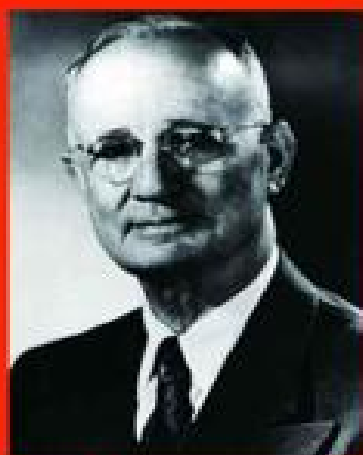


经典初版全译本

THINK &
GROW RICH

思考致富

拿破仑·希尔成功圣经



Napoleon Hill

〔美〕拿破仑·希尔 / 著 邱 宏 / 译



中国发展出版社
CHINA DEVELOPMENT PUBLISHING HOUSE

Table of Contents

作者序

如何阅读和使用本书

前 言

欲望：成就一切的起点

信念：想象成功并坚信梦想成真

自我暗示：影响潜意识的媒介

专业知识：个人经验与见解

想象力：人的智慧工厂

精心计划：化欲望为行动的具体过程

决心：克服拖拉懒散的恶习

毅力：坚持不懈的必胜信念

智囊团的力量：事半功倍的灵验法则

生理欲望转化的奥秘：身心平衡的法则

潜意识思维：通往无穷的智慧

大脑：思想的广播站和接收站

第六感：通向智慧之门



THINK &
GROW RICH

经典初版全译本

思考致富

拿破仑·希尔成功圣经



Napoleon Hill

[美] 拿破仑·希尔 / 著 邱 宏 / 译



中国发展出版社
CHINA DEVELOPMENT PUBLISHING HOUSE

思考致富：拿破仑·希尔成功圣经/(美) 希尔 (Hill, N.) 著；
邱宏译. —北京：中国发展出版社，2014. 2
ISBN 978-7-5177-0064-7

I. ①思… II. ①希… ②邱… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第297995号

图书在版编目 (CIP) 数据

书 名：思考致富

著作责任者：[美]拿破仑·希尔著；

译者：邱宏
出版发行：中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街16号8层)

100037)

标准书号：ISBN 978-7-5177-0064-7

经销者：各地新华书店

印刷者：北京领先印刷有限公司

开本：880mm×1230mm 1/32

印张：8.5

字数：300千字

版次：2014年2月第1版

印次：2014年2月第1次印刷

定价：25.00元

联系电话：(010) 68990630 68990692

购书热线：(010) 68990682 68990686

网络订购：<http://zgfczbs.tmall.com/>

网络电话：(010) 88333349 68990639

本社网址：<http://www.develpress.com.cn>

电子邮件：bianjibul6@vip.sohu.com

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页，请向发行部调换

作者序

本书的每一章内容都提到了一个曾经造就500多位超级富豪的致富秘诀，我对这些富翁进行了多年认真仔细的研究。

20多年前，安德鲁·卡耐基激起了我对这个秘密的兴趣。当我还是个孩子时，这位精明可爱的苏格兰老人不经意间把这个秘密灌入了我的脑海。当时他倚靠在座椅上，开心地眨了眨眼睛，认真观察着我，看我是否能领会他言语间的真正用意。当他发现我确实领悟其真意之后，就问我是否愿意用20年甚至更长的时间投身到这项工作中去，让那些仍不得致富要领的普通大众迈向成功之路。我回答说很愿意，在安德鲁·卡耐基先生的资助下，我一直坚守自己的承诺。

经过成千上万人的实践应用，本书的秘诀得到了充分的验证，适合于各行各业的人士。卡耐基先生认为，这个已经给他带来巨大财富的神奇公式，应该同样被应用在那些没有时间和精力去研究如何致富的人们身上，他还希望我通过了解人们的各自不同经历，来验证这个公式的普遍适用性与可靠性。他坚信，这个公式应被所有的公立学校

或学院当作教课内容来传授，而且还表示，如果传授得当，整个教育制度将产生巨大变革，使人们的在校教育时间减少一半以上。

查尔斯·M·施瓦布先生和其他同类型年轻人的经历，让卡耐基先生认为，学校里学到的知识对于今后谋生或积累财富没有必然的关联作用。由于他曾和诸多年轻人有过生意往来，他们当中很多人都没受过太多教育，通过训练他们使用这个公式，竟然发现他们具有惊人的领导才华。因此，卡耐基先生才得出了这个结论。不仅如此，他的训练使每个人都变得富有。

在“信念”这一章中，你将会看到一个令人瞠目结舌的故事——庞大的美国钢铁集团的创建和经营竟然是由一个年轻人完成的，而他正是卡耐基先生传授秘诀的实践者之一。任何一个做好准备接受训导的人，都能从秘诀中受益。年轻的查尔斯·M·施瓦布先生仅仅简单应用这个秘诀就获得了巨大的财富和商机。粗略地估算一下，这个秘诀的特殊应用价值可超过6亿美元。

认识卡耐基先生的人们几乎都了解这个事实，他能让你明白本书究竟意味着什么，究竟能给你带来什么，而且还能让你明白究竟自己真正想要的是什么。在接受20多年的实践检验之前，这条秘诀就已经被传授给了10多万人，正如卡耐基先生所料，这些男男女女都获得了无数的个人利益。有的人发了财，有的人成功地实现了家庭和睦。一个牧师还成功地运用这个秘诀获得了高达7.5万美元的年收入。阿瑟·纳什先生是辛辛那提的一个裁缝，曾经用自己的全部家当来作为检验这个秘诀的“实验品”，他的生意不仅起死回生，而且还创造了大笔财富。尽管纳什先生已经过世，但他的产业依然兴旺发达。这个实验非同寻常，报纸杂志等媒体纷纷给予极高的赞誉，相当于为其免费做了价值超过百万美元的广告。

德克萨斯州达拉斯的斯图亚特·奥斯汀·威尔得到了这个秘诀。他对此非常赞同，于是放弃原来的专业，改学法律。他也成功了吗？书中将有详细介绍。我还将此秘密传递给了詹宁斯·伦道夫，他从毕业当日直到进驻白宫，一直在运用这个秘诀，现在已连任三届国会议员了。

我曾经在拉萨尔函授大学任广告部经理，那时这所学校还名不见经传。我有幸见证了校长卓别林先生有效地利用这个秘诀，使拉萨尔大学跻身于美国知名函授大学之列。我所特指的成功秘诀在本书中被提及了成百上千次，但至今还没有直接道出其真实内容，因为只有当它呈现在你眼前时，那些为此而准备多时且一直在寻觅的人们才会俯首拾得。正因为如此，卡耐基先生才不动声色地将此秘诀传授给我，却没有为其命名。

倘若你已做好准备吸纳它，那么你在每一章内容中都能发现其踪影。如果你现在就想知道这个秘诀，我也乐意奉告，但这样会剥夺你以自己的方式去探索的乐趣。

在完成本书时，我的儿子正要结束大学最后一年的学习，他偶尔看到了第二章内容的手稿，便开始认真阅读起来，随之还发现了适用于自己的秘诀。他有效地运用了这章内容中的秘诀，获得了一个重要职位，薪水远远超出其他人的平均水平。他的故事将在第二章中详细介绍。在你开始阅读那部分内容时，或许先前产生的种种感受都将烟消云散，因为本书的开篇太让人眼花缭乱了。

如果你曾经灰心丧气过，如果你也曾有过无法逾越的思想障碍，如果你也曾努力过、失败过，如果你也曾忍受过病痛的折磨和困扰，我儿子探索自我的故事以及对卡耐基成功秘诀的理解和运用，会让你看到苦苦寻觅的希望绿洲。

这个秘诀还被伍德罗·威尔逊总统在第一次世界大战中应用过，每个即将上前线的士兵都接受过他潜心隐藏在训练之中的秘诀指导。威尔逊总统告诉我，在为战争募集经费时，这个秘诀还发挥了巨大的作用。大约二十多年前，时任菲律宾群岛总统特使的曼纽尔·L·奎松受到了这个秘诀的鼓舞，为祖国人民赢得了自由，后来成为该国第一任总统和人民领袖。

这个秘诀有个特色——那些曾经得到并运用过它的人会发现，无须投入多少努力便能迅速获得成功，而且永远不会再次失败！如果你对此深表怀疑，不妨研究一下曾经使用过这个秘诀的人都有谁，无论在哪里提到这些人，都能用其经历来验证这个真理，你也一定能说服自己！当然，这世上永远不会有不劳而获的事情！如果不付出一定代价，也不可能得到我所说的秘诀，但这个秘诀绝对让你物超所值。无意寻找它的人，无论付出多大的代价，也一样得不到它。你无法通过馈赠或恩赐得到它，也无法用金钱买到它，因为它来源于两个方面。其中一部分已然存在于那些竭力寻找它的人身上。这个秘诀对所有准备好接受它的人而言，效力均等；教育程度对它而言毫无作用。在我出生之前很久，托马斯·A·爱迪生就已经在使用这个秘诀了。虽然他只受过三个月的学校教育，但在巧妙地应用这个秘诀之后，他成为首屈一指的发明家。爱迪生的合作伙伴埃德温·C·巴恩斯也得到了这个秘诀，虽然他当时的年收入才只有1.2万美元，但在成功运用这个秘诀之后，迅速创造了大量财富，并且在年轻时就功成身退。你将在本书第一章中了解他的故事。你也会了解，财富并非遥不可及，你仍然可以做回想要的自我，只要你愿意，只要你下定决心，金钱、名誉、地位和幸福将会拥抱着你。

我如何了解这些呢？看完本书之前，你一定能找到答案，或许在第一章中，或许在最后一章中。应卡耐基先生的要求，我潜心钻研20年，分析了无数名人的成功经验。他们当中很多人都承认，是在卡耐基先生的秘诀指引下，才有了现在的成就和财富。现择录部分成功人士尊名如下：

亨利·福特	小威廉·瑞格雷
约翰·沃纳梅克	詹姆斯·J·希尔
乔治·S·派克	E·M·斯塔特勒
亨利·L·道尔蒂	赛勒斯·H·K·柯蒂斯
乔治·伊斯特曼	西奥多·罗斯福
约翰·W·戴维斯	艾伯特·哈伯德
威尔伯·赖特	威廉·詹宁斯·布莱恩
戴维·斯达·乔丹博士	J·奥杰恩·阿穆尔
查尔斯·M·施瓦布	哈里斯·F·威廉姆斯
弗兰克·冈萨拉斯博士	丹尼尔·威拉德
金·吉列	拉尔夫·A·威克斯
丹尼尔·T·赖特法官	约翰·D·洛克菲勒
托马斯·A·爱迪生	弗兰克·A·范德利普
F·W·伍尔沃斯	罗伯特·A·多拉尔上校
爱德华·A·法林	埃德温·C·巴恩斯
阿瑟·布里斯班	伍德罗·威尔逊
威廉·霍华德·塔夫特	卢瑟·伯班克
爱德华·W·博克	弗兰克·A·芒西
艾伯特·H·加里	亚历山大·格雷厄姆·贝尔博士
约翰·H·佩特森	朱利叶斯·罗森沃尔德
斯图亚特·奥斯汀·威尔	弗兰克·克兰博士
乔治·M·亚历山大	J·G·卓别林
詹宁斯·伦道夫 参议员	阿瑟·纳什先生

这些人名只是美国数百位知名人士中的一小部分，无论在个人财富方面，还是从其他方面取得的成就都证明，正是理解并运用卡耐基的成功秘诀帮助他们达到了人生的颠峰状态。我从未听说过有人在受到这个秘诀点拨并实践应用了这个秘诀之后，却在自己选定的行业中碌碌无为，没有取得任何成就。我也从未见过有人不运用这个秘诀就能出人头地，累积起自己的财富。以上这两个事实让我们得出如下结

论：作为自主决定的其中一部分精华知识，成功秘诀比那些人们通常称之为“教育”的知识更加重要。

那么，什么是“教育”呢？本书针对这个问题作出了详细的解答。由于人们都关心在校受教育的程度，而以上这些人几乎没大接受过在校教育。约翰·沃纳梅克曾经告诉过我，他的受教育程度很低，而他获取知识的方式则像一台先进的机车水箱一样，可以通过“在即将要耗尽时就舀进去一些”的方式不断补充新能源。亨利·福特连中学都没上过，更不用说受大学教育了。我并非想贬低在校教育的价值，而是想表达内心真诚的信念，那些掌握并应用这个成功秘诀的人们，即使在校受教育经历极其匮乏，也终将会到达事业颠峰，终会积聚大笔财富，成为自己的主宰。

在阅读过程中，只要你为此做好了准备，那么不定在什么地方，成功秘诀就会从字里行间跳出来，跃然于纸上。在它出现时，你一定会认出来。无论你是在第一章，还是在最后一章收到了这个信号，只要一看到它，马上就停下来认真思索，摘掉遮挡视线的眼镜，因为此时此刻正是你人生中最最重要的转折点。

我们马上就要转入第一章，开始了解我最挚爱的朋友的故事，他曾坦率承认自己见过那个神奇的信号，他的杰出成就足以证明他真正看清了这个秘诀。当你读到他的故事，或读到其他人的故事时，请不要忘记，他们要解决的都是所有人必须经历的人生大事。当一个人为了谋生、为寻找希望和勇气、为得到满足和安宁、为积攒财富、为享受身心自由而奋斗时，所有问题都会浮现出来。

在你通读本书时，一定要牢记一点，书中的内容都是事实，并非虚构，其目的在于为那些已做好准备的人提供一条放之四海而皆准的真理，不仅让人们知道该做什么、如何去做，而且还能受到鼓舞和激励，从而迈出通往成功的第一步。

在你开始阅读第一章内容之前，请允许我提条小建议，或许能帮你清楚认识卡耐基先生的秘诀。这就是一——所有成就、所有辛劳而获的财富，都源于一个想法！如果你已准备好去探索这个秘诀，基本上就已经拥有了秘诀的一半，当另一半进入脑海中时，你一定能立刻认出它来。

拿破仑·希尔

如何阅读和使用本书

你一生中最想得到什么——金钱、名望、权力、知足常乐、充满个性、平和心态、幸福快乐？本书介绍的13个获取财富步骤为人们提

供了一部最简捷、可靠的成功哲学，那些正在寻求明确人生目标的男女老少将从中获益匪浅。

在开始阅读本书之前，你最好能明确了解，这些内容并非旨在娱乐大众，你也不可能在一个星期或一个月内完全消化领悟其中内容。在彻底阅读完本书后，同样以顾问工程师身份而闻名的托马斯·A·爱迪生的长期合作伙伴米勒·瑞斯·哈奇森博士曾经说过：“这不是一本小说，它是一部通向成功之路的指导手册，满载着美国最成功人士的诸多经验和体会，值得人们认真学习、领会并沉思反省。”

请读者朋友们每天晚上最多阅读一章内容，最好能着重标出那些印象深刻的语句，便于日后再次翻阅并铭记在心。一个真正的学生不会仅仅停留在阅读这本书而已，他一定能深刻领悟，将其中金子般珍贵的内容融会贯通，并转换为自己的思想。本书应该被所有中学收藏，并列入教学内容之一，未能通过考试的学生不应被授予毕业证书。本书中的思想观念虽然不能代替各个学校现行的教学内容，却能使学生们更好地梳理和运用所学知识，更有效地学以致用，更快速地领悟知识。

纽约城市学院院长约翰·R·特纳博士在读完本书后对作者说：

“你儿子的亲身经历就验证了这种哲学的合理严谨性，读者朋友将会在第二章中了解布莱尔的神奇故事。”特纳博士推荐了作者的儿子——他天生听力不正常，却运用本书中介绍的哲学思想，不仅避免成为一个聋哑人，还将这个天生的障碍转换成无价的财富。在了解他的故事之后，你将意识到自己正逐步掌握一个可以转化成物质财富的哲学思想，或意识到它会使你轻易获得心灵上的安宁、精神上的和谐并充满智慧等，正如作者的儿子那样，它还能帮助你克服生理上的问题。

作者通过分析几百位成功人士的经历和特点还发现，他们几乎都遵循着改变思想观念的习惯，借助于人们常称之为召开会议的方式达成个人目的。当他们遇到要解决的难题时，通常会一起坐下来各抒己见、集思广益，直到找出双赢的方法为止。

阅读本书，在实践了其中介绍的智囊团原则之后，你将受益匪浅。像其他成功运用此原则的人们一样，你也能借助于组建一个学习俱乐部来实践，召集那些友好、和睦且渴望加入的人们共同学习。俱乐部应该定期召开会议，最好一周一次。每次开会时最好能坚持阅读一章内容，之后再根据阅读内容组织所有成员进行讨论。每个成员都应该做好笔记，将所有因头脑风暴而产生的灵感和想法全部记下来。每个成员都应该认真仔细地阅读，并在集合阅读、参与俱乐部集体讨论之前几天详细分析每一章的内容。在俱乐部集体阅读时，应该选那

些阅读能力强、理解能力强且感情表达能力强的人进行朗诵。在这个计划指导下，每个读者都会从阅读内容中收获良多，不仅仅是数百位成功人士用自身经历总结出的各种经验教训，而且更重要的是，还将打开自己思想认识的新源头，从每个范例中获取无价的知识。如果你能遵循并坚持这个计划，一定能揭露并恰如其分地应用作者在简介中指出的安德鲁·卡耐基获取巨大财富的秘密公式。

英文出版者

前言

“人的思想是物质性的”，的确如此，而且当思想与明确目的、毅力以及炽热欲望混合时，就会转变成财富或其他有形物质。

大约在三十多年前，埃德温·C·巴恩斯发现思考致富是真实、不容质疑的真理。他的这一发现并非空穴来风，而是通过最初源于成为伟大的托马斯·爱迪生的事业伙伴这一强烈的欲望，然后点滴积累才形成。

巴恩斯的强烈欲望有一个鲜明特色，就是明确、坚定。他希望与爱迪生共事，而不是为他做事。不妨仔细看看文中关于描写他将欲望变成现实的过程，之后，你将会更加深刻地理解这13条致富原则。

当这种欲望或思想冲动第一次闪现在脑海中时，他还不具备将想法付诸实施的条件。有两大困难摆在他的面前：之一，他不认识爱迪生先生；之二，他没钱买火车票去新泽西州奥兰治市。这两个难题足以让大部分人望而却步，放弃自己的梦想。然而，他的欲望可是非同一般！他早已下定决心，千方百计地要实现这一愿望，于是他最终决定搭乘“闷罐车”前往奥兰治市，而不是甘于失败（没有过此经验的人，可以认为他是乘运货列车前往东奥兰治的。）

在爱迪生的实验室里，他进行了自我介绍，并宣称自己前来的目的是与这位大发明家一起做事。多年后，谈到第一次与巴恩斯的见面时，爱迪生说：“他站在我面前，看上去像个普通的流浪汉，脸上却流露出某种神情，让人感觉他有一种执著的追求。根据多年与人交往的经验，我知道，如果一个人真正渴望得到什么，他一定会愿意倾其一生所有来获得，而且必定会成功。我给了他这个机会，因为我发现他已下定决心，不达目的誓不罢休。事实证明，我做了一个正确的选择。”

在当时，巴恩斯到底向爱迪生说了什么已经远不如他的思想更重要了。连爱迪生自己也这么说！能让巴恩斯在爱迪生的办公室里工

作，肯定不是依靠这位年轻人的外表，因为这明显对他很不利。真正起作用的是他当时的思想。

如果这句话所表达的真正含义被准确地传递给了每位读者，那么大家就不必再读其余内容了。

巴恩斯并非在初次见面时就实现了与爱迪生共事的愿望。他只是得到了在爱迪生办公室工作的机会，从事着对爱迪生而言无关紧要的工作，只能靠微薄的薪水度日。但对巴恩斯而言，这份工作却无比重要，因为这使他有向期盼已久的“合伙人”展示自己的“才能”。

几个月过去了。巴恩斯渴望已久的目标从表面看来仍不得实现，他的明确目的仍然如空中楼阁。但是，巴恩斯正经历着更重要的思想变革，他那想成为爱迪生事业伙伴的欲望正越烧越旺。

心理学家说得好：“当一个人真心要做某事时，一定会流露出这种思想来。”巴恩斯时刻准备着成为爱迪生的事业伙伴，而且还下定决心继续做好这样的准备，直到自己实现这个目标为止。

他并没有对自己说：“算了，这有什么用？我还是改变想法，去做一个推销员吧。”正相反，他对自己说：“我到这里来的目的是为了与爱迪生共事，我一定要实现，即便需要付出余生也在所不惜。”他已经豁出去了！如果人们都能树立一个明确目标，然后不遗余力地去追求，直到最终实现，那么我们一定能创造出一个完全不同的人生！

也许年轻的巴恩斯当时并没有意识到这一点，但他那坚定不移的决心和实现梦想的执著注定会排除万难，创造梦寐以求的机遇。

当机遇来临时，其方式和背景完全出乎巴恩斯的预料。这正是机遇狡猾的一面。机遇总喜欢从后门悄悄溜进来，常常以灾难、不幸或暂时的挫折掩人耳目。也许这正是多数人认不出机遇的原因吧。

爱迪生先生刚刚改进了一种新式办公设备，在当时称为“爱迪生口授机”。他的推销员对这种机器并不热情，不相信这种东西能够不费周折地卖出去。然而，巴恩斯却认为这是天赐良机。机会就这样悄悄地溜进来，藏在一种样子奇特的机器背后，除了巴恩斯和爱迪生之外，任何人对此都不感兴趣。

巴恩斯知道自己能卖出“爱迪生口授机”。他将内心的想法向爱迪生和盘托出，很快便得到了机会。他确实卖出了这台机器。事实上，他做得非常成功，爱迪生与他签定了合同，让其在全美范围内配送并销售这种机器。在这次成功的商业合作中，他们用“爱迪生发明、巴恩斯组装”作为广告语。巴恩斯发财了。不过，他取得的成就

远远不止如此。他向世人证明了：一个人的确可以靠“思想”来致富。

巴恩斯的最初欲望到底带来多少实际收益，我无从得知。也许只有两三百万美元，但是不管多少钱，与他通过某个信念得到的更多知识财富相比，都显得微不足道。这种知识财富就是——无形的思想冲动可以通过运用已知原则转变成客观行动，并获得物质回报。

巴恩斯拥有的不过是一个想法——与伟大的爱迪生合作！他要通过努力来实现这个愿望。虽然他最初一无所有，但他知道自己想要什么，并且决心不惜一切代价来实现这个愿望。

他完全是白手起家，受到的教育不多，也没什么影响力，却有主动精神、不屈的信念和求胜的愿望。凭借这些无形的力量，他使自己成为当时健在的伟大发明家最倚重的人物。

现在，让我们再看看另一种不同的情形——有一个本来可以拥有巨额财富的人却功亏一篑，因为他在离目标三尺之遥时选择了放弃。

离金矿仅有三英尺远

功亏一篑的最常见原因，就是在暂时的挫折面前习惯于放弃。我们每个人都或多或少犯过这样的错误。

达比的叔叔在盛行淘金热的年代也想圆自己的“淘金梦”，于是到美国西部淘金，希望能借此发财。可他却不了解，人脑才是更重要的矿藏宝地，能开采出比地下更多的黄金。他在采掘区确定了一个范围，然后拿着锄和铲开始挖掘工作。虽然劳作辛苦，但他对金矿的渴求却异常坚定。

辛苦工作了三周之后，他终于发现了闪闪发光的矿石。但是他缺少机械设备将矿石运到地面，于是就悄悄将矿石藏好，沿原路回到位于马里兰州威廉斯堡的家中，将这一“重大发现”告诉了亲戚和几位邻居。大家凑齐了钱，买来所需设备通过海路运输到西部。之后，叔叔和达比又回去继续挖掘工作。

第一车矿石挖了出来，并用船运到一个冶炼厂。冶炼结果表明，他们拥有科罗拉多最丰富的金矿之一！再运几车矿石就能还清所有债务，然后就可以坐收余利了。

放下去钻探机，就可以拉上来达比和叔叔的希望！然而就在此时，金矿的矿脉找不到了！他们已经挖到金矿纹理的最底层，再往下就没有了金矿！他们继续向下挖，拼命想发现已经失去的矿脉，却无济于事。

最后，他们决定放弃挖掘工作。

他们以几百美元的价格将设备卖给一位旧货商，然后坐火车回家了。某些“旧货商”很愚蠢，但是这个家伙却一点也不傻！他找来一个采矿工程师进行实地勘察，并且做了一些简单估算。工程师认为这次采矿工程之所以会失败，是因为业主不知道“断层”的存在。他的估算表明只要再向下挖掘三英尺，就能发现金矿的矿脉！金矿就在三英尺之下！

这位“旧货商”从金矿中赚取了几百万美金，因为他非常清楚在放弃之前应该先咨询专家的意见。

购买设备的钱多半都是R·U·达比努力借来的，当时他还十分年轻。他的亲戚和邻居是因为相信他才拿出了自己的积蓄。尽管用了好几年的时间，但达比最终还清了所有债务。

自那之后，当达比先生发现欲望能够转变成黄金时，终于弥补了自己的损失，赚回了几倍的收益。这个发现是在他开始推销人寿保险之后才得到的。

因为离金矿仅有三英尺时终止努力、半途而废，达比时刻牢记着自己与财富错失交臂的惨痛教训，在后来选定的事业上终于有所收获。他只是简单地对自己说：“我曾经在离金矿仅有三英尺时停了下来，但我永远都不会因为在推销保险时遭到拒绝而放弃。”

达比成了少数几个每年卖出保险超过百万美元的人之一。他将自己持之以恒的精神归功于过去在淘金梦想的失败中得到的教训。

任何人在获得成功之前肯定会遇到许多暂时的挫折，甚至可能是失败。在面临挫折时，最容易、最合乎常理的做法就是放弃。大多数人恰恰是这样做的。

全美国五百多位成功人士的经验告诉作者，他们最伟大的成功是在面对失败时再坚持向前迈一步。失败是一个狡猾的骗子，常常愚弄和欺骗人们，当成功几乎近在咫尺时，它常常乐于将人绊倒。

为50美分而坚持不懈

达比先生从“挫折大学”毕业后，决心从采矿失败的教训中获益，不久就有幸得到了这个机会。偶然间，他发现“不”并非一定意味着不可实现。

一天下午，达比在一个老式磨坊里帮叔叔磨面。他的叔叔经营了一个大农场，许多黑人佃农承租着这个大农场。门悄悄地被打开了，一个黑人小孩走进来站在门口，她是一个佃户的女儿。

叔叔抬头看到了这个孩子，粗暴地向她大吼：“你来干什么？”

小女孩怯生生地回答：“妈妈说，请给她50美分。”

“不给，”叔叔说，“你快回家吧！”

“好的，先生。”小女孩答道，可她却站在那里纹丝不动。

叔叔继续埋头做着手头的事，没注意到这个孩子始终没有走。当他抬头看到她仍然站在那里时，就朝她大喊：“我不是叫你快回家么？快滚，不然我就抽你了。”

小女孩说：“好的，先生。”但她仍然纹丝不动。

达比叔叔放下一袋正准备倒进磨粉机漏斗里的小麦，抄起一根木棍怒气冲冲地向小姑娘走去。

达比屏住了呼吸。他以为自己肯定要目睹一顿毒打了，因为叔叔的脾气十分暴躁。当叔叔快走到小女孩站立的地方时，她快速向前迈进一步，直视着叔叔的眼睛，用尽力气尖声叫起来：“我妈妈就要那50美分！”

达比叔叔怔住了，站在那里打量着她，然后慢慢地将木棍放到地上，伸手拿出50美分给了她。

小女孩拿着钱，慢慢地退向门口，目不转睛地盯着这个刚刚被她征服的男人。她走了之后，叔叔坐在一个箱子上，足足对着窗外的天空看了10多分钟。他心中充满敬畏，思索着刚才自己竟然会屈服于一个如此柔弱的小女孩。

达比当时也在思考。这是他有生以来第一次看到一个黑人小姑娘征服了一个威风凛凛的白种成年人。她是怎样做到的呢？是什么让叔叔消除了愤怒，变得像羊羔一样温顺？这个小女孩有什么奇特的力量，能让主人顺从自己？达比的脑海里不停地闪现出这些问题，当然还有其他类似问题，直到多年后，在他向我讲述这个故事时才找到了真正答案。

巧合的是，达比向我讲述这个不寻常的故事时，恰恰就在那个老磨坊里，正是在当年达比的叔叔被黑人小姑娘征服的地方。我们站在那间破旧的老磨坊里，达比先生又一次讲起了那次特殊的经历，最后问我：“你能明白这其中的奥秘吗？那个小女孩用什么奇特的力量战胜了我叔叔？”

这个问题的答案，就在本书介绍的原则中。答案详尽且完整，其中既有细节描述，也有指示引导，足以让任何人恍然大悟，而且还运用了那个小女孩无意间使用的同一种力量。

保持清醒的头脑，你将准确发现那个使小女孩胜利的奇特力量。在下一章中，你将会认识这种力量。在本书的某处，你一定会有所顿悟，从而加速提高接收能力，随意支配同一种不可抗拒的力量。你也许在第一章中便能认识到这种力量，也许会在随后的某一章中看到它。它出现的形式可能是一个独立的想法，也可能是一个计划或一个

目的。同样，它可能促使你追溯过去经历的挫折或失败，总结出某些教训。从而，重新得到过去曾经在失败中损失的一切。

当我将那个小女孩无意中运用的力量总结给达比先生时，他立即追溯起长达30多年担任寿险推销员的经历，并且坦率地承认，自己在保险领域取得的成功很大程度上要归因于从那个小女孩身上学到的经验。

达比先生说：“每次当某个客户想礼貌地拒绝我、表示不愿意买保险的时候，我都会看到那个小女孩站在那间破旧的磨坊门口，一双大眼睛闪烁着不屈的光芒。于是我就对自己说，‘我必须将这笔保险卖出去’。我做成的多数保险推销业务基本都是在别人说‘不’之后才签定的。”

他还想起那次离金矿仅三英尺便放弃努力、功亏一篑的失败经历。“不过”，他说，“那次经历其实是一件塞翁失马的好事。它让我懂得，无论前途多么艰难，一定要坚持不懈。在获得成功之前，我一定要接受并领悟这个教训。”

很多以推销保险为生的人都会读到达比先生、他的叔叔和佃农的女儿以及金矿的故事。作者希望提醒他们——达比之所以能够每年推销超过100万美元寿险，正是由于这两次经历。

人生千奇百怪，往往出乎意料！无论成功还是失败，都有其简单的缘起。达比先生的经历平凡而简单，却蕴含着人生目标的答案。因此，这两次经历对于达比而言如同生命本身一样重要。他之所以能从这两次事件中获益，是因为他能分析总结，汲取其中的教训。但是，那些没有时间也无意从失败中学习，并寻找成功真谛的人，又该怎么办呢？他们到哪里去学习，又如何转败为胜呢？

为回答这些问题，本书才得以诞生。

这个问题的答案其实就在13条原则的描述细节之中。不过请记住，在阅读时，促使你思索生命之奇特的问题答案，可能就在你的脑海里，可能就在你阅读时突然冒出的某个想法、某种计划或某个目的中。

要想获得成功，人们必须要有一个正确观念。本书描写的原则包含了产生这种有效、实用观念的方法和途径。

在进一步描述这些原则之前，你应该听听下面这条重要提示——财富开始降临时，其速度之快、数量之多让人乍舌，不禁让人怀疑在过去那些一贫如洗的日子里，它们都躲到哪里去了呢？这种说法让人吃惊，尤其是想到人们常说的“财富只降临给那些努力工作、不懈奋斗的人身上”时，更是惊诧不已。

当你开始用思考来致富时，你将发现，致富最初源于一种带有明确目的的心态，根本不需要付出多少艰辛劳动即可获得。和所有人一样，你肯定也想知道如何才能拥有吸引财富的那种心态。我花了25年来研究致富的根源，分析了25000多名成功人士，因为我也希望知道“富人是怎样发达起来的”。

没有这些深入的研究，本书就无法得以面世。

请大家注意一个非常重要的事实——美国经济大萧条始于1929年，之后持续发展为空前的浩劫，直到罗斯福总统入主白宫之后才得以结束。之后，经济萧条逐渐消失得无影无踪。如同剧院里的电工依次打开一盏盏电灯，在意识到黑暗之前就已经转变成了光明，“恐惧”这个词也将在人的头脑里逐渐消退，转变成一种信念。

不妨仔细观察：一旦你掌握了这些哲学原则，开始按照指示执行，你的经济状况就会得到改善，所接触到的一切都将有利于积累你的财富。你认为不可能吗？这完全有可能！

人性的一个主要弱点就是经常说“不可能”这三个字。我们了解所有“不起作用”的原则，知道一切“做不到”的事。本书旨在帮助那些寻求成功原则并不惜一切去实践这些法则的人。

多年前，我买了一本精美的字典。拿到手之后，我做的第一件事就是翻到“不可能”这个词条，将它从字典里整齐地剪下来。对你来说，做这种事应该算不上不明智吧！

成功只会降临到那些具有成功思想的人身上。

失败则钟情于那些听任自己拥有失败思想却无动于衷的人身上。

本书旨在帮助所有寻求成功思想、寻求思想转变艺术、乐于将失败意识扭转为成功意识的人们。

人性的另一个弱点，就是习惯于用自己的印象和观念去评价其他人、其他事。看到这里，可能有人认为根本不可能有人会凭借思考来致富。因为他们的思想习惯已经定格在贫穷、欲望、可怜、失败和痛苦之中，所以无从想象财富的定义。这些不幸的人让我想起了一位到美国来接受西方教育的中国人，他在芝加哥大学深造。有一天，哈珀校长在校园里遇到了这个年轻人，停下来和他闲聊了几分钟，问他对美国人的鲜明性格印象最深刻的是什么。

这个中国学生回答说：“为什么这样问？你们总爱斜眼看人，太偏见了！”

对中国学生的回答，我们该作何反应呢？

我们会否认那些自己不能理解的事物，我们愚蠢地认为自己的局限性是正常的。当然，其他人也可能会有产生偏见的时候，因为他们毕竟与我们不同。

很多人都在关注亨利·福特获得的成就，在其成功后，人们便开始嫉妒起来，将一切都归因于他的幸运。或许每10万个人中能有一个真正了解福特先生成功的奥秘，而这些真正了解其奥秘的人又都那么谦虚，不愿意和盘托出，因为他们认为这个奥秘实在太简单了，简直不足挂齿。有一件小事就足以完美地向大众展现出这个秘密。

几年后，福特决定制造著名的V-8汽车，打算先组装一台内置8个汽缸的引擎，并让工程师先行设计。但是，设计图完成之后，工程师们一致认为不可能在一个引擎内安装8个汽缸。

福特说：“无论如何也要完成组装！”

工程师们则回答说：“不过，这根本不可能实现！”

福特继续命令他们：“继续努力吧，除非你们做出来，否则不要干别的了，无论花多少时间都得完成！”

工程师们只好继续工作。如果想继续呆在福特的公司里工作，除了执行福特的命令之外，他们别无选择。六个月过去了，一切毫无进展。又过去了六个月，还是毫无进展。工程师们尝试了所有能想到的方案，结果都是“不可能”。

到了年底，福特来检查他们的工作，工程师们还是告诉他无法完成这个任务。

福特说：“那就再接着努力，我一定要这样的引擎，我要拥有它！”

于是，工程师们继续努力工作，接着好象奇迹出现了，他们找到了完成任务的秘密。

福特的决心再次战胜了困难！

这个故事的细节不够详尽，但其大意已被总结概括出来。由此可推断出，任何一个希望借思考致富的人，如果愿意的话，都能从福特成为百万富翁的经历中发现秘密。你根本不用绞尽脑汁地去想。

亨利·福特成功了，因为他懂得掌握并应用成功的法则。法则之一即为欲望——了解自己真正想要的是什么。在阅读本书的时候，请记住福特的故事，找出他取得成功的关键因素，标注出那些语句来。如果你能做到这一点，如果你能准备找出亨利·福特发家致富的规律，那么你也一定能在自己适合的行业中取得同他一样的成就。

你才是自己命运的主宰者和心灵的掌控者

当亨利写下著名的诗句“我是命运的主宰，我是灵魂的统帅”时，他还应该告诉我们，因为我们有能力控制自己的思想，所以才是自我命运的主宰，才是灵魂的统帅。

他应该告诉我们，宇宙中之所以漂浮着各个小星球，而我们能在大气中移动和生存，主要是因为万物都以一种高速震动的能量形式出现，其速度远远超出人们的想象，有点不可思议。宇宙中充斥着一种万有能量形式，可自动调节适应人们头脑中的各种思想本质，而且还会以自然方式影响思想，使之转化成同等的物质形式。

如果诗人已经表达出了这一伟大真理，那么我们就应该了解为什么人是自我命运的主宰、是灵魂的统帅了。他还应该着重强调出，这种力量根本不可能区分出哪个是破坏性的思想，哪个是建设性的思想；它也会促使我们将贫穷的思想转变成现实，如同转化富有思想一样。

诗人还应该告诉我们，支配行为的意识让大脑发生磁化现象，这些“磁力”以人们不熟悉的方式，吸引我们转向与自己思想一致的力量、人和环境。

他应该告诉我们，在积累大量财富之前，我们必须得用获取财富的强烈欲望来加强思想意识，必须用“金钱意识”武装自己，直到产生强烈的欲望，促使我们制定出获取财富的明确计划。

然而，亨利是一个诗人，不是哲学家，所以他只能以诗句的形式传达这一伟大真理，让所有追随者自己来体会其中的哲理。

人们逐渐开始了解这一真理，甚至在本书中被明确地指了出来，向所有读者揭示这个掌握经济命运的秘密。

现在让我们来看看其中第一个原则。在你阅读本书时，保持一种开放式的思想和心态，并且牢记这些原则并非源自某一个人的发明创造，而是采集了500多位成功人士的亲身经历。他们大多都是白手起家，既没有显赫的家庭背景，也没受过什么高等教育。但他们都从这些致富原则中获益了，你也可以利用这些原则积累自己的财富。你将会发现财富轻松可得，务须费多大周折。

在开始阅读下一章之前，我希望你了解这一章内容中传递了可切实改变你的财政状况的真实信息，因为它已经使文中介绍的两个人产生了惊人的变化。

我还希望大家了解，这两个人和我之间的关系非同一般，即便我想改变现实也不可能做到。他们当中，一个是我25年来最最亲密的挚友；另一个则是我亲爱的儿子。他们取得的非凡成就充分证明了此原则无处不在的力量，而这一切都归功于下一章中即将介绍的原则。

大约15年前，我在西弗吉尼亚塞勒姆市的塞勒姆大学做了毕业典礼的演讲，着重强调了下章中要介绍的这一原则的重要性，当时毕业班上的一个同学决心要运用这一原则，并使之成为自己人生哲学中的一部分。这个年轻人现在成为了国会议员，是富兰克林·罗斯福政府

中的重要人物。就在本书出版之前，他给我写了一封信，信中明确表达了他对下一章中要介绍的原则的看法。为了引荐下一章内容，我将他的来信发布于此。

亲爱的拿破仑先生：

担任国会议员的工作让我接触到形形色色的人，使我有机会发现他们的问题所在，是故，我想给你写信提出一点建议，以帮助所有应该接受帮助的人们。

很抱歉，我必须表明这只是个建议，如果真要执行的话，恐怕对你来说又要付出几年的辛苦和责任，但我知道你多么热衷于倾注自己的全部爱心来做这件事，所以才鼓足勇气提出此建议。

1922年，你在塞勒姆大学的毕业典礼上发表演讲时，我还只是个坐在观众席上的毕业生。在演讲中，你将一个观念植入我的脑海，让我有机会从事为国民服务的事业，而且如果我将来有所建树的话，也必定要归功于这个观念。

我的建议就是，希望能将你在塞勒姆大学演讲的内容编辑到即将要出版的书中，借此给美国人民一个赢得财富的机会，借助于你和那些使美国真正成为地球上富强之国的人们的经验，让新一代年轻人也富有起来。

回想起来，仿佛就像在昨天倾听了你的演讲一样。你生动地描述了亨利·福特的故事，他既没有钱，也没有位高权重的朋友，甚至都没受过什么教育，却获得了巨大的成就和财富。我从那时起就下定决心，甚至在你的演讲尚未结束时，我就想无论遇到什么困难都必须克服。

今年，又会有成千上万的学生离开校园，在今后的几年间，同样还会有更多的学生离开校园。他们同样也需要得到如我所获一样的帮助，他们希望知道自己应该何去何从，应该如何着手自己的事业、如何面对今后的生活。你可以告诉他们，因为你已经帮助那么多人解决了这样的难题。

如果有可能的话，你一定能提供如此巨大的服务，我建议你在每本书中添加一个个人分析图表，便于购买此书的读者能够完整地了解自我、发现自我，就像我当年从你那里得到的点拨一样，了解成功之道究竟是什么。

诸如给读者提供一个完整、不带任何偏见的图表，让其优缺点一目了然，然后明白在成功与失败之间究竟存在着什么障碍。这个服务一定是无价之宝。

很多人现在都面临着如何东山再起的问题，依我个人经历而言，我确定这些人们竭力希望能有机会告诉你所面临的真正难题，他们都想从你那里得到指点。

你了解那些需要从头再来的人们究竟存在什么问题。当代美国人中，成千上万的人们都想知道如何将思想转变成金钱，而且他们大多都一无所有，没什么经济基础。如果说有人能够帮助他们的话，那么此人非你莫属。

倘若你会出版这本书，我一定会在出版后立即购买一本有你亲笔签名的书。

最诚挚的祝福

詹宁斯·伦道夫

第一篇

（致富第一步）

欲望：成就一切的起点

世界上所有的梦想者们，清醒起来吧，确定自己想要什么，想成为什么样的人，产生这种强烈的欲望吧！你就像那冉冉升起的太阳，全世界的经济萧条可能正为你提供了大量机遇。

当埃德温·C·巴恩斯三十多年前在美国新泽西州的奥兰治市跳下火车上时，外表看去就像一个流浪汉，但他却有着国王般的雄心壮志！

在沿着铁路向托马斯·A·爱迪生的办公室走的路上，巴恩斯一直在思考。他仿佛看到自己就站在爱迪生的面前，请求他给自己一个机会，以实现那个梦寐以求的强烈欲望，能够和伟大的发明家爱迪生一起共事，成为他的事业伙伴！

巴恩斯的欲望并非只是一个希望而已，也并非是一个愿望，而是一种热烈、激动人心的强烈欲望。这种欲望的力量超过了一切，清晰而明确！

这种欲望并非是他站在爱迪生面前时才产生的，而是在很久以前就充斥着他的思想。最初，在这种欲望刚刚产生时，或许它只是一个单纯的愿望，然而当他带着这个愿望出现在爱迪生面前时，就不再仅仅是一个愿望了。

几年之后，埃德温·C·巴恩斯再次站在了爱迪生的面前，就在他初次见到爱迪生的那间办公室里。这时，他的欲望已经变成了现实，他成了爱迪生的事业伙伴，那个支配他一生梦想的使命终于变成了现实。如今，那些过去曾经认识巴恩斯的人都在妒忌他，因为总觉得他

受到了命运的眷顾。人们总是只看到他辉煌风光的一面，而不去探究使其获得成功的真实原因。

巴恩斯之所以获得了成功，是因为他有一个明确的目标，能够全身心地投入进去，不遗余力地通过自己的一步步努力，最终去实现那个目标！在他刚刚抵达爱迪生办公室的那天，并没有立即成为爱迪生的事业伙伴，对一开始能做一些琐碎卑微的工作感到心满意足，因为这也是一个朝着自己心中目标更近一步的机会。经过了5年之后，巴恩斯才寻找到实现目标的机会。在这段日子里，他看不到一丝希望，也得不到任何实现其欲望的承诺。除了他自己之外，对任何人来说，他不过是爱迪生事业中的一个小人物的而已。但在他心中，从开始在爱迪生办公室工作的第一天起，他每时每刻都是爱迪生事业上的伙伴。

这是一个证明欲望威力无穷的经典范例。巴恩斯实现了自己的目标，他想成为爱迪生事业伙伴的欲望胜过一切。他为达到这个目标制定了详细计划，同时破釜沉舟，切断了所有退路。他一直坚守自己的欲望，直到变成一生的执著追求，而且这一强烈欲望终于变成了现实。

在他去奥兰治的时候，并没有对自己说：“我要尽力说服爱迪生，让他给我一份工作。”反而心里想着：“我要见到爱迪生了，我要让他知道我能成为他的事业伙伴。”

他也没有说：“我可能会在那里工作几个月。如果没有什么进展，我就及时退出，去其他地方再找一份工作。”相反却对自己说：

“我要从那里开始，我要做好爱迪生吩咐的每一件事，不过，最终我一定要成为他的事业伙伴。”

他没有说：“我一定要多留意其他机会，以防万一得不到爱迪生的认可就无法和他共事了。”而是说：“在这个世界上，我只想做一件事，那就是成为托马斯·A·爱迪生的事业伙伴。我要切断所有后路，义无反顾地贡献这一生去实现自己的理想。”

他没有给自己留下任何退路，要么成功，要么失败！

这就是巴恩斯的成功秘诀！

很久以前，一个伟大战士所面临的环境促使他下定了决心，正是这个决心确保了战争胜利。他要指挥士兵与强大的敌人作战，要应付敌众我寡的局面。他让士兵全都上了船，然后来到敌人阵前。待士兵下船卸下所有装备和粮草之后，他下令将来时乘坐的船只全部烧掉。在第一次战役打响之前，他对士兵说：“你们看到那滚滚浓烟了吗，我们坐的船已被烧毁，如果此战不胜，我们就休想活着离开这里！我们已经没有任何退路了，要么成功，要么成仁！”结果，他们以少胜多，赢得了这场胜利。每一个想取得成功的人都必须抱着甘愿破釜沉

舟、置于死地而后生的心。只有做到这一点，才能保持强烈的获胜心态，而这才是最主要的成功因素。

著名的芝加哥大火发生后的第二天早晨，一群商人站在斯泰特大街上，看着眼前仍在冒烟的残垣废墟，那里曾经是他们赖以谋生的店铺。他们开会商量是否应该在此重建，还是应该离开芝加哥，去国内更有前途的地方另起炉灶。

决定留下来在旧址重建店铺的一个商人指着废墟说：“先生们，我一定要在那里重新建造出世界上最繁荣的商店，不管发生多少次火灾，我都要完成这个心愿。”

那已经是几十年前的事，商店被重新建了起来，至今仍屹立在那里，像一座纪念碑一样，同时也象征着炽热欲望在燃烧的一种心态。对马歇尔·费尔德来说，最容易做到的，或许就是和那些商人朋友一起离开这里。当困难来临、前途一片黯淡时，他们全都选择了看似更容易走的道路。仔细观察一下马歇尔·费尔德与其他商人之间的区别，因为这和埃德温·C·巴恩斯与其他在爱迪生所在公司工作过的诸多年轻人之间所存在的不同之处一样。正是因为这种差异，成功者和失败者被明显地区分开来。

