2019-2-18

# 1.作者

**奥格·曼狄诺**是世界上最伟大的演说家、作家、成功励志大师之一。1924年，他出生在美国东部的一个普通家庭中。他在28岁之前有了很好的工作，并且娶了漂亮的妻子。然而，一次偶然的机会，由于他自己的愚昧无知和经受不住种种的诱感，他犯下了不可饶恕的错误，最终失去了自己所拥有的美好生活。家庭破碎了，工作失去了，自此，奥格·曼狄诺被自己内心的痛苦折磨着，对生活也失去了信心。后来，他流浪街头，成了一个流浪者。

两年后，在一座教堂里，他认识了一位受人尊敬的牧师。牧师同他展开了交谈，并解答了他提出的许多困扰人生的问题。临走的时候，牧师送给他一部圣经，此外，还有一份书单，上面列着11本书的书名。它们是：*《最伟大的力量》、《钻石宝地》、《思考的人》、《向你挑战》、《本杰明·富兰克林自传》、《获取成功的精神因素》、《思考致富》、《从失败到成功的销售经验》、《神奇的情感力量》、《爱的能力》、《信仰的力量》*。

从这一天开始，奥格·曼狄诺便天天到图书馆去，依照牧师开列的书单，他把11本书一一找来细细地阅读，渐渐地，笼罩在他心头的那一片浓重的阴云褪去了，一抹阳光照射进来，他激动万分，心潮澎湃，终于看到了希望。

从此，他开始了自己的奋斗历程。 终于在35岁时，奥格·曼狄诺创立了自己的杂志社。1968年， 他又创作出*《世界上最伟大的推销员》*一书。该书一经问世，便取得了巨大的成功，被翻译成20多种语言在各个国家出版。他一生著有14本书，销量达到几千万册，成千上万的来自社会各个阶层的读者都盛赞奥格.曼狄诺改变了他们的生活，从他的书中得到了精神的力量，称赞他的书是充满智慧、灵感和爱的佳作。

“羊皮卷”在西方经常被认为是思想宝典的意思，是曾经启发奥格·曼狄诺精神的著作中提取了最核心的要素，以“羊皮卷”为题目，也是希望给读者提供一种精神的启迪，让每一个人在人生的路上都能找到自己的方向，实现自己的价值。

# 2.最伟大的力量

生而为人，我们用有的最大的权利就是选择，它是上天赋予的，甚至可以理解为我们的一生就是由数不胜数的选择构成的：大的方面说，我们选择了陪伴我们一生的人，选择了成为什么样的人，选择了如何回报我们的父母...；小的方面说，选择了今天吃什么水果，选择了是否要出去兜风...那些大大小小的选择，犹如滚雪球一般，越滚越大，影响着我们的一生。

蓝姆·达斯安慰垂死之人说：“你不应该花那么多时间去想死，而应当把这些时间用来活。”那么个故事我们一定听说过：一个老人下雨天为卖遮阳伞的大女儿担心，晴天为卖雨衣的小女儿担心，但只要一反过来，就能充满快乐。生活中我们有90%的事情都是顺利进行的：安全回到家、开心的吃完饭、看书、玩游戏...但一旦我们遇到了病痛、损失、挫败的时候，我们就常常会怨天尤人，认为上天对自己不公，并且开始不断地专注于这些，而使得日子更加难过，甚至许多人因此觉得“活不下去了”，但其实这些都是我们一生中不可避免的，正是因为有了这些磨难，所以我们的一生才会丰富多彩，所以我们才会怀念那些幸福的时刻，所以才会有的人活得精彩，有的人活的悲哀。有的人遇到挫折之后，悲观失望、自恋自卑、从此原地踏步；而另一些人则把此作为磨炼，不断让自己进步，为以后的成功做准备。

当我们遇到挫折、损失的时候，我们不该把目光盯在那些无法挽回的部分上，例如我们洒了半杯水，我们应当庆幸还有半杯，而不是全没了。情绪消极、低落不仅无法解决问题，还会造成负面影响。

