

目录

作者序	(3)
-----------	-----

第一章

意念成就事实	(1)
--------------	-----

<u>靠意念成为爱迪生事业伙伴的人</u>	(1)
-----------------------------	-----

发明家与流浪汉	(2)
---------------	-----

狡猾伪装的机会	(4)
---------------	-----

与黄金擦身而过	(5)
---------------	-----

拒绝挡不住我	(7)
--------------	-----

我妈妈需要五毛钱	(7)
----------------	-----

一个小孩的奇异力量	(9)
-----------------	-----

你需要的只是一个正确的观念	(11)
---------------------	------

不可能的福特 V-8 汽车	(13)
---------------------	------

何以你是自我命运的主宰	(15)
-------------------	------

改变命运的原则	(16)
---------------	------

第二章

欲望	(19)
----------	------

一切成就的起点——致富的第一步 (19)

破釜沉舟的人 (20)

财富的驱策力 (21)

欲望变黄金的六个步骤 (23)

能想像自己是百万富翁吗 (24)

伟大梦想的力量 (25)

如何使梦想起飞 (27)

欲望胜过造化之力 (30)

改变一生的“意外” (31)

六分钱赢得新世界 (32)

耳聋小孩听见了 (33)

创造奇迹的意念 (34)

心灵力量创造奇迹 (36)

第三章

信心 (39)

想像并相信美梦成真——致富的第二步 (39)

如何培养信心 (40)

没人“注定”一生倒楣 (42)

自我暗示引发信心 (43)

自我暗示的奇迹	(44)
自信心公式	(46)
消极思考之祸	(47)
沉睡脑中的天才	(49)
意念如何聚积财富	(51)
获得十亿美元的漂亮餐后演说	(52)
意念衍生财富	(59)

第四章

自我暗示	(61)
<u>影响潜意识的媒介——致富的第三步</u>	(61)
想像握有财富的感觉	(62)
如何强化专注力	(64)
激励潜意识的三个步骤	(65)
心灵力量的秘诀	(67)

第五章

专业知识	(69)
<u>个人的经验或观察成就——致富的第四步</u>	(69)

富有的“无知者”	(71)
你能得到所需要的任何知识	(72)
珍贵知识的取得管道	(73)
得自收款单位的教训	(76)
专业知识之径	(77)
简单的构想获得回报	(78)
谋求理想工作的计划书	(80)
你不必从最底层开始	(81)
让不满成为一种动力	(82)
你的同事可能是无价之宝	(84)
透过专业知识实现构想	(84)

第六章

想像力	(87)
<u>心灵的工厂——致富的第五步</u>	(87)
两种想像力	(88)
训练一下想像力	(90)
导向财富之法则	(90)
如何实际运用想像力	(92)
魔法茶壶	(92)
假如我有一百万美元	(95)

构想如何变成金钱	(99)
----------------	------

第七章

条理分明的计划	(103)
---------------	-------

<u>转化欲望为具体行动——致富的第六步</u>	(103)
--------------------------------	-------

第一个计划失败一再试一个.....	(105)
-------------------	-------

规划个人服务销售计划.....	(107)
-----------------	-------

英雄不怕出身低.....	(107)
--------------	-------

领导者的主要特质.....	(108)
---------------	-------

领导失败的十项主因.....	(110)
----------------	-------

需要“新领导”的富饶领域.....	(112)
-------------------	-------

何时以及如何应徵职位	(113)
------------------	-------

书面简历应该提供的资料.....	(105)
------------------	-------

如何获得你渴望的职位.....	(118)
-----------------	-------

销售服务的新方式.....	(119)
---------------	-------

你的“QQS”评价如何	(121)
-------------------	-------

服务的资本价值.....	(123)
--------------	-------

失败的三十一项主因.....	(124)
----------------	-------

你知道自己的价值吗?	(130)
------------------	-------

自我检讨.....	(131)
-----------	-------

个人盘点清单中的自我分析问题.....	(131)
---------------------	-------

何处及如何找到致富的机会	(134)
提供幸福的奇迹.....	(136)
生活中的资本要素.....	(138)
财富中的机会.....	(140)

第八章

决心	(143)
<u>克服拖延——致富的第七步</u>	(143)
下决心的秘诀.....	(145)
自由或死亡的决心.....	(147)
五十六位冒绞刑之险者.....	(147)
组建智囊团.....	(149)
改变历史的决定.....	(150)
最具关键性的文字决定.....	(153)
知所欲求,便能有得	(155)

第九章

毅力	(157)
<u>引发信心必备的持久努力——致富的第八步</u> ...	(157)

测试你的毅力·····	(158)
你有的是“金钱意识”还是“贫穷意识”？·····	(160)
如何“快速挣脱”精神怠惰·····	(161)
超越失败·····	(162)
你可以训练自己的毅力·····	(164)
列自己的“毅力清单”·····	(165)
假如你怕批评·····	(167)
“机会”可以订作·····	(169)
如何培养毅力·····	(171)
如何克服困难·····	(172)
最后一位伟大的先知·····	(173)

第十章

智囊团的力量·····	(177)
<u>鞭策力——致富的第九步</u> ·····	(177)

经由“智囊团”获得力量·····	(179)
如何增加你的脑力·····	(180)
积极情绪的力量·····	(183)

第十一章

性欲转换的奥秘·····	(187)
--------------	-------

致富的第十步	(187)
成就和经过高度发展之性特质的关系	(189)
十种心灵刺激物	(190)
天才是透过第六感培养出来的	(191)
预感从何而来	(192)
培养创造能力	(193)
发明家如何有好点子	(194)
你可利用天才所使用的办法	(196)
性的驱策力	(197)
为何成功总在四十后	(199)
最强大的心灵刺激物	(200)
个人魅力的宝库	(202)
关于性有害个性之误说	(204)
四十岁以后的富饶岁月	(205)
开发你情绪的动力房	(207)
真爱永不可能完全失去	(209)
何以妻子可以成就或毁灭男人	(211)
没有女性的财富无价值	(212)

第十二章

潜意识	(215)
------------------	-------

<u>串联的环结——致富的第十一步</u>	(215)
-----------------------------	-------

如何激发潜意识的创造力	(217)
-------------------	-------

利用积极正面的情绪	(219)
-----------------	-------

有效祷告的秘诀	(221)
---------------	-------

第十三章

头脑	(223)
----------	-------

<u>意念的广播与接收站——致富的第十二步</u>	(223)
---------------------------------	-------

最大的力量是不可捉摸的	(225)
-------------------	-------

有关头脑的戏剧性故事	(226)
------------------	-------

如何团结心灵协调工作	(228)
------------------	-------

第十四章

<u>通往智慧殿堂之门——致富的第十三步</u>	(233)
--------------------------------	-------

第六感的奇迹	(234)
--------------	-------

让伟人塑造你的人生	(235)
-----------------	-------

透过自我暗示塑造性格	(237)
------------------	-------

想像的惊人力量	(239)
---------------	-------

轻敲灵感的来源·····	(240)
缓慢成长的强大力量·····	(241)

第十五章

<u>六种恐惧鬼魅</u> ·····	(243)
---------------------	-------

找出有多少“鬼魅”阻挡了你 ·····	(243)
六种基本恐惧 ·····	(245)
恐惧贫穷·····	(246)
最具破坏性的恐惧·····	(247)
恐惧贫穷的征兆·····	(250)
金钱万能 ·····	(251)
恐惧批评·····	(254)
恐惧批评的征兆·····	(256)
恐惧病痛·····	(257)
恐惧病痛的征兆·····	(259)
恐惧失去爱情·····	(260)
恐惧失去爱情的征兆 ·····	(261)
恐惧年老 ·····	(262)
恐惧年老的征兆·····	(263)
恐惧死亡·····	(264)
恐惧死亡的征兆 ·····	(265)

老人忧虑·····	(266)
破坏性思考之祸·····	(268)
恶魔的工作室·····	(269)
如何使自己对抗消极影响·····	(270)
自我分析问题测试·····	(272)
你绝对能掌控的一样东西·····	(276)
五十五项著名的“如果”托辞·····	(278)

第一章 意念成就事实

靠意念成为
——爱迪生事业伙伴的人

“意念成就事实”，这是千真万确的，尤其当意念与特定目的、毅力及欲将意念转化为财富或其他目标的炽烈欲望相结合时，意念更是强而有力的事实。

若干年前，爱德文·伯恩斯(Edwin C. Barnes)发现了，能因“思考而致富”的事实是不容怀疑的。他的发现是一点一滴得来的，始于他一股强烈的欲望，想成为伟大的爱迪生之事业伙伴。

伯恩斯的欲望，主要的特质之一，就是它明确而坚定。他想和爱迪生“合夥做生意”，而非只是“为他工作”。仔细观察他化欲望为事实的过程，你便会更加了解致富的准则。当这股欲望或意念的冲动，首次闪过伯恩斯脑中时，他并无实现它的本钱。他面临两个困难：第一、他根本不认识爱迪生，第二、他连买一张火车票到新泽西州橘镇的钱都没有。这两个困难足以使大多数的人心灰意冷，打消实现此欲望的念头。但，伯恩斯的欲望却非比寻常。

发明家与流浪汉

他出现在爱迪生的实验室，向这位发明家宣称，自己要和他一起经营事业。数年后，在爱迪生谈到两人的初次会而时，说道：

“他站在我面前，看来就像一般的流浪汉，但神情中却流

露出一股决心要达到其所追求目标的特质。凭我多年的识人经验,我深知,当一个人强烈的渴求某物,以致为达目的,不惜孤注一掷,赌其整个的未来时,他一定会成功。于是我给了他所要求的机会,因为我看得出来,他已下定决心,不成功绝不罢休。往后所发生的事证明我是对的。”

这位年轻人之所以能在爱迪生的办公室里开始其事业生涯,绝不可能是其外貌,因那明显的对他不利。重要的是他的意念。

在第一次的会面,伯恩斯并未马上成为爱迪生的事业伙伴,他只是得到在爱迪生公司里一份收入微薄的工作机会罢了。

几个月过去了。表面上,伯恩斯心中明确重大的人生目标,并未有任何进展。然而,他脑海中,重要的东西正在蕴酿产生。他不断地强化自己要成为爱迪生事业伙伴的欲望。

心理学家曾明确地指出:“当一个人真的准备好去做一件事时,这件事自然会出现。”伯恩斯心目中已准备好要成为爱迪生的事业伙伴;不只如此,他决心坚持到底,直至获得他所追求的一切为止。

他没有对自己说:“唉,有什么用?我想我该改变主意,尝试做做推销员的工作好了。相反地,他明确地告诉自己:“我要来和爱迪生一起经营事业,而且我一定要达到目的,即使耗尽我的余生,亦在所不惜。”他是当真的!一个人如果能立定

明确坚定的目标,且坚持之,使其成为终生职志的话,他的人生际遇将有多大不同!

年轻的伯恩斯当时或许并不了解这点,但他坚定不移的决心,以及坚持单一梦想的毅力,注定将铲除所有的障碍,带来他一直在寻求的机会。

狡猾伪装的机会

当机会来时,它会以不同的形式出现,并且来自不同的方向,这完全是伯恩斯所没有料想到的,那也是机会的诡计之一。它习惯从后门暗中溜进来,且经常伪装成“不幸”,或是“一时的失败”。这也是大多数人之所以无法辨识掌握“机会”的原因。

事情是这样发生的:

爱迪生刚完成一项新发明的办公室设备,当时称为“爱迪生口授机”(Edison Dictating Machine)他的业务员对此机器皆不热衷。他们认为这机器很难推销。伯恩斯看到自己的机会来了。

机会悄悄地爬进来,藏匿在外表怪异的机器内,除了伯恩斯和发明家本人以外,谁也不感兴趣。

伯恩斯知道自己可以卖出“爱迪生口授机”。他向爱迪生

④ 毛遂自荐,并立即得到了这机会,而他也真的卖出了机器。事

实上,他销售的极为成功,以致爱迪生与他订立了一份总代理合约,让他将机器行销至全国各地。在那次的合伙关系中,伯恩斯不只为自己赚取了财富,更做了一件意义深远的事。他证明了一个人真的可以“勇于梦想,逐得财富”。

伯恩斯最初的欲望实际究竟值多少钱,我无从得知。或许,为他赚进了二、三百万吧。但和他获得的更大知识资产相比较,钱数多寡已不重要了。他的知识资产是:他深刻了解到“任何无形的意念”冲劲,皆可藉由应用已知的原则,转变为实质的报酬。

伯恩斯简直就是靠意念而成为伟大的爱迪生之事业伙伴!同时也是靠意念而使自己致富。

他开始时一无所有,唯一仅有的,只是清楚自己想要什么的自觉能力以及坚持欲望直至实现为止的决心罢了。

与黄金擦身而过

失败最常见的原因之一,就是受到暂时失败挫折时就轻易放弃的习惯。每个人或多或少都曾犯此错误。

达比(R. U. Darby)有一位叔父,在淘金热的年代里,也著迷于斯,并远赴西部淘金,一心想发财。当时没人告诉他,从人类头脑所挖掘出来的金矿,远多于从地底挖出来的。他标示了一块地,拿起锄、铲便开始埋头工作。

辛苦了几个礼拜后,他终于发现了金光闪闪的矿石,但他需要机器将矿石运到地面上。于是,他不动声色的掩盖好矿区,循原路回到马里兰·威廉斯堡的家,将此发现告知亲友和一些朋友。他们筹足钱,买了所需的机器,并将之装运上船。达比和这位叔父一起回到矿区继续工作。

第一车的矿石开采出来后,即运往提炼场。结果证实,他们的矿区是科罗拉多最丰富的矿区之一!这么看来,只要再挖出数车矿石便能偿清所有债务。接下来,便数不尽的财源滚滚而进了。

地越钻越深,达比和叔父的希望也随之节节升高。然后,事情发生了。矿脉突然不见了。他们的美梦顿时成空,聚宝盆亦不存在了。他们继续钻探、挖掘,绝望的想再寻回矿脉——但一切努力总归徒然。

最后,他们决定放弃。

他们将机器以几百美元的价格卖给一位旧货商,心灰意冷地搭火车回家。旧货商请一位采矿工程师来查看矿区,并估算一番。工程师提出他的看法,认为采矿计划之所以失败,在于矿区主人不懂得“断层线(伪脉)”(fault lines)所致。据他估计表示,矿脉应该就在距离达比家族放弃挖掘之处三尺远的地方而已。没错,矿脉的确重现于工程师所指之处。

旧货商从该矿区的矿石中赚了数百万美元,只因他懂得在放弃前,先请教专家的意见。

拒绝挡不住我

很久以后,当达比先生发现欲望可以转化为财富时,他终于弥补损失,且多赚回了好几倍。他是在从事寿险推销后才发现这点的。

达比谨记他在“距离黄金三尺之处放弃”,因而损失巨额财富的教训,此经验并对他日后所选的工作颇有助益。他的办法很简单,只是对自己说:“我曾在距离黄金三尺之处放弃过,但如今,当我向客户推销保险时,我绝不会因为他们说“不”而停止我的销售工作。”

达比跻身少数每年卖出寿险超过百万的人之一。他将其“坚持力”归功于在金矿事业中“放弃”所得的教训。

任何人在获得成功之前,总会碰到许多暂时的挫折或失败。当挫折打击降临时,最容易且理所当然的作法便是放弃。这的确是大多数人的作法。

全国五百余位最成功的人士,他们的成功就在于面临挫折打击时,勇敢的再跨一步。失败是个狡猾又极爱讽刺人的骗子,它最喜欢在眼看成功即将到来之时将人绊倒。

我妈妈需要五毛钱

达比先生修完“重挫大学”的学位,决心要从金矿事业的

经验中获益,不久后,他就幸运地面临一个机会,向他证明别人说“不”,不一定是真的不。

一天下午,他在一座老式磨坊里帮叔父磨麦。这位叔父经营一座大农场,有好几位佃农赖此农场维生。突然,门轻轻地打开,一个黑人小孩,她是某位佃农的女儿,走了进来,并站在门边。

叔父抬头看到小孩,不客气地吩咐她吼:“你要做什么?”小女孩温和地说:“我妈妈说给她五毛钱。”

“不给!”叔父回答,“现在,你回去。”

“是,先生。”小女孩说著,但却站著没动。

叔父继续工作,忙碌而专注,以致没注意到小孩并未离开。当他再度抬起头,看到她还在,便大声吼叫说:“我叫你回去,立刻离开,否则我痛打你一顿。”

小女孩再度说:“是,先生。”但还是纹风不动。

叔父丢下一袋正要倒入磨谷机的谷粒,拾起一块木板,朝小孩走去,满脸怒气。

达比屏息看著。他确信这女孩即将挨一顿毒打,因他了解叔父的火爆脾气。

当叔父走近小女孩站立之处,女孩很快地向前跨一步,抬头直视叔父的眼睛,并极尽所能的尖声叫道:“我妈妈一定要那五毛钱!”

口袋,拿出五毛钱交给了她。

小女孩拿了钱,慢慢地退到门口,眼睛从没离开过那个刚刚被她征服的男人。她离开后,叔父坐在木箱上,茫然望著窗外十多分钟,心怀敬畏地思索刚刚遭遇的挫败。

达比先生也同样地陷入沉思。那是他生平第一次看到一个黑人小孩,沉著地征服了一位成年白人。她是如何做到的?究竟是什么致使叔父不再凶恶,而如羔羊般柔顺?那小女孩是运用了何种神奇的力量,使自己掌控了全局?这些类似的问题,一闪过达比心中,但他直到数年后,告诉我这个故事时,才找到答案。

说也奇怪,作者听到这故事的地点,就是在那座老磨坊里,也就是那位叔父遭遇挫败的同一地点。

一个小孩的奇异力量

我们站在那座充满霉味的老磨坊里,听达比先生覆述那次罕有的胜利故事,说完后,他问:“你解释得出来吗?那小孩究竟用何种力量,彻底击垮我的叔父?”

问题的答案就在本书所叙述的原则里。答案详尽而完整,其中包含充分的细节与指示,足以使任何人了解,并使用那股相同的力量,亦即那黑人小孩无意中所散发出来的力量。

保持专注与留心,你便能明确地体会到那股使小孩脱险

的神奇力量。你将在下一章中,初识此力量。你也将从书中某处得著领悟,加速你的接受力,让你能随时掌控这股无法抗拒的力量,获得你想要的利益。或许在第一章中,你便能领悟到这股力量,也或许它会在随后的某个章节中,如灵光一闪般的注入你心。它可能只是一个单纯的观念,也可能已转化为一项计划或目标。它可能会令你再度回溯过去失败受挫的经验,而悟出某种教训,经由这个教训,你将重新获得你在挫折中所失去的一切。

在我向达比先生解释那黑人小孩所运用的不同凡响之力时,他很快地回顾作为寿险推销员的三十年经验,坦承他在寿险行业中的成功,主要归因于他得自于那黑人小孩的教训。

达比先生说:“每一次,当一位潜在客户想打发我走,而不买保险时,我就看到那个站在老磨坊内的孩子,以及她充满坚决不屈的眼神。于是,我就会对自己说:‘我一定要做成这笔买卖。’我从事卖保险以来,较好的结果皆来自人们说‘不’之后。”

他也记起,在离黄金三尺之处放弃的错误。“但,”他说:“那次的经验可说是塞翁失马,焉知非福。它教导我无论遭遇到多大的困难,一定要继续不断地坚持下去。我需要学会这个教训,然后才能在事业上有所成就。”

无疑地,达比、他的叔父、小孩和金矿的故事,每位从事推销工作的男女都会读到。对于这些人,我希望提醒一点,即是

达比将自己每年能卖出超过百万寿险的能力，归功于那两次的经验。

达比先生的经验看来简单平常，然而它们却点出了他的人生命运好歹的关键，因此，这些经验对他而言，就如生命本身一样的重要。他能从这两个戏剧性的经验中获利，是因为他“分析”这些经验，从而“发现”其所“隐含”的教训。但是，那些没时间，亦无兴致研究失败，找寻迎向成功知识的人，该如何做呢？他该从何处以及如何去习得“将失败转化为掌握契机之踏脚石”的技巧呢？

本书就是为了答覆这些问题而撰写的。

你需要的只是一个正确的观念

这些答案就在十三项原则的说明里。但记住，在阅读当中，引发你思考人生之奥妙的问题，其答案往往就在你心中。它会在你穿梭于字里行间时，透过某种观念、计划或目标，突然萌生于你脑海中。

想获致成功最需要的就是正确的观念。书中所叙述的原则，则包含了创造有用的观念所需的态度及方式。

我们进一步阅读这些原则前，相信你有权接受以下这个重要的暗示……

当财富降临时，其丰富与迅速，让人不禁怀疑，在困厄的

那几年中，它们究竟藏在哪里？

这是个令人讶异的说法，特别是在一般传统的想法中，认为财富乃属于辛勤工作者时，这种说法尤其惊人。

当你开始以思考来逐渐累积财富时，你将发现“财富其实始于一种心境”，一种明确的目的，再加上些微的努力。你，还有其他每一个人，应该都很想知道，如何能获得那种吸引财富的心境吧！我花了二十五年研究，因为我也很想知道“有钱人是如何拥有致富心境的”？

仔细观察，因为一旦你熟悉这门学科的原则，并开始“遵循”指示“应用”这些原则，你的财务状况将随即改善，你所接触的每件事，也将转化为对你有利的资产。不可能吗？才怪。

人类主要的弱点之一，就是一般人太熟悉“不可能”这三个字。这种人对于使事情不会成功的法则相当清楚，也相当熟悉哪些事是做不到的。但是，有些人则不然，他们不但会寻求他人成功的法则，而且愿意拿那些法则做奋力一搏，本书就是写给这种人看的。

具有成功意识的人一定会成功。

随意容许自己产生失败意识的人必定失败。

本书的目的即在帮助那些有心改变的人，学习到改变的技巧，将失败意识转为成功意识。

另一个多数人皆有的弱点，就是人们习惯于以自己的印

象和信念,去衡量所有的人、事。有些人读了此书以后,仍会认为自己绝无法凭思考致富,因为他们的思考习惯,长久以来,已经被贫穷、匮乏、不幸、失败和挫折层层包围。

这些不幸的人令我想到一位杰出的中国人。他到美国来接受美式教育。当时他就读于芝加哥大学。有一天,哈博(Harper)校长在校园遇见这位年轻的东方学生,便停下来和他闲谈,并问他,美国人令他印象最深刻的特点是什么。

“喔!”这位学生大声回答,“是偏见吧!你们的眼睛难得正视事物。”

关于这种说法,你的看法如何?

我们总是拒绝相信自己所不了解的事情,我们愚昧地认为自己的极限便是合理的极限范围。因此,理所当然地,别人的眼睛就“全是偏差的”,只因为他们的看法和我们的不同。

不可能的福特 V—8 汽车

当亨利·福特决定制造著名的 V—8 汽车(V—8 motor)时,他选择要造一座内附八个汽缸的引擎,并指示手下的工程师著手设计。设计图画好了,但工程师们异口同声一致认为,要在一具引擎中装设八个汽缸是不可能的。

福特说：“无论如何，要设法把它生产出来。”

“但，”工程师们回答，“那是不可能的！”

动手去做！福特命令，“做到成功为止，不管要花多少时间。”

工程师继续工作。如果他们还想继续待在福特公司，他们便只好继续做，别无选择。六个月过去了，没有任何进展。再过六个月，还是没进度。工程师试遍了各种可能的计划，想完成命令，但事情就是没办法；换句话说，“不可能”。

到了年底，福特查核工程师们的进度，他们再一次地告诉他，实在找不出执行他命令的方法。

“继续做”福特说，“我想要它，我一定要拥有它。”

工程师们只好再继续，然后，仿佛奇迹出现了，他们发现了诀窍。

福特的“决心”再一次获胜了。

这个故事描述得可能不是巨细靡遗，但要点和结果则是正确的。想靠思考致富的你，可能的话，不妨从中思索福特拥有亿万钱财的秘诀。你将不难发现它的。

亨利·福特是个成功的人，因他“了解”且“运用”成功的原则，其中之一便是“欲望”：即清楚知道自己想要的是什么。在你阅读时，记住福特的故事，并领会描述他非凡成就秘诀的词句。假如你做得到这点，假如你能记住亨利·福特致富的原

则,你便能在任何适合你的行业中,得到不亚于他的成就。

何以你是自我命运的主宰

韩里(Henley)写的“我就是自己命运的主宰,我就是自己灵魂的统帅。”这些寓意深远的诗句告诉我们,我们是自己命运的主人,自己灵魂的统御者,因为我们有控制自己思想的能力。

他也是在告诉我们,支配我们行动的意念,竟能“磁化”我们的脑筋,磁铁般的脑筋会吸引各种与我们意念相同的种种力量、人物和生活景况。

另外,他也让我们知道,在累积丰厚的财富前,我们必须用强烈的致富欲望来磁化我们的头脑。也就是说,我们必须先形成“金钱意识”,直到这股对财富炽烈的欲望,驱使我们创造出能获得金钱的明确计划为止。

由于身为诗人,非哲学家,韩里喜欢用诗句表达伟大的真理,而留待相信他的人来解释其诗句中的哲思。

真理是逐渐地披露,直到现在,已可明确看出书中所叙述的原则,的确含有掌控我们经济命运的秘诀。

改变命运的原则

现在,我们要开始检视第一条原则了。请抱持开放的心,并记住,这些原则并非一个人发明出来的,它们对许多人都有效,你当然也能为了自己长久的利益而应用它们。你会发现,力行这些原则很容易,没有困难。

数年前,我在维吉尼亚州,赛伦市,赛伦学院(Salem College)的毕业典礼中发表毕业致词,我极力强调一个原则的重要性(此原则将出现在下一章),以致一位毕业生因而下定决心要应用它,使其成为自己人生哲学的一部分。那位年轻人后来成为议员,而且是富兰克林·罗斯福(Franklin D. Roosevelt)总统内阁中重要的人物。他写信给我,信中对于下一章将提到的原则,他清楚地表达了自己的意见,因此,我决定刊出他的信,作为下一章的引言。

他会让你了解即将到来的第 一 章 的 意 义。

第 一 章

一 学 子 的 发 展
出 发 点 和 现 下 的 发 展 状 况

一九二二年,你曾在赛伦学院发表毕业致词,当时我是毕业班的一名学生。你的那场演讲,在我心中深植了一个观念,那个观念使我得著目前服务国人的机会,而且,相信也会我未来可能之成就的主要原因。

当时情形,历历在目,仿佛昨日重现,我犹记得你精采的述说著亨利·福特的故事,告诉我们,他如何在只受过少许教育,身无分文,没有显赫背景的情形下,登上了人生的巅峰。当时,你的演说尚未结束,我便已下定决心,不论多少困难险阻横亘在眼前,我都要为自己闯出一片天下。

今年,以及往后的数年,都将会有成千上万个年轻人自学校毕业。他们每一个人也都将需要一个切合实际有激励作用的信息,正如我从你处得到的一般。他们会渴望知道该走的方向,该做的事,以便展开他们的人生。你可以告诉他们,因为你已协助过许许多多的人解决问题。

今天在美国有数以千万计的人想知道,如何才能把观念化为金钱;那些必须白手起家,无经济基础的人,该如何填补缺损。如果有人能帮助他们的话,就是你了。

假如你要出版此书,极愿发行后我能马上拥有一本,而且上面有你的亲笔签名。

诚心致上最深的祝福

你真挚的朋友

杰宁士·蓝道夫(JENNINGS RANDOLPH)

在我做了那场演讲二十五年后,我很荣幸地于一九五七年又回到赛伦学院发表毕业生训词。那次,我获颁为赛伦学院的荣誉文学博士。

自从一九二二年那次演说以后,我看到杰宁士·蓝道夫一路步步高升,他成为国内首要航空公司的执行负责人,一个有鼓舞力的演说家以及一位来自西维吉尼亚州的国会议员。

★ ★ ★

凡是人心所能想像,并且相信的,终必能够实现。

第二章 欲 望

一切成就的起点
——致富的第一步

五十多年前,爱德文·伯恩斯在新泽西州的橘镇跳下货运火车时,外表看似流浪汉的他,心中却怀著如帝王般的壮志思想。

他离开车站前往汤玛士·爱迪生的办公室。一路上,脑筋不停地翻腾思索,他仿佛看到自己就站在爱迪生面前,听见自己恳求爱迪生先生给他一个机会,实现其生命中挥之不去、萦绕于心的炽烈欲望,那就是成为这位伟大发明家的事业伙伴。

伯恩斯的“欲望”(desire)不是个“希望”(hope),也不是个“祈愿”(wish)。而是个热切的、随血脉面悸动的“欲望”(desire)。它超越一切,明确而坚定。数年后,在第一次见到这位发明家的同一间办公室内,伯恩斯再一次地站在爱迪生面前。这一次他的欲望已化为事实——他已与爱迪生共事。支配伯恩斯一生的理想终于实现。伯恩斯之所以成功,乃在于他选定了—一个明确而坚定的目标,为实现这个目标,他倾其所有,全力以赴,投注了全副的精神与毅力。

破釜沈舟的人

经过五年之后,伯恩斯一直在寻觅等待的机会方才出现。在此之前,除了他本人以外,每个人都认为,他只不过是爱迪生企业结构中,一个不起眼的角色罢了。但伯恩斯可不这么想,从他开始在此工作的第一天起,他心中便无时无刻地以爱

迪生的事业伙伴自居。

这个不平凡的例子,证明了坚定明确的欲望所具有的力量。伯恩斯达成了他的目标,因为他别无所求,一心三思只想成为爱迪生的事业伙伴。他拟定一套完整的计划,并藉以达成其目的。但他同时也下了破釜沈舟之决心,断绝一切退路。支撑他的就只是心中的一股欲望,直到这股欲望成为引导他的生命之舵,最后,终于到达目的,成为事实。

当他抵达橘镇时,他不是对自己说:“我将尽力劝使爱迪生随便给我个工作。”而是告诉自己:“我要见爱迪生,并让他知道,我来,是要和他一起经营事业的。”

他不说:“我要张大眼睛,留意其他的机会,以防万一我无法在爱迪生机构中得到我想要的。”而是说:“在这世上,我决心要达成的只有一件事,就是成为汤玛士·爱迪生先生的事业伙伴。我愿破釜沈舟,孤注一掷,断绝一切退路,以我的未来做赌注,去争取我所要的。”

他不给自己留任何可能的退路。他必须成功,否则就是死路一条。

伯恩斯成功的故事靠的就是这一点。

财富的驱策力

很久以前,一位伟大的战士所面临的情势,迫使他必须做

一抉择,那个抉择结果使他在战场上获胜。当时他正要率领士兵,对抗极强悍的敌人,而且对方人数远超过他们。他将士兵装载上船,驶向敌国,并在卸下士兵和装备后,即下令烧毁装载他们来的船只。第一场战役前,他对士兵说:“你们都看到了,船已付之一炬,那表示,除非我们胜利,否则谁也无法活著离开。现在,我们别无选择——不是胜利,便是毁灭。”

结果,他们胜了。

任何一个想要在事业中成功的人,都必须甘愿破釜沈舟,斩断后路。唯有如此,才能确保那种炽烈渴望胜利的心境,而那正是成功的根本要素。

芝加哥大火发生后的翌日上午,一群商人站在斯代特(State)街上,凝视著原本是自己的商店处,所留下的灰烬残片。他们开会讨论是否要重建,或者乾脆离开芝加哥,到国内其他更具潜力之处另起炉灶。后来,他们一致决定离开芝加哥,除了一人以外。

决定留下重建的商人,指著自己商店的瓦砾碎片说:“各位,不论可能遭遇多少次火灾,我都要在同一个地点盖起全世界最大的商店。”

这已是近一世纪前的事了。那间商店也盖起来了。直到今天,它还在那里,像一座高耸的纪念碑,象徵著俗称为炽烈欲望的心灵力量。马歇尔·费尔得(Marshall Field)当时也可以有较容易的作法,就像他的商人朋友们所做的一般。当路

途崎岖难行,前途看来晦暗不明时,他们便抽身而退,选择一条看来似乎较好走的路。

好好记住马歇尔·费尔得和其他商人之间的分野,因为,实际上区分成功者与失败者的,正是这种差异。

每个人只要到达了解金钱作用的年龄,都会祈愿拥有它,但光“祈愿”不会带来财富,可是如果能把“渴望”财富的心态,变成“唯一的心念”,然后订出追求财富的明确方式与计划,并且以绝不认输的毅力来支持那些计划,如此一来,便会带来财富。

欲望变黄金的六个步骤

把对财富的欲望转化为对等实质利益的方法,包含六个明确而实际的步骤:

(一)、在心中定出所渴望之金钱的明确数目。只说“我需要有足够的钱”是不够的。数目要明确(这种明确性有其心理上的理由,后面的章节里会有所说明)。

(二)、想清楚你决定付出什么,以得到你所渴望的金钱(天下可没有“白吃的午餐”这回事)。

(三)、设定你决心拥有这笔金钱的明确日期。

(四)、拟定达成所渴望之目标所需的明确计划,并立即付

诸行动,无论你是否已有心理准备。

(五)、拿出纸笔写下一份清楚精确的声明,上面记载想获得的金钱数量、获得的期限、追求金钱所需付出的代价以及达成目标所要用的计划。

(六)、每天大声朗读此声明两次,一次在睡前,一次在清晨起床后。朗读时,试着让自己看到、感觉到,并相信自己已拥有这笔金钱。

无论如何,你必须确实遵循以上六个步骤所叙述的种种指示去做,尤其是第六个步骤特别重要。你也许会抱怨,在你并未实际得到这笔钱之前,你不可能“看见自己有钱”,但这正是炽烈的欲望所能为你提供的帮助。如果你真的十分强烈地“渴望”(de sire)有钱,进而将你的这种欲望演变为魂牵梦系的意念,你便毫无困难地使你自己“相信”你会得到它。你的目标是要得到这笔钱,你只要不断强化你想获得这笔钱的决心,这就会使你自己“相信”你一定会得到它。

能想像自己是百万富翁吗?

对于未入门者,亦即未学得人类心灵活动之原理原则者,这些指示可能显得不实际。不过,这些不认为以上六步骤正确而完整的人,如果知道步骤中所传达的讯息乃出自于安德

新行销方式、新书、新文学、新电视节目以及新电影构想。在这些求新、求好的力量背后,有一项是成功必备的特质,那就是“明确坚定的目标”,亦即知道自己要什么以及想要拥有它的炽烈欲望。

渴望积聚财富的人应该谨记,世上真正的领袖是在机会未出现前,就将不具体、未成型的力量善加利用和控制。他们将这些力量(或意念冲动)转化为摩天大楼、城市、工厂、飞机、汽车以及一切使生活舒适的设备。

计划获取财富前,别让任何人影响你以致不敢梦想。想在这多变的世界获得最大收获的话,你就必须掌握过去伟大拓荒者的精神,他们的梦想带来有益于人类的文明,这股精神亦成为国家的生命活泉,为你、我带来机会,使我们得以充分发挥及展现自己的才能。

假如你想做的事是对的,而且你也相信这点,尽管勇往直前。让你的梦想起飞吧!即使遭遇短暂挫折,也千万别在乎“他们的话”,因为“他们”或许不了解:每一回的失败,都附帶著等量的成功种子。

爱迪生梦想一个可用电操作的灯泡,念头一来,立刻付诸行动,而且尽管历经一万次以上的失败,他仍坚持直至梦想实现。实际梦想家,绝不轻言放弃。

惠朗(Whdan)梦想开设一家烟草连锁店,且付诸行动,现在美国各大城市的重要街角都有联合烟草店(Cnited Cigar

Stores)。

莱特(Wright)兄弟梦想制造能翱翔天际的机器。结果,现在世上人人皆可见到他们坚定梦想的铁证。

马可尼(Marconi)梦想找出一个可以控制“以太”(ether)捉摸不定力量的方法。由世上的每一架收音机、电视机可兹证明,他的梦想没有白做。你或许有兴趣知道,当马可尼宣布他已发现一个方法,可以经由空中传递讯息,而不需借助任何电缆或具体直接的通讯方式时,他的“朋友们”曾叫人逮捕他,并送往精神病院接受检查。比较起来,现代梦想家的境遇要好多了。

这世界其实仍然充满著丰富的机会,那是早先的梦想家所还未发掘出来的。

如何使梦想起飞

一股想做成“什么人”或“什么事”的炽烈欲望,便是梦想家飞翔的起点。漠不关心、怠惰或缺乏雄心壮志是产生不了梦想家的。

记得,一生有成就的人,一开始出发总是不顺利,而且在“抵达目标前”,也总会经历许多心碎的挣扎。那些成功者,其人生的转折点,通常会与某个危机同时出现,透过那些危机,他们认识了另一个“自我”。

约翰·本仁(John Bun)由于他的宗教观点而被关且遭受酷刑,之后,他写了《天路历程》一书,此书也是英国文学中最精致的作品之一。

奥·亨利(O. Henry)是在遭逢重大不幸且被关在俄亥俄州哥伦布市的小车房中之后,才发现沉睡在自己脑中的天分。透过不幸的遭遇,他被迫认识了他的“另一个自我”,加上运用想像力,他终于发现自己是个伟大的作家,不是个遭人遗弃的可怜罪犯。

查尔士·狄更斯(Charles Dickens)第一个工作是在鞋蜡罐上贴标签,由于悲剧般的初恋伤他的心灵深处,而使他成为世上真正伟大的作家之一。那场悲剧首先产生了《孤星泪》(David Copperfield)这本书,其后又产生了一连串的作品,那些作品为所有读过狄更斯小说的人,创造了一个更丰富、美好的世界。

海伦·凯勒(Helen Keller)出生后不久,即聋又哑,虽然遭逢此至深之不幸,她的名字还是在伟人史页上。她的一生证明了:除非你甘心接受失败,否则你绝对不会被击败。

罗伯·柏恩斯(Robert Burns)原是个目不识丁的乡下小子,他出身寒微,长大后还是个酒鬼,但世界却因为有了他而更显美好,因为他将美好的思想妆扮成诗句,藉而铲除了心灵的荆棘,遍植为玫瑰园。

将亘古长存,永垂不朽,因为他们有梦想,并且化梦想为条理分明的思想念头。

祈愿一件事,和准备好去接受它之间是有差别的。一个人唯有在“相信”自己会达成目标的情况下,才算是有接受的准备。心理上必须“深信不移”,而非仅只是希望或祈愿而已。开放的心才会有成功的信念,封闭的心灵激不起信心、勇气和信念。

记住,定高远的人生目标,要求富足与成功,并不比接受不幸和贫穷艰难。一位伟大的诗人就曾透过以下的诗句,正确地表达出这个普遍的真理:

我向生命再次讲价,
生命却已不再加酬,
夜里无论如何乞求
当我计数薄财依旧。
生命乃一公正雇主,
任何析求他愿给付,
然而一旦酬劳讲定,
汝之劳役汝需担负。
向来辛劳只为薄薪,
悚然恍悟,早知如果
要求生命定出高价,

生命原来皆愿允诺。

欲望胜过造化之力

我想介绍一个我认识的人当中,最特殊的一位,适切表现此章精义。第一次见到他,是在他出生才几分钟之后。他一出生,便没有耳朵。医生在被迫表示看法时,不得不承认,这孩子可能终生既聋又哑。我质疑医生的看法。我当然有权如此做,因为我就是孩子的父亲。我同时也下定了决心,并在心中暗自表达了我的意见。

在我心中,我知道我儿子一定可以听见和说话的。有何办法?我相信一定会有办法的,我也知道,我一定会找出办法来。我想起爱默生(Emer son)不朽的名言:“宇宙万物运行之道,在教导人类信心的功课。人们只需顺从,每一个人都会得到指引,透过谦逊地倾听,我们都将听到适当的信息。”

