

心态决定一切

拿破仑·希尔成功学教程

目 录

- 1.只有你能把握自己的心态
- 2.以积极心态正确思考
- 3.积极心态让你充满自信
- 4.积极心态使你赢得幸福
- 5.积极心态使你受人喜欢
- 6.积极心态帮你吸引财富
- 7.以积极心态激励自己和他人
- 8.以积极心态帮助他人
- 9.积极心态让你健康长寿
- 10.以积极心态探索心理
- 11.以积极心态消除心病
- 12.以积极心态克服忙碌不安
- 13.积极心态改变你的世界
- 14.以积极心态探索失败
- 15.以积极心态克服困难
- 16.积极心态让你知足常乐
- 17.以积极心态投资理财
- 18.以积极心态自我充电

19.积极心态产生新奇想法

20.以积极心态立即行动

附录：拿破仑·希尔成功商数测试

1

只有你能把握自己的心态

Only You Can Hold Your Attitude

不要让你的心态使你成为一个失败者。成功是由那些抱有积极心态的人所取得的，并由那些以积极的心态努力不懈的人所保持。

你的成功、健康、幸福、财富取决于你如何应用你看不见的法宝——积极心态。

一日之始，你是否经常如此想过：人活着是一件多么美妙之事？又一个多么愉快的早晨？我从未感到如此开心？我想今天一定会是个美好的一天。

找回自己小时候那种吹口哨的心情，使之成为你此刻的生活态度。找回那种内心深处完全自然、毫不做作的乐趣。其实，真正的乐趣并不是表面上的，或随时可见的，而是一种发自内心的感觉。你是因你的处境和你所做之事而感到深深的幸福。如果你暗中注意这种人，就可以发现他们总是在唱歌或吹口哨。

一个晴朗的星期天下午，我和太太露丝还有小女儿丽莎一起去散步。我们在一起很快乐，玩得很开心。我们沿着公园走着，步履轻快，挺胸抬头，兴致高涨。“抬头挺胸走路真有趣？”我们齐声说。

我们走了约一里多的路，觉得全身舒畅，充满活力。我们走过第五大街上的莱特大厦和古根汉姆博物馆时，丽莎说：“看，多美啊？”以前，我从没想过这些建筑物有多特别，丽莎一说，我便抬头又看了一次，这时，我才真正了解伟大的建筑师莱特注入在这个建筑中的人生乐趣。它高高的尖顶直入云霄，真正传达着一种振奋、快乐和活力。我第一次觉得开始喜欢上它了，而这可能是我当时的一种发自内心的感觉。

这正是积极心态的关键所在。其实，万物早已存在，当你觉得心情舒畅时，你会情不自禁地表现出快乐的神情，同时会欣赏万物，心中的幸福感也油然而生。心理学家亨利·C·林克博士说，当他看到病人沮丧时，他会要病人先沿着街道快步疾走一番。“快地走，绕街道走十圈。这样走动可以锻炼大脑的活动中心，使你的血液从情绪中心流泻出去。而当你走回来后，你会变得较理性，而且比较能接受积极思想。”

你的身体健康状况与你是否能享受生活有关系。当你精神振奋，心境开阔，容光焕发时，生命也便呈现出新的意义。适量的运动及休息，是心情愉悦的必要因素。

所以，要获得人生深度的乐趣，首先要感觉正确。而要想让自己的感觉正确，必须好好对待自己的身体。

其次是要思想正确。要好好对待自己的心灵，积极地思考。一个积极思考者常会有意识地使自己保持心情愉悦。你期望快乐，便会找到快乐。你寻找什么，便会发现什么。这是人生的基本法则。开始找寻快乐吧，你一定不会失望的。

我的朋友帕尔默夫妇住在纽约布鲁克林区，他们写信告诉我如何寻找和获得幸福的办法：

我们养成一个习惯，每天期待一件惊喜的事情发生，而我们的期待几乎没有一天落空。也就是说，我们期待的愈多，所得到的意外喜悦也愈多。如果我的信念很坚定，或者随便马虎，或者表现冷淡，则那天所碰到的惊喜也会与当天的信念相符。

凡是能往前看的人，期待将会发生伟大事情的人，他们一定是幸福快乐的人。

决定一个人是否快乐的是一种心态。你的内心状况决定你是快乐、积极，还是悲观、消极。安东尼奥斯说过：“如果一个人不认为自己是快乐的，他就不可能快乐。”菲尔普斯也说：“世界上最快乐的人是那些具有有趣想法的人。”

因此，如果你不快乐，你必须先对你的思想来一次彻底的改造，进而才能彻底享受人生的乐趣。如果你的心中充满了愤懑、怨恨、自私或者灰色思想，当然，一切快乐的光芒便无法穿越。你需要改变精神生活，采用另一种积极向上的态度，然后，才能真正获得人生的乐趣。

一日之始好心情

一天之中有两个时刻最重要，一个是早上一觉醒来之时，另一个是晚上入睡之前。这两者如同一对“括弧”，括弧中间是你醒着的其他时间。如果你在这两个时刻是积极、愉悦的，则一天之内，你将能享受积极、愉悦的生活。艾伯特·郝巴德说：

每天早上10点钟以前，保持愉悦的心情，则一天之内其余时间，你也会心情愉快。

著名作家梭罗每天早晨的第一件事，是告诉自己一条好消息。然后，他会对自己说，我能活在世間，是多么幸运的事。如果没有出生在世，就无法听到踩在脚底的雪发出的吱吱声，也无法闻到木材燃烧的香味，更不可能看见人们眼中爱的光芒。于是，他每一天都满怀对生命的感激之情。

其实，快乐的经历也许正如花的芳香，或是从窗帘透过的金色阳光，或者仅是一句友好的话、一件小小的善举、一首优美的乐曲。但是，你必须在睡觉前去寻找这样快乐的体验，这是你入睡前最有价值的一件事。

爱默生经常以愉快的方式来结束每一天。他告诫说：

时光一去不返。每天都应尽力做完该做的事。疏忽和荒唐事在所难免，尽快忘掉它们。明天将是新的一天，应当重新开始一切，振作精神，不要使过去的错误成为未来的包袱。

他十分清楚，以悔恨来结束一天，实在是不明智之举。爱默生就像一个关门人，在一天结束时，他会把门关上，将一切忘记。他就像曾任英国首相的劳合·乔治一样。乔治有一天和朋友在散步，每经过一扇门，他便随手把门关上。“你没必要把这些门关上。”朋友说。

“哦，当然有必要。”乔治说：“我这一生都在关我身后的门。你知道，这是必须做的事。当你关门时，也将过去的一切留在后面。然后，你又可以重新开始。”

要成为一个快乐的人，重要的一点是学会将过去的错误、罪恶、过失通通忘记，而往前看。忘记过去的事，努力向着未来的目标前进。

给予也是一种快乐

另一个可以引导人享受快乐人生的重要原则是，学会接受和尊重别人。

给予是快乐的另一源泉。所谓“给予”，它包含付出金钱、时间、兴趣或忠言，或者任何由你能给予他人，且对他们有利的东西。你自己付出了，但实际上这些付出能帮助你发现自己。这项原则听起来很奇怪，但却是真的。付出最多的人，获得的也最多。

寻求人生乐趣的另一法则，知道你在生活中会遇到困难、悲伤和恶劣的情形，但深信自己可以克服它们。这种快乐是无价的，这便是我们先前提到的人生的快乐。

用一句文绉绉的话讲，一个又一个的打击可能会“打掉了你的生机和活力”。这句话很现实，你可能已如行尸走肉，不断的打击使你感到

几乎已穷途末路，你已无法再站起来奋斗，只能爬行，而不敢勇敢地站起来，以智慧和力量去解决困难。对于这样的懦夫来说，人生当然没有什么乐趣。失败总是让人不愉快。只有能应付人生中大小难题的人，才能得到大量的人生乐趣。安妮·谢尔太太便是采用积极心态，通过积极思维摆脱忧伤的一个很好的例证。

几年以前，我在洛桑与谢尔夫妇认识。谢尔先生是当地一家著名宾馆的经理。几个月后，谢尔先生突然去世，而谢尔太太继续留在那家旅馆，在一位新来的经理手下以女主人的身份工作。最近，我再回到洛桑看她。很明显，她已摆脱了悲伤情绪。显然，她内心的平静源于一种深深的力量。

“我很敬佩你在这段悲伤的日子里，仍能有这么好的精神。”我说，“我认为你回去工作，使自己有事干是正确的决定。”

谢尔太太的回答包含着如何处理悲伤的不寻常的哲学：“事实上，我的心情能够变好，并不是因为我回去工作。工作并非治疗剂，它只是麻醉剂。它只会使我对悲伤麻木，却不能治疗我的心病，是信仰让我完全康复的。”她的看法真是精辟，工作只能使人对悲伤感到麻木，却无法起任何治疗作用，惟有信仰能使人康复。当我们遭受巨大的心灵创伤的折磨时，我们当然不会真正感到快乐。

你并非生来贫穷

消极心态者认为，人生来就不平等，为什么有的人如此富有，如此健康，如此快乐，而有的人整天劳作，却什么都没有。他们认为贫穷与不幸都是命运的安排，自己无法抗争。因此，他们从未想到过要改善自己的生活。也许小福勒的故事能告诉你：有的人贫穷，但不是由于上帝。

福勒是美国路易斯安那州一个黑人佃农家的孩子，5岁时就开始劳动。9岁之前就以赶骡子为生。这并不是什么特殊的事，大多数佃农的孩子都是很早就参加劳动的。小福勒与他的朋友有一点不同：他有一位不平常的母亲。他的母亲不肯接受这种仅只糊口的生活。她知道自己贫困的家庭被一个繁荣昌盛的世界所包围，她无法接受这个事实，其中一定有些蹊跷。过去，她时常同一个儿子谈论她的梦想：

“福勒，我们不应该贫穷。我不愿意听到你说：我们的贫穷是上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故，而是因为你的父亲从来就没有产生过致富的愿望。我们家庭中的任何人都没有产生过出人头地的想法。”

没有人产生过致富的愿望。这个观念在福勒的心灵深处刻下了深深的烙印，以致改变了他整个的一生。他开始想走上致富之路，他总是把他所需要的东西放在心中，而把不需要的东西抛到九霄云外。这样，他的致富的愿望就像火花一样迸发出来。他决定把经商作为生财

的一条捷径，最后选定经营肥皂。于是他就挨家挨户出售肥皂达12年之久。后来他获悉供应他肥皂的那个公司即将拍卖出售。这个公司的售价是15万美元。他在经营肥皂的12年中一点一滴地积蓄了2.5万美元。双方达成了协议：他先交2.5万美元的保证金，然后在10天的限期内付清剩下的12.5万美元。协议规定如果他不能在10天内筹齐这笔款子，他就要丧失他所交付的保证金。

福勒在他当肥皂商的12年中获得了许多商人的尊敬和赞赏。现在他去找他们帮忙了。他从私交的朋友那里借了一些款子，也从信贷公司和投资集团那里获得了援助。在第10天的前夜，他筹集了1.15万美元，也就是说，还差1万美元。

当时他已用尽了所知道的一切贷款来源。那时已是沉沉深夜，他在幽暗的房间里，跪下来祷告，祈求上帝领他去见一个会及时借给他1万美元的人。他自言自语地说：“我要驱车走遍第61号大街，直到我在一栋商业大楼里看到第一道灯光。”

夜里11点钟，福勒驱车沿芝加哥61号大街驶去。驶过几个街区后，他看见一所承包商事务所亮着灯光。他走了进去。在那里，在一张写字台旁坐着一个因深夜工作而疲乏不堪的人，福勒似乎认识他。福勒意识到自己必须勇敢些。

“你想赚1000美元吗？”福勒直截了当地问道。

这句话使得这位承包商吓得向后仰去。“是呀，当然想？”他答道。

“那么，给我开一张1万美元的支票，当我奉还这笔借款时，我将另付1000美元利息。”福勒对那个人说。他把其他借款给他的人的名单给这位承包商看，并且详细地解释了这次商业风险的情况。

那天夜里，福勒在离开这个事务所时，衣袋里已装了一张1万美元的支票。以后，他不仅在那个肥皂公司，而且在其他七个公司，包括四个化妆品公司、一个袜类贸易公司、一个标签公司和一个报馆，都获得了控制权。最近我们要求他谈谈自己的成功奥秘时，他用他的母亲在多年前所说的话回答道：

“我们是贫穷的，但这并不是由于上帝，而是由于你们的父亲从来没有产生过致富的愿望。在我们的家庭中，从来没有一个人想到过改变自己目前的处境。”

“假如你知道自己需要什么，那么，当你看见它的时候，你就会很容易地认识到它。例如，当你读书时，你将认识到一些良机能帮助你获得你所需要的东西。”

福勒随身带着一个看不见的法宝，这个法宝的一边印着“积极心态”四个字，另一边印着“消极心态”四个字。他把“积极心态”这一面翻到上面，令人吃惊的事发生了。他竟然能够把以前仅仅是梦想的东西变成了现实。

在这里要注意的是，福勒开始谋生时所具有的有利条件比我们大多数人所具有的要差得多。但是他选择了一个很明确的目标，并且奋力向这个目标前进。

对你说来，不论成功是否意味着像福勒那样的致富，是否像在化学方面发现一种新元素，或创作一首歌曲，种植一种玫瑰花，教养一个孩子——不论成功对你意味着什么——那个一边装饰着“积极心态”，另一边装饰着“消极心态”的法宝，都能够帮助你达到成功的顶峰。

逆境也许隐藏着更大的成功种子

有些人也许会问：“老天生来就待我不公，我生下来就有生理缺陷，那我该怎么办呢？”如果你属于这类“不幸者”之列，那就想想海伦·凯勒的人生经历吧？还有谁能比一个又聋，又哑，又瞎的女孩更为不幸的呢？可她成了美国著名的作家。也许你又觉得这是世上仅有，那就让我们看看下面这则平凡人物的故事吧？

有一个名叫丹普赛的孩子，他生下来就是一位畸形人，四肢不全，只有半边右足和一只右臂的残端。作为一个孩子，他想跟别的孩子一样从事运动。他喜欢踢足球。他的父母亲就给他做了一只木制的假足，以便使他能穿上特制的足球鞋。丹普赛一小时接着一小时，一天接着一天地用他的木脚练习踢足球，努力在离球门愈来愈远的地方将球踢进去。他变得极负盛名了，以致新奥尔良的圣哲队雇他为球员。

当丹普赛用他的跛腿在最后两秒钟内、在离球门63码的地方破网时，球迷的欢呼声响遍了全美国。这是职业足球队当时踢进的最远的球。这次圣哲队以19比17的比分战胜了底特律雄狮队。

底特律雄狮队的教练施密特说：“我们是被一个奇迹打败的。”对许多人来说，这是一个奇迹，这个奇迹就是对祈祷者的回答。

“丹普赛并不曾踢中那个球，那球是上帝踢中的。”底特律雄狮队的后卫沃尔凯说。

丹普赛的故事很有趣。但是它对我们有什么意义呢？

我们的回答总归是：“它的意义很小——除非你能发展一种习惯，用以认识、叙述、吸收和应用普遍的原则，将它作为自己的原则，然后以合乎需要的行动贯彻到底。”

不论你在生理上是否有残疾，不论你是儿童还是成人，从丹普赛的故事中，你都能从中得到以下启示：

- 那些能够产生热烈的愿望以达到崇高目标的人，才能走向伟大。
- 那些积极的心态不断努力的人，才能取得并保持成功。
- 在人类的任何活动中，要变成一个成熟的成功者，就必须实践、实践、再实践。
- 当你确立了特殊目标时，努力和劳动就会变成乐事。
- 对那些被积极的心态所激励，要成为成功者的人来说，伴随着任何逆境，都会同时产生一粒等量或更大利益的种子。

要学习和应用这些原则，将那不可见的法宝上印有“积极心态”字样的那一面翻上来。

亨利写过这样的诗句：

“我是命运的主人，我主宰自己的心灵。”

是的，只有你才是自己命运的主人，只有你才能把握自己的心态，而你的心态塑造着自己的未来，这是一条普遍的规律。我们能够把扎根于人的心灵中的思想和态度转化成有形的现实，不管这种思想和态度是什么。我们能很快把贫穷的思想变成现实，也同样能很快把富裕的思想变成现实。

一位母亲留给儿子的无价之宝

亨利·凯撒可谓是一个真正的成功者，他不仅拥有几家以自己名字命名的公司，资产数十亿美元，更是由于他的慷慨和仁慈，使许多不会说话的人会说话了，许多跛子过上了正常人的生活，更多的人以很低的费用得到了治疗。所有这一切都是由凯撒的母亲在他的心田里所播下的种子生长出来的。

玛丽·凯撒给了她的儿子亨利无价的礼物——教他如何实现人生最伟大的价值。

玛丽在工作一天之后，总是花费一定的时间做义务保姆工作，帮助不幸的人们。她常常对儿子说：“亨利，不从事劳动，从来也不能完成什么事情。如果我什么也不遗留给你，只留给你劳动的意志，那么，我就给你留下了无价的礼物：劳动的欢乐。”

凯撒说：“我的母亲最先教给我对人的热爱和为他人服务的重要性。她经常说，热爱人和为人服务是人生中最有价值的事。”

亨利·凯撒深知积极心态的力量。在第二次世界大战中，他建造了1500多只船，其造船速度震惊了世界。当时他曾说：“我们每10天能建造一艘‘自由轮’。”专家说：“这是做不到的。这是不可能的。”然而凯撒做到了。那些相信他们只能排斥积极性的人使用了他们法宝的消极一面；那些相信他们能排除消极性的人使用了他们法宝的积极一面。

这就是为什么当我们使用这个法宝的时候必须小心的原因。这个法宝的积极心态的一面，能够使你获得人生中有价值的东西。它能帮

助你克服困难，发现自身的力量。它能帮助你走到你的竞争者的前面，并且如同凯撒那样，能把别人说的不可能的事变为现实。

但是，这个法宝的消极心态的一面也是同样有力。它能够吸引失望和失败，而不能吸引幸福和成功。假如我们不能适当地使用这个法宝，它是很危险的。

如何排斥消极心态的力量

消极的心态与积极的心态一样，也能产生很大的力量，而且有时消极心态的力量可能大于积极心态的力量。正如我们应该最大限度地发挥和利用积极心态的力量一样，我们也应该极力排斥消极心态的力量。也许下面这个有趣的故事可以教你如何做到这一点。

美国南方有一个州，那里仍然用烧木柴的壁炉来取暖。那儿曾住着一个樵夫，他给某一个人家供应木柴达两年多之久。这位樵夫知道木柴的直径不能大于18厘米，否则就不适合那家人特殊的壁炉。

但是，有一次，他给这个老主顾送去的木柴大部分都不符合规定的尺寸。主顾发现问题后就打电话给他，要他调换或者劈开这些不合尺寸的薪柴。

“我不能这样做？”这个薪柴商人说道，“这样所花费的工价比全部柴价还要高。”说完，他就把电话挂了。

这个主顾只好亲自来做劈柴的工作。他卷起袖子，开始劳动。大概在这项工作进行了一半时，他注意到一根非常特别的木头。这根木头有一个很大的节疤，节疤明显地被人凿开又堵塞住了。这是什么人干的呢？他掂量了一下这根木头，觉得它很轻，仿佛是空的。他就用斧头把它劈开了。一个发黑的白铁卷掉了出来。他蹲下去，拾起这个白铁卷，把它打开，吃惊地发现，里面包有一些很旧的50美元和100美元两种面额的钞票。他数了数恰好有2250美元。很明显，这些钞票藏在这个树节里已有许多年了。这个人惟一的想法是使这些钱回到它真正的主人那里。他抓起电话听筒，又打电话给那个樵夫，问他从哪里砍了这些木头。这位樵夫的消极心态仍维护着他的排斥力量。

“那是我自己的事。”这个樵夫说，“如果你泄露了你的秘密，别人会欺骗你的。”对方尽管作了多次努力，还是无法获悉这些木头是从哪里砍来的，也不知道是谁把钱藏在树内。

这个故事的要点并不在于讽刺。真的，具有积极心态的人发现了钱，而具有消极心态的人却不能。可见好运在每一个人的生活中都是存在的，然而，以消极的心态对待生活的人却会阻止佳运造福于他。只有具有积极心态的人才会抓住机会，甚至从厄运中获得利益。

动力也能产生一种积极的心态

生活中不可能没有失败和挫折，但问题是，有的人一旦遇到失败和挫折，就会丧失意志和勇气，被之击退；而有的人则能从失败中吸取教训，获得经验，并化为一种前进的动力。这也是两种不同心态者的差异。

美国联合保险公司有一位推销员，名叫亚兰。亚兰想成为这个公司的明星推销员。他努力应用他在励志书籍和杂志中所读到的积极心态的原则。可是不久，他遭遇了一个厄运。这给了他一个发挥心态的良机。他有效地应用他的法宝上印有“积极心态”字样的那一面。

寒冬的一天，亚兰在威斯康星州一个城市的街区中推销保险单，却没有做成一笔生意。当然，他对自己很不满意。但他没有因此而气馁，而是选择了积极的心态而将这种不满转变为一种励志的动力。

他记起他所读过的书，应用了它所提出的原则。第二天，当他从办事处出发时，他向同事们讲述了前天所遭遇的失败，接着他说：“等着瞧吧？今天我将再次拜访那些顾客，我将售出比你们售出的总和还要多的保险单。”

值得注意的是，亚兰做到了这一点。他回到那个街区，又拜访了前一天同他谈过话的每一个人，结果售出了66张新的事故保险单。

啊？这确是一个不平常的成就，而这个成就是由厄运造成的。那时亚兰在风雪中穿街过巷，跋涉了八个小时，却没有卖出一张保险单。可是亚兰能够把头一天我们大多数人在失败的情况下所感觉到的消极不满在第二天就转化成励志性的不满，并且取得了成功。亚兰确实成了这个公司的最佳销售员，并被提升为销售经理。

在那些真正的成功者中，许多人具有这样的特点：他们有能力使用“积极心态”的力量，但大多数人总是盼望成功会以某种神秘莫测的方式不期而至，可是我们并不具有这样的条件，即使我们确实具有这些条件，我们也许会看不见它们。很明显的东西往往反会被人视而不见。每一个人的积极的心态就是他的优点，这并没有什么神秘莫测的地方。

亨利·福特在取得成功之后，便成了众人羡慕备至的人物。人们觉得他是由于运气，或者有影响的朋友，或者天才，或者他们所认为的形形色色的福特“秘诀”——所以福特成功了。毫无疑问，这些因素中有几种当然是起了作用，但是肯定还有些别的什么东西在起作用。也许每10万人中有一个人懂得福特成功的真正原因，而这少数人通常耻于谈到这一点，因为它太简单了。只要一瞥福特的行动，就可完全了解他的成功“秘诀”。

多年前，亨利·福特决定改进现在著名的V-8式发动机的汽缸。他要制造一个具有铸成一体的八个汽缸的引擎，便指示工程人员去设计。可是，这些工程人员无不认为，要制造这样的引擎是不可能的。

福特说：“无论如何要生产这种引擎。”

“但是，”他们回答道，“这是不可能的。”

“去工作吧？”福特命令道，“坚持做这件工作，无论要用多少时间，直到你们完成了这件工作为止。”

这些工程人员就去工作了。如果他们要继续当福特汽车公司的职员，他们就不能去做别的什么事。六个月过去了，他们没有成功。又过了六个月，他们仍然没有成功。这些工程人员愈是努力，这件工作就似乎愈是“不可能”。

在这一年的年底，福特咨询这些工程人员时，他们再一次向他报告他们无法实现他的命令。“继续工作，”福特说，“我需要它，我决心得到它。”

发生了什么情况呢？

当然，制造这种发动机完全不是不可能。后来福特V—8式发动机装到最好的汽车上了，使福特和他的公司把他们的最有力的竞争者远远地抛到了后面，以致他们用了好些年才赶上来。

福特的积极心态的动力对你也是适用的。如果你应用它，如果你像亨利·福特那样，把你的法宝翻转到正确那一面，你也能把不可能的事所含的可能性变成现实，并最后取得成功。如果你知道你需要什么，你最终是可以找到一种方法去获得的。

一个25岁的人，如果在65岁时退休，就可以有大约10万个工作小时。你在这些工作小时中有多少小时是与积极的心态、宏大的力量并存同生的呢？又有多少工作小时由于消极的心态之令人昏厥的打击而丧失了活力呢？

而且，在你的一生中，你将如何使积极的心态，而不是使消极的心态起作用呢？有些人似乎天生就会使用积极心态的动力，另一些人则必须学习才能应用这种动力。但是，你能够学会发展积极的心态。

不要因你的心态而失败

有些人只是一时地使用积极的心态，当他们受到了挫折时，就失去了对它的信心。他们开始时是对的，但是某种“厄运”使得他们把法宝翻转到错误的一面。他们未能认识到成功是那些用积极的心态努力不懈的人才能取得的。他们像那匹著名的老赛马“约翰·格里尔”一样。格里尔是一匹良种马。事实上，它确是很有希望在比赛中获胜的，它

被精心照料、训练，并被广告宣传为惟一能获得一个机会击败在任何时候都占优势的赛马“战斗者。”

1902年7月在阿奎德市举行的德维尔奖品赛中，这两匹马终于相遇了。那天是一个极为庄严隆重的日子，万众瞩目着起跑点。当这两匹马沿着跑道并列跑时，人们都清楚“格里尔”是在同“战斗者”作殊死的搏斗。跑了四分之一的路程，它们不分高低，跑了一半的路程，跑了四分之三的路程，它们仍然不分高低。在仅剩八分之一的路程的地方，它们似乎还是齐头并进。然而就在这时，“格里尔”使劲向前窜去，跑到了前面。

这时是“战斗者”骑手的危急关头。他在赛马生涯中第一次用皮鞭持续地抽打着坐骑的臀部。“战斗者”的反应是这位骑手似乎在放火烧它的尾巴。它就猛冲到前面。同“格里尔”拉开距离，而“格里尔”好像静静地站在那儿一样。比赛结束时，“战斗者”比“格里尔”领先七个身长。

从我们的观点来看，重要的是“格里尔”失败的影响。“格里尔”原是一匹精神昂扬的马，它的积极态度曾使它获得了一些胜利。但是这次经历却把它打得惨败，以致它再也不能重整旗鼓了。后来它在一切比赛中都只是应付一下，终于没再获取胜利了。

人不是赛马。但是这个故事使人想起那些在兴旺的1920年里取得经济成功的人。那时他们是以极好的态度开始他们的事业的。可是当1930年经济萧条袭来的时候，他们便遭到了失败。他们破产了。他们的态度便从积极变为消极。他们的法宝被翻到了“消极心态”那一面。他们停止了努力。他们像“格里尔”一样变成了一蹶不振的失败者了。

有些人似乎在所有的时候都能充分使用积极心态。有些人开始时使用，然后就停止使用了。但是，另一些人——我们中的大多数人——并没真正地开始使用对于我们很有用的巨大力量。

怎么办呢？我们能否像一向学习别的技巧那样学习使用积极心态呢？

根据我们多年的经验，我们对这个问题的回答是确定无疑的：“能够”。

珍惜你自己

如果你真正培养了自己的积极心态，你就会发现，在世界上所有的人和事物中，对你来讲最重要的人只有一个，那就是你自己。你的心理就是你的法宝，你的力量。

积极的心态是一种正确的心态。正确的心态总是具有“正面性”，例如，忠诚、正直、希望、乐观、勇敢、创造、慷慨、容忍、机智、亲切和高度的通情达理。具有积极心态的人，总是怀着较高的目标，不断地奋斗，以达到自己的目标。

消极的心态则具有与积极心态相反的特点。我们对世界上一些著名的成功者进行多年的研究之后得出的结论是，他们全体所共有的一个简单的秘密就是具有积极的心态。

正是积极的心态帮助福勒战胜了贫穷这个不利条件，尽管丹普赛的腿患有残疾，但积极的心态却激发他踢中了在职业足球赛中从没有的最远的球。积极的心态还使得凯撒在每10天中建造了一艘自由轮，使亚兰回到有希望成为他的顾客那些人——正是前天拒绝了他兜售的那些人——之中，从而创造了新的销售纪录。

你知道怎样使你看不见的法宝为你效劳吗？也许你知道，也许不知道。也许你已经发展和加强了你的积极心态，直到活力正在给你带来追求的愿望。但是，如果你还没有强化你的积极心态，当你阅读本书时，你就能够或者愿意学会这种技术，从而运用你生活中的魔力，发挥你的力量。

塑造一种积极的心态

在这个世界上，最重要的是——你自己，在你的身上，时时都随身携带着一个看不见的法宝，这个法宝的一边装饰着四个字——积极心态，另一边也装饰着四个字——消极心态。

这一看不见的法宝会产生两种惊人的力量：它既能让你获得财富、拥有幸福、健康长寿；也能让这些东西远离于你，或剥夺一切使你的生活富有意义的东西。在这两种力量中，前者——积极心态——可以使你达到人生的顶峰，并且逗留于此，尽享人生的快乐与美好；后者——消极心态——则可使你在整个一生中都处于一种底层的地位，困苦与不幸一直缠身。还有一种情况，当某些人已经到达顶峰的时候，也许会让后者将他们从顶峰拖滑而下，跌入低谷。

因此，对一个人生活和事业的成功来说，你的心态真可谓太重要了。如果你保持积极的心态，掌握了自己的思想，并引导它为你明确

的生活目标服务的话，你就能享受到下列良好的结果：

1. 为你带来成功环境和成功意识；
2. 生理和心理的健康；
3. 独立的经济；
4. 出于爱心而且能表达自我的工作；
5. 内心的平静；
6. 没有恐惧的自信心；
7. 长久的友谊；
8. 长寿而且各方面都能取得平衡的生活；
9. 免于自我设限；
10. 了解自己和他人的智慧。

相反，如果你抱一种消极心态，而且使之渗透到你的思想之中，影响你的工作和生活，你将会尝到下列后果：

1. 贫穷与凄惨的生活；
2. 生理和心理的疾病；
3. 使你变得平庸的自我设限；
4. 恐惧以及其他破坏性的结果；
5. 限制你帮助自己的方法；
6. 敌人多，朋友少；
7. 产生人类所知的各种烦恼；
8. 成为所有负面影响的牺牲品；
9. 屈服在他人的意志之下；
10. 过着一种毫无意义的颓废生活。

既然如此，那么你是选择积极的还是消极的心态？如果你不选择前者，并且紧紧地抓住它的话，后者就会被迫自动送上门来，二者之间没有任何折衷和妥协。那么，你必须在两者中选择其一。

也许有人会反驳说：“事实果真如此吗？我一生中就碰到过许多困难与挫折，每当这些时候，我也读过不少有关积极心态的力量的书，可是仍解决不了问题。”也许还会有人说：“是的，我也认为那一套没用。我的事业正陷入低潮，我也试过积极心态这一招，但我的生意依旧毫无起色。积极思想无法改变事实，要不然我怎么还会遇到失败呢？如果你不承认这一点，那你就像鸵鸟一样，只顾把头埋在沙堆里，不肯面对现实罢了。”

如果你也如此认为，如果你也对积极心态的力量持一种否定与排斥的想法，那说明一点，你并不完全真正了解积极心态力量的本质。一个积极心态的人并不会否认消极因素的存在，他只是学会不让自己沉溺其中。积极心态要求你在生活中的一时一事中学会积极的思想，积极思想是一种思维模式，它使我们在面临恶劣的情形时仍能寻求最好的、最有利的结果。换句话说，在追求某种目标时，即使举步维艰，仍有所指望。事实也证明，当你往好的一面看时，你便有可能获得成功。积极思想是一种深思熟虑的过程，也是一种主观的选择。那么什么是积极的心态呢？让我们看看下面的例子吧？

不久前，我的一位朋友比尔被解雇了。他是突然被炒鱿鱼的，而且老板未作任何解释，惟一的理由是公司的政策有些变化，现在不再需要他了。更令他难以接受的是，就在几个月以前，另一家公司还想以优厚的条件将他挖走，当时比尔把这事告诉了老板，老板竭力挽留他说：“比尔，我们更需要你？而且，我们会给你一个更好的前景。”

而现在比尔却落到了如此结局，可想而知他是多么痛苦。一种不被人需要、被人拒绝以及不安全的情绪一直缠绕着他，他不时地徘徊、挣扎，自尊心深受损害，一个原本能干而有生机的比尔变得消沉沮丧、愤世嫉俗。在这种心境下，比尔怎么可能找到新的工作呢？

在这种情形下，正是积极心态的力量发挥了最佳功效，使他重新找到了自己。

有一天，他无意中翻出一本书《积极思想的力量》。看过一遍后，他开始思考自己，他目前这种状况是否也存在一些积极的因素呢？他不知道，但他发现了许多消极负面的情绪，这些负面因素是使他一蹶不振的主要原因。他也意识到一点，要想发挥积极思想的功用，自己首先必须做到一点——排除消极的情绪。

没错？这便是他必须着手开始的地方。于是他开始改变思维方式，摒除消极的情绪，代之以积极的思想，使自己心灵复苏。他开始有规律地祷告：“我相信这一切都是上帝的安排，我被解雇，相信也是如此。我不再抱怨自己的遭遇，只想谦卑地请问上帝，这事究竟为何？”一旦他开始相信所发生的一切事情都确有其因之后，他不再对老板愤懑不已，他认为，如果自己身为老板，也许会不得不如此。当他如此考虑之后，自己的整个心态完全变了，他又找到了自己的工作。

为什么积极的心态会产生如此大的力量呢？其实，积极的心态并不具有一种神奇的魔力，可以无中生有，给失业者变出一个工作，而是一切都有迹可循，最终还得靠我们自己。当比尔心中充斥着不满、怨气和仇恨时，他怎么可能尽心尽力地去找工作。倘若他遇到朋友时，仍然怨天尤人，闪烁其辞，你想他的朋友会认为他是个适当的人选而大力向人推荐吗？所以，比尔后来的转机一点也不出人意料。他只不过是及时调整了自己的心态，改变了自己的思考和行为方式，而且实事求是地分析了事实。

因此积极心态指的是，在看待事物时，应考虑生活中既有好的一面，也有坏的一面，但强调好的方面，就会产生良好的愿望与结果。当你朝好的方面想时，好运便会来到。积极心态是一种对任何人、任何情况或任何环境所把持的正确、诚恳而且具有建设性，同时也不违背上帝律法和人类权利的思想、行为或反应。积极心态允许你扩展你的希望，并克服所有消极心态。它给你实现你欲望的精神力量、热情和信心，积极心态是当你面对任何挑战时应该具备的“我能……而且我会……”的心态。积极心态是迈向成功不可或缺的要害，积极心态是成功理论中最重要的一项原则，你可将这一原则运用到你所做的任何工作上。

积极心态的基本原则

积极心态的基本原则是，你能使你的大脑预备成功的先决条件。实际上，从你现在的思维模式便能预测你将来成功与否。

现在，我们要对所说的“成功”一词加以界定。当然，我们并不仅指纯粹的成功，而是指比这更难做到的功业，即如何使你的生活过得更有意义，更有效率。它指的是，作为一个人，你成功了；面对困难，你能自我控制，有条不紊，不成为难题的一部分，而且能提出解决之道。我们为自己定下的目标是：过成功的生活，成为有创造力的人。

人的成就绝不会超过一个人的所想，心存高远成就也大，燕雀之志只能是小打小闹。

我认识一位成功的人，名叫威廉·丹佛斯，他是一家名为布瑞纳公司的老总。威廉·丹佛斯小时候很瘦弱，就好像许多健身广告里“练习前”的那种瘦小体型。他告诉我，他的志向也不远大。他对自己感觉很差，加上羸弱的身体，这种不安全感加深了。

但是，后来一切都改变了。他在学校里遇到一位好老师。有一天，这位老师私下把他叫到一旁说：“威廉，你的思想错了？你认为你很软弱，就真会变成这样一个人。但是，事实并非一定会这样，我敢保证你是一个坚强的孩子。”

“你是什么意思？”这个小男孩问，“你能吹牛使自己强壮吗？”

“当然可以。你站到我面前来。”

小丹佛斯站到老师的面前去。“现在，就以你的姿势为例。它说明你正想着自己弱的一面。我希望你做的是考虑自己强的一面，收腹挺胸。现在，照我所说的做，想象自己很强

壮，相信自己会做得到。然后，真正去做，敢于去做，靠自己的双腿站在世上，活得像个真正的男子汉。”

丹佛斯照着他的话去做了。我最后一次见到他时，他已经85岁，仍然精力充沛、健康、有活力。当我们分手时，他对我讲的最后一句话是：“记住，要站得直挺挺的，像个大丈夫。”

在心中为自己勾画出一幅清晰的蓝图十分重要，因为预定蓝图的好坏、强弱，以及你自己预想成功或失败将会变成现实。一位心理学家说：

在人的本性中有一种倾向：我们把自己想象成什么样，就真的会成为什么样子。

这里的想象并不是漫无目的的狂想。想象是一种关于影像设计的艺术或科学，你可以把它叫做成像。你对自己有什么样的影像十分重要，因为这个影像会成为事实。

思想是行为的先导。如果你预先想见自己的成功，你便会去实施使今日成功的行为。只要我们运用积极心态的原则，每个人都会成功。即使诸事不顺，也别轻言放弃，并认为自己与成功无缘。即使在最恶劣的情况下仍然会有出路，有隐藏的秘诀，它们能使你从失败转向成功，由绝望转向快乐。

积极心态的奇效

著名心理学家威廉·詹姆斯说过：

世界由两类人组成：一类是意志坚强的人，另一类是心志薄弱的人。后者面临困难挫折时总是逃避，畏缩不前。面对批评，他们极易受到伤害，从而灰心丧气，等待他们的也只有痛苦和失败，但意志坚强的人不会这样。他们来自各行各业，有体力劳动者，有商人，有母亲，有父亲，有教师，有老人，也有年轻人，然而内心中都有股与生俱来的坚强特质。所谓坚强的特质，是指在面对一切困难时，仍有内在勇气承担外来的考验。

有一天，我刚走出办公室，拦了一辆出租车。一上车便感觉到司机是个很快活的人。他吹着口哨，一会儿是电影《窈窕淑女》中的插曲，一会儿是国歌。看他乐不可支的样子，我便搭腔说：“看来你今天心情不错？”

“当然喽？为何要心情不好？我最近悟出了一个道理，情绪暴躁和消沉都没好处，因为事情随时都会发生转机。”接着，他便给我讲了一个自己的故事。

那天一早，他开车出去，想趁上班高峰期多赚点钱。那天天真冷，好像用手一摸铁皮，马上就会被粘住似的。不幸的是，他的车开出没多久，车胎便爆了。他也快气炸了？他拿出工具来，边换轮胎，边嘟囔着。可是天气太冷，只要工作一会儿，便得动动身子，暖暖手指头。就在这时，一辆卡车停了下来，司机跳下车。使他更惊讶的是，卡车司机居然开始动手帮忙。轮胎修好之后，他一再道谢，但是卡车司机挥挥手，不以为然地跳上车走了。

司机接着说：“因为这件事，我整天心情都很好。看来事情总是有好有坏，人不会永远倒霉的。起初因为轮胎爆了我很生气，后来因为卡车司机帮忙心情就变好了。连好运似乎也跟着来了。那天早上忙得不得了，客人一个接着一个，所以口袋里进的钱也多了。先生，塞翁失马，焉知祸福。不要因为事情不如意就心烦，事情随时会有转机的。”

这就是个积极心态的例子，我们在生活中随时随地都可以发现这类例子。那位司机说，从此以后，他再也不会让人生中的不如意来困扰他了。他将一生信奉这种理论，认为世事随时会有转变，都可能否极泰来。这就是真正的积极心态。这种积极的心态一定会发挥功效。当你面对难题时，如果你期待能拨云见日，并能乐观以待，事情终将如你所愿。因为好运总是站在积极思想者一边。一个积极心态者心中常能存有光明的远景，即使身陷困境，也能以愉悦、创造性的态度走出困境，迎向光明。

事实上，人生就是如此。我们难免会遇到无数挫折、困难及烦恼，但这并不意味着你注定要被打败。如果你秉持真诚的信念，勇敢面对人生，坚信好运必来，就能突破重围，任何难题都将迎刃而解。这一点适用于每一个人，每一种场合。

在纽约附近有一个小镇，镇上有一位名叫吉姆的男孩，他十分可爱，也是位真正的男子汉，一个真正意志坚强的人。他是个天生的顶尖运动好手。不过在他刚入中学不久，腿就瘸了，并迅速恶化为癌症。医生告诉他必须动手术，他的一条腿便被切掉了。出院后，他拄着拐杖返回学校，高兴地告诉朋友们，说他将会安上一条木头做的腿：“到时候，我便可以用图钉将袜子钉在腿上，你们谁都做不到。”

足球赛季一开始，吉姆立刻回去找教练，问他是否可以当球队的管理员。在练球的几星期中，他每天都准时到球场，并带着教练训练攻守的沙盘模型。他的勇气和毅力迅即感染了全体队员。有一天下午他没来参加训练，教练非常着急。后来才知道他又进医院做检查了，并得知吉姆的病情已恶化为肺癌。医生说：“吉姆只能活六周了。”

吉姆的父母决定不要将此事告诉他。他们希望在吉姆生命最后的时刻，能尽量让他正常地过日子。所以，吉姆又回到球场上，带着满脸笑容来看其他队员练球，给其他队员加油鼓励。因为他的鼓励，球队在整个赛季中保持了全胜的纪录。为庆祝胜利，他们决定举行庆功宴，准备送一个全体球员签名的足球给吉姆。但是餐会并不圆满，因吉姆身体太虚弱没能来参加。

几周后，吉姆又回来了。他这次是来看篮球赛的。他脸色十分苍白，除此之外，仍是老样子，满脸笑容，和朋友们有说有笑。比赛结束后，他到教练的办公室，整个足球队的队员

都在那里。教练还轻声责问他：“怎么没有来参加餐会？”“教练，你不知道我正在节食吗？”他的笑容掩盖了脸上的苍白。

其中一位队员拿出要送他的胜利足球，说道：“吉姆，都是因为你，我们才能获胜。”吉姆含着眼泪，轻声道谢。教练、吉姆和其他队员谈到下个赛季的计划，然后大家互相道别。吉姆走到门口，以坚定冷静的目光回头看着教练说：“再见，教练？”

“你意思是说，我们明天见，对不对？”教练问。

吉姆的眼睛亮了起来，坚定的目光化为一种微笑。“别替我担心，我没事？”说完话，他便离开了。

两天后，吉姆离开了人世。

原来吉姆早就知道他的死期，但他却能坦然接受。这说明他是一个意志坚强、积极思考的人。他将悲惨的事实转化为富有创意的生活体验。或许，有人会说，他还是死了，积极思想最终也未能帮他多少忙，这并不完全对。至少吉姆知道凭借信仰的力量，在最坏的环境中创造出令人振奋而温暖的感觉。他不像鸵鸟般将头埋进沙堆，逃避事实。他完全接受了命运，但决定不让自己被病痛击倒，他从未被击倒过。虽然他的生命如此短暂，他仍把握它，把勇气、信仰与欢笑永远留在他所认识的人们心中。一个能做到这一点的人，你还能说他的一生失败了吗？

这就是积极心态的力量，这便是意志坚强，这便是拒绝被打败，这也就是尽你一生所有勇敢面对人生。

你究竟做一个英雄还是一个懦夫？你是个意志坚强的人，还是个柔弱的人呢？一个具有积极心态的人绝不是一个懦夫。他相信自己，相信生命，相信人类。他了解自己的能力和能力，一点也不畏惧，能永远立于不败之地。他会从所发生的一切事情中掌握对自己最有利的结果。他所坚持的原则是，不断地将弱点转化为力量。

积极能使一个懦夫成为英雄，从心志柔弱变为意志坚强，由软弱、消极、优柔寡断的人变成积极的人。

积极心态具有改变人生的力量，虽然人人皆可达成，但有些人在实行时会发生困难。这是因为某些奇怪的心理障碍会导致积极思想的无效。一个人若是不断地怀疑、质问，那是因为他不想让积极思想发生作用。他们不想成功，事实上他们害怕成功。因为活在自怜的情绪中，安慰自己，总是比较容易的。有时失败是自己造成的。当别人提出新的建议（例如积极思想），这有助于我们渡过难关时，我们总是下意识地使这些方法没有用。这样，我们便认定是这个原则无效，而

不是我们自己有问题。一旦我们了解正是这种不健康的心理因素作祟时，积极思想便开始发挥它的功用。

我们因为做错了某事感到内疚，便希望被人惩罚。如果仍无法纠正，我们往往通过失败来寻求自我惩罚。人性通常如此。要想改变这种情况，首先须将这些过错清除，负疚感才会随之消失，自我惩罚的行为也就不必要了。当这一过程完成后，积极思想这套原则便能发挥极大功效。

有时候，积极思想之所以无效，最重要的原因之一是，我们没有真正去实行这一原则。积极思想需要不断训练、学习及持之以恒。你必须乐意主动去实行，有时候要经过一段时间后才有效。

本·霍根是一名非常出色的高尔夫球手，他自称去球场练球是“训练肌肉记忆力”。当他上场时，总是重复练习同一动作，直到他的肌肉都能“记住”动作的规律为止。我们的思考习惯也是如此。我们必须重复训练思维习惯，直到当我们遇到麻烦时，思维能有如我们所希望的那样作出反应为止。也就是说，我们的大脑必须被训练成积极思考的模式。

积极思想只有在你相信它的情况下才会发生功用，而且你必须将信心与思想过程结合起来。很多人发现积极思想无效，原因之一便是他们的信心不够。以小小的怀疑和犹豫，不停地给它泼冷水。因为他们不敢完全相信：一旦你对它有信心，便会产生惊人效果。

勇敢而大胆的信仰——这是一切成功的法则。没有任何东西可以永远阻挡它。信仰可以集中一切力量。不再迟疑，不再怯懦，不再猜测，要勇敢而大胆地相信这一切，这就是胜利。

积极心态真的有效。只要你愿意耕耘培植它，积极心态便能发挥力量，但养成它并不容易。它需要艰苦的工作和坚强的信仰，它需要你诚实地生活，拥有想成功的欲望。同时，运用积极思想时，你必须坚持才能成功。当你确定已经掌握它时，你应再进一步发展积极的心态。

我有一位朋友加斯汀·达特瑞，他是克萨尔药品公司的一位高级主管，是一名很棒的销售人员和公司领导。他说：“积极思想如同打高尔夫球，你打了一两杆好球，便以为懂了这种运动。但下一步，你可能就击不中球。所以，你必须反复地实践积极的心态，并且不断地学习。”

达特瑞说得一点也没错？你必须每天不断学习，调整你的思维方式。如此一来你所得到的效果也会超乎你的想象。这样的回报是值得你改变习惯并付出努力的。

如何培养积极心态

你必须培养积极心态，以使你的生命按照自己的意图提供报酬，没有了积极心态就无法成就什么大事。记住，你的心态是你——而且只是你——惟一能完全掌握的东西，练习控制你的心态，并且利用积极心态来导引它，下面这些方法都是我所访问的一些成功人士在他们的生活和事业中所亲历的，我们不妨借鉴：

- 切断和你过去失败经验的所有关系，消除你脑海中的那些与积极心态背道而驰的所有不良因素。

- 找出你一生中最希望得到的东西，并立即着手去得到它，借着帮助他人得到同样好处的方法，去追寻你的目标。

- 确定你需要的资源之后，便制定如何得到这些资源的计划，然而所定的计划一定不要太过度，也不要不足，别认为自己要求得太少，记住，贪婪是使野心家失败的最主要因素。

- 培养每天说或做一些使他人感到舒服的话或事，你可以利用电话、明信片，或一些简单的善意动作达到此目的。例如给他人一本励志的书，就是为他带来一些可使他的生命充满奇迹的东西。日行一善，可永远保持无忧无虑的心情。

- 使你了解自己一点，打倒你的不是挫折，而是你面对挫折时所抱的心态，训练自己在每一次不如意的处境中都能发现与挫折等值的积极一面。

- 务必使自己养成精益求精的习惯，并以你的爱心和热情发挥你的这项习惯，如果能使这种习惯变成一种嗜好，那是最好不过的了。如果不能的话，至少你应该记住：懒散的心态，很快就会变成消极心态。

- 当你找不到解决问题的答案时，不妨帮助他人解决问题，并从中找出你所需要的答案。在你帮助他人解决问题的同时，你也正在洞

察解决自己问题的方法。

- 每周阅读一次爱默生的《报酬随笔》，直到你能领悟其中的道理为止。这本著作可使你确信，能从积极心态获得好处。

- 彻底“盘点”一次你的财产，你会发现你所拥有的最有价值的财产就是健全的思想，有了它你就可以自己决定自己的命运。

- 和你曾经以不合理态度冒犯过的人联络，并向他致以最诚挚的歉意，这项任务愈困难，你就愈能在完成道歉时，摆脱掉内心的消极心态。

- 我们在这个世界上到底能占有多少空间，与我们为他人利益所提供的服务的质与量，以及提供服务时所产生的心态成正比。

- 改掉你的坏习惯，连续一个月每天减少一项恶习，并在一周结束时反省一下成果。如果你需要顾问或帮助时，切勿让你的自尊心使你却步。

- 要知道自怜是独立精神的毁灭者，请相信你自己才是惟一可以随时依靠的人。

- 把你一生中所发生的所有事件都看作是激励你上进而发生的事件，因为只要你能给时间减少你烦恼的机会的话，即使是最悲伤的经验，也会为你带来最多的财产。

- 放弃想要控制别人的念头，在这个念头摧毁你之前先摧毁它，把你的精力转而用来控制你自己。

- 把你的全部思想用来做你想做的事，而不要留半点思维空间给那些胡思乱想的念头。

- 向每天的生活索取合理的回报，而不要光等着回报跑到你的手中，你会因为得到许多你所希望的东西而感到惊讶——虽然你可能一直都没有察觉到。

- 以适合你生理和心理的方式生活，别浪费时间以免落于他人之后。

- 除非有人愿意以足够证据，证明他的建议具有一定的可靠性，否则别接受任何人的建议，你将会因谨慎而避免被误导，或被当成傻瓜。

- 务必了解人的力量并非全然来自物质而已。甘地领导他的人民争取自由所依靠的并非财富。

●使自己多多活动以保持自己的健康状态，生理上的疾病很容易造成心理的失调，你的身体和你的思想一样保持活动，以维持积极的行动。

●增加自己的耐性，并以开阔的心胸包容所有事物，同时也应与不同种族和不同信仰的人多接触，学习接受他人的本性，而不要一味地要求他人照着你的意思行事。

●你应承认，“爱”是你生理和心理疾病的最佳药物，爱会改变并且调适你体内的化学元素，以使它们有助于你表现出积极的心态，爱也会扩展你的包容力。接受爱的最好方法就是付出你自己的爱。

●以相同或更多的价值回报给你好处的人。“报酬增加律”最后还会给你带来好处，而且可能会为你带来所有你应得到的东西的能力。

●记住，当你付出之后，必然会得到等价或更高价值的东西。抱着这种念头，可使你驱除对年老的恐惧。

●你要相信，你可以为所有的问题找到适当的解决方法，但也要注意你所找到的解决方法未必都是你想要的解决方法。

●参考别人的例子提醒自己，任何不利情况都是可以克服的。虽然爱迪生只接受过三个月的正规教育，但他却是最伟大的发明家。虽然海伦·凯勒失去了视觉、听觉和说话能力，但她却鼓舞了数万人。明确目标的力量必然胜过任何限制。

●对于善意的批评应采取接受的态度，而不应采取消极的反应，接受学习他人如何看待你的机会，利用这种机会做一番反省，并找出应该改善的地方，别害怕批评，你应勇敢地面对它。

●和其他献身于成功原则的人组成智囊团，讨论你们的进程，并从更宽广的经验中获取好处，务必以积极面作为基础进行讨论。

●分清楚愿望、希望、欲望，以及强烈欲望与达到目标之间的差别，其中只有强烈的欲望会给你驱动力，而且只有积极心态才能供给产生驱动力所需的燃料。

●避免任何具有负面意义的说话形态，尤其应根除吹毛求疵、闲言闲语或中伤他人名誉的行为，这些行为会使你的思想朝向消极面发展。

●锻炼你的思想，使它能够导引你的命运朝着你希望的方向发展，把握住“报酬”信封里的每一项利益，并将它们据为己有。

●随时随地都应表现出真实的自己，没有人会相信骗子的。

- 相信无穷智慧的存在，它会使你产生为掌握思想和导引思想而奋斗所需要的所有力量。

- 信任和你共事的人，并承认如果和你共事的人不值得你信任时，就表示你选错人了。

- 最后，连续6个月每周阅读本节一次。6个月之后你将会脱胎换骨。当你学会所要求的良好习惯，并调适好你的思想之后，你的心态便会随时处于一种积极心态之中。

2

以积极心态正确思考

The Power Of Positive Thinking

你就是你所想的那样的人。你的思想决定于你的心态是积极的，还是消极的。当你面临被别人误解的问题时，你必须首先从检查你自己开始。

清除你心中的蜘蛛网：消极的情感、情绪、酷爱、倾向、偏见、信条、习惯等。

你经常在思想。但是，你在思想什么呢？你的思想过程是很有条理的吗？你的思想直率到了怎样的程度呢？

你的思想是很清洁的吗？几乎每个人的思想，甚至最光辉的思想都笼罩着某种蛛网。这种蛛网就是消极的感情、情绪、激情，具体表现为某种不良的习惯、信条和偏见。我们的思想常常在这些蛛网中变得缠结不清。

有时我们养成了令人讨厌的习惯，我们想要改正它。有时我们受外力强烈的引诱去做坏事，于是我们就像被蛛网所捉住的昆虫一样，挣扎着去争取自由。

一只昆虫可能被蛛网捉住。昆虫一旦陷入困境，它就不能解放自己。然而，每个人都可以绝对天生地控制一样东西，这东西就是你的心态。我们能够避免自己的心理结上蛛网，也能够清除这种蛛网。当我们一旦陷入网中时，我们仍然能从中解脱，获得自由。

为了实现这一点，你可以运用正确的思考，采用积极的心态。正确的思考是成功的17大原则之一。

为了进行正确的思考，你必须应用推理的方法。讨论推理或正确思考的科学叫做逻辑学。即使在日常生活中，人们也不可避免地运用到逻辑推理，这样才能帮助你学会正确地思考。你可以从书本上学习逻辑学，特别是从论述这门学科的专著上学。这种专著有：福莱施的《清理思想的技巧》，约翰逊的《你最着迷的听者》，柯比的《逻辑学导引》，克拉克的《正确思考的技巧》等，这些书可能对你具有很大的帮助。

我们不能只凭推理就采取行动

一个人的行动取决于其思想习惯、行动习惯、直觉、经验和其他一些因素（诸如环境）的影响。

我们的思想蛛网之一便是，认定我们的行动只是根据推理，而实际上每种有意识的行动都不过是我们想做我们想要做的事。

公元前31年，一位住在爱琴海滨一个城市的哲学家，想要到伽太基去。他是一位逻辑学教师。因此他就冥思苦想，赞成和反对这次航

海的各种不同的理由，结果他发现他不应当去的理由比应当去的理由更多：他可能晕船，船很小，风暴可能危及他的生命；海盗乘着快艇正在海上等待着捕获商船，如果他的船被他们捕捉住了，他们就会拿走他的东西，并把他当奴隶卖掉。这些判断表明他不可作这次旅行。

但他还是作了这次旅行。为什么？因为他想。

事情往往是这样的：在每个人的生活中，情绪和推理都应该是平衡的，其中任何一种都不能总是处于控制地位。你所想要做的事，尽管在推理上是有些恐惧的事，有时也是好的。至于这位哲学家，他却作了一次最愉快的旅行，安全归来。

苏格拉底是雅典伟大的哲学家、历史上卓越的思想家之一。但他的思想上也有蛛网。

苏格拉底年轻时爱上了赞西佩。她很美丽，而他长得其貌不扬。但苏格拉底有说服力，有说服力的人似乎有能力获得他所想要获得的东西。苏格拉底成功地说服了赞西佩嫁给他。

然而，度过蜜月之后，苏格拉底并非过得很好。他的妻子开始看他的缺点。他也看她的缺点，他为自我主义所激励，据称，苏格拉底曾说：“我的生活目的是和人们融洽相处。我选择赞西佩，因为我知道如果我能为她融洽相处，我就能和任何人融洽相处。”

那就是他所说的话。但是他的行为却不是那样的。问题在于，他力图与许多人而不是少数人融洽相处。当你像苏格拉底那样，总是试图证明你所遇到的人都是错的，你就是在排斥而不是吸引人们。

然而他说他忍受赞西佩的唠叨责骂是为了他的自我控制。但他如果要发展真正的自我控制，可取的道路是努力了解他的妻子，并用他当年说服她嫁给他的同样的体谅、关心以及爱的表现去影响她。他没有看见自己眼中的“横梁”，却看到了赞西佩眼中的微尘。

当然，赞西佩也不是无可指责的。苏格拉底和她正像今天许多丈夫和妻子一样生活着。过去他们使用令人愉快的个性和心态，以致他们的求爱时期成了十分幸福的经历。后来他们却忽略了继续使用这种个性和心态。忽略也是一种心理蛛网。

那时苏格拉底没有读过本书，赞西佩也没有。如果她读了本书，她就该懂得如何去激励她的丈夫，以便使得他们的家庭生活幸福。她可能会控制住自己的情绪，并且细腻地体贴丈夫。

苏格拉底的故事证明，他只看见赞西佩眼中的微尘。我们将给你讲另一个青年的故事，他学会了看见自己眼中的“横梁”。但是我们介绍他之前，让我们看看唠叨责骂是如何发展起来的。

你应该明白，当你知道问题的症结时，你就常常能避免这种问题。

早川在《思想和行动的语言》中写道：

为了医治她丈夫的毛病（她相信那是她丈夫的毛病），妻子可能会唠叨不休地责备他。他的毛病就变得更恶劣，而她也就责骂得更凶。由于她对丈夫的缺点老是采取固定不变的反应，她就只能用一种方式对付这个问题。她使用这个方式愈久，这个问题也就变得愈糟，他们的婚姻就会毁坏，他们的生命也会粉碎。

那么，这个年轻人怎样呢？在他参加“成功学——积极的心态”学习班的第一天晚上，我就问他：“你为什么要参加这个学习班呢？”

“由于我的妻子？”他答道。许多学生笑了。但是我却没有笑。从经验得知，许多不愉快的家庭是由于夫妇一方只看到对方的过失，而看不到自己的过失。

四个星期以后，在一次私人谈话中，我询问这位学生：

“现在你的问题处理得怎么样了？”

“我的那个问题已经解决了。”

“那就太好了？你是怎样解决问题的呢？”

“我学会了——当我面临着对别人误会的问题时，我首先从检查自己开始。我检查了我的心态，发现那都是些消极的东西。可见我的问题并非真正是由于妻子引起的，而是由于我自己引起的。解决了我的问题，我对她就不再有问题了。”

假如苏格拉底对他自己说：“当我面临着对赞西佩误会的问题时，我必须首先从检查自己开始。”那么会发生什么情况呢？如果你对你自己说：“当我面临着对另一个人误会的问题时，我必须首先从检查自己开始。”那么会发生什么情况呢？你的生活会更加幸福吗？

但是，还有许多别的蛛网阻碍我们获得幸福。说来奇怪，阻碍最大的一种蛛网是表现思想的工具本身——语言。正如早川在他的书中所说，语言是一种符号。你会发现一个单词的符号对你能够意味着无数的观念、概念和经验相结合的总和。

你可以用一个词激励别人行动起来。当你对别人说“你能够？”时，这就是暗示。当你对自己说“我能够？”时，你便是用“自我暗示”来激励你自己。

早川是这方面的专家。他嘱咐我们，在正确思考的过程中，必不可少的事是查明一个词在另一个人的嘴上，或者在你自己的嘴上真正意味着什么。

一个词能引起一场争论

彼此的想法要做到十分明确，彼此要从思想见面开始。这样就可避免许多不必要的误会。

一个9岁男孩的叔叔暂住在这孩子的家里。一天晚上，当父亲回到家的时候，他们进行了下面的一段对话：

“你认为一个说谎的孩子怎么样？”

“我不看重他。我知道我的儿子说真话，这是千真万确的事。”

“他今天说了谎。”

“儿子，你今天对叔叔说了谎吗？”

“没有，爸爸。”

“让我们把这件事澄清。你的叔叔说你说了谎。你说你没有。你老实说究竟发生了什么事情？”父亲问道，然后转向孩子的叔叔。

“好，我要他把他的玩具拿到底层去。他没有做这件事，而他告诉我他做了。”叔叔说。

“儿子，你把你的玩具拿到底层了吗？”

“是的，父亲。”

“儿子，你的叔叔说你没有把你的玩具拿到‘底层’，你说你拿去了。你怎样解释这件事呢？”

“从第一层到底层有若干踏步。向下四个踏步便是一个窗户，……我把玩具放在窗槛上……‘底层’就是地板和天花板之间的距离。我的玩具是在‘底层’？”