在我们有限的生命中，上苍恩赐了我们许许多多宝贵的礼物，“选择的权利”就是其中一项。如果告诉你明天你会失去双腿，今天你会怎么做？是一个人躲在房间里痛苦地哭泣，开始抱怨上天不公，还是趁着现在双腿还在，去跑、去跳、去做那些厉害你没有做过的事情？

我们之所以会产生压迫感，最大的一个原因就是我们失去了控制感，而之所以会产生控制感，是因为我们有选择的权利。当一件事偏离了我们预期的轨道，我们害怕会对自己造成伤害损失，因此我们开始不安。人总是有很强的控制感，甚至想要完全控制自己以外的东西。最常见的就是我们总是想要了解另一半的一举一动、每一个想法。但我们应当清楚地认识到，我们并不是上帝，很多东西是我们无法掌控的，因此，我们与其患得患失，不如抉择之后全力以赴，不去计较那些成败。有一句话是这么说的：当你什么都不去想，只是去做，一切才刚刚开始。

肯定有人会问为什么那些成功的人总是遇到那么多的机会？其实机会就像买彩票一样，投入越多，失望的概率就越大，因此，有些时候相信机会也是一种自欺欺人。我们在计划一些事情的时候难道会把运气作为最重要的部分吗？就算上天想要让你中500万，你首先也得去买一张彩票啊。

我们的一天有1440分钟，试想一下，除了必要的睡觉、吃饭、出行等等，有多少时间是在学习，为什么不说“有多少时间是在选择”呢？正是因为选择的重要，我们才要学会怎么选择对我们的利益才是最大的，那么我们要怎么学会呢？当然是学习。我们总是在学习，玩游戏也是学习，我今天玩了几个小时的刺激战场，我的压枪技术又提高了；但如果是花几个小时去看世界最成功的10大演讲呢？对于长远来看，哪个学习的收益更大？其实啊，越长大我就越觉得人的一生就是在比谁觉醒得早，例如初中就知道学习重要性的人，不断地学习，上了重点高中，然后又上了985、211，向着百万年薪越来越近；而那些初中一心想着游戏、娱乐的人则一步步与前者拉开距离，这不也是一个滚雪球的过程吗？觉醒得越早，到后来雪球也就越大，当你意识到这点的时候，别人的雪球已经很大了，你已经没有了与别人对抗的实力，所有路上的雪都被他“垄断”了。

再说，如果不努力，即使机会放在了面前，有能力抓住吗，一旦你抓不住，自然有别人蠢蠢欲动。成功永远都是高高在上面，通向成功殿堂的门不会总是打开的。每一个想要成功的人都要靠他们自己的力量打开这扇门，而随后这扇门又关闭了。每一个成功的人都是从布满荆棘和充满反对的道路走过来，直到最后的胜利。许多人总是等待着好运气，或者别人能给他们一个礼物，为什么不反问一下，凭什么是给他们而不是我？当你这么想的时候，别人也是这么想的。那些谈论天才最多的人往往是工作最少的人，那些真正在努力的人，哪有时间去谈论别人。布莱恩特曾将作品《死亡观》修改了100次，仍然不是很满意。

我们应当选择成为一个受人欢迎的人，不仅仅是因为能使得与你相处的人感到舒适、愉悦，而且能够使你在事业中获得成功。某些特定的个性远远胜过美丽的身体和有用的知识。正如一些演说家在发表演讲时总能像暴风骤雨般带动他的听众，然而，一旦这些演说词被打印成文字，它所包含的个人感染力就消失殆尽，几乎再也无法打动人心了。这些演说家的影响力完全依赖于他们的现场风度——他们自身所流露出的气质与个性，这与他们说了什么或是做了什么相比，更为重要。其中与人相处最为核心的就是“己所欲，施于人”。（强烈推荐《人性的缺点》，是指导如何与人相处的一本好书）