适当的信息?就是“欲望”。我渴望儿子不要成为既聋又哑的人超越一切。对于这个欲望,我从未有一秒钟让步过。

我能做什么?我要想办法将自己炽烈的欲望移植在孩子的心灵中,那股欲望就是,亟欲找出能将声音不经由耳朵便传到他脑中的方法。

等孩子大到能合作了,我便会在心中彻底地注入一股想要“听见”的炽烈欲望,让自然之道用它自己的方式,把这欲

望转化为身体上的事实。

这些想法虽出现在我心里,但我没告诉任何人。每天都对自己重述承诺,亦即我儿子不该是个聋哑者。

当他再大一点,开始注意到周遭事物了,我们发现他有一点点听力。到了一般小孩开始学说话的年龄,他没有尝试说话,但从他的动作可看出,他稍微听得到一些声音。那就是我想要知道的。我相信,如果他听得到,即使只是非常微弱的声音,他就有可能发展出更大的听力。后来,发生了一件事,这件事带给了我希望,这事的发生完全出乎意料之外。

改变一生的“意外”

我们买了一部留声机,当儿子第一次听到音乐,便为之著迷,且立即将之据为己用。有一次,他一再地播放同一张唱片,长达约两小时,他站在留声机前,用牙齿夹住机身边缘。一直到好几年后,我们才了解他这种自我形成之习惯的意义,因为那时,我们从未听过“骨骼传导声音”的理论。

在他占用留声机后不久,我发现,当我的嘴唇接触著他的耳后乳突骨说话时,他可以很清楚地听到我的声音,乳突骨就在头盖骨的基部。

确定他可以清楚地听到我说话的声音后,我立即开始把想听、想说的欲望注入他心中。我很快发现到,儿子喜欢听床

边故事,于是,我开始著手创造一些精心设计的故事,用以发展他内心的自恃心、想象力以及“能听、能说、能做正常人”的热切欲望。

每次讲故事时,总有一个故事我会特别添加一些新鲜的、戏剧性的色彩来强调。我精心设计故事以便在他心中植入一个观念,亦即不幸并非负债,而是一项无价的资产。尽管我查验过的一切道理,皆清楚地指出“每一种不幸都会带来相等利益的种子”,但我也必须承认,我当时一点也不知道,这不幸如何能化为一项资产。

六分钱赢得新世界

现在,当我分析这些过往经验时,我看得出来,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。他对于我告诉他的事深信不疑。我灌输他一个观念,即他拥有一项超越哥哥的稀有优势,这个优势将会表现在许多方面。例如,学校老师会因为注意到他没有耳朵而特别关照他,待他也更温柔。他们的确也都是如此。我也灌输他另一个观念,就是,当他大到可以卖报纸时(他哥哥已是位报童了),他会比哥哥有利。因为,人们如果看到一个小孩,虽然没有耳朵,却依然聪慧、勤奋时,一定会多付些钱给他。

导方式,已开始开花结果。几个月来,他一直央求他妈妈允许他去卖报,但他妈妈对此提案一直不肯点头。

后来,他逮到了机会。一天下午,当他单独与佣人留在家时,他从厨房窗户爬出去,再跳到地面上,然后独自出发。他向邻近的鞋匠借了六分钱作为本钱,投资买报纸,卖掉后,再投资,然后再卖,如此反覆,直到天黑。结帐后,还掉借来的六分钱后,还净赚四十二分。当晚,我们回到家后,发现他已上床睡著,手里紧紧抓著赚来的钱。

他妈妈扳开他的手,拿出铜板,开始哭泣。怎么回事?为儿子人生的第一次胜利而哭,看来真是不适当。我的反应正好相反。我开心的笑了,因为我知道,我在儿子心中深植自信的努力已经成功了。

在他首次的冒险中,他妈妈看到的是一个耳聋的小孩,冒生命危险跑到街道上赚钱。我看到的则是一个勇敢、进取、自信的小生意人,对自己的能力增添了百分之百的信心,因为他凭著自己的开创精神从事生意,且获成功。他这桩交易令我欣喜,因我知道,他已证实了自己足智多谋的特性,而这点将会在往后伴随他一生。

耳聋小孩听见了

在听不见老师声音的情况下(除非他们在近距离大声地

说话),这个耳聋小孩读完了小学、中学和大学。他没有上聋哑学校。我们不让他学手语,我们执意让他过正常的生活,和正常的孩子交往,虽然经常和学校官员激烈争辩,但我们一直坚持这个决定。

在念高中时,他曾试过一个电子助听器,但对他无效。

念大学的最后一个星期,发生了一件事,堪称为他人生的转换点。在似乎纯粹巧合的情况下,他得到了另一具电子助听器,那是送给他试用的。基于上回对类似装置的失望,他对于这次的试验并不热衷。后来,他拿起助听器,不经意地戴上,装好电池,结果,彷如奇迹降临般,他毕生渴望的正常听觉竟成事实!生平第一次他真的听见了,而且和听觉正常的人一样清楚。

这个助听器所带来的全新世界令他欣喜若狂,他立刻抓起电话,拨给妈妈,清楚地听听她的声音。隔天,生平第一次,他在课堂上清楚地听见教授的声音,他也可以轻松地与他人谈话,而不必请他们说大声些了。一点不假,他拥有了一个全新的世界。

“渴望”已开始收到成效了,但胜利还不够完整。这孩子仍需找出明确、实际的办法,以将其缺陷化为相等的资产。

创造奇迹的意念

全新的声音世界所带来的喜悦中,他写了封信给助听器的制造商,热切地描述他的经验。信里的某些特质使公司邀请他到纽约。他到达后,被带领参观整个工厂,正当他和总工程师谈话,告诉他有关自己全然不同的世界时,一个预感,一个构想,或一个灵感——随你怎么说都行——闪进他脑中。

就是这股意念冲动,将他的苦难化为资产,注定回报他以双重的利益、金钱和往后数千人的幸福。

那个意念冲动的重点和结果就是:他想到,对于数百万未蒙助听器之利的人来说,如果他能将我的世界完全改观的故事告诉他们的话,或许对他们会有帮助。

他进行一整个月密集的研究,期间,他分析整个助听器工厂的行銷制度,并且想出和全世界重听患者沟通的管道和方式,以便和他们分享自己发现的全新世界。做完这项工作后,他开始基于他的发现,著手一个两年计划。当他把计划呈递给这家公司时,他立刻获得一个职位,让他实现其抱负。

开始上班时,他一点也没想到,自己注定要为上千位聋人带来希望和实际的解脱,那些人如果没有他的帮助的话,将一辈子活在无声的世界中。

我深信,如果不是他母亲和我殚精竭虑地塑造其心理的话,我儿布雷尔(Blair)将一生又聋又哑。

当我在他心中深植想听、想说的欲望,且渴望活得像正常人一般时,那股冲动带来了某种奇异的影响,促使老天爷为他

筑起一座桥,跨越他的心灵和外界之间的沉寂鸿沟。

真的,把炽烈的欲望变为实质的东西,所经历的路径是曲折的。布雷尔渴望正常听觉,现在他拥有了!他生来残障,这种情形很有可能轻易地便使人不敢奢望攀登胜利之境。

当他还小时,我在他心中深植的小小“善意谎言”,使他相信自己的不幸会变成一项资产,并使他从而获利,如今这个善意谎言已自我证明是对的。信心再加上炽烈的欲望,使世间任何事情——不论正当与否——均能实现。这些道理是任何人都可以免费获得的。

心灵力量创造奇迹

有关梅·舒曼·韩克(Mme Schumann—Heink)的报导中,从一段文字的描写可看出这位杰出女性之所以能成为卓越歌手的原因。我引述了这段文字,因文章中所影射的,不外乎就是“欲望”。

在她事业之初,梅·舒曼·韩克拜访了维也纳宫廷歌剧院的指挥,请他测试她的声音。但指挥没试听。他看了这位笨拙且穿著寒酸的女孩一眼,老实不客气地对她说:“以你的长相和毫无特色的样子,你怎能期望在歌剧界成功?好孩子,放弃这个念头吧!买架缝纫机,找个工作做。你永远成不了歌唱家的。”

这种说法实在是言之过早了。维也纳宫廷歌剧院指挥相当了解歌唱的技巧。但他不了解,当欲望已成心中之唯一意念时,其力量有多大。如果他稍加了解此力量的话,他就不会错误地在一个天才还未获得任何机会时,即宣判其末路。

数年前,我一位生意合伙人病了。他的病情一天天加重,最后不得不送到医院接受手术。医生警告我,他可能没多少生存机会了。但,那只是医生的看法而已,可不是病人的看法。

在他要被推走前,他虚弱地在我耳边说:“别受他影响,老兄,几天后我就会出院了。”看护的护士满脸遗憾地看著我。后来,病人真的安全度过危险。事情过后,他的医生说:“救他的是那股想活的欲望。要不是他拒绝接受死亡的可能性,他早就捱不过了。”

我相信有信心支持的欲望之力,因为我见过这股力量曾将出身低微的人,推向权力与财富的宝座;见过它从死神之手抢回生命;见过人们藉著它,在即使遭受上百次不同的打击挫折后,仍能高奏凯歌;我更见过,即使命运让我儿生在一个没有耳朵的世界,却仍赐予我儿正常、快乐、成功的生活。

一个人如何能控制并使用欲望之力呢? 这点已回答在此章及往后的章节中。

透过心灵现象中某种看不见的奇异特质,造物者在炽烈欲望的冲劲下,包藏了“某种东西”,它绝不承认“不可能”这类

字眼,也不肯将失败当事实来接受。

★ ★ ★

意志的力量是无限的,除非我们有意去限定它。

贫穷与财富都是意念的产物。

第三章 信心

想像并相信美梦必成
——致富的第二步

信心是心灵最主要的化学家。当信心和意念结合,潜意识会立刻接收到那股震波,并将之转化为相等的精神力量,再传达给无穷智慧,就和祷告的情形一般。

在所有主要的积极情绪中,信心、爱和性的情绪是最强烈的。三者融合时,即能有效地“彩化”意念,使它立刻到达潜意识,并在那里转化为同等的精神力量,这也是唯一能引起无穷智慧做出回应的形式。

如何培养信心

现在,有一说法能让我们更进一步了解;将欲望转化为实质或金钱对等物时,自我暗示所占的重要性;这说法便是:信心是一种心理状态,它可藉由对潜意识不断肯定或反覆提示,亦即透过自我暗示而产生或创造出来。

举例来说,想想你读此书可能的目的。当然,目的就是要获得那股能将因欲望所产生的意念冲动化为实质对等物或金钱的微妙力量。遵循写在“自我暗示”和“潜意识各章所摘要的指示去做,你便能使自己的潜意识深信自己将会获得所求的一切,且藉著互动的力量,你的潜意识也会回传给你一股“信心”,产生达成你一切欲望所需的明确计划。

信心是一种心理状态,在你熟悉这十三项原则后,你可依自己的意志去产生它,因为它就是透过应用这些原则,随意志

而产生的一种心理状态。

不断反覆而肯定的对潜意识下达命令,是促使信心情绪自动发展的唯一方式。

或许藉由以下人为什么会犯罪的解释,可以使读者更清楚信心的意义。一位著名的犯罪学家曾说:“通常人们第一次接触罪行时,他们会感到憎恶。但假如他们继续不断地接触它一段时日后,他们便会习惯它、容忍它。再继续接触够久的话,他们最后便会拥抱它,并为罪行所左右。”

同样的道理,如果不断地将任何意念冲动传达到潜意识,它们最终都将被接受,并由潜意识产生回应,进而以最实际可行的步骤,化意念冲动为实质的对等物。

有关这点,请再想想这句话,所有感情化的(被赋与感觉的)意念,若再融合信心的话,将立即转化为与之相等的物质报酬或对等物。

意念中的情感或“感觉”的部分,即赋与意念活力、生命和行动的重要因素。信心、爱和性的情绪,若融合了任何意念冲动时,将比任何单一的情绪更具有行动力。

其实不只是融合了信心的意念冲动而已,凡是融合了任何积极正面情绪,或消极负面情绪的意念,都会到达并影响我们的潜意识。

没人“注定”一生倒楣

由以上的说法,可以了解潜意识对于消极破坏性的意念冲动,也会随时做出对等的实质反应,正如它所回应于积极建设性的意念冲动一般。这点足以解释数百万人经历的,所谓“不幸”或“倒楣”的奇特现象。

有数百万人相信自己“注定”贫穷失败,源于一股他们自认无法控制的力量。其实他们就是创造自己“不幸”的人,因为他们具有否定负面的信心,它传至其潜意识,然后化为实质的对等物。

因此,有件事再提醒一次也不为过,那就是如果你不断将任何你希望能转化为实质或金钱对等物的欲望,传达至潜意识的话,你便终能获益,因为处在那种期望或深信的状态下,变化真的会产生。

你的信心或信念是决定潜意识活动的元素,当你透过自我暗示下达命令时,没有任何东西能妨碍你“说服”自己的潜意识,正如我说服我儿的潜意识一般。

要使这种“说服”更真实,在你叩启潜意识之门时,不妨表现得仿佛你已拥有梦寐以求的实质物品一样。

在有信心的情形下所下达的任何命令,潜意识都会以最直接且实际可行的方式,来执行这项命令,使其转化为实质的

对等物。

当然,我已说了许多好让你有心理准备,可以开始透过亲身体验或行动,去获得将信心与任何传至潜意识的指令相融合的能力。所谓熟能生巧,你必须实际去做,光靠阅读这些指示是得不到的。

激发积极情绪以支配心灵力量,并打消——还有去除消极负面情绪,这是你应该持有的最基本的态度。

由积极正面情绪主导的心灵,最有利于产生俗称为信心的心理状态,以此种方式主导的心灵,可随意对潜意识下达命令,潜意识会立即加以接受并采取行动。

自我暗示引发信心

几世纪以来,宗教家一直教化在苦难中挣扎的人类,要对这、对那“有信心”,还教导他们各种教规、信条,但他们却无法告诉人们要如何才能有信心。他们没有指出“信心”是一种可以经由自我暗示引发出来的心理状态。

我们将以一般人能懂的文字,叙述有关此项原则已知的一切,透过它,或许能让眼前缺乏信心者产生信心。

信任自己,信任永恒。

开始之前,再提醒一次:

信心是一剂永恒的特效药,它为意念冲动注入生命、力量和行动。

信心是聚积财富的起点。

信心是一切“奇迹”,以及一切无法以科学方法分析的奥秘事物的基础。

信心是失败唯一的解药。

信心是一种元素,一种“化学成份”,当它与祷告融合,能使人立刻与无穷智慧沟通。

信心是一种要素,能将人类有限心灵所创造的平凡意念震波,转化为对等的精神力量。

信心也是一种媒介,人类唯有透过它,才能掌握并使用无穷智慧无边的力量。

自我暗示的奇迹

证据简单易明。它隐藏在自我暗示原则底下。因此,让我们把主题置于自我暗示上,去了解它究竟是什么以及它能获得什么。

人到头来总会相信他不断对自己复述的事,无论真伪,这也是大家所熟知的事实。如果一个人一再地重复同一个谎言,到最后他会相信那就是事实。人会有不同的表现,乃因为

他心中所存的主宰意念使然。人故意存于心中的意念,如果受到交感力的鼓励,且再融合一或多种情绪力量的话,便会形成强大的动机力量,指引、控制他的每个举止、表现和行为。

以下有一极具意义的真理之句:

融合了任何情绪感觉的意念会形成一股“磁力”吸引其他类似或相关的意念。

此类与情绪“相吸”的意念,可比喻为一颗种子,种在肥沃土壤里,萌芽、成长、不断繁衍,直到原来的小种子成为无以计数的同类种子。

人类心灵会不断吸引与其内心意念相调和的震波。任何存于心中的思想、观念、计划或目标,皆会引来许多相关物质,并将这些“相关物”和本身力量合并、成长,直到成为控制并引发个人动机的主宰者。

现在,让我们回到起点,以便了解如何将一颗观念、计划或目标的原始种子种在心灵里。讯息简明易解:任何观念、计划或目标皆可透过“反覆的思考”深植于心。这也就是为何要你写明主要目的或确立首要的目标之故,以便你能牢记它,日复一日,大声覆述它,直到这些声音的震波传达至你的潜意识为止。

下定决心摒除一切不幸环境的影响,重建你的人生秩序。

列出心灵的资产与债务清单,你会发现你最大的弱点就是缺乏信心。透过自我暗示原则之助,残障之痛可以克服,怯懦也可化为勇气。此原则之应用可透过一简单的过程达成,亦即将积极正面的意念冲动写下来,熟记之,覆诵之,直到它们成为你潜意识的一部分。

自信心公式

(一)、我知道我有能力达成我人生中的明确目标;因此,我要求自己要坚持到底,持续行动,向达成目标之路迈进。

(二)、我了解心中的主宰意念终会自行重塑为外显而实质的行动,并且逐渐转化为物质事实;因此,我要每天花三十分钟集中意念想像我理想中未未的样子,藉此在心中造成一幅清晰的心灵图像。

(三)、我知道透过“自我暗示”原则,任何我持续秉持于心中的欲望,终会经由某些能达成目标的实际方式表达出来;因此,我要每天花十分钟,要求自己培养自信心。

(四)、我已写下我一生中明确重要的目标,我一定要不断努力,直到自己培养出达成目的所需的足够自信心为止。

(五)、我完全了解,财富与地位不会持久,除非它们以真理与公义为基础;因此,我绝不去做不利于他人的事。我的成功,要靠发挥自己的力量以及别人的合作。我一定会成功。

基于我服务他人的意愿,我也将激发他人为我服务。

藉著培养对世人的爱,我将消弭心中的怨恨、妒嫉、自私和讥讽,因为我知道,以否定的态度待人,我将永远不会成功。我将因信任他人、信任自己,而使他人也信任我。我愿意为此座右铭背书,将之熟记于心,并且每天覆诵一次,深信它将逐渐影响我的思想及行为,如此一来,我必将成为一个自信又成功的人。

支持此信条的是一则人类无法解释的自然法则。如何称呼此法则并不重要。重要的是:“假如积极地应用它,那么它对人们的荣耀与成就绝对有效。”反过来说,假如消极地应用它,它也会随时造成毁灭。此文可找到一个意味深长的事实,即任何在挫折中倒下,并且在贫穷、不幸和痛苦中过一生的人,他们之所以会如此,乃因为他们负面消极地应用自我暗示原理。此现象的原因在于,所有的意念冲动皆倾向于以实质的对等物表现出来。

消极思考之祸

潜意识区分不出积极性或消极性的意念冲动。通过我们的意念冲动,我们提供它什么材料,它就做什么。潜意识可以毫不迟疑地把受恐惧驱使的意念转化为事实,正如它可以立

即将受到勇气或信心驱使的意念,转化为事实一般。

正如电力转动工业巨轮,而且可在建设性的使用下,做有用的服务,或者在错误的使用下夺走性命。同样地,自我暗示原理有可能引领你至安稳、成功之境,也有可能引你坠入不幸、失败和死亡的深渊,端视你对其了解与应用的程度而定。

假如你内心对于接触和使用无穷智慧的力量,充满恐惧、怀疑和不信任,那么,自我暗示原则便会接受这股不信任的精神,并以它为蓝本,使潜意识藉以产生实质的对等物。

就像风能使一艘船驶往东,也能使另一艘驶往西,自我暗示原则亦可将你推往高峰或使你坠入低谷,就看你如何调整你的“意念风帆”了。

透露自我暗示原则,任何人皆可登上意想不到的成就高峰,以下诗句充分描述了这项法则:

如你认为自己会败,你已败了,
如你认为自己不敢,你是不敢。
如你想赢,却认为赢不了,
几可断定胜利无缘。
如你认为自己会输,你已输了,
读诸寰宇我们发现,
战功始于人之意志——
一切决于心念之间。

如你认为自己落后,你是如此,
你需拥意念登高,
需于相信自己之后,
方能赢得荣耀目标。
人生战役非总偏向
力量较强或速度快者,
迟早证明胜利归于
自认会赢之勇者!

请注意诗中特别强调的字,你便能了解诗人心中怀藏的深层意义。

沉睡脑中的天才

在你性格中的某处,沉睡著成就的种子,它如被唤醒并付诸行动的话,将能引领你至人生顶峰,成就之高可能是你想像不到的。

正如音乐大师能让美丽的乐音流泻自小提琴弦一般,你也能唤醒沉睡脑中的天分,使它驱策你登上任何你希望达成的目标。

亚伯拉罕·林肯(Abaham LinSh)曾经在他所尝试的每件事情上失败过,情形持续到他四十岁之后。他曾是个名不见

经传的无名小卒,直到一次重大的经历闯入他的生活,才唤醒了沉睡于他心中、脑中的天才,为世界创造了一位真正的伟人。那次的“经历”融合了悲痛与爱的情绪。它来自于安·茹特莉菊(Ann Rutledge),林肯唯一爱过的女人。

“爱”的情绪和一般人所知为“信心”的心境非常类似,这是个已知的事实。因此,爱很容易将一个人的意念冲动化为对等的精神物质。在研究工作期间,作者透过分析数百位表现杰出者的生平和成就时发现,他们之中几乎每位的背后,都有著一股女性之爱的影响力。

假如你想要信心力量的证据,不妨研究一下使用过其力量之男女的成就。第一位出现在名单上的是耶稣基督。基督教精神的基础就是信心,尽管有多少人误用或误解了这股伟大力量的涵意。

基督的教义与成就常被解释为“奇迹”,其实它的重点不过就是信心而已。假如有任何的“奇迹”现象,它们也是透过信心的心理状态产生的。

让我们一起来思考,印证在世人所熟知的人物,印度圣雄默哈塔·甘地(Mahema Gandhi)身上的这股信心力量。

这个人在世上树立了众所周知的信心潜能典范。甘地比他同时代的人都更会运用其潜能,虽然他没有一般传统的权力工具,如金钱、战舰、军队和战略资源。甘地没有财产、没有家庭、没有华服,但他的的确确有股力量。他是如何获得那股

力量的？

他从了解信心原理中产生了力量，并透过自己的能力，把那股信心转植在两亿人的心中。甘地了不起的成就即在于，他影响了两亿人的心灵，使之团结起来，而且意念一致，有如单一心灵般。

世上除了信心以外，还有哪一股力量可以有如此成就？

意念如何聚积财富

由于经营事业需要信心与合作，在此分析一个事实供人们充分了解企业家和商人聚积财富的方法，想必有趣而且有利，该事实便是：想要获取财富，你必须先“舍”后“得”。

选来做为例证的事实，需将日期回溯到一九〇〇年，当时正是美国钢铁公司(United States Steel Cororation)成立之初。阅读这个故事时，把这些基本事实记在心中，你便会了解，构想(ideas)是如何转变为巨额财富的。

假如你也是对于如何聚积巨额财富感到好奇的人士之一，那么这个创造美国钢铁公司的故事将深具启迪作用。假如你对人们能藉意念以致富感到怀疑的话，这个故事应可化解你的疑虑，因你在此故事中，可以明白地看出它应用了书中所述大部分的原则。

这篇描述有关构想之力的惊人内容，是由约翰·罗威尔

(John Lowell)在纽约世界电信(Wodd—Tekgram)公司,以颇富戏剧性的方式说出来的,在他的美意成全下,此文得以重刊于此。

获得十亿美元的漂亮餐后演说

一九〇〇年十二月十二日晚上,美国八十位金融界显贵在位于第五街的大学俱乐部宴会厅里聚会,向一位来自遥远西部的年青人致敬,当时没有几个人知道,他们将目睹美国工业历史上,最深具意义的一则插曲。

杰·爱德华·塞门斯(J. Edward Simmons)和查尔士·史都华·史密斯(Chaes Stewan Smith),由于十分感激查尔士·史瓦布(Charles M. Schwab)于先前他们到匹兹堡访问时,所提供的招待,因此安排了这次晚宴,向东部的银行界人士介绍这位年仅三十八岁的钢铁业人士。但他们可不希望史瓦布吓跑与会人士。事实上,两人还警告他,这群矫饰自负的纽约人内心,是不会受演说感动的,而且,如果 he 不想令史迪曼斯(Stillmans)、哈瑞曼斯(Hanimans)和凡德比兹(Fanderbilts)厌烦的话,他最好限制自己只说十五或二十分钟的应酬话就好了。即使是约翰·皮尔朋特·摩根(John Pier pont Morgan),当时他坐在史瓦布右侧,使他感到无上光荣,原本也只打算短暂停留,为宴会增光而已。

52 就报界和大众眼光来看,整件事并无特殊之处,因此隔天,报上

亦无任何相关报导。

两位主人和显赫的宾客们就这样用完惯例的七、八道菜。其间少有对话,即使有,话题亦相当有限。没有几位银行家和经纪人见过史瓦布,后者的事业已在莫诺加禾拉(Monongahela)沿岸蓬勃发展,而竟没人深入了解他。然而,就在晚宴即将结束,宾客们——包含大财主摩根在内——准备离去时,一个十亿美元身价的新生儿,美国钢铁公司,正呼之欲出。

就历史来说,此事或可谓不幸,因为当晚查尔士·史瓦布于晚宴上的一席话竟毫无记载。然而,可能因为它只是一篇平实无华的谈话,又有一点下台文法之故(史瓦布向来不愿费心修饰精美词藻),虽然文中不乏隽语且交织著机智。不过,除此之外,这席谈话对于那些用餐者们所代表的资金,据估有五十亿美元,却有著一股如电流般强大的力量和效果。结束之后,整个聚会仍沉迷于其魔力之下,虽然史瓦布已谈了九十分钟了,摩根又将这位演说者引至窗户旁边,两人一齐坐在不舒服的高椅上,翘著腿,又多谈了一个钟头。

史瓦布充分展现其个性魔力,但更重要且深远的是,他为扩充钢铁业所订定的完整成熟、清楚精确的计划。也曾有很多其他的人想吸引摩根继饼乾、电缆、糖、橡胶、威士忌,石油或口香糖等业的合并模式之后,快速合并一个钢铁业托辣斯。约翰·盖兹(John W. Gates),一个投机客,曾极力怂恿,但摩根不信任他。莫尔(Moore)兄弟,比尔和吉姆,芝加哥的股票经纪人,他

们曾合并过一家火柴托辣斯和一家饼乾公司,也曾力促不成。亚伯特·盖瑞(Elbert H. Gary),虚伪的乡村律师,亦想促成之,但他的份量还不足以引人注意。直到史瓦布的自信言词带领摩根攀上高峰,从那里,他可预见最大胆的金融事业坚实的成果已经产生,这项计划可被视为是金钱狂想者的狂妄梦想。

吸引数千家小型以及有时候是营运不佳的公司,合并为大型且具压倒性竞争力公司的金融魅力,约三十年前,就已开始透过那位快活的商业海盗,约翰,盖兹的诡计,在钢铁业世界发挥作用。盖兹已由一连串的小公司,合并产生美国钢铁暨电缆公司(American Steel and Wire Company),并且又和摩根创立了联邦钢铁公司(Federal Steel Company)。但是和安德鲁·卡内基(Andrew Carnegie)为五十三位合夥人所拥有、经营的庞大垂直型托辣斯比起来,其他那些公司简直就是小巫见大巫。那些小公司尽可以并到它们满意为止,但即便如此,它们也丝毫影响不了卡内基的组织,摩根他深知这一点。

这位古怪的老苏格兰人也知道这一点。他高高站在史基伯古堡(Skibo Castle)堂皇的顶楼里,看著摩根的小公司欲妨碍其事业的企图,起先他带著好玩的眼光看著,后来,眼光渐转为不悦。当摩根的企图变得太大胆时,卡内基的脾气开始由愤怒转为报复。他决定要复制其对手所拥有的每一家工厂。在那之前,他未曾对电缆、水管或薄板感兴趣过。相反地,他很乐意卖生钢给这些公司,让它们将原料制成其所要的

成品。现在,有史瓦布为其得力之左右手,他计划要将敌人彻底击败。

这就是查尔士·史瓦布在谈话中透露的讯息,摩根看到了自己合并公司问题的答案。一个没有卡内基——他们之中的巨人——的托辣斯,就不再是托辣斯了,就如一位侍者所说的,乾果布丁缺少了乾果一样。

史瓦布在一九〇〇年十二月十二日晚上的谈话,无疑地,纵使不是保证,也表达了一种推论,亦即庞大的卡内基企业可以纳入摩根旗下。他谈到全世界未来对钢铁的需求,谈到效率的重组,谈到专业化,谈到削减不成功工厂和集中发展蓬勃产业,谈到矿砂运输的节约,谈到一般和行政部门的节约,也谈到掌握海外市场。

不只如此,他还对当中的一些商业海盗,指出其惯常掠夺行为错误之所在。史瓦布推论,他们的目的不外乎就是要形成垄断,哄抬价格,藉以由此特殊利益中赚取自己丰厚的报酬。史瓦布以最诚挚的态度谴责这套制度。他告诉听者,这项政策的缺点在于,在一个事事高喊扩充的时代,它却反而限制了市场的发展。史瓦布并主张,藉著降低钢铁成本,将能创造不断扩充的市场;而钢铁的多种用途也将被发明出来,届时,就可掌握全世界绝大部分的市场。事实上,史瓦布便是现代化大量生产方式的倡导者,虽然他本人并不知道这点。

大学俱乐部的晚宴就这样结束了。摩根回到家中,思考

史瓦布充满远景的展望。史瓦布回到匹兹堡为“维·安德拉·卡内基”经营钢铁业，盖瑞和其余的人则回去守著他们的证券发报机，无所事事地等著下一个行动。

过不了多久，摩根大约花了一个礼拜时间咀嚼思索史瓦布铺陈在他面前的理性大餐。当他确信不会对财务造成任何不良影响时，他请史瓦布前来——结果发现那年轻人还相当地忸怩——史瓦布表示，卡内基先生如果发现他最信任的公司总裁曾和华尔街之王暗通款曲的话，可能会不高兴。因为卡内基曾经下过决心，永不踏上华尔街一步。然后，约翰·盖兹这个中间人于是提议，如果史瓦布“碰巧”在费城的贝勒维（Bellevue）饭店的话，摩根可能也会“碰巧”在那里。然而，当史瓦布抵达后，摩根却不巧地卧病在纽约的家中，于是，在这位长者的迫切邀请下，史瓦布到了纽约，出现在金融家的书房。

现在，有些经济历史学家宣称，他们认为，这出戏自头至尾，就是安德鲁·卡内基一手导演的——从邀请史瓦布的晚宴，著名的谈话，到周日夜晚史瓦布和金融大王的会谈，都是这位狡猾的苏格兰人安排的事件。然而事实正好相反。当史瓦布被请去完成这项交易时，他甚至不晓得“小老板”（他对安德鲁的称呼）是否肯听从此提议，尤其又是要将东西卖给一群安德鲁认为天生不高尚的人。但史瓦布去商谈时，也的确带著印有他笔迹的六张铜版印刷数字，那些数字代表他心目

中,一些钢铁公司的实际价值及获利潜能,而且这每一家公司,他认为势必都将成为新金属业天空中的闪亮之星。

四个人整夜细思这些数字。主席,当然是摩根,是个对于金钱的神圣权利坚信不疑的人。陪伴他的是他的贵族夥伴,罗伯特·培根(Robert Bacon),他是位学者,也是个绅士。第三位是约翰·盖兹,摩根常讥刺他为投机客,却用他如工具。第四位就是史瓦布了。他对于制造及销售钢铁过程的了解,胜过生活在当时的任何人。整个讨论会从头到尾,匹兹堡的数字未曾被质疑过。假如史瓦布说一家公司有多少价值,它就是那个价值,不多也不少。他也坚持,只并购他指定的公司。他构想的合作关系里,不会有叠床架屋的情形,即使是自己的朋友,想让摩根实力雄厚的双肩扛下他们的公司,他也不会同意的。

黎明时分,摩根站起来,伸直背。现在只剩一个问题了。

“你想你能说服安德鲁·卡内基出售吗?”摩根问。

“我可以试试。”史瓦布说。

“假如你能说服他出售,我就承揽此事。”摩根说。

到目前为止事情堪称顺利。但卡内基愿意出售吗?他会要求多少代价(史瓦布认为大约是三亿二千万美元左右)?他接受何种付款方式?普通股或优先股?债券?现金?可没有人能筹募得到十亿美元的三分之一现金。

一月分,在西却斯特(Westchester),圣·安德鲁高尔夫球

场霜冻的石南荒地上,史瓦布和安德鲁有一场高尔夫球赛,安德鲁全身裹著毛衣御寒,史瓦布和往常一样,滔滔不绝地讲话,以提振精神。但对于生意之事,史瓦布则只字未提,直到两人在卡内基位于球场附近,温暖舒适的农庄里坐下来后,史瓦布才开始说。史瓦布拿出使大学俱乐部八十位百万富翁著迷的同一股说服力,吐出一连串炫丽耀眼的承诺,包括舒适的退休生活以及无数个百万的财富来满足老人的社交奇想。卡内基投降了,并在一张纸条上写下一个数目字,交给史瓦布说:“好啦,这就是我们要卖的价钱。”

这数目大约是四亿元,是以史瓦布所提的三亿二千美元为底价,再加上预估未来两年约八千万的增值而订出来的。

后来,在一艘横渡大西洋的客轮甲板上,这位苏格兰人苦笑著对摩根说:“早知道应向你多开价一亿美元。”

“假如你当时开口,你现在早就多拥有一亿美元了。”摩根愉快地回答。

当然,此话一出,立即引来一阵哄然大笑。一位英籍记者发电报导说,外国的钢铁世界被这大规模的并购事件给“吓坏了”。耶鲁大学的校长哈德里(Hadley)则宣称,除非立即规范托辣斯行为,否则这个国家可预期“未来二十五年内,将于华盛顿产生一位帝王。”但是,能干的股市操纵者基尼(Keone)则于同时,努力将新股票强劲地推向大众,以致所有过剩的资金——有人估计约六亿美元——一眨眼间便被吸收掉了。于

是,就这样地,卡内基得到了他的数百万美元财产,摩根集团由所有的“混乱”中获得了六千二百万的利益,而所有的“小弟们”,从盖兹到盖瑞,也都得到了数百万。

三十八岁的史瓦布也获得了他的报酬。他被任命为新公司的总裁,管理整家公司直到一九三〇年。

意念衍生财富

你刚读完的大生意故事,是个绝佳的例证,说明了欲望可以化为实质对等物的方法。那个庞大的组织可说是一个人的心思创造出来的。对这个组织的财务结构提出完整企划的,也是同一个人想出来的。他的信心、欲望、想像力、毅力,才是成就美国钢铁公司真正的成份。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,但是仔细分析一下,不难归纳出一个事实,就是:只将各厂结合而置于统一管理之下的这项措施,就使各厂财产的价值增高了约六亿美元。

换句话说,查尔士·史瓦布的构想,加上他把构想传达至摩根及其他人心中的信心,卖得了大约六亿美元的利润。对于一个构想来说,这可不是个不怎么样的数目喔!

美国钢铁公司事业昌隆,而且成为美国最富有、最强大的公司之一,它雇用数千名员工,研发钢铁新用途以及开发新市场;由此证明,经由史瓦布构想所产生的六亿美元利润已赚到

了。

财富真是始于意念形式！

唯有心中意念开始动摇的人才会使财富的数量受限。信心则可去除限制。当你准备和人生交易时，不论交易为何，记住这一点，你会因为成功地做到这点，而可以自己定价，要多少有多少。

第四章 自我暗示

影响潜意识的媒介 ——致富的第三步

一切的指示和所有自我提供的刺激,透过五种感官而传到内心,都可称为“自我暗示”。换一种说法,自己对自己的暗示就是自我暗示。它是一种沟通的媒介,介于产生意念的有意识部分与产生行动的潜意识部分之间。

透过一个人的有意识自愿产生的主宰意念(无论其为消极负面的亦或积极正面的并不重要),自我暗示的原理即会自动将这些意念传达给潜意识,并对它产生影响。

造物者如此造人,用意为使人类能完全控制藉由五种感官传到潜意识的物质,但是,这种说法并不表示人人都随时在应用这股控制力。相反地,大部分的例子中,人们并没有应用它,这也说明了,为何有如此多的人终生贫困。

回头细思之前对潜意识的描述,潜意识正像是一方沃土,假如未植以有价值的作物种子,将是杂草恣意蔓生的舞台。自我暗示其实就是一道控制关卡,透过它,个人可以依其意愿在潜意识中,植入创造性的意念;或者,由于轻忽漠视,而任破坏性意念在这片心园中横行无阻。

想像握有财富的感觉

“欲望”一章里面,六项步骤的最后一项,教你要每天大声将自己写的声明念两遍,念出你对金钱的欲望,以及去想像、感受自己财富在握的样子。遵循这些指示,你便能以绝对的

信心,直接将所欲达成的目标传达至潜意识,再透过不断重复这些步骤,你就会自动产生出有利于化欲望为金钱对等物的意念习惯。

继续进行之前,请再回到第二章所提过的六大步骤,并且非常仔细地再把它们读一遍。然后(当你读到时),再仔细阅读写在“条理分明的计划”一章中,教你组织“智囊团”的四项指示,把这两组指示拿来和自我暗示的内容比较,当然,你便会发现这些指示和应用自我暗示原则有关。

因此,记住,大声念出你的欲望声明时(你正企图透过它培养出“金钱意识”来),只是念那些字是没有结果的——除非你在念的当中,融入了情绪或感情的成份。

此项事实的确非常重要,以致有必要在几乎每一章中都重复提到,因为,缺乏对这一点的了解,正是大多数人企图利用自我暗示原则,却达不到预期效果的主因。

平淡,没感情的字句影响不了潜意识,除非你学会将充满著热情信仰的意念或文字注入到你的潜意识,否则,你是得不到可观效果的。

第一次尝试时,若无法成功地控制、指挥你的情绪,也别气馁。记得,天下无白吃的午餐。你不能作弊,即使你很想。想获得影响潜意识的能力,其代价便是持久不懈地应用这里所提的原则。你不可能仅以微薄代价,便想培养出欲获得的能力。你,不是别人,必须靠自己决定,你所奋斗的报酬(即金

钱意识),是否值得你必须辛苦付出的代价。

使用自我暗示原则的能力,将大部分取决于你是否能专注于已有的欲望,直至它成为炽烈的唯一心念为止。

如何强化专注力

当你开始力行和第二章所提到的六个步骤有关的指示时,将有必要使用到专注原则。

我们在此提出一些有效利用专注力的建议。当你开始力行六步骤的第一项,它教你“在心中订出所渴望之金钱的明确数目”,这时,以专注力将意念集中在那个数目上,或闭上双眼以集中注意力,直到你能真正地看到那笔钱具体出现。每天至少如此做一次。经过这些练习后,再循“信心”一章的指示,便能看到自己真的拥有这些钱。

这里有一重要事实——潜意识会接受任何以绝对的信心态度所下达给它的指令,虽然这些指令在为潜意识了解以前,经常需透过反覆的动作,一再地呈现出来。遵循以上说法,思考对潜意识要个合理的“诡计”之可能性,由于你自己的深信不疑,你可以使潜意识相信,你一定要拥有你所看到的财富,相信这笔财富已等著你认领。如此一来,潜意识自然会奉上具体实际的计划,供你去获得属于你的财富。

么,或者会做什么,来创造出实际的计划,以便透过欲望的转化来聚积财富。

不要等待明确计划出现,然后再打算透过它,以提供服务或卖出商品的方式,来回报想像中的财富,而是应该立刻看见自己坐拥这些财富,同时要求,期望你的潜意识提出一项或多项计划。留意这些计划,一待它们出现,便立刻付诸行动。计划出现时,它们可能透过第六感,以“灵感”的形式“闪”入你心。要重视它,并且在接收到它时,

立即有所回应。

六项步骤的第四项,教你“拟定达成所渴望之目标所需的明确计划,并立即付诸行动。”你应该以上一段所说的态度来遵循这项指示。当你透过欲望的转化,创造出聚积财富的计划时,别相信你的“理智”。因为,你的理智解析功能或有怠惰的时候,假如你完全依赖它的作用,可能会令你失望。

当你看到企图聚积的财富时(闭著双眼时),也同时试著看到自己正为回报这笔财富提供服务,或卖出预定的商品,这是很重要的。

激励潜意识的三个步骤

现在,我们把与第二章所提的六项步骤相关的指示,做个摘要整理,再融入此章所涵盖的原则,举例如下:

(一)、到一个不会被干扰或打断的地方(最好是晚上躺在床上时),闭上双眼,大声覆诵你写的那份声明(如此才可听到自己的话),其中包括你想聚积的金钱数量,聚积的时限以及为回报这笔金钱,你打算提供的服务或卖出的商品。在你实行这些指示时,要能想见自己已坐拥这笔金钱。

举例来说:假设你打算在五年后的一月一日前聚积五万美元,并假设你打算以销售员的身份,付出个人的服务回报这笔金钱。那么,你写的自我目标声明,应该像这样子写:

“在一九XX年一月一日前,我将拥有五万美元,在这期间,它将时时以不同的数字来到。

为回报这笔金钱,我愿付出能力所及最有效的服务,以身为XX的销售员,提供在质与量上,均为最佳且最完整的服务(描述一下你的服务,或要卖的商品)。

我相信我将拥有这笔钱。信心坚定到我现在就可以看到钱在眼前,手也可以触摸得到。只要我提供自己打算回报它的服务,它便会立刻转化为同等比例的利益给我。我在等待一个可以获得这笔金钱的计划,一旦它出现,我将立刻实行计划。”

(二)、早晚重复此程序,直到你能看见(在想像中)你意欲获得的金钱。

(三)、将一份书写的声明放在你早晚都看得到的地方,并且在睡前和起床后立刻读它,直到背起来为止。

记得,当你实行这些指示时,你就是在应用自我暗示原则,目的在下达指令给你的潜意识。同时,记住,你的潜意识只会对情感化的指示以及用“感情”传递的指示起作用。信心就是所有感情中最强烈且最具效果的一个。请遵循“信心”一章中所给予的指示。

刚开始,这些指示可能显得抽象,别因此而受到困扰。不管一开始它们看来有多抽象或多不实际,遵循指示就对了。假如你不只是在精神上,而且在行动上,都能照指示去做的话,那么全新的权力世界展现于眼前的日子也就不远了。

心灵力量的秘诀

对所有新的观念抱持怀疑态度,是全人类的特点。但是,如果你遵循以上概述之指示,你的怀疑将被相信所取代,而且接下来,很快地便会具体转化为信心。

很多哲学家曾说过,人是自己“尘世”命运的主宰者,但他们大多没说明“何以”人是自己的主宰。人之所以能主宰自己的俗世地位,尤其是自己的经济地位,此章有透彻的说明,人可以成为自己的主宰以及自己环境的主宰,乃因为他具有影响自己潜意识的力量。

将欲望转化为金钱的实际过程中,涉及到使用“自我暗示”。自我暗示是一种媒介,透过它探触并影响潜意识。其他的原则只不过是工具,利用它们来应用自我暗示。

随时谨记这个观念,你便能了解,在你透过书中所提方式,努力聚积财富时,自我暗示原则所占的重要地位。

在你读完本书后,回到这一章来,以心、以行动来遵循以下的指示:

每晚大声朗读这一整章,直到你完全相信“自我暗示”原则是完整且坚实的,并且深信它会引你达成所求的一切。读的时候,用铅笔特别划线强调每一个有助于你、令你印象深刻的句子。

彻底且严谨地遵照以上的指示,你便能完全了解并掌握成功的原则。

★ ★ ★

每种逆境,每次失败,每个心痛,都带有相等或更大利益的种子。

第五章 专业知识

个人的经验或观察成就
——致富的第四步

知识有两种,一是普通知识,另一是专业知识。普通知识无论有多丰富或多广博,对于聚积财富并无啥助益。总计起来,大学里的各种系,实际上具备了各种所谓的普通知识。大部分的大学教授都没什么钱。他们专精于知识的“传授”,而非知识的“组织”或“运用”。

知识不会吸引金钱前来,除非经过组织和睿智的指导,且透过实际的“行动计划”,巧妙地导向聚积财富的目的。数百万人因为错误地相信“知识即力量”而造成的困惑,乃源于对上述事实缺乏了解。根本没这回事。知识只是潜在的能力。唯有,而且如果,能重新组织为明确的行动计划,并导向明确的目标,它才能成为力量。

教育机构在学生获得知识后,却无法教导他们如何组织和运用知识,这种各教育体系中“失落的环节”,由此可见一斑。

很多人错误地认为,因为亨利·福特只受过极少的“学校教育”,他便一定是位没“教育”的人。犯此错误的人就是不了解“教育”(educate)一字的真正意义。此字衍生自“reeducate”这个拉丁字,其意为由内向外推演、产生和发展。

受过教育的人,并不一定就拥有丰富的普通知识或专业知识。一个受过教育的人,应是那种充分发展心灵功能,以致能在不冒犯他人权利下,获得他想要的东西,或同值对等物的人。

富有的“无知”者

第一次世界大战期间,一份芝加哥报纸所刊的各项报导中,有某些评论称亨利·福特为“无知的和平主义者”。福特先生驳斥这种说法,并控告报纸毁谤他。当案子在法庭上审判时,报社律师为求辩护,置福特本人于证人席,目的在向陪审团证明福特的无知。律师问了福特各式各样的问题,所有问题旨在证实,虽然福特可能具有相当多关于汽车制造的专业知识,但就整体而言,他却是无知的。

福特当时受到诸如以下问题的攻击:

“贝纳狄特·阿诺德(Benedict Arnold)是谁?”以及“一七七六年,英国派遣多少士兵到美洲平息叛乱?”回答后一个问题时,福特先生说:“我不知道英国派到美洲平息叛乱的士兵正确的数目是多少,但我听说,去的数目要比回来的数目大多了。”

最后,福特对一连串的问题感到厌烦了,在回答一个相当具攻击性的问题时,他身向前倾,手指发问的律师说:“如我真想要回答你刚刚所提这些愚蠢的问题,或你一直在问我的问题,那我告诉你,我桌上有一排电钮,只要按下正确的电钮,我立刻能召来助理人员协助我,回答我想问的,有关我致力从事

之事业的任何问题。现在,能否请你好心的告诉我,当我周围随时有人能提供我所需的任何知识时,我为何要在脑里塞满一堆普通知识,好用来回答问题?”

