

致富经典系列

最后的商业秘密

懒人赚钱术®

如何得到你想要拥有的一切

〔美〕理查德·G·尼克松 著

刘天伟 董楠 戴晓峰 译

THE LAZY MAN'S WAY TO RICHES\$

*How to have everything
in the world you really want*

By RICHARD G. NIXON

JOE KARBO, the author of the original "The Lazy Man's Way to Riches" upon which this book is based

目前本书除英文版外已被译成法文、德文、西班牙文、葡萄牙文及中文，并将很快出版俄文版、捷克文版和波斯文版

新华出版社

免责声明：

1. 本内容与原报告无关；
2. 原报告来源互联网公开数据；
3. 原报告仅限社群个人学习，如需它用请联系版权方；
4. 如有其他疑问请联系微信



行业报告资源群



微信扫描 右侧有码

1. 进群即领福利《报告与资源合集》，内有近百行业、万余份行研、管理及其他学习资源免费下载；
2. 每日分享学习最新+份行业精选及3个行业主题资料；
3. 群友报告有求咨询，群免费交流；
4. 本群仅限行业报告交流，禁止广告及无关信息。

知识星球 行业与管理资源



微信扫描 右侧有码

知识星球 行业与管理资源 是投资、产业研究、运营管理、价值传播等专业知识库，已成为产业生态圈、企业经营者及数据研究者的管理工具。

知识星球 行业与管理资源 每月更新8000+份行业研究报告、商业计划、市场调研、企业运营及咨询管理方案等，涵盖科技、金融、教育、互联网、房地产、生物制药、医疗健康等；

微信扫码加入后无限制搜索下载。

美国人的商业信条 越懒越赚钱

《懒人赚钱术》里揭示的秘诀真的有用吗？在这本书的帮助下，我从破产的潦倒境地中重振旗鼓，白手起家，成了一个百万富翁。这类书教的办法大都并不奏效，但《懒人赚钱术》却是个例外。它帮助我以及至少10万读者取得了成功。我非常感激。

——霍华德·拉夫，财经专家，畅销书作家，《拉夫时代通讯》出版者

《懒人赚钱术》真的很管用！看看这些证明吧：

洛杉矶先驱检查者：亨廷顿港口的乔·卡尔博是个不骄不躁的百万富翁，他本人就是一个活生生的例子，证明了他那聪明和实用的方法是多么的有效。

堪萨斯城市之星：他(乔)说了类似“更多人只是赚到了生活，而没有赚到钱”这种言论。他还应该补充一句：时下有太多的人因为忙着应付生活而顾不上去享受生活。

“真正能够带来巨大报酬的不是努力，也不是勤奋，而是创意，这就是本书的宗旨。”

——金炎

时代周刊：他一年中只有一半的时间在加利福尼亚棕榈海滩那间美妙的办公室里工作，而且就算工作的时候，他一天也只是干上寥寥数小时……也就是说，48岁的乔·卡尔博本人就是《懒人赚钱术》的真实写照。

金钱杂志：乔·卡尔博就是南加利福尼亚的菲利普·罗思。如果忽略不计写作风格的话，二者的差别就在于乔不仅仅停留在阐述个人遇到的种种问题之上，他还提出了解决办法……

“这本书的重要之处不在于你能从中得到什么，而在于读过它后你会成为什么样的人。”

——理查德·G·尼克松

ISBN 7-5011-5774-X



9 787501 157747 >

“懒人赚钱术”是注册商标

责任编辑：赵之媛

封面设计：麦琪

北京版权代理有限公司策划并代理版权保护

ISBN 7-5011-5774-X/F·833

定价：29.00元

· 财智砺炼系列 ·

懒人赚钱术®

如何得到你想要拥有的一切

〔美〕理查德·G·尼克松 著

刘天伟 董楠 戴晓峰 译

THE LAZY MAN'S WAY TO RICHES\$

How to have everything
in the world you really want
by

RICHARD G. NIXON

JOE KARBO, the author of the original "The Lazy Man's Way to Riches" upon which this book is based

*This book is currently printed in English, French, German, Spanish, Portuguese, and Chinese.
Soon to be printed in Russian, Czech and Farsi.*

新 华 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

懒人赚钱术 / (美) 尼克松著; 刘天伟, 董楠, 戴晓峥译.
—北京: 新华出版社, 2002.7
ISBN 7-5011-5774-X
I. 懒... II. ①尼... ②刘... ③董... ④戴... III. 成功心理学—通俗
读物 IV. B848.4-49
中国版本图书馆CIP数据核字 (2002) 第047393号
北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2002-1906号

THE LAZY MAN'S WAY TO RICHES

How to have everything in the world you really want

Richard G. Nixon Joe Karbo

This edition arranged with:

F P PUBLISHING CO., INC.

11402 US Highway 1 # 137

North Palm Beach, Florida, USA 33408-3226

Web site: <http://www.thelazymansway.com/>

Simplified Chinese edition copyright:

XINHUA PUBLISHING HOUSE

2002 ALL RIGHTS RESERVED

中文简体字专有出版权属于新华出版社

懒人赚钱术 — 如何得到你想要拥有的一切

[美] 理查德·G·尼克松 著

刘天伟 董楠 戴晓峥 译

*

新华出版社出版发行

(北京石景山区京原路8号 邮编: 100043)

新华书店经销

北京新丰印刷厂印刷

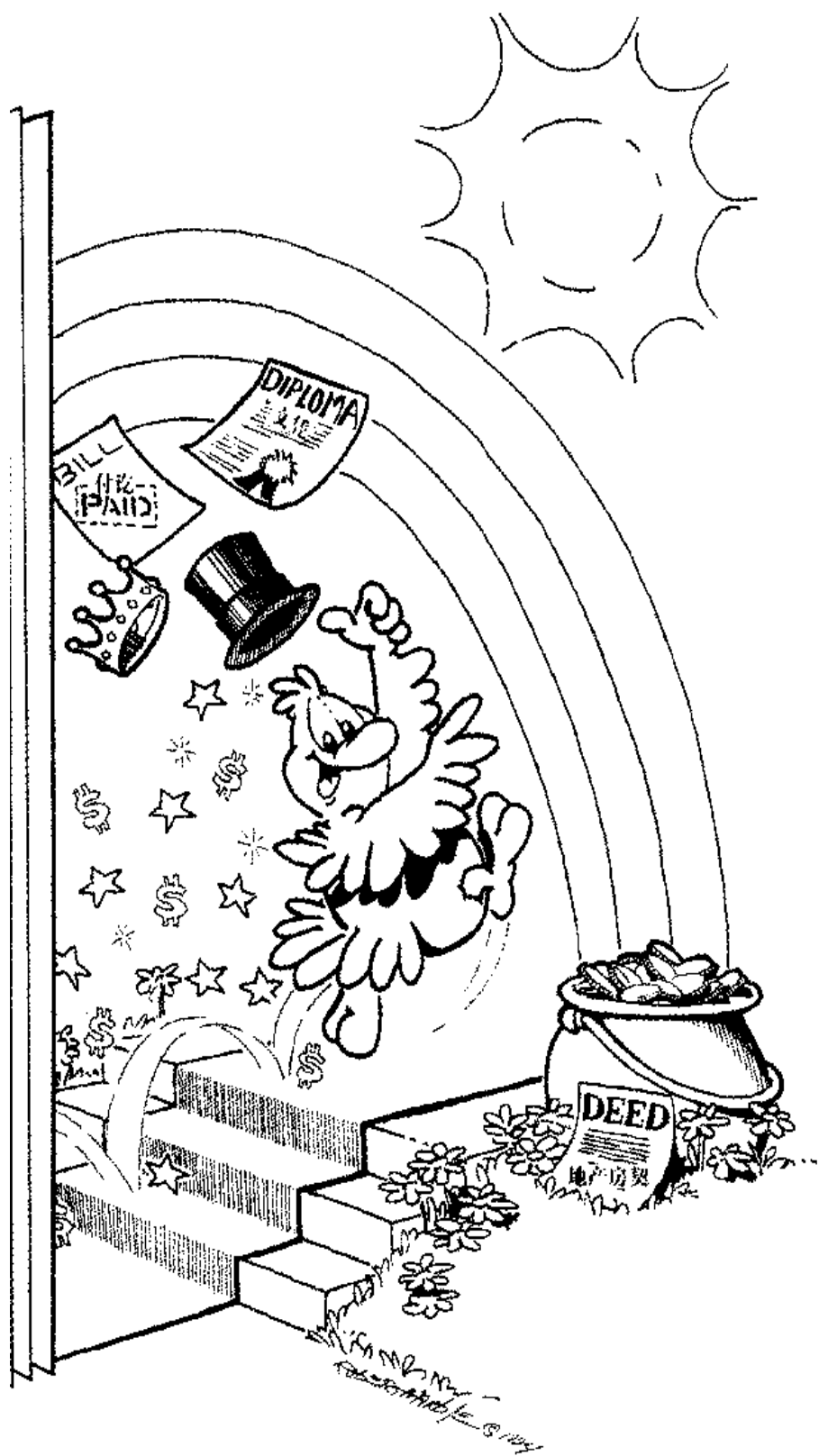
*

787×1092毫米 16开本 16印张 250千字

2002年8月第一版 2002年8月北京第一次印刷

ISBN 7-5011-5774-X/F·833 定价: 29.00元





有人说：

“简简单单一幅画

胜似千言万语”

现在如果有人问

“本书讲的是什么？”

那么用上面这句话

来回答

正合适

看看这幅画就明白了



目 录

上篇 致富旅行

第一部分 你的路线

第一章 成功的秘密	/3	
第二章 开启成功和财富之门的 钥匙	/7	
第三章 你有那些资格吗?	/16	▶▶▶ 第一步:我成功的资格
第四章 没错,你能心想事成!	/21	
第五章 成功的旅途——第一步	/31	▶▶▶ 第二步:搞清楚自己想要什么、 需要什么
第六章 得到梦寐以求的东西所 需的工具	/34	▶▶▶ 第三步:我燃烧的欲望
第七章 把欲望变成目标	/38	▶▶▶ 第四步:把燃烧的欲望(理想) 转化为固定的目标
第八章 把目标变成现实	/42	▶▶▶ 第五步:每日宣言
第九章 这需要多久?	/45	▶▶▶ 第六步:超级暗示法
第十章 发现你的潜意识计算机	/55	
第十一章 现在你已走到哪儿了?	/63	

第二部分 在路上

第一章 紧盯你的目的地, 不要操心自己的问题	/69	
第二章 目标的力量	/76	▶▶▶ 第七步:找到人生的目的
第三章 设定难以置信的目标	/83	
第四章 态度——你最大的拦路虎	/90	▶▶▶ 第八步:态度才是最大的障碍
第五章 事事皆在变——惟独你不 不行?	/94	▶▶▶ 第九步:事事皆在变
第六章 转折点	/97	▶▶▶ 第十步:转折点
第七章 后催眠的暗示	/101	▶▶▶ 第十一步:后催眠暗示是陷阱
第八章 改变你的习惯——改变你		▶▶▶ 第十二步:习惯培养合同

的生活	/104	
第九章 今天还有种种不足的你——明天怎样呢?	/108	▶▶▶ 第十三步:自我评价
第十章 我可以是自己最大的敌人,也能够是自己最好的朋友	/111	▶▶▶ 第十四步:我可以是自己最大的敌人,也能够是自己最好的朋友
第十一章 让你的生命最精彩	/115	
第十二章 是恐惧让你止步不前吗?	/119	▶▶▶ 第十五步:现在就行动起来!
第十三章 消除消极因素!	/126	

第三部分 目的地——你前进的道路!

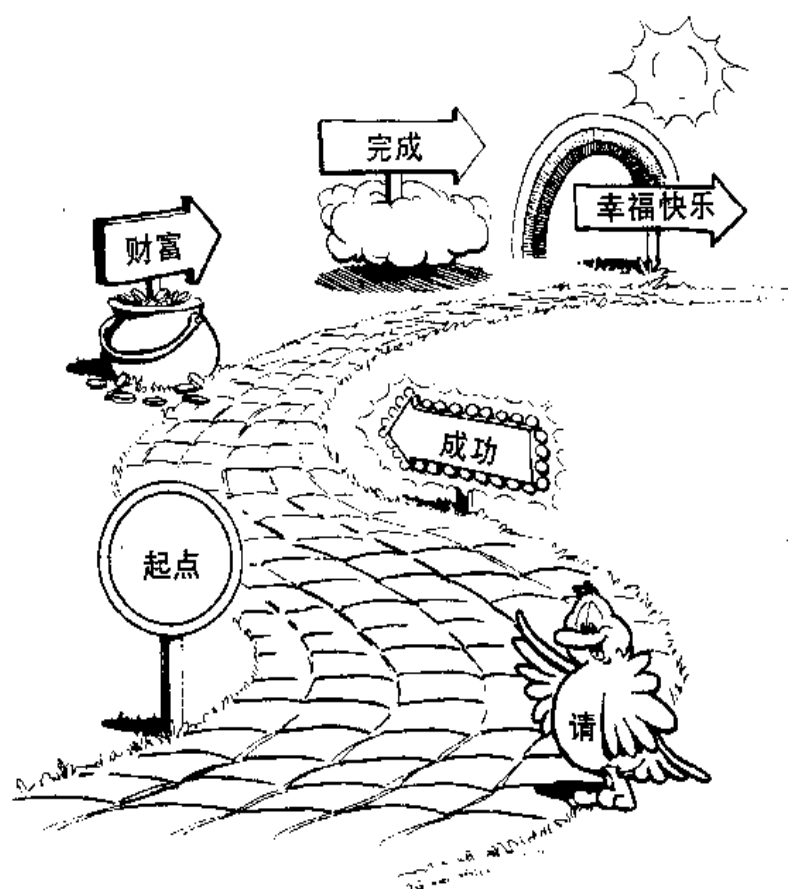
第一章 平衡你的生活——多好的准则!	/133	
第二章 谁在勾画你现实的地图?	/136	▶▶▶ 第十六步:勾画我现实的地图
第三章 恶性循环	/140	▶▶▶ 第十七步:打破自卑情结带来的恶性循环
第四章 培养“反应能力”	/144	▶▶▶ 第十八步:培养“反应”能力
第五章 化被动为主动	/147	▶▶▶ 第十九步:主动选择!
第六章 自我评价——车辙还是火箭	/150	▶▶▶ 第二十步:自我交谈
第七章 驾驭你的思想	/154	
第八章 预演成功	/157	▶▶▶ 第二十一部:预演成功
第九章 丢掉多余的行李	/160	▶▶▶ 第二十二步:丢掉多余的行李
第十章 人们工作不仅是为了吃饭	/163	▶▶▶ 第二十三步:人活着不仅是为了吃饭

下篇 把积极心态转化为金钱财富!

第一章:世界上最激动人心的商务	/169
第二章:获得非凡创意的技巧	/172
第三章:成功营销的公式	/183
第四章:评估你的创意	/190
第五章:定出最优的价格	/196
第六章:精明地开展业务	/200
第七章:六个省钱的小窍门	/215
第八章:怎样写出成功的广告	/222
第九章:怎样买到最好的广告时段和版面	/236
结语:何去何从	/251
后记	/254

上 篇

致富旅行



第一部分 你的路线

免责声明：

1. 本内容与原报告无关；
2. 原报告来源互联网公开数据；
3. 原报告仅限社群个人学习，如需它用请联系版权方；
4. 如有其他疑问请联系微信



行业报告资源群



微信扫描 右侧有码

1. 进群即领福利《报告与资源合集》，内有近百行业、万余份行研、管理及其他学习资源免费下载；
2. 每日分享学习最新+份行业精选及3个行业主题资料；
3. 群友报告有求咨询，群免费交流；
4. 本群仅限行业报告交流，禁止广告及无关信息。

知识星球 行业与管理资源



微信扫描 右侧有码

知识星球 行业与管理资源 是投资、产业研究、运营管理、价值传播等专业知识库，已成为产业生态圈、企业经营者及数据研究者的管理工具。

知识星球 行业与管理资源 每月更新8000+份行业研究报告、商业计划、市场调研、企业运营及咨询管理方案等，涵盖科技、金融、教育、互联网、房地产、生物制药、医疗健康等；

微信扫码加入后无限制搜索下载。

第一章

成功的秘密

你马上就要开始读一本经过重新修改、更新，而且更加充实的经典之作了。它总共售出了超过 300 万本，却都不是在书店里卖的。本书作者乔·卡尔博从 1973 年一直到 1980 年去世，一直通过世界上最强大的销售途径——直销广告和读者们的口口相传——来出售这本奇书。

乔·卡尔博

乔·卡尔博是一个有着独特魅力的人物，他与自己这本非凡的著作成了《时代》、《金钱》、《变化的时代》、《福布斯》，甚至《消费者报告》这些杂志中许多文章谈论的对象和素材。各大报纸的报道就更多了。它们不厌其烦地谈论乔·卡尔博和这本书，还讲述了许多人用书中的秘诀来彻底改变了生活的故事。乔大概是第一个，也许是惟一的用第一人称写此类书的作家。其他的作者告诉你的原则和方法往往纯粹是理论，连他们自己都做不到，而乔却通过自己的个人真实经历来写作。作为一个完全靠自己的力量取得成功的人，尽管乔承认自己是个懒鬼，但他却十分富有。有些人以为乔是靠这本畅销书发的财，可事实上，在动写书的念头之前，他就已经是百万富翁了。《懒人赚钱术》是乔的生活哲学，它讲述了如何才能过上富裕、成功、愉快、幸福和轻松的生活。它还是一份报告，详细地记述了乔如何赚到几百万美元，他会在书中把这些秘诀透露给你。乔·卡尔博巧妙地用简单的方式写下了一些有史以来关于什么是真正的财富以及如何拥有这些财富的最积极的原则。

真正的财富

你将从本书中获得的宝贵的经验，它们不受时间的限制，能让你心想事成，成为你梦想成为的人物、做你想做的事情、拥有你想拥有的一切。这同样会给你带来经济上的自由，但更重要的是让你明白什么才是真正的成功——真正的财富。成功就是个人的成就，它可能包括极佳的健康心态、健康的身体、与每个人（包括家庭成员和朋友）相处的融洽关系、精神上的成就感、自我价值的实现、物质财富和非常难得的平和心境。



嗨！我是小红鸟，在你致富的道路上，我和我的企鹅伙计们将一块儿做你的向导。现在，让我们出发吧！

这是本好书，读者会满怀期待地打开它，而合上书时肯定已获益匪浅。

阿莫斯·布朗森·阿尔科特(1799—1888)
美国作家、教育家和神秘主义者

只有会写自己所处的时代以及自己的故事的人才能写出所有时代每个人的故事。

乔治·伯纳德·萧伯纳(1856—1950)
爱尔兰剧作家、批评家和社会改革家

如果你毫无智慧，那么书也不能赋予你智慧。如果你有智慧，那么阅读将会使你更加睿智。

约翰·哈灵顿(1516—1617)
英国讽刺作家和作家

本书至少能做到些什么?它将帮助你得到自己认为重要的一切,成为你生来就注定要成为的人物,做你应该做的事情,也就是要成为深藏在你心中、具有独一无二精彩人生的那个人——真正的你。

你的心只有做好了准备才能够接受真理。请记住这句谚语,“学生有了向学之心,老师也不请自来。”显然现在你已经准备好接受这个新的真理。祝贺你进入自由、成功和真正财富的世界。那么,让我们现在就开始吧!

你生命中最精彩时光

欢迎开始你灿烂人生的第一天。我们将带领你一步步地走向财富、成功和幸福。我是理查德·G·尼克松,非常荣幸地成为你的向导,引导你开始这条激动人心的旅途,让你拥有梦想中的一切。我会向你提供乔·卡尔博的个人意见,并且和其他帮助我完成这本书的能人一起,告诉你如何找到蕴藏在你身上的天赋和资源,使你能够拥有梦想中的一切。这就是懒人致富之路。

为了把这本令人兴奋的书呈现在你面前,我们花费了无数的时间修改、扩充和编辑乔的原作,增加了自原作出版到现在这20年间中我们在商业和心理学上得到的经验,以及自己从《懒人赚钱术》中得到的经历。

我们还冒昧地更新了出现在乔原文中的一些数字,使它们在当今的经济环境下能够更容易地被读者理解。此外,我们还根据如今的时代现实情况对原文作了一些小小的修改。除了这些,本书完全是乔·卡尔博的作品。

我第一次听说乔·卡尔博是在1973年九月。那时我正经营一个电视促销公司,手下一个极为聪明的员工得到一份《懒人赚钱术》的销售广告。她被广告打动了,邮购了一本书。拿到手以后她一遍一遍地读它,仔细地标出每一页上的重要思想和创意,并且每读一次就用一种不同的颜色来做标记。就这样,在读到第五次时,一道彩虹出现在这本她视若珍宝的书上。她不是简单地看过就算,而是仔细钻研,把它的内容形象化,并加以消化吸收。她还给我买了一本新书,而不是把自己的旧书借给我看。仔细地读过这本书后,琳达对自己有了全新的认识,业绩提高得非常之快,让人大吃一惊!她把这一切都归功于《懒人赚钱术》。琳达从此不断地取得成功,积攒了大笔财富,后来成为从事医疗器械生意的企业家,这远远超出了她自己的梦想。她把《懒人赚钱术》作为礼物送给了很多朋友。并成为乔·卡尔博的信徒,笃信那些带给自己巨大财富的经验。

我读了这本书后高兴地发现,它确实如琳达说的那样能够带来财富。不过很可惜,当时我并没有准备做这本书的学生,好好地按它说的来

没有人有足够的智慧和威信使我们每一个人都把自己的命运交到他手中。如果想要领导我们,唯一的办法就是恢复我们引导自己的信心。

亨利·米勒
(1891—1980)
美国作家



请注意

每读一次就用一种不同的颜色来做标记。这样,在读到第五遍时,一道彩虹就会出现在这本改变你生命轨迹的书上。

做。这本书之所以令我印象深刻,是因为它所说的正符合我自己的生活经验。可既然我取得的成就已经超出了我那目光短浅的梦想,所以我当时没有重视它。后来,我离开了那家电视推销公司,与人合伙成立了一个生产医用X光设备的公司,依靠自身的发展以及并购其他公司,生意非常红火,公司股票很快就上市了。那时候我志得意满,根本看不上什么自助成功的书。我已经那么成功了,还需要知道什么秘诀呢?