叔父和侄子彼此争论“底层”这个词的定义。这个孩子或许懂得他的叔父指的是什么，但是他很懒，根本不想走完从楼上到楼下这段距离。当孩子面临着惩罚的时候，他企图使用逻辑来证明他的论点，以拯救自己。这个故事是颇有趣的，而且生活中也不乏这样的故事。

有时，我们对同一问题可先后得出两个完全不同的结论。每一个结论都基于不同的前提。当你从一个错误的前提出发时，蛛网就会干扰你的正确思想，使你得出一个错误的结论。斯通有一段很有趣的经历，他描述了自己的这个经历：

我小时候很喜欢吃青蛙腿。但有一天在一个餐馆里，服务员给我端来了味道不佳的粗大的青蛙腿，我就不喜欢它们了。从那时起，我就不爱食大青蛙腿了。

几年以后，我在肯塔基州东北的露易斯维尔城的一个高级大餐厅的菜单上看到了青蛙腿，我就同服务员谈了起来：

“这些是小青蛙腿吗？”

“是的，先生。”

“你有把握吗，我不喜欢大青蛙腿。”

“是的，先生？”

“如果它们是小青蛙腿，那就十分合我的口味。”

“是的，先生？”

当服务员上这道正菜时，我看到的仍是粗大的蛙腿。我被激怒了，我说：“这些不是小蛙腿？”

“这些是我们所能找到的最小的蛙腿，先生。”服务员答道。

现在，我宁愿吃这种蛙腿，而不愿老是郁积不满。我甚至非常喜爱这种蛙腿，并愿它们更大些。

我学到了逻辑学上的一课。

在分析这件事的过程中，我认识到我对于大小蛙腿的优缺点的结论是基于错误的前提。不是蛙腿的大小决定它们有无味道。问题是由于这个事实，我以前所吃的粗大蛙腿并不是新鲜的。我错误地把蛙腿失去味道同大小而不是同腐烂联系到一起去了。

现在我们可以看到，当我们从错误的前提出发时，蛛网就会阻碍正确的思考。所以，当许多人允许总括性的词语符号凌乱地堆积在他们的心理作为错误的前提时，他们就会想得不正确。属于这类词语符号的词或词组有：总是、仅仅、决不、没有什么、没有人、每、每个、不能、不可能、既不是……也不是，等等。这些都是最常见的错误前提。因此，许多人轻率地应用这些符号时，他们的逻辑结论就会是错误的。

需要与积极的心态激励你成功

有一个词，当人们用积极的心态去应用它时，就能激励人取得成就。当人们用消极的心态去应用它时，它就会变成说谎、欺骗和欺诈的藉口。这个词就是“需要”。需要是成功之母和罪恶之父。

“正直”是一种神圣的标准，是一切有价值的成就的主要标准，并且是积极的心态不可缺少的一部分。

本书中的许多成功故事中的人们都受到了“需要”的激励。在每一个故事中，你都会发现这些人在取得成就时都没有违背“正直”这一为人准则。里·布拉克斯登就是这样的一个人。

里·布拉克斯登是美国北卡罗利纳州怀特维尔城人，他的父亲是一位勤奋的铁匠，有12个孩子。他是第10个孩子。

“……所以你可以说，”里·布拉克斯登先生说，“我在很小的时候就熟悉了贫穷。凭着艰辛的工作，我好不容易才得以读完小学六年级。我曾经给人擦皮鞋，送货，卖报，在针织厂劳动，擦洗汽车，充当技工的助手。”

当里·布拉克斯登成了一名技工的时候，他结婚了，和妻子一起过着节衣缩食的生活。后来他失业了，完成了一幅失败的图景。他的房子将被人夺走，因为他无力偿付抵押金。这似乎是一个绝望的境况。

但是，布拉克斯登是一个有能力的人。他从朋友那里借到一本书，名叫《思考致富》。这位朋友在经济萧条期间，失去了工作和家庭，就是在受了《思考致富》的激励之后，他弥补了他的财富。

现在里·布拉克斯登也准备好了。

他把《思考致富》读了又读。他在寻求经济上的成功。他对自己说：“我似乎有一件什么事必须去做。我必须增加些什么东西。我所必须做的第一件事就是运用我的积极的心态，以便能利用我的能力和机会。我必定要选择一个明确的目标。当我确定目标时，我必须提出比过去更高的要求。但我必须尽快地开始。我要从我所能找到的第一份工作开始。”

他就去寻找工作，他找到了一件工作。这件工作开始时付酬不多。但是在里·布拉克斯登读了《思考致富》之后并没有很多年，他就组织了怀特维尔市第一国民银行，并成为该行总经理，他又被选为怀特维尔市市长，并且开办了许多成功的企业。你看，里·布拉克斯登过去是在力争上游，实际上他订的目标是很高的。今天里·布拉克斯登还在过着有益的生活。

里·布拉克斯登从失败到成功的经历在这儿是不重要的。重要的是，“需要”应当激励着一个人采取积极的心态去行动，又不违背公认的神圣准则——正直。诚实的人是不会由于“需要”而进行欺诈、欺骗或偷窃的。诚实是积极的心态所固有的。

下面要谈到一个人的情况，请把这个人同抱着消极态度的其他成千上万的犯人作一对比，他们由于偷盗、侵吞或其他罪恶而被监禁。当你问他们为什么要偷窃呢？他们的回答不变：“我不得不如此。”他们允许自己不诚实，因为他们思想中的蛛网使得他们相信“需要”迫使一个人变得不诚实。

几年前，拿破仑·希尔在乔治亚州首府亚特兰大市联邦监狱里做过教育工作，那时他对阿尔·卡篷作过几次满怀信心的谈话。有一次希尔问卡篷：

“你是怎样开始犯罪生活的？”

卡篷只用一个词答道：“需要”。

于是卡篷的眼睛流出了眼泪，哽咽了。他开始叙述他所做过的一些好事，这些好事在报纸上从未讲到过。当然，这些好事同加在他头上的坏事比较起来，似乎就没有什么意义了。

那个不幸的人浪费了他的生命，毁坏了他宁静的心理，患了致命的疾病，暗害了他的身体，以致在他所走过的道路上撒下了恐怖和灾难——这一切都是由于他没有学会清除他思想上的“需要”蛛网。

卡篷谈他的善行，是为了暗示他的善行可以在很大程度上补偿他所做过的错事，这就清楚地表明他的另一种蛛网在阻碍他进行正确的思考。一个罪犯要想抵消他的罪恶就只有真诚地忏悔，接着做一辈子的好人。卡篷不是这样的人。

但是有这样的人。他是一个10多岁的“问题儿童”。然而他的母亲绝不失望，即使许多特地为她的儿子祈祷的人似乎并没有得到任何回报，也不管她的儿子怎样胡作非为或如何恶劣，而她决不失去信心。

一个10多岁的“问题儿童”不服从他的双亲和教师，说谎，欺诈，偷窃，赌博，荒淫无耻。然而由于他母亲不断热忱地恳求他改正他的行径，他努力发现了他自己。有时他认识到受教育不多的人还能抵制他认为自己无力抵制的引诱，便觉得满脸羞耻，因为他是受了教育的。

他在对己的斗争中失败了许多次。但有一天他赢得了胜利。正在他悔恨期间，正当他痛心疾首地谴责自己的时候，有一次他无意中听到两个人在谈话，其中有一个声音说：“振作起来读书？”

他就伸手取到紧挨着身边的一本书，打开读道：“让我们诚实地行事，并且要始终如一，而不是在暴乱和醉酒中，不是在禁闭和恣意胡为中，也不是在争吵和嫉妒中行事。”

常常会发生这样的情况：一个人同自己进行个人的战斗遭受严重的失败之后，他可能就在那时下了决心。他可能萌生极为热情和诚恳的悔恨，以至于他一受到激励就立即采取行动，并通过坚毅的意志作出必要的改变，使他在完全胜利的道路上稳步迈进。

这个青年作出了他的最终决定，他的心情就平静下来了。他克服了那些罪恶，也发展了深谋远虑的精神。他后来所取得的成就可以证明这一点。由于他过去的为人以及他转变后的为人，人们认为他对于一般人甚至无希望的人都发生了最强有力的影响，并且给了他们无限的希望。他的名字是奥古斯丁。

情性导致愚昧无知

一件事对于不知事实或缺乏实际知识的人来说，似乎是合乎逻辑的；对于知道事实或具有实际知识的人来说，就可能是不合逻辑的

了。当你在作决定的时候，如果你不肯保持开朗的心胸和学习真理，那就是愚昧无知。消极的心态会在愚昧无知的基础上不断地生长。祛除它？

具有积极心态的人可能不知道事实，也缺乏实际知识。他可以不了解情况，然而他认识基本的前提——真理就是真理。因此，他就力图保持开朗的心胸，努力学习。他必须把他的结论奠基在他所知道的事情上，并且准备在他认识更多些时，就改变这些结论。

现在让我再审视一下我们心理上的蛛网，这些似乎还存留在你的脑中：

1. 消极的感情、情绪、激情、习惯、信条和偏见。
2. 只看到别人眼中的“横梁”。
3. 由于语义上的误解所产生的争论和误解。
4. 由于虚假的前提而作出的虚假结论。
5. 把概括一切的限制性的词或词组作为基本或次要的前提。
6. “需要”有可能迫使人作出不诚实的想法。
7. 不清洁的思想和习惯。
8. 担心应用心理的力量是渎圣的。

这样，你就可看到蛛网有许多种——有些是细小的，有些是巨大的；有些是脆弱的，有些是结实的。然而，如果你把你自己的蛛网再列一张表，然后仔细检查每个蛛网的各条蛛丝，你就会发现它们都是由消极的心态织成的。

你把它们考虑一会儿，然后你会发现由消极的心态所织成的最强有力的蛛网就是惰性蛛网。惰性会使你无所作为；如果你转向错误的方向，它就会使你不去抵抗或不思停止。你就会继续前进，向下滑去。

3

积极心态让你充满自信

The Power To Be Confident

自信其实是由于习惯性的思想意念，如果我们经常存有失败的念头，你便已经输掉了一大截。相信有志竟成的人终将赢得胜利。

年轻人之所以多话，且守不住秘密的主要原因，是由于自卑感的关系。

您是否相信自己的能力呢？对于本身的能力若缺乏自信，即使其中掺有谦虚的成分，也无法使自己获得真正的成功，更不可能得到真正幸福。因为健全的自信往往是导致成功的关键，而自卑感和无能感却常常是达成目标或希望的障碍；相反地，自信会帮助你发挥更大的潜能，以达成愿望。

消除自卑才能成就大业

世上遭自卑感缠身的俘虏或背负不幸命运的人为数不少。尽管如此，若能采取适当的措施克服自卑感，这种痛苦却可轻易地获得解脱。

有一天，我在某市文化中心举行的实业家会议发表演讲，当我正在讲台上致词时，有名男子朝我逐步走近，而且诚恳地对我说：“我有个相当要紧而严重的问题，不知是否能私下与您谈谈？”我听了这句话后，便答应等会议结束后再与他详谈。

他向我说明：“我准备在这个城镇开创自己这一生中最大的事业，如果成功的话，将对我产生无比的意义；但若不幸失败，我将会失去所有的一切？”

听了这番话后，我先安抚他，希望他能放松心情，接着委婉地对他说：“并非每件事都能达到预期的理想结果。成功固然美好，但即使失败，明天的风仍是继续地吹着，希望依然存在。”我如此开导他、劝慰他。

然而，他依旧愁容满面地说：“但是，有件令我相当苦恼的事，我始终无法对自己产生自信。对于任何事我都没有把握，甚至无法确信自己是否真的能顺利完成一件事。通常，在事情尚未开始着手之前，我的意志便不由自主地消沉下来。事实上，目前我已相当泄气了。”他继续说着，“如今，我已是40岁的中年人，却一直受困于自卑感的烦恼，因此对自己总是持否定的态度，今晚聆听您的演讲，对于您所谈有关思考力量的问题，希望有进一步的了解，我想明白该如何做，才能对自己产生自信与肯定。”

我对这名男子做了这样的回答：“有两个方法可以解决你的问题：第一是探讨无力感的来源。当然，若要找出源头，必得花费不少时间分析，但这是绝对必要的重要步骤。我们必须学习科学家的做法，以科学方法来探究这种生活病态的原因。不过，这件事绝不可能在短期内得到答案，再者也不可能在短时间内能得心应手地运用，这是一种为达到永久治愈目标的治疗法，因此对你的迫切需要并不适宜。但是还有一个方法可以临时应急，以解决你迫在眉睫的问题。我要给你开一贴处方，若能好好运用，想必能有效解决你的困难。”我继续向他郑重说明，“今天晚上，当你走在街上时，不妨重复默念我将告诉你的这句话；等你回到家，躺在床上时，也要对自己重复说上几次。待隔天睡醒时，记得在起床前把这句话说上三次。倘若你本着虔诚的心意来做这件事，你将会获得足够的能力面对这个问题。当然，如果可能的话，尝试花些时间去进行分析问题的基础研究，是再好不过的事。但不论研究结果如何，我现在要赠予你这贴处方，在治疗上却是扮演着绝对重要的角色。”

这句话的内容是：“虔诚的信仰给了我无比的力量，凡事能做。”

由于在此之前，他并未听过这句话，因此我把这句话写在卡片上递给他，并请他大声复诵三次。然后，再次细心叮咛：“那么，你就按照我刚才所说的去做吧！我相信一切将很顺利！”

他站起身来，先是静静地站在原地，一动也不动，后来带着激动的表情与口吻对我说：“好的，先生，我知道了！”

我看着他昂首挺胸的身影在夜幕中逐渐消失，尽管那身影看来仍有些悲伤的意味，但是端视他那昂然离去的姿态，仿佛无言地暗示，信仰已在他的心中萌芽。

日后，这名男子曾感激地对我表示：“这贴简易的处方确实为我缔造了奇迹。”此外他还强调，“简直令人难以置信，想不到这么一小句话竟能带给人们这么大的效果！”

后来，他也应用科学的研究方法，努力探究自己自卑感的原因所在。结果，终于去除长久以来的自卑感。最重要的是，他真正学会了应该如何拥有信仰，并恪守某些特定的训诲。他逐渐拥有强大、坚定不移的信心，现在任何事情对他而言都不再是难以掌握的困难了，而是完全由他来操控安排。这样的变化实在令人惊讶，大量事实的确如此。他的人格再也不似昔日般消极悲观，而是充满积极与斗志，现在

他不仅不会与成功绝缘，相反地，更将成功拉向自己。尤其可以肯定的一点是，他已经对于自己本身的能力真正具有信心了。

年轻人多话的真正原因

造成自卑感的因素很多，绝对并非单纯地只是孩提时期的影响而已。

有一位企业家曾经与我谈及有关他公司内一名前途相当看好的年轻人。他说：“我计划大力栽培他，但是……我却又不能让他参与任何具有机密性的工作。这实在是一种遗憾——否则，我将能造就他成为我事业上的助手。”这位经营者表示惟有一项缺点，就是他相当多话。即使他本人无意如此，但无论什么秘密，只要让他知晓，必然泄露无疑。

经过心理分析的结果显示，这名年轻人之所以多话，且守不住秘密的主要原因是由于自卑感的关系。换言之，他是为了弥补自卑感的心理，才忍不住向他人透露秘密，以炫耀自己。

原来，这位年轻人在公司中交往的对象大都是相当优秀的人，而那些人多半具有大学学历，在大学时代也都是十分活跃的成员；然而这位年轻人的成功背景并非如此幸运。他自幼生长在贫穷的环境中，没有进过大学之门，也无缘接触大学社团。因此，他总自觉本身的背景、条件远不如公司中的伙伴，基于这种心理影响，他为了与伙伴取得平等地位，因而往往借助炫耀和自我表现，以弥补自我压抑的潜在意识。

在公司中，这位年轻人有不少参与公司重要会议的机会，也经常陪同上司参加各种会议。因此，他可轻易地得知有关的重要消息、决定或其他资讯。这位年轻人于是把这些所谓的内幕消息当作法宝向伙伴炫耀，而这种做法也的确满足了他本人的自我表现欲望，同伴对他投以钦羡的眼光，着实令他感到相当有成就感。

而这位年轻人的上司——前面提及的那位企业家，乃是一位为人和善且深具判断力的人。当他注意到年轻人这项缺点时，便给予他适才适位的工作，让他发挥才能，也让他逐渐了解原来自己屡屡泄露秘密竟是自卑感作祟的结果。经过这样的自觉与自省之后，年轻人终于

能够认真工作，并发挥自信心的力量。结果成为公司中足堪大任的精英分子。

巧克力冰淇淋无法解决问题

从少年时期以来，我的身材就一直相当瘦削，但是我的精神却十足饱满，且曾是田径比赛的选手。体质尽管强壮，但身材瘦削却常使我陷入深深的苦恼中。由于我很消瘦，大家都称呼我为“瘦皮猴”。对于这个绰号，我不只讨厌，甚至可说是厌恶至极。

为实现长胖的愿望，我竭尽所能地在饮食方面下功夫。我食用油脂、吃大量的奶，以及好几十个浇有生奶油炼乳的巧克力冰淇淋、数不清的胡桃及坚果、含馅的糕饼、奶油派等等，但是却不见丝毫成果，我依然消瘦如昔。每天晚上，我为了自己瘦骨如柴而辗转难眠。这种情况一直持续到我将近30岁的时候，突然获得转机。

不知道是什么原因，30岁以后，我的体重开始直线上升，身体各部分也有了显著的增胖趋势。从那个时候起，我反而开始为自己逐渐超重的体重和过分肥胖的问题而大伤脑筋。于是为了降低体重以回复正常，忍受了不亚于以往增胖的痛苦。由于我计划减40磅的体重，因此强制自己的饮食大幅缩减，而使得自己再度陷入重重的苦恼。

此外，还有一件事也始终在我脑海中缠绕不散。我是一个牧师的儿子，常人可以无所顾虑任意去做的事，对我而言都是一种奢求。我只要稍微做些不同的事，别人便会马上说出这句话来：“你是牧师的孩子吧！”

我实在不喜欢自己身为牧师的孩子。因为在当时的社会观念中，总以为牧师的孩子必然是模样可爱、但却虚弱不堪的孩子。这种刻板印象与我一向希望长得强壮的愿望，可说是大相径庭。于是我总在心里这样想着，甚至默默发誓：“长大后，我绝对不做牧师。”事实上，我对于自己以及本身的境遇排斥得相当激烈。

后来，我在教义所教导的道理中，以及简单的信仰理念里发现了解决这个问题方法。这个方法相当符合科学精神以及恒久的原理，并且能够治愈任何遭受自卑感困扰的人。总之，使用这个方法能够让

个人从过去被无能感所箝制的束缚中有效地脱离出来，并得到真正的解放。

信念或质疑

在我们的人格理念当中，足以构成障碍性病态的自卑感因素颇多，有时是由于少年时期所遭遇到的感情作用、有时则可能是来自于某种固定情境的影响，当然也不乏基于自己本身的问题或外力所加予的某种力量所致。但不论什么原因，自卑感往往躲藏在我们人格的深处，而且多半是笼罩在迷蒙的过去。

举例而言，如果你有一个近乎天才型的哥哥，他在学校的成绩均属甲等，但是你的成绩却总只有丙等的份。此时的你极有可能仅仅只因这单纯的理由，便觉得自己这辈子即使再怎么努力也不可能跟上他的一半。于是无形中自己划地自限，认定自己将永远以丙等的表现或成绩过一辈子。因此，对于即使在学校成绩并不见得优异，但却也能在日后发展相当成功的可能性，也完全忽略了。

事实上，这些在学生时期获得甲等成绩的人，并不代表日后将能成为大人物，或者必然拥有卓越的成就，追究原因，由于这些人在迈出校园后，便停止继续追求甲等成绩的可能性相当高，因此优异的表现与进步便告暂停；相反那些在校成绩平平的人，在后来为了想在社会上获得甲等的表现，于是努力不懈，因而成为佼佼者的成功例子，可谓比比皆是。

病态的自卑感通常隐藏着对自我根深蒂固的怀疑心态。彻底去除这种心态的最大秘诀就是让坚决的信仰充满你的内心，并发展对宗教的美好信仰！这种作法虽然听来并没有什么惊人之处，但是它的确能使你产生健全而具体的自信力量。

根据我的经验发现，倘若能在自己心中深植自信的信念，对培养自我的信心将会有莫大的帮助。

一般而言，人们的心中之所以存有不安全感或无能感，多半是由于消极的观念长久以来一直支配个人的思想所致。为了克服这种障碍，必须将富有积极意义的观念注入心中。但是必须要注意的是，一定要持之以恒、毫不间断，方能真正地完成任务。

推销员的两张卡片

在一个严寒得几乎要使人冻僵的早上，一位好友突然来到中西部某城镇的饭店找我。由于我将在离该地约莫三十五公里处作一场演讲，因此就请他陪同一道前往。我坐上他的车子，在易滑的路上朝着目的地驶去，他驾车的速度比我快些。于是我向他提议：“时间还相当充裕，你可以慢慢开，不用赶时间！”

“你不必担心我的驾驶技术。”他如此回答着，并继续说道，“在以前，我的心里经常充满着各种不安感，但现在已经完全克服了。过去，我什么事都怕——害怕开车上路、害怕搭飞机，甚至当家人外出未归之前，我也会处于恐惧之中。

此外，每当自己外出时，总会觉得似乎将要发生什么不测，心中极为不安。受到这种感觉的严密包围，而使得生活黯然悲惨。事实上，我存有相当严重的自卑感，并缺乏自信，这种心态也反映在我的工作上，于是工作总是进行得不顺利。不过，现在我已经想出将这种不安感从我心中彻底驱逐的妙方了。现在的我，不论面临任何事，都能自主地掌握与安排。”至于“妙计”是什么呢？他用手指着固定在仪表板上的两处夹子，然后把手伸入胸前的口袋，拿出一叠小卡片。他很快地从其中选出一张，再把它用夹子夹妥。那张卡片上这样写着：“只要心中充满自信，没有一件不能做的事。”接着他把那张卡片抽开，用一只手平衡地操控着方向盘，另一只手则以熟练的技巧将卡片放进叠里，再抽出另一张卡片，并同样地用夹子夹好。这张卡片上则如此写着：“有了上天的帮助，谁能抵挡我们呢？”

“我经常到各地巡回推销。”他接着对我说，“我整天拜访客户，并且常开着车到各地方。而人在开车时往往会不自觉地思想着各种事情，如果想法一旦消极的话，当天的行动与表现自然也会显得消极。在从前，我即使开着车子到各处拜访客户，但实际上我的脑中却充满着不安和失败感。而这种情形正是导致我的销售业绩每况愈下的原因。但是，现今我的情况已经大为改观了。自从我开始在开车时使用这些卡片，并设法把上面的字句记诵下来之后，我脑中的想法便奇妙地发生了转变。那些过去经常缠困我的不安、挫败的感觉已经消失无踪，取而代之的是信仰与勇气。这个方法改变了我，也帮助我在工作

上的表现。”他并强调，“过去，我可以说的是不情愿去从事客户的拜访与推销工作，因此想要有所收获根本就是不可能的事。”

积极心态的力量成就大业

我的这位朋友使用了一个极为聪明的方法，那就是确信信仰的力量在支持和援助，并将这种想法充满心中。结果他确实转变了自己的思考意念，而那些长久以来困惑他的不安感驱逐殆尽，同时他的潜在能力也获得了自由的发挥。

要知道，人们由于想法的差异，往往便会产生不同的意念。如果经常将注意力集中于也许会发生意外的不祥预感上，那么在生活中极可能充满不安。尤其当人们本身以想象的力量创造自己深深惧怕的情况时，这种不安感将更严重地影响自己的生活。

前面提及的那位推销员，他在开车中将卡片放置于自己的眼前，而获得充满自信与勇气的做法，事实上就是基于意念的改变，并创造出理想的结果。换言之，过去他的能力深受失败的影响所抑制，而现在，他的能力已全然获得释放，并且充分施展开来。

“缺乏自信”一向是困扰人们的大问题，有项针对某大学选修心理学的学生所做的调查，其中有一道问题是个人最感困扰的事，调查结果显示，缺乏自信的人占75%的比率。我认为这项调查的结果亦可反映出一般人的心理迹象。

换言之，畏缩生活、深陷于不安、无能感，甚至对自我能力持有怀疑的人，几乎随处可见。这种类型的人对于自己是否具有担负责任的能力深感疑虑，他们也怀疑自己能否抓住有利机会。他们总认为事情不可能顺利进行，从而抱忐忑不安的心态。此外，他们也不相信自己可以拥有心中想要的东西。于是他们往往退缩而求其次，只要拥有些许的成就便觉心满意足。事实上，世上有成千上万的人们都是被这样的力量打败，并怀着不安的感觉在人生的路途上匍匐前行。严格说起来，其中绝大多数的人均没有必要遭受这种挫败。

评估自己所持有的能力

任何人在生活中所遭遇的打击与困难一旦不断累积，或种种问题逐渐增加时，均有可能耗尽个人的心力，使自己不断衰弱而陷入绝望之境；因为当人们面临这样的处境时，个人的真正能力往往会转向模糊，尽管事实并非如此，但却容易导致失魂落魄。

此时，最重要的是务必对自己所持有的资产重新评估。如果能够以合理、正确的态度进行评估，那将有助于你认清事实，进而了解情况，并没有你所想象的那般糟糕。

有一次，一位50来岁的先生来找我寻求帮助与建议，他正处于失意的困境中，并显出绝望无助的模样。他对我表示：“我已经不行了！”并悲叹地说道，他花了一辈子功夫努力所得到的资产竟突然毁于一旦。我问他：“完完全全的吗？”他回答说：“是的，一点也不错！现在，我已经上了年纪，即使想东山再起，也没有这个本钱了。而且，我已经信心尽失了。”他继续说着。

我对他的境遇感到遗憾和同情。不过，由于他烦恼的真正原因在于失去希望后一种悲观的阴影进入他的心中，进而扭曲了他的人生观，因此，我试图唤醒他的积极人生。

我对他说：“拿张纸来，把你剩余的资产——记下来。”他叹息地说：“没有用的！我刚才不是已经告诉你了，我已经一无所有了。”

“没有关系，让我们试试看。你太太还在你身边吗？”

“你为何这样问？当然在了！她是了不起的女人。我们结婚已经三十多年，不论发生任何大风大浪，她也绝对不会离开我或提出离婚的。”

“好！就把这点写下来吧！——我的妻子依然跟我同甘苦、共患难，而且绝对不会提议离婚。现在谈谈你的孩子，你的孩子怎么样呢？”

“我有两个孩子，而且都是好孩子。我很感谢他们曾经很贴心地对我说：‘我们喜欢你，我们希望能够帮助爸爸！’”

“那么第二点就是——我拥有两个深爱着我、且希望帮助我的孩子。”

你的朋友如何呢？

“我有真正称得上了不起的朋友，他们是善良温和的好人。他们都曾对我表示乐于施以援手，但是他们能帮得上什么忙呢？实际上，他们并不能真的做些什么！”

“好了，第三点也出来吧——我有一些好友，他们乐于帮助我，也对我相当尊敬。”

“关于你个人的诚信与认真程度如何呢？还有，你有没有做过错事？”

“我的认真态度可说是接近完美的，从过去以来，我一直努力做些正当的事，而且我的良心也没有受到蒙蔽。”

“好的！把第四点的答案写下来吧——诚实。那么，你的健康情况如何呢？”

“我的健康情况良好，我几乎没有因病告假。我想，我的身体是相当健壮的。”

“非常好！现在把第五点的答案记下——良好的健康状况。对于我们政府，你有没有什么意见呢？你认为它将继续繁荣成长，并拥有希望吗？”

“是的，我国是一个优秀的国家，我想它是世界上惟一让我想定居的地方。”

“这是第六点答案——我居住在充满希望的国家里，并且相当乐意居住于此。”

“现在，把我们拥有的资产列举出来吧！”

●了不起的妻子……结婚三十年；

- 愿意帮助我的两个乖顺的孩子；
- 乐于帮助我，并尊敬我的好友；
- 诚实.....没有做过可耻的事；
- 良好的健康状况；
- 居住在世上最优秀的国家。

我将写妥的纸片推向坐在桌子那端的他，并说道：“你看吧！我想你完全持有上面列举的这些资产。虽然，你曾经自以为失去了一切而一无所有.....。”

他莞尔一笑，对我表示：“我好像没有想过这些事，甚至从来没有思索过。不过，现在我认为事态并不如我想象的那般严重。”他仿若深思地自语道：“如果我能获得某些自信，如果我能自觉有某些力量在我体内，或许我真的能够重新再来！”

就这样，他获得了东山再起的巨大力量。他之所以能够如此，主要是由于想法的改变——亦即心态的转换。积极乐观的信仰与观念带领他走出怀疑的阴影，并在他的内心赋予足以克服一切困难的充分力量！

心态比事实更重要

现在将要讨论的重点，是有名的精神分析家卡尔·梅宁格博士在重要的演说中所必定讲述的真理，那就是“态度比事实更重要”。这句话确实值得人们深省，并反复记诵，直至能够有所领悟为止。

无疑地，我们所遭遇的任何困境，无论多么困难，甚至看来几乎到达绝望的边缘，实际上若和我们所面对这事实的心态比较，其严重性往往要来得轻微许多。你对于事情的看法如何呢？面对事情时，大多数人往往在还未采取任何应对措施之前，便已在心态上决定了成败结果。如果这个答案在心态上是负面的，那么可以说是不战而败了。相反地，如果秉持自信心与乐观的态度面对问题，便极有可能克服逆境，甚至反败为胜。

我曾认识一个相当特别的人，他不仅拥有优异的才能，而且总是显得充满信心。他在公司中可以称得上是无人能与之匹敌的伟大人物，每当同事们陷入悲观的想法时，他便会立刻使用所谓的“吸尘器思

考法”，试图打消他们的悲观念头，继而冷静地提出分析与建议，直到他们重新审视问题，并产生积极的想法为止。

事实上，这种心态变化的主因在于是否拥有自信。自信能够帮助个人免于失去评估事实的客观性，且避免沦为病态自卑感下的牺牲者。而达成这种矫正心态惟一的秘诀就是让心态恢复正常。换言之，要使心态经常保持倾向积极的一面。

因此，当你有了挫败感，或垂头丧气、自信尽失时，不妨冷静地坐下来，拿出纸张作个图表。这个图表并非要记载与自己敌对的事物，而是要记下赞同自己的事物，然后清楚地加以确认，并把心思意念集中在上面。如此一来，不论发生任何困难，你都能顺利克服。此外，你内在的力量也会因此而复生，使失败的局面扭转成为胜利。

自信其实是由于习惯性的思想意念。如果我们经常存有失败的念头，你便已经输掉了一大截。然而相反地，倘若我们对自己充满信心，并具有主宰自我的意志与习惯，那么即使面对逆境，也能泰然处之。这种强而有力的信心事实上便是来自于自信。换言之，自信是力量增长的泉源。

贝希鲁金曾说过：“大胆些吧！这样将会产生对你有所帮助的强大力量。”而经验也证明这的确是一项真理。事实上，随着信仰程度的增加，将会使个人意识到逐渐加强的力量正在帮助自己。

爱默生也曾表示：“相信有志竟成的人终将赢得胜利。”

让信仰的力量和心安的感觉充满心中，就是获得自信的秘诀，也是去除疑惑、克服缺乏信心的最佳方法。

拥有自信的八大诀窍

关于如何使自己拥有自信的问题，下面列举了任何人都容易做到的八大诀窍。有相当多的人已经尝试过这些诀窍，且表示获得相当的成效。现在就让我们看看这些诀窍，相信你也会从中确立对自己的信心，并开始萌生一股新生的力量：

1. 在心中描绘一幅希望自己达成的成功蓝图，然后不断地强化这种印象，使它不致随着岁月流逝而消褪模糊。此外，相当重要的一

点是，切莫设想失败，亦不可怀疑此蓝图实现的可能性。因为怀疑将会对实行构成危险性的障碍。

2. 当你心中出现怀疑本身力量的消极想法时，要驱逐这种想法，必须设法发掘积极的想法，并将它具体说出。

3. 为避免在你的成功过程中构筑障碍物，所以可能形成障碍的事物最好不予理会，最好忽略它的存在。至于难以忽视的障碍，就下番工夫好好研究，寻求适当的处理良策，以避免其继续存在。不过，最好彻底看清困难的实际情况，切勿虚张程度，使其看来愈加显得困难。

4. 不要受到他人的威信影响，而试图仿效他人。须知惟有自己方能真正拥有自己，任何人都不可能成为另一个自己。

5. 每天重复说10次这段强而有力的话：“谁也无法抵挡我们成功。”

6. 寻找对你了如指掌、且能有效提供忠告的朋友。你必须了解自己自卑感或不安感的所在。虽然这问题往往在少年时期便已发生，但了解它的来源将使你对自己有所认知，并帮助你获得援救。

7. 每天大声复诵这句话10次：“虔诚的信仰给了我无穷的力量，凡事都能做。”这句话对于治疗自卑感而言可称得上是最有效的良方。

8. 正确评估自己的实力，然后多加一成，作为本身能力的弹性范围。固然，切忌形成本位主义有其必要，但是适度地提高自尊心也是相当重要的事。

4

积极心态使你赢得幸福

The Power To Get Happiness

如果你去寻找幸福，你会发现它在回避你。但是，如果你努力把幸福送给别人，幸福就会来到你的身边。

为自己寻找幸福的最可靠的方法之一，就是竭尽全力使别人幸福。

究竟是谁有能力决定你的未来是幸福还是不幸呢？答案只有一个——你自己。

美国有一位相当具有知名度的电视主持人，有一回邀请某位老人在他的节目中接受访问。这位老者在节目中所说的话并非预先备妥，也未事先排演过，但是，由于他的说话内容十分朴实自然、并適切得当，因此总会使人为之会心一笑，相当受到观众们喜爱。当然，这位名主持人也不例外，他也因感染了其中温馨的气氛而愉悦不已。

这位主持人禁不住好奇地问这位老人：“你为何会这样幸福呢？你一定有关于创造幸福的不可思议的秘诀吧！”

“不！不！”老人回答：“根本没有什么不可思议的秘诀，这件事就好比每个人的脸上都有一张嘴巴一般，是件非常平凡的事。我只是在每天早晨起床时作一个选择。你们认为我会选择哪一样呢？——我只是选择‘幸福’而已。”

这件事乍听起来，也许单纯得令人不敢相信，而这位老人的见解听来也过于浅见。但是，却让我想起一件重要的事，那就是亚伯拉罕·林肯曾说：“人们如果下定决心要拥有幸福，他就会那么幸福。”换言之，如果你希望变为不幸。世界上再也没有比这个道理更简单的了。

假如你选择的是不幸，假如告诉你自己，事情进行得不顺利、没有任何令人满意的事等。如此一来，我肯定你一定会变得“不幸”。相反地，如果常对自己说：“事情进行得非常顺利，生活也相当舒适，我选择了幸福”。这样一来，你将得到自己所选择的幸福，这是确确实实的事。

保持一颗年轻的心

比起成年人来，儿童可说是最懂得享有幸福的专家了。而那些能够保有赤子之心的中老年人，更可称得上是一种天才。因为，能保持年轻人特有的幸福精神与要旨是相当难得而宝贵的。因此，若要永远保有幸福，我们绝对不可让自己的精神变得衰老、迟钝或疲倦，我们不可以失去纯真。

我9岁的女儿伊丽莎白对于“幸福是什么？”的问题，便曾经这么回答：

有一天，我问她：“你幸福吗？”

“是的，我很幸福。”她回答。

“经常都是幸福的吗？”我再问道。

“对，我经常都是幸福的。”

“是什么使你感觉幸福呢？”我继续问道。

“是什么我并不知道。但是，我真的很幸福。”

“一定是有什么事物才使得你幸福的吧！”我继续追问着。

“是啊！我告诉你吧！我的玩伴们使我幸福，我喜欢他们。学校使我幸福，我喜欢上学，我喜欢我的老师。还有，我喜欢上教堂，也喜欢上主日学校和其中的老师们。我爱姐姐和弟弟。我也爱爸爸和妈妈，因为爸妈在我生病时关心我。爸妈是爱我的，而且对我很亲切。”

这便是伊丽莎白幸福的方式。我认为在她的回答中，一切都已齐备了——和她玩耍的朋友（这是她的伙伴）、学校（这是她读书的地方）、教会和她的主日学校（这是她作礼拜之处）、姐弟和父母（这是她以爱为中心的家庭生活圈。）这是具有极单纯形态的幸福，而人们最高的生活幸福亦莫不与这些因素息息相关。

我也曾向一群少年、少女提出过相同的问题，并且请他们把自认为“最幸福的是什么？”——写下来。他们的回答益发令人觉得感动。这是他们的回答：

“有一只雁子在飞，把头探入水中，而水是清澈的；因船身前行，而分拨开来的水流；跑得飞快的列车；吊起重物的工程起重机；小狗的眼睛……”

以下则是少女们对于“什么东西使她们幸福”的回答：

“倒映在河上的街灯；从树叶间隙能够看得到红色的屋顶；烟囱中冉冉升起的烟；红色的天鹅绒；从云间透出光亮的月儿……”

虽然这些答案中并没有充分表现出完整性，但无疑却存有某些宇宙美的精华。想要成为幸福的人，重要的秘诀便是：拥有清澈的心灵，可以在平凡中窥见浪漫的眼神，保有赤子之心，以及单纯的精神。

拥有钻石却制造不幸的人

事实上，世界上大多数的不幸多半是由自己造成的。尽管有时社会上的环境因素也必须对于我们的痛苦负起部分责任。但是大部分的不幸却都是由于我们自己本身的错误想法或心态所造成。

某位权威人士曾说：“五个人当中通常便有四个人未能拥有本来应该有的幸福。”他并且说道：“不幸往往是心理中最普通的状态。”我不愿强调拥有幸福的人是多么的稀少，不过，事实上正在过着不幸生活的人，其数字确实远远超出人们的想象。

对于任何人而言，“幸福”应该是最基本的欲望之一，然而，“幸福”必须是赢来的。至于赢得的方法，事实上并不困难。凡是想要得到它的人、具有这种意志的人、知道正确方法而切实履行的人，都将能成为幸福的人。

有一次，在旅程中的餐车上，我刚巧坐在一对夫妇的对面，其中的这位太太身上穿着毛皮制的名贵大衣，上头缀有璀璨夺目的钻石。然而不知什么原因，她的外表看来却总是一副漫然不悦的样子，而她的神情、架势，也近乎于即将斥喝怒骂一般。她对于任何事几乎都表示抱怨，一会儿说道“这列车服务实在差劲，又有风不断地吹进来。”一会儿又大发牢骚“服务水平不佳、菜又做得难吃……。”

不过，她的丈夫却与她截然不同。他可以说得上是一位和蔼亲切、温文静默的人，而他的态度也显得泰然自若，大体看来，他也像是一个具有宽宏大量的人。在我看来，他对于太太的举止言行似乎总带有一份难以应付而又无可奈何的感受。此外，他看来仿佛相当后悔和她偕同旅行。

他礼貌性地对沉默的我打个招呼，并询问我所从事的行业，同时做了一番自我介绍。他表示自己身为一名法律专家，又说：“还有，我的内人是一名制造商。”此时，他脸上浮现着奇怪的笑容。

听完他所说的话，我感到相当疑惑。因为，他的太太看来一点也不像个实业家，或经营者之类的人物。于是，我不禁狐疑地问：“不知尊夫人是从从事哪方面的制造业呢？”

“就是——‘不幸’啊？”他并且接着说明：“她是在制造自己的不幸？”这种未经详细考虑、脱口而出的话语，立刻使得餐桌的气氛为之冻结。虽然如此，我还是认为这位先生所言的确贴切地道出了实际的情况。事实上，在我们的四周正充满了这些正在为自己制造不幸的人。严格说来，这种普遍性的情况实在值得同情。因为，那些足以破坏我们幸福的外在条件或因素已经多得不可胜数，如果我们还在自己的心中进一步地制造不幸的话，那么，真可以说是不幸之至。

人们之所以会制造自己的不幸，其主要原因多半是由于本身心中存有习惯性的不幸想法所致！例如总是认为一切事情都糟透了，别人拥有非分之财，而我却没有得到应得的报酬等等消极的情绪。

此外，不幸的想法往往会把一切怨恨、颓丧或憎恶的情绪深深地刻划在心底，于是不幸的程度将愈益加深。那么究竟我们应当如何做

才能避免造成不幸，并创造幸福呢？

养成幸福的习惯

以下所举这则实例是在搭乘列车时所发生的。但我认为这则实例对于前面所讨论的问题将能提供某些切实的启示。

一个清晨，我乘坐老式火车的卧车中，有大约六个男士正挤在洗手间里刮胡子。经过了一夜的疲困，隔日清晨通常会有不少人在这个狭窄的地方作一番漱洗。此时的人们多半神情漠然，而彼此也不交谈。

就在此刻，突然有一个面带微笑的男人走了进来，他愉快地向大家道早安，但是却没有理会他的招呼，或只是在嘴巴上噓应一番罢了。之后，当他准备开始刮胡子时，竟然自若地哼起歌来，神情显得十分愉快。他的这番举止令某人感到极度不悦。于是这人冷冷地、带着讽刺的口吻对这个男人问道：“喂！你好像很得意的样子，怎么回事呢？”

“是的，你说得没错。”男人如此回答着：“正如你所说的，我是很得意，我真的觉得很愉快。”然后，他又说道：“我是把使自己觉得幸福这件事当成一种习惯罢了。”

这就是那个男人说话内容的全部。不过我相信，在洗手间内所有的人都已经把“我是把使自己觉得幸福这件事，当成一种习惯罢了”这句深富意义的话牢牢地记在心中。

事实上，这句话确实具有深刻的哲理。不论是幸运或不幸的事，人们心中习惯性的想法往往占有决定性的影响地位。有一位名人说：“困苦人的日子都是愁苦；心中欢畅者，则常享丰筵。”这段话的意义是告诫世人设法培养愉快之心，并把幸福当成一种习惯，那么，生活将好像一连串的欢宴。

一般而言，习惯是生活的累积，是能够刻意造成的，因此人人都掌握有创造幸福的力量。

养成幸福的习惯，主要是凭借思考的力量。首先，你必须拟订一份有关幸福想法的清单，然后，每天不停地思考这些想法，其间若有不幸的想法进入你的心中，你得立即停止，并将之设法摒除掉，尤其必须以幸福的想法取而代之。此外，在每天早晨下床之前，不妨先在床上舒畅地想着，然后静静地把有关幸福的一切想法在脑海中重复思考一遍，同时在脑中描绘出一幅今天可能会遇到的幸福蓝图。如此一来，不论你面临到什么事，这种想法都将对你产生积极性的效用，帮

助你面对任何事，甚至能够将困难与不幸转为幸福。相反地，倘若你一再对自己说：“事情不会进行得顺利的。”那么，你便是在制造自己的不幸，而所有关于“不幸”的形成因素，不论大小都将围绕着你。

以前，我曾认识过一位不幸的人。他每天总是在吃早餐时对他太太说：“今天看来又是不愉快的一天。”虽然他的本意并非如此，充其量只不过是一句遁词而已，因为他的口中尽管这么如此念着，实际上在心中却也期待着会有好运来临。然而，一切情况却都糟透了。其实，会有这种情况发生实在值得惊讶，因为心中若预存不幸的想法，事情都将变成不利的情况。因此在一天的开始即心存美好的期盼，是件相当重要的事。如此，许多事物才将可能有美好的发展。

金子通常就在自家门口

托尔斯泰曾说：“有爱的地方，便有信仰。”而我想要补充一句：“人们在存有信仰和爱之处，便拥有幸福。”为了创造幸福，我们必须实践爱的真谛，这是绝对正确的。

我有一位朋友可以称得上是真正幸福的男人，他的名字是H. G. 马丹。马丹为了公司的业务，经常偕同他的妻子玛丽一道旅行各地。他在旅途中总会随身携带一些相当特别的名片，而在这名片背面下所写的话，经常带给他以及他的妻子许多幸运。此外，也有不少人受到他们俩人的影响，自然地感染了他们的幸福。

名片背面上是这样写的：

“通往幸福之路的秘诀就是从你的心中把憎恶赶走？从你的脑中把烦恼赶走？过着简单的生活吧？减少期待而增加给予。让爱充满生活？散步于阳光之中、忘却自我。己所欲施于人吧？如此实行一个礼拜，你将会有一番惊喜。”

读完这段文字后，或许你会认为：“没有什么新意嘛？”是的，对于没有试验过的人而言，的确体会不出什么新的真理。但是，只要是亲身尝试过的人，便能了解其中的奥妙。如果你认为实践这个方法没有什么意思，甚至觉得做这种事太过无聊，那么你将无异是“自家门口有金子，却过着贫穷日子”的愚人。现在，不妨就依照马丹先生所言，实行一星期看看。假如这样做并未给你带来任何幸福的话，那你的不

幸可以说已经相当根深蒂固了。为了使这个方法发挥有效的力量，有必要以强烈的精神力量作为支撑。因为，即使知道方法，如果缺少精神方面的支持，仍然无法获得良好的效果。但如果能在心中产生强有力的精神力量，幸福感的到来则是可以预期的。

驱除心中否定的想法

如果幸福与否是由我们的思想所决定的话，赶紧把消沉或失望的思想彻底赶走吧？只要心中如此设想，并下定决心去做，然后，再运用以下我将要介绍的这项技巧，即可轻易地达到你的目的。

记得在某次的午餐会上，我曾遇到一位实业家。当时他看来相当消沉，甚至带有厌世的倾向，听他谈话，愈发觉得他正朝着毁灭的方向前进。总之，他看来外貌倦怠，心灵干枯，仿佛处于沉沦的世界，急欲脱离并渴求援助。但是，接二连三的问题却无情地破灭了希望。

于是，我忍不住对他说：“如果你想拥有幸福的话，我愿意提供一个解决之道……。”

“你能做什么呢？”他疑惑不解地问道，“你能制造奇迹吗？”

“不，不是的。但是，我可以把你介绍给能够制造奇迹的人。那个人将会替你洗除不幸，并告诉你对于生活的新想法。好了，我要说的话已经说完了。”我如此回答着。

很显然，他对于我所说的表示强烈的好奇，于是从那个时候开始，我们便持续交往着。我送给他一本名为《思考健全》的书，在这部书中，我提供了有关如何产生健康及幸福的四十则建议。此外，由于这本书的版本设计是适合放置于口袋中的袖珍型小书，因此我向他建议：“每天都随身携带着它，40天之内把其中的想法——牢记心中。”并且告诉他：“这些健康的想法是种能够安定心灵的奇药。”我又向他保证，如果他能切实按照书上的建议去做，那么那些有损快乐、精力，以及创造的病态想法势将一扫而空、消失殆尽。这些建议对他而言，听来似乎过于奇妙，他虽然满怀疑惑，但仍然听从了我的指示，一一照做。经过三个星期以后，有一天忽然他打电话给我，并以洪亮而且异常激动的声音说：“这个效果是千真万确的，真是不可思议？我已经得到了？我做梦都没有想到我竟然做到了？”

现在，这位曾经消沉的实业家已经抓住幸福，同时也成为真正幸福的人了。他之所以获得幸福，主要是因为他已经学会了如何创造自己的幸福，以及如何掌握幸福的力量。日后，他会对我说明，他当初之所以陷于困境，固然是因为一连串不幸的事情使他感到悲惨，但更糟的是，他一味地自怜与自罚，而未曾全力以赴地去扭转困境。

他开始产生想拥有新生命的念头，也开始对事物有了正面、积极的看法。后来，他对于自己这种变化以及所带来的令人惊讶的事物有

了真正的感受与体认，结果，自从开始作自我改善约莫三星期之后，新生的幸福就“突然地出现在我眼前”——他极其兴奋地表示。

这就是幸福的秘诀，也是世上一切财物都无法与之比较的。努力获取这种经验吧？如此一来，你将能获得真正的、不含杂质的纯粹幸福。

你完全可以选择幸福

亚伯拉罕·林肯曾经说过，“我一直认为：如果一个人决心想获得某种幸福，那么他就能得到这种幸福。”

人与人之间本只有很小的差异，但这种很小的差异却往往造成了巨大的差异？很小的差异就是所采取的心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是幸福或者不幸。

想获得幸福的人应采取积极的心态，这样，幸福就会被吸引到他们的身边。那些态度消极的人不会吸引幸福，只能排斥幸福。

“我想获得幸福……”

一支流行歌曲开头的一句话含义深长：“我想获得幸福，但是我只有使你幸福了，我才会得到幸福。”

寻找自己的幸福的最可靠的方法，就是竭尽全力使别人幸福。幸福是一种难以捉摸的，瞬息万变的东西。如果你去追求它，你会发现它在逃避你。但是如果你努力把幸福送给别人，于是它就会来到你的身边。

作家克莱尔·琼斯是美国中南部俄克拉荷马城大学宗教系一位教授的妻子，她谈到他们在结婚初期所经历的一种幸福：

在婚后的头两年中，我们住在一个小城市里，我们的邻居是一对年老的夫妇，妻子几乎瞎了，并且瘫在轮椅中。丈夫本人身体也不很好，他整天呆在房子里，照料着妻子。

在圣诞节的前几天，我和丈夫情不自禁地决定装饰一棵圣诞树送给这两位老人。我们买了一棵小树，将它装饰好，带上一些小礼物，在圣诞前夜把它送过去了。

老妇人感激地注视着圣诞树上耀眼的小灯，伤心地哭了。她丈夫一再说：“我们已经有许多年没有欣赏圣诞树了。”以后每当我们拜访他们，他们都要提到那棵圣诞树。这是我们为他们做的一件小事。但是我们从这件小事中得到了幸福。

由于他们的友好，他们得到了一种幸福，这种幸福是一种十分深厚而温暖的感情，这种幸福将一直留在他们的记忆中。

你可能是幸福的、满足的，也可能是不幸福的。因为你有权利选择其中的任何一种。决定的因素是你受积极的还是消极的心态的影响，这个因素也是你能控制的。

逆境不一定是通向幸福的障碍

可以肯定地说，如果有一个人有充足的理由去抱怨他的不幸的话，这个人就是海伦·凯勒。海伦诞生时便是聋、哑、盲者，她被剥夺了同她周围的人进行正常交际的能力，只有她的触觉能帮助她把手伸向别人，体验爱别人和为他人所爱的幸福。

但是，由于一位虔诚而伟大的教师向海伦伸出了友爱之手，这位既聋，又哑又盲的小姑娘终于成了一个欢乐、幸福和成绩卓越的妇女。海伦小姐曾经写道：

任何人出于他的善良的心，说一句有益的话，发出一次愉快的笑，或者为别人铲平粗糙不平的路，这样的人就会感到欢欣是他自身极其亲密的一部分，以致使他终身去追求这种欢欣。

海伦·凯勒正是同别人分享了优良而称心的东西，从而使自己得到更大的快慰。你分享给别人的东西愈多，你获得的东西就越多。你把幸福分给别人，你的幸福就会更多。

但是，如果你把苦难和不幸分摊给别人，你得到的就只能是苦难和不幸。有这样的一些人，他们总有烦恼，不论发生了什么事，他们都认为那些事是不称心如意的。这恰恰是因为他们总是把烦恼分摊给别人。

现在世上有许多孤独的人渴望爱和友谊，但是他们似乎绝对得不到它们。有些人用消极的心态排斥他们所寻找的东西。另一些人蜷曲在他们狭小的天地里，绝不敢冲出去。他们只是幻想什么良好的东西会来到他们的身边。即使他们得到了这些东西，他们也绝不会把它们分给别人共享。他们不懂得，如果你不把你所拥有的良好而称心的一部分东西分给别人，那些东西就会减少。

然而，另一些孤独的人却有勇气去做一些事，以克服他们的孤独。他们将良好而称心的东西分给别人，同时也找到了克服孤独的答案。

有这样一个小孩，他实在是一个极为孤独而不幸的小孩。他诞生时，脊柱拱起，呈怪异的驼峰状，而且他的左腿弯曲。医生望着这个男婴，对他的父亲确信地说：“他会完全好的。”

这个孩子的家庭很穷。在他不满1岁的时候，他的母亲谢世了。他长大了些时，别的孩子都避开他，因为他身体畸形，而且他无法令人满意地参加孩子们的活动。这个孩子名叫查理·斯坦梅兹，一个孤独不幸的儿童。

但是上天并没有忽视这个儿童。为了补偿他身体的畸形，他被赋予了非凡的敏锐和聪慧。查理5岁时能作拉丁语动词变位，7岁时学习了希腊语，并懂得了一些希伯来语，8岁时就精通了代数和几何。

在大学里，查理的每门功课都胜人一筹。事实上，他毕业时十分荣耀。他用储蓄的钱租用了一套衣服，准备参加毕业典礼的盛会。但在消极心态的影响下，人们常常考虑不周，这所大学的当局在布告栏里贴了一个通告，免除查理参加毕业典礼。

这件事促使查理不再努力使人们注意到他的心理能力，从而尊敬他，而去努力培养同人们的友谊，促进人类的善良。为了实践他的理想，他来到了美国。

在美国查理四处寻找工作。由于其貌不扬，他多次受到冷遇，但他终于在通用电气公司谋到了一份工作，当绘图员，周薪12美元。他除去完成规定的工作外，还花费很多时间研究电气，他还努力培养和同事之间的友谊。

查理工作努力，成绩显著。他一生获得了200多种电气发明的专利权，写了许多关于电气理论和工程的书籍和论文。他懂得做好了工作便会得到满意，也懂得作出了贡献，使得这个世界成为值得生活的更好的世界。他积累财富，买了一所房子，并让他所认识的一对青年夫妇和他同享这所房子。这样，查理过上了幸福的生活。

家庭是幸福的摇篮

我们每一个人的大部分时间都是在家庭中与家人一起度过的。但就是在这—空间，由于许多原因，问题可能此起彼伏。

在我们的“成功学——积极心态的学习班”中，有一位有才能、有进取心、大约24岁的青年。我们问他：“你有什么问题吗？”

“有？”他答道，“我的母亲……。事实上，我已决定在这个周末离开家庭。”

当我们要求这个学生讨论这个问题时，事情就变得很明显：他和他母亲的关系不大和谐。而问题的关键之处似乎是，母亲的进取心和

好强的性格是和儿子的性格相似的。

我就向全班说：“一个人的性格可以比作磁力，当两种同极磁力在一条线上、向同一个方向推或拖时，它们就互相合作。当两种同极磁力相互作用时，它们就互相抵抗和排斥。”

我直接对那个学生说：“你的行为和你母亲的行为似乎是十分相似的，根据你对待她的方式，你能确定她将如何对待你。你也许能通过分析你自己的感情来评价你母亲的感情。因此你能够轻易地解决你的问题？”

“当两种强有力的性格互相反对，而两个人又希望能和谐地生活在一起的时候，至少有一方必须应用积极心态的力量。”

“你在本周的特殊作业就是，当你母亲要你去做什么事时，你就愉快地去做。当她提出一个意见时，你就以令人愉快的、诚恳的态度说出自己的意见，或什么话也不说，完全同意她的意见。当你企图找她的岔子时，你就压下火气找出好的话来说。这样，你将取得令人高兴的效果。”

“这不会起作用的？”这位学生答道。“她实在是顽固得无法相处？”

“你绝对正确。”我答道，“这可能不会起什么作用，但你可以试试用积极的心态去做。”

一周之后，我问这位青年情况如何。他的答复是：“我很高兴，在这一周中，我们之间没有说过一句令人不愉快的话。知道吗？我已经决定留在家里了。”

人们有一种倾向，喜欢用他们自己的反应来判断别人的反应。这个结论对那些像那位曾同母亲不合的青年人一样的人说来，有时可能是正确的。但是许多父母同他们的孩子有矛盾，常是由于他们未能认识到孩子的性格和他们的性格不同。错误在于这些父母没有认识到时间既改变了孩子，也改变了他们自己，因而他们没有去调整自己的心态，以适应孩子和他们本身的变化。

一位律师和他的妻子有五个极好的孩子。但是他们并不愉快，因为他们最大的女儿——一个大学一年级的学生——不能按照他们所规定的方式生活。

“她是一个好女儿，但是我无法理解他。”父亲说，“她不喜欢从事家务劳动，却辛辛苦苦地花几个小时去弹钢琴。夏天我给她在百货公

司找到一个工作，但她不想去做。她只想整天弹钢琴？”

我们建议他们都做个活动向量分析，这种分析的结果是很能启发人的。我们发现这位姑娘有雄心、有能力，并有自己的特点，这些都大大超过了她的父母，致使他们很难理解她对他们的反应。

这对夫妇认为学会弹钢琴是件好事，但一个女孩子做家务劳动和在商店里劳动也是很有必要的，想成为钢琴家的热情只是浪费时间。“总有一天她要结婚的，那时她就要理家。她应当更实际些。”双亲作出这样的推论。

我们把姑娘的才能和爱好向她的父母作了解释，并说明了他们为什么不能理解女儿的原因。我们也向姑娘说明了为什么她父母用一种方式思考，而她自己用另一种方式思考。当他们三人致力于相互了解并用积极的心态去解决这个问题时，他们便得以和睦地相处在一起了。

家庭幸福需要相互了解

要幸福，就要了解别人。要认识到别人不可能和你完全相同。他不可能像你一样思考，他所喜欢的东西不可能就是你所喜欢的东西。当你认识到这一点时，你更易于发展积极的心态，更易于做一些事情，使得别人能作出称心的反应。

磁铁相反的两极互相吸引，而具有相反性格特点的人们也是这样。一个有进取心、乐观、有雄心、有信心，并且具有巨大的内驱力、能力和毅力的人，与一个易满足、胆怯、害羞、机智和谦逊，还可能包括缺乏自信心的人在一起时，往往会互相吸引，互相补充、加强和完善。他们联合以后，便可融合他们的性格，这样，每个人的缺点也就互相抵消了。

如果你同一个人性格恰好与你相同的人结了婚，你会感到幸福和受到鼓舞吗？你如要作出真实的回答，那也许是“不”。

应该教育孩子们去了解 and 尊重他们的父母。家庭中许多不幸正是由于孩子们不了解、不尊重他们的父母所造成的。但这是谁的过失呢？是孩子的？还是父母的？或者是双方的？

不久以前，我们同一个大企业的总经理进行了一次会谈。这位大企业家由于工作卓越，大名曾出现在美国各大报显要的版面上，然而，在我们见到他的那一天，他最不愉快。

“没有人喜欢我？甚至我的孩子们也恨我？这是为什么呢？”他问道。

实际上，他是一个心地善良的人。他给了孩子们金钱所可能买到的一切东西，为他们创造了安逸的生活。但是，他阻止孩子们取得某些必需品，这些东西曾经迫使他在孩提时代取得力量，从而发展为一个成功的人。他力图使孩子们远离生活中那些对他来说不美的东西。他灭绝了孩子们奋斗的必要性，使他们不再像他过去那样必须进行奋斗。当他的儿女还是孩子的时候，他从未要求或盼望他们尊重他，而他也从未得到过尊重。然而他确信，孩子们了解他，并不需要努力去探索。

事情本来会与此迥然不同，如果他真的教育孩子们要尊重人，并且至少部分地依靠艰苦奋斗，依靠自己的力量安排自己的生活。他给了孩子们幸福，却没有教育他们使别人幸福，从而使自己更幸福。如果在他们成长的时候，他就信任他们，并且告诉他们，为了他们的利益，自己曾历尽坎坷，也许他们早就更加了解他了。

但是，这位总经理，或者和他处在同样境况中的任何人，没有必要仍然处在不愉快中。他能把他法宝的积极的心态那一面翻过来，力图使自己为他亲爱的人所熟悉和了解。

如果他能表明他热爱孩子的方式是同他们分享他自己的优点，而不是仅仅给他们提供那些物质的东西；如果他能同他们自由地分享他的优点，正像分享他的金钱一样，他就会体验到孩子们由于爱 and 了解所回报的丰富报酬。

语言交流也能相互吸引和排斥

不管你是谁——你都可以是一个绝妙的人？然而某些个别的人可能不是这样想。如果你觉得他们对于你所说的话、所做的事反应不当，并含有不应有的对立，你对这事就要采取一些措施。他们，正同你一样，是通情达理的。

别人对你作出的令人不愉快的反应，可能是由于你所说的话以及你说这些话的方式或态度不当。话音往往能反映说话人的语气、态度和心中潜在的思想。你要认识到过失在于你，这可能是困难的，当你认识到过失确是在于你时，你要采取主动，改正错误，这或许是同样困难的——但是你能做到这一点。

如果别人说的话或者说话的方式使你的感情受到伤害，那就很可能是由于你自己说了什么错话或者说话的方式不对而冒犯了别人。确定了你的感情受到伤害的真正原因，你才能避免使得别人作出同样的反应。

如果你发觉某人对你说话的声调和态度不大喜欢，你就应该避免使用这样的声调和态度，以免冒犯别人。

如果某人用一种发怒的声音向你叫喊而使你感觉十分不快，你就要想到如果你用那种声音对别人叫喊，也会使别人感到不快——即使他是你5岁的儿子，或者很亲密的亲戚。

如果一个人误解了你的好意，你就该表明你的真心，以消除误会。如果你喜欢受到称赞，如果你喜欢人家记住你，如果你得悉某人在怀念你，你就觉得高兴。你应该确信：如果你称赞别人，或者写一封短信，让他们知道你在想念他们，他们一定是很高兴的。