每个人到了理解金钱重要性的阶段时，都希望能够拥有它。单纯的期望是无法拥有财富的，但是如果有一种强烈的欲望，并能把这种欲望转变成执著的追求，然后制定好获取财富的明确方法和途径，并以不到黄河不死心的态度和毅力做坚强的后盾，那么，任何人都能成功！

将渴望得到金钱的欲望转变成实物的方法，包含六个明确且实际的步骤：

第一，在脑海中设想一下自己要得到多少金钱。仅仅对自己说：“我希望能得到足够多的钱。”是远远不够的，一定要将愿望数量化（从心理学上讲，这种确定性有一定的道理，我们将在下一章内做详细介绍）。

第二，为了得到上述一定数额的金钱，明确自己能付出多大努力去换取这笔财富（世上根本没有白拿的钱）。

第三，确定希望能在什么时候得到这笔财富。

第四，制定一个实现理想的具体计划，然后不管是否已做好准备，立刻开始执行这个计划。

第五，列出一个清晰具体的清单，写下你想得到的金钱数额、得到这笔钱的最后期限、需要付出的代价，以及成功获得这笔财富的明确计划。

第六，每天至少大声朗读两次这份清单，睡觉前读一遍，早晨醒来后再读一遍。在读的过程中，仿佛自己已经看到、感觉到了这笔财富，并且要相信自己已经拥有了这么多钱。

依照以上六个步骤执行，便能实现你的梦想，其中第六个步骤尤为重要。你可能会抱怨说：“如果并非实际拥有，根本不可能感觉到自己已是个富翁。”这正是炽热的欲望在帮你实现梦想的过程中所起的作用。假如你真有得到金钱的欲望，它便会让你魂牵梦绕地想着，这样你就能不费吹灰之力让自己认为已经拥有这笔财富。其目的是让你感觉到，你想得到钱，而且坚定地相信自己一定会得到。只有那些具有“金钱意识”的人才能积攒起巨额财富。“金钱意识”是指满脑子想的都是这笔金钱，以至于仿佛自己已经成了个富翁似的。

对那些尚未入门的人，那些不了解自己内心活动原理的人，这个做法可能看上去很不切实际。不过，如果对那些认识不到其重要性的人说，这些步骤来自于安德鲁·卡耐基，或许对他们会有所帮助。因为卡耐基本人尽管出身贫贱——他曾经是钢铁厂的一个普通工人，但他正是利用这些原理，为自己创造了百万美元以上的巨额财富。

如果了解了在此提出的六个步骤曾接受过爱迪生的悉心检验，那么人们也许会受到更大启发。爱迪生明确指出，这六个步骤不仅对积累财富至关重要，而且还是实现既定目标的必经之路。

这些步骤不需付出“艰苦劳动”，也不需要作出任何牺牲，甚至不会让你显得荒唐可笑、轻信于人。没受过多少教育的人也同样可以应用这些步骤，但是成功地应用这六个步骤需要人们具有足够的想象力，能让自己发现并理解——财富的积累不能只靠机遇和好运。一个人必须认识到，在积累起财富之前，必须先拥有获得财富的梦想、希望、愿望、强烈的欲望和周密的计划，然后再付诸行动。读到这里，你可能已经明白，如果没有对金钱的强烈渴望，并且真正相信自己能够拥有财富，那么你将永远不可能成为一个富翁。

或许你还了解到，从远古文明社会到当今时代中的每一位伟大的领导者都是一个梦想家。基督教可谓当今世界较有潜力的宗教之一，因为它的创立者就是一个有远见和想象力的梦想者，他能在心中看到被转化成物理形态之前的精神形态现状。如果你无法在想象中看到巨额财富，那么在你的银行帐户中也永远不会看到它们。在美国历史上，务实的梦想家从未像今天这样遇到过如此千载难逢的机会。从本质上讲，六年的经济崩溃已经减少了所有人的收入，基本都已达到相同水平。一场新的竞赛即将开始上演，赌注就是在未来十年将被积累起来的巨大财富。这场竞赛的规则完全改变了，因为我们当今所处的这个变化中的世界明显以取悦多数人为主，而这些人则少有或根本没

有机会在大萧条期间，在面对眼前恐惧不断蔓延的状况时积累起财富。

一心追逐财富的我们应该知道，当今所处的这个变化不定的世界迫切需要新思想、新方式、新领导者、新发明、新的教学方法、新的销售方法、新的书籍、新的文学、新的广播功能和新的电影创意。在这些新鲜事物背后隐藏着一个前提条件，那就是我们必须具备一种品质，要有明确的目的——也就是要知道自己想要什么，以及非常渴望得到它的强烈欲望。商业萧条标志着一个时代的死亡以及另一个时代的诞生。这个变化的世界需要那些务实的梦想家，他们可以用实际行动将梦想转化为现实。务实的梦想家们以前是、以后也将永远都是文明的拓荒者。

我们这些一心追求财富的人应该永远记住，世界的真正领导者应该是这样的一群人，他们能够发现未来机遇中潜藏的无形力量，并将其运用于实践中，然后将力量转化（或者说是思想的冲动）成摩天大厦、城市、工厂、飞机场、汽车，以及其他能使生活更加美好的便利设施。

忍耐和豁达是当今梦想家们必备的素质，害怕新思想的人们在尚未着手行动之前就已经注定了要失败。文明先驱从没像现在这样遇到了大好时光。的确，我们已经不用再乘着马车四处奔波逃命，也不用刻意去荒凉贫瘠的西部拓荒。但是，我们却需要在广袤的商业、金融、工业领域内驰骋，我们要用革新的方式去改造过去、重塑未来。

在计划赢取自己的财富过程中，不要让任何人来影响你，使之嘲笑梦想家。要想在这个千变万化的世界里赢得赌注，你一定要学习过去那些杰出先辈们的精神。他们的梦想赋予文明应有的价值，他们的精神是我们国家的命脉，有了这种精神，我们才能得以展现自己的才能。

我们要铭记，哥伦布梦想发现一个未知世界，并用一生作为赌注去证明这个世界的存在，于是，他成功了！

伟大的天文学家哥白尼梦想着世界的多样性，并最终揭示了它们！在成功之后，没人指责他“不切实际、妄自尊大”。相反，整个世界都为之庆贺，从而再次证明了“成功不需要道歉，失败不容许借口”的伟大名句。

假如你一直渴望去做的事是正确的，而且你对此深信不疑，那就义无反顾地去做吧！放飞你的梦想，即便遇到暂时的挫折，也不要不在乎“别人”怎么说，因为“他们”可能不知道，每一次的失败都蕴涵着成功的种子。

既贫穷又没受过教育的亨利·福特梦想着有一个不用马匹牵拉的车子，于是利用手头现有的所有工具开始造车，他没有守株待兔地坐等机会来临。如今，全世界都能看到代表其梦想的证据存在。他用车轮进行实验的次数远远超过任何一个人，因为他根本不惧怕勇敢地支持自己的梦想。

爱迪生梦想着制造一盏用电来控制的灯，接着他立即开始着手行动。尽管经历了很多次失败，但他一直坚持着自己的梦想，直到最后将其变成了现实。脚踏实地的梦想家绝不轻易放弃！惠蓝梦想着开一个烟草商店，于是立即行动，现在联合烟草商店已经遍布全美国。林肯梦想为黑奴争取自由，于是坚定不移地努力奋斗，终于在有生之年看到了南北大联盟，将梦想变成了现实。

莱特兄弟梦想着制造一架能在空中飞行的机器。现在，全世界的人们都能看到他们那伟大的梦想所带给人类的影响。

马可尼梦想着找到一个方法，以控制空气中的无形力量。他的梦想没有幻灭，现在全世界的收音机、电视机都以无线电波的形式在传送信号，这都来自于他的梦想。此外，马可尼的梦想使世界上最简陋的小屋和最豪华的贵族庄园相互沟通，使地球上各个民族的人们都成了近邻。他还创造了一种媒介，通过这个媒介，美国总统可以在同一时间向全美国人民发表演讲。或许有一点让你感到好奇，马可尼的“朋友”曾把他关在精神病医院接受检查，因为他宣布自己发现了一个原理，能不通过电线或其他看得见的有形通讯手段，而只借助空气传递信息。

相比之下，今天的梦想家可是幸运多了。因为当今世界对于新发现已经习以为常。除此之外，如果有人为现今社会提出新思想，它甚至愿意嘉奖这样的梦想家。

“首先，在某段时间内，最伟大的成就不过是一个梦想。”

“每棵橡树都是由种子长成的，小鸟也是从蛋里孵出来的，觉醒的天使也是从人类灵魂最高处产生的。而梦想，就是成就现实的基础。”

世界上所有的梦想者们，清醒起来吧，确定自己想要什么，想成为什么样的人，产生这种强烈的欲望吧！你就像那冉冉升起的太阳，全世界的经济萧条可能正为你提供了大量机遇。它教人们学会了忍耐、幽默以及开放思想。

世界上有无数机会，而过去的梦想家却不得而知。

产生“想成为什么样的人”、“想做什么样的事”的强烈欲望，是梦想家起飞的基础。梦想不会来源于冷漠麻木、游手好闲和不思进取。

人们不再嘲笑梦想者，也不再说他们不切实际。如果你也这样想，那就去一趟田纳西州，亲自去见证一个有梦想的美国总统如何利用生产力，如何利用美国水利发电。在几十年前，这样一个梦想简直就是愚蠢的行为。

你可能会比较失望，在经销萧条时期你也尝过失败的滋味，你已感受到那颗伟大的心慢慢粉碎，最后血流不止。现在请鼓足勇气，这些经验已经被冶炼成你所拥有的精神气质——它们才是无价之宝。

请记住，那些在生活上取得成功的人最初并不顺利，也是经历了无数次艰苦卓绝的奋斗才走到今天。那些成功人士的生活转折点通常发生在某个危急时刻，在危机中，他们发现了“另一个自我”。

约翰·班扬由于宗教上的不同观点而被关进监狱，在狱中遭受了严刑拷打之后，写出了英国文学史上的佳作《天路历程》。欧·亨利曾经遭遇过巨大的不幸，被关进了俄亥俄州的哥伦布监狱，在那之后，他发现了沉浸于脑海中多年的智慧。出于被迫，他在不幸中发现了自己的“另一个自我”，在丰富的想象力帮助下，他终于发现自己可以成为一个伟大的作家，而不是眼下这个可怜的罪犯和流浪者。人类的生活方式各不相同，不熟悉的形态和方式往往是发掘“无穷智慧”的渠道，在这个发掘的过程中，人们常常要经受一些磨难才能发现大脑中蕴藏的潜力，才能通过想象去创造有用的新思想。

世界上最伟大的发明家爱迪生，曾经是一个兼职电报员，在最终发现大脑中沉睡已久的才华之前，他也经历了无数次的失败。

查尔斯·狄更斯的第一份工作是往黑色鞋油罐上贴标签。初恋失败的经历刺伤了他的灵魂，使其脱胎换骨，成为了世界上最伟大的作家之一。这次失败的恋爱成就了他的巨著《大卫·科波菲尔》，之后又给喜爱他的读者带来了一系列其他作品，丰富并完善了人们的精神世界。失恋的经历通常会导致男人酗酒买醉，让女人从此消沉，而这些都是因为人们并不了解将炽热的情感转变成新奇梦想的转化艺术。

海伦·凯勒刚出生后不久就成了一个残疾人，又聋、又瞎、有哑。尽管如此不幸，但她却将自己的名字永远镌刻在了伟大历史的鸿篇伟著中。她的一生告诉我们，能让人崩溃的，只有接受失败现实的心态，除此之外，什么也无法将人类击跨。苏格兰诗人罗伯特·伯恩斯是个目不识丁的乡下人，他饱受贫穷之苦，长大后还成了个酒鬼。但是，因为有他的存在，世界才变得更加美好，因为他用华丽的诗句给思想穿上了外衣，由此锄掉了生活中的荆棘，种上了芬芳的玫瑰。

布克尔·T·华盛顿出身卑微，由于种族和肤色的缘故饱受歧视。由于他的坚韧豁达，由于他的开朗不羁，由于他还是一个梦想家，于是，他成了整个民族仰视的人物。

贝多芬有着听力上的障碍，弥尔顿有着视力上的残疾，但是他们的名字却与世长存，因为他们有梦想，并且将自己的梦想变成了有条理的思想。

在开始下一章内容前，请先点燃你心中希望、信仰、勇气、忍耐的火种。如果你已拥有这样的思想状态，充分了解了如何运用上述原则，那么，当你为想要的东西做好准备时，一切都会让你顺心如意！爱默生曾经说过这样的话：“有助于你、适用于你的每一句格言、每一本好书、每一个谚语都经过公开或曲折的过程才能被你接受。虽然并非幻想，但在你灵魂深处埋藏着的那个朋友，也一定会拥你入怀。”

希望得到一件东西与准备好接受一件东西有着本质的区别。除非相信自己一定能拥有，否则没有人会做好接受准备。这种心态就是信念，不仅仅是希望和渴望。只有胸怀宽广才能让人产生信念，自我封闭永远不会激发人们的信心、勇气和信念。

请记住，制定远大的人生目标和追求生活富足，并不比接受贫穷和不幸更困难。一位伟大的诗人曾经在自己的作品中留下了不朽的真理：

我向生活祈求一个铜板，
它却给得极不情愿，
无论我在黑夜如何乞求，
只能对着微薄的收入无言。
生活如同一个雇主，
给你所有你想要的，
然而，一旦拿到酬劳，
你就必须要将重任抗在肩。

我的追求不高，
却惊诧地明了，
原来我所有的要求，
生活都将慷慨地给予回报。

欲望战胜一切

作为本章最后一部分内容，我想在此介绍一个我所认识的人中最不寻常的一位。24年前我初次见到他时，他才刚出生几分钟。他天生

就没有耳朵，我们马上询问了医生，医生也坦言，这个孩子或许将终生聋哑。

我对医生的观点产生了质疑，也绝对有反驳的权利，因为我就是那个孩子的父亲。我作出了一个决定，得出了一个看法，却没有告诉任何人，只是埋在了自己心里。我认为儿子一定能听见，也一定会像常人一样说话。虽然我们注定要有一个天生没有耳朵的儿子，但不能就这样默默接受这个痛苦的现实。

在心中，我知道儿子终能听见，终会说话。怎样才能实现这个愿望呢？我肯定能找到方法，我知道自己肯定能找出办法。我始终想着爱默生的不朽名言：“事情的发展过程会告诉我们真理，我们只需要遵循它，它会给每个人指引，只要能悉心聆听，我们一定能得到真谛。”真谛是什么？是欲望！除此之外，我强烈渴望不让儿子做个聋哑人。我从未对这个欲望三心二意过，哪怕一秒钟也没有过。很多年前，我曾经写过这样的句子：“我们唯一的局限，是自己在头脑中设定的界限。”我平生第一次怀疑这句话是否正确。我面前的床上躺着一个刚出生的婴儿，天生没有耳朵。即使他能听见，也能说话，但他那天生与众不同的外貌却终生无法改变。不用说，这就是一个孩子心中不曾设想的局限。我该怎么办呢？我要尽力在儿子没有耳朵的现实状况下，想方设法将寻求改变现状的途径和方法的强烈欲望灌输到他的大脑中。

孩子一到懂事的年龄，我就拼命向他灌输听的强烈欲望，希望上天用特有的方式把这种欲望变成实实在在的现实。所有这些想法都在脑海里留存着，我从未对任何人讲过。每天我都在心里重温自己许下的诺言，一定不让儿子做个聋哑人。

待他长大一些，能开始注意到周围发生的事情时，我们发现他有着微弱的听力。等他到了其他同龄孩子开始学习说话的时候，他还没有想说话的迹象，但我们却从他的行为表现看出，他能轻微地听到一些声音。这正是我所期望知道的事情。我相信，如果他能听到哪怕一点点声音，那就表明他有可能培养出更好的听力来。随之发生的一件事给了我极大的希望，这完全是一个意外的惊喜！

我们买了一部留声机，儿子第一次听见音乐时就无比欣喜，立即将其据为己有。不久，他就表现出对某张唱片的青睐，其中一张是“蒂珀雷里，长途漫漫”。有一段时间，他会反复播放这张唱片，在留声机前驻足两个小时，用他的小牙齿紧紧咬住机器边缘。直到多年之后，我们才明白他那自发形成的习惯是什么意思，因为当时我们从未听说过“骨骼传导声音”的理论。

在他占有留声机后不久，我发现，当我将嘴唇接触到他耳朵后面的乳突骨或大脑下方基部说话时，他能清楚地听到我的声音。这些发现促使我立即开始借助必要媒介，将我那强烈希望儿子学会听说的欲望注入他的大脑。那时，他正努力想说出某些词语。虽然前景远未达到令人乐观的程度，但是由信念支持的欲望告诉我——他可以说出任何话来。

确切知道孩子能听清声音之后，我立即开始把听和说的欲望灌输给他。很快，我发现孩子特别喜欢在临睡觉前躺在床上听故事。于是，我开始着手精心编造一些故事，希望能培养他的自立能力、想象力，以及“能听”的欲望、“能做一个正常人”的思想。

每次在讲某个故事时，我都会特意加进去一些新鲜的、戏剧性的色彩。我精心设计了这个故事，以便在他心中种下一个思想种子——不幸并非负债，而是无价的财富。虽然我检验过的一切哲理都清楚地表明——“每一种逆境都隐藏着相同的优势”，但我也必须承认，自己当时根本不知道如何将这种逆境转化为一笔财富。不过，我仍然在给儿子睡觉前讲故事的时候，巧妙地灌输这种哲理，希望终有一天能找出办法，让其天生的障碍也能发挥一定作用。

理智清晰地告诉我，耳朵和天生的听觉器官是无法得到充分弥补的。但是，在信念支持下的欲望让我排除万难，鼓足勇气继续前行。

现在回顾分析这些经验时，我能看出儿子对我的信心，和那些令人惊叹的故事结局有很大的关系。我从不质疑告诉他的一切事情。我让他深信，自己比年长的哥哥更有明显优势，这个优势将会表现在很多方面。例如，学校里的老师会发现他没有耳朵，从而特别关心照顾他，态度上也会更加和蔼。的确，学校里的老师们就是这样对待孩子的。他的妈妈去学校拜访老师且与其探讨如何特别关照这个孩子时，亲眼目睹了这样的现状。我还给他灌输了另一种观念，等他长大能够去卖报纸的时候（他的哥哥现在已经是报业商人了），就会拥有另外一个超过哥哥的优势。因为，人们如果看到这样一个虽然没有耳朵，却依然聪明勤奋的年轻人在努力工作时，会付给他更多的钱。

逐渐地，我们注意到，儿子的听力水平在一步步提高。此外，他一点儿也没有因为自身缺陷而显露出难为情的迹象。大概在他七岁时，第一次证明了我们的教育方法开始生效。几个月来，他一直央求妈妈允许他去卖报纸，但他妈妈却没有同意。她担心这个天生有缺陷的孩子一个人出门不安全。

最终，儿子自作主张溜了出去。一天下午，他和保姆单独留在家时，从厨房的窗户爬了出去，跳到地上后就一个人跑了出去。他向附近的鞋店借了6分钱，开始投资做报纸生意，卖出去后又进新的，然

后再卖出去，再投资，如此反复多次，直到天黑。最后清算了帐目，在还完从债主那里借来的6分钱后，他还净赚4毛2分钱。那天晚上我们回家时，发现他已在卧室里睡着了，手里紧紧攥着挣来的那些钱。

妈妈掰开他的小手，拿出那些零钱，哭了起来。人生百味就这样悄然涌上心头，她为儿子第一次胜利而哭泣。我的反应则正与她相反。我开心地笑了，因为我知道，我在儿子心中种下的自信种子已经开始生根发芽。

在他的第一次生活实践中，妈妈看到的是一个没有耳朵的孩子，冒着生命危险跑到街上去挣钱。而我则看到了一个勇敢、进取、自立的小生意人，他对自己充满着百分百的自信，因为他用自己的开创精神去学习做生意，而且成功了！他让我感到欣喜，因为我知道，他已证明了自己具有足智多谋的品质，而且这种品质将会伴他一生。随后发生的一件事更加证实了我的想法。他的哥哥若想得到什么东西，就会躺在地板上又哭又闹，双脚胡乱蹬向空中，直到最后满足心愿为止。当这个天生有缺陷的小男孩想要东西时，会先制定一个挣钱的计划，然后自己去买回来。他一直在坚持自己的计划！

平心而论，儿子让我懂得，只要不将身体上的缺陷当作障碍，以此当作接受失败的借口，那么缺陷就能转变成向上攀登并实现高级目标的跳板。

在无法听到老师讲课声音的情况下（除非近距离地大声讲话），这个没有耳朵的小孩顺利地完成了小学、中学和大学的学习。他从没有上过聋哑学校，我们也不让他学习手语，执意培养他正常人所需的各种技能，让他过正常人的生活，和正常的孩子交往。虽然经常和学校里的老师们进行激烈争辩，但我们一直坚持着这个决定。

就在他上高中时，我曾经让他试用过一个电子助听器，却没什么用处。我们自己心里很明白，因为在儿子6岁时，芝加哥的J·戈登·威尔逊博士就已经证明了这一点。他在对孩子头部一侧做手术时，发现根本找不出哪里有能听见声音的天然听力器官。

在我儿子大学毕业前的最后一周（离那次手术已有18年），偶然发生的一件事成为他人生最重要的转折点。通过这件纯属偶然的事，他开始试用另外一个助听器，那是别人送给他的。出于对这种装置的失望，他漫不经心地开始试验。最后，在不经意间，他拿起这个助听器戴在头上，接通了电源。结果，奇迹出现了！仿佛有人施了魔法一样，他一生渴望拥有正常听力的欲望终于实现了！他平生第一次像所有正常人那样听到了清晰的声音。“上帝创造了奇迹，他的美梦终于实现了！”

这个助听器带来的全新世界让他欣喜若狂，于是立刻找到一部电话打给妈妈，在电话里，他清楚地听到了妈妈的声音。第二天，他戴着这个助听器去上课，有生以来第一次在课堂上听清了老师讲课的声音。在此之前，他可是只有在对方大声喊叫的前提下才能听见一点声音。他能听到收音机里的广播，也能听到人物之间的对白。他生命中第一次能够自由地与人交谈，根本不需要对方大声喊叫。是的，他已经拥有了一个全新的世界。

我们曾经拒绝接受自然的错误，但是通过坚持不懈的欲望和追求，我们已经感召了大自然去纠正这个错误，仅仅借助身边现成的实用工具就达到了这一目的。

欲望已经开始产生回报了，但胜利还不够彻底。这个孩子仍然需要找出明确、实际的方法，将这种缺陷转化成等价资产。

儿子当时还体会不到助听器所产生的现实意义，只是兴奋地陶醉在全新的声音世界中，心中充满无比的喜悦。他给助听器的生产厂家写了一封信，满怀激情地描述了自己的切身体验。或许是信中的某些内容，或许是字里行间所透露出的情感，让生产厂商向他发出了邀请，请他去纽约做客。抵达纽约之后，儿子被簇拥着参观了整个工厂。他和总工程师聊天时，又向他描述了自己戴上助听器后发现的全新世界。这时，一个预感，或者说一个构想、一个灵感——随便你怎么想都可以，骤然闪进了他的脑海。就是这股意念冲动，将他的不幸迅速转化成了资产，而且注定要得到加倍的回报——物质财富和数千人的幸福。

那个思想冲动的实质是——他在想，对数百万未受益于这种助听器的耳聋者来说，如果他能将自己体验到的感受告诉他们，或许会对他们产生一定的帮助作用。于是，他就下定决心，要将余生致力于为听力受障碍者开发出有效用的辅助设备。

整整一个月，他进行了深入细致的研究。在此期间，他分析了整个助听器生产厂家的营销制度，并且想出了和全世界有听力障碍的人进行沟通的渠道和方式，由此让他们分享自己发现的全新世界。这项工作完成后，他开始根据自己的发现，制定了一个两年计划。当他把计划提交给这家公司时，立刻获得了一个可以实现理想抱负的职位。

在他开始上班后，完全没想到自己注定要上千名听力残障者带来希望和真正解脱。如果没有他的帮助，那些人将一辈子生活在无声的世界里。

在他为那家工厂效力后不久，他便邀请我参加公司为教聋哑人听和说而举办的一次培训课程。我从未听说过有这种形式的教育，因此便欣然前往，但心里仍忐忑不安，希望不会浪费我的时间。在那里，

我看到了公司进行的产品展示介绍。我曾经为唤醒儿子的正常听力，为在儿子心中埋下正常人的欲望付出了很多，但这一次，我却对自己过去的所作所为有了更深的认识。我看到展示者在教聋哑人如何倾听、如何说话，而其运用的原理和我在20多年前在儿子身上使用的方法一模一样。

就这样，在命运的轨迹奇迹般地转变之后，我和儿子布莱尔注定要为那些尚未出生便听力残障者伸出援手，帮助他们克服聋哑缺陷。据我所知，我们父子俩是能证明这个事实的唯一健在者，我们能证实天生聋哑的人，一样能够通过矫正恢复正常人的生活。既然我的儿子已经能够恢复正常人的生活，那么其他人也一样能做到。

我坚信，如果不是我和他母亲殚精竭虑地重塑儿子的精神世界，那么他现在一定也会过着又聋又哑的生活。那个曾经为他接生的医生非常自信地告诉我们，这个孩子将永远不能听、不能说了。几周前，在这一学术领域内非常著名的欧文·伍尔西斯医生为他做了全面检查之后，惊讶地发现布莱尔听力正常、口齿清晰，并且还说从检查结果看来，“理论上分析的话，这个孩子本来应该根本就听不见任何声音的”。尽管X光片显示其颅骨上本应长出耳朵的地方根本没有开口，也没有其他证明其有听觉能力的器官，但是这个小伙子却能听到声音。

当我在他心中根植想听、想说的欲望，以及像正常人那样生活的欲望时，那股冲动带来了奇妙的影响，促使老天爷为他搭起一座方便之桥，跨越其心灵和外部世界之间的鸿沟，即使最权威的专家也无法解释这种方式。对我来说，妄自推测大自然如何缔造了这一奇迹可能有亵渎神灵之嫌。假如我不将自己在本次奇异经历中的切身体验公布于众，也是不可原谅的。我有理由相信，在强烈信念支撑下的欲望可以让任何人心想事成，这么说既是我的责任，也是我的荣幸。

的确，要把炽热的强烈欲望变成现实，必定要经历一番曲折。布莱尔渴望着正常听觉，现在他拥有了！天生的残疾障碍，很有可能轻易让一个意志薄弱的人走上街头流浪。然而，现在他却利用自己的残疾缺陷，向成千上万听力残障患者提供了有益的帮助，并且还为自己的余生找到了能提供经济支持的就业机会，得到了适当的补偿。

我在他小时候根植下的小小“善意谎言”，使他相信自己的不幸将会成为一笔财富，如今这个善意的谎言已经得到了印证。信心加上强烈的欲望，使世间任何事情都能得以实现。这些道理无需人们付出多少代价，都能轻易获得。

我曾与众多有问题的男男女女打过交道，其中，从未遇到过任何一件能与之相媲美的事来验证欲望的力量。作家有时会错误地针对自己知之不多的主题著书立说，而我则幸运地通过儿子的苦难和亲身经

历，验证了欲望的力量如此神奇。或许这是上天降于我的重任，当欲望的力量需要得到验证时，没有人能比我儿子更能做好准备迎接这个挑战。如果自然力屈服于人类的欲望和意志，那么是否可以顺理成章地推断，人类也可以战胜炽热的欲望呢？人类的精神力量多么强大、多么难以估量呀！我们并不理解，在每个环境中，每个人身上，每个客观事物究竟是如何将欲望转变成客观物质现实的呢？也许这是个连科学也解答不了的奥秘。

我给儿子种下了一定能像正常人那样听和说的欲望种子，使他渴望着能像正常人那样倾听和说话，这种欲望如今已成为现实。我还在他的脑海里种下了一定能将自己的障碍缺陷转变成财富的欲望种子，如今也已得到了实现。为实现如此惊人的目标所使用的方法，很难用语言来详细描述。这个过程包括三个非常明确的客观事实：其一，我将信念和拥有正常听力的欲望融为一体，传递给了儿子；其二，我坚持不懈地利用一切可能的方式持续灌输给他这些欲望，坚持了很多年；其三，他非常信任我！

在本章内容接近尾声时，传来了舒曼·海因克的死讯。有关她的一段简短报道，透露出了这位杰出女性成为著名歌手的秘密。我引用了这段文字，因为文章中强调的正是“欲望”。

在事业起步初期，舒曼·海因克小姐拜访了维也纳宫廷歌剧院的指挥，请他帮忙测试一下自己的嗓音。但是，指挥家并没有进行测试。他只是看了看这个衣着寒酸的女孩，不屑一顾地对她说：“你的长相一般，毫无特色，怎么能期望在歌剧界获得成功呢？好孩子，放弃这个梦想吧！还是回家买台缝纫机，找个工作比较好。你永远不可能成为一个歌唱家。”

永远的确是很长的一段时间！维也纳宫廷歌剧院的指挥家的确了解很多歌唱技巧，但他却不怎么了解欲望的力量，如果一个人的欲望成为心中唯一的信念，那么就会爆发出无敌的力量。如果他能对这种力量稍加理解，就不会错失一个天才，不给她任何机会就宣判死刑了。

几年前，我的一个生意合伙人病了。他的病情日益加重，最后不得不送去医院接受手术。在他被推进手术室之前，我看了他一眼，心想这么瘦弱憔悴的一个人，怎么能成功地接受这么大一个手术呢。医生警告我，他可能没多少生存机会了。不过，那只是医生的看法而已，病人自己并不这么想。就在被推走之前，他虚弱地在我耳边说：“别听他的，老兄，我过几天就能出院了。”同行的护士同情地看着我，一脸遗憾的表情。然而，病人的确安然地生还了，度过了手术后

的危险期。事后，他的主治医生说：“是他自己求生的欲望拯救了他。要不是他拒绝接受死亡，可能早就熬不过去了。”

我相信信念支持下的强烈欲望，因为我见过这种力量将出身低下的人推向了权力与财富的宝座；见过它从死神手里夺回人们宝贵的生命；见过人们凭借它，在即使遭受数百次不同的打击挫折后仍能高奏凯歌；我还见过，即使造物主让我的儿子生活在一个没有耳朵的世界里，却仍赐予他正常、快乐和成功的生活。

如何驾驭并使用欲望的力量呢？在本章和以后的章节里，都会有详细的回答。在美国人民所了解的历时最长，或许是最具毁灭性的经济大萧条末期，这篇文章诞生了。我猜测，这篇文章可能会引起那些在经济大萧条中受伤最重的人们的关注，他们可能已经失去很多财物，他们可能已经丢官卸任，但他们当中多数人都会相信自己定将东山再起。我希望传递给这些人一种思想——一切成就，无论其本质如何、目的何在，一开始都必然是对某种明确事物的炽热欲望。造物主从不展示意志那神奇、有力的特性，它在炽热欲望的冲动下，隐藏了“某种东西”，它决不承认“不可能”这类字眼，也决不接受失败的事实。

第二篇

（致富第二步）

信念：想象成功并坚信梦想成真

思想与任何一种情感相结合都会形成一股“磁力”，吸引其他类似或相关的思想意识。这种与情感相吸引的思想就像一粒种子，在肥沃的土壤里生根、发芽、成长、不断繁衍，直到原来的小种子成为不计其数的同类种子。

信念是思想的主要催化剂。当信念和思想波动相结合时，潜意识会立刻接收到它们结合的震波，并把它转化为与精神等价的产物，然后生成无穷的智慧。

在所有主要的积极情感中，信念、爱和性的力量最为强大。当三者结合时，就能给思想冲动增添特殊“色彩效应”，使其立刻进入潜意识层面，并在那里转为同等精神力量，这就是从“无穷智慧”产生回应的唯一方式。爱和信念是精神层面的，与人类的心灵相通。性则纯粹是生理上的，仅与肉体相关。当三者相混合或相融合时，就会在人类的有限思维和宇宙的无穷智慧之间打开一条通路。

如何培养信念

现在，有一种说法能让我们更好地了解在将欲望转化为物质或金钱对等物的过程中，自我暗示发挥了重要作用——信念是一种心理状态，它从对潜意识的不断肯定或反复暗示中生成，也就是说，自我暗示能产生或创造信念。

举例来说，考虑一下你正在阅读本书的目的吧。主观上讲，你的目的就是要获得一种能力，从而将欲望产生的无形思想冲动转化为物质或金钱。遵循“自我暗示”和“潜意识”两章内容中的指示去做，如其摘要中所说，你的潜意识就会相信自己将得到想要的一切。这样，潜意识与信念之间形成了一种互动，潜意识也会传达给你一种“信念”，产生实现一切欲望所需要的明确计划。

一个人从无到有培养信念的方法其实很难被描述出来，实际上，就如同对一个从未见过各种色彩的盲人描绘红色一样，根本找不出任何可进行对比的参照物。信念是一种精神状态，在掌握13条原则之后，你就可信手拈来，因为它是一种通过运用这些原则自发形成的精神状态。

对潜意识思维不断地反复确认某些指令，这是目前所知的自发形成信念的唯一方式。或许，通过对人们偶尔会犯罪的解释能更清楚的说明其含义。一位著名的刑事犯罪专家曾经说过：“一个人在初次接触犯罪行为时会感到非常憎恶；在接触了一段时间之后，可能就会习以为常并且见怪不怪了；倘若接触时间再长一些，到了一定时候，人们就会接受并受其影响。”

同样的道理，如果不断地将任何思想冲动传达给潜意识，这些思想最终都将会被接受，并通过潜意识产生回应，进而以最切实可行的步骤，将思想冲动变为现实。

说到这里，请再仔细考虑一下这句话，所有感性的思想（被赋予感觉的），如果与信心相结合，将立即转化为与之相等的物质报酬或对等物。

情感或思想中的感性部分都是赋予思想活力、生命和行动的重要因素。信念、爱和性如果与任何思想冲动相结合，将比任何单一情感的作用更具威力。其实，不仅是与信念相结合的思想冲动，凡是与任何积极情感或消极情感相结合的意念，都会达到并影响我们的潜意识。

根据以上说法，我们可以理解，潜意识的消极破坏性思想冲动与积极建设性思想冲动一样，都会随时做出与思想同等的实质反应。这就是数百万人经历的所谓“不幸”或“倒霉”的奇特现象之原因。数以百万计的人会认为自己注定过着贫穷失败的生活，因为他们觉得有一种无法控制的神奇力量在左右着自己。其实他们自己就是创造“不幸”的罪魁祸首，因为这种负面消极的信念被潜意识捕获了，并直接转化成了实质的对等物。

在此有必要再次重申，如果不断将任何希望转化成一种实现相等的物质或财富对等物的欲望，然后传达给潜意识，那么你就能从中获益，看到欲望变成现实。因为人们在那种强烈欲望促使下或在深信不疑的状态下，真会发生某些变化。你的信心、信念是决定潜意识活动的关键因素。当自我暗示向潜意识下达指令时，任何事物都无法阻止你“哄骗”潜意识，我正是这样哄骗了儿子的潜意识。

要想这种“哄骗”更加真实，在你唤醒潜意识时，尽量当自己已经拥有了梦寐以求的物质财富。潜意识接收的任何命令，只要是在自信或有信念支持的情况下被传达到的，都会以最直接可行的方式去执行，并将其转化为实质的对等物。

当然，我已经说了很多，希望你能做好准备，借助自身体验或实际行动去获取能力，将信念与传达给潜意识的指令结合起来。实践出真知，单纯地阅读指导方法依然无济于事。如果一个人可能由于经常

接触犯罪行为而成为罪犯（这是人尽皆知的事实），那么同样可以认为，人可以通过主动向潜意识暗示“我有信心”来树立信念。最终，潜意识就会因占主导地位的思想而产生相应的影响。懂得这个道理后，你将了解为什么激励积极情感来支配大脑思维，同时阻止消极情绪产生影响那么重要了。

积极情感支配下的精神，最有利于产生这种自信满满的心态。这种方式支配的精神，可以随意地对潜意识发号施令，潜意识会立刻接受并采取行动。

信念是一种心态，源于自我暗示

多少年来，宗教主义者们一直教化在苦难中挣扎的人们，要对万事万物充满信心，而且还传授给大众各种教规、信条，却一直无法告诉人们如何拥有信心。他们没有明确指出“信心是一种心态，并由自我暗示产生。”

我们将以大众都能看得懂的语言，讲述对这项原则的认识，通过这些原则，人们或许能开发出尚未具足的信心。

请一定要相信自己，信念就在无穷的智慧里。

在开始之前，再次提醒自己：

信念是一剂“永恒的灵丹妙药”，它赋予思想冲动生命、力量和行动！

下面的句子应该每天至少读上两遍、三遍、四遍，而且应该大声朗诵出来！

- 信念是积聚财富的起点！
- 信念是所有奇迹以及科学原理无法解释的奥秘的基础。
- 信念是唯一能够治疗失败的良药。
- 信念是一种元素，在与祈祷结合时能产生“化学反应”，让人类思维直通无穷智慧。
- 信念是一种要素，能把人类有限脑力创造的普通思想震波转化为同等的精神力量。
- 信念是开发和运用“无穷智慧”的唯一媒介！

前面介绍过的每一个人都能为此作证！证据简单明了，它就隐藏在自己暗示原则中。因此，我们不妨将焦点放在自我暗示这个话题上，看看它到底是什么，究竟能带来什么。

我们都知道，如果一个人不断对自己重复同一件事，那么无论这事是真是假，最终我们都会相信它。如果一个人重复谎言千遍，最终

他定会将谎言当作事实接受。而且，他相信那一定就是事实。

每个人的表现都不尽相同，因为人们的行为受思想支配着。人们有意在心中灌输一种思想，再结合一种或多种情感，就会形成强大的推动力，从而指引控制其所有的行为、表现和举止。下面这个句子是一个非常重要的真理：

思想与任何一种情感相结合都会形成一股“磁力”，吸引其他类似或相关的思想意识。这种与情感相吸引的思想就像一粒种子，在肥沃的土壤里生根、发芽、成长、不断繁衍，直到原来的小种子成为不计其数的同类种子。

大气是一个伟大的永恒力量的宇宙物质，永远保持振动。这种震动既有破坏性震动，也有建设性震动。无论何时，它既能承载恐惧、贫穷、疾病、失败、不幸的震动，又能承载富有、健康、成功、幸福的震动，正如通过媒体向公众传递管弦乐队演奏出的音乐声和百千万人的说话声一样，所有这些声音都保留着各自的特性和区分方式。

人类的大脑会不断吸引与内心思维相和谐的震波。人类大脑中存留的任何思想、观念、计划或目的都会从大气中吸引很多同类震波，添加到自身的力量上，从而形成控制并引发个人动机的主宰者。

现在，我们再回到起点，以便了解如何将观念、计划或目标的原始种子种在心里。信息传递非常简单：观念、计划或目标的原始种子，就是通过不断重复同样的思维过程而根植于心。因此，我才让大家写出自己的主要目的或明确的首要目标，为了能牢记于心，还要每天大声重复的读出来，直到这些声音能够完全融入潜意识。

我们之所以还是老样子，是因为通过日常环境刺激，我们挑选并记录了与现在相关的一些思维震动。

我们一定要尽量摆脱一切逆境产生的影响，重建有序的人生。清点自己内心的资产和债务，你会发现自己最大的弱点就是缺乏自信。借助自我暗示原则就可以克服这种心理障碍，还可以将懦弱化作勇气。人们可以通过一个简单的过程应用这一重要原则，即把积极的思想冲动写下来并背诵，直到烂熟于心，让它成为思想中的一部分潜意识。

自信的秘诀

第一，我知道自己有能力实现人生中的明确目标。因此，我要求自己一定要坚持到底，不达目的不罢休，我在此发誓一定要用实际行动来证明自己。

第二，我知道自己内心中的主导思想一定会以外在、实际的形式表达出来，并将逐渐转化为实实在在的事实。因此，我每天要用30分钟集中注意力想象未来自己的样子，从而在心中形成一幅清晰的画面。

第三，我知道通过“自我暗示”原则，终究会通过某种能实现目标的实际方式，表现出在我心中积存已久的欲望。因此，我要求自己坚持每天花10分钟培养自信心。

第四，我已经清楚地写下自己的主要人生目标，我一定坚持不懈地努力，为实现目标培养足够的自信心。

第五，我完全明白，财富与地位只有建立在真理与正义的基础上才会持久。因此，我决不做有损他人利益的事情。我要靠发挥自己的力量以及与他人通力合作来求取成功。因为我乐于服务他人，别人也将乐意为我服务。我会摒弃仇恨、嫉妒、自私和讥讽，我要对别人奉献自己的爱，因为我知道用消极态度去对待他人的话，将永远不会获得成功。我会信任别人、信任自己，从而换取他们对我的信任。

我要在这份自信秘诀上签名，并将此铭记于心，每天背诵一次。我深信它将逐渐影响我的思想和行为，使我成为一个自信和成功的人。

支持这个秘诀的是一条人类尚无法解释的自然法则，它已经迷惑了各个时代的科学家。心理学家称这条法则为“自我暗示”法则，一直沿用至今。如何命名这个秘诀并不重要，重要的是，如果能有建设性地应用它，那么它就会给人们带来荣耀和成就。反之，如果破坏性地应用它，它随时都能带来毁灭性的后果。这句话中蕴涵着一个意味深长的事实——任何在困难挫折中倒下的人，任何一个在贫穷、不幸和苦难中度过一生的人，之所以不能改变现状，是因为他们消极地应用了自我暗示原则。究其原因，人类所有的思想冲动都会有实际的表现。

在化学实验中，一切思想冲动都相互融合，时刻准备好转变成客观现实。潜意识思维没有区分建设性思想冲动和破坏性思想冲动的能力。它是通过人类的思想活动针对我们灌输进去的思维意识来完成工作的。潜意识思维能够将勇气或信心驱动下的思想变成现实，也同样能轻松地将恐惧驱动下的思想变成现实。

医学类史书上到处都可以看到“暗示性自杀”的案例。一个人可能由于消极暗示而自杀，如同通过其他方式达到自杀目的的一样。在美国中西部一座城市里，有一个名叫约瑟夫·格兰特的银行官员，在未经行长同意的情况下擅自从银行“借”了一大笔钱，随后在赌场挥霍一空。一天下午，银行的检察官员来查账。格兰特离开银行，在当地

一家旅馆开了个房间住下。当人们三天后终于找到他时，他躺在床上不停地边哭边嘟哝着：“天呀，这会要了我的命，我可丢不起这个人呀！”没过多久，他就自然死亡了。医生宣称这就是一个典型的“精神自杀”案例。

电力转动着工业巨轮，如果建设性地使用电力，它就会作出有益贡献；如果错误使用，它就会夺走人类生命。同理，人们对自我暗示原则的理解和应用如果得当，就会使你获得平静富足的人生；如果不当使用，就会给你带来不幸，使你走向死亡和失败。倘若你在应用无穷智慧力量时充满恐惧、怀疑和不信任，那么自我暗示法则就会接受这种不信任的信息，将其当作潜意识转换成现实的一种模式。这句话中隐藏的深意就如同 $2+2=4$ 一样让人毋庸置疑！

风既能让一艘船驶向东边，也能让另一艘船驶向西边，自我暗示的法则既能将你推向高处，也能让你坠入谷底，关键就看你如何操纵自己的“思想风帆”了。自我暗示法则能让任何人取得想象不到的巨大成就，下面的句子充分体现了这一原理：

如果你认为自己会被击败，那就已经败了，
如果你认为不敢去做，那你肯定不会行动，
如果你喜欢胜利，但又认为不能获胜，
那么几乎可以确定，你与胜利无缘。

如果你认为会失去，那就已经丢了，
综观世界，我们发现，
成功始于一个心愿——
一切都与心态相关。

如果你认为自己出类拔萃，事实就如此，
你心存高远之志，
你充满自信，
那么胜利就在眼前。

人生赛场中，并非总召唤着
更快、更强的战斗，
但最后的胜者，
必定是那个相信自己能成功的人！

仔细观察诗中强调的词语，你一定能充分理解作者心中的深刻用意。

你身体中的某个地方（或许在大脑的细胞中），静静蛰伏着沉睡已久的成功种子。这些种子一旦被唤醒，并得到茁壮成长，将来一定会将你带到从未想过的高度。

正如音乐大师能让美丽的乐曲从琴弦上流淌出来一样，你也能唤醒大脑中沉睡的天赋，从而实现理想、获得期望已久的成就。

亚拉伯罕·林肯在40岁之前，一直是个一事无成的失败者。他一直是个名不见经传的无名小卒，一次重大的人生经历成了他生活的转折点，唤醒了在其心中沉睡已久的天赋，为世界塑造了一个真正的伟人。这次经历混杂着爱和悲伤，是他曾经真正深爱着的女人安妮·拉特里齐造成的。

众所周知，“爱”的感情和“信念”这种心态非常相似。因此，爱很容易将一个人的思想冲动化作对等的精神等价物。在研究期间，作者通过分析数百位杰出人物的生平和成就，发现他们当中几乎每个人的背后都有一位女性的爱在支持着。

人类心灵和大脑中爱的情感，形成了一个强大有力的磁场，吸引着大气中漂浮的更强烈、更美好的震波汇集到一起。倘若你想求证信心的力量，不妨研究一下运用过这种力量的人所取得的成就。

排在首位的当属基督教徒。基督教最能影响人们的心灵，它的基本教义就是信念。无论人们做过什么样的坏事，无论人们是否误解过这种伟大的力量，无论有多少以他的名义而命名的教条，都无法诠释出其真正的教义。

基督的成就和教导被人们当作了“神奇力量”，其全部实质内容无非就是信念。倘若真有“神奇”之处，也无外乎是被人们熟知的信念所产生的！在诸多宗教传播者中，很多都称自己是基督徒，但他们却从未理解、体验过信念的力量！

我们再来看看以信念的力量，印度圣雄甘地就是以此而闻名。他为人类文明树立了最光辉的典范，证明了信念的无限潜能。虽然甘地没有一般意义上的传统权力工具，如金钱、战舰、士兵和作战资源等，但他比同时代的其他人都更善于运用自身潜能。甘地没有钱、没有家，甚至没有像样的衣着，但他却有一股力量。如果获得了这股力量呢？