我40岁就退休了。那时觉得自己工作得够久了,也达到了所有的人生目标。既然已经有了足够的钱来过下半辈子,我决定自己终于可以放松下来,开始尽情玩乐。就在这种自我陶醉的“成功”中,我在其后四年之间亲手毁了一切——一辈子积攒起来的财富都成了泡影,最糟的还在后头,我婚姻破裂,生意也破了产。我简直就是这本书的一个活生生的反面教材。我坚持不懈地把它所教导的一切都反其道而行之——健康的身体顿时百病丛生;良好的精神状态则变成一种不堪忍受的压抑;各种和睦的关系也统统完蛋了——而且不用说,我的内心也别想有安宁了。

当你山穷水尽的时候,除了奋斗已无路可走。忽然间我灵机一动,想起了这本书。我把它翻出来读第二次。这次我才开始认真地去领会。我这个学生终于准备好好听从它的教导,虚心待学了。

按照《懒人赚钱术》教导的种种原则,我成功地按照自己的心愿重建了自己的生活。这些原则确实有效,我的成功就是一个活生生的例子——尽管我还常常做得不够好。这正证明了本书的力量,它帮助我克服了那些驱使我自我毁灭和自我贬低的心理状态,并开始重新建立起积极的自我评价和自尊。今天我享用的财富正是源于这些最具有革命性的人生原则。我就是因为直接运用了《懒人赚钱术》中极其有效的原理才成就了后来的辉煌。这些原则教会我如何取得长远的成就,把我带上了通往成功的道路,使我彻底摆脱了自己颓废的过去。

信仰的力量——你要牢记

信仰的力量可以毁了你,也能够促进你的发展,二者都取决于你。有句老话说,“说自己行就行,说自己不行就不行,两种说法都没错。”对自己的目标和理想的坚定信仰,会产生巨大的力量,它对你的表现、你能否获得成就和财富都具有决定性的作用。信仰创造现实。本书将引导你把自己的信仰系统从破坏性的消极力量转变成推进发展的积极力量。书中有些观点可能无法让所有人信服,但是每天都有数百万人和我们一起从这些原则中获益,你也不会例外。

我认为只有那些我们做好准备接受它,而且比我们更高瞻远瞩地预见人生之路的书才能够真正地影响我们。

埃德加·摩根·福斯特
(1879—1970)
英国小说家、短篇小说作家和随笔作家

不知道有多少人正是因为为一本书而开始了新的人生?

亨利·大卫·梭罗
(1817—1862)

美国散文家、自然主义者和诗人

说自己行就行，说自己不行就不行，两种说法都没错。

亨利·福特
(1863—1947)
美国工业家

学习只有两种方法：读书，或是与更聪明的人交往。

维尔·罗杰斯
(1879—1935)
美国演员和滑稽演员

用同样的方法做同一件事，却期待会产生不同的结果，这就叫做神经错乱。

莱斯利·卡尔文·布朗
(1945—)
教育家、演说家、作家

人应该按自己深思熟虑过的方式去生活，否则就会在临终时反省自己的生活方式。

保罗·博格特
(1852—1935)
法国小说家、批评家和诗人

去证明它是对的。

动手吧！

现在就行动起来。

为了你自己，动手吧！

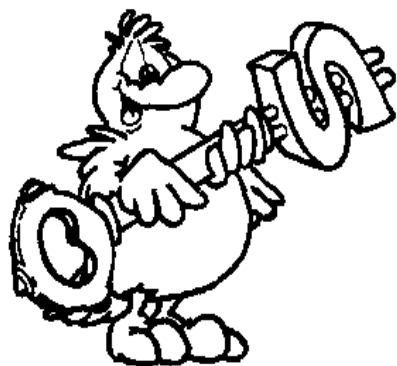
在这本书的帮助下，你可以得到自己需要的一切。没错，我说的就是一切。这本书刚开始吸引你的原因很可能是它能改善你的物质生活，而你脑子里满是用更多的钱给自己带来更多的东西。我敢担保，当你跟随《懒人赚钱术》走在成功之路上时，会发现自己能够拥有生活各个方面所需要的一切，因此你的生活也将不至于失去平衡。促使自己保持清醒的头脑，由于自我感觉良好而十分快乐，与朋友们保持积极的交往所带来的满足感，热爱工作而产生的热情，身体健康带来的愉悦，在这个世界里找到了适合自己的位子从而获得了安宁和满足，并怀有自己真实的信仰。这些都属于真正的财富。它们才是一切！你大概会说，自己能有什么成就，能有什么作为，能拥有什么，这些都有个极限，但却没有人——甚至包括你自己——知道这个极限在哪儿。所以就让我们突破这些前进的障碍。记住，有人在极限前止步，有人却从那里起步。现在就把从前别人给你灌输的观念放到一边，重新启发自己，因为过去的教育所能够带给你的已经达到了极限。现在该给自己一个新的“博士头衔”，了解自己想要得到什么成就，有什么作为，以及如何获得成功——获得那些属于你的财富。只需要记住……

“如果你墨守成规，
那么你的成就也到此为止了。”

一旦你开始运用《懒人赚钱术》教导的那些积极心态的原则，不出几个月，甚至几个星期，你的进步也要比过去许多年所取得的进展要多得多。从许多方面来看，你越是年长就越具优势，因为你已经有丰富的经验作为基础，而且也知道哪些东西对你是不奏效的。

第二章

开启成功和财富之门的钥匙



那么,为什么本书成为经久不衰的畅销书之一呢?答案很简单,它很奏效。本书不仅会教你如何得到你需要的所有东西,还能帮你拥有你梦想的一切。我真希望你能看看那数千封读者来信,它们都对本书大加赞赏。这些来信正是活生生的例证,证明了本书的价值。它使一些人扭转了人生的方向;使一些人修正了自己的思考方式,进而把自己带到一个全新的世界;还为另一些人带来了新的财富——其中包括在个性、心理、情感、处世以及金钱方面新的收获。他们的故事几乎大同小异——都是人生发生了积极的改变。

这些来信都有一个共同之处。它们都感谢乔·卡尔博创作了这本书。在你获得属于自己的财富之后,可能也会想写这样一封信的。本书没有点石成金的魔法,没有江湖骗子的套词,更没有故作高深的呓语,它只是用平凡的方式来表达不平凡的思想。书中的一切都来源于常识。

真正的财富

乔对生活真谛的领悟不仅为他赚了几百万美元,还给他带来了真正的财富:各种形式的欢乐、爱、成就、满足和自由。他可以自由地选择他想做什么,如何去做,在哪儿做,以及和谁在什么时间做。这种领悟又为他带来了“不受制于外物”的财富:不受欲望的限制、不受恐惧的羁绊、不被妒嫉和羡慕所蒙蔽、不为烦恼忧虑所左右。乔获得的这些领悟也能带给你同样的财富。你所需要做的就是跟着他,按部就班地一步步走向你的充满财富的生活。

你的财富?

只要仔细发掘本书,发现适合自己的宝藏,你就能获得各种的财富——真正属于你的财富。你已经知道自己要在这个“人生学校”要学到什么课程,身边还有一个体贴的老师。现在我们个个都激动得跃跃欲试,加入了这个大学校。

眼前的问题是:你究竟应该参加哪些课程呢?应该选择什么课程才能保证你能够获得财富,最充分地体验和享受人生呢?下面就是我们在本书

一本老书,正是由于经历了时间的考验,我们在阅读它的时候才会有有一种安全感。

詹姆斯·拉塞尔·洛厄尔 (1819—1891)

美国诗人、批评家、编辑和外交家

在美国,金钱和权利带来的既不是金钱所能买到的东西,也不是权利本身……而是完全的个人自由,行动的自主和隐私的保持。也正是这种本能驱使美国人民奔向太平洋。

琼·迪迪翁 (生于 1934 年)

美国作家

中提供的几门课程。

目标 101

生存是一种奇怪的交易。生命给了我们一切，我们却几乎没有回报。真正的幸福来自对目标不遗余力的追求。

威廉·科伯
(1731—1800)
英国诗人

为了你一生的发展和进步，目标是你必修的头一堂课。如果我们问自己：“为什么我会在这儿？”那答案就是因为我们有目标。我们每一个人来到这个世界，都注定要成为不同的人，做不同的事情，这就是我们的目的，也就是命运。其他人生课程的动力也正是它。如果你的目标是成为一个老师或者教练，那么别再用高级跑车、价值几百万美元的海边别墅或是别的什么费大钱的玩意儿来惹得自己心痒痒。追随你的目标，老实地做一个老师或教练吧。除非你找到并追随自己强大的目标，否则就永远别想得到快乐或是内心的安宁。常言道：“只要做自己喜欢的工作——钞票自然就来了。”（注意它的次序：先做喜欢的工作，然后钞票才会来。）只有追随自己的目标才能保证你会得到所追求的财富。

成功 101

成功只有一种——按照自己的方式生活。

克里斯托弗·莫利
(1890—1957)
美国小说家、记者和随笔作家

有些人认为，只有具有积极的心态才能够真正地完全享受人生。积极的态指的是：积极的期待、动机、欲望以及坚持运用那些通过争取“自助成功”的过程中所学到的积极原则。但是我们也常常忽略了一些至关重要的环节——你还需要有个人在你将真理用于指导人生的时候带你一把。需要一个顾问、老师、监护人或是助手来帮助你消化那些你已知的真理，并把这些真理与你的整个生活方式——体现你所追求的目标的生活方式——结合到一起。而本书正是这样的一个顾问。就把它当作你的良师益友吧。一旦购买了本书，你就已经加入了最激动人心的人生课程之一——成功 101。

自爱 101

第三种教你如何最充分地体验和享受人生的课程，就是自爱。而自爱最关键的一点就是让自己成为自己喜欢的那种人，以及允许自己做自己喜欢做的事。这对拥有非常成功的人生至关重要。可是，当今世界却有这么一种有毒的想法正在像传染病一般蔓延：

我必须坚持做自己讨厌做的事情，
这样才能使我取得人生进步。

我们的确需要学会克制自己，做一些我们不一定喜欢的事情，但是当你发现这些事情会给你带来你所期盼的结果时，你就要开始把他们看作

是朋友,而不是敌人。畅销书作家,斯科特·派克博士就把纪律这种东西解释为“将爱转化为行动”。

我们中有些人一不小心就变成了自己最大的敌人。要毒害自己毫不费力。许多人不听从自己发自内心的声音,却去听信不少所谓的“专家”的意见,结果只会破坏自己的生活。就这样,很多人像我们这样为了取悦于别人而活着——浑浑噩噩地度日。这多令人伤心啊,这样的生存状态又多么让人心痛。所以,我们要相信自己心里的想法和道德准则,只依靠自己,并诚实地面对自己。这一切对你非常重要。

小心身边那些像毒药似的人。他们就像你家花园中的杂草,迟早会扼杀你的生活。你在生活中需要的是一个最好的朋友,无论发生什么事,他都不会抛弃你,帮助你面对一切。无论你身处逆境还是一帆风顺,他会在你身边,他了解你的需要,积极地鼓励你、激励你去做出最大的努力。他还应该体贴、可靠、真诚而忠实,是一个你能够完全信任的人。这个人究竟是谁呢?答案就是:你自己。耶稣在别人要他总结摩西的十诫时说道:“用你全部的心、灵魂和思想去爱上帝。像爱自己一样去爱邻居。”也就是说,如果你不爱自己,那你的邻居可就要麻烦不断了。本书中的自爱将教你如何最有效地去爱自己。

个人权利 101

你有幸福的权利,有致富的权利,有实现自我价值的权利,有保持健康的身体、心理和精神的权利。你有权力成为自己所向往的那个人。

美利坚合众国制定宪法就是为了保障公民的权利。如果在美国疆界以内有任何人对其公民的权利进行攻击都将受到国家权威机关的惩罚,而来自美国疆界以外的对其公民权利进行的攻击将遭到美国军队的反击。就像我们的身体在感染各种疾病时免疫系统会予以反击,以保持自身的健康一样,大多数人在受到身体以外种种“病毒”的侵袭,使他们在生活的经济、心理、职业、身体、社交、家庭和精神方面出现“不适”时,也会做出类似的反应。你有权与这些不适作斗争,而斗争需要你了解真正的自己,你对生活的期待以及如何满足这些期待。本书将帮助你做到这些。

发展 101

尽管变化总是在持续地发生,但我们还是自然而然地力图去避免它。人们不喜欢变化,因为它太让人不舒服了。然而,如果你想从生活中得到那些你渴望的东西,就必须经历一些变化。要是你对自己的现状并不真正满意,那么没有变化只会让你仍旧处于现状——虽然不满却毫无出

我所做的都是我自己关心的事,而不是那些别人认为我该做的事。

拉尔夫·沃尔朵·爱默生 (1803—1882)
美国诗人、随笔作家和哲学家

只有有勇气去争取权利的人才能享受权利。

詹姆斯·拉塞尔·洛厄尔 (1819—1891)
美国诗人、批评家、编辑和外交家

路。善于励志的莱斯利·布朗说过：“用同样的方法做同一件事，却期待会产生不同的结果，这就叫做神经错乱。”因此，我们必须发展。

你有权发展。

你可以选择发展。

你可以让自己去发展。

你可以鼓励自己去发展。

有三种发展的机遇：

第一，通过尝试新事物来发展。在阅读过程中，本书会鼓励和要求你去做出一些决定。你坐在驾驶员的位置上，如何选择完全取决于你。你可以选择一些新事物，尝试一些新方法。

第二，通过抛弃老一套来发展。要牢记，如果你继续照老路走下去，那将来也不会有什么新的收获。有时只需要简单地停下，不再做那些再也不会为你带来任何益处的事情，就可以轻而易举地使自己得到发展。（所以发展并不意味着一定要做点什么。）要是某件事对你来说没什么用，那一样也不会给你带来个人财富。我们自然而然地就会得出这样的结论：要明智地停止做那些妨碍你发展的事情。那么现在就别再拿自己开玩笑了，别再哄自己玩了，也别再找借口责备别人。戒酒、戒毒、停止暴饮暴食、不要再耽误你的大好时光。总之，把那些妨碍你发展的一切统统从生活中清理出去。只要停止做那些对你无益的事情，你的生活将立即会有翻天覆地的变化。你大概会觉得，“说得倒轻松”，但这的确不难。学习了本书中提出的那些积极心态和其他原则后，你就可以把通向财富之路上的种种障碍和拦路虎清除得一干二净。

第三，通过犯错来发展。只要你善加利用，即便犯错也会向你提供个人发展的大好机会。我们要鼓励自己不怕犯错，甚至欢迎犯错。错误能够使我们吸取教训，从而得到发展。只要你目标明确，那在追求过程中所犯的错误的就会不断地修正你在人生道路上前进的方向。所以，我们要像欢迎老朋友一样欢迎错误，因为在通向个人成功和财富的旅途上，它们是你的踏脚石，帮助你对准前进的方向，不断纠正谬误。

要发展就要做出选择。我们按照自己选择的方式生活，但它往往并不是我们希望的生活方式。我们为了追求自己的目标（或者根本就缺乏明确的目标），在对信仰、喜好、习惯、品位和行为进行综合考虑之后作出了这样的选择。然而只有积极的改变，才能使我们得到自己渴望的东西。我们的第一步就是要开始做那些对我们有益的事，其次就是要停止做那些对我们无益的事。

再过二十年，你要么会拥有二十年的经验，要么就是把一年的经验重复二十遍，这全都取决于你如何选择。

理查德·G·尼克松
(1940—)

美国企业家、出版商、
作家、演说家和研究会负责人

从不犯错的人往往一事无成。

爱德华·J·费尔普斯
(1822—1900)

律师和外交家

思考决定人生，抉择决定人生。

拉尔夫·沃尔朵·爱默生
(1803—1882)

美国诗人、散文家、哲学家

假如别人妄图剥夺你的自由呢？那会有权威机关逮捕惩罚他。但是，剥夺你自由的不正是你自己吗？当你不情愿对那些于你无益的事情做出改变，从而阻碍自己发展的时候，你惩罚过自己吗？

你对过去的生活满意吗？你现在的的生活愉快吗？如果你依然拒绝做出任何改变，那么你的将来又会在哪里呢？你是否已为自己的选择展开了成效显著的追求？你对目前的工作，还有整个职业生涯感到满意吗？你喜欢现在的生活方式吗？你的家、你的邻居、你的衣着、你的家居布置、你的车、你的假期和娱乐活动，你对这一切都满意吗？和朋友和其他人相处得愉快吗？学习了发展 101 之后，你就可以对这些问题统统给出肯定的回答。你将会在各个方面得到发展！

关于本计划

本计划经过特别规划，使你能够在学习中充分发挥出事半功倍的效果，获得尽可能多的帮助。本计划包含以下三个重要的组成部分：

上篇第一部分：你的路线。在这一部分，我们将首先要了解自己，还要看看我们需要带上哪些必要的工具开始致富旅行——在各方面都就位。

上篇第二部分：在路上。你已经出发了。在这一部分，随着你不断地选择通向终点——即获得成功和财富——的正确道路，你将学会处理这一过程中出现的种种问题。

上篇第三部分：目的地——你自己的成功道路！本部分将向你展示如何运用已经学到的原则，以及如何掌握自己的人生，推动你在通向个人财富的道路上前进，即传授为实现目标而生活的游戏规则。

下篇：将积极心态转化为金钱财富——在这部分中，我们会告诉你所有的诀窍，让你像乔·卡尔博那样赚进几百万美元。他差不多都写出了大多数人称之为“世界上最激动人心的生意”成功的模式。赚钱大概正是你购买此书的目的，不过我还是希望你按顺序来读它——先是上篇，再是下篇，只有这样才能充分的发挥出这个计划的优点。

本书从头到尾都附有各种引语。它们源于有记载的人类历史，内容广泛，都涉及了我们讨论的话题。这些引语以它们由时间锤炼出来的智慧，积极地支持本文中的观点，使它更加有力。你会发现，我们提出的思想有着坚实的基础，历经时代的考验，广泛地受到人们的认同，这些观点能够得到 2500 年来世界各地的学者、作家、宗教领袖、政治家、思想家乃至普通人的珍视。引语是人类各个时代真理的“缩影”。当你在思考我们提出的那些新颖奇特的概念时，引语会是你思考的食粮。如何阅读这些引语完全由你决定。要是觉得这些引语分散你阅读时的注意力，那就暂时别去读它

夜色够浓时，才能看见星星。

查尔斯·奥斯丁·比尔德 (1874—1948)
美国历史学家

一条精妙的引语在睿智的人手中是颗钻石，而在愚蠢的人手中却变成沙砾。

约瑟夫·鲁克斯 (1834—1905)
法国牧师和作家

们。说不定等你读完正文,重新回过头来单独读它们效果会更好。有的人一边看正文一面读引语,喜欢把正文和引文搭配起来阅读。你也许会发现自己会在每读完一章后又重新看一遍这些引语。各种方式都试试吧,看看哪种对你最有帮助。

附篇:《懒人赚钱术工作日志》——你的个人工作手册

本手册你可以自己决定要不要买,它主要是和《懒人赚钱术》配套使用的。用这本练习册来按部就班地帮助你进行练习,就会使你更轻松地踏上改变你人生道路,开始激动人心的致富之旅——《懒人赚钱术》。我肯定你会像其他人一样发现这本手册将使你更加便利地去选择生活中的变化。

我专门把它设计成为一本单独的书,这样你和你的每个家庭成员(或者特别的好友和生意上的伙伴)都可以一起走上这条致富之路。这么做只需要多买几本指南,然后几个人共用一本《懒人赚钱术》。

现在,你需要真正地理解我将要说的话,因为这非常重要。虽然在整个计划的各个环节我们都会提到该手册,但并不是绝对必要依靠它我们才能从《懒人赚钱术》中获得帮助。话虽这么说,我还是向你大力推荐配合使用这两本书,这样会获得最佳的结果。

谈到好书,重要的不是你
能拥有多少,而是你能从
中获益多少。

莫蒂默·杰罗姆·阿德
勒(生于1902年)
美国作家和哲学家

你现在拿在手中的《懒人赚钱术》不仅包含了原书(那本“经典”的畅销书)所有的内容,而且还比它丰富了许多。它确实涵盖了乔当年写出来的每一个字、每一个思想、每一丝智慧。而且,它还收入了杰伊·弗朗加纳、查克·阿博特、迪克·约翰逊、苏珊·爱德华兹、我本人以及其他人的思考成果和专业意见。因此,这本新的《懒人赚钱术》比起它的老版本来会更有帮助。

《懒人赚钱术工作日志》这本手册就像你的个人导师。像朋友一样牵着你的手,引导你走过旅途中的每一步。它在帮你将学到的东西投入实践会起到重要的作用。如果你想从《懒人赚钱术》获得更充分的帮助,那就必须把本手册包括进去。

最后一件事。《懒人赚钱术》(以及配套手册)不是不起眼的小东西,而是一个了不起的计划。它将教会你一切,使你能够拥有一切。我们不可以把它当作小说或故事那样的读物,而应该边读边思考,然后吸收,反复琢磨和发问(它是什么意思?这对我意味着什么?我如何把它运用到生活中?这是否是真理?)。按一章接一章、一个概念接一个概念这样顺序阅读,然后再反复地读。