书信能给人带来幸福

彼此分离的人，如果常有书信往来，反而会觉得更亲密。有许多分居两地的人之所以举行了婚礼，就是由于在分别之后，他们的爱情通过书信反而变得更深厚的缘故。

通过书信交流，双方可以增强理解。每个人都能在信件中表达自己真正的内心思想。表达爱情的信件不必、也不应当因结婚而中止。马克·吐温每天都给他的妻子写情书，甚至当他们都在家的时候，也是如此，他们在一起过着真正的幸福生活。

你要写信，就必须思考，把你的思想提炼在纸上。你可以借助回忆过去、分析现在和展望未来发展你的想象力。你愈是常写信，你就愈对写信感兴趣。你写信时最好采用提问的方式，这样，易使收信人

给你回信。当他回信的时候，他就成了作者，你就可以体验到收信人的欢乐。

你的收信人是按照你的思路进行思考的。如果你的信是经过周详考虑写下的，它就能使收信人的理智和情绪沿着你指引的路径前进。收信人读你的信时，信中令人鼓舞的思想被记录在他的下意识心理中，将不可磨灭地深印在他的记忆里。

知足者常乐

拿破仑·希尔曾经作为报刊专栏作家写过一篇文章，它的标题是《满足》。你会发觉这篇文章很有用。下面就是其中的摘录：

全世界最富裕的人住在“幸福谷”。他富有历久不衰的人生理想，富有他所不能失去的东西，这些东西能给他提供满足、健康、宁静的心情和内心的谐和。

下面是他的财产清单，它们本身说明了他是怎样获得这些财产的：

“我获得幸福的方法就是帮助别人获得幸福。

“我获得健康的方法就是生活有节制，我仅仅吃维持我的身体健康所必需的食物。

“我不仇恨任何人，不嫉妒任何人，而是热爱和尊敬全人类。

“我从事我所热爱的劳动，我还把游戏同劳动相结合，因此我很少感到疲劳。

“我每天祈祷，不是为了更多的财富，而是为了更多的智慧，用以认识、利用、享受我所已经拥有的大量财富。

“我不使用辱骂的语言。

“我不要求任何人的恩赐，只要求我有权把我的幸事分享给那些需要帮助的人。

“我和我良心的关系良好，因此它总是指导我正确处理一切事情。

“我所拥有的物质财富多于我的需要。因为我清除了贪婪之心。我只需要在我有生之年能用于建设的那部分财富。我的财富来自分享了我的幸事而受益的那些人。

“我所拥有的‘幸福谷’的资产当然是不课税的。它主要以无形财富的形式存在于我的心里，这种财富无法估量价值，也不能被占用，除去那些能接受我的生活方式的人。我用了一生的时间，努力观察自然的规律，形成了遵循自然规律的习惯，从而创造了这种财产。”

“幸福谷”中的人的成功信条是没有版权的。这些信条也能给你带来智慧、宁静和满足。

宾斯托克在他的著作《信任的力量》中谈到幸福的问题时说：

“人类是一起诞生的，整个人类原是一个整体。正是人类所形成的世界把人类分裂开了。多么愚蠢的世界？多么虚伪的世界？多么恐惧的世界？如果人类有了信任的力量，就可让人类重新聚集到一起——信任他自己，信任他的同胞，信任他的命运，信任他的上帝。那时，只有那时，人类才能真正成为一个整体。那时，只有那时，人类才能找到幸福和宁静。”

拥有美好的姻缘

你想拥有成功和快乐的婚姻吗？当然，每个人都希望。有许多对夫妇因积极思想的帮忙，得以享有幸福的婚姻生活。

但是，也有人不以为然。举例来说，有一个嘲世讽俗的年轻人曾说：“结婚？我一点也不想谈。我才不会上当。”他从第二次世界大战之后，便开始参加我们教堂所办的成年人社交联谊活动。他常和朋友相约外出游玩，但是，他每次都先把话说清楚，他绝不结婚。

我很赞同这个说法——懂得婚姻之道并且能够享受婚姻的乐趣，这是成功人生的一项重要因素。当人们知道如何享受亲密的关系时，那就意味着，双方能互相鼓励，互相合作，以实现健康而有创造性的婚姻。一方支持另一方，在这种关系里，子女也可以从中了解真正的温暖及互敬互爱。它使得家庭成为播洒幸福和创造幸福的中心。

国家教育协会曾开了一次会，全国几乎每所大学的校长都参加了。会议讨论的中心问题是学校能做些什么来适应时代的需要。时代的需要是什么呢？是要与俄罗斯竞争的科学教育？空间教育还是经济教育？这些都不是。教育家们指出，现代社会最迫切的需要是幸福而有意义的家庭生活。幸福、健康的家庭是健康社会的基础。家庭中的健康氛围会向外延伸，影响到社会的商业、工业、教育、政府等各个领域。

因此，如何建立成功的婚姻关系是最重要的事情，应该是我们现在的关注焦点。

积极心态的显著效果之一便是对面临困境的婚姻产生影响力。当人们在婚姻中面临困境时，如果能运用积极心态去对待，结果通常是

加深婚姻的关系。当夫妇双方可以用相应想法来处理问题时，就必能得到建设性的结果。

“我的婚姻生活能有今天的成就，得归功于积极心态的协助。”

事实上，男女婚姻是人类关系之中最敏感也最难处理的一种关系。它需要两个不同的人彼此调整成为一种亲密的结合。要拥有幸福的婚姻绝不能靠运气，而必须建立一种清楚、明确、实际的计划，使双方都能借此成长并成熟。这样，子女们才能有充实、圆满、幸福而有创造性的人生，这正是婚姻的目的。这点需要大家谨记在心。再说一遍，一个快乐的婚姻，是要使先生、太太、小孩均能从中获得最大的满足。

我们来看看婚姻中常出现的一些问题，再看看如何成功地解决这些问题。

我们最常听到婚姻中的一种抱怨是因为双方没有共同兴趣。老实说，丈夫和妻子想拥有共同的兴趣实在不容易。很多情况下都是这样的：丈夫每天一大早上班、下午六七点钟回来。一天充满了紧张的商业活动，但他从不讲给妻子听，因为他知道妻子对这些不感兴趣，或者他是太累了不想讲。而妻子呢？她每天的生活就是逛街、购物。她总喜欢把这些琐事一一讲给丈夫听，不管丈夫认为这些多么无聊。最后，两个人的兴趣越来越不相符，两个人也就越来越难以沟通。

几年前，我曾遇到过一个双方兴趣冲突的例子。我的一个教友对我说，他和太太常会因看电视而发生冲突。当时，电视刚上市，大家都只能买得起一台电视机。所以，每天晚上坐在客厅中，丈夫要看拳击、体育和西部片，太太则要看文艺性节目。他们便为此争吵，双方口出恶言，伤害对方。虽然不至于离婚，但关系也很不和睦。

另外一个大家常会提到的问题是，某些人仍然存有以前的老观念，认为男人是一家之主，应该掌握家中大权，掌管金钱，分配家用，认为妻子完全不懂这些世俗问题，愚蠢得如同婴儿一样。

谈到这里，又引出了另一个误区。许多女性有意或无意的将自己视为一件艺术品。结婚之后，过去所受的父亲的照顾，认为理所当然应该由丈夫取代。这种不成熟、长不大的心理状态，使她们在主观上认为作为一个妻子的权利便是当个知足而自得其乐的女人。在她的想法之中，婚姻的整个目标，便是丈夫要提供幸福给她。也就是说，她要从这个“爸爸式”的丈夫那里得到她想要的一切。

但是事与愿违。那个“爸爸式”的丈夫并不愿扮演爸爸的角色。他期待的伴侣是成熟的女性，对于生活能有共同的奉献。如此一来，做妻子的因为观念错误，而对丈夫有了强烈的不满情绪，婚姻便出现了解体的危险。

所以，夫妇间要培养成功的婚姻，最重要的步骤之一就是双方都要成为成熟的人。也许这正是人生给予我们最难的一项作业。布兰敦博士是美国宗教及精神病基金会的会长，他本人也是一位精神治疗专家。他在专家的协助下，曾经设计出一种“成熟计分表”。根据这个简单的计分表，每个人均可以自行测试他是否需要在婚姻生活乃至一般的生活态度上多加努力，才能达到成熟的程度。

成熟计分表

这个计分表包括八项内容，你可以就每一个问题作“是”或“否”的答案。

1. 你是否会大发脾气，气得跺脚，随意摔东西或踢东西？ 是 ☐ 否 ☐
 2. 你是否对别人像对自己一样体贴？ 是 ☐ 否 ☐
 3. 你是否会在他人面前批评你的太太或先生？ 是 ☐ 否 ☐
 4. 你是否总是固执己见，自以为是，别人如果不依，便会大发雷霆？ 是 ☐ 否 ☐
 5. 你是否常会为许多事担心？ 是 ☐ 否 ☐
 6. 你是否信赖上帝，然后尽自己最大的努力去做事？ 是 ☐ 否 ☐
 7. 你对于人生的顺逆境以及某些无法避免的事是否能心怀宽容地接受？ 是 ☐ 否 ☐
 8. 你是否有积极的信念来承担并解决所有的问题？ 是 ☐ 否 ☐
-

如果你对1、3、4、5等四个题目回答“是”的话,表明你是个不成熟的人。
如果你对2、6、7、8等四个题目回答“是”的话,则显示你是个成熟的人。

用这个测试表的结果,作为一个标准,便知道你的情绪是否成熟,要不要再进一步努力。最主要的困难是,有许多人对于爱情都有一种不成熟的观念。美国流行的“好莱坞式的爱情”,对许多人的婚姻已经造成了很大的伤害。我们似乎总认为爱情应该是花前月下,情意缠绵。

“婚姻之镜”问卷表

在讨论成功的婚姻生活时,讨论对另一半的选择是一件重要的事。这是人一生中需要作出的最重要的一个决定。有时,做了错误决定,便注定了一生悲惨的命运。我个人认为,从订婚到结婚应该有一个相当长的期限。夫妇之间互相需要了解的地方太多了。他们是否能互相沟通?他们有共同兴趣吗?他们的家庭背景是否相合呢?

现在,我把布兰敦博士设计的“婚姻之镜”问卷列在后面,作为这一章的结束。你对于你的另一半究竟了解多少?婚姻生活中最可悲的是,两个人共同分享亲密关系,但却对彼此的事互不了解。

衡量婚姻的心理条件成熟与否,其中一个标准便是你对另一半了解多少。下面的题目包含很多重要的观点,你可以作为比较。

第一部分应由丈夫来回答,第二部分给太太做。双方回答之后,可以比较每一个问题的答案,算出有多少两人答案相同。

“婚姻之镜”问卷表

第一部分 (丈夫回答)

1. 你现在还像度蜜月时那样罗曼蒂克、有情调吗?

- | | |
|----------------------------------|---|
| 2. 你和你太太的家人相处和谐吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 3. 你对你太太的家人遇到的问题有同情心吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 4. 你在拟定预算时，是否把家庭需要摆在第一位？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 5. 你认为美国女人过于专横跋扈吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 6. 你会偶尔给你太太送礼物，给她一些惊喜吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 7. 你将事业和工作摆在家庭之上吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 8. 如果你的太太想到外面去工作，假如你们并不缺钱，你会同意吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 9. 你认为先生与太太应该各自去度假吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 10. 家中之事由你做主吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 11. 你们的性生活美满吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 12. 你介意太太在家庭之外有朋友和爱好吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 13. 在管教子女方面，你们的意见一致吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 14. 你们有未来家庭计划吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 15. 你的太太是否刻意保持自己新婚时那种美丽动人的形象？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 16. 你太太对你的工作感兴趣吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 17. 你一回家，太太便不停地向你唠叨一些家庭琐事吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 18. 你太太处理家事精明吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 19. 你觉得太太的心思全在孩子身上吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 20. 你们花时间在精神信仰上吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |

第二部分（妻子回答）

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1. 你丈夫现在还像度蜜月时那样罗曼蒂克、有情调吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 2. 你丈夫和你的家人相处和谐吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 3. 你丈夫对你的家人遇到的问题有同情心吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 4. 你丈夫在拟定预算时，是否把家庭需要摆在第一位？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 5. 你丈夫认为美国女人过于专横跋扈吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 6. 你丈夫会偶尔给你送礼物，给你一些惊喜吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 7. 你丈夫将事业和工作摆在家庭之上吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 8. 如果你想到外面去工作，假使你们并不缺钱，你丈夫会同意吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 9. 你认为先生与太太应该各自去度假吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 10. 家事由你丈夫做主吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 11. 你们的性生活美满吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 12. 你丈夫介意你在家庭之外有朋友和爱好吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 13. 在管教子女方面，你们意见一致吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 14. 你们有未来家庭计划吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 15. 你是否刻意保持自己新婚时那种美丽动人的形象？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 16. 你对丈夫的工作感兴趣吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 17. 你丈夫一回家，你便不停地向他唠叨一些家庭琐事？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 18. 你处理家务精明吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 19. 你把心思全放在孩子而不是丈夫身上吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |
| 20. 你们花时间在精神信仰上吗？ | 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> |

测试结果

这两部分题目，如果夫妻答案相同的占15项以上，表示夫妻双方彼此有深刻了解。

相同意见在10-15项，表示双方有些不同的观点，但仍有一定的了解。

如果不到10项，表示你们对婚姻中许多问题避而不谈。你们应该开诚布公，坦然面对这些问题，这样才能避免这些误会日渐加深。

5

积极心态使你受人喜欢

The Power To Be Popular

那些运用积极思想的人相处的经验，他们招人喜欢的特质还有一项，这就是他们具有一种鼓励别人向上的个性。他们会为别人带来勇气、希望和力量。

要得到他人的喜爱，首先必须真诚地喜欢他人。这种喜欢必须是发自内心的，而非另有所图。

你肯定希望别人喜欢你？我也是，其他人也会如此？希望被人喜欢和欣赏是人们内心深处的渴望。许多民意测验显示，人最强烈的一种欲望即是得到大家的喜爱。

所以，如何与他人相处并不是件易事。如果我们想生活愉快、成功，就必须学习这项重要技巧。那么应该如何去学习呢？

真诚地喜欢他人

第一个答案很简单，但非常重要，专家们可证明这一点。

要获得他人的喜爱，首先必须要真诚地喜欢他人。这种喜欢必须是发自内心的，而非另有所图。

当然，这并不容易做到。某些人感到喜欢别人比较困难。但是，如果你能学着多多喜欢别人，今后对别人产生好感就越容易。光靠嘴巴上说“我要去喜欢他人”是没用的。正如同我以前所说的，它很简单，但并非很容易。“喜欢别人”是一种生活方式的结果，它是一种训练有素的思想模式的产物。而能使你喜欢别人的一种思维方式，便是积极思想，也就是说，你必须以一种积极的态度，而非消极的想法对待其他人。

一个人如果只关心自己，他很难成为一个被人喜欢的人。要成为令人敬重的人，必须将你的注意力从自己的身上转到别人身上去。哲学家威廉·詹姆斯说：“人性中最强烈的欲望便是希望得到他人的敬慕。”这句话对于“别人”也同样适用，他人也希望得到你的敬慕。如果你过度地关心你自己，就没有时间及精力去关心别人。别人想获得你的关心，却无法从你这里得到，当然也不会去注意你。

如果你希望别人喜欢你、敬重你，你必须先学会去爱别人。要真正地去关心别人、爱别人，激励他们展现最好的一面。那样，正如不求报酬做善事终会有所回报一样，别人也会加倍地关心你、爱护你。

最好的朋友是能将你内心中最好的潜质引导出来的人。你必须透过表面现象，看清一个人的真貌。如果你帮助他，使他达到他内心中所期望的境界，你当然可以赢得他的敬重和信赖。如果在一个艰难的

处境中，你能对一个人表现出你的理解和耐心，则不只是那个人，其他的人也同样会对你非常敬重。

一个人的行动和语言一样能表明思想，有时甚至比语言更明白更直接。我们大都只是听人说话，而没有注意到行动也是一种语言，因此使人与人之间的沟通受到阻碍。

更不幸的是，我们大多数人甚至不知道如何倾听别人谈话。倾听的艺术是受人喜欢的秘诀之一。当别人有问题来找我们时，我们常说得太多了。我们总是试着提出太多建议，其实大多数时候最需要的也许只是沉默，同时把耐心、宽容和爱传达给对方。

受欢迎的人大多也拥有一种特质，他们似乎知道如何使别人接受自己。谁能做到这一点，谁就能获得别人的喜爱。所以，过分以自我中心的人总会令自己不快乐。

以自我为中心的人，常常不懂得接受自己。这种心境常会产生悲愤和受挫感。因为一个人内心感到痛苦，其他人往往会不自觉地加剧他的紧张情绪，并且他也绝不能与其他人一起获得成功。至少他认为，而且他在这样想的过程中更加造成了一种不令人满意的人际关系。

有一位有名的作家和演说家，他身高五英尺八英寸，以美国人的身材来说，只比一般身高稍微矮一点而已。然而，他非常在意自己的身高。由于担心显得比他人矮，他从不与比他高的人一起照相，也不参与社会活动。他变得愈来愈孤僻、畏缩。后来，他碰巧在我的一本书中，读到我另一位老朋友的故事。这位朋友个性刚毅，他常给那些有心理障碍或面临困难的人出主意。他认为要坚信这一原则：想象自己是伟人，祈祷自己是伟人，相信自己是伟人，做事像伟人，那你便会成为一个伟人。

这个原则抓住了这位朋友的心，他实践起来。积极思想使他开始用一种正确的心态去接受自己。现在的他不再过分在意自己的身高。我后来曾听到他说：“一个人的身高不在于他的腿有多长，或身体有多高，而在于他是否有智慧和勇气，那才是最重要的。”尽管从身高来讲，别人都高于他，看他时须低着头，但现在，即使是身材高的人，也不得不打内心里真正尊敬他。他学会了接受自己，也接受了自己的身高，并在这一过程中发现自己是个真正的巨人。

如果你对他人真正有兴趣，并且认为他们很重要，如果你经常关心他们，这无疑会增加你获得成功和幸福的几率，别人也会因此而喜欢你。你必须向他们提供建设性的帮助，同时具备与人沟通的技巧。知道如何帮助别人是一门艺术，一个人如果知道该怎么做的话，他必能获得别人持久的感情。

所以，招人喜欢是如此容易的事，只要去关心、帮助别人就可以了。

不要轻易发火

我还提出几乎所有受欢迎者共同拥有的另一项特质，那就是沉着冷静，他们很少发火。他们脾气温和，似乎已超越世俗纷争之上，轻易不与人争斗。他们生活态度积极，有幽默感。与之相处，是一种乐趣。在加州，我遇到了萨迪·邦克夫人。她已65岁了，却仍被别人誉为“飞行祖母”。三年前，她决定当一名执业飞行员。因而，她不停地学习、训练，终于拿到了执照。现在她开着自己的飞机，四处旅行。最近她通过了各项考试，取得了驾驶波音机的资格。她告诉我，依她所见，每人都应拥有一架飞机。当她心情不好时，她便驱车去机场，把飞机开到7000英尺的高空，周围的一切立即变了样。她说：“当你在高空俯视大地时，万物变得非常可爱，甚至连地面的人也很不一样。”

虽然我们无法在心情烦躁时都去驾驶飞机飞向高空，但是我们可以运用积极思想提高心灵境界，超越世俗纷扰。你的心境愈高，就愈不容易受外界影响，别人和你相处，也越感到高兴。所以，你应该让自己随时保持超凡脱俗的心境。

当你受到批评时，你是让批评激怒你，伤害你的感情，令你发火，闷闷不乐，还是欣然接受，处之泰然，因而获得别人的好感呢？一个人如果努力去尝试，他一定可以处理这类问题，其秘诀是运用积极思想。

人们若能把别人的批评转化为积极的一面，他一定能吸引更多的朋友。美国历史上最受人尊敬的人物之一是前总统赫伯特·胡佛。我不久前采访他时向他提了这样一个问题：“你一度成为美国人批评的中心人物，几乎所有的人都反对你，对你的言行举止嗤之以鼻。但是现在

你是美国政界的元老，两大政党的人都对你十分尊崇。当你广受大家争议时，你有没有感到生气，进而扰乱你的目标？”

“每个人一生都需运用自己的头脑。当我决定从政时，我已仔细思考过从政对我意味着什么。我已掂量过将付出的代价。我清楚地知道我将遇到最尖锐的批评。尽管这样，我仍决定走上从政之路。所以，当我碰到尖刻的批评时一点也不感到惊讶。我早已预料会有这种事，果真不假。这样，我能够平静地面对批评。你瞧，”他笑着说，“我是一个积极心态者。”

保持平常心，我们便能以正确的心态积极面对批评。如果你心中已作好准备，当批评到来时，你便能泰然面对它，而不会受到任何伤害。

当别人与你意见不一致或批评你时，无论如何，尽量以你的表情、眼神和行动表明你爱他。

当这些话被付诸实行之后，你会发现它有相当神奇的效果。它可以使你在面临他人不善的言行时，仍保持一颗平和与宁静的心。而别人看你如此善意处理问题，当然也会本能地站在你这边。如此你便可以成为别人喜欢的人。事实上，人皆有同情心，都会同情落水狗，除非他遭到众人的一贯攻击。如果被批评的人都能默默接受，毫无怨言，以德报怨，以爱待人，那么他赢得朋友的速度比批评者给他树立敌人的速度还要快。要爱你的敌人并且要善待他人，实为获得他人敬重的最微妙的方式。恨一个人很容易，消极沮丧很容易，接受失败和过低水平的生活亦很容易。但这也是失败和痛苦的，因为除非我们真正去爱他人并接受自己，否则我们不会感到真正的快乐。

那些运用积极思想的人相处的经验，他们招人喜欢的特质还有一项，这就是他们具有一种鼓励别人向上的个性。他们会为别人带来勇气、希望和力量。我们每个人都需要勇气、希望和力量，有时甚至是深深地渴望这些品质。所以，当有人能从你这里得到这种精神上的鼓励，你会变得重要，并在他人心中占有一席之地。

真正有信仰的人，依靠坚定不移的信念生活的人，并与他人分享信念的人，会对别人的生活产生无形的影响。

你想别人喜欢你吗？你必须学会鼓舞他人的士气，给予他们额外的灵感，帮助他们增强力量。他们会因此而喜欢你。如此，你将会在他们的心灵之中永远占有一席之地。

1. 从现在开始去喜欢别人。该怎么做到这一点呢？最有效的方法之一是运用积极思想。具有积极思想的人，通常都具有外向性格的特征，他们不会将注意力放在自己身上，而是去关注他人。他们会去爱每一个人，这可以在人们向我讲述积极思想的作用的信件中得到印证。一旦你开始去爱每一个人，每个人都会变得可爱。你能学到他们的很多长处，并会赢得他人的敬重和爱护。

2. 帮助他人将他们最好的一面表现出来，这样无论你去到何处，你都会大受欢迎。不仅要学会倾听他人的言语，还要学会“倾听”他人的行为。人们常会试着与你沟通，不仅通过话语也通过行为表现出来。当你学会如何倾听人们诉说困难时，你便能帮助他们将潜在的最好一面表现出来。

3. 使你的朋友在你面前感到很自在。许多人常难以接受自己。帮助他们做到这一点，别人将会乐于与你在一起。

4. 要保持冷静、沉着、愉悦的心情。学习如何控制自己的情绪，少发火。养成一种超越世俗的精神境界，这样你将不受批评和困难的干扰。

5. 保持积极向上的性格，使别人能从你这里得到支持和鼓励，你将会在他们的生活中占有重要地位。

每天积极实施这些原则，渐渐地，你将会成为别人喜欢、敬重的人。

不管任何人，都希望受人喜爱。或许有些人会持相反的论调，但是，相信每个人都不否认这的确是人们共有的愿望？

心理学家威廉·詹姆斯曾经说过：

“人性中最强烈的倾向之一是：希望自己受人赏识”，而希望受人喜欢、尊敬、引以为范……等等的想法，的确是人们常见的基本心态。

当别人对自己不再存有期望，或者不再需要自己时，相信这种感受是相当悲惨的。反之，倘若有人对自己有所希冀，或被别人需要的程度愈强，那么，便能避免这种人否定的痛苦或难过感受。因此我们常可发现，孤独的人或退休者往往存有一种无以言喻的悲凄感。但由于这些人多半会采取自我防卫作为掩饰，因此他们的心情往往要比外

表来得沮丧许多。如果每个人个性内向，无法将这种情绪作适度的调整时，通常会引发失败、衰老或疾病等后遗症。

在一次午餐会上，有两名医生与我同桌。其中一名年纪较长，且已度过数年的退休生涯；另一名则是本镇最年轻、且最具知名度的医生。这位年轻医生带着一身疲累不堪的神态姗姗来迟，且满腹牢骚地坐了下来。“要是电话不会响就好了？”他抱怨着说，“由于不断地有人来找我，使得我抽不出时间去别的地方。有时我真想装上电话消音装置……”

此时，同席的这位老医生就开口说道：“我很能了解你现在的心情……吉姆，我以前也曾有过这样的感觉。不过，你不可以厌烦这些电话铃声，因为这是人们对你有所期待，或需求你的表示，你应该为这些感到高兴才对。”然后，他似乎感慨万千地说：“现在已经没有什么人会来找我了，尽管我多么希望电话声能再度响起。但是很显然，已经不再有人需要我了，我的时代已经过去了？”

在场的与会者听完老医生的这番话后，无不对自己平白为工作繁重而迭有怨言的行为感到愧疚不已。

表现出亲切自然的态度

受人喜欢——这件事严格说来也并非难事。只要学会一些重要而简易的技巧便能轻易做到。

首先，你必须随时表现出亲切、自然的态度，使得人们与你交往时不必太费神就能与你愉快相处。而这种类型的人，往往是悠游自得、亲切而快乐的。他们身上似乎永远都不会有穿不惯的衣服或鞋子。相反地，那些道貌岸然的人物便显然较难与他人和和气气地打成一片，他们总是离群索居，或与伙伴保持距离。对于这类人的想法和看法，一般人多半无从了解，自然也往往难与其有较深入的交往。

现在，我们就举一个亲切自然的人作为例子，这个人便是曾任美国邮政首长的詹姆斯·A·法雷先生。

我与法雷第一次会晤已经是很久以前的事了。直到现在，我依然清晰地记得这位善结人缘的朋友，而这件事也作为我开始喜欢他的原因之一。

在那一次偶然的事件中，我才开始懂得掌握人心的奥妙。那是在一个作家联谊餐会上，法雷先生及我的一位好友也列席参加，当天由于我有事耽搁而较晚抵达，故错过了一场午餐会外的小插曲。不过，据好友的转述而得知，事情发生的经过大致是这样子的，当参与此会的人纷纷相偕走过饭店的走廊上时，正有一名女服务员推着堆满毛巾、被单的手推车经过。他们看见手推车均纷纷回避，而这名女服务员对于这些人也并未加以留意。但是，当法雷先生走过她身旁时，却出乎意外地伸出手来示意寒暄，并且对她说道：“午安？我是吉姆·法雷，请多多指教？”

之后，当大伙进入会堂时，都不禁好奇地回头朝这位女服务员望望。此时，她由于一时感到惊讶，而呆站在那儿，一动也不动，不过脸上却带着愉快的微笑。从这则实例中我们可以领悟到，随和、亲切且擅于社交的人，随时随地都能赢得他人的好感，当然也能巧妙地处理人际关系了。

以爱待人

某大学心理学系曾作过一项有关受人欢迎或厌恶的个性分析研究，结果发现，想要受人喜欢必须具备46项个性特征。当你得知这项结论时，可能会为此而感到倦怠，为了获得人们的喜爱，得刻意培养如此多的品质，实在是辛苦不堪。

有一次，有一个男人来到我服务的教会中，想寻求一些个人问题的建议。他是个外表相当引人注目的英俊男子，然而，他虽然拥有出众的外貌，却很少有人喜欢他，这倒是件出人意料之外的事。后来，他告诉我关于他在人际关系方面屡屡失意、遭受挫败的例子。

“我尽心尽力地工作，也努力去实践人际往来上应注意的法则。但无论在何时何地，我的努力显然毫无效果，人们都不欢迎我，而我也深有体会，这真是件令我困扰而且难过的事。”他如此说。

经过一番倾谈之后，我不由得发现其中的障碍所在。因为在他的谈话态度中，尽管并不是刻意带有锐利的话锋，但的确包含有相当程度执拗性的批判语调。换言之，他的谈话态度中不时表露出自恃清高、甚至目中无人的优越意识。此外他总是习惯性地噘起嘴表示不满或不同的意见。事实上，这些行为正是他内心想法的真实反映，他的思想的确过于偏执，而且不够周全。

“有没有什么好法子能够改变我，使人们喜欢我呢？”他急切地问道，“有没有什么办法能让我不会无意识之中使别人不悦呢？”

由于这名男子的内心中存有太强烈的本位主义，因此，潜在意识中总以利己为主要观念，以致往往忽略了他人的存在价值，我认为这才是亟待解决的根本问题所在。此外，尽管他曾努力试图与他建立良好的关系，但事实上，由于他心中潜在自我意识过高，因而往往无

意中流露出冷漠感，也因此始终无法获得人们的好感或进一步的沟通。由此不难得知，对他而言，最有效的治疗法便是，消除过高的自我意识，并以“爱”对待他人。

从未遇过讨厌的人

当我对这名男子剖析他真正的障碍之后，他显得愈加困惑，似乎有些不知所措。不过，由于他对克服障碍存有颇大的决心，因此诚意地接纳了我所提的建议——以爱对待他人。他努力地实践，终于使自己的本质发生了根本性的变化，且成功地达到他的目标与愿望。

我对他所提的建议是，每晚临睡之前，拟出一份当日所曾遇到的人的名单，诸如公车司机、送报告等等。然后在心中想象自己与这些人亲切地交往。此外为这些人诚心祝福与祈祷。

后来，他果然一一付诸实行。例如，他每天一大早，除了家人以外，第一个遇到的人就是大厦的电梯服务员。在以往，他除了形式上的招呼外，从未与这名服务员做过任何交谈，但是从那一天开始，他便主动找话题与这名服务员谈话。他亲切地询问有关对方的嗜好及家人等问题，而且彼此在谈话间也作了进一步的沟通与交往。自从那时开始，他对于这名服务员的看法也有了极大的改观。他认为，这名服务员是个有趣且阅历丰富的人；然而，在过去他总认为他只不过是那个在电梯中上上下下，没有什么长处的人。无疑地，他已开始对人有了重新的认识，也懂得如何欣赏、喜欢他人。至于这名服务员，虽然以前对他印象恶劣，然而现在由于他的改变，不由得对他作一番新的认识。于是他们双方开始有了亲切的交往。后来，他也用这项建议逐渐打开自己的交际圈。

直到有一天，他对我如此表示：“现在我才知道社会上其实存在相当多有趣的人，而从前我却从未加以注意……。”

事实上，就本质而言，受人喜欢即相当于喜欢他人。威鲁洛加斯在教世人为人处世方面曾有一句极具代表性的名言，那就是——“我从来没有遇到讨厌的人”。或许有人曾认为此言过于夸张，然而威鲁洛加斯的的确确这么认为。也正因为如此，人们将威鲁洛加斯视为在太阳下的花朵，心悦诚服地对他伸出友谊的双手。

发现他人的优点

或许有人会持相反的论调认为，想要做到喜欢任何一个人，是根本不可能的事。固然，天生就具备喜欢他人特质的人并不多见，但是如果愿意尽量了解对方，不难发现每个人都有其令人喜爱的一面，甚或可以发掘出一般人不易察觉的优点来。

曾经有过这样的例子——某先生对于某些人常存有强烈的憎恶感，而对他甚为不满的人也不在少数。因此他急欲改善这种恶化的关系。后来他尝试着找出那些令他憎恶的人的优点，并一一记下。结果这种做法很自然地帮助他克服了憎恶的情绪。此外，他每天也记下能够取悦对方的事。如此一来，他竟惊讶地发现，在过去极难对其发生好感的人，也有相当优秀的一面。因此，他反而开始无法理解过去自己为何无法喜欢他们。当他对于这些人重新审视时，自然而然地，这些人也相对地对他有了良好的印象。

由此看来，如果你过去一直苦于无法拥有满意的人际关系，千万不要因此而气馁，也不要就此认为情况永远无法改变。此时最重要的是，下定决心解决问题，并积极主动地努力试图改变，你终究会发现变化的产生，而你也必然能够成为受人欢迎的人物。

尊重他人的自尊

受人欢迎的另一个重要因素是——尊重他人。

一般而言，人们对于自尊往往存有不容侵犯的保护意识，因此，一旦个人的自尊遭受侵犯或攻击时，即使对方过后表示歉意，恐怕也已无法弥补双方的恶劣关系。

相反地，如果你能顾及对方的自尊，处处为对方的自尊设想，那么，对方必然会因此对你表示友好与感谢。

举例来说，当大伙正在围桌谈笑时，有一个人助兴地说了一个笑话，结果使得全场捧腹大笑，气氛十分欢乐。然而，在这些笑声还未平息之际，突然有另一个人说道：“这的确是一则有趣的笑话，不过我在上个月的某本杂志中早就看过了。”或许这人的目的在于表现其优越

的意识感，但他所获得的真正评价是什么呢？而那个当初说笑话的人，此时的感受又如何呢？

大体而言，后者的行动仿佛掠夺者一般，因为他毫不顾及前者的立场，不留余地地夺走前者曾在众人心中建立的地位。而且此举对于前者而言，无异使其意志消沉、颜面有损，甚至严重影响个人的自尊。至于那些在场的听众，相信既不会由于后者的优势作风而倾向后者，也不可能因此减损对前者的评价。

总之，顾及他人的心态及立场，尊重他人的自尊，乃是相当重要的为人之道，也是受人欢迎的不可或缺的要素之一。

受人欢迎的十项原则

前面我们就说过，“受人欢迎”并非难以达成之事，而且原则简单，多属自明之理。在此我特别列举“受人欢迎”的十项原则，以供参考。这些原则曾有相当多的人不断试用过，而且成果卓著。现在你不妨先熟悉一下这些原则，并加以应用，直至自己变得“受人欢迎”为止？

1. 记住对方的名字。熟记对方的名字可使对方对你产生深刻的印象，这是因为姓名对于个人而言，可说最具代表性。
2. 尽量使自己成为一位随和的人，而且令人不致感到有压迫感。换言之，你必须是一位态度轻松自然、毫不做作的人。
3. 为避免发怒生气，试图训练自己面对任何事都能泰然处之，从容不迫。
4. 不自私。无论任何事都不逞强，或力求表现，而以自然的态度去应对。
5. 保持关心事物的心态。如此一来，人们通常会乐于与你交往，而受关心的对方也会因你而得到鼓励。
6. 尽量除去个性中不拘小节之处，即使是在无意识中所产生的。
7. 努力化解心中的抱怨。
8. 将以爱待人的态度推及至每一个人身上。尤其不要忘记威鲁洛加斯所言：“我从未遇过讨厌的人”，并秉持这一信念努力实行。
9. 对于友人的成功发展不要忘记表示祝贺之意。同样地，在友人表示悲伤或失意时，也不可忽略地诚恳致上同情之意。
10. 对于人应有深刻的体验，以便对他人有所帮助或参考，若能尽心尽力帮助他人，他人也会对你付出关怀与爱心。

6

积极心态帮你吸引财富

The Power Of Gain Wealth

你给别人好的或称心的东西愈多，你所获得的东西也就愈多。挤出一段时间，专门用于思考，对于成功地吸引财富是十分必要的。

吸引财富的另一个必要条件就是学习如何树立你的目标，了解这一点很重要。

不论你是谁，不管你的年龄、文化程度、职业如何，你都既能吸引财富，也能排斥财富。我们说：“要吸引，而不要排斥财富。”

说实话，你想致富吗？如果想，那就让我们一同学习吧。

假如你因病而不想努力获得财富，那么你就要记住琼斯的经历。如果你是一位住院的病人，你就该像乔治·斯太菲克那样花时间从事研究、思考和计划，以吸引财富。

在医院的病床上——思考

当我们研究成功者的事业时常常发现，他们的成功一直可以追溯到他们当初拿起自我修养书籍的那一天。我们绝不能低估书籍的价值。书籍是一种工具，它能照亮黑暗的日子，它能鼓励你，使你大胆地走入一个别开生面的境界，使你适应任何这种境界的需要。

斯太菲克在美国伊利诺斯州亨斯城退役军人管理医院疗养。在那里，他偶然发现思考的价值。经济上他是破产了，但在他逐渐康复期间，他拥有大量时间。除去读书和思考问题之外，没有太多的事可做。他读了《思考致富》一书，感到非常高兴。

他想到了一个主意。斯太菲克知道，许多洗衣店都把刚熨好的衬衣折叠在一块硬纸板上，以保持衬衣的硬度，避免皱纹。他给洗衣店写了几封信，获悉这种衬衣纸板每千张要花4美元。他的想法是，以每千张1美元的价格出售这些纸板，并在每张纸板上登上一则广告。登广告的人当然要付广告费，这样他就可以从中得到一笔收入。

斯太菲克有了这个想法，就设法去实现它。

出院后，他就投入了行动中？

由于他在广告领域中是个新手，他遇到了一些问题，虽然别人说，“尝试发现错误”，但我们说，“尝试导致成功”，斯太菲克最终取得了成功。

斯太菲克继续保持他住院时养成的习惯——每天花一定时间从事学习、思考和计划。

后来他决定提高他的服务效率，增加他的业务。他发现衬衣纸板一旦从衬衣上被拆除之后，就不会为洗衣店的顾客所保留。于是，他给自己提出这样一个问题：“怎样才能使许多家庭保留这种登有广告的衬衣纸板呢？”解决的方法展现于他的心中了。

他在衬衣纸板的一面继续印刷一则黑白或彩色广告，而在另一面，他增加了一些新的东西——一个有趣的儿童游戏，一个供主妇用的家用食谱，或者一个引人入胜的谜语。斯太菲克给我们谈到一个故事，一位男子抱怨他的一张洗衣店的清单突然莫名其妙地不见了。后来，他发现他的妻子把它连同一些衬衣都送到洗衣店去了，而这些衬衣他本来还可以再穿穿。他的妻子这样做仅仅是为了多得一些斯太菲克的菜谱？

但是斯太菲克并没有就此停止不前，他雄心勃勃，要进一步扩大业务。他又向自己提出一个问题：“如何扩大？”他找到了答案。

乔治·斯太菲克把他从各洗染店所收到的出售衬衣纸板的收入全部送给了美国洗染学会。该学会则建议每个成员应当使自己以及他的行业工会只购用乔治·斯太菲克的衬衣纸板。这样，乔治就有了另一个重要的发现，你给别人好的或称心的东西愈多，你所获得的东西也就愈多？

现在，精心安排的一段思考时间给乔治·斯太菲克带来了可观的财富。他发现，挤出一段时间，专门用于思考，对于成功地吸引财富是十分必要的。

正是在十分宁静的情况下，我们才能想出最卓越的主意。当你抽出一部分时间从事思考时，不要以为你是在浪费时间。思考是人类从事其他事业的基础。如果你把你时间的1%用于学习、思考和计划，你实施目标的速度将会是惊人的。

你的一天有1440分钟，将这个时间的1%——仅仅14分钟——用于学习、思考和计划，并养成这个习惯，你就会惊奇地发现，任何时候、任何地方，洗涤碗碟时、骑自行车时或洗澡时，你都可获得建设性的主意。

你一定要使用人类曾经发明的最伟大而又最简单的劳动工具——被爱迪生那样的天才所应用的工具——一支铅笔和一张纸。这样，你就可以像他那样记录随时来到你心中的灵感。

如何树立你的目标

吸引财富的另一个必要条件就是学习如何树立你的目标。了解这一点很重要。不少人即使认识到树立目标的重要性，但却不知道如何树立目标。

要牢记以下四件重要的事项：

1. 写下你的目标。当你书写时，你的思维活动会自然地使目标在你的记忆产生一种不可磨灭的印象。

2. 给你自己确定时限，制订实现目标的时间。这一点的重要性在于激励你不断地向目标迈进。

3. 把你的目标订得高一些。达到目标的难易程度与你付出的努力之间似乎有着直接的关系。一般说来，你把你的主要目标订得愈

高，你为达到这个目标的努力也就要愈集中。

4. 胸怀壮志。树立更高的人生目标，不断地向自己提出更高的要求。因为很明显的事实是，更高的目标将激励人们奋起战斗。

此外，你若能给你的目标规划制订出详细的蓝图，那就更好了。

迈出第一步

当你给自己确定了明确的目标以后，重要的事就是采取行动。

一位63岁的老太婆菲莉皮亚夫人，决定从纽约市步行到佛罗里达州的迈阿密市。她到达了迈阿密市，在那儿一些记者访问了她。他们想知道，这种长途跋涉的想法是否曾经吓倒过她？她是如何鼓起勇气徒步旅行的？

“走一步路是不需要鼓起勇气的。”菲莉皮亚夫人答道，“真的，我所做的一切就是这样。我只是走了一步，接着再走一步，然后再一步，一步一步地，我就到了这里。”

是的，你必须迈出第一步，然后一步一步走下去。否则，不论你花多少时间思考和学习，都不会有所收益。

消极的心态会排斥财富

积极的心态能吸引财富，但消极的心态只会适得其反。

抱着积极的心态，你就会不断地努力，直到你取得了你要寻找的财富。现在你可以从积极的心态出发，向前迈出你的第一步。这时你也可能受到消极心态的影响，当你距离到达你的目的地只不过一箭之遥时，你却停下来了。这里有一个很好的例子：

这个故事的主人公叫做奥斯卡。1929年下半年的某一天，他在中南部的俄克拉荷马州首府俄克拉荷马城的火车站上等候搭乘火车往东边去。他在气温高达43°C的西部沙漠地区已经呆了好几个月，他正在为一个东方的公司勘探石油。

奥斯卡毕业于麻省理工学院。据说他已把旧式探矿杖、电流计、磁力计、示波器、电子管和其他仪器结合成勘探石油的新式仪器。

现在奥斯卡得知，他所在的公司因无力偿付债务而破产了。奥斯卡踏上了归途。他失业了，前景相当暗淡。

消极的心态开始极大地影响了他。

由于他必须在火车站等待几小时，他就决定在那儿架起他的探矿仪器用以消磨时间。仪器上的读数表明车站地下蕴藏有石油。但奥斯卡不相信这一切，他在盛怒中踢毁了那些仪器。“这里不可能有那么多石油？这里不可能有那么多石油？”他十分反感地反复叫着。

奥斯卡由于失业的挫折，他深受消极心态的影响。他一直寻找的机会就躺在他的脚下，但是由于消极心态的影响，他不肯承认它，他对自己的创造力失去了信心。

对自己充满信心，是成功的17大重要原则之一。检验你的信心如何，看看在你最需要的时候是否应用了它。

那天，奥斯卡在俄克拉荷马城火车站登上火车前，把他用以勘探石油的新式仪器毁弃了，他也丢掉了——一个全美最富饶的石油矿藏地。

不久之后，人们就发现俄克拉荷马城地下埋有石油，甚至可以毫不夸张地说，这座城就浮在石油上。奥斯卡就成了这个原则的活生生的证明：积极的心态能吸引财富，消极的心态会排斥财富。

靠有限的资金也能得到财富

获得财富，这是一个人成功的标志之一，有些人一直以为，我确实做梦也想得到财富，但我一无本钱，二无机会，怎能得到财富。你也许还会认为：

“所有那些关于积极心态的和消极心态的问题对于要赚得100万美元的人来说是极好的。但我对于赚100万美元不感兴趣。”

“当然，我需要安全。我需要足够的财力，以便生活得很好。当我退休的时候，我需要一笔积蓄，以维持我今后的生活。”

“如果我是一个公司的雇员，仅靠薪金生活，我又该怎样办呢？”

现在让我们来看看一个积极心态者应怎么看待这些问题吧：

你也能得到财富。你既能确保经济上的安全，又可得到财富，甚至是足以使你致富的财富。不管怎么说，只要你能让你的法宝的另一面——积极的心态——很好地影响你。

奥斯卡先生是靠工资生活的雇员，然而他得到了财富。几年前当他退休时，他说：“现在我想要做的事，就是花时间使我的钱为我赚钱。”

奥斯卡先生所用的原则是太平凡了，以致它常常不为人所注意。

奥斯卡先生在阅读《巴比伦之首富》的时候发现，财富是可以获得的，如果你遵循以下几个原则：

1. 从你赚得的每1美元中节省下10美分；

2. 每六个月把你的储蓄和利息或这种储蓄投资时所得的利润拿去投资；

3. 当你投资时，你要听取行家关于安全投资的忠告，这样你不致因冒险而丧失你的本金。

让我们再重复一遍，以上三条正是奥斯卡的致富原则。你且想想这一点吧。从你赚得的每1美元中节省10美分，并进行安全投资，这样，你就能得到安全和财富。

你应当何时开始呢？现在就做？

现在让我们把奥斯卡先生的经历同另一个人的经历作个对比，这个人有健康的身体，并且读过一本励志书。当他被介绍给拿破仑·希尔时，他已50岁了。

他笑着对希尔说：“多年前我就读过你的《思考致富》，但是现在我还是不富裕。”

拿破仑·希尔笑起来了。然后他严肃地答道：“你能富裕，你的前程远大。你必须预先作好准备。为了利用可以利用的机会，你首先必须培养积极的心态。”有趣的是，这个人确实很注意希尔的忠告。五年后，这个人还是不富裕，但他已发展了积极的心态，摆脱了贫穷。他原先欠债好几千美元，在这五年期间，他偿还了债务，并且已经开始用他所节约的钱从事投资。

当他再研究《思考致富》这本书时，他真正地学会认识和应用这本书所提出的原则。

所以，仅仅读书是远远不够的，关键在于，要树立积极的心态，要下功夫去理解和应用书中所讲的那些成功原则，这是你成功的前提。

获得你梦寐以求的东西

记住，你的思想和你说的有关你自己的话能决定你的心态。如果你有值得追求的目标，你只须找出为什么你能达到这个目标的一个理由就行了，而不要去找为什么你不能达到这个目标的几百个理由。

你想获得你所想要的东西，还要做到，一旦看准了目标就立即行动，并且要“多走些路”。克里曼特·斯通自述的亲身经历可以说明这两条原则：

一个晚上，我正在墨西哥城访问弗兰克和克劳迪娅夫妇。克劳迪娅谈到：“我盼望我们在加丁区能够有一所房子。”（加丁区是这个美丽的城市中最令人向往的地方）

“你们为什么还没有呢？”我问。弗兰克笑着答道：“我们没有这笔钱。”

“如果你知道你想要什么，那有什么关系呢？”我问道，未等回答，我又提出一个问题：

“顺便说一下，你是否读过一本激励自己的励志书？”

“没有。”这是回答。

于是我就告诉他们一些人的经历，这些人知道他们想要什么，读了一些励志书，听从书中的意见，然后就付诸行动。

我甚至告诉他俩几年前我以自己的条件——首次付款为1500美元的分期付款——购买了一套价值30000美元的新房子以及怎样如期付清了房款。我答应送给他们一册我推荐的书。

弗兰克和克劳迪娅下了决心。

就在这一年的12月，当我正在我的书房里学习时，我接到克劳迪娅打来的电话，她说：“我们刚刚从墨西哥城来到美国，弗兰克和我所要做的第一件事就是感谢你。”

“感谢我，为什么？”

“我们感谢你，因为我们在加丁区买了一所新房子。”

几天后在吃饭时，克劳迪娅解释道：“在一个星期六的傍晚，弗兰克和我正在家里休息。有几位从美国来的朋友打电话来，要我们用汽车把他们送到加丁区去。

“恰好那时我们两个人都相当疲乏。此外，我们在本周早些时候已送过他们到那里。弗兰克正准备‘请求原谅’，这时这本书上的一句话闪现于他的心中——多走些路。”

“当我用汽车送他们通过这人造的天堂时，我看见了我所梦想的房子——甚至还有我所渴望的游泳池。”

“弗兰克买了它。”

弗兰克说：“你可能很想知道：虽然这个房产的价值超过50万比索，而我的存款只有5千比索。但我们住在加丁区新居的费用比住在旧居的费用还要少些。”

“这是为什么呢？”

“唔，我们买了两套房间，它们在财产上相当于一所房子。我们将其中的一套租了出去，那套房间的租金足以偿付整个房产的分期付款。”

这个故事毕竟并不十分惊人。一个家庭买了两套房间，出租一套房间，自住另一套房间，这是很普通的事情。使人吃惊的是，一个没有经验的人只要弄懂并应用某些成功原则，他就很容易地得到他所想要的东西。

7

以积极心态激励自己和他人

The Power TO Encourage Your Self and Others

激励就是鼓舞自己和他人作出抉择并付诸行动。激励就是希望或其他力量，用以激起人的行动，使人期望产生特殊的结果。

在适当的时候和正确的情况下，消极的情绪、感情、思想和态度是有益的。

什么是激励？

激励就是鼓舞人们作出抉择并从事行动。激励能够提供动因。动因仅仅是在个人身体内的“内部催动”，例如本能、热情、情绪、习惯、态度、冲动、愿望或想法，能激励人行动起来。

希望或别的力量也能引起人的行动，使人希望获得特殊的成就。为了激励自己，你要努力了解激励别人的原则；为了激励别人，你又要努力了解激励自己的原则。养成用积极的心态激励自己的习惯。然后，你就能把握自己的命运。

激励他人的十种基本动机

在你的每种思想和每个自觉行为的背后，都能发现一定的某种或某几种相结合的动机。分析起来，有十种基本的动机导致产生所有的思想和自觉的行为。没有人是不受到激励而去做任何事的。

当你因为任何一定的目的而要激励自己或激励别人时，你就应当清楚地了解这十种基本动机。它们是：

1. 自我保护的愿望。
2. 爱的情绪。
3. 恐惧的情绪。
4. 性的情绪。
5. 死而求生的愿望。
6. 谋求身心自由的愿望。
7. 愤怒的情绪。
8. 憎恨的情绪。
9. 谋求认识和自我表现的愿望。
10. 获得物质财富的愿望。

用神妙的因素激励自己和别人

什么是神妙的因素？

有一个人发现了它，下面就是这个人的故事。

他是一位成功的化妆品制造商。十几年前他在65岁时退休了。此后，每年他的朋友们都给他举行生日宴会。每逢盛大时际，他们都要求他吐露他的成功秘诀，但每次他都拒绝了。直到他75岁生日时，当他的朋友们半开玩笑、半认真地再一次提出这个要求，他才说道：

“你们这些年真是对我再好不过了。现在我该告诉你们我的成功公式。你们知道，除去别的化妆品制造家所用的公式以外，我还加上了一种神妙的因素。”

“这种神妙的因素是什么呢？”人们问他。

“我决不向任何妇女承诺：我的化妆品会使她美丽，但我总是给她们以美好的希望。”
神妙的因素就是希望？

希望就是一个人怀着一个愿望，盼望能获得所向往的东西，并且相信他能够获得。一个人对自己所希望的东西能够有意识地作出反应。

而他也能下意识地对内促力起反应，当环境暗示、自我暗示或自动暗示使他发出下意识的心理力量时，内促力就能引起行动。换句话说，激励的因素可有各种类型和级别的不同。

每种结果都有一定的原因，你的每个行动都是一定的原因（动机）的结果。

例如，希望激励这位化妆品制造商去建立一个有利的事业（商店），希望也激励妇女们去买他的化妆品，希望也将激励你。

消极的情绪好吗？

消极的东西无疑对人是有有害的。但是，它们有时候是否也存在着有益的一面呢？

是的，消极的情绪、感情、思想和态度在使用适当和正确的情况下是有益的。

因为一种东西如果对于人类是有益的，那么它对个人也是有益的。很清楚，在进化的过程中，消极的思想、感情、情绪和态度也保护了个人。事实上，这些消极的东西也在阻止人类绝灭。个人的这些消极的东西，像磁铁的负极力量，能有效地排斥别人的消极力量，这几乎是一个普遍的定律。

现在，教养、高雅和文明像人类本身一样，也从原始状态发展起来了。一个社会或环境愈是有教养、愈高雅和文明，个人也就愈不需要这些消极的东西了。但是在一个消极的痛苦环境中，一个通情达理的人就该抱着积极的心态，用这些消极的力量，来抗拒他所面临的罪恶。

现在让我们弄清楚这些消极的概念。我们且以愤怒、憎恨和恐惧为例：

愤怒和憎恨——反对邪恶的正当的义愤是愤怒和仇恨的一种形式。当一个人的国家受到敌人的攻击时，保护他的国家的愿望，或者保护弱者、反抗狂人的罪恶的攻击，以拯救人类的生命的行动，便都是良好的。必要时则用屠杀来完成这个使命。这是使用消极的情绪和感情的最坏的一种形式来达到一个极有价值的目的的例子。在我们的社会中，一名战士进行爱国主义的战斗，或者一名警察履行维护治安的职责都是合乎高尚道德的。

恐惧——当你处在新的经历和新的环境中时，自然就会通过某些恐惧的情绪警告你保护自己免遭潜在的危害。你可以确信，即使最勇敢的人处在新的环境中也会首先经历一种有意识的或下意识的胆怯或恐怖的感情。如果他发现恐惧对他是有害的，而他又具有积极的心态，他就会消除恐惧，用积极的情绪来代替不称心的消极情绪。

怎样控制自己的情绪和感情

人是动物界中惟一有意识的成员，只有人才能通过有意识心理，自觉地从内部控制情绪，而不是受外界的影响被迫去这样做。

只有人才能慎重地改变情绪反应的习惯。你愈是文明、有修养，你就愈能控制好自己的情绪和感情。

把行动和理智结合起来，从而就可控制住情绪。例如当你证明了某种恐惧是不恰当的或有害的时，你就能消除这种恐惧。

虽然你的情绪不一定总是能立即受理智的支配，但它能立即受行为的支配。因为你能用理智确定不必要的消极情绪，从而激励你行动起来，用积极的感情代替恐惧。

要做到这一点，一个有效的方法是使用自我暗示，也就是使用自我命令，说出一句能表达你想要成为什么样的人的话。这样，如果你怀有恐惧，而又想成为一个勇敢的人，你就可发出自我命令：“要勇敢？”并且迅速地重复几次，紧接着就进入行动。要成为勇敢的人，就要勇敢地行动。

富兰克林的成功法则

你是否读过《富兰克林自传》，或者读过贝特吉著的《我怎样在销售中从失败走向成功》？如果你没有，我们就建议你阅读这两本书。因为这两本书包含一个成功的公式。

富兰克林在自传里表明，他力图帮助他自己，他写道：

我的目的是养成所有这些美德的习惯。我认为最好还是不要立刻全面地去尝试，以致分散注意力，最好还是在一个时期内集中精力掌握其中的一种美德。当我掌握了那种美德以后，接着就开始注意另外一种，这样下去，直到我掌握了13种为止。因为先获得的一些美德可以便利其他美德的培养，所以我就按照这个主张把它们像上面的次序排列起来。……

富兰克林所列举的11种品德以及他给每种品德所注的箴言（自我暗示）如下：

1. 节制——食不过饱，饮酒不醉。
2. 寡言——言必于人于己有益，避免无益的聊天。
3. 生活有序——每一样东西应有一定的安放地方，每件日常事务当有一定的时间去做。
4. 决心——当做必做，决心要做的事应坚持不懈。
5. 俭朴——用钱必须于人或于己有益，换言之，切戒浪费。
6. 勤勉——不浪费时间，每时每刻做些有用的事，戒掉一切不必要的行动。
7. 诚恳——不欺骗人，思想要纯洁公正，说话也要如此。
8. 公正——不做损人利己的事，不要忘记履行对人有益而又是你应尽的义务。
9. 适度、避免极端——人若给你应得的处罚，你应当容忍。

10. 清洁——身体、衣服和住所力求清洁。
11. 镇静——勿因小事或普通的不可避免的事故而惊慌失措。

富兰克林进一步写道：

接着，按照毕达哥拉斯在他的《金诗篇》里所提出的意见，我认为每日必须检查，因此我想出下面的方法来进行考查。

我做了一个小册子，把每一种美德分配到一页。每一页用红墨水划成七行，一星期的每一天占一行，每一行上注明代表星期几的一个字母。我用红线把这些直线划成13条横格，在每一横格的头上注明每一美德的第一个字母。在这横格的适当直行中，我可以记上一个小小的黑点，代表在检查当天该项美德时所发现的过失。

富兰克林作的每日自我检查表如下：

节制：食不过饱、饮酒不醉								
	星期日	一	二	三	四	五	六	
1	节制							
2	寡言	*	*		*		*	
3	生活有序	* *	*	*		*	*	*
4	决心			*			*	
5	俭朴		*			*		
6	勤勉			*				
7	诚恳							
8	公正							
9	适度							
10	清洁							
11	镇静							
12	贞节							
13	谦虚							

这是附有重点品德检查表的一例。

如何应用一个公式与了解这个公式是同样的重要。下面告诉你如何应用你的知识。

1. 订下整个一周都将集中力量去实践的一个原则或一种品德。每当一个时机来临时，就以适当的行动作出反应。
2. 在接着的第二周集中力量于第二个原则或第二种品德，并让第一个原则为你的下意识心理所接收。如果时机到来了，在你的下意识心理中闪现出“要应用先前的那个原则”的意识，这时你就应用自我发动的警句“立即行动？”，于是你就行动起来了。每次每周集中力量于一个原则，而留下其他原则由习惯来执行，这种习惯是当时机到来时，在你的下意识心理中所形成的。
3. 当13种品德的训练完成了时，再重复做一次。在一年内，像这样的循环可完成四次。
4. 当你已经获得一种令人满意的品德时，就用一种新的原则去代替一种新的品质、态度或活动，这些都是你所渴望加以发扬的。

激励自己找到适合的工作

很多人总是在抱怨自己的工作，认为自己总是难以找到理想的工作，让我们看看“福勒制刷公司”创办人的故事吧。

“福勒制刷公司”首要创办人阿尔弗拉德·福勒出身于贫苦的农场家庭，住在加拿大东南的新斯科夏半岛。福勒似乎不能保住他的工作。事实上，在头两年中，他虽努力维持生计，却失去了三件工作。

但是接下来，福勒的生活发生了根本性的变化，他想销售刷子。就在那时，福勒受到了激励。他开始认识到他的最初的三件工作对他都是不适合的。

他不喜欢那些工作。

那些工作并非自然而然地来到他的身边，自然而然地来到他身边的工作是销售。他立刻明白了，他会把销售工作做得很出色，他喜爱这种工作。所以福勒把他的思想集中于从事世界上最好的销售工作，他是个了不起的人。

他成了一个成功的销售员，在攀登成功的阶梯时，他又立下一个目标，那就是创办自己的公司。如果他能经营买卖，这个目标就会十分适合他的个性。

阿尔福拉德·福勒停止了为别人销售刷子，这时他比过去任何时候都更为兴高采烈。他在晚上制造自己的刷子，第二天就出售。销售额开始上升时，他就在一所旧棚屋里租下一块空间，雇用一名助手为他制造刷子。他本人则集中精力于销售。那个最初失去了三件工作的人最终取得了什么样的结果呢？

福勒制刷公司拥有几千名销售员和数百万美元的年收入？

你看，如果你能做自然而来的工作，你就更易于成功。

但是，比起丧失工作、赚得巨资或商业成功等因素，还有更激励人的因素。自我保存乃是在这张因素表上最强有力的因素。

怎样激励别人

懂得怎样用有效的态度和取悦他人的手法去激励别人，这是十分重要的。你在整个一生中都会起着双重作用，你激励别人，别人也激励你；既当双亲，又当孩子；既是教师，又是学生；既是销售员，又是顾客；既是主人，又是仆人——你总是在不停地扮演两种角色。

父母经常激励孩子。我们是从托马斯·爱迪生和他的母亲那儿认识到这一点的。旁人对一个小孩的信心能使这个孩子信任他自己。当这个孩子感觉到他完全沉浸在温暖而可靠的信任中时，他就会干得很出色。他不会费尽心机地去保护自己免遭失败的伤害，相反，他将全力探索成功的可能性，他的心情是舒畅的。信任已经大大地影响了他——使得他把自己内在的最美好的东西发挥出来了。爱迪生说：“我的母亲造就了我。”拿破仑·希尔本人在这方面也有亲身的体验。关于这一点，他曾这样说过：

当我是一个小孩时，我被认为是一个应该下地狱的人。无论何时出了什么事，诸如母牛从牧场上放跑了，或者堤坝破裂了，或者一颗树被神秘地砍倒了，人人都会怀疑：这是小拿破仑·希尔干的。

而且，所有的怀疑竟然都还有什么证明？我母亲死了。我父亲和弟兄们都认为我是恶劣的，所以我便真正是颇为恶劣的了。如果人们竟是这样看待我，我也不致使他们失望。

有一天，我的父亲宣布：他即将再婚。我们大家都很担心，我们的新“母亲”是哪一种人。我本人断然认为即将来到我们家的新母亲是不会给我一点同情心的。这位陌生的妇女进入我们家的那一天，我父亲站在她的后面，让她自行对付这个场面。她走遍每一个房间，很高兴地问候我们每一个人——就是说直到她走到我面前为止。我直立着，双手交叉着叠在胸前，凝视着她，我的眼中没有丝毫欢迎的表露。