那的确是个充满逻辑智慧的回答。

那个回答也把律师给难倒了。法庭中的人一致认为,做此回答的人,绝非无知之人,必是个有识之士。真正有学问的人,在他需要时,他会知道从哪里获取知识,也知道如何把知识组织成明确的行动计划。透过“智囊团”之助,亨利·福特掌控了他所需的专业知识,并使他成为美国最富有的人之一。他根本没有必要自己去背这些知识。

你能得到所需要的任何知识

在你能确信自己有能力将欲望转变为金钱对等物之前,你需要具备服务、商品或职业等方面的专业知识,才能藉以换取财富。或许你所需要的专业知识,远超过你的能力或性向,果真如此的话,你可透过你的“智囊团”之助,补救自己的弱点。

聚积财富需要力量,力量则来自于高度组织与睿智指导的专业知识,但是,聚积财富的人,不一定要完全具备这种知识。

需的专业知识,但他们却充满了发财致富的雄心壮志,对这类人来说,前述这段文字必可给他们希望和鼓舞。有些人因没受过“教育”而终身自卑。其实,一个人若懂得组织且领导一群具有聚积财富之实用知识的“智囊团”的话,他就跟团员中的任何一个人一样的有知识。

汤玛士·爱迪生一生只受过三个月的学校教育,但他可不是没知识的人,更没有死于贫困。

亨利·福特的教育程度连六年级都不到,但他却自己努力设法在经济上交出了漂亮的成绩单。

专业知识可说是能为人所获得的最丰富、最廉价的服务!假如你怀疑这一点,参考一下任何一所大学的薪水册便知道了。

珍贵知识的取得管道

首先,决定你所需的专业知识以及需要它的目的。大体来说,你主要的人生目的,你努力不懈的方向,都有助于你决定需要何种知识。这个问题解决之后,下一步,你需要有关于可靠知识来源的正确资料。这些来源里面,比较重要的有:

- 一、个人的经验和教育。
- 二、可透过他人(智囊团)的合作而获得的经验和教育。
- 三、学校和大学。

四、公共图书馆(透过书籍和期刊或能发现他人组织整理过的知识)。

五、特殊训练课程(特别是透过夜校和函授学校)。

获得所需知识后,必须将它组织整理,并且透过实际计划,应用它来追求自己明确的目标。除非将知识应用于有价值的目的,否则知识便没有价值。

假如你考虑接受进一步的学校教育,先决定寻求知识的目的,然后经由可靠来源寻找能获得这种特殊知识的管道。

各行各业中成功的人,永不会停止吸取和其目标、生意或职业有关的专业知识。不成功的人通常犯了一个错误,他们认为从学校毕业,就表示吸收知识的阶段结束了。事实上,学校教育所做的,只不过是带领个人学习如何获取实用知识的方法而已。

今日讲究的是“专业化”,在一则新闻报导中,前哥伦比亚大学就业辅导中心主任劳伯·莫尔特别强调此一事实。

争相礼聘的专才

有某方面专才的人,是各公司求才时,特别需要的人选,例如,具备会计与统计训练的商校毕业生、各类工程师、新闻记者、建筑师、化学家以及具备杰出领导能力与活动规划才能等的毕业生。

一个活跃于校园中,个性随和、八面玲珑的人,而且学业表现令人满意的学生,绝对胜过读死书的书呆子。这些学生中,有一些因其全方位的资格,获得数个工作机会,其中有几位得到的机会达六个之多。

有一家在同业中居龙头地位的大型工业公司,在写给莫尔先生的信中,提到对于较有前途之大专毕业生的看法:

“我们主要寻求的人才,是能在管理工作上,有特别长足表现的人。因此,我们强调人格、智力与个性的特质,胜过其特定的教育背景。”

提议“实习制度”

策划了一个让学生于暑假期间,到办公室、商店和产业工作中担任“学徒”的制度。莫尔先生主张,应该要求每个大学生在念完二或三年的课程后,“选择一个确定的未来学科,而且,设法制止学生们在非专业课程中漫无目的地虚掷光阴。”

他又说:“学校和大学必须实际考虑到,现在各种职业和工作要求的是专才。”因此鼓励教育机构要更直接地负起职业指导的责任。

对于需要专业教育者而言,所能利用的最可靠、实际的知

识来源之一,便是多数大都市所办的夜校。函授学校也为全美各地信件到得了的地方,针对能用补习方式教导的科目,提供专业训练。这种在家研修的一个好处,便是课程时间有弹性,允许人们能利用闲暇时间学习。另一个在家研修的好处(经过慎选学校的话),就是大部分这种学校所提供的课程,都附带有谘询权利,对于那些必要的专业知识而言,这可是极其珍贵的。无论你住在何处,都可享此利益。

得自收款单位的教训

任何不需努力,不费任何代价所获得的东西,通常是不受重视,且经常是不光荣的;或许这就是为什么我们从公立学校的大好机会中,所得收获却很少的原因。一个懂得自律的人会接受明确的专业课程训练,以加紧弥补在免费就能得到知识的情况下,所轻忽浪费掉的机会。

函授学校是个高度组织化的商业机构。它们学费低廉,以致被迫坚持立即付费。由于无论学生学习成绩好坏,都需缴费,因而使他必须遵照课程要求念完,否则便形同放弃浪费掉,函授学校一向不充分强调这一点,真正原因在于,它们的代收款部门,在决定性、迅速性与贯彻事情的习惯上,对学生提供了最佳的训练。

我注册研修一个在家学习的广告课程。念完八或十节课后,我停止学习,但学校并没有停止寄帐单给我。更甚者,它坚持要我付费,无论我继续学习与否。我于是决定,假如我必须付费(我依法有付钱的义务),我就应该念完所有的课程才能值回票价。那时候,我觉得学校的收款制度未免组织的太过严谨了,但后来,我才了解,那才是我所受的训练中最珍贵的部分,且那部分是免费的。

由于要缴费,我继续念完了全部的课程。年纪再大一些之后,因为我曾经极为勉强才接受的广告训练,我才发现,那个学校有效率的收款制度,远较我赚取的金钱有价值的多。

专业知识之径

美国拥有据说是全世界最大的公立学校制度。人类很奇怪的一点是,他们只珍惜要付费的东西。美国的免费学校和免费图书馆,由于是免费的,往往无法使人印象深刻。这就是何以如此多的人在离开学校开始工作后,才发现有必要再接受额外的训练的主因。我们从经验得知,任何有志放弃一部分闲暇时间在家研读的人,通常具有成为领导者的特质。

人有一种无可救药的弱点,就是缺乏雄心壮志的通病!人们,特别是能排定闲暇时间在家学习的薪水阶级,很少会久居低层职位的。他们的行为开启了爬升的机会之门,去除人

生道上的障碍,并且赢得有权置他们于机会之道者的青睐。

在家学习的训练方式,特别适合于一些受雇者的需要,因为他们在离开学校后才发现,有必要获得更多的专业知识,但已无闲暇再回到学校学习。史托特,奥斯汀·威尔(Stuart Austin Wier)的所学使他成为建筑工程师,而他也一直从事此业直到经济萧条限制了他的市场,使他无法获得需要的收入。彻底检视自己之后,他决定要改行学法律,回到学校接受特殊的课程,透过那些训练,使自己具备公司律师的资格。他完成了训练,通过律师考试,而且很快地建立了收益丰厚的律师业。

为求详实记载以及预期人们会有的托辞,如“我不能回学校念书,因为我有家庭要供养”或“我太老了”等等,我再提供一项资料,即威尔先生回到学校念书时,已超过四十岁了,而且已有家累。不只如此,经由仔细挑选各大学为所选科目所开的高度专业化课程,威尔先生在两年内,完成了大部分法律系学生需要四年才读得完的学业。知道购买知识的方法是一定会获得报酬的。

简单的构想获得回报

我们一起来思考一个特殊的例子。

一位杂货店的售货员突然失业了,由于曾有过一些簿记

经验,他选修一门会计的专业课程,训练自己熟练各种最新的簿记和办公设备,并且自己经营生意。从以前雇用他的杂货商开始,他陆续和一百多位的小型商人订定合约,以极低的月费为他们记帐。

由于他的构想极为实用,不久他发现需要在轻型的货车里,放置一个“流动办公室”,装备最新的记帐机器。他现在拥有一车队“有轮子”的簿记办公室,雇用许多助手,使小商店花费少数的钱,而获得最佳的会计服务。

专业知识加上想像力,乃是这家独特而成功企业的致胜要素。去年,这位业者缴的所得税,几乎十倍于当年他丢掉工作时那位雇主所付给他的薪资。

这项成功事业的起点就是一个构想!

由于我有提供此构想给这位失业售货员的荣幸,我现在想再提出另一构想,这个构想有可能带来更丰富的收入。此构想是由放弃售货而以批发为基础经营记帐生意的售货员引发出来的。当这个可解决其失业问题的构想浮现脑中时,他喊道:“我喜欢这个构想,但我想不出能将其转为金钱的办法。”换句话说,他在获得簿记知识后,抱怨自己想不出销售其簿记知识的办法。

因此,引发了另一个必须解决的问题。藉一位能整合所有资料的年轻女打字员之助,一本吸引人的簿册准备好了,里面描述新簿记系统的好处。每一页都打的很整齐,并贴在一

本普通的剪贴簿内,那本簿册的作用有如一位无声的售货员,有效地介绍这项新行业的内容,以致使簿册主人获得的记帐工作,很快地便超过他能应付的数目。

谋求理想工作的计划书

全国有数千人需要推销专家的服务,这些专家在销售个人服务时,必须能够准备一份吸引人的小册子。

此处要叙述的构想乃因需要而产生,目的在度过一个必要的紧急状况,但并未在仅服务一人之后就画下了句点。创造构想的女士具有敏锐的想像力。她在这个新生的创见内,看到了成功发展新行业的因素,这个新行业就是为成千个在推销个人服务方面,需要实用指引的人服务。

由于第一个“销售个人服务准备计划”收到立竿见影的成功效果,这位活力充沛的女士因此受到激励,驱策她转而为自已儿子解决类似问题,她儿子大学刚毕业,但找不到工作以供他的个人服务。女士为她儿子的前途所想到的计划,是她见过的推销个人服务计划中,最出色的范例。

计划手册完成后,内容包含了近五十页经过精美打字,适度组织的资料,其中介绍了她儿子的天赋才能、教育程度、个人经历以及其他广泛的难以形容的多样化资料。计划手册也详尽描述了她儿子所渴望的职位,并且以令人赞叹的文笔勾

勒出任此职位后所欲推动的工作计划。

准备这本手册费了数周的辛劳,那期间,手册的创造者几乎每天派遣她儿子到公立图书馆,查取能将其服务卖得最佳利益所需的资料。她也送儿子到未来雇主所有的竞争对手处,以收集有关他们做生意方式的重要资料,那些资料对于他打算用来担任理想职位的计划而言,是很有价值的。当计划完成后,里面甚至还提出六项以上,符合未来雇主用途与利益的绝佳建议。

你不必从最底层开始

有人或许会问:“何必为找个工作如此大费周章?”

答案是:“想做好一件事,永远也不能嫌麻烦!那位女士为儿子利益所准备的计划,帮助儿子在第一次面谈时,即以自订的报酬,获得了想要的职位。”

更甚者——而且是很重要的一点——这个职位不要求他从底层做起。一进公司,他便担任初级主管,领主管级的薪水。

“何必大费周章?”

哦,还有一件事,年轻人这种有计划的求职表现,为他省去了不下十年的时间。因为如果他“从底层开始慢慢晋升”,要爬到他现在一开始就拥有的职位的话,可能要花上不只十

年的时间。

从基层干起,慢慢往上爬的观念似乎很有道理,之所以反对它的主要理由是,有太多从基层做起的人,永远找不到机会展露头角,受到注目,因此多半永远困守基层职位。同时,也要记住,从基层观点看问题,往往是令人泄气而沮丧的,它往往扼杀了一个人的雄心壮志。我们称之为“听天由命”,意思就是认命了,原因在于我们已形成日常例行的习惯,且根深抵固到不再努力尝试去抛开它。那也就是何以值得努力设法跳过基层职位一、二步才开始的原因。藉著这种作法,可以形成随时留意周遭的习惯,观察他人如何进步,洞察机会之所在,并且毫不迟疑地拥抱机会。

让不满成为一种动力

丹·贺宾(Dan Halpin)杰出的例子,最能用来解释我的意思。大学时期,他是一九三〇年著名的全国冠军橄榄球队圣母队(Notre Dame)的经理,当时指导球队的是已故的纽特·洛克尼(Knute Rockne)教练。

贺宾毕业于一个不利的年代,当时经济萧条使得工作难寻,因此,在试图投资银行业和电影业虚掷了一段时光之后,他接受了第一个他找得到具有潜力的机会——以抽取佣金的方式卖助听器。那是个任何人都可做为开头尝试的工作,贺

宾也知道这点,但对他来说,这工作已足以用来开启机会之门了。

将近两年的时间,他从事著不对自己胃口的工作,要不是他想办法解决这种不满意情形的话,他可能永远无法由那工作晋升了。起初,他把目标定在公司销售副经理的职位,结果达到了。往上跨那一步,置他于较一般人优越的地位,使他看到了更大的机会。同时,也让机会看得到他。

他销售助听器的记录如此辉煌,致使公司的生意对手,迪克多侦听器公司(Dicto-graph Products Compmny)董事长,A·M·安德鲁斯(AM·Andrews)很想了解一下那个从历史悠久的迪克多公司拉走了大宗生意,叫做丹·贺宾的人。他于是请贺宾前来。面谈结束后,贺宾已是新的销售经理,负责助听器部门。然后,为了试验贺宾的能耐,安德鲁斯到佛罗里达三个月,任他在新工作中沉浮。结果,他没有沉下去!纽特·洛克尼教导他们的精神“世人皆爱胜利者,无暇顾及失败者”激励他全力投入工作,以致他后来被任命为公司的副总裁,这个工作是大部分人需要鞠躬尽瘁地工作十年后,才能享有的荣耀。贺宾却如变戏法般的,在六个多月内就达到了。

透过这整个事理,我想要强调的重点是,我们无论是攀登高位或屈居低位,全是出于我们能控制的情况,假如我们渴望去控制它们的话。

你的同事可能是无价之宝

我同时也要强调另一个重点,即不管成功或失败,大部分都是“习惯”的结果!我深信,丹·贺宾和美国有史以来最伟大的橄榄球教练之间密切的关系,有助于在他心中深植求胜的欲望,就和使圣母橄榄球队举世闻名的求胜欲望一样。的确,英雄崇拜是有所帮助的——如果我们所崇拜的是胜利者的话。

我认为,不管在成功或失败中,与何人共事都是一项极重要的因素。在我儿子布雷尔与丹·贺宾议定职位时,我对此理论的信心,获得了明证。贺宾先生提供给他起薪只是另一家对手公司的一半。我施以为父的压力,并诱导他接受与贺宾先生一起工作,因为我相信,和一个拒绝与逆境妥协的人共事,密切接触,是一项永远无法以金钱衡量的资产。低层职位对任何人来说,都是单调、沉闷、无利可图的。我之所以花时间说明如何藉著适当的计划,避免从低层干起,原因即在此。

透过专业知识实现构想

为儿子准备“个人服务推销计划”的女士,现在收到了来自全国各地的请托,要求她帮忙为其他渴望推销个人服务,以赚取更多钱的人,准备类似的计划。

不要以为她的计划内容纯粹是巧妙的推销术,她只是藉此计划,帮助人们以相同于以往但较廉价的服务,改而获取更多的报酬。事实上,她同时兼顾买主与出售个人服务者的利益,而且因为计划是依此目标拟定的,因此雇主所付出的,也总是能值回票价。

假如你富想像力,而且想为你的个人服务寻求更有利可图的出路,那么这个提示或许正是你一直在寻找的激励物。

一个构想所能带来的丰富收入,甚至高过那些需要接受好几年大学教育的“一般”医生、律师或工程师的收入。

一个好的构想是没有固定价格的。

任何构想的背后支柱,则是专业知识。很不幸地,对于那些没有找到大量财富的人而言,都是因为只有丰富的专业知识,而欠缺创业的好构想。由于这项绝对的事实,对有能力帮助男男女女顺利出售他们的个人服务者,有了普遍的需求,且此一需求仍不断在增加中。能力意味著想像力,它能使专业知识与创业构想合并成有组织的计划,因著这计划而获得财富。

假如你富有想像力,那么这一章呈现给你的构想,可能足以做为你所追求渴望之财富的起点。记住,构想才是重点,专业知识则随处可得!

第六章 想象力

心灵的工厂 ——致富的第五步

想像力简直就像个工厂,人类所创造出来的计划,皆在其中成形。透过心灵想像功能之助,冲动、欲望,在此成形、塑造并被赋与行动力量。

据说人可以创造出任何他想像得出来的东西。

透过想像力之助,人类在过去五十年间所发现与驾驭的自然力量,超过了五十年以前,全部人类历史时期的总和。例如,人类完全地征服了太空,以致鸟类在飞行上根本不是对手。人类也在距离数百万英哩之遥处,分析并测量太阳的重量,并且透过想像之助,测定出太阳的组成成份。另外,人类也增加了交通的速度,直至现在,能以超过六百英哩的时速旅行。

在理智范围内,人唯一的限制,就在于其想像力的发展与使用上。然而,人对于想像力功能的使用,还未臻极致。人类只是发现自己有想像力,而且开始以极基本的方式来应用它而已。

两种想像力

想像力依其功能分为两种型态,一种为著名的“综合型想像力”(Synthetic imagination),另一种则为“创造型想像力”(Creative imagination)。

或计划,重整为新的组合。这项能力没有“创造”,它只是将所吸收的经验、教育和观察,作为材料。它是发明家最常使用的能力,但其中也有一些例外的“天才”,当综合型想像力无法解决其问题时,他会利用到创造型想像力。

创造型想像力:透过创造型想像力的功能,人类的有限心灵直接与无穷智慧连线。“预感”和“灵感”便是透过此能力获得的。所有基本的或新的构想也是藉著这种能力传至个人的。一个人可透过这种能力“进入”或者联系他人的潜意识。

创造型想像力会自动发挥功能,其方式描述在下一章内。这种能力只有在有意识高度迅速的活动下,才会发生作用,譬如,经由“强烈欲望”的情绪去刺激有意识的时候。

创造能力发展的灵敏程度,与利用它的次数成正比。

伟大的商界,工业界和金融界的领导人物,以及艺术家、诗人和作家之所以伟大,就因为他们发挥了创造型想像力的能力。

综合型想像力和创造型想像力,两者能力的灵敏程度,都会因不断地使用而培养出来,正如人体的肌肉与器官,都是愈常用愈发达。

欲望只是一种意念,一种冲动。它模糊且短暂。在转变为实质对等物以前,它是抽象、没价值的。在转化欲望为金钱的过程中,综合型想像力是最常被使用的,但你必须记住一点,你也可能会面临需要用到创造型想像力的状况和环境。

训练一下想像力

你的想像力可能因没活动而变得衰退,但也会因使用而复苏、灵敏。此能力因久未使用,可能沉寂下来,但不会消逝。

目前,先专注于发展综合型想像力,因为这是你要化欲望为金钱的过程中,比较常需要用到的能力。

把模糊不可捉摸的冲动和欲望,转化为实质、具体的事实、金钱,需要使用到一个或多个计划。这些计划必须藉想像之力形成,而主要地,就是综合型想像力。

整本书看完后,回到这章来,立刻开始运用想像力,构筑一个或多个计划,以便化欲望为财富。构筑计划的详细指示,几乎在每一章中,都有描述。接著,即刻采取行动去实行最合你需要的指示,并将计划写成文字,假如你还未如此做的话。完成这点时,你模糊的欲望已有具体的形式了。将上述句子再读一遍。大声而且缓慢地念出来,如此做时,请记住,在你将欲望声明和实行计划写成文字时,你实际上已在一系列的步骤中,采用了第一步骤,这将使你能够化意念为实质的对等物。

导向财富之法则

的结果。在进化过程中,细微的物质以井然有序的方式被组织和安排。

还有——而且更重要的一点——这世上,举凡你身上的数十亿细胞以及组成物质的原子,每一个皆始予无形的能量。

欲望是一种意念冲动!意念冲动就是一种能量形式。当你开始有意念冲动、欲望,想去聚积财富时,你就是在利用一种说不出的“物质”,这种物质和大自然创造出地球及宇宙万物,包括使你的意念冲动发生作用的身体与头脑在内,所用的物质是相同的。

你可透过不变法则之助,创造你的财富。但,首先你必须先熟悉这些法则,并学习使用它们。作者希望经由不断的重复,以及由各个想像得到的角度,来讲述这些原则,呈现给你获得巨额财富的秘诀。这个“秘诀”尽管看来奇特且似非而是,但却不是不为人所知的秘密。在我们所居的大地,天上的星座,视域中运转的行星,四面八方的自然力,每一个叶片以及举目所见的各种生命形式等,大自然本身就在传递这个真理。

接下来的原则将能拓展你对想像力的了解。第一次读到此原理时,吸收你了解的部分,然后,当你再次阅读且研究它时,你会发现,你的思路更清晰了,而且也更能全面地了解它。最重要的是,在你阅读这些原则时,不要停下来,也不要迟疑,直到你至少将此书读过三遍以后,你自然就会欲罢不能了。

如何实际运用想像力

构想是所有财富的起点,构想也是想像力的产物。我们一起来检视一些带来巨额财富的知名构想,希望这些例子能传达一些相关的讯息,教我们使用想像力聚积财富的方法。

魔法茶壶

五十年前,一位乡村的老医师驾著马车,来到镇上,栓好了马以后,他从后门悄悄地溜进药房,开始和年轻的药房职员“交易”。

老医师和职员在配药柜台后面,低声地谈了一个多钟头。然后,医师走了出去。他走到马车处,携回一只老式的大茶壶和一支木制的大杓子(搅拌壶内的东西用的),并将它们置于药房后面。

药房职员检查过茶壶后,伸手探入口袋,拿出一卷钞票交给医师。那卷钞票刚好是五百元——职员全部的积蓄。

医师交给他一张纸条,上面写著一则秘密处方。纸上所写的文字价值连城!但对医师却不值钱!那些神奇的文字是用来使茶壶沸腾的,但医师和年轻的职员都不知道,壶里会流溢出什么惊人的财富来。

甘冒大险将毕生所有的积蓄押注在一张小纸片和一只老茶壶上！他可不曾梦想过，他的投资会使一只老茶壶满溢出黄金，效果之神奇甚且超过阿拉丁神灯的作用。

不，职员真正买的是一个构想(idea)！

老茶壶、木杓和纸上的秘密讯息都是偶然的！茶壶的神奇作用，在新主人将秘密指示和老医师全然不知的一种成份混合后，开始发生了。

看看你能否发现，年轻人究竟在那个秘密讯息里面添加了什么东西，而使得茶壶满溢出黄金来。你在此所看到的故事是真实的，是始于“构想”的一些事实，虽然它们看来比虚构的故事更神奇。

我们来看看这个构想所产生的惊人财富。对于全世界把茶壶内所装的东西贡献给数百万人的男男女女而言，它过去很值钱，现在依然如此。

这只老茶壶现在是全世界最大的糖消费者之一，提供恒久性工作给从事甘蔗种植，以及精制，产销它们的成千上万的男女工人。

这只老茶壶每年消费了数以百万计的玻璃瓶，因而提供工作给大量的玻璃工人。

老茶壶也提供工作机会给全国数目庞大的店员、速记员、广告撰稿者以及广告高手，创造出华美精致的图片，来描绘产品特性的数十位艺术家，也因它而名利双收。

老茶壶使一个南方小城,摇身一变而成为南部的生意大城,现在,该市的各行各业,以及实际上每一位居民都蒙受其利。

现在,该构想的影响力,使全世界各文明国家皆为之获利,它倾泻出源源不绝的财富给所有接触到它的人。

老茶壶的财富成立并维持了一所学院,它是南部地区最卓越的学院之一,有数千位的年青学子在那里接受成功所必备的训练。

如果那只老旧的黄铜茶壶所制出的产品会说话的话,它一定会以各种语言说出令人兴奋的浪漫故事,诸如爱的罗曼史、生意的传奇以及每天受到它激励的职场男女的不凡故事等。

作者至少可以确认其中的一件罗曼史,因为作者便是故事的主角之一,而故事发生的场景,就在离药房职员购买老茶壶的地点不远之处。作者就是在此遇到内人的,而且,也是从她口中第一次听到魔法茶壶的故事。当作者向她求婚,要求她“无论好坏”全盘接受他这个人的时候,他们的就是那只老茶壶的产品。

无论你是谁,身在何处,从事什么工作,将来,每当你看到可口可乐(Coca-Cola)这几个字的时候,请记住,此庞大的财富和影响力强大的帝国,产生自单一的构想;还有,那个药房职员——阿瑟·甘德勒(Asa Candler)——添加在秘密配方里

的神奇成份,就是——想像力。

暂停片刻,想一想。

同时,也请记住,书中描述的致富步骤便是一种媒介,透过它,可口可乐的影响力才能扩展到每个城市、乡镇、村落以及世上的无数街口;还有记得,任何你创造出来,和可口可乐一样“正确而有价值”的构想,都有可能再造此风行世界之饮料的记录。

假如我有一百万美元

以下故事证实了“有志者,事竟成。”这句古老谚语。它是由我挚爱的教育家兼牧师——已故的法兰克,甘梭罗士(Frank W. Gunsaulus)告诉我的,他从芝加哥的畜牧区(Stockyards)开始了他的传道事业。

甘梭罗士先生念大学时,发现我们的教育制度有多项缺失,他相信如果自己当校长的话,一定可以把这些缺失纠正过来。

于是他下定决心筹组一所新大学,如此他便可以实现自己的理想,不必受制于传统的教育方式。

要实行此计划需要一百万美元!他要到哪里去筹这笔钱?这个问题一直盘据在他心头,困扰著这位雄心勃勃的年轻牧师。

但他似乎一筹莫展。

每个夜晚,那个念头随他入梦。早晨,亦伴他苏醒。无论走到哪里,念头总是如影随形的跟著他。他不停地反覆思索,到后来,它成为萦绕其心的唯一“意念”。

身为学者兼牧师,甘梭罗士先生承认,就和任何成功的人一样,“明确的目标”是起步的必要出发点。他也承认,当支持著目标的是一股化目标为实质对等物的炽烈欲望时,目标的明确性便会引发出热心、生命与力量。

这些道理他都懂,但他就是不知道要从何或如何取得这一百万。一般人在这种情况下,很自然地,就已经放弃了,并且说:“啊,算了,我的构想虽好,但也没用,因为我永远也筹不到所需要的那一百万。”这的确是大部分人会说的话,但,甘梭罗士博士可不是这么说的。他说的以及他所做的,意义如此深重,因此,我现在郑重介绍他出场,由他亲口来说:

“一个礼拜六下午,我坐在房里,思考著该如何筹钱以实现计划。有近两年的时间,我都在想这个问题,然而除了想以外,我并未采取任何行动!

该是行动的时候了!

当时当地,我立下决心,一定要在一周内获得所需的一百万。用何方法?我还不确定。重点是要在一定时间内获得这笔钱的决心,而且,我告诉你,就在我下定决心,要在一定时间内获得那笔钱的一刹那间,一股强烈的信心感立即袭上心头,

那是我从来不曾经历过的。我内心似乎有个声音在说：“你为何不早下此决定呢？那笔钱一直都在等著你啊！”

事情很快地就发生了。我打电话给一家报社，宣布我隔天早上将要讲道，讲题是：“如果我有一百万，我会做什么？”

我立刻著手准备这场讲道，但我坦白告诉你，这工作并不难，因为我已经为这场讲道准备了近两年的时间了。

那晚，我早早地写完了讲道词，然后上床，充满信心的人梦，因为我看到自己已拥有那百万美元了。

隔天早上，我起个大早，走进浴室，阅读讲道词，然后屈膝祈祷，希望这篇讲道词能引起某位愿意提供这笔钱人士的注意。

当我祈祷时，我再一次地产生这笔钱一定会出现的信心感。我在兴奋中走了出来，却忘了带讲道词，直到我站在讲坛上正要开始讲道时，才发现这点。

当时要回去拿已太迟了，然而来不及回去拿还真是一项神恩！由于没有讲道词，我的潜意识遂能自动产生出我所需的资料。当我起身讲道时，我闭上双眼，全心全意地述说我的梦想。我不只是对听众说而已，而且想像自己也是在對著上帝说。我告诉他们，假如我手中有百万美元，我就可利用它来实现我的梦想。我描绘心中的计划给他们听，就是要筹组一所优良的教育机构，教导学生实用的知识并发展其心灵。

当我讲完坐下来，一个坐在大约倒数第三排的人，慢慢地

由座位起身,走向讲坛。我心里纳闷著他想做什么。结果他走近讲坛,伸出手说:“牧师,我喜欢你的布道。我相信,假如你有一百万,你一定会做到你所承诺要做的事。为证明我相信你,还有你的讲道,如果明早你能到我办公室来,我就给你那一百万美元。我的名字叫菲利普·阿莫尔(Phillip D. Armour)。”

年轻的甘梭罗士于是到了阿莫尔先生的办公室,得到那一百万美元。他以那笔钱成立了阿莫尔技术学院,即现在闻名的伊利诺州技术学院。

那必要的百万美元乃得自于构想的结果,支撑这个构想的,则是年轻的甘梭罗士在心中蕴酿了近两年的欲望。

请注意到一个事实:当他心中下定决心要达成目标,且决定了达成目标的计划后,不到三十六小时,他就得到这笔钱了。

年轻的甘梭罗士想获得一百万美元的模糊念头以及微弱的希望,并无任何新颖或特殊之处。在他之前或之后,许许多多的人也都有过类似的念头。但是,他的特异之处在于:那个值得纪念的礼拜六,当他将模糊与不确定的想法具体化,明确的说出:“我要在一星期内取得一百万美元!”

不只如此,甘梭罗士藉以获得百万美元的原则,至今仍然存在!你也可以利用得到!这个普遍的法则,至今依然如当初年轻教士应用它时一样的行得通。

构想如何变成金钱

注意一下阿瑟·甘德勒和法兰克·甘梭罗士博士所具有的共通点。他们两人都了解一项惊人事实,即透过明显目标以及明确计划之力,构想可变为金钱。

假如你属于那种相信辛勤工作加上诚实,乃唯一的致富之道的人,那么请千万断了这个念头!那是不对的!丰厚的财富,绝非仅靠辛勤工作便能得到!财富终能获得,乃是回应明确需求的结果,其基础在于应用明确的原则,而非紧靠机会或运气而已。

一般说来,构想是藉由想像力而驱策出行动的一股意念冲动。所有杰出的销售员都知道,构想可以售出卖不掉的商品。一般的销售员就是不懂得这点——那也是他们之所以“平凡”的原因。

一位廉价书的出版商有一项发现,该发现对一般的出版商应极有价值。他发现许多人买的是书名,而非书的内容。一本滞销书,只要将不太动人的书名改一下,那本书的销售量即可跃增到超过百万本。书的内容根本毫无改变。他只不过是撕去印有不具卖点书名的封面,重新贴上具“票房”效果之书名的封面而已。

那个动作,看起来是那么简单,其实就是一个构想!一种

想像力。

构想没有标准价格。构想的创造者可以自订价格,而且,如果够聪明的话,也一定可以得到你想得到的价格。

每一个巨额财富的故事几乎都始于构想创始人与构想推销人一起合作、完美演出的那一天起。卡内基身旁环绕著一群能为其所不能为的人,他们创造构想,实际推动构想,使卡内基及其他人富有的令人难以置信。

有好几百万的人一生盼望著有幸运的突破。或许好运的确能带给人一个机会,但最安全的计划可不能是靠运气的。确实是一次幸运的突破为我的人生带来了机会,但在机会变为一项资产以前,我所投注的可是二十五年坚毅的努力。

“机会”使我幸运地遇到安德鲁·卡内基,并得其合作。在那一次的机遇中,卡内基在我心中植入一个构想,就是将成就原则组织为成功哲学。这二十五年的研究发现,使得千万人因之获益,而且透过此哲学的应用,也出现了许多致富的例子,其实起点是很简单的,只不过是任何人创造得出的构想。

卡内基是带给我好运,但是其中的决心、明确的目标、达成目标的欲望以及二十五年的坚毅努力呢? 战胜失望、气馁、暂时的挫折、批评以及一波波“白费时间”声浪的,可不是普通的欲望。那是一种炽烈的欲望! 一种萦绕于心,挥之不去的意念!