如何阅读本书

毫无疑问你具有阅读的能力,但是如果你把本书像其他书那样拿来

读,那将会错过妙不可言的人生经历。所以,务请你容许我们来帮你吧。

在本书的阅读过程中,想象自己是在逛街购物,接受那些马上就吸引住你的想法,只要觉得合适的就利用。从我的经验来看,我发现只有当自己克服了天生出于恐惧而产生的不信任感时,此类书才会发挥出最大的作用。所以要用开放的心态去读。一旦有什么适合你,那就去尝试一下。如果不合适,或者你觉得它并不符合你当时的实际情况时,也别犹豫,摒弃它。无论做什么,都要做一个有头脑的学生,而不是盲目的追随者。乔·卡尔博提出了 R. S. V. P 四个原则:阅读(Read),思考(Study),形象化(Visualize),行动(Perform),遵循这些原则能使我获益更多。

在书中作笔记 在书的空白处作笔记。就这样在书上写字。有什么不可以呢?书是你的啊。把你觉得最重要的东西记下来(就在我们为您特意留下的空白处),用铅笔和钢笔划出下划线,或者用荧光笔涂,只要能突出重要部分,无论什么办法都可以。我第一次读《懒人赚钱术》时用了一枝黄色的荧光笔,第二次则用粉色笔划出第一次漏掉的段落和思想。第三次读它时用的是蓝笔。这一次我找出了前两次阅读时认为并不重要的新观点和原则。就像琳达数年前所做的一样,我也在书上画着自己的彩虹。我勾划出每次读书时认为重要的观点。每读一次,所花的时间就少一些,因为我只需要看那些划出来的段落。每一次成功的复习,我都更加深入地了解了自已,明白自己的需求,以及用什么方式去追求和拥有自己的财富。读第四遍时,我用桔黄色来画出那些最吸引我目光的部分。它们成为决定我成功的重中之重。我用的最后一种颜色,也就是第五次重翻《懒人赚钱术》时,是红色;这时覆盖在字迹上一层层叠加的颜色太深了,几乎都无法阅读。于是,我现在就用括号把那些使我的财富之路更平坦的句子、段落(甚至整页整页)框起来。

在其后的反复阅读中,你甚至可以在页边空处使用箭头或感叹号来吸引你的注意力。自己的书嘛,想怎么写写画画就怎么做。不管怎么样,我们现在关心的可是你的生活啊。所以我们需要透彻地理解本书,找出它的重点,勾出下划线和着重符号。

书中自有黄金屋

想象一下当你的父母在你这个年龄时,他们的生活和你现在的生活有什么差别,接着再想想你爷爷在你这个年龄时与你现在的生活又有怎样的不同。那些出于信仰和欲望而产生的思想使当今世界的一切都不同

不住老虎机里塞上几个硬币的话,又怎么能指望中彩呢。

克莱罗·威尔逊
(生于1933年)
美国喜剧演员



成功有两种。一种很少见,只发生在具有超人能力的人身上,他们是天才。但是获得我们所说的成功的人都是一般人,并不是天才。他们只具有和其他人一样的平常品质,但是却把这些平常的品质提高到了远非寻常的水平。

西奥多·罗斯福
(1858—1919)
美国第二十六任总统

你的思想决定你的状态，也创造你的未来。改变你的思想，就能够立即改变你的生活。

于过去了。是的，所有一切都不同了。这些思想创造了现在你看到的所有无生命的事物。一些人在思考、在创造，而我们今天就来享用他们的成果。房屋、X光机、汽车、飞机、疫苗、各种家电、电视机、隐形眼镜、计算机、喷气飞机、摩天大厦、速冻食品、塑料、自来水、超级市场、腕表、圆珠笔、连裤袜、传真、视频产品等等所有的一切要不是全新的事物，要不就是比它们的原型有了显著的提高。

想象一下吧！所有的这一切起初只不过是某人的一个想法，其目的是为了升级某个产品，或是解决某个问题，再不就是出于创造自己喜欢的东西的那种乐趣。当代的建筑不过是从先民洞穴上发展起来的。更轻松地完成各种家务劳动这个想法产生了所有的现代家电。我们喜欢的另一些东西则完全是创造性思维的产物，除了爱好，没有其他的原因：音乐、诗歌、舞蹈和大多数形式的艺术就是这样产生的。没有艺术人人可以活，它们纯粹是其创造者表现爱好的一种方式。莫扎特因为喜欢音乐而创作，毕加索之所以创造出那些作品是因为他喜欢画画，弗雷德·阿斯泰尔跳舞是因为热爱舞蹈，沃尔特·迪斯尼创造卡通形象完全是出于个人喜好和其潜在的娱乐价值，而美利坚合众国的创立则是因为热爱自由的理想（思想）、热切的欲望及对这样的国家完全能够建立起来的信仰三者结合的产物。你的思想决定你的现状，而且也创造你的未来——改变你的思想，就能够立即改变你的生活，使你步入人生的辉煌。

心想事成

你的人生反映出你所有的思想。

马库斯·奥里琉斯·安东尼乌斯（121—180）
罗马皇帝、斯多噶学派哲学家

思想、自爱以及按照自己的心意创造生活，这就是本书的内容。它们才是真正的财富。本书并不是那种赶着大众心理学的时髦而出现的自助类书籍。本书包含着2500年人类文明中业已证明的最好的思想，它们能够奠定你的人生基础。有了这个基础，你就可以从生活中得到你所想要的一切。

按“计算机术语”来说，“输入的是垃圾，那输出也是垃圾。”我们的现状正是由我们在成长过程中被给予并接受的东西来决定的。这些输入来源于固定的角色：父母、老师、导师和其他无数的人，是他们形成和引导着我们的生活；他们很可能并没有得到专门的培训，受教育层次也不高，既非绝顶聪明，也不飞黄腾达。他们都是普通人而已。要是现在你想找到自己心里真正向往的成功，那就需要输入不同的东西来重新为自己制订计划。罗斯·佩罗的成功是靠与你一样的“良师益友”吗？我看不是。那么你又何必坚持现状呢？现在需要你来决定是否承担起责任来，删除那些不适宜的旧资料，为自己输入本书中提供的新资料。我们的任务就是提供这些输入资料——而你的任务则是判断这些资料如何能为你所用，并把它们

运用到你的生活中去。

本书呈现在你面前的大多数思想对你来说可能都非常新颖，但他们不一定是本书的原创，有的仅仅是换用一种更容易让人接受的新方式来传达给你，使你能够把它们运用到生活中去。

本书的读者面向具有相当心理、精神和身体健康的普通人。(万一你嗜酒、吸毒或是身体残疾，那么也许需要的是专业的协助了。)如果你是一个对自己的现状和将来不满的普通人，那这本书正是为你准备的。本书将帮助你完全掌握自己的生活 and 命运。

你真的能够期望从本书中发掘财富？

这点毫无疑问！

如果财富意味着健康，那你可以在本书的教导下改善你的健康状况。

如果财富意味着更融洽地与人相处，本书将为你带来这样的财富。

如果你对财富的理解是摆脱贫穷，那么本书会向你展示如何称心如意地赚大钱。

如果财富意味着欢乐和幸福，本书也能轻易地教会你如何获得它们。

无论你怎么理解财富，本书都将引导你去得到它。你的收获会有极限吗？可能吧，我们可不知道你的极限在哪里，你也不会知道。那为什么不设定一个目标，用懒人的办法去找出这个极限呢？

系好安全带，因为马上你就要开始人生中的重大旅程——也是激动人心的冒险。它会把你带到哪儿？那儿就是你的成功——你新的财富人生！

虽然你已经把它重复了一百遍，但一个思想对你来说常常还是新的。它搭乘着新的联想的快车，以新的途径进入你的脑海。

奥利弗·温德尔·霍姆斯(1809—1894)
美国医生、教授、作家

了解了什么是可能的，那你就踏在幸福的门槛上了。

乔治·桑塔亚那(1863—1952)
西班牙裔美国哲学家、诗人、小说家和批评家

第三章

你有那些资格吗？

塑造我们及我们后代生活的恰恰是那些不那么自觉产生的思想和行动。

塞缪尔·巴特勒 (1612—1680)

英国小说家、学者和翻译家

懒人的致富之路真的是最好的方法吗？从小到大总有人告诫我们，只要懒惰就会没出息。也许我们需要走的路子是“持之以恒”、“自我克制”，或是“累死累活”的“致富之路”。这些路线以及其他不胜枚举、用心良苦的“致富之路”极可能碰上的第一个问题就是：它们没一条走得通。第二个问题是：这些都是“专家们”的“致富之路”，是“别人”的“致富之路”！却不是你获得成功的方法。它们要你“采纳”别人的“致富之路”，而不是以自己的方式自然地生活。懒人的致富之路正是要让你以自己的方式去生活。我的确相信，我们对生活的种种不满和不适，恰恰是真实自我——即我们的本性和自我评价——的表现：可我们对此不但没有做出反应，而且甚至都没有意识到它的存在。当我们学会把自己内心的真实想法融入所有的行动中时，就能让自己达到了非凡的平衡状态。这是一种满足感，它反过来解放了我们，使我们能够充分地展现出真实的自我——这多美妙啊！这种真实的自我在作家、舞蹈家、画家、歌唱家、诗人、雕刻家和作曲家这些从事艺术的人身上表现得极为明显。不过，我们每个人都同样具有这种潜能。

内心的真实想法使你能够成为自己理想中的人物。

- 它不仅仅替你解决各种问题。
- 不仅仅“搞定”你的人生。
- 不仅仅是“安慰剂”。
- 不仅仅调整利用你的潜意识。
- 不仅仅改变你的观点和态度。

生命只有一个意义：那就是生活本身。

埃利切·弗罗姆 (1900—1980)

生于德国的美国心理分析学家和哲学家

所有人最终都会这样问自己：我为什么在这儿？我的生命代表着什么？答案就是你的人生目的。人生目的为你的生活带来意义、动力和中心，指引你实现目标，并进而指出了你的人生方向。在其后的几章中我们会更多地讨论人生目的这个问题。

专家们——他们对你了解多少？

世上的“专家们”每一个都莫不热衷于教导你，向你的问题提供“正确的”解决方法，引导你克服生活中的种种障碍。至于如何生活从来就不缺乏类似的建议和忠告。“专家们”到处都有。有医学“专家”、法律

“专家”、政治“专家”、经济“专家”、心理学“专家”、宗教“专家”、科学“专家”，他们都急不可耐地想让你按照他们规定的模式工作、为人父母、结婚、约会、购物、销售、管理、减肥节食、锻炼身体、感受生活，按他们规定的模式存在、行动和平庸地生活着。他们中有些拿着博士或其他吓唬人的学位，让你又敬又怕。有些身处高位，让你忘都忘不了。还有些用各种稀奇古怪的证书让你花了眼。所有这些专家都想让你听从他们的建议，按他们的方式——他们认为最适合你的方式——去生活。

这些专家大都非常了解他们专攻的领域，当然也就能在某个特定问题上给予很大的帮助。但我们也要明白，他们的帮助十分有限。他们能够告诉你一些已得到证明的事实，在他们的相关领域给你一些有所助益的原则和评价。他们可以娓娓道来，告诉你一般来说在某个特定领域里什么是有用的，而什么则是不奏效的。但是，他们不了解你的需求和欲望，也不知道你做事的方式。其实最适合你的就是你自己的方式。对你来说，世界上最好的，也是惟一的专家就是你自己。

招募中——自己的个人专家

你尽可以去花钱找个专家来解决问题，但是你必须面对一个事实：你才是自己人生航船的船长。即使你受雇于别人，但实际上你也是在为自己干活。你可以在市场上把你的服务——无论是哪种服务——出售给出价最高的人，但你始终都在为同一个老板干活——那就是你自己。你是这个单人公司的首席执行官，是你这个个人国家的总统，是你个人世界里的皇帝。换句话说，在人生的每个转折点都必须由你来做出决定。我们好像总是急不可耐地想为别人的事情负责，但事实上，我们只对自己负责，也只有自己才了解我们的情况。经常有人说，当你意识到没有人会在危难中帮助你的时候，你就已经开始走向成熟。有了懒人的致富之路，你将希望为自己负责。

现在就让我们开始踏上你的财富之路吧。每一章都有新的思想，来自乔和其他人的成功经历。他们都按照乔的方法获得了自己渴望的财富。每一章都带给你一个或一组新的信息，你可以利用它们来培养你的态度和习惯，并取得走向成功的保证。那是属于你的成功。

我将会要求你做一些事情，虽然既简单又容易，（毕竟这可是懒人的致富之路），但并不代表它们不重要。一定要牢记自己的人生目的，那本名为《致富指南》的独立手册包括一个循序渐进的计划来帮助你加深对本书中每一条信息的理解。无论这些步骤在你眼中可能会显得那么微不足道，但我要求任何一步都不能省略掉。每一个步骤都很重要，是总体的一部分；如果缺了一两个步骤，就不会取得最好的效果。我将竭尽所能地帮助

所谓专家就是在越是鲜有人知的领域就知道得越是比别人多的人。

尼古拉·默里·巴特勒
(1862—1947)
哥伦比亚大学校长

专家就是在一个极狭窄的领域内把所有的错误都犯个遍的人。

尼尔斯·玻尔 (1885—1962)
丹麦物理学家

每个人都是自己未来的设计师。

萨卢斯特罗 (公元前 86 年—公元前 35 年)
罗马历史学家

学习新习惯非常重要,因为它会触及生活的基础。生活不过就是一种由习惯形成的组织。

亨利·弗雷德里克·阿米尔 (1821—1881)
瑞士哲学家和诗人

如果看不见我想说的是
什么,那我怎么会知道自己
思考的又是什么呢?

埃德加·摩根·福斯特
(1879—1970)
英国小说家、短篇作家和
散文作家

当你的眼睛被用来审视
自己的时候,它们就是世
界上最大的放大镜。

亚历山大·蒲柏
(1688—1744)
英国诗人和讽刺作家

一个人的价值不仅仅是
指他目前的成就,还应该
包括他将来的和可能取
得的成就。

简·保罗·萨特 (1905—
1980)
法国存在主义者、哲学
家、剧作家、小说家和教
师。

你完成所要求的内容。一旦你读完了每一章,今后在你的财富之路上万一遭遇到障碍时,就可以回到本书并找出相关的单独步骤来解决。

《懒人赚钱术》的核心是培养成功的习惯。每天大约有 90%——不,我相信几乎是 99%——的行为都出于习惯,而成功与否的差别就在于这些习惯。我们要把自己的失败习惯变为成功习惯,并花时间不断地加强它。精神病专家告诉我们说一个普通人只需要把某个活动重复 30 次就变成习惯,而且越是重复的次数多,形成新习惯就越快。这也是为什么我要求你写笔记的原因。因此,照我说的去做吧,别操之过急,耐心完成每一章每一步。让懒人的致富之路去为你完成其余的事情吧。

笔记即为思考

随便说一下,千万别想逃过做笔记。思考的最佳方式就是写点什么出来。如果你真正地想获得从前没能得到的财富,就必须做那些不习惯做的事情。要是你从来没有做过笔记,或者很久没有写笔记,又或是害怕做笔记,没关系,轻松一些。这不过是在纸上聊天罢了。但是它对你的思考过程有着积极的影响,而且在某些情况下,是惟一使你触及内心中尘封已久那部分的方式。



懒人的致富之路——容易得就像数 1, 2, 3

现在我将让你大致地说明我们将在一起做的事情。我的意图就是帮助你回答生活中最基本的三个问题。

1. 你是谁?
2. 你将往何处去?
3. 你又依靠什么去达到它?

我知道在你对这三个问题有了明确的回答之后,将没有任何东西能够阻止你去获得渴望的财富。我说的可不光是指金钱,尽管它也是重要的一方面,而是在你生活中的各个方面取得的成就。毕竟在你有了让自己心满意足的金钱之后,你会发现还有其他的東西会为你的生活增添财富。

既然我们即将踏上致富之路,或许我们应该首先问问自己需要具备哪些资格才能成功地走完这条路,必需有哪些东西才会取得成功?回答这个问题之前,先让我们来看看那些不必要的东西——例如大学学位。很多人以为大学学位对成功来说必不可少,有人甚至更离谱,非得要某个著名学校的学位。更有趣的是,一般来说恰恰是那些没有大学学位的人才这么想,而有学位的人往往更明智一些。所有的大学学位都只不过是训练你为某人工作而已。现在它非但不能保证为你带来一份体面的工作,更别提取得成功了。

或许你也会像一些人想那样，认为要发财先得有资本。当然，有些金钱资本也没什么坏处，但每一个靠资本发家的人背后，就会有两个人把原先的老本亏掉，而会有更多象乔·卡尔博那样的两手空空，甚至情况更糟的人赚了大钱。

成功也不是依靠头脑（如果你认为头脑指的是在学校里拿高分的智慧）。那些成功的人里面有一大把的家伙成绩单上面的及格和不及格比优秀多。而许多最聪明的人几乎除了考试，在生活的其他方面都是失败者，因为他们从来就不明白，人生只对你的行动作出奖励，而不是你知道什么！

你的长相、居住的地方、年龄大小、父母是否成功或与谁交往，这些都和成功无关。我还可以继续地列举种种托词、理论解释、辩白和借口，人们往往把它们作为自己没能从生活中得到自己渴望的幸福和成功的理由。

以上列举的这些理由中有你用过的吗？你也不是惟一找借口为自己没能成功辩白的人。我们每个人都会找借口。但是除非我们意识到这个令人痛苦的真理，否则永远不会进步。这就是：缺乏教育、关系网、金钱支持、灵活头脑或是运气，这些都是人们最常用的借口，搪塞自己没能在生活中拥有自己想要的东西这个事实。

你应该听说过乔·卡尔博在发现这个真理前的情况。那时候他太执著于自己没有的东西，并为了试图克服种种约束而把自己累得精疲力竭——但他还是永远做不到这一点，因为他的问题出在对自己的态度上面，而不是那些所谓的约束。他把大多数时间和精力都消耗在克服和跨越那些几乎只存在于自己心里面的障碍。直到他开始立足现有基础发展，而不是为他没有的东西而烦恼时，他才能够找到《懒人赚钱术》。而这也是你将开始做的——发现自己是谁，有什么能力，以及自己能做出什么。准备迈出第一步了吗？

很快我会要求你开始做《懒人赚钱术工作日志》手册上的第一个步骤，我的成功资本。这可不是让你搞清楚自己有多少物质资本，而是审视自己的各种个人资格和能力，其中最重要的是那些有助于取得成功的态度。我们感兴趣的是你的诚实度、家庭生活的质量、你的人生观和应变能力。你会发现，在做这些题目的同时你也在衡量自己的各种技巧和才能。你能用语言或文字与他人交流吗？你愿意承担责任吗？你在过去做过哪些事能表现出你的决心、理想和执著？在这个步骤中一定要对自己说实话，但在找出问题的同时也不要落入忽视自身能力的陷阱。大多数人都会有这样的态度：“如果我有这个能力，那别人也准会有。”但事实并非如此。对我们越容易的事情，我们就越有可能以为它对别人来说也是容易

只有去做你想做的事情才会获得成功。除此以外，别无它法。

马尔科姆·史帝芬生·福布斯（1919—1990）
美国出版商、亿万富翁和运动员

别怕走到树枝杈上去。只有那里才会有果实。

所有的荣耀来自大胆地迈出第一步。

佚名

的。

狄克·约翰逊是乔的一个合伙人，他说了这么个故事来证明这一点。

自从乔带着我开始走上懒人致富之路以来，我已经就个人发展作过很多讲座。为了活跃课堂气氛，通常我都先让学生起立作自我介绍，并在全班面前说一件关于自己的有趣的事情。有个我们大家叫弗丽茨的学生在自我介绍后说：“我一件有趣的事情都想不起来”，然后就马上坐下来。她的朋友帕特坐在她旁边，对此非常惊讶。“这可是我听到过的最荒谬的事情了，”帕特说，然后就开始一样样地说起弗里茨的各种才能和成就。包括跳伞运动、舞蹈（甚至还赢过比赛），还在一家大型百货连锁店里担任时装采购员。“我在了解弗丽茨的过程中发现她有很多个人品质，而她自己却看不到。”

千里之行，始于足下。

中国谚语

如果你有这本手册，现在就请打开《懒人赚钱术工作日志》。你会在其中找到通向你所渴望的一切财富的所有步骤。看看自己能不能“审视自我”，发掘出成功资本。一定要记住：最漫长和艰苦的旅程也不过是一系列完全可以做到的步骤所组成的。恭喜你，你将开始第一个步骤。



注意：

下面是你可能在前面错过或遗漏的一段话。预防起见，我还是重复一下吧。

为了帮助你理解和体会本书令人兴奋的变化，我们把乔·卡尔博的原书和后来经充实的修订本通过在乔的原文边上一道浅灰色的划线（就像本段边上的那条线）来区别开，这样你就可以发现并体会乔·卡尔博的独特魅力。如果没有那条划线，那你就在读《懒人赚钱术》中新的、经过充实和修订的内容。我们还冒昧地更新了乔原文中的一些数字，使它们在今天的经济条件下更容易被理解，另外还根据时代作了一些小小的修改。除了这些，本书完全是乔·卡尔博的作品。

现在开始第一个步骤，我的成功资本，请见《懒人赚钱术工作日志》翻到第三页。

第四章

没错,你能心想事成!