我的父亲说：“这就是拿破仑·希尔兄弟中最坏的一个。”

我绝不会忘记我的继母是怎样对待他这句话的。她把她的双手放在我的两肩上，两眼闪烁着光辉，直盯着我的眼，这使我意识到我将永远有一个亲爱的人。她说：“这是最坏的孩子吗？完全不是。他恰好是这些孩子中最伶俐的一个，而我们所要做的一切，无非是把他所具有的伶俐品质发挥出来。”

我的继母总是鼓励我依靠自身的力量，制订大胆的计划，坚毅前进，后来证明这种计划就是我的事业的支柱。我决不会忘怀她教导我“当你去激励别人的时候，你要使他们有自信心。”

我的继母造就了我。因为她的深厚的爱和不可动摇的信心激励着我努力成为她相信我能成为的那种孩子。

所以你能用信任的方法激励别人。但是要正确地理解信任，它是积极的，而不是消极的。消极的信任没有力量，正如同不能观察的眼睛的视力没有力量一样。必须采用积极的信任；必须说明你的信心，告诉别人：“我知道你在这个工作中是会成功的，所以我和别人承担了保证你成功的义务。我们都在这儿，等待着你……”

当你对别人抱有信心时，他就会成功。

书信也能改变他人的生活

现在你可以用一封信来表达你对别人的信任。事实上，信件是表达个人思想和激励别人的极好工具。

任何人都可以写一封信，提出建议，影响收信人的下意识心理。当然这种建议的力量取决于几种因素。

假定你是一位父亲或母亲，你的儿子或女儿远在外地学校，你就能用信件完成你用别的办法所不能完成的事。在信中你可以做到：

1. 塑造孩子的性格；
2. 讨论一些问题，这些问题在面对面的谈话中可能难以启齿，或者即便涉及，也不会花费时间去讨论；
3. 表达你内心的思想。

现在的男孩或女孩可能不大喜欢接受别人口头提出的劝告，因为当时的环境以及情绪无助于他们这样做。然而，他们可能接受书写端正、语调亲切的书信中所提出的劝告。如果这封信写得很适当，它就可能被孩子们经常地阅读、研究和消化。

而行政经理或销售经理给他的销售员写封恰当的信，就能激励他们打破原先的销售纪录。同样，一位销售员如果写信给他的经理，也会从这种激励的工具中受益匪浅。

一个人要写信，就必须思考。写信人必须把他的思想提炼到纸上，能提出问题，指导收信人做出令人满意的事情来。如在信中提出

一个问题，往往就可得到一封回信。假如写信人想收到收信人的回信而没有得到时，他就能像广告专家那样用一种诱饵。J. P. 摩根就曾经这样做过。

摩根证明至少有一种方法可以得到大学生的回信。他的妹妹抱怨她的两个上大学的儿子就是不肯写家信。摩根说如果他写信给这两个孩子，就可以使他们立即回信。他的妹妹要他证实自己的话。他就给两个侄子各写了一封信。很快，两个侄子都给他写了回信。

他的妹妹大吃一惊地问道：“你是怎样做成这件事的？”摩根就把两封回信递给她看。她看到两封信都谈到大学生活有趣的信息和思家之情，而且两封信的结尾部分都是相似的：“你随信附寄的10元钱没有收到。”

用种种方法进行激励

任何成功的销售经理都懂得激励销售员最有效的方法之一就是亲自到现场和销售员一同劳动，给他树立榜样。克里曼特·斯通曾经给销售员讲述他如何训练一位销售员的故事，鼓舞了许多人。他是这样讲述这个故事的：

在衣阿华州西奥克斯城有我们公司的一些推销员，有一天晚上我听到一位推销员抱怨说，他在西奥克斯中心已经工作了两天，却没有卖出一样东西。他说：“在西奥克斯中心出售商品是不可能的，因为那儿的人是荷兰人，他们讲宗派，不想买生人的东西。此外，这片土地歉收已达五年之久了。”

虽然他这样说，我还是建议我们第二天就到那儿去做生意。第二天我们驱车前往西奥克斯中心。在车上，我闭着眼睛，放松身体，静思默想，调整我的心理状态。我不断地考虑为什么我能同这些人做成生意，而不去想为什么我不能同他们做成生意。

我是这样想的，他说他们是荷兰人，讲宗派，因此他们不愿买我们的东西。那有什么关系呢？众所周知的事实是，如果你能将东西卖给一族人中的一个人，特别是一个领袖人物，你就能卖东西给全族的人。现在我所必须做的一切就是要把第一笔生意做给一位适当的人。即使要花费很长的时间，我也要做到这一点。

他说这片土地歉收已达五年之久，还有什么能比这一点更好呢？荷兰人是极好的人，他们十分注重节约，做事认真负责，他们需要保护他们的家庭和财产。但他们很可能从没有购买过意外事故保险单，因为别的推销员可能同和我一同开汽车的那位销售员一样具有消极的心理态度，从没有向他们试销过事故保险单。要知道，我们的保险单只收很低的费用，却能提供可靠的保护。

当我们到达西奥克斯中心时，我们首先进了一家银行。当时那儿有一位副经理、一位出纳员、一位收款员。20分钟内，副经理和出纳员各买了一份我们公司所乐于销售的最大的保单——全单元保单。接着，我们一个商店接着一个商店，一个办公室接着一个办公室地访问其中的每一个人，有条不紊地兜售着我们的保险单。

一件惊人的事发生了？那天我们所访问的每一个人都购买了全单元保单，没有一个例外。

为什么在同一个地方，别人的销售失败了，而我的销售却成功了呢？实际上他失败的原因和我成功的原因是相同的，除去一些别的东西以外。

他说他不可能售给他们保险单，因为他们是荷兰人，并且有宗派观念，那是消极的心态。现在，我知道他们会买保险单，因为他们是荷兰人，并且有宗派观念，这是积极的心态。

他说他不可能售给他们保险单，因为他们已歉收达五年之久，那是消极的心态；我知道他们会买，因为他们已歉收达五年之久，这是积极的心态。

我们之间的差别就是消极的心态和积极的心态之间的差别。

后来，这位推销员回到西奥克斯中心并呆了很长的时间。在那儿他每天都取得了一定的销售成绩。

只因为学会了用积极的心态从事工作，这位推销员在他失败了的地方也成功了。这个故事说明了用榜样激励别人的价值。

还有一种行之有效的激励人的方法是指导人们读一些励志之书。

多年前，一位著名的销售主管和销售顾问送给斯通一本《思考致富》。自从那时以来，斯通就一直使用励志书籍去鼓舞推销员行动。斯通深知鼓舞和热情是销售组织的生命。除非人们不断地添加燃料，鼓舞和热情的火焰总是要熄灭的。

了解激励他人的因素

美国东北部临海的普罗维登斯港“瓦尔特·克拉克同志会”的瓦尔特·克拉克在儿童时代想当医生，但是当他长大后，他又想当工程师，于是他就去学习工程学。

然而，在哥伦比亚大学，他发现探索人类心理的功能十分有趣和引人入胜，就放弃工程学改攻心理学。最后，他获得了硕士学位。

瓦尔特·克拉克就到玛西百货公司以及其他几个著名的公司担任人事职员。那时，著名的心理测验可以向人们提供一些特殊的信息，人们用这种测验方法为公司提供申请就业者的信息，包括申请者的智商、资质和个性等，但是有些重要的东西却丢失了。

瓦尔特就努力寻找这种失掉了的因素。他想：“工程师能选择适当的部件，并把它安装到适当的位置上，以使机器能有效地发挥功能。我要给人们做的事也是这样的，选择恰当的人担任恰当的工作。”

瓦尔特像许多人事职员一样，发现人们在工作上常会失败，即使心理测验表明他们有最佳的智慧、资质和个性，足以在这件工作上取得成就。“为什么那时我们有这么多的缺勤者、人事变动和失败呢？”

现在，对这个问题的答案是十分简单和明了的，而别的心理学家却没有发现这个答案，这倒是令人惊讶不已的事。因为你明白，一个人不是一个机械体。人具有心理，他的成功或失败都是由于他的心理受到了或未受到激励。

因此，瓦尔特努力找到一种分析技术，它能：

1. 指出在令人愉快的或痛苦的环境中，个人行为的倾向；
2. 说明环境的种类：能在有利的形势下吸引人的环境，或能在不利的形势下排斥人的环境；
3. 在本质上指出“自然而然地来到”个人的事物。

使用这种技术能成功地分析一定的工作需要什么样的条件。

瓦尔特工作勤奋，不断探索，因此能够发现和准确地认识到他正在寻找的东西。他发展了他称之为活动矢量分析的技术，它的较著名的术语是AVA，其基础是语义学，特别是个人对词形的反应。瓦尔特根据就业申请者所给的答案，设计了一种图表。他还求得了一个公式，用以设计类似的图表，使之能适用于任何特殊的工作。

当他发现申请者的图表符合某种工作的图表时，他便找到了人员与工作的完满结合。一个人能做他所喜欢做的工作——这是很惬意的。按照瓦尔特的设想，活动矢量分析惟一的目的是帮助商业管理做到以下几点：

1. 选择合适的工作人员；
2. 加强管理；
3. 削减缺勤造成的高额费用；
4. 加速人员的周转。

瓦尔特达到了预定的主要目的，斯通多年来也在不断地探索一种科学的劳动工具，以帮助他的代理人成功地解决他们的个人、家庭、社会、业务等方面的问题。他在寻找一种简单、正确和可用的公式，以便把这种公式用于特定环境中特殊的个人，从而消灭臆测，并节省时间。

因此，斯通听到“活动矢量分析”时就作了调查，并立即承认，这正是他长期以来一直在寻求的劳动工具。他看出活动矢量分析可用于许多目的，大大超出了构思它时所设想的目的。当他在瓦尔特的指导下学习时，他就得出了一个无可置疑的结论：

当你了解了这个人的个性特点是什么，他的环境是什么，激励着他的东西是什么时，你就能激励这个人了。

用富兰克林的方法获得成果

成千上万的人读过了富兰克林的自传，也许他们并没有学会如何去应用本书中所包含的成功原则。然而至少有一个人照着做了，他就是富兰克林·贝特吉。

贝特吉是商业上的失败者，所以他经常倾听可供他应用的信息，寻求一种可行的、切合实际的公式，这公式将有助于他帮助自己，这时，他发现了富兰克林成功的秘密。

富兰克林说，他的全部成功和幸福都仅仅归功于一个概念——一个人成就的一个公式。富兰克林·贝特吉认识了并应用了那个公式，结果使自己从失败走向了成功。他在他的伟大的《我怎样在销售中从失败走向成功》一书中给我们阐述了这个情况。

为什么你不去用富兰克林的公式来赢得个人的成就呢？如果你用了的话，你也会像贝特吉那样从失败走向成功，获得你所寻求的东西——智慧、德行、幸福、健康或财富。

贝特吉把他的目标写在分开的13张卡片上。第一张卡片的标题是：“热情”。附上的自我激励警句是“要热情，就要行动热情。”威廉·詹姆士作为伟大的心理学家，已经令人确信无疑地证明，情绪不能立即降服于理智，但情绪总是能够立即降服于行动。

行动可能是生理上的，也可能是心理上的。一种思想能够像一种行为一样激励人，并有效地把消极的情绪转变为积极的情绪。在这种情况下，无论是生理上的行动，还是心理上的行动，都是优先于情绪的。

让我们来看看在成功学的训练班中，现在我们是如何激励人采用富兰克林·贝特吉的体系而采取行动的。

首先说明我们如何激励了数以万计的学生去应用富兰克林-贝特吉的方案，应用“热情”卡和自我激励警句：“要热情，就要行动热情。”我们叫一个学生到全班的前面，给他上一节简单而有效的课，并要他立即学会。下面就是我们这样做的经过。这是在教师和学生间常会发生的对话：

教师：你想使自己具有热情吗？

学生：是的。

教师：那么就请你学习这句自我激励警句：“要热情，就要行动热情。”请重复说出这句话。

学生：要热情，就要行动热情。

教师：对的？在这个肯定句中，哪是关键词？

学生：行动。

教师：说得很对，现在我们来解释这句话，这样你就可以学会这个原则，如果你要做出生病的样子，你该怎么做？

学生：在行动上病了。

教师：你说得好。如果你想变得忧郁，你怎样做呢？

学生：在行动上很忧郁。

教师：说得也很对。如果你想变得热情，你该怎样做呢？

学生：要变得热情，就要在行动上很热情。

我们接着就要指出，你要把这句自我激励警句同任何值得想望的德行或个人的目的联系起来。这样我们可以用“公正”作一个例子，在一张卡片上可以写：“要公正，就要在行动上公正。”然后教师可以这样讲下去：

教师：请记住，当你接受了别人的观念时，它就成了你的观念，为你所用。现在我要用热情的语调谈话，也要你热情地行动。为了能

热情地谈话，请照下面的七点要求去做：

1. 大声地讲话？如果你的情绪已经紊乱不堪，如果当你站在听众前面怕得发抖，你就特别要大声地讲话。

2. 迅速地讲话？当你迅速讲话时，你的心理便能更快地发挥功能？如果你能集中力量快速阅读，那么在你只用于读一本书的时间内，你就能读两本书，并且获得更透彻的理解。

3. 强调？要强调重要的词，即强调那些对你或你的听众很重要的词，例如，“你”这样的词。

4. 暂停？在书面文字中需要用顿号、逗号、句号或其他标点符号的地方，你在迅速讲话时，就要在这些地方作出适当的停顿。这样，你就可以获得戏剧性的静默效果。这样，听众就能赶上你所表达的思想。在你想要强调的词后面停顿一下，就能起到强调的作用。

5. 使你的声音带着微笑。这样你大声而迅速地说话时，就能避免发音粗哑。你如面带笑容，眼含微笑，就能使你的话音包含着微笑。

6. 改变声调？如果你讲话的时间较长，这一点就很重要。记住：你能改变音高和音量。你能大声讲话，如果你愿意的话，你还能间歇地改变谈话的语调和较低的音高。

7. 当你镇定自若以后，你就能用热情的、谈话的语调讲话了。

立即行动？

你已经知道，“积极的心态”是17大成功原则中的第一条，而且是最重要的一条。因此，如果你还没有照富兰克林的方法去做，那么，你就开始实践这17张卡片中的第一张所示的原则。接着把其余的成功原则都写在卡片上，逐一实践。

这时你根据自我发动警句“立即行动？”而作出的行动，会毫无疑问地证明你能激励自己。你一定能？如果你特意激励自己，你就会发现，激励别人也是很容易的。

现在你懂得了如何激励自己和别人，这样，你就准备好接受打开财富城堡的钥匙。

8

以积极心态帮助他人

The Power To Help Others

当你同别人分享你所拥有的一部分东西时，那剩余的部分仍然可以增值和成长。你分给别人的东西愈多，你拥有的东西也将愈多。

树立崇高的信念，同别人分享自己的东西，而不期望得到回报。把你所做的好事保密。

我们将同你谈谈一个信念，如果你怀着这个信念，你将拥有一笔财富。这个信念就是帮助别人。

这个信念将给你带来巨大的幸福。因为你的品格将得到发展，你将得到真挚的友谊。

这个原则由作家道格拉斯在许多场合戏剧般地表述过了。道格拉斯原是牧师，退休之后，他就投入影响更为广泛的励志教育活动——写作长篇小说。他作牧师能影响数以百计的人，他的书能影响数以千计的人，他的电影能影响数以百万计的人。他对每一个人都进行同样的教导。但是这种教导从来也没有像长篇小说《崇高的信念》所表达的那样清楚。

树立一种信念——一种壮丽的信念——帮助他人。

你给予他人帮助或送给他人东西，并非要得到报酬、补偿或赞美。尤其重要的是，你要对你的善行保密。如果你这样做了，你就能使一个普遍规律的力量发挥出来——你做了好事而力图避免报酬，祝福和报酬反而会大量降临于你。

你也能帮助他人

每个人都能以他自己的一部分力量帮助别人。你不要以为只有富有的人才能实现这个信念。不管你做什么工作，你都可以在你的心中培养一种炽烈的愿望——帮助他人。

例如，有一个罪人，你决不会知道他的名字，那是秘密。有一天，一个美国儿童俱乐部的代表要他以很少的赠与帮助美国儿童俱乐部，他拒绝了。这个俱乐部的惟一目的就是对孩子进行品德教育。

“滚出去？”他说，“我病了，讨厌人们向我要钱？”

这位代表扭头就走，刚刚走到门口，他又停住脚步，转过身来，亲切地望着书桌后的那个人说道：“你不想同这些贫困的人分担疾苦，但是我愿意同你分享我所有的一部分东西——一句祷文：愿上帝祝福你。”说罢他就迅速地转身出去了。

你看，这位儿童俱乐部的代表随着一时闪现的激励情绪，记起了：“……银子和金子我都没有，但是，要是我有了这样的东西，我就赠送给你。”过了几天，发生了一件有趣的事。

说过“滚出去？”的那个人敲着儿童俱乐部办公室的门，问道：“我可以进来吗？”他随身带着一张50万美元的支票。他把这张支票放到桌上，说道：“我赠送这50万美元有一个条件：请你绝不要让任何人知道我做了这件事。”

“为什么不让人知道呢？”代表问他。

“我不希望孩子们知道我的名字，因为我不是一个好人，我是一个罪人。”

这就是你为什么不知道这个人的名字的原因，只有那个儿童俱乐部的代表和一切赠与者中最伟大的一位才知道他的名字。但你要明白一点，他捐助钱财是为了使孩子们避免做出他所做过的错事。

就像那位儿童俱乐部的代表一样，你可能没有钱，但是你能同别人分享你所拥有的一部分东西。你也能像他一样，成为伟大事业的一部分。你也能在需要给予的时候慷慨地给予。

你最贵重的财产和最伟大的力量常常是看不见和摸不着的。没有人能拿起它们。你，只有你，才能分配它们。

你分给别人的东西愈多，你拥有的东西也会愈多。

现在，如果你怀疑这一点，你可自行加以证明，办法是，给你所遇到的每个人一次微笑，一句亲切的话，一句令人愉快的答话，发自内心的温暖的感激，喝彩、鼓励、希望、信任和称赞，良好的思想和愉快，等等。

美妙的富足法则

生活中，有一种富足法则在起作用。你完全可享用这种富足。富足是个十分奇妙的词，当你思考、实行富足法则时，所有好事情会如潮水般涌向你。

要接受人生中的美好事物，你必须先有所付出。这也就是富足法则的诀窍。

让我再为你重复一次，你应将空虚观念牢记在心，因为那句话中包括的观念毫不夸张地说可以改变你的生活。它可使你的人生比你想象的更充实、富足，更令人满意。要接受人生中的美好事物，你必须先有所付出。你务必将这个观念牢牢记在脑海里，一遍又一遍地念，直到它成为你的思维模式的基本组成部分。所以，我再重复一次这句话——要接受人生中美好的事物，你必须先付出。怎么强调这句话的重要性都不过分。它真的可以改变任何人的境况。

造物主创造天地时，到处是无法描述的无尽的财富与福祉，贫困与失败并不在他的计划之中。把一切好事弄糟了的是人类。人类鲁莽地干预了上帝的丰足法则，因此只有当周围充溢着价值时，上帝才会

在个人和社会中显现出来。自我奉献、关心他人，拿出时间和金钱去帮助别人等可以使你富足起来。

有时候，将这种技巧付诸实践常会产生奇迹。

一位佛罗里达的妇女面临困境。她是从伊利诺伊州千里迢迢移居过去的，当时她尚能从股票投资中得到一些红利。她认为省着点用，应可以过日子才对。

但是，和许多人一样，她的计划破灭了。当1929年经济大萧条时，她的财产荡然无存。幸好她的房子已买了下来，至少她尚有一处栖身之地。

但是，没有分文收入，这使她焦虑万分。

“我该怎么办？”她写信给在加州的年事已高的姑妈说：“事实上，我现在已三餐不继。你相信吗？我的厨房里只剩下一片面包及一点乳酪，等我收到你的回信时，我可能连这点东西都吃光了。真是够惨的啊？”

她那病残的姑妈收到信后，马上写了一封回信。她自己也是身无分文，但她却给了她的侄女一些比金钱更有价值的东西——一种活力，一种冲劲，丰足的法则和给予的观念。她教给侄女一种可以摆脱困境的方式。

“你的困难是，”姑妈写道，“当上帝丰厚地给予时，你仍担心会挨饿。你只想到索取而未想到给予。你摆脱目前困境的秘诀是给予，给予，再给予？”

你也许会说，你能期待一位年长不能下地走路的老姑妈给出比这更好的建议吗？但是事实上，这个表面上不切实际的建议显示出她洞察事情的敏锐力，一针见血，直示本质。当这位老奶奶的信到达佛罗里达州时，她的侄女几乎已没东西可吃了。她家中只剩下两片面包。你也许不记得了，但我再提醒你一次，在30年代经济大萧条期间，贫困的情形在今日看来实在难以令人相信。但在当时这种情形十分普遍。

当邮差把这信送到后，她赶紧将信拆开，一心巴望信里会有绿色的钞票。但是，她却没有任何绿色的东西。她翻到信封背面，干脆将整个信封撕开，又仔细检查了一遍，确实一分钱也没有。于是，她开始读信。

当然，她很生气。她不耐烦地把信丢到一边，这时正好听到有人敲门。她气哼哼地打开门，见门口站着他的邻居，一位年事已高但十分令人敬重的老人。他看起来很难为情，觉得不该这样出现在她面前。但是他又不得不过来问她，是否有什么可以吃的东西给他，他出门找了一天工作，但未找着。加上太太生病了，他必须帮她找一点东西吃。他悲哀地说，他都不敢相信自己会置于这样的境地。这时候，姑妈信中的话突然出现在她的脑海里：“你摆脱目前困境的秘诀是给予，

给予，再给予？”她一时冲动，本能地走进厨房，拿起一片面包，她仅有的两片面包的一半。她拿着面包，走了几步，然后又停下来。“你摆脱目前困境的秘诀是给予，给予，再给予？”她思索片刻，再走回厨房，拿出另一片面包，用纸包好后，将它交到老人手中，并且抱歉地说：“我要是能再多给您一些就好了？”老人非常感激，但他却始终不知道，这些食物是她仅有的一点食物。

以后发生的一切，听起来似乎有点玄乎，但它确实不太寻常，似乎是巧合。不过，我可以明确告诉你的是：在这世界上每天都有更令人兴奋的好事发生。她刚刚关上门，忽然又听到敲门声。她开门见是另外一位邻居来看她，手上捧着一条刚出炉的新面包。第二天，更令人感到意外的事发生了，她竟然收到一张10元的支票，是她的一笔红利。她立刻把这笔钱拿去与别人分享了。过了几天，她又收到一张50元的支票，是哥哥送给她的“迟到”的生日礼物，并附上一封信写道：“我刚想起你近况也可能不太好？”她当然与人分享了这份礼物。

这就是富足法则的运行方式。它无时不在，随时准备将各种好事倾注在你身上。你要做的是激发富足之流。在这过程中你会培养一些激发剂，即某些使你开启并保持富足的态度和习惯。

首先你必须明确地、有意识地培养富足的思想，必须将心中的苍白思想完全消除，不断灌输富足观念，直到它成为一种习惯。正确对待生命，勾画蓝图，使之富有意义和价值。把自己看作引发一系列好事、创造光明前景的因素，绝不要把自己看作是坏事和贫穷的导火线。帮助别人也这样思考、这样行动，因为只有当大多数人都富足时，个人才会永久的富足。普遍的兴旺发达总会提高每个人的富裕程度。

还有一个有意义的事实：谁实行富足法则，正确思考，正确行动，为他人服务，谁就能使得价值流保持活力。

富足法则通常在一个人敢于敞开心胸，不再害怕，并且相信所有的好运都将通向他的情况下，才能发挥作用。并且他也必须先为别人奉献。事实上，消极心态会吸引消极思想，积极心态也会吸引积极思想。如果你生活在吝啬、狭隘、贫乏的思维模式中，你会吸引其他具有相似思想的人。但如果你能大胆勇敢地走出第一步，摆脱灰色思想，以新鲜、健康、丰足的想法取而代之，则将会吸引更多有相同思想的人和你在了一起。

一个人为金钱、财富或其他俗物而祈祷，富足之境不会来到。你该为拥有想法和洞察力而祈祷。只有思想和洞察力才能丰富你的生命。事实上，所有价值都存在于你的头脑中，富足之境在你心中。只要你追求新思想，你便会有新出路。

一个思想消极的人，富足永远不会降临在他身上。

有些人常喜欢原地转圈，永远不会进步。他们和那些真正成功的人一样有能力，但是他们不敢提问也不思考，即便有想法也是消极的。遇到失败，他们会找理由搪塞，有时甚至把失败归结于上帝的意志。其实除了少数年老的人以外，均能有办法达到富足之境。

因此，为了刺激富足法则的运行，一定要去思考，真正相信有一种方式可以使情况变得更好。你只要这样想，就一定能付诸实施。相信、祈祷、思考、付出是富足法则的四大支柱。你千万别作消极思想的受害者。

周先生原是一位富商，为躲避大陆的战乱逃到香港。尽管当时他身无分文，但他具有勇气、信仰、爱以及积极思想。他当时已经懂得物质意义上的充裕，但他也知道在香港他将暂时生活在极端贫困中。实际情形也如他所料。

当他和家人到香港时，既没钱也无任何财源。他们用硬的纸板盒子搭起小帐篷，外面罩上粗麻布袋来遮风御雨。他们就在家门前露天煮饭。他在香港呆了几个星期后，才勉强找到糊口的工作，薪金是每个月10元港币，约1.6美元？

令人佩服的是，周先生心情愉快，毫无怨言。他全力改变自己的境况。即使失败，他也知道如何调整心情，想到积极富足的一面，而不仅着眼于失败。

他曾努力为家人申请位于韦斯利村附近的卫理会住宅。周先生也是卫理会教徒，那个营区是为接纳难民而建的。房子依山而建，每一幢小屋有两间房子，整齐而美观。可是租金并不便宜，一天要五毛港币，约八美分。对周先生而言，这是一个无法实现的梦想。

即便如此，当他的难友和邻居整理行李搬家那天，周先生仍去帮忙。他专捡最沉的箱子搬，而且边干活边说说笑笑，有时还哼几句歌，打心里感到高兴。他有时扶扶上了年纪的老奶奶，有时拉拉年幼的小孩。他多么希望自己的家也迁到那里去？但既然不行，那么他便和那些能搬迁的人一道分享欢乐。周先生知道如何以富足法则来思考问题。

我认为这个事例的美妙之处在于周先生感到无尽的幸福和欢乐，大公无私、心地善良，甚至当自己处于低谷时也如此。但周先生的性格自然会赢得他人的好感。你要是能看见他那满面春风的样子就好了——只要看见他，你的心里准会涌起一股暖流。

过了不久，有位热心人给周先生找了一份工作，月薪是35港币，比以前的强多了，富足法则起作用了。又过了没多久，韦斯利社区刚好有一幢空房。别人让周先生和家人去住那一栋房子，就是情理中的事了。我将永远记住这位中国人，他是我一生中遇见的真正了不起的人之一。

他的经历清楚地表明，即使在最困难、最绝望的情况下，富足法则仍然起作用。它所引发出来的力量，可以使境况发生惊人的改变，更重要的是，培养对所处环境的建设性态度。周先生毫不保留地付出（尽管当时有人认为他无任何东西可以付出），所以他得到的回报也很丰厚。由此可知，即使在最恶劣的情况下，依据此法则也能做出出色的业绩来。

当你遵循富足法则时，所有好事情均会如潮水般向你涌来。你将明白情感和物质上的富足，远远超过你的梦想。如果今天你正过着富足的生活，你可以重读本章，然后选择适合你的东西，去运用它。你必须通力合作，和它一道生活，相信它，使它成为你潜意识的一部分。当你能轻松地实施这项技巧时，你便成功了，我敢保证半年以后，你的生活将变得无比丰富。

成为你伟大事业的一部分

我们听说一位母亲失去了她惟一的孩子，一个美丽而活泼的14岁的女孩，这孩子给每一位有幸认识她的人都带来了笑容和鼓舞。这位母亲为了消除她的损失所造成的悲伤，就培养了一种崇高的信念，并投身于伟大的事业之中。今天她和美国千千万万的妇女在一起，正在努力使这个世界成为值得生活的更美好的世界。由于她怀着美好的崇高的信念，从事极为崇高的工作，我们写信给她，问她是否能让我们分享那种帮助她产生崇高信念的东西。她的回答是：

失去爱女的令人麻木的痛苦绝不会远离我的心田。她是在挚爱中受孕的，以挚爱培育起来的，她是我们的整个未来和一切希望。全能之神从我们手中夺去了这惟一的孩子，我们的损失无法估量。未来光明的前景变得暗淡了，因为我们的生命之灯已经熄灭。我们的生活变得空泛无味，所有甜蜜的东西都变得苦涩了。

我丈夫和我的反应同每一个失去亲人者的反应完全一样，笼罩在我们心头的是那个永远得不到回答的问题——为什么？我的丈夫退休了，为了排遣心中的痛苦，我们卖掉了房子，到处旅行。但是当我们面对严峻的现实，当我们不能逃离悲伤和痛苦的记忆时，我们才回转来。慢慢地，极其慢地，我们认识到损失并不是我们独有的。我们寻找过安慰，但毫无所获，因为我们的动机是以自我为中心的。花费了几个月的时间，我才开始接受这个事实，我们的欢乐、健康和安全都是全能之神带来的祝福，这些无限仁爱中的每一种，就其真正的意义和失不可得的可贵价值说来，都应当受到珍爱。

由于上天把我丈夫的爱给了我，由于我能生活在我们伟大的国家里，由于我的朋友和我的未受损伤的五官感觉，由于我周围一切良好的东西，我要向全能之神表示感激和谢忱。现在我要努力使我自己沿着正确的方向前进。

全能之神虽然夺去了我最亲爱的孩子，但作为补偿，他给了我一种仁爱之情，……我经常在社会工作中寻求适当的位置，我相信社会工作终将给我一个机会，使我为人类留下一小笔遗产，以代替我可爱的女儿。

现在，我最热烈的愿望就是：所有受到丧失亲人之苦的人们，能在帮助他人中找到慰藉和宁静。

今天，这位极善良的母亲在崇高的信念中找到了慰藉和宁静。

思想的种子长成了一种崇高的信念

如果一个人能够拿出他自己的一部分东西去帮助他人，全国——实际上全世界——都能受到他的崇高信念的影响。

奥里生·斯威特·马登就是这样的人。靠他的帮助，一些人的消极态度变成了积极态度。

马登在7岁时就成了孤儿，这时他不得不自己去寻找住房和饮食。早年他读了苏格兰作家斯迈尔斯的《自助》一书。斯迈尔斯像马登一样，在孩提时代就成了孤儿，但是，他找到了成功的秘诀。《自助》一书中的思想种子在马登的心中形成了炽烈的愿望，发展成崇高的信念，使他的世界变成了一个值得生活的更美好的世界。

在1893年经济大恐慌之前的经济繁荣时期，马登开办了四个旅馆。他把这四个旅馆都委托给别人经营，而他自己则花许多时间用于写书。实际上，他要写一本能激励美国青年的书，正如同《自助》过去激励了他一样。正当他勤奋地写作时，令人啼笑皆非的命运捉弄了他，也考验了他的勇气。

马登把他的书叫做《向前线挺进》。他采用的座右铭是：“要把每一时刻都当作重大的时刻，因为谁也说不准何时命运会检验你的品德，把你置于一个更重要的地方去？”

就在这个时候，命运开始检验他的品德，要把他安排到一个更重要的地方去了。

1893年的经济大恐慌袭来了。马登的两个旅馆被大火烧得精光，即将完成的手稿也在这场大火中化为灰烬。他的有形财产都付诸东流了。

但是马登具有积极的心态。他审视周围，看看国家和他本人究竟发生了什么事。他的第一个结论是：经济恐慌是由恐惧引起的，诸如恐惧美元贬值、恐惧破产、恐惧股票的价格下跌、恐惧工业的不稳定等。

这些恐惧致使股票市场崩溃。567家银行和贷款信托公司以及156家铁路公司都破产了。失业影响了数以百万计的人们，而干旱和炎热，又使得农作物歉收。

马登看着周围物质上的和人们心灵上的废墟，觉得有必要来激励他的国家和人民。有人建议他自己管理其他两个旅馆，他否定了。占据他身心的是一种崇高的信念，马登把这种信

念同积极的心态结合在一起。他又着手写一本书，他新的座右铭是一句自我激励语句：“每个时机都是重大的时机。”

他告诉朋友们说：“如果有一个时候美国很需要积极心态的帮助，那就是现在。”

他在一个马厩里工作，只靠1.5美元来维持每周的生活。他日以继夜地工作，终于在1893年完成了初版的《向前线挺进》。

这本书立即受到了热烈的欢迎。它被公立学校作为教科书和补充读本，它在商店的职工中广泛传播，它被著名的教育家、政治家以及牧师、商人和销售经理推荐为激励人们采取积极心态之最有力的读物。它以25种不同的文字同时印行，销售数高达数百万册。

马登和我们一样，相信人的品质是取得成功和保持成果的基石。并认为达到了真正完美无缺的品质本身就是成功。他指出了成功的秘密，但是他反对追逐金钱和过分贪婪。他指出有比谋生重要千倍的东西，那就是追求崇高的生活理想。

马登阐明了为什么有些人即使已成为百万富翁，但仍然是彻底的失败者。那些为了金钱而牺牲家庭、荣誉、健康的人，一生都是失败者，不管他们可以敛聚多少钱财。他又教导说，一个人即使没有成为总统或百万富翁，也可以是一个成功者。

也许马登最伟大的成就之一就是使人们认识到，如果他们仅仅应用他们的孩子所具有的那些美德，他们就可以取得成功。

《向前线挺进》有助于全体人民把消极的态度改变为积极的态度，这也许完全可以作为对马登的报酬。何况全世界都感受到了他的那种影响。

马登证明了，炽烈的愿望能够产生动力，引起行动。这是为取得伟大的成就所绝对必要的。

如你所见，马登靠勇气和牺牲才把他的崇高理想变成了现实。

实现理想是需要勇气的。你可能会孤军作战和受人讪笑、轻视，就像伟大的发明家、哲学家和天才也可能被称为“疯子”、“傻瓜”或“怪人”一样。专家们也可能断定你所努力进行的事是不能做成的。但随着时间的推移，不断的努力终会使你的理想成为现实。当人们说“这不能做”时，你就探索一种方法去做吧？

崇高的理想终将得胜

许多年前，芝加哥大学的几个学生带着嘲弄的态度去听多伊尔先生关于心理学的演说。然而，他们中间一个名叫莱茵的学生却为演说者的严肃精神所感动，开始认真听了。某些观念给他印象很深，他无法从心中排除这些观念。多伊尔先生谈到一些很有声望的人，他们不断地探索心理现象的奥秘。莱茵决定进行调查，并从事一些研究。

北卡罗利纳州杜克大学的莱茵博士谈到他从前听多伊尔先生演说的事时说：“按说有些东西，我作为一个学生，应当早就知道了。但我

直到听了他的演讲以后，才开始认识到其中的一些东西。我所受的教育忽视了许多重要的东西，例如求知的方法。我开始看到现今教育制度中的某些缺点。”

他对寻找一种新的求知方法发生了兴趣。他开始憎恨这样一种制度，按照这种制度探索任何形式、任何论点的真理，都变成了一种戒律。他产生了一个炽烈的愿望：科学地学习真理，学习运用人的心理力量。

莱茵本来打算把他的一生奉献给大学教学工作，这时，为了实现他的理想，他决定改为从事研究工作。有人告诫他说，这会使他失去名誉、优厚的待遇和工资，朋友和同事也都嘲笑他，并且力图阻挠他。但他告诉一位身为科学家的朋友：“我必须为我自己探索。”

这位朋友答道：“你要是发现了什么，就留作自己用吧？没有人会相信你的？”

在过去的45年中，莱茵博士面对轻视、嘲笑和不公正的评价进行了不屈的斗争。但在那些年代中，他最感苦恼的就是缺乏必要的财力，不能扩大研究。他惟一的脑电图扫描器是用从废物堆中拾来的一个医院抛弃的机器残骸装配起来的。

今天仍有许多人在探索真理的路途中遇到种种障碍，几乎在任何学院或大学里，你都可以找到像莱茵博士那样艰难地献身于科学事业的人。

任何有价值的东西都值得为之奔波

一个贫穷的苏格兰移民的孩子变成了美国最富的人。他那动人的经历和励志哲学，可以在《安德鲁·卡内基自传》中读到。

卡内基在整个一生中所受到的激励都是来自一个简单的基本哲理：“人生中任何有价值的东西，都值得为它奔波。”

卡内基勤奋地工作直到83岁逝世，在此期间他一直明智地与人们分享他那巨大的财富。

1908年，18岁的希尔访问了这位伟大的钢铁大王、哲学家和慈善家。第一次访问持续三小时之久。卡内基告诉希尔，他的最巨大的财

富不是金钱，而是在他的哲学中。他在世时极大地帮助了希尔，因为他说：“人生中任何有价值的东西，都值得为之奔波。”

现在希尔懂得了，应用这句自我激励警句就会得到幸福、健康以及财富。任何人都能学会和应用安德鲁·卡内基的人生准则。

通常一个人总是能够在他有生之年把他的一部分有形财富同他所挚爱的人同享，或者他可以在他的遗嘱中这样做。

但是，如果每个人都能像安德鲁·卡内基那样，在去世时留给后代一个能带来健康和财富的哲学或技能，这个世界会更好。

欧文·鲁道夫一生都在帮助受损害的邻里儿童。他这样做是为了感激那儿的一个儿童俱乐部拯救并培养了他。

欧文·鲁道夫住在芝加哥的一个贫穷的巷子里。他儿时和一群困苦的孩子终日颠沛流离，为生而奔波。一天，一个儿童俱乐部在这个巷子的一所废弃的教堂里开办起来了。

“惟有我们兄弟俩是我们这一群人中经常出入这个俱乐部的人。”欧文解释道，“除去我们以外，其他人都在坐牢。如果不是由于芝加哥儿童俱乐部林肯分部的工作，我们也会坐牢的。”

欧文感激儿童俱乐部为他兄弟俩所做的工作，所以他终身都在帮助住在那杂乱的巷子里的孩子们。由于他的努力和热心，芝加哥各个儿童俱乐部都收到了大量的捐款。由于他，许多有影响的人都被吸引到这项事业中来了。

“我觉得我的工作仅仅是象征性地偿还了我对上帝的感激，他使我们兄弟俩受到了教育。”欧文又说，“且请参观一下一个儿童俱乐部，那儿做的工作多好啊。孩子们有了他们所需要的东西，这些东西也正是我过去所需要的。”

现在有成千上万的男男女女在牺牲他们的时间和金钱，帮助美国的童子军，以实践他们的崇高信念。你的生活也可以从他们的崇高信念中得到教益。如果.....

如果你尽最大的努力，不让说谎和欺骗损害你的荣誉，并且永远努力承担你的义务和责任.....

如果你在思想上和身体上都能保持清洁.....

如果你能为了他人的利益而站起来呼吁；

如果失败能够激励你去争取成功；

如果你有勇气面对危险.....

如果你忠诚地工作，又能充分利用你的机会；

如果你不挥霍浪费你的财产，以便你在世上能自谋生活，还能慷慨地帮助那些处在贫困中的人们，并对有价值的事业提供经济上的帮助；

如果你每天做一件好事，而不期望获得报答.....

如果你对所有的人都友好，对于每个活着的男人、女人和小孩，不管种族、肤色或信仰，都是兄弟.....

如果你对所有的人，特别是对弱者、无助者和不幸者，都很有礼貌.....

如果你愉快地工作；

如果你决不偷懒或逃避困难.....

如果你忠诚对待所有应该受到忠诚对待的人，忠于你的家庭成员、你的工作和祖国.....

如果你能尽最大努力履行你对祖国的义务；

如果你总是帮助别人；

如果你能保持身体健康，头脑清醒，品德端正.....

如果你的生活达到了这些标准，你就站在了成功之路的起点上，
你已得到了打开财富城堡的钥匙。现在，准备夺取成功吧？

9

积极心态让你健康长寿

The Power To Be Healthy

积极的心态能给你带来健康，消极的心态则相反。接受良好的思想——积极而愉快的思想——就会改进你感情作用的方式。一种事物如能影响你的心理，就能影响你的身体。

财富本身并不能够买到健康，但你可以遵守简单的卫生规则和养成良好的习惯，从而获得健康。

积极的心态，对你的健康，进而对你的生活和工作都起着重要的作用。“我每天过得愈来愈好。”有些人每天在醒来时和就寝前都要把这句话朗诵好几次。对他们说来，这句话并不是华而不实的语言。

就某种意义说来，说这句话的人正在运用积极的心态，正在把生活中较好的东西吸引到他的身边，正在运用本书作者要你运用的力量。

积极心态助你健康

积极心态会给人体健康带来好处，消极心态可能引发疾病，对此我有过多次深刻的体会。心中有消极思想是一件危险的事。

现实生活中到处都有人因为他们内在的挫折、仇恨、恐惧或罪恶感，而给自己的健康造成损害。显然，要保持健康身体的秘诀是，摆脱所有不健康的思想。我们必须洁净自己的心灵，为了有健康的身体，先得祛除心中的消极念头。

常有人提起，愤恨不满的情绪常常会引起疾病。一位美国政坛元老曾说过：“有两件事对心脏不好：一是跑步上楼，二是毁谤别人。”这两件事不仅对心脏不好，而且对人的身体也有害。所以，学会宽恕很重要，你会发现体谅别人会起到奇妙的治疗效果。

情绪上的积怨和不满，多年以后会在生理上造成病痛。不过，也有人因为日常生活的不愉快引起头痛、背痛、关节痛。

许多家报纸曾报道过一则新闻：有一名男子在过马路时不幸被车子撞倒而丧命。验尸报告说，这个人有肺病、溃疡、肾脏病和心脏衰弱。可是，他竟然活到了84岁。为他验尸的医生说：“这个人全身是病，一般情况，30年以前早该去世了。”有人问他的遗孀，他怎么能活这么久？她说：“我的丈夫一直确信，明天他一定会过得比今天更好。”

许多人认为，在运用积极心态时，多使用积极的表述，也有利于身体健康。语言文字是有影响性的。如果你经常运用消极的话语来描述你的健康，便可能激发对你身体不好的消极力量。你习惯性使用的

一些字眼会反映出你内在的某些消极性思想。而你的思想是积极还是消极，会影响你内在的各种器官。

精神治疗协会前任会长卡特博士在谈到一个人持肯定的态度对健康的影响时，甚至反对像“我今天不会生病”这样的说法。他认为那只是半积极的态度。应该改说：“我今天觉得比昨天好。”这是非常积极的陈述，因而是一种更健康的想法。卡特博士说：“肯定的态度是以科学的事实为基础的，这些事实得自生物学、化学、医学等。正确地运用肯定的态度将有助于改善你的健康，延长你的寿命，使你精神充沛，倍感幸福，从而在各方面取得成功，并且还能替你保持一件最主要的东西——心灵平静。”

这是一些采取肯定态度对待健康的成功例子，你不妨也试试。记住要每天坚持，训练自己的思想按积极思想考虑问题。

我自己是一个整体——我身体的每一个器官的活动与上帝的意愿完全一致。
我的整个身心都是健康的，我想的是健康，感觉的是健康，得到的也是健康。
我明天一定会过得更好。

.....

这是一位名医师的建议，他认为坚持肯定的态度对身体健康会有所帮助。

事实上拥有积极心态，仅是重要的第一步。第二步是将这种积极心态付诸行动。当你在做的时候，你心里必须想着，这些都是存在的事实。行动有活力而积极，将会使你很惊讶地发现自己可以享有新的能量及活力。

其实我们的身体并不觉得疲惫、生病或老化。你应该改变你对自己的看法。先看清楚其实你是健康的，再遵守并实行各种健康的法则。你就能变得充满活力、精神十足。

长久以来，我自己也奉行这项法则。

放松自己的法则及正确思想的方法来克服声音上的困难。这是什么法则呢？

1. 肯定自己是健康的人，告诉自己：“我觉得今天很好。上帝创造了我的身体、心情和灵魂，所以，今天我感觉，如同上帝要我感觉的一样，充满活力及健康。”
2. 经常在心中保持你是一个健康者的形象。
3. 每天都为你心情愉快、活力充沛而充满感激。

4. 努力消除任何不健康的思想。所有的消极思想和仇恨、后悔、卑鄙、狡辩、失望等都应该根除。然后代之以健康、仁慈、积极的思想。
5. 不要做任何会衰弱和退化心志的事。
6. 维持体重。问问医生你正常的体重应该是多少，尽量维持正常体重。解决体重问题，特别需要精神力量的控制。吃饭饮食时，要特别注意控制口腹之欲。口腹之欲与人的性格有关，而性格完全是受精神影响的。
7. 每天运动，有益于身体健康。
8. 定期找医生检查。身体有任何不适，及时发现，立刻治疗，就会很快恢复健康。
9. 依我所见，最重要的保健之道是敞开心胸，让生命的力量源源进入。

柏拉图有句名言：“你不可以尝试只救身体而不救灵魂。”一定要记住这句话。一个健康的人必须是身体与灵魂都健全完整的。要想保健长寿，良好的精神相当重要。当一个人内心充满积极思想时，导致生病的消极思想便没有了生存的空间，你便能拥有健康。

生死一念之差

积极的心态会促进你的心理健康和生理健康，延长你的寿命。而消极的心态一定会逐渐破坏你的心理健康和生理健康，缩短你的寿命。有些人由于适当地运用了积极的心态，从而拯救了许多人的生命；这些人之所以得救，就是因为接近他们的人具有强烈的积极心态。下面的一件小事就可证明这一点。

医生说：“这个孩子不能活了。”他们所说的孩子是个刚生下来两天的婴儿。

“这个孩子会活下去？”父亲回答道。这位父亲具有积极的心态——他有信心——他相信祈祷，更相信行动。他开始行动起来了？他委托一位小儿科医生照料这个孩子，这位医生也有积极的心态，作为一位医生，他根据经验知道，自然给每种生理的缺点都提供了一个补偿的因素。这孩子确实活了？

“我不能活下去了？”——这是美国《芝加哥每日新闻报》上的一篇文章的标题。这篇文章讲述：一位62岁的建筑工程师回到家里，上床就寝时，感觉胸痛，呼吸急促。他的妻子比他年轻10岁，大为惊慌，她怀着希望为丈夫按摩，试图增强他的血液循环。但是，他死了。

“我再也不能活下去了？”这位寡妇对她的母亲说。

于是，这位寡妇由于经受不住心理上的打击也死了。她和她丈夫死在同一天？

那活了的婴孩和那死了的寡妇证明了积极的和消极的心态同样具有强大的力量。如果懂得积极的心态能把好事吸引到身边，消极的心

态会带来坏的事情，难道发展积极的思想和态度不是极为合情合理的吗？

现在正是你发展积极心态的时候。要为任何可能发生的紧急情况作好准备，要有一个人生目标。记住，当你有了人生目标时，下意识心理就能把强大的激励因素加到你的有意识心理上，使得你在紧急情况中能够生存下去。

金钱买不来健康

洛克菲勒退休后，他确定的主要目标就是保持健康的身体和心理，争取长寿，赢得同胞的尊敬。金钱能帮助他达到这些目标吗？下面是洛克菲勒如何达到这个目标的纲领：

1. 每星期日去参加礼拜，记下所学到的原则，供每天应用。
2. 每天睡8小时，每天午睡片刻。适当休息，避免有害的疲劳。
3. 每天洗一次盆浴或淋浴，保持干净和整洁。
4. 移居佛罗里达州，那里的气候有益于健康和长寿。
5. 过有规律的生活。每天到户外从事自己喜爱的运动——打高尔夫球，吸收新鲜空气和阳光，定期享受室内的运动，读书和其他有益的活动。
6. 饮食有节制，细嚼慢咽。不吃太热或太冷的食物，以免烫坏或冻坏胃壁。
7. 汲取心理和精神的维生素。在每次进餐时，都说文雅的语言，还同家人、秘书、客人一起读励志的书。
8. 雇用毕格医生为私人医生。（他使得洛克菲勒身体健康、精神愉快、性格活跃，愉快地活到97岁高龄。）
9. 把自己的一部分财产分给需要的人以共享。

起初洛克菲勒的动机主要是自私的，他分财产给别人，只是为了换取良好的声誉。但实际上却出现了一种他未曾预料的情况：他通过向慈善机构的捐献，把幸福和健康送给了许多人，在他赢得了声誉的同时，他自己也得到了幸福和健康。他所建立的基金会将有利于今后好几代的人。他的生命和金钱都是做好事的工具，他达到了自己的目标。

首先你应当认识到积极的心态会吸引财富，然后才能去积累财富，但是，在使用积极的心态时不要忽略了你的健康。

无知的代价

关于卫生知识你懂得多少？卫生的定义是：“用以提高健康的一系列原则或规则。”忽视生理和心理的卫生能导致犯罪、疾病和死亡。

如果你羞于讨论这类问题，你可以读玛丽和哈诺德合著的《忠实的冒险》。今天，由于积极的心态，家庭、学校、教堂、出版社、医药界、政府以及青年组织都在努力通过教育扫除笼罩在人们心头的关于生理、心理和社会卫生的无知的黑云。

但是，用卫生教育来处治酒精中毒的问题却是不易奏效的。酒精中毒在美国是损害健康的最大因素之一。它仅次于精神病和道德病，同时也是造成这两种病的最大原因之一。酒精中毒的经济损失每年高达250亿美元。这个损失的较大部分是工作时间的损失，其次是医疗费用和身体上的损失——主要是汽车事故造成的损失。但是，金钱的损失，若是同生理、心理和道德健康的损失以及由酒精中毒而引起的生命的损失比较起来，则是微不足道的。

随时保持神志清醒

酒精能改变脑波，这可以用脑电图仪记录下来。酒精对神经细胞的新陈代谢破坏最大，它能引起脑血管硬化，使人的思维能力和自我控制能力下降。

神志清楚是一种健康的状态，这时有意识和下意识心理的活动处于适当的平衡中。当一个人处在这种心理状态时，有意识心理的理智和其他力量便充当调节下意识心理的控制器。当这个控制器的活动减弱了时，机器就会疯狂地运转起来，人就可能作出不合逻辑的行径。

由于酒精对脑细胞的影响，有意识心理的控制作用被降低了，人处在这种状态中就会无约束地放纵下意识心理的种种活动，就会作出愚蠢的和令人不满的行为。

酒精中毒实在是一种可怕的疾病。如果一个人放纵饮酒，就会在生理、心理和道德上得病，并会被送到活地狱去。一旦酒类控制了一个人的生命，它就不会轻易地放弃它的领地。

治疗酒精中毒的方法是什么？停止喝酒？这对一个酒鬼说来，言易行难。重要的是，要相信这是能做到的。

你不要因为你一直是失败的，就放弃努力。你能从成功的经历中受到激励和得到希望。一个学步的婴孩不会因为在迈出最初三步后跌倒而受到批评。婴孩受到了称赞，因为他自觉地作出了努力，取得了进步。

酗酒者可以在许多地方找到治疗。医治酒精中毒的理想的方法和地方有很多。然而，每个人必须战胜自我。一般说来，他必须接受外人的劝阻，人们可以通过建议来帮助他，直到他自己能控制自己。积极的心态能帮助酗酒者创造奇迹，只要他以积极的心态去思考和工作。

不要猜疑你的健康

有一位年轻的汽车销售经理，他的面前本是一条洒满阳光的大道，然而他的情绪却非常消沉。他认为自己要死了？他甚至为自己选购了一块墓地，并为他的葬礼作好了一切准备。实际上，他只是经常感到呼吸急促，心跳很快，喉咙梗塞。他的家庭医生——一位很成功的内科和外科医生——劝他休息，泰然处理生活，退出他所热爱的出售汽车的事业。

这位销售经理在家里休息了一段时间，但是由于恐惧，他的心里仍不安宁。他的呼吸变得更加急促，心跳得更快，喉咙仍然梗塞。这时他的医生劝他到科罗拉多州去度假。

科罗拉多州虽有使人健康的气候，壮丽的高山，但仍不能阻止这位销售经理陷入恐惧。一周后，他回到家里。他觉得死神即将降临。

“打消你的猜疑？”我们告诉这位销售经理。“如果你到一个诊所去，如明尼苏达州罗契斯特市的梅欧兄弟诊所，你可以彻底弄清病情，而不会失去什么。立即行动？”按照我们的建议，他的一位亲戚开车送他到罗契斯特市。实际上，他很害怕自己会死于途中。

梅欧兄弟诊所的医生给他作了全面检查。医生告诉他：“你的症结是吸进了过多的氧气。”他笑起来说：“那太愚蠢了……我怎样对付这种情况呢？”医生说：“当你感觉到呼吸困难，心跳加快的时候，你可以

向一个纸袋里呼气，或暂且屏住气息。”医生递给病人一个纸袋，病人就遵医嘱行事。结果他的心跳和呼吸变得正常了，喉咙也不再梗塞了。他离开这个诊所时是一个愉快的人。

此后，每当他的疾病症状发生时，他总是屏住呼吸一会儿，使身体正常发挥功能。几个月以后，他不再恐惧，症状也随之消失。这件事发生于三十多年以前。自从那时以来，他再也没有找医生看过病。

当然，并非所有的治疗都是这样容易奏效的。有时，可能必须使用你所有的机智，然后才能找到效果较好的疗法。然而，聪明的办法是坚持用积极的心态继续探索。这样的决心和乐观精神通常总是要付出代价的。

还有一位孤独的销售经理，他在一个小城市的旅社里登了记，当他走进旅社给他安排的房间时，他跌了一跤，跌断了一条腿。旅社经理把他送到附近的一家医院，在那里一位主治医生接合了他的腿。几天以后，人们认为他不要紧了，可以走动了，于是他就回到自己的家里。

在家庭医生的护理下，他似乎恢复了健康，但他的腿却并没有痊愈。许多星期以后，医生告诉他，他的腿将会日趋恶化，他会成为一个跛子。这位销售经理感到非常烦恼，因为他的工作需要他用腿跑路。

他同我们讨论了这个问题。我们告诉他：“不要相信这些话？总会有一种疗法——去找到它？不要怀疑，立即行动？”我们把汽车销售经理的故事告诉了他，并同样建议他到梅欧兄弟诊所去。

他离开诊所时也成了一个人。医生告诉他：“你的身体需要钙。我们可以给你补充钙。但是钙可以耗损掉。你且每天喝一夸脱牛奶。”他做到了。过了一些时候，那条受伤的腿就变得同健康的腿一样强健了。

安全是健康的保证

积极的心态被应用于维护健康时，要考虑到发生事故的可能性。事实上，安全第一是积极心态的象征。由此，你该听取这个建议：要机敏，要有强烈的生存愿望——拯救生命和财产。

一家报纸登出一篇报道，它的标题是：“参加葬礼迟了，汽车时速169公里，车胎爆炸，六人丧生。”该文的第一段说：

上星期日的六人葬礼是由于一辆汽车轮胎爆炸而造成的，该车司机和他的亲戚去参加一个人的葬礼时惟恐迟到而加大马力，开车过猛。

如果你想取得身体和心理的健康，如果你想活得更久，你就要小心开车。作为行人，你要警惕危险，遵守交通规则。当你和另一个人同乘一辆汽车，而由那人开车，记住，你的生命便掌握在他的心理、生理以及他的汽车的机械状况之中。要坚决地拒绝乘坐酗酒的司机驾驶的汽车，要坚决地拒绝乘坐刹车不灵的汽车——即使这部汽车是你自己的。你所拯救的生命可能就是你自己的生命？

芝加哥41层的“谨慎大楼”虽然每层值100万美元，它仍然是同类大楼中最便宜的办公大楼。为什么？因为它从没有牺牲一条性命？没有发生严重的事故。由于积极的心态，大楼的主人建立了安全体系。

比较起来，消极的心态包括无知和粗心大意，会造成悲惨的事故：

1. 纽约的帝国摩天大厦每高30.4公尺，牺牲一人。
2. 美国西南部科罗拉多河上的胡佛水坝在建设曾牺牲110人。
3. 建设三藩市的奥克兰湾大桥时，每建设33.5米长，牺牲1人。
4. 建设科罗拉多河水道桥时牺牲80人。
5. 建设巴拿马运河时，牺牲1219人。（在建设这个工程中，由于其他原因，又多牺牲4766人。）
6. 建设美国西部大同峡谷坝和科罗拉多河流域工程时，牺牲97人。

当然，没有人能预知悲剧何时会袭来，但作好准备总是上策。如果你有积极的心态，你就会作好准备。

基蒂大妈失去了她惟一的只有9岁的儿子。像许多善良的家庭主妇和母亲一样，她没有受过职业训练。但基蒂大妈具有一种强烈的信仰。她知道，尽管她受到了巨大的损失，但她必须继续生活下去，献出她的一份力量，使这个世界变得更美好。她如何保持了生理和心理健康呢？

基蒂大妈决定——为了减轻痛苦和填充精神的巨大空虚，她要保持高度的忙碌，在她力所能及的条件下，尽力去做一些能使别人幸福的事，因为她再不能去做使她儿子幸福的事了。

她在一个忙碌的旅社担任了女服务员的工作。她的工作时间很长，工作职责义不容辞地要求她愉快地待人接物和做事。结果，工作抵消了她的痛苦。

实际上，你的健康可能受到许多内部力量的影响。这些力量中有一些可能是想象的心理虚构。

积极心态的两大报酬就是心理健康和生理健康。真的，要努力实践才能获得和保持积极的心态。但是，确定的目标、正确而清晰的思考、创造性的想象力、勇敢的行动、长期的坚持和真正的洞察力，这些如果你满怀热情和信心地应用起来，你就能有把握地取得和保持积极的心态。

10

以积极心态探索心理

The Power Of Your Mind

学会使用适当的暗示去影响别人。学会应用正确的有意识的自动暗示。做到了这两点，你就能在生理、心理和道德上获得健康、幸福和成功。

人的心理具有某种神秘的力量，要敢于探索你的心理力量。

人的心理是一个广阔奇妙的世界，它具有有一种神秘的力量。要敢于探索你的心理力量。

为什么要探索心理力量呢？因为，它能够帮助你：

- 终身获得生理健康、心理健康、道德、幸福和财富。
- 在你所选择和从事的事业中取得成功。
- 得到一种方法，以应用其他一切已知或未知的力量。

要学会应用心理力量，这对你不会很困难，不会比你第一次转动电视机的旋钮更困难。

小孩都会转动电视机的旋钮，以选择他喜爱的节目。他这样做时，既不知道电视机的内部结构，也不知道有关的技术。但这不是要紧的，孩子们所要知道的一切无非是如何正确地转动旋钮或推拉按钮。

那就让你也学会如何“正确地转动旋钮或推拉按钮”，以获得想要的东西。

你所拥有的这种奇妙的机器是什么呢？那就是你的身体；那个电的奇迹就是你的大脑和你的神经系统。你的身体正是通过大脑和神经系统而受到控制，你的心理也是通过它们而发挥功能的。

你的心理也有两个部件，有意识心理和下意识心理。它们同时产生，并在一起工作。科学家们已经研究了许多关于有意识心理的知识，然而，尽管原始人很早就有意地应用神秘的下意识力量，甚至今天澳洲的土著人以及其他原始民族应用这种神秘的下意识力量已达到了很高的程度，但我们开始探索下意识的未知的广阔领域还不到一百年。

让我们现在就开始探索自己神秘的心理力量吧？

自我暗示的力量

让我们来看看澳大利亚辛得立城的毕尔·麦克考尔是怎样从失败和挫折中走向成功的。

毕尔在19岁时开办了一个经营兽皮和皮革的商店，不久他破产了，但挫折似乎并没有压倒这个年轻人，反而更加激励了他。不久他开始寻找取得成功的新方法。

毕尔急欲致富，他认为他能在励志的书籍中找到获得财富的方法，于是就到图书馆里寻找有关的图书。在那儿他发现了一本叫做《思考致富》的书，不禁欣喜若狂。他将它借到手，读了一遍又一遍。但读了三遍后，他还不能准确地理解世界大财团们是如何获得财富的。

毕尔曾告诉我们：

“当我第四遍阅读《思考致富》的时候，一天我到辛得立一条商业大街上悠闲地漫步。事情就在这时候发生了，它是突然发生的。我伫立在一个肉类市场的橱窗的前面，向上仰望。就在那一瞬间，我得到了一个一闪而来的励志方法。”他笑起来继续说：

“我大声宣称，‘那就是它？我已得到了它？’我的感情爆发了，连我自己都感到大为吃惊。从我身旁经过的一位妇女也停下来吃惊地看着我。我怀着新发现，匆匆忙忙地赶回家。”

