第一课

从哪里开始？

致富的主要前提

“从哪里开始？”这是人们在思考如何赚钱时经常问到的问题。每个人都有各自的抱负和理想，有些人考虑的可能仅仅是增加收入，或者就是希望成为一个百万富翁，但应该从哪儿入手呢？

相信你能够致富

一看见这个观点，你可能会把它当作陈词滥调，但是花点时间静下来想想，我们所受的教育、社会环境、智力水平、自身条件都有这样或那样的缺陷，这一切使我们确信财富是别人的，它不属于我们。不是吗，想一想有过多少次，人们不厌其烦地告诉你不要浪费时间做白日梦了，你必须“现实”地面对世界！因为大部分人都认为成功似乎仅仅属于少数幸运者，富人圈似乎是一个对他们关闭的俱乐部。但事实并非如此，财富并不是谁的专属领地，正是这种态度阻碍了人们进入这个俱乐部。实际上，每个富人在开始创业的时候都相信他们总有一天会变成富翁，成为著名人物。

尽管这个观点可能非常浅显，你也应该坐下来，仔细思考一下这个说法，脑海里闪出的许多想法会令你吃惊，不要害怕，更仔

细地分析那些想法，分析会帮你了解在你与成功之间存在什么壁垒。

你必须使自己百分百地相信，你不仅可以达到自己梦想的富裕程度，而且可以轻松地实现你的梦想，比你想象的还要轻松！实际上，每天都会有意外的机遇出现在你的面前，许多挣钱的想法在你心里可能一闪而过，而你似乎没有在意，让机会白白溜走了，或者根本不采取什么具体措施，在以后的课程中，我们要讨论“自我暗示”的艺术，自我暗示可以帮助你探索如何培养直觉能力和自己在金钱上的第六感，因为这种第六感使许多人创造了财富，也许你已经具备了这些素质，但是你可能并没有意识到它们的存在，所以没有学习如何提高和利用这些素质。

与第一条我们领悟到的原则并行的还有另一条原则。这条原则可能会让你大吃一惊，但实际上这条原则是真实的：

成功并不比失败更难

对大部分人来说，失败已经成为了一种生活方式、一种难以改变的习惯。因为我们所处的社会条件让我们不敢有太高的期望，但要发财致富，我们必须接受“成功其实并不比失败更难”的原则。要接受这条原则，我们需要换一种思路，花一分钟时间思考一下这个问题：难道失败不是各种环境、各种因素共同促成的吗？回想一下，每一次你试图做一件事时，也得花费很大的精力才能称作完全失败；要错过完美的机会；要离开既定的轨道；避免碰见可以让你攀上成功阶梯的人；在每一个你想到的主意可能会带来有益的结果时，认定这些主意是毫无用处的；总是不断地重复导致失败的同一个动作……果真如此，你肯定会因此赞同失败也是一种很大的成就。而你的下意识却毫不费力地把失败当作是自然而然的事情。在以后的课程中，我们会细致分析下意识在成功过程中起到的至关重要的作用。

为了帮助你更好地理解我们的意图，我们来简要分析一下，人

们相信自己不能发财的原因或者“借口”。

“从前的世道，做什么事都比现在容易”

有多少次，你都能听到这个古老而陈旧的借口，这甚至成为了一些人的个人信条。他们为自己的惰性寻找借口，至少在他们的心里，他们原谅了自己的失败。每天都会有各种各样的人证明这种乏味的借口是错误的。美国每天会新出现40个百万富翁，每年至少有15000个美国人成为新一代百万富翁。在欧洲，这个数字稍低一些，但数量也同样惊人。想一想这些数字吧，如果美国一年就能新出现15000个百万富翁，你想，口袋里装着50万美元或25万美元的人又会有多少呢？

但是，人们总是不断地重复：现今想要发财致富太不容易，高失业率，高通货膨胀，强大的跨国公司占领了全球的每一寸市场……事实并非如此，1950年，仅仅在美国新建的小企业就有93000家，1984年，新建的小企业数量达到60万家。显然，这些公司创造了大量的就业机会，为企业家带来了丰厚的利润。

不管是在他们致富之后，还是在他们开始创业的时候，成功者必定听到过那种声音：四五十年前做事情要容易得多。幸运的是，这种朦胧的观点并没有在成功者身上产生影响。

有一次，保罗·盖蒂给青年观众演讲时说，他愿意重新回到青年时代，从头开始。这说明在他眼中重新成为百万富翁的机会总是存在的。

今天致富不仅可能，而且比过去更容易

我们发现，成功更多取决于态度和性格力量，而不是取决于外部环境。实际上，社会的变化日新月异，在过去需要几十年创造的财富，在今天，短短的几年就可以获得。比如苹果计算机公司的创建者之一斯蒂芬·保罗·乔布斯当时只有27岁，他拥有苹果

公司700万份个人股票，二十三岁那年就为自己赚来了一生中的第一个一百万美元；第二年，也就是二十四岁的时候，就赚来了第一个一千万美元；而二十五岁的时候又赚来了他自己的第一个一亿美元！无论我们在哪一方面拥有一些才华，都可以为世界提供新想法、新产品和新服务，比起外部的客观环境来讲，成功与否更取决于我们的主观态度以及看待自己和世界的方式。

我们在今天也同样可以实现自己的梦想。

“我太年轻！”

有这样一句格言：“矢志不移，早种早收。”斯蒂芬·乔布斯证明在30岁之前成为百万富翁是可能的，保罗·盖蒂在年仅23岁时就赚到了他自己第一个一百万美元，大导演斯蒂芬·斯皮尔伯格导演过《大白鲨》、《重回未来》、《ET外星人》，在35岁时就已经成为亿万富翁。年纪轻轻便成为百万富翁的例子不胜枚举。不要把年轻当作一种障碍，事实上，年轻常常是一笔财富。勇敢、胆量、本能或创造力可以弥补经验的不足。

然而，缺少经验的确让许多人退缩了。大家都清楚一个令人烦恼的事实：要获得经验，你需要一份工作；而获得一份工作，你又需要经验，这形成了一种恶性循环。不过并不是所有老板都这么看待这个问题。他们中许多人相信青年人，愿意给他们一个机会。有许多公司乐于给自己的员工提供培训机会，他们并不介意员工没有工作经验。如果你希望创办公司但又缺少经验，你可以回顾一下历史，大部分有钱人在开始创业时都和你一样没有经验，他们是在事业发展的过程中逐步学习的。

“我的年龄太大！”

有谁知道麦当劳连锁店的创始人雷·克罗克50多岁才开始赚钱？感到吃惊吗？但是，如果克罗克在45岁的时候放弃了，或者

他不再相信自己的幸运星，那么他不仅不会出名，而且肯定不可能成为一名百万富翁。后面有专门的课程讲述他的故事，他的例子是令人振奋的，那些认为过了一定年龄，就失去成功机会的人可以从中吸取力量。奇怪的是，一些年轻人也认为自己年纪太大，不可能成功了。他们似乎有这种想法：一生只有一次机会，他们已经错过了那次机会。

雷·克罗克在他的自传中写道：

> 我直到52岁才创办了麦当劳，人们对此感到惊讶，我似乎在一夜之间就获得了成功。但是我和许多娱乐行业的人一样，他们在娱乐界默默地耕耘着，突然机会降临了，他们抓住机会，获得了成功。说我在一夜之间成功没有关系，但是这之前的30年是多么漫长的一夜呀！

在《非常、非常富有和他们是如何做到的》一书中，麦克思·冈瑟尔对成功与年龄的关系进行了论述，他的观点十分引人注目：

> 事实证明这样一条一般规律，非常成功的人总是要经过漫长的阶段，才能达到自己事业的顶峰。这些人在上学的时候就拥有一种成功的潜质，不管是什么形式，但在他们上学期间并没有完全被发现。他们要么沉默寡言，要么学业无成。但是直到他们二三十岁时，他们才表现出不同于一般人的潜质，有些人甚至在30多岁的时候，潜质还处于休眠状态。

他们两人所说的一切包含着许多智慧，以后我们还会继续阐述，雷·克罗克清楚地表明了他对坚韧品格的赞赏，认为坚韧是成功最基本的要素之一。在一个人所取得的成就当中，没有什么事是偶然发生的。在取得巨大成功之前，要经历一次甚至屡次的失败。我们都知道，一个人在成名或发达之前所经历的种种失败，

一般没人注意，或者很快就会被遗忘。对于前期所做的漫长而费力的工作也是如此，人们不会注意到这些前期工作，很快会把前期所做的一切忘得一干二净。所以，在我们的脑海中，总有这样一种印象，人们在一夜之间就飞黄腾达了。

麦克思·冈瑟尔在书中所写的一切表明成功也会在人生较晚的阶段来临，而且许多成功人士在人生的早期并没有显示出命中注定成名或发财的迹象，他们有时竟被人们认为是“学东西很慢的人”。拿破仑·希尔对几千个富翁进行的调查也证明，他们中的大多数都是在40多岁才开始发达。所以，他们鼓励年轻朋友：不要灰心，不要绝望！你可能就快要收获你以前所做的种种努力的果实了。

然而，人们不禁会问疾病和残疾是成功路上的障碍吗？当然，在某种程度上疾病和残疾构成了人们成功的障碍。但还是让我们回到雷·克罗克的例子上来，在他最后成功之后，他浑身都是疾病，但他仍然是个坚强的商人。他说：

> 在1954年那个决定性的一天，在我的公文包里放着与麦当劳兄弟新签的合约，我飞回了芝加哥，在商场上我已经是一个身经百战的商人，但我仍有一种立刻就采取行动的渴望。那时我已52岁。我患有糖尿病，早期关节炎，在早期从商的时候，我的胆囊被割除了，大部分的甲状腺也被割除了。但是我坚信最美好的时光在等待着我。

在告诉自己年纪太大不可能成功之前，在告诉自己健康问题太严重之前，最好重新阅读一下雷·克罗克讲的话。雷·克罗克在75岁时去世，在去世的前一天，他仍然积极乐观地工作。工作不会导致人死去，相反，懒惰经常是致命的。那些一直工作的人，他们的寿命比那些很早退休的人要长。实际上，许多人进行二次创业，甚至开始三次创业。有时最成功的创业都是在人生的后期。所以时时刻刻都要相信自己并不老，不要放弃自己的未来。

不要放弃自己的未来

无论年纪多大，你应该把生命中的每一天当作是余生的第一天来度过。如果从这个角度来看待问题，年龄便成了次要因素。你多年积累的经验，甚至一些失败的经历对你而言都是无价之宝。

《最伟大的推销员》中有一段鼓舞人心的文字也说明了这个观点。

> 我要把今天当作人生的最后一天来度过。人生的最后一天是如此珍贵，我应该做些什么呢？首先，我要把人生的每时每刻都密封在一个瓶子里，任何一刻也不让它轻易逝去。我不会浪费人生的每分每秒，我不会为过去遭受的痛苦，过去经历的失败，过去经受的折磨埋怨不已，因为美好的事物不总是来自于苦难和不幸吗？

从沙漏中流出的沙子还能再回到沙漏之中吗？太阳能在升起的地方落下，或者在落下的地方升起吗？我能够把过去犯的错误抹去吗？我能够让昨日的创伤愈合，恢复健康吗？我能比昨天更年轻吗？我能收回我过去所说的伤人的话吗？我能够勾销过去所受的打击吗？我能够免受过去遭受的一切苦难吗？昨日已逝，不可复返，我不会再去想过去发生的事情。

我要把今日当作是我人生中的最后一天来度过。

“我没有资本！”

我们难道不是常听到有人这么说吗？没有资本似乎成了那些希望自己创业的人们的主要障碍。但是，你知道我们研究的这十人在开始创业的时候，也几乎是身无分文吗？（亚里士多德·奥纳希斯出生富贵之家，但他没有从家族的钱中获益。盖蒂从父亲手里继承了50万

美元的财产，但是那时他已经是个百万富翁了，和盖蒂当时累积的巨额财富比较，应该说盖蒂基本上算是白手起家），但是，缺少现金并没有成为这些人的障碍。他们中的一些人，例如康拉德·希尔顿，刚开始创业的时候只有1000或2000美元的积蓄。而现在，大部分人都可以积蓄到至少1000美元或2000美元。世界上最富有的人的经历，以及千万个百万富翁的经历都毫无疑问地证明了一点，金钱在开始创业的时候并不是最重要的。最重要的是要有良好的商业意识、积极的心态，我们会在以后的课程中继续讨论这两点。

“我没有受过教育”

在我们研究的这十人中，除了个别两三个以外，如保罗·盖蒂毕业于牛津大学，其他人都没有上过大学。在学校的时候，他们中的大多数都被同学当作“笨学生”，他们中的一些人甚至因此厌恶学校，而且这种厌恶之情一直伴随他们一生。成千上万的人在没有受过高等教育的情况下，也成功地获得了财富。尽管这些人没有受过传统意义的“教育”，但他们在各自成功的领域，都有十分丰富的知识，因此在我们的课程中将探讨传统教育与他们经历的教育的区别。

如果没有接受足够的教育，人们通常会说自己缺少才华或智力。我们建议和这种思想进行坚决斗争。在这个世界上，每个人至少拥有一方面的才华，一种热情，一种爱好，如果使用得当，这些才华、热情和爱好能让他们获得巨大的利益。对自己的智力潜能，绝不要相信自己不够聪明，否则，你会为自己这种错误观念付出巨大的代价，你只是没有充分有效地利用自己的大脑而已。每一个人都有相当大的潜能，开发利用的只不过是其中微小的一部分。富翁之所以成为富翁就在于他们知道如何更好地利用自己内在的能力。关于成功人士的智力能力，多米尼克·弗里斯彻在其著作《致富的人》中全力支持我们的观点。他是这么说的：

> 可能是出于谦虚，他们当中没有一个人承认，自己拥有很高的IQ，也没有一个人说自己是天赋极高的人，由于命运的不公，没能够成为举世瞩目的天才。他们谁没有装出一副思维缜密、受过良好的大学教育的样子。在解释自己的成功时，他们都说到自己拥有一种天生的或非理性的素质——本能。

马克·麦克科马克在其著作《在哈佛商学院学不到的》一书中给我们讲述了一个非常有趣的故事，说明拥有自卑感是毫无意义的：

> 有一个古老的故事，讲述了两个好友在分别了25年之后，在街上相遇了。其中一个以优异的成绩毕业，现在一家当地银行担任分行的副经理，另外一人在学业上从来没有超过他人，但他现在拥有自己的公司，拥有好几百万美元。那个在银行工作的先生向他的百万富翁朋友询问成功的秘密时，他说成功其实非常简单："我用2美元买进这种商品，然后5美元卖出。"

麦克科马克得出这样一条结论：

> 我对一个人的理解力、智力或者说大学学历并不歧视，但它们代替不了常识、见识和为人处世的技巧。

虽然，在我们研究的十人当中，虽然并不是所有人都歧视大学证书，但有一些人确是如此。本田宗一朗年纪很小便离开了校园，但后来他又参加了大学课程的学习，增加自己在某一领域的知识。但他从来没有获得过学位证书，因为他拒绝参加考试。他相信他做的工作已经让他经历了人生真正的考验。在本田获得巨大的成功之后，本田的老师承认本田是他执教生涯里最大的疏漏。本田

对学历证书漠不关心，他在自传中写到，文凭不如电影票那么有用，当你拥有电影票，你至少可以走进电影院度过一个愉快的夜晚，但是文凭绝对不是一张能让你享有愉快生命之旅的可靠门票。

托马斯·爱迪生16岁便离开了学校，他的老师，名字可能早已被人们遗忘，当时确信这个年轻的学生没有脑子。但是，爱迪生却成了世界上最伟大的发明家之一。如果爱迪生相信老师对他的评价，不仅他的命运会迥然不同，连世界的命运也会发生改变。如果没有爱迪生，你可能还在烛光下读这本书！爱迪生非常讲求实际，他的母亲相信他的才华。其他人就未必有爱迪生的幸运，可以毫不夸张地说，许多人的生活正是因为老师或家人几句恶意的，完全不公正的评价而被毁坏了。

我们每个人都可以培养一个让自己踏上成功之路的个性，下一课我们将讲解如何塑造自己的下意识和使我们成功的条件。

“要走上致富之路，我需要天生的才华吗？”

许多人不断说服自己相信，他们没有改变生活的能力，为自己的失败找理由，使自己确信他们天生就不够幸运，而别人却命中注定能够成功。他们接受了这样的观点，这非常不幸。贫穷似乎是家庭的传统，正如眼睛和头发的颜色，贫穷有继承的特点，会代代相传。有时让一个家境一直很贫穷的人想象自己某天能够成为富翁是很困难的，这一点也不假。我们对自己的评价，对生活的评价，总体来说有一点淡淡的悲观色彩。我们周围的榜样并不总是那样鼓舞人心。但是，许多富人也来自贫穷之家。历史上最富有的一个演员，查理·卓别林的年轻时代是在伦敦的街上流浪度过的。在许多情况下，贫穷所受的耻辱和很早便接触残酷的社会现实能够激励人们走向成功，他们都经历人们常说的“创造性的挫折”。

赚钱的能力不是天生的，是可以学习，可以获取的。保罗·盖蒂在其名著《如何成为一个成功的经理》一书中这样写道：

不要误解我，我从来没有试图暗示商人是天生的而非后天的，在这个世界上，我是最不赞同这种理论的人，因为我的经历和例子都说明商人不是天生的，我肯定不是一个天生的商人，在小时候，我没有成为商人的强烈愿望，也没有显示出任何商人的才华。

这个命中注定的世界最富有的人的表白令人惊讶，但他的真诚是我们无法否认的。在他的表白中，没有一丝矫揉造作，一丝虚伪。如果世界上最富有的人都承认自己生性从来没有赚钱的爱好，连一个天生没有这方面才华的人都能积累如此巨额的财富，那么，一个坚信自己拥有未来，具有超人能力的人将会走多远呢？

“我没有这么多精力”

这是一个我们经常使用的借口。但是，任何行动都需要耗费一定精力，尤其是心理上的精力。缺乏精力，最终导致积极性不高，这似乎会形成一个难以逃脱的恶性循环。但是每个人都需要有一个小小的火花来点燃自己内心沉睡的精力，我们拥有的潜在精力是巨大的。对于某些人来说，这种精力仍处在休眠状态，等待着被激活。这就是那些获得巨大成就的人与那些失败者的或只经历一般成功的人的惟一区别。在下一课，我们将会探索唤醒这种潜在精力的关键因素，描绘培养意志力、积极性、内在力量的艺术。

这些素质比你想象的更容易获得，但是，培养这些素质却是至关重要的。要成功或者致富，每个人必须多培养这些精力，你成功的速度和程度与你拥有的精力成正比。

“我害怕失败”

在所有恐惧当中，失败的恐惧对人的影响最深，这种焦虑扎根于我们的心灵深处，让人无能为力。对失败的恐惧源于过去的失

败，源于父母不知不觉给我们灌输的不自信心理，而对生活的普遍悲观情绪又加深了我们的恐惧。这种恐惧只是偶尔公开显现出来，但在有些时候，人们并没有意识到这种恐惧心理，这种恐惧被人们悄悄掩盖了起来。所以，人们绝不会承认他们在努力致富的过程中害怕失败。相反，他们会避开这个问题，声称你们不要建造空中楼阁了，只有傻子才会相信“快速致富”这类书籍中的胡说八道。害怕失败的心理，或者一种纯粹的恐惧心理让这些人无能为力，这些人常常最善于为自己找借口。如果他们考虑一下自己找借口的本领，说不定他们也能写出《如何找到一个好借口》之类的畅销书。是啊，他们要承担家庭责任，他们没有时间，他们目前的工作已经有了诸多问题等等。如果他们失业，他们几乎没有希望再找到一份工作，因为像他们这样的人很多，而且，别人更有才华、经验更丰富……他们必定生有灾星照命……但是，如果他们有社会关系……如果他们的老板注意到他们……如果有人能够帮他们起步……如果他们想到一个好主意……如果经济上他们没有太多的顾虑……

这个单子我们可以一直列下去，这些都是常见病——“借口炎”症状。这种疾病非常流行，表现出一种致命的症状——害怕失败。

当然，如果你什么事都不试着做，你肯定永远不会失败，但是，你也同样不可能成功。成功不会奇迹般地出现在你的面前，成功要靠具体的行动和积极的心态去实现。实际上，大部分成功者都在人生的某个时期经历过失败。你知道吗，爱迪生为了找到最合适的白炽灯灯丝，进行了一千次尝试。你知道吗，亚布拉罕·林肯在当选美国总统之前，曾经在18次选举中失利。我们不是为失败唱赞歌，但我们相信如果你以开阔的胸怀接受每一次失败，失败本身也是一种学习。毕竟，挫折是不可避免的，在第二课，我们可以看到失败常常是由于错误的心理编程所导致的。

“为什么到目前为止我还没有成功？”

害怕失败的心理让人无所作为，其中一个原因在于这个人失败

过，或者，他对自己做过的每一件事都没有成功仍然记忆犹新。每一次挫折又加深了他的这种感觉，削弱了他的自信心，这些经历最终使他变成了生活中一个永远的失败者。这种个性特征本身就是失败的来源。人们失败过一次，就把自己当作失败者，这又会导致人们放弃更多尝试的机会，这些失败反过来进一步加深了他们失败者的心理。这种心理对他们影响如此之大，以致这种心理成为了他们的又一个特征。他们再也意识不到失败者心理时刻在影响着他们的行为。这一切使他们最终确信生活基本上是由一系列残酷的打击、失败和挫折构成，那些不赞同这种观点的人不是伪君子就是蠢人。我们不否认消极的力量是强大的，它让大部分人昏昏欲睡，并最终导致不幸与贫穷。但还是有一小部分成功者，完全掌握着自己的命运，他们是幸福的少数。事实上，加不加入这个俱乐部完全由你自己决定。本书的课程能够帮你加入这个行列，成为其中一名有经验的成员，去获得生活为你提供的所有财富。

为什么我目前还没有成功？可能是因为你深陷于你希望失败的下意识之中，如果属于你的成功总是成功地从你指缝间溜走，你应该问问自己是否能够摆脱这种综合症，你的命运是否会使你永远碌碌无为。在关注我们的思想、活动的课程中，我们将要讨论如何进行自我分析，因此，无论最终结果如何，都不要担心，你应该有意识地拯救自我。坚信任何程序都是可以逆转的。即使是最强大、最有力的消极程序也是可以改变的，而且是快速完全地改变。

我们刚刚回顾了阻止我们相信自己能够迈上致富之路的一些原因，当然，还有更多的原因。然而，你必须告诫自己，这些看似合理有效的借口其实是站不住脚的。

你可能会奇怪，出自我们内心抵制这种观念的力量为何如此强大，在我们内心深处，有一种力量让我们看不见我们失败和贫穷的原因。成功者能够控制住这种力量。有些人不断告诉自己，他们不可能成功，他们是不幸的，他们将在贫穷中度过自己的一生，他们使自己处在一种昏睡状态。在探讨下意识的课程中，我们会把大部分内心独白和话语的力量清楚地展现在大家面前，并告诉

你如何最好地利用这种力量。

现在拿起一支笔，记下目前为止阻碍你成功的借口，毫无隐瞒、忠实自我是非常重要的。第一个阶段是绝对必要的。这是帮你抛弃财富难以获得的观念最基本的方法（正如法国哲学家、数学家笛卡尔在建立现代哲学原则之前一样），你必须有系统地怀疑一切。

借口清单

如果你已经摒弃了心灵中固有的偏见，相信自己可以致富（在读这本书的过程中，这种信念会越来越强），你可以开始学习另一条基本原则。这条原则看起来似乎非常平凡，你可能会想我们究竟为什么会如此重视这样一条再明显不过的原则呢？请不要着急，先不要急着做判断，这条原则是这样的：

如果你什么事也不做，你的情况是不会得到改善的！

大部分人都同意这样的观点，任何问题都会神奇地自行解决。他们最终不会再受到经济问题的困扰，他们期待着奇迹的降临：只要他们的老板愿意，他们可能会得到5%到10%的加薪，如果他们失业，他们仍抱有一丝幻想，有人会以优厚的待遇给他们提供工作。大部分人在缺钱的时候是怎么做的？有些人去借钱，但这解决不了任何问题，相反，他们会发现自己越陷越深。有些人则在耐心地等待——“勒紧裤腰带”。

他们没有让自己的收入满足自己的需要，相反，他们调整自己的需要来适应自己的收入。很快你就会明白“你不仅可以，而且必须调整自己的收入来适应自己的需要”。

人们没有试着让世界顺从自己的意志去实现他们的理想，而是根据世界的“限制”来限制自己的理想，这是人们普遍持有一种被动的观望态度，一种等待着奇迹发生的态度。疯狂地热衷彩票、

赌球就说明了这种心态。简言之，你的境况不会自己改善。你必须采取行动，采取细致的措施，改变你的态度。

不要忘记：你的境况不会自我改善

要改善你的经济状况，要找到一份工作，要获得加薪，要把收入增加一倍、要成为百万富翁（为什么不是千万富豪呢），你必须有一种迫切的渴望，希望改善你的生活，这必须成为你生活的全部。

你对财富的渴望必须超越其它愿望，在你开始赚钱的时候，这一点至关重要。另外，下面的公式永远是正确的：个人成功的程度与速度同个人这种渴望的强度和持久度成正比。记住这两个词：强度与持久度。拿破仑曾经说过："凡是我们一直强烈渴望的，我们都能够得到。"拿破仑非常清楚自己所说的一切。更重要的是，所有的伟人都拥有坚定的决心和意志力。在这个世界上，他们最渴求的是获得成功。对他们来说，这种渴求变成了生活的一部分，无论前方有什么样的障碍，他们都要实现自己的目标。

许多人在致富的道路上都失败过，但他们仍真心地希望生活有所改善。他们之所以失败是因为他们错把自己的痴心妄想当作自己真正想要的东西。痴心妄想是人们常有的思想，比真正想要得到某个东西更普遍。痴心妄想是不强烈的，易变的，被动的想法，并不会带来任何具体的行动，痴心妄想不足以让你去消灭拖延的行为。而真正想要得到某个东西能驱策人们采取行动，不容忍有任何耽搁，这种想法会使我们跃过障碍，给我们插上飞行的翅膀。如果你在尝试多次之后，仍然未能成功，问问自己：你错把痴心妄想当作真正想要的东西了吗？

有一次，一位智者的学生问智者如何才能获得智慧。智者把学生带到河边，把他的头按在水里，过了几秒钟，智者的学生便开始挣扎，害怕自己会被淹死。但智者依然把学生的头按在水中，学生挣扎得更厉害了，最后就在这个学生快被淹死的时候，智者松

开了手，问他：

“你头淹在水里的时候，你最想要什么？”

“呼吸。”这个惊恐的学生答道。

“好，你得到了。你必须有同样的渴望，去获得智慧。”

这个故事同样适用于财富，尤其对那些渴望非常富有的人更是如此。生活会给予你真正想要的东西，如果你安于目前平庸的境况，你便永远摆脱不了这种境况，没有人会奇迹般地出现帮你解决问题，也没有人会出于好心给你提供一份理想的工作，或者给你一百万美元。如果你想要的只是小小的改善，即使你能够得到一些东西，你能得到的也不会超过你所想要的。

许多百万富翁都经历贫困的童年生活，他们为自己低下的社会地位感到屈辱，他们渴望摆脱贫困，再也不想一无所有。是他们强烈的渴望帮他们走上了富裕的道路。

他们不满足于现状，他们遭受无数挫折，却最终获得丰厚的回报。这对你同样适用。另外，你正在读这本书，说明你对自己目前的状况并不是很满意，你也没有必要为自己的不满意感到害羞，相反，这种不满能够产生很强的激励作用。只有低能的人或智者才是完全幸福的。因为我们还没有到达这种圆满的境界，我们不该害怕公开讨论自己的不满，渴望更好的状况是完全合理的。你深深珍惜的梦想是你的一部分，它们实际是你最崇高的一部分——你的理想。所以，不要为自己的不满害羞，不满能够推动你的梦想，但你的梦想绝对不能是模糊的，犹豫不决的，甚至是停滞的。让你的梦想为你的行动提供动力吧！

许多人借着“理智”（基本是被动、懦弱、悲观的同义词）的名义，很快便放弃了自己的梦想。我们几乎不敢给自己一个去实现梦想的机会，由于各种原因，或是因为我们前面没有列出的借口，或是因为我们接受的教育和所处的社会让我们习惯于否认我们最想要的。

伟大的法国作家巴尔扎克，直到生命的终点还写下这样的文字“我渴望有理想的生活”。人若没有理想，忽视自己内心最深处的

呐喊，他就如同一具行尸走肉。不要让这种事情发生在你的身上，让有理想的生活成为你的一部分！要改变你的生存状态，你必须敢于为自己的理想而活着，让你的理想带领你走向未知的地方。

在你看来这种人生观似乎有些天真。在某种程度上，我们也承认如此，但是若没有天真，如果你的梦想缺少了天真无邪，世界上就不可能创造出伟大的事物，福特不可能发明汽车，人类不可能在空中飞翔，电影不可能被创造出来，这样的例子举不胜举。狭隘的人生观、理智、愤世嫉俗是成功路上最大的障碍。不要误解了我们的意思，我们并没有劝诫大家采取一种奢侈的、毫不负责任的行为。事实上，在每一个伟大的发现或成功的背后都有一个梦想，一种渴望，然后才是理智的思考和认真严肃的态度。请记住千万不要本末倒置。首先，我们必须有梦想，倾听我们心灵的渴望。

总的来说，要走上致富的道路，有三个前提条件：

1、相信自己能够致富

2、意识到如果你不采取任何行动，你的境况是不会自动改善的。

3、真正地渴望改善自己的生活

如上所说，拥有信念是成功的第一个前提。你必须相信你能够成功并获得财富，你必须相信自我。自我暗示是建立信心的一个有效的工具，在你把自己的信念列入你精密的计划或者发财致富的规划中时，自我暗示也是非常有益的。

为什么对自己制定的计划有信心是如此必要呢？原因很简单：如果你自己都不相信，你不可能说服别人相信你的计划。另外，成功从来不是凭空产生的，要扫除成功路上的障碍，克服难以避免的困难，要进行长期的努力都需要信念引导你走向成功。不管你是个人还是集体，在为实现计划的努力过程中，你必须确立如下的行为准则：如果你不是真心实意，完完全全地相信自己要做的

事，那么别去做，否则你肯定会失败。成功需要真心的承诺。如果你不相信自己的计划，即使你的计划天衣无缝，你也不知道如何使用自己的精力。一旦你发现了思维的规律，你就会明白其中的原因。如果你不是完全相信某件事，你在自己下意识中编入的密码就是错误的、模糊的、常常相互矛盾的。事情的结果最终会反应出这种错误的编程。将信将疑只会带来部分成功，但也意味着部分失败。对计划的怀疑可以从糟糕的结果当中看出。

所有成功者都学会了如何消除心中的疑虑，都知道无论面对多大的反对，对自身以及自己制定的计划要给予完全的信任。在这方面，最具典型意义的是亨利·福特。他梦想发明一种独立的八缸发动机，但他手下所有工程师都一致认为福特的计划是不可能实现的。亨利坚持“无论如何都要做”。亨利·福特非常固执，他相信这种发动机能够制造出来，他的这种信念根本没有动摇过。一年过去了，工程师们没有取得任何进展，但是，终于有一天“解决不了的问题”被攻克了。最终，V—8 发动机问世了。

福特的一生说明信念的力量可以引导你直接走向成功。



亨利·福特
——伟大的信念成就伟大的事业

1863年7月30日，在美国密歇根州一个叫迪尔伯恩的小镇，亨利·福特诞生了。亨利·福特的父亲是一名农场主。父亲始终觉得让自己的儿子继续求学毫无道理，于是在亨利读完小学后，他决定把儿子留在农场，而不是坐在学校的长凳上把屁股上的裤子磨出两个大洞。父亲很快就让亨利在农场干起了艰苦的体力活儿。亨利在自己的自传中这样写道："尽管当时自己年纪还小，可我总是认为很多事说不定都可以能通过更好的方法完成。"几千年来，人们利用家畜干活都是使用一个简单的工具——轭（两块U形板组成的横木，套在一对公牛或其它家畜的脖子上）。由于亨利从小就具有机械制造学方面的天分，他自小就认为机器将会取代陈旧的劳动方式，而他的这种想法也在一步步开花结果。许多年以后，他的梦想逐步得以成形。

亨利·福特记得他最开始拥有的都是一些零碎的金属，可是他总是能把这些没用的小东西变成实用工具。他回忆道："在我的童年时代，我们不像现在的孩子拥有自己的玩具，我们玩的都是家里手工制作的小东西。我的玩具就是许多的器具，直到现在它们都还可以用。机器的每一个部件都具有珠宝那样的价值。"与亨利同龄的孩子们还在田野中玩耍时，亨利却独自呆在自己的小工厂里忙得不可开交。这个小工厂是经父亲同意在农场的一个屋里搭建的。就是这些不起眼的器具使得这个孩子开创了自己的未来。

亨利一生中的转折点

亨利12岁时，他的一次经历改变了他的命运。

> 孩提时期发生的一件大事改变了我生活的方向。在底特律城外8英里的公路上，我们看到了一辆机车。那天，我和父亲驾着马车正向城里驶去。确切地说我还不到12岁，当时的情景就像发生在昨天一样。我从没见过这样的运输工具，它与我所见过的马车截然不同。这辆机车停了下来，让我们的马匹先过，我跳下马车走到司机跟前与他交谈起来。正驾着马车的父亲也知道了我想要做什么，就是这位司机把我带进入了自动化运输工具的世界。我努力制作了很多相关的模型，几年以后，我终于制造了一辆行驶平稳的汽车。从我12岁在公路上看到那辆机车时起，我就有了一个最伟大的愿望，那就是制造一辆可以在各种公路上纵横驰骋的汽车。

这次偶然的机遇显然成为了这个年轻人一生中具有决定意义的转折点，制造一辆可以驰骋在各种公路上的汽车的想法总在他脑海中浮现。然而在理想和现实之间总有一道难以跨越的鸿沟。这道鸿沟吓退了许多人，迫使他们望而却步。不过福特却不属于这样的人，他绝不会让自己的心理障碍阻挡自己前行的步伐，使自己丧失勇气，他的人生格言与那道鸿沟正相反。他认为：

自己感兴趣的工作会变得简单，我总是确信事情的结果会如我所愿

亨利在农场工作时从来都不曾有过这样的热情和兴趣。“我想要从事与机械相关的工作。”亨利17岁时，他下定决心（事实上，

很久以前他就已下了这个决心）去给一家船坞机械厂的机械工程师当学徒。尽管他的父亲坚决反对亨利去做学徒，因为亨利在农场是一个好帮手。父亲认为这个儿子没有指望了，他自然灰心丧气，但与此同时，美国却诞生了一位伟大的工业家。

亨利经过三年的学习和工作，总算成为了一名机械工。后来他又参加了近一年的培训，使他对机械制造学有了一个完整的理解。他在自传中这样写道："机器与机械师的关系就如同书籍与作家的关系。机械师从机器上获得灵感，如果他聪明的话，就会把这些灵机一动运用到实践中。"

自从亨利成了学徒之后，他的愿望就深深扎根在他的内心深处，他的天赋也在他追求理想的过程中产生了巨大的作用。想要制造一辆自动化车辆的想法从来就不曾从他脑海中消失。最重要的就是"有志者，事竟成"，哪怕开始看起来不可能也要试一试。

亨利·福特认为可以通过很多种方法去实现目标。有一段时期他考虑使用蒸汽，但是经过两年的努力之后，他放弃了，因为利用蒸汽制造的车哪儿也去不了。后来亨利只要能找到科学杂志，他都会孜孜不倦地阅读、研究。他怀着一种迫切的心情，尽可能了解自己所从事的行业。这样的阅读、研究弥补了他没有接受正规教育的缺憾。这些杂志经常会报道许多关于新机器的内容，特别有一种新机器叫奥托发动机（四冲程汽油发动机）——不出声的汽油发动机——汽车的前身。这些杂志还提到总有一天蒸发石油形成的燃料将有可能取代现有的照明油，这种发现受到了那些好奇者的欢迎，就像是预测未来的科幻小说一样，但这并不会带来巨大的变革，像伟大的发明那样改变千百万人的生活和工作习惯。专家和学者们都一致认为，石油将不可能取代蒸汽使发动机运转。然而，住在密歇根一个小镇上的年轻人却和他们有着截然不同的看法。

亨利在威斯丁豪斯工作时，他只能充当一个专业技工的角色，于是他辞去工作回到了农场，他幼时的那个小工厂已不复存在，现在变成了一个工棚。他的父亲甚至给了他一些土地，为的

是能让他放弃那些见鬼的机器，但是亨利依然执着于自己的追求。

> 当我不用去砍树的时候，就忙着摆弄我的汽油发动机，我要研究它们是怎么回事，它们如何运转，我尽我所能去找有关的书籍，认真地阅读，不过最伟大的知识还要来自于我的实际工作。

亨利从没想过有一天会放弃自己的理想，他依然在自己的小工厂里坚持不懈地工作，直到有一天他制造出了一台自动推进的机器，他的努力总算把他推向了成功的彼岸。

农场的生活始终不能磨灭他的本性。发明创造总是充斥着他的大脑，农场的体力劳动从来就没有激发起他的想象力。于是当底特律爱迪生公司聘用他为该公司的工程师和机械师时，亨利毫不犹豫就接受了这份工作。这是他又一次离开农场，而这一次他命中注定再也不会回来了。

在底特律他租了一幢小房子居住，同时他还在房子后面为自己建了一个工场，每天从工厂下班回来，从傍晚开始他就投入到制造汽油发动机的工作中，直到深夜才上床睡觉。他自己有这么一句座右铭："自己感兴趣的工作会变得简单，我总是确信事情的结果会如我所愿。"他的努力和执著并不是徒劳无功的。到1892年，亨利已年满29岁，从他第一次在公路上看到那辆机车并发誓总有一天要实现自己的梦想，一晃17年过去了，然而29岁的他终于制造出了第一台自动化发动机。在他实现自己的目标之前，他度过了17个艰苦的年头，并付出了无以数计的牺牲。这样看来，天才总是具有不可思议的耐性。成功需要耐心。那些只付出了几年甚至几个月就放弃的人应该学习这位年轻人不屈不挠的精神，并从中受到激励。

当底特律的居民看到一个年轻人骑在一辆汽油带动的"马车"上时，他们的惊讶可想而知，他们甚至于还以为这是来自外星球的机器。

这个新事物不为人们所接受，反而成为了人们厌恶的对象，因为它会发出很大的吵闹声，会让马匹受惊，而且还阻塞交通，如果我把我的车停在镇上的某个地方，一大群人就会围着我，让我很难开动。要是我不在它身边，哪怕只有一分钟，一些好奇的家伙就跳到车上试图开一下。最后，我不得不带上一根大链子，不管停在哪儿，都先找到一根电杆，然后再用铁链把车和电杆锁在一起。

从1895年到1896期间，亨利·福特的车总共行驶不到1000英里，他还要不断地做各种测试提高车子的性能，最后他将这辆车卖了200美元，第一次取得这样的成绩，亨利并不打算就此偃旗息鼓。他还想要追求更高的目标。

在当时的情况下，我根本没有把车制造成今天这样小巧的想法。我期望能大量出产，可是在进行大规模生产之前，我还有别的事要做，做事太匆忙会付出代价。

这段期间，他继续在底特律爱迪生公司上班，但是他遭到了很多人的怀疑，主要是对他的汽油发动机前景的质疑。公司给了他很好的待遇，大幅增加了薪水。可这也带来了一个问题，如果福特想要保住这份工作，他必须要放弃汽油发动机的研究而全身心致力于电子能量，因为据估计电子能量将成为未来的惟一能源。简而言之，公司要求他放弃自己的梦想。作为交换条件，他可以获得物质上的保障并会拥有一个不错的将来，大部分人都会为这样的优厚条件放弃自己的梦想，毕竟手里抓着一只鸟要比看着林子里的两只鸟要强。很多人都认为这种保障是非常重要的，他们愿意因此牺牲自己珍贵的梦想。然而亨利·福特并没有花太多时间左右为难，他很快就下定了决心，他选择试一试自己的运气，继续为实现自己的梦想而拼搏——大量生产汽油带动的汽车。在人

类历史上，一位男子汉又一次向那些质疑的人们证明了自己的正确，亨利·福特说："不成功便成仁。"

我辞职了，决定再也不听别人发号施令

1899年8月15日，亨利·福特身无分文地离开了爱迪生公司，现在他要站出来证明当时的一种错误看法，即汽车都是有钱人的玩物。在底特律没有一个"严肃的"商人敢投资一分钱给这种冒险的行业。大众要接受一项新产品都是极不情愿的，特别是它看起来不是很必要。亨利的工作很不容易，他需要创造出一种崭新的人们需要的产品。

亨利终于说服了一些商人投资生产这种汽油带动的交通工具，就这样底特律汽车公司成立了。他担任首席工程师。一年中，公司生产的车都类似于亨利设计的第一辆汽车，可是公司每年卖的车不到六七辆。福特一直都想为公众制造一种美观耐用的汽车，可是合伙人关心的只是一些订制的车辆，这样可以保证获得高额利润。福特和他的合伙人之间产生了冲突。