现在你已经走在使你能够拥有想要的一切的路上!注意哦,我说的是“一切”而不是“任何东西”。这两者之间大有区别。

如果别人要给你世界上“任何”你希望得到的东西,那这份礼物就被自动套上了种种限制。这样一来,你失去的比得到的更多。“任何东西”的真正意思是“任何一件东西”。如果这个世界在他的支配下,那么你得到的不过是这个世界的一小部分而已,剩下的大头尽属施与者。

而拥有“一切”则是一个没有任何约束限制的许诺。积极心态的练习中很重要的一部分就是发现并规避任何约束的需要。当你读到本文第一句话时,可能已经开始限制本书所能给予帮助。重要的是一定不要让这样的事情发生。

让我们再来看第一句话!

现在你已经开始努力使自
己能够拥有想要的一切!

当你读它时有什么反应?是不是开始排斥这句话所表述的事实发生的可能性?“别指望我……没门,”“他在开玩笑吧?”你极有可能会会有上述的这种反应,这就是为什么我们一再强调这句话的原因。

只有傻瓜才会在毫无证据的情况下完全接受这句话。但是一个完全不受致命的自我约束影响的智者只会问:“该怎么做?”

不要因为你有自我约束而感到内疚。不要因为“知道”或“害怕”自己不能拥有它而抛弃本属于你的财富。你只需要问,“怎么做?”

怎样才能得到世界上你想拥有的一切呢?随我一同一页页地翻开这本书,循序渐进地来,你将会知道这个秘密!你能暂时忘了那些自我约束吗?你能把因为害怕失败而产生的疑虑赶到一边,试着学习如何做吗?

在这一步要求你做的就是这些。你不必去强迫自己相信些什么,但是,你千万要相信积极心态,也就是《懒人赚钱术》,确实会对你有帮助的可能性。

只要我有所求,就有活下去的理由。满足则意味着死亡。

乔治·伯纳德·萧伯纳
(1856—1950)

爱尔兰剧作家、批评家和社会改革家

人们并不受事物本身困扰,困扰他们的是自己对事物的思考。

埃皮克提图(公元前135年—公元前55年)

希腊斯多噶派哲学家

知识就是力量。

弗朗西斯·培根

(1561—1626)

英国哲学家、政治家和随笔作家

什么是积极心态？

什么是积极心态？这是我创造出来的“代码”，用来形容组成这个绝妙的成功模式的那些自然规律或真理非常合适。之所以称之为积极，是因为它本身就是一个积极的动态概念，它能推动你以饱满的精力去完成任何目的。它就像产生着无穷无尽的能量的某种巨型发电机，是一种强大动力的来源。至于称之为心态，则是因为该方法建立在的两大学科的基础之上：一是我们在过去 75 年来知之甚多的心理学；一是远不如心理学那样被人们所了解的，我们才开始领悟的对心灵的研究。



积极心态：通过精心地运用那些重要的但鲜为人知的自然规律来取得成功，对这种活动有计划的研究和练习就是积极心态。

积极心态中的有些基本事实你可能早已听说过，可是现在，你要以新的角度来思考这些你所熟悉的事实，并学习运用它们来解决你的问题。（这就像你因为年龄还小，或是还不能熟练驾驶和修理汽车前你就知道它们存在于这世界上。）

但是你将学到的大多数东西都是新的，甚至会显得有些新奇。为了帮助你摆脱对它们的不信任感，我就来告诉你积极心态是如何改变我的。

为了能让你更正确理解，我先来告诉你 11 年前我的境况。

当时我在失业。我和妻子，还有八个孩子租住在一个破败社区中的摇摇欲坠的房子。家里有一辆老鹰汽车，购买它的贷款还没还清，就又被抵押出去。我们欠了五万美元的债。落到如此潦倒境地，你能想象出别人告诉我说积极心理能让我“想要什么就有什么”时我的感受吗？我根本就不相信，但也得承认，当时我也没什么可失去的了。大概就是那个想法拯救了我；我已经走投无路，什么救命稻草都愿意捞，哪怕它看起来既愚蠢又容易得离谱。

既然他们说我能“想要什么就有什么”，我就按着这个理论去做吧，因而制定了一些我做梦都不敢想的目标。

上帝作证，以下这些都是我在那些最黑暗的日子里写下来的目标——以及后来发生的事实。

目标：“我要在海边拥有一栋房子。”

事实：三年后我在海滨社区买了一个家。我们又对它进行装修，现在价值超过 100 万美元。这个价钱一点没错，因为有人出这个价想购买，但我被我拒绝了。

正是对思想的支配改变了事物的性质。

约翰·塞里 (1554? — 1606)

英国散文作家、诗人和剧作家

目标:“我要开一辆崭新的黑色雷鸟车。”

事实:不到 30 天,我就结识了一个广告客户。这是家福特汽车代理商。它的经理说我开的老鹰车让他们很没有面子,于是就给了我一辆崭新的黑色雷鸟车来开。几个月后我就买下了它。

目标:“每年我要赚 10 万美元。”

事实:第二年我就赚了 21.6 万美元,此后每年的收入都超过这个数字。

目标:“我要拥有几家成功的小商号,并把实际经营全交给其他能干的家伙。”

事实:我做到了。

目标:“我要像邻居史蒂夫那样有艘游艇。”

事实:我眼红一个朋友的游艇整整有两年。没过 30 天,他就给我打电话说决定以从前买价的零头出售它,而且这笔钱我想用什么方式支付都可以,于是我就鬼使神差地接受了他的提议。现在我们有了两条游艇,而且都是现金购买的。

目标:“还清所有的账单。”

事实:说起这件事真是让人难以启齿,每提起来我就觉得自己像个白痴。然而我并没有听从律师的建议(他认为我该宣布破产),而是和我的债主们开了个会。我对他们说,我愿意清偿他们的借款,但是如果我连花掉几块钱都害怕他们封我的银行账户,我根本就不可能专心地去努力那么做。于是他们制定了一个我觉得能够接受的清偿计划。每次我都按时还债,几年之后,我就一次性地清偿了所有的债务。

现在如果你还担心积极心态的真实性只对个人有用,那你就制定出适合你的标准。借鉴一下下面这个故事吧。

七年前曾经有个年轻人向我推销游艇码头,我对他说起积极心态,因为我们已经成为了朋友我才这么做。他告诉我他所工作的那家公司马上就要破产了,而他也会失业。他的所有财产就是一辆摩托车的一半股份。他

交给我一个有理想的存货管理员，我会还给你一个创造历史的人。给我一个没有理想的人，那我会还给你一个存货管理员。

詹姆斯·卡什·彭尼
(1875—1971)

J·C·彭尼连锁店的创造者

欠银行贷款，年收入无论如何也不会超过 1 万美元。

就在几天前又他来到我的办公室，给我看他的最初制定的目标和他取得的进展，把每一丝进步都归功于积极心态。他不仅完成并超越了每个目标，而且又制定了新的目标。

最初目标：每年 1.8 万美元的薪水

事实：他一年收入了 4 万美元，并拥有工作的那家在纽约股票交易所上市的公司职工优先认股权

最初目标：拥有一个度假休闲的地方

事实：他拥有一个价值 10 万美元的农场一半的所有权。

最初目标：戒酒

事实：他做到了。

最初目标：拥有收入财产

事实：他做到了。两套双层公寓。

最初目标：拥有期货和增长股。

事实：他也做到了——价值 3 万美元。

还有其他很多人，他们都依靠我将提供给你的信息重新建立起自己的生活。

在芝加哥有个寡妇用我的方法在过去的五年间每年赚进 25000 美元。她现在 70 岁，周游了世界。她只是按我教她的做就赚到了所需的一切。还有一个比我更努力的人用同样的原则在八年间赚了 1100 万美元。

事实：任何尝试它的人都无一例外地获益匪浅。我承认，到目前为止，我还没有把积极心态这个秘密告诉给很多人。因为大多数情况下，我所得到的回报只不过是一张傲慢的笑脸。“可是，”我能感觉到他们这样对自己说，“这不会那么容易吧。”

但是，这就是那么容易。

这就是那么简单——只要你知道怎么做

可能你觉得很奇怪,怎么会有那么多人了解并运用了这些自然规律呢。早在 50 年代,那些非常成功的大公司的重要行政人员就开始学习你将要接受的这些原则。没人知道,至少我不能确定第一个研究成功学的人是谁。可是很快,各行各业的从业者都开设了许多收费昂贵,但同样也能令人获益匪浅的学习班、研讨会和私人课程。

这些一流行政人员把所学的秘密运用到实际中,马上取得各种成效。虽然上述的这些服务费用高昂,但是这几千美元学费和他们让人惊叹的成功故事相比,简直微不足道。

不必说,就像其他能给人带来巨大好处的秘密一样,那些幸运地得到这些秘密的人并不急着到处为它做宣传。他们更愿意保持自己业已获得的优势。

他们保守这个秘密的愿望如此强烈,以致大多数的这些超级课程都不是开设在大公司的行政体系中。人员被分成小组,远赴山区或是沙漠中的小地方参加这种秘密的会议。此外它收费极高,顶尖的行政人员才负担得起。不仅如此,只有最为关键的人才会有被通知参加的机会。从那以后,这方面的研究就一直没有间断。那些成功秘诀都是把人类发展各个阶段的实际情况综合考虑的结果。随着这些研究成果不断的积累,某种明确有效的模式——也就是取得成功的品质——变得越来越清晰了。

这些模式揭示了为什么“有人成功,有人失败”的原因。更重要的是,从这些模式中发展出来的规律使那些遵从规律的人们避免了失败。

你也可以取得成功!

你能学会如何把积极心态运用在你的生活中吗?当然,你完全可以。

在以后的几章中,你将会对自己有更多的了解,而过去你可能对这些一无所知。你将明白为什么你不能比现在更成功的原因(并且顺带了解是什么原因促使你做一些后来会认为是愚蠢的事情)。同样重要的是,你将学会如何使别人给予你那些你想要的东西。

当你看见一个取得重大成功的人时,再也不要叹气地说:“这家伙多幸运啊!”因为你将会明白无论是“幸运”还是“不幸”都和成败与否绝无关系。我们所谓的“幸运”或“不幸”实际上就都自然规律被正确或错误运用的直接后果。而任何人都可以在了解之后有效地运用这些规律。

一定要记住,你一直都有能力使事物按照你所希望的方式发生。你

成功就是慢慢地实现一个颇具价值的想法。

幸运就是充足的准备和机遇的结合。

温菲尔德(1953—)
非裔美国电视脱口秀主持人和女演员

人们总是习惯性地运用自己所拥有力量的一小部分，只有在适当的情况下这些力量才会得到发挥。

威廉·詹姆斯 (1842—1910)
美国哲学家、生理学家、心理学家和教师

不必去费心创造出什么新的力量源泉，只需要把你现有的力量“接上插头”加以利用就可以了。

积极心态的力量和电力非常相像。电力不是人类发明出来的，它就存在与自然之中。但是人类直到学会如何利用这种业已存在的自然现象之前，都没有发明使黑夜变成白昼的电灯。而现在只需一按开关，任何人都可以做到这个奇迹。因为他知道如何“接上插头”利用电力。你将学会以同样的原理来利用另一种自然力量源泉。

只要操作得法，电力就可以为我们所用。而不恰当的使用却会带来危害。同样，积极心态的力量也是一种原始的力量，它既可以为你所用，也能伤害你，这取决于你如何利用它。在学习过程中你会发现，自己之所以遭受失败是因为你对这些力量的错误运用，而你甚至都不知道自己拥有它。

然而你已经迈出了重要的第一步去就纠正过去的错误，并为自己创造一个全新的生活——这就是懒人的致富之路。

你如何创造成功？

成功对你来说代表着什么？你的回答很可能和别人的相似，但肯定不会雷同。这个答案会包括生活中所有的那些你认为是构成成功的东西：金钱、工作、健康、财产、爱情，还有人会加上心灵的宁静，另一些人会是惊险刺激。成功的观念有差别并不重要。重要的是你明白自己究竟想从生活中得到些什么。

后面你将要完成的一部分工作就关系到对这个问题作出的确切回答。为什么？为什么一定要把自己想要的东西列一份目录清单呢？这是因为调查发现每一千人中只有寥寥两人明白自己想从生活中得到的东西，或是对如何满足自己的欲望有个明确的计划。

同样的调查还显示，那些的确拥有这种计划的人能够从生活得到他们真正想要的东西。你将了解这为什么构成了一个重要的因素，以及如何有效地制定出这样的计划。

对那些取得了真正的成功的人来说，一个详细明确的计划仅仅是构成成功的诸多因素中一个。下面列举的就是我们认为成功人士应具有的一些因素。在这个目录中选出你认为所有真正的成功所应共有的品质。

1. 幸运……“突如其来的运气”
2. 家庭背景
3. 社会成就
4. 基本的智慧

只有一种成功——那就是能够以自己的方式生活。

克里斯托弗·达灵顿·莫利 (1890—1957)
美国小说家、记者和散文作家

5. 教育上的优势
6. 健康
7. 激情
8. 吸引人的个性
9. 真正的决心
10. 充足的经济后盾

翻到下一页之前,仔细考虑你所作出的选择!

那些一觉醒来就发现自己取得成功的人并没有真正的睡着。

威尔逊·米兹纳
(1876—1933)
美国作家

你错啦！

为了帮助你学习一个原理，我们对你耍了个小花招。这个原理对你接受后面将出现的那些自然规律来说至关重要。

正确的答案，也就是那些所有成功人士所共有的品质，并没有列举在上面。想想原因吧。上面所列举的不正是我们通常习惯性地认为是构成成功的因素吗？它们难道不是根本的品质吗？

不是！有很多人虽然具有不止一项的上述品质，可却凄凉地失败了。而有的人却运气欠佳，起步维艰，受的正规教育少得可怜，没有健康的体魄，性格害羞腼腆，只有叮当直响几个钱来创业。虽然面临这些严重的困难，他们却得到了令人瞩目的成功。

所有真正取得成功的人所共有的第二种品质是什么呢？在了解了你想拥有的东西并制定出得到它们的具体的计划之后，下一步又该是什么呢？那就是具有有效地运用你现有资产的能力。

每一个取得成功的人都通过有效地利用时间、精力、金钱、创意等等自己所拥有的东西来克服自己的缺点。他们都知道自己拥有什么并不重要……重要的是如何有效地利用它们。

有个博学的人曾经写到只有三种真正的失败：

第一种失败：明确的目标——未能有效地完成它们

这类人明白他们所要的是什麼，但却从没有得到它们。

第二种失败：非常地努力，充分运用每项资产——缺乏明确目标

这类人就像一条开足马力的大船——但却没有舵来把握方向。他们总是显得干劲十足，但却永远没有达到目标。

第三种失败：是当中最可怜的。这类人既没有目标，又缺乏效率。

无论过去你是属于其中的哪一类型，无论出于什么原因使你对成功的努力未能如愿……你所需要的答案就在这几页。

现在把自己想像成为一条豪华远洋大游艇的船主，而我就是你所雇用的船长。船是你的，也由你来决定这条船该往哪儿开。我的工作首先是对你可能选择的目的地提出建议，然后在你作出决定以后，制定出将你引导到那儿的航线。这条路线必须要避开任何可能使我们无法安全迅速到达目的地的危险情况。

既然你打算尽快地依靠自己扬帆出海，那么我们将确保你学会一路上你所需要的知识。在我们完成之前，你就会成为一名合格船长。

换句话说，积极心态保证会帮助你找到生命中的人生目的，并且挑选出重要的具体目标来支持你完成这个目的。积极心态将为你提供所有迈向人生目的——即成功——前进的路途上所需的有用的工具。

你期望成为什么？你必须做些什么才能使自己转变成为自己梦想的

每个人都有自己的天赋。但很少有人有勇气跟随自己的天赋进入到它所引导的未知领域中去。

埃里克·琼 (1942—)
美国作家

老师只能够引导你踏上了解你内心的门槛。

卡里尔·纪伯伦 (1883—1931)

叙利亚裔美国神秘主义者、诗人和画家

成功人士?当你把收获和所付出的努力比较时会发现,你只需要做很少的事情。这就是为什么我把它称为懒人的致富之路。

尽管如此,对你的要求极低并不意味着你可以在完成所要求的事情时还偷懒或粗心大意。正相反。你必须在完成任务中表现出色,这很重要,因为只有这样才能获得积极心态带给你的所有好处。

然而你的任务并不多,也不困难。面对这个通向财富、成功和满足的邀请,你只要做到 R. S. V. P。

R. S. V. P: 阅读 思考 形象化 行动

在你按照本计划进行时, R. S. V. P 的解释如下:

阅读 我必须通过阅读来学习那些令我的生活更轻松并保证我在所有的活动领域取得成功的秘密。除了阅读,还会有什么方法能让我接受这些从积极心态所表达出的自然规律中得来的原理呢?

但是,紧紧依靠阅读并不能使我真正地学到东西。我在学校时如果仅仅像读报纸那样阅读课本并不会让自己学到知识。

因此,我还必须——

思考 我必须思考自己阅读的内容。仅仅用眼睛还不够,我必须全身心地投入——我的头脑、思想、创意,把它们投入到我所阅读文字的精髓中去。这么做我就能开始让积极心态的力量在我体内增长。这种力量来自于理解,除了那些最简单的事物,要想理解任何事物都必须思考。

一旦我拥有这种力量,我就要把它运用到我的生活中去。我将需要明确的计划或规划来决定何时、何地、以何种方式来运用这种新发现的力量。

因此我将要——

形象化 我必须培养出用具体形式把所有阅读和思考的东西形象化的能力。我必须学会在内心或是纸上做笔记,并且能够像放电影一样把它在隐藏于大脑中的银幕上再现。我必须在自己的脑海中看到这些记录、计划、目标以真实的形态出现。事实上只有这样它们才能够通过积极心态属于我。

形象化并不仅仅只是想象,它总是比想象更完整、更详细。简而言之,它能够赋予想象这种无法令人满意的梦境以转变为现实的潜力。

创造出新的重大发明的人常常只是从想象,也就是做梦开始的。但是,经过大脑的仔细思考,他开始以越来越精确的细节把它形象化。他开始能够“看见”自己的发明,仿佛它事实上已经存在于自己面前一样。我们

不读书的人比起不识字的人毫无优势。

马克·吐温
(1835—1910)
美国作家

形象化就是看见无形的东西的艺术。

乔纳森·斯威夫特
(1667—1745)
英国讽刺作家

为了成就伟业,我们不仅需要行动,还需要梦想,不仅需要梦想,还需要相信梦想。

安纳图勒·法朗士
(1844—1924)

法国小说家、诗人和批评家

人们都有着相同的前途。所不同的是他们的作为。

莫里哀(1622—1673)

法国喜剧剧作家

摘自《吝啬鬼》(1668)

也必须做到这一点。一开始可能有点难,但是随着本书介绍的这个计划不断展开,你会学到很多方法来帮助自己形象化——把梦想变为现实。

我能达到那样的能力水平,只要我——

行动 行动的方式在以后的几章和步骤中都会详尽地描绘。我只需要向自己保证我会把它们一步步地完成。成功的因素已经被包含在每一步骤中。

这就意味着为了产生积极心态,别人已经向我们研究和分析了成功的科学基础。

我所要做的只是去做那些被阅读、思考、形象化和行动所勾勒出的基本和简单的步骤。

当完成了对这本书的 R. S. V. P 后,成功必将属于我。

第五章

成功的旅途——第一步

让我们来看看你成功资产的得分吧。你是不是对我们判断你成功能力的方式感到惊奇？是不是常常会想：“那怎么会重要？它和成功有什么关系？”你是不是完成了该步骤并算出了自己的成功得分呢？如果没有的话，那么在读下去之前马上回到那儿页去完成它。

你感觉自己是个颇有价值的人物吗？是不是有点担心自己的成功能力得分偏低？不用担心。记住，我们所评估的只是你的态度，而不是你的价值。从这些积分可以非常明显地看出我们觉得某些个性特征远比你所发展的技巧更重要。我们感兴趣的不是你现在的成就，而是你对自己的态度。如果有人在乔开始他的懒人致富之路前估算他成为百万富翁的可能性，那么乔准被认为是风险极高的赌注。至少经济上他在那时候最大的成就是让自己深陷债务的泥潭。他常说这实际上是塞翁失马，焉知非福。因为恰恰是这些欠债迫使他把注意力投入到那些如今构成《懒人赚钱术》基础的原则上来。

如果你的成功资产评分很低，那么这是否意味着你无法在懒人致富之路上取得进步吗？不。低分实际上意味着你不能了解自己。你将需要更注重阅读第二部分的第十一章。该章包括你的自我形象和自尊。从我们对成功资产测验的评分来看，显然每个问题的第一个答案选项都是最好的成功资产的表现。你或许会不同意我们的选择，这没有什么关系，但是你要注意每一个问题，试图去明白为什么我们会认为那些品质重要。

无论你的成功资产得分多少，你都会在懒人致富之路上取得迅速的进步。本计划最根本的一部分就是不要被你对过去和现在的自己的看法所约束。掌握自己的人生，使它向着更美好的方向发展吧——就从现在开始！

我们开始吧

你和我已经一道研究了一些重要的概念，这些概念在我们开始真正改善提高自己之前你就拥有了。我们已经准备好采取你的第一个积极行动了。

宇宙中只有一个角落你保证能够加以改善，那就是你的自我。

阿尔道斯·赫胥黎
(1894—1963)

英国小说家、随笔作家和讽刺作家

顽固不变的想法对真理来说比谎言更危险。

弗里德里希·尼采
(1844—1900)

德国哲学家

了解了人的需求就等于满足了它们的一半。

阿德莱·斯蒂文森
(1900—1965)
美国政治家

这个行动听起来很容易。但是别上当，它会花上你的不少时间来完成。我向你保证这将产生至今为止你都从来没能真正了解的一些关于自己的真实情况。

你的第一个积极行动就是回答这个简短的问题：

“你最需要的是什么？”