当卡内基先生首次将此构想植于我心后,我便想尽办法

培育它，诱使它继续滋长。慢慢地，构想在其本身的力量下，长成了巨人，并反过来诱引我、关照我以及驱策我。构想的确就是那样的。起初，是你产生它们，赋与它们行动力并指引它们，然后，它们茁壮并藉其本身的力量，扫除所有障碍。

构想是一股无形的力量，但它们却比产生它们的有形头脑更有力量，当创造它们出来的头脑已归尘土之后，它们仍有继续生存的力量。

第七章 条理分明的计划

转化欲望为具体行动 ——致富的第六步

你已知道,任何人们所创造或获得的东西,都是以欲望的形式开始的。你也知道,欲望是它旅程的第一站,从抽象到具体,然后进入想像力的工作室,实现欲望的计划就是在这工作室里创造组织而成的。

第二章里面,教你采取六个明确、实际的步骤,作为转化金钱欲望为金钱对等物的第一个行动,其中一个步骤就是要形成一个或多个明确、实际的计划,透过它们得以达成转化的目的。

现在,教你如何构筑实用的计划。

一、结合一群你所需要的人才,以累积财富为目的,著手去筹备与实行你的计划——利用稍后的章节中所叙述的“智囊”原则(遵循这项指示是绝对必要的,别忽略了它)。

二、组成“智囊团”之前,先决定你可提供何种好处或利益给团队中的每个人,以回报其合作。没有人会愿意在没有任何报酬的情况下,无限期地工作,也没有一个聪明人会要求或期望他人工作,而不给适当报酬的,虽然报酬不一定是金钱的方式。

三、安排与“智囊团”成员聚会,每周至少两次或多次(可能的话),直到你们同心协力完成一项或多项致富计划为止。

四、使自己与“智囊团”中的每个成员保持和谐关系,假如你无法分毫不差地遵循此项指示,你将可预期地会遭遇失败。没有完善的和谐关系,是无法应用这项“智囊”原则的。

记住以下事实——

●你正在从事一项对你很重要的工作。要确保成功,你必须有零缺点的计划。

●你必须借重他人的经验、教育、才能与想像力。每一个成功致富的人都曾经采用过这种方法。

没有任何人可以不需他人合作,就有充分的经验、教育、才能和知识,能确保一定获得丰厚的财富。在聚积财富的努力中,你所采取的计划,应该是你自己与全体“智囊团”成员共同的心血结晶,你计划的全部或一部分,也许是你自己构拟的,但那些计划必须让“智囊团”小组成员检视过,并为其所赞同,方可付诸实施。

第一个计划失败——再试一个

假如你采用的第一个计划不成功,再拟一个新的,假如新计划再失败,那么再换一个,依此类推,直到找到有效的计划为止。大部分人会遭遇失败的关键即在此,因为他们缺乏创造新计划来取代失败计划的持久毅力。

没有实际有效的计划,即使是最聪明的人也无法成功致富或完成其他任何事业。心中要牢记此事实,而且,当你的计划失败时,记得,短暂的挫折并不代表永远的失败。它可能仅意味著你的计划还不够完善。再拟另外的计划,重新来过。

暂时的挫折只意味著一件事,就是让你确知计划中有某种缺失。上百万的人终生不幸、贫困,其实只是因为他们缺乏致富的完善计划而已。

你的成就绝对不可能大于你完善的计划。

詹姆士·希尔:(James J. Hill)开始努力设法筹措资金,建造横贯东西部的铁路时,也曾遭遇短暂挫折,但后来,他透过新计划转败为胜。

亨利·福特不只在汽车事业之初,甚至在事业几近巅峰之时,也曾遭遇暂时的挫折,但他重新拟定计划,继续朝经济的成就前进。

当我们看到人们致富时,经常,我们只是注意到他们的胜利,而忽略了他们在成功前所克服的各种挫折。

支持此哲学的人,总需经历一些“暂时的挫折”,才能理所当然地期望致富。遭遇挫败时,把它当成是一种警讯,表示你的计划未臻完善,只要再重新拟定计划,你便可以再度奋起,奔向你渴望的目标。假如你在达成目标前就放弃,你便是个“半途而废的人”。

一个“半途而废的人,永不可能成功;成功的人,绝不半途而废。”挑出这句话,以一英寸大的字,把它写在纸上,并置于你早晚上班、睡前都看得到的地方。

当你开始挑选“智囊团”成员的时候,设法挑那些不会太在意挫折的人。

有些人愚蠢的认为,只有钱才能赚钱,这是不对的!透过书中的原则,欲望便能转化为金钱,欲望才是“赚”钱的媒介。钱本身,只不过是無生命的物质。它不会动、不会思考、也不会说话,但当一个人强烈渴望它时,召唤它时,它却能“听得到”,然后应声而至。

规划个人服务销售计划

对于任何意欲成功赚钱的行业而言,聪明巧妙的计划是不可或缺的。对于必须藉著推销个人服务来赚钱的人,这里有一些详细的指示。

应该让大家知道,所有累积巨富的人,实际上都由提供个人服务或销售构想,而取得酬劳为开始。倘若一个人无财产,则除了销售构想与个人服务以换取财富之外,还有什么办法呢?

英雄不怕出身低

概括来说,世上有两种人,一种是领导者,另一种就是跟随者。在所选的行业中,一开始就要决定好,自己要做一名领导者或是一个跟随者。两者间的报酬差距可是天壤之别,领导者有权获得的报酬,是跟随者永远企求不到的,虽然有许多跟随者都会错误地期盼这种报酬。

当一名跟随者并不可耻,但反过来说,一直都当跟随者可就不怎么光荣了。大部分的领导者一开始也都是跟随者的身份,他们之所以能成为领导者,乃因为他们是聪明的跟随者。

无法聪明地跟随领导者的人,几乎千篇一律的无法成为有效率的领导人,能有效跟随学习领导者的人,则通常最能迅速培养出领导才能来。聪明的跟随者能获得不少好处,其中一项就是,从领导者身上获取知识的机会。

领导者的主要特质

以下是成为领导者的重要因素:

(一)、基于了解自我以及自我职业所产生的不动摇的勇气。没有任何一位跟随者愿意接受缺乏自信与勇气的领导者支配。聪明的跟随者不会长期受这种领导者控制。

(二)、自制力。无法控制自我的人,便永远无法控制他人。自制力可以为跟随者树立有力的榜样,聪明的人会努力效法这一点。

(三)、敏锐的正义感。如果没有公平与正义感,领导者便无法指挥跟随者,并得其尊敬。

(四)、明快的决策。政策摇摆、举棋不定的人,表示对自己没信心,这种人无法成功地领导他人。

(五)、明确的计划。成功的领导者必须规划工作,并执行计

划(Plan his work, and work his plan)。一个领导者若只凭臆测行事,而没有实际、明确的计划,就好比一艘无舵之舟,迟早触礁。

(六)、超越报酬的工作习惯。身为领导者,其必然的结果就是,必须愿意以身作则,自己做的要比要求手下做的多。

(七)、愉悦随和的个性。成功的领导者,没有一个是邋遢、草率的。领导权需要的是尊重。不重视培养愉悦个性特质的人,是得不到部属尊重的。

(八)、同情与体谅。成功的领导者必须对部属有同情心。此外,他也必须体谅部属以及他们的困难。

(九)、精通任何细节。成功的领导才能需精通领导地位的各项细节。

(十)、愿负全责。成功的领导者必须愿意为部属所犯的错误及缺失担负全责。假如他企图闪避责任,他的领导权便会不保。假如部属中有人犯错并无能胜任,领导者就必须视为错在自己。

(十一)、合作。成功的领导者必须了解和应用团队合作的原则,还要能够引导部属也如此做。领导地位需要权力,而权力需要合作。

领导方式有两种:第一种,且最有效的,是能引起部属情感共鸣与认同的领导。第二种,则是引不起部属情感共鸣与认同的霸道领导。

历史上的例子已诸多证明,霸道领导权不会持久。帝王与

独裁者的没落与消失,就是最明显的例子,它意味着人们不会无限期地盲目听从霸道领导。

拿破仑、墨索里尼、希特勒等人便是霸道领导的例证。他们的领导权也已烟消云散。跟随者认同的领导权是唯一能长存的领导方式!

人们可能会暂时顺从霸道式的领导,但他们如此做并非心悦诚服的。

新式领导权将涵盖此章所述之十一项因素以及其他的一些因素。以这些因素为基础建立领导权的人,在各行各业中将会得到丰富的领导机会。

领导失败的十项主因

我们现在来探讨一下导致领导失败的十项失误,因为知道何者不该为与何者该为是同等重要的。

(一)、**无法组织细节。**有效率的领导需有组织与控制细节的能力。一位真正的领导者绝不会因“太忙”而无法做其身为领导者份内的工作。一个人,无论他是领导者或是部属,若承认自己“太忙”而无法改变计划,或注意到任何紧急情况的话,就无异于承认自己无能。成功的领导者必须要能掌握任何跟他职位有关的细节事务。当然,这也表示他必须要有识人用人、分权交办琐碎事务给得力助手办理的习惯。

(二)、**不愿从事卑微工作。**真正伟大的领导者会视情况需要,自愿从事任何他要求部属做的工作。“你们当中最伟大的,莫过于众人之仆”,能干的领导者会注意且谨遵此真理。

(三)、**期待靠“知”而非靠“行”而有所得。**世界上绝无靠“知”而获得报酬的。得到报酬的是那些肯力行,或能督促别人去力行的人。

(四)、**恐惧部属胜过自己。**恐惧部属可能会取代其位的领导者,实际上早晚会让此恐惧成为事实。能干的领导者会训练接班人,且乐意将此职位的任何细节托付给他。唯有如此,领导者才可能分身兼顾多处地方,且同时注意到多项事务。有能力交托他人办事者,他所得的报酬往往比靠自己劳力行事所得的报酬丰富,这是永恒不变的事实。有能力的领导者可透过自己的工作知识与人格吸引力,大幅提升他人的效率,而且他人经他导引所付出的服务,远比没有他协助前要来得更多、更好。

(五)、**缺乏想像力。**没有想像力的话,领导者便没有应付紧急状况的能力,而且也就没有办法创造出藉以有效领导部属的计划。

(六)、**自私。**想从部属的工作邀功,自揽光环的领导者必然招致怨慰。真正伟大的领导者不会邀功。他乐于将任何荣耀归于部属,因为他知道,大部分的人会因为赞赏与肯定而卖力工作的程度,超过纯粹为钱工作的程度。

(七)、**放纵无度。**部属不会尊重一个放纵无度的领导者。此

外,任何一种放纵都会破坏耽溺者的耐力与活力。

(八)、**不忠**。这点或许该摆在名单的第一位。领导者如果不能对公司、对伙伴(包括上司与部属)忠诚的话,无法久居领导地位。不忠的人使自己变得粪土不如,且活该受到轻蔑,缺乏忠诚是在各行各业中失败的主因。

(九)、**强调领导“权威”**。带人带心,有能力的领导者会以鼓励而非恐惧感来领导部属。企图在部属心中巩固“权威”的领导者,属于霸道的领导者。真正的领导者不需刻意彰显权威事实,只需以行为表现即可,如同情、体谅、公正以及对工作的胜任等。

(十)、**重视头衔**。能干的领导者不需“头衔”便可赢得部属对他的敬意。太注重头衔的人,通常是因为他别无其他夸耀之处。真正的领导者,其办公室的门随时为想进去的人而开,而且他的工作区域是不拘形式、平实无华的。

以上是领导失败的原因中较常见的一些,其中任何一项缺失皆足以招致失败。假如你立志要当领导者,那么仔细研究这份清单,并确定自己不会犯这些错误。

需要“新领导”的富饶领域

结束此章前,请再注意几个富饶的领域,这些领域中,旧领

(一)、政治领域对于新领导者有急迫的需要,情形可说已到紧急程度。

(二)、银行业正历经改革状态。

(三)、工业界需要新领导者,未来在工业界能持久的领导,必须视自己为半公共性质的公务员,其职责在于,以不会引起个人或团体痛苦的方式来经营其公司。

(四)、未来的宗教领袖将被迫多留意信徒的俗世需求,以及解决他们眼前的经济和个人问题,而较少去重视已逝的过去与未现的未来。

(五)、法律、医学和教育界将需要新的领导作风以及部分的新领导者,这点在教育界尤甚。未来教育界的领导者必须找出有效的办法,教导人们如何“应用”在学校所学的知识。他必须多重实习,少讲理论。

(六)、新闻业也将需要新领导者。

这些只是目前新领导者或新领导作风找得到机会的少部分领域而已。整个世界都正在经历快速的变化,这表示藉以促进人类习惯改变的媒介,也必须因应变革而改变。此处所提的媒介,指的就是那些特别能决定文明趋势走向的媒介。

何时以及如何应聘职位

这里描述的资料是多年经验的成果网,在这期间已有效地

帮助过数以千计的人推销出他们的服务。经验证实以下的媒介提供最直接,有效的管道,将个人服务的买主与卖者结合在一起。

(一)、**职业介绍所**。需仔细挑选其经理人可提出充分的满意成果记录,且信誉良好的介绍所。目前这种介绍所较少。

(二)、**报纸、商业刊物、杂志的广告**。应聘文书和一般薪水工作的人,可依赖分类广告得到满意的结果。寻找主管级工作的人较适合自登醒目广告,登在此区的广告最易于引起雇主级的人注意。这种广告应由专家设计,因他们懂得如何在其中注入足够的卖点,以获得回应。

(三)、**个人求职信**。通常是写给特定的公司或个人,也就是最有可能需要你欲提供之服务的对象。这些信应该整洁地打字出来,并亲手签名。随信并应附上完整的“简历”或求职者的资历摘要。信和经验或资格的简历,两者皆需由专家来准备(至于要提供的资料请参看指示)。

(四)、**透过熟人求职**。可能的话,应聘者应尽量透过成年熟人接近未来可能之雇主。这种接触方式特别有利于那些想觅得主管职位,但又不愿显得是在“叫卖”自己的人。

(五)、**毛遂自荐**。有时候,求职者若毛遂自荐,主动表示愿意替可能的雇主服务的话,可能更有效,这时应呈上一份完整的书面资历,因为雇主通常喜欢和同僚讨论求职者的记录。

书面简历应该提供的资料

这份简历应谨慎准备,就好像律师为即将在法庭上审理的案子而准备一样的谨慎仔细。除非求职者本身有准备这种简历的经验,否则最好请教专家,借助其服务以达到目的。成功的商人会雇用了解广告艺术及心理的人,来呈现商品的优点。同样地,要推销个人服务也应如此做。以下是应该呈现在简历中的资料:

(一)、**教育**。简明扼要的叙述你曾上过的学校,主修科目以及主修它的理由。

(二)、**经历**。假如有过与目前应聘工作相关的经验,便完整的叙述出来,并载明先前雇主的姓名与住址。记得清楚地写出任何能使你胜任此应征工作的特殊经验。

(三)、**推荐信**。实际上,每个公司都渴望了解可能受雇担负责任的员工,其过去所有的记录、经历等资料。在简历内附上来自以下这些人的影印信函:

- 1、以前的雇主。
- 2、教授你的老师。
- 3、判断力值得信赖的著名人士。

(四)、**本人照片**。附上一张本人最近、不加框的照片。

(五)、**申请明确的职位**。避免只是申请工作,而不明确说明

应聘何种特定职位。千万别只要求“随便一个职位”，因为，那样子表示你缺乏专业资格。

(六)、说明你的资格符合应聘此特定职位。详细列举自信符合此特定职位资格的理由，这是申请表中最重要的细节，它比任何东西都能决定你被重视的程度。

(七)、提议接受试用。这看起来是个很基本的提议，但经验证明，它至少经常能赢得一个试用的机会。假如你对自己的资格深具信心，那么试用便是你唯一所需要的了。顺便告诉你，这样的提议表示你自信有能力胜任此应征工作，那也正是最具说服力的一点。确认你的提议乃基于：

- 1、对自己胜任此工作有信心。
- 2、自信这位可能的雇主在试用后会雇用你。
- 3、得此职位的决心。

(八)、与可能之雇主生意有关的知识。应聘工作前，充分研究与此生意相关的知识，使自己彻底熟悉那门生意，并在简历中叙述你对此行业已有的知识。此举将令人印象深刻，因它表示你有想像力，而且对此职位有极大的兴趣。

记住，能赢得官司的，不是最了解法律的律师，而是对案子准备最充分的律师。假如你适当地准备且呈现你的“案子”，那么在一开始，你便已赢得一半的胜利了。

别担心准备过长的简历。雇主对于物色合格的求职者来工作所费的心思，和你为了获得工作而费的心思是一样多的。

事实上,最成功的雇主,其成就主要就是由于他们有挑选合格助手的能力。他们当然会想要所有可得的资料。

另外记得一点:一份准备整洁悦目的简历,足以表现你是个做事细心、肯下功夫的人。我曾帮几位顾客准备简历,由于这些简历都非常卓著、出色,结果使应聘者不需面谈便得到了工作。

简历完成后,要整齐地装订,并书写或打字成类似以下的格式:

个人资格简历

申请人:罗伯特·史密斯

申请工作:某某公司总裁私人秘书

每次提出简历时,更换名称。

这种直接指名的方式一定会引人注意。简历要整洁地打字或油印在上好的纸张上,并且以像书页那种厚纸装订,如果要呈递给不同的公司,便抽换封面,更改公司名称。照片要贴在简历的其中一页上。彻底遵循这些指示,再随时配合你的想像力去改进它。

成功的推销员会仔细地修饰自己。他们知道第一印象是不易磨灭的。你的简历就是你的推销员,帮它穿上一套好衣服,如此它才醒目而且有别于你未来可能之雇主以前所看过的任何求职申请书。如果你寻找的工作值得拥有,那么便应该细

心谨慎地去追求它。此外,如果你的雇主是因为对你的个性特质印象深刻而雇用你,那么你的收入,可能一开始就会比你以一般传统求职方式所获得的多。

如果你透过广告代理或职业介绍所找工作,那么请代理人用你的简历来销售你的服务,这样会为你赢得来自代理人与未来可能之雇主双方的好感。

如何获得你渴望的职位

每个人都喜欢做最适合自己的工作。艺术家喜欢用颜料工作,工匠喜爱用双手工作,作家喜欢写作。天分才能较不明显的人,则喜欢某些商业或工业领域的工作。美国的好处就在于,它提供广泛的职业选择,如耕种、制造,销售及各种专门职业。

(一)、明确决定你想要何种工作。假如这种工作尚未存在,或许你可以自创一个。

(二)、选好你希望服务的公司或个人。

(三)、研究可能雇用你的老板,比如关于他的政策、人事以及晋升机会等。

(四)、藉由分析你自己、你的天分和才能,了解自己能提供什么,然后规划方法来表现你自信能成功提供的利益、服务、发展和构想。

(f)、忘掉“工作”。不要去想是否有机会,不要有一般惯例的“你可以给我一工作吗?”这种想法,只要专注于你可以提供什么就好了。

(六)、一旦你胸有成竹了,找一位有经验的书写者,一起安排将计划以整洁形式,详细地写在纸上。

(七)、将它拿给适当的权威人士,他便会完成其余部分。每家公司总希望他们找来的人,能提供一些有价值的东西,无论他们所提供的是构想、服务或“关系”皆可。每一家公司对于那些能提出有利于公司之明确行动计划的人,也都有供他们发展的空间。

这一套步骤可能要多花数天或数星期的时间,但因此所造成的在收入、晋升与获得肯定方面的差异,将以极低的代价,节省数年的苦工。它有多项好处,主要的一项就是,它通常可节省一到五年的时间,就达到了选定的目标。

每一个从晋升之梯半途开始或插入的人,他们之所以能如此,都是精心仔细的计划所造成的。

销售服务的新方式

未来,无论男女,想要有利的销售自己的服务,必须了解有关主雇关系的变化。未来雇主和员工之间的关系,将更接近由以下三者所组成的合伙性质:

- 1、雇主。
- 2、员工。
- 3、他们服务的大众。

之所以称为销售个人服务的新方式,有好几个理由。第一,未来无论是雇主或员工都将被视为同是员工,他们的生意就是有效地服务大众。在过去,雇主与员工相互交换利益,彼此都尽可能地达成最有利的交易,而没有考虑到,事实上,到头来,他们的交易牺牲了第三团体,也就是他们所服务的大众。

“礼貌”和“服务”是当今商品买卖的口号,它适用于推销个人服务者的情形,比适用于他所服务的雇主更直接,因为,整体分析起来,雇主与员工两者皆受雇于他们所服务的大众,假如他们无法提供好的服务,那么他们付出的代价便是,失去服务的权力。

我们都还记得在过去的年代,煤气公司的读表工人,总是重重地敲门,力量之大都足以打破窗框了。门一开,他便不请自入,不悦的表情写在脸上,明显地在告诉你:“你在搞什么,让我等那么久?”这种情形已经改变了。现在的读表工人则表现得有如“乐意为你服务”的绅士一般。等到煤气公司知道他们暴躁不耐的工人,原来一直在累积永难抹灭的不利印象时,那些彬彬有礼的油灯推销员已拓展出一片欣欣向荣的业务了。

经济萧条时期,我在宾州的无烟煤区,花了好几个月的时间研究煤炭工业衰败的情况。煤矿经营者与员工彼此竞逐高

利,而将“交易”成本转加到煤的价格上,最后,他们终于发现,他们已为燃油设备的制造商和原油产销者缔造了成效卓著的事业。

提出这些例子是想让那些计划销售个人服务者注意到,我们之所以得到目前的地位,或成就目前这种身份,全是因为我们自己的行为所致!如果有一因果原则能操纵商业、财政和运输交通,那么这个同样的原则也能掌控个人,并决定他们的经济地位。

你的“QQS”评价如何

在有效且恒久地推销服务这方面,我们已清楚地说明其成功的原因。除非能对那些原因加以研究、分析、了解和应用,否则没有人能有效且恒久地销售其服务。每个人都必须是自己个人服务的推销员,所提供服务的质、量和精神,大幅决定了雇用的工资和期限。

要有效推销个人服务(此乃意味著永久的雇用,满意的工资和愉快的工作环境),必须采用且遵循“QQS”公式,意思就是品质(quality),加数量(quantity),再加上合作精神(spirit),等于完美的服务推销术。记住“QQS”公式,且更进一步使它变成习惯!

我们来分析一下这个公式,以确定真正了解其涵意。

(一)、服务“品质”的意义应解释为,以最有效可能的方式,完成和你职位有关的各项细节,且永远心怀更有效率的目标。

(二)、服务“量”应解读为一种随时提供你所能贡献的一切服务的习惯,且目标在于透过练习和经验培养更高的技能,以随之增加提供服务的量。再提醒一次,重点在于“习惯”二字。

(三)、服务“精神”则应解释为一种愉悦、和谐的行为习惯,它能促成同事和部属们的合作。

光是适当的服务品质与数量,并不足以为你的服务维持恒久的市场。你的行为或你提供服务的精神,才是你所得价钱与工作能否持续恒久的决定性因素。

安德鲁·卡内基在描述关于成功推销个人服务的因素时,特别强调这一点。他一次又一次地强调和谐相处的必要性。

他强调,除非一个员工能以和谐的精神工作,否则无论他工作量有多大或工作品质多有效,他都不会雇用这个员工。卡内基先生坚持用个性愉悦、好相处的人。为证实他特别重视推崇此项特质,他帮助许多符合他标准的人,成为非常富有的人,不符合的人则需让位给他人。

我们已强调了愉悦个性的重要性,因它是使个人能以适当精神提供服务的一个因素。

如果一个人具有令人愉快的个性,且能以和睦的精神提供服务的话,那么这些资产将能弥补他所提供之服务在质与量上的不足。总之,没有任何一项东西能成功地取代令人愉悦的行

为。

服务的资本价值

如果一个人的收入全靠销售个人服务而来,那么他便无异于像是个贩卖商品的商人,而且也可说,这种人所应遵循的法则,正和贩卖商品的商人所应遵循者完全一样。

一直强调这点的原因在于,大部分藉销售个人服务维生的人,错误地认为,他们不必遵守属于贩卖商品者的责任与行为准则。

“激进型推销员”的时代已经过去了,现在取而代之的是“服务型推销员”。

头脑真正的金钱价值可能取决于你能制造的收入(经由销售你的服务)。由于估计年收入为资本价值的百分之六是合理的,因此,你可将年收入乘以六又三分之二,以合理预估你的服务所值得资本价值。金钱只占每年的百分之六而已。金钱的价值比不上头脑的价值。它的价值通常少得多。

如果有效销售你能干的头脑的话,那么它所表现的资本形式,会比商品事业所需的资本更值得,因为“头脑”是一种永远不会因经济不景气而贬值,也不会被窃取或花费掉的资本。

此外,除非能与有效的“头脑”相结合,否则经营事业必备的资本就会如沙丘般的没价值。

失败的三十一项主因

生命是由无数个热切尝试却遭失败的男女们所组成的大悲剧,悲剧之处在于,和极少数成功的人比起来,失败的人占有压倒性的大多数。

我曾分析过数千位男女,其中有百分之九十八归于“失败者”的一类。

我的分析证实,失败有三十一项主因,而人们藉以致富的原则有十三项。这一章将描述这三十一项失败主因。在你阅读这些条目时,用它们一点一点地检视自己,以便找出有多少失败因素横阻在你与成功之间。

(一)、**不利的遗传背景。**生来即智能较不足的人,几乎没有什么办法可加以补助。这项原则只能提供一个跨越此弱点的方法——即透过智囊团之助。然而,从好处方面看,在这三十一项失败因素里,个人无法轻易扭转的,也只有这一项而已。

(二)、**缺乏定义清楚的生命目标。**没有中心目标或明确努力方向的人是没有成功希望的。我分析的人当中,有百分之九十八的人,缺乏这种目标。或许这就是他们失败的主因。

(三)、**缺乏超越平凡的抱负。**对凡事漠不关心,以致不想在人生中求进展的人,还有不愿付出代价的人,我们也认为他们成功无望。

(四)、**教育程度不足**。这种障碍非常容易克服。经验证明,最有教养的人,经常是那些白手起家者或自我教育者。要使一个人有教养,需要的不只是大学学位而已。有教养的人知道,如何在不侵犯到他人权益的情况下,去获得自己生命中想要的东西。教育的内涵是知识的有效与持续的应用,重于知识的传授。人之所以能得到报酬,并非是因为“知”,更重要的在于“行”所知的一切。

(五)、**缺乏自律**。纪律来自于自我控制。此乃意味著人必须控制所有负面消极的特质。你需先能控制自己,才能控制整个情况。自制是人最难掌控的工作。假如你无法克服自我,你就会被自我征服。站到镜前看看,你便可以一次同时看到,你最好的朋友与你最大的敌人。

(六)、**健康不良**。没有健康,便享受不到卓越的成就。很多健康不良的原因是可以控制的。其中主要的有:

- ①过度摄取无益健康的食物。
- ②错误的思考习惯;凡事表示否定态度。
- ③错误使用或过度耽沉溺于性。
- ④缺乏适当的体能运动。
- ⑤不当呼吸方式导致新鲜空气供应不足。

(七)、**孩童时期不利环境的影响**。“树苗不扶正,大树必歪斜。”成长于什么环境,就成为什么样的人。大部分有犯罪倾向的人,都认为自己会落到今日的地步,乃童年时期不良的环境

和朋友所造成。

(八)、**拖延**。这也是失败最普遍的原因之一。“拖延老人”存于每个人心中阴暗的角落,伺机破坏个人的成功机会。大部分的人一生失败,原因在于,他们一直在等“适当时机”,好开始做一些值得的事情。不要等待。时间永远不会“适当”。立刻开始,先利用你能掌握的工具,其他更好的工具,将会自动陆续地出现在你行进的途中。

(九)、**缺乏毅力**。我们大部分人都是好的“开头者”,但对于我们已开头的每件事,却常常是差劲的“完成者”。此外,人们往往也易于一看到失败迹象便放弃。毅力是不可取代的。把毅力当座右铭奉行到底的人,会发现“失败老人”终将疲累,自行消失。失败是无法对抗毅力的。

(十)、**消极的个性**。因为消极的个性,而使别人敬而远之者,得不到成功。成功来自力量的运用,而力量则得自于他人的合作努力。消极的个性无法促成合作。

(十一)、**对性冲动缺乏控制**。性是驱策人类行动的刺激物中最有力的一项。正因为它是所有情绪中最强烈的,故应透过转化为其他的管道,而予以控制。

(十二)、**无法控制“不劳而获”的欲望**。这种投机式的本能,驱使上百万的人走向失败。证据可见于有关一九二九年,华尔街股市大崩盘的一项研究中,在那一次的事件中,有数百万人就是想藉著以股票的买卖差额捞一票,结果皆以破产告终。

(十三)、**缺乏明快的决策力**。成功的人可以迅速做出决定,但如需做任何修正,则通常是从容细思过后才改变。失败的人则刚好相反,他们要花长时间才能做出决定,但修改决定的情形,却是又快又频繁。犹豫不决和拖延可说是两兄弟,找到一个,就找到另外一个。在它们将你完全“绑死”在失败的踏轮上前,先消灭它们吧!

(十四)、**具有六种基本恐惧中的一或数种**。这些恐惧将描述在稍后的章节中。你一定要先能克服它们,才能有效地销售你的个人服务。

(十五)、**选错配偶**。这也是失败的一个普遍原因。婚姻关系使人有亲密的接触。没有和谐的婚姻关系,失败将随之而至。此外,婚姻失败所造成的痛苦和不愉快,将毁掉一个人的雄心壮志。

(十六)、**过度谨慎**。不敢冒险的人,通常就只好拣人家选剩后的东西。过度谨慎就和不够谨慎一样糟糕。两者都是该避免的极端。生命本身就充满了偶然的成份。

(十七)、**选错事业伙伴**。这是生意失败常见的原因之一。销售个人服务时,应该很小心地挑选能激励自己,而且其本身也是聪明、成功的雇主。我们在无意之中,往往会模仿跟我们交往最密切的人。故,慎选一个值得你效法的雇主吧!

(十八)**迷信和偏见**。迷信是恐惧的一种形式,也是无知的表徵。成功的人胸襟广阔,一无所惧。

(十九)选错行。任何人都无法在他不喜欢的行业中获得成功。销售个人服务最必要的步骤就是,先选择一个你愿意全心投入的行业。

(二十)缺乏专注力。万事通先生通常没有一样是精通的。请将全副精力集中在一个明确的目标上。

(二十一)挥霍的习惯。挥霍无度的人无法成功,主要是因为他永远有匮乏的恐惧。养成从收入中扣除固定百分比的储蓄习惯。当一个人为了销售个人服务而与人讨价还价时,银行里的存款,便是他的勇气基础。没有钱,就必须接受人家给他的任何工作。

(二十二)缺乏热忱。没有热忱的人,不具说服力。此外,热忱是会传染的,拥有热忱且控制得宜的人,通常会受到任何一群人的欢迎。

(二十三)偏执。心胸狭窄的人在任何目标上都难有进展。偏执表示一个人已停止吸收知识。和宗教、种族以及不同的政治理念有关的偏执,是最具杀伤力的一种偏执。

(二十四)放纵。最具伤害性的放纵形式,是有关于饮食,酗酒和性行为方面的放纵。过度沉溺于这些东西,是成功的致命伤。

(二十五)无法和他人合作。因这项错误而失去职位和重大人生机会的人,远比因其他理由总加起来而失去它们的还要多。这项错误是任何消息灵通的生意人或领导者所无法容忍的。

(二十六)拥有非自己努力得来的权力(如富人的儿女以及其他继承非自己赚得之财富者)。拥有非自己逐步得来的权力,也经常是成功的致命伤。速得的财富,比贫困更危险。

(二十七)蓄意欺骗。诚实是无可取代的。一个人或可在不造成永久伤害且无法控制的情况下,暂时的欺骗。但如果是存心欺骗的话,那么他就没有希望了。迟早他的行为会露出马脚,而使他付出失去信誉或甚至自由的代价。

(二十八)自私和虚荣。这些特质,就如红色警戒,使他人望而却步。他们是成功的致命伤。

(二十九)以猜测代替思考。大多数的人要不是漫不经心,就是太懒,而不愿费心取得有助于正确思考的事实。他们宁可依赖猜测或仓促的判断所产生的“意见”来行事。

(三十)缺乏资本。这是第一次创业者常碰到的失败原因,由于他们没有足够资本,吸收错误所带来的冲击,以致无法捱过困境。他们必须建立适当的信誉,才能度过这种难关。

(三十一)以下,你可列出任何自己遭遇过,而未含于上述名单中的特殊失败原因。

以上三十一项失败主因中,可看出人生悲剧的面貌,它几乎可见于每一个尝试过,却遭失败的人当中。如果你能说服一个非常了解你的人,和你一起检视这张单子并协助你,以这三十一项失败原因分析你自己,会是很有帮助的作法。不过,如果你自己尝试的话,也可能是有益的。只是大部分人无法以他

人的看法来看自己。你可能也是其中之一。

你知道自己的价值吗？

有一句最古老的警句说道：“人啊，了解你自己吧！”假如你能成功地销售商品，你必然很了解这个商品。销售个人服务的道理也是如此。你应该了解自己的缺点，以便能跨越它们，或永远地消除它们。你也应该了解自己的实力，以便在销售服务时，能运用它们。唯有透过精确分析，你才能了解自己。

有一位年轻人，在他向一家著名公司的经理应征工作时，就曾表示出不了解自己的愚蠢。面谈时，他一直都予人良好的印象，直到经理问及他的希望待遇。结果，他回答说，他心中没有预设的待遇数目（缺乏明确目标）。经理于是说：“在我们试用你一周后，我们会依你的价值给你应得的待遇。”

“我不接受！”应征者回答：“我希望的待遇必须多于我现在任职的地方。”

在你开始商议调整目前职位的薪水，或寻找其他工作前，先确定你的价值真的超过你目前所得的报酬再说。

要钱是一回事，每个人都想要得多一点，但“值得更多”则全然是另一回事。许多人弄错了，误以为自己所要的就是他们所应得的。你在经济上的需要或欲望，和你本身的价值可是一点都沾不上关系。你的价值高低完全决定于你是否有提供实

用服务的能力,或者你是否有引导他人从事此项服务的能力上。

自我检讨

为有效销售个人服务,一年一度的自我分析是必要的,就如商品销售的年度库存盘点一般。此外,年度分析可看出缺失的减少以及优点的增加。在人生道上,一个人要不是前进,要不然就是原地踏步,再不然就是退步了。当然,人的目标应该是向前进的。

年度的自我分析可揭露自己是否有进步,有的话,进步多少。它也可以看出个人是否有任何退步。要有效的销售个人服务,需要个人不断前进,即使进度缓慢亦无妨。

年度自我分析应在每年年底来做,如此你便可将分析所得该改进之处,加入新年度的计划里面。藉著问自己以下的问题来做盘点列清单,并找个人帮你检视你的答案,这个人必须是对你有深入了解,而且不容许你自欺的人。

个人盘点清单中的自我分析问题

(一)、我达到今年的预定目标了吗(你应订定明确的预定年度目标,做为人生重大目标的一部分)?

(二)、我已尽己所能地提供最佳服务品质了吗? 或者,是否

有某些部分我可以做得更好？

(三)、我是否已尽最大能力提供最大的服务量？

(四)、我的工作是否一直保持和谐、合作的精神？

(五)、我是否曾容许自己因拖延而减低效率？如果有，至何种程度？

(六)、我有否改进自己的个性？有的话，以何种方式？

(七)、我有否坚定不地进行我的计划，直到完成？

(八)、我是否在所有场合中，迅速且明确地做出决定？

(九)、我曾否让六种恐惧感之一或多项，减低我的效率？

(十)、我曾经过度谨慎或不够谨慎吗？

(十一)、我和同事的关系是愉快或不愉快？如果不愉快，是否有部分或全部是我的错呢？

(十二)、我是否曾因缺乏专注力而浪费了任何精力？

(十三)、我是否能以开阔的胸襟与包容的态度来面对任何课题？

(十四)、我曾以任何方式改善提供服务的能力吗？

(十五)、我曾否放纵过任何习惯？

(十六)、我曾否公开或私下地表现出自私态度？

(十七)、我对同事的行为态度是否足以使他们尊重我？

(十八)、我所表达的意见和做出的决定，曾否基于臆测而来？或者，皆出于精确的分析和思考而来？

(十九)、我是否遵守预算时间，花费和收入的习惯，而在这些

支配中,我是谨慎的吗?

(二十)、我曾花多少时间在无益的努力上,而那些时间原本可做更有价值的利用?

(二十一)、我可以如何重新预算时间、改变习惯,以便来年更有效率?

(二十二)、我曾否做过良心所不允许的有罪行为?

(二十三)、我曾在哪些方面提供了比我份内所应提供的更多、更好的服务?

(二十四)、我曾对人不公吗? 有的话,是哪方面?

(二十五)、假如我是这一年来,购买自己服务的买主,我满意这笔买卖吗?

(二十六)、我是否选对行? 不是的话,为什么?

(二十七)、我的买主满意我提供的服务吗? 不满意的话,为什么?

(二十八)、在成功的基本原则方面,我目前的评价如何(公正且诚实的做此评量,并请一位勇于正确检视的人来检视结果)?

读过且彻底了解此章所表达的资料后,现在想必你已准备好要拟订实际的计划来销售你的个人服务了吧! 在这一章里,对于策划销售个人服务所必备的每一项原则,都有充分的说明,其中包括领导人的主要特质;领导失败最常见的原因;富含领导机会的领域说明;各行各业失败的主因;还有,自我分析应引用的重要问题等。

此章之所以广泛而详尽地介绍这些精细资料,乃因为每一个必须借销售个人服务来赚钱的人,都会需要用到它。失去财富的人,还有刚开始赚钱的人,为了取得财富,就只有提供个人服务一途了;因此,他们有必要取得所需的实用知识,以便将个人服务卖得最高的利益。

完全吸收了解此处传达的讯息,将有助于销售个人服务,也有助于个人在判断他人时,更会分析、更有能力。这些对于人事主任,工作经理和其他负责挑选员工和维持有效率组织的主管,都是极其珍贵的资料。

假如你怀疑这种说法,你可以用纸笔回答那二十八道自我分析问题,藉以测试其可靠性。

何处及如何找到致富的机会

既然我们已分析过致富的原则,我们自然会问:“哪里可以找到应用这些原则的有利机会呢?”很好,我们就来列个清单,看看美国为寻求财富者提供了什么样大大小小的机会。

一开始,每个人都要记得,在我们所生长的国家里,每一个奉公守法的公民,皆享有全世界其他地方都比不上的思想与行为的自由。大部分的人却未曾将这种自由的优越视为资产,因我们不曾将自己无限的自由,拿来跟其他国家压制的自由比较过。

我们有思想的自由,选择及享受教育的自由,宗教的自由,政治的自由,选择行业、职业或工作的自由,在不受防碍的情况下,累聚及拥有能力所及之财产的自由,选择居处的自由,婚姻的自由,各种族机会均等的自由,旅行各地的自由,选择食物的自由以及追求我们所渴望之任何人生地位的自由,即使是想当美国总统也可以。

接下来,我们再列举一下这些广泛的自由,置于我们手中的福分。以一般美国家庭为例(意指一般收入的家庭),总计一下,在这个富饶且充满机会的土地上,家中的每个成员所能取得的利益。

(一)食。仅次于思想和行为自由的,就是食物、衣著、居所,这三样人生基本需要的自由。由于我们广泛的自由,故一般美国家庭随手可得世上最具选择性的食物,而且价格合理,人人负担得起。

(二)住。这个家庭住在一层舒适的公寓里,有暖气设备,有电器照明,还有瓦斯炉具以供炊事之用。

他们早餐吃的土司,是价值才几块钱的烤面包机烤的,清洁公寓用的是电动吸尘器。厨房和浴室里永远有热水可用。食物有电冰箱可以储存。主妇卷发、洗衣、烫衣皆有电力操作的设备可用,只要将插头插进墙上的插座,即可取得所需的电力。先生用电动刮胡刀刮胡子,而且只要他们愿意,随时可以打开收音机或电视机,免费接收来自世界各地全天候的娱乐节

目。这个公寓内,当然还有其他的便利之处,前面所提的项目,只是简单地证明,生在美国的我们,享有自由的一些具体事实而已。

(三)衣。美国各地,一般衣著需求的妇女,一年只要花费不到四百美元就可穿得相当舒适、得体,而一般男士的衣著花费亦相当于此,或者更少。

我们只提到食、衣、住三项基本需求。其实,美国人每天只要以不超过八小时的适度工作量,便可以得到多项其他的特权与利益。

美国人享有其他国家所没有的财产权保障。他可将盈余的钱存在受国家保护的银行,而且万一银行倒了,国家也会赔偿其损失。美国人不用通行证,不需任何人批准便可跨州旅行。他随时可出发,也随时可回来。此外,他也可以随自己的经济能力状况,选择任何的旅行方式,如火车、自用轿车,巴士、飞机或船只等。

提供幸福的奇迹

我们经常听到一些政客,为赢取选票,而公开颂扬美国人的自由,但他们其实很少花时间或致力于分析这种“自由”的来源与特质。由于不怀私心,没有怨恨要发泄,也不是要实现某种隐藏的动机,因此,我有权利真实地分析那个神秘、抽象、备

遭误解的“东西”，它为全美国人带来其他国家所找不到的，更多的幸福、更多的致富机会与更多样的自由。

我有权分析这种无形力量的来源与本质，因为五十多年来，我认识了许多筹划出这股力量的人，以及许多目前仍负责维护此力量的人。

这位众人的神秘恩人，名字就叫做资本！

资本指的不单单是金钱而已，而更特别指的是高度组织、头脑聪明的一群人，他们策划出有效运用金钱的方式，这些方式不仅符合大众利益，而且也对他们自己有利。

这群人包含了科学家、教育家、化学家，发明家、商场分析家、公众人物、运输专家、会计人员、律师、医师以及工商业界，具有高度专业知识的男男女女在内。他们新的尝试领域里，不断地开拓、实验，并为新的努力方向指示道路。他们支持各大专院校、医院、公立学校建造良好的道路，发行报纸，支付政府大部分的费用，以及照料人类进步所需的众多细节。简言之，资本家就是文明之脑，因他们提供组成一切教育、启迪与人类进展所需的完整结构。

无智慧的钱财是危险的。适当运用的话，钱是文明最重要的必需品。

想对有组织资本的重要性有点了解的话，不妨想象一下，在没有资本的情况下，你正肩负供应家人一顿早餐的责任。

为供应一壶茶，你必须老远跑到中国或印度，两者距离美

国都很远。除非你是个绝佳的泳者,否则你还没走完全程就已经累死了。接下来,你还会碰到另一个问题。就是,即使你有足够的体能耐力游过海洋,你怎么用钱?