1902年3月，福特递交了辞职信，退出了底特律汽车公司，在自传中他这样写道："我辞职了决定再也不听别人发号施令。"

然而这次辛酸的经历并没有摧毁他的自信心，这件事教会他一个简单的道理——要想挣钱，就要首先独立，把你自己的事业牢牢控制在你的手中。

> 在办公室上班是一件很舒适的事，早上起来去上班，傍晚时分下班，根本无需担心明天会发生什么，如果一个人只是希望自己一生都这样度过，那么他只要服从命令，可能的话，做一个有责任的雇员，这就很圆满了，但他永远做不了也管理不好其它任何事。

亨利·福特有着坚定的信念，他决心成为自己的主人。他尽他

最大的努力去为自己的帝国打下坚实的基础。他一直缺少让公众认识他的产品的宣传，而赛车运动完全改变了这种局面。

当时，人们特别沉迷于观看哪种汽车跑得最快，因为成功者将获得大众的青睐，赛车吸引了众多厂商的参与。福特认为赛车将给他提供一次绝佳的机会向世界展示他的汽车。1903年，他设计出两辆专门的比赛用车，并为他们取名为“999”和“飞箭”，福特的车领先第二名半英尺获得了冠军，这下所有人都知道福特的车是最快的。这次成功使福特决定孤注一掷，建立自己的福特汽车公司。他担任公司的副总裁、首席工程师、首席机械师、基层监督员、经营主管。福特决定创建公司的原因很简单，机会稍纵即逝，趁热打铁才能成功，赛车的成功为他赢得了公众的赏识，他要更加忘我地工作。他租了一个较大的厂房，在一些合伙人的帮助下很快投入了工作。

从一开始，福特的车就优于其他竞争者。那些竞争者完全忽略了汽车的重量，甚至还认为车越重，价钱就越高。福特并不苟同这种观点，他将要着手设计的轿车（A型轿车）比起以前制造的车要轻巧得多，而且A型轿车跑得更快，更便宜。仅仅一年，福特汽车公司就售出了1708辆汽车。事实证明，福特把汽车推向市场并使之大众化的想法是正确的，而他的成功也导致了越来越多的竞争者出现。福特并未把他们放在心上。他的想法比较集中、深远且富有现实性。他认为很少有人会制造自己的车，大部分竞争者只不过是在模仿他的车。福特总是告诫自己：“为什么不能做得更好呢？”这才是他要努力去完成的事业。

福特的事业蒸蒸日上，他的车被誉为是最坚固，最值得信赖的产品。第二年，福特率先推出了三款新型轿车（B型、C型、F型）。很快，他就不得不考虑寻找新的厂房来适应公司扩张的需要。他建造了一个三层大厂房，这样可以大幅度提高产量。仅仅五年时间，福特汽车公司的员工薪水册上就记下了1908名员工的名字，公司不仅拥有了自己的汽车制造厂，而且每年轿车的产量可达到6181辆，这些车除了在美国销售之外还销往欧洲。

当年在公路上看到机车的小男孩，当年发誓要制造一台自动前进的机器的小男孩，如今终于梦想成真，成为了百万富翁，不过此时的亨利并没有说："我已经成功了，现在挣了这么多钱，该是收手的时候了。"反之，他会说：

> 对那些想放弃忙碌的工作，过安逸生活的人我深表同情。尽管我也认为一个想要退休的人就要完全脱离自己的工作和事业，但我却没有这样迫切的愿望，不过我可以理解这些人的愿望。至于我，我做不到这一点，我把我每次进步都作为继续创造的动力。

福特公司的产量现在已达到一个神奇的数字，每天生产100辆汽车，他的一些合伙人开始认为福特这种错觉将会把他带向破产的境地。金融界的许多人士都预测以他公司这种生产速度很快就会出现断裂并使市场饱和。在一次董事会上，一位持股者就要求他控制产量。面对这样的要求，他回答说一天生产100辆轿车不过是一件小事，他希望不久之后，一天能生产1000辆。之后在自传中他补充道：

> 如果我听从合伙人的这种大众化的意见，那么我就不得不保持当时的规模，把资金投入修建好的行政大楼，还要同那些看起来很活跃的竞争者谈条件，时不时设计新的造型去迎合大众的喜好，做一名沉默寡言而又受到敬重的公民，经营着一个低调而又受人尊重的企业。

但是，亨利·福特看到的还远远不止这些，他的眼界要宽广得多。

福特在减轻车子重量方面已经作出了巨大的贡献，但是当时的材料似乎不允许他在这个领域中作出更大的改进。但是，灵机一动（也可能是下意识的显现）拯救了他的事业。在福特参加的一

次赛车比赛中，一辆法国赛车失事，毁坏得极为严重。赛后，凭着那种第六感，福特沿着比赛的车道收集了许多那辆车残留的金属碎片，虽然车毁坏了，但在之前的比赛中它看起来要比其它车更快。他想要找出这种车到底是用哪一种金属制成。他捡到一根电子管，它似乎很轻，韧性也很好，它并不属于当时大家都知道的材料。福特心想："说不定这种材料就是我们的车所需要的。"然而他认识的人当中没有一个能辨别出它属于哪一种合金。经过分析检验，他才得知那是钒钢。当时北美没有一家铸造厂懂得如何铸造这种钢，福特只好以优厚的待遇寻求一些来自英国懂得如何铸造钒钢的人。后来，多亏了一家俄亥俄州的小工厂，福特找到了在美国也能铸造钒钢的方法。他对新知识的敏感和不断的研究再一次使他抛开了那些步步紧逼的竞争者。

为了制造出真正大众化的汽车，福特设计了一种新型轿车，这就是日后著名的T型轿车。他甚至说："如果顾客的车是黑色的，那么他可以把他的车换成任何他喜欢的颜色。"这一番话引起很大的骚动。在那之前，轿车一直被看作是奢侈品，只是那些富裕的人才买得起的特殊玩具。看起来亨利的决定并没能带来什么好处，特别是生产便宜的单一车型。除此之外，平整的公路并不多，而且汽油很昂贵。但福特对自己的轿车信心百倍，完全不被这些问题干扰。

亨利·福特面临的工作并不简单，甚至许多严谨的专家都警告他这样冒险会毁了他，他犯的错误极为严重。福特同银行家的关系一直都不顺利，面临着银行对他的抵制。但是福特看问题的角度迥然不同。

> 我拒绝承认现实存在着不可能实现的东西。我还没看到有任何人敢绝对地说什么是可能的，什么是不可能的，哪怕他对于这世上的事悉数皆知，如果那些自称是权威的人说这不能做，那也不能做，那么肯定会有一批追随者不假思索异口同声地附和："那绝对不能做！"

对于亨利·福特来说，“不可能”这个词在他的词典中是不存在的。

除了向市场推出他最新款的大众车型外，福特对汽车制造厂也进行了重大变革。它不再像生产棉花的加工厂，新的生产线运作方式使产量上升到以前无法比拟的水平。他的工厂变得越来越小，但复杂化程度却越来越高，公司雇用了4000名员工，每年出产35000辆T形车。然而，媒体自始至终预言福特将会打断自己的脖子，预言可能成为王者的福特将会发现自己变成一无所有的乞丐。

亨利·福特是首先推行机械化生产线设备的开创者之一，因此，他是工业机器人之父。在他看来把工作送到工人面前是非常必要的，不应该让工人去找活干。亨利对事物的看法也将会影响产品和劳工的思想，他的工厂成为了世界上最现代化的工厂。汽车的主体部分被一个巨大的钩子凌空挂起，由生产线准确无误地放在工人的面前，这样的效率是令人惊奇的。通常组装所有的汽车部件需10小时，可因为有了生产线，时间变为只需要5小时了。这种时间的减少使人们看到了亨利的深谋远虑。著名的T型轿车获得了空前的成功，福特开始逐渐在世界各地创办制造厂。此后，福特工厂一天便能生产4000辆轿车。1947年亨利·福特逝世，这位亿万富翁一心只为实现梦想，他从来没有担心过钱的问题。而在当时，成为亿万富翁是一件无法想象的壮举。

福特汽车的增长从来就没有停止过。到1960年，它被认为是世界上第二大企业。到1970年，公司共拥有432000名员工，工资基金达到35亿美元。

“每件事都是可能的……执著的信念是实现你所期待事物的基础。”亨利·福特在自己的自传中总结出这条简洁而乐观的格言。这一席话犹如一种精神财富，他所谈到的信念，证明成功并不是偶然的。他努力工作的一生就是最好的证明，一个人只要有不可动摇的信念不断激励着他，任何事都会成为可能。

第三课

怎样发掘财富

在我们大多数人看来，找到“摇钱树”的方法似乎就像是一个不解之谜，上帝似乎只选择了为数不多的幸运儿，而这些幸运儿也在小心看护着这个秘密。我们通常都会犯这样一个错误，那就是只在外部环境中追根究底而不是从我们自身来发掘，挣钱也是同样的道理。真正幸福的来源在于我们每一个人的内心，钱也是来自于我们的自身内部。金钱是一个人内心的外在表现，也是各种朝着目标进发的思维的外在体现。不幸的是，大部分人都没有意识到这一点。在接下来的这一课中我们探究的主要原则都指向一个真理——思想能决定任何事。这个真理在其意义上更为深刻也更为广泛。综上所述，真正的财富也就是一个人的思想状态。要想在物质生活上富裕起来，就必须要先让思想充实起来。

人的思想状况就是一笔财富

清楚地认识人的意识的作用是非常重要的。人们一定要在内心深处相信成功和财富的必然性，而且还要热情高涨地想着去拥有这一切。然而大部分人因为遭受的不幸经历使整个人都变麻木了。除此之外，他们也丧失了继续努力奋斗的斗志和能力，即尼采所说的拥有动力的意愿。如果一个人处在犹豫不决，沮丧万分，漫无目标的状态中，那就很难要求他果断地行动起来。只要去挖掘

每个人下意识的能量，任何人都可以克服自身所面临的障碍。因此让我们一起来研究一下人类最大的物质财富的根源——人的直觉（即下意识），这是人们寻觅已久的摇钱树的惟一所在地，不久之后，你就会了解如何随心所欲地进入财富天地的秘诀了。

第四课

隐藏在内心的金矿

致富不过是一个态度问题

不管任何人，只要他研究过人类意识的规律，哪怕只是粗浅地研究过，他都可以毫无疑问地得到这样一个事实：人类既是自身幸福快乐的创造者，也是其灾难痛苦的罪魁祸首。你对这句格言可能并不陌生。有些人可能对此持将信将疑的态度，另一些人可能会全心全意地相信它。不管怎样，真正对此仔细思考，认真衡量其影响力的人则少之又少。

通过我们对富翁生活的研究，我们发现他们当中的每个人在积累财富的过程中，都充分运用了他们的下意识。成功的秘诀就在于是否能很好地利用自身的下意识。你可能会问为什么，这个问题的答案是：获取财富的手段和我们的外在环境都是千变万化的，我们也无法提炼出一个必胜的公式。另外，根本不存在一个奇迹处方。但是这种积极的内心态度确实存在着，而且许多人的成功故事都证明了这一点。

许多书籍都向我们讲述了不少行业成功的秘诀，例如房地产、股票市场、商业管理等等。这些书籍提供了不少珍贵的成功建议，但不可避免的是这些书所呈现的只是一般化的建议，不管它们提出的建议多么精确，或装出一幅事事精通的样子，这只会显现出

自身的天真和不自信。事实上，无论一本书宣称它有多强的指导性，它也不会告诉你该如何找到一份适合自己的工作，如何出价买房子，如何投资为自己大赚一笔。每一行业都是特殊的，哪怕你全面掌握了某一行业的基础知识，但是依然存在着许多不可估计的问题。任何分析都不可能是全面的，我们想说的是当你的分析无法再进一步继续下去时该怎么办？这时候就该第六感登场了，人们也叫它商业感觉、幸运星或直觉，也就是要拥有一种积极的心理状态并充分利用自己的下意识，这才是区分成功和不成功的根本界线。

何为下意识？

有关下意识的谈话我们可能都有过，或者也听到别人说起。如今科学的各个领域都已接受了下意识的存在，只不过它的最终定义仍处在争论之中。在这里，我们并不想进行理论和历史的分析。简单地说，人类的思想可分为两部分——意识和下意识。人们通常用一种最常见的物体——冰山来解释这两部分的重要性。浮在水面上的那一小部分被认为是意识，而淹没在水里的大部分则称为下意识。

事实上，下意识在我们日常生活中所起的作用比我们认为的要大得多。我们的习惯、心里活动、个人性格的缺憾都在其控制之下。无论我们有什么看法，下意识（非外部环境）都决定着一个人是富有还是贫穷。

下意识的作用可以同计算机比较一下。计算机肯定会有效而准确地执行输入其内部的程序。不管一个人是否意识到，他的下意识也都进行了编程，而且大部分的编程都是消极的。考虑到下意识非常强大这个因素，如果已经被消极地编程，那么，这个人将不可能获得成功和财富。

下意识是如何被编程的呢？

一个人只要没有认识思想意识的规律，他就会一直忽视自身的

编程，大部分人都面临这样的情况。出现这样的情况原因很简单，心理编程在人们的童年时期就已经开始了，在这个时候，孩子们还没有什么判断能力。他完全接受了来自外部世界的建议，这些建议一开始都来自于父母和老师，它们都被储存在资料库里。很快这些建议就在他们年轻的心灵中扎下了根。它们就像一块软蜡一样很容易变形。一句简单的话语往往就可能点亮某个人的生活，反之就会让一个人长时间生活在重负之下。这样的例子有很多。有一个悲观的母亲，因为倍受痛苦的折磨，在一种冲动或心不在焉的状态下，她会告诉独生子“你绝对不可能有钱”或“你就象你的父亲一样，永远都不可能有钱”，“你这一生不可能取得很大的成就，你就像你父亲一样，永远都只是一个失败者。”这些话会深深印入孩子的下意识中，变成了他思想程序的一部分。下意识的力量是无可限量的，它会竭尽全力去执行这个程序，使这个可怜的孩子一次又一次地失败。最大的悲剧在于这个人一生都没有意识到自己成为了这种悲观思想编程的受害者。

几句话就能改变你的生活？

一个意义不大的词或一句无关紧要的话，它能产生多大的作用？你可能对此会有些疑惑。不过，几句话的作用真的是力量无穷啊！一篇爱的宣言，一则坏消息，一句恭贺语都会对我们的内心世界造成一定的影响。更令人惊奇的是，这些通常听起来只是建议的话（这是本课中我们将继续深究的问题）在大脑接受它们时，这些话并不一定都反映了真实情况。举个例子，你完成了上级分给你的任务后，老板就会祝贺你。也许他对你的工作并不十分满意，但是因为他知道你正陷入婚姻危机，马上就要离婚，这时他就尽可能不去责备你。尽管他的鼓励并非出自内心，但也鼓舞了你的士气并会让你重新站立起来。所以有些话的力量是非常有影响力的，这只是其中一个例子。

《寻求优秀人才》是一本很著名的书籍，它的作者们曾记叙了

一个试验，这个试验阐述并证明了话语的力量：

> 有这么一句古老的格言："无关紧要的事也能带来成功！"事实证明，这是有科学依据的。研究动机的学者们发现人们在做一些自己明确目标的事时，如果他们做得很好，那就体现了一种自我领悟力。不管他们有没有按照规定的标准去做，这都不重要。有这么一个实验，一批成年人每个人拿到10个难题，每个人的题目都一样，他们开始演算，然后把答卷交了上来，最后向他们宣布结果。事实上，告诉他们的答卷情况都是假的。考官告诉他们，他们当中有一半人做得很好，10道题对了7道，另外一半人表现不好，10道题错了7道。接下来又给每人发了10道题，第一轮中被表扬的人在这一轮中都有不错的表现，而被批评的人在这一轮中却更差了。这样看来，过去取得成功的人一般都会坚持不懈，为自己确立更高的目标，让自己做得更好。

这些实验的结果为我们的思考提供了充足的证据。参与实验的人，他们的下意识都因为编程的结果受到了一定的影响。这种方法也可能会使一组人的表现越来越好，而另外一组人的表现则越来越差。

通过实验更进一步证明了以下论点："那些优秀的公司能够发展得越来越好，是因为他们善于从普通人的身上去寻求特别的东西。"同样的道理对于个人也很适用，这就是看上去优秀的人都能取得优异成绩的原因，这一切是多么让人惊讶，他们的秘诀就是拥有一种良好的下意识状态。

每个人都不可避免地被编程。而对你进行编程的人就是你的父母、老师、朋友，他们经常都会笨拙地给你灌输许多伤害你的东西，他们可能会说一些刺激你的话，而他们自己却意识不到这些

话对你造成的影响。另外，还有一个人对你的编程也产生着极为重要的作用，这个人就是你自己。我们每一个人都有自己的内心独白。我们经常会对自己重复地说道“事情不会好转了，难道不是吗”“我总是感觉精疲力尽”“为什么我无法取得成功呢”“我工作得过头了”“我再也找不到一份工作了”“我永远都别想被提升了”“我这辈子都不可能做富人”“我天资不够聪明”，如果你总是或多或少对自己一再唠叨这些消极悲观的话语，那么它们肯定会影响你的下意识并且会渗透到被编好的程序中去。总之，你一定要把这些想法赶出你的大脑。让我们来看看应该怎么做。

只要想成功，永远都不嫌晚

许多事实都证明了任何程序都是可以更改的。就像我们能添加、删除或改变电脑程序一样，我们也能完全改变以前固定在下意识中的个性。经过各种试验证明，要建立一个新的程序通常需要 30 天。

要想培养一种能获得巨大成功，开创美好未来的个性，我们应该怎么去做呢？这主要需要我们在自我暗示（自我建议）的基础上去寻找一些比较可靠的方法。这些方法通常都拥有不同的名字。一些作家可能会说到阿尔法方式（Alpha），而其他人可能会提到心理控制论、精神编程、积极思索法、自我催眠。这些方法基本上是有效的，它们要么是埃米丽·库（Emile Coue，法国的一位药剂师）推行的一种简单而又令人惊讶的方法的变体，要么就是在埃米丽方法的基础上改写出来。有一天，埃米丽的病人手持一张药方坚持要买一种药，面对着这位顽固不化的病人，埃米丽想出了一条妙计，他极力向病人推荐一种新药，并称这种药非常有效，而实际上这不过是一粒糖片。病人几天后来到诊所，身体已完全恢复健康并对药效非常满意。之后，这种方式就被称为安慰剂。

这个病人的情况究竟是怎么回事呢？他的情况和《寻求优

秀人才》中所做的试验基本一样，只不过试验中那些语言、信心、下意识的神奇力量出现在了医学上，这种力量远超过智力水平的表现。这位病人因为药剂师的药增强了自身的信心，并治愈了自己的病症，药物治疗和精神鼓励同时进行使他日渐康复。

埃米丽很快就意识到了这个实验的意义。如果一句话就能医治小病，那它为何不能改变一个人的个性呢？在以后的几年中，他创造出一个简单的公式，不仅被全世界所接受，而且还改善了成千上万人的生活。为什么自我暗示能起到如此功效呢？因为埃米丽无法陪伴在每一位病人的床前，或者经常和他们联系。而病人只要选择适合他们的公式就可以治愈他们自己。这就是埃米丽的公式：

每一天，不管用什么方式，我都会越来越好

他建议人们每天以一种单一的声调大声将这句话重复朗读20遍。接下来就会发生各种变化。很快你就可以根据自身的需要和性格调整你自己。这句话产生的影响是令人吃惊的。这个公式包容了现存的方方面面，并拥有无以数计的可能性，这要求你必须每天重复，重复就是自我暗示的黄金规则。我们必须让我们的下意识充满这个公式。这样一个新的程序才会一步一步形成，随之就有了新的个性。消极程序将让位给积极的程序。热情、活力、勇敢、果断将取代旧有的因素。与埃米丽同时代的很多人都拒绝相信这样一个简单而有效的公式。所以尽管这种方法看起来很简单，但千万不要放弃，一定要坚持下去。你要记住，消极的程序总试图想存在下来，如果你不断执行这个公式就会威胁它的存在，而且还能克服任何疑惑。

每一天，不管用什么方式，我都会越来越好

我们曾深入研究了一些富人的生活，之后我们发现他们并没有

明确地执行这个公式。然而在面对不幸时，他们都下意识地应用了这个公式。这一点，从他们自传中所列的原则就可看出。无论遇到什么问题或者是开始一次冒险，他们每个人都会一再地对自己说一定能取得成功。这有助于给自己创造良好的心理环境或给自己编一个好程序，如此一来，任何的障碍都不能阻止他们前进的步伐。

我们之前提到的雷·克罗克就曾在他的自传中写道，他的成功主要得益于自我暗示对自身个性的改变。

> 我学会不让任何问题压垮我。我不需要在一段时间内过多地担忧一件事，我也不会为一个问题不必要地烦躁，哪怕这个问题有多重要，它也无法阻止我安然入睡。这些说起来容易、做起来难。我好像读过一本有关这方面的书，我不记得了，但是我制定出了一套计策，一旦我该上床睡觉时，我就要缓和紧张的神经并把那些在我脑中盘旋的问题抛之脑后。我很清楚，如果我做不到这些，第二天早上我就不可能精神抖擞地同我的顾客谈生意。我设想我的大脑就像写满了信息的黑板，其中大部分的信息都是十万火急的，我又想象有那么一只手，手里握着一个黑板擦，它很快就把黑板擦得干干净净。我要让自己的大脑完全一片空白。如果一个想法开始出现时，嗖！在它还未形成时就把它擦掉。之后我将全身心放松下来，先从脖子开始，之后是肩膀、手臂、躯干、大腿、脚尖。这时我就会悄然睡去。另外我还学会快速完成这个过程。别人都会惊奇地发现我精力充沛地忙碌一整天，我一天要工作12至14小时，之后要应酬一些重要的顾客直到凌晨2点或3点，早上一起床就要准备一去争取下一个客户。我的秘诀就是尽可能抓住休息的每一刻。据我估计，我每晚睡觉的时间平均为6个多小时。

很多时候只能睡4个小时或还不到4小时，但是我的睡眠质量和我的工作质量都一样高。

当然，由·克洛克的方式以身体放松先行，精神和身体的松弛要逐步实行。更进一步来说，在我们处于放松状态时，我们的脑电波会逐渐变慢，而下意识却处于暗示的状态。

目前比较流行一种放松技巧。如果你不知道，我们在这里告诉你一个简单的秘诀。

如何放松

平躺在地板或床上，或者舒舒服服地坐在一张椅子里，闭上眼睛，深呼吸10次，尽量放松身体的各部分，先从脚开始，最后到头部。

一旦你感觉到全身松弛了下来，你就开始重复你自己的自我暗示。埃米丽·库的公式能为你生活的各个方面取得理想的效果。你也可以只强调某一个别的因素。为了应用我们将讨论的原则，你不得不先具备某些条件。事实上，只要你拥有自我暗示的能力，你就能改变你的个性并成为你梦想成为的人，以下列出了你必须拥有或需要完善的特质。为了助你一臂之力，以下列出的都是富人和著名人士所共有的特性。百万富翁通常都具备：

- 坚韧不拔
- 热情高涨
- 精力充沛
- 勇敢大胆
- 直觉敏锐
- 善于游说
- 权威精神
- 信心百倍
- 富于想象
- 勤勉刻苦
- 积极乐观
- 精明能干
- 信赖有加
- 勇于冒险

从这些特质中你可以选择你缺乏的或你需要的。先找出自己最薄弱的环节，之后用以上的一种特质去代替它。你逐渐就会发现自己越来越坚强，因为你已具备了其中的一种特质。

想要替自己制定一个公式的方法很简单，只要在埃米丽·库的著名公式基础上稍加变化而已。你可以选择以上列出的诸多特质中的一种，然后对自己说“每天，不管什么方式，我都会变得越来越充满热情”，“每一天，不管用什么方式，我都会变得越来越充满活力”。要学会创造你自己的自我暗示，选用一些较为简单、最熟悉和最容易唤醒自我的话语。把对自己的建议写在纸上，虽然在纸上写下每一条建议都极其简单，但是它可以给你留下深刻的印象，并赋予你的思想更多的力量和更高的权威。这时它就变成一项具体的行动，它成为你即将采取行动的跳板，成为你个性转变的起点。不要忽视自我暗示。经常不地重复朗读那些写下的建议，它们很快就成为你生命中的一部分。隐藏在你内心深处的那个衰老的你将被另一个年轻的你所代替，年轻的你充满理想并指引着你去付诸行动。接下来还列出了一些基本的规则来帮助你制定自己的公式。经验证明，要想取得积极有效的作用，你要给自己提的建议应该还有：

●精炼　如果建议太长，就不会有效；

●积极乐观　这个要求非常重要的。下意识运转起来不同于意识层面，如果你说“我不要再穷下去了”，这句话中的穷字很可能就留在了下意识，因为这个字是一个关键字。这样一来可能会产生相反的作用。反之，你应该说：“我会变成有钱人！”

●循序渐进　一些作家宣称如果我们已经拥有了自己期望的一切，我们必须制定好提醒自己的建议。不过，这可能会产生相反的作用。我们的意识其实很矛盾。精神上的斗争可能会损害自我暗示带来的积极影响。因此，如果你一遍遍地说“我是有钱人”或“我的工作太完美了”，假如此刻你刚好破产了或者丢了工作，你的意识自然就会感觉与事实不尽相符，换另外一种方式可能会更好些：“我会一天一天富裕起来”或者“我会找到一份很好的工作”。

这样的公式才能保证你取得成功。避免思想斗争的一种方法就是不说动词只重复关键词语。由词语组合起来的公式都会产生巨大作用，其中一组词语为：

成功——富裕

不断重复这组词语，这就是你现在要力争实现的目标。

在埃米丽·库公式的基础上，我们对之作了调整，这样得到了一个能产生巨大功效的公式。这个公式字数较多一些，但是如果你喜欢，它就会为你带来奇迹般的改变：

每一天，不管用什么方法，事情都会变得越来越好，我以后也会变得越来越有钱

就算是机械地，不很自信地重复这些话也会产生一定作用。如果你在重复这些话时投入了你的情感和激情，效果会更好。如果你全身心（包括身体、意识、灵魂）想要某样东西，那么你的梦想一定能够实现。托马斯·爱迪生曾说过多年的经验教会他一个道理，一个人如果疯狂地想要得到某种东西，他就会把他的未来作为赌注，掷出那粒决定命运的骰子，而结果往往是这种人取得了成功。

本书介绍的十位富翁在工作和实现梦想时都投入了自己全身心的力量，并且坚定的热情在这个过程中也助了一臂之力，最终他们取得了成功。干事业就应该像他们那样勇往直前，不要害怕听到自己的心声。今天开始就给你自己编一个程序。通过本课的学习，你应该拥有足够的力量去改变你的人生，让自己走进财富的殿堂，除了你自己以外，没人能帮你富裕起来。别人不会一再地对你重复这个公式，你要做的第一步就是不断对你自己重复你所选择的公式。

如果你不把自己设想为富人，你就不可能变得富有

如果一个人想要成为富人，那么他自始至终都要相信自己能成

功。同样道理，如果一个人认为自己一无是处，只不过是一个没什么前途的小职员，或者认为自己不可能在公司步步高升，那么他的余生都将在原地踏步。

从心理控制论的角度来看，内心的编程可被称为自我形象的塑造。尽管我们主观地想努力给自己树立一个自我形象，但是对于我们实际希望表现的形象来说，我们只有一个模糊的想法。我们甚至对这个自我形象在生活中的作用都没有一个明确的概念。一旦人们相信自己能实现自己的理想时，他们就应该意识到树立自我形象的重要性。你一生中的任何事、哪怕是财富积累的多少，都直接与你的自我形象成正比。

因此，你必须严肃对待这个问题，哪怕是一个最伟大的人，深深影响他的就是他为自己编制的程序。同样地，一个人所能享受的最大自由就是精神上的自由。

如何创造你的自我形象？你的自我形象所遵循的原则和你心理的程序是一样的，因为你的自我形象忠实地反映了你的心理程序，实际上，它也是心理程序的一部分。正如我们之前所宣称的一样，大部分人都没有意识到自我形象在他们生活中的作用。他们的自我形象基本上在两个条件下得以塑造：一、外部世界，包括父母、老师、朋友及熟人。二、内心世界，即他们所拥有的思想、意识。

人类最大的限制来自内心

看到这里请先不要往后看，分析一下这句话，不要超过两分钟。这句话将帮助你踏上面向全新生活的道路。想象一下你自己，你相信自己在一年中就能轻松拿到双倍的薪水吗？是不是无法做到？没关系，只要想信自己，生活会向你证明你是对的，因为这种信念已经被编入了你的下意识，不管你有没有认识到，你已经给你的大脑下了一个命令，一个积极的命令。你已经把一个限度输入了你的下意识，它将尽它所

能开始运转这个程序。你的下意识将会遇到诸多可怕的问题，这些问题很可能会阻止你实现自己获取双倍年薪的愿望。因此，对你来说，成功难失败也难，也可以说成功容易，失败也容易。

接下来的课程中，我们将讨论目标的重要性。现在你已认识到了下意识的作用，你应该知道某个目标就是你输入到下意识里的一个简单程序。通过这样的方法，你是否已经明白程序应该是建立在你的目标基础之上。答案可能会让你大吃一惊。除了某些外部因素不可避免地产生一些作用外，你应该根据你的自我形象自动确立自己的目标。

通常情况下，我们都根据自我形象确立我们的目标

首先，你可以对自己说："我希望自己的年薪增加到5000美元。"这样很好，这个愿望很合理也绝对能实现。这样一来，将会大幅提高你的生活质量，就算会让国内税务局收不少税，但是你为什么只把自己限制在5000美元以内呢？原因很简单，你为自己设计的形象只是一个年薪5000美元就觉得富有的人。无论如何，我们都不要忽视这样的愿望。我们也可能选择年薪为2500美元或50000美元。数字的大小仅仅只是达到目标的一个选择，但是你必须仔细思量，过分合理的数字可能会阻止你发挥潜能以获得更高的薪水。选择什么都可以，这并没有什么过分的限制，你知道斯蒂芬·斯皮尔伯格在电影《ET外星人》发行后的1982年挣了多少钱吗？一天就可获得一百多万美元！现在你明白你脑海中的愿望是多么有限了吧！

如此看来，要想获得巨大的财富或者超越自己，起点应该是尽可能提升自我形象，或者更好地改造自我形象。新的自我形象将创造一个新的目标，新的目标将为你带来新的生活，道理看起来很简单，但是目标逐步就会实现。

所有有钱人在实现他们的梦想之前，都把自己设想为富翁

无论他们一开始多么寒酸、无论他们受的教育是如何之少、无论他们的交际范围多么狭窄，他们在获得巨额财富之前都把他们自己设想成富翁。他们都相信总有一天自己一定能成为百万富翁。基于他们的自我形象以及自身对成功的信念，他们的梦想变成了现实。

努力发现你自己的自我形象，并告诉你自己这样的话："我会变得非常富有。"现在分析一下你对这些话的反应。你要记住在你的自我形象和生活提供给你的东西之间存在一个确切的比率。无论何时，你都可以根据自身的愿望去改变自己的形象。起初，当你着手重新为自己编制一个新的程序和打造一个全新的自我形象时，你会发现，旧的形象将不可避免地影响着你。这非常正常，你要逐渐用新的程序和形象去取代旧的程序和形象。

要创造你自己的自我形象是一件不容易的事。这有赖于原先我们提到的那些方法，下面列出一些你可能用得上的公式。以后，你可以逐步增加对经济数字的期望值，并规定一下确切的数字和制定一个提纲，最终实现这个目标。我们还将进一步解释如何继续前进的方法。

●我将会一天比一天富有

●我要找到一份理想的工作，这样我的需要都能得到满足

●生活就是让那些能帮助我改善经济状况的人，总是出现在我前进的道路上

●我就会碰到理想的合作伙伴

●我会找到一种好方法使我获得双倍年薪

●我所有的能力都能发挥得越来越好，这样我就可以加薪了

●我将勇往直前，直到取得成功

●对我来说，实现所有的目标都是非常容易的

●我会找到一份好工作，可以使我提高自身素质，充分发挥潜能

当你为自己制定公式时（如果以上的公式没有适合你的），千万不要限制你自己。在设立目标时，不要担心自己是否显得过于鲁莽。你所拥有的潜力是非常特别的，要尽力发挥自己的潜能。那些成功者表面看起来和你并没什么两样。只不过他们为自己设立的目标不同于你。他们一小时所挣的数目也许会给你留下深刻的印象，但是你觉得这个数目也会令他们自己感到震惊吗？当然不会。因为他们拥有一个普通而正常的意识程序，所以他们取得了这样的成果。同样的事情也可以发生在你的身上。雷·克洛克曾经说过："想得多，你就可以得到更多。"正如我们所看到的一样，他的一生清晰地验证了这个根本的原则。

第五课

雷·克罗克
——在逆境中不屈不饶的精神

我一直相信每个人都是自身幸福的创造者，同时也应为自身的问题负责

1902年，雷·克罗克出生于芝加哥西区的橡树园。克罗克的父亲刘易斯是西部电气联盟的一名技术工人。他的弟弟鲍伯比他小三岁，是个内分泌科医生，也是克罗克基金（一个慈善机构）主席。但克罗克与弟弟鲍伯不同，克罗克对学习没有兴趣，他更喜欢行动。克罗克的母亲罗斯为了弥补家用，在家中给别人上钢琴课，克罗克也跟着学习弹钢琴。在后来的生活当中，克罗克发现这个技能十分有用。

雷·克罗克敏锐的商业意识在人生的早期就得到了锻炼，他在叔叔的药房工作了整整一个夏天，把自己挣的钱全都存了起来，后来他用这笔钱和两个朋友开了一家乐器店，每人投资100美元，他们租下了一个很小的店面出售乐谱和口琴。几个月后，因为生意清淡，乐器店被迫关门了。不过，这毕竟是克罗克第一次尝到了做生意的滋味。这次失败并非一无所获，它帮助克罗克确定了人生的职业。

当时，美国刚加入第一次世界大战，克罗克对学校的生活感到

无聊至极，年仅14岁时就离开了学校，他觉得学校教的一切对他来说没有太大的价值。他隐瞒了自己的年龄，应征入伍。他接受了驾驶红十会救护车的培训，就在他即将离开祖国前往法国之际，第一次世界战争结束了。

之后，雷·克罗克回到了芝加哥寻找工作，最后找到一份推销男士服饰用品的活儿，这是克罗克在推销领域迈出的第一步，在这个世界上，他发现了成为一个优秀推销员的最初秘密。但克罗克在这家小公司的事业不久便走进了死胡同，他离开了那家公司，在密歇根一个非常受欢迎的管弦乐队担任钢琴师。在这个乐队里，克罗克遇见了他未来的伴侣埃塞尔，几年后，克罗克与埃塞尔走到了一起。

梦想渺小，你也将一直渺小

1922年，与埃塞尔婚后不久，克罗克开始寻找一份更稳定的工作。很快，在百合——郁金香纸杯公司找到了一份销售工作。克罗克察觉到纸杯市场的广阔前景。克罗克在年轻时显示出的商业天赋在他整个职业生涯中发挥了重要作用。

> 1922年，我拿着百合纸杯的样品，在大街上寻找买主，卖纸杯并不是一件容易的事。纸杯……更加卫生，在外卖的订货的过程中，也不会破碎或损坏，也不用返还。这些都是在我销售过程中，关注的几个主要特点。虽然我是个新手，但我感觉到对纸杯的需求潜力是巨大的，如果我能克服传统的惰性，我就能做得更出色。

克罗克的第六感使他克服了对新产品的抵触心理，这种抵触心理在推销新产品的过程中是很正常的，或者说是一种非常普遍的现象。克罗克预测纸杯市场蕴藏着丰厚的利润。他说："我确信，梦想渺小，人也将永远渺小，我并不打算这样度过我的一生。"

这段时期，克罗克为自己制定了一个时间表，强迫自己疯狂地工作。早晨7点，他手里拿着样品，已踯躅在芝加哥的街头寻找订单和新的机会了。下午5点左右，当大部分人都下班回家，他又赶往芝加哥广播电台，因为电台正好在直播音乐节目，克罗克是电台的正式钢琴师。他在电台的工作直到凌晨2点结束。他是如何生存的？他并不比别人健壮，但他学会了如何培养自己的抵抗力。

> 我的秘密就是：不浪费一分一秒的休息时间。我猜我每天平均睡眠时间不足六小时，许多时候，我还睡不到四小时，甚至更少，但是我睡觉和我工作一样卖力。一分钟的时间我也不感浪费。我下定决心好好生活，拥有美好的东西，这两份工作的收入就可以让我做到这两点。

克罗克的纸杯销售额不断增长，他的自信心也不断增强。1925年春，克罗克取得了优异的业绩，他获准休假5个月，公司为他保留职位，但不给他发薪水。几天后，克罗克作好准备，精神百倍地驾驶着自己的T型福特车上路了。佛罗里达州就在几百英里远的地方。

如果你做的事没有任何风险，就没有值得骄傲和自豪的理由，因为你不能从中获得快乐

佛罗里达州是人们向往的一片充满机遇、大有可为的沃土。迈阿密到处都是寻找财富的人们。在经历了10天的旅行之后，疲惫不堪的克罗克终于来到了迈阿密。克罗克没有费多长时间就在位于罗德得尔堡拉斯奥拉斯大街的WP摩根－森房地产公司找到了一份工作，向有意在佛罗里达置业的有钱人推销这里的地产。很快，克罗克便胜任了这份工作，并因出色的业绩受到了奖励，他得到了一部配有司机的哈德逊轿车，这是公司给予公司最出色的

20位推销员的奖励。这一切对23岁的年轻人来说实在太棒了！可惜的是佛罗里达的繁荣没能持续太久，一份杂志的封面故事刊登了佛罗里达出售沼泽地的报道，给佛罗里达刚刚开始的繁荣浪潮画上了句号。

克罗克又回到了芝加哥，继续为百合——郁金香公司工作。田径赛场、体育馆、动物园、海滩、糕点店都是克罗克的目标，也是克罗克发挥自己的才华和创造力的场所。从1927年到1937年，克罗克开拓了新的市场，增加了销售额。但是一天清晨，老板把他叫进办公室召开紧急会议。

> “关上门，我想和你单独谈谈。”约翰·克拉克说。他告诉我他对我的辛勤工作十分感激，公司对我的业绩也给予了很高的评价。但是，我的工资和日常开支必须降低，这适用于每一个人，包括董事会的成员。

这个消息对克罗克是个沉重的打击。他对降薪并不太在意，只是他的自豪感遭受了打击，他的老板怎能如此武断地对待自己最优秀的销售人员呢？

> 将我和给公司带来成本问题的其他人同样对待，无法让我接受。那些人，你知道他们是些什么人，他们是公司负担经营费用的那部分，而我是给公司创造利润的那部分，我为公司带来收入，我才不愿把自己和他们放在一起。
>
> “雷，听我说。我自己也要减薪。”
>
> “那你自己这么做吧，那是你的特权。朋友，你自己接受吧，我是不会接受的，决不会。”

说完这番话，克罗克立即辞职了。

克罗克关门离去时，克拉克束手无策。以前他从来没有遇到这么倔强的人，也没有遇见过如此有才华的推销员，而他却让这个

人从自己的身边溜走了。克罗克的妻子指责克罗克一时冲动，但克罗克什么也不想听。他固执的态度最后获得了回报，他的老板很快又把他请回了公司。克罗克立即接受了公司给予他的优厚条件：用报销开支来补偿克罗克减薪的损失，这样不会在公司职员中引起嫉妒，也不违反公司的一般规章。“离开办公室时，我觉得自己高大了几分。”克罗克回忆道。虽然，他的收入并没有增长，但他正在为自己的坚定决心收获果实。

我相信我就是成功者

这在这一年，克罗克遇见了厄尔·普林斯。普林斯是一名工程师，正在建立冰淇淋连锁店，名为“王子城堡”。克罗克是普林斯纸杯供应商，他认为冰淇淋生意很有潜力，同时他自己的事情也从来没有如此一帆风顺。这时，克罗克管理着15个推销员。但老板担心克罗克鼓励推销员的方式会影响公司的前途。克罗克和老板之间的矛盾越来越深，这让克罗克心烦意乱，消磨了他的热情。所以在普林斯邀请克罗克加盟的时候，克罗克抓住机遇，成为了普林斯的合伙人。当然克罗克牺牲了一份收入丰厚的工作，但是未来面临的新挑战更强烈地吸引着他。他仅仅35岁，就已经发现了一笔好生意，普林斯刚刚开发出“多叉搅拌器”，一种有六分叉的制作牛奶冰淇淋的机器。克罗克是这种搅拌器全国惟一经销商，普林斯负责生产。他们决定把获得的利润五五分成。没有比这再公平的协议了。

这是我迈向成功的第一步——树立起自己通向财富之路的里程碑

1936年，克罗克带着重达50磅的样品，开始探索新的市场，起初，生意并不是很顺利。餐馆没有任何理由把传统的搅拌器换成克罗克销售的搅拌器，尽管这是一种多功能的器械。再说，第