# 3.思考的人

一个人的行为是从内心迸发出来的，内心的活动就是思考，行为的产生离不开思考，程某一个方面来说，我们都是思考的产物。在思考和行为中就形成了一个人的性格，因此可以说性格是其思维的一个总和。高贵的品行不是来源于上帝的恩赐，也不是因为机遇的照顾，而是一种长期进行正确思考的自然结果。在我们的生活中，凡事不外乎理解，正如不同的人对同一件事情有不同的想法。尤其是现在的世界正以空前的速度不断改变，你不可以把自己的意见、信念和价值观牢牢的刻在心上，如此才能有效地适应当今的社会变化。千万别当冥啊？顽不灵的人，否则在这个日新月异的世界上，你的日子就很难过了。应当顺天下之势，因时事之变，不断学习，不断更新。

思考随时随地都在进行，这是毋庸置疑的，但是值得注意的是：我们可以利用各种时刻和空闲时间进行有意义的思考，例如排队的时候、上床后睡觉前、削铅笔的时候等等，想一想，大部分人在这个时候会干嘛？不外乎看娱乐新闻、看搞笑视频等等来打发时间，那我们为什么不用这些碎片时间来让我们获得更大的进步呢？不要小看了积少成多的力量，量变才能引起质变，这样你又比别人更厉害了。（正如《暗时间》所说的，利用碎片化的时间）

每个人所处的位置是由他自身的存在所决定的。啊？在生命的安排中，没有任何投机取巧的成分，所发生的都是一种有规律的法则作用的结果。正如詹姆斯·艾伦所说：“一个人不能直接选择他所处的环境，但是他能通过选择自己的思想，从而间接地、确实无疑地塑造自己的环境。”正如我们不能选择活成什么样，但我们能选择怎样去活。

其次，我们应当正确认识思想与身体之间的关系，俗话说，身体是革命的本钱。把你的身体出现问题的时候，往往也会影响你思考的方向正确性；当你的思考产生了一个错误的结果，行为也可能会导致你的身体变得更差。你应当学习并且了解你生命中的波涛和节奏。思想比身心具有更高层次的功能，你的身体是承载思想并且执行思想指定的功能机器，想要有机能健全的身体，就必须具备机能健全的思想。正如当你的身体感到不适的时候，你的思想决定了，你要不要去健身来增强你的体魄。你的身心随时都需要推动力，在你平常所做的事情当中，就有许多具有良好的推动效果：

* 性和升华后的性推动力是开启你的思想的钥匙，它可使你的思想迅速良好的发挥效用。
* 爱——性欲的最终目标——也具有同样的功能，当二者结合在一起时，必可战胜所有艰难险阻。
* 强烈的欲望会发挥强有力的刺激效果。
* 工作是发挥创造力的最佳机会。
* 运动可消耗过多的精力，驱除挫折感，并且可经由更多的血液、氧气刺激大脑。
* 简单的娱乐可给潜意识活动的机会。
* 音乐充满了节奏和脉动，你可借着音乐燃起你的热忱或帮助你平静下来。
* 友情是很重要的刺激物，和你的朋友谈论你的问题，和他们一起欢笑。
* 子女也会对你产生激励的作用，你应和子女建立良好的关系，并且尽可能给他们多一点的时间，教你的孩子一些技巧，并且重新振奋你的自信心；让他们和你说话，并且重新振奋你对事物的信心。
* 自我暗示会在你的思想中注入一些你希望得到的观念，当你需要它时就使用它。

你的思想和身体健康是不可分的，当你强化其中一项使命一项也会受到正面的影响。

很多人都知道信念是一个很重要的东西，它有无穷无尽的力量，但是我觉得信念，它本身是没有力量的，真正的力量来源于你的内心，信念的作用只是聚沙成塔。信念让我们心中原有的力量，汇聚在一起，有了向某个地方突破的力量而不是一盘散沙。当我们有了信念，思想就被凝聚，果断的性格、充沛的精力才能逐渐的形成起来。并无怯懦的灵魂，只要清楚自己的怯懦，并且坚信这一真理，即力量只能通过努力与实践才能得到增长，那么他会立刻将这一真理付诸实践，并通过坚持不懈的奋斗、坚韧不拔的耐心使自己的力量不断增长，使自己的灵魂渐渐成熟，最终成为一个强而有力的人。正如精心、持久的锻炼可以使体质虚弱的人变得强健，正确思想的训练也能是思想软弱的人变得坚强。