要供应糖,你又必须再长泳到古巴,或长途跋涉到犹他州的甜菜根产区。但即便你到了,你也可能无糖而归,因为制糖需要有组织的劳力和金钱,更别论精制、运输和送到全美各早餐餐桌上所需的东西了。

蛋可从邻近农场轻易取得,但要供应葡萄柚汁,你可就要长途跋涉到佛罗里达州再回来了。你也将需要再远走到堪萨斯州或任何产麦的州,才能取得制造面包用的材料。

乾谷类则必然需由菜单中省略,因为它必须透过训练有素之人力组织的运作,以及适当的机器才能制成,而这些都需要资本。

休息时间,你还可以动身,小游到南美洲,到那里摘一些香蕉,回程中,再走到最近的一座酪农场,买些奶油和乳酪。至此你的家人便可准备就绪,享用早餐了。

看来很荒谬,对不? 嗯,以上描述的过程,便是在没有资本制度的情况下,我们唯一能获得简单的早餐食品的方式。

生活中的资本要素

运送简单早餐所需的铁道和汽轮,其制造与维修费用之

巨,超过你我的想像。它高达数亿元,而操作船只的大批训练有素的人力,就更不用提了。然而,运输只是资本主义的美国在现代文明中的部分需要而已。在收获以前,土里总要长出些东西来才可以,或者,在销售物品前,也总要把东西制造好和准备好才行。这些则需要更多资金来支付设备、机器、装备、销售的费用和数百万男女工作人员的薪资。

汽轮和铁道可不是从地底冒出来自行运作的,它们是呼应文明的产物,是透过一群有想像力、信心、热忱、决心和毅力的人,运用他们的努力、创造力和组织能力产生出来的!这些人就是我们所谓的资本家。激发他们动机的,则是一连串的欲望,如建筑的欲望,设计的欲望,达成目标的欲望,提供有用服务的欲望,赚取利润和致富的欲望等。而且,由于他们提供的是文明赖以存在的服务,因此,他们也就置自己于财富之道上。

为使记录简明易解,我补充一点,即,这些资本家就是我们曾听街头演说者谈论过的同一群人。他们也是被激进份子、诈财者、不实政客和贪污的劳工领袖等,指为“掠夺利益”或“华尔街”的同一群人。

在此,我并没有要支持或反对任何一群人、或任何一种经济制度的意图。

本书的目的——为此目的我已忠诚地投注了逾半世纪的精力——乃在于将最可靠的哲学呈现给所有需要此知识的人,透过这些哲学,个人可以聚积任何他所渴望的财富数量。

我分析了资本主义制度的经济利益,乃为了以下的重大目的:

(一)所有追寻财富的人,都必须或多或少地,认同并使自己适应此控制所有致富之道的制度。

(二)为了呈现相对于政客或煽动性政治人物所提的另外一面事实,他们总故意藉著指称有组织的资本为有毒的东西,来蒙混他们所提出的议题。

这是一个资本主义国家。它就是透过资本的运用而发展的,我们这些分享自由与机会福分的人,我们这些寻求致富之道的人,也该知道,如果不是有组织的资本提供了这一切的利益,我们根本享受不到财富或机会。

聚积财富且合法拥有财富,只有一个可靠的办法,就是提供有价值的服务。至今,还未创造出任何一种制度,仅凭人数众多或不需回报以某种形式的对等价值,便可让人合法获得财富。

财富中的机会

美国提供了任何诚实者皆可欲求的、致富的自由与机会。当一个人要猎取猎物时,他会选择猎物丰富之地。故追寻财富者,也可利用同样的法则。

女们每年花在唇膏、胭脂和化妆品上的钱,便高达百万美元的国家,你可千万别忽略了它的潜力。

假如你正在追寻财富,那么认真考虑一下,每年花数亿美元在香烟上的国家。

千万别急著离开一个人民每年愿意,甚至渴望奉上数百万美元于橄榄球、棒球和职业拳赛上的国家。

也请记得,这只是致富可利用来源的开端。我们只提到一些奢侈品和非必需品。但,记住,制造、运输、行销这少数几项商品的事业,提供了固定的工作给好几百万个男女,而他们每个月也由其提供的服务赚取了数百万美元,并可自由地花费在奢侈品和必需品上。

特别记得在这种交换商品和个人服务的背后,或可找到大量的致富机会。美国式的自由在此帮助了我们。因为没有任何东西可阻止你或任何人,投入进行这些事业所需的任何一部分工作。如果一个人具有卓越的才能、训练和经验,他便可聚积财富。没那么幸运的人,也可聚积小额财富。任何人皆能以微薄的劳力赚取生活所需。

因此——你瞧!

机会已将其货品铺陈在你面前。走上前来,挑选你要的,拟定你的计划,实行你的计划,并秉持毅力,坚持到底。“资本的”美国将会处理其余的事项。你大可信赖这点——资本的美国确保个人提供有用服务的机会,也确保个人可依其服务价

值,聚积比例相当的财富。

这项“制度”赋与每个人权利,但它没有,也不能担保不劳而获,因为此制度本身永远受经济法则所控制,此法则既不认同,亦不能容忍个人永远只收获而不付出。



成功无需解释

失败不容答辩

第八章 决 心

克服拖延 ——致富的第七步

分析逾二万五千名经历过失败的男女后,我发现一个事实,即,缺乏决心可说居三十一项失败主因之首。

拖延,决心的反面,实际上,乃是每个人都必须克服的共同敌人。

读完此书时,你将有机会测试自己做出迅速且明确下决心的能力,并且准备将书中所述原则付诸行动。

分析数百位财富超过百万美元的人之后,我们发现,他们每个人都有迅速下决心的习惯,而且假如需要改变决心,或于改变决心的当时,他们也都有谨慎从容更改决心的习惯。致富失败的人,则几乎毫无例外的,都有犹豫不决、朝令夕改的习惯。

亨利·福特显著的特质之一便是,他“习惯”于下决心时,迅速而明确,但更改决心时,则谨慎而迟缓。福特先生的这项特质是如此的显著,以致为他带来顽固的名声。也就因为这股特质,而使福特先生坚持继续制造著名的 T 型车(全世界最丑的车),即使当时他所有的顾问以及许多汽车的买主,都敦促他改变。

或许福特先生延迟了太久才做改变,但此事的另一面事实则是,在福特先生必须改变模型之前,其坚毅的决心已产生了巨额的财富。无庸置疑地,福特先生明确决断力的习惯,是有点顽固之嫌,但总胜过犹豫不决、朝令夕改的习惯。

下决心的秘诀

大部分无法聚积足够金钱以供所需的人,通常容易受他人意见所左右,他们让报纸和邻人的闲话来代替他思考。意见是世上最廉价的商品。每个人总有一箩筐的意见可以提供给任何愿意接受的人。假如你下决心时,会受他人左右,那么,你在任何事业上便难以成功,想化自己的欲望为金钱,则更是无望。

如果你被别人的意见所左右,那么你根本就不会有自己的欲望。

当你开始实行此处所述之原则时,对自己所下的决心以及进行这些决定要保守秘密。除了你的“智囊团”成员以外,别相信任何人,而且确定你挑的成员,都只是那些认同你的目标并与之协调一致的人。

你的密友和亲戚虽不是有意如此,却经常会透过“意见”,和有时候是故作幽默状的嘲弄阻碍了你。有成千上万的人终生怀著自卑感,就是因为有一些善意但无知的人,透过“意见”或嘲弄,毁了他们的信心。

你有自己的头脑和思想。使用它并做出决定。在许多可能的情形下,如果你需要从他人之处获得事实或资料以使自己能下决心,那么就不动声色的去收集这些事实或资料,别揭

露了自己的目的。

一知半解、学问浅薄的人，其特质就是，企图予人博学的印象。这种人通常说的太多、听的太少。如果你想养成迅速果断下决心的习惯，那么就睁大眼睛，竖起耳朵，请免开尊口。话太多的人，做不成其他事的。如果你说的比听的还多，你不但会剥夺自己吸收有用知识的机会，而且还会向那些嫉妒你、乐于打击你的人，揭露出自己的计划和目的。

也记得，每当你在一个博学者面前开口时，你也同时在向他揭露，你肚里装有多少墨水或根本就是个草包！真正的智慧通常是透过谦虚与沉默面突显的。

记住一项事实，即，与你共事的每个人，其实和你自己一样，都在寻求致富的机会。如果你过于随便地谈论自己的计划，你可能会惊讶地发现，有人已捷足先登，先你一步达到目标了；而他用的，正是你之前不智泄露的计划。

因此，你的第一个决心应该是：守口如瓶、张大耳朵和睁大眼睛。

为提醒自己恪守此忠告，不妨将以下警语，又大又醒目地抄录下来，贴在你每天看得见的地方：“在告诉世人你的意图之前，先做出来再说。”

这句话也就是在说：“最重要的是行动，而非言语。”

自由或死亡的决心

决心的价值在于从事它们所需的勇气。充当文明基石的伟大决心,经常都是在甘冒死亡危险的情况下做出来的。

林肯决心发表使美国黑人获得自由的解放宣言时,便已充分了解此举会使成千上万的朋友和政治支持者背离他。

苏格拉底决定饮鸩,而不肯妥协自己的信仰,是一充满勇气的决定。它使时代前进了一千年,并给予当时尚未出生的人,思想与言论的自由。

罗伯特·李将军(Robert E. Lee)脱离联邦,继续坚持南方理念的决心,也是个勇敢的决心,因他深知那可能使他丧命,当然也会牺牲他人的性命。

五十六位冒绞刑之险者

但就任何美国人而言,最伟大的决心莫过于一七七六年七月四日,在费城所做出的一项决定,当时有五十六个人在一份文件上签下自己的名字,而他们也深知那份文件的结果,要不是为全美国人带来自由,便是使这五十六个人上绞架!

你当然听过这份有名的文件,但你可能还不能从中领悟,它清楚喻示你的,有关个人成就的重大教训。

我们都记得那份重要文件的签署日期,但却少有人了解

那个决心需要多么大的勇气。我们所记得的历史,就仅只于书中所教导的;我们记得日期,记得奋斗者的名字,记得佛吉谷(Valley Forge)和约克镇(Yorktown)我们记得乔治·华盛顿和康瓦利爵士(Lord Cornwallis)。但我们却甚少了解这些人名、日期和地点背后的真正力量。

我们更不了解早在华盛顿的军队到达约克镇前,就确保我们自由的那股无形的力量。

历史作者完全遗漏,甚且只字未提此不可抗拒之力量,实在可说是个悲剧,那股力量正是赋与这个国家生命与自由的力量,并使这个国家注定为世人设立新的独立标准。我之所以说这是个悲剧,因为那股力量乃是每个人在克服人生困难时,所必须用到的同一股力量,而且也是生命回报所求价格时,必须付出的力量。

我们简短回顾一下,产生这股力量的一些事件。故事开始于一七七〇年三月五日,波士顿的一个事件。当时英军在街道上巡逻,公然威胁到他们面前的市民。殖民者憎恨行于其中的武装士兵。他们开始公然表示恨意,对行进中的士兵投以石块和侮辱字眼,直到指挥军官下达命令:“上刺刀,进攻!”

战争开始了。结果造成多人死伤。这次事件引发无比民怨,以致地方议会(由杰出殖民者所组成),为采取明确行动面召开会议。约翰·汉寇克(John Hancock)和山谬尔·亚当斯

(Samuel Adams)是议会中的两位成员,他们奋勇发言,并主张应采取行动,将所有的英国军队逐出波士顿。

记住这点——这两人心中的决定,或许可说就是身在美国的我们,现在所享有之自由的开端。也记住,这两人所下的决心需要信心和勇气,因为它是个危险的决心。

会议结束前,山谬尔·亚当斯被派去拜访当地总督赫钦森(Hutchinson),要求他撤走英国军队。

要求被应允了,军队撤出波士顿,但事情并未落幕,它引发了一种注定改变整个文明趋势的情势。

组建智囊团

理察·亨利·李(Richard Henry Lee)成为故事中的重要人物,因为他和山谬尔·亚当斯经常连系(以书信方式),毫不保留地分享彼此的忧惧和对地方民众福利的希望。经由这种方式,亚当斯想到,在十三个殖民地中互相交流信件,或有助于产生出解决他们问题所需的协调努力。在波士顿与士兵发生冲突的两年后(一七七二年三月),亚当斯向议会提出一个构想,也就是在各殖民地间建立一个通信委员会,明确指派各殖民地的通信员,“目的在为了改善英属美洲的殖民地,而友善合作。”

那就是注定给予你我自由的广泛力量组织的开端。智囊

团已组成了。亚当斯、李和汉寇克便是其中的成员。

通信委员会成立了。殖民地居民以前一直以无组织的战事对抗英军,例如透过类似波士顿的暴动事件,但却一直没有获致任何利益。他们个别的委屈不满已在智囊组织下被整合起来。直至亚当斯、汉寇克和李,团结在一起以前,从没有任何个人团体,将他们的心力、思想、灵魂和身体紧密相连,在同一坚定的决心下,与英国人一劳永逸地解决了他们的困难。

同时,英国也没有闲著。他们也为了自己的理由在做计划和组成“智囊团”,而且,他们拥有金钱和组织性军队支持的有力条件。

改变历史的决定

皇室任命盖吉(Oage)取代赫钦森担任麻萨诸塞州的总督。新总督最初的行动之一,便是派信差拜访山谬尔,目的在企图阻止他的反对——藉恐惧之力。当时事件发生经过的重点,我们可以由范腾上校(盖吉派去的信差)和亚当斯的对话,获得最佳的了解。

范腾上校:“亚当斯先生,盖吉总督授意我向您保证,总督已被充分授权,能给予令你满意的利益(以贿金承诺拉拢亚当斯),因此您将可得到令您满意的利益,条件是您必须允诺停止一切反对政府法令措施的行为。先生,总督劝您,别再惹陛

下不悦。您的行为极可能使您遭受亨利八世法案的惩罚，依法，地区总督可自行决定送人至英国接受叛国罪或知情不报等重罪的审判。但如果您改变您的政治理念，则不只可获重利，还可与国王相安无事。”

山谬尔·亚当斯当时有两种决定可以选择。他可以停止反对行动，接受个人贿金，或者，他可以继续，并冒著接受绞刑之险！

很显然地，亚当斯已面临被迫立即做出可能使他丧生之决定的时候了。亚当斯坚决要范腾上校保证，将他的回答一字不漏照实地说给总督听。

亚当斯的回答是：“那么你可以告诉盖吉总督，我相信长久以来，我一直与万王之万的上主和好。任何个人方面的考虑都不足以引诱我放弃崇高正直的理想。而且，告诉盖吉总督，这是我的忠告，千万别再侮辱被激怒之人的情感。”

当盖吉总督听到亚当斯的回答时，暴跳如雷，并发出一项文告，上面有著：“我在此奉陛下之名，保证特赦那些立刻放下武器，重归为顺民者。唯一不得享此恩赐的是山谬尔·亚当斯和约翰·汉寇克。他们两人恶性重大，除施予适当惩罚以外，不做第二考虑。”

以现代的说法来讲，亚当斯和汉寇克当时可真是“危机四伏”，愤怒总督的威胁迫使两人做出另一项同等危险的决定。他们连忙召集最忠诚的伙伴来开秘密会议。会议就绪后，亚

当斯锁起门,将钥匙放入口袋,然后告诉出席者,组织殖民地居民的国会已是迫切需要,而且还告诉他们,在做成这个国会的决定前,谁也不能离开房间。

语毕,立即引起一阵骚动。有些人权衡这种急进主张可能的结果。有些人则质疑做出违抗英王的决定是否明智。锁在房间内的,有两个人完全对恐惧免疫,且无视于失败之可能性,他们就是汉寇克和亚当斯。受他们意志力所影响,其余的人终于同意,应透过通信委员会,安排于一七七四年九月五日在费城召开第一次美洲大陆会议。

记住这个日期。它比一七七六年七月四日更重要。当时如果没有举行大陆会议的决定,可能日后就无法高唱独立宣言了。

新国会的第一次集会前,国内另一区的领导人也正深陷于出版“概观英属美洲的权利”的痛苦中。这人就是维吉尼亚省的汤玛士·杰佛逊(Thomas Jerson),他和邓莫尔总督(Lord Dunmore,维吉尼亚的王室代表)的关系,一如汉寇克和亚当斯与其总督的关系般紧张。

权利概观出版后不久,杰佛逊得到消息说,他因对抗皇室政权而应被控以最高叛乱罪。受此威胁的刺激,杰佛逊的同僚之一,派屈克·亨利(Patrick Henry)大胆说出他的心声,并且以一永垂不朽的经典名句做结论,“假如这就叫叛乱,那就充分利用它吧!”

就是一群和这两位一样,没有力量、没有权势、没有武力和没有钱的人聚在一起,严肃思考殖民地的命运,从第一次大陆会议开幕起,其间历经两年的时间——直到一七七六年六月七日,理察·亨利·李站起来,以主席身份讲话,并对惊愕的会众做出以下提议:

——各位,我提议,这些联合的殖民地区,应该是,而且有权是自由而独立的国家,因此,他们应该得免于效忠英国皇室,而且完全脱离与大英帝国之间所有的政治关系。”

最具关键性的文字决定

李的提议受到热烈的讨论,但也因耗时过长,而使他渐感不耐。经过数天的讨论后,终于,他再度发言,这次他以清楚、坚定的声音,郑重地说:“主席先生,我们已讨论这个议题好几天了。而那正是我们唯一该奉守的理想。那么,先生,为何我们还要拖延呢?为何还在讨论不休?让这快乐的日子产生出美利坚共和国吧!让她站起来吧,不要被征服、不要被蹂躏,而是重建和平与法律的统治。”

在他的提议终获表决前,李因为家人重病而被召回维吉尼亚,离去前,他将其理想目标交托给他的朋友汤玛士·杰佛逊,后者承诺要奋斗到采取有利行动为止。不久后,大会主席(汉寇克)指派杰佛逊担任草拟独立宣言委员会的主席。

委员会艰辛漫长地致力于这份文件,一经大会通过并接受的话,文件的内容隐含的意义就是,万一殖民地在这场对抗中输给英国的话,签署这份文件的人,无疑地,就等于是为必然会随之而来的惩罚,宣布了自己的死亡令状。

文件拟好了,并在六月二十八日宣读草案原文。它又经过数天的讨论、修改,然后就绪。一七七六年七月四日,杰佛逊站在会众前,无畏地念出这篇有史以来,写在纸上,最重要的一个决定。

“在人类历史的进展中,当一个民族有必要解除其与另外一个民族的政治束缚,并认为自然的法则与上帝的定律,赋与他们在世上众多的权限中,亦有独立与平等地位之权时,基于对人类意见崇高的尊重,他们应该宣布驱使他们独立的理想……

杰佛逊念完后,文件随即被投票通过,然后由这五十六个人签名,每个决心签下自己名字的人,皆以自己的生命做赌注,但那个决心却使一个注定为人类永远带来决定权的国家得以存在。

分析这些导致独立宣言的事件,你便会相信,这个在世界各国中享有尊重与权力地位的国家,实际上,就是由一个五十六个人组成的智囊团,他们所下的决心产生出来的。请注意到一个事实,即,确保华盛顿的军队得胜的,就是他们的决心,

因此决心的精神，存在于每个秉持此理念作战的士兵心中，其作用正如一股永不认输的精神力量。

同时注意到，跟你个人切身利益极有关联的是，赋与这个国家自由的力量，正是每个想成为有自主能力的人，必须用到的同一股力量。这股力量乃是由书中所述的原则组成的。在独立宣言的故事中，不难找到其中的六项原则：即欲望、决心，信心、毅力、智囊团和条理分明的计划。

知所欲求，便能有得

此哲学自始至终都在暗示著，意念，在强烈欲望的支撑下，有化本身为实质对等物的倾向。在这个故事，还有组成美国钢铁公司的故事中，你都可以找到详尽描述使意念做此转换的方法。

在你寻找此方法的秘诀时，别试著找寻奇迹，因为根本没有奇迹。你只会找到永恒不变的自然定律。这些定律是有信心及勇气应用它们的人，唾手可得的。它们可用来为一个国家带来自由或用来聚积财富。

能迅速、明确下决心的人，知道自己要的是什麼，也通常能获得所求。各行各业的领袖都能快速且坚定地下决心，那也是他们之所以能成为领袖的主因。这世界总是有空间供那些在言行中能表现出自己目标的人，这世界总为他们保留一

席之地。

犹豫不决通常是在年少时便有的习惯,它会随著幼年浑噩无目标地念完小学、中学甚至大学,而变得牢不可破。

犹豫不决会随著学生走入他所选的职业……(当然,事实上,如果他的职业是自己选的话),通常,这种青年离开校门后,皆迁就于他们所能找到的工作。他会接受第一个找到的工作,因为他已深陷犹豫不决的习惯中了。百分之九十八为保住饭碗而工作的人,会处于他们今日的职位,乃是因为他们缺乏下决心的果断力,以计划去获得确切的职位。此外,他们也缺乏如何选择雇主的知识。

明快地决断总是需要勇气,有时是极大的勇气。签署独立宣言的五十六个人,就是把自己的生命下注于在文件上签名的决定。明确地下达决心,要获得某个特定职位,且愿让人生为其所求付出代价的人,下的赌注不是生命:他赌的是自己的经济自由。经济独立、财富、令人称羡的事业和工作地位,是忽略或拒绝期待、计划和要求这些事物的人所无法获得的。运用和山谬尔·亚当斯渴求殖民地自由的同样精神,去追求财富的人,当然一定会致富的。

第九章 毅力

引发信心必备的持久努力
——致富的第八步

毅力是化欲望为金钱对等物的过程中,必要的一项因素。毅力的基础就是意志力。当意志力和欲望适当结合时便成了不可抗拒的完美组合。聚积巨额财富的人通常被认为是冷酷无情,有时甚至是残忍的,事实上,这是遭人误解。他们拥有的其实就是意志力与毅力融合后,再加上欲望,便能确保达到他们的目标。

大部分的人总是随时准备抛弃自己的目标和目的,并且在一看到阻碍或不幸时立刻放弃。只有少数人会不顾阻碍,继续坚持,勇往直前,直到达成目标为止。

“毅力”这个字可能不具任何英雄式的涵意,但此特质之于个人性格的关系,正如碳素之于钢的关系一般。

要构筑财富,通常要应用到此哲理全部的十三项因素。所有聚积财富的人都必须了解,并以毅力来应用这些原则。

测试你的毅力

当你意图遵循书中传达的知识时,那么在你开始遵循第二章所描述的六大步骤时,便是对你毅力的首次考验。除非你是属于那百分之二,有明确目标,且有明确计划可以实现它的人,否则你很可能在读了这些指示以后,仍然我行我素,继续日常的惯例行为,根本就不照指示去做。

缺乏毅力是失败最主要的原因之一。此外,从数千人的

经验中证实,缺乏毅力也是大部分人共通的弱点。然而这个弱点是可以克服的。能否克服缺乏毅力的缺点,完全取决于个人的欲望强度。

任何成就的起点是欲望。永远记得这点。微弱的欲望带来微弱的结果,就如小火只能带来微温一般。如果发现自己缺乏毅力,那么,燃起熊熊的欲望火炬,可能便是解决之道了。

继续读完这本书,然后回到第二章,立刻实行和六大步骤有关的指示。你遵循这些指示的热衷程度,将清楚地说明,你有多强或多弱的致富欲望。如你发现自己漫不经心、毫不在乎,便可断定自己尚未获得必备的“金钱意识”,没有它,你是无法致富的。

财富会流向已有吸引它们之心理准备的人,正如水之必然流向海洋一般。

假如发现自己缺乏毅力,那么注意“力量”一章中,所含的指示,让自己身边充满“智囊团”,透过这些成员的合作努力,你将能培养出毅力。在“自我暗示”和“潜意识”的章节中,你将找到另外的指示。遵循这几章摘要的指示,直到你的习惯本性,将你渴望的目标,清晰地传达给你的潜意识。那时起,你便不会受阻于缺乏毅力了。

因为无论在你醒著或睡时,你潜意识的工作是不会停歇的。

你有的是“金钱意识”还是“贫穷意识”？

断断续续或时而努力应用这些原则是没有用的。要有结果，你必须一直应用所有的原则，直到应用它们成为你的固定习惯为止。除此之外，你别无培养必要之“金钱意识”的方法。

贫穷往往趋向于深以贫为忧的人，透过同样的法则，金钱则受到心念刻意准备迎接它的人所吸引。贫穷意识会自动攫取没有金钱意识的心灵。贫穷的发展无需有意识地应用有利于它的习惯；而金钱意识则必须要刻意创造才能产生，并使其处于发号施令的地位，除非一个人是生来便有金钱意识。

掌握以上叙述的完整意义，你便能了解毅力对于致富的重要性。没有毅力，你将被打败，甚至在还未开始前，便已被打败。有毅力，你就会赢。

假如你经历过梦魇，你就能了解毅力的价值。想像你正躺在床上，在梦与真实的边陲地带，感觉自己就要窒息而亡。你无法翻身或牵动任何一条肌肉。你意识到自己必须重新控制自己的肌肉。透过意志力不断地努力，你终于设法移动一只手的手指。藉著继续移动手指，你将控制力延伸到一只手臂的肌肉，直到你终于能举起它。然后你用同样的方式，控制另一只手臂。接下来，你终于能控制一只腿的肌肉，然后再延伸到另外一只腿。再来——以一股无比的意志力——你重得

对肌肉系统完全的控制力,并“突然”挣脱出梦境。你终于一步步地达成此技巧。

如何“快速挣脱”精神怠惰

你可能会发现,想“快速挣脱”精神怠惰,也需要透过同样的步骤。开始时,一点一滴地前进,然后逐渐加速,直到完全掌控意志。刚开始,无论进展有多慢,都要秉持毅力,坚持下去。有毅力,便会成功。

假如你精心挑选“智囊团”成员,则其中至少一定要有一位能协助你培养毅力。有些人能致富,是出于不得不然的结果。他们之所以能培养出毅力,乃因为他们受到环境紧迫驱策,而不得不坚持到底。

培养出毅力的人,似乎总能够享有免于失败的保证。他们无论受挫多少次,总能东山再起,达到巅峰。有时候,似乎在冥冥之中,有一隐形的指导者,专门以令人沮丧的经验来考验人们。那些挫败后还能站起来继续努力的人,终能抵达终点接受世人欢呼:“好耶!我就知道你办得到!”隐形的指导者不会让任何通不过毅力考验的人,享受任何的成就。无法承受考验者,就是不能及格。

而那些经得起挫折考验的人,会因其毅力而获得丰富的报酬。他们可以得到任何他们所求的目标做为补偿。不只如

此,他们还获得了比物质报酬更重要的东西——即,体悟到一个事实:“每次失败,皆挟带著一颗相等利益的种子。”

超越失败

这项原则有一些例外,只有少数人能从经验中得知毅力的可靠性。他们是一群认为“失败不过是暂时的”。他们是一群不断坚决地运用欲望之力,乃至将失败化为胜利的人。我们这些旁观者,看到过极多的人倒在失败中,且终未能再爬起来。我们也见过,极少数的人将失败的惩罚,当作是要“更努力的激励物”。这些人,很幸运地,从来就不懂得接受生命的逆境。我们看不到,但多数人却不曾质疑其存在的,是一股无声但不可抗拒的力量,它拯救了在面临挫折气馁时,仍然继续奋斗不懈的人。谈到这股力量,我们除了称它为毅力,别无其他说法。我们都清楚一件事:一个人若不具毅力,那么他在任何行业中,都无法获得显著的成就。

写这几行字时,我暂停工作抬起头,在眼前不到一条街的地方,看到了最神秘的百老汇,它是“希望幻灭的坟场”和“机会的门廊”。人们从世界各地来到百老汇,寻找名、利、权、爱或任何人们视为成功的东西。偶尔,有人会从寻觅的队伍中脱颖而出,然后全世界便会听到,又有一颗彗星刚征服了百老

汇。要征服百老汇,既不容易也非短期可达成。唯有在一个人拒绝放弃之后,她才会承认你的才能,认同你的天分,并回报以金钱。

至此,我们才能确知,他已发现征服百老汇的秘诀了。此秘诀和毅力一字是密不可分的!

芬妮·赫斯特(Fannie Hurst)的奋斗,说明了这个秘诀。她的毅力征服了这条绚烂大道。她于一九一五年来到纽约,想藉写作致富。她的转机来的并不快,但终究成功了。有四年的时间,赫斯特小姐由亲身的经验,去了解这条“纽约的人行道”。她白天绞尽脑汁写作,夜晚则殷切地期盼著。当期盼暗淡时,她并没有说:“好吧,百老汇,你赢了!”而是说:“很好,百老汇,你击败了一些人,但可击不倒我。我一定会使你屈服的。”

在她突破困境,使他人了解其故事以前,一家出版商(星期六晚报(The Saturday Evening Post))已拒绝过她三十六次了。一般的作家(正如同其他行业中的一般人),在遭到第一次拒绝时,通常便已放弃。而她在这条路上,辛苦地走了四年,只因她决意要赢。

报酬接著而来。恶咒已被破除,隐形的指导者已考验过芬妮·赫斯特了,她承受得住。从此以后,出版商络绎不绝于她门前。财源滚进,速度快到她根本无暇细数。接着,电影界

人士亦发现了她,至此,财富已不再是涓涓细流,而是如洪流般一涌而至。

简言之,你已了解毅力能获得什么了。芬妮·赫斯特并非特例。无论人们在何处致富,你都可断定,他们一定都先具备了毅力。百老汇或许会给任何的乞讨者一点甜头,但想追求丰厚的筹码,则非有极大毅力不可。

凯特·史密斯(Kate Smith)如看到这一篇,一定会说“阿门”。因为在她能拿起麦克风演唱以前,她有好几年的时间,不求金钱、不问代价的献唱。百老汇对她说:“来拿啊,如果你熬得住的话。”她真的坚持下去,直到胜利的日子来临,百老汇终于对她说:“唉,有什么用?你根本不知挫折为何物,说出你的价码吧,然后好好认真工作。”史密斯小姐说了价码,那可是很丰厚的喔!

你可以训练自己的毅力

毅力是一种心理状态,因此它是可以培养的。正如其他所有的心理状态一样,毅力乃基于明确的原由而来,其中有:

(一)、**目标的明确性**。知道自己要什么,是培养毅力最初,可能也是最重要的步骤。强烈的动机驱使人超越重重困难。

(二)、**欲望**。一旦我们矢志去追求,有强烈欲望的目标时,

毅力就比较容易获得和保持。

(一)、自恃。相信自己有实现计划的能力,可激励一个人有毅力的贯彻计划(自恃可藉“自我暗示”一章所述的原则来培养)。

(四)、计划之明确可行性。条理分明的计划即使薄弱,且全然不切实际,也能激发毅力。

(五)、正确的知识。基于经验或观察,知道自己的计划的确可行,也能激发毅力;以“猜测”取代“真正认知”则会摧毁毅力。

(六)、合作。取得同情、体谅以及与他人协调合作,易于培养毅力。

(七)、意志力。将自己的意念专注于构筑达成目标所需的计划可引发毅力。

(八)、习惯。毅力是习惯直接的结果。心灵会吸收日常经验且成为所吸收经验的一部分。恐惧(人类最糟糕的一个敌人)能藉“强迫式的重复勇气行为”来治愈。每一个在战场上出生入死、身经百战的人,都了解这一点。

列自己的“毅力清单”

结束毅力主题前,为自己做一次清点,看看自己是在哪个项目缺乏毅力(如果有的话)。一点一滴,勇敢地衡量自己,看

· 看在这八项毅力要素中,自己缺了几项。这项分析所得的发现,将使你对自己有一番新的了解。

在以下所列的十六个弱点里,你将发现横阻于你和卓越成就之间,真正的敌人。你不只会看到表示毅力薄弱的“症状”,更可看到这个弱点深处于潜意识层的原因。假如你真想知道自己是谁,能做什么,那么就仔细地研究这份清单,并公正无私地面对自己。这些正是想致富者必须克服的弱点。

(一)、无法认清和明确定义自己究竟要什么。

(二)、有理由或没理由的拖延(通常总有一连串有力的托辞和藉口撑腰)。

(三)、缺乏获取专业知识的兴趣。

(四)、犹豫不决且习于在任何情况下,推诿责任、不肯正视问题(这也总是由托辞所支撑)。

(五)、习惯于诸事不顺遂时依赖托辞、藉口,而不愿研拟解决问题的明确计划。

(六)、自满。这项弱点几乎无药可医。患有此症的人是没希望的。

(七)、漠不关心、凡事不在乎。通常的反应便是,随时准备妥协,不愿而对逆境奋斗的态度。

(八)、习惯因自己的错误而责怪他人,且认为不利环境乃不可避免的。

(九)、欲望薄弱,原因在于,忽略了选择能驱策行动的动

机。

(十)、一见失败之征候就愿意,甚至渴望放弃(此乃基于六种恐惧中的一种或多种恐惧所致)。

(十一)、缺乏条理分明的计划,而且也没有将它写出来,置于看得见并可经常分析检视之处。

(十二)、疏于将构想化为实际行动,或者没有在机会现身时,及时掌握它的习惯。

(十三)、徒然空想(wishing),未能凝聚成意志(willing)。

(十四)、安于贫穷而不想成功致富。通常欠缺了“实现”、“执行”和“拥有”的雄心壮志。

(十五)、寻找致富捷径,企图不付出相当代价便有收获。这点通常反应在赌博的习惯上,即从事于投机买卖上。

(十六)、害怕批评。只因担心别人的想法、作法和说法,而导致无法拟定计划,并付诸实行。这个敌人该列于清单之首,因它通常存于潜意识中个人无法察觉之处(参看稍后“六种基本恐惧”那章)。

假如你怕批评

我们检视一下害怕批评的一些征兆。有些人因害怕批评,而让亲戚,朋友,甚至一般大众大幅地影响他,乃至无法过自己的生活。

为数甚多的人,选错了结婚对象,不愿有个了断,于是终生过着郁郁寡欢、愁云惨雾的日子,只因为他们害怕更正错误后,会受到别人的批评(任何屈服于此恐惧的人,都深知不幸的婚姻所造成之不可挽回的伤害,也就是摧毁了个人的抱负和有所成就的欲望)。

数百万人离开学校后,就不想再重获耽误了的教育,只因害怕批评。

无数男女老少,因害怕批评,而让亲友以责任之名毁了他们的生活(责任可不需要任何人甘愿破坏自己的个人抱负,和依自己方式过日子的权利)。

人们拒绝在事业上冒险,因害怕万一失败后,就会接踵而来的批评。在这种情况下,对于批评的恐惧,强过了对成功的欲望。

太多的人不愿为自己定高远目标,甚至轻忽志业的选择,因为害怕亲人和朋友可能会批评说:“别好高骛远,别人会以为你疯了。”

当安德鲁·卡内基建议我投注二十年的时间,组织整理出“个人成就学”时,我第一个意念冲动,就是担心别人会怎么说。那个建议为我设定的目标,其程度远超过任何我想像过的目标。如闪电般地,我心里立即开始产生托辞和藉口,这些皆源于与生俱来对批评的恐惧。我心中有个声音在说:“你做不到,这工作太庞大了,且耗时太长,你的亲人会怎么想?你

靠什么生活？没有人曾经整理组织过成功的哲学，你有何权利自认为做得到？再说，你以为自己是什么人，敢如此好高骛远？记得你自己卑微的出身，你懂什么哲学？人家会认为你疯了（他们确是如此），为何之前没人做过这事？”

这些，还有其他许许多多的问题，一闪入我脑海中，让我不得不专心思考。似乎突然间，全世界都将注意力转向我，意图嘲弄我，叫我放弃实现卡内基先生之建议的欲望。

当时，在志向抱负还未成形掌控我心之前，我有一个扼杀它的好机会，但在我人生的后期，我分析了数千个人之后，我发现大部分的构想，刚产生时都是无生命的，需要透过明确的立即行动计划，才能为它注入生命力。培育构想的时机就在它刚产生的时候。只要它多存在一分钟，便多一分生存的机会。害怕批评是破坏大多数人构想的真正原因，它使得构想永远达不到计划和行动的阶段。

“机会”可以订作

许多人认为实质的成就是有利的“机会”造成的。这种想法虽有一点根据，但完全依赖运气的人，则几乎总会失望，因为他们忽略了另一个成功必备的重要因素，也就是有利的“机会”是可以订作的。

经济不景气期间，喜剧演员费尔兹（W. C. Fields）失掉

了所有的钱,且发现自己既没收入又没工作,而且他过去赖以谋生的方式(杂耍)已不复存在。此外,他已年过六十,是许多人认为“老了”的年纪了。他极渴望东山再起,以致愿意在一新的领域(电影)中,提供无酬的工作。但麻烦事好像还不够似的,他又跌伤了颈部。对许多人而言,该是喊停放弃的时候了,但费尔兹仍然坚持不懈。他知道,如果能坚持下去,他早晚会得到“机会”的,后来,他的确得到了,但得来可一点都不侥幸。

接近六十岁时,玛莉·德瑞斯勒(Marie Dressler)发现自己落魄又潦倒,既没钱也没工作。她也一样,追求“机会”,并终获机会。在她晚年,毅力为她带来了惊人的胜利,而其年纪,则已远超过多数人志气消沉的男女之年龄。

艾迪·坎特(Eddie Cantor)于一九二九年股市崩盘时,损失了财产,但仍保有毅力和勇气。凭这两点,再加上独到的眼光,他为自己开创了周薪一万的收入!真的,一个人如果有毅力,即使没有许多其他的特质,一样可以有好的发展。

任何人唯一可以信赖的“机会”,就是自制的“机会”。这些机会来自毅力的应用,其出发点则是目标的明确性。

检视一下你初见的一百个人,问他们一生中最想要的是什么,九十八个人会答不出来。假如你硬要他们说出一个答案,有些人会说:“安全”;好些个人会说:“名气和权势”;还有一些则会说:“社会的肯定、舒适的生活、唱歌、跳舞或写作的能力;

但没有人能精确解释这些字词,或稍微描述他们希望用来达成这些模糊愿望的计划。财富不会回应愿望,它们只回应明确的计划,亦即靠明确的欲望支撑,并透过持久毅力来实行的计划。

如何培养毅力

有四个简单的步骤可助你培养毅力的习惯。它们不需你绝顶聪明,不需高深学问,只要一点时间或努力就够了。这些必要的步骤为:

(一)、由炽烈欲望所支撑,立志要达成的明确目标。

(二)、不断以行动去实行的明确计划。

(三)、心灵绝对不受消极和沮丧的意见所影响,包括亲人、朋友和熟人所提的消极建议。

(四)、结交一或多个能激励你贯彻执行计划与目标的朋友,组成智囊团。

各行各业想获得成功,都需要这四个步骤。成功哲学中的十三项原则,其目的就是想让个人能采取此四个步骤,并使之成为一种习惯。

它们是个人可藉以掌控经济命运的步骤。

它们是导致思想自由与独立的步骤。

它们是致富的步骤,无论是小康或巨富。

它们导向权力、名气和广受世人肯定之道。

它们是确保有利“机会”的四步骤。

它们是化梦想为物质事实的步骤。

它们同时也使人能驾驭并克服恐惧、沮丧和冷漠。

学会采用此四个步骤的人,将得惊人的报酬,那便是自订价格的特权以及使生命产生出个人一切所求的特权。

如何克服困难

是何神秘力量使有毅力的人能够克服困难?是否毅力特质可在人心中设计某种超凡的、心灵的或化学的活动,而使人获得超自然的力量?是否无穷智慧会偏袒一个即使输了战役,且在全世界皆与之为敌时,仍然奋斗不懈的人?