毕尔继续说道：

“你看，我正在读第四章《自我暗示》，这一章的副标题是‘影响下意识心理的方法’。现在我还记得：当我还是个孩子的时候，我的父亲曾经高声朗读过爱米尔·柯艾的小册子《自我掌握——运用自觉的自动暗示》。正是你在你的书中指出：如果爱米尔·柯艾成功地帮助个人运用自觉的自动暗示克服了疾病，恢复了健康，那么，一个人也就能运用自动暗示获得财富或其他任何东西。我的伟大的发现就是‘运用自动暗示致富’。对我说来，这是一个新的概念。”

接着，毕尔讲述了他对这个新概念的理解。

“你知道，自觉的自动暗示是控制性的机构，个人可以通过它自愿地把他的下意识心理灌注到创造性的思想中，或者由于疏忽而允许破坏性的思想找到了道路，进入他心理中富裕的花园。

“当你每天有感情地、全神贯注地高声朗读两遍从帮助你致富的书中抄下来的语句时，你就能使得你所期望的目的同你的下意识心理直接相通了。重复这个过程，你还会自觉自愿地形成思想习惯。这对你努力把愿望转变为现实是有好处的。

“在应用自动暗示的原则时，要把心力集中于某种既定的愿望上，直到那种愿望成为热烈的愿望。那次我从街上气喘吁吁地跑回家时，我立刻坐到饭厅桌旁写道：‘我确定的主要目的是到十年后成为百万富翁。’”他仍注视着希尔说，“你说一个人应当把他所想要获得的金钱的数量规定得十分明确，并定下日期。我照办了。”

现在和我们在一起谈话的人不是年轻的毕尔。他虽然在19岁时失败了，但是现在他却成了著名的令人尊敬的威廉·维·麦克考尔，是澳大利亚最年轻的国会议员，著名的辛得立城可口可乐子公司董事会前董事长，以及一家为22个家族所拥有的著名公司的董事，他当然已成了百万富翁。他成功的诀窍无非是学会了自我暗示法，并以此探索他的下意识心理力量。

你将注意到，我们所说的“自我暗示”和爱米尔·柯艾所用的术语“自觉的自动暗示”是同义词。

麦克考尔提到，当他处在孩提时代时，他的父亲已经从那个时代的书籍中得到一个伟大的发现，这个发现使他获益匪浅。事实上每个人得到这个发现时也都能有效地应用它。

爱米尔·柯艾认识了自觉的自动暗示，因为他敢于探索人的心理力量。在他获得这个伟大的发现之前，他应用催眠术来医治他的病人的生理疾病。但在他获得这个伟大的发现之后，虽然这个发现实际上是根据一个简单的自然规律，他就抛弃了催眠术。

他是怎样发现和认识这个自然规律的呢？

当爱米尔·柯艾发现了他向自己提出的问题的答案时，他就发现了这个自然规律。他向自己所提的问题和答案是：

问题1：能影响医疗的暗示是医师的暗示呢，还是病人心理中的暗示？

答案：病人的心理能下意识或有意识地作出暗示，他自己的心理和身体对此暗示能起反应。如果没有不自觉的或自觉的自动暗示，外部的暗示是无效的。

问题2：如果医师的暗示能激励病人的内部暗示，为什么病人不能对自己应用健康的积极暗示呢？为什么他不能抑制有害的消极暗示呢？

对于他的第二个问题，答案很快就作出了：任何人，甚至小孩都能受到教育，去发展积极的心态。方法是重复积极的肯定语句，例如，“一天天，在各方面，我过得愈来愈好。”

在本书中，你将看到许多自我激励的语句，你可以把它们用于自我暗示。如果至今你还不知道如何应用自我暗示的方法，你需尽快读完这本书。

自我暗示与激励

美国每年有45万以上的非婚生婴儿出生，有150万以上的少年由于各种犯罪而进入管教所。其实，这些人的悲剧在许多情况下都是可以避免的，如果他们的父母学会了如何适当地应用暗示，或者儿女被教以如何有效地应用精神上的自我暗示。那么，这些年轻人就能受到

激励去发展不可违背的道德标准。他们会懂得如何用明智的办法去抵消和排斥他们同伴的令人讨厌的暗示。

当然，每个人在他的一生中对不自觉地自动暗示比对自觉的自动暗示更加经常地作出反应。在这样的场合中，他对习惯和内部下意识的敦促能作出反应。当一个具有积极心态的人面对一个严重的个人问题时，自我激励语句就会从下意识心理闪现到有意识心理去帮助他。在紧急情况中，特别是当死亡的大门即将开启的时候，这一点就显得尤为真实。我们的成功学学习班的一个学生——澳大利亚昆士兰省图屋姆巴市的拉尔夫·魏卜纳的情况就是这样。

这是午夜1点30分。在医院的一间小屋里，两位女护士正在拉尔夫身旁守夜。在头天下午4点半钟时，一个紧急电话打到他的家里，要他的家人赶到医院来。当他们到了拉尔夫的床边时，他已处于昏迷状态，这是严重心脏病发作的结果。那一家人现在都呆在外面走廊上。每个人都呈现出特殊的样子，有的在担心，有的在祈祷。

在这灯光暗淡的病房里，两位女护士焦急地工作着——每人各抓住拉尔夫的一只手腕，力图摸到脉搏的跳动。因为拉尔夫在这整整六小时内都未能脱离昏迷状态。医生已经做了他觉得他所能做的一切事情，然后离开这个病房给其他病人看病去了。

拉尔夫不能动弹、谈话或抚摸任何东西。然而，他能听到护士们的声音。在昏迷的某些时间里，他能相当清楚地思考。他听到一位护士激动地说：

“他停止呼吸了？你能摸到脉搏的跳动吗？”

“没有。”

他一再听到如下的问题和回答：“现在你能摸到脉搏的跳动吗？”“没有。”

“我很好，”他想，“但我必须告诉他们。无论如何我必须告诉他们。”

同时他对护士们这样近于愚蠢的关切又觉得很有趣。他不断地想：“我的身体十分良好，并非即将死亡。但是，我怎么能告诉他们这一点呢？”

于是他记起了他所学过的自我激励的语句：如果你相信你能够做这件事，你就能完成它。他试图睁开眼睛，但失败了。他的眼睑不肯听他的命令。事实上，他什么也感觉不到。然而他仍努力地睁开双眼，直到最后他听到这句话：“我看见一只眼睛在动——他仍然活着？”

“我并不感觉到害怕，”拉尔夫后来说，“我仍然认为那是多么有趣啊？一位护士不停地向我叫道：‘魏卡纳先生，你听到了吗？……’对这个问题我要以闪动我的眼睑来作答，告诉他们我很好——我仍然在世。”

这种情况持续了一段相当长的时间，直到拉尔夫不断努力睁开了一只眼睛，接着又睁开另一只眼睛。恰好这时候，医生回来了。医生和护士们以精湛的技术、坚强的毅力，使他起死回生了。

当拉尔夫处在死亡边缘时，他记起了他从成功学学习班所学到的自动暗示，正是这个自动暗示拯救了他。

须知我们所读的书和所想的思想都能影响我们的下意识心理。另外也有着看不见的作用，这种不可见的力量可能

是来自已知的生理原因，或者来自尚未了解的来源。在讨论尚未了解的来源之前，让我们用一个例子来说明已知的生理原因吧。

在美国一家主要杂志上有一份报告，这个报告的主题是潜在的广告，它讲到在新泽西州一家电影院所进行的一次实验。在这次实验中，广告信息迅速地闪现在银幕上，致使观众不能有意识地了解它。

在6个星期中，光临戏院的4万多人不自觉地成了实验的对象。这个实验用特殊的方法，把两则产品广告的信息闪现在银幕上，使它们不为肉眼所见。在6个星期的末了，实验结果被列成了表：其中一种产品的销售上升50%以上，另一种产品的销售上升约20%。

这个方法的发明者解释道：这些广告信息虽然是不可见的，它们仍然对许多观众起了作用，因为虽然它们给人的印象飞逝而过，不能为观众有意识地记在心中，但观念的下意识心理却有能力和吸收这些印象。

既然这个实验已经证明了下意识心理能帮助人们达到某种目的，那么，如果把下面的自我激励语句闪现在电影银幕上，就会很容易地看到这些语句对观众会发生什么有利的结果。

一天天，
你在各方面
正在变得愈来愈好？
要有勇气面对真理？

人的心理所能够设想和相信的东西，人就能用积极的心态去得到它？

对于那些具有积极心态的人说来，每种灾难都含有等量或更大的成功种子？

你能够做到这件事，如果你相信的话？

假定事先得到了观众的同意，把这些语句放映到电影银幕上，就可能是一条发展积极心态的途径。

下面这个故事通过雷达对航海者的作用说明了已知的生理力量能影响下意识心理。

多利亚轮由船长克拉玛依领航，斯德哥尔摩轮由船长诺敦逊领航，两轮在距兰塔开特岛约80公里处相撞，致使50人死亡。

当两船相距16公里时，斯德哥尔摩轮的雷达操作员看见了多利亚轮。

1959年3月26日在距美国东部新泽西州海岸约35公里处，美德轮船公司豪华的班轮散塔·罗莎轮与一艘油轮威尔琴轮相撞。四位水手死亡。二副威尔斯是散塔·罗莎轮的雷达操作员，他声称他已经标出了威尔琴油轮的两幅航道图。

人们调查了上述事件中造成两轮碰撞的真实原因，但都未能得到令人满意的解释。难道是从雷达仪器发出的电波造成了轮船相撞吗？也许有一个名叫施莱德的人可以作出答案。

施莱德是伊利诺斯州斯考基市人，他不但是催眠专家，而且还是无线电操作员和电子学工程师。

在第二次世界大战中，施莱德在“敌友信息系统”中扮演重要角色。他的工作就是监督每一艘船只离开美国时是否装上了雷达设备。他注意到雷达操作员有时会陷入恍惚状态中，而当他们脱离了恍惚状态时，他们并不知道曾经陷入过恍惚状态中。

施莱德由于懂得催眠术和电子学，便得出结论：当雷达机器的电波与操作员的脑波同时发生时，雷达操作员才能专心致志地工作。根据这个理论，他发明了脑电波同步器，从而防止了雷达操作员恍惚状态的出现。

了解心理现象

现在让我们向前更进一步，进入未知的领域：心理现象的动人领域，例如：

1. 超感觉的知觉——能知道或反映一个外部事件或影响，而不为感觉的方法所理解。这包括下列四项：

- 传心术——思想转移。
- 洞察力——能辨认尚未感觉到的事物的力量。
- 预 见——能见到未来。
- 返 见——能见到过去。

2. 思想对事物的作用力——心理对事物的作用。

现在，让我们面对现实，以普通常识探索未知。首先让我们谈谈关于过去的事。

赫德森的名著《心理现象规律》在1893年出版时，成了畅销书。这本书包含了许多由心理实验报告所提出的动人的故事，打动了成千上万的读者。从那时起，公众对心理现象的兴趣便突飞猛进。但是许

多人由于未作好适当的准备，一心想成为狂想的人，便害了自己。这也是由于这些人懂得了一点他们内心所产生的心理力量，从而发生了敬畏和奇妙的兴趣。有些人的倾向是值得注意的，他们未受到适当的教育，他们的思想没有成熟，不能调整自己的感情，因而对这种具有魅力的学习并不觉得神魂颠倒。我们很易于理解为什么许多宗教领袖、科学家以及对人民福利负责的人觉得研究心理现象乃是一种极为讨厌的事。他们认为：

- 研究心理现象使人的想象变得狂暴，不能公正地对待人民。
- 研究心理现象似乎不能使人区别事实和虚构。
- 心理现象是由业余爱好者和杂耍演员所作的催眠术，以及由骗子、宣传工具和滥用公众心理的庸医所作的诡计和欺诈。
- 研究心理现象会把宗教的基本原则扭转导致罪恶的方向。

对他们说来，同心理现象联结在一起的任何事情都变得很讨厌了。因此，这是禁忌。

不顾危险、禁忌和社会上或职业上的放逐，仍然有一些勇敢的、可尊敬的、有丰富的普通常识的人在探索着真理。

但这是由于前公爵大学的约瑟夫·班克斯·莱茵博士在他的妻子路易斯·莱茵博士的鼓励和帮助下，进行长期的勇敢的战斗，使心理现象的研究蒙上了体面的色彩。这是由于莱茵博士无疵可寻的品格以及由于他30年来根据数学定律控制实验室的实验。他的工作是困难的，因为自发的心理现象不易发生于实验室。这样的心理现象常发生于人们最不盼望的时候，最常发生于一个人处于感情最紧张的时候，或者一个人怀有紧张而令人困扰的愿望——常伴随着亲爱者的死亡——的时候。

最后，让我们再重复一句话：

人的心理所能构思和相信的东西，人就能用积极的心态去完成它。

克服心理近视

我们当中只有很少的人学会善于观察生活，我们往往没能把眼睛通过大脑的心理程序所传给我们的信息加以过滤。结果，我们观察事

物时，就不能完全真正看清它们。我们获得了生理上的印象，却不能领会它的深刻意义。换句话说，我们并未能用积极的心态去理解传送到我们大脑中的印象。

现在是不是检查你的生理视觉的时候呢？当然不是，那是医生的事。但心理视觉与生理视觉一样也能被歪曲。当心理视觉被歪曲了时，你便在一层虚假概念的薄雾中东奔西窜，就会不必要地碰坏和伤害你自己或别人。

眼睛最通常的生理弱点是两个相反的极端——近视和远视，心理视觉也存在着这两种主要的歪曲。

心理近视的人易于忽视远方的物体和可能性。他只注意近在手边的问题，看不到未来的机会，其实只要他能以未来的观点去进行思考和计划，有些机会就会属于他。如果你不为将来制定计划、确立目标和打下基础，你便是近视型的人。

另一方面，心理远视的人易于忽视近在他眼前的可能性。他看不见近在手边的机会，而只看到未来的梦想世界，并认为它与现实无关。他要从顶峰上开始他的伟大事业，而不愿从地面上一步步向上攀登。

乔治·康贝尔诞生时，双目失明。

“他患的是双眼先天性白内障。”医生说。

乔治的父亲望着医生，不相信他的话。“难道你就束手无策了吗？手术也无济于事了吗？”

医生摇摇头，“直到现在，我们还没有听说过治疗这种病的方法。”

乔治不能看见东西，但是他的父母的爱心和信心使他的生活过得很丰富。作为一个小孩，他还不知道他失去的东西。

于是，在乔治6岁时，发生了他所不能理解的一件事。一天下午，他正在同另一个孩子玩耍。那个孩子忘了乔治是瞎子，抛一个球给他：“当心？球要击中你了？”

这个球确实击中了康贝尔——此后在他的一生中再没有发生过那样的事了。乔治虽没有受伤，但觉得极为迷惘不解。后来他问母亲：“比尔怎么在我之前先知道我将要发生的事？”

他的母亲叹了一口气，因为她所害怕的事终于发生了。现在她有必要第一次告诉她的儿子：“你是瞎子。”她是这样告诉他的：

“乔治，坐下。”她温柔地说道，同时伸过手去抓住他的一只手，“我不可能向你解释清楚，你也不可能理解得清楚，但是让我努力用这种方式来解释这件事。”她同情地把他的—只小手握在手中，开始计算手指头。

“1 - 2 - 3 - 4 - 5。这些手指头代表着人的五种感觉。”她讲道，同时用她的大拇指和食指顺次捏着孩子的每个手指。

“这个手指表示听觉，这个手指表示触觉，这个手指表示嗅觉，这个手指表示味觉。”然后她犹豫了一下，又继续说：“这个手指表示视觉。这五种感觉中的每一种都能把信息传送到你的大脑。”

她把那表示视觉的手指弯起来，按住，使它处在乔治的手心里。

“乔治，你和别的孩子不同，”她说，“因为你仅仅用了四种感觉：一是听觉，二是触觉，三是嗅觉，四是味觉。但是，你并没有用你的视觉。现在我要给你一样东西。你站起来。”她温和地说。

乔治站起来了。他的母亲拾起他的球。“现在，伸出你的手，仿佛你将抓住这个球。”她说。

乔治伸出了他的一双手，一会儿，手接触到了球，他就把手指合拢，抓住了球。

“好，好。”他母亲说，“我要你绝不忘记你刚才所做的事。乔治，你能用四个而不用五个手指抓住球。如果你由那里入门，并不断努力，你也能用四种感觉代替五种感觉抓住丰富而幸福的生活。”乔治的母亲用了一个生动的比喻，而她用简单的数字来说明问题确实是使两个人的思想交流得最快、最有效的方法之一。

乔治绝不会忘记“用四个手指代替五个手指”的信条。这对他说来意味着希望。每当他由于生理的障碍而感到沮丧的时候，他就用这个信条作为自己的座右铭激励自己。这成了他自我暗示的一种形式，在需要的时候，它会从下意识心理闪现到有意识心理。

他发觉母亲是对的，如果他能应用他所有的四种感觉，他确实能抓住完美的生活。

但是乔治的故事并未到此结束。

在这个孩子读高中低年级期间，他病了，进了医院。当乔治逐渐康复的时候，他父亲给他带来一个喜讯：科学已经发明了先天性白内障的疗法。当然，这种疗法有失败的可能，但成功的可能性大大超过了失败的可能性。

乔治渴望能看见，他愿为获得视觉而冒失败的危险。

在以后的六个月期间，医师给乔治作了四次精心的外科手术。每只眼睛各做了两次手术。乔治的眼睛蒙着绷带，他在阴暗的病房里躺了好些日子。

终于，揭开绷带的日子到来了。医生慢慢地、小心地解去缠绕在乔治头部和盖住乔治眼睛的纱布。但是乔治只感觉到一点模糊的光亮。

乔治·康贝尔仍然是技术上的盲者？

他躺在那儿思潮澎湃？过了好一会，他听到医师在他的床边走动，什么东西放到了他的眼睛上。

“现在你能看得见东西吗？”医师问道。

乔治从枕头上稍稍抬起头，觉得眼前模糊地出现了一个有色彩的形象。

“乔治？”一个声音说。他熟悉这种声音。这是他母亲的声音。

乔治·康贝尔在他18年的生命中第一次看见了母亲。62岁的她长着疲倦的眼睛、起了皱纹的脸、长着瘤结的手。但是，在乔治看来，她是最美丽的。

对他说来，她是一个安琪儿。乔治所看到的是母亲多年的辛劳和忍耐，多年的教导和计划，多年为了使他的眼睛明亮而表现的挚爱和母性。

直到今日，他还珍惜他第一次所见到的景象：见到他母亲的情景。他从这第一次的视觉经历中就学会了珍惜他的视觉。

他说：“我们没有一个人能理解到视力的奇迹，如果缺乏视力我们的生活会多么困难。”

但是乔治也学到了一些东西，这对于任何有兴趣研究积极心态的人都是很有益的。他绝不会忘记这一天：他在医院病房里看见母亲站在他面前，而不知道她是什么人——直到听到她说话时他才明白。

乔治指出：“我们所看见的东西总是心理的翻译。我们必须训练心理以翻译我们所看到的東西。”

这种观察是以科学做背景的。“看的过程的大部分完全不是由眼睛来做的。”若肖博士在描述看的心理过程时说，“眼的动作像手一样，伸‘到那里’，抓住无意义的东西，把它带到大脑。然后大脑把这种‘东西’转换成记忆，大脑再用比较的动作进行翻译，直到这时我们才能真正看见了什么东西。”

心理观察也有近视和远视

在观察的过程中，你既要看得远，又要不忽视近处。一个人懂得了如何直接观察在他面前的东西是有巨大好处的。

在美国西北部蒙大拿州西部边境比特鲁特山边的达比镇，人们好多年都习惯于仰望那座晶山。之所以称之为“晶山”，是因为它被侵蚀业已暴露出一条凸出的狭窄部分，这部分是微微发光的晶体，看上去有点像岩盐。早在1937年这儿就修建了一条直接越过这块露面岩层的小径。但是此后一直到1951年，并没有一个人耐烦地弯下身子去捡起一块发亮的矿物质，好好地把它观察一下。

就在1951年，两个达比人康赖先生和汤普生先生看见一种矿物的集合物陈列于这个小镇，感到十分激动。他们看到矿物展品中的绿玉标本上附有一张卡片，说明绿玉可用于原子能探索，便立刻在晶山上立柱，表示所有权。汤普生把矿石的样品送到斯波堪城的矿务局，并要它派一名检验员来察看一种“储量巨大”的矿物。1951年的下半年，该矿务局就派了一部堆土机上山采取矿石样品并进行成份分析，认定这里确是极有价值的世界上最大的铍的储藏地之一。今天一些沉重的运土卡车陆续奋力登山，又载着极为沉重的矿石慢慢地闯出一条下山的回路；而在山脚下等待他们的实际是手中拿着支票的美国钢铁公司和美国政府的代表。他们每人都急于购买这些矿石。这一切都仅仅是由于一天两个青年人不仅用他们的生理眼睛去观察，而且不怕麻烦，还用他们的心理眼睛去思考。

如果一个人的心理视觉被歪曲了，成了一个心理远视的人，他就不能做到康赖和汤普生所做到了的事。因为他只能看到远处的东西，却让脚下的机会白白走失了。在你的身边有这种机运吗？观察一下你的周围吧。当你处理日常事务时，你是否会因有什么不便的地方而感

到苦恼？也许你能想到用一种方式去解除这种苦恼。这不仅对你，而且对别人都是有益的。许多人由于满足了这种家常的需要，都已得到了可观的酬金。发明紧式发夹的人是这样，发明纸夹的人是这样，发明拉链和发明金属松紧裤带的人也都是这样。看看你的周围吧？要学会观察？你可能会发现几亩金刚石就在你的后院里。

但是心理近视可能同心理远视一样有问题。有心理近视问题的人只能看见鼻子底下的东西，而更远的可能性却悄然而逝。这样的人就是不理解计划力量的人。他不懂得用于思考上的时间的价值。他穷于应付直接面对着他的一些问题，以致不能把他的心理解放出来，对准远方，寻求新的机会，新的趋势，构成宏伟的图景。

能够观察到未来乃是人类大脑最壮观的成就之一。

在佛罗里达州柑桔地带的下方有一个小镇叫做温特·海芬。它周围都是农地。确实，这儿被大多数人认为是完全不能吸引游人的地区，因为它与世隔绝。既无海滨，又无高山，只有一些微微起伏的小山，山谷中有一些小湖，此外还有一些长着丝柏的沼泽地。

但是有一个人来到了这个地区，他用别人未曾使用过的眼光看待这些长着丝柏的沼泽地。他的名字是理查德·波普。波普买下这块沼泽地的一部分，用篱笆把它围住，把它创办成世界著名的丝柏花园，曾有人出价100万美元，购买这块土地，遭到拒绝。

当然，这事并非像所说的那样简单，波普曾经认识到必须抓住每一点机会来达到自己的目的。

波普知道，惟有通过连珠炮似的广告这个惟一的方式才能把公众吸引到这么荒凉的地方来。但是广告耗资巨大，所以波普就只好做简单的广告。他首先参与大众摄影事业。他在丝柏公园开设了一家摄影器材商店，向旅游者出售胶卷，然后教他们如何拍摄花园的特殊镜头。他雇请技术高超的滑水运动员，请他们进行精彩复杂的表演。这时，他用高音喇叭向公众宣称他们应当用什么样的相机框架拍摄这些动作。这些旅游者带回去的精彩照片就给波普作了最好的广告宣传。

波普的观察是一种创造性的观察，我们大家都应该发展这种观察能力。我们必须学会用新颖的眼光看待世界，观察那些就在我们周围的机会，并同时洞察未来，探寻将来的机会。

观察是可以学得的一种技术，但它像任何别的技术一样，必须加以练习。

观察别人的能力、智慧和观点

我们也许认为，我们已认识了自己的才能，然而在这方面我们却可能是个盲人。让我举一位女教师的例子来说明。她需要检查她的心

理视觉。她既近视，又远视。因为她既不能看见她的学生现在的、也不能看见他们潜在的将来的能力和才能，或者他们的观点。

当然每个人都必须有一个起点。他们并非生来就成为卓越而成功的人。事实上，在最伟大的人中，有一些人在他们的一生中有时被认为是十分愚蠢的，直到他们掌握了积极的心态，并且学会了理解他们自身的才能和展望他们的确定目标，他们才开始向成功之道攀援而上。有一个孩子，他的老师认为他是“一个愚笨的、昏庸的蠢货。”

这个孩子常在他的石板上画画，他到处观察，倾听每个人说话。他常提出一些“不可能的问题”，但不肯说出他懂得什么，甚至在处罚的威胁下也不肯。孩子们称他为“笨蛋”，他的成绩也确实经常是全班最后一名。

这个孩子就是托马斯·爱迪生。当你阅读爱迪生的传记时，你会受到巨大的鼓舞。爱迪生上小学的全部时间不超过三个月。他的老师和同学都异口同声地说：他太笨了。然而，在他的一生中，有一件事促使他把他的法宝的消极心态那一面翻转到积极心态这一面，从而成为一位出类拔萃的人，一位划时代的发明家。

是什么使爱迪生改变了他的整个态度呢？是这样一件事：当他的老师告诉学校的督学，说他是“昏愤的”学生，把他再留在学校里是不会有价值的时候，他的母亲带着他奔到学校向校方大声地声明：她的儿子托马斯·爱迪生比这位教师和这位督学都更有头脑。

爱迪生称他的母亲是孩子们所曾经有过的最热情的维护者。从那一天起，他在母亲的熏陶下成了另一个孩子。他说：“我的母亲给我的影响使我终生受益。我不能失去她早期给我的良好的影响。我的母亲总是十分亲切，总是富有同情心，她绝不会误解我，看错我。”母亲对他的信任使他以一种完全不同的见识看待他自己。这使他用积极的心态去学习和研究。这种态度教导爱迪生用更深刻的心理洞察力去思考、理解、创造和发展有益于整个人类的发明物。那位教师没能做到这一点，因为她并非真有诚意和兴趣来帮助这个孩子。他的母亲完全做到了这一点。

你常有一种倾向要看到你所想要看到的东西。

“耳闻”不一定包含注意或应用。“倾听”却总是要做到这两点。你要精心注意到如何把这个原则和你的生活联系起来，并且吸收它，使它成为你自己生活的一部分。

也许你很想知道你如何能把下面别人所应用过的原则联系到你自己的生活中去。

杜邦公司的化学家卜兰克博士作了一次实验，但是失败了。他在实验后打开试管，观察到这试管里明显地含有什么东西，因此觉得奇怪。他问自己“为什么？”他不像别的人处在这种相似的情况下，会把试管扔掉。真的，他称了称这个试管，发觉它比同牌号、同型的试管要重些。卜兰克博士又问自己“为什么？”

卜兰克为他的几个问题寻找答案，这样他就发现了非常透明的塑料四氟乙烯，通称为特氟纶。在某一个时期内，美国政府包销了杜邦公司的全部产品。

当你见到什么不懂的东西时，就问问你自己：“为什么？”并更密切地观察它。你可能获得巨大的发现。

给自己提问

向你自己或别人提出使你迷惑不解的问题，可能使你获得丰厚的报酬。这种方式曾经导致了世界最伟大的科学发现之一。

从前一个年轻的英国人在他的农场里度假休息，他仰卧在一棵苹果树下思考问题，这时，一只苹果落到了地上。这个年轻人是一位学习高等数学的学生。

“苹果为什么会落到地上呢？”他问他自己。地球会吸引苹果吗？苹果会吸引地球吗？它们会互相吸引吗？这里面包含着什么样的普遍原理呢？

这位年轻人就是牛顿。他用思考的力量，获得了一项极其重要的发现。从心理上进行观察就是思考。通过思考，他找到了答案：地球和苹果互相吸引，物质吸引物质的定律可以适用于整个宇宙。

牛顿因此发现了万有引力。

牛顿是向他自己提出问题，另一个人却向专家征求建议。但他们都成功了。

积极采纳他人的忠言

当我们学习用新的眼光观察事物时，我们心中所涌现的许多想法会使别人觉得很狂妄。这些想法既能吓倒我们，也会使我们获得财富，如果我们照着它们行事的话。

1869年在日本，御木本小吉的父亲——一个乡村制面条工——病了，不能工作了。这时御木本只有11岁，他不得不继承父业，当乡村制面条工。这个少年要奉养他的双亲、六个兄弟和三个姊妹，每天除去做面条外，还必须出售面条。这证明他不仅是一个能干的生产者，还是一位优秀的销售员。

御木本以前曾向一位家庭教师——一位武士学习过。武士曾教导他说：

“真正忠诚的模范包括亲切的行动和对他的同胞的热爱，绝非仅仅诵读形式上的祈祷文。”

御木本有了这种积极行动的、基本的积极心态的哲学，就成了一位实干家。他养成了把自己的想法转变成现实的习惯。

他在20岁时爱上了一位武士的女儿。这个年轻人深知他未来的岳父不会乐于让自己的女儿同一个制面条的工人结婚。因此，他就激励自己要和对方的身份相称。他改换了他的职业，变成了一位珍珠商。

像世界上许多取得了成就的人一样，御木本不断地寻求能够帮助他从事新活动的特殊知识。他像我们时代的大工业家一样，向大学寻求知识。水仓芳吉教授告诉他一种从未被证实过的关于自然定律的理论。

这位教授说：“当外界的一种物体，例如一粒沙子，粘到牡蛎的体内时，就形成了一颗珍珠。如果外界的物体不杀死牡蛎，牡蛎就以一种分泌物包住这个物体，这种分泌物就在牡蛎的壳内形成珍珠母。”

御木本的热血沸腾起来了？他立即向自己提出一个问题：“我能饲养牡蛎，然后精细地放一个微小的外界物体到牡蛎的体内，让自然去走它自己的道路吗？”他简直迫不及待地要取得这个问题的答案。

御木本首先根据向那位大学教授学到的知识去进行观察，然后应用他的想象力并进行创造性的思考。他认定如果所有的珍珠仅仅是当外界物体进入牡蛎体内时才能形成，他就能使用这一自然定律发展珍珠生产。他能把外界物体置于牡蛎体内，迫使牡蛎生产珍珠。他学会了观察和行动，终于成了一位成功者。

现在，我们对御木本生活的研究，在于说明他应用了所有17大成功原则。知识不能使你成功，但是应用知识可以使你成功。行动起来？

这儿有另一个关于珍珠的真实故事。这个故事的主人公是一个美国青年，叫做哥尔德斯通，他向衣阿华州农民挨门逐户出售珠宝。

在经济萧条时期的一天，他获悉日本人正在生产美丽的人工珍珠。这种人工珍珠比天然珍珠售价要低一些。

哥尔德斯通“看到了”一个好机会。他和他的妻子爱斯瑟不顾萧条时期的不景气，变卖了所有的资产，动身到东京去。他们在日本登陆时，只有不到1000美元，但他们有他们的计划

和积极的心态。

他们夫妇会见了日本珍珠商协会的领导人喜田村先生。哥尔德斯通的目标很高。他告诉喜田村先生他的计划是把日本人工培养的珍珠推销到美国去，要求喜田村先生给予10万美元的贷款。在经济萧条时期，这是一个惊人的数字。然而几天以后，喜田村先生同意了这笔贷款。

哥尔德斯通夫妇回到美国，珍珠销售很好。他们很顺利地走上了富裕的道路。几年后，他们决定建立自己的农场。在喜田村先生的帮助下，他们创立了这个农场。他们再一次看到了别人所未能看到的机会。但是有一个问题：经验证明受到人工置入外物的牡蛎的死亡率高达50%以上。

“我们如何才能避免这个巨大的损失呢？”他们问自己。

经过许多研究，哥尔德斯通夫妇开始把医学上的方法用到牡蛎上。他们把牡蛎的外壳刮擦洗净，以减少牡蛎受感染的危险。“外科医生”们用一种液体麻醉药使牡蛎松弛，然后把一粒微小的蚌丸塞进牡蛎，逐渐形成珍珠的核心。他们再把这些牡蛎置于一只笼子里放回水中。每4个月检查一次。通过这种技术，90%的牡蛎能够存活，并能制造珍珠。

我们再一次看到了应用心理的洞察力所获得的成功。观察力比通过眼睛的视网膜接收光线的生理过程要复杂得多。它是对你所看到的东西作出解释，并把这种解释应用到你和别人的生活中去的一种技巧。

学会观察将给你带来意想不到的机会。然而积极的心态会使你在更多事情上取得成功。你还必须按照你所学到的知识开展行动。行动是至为重要的，因为只有通过行动，你才能建功立业。

11

以积极心态消除心病

The Power To Overcome Mental Illness

当两种德行相互冲突时，你所肩负的重担就是发现什么是对的，什么是错的，认识在特定条件下、在特定时间内，什么是善的，什么是恶的。

恐惧往往在你最不经意而且危害性最大的时候来袭击你。这种时候，迂回的处理方式显得尤其重要。

你有一种内疚情绪。那很好？但是，你要祛除那种内疚情绪。

有内疚感，并不是一件坏事，每个活着的人，不管他如何好或坏，有时都会体验到一种内疚情绪。这种情绪是一种“悄悄的小声音”对你说话的结果，那种“悄悄的小声音”就是你的良心。

从各方面证实，有50%~75%的现代人因精神不正常而使其他人遭受影响，当然他本身无论在感情或身体上更是百病丛生。有许多人曾到药店询问是否有治疗精神病的药物，可惜的是，此种药品并无法以液体或锭剂的形态存在。因此我们在药店的货架上不可能找到那种良药。

然而，这并不表示世上没有对精神病有效的药方，只要把祈祷、信仰以及积极的想法结合起来，就是最佳的特效药？

治好颓丧的特效药

有一位业务经理，他以前非常能干且精力充沛，但现在他的能力和精力却已严重衰退。以前他在销售上的点子相当突出，显得与众不同，现在他也失去拿手的独创性了。不消多久，这位业务经理颓丧的模样就引起同事的注意，他不得不去找医生。公司方面则为了让他彻底休养，曾二度特准他去度假休养，但是他的情况似乎仍然毫无起色。

他的医生知道我们的宗教精神疗养法，因此向该公司董事长建议让那位业务经理到我这里来。董事长同意了，而他也来了，但当我们要把他带到教堂时，他的脸上似乎有一些生气的表情。

“要把生意人送到牧师那里去，实在是太窝囊了。”他愤愤不平地说，“你们大概是想要我一起去祷告、读圣经吧？”

我回答：“我们的苦恼常因使用祷告或读圣经的疗法而消失，所以你不妨也试试。”

他的情绪仍然非常低潮，不愿意与我们合作。最后我不得不对他说：“我想坦白告诉你，你最好与我们合作，否则你将会被解雇。”

“究竟是谁告诉你的？”他诘问。

“是你的董事长，”我回答，“事实上，他说如果我们不能把你治好，虽很遗憾，也非让你辞职不可。”

他惊讶得不得了，愣了半晌，然后自言自语：“我该不该听你的话？你说该怎么办？”

“一个人如果精神中充满了恐惧、忧虑、紧张、怨恨、罪恶感或以上这些复合的情绪，就常会陷入与你目前相同的状态。这些感情上的负荷一旦累积到一定的程度，个人的力量即无法支撑，结果造成在感情上、精神上及智能上的力量源泉被阻塞，并使自己深陷于怨恨、恐惧及罪恶感的泥沼中。虽然我不清楚你有些什么苦恼，但是请你把我当成是最可信赖、最会替你设想的朋友，最好把你的事都告诉我。”

我特别强调他有必要把一切都毫无隐瞒地说出来，以便消除怨恨、恐惧及罪恶感。我向他表示：“我答应你，我与你的会面将在坚强的信赖感之下进行。贵公司所有的人都希望你能再度站起来，如同以前般发挥优秀的才能。”

不久之后，我已知道他的烦恼所在，他曾犯下许多罪恶，所以不得不利用许多谎言来掩饰，因此在害怕这种情形被揭穿的恐惧感下过日子，但又特别无法忍受良心的责备。他本是个个性高尚的人，有非常强烈的羞耻心，要让他说出一切实在非常不容易。所以我告诉他，虽然我了解他为什么要保持沉默，但这种心病无论如何非治好不可，而且为了处理这个病，必须忏悔一切，否则无法彻底进行治疗。

当谈话结束时，他的态度与表情让我一辈子也忘不了。当时，他慢慢地站起来，用脚尖站立，把手伸向天花板，深深吸了一口气，然后说：“啊？好舒服啊？”那是一种获得解放、得救的戏剧性表情。我劝告他祈求神的原谅，并且满足他渴求和平、纯洁的心。

“你是要我发出声音祷告吗？”他怀疑地问我，“我从没有这样做过。”“对，那样做会比较好。你将会有坚强的力量。”我回答他。

那一天他立刻回到他的办公室，且再没有人说他怎么样，事实上也没有那个必要，因为他没有多久就迅速复原，现在更已成为该城镇里最了不起的业务经理。

后来我遇到该公司的董事长，他说：“虽然我不知道你对比尔做了什么样的治疗，但可以看得出来，他现在的确已充满了活力。”

即使是现在，当比尔感到活力衰退时，他仍会运用这个曾使他恢复活力的健康法。也就是说，他会服用曾治好他精神病的“特效药”。

不健康并非完全由食物引起

科罗拉多医科大学的富兰克林·耶伯博士认为，在一般医院的疾病案件中，有三分之一在性质及发作症状方面很明显是因器官上的障碍，三分之一为感情上和器官上的疾病所造成的结果，剩下的三分之一很明显地属于感情因素。

《精神和肉体》一书的作者富兰达斯·丹巴斯博士说：“问题不在于疾病是由于肉体的或感情的，而是在于以上二者分别所占的比率。”

事实上，只要是曾生过病，而且能深入思考的人，不论谁都会率直地承认怨恨、憎恶、恶意、嫉妒及复仇这些心理状态就是引起不健康的原因，肉体上的化学反应即是由于感情的激发而产生，结果也会引起不健康。如果以激烈的沸腾状态长期持续这种感觉，则肉体的所有部分均将开始衰弱。

因此，如果你的健康情况不甚良好，我建议你慎重地自我分析。你必须率直地反省是否有恶意、怨恨及愤怒等心情，如果有，一定要把这些情绪消除，并迅速加以根除。因为一旦有了那样的情绪，即使不致危险他人，但它却会日夜腐蚀你本身的生命。

须知许多人并非由于食物的因素而导致不健康，而是由于某种腐蚀肉体的因素所致。此种由感情因素所引起的疾病不但足以破坏精力、降低工作效率、损害健康，也会夺走你的幸福。

抑制愤怒的七个方法

如果焦躁、愤怒、憎恶和怨恨对身体健康有着很大的不良影响，那么，我们应采取何种应付措施呢？最好便是让自己存有善意、宽大、信仰、爱以及平静的心态。但如何才能具备那些心态呢？以下是一些实际性的建议，这些建议在你开始愤怒时可以用来作为对抗的手段：

1. 愤怒是一种感情，而感情经常容易炽热，也易激动，因此应设法冷却它。但该如何冷却呢？一般说来，人在生气时会紧握拳头、大吼大叫、肌肉紧张、身体僵硬（从心理学来说，就是在全身有了止

血作用，并在做战斗准备）。因此，对这种感情的热度必须慎重地以冷静去对抗，也就是赶走热度。此时，最好以意志力去制止握紧拳头，设法伸直手指，并镇定地降低说话的音量。此外，不妨让自己深深地陷坐在椅子中，可能的话，躺下来更好，激动的情绪就能逐渐平息。

2. 高声说话给自己听：“不要做些无聊的事，那样做没有一丝好处，我必须克服这件事？”这时，若要进行祈祷也许不易，但仍不妨设法祈祷。

3. 愤怒通常是由小小的愤慨累积而成。这些愤慨本身很微小，但因彼此添加而开始有累积起来的力量，终于烈火般地燃烧起来，使我们完全失去理性。因此，当你感到愤怒时，不管是什么事都试图把它写下来，不管愤慨多么无聊，也要把它记录下来。这么做的目的是为了使流入愤怒大河的小溪流完全枯竭。

4. 把心中的愤怒依序予以克服，不要企图一次就赶走所有的愤怒。

5. 训练自己在感到如狂涛般的愤怒时随时均能自省：“这件事是否果真值得自己感到愤怒？我也许会做出无聊的事而被人嘲笑，也许会失去朋友。”为完全学会这个方法，要每天几次对自己说如下的话：“不管任何事，冲动或疯狂并无一丝一毫的价值？”

6. 如果发生足以伤害感情的事，应尽早解决它。既然无法忍受，就连一分钟也不可不去管它，但切不可表现出满脸不高兴或自我怜悯的情形，也不可因怀恨而闷闷不乐。当你的感情受到伤害，就和手指受伤一样处置，也就是立即治疗。如果你不去处理，将会波及一切美好的状态。因此立刻给这个伤口涂上精神的‘碘酒’，让心中充满爱和宽容。

7. 从心中赶走抱怨；开心就是打开心胸，让抱怨流出去。到你所信赖的人那里去，把你的抱怨完全吐露出来，连一丝痕迹都不留，然后彻底地忘记它。

内疚情绪并不完全是坏事

现在你想想，如果一个人在做了错事之后，却没有内疚的感觉，他会怎样呢？如果一个人在铸成大错之后，却没有内疚的感觉，他就不能辨别是非，或者不了解那些行为的是非标准。

有些内疚情绪是遗传下来的，而另一些内疚情绪则是人们在生活中获得的。我们知道，处在不同环境中的人可能具有不同的甚至相反的道德标准。然而，人们在每一个场合都会受到特定的道德标准的教育。他如果违背了这种道德标准就会产生内疚。

当然，在某些场合，违背了某种社会道德标准却是好事，因为这种标准本身可能是不合理的。

我们反复重申，有些情况下，内疚情绪是好的，它甚至能激励有德行的人产生美好的思想和行动。内疚情绪配合积极的心态会产生良好的促进作用。但是并非每种内疚情绪都能产生良好的结果。当一个人有了内疚情绪，而又不用积极的心态去祛除它，其结果往往是最为有害的。

伟大的心理学家弗洛伊德说：

我们的工作进展得愈远，以及我们对神经病患者精神生活的认识和研究愈深，我们就愈清楚地感觉到，两个新因素迫使我们最密切地注意到它们就是抵抗的来源……。这两个新因素，都能包括在我需要得病或我需要受苦的表述中……。这两个新因素的头一个就是内疚感或犯罪的觉悟……

弗洛伊德是正确的。因为内疚情绪常常会激发人们去毁灭自己的性命，毁坏自己的身体，或者用别的方法残害他们自己，以赎清他们的罪过。很幸运的是，今天这样的方法很少被采用了。文明国家也不允许人们使用这些方法。然而我们还是能够经常发现与它们极相似的情况，即下意识心理对他们自己的残害。

下意识心理能像有意识心理一样能有效地应用它的力量，当一个人不用积极的心态去祛除自己的内疚情绪时，下意识心理就能使他受到伤害。

体谅别人是我们每个人应有的品德。婴儿很少注意到别人是否舒适和便利，他想要什么就要什么。但是，他在成长时，终会逐渐认识到还有别的人活着，自己必须在某种程度上顾及到他们的存在。自私是人的共同特点，我们每个人只有通过成长，逐渐减少自私。当我们长大到足以了解自私是一种不良品行时，我们在只顾及个人利益时，

就会感到一阵内疚的刺痛。这是好的，因为当这种情况发生时，或当我们能在使自己愉快和使别人愉快之间进行选择时，内疚能使我们思考两次。

汤姆斯·根住在俄亥俄州克利夫兰城。他6岁的孙子每天傍晚都要跑到街道拐角去迎接他下班回家，这使他很愉快。当孙子迎到他时，他总是给孙子一小包糖果。

一天，这个小孩迎接到祖父后，充满期望地问道：“我的糖果呢？”这位上了年纪的先生力图隐藏自己的哀伤情绪。你每天都来迎接我，”他犹豫了一下，然后接着说，“仅仅是为了一包糖果吗？”祖父就从衣袋里掏出一包糖果，递给孩子。他们向房子走去，谁也没有说话。这孩子伤心了，显得很不高兴，他知道他伤害了自己所爱的祖父的心。

那天晚上，这个6岁的孩子和他的祖父一起跪下，高声祈祷。祈祷中这个孩子加了一句自己的话：“请上帝让祖父了解我爱他。”

这个孩子由于自己所做的事而感到不愉快和痛悔，这是好的，为什么？因为不愉快和痛悔能迫使他采取行动，祛除内疚情绪，对他所做的错事作出补偿。

采取行动，祛除内疚情绪

有时人们会陷入作恶的蛛网中而不能自拔，因为他们放弃了努力。于是他们就被缠结得愈来愈紧，直到最后遇到一次重大的经历，他们才被释放出来。吉姆·弗斯的情况就是这样。

吉姆·弗斯是这样的人，许多年来，他一直在违背戒律。第一次他违背了“你不可偷窃”这条戒律，这时他还在大学读书，有一天他偷了92.74美元，乘飞机前往佛罗里达州。不久，他又持枪抢劫，被抓获投入监狱，不久他得到了大赦。此后他参加了军队，然而，即使在军队中，他仍没放弃作案。

事情就是这样在进行。吉姆在人生的道路上不断地滑下去。但他行恶愈久，就愈感到内疚。开始吉姆还没有自觉地感到更多的内疚——因为他的犯罪的自觉意识变得迟钝了。但是他的下意识心理却在积累着内疚情绪。

吉姆从军事监狱里获释后，结了婚，搬到了加利福尼亚州。在那儿他开了一家电子咨询商店。一天，一个自称安地的人来找吉姆，他谈到一个想法，用一种电子装置去打击其他种族的人。在几个星期内，吉姆便深深地陷入到黑社会中去了。为此，他有了一辆价值9千美元的汽车，并在郊区拥有一所漂亮的房子，他的业务多得使他忙不过来。

一天，吉姆同他的妻子发生了争吵。她要知道所有这些钱是从哪儿来的，他却不肯说，所以她哭了起来，吉姆不忍心看到他的妻子哭泣，因为他爱她。为了安慰妻子，吉姆提议开车到海滨去。在去海滨的途中，他们碰上了交通阻塞，几百辆汽车涌进了一个停车场。

“啊，看呀，吉姆，”爱丽丝说，“那是格拉汉？我们去听他讲演吧，这可能蛮有意思呢。”

吉姆想迁就她，就走过去了。但刚坐下不久，他就变得十分烦躁不安。他觉得格拉汉似乎是在直接对他讲话，良心使吉姆感到不安了。格拉汉的论点是：

“如果一个人获得了整个世界，却失去了他的灵魂，这对他有什么好处呢？”

接着格拉汉又说：

“这儿有一个人，他听到这些话时，受到良心的谴责，他想要离开他的老路，却未作出决定，但这将是他最后的机会。”

他最后的机会？对吉姆说来，这个说法叫他吃惊。这位教士的意思是什么呢？

吉姆想知道正在发生什么事，为什么他总想哭呢？他突然对妻子说“我们走罢，爱丽丝。”爱丽丝顺从地走向一边，但吉姆抓住她的一只胳膊，把她的身子转过来。

“不，亲爱的，”他说，“走这边……”

几年后，吉姆完全改变了他的生活。他在洛杉矶发表了一次演说，讲了他的经历，特别讲到他下决心的那天的情况。那天他被通知飞往圣·路易士城去执行一次窃听任务。“我绝不到圣·路易士去，”他说，“我发现了勇气。”

吉姆·弗斯讲演以后，一位妇女走到他面前说：“弗斯先生，我想你也许想知道一件事。当你打算要到圣·路易士去的时候，我正在市长办公市工作。就在那一天，我们收到联邦调查局发来的一份电传，说你在圣·路易士碰上了一群暴徒，你被他们开枪打死了。”

祛除内疚情绪的公式

在吉姆的故事中有一个极好的经验。吉姆之所以能祛除他的内疚情绪，是因为他遵循了一个我们每个人都能遵循的公式：

首先，当你听到可能改变你的生活的忠告、演讲时，你要好好地倾听。

然后，你就不难对你所做的错事由衷地感到惭愧，也不难于作出真诚的忏悔。

你必须迈出前进的第一步，这是很重要的。当吉姆迈出那一步时，就等于他向公众宣布，他已为他的过去感到惭愧，现在准备改变他的生活了。

还有，你必须迈出前进的第二步，立即开始纠正每一个错误……。

这就是祛除你的内疚情绪的公式。如果你正为坏事的引诱所苦恼，以及随之而来的内疚使你不能把你的能力应用到建设的方面，你就学习摆脱内疚的公式，并把这公式同你自己的生活联系起来，应用这个公式，迈步走向成功。

注重自身的品德

“品德是要抓而不是要教育的东西。”这是波士顿儿童俱乐部前行政经理伯格的一条语录。它出自《读者文摘》上的一篇文章，该文的标题为《拥有40万儿童会员的俱乐部》。

人的品德会受人所处的环境的影响，因此，抓品德教育的一个有效的方法就是把你自己或你的孩子放到某一个环境中，以培养你所期望的思想、品德和习惯。如果你所选择的环境对思想、品德和习惯的培养不利，你就要予以改换。

家庭也能进行品德教育。如果双亲能用更多的时间，用言行对孩子进行品德教育，他们的孩子就能抓住和学到值得赞美的品德。

有时一个人难以决定该说“是”还是该说“不”。因为要解决的问题可能包含两种德行间的冲突。每一个人随时都可能面临着这样的冲突，但又必须作出决定。他必须在他所想要做的事和他所必须做的事之间，或者在他所要的东西和社会对他所期望的东西之间作出选择。

人往往要在几种德行间进行这种选择，例如爱、义务和忠诚。举例如下：

- 对父母的爱和义务与对丈夫或妻子的爱和义务相冲突。
- 对一个人的忠诚与对另一个人的忠诚相冲突。
- 对个人的忠诚与对组织或社会的忠诚相冲突。

为了说明这一点，我们可以谈谈乔治·约翰逊以及和他在一起工作的一些销售员的故事。因为他们就曾面临着对一个人的忠诚与对另一个人和他所代表的组织的忠诚之间的冲突。

乔治·约翰逊训练、鼓励和资助一位名叫约翰·布莱克的销售员。乔治·约翰逊喜欢并完全信任约翰·布莱克，他给他休假，让他接待最好的顾客——有长期业务关系的顾客。但是，约翰的惟一兴趣是获得金钱，他相信用任何手段达到这个目的都是合理的。由于他的行为准则是消极的，他就用消极的心态行事。

“乔治·约翰逊对我真像父亲一般。是啊，我把他当作一位父亲。”这位销售员说，但同时他却秘密地计划把公司的顾客和销售力量出卖给公司的竞争对手——为了赚钱。

约翰在同事家里是很受欢迎的，因为他们并不知悉他的想法和计划。约翰也相信他们不会出卖他的。他常常问他们：“你想把你的收入增加一倍吗？你想得到更多的福利吗？”回答往往是：“那当然很好？但这究竟是怎么回事？”

约翰会答道：“我不想让任何人破坏我的计划，因此，如果你以你的名誉担保不告诉任何人，我就告诉你。你能起誓吗？”当回答是肯定的时候，他就竭力引诱他们转到公司的竞争对手那里。他指出真正的或想象中的不满之事，力图造成他们对公司的不满，以消除他们良心上的痛苦。

其余的销售员们都是“进退维谷”。一方面他们已对约翰起过誓：不告诉别人他所做的事。另一方面他们知道自己所做的事有害于雇主。他们对乔治·约翰逊和他所代表的公司怀着

更大的忠诚。

这些销售员终于还是鼓足勇气向约翰指出他所要做的事是不对的。当他不予答复并坚持他自己的道路时，他们就向乔治·约翰逊报告了这件事。他们正如同亚伯拉罕·林肯所说的那样，喜欢和“任何处事正确的人站在一起；只要他是正确的，就和他站在一起；当他走入歧途时，就和他分手。”

这些销售员在作出正确的决定时，表现了忠诚的品德，表明他们是勇敢、诚实和忠诚的人。他们懂得当对一个人的忠诚和对另一个人的忠诚相冲突时，如何在正确和错误之间作出选择。

这样的冲突是很多的，在你的一生中，你将面临许多这样的冲突。你的决定将是什么呢？也许下面的话会帮助你：

去做你的良心要你做的而又不会使你产生内疚的事，这就是你要做的正确的事。

摒除心中的忧虑

如果你内心里有恐惧，一定可以想办法克服它。你曾在恐惧中浪费了多少时间和精力？

你可记得上次敲木头是什么时候？是否记得你上次绕梯子走的时间？还有你上次拿了一把盐洒在肩膀上是何时？（译注：这些例子均是西洋人迷信，他们认为以此可去除晦气。）你最近一次无缘无故地突然觉得心跳加快是什么时候？你是否有过半夜里醒来，感到口干舌燥的体验？也许当你去拜访客户时，曾有过这种情况？

如果你仔细考虑便可以发现，我们是好奇心很强的一代人。我们不断开发地球资源，使科学发展到惊人的地步。在很多领域中，我们都是主宰，但是我们却无法主宰内心的忧虑，我们仍活在恐惧之中。

实际上，我们确实是受惊吓的一代，曾获诺贝尔文学奖的法国文豪加缪把20世纪称为“恐惧的世纪。”有一首现代交响曲就叫“焦虑的时代”，我们连作曲也以焦虑为题，可见其影响之深。

我们不仅仅有一般的传统的恐惧，我们还有更大的新恐惧——担心核弹会打过来。而且，即使核弹不打过来，我们仍然会担心无形的杀手“辐射”会对我们及子孙后代造成严重的伤害。有一位科学家最近

断言：“我们对原子弹、空间导弹和许多毁灭性的杀伤武器产生了无所不在的忧虑。”

用“无所不在的忧虑”这句话来描绘我们现在的情形，真是再恰当不过了。我们所感到的这种恐惧，与过去原始人因听到剑齿虎的嚎叫声引起的恐惧大不一样。原始人因恐惧匆忙逃走，或者急中生智，在木棒前端绑上石头，将老虎打死，结果，除了有美味可餐以外还能拿皮做外套。当然，这是面对恐惧最基本和最原始的行为，它促使我们采取行动保全性命。恐惧的作用不论在过去或现在都一样有效。当我们因害怕漏气而检查轮胎时，这是忧虑所产生的一种良性作用。

但是，我们今天花时间和精力去担忧的不是这类恐惧。今天，困扰我们的往往是一种模糊不清、难以名状的焦虑。我们无法对这些忧虑进行反击，因为我们根本不知道自己在害怕些什么。也许我们害怕的事情太多了，光是反击其中一个也没有用。对我们来说，恐惧并非来自一种具体的可以言明的威胁。如果果真是这样，我们便能够采取具体行动来对抗它。但事实上，它看不见摸不着，像笼罩在我们头上的阴云，它给我们所做的每一件事都投下阴影。

想办法克服忧虑非常重要，因为忧虑是快乐的敌人，它影响你思考的能力，进而影响你的工作效率并对健康有害。

许多人并没有意识到，紧张焦虑可能会引起许多心血管方面的疾病。焦虑不安是普遍的现象，少许不安对人有好处，因为它可以促使你去完成任务、做事情，但若是焦虑过度则非常有害，它可能会引起身体任何器官的疾病。

焦虑会使心脏作出多种反应。心跳速度加快，心律可能会受到影响，强大的压力或焦虑可能导致心律不齐。众所周知，焦虑也可能导致心脏阵痛，这便是平常所说的“心绞痛”，尤其是中年人容易患这种病。而紧张也可能会造成心血管血流不畅，即一般所说的“冠状动脉血栓症”，这些都会导致严重的后果。

焦虑和烦恼的人比较容易感染上细菌或其他微生物。虽然如此，你也不必惊慌，你绝对有能力去克服恐惧，你不要以为它一定会使你受到伤害。事实上，只要你愿意，就可以对自己担心的事采取建设性行动。能够采取行动正是积极思想最绝妙的效果之一。积极思想需要极强的自控力。一旦你能控制自己的想法，你便能控制自己的情绪，包括忧虑和恐惧。

以间接的方式去处理忧惧。有些情况下，如果我们以直接的方式去处理，势必会遭受心理上的抵触情绪，但改用间接方法便可将恐惧顺势导出。这是摆脱忧惧最有效的策略之一，它比让你的意志力强迫自己战胜恐惧的效果好得多，因为意志力难免有时有点薄弱。先使你的心灵充满信仰，这样所有的恐惧便会自然被驱除。

恐惧往往在你最不经意而且危害性最大的时候来袭击你。在这种时候，迂回的处理方式显得尤其重要，即不正面对它进行攻击，而是以替代的方式来摒除它。如果你不断地往心里灌输信仰的观念，恐惧就会无立足之地。当然，这种个性上的改变需要付出巨大努力。但有一点可以肯定，个性是能够改变的。

当你内心害怕时，该怎么办？请记住以下原则吧！

1. 要知道你所害怕的是什么？把它找出来，单独研究，找出其本质所在，这样才能确切知道你面对的是什么。
2. 对于你所害怕的事，找出它的根源和理由。如果你找不到可靠的缘由，最好去找专家咨询。
3. 让恐惧暴露在光天化日之下，剔除神秘感，找到你能真正着手进行之处。结果往往会令你感到惊奇，原来所担心的事，竟是如此微不足道。
4. 内心充满信仰，这样恐惧便无立足之地。请时时牢记信仰比恐惧强大，你越有信念，你的恐惧便越少。道理如此简单，不过在实行中需有一些严格的训练。
5. 在你现在的基础上，努力去做；多做一些。
6. 面对心中忧虑的事，向它挑战，减少其危害。事实上，也许没有最糟糕的情形，因为实际上，你心里所害怕的往往出于自己的想象，它只不过是纸老虎。
7. 对于真正恐惧的事，你有足够的力量去应付它们，战胜一切困难。
8. 切记一个事实：“我并非孤立无援。”

12

以积极心态克服忙碌不安

The Power To Overcome Business

事情无论大小，从个人私事以至国家大事，如果在处理的过程中过于焦虑，便足以影响身心的平衡。为缓和四处蔓延的紧张气氛，首先必须降低生活步调，使心情回复平静，不再焦虑暴烈，保持稳定与和谐。

人在紧张、繁忙的工作生活环境之外，应该有一个私人的休息场所，可以用来调整精神。

许多人——尤其是现代人，总是满怀焦虑与怨怒，以致浪费了宝贵的精力，更使得日常生活变得紧张异常，同时自觉度日如年。

其实，如果想拥有深具意义的人生，就应该停止焦虑与怨怒，保持稳定和平的心境，然而如何才能达到这种静如止水的生活态度呢？

快节奏生活方式的弊害

首先你必须降低走路的速度。近年来由于科学发明、交通工具日益发达，人们的生活水平也愈来愈高，我们在不知不觉中过着超速的日子。许多人因此而损害了自己的身心健康，整个心灵也被日益繁重的工作及生活撕碎？就一般白领阶层来说，整日坐于办公室内，活动量并不大，但是心灵却是分分秒秒高速地运转着，有些人甚至拖着疲惫的身体过着急速运转的生活。在此种情况下，一旦发生弹性疲乏，势将造成精神上的崩溃。

为了避免造成这种不良结果，现代人极需适量地调低生活速度。我们要知道人体并非机器，如果日夜忙碌，不让身心有休闲的片刻，不仅心智极易产生不平衡的状态，感情也容易失调，甚至一蹶不振。所以事情无论大小，从个人私事以至于国家和社会大事，如果在处理的过程中行动过于焦虑，便足以影响身心的平衡。

大自然的律则

现代可说是个充满苦痛的时代，尤其是都市里的噪音及紧张更令人难以忍受，如今这种疾病甚至已扩散到乡村。有一个夏天的下午，内人与我到森林游玩，到达之后，就暂时在优美的墨享客湖山上小房子中休息；这里位于海拔二千五百公尺的山腰上，是美国最美的自然公园。

在公园的中央还有一宝石般的翠湖舒展于森林之中。墨享客原就是“天空中的翠湖”之意，在几万年前地层大变动时，造成了高高的断崖。

我的眼光穿过森林及雄壮的崖岬，轻移到丘陵之间的山石，刹那间光耀闪烁千古不移的大峡谷，猛然照亮了我的心灵，这些美丽的森林与沟溪就成为滚滚红尘的避难所。

那天下午，夏日混合着骤雨与阳光，乍晴乍雨，我们全身湿淋淋的，衣服贴着身体，心里开始有些不快，但是我们仍彼此交谈着。慢慢地，整个心灵被雨水洗净，冰冰凉凉的雨水轻吻着脸颊，刹时引起从未有过的新鲜快感，而亮丽的阳光也逐渐晒干了我们的衣服，话语飞舞于树与树之间，谈着谈着，静默来到我们之间。

我们用心倾听着四方的宁静。当然，森林绝对不是安静的，在那里有千千万万的生物活动着，而大自然张开慈爱的双手孕育生命，但是它的运作声却是如此的和谐平静，永远听不到刺耳的喧嚣。

在这个美丽的下午，大自然用慈母般的双手熨平我们心灵上的焦虑、紧张，一切都归于和平。

当我们正陶醉于优美的大自然乐章之中时，一阵急速的乐曲突然刺激着耳膜，那是令人神经崩紧的爵士乐曲。伴随着音乐，有三个年轻人从树丛中钻出，原来是其中一位年轻男孩提着一架收音机。