(书上说你对别人怎样，别人也会同样对待你。我们希望成为自己理想中的样子，而不希望成为自己讨厌的模样。道理行是这个道理，但其实现实生活中这又何其难，付出不一定有回报，又有多少人被生活的压力磨平了棱角，还是量力而行，视具体情况而定吧。)

当灵魂学会了期待，学会了渴望，它才能成为真正的灵魂。尽管有些事情可能不会发生，但我们仍会坚持自己的信念与理想，而且将不断为之努力。正如人生的三重境界：第一重什么事情都要做；第二重知道有些事情不是做了就能成功，懂得放弃；第三重明知有些事情是不可能成功的，但还是要去做。相信自己，相信奇迹，奇迹才会眷顾自己。人们总是不断地在为自己寻找借口，但是为什么不反问一下，注定有人要成功，为什么不能是自己？

我们所期望的东西是最具创造力的前进动机；我们的意识流应以我们的生活目标为准则；我们的梦想为我们构造了一个宏伟的目标，但是建造城堡的具体过程不属于梦想的范畴。我们的理想决定了我们的人生结构，它就像一份计划，安排了我们的生活，但是如果我们没有付出艰苦的奋斗与努力去实现它，那么这个美丽的计划就成为一纸空谈。正如如果没有建筑工人按照建筑师的计划去建造，那么再伟大、再宏伟的建筑也只能被记在建筑师的心里，被画在一张一文不值的图纸里。荒唐的的短暂的所谓的梦想不会为我们带来任何好处，而那些切实的合理的理想，以及灵魂中神圣的向往，却能够对我们是一很大的帮助。不如每晚在就寝之前，花上一点时间去思考，静静地坐下并考虑你对理想实现进程的满意程度。就像曾子一样吾日三省吾身，及时调整。

# 4.向你挑战

如果你不能先学会服从，那么你就不可能去指挥。高额的奖赏是为那些勤于思考，敢于思考，并且能进行创造性思考的人所准备的。大自然赋予我们最宝贵的礼物就是思考与想象。很多的人，他们平平淡淡，安于现状地过了一辈子，直到走到生命的尽头，也没有品尝到真正成功所带来的震撼和幸福。他们只能在拥挤的人群里争食，闹的薄情寡义也仅仅是为了吃饱穿暖，养活孩子。从本质上说，生命运动就是一次探险，如果不敢主动地迎接风险的挑战，便是被动地等待风险的降临。惧怕失败，不敢冒险，安于现状，平平稳稳地过一辈子，虽然可靠，虽然平静，虽然可以保住一个"比上不足比下有余"的人生，但是那会是一个悲哀而无聊的人生，一个懦弱的人生。即使在你捶死的时候你也无法说出“想当年”三个字。人的一生是有限的，与其过的平平庸庸，清清淡淡，不如活得轰轰烈烈，充满激情，与其造成一生的悔恨和遗憾，不如勇敢的去闯荡和探索。正如每天慢慢走1万步，也不如认真跑1000米。以前玩LOL，因为只是个小孩子，眼界有限，就只敢一直打人机，打了7 800把，才敢去匹配，后来才发现那些大人也不过如此。

# 5.从失败到成功的销售经验

360行，行行出状元。但每一行也有自己的成功、失败的原因，在某一行的成功点到了另一行业中可能是致命的。例如推销员，很多人认为只是将自己的产品推销出去，但你要知道这一行业并没有那么容易。俗话说病从口入，祸从口出，不要认为话说得多就表示懂得多，也就能推销成功，事实上，这是一个相当大的错误。墨菲定律所说，说的越多，漏洞越多，就越有可能失败。例如，如果你推销的商品是房屋，那么你就必须抱有成为一流建筑师的心态；如果你推销的商品是汽车，那么你就应该成为一流的汽车保养修理员。如果你推销的商品是服装，那么你就必须对最近时装流行样式了如指掌。职业观念、伦理道德观念、个性、身心、态度、知识、技术、人际关系，每一个环节一旦出现问题都有可能导致这一次推销的失败。