他开发出了自己对信念的理解，然后通过自己的能力将信念传递到两亿人的心里。

在信念的影响下，地球上最强大的军队即使通过士兵和武器也永远做不到的事情，甘地却成功地完成了。他影响了两亿人的思想，将

他们紧紧联系在一起，创造了万众一心的奇迹。

除了信念，世上还有哪种力量能够创造这样的成就呢？

终有一天，雇主和雇员都会认识到信心造就成功的可能性。这一天就要到来了。在最近的经济危机过程中，全世界都见证了信心衰退所带来的严重后果。

的确，文明造就了无数充满智慧的人，懂得利用经济萧条带给全世界的教训。在经济衰败期间，大量证据说明了大范围恐惧将致使工商业遭受致命瘫痪。除此之外，将会在工商业界涌现出大量领导者，他们会像圣雄甘地那样利用信心产生利润和财富，他们还将同样的战略应用到生意中，用以创建下述辉煌历史。这些领导者可能来自各行各业中的无名小卒，可能来自钢铁、煤炭、汽车行业中的一线工人，也可能来自美国各个城市、乡村中的一员。

毫无疑问，商业需要得到改革！过去基于力量和恐惧结合而形成的经济合作，需要被更适合的信心与合作原则相结合而取代。劳动工人将会得到比现在更多的报酬，他们还会像那些投资者一样从中得到红利。但是，他们首先得为雇主付出更多辛勤劳动，停止用武力进行讨价还价，还要停止牺牲公众利益。他们必须争取获得红利的权利！而且，最重要的是，他们将会接受那些理解并懂得如何运用这些致富原则的人领导，而这些原则曾接受过圣雄甘地的检验。只有以这样的方式，领导者们才可以从追随者那里得到充分合作的精神力量，这种力量以最高、最持久的形式出现在领导者面前。

如今，我们生存在一个巨大的机器社会中，这个生存环境正在攫取人类的灵魂。其领导者将子民当作冰冷的机器一样对待，人们被迫去执行善于讨价还价的雇主的命令，员工也不惜一切代价地去夺取，而非给予。获得幸福与满足，是人类未来的奋斗目标。当人们获得这种心态时，必定会产生前所未有的成效，远远超过任何以往所获，使雇主和雇工达成前所未有的信心与个人兴趣的高度统一，从而实现更大的发展。由于经营事业需要信心与合作，我们不妨分析一个事例，可让大家更深刻地理解企业家和商业寡头积累巨额财富的手段和方式，了解他们是如何借助于“有舍才有得”这一真理的。

为了解这一事实，有一件事要追溯到1900年美国钢铁集团刚刚成立的时候。在读这个故事时，请将这些基本事实牢记于心，你将会理解思想观念如何转变成巨额财富。

首先，美国钢铁集团这个工业巨头最初产生于查尔斯·M·施瓦布头脑中的一个念头，这完全是他想象出来的一个念头！其次，他将信心与自己的思想完全融合。第三，他制定了一个将思想迅速转变成现实的计划。第四，他以在大学俱乐部的演讲为开始，立即着手执行了

这个计划。第五，他以坚持不懈地努力和坚定不移的决心逐步将思想付诸于行动。第六，他通过内心对成功的炽热欲望准备好迎接即将到来的成功。

假如你对如何积累巨额财富感到好奇，那么美国钢铁集团横空出世的故事将给你深刻启迪。假如你尚怀疑人类能凭借思考致富，那么这个故事定会帮你驱走疑云。因为在这个故事中，你可以清楚地看出，书中描述的13条原则全部都被应用了。

纽约世界电信公司的约翰·罗威尔先生曾经生动地描述过思想的惊人力量，承蒙其首肯，我在此重复如下。

价值10亿美金的餐后演讲

1900年12月12日晚上，大约80位美国金融界精英人士共聚位于第五大道的大学俱乐部餐厅，欢迎一位来自遥远西部的年轻人。当时谁也没有意识到，他们即将见证美国工业史上最具意义的一个重要时刻。

J·爱德华·西蒙斯和查尔斯·斯图亚特·史密斯在匹兹堡访问期间，受到了查尔斯·施瓦布的热情款待，为了表示感谢，他们特意安排了这次晚宴，准备向东部银行界引荐这位时值38岁、年轻有为的钢铁巨人。但他们并不希望让这个年轻人吓跑。实际上，他们还警告他，这群自命清高的纽约人对演讲不感兴趣。而且，如果他不想惹怒斯缔尔曼、哈里曼和范德比尔特的话，最好能将演讲控制在15~20分钟之内，只说点客套话就行了。

即使当时坐在施瓦布右侧以示尊重的约翰·皮尔庞特·摩根，原本也只打算为了助兴而做短暂停留。从公众和媒体看来，整个事件没有什么特别之处，因此，第二天的报纸上并没有特殊报道。

两位主人和显赫的贵宾们像往常那样用完了七八道菜。席间，人们很少交谈，即使有人轻声说话，也仅仅是寒暄。仅有少数几个银行家和经纪人见过施瓦布，虽然他的事业已在莫诺加拉河沿岸蓬勃发展，但很少有人认识他。然而，在晚餐结束之前，包括世界巨富摩根在内的宾客们正准备离去时，一个身价10亿美金的新生儿——美国钢铁集团正呼之欲出。

或许是历史性的错误，那晚施瓦布的精彩演讲竟然没有被留下只言片语，真是不幸！不过，在随后芝加哥银行家们举办的一场类似会见中，施瓦布重复了上次演讲中的部分内容。后来，当政府由于钢铁

托拉斯问题提出诉讼时，施瓦布站在证人席上又重复了类似内容，也正是这番话，促使摩根急不可耐到地采取了一系列金融方面的举措。

虽然他的演讲中不乏机智和妙语，但只是一段“家常话”，甚至有些不合文法（施瓦布向来不费心组织语言、不擅长修辞）。然而，他的这番话对那些身家有50亿美金之多的宾客们却有着触动电流般的力量和效果。施瓦布发言过后，在场的人全都被迷住了。虽然他已足足讲了90分钟，但摩根先生又将其带到窗前，两人坐在并不舒服的高脚椅上，垂悬着双腿，又谈了将近一个小时。

施瓦布生灵活现地展现出个人独有的魅力，但更重要且影响更深远的，是他为美国钢铁集团制定的完整、清晰的计划。曾经有很多人想吸引摩根在饼干、电缆、糖、橡胶、威士忌、石油或口香糖等领域的合并之后，快速合并一个钢铁托拉斯。投机商约翰·W·盖茨极力怂恿过，但摩根并不信任他。芝加哥的股票经纪人莫尔兄弟——比尔和吉姆，曾合并过一家火柴托拉斯和一家饼干公司，但在这件事上也遭到了失败。虚伪的乡村律师艾伯特·加里也想促成这件事，但他的分量还不足以吸引人们注意。最终，施瓦布那滔滔不绝的演讲征服了J·P·摩根，让他看到了最具风险的金融事业也有坚实的基础。这项计划被人们视为金钱梦想者的狂妄之梦。

早在上一代人的时候，数千家小型或经营不善的公司合并为大型且具有超级竞争力的公司就已颇具吸引力，通过那位商业大盗约翰·盖茨的诡计，也开始在钢铁产业发挥其金融魅力了。盖茨已将诸多小公司合并为美国钢铁与电缆公司，他还与摩根共同创建了联邦钢铁公司。全美管道公司和美国桥梁公司是摩根麾下的两家企业，而莫尔兄弟也放弃了火柴和饼干生意，创办了集生产马口铁、铁箍、钢板于一体的全美钢铁公司。

但是，另外一个由安德鲁·卡耐基牵头、由53个合伙人共同参与经营的庞大直线性托拉斯相比，那些小打小闹的合并都不足挂齿。那些小公司可以随心所欲地合并，即便如此，它们也丝毫无法削弱卡耐基的势力，摩根非常清楚这一点。

这个古怪的苏格兰老人也知道这一点，他站在壮观的史基博古堡高处，看着摩根的那些小公司跃跃欲试地想侵入自己的事业领域，起初感到很有趣，随后就变成了憎恨。当摩根的企图变得日益膨胀时，卡耐基的内心开始逐渐产生了愤怒和报复情绪。他决定复制对手拥有的每一家工厂。之前，他对电缆、管道、电线或钢铁板材没有一丁点儿兴趣，只满足于把生钢卖给那些公司，再由他们将原料加工成自己想要的成品。但是现在，有了施瓦布这个得力干将，他打算彻底击跨敌人。

正是通过和查尔斯·施瓦布的谈话，摩根找到了合并问题的答案。一位作家曾经说过，一个没有卡耐基的托拉斯，就不能称其为托拉斯，就像上面缺少了干果的干果布丁一样。查尔斯·施瓦布在1900年12月12日晚上的演讲，毫无疑问传达了这个观点，即庞大的卡耐基企业可以纳入摩根旗下，但这并非是一个保证。他谈到未来全世界对钢铁的需求，谈到效率的重组，谈到专业化，谈到削减不景气的工厂以及集中发展兴盛产业，谈到节约矿砂运输的成本，谈到节省管理和行政部门的费用，还谈到如何掌控海外市场。

除此之外，他还指出了在座的人当中一些商业大盗惯常使用的掠夺行为究竟错在何处。施瓦布猜测，他们的目的不外乎就是形成垄断、哄抬价格，利用特权为自己牟取丰厚利润。施瓦布强烈谴责了这种做法。他告诉在场的听众们，这种政策的缺点在于它反而限制了在一个开拓的时代大规模发展市场。施瓦布认为，通过降低钢铁成本，可以创造一个不断扩充的市场。另外，多方面开发钢铁的多种用途也是一个不错的选择，从而使商家在世界贸易领域占据优势地位。事实上，虽然施瓦布还没有意识到，但他主张的正是现代的大规模生产。

大学俱乐部的晚宴就这样结束了。摩根回到家中，思考着施瓦布提出的美好展望。施瓦布回到了匹兹堡，为“卡耐基”经营钢铁业，加里和其他人则回去继续从事证券交易，等待着下一步行动。

他们都没有等太长时间。摩根大约用了一个星期来斟酌施瓦布提出的各种理由。当他确信没有任何不良财务后患时，就派人去请施瓦布来商谈，可是却发现这个年轻人十分腼腆。施瓦布表示，如果卡耐基先生发现最信任的公司经理和摩根有来往，可能会不高兴。因为卡耐基曾经下过决心，永不和华尔街的人士打交道。随后，中间人约翰·盖茨提出了一个折中方案：如果施瓦布“碰巧”在费城的百乐威饭店，摩根可能也会恰巧就在那里。但是，当施瓦布到达那家饭店后，摩根却没有出现，他在纽约的家中卧床不起。于是，在这位老人的一再邀请下，施瓦布来到了纽约，在金融家的书房里进行会谈。

现在，有些经济史学家宣称，他们认为这出戏从头至尾都是安德鲁·卡耐基一手导演的——从施瓦布受邀参加晚宴上著名的演讲，到周日晚间施瓦布和金融大王的会谈，都是这位狡猾的苏格兰老人安排的剧情。事实却正相反。当施瓦布被请去完成这项交易时，他甚至不知道“小老板”（对卡耐基的称呼）是否肯接受抛售的建议，尤其是卖给一群安德鲁认为天生不够高尚的人。然而，施瓦布去商谈时的确带着安德鲁亲笔写下的数字，那六页数字代表着在他心中每个钢铁公司的实际价值及获利潜能。他把这些公司视为新的金属行业中最耀眼的明星。

四个人研究了一整夜，为首的当然是摩根，他对金钱的神圣权利坚信不疑。他的合作伙伴罗伯特·培根是位学者，同时也是位绅士。其次是约翰·盖茨，摩根讽刺他为投机商，也仅仅是利用一下他而已。然后才是施瓦布，他对钢铁制造和销售了如指掌，胜过当时的任何人。整个会谈过程中，他们从未质疑过从匹兹堡带出来的数字。假如施瓦布说某家公司值多少钱，那么它就值那么多钱。他还坚持只并购自己指定的公司，按照其设想，不应该有重复设置，即使是自己的朋友想让摩根买下他们的公司，施瓦布也不会同意。不久，所有工作告一段落，他们已经完成了对几个规模较大公司的规划设计，这些足以让华尔街的精英们望而兴叹。

黎明时分，摩根站起来，挺直了背。现在只剩下一个问题了。

摩根问：“你认为自己能说服安德鲁·卡耐基卖掉公司吗？”

施瓦布说：“我可以试试。”

摩根接着说：“假如你能说服他出售，我就来做这件事。”

到目前为止，事情进展还算顺利。但是，卡耐基愿意卖自己的公司吗？他会要求多少回报？（施瓦布认为大概值3.2亿美金）他会接受哪种付款方式？普通股还是优先股？债券？现金？没有人能募集到3亿多现金。

一月份，在西切斯特的圣安德鲁高尔夫球场霜冻的石南荒地上，施瓦布和安德鲁打了一场高尔夫球。安德鲁裹着毛衣御寒，施瓦布和往常一样，滔滔不绝地讲话以振作精神。但谁也没提生意上的事。打完球后，两个人来到附近的卡耐基农庄，坐在了温暖舒适的房间里。施瓦布拿出令大学俱乐部80位百万富翁倾倒的说服力，尽力描述了舒适的退休后生活和数不清的财富等来游说安德鲁，以满足老人的社交构想。卡耐基投降了，他在一张纸上写下了一个数字，交给施瓦布，说：“这就是我要的价钱。”

这个数目是4亿美金，以施瓦布提出的3.2亿美金为基础，再加上预计未来两年约8000万美金的增值。

后来，在一艘横渡大西洋的客轮甲板上，这位苏格兰人懊悔地对摩根说：“早知道如此，应该多向你索1亿美元。”

“如果你真要，现在早就得到那一亿美元了。”摩根愉快地回答。

当然，此话一出，立刻引来一阵哄堂大笑。一位英国记者报道说，外国的钢铁业对这次大规模并购感到“震惊”。耶鲁大学校长哈德利则说，如果不立即规范托拉斯行为，在“未来25年内，华盛顿将会诞生一个皇帝。”但是，精明的股市操纵者基恩将新股强劲地推向了大众，以致所有虚值（有人估计约6亿美金）眨眼间便被吸纳了。就

这样，卡耐基得到了他的数百万美元资产，摩根财团在“混乱”中获得了6200万美金的利益，而所有的“兄弟们”，从盖茨到加里，都得到了数百万美元的丰厚回报。

38岁的施瓦布也得到了相应的那一份回报。他被任命为新集团公司的总裁，直到1930年，他一直掌握着公司大权。

本书之所以囊括上述这个大笔交易的故事，是因为它绝佳地展示了将欲望变为现实等价物的实际运用方式，是个完美的例证。

我猜想可能有些读者会心生质疑——一个纯粹的无形欲望能被转换成相应的客观现实吗？毫无疑问，有人可能会说：“你不可能把虚拟世界转换成现实！”答案就在美国钢铁集团公司成立的故事里。

这个庞大的机构诞生于一个人的内心。通过有计划地组织，这个人构思了合并其他钢铁工厂、使其财务稳定的计划。这个计划同样诞生在这个人的心里，他的信心、他的欲望、他的想象力、他的毅力是形成美国钢铁集团公司的真正要素。在公司合法成立后，它所获得的钢铁工厂和机械设备，虽说是附带的，但是经过仔细分析就会发现一个事实——只将各厂合并而置于统一管理之下的这项举措，就使公司收购的各厂财产增值约6亿美金。

换句话说，查尔斯·施瓦布的构想，加上他把这一构想传达给摩根及其他人的信心，赢得了大约6亿美金的利润。对于一个构想来说，这可不是个小数目！

我们并不关心这几个人在这笔上亿美元交易中的获利分配比例。这个令世人瞩目的成功并购案中最重要的特点在于，它毋庸置疑地证实了本书中描述的思想观点是正确的，因为这些观点恰恰就是其成功的基础！此外，由于美国钢铁集团公司日后飞速发展，成为了全美财力最雄厚、实力最强大的公司之一，拥有数千名员工，自主开发了钢铁新用途且开拓了新市场。因此，更进一步证明了施瓦布的思想所产生的6亿美元巨额利润之价值所在！

财富最初源于一种思想形式！

只将思想变成行动，那么财富的数量就会受到限制。信心则可以解除限制！当你准备向生活索取时，不论索取什么，都要记住这一点，如果成功地做到这一点，你就可以心满意足地获得想要的东西。

同时，还请牢记一点，美国钢铁集团公司的创立者当时并非声明显赫，他当时只是个无名小卒。在提出自己的想法之前，他仅仅是安德鲁·卡耐基的一个“得力助手”而已。但他却迅速通过自己的思想赢得了权利、声誉和财富。

思想无极限，无论贫穷还是富裕，都源自思想！

第三篇

（致富第三步）

自我暗示：影响潜意识的媒介

自我暗示其实就是一种自我控制，通过自我暗示，个人可以根据意愿在潜意识中种下具有创造性的思想种子；也有可能因为疏于管理而任由破坏性思想在这片心灵沃土中滋生成长。

自我暗示这个术语涵盖了所有通过五种感官到达大脑的暗示和自行实施的刺激。换一种说法，自我暗示就是自己给自己的暗示。它是一种沟通媒介，介于产生意识思维的那部分大脑与产生为潜意识而行动的那部分大脑中。

通过一个人的意识产生的主导思想（无论消极还是积极都不重要），自我暗示的原则会自动将这些思想传达给潜意识，并对它产生影响。

除了来自宇宙太空中的思想之外，无论消极思想还是积极思想，都不可能在没有自我暗示原则的帮助下进入潜意识思维。换言之，通过五种感官获取的所有感觉印象，都会停止在意识思维面前，然后要么被传递到潜意识思维，要么被拒之门外，关键看个人意愿。因此，显意识如同门口的守卫，时刻在监督控制着进入潜意识的思想。

造物主在造人时让他通过五种感官可以控制到达潜意识思维的内容，这就是人的特性。但并非人人都能从容地应用这种控制力。相反，在大部分案例中，人们并没有应用它，这正是很多人终生贫穷的原因。

回想起来，感觉潜意识就像一片肥沃的土壤，如果没有种上理想的农作物种子，就会让这片沃土杂草丛生。自我暗示其实就是一种自我控制，通过自我暗示，个人可以根据意愿在潜意识中种下具有创造性的思想种子；也有可能因为疏于管理而任由破坏性思想在这片心灵沃土中滋生成长。

在“欲望”这一章内容中，我们讲到过六个步骤中的最后一步——每天把自己写下的渴望金钱的梦想大声朗读两遍，还要去想象、去体会拥有财富的感觉！通过这些指示，你就能以充分的自信，直接将欲望目标传递到潜意识。不断重复这一过程，你就会自动形成化欲望为财富等价物的思维习惯。

在继续下文之前，我们先回到第一章中提及的六个步骤，再把它们仔细地读一遍。然后，当你读到“精心策划”这部分内容时，仔细阅读教你组织“智囊团”的四个指导要求。将这两项内容与自我暗示

中阐述的内容进行比较，你就会发现这些要求和应用自我暗示原则具有相当的关系。

因此，请记住，在大声朗读你的欲望陈述时（你在努力通过朗读培养自己的“金钱意识”），如果不将其中的含义融入自己的情感或情绪，只是一味地读那些字，将毫无作用。如果你将爱米尔·库埃的名言“每一天，我都在用各种方法让自己过得越来越好”不断重复100万遍，倘若没掺杂任何感情和信心，那么就不会体验到任何有效的作用。你的潜意识思维能够辨认出那些与情绪或感情融为一体的想法，而且只按照这些想法要求的内容去做。

这一点非常重要，因此很有必要在每一章中都重复赘述，正是由于大多数人都缺乏对这一基本点的理解，所以在利用自我暗示原则的时候达不到预期效果。

平淡无奇、没有感情色彩的词句影响不了潜意识。如果不将充满激情和信心的思想或有声文字灌输给潜意识，那你就不会得到预期的结果。

倘若你在第一次尝试时仍无法成功地控制和指挥情绪，也千万别气馁。请牢记，天下没有免费的午餐。即使你很想这么做，也不要欺骗自己。影响潜意识能力的代价，就是坚持不懈地应用文中提及的各个原则。如果代价微薄，你就不可能获得想要的能力。你，只有你，能决定要付出多大的努力来获取回报（即你的金钱意识），并且决定是否值得付出。

多数情况下，仅凭借“智慧”和“精明”根本无法吸引并留住金钱。只有在少数情况下，平均法则才会为通过这两种东西吸引金钱创造条件。这里描述的吸引金钱的方法，并不取决于平均法则，而且这种方法并不会特别青睐任何人。人人都有机会获得同样效果的应用。假如失败了，那么失败的是每一个实施行为的人，而非方法本身。如果你一再尝试失败，那就应该一直坚持到最后成功为止。

利用自我暗示原则的能力，在很大程度上取决于你能否专注于已有的欲望，直到它成为一个挥之不去的强烈欲望。

当你按照提示开始执行第一章中介绍的这六个步骤时，很有必要使用专注原则。

我们在此提出一些有效利用专注力的建议。当你开始实施六个步骤中的第一步时，也就是让你“在心中确定自己想得到多少准确数目的金钱”时，用专注力将思想集中在那个数目上或闭上双眼集中思想，直到自己能真切地看到那笔钱。每天至少要重复做一次。在练习时，按照“信念”那一章中提出的要求，想象自己真正拥有了那么多钱！

这里有一个重要事实——潜意识会接受任何在绝对自信状态下传达给它的指令，当然这些指令经常需要通过反复传递一遍遍地呈现出来，潜意识才能接受。按照这种说法，可以考虑对潜意识耍个合理的“小把戏”。由于你自己坚信不移，就可以使潜意识也相信，你一定能拥有自己想象中的财富，相信这笔财富正等着你来占有。如此一来，潜意识自然拱手把具体的计划送给你，去获取那笔理想中的财富。

把上一段中提出的思想传达给你的想象力，看看想象力会作出什么反应，以实现心中的欲望，并让你制定出积累财富的可行计划。

不要等待明确计划出炉后再根据计划提供服务或卖出商品的方法来赚取金钱，而是应该立刻看到自己已经享有这些财富，同时还要期望并要求潜意识提出一项或多项计划。密切注意这些计划，等它们一出现，就立刻付诸行动。计划可能会通过第六感的形式出现，以“灵感”乍现的面目出现在你的脑海中。这种灵感可以视为来自“无穷智慧”的直接信号。此时，一定要重视这些信号，要在接受到灵感或产生直觉时立刻作出回应。做不到这一点，就会对成功产生致命打击。

六个步骤中的第四个，要求你“制定一个实现梦想的明确计划，然后立刻开始执行”。你应该用上一段内容中提到的态度来对待这个指示。在实现欲望的过程中，要制定出积累财富的计划，不能相信你的“理智”。因为你的理智有时会懒惰，如果完全依赖它，可能会感到失望。

当你看到心中希望得到的财富时（闭上双眼在想象），也同时试着看到自己正为得到这笔财富提供相应的服务，看到自己正在出售商品。这一点非常重要！

之所以选择阅读这本书，那就表示你正在急切寻找知识，也表示你在成功这一主题上还是个初学者。如果你仅是一个学生，那么就有机会学到很多自己不知道的知识，但是，只有以谦虚的态度学习，才能学到知识。如果你决定听从下面的指示，却无视或拒绝遵从另一些指示，那也不会成功！要想得到满意的结果，就必须怀有必胜的信心，遵从文中所有指示要求去做。

现在，我们把第一章中提到的与六个步骤相关的指示小结一下，再加上本章中概述的原则，如下所示：

首先，到一个不会受干扰，不会被打断的地方（最好是晚上临睡前躺在床上时），闭上双眼，大声朗诵（这样你才有可能听到自己的声音）你写下的那个声明，读出你梦想中的金钱数量以及拥有财富的期限和所付出的代价，包括提供的服务和出售的商品。在执行这个指示时，想象着自己已经拥有了这么多钱。

举例来说，假定你打算在未来5年后的1月1日之前拥有5万美金，而且你打算做一个销售人员，通过自己提供的服务来得到这笔钱。那么，你的自我目标声明应该这样写：

“在某年的1月1日之前，我要拥有5万美元。在此期间，我要一步步积累起不同数额的金钱。

为此，我要尽可能做好一个销售员，为客人提供最有效、最多、最优质的服务（概述一下你打算提供的服务或商品）。

我相信自己一定能拥有这笔钱。我充满自信，仿佛这笔钱就在我的眼前一样，触手可及。为了得到它，我要付出一定的代价，只要给客户提供所需的服务，那么立刻就会看到同等比例的回报。我在等待一个可以获得这笔钱的计划，一旦找到，我将立刻行动起来。”

其次，每天早晚各重复一遍上述过程，直到你能“看见”自己想象中的财富。

第三，把这份声明放在你早晚都能看见的地方，并且在睡觉前和起床后大声朗读出来，直到能牢记于心。

请记住，当你执行这些指示时，正在应用自我暗示的原则，目的在于给潜意识下达命令。同时，请记住，你的潜意识思维只会对带有情感的指示和“用心”传达的指示发挥作用。信念就是最强烈、最具效果的一种情感。请按照“信念”一章中提出的指示执行。

最初，这些指示可能看起来比较抽象，但是千万不要受到干扰。无论多么抽象、多么不切实际，请一定要遵循。如果你不仅在精神上，而且在行动上也完全按照指示去做，必然会看到一个崭新的世界。

对所有新概念持怀疑态度是所有人的通病，是人类的天性。然而，如果遵循上述指示，你的怀疑将会被信心所取代，而且随后很快就会转化成信心。这时，你就会自豪地说：“我是自身命运的主宰，我是灵魂的舵手！”

很多哲学家都曾经说过，人们自己主宰着自己的命运，但他们大多没有道出为什么人是自己的主宰。本章中透彻地说明了人为何能主宰自己的命运，尤其是经济命运。人可以成为自己的主宰，决定周围的环境，是因为人具有影响潜意识力量，并通过这种支配控制来实现与“无穷智慧”的合作。

本章内容代表着成功哲学的基础。要想成功地将欲望转化成金钱，就必须充分理解本章中概述的指示和要求，坚持不懈地实际应用。

将欲望转化为金钱的实际操作过程中，会涉及对自我暗示原则的应用。自我暗示是人们触及并影响潜意识思维的媒介，其他原则只不

过是帮助人们运用自我暗示原则的工具。记住这一点，不论何时你都能意识到，自我暗示原则的重要部分在于，运用本书中提到的方法可帮助你实现积聚财富的美梦。

将自己当作一个稚嫩的孩童一样来执行这些指示，以孩子般的信心注入到实际努力当中。作者非常在意自己是否在文中掺杂了不切实际的要求，因为他真诚希望能为读者提供帮助。

读完本书之后，请再回到这一章，用心和实际行动按照以下指示去做。

每天晚上大声朗读这一章内容，直到你完全相信“自我暗示”原则值得信赖，并且深信它能帮助你实现一切梦想。朗读时，在每个对自己有帮助的重要句子或词语下面划线标明。

严格遵照以上指示，你就能完全理解并掌握成功的法则。

第四篇

（致富第四步）

专业知识：个人经验与见解

一个受过教育的人未必有着丰富的普通知识和专业知识。受过教育的人应该有着发达的思想能力，可以在不侵犯他人权利的前提下，得到自己想要的东西。

知识有两种：普通知识与专业知识。普通知识无论范围多么广、内容多么丰富，于积累财富并无多少益处。著名大学中的各个科系，应该说聚集了人类文明史上的各种普通知识，可多数教授并不富裕。他们专于传播知识，却不擅长组织或运用知识。

知识不会吸引金钱自动过来，只有将知识组织起来，通过切实可行的有计划引导，才会朝着积累财富的目标前进。正是因为缺乏对这一事实的认识，人们才会错误地认为“知识就是力量”。其实，这是根本没有的事！知识仅仅是潜存的力量。只有，而且如果能与明确的行动计划和明确的目的相结合，知识才能变成力量。

在现如今的文明社会里，随处可见这样一个教育系统中的“脱节”，都是教育机构没有教会学生如何在了解了知识之后加以组织利用。由于亨利·福特没上过几天学，就认为其受教育程度不高，很多人都有这样错误的认识。而那些犯了这种错误的人既不认识亨利·福特，又不理解“教育”一词的真正含义。这个词起源于拉丁语“educō”，意思是由内向外推演、发展、演绎。

一个受过教育的人未必有着丰富的普通知识和专业知识。受过教育的人应该有着发达的思想能力，可以在不侵犯他人权利的前提下，得到自己想要的东西。亨利·福特对这一定义理解得非常透彻。

在第一次世界大战期间，一份芝加哥报纸公然在社论中称亨利·福特是一个“无知的和平主义者”。福特先生反对这种看法，并控告该报纸诽谤自己。当法庭开始审理此案时，报社律师在辩护过程中让福特先生本人走上证人席，借由实际行动向陪审团证明他的无知。律师问了福特先生各种各样的问题，其实所有问题都是为了证实，尽管福特先生在汽车制造方面拥有丰富的专业知识，但其他方面的知识寥寥无几。

福特先生当时被问到了如下几个问题：

“苯尼迪克特·阿诺德是谁？”

“1776年，英国派遣多少名士兵到美洲平息叛乱？”

在回答后面一个问题时，福特先生说：“我的确不知道具体有多少名士兵被派到美洲，但我听说，其数目要远远超过回来的。”

最后，福特先生厌倦了这一系列问题，在回答一个颇具攻击性的问题时，他身向前倾，用手指着发问的律师说：“如果我真想回答你刚刚提出的这个愚蠢问题，或者前面提出的任何一个问题，那么我要提醒你，我的办公桌上有一排按钮，只要按下其中一个，立刻就会有助理人员过来协助我，他们任何一个人都能回答出和我的事业相关的问题。现在，能否请你告诉我，当我身边随时有人能提供我所需要的任何知识时，为什么我还要将这一堆普通知识填满大脑呢？”

这样的回答当然无懈可击。

福特先生的回答一下难倒了律师。法庭上的人们一致认为，这并非是一个无知的人，而是一个真正的有识之人。任何一个受过教育的人都知道该如何获取所需的知识，也知道如何组织知识，形成明确的行动计划。依靠“智囊团”，亨利·福特随时可以获得任何帮助，更加便于自己掌握专业知识，从而成为全美国最富有的人之一。的确，他本人没有必要将所有知识都装在自己的脑子里。不用说，任何有足够智慧阅读本书的人，都不可能不懂得这个案例中的真实寓意。

在确信自己有能力将欲望转变成金钱等价物之前，你需要具备某种服务、商品或专业方面的知识，才能换取相应的财富。或许你所需要的专业知识，远远超出了自己力所能及的范围，倘若事实的确如此，那你就应该向“智囊团”求助了。

安德鲁·卡耐基曾经说过，他个人对钢铁产业的技术知识一无所知，而且也不在乎是否需要了解相关知识。他发现，在“智囊团”的帮助下，他也可以了解钢铁产生和销售方面的特殊专业知识。

积累大笔财富需要力量，而力量来自于对专业知识的充分组织与合理运用，对于一个致力于积累财富的人来说，不一定要具备这方面的知识。

有些人本身虽然未受过必要的“教育”，无法满足所需的专业知识要求，但他们却有着发财致富的雄心壮志，对于这类人来说，上一段文字给予了重复的希望和鼓舞。生活中，有些人会因为没有受过“教育”而终身自卑。而一个懂得如何运用知识、如何领导一个掌握专业知识“智囊团”的人，会和这个团体中的任何一员一样拥有同样的专业知识。请记住，如果你总认为自己低人一等，那完全因为你的受教育程度有限。

托马斯·A·爱迪生一生只受过三个月的在校教育，但他可不是没有知识的人，他也没有死于贫穷。

亨利·福特甚至都没有上完小学六年级，他却通过自己的努力，在经济上取得了惊人的成绩。

专业知识是人人可以获得的最丰富、最廉价的服务形式！如果你仍然心存疑虑，可以去查阅任何一所大学的工资单。

了解获取知识的途径

首先，要明确你所需专业知识的种类，以及需要的目的。从很大程度上来讲，你人生的主要目的、你为之奋斗的目标，都会帮助你确定所需要的专业知识范畴。这个问题确定之后，下一步就要求你准确了解知识的可靠来源。其中非常重要的来源包括：

1. 自己的经验和受教育情况；
2. 通过与他人合作所获得的现成经验和知识（智囊团）
3. 高等院校
4. 公共图书馆（在书籍和期刊上可以找到人类文明沉淀下来的知识）
5. 专业培训课程（通过夜校和家庭辅导班之类的辅助教育）

获取知识之后，必须要为了某个确切目标，通过切实可行的计划，好好组织、利用所学知识。如果不是为了某个有意义的目的、有价值的计划而运用，知识本身根本就不具任何意义。这正是大学学历不具多少求职价值的原因之一。如果你打算多接受一些在校教育，先要明确自己想获取知识的目的是什么，然后了解从哪里才能得到所需的专业知识，了解其可靠来源。

各行各业的成功人士，总在马不停蹄地搜寻各种与其主要目标、与其生意或专业相关的知识。那些未能取得成功的人，往往错误地认为，离开学校后对专业知识的渴求就能适可而止了。其实，在校教育只是为未来获取实用知识做了铺垫而已。

在这个始于经济萧条末期瞬息万变的世界上，对教育的要求也出现了令人瞩目的改变。今天的社会追求专业化！哥伦比亚大学就业中心前主任罗伯特·P·莫尔就曾强调过这一事实。

社会最需要的是专业人士

招聘单位最需要那些在某一领域内有专业特长的人士——在会计、统计学方面受过培训的商业专科学校毕业生，各类工程师、新闻记者、建筑师、化学家，以及杰出的领导者和具有活动能力的高级人才。

那些积极参加学者活动、为人随和、交友广泛、学业进步的学生，比平常只会死读书的学生更有着成功的优势。由于他们能够全方面发展，在找工作时甚至能得到好几个职位的录取通知，有的学生甚至会收到6个录取通知以供选择。

我们应该摒弃原先的观念，成绩全优的学生不一定常常能找到一份好工作。莫尔先生曾经说过，用人单位不仅会关注好学生的成绩，而且会更多的关注他们的活动能力和个性。

一家大型实业公司的领导者在给莫尔先生的信中，谈到了未来大学毕业生的就业问题。其中说道：“我们在招聘时，对那些在管理上有突出能力的人才特别感兴趣。因此，我们更看重的是他们的个性、智力和人格素质，而不是特定的教育背景。”

建立学徒制度

莫尔先生提议建立一种“实习制度”，让学生们在暑假期间到办公室、商店和工厂等地实习。他认为，在大学学习了两、三年之后，每个学生都应该“选择一个明确未来走向的课程，如果学生们仅仅满足于在非专业课程的学习中放任自流，那就赶紧制止。”

他还说：“高等学府必须面对这样一个事实——各行各业现在需要的都是专业人才。”他还督促教育机构直接承担就业指导的责任。

对那些需要接受学校专业教育的人们来说，最可靠、最可行的求知方法就是多数城市中都已开办的夜校。全美国只要邮件能通达的地方，都设有提供专业培训的函授学校，所有能进行函授教学的科目都在学校提供的列表中。函授教育的其中一个优势是它的灵活性，学生可以在业余时间学习。如果选择得当，函授教育的另一大优势是他们能提供便利的咨询，这对那些需要专业知识的学生来说意义重大。无论你住在哪里，都可以从函授教育中受益。

任何不经过努力，不需付出一定代价就能得到的东西，往往不能给人带来荣誉感，也不会让人倍加珍惜。或许，正是因为这个原因，我们才在公立学校提供的巨大机会中收获甚微。专业课程学习过程中学到的自律精神，在某种程度上能弥补不付出任何代价就能得到知识时浪费掉的机会。函授学校是组织有序的商业机构，其学费低廉，故坚持要求及时缴费。在学费压力下，学生的成绩无论优劣，都会坚持

读完全部课程，否则有些学生可能会中途辍学。函授学校从不过多强调这一点，因为它们的收费部门在决策、速度和善始善终的习惯上，为学生做出了最好的培训典范。

大约25年前，我从自身经历中体会到了这一点。我当时申请了一项广告函授课程，准备在家里完成学业。在完成了八次，还是十次课程之后，我停止了学习，但学校却没有停止给我寄送帐单。而且，不管我是否继续学习，学校坚持让我缴清所有费用。于是，我决定既然必须得为课程付费（从法律上看，我必须得这么做），那我还不如好好完成这份学业，不能白花冤枉钱。那时，我觉得学校的收款体系组织严谨，但在以后的生活中，我认识到那是我免费享受的最有价值的培训。因为必须要在金钱上付出代价，我才得以继续完成了学业。由于不情愿地接受完了广告学课程的培训，我后来在生活中发现，那个学校的高效收款制度如果用金钱来衡量，其价值远远高于预期。

美国拥有着据说是世界上最先进的公立学校教育制度。我们在精美的建筑上投入了难以置信的资金，提供了便利的交通条件让生活在农村地区的孩子们可以到市区最好的学校就读，但这个不可思议的系统却存在着一个惊人的弱点——这一切都是免费的！人类有着一个特点——人们只懂得珍惜需要付出金钱代价的东西。美国免费的学习教育和图书馆系统并不吸引人，因为不需要人们付出任何金钱代价。正出于这个原因，许多人在毕业工作后仍然认为有必要再接受培训。也正是出于这个原因，很多雇主支持员工进行函授学习。根据以往经验，他们知道任何一个愿意牺牲业余时间肯在家学习的人，其身上都具备着做领导者的素质。这种认可并非出自慈善的姿态，而是站在雇主角度进行的一种商业判别。

不思进取的人往往都有一个通病，不爱寻求帮助！这是缺乏雄心壮志的一个显见弱点！那些牺牲业余时间在家学习的人，尤其是那些靠薪水过日子的人，决不肯久居人下很长时间。他们用实际行动为自己开辟了一条向上攀登之路，不仅清除了升职路上的障碍，还赢得了有权给予其机会之人的青睐。

函授培训的方法特别适合那些已经工作的上班族。他们经常发现需要补充专业知识，但又没时间再回到学校去深造。

我们处在一个经济形势不断变化的社会之中，上千万人被迫依靠额外收入来生活，或者要不断寻求新的收入来源。为了解决这个问题，获取专业知识是大多数人的唯一出路。很多人都面临着被迫彻底改变职业。当一个商人发现某种产品卖不出去时，往往会用另一种供不应求的产品取而代之。以推销个人服务为主的人，应该是个很有效

率的商人。倘若他的服务不能为某个职业带来可观的回报，就必须及时改变职业范围，以寻找更广阔的机会。

斯图亚特·奥斯汀·威尔如愿以偿地成为了一名建筑工程师，但经济萧条时期由于市场有限得不到原有的报酬，他面临着转行的难题。在充分考虑了自身条件之后，他决定去做一名律师，于是重新回到学校接受专业课程培训，为将来做律师行合伙人做准备。尽管经济大萧条的状况并没有结束，他在完成学业之后顺利通过了律师资格考试，很快便在德克萨斯的达拉斯开设了收入丰厚的律师事务所。实际上，他只是随便打发一下客户而已。

也许有人会借口托辞说：“我还要养家糊口，根本无法回到学校去继续深造。”可能还有人会说：“我的年纪太大了。”在此，我觉得有必要附加一些信息，威尔先生重回学校学法律时，已经过了不惑之年，而且也有妻儿老小。此外，经过精心挑选，威尔先生选择了各大院校都曾教授的高度专业化的课程，所以仅用两年时间就完成了大部分法律专业学生需要用四年才完成的学业。如何获取知识，的确值得人们推敲付出！

仅仅因为完成学业便停止学习的人，无论从事什么工作，都将注定终生碌碌无为。成功的过程是不断追求新知识的过程。

我们来看一个特殊的具体实例。

在经济萧条期间，一个杂货铺的销售员突然失业了。由于曾有过记帐经验，他便学习了会计专业课程，掌握最新的记帐和办公知识，然后就自己开始经营生意了。他和以前曾效力的杂货商先开始合作，随后又和100多位小商人签定了记帐合同，每月以极其低廉的价格为他们服务。他的想法比较实际，很快就发现有必要租一辆小货车，建一个“移动的办公室”，还要配备上先进的办公设施。如今，他已拥有了大量“车轮上”的移动办公队伍，雇佣了大量助手，让那些小商人花最少的钱获得了最方便的记帐服务。

专业知识，加上想象力，就是这个独特而成功企业的制胜要素。去年，这位企业主上缴的收入所得税，是当年被解雇前薪水的十倍。事实证明，失业给他造成的短暂灾难，还成了一件可喜可贺的好事。

成功的事业，起源于一个构思！

由于我有幸给这位失业的售货员提供了那个构思，现在我想，如果有幸再提出一个构思，可能会创造更大的财富！而且还有可能为更多迫切需要该项服务的人提供帮助。

这个建议是由一个放弃销售职业、从事批量记帐业务的人提出的。当这个建议提供给那个面对失业问题的人时，他马上解释说：

“我喜欢这个主意，但是不知道怎么实现它。”换言之，他在抱怨不知该如何应用、推销自己已经学到的记帐知识。

于是，另外一个有待解决的问题又出现了。一个年轻的女打字员非常擅于搜集手边的资料，将诸多故事拼凑在一起，在她的帮助下，他整理了自己的思想，做出一本吸引人的小册子，介绍新记帐系统的优点。每一页纸都被整齐地打印出来，贴在一个普通的剪贴簿内。它就像一个无声的促销员，详细介绍了这项新业务的内容，使主人一下子接到了很多生意。

全美国有成千上万的人需要商品推销专家提供的服务，他们能够制作精美的宣传手册，便于推销个人服务。从这项服务中获得的年收入可能超过美国最大的职业介绍所一年内的总收益。对于用户来说，这种服务带来的实惠，更是远远超过从职业介绍所得到的任何好处。

这里介绍的想法源于一种迫切需求，它并没有仅仅停留在为某一个人服务的层面上。创造这个想法的女士具有非常丰富的想象力。在自己的脑力成果中，她看到了一个新生职业正冉冉升起——为成千上万需要推销个人服务、需要实用指导的人提供有价值的服务。受到第一次成功“为推销个人服务精心准备计划”的鼓励，这位精力充沛的女士转而开始为自己的儿子解决类似问题。他刚从大学毕业，完全没有如何推销自己的主意。她为儿子想出的计划完全出乎我所料，是迄今为止我见过的最出色的自我推销范例。

最终完成的计划书约有50页纸，内容完整、排版整洁，详细地介绍了她儿子的天赋和才能、教育程度、个人经历，以及各种多不胜数的信息。计划书中还全面介绍了儿子渴望得到的职位，还用漂亮的文笔描述了为胜任这一职位将采取的计划。

准备这份计划书大概需要花费几个星期的劳动，在此期间，作者几乎每天都送儿子到图书馆，查找有效推销个人服务的实用资料。她还送儿子到未来雇主的所有竞争对手那里，去搜集与生意相关的情报，这些相关的信息对他将来能胜任理想职位的计划书内容有很大价值。终稿后的计划书里包含着对未来雇主十分有益的信息和建议（公司完全可以采纳这些建议。）

有人可能会问：“为什么找工作要做这么多麻烦事？”答案不仅直中要害，而且还令人印象深刻，因为它涉及的内容将使千万个依靠提供个人服务谋生的人受到鼓舞。

答案是：“把一件事情做好永远不能怕麻烦！”这位女士为使儿子受益而精心准备的计划书，帮助他在第一次面试时就按照理想薪水定位而得到了梦想的工作。

此外，还有一点非常重要——这个职位不要求他从最底层开始做起。一开始，他就以初级主管的身份拿着比同龄人高的薪水。

你还会问：“为什么找工作要做这么多麻烦事？”

不错，这个年轻人为得到工作有计划地组织了自我介绍，至少为他节省了10年需要从底层做起、一步步发展的时间。

从最底层开始做起、然后慢慢提升的想法听起来也很有道理。之所以要反对这种方式，主要是因为无数从底层开始做起的人永远没有出头之日，他们一直会呆在最底层。人们还应该记住，从最底层看问题，往往会感到前途暗淡、灰心丧气，它会泯灭人们的雄心壮志。我们称之为“墨守成规”，意思是认命，因为我们已经形成了习惯，这种习惯会日益根深蒂固，以至于我们不再想努力抛弃。这是另外一个让我们跨越最底层起步的原因。如此一来，我们就形成了关注身边事情的习惯，因而会去观察他人如何进步，一旦发现机会，立刻毫不犹豫地抓住它。

丹·哈尔品的例子最能说明我的意思。

他在大学时期是1930年著名的全国冠军橄榄球队圣母院队的经理，当时执教球队的是已故足球教练努特·罗克尼。

或许是他受到了这个教练的鼓励才树立了更高的目标，才不会错把挫折当作失败，这和伟大的安德鲁·卡耐基鼓励年轻的助理树立远大目标一样。无论如何，哈尔品在经济不景气的时期完成了大学学业。这种经济大萧条的状况让人很难找到一份工作，因此，在投资银行和电影制造业工作了一段时间之后，他终于找到了一份还算有前途的工作——推销电子助听器，以此来换取佣金回报。哈尔品知道，任何人都能从事这样一份工作，但对他来说，却是一个开启成功大门的机会。

在两年内，他始终从事着自己不喜欢的工作，如果自己不采取任何措施改变不满意的现状，那么他永远也不会超越那份工作。首先，他给自己制定了一个目标——公司销售经理助理的职位。在如愿以偿地迈出那一步之后，他比一般人更有优势看到更多的机会。而且，这一职位也的确让机会青睐于他。

哈尔品在推销助听器上创造了辉煌的记录，致使其竞争对手公司的董事长——安德鲁斯先生都想知道究竟是什么让哈尔品从自己手里抢走了大笔业务。他把哈尔品请来，待会见结束后，哈尔品成了该公司助听器产品部门的新任销售经理。随后，为了考验哈尔品的能力，安德鲁斯先生离开公司到佛罗里达呆了3个月，任其自由发挥。他没有倒下去！努特·罗克尼曾以“全世界都青睐胜利者，没有时间去怜悯失败者”的这种精神激励他全力以赴地投入到工作中，从而被推选为

公司副总裁，以及助听器和无声收音机分部的总经理。这个职位是多数人不辞劳苦地工作10年才有可能赢得的荣誉，而哈尔品只用了六个月就实现了。

的确很难讲，安德鲁斯先生和哈尔品是否值得我们称赞，因为这两个人都显示出了具有多数人欠缺的想象力。安德鲁斯先生从年轻的哈尔品身上看到了一种“积极进取”的优秀品质。哈尔品则因为拒绝向生活妥协，肯接受并坚持一项自己并不喜欢的工作，从而得到转机获得成功，这正是我要强调的整个成功学中的关键因素——无论升职还是呆在原处，都因为自己周围的环境所致，如果你十分渴望掌握环境，那就一定能做到。