二次世界大战爆发，很难得到生产“双叉搅拌器”的原料铜。克罗克被迫把搅拌器束之高阁。开始卖麦乳精饮料。战争结束后，克罗克又重新开始推销搅拌器。多叉搅拌器的生意显示出生机勃勃的景象，这主要得益于新的食品连锁店的兴起。克罗克片刻不停地寻找市场，参加所有餐馆老板和奶制品协会组织的会议。1948年，克罗克创记录地售出了8000台多叉搅拌器。而这个记录只是第一步。

不必等待，不用付小费，你就可以品尝到人生最棒的汉堡包

麦当劳兄弟便是克罗克的客户之一，他们使用了八个多叉搅拌器，在当时这是少有的。由于这些搅拌器可以同时制作六客牛奶冰淇淋，这就意味着他们必须拥有许多顾客。在一次去洛杉矶的出差途中，克罗克第一次目睹了麦当劳餐厅，这给他留下了深刻的印象，他意识到自己的面前蕴藏着巨大的商机。起初，这个难以描述的餐厅外观让克罗克惊讶不已，餐厅不大，是个八角型的建筑，座落于一个仅有200平方英尺的空地上，总的看起来，餐厅与路边的咖啡厅并无二异。快到午餐时间了，克罗克把车停在附近，他不敢相信自己的眼睛，所有员工都穿着白色的制服，戴着合适的纸帽。他们排队经过了克罗克的身边，举着土豆、肉罐、甜面包、软包装饮料从库房向餐厅走去。餐厅的经营给克罗克留下了一种有秩序、有纪律、有效率的感觉。停车场很快停满了车，人们开始在柜台前排队。克罗克加入了排队的人群之中，队伍越来越长，让人难以忘却。

当天下午，克罗克回到了餐厅，希望与麦当劳兄弟进行交谈。晚上，他得到了预约，克罗克决定要弄清楚一切关于麦当劳兄弟的事情。他了解到莫莱斯·麦当劳和理查德·麦当劳曾在好莱坞的一个电影制作室负责道具工作。几年后的1932年，他们决定创立自己的事业，买下了一个电影院，但生意并不好。1937年，他

们说服了圣阿尼塔的一个房地产商人，帮助他们建设一个汽车餐厅，因为当时汽车餐厅在加州流行了起来。这种餐厅越来越受到人们的欢迎，一些餐厅老板甚至让服务员身着盛装，穿着滚轴溜冰鞋进行服务。加利福尼亚过去是美国文化的摇篮，至今仍然是美国文化的中心。

刚开始时，麦当劳兄弟并不知道如何经营一家餐厅，很快他们便从一名雇员身上了解了需要懂得的常识，这名员工曾在一家牛排餐厅担任厨师。这个小餐厅就是后来雷·克罗克开设的成千上万个连锁店的雏型，但是菜单非常简单：汉堡包、炸薯条，不含酒精的软性饮料。任何食物都是由生产线准备的，每个生产阶段被控制在最短的时间，最小的成本，最少的工作之内。

回到旅馆后，克罗克的想象在自由驰骋，那天晚上他这么写道："麦当劳餐厅遍布全国的景象一直占据着我整个思维。"第二天清晨，克罗克就拟好行动计划，人要去见麦当劳兄弟一面，提议在美国各地建立起同样的连锁餐厅。这样，麦当劳兄弟可以增加利润，而克罗克可以扩大多叉搅拌器的销售，这是双方都能够获利的交易。最令人奇怪的是，克罗克最初仅仅只是想增加多叉搅拌器的销售。

"经营这家餐厅我们遇到了很多麻烦，我们不想再遇到更多。餐厅越多，问题越多，开连锁店肯定会有很多问题。"迪克·麦当劳反对道，"有谁会为我们开这些连锁店呢？"

"我怎么样？"克罗克回答道。

在前往芝加哥的飞机上，空中小姐不可能想到眼前这个相貌平平的乘客，会成为世界上最有影响力的快餐大亨。克罗克不仅身患糖尿病、关节炎，而且一个胆囊被切除，甲状腺也有一部分被切除。克罗克一直盯着手中的公文包，就像里面装着数百万美元似的。事实上，这个公文包中确实装着"金矿"，一份克罗克与麦当劳兄弟签署的合同，克罗克有权在美国各地开设麦当劳连锁店。合同中一个条款规定：所有连锁店的建筑必须是相同的，必须根据建筑师为新餐厅设计的蓝图建设。另外，麦当劳的名称必须出

现在每个建筑上，所有的菜单都必须是统一的，若有改动必须征得麦当劳兄弟的书面同意。合同规定克罗克可以得到连锁店毛销售额的1.9%，但是必须把0.5%返还给麦当劳兄弟。合同还提到，克罗克每开设一家连锁店就可以获得950美元，以弥补克罗克的开销，麦当劳兄弟给予克罗克的特许经销权的执照有效期为20年，而克罗克与麦当劳兄弟的合同有效期只有10年，但是后来合同的有效期被延长至1999年。

雷·克罗克一回到芝加哥，就开始寻找土地开设第一家麦当劳连锁餐厅。在朋友阿特·雅各布斯的帮助下，雷找到了一小片土地，看起来符合了所有的条件，雅各布斯后来成为了克罗克的同事。而在当时，雷·克罗克大部分朋友认为销售廉价的汉堡包纯粹是一种疯狂的举动，不愿意参与这种生意。

埃德·麦克路基是惟一一个支持克罗克的朋友，他鼓励克罗克，而且对克罗克的计划非常感兴趣，克罗克很轻松地让埃德信服，并让他成了的第一家连锁店的经理。因此，1955年，在麦当劳兄弟的经理哈特·班德的建议下，克罗克在美国的中西部开设了自己的第一家麦当劳餐厅，但是建筑师设计的加利福尼亚式的建筑根本不适合中西部，在冬天，这种建筑显得更不适宜，克罗克希望改变建筑的设计，以适应不同的地理环境，为此他与麦当劳兄弟莫莱斯和理查德进行了多次激烈的争论，但麦当劳兄弟仍然拒绝按合同签署协议。

如何准备炸薯条的原料是克罗克遇到的另一个问题。尽管他已经用心记住了麦当劳兄弟炸薯条的方法，但他怎么也做不出在加州品尝的那种精美的薯条。而克罗克事业的成功就在于他能够在成百上千的餐厅中供应同种品质、同样味道的食品。克罗克最终跨越了这道难关，他在地窖里建设了一个通风系统，加速土豆的干燥过程。干土豆味道比一般土豆味道更香，因为在晒干的过程中，土豆中的糖类变成了淀粉，麦当劳兄弟把土豆放在网状的金属袋中，沙漠中的微风可以自然地使土豆变干，然而麦当劳兄弟却在不知不觉中使用了这种办法。在打

理餐厅业务的同时，克罗克仍在继续销售多义搅拌器。销售多义搅拌器的收入用来支付房租和员工的工资，每天一大早，克罗克都会到店里帮忙。“我从来不介意拿起拖把打扫厕所。”在第一家连锁店创办一年后，在加州又出现了三家新的连锁店。在1956年后八个月中，在美国的大地上已经有了八家连锁店，多义搅拌器的销售工作正好可以让克罗克有机会观察各种餐厅及厨房，这些经验又帮助克罗克更有效地经营新的连锁店，雷·克罗克的经历为我们下面几课讨论的“资产分派”和“做额外功”的理论作了最好的诠释。克罗克这几年所进行的努力很快就让他赢得了财富。

在这期间，克罗克的主要目标是创建一个以质量、服务和清洁著称的餐厅网络。“每次只要有机会，我就会重复四个字母QSCV（Q代表质量，S代表服务，C代表清洁，V代表价值），我想我可以用这四个字母在大西洋两岸建起一座桥梁。”这样的经营理念，要求制定长期的培训计划，为连锁店的所有者和经理提供培训。

为了加快餐厅连锁店的发展和扩张，克罗克想到了一个办法，说服地产商为他提供银行担保，从银行获得修建餐厅的资金，他使这些地产商认识到空地也能为他们带来收入。麦当劳餐厅开始赢利的时刻到来了。克罗克开发了一种连锁店特有的按月支付系统，使他能按月提取费用，用来偿还利息，弥补开支。克罗克可以从餐厅获得固定费用（约为营业额的1%）。没过多久，这个公式便给他带来了实际收入。但雷·克罗克接触的这一切只不过是冰山的一角。

我相信上帝，其次是家庭，然后才是麦当劳，但是在工作的时候，这个顺序完全被颠倒了过来

克罗克开始认真寻找关键位置的人才，他周围到处都是律师、会计、经济顾问等等。“我们公司成功的一个重要原因就在于我挑

选出了担任要职的合格人才。”

两三年后，麦当劳连锁店迅速扩张，克罗克越来越感觉到自己手上的生意非常可观，但惟一美中不足的是这些生意并不属于他，他被与麦当劳兄弟签署的协议束缚着，一切都很明显，克罗克想真正富有，想扩张连锁店达到自己的梦想，他必须清除路上的一切障碍，他必需赎回与麦当劳兄弟签下的合同，他决定立刻行动。

为了制定一个最佳的谈判策略，克罗克和主要的经济顾问进行了长时间的讨论。最后，克罗克选择了最直接的方式，打电话给迪克·麦当劳，问他们需要付多少钱才能赎回合同。两天后，麦当劳兄弟开出了价码，克罗克目瞪口呆地放下了电话，克罗克的呼吸几乎停止了——他们开价270万美元。

这笔钱即使现在也是一笔巨款，克罗克当时根本没有那么多钱，再说他刚刚同妻子离婚。

“我们希望每次能拿到税后收入一百万美元，”迪克解释道，“我们从商已经有三十年的时间了，一个星期没有一天休息时间，日复一日，我们觉得这是我们应得的。”

克罗克究竟如何筹措如此庞大的一笔资金呢？第二天清晨，克罗克召集了下属。几天后，来自普林斯顿大学的约翰·布里斯托尔，克罗克的经济顾问，找到了急需的这笔钱。最后，实际达成的交易额上涨到1400万美元。克罗克的财政预算显示，直到1991年他才能偿清所有债务。然而，1972年克罗克就还清了借款。克罗克的计算稍有误差，他的预测是建立在1961营业额的基础之上的，尽管他非常乐观，但也没有预测到他的连锁店会以过去那样的速度快速发展。

在通往财富的道路上，克罗克迈出了重要的第一步。但是胜利还远没有到来，克罗克面临着管理和法律上的战斗，他必须证明自己是伟大的管理者。麦当劳帝国的扩张是显著的。1977年，克罗克发表了自己的自传，当时他在美国拥有4177家连锁店，在海外拥有21家连锁店。他的成功自那之后仍然继续着，目前，麦当

劳的营业额已经超过30亿美元。

对获得经营许可权的人，克罗克实行的政策是记下日常操作的每一处细节。烹饪时间精确到分钟，由机器控制；每个汉堡包的尺寸和重量都必须是一致的；做出来的汉堡包如果在10分钟之内没有卖出必须扔掉。对员工的规定和规章是极其严格的，对员工的制服，发型和礼节都有严格的规定。员工必须笑脸迎接顾客，正视顾客。麦当劳在许多细节上还有降低成本的办法。比如说，只有在顾客特别要求时，员工才会提供盐、胡椒粉、调味品。

克罗克从麦当劳兄弟手中赎回合同后，对所有拥有麦当劳许可权的人，执行了严格的政策，这也是克罗克取得成功的部分原因。克罗克对细节的注意是非凡的，通常一些微小的看似平常的细节能够决定一个人的成败。这个见解是在经验的累积，在不断追求自我完善的过程中获得的。

我们讨论的这十位百万富翁的一生对细节都非常重视，而其他人对这些细节往往不屑一顾。人们认为雷·克罗克是重视细节的狂热者，因为他对细节极为重视，尤其是清洁。

> 我总是非常渴望看到……我的麦当劳！但是事情并不能让我满意。有时埃德·麦克路基在夜幕降临的时候，会忘记把牌子挂上，这让我很生气。有时候可能地上有垃圾，埃德说没有时间清理。这些小事对某些人来说根本无所谓，但对我来说却是一种侮辱，有时我会大发雷霆，让埃德记住。埃德欣然地接受了，我知道他同我一样对细节非常重视，因为后来他在自己经营的商店中证明了这一点。

雷·克罗克直到生命的最后一天仍在工作。他的一生是在为将来的餐厅寻找好位置中度过的。麦当劳公司购买了一架飞机，克罗克乘坐这架飞机在学校和教堂附近寻找合适的地点。尽管克罗克的臀部忍受着痛苦，他仍然一直在奔波，对他这种性格的人来

说，工作中忍受痛苦比无所事事要强得多。在克罗克生命的晚期，有人以责备的口吻告诉他，因为他已经在某处隐藏了几百万美元，所以对他来说谈论成功很容易。“那又怎么样？”克罗克反驳说，“我一次也只能穿一双鞋。”



扫除你的心灵障碍

要塑造一个新的自我形象，我们必须清除旧的形象。然而，每个人都在斗争，企图抵制这种变化。一种最常见的，扎根于人们心灵深处的心理障碍就是“金钱是肮脏的”这种观念。这种观念有着不同的表现方式。而且这种观念通常是下意识的。人们会告诉你想要发财是不健康的心理，那些想要改善自己命运的人都是些不择手段的资本家和粗俗的惟利是图者。这此观念都是清教徒的遗迹。然而，厌恶金钱通常是虚伪的。人们用恶毒的语言攻击富翁，但是私下却嫉妒他们。尽管如此，我们应该注意到对金钱的态度在慢慢地改变，可是某些偏见仍然存在。

另一常见的障碍就是害怕与自己的家庭背景和教育抗争。当然，并不是所有的人都是如此。我们已经看到贫穷带来的挫折和屈辱是许多人迈向成功的催化剂，这证明出身卑微并不能宣判一个人注定平庸，贫穷不是世袭的。不管听起来是多么让你惊讶，贫穷在许多情况下，只是一种心理病症。

这在某种程度上能够让你恢复信心。如果贫穷是一种疾病，这种疾病是可以治愈的。每一个人都可以摆脱贫穷。没有什么外部条件，束缚和环境是心灵克服不了的。任何人只要清楚这个真理就可以走向成功，就可以按照自己的理想去塑造今天和明天的生活。任何人只要意识到这条基本的法则并且将这些法则应用于生活当中，他就能够成为自己希望成为的人。绝对没有什么能够阻

止他，环境也会向他的希望弯腰。

金钱的真正意义

有人认为金钱是肮脏的，对财富拥有雄心的人便是卑鄙资本家，这些观点是可悲的并且会误人子弟。除了继承的财产，彩票和赛马场中赢得的金钱之外，赚很多很多钱到底意味着什么呢？**你通过诚实劳动挣的钱只不过是对你提供的服务的一种承认。**所以富人就是那些给许多人提供服务并获得回报的那些人。大部分鄙视金钱的人在责怪有钱人时，通常会忘记这一点。亨利·福特积累了成千上万的财富，但是他提供了一种什么样的服务作为交换呢？正是由于他的耐心、才华和决心，这个没有受过太多教育的人，这个被同事们笑话的人，却使人类社会前进了一大步。今天若是没有汽车，你能想象是怎样的景象吗？此外，亨利·福特还创造了成千上万个就业机会。他的财富是公众对他提供的服务给予承认的一种标志，是对他提供服务的回报。福特非常清楚金钱的实际价值，正是这种意识教会了他用最确信的方式来获得财富。一天，有人问福特如果有一天他失去了他的整个帝国会怎么办？亨利连眼睛都没眨一下就回答到，他会想出人类的另一种基本需求，然后提供比其他人更便宜、更快捷的服务来满足人们的这一需要。他又接着说，他在五年之内还会成为百万富翁。

寻找一种基本需要，然后提供更便宜、更有效的服务满足这种需要，大部分富人就是这样积聚他们的财富的。我们通过对本书例举的十个人的研究也说明了同样道理。想一想沃尔特·迪斯尼，他给成千上万儿童的生活带来了阳光。托马斯·沃森呢？他的商业才华使他推销了IBM电脑改变了我们的生活。康拉德·希尔顿？他的饭店的策略是使全世界各地的游客都能够享受高质量、令人满意的服务，这为他带来了巨额财富。

那些批评他们拥有太多财富的人应该想想，在产品、服务和就业方面，他们又为自己的同胞提供了什么？这些人是通过自己的

辛勤劳动获得社会认可的。

重要的是产品质量与服务。这样一个简单的观点就能够使你走向财富。然而，要把这种观点运用于实践需要时间和精力。

路比克发明了令人难以置信的路比克魔方，正是一个简单的想法使他成为了百万富翁。他为公众提供了什么样的服务呢？他让全世界的人都绞尽脑汁，给人们带来了欢乐。你能想象“专利发明人”通过专利权挣了多少钱吗？

许多人相信金钱本身并无好坏之分。但是我们认为金钱是通向文明之路的金钥匙。世界上最富有的国家都达到了文化和科学的高峰，这绝不是巧合。金钱带来的利益是巨大的，无论对个人还是社会都是如此。所以，坚决摈弃金钱是肮脏的、腐败的、邪恶的这种老式的观点吧。当然，我们也没有天真到认为金钱是无所不能的地步，但是金钱的确使我们的生活更加轻松，为我们开启了许多大门。惟一的危险就是成为金钱的奴隶。金钱是优秀的仆人，但是金钱也是专断的主人。最重要的是要把一种积极的金钱观溶入自我形象之中，这是你通向更大自由的通行证。你有权获得这张通行证，现在就行动吧。扫除任何关于金钱的心理障碍。只有你有所行动，你才可能富有，但是你必需警惕，为了逃脱你的注意，对金钱的压抑通常是以一种隐蔽的方式出现的。在分析你的想法时，遵循下面这条原则：任何你不能富有的原因都是无效的。

设想自己已经富有了！

一幅画面胜似千言万语。我们已经看到如何用口头的建议改变自我形象，用口头的建议对自己的意识重新编程。这些建议适用于许多场合，而且非常有效。但是一些人喜欢在口头建议时加上一些具有指导作用的画面。创造性的视觉显现能够提供极大的帮助。在日常生活中，我们都在使用这个技巧。我们不仅用思考，而且用形象思考。我们经常会陷入人们常说的“白日梦”或“黄粱

美梦”。

我们为未来作出规划，唤起对过去的回忆，用形象把它们呈现在脑海之中，无论我们知不知道，这些形式对我们的下意识影响很大，帮助塑造我们的个性。实际上，它们经常在不知不觉中塑造了我们的未来。如果这些形象都是积极的，我们也不用多说。但是因为形象一般没有经过引导，大部分时候会给我带来负面影响。对悲伤或失败不断回忆会加强下意识的消极编程。如果我们生性是悲观的，消极的形象会渗透到我们未来的梦想之中，通常让我们满足于自我的期望。

因此，心灵形象必须被指引到正确的方向。每天，你要确定重新对下意识进行编程的时候，必须伴随着创造性的视觉呈现，或者说是有些人所称的“科学性梦想”。在自己放松的时候让自己的脑海里填满积极的新形象，那么你能做到的将不可限量，设想你已经拥有了你想要的，你已经实现了自己的目标，这个技巧非常有效，因为控制下意识的时间规则不同于控制意识的时间规则。实际上，在下意识或梦中不存在时间的概念，而且下意识和梦一般是时间最容易辨别的副产品。在下意识里没有过去或未来，好像此时此地便是永恒。

这也是儿童早期经历的心灵创伤会产生长期影响的原因。即使在理智的思维面前，他们清楚地知道他们不用再为过去感到担心，但是这种创伤仍然影响着他们，这也是我们为什么能够装作某事是真实的原因。下意识在处理与时间无关的形象时不能辨别真伪。

让你的心灵充满财富的思想

你的下意识如同一片广袤的土地，在某种意义说，是受“播种规律”支配的，即你播下什么种子，你就收获什么东西（种瓜得瓜，种豆得豆），这条普遍的规律被一些作家称作“补偿规律”。这条针对心灵的规律就如同针对物质世界的因果规律。导致反应。在心灵的世界中，在人的生活当中，思想和观点是行为；事实和

事件是结果。每个心灵中出现的想法都试图在生活上得以实现。

所有的思想都试图在你的生活中得以实现

所以你必须密切地监控你的思想。如果你总是不断地思考自己担心的经济问题，不断地告诉自己不能够收支平衡；你要破产了，那么你正在思考的问题肯定会在你的生活中显现。

我们当然不是在鼓励鲁莽的行为。在缺少远见和信心，在乐观和轻率之间有一条微妙的界限。我们也不主张像驼鸟一样一头扎在沙堆里，做任何事，都会遇到困难，都存在问题。但是，我们研究的这十位杰出人物，还有其他成百上千的百万富翁从来不会让逆境将他们打垮击败。毫无疑问，他们看见了前方的障碍，但他们的远见卓实让他们继续前进。他们被自己的激情和梦想鼓舞着、激励着。他们不再只想到障碍和问题，相反，他们全神贯注于解决和克服这些问题的办法。而大部分人在遇到阻止自己实现梦想的问题时，比他们辨认成功机会时，要拥有更丰富的想象力。

在心灵的世界里，思想确实存在着。虽然它们是看不见摸不着的，但它们和你手中拿的书和你坐的椅子一样真实。我们不是故弄玄虚，蒙蔽你们的视线。我们已经说过思想支配着世界。思想的力量是惊人的，所以我们让心灵充满充实、富足和成功的思想是非常必要的。每个思想都是一种情感交流，通过某种神奇的吸引规律，吸引与这种思想相似的物体、人物和环境。消极的思想吸引消极的东西，积极的思想吸引积极的东西。

追求你的梦想直至成功！

“实际”的人常常嘲笑拥有幻想的人：即使人生给我们很多希望，你也必须直面人生，接受命运的安排。这些人属于那种系统地阻碍进步，贬低财富的人，他们认为获取财富的努力是徒劳的，虚幻的。这些听天由命，郁郁寡欢，忘记幻想的人分为两种，一

种是不去尝试把自己的梦想变成现实的人；另一种是“实际”的幻想者，尽管他们相信下意识的创造性力量。每个艺术家在心中已经有了自己未来的作品形象；每个政治家在开始从政时都有改变社会的计划；我们书中的十位人物开始的时候都梦想过未来的财富，但他们的梦想并没有停滞不前，他们采取具体的步骤来实现他们的梦想。

遗憾的是，我们的教育体制偏爱思维中理性的、符合逻辑的部分，忽略甚至鄙视思维当中直觉的和富有想象力的部分。大脑的右半部分总是被认为是次要的。梦想是对我们内心的一种规划。那么，什么是规划或计划呢？按定义，应该是让我们前进的力量，是我们的一部分。我们对自我形象的编程越伟大，我们的理想就越远大，但是最让人吃惊的是，我们的理想不管有多么远大，要实现这些理想其实比我们想象的要容易很多。

心灵的实验室

商人、艺术家和科学家在利用幻想的力量时都使用一个非常简单的技巧。正如照片是在暗室中冲洗出来的一样，你应该在暗室中发展你的梦想。在一个安静而黑暗的屋子里坐下或躺下，让形象逐渐在心灵中显现。黑暗和宁静对思路和梦想的发展是非常有利的，这样的环境能够让你直接和你的下意识进行交流，因为你的下意识完全与外界隔离开来，重要的是，不要谴责你的思想，无论它有多么牵强。这种技巧被称为“灵机一动”，能够帮助你解决问题，发现更多的思想。

你的下意识会带领你走向财富

下意识的力量只有智慧才能匹敌。下意识不会忘记任何事，它会把我们生活的记录下来，记下我们的每一个手势、每一句话、每一个思想。更重要的是，下意识不同于意识，下意识从不停止

工作，一天24小时不停运转。你的下意识充满了成百万上千万的事件和思想，是一座丰富的金矿。

惟一的问题是，我们通常会忽略下意识或者不敢开发自己的下意识。但是开发下意识非常简单，而且可能成为你所做的最出色的一件事，因为任何工作，如果开始没有思想，都是漫无目标的。

你的下意识储藏着成千上万个能够让你快速富有的主意，但你只需要一个，如何去发掘这个主意呢？要学会和自己的下意识对话，给下意识发出一个具体的请求，时间最好在晚上睡觉前。

前面我们谈到在制定建议前，你的愿望必须非常强烈，这是很重要的。这一条对你给下意识发出请求同样适用。你的请求越生动，它们实现的速度就越快。

保证休息，你的下意识总会给你提供正确的答案。如果你记得下意识是记载我们思想印象和行动的地方。

最让人着迷的是，下意识可以获得我们从来没有记录的信息，所以下意识能够获得我们不知道的信息。如果我们想一想，就会发现这条原则不仅在富人的生活中，而且在我们的日常生活中都有体现。有一次，斯蒂芬·斯皮尔伯格在心里描绘出了电影中的场景和故事。他所需要的只是一个制片人，在电影业中通常都会出现这种情况。一天，在沙滩上，他“偶然”碰到一个想投资给年轻电影导演的有钱人，斯皮尔伯格根本不认识这个人，但是他拿着这个制片人的钱拍摄了《漫步前行》。这部影片在威尼斯电影节上获得了最佳影片提名，并且吸引了好莱坞的注意。

下意识就是这样帮你解决问题的，你可能会“偶然”碰到一个帮助你将计划付诸实践的人，你可能会碰巧看到一份报纸、一本书或一个电视节目，给你提供解决困扰你的问题的答案，或者给你提供一条越过阻止你前进的障碍的出路。

那些还没有认识或者忽略了这条原则的人，通常会说这些令人高兴的巧合是运气或命运的安排。但是，在一个因果规律支配的物质世界和心灵世界里，命运并不存在。好运和厄运也不存在。好运和厄运实际是出人意料的，通常是两种事情迟来的结果：我们

的思想和以前的行动。任何人只要对自己的下意识充分编程，也就是说，让自己下意识充满积极的名利观，只要不知疲倦地去尝试自己的梦想，他们最终就能够获得成功。

在某种意义上，好运和厄运都是我们自己安排的。所以我要毫不犹豫地说，那些学会正确应用心灵和成功规律的人能够塑造他们的命运。

如果你现在就开始运用这些普遍的规律，你会发现你不是在孤零零地创造成功，你的家人、朋友、你遇见的陌生人都会帮助你取得成功。应用这条原则最好的例证是斯皮尔伯格。他的第一部成功的影片《决斗》的创意并不是源自沉思和周密调查。有一天，他的秘书建议他读一本杂志上的短篇故事。读了故事之后，斯皮尔伯格欣喜若狂。他立刻明白了自己正在寻找的影片主题。如果没有他的秘书，他可能从来不会想到这个惊险的故事，但是他的下意识一直在忙碌，照顾着所有的事情。不用说，这样的“幸运符”在富人们身上很普遍。不仅他们触及的东西变成了金子，而且他们接触的人都变成了富翁。这也能发生在你的身上，利用你的下意识，它会帮助你。

关于下意识的难以令人置信的力量和如何利用下意识，我们可以一直说个没完，关于这个题材的书有成百上千本。但是，你现在已经拥有了帮助你获得成功的几条关键原则，它们可以帮助你根据自己的雄心和自我形象充实自己。我们现在要谈论如何满足成功所需的一个基本条件：正确的决策。



作出正确的决策

我们在前面一课讲到，亨利·福特拥有不可动摇的信念和信仰，这使他能够征服一切障碍，最终功成名就。信仰是取得成功的关键因素之一。在亿万富豪安德鲁·卡耐基的请求下，拿破仑·希尔，《思想致富》一书的作者，对几个百万富翁的生活进行了调查，调查称成功的最终秘密在于信念——只要人类相信，人类可以取得任何成就。

所以，相信自我，相信自己所从事的事业至关重要。所有的成功者都绝对相信他们的梦想，对他们来说，没有不可能完成的事情。

你可能会反对说，拥有信仰是一方面，可是，你怎么知道自己依据信仰作出的决定是正确的，而不是一个致命的错误呢？再说，即使是百万富翁和经验丰富的商人也犯过错，并为自己的错误付出过高昂的代价。难道对刚刚起步的人来说，这不是更危险吗？你怎样才能将糠和小麦分开？你如何决定什么是可能的，什么是不可能的？你如何找到一个自己坚信的思想、计划和工作？换句话说，你如何培养一种判断意识，使你甚至只是能够减少而不是完全消灭错误？

我们必须不断地作出决定。这些决定可能涉及寻找一份新工作、选择从事的事业、支持一个项目或者进行某个投资。那么是否存在一种方法肯定能够让你培养出这种能力呢？是的，这种方

法是存在的。

这种能力能够帮助你发现自己应该相信什么，有了信念，你就会走向成功。太明显的事情不会让我们发财，如果真是这样，世界上到处都是百万富翁了。成功者和我们身边那些沉溺于平庸，勒紧裤带，勉强度日的人相比，就像是瞎子中间富有洞察力的人。成功者与常人不同，他们具有洞察可能性的能力，他们的眼光没有停留在阻碍他们前进的障碍上，他们发现的是最终能够让他们到达成功彼岸的方法。

在商业或者事业上取得成功就像走钢丝，一个错误的举动，即使不是致命的，也会导致暂时的挫折。所以我们必须学会尽可能更多地制定正确的答案。这意味着必须知道在时机成熟的时候，回答“是”，在时机不成熟的时候回答“否”，尽量避免不安全的商业交易。

大部分有钱人都相信这种能力不是天生的，可以通过后天努力获得并且提高，也就是说，任何人只要花费时间和精力都能获得和培养这种能力，这一点让人振奋。本课将着重阐述如何作出决策，学会这种技巧比你想象的要容易得多。

你在别人认为不可能的地方发现可能的能力越强，你作出正确决策的能力也就越强，人们因此会把你看作怪人。大部分人在机会降临的时候通常抓不住机会。一旦你勇敢地踏上了走向成功的征程，尽量忽略那些批评家和暗地讽刺你的人。

我们周围的人和专家作出的反对意见都是建立在“理性”分析的基础之上。我们只有通过培养直觉才能够看到超越“逻辑”的观点。另外，成功的秘密在于分辨什么是可行的，什么是不可行的，在于发现别人不能看见的金矿脉。

当然，不是天下所有事都能梦想成真。有些计划不可能实现或者需要花费太多的时间和精力。最畅销书《在哈佛商学院学不到的》为我们提供了一个很有趣的例子来说明这条原则：

一个狗食公司正在召开年度销售会议。在会议的过程中，公司主席耐心地聆听着广告总监介绍一种能够实现这个行业“革命化”发展的销售策划。接着，销售总监大声地歌颂，他们拥有“最优秀的销售队伍”。最后，轮到公司主席发言，主席走到演讲台前，开始了他的闭幕讲话。

“在过去的几天里，”他说道，“我们已经听到了部门负责人制定的下一年度的了不起的计划，现在会议就要结束了，我只有一个问题，如果我们拥有最好的广告队伍和销售队伍，那我们卖的狗食为什么卖得比其它公司少呢？”

会议室立刻变得鸦雀无声。最后，在这种气氛似乎要永远持续下去的时候，从屋子的后面传来很小的声音：“因为狗不喜欢吃”。

你需要做的，只是想一想大部分的发明。例如，你知道怀特兄弟在发明飞机的时候，当时科学研究表明任何比空气重的物体都不可能飞起来。

本田宗一郎的人生故事也是这条原则的典型，他的自传中包含着关于这个题目的精彩论述：

在我开始生产机车的时候，厄运的预言家，这个有时是我最好朋友的家伙又来打击我的信心：“你为什么不去汽车修理厂，这样你可以迅速积累大额财富。”我没有听从他们的悲观建议。所以除了我的研究实验以外，我于1948年9月24日建立了本田汽车公司，现在本田汽车覆盖了整个世界。

本田，一个典型的乐观主义者，能够在大家盲目的地方看到可能性，并且不管别人对他的想法持何种负面观点，他会立刻采取行动。在解释他的决策时，他说：

我们当时太穷了，只有少得可怜的一百万日元的资本，但是我们非常勤奋，也知道我们承担着巨大的风险。我们希望在国家工业变为一片废墟的时候，把汽车工业带出悲惨境地。我们在进行一场奇怪的赌博，在人们穷得连汽油都买不起的岁月里卖汽车。但是一旦经济形势转好，人们肯定希望拥有汽车。即使最乐观的经济预测也认为我们是天方夜谭。

这清楚地表明心灵比物质具有优势，乐观比悲观具有优势。拥有积极心态的人会告诉自己事情并没有开始那么糟糕，一切都会好转。

二战期间，有一个美国人正在给他的小女儿拍照，小女儿问父亲他们为什么必须等很长时间才能看到照片。这个问题有些天真奇怪，但它却引起了父亲的兴趣。小女孩的父亲名叫埃德文·H·兰德，是个发明家，他对照相机已经作了改进。女儿直率的问题让他开始认真考虑。他是这样思考的：如果一位顾客买了一条裤子，一辆车，或者其它的商品，他当然希望买到商品后立刻就能用。那么照相机为什么就不一样呢？能否在一个很小的封闭空间内用几秒种洗出相片呢？而不必在专业的暗房里花费数小时时间。兰德在科学界的朋友都认为兰德的计划是不可行的。在女儿问到这个天真问题的六个月后，兰德从理论上解决了这一问题。1948年11月26日，第一架60秒拍立得照相机在波士顿上市销售。商店刚一开张，顾客便蜂拥而至，希望买到一架这样的照相机。

小女孩自然而天真的问题导致了拍立得照相机的发明。因为孩子的心灵并没有偏见和事先预定的概念，他们能够从全新的视角看待问题，在理智的人们认为不可能的事件当中发现可能性。实际上，天才通常被认为是“重返童年”。在他们身上几乎看不到偏见的影子。他们总是努力追随创意的火花，在这个意义上说，传统教育是种束缚，在以后的课程中我们还会涉及这个问题。过分

的分析、怀疑、批判的眼光会让人的思想停滞不前，甚至瘫痪。分析研究从定义来看就是冗长的。我们提到的人除了保罗·盖蒂之外，没有一个人上过大学。所以说，“无知”有时帮助他们保持拼命的勇气和热情。我们以后还有机会讨论这一观点。

成功的关键是在别人认为不可能的地方看见可能

这条原则不仅适用于发明者和大企业，而且适用于小企业。你在执行一个看似不可能的计划时，有多少人皱起了眉头！在意识到你可以完成某件不可能的事前，有多少次你已经作出这件事不可能完成的判断！在意识到你可以得到一份似乎不可能得到的工作前，有多次你已经认为你不可能得到这份工作！由于“理性”，大部分时候可能因为缺少自信，我们放弃了理想，并且安慰自己说这个理想无论如何也实现不了。思考一下这个问题，很快你就会意识到，这个问题与我们的自我形象密切相关。我可以分类进行叙述：你的自我形象越好，你就越可能看到更多的可能性，这是自我形象和可能性之间的直接比率。

一个拥有健康自我意识的人是个能量场，可以轻松地发扬自身下意识的无限潜能。所以他可以轻松地辩明事情的积极面，他的精力也会把积极面变成他的优势。

对可能性要有更清楚的了解，丰富自我形象

有些人在执行计划时，犹豫不决，这些人有个主要的缺点，他们会把自己最后可能碰到的障碍全都列举出来，对手中拥有的对付这些障碍的工具却置之不理。这是一种令人沮丧，让人坐卧不安的态度！所以，你应该持有一种正确的态度，寻找所有可能使你获得成功的机会，而不是把自己可能面临的阻碍一一召唤出来。

当然，你必须权衡得失利弊。但是在大多数情况下，虽然拥有十个有利因素，但只要有一个不利因素，就可以让人气馁，让人放弃尝试。这个原因非常简单：大部分人的编程都是消极的。根据吸引规律，积极的争论，不管数量有多么巨大，在一个消极编程的心里也很难找到生长的土壤，而一个障碍就会立刻笼罩你的整个心灵。

在这个时候，成千上万的人，拒绝了原本非常好的计划、想法和梦想，因为仅仅一个消极的想法就会让人丧失判断力。

在进行决策前，了解事实是必要的，而且非常重要。但是我们应该记住事实不应该取代直觉的作用。直觉是一种必须要学会培养的能力。你也必须找到解释事实的办法，因为数字和事实并不会作出结论。最终是由你根据收集的数据作出决策。

立刻行动！

人性最大的弱点在于拖延，拖延毁了许多人的生活。不用说，时间是任何梦想或计划的一个关键组成部分。一个想法在某个时间点可能是毫无用处的，但在六个月或一年内却是有效的，一个电话在某个时间可能会导致奇迹的产生。不管怎样，最英明的决定就是立刻行动！所有的有钱人在迅速决断方面都显示出非凡的能力，即使是牵涉大额款项的事情，他们作出的决策比我们想象得要快。所有的事情都是相对的，你可能会说，他们商讨的价钱对普通人来说可能是巨大的，但在他们眼里却微不足道。但是事实并非如此。富人们关键的决策通常都是在他们事业刚刚起步时作出的，他们把自己所有的财产都投进了自己的事业，他们的财产在当时也是微不足道的。

在我们书中讨论的十人当中，康拉德·希尔顿的成功大部分取决于他迅速作出决断的能力。年轻时，希尔顿有一种朦胧的想法，希望成为一名银行家。朋友建议他去德克萨斯州调查一下开设银行的可能性，希尔顿便去了旧金山，在那儿，他看到一家饭店……

多年后，《国家商刊》的记者问他：

“所以……你看了账目，觉得这是一个好建议，是吗？”

“我看到饭店比银行业有前景，在我作出决定后不到24小时，我就买下了那家饭店，这是我要从事的事业，这就是我的生活。”

“那你是什么时候下定决心的？”

“就在那家饭店，我作出了决定，其它什么我都不想要。那是1919年，当然银行家要价5000美元，这让我没能够从事银行业。但是真正作出购买那家饭店的决定，是在我去看了饭店以后。饭店很繁忙，饭店老板告诉了我他所做的一切，晚上火车如何达到那里，他如何赚钱。之后，他给我看了账目，我觉得我能够在一年之内把本赚回来。”

注意，希尔顿在饭店老板给他看账目之前，就已经作出了决定。这肯定会惹恼那些主张进行长期可行性研究的人。但是我们还是要提及一下，希尔顿看到了饭店，他被漂亮的饭店吸引住了。

希尔顿刚刚起步时，只有微不足道的5000美元，其中3000美元是继承的，另外2000美元是他的积蓄。购买了饭店，他把所有的财产都押了进去。在不可能的地方作出这样的决定就如同一见钟情。除了希尔顿之外，这本书中的许多人在事业中都经历过这种“一见钟情”。我们可以毫不夸张地说，如果没有“一见钟情”，他们不会作出成功的决定。这些人一旦认定某事，就绝不会让他们的顾问、朋友、事实和数据改变他们的决定。通常他们只听从那些与他们的最初想法一致的建议。然而，值得一提的是，这种顽固的态度有时的确背叛了他们，让他们蒙受巨大的经济损失。尽管如此，他们的决心让他们注意自我内心深处的声音，这是他们成功的一个决定因素。

从希尔顿的例子我们可以看到，他看中的是小饭店的潜能而不

是小饭店目前的生产率，同时，他心里已经描绘出如何让小饭店赢利的图画。在同一采访中，他是这样解释的：

> 我发现他们并没有完全利用饭店周围的空间。所以我进行了改变，找到最大限度地利用空间的办法，这是我人生的一条原则。所以你看，你要么赚钱，要么赔钱，这取决于你是否了解公众的需要。你必须了解他们的需求，并且给他们提供能够得到的最大的空间。
>
> 我想莫比利（饭店的名称）的顾客能够在别的地方买到食物，他们不需要饭店的餐厅，所以我们在那儿摆了床。我们从食物上赚不到钱，而床位却极其紧缺。现在，你可能会发现饭店是最会利用空间的。
>
> 另一件事就是在员工当中培养团队精神，我们把员工召集起来，告诉他们，他们必须为顾客是否满意，是否再来光顾承担主要责任。我一生都在这么做。

在他的一生当中，希尔顿作出了很多快速的决定，他的乐观和勇气通常都得到了回报。他没有在融资遇到阻碍时喋喋不休。相反，他告诉自己，他能够找到出路。他确实做到了！

这十位百万富翁的生活都显示，在某个阶段，他们都截断了自己的后路，烧掉了身后所有可能用来退缩的桥梁。这通常牵涉到放弃一份工作，不知道前景如何或者把所有的资金都投入到冒险的事业当中。无论哪一种情况，失败都会带来灾难性的后果，这是生死攸关的问题。

本田在自传中阐明了这一原则。在成为一个成功的实业家之后，本田遇到了难以克服的技术问题，他不得不回到大学拿起书本，当时他30岁，他未能生产出一种能够在发动机里灵活运作的活塞，他是这么说的：

从那时起，每天早晨我去学校读书，晚上，我把白天所学的应用于实践。我强迫自己拥有热情，因为在这件事情上我毫无选择。但是，如果你把自己置于一种只有一个选择的境地，你获得了一种自由感：你作出了一个永远没有退路的决定。心里涌出千万条理由，支持我继续下去，我的朋友、父亲，还有所有为我工作的员工都信任我。我已经没有权利回头了，去学校是让我摆脱困境的惟一出路，成为一个能够从事工程工作的真正的工程师，发现支持我的技术直觉的理论，并把它们运用于实践，我告诫自己，“如果现在放弃，每个人都会饿死”，我心理闪现了那些贫穷、可怜、依靠我的人。

为什么把自己置之于死地，封闭所有退路是如此有效的技巧呢？我们可以看到你给下意识发出的某种请求，甚至在某种程度上可以说是一道命令。我们提到过，要从下意识得到迅速的反应，下意识必须要强烈地感受到你的愿望、梦想和雄心。截断所有的退路，你的希望变得更加迫切，这样可以激化生存的本能。它带来的成就如此巨大，以致那些没有认识到这条原则的人以为成功者具有天生影响事件结果的能力。

希尔顿迅速地作出决定，蔑视所有可能遇到的障碍，他把自己置于一种生死存亡的境地，他切断所有的退路，但结果却发生了奇迹。当然，希尔顿在起步时有一个积极的心理编程。他的下意识明确地指向了成功。另外，他依靠自己的直觉，这是一种特殊的能力，能够让你和积极的下意识建立联系。另外，难道除了灵光一现之外，还有其它因素吗？难道不是下意识突然显现，告诉你外界的物体、机会或交易（对希尔顿来说，是饭店）完全符合某个具体的程序吗？换句话说，康拉德·希尔顿对自己的下意识编程使他获得了成功。他的意识（我们可以看到是有限的）想让他购买一家银行，他拥有机会，甚至有个朋友给他提供经济后援。

但他的下意识知道什么对他是最好的，他的下意识知道他命中注定可以成为一名杰出的饭店经营者，下意识让他买下了那家饭店，他本能的反应是下意识中的一种显现。下意识和下下意识的外部显现碰巧相遇点燃了兴奋和激动的火花。

所以我们一旦学会了如何对自己的下意识进行编程，我们就可以依靠我们的第六感。这种能力是成功的基石。在你学会如何利用下意识的过程中，这种能力会不断增强。时间久了，这种能力会变成你的第二特性。很快你就能够掌握世界上最强大的电脑——你的下意识。它能够帮助你作出更快更可靠的决定。

为什么不扔一扔硬币？

你可能以为我在开玩笑，先不要急着作评论。这只不过是帮助你和下意识交流的一个技巧。当然，你必须先决定硬币的每一面代表什么，然后掷出硬币，仔细留心自己的反应。如果硬币的正面朝上，告诉你继续执行你的计划，但你可能会很失望，这是因为下意识并不真正相信这个计划。如果硬币反面朝上，这是一个重要的信号，说明你不相信你的计划，而且早已下定决心，只是自己还没有意识到而已。在这个游戏当中，有四种反应。前面两种我们刚谈过。每次扔硬币时都要认真地分析自己的反应。不要把游戏的结果当作是确定的，这只不过是帮助你下决心的一种方式而已。经验表明，这种普通的小游戏经常能够帮助我们以某种方式解决问题。通常，事情都是朝着好的方向发展，尤其在利弊各占 50% 的时候。

我们要加一点：如果得失利弊比较均衡，这可能意味着你会遇到很多的问题或者说你不可能完全地成功。但可以肯定的是，你心中存在疑虑不是一个好迹象，疑虑最后可能会削弱你的信心，降低你的热情。但因为你对这个计划已经拥有了一半的信心，最后得到的结果和你的预期还是一致的。我们已经知道信心和热情非常重要，如果你的计划不能唤起你足够的热

情，你最好放弃这一计划，去制定新的计划。书中的十人对他们参预的项目都有百分之百的信心，一开始他们就相信他们能够最终获得成功。

一旦你学会了如何快速作出决定，在你遇到一个让你犹豫很久的问题时，你要小心，这可能意味着这是一个不成熟的计划。快速作出决定是一个好的征兆，即使作出的决定是“否”的时候。快速作出决定也意味着如何“否定”一个决定。作出否定的决定不一定是悲观心理的产物，因为世界上并不是每件事情都是可行的，否则，人人都成了百万富翁。但如果你存心拒绝任何事情，因为害怕犯错而不去做，说明你的编程很糟糕。

我们偏爱快速决定的另一个原因在于机会稍纵即逝。在时机到来的时候，你必须抓住它。新机会当然会降临，但如果每次你都迟疑，你将错过每次机会，迟疑是致命的。并不是只有你一个人在比赛，如果出现了一个好机会，记住其他很多人都会看到这个机会。当然你可能还需要一些重要的事实，但是等你拿到了所有的事实，机会可能已经从你手边溜走了。

这种事经常发生在那些热爱分析，而不相信自己直觉的人身上，这些人不相信下意识的大智慧。此外支持进行冗长分析的人，容易忘记事态是不断变化的，最后等他们准备开始行动，他们分析的事实已不再是先前的事实，所以他们的决定也不再正确。

李·艾柯卡拯救了克莱斯勒，使其免于破产。在他的自传中，关于这个话题，他有一个非常有意思的观点：

> 世界上没有什么是一成不变的，我喜欢打野鸭，因为不断的运动和变化是生活的本质。你可以瞄准野鸭，让它进入你的视线，但野鸭总是在移动，为了打中野鸭，你必须移动你的枪。但是一个委员会遇到了重大的决策时，并不能跟上事件的变化，等委员会决定射击时，鸭子已经飞走了。

那些需要很长时间才能下定决心的人同笨拙的猎人处境相同。

有句谚言说："未来偏爱勇敢的人。"

放松一下

刚才我们证明了快速做出决定的必要性。除了勇气和胆量之外，成功者还养成了在采取行动前思考最后一次的习惯。这段"间歇"可能持续一小时，几分钟，甚至几秒钟，在松口气的时间里，一条一条地回顾进行的辩论，核实辩论后的逻辑以及得出结论的方式。如果你没有把它们写下来，不要忘记把它们记下来。写下来就像洗照片时用显影剂，没有显影剂你不可能看见清晰的照片。然后，给自己一个最后通牒，不要再去思考这种问题，告诉自己一个小时后，比如说下午三点，你就要做出决定。

最好先睡一觉。在睡觉前，回顾一下所有的事实，然后让你的下意识去解开你的谜团。第二天早晨，你的立场会更明确。

等理想的时机到来有必要吗?