当我告诉你必须回答这个问题，而且要完全和全面地白纸黑字地写出来时，你的工作就开始了。现在你可以详细开列你需要东西的全部清单。

为什么需要那么一份详细的清单呢？因为这是为了得到你所需要的东西而迈出的第一步。这将是追求的目标的清单，你的目的地。

告诉我。你能想象一个人到附近的机场赶飞机，但却对自己想去的地方只有最模糊的概念吗？你如果是售票人员，你会怎么帮助他？你能想象出所发生的情况吗？

此人：我想买张票。

售票员：当然可以，先生，您想去哪儿？

此人：哦……嗯……好地方吧。

售票员：我不明白。

此人：好吧，重要的是我“有个地方”要去。我不想浪费时间了，我就想去个什么地方。

售票员：某个地方……比如说是哪儿？

此人：哦，能让我开心的地方。在那儿我会有不错的收入，说不定还能有辆新车，也许还能在一家不错的公司里做个行政人员，甚至还能有自己的生意或什么，能够照顾好自己的妻子和孩子。我想让你知道，我想去个地方，那儿所有的一切对我和家人来说都棒极了，给我张票吧，我会付钱的。

售票员：但是，先生，除非你明确地知道你想去那儿，否则我没法卖给你票。

那不正是你的反应吗？除非他能够告诉你自己想去的目的地，否则你无法帮他。

那不也正是你一直对自己的生活所说的吗？“我想到个什么地方”这句话什么都说了，又什么都没说！有人认为只要他想成为个“人物”，他就有了个目标。但是除非对那个人物的位置有明确的描述，否则就不能指望得到它。

像这样来看你的生活，那么你还没有达到你所想要的那种成功的顶峰就不足为奇了——相反，要是你能够取得任何成功才值得大惊小怪呢。没有明确的目标，就不可能取得成功。

现在我们就来确定这些目标。首先我们把它们用最简单实际的语言表述出来，还要精确，只有精确才会简单。

为了让你能够轻松地列出你的需求，我已经把这个任务分为三个部分，并且包括进一些典型的建议来举例指出哪些“需求”符合工作日志步骤二的范畴。

目录一——我感觉现在就需要的东西

目录二——我需要的东西

目录三——我需要或渴望的个人品质

列出目录一、目录二对你来说可能会容易些，因为它们都涉及实际存在的东西，但是目录三可能就会更困难些，因为它关系到无形的东西——个人的品质。不用担心什么，就像列举你所需要和渴望的“东西”那样，写出自己渴望具备的新的优秀品质；想到什么就写什么吧。

目标不仅对激励我们是完全必要的，而且它们还对保持我们的生气必不可少。

里夫·罗伯特·舒勒
(1926—)

部长、作家和社会领导者

需求愈迫切，
发展就愈强劲。

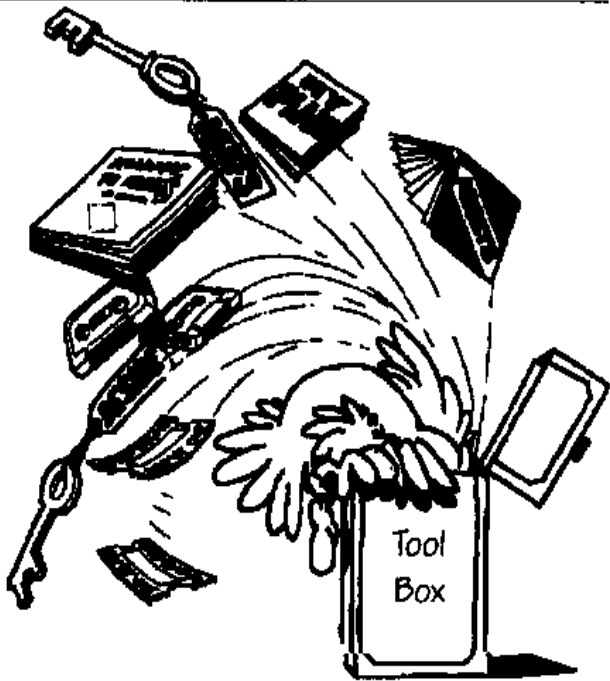
温德尔·菲利普斯
(1811—1884)

美国废奴主义者和演说家

现在请把《个人职业生涯工作日志》翻到第七页，开始第二步骤，需求和需要的评估。

第六章

得到梦寐以求的东西所需的工具



只要有耐心，就能够成就一切。

拉柏雷 (1494—1533)
法国学者和幽默作家

欢迎开始你精彩人生的第一天。我在第一章就说过这句话，不是吗？只要你坚持懒人致富之路，无论是今天还是别的任何一天，这句话都没错。每一页都是朝着正确方向迈出的一步。你知道有多少人以为自己已经再也不会有好日子了？他们觉得自己已经错过了这班船，所以从现在起一切都在走下坡路了？有些人在 25 或是 30 岁，35 或者 40 岁的时候就完蛋了，都因为他们自己这么想。但是有更多人 60 岁、70 岁，甚至 80 岁才开始踏上成功之路。桑德斯上校在很多人认为该退休的年龄着手建立他的炸鸡帝国。福里斯特·沙克利博士在 62 岁开始创立他那价值超过 5 亿美元的营销和生产公司。卡曼·K·琼斯在威思康星州的沃索创立他的事业时 61 岁，而汤姆·达克在亚利桑那州的托斯卡纳创立丑小鸭租车行时已经 63 岁了。前几天我在《华尔街日报》上读到一个人 86 岁的时候开始创业，现在则享受着六位数的收入。我猜你多半没到 86 岁，即便你到了那个岁数，也别让年纪妨碍你，只要你愿意，好日子还在后头呢。

如果你在配合使用《致富指南》手册，那么你就应该已经白纸黑字地写下了自己想要的东西并评估了你的成功能力。现在让我们来看看为了达到这些目标你所必需的资产。乔是先从两个完全必备的资产开始的。

1. 具备一个明确的计划，并且
 2. 有效地运用你一切资产的能力
- 让我们进一步地去寻找和关注那些成功所必需的品质。

有信心就能成就一切。

安东·契诃夫
(1860—1904)
俄国作家

信心和欲望

安德鲁·卡内基原先只是一个没读过书的移民，他白手起家，最终

建立了一个庞大的商业帝国。许多年前他决定找出是什么使成功的人之所以成功。他从自己的经历中明白成功的因素并不是家庭背景或是教育或是有资金起家；相反，它是某种普遍的原则或资产，任何人都能够靠运用它们来取得成功。于是他委派了一个有才华的年轻作家——拿破仑·希尔，去采访当时最成功的人物。仰仗着卡内基这个名字的魔力，希尔先生才能够与数百名杰出的商界和政界领袖交谈并把他们的成功写进自己那本著名的书——《思考与致富》。

希尔先生发现有 13 种资产不断地在采访中出现，它们仿佛有魔力般能够为这些人找到并指引他们取得自己的个人成功。当然并不是每个人都具有这 13 种资产；事实上大多数人只有五种或六种。但是，有两种资产是每个人都完全具备的，而且，只要依靠这两种资产起家，无论男女，都会迅速并且轻易地得到其他的需要的资产。我相信，在你取得懒人致富之路所蕴藏的财富前，先要获得这两种资产。你很幸运哦，如果你还没有拥有这两种资产，我将引导你去发展它们。那么这两种绝对能保证你取得成功的神奇品质是什么呢？

首先是强烈的欲望。我差不多能听见你说：“噢，认真点吧——别闹了。我早就渴望自己能有 100 万美元，可至今连边都摸不着呢。”让我们再来仔细看看你的强烈欲望吧。你所想要的确实对你很重要吗？我说的是确实重要的东西——不然的话就是那种我称之为“有了它就会更好的”欲望。如果我有 100 万美元不更好吗？或者说在海边安个家不更好吗？每个人都有那样的欲望，事实上这种欲望多不胜数。但是它们不管是不是常常冒出来，更重要的是大多数人从来就不允许这些欲望影响到眼前的快乐。换句话说就是：“我肯定想拥有 100 万美元，但是你可别指望我为了它而放弃在电视上收看周一晚上的橄榄球赛。”

我并不希望你放弃任何你觉得对自己很重要的东西，因为我相信你能够拥有世界上一切对你来说真正重要的东西。而懒人致富之路的精髓正是你不需要作出任何牺牲。但是，如果你觉得目前生活中的一切比你认为自己所想要的东西更重要，那么你也许根本就没有真实的强烈欲望。如果你真的这么以为也没什么不好。或许现在这样你就很幸福了，这很好，然而要是你的确觉得自己的生命缺少了一些重要的东西，那么你将要为自己需要努力得到的东西留出空间来——那些你渴望的东西。

我说的强烈欲望到底指的是什么？真实的强烈欲望是根植在你基本存在中的真实“认识”或“灵魂”，它真实而且不容否认。当我们把它清晰明确的表现出来时，它就会变成一种强大的力量，推动我们前进并跨越表面上无法克服的障碍。你真实的强烈欲望不能抹煞，真实存在，它绝对存在，力量强大。如果你承认自己存在有强烈欲望，那么你就会

不能激励自己的人注定只能满足于自己的平庸，无论他们的天赋多么令人印象深刻。

安德鲁·卡内基
(1835—1918)
美国工业家和慈善家

我有一个梦。

马丁·路德·金
(1924—1968)
美国牧师和人权领袖

欲望是成功的第一个重要资产。

直到你被无上的信心所俘获，才会获得自由。

马里安·穆尔 (1887—1972)
美国诗人

有一把钥匙，可以打开通向充满回报、欢乐和满足的生活的大门。只有了解自己真实的强烈欲望，才能赋予你信心，以及从信心中得来的力量使你采取果断和有效的行动，克服前进道路上的一切障碍。

真实的强烈欲望在内心中折磨着你。它撕扯着你内在的自我，极力破茧而出。你或许早就“意识”到它的存在，因为你能够感受到它。那么现在就把它释放出来吧。别开玩笑地说什么你的强烈欲望根本就不存在。不要因为无法保证自己能够得到它们，或是觉得自己配不上它们，或是“别人”（不管他们都是些什么人）不会答应这些借口而想方设法地把这种强烈欲望藏起来。满足你的强烈欲望与你的年龄、种族、性别、背景、教育、经历、地理位置、天气、国税局或是政府之间毫无关系，唯一重要的是，它是否正是你真正想要的东西——在你的内心中最诚挚地渴望的东西。

有一个办法可以检验你的强烈欲望是否是正当的，而不是什么“我想”、“应该”、“理应”的什么东西，这就是看看它的根源在那里。真实的强烈欲望来自你的内在自我，它会引起你的种种感觉和情绪，你往往也会用这样的话来把它表达出来：“没错，就是它。这正是我所要的！”你可能会发现自己不自觉地微笑，热泪盈眶，或是心跳加速，你可能感觉到自己完全被它所陶醉。无论你的感受如何，在向自己承认真实的强烈欲望时你都会发现自己的感情的真诚而强烈。你会在后面，也就是当我们讨论成功不要过多决策的重要性时，了解到强烈欲望的意义。

但是现在还是让我们接着讨论第二个重要的资产吧；它有很多的名字，可是我把它叫做信心。你对自己能够真正地拥有所渴望的东西或者境况的信心。当你对某种事物确实有了强烈的欲望，但却没有去为之努力，那么可以就肯定问题出在你缺乏这第二种资产。你确实怀疑自己是否能够拥有它。通过这个小测验可以发现你是不是相信自己。首先让我们假设你有成为百万富翁的强烈欲望——或者只是付清所有的账单并在银行有了1万美元的存款，然后你要坚决地对自己说：“在不久的将来我要成为百万富翁”或者“在不久的将来我要付清所有的账单，还在银行有1万美元的存款”。接着马上注意你内心中立即浮现出来的想法。你是否对自己说的话感到疑虑？把这句话再说一遍，这一次要真切地感受自己的情感。你是否充满着自己必将成功的信心？或是你满脑子否定性的想法？你越是怀疑自己，那实现这个愿望对你来说就越是困难。越少怀疑，则越容易满足它。当你消除了所有的怀疑时，那你的目标也会不费吹灰之力地实现。这正是我们为什么把它叫做懒人致富之路。

那么怎么做才能消除对自己的疑虑呢？首先你要找出这些疑虑的根源，然后才能消除它们。你需要做两件事情：从所列举的七个领域中，

人是容易轻信的动物，一定有着某种信仰；就算他所信仰的东西缺乏坚实的基础，那他也会满足于没有基础的信仰。

贝特朗·罗素
(1872—1970)

英国哲学家、数学家和社会改革家

信心是成功的第二个重要资产。

按你的心意挑选一样东西写在纸上（它对你应该非常重要，足以形成你的强烈欲望）。这七个方面是：经济、心理、情感、社交、职业、身体和精神。如果你对这七个领域中的每一个都同样足够关心的话，就能够帮助自己达到生活中的平衡。有的人会更关心经济；这完全没问题，只要你不把其他的排除在你的注意力之外。

仔细地找出你真正想要的东西，不用去担心这会让自己沉溺于眼前的欲望中。如果你没有马上就找到它，也不必烦恼。以后我将告诉你会阻碍你欲望的三种东西……（你可能需要什么人的准许才敢拥有某种欲望。）等你读完这本书，并且把手册上的练习完成，要是还没有把自己的目标改变好几次，那才叫奇怪呢。不过现在，你只要动手把自己的欲望写在手册上就可以了。

一旦你把它写下来了，就看看你的欲望有些什么好处、障碍，然后做一个评估。这样你就能分析出为什么自己无法获得真正想要的东西的原因。是什么在阻止你？是什么拖着你的后腿？有哪些障碍、环境或是缺陷让你无法得到它？它的好处——为什么你想要它们？你能得到什么报酬？一切都需要逐字具体写出来。还有那些不利因素——什么在妨碍你？为什么你没能更努力？为什么不更进一步？为什么不让它发生呢？把所有的一切都写在纸上，包括存在于你和你所想要的东西之间所有的问题。把束缚你的那根链条中的每个环节都举出来。这大概不容易做到，因为你必须真实地面对自己；尽管如此，你仍然必须做到这一点。当你把所有的好处和不利因素都写在纸上，那就还有一件事情等着你；判断每一个你所面对的障碍是因为你态度还是因为环境。换句话说，挡在你前进道路上的障碍是来自你的内心还是外部环境？在每一个障碍后打勾决定它是态度还是环境原因。一定要对自己诚实。这在懒人的致富之路上是关系重大的一个步骤。

我的生命一个漫长的充满障碍的历程——而我自己则是最大的障碍。

杰克·帕（1918—）
美国作家和电视秀主持人

现在请翻到第三个步骤，找出你的欲望，参考《懒人赚钱术工作日志》第19页。

第七章

把欲望变成目标

开始动手就等于完成了一半。

贺拉斯 (前 65—前 8 年)
罗马诗人和讽刺家

你已经完成了规划自己未来的第一步，这也是运用积极心态来取得财富所必须迈出的一步。你已经为你需要和渴望的东西列出一张目录，还仔细地评估了它们。无论是真实存在还是看不见摸不着的东西，正是它们构成了你的欲望。

接下来就要按我们经常用的办法把这些列举出来的东西重新排列，要想取得成功必须如此。也就是说，我们必须把这些松散的“列举出来的东西”转变为具体的目标。在这个过程中给这些目录设定参考点或是用某些品质来判断，使它们完全与你自己、你的人生目的和目标、你的生活一致。

在下一页有一个检验表。它包含九个问题，帮助你找到自己的目标。用这些问题来仔细分析你所写出来的每一个“强烈欲望”。为了通过这些问题的考验，你的欲望很可能需要做些小小的变通，但这并非不可能做到。一旦每个欲望都通过下面的这些考验——你就要把它写进自己的手册里。它们就是你的目标。

梦想始终都是梦想，除非你把它写下来。到了书面上它就成为了目标。

约翰·戈达德 (按要求省去出生日期——)
人类学家、探险家、冒险家、演说家和作家



一定要记住，这是你发展的过程中最重要的步骤之一；要是你没有把自己的目标写下来，它们就不能在以后的几章中作为你努力的起点。要是这些欲望没能通过下面的这张检验表，那么你会发现自己无法正常地利用它们，它们也不会那么有用。

最先做什么？目录里的头几个目标

原本是你需要和渴望的东西现在已经变成积极的目标了。但是你的目录里还应该加入这样的一些目标或宣告。

为什么要把它们包括进来？这是因为我和其他许多人的个人经验都说明它们对确保你满足自己的欲望极有帮助。

你只要一看就知道它们本性积极，我把它们叫做“目录里的头几个”目标。因为它们不需要那些问题的考验，马上就可以为你所用——不用过多思考，你立即就可以把它们写下来，而且它们也是后面那些目标的基础。

所以,用下面的开头来写出你的目标吧:

1. 我每天按照这些程序开始追求进步,发现越来越有成效,我的努力也越发能够突破极限。
2. 我追求自己的目标并不是出于恶意,也不会排斥别人。我热心、友善,而且招人喜欢。我是肯定会成功的,不需要去利用别人。相反这还让我觉得自己有责任去帮助别人,而且做好事还不留名。
3. 我着眼于现在,以成功的眼光来看待自己,我已经摒弃了过去失败的视角。我最终定能摆脱失败,超越极限。

然后在它们后面加上你自己的目标,每一个能够满足自己需要和欲望的目标以及必要的个性因素。它们都在前面的一个目录中出现过。用自己的语言来表述它们,但是要注意,用词必须积极,而且把它们当作已经完成的目标详加说明。

现在请开始第四个步骤,把强烈的欲望转变为书面的目标,参考指南手册 37 页。请开始用下面的检验表来把你的欲望变成书面的目标。这些目标可能会被重复写上好几次,我已经为你留了足够的空间,现在就动手吧,就算你感觉这些目标仍然还不“成熟”也没关系。

检验表中为你的目标准备的九个问题

1. 你确实想要它吗?
(会不会只是为了让别人在读到它的时候“听起来不错”?——或者这个目标太低,让你觉得自己完全有能力完成它?它必须是你真正想要的东西——终极目标!)
2. 这个目标和你设定的其他目标之间有冲突吗?
(比方说,既要一栋价值 25 万美元的房子又想要每年 2 万美元的收入?)解决方法:提高你的薪金或收入目标。
3. 在完成目标时合作方面会有问题吗?
(你的家庭会反对你完成它们吗?和他们谈谈,然后调整自己的目标。)
4. 你的目标是积极的还是消极的?
(正像我们曾经说过的——它应该是你想要的,而不是你想除掉的。)
5. 你表述目标是否详尽?

对任何目标的激情都会保证成功的取得,因为对结果的欲望自然会产生得到它的手段。

威廉·哈兹利特 (1778 - 1830)

英国随笔作家和批评家

(不要光说一辆新车,不要说一辆又大又新的、价值 6.5 万美元的汽车,也不要说一辆又大又拉风的奔驰车,而要说:一辆崭新的黑色奔驰,600SL 型,装备有……就这样把每一个细节都写出来,仿佛仅靠这些细节描述你就会掏钱给这家公司购买它!)无论你的欲望是什么,都以同样不厌其详的方式来描述它。

6. 这个愿望现实吗?

(我这么说的意思仅仅是——人类可能满足这个欲望吗?而不是它对现在的你是否现实?下面的这个对比会说明我所指的现实性。

不现实的:我想不借助飞机或任何其他工具就在天上飞。

现实的:我想驾驶属于自己的价值 125 万美元的私人喷气机。(只要这个目标有人能够达到,那他就是非常现实的目标。)

7. 这个目标够高吗?

(这个因素非常重要,而且还经常遭人误解,因此在继续下去之前,你需要好好地了解它。)

把欲望转变为目标这个过程中,第七个问题对你说是最为重要的一步,因为它也是最后的机会来说服你彻底抛弃自我约束。如果你要求的是增加收入(比你目前的收入才多出小小的两三千美元),如果你追求的地位只比你现在所处的位置高一两级——那么你想要的根本就不是成功。

不仅如此,你这么做还让自己永远都处在无法取得成功的境地!你把追求的起跑线当成了终点!千万别把这个制定目标的方法弄成束缚自己发展的方法。

大胆出手!把你生活中任何领域的目标都设在你渴望的最高点——不要满足于不“贪婪”或不要“不现实”。

一定要让你的目标定得足够高!无论怎么强调这一点都不过分。只要别人能够做到或得到它,那么这个目标就根本不高也决不是不现实的!(回头再看看检验表中的第六个问题)

直到现在都不要去想如何完成目标!

这不是你要考虑的问题,而是我的问题。我曾向你许诺——“你想得到的世界上的一切”。我目前要你做的只是列一张完整充分的目录,而判断自己能否达成什么目标并不是你的任务。

在你清楚知道“自己想要的”东西之后,我再教你“如何去得到它”。

只要是在前进,我就愿去任何地方。

戴维·利文斯通

(1813—1873)

苏格兰传教士和探险家

啊!人的欲望理应超出他现在可把握的范围,不然还要天堂做甚?

罗伯特·勃朗宁 (1812—1889)

英国诗人

8. 我是否要把完成目标所必需的个性因素也包括进去?

(如果你要改变自身境况,就需要有坚韧、决心、自信以及其他你知道的必需的个性。但需要你操心的仅仅是决定哪些“东西”应该成为自己的目标,而不用担心如何才能得到这些新的优秀品质。只需把它们列进目录就是了。)

9. 是不是每个目标都要像已经被完成了似的写出来呢?

(也就是说,你所想要的东西在目录中是不是要当作自己已经拥有的东西来说的呢?没错,必须要这样表述它们!)