## 销售成功的准则

1. 对产品的知识。产品知识的多少决定着销售的成功或失败，销售大师都会全面了解并仔细分析销售的产品或服务。
2. 相信产品或服务。推销员无法卖出他自己不了解或不相信的东西。销售大师绝不会尝试推销自己都没有信心的东西，因为他不会把对产品缺乏信心传递给目标客户，不论他的解说多么精彩。
3. 合适的对象。销售大师会认真分析目标客户的需要，对其提供合适的产品，他们绝不会向只开二手车的人推销劳斯莱斯，
4. 即使知道对方买得起昂贵的汽车。
5. 合理的价格。销售大师不会向目标客户敲竹杠，他们会提出一个合理的j价格，因为杀鸡取卵不如细水长流。
6. 了解目标客户。销售大师擅长分析人物的个性，能够看用客户的基本动机，然后根据这些动机做出解说，促使对方回店如果目标客户暂时没有特别的购买动机，他会创造促成销售的动机。
7. 将目标客户加以分类。销售大师会根据下列各项，然后对目标客户进行适当的分类。
   1. 目标客户的经济实力。
   2. 客户对产品或服务的需求程度。
   3. 购买的意愿。
8. 只要将客户进行了适当的分类，推销起来才能更得心应手，成功的几率才会更大一些。
9. 消除目标客户的抗拒心理。客户诚心接受，交易才能成功。销售大师会先打开目标客户的心，引发客户对产品或服务的欲望，然后才会设法结束交易。
10. 成交。销售大师能够在最适当的时机结束解说，促成交易，让目标客户认为是自己主动购买。
11. 表现自己。销售大师同时也是超级演员，能够深入目标客户的内心。诚实的解说，丰富的表情，可以激发对方高度的兴趣与想象力。
12. 自我控制。销售大师控制自己的头脑和内心，他知道如果无法掌握自己，就难以掌握目标客户。
13. 发自内心。不论你从事何种职业，每天你都有机会在正常的工作之外，为别人提供某种服务和便利，而不期待任何金钱的回报。仅为金钱工作的人，除了钱将一无所获，不论有多少薪水，永远得不偿失。金钱是必不可少的， 但是，人生不能只用金钱来衡量，再多的钱也无法代替精神上的快乐和内心的平静。销售大师了解发自内心的可贵，他不需要别人告诉他做什么或怎么做，运用想象力规划，付诸行动，不需要别人监督。
14. 容忍。销售大师拥有宽容的心，包容所有的事物，他知道那是成长的必要条件。
15. 确实的思考。销售大师用心思考，根据搜集的资讯作为思考的根据，不作无谓的臆测，不随意对不明确的事情发表任何意见。
16. 耐心。销售大师不怕被客户拒绝，对他而言，所有的事情都可以做得到。他认为“不”只是解说的开始，因为所有的客户都有抗拒心理。也正因为他了解这一点，也就不会受到负面的影响。在推销员解说之前，客户看到的是他的态度。如果推销员犹疑不决，推销就不可能成功。这就是意志的作用。销售大师不会放任目标客户，从一开始，他就采取主控的态度，一直 到结束。对于客户的意见，他有充裕的理由加以解说，在他出发之前，一切都胸有成竹。
17. 信心。销售大师对以下有绝对的值心：(1)自己。(2)他所推销的东西。(3)目标客户。(4)完成交易。他不会推销没有信心的商品，更不会尝试没有信心的交易。信心会做播，传达到目标客户的“接收频道”,严重影响他购买的决定，信心可以移山，也可以促成交易。
18. 观察的习惯。销售大师擅长观察目标客户所说的每一句话。销售大师擅长观察目标客户所说的每一句话，脸部表情的每一次变动，行为上的一举一动， 都被观察及评估分量。
19. 习惯提供超出对方预期的服务。销售大师总是提供质与都超出目标客户预期的服务，而获利的利益自然地也就随着回拉法则而增加。
20. 在失败与错误中获益。销售大师总会认真分析自己的每一次失败和别人的错误 与失败，找出成功的契机。
21. 结合别人的力量，使自己成功的力量加倍。两个人以上同心协力，互相帮助，为一个明确的目标努力。
22. 明确的目标。销售大师总是有一个目标业绩。除此之外，更有明确的完成期限。
23. 热诚。销售大师充满热诚，激发目标客户的购买欲望，积极影响他的购买决定。热诚是无形的，却显而易见。每个人都喜欢热诚的人，他们活力充沛，态度积极，展现出亲和力与信心。热诚发自一个人对自己及工作目标的信心，就像珠宝店里的钻石一样，散发出耀限的光芒。
24. 良好的记忆力。准确、过目不忘的记忆可以通过训练而获得。
25. 谦卑。有些人认为谦卑是消极的美德，其实不然。谦地种力量， 所有伟大的力量， 比如心灵的、文化的、科技的，都级于此。 谦卑是实现个人成功所必不可缺的要件，不论你的目标是什么，在你到达成功的顶峰之前，它都尤为重要。
26. 相信成功。成功属于有必胜信心的人。 他们深信一项事实只要意志坚定，没有办不成的事情。如果你有尚未达成的愿望，那么，每天至少重复一次这句话，你距离实现自己的愿望就不远了。
27. 决心。犹疑不决，交易就不会成功。每个推销员都经常会听到客户的拖延策略:“我再考虑考虑。 ”你必须帮客户作决定。