理想的时机并不存在。那些相信理想时机存在的人具有丰富的想象力，幻想着有那样一个理想的时机。他们大部分都犯下了等待理想时机到来的错误。这只是一个美丽的借口，人们常说这是严肃的、周密的、符合逻辑的决定。通常来说，理想时机就是现在，就是此时此刻。如果你想成功，现在就行动，从这一刻起就行动。

坚持自己的决定

富人们有一个典型的倾向，不管遇到任何困难，都坚持自己的决定。他们不顾其他人的看法，不畏环境的艰险，不怕障碍、过去的失败和暂时的挫折。

盲目地坚持最初的选择使许多计划失败。但是坚持自己最终的决定符合自我逻辑，是对你确认的目标的一种内心认可。那些三

心二意的人永远不可能成功。踌躇不前说明内心疑虑重重。因为我们清楚地看到环境最终体现的是我们的内心世界，所以怀疑毫无疑问会导致失败。所以成功取决于以下两个主要因素：

1. 快速作出决定
2. 坚持自己的决定，立刻行动

自己的决定要坚持到何种程度

坚持自己的决定是一条宽泛的原则，也存在例外情况，盲目地坚持一个决定难道意味着人们从来不犯错吗？不，每个人，包括精明的企业家都会犯错，作出错误的决策。所以要小心，不要过分僵硬地照搬理论。我们必须适应环境。成功的关键之一就是在坚韧和灵活之间寻求一种微妙的平衡。

不顾一切代价坚持最初的决定可能会致命。但是大部分人失败是因为他们放弃得太快。

一名叫海德的工程师花费了整整三年的时间做了43次试验，最后才找到制作金属滑雪板的方法。如果他在第42次试验时放弃了，金属滑雪板最终还是会被发明，但是成为百万富翁的就不是海德，而是另有其人了。

看着周围，这种很快就放弃的倾向是多么普遍。那你呢？有多少次你在经历一两次失败后就放弃了呢？你是否曾经连续遭受两次失败而没有气馁，仍然坚持自己所做的事情？大多数情况下，由于自负或者缺少自信心会让人们很快放弃。更糟糕的是，他们还安慰自己，说这是迟早会发生的。这不是说拥有积极心理编程的人不会遭受失败，所有成功的故事都充满了失败。积极的人和消极的人唯一的区别就在于积极的人不会被他们犯下的第一个大错击倒，如果第一次没有获得成功，他们会一直尝试下去。

世界上最富有的人的生活都显现出某种神秘现象。生活似乎被设

计成了一场测试。当他们以坚定不移的信念和平静的心态去克服障碍和失败时，生活似乎放下了手中的武器，名利接踵而来，似乎是被这些人的力量召唤过来的。本田在其人生故事当中有同样的感受。

> 公司的实验室似乎是学习失败的中心！大部分研究人员都承认在99%的时间内，他们都在进行毫无希望的试验。但是那个微不足道的一个百分点就有足够理由让这些人去努力。我本人并不后悔成千上万次地空手而归，而且用尽了所有鱼饵和鱼钩。天气越黑暗越阴沉，就越是意味着我们就快将发现宝藏了。因此，迸发的希望之光让我立刻忘记了长时间单调的工作。

拿破仑·希尔在自己的书中支持这样的观点，他讲述了成功总是在一次彻底的失败后才出现，似乎生活就是要奖励那些能够克服灾难性挫折的勇士。

决心是大部分人都缺少的一种品质，但决心会带来丰厚的回报。然而，必须分清决心和盲目固执。《寻找优秀人才》一书的作者们进行了一次实验，说明我们必须警惕教条和顽固的态度，学会如何适应环境（在他分析的100家公司成功的秘密中，这是其中的一个因素）。

> ……如果在一个瓶子当中放进六只蜜蜂和相同数量的苍蝇，把瓶子水平放置，瓶底向窗口，你会发现蜜蜂一直在坚持、希望从玻璃中发现什么、最后因劳累和饥饿而死去。而苍蝇呢？不到两分钟的时间，它们便朝着另一个方向，瓶口出发了……正是蜜蜂对阳光的热爱，正是因为它们的智慧导致了它们在实验中的失败。蜜蜂肯定认为飞出牢笼中的出路在阳光最灿烂的地方，它们因此采取行动，朝着符合逻辑的方向努力。对它们来说，玻璃是一种它们从来没有遇到过的超自然的神秘物质，它们对

这种突然难以穿越的空气毫无经验；它们越聪明，这个奇怪的障碍越发显得难以通过，难以理解。而愚笨的苍蝇，对逻辑，对这个透明的不可思议的东西毫不在意，它们不顾那些阳光的召唤，这儿飞飞，那儿飞飞，然后遇到了等待着头脑简单之人的好运。头脑简单之人在智者死亡的地方能够发现生命的出路，最后，苍蝇发现了恢复自由的出口。

所以在商场上，适应环境是成功的关键因素之一。实干主义、尝试和错误比理想主义和教条主义要好得多。但是你怎么知道应该像蜜蜂那样坚持不懈，还是改变航道获得自由和成功呢？这个问题最好的答案取决于一个程序良好的下意识。它会告诉你什么时候坚持，什么时候反思你的处境，什么时候采取一个优于以前的计划，如果你在发现了新的事实或听从了朋友的建议之后，找到了通往成功的捷径，立刻行动！你必须学会改变自己的决定以取得更大的成就。快速作出一个新的决定或改变你的主意，往往会挽回局面。

我们仍然会犯错误。关于这点，我们应该采取书中的这十人对待错误的态度。在事实面前，你必须憎恨错误。在犯错误之前，你不能认为犯错误是理所当然的，这会导致背动和服从。在犯了错之后，你必须接受这个事实。富人们就是这么做的。再说一遍，立刻行动！不管现在做错的可能性有多大，数字规律偏爱那些不断尝试的人，最理想的情况就是要把失败的尝试降低到最低程度。

学会忘却失败

在成功的路上，最不可缺少的技巧便是忘却失败、面向未来。

那些不能忘却失败的人，因为对过去的错误充满恐惧而寸步难行。他们生活在过去的阴影之中，害怕未来。这实在太不幸了。他们相信因为他们失败过一两次甚至更多次，所以他们是没有本事的，或不幸运的。

富人们也有过这种经历，但这些并没有阻碍他们前行，你不能回头看，生活在过去。生活在你的前方，去追寻它！

从错误中学习

每个失败本身就是一次教训。人们常说从失败中学到的东西比从成功中学到的要多。失败能够让你置疑和分析你的想法、方法和概念，并让你从中获益。犯错没有什么可耻，通常在同一个地方摔两次跟头才是一种耻辱。改正自己对失败的看法。如果你已经彻底推断出了失败的原因，你对如何获得成功就非常明白了。在这个意义上说，每一次失败都让你更接近成功。这不是悖论，而是真理，因为这十人的经历都说明了这一点。

最善于用言辞表达决策过程的人是保罗·盖蒂，他的一生充满了伟大的成功故事，他是个石油大亨，被人们认为是世界上最富有的人之一。下一课包含着他的人生故事。他的一生是思与行并重的典范，实际上在他的一生的尽头，保罗·盖蒂仍然重复着法国哲学家柏格森的箴言："行如思者，思如行者。"

第八课

保罗·盖蒂

——商业上的成功在于引导人们的活动

保罗·盖蒂，乔治·弗兰克林·盖蒂与莎拉·麦克弗森·莱舍之子，出生于1892年。保罗·盖蒂的父亲乔治出生在一个贫穷的爱尔兰家庭，从小历经贫寒，为帮助守寡的母亲，他很小的时候就被迫为农场主干活。乔治·盖蒂12岁时，他的一个有钱的叔叔资助他在俄亥俄州上学。许多年后，乔治大学毕业，获得了理工科学位。他又做了多年的教师，乔治是一个富有雄心壮志的人，他的这个优点也传给了儿子保罗。27岁时，乔治·盖蒂实现了多年的梦想——获得法律学位，他以优异成绩从密歇根大学毕业。几年后，乔治成为了一名地方法官。

据一些给保罗·盖蒂写传记的作家称，莎拉·麦克弗森·莱舍是她的丈夫和儿子成功的推动力。她是一个有抱负、意志坚定的妇女，她劝丈夫放弃教书生涯从事法律，而这正是乔治向财富跨出的第一步。机遇终于出现了！乔治的一名客户遇到法律问题，这样乔治来到了俄克拉荷马州的巴特斯维尔，在解决完这件案子之后，他受到了当地采油热的影响。在一些钻井工的建议下，乔治买下了一块1000英亩的土地，命名为“命运50”。钻孔工作很快就开展了起来，他们总共钻了43口井，其中42口井都能产油！乔治·盖蒂随之建立了明尼荷马石油公司，毅然决定投身于寻找“黑金”的事业。

从此，乔治从密歇根州的一个二流法官变成美国石油工业的先

驱之一。1903年是盖蒂一家的转折点。在那一年，盖蒂家族成为了美国最富有的家族之一。

尽管保罗·盖蒂当时年仅11岁，但直到临终前，他仍然形象地记得当时第一次看见油田的感受：

> 回想起来，在某种程度上我已经被石油吸引了，当然我不是被石油开采的商业和赢利前景所吸引，我是被油田操作本身带来的挑战吸引住了，寻找——勘探——开采过程中的冒险让我深深地着迷。

这个年幼的男孩目睹石油喷涌而出的情形，给他的内心带来了巨大的震撼，照亮了他日后将要投身其中的事业。

人们经常看到他在“命运50”附近转来转去，和专业的钻井工人聊天，语言中夹杂着油田的行话，好像他也是其中的一员。虽然小盖蒂在那儿学得很快，但在学校却是完全不同的情形。1906年，小盖蒂严厉的父亲为了让小盖蒂知道金钱不会自己从树上长出来，决定送小盖蒂去哈佛军事学院学习一年，培养他自我约束的能力。

保罗·盖蒂去了那所学校。暑假期间，他在父亲租赁的油田上做苦工。他父亲开出的惟一的条件是：接受和其他工人一样的待遇。保罗接受了一天工作12个小时3美元的报酬。保罗必须同其他人一样遵从命令。但他很快就适应了艰苦的生活和工作环境，而且过得非常开心，油田的一切不同于大学的生活，大学生活让保罗毫无目标。

保罗认为美国的教育体制束缚了人生自由。1912年，为了不再受美国教育体制的拖延，他离开了美国来到牛津大学学习。他在那儿度过了一年时光，攻读经济学和政治学，保罗对这两个科目极其感兴趣。从牛津大学毕业后，他又回到了美国。现在他面临着四种事业抉择。

一方面，他的学习和个性使他倾向于成为一名作家。另一方

面，他对政治学的热情说明他对加入美国的外交使团感兴趣。另外，第一次世界大战爆发，他应征参加了空军，希望成为一名飞行员。他的第四个抉择，也是他眼中最没有吸引力的一个，就是进入商界，最后父亲建议保罗先在商界干一年后再作出人生最后的职业决定。保罗返回了俄克拉荷马州，但这次是作为一个勘探者，他和父亲达成协议，勘探石油每月的工资是100美元。他的父亲会提供租赁油田的资金，最后利润三七分成，老盖蒂得七成利润。

几个月过去了，他一无所获。后来保罗承认有好几次他都差点放弃，但是失败对他来说简直就是不可容忍的。

憎恨失败是我个性的一部分，我想，这可能也是我人生最大的前进动力之一

在自传《正如我看到的》之中，保罗说：

> 我并不是为了成功而热爱成功。但是，我一旦致力于某项事业，我会全身心地投入其中，直到取得一个令人满意的结果。在所从事的大部分事业中，我都获得了成功。如果我作的努力遭到了失败，我要尽一切可能保证不会再犯同样错误。

在那年快要结束的时候，机会终于来了。听说一块潜力非常大的租赁油田要拍卖，保罗决定去竞标。尽管竞争对手比他有钱，而且对拥有油田的特许权抱有同样的决心，保罗还是想到了一个办法可以战胜所有竞争对手。他决定不暴露自己，而是请他的一个朋友，当地银行的一位副总裁代表他去竞标。其他对手自然相信这位副总裁代表的是一家大石油公司，根本没有打算竞价。保罗获胜了，他以500美元的价格买下了原本可能会涨到15000美元的油田租赁权。

这块地就是众所周知的“南希·泰勒油田”，是保罗获取巨额

财富的先头部队。受到这次交易的鼓舞，保罗立刻成立了一家公司实施钻井计划。他缺少资金，最后被迫让出了公司15%的股份。找到需要的钻井工人和劳工之后，保罗的工作开始了。他自己也挽起袖子，与工人一起工作，有时马不停蹄地工作72个小时都不愿休息。

1916年初，经过数月艰苦不懈的努力，期待的结果终于实现了。这口井每小时能产30桶油，每天能产700桶。就此，保罗的一生紧紧地与“黑金”联系在一起。

保罗本能地坚持了一条原则，而且这条原则让保罗一生受益匪浅。这条原则是：

发现、抓住和利用市场机遇

很快，一系列的新发现和利润丰厚的交易随之而来。所以在1916年，保罗赚到了人生的第一个100万美元，当时保罗年仅23岁。

当时，地理学并没有今天这样的地位，许多专家都不相信靠书本、靠科学方法能够发现石油。最盛行的一种观点，你需要的是一种预言家式的才华，把石油闻出来。然而，盖蒂却全身心地投入了地理学。所以，他比其他的竞争对手都领先一步，而且为一条成功的原则注入了活力：

在全身心地为自己的目标奋斗时，
要有牢固的专业背景知识

多么奇怪，这个刚刚站在成功边缘的人，却决定在24岁的时候退休。他已经拥有了百万家财，抱着自己已不能再进一步的想法，他下决心结束自己的石油冒险。他选择在加利福尼亚过一种奢侈的生活，很快就成为了洛杉矶的著名人物。在保罗的几位传记作者眼中，这段昏沉的日子并不符合保罗充满活力、秩序和自

律的个性，所以，1918年，当盖蒂厌倦了这种生活，意识到自己纯粹是在浪费时间时大家并不感到奇怪。

保罗从自己这两年放荡愚蠢的生活中得到一个重要教训，从那时起，他明白了：

金钱只是一种手段，而非目的

受这条原则的影响，他又重新投入了工作，决心将自己的决定坚持到底。他准备在两条战线上作战。一方面他继续和父亲合作进行投资，另一方面他投资建立了一家独立的公司。不幸的是，他的第一个公司遭到了惨痛的失败，给他造成10万美元的损失。在买下一块油田的租赁权后，因为忙于照料父亲的商业事务，在加利福尼亚和俄克拉荷马之间来回奔波，所以他雇用了签约人管理钻井。等他发现签约人的管理疏漏时，才意识到自己犯了一个严重的错误。他偿清了债务，发誓这种事情再也不会发生在他身上了。后来他写道：

……不管是与父亲合作，还是我自己的事务，我都会像管理自己的油井一样。

成功的另一个秘密在于不要把自己管理事务的权力委托给别人。"如果你希望得到好的结果，你必须自己动手，"本杰明·富兰克林说，"不管做任何事，我都亲自动手。"

在保罗自己的钻井工作开始后的短短五年时间，保罗的净资产就达到将近300万美元，这些资金几乎全部被用于购买油田租赁权。保罗·盖蒂正确地应用了这些原则，成为了自己的主人！

在20世纪的二三十年代，保罗的资产增加了两倍，并且他结了婚。实际上，保罗经历了五次失败的婚姻，他坦白地说：

我能建造自己的汽车、钻井、经营飞机制造厂、建立和领导一个商业帝国，为什么我连一个令人满意的婚姻关系都不能维持下去呢？

1930年4月，悲剧降临在盖蒂家族。乔治·弗兰克林·盖蒂，因心脏病去逝，终年75岁。保罗失去的不仅仅是他的父亲，同时还失去了一位良师益友。因为保罗已经拥有了巨额家产，他的父亲只留给他50万美元的财产，剩下的财产全部归保罗的母亲所有，乔治·盖蒂估计拥有1550万美元的财产。但是保罗仍然被父亲指派为肯尼荷马石油天然气公司和乔治·F·盖蒂公司的总裁。

然而，不幸的是，在父亲去世以后，保罗意识到自己积极进取的精神，敢于冒险的态度，自己的雄心壮志，自己勇于梦想的个性与母亲保守的观点和性格发生了冲突，在公司未来发展策略和盖蒂家庭利益的走向两个问题上，母子间有着不同的看法。

当时，美国深陷经济大萧条之中，几个石油富豪变得一无所有，许多商业帝国刚刚建立便土崩瓦解，除了最精明的百万富翁之外，扩张的观点让所有人都为之颤抖。连保罗的经济顾问都劝他清算所有财产，因为当时的经济状况实在太糟糕了。但是保罗看待事情的方式却完全不同，他认为现在正是买进而不是卖出的时机。

他对未来抱有永恒的信念

所以，保罗不断地买进，在经济萧条席卷整个美国期间，保罗开始以极低的价格买进油田租赁权。他的观点是这样的：

任何逆普遍观念而动的商人期待的肯定是冷言冷语，蔑视和咒骂，但是我的财富就是这样获得的

与自己的竞争对手相比，盖蒂除了拥有大胆的想象之外，并没有其它太大的优势。

这种心境使盖蒂萌发了建立一个完全独立的石油公司的想法。这家公司不仅要控制交通和原油加工，还要控制成品油的出口。这样，他就不再需要中间人宣传和推销他的产品，利润会大幅增加。这时，他开始寻找控制一家炼油厂。有一家企业引起了保罗特别的兴趣——潮流联合石油公司。但是，这家公司的高层管理者普遍反对保罗的收购行为，这只是长期战斗的一个序曲。1932年，保罗以每股2.5美元的价钱购买了潮流联合石油公司的1200股股票。六个星期后，他又购买了39000股，他希望乔治·F·盖蒂公司和明尼荷马公司能够支持他的收购行动。

但是，他的这种扩张观点让莎拉·盖蒂非常担忧，莎拉拒绝在这场经济大战中支持保罗，拒绝偿还保罗在家庭企业中进行的投资，莎拉甚至把保罗完全排除在家庭利益之外。

那时，保罗的行动已经无法停止，他决定倾其所有。他建立了自己的石油公司，把自己在家庭企业所有的股份都转移到这家公司，然后决定不惜一切代价都要拥有潮流石油公司的控股权，就在这个时候，他才了解到潮流石油公司的真正主人——美孚石油公司，洛克菲勒创建的财经巨人。

> 如果一开始我就知道潮流石油公司归美孚所有的话，我就不会去购买它的股票。像我这样一个小小的独立经营者怎么可能有机会打败世界上最强大、最有影响力的石油公司呢？但是，等我知道事情的真相时，我已经陷得太深，无法自拔了。

双方开始了坚韧不拔的拉锯战，使尽各种手段希望战胜对方。1952年，经过20多年不懈的战斗，保罗·盖蒂终于成为潮流石油公司的最大股东。

一旦投身其中，我便永不放弃，尽最大努力击败对手

保罗·盖蒂的成功是没有止尽的。他的公司已经覆盖了整个欧洲大陆，他要在欧洲度过部分时间，管理那里的事务。保罗扩张的理想和实现全球运营的追求使他情愿一头扎在公文包里。即使住在饭店里，他也要打开自己那只装满私人物品和工作文件的皮包。他对办公地点毫不在意，他在哪里打开那只棕色的文件包，哪里便是他的办公室。他常常每天工作12个小时。后来他承认自己有时每天工作14个小时甚至更长时间。

1938年，盖蒂暂时把石油业放在了一边，在纽约购买了著名的皮埃尔饭店，价格为235万美元，不到饭店原价的四分之一。盖蒂同样开始投资于艺术，很快他就成为世界最富有的，最令人羡慕的收藏家之一，他甚至建立了保罗·盖蒂博物馆，写过一篇有关艺术的论文。

第二次世界大战爆发后，盖蒂希望应征入伍。但是当局想出了一个让盖蒂能更好报效祖国的办法。在争夺潮流石油公司控股权的过程中，保罗通过曲折的交易，购买了斯巴达飞机制造公司。斯巴达公司主要生产飞机的零部件，由于经营不善，大部分的生产商都拒绝与它交易，所以当局请求盖蒂在战争期间控制斯巴达公司，使它运转起来支持美国的战斗。

盖蒂采用他日常处理商业事务的原则，完成了他的任务。没有多长时间，斯巴达生产的零部件便以出色的质量品质赢得了飞机制造商的好评。五角大楼甚至寄给盖蒂一封祝贺信，称赞他出色的工作表现。在那几年里，工厂的空间增加了7倍，员工从200人猛增到5000人。

二战结束后，盖蒂别无选择地进军中东——这块传说蕴藏着丰富石油的沃土。打进这片石油生产商垂涎三尺的新市场并非易事。但是保罗仍在“中立区”获得了石油特许权，“中立区”是属于沙特阿拉伯的一块领土，大部分的石油生产商都无法获得特许权。保罗自然要付出巨额代价。他不得不支付每桶石油55美分的执照费，把收益的25%偿还给沙特政府，还必须尊重各种各样有关阿拉伯员工的条款。

签订这样的协议，在许多人看来盖蒂是个傻子。许多人预言，他会赔光所有本钱。在运营的前四年，这些人所说的似乎是正确

的，因为盖蒂没有钻出一滴油。直到1952年，保罗始终没有气馁。

他的第六感告诉他，油就在那儿等着被他发现呢，这是迟早的事情。他的坚定毅力最终获得了回报。1953年，油井钻出了原油。后来，盖蒂在“中立区”的内陆继续勘探，结果发现这一地区蕴藏着储量巨大的石油。盖蒂这种不墨守成规，对失败和灾难的预言毫不在意的态度使他又一次发现了财富。

> 不管我从事什么工作，我都不是一个墨守成规的人，甚至可以说我不认为传统智慧是绝对可靠的。相反，我经常发现传统智慧最容易让人犯错，最不可靠。这就是我的经验，它适用于人类从事的各项事业。

我并不是要有意识、有预谋地嘲笑或推翻常规，我只是觉得没有义务去做这件或那件事，仅仅因为“别人”也在做同样的事情

保罗·盖蒂一直不为大家所熟悉，直到1957年《财富》杂志列出了美国最富有的十个人，保罗·盖蒂名列第一。报界迅速热炒这条消息，保罗·盖蒂的名字常常挂在人们的嘴边。他被称为“世界上最富有的人”。

保罗属于那种难以计算其私有财产的特殊群体。他发表感想说，如果你仍然可以计算自己的财富，这只说明你还没有达到拥有十亿美元的标准。

在保罗施展其商业才华的诸多领域，他是如何成为“世界上最富有的人”的呢？使他达到名利的巅峰的心态和秘密是什么？

盖蒂用自己的方式向我们说明：

不管你们喜欢不喜欢，我有一种百万富翁的思维方式

想成为什么样的人是由你自己决定的，自己的命运也是由你自己掌握的。告诉自己，人不同于其它物种，人生来就具有一种特权——选择权。

1976年6月6日，保罗·盖蒂在萨顿英格兰的家中逝世，享年83岁。他留给了后人一个艰巨的任务，处置其价值40多亿美元的财产。

最后，请记住这条原则：你能够做的最好的决定就是立刻行动！成功不等人，成功会避开那些害怕抓住机遇的人。立刻行动！所有的成功者都是实干家。

有些人会提出异议，这正是他们获得成功的阻碍——他们不是实践者，他们害怕面对未知的世界，害怕失败，害怕承担风险。

治疗恐惧的良方在于行动

所以你不能够等到克服害怕心理之后才行动，不管心理存在什么样的恐惧，都要立刻行动。在你执行计划的过程中，恐惧便会消失。在这段过程中，你会养成一种新的习惯；一个非常重要的习惯——采取行动。萨克雷写下这些发人深思的文字：

播种思想，收获行动；播种行动，收获习惯；播种习惯，收获性格；播种性格，收获命运。

第九课

获得财富的最佳方式

“我本想建立自己的公司，但是我没有必要的才华和技能。”

“我的理想是成为一名作家，但我父亲不同意，所以我成为了一名公务员。”

“我的工作无聊之极，但是外面有那么多人失业，我最好不要拿自己开玩笑，去哪儿找一份新工作呢。”

“过去，我梦想成为一名律师，可是我没有上过法学院，所以我决定还是干点别的。”

你有多少次听到过同样的声音，或者有关这一主题的其它表述？有多少次你自己也被这样的思绪困扰着？在十个人当中有几个真正对自己的工作感到满意？他们坚信工作捆住了他们的手脚，使他们永远不能够改变自己的状况，换言之，他们的命运已经永久地给他们判了刑，让他们平庸，让他们做苦工。

如果你发现自己身处同样的境况，不喜欢自己的工作，因为它老是给你带来挫折感，想一想下面的问题：在尚未完成自己想做的事之前便死去，难道你不觉得是一件很让人悲伤的事情吗？难道你的价值就那么微不足道吗？难道你不觉得社会阻止你做自己想的事是对你的一种愚弄和欺骗吗？

想一想你典型的一天生活：每天工作8小时，干一件自己讨厌的事情，然后再睡8小时，然后你利用剩余的8小时，可怜的8小时来恢复，试图忘记一天积累起来的挫折感。这是一件什么样的生活？你不觉得这是让人悲伤的生活吗？但是你必须继续生活下去，因为你相信你必须这么生活下去。

这种被动的宿命论的观点是错误的。没有人强迫你干自己不喜欢的工作，你可以做点别的事情，世界上肯定有一个能够激起你热情的工作，至少和你目前的工作不一样。你可以现在就行动，立刻行动！这不是一个空洞的诺言，为什么不在读到这些文字后就立刻开始呢？生活真的那么残酷，会一直连续地打击你，剥夺你真正想要的吗？生活并非如此，生活能够给予你信念和自我形象所期待的一切。

你期待什么，生活就给予你什么

大部人不能获得自己想要的东西，是因为他们相信自己不可能得到这些东西。根据我们前面叙述的原则，这些人得到了他们希望生活给予他们的东西：无聊、挫折、障碍、低收入。人们相信自己能够成为什么人，他们就能够成为什么人。

想想你目前的生活，尤其要想想你对生活的期望是什么？如果你没有做自己希望做的事，回想一下你的生活。现在就列出一个单子，举出6个使你相信自己不能够做自己喜欢的事的原因：

1、……

2、……

3、……

4、……

5、……

6、……

现在一点一点地回顾你的单子，思考你写下来的每一条原因。这些障碍真的有效吗？不管是什么样的障碍（除非你有智力障碍或是文盲，不过由于你正在阅读本书，所以这两种情况都是不可能的），它们经不起实事求是的分析。这里我们要强调一下实事求是，因为人们一般都会把合理的期望当作是“不实际”的梦想。

对自己的个人爱好和期望的否定通常起始于人生的早期。但是，要快乐，要自我充实，你必须有勇气回到自我，因为很久以来，你一直以中规中矩的名义让自己的雄心遭受挫折，否定内心的自我，这是你犯的一个错误，所幸的是，任何事都是可能逆转的。

在分析你列出的原因时，你可能会注意，阻止你走向财富的原因都是相同的。这两者的关系并不是巧合。实际上，我们可以建立一条让你惊讶的原则：要赚钱，很多很多钱，首先你必须做自己喜欢的事。原因很简单，如果你不喜欢你的工作，你就不可能把它做好，这是一条绝对原则。如果你的心不在某件事上，你的精力和动力会急剧下降，这肯定会导致平庸的结果。你的老板、同事或客户对你所做的工作还会百分百的满意吗？

如果你是名雇员，你获得晋升和加薪的机会将很渺茫。如果你经商，公司失败的可能性会很大。从你获得的物质回报就能反映出这一点。如果你从工作中获得的回报不高，你工作的动力和热情会急剧下降，工作的质量也难以保证，这是一种恶性循环！

另外，人很少单独工作，如果你厌恶这份工作，没有热情，就会打消同事的积极性。所以成功的一条基本原则是做你喜欢做的事。

马克·麦克科马克，《在哈佛商学院学不到的》一书的作者，在评价对工作不满的现象时，强调了这一点：

> 在学习曲线变平缓时，厌倦便产生了。这种现象会发生在公司任何层面的人身上。实际上，这种现象

在成功人士身上更频繁，因为他们更需要挑战和动力。

这种初始的厌恶有一个明显的迹象：你对自己的工作太了解，知道所有的办事程序，我绝不会让这种情况发生在我的身上。

我发现我一直在重新定义我的工作，接受新的任务或者不断给自己创造新的挑战。如果我实现一些目标，不管是个人的还是公司的，这个目标立刻成为我迈向另一个更远大目标的学习过程。

我相信，这一点正是人们如何在工作中进步、如何在公司中获得重要职位的方法。

接着，他全面地阐述道：

如果你感到厌倦，这是你的错。你没有努力使自己的工作变得有趣。这可能也是他人没有给你提供更好机会的原因。找到自己喜欢做的事情，你最终会获得成功。

我们强调你必须热爱你的工作并不意味着你理想的工作没有挫折，没有失望和问题。你不可能每天都生活在天堂之中。这有点像你的爱情，把一对恋人联系在一起的深深感情，让他们忘记或克服了路途上出现的短暂困扰和障碍。有一些人真的不知道自己是否喜欢他们的工作。我们承认，书中提到的十位富翁也经历过短暂而真实的低潮，他们经历了失望、压抑甚至怀疑。如果你想知道自己是否真的热爱你的工作，我们建议你进行一个小小的测试，测试很简单，但非常有效，你必须诚实地回答：

如果你赢得了100万美元，
你会继续做这份工作吗？

如果你的回答是肯定的，恭喜你！显然，你喜欢目前的工作。

书中的十个成功者对这个问题的回答都是肯定的。他们的生活证明工作就是他们的情感所系。他们积累的不只是100万美元，而是数百万美元……

那些除了贫穷还憎恨工作的人，在谈及富人时常常会说："如果我能像他们那样，我才会工作，我会去环游世界。"这些人似乎不了解，虽然金钱是有钱人考虑的一件重要的事情，但是真正激励他们采取行动的是他们对工作的热爱，是他们对新事物的渴望，是他们面对风险，迎接挑战的决心。

这是富人们很少休假的原因。他们巨大的责任让他们抽不出时间，但真正原因在于工作就是他们的热情所在。对他们来说，工作是一种快乐，一种悠闲的活动。这也是他们常常加班，不怕一天工作15到18个小时的原因。

保证了休息时间，努力工作不会夺去他们的生命。另外，这十人中的大部分都很长寿，直到临终前仍在工作，退休对他们来说没有意义。他们和那些惟一愿望便是退休的人，和那些为主张"提前退休"的"自由"政策欢呼的人是多么鲜明的对照呀！他们从生活的舞台中退出了，迷失了自我，如同"行尸走肉"一般。

如果你希望长寿，过幸福的生活，那么去做自己喜欢做的事情。人们变老的一个主要原因来自压力和挫折。要永远保持内心年轻，你必须尊重内心的愿望，做你想做的事情。

斯蒂芬·斯皮尔伯格曾经说过："声名远扬带来的最糟糕的事情……就是让人变懒。"毫无疑问他在开玩笑。尽管他有数十亿美元的财富，但是在拍电影时每周要工作100小时左右，他创造了一部又一部的精彩影片。

有一点很有趣，富人和热爱工作的人看待工作的方式与其他人恰恰相反。大部分人不愿意在星期一清晨迫使自己去上班，然后看着表，一直到星期五下午，终于可以摆脱五天来一直忍受着的痛苦折磨了。他们只是为一星期中的两天而生活，而且没有考虑到星期六一般用来休息喘气，星期天又被星期一早晨的沮丧提前困扰着。

对那些热爱工作的人来说，这些都是没有意义的。放一天假，对大部分人来说是一种解脱，但对热爱工作的人却是一种惩罚。有一件事是肯定的，放一天假不是他们渴望的事情。

伟大的法国哲学家和数学家布莱斯·帕斯卡尔曾说过：

> 过去和现在都是我们的手段，我们惟一的未来才是目的。所以，我们决不能设法生活，而应该充满希望地去生活，因为我们总不断地计划着有一天我们能够幸福，但是我们现在并不幸福的事实却是难以避免的。

托马斯·沃森，IBM的创始人之一，不断地给销售人员重复这样一句话：

> 如果你不相信自己正在销售世界上最有趣的东西，你就不可能成为最优秀的推销员。让心灵给工作留出一些空间，全心全意地投入工作吧。

下面的心灵独白可以向你证明，当我们说到剥削富人的工作就是对他的惩罚时，我们并不是在开玩笑。本田宗一朗就使用过“惩罚”这个词：

> 当人们看见我在实验室工作时，一些人讥笑地说：“董事长装出一副不知疲倦的样子“。但是只有上帝知道，我并不是怀着一种悲伤的感情去实验室，我去那儿仅仅是因为我热爱工作，而不是因为我是总裁，我就是剥削工作给我带来的快乐。为什么作为公司的总裁，就应该整天在办公桌前玩弄手指呢？当然，还有其它的让自己忙碌的方法。我不是想让人听起来觉得我屈尊，但是我相信一些管理者更喜欢扎在数字和故纸堆里，或者忙于修饰自我形象，而不喜欢下到车间。实际上，让我这样一个

工程师搞会计工作是非常痛苦的一件事，幸亏我有这方面的专家。我一直认为，当公司总裁对我并不是一种惩罚。

以下的几条原则，你应该仔细地思考：

●如果你投入了必要的精力和决心，你就能做自己想做的事情。

●有一份理想的工作或事业正等着你，你必须现在就开始相信这一点。

●做自己不想做的事来谋生是一个错误。

●幸福和致富的惟一出路在于做你真正喜欢做的事情。

●不管面对什么障碍，你能够塑造自己的命运，做自己喜欢的事。

●成功最大的障碍源于内心，妨碍你做自己喜欢的事是你的思想，相信对别人有效的方式对你是没用的。

●勇敢地做自己希望做的事，排除恐惧，你会走向成功。

我们的思想常常和我们的情感脱离。我们试图把每件事都弄清楚。我们否认我们的感觉，压抑我们的梦想。我们不相信要全身心投入工作这种事，我们只是把我们的理智投入工作。可悲的是，大部分人忘记了人类是一个完整的实体。如果你的心不在你的工作上，成功总会逃脱你的控制，即使你抓住了成功，成功也会很快溜走。我们提到过，如果你想实现自己的梦想，你必须不断地浇灌它。如果你的心不在目前的工作上，那就去找一份新工作，或者发现目前工作的一个新领域或新挑战。

一些人诋毁成功者。他们通常相信富翁都是十足的物质主义者，冷酷无情，斤斤计较，毫无人性。但人们常常忘记的一点是成功者是被情感和心灵支配的，他们在商界是"浪漫主义者"。他们心中拥有梦想，这些梦想常常是在孩提时代形成的，他们会尽一切努力去实现他们的梦想。

在这个方面，大导演斯蒂芬·斯皮尔伯格是最具有典型意义的

代表，也是最无可争议的代表。靠电影谋生是最富勇气和最浪漫的想法了，一个身无分文，并没有任何社会背景的年轻人虽然没有上过电影学校，却最终实现了这个梦想。

第十课

斯蒂芬·斯皮尔伯格

——坚持到底，梦想就一定能成真

1985年7月15日，这是《时代周刊》第三次把斯蒂芬·斯皮尔伯格——好莱坞大腕级导演登在杂志封面上。第一篇对他的主要报导是关于1975年他成功执导了《大白鲨》，片中的大白鲨让全世界的影迷经历了一次紧张、惊险而又刺激的旅行。1982年，第二篇有关斯蒂芬新执导的《ET外星人》和《鬼追魂》的文章又将登上《时代周刊》时，由于福克兰群岛（即马尔维纳斯群岛）战争的影响，斯蒂芬第二次登上封面的机会被取消了。1985年7月，一篇对斯皮尔伯格的天赋赞不绝口的文章再次被刊登，文中说道，斯皮尔伯格的电影总能使我们探寻童年时期神奇而充满噩梦的世界。