这些都市中长大的年轻人不经意地用噪音污染了森林，真是大煞风景？不过他们都是善良的青年，并在我们身旁围坐着，快乐地交谈。

我们本想劝他们关掉那些垃圾音乐，静静聆听大自然的乐曲，但是一想我们并没有规劝他们的权利。最后还是任由他们，直到他们离去，消失在森林之中为止，试想，大自然的音乐多美？风儿轻唱着、小鸟甜美地鸣啼……这种从盘古开天以来最古老的音乐绝非人类用吉他与狂吼能制造出来的旋律，而他们竟然舍本逐末、白白浪费大好的自然资源，委实令人惋惜。

没有你们，地球仍然旋转

为缓和四处蔓延的紧张气氛，首先务必降低生活步调，使心情回复平静，不再焦虑暴烈，保持稳定与和谐。

曾经有位医生在替一位卓越的实业家进行诊疗时，劝他多多休息。这位病人愤怒地抗议说：“我每天承担巨大的工作量，没有一个人可以分担一丁点的业务。大夫，您知道吗？我每

天都得提一个沉重的手提包回家，里面装的是满满的文件呀？”

“为什么晚上还要批那么多文件呢。”医生讶异地问道。

“那些都是必须处理的急件。”病人不耐烦地回答。

“难道没有人可以帮你忙吗？助手呢？”医生问。

“不行呀？只有我才能正确地批示呀？而且我还必须尽快处理完，要不然公司怎么办呢？”

“这样吧？现在我开一个处方给你，你能否照着做呢？”医生有所决定地说道。

这病人听完医生的话，读一读处方的规定——每天散步两小时；每星期空出半天的时间到墓地一趟。

病人怪异地问道：“为什么要在墓地待上半天呢？”

“因为……”医生不慌不忙地回答：“我是希望你四处走一走，瞧一瞧那些与世长辞的人的墓碑。你仔细思考一下，他们生前也与你一般，认为全世界的事都得扛在双肩，如今他们全都永眠于黄土之中，也许将来有一天你也会加入他们的行列，然而整个地球的活动还是永恒不断地进行着，而其他世人则仍是如你一般继续工作。我建议你站在墓碑前好好地想一想这些摆在眼前的事实。医生这番苦口婆心的劝谏终于敲醒了病人的心灵，他依照医生的指示，释缓生活的步调，并且转移一部分职责。他知道生命的真义不在急躁或焦虑，他的心已经得到和平，也可以说他比以前活得更好，当然事业也蒸蒸日上。

从容才能尽速到达彼岸

有一位大学船赛冠军队队长对我说：“我们的教练常提醒队员说‘我想赢，就得慢慢地划桨。’也就是说，划桨的速度太快的话，会破坏船行的节拍；一旦搅乱节拍，要再度恢复正确的速度就相当困难了。欲速则不达，这是千古不变的法则。”

所以不论是工作或者划船，都必须以正确而从容的步伐前进，这样心中及灵魂才能获得和平的力量，以稳定和谐的智慧指导神经及肌肉从事工作，如此一来，胜利也终将属于你。

那么我们究竟应该如何实践这个理论呢？那就是每天必须有恒地实行维持健康的步骤，无论是洗澡、刷牙、运动，都要以平和的心态完成。另一方面，不妨拨一些空闲的时间从事洗净心灵的活动，譬如静坐，这是相当好的洁净心智的做法，一有时间就安坐一旁，舒放你的心灵，让你的眼睛自由自在地飞翔四方，想想曾经欣赏过的高山峻岭、夕雾的峡谷、鲤鱼跳跃的河流、月光倒映的水面……咀嚼复咀嚼，你的心就会舒坦地沉醉其中。

每二十四小时做一次冥想，尤其是在繁忙的时刻，停下手边的工作，和平地神游十分钟，让全身的神经及肌肉松弛下来，你的心就会得到平静。人总是有搅乱步伐的时候，当心中充满焦虑紧张、不知所措时，最好的办法就是完全停止一切活动，适时的放松自己吧？

以冷静的行动保持心绪的平衡

如果你每天能持续有恒地实行上述疗法，一定能镇定纷乱的情绪。但假如仅以思考的方式则无法控制欲爆裂的心头，必须运用外在具体的行动才能达到目的。

什么是科学的实践方法呢？首先，不可用力地踩踏地板，不要大声说话，更要避免握紧拳头或拍手，须知人往往会因身体上过度用力或兴奋而燃起不安的情绪。一旦达到沸腾时就极易疯狂，所以心情飞跃之时，就应停止身体的动作，静坐下来，降低音调，自然而然火一样的心头就会逐渐稳定。因为肉体活跃的动作会敏感地反应到大脑，影响正常的思考运作，因此必须先镇定肉身的一切活动，人的心就会相对的冷静下来。换句话说，外在具体的行动会引导心态的方向。

有一次我参加一个讨论会，会议进行到中途竟变成了一场爆炸性的激辩，与会人员的情绪高涨不安，每一个人的表情都是急躁而焦虑，彼此以锐利的言词相抗。突然之间，有一位男士站起来，悠然地脱掉上衣，打开领带，并随势躺在椅子上，有人不解地问他是否觉得身体不适？“不”他回答说，“我想我的身体状况很好，不过我开始冒火了，只有躺下来才能消消气。”

说完满室哄堂大笑，一时之间，原先紧张的气氛缓和了下来。这一位淘气的先生说：“我只不过是开个小玩笑，让大家解解火气。”事后他对我表示，他以前是个易怒暴戾的人，一旦脾气上来就会握紧双拳狂声怒吼，所以一面临这种场面时，他就试着伸直手指，压低高亢的声调，这样一来，满肚怒火就熄灭了。最后他浅笑地说道“温柔和谐的声音是讨论时的最佳利器，对不？”

假如感情如平波静水一般，那么焦焚的火气就可以消失，这样不但节省精力，还可预防疲倦，进而使你动作迟缓有序，成为一个有涵养气质的人。

当然，我并不是鼓励去除敏锐的感受性，只是告诉大家保持自己行动急缓有序，心灵的活动才能更加的灵活敏锐，身体也必健康调和。

减轻焦虑的四种技巧

下列四种技巧是我从经验中所体会出来，每当情绪激动无法平静时，我常运用这四种技巧，且获得了极佳的效果。过去也会介绍很多人使用这些处方，而他们依言照做之后均认为非常灵验。

1. 放松全身，将背部挺直，靠背静坐——首先让你的身体完全靠在椅子上，用心放松全身的筋骨，从头到脚趾都处于无力的状态，而后念道“我的脚趾、手指、脸部肌肉都已疲惫了”，以确认自己真的轻松舒坦。

2. 心中想象自己的灵魂是平静的水面——安静地想象灵魂是无波无浪的水镜，假如心中翻搅如狂风巨浪，又怎能得到和平呢？

3. 回想曾经欣赏过的优美风景，例如笼罩于夕霞中的山岳、晨光里的峻谷，夕阳高照的森林，或是河上月光之类的影像，让它们恣意回旋于胸中。

4. 以缓慢而感性的口吻说些祥和的话语，例如“很静呀”、“怡人”、“平缓”等，并一再重复。

将这四项技巧融入你的生活中，不断坚持，那么你的火气与焦虑将会随之消失，一股新生命的活力也会如泉水一般流进心中，带来无穷的斗志与向上的勇气，使你更加喜爱生命。

无法安睡的现代人

“为了使全美国的人民安睡，每天必须消耗六百万锭的安眠药。”这实在是令人相当惊愕的一句话？这是数年前我参加一次演讲时，一位药厂的代表告诉我的。当时我无法接受这句话的真实性，但后来一位高级长官说，这句话绝对可信，那时我才真正确认这句话的可靠性。

另一方面，我曾听过一位权威人士说，现今的美国人每天使用大约1200万锭的安眠药，这个数字表明一个事实，那就是每12个美国人中就有1人每天使用一颗安眠药。根据统计显示，安眠药的消耗量比

过去增加约10倍，最近公布的一项令人震惊的数字也表明，美国人每年平均吃掉71亿锭安眠药，也就是说，每晚约吃掉1900万锭的安眠药？

这是多么令人感伤的情形。一般而言，睡眠是恢复精神的方法，每一个人从懂事之后就知道，任何人工作之后都能安详入睡。但是美国人几乎已丧失入眠的本能。事实上，睡眠不够常会使人变得焦虑而且神经过敏，几年来，我一直为那些在教堂中打盹的人们感到难过不已。

根据某项权威报告，在美国医院里每三个病人中，就有一位病患并非因为车祸、细菌感染，或是器官病变入院，而是因无法适应环境而调整情绪住院治疗。

我曾调查一家拥有500张病床的诊疗所，发现有77%是属于精神障碍病者——也就是说由于不健康的心理引起身体疾病，而调查其他诊所中的肠胃溃疡患者也发现，其致病原因很少是因身体机能病变造成的，绝大多数都是过度紧张、心理忧郁、厌恨、罪恶感等心理障碍的受害者。

根据某家诊所医生表示，医生如果仅依赖高明的医学科技进行治疗的话，几乎有一半以上的疾病无法根治。换句话说，大多数的病者其致病原因是心中充满病态的思想，这些毒素涌透肉体之中，日积月累以致形成无法治疗的病变。

人与球棒合为一体的艺术

平缓紧张情绪的最好方法就是以从容不迫的心情完成任何事，我有一位朋友名叫布兰基·李，他是棒球队的监督，他曾说：“不论选手的打击率多高、守备多强、跑垒速度多快，如果他心中存有过于强烈的责任感，我就会考虑淘汰他。

“因为，若要成为大联盟的选手，本身必须有相当的能耐，每一个动作不但要正确，更要以从容轻松的心情控制肌肉的运转，这样所有的肌肉与细胞才会富有韵律与弹性，而在瞬间而发的关键时刻，才可以随心所欲地接球或挥棒。

“如果心里非常紧张、无法镇定下来，连带着全身的肌肉也必随之绷紧，一旦遇到重大场面，根本无法顺利地完成应有的动作。当对方的球抛过来时，你的全身神经为之紧缩，又怎能找好棒球呢？”

下面我要叙述一件很早以前的事。泰卡普先生（伟大的棒球选手）在世界棒球锦标赛中，曾一口气打出四支全垒打，目前他仍是世界纪录保持人，后来他把那支伟大的球棒送给我的朋友。有一天，我有幸拿起这支球棒，并以极端敬畏的心情摆出正式球赛挥棒的姿态，当然那种打击的样子绝对无法与泰卡普相提并论。

不出所料，一位曾担任美国二流职业棒球联盟的队员朋友说：“老兄，泰卡普并不是以这种样子打球，你太紧张了，一心想打出全垒打的姿势，结果一定是惨遭三振出局的命运。”

的确，我曾亲见泰卡普上场挥棒的姿势，真是美不胜收，他的人与球棒自然地结合为一体，以充满韵律的动作，轻松自若地上场，当时我还为此震惊不已？他完全了解放松自己的道理。

各种事业成功的道理也是如此，我们若仔细分析那些工作效率高的人，不难发现他们都是以最积极而从容的心情进行工作，当然可以充分发挥自身最大的潜能。

日光浴的艺术

有一天早上，我手上握着刚从纽约事务所寄来的信函，正想走下“佛罗里达饭店”的阳台，无疑地，阳光照耀的假期已泡汤了，接下来该是非常忙碌的工作时刻。心头一急，只想赶快进入状况，匆忙地走着。此时，一位压低帽沿、舒服地身在摇椅的朋友，一眼瞧见慌乱疾走的我，就以乔治亚州特有的南部柔软腔调喊道：“先生，你想赶往哪里呀？身浴佛罗里达亮丽阳光的你，不该还是如此急躁不安，来？坐坐摇椅，咱们一起完成伟大的艺术吧？”

“没什么，”他安详无事地回答，“只是想与你共享正在消失中的艺术呀？如今大多数的人都已忘了它是什么了。”

“究竟是什么？请你告诉我，我真的不晓得你在从事哪一种艺术？”一股好奇心自我胸中升起，于是不得不放慢脚步，低声问道。

“我是在做日光浴艺术，闲坐此处，让慈爱温情的阳光抚慰身心，一丝丝地渗透我的灵魂，请问你曾想过‘太阳’吗？”他笑答道。

接着，他继续说道：“太阳是那么缓和优雅，悄悄地照耀着大地，它不按电铃，也不打电话，只是无声无息地亲吻大地。想想它一小时的工作量，就远远超过你我一生的工作，太阳实在太伟大了？花开草盛树茂，大地一片欣欣向荣，干旱时降下甘霖滋润大地，使人间充满生机与和平。

我发现每当我沉醉于日光浴中，太阳就会慢慢渗透我身体的每一部分，抚平、安定一切，并施予无穷的能量，所以我禁不住爱上了日光浴——老兄，把那邮件的事丢在脑后，在我身旁坐一下吧？”

我依言坐下，让温馨的太阳光芒晒暖全身，而后回到房间开始处理邮件，出人意外地竟然一下子就完成了。

当然，也有些人是终日无所事事地曝晒于日光之下，我觉得这并非最好的方式。一方面享受日光，一方面冥想四方，有了这种积极的心态，不但可帮助恢复体力，更会带来向上奋斗的力量，主动地创造事业与人生。

总之，日光浴的主要功能是减缓生活的步调，抚平内心的焦虑，以保持应战的精力。也就是说，一方面学习从容的休闲，使心智达到明镜般的清澈，另一方面则轻松地运用身心的力量，完成日常的工作与责任。

完成工作的八项要点

在此我举出了八项要点，告诉大家如何面对繁重的工作：

1. 莫认为自己是擎天神（神话中的巨人）的角色——请勿认为自己是希腊神话中的巨人，双肩永远背负着天地，否则迟早将因不堪负荷而累倒。最好尽量去除心中激动的紧张情绪，莫钻牛角尖，对于无法解决的事情不妨暂时搁置一旁。

2. 喜欢自己的工作——如果从心底厌恶自己的工作，做起事来必将事倍功半，难以顺利成功，所以必须设法使自己热爱本身的工作，才能每天带着愉快的心情例行公事。

3. 制定完整的工作计划——在每一个阶段开始之前，务必制定完整的工作计划，并循序完成每一个步骤，如此不但心中更为镇定自信，并且往往能胜任愉快地接受挑战。

4. 切忌急躁地进行超量的工作——做事须冷静地一步步完成，一旦想要在短时间内完成过重的工作，整个心事将无法安定下来，如此则不但乱了手脚，甚至导致错误百出。

5. 工作态度将会影响结果——正确的工作态度比较容易完成任务，如果一开头就抱着得过且过，或多一事不如少一事的工作态度，那么任何工作做起来都寸步难行。

6. 精通分内工作应有技巧——所谓“知识就是力量”，有了正确的知识与技巧，则任何事均可轻易完成。

7. 从容不迫地工作——放松心情，面临工作的挑战，绝对不勉强自己在恶劣的情绪下做事。

8. 今日事今日毕——任何事情今天能做完，一旦耽搁到明天，势必越积越多，最终难以继续完成。

别让压力压倒自己

我们都了解这样一个事实——我们生活在一个充满紧张的世界。不安因素环绕在我们身边，城市中各种机器音响造成一片紧张。我们的脸上或言谈中随处都显现出一种紧张。紧张已经完全深入我们的生活中、工作中。

有些人很幸运，可以完全不让压力上身，也不让压力击倒他们。

某种程度的紧张是必要的。正常的紧张可以让你保持奋发，不断刺激你，让你在高效率之下创造性地工作。但如果我们能学会控制紧张，那未尝也不是一件好事。我们要学会控制紧张，就像看电视一样，能开能关。这样才能运用紧张来为我们的目标服务。当紧张给我们形成高度的压力时，我们可以随时关上它。而当你需要轻松时，如果能从紧张之中释放出来，就可以将所有压力排除。

事实上，把带来压力的紧张关掉，是可以做得到的。我可以介绍一个方法。首先，集中你的心力。从眉毛开始，将双眉紧锁，再收紧下巴、唇部和咽喉部分的肌肉，一点也不放松。将这些肌肉绷紧，再

往下到肩部，用力握紧双拳，收缩腹部肌肉，将膝盖压紧。最后让你的双脚用力踩着地面。

如果你照上面所说的做了，你全身每一条肌肉已紧绷，就这样持续一分钟，感受你这样全身紧张需要用多大力量。

有许多人一天24小时都是这么紧张，可能不是同时全身肌肉都紧绷，也许一会儿是喉头，一会儿是肩膀，或者是大部分人都紧张的胃部。我想说明的重点是，因为如此紧张，许多体力都浪费了。紧张需要付出精力，除了造成疲劳和烦恼之外，什么好处也没有。

现在，再重新来做这个试验。从紧张中放松下来。把前面的过程倒过来做一次。从眉毛、下巴、嘴唇、喉咙，然后肩部、双手、腹部与大腿，一直到脚部，慢慢放松。你自己要假想一切都是自由自在的，让肌肉全部放松，沉沉地坐在椅子上，想象全身没有力气，让椅子承受你的全部重量，你的肌肉不必担负任何重量。你放松了，全身上下都松弛下来。

但我认为，人在身体方面的压力，实际多由心理紧张而引起。我们内心被一个问题所困，身体也会被其所困。我们的肌肉会紧张起来，不知不觉会使我们感到压力。所以我们必须控制压力，保持冷静沉着。

人在紧张、繁忙的工作生活环境之外，应该有一个私人的休息场所，可以用来调整精神。因为“能力来源于沉默和信心”。要领悟生命的深层意义，一定不要受时间的束缚，而且保持身体和精神的安静。

成功的积极思考者是如何放松及保持心境稳定的呢？他们都遵循一套固定模式。举例来说，他们“研究过去的成功”。研究过去是如何成功的，然后再看是否可以把成功的技巧运用到一个工作上去。这样，你就知道你是可以做到的，再凭着你的冷静及沉着，便可以成功。

成功之后要分析一下成功的原因，看看是不是可以把成功的经验运用到下一项工作中。你会明白，紧张只屈从于平静的人。成功人士还应该学习如何组织，从而消除各种给自己带来紧张的因素。大多数成功的积极思考者都是明智之士。他们知道无法同时处理许多事，明白自己只是“团队”的一部分，团队之中仍有许多人很重要，必须学着训练和鼓励别人，并且相信他们可以处理好所负责的那部分工作。

这样的人就知道勇气和安宁的真正源头。他们足够的心智可以理解精神的重要。知道精神越重要，自己就越渺小。如果你学会了如何保持平静，那么不论情况如何紧急，你都能泰然处之。

名医师凯瑞尔说：“嫉妒、仇恨、恐惧之情，如果成了习惯，会使我的器官发生变化，产生疾病。”但是，也有的思想可以使我感到健康愉快，譬如爱心、信仰与和平的思想。这些思想须经由系统的引导，慢慢融入思想体系之中。

而生活中遇到的紧张状况，会影响你的心情，甚至会使血压升高，进而影响心脏和脾胃，你可以运用上述的健康思想改变心情，保持心理的正常和谐。坚持一周推行这种思维。每一则都要仔细阅读多遍，力求更深层次地理解，寻求每个字的意义，然后再一一记下。

另外一种消除紧张的方法，是你自己说话的方式。你可以试试看，当你一直说着紧张的事时，你便会开始变得容易紧张。嘴巴说的话正好可以反映出你的思想，这是互相影响的。当你心情紧张，说话就会不由得嗓门变大。如果你不再说话紧张，慢慢的这种讲话习惯也会影响你的思想。所以你该试着让自己降低说话音调及速度，尽量使用平静的语调及字眼，这就可以改善你的紧张心理。

说话时要轻松自在，注意声音的高度，随时要有所节制。如果在未说完之前被人打断，你要心里知道，可能那个人是因为内心紧张，就让他先说好了。等他说完，你再接下去说，或许你就不想再说了。这是现代人因为紧张而形成的恶习，不论是否有话说，反正开口叽里呱啦一番就好了。

放轻松说话，如同你在做其他事的时候一样，它可以让你产生宁静祥和的感觉。

当你感到紧张时，可能的话，去度个假吧？将你的手表暂时摘下来，在生活中寻找并建立和平的小岛，学着储存一些能够放松自己的能量。如果你实在抛不开紧张的生活，要学会说：“请等一下”这句话，使心灵中充满安宁的思想，保持冷静。避免匆忙地完成目标，学会后退计划，安排足够的时间来完成目标。如果能切实遵行上述要点，你便能轻松去享受一种安宁祥和的生活，外来的压力已无法影响你。

你不必过度操心

你不必再成为操心的牺牲品了。何谓操心？那只不过是健康而带有破坏性的心理习惯而已。并不是任何人天生就有好操心的习惯，爱操心大多属后天性，而不管任何习惯及后天养成的态度，都有办法改变。所以，即使是好操心，也可以从心中排除。

然而，我们为何必须这么认真考虑“好操心”的问题呢？答案正如优秀的精神科医生斯麦里布兰顿博士所指出：“心理不安是现代人的流行病症。”有一位著名的精神科医生表示：“忧虑是使人性格崩溃的头号敌人”；另一位医生也说：“好操心是人类所有疾病中最具破坏性、最不可等闲视之的习惯。”

此外，操心与忧虑常成为罹患关节炎的原因。有一位医生曾调查176位平均年龄44岁的美国人，发现其中有一半的人患高血压、心脏病或溃疡，而根据深入调查发现，引起这些疾病的最明显原因即是“好操心”。

乔治·W·克莱尔博士是美国著名的外科医生，他曾说：“我们不仅在心中忧虑，连心脏、脑、内脏也会感到忧虑。因此，不管忧虑或操心的原因为何，它们的影响波及细胞组织和身体各部器官。”

但我们却不必为此感到失望，因为任何人均能克服“好操心”的习惯。治疗的第一步就是要先培养自信，只要你相信自己能做到，则不管是多么困难的事情都可以做到。

心理排水作业

睡觉时，为了避免自己的意识继续操劳，在夜晚上床前最好使自己的心灵留有短暂的空白。睡眠时，由于思考容易深深地沉入潜意识中，所以就寝前的最后五分钟极为重要。

因此，就寝前如果不设法排除一切“忧虑”，它将阻塞你心灵的活动，妨碍脑和精神力量的散布，但是如果能使自己的心灵暂时空白，那些烦恼就没有机会累积下来。为排除忧虑，不妨善加利用创造性的想象。

首先，想象当自己排除不安和忧虑时，就像打开水龙头让水流出去一样，在心中想象自己把所有的担忧都释放出去。这种心理上的排水作业对克服操心相当有效。

制造事实的想象力

这种治疗法与上述排水的方法颇为相似，却让自己进入“静”的境界，使自己进入本身内心深处，想象你将操劳的种子逐一去除，这种想象最后也会成为事实。

想象是忧虑的泉源，但它同时也是治愈忧虑的特效药。想象是为了造成结果所使用的意像，其效果十分显著，它与单纯的幻想有所不同，乃是从造像原理而来。

砍树工人的智慧

要克服好操心的个性，也有必要运用一些策略。一开始就直捣好操心的“总部”，而发动正面攻击并不容易，比较巧妙的方法是，先逐一攻克前面的要塞，再逼总部、包围总部。换句话说，最好是先砍掉这棵“忧虑树”的小枝——亦即小小的操心，然后逐渐接近树干，最后才砍倒“好操心”这种个性的主干。

有一次，在我的农园中发生了一件非常遗憾的事——砍倒了一棵大树。砍掉老树是件令人悲伤的事件，工人们拿着电锯来到树前，起先我以为他们会从接近地面的主干开始，然后再砍大树枝，最后树的上端都砍光了，只剩下中央巨大的主干。而我的树花了五十年之久长成的这回事，似乎并不是真的存在，它一下子就倒了下来，然后被井然有序地堆上了伐木场。

“若不先砍掉树枝，而从树干开始，倒下去时可能会伤害附近的树林，树弄得愈小，愈容易处理。”砍树工人事后对我这样说明。

同样的道理，在你的性格中，对于多年来成长的“忧虑大树”，若把它尽量减少再处置，这是最好的方法。所以，若要砍掉少操心的表现，首先应该减少谈话时表现操心的次数。

“话”是操心的结果，如果从另一方面来看，多说“话”也会造成操心。当你的脑中浮现操心的念头时，应以信仰的想法和表现立刻把它

除掉。例如，我们会说：“我不知道能不能赶上火车”，与其担心地说这种话，倒不如早点出发？不想要多操心的话，早些起程就可以了。

砍掉小小的操心，就会逐渐通向操心的主干。此时，你已经拥有比以前大得多的力量，能帮助你除掉生活中操心的根源——即凡事好操心的个性。

一位生意人的夜间仪式

对于这种操心个性的方法有个最好的例子可以用来说明，那是一位生意人所尝试的方法。他是个非常好操心的人，因此陷入严重的神经衰弱状态。他的操心与众不同，他经常担心做过或说过的事正确与否，也经常改变自己的决定，并且对自己的决定失去相信的勇气。他是个验尸专家，头脑极好，从两所大学以优秀的成绩毕业。我暗示他可以尝试简单的方法，也就是每一天结束时，把当天完全切割掉而向未来前进，这样可以帮助他把那天的事忘记，我并且对他说明，即使是演戏般的简单精神疗法，对他也会有效。

拥有伟大精神的人，往往同时也拥有变得单纯的能力，这是真理。换句话说，他们有能力去利用深奥的真理而制造单纯的计划。这个人为了要克服他好操心的个性，就用了这种方法，我注意到他已经好起来了，并且也告诉他我的感觉。

“不错”，他这么说，“我终于掌握到秘诀了，它非常有效。”

他说他一直在计划，想邀请我在某一天到他的办公室去，即使黄昏时分也无妨，他想让我看看他如何克服好操心的个性。有一天，他打电话约我共进晚餐，我办完事后便在他的办公室与他见面，他对我说明他想出一个方法，每天晚上在办公室之前做一个“小仪式”，这可以克服他好操心的个性。这种方式非常独特，而且也给了我深刻的印象。

我拿起帽子和大衣走向门口，发现在出口处的旁边摆个垃圾桶，墙上挂着日历，那个日历上以很大的铅字印着日期，可以每天一张一张地撕下。他说：“现在我要举行一个夜间仪式，它帮助我克服了好操心的习惯。”

他伸出手撕下一张日历，揉成一团纸球，我一直注视着他慢慢张开手指，把那“一天”丢入垃圾桶中，然后他闭起眼睛，嘴中念念有词。我知道他在祈祷，祈祷完了，他就说：“阿门？这样就好了，一天已经结束，现在我们出去享乐吧？”

步上街头时，我问他：“刚刚祈祷时你念叨些什么词？告诉我好吗？”

他笑着说：“我想那不是你所做的那种祈祷。”但由于我坚持想知道，他才接着说，“我是这样子祈祷的：‘主啊？你给了我一天，虽然我没有要求这一天，但我为了得到这一天而高兴。这一天我尽我所能而为，你帮助我，我向你道谢，我犯了若干错误，那是因为没有遵从你的忠告，对这点我很遗憾，请原谅我。不过我同时也获得了若干胜利和成功，感谢你的引导。主啊？不管是错误或成功、胜利或失败，你赐予的一天已经结束，我也跟着它一起结束，现在我想把它还给你。’”

那可能不是正统的祈祷，但很明显，那是非常有效的祈祷。他演戏般地表演着一天的结束，同时期待第二天要表演得更好，以这种方式使自己面对将来。也用这种方法逐渐地去除过失、失败、懒散和他所犯下的错误，终于从过去一直牵绊着他的操心中解放了。

克服好操心的六项要诀

在结束说明如何克服好操心之前，让我在此列举六条如何克服好操心的方式：

1. 告诉自己，“操心是非常不好的习惯，凭着信仰的帮助，任何习惯我都能改变。”

2. 你因为常操心而变成好操心的人，若能相反地培养更强而有力的信仰习惯，就可以免除操心。以你的一切力量和耐性开始信仰吧？

3. 对于过去那些你会消极地谈论的事情，今后请开始以积极的态度去谈论，不论任何事都说得积极些吧？例如，不可说“今天将成为

可怕的一日”，而应断言“今天将是辉煌的一日”；不要说“我不会去做那件事”，要断然地表示“我要去做那件事？”

4. 绝不可参加闷闷不乐的谈话，同时自己的言谈必须表现乐观，若以悲观的态度说话，将会使周遭的人都感染好操心的个性，所以要尽量谈些令人振奋的话题，改变压迫性的气氛，而使每个人都感觉到希望和幸福的存在。

5. 多与充满希望的人交朋友，特别是那些积极的、有信仰的及对创造性气氛有贡献的朋友，让他们围绕在你的四周。他们将会以积极的心态来鼓励你。

6. 须了解自己能够帮助很多人治疗他们好操心的毛病。帮助别人克服好操心，则你本身的心理就能获得更大的力量。

13

积极心态改变你的世界

The Power To Change The World

你能改变你的世界？为了得到人生中值得得到的东西，你有必要为自己树立一些远大的目标，并想方设法实现这些目标。

你的心理能够设想和相信什么，你就能用积极的心态去获得什么。如果一个人是对的，他的世界也是对的。

也许你现在已经确信一点，积极的心态与消极的心态一样，它们都能对你产生一种作用力，不过两种作用力的方向相反，作用点相同，这一作用点就是你自己。为了获取人生中最有价值的东西，为了获得自己家庭的幸福和事业的成功，你必须最大限度地发挥积极心态的力量，以抵消消极心态的反作用力。

成功的17大原则

多年来，我们一直从事演讲、举行研讨班和函授班，我们开设的课程的名称是：成功学——积极的心态，同时，我们不断地对上一世纪美国最成功的几百位名人进行研究，我们从他们终身的经验中提炼出了17大成功的原则，这些原则都是我们所研究的成功者的共性，并对众人具有普遍的指导意义。在这17大原则中，第一大原则便是积极的心态，这是我们工作和事业的最为重要的一点，当你将积极心态的原则与另外16大原则中的其他几条结合起来加以运用时，你便走上了成功之路。这17大原则是：

1. 积极的心态
2. 明确的目的
3. 多走些路
4. 正确的思考
5. 自我控制
6. 集体心理
7. 具有信心
8. 令人愉快的个性
9. 富有首创精神
10. 充满热情
11. 集中注意力
12. 与他人协作
13. 总结经验教训
14. 创造性的见识
15. 预算时间和金钱

- 16. 保持身心健康
- 17. 运用普遍规律的力量

从今天起，在你的有生之年，如果你能把这17大成功原则铭刻在你的记忆中并且永不磨灭，你就能分析你的每一项成功和每一项失败。如果你在日常生活中，能把运用这17大成功的原则当作自己的责任，你就能发展和保持积极的心态。

你能转弱为强

将自己最弱的部分转化为最强的优势，这对我们任何人都非常重要。请你大声地重复这句话，并把它深深地印在脑海中。这绝对是真实的，你可以将最弱的地方转为最强。

有一个名叫格兰恩·卡宁汉的人，自小双腿因烧伤无法走路。但是，他却成为奥运会历史上长跑最快的选手之一。

他告诉我，一个运动员的成功，85%靠的是信心及积极的思想。换句话说，你要坚信自己可以达到目标。他说：“你必须在三个不同的层次上去努力，即生理、心理与精神。其中精神层次最能帮助你，我不相信天下有办不到的事。”

积极的思想能使一个人将自己的弱点视为一种挑战的机会。你可以将弱点转为最强的部分。这种转化的过程有点类似焊接金属一样，如果有一片金属破裂，经过焊接后，它反而比原来的金属更坚固。这是因为高度的热力使金属的分子结构更为严密的缘故。

如何将弱点转化为优点呢？你可以依据下列六个步骤来实现。

1. 孤立弱点，将它研究透彻，然后设计一个计划加以克服。
2. 详细列出你期望达到的目标。
3. 想象一幅将你自己的弱势变成强势的景象。
4. 立即开始成为你们希望的强人。
5. 在你的最弱之处，采取最强的步骤。
6. 请求他人的帮助，相信他们会这样做的。

这套公式是由H. C. 马特恩所设计的，他是我所认识的人中最具积极心态的人。他本人就是将弱点转为优点的最好的例子。

马特恩曾是一个很消极的人，多年前的一个晚上，他散步到长岛的一处草地上，计划在那里自杀。生命对他已无任何意义可言，生活中已无任何希望。他随身带了一瓶毒药，一口喝尽，躺在那儿等死。

第二天，他睁开眼睛，看到月光皎洁的夜空，十分惊异。他怀疑自己已经死了，他想不通自己为什么会没有死。他始终认为，这是上帝的意思。上帝希望他活下来，因为另有任务给他。当他知道自己仍然活着，突然间重新有了生存的渴望。他感谢上帝的恩赐，让他活下去，并且下定决心，一定要活下去，要以帮助他人作为职责。

马特恩成了一位特殊的积极思想者，他把帮助他人当作自己生命的全部使命。

对于你来讲，你想克服的弱点是什么？恐惧、生气、伤感、失望、沮丧、酗酒，还是女人？无论是什么，我可以明确告诉你，它绝对不能永远打败你。记住了这一事实，你就可以将最弱的地方转为最强。

任何人只要愿意控制自己的弱点，愿意接受积极思想，都能做到这一点。信仰可以大大改变人的生活，新思想可以把旧的坏思想排挤出去。只要有意识地去改变自己才能真正达到目的。“心的变化”实际是指意识的变化。

自我贬低很容易使人自卑，并且自弃。我对此深有体会。

为什么许多人会深陷于自卑情绪中而痛苦呢？心理学家告诉我们，人类性格中最常见的弱点之一便是他们并不“想要成功”。沿着这条思路发展下去，他们认为成功是一件危险的事，因为要保持成功的地位，必须付出更多的代价。所以，他们便故意或者无意地强调自己的弱点，显示出不如他人的样子。

事实上，每个人的性格中都有优点和弱点。问题是，你所强调的是自己的优点还是弱点？你靠什么来生存下去？如果着重在弱点方面，你将会愈来愈弱。如果你强调的是优点，你将会愈来愈坚强和自信。这个道理非常简单易懂。

但是，我们不能将自己的弱点与自我想象的弱点混为一谈。学习如何接受自我是克服弱点的的第一步。大多数有自卑感的人总是把注意的焦点放在自我身上，也就是将目光放在弱点上。对不重要的事也以自我为中心来考虑，以为每个人都在注意这些事，其实并不是如此。

许多人经常找出自己性格上的小缺点，自认为这就是缺点，然后又费尽心机，使自己相信，“因为这个弱点，所以不能成功。”要解决这个问题，就必须先了解，我们每个人都能成功、快乐和坚强。所以你必须决定，你打算要突出哪一方面，这一决定权在于你。一旦你选

择突出自己的长处和优点，自卑感便会消失，一种强而有力的能力便会取代你的缺陷及弱点。

让我们再看看另一种普遍的缺点和相应的解决方法。这个弱点便是气馁，介于成功与失败之间的是气馁。如果你能多坚持一下，多努力一下，结果可能完全不同。但是气馁常会使你在快要达到目标时放弃，如果再多坚持一下，便可以获得成功。这是多么的可悲啊？

积极心态的确能使人转败为胜，将弱点转化为力量。

使人转弱为强的最有效的方法是在人生中建立积极的信仰，这种事例不胜枚举。每天都有越来越多的人转弱为强。

在本书里，我们讨论了许多运用积极思想转弱为强的事例。我们也特别注意到愤怒、自卑、气馁心理的失败。不论是什么，这些原则可以同样运用到任何弱点上。

事实上，你整个的生命可以变得更坚强、更快乐。当你仔细研读并应用书中各项原则后，你的内心便会有重大的突破。更坚强的信仰、深刻的理解和无畏的奉献将会为你开启另一扇人生之门。你不仅会精力充沛，可以应付各种问题，你还有足够的余力和远见，对许多人产生创造性的影响。

不会再有失败，不会再有挫折，不会再有绝望，人生不会在瞬间变成轻松或浮华。人生是真实永恒的，有各种问题存在。以积极的心态去思考，去行动，你就不会再被任何难题所控制、阻挠。对你和其他人一样，积极心态一定有惊人效果。

成功需要训练

参加“成功学——积极的心态”训练班的学员大多认为自己是生活中某一领域的失败者。他们初入学习班时，可能首先被问及这样一些问题：

- “你为什么要参加学习班呢？”
- “你为什么没有取得你打算要取得的成功呢？”
- “你认为你自己最大的长处是什么？”等等。

他们所讲的故事，他们所给出的理由当然都是些关于自己失败的原因和悲剧性的故事。

- “我从来就未曾真正有过一个奔向前程的机会。你知道，我的父亲是个酒鬼。”
- “我是在贫民窟中长大的，你从你的社会结构中绝对领会不到那种生活。”
- “我只受过小学教育。”
- “我机遇不好。”等等。

实质上，这些人都在表明：世界给了他们不公平的待遇。他们是在责备他们身外的世界和境况，责备他们的遗传。其实，他们之所以得出这样的结论，完全是因为他们都在基于一种不良的心理——消极的心态。正是由于采用了这种心态，才阻碍了他们的成功。

如果你正确，你的世界也是正确的

如果你想改变你的世界，首先就应该改变你自己。如果你是正确的，你的世界也会是正确的。这就是积极心态所谈及的全部问题。当你抱着积极的心态时，你世界中的一些困难与挫折便会在你面前低头。有一位牧师讲了这样一个令人惊奇的小故事。

一个星期六的早晨，我要准备次日将要进行的讲道。妻子出去买东西了。那天在下雨，我的小儿吵闹不休，令人讨厌。最后，我在失望中拾起一本旧杂志，一页一页地翻阅，直到翻到一幅色彩鲜艳的大图画——一幅世界地图。我就从那本杂志上撕下这一页，再把它撒成碎片，丢在起居室的地上，对儿子说道：“小约翰，如果你能拼拢这些碎片，我就给你2角5分钱。”

我以为这件事会使约翰打发掉上午的大部分时间。可是没过10分钟，就有人来敲门了。原来是我的儿子，他手里拿着一幅刚拼好的地图。我惊愕地看到约翰如此之快地拼好了一幅世界地图。

“孩子，你怎样把这件事做得这样快？”我问道。

“啊，”小约翰说，“这很容易。在另一面有一个人的照片。我就照着这个人的照片拼到一起，然后把它翻过来。我想，如果这个人是正确的，那么这个世界也就是正确的。”

我微笑起来，给了儿子2角5分钱。“你也替我准备好了明天的讲道。”我说，“如果一个人是正确的，他的世界也会是正确的。”

你生来就是一名冠军

你曾经考虑过你在诞生之前就赢得了许多战役吗？遗传进化学家设菲尔德说：

停下来考虑你自己的事吧。在整个世界史中，没有任何别的人会跟你一模一样。在将要到来的全部无限的时间中，也决不会有像你一样的另一个人。

你是一个很特殊的人。为了生下你，许多斗争发生了，这些斗争又必须以成功告终。想想这样一幅伟大的情景吧：

数以亿计的精细胞参加了巨大的战斗，然而其中只有一个赢得了胜利——就是构成你的那一个？这是为了达到一个目标而进行的一次大规模的赛跑：这个目标就是包含一个微核的宝贵的卵。这个为精虫所争夺的目标比针尖还要小，而每个精虫也是小得要被放大到几千倍才能为肉眼所见。然而，你的生命的最决定性的战斗就是在这么微小的场合里进行的。

数以百万计的精虫的每一个头部都包含一个宝贵的负载，它由24个染色体所构成，正如同卵的微核包含24个染色体一样。每个染色体是由紧密地串在一起的胶状小珠所构成。每个小珠包含数以百计的遗传因子，科学家们把你遗传的所有因素都归之于遗传因子。

精虫中的染色体所包含的全部遗传物质和倾向是由你的父亲和他的祖先所提供的。卵核中的染色体所包含的全部遗传物质和倾向则是由于你的母亲和她的祖先所提供的。你的母亲和父亲本身代表20多亿年前为生存而战斗的胜利的极点。于是一个特殊的精虫——最快、最健康的优胜者——同等待着的卵结合起来，就形成一个微小的活细胞。

最重要的活人的生命已经开始，你生下来就成了一名冠军，这种情况你以后必定还要面临的。为了所有实际的目的，你已从过去巨大的积蓄中继承了你所需要的一切潜在的力量和能力，以便达到你的目的。

你生来便是一名冠军，现在无论有什么障碍和困难处在你的道路上，它们都不及你在成胎时所克服的障碍和困难的十分之一那么大？让我们看看伊尔文·本·库柏的情况吧。他是美国最受尊敬的法官之一，但这个形象与库柏年轻时自卑的形象大相径庭。

库柏在密苏里州圣约瑟夫城一个准贫民窟里长大。他的父亲是一个移民，以裁缝为生，收入微薄。为了家里取暖，库柏常常拿着一个煤桶，到附近的铁路去拾煤块。库柏为必须这

样做而感到困窘。他常常从后街溜出溜进，以免被放学的孩子们看见。

但是，那些孩子时常看见他。特别是有一伙孩子常埋伏在庫柏从铁路回家的路上，袭击他，以此取乐。他们常把他的煤渣撒遍街上，使他回家时一直流着眼泪。这样，庫柏总是生活于或多或少的恐惧和自卑的状态中。

有一件事发生了，这种事在我们打破失败的生活方式时总是会发生。庫柏因为读了一本书，内心受到了鼓舞，从而在生活中采取了积极的行动。这本书是荷拉修·阿尔杰著的《罗伯特的奋斗》。

在这本书里，庫柏读到了一个像他那样的少年奋斗的故事。那个少年遭遇了巨大的不幸，但是他以勇气和道德的力量战胜了这些不幸，庫柏也希望具有这种勇气和力量。

庫柏读了他所能借到的每一本荷拉修的书。当他读书的时候，他就进入了主人公的角色。整个冬天他都坐在寒冷的厨房里阅读勇敢和成功的故事，不知不觉地吸取了积极的心态。

在庫柏读了第一本荷拉修的书之后几个月，他又到铁路去捡煤。隔开一段距离，他看见三个人影在一个房子的后面飞奔。他最初的想法是转身就跑，但很快他记起了他所钦佩的书主人公的勇敢精神，于是他把煤桶握得更紧，一直向前大步走去，犹如他是荷拉修书中的一个英雄。

这是一场恶战。三个男孩一起冲向庫柏。庫柏丢开铁桶，坚强地挥动双臂，进行抵抗，使得这三个恃强凌弱的孩子大吃一惊。庫柏的右手猛击到一个孩子的口唇和鼻子上，左手猛击到这个孩子的胃部。这个孩子便停止打架，转身溜跑了，这也使庫柏大吃一惊。同时，另外两个孩子正在对他进行拳打脚踢。庫柏设法推走了一个孩子，把另一个打倒，用膝部猛击他，而且发疯似地连击他的胃部和下颚。现在只剩下一个孩子了，他是领袖。他突然袭击庫柏的头部。庫柏设法站稳脚跟，把他拖到一边。这两个孩子站着，相互凝视了一会儿。

然后，这个领袖一点一点地向后退，也溜跑了。庫柏拾起一块煤，投向那个退却者，这也许是在表示他正义的愤慨。

直到那时庫柏才知道他的鼻子在流血，他的周身由于受到拳打脚踢，已变得青一块紫一块了。这是值得的啊？在庫柏的一生中，这一天是一个重大的日子。那时他克服了恐惧。

庫柏并不比一年前强壮了多少，攻击他的人也并不是不如以前那样强壮。前后不同的地方在于庫柏自身的心态。他已经不顾恐惧，面对危险。他决定不再听凭那些恃强凌弱者的摆布。从现在起，他要改变他的世界了，他后来也的确是这样做的。

庫柏给自己定下了一种身份。当他在街上痛打那三个恃强凌弱者时，他并不是作为受惊骇的、营养不良的庫柏在战斗，而是作为荷拉修书中的人物罗伯特·卡佛代尔那样的大胆而勇敢的英雄在战斗。

把自己视为一个成功的形象，有助于打破自我怀疑和自我失败的习惯，这种习惯是消极的心态经过若干年在一种性格内逐渐形成的。另一个同等重要的、能帮助你改变你世界的成功技巧是，把你视为会激励你作出正确决定的某一形象。这种形象可以是一条标语、一幅图画或者任何别的对你有意义的象征。

你的照片也能告诉你答案

美国中西部的一个国际性公司的总经理在视察旧金山办事处时注意到，在一个名叫多西·琼斯的私人秘书的办公室里挂着一幅他本人的大幅照片。“多西小姐，在这么小的房间里，这张照片不是显得太大了吗？”他问道。

多西答道：“当我有了一个问题时，你知道我做什么吗？”她没等回答，就做出一个姿势：两肘放在写字台上，两只手叠在一起，支撑着头，眼睛向上看着照片，口里说：“老板，你想怎样解决这个鬼问题呢？”

多西的话似乎很幽默。然而她的这一想法的实质令人惊叹。也许在你的办公室、你的家庭或你的钱包里有一幅照片。这幅照片也许是你的母亲、父亲、妻子或丈夫，也许是富兰克林或林肯，也可能是一位圣哲。

当你因为某一问题困惑不解时，你的照片可以对你生活中的重要问题给出正确的答案。

当你面临着一个严重的问题或决定时，你可以向你的照片提一个问题，并倾听它所给予的回答。

明确的目标是一切成功的起点

改变你世界的另一个主要方法就是要有一个明确的目的，这也是17大成功原则之一。

明确的目的同积极的心态相结合是所有可观的成就的起点。请记住，你的世界需要改变，你有能力选择你的目标。当你以积极的心态确定你的主要目标时，你会自然而然地倾向于应用17条原则中的以下7条成功原则：

1. 富有首创精神；
2. 自制能力；
3. 创造性的见识；
4. 正确的思考；
5. 集中注意力；

6. 预算时间和金钱;
7. 充满热情。

罗伯特·克里斯托福就具有明确的目标和积极的心态。现在让我们看看他成功的故事吧。

罗伯特像许多孩子一样，当他阅读朱尔斯·奎因动人的幻想故事《80天周游世界记》时，他的想象力被激发了。罗伯特告诉我们：“我过去花了许多时间去做一些不切实际的梦想，直到我渐渐长大了，读了两本励志的书：《思考致富》和《信任的魔力》，我就变得更切实际了。

“别人用80天环绕世界一周，现在我为什么不能用80美元周游世界呢？我相信如果我们有诚意和信心的话，任何一定的目的都是能够达到的。也就是说，如果我从我所处的地方出发，我就能到达我所想要到达的地方。

“我想，别的一些人能够在货轮上工作而得以横渡大西洋，再搭便车旅行全世界，我为什么就不能呢？”

于是罗伯特就从他的衣袋里拿出自来水笔，在一张便条上列出了一个他可能要面临到的问题表，并记下解决每个问题的办法。

现在，罗伯特·克里斯托福是一位熟练的照相师了。当他最后作出了决定时，他就行动起来：

1. 与药物公司查尔斯·菲兹公司签订一个合同，保证为它提供他所要旅行的国家的土壤样品。
2. 获得了一张国际驾照和一套地图，以保证提供关于中东道路情况的报告作为回报。
3. 设法找到海员文件。
4. 获得纽约公安部门开出的关于他无犯罪记录的证明。
5. 准备一个青年旅游招待所的会籍。
6. 与一个货运航空公司达成协议，该公司同意他搭飞机越过大西洋，只要他答应拍摄照片供公司宣传之用。

当这个26岁的青年完成了上述计划时，他就在衣袋里装了80美元乘飞机离开了纽约市。他此行的目的是用80美元周游世界。下面是他的一些经历：

1. 在加拿大的纽芬兰岛甘德城吃了早餐。他怎样付餐费呢？他给厨房的炊事员照了相。他们都很高兴。
2. 在爱尔兰的珊龙市花4.80美元买了四条美国纸烟。那时在许多国家里纸烟和纸币作为交易的媒介物是同样便利的。
3. 从巴黎到了维也纳，费用是给司机一条纸烟。
4. 从维也纳乘火车，越过阿尔卑斯山，到达瑞士，给列车员四包纸烟。
5. 乘公共汽车到达叙利亚首都大马士革。罗伯特给叙利亚的一位警察照了相，这位警察为此感到十分自豪，便命令一辆公共汽车免费为他服务。
6. 给伊拉克的特快运输公司的经理和职员照了一张相。这使他从伊拉克首都巴格达到了伊朗首都德黑兰。
7. 在曼谷，一家极豪华的旅行社主人把他当国王一样招待。因为罗伯特提供了那个主人所需要的信息——一个特殊地区的详细情况和一套地图。

8. 作为“飞行浪花”号轮船的一名水手，他从日本到了旧金山。
用80天周游了世界吗？不，罗伯特·克里斯托福用84天周游了世界。但他的确达到了目的——用80美元周游世界。

明确的目的和积极的心态激励罗伯特应用了17大成功原则中的其他13条，从而使他达到了一个特殊的目标。让我们重复说一遍：一切成就的起点都是积极的心态所要取得的明确目的。记住这句话，并且问问你自己：“我的目标是什么？我真正需要的东西是什么？”

心中描绘一个清晰的图景

根据我们在“成功学——积极的心态”学习班中所看到的一些人，我们估计每100人中有98人不满意他们的世界，但他们心中又缺乏一个他们所喜欢的世界的清晰图样。

你想想这种情况吧？你想想那些人终生无目的地漂泊，胸怀不满，反抗，斗争，但是并没有一个非常明确的目标。你是否现在就能说说你想在生活中得到什么？确定你的目标可能是不容易的，它甚至会包含一些痛苦的自我考验。但无论付出什么样的努力，它都是值得的，因为只要你一说出你的目标，你就能得到许多好处，而且这些好处几乎自动到来。

1. 第一个巨大的好处就是你的下意识心理开始遵循一条普遍的规律进行工作。这条普遍的规律就是：“人能设想和相信什么，就能以积极的心态去完成什么。”如果你预想出你的目的地，你的下意识心理就会受到这种自我暗示的影响，它就会进行工作，帮助你到达那儿。

2. 如果你知道自己需要什么，你就会有一种倾向，试图走上正确的轨道，奔向正确的方向，于是你就开始行动了。

3. 现在，你的工作变得有乐趣了。你因受到激励而愿意付出代价。你能够预算好时间和金钱了。你愿意研究、思考和设计你的目标。你对你的目标思考得愈多，你就会越发热情，你的愿望也就变成了一种热望。

4. 你对一些机会变得很敏锐了。这些机会将帮助你达到目标。由于你有了明确的目标，你知道你想要什么，你就很容易察觉到这些机会。

这四种好处我们可以从爱德华·包克早期的经历中看出。

包克是《妇女家庭》杂志的一名编辑。他小时候就沉浸在一种想法中：总有一天他要创办一种杂志。由于他树立了这个明确的目标，就能够抓住一个机会，这个机会实在是微不足道的，以致我们大多数人都会任其过去，不屑理睬。

事情是这样的：他看见一个人打开一包纸烟，从中抽出一张纸条，随即把它扔到地上。包克弯下腰，拾起这张纸条。上面印着一个著名女演员的照片。在这幅照片下面印有一句话：这是一套照片中的一幅。烟草公司欲促使买烟者收集一套照片。包克把这个纸片翻过来，注意到它的背面竟然完全是空白。

像往常一样，包克感到这儿有一个机会。他推断，如果把附装在烟盒子里的印有照片的纸片充分利用起来，在它空白的那一面印上照片上的人物的小传，这种照片的价值就可大大提高。于是，他找到印刷这种纸烟附件的平板画公司，向这个公司的经理说明了他的想法。这位经理立即说道：

“如果你给我写100位美国名人小传，每篇100字，我将每篇付给你10美元。请你给我送来一张名人的名单，并把它分类，你知道，可分为总统、将帅、演员、作家等等。”

这就是包克最早的写作任务。他的小传的需要量与日俱增，以致他得请人帮忙。于是他要求他的弟弟帮忙，如果他的弟弟愿意帮忙，他就付给他每篇5美元。不久，包克还请了5名新闻记者帮忙写作小传，以供应一些平板画印刷厂。包克竟然成了编者？

要注意到这个事实，没有什么人用大盘子把成功送给我们所谈到的任何获得了成功的人。起初，世界对包克或库柏并不特别亲切。然而他们每个人都做出了令人满意的事业。每个人都是通过发挥他所发现的、他本身所固有的许多才达到了这一点。

积极的心态能够吸引财富

人生绝不会使我们陷入窘境。如果人生交给我们一个问题，它也会同时交给我们处理这个问题的能力。当我们受到激励去发挥我们的能力时，我们的能力就会变化。即使你处于一种不良的健康状态中，你仍然能过着对社会有用的幸福生活。

你也许认为不健康是一个不能克服的巨大障碍。如果你确实这么想的话，你可以从米罗·琼斯的经历中获得勇气。

当琼斯身体很健康时，他工作十分努力。他是农民，在美国威斯康星州福特·亚特金逊附近经营一个小农场。但他好像不能使他的农场生产出比他的家庭所需要的多得多的产品。这样的生活年复一年地过着，突然间发生了一件事？

琼斯患了全身麻痹症，卧床不起。他已处在晚年，几乎失去了生活能力。他的亲戚们都确信，他将永远成为一个失去希望、失去幸福的病人。他可能再不会有什么作为了。然而，琼斯确实有了作为。他的作为给他带来了幸福，这种幸福是随他事业的成就、经济 and 成功而俱来的。

琼斯用什么方法创造了这种奇迹的呢？他应用了他的心理。是的，他的身体是麻痹了，但是他的心理并未受到影响。他能思考，他确实在思考，在计划。有一天，正当他致力于思考和计划时，他认识了那个最重要的活人和他的法宝——积极心态。就在此时此地，他作出了自己的决定。

琼斯要发展积极的心态。他要满怀希望，抱着乐观精神，培养愉快情绪，从他所处的地方，把创造性的思考变为现实，他要成为有用的人，他要供养他的家庭，而不要成为家庭的负担。

他把他的计划讲给家人听。

“我再不能用我的手劳动了，”他说，“所以我决定用我的心理从事劳动。如果你们愿意的话，你们每个人都可以代替我的手、足和身体。让我们把我们农场每一亩可耕地都种上玉米。然后我们就养猪，用所收的玉米喂猪。当我们的猪还幼小肉嫩时，我们就把它宰掉，做成香肠，然后把香肠包装起来，用一种牌号出售。我们可以在全国各地的零售店出售这种香肠。”他低声轻笑，接着说道：

“这种香肠将像热糕点一样出售。”

这种香肠确实像热糕点一样出售了？几年后，牌名“琼斯仔猪香肠”竟成了家庭的日常用语，成了最能引起人们胃口的一种食品。

琼斯活着看到他自己成了百万富翁。通过积极的心态，琼斯还取得了比这更大的成就，那就是把他的法宝翻到了“积极心态”的一面。这样，虽然他在生理上遇到了重重障碍，他却成了一个愉快的人。

他很愉快，因为他是一个有用的人。

改变你世界的公式

并非每个人都面临着十分巨大的困难，然而每个人都存在着若干问题。每个人都能通过暗示或自我暗示让激励标记产生作用。一种最有效的形式就是有意记住一句自我激励语句，以便在需要的时候，这句话能从下意识心理闪现到有意识心理，如，“我激励你？”

那么，能够帮助你改变你世界的公式是什么呢？要记住、理解并在一整天中时常重复着说：人的心理所能设想和相信的东西，人就能用积极的心态去取得它。这是自我暗示的一种形式，是取得成功的一句自我激励语。

威廉·丹福斯是美国密苏里州东南地区某农场的有一个有病的孩子。他在小学遇到了一位优秀的老师，这位老师鼓励小威廉·丹福斯去改变他的世界。老师用挑战的方式鼓励他：“我激励你？”“我激励你成为学校中最健康的孩子？”“我激励你”成了威廉·丹福斯一生自我激励的语句。

他果真变成了学校中最健康的孩子。他在85岁逝世之前，帮助了数以千计的青年获得良好的健康，他还帮助他们立志高尚，做事刚勇，服务谦逊。在他漫长的事业中，他绝未因病而损失一天。

“我激励你？”激励着他建立了美国最大的公司之一——若尔斯通·培里拉公司；“我激励你？”激励他从事创造性的思考，把负债转化为资产；“我激励你？”激励着他组织美国青年基金会——它的目的是训练男女青年独立生活的能力。

“我激励你？”激励着威廉·丹福斯写了一本书，名叫《我激励你？》。今天这本书正在激励着男子和妇女们勇敢地把这个世界改造为更好的住所。

威廉·丹福斯作了多么好的一个证明啊？一句自我激励语有力地帮助人们发挥积极的心态？

你自己曾经禁不住责备：世界应对你的失败负责吗？如果是这样，你就该暂停这种想法，再次考虑一下。你要想想你的问题该由世界负责呢，还是该由你自己负责？要敢于学习17大成功原则？要敢于记住那句自我激励语。要敢于应用它，并充分确信它对你正像对数以千百计的其他人一样有效。

14

以积极心态探索失败

The Power Of Researching Failure

当你得到一条一闪而现的奇思妙想时，请你立即把客观存在记下来？这也许就是你正在寻找的“更多的东西”。

困难，特别吸引坚强的人，因为他只有在拥抱困难时才会真正认识自己。

你曾经诚恳地努力过——但仍然遭致失败，对吗？

也许你的失败是因为你要获得成功还需要更多的东西。欧几里得的原理说：“整体的东西等于所有各部分的总和，而大于任何一部分。”这个原理可用来说明我们的问题。重要的是，你该把所有必要的部分加到整体上去。

消极的心态乃是造成失败的主要原因。你可能了解一些事实、普遍的定律和力量。你可能懂得其中的许多东西，但是未能把它们应用于特殊的需要。你可能不懂得如何能应用、控制或协调已知和未知的力量。

当你用积极的心态寻找成功时，你就会不断地努力。你会不断地寻求，以寻求到更多的东西。有些人一遇到挫折，就停止寻找更多的东西，终于失败。

不再失败

著名的心理学家威廉·詹姆斯指出，要使一个人真正努力确实很困难。他以“疲乏的第一层面”的说法来解释。通常人经过短暂的努力之后会感到很疲倦。然后我们会想半途而废。但是，上帝所赋予人的巨大精力绝不仅止于此。只要多努力一点，就可以获取这些能量，就像汽车的加速器一样，只要我们用力踩下去，便会产生巨大的冲力。人也是一样，只是我们多督促自己一些，便会发现自己潜藏着无限精力。我们很少推动自己穿透疲乏的层面，发掘下面隐藏的潜力。真正去推动自己，必会得到惊人的效果。

秘诀是，你必须全身心地投入。实际上，我们很少将所有的心力发挥出来，特别是所有的精神潜力。同时我们也必须承认，我们很少全力以赴地去解决问题。通常只有在遭遇重大困难时才被迫如此。如果你试着用全部心力去应付困难，你会对自身潜在的精神力量感到惊讶。

你真想要有战胜失败的力量吗？你真想去试试看吗？如果你真的去试，你就一定可以成功。这项法则适用于各种失败场合。下面这封

读者来信便是以巨大力量，凭借信仰的帮助，克服困难而达到目标的最佳例证。

我是一个60多岁的老太太。我要告诉你，我就是因为信仰而产生了奇迹。很抱歉的是，我没有受过什么教育，也不太会写字。但是，我会尽力告诉你，我人生中遇到的第一个大麻烦及我是如何运用信仰的力量来克服一切的。

我生下来便是一个瘸子，胯骨错位。医生说我这辈子将无法走路。但是，当我慢慢长大，看见别人能走路时，我便在心里祈祷上帝帮助我，我也要走路。我知道上帝很爱我。那年我已6岁，还不会走路。我的心碎了，但上帝竟让我扶着两把椅子站了起来。但我一开步走，便倒了下去。我告诉自己，绝不可以放弃。我不断地向上帝祈祷，一次又一次地尝试，直到我能真正站起来好几秒钟。我无法形容内心的狂喜，不断地尖叫要我妈妈来看，我站起来了？我能走路了？

可惜，我一走动，便又跌了下来。我无法忘记当时我的父母有多喜悦。当我再尝试时，母亲递给我一把扫帚，她抓着另一头，叫我一步一步朝前走。她的鼓励加上我自身的毅力，我居然能走医生所谓的鸭子步了？自此，我生活非常快乐。

3年前，一场意外让我的左膝盖受伤。送进医院后，照了X光。然后医生来到我身旁，问我说，你以前是怎么走路的？他们认为，这是奇迹，因为我的臀部没有关节，也没有大腿窝，怎么能站得起来？过去的事又回到眼前，我活了60多年，竟然到现在才发现自己臀部没有关节和大腿窝？

医生们担心，我左膝盖再次受伤，加上年事已高，大概无法再走路了。但是上帝却又再度伸出援助之手。令所有人惊讶的是，我竟又站起来了？我现在还在工作，替一位上班的寡妇照顾四个小孩。我自己也失去了丈夫，为了抚养小孩，不得不辛苦地工作。我丈夫在1919年患流感去世了。当时两个女儿还小，一个儿子在先生去世后两个月才出世。我跪在地板上擦地擦了17年，可是这辈子没生过病，我也不知道什么是头痛。