其次，不要完全相信顾客所说的，他为什么不想买的原因，很多时候只是想不到更好的理由赶你走而已。作为专业的业务员，推销时必须有诚意，这往往能在不知不觉中帮助顾客而不自知。要想超越其他竞争者，尽可能地协助顾客是唯一的，也是最有效的方法。当然，这种协助是真心诚意而不期望回报的，是一种自然关心他人的举动。经验证明，一个人只有学会了付出，生意才会自动送上门来。

《推销的窍门》——弗兰克·贝特格

## 要点

1. **预约**：要积极主动地与人预约，在预约中争取更多的有利条件。尽力让对方欣赏它的价值取向，让对方不知不觉地认为约会十分重要。
2. **精心准备**：假如你被邀请参加一个商会，并需要在这个各种人物都有的会议上发表演讲，他们每人还要付给你100美元，你人会怎么做呢?你肯定是要花上几个小时来准备，来计划一下该怎么讲，肯定会把演讲当成是一桩大事。 为什么呢?因为你要面对三四百名听众。但是，请别忘了，三四百名听众和名听众并没什么不同，你要把每次和客户见面都当成一桩大事。
3. **什么是最重要的**：这是你在推销之前必须弄清的一个问题，因为它是你进行全面分析的前提和基础。
4. **关键点**：在你与客户见面、联络或是在电话中与客户有要事相谈而又能做到以下几点的人，一定是不寻常的人。
   1. 牢记要点。
   2. 思路清晰明了。
   3. 简明扼要且紧扣主题。
5. **突破点**：让客户感到吃惊，能唤起顾客对他们自身利益的关注。但尽量不要这样做，除非你有实在的东西，而不是概念。
6. **让客户担心**：只有两项基本的要素可以驱使人们的行为：一、是渴望得到；二、是担心失去。从事广告的人士告诉我们，那些笼罩了危险的担心是最具活力的。
7. **建立信心**：只要你是真诚的，就可以有很多种方式让你在他人面前建文自值。在生人面前获得自信有4条原则:
   1. 做购买者的助手。
   2. "如果你是我的亲兄弟，我就对您说真话......"如果你是一个拥有强烈自信心的人，你就会毫无问题地使用这一原则。
   3. 夸赞你的竞争对手。“如果不能夸奖他人，那么，也不要在背后讲别人的坏话”， 这永远是销售中的一条原则，也是获得信任的最为快捷的途径。因此，要尽量说别人的好处。
   4. “我现在为您所做的事，没有人可以做得了。”这是在销售中很有效的一句话。一句诚实的话，会有惊人的效果。
8. **真诚地赞许客户的能力**：每个人都喜欢被重视，都褐望得到别人的夸奖和真诚的认同。但是，我们不能做得过分。
9. **会谈时使用“您”这个字眼**：把你上次推销时的谈话写下来，把谈话中那些 “你” “你的”换成 “您” “您的”再试一次。