不要这样写:“我想要……我希望……我需要……”

而要这样写:“我具有……我是……我拥有……”

说出自己目标的例子

我拥有一辆崭新的红色奔驰车,600SL型,装备有……等等

我是一个有效率的人,从不半途而废……等等

警告!



除了那些和你一同努力的人之外,千万不要和任何人谈起你的计划、你的新目标以及你对未来的希望!这在你刚起步的时候尤其重要。在这个关键时刻,你的心境极容易受到怀疑的影响,就像一个小小的新生儿会轻易地成为疾病的猎物一样。

给自己一个机会,不要让别人有机会阻止你去获得原本属于你的财富和成功。

当你开始取得成功时,他们自然会来打听你的成功秘诀。而现在,他们必然会否认这个成功的秘诀,否则就等于承认自己缺乏这些资格。千万不要冒险!

当今世界变化如此之快,每当人说某件事不可能做到,往往话音未落就有人做到了。

埃尔伯特·哈伯德
(1856—1915)

美国商人、作家和印刷商

◀ 注意:这种格式在心理和精神上对后面的宣告是否有效极为重要。所以一定要像这样来写出你的目标。

如果你谈论它,那就输定了。

欧内斯特·海明威
(1899—1961)

美国小说家

第八章

把目标变成现实

按第四个步骤的规定，你的目标已经被积极完整地以完成了的形式写了出来。

它们涵盖了世界上所有你想要得到的东西和可能需要的个人品质，在你的有生之年都要把它们作为生活的一部分来欣赏。

现在，真正去获取你想要的东西的过程开始了。首先是每日宣告。在积极心态方法的三个工具中你第一个学到的就是它。

下面就是一个每日宣告的例子：

“我 (写上你的名字) 同意包括我自己在内的一切都在变化。我不受所有过去的自我限制束缚态度的影响了。”

生活就在于人们整天所思考的东西。

拉尔夫·沃尔朵·爱默生(1803—1882)
美国诗人、随笔作家和哲学家

我们把这句话称为每日宣告。它是一个信心的宣言，尽管你第一次写的时候可能并不全然相信，但是通过不断地重复这句话，你就让这个信息在自己的潜意识里扎了根。于是它会在那里开始克服你从前所受的那些调教，它们一直都在强化你的这个态度——“我就这样了，而且不可改变。”把你的潜意识当作一块肥沃的土地，所有的种子都可以在那里生根发芽。完全可以想象得出这样的一块土地会是什么样子。那里会有很多良种作物，也一样会杂草丛生，而且这些杂草生长更快，一不注意就会成为最抢眼的植物。消极的自我约束态度就像这杂草，往往会迅速蔓延。它们在那里根深蒂固，只要一有机会就会夺去整块土地。

大量种植

要相信生命值得我们去为之生活，而这个信念将帮助你创造出事实。

威廉·詹姆斯(1842—1910)
美国心理学家、生理学家、哲学家和教师

每日宣告这种方法就是在你的潜意识里种下好种子，而且数量庞大，使它们能够最终压倒那些杂草。每日宣告基本上很简单，但仍然需要遵循一定的规律。你的宣告必须以积极的语言表述出自己打算在潜意识中培养起来的态度，另外还要把它们说得仿佛已经成为事实似的。当然，在你开始制定宣告的时候，它所反映的不应是你现有的态度，否则就没必要去费劲培养了。你的整个目标是建立起信心，它是你发展成为自己希望的那样的基础。

每日宣告的过程

下面就是每日宣告产生的过程：

每天早晨：

1. 一觉醒来，马上把那些已经用积极的语言和业已完成的形式表述出来的目标读一遍。

只要情况允许，就要大声地读出每一个目标。就算不能大声读出来，也要动嘴唇，做出每一个字的口型。（为这个需要动脑筋的宣告中增添了另一个身体因素。）有些人用录音机把它录下来，这样就可以在开车时播放了。

2. 每读完一条宣告就停一会儿，在脑海中把它彻底地予以形象化。用你的内心去看那些汽车、房子、门上标有你名字的办公室，去摸摸那方向盘，走过那房门，去感受用第一张工资支票换来的手中的现金的感觉，一张张地数它们，细致到搞清楚每张钞票的面值。

每天晚上：

无论时间有多晚，人有多累，在睡觉之前都要把早晨的过程重复一遍。

每天都这么做的目的是为了让你每日宣告以最有效的方式彻底得到执行。下面我会给你一个例子，教你如何适当地用语言来表达这两个目标，以及使用什么合适的方式来宣告。你会发现其中一个宣告关系到物质财产而另一个却是个性品质。

我们首先进行的是付清一个过期的 850 美元债务的需要，然后是增强信心的欲望（需要）。

通过恰当的表述，这两个“强烈愿望”就成为以下的目标：

1. 欠史密斯公司的 850 美元债务完全付清了。
2. 每天我都很有信心自己能够处理各种想法和活动的每一个细节。我完全确定我有能力做得比别人更好。

当你在做每日宣告时，第一条宣告要大声读出。接着你就要在脑海中形象地看到那张帐单上已经盖上了“付讫”两字。如果这张帐单就捏在你手中，那就拿着它——仔细看它——然后再次读出这条宣告，接着把帐单面朝下，再大声地读一遍宣告。

在做关于个性品质的宣告时，首先大声读它，思考每个字的确切意思，然后想象出这么一个环境，在那儿这种品质——也许就是自信——非常重要。（比方说，你试图推销什么东西，或者因为什么事情要说服

你的上司。)现在让它按你所想象的方式发生。其中你表现出了强大的自信,而这种信心足以为你带来满意的结果。这种想象在你的潜意识中塑造了一个正确的形象,以后每当你面对现实的环境时,你就可以借助这个积极的形象,而不像从前那样潜意识里只有“失败”的信息。

你的目录上每个目标都要按这个方法进行。

每日宣告的这个方法对你成功地运用积极心态绝对必要。你不需把它起作用的原因搞得清清楚楚,重要的是你要经常使用它,直到像其他数以千计的人一样明白它确实有帮助!至于现在你只需要接受这个事实就可以。这就像你一口吞下医生开给你的抗生素,并不去管它科学上为什么会有疗效一样。

有句话送给那些对此心怀疑虑的人

一般来说,我们对积极心态的分析进行到现在,肯定会有一些人开始唧唧囔囔地说一些“无稽之谈”、“白日做梦”、“荒谬可笑”之类的怪话。

要是你也是其中之一,那么我要送给你一个建议——先把疑虑放到一边,给你自己一个机会。注意,我说的是“给你自己一个机会”。我才不担心积极心态呢。你的怀疑伤不了它一根毫毛。它的确有用,我和其他很多人依靠运用它获得的财富一次又一次地证明了这一点!而你的疑虑只会让自己连尝试它都不敢。就这样,本属于你的成功和随之而来的财富再一次与你失之交臂。无论你怎么渴望它,成功依然弃你而去。

让我们换个角度来看这个问题。它除了占用你一点点时间,你什么都不会失去,但却会得到财富和幸福的世界。这个差别太悬殊——什么都会失去和得到一切——当然值得你去一试。

不愿意去尝试,就根本不可能取得成功,得到的只是怀疑的快感,因为你永远不知道可能发生的一切。

为了帮你更方便做每日宣告,我们在《懒人赚钱术工作日志》第五步骤中包括了早晨和晚上的方法。也许你已经迫不及待地想翻到47页,熟悉早晨和夜晚的方法,每次做每日宣告时都用它来指导你,直到自己完全熟悉这个方法,就像熟悉自己的地址和电话号码一样。到那时候你就再也不用依靠这本手册了。

这个方法的第二部分是把你的目标作为每日宣告来进行陈述。第五个步骤将引导你如何做。

老是疑神疑鬼的就像玩球时总处于防守状态——永远也不会进球得分。

理查德·G·尼克松

(生于1940—)

美国企业家、出版商、演说家、作家和研究会带头人

如果失败,你可能会失望。但如果不去尝试,那就注定一事无成。

贝弗利·希利恩

(生于1929—)

美国歌剧演唱家、两项艾米奖获得者和自由勋章获得者

请翻到第三个步骤,每日宣告,参考《懒人赚钱术工作日志》的45页。

第九章

这需要多久？

要想回答这个问题需要考虑以下的这些因素：

- 过去你用多久建立起有缺陷的自我形象？
- 你现在的自我形象有多糟糕？
- 你是不是暗地里害怕成功？
- 过去的那些失败在多大程度上让你负疚？
- 你是否坚持做每日宣告？
- 当你尝试把东西在脑海中形象化时，是不是真的能够用心看见它？
- 你是否做好准备抛开过去，用每日宣告过好今天？
- 你愿意投入多少时间和精力来发展自己？

你能加速自己的发展吗？

当然！没错，还有一个办法能够比每日宣告更快地为你的生活带来你所期望的改变。

这个方法在本质上和每日宣告相似，但在用途和运用方法上略有区别，而它所激发出来的力量更是不能相比。

如果要在这两种方法之间作个比较，那么每日宣告就像是普通的110伏电流，用来提供照明和家庭用小电器。而超级暗示的力量就像220伏的电流，能够为那些需要更多能量的重型机械和更大的家庭电器提供动力。

超级暗示具有每日宣告无法企及的强大能量，因此，它能够以更快的加速度推进你的发展。把这两种推动力量——每日宣告和超级暗示——结合在一起使用，就能够保证让你以可能的最快速度获得发展。

在告诉你超级暗示的用途和运用方法之前，我们最好还是先来看看它有哪些限制。

超级暗示只能用来追求你无形的目标。你能通过它来提升自己，为自己带来那些创造成功的个性因素，但是你不能依靠它来获得看得见摸得着的成果。超级暗示在你的潜意识中所创造出来的现实环境只限于无形的东西，否则它就会破坏你追求所选择目标的能力。

主啊，赐予我耐心吧——
现在就给我吧。

佚名

原因就在这儿：超级暗示甚至在对象目标还未完成之前就已经让你完全相信它的存在。这对你所追求的心理、情感以及行为方式来说不会有任何问题。只要你当这些不可触摸的变化确实已经发生，它们就主宰着你的行为，你就等着收获吧。

但是，如果潜意识通过超级暗示使你相信自己已经拥有了所追求的薪水、房子、汽车，那么你的整个潜意识心理水平就不再会帮助你去得到它们。

记住，我们曾说过潜意识不按逻辑思维，它是一种不加鉴别的力量。当我们在自己完全清醒的状态下宣告已经拥有了我们所追求的事物，那么我们的意识就会了解这些东西在未来的状态，并在“编辑”这个信息后把它传送到我们意识中更低的层次。这样，整个意识系统都会帮助我们得到它们。

我们的潜意识就像一个拥有复杂机器的巨大地下工厂，它每天从早到晚地不停运转，从我们出生开始直到死亡的那一刻。

米尔顿（出生于1914—）
美国精神学家和作家
摘自《日常生活中的悖论》（1955）

如何利用超级暗示

你必须采取一些必要的步骤才能运用超级暗示。要了解这些步骤，我们有必要去分析一下超级暗示如何起作用以及为什么起作用。为了便于你理解我在下面画了一个图表。该表试图表现出意识的各个层次，我们或迟或早都会用到它们。

- 100% 的意识——完全清醒——警觉状态。肌肉处于某种紧张状态（最高效地参与某种体育活动，要求迅速反应、肌肉的力量，等等，例如乒乓球运动）
- 65% 的意识——清醒——并不处在特别的警觉或紧张状态中（全神贯注）
- 45% 的意识——半睡眠——模糊地意识到身边所发生的事情
- 20% 的意识——轻度睡眠
- 10% 的意识——深度睡眠
- 0% 的意识——昏迷——不可能苏醒

你会发现，在上表的一端是100%的意识，即完全清醒的警觉状态，同时还伴有某种程度上的肌肉紧张。

最能说明这种完全意识状态的一个例子就是参加某种高效率层次的体育活动，这要求专心致志、迅速的反应以及肌肉能量等等。

在图表的相反一端是深度昏迷，这是彻底的无意识状态，处于这种状态的人甚至都不能依靠医学手段来唤醒。

在你分析不同程度的意识时，如果乐意的话就想象一下，在各个意识状态中自己会对来自外部的暗示做出什么反应。

处于良好竞技状态的体育好手会保持专注与警觉，不受因为观众的叫喊声而动摇。他的大脑完全控制着自己的意识，不会从没有接受过这方面训练的旁观者那里接受任何暗示。

仍然是同一个运动员，假设他刚从熟睡中被唤醒，还在昏昏欲睡，要是这时候向他做出错误的暗示：“快离开这儿，房间着火啦！”，他就有可能被愚弄，逃往房间的出口。他身体上的每一块肌肉都在反应，不过不是出于自己大脑的意识，而是因为暗示！

这两个例子——在球场上排斥暗示和在半清醒状态下接受暗示——将极大地帮助我们有效地利用超级暗示。

要注意一点，在这两个例子中，暗示的目标是同一个人的大脑，而不同的是在暗示时意识所处的状态以及暗示的影响力。

在排斥暗示的情况下，我们的大脑具有完全的意识，而且全神贯注。暗示只不过是喧闹环境中的一个因素，根本没机会进入到目标意识中。

而在接受暗示的情况下，意识水平的层次极低。因此，意识就更容易受到暗示的影响。暗示本身也非常明确和急迫，不受外来干扰。

所以，在准备运用超级暗示时，我们就需要设定最佳的接收暗示环境，使它能够达到意识的“开放”层次，并把暗示以最“具影响力”的形式发送出去。

在第一次学习使用超级暗示时，最好能够做到以下几点：

1. 使自己处在一个安静、黑暗的房间。
2. 采用最舒服的坐姿，并放松肌肉。
3. 闭上眼睛。

通过下列这些步骤你还可以减少很多的意识因素：双手合拢放在大腿上部，或是放在椅子的扶手上，这样就可以减轻你的肌肉紧张程度。闭上眼睛，停止对外部事物的感知，而房间中安静的环境会减少因为噪音而出现的分心。

有些人很难放松自己紧张的肌肉。如果你也这样，那就按照以下的建议来做：

坐在椅子上，想象你身体的每一部分。先是你的脚趾，想象它们正在放松……慢慢地、逐渐地放松。接着就是你身体的其他部分。每次部位不同。一面想着身体的那个部分，一面去感觉它放松。不要强迫自己放松，而是让它自然地放松。像这样一步步进行到头顶时，你就会处于肌肉完全放松的状态了。

完成了肌肉放松，你的心理调节也就已经完成了一半。这个心理调节

是超级暗示所要求的调节准备的平衡部分，因为在放松肌肉的同时你的心理也在放松。

现在开始数数，静静地，慢慢地数，同时感觉自己逐渐滑落到一个最佳的意识调节层次。从一数到二十。数到二十时，你就达到了要求的那种状态。

在走进房间开始调节前，你要为这段时间准备好超级暗示的内容。完成了生理—心理调节之后，就可以开始使用它了。



注意：在你自我调节准备运用超级暗示的时候千万不要躺著，因为你的意识在进入低层次时，你会很容易睡着，事实上我就认识很多人，他们利用超级暗示来解决自己的失眠问题。

准备你的超级暗示

每日宣告会把目录中的每个目标都用上，而超级暗示则不一样，它每次只能用在一种无形的品质上。

首先从你列举的无形目标中选出一个基本的个性或性格品质。你每次只能暗示一种品质，所以在选择的时候就要按照重要的先进行的原则。你要一直就这个品质进行暗示，直到你得到它为止。不过，我可以保证所暗示的品质不像你想的那样要进行多次才会得到。超级暗示能够产生奇迹！

你应该已经把你所渴望的品质重新表述为积极的目标。现在就从该目标的表述中挑选出两到三个关键词，把它们作为整个目标的某种“代码”。这么做就不必让自己背诵整个宣告了。（要记住，在运用超级暗示时眼睛一定要闭上。）

在读完整个宣告之后，你开始把自己“调节”到低层次意识的过程。一旦进入了低层次的意识状态，重复“关键词”或“代码”，要求你做的就是那么多。必须在“调节后的状态”中说出这些词，这将会在整个宣告中注入远远超过你从前想象的力量和影响。

总结一下

为了让你了解得更清楚，我现在把整个超级暗示的运用过程写下来：

1. 准备了一个无形的（性格、行为或是个性）目标，也就是你认为自己最需要的品质。
2. 选出了一两个关键词作为“代码”，在低意识层次进行暗示时使用。
3. 走进一间昏暗或者黑暗的房间，关上房门，舒服地坐好，并放松全身的肌肉。
4. 把整个宣告慢慢地仔细读一遍。在调节自己进入低层次意识时，记住里面的“关键词”。
5. 像前面所描述的那样进入低意识层次。

6. 默默地复述关键词,把宣告的内容根植在低层次的意识中。

7. 重新回到完全意识层次,在这个过程中,想象自己会变得比以前任何时候更警觉、更放松、更加精力充沛。

就是这么做!你要做得就这么多,超级暗示开始起作用了!还没等你意识到就会出现你所盼望的成效。会有多快?这要看你学习把自己“数到”深度放松状态需要的时间——以及你进行每日宣告和运用超级暗示的频率。

怎样才知道自己在有效地运用每日宣告呢?惟一方法就是听从的教导,每天做两次宣告——至少两次。可又怎样才能知道自己进入到了适当意识深度来有效运用超级暗示的呢?

要想把这说清楚可不容易。因为这是一种强烈的个人或者主观“感受”,只有当你体会到它时,才能说明你已经进入这个适当的状态。而且这可不像电灯那样要么亮要么就不亮。这不是那种完全的非黑即白的状态。

因此在你接近这个关键的层次时,你是在通过“逐渐消失意识”来达到它。你的意识层次降得越深,就越接近那个终极层次。不过,在任何意识层次运用超级暗示都会有效,而且你达到的意识调节程度越低,效果越好。

简单地说,你不必因为自己还没有培养出迅速和有效地进入深层意识的能力,而担心你的暗示会“不管用”。要是你提高了意识调节的效率,当然暗示的效果会更好,但就在你提高它的过程中,这些暗示也同样会“管用”。

要想更快更好地把调节自己进入超级暗示所要求的状态,其秘诀就在于经常练习。有的人会觉得这很容易(正像有的人能够更快更轻松学会游泳和打高尔夫球一样)。只要你坚持练习,不断重复这个过程,就会把你的这种能力培养得越来越强,让自己更快更好地进入低层次的意识中去。

这会有什么感觉?每个试过的人都会有不同的回答,但这些答案都包括一些基本的因素:放松、几乎感觉不到身体的存在、可能还会有些昏昏欲睡、声音慢慢地消失。你会真切地感受到自己;你不会失去意识,而是让自己脱离了日常那些喧闹和繁杂思绪的压力。

你一定要了解只要自己经常练习,就会越来越快、越来越轻松地达到这种放松状态。这好比一开始我们只能在某条跑道上蜗牛般地爬行,而在熟悉了它后,就发展出了迅速奔跑的能力。

提一个小小的警告!在这个过程中不要太强求了。那么做本身就抵消了想取得的效果。你要的是放松的效果——决不是专心致志的效果。让自

总是把你要做的事情想得简单些,那么它就会变得简单了。

埃米尔·洛 (1857—1926)

英国自然主义者

假设原则：如果你想拥有某种品质，那就像自己好像已经拥有它那样去做。

威廉·詹姆斯 (1842—1910)

美国教师、心理学家和哲学家

己自由地进入到那种状态——千万不要努力试图让自己进入低层次意识。

到现在我都还要提醒你，这种进入低层次意识状态的自我调节以及超级暗示都仅用于无形的目标，只能用在改变自己的基本性格、个性和行为这些品质上。决不能使用这种方法妄想自己能够得到新车、更丰厚的薪水或是新的住宅。这一类目标都需要花上一些时间。而要改变个性，就看你暗示成功能多快。

我们除了能够通过重复进行超级暗示从根本上长期改变自己的个性之外，还能够用这种自我调节的方法来取得许多短期的好处。

这种能力可以短期用在：

- 对牙医的恐惧。
在看牙医之前运用这种方法，恐惧全没了！
- 到了深夜还有重要的工作需要完成，而你已经筋疲力尽了。
超级暗示能够带给你机警和注意力。
- 长时间驾驶，人直犯困。
停在路边用两三分钟的时间进行警觉性的超级暗示，你就完全可以继续驾驶了。
- 新工作的面试，感到恐惧和惊慌。
迅速降低意识层次进行冷静和泰然自若的超级暗示，面试的问题一扫而空。
- 晚上无法入睡。
在床上做一个深沉宁静的关于睡眠的超级暗示。果然成功！
- 疼痛(看牙医、分娩等等)。
由准备性自我调节非常熟练的人运用它——一点不疼。

倒数

当你已经能够开始轻松地进行自我调节，你还可以在里面加入一个额外因素，即后意识的提高。

这个方法很简单，利用它你可以在回到高度的意识状态时感觉精神振作，重新充满了精力和活力。比起调节进入自我暗示之前的状态，你的心态会更愉快更有信心。

要加入这个因素很简单，你只要在从进行暗示的那种状态中恢复过

来时倒着开始数数——20……19……18……等等。当你数过10，再一次数到5时，在心里默默地说出你希望自己在数到0时所处的状态。

也就是说，你同样利用了从低层次意识状态恢复的这一过程。你不仅把超级暗示灌输进你的潜意识，而且还在恢复的时候强调了精力充沛的和愉快的感觉，一旦你恢复到完全意识状态，这种感觉也就真的属于你了。

最后还有一点——为了完成一个基本的“个人品质”目标，在什么时候以什么频率来运用超级暗示？为了让自己在低层次意识状态中的自我调节能够达到最高效率，不要限制每天练习的次数。但是如果就单个品质进行超级暗示，最有效的办法就是一天一次，这会给你带来最大的好处。当然你还可以——而且也应该——在遇到一些突发事件时运用超级暗示的技巧（比方说要去看牙医，参加面试等等）。

这个效果绝佳的方法可以用来帮助你取得无形的目标，使用的最佳时机是在你并不是很累，相当清醒的时候。所以大清早和深更半夜，还有刚吃完饭的时候都不适合进行自我调节。可能的话最好是在吃午饭前，如果你的工作排得很紧，那么工作完成后也不错。除了这些时间之外，在任何空余时间只要你完全清醒，就可以进行。

总 结

现在你已经有了两种重要的工具来让积极心态发挥积极效果：

每日宣告和超级暗示。

你会发现它们分别是在我们的意识和潜意识中发挥作用。

而在下一章我们将研究积极心态提供的第三种，也是最强大的工具。

就像在介绍每日宣告时一样，我们也会给你一个指导，帮助你熟悉超级暗示的程序。它在《懒人赚钱术工作日志》上的59页，第六个步骤；我希望你马上就开始，在慢慢了解超级暗示力量的过程中用上它。

让我们开始放松自己进入超级暗示吧



超级暗示是至今为止在改变习惯和态度方面最强大的工具。自从乔在20年前向大家介绍了这个概念，已经有数以千计的读者向我们反映超级暗示对他们有多么重要，正因为如此，我打算再谈谈如何有效地放松自己来运用这个工具的程序和重要性。超级暗示基于古人的智慧，我们又用现代知识改进了它。圣经中耶稣把它作为一种祈祷的方式传授给门徒；不仅这样，我们发现它还是其他许多宗教的基本传授方法之一；

相信自己的生命值得为之生活,这个信念将会帮助你创造现实。

威廉·詹姆斯 (1842—1910)

美国教师、心理学家和哲学家

各个时代的神秘主义者也都使用它。最早从威廉·詹姆斯开始,有很多现代心理学家向它提供了许多科学支持。超级暗示使你能够直接和蕴藏在潜意识中的惊人力量交流。你首先把自己希望得到的态度转变成暗示,然后避开大脑意识的编辑功能,把这种积极的暗示直接带进潜意识。我们所用的这个方法把古老的智慧和生物回馈及条件反射这两个现代科学原则结合到了一起。

完全放松来消除紧张状态

要想超级暗示取得成功,最重要的就是要让你的大脑意识和身体平静下来——让自己的身心彻底放松,没有丝毫紧张,这样你就能进入更深的意识层次。有些人很难让自己彻底放松。也许你会以为自己在睡觉的时候就彻底放松了,但事实上不少人在睡眠中仍旧处于相当的紧张状态。真正的放松需要练习,但不是用你想象的那种方式。(这种练习甚至让大懒人乔都喜欢做。)这个练习方法本质上很简单。先做一个心理练习,让自己了解到身体的紧张状态,接着,你要把巴甫洛夫博士对他的狗用的那种条件反射运用到自己身上,只是由你来掌握一切。由你来控制长期在自己身上进行的过程,利用它建立起条件反射的放松反应。现在用一分钟的时间来想是什么总是让你绷得紧紧的——那些使你的身体极度紧张的事情。这有很多例子。

在高速公路上放松自己?