我还想强调另外一个观点，无论成功还是失败，在很大程度上讲都是“习惯”产生的结果！我从没怀疑过丹·哈尔品与努特这位美国历史上最伟大的足球教练之间的亲密关系，努特在他身上灌输了一种求胜的欲望，与他将“圣母院队”打造成世界一流球队的欲望一样。的确，英雄崇拜能使人进步，但我们崇拜的英雄必须得是胜者。哈尔品告诉我罗克尼是人类历史上全世界最优秀的一个领导者。

我认为，无论失败还是成功，商业伙伴之间的关系都是非常重要的因素。在我的儿子布莱尔和丹·哈尔品推敲职业定位时，这个理论就得到了证实。哈尔品先生给他的薪水并不高，只是其竞争对手公司给出的一半。我向他施加了压力，并鼓励他接受丹·哈尔品先生提供的机会。因为我相信，和一个不向逆境低头的人保持亲密接触关系，是一项永远无法用金钱衡量的财富。

对任何人来说，基层工作都是最单调乏味的，也无利可图。这正是我为什么要强调通过合理规划避免低起点的原因。同时，这也是我为什么要用如此多文字来描述这项新职业的原因。这项新职业的创造者是一位女士，因为她希望儿子能有一个满意的突破而创造了这个为寻找新工作而谋划的职业。

在全球经济不景气的过度时期，人们更需要创造出更新更好的方式来推销自己。以个人服务而获得报酬的数目远超过其他目的，鉴于此，很难讲清楚为什么之前没有人发现这个巨大的需求。每月支付给那些靠工资和薪水生活的人的金钱总额非常大，可达几亿美元，而每年分发的工资总额更是达到数十亿美元。或许有人会发现，这里提出的观点正是人们渴望致富的核心！没太有优势的观点可能也是一个即将带来财富的幼苗！例如，伍尔沃斯的5分10分小商店的创意毫不起眼，可它却为创始人积累起了大笔财富。

那些从此类提示中搜寻潜存机遇的人，将在“有组织的计划”一章中发现有价值的内容。顺便说一句，一个有能力的个人服务推销商

随时都能发现潜存的日益增长的需求，正在寻找更好市场的男男女女们都能从他的服务中获益。借助于“智囊团”原理，几个颇有天赋和特长的人能组成一个联盟，很快就能拥有一个回报丰厚的业务。其中一个需要有很好的写作能力，尤其擅长广告宣传；另一个则擅长打字和速记；还有一个应该是擅长推销的一流业务人员。如果有一个人拥有以上全部特长，那么他就能独自开创生意了，最终定会生意兴隆。

为儿子准备“自我推销计划书”的那位女士，现在收到了全国各地寄来的需求委托，请她帮忙为自己制作能赚取更多钱的职业推广计划书。她组建了一个专业团队，包括打字员、美工、文笔俊秀的作家，帮助客户有效地美化其简历和推介书，以谋求获得更高薪水的工作。她充满自信，接收了以客户赢得更高收入的某一比例来作为主要收费。

不要认为她制作的计划书仅仅在花哨地宣传自我，她还帮助那些客户用与过去相同的劳动付出赚取了更高的丰厚回报。事实上，她同时还能兼顾客户与雇主的利益，保证让雇佣方额外付出的薪酬能得到相应回报。她因为遵守着自己的职业道德规范，所以取得了事业上的成功，除了自己的客户之外，从不向任何人泄露客户资料。

如果你富有想象力，而且想更好地推销自己，寻找更好的出路，那么这个提示可能正是你一直寻找的激励。这个观点所带来的巨额收入远远超过了那些曾接受过多年大学教育的医生、律师和工程师们。这个想法非常适合那些正在寻找新工作的人，以及希望通过跳槽升职、提高收入的人，实际上任何职位都需要应聘者具备行政管理能力。

一个好的构思具有不可估量的价值！

支持这个构思的恰恰就是专业知识。

遗憾的是，对那些仍然没有发现财富的人来说，能够轻易获得更多专业知识，却不那么容易产生一个好构思。鉴于此，有能力帮助他人推销自我并赚取更多回报的人，总能拥有越来越多的商机，遇到更多寻求推销自我的需求。能力即想象力，它能使专业知识与创业构思结合起来，形成为致富而组织的计划。

如果你具有丰富的想象力，那么本章内容或许能向你提供一个构思，可以作为追求渴望的财富的起点。请记住，思想才是最主要的！专业知识或许唾手可得，但好的想法却千金难求！

第五篇

（致富第五步）

想象力：人的智慧工厂

想象力就像个工厂一样，人类创造的所有计划都是从这里诞生的。借助于想象力，欲望才得以成型、才能被塑造、才能被赋予行动。

想象力就像个工厂一样，人类创造的所有计划都是从这里诞生的。借助于想象力，欲望才得以成型、才能被塑造、才能被赋予行动。

只要人们能想象到，就一定能创造出来。

在人类文明发展的各个历史时期，当前这个时代是人类想象力最发达的时期，因为一切都在迅速地发展过程中。无论从哪一方面，都能找到开发想象力的原动力。

在想象力的帮助下，人类在过去五十年间发现和驾驭的自然力量远远超过此前任何一个阶段，甚至可以说超过历史总合。人类已经完全征服了太空，即使能在天空中自由翱翔的鸟儿也无法媲美。人类充分利用了大气这个媒介，架起了通往世界各个角落的沟通桥梁。人类通过想象力，分析并测量了数百公里之外太阳的重量以及其物质构成。人类还发现，人的大脑不仅是信息发送之源，还是思想震波的接收站，目前正在研究如何将这一发现投入实际应用中。人类提高了空间移动速度，当前可以每小时300英里以上的速度远行。我们在纽约吃早餐，到旧金山吃午饭的时代很快就将来临。

可以说，人类唯一的局限性就是如何开发并利用自身的想象力。迄今为止，人类的想象力还没得到充分开发和利用，只是发现了我们拥有想象力而已，并以最基础的方式在运用它。

想象力的两种形式

想象力从功能上分有两种形式存在，其一被称作“综合性想象力”，其二为“创造性想象力”。

综合性想象力——在这种能力下，人们可以综合过去旧有的概念、观点和计划，形成新的组合。它并没有创造出新东西，只是作用于过去的体验、教育和观察等素材。发明家最常使用这种能力，一些极具创造性想象力的发明家除外，他们能在无法通过综合性想象力解决问题时就会利用创造性想象力。

创造性想象力——通过创造性想象力，人类的有限思维可与无穷智慧进行直接沟通。这是一种能获得“第六感觉”和“灵感”的能力。通过这种能力，人类才产生了所有基本观念或者新观念。也正是在这种能力下，我们才能收到其他人的思想波动信息，才能接收他人的潜意识思维或者与其进行沟通。我们随后将详细介绍创造性想象力如何自主发挥作用。这种能力仅仅在有意识思维高速运转的情况下才发挥作用，比如有意识思维受到强烈欲望情感的刺激时，就会产生相应作用。

创造能力越是得到更多利用，就越变得更加灵敏、更易被接收。这个观点意义重大！在继续下文之前，请一再沉思这句话。

当你遵循这些原则时请一定要牢记，将欲望转化为金钱的任何一个故事都无法一言概之。只有在人们掌握、吸收并开始运用所有这些原则时，故事才会完整。由于开发出了创造性想象力，工商界、金融界的领导者，以及艺术家、诗人和作家等这些精英人物才会变得伟大。

综合性想象力和创造性想象力都是越用越灵敏，就像肉体上的某一肌肉或器官通过反复运用而灵活自如一样。

欲望仅仅是一种思想、一种冲动，既模糊又短暂。在成为实用的物质体现之前，它没有任何价值，完全是抽象的。综合性想象力最常被人们利用，在将欲望转变成金钱的思想冲动过程中，人们必须要清楚地了解这个事实，你可能也会面对需要使用创造性想象力的环境和氛围。

如果不常用，你的想象力就会淡薄无力；如果经常使用，它就会重新恢复生机，活跃敏锐起来。倘若疏于使用，想象力就会沉寂无声，但绝不会消失。眼下，我们应该先集中精神开发综合性想象力，因为在将欲望转变成金钱等价物的过程中，这是一种最常使用的想象力。

将欲望这种抽象的思想冲动转化成金钱这种具体的现实物质的过程中，需要使用一个或多个计划。这些计划必须在想象力，尤其是综合性想象力的帮助下，才能得以形成。

在阅读完整本书之后，请再回到本章内容中，立刻展开你的丰富想象力，制定一个或多个将欲望转变成金钱的实用计划。几乎每章内容中都提到过详细制定计划的内容。然后，立刻按照那些最能满足自己需求的指示采取行动，如果你尚未这样做，那就减少计划并写下来。在完成的那一刻，你定能体会到模糊的欲望逐渐有了具体的模样。再读一遍前面的那个句子，大声且缓慢地念出来，记住，在将欲

望和实现欲望的计划写下来时，你已经走出了重要的一步，正逐渐走上将思想转化为具体物质的道路。

在我们赖以生存的地球上，你本人和其他物质形态，都是演变进化的结果，在进化过程中，细微的物质按照井然有序的方式被组织规划成新的形态。而且，更重要的是，这个地球、你身上数十亿细胞中的任何一个、组成物质的任何一个原子，都源于一种无形的能量。

欲望就是一种思想冲动！而思想冲动就是某种能量的表现形式。当你开始形成积聚金钱的欲望时，就在向自己头脑中灌输一种“东西”，这是大自然用以创造地球的东西，也是组成宇宙中各种物质形态的东西，拥有思想冲动功能的人体和大脑也是由这种东西组成的。

就科学目前所能达到的程度而言，整个宇宙其实只有两种成分——物质和能量。这两者相结合，就创造出了人类可觉察到的任何事物，大到夜空中显现的各个悬浮着的行星，小到我们人类自身。

你正在从事一项试图借用自然方法挣钱的任务。我们真诚希望你能调整自身的适应能力，迎合这种自然法则，努力将欲望转化成物质财富，从而取得成功！

你一定能成功！前人也曾如此成功过！

你可在这条永恒不变的法则的帮助下，积累起大笔财富！但是，你必须先熟悉这些法则，学着如何利用它们。在反复实践中，作者从各个角度详尽地描述了这些法则，希望能为你揭示积累财富的奥秘。看起来似乎有些矛盾和奇怪，“奥秘”并非真的密不可宣。大自然本身其实已经在到处宣扬了，我们生活的地球以及触目可及的行星和恒星，我们四周所有的物质形态中，我们所能看到的每片草原、每种生命形态中，都展示出了这个奥秘。

大自然以生命现象在揭示这个奥秘，一个个比针尖还小无数倍的细胞，竟然能组成正在看这些文字的人。当然，将欲望转变成对等的物质形态，也不会是什么奇迹了！

如果你无法全部理解上述内容，也不要沮丧。除非你对人类大脑有过长期研究，否则，一般都不会在初次阅读时就能理解本章全部内容。

但是，假以时日，你一定能取得进步！

下面介绍的原则会帮助你打开一扇门，进一步深入理解想象力。第一次了解成功哲学时，仅仅消化吸收自己能理解的部分，当你再次学习时，就会发现更加深入理解了其中的含义，既而对整体内容有了更广泛的理解。综上所述，不要半途而废，本书至少要读三遍以上，在此之前不要犹豫是否该继续学习，直到读了三遍之后，你就会欲罢不能了。

如何实际运用想象力

主意、想法是所有财富形成的起点，也是想象力的产物。我们一起来关注几个产生巨额财富的知名构思，希望这些例子能转达明确信息——想象力如何被用来积聚财富。

魔法壶

50年前，有位年迈的乡村医生赶着马车到城里去，到了目的地后，他拴好马悄悄地从后门进了药店，开始和年轻的伙计“讨价还价”。

他的使命注定就是给多数人带来财富，注定会给美国南部带去内战以来最广泛、最长远的利益。

老医生和店员在开处方的柜台后低声交谈了大概一个多小时，然后医生出去了，回到马车旁取出一把超大的老款水壶，和一根粗木棒子（用于搅拌壶内物质），再次从后门来到药店里。店员认真看了看水壶，从内衣口袋里取出一沓钞票，交到老医生手里。这沓钞票有500美元，是店员的全部积蓄！医生又递给他一张写着一个秘密配方的小纸片。纸片上的文字则价值连城，足可买下一幢帝国大厦，但这笔财富却不属于医生了！按照纸片上那些神奇文字的要求，将壶中的内容物煮沸。医生和那个店员都没想到，竟然会从这个煮沸的壶中，源源不断地流淌出让人难以置信的巨额财富。

老医生很高兴以500美元的高价卖掉了这套东西。这笔钱足够他还清债务，自由做事了。店员则冒着巨大的风险，用平生所有积蓄换来了一张小纸片和一套旧水壶！他从未想过这笔投资竟然让财富从水壶里滚滚而出，比神奇的阿拉丁神灯的表现更让人难以置信！

其实，店员真正买到的只是一个想法！

旧水壶和木棒，以及纸片上的秘密配方都是附属品。新主人按照秘方上的要求，将一种老医生不了解的成分混入其中时，这个旧水壶就开始上演神奇的表现！

认真阅读这个故事，考验一下自己的想象力！看看你是否发现那个年轻的店员向秘方里添加了什么东西，才使得水壶溢出财富。在你阅读时，千万不要忘记，这并不是《天方夜谭》中的故事。这里讲述

的故事，比起虚构的小说来更让人惊讶不已，它起初只不过源于一种思想观念。

我们再来看看这个想法产生的巨额财富。它已经，而且还一直在给千千万万的人们带去财富，那些从壶内流淌出的财富中受益的人们遍布世界各地。

那把旧水壶如今已经发展成世界最大的耗糖大户，给诸多从事甘蔗种植、糖类加工销售的人们提供了可永久保障的就业机会。

这把旧水壶每年要消耗数百万个玻璃瓶，因而给大批玻璃瓶制造工人提供了就业机会。

旧水壶还给美国诸多的店员、速记员、广告文案员和广告商提供了工作，还让几十位艺术家名利双收，因为他们创作出了描述产品特性的精美图片。

这个旧水壶将一个小城市变成了美国南部的商业之都，如今那个城市里的每个商人、每个居民都直接或间接地从中获益。

现在，这一想法的影响范围已遍布世界上各个文明国家，它为那些曾经接触过的人们创造出源源不断的财富。

从壶中流淌出的财富创办并维持了美国南部一所最著名的院校，在那里，数千名年轻人受到了踏上成功之路的重要培训。

旧水壶还创造了另外一些奇迹。在全球经济衰退期间，工厂、银行和商店纷纷关门倒闭，数千名员工失业。但是，这个魔壶的主人却一路勇往直前，持续为全球劳动者提供就业机会，给那些很久以前就相信这一信念的人们带去财富。

如果那把旧水壶生产出的产品能讲话，一定会用各种语言说出其繁荣昌盛的浪漫神话。爱的浪漫、事业的浪漫、每日受到激励的职业男女的浪漫，都在传奇之中。

作者至少确信其中一个浪漫故事，因为那是亲身经历，就发生在离职员购买旧水壶的药店不远处。在那里，作者遇到了他的妻子，正是妻子第一次告诉了他这个魔法水壶的故事。就在他向妻子恳求“无论好坏”都请接受自己时，他们正在喝着水壶里生产出来的产品。

现在，你已经知道魔法壶里装的是闻名全球的饮料了，作者不妨坦诚地说，是那种饮料的故乡给他带来了一个妻子，同时，也是这种饮料刺激了他的思维使其产生灵感，从而产生做好工作的新鲜思维。

无论你是谁，无论你住在哪里，无论你从事什么职业，只需记得在未来每次当你看到“可口可乐”这几个字时，都不要忘记——它制造出的财富和影响力源于一个简单的想法，而那个药店的职员阿萨·勘德勒向秘方中添加的原料就是——想象力！

暂时停下来，好好想一想。

本书中描述的致富十三步是一种媒介，可口可乐的影响力就是通过它才蔓延至全世界各个角落的。你创造出的任何想法都会像可口可乐一样合理又受人称道，都有可能再创造风靡世界的惊人记录。

的确，人类的思想是物质的，而思想覆盖的范围遍及全世界。

如果我有100万会做什么

这个故事证明了一个真理，就是人们常说的“有志者，事竟成”。向我讲述故事的人是受人尊敬的教育家兼牧师弗兰克·W·冈萨雷斯，他在芝加哥南部开始了自己的传道事业。

冈萨雷斯博士在念大学时就发现我们的教育体制存在着诸多弊端，他相信如果自己能当上校长，就能纠正这些错误。他的强烈欲望就是成为一所教育机构的行政主管，在那里就学的年轻男女可以学着“在做中学”。

他下决心组建一所可以实现自己理想的大学，不用再受传统教育方式的限制。他需要100万美元来执行这个计划！该从何入手筹划这笔钱呢？这个问题一直萦绕在年轻牧师的心中，但他看起来一筹莫展。

每个夜晚，他都带着这个念头入睡，清晨又带着这个念头醒来。无论走到哪里，这个想法随时都会出现在脑海里。他翻来覆去地思考这个构思，最后终于形成了挥之不去、魂牵梦绕的想法。100万美元可不是个小数目。他承认这是事实，他也认识到另外一个真理——只有自己头脑中已设定好的限制才会局限自己。

冈萨雷斯博士不仅是个牧师，还是个哲学家。他认识到，生活中的成功人士，都是从某一个明确目的的想法开始做起。同时，他还认识到，如果有一个强烈将目的变成现实对等物的欲望在支撑，那么明确的目的就有了活力、生命力和力量。

他虽然了解这些大道理，却不知道该从何处着手解决这100万美元的问题。如果是一般人，可能会放弃，可能会说：“唉，算了，虽然我的想法很好，但没有什么用，我永远也不可能筹到100万美元。”多数人可能都会这么说、这么做，但冈萨雷斯博士并没有这么说过。他所说的话、所做的事非常重要，因此我才会郑重地将他介绍给大家，下面就是他要对大家说的话：

一个星期六的午后，我坐在房间里正考虑用什么方法筹措执行计划的资金。近两年来，我一直在思考这个问题，但是除了想法之外，我什么也没做！

现在是该采取行动的时候了！

就在那时，就在那个地方，我下定决心要在一周内筹措到那100万元。怎么办呢？我还没想好。最重要的是我决定在一段特定时间内要得到那笔钱，我想告诉大家，就在我下定决心在明确的时间内得到那笔钱的那一刻，一种充满自信的奇怪感觉袭上心头，是我之前从未有过的体验。内心深处似乎有个声音在说“为什么不早做出这个决定呢？或许那笔钱早就到手了。”

事情立刻开始有了转机，我通知报社第二天早上将会有有一个布道，提名是“如果有100万美元，我会做什么”。

我立刻开始着手准备这次的布道词，不过老实说，这个任务并不困难，因为我已经为此而准备了近两年。它背后的精神已经完全融入了我的生命中！

还没到午夜，我就写完了这份布道词。带着充分的自信，我上床就寝，仿佛已经看到自己拥有了那100万元。

第二天早上，我早早地起床，在浴室里重新读了一遍布道词，然后跪地祈祷，让我的布道词能吸引某个人的注意，慷慨地提供我所需的这笔钱。

就在我跪地祈祷时，再次感受到了那种强烈的自信，这笔钱近在咫尺了。我满怀兴奋地走出来，完全忘记了带上布道词，而且，直到我站在讲坛上准备开始演讲时才发现这一点。

再回去拿布道词已经太迟了，然而，不能回去拿讲稿竟然是一件幸事！我的潜意识提供了自己真正需要的东西。我站起来准备开始布道，闭上双眼，全心全意地开始讲我的梦想，我不仅是在对着台下的听众演讲，而且是在对着上帝诉说。我告诉他们，如果这100万元真正放在我手里，我会去做什么。我详细描述了自己的计划，告诉他们我要组建一个伟大的教育机构，让年轻人在那里能学会如何做事，同时还能学会如何开放思想。

在我演讲完毕，坐下来后，一位男士慢慢从倒数第三排椅子上站起来，径直走向布道台。我正琢磨他要干什么时，他已经走上了布道台，伸出手，说“尊敬的牧师，我很欣赏你的布道。我相信如果你真有100万元，一定会实现你的承诺。为了证明我对你和这份布道词的信任，明天上午如果你能来我的办公室，我将给你那100万美元。我是菲利普·D·阿默尔。”

年轻的冈萨雷斯如约去见他，拿到了那100万美元，创建了阿默尔理工学院。大部分牧师一生都没见过这么多钱，然而，金钱背后隐藏着的思想冲动正是这个年轻牧师在一瞬间产生的。他需要的100万美元

正是某个思想的产物。在这个想法背后，是年轻的冈萨雷斯在头脑中孕育了两年之久的强烈欲望！

我们来看看这个事实——在他下定决心要得到那笔钱，而且还决定了明确的计划之后，仅仅在36个小时内就实现了自己的目标！

年轻的冈萨雷斯对100万美元的模糊概念和微弱的希望，其实一点也不新鲜、奇特。在他之前，许多人都有过类似想法，他的后辈们中也有很多人产生过类似想法。但是，当他将模糊思想放置脑后，果断地说出“我一定要在一周内得到那笔钱”时，在那个星期六的午后所做出的决定，却是那么与众不同。

上帝似乎总是青睐那些明确知道自己想要什么的人，只要他们下定决心去做就行！

再者，冈萨雷斯先生获得100万美元所采用的原则至今仍然适用！你也可以采用！如同年轻的牧师成功地使用这一原则一样，当今很多人仍然在采用这一普遍法则。本书中将一步步详细介绍这13条走向成功的伟大法则，并提出如何应用它们的具体建议。

我们再来关注一下阿萨·勘德勒和弗兰克·W·冈萨雷斯具有的共同特征。他们两人都清楚了解那个真理——借助于明确目的和明确计划，想法的确能够变成财富。

如果你也认为仅凭勤奋和诚实就能获得财富，赶紧打消这种想法吧！它是错误的！巨额财富向来都不是靠努力勤奋得来的！如果可以得到财富，那么它必定是明确需求的回应，基于应用明确的原则而得来，完全不是依靠运气或机会！

一般来说，一个想法就是受想象力吸引驱使人们产生某种行为的思想冲动。所有的推销大师都了解，在商品卖不出去的地方，构想就可以卖出去。一般的销售人员之所以平庸，就是因为他们不了解这个真理。

某位图书出版商有一个重大发现，这个发现对其他的出版商也很有价值。他发现，很多人只关注书的名称，而不重视其内容。仅仅通过给销量不多的书改头换面，他就能多卖出100万册，而书中的内容则原封不动。他只不过是把那些滞销书籍的封面封底换掉，重新贴上具有“轰动”效应的新书名。

这个做法看似简单，其实就是一个点子，一种想象力！

想法并没有标准价格，点子的创造者可以自己出价。如果足够精明，他就一定能有所收获！

电影制造业创造了一大批百万富翁，他们大多数都是不能创造点子的人，但他们却有着丰富的想象力，当他们看到这些点子时一下就能认出来。

下一个创造大批百万富翁的行业将是无线电商业，具有敏锐想象力的人们将在这个新兴且负担不重的行业内脱颖而出。那些发明创造新鲜且有特色节目的人们，那些拥有丰富想象力且能认识到其特色价值的人们，那些能使听众从节目中获益的人们，将会从中赚取大笔财富。

赞助方！为当今“娱乐”广播节目付出一定代价的受害者们，不久就会认真思考自己花费的金钱是否值得。而那些抢先下手，以提供能回报听众的节目而捷足先登获得赞助的人们，就是这个新兴行业中首先富裕起来的人。

用俏皮话和吃吃的傻笑来污染环境的幽怨歌手及喋喋不休、故作姿态的艺术家们，将会重蹈所有无才之人的覆辙，他们的地位将会被真正的艺术家所取代，而那些能为人类精神世界提供帮助的有明确计划的节目，将会像娱乐节目一样受到大众欣赏和欢迎。

现在机会到来了，由于缺乏想象力而被封杀的反响呼声响起来了，要不惜任何代价救赎这个产业。综上所述，广播行业的需求就是新的构思！

如果这个新机会能让你产生兴趣，或许你能从下面的建议中获利：未来成功的广播节目会更更多地关注于创造“消费型”听众，减少对“倾听型”听众的关注。再说清楚一些，广播节目的创建者若想取得成功，就必须寻找到实用的方法将“倾听型”听众转换成“消费型”听众。未来成功的广播节目的制片人必须确立自己的特性，这样才能在观众面前明确地展示其作用。赞助商也开始有点厌倦花钱去捧油嘴滑舌的谈话节目了，那些都是毫无事实依据的无稽之谈。未来，他们希望并且也需要毋庸置疑地证明，Whoosit节目不仅能让成千上万的人们发出最愚蠢的傻笑，而且在这样的笑声中还能卖出商品！

那些打算进入这个领域抓住发财机会的人们，可能会理解另外一个道理——广播广告将会被一批完全新兴的广告业专家所掌控，他们与过去的报纸、杂志等平面广告代理商完全不同。广告界的老前辈们可能读不懂现代广告文案，因为现在的广告专家们已经受过发现构思的教育了。新的广告技术也需要人们能够将以文字形式所表达的构思，用声音形式展现出来！这需要作者花费一年的努力劳动和上千美元来学习。

就在此刻，当玛丽·皮克福特和她的卷发首次出现在荧屏上时，广播也不过是另外一种形式的电影。对那些能够产生或认清构思的人们来说，广播业存在着巨大的发展空间。

如果之前对于广播行业机遇的评论尚未让你产生任何新想法，最好能彻底忘记。或许你的机会还在其他行业领域内。如果上述评论让

你产生了少许兴趣，那就进一步深入探索，你定会找到一个与事业相关的好点子！

倘若你对广播行业一点也不了解，那也永远不要泄气。安德鲁·卡耐基最初对钢铁制造业也是一点儿都不了解（这是他的原话），但他却实际运用了本书中介绍的两条成功法则，让这个产业为他产生了数不清的财富。

每一个换取巨额财富的成功故事，其实都始于点子创造者和推销者之间的默契合作。卡耐基周围簇拥着一群助手，能替他做任何自己不能做的事情。他们创造出新的构想，他们还将构想付诸于行动，让卡耐基和他人都获得令人难以置信的财富。

许多人一生都在期待着理想的“突破”。或许一个满意的突破能带来机遇，但是最保险的计划并不是依赖运气。正是满意的“突破”给了我一生中的最大机遇，但是在这个机遇变成财富之前，我为此付出了25年的努力工作。

这个“突破”就是，我足够幸运地遇到了安德鲁·卡耐基并与他合作。当时，卡耐基先生让我在头脑中种下了一个想法，将创造成就的原则组织成成功哲学。这25年的研究成果使成千上万的人从中获益，有一些人通过应用这些原则成功积累起了属于自己的财富。起点其实很简单，不过是任何人都可以产生的某一个想法而已！

满意的突破来自卡耐基先生，但是果断的决心、明确的目的、达成目标的欲望，以及25年的努力坚持又从何而来？一般的欲望不可能战胜失望、沮丧、暂时性的挫折、批评和不断提醒自己别“浪费时间”。一种强烈的欲望、一种挥之不去的痴迷，才会战胜一切！

当这个想法初次被卡耐基先生植入我心中时，就被我小心呵护着、努力培育着，让其逐渐滋生成长。慢慢地，这个想法在原有力量的帮助下茁壮成长，并反过来引导我、关照我、激励我。构想就应该是这样的。最初，你先给想法赋予生命、行动和指导，接着它们会用自己的力量排除万难。

构想就是一种无形的力量，但它们比赋予其生命的实际大脑更具力量。在创造构想的大脑落入尘土中之后，这些构想仍然可以长久地存活于世，例如基督教的力量。诞生于基督心中的简单思想造就了长久驻世的基督教。它的主要信条是——“自己不喜欢的，千万不要施与他人”。基督虽然回归本来的出处，但他的思想却一直存在。有一天，它定会茁壮成长起来，用自己的力量影响人类，那时，基督的强烈欲望就会得到实现。这个构想已经诞生了两千多年，还需要更长时间！

成功无需解释，失败无需借口！

第六篇

（致富第六步）

精心计划：化欲望为行动的具体过程

一个半途而废的懦夫永远不会成功，而一个成功者向来不会是半途而废的懦夫。

你或许已了解，人类创造或获得的任何东西都起源于某种欲望，而欲望作为这一过程的起点，从抽象到具体，最后进入到想象力的形成处，在这个转变过程中，精心的策划就被创建、组织、计划出来了。

在第一章中，已经详细介绍了六个明确实用的步骤，以及如何步步为营地将强烈的金钱欲望转化为实际对等物。其中之一即为形成一个或多个明确的实用计划，通过这些计划，才能将欲望转化成行动。详细过程如下所示：

1. 尽可能集合一群自己所需的人才，以积累财富为目的，着手筹备和实行计划——利用后面一章中讲述的“智囊团”原则（遵循这一原则十分关键，千万不要忽视这一点）。

2. 在形成自己的“智囊团”联盟之前，先明确可以向这个团队中的每个成员提供什么样的好处和利益，以回报他们的合作。没有人愿意无偿地付出劳动，也没有哪一个聪明人会在无利可图的情况下要求或期望他人为自己工作。当然，报酬不一定非要以金钱形式存在。

3. 一周至少安排两次与“智囊团”成员会晤，如果有可能，多次会晤更好。最终与“智囊团”成员达成一致，完成积累财富的必要策划或计划。

4. 让自己与“智囊团”成员维持绝对和谐的关系，倘若你不能严格执行这项要求，很有可能会以失败而告终。没有绝对的和谐关系，“智囊团”原则就无法较好地得到应用。

请牢记以下事实：

首先，你正从事一项非常重要的工作，为了确保成功，你必须拥有完美无缺的计划。

其次，你必须借助他人的经验、教育、才能和想象力，这是每一个已经积累起财富的成功人士都曾采用过的方法。

没有人可以在不需要他人帮助与合作下获得充足的经验、教育、天赋才能和各种专业知识。在积累财富的努力中，你所采取的计划应该是你与“智囊团”其他成员共同努力创建的成果。计划中的全部内

容或其中一部分内容，也许是你自己拟订的，但那些计划必须经过“智囊团”其他成员检查同意后方可执行。

如果你采用的第一个计划不成功，那就再拟订一个新计划，倘若这个新计划也失败了，那就再换一个，依次类推，直到最后能找到一个有效的计划为止。这是多数人都会遭遇失败的关键所在，因为他们缺乏以创造新计划取代旧计划的决心和毅力。

若没有实用有效的计划，再精明的人也无法成功积累起财富，更无法完成其他任何事业。在计划失败时，请一定要牢记——暂时的挫折并非永久的失败。这可能仅仅意味着你的计划还不够完善。那就再创建一个新的计划，重新开始执行它。

托马斯·A·爱迪生在发明电灯泡之前失败过上万次，也就是说，他在遭遇了上万次的失败之后才获得了成功。暂时的挫折只能说明一件事，你的计划中可能有什么地方存在缺陷。由于缺乏一个完美的致富计划，数百万人一生都过着贫穷的苦难生活。

亨利·福特之所以能积聚起财富，并非因为他聪明过人，而是因为他采用并遵循了被大家认可的计划。在一千个人中，比福特学历高的人比比皆是，可他们却都生活在贫穷当中，主要因为他们没有一个正确的致富计划。

你的成就或许并没有计划那么合理可靠。这似乎是个不言而喻的道理，事实也的确如此。塞缪尔·尹萨尔（世界最大公用事业公司经理）就曾失去了一亿美元之多的巨额财富。尹萨尔向往的财富目标是在一些合理的计划上积累起来的，然而，商业萧条促使他改变了计划，由于新计划缺乏合理性导致了暂时性的失败。现在，尹萨尔先生已是垂暮之人，他或许已承认自己的“失败”，而不是“暂时遭受挫折”。不过，如果他的经历最终被证明是失败的，那也是因为他缺乏重新制定计划的决心和毅力。

在自己决定退出之前，没有人会被迫半途而废。

在第一次遇到失败的信号时，人们往往会轻易地认为自己被打败了，这样的例子真是举不胜举。

詹姆斯·希尔在初次努力为修建连贯东西部的铁路而筹措资金时，也曾遭遇过暂时性的挫折。但是，他后来通过制订新计划而转败为胜。

亨利·福特不仅在涉足汽车产业之初遭遇过失败，而且在事业几近颠峰之时也同样遭遇过暂时挫折。他重新拟订了实用的新计划，从而继续朝着胜利前进。

我们见过很多发家致富的人，却往往只注意到他们的成功，而忽略了其在成功之前克服的种种困难和挫折。

遵循成功哲学的人们，没有哪一个会期望着在不经历任何暂时性挫折的情况下积累起财富来。

当失败来临时，只将其当作一个计划并不合理、不完善的信号来看待，然后重新拟订新的计划，朝着自己渴望的目标继续扬帆远行。如果你在尚未实现目标之前就选择放弃，那你就成了一个“半途而废的懦夫”。

一个半途而废的懦夫永远不会成功，而一个成功者向来不会是半途而废的懦夫。

将这句话作为一个标语，用大字写在纸上并悬挂于睡前、起床后都能看得见的地方。在你开始选择“智囊团”成员时，尽量挑选那些不轻易言败之人。

有些人愚蠢地认为只有金钱才会赚取更多的财富，这是错误的观点！通过本书中介绍的原则，将对金钱的欲望转化成实际对等物，才是一个获取财富的渠道。金钱本身并非活跃物质，它既不能移动、思考，也不会讲话，但它可以在人们强烈渴望并召唤它时聆听到这样的声音！

筹划如何推销自我

本章剩余部分将着重介绍如何推销自我的方法和手段。在此传递的有用信息将有助于任何一个需要推销个人服务的有志之士，不过，对于那些希望在已选定职业领域内获得提升、担任领导职务的人来说，这些信息更是无价之宝。

对任何一个想成功积累财富的人来说，精心的策划才是成功的重要因素。下面提出的具体指导，将适用于那些通过推销个人服务来积累财富的人们。

实际上，你应该了解所有积累起巨额财富的人，都开始于推销个人服务或推销点子赚取了第一桶金。而且，对一个没有财产的人来说，除了推销点子和个人服务之外，还能靠什么来谋取财富呢？

广义上讲，世界上有两种人：一种是领导者，另一种是追随者。你要先决定好自己究竟要在所选行业中做一个领导者，还是做一个追随者。这两者之间的报酬差距甚远。追随者不可能希望得到领导者所获得的金钱回报，可仍有很多人都犯了这样的错误。

做一个追随者其实并不丢人。从另一方面看，永远做一个追随者就不那么值得赞扬了。多数伟大的领导者也是从一个追随者做起的，正因为他们是个聪明的追随者，所以才会发展成为一个伟大的领导

者。除了极特殊的例子之外，无法聪明地追随伟大领导者的人几乎都无法成为一个好的领导者。而那些能有效跟随领导者的人，通常都能快速开发出自己的领导潜能来。一个聪明的追随者会拥有很多优点，其中之一即为擅于从领导者身上获取知识。

领导者的主要特点

成为领导者的重要因素如下所示：

1. 出于对自我及所从事职业的了解而具有的坚定勇气。没有人愿意追随一个缺乏自信和勇气的领导者。聪明的追随者不会长期受这种领导者的控制。

2. 自控能力。无法控制自我的人，永远控制不了别人。较好的自制力为追随者树立了榜样，聪明的人则会努力效仿。

3. 强烈的正义感。如果没有正义感和公平感，领导者就无法得到追随者的尊敬。

4. 果断的决策。举棋不定的决策者通常会显得缺乏自信，无法成功地领导他人。

5. 明确的计划。成功的领导者必须善于做计划，并善于落实计划。一个领导者如果靠不切实际的推测行事，没有明确实用的计划，就如同一艘没有舵的船，迟早会搁浅在礁石滩上。

6. 不计报酬的工作习惯。领导者必须付出的其中一个代价就是，必须要以身作则，心甘情愿地比手下人做更多的工作。

7. 愉悦随和的个性。任何一个懒散且粗心的人都不可能成为好的领导者。领导者需要得到尊重，不注重培养随和个性的领导者得不到追随者们的尊重。

8. 同情与体谅。优秀的领导者必须对下属具有同情心，此外，他还要理解、体谅下属的难处。

9. 掌握细节。成功的领导者需要掌握领导职位所需的各种细节。

10. 愿意承担全部责任。优秀的领导者必须甘愿为下属所犯的错误与过失承担全部责任。假如他企图推卸责任，那么领导者的地位必定不保。如果某个下属犯了错误，证明自己无法胜任工作，那么领导者必须首先要承认自己的失误。

11. 合作。成功的领导者必须理解并应用团队合作的原则，并要引导其下属也如此做。领导者需要得到权力，而权力则需要通力合作。

领导方式分两种。其中最有效的一种就是能引起下属情感共鸣与认同的领导；第二种则是通过高压强迫下属遵从，得不到下属满意与共鸣的领导。

史上先例证明，任何高压领导方式都不能长久生存。封建帝王与独裁者的没落与消亡就是最明显的例子，它说明了人们不会盲目遵从铁腕式的领导。

当今世界已进入一个领导者与追随者之间改善关系的新纪元时代。无疑，人们呼唤新型领导人出现，尤其在工商界出现一种新的领导关系。那些崇尚通过权力领导下属的守旧派领导人，必须要认识到新型领导关系（合作关系），学会与下属打成一片。对他们来说，别无他路。

雇佣关系，或者说领导与被领导的关系，未来应该是基于平等的商业利益而形成的一种互助合作关系。今后，老板与员工之间的关系，与过去相比更像是一种伙伴关系。

拿破仑、德国的统治者威尔逊、俄国沙皇，以及西班牙国王都是权力统治的典型范例。这样的领导方式已经过时了。在那些早已被罢免或被抨击、斥责的美国工商界、金融界、劳工界领导者中，人们不费吹灰之力就能发现上述前领导人的原来面目。得到下属认同的领导方式才是唯一持久的！

人们可能会暂时追随那些权力至上的领导者，但并非心甘情愿。

新型领导者将会奉行上述11项领导风范的要素，以及其他一些重要原则。在这种基础上建立领导权力的人，在任何行业中都能找到丰富的领导机会。由于全世界都缺乏这种新型的领导者，故商业萧条的状况依然在大范围蔓延。待经济衰退到最后，那些能够应用新型领导方式的领导者，将供不应求。某些老式领导者们也会改进自己的领导方式，以适应新型领导关系。但总而言之，全世界都在寻找新型的领导人才，这样的需求正是你的机会！

领导失败的十大主要原因

我们现在来讨论一下导致领导者失败的主要错误，明白自己该做什么与不该做什么同等重要。

1. 没有组织细节的能力。高效领导需要有组织和控制细节的能力，真正的领导者决不会因为“太忙”而无法完成自己分内的工作。无论身为领导者，还是追随者，如果一个人承认自己因为“太忙”而无法改变计划，或无法关注任何紧急状况，那么他无异于在承认自己

无能。成功的领导者必须能够掌握所有与职位相关联的细节。当然，这也表明，他必须要培养将工作细分给能胜任之中层干部的习惯。

2. 不愿从事卑微事务。真正伟大的领导者会在适当需要的情况下，从事某种他曾要求下属做的体力劳动。“最伟大的领导者则是所有人的真正公仆”，这是所有才华横溢的领导人都遵守并尊重的一个真理。

3. 期待着借助自己的“认识”而非运用认识之“行动”而获得酬劳。全世界都不会因为你了解什么而支付报酬，只会因为你的行动或引导其他人产生某种行动而支付酬劳。

4. 害怕下属超过自己。担心某个下属可能会取代自己位置的领导者实际上早晚会将恐惧变成现实。有才干的领导者会培养好接班人，并乐意将此职位的任何细节内容嘱咐于他。只有这样，一个领导者才能兼顾多种职责，随时能填补任何职位需要，并同时兼顾多项事务。懂得让他人分担事务的能人所得到的报酬，往往比事必躬亲的人得到的还要丰厚，这是永恒不变的真理。高效率的领导者会通过自己的业务知识和人格魅力提高其他人的工作效率，并会引导他人提供比自己单打独干更好、更有效的服务。

5. 缺乏想象力。没有想象力，领导者就缺乏应付紧急状况的能力，更无法制定有效计划引导下属工作。

6. 自私。将下属工作上的荣誉据为己有的领导者，必定会招致怨恨。真正伟大的领导者从不会为自己邀功请赏。他乐于将任何荣誉归功于下属，因为他了解，与单纯为金钱而工作相比，多数人更愿意为得到赞赏和肯定而努力。

7. 过度放纵。下属一般都不会去尊重一个过度放纵的领导。而且，任何形式的过度放纵都会损害放纵者的忍耐力和活力。

8. 不忠诚。或许这一点应该放在第一位。对公司、对同事不忠诚的领导者往往都不会维持持久的上下级关系。不忠的人注定会受蔑视，让人们轻视他的所作所为。缺乏忠诚是各行各业人士导致失败的最主要原因。

9. 强调领导“权威”。高效领导者常常会鼓励下属，而非恐吓、威慑下属以实现其目的。试图在下属心中树立“权威”的领导者，往往都是善用强权的人。真正的领导者无须借助任何方式凸显自己的权威，只需表现出自己的同情、体谅、公正以及熟练的业务能力。

10. 看重头衔。能干的领导者不需要借助于头衔赢得下属的尊重。太注重头衔的人通常是因为自己没有其他特长。真正领导者的办公室永远对外开放着，且不拘形式、朴实无华。

以上这些是导致领导者失败的常见原因，其中任何一个不足之处都可导致全局的失败。倘若你立志成为一个真正的领导者，那就好好研究上述内容，确保自己不犯类似错误。

需要“新型领导方式”的领域

在结束本章之前，请你再来关注以下几个潜存新型领导方式需求的领域。其中，传统的领导方式日趋衰败，新型的领导者则受到大力追捧。

首先，政治领域永远都需要新型领导者，而且是一种迫切的需要。从表面上看，多数政客们都是高级合法的诈骗犯。他们提高了税收、放任工商业误入歧途，直到民众不堪忍受身上的负担为止。

其次，银行业正处于改革之中。这个领域内的领导者几乎完全丧失了公众信心。银行家们也感受到了改革的必要性，而且他们也已有所行动。

第三，产业界需要新领导。旧型领导者以股息为思考行动之准则，取代了以个人偏见为主导的思考行动模式。未来产业界的领导者若想维持长久的领导地位，必须将自己视为准公共性的服务员，其职责是在不损害个人或团体利益的情况下经营企业。劳动力开发已经是过去式了，让那些立志于在工商业领域内从事领导工作的人们记住这一点吧。

第四，未来的宗教领袖将被迫更多关注其追随者们的暂时需求，在解决其当前个人问题及经济问题时，不要在过去、未来之中追忆、妄想。

第五，在法律、医学、教育领域中更需要新型领导者。从某种程度上讲，必须出现新的领袖人物，这一点在教育界尤显严重。未来教育界的领导者必须寻找有效的方法，教导人们如何“应用”从学校里学到的知识，而且必须要多重视实践，少重视理论。

第六，新闻界同样也需要新领导者的出现。未来的报纸业若想得到成功管理，必须脱离现有的“特权”，不再依靠广告收入补贴其管理费用。他们必须停止为广告栏做宣传的职能。那些出版发行丑闻及淫照的报纸最终将重蹈使人类堕落之势力的覆辙。

这些只是目前新型领导者或新式领导风格即将出现机会的领域。世界正在发生快速变化，这表明，改变人类习惯的媒介也必须顺应要得到改进。此处所说的媒介，比其他因素更能决定文明发展趋势。

应聘职位的时机和方式

此处传达的信息是使诸多人多年来受益过的经验指导，他们已经通过帮助顺利推销了自我。因此，人们完全可以相信并依赖这些实用合理的指导。

经验表明，以下媒介是最直接、最有效的渠道，它让个人服务的买卖双方都各取所需。

1. 职业介绍所。必须精心挑选信誉良好的职业介绍所，它们的客户满意度记录比较高，但这样的机构却并不多。

2. 报纸、商业期刊、杂志、广播中的广告。应聘文员或一般职位的人可通过分类广告找到满意结果。寻找主管级工作的人适合登醒目的大广告，以引起雇主的关注。这种广告应由专家设计，因为他们懂得如何在广告中添加足够的卖点，引起效应。

3. 个人求职信。这种信通常写给特定的公司或个人，也就是最有可能需要你提供服务的对象。你应该整洁地打印出这样的求职信，并附上亲笔签名及完整的简历或说明文件。无论求职信，还是简历，都需要得到专家的指导（参看“书面简历应该提供的信息”。）

4. 熟人推荐。在某种情况下，如果有可能的话，请熟人推荐给未来的雇主是最有效的方式。这种应聘方式特别有利于那些欲寻觅主管职位但又不想“叫卖”自己的人。

5. 毛遂自荐。有时候，如果求职者毛遂自荐，主动表示能给未来的雇主提供所需求的服务，可能效果更佳。这时，应该递上一份完整的书面简历，因为雇主通常喜欢与其他共事伙伴讨论求职者的情况。

书面简历中提供的信息

这份简历应该精心策划准备，就像律师准备即将出庭的案件文书一样。除非求职者本身具有丰富的撰写简历经验，否则应该咨询这方面的专业人士，借助于他们的服务实现拥有一份精美简历的目的。成功的商人会聘请那些懂得广告艺术及心理的人，来推销其产品的优势。同样，一个希望提供推销服务的人也应如此。简历中包括的信息如下所示：

1. 教育背景。简明扼要地概述出曾经就读的学校、专业以及选择这一专业的理由。

2. 工作经历。倘若你曾经有过和目前欲申请职位相似的经历，就应完整地描述出前雇主的姓名、地址。记住，要清楚地写出任何能证明你胜任该职位的特殊经验。

3. 推荐信。实际上，每个公司都渴望了解可能受雇承担工作责任的员工，包括过去所有的记录、经历等资料。在简历中还应该附加专业人士亲自撰写的推荐信复印件，如：

前雇主、曾经教过你的老师、其判断力值得信赖的知名人士。

4. 本人照片。附上一张本人近期免冠照片。

5. 明确的申请职位。不要只说申请工作，而不明确说明应聘哪个特定职位。千万别要求“任何一个职位都可以”，因为那样表明你缺乏专业资格。

6. 说明你胜任某个职位的资历。详细列举出自己认为能够符合该特定职位的理由，这是申请表中最重要的细节，比任何东西都能决定你受重视的程度。

7. 提议接受试用。如果你确定要申请某个职位，倘若你能主动提出免费工作一周、一个月或一个特定时间段，那么雇主就可以不用付任何报酬地观察判断你是否胜任此工作，这是一个最有效的方法。这个建议可能有点极端，但经验证明，它至少能为你赢得一个机会。如果你坚信自己能胜任该项工作，那么试用机会就是你唯一的要求。顺便提一句，这样的提议表明你相信自己完全能够胜任这份工作，这也是最具说服力的一点。如果你的提议被接受了，而你又不负众望做得很出色，那么其效果要远远超出试用期间获得的“报酬”。要确信自己的提议基于以下几点：