事实上，斯皮尔伯格在他的影片中再现了他自己的童年。《时代周刊》的记者丹尼斯·沃勒曾说："报道斯皮尔伯格的生活和工作，实际上不过是再次重返他的童年岁月。"这就是他成功的秘诀，就因为这样，他成为了好莱坞乃至全球最具影响力的大导演，而且在他从事自己最向往的事业之时也为自己创造了巨大的财富。

斯皮尔伯格的世界充满了善良和光明，同时也充斥着威胁与黑暗，太多人类未知的物体和恐惧带来的噩梦。然而，恐惧逐渐转化为奇迹，普通的事物编织成奇特的传说，令人忐忑不安的旅行从黑暗走向光明。这样的经历迫使我们再次体验了那种挥之不去的惊惧，重新找回了无以伦比的幸福，而这些东西平时都被小心翼翼地藏在内心深处。

斯皮尔伯格的头脑中总笼罩着一片乌云，但他的双脚却牢牢踏在坚实的土地之上。至少表面上看，这片土地位于北美某个城镇郊外，一个衣食无忧的白人家庭里。他自己也承认："我觉得我是彼得·潘，而我真的做到了。"他经常被人们列举出来与沃尔特·迪斯尼相比较，这一点并不令人感到意外，不过迪斯尼可是他崇拜的偶像之一。如同迪斯尼一样，他还仅有两英尺高就希望观察每一样事物，并把它们都拍下来。他的世界只是一个孩子眼里的世界！

然而，他的影片所产生的影响力甚至要超过了他的导师——阿尔弗雷德·希区柯克。影片里总会渗透出幽默感，因为这种幽默是他童年幸福生活的最后城堡。斯皮尔伯格的影片中总是把最普通的人物放入最特殊的环境之中。他的这种手法却带来不可思议的效果。

这位为我们创造了一个令人愉悦并充满奇幻的世界的大师，1947年12月18日出生于俄亥俄州辛辛那提市。他回忆中的童年是一些充满了幻想的日子，在他的影片中他把这些幻想都表现了出来。以下是《时代周刊》的描述：

> 到处都是漆黑一片——这种黑暗犹如上帝创造的第一天，一分钟后就要进入深夜；这种黑暗犹如影院里伸手不见五指的黑暗，静待着影片的开始。这时，电影开始了，镜头沿着走廊快速地向前移动，进入了一个神秘莫测的世界。突然，灯亮了，一个明亮的房间里到处是留有胡须头戴黑帽的老人，也许他们是来自于外星球的圣人。房间的尽头闪着耀眼的灯光，一个平台缓缓升起。感觉到一切变得更加神秘了。

这种描述让人充满了好奇，像这样的场景经常出现在斯皮尔伯格的影片中。不过这与他和父母去参加辛辛那提犹太人集会相比根本算不了什么。当时他只有六个月大。

斯皮尔伯格非常迷恋那些超自然的事物，这种兴趣成为了他人生不可缺少的一部分。

我猜想我应该还是一个小孩子时（当然住在亚利桑那州），我总是对一些奇怪的现象产生浓厚的兴趣。那时的夜晚，经常是繁星点点，我记得一天晚上，父亲叫醒了我，大概是凌晨3点钟，他把我带进了一场神话般的流星雨。那真是太棒了！我真想知道是什么力量把那么多闪亮的流星汇集在一起。

在我出生的那一年，肯尼思·阿诺德看到了一个奇怪的飞行物，他把它命名为飞碟。尽管在他之前，据说这种物体也出现过10000次，然而是他为之命名的。因此长大后，我也成为了那类“精神病”中的一员——观察天空中奇特的亮光，幻想那种奇怪的物体会是什么样子，会不会有人从上面下来等等。

斯皮尔伯格在构筑他的奇幻世界的过程中，他的家庭起了主要作用。他的父亲是一名电机工程师，曾经参与了第一批计算机的制造。40年代末至50年代早期，计算机工业遍布美国全国，这也使得斯皮尔伯格和他的家人过着一种不断搬迁的生活。十三年中，斯蒂芬一家从俄亥俄州的辛辛那提开始搬迁，从新泽西州的海登菲尔德搬到亚利桑那州的斯科特斯德，最后到了加利福尼亚州圣何塞郊区的萨拉托加。每次斯皮尔伯格刚适应新环境，这时他们又该搬家了。

据斯皮尔伯格讲述，他的父母好像没有什么共同语言，但是两人惟一的同共点就是喜欢古典音乐，并且十分疼爱孩子。父亲是一个讲求细节、精确、准时的人。这种性格使得斯皮尔伯格只能这样评价他的父亲：我的父亲只会讲两种语言，一种是英语，另一种是计算机语。

斯皮尔伯格有他自己的兴趣，他的父母也明白他惟一想做的是什么。

大概11岁左右，一天父亲回到家中，把大家召集到厨房，只见他手里拿着一个小小的晶体管，他对我

们说，“这就是未来。”我从他手里拿过晶体管，然后放到我嘴里，我把它吞到了肚子里。父亲一开始哈哈大笑，接着他笑不出来了，气氛一下子变得十分紧张，那一刻就如同在宇宙中截然不同的两个世界发生了碰撞，就好

他的母亲是个精力充沛的人，全家人都围着她团团转。母亲是一名钢琴家，她经常邀请音乐界的朋友到家里来，母亲就在起居室开起了她的独奏音乐会。与此同时，在家里的某个地方，父亲正和他的朋友们热烈地讨论着如何使剧院实现电脑化。斯皮尔伯格惟一的避难所就是他自己的房间。后来他曾说过：“我的房间储存着我一生中的大部分时光。”他甚至用毛巾堵住门下的缝隙，他实在不想听到钢琴的声音以及那些有关科学的争论。

他最先接触电影应该是在他的一次生日聚会上，母亲给父亲一个电影摄影机，她希望胶片能为大家存留下美好的记忆。但问题是父亲一丁点摄影天分也没有。而当时只有12岁的斯蒂芬完全被这个8毫米摄影机迷住了，令他震惊的是，手持摄影机的父亲居然一副手足无措的样子。“我不得不坐下来。我相信每个人都会这样，仔细研究起来。”

镜头上下不住晃动，拍出的人物模糊得简直难以辨认……这位刚刚萌动的未来的电影大师，睁着他惊讶的双眼，目睹了一位业余摄影者犯下的所有错误。一天，当父亲给他们全家摄影时，斯皮尔伯格冷静地告诉父亲：“握摄影机的手要稳，不要晃来晃去，这样根本拍不好。”父亲平静地把摄影机交给他：“就由你来充当家庭摄影师吧！你来给我们拍摄。”从那时起，斯皮尔伯格开始了他的电影生涯。

对我来说，这是一种解脱，一种绝妙的解脱

电影为他步入一个幻想世界开启了大门，沿着这条光辉的道路，他终于可以解脱了，逃离了现实、逃离了日常的规则，逃离了学校欺凌弱小的讨厌鬼，这些人赶走了他生活中的光明，他还

逃离了黑暗给他带来的恐惧，特别是逃离了他那几乎就算离异的父母。

从那以后，他只有一个目标，那就是拍电影

然而，愿望与现实之间横亘着一道鸿沟。现实之中，他依然要面对父母无休无止的争吵。当然，斯蒂芬非常清楚自己面临的事情以及以后的方向。

> 我觉得父母亲并没有意识到我们已敏锐地感觉到了他们之间的不快乐，这种不快乐没有暴力，它是一种到处弥漫的不快乐。每天晚上吃晚饭时，当这种不快乐充满了整个屋子里，你可以用一把叉子或一个勺子就可以打断它。那些年里，我觉得英语词汇中“离婚”这两个字是最丑陋的字眼。争吵声从一个寝室传到另一个寝室，那些丑陋的词语从暖气管中渗透出来。晚上，姐妹们和我呆在自己的屋子里，听着父母亲不断的争吵声，尽力想不去听那个令人讨厌的词语。当那个词传到我们耳朵时，一种惊恐油然而起。姐妹们泪流满面，我们紧紧拥抱在一起。

除了这种无法抵御的恐惧之外，斯蒂芬还想逃离令人害怕的现实世界。他承认当他是个小孩子时，他也拥有大部分孩子所有的那些恐惧，例如在他的床底下藏着神秘的怪物，可怕的妖怪偷偷躲藏在他的壁橱里，更让人胆战心惊的是他在自己脑中勾勒出的食人怪兽可能就要来攻击他。有许多次，斯皮尔伯格都似乎看到自己的窗外有着那棵《鬼追魂》中的邪恶树，它在窗外犹如海市蜃楼般忽隐忽现。电影中再现的其实就是他的噩梦。总之，他影片中所创造的那个邪恶又令人恐惧的世界早已在他的脑海中生成，

对于他来说，电影就是噩梦在白天的重现。

通过摄影机那神奇的眼睛，斯皮尔伯格最终降服了那些怪兽，并与之结成联盟，这一切为他的成功铺平了道路。

我终于让自己的梦想成为了现实

这句话简练地归纳出斯皮尔伯格成功的秘诀。到了36岁时，他已经积累了一笔巨大的财富，并在现实世界中演绎了迪斯尼般的童话，他成为电影制作者中最具影响力的人物。

他对电影的热情以及脑海中的那些光亮点将被铸造成形。他的首部业余影片《火光》摄于1964年，当时斯皮尔伯格16岁，那是他的第一部科幻影片。自从他接过父亲手中的摄影机以来，他已拍摄了15部影片。不过，在他的眼中，《火光》才是他真正的第一部影片。影片一开始的预算为300美元，可是很快就增加到了500美元（这种超出预算的习惯他一直保留了下来），这使得他的支持者们捏了一把冷汗。这也算是他商业上的首次成功。父亲广邀朋友、亲戚、熟人观看影片，并设法凑足600美元来支付电影制作的费用。《火光》使他取得了第一次成功。

然而，他直到1967年才开始了自己的职业生涯。加利福尼亚海滩上与一个陌生人的偶然相遇揭开了第二部影片的序幕。他碰到的这个陌生人也想自己拍一部影片。他和斯皮乐伯格都有想拍电影的愿望，惟一不同的是这位名叫丹尼斯·霍夫曼的男人是一位百万富翁，经营着一家眼镜公司。霍夫曼看过斯皮尔伯格的影片，他很惊讶也很欣赏，他给斯皮尔伯格10000美元，让他拍摄一部短片。在斯皮尔伯格看来这笔钱数目可真不少。霍夫曼惟一的条件就是这部影片要注明是丹尼斯·霍夫曼的《漫步前行》。斯皮尔伯格很干脆地答应了对方，他拿了钱，选用了35毫米的胶片，他开始了《漫步前行》的拍摄。对他来说，这是一个极佳的机会。

斯皮尔伯格还碰到了另一位热衷于拍电影的人艾伦·达维奥，

两人还成为了很长时间的朋友，之后有多年双方失去了联系。两人都不清楚自己该走向何方，但有一点是肯定的，那就是他们将来一定会成功。斯皮尔伯格一直抱着一种极度的乐观态度，从来没有抛开过乐观的思想。

《漫步前行》讲述的是两个青少年（一男一女）结伴前往加利福尼亚的故事，影片制作得很好，甚至打动了环球影视公司总裁辛德尼·薛因伯格。斯皮尔伯格回忆道：

> 这一次多亏了我的朋友查尼·席尔维斯，他把这部长25分钟的影片（1969年，这部影片在威尼斯和亚特兰大电影节上被放映）几经周折送到了环球影视公司，辛德尼看过影片之后的第二天，我接到一个电话，那简直就像是灰姑娘的故事，他们邀请我加入环球。

进入公司后，他才对摄影棚有了明确的概念。当时他17岁，除了认识同行们之外，他最想的就是进摄影棚。因此一有空，他就偷偷溜进摄影棚四处观望，这里的一切都让他眼花缭乱。突然一个人拦在他的面前，问他在做什么，斯蒂芬平静地解释了他对电影的激情，讲述他曾经拍过的影片以及将来的计划等等。这个人名叫恰克·希尔沃斯，正是他极大地推动了斯皮尔伯格未来的发展。这个身材削瘦，勇气可嘉的年轻人引起了他的兴趣。并不是每一个人都有胆量在没有接受邀请的情况下，参观环球影视公司的摄影棚，尤其是在拍摄期间。恰克和斯蒂芬交谈了一个多小时，并且允许他继续参观。第二天，斯蒂芬给恰克看了一些自己拍摄的8毫米胶片，当然这给恰克留下了深刻的印象。几年后，恰克看到《漫步前行》仍激动不已。

尽管恰克·希尔沃斯很快便忘记了这段小故事，但斯皮尔伯格却时常挂念着这件事，接下来的日子里，斯皮尔伯格穿着西装、打着领带、梳着整齐的发型，带着公文包（这个公文包是他父亲的，除了一块三明治和一块糖，包里什么也没有），大步地越过警卫，

走进了环球影视公司的一间办公室。简而言之，整个夏天，他都在擅自使用全球电影公司的一间办公室。斯皮尔伯格找到一间有电话但无人使用的办公室，整天把腿搭在桌子上，他甚至买了一块塑料标牌，把自己的名字登在大厦的通讯录上。接着他开始在走廊上转来转去寻找着渺茫的拍电影的机会。他甚至有一种朦胧的想法，上天可能会指派一个人让他做点事儿……但这种事情从来没有发生过。最后，他受够了，他悄悄地离开了，正如他悄悄地来。

奇怪的是，他和大老板辛德尼·薛因伯格相遇使他正式成为全球电影公司的一员……但是做着同样的事——什么也不做。

斯蒂芬后来才回忆道，他的这段人生经历极其乏味，极其无聊。他在几个管理者的门口露营，最后找到了一些事做。斯蒂芬认为这个问题很简单，因为他太年轻，在那儿没有人相信年轻，其它地方也是如此。

斯皮尔伯格拥有信念，他相信自己的才华，他知道自己尽管年轻，但能做大事。他也意识到，只有自己才能创造出幸运的机遇

斯蒂芬诚心恳求老板，并说服了薛因伯格，最后老板决定施加压力给斯蒂芬找点事儿做。最后，斯蒂芬得到了自己想要的工作，他要给一个新电视剧拍摄样片。但不幸的是，这项工作是给好莱坞最难伺候的女演员琼·克劳弗当导演。

斯蒂芬虽然缺少经验，但一切进行得很顺利。“这只是个开始，还会有更多的事等着我……”斯蒂芬这么想！接着，他又得到了拍摄《马库斯·威尔比医生》、《基尔黛尔医生》第三单元的活儿。接着，一切工作又都停止了。

接下来整整一年，他继续无事可做。他恳求、叫喊、威胁都无济于事，因为合同上清楚地规定他必须完全地听从环球影视的安排。只不过当时由于他的天真，没有在意合同的条款。合同甚至

规定，斯皮尔伯格空暇时不能拍摄16毫米的业余影片。他被合同束缚了。所以在他们让他拍摄一些连续剧时，他欣然接受了。实际上，他宁愿什么也不做，但至少这一切让斯皮尔伯格了解了电影行业，所以很快他便胜任了摄影棚的所有工作。除了化装之外，现在他从上到下完全熟悉了自己的工作。

在繁忙的1971年中，斯蒂芬已经做好了准备。有一次，他的秘书把《花花公子》扔在桌子上，并建议他读一个科幻小说家理查德·马西森写的故事《决斗》。故事讲述的是一个性情温和的销售员和一艘巨型油轮之间的生死决斗。这艘油轮不知来自何处，一心专注于在曲折蜿蜒的山路上消灭销售员。

斯皮尔伯格在加利福尼亚的索莱达峡谷花费了十四天时间精心拍摄了《决斗》。1971年11月13日，这部影片作为美国广播公司的本周电影上映。两年后，在第12届蒙特卡罗电影节上，这部影片获得了特别提名。来自欧洲观众的反映让环球影视公司的管理者目瞪口呆。他们最后被迫承认这名年轻导演的非凡才华。

斯皮尔伯格用可怜的45万美元预算，带来了600万美元的利益，这一点足以给环球影视公司以金钱为中心的大人物留下深刻的印象。

但是，斯皮尔伯格真正的才华还没有得到赏识之前，他不得不继续拍摄电视剧。等《决斗》在欧洲的热烈反响传到环球影视公司管理者的耳中，两年时间已过去了。斯皮尔伯格25岁时，他才知道《决斗》的票房记录，当时他仍然忙于拍摄电视剧。这时，他知道什么也阻止不了他了。没有任何人，任何事能够站在他前进的道路上阻挡他，他要拍摄真正的电影了。

接着，他应邀来到了环球影视公司的布莱尔大厦。在那儿，他天真地问："你们有拍摄故事片的所有道具吗？"

当时斯蒂芬已经拜访过其它的摄影棚，留下了自己在空闲时写的电影剧本。在20世纪福克斯公司，理查德·D·柴纳克和大卫·布朗看中了斯蒂芬的一个剧本《天空的爱斯，伊利和罗杰》。这部电影最终拍摄了，但这与斯皮尔伯格毫无关系。最后这部影片失

败了，在华盛顿和巴尔的摩的16家影院上映一周仅仅带来了13400美元的票房收入，连同收拍摄费用都不够。

虽然如此，柴纳克和布朗还是促进了斯蒂芬的导演生涯。他们被20世纪福克斯影业公司解雇后来到了环球影视公司。他们俩都喜欢《横冲直撞大逃亡》的剧本。同时，斯蒂芬作为导演仍然没有被接受。但是柴纳克和布朗的双重唱在斯蒂芬成功的阶梯上推了他一把。

《横冲直撞大逃亡》剧情很简单：一个妇女刚从监狱释放，便帮助男友从监狱逃跑。他们的儿子被人收养带走了，在营救儿子的途中，他们绑架了一名警察。《纽约时报》的评论员保莱恩·科尔称：一个原本可以变成催人泪下的情节剧变成了“电影史上最出众的处女作”。

尽管这部影片在商业上遭受了失败，但布朗和柴纳克对这部影片有一种很好的直觉。在好莱坞金钱才是衡量成功的标准，《精心骗局》带来了可观的6845万美元的收入，而《横冲直撞大逃亡》仅仅带来了289万美元收入。

但是，斯皮尔伯格仍在不断学习。他采取了第一个行动，把合作伙伴和亲密的同事召集在自己身边。他开始明白了一条原则：信任关键位置上有能力的人，信任那些赞同你的理想和观点的能人。

他就是这么做的。他完全信任他的摄影师席格蒙迪，布朗和柴纳克组合，还有其他很多他在事业中遇到的人，对作曲家约翰·威廉姆斯尤其如此，威廉姆斯给斯皮尔伯格六部最成功的影片配过乐。

接着，奇迹般的事情发生了！纯粹是灵光一现，《大白鲨》问世了。

> 我非常清楚《大白鲨》能够给观众带来什么感觉，对我来说，这是一次恐怖的实验，是一个噩梦，我并没有从拍摄中享受到乐趣。

环球影视公司拥有彼得·本奇利著作的版权，但不知如何处理。斯皮尔伯格喜欢这个剧本，但是对自己即将踏上的噩梦般的旅途一无所知。最后，这部影片花费了155天才拍摄完成，而不

是原定的52天，拍摄预算也在不断增加。三条巨大的鲨鱼各重150公斤，总价值45万美元。考虑到这些机械鲨鱼的复杂性，必须再增加300万美元的预算，使原本就已经很庞大的预算达到了1100万美元。有近20个人帮助建造这条鲨鱼，13个人来操作，这条鲨鱼被他们昵称为“布鲁斯”。

拍摄《大白鲨》让每个人都快发疯了。剧中主演理查德·德莱弗斯后来承认在渺无人烟的新英格兰海岸，气候极端恶劣，生活在这样的地方，再勇敢的人都会流泪，再安静的人也会对着天空说话。

所有的摄制组人员包括斯皮尔伯格都受够了，一切让他们感到沮丧。他们只有一个想法，尽快离开这个鬼地方！德莱弗斯自己也承认《大白鲨》可能是今年最糟糕的一部影片。

但是《大白鲨》被认为是当年最恐怖的电影，公众为之疯狂。1975年9月5日，在200万美元广告费的支持下，《大白鲨》在1000家美国和加拿大的影院上映80天后，其票房记录便超过了《驱魔者》、《精心骗局》、《飘》和《音乐之声》。《大白鲨》甚至超过了《教父》的票房记录，成为历史上最卖座的影片。

《大白鲨》取得了巨大成功。《华盛顿邮报》记者本·布拉德利在从古巴完成商务之旅归国后宣称：卡斯特罗在古巴的电影院播放盗版的《大白鲨》。

至少我们可以说《大白鲨》是座金矿。国际创造管理公司从各家销售《大白鲨》产品的公司获得的提成达到了600万美元，而提成只占各公司销售的10%！

环球影视公司希望斯皮尔伯格能够拍摄《大白鲨》续集，但斯皮尔伯格平静地拒绝了这一邀请。1975年，他心中已经有了其它计划。但是他所透露的一切只是说理查德·德莱弗斯将成为新影片的明星，这部影片将是“独一无二”的，结果《第三类接触》问世了。

这是个庞大的项目，考虑到这个因素，哥伦比亚电影公司的董事们认为斯皮尔伯格不可能完成，但斯皮尔伯格全身心地相信这个项目必将成功。

这不是科幻影片，也不是一部未来派影片，这部影片描述的是人们相信正在发生的事。有1600万美国人相信不明飞行物（UFO）正在观察着我们，我们在他们的仔细审察下生活着。这种事已经持续了很多很多年了。

斯皮尔伯格已经用心记下了他的信条：人物第一；其它因素第二。他所在的好莱坞，钱总是第一，电影第二。和其它影片一样，这部影片的预算同样是个天文数字，弗朗索凡·特吕福，剧中的一个演员，也是一个著名的法国导演，他在拍摄影片时习惯了一种更为亲密的工作环境。在他看到这么巨大的工作场面时，完全惊呆了。不管灯光、布景还是音乐，所有的人员都是国际级水准。大师卡罗·拉姆巴蒂设计的外星生物造价达350万美元，它在类似宗教性的结局当中从母舰中飞出。

1977年11月，在电影最终发行时，评论家对这部影片吹毛求疵。《纽约》杂志的评论家威廉姆斯·弗拉纳根写道："这部电影将是个巨大的失败。"评论家对试映的评价造成了股民的恐慌，哥伦比亚公司的股票狂跌1800万美元。

但是《第三类接触》立刻引起了轰动，比《大白鲨》更为成功。这部影片让所有与之有关的人，无论是直接的还是间接的，都成为了国际明星。在1977年，电影院上映后仅仅一个月，《第三类接触》便跃居有史以来票房收入的第9名。第二年，跃居第3位，并且还在不断攀升……一直到《ET外星人》的出现。

在经历两次巨大的成功之后，斯皮尔伯格经历了第一次失败——1978年拍摄《我想握着你的手》。影片记叙的是甲壳虫乐队成长的经历，但这部影片出来得太晚了，那时甲壳虫乐队已成"旧闻"了。接着1978年，斯皮尔伯格拍摄了一部闹剧《1941》，影片讲述的是日本的潜艇轰炸了美国沿海的一个城镇，小城被恐慌包围的故事。这是一场前所未有的灾难！斯皮尔伯格对喜剧一无所知，所以他必须面对现实。《1941》是一个值得好好学习的教训。

一个评论家说道："这令人遗憾，但又是必要的，公众感到遗憾，但对导演却是必要的。"斯皮尔伯格获得了一条重要的经验，从现在起，坚持自己最擅长的电影。

他一心追求尽善尽美。接下来他指导了《第三类接触》续集，但公众对这部影片反应不冷不热。接着，他拍摄了《1941》，又一部失败的影片。

但是这些失败并没有让斯皮尔伯格气馁，尤其在和《星球大战》的导演乔治·卢卡斯相遇之后，更激发了斯皮尔伯格的雄心。他俩同时在夏威夷度假时，让他俩进行合作的想法已经深深扎根于夏威夷人们的心中。很快，他们便开始拍摄一部由冒险连环漫画改编的电影，《法柜奇兵》诞生了。

斯皮尔伯格一直希望导演一部"詹姆斯·邦德"式的影片，现在就是千载难逢的机会，但是许多大的制作室都婉言拒绝这个项目，只有派拉蒙电影公司同意，但制定了严格的条件，因为斯皮尔伯格和卢卡斯经常超支并不是一个秘密。

1980年6月，拍摄正式启动，整个拍摄过程用了73天，比派拉蒙原定的87天少了14天。外景是在夏威夷和突尼斯拍摄的，内景是在加州埃尔姆斯特利完成的。斯皮尔伯格在缩小开支方面取得了巨大的成功。尽管考古挖掘地点原定需要2000个人，斯皮尔伯格尽量使600个看起来像2000人。挖掘地原计划占地200英亩，但斯皮尔伯格用70英亩就达到了效果，所以节省了75万美元，他用这笔钱从丹麦的一个机构租用了4500条蛇。最后，哈里森·福特想出了一个主意，在一声阿拉伯式的鞭子和短弯刀的战斗中，拔出一把枪结束了战斗，这样节省了一整天的拍摄时间。

卢卡斯说《法柜奇兵》比邦德影片更好。卢卡森是正确的。1981年6月《法柜奇兵》和《只为你眼》同时上映，《法柜奇兵》的票房是邦德影片的3倍。在巴黎，《法柜奇兵》的首映式上，有500名观众不得不被谢绝入场，因为电影票已经售完。《法柜奇兵》在电影史上最成功的商业片中排名第5，给派拉蒙电影公司带来了2.24亿美元的收入！

对斯皮尔伯格来说，拍摄这部影片最重要的一个方面在于，他离运用下放权力的重要的原则更近了一步。他利用二队来拍摄一些不重要的场景，这样他可以和哈里林·福特及其他的明星集中精力拍摄主要场景。

斯皮尔伯格一直有一个梦想——拍摄一部由孩子们参与的，给孩子们看的影片。特吕福在看到斯皮尔伯格在拍摄《第三类接触》和凯里·达弗一起工作的情形时说道："他对孩子真是太好了！"对斯皮尔伯格来说，童年时代的幻想和神秘感在他内心存活着，而且逐渐成为斯皮尔伯格的一个执著的追求。

在拍摄《ET 外星人》之前，斯皮尔伯格一直不能面对"真实的生活"，《ET 外星人》将是斯皮尔伯格的复活。

尽管这个想法在他的脑子里酝酿着，尽管他和助手竭尽全力地努力，但离真正拍摄还远着呢！他必须驱除心中的一个魔鬼——恐惧。这种恐惧一直伴随着他。他幻想着讨厌的小生物从卧室房顶的狭缝中溢出，黄昏时邪恶的柳枝在哭泣，或从盒子中奔出的奇异小人突然复活，攻击着被吓坏的小孩，小孩蜷缩在毯子下面发抖……他必须把这种恐惧，这种令人毛骨悚然的恐惧表现出来，并且永远地克服这种恐惧。

结果，《鬼追魂》问世了。这是斯皮尔伯格的第一部恐怖电影。在拍完这部影片后，斯皮尔伯格正在运用他付出巨大代价才体会到的一条原则：

做你最擅长的事情，
谈你真正了解的东西

斯皮尔伯格仍然经历着夜晚带给他的恐惧，这种恐惧深深地印刻在他的记忆里。《鬼追魂》来自过去的两个电影项目，当时斯皮尔伯格决定把生活在郊外的儿童生活表现出来（他非常熟悉），而且把事情的好坏两面全都表现出来。

每天清晨8点到下午4点，他日复一日地写剧本，为了指导这

部影片，他邀请了恐怖电影专家托伯·胡伯。他曾指导过著名的《德克萨斯肢解大屠杀》(1974年)，这是一部极有争议的影片，许多地方都禁止放映。1981年5月11日，他在米高梅电影公司的拍摄正式开机。除了有三天参加《法柜奇兵》的宣传和首映式之外，斯皮尔伯格每天，每小时都呆在摄影棚里。他的出现造成了紧张的局面，实际上是斯皮尔伯格，而不是胡伯在指导影片的拍摄，斯皮尔伯格学到了一条很有价值的教训：

要尽可能亲自照料一切

正如对自己一样，斯皮尔伯格对他人要求也很严格，在《鬼追魂》的拍摄中，斯皮尔伯格的要求非常苛刻。麦克·伍德音效专家说，“他会让你做一些处于极限的事情。”

《鬼追魂》成本达1100万美元，但获得了巨大的成功。接着是斯皮尔伯格的令人瞠目结舌的绝技——《ET外星人》，这是他最伟大的作品。在新闻发布会上有人问他《ET外星人》是如何完成的，他简单地答道“出于热爱”。

> 我想，这是我导演的最优秀的影片之一，除了《第三类接触》外，它最贴近我的心……

斯皮尔伯格仅仅用了1050万美元（和其他导演的其它电影相比），就达到了只有伟大的沃尔特·迪斯尼才能完成的神奇奇迹，给人们带来莫大的欢乐。

> 我想创造一个受母亲疼爱的平凡的生物，他既不崇高，也不是天使般的……如果和我设想一致，ET外星人应该是所有人物当中最人性的一个。首先，十二个人才能让ET外星人的心脏跳动，而且我要说，ET外星人价格只有马伦·白兰度的一半。

《ET外星人》取得了史无前例的成功，其票房收入是当时排名

第一的影片的三倍。在电影史上，这部影片是当时最成功的影片，法国一本杂志甚至报道说ET外星人代表着“亲切至极”，这和影片创造者的初衷不谋而合。

44天后，这部影片成为了电影史上排名第5的影片，斯皮尔伯格后来说：

> ET外星人是这一代人的彼得·潘。从现在起，孩子们会停留在孩童时代，永远不会长大。你知道……长大……变得苛刻，愤世嫉俗！长……大！

在成为父亲之后（他和艾美·欧文生有一子），斯皮尔伯格在加州冷水峡谷和好莱坞之间来回穿梭。他在环球影视公司的摄影棚里拥有一个超现代化的工作室——“漫步前行”，和迪斯尼设计的冒险者家园的一座房子非常相像。

“漫步前行”是斯皮尔伯格和助手们开会的地方，它不仅仅是一个工作室，它还是交流观点的地方。在这里能够让人回到童年、花园和春色之中，斯皮尔伯格正在为他的下一部影片作准备。

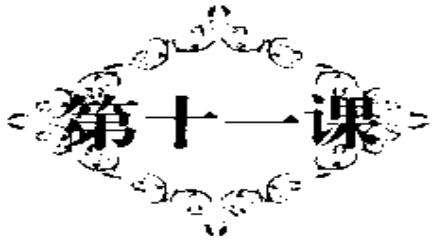
斯皮尔伯格仅仅靠《大白鲨》和《ET外星人》就给环球影视公司带来了8亿多美元的利润，他非常高兴身边有一群分享他的理想和看法的人。他的小狗——布兰迪在环球影视公司业务工作室的绿洲里转来转去。在这里，一切都井井有条，豪华美丽、充满了平静，令人愉快，我们还应该加一点，那就爱。

正是对电影艺术的热爱，激励着斯皮尔伯格捐献了几百万美元建立了一座电影学校，立志成为导演的年轻人可以在这儿学习。

你必须给予回报，否则井水会枯竭的

斯皮尔伯格在拍摄了一系列影片，《信天翁》、《迷离境界》、《精彩故事》、以及令人吃惊地导演了戏剧《紫色》之后，该如何进一步发展呢？这将是他面对的新挑战，要和他的电影一样成功。

对他这样一个具有点石成金本领的人来说，什么时候才会是尽头？



追求完美

斯皮尔伯格早期的职业生涯和他快速的成功，说明钱在商人眼里可能是重要的考虑，但并不总是主要因素。实际上，促使这些人采取行动的原因是一种把事情做好的态度，完成一件能使众人满意的事情的需要。因为他们并不直接着眼于获得多少利润，所以他们积累的财富反而更多。

亨利·福特赞同这种实质上的人道主义观点，这从根本上改变了有钱人在人们心中留下的冷酷无情的剥削者形象。亨利的自传中有几段文字体现出了这一原则。以下便是很好的例证：

> 我下定决心不加入一个把金钱置于优先地位，而把工作放在第二位的公司，另外，如果我找不到一个我认为对公众有利的事业，我宁愿不去做。我短暂的经历，和我的所见所闻都足以证明，如果把商业仅仅作为一种赚钱的游戏，是不值得考虑的，这种游戏在希望完成某项事业的人心中是没有地位的，而且在我看来，我所做的一切并不是一种赚钱的手段。真正商业的基础在于服务。

福特的感想体现了创造财富的一条主要原则。总的来说，在你追求利润前，你应该首先考虑你能够为公众提供什么样的产品和什么样的服务。如果你的服务好、产品优，金钱会自然而然地流入。使

你成为行业中佼佼者。人们常说如果你可以制造最好的老鼠夹，做最好的讲演，写出最好的书，即使你把家建造在茂密的森林中，你的客户也会找到你。

勇敢地成为你自己

人们通常认为有钱人非常严厉，喜欢墨守成规。传统价值观念强，但是我们对十位世界最富有的人的研究表明事实恰恰相反。

当然，独创并不意味着故意使自己鹤立鸡群，展现出某种夸张的性格特征，或者穿着奇装异服。最重要的区别在于他们的思维方式和他们使用的方法，他们就是他们。更进一步地说，他们没有上过商学院可能与他们的独立创新有关。因为学校在自由的掩饰下倾向于把所有人的思考过程置于同样的水平，压抑创新精神。

思想上墨守成规使我们看不到新途径和不同的创新方案。考虑到获得MBA学位的人差强人意的工作成绩，我们无论如何都有理由怀疑研究生学习的相关性或有效性。另外，现在大公司对20世纪60年代主张的合理的管理模式越来越不满意，现在更强调岗位培训。

不要误解我们，我们并不是轻视教育的价值，技术的发展要求高等教育，说得简单些，所有的一切都说明一个事实，尽管学习常常是必要的，但它并不是走向成功的充分条件，保证成功更需要其它素质——灵机一动或勇气。这些素质实际上是学校教不了的，学校反而常常压抑它们。

社会、学校和教育通过消灭差别，把个人的渴望掐死在摇篮之中，把人们变一件件复制品。这种过程在人生早期就已经不知不觉地开始了。实际上，人们害怕自己不同于他人，他们需要墨守成规。这种恐惧和需要属于我们在第二课讨论的下意识。

一种微弱的内心呼唤在每一个人内心深处存活着。尽管这种呼唤胆怯、焦虑，但它轻轻地告诉我们，我们的公众形象是虚伪的，我们真正的个性掩藏着，没有表现出来。

挫折、悲伤，有时是一种死去的感觉都是我们自己堆积的不利因素。

如果你希望成功，不要模仿他人，成为你自我。不要害怕自己真正的个性，不要忘了你是独一无二的，如果随大流，你其实是在否认自己真正的个性。

不断地向自己重复下面的话语：

●每天，我都在越来越多地确认我真正的个性

●我是独一无二的，我感到自己可以自由表达我想成功富有的愿望

●成为我自己是我的权利和义务

●我获得成功的程度与我确认自我的程度成正比，在我的生活里，我要越来越多地确认自我

●每天我的价值会增加10倍，变得越来越成功

霍华德·休斯可能是世界上最富有创新精神的豪客。他充分地体现了一个原则：要成功必须忠实于自我。麦克思·冈瑟尔在《非常、非常富有和他们如何获得的》一书对休斯的一段描述非常引人注目：

> 他可以在公用电话亭、旅馆房间或任何地方办公。他的员工，甚至他亲密的同事都不知道某一天他会出现在什么地方。
>
> 如果你想和他联系，拨个电话号码，转到总机，而总机说可能会在好莱坞、拉斯维加斯或休斯顿。你给秘书留下一条信息，几个星期可能过去了。如果休斯觉得想与你交谈，他可能会从旁边的城市或者在世界的任何地方打电话给你，他可能会在午夜你正酣睡时打电话给你，也可能凌晨时分打电话给你。休斯认为时间并不重要。

这是冈瑟尔对古怪的休斯的描述。休斯的一生符合蒙田的格言——要想成功，必须行如智者，看起来像傻子。

> 商界的常规结构对休斯来说毫无意义，包括常规的命令程序、文件、时间表等。在他想工作时，他就工作，有时一口气工作36个小时，或者更长时间。周末他可以像一般的工作日那样立刻投入工作；在半夜，可以像早晨9点或下午5点那样拼命工作。“他就是那种人”，一个在休斯制作电影期间，非常熟悉他的好莱坞的新闻代言人如是说“除了赚钱这条规则之外，他打破了哈佛商学院的所有规则。”

这段引用的文字结尾包含着这些成功者行为的关键。他们不墨守成规，除了赚钱的规则之外，他们不遵守任何规则。

要小心不要落入墨守成规制造的看似无害的陷阱。我们每个人都倾向于模仿他人，我们认为这是最不应该花费精力的地方。但不幸的是大部分人并不成功，过着一种平庸的生活。

雷·克罗克说：

> 如果我的两个经理想法一致，那么其中一个人必须离开。

书中的十个人物都是个人主义者，拒绝墨守成规的人，他们不害怕偏离正轨，他们不害怕新的方法，不害怕具有创造性。亚里士多德·奥纳希斯，希腊的船业大亨，拥有的财产庞大得无法计算，他就是一个不墨守成规的人。

奥纳希斯的收获是难以计算的，他使用的是自己创造出来的方法。他常开玩笑说他的办公室就是他那本黑色的小地址簿，在使他聚敛财富的洲际旅行中，他总是随身携带这本地址簿。没有人知道他是不是在开玩笑，但是地址簿的确真实存在。奥纳希斯采用的方法和休斯相似，但他们的性格却截然不同。奥纳希斯热爱上流社会的显赫和光耀，而休斯深受偏执之苦，孤单地走完了自己的一生（这样优秀的人竟落得一个悲惨的结局），现在让我们来看一看“伟大的奥纳希斯”的光彩的一生。

第十二课

亚里士多德·奥纳希斯
——用别人的钱创造自己的资产

士麦那坐落于土耳其西海岸，是一座丰饶的城市。1906年1月20日，亚里士多德·奥纳希斯在这个城市的希腊区出生了。在我们分析的十位富翁当中，奥纳希斯迥然不同。他与盖蒂和洛克菲勒一样拥有巨额财富，而且其财富是用十亿美元计算。媒体对他和著名歌剧演员玛丽亚·卡拉斯，以及后来与杰奎林·肯尼迪扑朔迷离的关系进行了大量报道，这使他更为出名。和许多名人的情况相似，不计其数夸张的新闻和半真半假的报道围绕着奥纳希斯，对于他的出身，媒体更加热衷。人们认为他出生在一个贫穷的家庭里，生活十分可怜，父亲是个推销员，挨家挨户地推销自制的小摆设、小玩具，母亲是个清洁工。奥纳希斯也从不来不向别人透露他的过去，至少在公开场合是如此。所以各种各样的传闻增强了围绕在奥纳斯希周围的神秘光环，而奥纳斯希本人也非常清楚自我形象对成功所起的关键作用。

事实上，奥纳希斯的父亲是一位很有权势的批发商，而且还是当地银行和医院的主席。但是，奥纳希斯并不是一个财产继承者，也没有把自己的成功归就于家庭的财富。我们很快就会看到，在他17岁时，因为与家庭的争执，他离家去了南美洲，在他临走时口袋里只有450美元，其中250美元是家里给的。

因为奥纳希斯的父亲根本不同意儿子的离去，所以直到奥纳希斯临走的最后一刻，父亲才很不情愿地给了他250美元。父亲和

儿子从来都没有亲近过，这在当时关系亲密的希腊家庭中并不常见。奥纳希斯的父亲在农场长大，纯粹是依靠自己的体力创造了财富。他是一个自律性很强，本性刚毅的人。尽管他很有责任心，但绝对算不上容易亲近的热心人。

奥纳希斯从小就开始反抗各种束缚，他是一个桀骜不驯的孩子，父亲的眼中钉。另一件事让他们的父子关系变得更为复杂。奥纳希斯的母亲珀涅罗珀在他6岁时就去世了，奥纳希斯一直把继母当作一个侵入者而拒不接受。

在学生时代，他和其他富家子弟一样，是学校出了名的笨学生和麻烦制造者。他被学校开除过好几次，而且经常是班里最差的一名学生。他的一个老师后来说：

> 他的同学崇拜他，但老师和家长对他却失望至极。在他年轻的时候，你就可以看出来，他要么毁了自己，要么会获得辉煌的成功。

尽管亚里（奥纳希斯的昵称）的学习成绩很糟糕，但其商业才华和赚钱的能力很早就得到了培养。下面的几则轶事清楚地证明了这一点。他的伙伴设计了一种小风车。这是一种非常简单的玩具，把纸固定在一根针上，然后把针固定在木头上。这个男孩对自己的成就很满意，忽然灵机一动，决定多做几个风车出售。