在学会这个方法以前,在高速公路上你拥我挤总是让我焦头烂额。因此只要一想到在高峰时间上高速公路,就会感觉身体变得紧张起来。即便你没有体验过高速公路上的交通,你也应该会有约会迟到或者在一条狭窄的街道上被一辆乌龟爬的车堵住的经历,你对它们的反应就是身体变得紧张了。肩胛骨会绷紧,甚至还会紧张性头疼。你就从来没有问过自己发生这一切的原因?如果你好好想想就会发现自己的身体之所以对某种环境表现出紧张的反应,和巴甫洛夫的狗在听到铃声时流唾沫的原因一样。简单地说,你像那样反应是因为条件反射。每个人都说过这样的话:“发生什么事‘我就紧张’,或‘这可真让我心烦’”。过去我也这么说,根本不知道它们对自己的影响。我不断地强化“一上高速公路我就紧张”这种想法,结果果然使我到了那时候就紧张。而且只要我不断地强化这个暗示,我就会继续紧张下去。值得庆幸的是,我们的心理同样还可以学会在暗示下放松身体。不过只有极少的几个人发现了怎么做,所以尽管我们都体验过这个方法,但从来都没有去尝试它。我能肯定你马上就可以想出来几样让自己轻松自在的事情。它可能是洗个热水澡,也可能是躺在沙滩上听海

浪的声音，又或是睡在吊床上听着松树沙沙作响。它们都可以成为你放松自己的钥匙。很不幸，你不可能总可以躺在吊床上、在沙滩上伸展四肢、听浪涛声或洗热水澡。但是你却能够调节自己的身体，让它对自己脑海中的一些象征做出反应，就像你真地在做这些让你放松的事情一样。这正是在超级暗示的帮助下你要学会的东西，在你通向财富的道路上也是重要的一步。

培养新的习惯

记住，你是在和习惯打交道，而习惯需要花时间培养（还记得吗，它需要重复至少 30 次）。培养自己的放松的条件反射也需要时间，所以你要马上开始计划每天的超级暗示练习。在练习了一段时间后，你就会培养出在任何环境下放松自己的能力。或许你会担心自己说不定在一个完全不合适的环境里完全放松，睡着了。不过你的意识不会容许你那么做。只需稍加训练，你说不定就可以完全放松自己，使自己能够更好地进行所从事的活动。你可以在驾驶的时候、在听众面前演讲的时候、在做几乎任何事情的同时运用它。你会让自己保持在放松状态，这对你的身体既有好处也很重要。顺便再说一下，如果你坚持练习下去，我想你还会注意它对你的身体健康有明显的积极作用。汉斯在《生命中的压力》一书中估计大约有 95% 的疾病正是我们所说的这种紧张的后果，或者因为它而加重病情。想想吧，我们如果消除了这种紧张状态，生活将会变得多美好。

放松的象征

巴甫洛夫的狗对铃声有反应，高速公路繁忙的交通是造成你紧张的象征，你同样需要一个放松自己的象征。但是不要用“放松”这个词，很多人被弄得一听到这两个字就紧张。你有没有这样的经历：在自己紧张的时候极力想放松，结果却适得其反？所以你需要的象征要么不带任何感情色彩，要么就会让你积极地产生放松自己的联想。对我有效的一个象征是驾船出海。而你的可能就是暖暖和和地洗个澡。对别人来说，它也许会高山泉水的汨汨声和户外火堆发出的噼啪声。

从你的自己的体验中去寻找这样的象征；因为每个人的放松象征不尽相同，所以你需要一个大家都可以接受的象征——你希望不带任何感情色彩的象征。我们选择的象征是“出发吧”这三个字。简短，而且或许没人会对这个象征产生任何导致紧张的联想。首先，你要调节自己，让自己对这个象征产生放松的反应。当你有了一些经验以后，就可以在练习中用自己的象征来代替它。《致富指南》手册中的第个六步骤就包括了非常重要的一部分练习。它是对你新的放松能力的肯定。事实上，它对你的大脑，

也就是意识部分发出指令,告诉它该如何行动。在练习过程中你将要多次强化这种肯定,直接对你的潜意识发号施令,引导它如何反应。

在做练习的时候身体要感觉安逸舒适,这一点很重要。你可以坐着,也可以躺着。如果你是坐着,一定要让自己的脖子有所支撑,就像在躺椅或靠背椅上一样。你要创造一个能够让自己彻底平静下来的环境。不能让电话的铃声打断你的练习。你找到的练习时间多半是在床上,但如果你能够找到别的什么时间的话,就需要 15 到 20 分钟完全独处的时间,这也是练习的好时机。每天都利用一段时间来做这个练习,这个决定虽然看似微不足道,但却非常重要,因为它能使你在懒人的致富之路上不断地取得进步。它对你的心态、情感、身体和精神都极为有益。就像在介绍超级暗示时那样,我也一步步地教会你如何放松自己。

请把《懒人赚钱术工作日志》翻到 39 页,开始练习第六个步骤,继续增加你的魔力。

第十章

发现你的潜意识计算机

你所做的最富有意义的事情就是做决定，因为如果没有一连串各种决定，人这种动物也就不可能存在。

我们总是在决定吃什么喝什么，以及什么时候吃喝，这虽然是个说明做决定的简单的例子，我们对此也毫不重视，但却对我们得以生存延续至关重要。

除了呼吸、心跳等等，我们身体的活动一般都需要作出一个或一系列决定之后才会发生。想想吧，光是我们抓抓鼻子这个过程就需要做出多少微不足道但却不可或缺的决定。

首先，我们要感觉鼻子发痒。接着，就要开始做决定了：用手背擦一下？还是用衣袖？用手指挠？用哪只手的哪几根手指？用多大的力气挠多久？所选择的这只手是不是正好空着来挠痒痒，还是需要把手里的东西先放下来，或是换到另一只手上，才能挠痒？而这些只不过是一个简单动作必需做出的各种决定中最重要的罢了。

而且事情还远不止那么简单。我们除了要做出挠痒这个动作的各种基本决定外，还要进行大量的运算才能使这些决定得以有效执行；比方说，手需要抬多高，手指的运动路线和适当的伸缩，使它们能够准确地到达我们看不见的鼻子的位置。从计算的角度来看，这就像计划两艘太空船对接一样。

宇航局为这样的指令和控制研发了专门的硬件，其复杂程度几乎超出想象。但是一个普通人在一天内的活动需要做出的决定和计算数量之巨、输入信息之复杂、所用的时间之短，世界上无论哪一台计算机都绝对比不上。

每天开车到市中心上班，路上繁忙的交通要求你不断地做出各种决定和计算，其复杂程度远远超过计划并执行一次太空旅行。如果把这半小时的驾驶和登月旅行作比较，你的信息输入量更大，做的决定更多，还要对速度、车辆间距，甚至其他司机的潜在个性（“……那个混蛋不会让我插进这个空档”）做出更加即时的计算。

简而言之，我想传达的意思很明了：没有任何一个人造计算器或计算机算得上开始接近人脑的复杂程度和效率。

在进行创作时会灵感
出窍。他放纵思想，仿
佛自己的潜意识露下
桶醇酒，他伸手抓住平
时无法企及的某种灵
感，把它和自己的普通
经历融合在一起，从中
诞生一件艺术品。

埃德加·摩根·福斯特
(1879—1970)

英国小说家、短篇小说作
家和随笔作家

一个人对过去的了解越是广泛，那么它就越有可能知道将来发生的事情。

本杰明·迪斯雷利
(1804—1881)
英国政治家和小说家

应用积极心理，也是改变你生活的最后一步就是学会会有意识地利用你的潜意识这台计算机！普通人从来就没有学会如何利用潜意识这台超级计算机，这一点没错。因为他们只要一学会，就再也不是普通人了。

我翻遍名人们的作品，找出他们对自己的创造力来源（根本上来说就是做决定）所说的话，还博览了每一本我能找到的这方面书，现在我能这么对你说：

爱迪生、爱因斯坦、莫扎特、爱默生、柴科夫斯基、斯坦梅茨、詹姆斯·瓦特，还有许多其他的发明家、科学家、作家、作曲家，都有现成的证据来表明他们利用了普遍存在于每个人心中的潜意识计算机。他们中每一个人都以某种方式碰巧发现了这个伟大的财富。而你将有意识地按自己的意愿去学会利用它。

它会对你有什么用处？

1. 对你面临的问题提供富有意义和成果的答案。
2. 使你的心智更有效率，享受安逸宁静。
3. 为把你的每日宣告转变为真正属于自己的东西提供强大动力。

1. 在问题方面，我们都知道问题越复杂，决策（这才是问题所在——艰难的决定）的难度就越大。如果有好几个可能的答案，而你必须要决定哪一个才是最佳的行动方案，这种决策往往就要比决定是或者否、走或者留、黑或者白这样的问题复杂得多。

我们在做出这样那样的决定时，马上就要面对重要程度不一的许多信息和价值各不相同好几个答案，而且常常还面临情感上的压力。简而言之，就是“计算机似的”问题。

利用潜意识的力量，我们就能够计算出答案！

2. 当我们了解了如何利用潜意识计算机来减轻和消除神经系统的压力和紧张状态以后，那么心理健康就成为我们关注的焦点了。请允许我从几年前读的一本书中引用以下内容：

“最近对睡眠的研究已经推翻了我们过去广泛讨论的一些流行观念。这些当时流行的观念认为尽管我们所需的睡眠时间随个人和年龄的差别而略有不同，但实际上只需要四或者五个小时就够了。事实上，这种观点是荒谬的。新的发现成果指出一个人真正需要的睡眠时间更接近我们通常实际睡眠的七小时、八小时或九小时，而不是先前认为的四五小时。假设你真正需要的睡眠时间为八小时，那么前一半，即大约四小时的时间，被用来进行机体修复或者使已经疲劳的组织恢复活力。科学家在对这个时期的观察中发现，第一个小时的睡眠尤其深沉，并伴随有

不断加强的基本新陈代谢。在快速消除身体疲劳时还需要消耗额外的能量。而第二、第三和第四小时的睡眠则较轻一些,所需的能量也要少得多。而这时所进行的更复杂一些的机体修复主要是反应和各种判断能力:例如距离、形状、颜色。它们通过细胞修复和再生重新恢复到正常状态。”

照上面的观点,你迫切需要通过某种方法来减少现代生活强加给你的紧张状态和压力。

利用潜意识计算机,可以在你休息睡眠,让大脑做好准备迎接第二天的活动的同时,把每天的问题都清理出你的心理系统。

3. 同样还可以利用潜意识计算机来使宣告成真。

现在来看看它如何做到这一点。在你做每日宣告时,潜意识计算机收到了这一信息。这台巨型机器就开始运算,想尽各种办法来让你达成目标!

在这些解决方案和答案被计算出来后,我会教你如何接受它们。

突然间出现一个“直觉”替你解决了问题,那么你这就是在运用这种力量。当一个名字“就在嘴边”却怎么也想不起来时,你往往会对别人说,“我会在回家路上再想想。”可接着,就在你要放弃的时候,却又突然“想起来了”。这也是运用这种力量的例子。

有些人面临重大抉择,决定“睡觉的时候想想”,第二天醒来就有了答案。他们也是在无意识地运用这种潜意识计算机。

但是我要你能够有意识地运用它,而不是碰运气。

要运用这种惊人的力量,最困难的就是说服自己去尝试它。这是因为使用它的方法太简单了,显得太容易了,让很多人根本不能接受。我希望你不会受制于这种想法。

让潜意识计算机开动吧

让你的潜意识计算机运转的三个关键词是:

写——尝试——要求

写 把你的问题写下来。这听起来好像很蠢。然而根据我的经验,很多问题之所以存在,是因为我们从来没有条理清楚地明确和概括它们。

一旦你把问题写出来了,就会发现自己会用一种新的眼光来看它。写问题的时候用“我应该……?”来开头。

仔细、完整和简要地把自己正在寻找答案的问题写出来。

尝试 试着自己来回答这个问题。在你写出问题的纸上列出两栏,一栏写上支持采取某种具体行动的理由,另一栏写出反对的理由。

给自己充分的时间这么做,因为你就可以相对确定自己无法通过清



失败只有在你停止尝试后才会降临。

埃尔伯特·哈伯德
(1856—1915)

美国商人、作家和印刷商

醒的思考来解决这个问题。

如果你不得不得出结论自己无法有意识地解决这个问题，那么就进入第三步。

要求 让你的潜意识计算机来为你解决问题吧。整个过程中让很多人觉得难以接受的正是这部分。

他们简直就不能相信，像这么艰巨的任务只要简单地“要求”你内心中某一个部分来做就可以完成。

可就是他们在每天早上开车上班时，不知道有多少次沉溺于自己意识层次的思考，而把驾驶丢给潜意识来做。

仿佛从睡眠中惊醒似的，他们也会突然意识到该开出高速路或是转到收费公路上去了。他们甚至都不能清晰地回想起那些发生在路上的事情细节。

接受它吧！把你的潜意识当作另一个人，你的雇员或是助手。只需对它说：“我明天早上——或是今天下午4点——就要这个问题的答案。”当然如果这个问题有点棘手，那就给这台计算机更多的时间，告诉它你在下个星期六或是什么时候就要答案。

然后呢，忘了这件事！把这个问题完全忘掉。只要你的大脑还在想办法解决这个问题，你的潜意识就会撒手不管。这就像你非得把某项工作的所有数据都告诉另一个人，他才能够开始工作一样。

所以呢，在你要求自己的潜意识计算机替你解决它之后就忘了这个问题吧。你可以放心地忘了它，因为你的潜意识计算机肯定会解决它。

尽管这种强大的力量使用起来很简单，但还是有人向我提出了一些相关的问题。我把这些问题和我的答案一块儿放在下面，以免你也会对同样的地方产生疑问。

问题：是不是只有聪明人才能够运用它？

答案：不。无论男女，只要他/她按这所说的三个步骤来做就能让它为你所用。

问题：潜意识计算机在使用上有什么限制？

答案：所有的限制我都已经说了。首先，该问题必须要以明确完整的格式写出来。其次，你必须经过有意识的思考来试图解决它。你必须要在纸上写出你能找到的正反两方面理由。

问题：你怎么确定计算机给你答案的“时间”？

答案：决不要推迟任何一个迫切需要做出的决定，也不要想愚弄这

只有要求，才会得到满足。

《圣经》

比起缺乏天赋，有更多的人是因为缺乏理想而失败。

(威廉·阿什利)比利·桑迪(1862—1935)
美国垒球运动员和福音传道者

台计算机。要是你这段时间不需要做出这个决定,就不要给计算机一个假的截止日期。对决定的“迫切需要”是潜意识的力量迅速运转的重要因素。而且,只要你确实经历了第一步和第二步,那么这个“时间”也不大会成为问题。这个问题的涉及面和该决定的正反意见多少都会影响到你所定的时间。当然,如果你需要在某个特定时间得到答案,这也会影响你对这台计算机的要求。

问题: 它作用的原因和方式是什么?

答案: 心理学家、精神病学家、甚至神秘主义者和宗教传授者都对此提出了一些理论,但确切原理我也说不上来。我只知道它确实有作用。

我依靠这种方法取得了成功,这也正是我向你推荐它的原因。它能帮助你! 对此我只需要了解这一点。

问题: 它为什么重要?

答案: 因为那些真正做事有效率的人都无法忍受自己心里还有十多个没有解决的问题。他们需要能够自由地把自己的意识用来解决眼前的问题。但是,他们也会碰到一些更麻烦的问题,即使明确地把它写下来,仔细地分析和考虑了正反两方面原因后,仍然不能马上得到解决。

没有解决的问题就是烦恼! 而烦恼会毁了一切。

问题: 它最大的价值是什么?

答案: 它能使你随心所欲地使用你内心中最强大和秘密的那一部分,而大多数人都无法做到这一点,这就是它最大的价值! 无疑你大脑中潜意识的那部分(我还是完全不明白其具体的原因)具有创造性和解决问题等等能力,而且比其他的心理能力都要强大得多。潜意识计算机(S/C)是真正的超级能力。它和大脑意识之间的关系就像把个人的能力和计算机做比较一样。

问题: 是不是只有在我们无法一时找到问题的答案时才使用它呢?