(1) 自信能满足职位要求；

(2) 相信未来雇主在试用期后能聘请你；

(3) 得到这一职位的决心。

8. 了解未来雇主的业务。在申请工作之前，应充分研究与此工作相关的知识，使自己彻底熟悉这门业务，并在简历中叙述你对此行业已有的认识。这样的准备能让人印象深刻，而且还显示出你具有想象力，以及对此职位真正感兴趣。

记住，真正赢得官司的律师并非是最懂法律条例的人，而是对案件具有充分准备的那一位。如果你能做好充分的准备并陈述出适当的理由，就已经有个事半功倍的良好开端了。

简历不要写得过长，雇主物色合适的求职者所花费的心思，和你为了获得工作而花费的心思一样多。实际上，多数最成功的雇主之所

以能成功挑选合适员工，就是因为他们有能力挑选合格的人，他们当然希望得到所有相关资料。

此外还要牢记一点，整洁悦目的简历足以表现出你是个细心努力的人。我曾经帮助几位客户准备过简历，这些出色的简历竟然使应聘者不需经过面试就获得了工作。

完成简历之后，要把它们整齐地装订起来，并按照以下格式书写或打印出来：

个人简历

申请人：罗伯特·史密斯

拟聘职位：布兰克公司总裁私人秘书

每次提交简历时都要记得更换相应名称。

这种明确个人需求的应聘方式一定会引起人们的注意。把简历整洁清晰地打印在好纸上，用硬纸做简历封面，而且如果同时应聘几个公司的话，要记得更换封面上的相应名称，并记得将照片贴在简历中。严格按照这些要求做，并且根据自己的想象力进一步充实简历内容。

成功的推销员懂得用心修饰自己，他们了解给人留下第一印象的重要性。你的简历就是自我的推销员，给它穿上一套漂亮的外衣，在求职的时候，它就能给未来的雇主留下与他人相比更深刻鲜明的印象。如果你搜寻的职位值得拥有，就应该用心去追求。而且，如果你在向雇主推销自我时用个人特点打动了他，那么你可能会获得更高的薪水，往往会超过用通常的求职方式得到的最初薪水。

如果你是通过广告或职业中介求职，那么请代理机构使用你制作的简历副本去推销，这会让代理人和未来的雇主更好地了解你。

如何获得理想职位

每个人都喜欢从事最适合自己的工作。画家喜欢画画，工匠喜欢动手工作，作家喜欢写作。缺少这些天分的人则钟情于工商业。如果说美国人能做好任何事，那么人们所从事的职业范围就很广阔了，从农耕土作到制造业、营销业等各种职业。

第一步，明确自己究竟想从事哪种工作。如果这个职业还不存在，或许你可以自创一个。

第二步，选择好你想为之效力的某个公司，或者某个人。

第三步，研究未来雇主的政策、人事和晋升机会。

第四步，通过分析自我、分析自己的天分和能力来明确自己能做什么，并设法展示出你自认为可以成功提供的个人优势、服务和构想。

第五步，不要只想着有个“工作”，不要考虑是否有机会，不要抱着“你可以给我一份工作吗？”这样的惯性思维。而应该多关注自己能做什么。

第六步，一旦心中有了计划，立刻请有经验的写手将其按照清晰的条理详尽地落实到干净纸上。

第七步，把计划交给有权威的人士后就不用管了，他会帮你解决剩下的事情。每个公司都希望得到有价值的人才，无论是出主意、想点子、提供确切服务的人，还是仅仅处理“关系”的人，只要是人才，都会得到青睐。任何一个公司都会愿意接纳那些具有对公司有利的明确行动计划的人才。

这个过程可能需要你花费几天或几周的额外时间，但你所获得的不同收入、晋升机会和被认同程度，将帮助你节省几年辛苦工作赚取微薄收入的时间。这种方式优点颇多，其中主要在于，它能让你在实现某个具体目标时，节省1年至5年的时间。

每个一开始就这样做或“半路”开始采取这种做法的人，经过深思熟虑和精心策划后也会取得事半功倍的效果（当然，除了“皇太子”这样的人之外）。

工作关系如今成了伙伴关系

未来最好的自我推销者，必须认识到雇主与雇员之间关系的变化。

雇主与雇员的未来关系会更像一种自然的伙伴关系，其中包括：

1. 雇主；
2. 雇员；
3. 他们共同服务的客户。

这种个人推销的方法之所以被称为新颖，原因有很多。首先，未来的雇主和雇员可被当作共事者，他们共同为公众提供有效的服务。过去，雇主与雇员之间总是针锋相对，双方极尽所能地讨价还价，而他们没有考虑过，归根结底他们各不相让的受害者是第三方——他们共同服务的对象。

那些叫嚣个人优势和利益的人们从各个方面践踏公众的权利，而美国的经济大萧条正是来自这些受伤害公众的强烈抗议。当经济萧条的残骸逐渐褪去，商业就会复苏并恢复平衡，买卖双方都会认识到

自己不再拥有特权去和共同服务的第三方进行讨价还价。未来真正的雇主将是大众，每一个在寻找有效推销自我服务的人都应在心中牢记这一至上真理。几乎美国的每一条铁路线都遇到了财政困难。如果某位居民不记得火车发车日期，跑到售票处去咨询开车时间，那他是否会被告之去看告示牌，而非受到有礼貌的接待，从而获得详尽信息呢？

有轨电车公司也都经历过变革时代。不久之前，电车上的售票员还骄傲地跟乘客争论不休。现在，很多有轨电车的路线都已被改变，乘客们转去搭乘公共汽车，而汽车司机是“最有礼貌”的人。

全国的有轨电车路线都因被弃用而生锈，或者干脆就被取代。在有轨电车依然运行的路线上，乘客们也已不用再争抢位置了，即使有人站在街区中间招呼汽车，司机也会欣然前往搭载客人。时代变化多大呀！这正是我力图强调的地方。时代在改变！这种改变不仅折射出了铁路售票处和有轨电车的改变，而且还反映出了生活中方方面面的改变。使公众受辱的政策现在已经完全过时了，反而以“先生，我很乐意为你效劳”的政策所取代。

在过去几年间发生的巨大变化中，银行家可能略微了解一点。现代银行官员或职员已经不像十几年前那样无礼了。在过去几年中，某些银行家们（当然并非全部）执行了严厉的待客政策，致使每个企图向银行借款的人不寒而栗。在经济萧条期间，成千上万家银行的倒闭，促使过去那些曾经封闭自己大门的银行家，纷纷打开了昂贵的桃木大门。他们现在坐在开放的办公桌后面接待任何一个来访者，无论对方想存款，还是只想过来见个面聊聊天而已。银行里的气氛现在也已变得更加亲切、更加体贴。

过去，客人们都已习惯于站在角落处等待，等着银行职员结束和朋友间的会晤，等着经营者办完存款事务，然后才去排队。在推崇服务当先的彬彬有礼之士管理下的连锁商店，虽然缺少给客人用的自动擦鞋机，但已经将过时的商人推到后台去了。岁月如梭，永不回头了！

“礼貌”和“服务”是现今销售行业的流行用语，与其说它们适用于那些雇主，倒不如更直接地适用于那些正在推销个人服务的人们。因为归根结底，雇主与雇员都将服务于大众。如果他们不能提供良好的服务，那么就会付出失去优先服务的代价。

我们都还记得，过去检查煤气表的人会用几乎能敲碎玻璃的力气重重地敲门。在门被打开的刹那，他会径直闯进去，板着面孔仿佛在说：“为什么让我等这么久才来开门？”这一切都在发生着变化。现在，查表者已经变成了“乐意为你效劳”的绅士。在煤气公司认识到

自己那板着脸孔的查表人，正在累积永远也清偿不完的债务之前，燃油工厂那有礼貌的销售人员已经出现在客户面前，并且使公司生意兴隆了。

在经济萧条期间，我曾在宾夕法尼亚州无烟煤区住了几个月，主要研究煤炭工业衰败的原因。在诸多重要发现之中，经营者和其员工的贪婪才是导致生意衰落的主要原因，也是导致矿工失业的主要原因。作为所有受雇人员代表的劳工领袖过分热心了，在这样一群人的压力下以及在经营者谋取利益的贪婪下，无烟煤生意状况迅猛下降。煤炭经营者和其员工为了维护己方利益互相讨价还价，最终导致哄抬了煤炭价格。然而，他们最终还是发现，自己为燃油设备的制造商和原油产销者提供了可观的业务。

很多人都曾在《圣经》中读到过“罪恶的报应就是死亡”这样的句子，却很少有人能发现其中的含义。迄今为止的几年，全世界都受制于武力，但从布道角度来看，这可能会被称为因果报应，“无论一个人种下什么因，都会得到相应的果”。

没有什么能比得上经济大萧条更广泛、更有效果了，这也不可能只是一种“巧合”。经济萧条背后一定会有隐藏的原因。更主要的是，导致经济萧条的原因直接起源于全世界人民企图“不劳而获”的习惯。

这不应该被错误地理解为，经济大萧条代表着一种世界被武力迫使着无劳而获的结果。真正的问题在于全世界都拨撒下了错误的种子。任何一个前辈都明白，他不能因为种下蒺藜而收获谷物。在第一次世界大战爆发时，全世界人民开始种下了数量和质量都不适当的服务种子。几乎每个人都投身于试图不劳而获的娱乐消遣中。

提出这些现象的目的在于，引起那些打算推销个人服务的人们的关注，我们之所以处在目前这样的环境中，我们之所以仍然陷于目前的身份中，完全因为我们自己的行为！如果因果原则的确存在，那么能控制商业、金融和交通的因果法则一样也能控制个人，并决定其经济地位。

你的“QQS”等级

我们已经清晰地描述了高效且持久地推销自我服务的成功原因。如果不对那些原因加以研究、分析、理解和应用，那么谁也不可能有效且长久地推销个人服务。每个人都必须做好自我推销工作，你所提供的服务质量、数量和服务中体现出来的精神，从很大程度上决定了

你所获得的薪水和聘用期限。为了有效推广个人服务（意即在愉悦的工作环境和满意的报酬下稳定长久的工作），就必须采用并遵循“QQS”公式——即质量（Quality）、数量（Quantity）、再加上适当的合作精神（Spirit），合在一起就是完美的服务推销模式。请记住这个QQS公式，而且还要进一步实际应用它，直到将其变成一种习惯！

为了确保充分理解这个公式的含义，我们来具体分析一下：

1. 服务质量应被理解为，以永远追求更高效率为目标，以最有效的方式完成与你的职位相关的各个细节工作。

2. 服务数量应被理解为，将随时提供尽可能的服务当作一种习惯，目的在于通过实践和经验培养出更高超的技能，以提高服务数量。这里再次强调了习惯的重要性。

3. 服务精神应被理解为，一种愉快和谐的行为习惯，它能促进同事间和上下级间的合作。

足够的服务质量和数量，并不足以为你维持长久的推销服务的市场。你提供服务的行为或精神，才是决定你所获薪水与工作能否持久的重要因素。

安德鲁·卡耐基在讲述成功推销自我服务的因素时，特别强调了这一点。他一再重复强调和谐相处的重要性。他着重指出这样一个事实，如果员工不能带着和谐的精神投入工作，无论他的工作质量多么高效、工作量有多么庞大，都不会被长久雇佣。卡耐基先生执意要求每个人都要“和蔼亲善”。为了证明自己极为重视这一优秀品质，他让很多愿意遵守这一标准要求的人成为了富翁。而那些不能按此要求做事的人，则只能给他人让位了。

我们已经强调了个性愉悦的重要性，因为这个因素能使人们带着正确的精神投入为他人服务的工作中。如果一个人具有令人愉快的个性，且能以和谐的精神服务大众，那么这些优点往往能够弥补其服务质量和数量上的缺陷。不过，令人愉悦的行为是无可取代的。

服务的资本价值

如果一个人的收入全部来自推销个人服务，那么他和出售商品的商人完全一样，不仅如此，这种人遵循的规则也和出售商品的商人如出一辙。

我们一再强调这一点，因为大多数以推销自我服务维持生计的人们错误地认为，自己不必同出售商品的商人一样，去遵守本应该遵循

的行为准则和责任。推销个人服务的新方式实际上已经迫使雇主和雇员结成了伙伴关系，通过这种联盟关系，他们双方都要考虑第三方——他们共同服务之大众的权利。

“去索取”的推销时代已经过去了，取而代之的是“去付出”式的推销服务。商业上的高压方式最终会随风散去，而且，永远也不会再回来，因为未来的商业模式都是以不需任何压力的行为模式在进行。

大脑的实际价值是由你创造的收入（通过推销个人服务）多少来决定的。出于合理评估，一个人的年收入仅代表资本价值的6%。因此，用你的年收入乘以16.66就应该能够代表你提供服务的合理资本价值。金钱只占每年的6%，远远低于大脑的价值，通常情况下它的价值要低得多。

如果能有效地推销你的“大脑”，那么它所表现出的资本形式，比推销商品创造的资本价值更大。因为大脑永远不会因为经济不景气而贬值，而且这种资本也不会被窃取，更不会被挥霍一空。此外，除非与智能大脑相结合，否则经营企业必备的资本就会如沙砾般分文不值。

失败的31个主因

生活的最大悲剧就是，人们努力地尝试，却屡试屡败！和极少数成功的人士相比，悲剧就在于失败者为大多数人。

我曾分析过数千名不同类型的人，其中98%的人都在“失败者”之列。归根结底，是文明程度和教育体系存在着根本错误才导致了这么多人殊途同归。不过，我写此书的目的，并非为了讨论当今世界的对与错。若要讲清楚这个问题，估计需要长篇大论一番才行。

诸多分析表明，有31个原因导致多数人过着失败的人生，而另外13个原则可帮助人们积累起财富。本章中，我们将详细阐述导致失败的31个主因。仔细阅读这些内容，逐一对照自己，以便找出阻碍自己获得成功的失败因素。

1. 不理想的遗传基因。如果大脑天生有智力缺陷，那么几乎没有什么办法可以弥补。这种思想又提供了唯一可弥补缺陷的方法——借助于“智囊团”的帮助。然而，从好处来看，这是31条失败之因中唯一不能被轻易纠正的缺陷。

2. 缺乏明确的人生目标。没有中心目的或明确目标地去奋斗、去努力的人，就没有成功的希望。在我分析过的人中，98%的人都属于此类，或许这正是他们失败的主要因素。

3. 缺乏雄心壮志。我们认为，那些不想出人头地、不愿付出代价的人，就不会获得成功的希望。

4. 教育不足。这种缺陷相对来说比较容易弥补。经验表明，最有教养的人通常是那些能够“自力更生”或自学成才的人。一纸文凭并不足以使一个人拥有教养。任何一个受过教育的人，都懂得在不侵犯他人利益的前提下获得自己想要的东西。教育不仅需要得到知识，而且还要懂得如何持久有效地应用知识。人们之所以能得到回报，不仅是因为他们了解知识，更重要的是通过实践应用知识而了解了一切。

5. 缺乏自律。纪律来自自我控制，这就意味着一个人必须学会控制所有消极思想。只有先控制好自我，你才能控制周围一切。自制是人类面对的最艰难的任务。如果无法战胜自我，就会被自我征服。站在镜子前面，一个人就可以同时看到自己最好的朋友和最大的敌人。

6. 疾病缠身。如果没有一个健康的好身体，任何人也享受不到成功的喜悦。导致身体不健康的很多原因都是可以被掌控的。其中，主要原因有：

- (1) 摄取太多不利于健康的食物；
- (2) 错误的思考习惯；持消极态度表达负面思想；
- (3) 误用或滥用性行为；
- (4) 缺乏正确的体育锻炼；
- (5) 由于不正确呼吸导致缺乏新鲜空气供应。

7. 童年时期不良环境的影响。“根不正，树必斜”。多数有犯罪倾向的人，其错误行为都是由童年时期接触的不良环境和交友不慎造成的。

8. 拖拉。这是导致失败最常见的一个因素。每个人心中最阴暗的角落里都存在着“拖拉老人”，伺机破坏任何一个成功机会。我们中多数人之所以一生平庸，正是因为一直都在等待“适当时机”去做那些值得做的事情。千万不要等待，因为永远不会出现恰当的时机。从现在开始做起，利用唾手可得的任何一个工具，在慢慢进行的过程中，你还会遇到更好的工具。

9. 缺乏恒心。不管做什么，大部分人开始时都满怀信心，却不能善始善终。此外，人们一旦遭遇失败的信号，立刻就会选择放弃。恒心是没有替代物的。将恒心、毅力当作警钟长鸣的人，会发现“失败老人”终会疲惫且自行退出。失败永远无法与恒心、毅力相抗衡。

10. 消极的个性。因为个性消极而拒人于千里之外者，不会有成功的希望。成功来自力量的运用，而力量则通过与他人的合作而产生。消极的个性无法促成这种合作。

11. 缺乏对性冲动的控制。在所有驱使人类采取行动的动力中，性冲动的力量最大。正因为它是一种最强烈的情绪，更应受到良好控制，既而转化成其他形式的能量。

12. 无法控制“不劳而获”的欲望。这种投机本能促使成千上万的人走向失败。1929年华尔街股市大崩溃就是一个很好的例证。

13. 缺乏果断的决策力。成功人士一般都能果断作出决策，然后如果有必要，再慢慢改进。失败者往往花费很长时间才能作出决策，但很快又会轻易改变，而且频繁地改变。犹豫不决和拖拖拉拉是一对双胞胎兄弟，只要找到其中一个，就一定会发现另一个。因此，必须在它们尚未将你束缚在失败的车轮上时迅速消灭干净。

14. 具有6种基本恐惧的一种或多种。我们将在随后的章节中详细分析这些恐惧。在有效推销自我服务之前，你必须要先掌握控制它们。

15. 选错配偶。这也是失败常见原因之一，婚姻关系使两个人保持着亲密的接触。如果婚姻不和谐，失败也会接踵而至。此外，因此而导致的失败将使人更加痛苦、不幸，甚至会摧毁所有的雄心抱负。

16. 过分谨慎。没有选择机会的人，通常只能拣别人挑剩下的机会。过分谨慎和不够谨慎一样不可取，这两者都应是我们要防范的极端表现。人生本来就充满着各种偶然成分。

17. 选错事业伙伴。这是事业失败的主要原因之一。在推销自我时，你应该非常谨慎地选择老板，好老板能够激励人，而且他本人也应该是智慧和成功的化身。我们会效仿身边接触最多的人，故应选择那些值得效仿的雇主。正所谓“近朱者赤，近墨者黑”。

18. 迷信与偏见。迷信也是一种恐惧，同时它还是无知的一种体现。成功人士胸怀坦荡，无所畏惧。

19. 职业选择错误。任何一个从事着不喜欢的工作的人，都不可能获得成功。推销自我的最关键一步在于选择一个自己喜欢的职业，并全身心地投入进去。

20. 缺乏专一目标。“万事通”的人很少能够有一个专长。集中精力，明确自己的主要目标。

21. 肆意挥霍的习惯。挥霍无度的人不可能获得成功，主要因为这样的人永远都会面临贫穷的恐惧。要养成节俭的良好习惯，定期从收入中拿出一定比例的钱做储蓄，以备后用。存在银行里的钱能让一个人在推销个人服务的谈判中更有底气。如果没有金钱做后盾，就必须接受别人的安排，而且还要欣然接受、不能有怨言。

22. 缺乏热情。没有热情的人也就没有说服力。而且，热情具有一种感染力，拥有热情并能适当控制热情度的人，通常都是人群中最

受欢迎的人。

23. 不够宽容。心胸狭隘的人很难取得任何进步。不够宽容说明一个人不积极获取知识。那些在政治、宗教、种族等方面具有不同观念的偏执形式最有危害。

24. 放纵。最有害的放纵形式是暴饮暴食、性欲放纵。哪种形式的放纵都是危害成功的致命因素。

25. 不善于合作。多数丧失生活中地位和机遇的人，都是因为这个缺点，而非其他原因。这是一个任何商人或领导者都不能容忍的缺点。

26. 非自身努力而得来的力量（如富贾的子女以及并非靠自己努力而得到的财产继承人）。并非通过长期努力而轻易得到的力量，通常都会破坏成功。一夜成名的暴富比贫穷更可怕。

27. 蓄意不忠。诚实是一种不可替代的品质。受无法控制的环境因素影响，一个人可能会暂时不忠，但不会造成永久性的破坏。然而，如果一个人蓄意不忠，就无可救药了。他的行为迟早会被发现，并将付出永远失去信誉的代价，甚至是失去自由的代价。

28. 自私和虚荣。这些特质就像亮起的红灯信号一样，警告人们离远一点。这两者都是妨碍成功的致命因素。

29. 猜测，而非思考。多数人都因漫不经心或过于懒散而不愿费心搜寻为思考而备的事实。他们喜欢根据猜测或仓促得出的“结论”而行事。

30. 缺少资本。这是初次创业者失败的常见原因。没有足够的资金储备做靠山，就无法承受失败的打击，无法在逆境中求生存，更不可能建功立业。

31. 你还可以罗列上文中没有提及的自身失败经验中的原因。

这三十条导致失败的主要原因就体现出了人生的悲剧，那些努力过但却遭遇失败的人真正品尝了人生悲剧。你如果能引导熟悉自己、了解自己的人来共同审视这些失败因素，并一一对照你的自身情况，那么将会受益匪浅。如果你单独对照以上内容审视自己，也一定会有所帮助。多数人都不能从他人的角度全面审视自己，你可能也是其中之一。

古人云：“知己知彼，百战不殆！”如果你想成功地推销产品，就必须了解这种商品。推销自我也是同样的道理。你应当详细了解自己的弱点，才能做好弥补工作或者干脆彻底摒弃；你还应该了解自己的优点，在推销自我时就能更多地关注优势了。只有经过准确的分析，人们才能充分了解自己。

一个年轻人在向一家知名企业的经理推销自我、申请工作时，就显示出了其对自我一无所知的愚蠢一面。起初，他给经理留下了良好的印象，在经理询问他期望的薪水之前，一切进展还算顺利。他回答说没有既定的数目（表明没有明确目标）。经理接着说：“我们要在试用一周后才能确定给你的薪水。”

求职者回答道：“我不能接受这样的决定，因为我要拿到比现在还多的薪水。”

在商谈目前职位上加薪或寻求新职位之前，必须要确定自己的价值高于目前所得到的报酬。

想得到钱是一回事，任何人都想得到更多，但是自己的价值是否真值那么多则完全是另一回事！很多人都错误地认为，自己要求得到的就是自己的价值。其实，你的经济需求或期望与一个人的自身价值毫不相关。你的价值完全取决于你所提供服务的能力或激励他人提供服务的能力。

自我分析

在有效推销个人服务的过程中，一年一次的自我分析非常重要，就像每年都要对商品进行盘点一样。而且，年度分析应该体现出人们在减少缺点和增加优点。在人生道路上，一个人要么进步，要么原地不动，要么就退步。当然，我们的目标应该是不断进步。年度自我分析能体现出你是否取得了进步，如果是，进步的程度如何；它还能体现出你有没有退步。有效推销自我服务需要你不断前进，哪怕前进的步伐极其缓慢。

每年年末时，你都应该进行自我分析、评估，这样就可以根据分析结果，将需要改进的内容添加到新一年的改进计划中去。通过询问自己以下问题进行自我分析，还要在他人帮助下检查自己的答案，这样可以借助他人的眼睛更全面地审视自己，以保证答案的准确性。

自我分析测试题

1. 我是否实现了今年制定的目标？（你应该制定一个明确的年度目标，作为人生大目标中的一部分）
2. 我是否提供了力所能及的最好服务？或者，我能否改进这一服务？
3. 我是否提供了力所能及的最多服务？
4. 我是否在工作中一直保持着和谐的精神状态？

5. 我是否允许拖拉的习惯降低了工作效率？如果真这样，究竟影响到了什么程度？

6. 我的个性是否有所改进？是如何改进的？

7. 我是否自始至终贯彻执行了自己的计划？

8. 我是否在任何时候都果断明确地作出了决策？

9. 我是否让六种恐惧之一或更多，降低了工作效率？

10. 我是过度谨慎呢，还是不够谨慎？

11. 我与同事间是否保持着和谐愉快的关系？如果不那么愉快，责任完全在我，还是部分在我？

12. 我是否因为不够专注而浪费了精力？

13. 我是否能以宽容的胸怀面对所有问题？

14. 我以何种方式提高了自己的服务能力？

15. 我放纵过自己的哪种习惯？

16. 无论公开地，还是私底下，我是否表现出了自私的一面？

17. 我对待同事的行为是否能赢得他们的尊敬？

18. 我的判断和决策是基于猜测，还是基于准确的思维和分析？

19. 我是否遵循了提前安排时间、提前计划支出和收入的习惯？在这些方面，我是否太保守了？

20. 我把多少时间花在了徒劳无益的努力上，其实，原本可以用这些时间去做更有意义的事情？

21. 为了在来年更有效率，我该如何重新安排时间、改变习惯？

22. 我是否因做过使良心不安的事情而内疚？

23. 我在哪些方面提供了分内之外的更多、更好的服务？

24. 我是否对他人不公平？如果有，是在哪方面不公平？

25. 如果我是自己未来的服务对象，那么我对得到的服务满意吗？

26. 我选择的职业合适自己吗？如果不合适，为什么？

27. 我的服务对象对我满意吗？如果不满意，原因是什么？

28. 按照成功法则来看，我目前处于什么程度？

（评估时要公正、坦白，在评价完之后，让某个敢于准确评价你的人来检查。）

在阅读完和彻底了解了本章内容后，或许你已准备制定一个切实可行的个人服务推销计划了。本章将详细介绍制定个人服务推销计划所必需的每一个原则，包括领导者的主要素质、领导者失败的最常见原因、大有领导机会的行业领域、各行各业失败的主要原因，以及在自我分析中应该询问自己的重要问题。之所以讲述这些详尽准确的信

息，是因为所有准备通过推销个人服务开始积累财富的人都需要了解它们。那些失去财富或刚刚开始积累财富的人，只能通过提供个人服务来创造财富。因此，他们有必要掌握所有的信息，以便让个人服务换取最大回报。

本章提供的内容对那些在任何行业都想从事领导工作的人来说，具有不可琢磨的价值；对那些想在工商业领域内寻找管理职位的自我推销者来说，其价值更是不可限量。

完全理解并掌握此处涵盖的所有信息，将有助于你更好地推销个人服务，还有助于你提高分析能力和判断能力。这些信息对人事主管、人力资源部经理和其他负责招聘、选拔员工的经理及维持管理效率的经理，更是无价之宝。如果你心中尚有疑虑，那就拿出纸笔回答那28道自我分析问题，以证实其可靠性。

寻找致富的良机和方式

我们已经分析了积累财富的原则，自然就会产生这样的疑问：“从哪里才能找到应用这些原则的适当机会呢？”很好，我们现在来仔细研究一下美国为那些渴望致富的人提供了些什么。

首先，让我们所有人都要记住，在我们生活的这个地方，每个奉公守法的居民都能享受不同于世界其他地方的思想自由和行动自由。然而，我们当中多数人都不曾思考过这种自由的优点。我们从未将自己的无限自由与其他缩减人民自由度的国家相比较过。在这里，我们拥有思想上的自由，选择和享受教育的自由，宗教自由，政治自由，生意、专业或职业选择的自由，不受干扰地囤积并拥有任何财产的自由，选择居住地的自由，婚姻自由，不同人种都享有平等机会的自由，州际间旅行的自由，选择不同食物的自由，力争达到人生中任何一个我们有所准备阶段的自由，甚至是为当上总统而做的准备。

我们还拥有其他形式的自由，但这些阐述仅仅如井底之蛙所窥视到的天空一角，在更广阔的领域内还有很多机会。无论你是在美国本土出生，还是从国外移民过来，这些自由的优势都显而易见，因为美国是唯一一个能保证全民享有同等权利的国家，任何一个居民都可享受种类繁多、范围广泛的自由！

接下来，我们再统计一下广泛自由所带给我们的某些恩惠。以美国单个普通家庭为例（指平均收入家庭），对每个家庭成员从这片肥沃的热土上得到的恩惠概括如下：

1. 食物。 在思想和行为自由之后，随之而来的就是食物、衣服和住所这三个满足人类生活的基本需求。由于美国人的自由无处不在，因此普通家庭也能在家门口随意挑选世界各地的食物，而价格却不会超出经济承受力。

一个远离食物生产地，住在美国纽约时代广场中心地段的两口之家，在经过仔细盘点早餐花费后，竟得出了以下惊人的结果：

食物品种	早餐桌上的费用
佛罗里达州的葡萄汁	2
堪萨斯州农场的早餐麦片	2
中国的茶叶	2
南非的香蕉	2.5
堪萨斯州农场的面包土司	1
犹他州的新鲜土鸡蛋	7
古巴或犹他州的糖	0.5
新英格兰地区的奶油和乳酪	3
总共	20元

在这个国家，获得食物并非难事，一家两口能以低廉的价格享受应有尽有的美味早餐！仔细看看，这个早餐桌好象变魔术一样，将来自中国、南非、犹他州、堪萨斯州、新英格兰地区等不同地方的食物汇集到一起，在美国最拥挤的核心地段，等待着主人的享用，其成本低到任何一个廉价劳动者都能承受的地步。

这个价格里还包含着所有联邦税、州税和国税！这里还要说明一点，政客们在向选民拉票时并没有提及这个赋税问题，因为老百姓一直背负着沉重的赋税。

2. 住所。这个家庭住在温暖舒适的公寓里，冬有暖气夏有空调，照明有电灯，做饭有煤气，所有花费大概每个月在65美元左右。在一个小城市里，或者在美国人烟稀少的地区，这样一个公寓每月大概只花20美元左右。

他们早餐时吃的面包土司可以用电烤箱烤制，需要花费几美元；公寓要用吸尘器打扫，也需要花点电费。厨房和浴室里24小时都有冷热水供应，食物可以放在电冰箱里保存。只需将某些方便的小电器接通墙上的固定插座，妻子就可以卷头发、洗熨衣服了；而丈夫则可以使用电动剃须刀来刮胡子。他们无需花费太多钱，仅仅打开收音机或电视机，就可以随时收听、收看世界各地的娱乐节目。

公寓内还有很多其他便利设施，上文中叙述的内容为我们提供了清晰的概念，证明了美国人所享受到的充分自由（此处决非政治或经济宣传。）

3. 衣服。在美国任何地方，妇女每年在服装上的花费不超过200美元，就可以穿上舒适、整洁的服装；而男士的服装支出可能略微少一点。

以上只提到食物、住所和衣着这三种生活必需品。普通公民只需每天不超过8个小时的劳动，就可以得到其他更多的权利和优势，甚至可以拥有一辆家用轿车。有了汽车，我们就可以用很低的花费到处逛，想去哪里就去哪里。一般的美国人还拥有其他国家人民不曾享受的财产安全权利。人们可以将多余的钱存在银行里，一旦银行倒闭，还可享受国家政策保护。如果一个美国人想出国旅行，无需护照和签证，他可随心所欲地到处走。而且，只要财力状况允许，他可随意搭乘火车、汽车、飞机、游轮等交通工具。而在德国、苏联、意大利和欧洲，以及东方其他一些国家，人们不可能以如此多的自由、如此少的花费到处去旅行。

提供幸福的“奇迹”

我们经常听到政客们在乞求选票时到处宣扬美国人的自由，可是却很少听到他们花时间和精力去分析研究这种“自由”的来源和性质。既非别有用心，也没有怨恨的表达，更没有不可告人的目的，我只是有幸坦率地分析了这一神秘、抽象且被极大误解的“某种东西”——它赋予了每一个美国公民更多的恩惠、更多积累财富的机会、更多的自由，远远超过了其他国家。

我有权利分析这种无形力量的来源和性质，因为25年来，我已经认识了很多在组织这种力量的人，以及很多目前正在维护这种力量的人。

资本就是惠泽人类的神秘施主！

资本并非单纯仅指金钱，更多的是指周密组织、智力超常的各种群体，其成员善于为公众利益和自我利益制定出有效利用金钱的计划和办法。

这些群体涉及各个领域，包括科学家、教育家、化学家、发明家、商业分析家、广告人、运输专家、会计师、律师、医生等工商业各个领域内具有专业知识的人才。他们率先在各个领域内努力尝试新鲜事物，担当着开辟新路的先锋。他们支持着大学、医院、公立学校

的发展，他们修建优质新路、出版报纸、出资支持政府、关照为人类进步作出贡献的大多数人。总之，资本家是人类文明的大脑，因为他们供应着包括教育、启蒙运动和人类进步在内的整个组织机构。

如果没有大脑的控制，金钱就是个危险物。只有正确地使用金钱，它才能为人类进步作出重要贡献。如果有组织的资本没有注入到机械、船运、铁路和受过培训的大量设备操纵者身上，那么文中描述的简单早餐就不可能以如此低廉的价格或以任何合理的价格，被送到纽约某个家庭的餐桌上。

不妨想象一下你在没有任何资本帮助的前提下，负责收集各种食物，为纽约市区某个家庭提供一顿上文叙述的简单早餐。为了喝上一壶茶，你要不远万里到中国或印度去一趟。除非你是个游泳好手，否则在还没游完一个来回时就已累得筋疲力尽了。接下来，你又会碰到另一个问题：即使你是个能横渡大洋的壮汉，又该如何好好使用手头的金钱呢？

为了得到蔗糖，你还要不辞劳苦地游到古巴，或者长途跋涉到生产糖用甜菜的犹他州某农场。即便如此，你可能也会空手而归，因为糖的产出需要有组织的劳动和资金，更不用说在进行提纯蔗糖以及将蔗糖运送到美国人家庭早餐桌上的过程中都需要什么投入了。

将鸡蛋从附近的生产基地运送到纽约市并非什么难事，但你要想在餐桌上喝到两杯葡萄汁，就必须千里迢迢地跑到佛罗里达州。

若想在餐桌上见到四片用多种面粉制作的面包，你还得到堪萨斯州去。

谷类食物也只能从菜单中被去掉了，这是因为，如果没有一群训练有素的人精耕细作，以及用适当的机械设备进行加工，你根本就得不到它们。而耕作和加工都少不了资本的投入。

休息一下，你又要再次出发前往南美洲，到那里摘些香蕉，返回途中可以就近找一家奶牛场，买点黄油和乳酪。然后，纽约市的家人就可以坐下来准备享用早餐了，而你则完全依靠自己的劳动采集到了这顿丰富的早餐！

看起来好象很荒唐，不是吗？不过，在没有资本支持的前提下，要想将这些简单的食物送到市中心，唯一可行的方法就是按照上述过程进行。

为了这顿简单的早餐，修建并维护铁路及运输船只的资金数额实在太大了，简直超乎常人想象。它可能会花费数亿美元，如果再加上培训驾驶轮船和火车的高素质劳动力，更是远远不止这个数目。不过，运输只是现代文明的部分需求。在变成可被输送的商品之前，总要先播下种子待其成长，或者经过加工为进入市场做好准备。这个过

程更是需要数百万美元用于购买设备、机器、包装箱、市场推广等费用，以及为无数男女职员支付的薪水。

轮船和铁路不会自动从地底下冒出来，它们是响应文明的召唤，通过一群具有想象力、信念、激情、决心和毅力的人发挥善于组织的聪明特长，经过艰苦劳动才最终创造出来的。这些人便是所谓的“资本家”，是制造、生产、提供有益服务，谋取利益和积累财富的欲望激励他们获得了这些成就。而且，因为他们提供了文明赖以生存的服务，所以才会走上这条致富道路。

为了让这个记录更加简单、更易被理解，我又增加了如下内容：这些资本家与我们当中大多数人曾经听说过的某类演讲家是同一种人，他们的演讲往往像肥皂剧一样繁杂冗长。这群人还和那些激进分子、诈骗犯、不诚实的政客以及转嫁责任的劳工领袖一样，被指为“掠夺利益者”或“华尔街强盗”。我既不想为谁而辩护，也并非将矛头指向某群人或某些经济系统。当我提到“转嫁责任的劳工领袖”时，既没打算谴责集体谈判的形式，目的也不在于给所有被称为资本家的人提供一纸健康证书。

25年来，我一直虔诚地致力于实现撰写本书的目的，这个目的在于向所有渴望求知的人提供最可靠的成功哲学。通过这一哲学，每个人都可以实现致富目标。在这个问题上，我分析出了资本运作的“经济优势”，主要出于两个目的：

1. 所有渴望财富的人都必须承认并运用这种社会制度，因为它支配着一切财富的使用渠道，无论这些财富有多少。

2. 一些政客和煽动人心的人在谈及有组织的资本时，仿佛将其当作某种有毒的东西一样。渴望致富的人必须清醒地认识到与此相对立的另一面。

美国社会是一个资本主义社会，通过运用资本运作才得到了发展。我们当中许多人声称自己拥有享受自由和平等的权利，许多人渴望在美国成为富翁，无论怎样，我们都应该了解：如果资本经营没有为我们提供这些自由和机会，那我们永远也得不到它们。

二十多年来，激进分子、自私自利的政治家、诈骗犯、邪恶的劳工领袖，有时甚至是宗教领袖们，对“华尔街人士、货币兑换商（尤指按官价从事交易的）、银行家、金融家和大商业主们”指指点点，已经成了一种颇受欢迎的消遣娱乐。

这种进行资本运作的练习变得如此普遍，以致于在经济大萧条时期，我们目睹了简直让人难以置信的一面，高层政府官员们与卑鄙的政客以及劳工领袖相互勾结，公开宣称要扼杀使美国工业成为全球首富的系统。这种勾结既具普遍性，又有计划性，它使美国已有的经济

萧条状况更加恶化、更加久远。它还削减了几百万人的工作机会，因为这些工作都是支持国民经济的资本主义体系和工业体系中的一部分。

通过公开批评美国工业体系的言论，在政府官员和某些正在努力谋取私利的利己主义者之间那不同寻常的勾结联盟期间，某种工会领袖又加入到政客们的力量中来。他们表示愿意以提供选票的方式换取一项立法，其法案旨在允许人们通过人数众多的有组织力量从各个行业中攫取财富，而不是用以相应劳动换取相应报酬的更好方式来赚钱。

全国各地的男男女女们，仍然乐此不疲地投身于这项期望不劳而获的流行消遣活动中。他们当中有些人与工会联合，希望通过工会缩减工作时间，并得到更多报酬！而其他的人根本就不用不辞辛苦地去工作。他们梦想着政府能减轻工人负担，从而坐享其成。他们对享受自由权利的观念彰显于整个纽约市，一个“减轻受益人压力”的群体对邮政局长进行了控诉，因为他们常常在早上7点钟被前来派发政府救济支票的送信人吵醒。他们希望将送信时间推延到上午10点钟。

如果你像其他人一样，相信只要自发地组成团体且梦想着少付出多收获，就可不费力气地积聚财富；如果你像某些人那样梦想着清晨的美梦不受打扰，就能收到政府发放的救济金；如果你也是其中一个相信用选票与政客交易以使其通过某项法案，让自己获允攫取公众财产的人，那么就可以安心地坚持自己的信念，相信一定不会有人来打扰你。因为这是一个自由的国家，每个人都可以随心所欲，在这里几乎人人都能不费力气地活着，还可以不做任何事情地享受着生活。

然而，你还应该了解虽然多数人都在炫耀这种自由，却鲜有人真正理解其中的真理。尽管它很伟大，尽管每个人都能触手可及，尽管它有许多的优先权，但它不会、也不可能让人们不劳而获。

只有一种可靠的方法能让人们积累并合法地占有财富，那就是提供有益的服务。迄今为止，任何一种社会制度都不允许人们仅凭劳动力数量就能积累起财富，也不可能不通过相应的等价交换就能致富。

有一条原则被称为经济法则！这条原则并非只是一个理论，而是一条任何人都推不倒的真理。

标出这条原则的名称，并牢记于心，因为它比所有政客和各种政治机器的力量都要强大。它已远远超出所有工会组织的控制，任何行业的政治煽动家或自诩的领导人都无法动摇、影响或收买它。此外，它还有一双“全智慧眼”和完美的“记账系统”，任何一个试图不劳而获的人所进行的每一项交易都被它准确无误地记录在册。审判员迟

早会出现，无论你是个大人物，还是个小人物，你所做的一切都要接受它的审查、核对。

赋予美国人自由的这一体系——或被称为“华尔街”，或被称为“大商业”或“资本掠夺群体”。无论你怎么称呼它，它都代表着一群理解、尊重并善于运用这条强大经济原则的人！他们的金融持续政策完全取决于对这条法则的尊重。

多数居于美国的人都喜欢这个国家，喜欢这种资本主义制度，喜欢这里的一切。我必须承认，据我所知没有比这里更能发现致富机会的国家了。从其行为和事迹来判断，这个国家里还有一些人并不喜欢这种制度。当然，这也是他们的权利。如果他们不喜欢这个国家、这种资本主义制度、这些无穷的机会，他们完全可以离开！世界上还有很多其他国家可以让人们享受自由，利用某个并不特殊的机会积累财富，如德国、苏联、意大利等。

任何一个诚实的人都能在美国找到自由和积累财富的机会。当一个人寻找打猎比赛时，一定会选择猎物丰富的场地。当你寻找财富时，也一定会遵循同样的原则。

如果你想追求财富，那么不要忽视那些富有的国家，这些国家的女性每年在口红、胭脂和化妆品上的花费就已超过两亿美元。在这样一个资本主义制度下生活的人们，每年在贺卡消费上支出达5000万美元来表达对自由的感激！那些寻找财富的人们，在毁坏这样的资本主义体系之前，请三思而行！

如果你在寻找致富之道，请仔细考虑这个每年仅烟草消费就达数千万美元的国家，其中大部分收入均来自四个主要大型企业，它们致力于给国家建设者提供冷静因素。

我们通过各种途径来充分考虑这个国家，其人民不惜每年花费超过1500万美元来享受观看电影的乐趣，以及额外在白酒、毒品和其他软饮料、碳酸饮料等物品上付出的几百万美元的消费支出。

千万不要急于离开一个人们愿意甚至渴望每年拿出数百万美元看橄榄球赛、棒球赛和职业拳击赛的国家。

我们要采取一切手段留在这个习惯咀嚼口香糖和使用安全剃须刀片的国家，这两项消费的年支出均在百万美元以上。

同时，请记住，这只是积累财富的起步阶段而已。上面仅仅提到了一部分奢侈消费品和生活非必需品。但是要知道，生产、运输和销售这几项商品，就可以给几百万人提供稳定的工作，他们可以用自己的服务换取丰厚的回报，然后再自由购买各种奢侈品和生活必需品。

还要特别铭记，交换商品和服务的背后可能就隐藏着积累财富的大量机会。在这一点上，美国人享有的自由可起到帮助作用。没有什

么能阻止你或任何人为这些事业去努力。如果一个人具有超人的聪明智慧和丰富的经验，那就一定能成为大富翁！可能会有些不那么幸运的人，仅仅能拥有小额财富。哪怕只付出了些许努力，任何人都能凭借微薄之力在这个社会中生存下去。

所以，机会就在眼前！机遇就展现在你面前，等待着你走上前来尽情选择，然后创造属于自己的计划并付诸于行动，且要坚持到底！社会赋予每个人展现自我服务的机会，让每个人都可以根据自身提供的服务价值而获得相应财富。

这种“体制”不会剥夺任何人的权利，但它从来没有，而且永远也不会鼓励不劳而获。经济法则永远支配着这种体制，既不会承认，也不会容忍长期的不劳而获！

这个经济法则是一种自然规律！任何高级法庭也不会接受违背这条法则之人的控诉。这条法则对人类的奖惩分明，不会也不可能受任何人的影响！而且，这条法则无法被废止，它就像天上的恒星那样亘古不变，不仅如此，它还是其中一部分掌控此星系的系统。

有人会拒绝接受这条自然经济法则吗？

当然会有！这是一个自由社会，每个人都享有同样的权利，甚至包括无视经济法则的权利。

果真如此的话，又会怎样呢？

男人为了无视法律的公开目的而加入到武装力量中，借助这种武装力量来获取自己所需的东西。于是，便有了独裁者，有了为他们效忠的行刑队和先进的机关枪！

我们国家至今还没达到那个阶段！但是我们已经对此制度的运作方式有所了解。也许我们为自己庆幸，还没完全认清这个严酷现实。无疑，我们更愿意继续言论自由、行动自由，以及通过提供有益服务而积累财富的自由。

政府官员通过延伸人们攫取公共财产来换取选票的实际行为，有时会导致整个选举的落败，这是必然会发生的。当金钱被误用时，一定会被加倍地偿还。如果那些掠夺财富的人没有被迫清偿债务，那么他们的子孙后代也一定会戴着这个沉重的枷锁。想要逃避债务，是根本不可行的。有时，人们会为了增加薪水、减少工作时间的目的簇拥在一起。然而，有一点是他们无法办到的，关键是因为经济法则渗入其中，行政长官既要照顾老板，又要照顾员工。

从1929年到1935年这六年来，美国人民无论贫穷还是富有，几乎都没看到“老人经济”将工商业、金融业的所有业务移交给地方行政长官。这并不是一个好现象！它也不会提高我们对暴徒心理的尊敬，人们将各种理由放置脑后，一心想着不劳而获。

我们度过了这令人沮丧的六年，当恐惧慢慢走开，信念再次到来时，我们不能忘记经济规律多么无情地从富翁、穷人、弱者、强者、老者、少者身上索取的代价。我们也不希望再次经历这样的岁月。

这些结论并非短期总结出来的，它们是25年认真研究的结果，是从全美国最成功的人士和最不成功的人士身上分析总结出来的结果。

第七篇

（致富第七步）

决心：克服拖拉懒散的不良习惯

语言上的巨人常常是行动上的矮子。如果说得多，做得少，就会失去积累有用知识的机会，而且还会暴露出自己的计划和目的，被那些善嫉之流击败。

对25000多名经历过失败的男女进行准确分析后，其结果表明缺乏决心竟然排在30项失败主因之首。这并非仅仅是一个理论陈述，而是一个不容忽视的事实。

与果断决心相对的拖拉懒散，是每个人都必须战胜的公敌。

读完本书后，你将有机会检验自己迅速下定明确决心的能力，而且还准备开始将书中介绍的原则运用到实践中。对几百位财产达数百万美元的人做过分析后，竟然发现这样一个事实——这些人都有着果断决策的习惯，而且如果有必要改变决策，一定会缓慢地进行。而那些没有发财的人，毫无例外地保持着犹豫不决、朝令夕改的习惯。

亨利·福特的一个优秀品质，就是能够迅速果断地作出决策，而且不易再改变。福特先生的这一品质非常明显，以至于得到了顽固不化的名声。正是由于这个特点，当所有顾问和诸多买主劝他作出改变时，福特先生才能坚持制造出著名的T型车（这是全世界最难看的车）。