“你想卖多少钱？”奥纳希斯问。

“嗯……我不知道。一根针的价钱怎么样……？”

“你这个笨蛋！”奥纳希斯叫道，“你已经给了我一根针、一张纸和一片木头，另外你还花费了大量的时间，而你只要一根针的价钱。”

奥纳希斯的朋友总结道：“这是我上的关于利润真正意义的第一课。”当时奥纳希斯的这位朋友并不知道他从未来的经济奇才那里学到了第一课。

另一个故事也说明奥纳希斯具有罕见的商业意识。有一天，奥纳希斯家乡的学校的供应店着火了。奥纳希斯以极低的价钱买了

一捆烧坏的铅笔，他还花了一些钱买了两个卷笔刀。接着他和他的伙伴开始清除铅笔损坏的部分。然后，他以高价把铅笔卖给了同学，获得了一笔可观的收入。这个例子看似普通，但这正是奥纳希斯后来从事的事情——收购损坏的货船，然后重新翻修。买船的规模只不过比买铅笔规模更大而已。

随着时光的流逝，奥纳希斯在学校的情况并没有好转。1922年初对奥纳希斯来说简直糟透了。许多同学都要动身去欧洲主要的学府留学了，而奥纳希斯考试却没有通过，前景一片暗淡。几天后，在毕业典礼上，他的一个朋友看见他在公共花园里独自转来转去，试图安慰奥纳希斯：

“别担心，亚里，一切都会变好的，你明年再试一试，肯定能通过。”

“傻子，”奥纳希斯答道，“你以为我会在这里呆下去吗？世界这么小，我不需要文凭，总有一天你们会为我做的感到惊叹。”

事实证明奥纳希斯并没有吹牛。

1922年，土耳其侵略士麦那，这给正处在狂躁的青春期的奥纳希斯心头笼罩了一层阴影。士麦那被土耳其占领，市民被残酷地杀害。奥纳希斯的父亲，因为是当地的一个有名人物，被囚禁了起来。年仅16岁的亚里不得不挑起了家庭的重担。在这段艰难的岁月里奥纳希斯显现了一个外交家和生存者的真正素质。在士麦那的灾难当中，一个全新的亚里出现了。他在战争中看到的一切从未在他的记忆中消失过，而且他也清楚地意识到自己的生存能力。他下了赌注并且得到了回报，命运偏爱勇敢的人，奥纳希斯正是根据这条原则来看待整个世界。

奥纳希斯抓住了土耳其占领的机会做生意，他走私烈酒贩卖给土耳其军队。他希望通过这样的方式赢得将军们的青睐，救出在监狱中已经足足呆了六个月的父亲。

奥纳希斯将自己的成功大部分归功于他令人难以置信的魅力和出众的公关能力。他的同僚称他是一个真正的“变色龙”，他知道如何适应每个他遇到的人。总的来说，奥纳希斯认为如果你让人

们觉得比较轻松，你就能够获得他们的同情。

温斯顿·邱吉尔是奥纳希斯的好朋友，曾去克里斯蒂娜号游轮作客。在作客期间，奥纳希斯向邱吉尔透露了他在艰难时期创立的“历史需求”理论。奥纳希斯的经历教会他，如果自然给人类提供宜人的气候和充足的食物，人类就会缺少精力和主动性。另一方面，在条件艰辛的情况下那些被迫竭力维持生存，与命运抗争的人更有机会适应环境，他们才能成功，而其他人则会因缺少动力而灭亡。所以，奥纳希斯认为艰辛和痛苦会激励人们去探索他们从未开发过的资源，使自己超越个人局限，奥纳希斯的一生为这一原则作出了最好的诠释。

奥纳希斯的父亲苏格拉底出狱后，拒绝承认儿子在敌人占领期间发挥的作用，不愿让儿子继续承担家庭责任。奥纳希斯憎恨父亲的这种态度，他也承认在后来的几个月当中他把无声的愤怒埋藏在了心里。父亲对他并不感激，被家庭拒绝的情形让他难以忘记，最后奥纳希斯决定去南美试试运气。刚开始，他想去美国，但是获得签证并不容易。最后奥纳希斯决定去阿根廷，因为传说很多希腊人在那儿发了财。

1923年9月21日，奥纳希斯带着一个旧公文包和450美元踏上了布宜诺斯艾利斯的土地。但在他内心深处蕴藏着更丰富的矿藏——一种强烈的渴望，他想向父亲证明没有他自己也能成功，这种自信一直伴随奥纳希斯的一生。

既没有文凭，也没有职业，既没有金钱，也没有重要的社会关系，奥纳希斯被迫从事琐碎的工作。他做过泥瓦匠的助手，在建筑工地搬过砖，在饭店做过洗碗工，后来在河床联合电话公司作电工的学徒。但是对一个拥有健康自我形象的人来说，这些算不了什么！

在做了几个月学徒后，奥纳希斯找了一个借口调换到晚班。奥纳希斯雄心勃勃，并不打算花费太多的时间在焊接金属丝上。

那个时候，希腊香烟的名声甚佳，在许多内行人的眼中，希腊香烟是世界上最好的。但是由于进口和供应方面的问题，希腊香

烟在阿根廷是稀有货。奥纳希斯写信给父亲，让他进行必要的安排把香烟运送过来。苏格拉底同意了，运来了一批样品。刚开始，他把香烟的样品留给不同的生产商，希望他们能与他联系，但结果令人失望。

几个星期过去了，他没有收到任何讯息。他这才明白与其在小贩身上浪费时间，不如去钓大鱼。这一次，他希望去拜见阿根廷最大的烟草公司主席——胡安·高纳。连续15天，奥纳希斯都在高纳的房子附近观察他的进进出出。这个单身的年轻人引起的高纳的好奇心，于是高纳邀请他到办公室交谈。奥纳希斯使用了最好的推销方式，列出了他的计划，给胡安留下了良好的印象。胡安让奥纳希斯去跟自己的供应经理磋商，奥纳希斯在和供应经理的交谈中明智地提到了胡安的名字，说服了这名经理，奥纳希斯的策略让他获得了第一份合同：提供价值1万美元的香烟，从中获得5%的提成。后来，奥纳希斯坚持认为这500美元是他巨额财富的基石。他没有挥霍这笔钱，相反，他谨慎地把钱存进了银行以应付困难的时候。奥纳希斯很节俭，也很聪明，他靠从电报公司挣的钱度日，而把剩下的钱存起来。这些存款让奥纳希斯未借一分钱就走上了从商之路。

有时奥纳希斯在等待客户付款时，需要向银行贷款。但他贷款的数额很少超过3000美元，而且一有钱就立刻还贷。后来，在发现了“用别人的钱”的原则（OPM，O代表其他，P代表人，M代表金钱）的优点后，奥纳希斯会签订价值几百万美元的贷款合同，用几年的时间还清贷款。但是在创立公司时，应遵循一条主要原则：尽快还清贷款。奥纳希斯在好几家银行都拥有良好的信誉等级，这是几年后奥纳希斯急需的东西。

在电话公司上了一年的夜班之后，奥纳希斯离开了这家公司，理由很简单，他要去追求自己的理想。他的新梦想就是制造自己的香烟，他用自己耐心存下了25000美元以及从银行贷的25000美元投资这个项目，可以看到他在银行的良好信用等级结出了果实。他的小公司很快有了30名员工，当然大部分是失业的希腊移民。

尽管公司扩张迅速，但经常出现亏损，奥纳希斯很快便关闭了这个公司。他的第一个个人企业失败了，奥纳希斯并没有气馁，相反，这让他变得更加坚定。同时，他的香烟进口生意仍然能为他带来利润。

1929年夏天，希腊政府投票决定大幅增加税收，奥纳希斯的烟草生意也在其中。奥纳希斯决定利用这个机会返回希腊，请求当局网开一面。但刚开始时，同意与他见面的部长似乎对修剪自己的指甲更感兴趣，对这个年轻商人满腹的委屈充耳不闻。最后，他突然中途打断奥纳希斯，要求送客。

奥纳希斯被惹恼了，回答说：

> 谢谢。如果我们有机会再碰面，我希望你能对我的计划更感兴趣，我认为你有很多事情要做，而你的指甲似乎占据了你太多的时间，你的手指显然比我们国家的出口更重要。

他的话击中了部长的要害，让部长知道了他的厉害。这名部长开始和奥纳希斯认真地交谈起来。后来，希腊和阿根廷政府的谈判又重新启动。

亚里·奥纳希斯趁在希腊逗留的机会与父亲重归于好，现在他已经证明了自我，家庭对他也更尊重了。但是，他仍然回到了阿根廷，继续进口香烟的生意，他要去实践他心中对航运的想法，后来正是航运业使他积累了巨额财富。

奥纳希斯在乌拉圭的蒙得维的亚购买了自己的第一条船，用“船”来描述似乎不太合适，因为他带回来的生锈的老爷船看起来更像一艘船的残骸。奥纳希斯的第一步计划是翻修这条船，然后让它重新浮起来。他的朋友都劝他不要购买这艘船，他们担心这艘船会让奥纳希斯倾家荡产。

所有的有钱人都经历过同样的故事，但是成功者与众不同就在于他们能够在别人看不到可能的地方发现它们。这回，那些不断劝说奥纳希斯放弃这一疯狂计划的人说对了一半。在花费了高额

的费用让船重新下水后，这艘25岁的旧船停泊在离岸边很远的地方。此时，飓风席卷了蒙得维的亚港，奥纳斯希的船被风浪吞没了。厄运似乎总缠绕着亚里前进的脚步。尽管如此，奥纳希斯的顾问又全都错了，因为奥纳希斯巨额的财富正是建立在轮船基础上的。奥纳希斯比较幸运，他进口香烟的生意仍然给他带来利润，使他很快弥补了这一损失。

1932年末，是奥纳希斯一生的关键时期。第一次作为船主失败的经历并没能阻止他再次投资这一行业，船占据了他整个的心灵。此时，他内心已有一个确定的信念：只有船才是他走向成功的催化剂，除此之外别无它物。所以，他汇集了自己所有的财富，起身前往伦敦。当时他26岁，已经拥有相当的财产，还获得了精明商人的美誉。在他被任命为希腊驻布宜诺斯艾利斯的总领事之后，他又为自己赢得了声誉，但是这个外交头衔并没有占据他太多的时间。

1929年，华尔街股市崩溃，市场受到了极大的影响，急需寻找投资者。船只相当便宜，比以前的价格要低得多，最佳的方案是购买服役10年的船只，以前价格100万美元的9吨轮船现在可以讨价还价到2万美元，和劳斯莱斯的价格一样。现在奥纳希斯准备着手购买货船。

尽管他在伦敦经商，但他去蒙特利尔购买了他的前两条船，每艘价值只有2万美元。奥纳希斯为了感谢自己的父母，很快把“米勒号”和“斯宾娜号”命名为“奥纳希斯·苏格拉底号”和“奥纳希斯·珀涅罗珀号”。要在航运业赚钱，必须密切地观察浮动的运费并作出正确的决策，奥纳希斯两方面都很出色。

另外，奥纳希斯是个坚定的乐观主义者，极富胆略和冒险精神，很快，他就从伦敦的希腊船主中脱颖而出。他和其他船主不同，他对经济危机毫不顾虑，所以他并不惧怕投资。

奥纳希斯的机智和他灵活的外交手段很快为他打开了通往上层社会的大门。这里应该提一下他的第一个情人，尊贵的英格伯格·达迪肯夫人，她帮助奥纳希斯在社会阶梯上迅速崛起。达迪肯夫人是挪威人，父亲是一个著名的船主。

另一个帮助奥纳希斯成功的因素是他善于倾听的性格。当然，滔滔不绝、口齿伶俐在劝说他人，宣传自我时能起到重要作用，但是知道如何倾听他人意见的人却少而又少，大部分有钱人都吸取了这个珍贵的教训。倾听不仅能使你了解人们知道的东西，而且可以使你真正地了解他们。所以你要对他们施加影响，保证他们在你成功的路途上帮助你，你必须首先了解你面对的是什么样的人，奥纳希斯就是善于利用倾听技巧的大师。

可能因为莫兰爵士自己没有亲自实践过这个技巧，所以他没有在自己的著作《伟大的奥纳希斯》中提到奥纳希斯倾听的能力。所有接触过他的人都被他吸引住了，如果他们和奥纳希斯在一起，奥纳希斯会让他们感觉到他们是整个世界上最重要的人！

奥纳希斯的这种本领能让他成为一名杰出的政治家。他把自己的这种才华发挥到了极致，他的挪威情人在自己的回忆录中写道：

> 这个魅力四射的年轻人弹奏的每个音符都很准，而且他可以惟妙惟肖地模仿任何一个和他说话的人的声音。

有些人认为这是狡猾的表现，另外一些人认为这是虚伪的行为，谴责说这只是模仿而已，但我们相信这是一种感情投入，是对人和周围世界的一种真诚的兴趣。附带提一下，奥纳希斯一生对知识都有一种难以抑制的渴望，而且拥有惊人的记忆力，他那令人难以置信的回忆能力说明他高度集中精力的能力得到了充分的开发。

倾听他人的能力是任何优秀的销售人员必备的一种素质，所以如果奥纳希斯能够成为出色的推销员并不奇怪。沃尔特·桑德斯作为著名的都市生活保险公司的税收顾问，曾和奥纳希斯会过面。在描叙这个希腊船主给他留下的深刻印象时说：

> 我有一种感觉，这个精明的家伙可以把电冰箱卖给爱斯基摩人。同时我也感觉到，他事先把每个细节都准备好了。

大部分与奥纳希斯会过面的人都能够感觉到他有强大的说服力，但奥纳希斯并不是临时抱佛脚的人，他对每一个细节都了如指掌。

保罗·盖蒂和亚里是亲密伙伴和同事，亚里的谈判才华清晰地留在了盖蒂的记忆里。

> 他是我的非常要好的朋友，看他处理事务是一件有趣的事。我和他谈过许多次生意，每次我都带着我的助手、经理、律师和工程师。亚里则只身一人来参加这样的会议，但他总能轻易地说服别人。每一个他拥有或控制的公司都是他个人的商业，他就是商业，商业就是亚里士多德·奥纳希斯。

克里斯藤·卡法拉克斯，豪华游轮克里斯蒂娜号（奥纳希斯根据自己的女儿命名的）餐厅领班，向我们展现了奥纳希斯在重要谈判前精心的准备工作：

> 一天晚上，我站在桥上，发现了奥纳希斯一个大秘密——可能是他成功的关键所在。在每次参加重要的商业会谈前，奥纳希斯先生都会大声地问自己会议上可能会碰到的问题。那天晚上，他花了两个多小时不停地质问自己，他回答问题时就像面对观众一样。有时在回答问题前，他会停下来想想，有时他会立刻回答或者装出一副生气的样子。我明白此时此刻奥纳希斯就像个演员，不停地练习着台词，试着预测他的对手会说什么。

奥纳希斯通过讨价还价购买船只，开始创造自己的财富。二战后，他采取了同样的办法，只不过范围更大一些而已。美国有几艘自由号轮船要出售，奥纳希斯在克服了几道行政障碍之后，以每艘55万美元的价钱从美国海军手里买到了13艘轮船，而这些轮船每艘原来的价值是150万美元。这些船后来成为了奥纳希斯的

主要收入来源，帮奥纳希斯积累了巨额财富。战争似乎也很偏爱奥纳希斯，因为他的油轮没有一艘受到损坏，而许多竞争对手都不如他这么幸运。

1946年，奥纳希斯和他的挪威女友完全断绝了关系。同年12年29日，他决定与阿蒂娜·利沃诺斯结婚。他们真是相配的一对，奥纳希斯47岁，阿蒂娜17岁，但是年轻并不是阿蒂娜惟一的魅力，阿蒂娜的父亲斯塔夫洛斯是纽约最富有的希腊船业巨头。这个婚姻关系并不影响奥纳希斯的利益，他能结识朋友，尤其是商界的同仁。

1947年末，奥纳希斯辉煌的事业又走到了一个叉路口。奥纳希斯第一次开始系统地运用OPM原则（用别人的钱），他说服都市生活保险公司给他贷款4000万美元建造新船，由一家石油公司做担保人。奥纳希斯与这家公司达成了协议，负责该石油公司的航运，协议期限与贷款期限相同。因为石油公司的信誉在当时是完美无瑕的，所以为这个项目筹集资金并不困难。从某种意义上来说，金融机构把钱借给了石油公司而非奥纳希斯。在回忆这段关键经历时，奥纳希斯非常自豪，他解释说，阔绰的石油公司和船的关系就像是房客和他租的房子的关系一样。如果房客是洛克菲勒，不管房顶有洞还是金子做的，都不重要，如果洛克菲勒同意付房租，这就足以使别人货款给这个房子。换了船也是同样一个道理。

这条原则现在应用得非常普遍，已经成为房地产投资的基础。如果有人贷款建造商务楼，银行实际上是把钱借给了房客，因为他们才是偿还贷款的人，只不过建筑物归投资者而已。但是，这条原则在当时具有革命性的意义，富有极大独创性，因为当时希腊的船主都坚持一条原则："要得到船，付现钱。"

奥纳希斯是一个创新者，但不管他怎么证明，他并不是OPM原则的发明者。这个概念是丹尼尔·路德维格创立的，他是一个有钱的美国商人，开始时投资轮船，后来转向投资房地产，当时他的舰队规模比奥纳希斯大得多。20世纪30年代，路德维格发现

这个原则，后来这条原则成为一条常规。

有一次，银行拒绝给路德维格提供贷款购买和改装一艘油轮。路德维格心里突然冒出了一个想法，利用他的船只作抵押，给银行提供他和石油公司签署的租金协议，租金直接付给银行。银行毫不迟疑地接受了他的要求。OPM原则才得以问世。尽管奥纳希斯没有发现这条原则，但他对机会的敏感和不墨守成规的态度使他在这条原则遭人们质疑时，充分利用了这条原则。

接下来的日子里，奥纳希斯财富一直在不断增长。1953年，奥纳希斯也许出于多样化经营的考虑，也许出于改善自己社会形象的考虑，购买了海滨浴场公司和冬季运动俱乐部的控股权。对不了解海滨浴场公司的人来说，这一切似乎并不意味着什么，但是不要忘记海滨浴场公司拥有著名的蒙特·卡洛赌场、巴黎饭店和其它许多业务。奥纳希斯立刻成为家喻户晓的人物，金融界的名人，他成为“在蒙特·卡洛购买银行的人”。后来，因为他要到处奔波，而妻子更喜欢有规律的生活，所以他们离婚了。

1956年，奥纳希斯估计他的财产价值达3亿美元。但是，虽然他知道如何娱乐和花钱，但他从来没有停止环游各地，寻找增加财富的机会，而且他还时不时登上报纸的头条新闻，他和玛丽亚·卡拉斯的扑朔迷离的浪漫史以及他和杰奎琳·肯尼迪充满争议的婚姻成为记者们疯狂追踪的对象。

在生命的晚期，奥纳希斯让一个会计师帮他计算一下他有多少财富，要精确到10美元。这个会计师确信地答道，要计算他在银行的存款、公司的价值，他欠的债务和别人欠他的债务，即使动用他手下所有的会计和秘书来计算，也需要两年时间才有可能完成。

奥纳希斯答道：“人们都说我有钱！”其实当时他已经是亿万富豪了。

1975年3月15日，奥纳希斯离开了人世。直到那一天，我们仍然不可能计算出他的财产到底有多少。所以，他也充分说明了保罗·盖蒂的理论，真正富有意味着计算不出你的财富。

奥纳希斯与众不同，他从来没有要把自己的人生故事叙述出来的渴望，也没有把成功的原则写下来的热情。但是，他给一个记者留下了以下建议：

- 照顾好自己的身体，尽量保持最佳状态。不要为小问题焦虑。看看我，没有阿波罗英俊，但我并没有浪费时间为我的面容哭泣。记住，你从来不会有你想象的那么丑。
- 合理饮食。如果有要紧的工作要做，避免油腻的食物和红酒。在工作需要你付出时间时，在餐桌上花几个小时是“最佳”的缩短寿命的方法。
- 等待夜晚的降临，在思考结束后开始盛宴。接着和朋友一起共享晚餐，在餐桌上千万不要谈工作。
- 锻炼身体，保持健康。建议进行基础的瑜珈功练习，对身心有好处。如果每周你进行一到两小时柔道锻炼，这项运动会扫除你心中所有的忧虑和恐惧。
- 即使使用太阳灯也要使自己保持黝黑的皮肤。对大部分来说，在冬日看到黝黑的颜色，意味着你刚从阳光地带而来，对每个人来说，阳光就代表金钱。
- 一旦打扮好了自己的外貌，选择一种豪华的生活方式。要住在漂亮的屋子里，即使只能住在阁楼上；你可以在大厅和电梯里经常碰到有钱人。去优雅的咖啡厅，即使整晚上只能品尝一杯饮料。很快你会发现孤独总是围绕那些努力挣大钱的人。
- 如果缺钱，去借一些。不要借少量的钱，要借就借大量的钱并尽快偿还。
- 不要把自己的问题透露给别人，总是装出一副过得很好的样子。
- 不要睡得太多。否则一觉醒来，你会告诉自己你已经失败了。每天晚上少睡3个小时，一年你会多出一个半月走向成功。

第十三课

成为你所在领域的专家

我不知道我自己喜欢做……

这是我们经常听到的抱怨，我们生活的社会似乎被困惑和迷惘包围着，几乎没有人能够逃脱这种困惑和迷惘，这一切主要是由于传统的作用在不断瓦解，我们生活的时代正在发生根本性的变化。妇女加入了劳动大军，而且正在迅速走向成功。男人不再需要跟随父辈的足迹走下去。另外，现今的职业曲线图与过去几乎没有任何相似之处，人们快速地变换着职业，这种转变往往是巨大的。不管男人、妇女还是刚刚来到就业市场的新手，他们面临的机会不像过去那么明显了。阿尔文·托福勒在《未来的冲击》一书中对这种现象进行了很好的描述：我们现在生活在一个为我们提供了无限机会的年代。传统作用对我们的影响越来越小，我们无论年龄大小，都面临无数条新的路径。

这些选择的机会让我们达到了更大的自由，但也意味着我们不知在哪里拐弯。

深刻剧烈的变化可能正是部分问题的所在，有些人看起来似乎不知道应该从事什么样的职业才好。变化还不是这些人面临的惟一问题，这些人总是抱怨，不知道自己想做什么，造成这种局面的原因是他们多年来一直压抑自己的愿望，忽略了内心的自我，他们急切地希望模仿他人，忘记了真实的自我，因此埋下了困惑

的种子。

这种不确定因素，在那些不知道想做什么，或没有为自己的一生制定明确目标的人身上变得更加不确定。这些人永远不可能获得成功。相反，如果你对自己想做什么非常清楚，你的愿望极端明确，使你成功的条件会很快出现。通常，极端明确的愿望很快就会实现。

可是，这种直截了当的愿望，这种没有犹豫、没有困惑和没有矛盾的愿望实际上很少见，但也不是那么难发现。你需要找到实现这些愿望的手段。朦胧困惑的愿望给下意识编的程序也是一团糟。因为你的愿望是糊涂的，所以你肯定会得到同样结果。内心必须进行转变，你必须清楚地了解自己的雄心壮志和愿望，你要塑造它们，雕刻它们，让它们变得异常清晰和明确。

不要低估这种内心转变的重要性。直到你知道自己想要得到什么，你才能够得到它。

所有的富翁都有明确的目标，他们许多人都这么说过“我知道我的目标”。他们内心深处的本能对他们的目标没有任何怀疑，因此大量的职业机会产生了。

知道自己究竟想做什么是成功的关键因素之一

许多人都经历过怀疑和不确定的时期，他们走到了死胡同，不知道如何克服内心的困惑。要改变这一局面，最需要做的是积极改变这种性格特点。这很容易做到，许多人已经这么做了，自我暗示是实现这种转变的一个方法。

放松，退回自己的内心世界，让你的守卫走开，扫除平时的障碍，让你的思绪和想象力自由飞翔，回忆你在路途上放弃的梦想，这些梦想常常包涵着人生真正职业的种子。

把你的梦想交给你的下意识，重复以下的规则：

- 我的下意识肯定会帮助我发现如何获得完全的成功和我需要的钱
- 我得到了一份100%让我满意的工作，让我富得难以想象的工作
- 我是成功的
- 我的生活是一个胜利
- 我做的一切令人满意，我能够胜任我的工作，我的收入在不断增加
- 我是独特的，我的自信心在不断增强，这使我能够做一份自己喜爱的、收入丰厚的工作

给你的下意识下达如下的命令：

下意识，帮我发掘我真正喜欢的事情

在明确了问题的答案就存在于内心，你已经获得了这些答案之后，入睡吧！只要你下意识驶到正确的航道，下意识强大的力量会日日夜夜不停地为你工作。

除了利用这个有力的技巧之外，你可以咨询职业专家，你的朋友，或看报纸、杂志。每个年代都有其独特的潮流。现在电脑是尖端科技，畅销书《大趋势》的作者称，自1985年以来，75%的工作都直接或间接地与电脑和电脑科学有关，这种趋势当然不会很快消失，到2000年，所有的工作都会受到电脑的影响。这对你来说，可能是个线索，即使你对电脑不是很感兴趣，电脑对你也很有用处。

不用说，我们的目的不是把你从一个领域推到另外一个领域，这么做是愚蠢的，因为靠时髦让你感兴趣是不够的，不要盲目地跟随潮流，要坚持自己内心的感觉，密切地注意现在流行的趋势，但要更注重个人的喜好。

为自己做你已经为别人做过的事情

最能够获利的一件事就是在你工作过的领域建立公司。经验是一条通向成功最确定的道路，因为你对这个行业已经非常了解。实际上，成功的基础之一在于对你即将从事的领域拥有深入的知识，或者说某一领域的“专业”知识。缺乏对所从事行业的了解是失败的主要原因之一。在下面我们会细致地审查这两点。

真正教育的秘密

前面我们谈到了教育在成功过程中所起的作用。我们看到书中的几个人并没有上过大学，还有数不清的百万富翁也没有上过大学。这让许多分析家开始怀疑教育是不是阻碍了成功。但是，我们并没有走得那么远。另外，要反驳刚才的论点，引用保罗·盖蒂的例子就可以了，他毕业于牛津大学。

正规教育本身并没有害处，对现代科技如此发达的社会更没有伤害。但是，书中的几个人，还有一些百万富翁都提到教育也有一些不利的地方。其中之一便是学习的时间过长，这肯定会推迟学生走向社会成为百万富翁的时间。在学习过程中，可能许多重要的时间都浪费了，那些18岁或者20岁就开始踏上致富之路的人，比大学毕业生要提前五到六年走向社会。麦克思·冈瑟尔在其著作《非常、非常富有》一书中评论到，一些富豪认为去大学，甚至普通学校都是一件很麻烦的事，冈瑟尔还用他们的学习成绩单来说明他的观点。比如说，克莱门特·斯通高中辍学，因为他认为教育与他为自己制定的目标毫无关联；霍华德·休斯“有钱和空余时间上大学，但他拒绝了”；威廉姆·李尔也中途辍学。

一战大战期间，《芝加哥论坛》记者把亨利·福特当作一个无知的和平主义者。福特受到了诽谤和侮辱，决定起诉这家报纸。在《在内心的宁静中致富》中，拿破仑·希尔是这样记叙这个发人深省的故事的：

> 《芝加哥论坛》的律师让福特出庭作证，他们质问福特，试图证明他们的报道是真实的。他们问到的其中一个问题是："1776年，英国派了多少军队镇压北美殖民地的反抗？"福特微微一笑，答道："我不知道有多少，但我听说来的人比回去的人多得多。"法庭、陪审团、观众，还有质问他的律师全都笑了出来。"学校教科书"似的询问进行了一个多小时，福特一直很平静。最后，在回答一个对自己毫无损害的问题时，这个工业家才透露了一些信息。在他的桌子上有一排电动按钮，如果他想得到一个问题的答案，他用手指按下相应的按钮，叫相应的人回答那个问题。他想知道如果自己的身边有一群能干的人给他提供需要的信息，为什么他还需要让自己的大脑记一些毫无用处的细节呢？

长期的学习容易打消一个人的勇气，遏制一个人的主动性和冒险能力，因为教育更重视逻辑思辨和分析，而非行动。

在《富有和豪富》一书中，作家费迪男·伦德伯格这样写道：

> 教育者急切地寻求公众对教育的支持，他们面对统计数字想来想去，他们喜欢向世俗的人指出受过教育的人比几乎没有接受过教育的人平均收入要高。现存的体制需要越来越多的技术人才来管理其复杂的运作，所以，教育在提供市场需求的技能方

面起到作用，但是这些技能只能让人们获得中等的收入水平。但是如果牵涉真正的财富，事情并非如此。在赚大钱时，教育有时是巨大的障碍。

他继续说道：

出现这种情况的原因在于，接受教育的过程中个人可能变得犹豫，有所顾忌。教育给他留下的印记已经深深地扎根于他的心中。如果他要进入市场赚钱，他必须调整自己的标准，因为大概的事实，一些小的欺诈、私下操作、半真半假的诺言甚至是赤裸裸的欺骗都是市场欣赏的东西，是市场的风气。即使他成功了，这个艰苦的调整过程也会使他在和没有上过学的人面对面交锋时处于劣势，因为这个没有受过学校教育的人不需要浪费精力进行调整，他可以随意地、轻松地抓住放在那儿的东西。

但是，我们必须承认教育包含的积极成分。在社会上，文凭能够为我们打开许多大门。当然，文凭并不能保证你走向成功，但是常常会给予你第一个机会。知识是珍贵的，因为一个人的成功总是与其他人联系在一起的，没有一个人能够完全依靠自己获得财富，获得一些心理学、社会学、历史等方面的知识，能够扩大我们的视野，调整我们的判断。当然，只有在你知道如何更好地利用这些知识以后，它们才会起到作用。

关于教育和成功的关系最重要的论点是：**即使许多富人没有上过很长时间的学，但是他们每一个人都成为了各自领域的专家，毫无例外。**

可以肯定的是他们都在各自的商业领域尽可能地学习。拒绝承认这种专业学习的必要性会最终导致失败，使我们过平庸的生

活。

电脑的快速普及和各个领域研究的发展，推动了真理的前进。我们生活在一个永恒运动，同时又相对静止的世界之中。那些渴望成功的人必须一生不断地学习各自领域的知识，今天我们发现有用的东西明天就可能过时。为了跟得上快速变化的时代，你必须保持警惕，生活在好奇心和奇想之中，维持自己学习的愿望。

尽可能地了解你的领域，成为佼佼者是绝对必要的。这就是富人的教育方式。在成功的路途上，他们不怕挽起袖子，弄脏自己的手。

在许多情况下，他们有一种强烈的愿望，希望了解他们专业领域的所有事情，这种愿望有时甚至变成了一种狂热。但是他们决心认真做每一件事，注意每一处微小的细节，这种决心使他们获得成功。

雷·克罗克一谈到汉堡包便会热情奔放，这进一步确认了我们刚刚提到的原则。雷·克罗克说，

> 想一想汉堡包吧，要发现它的美需要某种心境。欣赏汉堡包的模样比欣赏蝴蝶五颜六色的翅膀更需要不同寻常的眼光。如果你不是麦当劳的雇员，你就不可能欣赏到这种美，除非你把汉堡包当成食品艺术中一个不可或缺的元素，这个鼓鼓的发酵的东西才会变成一个值得好好研究的物体。

在购买麦当劳前，为了发现麦当劳兄弟美味的炸薯条的秘密，他不停地寻找，就像神秘谋杀小说中一个侦探在搜寻线索一般。后来，他不断地改进直到满意为止。他的努力得到了回报，因为麦当劳受欢迎的原因之一在于它美味的炸薯条。

斯皮尔伯格是个电影狂，他几乎要参与制作的每一个环节：从挑选剧本到挑选演员，从制作音乐到剪辑、特效等等。他从不留任何漏洞，要察看每一个制作细节。

本田在成为公司总裁之后，仍会毫不犹豫地穿上制服在车间帮忙，尽管他拥有权力，但这个诚实的人从来没有停止学习。下面一课你们会看到本田的故事。

第十四课

本田宗一郎
——社会关系比所有的机械发明都重要

1906年，本田宗一郎出生在日本的一个小乡村。在他年幼时，摩托车就让他着迷。实际上，我们很少能够见到一个人内心真正的呼唤能在这么小的年纪就显现出来。在自传中，本田提到在两三岁看到农田里脱壳机时的情形，脱壳机的声音给他留下了特别生动的印象。

> 这是我听到的第一支乐曲，站在走廊上，我可以看见从机器冒出的一缕缕青烟。有一天，我让祖父带我到那儿，后来这变成了一种习惯……我喜欢燃料在空气中散发的气味，喜欢机器发出的爆竹般的噪音，喜欢看着烟雾从机器中喷出。我会花几个小时蹲在那儿观察机器，而祖父总是叫我快点继续我们的散步。

本田从父亲那儿继承了对机器的热爱。村子里其他家庭都忙于耕地，而本田的父亲对新世纪之交出现的新技术非常感兴趣，他有一个小车间，可以修理农耕机械，后来本田的父亲开了一家自行车修理店，父亲把年幼的本田领进了机器的世界，从这个意义说，他为儿子铺设了前进的道路。因为这些举动，老本田被这些平和的村民当作是外乡人，他们预言他的一家会破产，走上毁灭。本田宗一朗也经常听到这样阴暗的预言。但是每一次，他都想证

明这些悲观的声音并不会削弱他的信念。

在学校，本田是个糟糕的学生。每次他都能狡猾地抢到老师视线外的座位，在那儿他可以继续做他发明机器的白日梦。

> 我的学习成绩很差，但我并不难过。我的宇宙在不停转动，绕着我的摩托车、发动机和自行车……

本田不喜欢学校也可以归因于他孱弱的体格，但由此产生的自尊感让他具有一种强烈的渴望，不管通过什么方式，他都要与众不同。本田和斯皮尔伯格的例子都进一步说明了个人挫折能够带来惊人的价值。

作为一个男孩，本田总遭受着侮辱和折磨。在乡村的竞赛或比赛当中，他总是倒数第一。在学校，他总能找到一些生病的理由不去上体育课。机器可以弥补本田的不足，本田把机器作为自己柔弱身体的自然延伸。他开始回击，他的内心独白极其坦然：

> 我参加汽车和摩托车赛，因为我能赢，我喜欢获胜。通过利用其它的才华，利用我的头脑和双手，我能够弥补自己与他人的不足，弥补自己弱小的、发育不良的身体。所以，我爱上了机器，它们能够让我获胜，让我变成一个胜利者。

有一天，本田想学习游泳，学校里大部分年龄大一些的孩子都学会了游泳，所以他问其中一个，游泳的秘密是什么。

“噢，并没有什么秘密，”一个年龄稍大的男孩答道，“只要吞下一条青鳟，你就可以像它一样在河里游泳了。”青鳟是一种很难吃的小黑鱼，外型象蝌蚪。天真的本田盲目地听从了他的指导，到河里抓了一条青鳟一口吞下。他们还提醒本田多喝一些水，让鱼快点死掉，多么令人感动的姿态呀！现在本田有了信心，他一头扎进水里，往下沉……，幸亏他没有跳进深水，在尝试了几次之后，他大概吞下了几加仑水，奇迹却并没有发生！难道别人没有

给他指导最关键的一步吗？可能因为他体格弱小，身体柔弱，老天并不打算让他和其他孩子一样学会游泳。本田受到了打击，但并不甘心。他又回去请教那个男孩，以解开自己心中的谜团。

“我猜可能是你的个子太大了，”这个男孩告诉他，“这一回，吃一条再大一点的，肯定能行。”

男孩说话时充满了绝对自信，所以这条建议似乎有了一个合理、科学的基础。本田又回到了河边，但第二次尝试仍然没有成功。本田对自己不能像同龄的孩子一样游泳这个事实并不甘心，他开始在河边跑来跑去，吞下一条鱼，立刻跳进水里。最后，他学会了游泳。

> 几年后，我明白了奇迹在于我的意志力和不断的尝试。虽然我喝了很多河水，但我学会了游泳……坚信某事能够让我们发现我们内心的力量并超越一切束缚。

我们叙述这样一个冗长的故事是因为它很好地体现了成功的一条原则：成功需要绝对的信念。

我的理想是成为机械学的拿破仑！

有一个伟人极大地鼓舞和影响了本田，这个人就是拿破仑。本田是从父亲那里知道拿破仑的，当时他对拿破仑一生的任何细节一无所知。

> 在我心中，拿破仑的体格和力量与他的权力和身名相匹配。后来我在历史书上发现他个子并不高，粗短身材，但我不失望。我自己也不高而且相信一个人的成就不应该用个子的高度来衡量，而应该靠行动和他在人类历史上产生的影响来衡量。
>
> 我也了解到拿破仑出身卑微，家境非常贫

> 穷……我认为要想取得人生的成功，不一定要出生在有钱人的家庭，或名门旺族。其它的素质同样会使你取得成功——勇气、坚韧不拔、雄心壮志……

为了强化儿子对拿破仑的崇拜，给儿子进行积极的编程，老本田会说“等你长大了，必须要像拿破仑……那样著名和强大。”很快，本田就发现自己和他的英雄有共同点，和本田一样，拿破仑个子很矮，出生于贫穷之家，出生在海岛上，然而却征服了一个大陆。

> 我从这个人身上得到的最珍贵的东西是指引他前进的道德、思想和智慧。一个年轻的穷学生蔑视国王，大声疾呼革命，设法控制整个西方世界。有一天，我也要成为拿破仑、矮小而著名……拿破仑、亲爱的拿破仑，我童年的偶像，我们都有着疯狂的梦想。

本田本性就不是一个知识分子，他只阅读《轮子的世界》这本技术杂志。有一天在翻阅杂志的时候，他看到了一份东京技术商会公司招聘修理厂学徒的广告。他前去应聘，几天后，他被录用了。他的父亲很不情愿让儿子离开学校去东京。当时本田仅仅15岁。

他得到的工作并不能满足他雄心勃勃的愿望。他被指派给老板看孩子，而不是当学徒。实际上，他太年轻了，老板不可能让他去修摩托车。

> 多么耻辱！我离自己的梦想是如此地近，但却实现不了。但是这段经历坚定了我的决心，如果扔下那个小孩，一无所成地回家，这太愚蠢了，我会失去成为技师的机会。据说每个人都会有上帝智慧的一丝痕迹。我相信，我拥有这种痕迹，我只有耐心呆在东京，等待时机，抓住下一个机会

即使这样，本田仍然充分利用在这里的机会。他把老板的小孩背在背上，这样他可以在修理厂转来转去，仔细观察工人们进行的操作。所以，他获得了对机械学的一个大致的感觉。要是本田被指派去干其它具体的活，他就不可能了解机械学。

东京技术商会公司生意兴旺，所以老板决定给这个年轻人一个机会。那天，本田得到自己的第一套粗布工作服。在本田的眼中，这套工作服真是太棒了，他终于在美丽的机械世界中起步了。这个年轻的学徒很快就显示出一个技师的潜质，任何可疑的杂音，任何一滴油泄漏都逃不过他的眼睛。他花了六年时间学习业务。在他20岁时，老板把他叫进办公室问他是否愿意回到家乡。起初本田还以为老板想以一种礼貌的方式辞退他，但一切并不是如此。他的老板建议他去滨海老家开一家分厂，因为老板觉得那里潜在的市场可以开发。不用说，本田激动地接受了这个挑战，他可以回到自己阔别已久的家乡了。

> 我终于独立了，变成了一个真正的男人，成为自己的双手双脚、自己的大脑、自己的命运、自己的时间和自己将面临的风险的主人。

这种极大的自由感只有那些自己创业的人才能体会。我们进行的研究表明这种感觉能够弥补在毫无退路的情况下引起的焦虑。但是，要具备某种准备“冒险尝试”的性格，才有可能不被开始不稳定的物质因素吓倒。

在本田离开家乡的这段漫长时间里，这个乡村已经发生了巨大的改变。村子里已经有了两到三家修理厂，本田原以为只有一个。现在，他必须找到对付竞争对手的办法，比他们做得更多更好，很快，他就发现有两个办法可以做到这一点。第一，他必须接受一些其他技师难以解决的复杂的修理工作；第二，他必须尽快修理好车子，不占用车主用车的时间。很快，本田就为自己树立了很好的名声。当然，有时他必须整夜工作，以使第二天能够把车交还给顾客，但是本田愿意付出这样的代价。当时，他的创造才能

已经显现。那时，汽车的轮辐都是木制的，减震性能不好。本田想到一个主意，用钢铁代替木材。

在他30岁时，本田获得了自己的第一个专利，他的铁制轮辐获得了巨大的成功，出口到世界各地。

> 这项发现让我意识到在我们这种农舍般的工厂中工作需要耐心。一个修理厂或商店像火车一样运行，在每个村庄都停，接当地的人，但是走不了更远。当然，你也可以为自己这种小作坊沾沾自喜，但对我来说，我希望操作更大、更快的火车。