“一步一步慢慢往前走吧？”这就是尝试的含义。这意味着，一直坚持下去，直到问题解决为止。找到问题，努力尝试，再找出问题；坚持不懈，最终能战胜失败。

所以，倘若你遇到困难和挫折，你是全心全意去对付它？或三心二意？或仅仅点到为止？你是否真诚而竭尽全力去解决？这句话无论重复多少遍也不嫌多：只要你不断地一试再试，便能逐渐克服你的困难。

应把困难当作机遇。戴高乐曾经说过：“困难，特别吸引坚强的人。因为他只有在拥抱困难时，才会真正认识自己。”这句话一点也没错。

你自己努力过吗？你愿意发挥你的能力吗？对于你所遭遇的困难，你愿意努力去尝试，而且不止一次地尝试吗？只试一次是绝对不够的，需要多次尝试。那样你会发现自己心中蕴藏着巨大能量。许多

人之所以失败只是因为未能竭尽所能去尝试，而这些努力正是成功的必备条件。仔细查看列出的失败清单，观察检讨看看，过去你是否已竭尽所能，像约翰·托马斯那样努力争取胜利？如果答案是否定的话，试试这项尝试的法则，然后多试几次，看看结果会是什么。

克服困难的第二个重要步骤是学会真正思考，认真积极地思考。我确信积极思想的力量惊人，任何失败均能通过积极思想来解决，你能以积极思维来解决任何问题。

有一个14岁的男孩在报上看到应征启事，正好是适合他的工作。第二天早上，当他准时前往应征地点时，发现应征队伍已排了20个男孩。

如果换成另一个意志薄弱、不太聪明的男孩，可能会因为如此而打退堂鼓。但是这个小伙子却完全不一样。他认为自己应可以动脑筋，运用上帝赋予的智慧想办法解决困难。他不往消极面思考，而是认真用脑子去想，看看是否有法子解决。于是，一个绝妙方法便产生了？

看，思考多么有力？积极的思考力量多大？

他拿出一张纸，写了几行字。然后走出行列，并要求后面的男孩为他保留位子。他走到负责招聘的女秘书面前，很有礼貌地说：“小姐，请你把这张便条纸交给老板，这件事很重要。谢谢你？”

这位秘书对他的印象很深刻。因为他看起来神情愉悦，文质彬彬。如果是别人，她可能不会放在心上，但是这个男孩不一样，他有一股强有力的吸引力，令人难以忘记。所以，她将这张纸交给老板。

老板打开纸条，看后笑笑交还给秘书，她也把上面的字看了一遍，笑了起来，上面是这样写的：

“先生，我是排在第21号的男孩。请不要在见到我之前作出任何决定。”

你想他得到这份工作了吗？你认为呢？像他这样会思考的男孩无论到什么地方一定会有所作为。虽然他年纪很轻，但是他知道如何去想，认真思考。他已经有能力在短时间内，抓住问题核心，然后全力解决它，并尽力做好。

实际上，你一生中会遇到很多诸如此类的问题。当你遇到问题时，一旦认真进行思考，便更容易找到解决办法。

要想克服失败的思维方式，学会积极性思考非常关键。人必须调整心态，直到否定思维转变成肯定思维为止。当我还是一个小孩子的时候，学校里有一位令我难忘的好老师。他常常会突然无缘无故地停下讲课，走到黑板前写下两个好大好大的字：“不能”。然后转过头来，笑问全班同学：

“我们该怎么办？”

学生就会高高兴兴地对他说：“把‘不’字去掉。”

老师拿起板擦，把“不”字擦掉，“不能”就变成“能”了。我们就需要这样的教导，我们必须随时提醒自己，把“不”字去掉，就只剩下“能”了。这就是我们真正去想的方式，想自己远离失败。如果“不能”这个字在心中扎根，就会招致许多烦恼。

如果你常采取一种“不能”的态度，你会惊讶地发现，即使是很成功的事业，也会渐渐衰败。

这就是当消极思想进驻我们内心时所产生的影响。“每天都应该给脑子洒一点香波。”多么精辟的思想？他要人们把消极思想所带来的灰尘污垢去掉，每天都以清醒的头脑开始新的一天，这种智慧、清新的思想将会引导你走上成功之路。

每天清晨给你的头脑洒上一点香波，让每天有一个愉快的开始，则一天里所有的事都会变好。

最后，我要谈的是“信仰”，真正的相信。相信你会成功，这种信念会使你取得你期待的胜利。

纽约扬基棒球队的领队凯西·史顿格是有名的积极思想者之一。有一年，扬基棒球队要和密尔沃基勇士队争取世界棒球联赛的冠军，积极思想为他们带来惊人的结果。扬基队在那年的全美联赛中一路顺利，很早便取得世界联赛的决赛权。由于没有强劲的对手，赢得太轻松，反而对他们产生了不利影响。到赛季终了时，他们打得一点也不精彩。世界联赛开始时，扬基队没有完全进入状态，很大意。结果，在前四场，他们竟然连败三场。对史顿格领导的扬基队而言，似乎意味着结局是一场耻辱的失败。如果要夺魁，他们必须在以后的三场比赛中连获胜利才有希望。

而史顿格居然做到了？他激励他的球员们，打出了超水准的水平。

因此，你可以根据这三项原则重新看待你的失败。试，真正去试；想，真正去想；信，真正去信。将这些原则真正运用到你的挫折上，一切失败均能克服。当你能够借着这些积极的、有创意的想法去努力时，你便可以完全发展自己，再也不会被失败打倒了。

探索“更多的东西”

曾经有一位歌曲的作者写了一支歌，但得不到发表。柯亨买了它，并给它加上了一点东西。这种“更多的东西”使柯亨获得了一笔财

富。他仅仅加了三个很小的词：“Hip, Hip, Hooray?”（嗨？嗨？万岁？）

托马斯·爱迪生做了一万多次的实验。在每次失败之后，他都能不断地去寻求更多的东西，直到找到了他要寻找的东西。当他所不知的东西变成已知的东西时，无数的灯泡就被制造出来了。

在莱特兄弟之前，许多发明家已经非常接近地发明飞机了。莱特兄弟除了应用别人用过的同样原理外，还加上了更多的东西。他们创造了一种新型的机体，所以在别人失败了的地方，他们却成功了。那“更多的东西”是相当简单的：他们把特别设计的可动的襟翼附加到翼边，使得飞行员能控制机翼，保持飞机平衡。这些襟翼是现代飞机副翼的先驱。

你会注意到，这些成功的故事都有一个共同点。在每个故事中，那隐秘的成分就是应用了先前未被应用的普遍规律。这就是成功与失败的差别之所在。所以，如果你站在成功的门槛上而不能越过，你就努力加上更多的东西。“更多的东西”并非需要很多。“嗨？嗨？万岁？”这三个表示欢乐的词就是使得原先无人问津的歌曲成为最风行的歌曲的全部东西。在别人失败后，襟翼就是使飞机得以起飞的东西。“更多的东西”的数量并不是重要的，而其“激励人的质量”却是起作用的。

在贝尔之前，就有许多人声称他们发明了电话。在那些取得了优先专利权的人中，有格雷、爱迪生、多尔拜尔、麦克多那夫、万戴尔威和雷斯。雷斯是惟一接近成功的人。造成巨大差别的微小差别是一个单独的螺钉。雷斯不知道如果他把一个螺钉转动四分之一周，把间歇电流转换为等幅电流，那么他就早该成功了。

与莱特兄弟的故事一样，贝尔所增加的“更多的东西”是比较简单的，他把间歇电流转换成等幅电流。这是能够再生人类语言惟一的电流形式。贝尔能保持电路畅通，而不像雷斯那样间歇地中断电流。美国最高法院作出结论：

雷斯绝没有想到这一点，他未能用电信的方式转换语言。贝尔做到了这一点，所以他成功了。在这种情况下就不能坚持认为雷斯所做的东西是贝尔发明的前奏。支持雷斯就是失败，支持贝尔才是成功。这两者的差别仅仅是失败与成功的差别。如果雷斯坚持下去，他就可

能成功，但他停止而失败了。贝尔从事工作，并把工作一直进行到取得成功的结果。

重型运土机的制造者纳陶那用鼓舞人心的谈话激励着数以千计的人。在这些谈话中，他总是崇敬地提到“我的前辈”，以及他从这些“前辈”那儿得到的鼓励和帮助。纳陶那只受过很少的正式教育。但是他在工程上作出了伟大而惊人的功业。

纳陶那在当内华达州胡佛大坝的转包人时财运不济，因为他遇到了几处意外的岩层，钻穿这些岩层的费用超过了他所预算的费用，所以他企图在这笔交易中实现的目的行将破灭。

但是纳陶那并不囿于他的损失，却转向祈祷，因为他还有健康的身体、强健的双手和能思考的大脑，还有更多的东西。“在我最痛苦的时候，”纳陶那说，“我发现了我最大的资产和一位沉默的长辈——奇妙的念头和前人的知识。自此，我所拥有的一切和我所做的一切有价值的事都归功于他。”

希尔和纳陶那往来达18个月之久，因此，希尔有机会密切地观察他。这时纳陶那已成为一位著名的鼓舞人心的演说家。他用大部分时间，乘着他自己的飞机，遍游全国各地进行演说。一天夜里，他和希尔在北卡罗利纳州作了一次演说，在他们飞回家的途中，发生了一件有趣的事。当飞机起飞后不久，希尔看见纳陶那从衣袋里拿出一个小笔记本，在上面写了几行字。飞机降落后，希尔问他是否记得他曾经在本子里写过字。

“啊，不记得？”纳陶那叫道。他立即从衣袋里掏出那个小本子，看看它。“就在这里？几个月来我一直在找这个本子？这儿有一个问题的答案，这个问题使我们不能完成正在研究的机器？”

当你得到一条一闪而现的奇思妙想时，请你立即把它记下来？这也许就是你正在寻找的“更多的东西”。我们相信同“无限智慧”的交际是通过下意识心理进行的。你应当养成一种习惯：当一种奇思妙想从你的下意识心理闪现到你的有意识心理时，你就该把它立刻记录下来。

阿尔伯特·爱因斯坦发展了关于宇宙和自然规律的头绪纷繁的深奥理论，然而他仅仅使用了最简单的——却又是人类曾经发明的最重要的工具——一支铅笔和一张纸。他记下了他的问题和答案。当你养成

向自己提问的习惯时——当你养成用铅笔和纸写下你的问题、观念和答案的习惯时，你就会发展你的心理力量。

爱因斯坦和其他科学家如果没有学习在他们之前的数学家和科学家所记载下来的知识，是不可能成功的。爱因斯坦如果没有养成和发扬思考和行动的习惯，然后又受到激励去寻求宇宙的原理，也是不可能成功的。难道你听说过世界上竟有并不随时记下自己念头的伟大思想家和成功者吗？

学会创造性的思想

巴顿、德斯汀和奥斯本等人建立了一个广告公司。奥斯本著的《你的创造力》和《应用想象力》鼓舞了成千上万的人去进行创造性的思考。同样重要的是，这些人已被激励去从事积极的、建设性的行动，思考必须彻底地伴随着行动。

奥斯本像许多创造性的思想家一样，把一个本子和一支铅笔作为心爱的劳动工具。他每想到一个观念就把它记下来。他像其他有成就的伟人一样，能花费时间从事思考、计划和研究。

奥斯本道出了一个明显的真理，他说：“每个人都有一些创造力，但是大多数人没有学会去应用它。”

奥斯本记录突如其来的好主意的方法，在他的简明读本《应用想象力》中有所说明，在大学教室、工厂、商业办公室、教堂、俱乐部以及家庭里都在应用它。这是一种很简单的方法，用这种方法，两个或三个以上的人可以发挥他们的想象力，结合一个具体的难题，提出一些想法，从而解决一个问题。参加的人一有什么想法就立即把它记录下来。当许多想法都被记录下来了时，就让大家传看和判别，从而作出决定性的判断，决定它们的实用性和价值。

“坐思意念”使人产生创造性的思想

美国有许多大学都讲授创造性思想方面的全面课程，包括商业和工业领域里的许多创造性的思想家所应用的方法。

正是这种创造性的思想使得盖兹博士把这个世界美化成一个更适于生活的地方。盖兹博士是一位伟大的美国教师、哲学家、心理学家、科学家和发明家。他一生中在艺术和科学的各方面作出了几百种发明和发现。

希尔回忆了自己如何带着安德鲁·卡内基的介绍信到盖兹的“追猎实验室”去访问盖兹博士的情况。当希尔到达该地时，盖兹博士的秘书告诉希尔：“我很抱歉，可惜我在这时无权让人去打搅盖兹博士。”

“你看还要多久我才能见到他呢？”希尔问道。

“我不知道，可能要等3小时。”她回答道。

“你能否告诉我，你为什么不能打扰他呢？”

她犹豫了一会，答道：“他正在坐思意念哩？”

希尔笑道：“‘坐思意念’是什么意思？”

她也报之以微笑，说道：“也许我们最好让盖兹亲自作解释。我真的不知道要等多长时间，但是我们欢迎你等一等。如果你想换个时间再来，我将为你作出安排。”

希尔先生决定等待，这是一个有价值的决定，他所学到的东西是很值得等待的。希尔先生谈到下面所发生的事：

盖兹博士终于来到了这个房间，他的秘书给我们作了介绍，这时我就开玩笑地提到他的秘书所说过的话。他读了卡内基写的介绍信，然后问道：“你乐意看看我静坐求索意念的地方以及我怎样静坐求索意念吗？”

他领我走进一间小小的隔音室。这个房间里仅有一张桌子和一把椅子。桌上放了几本笔记本，几支铅笔和一个用以开灯和关灯的按钮。

在我们的会见中，盖兹博士解释说，当他得不到问题的答案时，他就走进这个房间，关上门，坐下，熄灯，高度集中思想，控制注意力，要求他的下意识心理为他的特殊问题提供一个无论什么样的答案。有时意念似乎很难出现，有时意念却会立即流进他的心里。意念刚一结晶，他就打开灯，将它记下。

盖兹博士完善了200多件专利品，别的发明家也曾试图这样做过，但他们都未获得成功。盖兹能加上缺少的成份——更多的东西。他的方法是先检查这些专利品的使用情况和图样，直到发现它的缺

点，即所缺少的“更多的东西”。他常常在这个房间里集中思想以发现一个特殊难题的解法。

盖兹博士在寻找“更多的东西”时，找到了集中思想来考虑问题的方法。他能用贯彻到底的积极行动去寻找他要的东西，在寻找中你可能失败。但是，在失败中，你又可能成功。问问你自己：“为什么？”要善于观察？要思考？开始行动？

不以失败为耻

翻翻你家中藏书的百科全书，你就会知道哥伦布的惊人的、激动人心的故事。他曾在意大利北部城市帕维亚大学攻读天文学、几何学和宇宙学，《马可·波罗记》、地理学家的理论、海员的报告和传说、由海外传来的非欧洲血统的有关海事的艺术和技艺的著作——所有这些都激发了他的想象。

过了好几年，他逐渐产生了一个坚定的信念，通过归纳的推理，世界是一个球体。通过演绎的推理，可知从西班牙向西航行能到达亚洲大陆，正像马可·波罗向东航行，到达了亚洲大陆一样。他怀着炽热的心情想去证实他的理论。他开始寻找必要的财政后盾、船只和人员，以便去探索未知的东西，寻找更多的东西。

他开始行动了？他把心力始终贯注在目的上。在长达十年的时间内，他时常差一点就取得了必要的帮助。但是，这一切——国王的欺诈，人们的嘲笑、怀疑，政府下级官员的恐惧，还有一些人不讲信用，他们原要帮助他，但在最后由于他们的科学顾问的怀疑，却拒绝给予援助——给哥伦布带来了接踵而至的失败。但他仍然不断地努力。

到1492年，他终于得到了他坚持不懈地寻找和祈求的帮助。在那年8月，他开始向西航行，打算前往日本、中国和印度。

你深知这个故事。哥伦布在加勒比海登陆以后，就带着金子、棉花、鹦鹉、珍奇的武器、神秘的植物、不知名的鸟兽以及几个土人回到了西班牙。他认为他已到达了目的地——印度以外的岛屿，但实际上他失败了。他没有到达亚洲。哥伦布虽然未能立即认识到这一点，但他却发现了更多的东西？相当多的东西？

你，像克里斯托福·哥伦布一样，可能未能达到你很高的主要目标；你像他一样，可能尽了很大努力，却未能走进未知的领域，未能到达遥远的目的地。但是，你可以发现更多的东西——等于两个美洲财富的东西。你，像他一样，可以鼓舞和指导那些追随和协助你的人驶向正确的方向，在正确的航道上继续深入到未知，直至达到目的。你，像他一样，能坚持不懈地用积极的心态去达到你的确定的主要目的，以便找到更多的东西。

你要像哥伦布那样，不耻于做一个失败者。

学习原则，应用原则。如果你向着你的目标迈进，却没有取得很大的进展，那么，你就寻找更多的东西吧。它可能是已知的，也可能是未知的。但是，你总是可以找到它的，如果你用必要的时间从事研究、思考、计划和寻求的话。

15

以积极心态克服困难

The Power To Overcome Difficulty

人人都会碰到许多难题。那些具有积极心态的人能从逆境中求得极大的发展。困难可以将你击垮，也可以使你重新振作，这取决于你如何看待和解决困难。

你能指挥你的思想并能控制你的情绪，从而能调整你的态度，你能选择积极的态度或消极的态度。

我想告诉你，有一种幸福的人，他们能发现解决人生问题的正确方法。

他们遵从简单，但却非常实际的计划，结果每一次均获得成功，且亦获得幸福，这些人无论在哪一点都与你我没有两样，与你我有着相同的问题和烦恼，但他们却为了要正确地解决各种障碍，而努力地发现了固定的方式。这个方式即使是你采用，相信也能得到同样的结果。

首先从一对长期以来都是我的朋友夫妇谈起吧？

被抢走董事长宝座的人

比尔长年辛苦地工作，终于升为公司的副董事长，情形如果顺利下去的话，他一定会成为董事长。他自己也深信董事长退位之后，他一定能升上去，他的能力、交际手腕及商场经验都没有丝毫问题，没有任何理由可以阻碍他的希望实现。

但实际上到了那个时候，他却被忽略了，外来的人成为新董事长。

我到达他居住的城市，正值他受此打击之后不久。他的太太玛丽特别执拗而念念不忘此事，她因太失望和屈辱而感沮丧，他把丈夫和我当做出气筒。

与她完全相反的，比尔却非常冷静，虽然可明显看出他也伤心、失望和困惑，但却仍能以勇气去应付。他原本是个个性敦厚的人，所以没有生气与激动的表现并不令人惊讶，但玛丽一直责备他说：“你说些什么就全部告诉那些家伙，然后辞职吧？”

他好像无意要那么做，而表示他认为会变成那样子也是上天的安排，所以想要与新董事长一起工作，尽己所能地去帮助他。

实际上，要抱这种态度也许不容易，但他想到这样大的年纪还转到别的公司服务，也必须多考虑，而且如果自己留在副董事长的地位，该公司今后也会重用自己吧？

于是，他太太问我说，假如是我，我将怎么办。我回答就一定会与她同样的失望和伤心，但憎恶不仅会腐蚀人的精神，连想法都会被

搞得支离破碎，所以我会努力，以免憎恶偷偷进入我心中。

我觉得我们已身处问题的漩涡中，而暗示他们现在所需要的是冷静地去面对事实，只有信仰的睿智能帮助我们。如果只凭藉我们自己的话，将无法客观而合理地处理这个问题，它已经成为一个情绪性的问题了。因此，我建议大家都不要多说话，以信徒祈祷的心情去静坐。

日常生活中活用应变的力量

在解决人生问题时，最重要的是要明白我们本身的心理，先天上即具备了正确解决该问题的力量，然后作出实际可行的计划，并使它具体化。很多人在面临人生重大问题时往往无法加以妥善解决，其决定性的原因即在于精神及感情上缺乏计划性。

有一家公司的董事长曾告诉我，他完全相信“人的头脑在紧急时会发挥巨大的力量”。他的理论大概是说，人在紧急时可以利用一种特别的能力，这的确是个健全的理论。这种处理紧急状况的能力在日常生活中是潜伏的，一旦发生事故，就可能会依个人的需要而发挥出来。

有实际信仰的人绝不会让这种紧急状况的力量长期潜伏，在日常中发挥其力量。有些人在处理日常事务及遭遇危机时之所以能比别人发挥更伟大的力量，是因为他们能把平常被忽略的力量活用在日常生活之中。

从绝望中站起来的夫妇

现在我要以我的朋友摩里斯·伏林特和玛丽·爱丽丝·伏林特的事来做例子。我认识他们是因为我的旧作《确信的生活引导》在《自由杂志》上被摘要刊登。当时摩里斯·伏林特非常潦倒，不仅事业失败，作为一个人来说，他也落伍了。他充满了恐怖和怨恨之气，可能是我认识的人中最消极的人之一。他本来有一种令人愉快的个性，是个令人佩服的人，但正如他自己也承认的，他毁掉了自己的整个生活。

那时候，他正好读到我在拙著中所强调的“你们若有像一粒芥菜种的信仰”这种想法，当时他与太太和两个小孩住在费城。他打电话到纽

约找我的，不知何故，竟没有和我的秘书取得联络。他有一种稍微努力后就放弃一切的习惯，按照一般情况来说，他绝不可能再打电话来（我特别强调这一点，表示他的心态已经发生了变化了）。但这次他耐着性子，直到达到目的为止，所以他得知了教会做礼拜的时间。第二个星期天，他为了参加礼拜，与家人一起从费城到纽约来，并且从那时起，不管天气如何恶劣，他也一定会来做礼拜。

见面的时候，他把他生活中的细节都告诉了我，他问我自己是否可以重新站起来及各种问题，包括金钱、处境、前途等，而在根本上，他本身的问题非常错综复杂。他被这些障碍结结实实地压垮了，所以令人不得不觉得他的未来几乎是令人绝望的。

我告诉他，如果他变得坚强，并且学习信仰的方法而加以利用，他的一切问题都会获得解决，听完之后，他似乎显得放心不少。

他们夫妇二人必须除去的心态之一是“怨恨”。他们不管对任何人都分青红皂白地口出秽言，而对于某些人，这种情形特别严重。原来他们并没有把目前的不幸状态及随之而来的病态心理与自己的失败相联系，反而认为那是某些人对他们做了“不怀好意的事”的关系。

实际上，他们夫妇二人晚上睡觉时，会彼此商计应该如何去侮辱别人，这种不健康的气氛很明显并没有为他们带来好结果。

摩里斯·伏林特终于开始有信仰心了，信仰比任何事都能抓住他的心，但因他的意志力仍处于混乱的状态，所以有了信仰之后的反应并不强。开始时，由于他长期习惯于消极的心态，所以没有注意到强弱或力量这方面的情形，但是他很有耐性、拚命地一直抱持着“你们若有像一粒芥菜种的信仰，你们没有一件不能做的事”的信念。当然，过有信仰的生活之后，容纳信仰的能力也逐渐增加了。

一天晚上，当他的太太在洗碗时，他到厨房去对太太说：“每个礼拜都到教堂去，比较容易保持信仰，但在两个星期天中的那段期间我很难保持信仰，而会觉得信仰逐渐降低。我正在想，如果我身上经常带着一粒芥菜种，当我的信仰减弱时，一想起这件事，对我的保持信仰也许会有帮助。”然后他又问她，“能够获得芥菜种这种东西吗？它会不会只是写在圣经上的东西？现在有芥菜种这个东西吗？”玛丽笑着说：“正好酱菜瓶中有这种东西。”并从瓶中拿出一粒给他，“摩里斯啊？你不知道你不需要真正的芥菜种吗？这只是一种积极思想的象征而已。”玛丽这么说。

他注视着自己掌上的种子，觉得很奇怪地说：“这就是我所需要的信仰的一切？……这么小的芥菜种？”他拿在手中，又把它放进口袋中，说：“如果手指能一整天都摸到它的话，在那段期间我就可以有信仰心了。”但是这种子太小，很快就掉了，于是又从酱菜瓶中拿出一颗，可是也总是一再地遗失，有一天又掉了种子的时候，他想到可以把芥菜种放进塑胶球中，这样的话，就可以把球放在口袋中，也能套在怀表的链子上。他想到如果这样做的话，就可经常让他想起“你们有像一粒芥菜种的信仰，你们没有不能做的事”的信仰。

畅销的芥菜种

他去找塑胶专家商量，请教他把芥菜种插入塑胶中而不会产生泡沫的方法。那位“专家”以过去从来没有做过为由，表示大概不可能，这种回答几乎完全没有任何意义。

伏林特这时已确信只要有“一粒芥菜种的信仰”，就能把芥菜种插入塑胶球中。他开始作业，继续了几个星期，终于成功了。他做了几个装饰用的人造宝石，例如项链、钥匙圈、手环……等送给我，都十分美丽，每一个都因为其中有芥菜种而放出半透明的光芒。并且在每一个饰物上面都附了一张写着“令人想起芥菜种”的卡片，这卡片写着如何使用这个装饰品，也就是说明芥菜种为什么会让持有它的人想起“有信仰的话，没有任何不可能的事”。

我问他是否会将这个东西商品化。几天之后，在报上刊登了一个用两栏篇幅的广告：“信仰的象征——被闪闪发亮的玻璃包着的真正芥菜种，已成为有实际意义的手环”。在广告上还印有“你们若有信仰，像一粒芥菜种，你们没有一件不能做的事”这句从圣经上引用的句子。

这些芥菜种像汉堡、热狗之类的东西般畅销起来，短短时间之内，全国几百家百货公司都苦于存货不足，伏林特夫妇因此必须在中西部城镇设立制造“令人想起芥菜种的东西”的工厂了。

你碰到了个难题？那很好？

你碰到了一个问题？那很好？为什么？因为你解决了一个个的问题，就是取得了一个个的胜利，这些胜利就是成功之梯上的一个个阶梯。每当你取得了一个胜利，你就增长了一些智慧。因此，你每碰到一个问题，就要用积极的心态去抓住它，解决它，从而使你成为更善良、更大度、更成功的人。

暂停一下，把这个问题考虑一会儿。难道你会认为，在你的生活中，或者在历史上任何人的生活中，能有一个事例可以说明真正的成就不是由于个人碰到了问题吗？

任何人都有一些问题。这是由于你和宇宙中的一切都是处在不断变化的过程中。变化是一条无情的自然规律。对你来说，重要的只有一点：成败决定于你的心态。

你能指挥你的思想并能控制你的情绪，从而能调整你的态度。你能选择积极的态度或消极的态度。你能决定你是否能影响、控制或协调你自身的或环境的变化。你能规定你的命运。当你用积极的心态去应对变化的挑战时，你能机智地解决你所面临的每一个问题。

运用积极的心态应对困难

如果你相信积极心态的力量，当你面对着需要解决的一个问题时，不管这个问题如何错综复杂，你就能有效地应用下面的公式去对付问题：

1. 要求圣哲给以引导，帮助找到正确的解决方法。
2. 从事思考，以图解决问题。
3. 讲述和分析这个问题，并给它下个定义。
4. 热情地对你自己说：“那很好？”
5. 向你自己提出几个特殊的问题，例如，“那个东西有什么益处？”等等。
6. 不断寻找这些问题的答案，直至找到了至少一种能起作用的答案。

人生中会有无数次困难与坎坷，但一般来讲，这些困难有三种情况：

1. 个人问题——情绪问题、经济问题、心理问题、道德问题、健康问题。
2. 家庭问题。
3. 事业或职业问题。

由于个人问题是最直接的、最普通的问题，我们很乐意告诉你有一个人所遇到的这样的问题。他曾遭遇人所能经历到的几个最严重的问题。当你阅读这个故事时，你可以看到他是怎样把积极的心态应用到解决每一个难题上，直到取得了最后的胜利。

监狱里的积极心态者

也许你看到这一标题甚感奇怪，既然人已入狱，还有什么积极心态可言。让我们看看下面这则故事吧。

查理·华德出身贫寒。他在读小学时，曾在西雅图滨水区靠卖报和擦皮鞋来接济家庭。后来，他成了阿拉斯加一艘货船的船员。17岁时，他于高中毕业后就离开了家，加入了流动工人大军中。

他的同伴都是些倔强的人。他赌博，同下等人——所谓“边缘人物”——混在一起。军事冒险者、逃亡者、走私犯、盗窃犯等等一类人都成了他的同伴。他参加了墨西哥潘穹·维拉的武装组织。“你不接近那些人，你就不会参与那些非法活动，”查理·华德说，“我的错误就是同这些不良的伙伴搞在一起。我的主要罪恶就是同坏人纠缠在一起。”

他时常在赌博中赢得大量的钱，然后又输得精光。最后，他因走私麻醉药物而被捕，受到审判并被判了刑。

查理·华德进入莱文沃斯监狱时34岁。以前他从未入过狱，尽管他的伙伴很糟。他遭受到磨难，他声言任何监狱都无法牢牢地关住他，他寻找机会越狱。

但此时发生了一个转变，这一转变使查理把消极的心态改变为积极的心态。在他的内心中，有某种东西嘱咐他，要停止敌对行动，变成这所监狱中最好的囚犯。从那一瞬间起，他整个的生命浪潮都流向对他最有利的方向。查理·华德的思想和消极到积极的转变，使他开始掌握自己的命运了。

他改变了好斗的性格，也不再憎恨给他判刑的法官。他决心避免将来重犯这种罪恶。他环视四周，寻找各种方法，以便他在狱中尽可能地过得愉快些。

首先，他向自己提出了几个问题，并在书中找到这些问题的答案。此后，直到他在73岁逝世的日子，他每天都要读书，求索激励、指导和帮助。

他的行为由于态度的转变而有所不同，因而博取了狱吏的好感。一天，一个刑事书记告诉他，一个原先在电力厂工作的受优待的囚犯将要获释。查理·华德对电懂得不多，但监狱图书馆藏有关于电的书籍，他就借阅了一些。在那位懂得电学的囚犯的帮助下，查理掌握了这门知识。

不久，查理申请在狱中工作，他的举止态度和言谈语调都给副监狱长留下了深刻的印象，从中可以看出，积极的心态所带来的热切和诚恳，他得到了工作。

查理·华德继续用积极的心态从事学习和工作，他成了监狱电力厂的主管人，领导着150个人。他鼓励他们每一个人把自己的境遇改进到最佳的地步。

美国中北部明尼苏达州首府圣保罗市“布朗比基罗公司”经理比基罗因被控犯了逃税罪，进入了莱文沃斯监狱。查理·华德对他很友好。实际上，查理已越出了自己的处世范围，他激励比基罗设法适应自己的环境。比基罗先生十分器重查理的友谊和帮助，他在刑期行将届满时告诉查理：“你对我十分亲切。你出狱时，请到圣保罗市来，我们将给你安排工作。”

查理获释出狱后，就来到了圣保罗市。比基罗先生如约给查理安排了工作，周薪为25美元。查理在两个月之内就成了工头。一年后，他成了一个主管人。最后，查理当了副会长和总经理。比基罗先生逝世时，查理成了公司的董事长。他担任这个职务直到逝世为止。

在查理的管理下，布朗比基罗公司每年销售额由不足300万美元上升到5000万美元以上，成了同类公司中的最大的公司。

查理由于怀有积极的心态，极愿帮助那些不幸的人。这样，他本人就得到了平静的心情、幸福、热爱和人生中有价值的东西。根据总统的命令，他恢复了公民的权利，这是用以表彰他那模范性的生活。那些认识他的人对他极为崇敬，他们自身也受到了鼓舞，努力去帮助别人。

也许他的最不平常和最值得表扬的事迹就是雇用了500多位来自监狱的男女。他们在他严格而明确的指导和鼓励之下，继续在复兴的

大道上前进。他决不忘记他曾经也是一个犯人，他戴着一个手镯，上有一个标签，刻有他在监狱时用的编号，作为一个标记。

查理·华德曾经被判刑入狱。那很好？为什么？如果华德继续往原来的方向奔去，谁知道他会变成什么人啊。他在狱中学会了用积极的心态去解决他的个人问题，终于把他的世界改造成为适合生活的更好的世界，他变成了更有益、更善良的人。

幸而并非每一个人都面临着像查理·华德所面临的那样严峻的问题。但是在查理的故事中，除了他把消极的心态改变为积极的心态这个事实之外，还有一个教训。你可回忆起查理自己所说的：“我的最大错误是同不良的伙伴厮混在一起。”消极的心态往往有传染性，而不良的习惯也有传染性。让我们每一个人都关怀自己的伙伴，帮助他们尽可能达到人生的最高水平。而且，你所能给予孩子们的最大服务之一就是帮助他们去选择良师益友。

变失败为成功

将失败转变为成功，往往只需要一个想法，然后紧跟一个行动。

芝加哥北密契根大道的一个地区现称为“富丽里”。1939年，那里的办公楼群可说是日暮途穷了。一座座大楼只有空荡荡的地板。一座楼出租了一半就算是幸运的，这正是商业不景气的一年。消极的心态像乌云一般笼罩在芝加哥不动产的上空。那时，你常可以听到这样一些论调：“登广告毫无意义，根本就没有钱。”或“我们没有必要工作了。”然而就在这时，一位抱着积极心态的经理进入了这个景象阴翳的地区。他有一个想法，他立即行动起来了？

这个人受雇于西北互助人寿保险公司前，来管理该公司在北密契根大道上的一座大楼。公司是以取消抵押品赎回权而获得这座大楼的。他开始担任这项工作时，这座大楼只出租了10%。但不到一年，他就使它全部租出去了，而且还有长长的待租人名单送到他的面前。这其中有什么秘密呢？新经理把无人租用办公室作为一个挑战，而不是作为一个不幸。我们访问他时，他介绍了他所做的事情：

我清楚地知道我需要什么，我要使这些房间100%地租出去，在当时的情况下，要做到这一点是很难的。因此我必须把工作做到万无一失，必须做到下列5点：

1. 要选择称心的房客。
2. 要激发吸引力，给房客提供芝加哥市最漂亮的办公室。
3. 租金却不高于他们现在所付的房租。
4. 如果房客按为期一年的租约付给我们同样的月租，我就对他现在的租约负责。
5. 除此以外，我要免费为房客装饰房间。我要雇用富有创造性的建筑师和内装工，改造我们大楼的办公室，以适合每个新房客的个人爱好。

通过推理，我们可以得到下列结果：

1. 如果一个办公室在以后几年中还不能出租，我们就不能从那个办公室得到收入。我们到年底可能得不到什么收益，但这种情况总不会比我们没有采取任何行动时的情况更糟。而我们的境况应该好，因为我们满足房客的需要，他们在未来的年份中会准时如数地交付房租。

2. 出租办公室仅以一年为基数，这是已经形成了的习惯。在大多数情况下，房间仅仅只空几个月就可接纳新的房客。因此，得到租金的希望就不至于太落空。

3. 在一所设备良好的大楼里，如果一个房客一定要在他租约满期的那一年的末期退租，也比较易于再租。免费装饰办公室也不会得不偿失，因为这会增加全楼的股票价值，结果极好。每一个新近装饰过的办公室似乎都比以前更为富丽堂皇。房客都很热心，许多房客花费了额外的费用。有一个房客在改建工作中就花费了22000美元。

这座大楼开始时只租出10%，到年底便100%地租出了。没有一个房客在他的租约满期后想走的。他们很高兴住上了超摩登的新办公室。第一年的租约满期后，我们也没有提高租金；这样，我们就赢得了房客的信任和友情。

现在让我们回顾一下这个故事的始末。有一个人面临着一个严重的问题。他手上有一座巨大的办公大楼，可是这座大楼十分之九的办公室都是空闲未租。然而，在一年内这座大楼便100%地出租了。现在，就在它的隔壁左右，仍有几十座大楼是空荡荡的。

这两种情况之间的差别当然就是每座大楼的经理对这个问题所持的不同的心理态度。一种人说：“我有一个问题。那是很可怕的。”另一种人说：“我有一个问题。那是很好的？”

如果一个人能够抓住他的问题尚未显露出真相的好机会，洞察它并寻求解决，那么他就是懂得积极心态之要义的人。如果一个人能形成一种行之有效的想法，并紧接着付诸实行，他就能把失败转变为成功。

如何走出困境

困难可以将你击垮，也可以使你重新振作。这取决于你如何去看待和处理困难。美国名作家罗威尔曾说：“人世中不幸的事如同一把

刀，它可以为我们所用，也可以把我们割伤。那要看你握住的是刀刃还是刀柄。”

遇到困难时，如果握着“刀刃”，就会割到手；但是如果握住“刀柄”，就可以用来切东西。要准确握住刀柄，可能不容易，但还是可以做得到的，这其中有很多方法和技巧，许多人曾试过。

在我们讨论处理困难之前，我必须告诉你，人生中能够遇到这些困难，是值得你高兴的事情。若没有了这些，人生就不成其为人生。虽然困境有其令人难以接受的一面，但人生中成长及方向却又不可缺少困难的磨炼。

事实上，难题正是人生的标记之一，难题愈多，愈能显示你人生的一部分。

在处理难题时，首先你必须冷静，尽量沉着应对。如果你的内心无法保持冷静，就无法有效处理它。通常我们遇到难题时总是急躁不安。我们总是想着这些问题必须立刻解决，必须采取某些行动。

当你心慌意乱时，想要找出理性的答案是不太可能的。惟有你平静下来，才能真正地面对难题，这才是理性的思考。

所以，我要强调学习沉默应付难题的重要性。卡莱尔曾说过：“沉默是伟大事物的基本要素”。沉默可以调整你的心灵，使得犀利睿智的见识浮现出来。主要的诀窍是让你自己能完全放松，深入信仰的静谧中，如此便能冷静思考。然后，你便能掌握住大方向，困境自然会迎刃而解。

另外一个处理困境的诀窍是，绝不放弃、决不后退。只要你能明智地面对难题，最后你会发现，任何困难都会迎刃而解。

当许多事情不顺心而你也疲于应付时，你该怎么做呢？你必须努力不懈，对未来有积极的憧憬，尽你所能，诚意信仰。只要你能坚持，便能成功。

这便是历史上伟大人物用来面对困难的方法。阅读有关这些伟人的书籍，了解他们如何在困境中坚定信念，决不让步，这是个有利于自己学习如何面对困难的好方法。

获得胜利的另一个因素是信心。“相信你能做到，而且你一定能做到。”信心是解决问题的最有效的利器。当你相信难题可以克服时，你已经离胜利不远了。最重要的原则之一是，人可以达成他们认为可以完成的任何事。

通常人们被困难击败的主要原因之一就是他们自认为可以被打败。而克服困难的一个最大的诀窍，如同我们所说的，也就是要学会相信他们可以击败困难，在得到上帝的帮助之后，便可以征服集体困难。为了做到这一点，你的心理及精神就要不断地成长。成长是你做得到的事。你可以在心灵方面茁壮成长，战胜任何难题。换句话说，你必须比所遇到的困难更高更壮才行。

积极心态伟大的功效之一是，它教导人们停止与自己对抗。事实上，很多人必须练习如何打败自己。因为他们坚信自己无法处理自己的困境，他们已经被自己的心灵击败了。

如果你可以因为成长而克服困难，则困难就是激励你成长的要素。俄罗斯有一句谚语说：“铁锤能打破玻璃，更能铸造精钢。”如果你像钢一样，有足够的坚强作为打造的品质，去克服人生中的困难，那么这些困难正好可以磨铸你的意志和力量。

很多杰出的领导人都遵循这条人生哲学，艾森豪威尔总统曾向我讲述他早年把自己的母亲看作是认识的人中最明智的人，她的明智来源于她的宗教信仰。她在家庭里制造出这种神奇的力量，而她就是这种力量的中心。

艾森豪威尔回忆说，有一天一家人晚上玩牌，他很埋怨自己手气不好。母亲突然停下，告诉他玩牌的时候要接受自己抓来的牌，并说明生活也是这样，上帝为每个人发牌，而你只能尽自己最大努力玩好自己的牌。

总统说他从来没有忘记过这条教诲，并且一直遵循它。

发明家爱迪生也是奉行这个法则的伟人，他同时是一个坚毅、积极的思考者。他的儿子查尔斯·爱迪生曾任新泽西州的州长，曾告诉我有关他父亲的一段精彩的故事。

1914年12月9日的晚上，西橘城规模庞大的爱迪生工厂遭大火，工厂几乎全毁了。那一晚，老爱迪生损失了200万美元，他许多精心的研究也付之一炬。更令人伤痛的是，他的工厂保险投资很少，每一块钱只保了一角钱，因为那些厂房是钢筋水泥所造，当时人们认为那是可以防火的。

查尔斯·爱迪生当时24岁，他的父亲已经67岁。当小爱迪生紧张地跑来跑去找他的父亲时，他发现父亲站在火场附近，满面通红，满头白发在寒风中飘扬。查尔斯说：“我的心情很悲痛，他已经不再年轻，所有的心血却毁于一旦。可是他一看到我却大叫：‘查尔斯，你妈呢？’我说：‘我不知道。’他又在叫：‘快去找她，立刻找她来，她这一生不可能再看到这种场面了。’”

第二天一早，老爱迪生走过火场，看着所有的希望和梦想毁于一旦。却说：“这场火灾绝对有价值。我们所有的过错，都随着火灾而毁灭。感谢上帝，我们可以从头做起。”三周后，也就是那场大火之后的第21天，他制造了世界上第一部留声机。

最后，让我们回顾一下前文的要点：

1. 要学会在困难之前退后一步，冷静下来，沉着思考。要以宁静平和的心境来看待全局。
2. 运用全部心智来思考问题，一步接一步，然后有系统地剖析它。
3. 以积极心态思考问题，明确你可以克服它。能这样做的话，便已经走上了成功之路。
4. 要学会兼顾精神与实际的方法来处理难题。
5. 坚持你的工作。只要努力不懈，最后便能成功。
6. 使自己成长升高，才能俯视所有问题，并运用你的问题来帮助自己成长。
7. 冷静接受人生所有的一切。处理问题时，控制你的情绪，以持续不断的工作来迎接最后胜利。
8. 永远不要形成自己反对自己的局面。

16

积极心态让你知足常乐

The Power To Be Content

满足是一种心态。一个人的个性、能力、才能在某一环境中能使你愉快并获得成功，在另一个环境中就可能产生相反的结果。

记住说，我觉得健康？我觉得愉快？我觉得大有作为？

无论你从事什么工作——厂长或工人，医师或护士，律师或秘书，教师或学生，主妇或女工，你都要找到你的工作中令你满意的地方。

你能找到，你知道怎样去找。满意是一种心态，你的心态是为你所有的、完全受你控制的一种东西。

如果你能做那些“自然而来的事情”，而你对这些事情又有天然的才能或爱好，你就很易于从中找到令你满意之处。而当你接受一项你并不喜爱的工作时，你可能要经受到心理或情绪上的挫折。然而，如果你能运用积极的心态，如果你能受到激励去获得经验，从而对你的工作变得很熟练，你就能缓解并最终战胜这种挫折。

找到工作中的满意之处

阿赛姆是夏威夷王族的后裔，他是一个大公司设在夏威夷的办事处的销售经理。

阿赛姆具有积极的心态，他热爱他的工作，他在工作中找到了满意之处。

阿赛姆接受自己的工作，因为他对他的工作既了解又掌握了熟练的技能，这样做起来就得心应手一些。当然，阿赛姆还是会遇到工作上的困难的。一个人如果对销售工作不研究、思考和计划，以便克服困难，并保持积极的心态，遇到这样的困难就可能感到不安，所以阿赛姆经常阅读励志自助的书籍。

阿赛姆过去通过阅读这样的书籍学到了三个很重要的原则：

1. 使用自我激励警句，控制自己的心态。
2. 确立目标比没有目标更使你易于认识那些能帮助你达到这个目标的事物。如果你具有积极的心态，把你的目标定得愈高，你的成就也将愈大。
3. 在任何事情上要想取得成功，都有必要懂得那些事情的发展规律，并了解如何应用这种规律，还有必要定期从事建设性的思考、研究、学习和计划。

阿赛姆相信这些原则，并亲自实践这些原则。他研究他的公司的销售手册，并且实习他在实际销售中所学到的东西。他确定了他的目标并力争达到。每天早晨他都对自己说：“我觉得健康？我觉得愉快？我觉得大有作为？”他的确是健康、愉快和大有作为的，而他的销售结果也的确很可观。

当阿赛姆确信他对销售工作很熟练的时候，他就把一群售货员召集到自己的身边，把他所学到的经验教给他们，并用他的公司的训练手册中所提出的最新、最好的销售方法训练他们，让他们树立高销售目标，并用积极的心态去达到这个目标。

每天早晨阿赛姆小组都聚会一次，热情地同声背诵：“我觉得健康？我觉得愉快？我觉得大有作为？”然后他们一起欢笑，互相拍拍背，祝贺一天好运气，然后各人干自己的活，去完成他们当天的销售定额。他们每人都定了一个目标，目标之高，以致使美洲大陆上年龄较大的经验较丰富的销售员和销售经理都感到吃惊。

每逢周末，每个销售员都递交一份销售报告，这使得阿赛姆的机构的总经理和销售经理都乐得合不拢嘴。

阿赛姆和他所领导的销售员真的很愉快，真的对他们的工作很满意吗？你可以相信这一点，其主要的理由在于：

1. 他们已经对自己的工作非常熟练，他们了解和掌握了自己工作的规律和技术，以及如何应用这些规律，所以他们做每件事都能得心应手。
2. 他们定下了明确的目标，而且相信能够达到目标。他们知道，只要用积极的心态去工作，就能达到预期的目的。
3. 他们能应用自我激励警句，以便持续地保持积极的心态。
4. 他们能享受随着圆满完成工作而俱来的快乐。

阿赛姆的同事中还有一位青年售货员，使用阿赛姆的自我激励警句，以控制自己的心态。他是一个18岁的大学生，只在暑假期间到这家公司担任出售保险单的销售员。在两周的理论训练期间，他学到了不少东西，其中有：

1. 一位销售员在离开销售学校后的最初两周内所养成的习惯，应在他的事业中保持不变。
2. 当你有了一个销售目标时，你就要不断努力，直到达到这个目标为止。
3. 力争上进。
4. 在你需要的时刻，要用自我激励警句，如“我觉得健康？我觉得愉快？我觉得大有作为？”激励你自己朝着预定的方向前进。

在他有了一些销售经验之后，他就定了一个特殊的目标——获奖。要想做到这一点，他至少要在一周内销售100次。

到那周星期五的晚上，他已经成功地销售了80次，离要求还差20次。这位年轻人痛下决心：什么也不能阻止他达到目标。他相信他所受到的教育：人的心理所能设想和相信的东西，人就能用积极的心态去获得它。虽然他那一组的另一位销售员在星期五就结束了一周的工作，他却在星期六的早晨又回到了工作岗位。

到了下午三点钟，他还没有做成一次买卖。他受过这样的教育：交易可能发生在销售员的态度上——不在销售员的希望上。

这时，他记起了阿赛姆的自励警句，热情地把它重复五次：我觉得健康？我觉得愉快？我觉得大有作为？

大约在那天下午五点钟，他作了三次交易。这距他的目标只差17次了。他记起了，成功是由那些肯努力的人所取得的，并为那些应用积极心态而不断努力的人所保持。他又热情地再重复几次：我觉得健康？我觉得愉快？我觉得大有作为？大约在那天夜里11点钟时，他疲倦了，但他很愉快：那天他做成了20次交易？他达到了他的目标，赢得了奖品，并学到一条道理：不断的努力能把失败转变为成功。

心态差异产生不同的结果

正是积极的心态激励阿赛姆及他所领导的销售员去发现他们工作中令人满意的事情，正是受人控制的积极心态帮助了这位年轻的学生获得了奖励。

且看看你的周围，注视一下那些喜爱他们工作的人和那些不喜爱他们工作的人。在他们中间有什么不同呢？

那些幸福而满意的人能控制他们的心态，他们积极地对待他们的工作。他们总在寻找好的东西，当某种东西并不太好时，他们首先摸索是否能改进它。他们努力学习有关自己工作的知识，以便能更加熟练地掌握工作技能，从而使他们自己和雇主都对他们的工作感到满意。

但是，那些不愉快的人紧紧抓住他们的消极心态。真的，好像他们宁愿处于不愉快的精神状态中。他们专门寻找他们该抱怨的每一样东西：营业时间太长、午餐时间太短、老板太执拗、公司没有给足够的假日或奖金。有时他们竟然会抱怨一些不相干的事，例如，舒茜每天都穿同样的衣服，会计员约翰写字不清楚，等等。他们在工作上以及在生活中都是不愉快的人。消极的心态完全占有了他们。

能否发现工作中令人满意之处是与所做的工作种类无关的。如果你想有愉快和满意的心情，你就得控制你的心态，把你的法宝从消极心态的一面翻转到积极心态的这一面，这样你就能找到一些方法和方式创造幸福。

如果你能把幸福和热情带到你的工作环境中去，你就会作出少有的贡献。如果你使得你的工作饶有趣味，你就会用微笑和高效表达你对工作的满意。

明确的目标使她热情洋溢

在我们的一个学习班里，我们正在讨论一个人应当如何把他的热情倾注到工作中去，这时一位年轻的妇女在教室的后面举起手，她站起来说道：

“我是和我的丈夫一起到这里来的。你的话对于一个做生意的人来说也许是对的，但是对于一个家庭主妇说来却没有益处。你们男子每天都有有趣的新任务要做。但是家务劳动就无法相比了，做家务劳动的烦恼是单调乏味，令人厌烦。”

这好像是对我们的一个真正的挑战。有许多人在做这种“单调乏味”的工作。如果我们能找到一种方法帮助这位少妇，也许我们就能帮

助许多自认为自己的工作单调乏味的人。

我们问她什么东西使得她的工作如此“单调乏味”。她回答说，她刚刚铺好床，床就马上被弄乱了；刚刚洗好碗碟，碗碟就马上被用脏了；刚刚擦净了地板，地板就马上被弄得乱七八糟。她说：“你刚刚把这些事做好，马上就会被人弄得像是未曾做过一样。”

我同情地说：“这真是令人扫兴。有没有妇女喜欢家务劳动？”

她说：“啊，有的，我想是有的。”

我又问：“她们在家务劳动中发现什么使得她们感到有趣、保持热情的东西没有呢？”

少妇思考了片刻回答道：“也许在于她们的态度。她们似乎并不认为她们的工作是禁锢，而似乎看见了超越日常工作的什么东西。”

这就是问题的症结。工作满意的秘密之一就是能“看到超越日常工作的东西”。要知道你的工作是会取得成果的。这句话是对的，无论你是家庭主妇、秘书、油泵站的操作员，或者大公司的总经理，只要你把日常琐事看作是前进的踏脚石，你就会从中找到令人满意的地方。每项琐事都是一块踏脚石，它通向你所选择的目标。

于是，我们给这个青年主妇的答案便是要找到一个目标，这个目标是她真正想达到的，并且还要找到一种方法，使她的家务劳动能通向这个目标。这位青年主妇自动提供了一个信息：她总是想带她的全家周游世界。

“很好，”我说，“就以这为你的目标。现在，你要给自己规定一个时间。你想什么时候实现这一目标呢？”

“当我们的孩子12岁时，”她说，“也就是六年以后。”

“好的，让我们考虑一下，这需要采取一些步骤。首先你需要筹集经费，这是一件事，还有你的丈夫必须离开工作单位一年，你必须制订一个旅行计划，要研究你想旅游的国家。你试想你能找到一种方式，使得你的铺床、洗碗、做饭和擦地板都能成为你奔向这个目标的踏脚石吗？”

几个月之后，这个少妇又来看我们。当她一走进门，我们就明显地看出她为自己的成功而感到自豪。

她告诉我们：“令人吃惊的是，这种想法起的作用多好啊？我没有发现任何一样琐事不适合这个想法？我把我的洗涤时间作为思考和计划时间。购物时间是扩大我视野的最好时间；我有选择性地购买进口

食品，它们将是我们在旅游中要吃的食品；我还把吃饭的时间利用起来：如果我们要吃中国的鸡蛋面条，我就阅读我所能找到的关于中国和中国人的读物，在吃饭的时候，我再把这些知识告诉家人。

“从此，家务事对我就不再是枯燥无味的事情了。我知道，由于踏脚石理论，我的家务事也决不会再像以前那样令人厌烦了？”

所以你的工作无论如何单调乏味或令人厌烦，如果你能看到在这个工作的末了就是你所向往的目标，那么这个工作就能给你带来满意。这是各行各业中的许多人都会面临的情况。才能往往与工作种类没有什么因果关系。一位很聪颖、雄心勃勃的青年人可能崛起于出售苏打水供应器、刷洗汽车或当清洁工等职业中。当然，这类工作并没有给他提供挑战或激励。它仅仅是一种达到某种目的的手段。然而，因为他知道他正在走向他所向往的目标，对他说来，无论工作怎样辛劳，只要有助于他取得最终的成果，他就会满意地接受。

然而，有时一个人要付出很高的代价，才能达到向往的目标。因为，如果你对你的工作感到不愉快，这种不满的毒害就会扩展到你生活的各个方面，增加你达到目标的难度。

激励斗志，永不满足

如果你的工作值得你付出代价，你就要激励斗志，永不满足。不满可能是积极的或消极的，好的或坏的，这完全决定于你的心态。

富兰克林人寿保险公司前任总经理贝克说：“我敦劝你们要永不满足。不满足的含意不是心灰意冷，而是上进心的不满足。这种不满足在全世界的历史中已经产生了很多真正的进步和改革。我希望你们绝不要满足。我希望你们永远迫切感到不仅需要改进和提高你们自己，而且需要改进和提高你们周围的世界。”

不满足能激励人们从弱者变成强者，从失败走向成功，从苦难走向幸福，从贫穷走向富裕。

当你犯了错误时，你该怎样办呢？当事情出了问题时，当他人对你产生误解时，当你遭遇到失败时，当一切都似乎暗淡无光时，当你的问题看起来好似不可能令人满意地解决时，你又该怎样做呢？

难道你就无所作为，听任困难压倒你吗？难道你就束手无策，逃之夭夭吗？

面对困难你能激励斗志，把不利条件转变为有利条件吗？你能确定你需要什么吗？当你认识到你所向往的目标能够并将要实现时，你能应用切实而清醒的思考并积极行动起来吗？

拿破仑·希尔说：“每种逆境都含有等量的成功的种子。”你想想，在过去有些事情似乎有巨大的困难或不幸的经历，它们却鼓舞着你取得了成功和幸福；没有这些东西，你反而不会取得这种成功和幸福。你想想，这种情况难道不是真实的吗？

永不满足能够激励你取得成功。爱因斯坦是不满足的，因为牛顿的定律不能解答他的一切问题。所以他不断地探究自然和高等数学，终于提出了相对论。根据这种理论，人们找到了击破原子的方法，懂得了质量与能量互相转换的关系，并成功地征服了空间和解决了许多令人费神的问题。如果爱因斯坦没有这种永不满足的精神，这些成就不可能取得。

当然，我们并非都是爱因斯坦，我们的奋斗结果不一定能改变客观世界，但它却能改变我们的主观世界，使我们能沿着我们所要走的道路前进。

你是圆凿中的方榫吗？

一个人的个性、能力、才能在某一环境中能使你愉快并获得成功，在另一个环境中就可能产生相反的结果。你有一种倾向：喜欢做好你所想要做的事。当你做不称心的工作或从事自己不擅长、内心很讨厌的工作时，你就像“圆凿方榫”。但在这种令你不愉快的情境中，你仍能改变你的地位，把自己置于愉快的环境中。

或许改变你的个性和才能是不太可能的。那么，你可把你的环境作一些调整，使之符合你的个性、能力、才能，使你愉快起来。当你做这件事时，你便是在把圆榫眼改方，也就是改变环境，使其适合你的需要，这样就可帮助你把消极的态度改变为积极的态度，去解决你所碰到的问题。

如果你能保持和发扬积极向上的愿望，你就能够改变你旧的倾向和习惯，建立新的倾向和习惯。如果你能受到充分的激励，你就能把方榫头改圆，也就是改变你自己。但是，你先要准备好面对着心理上或精神上的冲突，然后你才能成功地改变旧的倾向和习惯。如果你愿意付出代价，你就能胜利。

在进行这种内心斗争的期间，为了保证成功，你要热诚努力保持你的身体、心理和道德上的健康。

17

以积极心态投资理财

The Power To Investment

要借用他人资金，行事须按最高的道德标准：诚实、正直、讲信用和欲人施于己，己必施于人的金科玉律。如果一件事做不成不会有什么损失，做成了却会有很大的收益，你就一定要努力去做。

为了打开成功之门上的暗码锁，你必须知道所有必要的数字。哪怕只失去一个数字，就会使你不能达到目标。

小仲马在他的剧本《金钱问题》中说道：

“商业？这是十分简单的事。它就是借用别人的资金？”

是的，商业确实如此简单，借用他人的资金来达到自己的目标，这是一条致富之路。富兰克林是这样做的，希尔顿是这样做的，凯撒是这样做的，克洛克也是这样做的。即使你很富裕，对于这样的机会，你也不应放过。

现在，如果你不富裕，你更要阅读本书，

借用“他人资金”的前提条件是，你的行动要合乎最高的道德标准：诚实、正直和恪守信用。你要把这些道德标准应用到你的各项事业中去。

不诚实的人是不能够得到信任的。

借用他人资金必须按期偿还全部借款和利息。

缺乏信用是个人、团体或国家逐渐失去成功诸因素中的一个重要因素。因此，请你听从本杰明·富兰克林明智而成功的忠告吧。

富兰克林宝贵的忠告

富兰克林在1748年写了一本书，名为《对青年商人的忠告》。书中谈到了“借用他人资金”的问题：

记住，金钱有生产和再生产的性质。金钱可以产生金钱，而它的产物又能生产更多的金钱。

记住，每年6镑，就每天来说，不过是一个微小的数额。就这个微小的数额说来，它每天都可以在不知不觉的花费中被浪费掉。一个有信用的人可以自行担保，把它不断地积累到100镑，并真正当作100镑使用。

富兰克林的这个忠告在今天具有同样的价值。你可以按照他的忠告，从几分钱开始，不断地积累到500元，甚至积累到几百万元。希尔顿就做到了这一点，他是一个讲信用的人。

希尔顿旅社公司过去靠数百万美元的信贷，在一些大机场附近为旅客建造了一些设有停车场的豪华旅社。这个公司的担保物主要是希尔顿经营诚实的名声。

诚实是一种美德，人们从来也未能找到令人满意的词来代替它。诚实比其他品质更能深刻地表达人的心。诚实或不诚实，会自然而然地体现在一个人的言行甚至脸上，以致最漫不经心的观察者也能立即感觉到。不诚实的人，在他说话的每个语调中，在他面部的表情上，在他谈话的性质和倾向中，或者在他待人接物中，都可显露出他的弱点。

与银行家为友

银行的主要业务就是贷款，他们借给诚实人的钱愈多，他们赚的钱也愈多。商业银行发放贷款的目的是为了发展商业，为了奢侈的生活而贷款是不受鼓励的。

银行家是你的朋友，这一点是很重要的。他可以帮助你，因为他是那些渴望见到你成功的人之一。如果你的银行家很内行，你就要倾听他的忠告。

因为一个通情达理的人绝不会低估他所借到的一元钱或者他所得的一位专家的忠告的价值。正是使用他人资金和一项成功的计划，再加上积极的心态、主动精神、勇气和通情达理等成功原则，导致了一个叫做查理·赛姆斯的美国孩子变成了巨富。

得克萨斯州东北部达拉斯城的查理·赛姆斯是一位百万富翁。然而他在19岁时，除了找到自己的工作 and 省下了一点钱以外，并不比大多数十几岁的孩子更富裕。

查理·赛姆斯每星期六都定期到一家银行去存款，这家银行的一位职员便对他发生了兴趣。因为这位职员觉得他有品德，有能力，并且又懂得钱的价值。

所以当查理决定自行经营棉花买卖的时候，这位银行家就给他贷款。这是查理·赛姆斯第一次使用银行贷款。正如你将看到的那样，这并不是最后一次贷款。于是他领悟到——你的银行家就是你的朋友。并且从那时起，他的这个看法一直受到了证实。

这个年轻人成了棉花经纪人，大约过了半年以后，他又成了骡马商人。成功使他深刻地领悟了一个人生哲理——通情达理。

查理当了骡马商人几年之后，有两个人来找他，请他去为他们工作。这两个人已经赢得了卓越的保险推销员的好声誉。他们来找查理，因为他们从失败中取得了一个教训。情况是这样：

这两位推销员成功地推销人寿保险单达许多年之久，他们受到激励，自己开办了一个保险公司。他们虽然是出色的推销员，但却是蹩脚的商业管理员，因此，他们的保险公司总是赔钱。

人们常常认为要想在商业中取得成功，只有依靠销售。这是一个荒唐的见解，拙劣的经营管理赔钱的速度比赚钱的速度更快。他们的苦恼就是他们俩人中没有一个是优秀的人员。

但是他们取得了教训，他们在见到查理时，其中的一个对查理说：“我们是优秀的推销员。现在我们认识到我们应当坚持自己的专长——销售。”他犹豫了一会，审视着这位年轻人的眼睛，又继续说：“查理，你有良好的经营知识，我们需要你。我们合到一起就能成功。”