或许福特先生拖延了太长时间才作出改变，但从另一方面来看，在尚不需要改变车型的时候，他的坚定决心就已经创造出了巨额的财富。可以毫不怀疑地说，福特先生作出果断决策的习惯固然有顽固之嫌，但这种习惯毕竟要好于优柔寡断、朝令夕改。

多数无法实现积累足够财富以满足需求的人，通常都很容易受到他人意见的影响，他们让报纸和周围人的“闲话”代替自己的“思考”。“意见”是世界上最不值钱的商品，每个人都有一肚子的意见想说给愿意接受的人。如果你在做决策时受到这类人的影响，将很难成就任何事，更不可能将自己的欲望转变成金钱了。

如果你经常被他人的意见影响，最终将没有自己的欲望。

在开始实际应用文中陈述的原则时，要坚持自己作出决策并实施这个决定，不要让他人了解你的真实想法。不要告诉任何人，除非是你特别信赖的人、与你志同道合的那些“智囊团”成员。

亲密的朋友和家人虽然并非有意，但他们的“意见”和有时故作幽默状的嘲讽常常会阻碍我们的决策。很多人一生都挥之不去自卑

感，就是因为某些善意且无知的人用“意见”和嘲讽摧跨了他们的自信心。

你有自己的头脑，就要用自己的思维作出决策。在很多情况下，你需要从他人那里获取信息或事实真相，那么可以在不暴露意图的情况下不动声色地去获取这些信息或事实真相。有些才疏学浅之人喜欢给他人留下知识丰富的印象，这是他们的普遍特点。这类人通常会滔滔不绝地说，却不善于倾听。如果你想培养果断决策的能力，那就睁大双眼，竖起耳朵，闭上嘴巴。语言上的巨人常常是行动上的矮子。如果说得多，做得少，就会失去积累有用知识的机会，而且还会暴露出自己的计划和目的，被那些善嫉之流击败。

同时，还要记住，每当在一个博学多才之人面前开口时，要么展示出你的真才实学，要么就表现得一无所知！真正的智慧通常以谦虚和沉默来彰显！

记住，你身边的每一个人都像你一样，正在寻找致富的机会。如果你过于随意地说出自己的计划，最终有可能会惊讶地发现，其他人已经采用了你不经意间透露出的计划而捷足先登了。

因此你首先应该作出的决定就是保持沉默，并且要学会洗耳恭听、察言观色。

为了时刻提醒自己，你不妨用大号字体在纸上写出下面的警句，并放在每天都能看到的地方：

在让人们都知道你做了些什么之前，先要做好它。

这句话的意思就是：“行动胜于语言”。

关于自由还是死亡的决定

决心的价值在于作出决策的勇气。成为文明基础的伟大决定，通常是在冒着生命危险的情况下作出的。

林肯决定发表著名的让美国黑人获得自由的《奴隶解放宣言》这一讲话时，就已经充分意识到，自己的举动将遭到成千上万朋友和政治支持者的反对。他还知道，执行这个宣言将意味着数万人要战死沙场。最后，这个宣言让林肯付出了生命代价。这的确需要勇气。

苏格拉底宁可服毒，也不肯妥协而抛弃自己的信仰，这是一个富有勇气的决定。他将历史向前推进了一千年，并给后人留下了思想自由和言论自由的权利。

罗伯特·E·李将军在脱离联邦、为南方事业而奋斗时所作的决定也是个勇敢的决定，因为他完全清楚，这样的决定会让他牺牲生命，

也必定会搭上别人的性命。

在每一个美国人心里，历史上最重大的决定是1776年7月4日在费城作出的。当时，56个人把他们的名字签在了一份文件上，他们知道这份文件将带给所有美国人自由，否则这56个人就要被处以绞刑。

或许你对这份著名的文件并不陌生，不过也许你还没有从中领悟到，它非常明确地传达了如何取得个人成就的重要道理。

我们都记得那份重要文件的签署日期，却很少有人知道作出那个决定需要有多大的勇气。我们能回忆起的历史，就像书本上记载的内容那样。我们能记住日期、能记住那些为自由而战的勇士的姓名、能记住福吉谷和约克镇、能记住乔治·华盛顿和康沃利斯男爵。但我们很少知道这些人物、时间和地点背后的真正力量。我们更不知道，早在华盛顿的军队到达约克镇之前，就保证了人们自由的那股无形力量。

我们都读过美国独立战争史，并把乔治·华盛顿当作美国国父，认为是他为美国人赢得了自由。实际上，华盛顿在这个事情上只起到了辅助作用，早在康沃利斯男爵投降之前，华盛顿带领的军队就已经确保了战争的胜利。这样说，并不是要贬低华盛顿将军应得到的荣誉和光环，而是为了进一步提醒大家注意那股惊人的力量，因为那才是真正胜利的源泉。

书写历史的作家们完全没有提及这股力量，然而正是这股力量创造了这个必将为全世界树立独立新典范的国家，并给这个国家带来了自由。这是历史的悲剧，我这么说的原因是，每个人必须要运用这种力量去克服人生中的种种困难和障碍，获得应有的回报。

我们来简单回顾一下创造这种力量的真实历史吧！故事起源于1770年3月5日的波士顿事件。英国士兵在大街上巡逻，公然恐吓当地居民。这些殖民地范围内的居民，最痛恨全副武装的士兵对他们进行示威。他们开始对外发泄自己愤怒的情绪，向士兵投掷石头并辱骂他们。最后，指挥官下令：“上刺刀，开始进攻！”

战斗打响了，结果死伤惨重。这个事件激起了民愤，地方议会（由殖民地辖区内的优秀公民组成）为了采取有力行动而召开了会议。约翰·汉考克和塞缪尔·亚当斯是议会中的两名成员。他们义正辞严地宣布：必须行动起来，把所有英国军人赶出波士顿。

请记住，这就是一个决定，在两人心中作出的这样决定，让所有美国人有了今天能享受到的自由。还要记住，他们的决定需要信心和勇气，因为这是个危险的决定。

会议结束前，塞缪尔·亚当斯被派去拜访当地总督哈奇森，要求他将英国军队撤走。

他的要求被批准了，英国军队撤出了波士顿，但事件并未就此结束。这次事件所引起的反应注定要改变人类文明的整个进程。如美国独立战争和世界大战这样的伟大变革，通常都会起源于某些不起眼的小事，这难道不奇怪吗？而且，还有一点很奇怪，这些重大变革的缘起通常是几个相关人员在心中做出了果断的决定。我们当中很少有人深入了解美国历史，更不知道约翰·汉考克、塞缪尔·亚当斯和理查德·亨利·李（弗吉尼亚总督）才是真正的“美国之父”。

理查德·亨利·李在整个事件中起到了关键作用，因为他和塞缪尔·亚当斯的信件交流非常频繁，他们总是毫无保留地相互交换信息，分享自己对各自地区人民的幸福安康所产生的忧虑和希望。塞缪尔·亚当斯由此想到了一个主意，在13个殖民地之间相互通信，或许能促成大家的合作，而这样的合作正可以帮助解决目前面临的共同困难。1772年3月，即殖民地居民与英国士兵之间发生冲突的波士顿事件之后的第二年，亚当斯以提案的方式向议会提交了这个提议——在各殖民地中建立一个通信委员会，每个殖民地负责任命通信员，“目的在于促进英属美国殖民地之间的交流合作”。

千万别小看这个提议！这正是历史上首次组织运用给美国人民带来自由的力量。“智慧团体”已经被组织起来了，由亚当斯、亨利·李和汉考克组成。

通信合作委员会也成立了！请注意，这个重大行动为增强“智囊团”的力量提供了途径，因为委员会成员来自各个殖民地。还要注意的，这次行动过程是各个殖民地进行的第一次精心策划。

团结就是力量！殖民地的美国人民一直在无组织的情况下，通过类似于波士顿事件的斗争向英国士兵进行反抗，却没有取得任何有效成果。由于缺乏整体智慧的领导，他们的个体愤怒并没有集中爆发出来。在亚当斯、亨利·李和汉考克形成统一阵线联盟之前，任何个人的思想、意志和力量都没有朝着一个既定目标努力，形成一个果断决定，从而解决与英国殖民者之间的矛盾冲突。

与此同时，英国殖民者也没有闲着。他们也在利用手中拥有的金钱和有组织的军队这两样优势，制定自己的计划、组建自己的智囊团。

皇室委派盖奇接替哈奇森来担任马萨诸塞州的总督。新总督上任后首先采取的一项举措，就是派使者拜访塞缪尔·亚当斯，试图通过恐吓阻止其反抗。

我们可以通过芬顿（盖奇派出的使者）与亚当斯之间的对话，来了解当时的情形。对话内容如下：

芬顿上校：“亚当斯先生，盖奇总督授意我来向你保证，如果你能停止与政府对抗的行为，总督会给你满意的报酬（试图拉拢贿赂亚当斯）。总督建议你不要再惹陛下不高兴了。你的行为已经触犯了《亨利八世法案》，依照这个法案，总督有权决定把你送到英格兰接受判国罪的审判，或者接受包庇罪的审判。但是，如果你能改变自己的政治路线，那么不仅可以得到可观的好处，而且还能确保与英国国王之间相安无事。”

塞缪尔·亚当斯面临着两种选择。他可以停止作战，接受个人利益；也可以继续对抗，但是要冒着惨遭徒刑的危险！

很显然，亚当斯必须立即作出一个关系个人性命的决定。大部分人都知道，这是一个艰难的选择。在此情况下，多数人都会给予对方一种托辞，先求保全自己性命，但亚当斯不会这样做！亚当斯坚持要求芬顿上校保证将他的答复原封不动地转达给总督。

亚当斯回答说：“既然如此，你可以转告盖奇总督，我相信会一如既往地与国王陛下保持良好的关系。但是，任何个人利益都不能让我放弃正义的事业。而且，还请转告盖奇总督，这是塞缪尔·亚当斯给他的建议，不要再使一个已经愤怒的民族产生受到侮辱的感受。”

评论此人个性似乎有点多余。所有读到这段惊人话语的人，显然都知道话出此语者必定拥有着最高尚的忠诚。这一点非常重要（政治捐客和不诚实的政坛人物践踏着这种荣誉，但亚当斯之类的人却可以为它而献身。）

盖奇总督听到亚当斯言辞激烈的回答后勃然大怒，随之便签署了一份公告，其内容如下：“我仅以陛下的名义，宽容地原谅那些愿意放下武器、重新做守法公民的人，但唯独不会原谅塞缪尔·亚当斯和约翰·汉考克，因为他们罪大恶极，理应得到应有的处罚。”

按照时下流行的说法，人们可能会认为亚当斯和汉考克“在劫难逃”。政府的愤怒和恫吓迫使他们做出了另一个同样危险的决定。他们迅速召集了那些忠诚的支持者进行秘密会谈（智囊团开始发挥作用了）。会议开始后，亚当斯反锁房门，将钥匙放入自己的口袋中。随后告诉所有出席人员，当务之急是要组建殖民地居民代表大会，在决定成立议会之前，任何人都不能离开这个房间。

此语一出，全场哗然。有人担心这个激进做法会产生什么样的后果，有人在质疑与皇室对抗的决定是否明智。在那间被反锁的屋子里，有两个人无所畏惧，他们正是塞缪尔·亚当斯和约翰·汉考克。在他们的影响下，其他人终于同意，通过通信委员会传达1774年9月5日在费城召开第一次美洲大陆会议的信息。

大家要记住这个日子，它比1776年7月4日更重要。如果没有召开大陆会议的决定，就不会有《独立宣言》的签署。

在大陆会议召开第一次会议之前，北美大陆的另一个城市中，还有一位领导者正在艰难地出版《英属美洲权利概览》。他就是弗吉尼亚的托马斯·杰斐逊，他和莫尔勋爵（英国皇室派驻弗吉尼亚的代表）的关系也很紧张，如同亚当斯、汉考克和盖奇总督的关系一样。

在发表了著名的《权利概览》之后不久，杰斐逊得知自己将因为背叛皇室政权而遭迫害。面对这种威胁，杰斐逊的一个同僚帕特里克·亨利大胆地说出了他的想法，并以一句流传千古的名言作为结束语——“如果这就叫叛国，那就叛国到底吧！”

正是这样一些人，既没有权力地位，也没有军事力量和资金，但他们却能严肃地考虑殖民地人民的前途命运。从第一次大陆会议召开起一直延续了两年时间，直到1776年6月7日理查德·亨利·李站起身，对主席先生及惊愕的与会者提出了以下提案：

“先生们，我提议，这些联合起来的美国殖民地应该是自由而独立的州，应该摆脱一切效忠于英王的人统治，完全脱离与大不列颠之间的所有政治联系。”

与会者对李的惊人提议进行了长时间的激烈讨论，最后李渐渐失去了耐心。经过几天的辩论之后，他再次起身用清晰坚定的声音宣布：“主席先生，几天来我们一直在讨论这个问题。这是我们可选择的唯一出路。那么，先生们，我们为什么还要再拖延下去？为什么还要犹豫不决？让我们在这个快乐的日子创建美利坚合众国吧！让这个国家站起来，并非让它毁灭、压制和平与法律，而是要重建和平与法律的统治。”

在最终投票通过他的提议之前，李因为家人病重而回到了弗吉尼亚。但在他临走之前，把自己的事务交给了朋友托马斯·杰斐逊。杰斐逊答应为此而努力，直到采取有助于这项事业的行动为止。不久，会议主席汉考克决定成立一个委员会，指派杰斐逊为主席，起草独立宣言。

委员会经过长时间的艰苦劳动，起草了一份文件。如果大陆会议通过了这份文件，那就意味着每个与会代表都了解，一旦殖民地人民与大英帝国的斗争失败了（接下来必定会发生的事情），每个在文件上签过字的人都必将面临死路一条。

文件拟订好了，初稿在6月28日被当众宣读。随后几天，经过各位代表的讨论，最终产生了整理过的终稿。1776年7月4日，托马斯·杰斐逊站在大会代表面前，无畏地宣读了这份最重大的书面决定。

“在人类历史进程中，当一个民族有必要解除与另外一个民族的政治关系，并认为在自然赋予人们的众多权限中，自然法则和上帝赋予了各国独立平等的权利，基于对此观念的崇高尊重，人们应该宣布促使其独立的真正理由……”

杰斐逊读完之后，56个代表开始进行投票、表决并签字，每一个签上自己姓名的人都将生命押在了这个重大决定上。通过这个决定，地球上诞生了一个注定要使全人类永远享有决策权的国家。

只有在相同信念下作出的决定，也只有这样的决定，才能解决他们面临的个人问题，赢得物质财富和精神财富。我们不要忘记这一点！

分析促使《独立宣言》产生的一系列事件，我们有理由相信，这个在全世界享有权力和威望的国家，就诞生于由56个人组成的智囊团所作的决定之中。我们还应特别注意这样一个事实：正是他们的决定，保证了华盛顿将军的军队取得了胜利。因为这个决定的精神已经深入每个战士心中，成为他们夺取胜利的精神动力。

同时还要注意（为了个人利益），赋予这个国家自由的力量就是每个希望主宰自己命运的人必须要运用的力量。这种力量由本书中所介绍的各个原则构成。在《独立宣言》的故事中，我们不难看出至少应用了六个原则——欲望、决心、信心、毅力、智囊团和精心策划。

有了这种哲学观，我们就能领悟到：在强烈欲望支持下的思想，具有将欲望转变成现实的倾向。在继续深入探讨之前，我希望能给你留下这样的建议——在上述故事中，以及在美国钢铁公司的组建故事中，都详尽描述了让思想产生惊人转变的方法。

在寻找成功方法的奥秘时，千万不要希望找到奇迹，因为这是白费力气。你只能发现不朽的自然法则。这些法则适用于有信心、有勇气接受它的所有人。这些法则可以给一个国家带来自由，也可以让人们积累起大量财富。你无需付出什么代价就能认识并运用它们。

那些能够迅速果断作出决策的人知道自己想要什么，而且也能得到自己想要的东西。各行各业中的领导者都能迅速果断地作出决策，这就是他们为何能成为领导者的原因。那些在言行之间都流露出个人明确目的和方向的人，总能在世界上找到属于自己的一席之地。

犹豫不决通常都是在年轻时养成的习惯。这个习惯会使一个人漫无目的地读完小学、初中、高中，甚至是大学。而教育体系存在的主要弊端就是，既不能教给学生、也没有鼓励他们养成果断决策的习惯。

如果刚入学的新生说不清上学的主要目的是什么，那么各大学最好不要录取他们。如果从小学开始就能培养学生们果断决策的习惯，

而且还要强迫他们在升学之前通过令人满意的制定决策测试，那就更好了。

犹豫不决的习惯还会被带入人们选择的职业中（当然，如果他真的选择了自己喜欢的职业的话），一般来说，刚出校门的学生，能找到什么工作就去做什么了。因为无法摆脱犹豫不决的习惯，他会接受第一份找到的工作。今天，在为生活而奔波找工作的人中，有98%的人是因为无法下定决心为自己规划一个确定的职位而从事着眼下的工作，他们不知道该如何选择自己的老板。

作出果断决策常常需要勇气，有时会需要极大的勇气。在《独立宣言》上签字的那56个人，就带着巨大的勇气把自己的生命押在了签署这份文件的决定上。那些明确决定要寻找某份工作的人，希望从生活中获取自己希望的回报，他们没有用生命做赌注，而是用经济上的自由作为这个决定的赌注。经济独立、财富、理想的事业和专业地位，不会去青睐那些无视或拒绝这些东西的人，他们往往没有期待、规划和需求。如果你像塞缪尔·亚当斯渴望殖民地恢复自由那样，具有渴望财富、追求财富的精神，那么一定会实现心中的梦想。

在“精心策划”一章中，你将发现推销个人服务的完整指示。你还会找到关于“如何寻找符合心意的老板”、“如何寻找渴望中的特殊职业”等内容的详细信息。这些指导只有在你下定决心规划自己的行动时，才会发挥其价值和作用。

第八篇

（致富第八步）

毅力：坚持不懈的必胜信念

一切成就的起点都是欲望，一定要将这句话牢记于心。微弱的欲望只能带来些微成果，就像微弱的火苗只能产生微弱的热量一样。

在将欲望转化成现实的过程中，恒心、毅力是必不可少的因素。而意志力则是毅力的基础要素。

意志力和欲望如果能适当结合，就会产生不可抗拒的力量。有志积累巨额财富的人往往被他人当作冷血动物或无情的人，因而常被误解。他们将自己的意志力和恒心毅力融合在一起，并且在欲望的支持下，努力实现自己的目标。

亨利·福特也常常被人们当作一个冷酷无情的人，之所以让人产生这种错误认识，是因为福特有个习惯，喜欢固执地将任何计划执行到底。

大多数人一遇到挫折和不幸，就会放弃自己的目标。只有少数人会在一切逆境中坚持不懈，最终实现自己的目标。福特先生、卡耐基先生、洛克菲勒先生和爱迪生先生之类的人，都在少数人之列。

“毅力”这个词并没有超乎寻常的含义，但这种品质对于一个人的性格来说，就像碳素是组成钢铁的必要成分之一那样重要。

财富的积累通常要运用本书所介绍的全部13个成功原则。所有希望获得财富的人，必须理解这些原则，并坚持不懈地贯彻执行这些原则。

如果你读本书的意图是希望运用本书介绍的知识，那么在读到第二章的六个步骤时，就会遇到第一次毅力的考验。所有的人中只有2%的人在朝着明确的目标前进，他们会制定实现既定目标的明确计划。如果你不在这个行列之中，那么在读了这些要求后，你很可能会按部就班地生活，根本就不会按照那些要求行事。

作者在此要检验你的毅力如何，因为缺乏毅力是导致失败的一个主要原因。此外，作者与数千人打交道的经历表明，没毅力是大多数人的一个通病。通过努力，这个缺点或许可以弥补，但能否克服缺乏毅力的陋习完全取决于一个人的欲望究竟有多强烈。

一切成就的起点都是欲望，一定要将这句话牢记于心。微弱的欲望只能带来些微成果，就像微弱的火苗只能产生微弱的热量一样。如果你发现自己缺乏毅力，可以在欲望下面点燃一把火来加强这一欲望，如此一来，这个弱点就能被补救了。

在读完本书后，再次回到第二章，立即开始实施有关那六个步骤的要求，是否愿意遵循这些要求，能清晰地反映出你积累财富的欲望到底是大、是小。如果发现自己对积累财富不太关心，那就可以肯定你到目前为止还没有培养出“金钱意识”，而你必须要在确定发财之前具有这个意识。

财富只会流向那些随时准备好“吸引”它们的人，就像河水始终都会流向大海一样。本书中，你会发现那些能让人产生欲望的正常思维震波所需要的必然刺激。

如果你发现自己毅力薄弱，那么认真阅读第十章“力量”中的内容，让你身边围绕一群具有聪明才智的人组成智囊团，通过这群人的共同努力，你就会产生毅力。在“自我暗示”和“潜意识”这两章内容中，你也会发现培养毅力的方法。按照这些方法去做，直到你养成习惯，自觉地将欲望目标的清晰图画传达给潜意识。做到这一点之后，你将再也不会受到缺乏毅力的困扰。

无论你在梦中，还是在现实中，潜意识都会一刻不停地在工作。

断断续续或偶尔运用这些原则对你没有什么意义。要得到满意的结果，必须遵循所有原则，直到它们变成固定习惯。这就是培养“金钱意识”的唯一途径，用其他方法定会徒劳无功。那些安于贫穷的人只能一生贫穷下去，同样，财富也会垂青于那些准备好欢迎它的人。贫穷意识会自动地抓住那些没有金钱意识的人的思想。贫穷意识无需形成什么习惯就会自己形成，而金钱意识则必须经过培养，除非一个人天生就没有这种意识。

充分理解、领会前文内容的重要性，你就会明白毅力在积累财富过程中所起的重要作用。如果一个人没有毅力，那么在开始行动之前，就可能已经失败了。有了毅力，你就一定能成功。如果你经历过梦魇，就会懂得毅力的价值。躺在床上，在半梦半醒之间，你感觉自己快要窒息了。你无法翻身，也动弹不了。你意识到自己必须要重新掌控全身的肌肉。在意志力的不断努力下，你终于可以活动一下手指了。你继续不断地活动手指，然后有了控制手臂的力量，随后，竟然能举起手臂来了。以同样的方式，你也能控制另一只手臂的活动了。接下来，你可以自由地活动一条腿，然后是另一条腿。最后，用极大的毅力，你才完全控制了全身的肌肉，从噩梦中“挣脱”出来，奇迹就是这样一步步产生的。

你可能发现，要“挣脱”思想惰性，需要同样的过程。起初动作缓慢，然后逐渐提高速度，直到你能完全控制自己的意志。刚开始时，无论你的进展有多缓慢，都要坚持不懈地努力下去。只要有毅力，就一定能成功。

你在精心挑选自己的“智囊团”成员时，其中必定要有一人能够帮助你培养出坚定的毅力。有些成为富翁的人就是这样培养毅力的，因为他们认为很有必要这样做。他们之所以能养成坚韧的习惯，是因为他们受环境所迫，必须要有恒心和毅力。

任何东西都代替不了毅力！你无法用另一种品质取代它！如果一开始就能记住这一点，就能在遭遇困难和障碍时备受鼓舞。

那些努力塑造坚韧好习惯的人看起来好象上了失败保险一样，无论经历多少次失败，他们总能实现自己的理想，登上成功之颠。有时，似乎冥冥之中有个暗藏的指导者，它的任务就是检验一个人能否经得起挫折的考验。那些跌倒了再爬起来继续前进的人，最终定会到达目的地，全世界都会为之欢呼：“太棒了，我就知道你能行！”不过毅力这一关，这个隐形指导者不会轻易让任何人享受成功的喜悦。如果经受不起这个考验，那么注定会以失败告终。

能够经受住毅力考验的人定会得到丰厚的回报。无论追求的目标是什么，他们总能实现它，这是对他们的补偿。但还不仅仅是这些，他们还会得到比物质补偿更重要的东西——他们了解了“每一次失败都蕴藏着一颗能带来同等利益的种子”。

这个规律也有例外，很多人都从自身经历中了解了毅力的重要性。对他们来说，失败只是暂时的，他们坚信失败必将转为胜利，这种欲望和追求始终坚定在心中。站在旁观者的角度来看，我们会发现大多数陷入失败深渊的人，几乎都会一蹶不振。我们还看到，他们当中只有少数人把失败的惩罚当作强大的动力。不过，令人欣慰的是，这些人从不甘心接受生活中的逆境。然而，我们却不了解，那种支持人们在挫折面前继续抗争的无声且不可抗拒的力量，甚至很多人都对此心存疑虑。如果谈起这种力量时，我们就称之为毅力。我们大家都了解这样一个道理，如果一个人没有毅力，那么无论干什么都不会取得瞩目成就。在写下这些内容时，我抬起头来，目视着前方。在一个街区内，是神秘的百老汇，是“希望破灭的坟墓”，是“创造机会的舞台”。人们从世界各地蜂拥而至百老汇，寻找名声、财富、地位和爱情，或其他被人们当作成功标志的东西。偶尔会有一个杰出的人才从众多寻梦者中脱颖而出，全世界的人都会风闻有一个人从百老汇走红的消息。但是，征服百老汇并非易事。它欢迎各地的人才，也能识别谁是天才，并让他们赢得丰厚回报，前提是需要人们坚持不懈的努力！

接着，我们都知道他已了解征服百老汇的秘诀。其实，秘密与“毅力”一词涵概的意义紧密相关！

范妮·赫斯特的个人奋斗史，就明白无误地道出了这个秘密，她的恒心和毅力征服了这条白色大道。她在1915年来到纽约，希望用自己的写作创造财富。虽然进展并不快，但目标终于被实现了。赫斯特用了4年时间，从亲身经历中了解了纽约人的现实生活。她白天写作，晚上憧憬着希望。当希望渺茫时，她并没有承认失败：“好吧，百老汇，你赢了！”反而，她却说：“百老汇，你可以打败其他人，却不能打败我。总有一天，我会让你放弃的！”

有一个出版商（《星期六晚报》）曾经36次拒绝刊登她的稿件，但最终她成功地破冰而出，让自己的文字与读者见了面。正如其他行业中的一般人一样，普通的作家如果遇到第一次拒绝，可能就会放弃这份工作。可她却因为心中一直坚信自己会成功，故在出版商的拒绝下苦苦挣扎了4年时间。

随后，回报出现了。那个魔咒已经被打破，范妮·赫斯特经受住了“看不见的导师”的考验。此后，出版商们络绎不绝地上门来邀稿。钱财就这样滚滚而来。不久，电影制作人发现了她，像洪水般的财富接踵而至。她后来完成的小说《大笑》竟然卖出了十万美元的高价，据说这是在书被出版之前所得到的最高报价。她从这本书的销售中所拿到的版税更是远远不止这个价格。

简而言之，你已了解毅力能够使人获得成就。范妮·赫斯特并非特例。无论人们从何处获得财富，首先一定要有恒心和毅力！百老汇会给任何乞讨者施舍一杯咖啡和一个三明治，但是对于那些追求远大梦想的人，就必须要求他们具有毅力。

凯特·史密斯若读到这些内容，肯定会深有同感。多年来，她在任何一个能抓到机会的麦克风前不停地演唱，可是却分文没有。百老汇对她说：“如果你能把握机会挣钱，就过来拿吧。”终于，那个快乐的日子来临了，百老汇疲倦地对她说：“给你又有什么用？你都不知道自己什么时候失败的，那就赶紧确定你能付出的代价，然后拼命去努力吧！”史密斯小姐报出了自己的身价，这可是个相当高的价钱。她一周的薪水已经远远超过平常人辛苦工作一年挣到的钱。

不错，这就是对毅力的回报！

这是一个令人鼓舞的声明，带着一个具有重要意义的建议——成千上万比她更优秀的歌手来来回回地穿梭于百老汇，企图寻找突破口获得成功，但都失败了！不计其数的人们来了又走，他们当中很多人都是十分优秀的歌手，却因为缺乏继续坚持下去的勇气而被挡在了成功门外，百老汇最终也疲于打发他们离开了。

毅力也是一种心态，因此可以后天培养而成。与所有的心态一样，毅力形成的基础有着明确的原因，其中包括：

1. 明确目的。首先要了解人们想要的是什么，这是培养毅力的第一步，也许是最重要的一步。强烈的动机会驱使人们克服任何困难。

2. 欲望。若对追求的目标充满着强烈的欲望，或许更容易形成与维持毅力。

3. 自力更生。相信自己有能力实施这一计划，会激励人们坚持不懈地贯彻执行（通过第四章“自我暗示”中描述的原则，可培养自力更生的习惯。）

4. 明确的计划。条理清晰的计划，即便不那么周密，甚至有点不切实际，也能鼓励人们坚持到底。

5. 准确了解自己。基于自身经验和日常观察，知道自己的计划合理可靠，可激励人们的毅力。相反，代替“了解”的“猜测”可破坏人们的毅力。

6. 合作。对他人的体谅、理解与和谐的合作，可促进毅力的产生。

7. 意志力。集中精力为实现一个确定目标而创建计划的习惯，会使人产生毅力。

8. 习惯。毅力是习惯的直接产物。大脑会吸收日常向其灌输的经历，并留下深刻印象，成为其中的一部分。强迫自己重复勇敢行为，就能有效治疗恐惧感，并战胜这个人类最大的天敌。每个亲历战争过程的人，都了解这一点。

在结束毅力这个主题之前，不妨评估一下你自己，如果你缺乏这种素质，究竟有多大程度的缺失。要勇于一点一点地审视自我，看看自己究竟缺少以上八个要素的哪几个。分析结果会让你重新认识自我。

缺乏毅力的表现

在这一部分，你会找到妨碍自己取得卓越成就的真正敌人。在这里，你不仅能找到反映毅力不足的“症状”，还能找到这个弱点深藏着的潜意识原因。如果你真想知道自己的真面目，认清自己的能力，就要认真分析研究下面这份列表。所有希望获得财富的人，必须克服以下弱点：

1. 不能认清并确定自己真正想要的是什么。
2. 无论有没有理由，总爱拖拖拉拉（常常有一大堆托辞或借口）。
3. 缺少获得专业知识的兴趣。

4. 优柔寡断，不能正视问题，任何时候都习惯于推诿（同样也有很多借口）。

5. 出现问题时，习惯于推卸责任，而不是积极寻求解决方法。

6. 自满。这种毛病基本上很难克服，自满的人常常无可救药。

7. 缺乏热情。通常反应为，在任何情况下都很容易妥协，而不是积极面对逆境，与之抗争。

8. 习惯将自己的错误转嫁他人，将不利局面当作不可避免的情况接受。

9. 由于忽视选择引发行为的动机，而导致欲望不强烈。

10. 一遇到挫折，就迫不及待地放弃（由于六种恐惧的一种或多种而造成）。

11. 缺乏周密计划，没将计划落实到纸上进行详细分析。

12. 在构想或机会出现时无动于衷的习惯。

13. 只有愿望，没有行动。

14. 安于贫穷，不想努力致富。一般来说，缺乏雄心壮志，不想成为理想的人，不想做理想的事，不想拥有理想的东西。

15. 寻找所有的致富捷径，总想着不劳而获，通常表现为投机取巧的习惯，总想一夜暴富。

16. 害怕批评，受别人思想、行动或言论的影响，而不制定并实施自己的计划。这个缺点应该位于所有缺点之首，因为它通常在潜意识思维中，不容易被辨认。

我们再来看看害怕被批评的具体表现。多数人都甘愿受亲戚、朋友和其他人的影响，无法过自己想要的生活，因为他们害怕被批评。

很多人都选错了结婚对象，终日争吵打闹，过着痛苦不幸的生活，因为他们害怕因纠正这个错误而招致的批评（任何有这种恐惧的人都了解它将产生的不良后果，因为它会毁灭人的斗志、自力更生的品质和进取的欲望）。

数不清的人在接受完在校教育后，因为害怕批评而不再愿意接受任何继续教育。

更有无数男女老少都因为害怕批评而任由亲朋好友以负责任的名义毁了自己的生活，负责任并不需要任何人毁灭雄心壮志和按照自己方式生活的权利。

那些拒绝抓住商业机会的人，因为害怕面对失败后遭到别人批评。在这种情况下，害怕批评比渴望成功更为强烈。

多数人都不愿意给自己设定一个高目标，甚至都不关心究竟选择什么职业，因为他们担心亲朋好友们会说：“不要好高骛远，别人会笑话你的。”

当安德鲁·卡耐基建议我用20年时间总结个人成功学的哲理时，我最初的反应就是担心别人会怎么看我。他的建议为我设定了一个比较高的目标，与以往所获得的成就远远不成比例。就在刹那间，我的大脑开始寻找各种借口和托辞，其实，都是因为害怕遭受批评。我内心里仿佛有一个声音在说：“不能这么做，这个任务太艰巨了，需要耗费太长时间。而且你的家人会怎么想呢？你又如何谋生呢？从来没有人这样总结过一套成功哲学，你凭什么相信自己能行？你是谁，竟然这么自大？别忘了自己是干什么的，你懂什么哲学？人们一定会认为你疯了（事实的确如此）。为什么以前从没有人做过这样的事？”

这些问题以及出现在我脑海里的其他想法，都需要好好考虑。这时，好象全世界都在关注着我，都在嘲笑我，想让我产生欲望放弃卡耐基先生提出的建议。

当时，在我被雄心抱负完全控制之前，完全有机会扼杀掉它。随后的生活中，在我分析过几千个人的经历之后，发现大部分人的构想在初形成时根本不具生命力，必须通过明确的计划和立即行动向其注入生命气息。最好在构想刚成形时，就开始认真培养。它生存的每一分钟，都应受到悉心的保护。害怕批评是令多数构想破灭的根本原因，所以构想永远也无法发展到计划和行动阶段。

很多人都认为，物质上的成功是天赐良机的结果。这种看法有一定根据，但是完全“依靠机遇”的人往往总会失望。因为他们忽视了人在获得成功之前必须要拥有的另一项重要因素，这就是定制机遇的必要知识。

在经济大萧条时期，喜剧演员W·C·菲尔兹失去了所有的金钱，而且没有工作、没有收入，也失去了过去赖以生存的方式。那时，他已年逾花甲，在许多人眼里已经是老年人了。他渴望东山再起，因而主动要求在一个新领域（电影业）里义务工作。他的事业举步维艰，不仅如此，他还摔伤了脖子。对许多人来说，这是应该放弃的时候了，但菲尔兹依然坚持不懈。他知道，如果坚持下去，机遇迟早会降临到自己头上。

玛丽·德雷斯勒在花甲之年发现没有钱也没有工作，一幅穷困潦倒的样子。她也去寻找机遇，而且还得到了机遇。是毅力让她在晚年时获得了非常惊人的成功，而一般人认为，她的年龄远远超过了拥有雄心抱负的多数男女老少。

埃迪·坎特在1929年股市崩盘时输掉了所有的钱，但他还有毅力和勇气。凭借着这些和一双慧眼，他为自己赚回了一周一万美元的收入！的确，如果一个人有毅力，即使并不具有其他品质，也能一帆风顺。

任何人均可信赖、可依靠的唯一机遇都是自己创造的。机遇来自于毅力，其出发点就是明确的目的。

随机询问一下你最先遇到的100个人，问问他们这一生中最想要的是什么，其中会有98%的人说不出来究竟想要什么。如果你进一步追问，有些人可能会说要“安全”，有些人会说要“金钱”，有些人会说要“幸福”，也有些人会说要“名誉和权力”，还有些人会说要“社会认知度、轻松的生活、能歌善舞、善于写作”等。但是，没有人能明确解释清楚这些说法，或者粗略说明实现这些模糊愿望的计划。只有愿望，不会得到财富的回应。通过持久的毅力，并借助强烈的欲望和明确的计划，才能得到财富的回应。

如何培养毅力

培养毅力，需要经过四个简单步骤。这些步骤不需要渊博的知识和超人的智慧，也不需要经过特殊教育，更不需要太多时间和努力。这些关键步骤如下所示：

1. 一个明确的目的，要实现这一目的的强烈欲望在支持它。
2. 一个明确的计划，用实际行动逐步体现出来。
3. 不受消极懈怠思想的影响，包括亲人、朋友和熟人的消极思想。
4. 结交一个或多个能鼓励你贯彻执行计划和意愿的人。

这四个关键步骤可帮助你在生活中的方方面面取得成功。13条成功哲学原则的所有目的，都是为了帮助你执行这四个步骤，且当成一种习惯。

遵循这四个步骤，你就能控制自己的经济命运。

遵循这四个步骤，你就能实现思想上的自由和独立。

遵循这四个步骤，你就能多多少少地积累起财富来。

遵循这四个步骤，你就能走上拥有权力、名誉和广受认可的大道。

遵循这四个步骤，你准保能得到天赐良机。

遵循这四个步骤，你就能实现自己的梦想。

遵循这四个步骤，你就能战胜恐惧、沮丧和冷漠。

能够遵循这四个步骤的人，一定能得到巨大的回报。它让一个人掌握了自己的命运，让生活提供了我们想要的一切。

虽然没有办法了解事实真相，但我冒昧地猜测，沃利斯·辛普森夫人和一个男人的伟大爱情决非偶然，更不是幸运降临的结果。正是

因为有一股强烈的欲望，以及在漫漫长路上的每一步认真搜寻，她才修成了正果。她的首要责任是奉献自己的爱。世界上最伟大的是什么？主宰者称之为爱——并非人为制造的规则、批评、苦痛或政治“婚姻”，而是真正的爱。

她知道自己真正想要的是什麼，早在遇见威尔士亲王之前就已知道。尽管在找到真爱之前曾经失败过两次，但她一如既往地鼓足勇气继续探寻。“坚信自己是正确的，它一定会到来，正如黑夜过后就是白昼，你不能再对任何人虚伪。”

她脱离阴暗世界的过程在缓慢地、一点点地、持续地前进着，的确如此！她战胜了令人难以置信的悬殊差距，而且无论你是谁，无论你怎么看待沃利斯·辛普森夫人，怎么看待那个为了她的爱而放弃王位的男人，她都是一个具有恒心毅力的典范，一个应用自主规则的指导老师，全世界的人们都能从她身上获得有益的教育。当你想到沃利斯·辛普森，想到一个知道自己想要什麼的人时，就能明白为何会不惜撼动地球上最伟大的帝国来得到它。有些女性终日抱怨这是一个男人主宰的世界，女性得不到公平竞争的机会，她们真应该好好研究一下这位不同寻常的妇女，如何在一个被多数人当作“老龄人”的年纪，捕获了全球人都想要的那个单身汉的爱情。

那么，英王爱德华又如何？从这段20世纪最为浪漫的爱情传说中，我们又能学到什么呢？为了和这个深爱的女人结合，他是否付出了太高的代价？

除了当事人之外，谁也无法给出正确答案。我们只能依靠自己的猜测来回答。我们所知道的仅仅是国王并非出于自愿降临于世，出身富足也并非是他的要求。他一直在寻求幸福的婚姻，全欧洲的政客和政治家们将诸多的公主和贵妇们带到他面前。由于长子的身份，他要继承王位，而这并非是他的追求，或许也不是他渴望得到的。近四十年来，他一直不是个自由人，不能按照自己的方式生活，很少有自己的隐私，最终他认为继承王位后的责任将伤害自己。

有些人可能会说：“他应该从所有这些祝福中发现心灵的安宁和满足，以及快乐的生活。”

其实，在王位权利、金钱、名誉、地位以及继承爱德华国王的权力背后，隐藏着只有爱才能填补的感情空白。

他的强烈欲望是为爱而生。早在遇见沃利斯·辛普森之前，他就毫不怀疑这种伟大的万能情感触动了自己的心弦，敲醒了自己的灵魂，且呼之欲出。

当遇见了那个同类的灵魂，迫切需要表达这种神圣的权利时，他便接受了，毫无牵挂或歉意地敞开心扉，拥其入怀。世界上所有制造

丑闻的商贩都无法毁灭这段国际化结合的美好，两个真心相爱的人敢于直面任何批评，敢于放弃一切去追求神圣的感情。

当爱德华八世下定决心，宁愿不做国王也要与一位离过婚的美国妇女辛普森结婚时，他鼓足了勇气。这个决定同样需要付出代价，但谁有权利来评价这个代价呢？肯定不是他说出了这样的话：“他和你们一样没有任何罪恶，就让他来做个领军人物吧。”

因为他渴望爱，因为他公开宣布了自己对沃利斯·辛普森的爱，因为他放弃了继承王位，温莎公爵遭到了某些人的恶意攻击，给这些心怀恶意的人一个建议，我们应该记住公开声明并非那么重要。他可以采用欧洲盛行了几个世纪的秘密约会风俗，这样既不用放弃王位，也不用放弃他选择的那个女人。这样的话，教会和老百姓都不会有什么抱怨。但是，这个不同寻常的男人却产生了更坚定的决心。他的爱是光明正大、纯净无染的，既深邃又严肃。至少这表明他对爱的渴望远远超出对其他东西的渴望。因此，他按照自己的意愿采取了行动，而且付出了应有的代价。

如果欧洲的统治者有着和前国王爱德华八世一样诚实的特点和慈爱的真心，过去几个世纪来遍布贪婪、憎恨、淫欲、政治纵容和战争威胁的不幸状况将有所不同，应该有一个更加美好的前景才对。其中，爱应该来做主宰，而非憎恨。

斯图亚特·奥斯汀·威尔的一番话，使我们端起酒杯向前国王爱德华八世和沃利斯·辛普森致敬：

“已经开始了解沉默是金这一思想的那个人，有福了。”

“从深邃的黑暗中看到爱的曙光的那个人，那个高歌着‘我对你的爱慕之情比所有语言更甜蜜’的人，有福了。”

在这样的话语中，我们带着比现代社会中所有人都多的敬意，向那两个深爱彼此的人祝福。这两个人因为发现了生命中最伟大的财富，并向外宣扬了自己的财富，而成为了舆论批评的受害者和受虐者。辛普森夫人看过并赞同了这种分析。

全世界大部分人都为温莎公爵和辛普森夫人拍手称赞，就因为他们拥有寻找真爱的毅力，并且最终得到了应有的回报。在寻找生命所需的过程中，若能追随他们、以他们为榜样的话，所有人都能从中获得利益。是什么样的神秘力量赋予了人们克服困难的毅力呢？是持久有效的毅力在人们心中创立了某种形式的精神、思想或使人们接触超自然力量的化学反应吗？难道无穷的智慧倾向于那些即使全世界都与之作对，也会在战斗失利后依然奋起反抗的人们吗？

观察了亨利·福特等人之后，很多与此类似的问题从我脑中喷涌而出。亨利·福特白手起家，创建了蕴藏巨大商机的工业帝国，除了

毅力的支撑之外，他别无他有。只受过不到三个月学校教育的托马斯·爱迪生，凭借着自己的毅力成为世界顶级的发明家，他的发明不计其数，留声机、电影机和灯泡家喻户晓，更别提其他五十多种对人类有用的发明了。

我很高兴能有幸分析爱迪生先生和福特先生，能有幸近距离地研究他们。通过分析我发现，除了毅力之外，他们两人的身上都没有其他与所获巨大成就相关的品质和优点。

当你对过去的某位先知、哲学家、“奇人”和宗教领袖进行无偏见地研究时，必然会得到这样一个结论，即——坚持不懈、集中精力和明确的目标是他们获得成就的主要来源。

举例来说，我们探讨一下穆罕默德那奇妙、迷人的故事。分析他的生平，将之与其他当代工商业、金融业获得巨大成就的人相比，观察他们是否具有一个共同的突出特点——毅力！

倘若你对研究这个赋予毅力潜能的奇怪力量特别感兴趣，那就阅读一下《穆罕默德传》，尤其是艾萨德·贝伊撰写的那本传记。该书的概述由托马斯·萨格鲁撰写，发表在《先驱论坛报》上，它能让人们大概了解主人公的珍贵品质，也给那些花时间读完整本书的人们提供了备用信息，书中讲述了对文明社会来说最让人吃惊的运用毅力的典范。

第九篇

（致富第九步）

智囊团的力量：事半功倍的灵验法则

智囊团原则就是使他人的智慧与自己的智慧结合在一起，这正是获得更多能量的秘诀。

力量是成功积累财富的关键因素。

如果没有足够的力量支持，仅凭计划无法形成实际行动。本章内容着重介绍人们获取并运用力量的方法。

力量可以被理解为“有组织且能灵活运用的知识”。正如此处使用的定义一样，力量指的是有组织的努力，足以使一个人将欲望变成现实中的金钱对等物。“有组织的努力”是由两个或更多人共同合作产生的，这群人本着和谐的精神为一个明确的目标而努力工作。

积累财富需要力量！

得到财富后，守住财富也需要力量！

我们一起来探究如何获得力量。如果力量是“有组织的知识”，那让我们来审视一下知识的来源：

1. 无穷的智慧。在创造性想象力的帮助下，运用第六章中描述的步骤，可以接通这种求知渠道。

2. 积累的经验。人类积累的经验（或经过组织和记录下来的部分）可在设备完善的公共图书馆中找到。这些积累起来的重要经验经过有组织地编排和分类，会被各类高等院校和公立学校当作教材，广为宣讲。

3. 经历和研究。在科学领域以及各行各业中，人们每天都在收藏、分类、整理新鲜事件。当一个人通过“积累的经验”无法获取知识时，就会转而求助于知识的来源。人们往往在这种情况下运用创造性想象力。

从以上各个渠道中，人们可以获取知识。经过整理后将知识变成明确的计划，并且在贯彻执行了这些计划之后，知识就能转化为力量。

从这三个主要的知识来源中，我们不难看出，单靠自身力量收集知识，并通过明确的行动计划来运用知识，我们会遇到巨大困难。一般说来，如果计划周全，通常都需要他人的精诚合作，才能为这些计划注入必要的力量。

通过“智囊团”获取力量

“智囊团”可被解释为：“两个或两个以上的人为实现一个明确目标，齐心协力地在知识和精神两方面进行合作。”

没有“智囊团”的帮助，任何人都无法拥有强大的力量。在前面一章中，我们介绍了为把欲望转化成现实而制定计划的方法。如果你能持之以恒地灵活运用这些方法，并且在选择“智囊团”成员时能慧眼识才，那么你就可以事半功倍地实现目标了。

因此，适当选取“智囊团”成员，你就可以更好地理解这种可利用的无形潜在力量了。我们将介绍“智囊团”原则的两个显著特点，一是经济上的，一是精神上的。经济上的特征显而易见。如果一个人周围有一群全心全意、团结一致的助手在无私地提建议、出主意，并提供个人协作，那么任何人都可以创造出经济利益。这种合作联盟几乎是取得每一笔巨额财富的基础。对这一伟大真理的理解，将决定着你的经济地位。