本田逐渐有了和老板断绝关系，创立自己公司的想法。应该从事哪方面的专业化生产呢？活塞似乎为本田提供了更大的机会。他的同事比他要保守得多，没有他这样热心，但本田最终还是说服了他们。他把自己所有的积蓄投入了“东海精密机械制造公司”——一个活塞环生产厂。他们的第一次实验失败了，生产的第一个活塞环柔韧性不强，卖不出去。本田仍然记得朋友对这次失败的“反应”。

> 我的好朋友都来告诉我，我应该呆在修理厂，逐渐地扩张，让生意兴旺起来，而不应该跳进这个不可靠的企业中去，我把所有的积蓄都投到这个企业。我觉得自己对被我拉进这个计划的人负有责任。我告诉自己，我已经30岁了，如果卖掉我的工厂，我所有的机会都毁了。

失败和责任把本田的身体压垮了，他患了一场大病。两个月后本田康复了，又回到工厂带领大家，这一回他决心克服遇到的问题。

当地的铸造车间理所当然拒绝透露他们的秘密，他必须依靠自身。他夜以继日地工作，但始终找不到答案。他制造的活塞总是像岩石一样坚硬，即使拥有世界上最坚定的决心，他也必须面对

现实，他缺少更进一步的专业技术知识。

不用说，许多人到了他这样的境地早就放弃了。但是本田决定收起自己的骄傲，回到学校学习。他到大学进修工程学的课程，每天早晨去学校，课程一结束就立刻冲到车间，试着把课堂上学到的东西用于实践。他在大学电呆了两年，最后被开除，本田太固执，除了与生产零部件有关的课程之外，其它课一概不上。

> 我就像一个快要饿死的人，他们不给我食物吃，相反，给我解释营养学究长的一般规则和它的作用。

本田没有办法向其他董事解释，他去上学是为了获得知识而非一张文凭，这等于给董事脸上打了一耳光。

本田现在具备了一些新的知识，又回到了工厂，开始生产更好的活塞。他成功了。东海精密公司加强了自己在市场的地位，赢得了品质优良的美名。第二次世界大战的爆发，让所有的一切都突然停止了。1945年6月，美国把他的工厂炸成了一片废墟。

二战结束后，本田决定拿出一年时间创造几项发明，并对过去作了一个思想总结。虽然战败的阴影笼罩着全国，但他依然乐观，他决定建立技术研究实验室来支持自己的独立运作。他心里已经有了想法。在大部分工业家的眼里，国家的经济情况极其糟糕，但本田的判断却恰恰相反。轰炸几乎摧毁了所有的公共交通设施，只留下了为数不多的火车和公共汽车，汽车和石油都是紧缺品，非常昂贵。日本人自然选择了自行车，很快，自行车就成为最普遍的交通工具。本田的想法既简单又精彩，更重要的是符合大众的需要，本田把发动机固定在自行车上，这样制造出一种便宜的机动自行车。

起初，本田只是把从军队里廉价购买的发动机改装一下就行了。他的机动自行车立刻获得了成功。需求越来越大，而军方的储备日渐枯竭，本田不得不自己制造发动机——本田A型发动机。他的发明被称为“机动自行车”，这些自行车获得成功的部分原因

在于本田找到一种降低汽油消耗的方法，制造一个合理的汽化器，把树脂和燃料混合在一起。

1948年2月，受事业复兴的鼓舞，本田建立了一家摩托车组装厂。他不能停止不前，他必须做得更好，他不得不制造摩托车。他的计划近乎是疯狂的，自从日本战败以后，在日本几乎连一辆摩托车的踪影都看不到。但是1948年9月24日，本田建立了本田摩托车公司。他第一次的试验结果令人失望，摩托车的车体不牢固，承载不了发动机的重量。1949年8月，他的第一辆摩托车的原型问世了，人们称它为“理想号”，新车的容量是90毫升，功率3马力。

尽管本田第一次取得了成功，但现在面临着严重的经济问题。市场狭窄且不稳定，许多经销店都破产了。本田很快便亏损累累，濒临破产边缘，他甚至承认自己只是个发明家，不是合格的管理者。本田预见到了自己的弱点，他甚至说“如果让我管理公司，我会立刻破产”。

他的一个老朋友把藤泽武夫介绍给了本田，藤泽武夫是个出色的管理者，他帮助本田挽救了这个新生的企业。一个是梦想家，一个是管理者，这两个人的结合，很好地体现没有一个人可以仅仅依靠自己获得成功的原则。在谈到人为因素时，本田说道：

> 在评价我的生活时，我首先要衡量社会联系的重要性，衡量社会联系为什么比所有的机器发明都重要。因为与人接触能够扩大我们的眼界，获得各种其它渠道得不到的经验。

本田没有让“理想号”的失败把他击垮，本田又发明出一种革命性的新型摩托车，一种比“理想号”更快、更安静的摩托车。10年以后，世界各地的制造商纷纷仿制这种车型。本田说：

> 我对公众最初的冷淡反应一点也不感遗憾，因为他们迫使我把才智发挥到极限，制造了引导潮流的摩托车。

这生动地证明了每一次失败，尽管可能是灾难性的，但对那些拒绝被逆境打倒的人都是极有价值的。

这种摩托车获得了巨大的成功，每个月有900辆从生产线上投放市场。本田现在面临着扩大生产、更新设备、建立新工厂的要求。要完成这些工作，需要资本，大量的资本。对于一个不属于现存体制的人，对于一个白手起家的创业者来说，要说服银行贷款给他并非易事。但本田很具有说服力，银行答应贷款。他利用贷款完成了工厂的现代化，现在工厂每个月生产25000辆摩托车，在13000家本田经销店销售。他拥有了五家工厂，成为了一名百万富翁。

现在，他又面临着另外一个挑战：他必须向世界证明日本能够生产出和欧洲一样快速可靠的摩托车。本田说："我的信念很简单，如果别人能够做到，我也能够做到。"

本田去欧洲把市场上把最好的摩托车买了回来，然后把这些摩托车拆卸，进行仔细的研究，制造了自己的赛车。很快这些赛车开始参加国际比赛，并且获得了巨大的成功。几年之内，本田赛车以其优良的品质而享誉世界。实际上，他制造的各种车型，从小型摩托车到赛车，纷纷投向了市场。经过多年的努力，本田分公司在世界各地出现，包括美国、德国、法国、英国、瑞士、比得时、澳大利亚、加拿大、巴西、墨西哥、秘鲁和泰国。

> 冒险尝试的时机又到来了，要去实现自己的另一个理想。在一级方程式大赛中获胜就像不可能完成的任务，但我已经下定决心。这一次，我仍然需要花费必要的时间，但是任何事都不能阻止我获胜。

在摩托车取得了巨大的成功之后，本田希望制造汽车。1962年，本田公司正式宣布进军汽车制造业。本田面临的任务很严峻，因为他必须面对来自美国的竞争，而美国曾控制世界轿车市场。

本田再一次选择依靠竞争打进这块市场，所以他让自己的车加入了一级方程式车赛。尽管开始遇到了许多问题，但是1965年10

月24日，他的理想实现了。他的一辆参赛车赢得了一项主要赛事的冠军，击败了法拉利、莲花等世界著名赛车及其它拥有多年研究经验的公司的赛车。

1967年，受到胜利的鼓舞，本田决定为公众生产汽车。这一次他仍然选择生产低耗油的汽车，所以他决定坚持生产小型轿车。事实证明这是一个正确的决定。20世纪70年代的石油危机让日本的汽车遥遥领先于其它竞争对手，因为竞争对手都在致力于生产大型的不经济的轿车。受石油危机的影响，制造商被迫重新设计车型减少汽油的消耗，美国的汽车工业花费了10年时才重新赢得的市场地位。

在其他的竞争对手犹豫不决时，本田已经把顾客们喜爱的小型轿车推向市场。另外，本田公司是第一个给轿车安装环保装置的公司。所以在各国政府纷纷制定法规控制污染时，本田公司已经准备适应新的标准，而其它的公司却在匆忙改变他们的汽车以适应新的变化。另外一个帮助他成功的因素是，早期在工厂中使用机器人技术。

本田杰出的成功故事非常发人深思，他的例子说明在一无所有，甚至是非常困难的情况下都有可能获得成功。二战后的日本，一片废墟，平均工资是每年600美元左右，所谓的“日本奇迹”就是由像本田这样的人们创造的。在你抱怨经济形势阻碍你取得成功时，不要忘记本田的例子。

多年来，本田用心地写下了他走向成功的主要原则。我们现在归纳出本田五个成功的秘密，来结束他的故事：

- **一直保持雄心壮志和青春活力**
- **尊重有用的理论，发现新思路，致力于提高生产**
- **从工作中获得快乐，尽量使工作条件令人愉快**
- **不断地寻找一种平缓和谐的工作节奏**
- **永远记住研究和勤奋在工作中的价值。**

第十五课

目标的魔力

一旦找到能给你带来财富，使你出类拔萃的事业领域，你就会找到实现目标的方法，就能集中精力执行你的计划。这时，你就会意识到一些完美的计划实际上是相当简单的，每一个大公司都是从小公司发展起来的，在公司的背后一般都有一个有理想、有热情的个人。让我们听一听托马斯·彼得斯和罗伯特·沃特曼在《寻找优秀人才》一书中是如何评价“简单化”的说法的：

> 我们发现一个可能真正存在着的矛盾，我们称之为迟钝——聪明矛盾。现在许多的管理者，受过MBA或类似培训，他们在自己的利益上可能聪明过头了。聪明人总是根据最近的预期价值的结果改变方向，聪明人是那些轻易玩弄一百种变量模型的人，是那些设计了复杂激励机制的人，是那些安装矩阵结构的人，是那些仅仅在产品开发实践的第一步，就制定200页计划，500页市场要求文件的人，而我们的“迟钝”的朋友却不是如此。他们不明白为什么每个顾客不能获得个性化的服务，连薯条也是如此。如果一瓶啤酒酸了……顾客可能会感到受到冒犯。他们不明白为什么新产品的正常流通是不可能的，为什么工人每隔几周不能够给公司提些建

> 汉，他们真是一心一意的家伙，甚至可以说是简单化的家伙。简单化可能有些贬义，但是那些优秀公司的管理者的确有些头脑“简单化”。

那些头脑不够“简单”的人，或者没有真正成功的人，听到这个结论可能会感到惊讶。要成为一名百万富翁，要赚你想要的钱，要坚信自己的理想，要撇开他人讥讽的评论，你需要一定程度的“天真”和“简单”。那些理智的“聪明”人能够成功，但是他们的“聪明”常常限制了他们成功的程度。

为了理解和相信我们下面陈述的规则，你需要“简单化”一些。和我们交谈过的许多人一听到这句话立刻皱起了眉头，或立刻大笑起来。另一方面，在写这本书的过程中，我们碰到过几个人，他们坦言，直到他们把这条规则适用于实践，他们才开始真正地赚钱。他们都来自不同的领域，现在已经拥有了几百万美元的财产。我们书中的十位富翁也从来没有忽视过下面的规则。

你必须给自己制定一个明确的目标，金钱的数量和成功的期限

你们有些人可能会奇怪，感觉我们在浪费你们的时间。但你目前还没有取得成功的原因就在于你没有遵守这条原则，或者是没有给自己制定一个目标，因为你已经下意识地限制了自己。

记住，失败的人从来都没有明确的目标，或者在更隐蔽和更微妙的层次上，出于各种下意识的原因，他们给自己制定了不切实际的低目标。换句话说，他们失败倒总是很成功。

这让我们想起了书中的一个故事。故事讲述的是一个保险推销员，每月总也卖不出5000美元的保险。在被派到一个要求的销售额远低于这个数目的地区后，他总是能够达到5000美元的目标。但是，后来他被派往一个更大的地区，其他销售员的业绩要远远高于这个数目，而他再也没有超过每月5000美元的平均水

平。他面临的进退两难的境地与目标和自我形象有密切联系，很快我们就要谈论它们之间的相互关系。他不相信自己能够超过5000美元，因此他的下意识目标也就相应地制定了。这证明下意识的力量以及这样一个事实——下意识要么使我们很容易实现目标，要么让我们很难达到目标。

想想自己的经历，它们难道和你的目标不是直接相关吗？目标模糊的人或没有目标的人总是达不到预期的结果。相反，有具体目标并把它们付诸实践的人总能够实现他们的目标。

为什么出现这种情况？下意识理论给我们提供了答案。目标是最简单、最有效地给你的下意识进行编程的方法。目标是一种密码，在你通向成功的过程中必不可少。要实现你的目标，你不一定需要更加努力工作，尤其在你觉得自己还没有收获到自己应得的劳动成果时，你可能不得不减少工作。

不要误解我们。一般情况下，你必须勤奋工作才能成功。但是事半功倍是可能的。你可能工作同样的时间，但工作的效率却增加了，这其中的秘密在于目标的制定！

有一件事是肯定的，即使在那些勤奋的人和具有成功潜质的人当中，大部分人都没有一个具体的目标。大部分人对生活有一点小小的改善就心满意足了，他们没有想过，或者没有勇气给自己制定明确的目标。

你呢？你下一年的目标是什么？你想挣多少钱？2万美元、3万美元、5万美元、10万美元、50万美元？还是100万美元？

如果你是工薪阶层，你的事业过于平凡，如果你不采取行动改变这种局面，你也许能得到加薪，但数目一般都微不足道。但是如果你希望生活得到实质的改善，这是一种正当的愿望，问问自己给自己设定的目标是什么？许多靠工资生活的工人经常抱怨自己挣得太少，说他们的境况是没有希望的，即使他们为自己制定了目标，他们也没有时间找到办法实现目标。这只是一个借口。

如果你的工作让你看不到任何晋升机会，如果它让你的目标变得不可实现，那就该尽早辞退这份工作。如果你要承担家庭

责任，每天至少花一两个小时寻找新的机会，这是摆脱目前这种境况的惟一出路，而且事情并不像听起来那么难，另一方面，如果一天工作结束后你就放松了，沉溺于娱乐活动，你不可能有机会改善你的生活。

如果你想要一个更光明的未来，找到自己的目标，你必须看看自己愿意付出多少时间和精力去实现这些目标。如果你所做的一切只是梦想晋升或者更好的工作待遇，而没有任何固定的目标，你期待的“奇迹”不可能出现，你的自我价值与你的期望是一致的。

让我们做一个小小的测试。拿出一张纸，写上明年你希望挣的数目。完成了？好，现在仔细地阅读下面的一段话：

你设定的目标是自动建立在自我价值基础上的

如果你目前的薪水是每年12000美元，你可能会写下你希望挣25000美元，但你立刻阻止了自己，而记下了20000美元，如果你再乐观一点，你可能会写下22000美元。你自动检讨自己，是因为你相信自己一年的工作不值25000美元，你不具有获得这样丰厚回报的素质和潜能，也可能是你周围的环境使你永远不可能达到这样的数目。换句话说，你的实际价值与你预期的价值是一致的，你可能对此感到奇怪。虽然你内心受到了限制，降低你的目标，这些目标看似合理、符合逻辑，但事实远非如此，目标都是自我形象的产物。

制定高目标

记住我们前面讲到的那条重要的原则。人们给自己施加的最大的障碍来自人们的内心。我们已经说明一个人的真实价值与自己相信的价值一致。通常大部分人都会低估自己，即使他们显得很

自信。那些内心深处真正相信自己价值的人只是很小的一部分。每个人都有某种程度的自卑感，自卑感使他们相信他们不值得成功，不值得别人尊重，他们不值那么多钱。

增加自我价值的最好方式是建立自尊。我们前面已经看到你可能使用一些技巧，来实现这种根本性的转变，要实现这种转变的最好方式在于制定一个经济目标。

做以下的练习。刚才，你为自己制定了目标。现在把那个数目增加一倍。现在看看自己的反应。比如说，你刚才写下了每年25000美元，你为什么不增加到50000美元呢？现在你对这个目标感觉如何呢？你认为这个目标遥不可及的吗？你认为50000美元是很大一笔数目？在某种程度上，你的这种感觉是正确的，因为只有很小一部分人希望得到这样高的收入。但是，每年世界上有数以千计的新人成为百万富翁，数以万计的新人年收入超过了10万美元。

所有有钱人，不管是男是女，在成为百万富翁前在心中都有一个百万富翁的自我形象。要增加自我价值，就要制定高目标。不要害怕制定高目标。但是，第一年不要给自己制定一个完全不现实的目标，要一步一步地来，但要使目标具有挑战性。如果你制定了一个远大的目标，几乎就要实现了，那你会获得令人满意的结果。但是如果你的目标很渺小，你刚好能够实现，那你肯定会失望，而且没有什么进步。

给自己制定一个目标会有神奇的效果。在你第一次制定一个经济目标时，通常会发生的情况是你会对自己的目标有一丝怀疑，这会限制你的雄心。但是只要你实现了这个目标，你可以为自己制定更高的目标。让人惊奇的是，那些第一次为自己制定目标的人往往都能够实现这些目标！不仅如此，他们还超过了自己制定的目标。你为什么不采取同样的措施呢？挑战自我，实现目标，这是令人兴奋的游戏，常常给你带来出人意料的结果。你可能会在半年内就实现自己一年的目标，你会第一个从这个原则中获益。

你的价值远远超出你的想象

你的价值远远超出你的想象，惟一的问题在于以前没有人告诉过你这一点。相反，人们可能会尽最大的努力让你相信你的价值远远低于你的想象。好好记住一点：智慧、勤奋、动力、想象力、自律、经验当然是成功的重要组成部分，但你知道有多少人具备这样的素质，却根本没有获得成功或没有发挥他们所有的潜能。可能你的情况也是如此，尽管你具有才华，也很勤奋，但成功似乎总是悄悄溜走。相反，你在工作中碰到一个人，或者你的竞争对手，他们似乎并不具备特殊的素质，也可能他们真的没有才华，但他们却获得了应该属于你的加薪，或者他们呈交的年终资产负债表让他们的同事或股东充满了自豪。

真正的原因不在于缺乏自信。这些人拥有不同于我们的自我形象，他们有明确的目标。他们确信丰厚的收入是他们应得的，他们对此确信不疑。而你呢？在你的内心深处，你可能并不认为高收入是自己应得的。

要超越心灵局限，增加自我价值，必须尽可能地制定高目标。记住，对你的下意识来说，帮助你实现高目标和帮你实现低目标是一样容易。有一件事是肯定，制定高目标肯定更加令人愉快，因为这是你走向成功的起点。

写下你的目标

……把某件事记下来的方法是让这件事发生的第一步。通过对话，你可能在不知不觉中消除各种模糊荒谬的念头。但是把自己的思想写在纸上会促使你开始考虑具体的问题。这样，你就很难欺骗自己和他人。

这些睿智而敏锐的文字是李·艾柯卡写下的。花些时间重新阅读一遍这段文字，这是一个在领导和创造方面展现出杰出品质的智者写下的文字。

“把某件事记下来的方法是让这件事发生的第一步。”这句话绝不是毫无价值的语句，它有着重要的意义。把你的目标写下来会让你的目标变得更具体。把目标写下来与你开始采取第一步行动一样重要，把目标写下来是实现这些目标的第一步。

艾柯卡法则的第二优点在于你再也不能欺骗自己。不要害怕宣布你的目标，至少对你的家人和亲密的友人应该敞开心扉。自然，你可能会成为笑柄或被讽刺的对象。放心，所有的成功者都不得不容忍这些嘲笑和讽刺。成功者不会嘲笑你，他们可能会微微一笑，但他们的微笑是一种同盟的微笑，他们知道你发现了成功的秘密，马上就要成为他们中的一员了。至于剩下的人，不要在乎他们的讥讽和挖苦，很快就会轮到你笑了。你很清楚，这些人不知道这条原则而又不愿与你分享这个秘密：

一个确定的目标是通往
所有成就的跳板

铭记于心的理想

把你的目标变成美好的、时时不忘的理想，把它记在几个不同的地方，你能够轻易看到的地方。最重要的是心里要时刻记着它。支配心灵的一条主要原则：思想走到哪里，精力就流向哪里。不断地同想你的目标，让目标变成一种固定的观念，你所有的精力引导自己去实现这些目标。此外，由于你的下意识进行的神秘工作，周围的环境和人们会以一种全新的方式帮助你实现你的目标。目标就像一个放大镜，把你的精力集中在你的目标上。

有一些作家称这个固执的观点为“孤独意想”，不仅能够让你

精力和成功的系数增加，而且能够阻止你犯严重的错误，避免分散你的精力。所有的有钱人都有这种固执的观念，这个目标引导他们走向成功。

一心一意的另一个优点在于它能够更精确地指导你的职业和生活。它是如何做到这一点的呢？非常简单，每一件帮助你靠近目标的事情都应该受到鼓励，每一件使你远离目标的事情都应该被拒绝。你怎么确认一件事是让你靠近还是远离了你的目标呢？一个程序优良的下意识会像平常一样告诉你。你可能会出现一种直觉，或者你会从刚读过的书中获得感悟，或受到朋友、父母建议的影响。

这十个富翁当中，沃尔特·迪斯尼就是通过一心一意获得成功的。

第十六课

沃尔特·迪斯尼

——一心一意做自己喜欢做的事

在我们这些人当中，无论老人还是儿童，有谁没有看过迪斯尼的精彩世界呢？有谁没见过一位性情温和的人，坐在桌前，向我介绍动物或手中的书，邀请我们去参观他那神奇的卡通世界呢？沃尔特·迪斯尼给我们留下的形象是一个实现了所有目标的成功者。

沃尔特·迪斯尼的一生可以用所有富人们都共享的一条金色规则来概括：

要成功，就要努力工作，决不放弃，更重要的是要珍惜铭记于心的美好理想

1901年12月5日，沃尔特·伊莱亚斯·迪斯尼在芝加哥诞生了。他的母亲弗洛拉·卡勒是德国后裔，他的父亲，伊莱亚斯·迪斯尼是加拿大籍爱尔兰人。1901年，西奥多·罗斯福当选美国总统，他的就职演说标志着一个时代的开始。在新的时代，勤劳和胆识是成功的同义词。不管你出身贵贱，只要愿意掌握自己的命运，你就能够获得财富。

迪斯尼一家总是漂泊不定，尽管伊莱亚斯·迪斯尼对做生意很感兴趣，可在这方面他没有特殊的才华，总是遭受挫折。他是那种为了让生意兴隆起来愿意去移动整座山的人。不幸的是，他的理想从来没有实现，而他的儿子，沃尔特·迪斯尼则完全不同。

1906年，迪斯尼一家在密苏里州定居，老迪斯尼购买了一个农场，乡村生活使沃尔特时常与动物接触，这激起了沃尔特对动物的热情，而动物日后则成为了沃尔特制作的动画片中的明星。比起在农场接触的人，他对那里各种小生物的印象要清晰得多。

另一方面，有一个人给他留下了难以磨灭的记忆——埃德叔叔。埃德叔叔并不聪明，因为他无力养家度日，所以他在不同的亲戚家中来回免费寄宿，这个奇怪的人很快就赢得了小沃尔特的心。在沃尔特看来，埃德和他认识的其他成年人不一样，他可以自由地做自己喜欢的事，而且看上去非常快乐。沃尔特认为埃德叔叔就像是慈善的化身。埃德叔叔可能有点傻，但他以自己的方式享受着生活。他知道所有动物和植物的名字，可以根据鸟的叫声辨认它是一种什么鸟。和埃德叔叔出去散步是沃尔特最高兴的事，埃德叔叔是沃尔特一生当中遇到的最快乐、最温和的人，他本身就代表了生活的乐趣。

沃尔特从这个怪人身上学到了重要的一课，一个他一生都在实践的原则：

要获得真正的成功和幸福，
必须做自己喜欢做的事

在农场生活的那段时光沃尔特显得特别愉快，充分享受着生活的乐趣，他的姨妈玛格丽特送给了他一本图画本和一些颜料。他天天呆在树林里观察小动物，后来这些小动物在他的画板上成为了不朽的明星。

由于连年歉收，迪斯尼一家的境况变得糟糕了。1910年，农场被挂牌出售，他们一家迁往了堪萨斯城。老迪斯尼用卖农场的钱购买了一个卖报纸的小店。幸福的日子终于结束了。当时沃尔特只有10岁，他和哥哥罗依不得不在凌晨3点30分起床，等待送报纸的卡车到来，接着是横穿小镇的艰苦跋涉，镇上的人有时看见浑身湿透的小沃尔特冻得瑟瑟发抖，背着一个和他体形极不相

称的大袋子，被压得直不起腰。有时，天气寒冷，他就跑到房子的前门休息一会儿，暖暖身子。

伊莱亚斯·迪斯尼认为他的孩子干得很出色。在很多场合小沃尔特不得不忍受父亲的雷霆大作，因为一个不满的顾客抱怨他的报纸晚到了几分钟，而且湿了水。在后来的生活中，小沃尔特常常会半夜从睡梦中惊醒，浑身是汗，梦见他忘记给一个顾客送报，不得不面对父亲的粗暴喝斥。

为了补贴家用，沃尔特·迪斯尼的母亲在当地的一家牛奶场当推销员。送完报纸后，小沃尔特经常帮妈妈干活。看到妈妈推着一个巨大的手推车，他怎么也接受不了，这引发了小沃尔特的疑惑：难道为了得到一份少得可怜的工资就要像奴隶一样工作吗？这就是我们期待生活给予我们的全部吗？难道没有一条摆脱这种恶性循环的道路吗？

从送报途中看见的大宅子，和不经意散落在草坪和门廊间昂贵的玩具上面，沃尔特感受到世界上肯定存在摆脱悲惨生活的办法。在早晨送报的过程中，沃尔特情不自禁地要去玩一下散落在那儿的玩具火车和玩具汽车，过一会儿，他又会把玩具放回原位，继续去干活。

这样的事帮助沃尔特了解到人分为两种：成功者和失败者。

他默默地发誓总有一天他也会成功

有一件事让沃尔特非常气愤。自从哥哥罗依离开家乡以后，伊莱亚斯雇用了另外一个男孩，最令人气恼的是他俩干同样的工作，那个男孩得到了报酬，沃尔特却没有。不管沃尔特如何坚持，他父亲的一句“我给你衣穿，给你饭吃，别再用这种无理的要求来烦我了”，便结束了他们之间的争论。

在接下来的6年中，沃尔特没有从送报纸中得到过一分钱。他被迫去寻找其它办法挣一些零花钱。比如说，他想到一个好主意，背着父亲给他在其它社区发现的新客户送报纸。另外，他

在一个糖果店作信差。他必须确定自己经济上是独立的。在以后的生活中，他只有一个目标：成为自己的主宰！

第一次世界大战爆发后，一切都令人失望，伊莱亚斯·迪斯尼不得不卖掉自己的报纸店。他们一家又搬到了芝加哥，在那儿，他购买了一个小果酱制造厂的股份。沃尔特在那儿工作了一小段时间，但是榨果汁、堆罐子对一个梦想冒险的16岁男孩来说太单调，太无聊了！尽管当时他在芝加哥美术学院上艺术课，但是参军的诱惑很快占据了他的思想。他隐瞒了自己的年龄，应征成为红十字救护车司机志愿者。在第一次世界大战宣布休战后，他们的训练并没有停止，由于各种因素，他加入的特别部队被运往法国，帮助遣返在战争中受伤的美国士兵。

很快，他的上司就发现他有画画的才能，除了驾驶救护车以外，沃尔特画了自己的第一张海报，用于指导士兵选择各种各样的医疗服务。他和一个朋友，把他的才华用在了并不值得称赞的方面。为了挣一些钱，他的一个朋友把战场上遗留的德国士兵的头盔作为战争纪念品卖给家乡的美国士兵。

沃尔特的朋友知道他有艺术才能，问他有没有可能在这些珍贵的“纪念品”上加一些真实的印记。沃尔特想到一个绝妙的主意，用质量很差的颜料涂在头盔上，使纪念品看上去有战争创伤的痕迹（这种颜料一涂上去就会裂开）。完成这道工序之后，他们把每个头盔射一个洞，然后在里面粘一根头发。这样，一个战争纪念品就完成了，而且肯定能够成为白豪的主人的炫耀品，激起他们许多勇敢的回忆。

迪斯尼在法国度过的时光，将他从一个柔弱的梦想家变成一个成熟坚定的人。后来，沃尔特说他在法国的11个月教会了他生活和自立。

我学会了完全自立

在他回家后，他发现父亲已经为他计划好了未来：在果酱厂工

作，继承父亲的事业。但沃尔特对自己的未来已经有了明确的打算。他最想做自己想做的事情——画画！父亲认为靠艺术谋生太愚蠢了，父亲极力反对，但沃尔特拒绝放弃自己的理想，他中止了所有的争论——离开了家，前往哥哥居住的堪萨斯城。

刚到堪萨斯城，迪斯尼立刻前往当地最大的一家报社——《明星》报。但不幸的是，经理告诉他报社不需要漫画家，他最好去别的地方试试自己的运气。但是，迪斯尼并没有放弃希望。几天后，他又回到这家报社去拜访人力资源经理。这一次他穿上了军装，增加自己的魅力和可信度。在一般性的谈话后，经理说："对不起，你年龄太大了！"

"但是我才17岁。"

"不管怎样，这份工作报酬不高。"

"我不在乎，我真的希望能够得到这份画漫画的工作。"

"你有什么工作经验？"

"噢……我在军队画过一些画，驾驶过救护车。"

"这样，你应该去交通部。"

这个经理显然不知道自己拒绝的这个年轻人，很快就会成为世界上最伟大的动画片制作人。正是这个年轻人，滋润了世界上成千上万儿童的想象力。

可能是由于某种神秘的巧合，罗依·迪斯尼当时在银行工作，他正好认识经营格雷广告公司的客户，他们正在寻找一个年轻的商业艺术家。沃尔特得到了这份工作。在这个公司工作的几个月，沃尔特才真正学到了本领，掌握了电影广告的技巧和特效。

但有，一个念头总是不断地冒出来：为自己工作！为自己工作！尤其是旺季之后公司要裁掉部分员工。为自己工作的前景之所以吸引他有两个原因：第一，他想独立；第二，他渴望做一些具有创造性的事情，不愿仅达到老板和客户的要求就满足。

迪斯尼和他的朋友尤伯·埃沃克斯一起建立了他们的第一家商业艺术公司。他们的第一个客户是一家连锁店。他们同连锁店达成协议，免费给他们提供一间工作室，作为回报，他们为连锁店

义务画海报。

除了按合同工作之外，他们可以自由承接其它项目。为了吸引客户，沃尔特制定了一个特别计划，他常去拜访一些商店或公司看看他们有没有艺术设计部门，这是沃尔特·迪斯尼作为自由职业者给客户提供服务的时期，他们随时为这些公司提供他们需要的服务。没过多久，这个策略就使他们存下了一大笔钱，如果替别人工作，他们是不可能存下这么多钱的。

这项工作看起来前景广阔，但有一天沃尔特碰巧看到堪萨斯城电影广告公司招聘一名漫画师。这使他进退两难。他应该继续和尤伯一起奋斗，还是去实现他一生都在追求的理想呢？最后，辩论的天平偏向了追求理想一边。1920年，迪斯尼终于进入了动画世界。很快，他就要在这个领域声名鹊起，他创造的形象将风靡全球。

堪萨斯城电影广告公司负责电影广告各个方面的工作，很快他们就发现了这个年轻的漫画师的才能。实际上，在沃尔特进入公司后不久，他就被分派画一份海报。海报是关于一个戴着时髦帽子的男士。沃尔特完成了任务，但是用灯泡代替男士的鼻子。当海报在屏幕上展示时，老板兴奋地尖叫起来："终于出新意了，我受够了那些漂亮脸蛋！"

沃尔特的创意和对事物的看法让上司和同事感到不安，他们嫉妒他的才华，认为他是一个麻烦制造者，所以他们拒绝让沃尔特尝试改善动画的新方法。沃尔特已经想到一个绝妙的主意，把一些图片用电影胶片拍摄下来，然后重叠起来拍成电影。沃尔特的老板对此充耳不闻，他们认为到目前的制作方式效果不错，没有理由改变技术，所有的客户看起来都十分满意，但沃尔特·迪斯尼知道他是正确的。

经过几个月的恳求，老板终于同意让沃尔特把公司的一架摄像机拿回家中进行一些试验。从那一天起，沃尔特再也没有回过头。

在一个从车房改装而成的工作室里，他开始运用自己学到的技巧制作短小的动画电影。接着，他把制作的动画片拿给一名著名的电影导演观看，导演非常激动。沃尔特使用的素描方法和拍摄技术与

传统方法区别很大，沃尔特的第一个动画片很快就在电影院上映了。

起初，这些动画片被用来取代影片间歇的广告，娱乐观众，沃尔特称这些动画片为“小欢乐”系列（laugh—O—Grams）。它们确实给观众带去了欢乐，在堪萨斯，人们不再把沃尔特·迪斯尼当作“那个奇怪的年轻人”，而是很尊敬地对待他。他甚至获得了加薪，迪斯尼在这个陌生的城市成为了一位名人。

他把摄像机还给了公司，然后用自己的积蓄购买了一架新的。因为动画越来越受到欢迎，迪斯尼便租下一大间办公室，成立了小欢乐公司（laugh—O—Grams），投入的资金为15000美元。他雇用了一些学徒和推销员在纽约宣传“小欢乐”系列，在他20岁的时候，他就实现了独立的理想。

接着，他决定离开堪萨斯城电影广告公司，完全为自己工作。但是，成功并不是从天上掉下来的。动画片制作成本高昂，沃尔特又是个完美主义者，他把自己的收入全部投入公司，提高产品质量。但因市场有限，很快他就破产了。

这是他人生最灰暗的一段时期，但他相信艰苦的岁月终将结束。他身无分文，被迫在车间工作，长沙发是他拥有的惟一一件家具，既是他的床，也是他的饭桌。更糟糕的是一个星期他只能到火车站洗一次澡。

最后，他设法弄到了一份制作动画片的合约，制作一部教小孩刷牙的动画片。有一天晚上，收取提成的牙医打电话给他，让他去办公室谈论这个项目。迪斯尼不得不回答说“不行”。牙医奇怪地问：“为什么？”“因为我没有鞋穿，我惟一的一双鞋在鞋匠那里，我没钱把它拿出来。”

不管遇到何种逆境，沃尔特·迪斯尼都不是那种轻言失败的人。他心中已打定主意。1923年7月的一个夜晚，他把钱塞进口袋，这个削瘦的年轻人穿着一件又旧又脏的西服，搭上了去好莱坞的列车。他下定决心要成为动画领域的一个人物。

迪斯尼到达好莱坞时，好莱坞只不过又多了一个希望实现理想的无名小卒而已。他的哥哥当时在加利福尼亚已经住了一

段时间，愿意给他提供住所。接着，沃尔特开始一家家拜访摄影棚，只要工作与电影有关，他愿意接受任何工作。

要想在专业领域发展，不管付出什么代价，你必须要踏进门去

很快，迪斯尼就意识到要进入好莱坞的摄影棚是一件非常困难的事，其他许多人在他之前也敲过门，但得到的都是同样的答复。

迪斯尼拒绝让这种现实影响他的情绪。相反，他认为如果别人能设法踏进这个行业，他为什么不行呢？在他眼里，人分为两类：

一类是找不到工作就迷失了方向，感觉自己被抛弃的人；另一类是在困难时期总能设法生存下去的人

迪斯尼总是竭力成为第二类人。他又拿起了画板，下定决心要为自己赢取一个生存空间。他开始画连环画，希望卖给电影院。他重新利用自己在堪萨斯城获得的经验，把连环画拍成动画片，在电影间歇放映，这个想法得到了一家影院老板的青睐，他买下了所有连环画，并且预定了《艾丽斯仙境奇游》，迪斯尼得到了1500美元，这比他期望的要多。《艾丽斯仙境奇游》持续了三年，在这三年当中，迪斯尼购买了自己的房子，建立了自己的工作室。

在《艾丽斯仙境奇游》之后，沃尔特决定创作一个全新的、独特的角色。机灵的小动物“米老鼠”就这样诞生了。“米老鼠”是迪斯尼的妻子莉莲·彭德斯想出的名字，米奇老鼠很快就成为了全球的明星，甚至比好莱坞的许多明星还受欢迎！制作商都尊敬地迎接它。

几乎就在同时，有声电影出现了。公众开始“抵制”无声电影。迪斯尼很快就做出了反应，他和一群助理发明了一种让声音与画面同步的技术。

迪斯尼在不断寻找新技术提高他的制作水准，他运用了一种新的“彩色胶片”，把他从只能使用两种颜色结合的技术当中解放了出来。在电影《小鹿班比》中，迪斯尼使用了46种不同的绿色来描画森林。他的第一部彩色动画片《愚蠢的交响曲》，给影迷带来了欢乐。迪斯尼意识到如果要继续扩大业务，他必须建立一个能够提供高质量产品的智囊团，这些能干的助手能够发挥集体智慧的力量。

要支撑起自己的事业，必须把助手训练得和我们一样

迪斯尼感觉到，为他工作的动漫画家经常使用早已过时的技术。他知道要改变这种局面，他必须给他们开设培训课程。

他的目标很简单：提高绘画和动画制作技术

公司业务在不断扩展。1930年，迪斯尼决定创办学校，这样他就可以给未来的动漫画家教授所有制作动画片的技术。很快学校就变得像动物园一样。实际上，为了让他的动画英雄看上去更真实，迪斯尼把教室变成了真正的动物实验室，这样学生们可以长时间地观察不同动物睡觉、苏醒、觅食的情形。这些研究后来也帮助迪斯尼制作了关于自然奇观的纪录片。

1938年，迪斯尼创作了第一部正片长度的动画片——《白雪公主》，迪斯尼进行了两年艰苦的工作才完成了这部影片，《白雪公主》是他的杰作之一。

没过多久，他在加利福尼亚的伯班克建了一个现代化的摄影棚，后来有1500多名员工在这个摄影棚工作。当时，迪斯尼似乎就已经实现了自己所有的目标。

迪斯尼逐渐实现他的誓言，成为了一个庞大复杂的帝国的领袖，要领导这个帝国需要耐心、毅力和职业精神。

只有前方充满挑战，我才能干得好，如果一切太顺利，我反而会担心，害怕情况会突然发生变化

在二战期间，罗依·迪斯尼和沃尔特·迪斯尼接受了军方的几个合同，制作记录片和战争海报。二战一结束，迪斯尼工作室更兴旺了，沃尔特全心全意地投入了他的艺术。他往往工作到很晚。有一个故事说迪斯尼经常亲自翻看废纸篓，第二天，他会让助手过去看他发现的东西，并且声称这些小东西有时会启发伟大的灵感！迪斯尼就是在这段时间完成了他大部分伟大的电影创作，包括《灰姑娘》、《彼得·潘》和《小鹿班比》。

20世纪50年代，沃尔特的童年幻想——迪斯尼乐园诞生了。那时，所有的朋友，特别是银行家都说这个项目过于疯狂。迪斯尼将再次向人们证实他能够实现他的一切梦想。

创建迪斯尼乐园的想法，是迪斯尼和女儿莎朗与黛安娜在公园散步时萌生的。他心里描绘出一个巨大的娱乐公园，孩子们在那儿可以和自己喜爱的卡通人物见面。在迪斯尼最终下定决心后，任何人，任何事都无法阻挡他。

1955年，迪斯尼乐园在加利福尼亚的阿纳海姆正式开放。对迪斯尼来说，这是伟大的一天，他说：

"如果我不挑战自我，就不可能建成我的公园。
最终，它还是诞生了，我要不断使它得到完善。"

1985年，迪斯尼乐园一共接待游客2.5亿人次。

1966年，迪斯尼去世，电影界失去了一个最伟大的人物。激励他一生走向成功的主要原则是：做自己想做的，相信自己的理想。

没有这些原则，他不可能成为伟大的迪斯尼。他获得过900多项电影奖项的提名，32项奥斯卡奖，5项艾美奖，5个荣誉博士头衔。他是动画片历史上的一位先驱，世界上最富有的人，他实现了自己的理想，甚至远远超越了他自己的梦想。

第十七课

行动的计划

在你给自己制定一个目标后，即便这个目标并不远大，你也会发现令人惊奇的效果，制定目标会让我们产生一种紧迫感，这种意识就如下面所说：

> 很明显，今年我如果再不采取行动，就不可能赚到五千、一万甚至十万美元，不可能找到一份新工作，不可能获得晋升。如果这样继续下去，明年的我和现在还是一个样子。因此，我必须做事。要达到我的目标，我需要制定一份行动计划。

这种思路是正确的。通常，你必须做完全不同的事情，意识到这一点非常重要。有一些工作永远不可能让你致富，比如说，没有一个公务员能成为百万富翁，一些高级政府官员收入可能很高，但毕竟只是少数。一个杂货店的店员，一个鞋子推销员也有可能成为百万富翁，这样的例子也有一些，但是你绝不能依靠这种最低工资的工作成为百万富翁。所以，如果你雄心勃勃，就应当选择一个充满潜力的领域。你必须牢牢记住如果你不采取任何行动，你的经济条件是绝对不可能得到改善的。

制定你的行动计划

如果你在寻找一份工作，那就需要拟出个人简历，打求职电话，预约面试。如果你在寻找投资机会，比如房地产，那你应该时刻保持警惕，密切关注这个行业，和你认识的相关领域的人多交流，阅读专业杂志，以此来寻找机会。如果你希望老板给你加薪，应该好好分析一下自己的情况，找到最容易帮助你实现这个目标的人，设法找到最好的论据向老板说明你加薪后，他能得到的好处。如果你是个企业家，尽最大的努力去发现新的市场，利用现在的市场，或者降低成本。