在我观察了一些有如亨利·福特这样的人之后,心中不禁浮现出这些,还有许多其他类似的问题;亨利·福特白手起家,开始起步时,除了毅力以外,什么也没有,后来却缔造了大规模的工业王国。汤玛士·爱迪生只受过不到三个月的学校教育,却成为世界顶尖的发明家,并以毅力发明了留声机、电影机以及灯泡,更别提其他五十多样有用的发明了。

细地研究他们,所以,当我说,在他们两人身上,除了毅力以外,找不到任何特质可以与其惊人成就沾得上边,这可是经过千真万确的了解之后才说的。

当一个人客观无私地研究先知、哲人、神迹者和过去的宗教领袖时,总会得到一个必然的结论,即毅力、专注力和明确的目标就是他们成就的主因。

例如,思考一下穆罕默德(Mohammed)奇异、迷人的故事;分析他的一生,比较他和现代在工业和金融界有成的人士,便会发现,他们有一项极特殊的共通点——毅力!

假如你对于研究使毅力发挥功效的神奇力量有兴趣,不妨读一读穆罕默德的传记,尤其是艾瑟·贝(Essad Bey)所著的那一本。汤玛士·修格鲁(Thomas Supue)在先锋论坛(Herald-Tribune)上为那本书所写的书评,将为那些有意要花时间慢慢阅读这本描写人类文明中,惊人的毅力典范故事一书的人,提供了一个珍贵且罕有的预览。

最后一位伟大的先知

汤玛士·修格鲁所著书评:

穆罕默德是个先知,但他从未表现过奇迹。他不是神秘主义者;没有受过正式教育;四十岁才开始传道。当他宣称自

己是上帝的使者，带来真正的宗教信息时，受尽嘲弄，且被视为疯子。儿童绊倒他，妇女们向他泼秽水。他被逐出故乡——麦加(Mecca)，他的信徒也被剥夺了所有财产，随他被流放到沙漠之中。传道十年，他所得的成果，就是放逐、贫穷和嘲弄。然而，接下来不到十年的时间，他已是阿拉伯的统治者、麦加的领袖以及新世界宗教的首领，在耗尽他付出的原动力前，这股宗教力量甚至逼近到多瑙河和庇里牛斯山脉。那股原动力，有三部分：言词的力量、祷告的效能以及人和上帝的亲密关系。

他的经历不值得一提。穆罕默德生于一个属于麦加败落的世家中。麦加，这个世界的十字路口，黑石(Caaba)圣堂的故乡，贸易大城及贸易路线的中心，因为卫生不佳，故其子民都送往沙漠地区，由流浪的背多因人(Bedouin)抚养长大。穆罕默德也是被如此养育长大的，他由养母，游牧者的奶水中，获得力量和健康。他照顾羊群，不久后，被一位富有的寡妇雇用为商队领队。他旅行足迹遍及东方世界，与不同信仰的人交谈，并且注意到基督教衰败为数个敌对教派。在他二十八岁时，卡迪亚(Khadija)(那个寡妇)喜欢上他，并和他结婚。由于寡妇知道父亲会反对这门婚姻，因此，她便将父亲灌醉，扶持著他来主持婚礼。接下来的十二年，穆罕默德是个精明的商人，过著富裕受尊敬的日子。然后，他开始在沙漠中漫游。有一天，他回来了，且带回了最早的可兰经诗文，他告诉

卡迪亚,大天使加百列曾现身在他面前,对他说,他将成为上帝的使者。

可兰经,回教的上帝真言,简直就是穆罕默德生命中的奇迹。他不是诗人,没有文辞天赋。然而,出现在他脑海中,透过他读给信众听的可兰经文,却胜过部落中任何专业诗人所能创造出的诗句。这点,对阿拉伯而言是个奇迹。对他们来说,文辞的天赋是最伟大的,诗人是全能的。此外,可兰经说,众人在上帝面前是平等的,还说,全世界应是一个民主国——回教国。就是这种政治异说,加上穆罕默德想毁掉黑石圣堂庭院中的三百六十尊神像,而使他遭到被驱逐的命运。那些神像吸引沙漠部落前来麦加,而产生了贸易活动。因此,麦加的商人、资本家团结起来一致使穆罕默德遭到被驱逐的厄运。后来,他撤退到沙漠中,而在那里展开其统治世界的至高权力。

回教国开始兴起了。沙漠中出现了一道扑灭不了的烈焰——一支团结作战的民主军队,且随时准备从容赴义,毫无惧色。穆罕默德邀集犹太教徒和基督教徒加入他的阵容;因他要建立的不是一个新的宗教。他只是在召唤所有信奉唯一上帝的人,团结成一个单一的信仰。如果犹太教和基督教当时加入他的话,伊斯兰国便已征服全世界了。但他们没有。他们甚至不接受穆罕默德消弭人类彼此互相残杀的劝导。当他的军队进入耶路撒冷时,因其信仰,没有任何一人遭到杀害。

而数世纪后,当十字军的战士进入这个城市时,却没有一个回教徒(包括男人、女人或小孩)得以幸存。不过,基督教倒也的确接受了一个回教的构想——即学习的场所,大学。

第十章 知囊团的力量

鞭策力 ——致富的第九步

力量是想要成功致富不可或缺的。计划如果没有力量将之驱策成实际的行动,只是无生命且无用途的东西。此章将叙述个人得以获取此力量及应用此力量的方式。

力量可解释为“有组织且巧妙导引的知识”力量,一如此处所使用的词汇,指的就是“有组织的努力”,其力足以使个人化欲望为金钱对等物。“有组织的努力”乃经由两个或更多的人,共同合作而产生,这群人本著和谐的精神,为一明确的目标而努力工作。

聚积财富,需要力量!

赚得财富后,欲继续持有之,也需要力量!

我们一起来探究获得力量的办法。假如力量是“有组织的知识”,那我们来检视一下,这知识的来源:

(一)无穷智慧。要接触这项知识的来源,可藉由另一章所描述的步骤,即藉创造型想像力之助。

(二)累积的经验。人类所累积的经验(或其经过组织和记录的部分)可在设备良好的公立图书馆中找得到。公立学校和大专院校也会将此种经验的重要部分分类,组织后,传授给学生。

(三)实验和研究。在科学的领域及几乎各行各业中,人每天都在收集、分类和组织新的知识事实。当知识无法由“累积经验”而得时,就需转向这种来源去取得知识。这时,也经常必须用到创造型的想像力。

我们可由以上任何管道取得知识,当我们将其组织为明确计划,并且将那些计划付诸行动时,知识便可转化为力量。

检视这三个主要的知识来源,便不难发现,只凭自己力量收集知识,并想透过明确的行动计划去表现它的时候,个人所会遭遇到的困难,将是何等的大。假如他的计划丰富广博而且目标甚高,通常都必须诱导他人的合作,才能为这些计划注入必要的力量成份。

经由“智囊团”获得力量

“智囊团”可定义为“两人或多人之间为达成明确的目标,同心协力、和谐一致,付出知识与努力的合作关系。”

无法利用“智囊团”的人,无法具有强大的力量。先前的章节中,提到为了转化欲望为金钱对等物而创造计划所需的指示。如果你坚毅且灵巧地执行这些指示,并在选择“智囊团”成员时,有识人之明的话,那么,有可能会在不知不觉间,你的目标已达成一半了。

因此,透过适当选取“智囊团”成员,你可更加了解这股可利用但难捉摸之力量的潜能,在此,我们将解释智囊原则的两个待性,一个是经济性质的,另一个则是精神的。经济的特色是显而易见的。如果一个人身边围绕着一群完全协调一致,真心帮他的人,提供他意见、咨询以及个人合作的话,那么,任

何人皆可缔造出经济的利益。这种合作联盟,几乎是每一笔巨额财富的基础。你对此重大事实的了解,可明显决定你的经济地位。

智囊原则的精神状态则较难理解。你可从以下的叙述,掌握一个重要的涵意:“两个人的心灵放在一起,一定会产生第三种看不见的无形力量,我们可将它比方为第三个心灵。”

人类的心灵是一种能量的形式,其中一部分的本质是精神的。当两个心灵以和谐精神一起合作时,每一个心灵的精神能量单位会形成一股吸引力,而组成智囊的“心灵”状态。

智囊团原则(或者更应该说是指其经济特性),是由安德鲁·卡内基在五十多年前最先引起我注意的。这项原则的发现,成为我选择终生工作的根源。

卡内基先生的智囊团成员,是由大约五十个人所组成;在制造和销售钢铁的目标下,他将他们罗致麾下。他也将自己全部财富的获得,归功于透过这个“智囊团”所产生的力量。

分析任何成为巨富(或小富)者的记录,你便会发现,他们总是有意或无意地使用了“智囊团”原则。

除此之外,没有别的原则可累积强大的力量。

如何增加你的脑力

人类的头脑可比拟为一颗电瓶。大家都知道,一组电瓶

供应的电,比一个电瓶所供应的电多。大家也知道,单一电瓶所供应的能量,和它所含的电池数与容量成正比。

人脑也是以类似的方式发生作用,这也解释了有些头脑较其他头脑管用的情形,并导致以下重要的说法——一组同心协力本著和谐精神合作(或结合)的头脑,提供的思想能量,多于单一头脑所能提供的能量,正如一组电瓶提供的能量,会超过单一电瓶所提供的能量,是一样的道理。

透过这个比喻,显而易见,智囊团原则便是能使有头脑的人们与一己之脑结合在一起的人,即握有支配力量的秘诀。

接下来的另一种说法,将使你更进一步的了解智囊团原则的精神面:当一组头脑和谐地工作时,由这种组合所增产的能量,将可供之于智囊团中每一个人的大脑之用。

大家都知道,亨利·福特是在贫穷、失学、无知的困境中,开始其事业的。大家也同样知道,在不可思议的短短十年中,福特先生克服了这三样困难,然后在二十五年内,使自己成为美国的首富之一。

如果将这些事与另一事实连贯起来,你便能开始了解,一个心灵对另一心灵的影响力,能达到什么程度了:此事实即,福特先生是在成为汤玛士·爱迪生的朋友后,其迅速的发展才开始显著。再往前进一步想想,福特先生最杰出的成就,始于他认识了哈维·怀尔史东(Harvey Firestone)约翰·柏洛兹(John Burroughs)和路德·柏班克(Luther Burbank)之后(这些

人每个皆具有高度脑力),如此,你便能进一步证实,伟大的力量可由心灵的友善结盟而产生。

在同理心与和谐精神和他人交往的情形下,人们会在无形中学习他们所结交的朋友的特质、习惯和思维能力。透过与爱迪生、柏班克、柏洛兹和怀尔史东等人交往,福特先生在自己的脑力中,加入了这四人的智力、经验、知识和精神力量的总和与结果。更重要的,他透过此书所叙述的步骤方法,利用了智囊团原则。你也可以利用此原则!

我们之前已提过圣雄甘地。

让我们研究一下,他得其惊人力量的方式。我们可简短地解释之。

其力量之获得,在于他促成两亿多的人,在一种和谐的精神下,为一明确目标而同心协力。

简言之,甘地达成了一项奇合迹,因为当两亿个人能被引导——非被迫——在和谐的精神下合作时,它的确是个奇迹。假如你不相信这是奇迹,试著诱使任何两个人,在和谐的精神下,合作一段时间看看。

任何事业的经营者的都知道,要员工以和谐的精神合作(即使只是轻微合作),是何等困难的一件事。

正如你已看过的,获得力量主要来源的清单上,是以无穷智慧为首的。当两个或多个人,以和谐精神相协调,且针对一个明确的目标而工作时,他们会各司其职,并透过那种联盟,

直接从无穷智慧的大宝库中吸取力量。这是各种力量泉源中最伟大的。天才和每一个伟大领袖均仰赖这个泉源(无论他们意识到这个事实与否)。

另外两个集结力量所必备的知识来源,比人的五种感觉还不可靠。人类的感觉并非完全可靠。

接下来的章节中,将充分叙述最能轻易接触到无穷智慧的办法。

这并不是个宗教课程,此书所叙述的基本原则,都不该解释为意图(直接或间接)干涉任何人的宗教习惯。此书的内容乃严格地界定在如下的范围:指导读者如何将渴望获得财富的明确目标,转化为金钱对等物。

你在读此书时,要读、要想、要沉思。很快地,完整的主题将会展现,你也将以正确的看法透视全貌。你现在看到的,只是个别章节中的细目而已。

积极情绪的力量

金钱是害羞且难捉摸的。追求它和赢得它的方法,就像坚定的男子,追求他中意的女孩时所用的方法一般。而且,正由于其一致性,故用来“追求”金钱的力量和用来追求少女的力量并无多大差别。

想要成功追求金钱时,那股力量需与信心融合、需与欲望

融合,也需与毅力融合。要应用它,必须透过计划,而且一定要以行动来执行计划。

当财富以一般所谓“大笔财富”的巨量出现时,它会像高山流水般,轻松地流向聚积财富者。其中蕴藏著一股强大无形的力流(sheam of Power),它可比喻为一道河流,只不过河流的一侧,带著进入其中的人,以不断前进向上的方向,流往财富之地,另一侧,则带著不幸掉入其中且无法使自己脱身的人,以反方向,往下流向悲惨和贫穷之境。

每一个聚积巨额财富的人,都已察觉到这股人生巨流的存在。它是由个人的思想过程组成的。积极正面的思想情绪,会形成带领个人通往财富的那一侧水流。消极负面的情绪,则形成带领个人往下流向贫穷的另一侧水流。

对于以致富为目标而遵循此书的人,这点传达了一个极为重要的意念。

假如你正处于将你卷入贫穷的那一侧洪流中,那么本书所提供的原则可充做一支船桨,让你可藉以推动自己离开目前的困境,进入另一侧的洪流中。唯有在你不断努力并且应用它时,它才可能发挥作用。如果只是阅读,漫不经心地加以研判(无论在哪方面),都对你毫无用处。

贫、富经常易位。要富裕取代贫穷,这种变化通常要透过设想周全、仔细的执行计划才能产生。贫穷不需计划,也不需任何人协助它,因为贫穷是大胆而鲁莽的。财富则害羞且胆

怯。它们必须被“吸引”才能得到。



**幸福的真义在于“行动”，而不纯粹在于
“拥有”。**

第十一章 性欲转换的奥秘

性欲转换的奥秘
——致富的第十步

转换(transmute)一词的意义,简单地说,就是“将一种元素或能量的形式,改变或转化为另外一种形式的元素或能量。”性的激情会转变为一种心理状态,由于对此课题的无知,不知这种心理状态通常和生理产生关联;而且由于大部分人在获取性知识时,所受到的不当影响,误认为它是纯生理的东西,其实它与心理有很大的关系。性激情隐含了三种建设性的潜在能力。它们是:

(一)、人类的绵延不绝。

(二)、保持健康(其作用有如一无可比拟的治疗力量)。

(三)、透过转化,将凡人变成天才。

性欲的转换很简单且易于解释,它指的就是——一种心灵的转换,其过程是把藉由肉体情感表现的意念转化为其他性质的意念。

性欲是人类最强的一种欲望,当人被这种欲望驱使时,人会发展出强烈的想像力、勇气、意志力、毅力以及在其他时候,他们所没有的创造力。

性接触的欲望是如此的强烈与冲动,往往使人沉溺其中,甚至甘冒生命和名誉的危险。若能控制它,并导向其他用途,这股激发力就会保留其强烈的想像力和勇气等性质,成为一股应用在文学、艺术或其他的专业或工作上(其中,当然也包含了聚积财富在内)的强大创造力。

性能量的转换当然一定要运用到意志力,不过其回报是

值得的。性表达的欲望是天生、自然的。这种欲望不该被埋没或消除掉,但它的确该透过能丰富人类身、心与精神的表现方式来发泄,如果不能以转换过的管道来宣泄的话,它便会透过以肉体的管道来寻求发泄。

我们可以筑坝,控制河流的水量一段时间,但它终究需要宣泄。性激情的情况亦然,它可被压抑一段时间,但其天性还是会引导它不断地寻求表达的方式。假如它无法转化为较具创造性的工作,它就只能找寻无甚价值的管道了。

成就和经过高度发展之性特质的关系

知道如何透过某种创造性工作来发泄性激情的人,的确很幸运。

科学研究揭露了以下的重要事实:

(一)、高成就的人具有高度发展的性特质,即学会了性欲转换的技巧。

(二)、巨富者以及在文学、艺术、工业、建筑与各种行业中,获得卓越肯定的人,背后都有女性的影响力在驱动他们。

这结论是综和两千多年来的伟人传记与历史而发现的,其中凡是有关于高成就者的证据,都极具可信度地指出,他们拥有高度发展的性特质。

性激情是一种“不可抗拒的力量”,即使将身体捆绑住,也

无法使之消失。受到此情绪驱策时,人会变得具有一股超级的行动力量。了解此一事实,你便能领悟“性欲转换握有创造力的秘诀”这句话的意义了。

无论人或动物,若破坏了他们的性腺,就等于除去了他们行动的主要泉源。要看这点的证据,不妨观察一下,任何动物被阉割后的情形便知。性改变会使雄性动物(无论人、兽)丧失斗志。雌性动物的性改变,亦有同样的效果。

十种心灵刺激物

人类的心灵对刺激会做出回应,透过这点,它可被激发出高度的震波,即一般所谓的热忱、创造型想像力、强烈的欲望等。最易于激发心灵反应的刺激物有:

(一)、性情感表达的欲望。

(二)、爱。

(三)、对于名、利、权势或经济成就的炽烈欲望。

(四)、音乐。

(五)、同性或异性间的友谊。

(六)、两人或多人为了精神或俗世成就,而以和谐为基础所组成的智囊团。

(七)、共同的苦难,例如受迫害者所经历过的经验。

(八)、自我暗示。

(九)、恐惧。

(十)、毒品和酒精。

居刺激名单之首的是性情感的表达欲望,它最能有效地“增强”心灵并开启行为的“动力”。其中八样刺激物是自然且具建设性的,两样是破坏性的。列出此单的目的,在使你能够对心灵刺激物的主要来源,做个比较性的研究。由这项研究可看出,性激情极有可能是所有心灵刺激物中,最强且最有力的。

某个自作聪明的人曾说过,天才是个“留著长发吃怪食物,独居,遭他人取笑对象”的人,较好的定义应是“天才者,乃发现了如何提升思想深度的人,其提升之程度,使他能随意地与一般思想程度所无法获得的知识沟通。”

会思考的人,对这个有关天才的定义,难免有些疑问。第一个问题便是:“人怎能和一般思想无法取得的知识沟通?”

第二个问题是:“是否有任何已知的知识来源,只有天才能取得,如果有,这些来源是什么,还有,究竟要如何取得它们?”我们将提供一些迹象,你可透过它们试验自己,以得到证实,而且,在你如此做时,我们也就同时回答了这两个问题了。

天才是透过第六感培养出来的

第六感的事实已相当确定了。第六感就是创造型想像

力。大多数的人一生中从未使用过它,而且就算使用了,也经常只是偶然地。只有相当少的人,是有意且有目的地使用它的功能。那些能依意愿使用它,而且是在了解其功用的情况下使用它的人,就是天才。创造型想像力,就是人类的有限心灵与无穷智慧之间,直接联系的环结。所有在宗教领域中提到的启示,和发明界所有基本或新原则的发现,都是透过创造型想像力产生的。

预感从何而来

当构想或观念透过一般所谓的“预感”,灵光一闪,出现脑海时,它们就是从以下的一个或数个来源产生的:

(一)、无穷智慧。

(二)、个人的潜意识。每一个透过五种感觉之一到达脑部的感觉印象,和意念冲动,都放在那儿。

(三)、他人的想法。此人刚透过有意识的思想,表达了其意念、构想或观念的轮廓。

(四)、来自他人的潜意识宝库。

除此之外,没有其他来源可得到“灵感”般的构想或预感。

当十项刺激物中的一或多项,激发了头脑的作用力时,它便有提升个人思想水平的效果,使之超越一般的程度,也使它能够拟想的意念深度、远景和特质,超过了一般较低层次的

思想所能到达的程度；这是个人在从事解决事业上的问题与专业事务时，所使用之思考能力无法到达的境界。

透过任何心灵刺激方式，将思想水平提升至此较高层次时，一个人相对拥有的，就好比登上飞机，飞到一定高度后，他就可看到地平线以外的景物，而那些是平时在地面上，其视界范围所无法到达之处。此外，一旦到达此思想高度，那么，平常在为了三大基本需求（食、衣、住）的问题奋斗时，会限制个人视野的刺激物，此时便无法再妨碍或束缚他了。在他现在所处的思想世界中，普通的、乏味的思想已有效地去除了，正如他随飞机上升时，地面的山丘、凹谷及其他的视觉障碍，顿时去除一般。

在这个高耸的思想平原上，心灵的创造功能得以自由驰骋。供第六感发挥的途径亦已清理出来。个人因能接收到在其他环境下，所无法想得到的构想。“第六感”其实也就是区分出天才与普通人的能力。

培养创造能力

创造的能力对于“个人潜意识”以外产生的原动力，会变得更灵敏且更易于接受它们，个人越是使用这股能力，就越会依赖它，且需要它来产生意念冲动。唯有透过经常使用，才能培养与发展这项能力。

通称为“良心”的东西，完全是透过第六感的能力来运作的。

伟大的艺术家、作家，音乐家和诗人之所以伟大，乃在于他们透过创造型想像力的天赋，养成了依赖由心底发出之“细微声音”的习惯。

有“敏锐”想像力的人都知道，他们最好的构想都是透过所谓的“预感”而来。

有一位伟大的演说家在激起全场轰动之前，必先闭起眼睛，完全依赖其创造型想像力的功能。这就是伟大的演说家的风范。

当人们问他，为何他总在演说的精采处前，闭上眼睛。他回答：“我这么做，是因为，我在那时候，是透过由内而发的灵感在说话。”

美国一位最成功、最有名的金融家，在做决策前，也有闭上双眼两、三分钟的习惯。问他为何如此做，他回答说：“闭上眼睛时，我便能利用到一股更优越的智慧来源。”

发明家如何有好点子

马里兰，却维却斯(Chevy Chase)已故的艾摩·盖兹博士(Dr. Elmer R. R. Gates)创造了两百多个有用的专利，其中有多项，基本上是通过培养与应用创造能力的过程而来的。他

的作法对有意达到天才地位的人(盖兹博士无疑地属此类人物)而言,不只重要,而且有趣。盖兹博士可说是世上少数真正伟大但不出名的科学家之一。

在其实验室内,他有自称为“个人沟通室”的东西。它几乎是完全隔音的,而且设计成能完全阻绝光线。里面有一张小桌,上有一叠纸。桌前的墙壁上有一控制光线的电钮。当盖兹博士想运用可经由创造型想像力得到的力量时,他就会进入此房间,坐在桌前,关掉电灯,专注于他正从事之发明物。已知的因素上,他就这样的静坐著,直到与发明物有关的未知因素之意念“闪入”他脑中为止。

有一次,构想源源不绝地来,以致迫使他写了近三个小时。当意念停止泉涌,他检查笔记,发现上面详细叙述了一些原则,而那些原则在科学世界已知的资料中,找不到任何与之相同的。此外,其问题的答案也已巧妙地呈现在笔记中了。盖兹博士藉著为个人或公司“坐待构想”谋生。美国一些最大的公司,会依他“坐待构想”的时数,付给他丰厚的费用。

推理的能力经常有缺点,因为它大部分受个人累积的经验所指引,但个人透过经验所得的知识,并不完全正确。而透过创造能力取得的构想,则可靠的多,原因在于,其所得来源,要比心灵的推理能力可取得的来源可靠。

你可利用天才所使用的办法

天才和一般古怪的发明家最主要的差别在于,天才透过创造型想像力的天赋工作,而那些“怪人”则完全不了解此能力。科学界的发明家则会同时利用综合型想像力和创造型想像力。

举例来说,科学发明家会透过综合能力(推理能力),组织及结合已知的构想或经验所得之原则,来开始做一项发明。如果他发现累积的知识不足以完成这项发明时,他就会利用透过创造能力可得的知识来源。做这项工作的方式,因人而异,但以下则是其步骤中的必要条件:

(一)、他会使用十项心灵刺激物中的一或数种,或自选其他的刺激物来激励自己的心,以便使它发挥较一般水准高的功能。

(二)、他会专注在发明物已知的因素(已完成的部分)上,并在心中形成未知因素(未完成的部分)的完美影像。他会将此影像保留在心中,直到为潜意识所接管,清除心中杂念,等待答案“闪入”脑中。

有时结果既明确又快速。有时,则是否定的,完全取决于第六感,或创造能力的发展状态。

爱迪生先生在透过综合型想像力,尝试了一万多种不同

的构想组合后,才“转折”透过创造能力,得到完成电灯泡的答案。在制造留声机时,他也有类似的经验。

有足够的可靠证据证实,创造型想像力的天赋是存在的。确实分析一下,在各个行业中,无广博教育却能成为领袖的人,便能得到证据了。林肯是伟大领袖显著的例子,他就是透过发掘、运用创造型想像力的天分,而臻伟大。他所以发现并开始运用此能力,是因为他在遇到安妮·鲁特莉姬(Anne Rutledge)后,体验到爱的刺激所致,这也是和研究天才的起源有关的重要事实。

性的驱策力

在史页丰富的记载中,有不少伟大领袖的成就,直接来自女性的影响力,透过性欲望的刺激,她们唤起了这些领袖心中的创造能力。拿破仑便是其中之一。受到第一位妻子约瑟芬的激励,他所向无敌。当他的“较佳判断”或理性能力促使他抛弃约瑟芬时,他便开始走下坡。他的失败和圣赫勒拿(St. Hdena)(注:拿破仑一八一五年被放逐于此)相距并不远。

假如大家认为无伤大雅的话,我大可轻易地举出数十位美国人所熟知的人士,他们在妻子的激励作用下,登上成就巅峰,但却在被名、利冲昏头,抛弃老妻,另结新欢后,毁了一切。拿破仑并不是第一位发现,得自正确来源的性影响力,超越任

何纯粹由理性所创造的权宜之外,所能取代的最强大的影响力。

人脑对刺激是有反应的!

性的激力是最大最强的刺激之一。若能控制且转换得宜,这股驱力可提升个人至较高的思想领域,使他有能力掌控属于较低思想层次的焦虑与琐碎烦恼的来源。

为了再加深印象,我们经由一些人的传记所得到的相关事实,在此提出一些成就卓越人士的名字,他们每一个皆被公认具有高度的性特质。他们的天才无疑是从性欲转换中找到了力量的来源:

乔治·华盛顿 (George Washington) 汤玛士·杰佛逊 (Thomas Jefferson)

拿破仑·波那帕特 (Napoleon Bonaparte) 艾伯特·赫柏德 (Elbert Hubbard)

威廉·莎士比亚 (William Shakespeare) 艾伯特·盖瑞 (Elbert Gary)

亚伯拉罕·林肯 (Abraham Lincoln) 伍卓·威尔森 (Woodrow Wilson)

拉夫·爱默生 (Ralph Waldo Emerson) 约翰·派特森 (John H. Patterson)

罗伯特·柏恩斯 (Robert BURNS) 安德鲁·杰克森 (Andrew Jackson)

安瑞可·卡罗素(Enrico Caruso)

你也可以经由传记的资料,自己增添名单。可以的话,在整个文明历史中,找出一个人,他在某种行业中成就杰出,但却不是受高度发展的性特质所驱动的。

假如你不想依赖死者的传记,那么列出你所知的当代杰出人士,然后看看是否能在其中找出一位不具高度性欲的。

性能量是所有天才的创造能量。过去从来没有,将来也不会有任何一个伟大领袖、建筑师或艺术家,缺乏这股性的驱策力。

当然,也没有人会误解说,所有具备高度性欲者,皆是天才。我们唯有透过想像力的创作禀赋,设法去激励我们的心灵,使之能汲取现有的一切力量,才能成其为天才。可以产生这种“提升”的刺激物,最主要的就是性能量,但只纯粹拥有这股能量,不足以产生天才。无论如何,这股能量需由肉体接触的欲望,转化为其他的渴望和行为的方式,才能将我们提升为天才。然而,大部分的人,不但无法因强烈的性欲望成为天才,反而因误解以及错用这股强烈的力量,而贬低自己至低等动物的地位。

为何成功总在四十后

分析过不只二万五千人后,我发现成就斐然人士,少有在

四十岁以前就达此成就,而且,其中多数更是在五十岁以后,才真正登此地位。由于此现象令人颇感讶异,因此促使我更仔细地深入探究其原因。

研究显示,大部分人无法在四、五十岁以前成功的主因在于,他们太过于沉溺在以肉体的方式来表达性激情,以致浪费精力。大部分的人永远不了解性的欲望有其潜在的能力,而且其重要性远超过纯肉体表现的重要性。而了解这点的人,也多半是把四、五十岁以前,性能量正值高峰的时期,浪费掉许多年之后,才了解的。在觉悟到这一点之后,才开始有显著的成就。

许多人的生命表现,直到四十岁或甚至四十好几了,还是继续在浪费精力,那些精力原本可以转为更有利的管道。他们较好且较有力的情感都被自己到处浪费掉了。“年轻放荡”这句话,就是由男性这种习惯产生出来的。

总之,性表现的欲望,无疑是人类情感中最强烈且最具驱策力的,就因为如此,这股力量如经控制且转换为肉体表达以外的行动时,将可把人提升到高度的成就地位。

最强大的心灵刺激物

历史上不乏例子显示,有人藉酒精和麻醉剂之类的人为刺激物,使自己达到天才的地位。爱伦·坡(Edgar Allen Poe)

在酒精的作用下,写出了“乌鸦”(Raven)一书。“梦想梦到了凡人从来不敢做的梦。”莱黎(James Whitcomb Riley)也在酒精的影响下,写出最好的作品。或许就是这样,他才看到了“现实与梦境有序的混合,河上的磨坊,溪上的薄雾。”柏恩斯(Robert Burns)喝醉时,写的东西最好。“为了往昔,亲爱的,为了往昔,我们终将享有良善命运。”

但也记得一点,这些人有许多到最后,终究毁了自己。大自然准备了玉液浆,供人们安全地激励心灵,使其转化为精致、不凡的思想,这些思想来自于——没有人知道的地方。至今还找不到令人满意的代替品,能取代大自然的激励物。

心理学家都深知一项事实,即性欲望和精神激励之间有密切的关系——此事实也解释了原始部落中,普通人在参与宗教“复活”的狂欢会时,为何会表现出荒诞的行为来。

人的情绪统治这个世界,也建立文明的命运。人们的行为受到理智的影响,还不如受到“感情”的影响多。心灵的创造能力完全靠情绪来赋与它行动,而不是靠冷酷的理智。人类的情绪中,最强而有力的,就是性的激情。当然也有其他的心灵激励物(有些已列出来过),但其中任何一项,甚至是它们全部的总和,都无法和性的驱策力相提并论。

任何一种会暂时或永久提升思想强度的影响力,便是心灵的刺激物。前面叙述过的十种主要刺激物,是最常被人们使用的一些刺激力量。透过这些力量来源,个人可以和无穷

智慧交谈,或随意进入自己或他人潜意识的宝库,这正是天才全部的过程。

个人魅力的宝库

一个训练指导过三万余名销售人员工作的老师,有一项令人惊讶的发现,即高度性感的人,通常是最具效率的销售员。唯一的解释便是,一般称为“个人魅力”的个性因素,正是性的能量。高度性感的人总是有源源不绝的魅力。透过培养 and 了解,这股生命力可以有利的使用在人际关系上。这股能量,可透过以下的媒介,传达给他人:

(一)、握手。手的碰触可以立即显示吸引力的存在或阙如。

(二)、声音语调。魅力或性能量是使声音有特色或悦耳、迷人的因素。

(三)、身体姿势和举止。高度性感的人行动轻快而且优雅、轻松。

(四)、思想的悸动。高度性感的人会把性的情绪与他们的思想融合起来(或者可以依自己意愿这么做),以这种方式,他还可以影响身边的人。

(五)、身体的修饰。高度性感的人通常非常注重自己的外表。他们通常会选择同一种风格的衣服,以适合自己的个性、体态和外貌等。

雇用推销员时,精明的销售经理会在他身上找寻个人魅力的特质,作为推销员的“第一要件”。缺乏性能量的人,永远无法具备热忱,也无法以热忱激励别人,无论他卖的是什么,热忱正是推销术中最重要必需品。

公众演说者、辩论家、传教士、律师或推销员,若缺乏性能量,那么就其影响他人的能力而言,则会是个“大失败”。将这点与另一个事实联想在一起,你便会了解,性能量成为销售员天生能力的一部分是很重要的。那个事实便是,大部分的人,唯有透过诉诸其感情,才能影响他们。推销大师能达到精通销售术的地位,是因为他们有意或无意地将性的能量转化为销售热忱!关于性欲转换的真正意义,或可由这个说法中找到一个实际的建议。

推销员如果懂得如何使心思不再置于性的课题,而将之转变为热忱和决心,来将它导引至销售工作上的话,他便已获得性欲转换的技巧了(无论他自己知道与否)。大部分转化性欲如此做的推销员,对于自己所做的事,或者自己是如何做到的,一点都没有察觉到。

转换性能量所需要的意志力,超过了一般人愿意为此目的而付出的程度。然而,若你察觉到,要召唤出足够的意志力来转换性欲,是很困难的话,你可以逐渐地培养此能力。虽然如此做需要意志力,但其报酬却远胜过所做的努力。

关于性有害个性之误说

对于性的整个课题,大部分的人皆表现出不可原谅的无知。性的激励也大体被无知和心思不正者予以误解、诽谤和讽刺。

一般认为有幸享有——没错,是很幸运——强烈性特质的男女,通常被视为引人注目的一群,他们也通常被认为是受诅咒,而不是受祝福的人。

即使在这个开明的时代,还是有千百万人,因为认为强烈的性特质是一种诅咒的错误想法而形成自卑感。

这些称赞性能量的说法,当然也不应被解释为是在为放荡辩护。唯有在有智慧以及有辨识力的情况下,性的激情才能成为一种美德。它被误用(且经常如此)的程度,可能不但无法丰富身心,反而贬低了身心。

作者发现,他有权分析的伟大领袖,几乎每一位的成就,都是深受某一位女性所激励出来的;这项发现对于作者而言似乎颇具意义。而且在许多情况下,“当期的女主角”通常都是个谦逊、自我牺牲的妻子,而且大众对她们所知甚少,甚至完全不了解。

也有一些例子,激励的来源,则得自于“另一位女性”。

每个聪明人都知道,透过饮酒和麻醉剂而来的过度刺激,

是一种毁灭性的放纵方式。然而,却有很多人不知道,过度耽溺于性的表现,也可能成为一种习惯,它对创造性的工作而言,就如酒精或麻醉剂一样的具有破坏性和伤害性。

一个着迷于性的人和沉迷于毒品的人,其实没什么两样!两者都无法控制其理性能力与意志力。

很多妄想症(一种幻想的疾病)的病例,就是由于对性的真实功能无知所养成的习惯而产生出来的。

我们看得出来,对于性欲转换课题的无知,一方面会迫使无知者承受严重的惩罚,同时另一方面,也使他们无法获得丰富的利益。

对于性课题的普遍无知,原因在于,这个课题一直被包围在神秘和黑暗的隐晦中。神秘和隐晦不明对年轻人心理的影响,就和禁令产生的心理状态是一样的。结果,对此“禁忌的”话题,益发增加了好奇心与深入了解的渴望,然而,所有立法者和多数的心理学家——经由训练,最有资格教导青年此课题者——该感到惭愧的是,这方面的知识一直都不易为人所取得。

四十岁以后的富饶岁月

任何成就领域中,很少有人四十岁以前,就开始从事高度的创造性工作。一般人要在四十至六十岁之间,才能达到

最强的创造力阶段。这项说法是根据仔细观察数以千计的男女后,所做的分析得来的。对那些无法在四十岁以前成功,还有那些年纪在四十岁的分界点左右,以及那些对于接近“老年”感到害怕的人而言,这些说法应该是相当具有鼓励作用的。按理说,四十到五十岁之间的时光,是最丰富的,人接近这个年纪时,不应心怀恐惧、忧虑,而是应该满怀著希望与热切的期待。

假如你需要证据来证明大部分的人都是四十岁以后,才有最佳的成就表现,不妨研究一下美国人所熟悉之成功人士的记录,你就可以得到证据了。亨利·福特直到过了四十岁才步上成功之道。安德鲁·卡内基开始享受努力的成果,已是四十好几了。詹姆士·希尔(James J. Hill)四十岁时还在敲电报键,他也是在那个年纪以后,才出现惊人的成就。美国企业家和资本家的传记里,充满了证据可证明四十至六十岁之间的岁月,是人生产能最丰饶的时期。

三十至四十岁之间,人开始学到(如果他有在学习的话)性欲转换的技巧。这种发现通常是偶然的,而且做到这点的人,经常是完全不自觉的。在三十五到四十岁左右,他可能注意到自己做事的能力增加了,但大部分的情况下,他并不清楚这种改变的原因;在三十至四十岁之间,一个人爱的情绪与性的激情,自然而然的开始调和,因此他可以把这些强大的力量合并起来应用,作为一种激励行动的力量。

开发你情绪的动力房

性本身就是一股激励行动的强大力量,但其力量就像飓风般——经常是无法控制的。但当爱的情绪开始和性的激情融合起来,其结果则会产生沉稳的目标、镇定的态度、精确的判断以及身心的平衡。一个人若到了四十岁之年,而仍然无法体会这些话,并以自己的经验来加以印证的话,那真可谓是最大的不幸。

若仅基于性的激情,而受到取悦女性的欲望力量所驱使时,男人可能也会(而且通常会)获得伟大的成就,但其行为可能紊乱、扭曲,而且完全具破坏性。在纯粹是性的动机下,男人受到取悦女性欲望的力量驱使时,可能会去偷、去欺骗、甚至杀人,可是当性的激情里混合了爱的情绪时,同样一个人就可能会以更清明、均衡和理性的方式来导引自己的行为。爱、浪漫和性都是能够驱策男人达到成就巅峰的情绪。爱的情绪之作用有如安全阀,能确保身心均衡,宁静和做出建设性的工作。如果连结在一起,这三种情绪便有可能将一个人提升至天才的地位。

情绪是一种心灵的状态。上天提供人类“心灵的化学变化”,其运作方式近似物质的化学变化原则。大家都知道,透过物质的化学变化之助,化学家可藉著将数种化学成份混合

起来,制成致命的毒药,而那些成份本身,没有一种在适当的剂量下是有害的。情绪也可以像这样被融合起来,而制成致命的毒素。性的激情和妒嫉的情绪混合时,可能会使人成为失去理智的野兽。

当人类心中出现一种或数种破坏性情绪时,便会透过心理的化学变化,构成一种可能破坏个人正义感的毒素。

通往天才之道包含了发展、控制以及运用“性”“爱”和“浪漫”的情绪。约略来讲,其过程有如以下的叙述:

鼓励这些情绪出现,成为心中的主宰意念,并抑制所有破坏性情绪的产生。心灵是习惯的产物,它会依赖灌注其中的主宰意念茁壮。透过意志力的功能,人可以抑制任何情绪的产生,也可以助长任何情绪的产生。透过意志力控制心灵,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。任何消极负面情绪出现心中时,皆可藉著改变个人思想的简单过程,将它转化为积极或建设性的情绪。

想成为天才,除了透过自我努力外,别无其他途径! 一个人或可在性能量单一的驱策下,达到经济或事业成就的巅峰,但历史的证据也充分显露出,这些人可能(且通常)在性格上具有某些特质,而那些特质正会剥夺他持有或享受财富的能力。这点颇值得我们分析、考虑与沉思,因为它陈述了一个事实,了解此事实,对女性和男性都同样有帮助。而因为不了解这事实,已使得数以千计的人虽拥有财富,却失去了快乐幸福

的权利。

真爱永不可能完全失去

爱的记忆永不会逝去,即使在刺激来源已消逝后,它们依然会长久徘徊、指引并产生影响,这是常有的情形。每个受真爱感动过的人都知道,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的。无法受到爱的激励以登成就高峰的人是无望的——他会有如行尸走肉。

有时候,回顾一下过去,让心灵沉浸在昔日爱的美好回忆中。它会缓和眼前忧虑和苦恼所带来的影响。提供你暂时逃避不愉快之现实生活的管道,而且或许——谁知道?——在退避至幻想世界的这段短暂时光里,你的心灵会提供给你可以改变人生经济或精神地位的构想或计划也不一定。

假如你因自己爱过却又失去所爱而觉得不幸,请排除这种想法。真正爱过的人是不可能完全失去爱的。爱离奇而多变,高兴来就来,要走也不会事先通知。有爱时,好好地把握,并享受它,但不要把时间浪费在忧虑它会离去。忧虑也是唤不回爱的。

也别存有真爱只来一回的念头。爱会来来去去,无一定的次数,但从来没有两份爱的经验,会以相同的方式影响一个人。通常可能的情形是,某一份爱的经验会在心中留下较深

刻的印记。但所有爱的经验都是有利的,除非一个人在爱离去时,转变为恨,而把人生看成是冷漠无情的。

假如一个人了解爱和性激情之间的差异,就不应也不会对爱失望,主要的差异在于,爱是精神的,性是生理的。除了透过无知或妒嫉以外,以精神力量触及人心的经验,没有一种是可能有害的。

无疑地,爱是人生最重大的经验。它引领人的心灵和无穷智慧交谈。当它融合了浪漫与性的情绪时,便可能带领人们表现出高度的创造性工作。如果说构筑成就的天才是个三角形,那么,“爱”、“性”和“浪漫”的情绪,便是它的三个边。

爱是一种情绪,它具有许多个面、角度和颜色。但所有的爱当中,最强烈、最炽热的一种,是在爱和性的激情融合一体时,所经验到的爱。婚姻,如果无福享有因爱和性适度均衡所产生的亲密感,便不可能幸福,且很少能维持下去。单只有爱,无法为婚姻带来幸福,单只有性,当然也不能。这两种美好的情绪互相融合时,所产生的心灵状态,可能是俗世领域中,人们所知最接近不凡的精神层次了。

而当浪漫情绪再加到爱和性的情绪中时,人类有限的心灵和无穷智慧之间的障碍,也就消弭无形了。此时,天才便已诞生!