他们就这样合到一起干起来了。

几年以后，查理·赛姆斯购买了他和那两个推销员所开办的公司的全部股票。他是怎样得到这笔钱的呢？当然，他是向银行贷款的。记住，他很早就领悟到，应把银行家作为自己的朋友。

在当年，这个公司的营业额几乎达到40万美元。就在这一年，这位保险公司经理终于发现了一个迅速发展的成功途径，这个途径正是他长期以来一直在寻找的东西。他从芝加哥一家保险公司应用“提示”成功地发展销售业务中受到启示，找到了成功的途径。

那时有些销售经理业已多年应用所谓“提示”制度来开拓新的业务。销售员如果有了足够的良好的“提示”，就常常能够获得巨大的收入。那些对某种业务有兴趣的人所提出的询问就叫做“提示”。这种“提示”一般是由某种形式的宣传广告而获得的。

也许你根据经验已体会到，由于人的天性，许多销售员羞于或害怕向那些他们所不认识或以前没有个人交往的人推销东西。由于这种恐惧心理，他们浪费了大量的时间，他们本来可以用这些时间找到可能成为顾客的人。

但即使是一位很一般的销售员，如果他获得不少的“提示”，他就会因受到激励而去访问那些提出询问并可能成为顾客的人。因为他知道：当他获得了良好的“提示”时，他就能找到合适的销售对象，销售

就可能成功，即使他本人也许只受过很少的销售训练，或者只有很少的经验。

如果无论什么样的先决条件都没有，一个人被迫去销售，他就会感到恐惧，但如果这个人有了“提示”，他就不会那样恐惧了。有些公司就根据这样的“提示”而制订整个的销售计划。

广告是用以获得“提示”的方式。但是登广告的费用很大。

查理·赛姆斯想到了州立德拉斯共和银行，便知道了可到什么地方去筹措资金。因为在得克萨斯州，大家都知道这个银行愿意帮助建设得克萨斯州。贷款给查理·赛姆斯这样正直、有计划而又懂得如何执行计划的人正是属于这个银行的业务范围。

确实有些银行家不肯花时间去了解他们当事人的业务，而州立共和银行的职员凯特和其他职员却愿意这样做。查理向他们解释他的计划。结果，他得到了贷款，用以通过“提示”系统，建设他的保险公司。

正是由于这种信贷制度，查理·赛姆斯在短短的十年期间把保险公司营业总额从40万美元发展到了4000万美元以上。正是由于他在投资活动中能借用他人资金，所以他拥有若干企业利润的控制权。

但是你并不需要到得克萨斯州去借用他人资金。斯通用卖方自己的钱买了资产达160万美元的保险公司。

斯通介绍这笔买卖的经过如下：

那时正值年底，我正在从事研究、思考和计划。我决定了下一年我的主要目标是建立一个保险公司，并使它能获准在几个州开展业务。我把完成此项计划的最后期限定在下一年的12月31日。

现在，我知道我需要什么了，达到这个目标的日期也定了。但是我不知道我怎样去达到这个目标。这实在不是很重要，因为我知道我能找到这个途径。因此，我想我必须找一个公司，它要能满足我的两个需要，一是它有出售事故和人寿保险单的执照。二是它能允许我在各州开展业务。

当然还有资金问题。但是，我想那个问题我会有办法解决的……。当我分析了我所面临的问题时，我认为首先应当让外界知道我需要什么，从而才会得到帮助。所以当我遇到工业界中能给我提供信息的人时，我就告诉他我在寻找什么。

超级保险公司的吉伯逊就是这样的人。我只是偶然地见过他一次。我以饱满的热情迎来了新年，因为我有了一个巨大的目标，并且我已着手去达到这个目标。一个月过去了，两个月又过去了，六个月过去了，十个月快过去了，但我还没有物色到一个能满足我的基本要求的公司。

在十月的一个星期六，我坐在我的书桌旁，检查了今年我实现目标的时间表。除去一件——重要的一件，一切都完成了。

我对自己说：只剩两个月了，会有办法的。虽然我不知道这是什么办法，但我知道我会找到这个办法。因为我绝不会想到我的目标不会实现，或者它不会在特别限定的时间内实现。我相信，天无绝人之路。

两天后，奇迹终于发生了。我正在书桌旁工作时，电话铃响了起来。我拿起听筒，一个声音说道：“喂，斯通，我是吉伯逊。”我们的谈话很简短，我将不会忘掉它。吉伯逊十分急促地说道：

“我想我这里有一个你听了很高兴的消息：马里兰州的巴的摩尔商业信托公司将要清偿宾夕法尼亚意外保险公司，由于它遭受了巨大损失。你当然知道，宾夕法尼亚意外保险公司归巴的摩尔商业信托公司所有。下周四信托公司将在巴的摩尔召开董事会。所有宾夕法尼亚意外保险公司的业务已经由商业信托公司所属的另外两家保险公司再保险。商业信托公司副总经理的名字是瓦尔海姆。”

我向吉伯逊道了谢，又问了两个问题，就挂了电话。我突然想到，如果我能制订一个计划，提供给商业信托公司，他们按此计划比按照他们自己所提出的计划可以更快、更有把握地实现他们的目标的话，那么说服董事们接受这项计划是不会太困难的。

我不认识瓦尔海姆先生，因此为该不该打电话给他而犹豫不定，但是我觉得速度是非常重要的东西。是这样一句自我激励的警句迫使我行动起来：

“如果一件事做不成不会有什么损失，而做成了却会有巨大的收获，你就一定要努力去做。立即行动？”

我不再迟疑，立即拿起听筒，打长途电话给巴的摩尔的瓦尔海姆。“瓦尔海姆先生，”我开始说，声音带着微笑，“我有好消息要告诉你。”

我作了自我介绍，并解释道：我听说商业信托公司对宾夕法尼亚意外保险公司有可能采取措施。我想我可以帮助你们更快地达到这个目的。我当即约定第二天下午2点到巴的摩尔去见瓦尔海姆先生和他的助手。

第二天下午，我的律师阿林顿和我见到了瓦尔海姆先生和他的助手。宾夕法尼亚意外保险公司满足了我的需要。它有一张执照，获准在35个州开展业务。它没有保险业务了，因为别的公司已经给它的业务作了再保险。商业信托公司把这个附属公司出售之后，就可更快、更有把握地达到它的目标。此外，他们还收到我为这张执照所付的2.5万美元。

现在这个公司有160万美元的资产，包括可转让的股票和现金。我是怎样弄到这160万美元的呢？靠借用他人资金。事情的经过如下：

“这160万美元的资产怎样办呢？”瓦尔海姆先生问道。

我已经准备好了这个问题，我立刻答道：“商业信托公司有贷款业务。我将向你们贷这160万美元。”

我们都笑起来了，接着我继续说：“你会获得一切，而不会有任何损失。因为我所有的一切，包括我现在正在买的价值160万美元的公司，都可支持这笔贷款。

“此外，你们有贷款这项业务。还有什么能比你们将卖给我的这个公司更好的抵押品呢？而且你们还将收到这笔贷款的利息。

“对你们说来，更重要的是这种方式将更快、更有把握地帮助你们解决问题。”

瓦尔海姆先生又提出另一个重要问题：“你打算怎样归还这笔贷款呢？”

我也准备好了这个问题。我的答复是：“我将在60天内偿清全部贷款。

“你知道，我在宾夕法尼亚意外保险公司所获准的35个州的营业范围内开办公事故和健康保险公司，并不需要超过50万美元的资金。

“当这个公司以后全部归我所有时，我所必须要做的第一件事情就是减少宾夕法尼亚意外保险公司的资本和余款，把160万美元减少到50万美元，于是我就能把余下的钱用来归还你的贷款。”

接着，另一个问题又向我提了出来：

“你如何偿还那50万美元的差额呢？”

我说：“这应当是很容易的。宾夕法尼亚意外保险公司拥有大量资产，包括现金、政府公债和高级担保品。我能向那些一直与我有往来的银行借这50万美元，而以我在宾夕法尼亚意外保险公司的利息作担保，并以我的其他资产作为保证归还贷款的额外担保品。”

当天下午五点钟，这笔交易就谈妥了。

这个事例用以说明一个人通过借用他人资金达到自己目的的步骤。虽然这个故事说明借用他人资金能帮助一个人，但是滥用贷款和不按期偿还贷款则是有害的，它们是造成忧虑、挫折、不幸和虚伪的主要根源之一。

借用他人资金要注意周期

对于那些依靠贷款的人来说，请记住一点：借债容易还债难。不能不顾条件地去借贷，同时还应注意借贷的周期，否则你会陷入借贷的危机之中。

1928年上半年，斯通还是一位年轻的推销员，他去访问芝加哥大陆伊利诺斯国民银行和信托公司的一位职员。当时这位银行家正在同一位顾客谈话，斯通便在一旁等着。这时他从侧面听到银行家说：“市场不能保持永远上升，我正在出售我的股票。”（这就是说这位银行家预测到经济萧条时期将要到来，所以采取了行动。）

美国有些最聪敏的投资者，今年还拥有财富，到了来年股票市场急剧下跌的时候，便丧失了财富，因为他们缺乏周期的知识，或者他们虽有周期的知识，却未能像那位银行家那样，立即行动起来。

那时，各行各业，包括从事农业的人，由于他们的财富是通过银行的信贷而获得的，所以都失去了自己的财富。当他们的担保品的价值上升时，他们就借更多的钱，买更多的担保品、耕地或别的资产。而当他们的担保品的市场价值下跌、银行家被迫向他们收回贷款时，他们就无力偿还信贷，以致破产。

周期是定期循环的，所以在1970年的上半年，数以千计的人再度失去他们的财富，因为他们未能及时出售他们的部分担保品，还清他

们的信贷，或者因为他们没有自行限制，还在购进新的担保品，负上新债。当你借用他人资金时，你一定要计划好怎样才能向借款给你的个人或机构还清贷款。

重要的是，如果你已丧失了你的部分财富或全部财富，仍要记住，周期是循环的。要毫不犹豫地适当的时候重新奋起。今天许多富人也是曾经丧失过财富的人。但是，由于他们没有丧失积极的心态，他们有勇气从自己的教训中获得教益，结果，他们终于获得了更大的财富。

失去的数字

在商业中，有几个数字在打开成功之门的暗码锁中是非常重要的，如果你失去了其中一个或几个数字，你就不能打开这把锁了，直到你重新找到它们为止。

借用他人资金是那些原来贫穷的诚实人致富的手段。资金或信贷是打开商业成功之门上的暗码锁的一个重要暗码。

有一位年薪在3万5千美元以上的年轻销售经理写道：

“我有一种感触，这种感触是人人都会有的，那就是，一个人会觉得自己站在一只钱柜的前面，除去一个暗码之外，他拥有打开这把锁的所有其他暗码。只是一个数字？如果他有了这个数字，他就能打开这个钱柜的门。”

贫穷和富裕的差别往往仅在于是否应用了一个原理。

有一个人的经历可以说明这一点，这个人起初替一位化妆品制造商推销化妆品，后来他本人设法进入了商界。他就是拉汶。

拉汶在他自己的经营中，像任何从零开始起步的人一样面临着一些问题。你以后可以看到这是好的。为什么这是好的呢？因为他必须研究、思考、计划和努力工作，以获得解决每个问题的方法。

拉汶和他的妻子爱丽丝是一对理想的经营管理者，他们极为协调地共同工作。他们自己制造出一种化妆品，同时还担当其他几个公司的推销员。由于他们缺乏营业资本，所以他们不得不亲自操劳。

当他们的事业发展起来时，爱丽丝成了一位优秀的管理和购销专家。当他们的事业兴旺起来时，他们以颇为通情达理的方式——就是那种能建功立业的方式，十分聪敏地接受了律师的服务。他们也从一位会计和税务专家的服务中取得了教益。

致富之路就是重复地生产或出售一种产品（最好是一种低价的必需品）或提供一种服务，他们正是这样做的。

他们把节省下来的每一元钱都再投资到商业中去。“需要”激励着他们研究、思考和计划，使得一元钱能发挥许多元钱的作用；从每一个工作小时中取得最大的效果，杜绝浪费。

当拉汶雄心勃勃地寻求不断打破过去的销售记录的业绩时，他们的销售额便逐月上升，他在这种行业中成了专家。

对许多人说来，拉汶是一位著名的学会了多走些路的人。他在两件事例中用多走些路的办法完全改善了他事业的进程。

一个事例是，拉汶的银行家给他介绍了三位银行的主顾，他们三人向另一家化妆品公司作了投资。他们需要向一位懂行的人请教。拉汶就抓住时机，帮助他们。

另一事例是，他给洛杉矶一个杂货店的一位顾客帮了一次大忙。后来，这位顾客为了表示对他的谢意，就为他传递了一个极为机密的商业信息：“生产一种上等美发膏的一家公司可能要卖掉。”

拉汶十分激动。因为这个已有15年历史、生产上等产品的公司现在却要卖掉。这对他扩大自己的事业是一个绝好的机会。

拉汶立即行动起来。事实上，就在那天晚上，他就同那个公司的业主商谈好了。通常在这种交易中，买方和卖方互相并不认识，因而需要好几周，有时需要好几个月的时间进行磋商——然后才能取得意见上的完全一致。当然，无论是卖方还是买方的令人愉快的良好性格和通情的态度，往往都能消除不必要的拖延。由于拉汶的令人愉快的良好性格和通情达理的态度，该公司的业主就在那天夜里，同意以40万美元把公司卖给拉汶。

当时，拉汶的生意经营得的确很兴旺，但他把能够节约的每一美元都再投资到商业中去了。他从哪里去筹措40万美元呢？

那天夜里，他认识到他已经有了打开真正财富之门的所有其他暗码，只除去了一个暗码——资金。

第二天早上，当他醒来时，他有了一闪而来的灵感。他按照自我发动警句“立即行动”而再度行动起来，通过长途电话找到他的银行家曾经给他介绍过的三位顾客中的一位。他曾经帮助过他们，也许他们能给他提供一些正确的建议和帮助。事实上，他们做到了这一点。

那三个人都有富有投资的经验，他们成功的投资公式是：

1. 巩固自己所有的业务；
2. 把自己的全部努力集中于一个有限公司；
3. 这个公司要在五年期间，按四分之一分期付款偿清贷款；
4. 按贷款的现行利率付息；
5. 把公司25%的股票作为鼓励投资的奖金。

拉汶接受了他们按这个方式给予的40万美元的投资。

不久，拉汶的VO-5美发膏就流行于美国各地和许多国家了。对化妆品制造商说来，12月通常是一年中最慢的月份。但是，在拉汶和爱

丽丝接管那家公司的一年半以后的那个12月份中，工厂的营业额达到了原先那个公司一年的营业额。

拉汶和爱丽丝找到了失去的数字。他们用这个数字发现了打开财富之门大锁的暗码。因为仅仅在他们获得VO-5美发膏公司的三年之后，他们公司的财产净值已超过了100万美元。

拉汶成功暗码的数字是：

1. 一种产品或服务，它能重复生产、出售或提供。
2. 一个公司，能靠独家生产的优良产品获取利润。
3. 一个优秀的经验丰富的生产经理，他经营工厂能取得最大的效率。
4. 一个成功而有经验的营业经理，他能不断地增加销售额，坚持运用成功的销售公式，同时寻求更好的销售方法。
5. 一位具有积极心态的优秀管理人员。
6. 一位熟练的会计，他懂得成本计算和所得税法。
7. 一位优秀的律师，既有判断力，又有积极的心态，能把事情办好。
8. 足够的工作资本或信贷，以便在适当的时候，能开创并发展业务。

现在，如果你能像拉汶和爱丽丝一样，找到失去的暗码数字，你就为你自己打开了通向财富的大门。

18

以积极心态自我充电

The Power To Improve Yourself

当你的能量水平很低时，你的健康和你的优良性格就可能被消极的情绪所压制，就像蓄电池用完，机器就无法正常运转一样。

两个人用同样的方式，同样多的能量，做同样的工作，存失败之心的人得到的是失败，存成功之心的人得到的是成功。

能量是万物运动之始，是维持生命的根源。今天你的能量水平如何？你醒来时就急切地要面对眼前的任务吗？你是否从离开早餐桌时就怀着要赶去上班的急切情绪？你经常热情地投入工作吗？

你不是这样吗？也许在此之前，你还没有具备那些你应当具备的活力和生气。也许在一天刚开始时你就感到疲乏，然后拖拖沓沓，勉强做完一天的工作，毫无乐趣可言。

如果是这样，就让我们来谈谈这个问题吧。

积极的心态要求良好的能量水平

人的心理状态与身体能量相关，当你疲劳的时候，你通常积极的、令人满意的感情、情绪、思想和行动就会倾向于转变为消极的东西。当你休息好了，身体十分健康时，你的发展方向就会转回到积极的方面。疲劳常常在你的内心形成最糟的东西。当你的“电池”充了电，而你的能量和活动水平上升到标准水平时，你就达到理想的状态了。那就是你用积极的心态思考和行动的时候？

如果你的感情和动作表明你的优点正在被那些令人不称心的、消极的东西所代替，那就是该把你的“电池”充电的时候了。

是的，为了维持你的身体和心理两方面的能量水平，需要锻炼它们，但是还有第三个因素。你的身体和心理都需要适当地供给营养。你可以摄取适量的营养食品，以帮助你维持身体健康。你可以从励志书籍中吸取心理的和精神的维生素，保持你心理上和精神上的活力。

运动提高你的能量水平

田径教练沃尔夫是美国卓越的教练之一，在他的指导下，有几位中学生已经打破了全国预备学校的田径纪录。

他是怎样训练这些新星的呢？沃尔夫有一个双重规定。他教他们要同时增强他们的心理和身体素质。

“如果你相信你能做到什么，在大多数情况下，你就能做到。”沃尔夫说。

你有两种类型的能量。一个是身体上的能量，另一个是心理上和精神上的能量。后者比前者要重要得多，因为在必要的时候，你能从你的下意识心理中吸取巨大的能量。

例如，人们在紧张情绪的驱使下，能使自己的体力和耐力达到正常情况下绝不能达到的程度。曾经发生过一次汽车事故，丈夫被扣在翻了的汽车下面动弹不得。他娇小脆弱的妻子在紧急时刻竭力抬起了汽车，将丈夫救了出来。一个神经错乱的人，当他发狂时，也能够具有他正常情况下所绝不可能有的力量。

班尼斯特在给《运动画报》所写的一系列文章中谈到，他用心理训练和身体训练相结合的方法进行锻炼，因而于1954年5月6日第一次打破了4分钟跑1英里的世界纪录，实现了体育界长期以来所寻求的梦想。他用好几个月的时间进行心理控制训练，使它适应这个信念：“这个成绩是可以达到的。”有些人认为4分钟跑1英里是这个项目的极限，要突破它是不可能的。班尼斯特认为它是一个大门，一旦通过了它，就会为自己及其他1英里长跑运动员打通取得新成就的道路。

当然，他是对的，班尼斯特引了路。在4年多的时间里，继他首先打破4分钟1英里的纪录之后，他和其他长跑运动员又先后40多次打破了这个纪录。仅1958年8月6日在爱尔兰都伯灵的一次比赛中，就有5位长跑运动员以不到4分钟的时间跑完了1英里？

教给班尼斯特创造这个奇迹的人是伊利诺斯大学身体适应实验室主任库里顿博士。库里顿博士发展了关于身体能量水平的革命的观念。他说，这种观念可以应用于运动员，也可以应用于非运动员。它能使长跑运动员跑得更快，使普通人活得更久。

“没有‘为什么’的理由，”库里顿博士说，“任何人在50岁时都不能像在20岁时那样适应环境——除非他懂到如何训练他的身体。”

库里顿博士的理论体系基于两个原则：

1. 训练全身。
2. 把你自己推进到耐力的极限，并随着每一次的练习而扩大极限。

库里顿博士给欧洲运动明星检查身体时，同班尼斯特成了熟人。他注意到班尼斯特身体的某些部位惊人地发达。例如，就身体的大小说来，他的心脏比常人大25%。但是，班尼斯特身体的另一些部分的发育就不及一般人了。班尼斯特接受了库里顿博士的忠告，要锻炼身

体的各个部分。他学到了通过爬山去训练他的心理，培养他克服困难的意志。

与此同等重要的事是，他学会了把一个大目标分解为若干小目标。班尼斯特推论，一个人跑一个四分之一英里比他连续跑四个四分之一英里要快些，所以他训练自己要分开想到一英里中的四个四分之一。他在训练中先是冲刺第一个四分之一英里，然后就绕着跑道慢跑，作为休息。接着他再冲刺另一个四分之一英里。他的目标是以58秒钟或更少的时间跑完四分之一英里。 $58\text{秒} \times 4 = 232\text{秒}$ ，或3分52秒。他总是跑到极限点。而每次，他都在加大训练极限。终于他以3分59秒6的成绩打破了1英里长跑的世界纪录。

库里顿博士教导班尼斯特说：“身体忍受的训练强度愈大，它的耐力也就愈强。所谓‘过度训练’和‘精疲力竭’的说法都是荒诞的。”

但是他又强调说，休息同锻炼一样重要。身体只有通过刻苦锻炼才能健壮。体力、活力、能量就是这样发展的。身体和心理二者的休息过程也是恢复体力和精力的过程。如果你不让身体有一个休息的机会，它就可能受到严重的损害甚至死亡。

给自己充电

在坟墓里做一个最富裕的人不是件光荣的事。你可能想做最好的科学家、医师、总经理、销售员或雇员，却不想过早地躺在装饰最美的墓石之下。可爱的父亲、母亲、妻子、儿女都能给你带来幸福。为什么有时他们却相反地给你带来了悲哀呢？为什么有人要禁锢在精神疗养院里，或者把六尺之躯用防腐药物保存起来，让它躺在一片如茵的绿草之下呢？——仅仅因为不必要的耗损用尽了电池，而电池又没有再充电。

小孩虽然不知道自己什么时候过度疲劳，但他会在行为和动作上表现出这一点。少年人可以认识到自己是过度疲劳了，但不肯承认，甚至对自己也不肯承认。

当你的能量水平很低时，你的健康和你的优良性格就可能被消极的情绪所压制，就像蓄电池用完，机器就无法正常运转一样。当你的

能量水平是零时，你便处于死的状态。怎样解决能量问题呢？给你的蓄电池充电？怎样充电呢？松弛、运动、休息和睡眠？

下面所列的表可以帮助你判断你的能量水平。当你感觉到你的能量水平在悄悄地下降时，你就可以用这个表核实一下。而且你的“电池”是否需要再充电，也决定于你是否有下列的行动和感觉。

1. 过分嗜睡，过分疲倦；
2. 不机智，不友好，好猜疑；
3. 易发脾气，好侮辱人，对人有敌意；
4. 易受刺激，爱挖苦人，吝啬；
5. 神经过敏，易于激动，歇斯底里；
6. 易于烦恼、恐惧、嫉妒；
7. 性情急躁，残酷无情，过分自私；
8. 易受挫折，沮丧，易动感情。

生理和心理都需维生素

美国印地安那州拉法也特市美国农业研究会前主任、哲学博士斯卡赛司谈到非洲海岸的一个村庄比内地同样部族的村庄更先进。为什么？因为这个村庄的居民比内地的同族人在身体上更强壮，在精力上更充沛——他们有更多的活力。这两个地方的人之间的差别是来自饮食上的一些差别。住在内地的人没有摄取足够的蛋白质，而住在海岸的人从他们所吃的鱼中获得了大量的蛋白质。

米尔斯在他的著作《气候造人》中说：美国政府发现巴拿马地峡一些居民在心理和身体的活动中过于呆滞。科学研究表明：这些居民所赖以生存的植物和动物中都缺乏维生素B。把硫胺（维生素B₁）加到他们的食物中时，同样的人就变得更有活力和更加活泼。

如果你怀疑你的膳食缺乏某种维生素和其他要素，以致你的能量水平受到了压制，你就应当对这事采取一些措施。一本完备的烹饪指南手册可以给你一些帮助。你还可以买一些营养管理的小册子。如果条件允许，你就作一次体检。

你的身体能不费力地接受和吸收物质的维生素，你的下意识心理也会同样不费力地接受和吸收心理和精神的维生素。但是，不像你的

身体，你的下意识心理能消化和保留无限的东西。不像你的胃，你的心理绝不会被塞得满满的。你供给它多少，它就能接受并保留多少——甚至还能容纳更多的东西哩？

你将在何处找到这些心理的和精神的维生素呢？你可以在许多报刊、杂志和书籍中找到这些维生素。

实际上，下意识心理像一个电池。你可以从它里面获得巨大的能量。这种能量又能转变成身体的活力。如果我们允许消极情绪在这里面造成“短路”，这时能量就要浪费掉。如果能量被很好地利用，那它就不仅不会被消耗掉，反而能增长许多倍，正如同发电厂的发电机能产生大量有用的电力一样。

已故的出版业著名人士莱吉尔曾经写过一篇文章，发表在《成功无限》杂志上。在这篇文章中他把能量的消耗讲得很精彩。莱吉尔阐明了不必要的“忧虑、憎恨、恐惧、狐疑和愤怒”能够浪费能量。

他说：“所有这些浪费能量的元素也能同样很容易地被转换成产生动力的元素。”

为了说明这一点，莱吉尔先生画了一幅电力厂的图画：一些炉子张着炉口，红色的火焰在炉内吼叫着，锅炉里的水在沸腾，蒸汽正在推动活塞转动巨大的发电机，有着金色表面的铜质线圈正在飞速旋转，快得好像没有动一样，绿色和蓝色的火花在电刷下面闪耀，粗大的电缆一根根架在空中，一直通到配电盘，正在输送电流到全城各地，以供数以千计的用户的各种用途。

在这幅图画的旁边还有另一幅画，工厂是同样的，锅炉、发电机也是同样的，惟一的差别在于沉重的电缆不是架在配电盘上，而是插入到一个水桶中，实际上全部电力都浪费了。没有一部分降机能运行，没有一部机器能开动，没有任何一只灯泡能发光。

莱吉尔由此得出的结论是，“两个人用同样的方式、同样多的能量，做同样的工作，存失败之心的人得到的是失败，存成功之心的人得到的是成功。”

在动物界中，只有人才能主动地从内部通过他的自觉意识的功能，去控制自己的情绪。愈是文明、愈是高尚、愈有教养，就愈易于控制自己的感情和情绪——如果你愿意这样做的话。

然而，你很可能总是在这个或那个错误情绪的指导下浪费你心理和精神上的能量。如果是这样，你就可以扳一个道岔，指挥你的能量

流向有用的渠道。如何做呢？把你的能量放在你想要得到的事物上，而使它远离你所不想得到的事物。你的情绪能立刻受行动的支配。因此，要行动起来？用积极的情绪代替消极的情绪。

澳洲的唐恩·福莱芝给了我们一个极好的例证。

福莱芝生不逢时，命运多舛，她诞生于巴尔曼一个郊区的水边，一直患着贫血。但是，她下了一个特大的决心，要成为一位伟大的游泳冠军。后来她果然成了世界上最著名的女游泳运动员之一，但是她并不满足。

当福莱芝从英国威尔士东南的海港加地夫帝国运动会回到家时，她读了一本书，这本书就是《思考致富》。“我觉得希尔的成功公式最激励人。”她说，“我开始思考我们在英国进行混合游泳接力赛中，英国姑娘打败我们的情况。在我所承担的自由式接力赛的一段距离上，我游了60.6秒。这比我自己保持的世界纪录还要快0.6秒，但仍然没有好到足以使我们赶上并超过英国。

“我很想知道，我是否在那个最后的时刻献出了我所有的一切。”

福莱芝开始重温她那个已经做了很久的梦——成为第一个以不到60秒的时间游完100米的女子。她称这个时间为“奇异的1分钟。”

她想：“如果我能使这个梦想实现，我们就可能获得胜利。”

“从那个时刻起，破纪录就成了我内心的炽烈愿望。我把它视为我的壮志，并制订了积极的行动计划，以这奇异的1分钟作为我的目标。正如希尔所建议的那样，我决定在心理上和生理上都要多走一些路。”

福莱芝小姐除去训练身体之外，现在也在增强训练心理。她已经打破了一个又一个纪录，正在为实现她的“奇异的1分钟”而努力。据澳洲新闻记者温佳德的报道，全澳洲的体育教练们都被吸引去研究拿破仑·希尔的教导。

温佳德说：“澳洲最优秀的教练们已经科学地制订了正规的训练计划，为实现计划，他们在寻找一些方法，给他们的冠军那么一点额外的东西——心理或精神维生素。在这个过程中，他们在美国伟大专家的学说中找到了新的激励。”

现在难道不正是你该给你的“电池”充电的时候吗？你已经开始应用本书所提出的原则了吗？你准备成为冠军吗？

19

积极心态产生新奇想法

The Power Of New Ideas

任何人都能把自己的未来想成将会失败或变成不幸，但也能将它想成将会成功而获得幸福，人的生活领域本来就不是由外在条件或环境所决定，而是决定于习惯性占据在你内心的想法。

一个人如果潜意识中具有创造性及坚持性的想法，再加上勤勉而有效的工作，则心中的愿望一定会实现。

威廉·詹姆斯曾说过一句话，这句话对任何人而言都是重要而有力的事实。他曾说：

“这一代最伟大的发现是，人类若改变本身的心态，就能使生活本身发生变革。”

也就是说，事实会变成如你所想的那样。因此，把陈旧的、疲累不堪的和磨损的想法全部洗去吧？然后以信仰心、厚厚的爱和充满善意的、新鲜的、有独创性的想法充满你的心中。这样的方法将能彻底改变你的生活，而且相当有效。

超现代办公室中的异端分子

我认识一位实业家，他是个谦虚的人，同时也具有不屈不挠的精神，无论任何问题、任何失败、或任何阻碍都不致使他气馁。简单来说，他以极乐观而且必成的信念去面对各种困难。奇怪的是，事情的结果总是如其所愿般地顺利。他令人觉得他可能具有超人的能力——一种绝不失败的能力。

由于他具有这种使人留下深刻印象的特点，我很早就对他加以注意。本来我猜想他之所以能这样，大概是有某些特别的原因，而想听听他自己的看法，但我一想到他那客气而且沉默寡言的个性，想让他谈谈自己的事情可能不太容易。

有一天，他居然表示愿意告诉我他的秘诀，那是个虽然简单，却非常有效的方法。我参观过他那现代化的工厂，该工厂采用最新式的机械和生产方法，有非常高的效率，而且以人的能力所及程度来说，他的员工管理得几近完美，整个公司上上下下都充满着一种不可言喻的亲切感。

他的办公室采用华丽的桌子、地毯、富有外国情调的精致艺术品，装饰得非常高雅，而且整个室内是由非常调和的五种颜色构成，感觉相当不错。

但是，在他那磨得非常光亮的白色桌上，我看到一本已经用旧了的圣经，当时真令我觉得惊讶。在这非常现代化的房间里，这本书是

惟一的异端分子。对着看似奇妙的矛盾现象，我的心中不禁充满好奇。

“这本书是……”他指着圣经回答我：

“本工厂中最现代感的物品。设备会耗损，家具会变形，只有这本书比我们进步得多，绝不会赶不上时代。”

“这本圣经是我上大学时身为基督徒的母亲送给我的。她说如果我读了圣经，而且把其中的教义都付诸实行，应该能学得使一生成功的方法，所以她送我一本圣经。但我当时认为母亲是个旧式的人，依当时的我看来，觉得母亲是个老人家——实际上并非如此，所以我为了讨好母亲，便收下了那本圣经。不过，有好几年的时间我都把它束之高阁，根本没有打开来看过。当时我觉得那种东西根本没有用处。现在想想，我真是个傻瓜？后来，我的生活变得一塌糊涂。”

“因为我本来的想法就大错特错，所以一开始一切都进行得很不顺利，现在我已经知道，让我那么辛苦的原因都归因于自己的想法，我的想法和行为都错了。从前的我既消极、易怒，又非常自以为是，但没有人提醒我，我一直以为自己什么都懂。所有人都讨厌我，这也难怪，我当时的确是个‘失败者’。”

他的悲伤往事到此为止。他继续说：“有个晚上当我正在埋头研究时，突然见到已经遗忘许久的圣经。勾起很早以前的记忆，于是漫无目的地开始谈它。你大概也有这种想法，‘偶然’是多么的不可思议。在仅仅一刹那之间，一切都改变了。于是我开始有了信仰，并继续阅读圣经，一切都和以前不同了。”

他继续说：“如今我才了解，当时因为我缺乏信仰和信心，所以整个人好脆弱，而且也失败了。那时我非常消极，又是个失败主义者，但现在我心中却发生了某些变化，大概是有了所谓的精神改造吧？我的思考方式从消极转变为积极，而且我下定决心要忠实地遵守圣经中叙述的原则，完全信仰，诚实且竭尽所能的。这样开始实行后，我开始有各种新的想法，与过去的想法完全不同，随着时间的流转，我那种失败主义的想法也被这个新的精神改造冲走了，我自己逐渐被新的想法改造了。”

这位实业家改变了自己的想法，而且注进了新的想法，以取代过去那些使他失败的想法，他的一生从此完全改观。

改变环境的积极心态的力量

任何人都能把自已的未来想成将会失败或变成不幸，但也能将它想成将会成功而获得幸福，人的生活领域本来就不是由外在条件或环境所决定，而是决定于习惯性占据在你内心的想法。古代伟大哲人之一的马克斯·奥雷留斯说过：“人的生涯乃是由他的思想所造成。”

美国最伟大的圣贤爱默生也曾断言：“整天都停留在脑海中的，就是那个人的本体。”

一位有名的心理学者曾说：“在人的本质中，有某种习惯性的想成为那样，就果真变成那样的倾向。”

一个人的想法的确深具影响力，曾经真正接触过这种力量的人都会毫不迟疑地承认此点。你能以自己的想法使本身变坏，相反地，你也能以积极的想法使自己变好。如果你向一特定方向去思考，你就会导引出那种想法所指示的状态；如果对该事物有其他方向的想法，你也能创造出完全不同的状态。换句话说，思考可以创造状态，但有意识的这么做，就足以更强有力地创造状态。

例如，如果积极地思考，必能发挥带来积极效果的力量；有了积极的想法，就会在自己身旁创造出适合于带来积极结果的环境。当然，如果存有消极的想法，就会在身边酿成适合于带来消极结果的气氛了。

因此，为改变环境，必须先改变想法。也就是说，不要被动地接受你觉得不满意的环境，而要在心中描绘出理想的环境。如果不断地持有这种影像，仔细地描绘它，深信它一定会到来。

俯视泥土还是仰观蓝天？

一个人如果潜意识中具有创造性及坚持性的想法，再加上勤勉而有效的工作，则心中的愿望一定会实现。

不管任何职业，那些在职位上留下值得注目成绩的人，毫无例外的也都同时了解这个定律所含的价值。

著名工程师亨利·凯撒曾对我表示，他以前曾沿着河堤做护岸工程，由于暴风雨带来洪水，运土机遭受泥土掩埋，而过去所完成的工

程也完全破坏掉。水退时，为检视所受的损害，他亲自到工地现场。此时，工人们均以忧郁的表情看着泥土及被掩埋的机器。

他微笑着走到工人群中问道：“你们的表情为何如此忧郁？”

“你难道不知道情况有多糟？”工人们反问：“所有的机器都被埋在泥中了。”

“泥土？”他以开朗的口气问。

“是泥土呀？”他们惊讶地重复着，“你看看四周吧？全是一望无际的泥海。”

他笑着说：“不，我没看到泥土。”

“你怎么这样说？”他们惊异地问。

“你们问我为什么？”凯撒先生接着回答，“我是抬头仰望连一朵云都没有的蓝天，那里连一块泥土都没有，只有太阳在发亮，我从未见过能对抗太阳的泥土。不久之后，泥土会干燥，你们就能轻易地发动机器，重新开始工作了？”

他的确说对了，如果眼睛只俯视着泥土，可能会觉得绝望，最后使自己失败；但如果心中抱持乐观的想法，必然会带来成功。

我所认识的另一个朋友是贫穷出身而获得成功的人。在我的记忆中，他在学生时代是个笨拙而害羞的乡下青年，但他有独特的个性，也有敏锐的头脑。现在他已成为一位杰出人物，我曾问过他：“你成功的秘诀是什么？”

“那就是面对问题的态度。

首先，有问题发生，我就向它发动攻击，以我的心志去粉碎它，然后运用我所具有的一切心力。

第二，我会由衷地向上苍祈祷。

第三，在心中描绘成功时的模样。

第四，经常反省‘如何才是正当的行为’，因为想法若有错误，其他一切都将跟着错，错误的因绝对无法产生正当的果。

第五，我坚持一项原则，那就是，把我所得的一切都与他人分享。不过，最后我要再度强调的是下面这一点。

第六，作出以下的结论——如果你有失败的想法，应立刻改变，随时保持积极想法，这是克服困难，达成一切目标的最基本原则。”

具备积极想法的五种方法

以下所述的五项是为了把你的心态从消极变为积极，把新的独创性想法解放出来，以及把错误的想法转变为正当的想法。若能耐心地去做，必然会产生良好的效果。

1. 从现在起24小时之内，不管对任何事，包括工作、健康或未来，都要心存希望，并积极地去谈论，务必充满乐观的态度。也许你已习惯于对任何事均抱持悲观的态度，因而无法骤然改变，但不管多么勉强，也要渐渐地脱离消极的想法。

2. 如同滋养自己的身体一样，你必须去滋养精神。为了让精神健康，必须给自己供应“健全的想法”这种营养，也就是努力地把消极想法变得积极，并先从宗教信仰开始。

3. 为了分辨你的朋友中哪些人具备积极的想法，不妨列一份名单，并慎重与他们交往，但也不要放弃有消极想法的朋友。在尚未完全建立积极精神之前，继续与具备积极想法的朋友交往，然后再回到那些具备消极想法的朋友中。但切莫接纳他们的消极主义，而应把你新学到的积极想法传授给他们。

4. 遇到消极的态度时，须经常以积极而乐观的意见与之抗衡，并避免争论。

5. 多做祈祷，因为一旦你心中存有虔诚的信仰，许多愿望将会成真。

总之，若要过更好、更成功的生活，其秘诀就是驱除不健康的想法，而以新的、充满活力的、具有强烈信仰的心态取代它。

20

以积极心态立即行动

The Power To Act Promptly

我们惯常把我们所读到的和认识了的东西变成我们的藏书和词汇的一部分，而没有把它们变成我们生活的一部分。

播下一个行动，你将收获一种习惯；播下一种习惯，你将收获一种性格；播下一种性格，你将收获一种命运。

建功立业的秘诀是什么呢？促使你应用这一秘诀的自我发动法则又是什么呢？

建功立业的秘诀就是“行动”。自我发动法则实际上就是一句自我激励警句：“立即行动？”无论何时，当“立即行动”这个警句从你的下意识心理闪现到有意识心理时，你就该立即行动。

平时就要养成一种习惯：用自我激励警句“立即行动”对某些小事情作出有效的反应。这样，一旦发生了紧急事件，或者当机会自行到来时，你同样能作出强有力的反应，立即行动起来。

假如你有一个电话应该去打，但由于拖延的习惯，你没有打这个电话。当自我激励警句“立即行动”进入你的有意识心理时，你就会立即去打这个电话。

又假定你把闹钟定在上午6点。然而，当闹钟闹响时，你睡意仍浓，于是起身关掉闹钟，又回到床上去睡。久之，你会养成早晨不按时起床的习惯。但如果你听从“立即行动”这一敕令的话，你就会立刻起床，不再睡懒觉。

威尔斯是一位掌握了建功立业秘诀的多产作家。他力图不让任何一个想法溜掉。当他产生了一个新的灵感时，他便立即把它记下来。即使是在深夜，他也会这样做。他的这个习惯十分自然，毫不费力。对他来说，这就像是你想到一个令人愉快的念头时，你就不觉地笑起来一样。

许多人都有拖延的习惯。由于这种习惯，他们可能出门误车，上班迟到，或者更重要的——失去可能更好地改变他们整个生活进程的良机。历史已经记录了有些战役的失败仅仅是由于某些人拖延了采取得力行动的良机。

在我们的学习班中，有些新生常常谈到拖延是他们很想改掉的一个习惯。于是我们就给他们讲建功立业的秘诀和自我发动法则。我们为了激励他们，还讲了第二次世界大战中的一个战俘的故事。

以前日军在马尼拉登陆时，菲律宾海军的一名文职雇员被捕了。他被关进一个旅馆，两天后又被送往一个集中营，他叫哈蒙。

就在到达集中营的第一天，哈蒙看见一个难友的枕头底下有一本书。他向难友借了这本书，这本书叫做《思考致富》。

在哈蒙阅读本书之前，他的情绪很坏。他恐惧地望着在那个集中营里可能遭受的折磨，甚至死亡。但是，当他读了这本书时，他就为希望所鼓舞了。他渴望拥有这本书，让它同自己一起去迎接前面那些可怕的日子。哈蒙在同难友讨论《思考致富》中的问题时，认识到这本书是他自己的一笔巨大财富。

“让我抄这本书吧？”他说。

“当然可以。你开始抄吧？”这是回答。

哈蒙立即开始抄书。一字又一字，一页又一页，一章又一章，他紧张地抄着。他时刻陷在有可能随时失去这本书的苦恼中，这本书会在任何时候被拿走，但这种苦恼激励他日夜工作。

真是幸运，哈蒙在抄完这本书的最后一页后不久，他就被转移到臭名昭著的圣多·托玛斯城集中营。哈蒙之所以能及时完成抄书工作，乃是因为他能及时开始这项工作。哈蒙在三年零一个月的囚犯生活中随时都带着这本书，把它读了又读。这本书给了他丰富的精神食粮，鼓舞他生发勇气，制定未来计划，保持和增进心理和生理健康。圣多·托玛斯监狱的囚徒在生理和心理上永远受了伤害——恐惧现在，也恐惧未来。“但是，我在离开圣多·托玛斯时比我做见习医生时还要觉得好些。在那儿我更好地为生活作了准备，心理上也更活跃些。”哈蒙告诉我们。在他的谈话中，你可感受到他的主要思想：“成功必须不断地实践，否则它会长上翅膀，远走高飞。”

现在是行动的时候了？

现在就行动，改变你消极的态度

建功立业的秘诀能把一个人的消极态度改变为积极态度。通过它，一个人能把可能被毁弃了的一天变成令人愉快的一天。

丹麦哥本哈根大学的学生乔根做了一个夏天的旅游向导工作。因为他所做的工作大大多于他所得的报酬，有些从芝加哥来的游人就给他安排去美国旅游一次。旅程包括在华盛顿观光一天。

乔根到达华盛顿时，在魏拉德旅馆登了记。他在那儿的账单已经有人给预付了。这使他高兴到了极点。可是，当他准备就寝时，一次意外的打击迎头而来——他发现钱包不见了。

钱包里装有护照和现款。他跑到楼下旅馆的柜台，向经理说明了情况。

“我们愿尽一切努力。”经理说。

但直到第二天早晨，钱包仍不知下落。乔根的衣袋里不到二元钱。现在他孑然一身，飘零异邦，怎么办呢？打电报给芝加哥的朋友，告诉他们所发生的事吗？到警察总局坐等消息吗？

突然地，他说：“不？我不愿做任何这样的事？我要参观华盛顿。我可能再不会到这儿来了。我在这个伟大的首都里只能呆上宝贵的一天。毕竟，我还有去芝加哥的机票，还有许多时间解决现款和护照的问题。但是，如果我现在不去参观华盛顿，我就不会再有这样的机会了。”

“现在应当是很愉快的时候。”

“现在的我和昨天失去钱包以前的我应是同一个人。那时我很愉快。现在我应当也很愉快——刚刚到达美国，有权在这个伟大的城市里享受一个假日。”

“我不愿把时间无益地浪费在由于损失而引起的不愉快中。”

他步行出发了。他看到了白宫和国会大厦，参观了一些巨大的博物馆，他爬上了华盛顿纪念碑的顶部。虽然不能到华盛顿市郊区阿灵顿以及他原来想去看的其他几个地方，但凡是他到过的地方，他都看得很仔细。他买了些花生和糖果，细细咀嚼，免得自己过于饥饿。

他回到丹麦后，回忆起在美国最好的一段旅程就是他那天徒步旅游华盛顿——如果乔根不用建功立业的秘诀，那一天就可能从他那儿毫无意义地溜掉了。所幸的是，乔根懂得“现在正是时候。”他懂得必须在“现在”变化之前把它抓住——以免无限惋惜“昨天我本可以……”。

令人喜出望外的是：在乔根钱包、护照失落事故发生的五天后，华盛顿警察局找到了它们，并将原物送还给了他。这就结束了这个故事。

不要害怕自己初始的想法

妨碍我们抓住“现在”的东西之一便是我们面对自己的灵感时的胆怯。我们有时有点害怕我们最初的主意。它可能既珍奇可贵，又荒唐无稽。毫无疑问，一个未经试验的想法要执行起来是需要一定勇气的。然而往往正是这种勇气产生了最壮观的结果。著名作家艾尔斯·里曾经说到过闻名全美的纽约皮货商的女儿露丝和她妹妹爱丽娜的故事。

“我父亲是一个失败的画家，”露丝说，“他有才能，但他必须赚钱维持一家生计。这就使他无法作画而只是收集图画，后来他也为我和爱丽娜买些图画。”这样，这两位姑娘就增长了美术的知识、欣赏力和可贵的鉴赏力。

当孩子长大了些时，她们的朋友常来同她们商量应当买什么样的画去装饰他们的家庭。她们常常把她们收集的画借给朋友们使用很短的一段时期。

一天夜里3点钟，爱丽娜唤醒了露丝。“不要争论，但我有一个极好的想法？我们马上形成一个伟人同盟。”

“什么是伟人同盟？”露丝问道。

“伟人同盟就是两个或更多的人，以和谐的精神，共同的认识和努力紧密配合，以达到一个确定的目的。我们所要做的事是开展图画出租的业务？”

露丝同意了。这是一个极好而又可怖的想法。就在这同一天，她们开始工作了——虽然朋友们警告她们：有价值的图画可能遗失或被盗，也可能发生法律诉讼和保险问题，但她们仍坚持干下去——她们筹措了300美元的资金，并且说服了父亲把皮货店的底层提供给她们开展业务。

“我们从珍藏的图画中选出1800幅装在画框中，”露丝回忆说，“我们不顾父亲忧伤而反对的眼光。第一年是很酷的——一次真正的奋斗。”

但是这个新奇的想法实现了。她们的公司称为“纽约循环图画图书馆”，大约有500幅图画经常出租给商业公司、医生、律师以及家庭。有个重要的租户是一位在马萨诸塞州忏悔所中呆了八年之久的人，他很客气地寄来一封信，也许这个图书馆考虑到他的住址，不会借画给他。但是除去运费，一些画免费借到他的手中了。监狱当局为了回报这个图书馆，写了一封信给露丝和爱丽娜，说明她们的图画如何用于艺术欣赏，使几百个囚徒获益匪浅。

露丝和爱丽娜从一个想法出发，开创了她们的事业。结果不仅对她们自己有利，更增添了许多人的愉快和幸福。

立即行动，为你赢得收入和快乐

斯通充当全美国销售执行委员会的七个执行委员之一时，曾作为该会的代表走访了亚洲和太平洋地区。在一个星期二，斯通给澳大利亚东南部墨尔本市的一些商业工作人员作了一次励志性的谈话。到下星期四的晚上，斯通接到一个电话，是一家出售金属柜的公司的经理意斯特打来的。

意斯特很激动地说：“发生了一件令人吃惊的事？你会同我现在一样感到振奋的？”

“把这件事告诉我吧？发生了什么事？”

“一件惊人的事？你在上星期二的谈话中推荐了10本励志书。我买了《思考致富》，在当天晚上就读了几个小时。第二天早晨我又继续读它，于是我在一张纸上写道：

“我的主要的确定目标是把今年的销售额翻一番。‘令人吃惊的是，我竟在48小时之内达到了这个目标。’”

“你是怎样达到这个目标的？”斯通问意斯特，“你怎样把你的收入翻一番的呢？”意斯特答道：“你在谈话中讲到你的推销员亚兰在同一个街区兜售保险单失败而又成功的故事。我记得你说过：‘有些人可能认为这是做不到的，但是亚兰做到了。’我相信你的话。我也作了准备。

“我记住了你给我们的自我发动警句：‘立刻行动？’我就去看我的卡片记录，分析了十笔死帐。我准备提前兑现这些帐，这在先前可能是一件相当棘手的事。我重复了“立即行动？”这句话达好几次，并用积极的心态去访问这十个账户。结果作了笔大买卖。发扬积极心态的力量所做出的事是很惊人的——真正的惊人？”

我们的目的与这个特殊的故事有关，你也读了关于亚兰的故事，但是你可能并没有把这个原则应用到你自己的经历中。意斯特做到了这一点，所以你能做到。你能应用本书中所读到的每个故事中的原则。

然而，现在我们要你学会“立即行动？”

有时，立即行动的决定能使你最荒诞的梦想成为现实。它给曼里·斯威兹开辟了一条道路。下面就是他的故事。

曼里喜欢打猎和钓鱼。他的美好生活的概念就是带着鱼竿和猎枪，郊游80公里，到森林里去，在那儿劳累一两天之后，再走回来，虽然全身污泥，但他很愉快。

他对这种业余活动所感到的惟一的烦恼，就是他作为一位保险业务的推销员，花费的工作时间太多了。有一天他极不乐意地离开了他所喜爱的鲈鱼湖，回到工作台。这时他产生了一种不着边际的想法：他假定有一些人住在荒野的地方，而这些人又需要保险。那么，他就能在野外开展工作。真的，曼里发现了这样一群人：他们在野外从事修建阿拉斯加铁路的劳动，他们住在分散的工段房子里，绵延在800公里长的铁路线上。如果向这些人兜售保险单又怎样呢？

曼里在想到这个主意的那一天就制订了计划。他请教了一位旅行代理人，然后就开始打行李包。他不中断他的准备工作，以免怀疑悄悄地溜来恐吓他，要他相信他的想法可能是轻率的，可能要失败。为了使他的想法不因有缺点而被搁置下来，他立即乘船到了阿拉斯加的西沃德半岛。

曼里在铁路沿线往返了好多次，人们称他为“徒步斯威兹”。他成了受这些孤独家庭所欢迎的人，他向他们推销保险单，也免费给人理发，向那些只吃罐头食品和火腿的单身汉教授烹饪术。所有的时候，他都是做自然而来的事，也是做他所想要做的事：踏遍群山，打猎，钓鱼——如他所说，“过着斯威兹式的生活？”

在寿险业务方面，有一种特殊荣誉的地位保留给那些在一年中能售出100多万美元业务的人。这叫做“百万美元圆桌英雄”。在曼里的故事中，值得注意的和令人难以相信的是，曼里前往阿拉斯加的荒野，走无人愿意走的路，还做了百万美元的事业。这一年他在这种“圆桌英雄”中取得了自己的地位。

当不着边际的“想法”出现于他的脑海中时，如果他犹豫而不用建功立业的秘诀，那么这些事情是一件也不会做成的。

记住自我发动的警句：“立即行动？”

“立即行动？”可以影响你各方面的生活。它能帮助你去做你所不想做而又必须做的事，同时也能帮助你，正如帮助曼里一样，去做那些你想做的事。它能帮助你抓住宝贵的时机——这些时机一旦失去，

就决不会再回来——哪怕只是打电话给你的一位伙伴，告诉他，你很敬慕他。

记住，不管你成了什么人或者你是什么人，如果你以积极的心态行事，你都能成为你想要成为的那种人。

自我发动警句“立即行动？”是一句重要的自我激励语句。最后，请记住这句重要的自我激励语句：“立即行动？”

附录：拿破仑·希尔成功商数测试

至此，你已经吸取了积极心态的巨大力量，当你具备了一种积极的心态时，相信你一定能做到其中的每一点，并从现在开始，运用书中的成功原则，去创造自己幸福而快乐的人生。

为了帮助你了解自己，我们准备了一张个人问题分析表，此表已帮助许多人正确地了解他们自己。你也许进行过许多测试——智力、才能、性格、词汇量以及其他等等。但是这个测试和其他的测试是有区别的，我们称之为“成功商数分析”。它基于书中的一些成功原则，这些原则是对世界各领域杰出人物有价值的成就的总结。这个测试主要有以下目的：

1. 指导你的思想进入你所希望的渠道。
2. 指明你在成功的路上现在所处的位置。
3. 帮助你确定你该去往何处。
4. 估量你到达你所向往的目的地的可能性。
5. 指明你现在应有的抱负和其他特点。
6. 激励你用积极的心态去行动。

现在建议你立即尽力回答下面“成功商数分析表”中的问题，尽量做到准确和真实，不要愚弄自己，只有真实地回答每一个问题，这个测试才能有效。

成功商数分析表

1. 积极的心态

(1) 你已确定了一生的主要目标吗？

是 ☐ 否 ☐

(2) 你已定下了达到那个目标的时限吗？

是 ☐ 否 ☐

(3) 你制订了达到那个目标的具体计划吗？

是 ☐ 否 ☐

(4) 你规定了那个目标将给你带来什么一定的利益吗？

是□ 否□

2. 明确的目的

(5) 你知道积极心态的意义是什么吗？

是□ 否□

(6) 你能控制你的心态吗？

是□ 否□

(7) 你知道任何人都能用充分的力量去控制的惟一的東西是什么吗？

是□ 否□

(8) 你知道怎样去发现你自己的和别人的消极心态吗？

是□ 否□

(9) 你知道怎样使积极的心态成为一种习惯吗？

是□ 否□

3. “多走些路”

(10) 你是否养成了一种习惯：使你所付出的劳动比你所得的报酬更多更多？

是□ 否□

(11) 你知道职工何时才有资格多得报酬吗？

是□ 否□

(12) 你是否听说过有人在某种职业中取得了成功，而他做的事并不比他得的报酬所要他做的事更多？

是□ 否□

(13) 你是否认为任何人都要求增加工资，只要他付出的劳动超过他所得的工资？

是□ 否□

(14) 如果你是你自己的雇主，你会对你现在作为一个雇工所作的服务感到满意吗？

是□ 否□

4. 正确的思想

(15) 你是否把不断学习有关你的职业的更多知识作为你的职责？

是□ 否□

(16) 你是否有一种习惯：对你所不熟悉的问题发表“意见”？

是□ 否□

(17) 当你需要知识时，你知道如何寻找吗？

是□ 否□

5. 自我控制

(18) 当你生气时，你能沉默不语吗？

是 ☐ 否 ☐

(19) 你习惯于三思而行吗？

是 ☐ 否 ☐

(20) 你易于丧失耐心吗？

是 ☐ 否 ☐

(21) 你的性情一般是平和的吗？

是 ☐ 否 ☐

(22) 你习惯于让你的情绪控制你的理智吗？

是 ☐ 否 ☐

6. 集体心理

(23) 你总是通过影响别人来使自己达到目的吗？

是 ☐ 否 ☐

(24) 你相信一个人没有别人的帮助也能成功吗？

是 ☐ 否 ☐

(25) 你相信一个人如果受到他的妻子或其他家庭成员的反对，他在工作中也能很容易地取得成功吗？

是 ☐ 否 ☐

(26) 雇主和雇工融洽地在一起工作有好处吗？

是 ☐ 否 ☐

(27) 当你所属的团体受到赞扬时，你感到自豪吗？

是 ☐ 否 ☐

7. 应用信心

(28) 你相信你有无穷的智慧吗？

是 ☐ 否 ☐

(29) 你是一个正直的人吗？

是 ☐ 否 ☐

(30) 你相信你有能力去做你决定要做的事吗？

是 ☐ 否 ☐

(31) 你是否合理地摆脱了下列七种基本恐惧：

是 ☐ 否 ☐

① 恐惧贫穷？

④ 恐惧失去爱？

② 恐惧批评？

⑤ 恐惧失去自由？

③ 恐惧健康不佳？

⑥ 恐惧年老？

⑦恐惧死亡？

8. 令人愉快的性格

(32) 你有令人讨厌的习惯吗？

是□ 否□

(33) 你有应用“金科玉律”的习惯吗？

是□ 否□

(34) 同你在一起工作的人喜欢你吗？

是□ 否□

(35) 你常打扰别人吗？

是□ 否□

9. 个人的首创精神

(36) 你能按计划工作吗？

是□ 否□

(37) 你的工作有计划性吗？

是□ 否□

(38) 你在工作方面具有别人所没有的卓越才能吗？

是□ 否□

你有拖延的习惯吗？

是□ 否□

(40) 你有力图将计划制订得更完备，以提高工效的习惯吗？

是□ 否□

10. 热情

(41) 你是富有热情的人吗？

是□ 否□

(42) 你能倾注你的热情去执行你的计划吗？

是□ 否□

(43) 你的热情会干扰你的判断吗？

是□ 否□

11. 控制注意力

(44) 你习惯于把你的思想集中到你所做的工作上吗？

是□ 否□

(45) 你易于受外界的影响而改变你的计划或决定吗？

- (46) 当你遇到反对时，你就倾向于放弃你的目标和计划吗？ 是□ 否□
- (47) 你能排除不可避免的烦恼而不断地工作吗？ 是□ 否□

12. 协作精神

- (48) 你能同别人和谐相处吗？ 是□ 否□
- (49) 你能像你随便要别人给予帮助那样，给予别人帮助吗？ 是□ 否□
- (50) 你经常同别人发生争论吗？ 是□ 否□
- (51) 你认为同事间的友好合作有巨大的好处吗？ 是□ 否□
- (52) 你知道一个人不和他的同事合作会造成损失吗？ 是□ 否□

13. 从失败中学习

- (53) 你遇到失败就停止努力吗？ 是□ 否□
- (54) 如果你在某次尝试中失败了，你能继续努力吗？ 是□ 否□
- (55) 你认为暂时的挫折就是永久的失败吗？ 是□ 否□
- (56) 你从失败中学到了什么教训吗？ 是□ 否□
- (57) 你知道如何将失败转变为成功吗？ 是□ 否□

14. 创造性的想象力

- (58) 你能运用你的建设性的想象力吗？ 是□ 否□
- (59) 你具有决断力吗？ 是□ 否□
- (60) 你认为只能照章遵命办事的人比能提出新主意的人更有价值吗？ 是□ 否□
- (61) 你是创造发明型的人吗？

- (62) 你能就你的工作提出行之有效的主意吗？ 是 ☐ 否 ☐
- (63) 当情况令人满意的时候，你能听从合理的忠告吗？ 是 ☐ 否 ☐
- 是 ☐ 否 ☐

15. 安排好时间和金钱

- (64) 你能按固定的比例节省你的收入吗？ 是 ☐ 否 ☐
- (65) 你花钱不考虑将来吗？ 是 ☐ 否 ☐
- (66) 你每夜都睡得很充足吗？ 是 ☐ 否 ☐
- (67) 你是否养成了利用业余时间研读自我修养书籍的习惯？ 是 ☐ 否 ☐
- 是 ☐ 否 ☐

16. 保持身心健康

- (68) 你知道保持健康的五要素吗？ 是 ☐ 否 ☐
- (69) 你知道良好健康的起点吗？ 是 ☐ 否 ☐
- (70) 你知道休息与健康的关系吗？ 是 ☐ 否 ☐
- (71) 你知道调节健康所必需的四要素吗？ 是 ☐ 否 ☐
- (72) 你知道“忧郁症”和“心理病”的意义吗？ 是 ☐ 否 ☐
- 是 ☐ 否 ☐

17. 个人习惯

- (73) 你养成了你所不能控制的习惯吗？ 是 ☐ 否 ☐
- (74) 你已戒除了不良的习惯吗？ 是 ☐ 否 ☐
- (75) 近来你培养了良好的新习惯吗？ 是 ☐ 否 ☐
- 是 ☐ 否 ☐

“成功商数分析”评分标准：

1. 下面的21题都应答“否”:

12	20	32	43	53	73
13	22	35	45	55	
16	24	37	46	60	
19	25	39	50	65	

2. 其余54题都应答“是”。

3. 答对了的题，每题计4分，答错不得分。

4. 计算得分数，并从下表查出你的成功商数等级。

成功商数等级表:

0—99分	极差	(下等)
100—199分	较差	(中下)
200—274分	一般	(中等)
275—299分	优良	(中上)
300分	极优	(上等)

反复阅读本书，不断提高你的成功商数

你已严格而诚实地回答了“成功商数分析表”上的问题。现在你要记住，你的测试结果并不是不可改变的。如果你得了高分，那就意味着你能够敏捷地吸取和实践本书所阐述的一些原则。如果你的得分并不很高，你也不要失望？运用积极的心态，你一定能够取得伟大的成就？

当你需要一位心理学家帮助你查明你适合从事什么事业或职业时，他会反复要求你接受一系列的测试。

这些测试的结果可以说明你的个人倾向性，然而心理学家也不会认为这些测试结果是最终的。他总是要安排一次面谈，以了解测试所不能反映的问题，他要根据测试和谈话的结果，向你提出建设性的意见。

你的“成功商数”可以作为你努力程度的一种评判标准，然而并不限于此，它还能揭示你特殊才能的领域，以便使你找准前进的方向。

你的前途就在你的前面，你有能力指引你的思想和控制你的情绪，赶快唤醒你心中那个酣睡的巨人吧！祝你成功！