智囊团原则的精神层面更为抽象，也很难理解清楚，因为它指的是人类整体没能获取的精神力量。或许从下面这句话中，你能得到重要启示——“两个人的智慧思想结合起来一定能产生第三种思想，而这第三种思想一定会具有看不见的无形力量”。

请记住这样一个事实，宇宙只由两种元素构成——能量与物质。这是一个众所周知的事实，物质可被分解为分子、原子和电子。我们可以将这些物质单位分离出来并认真分析。

同样，能量也有被分解的单位。

人类的大脑也是一种能量形式，其中一部分在本质上是精神的。当两个人的智慧协调一致时，每一个人大脑的精神能量部分会形成一股吸引力，从而形成了智囊团的“精神”层面。

早在25年前，安德鲁·卡耐基首先引起了我对智囊团原则的关注，或者说对其经济层面的关注。

这项原则的发现让我作出了毕生事业的选择。

卡耐基先生的智囊团成员大概由50人组成，为了制造和销售钢材这一明确目的，智囊团成员们终日不离左右。他将积累起的所有财富全部归功于“智囊团”的集体力量。

分析所有拥有巨额财富或中等财富的人，你就会发现，他们均有意或无意地运用了“智囊团”原则。

通过其他任何原则，都无法获得如此强大的力量！

能量是大自然的基本构成单位，宇宙中的任何一个物质都是由能量构造成的，甚至包括人类和动物、植物等每一种生命形式。通过一

种只有自然才能完全理解的过程，能量被转化成了物质。

人类可以用与思考相关的能量形式，唾手可得大自然的构成单位！人类的大脑可以比做一个电池组，从大气中吸收能量，而大气则充斥在每个物质原子中，遍布整个宇宙。

我们知道，一组电池提供的电量大于一个电池的电量。我们还知道，单独一个电瓶提供的电量与电瓶包含的电池数量和电池容量成正比。人脑发挥作用的方式与此相类似。这也能解释为什么有些人会更加聪明，从而得出了这样一个结论——一群同心同德的大脑合作所产生的思想能量要远远高于一个人的能量，就像一组电池要比单个电池能提供更多的电能一样（即古语云“三个臭皮匠，赛过一个诸葛亮”）。

通过这个比喻，我们不难看出，智囊团原则就是使他人的智慧与自己的智慧结合在一起，这正是获得更多能量的秘诀。

接下来的另一种说法将使你更进一步地了解智囊团原则的精神层面——当一群人的智慧相结合，并齐心协力地发挥作用时，通过这种合作创造出的高能量可供智囊团中的每一个成员共享。

众所周知，亨利·福特是在贫穷、失学、无知的状况下开始创业的。我们还知道，在令人不可思议的短短10年内，福特先生克服了这三大困难，并且在25年内跻身于美国富豪排行榜之列。

除此之外的另一个事实——福特先生是在成为托马斯·爱迪生的亲密朋友之后才开始迅猛发展的。这让我们不难了解，一个人对另一个人的影响究竟有多么重要。再认真思考一下，福特先生最杰出的成就是在他认识哈维·费尔斯通、约翰·伯罗斯和卢瑟·伯班克之后（这几个人都聪明绝顶），如此就能证实——通过智慧的友好联合可以产生伟大的力量。

几乎很少有人怀疑过，亨利·福特是工商界最见多识广的人，对他拥有的财富更是毋庸置疑。如果分析一下福特先生的挚友（其中一部分在前文中已提到过），你就能充分理解这个说法了——在与其他人交往时，如果本着和谐相处的精神，人们就会在无形中学到朋友的秉性、习惯和思想力量。亨利·福特通过与一些同样伟大的人结交，从而战胜了贫穷、失学和无知的缺陷。他将这些人的思维吸收到自己的大脑智慧中。通过与爱迪生、伯班克、伯罗斯和费尔斯通等人的交往，福特先生将这几个人的全部智慧和经验、学识、精神力量等增添到了自己身上。不仅如此，他还利用本书中介绍的步骤和方法，恰当地应用了智囊团原则。

你也可以这样做！

我们曾经提到过圣雄甘地。或许很多人都听说过甘地的事迹，其中大部分人都认为他不过是个固执己见的古怪小男人，衣着不讲究地四处露面，常常给英国政府制造麻烦。

其实，甘地并不古怪，反而是最强有力的男子汉（根据他的追随者数量以及对这位领导者的信任度推断得出）。除此之外，他还是在本书完成时仍然健在的最有力量之人。他的力量也许对于某些人来说是被动消极的，但却真实存在。

我们来研究一下他获得惊人力量的方式。我们可以用简单的语言加以说明，他团结了两亿人，为一个共同的明确目标同心同德地协力合作，从而获得了巨大力量。

简言之，甘地创造了一个奇迹，一个引导（并非强迫性的）两亿人在无限时间内齐心协力合作的奇迹。如果你不相信这是一个奇迹，那就试着在一段时间内引导两个人本着和谐的精神共同合作一下。

任何一个经营者都了解，让员工们以和谐共处的精神齐心协力地合作，是多么困难的一件事。

正如你在前文中看到的那样，在获取力量的主要渠道中，无穷智慧排在首位。当两个或两个以上的人以一种和谐精神联合起来，并为某个明确目标而奋斗时，通过这种联盟使他们处在有利位置上，能直接从“无穷智慧”那伟大的宇宙宝藏中获取力量。这个宝库是取之不尽的一切力量之源泉。每个天才都要从这个源泉中吸收力量，每个伟人都要依靠这个源泉获取力量（不管他们是否意识到了这一点，这都是事实）。

积聚力量所需的知识和必需品可从其他两个主要渠道中获得，但这两个渠道与人类的五官一样不可靠。五官的感觉并非总能值得信任，无穷智慧可是从没有任何失误。

在后面的章节中，将适当介绍与“无穷智慧”相接触的最简单方法。

这不是一本讨论宗教的书籍。书中介绍的任何一个基本原则都不是为了直接或间接影响人们的宗教信仰习惯。本书只围绕一个目标展开，那就是指点读者如何将明确的致富欲望转变成现实中的相应金钱。

在看本书时，请你边读边思考，认真琢磨书中的内容。不用多久，整个主题就会自然显现出来，你将会正确地看待它。

金钱既害羞，又让人难以捉摸，追求它和赢得它的方法就像追求意中人时使用的方法一样。另外，更巧的是，追求金钱和追求恋人所需的力量其实也基本雷同，没有大的差别。若想成功地得到金钱，必

须在力量之上再添加信心、欲望和毅力，还要通过有组织的计划，并且一定要贯彻执行这个计划，才能很好地应用这种力量得到金钱。

当巨额财富到来时，它会像高山流水一样轻松地涌向想积累起财富的人。其中蕴藏着一股强大的无形力量，可以把它比喻为一条河流。唯一不同的是，河流的一端带着进入其中的人向上游前进，流向财富之地，而另一端则带着不幸掉入其中且无法脱身的人反向流往悲惨和贫穷。

每一个积累巨额财富的人，都已认识到这股人生洪流的存在。它由个体的思想过程组成。积极的思想情感带着人们流向通往财富的那一端，而负面消极的思想情感则带着人们流向贫穷凄惨的那一端。

对那些以致富为目的而遵循本书观点的人，这个理念传达了极其重要的信息。

倘若你正处在流向贫穷那一端的力量流中，那么本书所提供的原则就是一支船桨，可借助它的力量推动自己向另一端前进。只有通过实践应用，这些原则才能发挥作用。如果只是单纯阅读，漫不经心地妄加评论，什么方法都不会起到作用。

有些人曾经在力量流的这两端来回变换，忽左忽右。美国华尔街股市在1929年大崩盘期间，将数百万人从力量流的财富端倏地狂吹至贫穷端。这数百万人奋力抗争，其中有些人带着绝望和恐惧，希望能重新回到财富端。本书正是为这些人特别而写。

贫穷和富有经常变换位置，尽管世人常常忘记这个教训，但大破产教给了人类这一真理。贫穷常常会自动取代富有的位置，而当富有替代贫穷时，往往只有通过执行周密的计划实施才能实现这种转变。而从富有变得贫穷就不需要这样的计划了，它也不需要任何协助，因为贫穷是大胆而鲁莽的，财富则害羞又胆怯。必须要受到“吸引”，财富才会显现。

任何人都能以致富为目标，
虽然大多数人都想致富，
但只有少数人认识到，
一个明确的计划和对财富强烈的欲望，
才是唯一可靠的致富方法。

第十篇

（致富第十步）

生理欲望转化的奥秘：身心平衡的法则

爱、浪漫和性都是驱策人到达成功颠峰的因素。爱的作用犹如安全阀，能确保身心平衡、平静、平和，并做出具有建设性的努力。如果将这三者有机地结合在一起，就能将一个人提升至天才的程度。

简单地说，“转换”一词的意义就是“将一种元素或一种能量的形式转变成另外一种元素或能量形式”。

性激情能转换成一种精神状态。

出于对这一问题的无知，人们通常将这种心理状态和生理状况联系起来，而且由于多数人在获取性知识时受到的错误影响，误认为它是纯生理上的东西，却不知道其实它与精神也关系密切。

性激情中蕴藏着三种潜在的建设性力量，即：

1. 人类繁衍后代的力量。
2. 保持身体健康的力量（是一种无可比拟的治疗手段）。
3. 通过转化性欲力量，将庸人变成天才。

性欲的转化很简单，也比较容易解释清楚。它是一种心态的转换，其过程就是把通过生理表现的意念转化为其他意念。

性欲是人类最强烈的一种欲望。被这种欲望驱使时，人们会产生强烈的想象力、勇气、意志力、毅力以及在其他时候所没有的创造力。性接触的欲望非常强烈和冲动，往往使人沉溺其中，甘愿冒着生命和名誉受损的危险。如果加以控制，并向其他方向引导，这股激发力就会保留其强烈的想象力和勇气等性质，成为一股应用在天文、艺术以及其他专业或工作上（其中当然也包括积累财富）的强大创造力。

性能量的转换当然需要练习运用意志力，不过带来的回报是值得的。性欲的表达是天生自然的。这种欲望无法也不应该被埋没或抹杀，但它应该通过丰富人类身心与精神的表现方式来发泄。如果不能以转换的渠道来宣泄，它就会通过纯粹肉体上的方式来寻求发泄。

我们可以修筑堤坝，在一段时间内控制河流的水量，但终究需要宣泄出来。性欲也是如此，它可以被压抑一段时间，但其天性还是会不断地寻找各种表达方式。假如不用创造性的方式加以引导，它就会以毫无价值的方式宣泄出来。

实际上，有些人的确很幸运，他们懂得如何通过某种创造性方式来宣泄性欲冲动。因为有了这个发现，他们将自己提升到了天才的高

度。

科学研究揭示了以下几个重要事实：

1. 成就卓越的人通常都有着强烈的性欲冲动，而且他们都懂得转化这种性欲冲动。

2. 大富翁们以及在文学、艺术、建筑等各行各业中取得广泛成就和赞誉的人，背后都少不了某个女性的影响和激励。

这些结论是对诸多伟人的传记和两千多年来的历史进行研究后得出的，其中充足的证据表明，凡是有重大成就的男人和女人，他们都拥有高度的性魅力。

性激情是一种“不可抗拒的力量”，即使束缚住整个肉体，也无法控制其产生或消亡。在这种情绪驱策下，人会产生一股内在的行动力量。理解了这个道理后，你将领会“性欲转换可使人达到天才的程度”这一说法的重要意义。性激情还包括着创造力的秘密。无论人还是动物，一旦破坏了性腺，就等于除去了行动的主要源泉。为了证明这一点，我们不妨观察一下动物被阉割后的情形。阉割后的公牛会变得像奶牛一样温顺。阉割会使雄性动物（无论人还是动物）丧失斗志，祛除雌性动物的卵巢也有同样的效果。

10种心理刺激物

人的心理会对刺激产生回应，这种刺激可使大脑产生高度的震波——即所谓的热情、创造型想象力、强烈的欲望等。最易于使大脑产生回应的刺激物有：

1. 性表达的欲望
2. 爱情
3. 对名誉、权力、经济利益或金钱的强烈欲望
4. 音乐
5. 同性或异性之间的友谊
6. 为了精神或世俗成就，两个或多个同心同德的人组成的智囊团
7. 共同的悲惨遭遇，如受迫害的经历
8. 自我暗示
9. 恐惧
10. 毒品和酒精

性表达的欲望居于上表首位，它最能有效地“增强”思维波动，开启实际行动的“车轮”。以上这些刺激源中，有8种是自然且具建设性的，其他两种则是破坏性的。列出此清单的目的，在于使你能够对心理刺激物的主要来源做一个比较研究。从研究中，我们可以清楚地了解，性激情极有可能是所有心理刺激物中最强有力的一种。

某些自作聪明的人曾经说过，天才通常都是“留着长发，吃着古怪食物，一个人独居，或供他人取笑”的人。其实，对天才的更恰当定义应该如此表达：“天才，是一个懂得如何提高思想深度的人，因为他们能获得一般思想程度所无法获得的知识”。

善于思考的人对天才的这个定义难免有些疑问。第一个问题可能是“一个人如何接触一般思想无法获得的知识？”第二个问题可能是“除了天才之外，其他他人都不了解的知识源难道真存在，如果真有的话，这些知识来源是什么？究竟怎样才能得到它们？”

我们将提供一些合理的证据，对本书中阐述的一些重要说法进行论证。至少，我们会提供一些你能通过自身实验来验证的证据，以此作为对以上两个问题的回答。

“天才”是通过第六感培养出来的

第六感的存在已被大众所接受，它就是创造型想象力。大多数人一生中从未使用过它，而且就算用过也只不过是偶然现象。只有相对少数的人是有意且有目的地使用创造型想象力。那些能够按照个人意愿使用它且是在了解其功用的前提下使用它的人，就是天才。

创造型想象力能将人类的有限思维与“无穷智慧”直接联系起来。宗教界提到的所谓“神灵启示”以及发明界所有基本的或最新的原理，都是通过创造型想象力发现的。当想法或观念通过人们常说的“预感”进入大脑时，一般来源于以下一种或多种渠道：

1. 无穷智慧。
2. 潜意识思维，这里存储着每种来自五官的感觉印象以及使大脑产生的思想冲动。
3. 他人的思想，通过有意识的思想表达了自己的意念、构想或观念的概貌。
4. 其他人的潜意识宝库。

除此之外，没有其他来源能激发人类的“预感”或“灵感”。

当大脑由于某种精神刺激而以一种极高的频率震动时，创造型想象力能发挥最佳状态。也就是说，当大脑以一种高于正常想法产生的震动频率而作用时，产生的想象力作用最大。

当10种刺激物中的一种或多种激发了大脑的作用时，它就能提升个人思想水平，使之超越一般程度，也使一个人能够想像的思想深度、能看到的远景和特质超过了一般较低层次的思想所能达到的程度。这是个人在解决事业上的问题与专业事务上的问题时，其思考能力所无法达到的境界。

当一个人的想法通过某种精神刺激提升到这种高层次时，就像坐在了空中的飞机上一样，视野更加宽广。待飞到一定高度后，他就可以看到平常在地面上难以见到的地平线以外的景物。而且，平常在为了衣、食、住这三项基本生活需求奋斗时被刺激物限制的视野，一旦达到超常的思想高度，就会释放所有的束缚。一个人目前所处的思想境界中，已经有效消除了一般乏味的思想，正如随飞机上升到一定高度时，就会清晰地看见那些山丘和其他类型的视觉障碍一样。

在这种思想高度上，大脑的创造功能得以自由发挥，第六感也能畅通无阻地发挥作用了，个人因而能够接收到在其他环境下无法得到的想法。“第六感”其实就是区分天才与普通人的一种能力。

创造力对于“个人潜意识”之外产生的原动力更加敏感、更易于接收它们，越是常常使用这种能力，人们就会越来越依赖它，且需要它去产生思想冲动。只有通过经常使用，这种能力才能得到更好地培养与发展。

人所共知的“良心、意识”，就是完全通过第六感来发挥作用的。

伟大的艺术家、作家、音乐家和诗人之所以伟大，是因为他们习惯于依靠那些通过创造型想象力所产生的内心深处“最微细的声音”。想象力丰富且敏锐的人都了解，最好的主意往往都来自于所谓的“灵感”。

有一个伟大的演说家在开始演讲时并无特别之处，直到他闭上双眼，开始完全依赖自己的创造型想象力之后，人们才被他的演讲所激发。当被问及为何要在演讲高潮到来之前闭上双眼时，他回答说：“我这样做时，才能根据内心深处的想法来演讲。”

美国一位最成功、最有名的金融家也有这样一个习惯，在做决定之前总爱闭上双眼呆两、三分钟。当被问到为何要闭上双眼时，他回答说：“在闭上眼睛时，我才能更好地发挥智慧的力量。”

马里兰州已故的埃尔默·R·盖茨博士发明了200多项有用的专利产品，其中许多都是通过塑造并运用创造型想象力发明的。他的做法

对任何一个有意成为天才的人来说都很重要，不用多说，盖茨博士就在天才之列，他是世界上为数不多的真正伟大但又不太出名的科学家之一。

在他的实验室里，有一个“个人沟通室”。这个房间几乎完全隔音，也隔绝了外界光线的侵扰。里面有一张小桌子，上面放着一叠纸。桌子前的墙壁上有一个控制光线的开关。当盖茨博士想运用创造型想象力时，就会进入这个房间，坐在桌子前，关掉电灯，专注于正在研究的发明对象。他就这样静坐着，直到与发明相关的未知因素忽然“闪现”于脑海中。

有一次，灵感来得特别快，他不得不坐在那里写了将近3个小时。当这些想法不再如泉涌喷薄而出时，他竟然在笔记上发现详细记述了一些原则，而那些原则是科学界找不到任何资料记载的东西。

此外，问题的答案也已巧妙地呈现在笔记中。通过这种方式，盖茨博士完成了200多项专利发明。那些“不成熟”的思想开启了发明之门，却未能完成它们。从美国专利局可以找到许多证据，以证明上述说法的真实性。

盖茨博士凭借“坐而思”为其个人和公司谋得了利益。美国某些大公司甚至会按小时付费，请他“坐在那里思考”。

推理经常会出现错误，因为它从很大程度上被个人积累的经验所左右。并非所有个人从经验教训中获得的知识都是正确的，通过创造能力产生的想法可能会更加可靠，这是因为其来源比推理的来源更为可靠。

天才和狂热的发明家之间的最大差别在于，天才是通过创造型想象力的天赋进行工作，而那些狂热的发明家则完全不了解这种能力。科学界的发明家通常会同时利用综合型想象力和创造型想象力，如爱迪生和盖茨博士。

举例来说，科学发明家会通过综合能力（推理能力），组织及结合已有知识或根据经验得到的原理来进行发明。如果他发现累积的知识不足以完成这项发明时，就会通过创造能力获取知识来源。这项工作的完成方式因人而异，但以下则是其中几个必要条件：

1. 他们能使用10项心理刺激物中的一种或多种，或着自己选择其他的刺激物来激励自己，以使它发挥高于一般水平的功能。

2. 他会专注于发明对象的已知因素（已完成的部分），并在心中形成其未知因素（未完成的部分）的完美影像。他会将此影像保留在心中，直到被潜意识接管，然后清除心中所有杂念，等待答案“闪现”于脑海中。

有时，结果来得又快又明确；有时则不然，这完全取决于第六感或创造力。

爱迪生先生在通过综合型想象力尝试了一万多种不同组合的构想之后，才得到完善白炽灯泡的答案。同样的过程也出现在留声机的发明创造上。

证明创造性想象力存在的可靠证据比比皆是。很多没有受过特别教育的人都能成为期望中的领导者，仔细分析这个现象，就能找到上述证据。林肯是一位卓越的领导人，他也是通过发现并运用创造性想象力之后才成为伟人的。他发现并开始运用这一能力的原因，是由于在遇到安妮·鲁特利奇之后体验到了爱的刺激，这也是和研究天才来源有关的重要事实。

历史记载中到处都能看到一些伟人的故事，他们由于受到女性的影响而直接获得了卓越的成就，她们凭借性欲的激励，唤醒了他们头脑中的创造力。拿破仑·波拿巴也是其中之一。受到第一位妻子约瑟芬的激励，他所向无敌。当判断力或理性促使他抛弃约瑟芬时，他就开始走下坡路了。战争失败后，他被流放到圣赫勒拿岛。

如果获得了品位高雅之人的允许，我们可以轻易举出几十位美国家喻户晓的名人来，他们都是在妻子的激励下登上了成功之颠。然而，当金钱和权力降临于身，他们开始喜新厌旧时，随后就开始走向破灭之路。性的影响力比理性创造的任何替代物都更加强大，认识到这一点的并非拿破仑一人。

人脑会对外界刺激作出反应！

在所有刺激之中，性冲动的力量最强。如果能加以控制且转换得当，这股动力可以把个人提升至较高的思想领域，使人能够掌控在较低层次上产生焦虑与烦恼的来源。

遗憾的是，只有天才才懂得这一点。其他人也接受性冲动的体验，却没有发现它的一个重大潜力——即与数量极为有限的“天才”相比，这种冲动却造就了那么多“庸才”。

为了加深印象，我们通过一些人的传记得到了相关事实。在此提出一些成就卓越之人的名字，他们都被公认为具有高度的性魅力。他们的才干无疑是从性欲冲动中找到了力量源泉，这些人包括：

乔治·华盛顿	拿破仑·波拿巴
威廉·莎士比亚	亚拉伯罕·林肯
拉尔夫·W·爱默生	罗伯特·伯恩斯
托马斯·杰斐逊	艾伯特·哈伯德
艾伯特·加里	奥斯卡·怀尔德
伍德罗·威尔逊	约翰·佩特森

安德鲁·杰克逊 恩里克·卡鲁索

你也可以根据传记资料自己续写这份清单。如果有可能，请试着在整个文明史中，找出一个在某一行业内有杰出成就、但不善于运用性魅力的人。假如不想参照前人的传记，那么列出你所知道的当代人，然后看看能否在其中找出一位不善于运用性魅力的人。

性能量是所有天才的创造能量。过去从来没有，将来也不会有任何人在不具备性魅力的情况下成为一个伟大的领袖、建筑师或艺术家。

当然，也不会有人因此而错误地理解为，所有善于运用性魅力的人都是天才。只有通过想象力的创造性，让它刺激人类的思想，使之能汲取一切力量，我们才能成为天才。在刺激人脑产生高速震波的所有刺激物中，性能量是最主要的。但是，单纯具有这种能量还不足以产生出天才。只有将这种能量从肉体接触的欲望转变成其他形式的欲望和行动后，它才会将你提升到天才层次。

然而，大部分人不但无法因为强烈的性欲望而成为天才，反而却因为误解了这个道理，滥加利用这股强烈的力量而把自己贬为低等动物。

40岁之前为何不易成功

通过对25000人进行分析，我发现几乎很少有人能在40岁之前取得成功，而且，其中多数人都是50岁之后才取得成就、获得地位的。这一事实实在令人惊讶，所以我仔细地探究了其中的原因。

研究结果显示，大部分人在四五十岁之前无法获得成功的主要原因在于，他们沉湎于以肉体这个渠道表达性激情，以致消耗精力。大部分人永远不会懂得性欲望还存在其他方式的潜力，而且其重要性远远超过肉体表现的重要性。了解这一点的人通常是在四五十岁之前浪费掉了性能量最高的一段宝贵时间，然后才醒悟过来。认识到这一点后，他们才开始取得显著成就。

许多人在四十来岁，甚至都四十多岁了，还在浪费精力、碌碌无为。他们其实可以将这些精力通过其他更有益的渠道表达出来。那些精力充沛、头脑敏锐的时期都被自己挥霍掉了。由于男人的这种习惯，故产生了“年轻放荡”这样的描述。

性欲望是人类所有情感中最强烈、最具驱动力的，正因为如此，这股力量如果经过控制并转换为通过肉体之外的渠道表达出来的话，一个人就可以得到自我提升，从而成就伟大事业。

美国一个很有才干的商人承认自己制定的多数计划都应归功于迷人的女秘书。他还坦承，女秘书的出现将他的思维提升到了创造型想象力的高度，这是他在其他任何刺激下都无法体验到的一种感觉。

美国一个最成功的人士也将自己的成就归功于一位非常有魅力的年轻女士，她成为他的灵感之源长达12年之久。谁都知道这个男人有所参照，却不了解他究竟为何会取得非凡的成就。

据历史记载，不乏有人将酒精和麻醉药当作灵感刺激物，以使自己提升到天才的程度。埃德加·艾伦·坡就曾经在酒精的刺激下，写出了《乌鸦》这首诗，因为他“梦见了凡人不曾有过的梦”。詹姆斯·惠特莫尔·赖莉也是在酒精作用下创造了最佳作品。或许就在那时，他看到了“现实与梦境之间的理想结合，河面上的磨房，溪面上的薄雾”。罗伯特·伯恩斯只有在酩酊大醉时才能写下佳句来，“为了过去的美好时光，亲爱的，让我们干一杯，为了过去的美好。”

但是，我们也不要忘记，还有很多人因此而走向了毁灭。大自然做好了充分准备，任由人们尽情地受外部刺激产生各种奇思妙想的思维震波，却没有人知道这些思想究竟从何而来！至今还没有什么东西能取代大自然的激励，让人心满意足。

心理学家们都熟知，性欲望和精神上的思想冲动之间存在一种紧密联系，这也说明了一种比较常见的原始类型——行为特别放荡、古怪之人被称为宗教“复苏”。

人类的情感统治着这个世界，决定着文明社会的命运。人们的行为受到了理智的影响，但更受“情感”的摆布。创造能力完全依靠情感来赋予它行动，而不是依靠冷酷的理智。性激情是人类所有情感中最强有力的一种。当然，也有其他心理方面的刺激物（有的已经被列出来了），但其中任何一项，甚至于他们的总和都无法与性产生的驱动力相媲美。能够暂时或永久提升思想强度的任何影响，都是一种心理刺激物。前面列举的10种主要刺激物是最常被人们使用的一些刺激力量。通过这些力量源泉，每个人都可以随意进入自己或他人的潜意识宝库，这就是产生天才的过程。

一个曾经培训过三万余名销售人员的老师惊讶地发现，特别性感的推销员往往效率最高，理由是被称之为“个人魅力”的个性因素其实就是性力量。高度性感的人总有无穷的魅力。通过培养和了解这股强大的力量，可以有力地推动人际关系。传递这股力量的媒介有以下几种：

1. 握手。手的接触可以立即显示出一个人是否具有吸引力。
2. 声音和语调。魅力和性力量能使人的声音柔和悦耳，更富吸引力。

3. 姿势和举止。高度性感的人行动轻巧，动作优雅自得。
4. 思想波动。非常性感的人能够将性激情融入到自身思想之中，而且随意、自如地影响周围其他人。
5. 服饰。高度性感的人通常非常注重自己的外表衣着。他们选择的服装风格一般都比较适合自己的个性、身材和肤色等。

在聘请推销人员时，精明的销售经理会寻找具有个人魅力的人，并将其当作首要条件挑选合适的人才。缺乏性魅力的人永远无法具有足高的热情去刺激他人，而热情又是销售人员必须具备的重要素质之一，无论推销的产品是什么，热情都是不可或缺的因素。

如果公众演讲者、辩论家、律师或推销员缺乏性魅力，那么就其影响他人的能力而言，这就是一个大“缺陷”。将这一点与另一个事实（即大部分人都会受到情感的影响）相关联，你就会明白，性魅力是推销人员必备的重要能力。优秀的推销员之所以能够成功，是因为他们在有意无意间将性魅力转化成了销售热情！性欲转化的真正意义，或许从这个说法上可以得到一个真实反映！

那些了解如何将心思从性主题上转移到带着激情和决心从事推销业务的销售人员，无论自己是否意识到了，只要能够以此指导自己的销售工作，就已经获得了性欲转换的技巧。大部分成功转化性欲的推销员，并不知道自己在做什么，或者自己是如何做到的。

性欲转换要求坚强的意志力，而这完全超越了一般人为此目的而付出努力的意愿。如果你觉得很难拿出足够的意志力来转换性欲，可以逐渐地培养这个能力。尽管这也需要有意志力的帮助，但所得到的回报却远远胜过付出的努力。

在性这个话题上，大部分人都表现出不可原谅的无知。性冲动也基本上被无知和心术不正的人误解、诽谤和讽刺。那些被大众视为上苍宠儿的人通常都具有这种性魅力，他们都比较引人注目。然而，事实上，他们受到了更多的非议，而不是赞赏。

即使在这个开放的年代，仍有成千上万的人错误地认为性本能是一种祸因，而形成了自卑感。这些称赞性能量的说法当然也不应该被解释成在为放荡而辩护。惟有在明智、有辨别能力的情况下，性激情才能成为一种美德。而且，它可能常常被误用，其结果不但无法丰富身心，反而会遭到贬斥。指导你正确地运用这个力量就是本章内容的重点。

对作者来说更有意义的是，在对多位伟大的男性领导者进行分析时，发现他们很大程度上都是因为受到了某个女性的激励才取得了重要成就。在很多案例中，“当事的女主人公”通常都是个谦逊、肯牺牲自我的妻子，而且甘于屈居幕后，不受公众瞩目。只有在为数不多

的例子中，灵感的来源才会被追溯到“其他女性”身上。或许你完全不曾了解这样的例子。

性放纵的习惯和酗酒、暴饮暴食的习惯一样有害。在我们生活的这个时代，大概始于第一次世界大战，性放纵的习惯才开始普遍。这种纵欲放荡的特点可被当作伟人们的缺点。在沉湎于酒色之时，任何人都不能有效利用创造型想象力。人是地球上唯一违反大自然规律而行为的生物。其他生物都会适度运用性本能，而且都是以与自然和谐的目的来运用性本能。任何一个除人之外的其他生物仅仅在“适当的季节”才会响应性召唤，而人类则不分什么“季节”，肆意而为。

任何一个聪明人都知道，如酗酒和吸毒这样的过度刺激是一种放纵，能破坏人体的各个关键器官，甚至会损坏大脑。然而，并非每个人都知道过分沉湎于性事可能会成为一种习惯，这种习惯就像毒品和酗酒那样会破坏和损害人类的创造性劳动。

被性欲冲昏头脑的人和沉迷于毒品的人其实没有区别！他们都失去了对理性和意志力的控制。过分着迷于性不仅会破坏推理能力和意志力，而且会造成暂时或长期的精神错乱。许多妄想症（一种幻想疾病）患者都是因为不了解性的真正功能而养成了不好的习惯才得病的。

从这些参考中可看出，对性欲转化的不了解，一方面会使无知的人受到严厉惩罚，另一方面也会使他们得不到丰厚的利益。

性方面的普遍无知，归因于这个问题一直被包围在神秘和回避之中。这种神秘和回避对年轻人心理上造成的影响和被禁止所产生的心理状态一样。结果，更是激发了年轻人的好奇心和深入了解的渴望。然而，所有立法者和心理学家们应该感到惭愧，因为他们虽然受过训练且最有资格教育年轻人，可是却依然不知道该从何处获得这方面的知识。

很少有人会在40岁之前就开始从事具有高度创造性的工作。一般人要在40~60岁之间才能达到创造力最强的阶段，这是仔细观察并分析数以千计的男女后得出的结论。那些在40岁之前没能获得成功的人，那些在40岁左右且害怕“变老”的人，应该受到鼓励。其实，40~60岁之间是人类最能取得辉煌成就的年龄阶段。接近这个年纪时，不应该感到恐惧和忧虑，人们应该满怀希望地热切期待并身心投入。

如果你需要寻找证据，以此来证明大部分人都是在40岁以后才有丰功伟绩，那么不妨研究一下美国人耳熟能详的那些成功人士。亨利·福特是在40岁以后才走上成功之路的；安德鲁·卡耐基也是在40多岁才开始收获成果的；詹姆斯·希尔40岁时还在发电报，过了那个年

纪后，他才开始逐渐走向事业颠峰。在美国企业家传记里，证据比比皆是，足以说明40~60岁之间的岁月是人们最富生产力的阶段。

在30~40岁之间，人们开始了解性欲转化的艺术。这种发现通常是偶然的，而且经常是不自觉的。在35~40岁左右，人们可能注意到自己的理解能力增强了，但在大多数时候，人们并不清楚这种改变的原因。在30岁至40岁之间，人们的情感和性激情开始自然而然地趋于和谐，因此才可以把强大的力量结合起来，使之成为一种激励行为的力量。

性本身就是一种激励行动的强大动力，但它就像飓风一样，经常无法得到控制。当爱的情感和性的激情逐渐混合起来时，其结果就是目标专一、心态稳定、判断准确、身心平衡。一个人到了40岁之后，如果仍然无法体会到这些，并用自己的经验去印证的话，就真成了最大的不幸了。

如果仅仅为了取悦女人而受到这种欲望的驱使，男人可能也会具有足够获得伟大成就的能力，但他的行为可能会紊乱、扭曲，甚至会毁灭自己。在纯粹的性欲动机下，男人为了取悦女人可能会去偷盗、欺骗，甚至会杀人。可是当性激情里融合了爱的情感之后，同样一个人就会更加明智，心态也会更加平和，并以此来引导自己的行为。

犯罪学家们已经发现，即使最强硬的犯罪分子，也能被一个女人的爱改造好。可是却没有记载说，一个犯罪分子被单纯的性影响而改造好。这些现象非常普遍，但其原因却未能昭著。

改造是由心而发或由人类的情感而发，并非是通过头脚或其他方面。改造、改善意味着“心的转变”，而不是指“头的改变”。出于某种原因，一个人可能会因为避免不良影响而做出某种个人行为上的改变，但真正的改革则需要发自真正悔改的心——有一种渴望改变的欲望。

爱、浪漫和性都是驱策人到达成功颠峰的因素。爱的作用犹如安全阀，能确保身心平衡、平静、平和，并做出具有建设性的努力。如果将这三者有机地结合在一起，就能将一个人提升至天才的程度。然而，有些天才却对爱的情感一无所知。细心观察就会发现，他们当中大部分人都有着某种具有破坏作用的行为，至少其行为没有建立在对别人公正、公平的基础上。如果无伤大雅，我可以在工商界和金融界找出十几个这样的天才来。这些人无情地践踏着他人的权利，看上去完全没有良知。

情感也是一种心态。自然赋予了人类“心理催化剂”，它的作用原理与物质的化学变化原理相近。众所周知，通过化学反应，化学家们可以将数种成分混合起来创造致命毒药，而那些组合成分的任何一

种，如果单独存在都是无毒的。情绪也可以这样融合起来，制造致命的毒素。性激情和嫉妒结合时，可能就会使人成为丧失理智的野兽。

当人们心中出现一种或多种具有破坏性的情感时，心理上的化学变化就会生成一种破坏个人正义感的毒素。具有了发展、控制以及运用“性、爱、浪漫”这三种情感的能力后，就顺利通向了天才之路。简言之，整个过程大致如下。

鼓励这些情感的出现，让其成为心中的主宰思想，并抑制所有破坏性情感的产生。心理是习惯的产物，它会依赖灌输其中的主宰思想而茁壮成长。通过意志力的作用，控制心理其实并不难。控制来自于毅力和习惯，控制的秘诀在于了解转换的过程。任何消极情感出现时，都可以通过改变个人思想的简单过程，将它转化为积极或具建设性的情感。

除了自我努力之外，没有其他路径可通向成才之路！或许，某个人可以仅仅在性的冲动下成就经济上或事业上的颠峰，但历史记载证明，这类人通常会存在某些性格上的特征，从而剥夺他享受或守住财富的能力。这一点值得我们分析与沉思，因为它反映了一个事实，了解这一事实对女性和男性同样具有帮助作用。正是因为之前并不了解这一事实，成千上万的人才会在拥有财富的状况下失去享受幸福的权利。

爱欲和性欲会给人留下深刻印象，成为永不磨灭的记忆，它们如此显而易见，任何人都能看到。那些基于性欲而受到激情驱动的人，通过眼神和脸上的表情就能向全世界清晰地反映出这一点来。当爱的情感与性欲相混杂时，就能使人的面部表情变得柔和、美丽。不需要任何个性分析专家的帮助，你完全可以通过自身观察了解这一点。

爱可以给人带来艺术美，并持续开发这种美。它会在人们的心灵深处留下烙印，即使爱的烈焰随时间流逝和环境改变而慢慢熄灭，这个烙印也会清晰可见。

爱的记忆永远不会磨灭，即使在刺激消失之后，它也依然会久居心中指引着人们。这并不新鲜，每个曾经被真爱打动过的人都知道，它会在心里留下永存的痕迹。爱的影响会长存，因为爱的本质是精神上的自然现象。那些得不到真爱激励的人无法攀登上事业的顶峰，这样的人根本没有希望，他们就如同行尸走肉一样。

哪怕只是爱的记忆，也能让一个人提升至具有高度创造性的层面。爱的主要力量可能会逐渐淡去，就像火焰燃烧了自己之后最终将熄灭一样，但是它却能留下磨不掉的记忆。它的离开通常会让人们做好准备，敞开心灵迎接更加伟大的爱。

回顾过去，让心灵沉浸在昔日美好的爱情回忆中。它会减轻眼前的忧虑和苦恼，让你暂时逃避现实中的种种不快，或许会在回归记忆中的幻想世界这段短暂时光里，你的心中会产生改变经济状况或精神状况的构思和计划。谁知道呢？

如果你认为自己十分不幸，爱过之后又失去了，那就一定要抛弃这种想法。一个真正爱过的人，永远不会完全失去真爱。爱反复无常，它的本性就是短暂的，如昙花一现。它说来就来，说走就走，没有任何先兆。当它出现时，就好好把握、尽情享受，但不要忧心挂念它是否会离去，因为担心也无用。

同时，也不要存有真爱只有一次的想法。爱去了还会再来，没有一定的数量，但从来没有两次爱情经历以完全相同的方式影响人们的先例。通常，某一次爱的经历会在心中留下深刻的记忆。但所有的爱都各有益处，除非一个人在失去爱时变得愤世嫉俗。

如果人们了解了爱和性之间的差异，就不会对爱失望了。二者之间的主要差别在于爱是精神的，而性是生理上的。除非出于无知或嫉妒，否则以精神力量触动人心灵的体验不会产生祸害。

毫无疑问，爱是人生最伟大的体验。它能带领人们触及无穷智慧。当浪漫和性融合时，就会引领人们表现出高度的创造性。爱、性和浪漫这三种情感就是构成天才的三大要素，就像三角形的三个顶点一样，它们起到了强有力的支撑作用。大自然只能运用这种力量来造就天才。

爱这种情感具有多面性和丰富的色彩。对父母的爱或对孩子的爱，与对心上人的爱截然不同。后者是融合了性的爱，而前者则没有。

从真正的友谊中感受到的爱与从心上人、从父母、从孩子、从任何一种爱的形式那里得到的爱的感受完全不同。

当然，世上也有对无生命的事物（如大自然创造的万物）产生的爱。不过，在所有这些不同种类的爱中，最强烈、最炽热的当属将爱和性这两种情感相融合时所体验到的爱。在现实婚姻中，如果没有爱和性适当融合所产生的和谐感受，任何一方都不会感到幸福，而且这样的婚姻也不会长久。如果只有爱，或者只有性，都无法给婚姻中的双方带来幸福。只有在这两种美好情感相互融合时，婚姻才能给人带来一种与世人追求的理想精神境界最接近的心态。

当浪漫再添加至爱和性的融合之中时，人类的有限思维和“无穷智慧”之间的障碍息皆得以清除。于是，天才就此降生了！

对那些常常无法正确认识性情感的人来说，又注定会有所不同。对情感的这种说法能让我们超越平凡，能让人成为上帝手中的黏土，

任由其塑造成一切美好、激励人的东西。若能正确理解这一点，很多婚姻就能由混乱走向和谐。唠唠叨叨的抱怨以及由此产生的不和谐，通常都归因于对性问题缺乏了解。如果能正确理解爱、性激情和浪漫这三者的结合所产生的功能，婚姻中就不会有不和谐的音符出现了。

如果妻子能真正理解爱、性激情和浪漫之间的真正关系，那么丈夫就很幸运了。在受到这三者的神圣结合所产生的激励时，任何形式的劳动都不会成为负担，因为哪怕最简单的劳动，都肩负着爱的使命。

古语云：“妻子既可成就丈夫，也可毁掉丈夫。”但人们并不了解原因何在。“成”与“败”其实就在于妻子是否真正理解了“爱”、“性”和“浪漫”这三种情感。尽管一个男人常常会与多个女人相交，这是他们的生物遗传，但只有他的妻子才是真正能对他产生伟大影响的人，除非他娶了一个完全不合自己本性的女人。倘若一个女人让丈夫对自己失去兴趣，转而对另外一个女人产生兴趣，通常是因为她对性、爱和浪漫的无知或无视所导致的。其前提就是，假设夫妻之间曾经有过一份真爱。这也同样适用于让妻子对自己失去兴趣的男人。已婚者经常为各种琐事争吵不休，假如分析得准确，产生矛盾问题的真正原因就是无视或不关心这几个方面的问题。

男人最强大的动力就是取悦女人的欲望！文明出现以前，史前年代的猎手们正是出于取悦女人的欲望，才会表现出勇敢、高大的光辉形象。在这方面，男人的本性至今未曾改变过。今日的“猎手”不再以野兽的毛皮来取悦女人，转而以汽车、华服和金钱来博得美人欢心。现代男人也存在着同史前男人一样取悦女人的欲望，唯一改变的就是方式。男人要积累更多的财富，获得更高的地位和名誉，都是为了满足取悦女人的欲望。

如果生命中没有了女人，再多的财富对男人来说都无意义。赋予女人权利来成就或毁灭男人的，正是男人本身那天生想取悦女人的欲望。

了解男人的本性，并能巧妙地迎合其需要的女人，无需担心来自其他女人的竞争。男人在和其他男人交往时，可能会表现出顽强的意志力，但他们在自己所选的女人面前却束手无策。

多数男人都不肯承认自己易受心爱女人的影响，因为雄性动物天生喜欢被当作物种中的强者。此外，聪明女人也会认同这种男子气概，而且明智地对这一点不予争辩。

有些男人了解自己易受女人（妻子、母亲或姊妹）的影响，但他们并不过度反抗这种影响力。因为他们很聪明，知道如果没有合适的

女人施加适当的影响，自己可能就会不快乐。认识不到这一点的男人，就失去了取得成就所需的最强大力量。

第十一篇

（致富第十一步）

潜意识思维：通往无穷的智慧

潜意识思维是一种介质，它将一个人的祈祷变成“无穷智慧”能够辨认的语言。祈祷要提出信息，然后以明确的计划或清晰的想法为祈祷者实现心愿而找回答案。

潜意识思维也包括一个意识领域，通过五种感官到达意识的每种思维冲动都在其中被分类、记录、整理，然后如同文件柜中被抽取的文件一样，随时可被唤醒或提取出某种思想意识。

无论性质如何，任何感觉印象或思想都会被潜意识接受并分类。存于你的潜意识思维中的任何渴望转化为实质或金钱对等物的计划、思想或目的，都可以自动纳入潜意识中。潜意识首先对与情感相结合的主导欲望作出回应，例如对信心产生的回应。

思考这个问题时，要与第一章中介绍的六个步骤，和第六章中提出的指示要求等内容一起考虑。这样你就能理解我们传递给潜意识思维的想法多么重要了。

潜意识思维不分昼夜地持续工作着。潜意识常常以人类不了解的方式，借助切合实际的媒介，凭借“无穷智慧”的力量，自动地将人的欲望转变成现实中的对等物。

你无法完全控制自己的潜意识思维，但是你可以根据自己的意愿将希望转换的具体计划、欲望或想法传达给它。请你再次阅读自我暗示那一章中有关运用潜意识思维的指示和要求。

潜意识思维是连接有限思想和“无穷智慧”的纽带，关于这一点证据确凿。通过这条纽带，人们可以随时利用“无穷智慧”的力量。纽带本身就蕴涵着一个秘密过程，通过这个过程，心理冲动得以被调整并转变成精神上的对等物；它同时还是一个媒介，祈祷文的内容可以通过它被传送给响应一方。

与潜意识思维相联系的创造潜力非常惊人，且不可估量。它激励着我们产生敬畏心理。每次谈到潜意识思维时，我总会感到自己的渺小和卑微，或许这正是人类对此缺乏了解的真正原因。潜意识思维是人类的有限思想和“无穷智慧”之间的沟通媒介，这个事实本身就足以瓦解人们的理智。

在接受潜意识存在的事实，并了解它可能成为将欲望转化为现实或金钱对等物的一种媒介之后，你就能了解“欲望”这一章内容中的全部意义。你也会明白为什么要不断提醒自己，必须清楚了解自己的

欲望以及为何要把它写成文字。你当然也会了解毅力对执行这些指示的必要性。

这13项原则就是刺激源，你可以凭借它们获取能力，接触和影响自己的潜意识。如果初次尝试失败了，千万不要气馁。请记住，潜意识只有通过习惯才能受到意愿的指引，信念这一章中给出了指示。你目前或许还没有建立起信心，但只要有耐心、有毅力，就一定能够培养出信心来。

为了利于你了解潜意识思维，在此将重述“信心”和“自我暗示”这两章内容中的许多说法。请记住，无论是否努力施加影响，你的潜意识都会自动发挥作用。显然，这一点也是在暗示你，恐惧和贫穷的想法，以及所有消极负面的思想，也同样能够充当潜意识的刺激物。除非你能完全掌握这些冲动，并给潜意识提供更适合的养分。

潜意识从来不会无所事事！倘若出于疏忽，你没有将欲望埋入潜意识之中，它就会接受由此导致的任何思想。我们已经解释过，无论消极还是积极，思想冲动都不断地通过四种途径传达给潜意识，可参考第十章的内容。

现在，如果能记住这一点就足够了——你每天都被各种思想冲动左右着，它们在不知不觉间被不断地传达给潜意识。有些思想冲动是消极的，有些则是积极的。你现在要努力抑制消极的思想冲动，并通过积极的欲望冲动来加强对潜意识的影响。如果能做到这一点，你就拥有了开启潜意识之门的钥匙。而且，你还能完全自由地控制这扇门，使那些没有意义的思想影响不到潜意识。

人类创造的任何事物都起源于某个想法。如果没有产生任何想法，人们什么也创造不出来。在想象力的帮助下，思想冲动可以生成计划。受到控制的想象力，可用来创造计划或目的，从而引导个人在选择的事业上走向成功。

那些根植于潜意识中，意图转化实际对等物的所有思想冲动，都必须通过想象力的作用，并与信念相结合才行。也就是说，将信心与计划或目标相结合，再传达到潜意识的过程，只有通过想象力才能完成。