何以妻子可以成就或毁灭男人

这里有个说明,如能正确了解它,则可使许多婚姻由混乱走向和谐。以絮聒不休地责骂抱怨方式,所表现的不和谐情况,通常归根于对性课题的缺乏了解。爱、浪漫以及正确了解性的激情与功能,这三者都具备的婚姻,配偶之间便会有和谐的关系。

妻子能了解爱、性激情和浪漫之间的真正关系时,其丈夫是幸运的。受到这三者神圣之组合所激励时,没有一种劳动会显得沉重,因为此时,即使是最低等的劳动形式,亦是基于爱的劳动本质所产生的。

有一古老的俗话说:“男人之妻可成就他,要不就是毁了他。”但其原因并不清楚。“成就”和“毁灭”其实就是妻子了解或不了解“爱”、“性”和“浪漫”情绪的结果。

假如一个女人让先生对她失去兴趣,而对另外一个女人感兴趣,通常是因为她对于性、爱和浪漫等课题的无知或漠视所造成的。这种说法的前提,当然,是假设夫妻之间曾存有一份真爱。这项事实亦适用于让妻子对自己失去兴趣的男人身上。

已婚者经常为各种琐事争吵不休。假如仔细分析起来,会发现这些难题的真正原因,就是不了解或不关心这些课题

所致。

没有女性的财富无价值

男人最强的激发力是取悦女人的欲望！文明展现曙光以前的史前时代中，猎人之所以要表现杰出优越，就是想在女人面前表现英勇。在这方面，男人的本性未曾改变过。今日的“猎人”带回家的不是野兽的毛皮，而是以供应华服、汽车和财富来表示渴望获得她的青睐。现代的男人仍拥有和文明曙光展露前，取悦女性的同一股欲望。唯一改变的是他的取悦方式。男人之所以要累聚巨财和获得高度的权势和名气，主要还是为了满足取悦女性的欲望。夺去了他们生命中的女人，则再多的财富对他们大多数的人而言，都将是没有用的。赋与女人有能力成就或毁灭一个男人的，就是男人天生想取悦女人的这股欲望。

- 了解男人本性，并圆熟地迎合其需要的女人，便无需担忧来自其他女人的竞争。男人在和其他男人打交道时，可能是个具有不屈不挠之意志力的“巨人”，但他所选的女人却总能轻易地摆布他。

大部分的男不会承认，他们易受自己喜爱的女人所影响，因为雄性动物天性上就喜欢被认为是物种中的强者。此外，聪明的女人也会认同这种男子气概的特质，且明智地对这

点不予以争辩。

有些男人知道自己受自己选择的女人——妻子、情人、母亲或姊妹——所影响,但他们会机敏地不过度反抗这股影响力。因为他们够聪明,知道如果没有正确女人婉约之影响力的话,他们是不会快乐和完整的。无法体认这项重要事实的男人,就是自我剥夺了这股比其他任何力量之总和,都更有助于他获得成就的力量。

第十二章 潜意识

串联的环结 ——致富的第十一步

潜意识由一个有意识领域所组成,每一个透过五种感官抵达有意识的意念冲动,皆会在其中被予以分类、记录,然后可进而唤醒或产生出思想念头,就如由档案柜中取出信函一般。

任何的感觉意念或思想,无论其性质为何,潜意识都会予以接收并分类。你可将任何欲望用来化成实质或金钱对等物的计划、意念或意向,自动植入潜意识中。潜意识最先会回应的,是混合了情绪感觉(例如信心)的主宰欲望。

将这点与“欲望”一章所给的指示(为采取其中摘要的六步骤),和构筑并执行“计划”一章里的指示,一并考虑,你便能了解所传达之意念的重要性了。

潜意识的作用,不分昼夜,透过人类不了解的程序方式,潜意识会向无穷智慧吸取力量,运用最切合实际的媒介,自动地将一个人的欲望,转变成实质的对等物。

你无法完全控制潜意识,但可以依自己的意愿,将你希望转化为具体形式的计划、欲望或意向传达给它。再一次地,请将写在“自我暗示”一章中,有关应用“潜意识”的指示重读一遍。

潜意识乃人类有限心灵与无穷智慧之间连系的环结,这种说法,有足够的证据支持之。就是透过潜意识此中介物,个人得以随心所欲地汲取无穷智慧之力。它本身包含了一种秘密过程,藉此过程,心灵的冲动被修正,改变为精神的对等物。

它本身也是一项媒介,透过它,祷告便可传达到足以回应这种祷告的泉源。

如何激发潜意识的创造力

有关潜意识可能做出的创造性工作,是惊人且不可思议的。它们激励个人的力量令人敬畏。

我每次讨论到潜意识时,总不免心怀渺小与谦卑,或许是因为人类对此课题全部的知识实在是少的可怜之故。

在你接受潜意识存在的事实,与了解它可能成为将你的欲望转化为实质或金钱对等物的一种媒介之后,你将会了解“欲望”一章里所写之指示的完整意义。你也将了解,何以要不断地提醒你,必须清楚自己的欲望以及将之简化为文字。你当然也会了解,毅力对于实行指示的必要性。

十三项原则便是一些刺激物,你可藉其获取接触与影响潜意识的能力。第一次尝试此作法失败时,千万别气馁。记得,在“信心”一章所给的指示下,潜意识心灵唯有透过习惯,才可受自己的意愿指引。也许目前你还无法支使你的信心,但只要有耐心、有毅力,你必可培养出你的信心。

为了对你的潜意识有利,在此将重述许多“信心”和“自我暗示”两章中的说法。记住,你的潜意识是自动作用的,无论你有无努力地影响它。这一点,自然也是在暗示你,恐惧和贫

穷的想法,以及所有消极负面的思想,亦能充当潜意识的刺激物,除非你能掌控这些冲动,并提供潜意识更相宜的养分。

潜意识不会游手好闲的!假如你无法在潜意识中植入欲望,由于你的疏忽,它会接受任何思想。我们已解释过,意念冲动无论其为消极的或积极的,都不断地透过四种来源(“性欲转换”一章提过的)传到潜意识。

此刻,只要你能记得底下这点就够了,那就是:你每天都生活在各种的意念冲动中,它们在你不知情的状况下,不断传至你的潜意识。这些冲动,有的是消极负面的,有的则是积极正面的。你现在正努力尝试要断绝负面的冲动,并透过积极的欲望冲动,自动协助影响潜意识。

当你做到这点时,你将拥有开启潜意识之门的钥匙。不只如此,你还会因控制此门之彻底,而使不利之思想念头无从影响你的潜意识。若非先透过意念的产生,人是创造不出任何东西的。透过想象力之助,意念冲动可集结为计划。在控制之下,想象力可用来创造计划或目标,引导个人在其选择的事业中,步向成功。

所有意图转化为实质对等物,自动深植于潜意识中的意念冲动,都必须通过想象力与信心融合。也就是说,将信心与计划或目标“混合”,以传送至潜意识的过程,唯有透过想像力才能达成。

要所有原则的协调与应用。

利用积极正面的情绪

混合了“感觉”或情绪的意念冲动,比单独由心灵的理性部分产生的意念冲动容易影响潜意识。事实上,“唯有赋与情感的意念,才能对潜意识产生行动影响力”的理论,有许多证据可支持之。情绪或感觉可控制大多数人,是大家所熟知的事实。如果潜意识真的对融合了情绪的意念冲动能有较快的回应,也较易受它们影响的话,那么就有必要熟悉这些较重要的情绪。主要的积极情绪有七种,消极情绪也有七种。消极情绪会自动注入意念冲动中,而那正是确保进入潜意识的通道。积极情绪则需透过“自我暗示”的原则,才能注入个人希望传达至潜意识的意念冲动(有关指示见于“自我暗示”的章节中)。

这些情绪或感觉冲动,因其构成了行动要素(可将意念冲动由被动化为主动状态),故可比拟为面包中的发酵粉。如此,个人便不难了解,何以混合了情绪在内的意念冲动,会比由“冷静的理智”产生的意念冲动,更容易引起作用了。

现在,你正为了要影响和控制潜意识的“内在观众”(inner audience)而准备,以便能将那股对金钱的欲望(你希望能将其化为金钱对等物),传至潜意识。因此,你有必要了解接

近“内在观众”的方式。你必须说它懂的语言,否则它便不会注意到你的召唤。它最了解的语言就是情绪或感觉的语言,故让我们在此叙述七种主要的积极情绪和七种主要的消极情绪,如此一来,你在下达指示给潜意识时,就可以利用积极情绪,而避免消极情绪了。

七大正面情绪:

欲望情绪	热忱情绪
信心情绪	浪漫情绪
爱的情绪	希望情绪
性的情绪	

当然还有其他的情绪,但以上这些是最有力的七种,也是创造性工作最普遍应用到的七种。掌控这七种情绪(唯有透过使用方能掌控它们),然后,其他的积极情绪,在你需要时便能为你所用。如此连贯起来,记得你正在阅读一本意图让你心中充满积极情绪,并藉此协助你发展“金钱意识”的书。

七大消极情绪:

恐惧情绪	贪婪情绪
妒嫉情绪	迷信情绪
怨恨情绪	愤怒情绪
报复情绪	

积极情绪和消极情绪不会同时存于心里,一定只有一种会主宰心灵。确保由积极情绪构成主宰心灵的影响力,便是

你自己的责任。在此能帮助你的,便是“习惯法则”了。养成应用与利用积极情绪的习惯,最后,它们将完全支配你的心灵,以致消极情绪无法进入你心。

唯有刻意且持续地遵循这些指示,你才能获得掌控潜意识力量,只要意识中出现一个消极情绪,便足以摧毁所有由潜意识获得建设性协助的机会。

有效祷告的秘诀

假如你深具观察力,那么你必已注意到,大部分的人只有在事事失败后,才诉诸祷告,要不然便只是念念有词、无意义的仪式罢了。而且,由于大部分人只在诸事不顺后才祷告,因此心中也就充满了恐惧与怀疑,而那正是使潜意识起作用,并传达给无穷智慧的情绪。也因此,无穷智慧会接收到那些情绪,并对它们有所反应。

假如你祈求某物时心怀恐惧,你有可能得不到它,要不然就是你的祷告无法获得无穷智慧的回应,也就是说,你的祷告是无效的。

祷告有时真的会使一个人所祈求的应验。假如你曾有获得所求的经验,回想一下,你当初祈祷时确实的心态,那么你便一定会了解,这里所描述的理论并不只是个理论而已。

你和无穷智慧沟通的方式,就好比收音机藉以传送声音

振动的方式。假如你了解收音机的作用原理,你当然知道,声音必须先改变为耳朵察觉不到的振动频率以后,才能传送出去。广播电台录下人的声音,然后修改它,将其振动提升到数百万次。唯有藉此方式,声音能量才能透过太空传送。产生这种改变后,声音能量(原来是声音的形式)便能为广播接收器所接收,这些接收装置再将声音能量转回原来的振动频率,如此才能成为可辨识的声音。

潜意识就是一种中介物,它会将个人的祷告化为无穷智慧可辨识的词汇,传递出讯息,然后带回答覆;其答覆形式便是能达成祈求目标的计划或构想。了解此原则,你就会知道,何以光靠得自于祈祷书中的文词不能,也永远无法充做是人类心灵和无穷智慧之间的沟通媒介。

任何人皆可企求财富,且多数人也确实有此作法,但唯有少数人知道,明确的计划加上对财富的炽烈渴望,乃聚积财富之不二法门。

第十三章 头 脑

意念的广播与接收站
——致富的第十二步

早在四十多年前,作者在与已故的贝尔博士(Dr. Alexander Graham Bell),和盖兹博士(Dr. Elmer R. Gates)共事时发现,每个人脑其实既是意念震波的广播站也是接收站。

以类似广播电台所运用之原则的方式,每个人脑都能接收到他人头脑所释放出来的意念震波。

和上一段的叙述连贯起来,比较并思考一下,在“想像力”章节中对于创造型想像力之描述,所作的摘要。创造型想像力就是头脑的“接收装置”,它会接收他人头脑所释放出来的意念。它也是个人的意识(或理性),与个人得以接收意念刺激之四项来源,两者之间的沟通媒介。

当心灵受到刺激或提升到较高之震波程度时,它就会变得更易于接收,透过外在管道传来的意念。这种提升过程,是透过积极情绪而产生的。也就是说,透过这些情绪便可增加意念的震波。

就强度与驱策力而言,性激情乃居人类情绪名单之首。受到性激情刺激的头脑,其作用之迅速程度,远超过性激情沉潜微弱,或根本缺乏性激情刺激的头脑。

性欲转换的结果,便是意念高度的提升,以致创造型想像力变得极易接收到新构想。另方面来说,当头脑快速作用时,它不仅会吸引他人脑中释放出的意念和构想,也会在个人本身的思维意念中产生一种感觉,那种感觉正是意念被潜意识接收,并产生作用之前所必须的。

潜意识是头脑的“发射站”，透过它传送意念的震波。创造型想像力则是“接收装置”，透过它可接收意念的能量。

现在，连同潜意识的重要因素与创造型想像力的功能（这两者构成了你心灵广播设备的传送与接收装置），一并思考一下“自我暗示”的原则，它便是用来使你的“广播”站发挥运作的媒介物。

透过“自我暗示”一章所描述的指示，你一定已知道，能转化欲望为金钱对等物的方法了。

运作你心灵的“广播”站，则是相当简单的一个过程。想利用你的“广播”站时，你要熟记于心并且应用的，只有三个原则——“潜意识”、“创造型想像力”还有“自我暗示”。藉以使这三项原则发挥实际行动的刺激物也已描述过了——其过程就始于欲望。

最大的力量是不可捉摸的

经过几世纪来，人类已变得过于依赖身体的感觉，且局限其知识范畴于实质的事物上（亦即看得到、摸得着，可以秤重、测量之物）。

我们现在进入了有史以来最神奇的时代——一个将教导我们认识周遭世界微妙力量的时代。走过这个时代后，或许我们将会了解，“另一个自我”其实比镜中所见的实体自我要

有力多了。

有时,人们不免会轻忽不可捉摸的事物,因那是他们无法透过五种感觉洞察到的东西,而当我们听说它们时,则应会让我们想到,我们所有的人其实都受到无形且不可捉摸之力所控制。

全人类至今仍无能力应付,亦无法控制海洋翻腾的浪潮中所蕴含的微妙力量。人类没有办法了解使地球悬浮于太空中,并使人得以不致掉落的微妙吸引力,更没有能力去控制这股力量。人对暴风雨挟带而来的微妙力量,只能完全屈服,而在而对难以捉摸的电力时,人也是同样的无助。

人类对有关于无形且无法捉摸之事物的无知,绝不仅只于此。他不了解蕴含在地球土壤之中的微妙之力(与其知识)——这股力量提供了他所吃的每一点食物、所穿的每一物件以及口袋中所携的每一块钱。

有关头脑的戏剧性故事

最后但很重要的一点:人即使具有显赫的文化与教育,却仍甚少或完全不了解意念的微妙力量(所有无形力量中最强烈的一种)。有关于身体头脑,及其错综复杂可用来将意念之力转化为物质对等物的庞大组织网,他所知的也只有一点点而已,但人类现在正进入一个新的时代,这个时代对此课题将

产生新的启迪知识。科学家已开始转移注意力,去研究称为“头脑”的这个惊人的物体,而且,即使仍处于研究的启蒙阶段,他们便已发现足够的知识,得知人脑的中央配电盘中,将脑细胞彼此相连的线路数目,等于数字 1,而后加上一千五百万个 0。

“这数目如此惊人!”芝加哥大学的赫立克博士(br. c. Judson Herick)说,以致比较起来,处理数亿光年的天文数字,便显得微不足道了。估计起来,人类的大脑皮质层中,有 10,000,000,000 到 14,000,000,000 个神经细胞,而且我们知道这些细胞都以一定的方式排列。这些排列不是随便的,它们是井然有序的。最近发展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,再以无线电管增强之,结果记录到的潜在差异达百万分之一伏特。

实在很难置信如此错综复杂的组织网,其存在目的,只是为了延续肉体成长与维持的身体功能而已。有没有可能,提供数十亿脑细胞彼此间互相沟通管道的同一系统,也能提供我们与其他微妙、难以捉摸力量沟通的方式呢?

纽约时报刊登的一篇社论显示,在心灵现象的领域中,至少有一所伟大的大学和一位聪明的调查员,正在进行一项有组织的研究,透过研究已获得的一些结论,与不少此章与下一章所描述的内容相似。此篇社论简短地分析了由莱恩博士(Dr. Rhine)和其伙伴在杜克(Duke)大学所进行的工作,其文

即：

何谓“精神感应”

一个月前，我们曾在此页提过莱恩博士与其伙伴在杜克大学所获得的卓越成果，他们由不下十万次的试验中，证实了“精神感应”与“预见异能”的存在。这些结论摘要在哈普(Harper)杂志的头两篇文章中。现在所发表的第二篇文章中，作者莱特(E. H. Wright)企图将有关于这些“超感觉力”模式的明确性质，所知的一切，或似乎能合理解释之处，做个摘要。

现在，在一些科学家看来，精神感应与预见异能之确实存在，似乎极有可能是莱恩博士实验的结果。多位具有超感力的人，被要求在看不到而且也没有管道去感觉到纸牌的情况下，将某一副特定的纸牌，尽可能地指明出来。结果发现大约有二十个人，可固定正确地说出纸牌，其正确数之多以致可推论他们绝无可能是靠运气或巧合而表现出此技巧的。”

但他们是如何做到这点的呢？这些力量(假定它们存在的话)，似乎是感觉不出来的，也没有任何已知的器官可产生它们。这项实验在数百里外的距离做，与在同一个房间内做，同样有效。依莱特先生主见，这些事实同时也显示出，想透过任何物理的放射理论，来解释精神感应与预见异能的企图。

所有已知的放射能量,在距离平面受阻时,便会朝反方向衰减。精神感应和预见异能却不会如此。但它们的确会透过实质的目标而改变,正如我们其他心灵力量的情形一般。与一般广泛见解不同的是,这些能力并不会因超感力者睡着,或处于半睡眠状态而增强,相反地,在他清醒和警觉时,这些力量最强。莱恩发现,麻醉剂无可避免地会减低超感力者的分数,而刺激物则总会使它提升。最可靠的表演者,除非他尽其所能,否则将明显地无法有好的表现。

莱特颇具信心的获致一个结论,即,精神感应和预见异能真是一种天赋,也是性质相同的天赋。换句话说,看出面朝下放在桌上之纸牌的能力,似乎和“读出”存于他人心中之意念的能力,正是同样的一股力量。有好几项根据可资相信这点。举例来说,至今已在每位享有其中一样能力的人身上,发现了这两种天赋。且至今,在每个人身上,这两者几乎完全同等地活跃。屏障、墙壁、距离对其中任何一种都不起作用。由此结论,莱特进而表示,他所提出纯粹为“预感”的其他超感觉经验、预言性的梦、灾祸的预感及类似的情形,也有可能证实为同一种能力的一部分。我们并不要求读者接受这里任何的结论,除非他们认为有必要,但莱恩累积的证据,则必予人深刻印象。

如何团结心灵协调工作

莱恩博士认为心灵在一些状况下,会回应其称为“超感觉”的知觉模式,鉴于他有关这些状况的言论,我现在深感荣幸地说明一件事实来补充其证据,即我的伙伴和我已发现了,我们认为理想的状况,在此状况下,心灵可被刺激,因而使得下一章所要描述的“第六感”,能以实际的方式发挥作用。

我所指的状况包含我自己及两位同僚在内的亲密工作联盟。透过实验和练习,我们发现了刺激心灵的方式(藉著应用写于下一章之“隐形顾问”所用之原则),因此,藉著将三个心灵融合为一,我们便可以为我的客户所提出之各式问题,找到解决方法。

过程非常简单。我们坐在会议桌前,清楚地说明有待思考之问题的本质,然后开始讨论。每个人都将可能想到的任何想法提出来。这个心灵刺激方式的奇特之处在于,它使每个参与者,能和绝对是他自身经验以外,未知的知识来源产生连系。

假如你了解“智囊团”一章所写的原则,你当然就能看出,此处描述的圆桌程序,就是智囊团实际的应用方式。

这种在三人之间,透过和谐讨论明确课题的心灵刺激方

式,正是最简单,也最实际应用智囊团的例证。

藉著采用与遵循类似的计划,学习这个原理的任何学生,皆可拥有简要叙述于“导言”中的卡内基公式。假如这点此时对你并不具任何意义,那么将此页标示出来,等你看完最后一章以后,再回头将此重读一遍。



✻少有人事至成就巅峰。

第十四章 第六感

通往智慧殿堂之门
——致富的第十三步

第十三项原则就是一般所知的第六感,透过它,无穷智慧将自动联络,无需个人做出或要求任何的努力。

这项原则是本哲学的顶点。唯有先掌握了其他的十二项原则后,才能完全吸收、了解与应用它。

第六感就是在潜意识中,被指为创造型想像力的那部分。它也是曾经提到过的“接收装置”,一些构想、计划和思维意念便是透过它闪入脑中的。这种灵光一闪的情形,有时就叫做“预感”或“灵感”。

第六感无法形容,也无法向还未掌控本哲学其他原则的人说明清楚,因为这种人没有可以和第六感相比的知识和经验。唯有透过内在的心灵发展来沉思冥想,才能得到对于第六感的体悟。

在掌握了书中所述之原则后,你将已准备好接受以下说法之真实性(否则,你会认为它是难以置信的),此说法便是:

透过第六感之助,对于即将发生之危险,你将及时得到警告而避免之;另外,你也将及时注意到机会的来临而拥抱之。

随著第六感的发展,会出现一位来协助你,并服从于你的“守护天使”,他将为你开启智慧殿堂的大门。

第六感的奇迹

作者并不信,也不鼓吹“奇迹”,因为我有足够的自然知

识,了解上天绝不会偏离他既订的法则,只是他有些法则实在难以理解,以致产生了看似“奇迹”的结果。第六感就是我所经历过最接近奇迹之物。

作者确实知道的只是——有一种力量,或一个最高目标,或一种智力,充斥在每一物质原子中,并围绕著人们所能知觉到的每一个能量单位——也因为此力量,无穷智慧让橡种子变为橡树,使水回应引力法则,流下山坡,使日夜循序出现,使冬夏四季更迭,使大地万物皆有其位,并维持彼此间适当的关系。透过本哲学之原则,可将这种智力转为助力,化欲望为具体或物质的形式。作者有此知识,因他试验过且经历过。

经过前述几章后,你已被一步步地引导至此最后的一个原则。假如你已掌控了前述的各项原则,你现在便可接受(而且没有怀疑地)此处所做之声明了。假如你还未能掌握其他的原则,那么你必须先要求自己做到这一点,才可以明确地判断,此章所做的声明究竟是事实或纯属虚构。

“经历英雄崇拜”的年代时,我发现自己试图模仿我最景仰的那些人。此外,我发现自己努力模仿偶像所凭藉的信心成份,使我有能力成功地做到这一点。

让伟人塑造你的人生

我从未完全放弃崇拜英雄的习惯。经验教导我,仅次于

真正伟大的，就是效法伟人，尽可能地在感觉和行动上接近他们。

早在我发表过一行半字，或试图在众人面前演说之前，我便培养出一个习惯，就是想藉由模仿九个人来重塑自己的性格，这九个人的一生和人生成就，是最令我印象深刻的。他们就是爱默生（Emerson）、（Paine）、爱迪生（Edison）、达尔文（Darw - in）、林肯（Lincoln）、柏班克（Burbank）、拿破仑（Napoleon）、福特（Ford）和卡内基（Carnegie）。有好几年的时间，我每晚都和这群人开一场假想的咨商会议，我称他们为我的“隐形顾问”。

过程是这样的。晚上就寝前，我闭上眼睛，然后在想像中，看到这群人和我一起围著会议桌而坐。这里，我不仅有可能会坐在我认为伟大的人当中，而且还藉著担任主席而实际指挥这群人。

我沉缅在这种每夜会议的想像中，有个非常明确的目的。我的目的就是要重塑自己的性格，使之成为这群假想顾问性格的综合体。由于很早我就体认到，自己必须克服生于无知与迷信之环境的障碍，所以我故意透过以上描述之方法，以求自动再生。

透过自我暗示塑造性格

我当然知道,所有的人都是由于他们自己的主宰意念和欲望,而成为他们目前的样子。我知道每个深藏的欲望,都有导致个人寻求外在表现的效果,透过那些表现,欲望可化为事实。我知道自我暗示是塑造性格中,一项很有力的因素,因此,事实上,它也是能藉以塑造性格的唯一原则。

有了这些心灵运作原则的知识,我完善地具备了重塑性格所需的知识才能。在这些假想会议中,我要求我的阁员们,提供我希望他们贡献的知识,我以听得到的声音,向他们说出如下的话:

“爱默生先生,我渴望由你那里获得了解自然的神奇力量,它曾使你的一生如此杰出非凡。我要求你,将你所拥有的任何特质,也就是那些使你能够了解并适应自然定律的特质,深印在我的潜意识中。

柏班克先生,我要求你传授我,使你能与自然法则如此协调的知识,凭此知识,你使得仙人掌去除尖刺,成为可吃的食物。让我取得,你使一向只长一个叶片的草,现在长出两片来的知识。

拿破仑,藉著向你看齐,我渴望获得你所具有的神奇才能,这种才能可鼓舞他人,并唤起他们更大、更坚定的行动精神。同时,也想获得使你转败为胜,克服庞大阻碍的持久信心。

潘恩先生,我渴望由你处获得,使你卓然不同的思想自由以及能藉以表达出说服力的勇气与思维之明晰。

达尔文先生,我希望由你处获得神奇的耐心以及你在自然科学领域中,清楚示例、不偏不倚、研究因果的能力。

林肯先生,我希望在自己性格中,塑造你特有的敏锐正义感;永不倦怠的耐性、幽默感、人道的体谅以及容忍力。

卡内基先生,我希望彻底了解,你用来有效建立庞大工业公司的有组织之工作的各项原则。

福特先生,我希望获得你的不屈不挠的精神、决心、镇定和自信心,这些特质使你能战胜贫困,并组织、团结及简化人类的工作,因此我可以帮助他人,循你的足迹前进。

爱迪生先生,我希望由你处获得,你藉以揭露无数自然奥秘的信心精神,以及你经常由失败中夺回胜利的毫不松懈的辛勤精神。”

想像的惊人力量

我向假想阁员说话的方式，会依我当时最想获得的性格特性而改变。我极小心的研究过他们一生的纪录。这种每夜的程序经过数月后，我惊讶地发现，这些假想人物竟变得相当真实。

让我讶异的是，这九个人各有其发展特性。比如说，林肯发展出迟到的习惯，然后以庄严步伐到处走动。他脸上总是带着严肃的表情。我很少看到他笑。

其他几位可就不同了。柏班克和潘恩经常沉浸在机智的对话中，那些话，有时似乎使其他阁员感到震惊。有一回，柏班克迟到了。他来时，充满了狂热的兴奋，并解释他因为在做一项实验而迟到，他希望透过这个实验，可使任何一种树都能长出苹果来。潘恩听了，便斥责他，提醒他记得，男女间所有问题的开端，就是苹果。达尔文开心地呵呵笑，同时建议潘恩到森林里采集苹果时，要特别留意小蛇，因它们有长成大蛇的习性。爱默生听了便说：“没有蛇，就没有苹果。”拿破仑则又加了一句：“没有苹果，就没有国家！”

会议变得如此之真实，以致我开始对其结果感到害怕，而中断了几个月。因为这些经历是如此怪诞，我担心如果继续

下去的话,我会忽略了一个事实,即,这些会议乃纯粹是我想像的经历而已。

这是我第一次有勇气提到这件事。在此之前,我一直对此课题保持沉默,因为由我自己对有关此类事物的态度,我知道,假如我说出此不寻常的经验,必遭人误解。我现在已有勇气将自己的经历,以文字发表出来,是因为我已不若以往般,那么在乎“他们说”的话了。

为免受到误解,我希望在此郑重强调,我依然认为我的内阁会议纯粹是想像的,只是我有权说明,虽然我的阁员可能纯粹是虚构的,会议也仅存于我自己的想像中,但他们却带领我进入辉煌的奇遇途径,重燃我对真正伟大的赞赏尊重,激励我做出创造性的工作,并使我勇于表达诚实的思想。

轻敲灵感的来源

人脑的细胞结构中存在一个接收意念震波(一般称为“预感”)的器官。至今,科学尚未找出这个第六感的器官位于何处,但这并不重要。事实依然是,人类的确可透过肉体感官以外的来源,接收正确的知识。通常,当心灵受到不寻常的刺激所影响时,便会接收到这一类的知识。任何会唤醒情绪,并使心脏较正常时更快速跳动的紧急状况,便可能且通常会使第

六感付诸行动。任何在驾车当中,差点遇到车祸的人都知道,在这些情况下,第六感经常会出来救援,在千钧一发中,协助个人避免意外的发生。

提过这些事实后,我现在要声明一项事实,那就是:在我
和“隐形顾问”开会的期间,我发现我的心最能接受透过第六感而来的构想、意念和知识。

有好几十次,在我面临危急时(有些甚至严重到会危及我的生命),透过、“隐形顾问”的影响力,我都奇迹似地受到指引度过难关。

我最初和这些虚拟人物开会的目的,只是想藉自我暗示原则,让潜意识对我希望获得的一些特性留下深刻印象。在最近几年,我的实验开始有了不同的作法。现在,我会拿困扰我和我的客户之问题来请教我虚拟的顾问,虽然我并不全然依赖这种会议的方式,但它却经常有惊人的结果。

缓慢成长的强大力量

第六感并不是个人随时可除掉或取得之物。运用这股强大力量的能力,是透过书中摘要的其他原则,慢慢发展出来的。

无论你是谁或基于何目的阅读此书,即使你不了解此章

描述的原则,也一样能因它而获益。假如累聚财富或其他物质事物是你的主要目标,那么情形尤其如此。

之所以包含了第六感这一章,乃因为此书之目的在于呈现一个完整的哲学,藉此哲学,个人可以无误地指引自己,获得其人生所求的一切。任何成就的起点就是欲望。终点目标则是一种通达了解的知识——了解自我、了解他人、了解自然法则,还有认识以及了解快乐。

唯有透过熟悉和使用第六感原则,这种了解才能臻于圆满。

读过此章后,你必已注意到,自己被提升到一个较高的心灵刺激层次。真棒!一个月后再回到这里,重读一遍,你会注意到自己的心将飞向更高的刺激层次。经常重复此经历,此时不要在意自己学了多或者少,到最后你将发现自己拥有一种力量,它使你能抛开失意气馁、驾驭恐惧、克服延宕并能随意运用想像力。那么你便已感受到那个未知的“东西”了,它一直都是每一位真正伟大的思想家、领袖、艺术家、音乐家、作家和政治家的驱动精神。

届时你将有能力转化欲望为实质的或经济的对等物,情形和你在第一眼见到阻力时,就倒下放弃,一样的容易。

第十五章 六种恐惧鬼魅

**——找出有多少“鬼魅”
阻挡了你**

在能成功地运用本哲学的任何部分前,你的心必须准备好接受它。准备工作并不难。从研究、分析和了解三样你必须去除的敌人开始,它们就是:犹豫不决、怀疑和恐惧。

只要你心中存有这三样,或其中任何一样消极负面情绪,第六感便无法发挥作用。这邪恶的三种情绪是紧密相关的:找得到一个,其他两个也就近在咫尺。

犹豫不决是恐惧的幼苗! 阅读时,记住这点。犹豫不决会化为怀疑,两者混合后,便成为恐惧!“混合”过程通常是缓慢的。这也是这三样敌人如此危险的理由。在不被察觉其存在的情况下,它们逐渐萌芽、成长。

此章剩下的部分描述的是,在实际应用整个哲学前,必须先达成的目标。它同时分析了一个使极多人贫困的情况,且叙述一项所有致富者需了解的事实,无论其财富是以金钱的方式,或以大于金钱价值的心灵状态来衡量。

此章的目的就是要将注意焦点,置于六种基本恐惧的原因和补救方法上。征服一个敌人以前,我们必须知其名、其习性及其居所。阅读时,仔细分析你自己,并检视这六种常见的恐惧,可有任何一种附在你身上。

别被这些狡猾敌人的习性所骗了。有时候,它们会一直隐匿在潜意识中,在那里,很难找出它们的位置,面且也更难除去它们。

六种基本恐惧

基本的恐惧有六种,每个人总有些时候会苦于它们的某种组合。如果完全没有遭受这六者困扰的话,则大多数的人都是幸运的。以最常见的顺序来列的话,这六种恐惧是:

恐惧贫穷

恐惧批评 多数人忧虑之来源

恐惧病痛

恐惧失去某人之爱

恐惧年老

恐惧死亡

其他恐惧的重要性都不如这六种;它们都可归类于这六种标题之下。

恐惧其实只不过是种心理状态。个人的心理状态是可以控制和指引的。

人所创造的东西,一定都先经过意念冲动形式构思而来。继此说法之后,还有一更重要的说法,那就是:人的意念冲动,不论其为自发或非自发的,皆会立刻将其本身化为实质的对等物。碰巧得来的意念冲动(由他人脑中释放出来的意念),和个人经由计划与设计创造出来的意念冲动,必然都同样地

可以决定个人在经济、生意、职业或社会等方面的命运。

有的人不了解何以有些人似乎就比较“幸运”，而有些具备相同或更大能力、训练、经历和智力的人则似乎注定伴随着不幸，我们正准备在此为这些人呈现一个重要的事实。有个说法或可解释这个事实，即，每个人都有能力完全地控制自己的心灵，而藉著这股控制力，很显然地，每个人都可敞开心胸，接收由他人脑中释放出来，游移不定的意念冲动，或紧闭心门，只接受自己选择的意念冲动。

只有一样东西，是自然使人与生俱来就能绝对控制的，那就是思想意念。这项事实和“人所创之物皆始于意念”之事实，连同起来，便能使个人十分接近藉以控制恐惧的原则。

假如所有的意念真的都有以实质对等物来表现自己的倾向（而这的确是事实，毫无怀疑余地），那么恐惧和贫穷的意念冲动，也就真的无法化为勇气和经济利益的方式。

恐惧贫穷

贫穷和财富之间是没有折衷物的！通往贫穷和财富的两条路，是背道而驰的。假如你想要财富，就必须拒绝接受任何导致贫穷的环境（此处使用的“财富”一词，是最广义的解释，它指的是经济、精神、心灵和物质的资产）。通往财富之道的

起点,就是欲望。在第一章中,你已得到适当利用欲望的完整指示了。而在谈论“恐惧”的这章中,则彻底地教你做好实际应用欲望的心理准备。

那么,这里就是给自己一个挑战的地方,这个挑战将清楚地测定出你对本哲学了解了多少。这也正是你可以成为先知,且准确预知未来储备了什么给你的关键。假如,读了此章后,你愿意接受贫穷,你也可以决意如此去做。这是一个你无法避免的决定。

假如你要财富,那么决定好是何种财富,以及需要多少才能满足你。你已知道通往财富之径,你也已得到了一张路线图,如果你循著地图走,便不致迷路。假如你忽略起步或中途停止,那么该怪的,也只有你自己。这是你的责任。假如你现在无法或拒绝要求人生的财富,那么你更没有藉口规避责任,因为要接受它只需一样东西——附带一提,一样你唯一可控制的东西——就是心理状态。心理状态是个人显露出来的东西。它无法用金钱购买,而是必须被创造出来。

最具破坏性的恐惧

恐惧贫穷,没别的,就是一种心理状态!但它却足以毁掉个人在任何工作中的成就机会。

这种恐惧会瘫痪理性功能,破坏想像能力,扼杀自恃,啃蚀热忱,挫败进取心,导致目标不定,助长延宕,抹除热心,并使人无法自制。它使人失去个性中的吸引力,破坏精确思考的可能性,转移工作的专注力;它会控制毅力,使意志力荡然无存,毁掉抱负,混淆记忆,并以各种可能的方式招来失败;它扼杀爱情且破坏心中优雅的情绪,阻挠友谊并引来各式各样的灾祸,导致失眠,悲惨与不幸等这一切,尽管事实上,我们所居住的世界,其实充斥著各种心中所欲获得之物,而且除了缺乏明确目标以外,没有任何东西会横阻在我们与欲望之间。

无疑地,恐惧贫穷是六种基本恐惧中,最具破坏性的一种。它居于名单之首,因为它是最难控制的。对贫穷的恐惧产生自人类与生俱来,在经济上掠夺同胞的倾向。几乎所有较人类低等的动物,都受本能所驱使,但由于它们“思考”的能力有限,因此,它们只会在身体上彼此掠夺。人类由于具备较优越的直觉感,具有思考和推理的能力,并不会亲自吃食同类,而是藉由在经济上“吞食”他们,来获得更大的满足。由于人类如此贪婪,以致会通过各种可能的法律来保护自己免受同类的威胁。

带给人类痛苦和屈辱的,莫过于贫穷了!唯有体验过贫穷的人才能充分了解其涵意。

也难怪人会害怕贫穷。透过一长串的传承经验,人类必

然已知道,就金钱物质及世俗财产而言,有些人是不可信任的。

由于人类如此渴望获得财富,因此他会以任何可能的手段去获得——可能的话,透过合法手段——假如必要或为方便起见,也会透过其他方式。

自我分析可能会揭露个人不希望知道的弱点。任何一个对人生的要求,不只是平庸和贫穷的人,这种检视对他们而言是必要的。

记住,在你一点一滴检视自己时,你既是法官,也是陪审团;是检察官,也是辩护律师;还有,你既是原告,也是被告;同时,记住,你正在受审判。公正地面对事实。问自己明确的问题,也要求自己做立即的回答。检视结束后,你将更了解自己。如果你觉得自己在这项检视中,无法做一位公正的法官,那么请一位深刻了解你的人,在你诘问自己时,担任法官。事实真相就在眼前。去取得它,无论要付出什么代价,即使会暂时令你窘迫,也要去做。