# 6.思考于致富

## 思考致富的第一步：思考

马云说钱是最容易得到的东西，那么致富的第一步便是学会思考，思考指导你的行为，而你的行为才能致富。造物主是公平的，他为每个人都提供了成为人生佼佼者的机会，只要我们能够正确地思考，便能在人生的漫漫征途中实现属于自己的那份辉煌。

在准备完成每项工作和计划的时候，多问一下自己——你能想到第几步？

如果你面试的时候，你的精力让你去问一下今天的集市都是卖些什么，你就不应当只看到卖什么，还得继续去问一下什么价钱，自己去看一下质量，并且货比三家。在现实生活中，多想几步，即远见卓识，将给我们的生活带来极大的价值。这是一种很重要的思维，并且是可以通过训练得到的。没有远见的人面对将来发生的事情时，往往会不知所措手，自乱手脚。变化之风会把他们刮得满天飞，他们不知道自己会落在哪个角落，等待他们的又是什么东西。

妨碍远见的几个因素：

* 当前的压力会限制我们的远见。过分担心会使我们看不清长远的方向而忙于解决当前的问题，从而忘记了自己的真正目标。
* 当前的地位能限制我们的远见。我们不能选择我们出生的家庭、出生的环境以及在哪里成长，但我们可以选择人生的方向，年龄越大，就要做出越多的人生选择，就越应该为自己的处境负责。然而很多人并不这样想，他们认为目前的处境决定了他们的命运，他们觉得自己不再有别的选择，于是便向环境屈服。
* 过去的经历限制我们的远见。我们总会以过去的成败来看待将来的机会，当然这是无可厚非的，但是我们应该跳出这一思维惯性。一头牛在一定范围内吃草时间长了，即使不系绳子，它也不会走出那个范围。人也会变成这样的。如果你认定自己不能成功，你就局限了自己的眼见。
* 缺乏洞察力会限制我们的远见。说到底，远见就是在人生的巨大画卷中看到、想到当前的情景与未来的前景。软件。弗兰克·盖恩曾说过这样一句名言：“只有看到别人看不见的事物的人，才能做到别人做不到的事情。”

## 思考致富的第二步：信念

信念是大脑的药剂师。正如我前面所说的，信念的作用只是将我们心中的力量聚沙成塔。信念是通过自我调节向潜意识提供肯定或反复的指示而产生的。反复传递给潜意识的思想冲动，最后会被潜意识接受，而潜意识则会根据这个冲动行动，用最有效的方法将冲动转化为有形的等价物。所以说，如果你一直对自己没有信心，那么你的潜意识里也会认为自己是不会成功的。

以下是有关信念的几点建议：

* 写出你的信念。倘若你选择了成功信念，那么你不妨亲手把你的信念写出来，贴放在显眼的地方，以便经常得到暗示。古往今来，成功者都有其所坚守的信念，他们中许多人则把信念用格言形式写出来作为自己的座右铭。我相信很多学生都会在高中的时候把一句自己喜欢的、能够激励自己的话写在自己的桌子上。正如鲁迅就成把“早”字刻在自己的课桌上。
* 改变旧有信念。我们应当时常检查一下我们现在的信念能否给我们带来力量，看它是否需要更新。要想改变一个人的信念，唯一的途径便是要能造成新的依据，要能够让其对旧的信念产生怀疑。最行之有效的办法便是让脑子去想到旧有信念所带来的莫大痛苦。正如如果你放不下你的男/女朋友，你只需要想一想TA当初是怎么放下你并且离你而去的。与此同时，你要想到心的信念能给你带来无比的欢乐和活力。我们所做的每一件事，不是为了避开痛苦，就是为了得到快乐。因此，要想改变某个信念，只要我们把它跟足够的痛苦联想在一起，久而久之，便能很容易地改变这个信念了。我们应当时常检查一下旧有信念，看它是否需要更新。
* 学会效法人生赢家的信念。模仿是学习的重要方式。
* 付诸行动。只要踏出第一步，每一扇门都会为你打开。当你拖延着不想起床而在床上玩手机，为什么不在前一个晚上给手机闹个闹钟，然后放到很远的地方，迫使自己起床呢，这你就踏出了最艰难的第一步，你都已经起床了，总不会关掉闹钟再睡回到被窝吧。