由以上说明中，你已了解到，自觉应用潜意识需要协调应用所有的原则。

埃拉·惠勒·威尔考克斯曾经在诗句中阐明了她对潜意识思维所产生的力量的认识。她写道：

你永远无法了知思想，
会带来憎恨还是喜爱——

因为它也客观存在，
它那轻巧的双翼比信鸽还要敏捷。
它们也遵循自然法则——
种豆得豆，种瓜得瓜，
无论流出什么思想，
经过环行轨迹之后终要回归原点。

威尔考克斯小姐懂得这个道理，从某个人头脑中流出的思想也会深深地埋藏在他或她的潜意识之中，就像一块磁石、一个模式或一张蓝图一样，在将思想转化成现实对等物的过程中，使潜意识受到这些思想的影响。思想也是真实存在的物质，因为每一种物质在形成之前都始于某种形式的思维能量。

与情绪或情感相结合的思想冲动，比单独由理性产生的思想冲动更容易影响潜意识。实际上，“只有被赋予情感的思想，才能对潜意识产生行动上的影响力”，支持这个理论的证据比比皆是。众所周知，大多数人的行动都受到了情绪或情感的支配。如果潜意识真对融合了情绪的思想冲动有较快的回应，也比较容易受到它们影响的话，那就有必要了解这些重要的情感。主要的积极情感有七种，消极感情也有七种。消极情感会自动渗透到思想冲动中，而那正是确保进入潜意识的途径。积极情感则必须借助自我暗示才会被注入到希望传递给潜意识的思想冲动中。

这些情绪或情感上的冲动，就像面包中的发酵粉一样，它们构成了行动要素，可将思想冲动由被动化为主动。因此，我们不难理解，与情感相结合的思想冲动为什么会比“冷静理智”状况下产生的思想冲动更易发挥作用了。眼下，你正准备着影响和控制潜意识的“内在听众”，以便能将那股对金钱的欲望传达给潜意识，既而希望将其转化成现实中的对等物。因此，更重要的一点是，你必须了解接近“内在听众”的方式。你必须会讲它的语言，否则它就不会注意到你的召唤。它最了解情绪或情感的表达语言了，所以让我们在此列出七种主要积极情感和七种主要消极情感。这样，你在给潜意识下达命令时，就可以利用积极情感而避免消极情感了。

七种积极情感

1. 欲望，2. 信心，3. 爱，4. 性，5. 热情，6. 浪漫，7. 希望。

当然还有其他多种情感，但以上这七种是最强大的，也是创造性工作应用最普遍、最广泛的。唯有通过使用才能掌握它们，在掌握、控制好了这七种情感之后，其他情感就会在需要时为你所用了。因此，要记住，你正在阅读的这本书会让你心中充满积极情感，帮助你培养“金钱意识”。如果心中充满消极情感，“金钱意识”就不会被开发出来了。

七种消极情感

1. 恐惧，2. 嫉妒，3. 怨恨，4. 报复，5. 贪婪，6. 迷信，7. 愤怒。

积极情感和消极情感不会同时存于心中，一定只有一种占据主导地位。你有责任让积极情感成为内心的主宰力量。“习惯法则”可以起到帮助你的作用——养成应用与利用积极情感的习惯，最终它们将完全支配你的内心，将消极情感拒之门外。只有刻意坚持遵循这些指示，才能获得掌握潜意识力量。只要出现一种消极情感，就足以摧毁所有来自潜意识的建设性机会。

如果你是个善于观察的人，一定注意到了这样一个现象：多数人都是在失败之后才会求助于祷告！否则，对他们来说，祈祷不过是一种毫无意义的仪式而已。此外，由于多数人只有在失败之后才去祈祷，因此在祈祷时就会充满恐惧和怀疑，而潜意识思维则会按照这些情绪采取行动，并将其传递给“无穷智慧”。同样，“无穷智慧”也会接收它们并采取行动。

如果你带着怀疑和担心为某件得不到的东西而祈祷，或者害怕“无穷智慧”不能让祈祷产生相应行动，那么你的祈祷就不会产生任何作用。

有时，祈祷的确能让心中的愿望得以实现。如果你曾经得到过所祈祷的东西，不妨回忆一下当时的心态，这样你就能确定明白这里描述的理论不仅仅只是一个理论。

学校和教育机构都应该给学生们传授“祈祷科学”的相关知识，相信这一天终将会到来。而且祈祷可能也将成为一门科学。只要人们为此做好准备，并迫切需要它的到来，那么它就一定会出现，没有人会在怀揣恐惧时去接触“无穷智慧”，因为那时世上已经没有恐惧这种情绪了。无知、迷信和不正确的教义都将消失，人们最终都会获得拥有无穷智慧的真实本性。有一部分人已经拥有了这个福气。如果你认为这样的语言牵强附会，那就看看人类的历史进程。大约200年前，

人们普遍相信闪电的出现是上帝震怒的表现，并为此惊恐不安。而现在，感谢信心的力量，人们有效地利用了闪电，并以此驱动了工业运转。

几十年前，人们认为行星之间的太空不过是空旷无际的黑暗，虚无缥缈又死寂沉沉。现在，再次感谢信心的力量，人们开始了解到行星之间的太空既不虚无也不死寂，而是相当活跃，很可能是除思维波动之外最高级的震动形式。我们还了解，这种穿越每个物质原子并布满空间每个角落的能量在不停地活动着，将每个人的大脑和其他人的思想紧密联系在一起。

什么原因让人们相信，同样的能量不能将人类的大脑与无穷智慧相联系呢？在有限的人类思维和无穷智慧之间，没有任何障碍。除了耐心、信心、毅力以及对于沟通的理解和真实欲望之外，这种联系和交流不需要你付出任何代价。此外，只有通过自身努力，才能接近这种智慧。有代价的祈祷一文不值。“无穷智慧”不需要任何代理服务器，人类要么直接与它沟通，要么就无法实现沟通。

你可能买了许多祈祷的书籍，一再重复诵读，结果仍徒劳无益。你所希望接通的无穷智慧，必须经过转换过程，而且只能通过潜意识思维才能实现这个过程。

与无穷智慧沟通的方式，同无线电通信中传递声波的方法很相似。如果你了解收音机、电视机和手机的工作原理，当然就明白如果不通过“增频”，或者说如果不将音频、视频转换成人类耳朵和眼睛所能接收的震波，那么它们附带的信息就无法通过大气传输。发射台通过提高数百万倍的增频，来择选和辨认人类的声音。只有通过这种方式，声音震动才能通过大气传输。在实现这种转换之后，大气能“辨认”出电波能量，并将这种能量带到接收站，由收听设备将这些能量再“降回”到其最初的频率，然后我们才能听见或看见它们。

潜意识思维是一种介质，它将一个人的祈祷变成“无穷智慧”能够辨认的语言。祈祷要提出信息，然后以明确的计划或清晰的想法为祈祷者实现心愿而找回答案。理解了这个道理，你就会懂得，为什么仅仅依靠颂读祈祷文不可能也永远不会将人的思维与“无穷智慧”联系到一起了。

在祈祷接通“无穷智慧”之前，它或许已经从原始的思维震波被转变成某种形式的精神震波。信心是我们目前所知的唯一中介，可赋予思想一种精神实质。信心和恐惧势不两立，只要一个存在，另一个必然没有立足之地。

第十二篇

（致富第十二步）

大脑：思想的广播站和接收站

潜意识是大脑的“发射站”，思想震波通过它被发送出去。而创造型想象力是“接收器”，用来接收大气中的思想能量。

二十多年前，作者与已故的亚历山大·格雷厄姆·贝尔博士和埃尔默·R·盖茨博士共同发现，每个人的大脑既是思想震波的广播站，也是接收站。

通过大气这个介质，每个人的大脑都能接收别人的大脑所释放出来的思想震波，这种方式与无线电广播的原理十分相似。

根据前文内容，将“想象力”一章中所讲述的创造性想象力进行比较和思考。创造性想象力是大脑的“接收装置”，它可以接收其他人大脑中释放出来的思想。它是意识或理性思维与四个接收思想刺激的来源之间的沟通工具。

当人受到的刺激或震波加速到较高频率时，内心就更容易通过大气接收外部传来的思想。这个加速过程通过积极情感或消极情感来完成。在情感的作用下，思想震波可能会加速。只有那些被大气挑选出来、被传送的震波才会被加速到一定高的频率，才能从一个人的大脑传到另一个人的大脑。

思想是一种能量，以极高的震动频率活动着。受到某种主要情感（无论积极还是消极）影响或“加速”的思想，会以比原有思想更高的频率震动。正是这类思想从一个人的大脑传递给另一个人的大脑，其活动原理就是人脑的“无线电广播原理”。

从强度和驱动力两方面考虑，性激情这种情感高居于人类各种情感之首。与情绪稳定或没有情绪时相比，大脑在受到性刺激时的工作频率要快得多。

性欲转化的结果会提高思想震动频率，足以使创造型想象力极易接收大气中传递的思想观点。另一方面，当大脑快速工作时，它不仅能够从大气中吸收其他人大脑释放出来的思想和意念，也会在自己的思想意念中产生一种感觉，而这种感觉正是意念被潜意识接收并产生作用之前所必需的。

因此，你就会看到，广播原理是一个重要因素。通过它，你可以在自己的思想中掺杂感情或情绪，并将它们传递给潜意识思维。

潜意识是大脑的“发射站”，思想震波通过它被发送出去。而创造型想象力是“接收器”，用来接收大气中的思想能量。

除了潜意识的重要因素和创造型想象力的功能（二者构成了大脑广播设备的发射与接收装置）外，再考虑一下“自我暗示”的原则，它是使“广播站”发挥功能的工具。

通过自我暗示一章中介绍的指示，你已经清楚地知道了欲望转化成金钱对等物的方法。

大脑思维“广播站”的操作和运用是一个相当简单的过程。在使用“广播站”时，你要熟记并运用的只有三个原则——潜意识、创造型想象力和自我暗示。我已经详细介绍了将这三种原则付诸行动的刺激物，这一切都始于欲望。

伟大的力量通常都是无形的

经济大萧条将整个世界带进了认识无形且抽象的力量前沿。在过去的几个年代中，人们过于依赖自己的肉体感官，从而将知识范围局限在仅能看得见、摸得着、有重量、有体积的客观物质范围内。

我们目前已经进入了最神奇的年代，这个世界将教我们了解与自己有关的无形力量。随着这个时代的终结，我们应当懂得：“他我”比起我们自身从镜子里看到的“自我”更强大、更有力。

有时，我们很少谈及无形的东西，因为我们无法通过五官感知它们的存在，但是千万不要忘记，我们所有人都要受到抽象的无形力量的控制。

整个人类都无力应对或控制如大海中翻滚的巨浪一般的无形力量。重力这种无形力量为何能让我们赖以生存的地球悬浮于太空中，又让人们掉不下来。人们无以理解这个力量，更不用说掌握控制它的能力了。所有人只能完全屈服于暴风雨携带的力量，同样在电这种无形力量面前也无助可怜。实际上，人们甚至还不了解电到底是什么，究竟来自哪里，它存在的目的是什么？

我们对看不见的无形力量的无知，决不仅仅如此。我们不了解土壤中蕴藏的无形力量及智慧，而正是这种力量提供了我们的生存所需——能吃的每一口饭，能穿的每一件衣，能花的每一分钱！

神奇的大脑

最后，但依然重要的一点是，人们即使拥有广博的文化知识和教育背景，却很少或完全不了解思想的无形力量（这是一种最伟大的无形力量）。人们对自己拥有的这个有形大脑，以及用来将思想转化成物质对等物的庞大网络，也知之甚少。但现在人类正进入一个启蒙思想的新时代。科学家已经开始将注意力转向研究这个被称为“大脑”的惊人物体，尽管仍处于研究的萌芽阶段，但科学家已经发现足够的知识，证明人脑的中央配置器中，连接脑细胞的线路数目等于数字1后面再加上1500个“0”。

芝加哥大学的C·贾德森·赫里克博士说：“这个数字太惊人了，相比起来，处理数亿光年的天文数字就显得微不足道了。据估计，人类的大脑皮层中有100亿~140亿个神经细胞，而且我们都知道，这些细胞都以一定的方式排列。这些排列并非随意产生，而是井然有序。最近开发出来的电生理学方法，从精确定位的细胞中，或具有微电极的纤维中排除其作用电流，再以无线电管增强它，结果记录的潜在差异达到了百万分之一伏特。”

延续肉体成长和维持肉体机能是这个错综复杂的网络唯一存在的目的，这实在令人难以置信。这个系统既然能为数十亿个脑细胞提供彼此沟通的通道，为什么不能为我们提供与其他无形力量进行沟通的方式呢？

在本书完成之后，也就是在手稿准备出版之前，《纽约时报》发表了一篇社论。其中显示，至少有一所知名大学和一个研究精神现象的聪明人正在实施一项有组织的研究，并通过这项研究得出与本章内容及下一章内容类似的结论。社论还简要分析了莱恩博士与在杜克大学的同事所做的工作，内容是——“什么是心灵感应？”

一个月前，我们在本版同一位置引用了莱恩教授和那个在杜克大学的同事在经过了10多万次测试之后共同得出的杰出研究成果，以证实‘心灵感应’和‘神眼’的存在。《哈泼斯》杂志在前两篇文章中总结了这些结论。第二篇文章刚刚已发表，作者E·H·赖特试图将有关这些“超感觉力”的所有发现或一些似乎合理的解释做一个总结。

如今，在莱恩博士的研究成果基础上，一些科学家认为心灵感应和神眼确实存在。在实验中，许多具有超感应力的人被要求在看不见且感觉不到纸牌的情况下，尽力说出一副特定的纸牌来。结果发现，约有20多个人能正确地说出很多张纸牌来，其数目之多让实验人员得出了这样的结论：“他们绝不可能单纯依靠运气或巧合，有如此惊人的表现。”

不过，他们究竟如何做到的呢？假定确实存在这些力量，但似乎又感觉不到它们。现有的感官不可能感知到它们。参与实验的人无论是在几百里之外，还是在同一个房间里，其结果都一样。赖特先生看来，这些事实同时显示出，有人试图通过物理放射理论来解释心灵感应与超感觉。所有已知形式的放射能量都会随着距离的加大而减弱，但心灵感应和超感觉却不是这样。

正如我们拥有的其他精神力量一样，它们也会根据实际目标而发生改变。与人们的普遍看法不同的是，具有超感觉的人在睡眠中或半睡半醒中时，这种现象不会得到改善，在人们清醒或警觉时其结果则相反。莱恩还发现，麻醉剂会降低超感觉者的能力，这一点毫无疑问，而兴奋剂则会提升其能力。即使是最可靠的实验对象，也必须全力以赴，否则无法有良好的表现。

赖特满怀信心地得出一个结论——心灵感应和超感觉其实是一体的，都是同一种天赋。也就是说，“看出”一张面朝下的纸牌似乎和“读出”心中思想的能力是同一种力量。有一些理由能让人相信这一点。例如，在具有上述任何一种能力的人身上已经发现了这两种天赋。

而且到现在为止，这两者在每个人身上几乎完全同样活跃。屏障、墙壁和距离对任何一种力量都无法起作用。赖特根据这个结论进一步表示，他所提出的纯粹为“预感”的其他超感觉体验、有预兆的梦境、灾祸预感及类似情形也有可能实际上是同一种能力。我们并不要求读者接受任何一种结论，除非他们认为有必要，但莱恩收集的证据却给人留下了深刻印象。

莱恩博士宣称，人脑在某种情况下会对所谓的“超感觉”模式作出反应。有了他的言论，我现在荣幸地宣布一件事，以补充其证据。我和同事们都已经发现，在认为理想的情况下，大脑可以得到刺激，因而使下一章中介绍的“第六感”能以实际方式发挥作用。

我所说的情况包含了我与两位同事的密切合作。通过实验和练习，我们发现了激发智慧的方式（通过运用下一章中的“隐形顾问”原则）。因此，通过将三个人的智慧合而为一，我们就可以为客户提出的各种问题找到解决方法。

这个过程非常简单，我们坐在会议桌前，说明面临问题的性质，然后开始讨论。每个人都尽可能将自己的想法表达出来。激发大脑智慧的这个方式之所以十分奇特，在于它使每个参与者都能了解自身经验之外的未知知识来源。

假如你明白“智囊团”一章中的原则，当然就能看出，我们这里描述的圆桌会议程序就是智囊团的实际运作方式。

三人之间和谐讨论某一个既定问题以激发智慧的这种方式是最简单、最实际的智囊团应用实例。

通过采用和遵循类似的计划，任何一个学习此原理的人都可以拥有“简介”中介绍的卡耐基秘诀。如果你现在对此还没有产生感觉，那就标出此页来，待看完全书之后再回来重读一遍。

经济大萧条让我们因祸得福。它减慢了全世界的前进脚步，给每一个人提供了全新的发展机会。

第十三篇

（致富第十三步）

第六感：通向智慧之门

只有通过发自内心的沉思冥想，才能认识、领悟第六感。第六感是人类的有限思维和“无穷智慧”之间的沟通枢纽，基于此原因，它既是心理上的，也是精神上的东西。

第十三个原则就是人们熟知的第六感，“无穷智慧”通过它可以与个体进行沟通，无需任何努力或请求。这个原则是成功哲学的顶点。只有在先掌握了其他十二个原则之后，才能完全吸收、理解和运用这一原则。

第六感是潜意识中被称为创造型想象力的那个部分。它也是曾经提到过的“接收装置”，主意、计划和思想意识就是通过它闪入大脑的。有时，人们把这种思想闪现称为“预感”或“灵感”。

我们无法用文字来形容第六感！对那些尚未掌握成功哲学中其他原则的人，也难以讲清楚，因为他们没有能与第六感相对照的知识和经验。只有通过发自内心的沉思冥想，才能认识、领悟第六感。第六感是人类的有限思维和“无穷智慧”之间的沟通枢纽，基于此原因，它既是心理上的，也是精神上的东西。由此可确信，这是人类大脑与宇宙智慧相联系的关键点。在领悟并掌握了本书中介绍的其他原则之后，你应该很容易接受以下说法的真实可靠性，否则你会认为它不可思议。

在第六感的帮助下，你会及时得到生命危险的警告，从而避免灾难的发生。同时，你也能及时发现进入生命中的机会。随着第六感的发展，一位“守护天使”将出来辅助你，并服从你的意志，随时为你开启通向智慧殿堂的大门。

如果不遵从本书前面内容中介绍的指示要求或类似做法，你将永远不知道这个说法真实与否。作者既不是“奇迹”的信奉者，也不是鼓吹者，因为他对自然界有足够的了解，知道大自然从不会偏离既定的法则。有些法则令人难以理解，所以造就了一些看似“奇迹”的东西。第六感就是我所经历过的最接近奇迹的东西。

我知道，有一种力量，或者说是“缘起”，或者说是“智慧”，它贯穿于物质的每一个原子中，拥抱着人们感受到的每一个能量单位。有了这种“无穷智慧”的力量，橡树种子就能长成参天大树，泉水就能遵循重力原理向下游流走，日夜循环、四季更替，万物间各得

其所、相得益彰。运用这个哲学规律，欲望就可以转化为具体或实际的形态。作者知道这一点，是因为做过实验且有了亲身体会。

在看完前面几章之后，你将逐步被引导至最后这个原则中。如果已经掌握了前面的各个原则，现在就可以毫不怀疑地接受这个惊人的说法了。倘若你还没有掌握其他原则，那就必须先了解它们、掌握它们，然后才能明确地判断本章中的陈述真实与否。

在那个“英雄崇拜主义”的年代里，我也曾努力模仿过自己最崇拜的那些人。而且我还发现，在努力模仿偶像时依靠的信心，是让我能够成功做到的关键因素。

尽管我已经度过了那个普遍将自己贡献给偶像的阶段，但我依然没有丢掉崇拜英雄的习惯。经验告诉我，如果无法成为真正的伟人，那就在感觉和行动上尽可能地靠近他们、模仿他们。早在发表文字或在公众面前发表演讲之前，我就养成了一个习惯，想通过模仿9个人来重塑自己的个性。这9个人的一生成就对我影响最大——他们是爱默生、潘恩、爱迪生、达尔文、林肯、伯班克、拿破仑、福特和卡耐基。在几年间，我每天晚上都和这些人进行假想中的面谈，我把他们称之为自己的“隐形顾问”。过程如下：

就在每晚入睡前，我会闭上眼睛，观想着自己和这些人围坐在桌前进行面谈。这时候，我不仅有机会坐在伟人当中，还以会议主席的身份实际指挥着他们。

我带着一个十分明确的目标，每晚参加一次这样的观想聚会。我的目的是要重塑自己的性格，如此综合这群顾问的个性特征于一体。很早之前我就认识到，必须要克服在无知和迷信环境下所形成的障碍，于是我有意通过上述方法让自己得到重塑。

通过自我暗示塑造个性

作为一个虔诚学习心理学的人，我当然知道所有人都是由于自我的主导思想和欲望而成为目前的样子。我知道，每个深藏的欲望都能促使个人寻求外在表现，通过这种表现就可以使欲望成为现实。我知道，自我暗示是个性塑造过程中一个强有力的因素。实际上，它也是用来塑造个性的唯一原则。带着这种认识，我就具备了重塑个性所需的各种武装。在观想中的圆桌会议上，我将召集所有参会成员，并要求他们提供我所需的知识，我大声地对他们每个人说：

爱默生先生，我很想从你那里获得了解自然的神奇力量，它曾使你这一生如此不平凡。我请求你将所有品质、所有使你理解并运用自然法则的优秀品质，深埋于我的潜意识中。请求你帮助我接触并运用一切可以得到的知识源泉。

伯班克先生，我要你告诉我是什么让你与自然规律协调一致，什么知识能让你脱落仙人掌的尖刺，使之成为可食用的植物。请告诉我你如何使只长一片叶子的草现在生出了两片叶子，是什么让你更和谐地为花儿添加了丰富的色彩，因为你曾独自为百合花成功地增添了一层彩色的外衣。

拿破仑，我要向你学习，我渴望获得你所具有的鼓励他人的神奇才能，从而激发出人们更强大更坚定的实干精神。同时，我还想获得你那克服巨大障碍、转败为胜的持久信心。命运之主、机会之王、幸运之神，我向你致敬！

潘恩先生，我渴望从你那里获得思想自由，以及表达观点的勇气和清晰的思维，它们让你如此卓越。

达尔文先生，我希望从你那里获得神奇的耐心，以及你在自然科学领域中客观、公正、无私地研究因果关系的能力。

林肯先生，我希望在自己的性格中塑造你特有的强烈正义感、永不疲倦的耐性、幽默感和对人的理解与宽容。

卡耐基先生，我为自己选择了这份终身事业而对你备加感激，它让我感受到了幸福与平和的心态。我希望彻底了解你用以有效建立庞大工业组织的各项原则。

福特先生，你是对我帮助最大的人之一，曾经为我提供了那么多至关重要的素材。我希望能获得你那不屈不挠的精神、决心、镇定和自信心，这些品质使你战胜了贫困，并组织、团结及简化了人类的劳动，因此我得以帮助他人，让他们沿着你的足迹前进。

爱迪生先生，我曾经坐在离你最近的地方——你的右边，因为你在研究成败根源时给予了亲密合作，我希望从你那里获得用来揭示无数自然奥秘的神奇自信心，以及你经常反败为胜的坚持不懈精神。

对观想中的内阁成员讲话的内容，会根据我当时最想获得的性格特征而有所不同。我不辞劳苦地研究了他们的生平。经过连续几个月的夜间会议演练，我惊奇地发现这些想象中的人物竟然都变得清晰而真实了。

让我感到惊讶的是，这9个人物的性格特征各不相同。林肯有迟到的习惯，还喜欢迈着沉稳的步伐走来走去。他进来时总踱着缓慢的脚步，双手背在身后。有时他会在向前走时偶尔停下脚步，将手放在我

的肩膀上停留片刻。他的脸上总是挂着严肃的表情。我很少见到他笑，对这个四分五裂的国家的担心使他更加严肃起来。

其他人可就有所不同了。伯班克和潘恩经常陶醉于机智诙谐的交谈中，不时给其他内阁成员带来一个惊喜。一天晚上，潘恩建议我准备好做一次演讲，主题为“理智时代”，并建议我站在讲台上演讲。与会的其他人听到这个提议后大笑起来。只有拿破仑没有笑！他在墙角嘟起嘴巴大声嘀咕着，让所有人都扭过头去惊奇地看着他。对他来说，教堂不过是政府的爪牙而已，不在改革范围内，且是一个被用来煽动群众、激发民众情绪的场所。

有一次，伯班克迟到了。他来时一副兴高采烈的样子，并解释说之所以迟到是因为自己正在做着的实验，希望能通过这个实验让任何树木都长出苹果来。潘恩听完，不屑一顾地讽刺他说，男女之间的麻烦都是从苹果引发出来的。达尔文则开心地哈哈大笑，建议潘恩到森林里采集苹果时尤其要当心小蛇的出没，因为它们也会长成大蛇。爱默生则说：“没有蛇，就没有苹果。”拿破仑也来凑热闹，说：“没有苹果，就没有国家！”

林肯养成了会议结束后最后一个离开的习惯。有一次，他交叉着双臂坐在会议桌的另一边，一动不动地呆了好几分钟。我也不想打扰他，最终他慢慢抬起头来，起身走向门口，然后又转身回来，将他的手放在我的肩膀上，说：“我的孩子，如果你在追求人生目标的过程中始终坚持不懈，就需要有更多的勇气。不过要记住，当困难来临时，一般人都会有常识。而逆境则能帮助我们培养这种常识。”

有一个晚上，爱迪生比其他人来得都早。他走过来，径自坐在我左边他惯常坐的位置上说：“你注定要目睹揭示人生奥秘的整个过程。这一天到来时，你将看到生命由许多能量或实际存在的物质组成，每个实体都具有人们想象中认为自己已拥有的智慧。这些生命体就像蜜蜂拥向蜂巢那样聚在一起，始终保持聚合在一起，直到由于缺乏和谐而被分解。

这些单位存在着观点上的差异，就像人们常常产生内讧一样。现在进行的这种会议形式将对你很有帮助，将帮助你拯救出那些内阁成员们也拥有的生命单位，这些同样的生命单位一直在为他们服务着。它们是永恒的，永远不会消亡！你自己的思想和欲望如同磁石一样，从外部那浩瀚的生命海洋中吸引着这些生命单位。你只会吸引友好的生命单位——那些与你所怀欲望本质相同的生命单位。”

其他内阁成员随后慢慢进来了。爱迪生站起来，慢慢走到自己的座位坐下。在我观想这些座谈会议时，爱迪生依然健在。这件事给我的印象最为深刻，以至于我再次去拜见了，告诉他这次经历。他宽

容地笑着说：“梦比你想象的还要更加真实。”除此之外，他再没多说什么。

这些会议场景如此真实，让我不禁对后果感到恐惧，好几个月都不敢再想此事。这些经历太离奇了，我担心如果自己一味地想下去，可能会忘记真实现象，这些会议不过是观想中的事件而已，并非真实存在过。

我停止观想之后大概过了半年，有一天我半夜醒来，可能是自己认为醒了但其实还在梦中，我看到林肯就站在我的床边。他说：“不久，这个世界就需要你为之效力了。它即将经历一个动荡期，芸芸众生会因此失去信心，遭受重伤袭击。你应该继续进行工作，将成功哲学研究到底，这是你的毕生使命。如果你忽视它，无论出于什么原因，你都将退回到原始起点，被迫重新开始这几千年来的经历。”直到第二天早上，我还说不清这究竟是梦中的情形，还是我清醒时的经历。从那之后，我虽然一直没搞清楚这一点，但我确实知道这个梦（就当它是个梦吧）一直鲜活地浮现在我的脑海里，以至于我决定在第二天晚上重新开始观想圆桌会议。在随后的会议中，我的内阁成员集体进入到房间里，各自找好位置就坐。林肯举起一个杯子，说：“先生们，让我们为这个重新归队的人干杯。”

之后，我开始不断地补充内阁成员，目前已超过50人了，他们当中有耶稣、圣徒保罗、伽利略、哥白尼、亚里士多德、柏拉图、苏格拉底、荷马、伏尔泰、布鲁诺、斯宾诺莎、德拉蒙德、康德、叔本华、牛顿、孔子、艾尔伯特·哈伯德、布莱恩、英格索尔、威尔逊和威廉·詹姆斯。这是我初次有勇气提起这件事。迄今为止，我一直对此话题保持沉默的态度，因为考虑到我自己对这些事的态度，要是将这种不寻常的经历说出来，很可能会遭到误解。现在，我已经有勇气将这些亲身体验记录下来，因为我已经不再像从前那样对“别人说的话”惶恐不安了。成熟的好处之一就是，有时候能给一个人带来更大的勇气面对真相，不管人们怎么说、怎么看。

为了不被误解，我希望在此强调一点，我一直坚持认为内阁会议纯属于想像。但我有必要说明，虽然内阁成员纯粹是虚构的，会议也只是存在于我的想像之中，但这些却引领我走上了辉煌的进取之路，重燃了我对伟大事业的向往，激发了我的创造性，让我有了表达真实思想的勇气。在大脑细胞结构的某处有一个器官，专门负责接收通常被人们称为“预感”的思想震波。到目前为止，科学还没有发现这个产生第六感的器官到底在什么位置，但这已经不重要了。人类的确可以通过身体感官之外的来源接收准确的知识，这是事实。通常，当大脑受到不一般的特别刺激时，就可以接收到非凡的信息。任何激发情

感、加快心跳的紧急状况都会使第六感活跃起来。曾在开车时差点遭遇车祸的人都知道，在此类情况下，第六感总会在千钧一发之际出现，从而拯救人们避免交通事故。

我想通过上述事实说明一点，在召开内阁会议时，我发现大脑最容易接收由第六感传递的思想、主意和知识。可以真诚地说，通过“灵感”接收到的这些思想、观念、事实或知识，让我对参加内阁会议的成员们充满感激。在我多次面临紧急状况时（有些甚至严重到危及生命），在“隐形内阁”指引下，我曾奇迹般地度过了难关。

观想人物会面的初衷只是单纯地想利用自我暗示原则加深潜意识的印象，尽快获得我希望得到的个性特征。近几年，我的实验开始有了完全不同做法。现在我会拿困扰我和客户的难题来请教虚拟顾问。尽管我并不完全依靠这种咨询方式，但它却经常能给我带来意想不到的效果。你肯定已经发现本章内容超出了人们熟悉的知识范围。对那些旨在积累巨额财富的人来说，第六感的话题能引起他们的极大兴趣，也能使之受益，但却不会吸引那些致富欲望不太强烈的人注意。

无疑，亨利·福特了解第六感并懂得如何利用它。鉴于在工商界和金融界的杰出成就，他很有必要理解并运用这一原则。托马斯·A·爱迪生在完成各项发明创造的过程中也理解并掌握了运用第六感，尤其在没有任何直接经验、没有足够专业知识引导的情况下，他的发明原型都是依靠第六感产生的，如留声机和电影机械的发明。

第六感并非人人都能随意取舍，运用这股强大力量的能力是通过学会运用本书中介绍的其他各项原则之后逐渐获得的。很少有人能在40岁之前能了解有关第六感的实用知识。多数情况下，人们在50岁之后才能获得这种知识，这是因为只有通过多年的冥想、自省和缜密的思考才能获得。

无论你是谁，无论你带着什么目的阅读此书，即使不了解本章内容，也一样能因它而受益。假如积累财富或积累其他物质是你的主要目的，就更是这样了。

之所以介绍第六感这一章的内容，完全是因为本书旨在提供一种完整的成功哲学，让每个人都能通过它的正确引导，得到人生追求的一切。任何成就都始于最初的欲望。而终极目标则是寻求认识——认识自我、认识他人、认识自然规律、认识并理解幸福。

只有通过了解并运用第六感原则，这种认知才会日臻完善。因此，我必须将这条原则作为成功哲学的一部分纳入进来，以便让那些渴望发财的人受益。

在阅读本章时，你可能已经发现自己被提升到了心理刺激的一个较高层次。太好了！从现在开始，一个月之后再回到这里重新阅读一

遍，观察你的思维是否还会再次飙升至更高层次。你最好经常重温这一体验，不要在乎当时学到了多少东西，到最后就会发现自己拥有了一种力量，能够抛开失意、气馁和沮丧，能够支配恐惧、克服拖拖拉拉的毛病，并自由地运用想象力。之后，你将感到自己触到了那个未知的“东西”，它永远都是每个真正伟大的思想家、伟大的领袖、杰出的艺术家、音乐家、作家和政治家的驱动力。届时，你就能化欲望为现实中的经济对等物，这种情形就和你在遇到挫折时选择放弃一样容易。

附录

自我分析问卷

要保护自己免受消极影响的伤害，不管这种影响是自己造成的，还是周围消极情绪造成的。你要了解自己具有意志力，而且还要经常使用意志力，直到在你心中筑起一道对抗消极影响力的免疫围墙。

要知道，你和其他人一样，在天性上都很懒惰、冷漠，易于接受与自己弱点一致的暗示。要知道，你天生就容易受六种基本恐惧的影响，并形成想要对抗这些恐惧的习惯。要知道，消极影响力经常会通过潜意识思维来影响你，因此很难察觉。不仅如此，还会使人紧闭心门，以对抗那些以任何方式来打击或挫伤你的人。

清理你的药箱，丢掉那些药瓶子，别再考虑感冒、疼痛、不适和想象中的疾病。刻意寻找那些能影响你、让你为自己思考和行动的人，与他们交往相伴。别期待麻烦和困难，因为它们常常不会让你失望。

无疑，人类最常见的缺点就是习惯于敞开心扉接受他人的消极影响。这个弱点非常危险，因为大部分人感受不到自己受到的伤害，而许多体会到它的人则忽略或拒绝纠正这个问题，最后让它成为日常习惯中不可控制的一部分。

为了帮助那些希望了解自我真面目的人，我准备了一份问卷。阅读这些问题，然后大声说出答案，让自己能听到自己的声音。这样会让你更容易信任自己。

附录：自我分析问卷

自我分析问卷

1. 你经常抱怨“身体不舒服”吗？如果是，原因是什么？
2. 你会为小事指责他人吗？
3. 你经常在工作上出错吗？如果是，为什么？
4. 你的言谈尖刻伤人吗？
5. 你是否刻意避免与人交往？如果是，为什么？
6. 你经常消化不良吗？如果是，原因是什么？
7. 你是否认为生活无聊，未来没有希望？如果是，原因是什么？
8. 你喜欢自己的工作吗？如果不喜欢，为什么？
9. 你经常怜惜自己吗？如果是，为什么？

10. 你忌妒那些比自己优越的人吗？
11. 你会花更多时间考虑成功还是失败吗？
12. 年龄越大，你是越有自信还是越不自信？
13. 你是否从错误中吸取过宝贵的经验教训？
14. 你是否让某位亲人或熟人感到担忧？如果是，为什么？
15. 你是否有时会“心不在焉”，有时又陷入失意的深渊？
16. 谁对你最具有激励作用？原因是什么？
17. 你能容忍本来可以避免的消极影响吗？
18. 你是否不在意个人外表？如果是，何时、为什么不在意？
19. 你已经学会了用忙碌来“消愁解忧”，从而摆脱其干扰了吗？
20. 如果任由别人来替你思考，你是否会认为自己是“没有骨气的懦夫”？
21. 你是否不注意心灵的净化，导致自身中毒，变得暴躁易怒？
22. 有多少原本可以预防的干扰令你感到苦恼？为何要容忍？
23. 你是否会利用酒精、毒品或香烟来“安定情绪”？如果是，为何不试着用意志力呢？
24. 是否有人在你耳边“唠唠叨叨”？如果有，原因是什么？
25. 你是否有个明确的主目标？如果有，是什么？你打算用什么计划来实现它？
26. 你有六种恐惧中的某一种吗？如果有，是什么？
27. 你有办法保护自己抵御他人的消极影响吗？
28. 你是否有意应用自我暗示法来激发积极心态？
29. 你最看重的是什么，是物质财富，还是控制自己思想的力量？
30. 你是否容易受到他人影响，结果违背了自己的判断？
31. 今天你的知识宝库或精神状态中添加过任何有价值的东西吗？
32. 你是选择客观地面对使自己不愉快的环境，还是选择逃避责任？
33. 你是在认真分析一切错误和失败中受益，还是喜欢推诿责任？
34. 你能说出自己的三个最大弱点吗？你在采取哪些措施补救？
35. 你是否因为同情鼓励他人而将忧虑传染给了自己？
36. 你是否从日常经历中挑选出那些有助于个人进步的教训或影响？

附录：自我分析问卷

37. 总体上看，你的表现是否通常会给他人带来消极影响？
38. 你最讨厌别人的什么习惯？
39. 你会有自己的主见，还是会受他人影响？
40. 你是否已经学会了营造一种心态，以抵御所有令人气馁的影响力？
41. 你的工作能激发自己的信心和希望吗？
42. 你是否意识到自己有足够的精神力量，而使内心免受各种形式的恐惧？
43. 你的信仰能帮助你保持积极心态吗？
44. 你认为自己有责任分担别人的忧虑吗？如果有，为什么？
45. 你是否相信“物以类聚、人以群分”？通过分析与自己交好的朋友，你对自己有哪些了解？
46. 与你交往密切的人和与你体验到的幸福之间有无联系？如果有，是什么联系？
47. 有哪些你视为朋友的人，实际上可能是你最大的敌人，因为他们给你带来了消极影响？
48. 你用什么原则判断谁对自己有帮助，谁对自己有伤害？
49. 从心理上讲，你最亲密的同事比你略高一筹，还是低你一等？
50. 在每天24小时内，你在下列事情上花费了多少时间？
(1) 工作 (2) 睡眠 (3) 娱乐休闲 (4) 获取有用知识 (5) 无所事事
51. 在你的朋友当中，哪些人
(1) 给你的鼓励最多 (2) 给你的告戒最多 (3) 给你的阻挠最多 (4) 以其他方式帮助你最多
52. 你最担心的是什么？为什么会容忍它？
53. 当别人主动提供建议时，你会毫不质疑地接受，还是先分析其动机？
54. 你最渴望的东西是什么？你打算获得它吗？你愿意为它而压抑其他欲望吗？为了得到它，你每天会投入多少时间？
55. 你经常改变主意吗？如果是，为什么？
56. 你做事通常都能善始善终吗？
57. 你是否容易对他人的事业或职业头衔、学位或财富而动心？
58. 别人对你的评价是否会轻易影响你？
59. 你是否因别人的社会经济地位而迎合他们？
60. 你认为谁是当今最伟大的人？这个人在哪方面比你出众？

61. 你花了多少时间研究与回答这些问题？（分析和回答全部问题至少应该花费一天时间）

如果你如实回答了以上所有问题，那就比大多数人都更加了解自己。要认真分析以上问题，每个星期复习一遍，如此坚持几个月。只要你是诚恳地回答了以上问题，就会惊讶地发现，这么简单的方法就能获得极其珍贵的深刻自我认识。如果对其中一些问题的答案模棱两可，就请教一下了解你，尤其是对你没有必要迎合奉承的人，从他们眼神中看看自己。这又是一种令人惊讶的体验。

你唯一能够绝对掌控的只有一样，那就是你的思想。这是人类已知的所有事项中最具意义和鼓舞力量的，它反映了人类享有的神圣特权。这种神圣的特权是你控制自己命运的唯一途径。如果无法掌握自己的思想，那你一定也无法控制其他任何事物。

附录：自我分析问卷

如果你一定要不在乎属于自己的东西，那就只对物质上的东西不在乎吧。思想才是你的精神财富！要小心地保护并合理地使用这笔财富。为此，你还被赋予了意志力！

不幸的是，有些人通过消极暗示毒害他人的思想，无论是有意为之，还是无意而为，法律并不会制裁这些人。这种破坏行为其实应该受到法律的严惩，因为它经常会破坏人们获得合法物质财富的机会。

爱迪生也曾经遭遇过那些有消极思想的人，他们企图劝说爱迪生相信自己造不出可以录制和播放声音的机器，他们说：“因为从来没有人制造过类似的机器。”爱迪生不相信他们。他明白“人可以创造出任何能想象得到的东西”，正是由于这种认识，爱迪生的智慧才高于常人。

有消极思想的人也曾告诉过伍尔沃斯，如果他想经营一家杂货店，一定会破产的。他也不相信人们的话。他知道，如果充满信心地坚持自己的计划，他一定能做好任何事情。他运用自己的权力，排除来自外界的消极暗示，结果成为了亿万富翁。

有消极思想的人告诉乔治·华盛顿，让他不要指望自己能战胜强大的英国军队，但华盛顿却行使了自己神圣的权利。因此，当罗德·康沃利斯的名字几乎被遗忘时，本书在美国国旗的保护下出版发行了。

当福特在底特律的街道上试验自己制造的原始汽车时，怀疑过爱迪生的同类人对此也嗤之以鼻。有些人说，这种事永远不太实际，另一些人则说，没有人会花钱买这玩意儿。福特说：“我一定要制造出实用的汽车，绕地球走一圈。”他的确做到了！他坚定相信自己的判

断力，这一决心让他积累起一笔5代子孙都远远花不完的巨额财产。追求巨额财富的人要记住一点，福特和多数工人之间唯一的不同是——福特有思想，而且能够控制自己的思想。其他人也有思想，但却不努力控制自己的思想。

亨利·福特重新被提及，是因为他的例子非常典型，证明了一个有自主思想、有意愿控制自己思想的人一定能够获得成功。他的经历颠覆了那句老话存在的基础——“我一直没有机会”。福特同样从没有过机会，但他却创造出了一个机会，并用坚韧的毅力作为支撑，最终使他脱颖而出，成为富翁。

思想控制是自律和习惯的结果。如果你不控制自己的思想，它们就会反过来控制你。二者互不妥协。控制思想最实际的办法就是让它保持一个忙碌的习惯，让它为了既定目标而忙于实施行动计划。研究一下成功人士的经历，你就会注意到，他们掌握了自己的思想，另外还应用了控制思想的能力，并引导思想实现明确的目标。没有这种控制能力，人们就不可能获得成功。

著名的借口——老生常谈的“假如”

尚未成功的人有一个显著的特性。他们知道所有导致失败的原因，而且也都有自认为无懈可击的托辞为失败而辩解。其中有些托辞很聪明，有些则有事实可供验证。但借口不能当作金钱来用。世人只想知道一件事——你成功了吗？

一位个性分析家曾编了一份最常为人所用的托辞表。看看这份清单，认真反省自己，找出有多少条被自己拿来利用了。同时还要记住，本书提出的哲学将使每一个托辞无立锥之地。

附录：自我分析问卷

1. 假如我没有妻子、没有家……
2. 假如我有足够的能力……
3. 假如我有钱……
4. 假如我受过良好教育……
5. 假如我能找到工作……
6. 假如我身体健康……
7. 假如我有时间……
8. 假如我赶上了好时光……
9. 假如别人能理解我……

10. 假如周围的情况不是这样……
11. 假如能重生……
12. 假如我不在乎“他们”怎么说……
13. 假如我过去有机会……
14. 假如我现在有机会……
15. 假如别人没有对我“怀恨在心”……
16. 假如没有什么能阻碍我……
17. 假如我能更年轻……
18. 假如我可以做自己想做的事……
19. 假如我出身富足……
20. 假如我能遇到“贵人”……
21. 假如我具有别人的才能……
22. 假如我敢维护自己的权利……
23. 假如我抓住了过去的机会……
24. 假如没有人刺激我……
25. 假如我不用料理家务、照顾孩子……
26. 假如我可以存点钱……
27. 假如老板赏识我……
28. 假如有人能帮我……
29. 假如家里人能理解我……
30. 假如我住在大城市……
31. 假如我现在就能开始……
32. 假如我有闲暇……
33. 假如我有某人的个性……
34. 假如我不这么胖……
35. 假如别人知道我的才能……
36. 假如我有“运气”……
37. 假如我能摆脱债务……
38. 假如我没有失败……
39. 假如我知道该怎么做……
40. 假如没有人反对我……
41. 假如我没有这么多烦恼……
42. 假如我嫁（娶）对了人……
43. 假如人们不这么笨……
44. 假如家人不这么奢侈……
45. 假如我对自己有信心……

- 46. 假如我不是时运不济……
- 47. 假如我不是生来命运不佳……

附录：自我分析问卷

- 48. 假如事情该怎样就怎样……
- 49. 假如我不用这么辛苦地工作……
- 50. 假如我没有损失钱财……
- 51. 假如我住在另一个社区……
- 52. 假如我没有“过去”……
- 53. 假如我有自己的事业……
- 54. 假如别人肯听我说……
- 55. 假如……这是所有假如中最重要的一个……

假如我有勇气了解真正的自我，就会找出自己的问题出在哪里，就会纠正错误，然后就有机会从错误中受益，并从他人的经验中学到一些教训，因为我知道自己有问题。假如我曾经多花点时间分析自己的弱点，少花点时间寻找借口来掩饰弱点，现在早就达到理想的个人境界了。

寻找借口来为自己的失败辩护，是所有人乐此不疲的习惯。这个习惯自古有之，而且它还是成功的致命障碍！为什么人们还要坚持寻找借口呢？答案很明显。他们坚守着自己的借口，是因为自己创造了这些借口！一个人的借口就是其想象力的产物，而保护自己的思想产物是人类的天性（就像保护自己的孩子一样）。

制造借口是人类根深蒂固的习惯。习惯很难破除，尤其当它们可以为我们的行为提供辩护时，就更不好克服。柏拉图早已明白了这一真理，他说：“最大的胜利就是战胜自我，被自我征服则是最耻辱和最不可救药的。”另一位哲学家也有同样的见解，他说：“我在别人身上看到的大部分丑恶，其实都是我自己的本性显现，这让我惊讶不已。”艾伯特·哈伯德说过：“我实在不明白，人们为什么要花这么多时间刻意制造借口、掩饰缺点来愚弄自己？假如把时间花在别处，就能用同样的时间来克服缺点，如此，也就不需要借口了。”

最后，我要提醒你——生命就像一盘棋，对手就是时间！倘若你举棋不定或疏于变换，你的棋子将被时间吃掉，因为时间不会容忍任何犹豫不决。

之前，你可能有合理的借口，为没有强迫生活给予你要求的每样东西而辩护，但现在那个借口已经没有任何用处，因为你已经掌握了开启人生财富之门的关键钥匙。

这是一把无形的金钥匙，但它的威力无比强大！它就是在你心中创造强烈欲望、让你获得确定财富的权力。使用这把钥匙不会受到惩罚，不使用它则需要付出代价——失败！假如你使用这把钥匙，就会得到惊人的回报。这个回报就是满足感，而这种满足感属于那些征服自我、向生活索取回报的人！

这种回报值得你为之而努力奋斗，你相信吗？

不朽的爱默生曾经说过：“假如有缘，我们将会相遇。”最后，让我借用他的思想，说：“假如有缘，我们已经通过本书相遇了。”