答案: 不。它还有一种几乎“即时”的运用技巧。你所要做的就是像准备超级暗示那样“调节”自己。在到达低层次意识状态时,把你的问题提供给 S/C。只要在此之前你就已经明确了这个问题,

并通过权衡它的优劣势来试图通过有意识的思考来解决它，那么在那种低层次的意识状态中只要等上一会儿，答案自然就来了。

问题：我怎么知道它是答案呢？

答案：先让我来解释，你不会听见什么神秘的“声音”。你的脑海中自然就会出现问题的答案，而且可以马上用来解决问题。

你会“感觉”到它就是正确答案，你还会“感到”自己想要马上回到那个问题并把它立即解决。如果有某种心理“障碍”使你无法早早地发现该答案，那么它会以“另一种隐藏的方式”出现。也就是说，它会不断地和该问题联系在一起出现在你的脑海中，但又好像用不上——比如像是老歌中的一两句歌词，或是儿童时代的游戏，等等。但是突然之间，你猛然想到“再见吧小蓝鸟儿”可能就是除掉问题根源的无意识暗示。而这就正是你曾经尝试做出决定的两种道路中的一条。

一般来说，你只要有了这种“正确”的感觉和“急迫”地运用答案的感觉，就可以断定它是潜意识计算机提供的正确答案。

问题：我现在就可以做……还是需要在尝试几次后才能让它起作用呢？

答案：只要你做出适当的准备和要求，它就会做出反应。当然，就像熟悉其他事情一样，只要你继续运用它，就会变得越来越熟练。

但是，如果它不起作用，那么就是你在阻止它运作！要是你有意识地知道它不会起作用，那么它也不会帮助你。所以，一定要坚信它能帮助你！我向你保证——它会的！

小小的警告：不要不按你得到的答案行动！否则你会发现它会拒绝运转一段时间！

潜意识计算机的第二个方面

我们在前面提到过，有三种方式可以利用潜意识来获得巨大利益。

我们已经研究了其中之一——解决问题的能力。现在就让我们考虑运用潜意识来帮助你保持心理健康和提高你的总体效率。

即使在睡觉，你的潜意识也仍在工作，主要通过梦境来减轻在白天积

累起来的紧张状态和压力。

但是这个功能只有在完成了机体恢复之后才会开始，也就是在睡眠的头四个小时左右。

如果前一天你面临的问题、压力、紧张状态尤其严重，或者晚上没有足够的睡眠时间，那么在第二天醒来时你的心理就有可能没有得到完全恢复。这意味着你在开始新的一天时，面对它的各种需求，自己的神经/心理承受能力降低了，更容易烦躁不安，各种问题也会比实际情况显得更严重。

而且，在第二天自己处于最低谷时（只要醒着我们就会有规律地出现精力充沛和枯竭的“循环交替”），就会因为精力不足而产生麻烦。

这时你就可以运用潜意识计算机，对自己施以沉默疗法。沉默疗法能够让你的潜意识计算机在短时间内“补上”它在前一个晚上没能完成的事情。

你只要以一种特殊的方式过上几分钟，就会提高自己的效率。要想达到同样的效果，其他方式都需要好几个小时呢！

那么你究竟要在这几分钟里做些什么呢？什么都不用做！

沉默疗法

下面就是进行大有裨益的沉默疗法的方法：

1. 在心里暗暗决定现在是进行治疗的时候了。不要让自己“误打误撞”地开始它。对自己说，你要把事情交给 S/C 一段时间。
2. 坐下来，如果可能的话就躺着。闭上眼睛，让思想不受身体的羁绊。闭上眼睛躺着，把自己当作是一个被动的旁观者，站在一边看着自己的身体。什么都不要去想——也不要极力让自己不想任何东西。放松——让自己就这么闭上眼睛呆上一段时间。想象一些工人在做着重要的“理清”工作，处理你手头上的事情，而你则“冷眼旁观”。放松自己，让他们把一切都安排得井井有条，等着你一会儿回来。闭上眼睛坐着或躺着——魂游体外！
3. 当你无法抑制地想要睁开眼睛时，那就照做。这大概会在 5 到 20 分钟之后发生。

你可以从沉默疗法中得到以下结果：发现自己的重新充满热情，精力也更充沛了，而且整个人都感觉舒服多了，疲劳无影无踪。

如果你每天都进行沉默疗法，只需坚持一到两个星期，这些成效就会变得更加显著。

不过还是要提醒你注意一点。有时候当你睁开眼睛，会发现这种体验非常舒服，也许就会又想闭上眼睛再来一次。千万不要这么做！紧跟着做

另一次不仅肯定会抵消第一次治疗的成效,而且还会让你感觉糟糕透了,说不定还会让你头疼。只进行一次!这是规矩。

另外还要记住,沉默疗法不是睡觉。这只不过是一种暂时让意识大脑休息,而让无意识的部分充分运转的一种方法。虽然每天都需要寻找适当的时间和地点来进行它,可是其成效完全值得你克服这小小的麻烦。

要是在工作场所就有一个不错的地方来做它就太好了,要是没有也没关系,你可以在那几分钟的时间跑到自己的汽车里去做它。无论什么样的环境都必须要保证舒适,越舒适越好。

运用这种疗法的另一个好处就是它能帮助你更轻易地进入 S/C 状态。它会极大地提高你解决问题的成功率。

潜意识计算机的第三个方面

运用蕴藏在你心中的潜意识的强大力量并不比坚持做每日宣告要付出更多的努力。

正像超级暗示能够让你更快地得到那些预定为目标的积极因素和品质,S/C 也能为达成目标做出重要的贡献。无论是你要的是“东西”还是各种无形的目标,都可以被调节进入你的心理系统。

每天你都会通过各种活动来促使自己在追求目标的过程中前进。S/C 通过它作出的每一个决定和每一次计算,确保你能够更快地获得目标。它还把你目标的渴望也包括进决策时所考虑的一个因素。

你的 S/C 会通过暗示提供给你行动、创意和战略,使你的宣告变成现实。当你学会运用积极心态在你体内积聚起来的力量,并在运用它的规律方面不断取得进步时,各种新颖的创造性的思想就会“从地里蹦出来似的”大量出现。

要积极地响应自己的创意!当你有种冲动想把一个过去认为是“不现实”和“白日做梦的”想法马上付诸实施时,忘掉过去的想法吧。保持警觉,随时准备对 S/C 为你发展起来的物质财富做出响应。如果你拒绝它,那么这种自发的行动就会停止。接受它,思考它,运用它,那么它们就会源源不断地出现!

人们如果意识到他们所需要的帮手就在自己右臂的上面长着时,他们就会变得更强大。

西德尼·J·菲利普斯
来自他 1953 年 7 月的演讲

第十一章

现在你已经走到哪儿了？

如果你把前面的每一页都细细读过，那我保证你已经完成了懒人致富之路的四分之一。因为你已经把积极心态的基本概念全部掌握了。

你也许还记得我在开始的时候提到，为了得到“世界上你真正想拥有的一切”，就必须用 R. S. V. P 来响应本书。R——必须把全书读完。S——不仅用眼睛看，还要用脑子想。V——必须把它所描述每一个步骤以及其中的每一点都形象地在大脑中展现出来。最后，就是 P——你必须按照本书所交待的那样去行动。

你如果光是阅读，那就只完成了 25%。如果你思考了阅读的内容，那就会取得更好的结果。现在让我们来快速地回顾一下你需要想象和完成的事情。

- I. 每日宣言。首先你要把自己渴望和需要的东西(有形或无形)列成一份目录，然后把它们用积极的语言和现在时的语气表述出来。每天要做两次，而且每一次都要在脑海中把目标形象化。
- II. 为了达成自己最看重的无形目标，你还准备了超级暗示。事先你先准备总结它们的代码词，在调节自己进入了低意识层次状态后，就对潜意识说出这些代码词来进行暗示。
- III. 你也已经做好准备，在下面这三方面运用自己的潜意识“计算机”：
 1. 克服你感知是问题的那些障碍。
 2. 对自己进行沉默疗法。
 3. 为自己的每日宣言提供额外的动力。

而现在你已经准备好制定出：

- IV. 每天运用以上这些方法的计划，让自己从积极心态中尽可能地得到帮助。为了帮助你做到这一点，我在你的工作日志 108 页附上一个表格，你可以在上面记录并核对每天必须进行的活动。

不管你怎么想，都一定要用上它。千万不要没有计划好就开始你达成目标的计划，因为计划会帮你把所有的这些行动尽快转变成习惯。

取得成功最关键就是要行动，我保证这绝对是重中之

成功并不是一时激情的产物，你必须让自己的热情不断燃烧。

雷吉（雷金纳德·约瑟夫）·里奇

（生于 1950 年）

加拿大曲棍球运动员，外号“步枪”

伟大的事情不是靠力量完成的,而是需要坚持不懈。

塞缪尔·约翰逊

(1709-1784)

英国辞书编纂者、散文作家和诗人

重!如果你不能坚持不懈地按计划行动,想获得渴望的财富根本没门。

你每天要进行的这些活动都很简单,也花不了你多少时间和精力,所以我想你一定也会同意这确实是不折不扣的“懒人办法”。

很多人开始练习积极心态后会有一些疑问,我把它也列在下面。这样做是希望你在取得进步的同时,遇到问题的话也能从中找到答案。因为在你全面参与这个计划前,还没有必要读它们,所以我把它们以这种格式写出来。

问题和答案

问:多数人会有多少条每日宣言?

答:平均 20 条左右;当然,越多就越好!每天必须做两次。只要能满足这个要求,无论你的目录有多长,数量都不成问题。

问:为什么要如此强调每天做它们?如果少了一两天不会有问题吧?

答:问题大了!如果你还没有做好准备定期练习运用积极心态的这些自然规律,那它们的效果就会大打折扣。只有坚持不断地练习才会为你带来帮助,而且效果惊人!

问:年龄会不会是练习积极心态的障碍?

答:才不是。它对十几岁的少年和到了“耄耋之年”,甚至更老的人来说同样有效。实际上,“保持青春”正是很多人追求的重要目标。

问:我和朋友们讨论了你的方法,可是他们说我太紧张了,不适合它。不是每个人都紧张吗?

答:的确,每个人都或多或少地有些紧张,每个人都会无时无刻带有某种情绪。愉快的情绪让你感觉良好,而不愉快的情绪则让你觉得糟糕透顶。压抑这些情绪会产生紧张,而积极心态则可以舒缓由于受压抑而产生的紧张情绪。帮助你消除紧张的一个简单办法就是置之不理,另外,在你从超级暗示法的低层次意识状态中恢复过来的时候,暗示自己放松、恢复精力以及充满热情也非常有帮助。

问:什么是成功最大的敌人?

答:是恐惧——它会让你一开始就产生了把心理调到消极的频道,

导致我们在创业之初就贬抑了自我评价。恐惧还是最糟糕的一种紧张状态，它让你心生焦虑，从而滋生更多的紧张情绪。而关于勇气、信心、放松和效率的每日宣言就可以帮助你控制恐惧，消除它对成功的威胁。

问：有没有什么好办法可以消除在工作中产生的紧张，从而使自己不必把它们带回家“发泄”在家人身上？

答：做一两分钟的剧烈身体运动会有惊人的效果。你可以朝吊在车库里的沙袋上打几拳；把几棵大钉子钉到木头里；劈柴火；甚至对着自己的影子奋力挥动拳头，这些活动都可以减轻这种紧张。

问：哭泣对成年人来说是不是很丢人的行为？

答：根本不是。有人曾经告诉我说，许多心理学家相信女性比男性长寿的原因之一就是女人可以掉眼泪而男人却不愿意。人完全应该通过这种绝佳的自然途径来释放出自己的悲伤。有人说（而且我觉得说得没错），不会通过哭泣来表达悲伤的人一样不懂得怎么表达自己的喜悦之情。

当然，整天像个小孩子一样哭哭啼啼也不行。但是，无法通过某种生理方式来表达情感也是一种缺陷。

问：一个人会不会真的成为另一个人的“眼中钉肉中刺”？

答：当然！我们常常会听到一些“固定用语”表明情绪对我们身体各方面的影响，“她真让我恶心——付清了账单，我总算可以松口气了——我心里像一块石头落了地——我简直怒火中烧——他把我给气得差点一口气没上来——他让我头疼——这让我反胃。”这些表达方式实际上描绘出了我们在遇到各种情感问题时的身体表现。不要让它们影响你，利用积极心态来让自己摆脱这些成事不足败事有余的紧张状态。

问：我如何利用积极心态来让别人支持我？

答：“无论何时何地我都会对热情待人。”只要你做出这样的每日宣言，就会自动得到别人的支持。他们的帮助和合作对你的成功不可或缺，而对别人热情相待就把自己的成功与周围的人联系在了一起。他们感觉到你的热情后一定会有所反应。有时，你可能会感觉遇上一个家伙对你的热忱毫不领情，但是只要坚持下去，

选择如何开始一条道路
就等于选择了它将你引
向何方。手段决定了结
果。

哈里·埃默森·福斯迪
克(1878-1969)
美国神学家

你就会赢！另外还要记住：帮助别人的同时，你也在帮助自己消除由于过去做错事和冤枉人而产生的负疚感。负疚感会阻挠你对成功的追求。无私付出，不求回报，也不因此而四处炫耀，就能让你摆脱负疚感。不仅如此，热情待人还能在很多方面助你一臂之力。

问：我开始每日宣言没几天就发现它们并不是我真正想要的东西。

我是不是做错什么了？

答：不，你没错。在取得进步的同时你会发现自己的目标也在变化。这时候只要修改你的目标，使它们符合你新产生的欲望。按照每日宣言的形式表述这些新出现的目标，其他的一切仍然不变。

问：我是不是应该告诉丈夫我为自己设定的目标，或是告诉他说我正在改变自己的个性和性格，这样会让我们的家庭生活更平静、更幸福？

答：千万不要这么做！把这些无形的目标留在自己的心里，对谁都别说。当你在行动中表现出这些新品质时，每个人都会察觉你的变化。但要是你们谈论过它，那么在你开始改变后，只要稍不留神“原形毕露”了哪怕片刻，你就会觉得非常显眼。

一定要记住，我再三提醒你千万不要与任何人讨论自己的目标或努力。不这么做的主要原因是，当你告诉别人你期望的改变或结果时，你的精力就被分散了。有时候，有人就这样光“吹牛”不动手。

把它藏在自己心里！按自己的计划行动！不要把自己的脑筋和精力浪费到其他事情上。

上 篇
致富旅行



第二部分 在路上

第一章

紧盯你的目的地， 不要操心自己的问题

你已经形成了一种惯性思维，把没有满足自己欲望和渴望的那种情况认定是“问题”。于是，又习惯性地把一辈子的时间都用来解决这些问题。当你操心如何解决问题时，是在消耗时间精力让一样东西消失——使自己摆脱掉它。而当你全身心地专注于构筑心中理想时，你则是在投入时间和精力使你所向往的东西变成现实——这就是你的财富。这两种行为的效果刚好根本相反。前者产生紧张和挫折感，引致愤怒和狂暴（写到这里洛杉矶大骚乱不禁又浮现眼前）；而后者带给我们满足感（洛杉矶夏季奥运会就是个不错的例子）。通过懒人的办法你将学会专注于创造自己理想生活——找到你的人生目的，从而给你的生活带来成就感、满足感和财富。

我认为，我们之所以能够容忍自己的问题存在，是因为它们并没有让我们感觉不舒服，而且还成了我们的老朋友，为我们服务：帮助我们组织思想和制定行动目标，还让我们不至于无所事事。这些问题让我们不用费力动脑筋去思考，只需要满脑袋装的都是它们就可以了。我们反复想着那些错事，为它们烦恼，把所有生活中所有的麻烦都归咎于这些问题。就这样，我们有了和朋友讨论的话题，同事也会聆听你的不幸并唏嘘不已。在这场与问题的战斗中，胜利的成果和对手的强弱成正比，所以问题越大越好。解决问题分散我们的精力，还让我们错误地以为自己在做着重要和极有价值的事情。

而当我们怀着人生目的来审视自己的生命时，会对自己提出更有意义的问题。我们不会问：“我怎样才能摆脱这个讨厌的处境？”而可能说：“我的理想会创造出怎样的未来？”“我怎样才能成为自己理想中的那个人？”“我如何得到自己渴望的欢乐？”这样的问题比起“我怎么才能够摆脱自己生活中的问题？”会更加积极地指导我们，产生的结果也更令人满意。

机遇穿上工作衣就变成了问题。

亨利·J·凯泽 (1882—1967)

美国工业家

我们的问题都是自己的原因产生的，因此也可以由我们自己来解决。你可以成为自己梦想的人物。没有什么命运不可能发生。

约翰·F·肯尼迪 (1917—1963)

美国第三十五任总统

幸福实际上就是一种全身心投入、无怨无悔、无保留地向着一个方向努力的状态。

威廉·H·谢尔登 (1898—1977)

美国医生和心理学家

我们依靠梦想成长。所有的伟人都爱做梦，有些人让自己的梦想死亡，而另一些人滋养并保护着自己的梦想，即使在恶劣的时候也悉心照料它们，直到阳光和光明重又出现。

伍德罗·威尔逊
(1856—1924)
美国第二十八任总统

环境——什么是环境？
我创造环境。

拿破仑·波拿巴
(1769—1821)
法国皇帝 (1804 年—1815 年在位)

你要的是什麼，森林还是几棵树？

这种对人生的不同定位会改变你的生活和世界。马丁·路德·金博士不是仅仅在解决问题，而是在创造一个崭新的平等和公正的社会结构——“我有一个梦”。

约翰·F·肯尼迪也不是在仅仅解决问题。他在太空、教育和社会福利方面为美国的领导层创造出了一个理想。(那时我们开始憧憬世外桃源般的社会。)

甘地也不是仅仅在解决问题。他创造出的理想让印度、英国，乃至整个世界都发生了翻天覆地的变化。

只要在生活中做出一个结构性变化——从解决问题到创造理想，就可以改变我们做事的方式(从阻力最小的道路开始，使我们跨过所有的艰难险阻直通人生的康庄大道)。上面的这些伟人和其他像他们这样的人已经能够把真正人生中真正重要的东西带进他们和我们的生活。

本书不是教你如何解决或避开问题，而是引导你创造出自己人生目的的理想，按照自己的意愿来生活。只要读完本书并完成指导手册中的那些步骤，你的未来会发生彻底的改变，并被提升到新的高度。如果你的各种梦想比作森林，那么本书将会使你对它有“全景式”的把握，而不会让你的生命短视地纠缠于那些问题的树桩和原木。

反作用和反应式的：主动地和创造性的

我对生活任何一方面的不满和挫折感都来自于感觉自己无法控制那些看起来影响自己的情况。如果你所作的一切只不过是在被动地反应和行动，那么你受制于情况或是环境就不足为奇了。蒂姆·蒂蒙斯说，让自己处在被动的反应和行动状态中生活，就像是在大风天玩乒乓球。生活没有目标、时上时下，什么都不会得到。它只是在对一阵阵风作出被动的反应和行动，缺乏真正的目标和方向，只是随着风(环境)到处跑。

消极被动的生活方式真正的问题所在就是它认定你无力控制自己的生活环境。它想当然地认为你惟一的选择就是对某个已有的环境和局势做出反应和被动地行动。如果你发现自己总是处于消极被动的状态，你就应该问问自己(如果你准备好接受事实的话)“谁说了算？是我，还是让我被动反应和行动的那个事物？”显然，只要你是被动反应和行动，那就是环境在把握一切，而不是你。所以你总是一事无成。就像一句老谚语说的那样：“如果等到鳄鱼快咬到屁股的时候才想到给沼泽地排水，那就太晚了。”

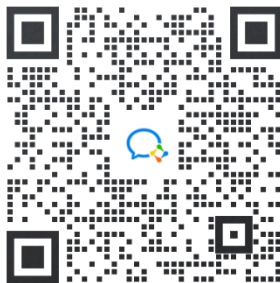
我觉得力量总是蕴藏在我们身体之中。改变外部环境才能带给你成

免责声明:

1. 本内容与原报告无关;
2. 原报告来源互联网公开数据;
3. 原报告仅限社群个人学习,如需它用请联系版权方;
4. 如有其他疑问请联系微信



行业报告资源群



微信扫码 长期有效

1. 进群即领福利《报告与资源合编》,内有近百行业、万余份行研、管理及其他学习资源免费下载;
2. 每日分享学习最新6+份行业精选及3个行业主题资料;
3. 群友报告需求咨询,群免费交流;
4. 本群仅限行业报告交流,禁止广告及无关信息。



微信扫码 行研无忧

知识星球 行业与管理资源

为投资、产业研究、运营管理、价值传播等专业知识社群,已成为产业生态圈、企业经营者及数据研究者的智慧交流平台。

社群每月分享8000+份行业研究报告、商业计划、市场研究、企业运营及咨询管理方案等,涵盖科技、金融、教育、互联网、房地产、生物制药、医疗健康等;加入后免费下载学习。

功,如果你相信并且按照它来生活,那么你就在欺骗自己。可是,你最不应该欺骗的就是你自己。一定要明白这一点,没有任何外部的东西,无论是存在于它里面或是它本身,能够给你带来真正的成功和幸福。要使你以为人(新的老板、新的配偶或是更好的朋友)、地方(新的居住社区、环游世界或是更好的房子)、事物(继承了一笔钱或财产、面部整形、赌博大胜、新车、新衣服或新工作),这些东西会让你幸福,那你就大错特错了。这样的方式永远都不会给你带来幸福、安全感、健康或内心的安宁。(尽管它们可以成为很不错的消遣。)

有很多人不光拥有你梦想的一切,甚至更多,可是你猜怎么着?他们还是过得很痛苦,感觉孤独、生活没有成就和不满。你读到过英国皇室成员的报道,他们总是一个个处在不幸的困境中,甚至都想要自杀。我敢打赌,就算你再大胆,也不敢妄想自己能够拥有他们所拥有的一切:城堡、世界级游船、一只飞行舰队、遍布世界的房产(还包括数以亿计的现金),而且他们还不用纳税。你能这样幸运吗?

改变环境并不能改变你自己。只能依靠自己来改变自己。真正的变化。只有从里向外的变化才能够持久强大。仅仅对那些改变你生活轨迹的东西被动反应和行动,只能让自己随波逐流。如果你想在去目的地的路上访问一些财富,那就察看地图,发动引擎,亲自把握前进方向。

现在该停止仅仅解决你的问题了,因为那只是在对生活的环境被动地反应和行动。该是动手让事情发生的时候了,以积极和创造性的方式。这么做,你只要专注于自己的梦想时,控制自己的环境。现在是有理想地生活的时候了——以懒人的方式。这也是通向财富的真正道路。

是要一个完满的旅途还是仅仅玩过就算了的驾驶经历?

你已经习惯接受被“大众化”的一切了。还记得从前吗?那时候你可以按着自己的心意直接从工厂里订购汽车。你可以让一切都服从你的选择——颜色、内部的具体装饰、引擎大小和传动装置。而现在,我们有一半的汽车都产自海外,你只能从经销商那里买来现货,而你的选择则很可能仅限于颜色了。

过去你按自己的需要和个性来建造房屋。现在你可以选购的新房子要么是公寓大楼,要么是市内住宅,要么就是只有一两种地板铺设方式的屋村住宅,你的选择仅限于此。房间的大小或是别的一些把房子变成自己温暖的家的选择就很少了。

举行婚礼也是预先就包装好的,甚至婚纱也大批量的生产。度假也成了包办旅游,我们按照旅行社认为的理想假期去购买旅行(五到七天的游船豪华游或是地中海俱乐部套餐)。医疗保健也按照卫生维护组织或 PPO

面对困难有两种方式:一种是你改变困难,另一种是改变自己来迎合困难。

菲莉斯·博顿

厄南·福布斯·丹尼斯夫人的笔名(1884—1963)

英国作家

命运不是碰运气,而是靠选择。

我们不能坐等自己的命运,而是要去争取它。

威廉·詹宁斯·布赖恩(1860—1925)

美国政治家和演说家

当一个人内心开始斗争时,他才有价值。

罗伯特·布朗宁(1812—1889)

英国诗人