## 思考致富的第三步：创新

兵者，诡道也。在激烈多变的市场竞争中，创新最能出奇制胜，使你迅速脱颖而出。创新的关键在于发展创新思维。

* 注意观察生活。消费者的不便就是生意人的机会。
* 捉住闪动的灵感。俗话说，有时99%的汗水也比不上1%的灵感。灵感是上帝赋予你的宝贵恩赐，但它往往转瞬即逝，要善于捕捉它。
* 自己无意中的小主意。多留心生活，一点小事就可能将你引上千载难逢的成功之路。当然，有了机遇还不够，还要有实力。实力就是要善于观察，有对生活的冲动。机遇只垂青于那些有准备、勤于思考的人。
* 突破众人的责难。很多时候创新总是会遭到别人的反对，之后他们会觉得真香。

## 思考致富的第四步：信心

在人类的主要积极情绪中，信心、爱和性欲三者的威力最大，当这三种情绪混合在一起之后，它们会使信念在你的潜意识里更快、更强地发挥力量。许多人都会有这种错误的认识：“有成就才有信心，没有成就自然没有信心。”装逼的确是需要有实力支撑，否则就会自己打自己的脸，但也不能太过绝对。拿破仑·希尔曾经这样说道：“信心是神秘的力量，信心是奇迹，信心是创立事业之本。”没有信心就会丧失尝试的勇气，如果失败是成功之母，那么尝试就是失败之母。用自信和安全感来填充你的心，这就是扫出疑虑，去掉欠缺信心的最佳方法。

## 思考致富的第五步：激励

没有激励，人就会缺乏干劲，更不可能积累起冲动。激励是一种能激发我们做出抉择，并从事行动的强烈而复杂的力量，他本身不是一种看得见的现象，而是隐藏在行为背后起推动作用的要素。激励是建立在动机与诱因的基础上的，动机是自己的欲望和需要，而诱因是一种回报的形式，如果诱因与动机相符合，那这种回报就会变成一股激励的力量。当你做一件事后所得的报偿与行为本身的动机相辅相成时，激励的力量会发挥到最大。诱因本身只有具有相当的吸引力，才能让人忍受追求的过程中可能造成的损失。完成目标的快感和随之而来的附加价值，会带给你前所未有的坚毅力量。有的时候奖励的价值并不在奖励本身，而在于拥有奖励的精神满足感。很多的慈善家并不是真的想要帮助他人，而是享受捐赠后别人的羡慕、夸赞。

1. **思考致富的第六步：暗示**

暗示使自己的潜意识里有了那么一个想法，而这个想法有的时候能起到巨大的作用。例如身患绝症的人因为听到医生相信自己能够活下来的暗示而真的活下来。

1. **思考致富的第七步：决心**

决心是激发你潜能的重要方法，你不尝试永远不知道自己能做到什么样的程度。

1. **思考致富的第八步：行动**

俗话说，光说不练假把式。你想到了但不做，自然会有别人补上，当然，收获也是别人的。生活就如同骑着一辆脚踏车，不是维持前进，就是翻覆在地。

# 7.富兰克林自传

如这篇的小标题所示，是自传，并不方便总结，并且类似于温故而知新，故事还是要看一遍才能有所体会，正如书本之于演讲，会少了很多的激情与兴趣。