大部分的人,若被问到他们最怕什么,都会回答:“我什么都不怕。”这个回答并不正确,因为很少人了解,透过某种恐惧,他们在精神和肉体上都受到束缚、阻碍与打击。

由于恐惧的情绪如此狡猾与深藏,以致个人可能一生背负著它,却无所觉。唯有勇敢的分析才能使这个普遍的敌人

现形。在你开始这样的分析时,从你的性格深处去探寻。以下列举了你该探寻的征兆:

恐惧贫穷的征兆

●**凡事漠不关心。**通常的表现是缺乏抱负;愿意忍受贫穷;无异议地接受生命可能提供的任何报酬;心理和生理的怠惰;缺乏原动力、想像力、热忱和自制。

●**犹豫不决。**容许他人为自己思考。自己始终拿不定主意。

●**怀疑。**通常的表现是有意要掩盖、解释或为个人失败致歉的托辞和藉口,有时会以妒忌成功者,或批评他们的方式来表现。

●**焦虑。**通常会表现出指责他人,喜欢透支挥霍,忽略个人外表,蹙额皱眉;过度饮酒,有时还使用麻醉剂;紧张、缺乏镇定和自我意识。

●**过度谨慎。**习惯寻找任何的消极负面情况,不专注在成功的方法上,反而去思考及谈论可能会有的失败。熟知每一条通往灾祸的途径,却从不寻求避免失败的计划。总在等待“适当时机”要将构想和计划付诸行动,直到等待成了永久的习惯。只记得那些失败的人,而忘了成功的人。只看到甜

甜圈的空洞,而忽略了甜甜圈本身。悲观,因而导致消化不良,排泄不佳,自体中毒,呼吸不顺以及坏脾气。

●**拖延。**习惯将早就该做的事延至明天再说,将足以完成工作的时间花费在编织托辞和藉口上。这项征兆和过度谨慎、怀疑与焦虑,有密切的关系。只要能避免,就拒绝承担责任。宁可妥协,不愿坚强奋斗。不克服困难,将它当作是进步的奠脚石,反向困难低头。向生命索求蝇头小利,而不是要求成功、机会、财富、满足和幸福。不肯破釜沉舟,勇往直前,反而老是计划著失败时该怎么做。缺乏或完全没有自信心、明确的目标、自制力、动机、热忱,抱负、俭约和健全的推理能力。不要求财富,反预期著贫穷。和安于贫穷的人为友,而不企图结交要求并获得财富者。

金钱万能

有人会问:“为何你要写一本关于金钱的书?为何仅以金钱衡量财富?”有些人会认为(这也是有道理的),还有比金钱更值得的财富形式。没错,是有非金钱能衡量的财富,但也有数百万的人会说:“给我所有我需要的钱,然后我便能找到任何我想要的东西。”

我写这本书讨论如何获得金钱,主要的理由是因为,数百

万个男男女女,都被贫穷的恐惧给吓坏了。韦斯特布鲁克·佩格勒(Westbrook Pegler)清楚地描述出这种恐惧对人的影响:

金钱只是宁静的贝壳或金属片或一些纸片,有一些心灵与灵魂的宝藏是金钱买不到的,但大部分破产的人,则无法保住心中的宝藏和支持其精神。当一个人落魄潦倒,流浪街头,完全找不到工作时,他的精神便会起变化,这可由他下垂的双肩、帽子的形状,步伐和眼神看得出来。他处在有固定工作者之间,总会有自卑感,即使他知道,这些人在性格、智力或能力上,绝无法和自己相提并论。

相反地,这些人——甚至是他的朋友——则感到一股优越感,并视他(或许是无意地)为遭受创伤的人。他可一时借贷,但总不够他维持往常习惯的方式,而且也总不能持续长久借贷。但当一个人为了只求生存而借贷时,借贷本身就是一种沮丧的经验,而且这种钱也缺乏赚来的钱那种可振奋其精神的能力。当然,这些并不适用于游手好闲或无用的人身上,只适用于有正常抱负和自尊心的人。

处于相同苦境的女士必定不一样。想到落魄潦倒者时,我们就是不会想到女士。她们鲜少站在等待救济的队伍中,很少见到她们在街上乞食,而且在人群中,她们也不像破产男士一般,有清楚的特征可辨识出来。当然,我指的并不是那些

在城市街道上蹒跚而行，相当于长期游手好闲男子的老妇人。我指的是那些相当年轻、高尚和聪明的女子。这种人一定也有许多，但她们的失意并不明显。或许她们自杀了吧！

当一个人落魄潦倒，他便有沉思的时间。他可能为一个工作旅行数里去拜访一个人，结果发现，那个缺已有人了，或者那是个没有底薪的工作，只能靠销售一些没人会买（除非出于同情），无用的小东西来赚取佣金而已。拒绝那个工作后，他发现自己又回到街上，无处可去，只能到处游荡。因此，他便走来走去。他注视橱窗内不属于他的奢侈品，心中深感自卑，并让位给那些有意购买而驻足浏览的人。他会游荡到火车站，或到图书馆歇歇脚，取点暖，但那并不是在找工作，所以他又再度离开。他或许不知道这点，而且即使他的体形外貌并未显露，但他的漫无目标已泄露出他的状况了。他或许穿着以前尚有固定工作时留下的好衣服，但这些好衣物也掩饰不了他的消沉。

他看著成千上万个其他的人，会计、店员、药剂师或车夫，个个忙著工作，并打从灵魂深处羡慕他们。他们有自主性，有自尊还有男子气概，而他虽然时时极力争辩，且也获得有利的结论，但就是无法说服自己——自己也是个好人。

造成他这种差异的，就是金钱。只要有一点钱，他就能够再回复自我了。

恐惧批评

没有人能清楚说明,人最初是如何产生这种恐惧的,但有一点可以确定的是——他以高度发展的形式拥有这种恐惧。

作者倾向把对于批评的基本恐惧,归因于是人类与生俱来天性的一部分,这一点促使他不只夺走他人的物品,而且藉著批评他人的性格,来证明自己行为的正当性。大家都熟知的一项事实是,小偷会批评被他偷了东西的人——政客寻求职位时,凭藉的方法,不是表现自己的美德与资格,而是企图诋毁对手的名誉。

机敏的服饰业者毫不迟疑地利用人们这种对于批评的恐惧(人类天生为其所苦)。每一季衣著的款式都会改变。是谁设计这些款式的?当然不是消费者,而是服饰业者。为何他要经常改变款式?答案相当明显,他改变款式的目的在于卖掉更多的衣服。

基于同一个理由,汽车厂商也是每季更改车型。没有人不想开著最新型的汽车。

我们刚刚描述了,在生活的琐事上,人们在恐惧批评的影响下所表现的态度。现在来检视一下,当这种恐惧影响人们

的,是和人类关系有关的重大事件时,他们所会表现出的行为。拿任何一个到达心理成熟的人为例(一般平均在三十五至四十岁之间),假如你能读出他心中不为人知的念头时,你将发现他对于数十年前大部分的教条主义者所教导的神话,根本不信。

为何一般的人,即使在此文明时代,仍然闪避承认自己不信神话?答案就是:“因为害怕批评。”以前有人就是因为敢于表示不信鬼魂,而被烧死在火刑柱上。难怪我们承袭了一种令我们恐惧批评的意识。过去的时代(并不特别久远前),批评总带来严酷的惩罚——在某些国家情形依然。

恐惧批评会剥夺人们的原动力,毁掉其想像力,限制其个性,夺走其自恃,并以上百种其他的方式来伤害他。父母经常因批评孩子,而对他们造成无可弥补的伤害。我一位童年好友的母亲,几乎每天鞭打他,打完后总会说:“二十岁前,你一定会进感化院。”结果他在十七岁那年,进了感化院。

批评是人们做得过多的一项工作。每个人总有一大堆的批评,无论有人要求与否,他们都会免费奉送。最亲近的亲友经常就是最爱批评的人。任何家长若经由不必要的批评,使孩子心中产生自卑感的情形,应可视为是一种罪恶(事实上它就是性质最糟的一种罪恶)。了解人性的雇主会藉著建设性的建议,而非批评,来获得人们最佳的潜力。父母也可在孩子

身上获得同样的结果。批评会在心中种植恐惧或憎恨,而不会建立爱和关怀。

恐惧批评的征兆

这项恐惧和对于贫穷的恐惧一样普遍,而其对于个人成就也有相同的致命影响,主要就是因为这项恐惧会摧毁原动力以及阻挠想像力的使用。此恐惧的主要征兆有:

●**自我意识**。通常的表现是紧张,怯于与人交谈和会见生人,手足动作笨拙,眨眼睛。

●**缺乏镇静**。其表现是声音失控,在他人面前紧张,身体姿势不良,记忆不佳。

●**个性**。缺乏决断性、个人魅力以及明确表达意见的能力。无法公正面对问题,反而习惯规避之。对他人意见不加深思即附和他们。

●**自卑**。口头及行为上表现出自我称许的习惯,目的在掩饰自卑感。使用“艰深字眼”博人印象(但经常不了解那些字的真义)。在衣著、说话和态度上模仿他人。夸耀虚构的成就,这点有时会造成一种优越感的表象。

●**奢侈**。试图与有钱人相比的习惯而透支花费。

●**缺乏进取心**。无法掌握机会,自我精进,害怕表达意

见,对自己的构想缺乏信心,对上司所问的问题闪烁其词,言谈和态度犹豫不决,而且言行诸多欺骗。

●缺乏抱负。身心怠惰,缺乏主见,犹豫不决,易受影响;人后批评,人前奉迎,习惯无异议的接受失败,或因他人提议而中止工作;无理由的怀疑他人,行事言谈缺乏圆融,犯错不愿接受责备。

恐惧病痛

此项恐惧可溯自身体和社会的遗传特性。至于其来源,则和恐惧年老和恐惧死亡的理由有密切关系,因为它会带领个人接近“恐怖世界”的边界,人类对这个世界一无所知,有关它的认识,就只是一些不愉快的故事而已。同时,有个见解也蛮普遍的,就是,某些不道德的人藉著提醒人们对病痛的恐惧,而从事“贩卖健康”的生意。

主要说来,人会害怕病痛是因为,他心中对于死亡可能带来的结果,产生了恐怖的印象。另外,病痛可能要花的费用,也是令他恐惧的原因。

一位颇具声誉的内科医生估计,在所有看病接受医师专业服务的人当中,有百分之七十五的人患的是忧郁症(即假想的疾病)。据可靠的事实显示,对于病痛的恐惧(即使毫无缘

由),经常会产生所害怕疾病的身体病症出来。

人类的心灵真是强而有力!它不是建设就是毁灭。

利用这股普遍害怕病痛的弱点,专利药品的药剂师赚了不少钱。数十年前,由于这种利用人性的欺骗行为极为普遍,以致使柯里尔(Colliers)杂志领导一项活动,强烈反对专利药品生意中,最严重的一些违规者。

透过数年前所进行的一连串实验证实,藉由暗示,可以使人生病。我们进行此实验的方式是,请三位熟人去拜访“受害者”,并问他们以下问题:“你哪里不舒服?你看起来病的很严重喔。”受害者对第一个发问者通常会笑一笑,并且不在乎地说:“喔,没事,我很好。”回答第二个发问者时则说:“我也不太清楚,但我真觉得很不舒服。”等到回答第三位发问者时,则通常会坦承自己确实病了。

假如你不相信这会令人不适的话,找个熟人试验一下,但可别试太久。有一个教派,其成员会以“蛊惑”方式来报复敌人。他们称之为在受害者身上“下咒”。

疾病有时始于消极负面的意念冲动形式,这是有绝对证据的。这样的冲动可以藉著暗示,由一个人传给另外一个人,或者由个人自己的内心产生出来。

有个人曾说:“当任何人问我,我怎么了时,我总想回他一拳。”此人显然天生较此事件所指的人有智慧。

医生会要病人为了健康理由改变环境,因为“心态”的改变是必要的。恐惧病痛种子存于每个人心中。焦虑、恐惧、沮丧、事业与情场失意,都会促使这颗种子萌芽、成长。

居于恐惧病痛原因名单之首的,是事业与情场的失意。有一个年轻人因遭受爱情失意而被送进医院。他在生死之间徘徊数月。后来请来一位心理疗法的专家。专家换掉护士,并请一位非常迷人的年轻女子照顾他,她从接此工作的第一天起,便开始向这病人求爱(经医师的事先安排)。不到三个月,病人就出院了,虽仍痛苦,却是全然不同的病。他又恋爱了。之前的治疗法虽是个骗局,但后来病人和护士真的结婚了。

恐惧病痛的征兆

这项几乎是全球性的恐惧,其征兆有:

●自我暗示。习惯消极负面的利用自我暗示,寻找并预期找到各种疾病的病症。“喜欢”想像的疾病,而且将它当成真的一般来谈论。习惯尝试各种他人推荐,具有医疗价值的“时尚”和“学说”。和他人谈论手术、意外以及其他的疾病形式。在没有专业的指导下,试验各种节食、体能运动和减重计划。尝试自制的药、专利药品和“庸医”的药。

●**忧郁症**。习惯谈论疾病、注意疾病及预期会生病,终至精神崩溃。有形的药治不了这种情况。它是由消极思想产生的,只有积极的念头才能产生疗效。忧郁症(一种假想疾病的医学名词)据说有时候和个人所担心的疾病一样,会对个人造成极大的伤害。大部分所谓的“精神”病例是来自于想像的疾病。

●**运动**。恐惧病痛经常会使人避免户外生活,而阻碍了适当的体能运动,并导致体重过重。

●**易感性**。恐惧疾病会破坏身体自然的抵抗力,并为各种可能感染之疾病,创造合适的环境。

恐惧疾病通常和恐惧贫穷有关系,尤其是在臆想的情况下,因他会不断的担忧可能要付的医疗费用等。这种人会花很多时间准备生病、谈论疾病、存钱买墓地和付丧葬费等。

●**自怜**。习惯用想像的疾病引人同情(人们经常藉此伎俩逃避工作)。习惯装病掩饰懒惰,或当作缺乏抱负的托辞。习惯阅读有关疾病文章,并担心可能感染疾病。习惯阅读专利药品的广告。

恐惧失去爱情

这项与生俱来之恐惧的根源,显然地是出自于男人有窃

取他人配偶的多妻习性,以及随时只要可能,便想轻薄女人的习性。

妒嫉和其他类似的精神疾病,生自于人类天生对于失去某人之爱的恐惧。这种恐惧是六种恐惧中最痛苦的。它可能比其他的基本恐惧,更能大肆地破坏个人的身、心。

恐惧失去爱情或许要回溯到石器时代,那时候的男人要靠蛮力窃取女人。至今他们还是继续在窃取女人,只是技巧改变了。现在他们不用武力,而改用劝诱方式,许之以华服、名车和其他较体能力气更有效的“诱饵”。男人的习性仍如文明曙光出现时一般,只是表达方式不同而已。

谨慎的分析显示,女人比男人更易感受到这股恐惧。这项事实很容易解释。女人由经验中知道,男性在天性上是属于一夫多妻的,因此当他们受到另一女人照顾时,就不可靠了。

恐惧失去爱情的征兆

这种恐惧明显的征兆有:

●妒嫉。习惯毫无来由的怀疑朋友和自己所爱的人,也常常没道理地指责妻子(或丈夫)不忠。对人通常有怀疑心,不信任任何人。

●挑剔。惯常因小问题或根本没理由地挑剔朋友、亲戚、事业夥伴。

●赌博。习惯以赌博、偷窃、欺骗或冒险方式，供应金钱给所爱，认为爱可用买的，惯于透支或借贷买礼物送给所爱，目的在博得好印象。呈现出失眠、缺乏毅力、意志软弱、缺乏自制、缺乏自恃和坏脾气等现象。

恐惧年老

主要来说，这种恐惧出于两个来源：第一，认为老年将带来贫穷；第二，也是至今最普遍的来源，则来自过去错误且残酷的训示，其中融合了狡诈设计的“炼狱”，和其他可怖事物的思想，目的在透过恐惧来控制众人。

在人们这种对老年的基本恐惧中，有两个非常传统的理由：一个是出于他对其同类的不信任，因他们可能攫取他所拥有的世俗财产，另一理由则出于他心目中死后世界的恐怖印象。

人老后，普遍会有病痛的可能性，也是导致恐惧年老的原因。情欲亦列入恐惧老年的原因中，因为没有人喜欢性吸引力衰减的想法。

恐惧年老最普遍的原因和贫穷的可能性有关。“救济院”

可不是个美好的字眼。任何人只要一·想到要在救济院中度余生,心里就不免凉了半截。

另一个害怕年老的原因,就是失去自由和独立的可能性,因为伴随年老而来的,可能就是丧失身体和经济两方面的自由。

恐惧年老的征兆

这种恐惧最常见的征兆是:

●开始迟缓不活跃,并在心态成熟的年纪(约四十岁左右),产生自卑感,错误地认为个人的自我正因年龄而“溜走”(事实上,在心理及精神上来说,人最有用的年纪,是四十至六十之间的那几年)。

●才只四、五十岁,便习惯歉然地提到自己“老了”,而不是倒过来,因到达这个充满智慧和领悟的年龄,表现感激的态度。

●经常扼杀自己的进取心、想像力和自恃,只因错误地认为自己太老,不适合运用这些特质了。四十岁的人却习惯刻意做年轻的打扮,喜爱年轻人的癖好,因此招来朋友和陌生人的嘲弄。

恐惧死亡

对一些人来说,这是所有基本恐惧中最残酷的一种。理由很明确。大部分情形中,和死亡念头有关的恐惧之痛,或许要归咎于宗教的狂热。所谓的“异教徒”总比“文明人”不怕死。数亿年来,人类一直在问著:“来自何处?”和“去向何方?”这两个至今仍然无解的问题。也就是,我来自何处?该往何处去?

在过去黑暗的时代中,较机敏狡猾的人,总能把握机会回答此问题,收取酬劳。

有一宗派领袖大声疾呼:“加入我,拥抱我的信仰,接受我的教义,我将给你死后直达天堂的通行证。”他又说:“不加入我者,将为恶魔带走,永世受其烧炙。”

永恒惩罚的念头会毁灭生之乐趣,使快乐成为不可能之物。

然而宗教领袖既不可能提供进天堂的安全指引,也没有能力使不幸者坠入地狱,可能进入地狱的念头实在太可怕了,因此只要一想到它,便会产生极真实的影像,进而瘫痪理智,建立对死亡的恐惧感。

现在对死亡的恐惧已不若没有大学的时代那么普遍了。

科学家已将注意力转向这个世界,而且事实很快地免除了人们对于死亡的严重恐惧。上大学的年轻男女不再轻易为炼狱所动。透过生物学、天文学、地质学和其他相关科学之助,黑暗时代攫获人心的恐惧,已不复存在。

组成整个世界的只是两种东西:能量和物质。在基础物理中,我们得知物质和能量(人类唯一已知的实物)两者皆无法被毁灭。

如果生命是一种东西,那么它就是能量。如果能量和物质皆无法被毁灭,那么生命也是如此。生命,就如其他的能量形式,可经由不同的转换或变化过程传递下去,但无法毁灭。死亡只是转化而已。

如果死亡不只是改变或转换而已,那么继死亡而来的,也就只有漫长、永恒、宁静的睡眠,而睡眠并无需害怕。这么一来,你便可以永远地去除对死亡的恐惧了。

恐惧死亡的征兆

一般来说这种恐惧的征兆是:

通常因缺乏目标或适当职业,不好好利用生命,反而惯常想到死亡。这种恐惧在年纪大的人身上较常见,但有时候,较年轻的人也会成为受害者。克服死亡恐惧的最佳良药,就是

一股对于成就的炽烈欲望,支撑此欲望的就是对人类有用的工作。忙碌的人没有时间想到死亡。有时候,当个人的死亡会使所爱的人遭受贫穷打击时,恐惧死亡便会和恐惧贫穷联结起来。其他情况下,恐惧死亡则由疾病和身体抵抗力不断崩溃所引起。恐惧死亡最普遍的原因为:不健康、贫穷、缺乏适当职业、情场失意、不卫生及宗教狂热。

老人忧虑

忧虑是基于恐惧而来的一种心理状态,其作用缓慢但持久。它阴险狡猾,一步步地“渗透进来”直到它瘫痪个人的理智功能,毁掉个人的自信心和进取心。忧虑是犹豫不决所引起的持续性恐惧,因此是一种可以控制的心理状态。

不安定的心是无助的。犹豫不决造成不安定的心。大部分的人缺乏迅速做下决心的意志力,以及下了决心后坚持下去的力量。

一旦我们下了决心,采取明确的行动,我们就不会为面临的情况感到忧虑。有一次,我会晤了一个在两小时后即将受电刑的人。这个被判刑的人,是和他同关于死牢的八个人中,最平静的一个。他的平静促使我请教他,知道自己不久将步入永恒,是什么样的感觉?他带著一股自信的微笑,告诉我:

“感觉好极了。试想，兄弟，我的困扰很快就要结束了。取得生活所需的食物和衣物，是件苦差事。很快地，我就不需要这些东西了。自从我确知必死的时候开始，我就感觉如释重负。那时我就下定决心，以好心情来接受它了。”

说话的同时，他吃了足够三人份的晚餐，一口都不剩，而且尽情享受食物，好似根本没有任何灾难等著他一般。决心令这个人辞别了命运！决心也可以阻止个人接受不利的环境。

六种基本的恐惧会透过犹豫不决，转化为忧虑状态。藉著接受死亡为不可避免之物，你便能使自己永远免于死亡的恐惧。藉著下决心无虑地靠所得财富生活，你能去除对贫穷的恐惧。藉著决心不担忧他人的想法、作法或说法，你可以战胜对批评的恐惧。

藉著下决心不再视老年为障碍，而视为一项会带来年轻时所没有之智慧、自制与领悟的极大恩典，来消除对老年的恐惧。藉著下决心忘了病症，免除对病痛的恐惧。藉著下决心在必要情况下，过没有爱的生活，来控制对于失去爱情的恐惧。

藉著全面性地下决心，生命中没有一样东西值得付出忧虑的代价，来消灭忧虑的习惯。有了这种决心，便能产生镇定，心灵的宁静以及会带来幸福的祥和思想。

心中充满恐惧的人不只会毁了自己表现明智行动的机会,还会将这些破坏性的震波传给接触他的人,同时也毁了他们的机会。

主人缺乏勇气时,即使是狗或马都能知道这点;此外,狗或马也将感染到主人所传达出来的恐惧震波,并表现出同样情绪。在智力水平较低的动物中,也能找到接收恐惧震波的能力。

破坏性思考之祸

恐惧的震波会从一个人的心传至另一人的心中,其迅速确实的情形就和人的声音从广播站传到收音机的接收装置一般。

由口中话语表现消极负面或破坏性思想的人,几乎可确定会经历到那些话以破坏性“反弹”方式所造成的结果。没有说出口,单纯的破坏性意念冲动,也会以不只一种的方式产生“反弹”。最重要且或许是最该记住的一点,释放出破坏性意念的人,一定会因创造型想像力的破坏而遭受损失。其次,心中出现破坏性情绪会发展出憎恨别人,并将他们转为敌手的消极个性。喜欢或释出消极思想的人,其第三个伤害来源是以下这个重要事实——这些意念冲动不只对他人有害,也会

蕴藏在表现出它们的潜意识中,并在那里成为人格的一部分。

假设你生命的目标就是要获得成功。要成功,你便必须找到心灵的宁静,获得生命的物质需要,以及最重要的,得到幸福快乐。所有这些成功的迹象始于意念冲动的形式。

你可以控制自己的心灵,你有力量在其中注入任何你所选择的意念冲动。随著这项权利,也附带了以建设性方式使用它的责任。正因你一定有能力控制自己的意念,你也一定能掌控自己俗世的命运。你可以影响、指引,最后控制你自己的环境,创造自己想要的人生——或者你也可以让他人订作你的人生,因此将自己抛掷在广阔的“情况”海洋上,在那里,你就像海浪里的小木屑,随波逐流,漂无定所。

恶魔的工作室

除了六种基本恐惧外,还有一项使人类受苦的灾祸。它组成了使失败的种子大量成长的肥沃土壤。它极狡猾,以致经常察觉不到其存在。这种痛苦无法适当地归类为某种恐惧。它比六种恐惧更深藏且更致命。因为想不出更好的名称,我们姑且称此灾祸为“对消极影响的易感性”。

成为巨富的人总是保护自己避开这个灾祸,而遭逢贫穷者则从没做到这点。任何行业中成功的人,必使自己的心灵

准备抗拒这种灾祸。假如你是为了致富而读本哲学,你就应该仔细检视自己,衡量自己是否易于感染消极的影响。如果你忽略这项自我分析,你将丧失达成欲望目标的权利。

要使这项分析很彻底,读过了为此自我分析准备的问题后,仔细考虑自己的答案。从事这个工作时要非常谨慎,就好像在找出任何你已知,正埋伏要伺机对付你自己缺点的敌人(就像你会用来对付一个更真实敌人的方法)一样。

你可以容易地防卫自己免受公路强盗的袭击,因为法律提供有组织合作保障你的利益,但这“第七项灾祸”更难控制,因为它总在你没有察觉到的情况下袭击你,包括熟睡和清醒时。此外,其武器也是难以捉摸的,因为,其组成成份纯粹是——一种心理状态。这项灾祸同时也是危险的,因它会以和人类经验一样多的不同方式侵袭人类。有时候,它会透过个人亲友好意的字眼进入心中。有些时候,则透过个人自己的心理态度,由心中钻入。它就像毒药一样致命,虽然不会很快令人死亡。

如何使自己对抗消极影响

要对抗消极影响力(无论是自己造成的,或是身边消极情绪者的活动结果造成的),要知道自己有意志力并经常使用

之,直到它在你心中筑起一道对抗消极影响力的免疫围墙。

要知道一点,你和其他人一样,在天性上都是懒惰、漠不关心和易于接受与自己弱点一致的暗示。

认知自己在天性上,会感受六种恐惧,并形成想要对抗这些恐惧的习惯。

也要知道,消极影响力经常会透过你的潜意识,对你起作用,因此很难察觉它们,并紧闭心门对抗所有以任何方式打击和挫败你的人。

清除你的药箱,丢掉药罐,停止去迎合感冒、疼痛、不适和想像的疾病。

刻意寻求能影响你为自己思考和表现的同伴。

别预期麻烦困难,因它们有让你如愿的倾向。

无疑地,人类最普遍的弱点是,敞开心灵接受他人消极影响的习惯。这项弱点是非常危险的,因为大部分的人不会体认自己受其所害,而许多体会到它的人,则忽略或拒绝纠正这项灾祸,直到它终于成为日常习惯中不可控制的一部分。

以下这份问题,是为了帮助那些希望看到真正自我的人而准备的。阅读这些问题,然后大声说出你的答案,如此你才能听到自己的声音。这样子会让你更易于信任自己。

自我分析问题测试

- 1 你经常抱怨“不舒服”吗？有的话，原因何在？
- 2 你会为极琐碎的事指责别人吗？
- 3 你经常在工作上出错吗？有的话，为什么？
- 4 你的言谈充满讽刺和防卫吗？
- 5 你是否刻意避免与人结交？是的话，为什么？
- 6 你经常受消化不良之苦吗？有的话，是何原因？
- 7 你是否认为生命无益、未来无望？
- 8 你喜欢自己的工作吗？不喜欢的话，为什么？
- 9 你经常觉得自怜吗？是的话，为什么？
- 10 你妒嫉那些比你优越的人吗？
- 11 你花最多时间的是哪一个，思考成功？或思考失败？
- 12 年龄越大，你是越有自信还是丧失自信？
- 13 你从错误中学过珍贵的教训吗？
- 14 某位亲戚或熟人正令你担忧吗？有的话，为什么？
- 15 你是否有时会“心不在焉”，有时又陷入失意深渊？
- 16 谁对你最具有激励的影响？原因是什么？
- 17 你是否容忍著可避免的消极或气馁的影响？
- 18 你是否不在意个人外表？是的话，何时？还有为什

么？

19 你学会以太忙碌而无法受其干扰的方式来“淹没困难”了吗？

20 假如让别人来代你思考的话，你会称自己为“没骨气的弱者”吗？

21 你是否忽略了精神的涤净工作，乃至自体中毒变得暴躁易怒？

22 有多少可预防的干扰令你苦恼？为何你要容忍它们？

23 你为了“安定神经”而耽溺于过量的烈酒、麻醉剂或香烟吗？有的话，为何不尝试以意志力来取代呢？

24 有人对你“责骂不休”吗？有的话，为何理由？

25 你有明确的人生目标吗？有的话，是什么？还有你有什么计划可达成它？

26 你遭受六种恐惧之苦吗？有的话，是哪些？

27 你有任何可以抵挡他人消极影响的方法吗？

28 你刻意应用自我暗示来造成积极心态吗？

29 你最珍惜哪一个？物质财产，亦或控制自己意念的权利？

30 你是否易受他人影响，而违背自己的判断？

31 今天为你的知识宝藏或心态添加任何珍贵之物了吗？

32 你公正地面对使你不快乐，或规避责任的环境吗？

33 你会分析所有的错误和失败以从中获利,或是表现出这不是自己责任的态度?

34 你能说出三样最具伤害性的弱点吗?你要怎么改正?

35 你是否因同情而助长他人将其忧虑带给你?

36 你是否从日常经验中,选择对精进个人有帮助的教训或影响?

37 你的表现通常对他人有消极负面影响吗?

38 他人何种习惯最令你苦恼?

39 你会有自己的意见,还是会让他人影响你?

40 你是否已学会了营造一种心态,它可用来抵挡所有令人气馁的影响力?

41 你的工作能激发你的信心和希望吗?

42 你是否意识到自己有足够的精神力量,可使心灵免于各种形式的恐惧?

43 你的宗教信仰能助你常保积极精神吗?

44 你认为分担他人忧虑是你的责任吗?是的话,为什么?

45 假如你相信“物以类聚”,那么透过你的朋友,你对自己有何了解?

46 从你交往最密切的人之间,你看出了什么关系(如果有的话)?有可能造成任何不愉快的经验吗?

47 你视为朋友的人,有没有可能实际上是你最大的敌人,因为他对你的心灵有消极负面的影响?

48 你以何原则判断谁对你有益,谁对你有害?

49 一天二十四小时中,你花多少在:

①工作

②睡眠

③玩乐与休闲

④获取有用知识

⑤无所事事

50 你的朋友中有谁——

①最能激励你?

②最能提醒你?

③最会挫败你?

51 你最忧虑的是什么?为何要容忍它?

52 当别人提供你免费、不请自来的建议时,你会毫无疑问地接受,还是会分析其动机?

53 你最渴望的是什么?你打算获得它吗?你愿意为它而压抑其他的欲望吗?你每天为了获得它奉献多少时间呢?

54 你经常改变主意吗?有的话,为什么?

55 你做事通常都能有始有终吗?

56 你是否容易对他人的事业或职业头衔、学位或财富印

象深刻？

57 你容易受他人对你的想法或说法所影响吗？

58 你会因人们的社会或经济地位而迎合他们吗？

59 你认为谁是当今最伟大的人？这个人在哪方面比你优越？

60 你花了多少时间研究并回答这些问题（分析和回答全部的问题，至少需要一天的时间）？

假如你已真实地回答了所有的问题，你就比大多数的人了解自己。仔细研究这些问题，每周再回顾一次，如此行之数月，你对于只要真实回答这些问题，这么简单的方法便能获得，大量对自己极珍贵的额外知识，将会感到惊讶。假如你对于当中一些问题的答案不太确定的话，请教一下对你很了解，尤其是对你没有奉承动机的人，透过他们的眼睛来看自己。这种经验将很令人感到意外。

你绝对能掌控的一样东西

你能绝对掌控的只有一样东西，就是你的意念。这是人类所知的事项中最具意义和鼓舞力的。这项神圣的特权是你唯一能控制自己命运的方向。假如你无法控制自己的心灵，你将一定也无法控制任何其他的事物。假如你一定要轻率处

理自己的资产,希望只是关于物质的东西。你的心灵是你的精神资产!仔细地维护和利用这项上天所赐予你的资产。为达此目的,上天还赋与你一项意志力。

很不幸地,我们没有法律可对抗那些以消极的暗示来毒害他人心灵的人(无论是故意或无心的)。这种破坏行为其实应该受到合法的严惩,因它可以且经常毁掉个人获得物质财富的机会,而那些物质财富乃是受法律保障的。

曾有消极精神的人企图使爱迪生相信,自己造不出可以录下和播放人声的机器,“因为”,“他们说,“没有人制造过类似的机器。”爱迪生不相信他们。他知道“心灵可以创造出任何它所想得出来,和它所相信的东西”,爱迪生那种认知就是提升他,使他高于一般大众的东西。

有消极精神的人也曾告诉伍尔华斯(F. W. Woolworth),如果他想要经营一家廉价拍卖的商店,他一定会破产的。但他知道,假如以信心支撑自己的计划,他便可做任何合理明智的事。他运用自己的权利,摒弃他人消极的暗示,结果赚了超过一亿元的财富。

福特在底特律街上试验他初次制造的雏型车时:心存怀疑的人轻蔑地嘲笑他。有些人说,这种东西绝不实用。有些人则说,没人会花钱买这种机器的。福特说:“我将使实用的汽车行于全世界。”他做到了!为了寻求财富者的利益著想,

请记住这点,福特和多数工人之间唯一的不同是福特有心,而且控制了这颗心。其他的人也有心,但他们却不曾试著去控制它。

心灵控制是自律和习惯的结果。不是你控制自己的心灵,便是它控制了你。这当中是没有妥协的。控制心灵最实际的办法便是,让它保持为一个有明确计划支撑的目标而忙碌的习惯。研究一下成就斐然人士的记录,你将注意到他控制了自己的心灵,此外,他还应用那股控制力,并导引它达到明确的目标。没有这股控制力,便不可能成功。

五十五项著名的“如果”托辞

不会成功的人有一显著的共通特性。他们知道所有失败的原因,而且也都有他们自认为无懈可击的托辞,来解释自己的缺乏成就。

这些托辞有些很巧妙,有些则有事实可资辨明。但托辞不能当作金钱用。这世界只想知道一件事——你成功了吗?

一位人格分析家曾编列出一份最常为人使用的托辞。看这份单子时,仔细地检讨自己,并找出这里面有多少项(如果有的话)是自己的特质。也记住,书里呈现的哲学将使每一项托辞作废无效。

- 假如我没有家累……
- 假如我有足够的“势力”……
- 假如我有钱……
- 假如我受过良好教育……
- 假如我找得到工作……
- 假如我身体健康……
- 假如我有时间……
- 假如能生逢时……
- 假如人家了解我……
- 假如周遭情况不同……
- 假如能重活一遍……
- 假如我不在乎“他们”说的话……
- 假如过去让我有机会……
- 假如我现在有机会……
- 假如他人没有“怀恨我”……
- 假如没有任何事阻碍我……
- 假如我年轻些……
- 假如我可以做自己想做的事……
- 假如我生来富有……
- 假如我能碰到“贵人”……
- 假如我具有别人的才能……

- 假如我敢维护自己的权利……
- 假如我曾把握机会……
- 假如没有人刺激我……
- 假如我不用料理家务和照顾孩子……
- 假如我可以存点钱……
- 假如老板赏识我……
- 假如有人能帮助我……
- 假如我的家人了解我……
- 假如我住在大都市……
- 假如我能早一步……
- 假如我有空……
- 假如我有他人的个性……
- 假如我不这么胖……
- 假如人家知道我的才能……
- 假如我能有个“机会”……
- 假如我能清偿债务……
- 假如我没有失败……
- 假如我知道怎么做……
- 假如没有人反对我……
- 假如我没有这么多烦恼……
- 假如我嫁(娶)对人……

- 假如人们不这么笨……
- 假如我的家人不这么奢侈……
- 假如我对自己有信心……
- 假如我不是时运不济……
- 假如我不是生来命运不佳……
- 假如“该是什么就会是什么”是不正确的……
- 假如我不用这么辛苦工作……
- 假如我没有损失我的财产……
- 假如我住在不同的地区……
- 假如我没有“过去”……
- 假如我有自己的事业……
- 假如他人肯听我说……
- 假如……这是所有的假如中,最重要的一个……

假如我有勇气面对自我,我将能找出自己的毛病,并改正那些毛病。那么我就可能有机会因错误而获利,并从他人的经验学到一些教训,因为我知道我自己有些毛病,否则假如我曾经多花时间分析自己的弱点,少花时间建立托辞来掩饰弱点的话,我现在早就达到该有的境界了。

建立托辞并以它来为失败辩护是美国全国性的消遣。这项习惯和人类一样古老,而且是成功的致命伤!那为何人们还要依附著他们自鸣得意的托辞呢?答案很明显。他们护卫

自己托辞的原因,乃因为这些托辞是他们自己创造的!一个人的托辞就是他自己想像力的孩子,而护卫自己的智慧之子乃人之天性。

建立托辞是个根深蒂固的习惯。习惯是很难破除的,尤其当它们可为我们的行为提供辩护时更是如此。“最大最好的胜利便是战胜自己。被自我征服则是所有的事情中,最可耻与最恶劣的。”当柏拉图说此话时,他心中已了解此真理。

另一位哲学家心中也有同样的想法,他说:“当我发现,我在别人身上看到的大部分丑恶,竟只是我自己本性的反射时,著实大吃一惊。”

“我实在百思不得其解,”艾伯特·哈柏德(Elbert Hubbard)说:“为何人们要花这么多时间,刻意创造托辞掩饰弱点来愚弄自己?假如用在不同的地方,同样的时间都已足够用来——去除弱点,那么一来,也就不需要托辞了。”

结束前,我要提醒你:“生命就像个棋盘,你的对手就是时间。假如你举棋不定或忽略了迅速行动,你的棋子将被时间清除掉,和你下棋的伙伴,是无法容忍犹豫不决的。”

先前你可能有合理借口,为没有强迫生命带来你要求的每样东西辩护,但现在那个托辞已是过时的了,因为你已掌握了万能之钥,它将开启通往丰富的人生财富之门。

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚，不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥，报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我，并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如我们有缘，我们就会相遇。”最后，让我借用他的思想说：“假如我们有缘，透过这些书页，我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚，不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥，报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我，并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如我们有缘，我们就会相遇。”最后，让我借用他的思想说：“假如我们有缘，透过这些书页，我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚，不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥，报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我，并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如我们有缘，我们就会相遇。”最后，让我借用他的思想说：“假如我们有缘，透过这些书页，我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚，不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥，报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我，并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如我们有缘，我们就会相遇。”最后，让我借用他的思想说：“假如我们有缘，透过这些书页，我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚，不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥，报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我，并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如我们有缘，我们就会相遇。”最后，让我借用他的思想说：“假如我们有缘，透过这些书页，我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚，不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥，报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我，并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如我们有缘，我们就会相遇。”最后，让我借用他的思想说：“假如我们有缘，透过这些书页，我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚，不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥，报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我，并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如我们有缘，我们就会相遇。”最后，让我借用他的思想说：“假如我们有缘，透过这些书页，我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚，不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥，报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我，并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如我们有缘，我们就会相遇。”最后，让我借用他的思想说：“假如我们有缘，透过这些书页，我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚,不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥,报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我,并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗?

不朽的爱默生曾说:“假如我们有缘,我们就会相遇。”最后,让我借用他的思想说:“假如我们有缘,透过这些书页,我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚,不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥,报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我,并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗?

不朽的爱默生曾说:“假如我们有缘,我们就会相遇。”最后,让我借用他的思想说:“假如我们有缘,透过这些书页,我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚，不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥，报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我，并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如我们有缘，我们就会相遇。”最后，让我借用他的思想说：“假如我们有缘，透过这些书页，我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚，不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥，报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我，并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如我们有缘，我们就会相遇。”最后，让我借用他的思想说：“假如我们有缘，透过这些书页，我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚，不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥，报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我，并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如我们有缘，我们就会相遇。”最后，让我借用他的思想说：“假如我们有缘，透过这些书页，我们已经相遇。”

烈欲望明确之财富形式的权利。使用这支钥匙不会受罚，不使用它则需付出代价。代价就是失败。假如你使用此钥，报酬比例会很惊人。那就是会带给任何征服自我，并迫使生命付出任何要求于生命之代价的满足感。

这报酬值得你努力。你愿意开始并相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如我们有缘，我们就会相遇。”最后，让我借用他的思想说：“假如我们有缘，透过这些书页，我们已经相遇。”