我们知道这些建议太概括、太笼统，但这是无法避免的。每一种情况都是特别的，我们也没有足够的篇幅来描述如何写个人简历，如何在面试时脱颖而出，如何发现一个赚钱的房地产生意。我们建议你们认真阅读有关书籍，如果你在这些领域毫无经验，更应该多读一些专业书籍。

最重要的一步是准备一个循序渐进的行动计划，把你的目标详细列出。不管出现任何问题和障碍，你都必须把原定计划坚持到底。同时，如何进行必要的调整，在更好的计划出现时，如何采用这个计划，也是必须了解的内容。在失败可能出现之前，你必须能够放弃这个计划。一些产品永远得不到顾客的注意，更不用说流行。一些公司的某些职位是你永远也不可能得到的。但是要学会安慰自己，你可能会找到一份更好的工作。如果你的下意识进行了积极编程，你的目标是可以实现的。

金无足赤，人无完人，即使世界上最出色的商人也有缺点。只有那些什么也不做的人才不会犯错误。我们前面谈到的平均律和积极的心态会帮助你，重要的是即使你经历了暂时的失败，如果你的下意识被积极地编程，你仍然可以实现自己的目标。只不过下意识可能会把你带上一条稍稍不同，有时又出人

意料的道路。这就是明确的经济目标和最后期限拥有的神秘的力量。老话说得好：条条道路通罗马。下意识似乎验证了这句格言。通往目标的道路有时是神秘的，但有一件事是确定的——你的目标。

在制定计划时要做到既严谨又灵活。记住极端只会给你带来问题，但也要记住，大部分人失败是因为他们在经历了第一次失败和挫折后很快就放弃了。所以，如果你面临抉择时，要把原定的计划坚持到底，所有富有的成功者都是这么做的。

要实施你的计划，你可能被迫承担一定的风险。风险肯定会让你觉得不安全，尤其在你第一次为自己确定目标和制定行动计划时，这种感觉更为强烈，任何变化都会带来一定的焦虑和不安。不要害怕，稳步向前。李·艾柯卡在他的回忆录中是这样评论的：

> 承担一定的风险是必要的。我知道这不适用于每个人。有一些人即使在阳光灿烂的日子，如果不带上伞也是不会出门的。不幸的是，在你试图估计损失时，世界并不会停下来等你。有时你必须抓住机会，在前进的道路上改正你的错误。

如果你就是那些早晨不带伞就不出门的人，你肯定觉得没有必要给自己确定一个新目标，拟定一个行动计划去实现这些目标。

目标并不总是与金钱有关。你可以着眼于在一定的时间内成为最优秀的律师、最出色的小说家、最棒的会计师、最杰出的房地产投资商、最著名的保险经纪人或者是最好的皮鞋生产商，这些都是正当合理的愿望。此外，这也是取得成功的最佳方式之一。记住财富的真正意义：财富是从你为人们提供的服务中获得的回报。如果你提供了了最好的服务，你可以期望你获得的回报和你提供的服务相一致。同样的原则

适用于其它的目标，实际上，最理想的情况是把两种愿望结合起来：一个愿望是成为某一领域最棒的人，另一个愿望是在某段时间获得具体的收入。这两个愿望的结合是非常有效的。

一次制定的目标不要超过两个

要小心，不要一次给自己制定太多目标。一次制定太多的目标很少会成功。但是希望成为某个领域最优秀的人以及在某段时间获得具体的收入并不是两个目标，而是一个双关的目标，因为这两种愿望是密切相关的。

你想如何度过你的人生？

一年给自己限定两个目标，比如说，成为某个领域的专家，达到一定的收入或者找一份新工作，并不意味你不该给自己制定一个长期的目标。制定一个五年目标，把你每年的目标自然地联系起来不失为一个好主意。许多富人甚至为自己制定了一生的目标。你可能也已经注意到，我们前面所讨论的几位成功者，在年轻时就知道他们要如何度过一生。“我知道我的一生要致力于某项事业”是我经常听到的话语。

为什么不向他们学习呢？把手中的书入下一会儿，想想你将如何度过自己的一生，你想成为什么样的人。不要把自己限制起来，任你的想象力自由驰骋。此时你单独一人，没有人在旁边责备你，嘲笑你。5年、10年、25年以后你希望成为什么样的人？你梦想一种什么样的生活？你希望有一份什么样的工作？不要顾忌现在的情况，以前的失败，过去的生活，忘记你的年龄。记住雷·克罗克，他在52岁时仍然相信最美好的日子即将到来。不管你年纪多大，你能够使自己的生活丰富而充实，要实现你珍惜的梦想比你想象中容易。不管你的年龄和目前的

状况如何，你能够实现自己的梦想。知道未来想做的事情，描绘出自己在不远的将来的形象有一个突出的优点：给你的短期目标注入活力。

拿出一张纸和一支笔，记下你想如何安排你的一生。尽可能把每一个细节记下来，你想从事什么工作？你希望挣多少钱？5年后呢？10年后、25年后呢？你向住在什么样的房子里？你想交什么样的朋友？旅游是你生活的一部分吗？假期呢？你的家庭生活呢？

尽可能地记下所有细节，这样描绘你的生活才能塑造你的命运。实际上，这样的梦想能够给你的下意识进行积极的编程。你的脑海里充满形象，这些形象有可能真的变为现实。这样做的优点是你能够掌握自己的命运，成为自己生活的建筑师。

从现在起，你能够成为自己生活的建筑师

长期目标会变成你生活的理想，简化你所面临的众多选择。有些选择有时难以定夺，如果你不知道如何度过自己的一生，就很难证明每天每一件细小的决定是否正确，这些决定是否给你的行动和思想赋予意义，是否是你伟大计划的一部分。那些不知道如何度过一生的人，不能描绘未来的人，不可能塑造出一个符合他们愿望的未来，自然也不可能取得成功。这些人就像没有指南针的船在大海中四处飘泊。

制定人生的计划是一件鼓舞人心，催人奋进的事情，它可以给你生活的各个方面带来成功。但是要牢记你需要保持自己的灵活性，因为生活总是需要不断适应和调整。五年或十年后你做的事情不一定如你所愿，但这并不意味着发生在你的身上的事不会比你期望的更好。如果我们对内心进行了很好的编程，事态的发展总是会变得更好。在你挖掘自身潜能的过程中，

你会变得越来越积极，你的计划也会变得越来越大胆，越来越远大。此时，你很有可能抛弃原先的一些计划。别担心，生活中经常发生这样的事。重要的是你在不断地实现自我，充实自我。

确认明年的目标

你心中一旦明确了一年的目标，就应该把目标分成几个阶段，将自己要完成的事按顺序安排好。不要忘了把它们全记下来，给每个阶段都制定一个日期，遵守这些新制定的期限。看一看你每个月的工资是不是达到你在新目标中列出的年收入的十二分之一，你在一个月内不能挣到目标收入的十二分之一，而你的收入又是固定的，显然，你就必须干点别的事情。这并不一定意味要辞去工作，但可能意味着为了实现你的目标，你必须做其它事情。

当然，有些收入不可能这么明确划分。但是有一件事，你能够也必须尽可能仔细地进行计划，那就是你为实现目标必须投入的时间和精力，而且还要保留一定的灵活空间，以使千载难逢的机会出现时，抓住这个机会。把你的目标按月划分，然后再按周划分，周密的计划能够避免很多令人担忧的问题。

进行自我约束

制定目标固然好，但是对想要致富的人来说，除了日复一日辛勤工作之外，自我约束也是必要的。而最好的约束来自自己而非别人。古希腊哲学家赫拉克利特说过“性格等于命运”。想想这个简单而深刻的等式吧！看看你周围的人，想想你认识的人，他们毫无例外都符合这个规则。所有的成功者，无论男女都有坚强的性格和气质，他们都有很强的自我约束力；想想你认识的人，没

有坚强性格的人不可能获得成功。要成为自己的主人、掌握自己的命运，你必须自我约束。顺便提一下，书中的十位百万富翁都具有极强的自我约束力。这正好反驳了大众的一个看法：富人是懒惰、闲散的。对，有些财产继承者是公认的游手好闲的人，但这是因为他们不需要坚强的性格和自律去挣钱，他们出生于富贵之家。相反，那些白手起家的人需要坚强的性格和自我约束走向成功。

性格等于命运

你不会认为自我约束，便是不给你留下任何幻想和放松的空间吧。自我约束其实也意味着抽出一些时间从事休闲活动，进行放松和体育锻炼。那些着手建立财富的人常犯一个错误，他们忽视了一个事实，要想一直良好地运作，他们需要休息。过度工作不可能富有成效。你必须拿出时间给自己充电。你需要寻求一种平衡。

许多人过度工作但并没有取得太多成果。现在大家对过度工作总是抱怨纷纷。但是，大部分人连自己潜能的十分之一都没有利用到。

那些努力工作的人与我们没有什么不同。他们并非精力更充沛，他们只是知道如何更好地利用他们的精力。大部分人身上休眠的精力，在他们身上已经被唤醒了。现在，你也已经知道该如何唤醒身上的潜能。此外，那些自我约束力很强的成功者都养成了一种良好的工作习惯，而大部分人的问题就在于他们养成了坏习惯。通过自我约束和积极的心理编程，你能够养成使你走向成功的习惯。

成功是一种习惯

如同你现在养成的失败习惯一样，你可以用同样的方式养成成

功的习惯。用一种习惯代替另一种习惯，你会建立一种新习惯。这种习惯将成为你的第二本性，成功会无法阻挡地向你奔来。

在年轻时便学会自我约束，养成成功习惯的典型就是亿万富豪约翰·洛克菲勒。现在让我们看看他的生活故事。

第十八课

约翰·戴维森·洛克菲勒

——养成一种成功的习惯

1839年，洛克菲勒出生于纽约的摩拉维亚。他被钢铁大王安德鲁·卡耐基昵称为“洛克伙伴”，后来又被称为“我的白万富翁伙伴”。洛克菲勒的父亲威廉姆·艾弗里·洛克菲勒，既不是一个忠诚的丈夫，也不是一个值得推崇的父亲，他身材高大，长得像公牛一样结实，总是打扮得像绅士。他的父亲不相信银行，所以身上总带着1000美元。

威廉姆·洛克菲勒身上罩着一层神秘的面纱。他会突然消失很长一段时间，留下自己的妻子照看和抚养孩子。等他回到家，他身上总是装满了钱和礼物，但他只把一小部分留给家人。许多年后，约翰·洛克菲勒才发现他的父亲竟然是个骗子。实际上，威廉姆·洛克菲勒曾装聋作哑地溜进印地安人的保留居住地内，把一些小玩意卖给印地安人。

但是，后来，约翰的父亲发现了一个更加有利可图的财源——药品。从那时起，他开始跟随着巡回的讲道者到处转，自称是一个治疗癌症的专家，他会递上自己的名片：

威廉姆·A·洛克菲勒博士
著名的癌症专家仅停留一天！
除了已经来不及治疗的癌症之外，
其它全都能治愈，获益无穷！

这种“奇迹般”的万能药（可能是油的混和物，而这种油可能正是帮他的儿子积累了巨额财富的石油）销售良好，而且他还提供许多咨询。

约翰·洛克菲勒可能与他的母亲伊莱扎更亲近。约翰脸很长，几乎面无表情，长着一双冷淡的眼睛，嘴唇很薄，性情安静。弗雷里克·盖茨，小洛克菲勒后来的私人牧师和经济顾问，他把小洛克菲勒形容为“非常含蓄的人”，一个很少表露“自己内心想法”的人。

伊莱扎不仅把自己的外貌特征遗传给了约翰，而且用卡尔文的道德谆谆教诲自己的儿子。伊莱扎非常虔诚和严厉，经常重复这样的戒律“不浪费，无所求”。这些话塑造了约翰的想法，指导着约翰一生的行动。

1883年，洛克菲勒一家迁往俄亥俄州的克利夫兰，克利夫兰当时是伊利湖上繁荣的港口，对约翰·洛克菲勒来说，这是个意外的发现。这激起了他对金融的兴趣，几乎从幼儿时代开始，洛克菲勒就有赚钱的天赋。孩提时代，他把涂上颜料的小石头卖给他的叔，挣零花钱。但他没有把这些钱花掉，他把钱存在家中起居室抽屉里的一个蓝色的陶瓷碗里。据洛克菲勒说，这是他的“宝盒”。这些“经济活动”让他很快就存到了50美元。

这50美元将会决定这个男孩的未来。邻家的一个农场主需要50美元解决急迫的债务。约翰·洛克菲勒愿意把钱借给他……但是要收7%的利息！农场主答应了。一年后，除了借出的本金之外，洛克菲勒还获得了3.50美元的利息。他后来写道，从那一天起：

我下定决心让金钱为我工作

他懂得了钱生钱的道理。从那时起，他所有的利润都被仔细地记在了一个小本上，洛克菲勒把这个小本子称为“账本A”。有些人甚至说，洛克菲勒在临终前仍然保留着那本包含着他的财富的账本。“账本A”从某种程度来说，是洛克菲勒的自传，因为在他眼里，数字比语言更加有力。他称：

学会让数字说话！它们会告诉你残酷的事实，把未来展现在你的面前

洛克菲勒经济方面的资质在克利夫兰得到了进一步展现。上完课后，洛克菲勒会在码头转来转去观看船坞上的谷仓、煤炭公司熙熙攘攘的堆场。

1855年，洛克菲勒从学校毕业，他决定进入日思夜想的世界。

我不留意那些不起眼的行业，我试过铁路业、银行业、批发业，我在寻找一个重要的行业！

1855年9月26日，他在休伊特·塔特尔公司找到了一份工作，这是一家从事谷物和蔬菜业务的经纪人公司。这是他一生的重要时刻。一直到1937年，在洛克菲勒去世前的每一年，他在休斯顿河的岸边的住宅都要升起一面旗帜，纪念这一天。

每天清晨，他6点30分开始工作，洛克菲勒工作效率很高。连老板们都暗自庆幸找到这样一位有才华的雇员。约翰·洛克菲勒把工作当成了他的宗教。晚上在床上，他会思考一天发生的经济活动，试图找到一个更能赢利的方法。

他总是告诉自己，“这是一个好机会，但是要谨慎。过分的骄傲是个陷阱，不要着急，不要犯错。你的未来取决于现在的每一天。”所以，他的哲学是：

自我约束、秩序、对借贷资金进行真实的记录

1858年，洛克菲勒每年挣600美元，但他意识到了自己对公司的价值，他要求增加200美元，他的老板拒绝了。所以，他决定和自己的一个熟人莫里斯·克拉克一起创立公司。克拉克是个英国人，年长洛克菲勒12岁，在一家经纪人公司工作。洛克菲勒

已经存了800美元，但他需要1000美元建立他的委托和运输公司。他决定向父亲贷款，父亲同意了，但是每年要收10%的利息，直到他还清贷款。关于这点，他后来写道：

> 这种训练应该会给我带来了好处，也可能的确对我有好处。但实际上，我讨厌父亲把这种训练强加于我，他总是试图看看我的经济才能能否超过他的手段。

克拉克和洛克菲勒的公司在第一年赚了4000美元。第二年，利润更高，增长到了17000美元。

1861年，美国南北战争爆发。尽管这对大多数人来说是一场灾难，但对洛克菲勒积聚财富起到了关键作用！成功的关键在于组织、方法、对细节的注意以及无情的协议，在这些方面，洛克菲勒胜人一筹。从那时起，他们的成功得到了保障。

洛克菲勒把天生的严肃性带进了工作。他非常虔诚，一直到死。如果他住在克利夫兰，他会定期去那里的浸礼会教堂。实际上，他经常捐钱给教堂，在成为亿万富翁之后，依然如故。

这种严肃性体现在他生活的方方面面。一些年后，有人问洛克菲勒的伙伴洛克菲勒的年龄，这位伙伴回答到："我想他可能140岁，因为他出生时肯定已经100岁了。"

这时，革命性的事件发生了。1859年，在美国南北战争爆发的前两年，埃德温·德雷克在宾西法尼亚洲的蒂图斯维尔发现了石油。当时石油仅仅被当作一种药品和照明用的燃料。德雷克的发现激起一阵"石油潮"。对许多商人来说，这是个独特的投资机会，但这并不让洛克菲勒动心，他的敏锐的眼光告诉他要想赚钱，肯定只能是石油运输和炼油，而非开采。因为运输体系一片混乱，炼油的方法并不存在，洛克菲勒这一次决定等待更好的时机出现。

四年后，大西洋西部铁路公司修建了一条通往克利夫兰的铁路，铁路正好穿过油区，把纽约和克利夫兰连接了起来。时机现在成熟了！

此时，洛克菲勒在浸礼会教堂遇见了克拉克的朋友塞缪尔·安德鲁斯。很快克拉克和安德鲁斯对“黑金”的热情和冲动就感染了洛克菲勒。洛克菲勒当时23岁，在克拉克&安德鲁斯公司投资了4000美元。

1864年3月，洛克菲勒与劳拉·斯贝尔曼定婚，并与同年9月8日举行婚礼。在他的“账本A”中，他如同过去一般，简洁地记下了如下的文字：

> 下午2点，在尊敬的牧师D·沃尔科特的主持下，在尊敬的牧师佩奇的帮助下，我在L·C·斯贝尔曼小姐的家中迎娶了她。

结婚后，洛克菲勒又投入工作。炼油厂在克利夫兰雨后春笋般出现了。当时，克利夫兰是美国最重要的石油中心之一。洛克菲勒渐渐开始对石油业产生了兴趣，他决定放弃谷物委托业务。他严格的自我约束给他带来了商业上的利益，在这个充满了狡猾商人的镇上，他是公认的最精明、信息渠道最广的商人。

洛克菲勒从刚开始不愿参加的人，变成了三个伙伴中最热衷石油业的人。他们已经拥有了10万美元的净资产，但克拉克害怕扩张。洛克菲勒相信：

成功最重要的规则在于扩张

克拉克坚决反对扩张的道路。局面顿时僵了起来，有一个解决方案，那就是把公司拍卖。1865年2月2日，公司拍卖。双方的竞价一路攀升，直到克拉克在72000美元停了下来，洛克菲勒以72500美元争购了公司。克拉克失败了，他说：“好吧，约翰，公司属于你了。”

公司现在改名为洛克菲勒&安德鲁斯公司，成为了克利夫兰最大的炼油厂，每天的生产能力是500桶，每年营业额可达100万美元。洛克菲勒心中毫无疑虑，他对未来拥有绝对的信心，他要

让命运向他的意志弯腰！

洛克菲勒知道如何吸引有价值的员工，比如亨利·M·弗莱格勒，他曾经失去过获得的财富，但现在和洛克菲勒进行了一场有利可图的联合之后，又再度富有起来。他只是洛克菲勒放在公司决策层的一个勇敢的股东之一。

处理人际关系的能力就像一件商品，可以像白糖、咖啡一样买到，我愿意付最高的价钱买到这种商品

洛克菲勒认为成功的基础由几个因素构成，其中最重要的一个因素是知道如何选择诚实、忠诚、完全支持领导理想的同事。大家公认洛克菲勒对细节非常严谨，他在选人方面是非常成功的。弗莱格勒的商业眼光非常敏锐，他对洛克菲勒&安德鲁斯公司大唱赞歌，成功地和铁路公司签订了一个更好的运费协议。铁路公司面临的最大问题是需要定期的定单，洛克菲勒&安德鲁斯一家公司就可以保证定期的定单，铁路公司别无选择地答应了弗莱格勒的要求。当然，在消息泄漏之后，公众大声反对，但一切都太迟了，洛克菲勒已经非常强大了。

这个协议成为了洛克菲勒的又一件利器。1870年1月10日，洛克菲勒斥资100万美元建立了一家新公司——美孚石油公司。

此时美孚石油公司已成为美国在该地区最大的炼油厂，但洛克菲勒想收购其它一些小型炼油厂，把它们纳入他正在创建的庞大帝国之中。1872年，他又故技重施，把弗莱勒几年前使用的办法重复了一遍，只不过规模更大而已。他与匹兹堡和费城两家最重要的炼油厂的主人碰面，并签署协议，协议允许他们把自己的条件强加于铁路公司，一般来说，正常的运费价格是2.50美元一桶，而他们获得1.25美元的优惠待遇，更优厚的是，他们的对手多付的1.25美元直接落进了他们的腰包。

这些主意纯粹是灵机一动。洛克菲勒的对手越变越穷，而他本

人则越来越富。在几乎不到一个月的时间，洛克菲勒购买了克利夫兰的22家炼油厂，而克利夫兰只有23家炼油厂。美孚石油公司炼的油当时占美国的炼油总量的四分之一。

在洛克菲勒创建公司时，他在纽约有15个竞争对手，在费城有12个，在匹兹堡有22个，在其它地区有27个。最后，只剩了一家石油公司——美孚石油公司！

1878年4月，弗莱格勒向董事会呈交了一份报告。在报告中，他提到美国一天总炼油产量是3600万桶，而美孚石油公司一家就占了3300万桶。

1880年，美孚石油公司的炼油产量占全国部产量的95%，凭借着顽强、自我约束、不断努力、以及对未来毫不动摇的信念，洛克菲勒成为自己想到成为的人——资本的帝王！

但是洛克菲勒的力量不在于创新（因为他不相信创新），而在于权力的组织和布置，他的原则是：

方法和组织

1882年，洛克菲勒建立了一家托拉斯企业。法律禁止公司在其它州做生意，所以洛克菲勒绕过法律，建立了托拉斯。从那时起，就有了纽约美孚石油公司、新泽西美孚石油公司、宾西法尼亚美孚石油公司等等。

洛克菲勒建立起了最庞大的经济帝国，这个帝国由美国最精明的资本家组成，他们全都是百万富翁！威廉姆·范德比尔特在对美孚石油公司进行调查后，向参议院宣称：

> 我从来没有遇到过像他们这样出色的、消息灵通的商人。我认为不可能通过立法、命令或其它的方式让他们放弃他们的旗帜，无论在这个州还是其它的州都不可能做到这一点，我们对他们毫无办法。他们总是占上风。

19世纪末，随着工业技术的发展，出现了许多新的石油副产品，美孚的收入简直是个天文数字！美孚石油公司似乎无处不在。

1903年，美孚公司向怀特兄弟提供天然气和润滑油。1904年，美孚公司代表开设了一个服务加油站，为参加第一次全球纽约至德克萨斯州巴黎站汽车赛的选手提供石油。

之后不久，南方进取公司爆出丑闻，南方进取公司是一个把炼油厂和铁路公司联合起来保护各自利益的一个组织。洛克菲勒成为了媒体和政界恶毒攻击和评论的受害者。他是这样为自己辩护的：

> **我的良心告诉我这是我的权利。在我和上帝之间，任何事都清清楚楚**

当时，洛克菲勒保持着沉默，后来他说：

> 看看地上的蚯蚓，如果我踩上去，我肯定会吸引他人的目光，但是如果我置之不理，蚯蚓就消失了。

不幸的是，这件丑闻并没有消散，反而越闹越大。在某种程度上，洛克菲勒变成了不愉快的代名词，他甚至收到了死亡威胁。他去教堂，人们会聚集起来侮辱他。教堂的牧师不得不雇用私家侦探在教堂外的人群中巡查，在教堂里保护洛克菲勒，洛克菲勒本人总是把推上子弹的手枪放在床边。

但是，任何事也阻止不了美孚石油公司的扩张。美孚石油公司最优秀的全球代理人是美国外交使团的成员（因为美国的石油市场对美孚来说太小了）。他们给洛克菲勒提供秘密报告称，俄国已经开始向欧洲出口石油。为了开发新的市场，销售超过竞争对手，尤其要超过俄国，美孚开始向欧洲扩张。外交使团的成员中的许多人当然因他们的“服务”从美孚石油公司的秘密基金获得了报酬。

1897年，洛克菲勒的个人财富达到了2亿美元。可能是命运的嘲弄，洛克菲勒在退休后挣到的钱更多。内燃机在1913年上市，这使他的收入增加了4倍多，从2亿美元增到了10亿美元。

洛克菲勒相信自己的财富是上帝送给他的礼物，是他为人类提供服务的回报。他决心为自己正名，同时在他人劝说下，他积极投入慈善事业。

洛克菲勒虔诚地相信上帝赐予他金钱，相信这是他获得巨大成功的惟一秘密。他的这段话让记者十分吃惊，他解释道：

> 我相信赚钱的力量是上帝恩赐……我要最好地利用它为全人类的福旨服务。我收到了一份恩赐，所以我相信我的义务就是赚钱，赚很多很多的钱，然后倾听良心的声音，用这些钱为同胞的福旨服务。

在19世纪80年代早期，为了更好地完成他的使命和上帝的召唤，他聘请了一位年轻的浸礼会牧师，弗里德里克·盖茨，为他提供精神和经济的建议。

但是，洛克菲勒问题远远没有结束。人们憎恨个白手起家的富豪，政府决定肢解他的托拉斯帝国，一个细致的调查展开了。洛克菲勒权力的真正规模得以显现。结果表明：这个年轻人靠4000美元的初期投资创立了一个日产35000桶炼油的帝国，还包括15万公里的输油管道和100艘运油船！实际上，他的托拉斯价值6.6亿美元。

政府最终让美孚石油公司屈服了。公司被分解成39个独立的小公司，但洛克菲勒又一次从失败中恢复了过来。

他把这次“失败”变成了又一次成功。新成立的公司的股票价值增加了四倍，所以洛克菲勒的财富增加了二至三倍。

从那时起，洛克菲勒只有一个想法——付出。盖茨，他新的得力助手，很适合这项工作。1901年，洛克菲勒医学研究院成立了，在美国这是第一家。1903年，又成立了总体教育委员会，监督对

黑人的教育。后来，洛克菲勒把这个机构变成了一个促进全国高等教育体制的机构。之后，又成立了卫生委员会。

卫生委员会最终把公众的舆论拉到洛克菲勒一边。顺便提一下，洛克菲勒基金会是世界上最大的慈善机构。

有些人说洛克菲勒是在致富之后，才开始从事慈善活动的。但是，他的“账本A”清楚地表明，他在自己挣的第一笔钱之后，便拿出一部分捐给了教堂，而且他一生始终没有停止过慈善活动，他每年的捐款都超过100万美元。

洛克菲勒相信自己应当为所有问题负责，在与公众和解之后，洛克菲勒返回了在博肯迪克山的住宅，他称自己的住宅为“守望者”，在这儿他可以尽享美好的生活了。虽然他年纪大了，但仍不失幽默，这一点可能鲜为人知。

在接受按摩的过程中，他听到自己的骨头“咔嚓”响了一声，他略带讽刺地说：“他们说我控制了全国的石油，可是我甚至连给自己的关节用的油都没有。”有一次洛克菲勒问给他塑像的雕塑家，能否在他打高尔夫球的时候作素描。“我不能把我的粘土都带着。”雕塑家反对道。洛克菲勒简练地回答说：“为什么不行？我把我所有的时间都带上了！”

1937年，约翰·戴维森·洛克菲勒与世长辞。他坚信一条伟大的原则：

时间就是金钱

他总是关注着自己的事情，尤其是他的慈善事业。不管是慈善事业，还是商业，洛克菲勒都能很好地利用他的组织能力，利用上帝的恩赐，他获得了连他自己都难以想象的成就。

第十九课

学会有效地工作

如何让一年变成十三个月

如果你不习惯努力工作，一步一步来，逐渐加快你的节奏。

刚开始，试着每天多工作1小时。一个星期后，你就多付出了5个小时。一年后，你就多付出了250个小时。一周正常的工作时间是40小时，那这250个小时为你多赢得了6周时间。新的一年，将是由58周而非52周组成。这样，你一年就努力了13个月。与同事们相比，这会让你拥有相当的优势。再来描绘一下一天多工作2小时的情形，一年你就多出了500个小时，而这额外的2小时并不会增加你的负担，这只是个习惯问题。

成功必须成为你惟一的习惯

对成功的习惯保持警惕。要经常自问自己，回顾行动计划，这是成功的关键之一。一直要努力提高自己的技能和才干。绝对不要相信自己不会犯错误的观点。重新思考你的方法，不断地加以改善！

在一个小时之内完成通常三个小时才能完成的任务

每天多工作一到两个小时是一件具有建设性意义的事情。但最有效的办法是提高你的效率，用一个小时完成通常要花几个小时的任务。提高效率的秘密是这样的：第一，制定不同的期限，也就是更短的期限；第二，改善自己的注意力。

先说第一点，心理学家进行的科学研究表明，完成某项任务需要的时间能够大幅度降低，而任务的质量却不会降低。事实证明在有些情况下，工作的质量还有所提高。此外，有些人如果不给他制定较短的期限，他是不会工作的。

对各种各样的课题进行的研究表明了以下原则：**人们一般倾向于要求得到所有允许得到的时间来完成一项任务，然而出现了紧急情况，他们可以在更短的时间内完成同样的任务。**

要减少完成某项任务的时间与下意识有关。如果人们给自己设定一个期限，或获准一个期限，人们所做的就是给自己的下意识进行编程。我们前面提到，要让下意识进行成功的编程与让下意识进行失败的编程同样简单，因为下意识的力量是盲目的，或者其少是中立的。所以，只要是可行的，你的下意识就可能轻松替你编程，让你在更短的时间完成这项任务。你的下意识比你认为的更强大，更快速。实际上，它能够给你提供无穷无尽的创造力。

关注期限和效率这两条规律能够带来很好的实际效果。完成一项工作需要的时间实际上比人们一般认为的要灵活。所以，如果你想在一小时内完成通常三小时才能完成的工作，你就假设只有一个小时时间。

换句话说，制造紧急状态。这样做，你是给自己的下意识发布命令。试试这个办法，结果会让你吃惊，但这不是说你必须像法国作家巴尔扎克那样用“浓咖啡”来加速你的反应。但是巴尔扎克却给我们树立了一个榜样，如何在制定最后期限后更好地完成一项任务。巴尔扎克为了让自己有压力，使自己处于创作的高峰

状态，他会向编辑承诺在近乎不可能的时间内交出手稿。就是靠这种方法，他在两个星期完成了300页杰作。当然巴尔扎克有天赋和本领，但是不要低估自己。你可能长时间低估了自己的能力，你也是有才华的，你也能够在没有造成额外压力的情况下，快速高质地完成工作。你可以在自己相信的时间完成任务……只要你试一试。

给自己限定一个更短的期限：你会完成更多的工作而没有牺牲质量

现在来让我们看第二点：注意力。在任何领域，这都是成功的关键之一。事实上，那些在自己的工作中不能全神贯注的人是绝不可能走向成功的。所有的富人都有不同寻常的注意力。霍华德·休斯留给人们的印象是个奢侈的百万富翁，许多非常了解霍华德·休斯的人也都证实了这一点。但他们都忽略了一点：休斯集中注意力的能力非常杰出。麦克斯·冈瑟尔在《非常、非常富有》一书中写道：

> 休斯独自制作电影，从剧本写作到导演影片，再到设计和剪辑的过程中，他不停变换头衔。他经常连着工作24个小时，“我从来没有见过一个人，能够在这样长时间里如此集中精力。”琼·哈洛说，她似乎被休斯迷住了，但休斯更本没有注意到她的存在。

本田也是注意力集中的一个典范。他描述自己还是一个新手时，总是全身心地投入工作，没有人能够分散他的注意力。到了用餐时间，他的母亲会把一家人叫进来吃饭，而他的心思却还在别的地方。

保罗·盖蒂在事业的早期也埋头于工作之中，他甚至常常熬夜。

《沉思练习》的作者描述了下面这样一件轶事：

> 有一天一位著名人士邀请牛顿去家中作客。牛顿到主人家后坐在起居室里，但是主人似乎忘记了他的客人，吃完饭后就去处理他的工作事务。同时，牛顿似乎也完全沉醉于重要的科学问题，纹丝不动地坐在那儿，他忘记了晚餐，就像一座雕像坐在沙发上。第二天早晨，主人发现牛顿坐在起居室才想起了自己的邀请。当然，他为自己的失礼感到难堪，表示深深的歉意。

你看，所有故事都很精彩，可是现实问题是你的注意力不够集中，你老是抱怨自己这一点，而且也意识到这会给你带来的害处。别担心，有很多练习可以帮你集中精力。第一个练习，在你日常自我暗示期间，最好在晚上，重复下面的公式，或者其它你已经采用的公式：

我的注意力越来越集中了，现在
我能够又快又好地完成所有工作

第二个练习非常有效，已经留传了很多世纪。它能够给你的生活事业带来奇迹，增强你的注意力。

注意力练习

在一张薄纸板上画一个直径为四分之一英寸的小黑点，然后把纸板贴在墙上，或者挂在你的面前。然后安静地坐下，慢慢吸气，盯着这个黑点，试着不要眨眼睛，过一会你的眼睛开始发痒，闭上你的眼睛然后睁开。再来一遍。别担心，这种练习不会伤害你的眼睛。相反，这种练习能够加强你的视觉神经，甚至能够对一些眼病起到预防作用。

刚开始，花两三分钟做这个练习，然后逐渐增加练习的时间。第一个星期过去之后，练习时间应该达到五分钟。等你的练习达到了二十分钟，你的注意力就已经很出色了。在练习的时候，你必须全神贯注，为了获得最佳效果，为什么不重复一些你最喜欢的自动建议的公式呢？

即使在第一天仅仅花了几分钟做这个练习，你也会发现集中注意力的能力大有改进，结果会证明一切。你能够长时间更好地集中注意力。看起来复杂的问题会变得简单，你的思想会加速运转起来，你将轻松地在一天完成通常三天才能完成的任务，而且你会做得更好、更精确、更有序。记忆力是所有逻辑推理的根源，这个练习会改善你的记忆力。这个练习带来的另一个效果是使你的思想更敏锐。这是正常的，因为在你集中注意力时，你会敏锐地感觉到时光在流逝，敏锐地感觉到目前的情况，以往似乎总是迟到的正确答案会自然地在恰当时候出现，你能更好地抓住机会而不是再让机会从你手中溜走。

此外，直觉在商业活动中极为有用，这个练习还能够帮助你锻炼你的直觉。有些人会说，每天他们抽不出二十分钟来做这个练习（实际上，我们建议每天都进行练习，尤其是早晨你刚醒来，准备给你的思想“热身”的时候，白天你越忙，越有必要做这个练习）。在某种程度上，越是在你“没有一分钟”属于自己的时候，你就越应该花几分钟时间来做这个集中注意力的练习。当你品尝到这个练习带给你的好处之后，这个练习就会变成日常生活的一部分。

你可能知道，你投入一项活动的精力与你从这项活动中获得的快乐成正比。当你看一本感兴趣的书、一部电影或聆听一段爱情故事时，你往往能全神贯注，有时甚至会沉迷其中。为什么会这样呢？因为这些活动让你感到快乐、让你欣喜，所以你注意力非常集中。如果注意力是成功的关键，而注意力的强弱又取决于我们是否得到快乐，那么要想获得成功，我们就必须做我们喜欢做的事情。

一旦制定了目标，就把目标坚持到底

你必须培养坚强的毅力，一种相信失败只是暂时的挫折的习惯。如果你坚持到底，失败只会是你成功道路上的一小段插曲而已。许多人失败了，他们没有看见离成功只有一步之遥，他们应该做的只不过是再多迈出一步，或再多做一点点“额外功”。

许多富人在回顾过去时都承认，如果他们在“放弃”的诱惑面前低头认输了，他们便会彻底失去成功的机会。

在激励人心的《世界上最伟大的销售员》一书中，有一段文字说明了一个事实：没有耐心，不会有收获，因为成功喜欢让人等待，但成功总会光顾那些拒绝放弃的人：

> 生活的回报只会出现在旅程的后期，而不是旅程开始的时候。我无法预测要走多少步才能实现我的目标，我可能会在第1000步的时候失败，但成功就在前面，隐藏在最后一个拐弯处，如果我不拐弯，我就不知道我离它有多近，但是我会再迈出一步。如果没有成功，我会再迈出另一步，然后再迈出一步……一次走一步并不困难，我要坚持到底。

记住“千里之行，始于足下”。成功有时就在第1000步那里隐藏着，你可能只有几步之遥。不要在第999步，你可能只有几步之遥。不要在第999步，离成功只有一步之遥的地方停下，不要犯这样的错误。

成功通常在经历一系列的失败后出现

富人们的生活经历，显示他们的大部分都遇到过无数次挫折，有时甚至是巨大的失败。许多艺术家在成名前，都经历了多年的奋斗。毕加索便是其中之一。在格特鲁德把毕加索介绍给公众之

前，他经历了一生最阴暗的时期，甚至扔掉了自己的一些作品，因为没有人愿意买他的油画。如果毕加索在遇到格特鲁德之前便放弃了，决定去追寻另一项事业，他将不可能获得日后的声名，更不可能成为百万富翁。这个贫穷的、不为人知的艺术家成为了历史上最富有的艺术家。

在他死后，他的财富估计高达5亿英镑。但是一个更细致的调查得出了一个不同的结论：毕加索的财富价值10亿英镑。因为他五分之三的财富来自他个人的艺术收集品，收集品是他自己的作品和其他大师的作品，他的财富数目还在继续增长。毕加索收集的油画每件价值都在5万英镑到15万英镑之间，这当然不包括诸如1910年画的《裸体妇女》等杰作。《裸体妇女》不久前以100多万英镑的价钱被出售，毕加索似乎有消耗不完的精力，有时一天能完成三幅油画。最终毕加索的坚韧获得了回报，许多演员和艺术家都是如此。大部分伟大的电影明星刚开始都是无名小卒，他们被迫从事最琐碎的工作，或在水准不高的影片中担任角色。

成功有些神秘，或者说开始看起来有些神秘。成功有时来得太快，常常让人完全没有准备。许多人都说他们也感到惊奇，尤其是在他们刚刚从失败当中恢复过来的时候。但是，如果你仔细观察一下，他们的成功，虽然出人意料，但却是可以预见的。成功是无法避免的，他们的努力，他们的理想，他们投入的时间、精力和勇气都是他们的播下的种子。

失败和困难能够塑造人的性格。在这个意义上说，他们得到了一定的回报，你的性格越坚强，你就越能塑造你的命运。那些让开始的挫折击垮的人不配获得成功，他们柔弱的性格注定了他们的失败。在任何事业当中，困难都是无法避免的，要想获得成功，你必须克服障碍，否则成功难以想象。这使我们的生活充满了挑战。

适当的自尊

人们放弃，常常是因为他们自尊心太强，不能容忍失败。这不

是一种正确的自尊心，实际上是一种懦弱、缺少自信的表现。真正的自尊心是这十位杰出人物都表现出来的一种品质，是一种在失败时仍坚持不懈的能力。已经致富的人和注定将要富有的人从不怀疑成功最终是属于他们的。他们知道，在他们收获他们的努力前，一切只是时间问题，他们知道，时间最终会站在他们这一边。

具有富人思维的人决不会容忍把“失败”作为最终结果。他们知道耐心的价值，他们明白坚韧和决心能够影响人们，这些品质会给人们留下深刻的印象。一个曾经为安德鲁·卡耐基工作过的人回忆他去要求第一次晋升时，卡耐基是这样回答的：

> 如果你真心想要获得你要求的东西，我也没有办法阻止你。

真心想要获得某个东西的人决不会容忍把“失败”作为最终的结果，因为如果他们这样做，他们就毁灭了自己的理想，这是他们绝对不能接受的。

决不能容忍把“失败”作为最终的结果

在这十个伟大的百万富翁当中，托马斯·沃森是坚韧不拔的典型，沃森是IBM的创始人。以下便是他的生活故事。

第二十课

托马斯·沃森
——成功者的眼中没有失败

IBM是世界上最著名的公司之一，它的历史与托马斯·沃森的一生是密切相关的。这个人，从一个小小的缝纫机推销员起步，最终成为IBM的缔造者之一。

1874年，托马斯·沃森在纽约州的一家小农场出生了。他似乎对父亲创立的木材生意没有兴趣，父亲干的都是体力活。不过，沃森进入商界的第一步是从帮助父亲管理生意开始的。沃森拒绝将来做一名律师，这使父亲失望至极，相反，沃森去了一家乡村小学教书，但是很快就厌倦了这种吃力不讨好的工作。后来，在沃森18岁时，他在肉货市场找到了一份计账员的工作。对一个将要成为世界上最大的跨国公司的创始人来说，计账员的前景对他并没有吸引力。实际上，沃森对老板和这份工作都憎恨不已。许多人也处在同样的环境中，但只是抱怨，而不敢跨出决定性的一步。托马斯·沃森却具有不同的品质，他同当时许多年轻人一样，被销售的工作所吸引，他梦想着发财，相信做一个旅行推销员能够让他实现自己的梦想。

不管怎么样，推销员的生活方式比记账员单调的工作更让人兴奋，更富有浪漫色彩，他能够参观各地、住在旅馆里。所以在乔治·康沃尔邀请他做助手时，他立刻打定了主意。康沃尔从事的是沿街兜售钢琴和风琴的工作。1892年夏天，正是由于他这种乐观的心态，沃森放弃了记账员的工作，走上了推销之路。他想，销

售工作至少比整天把数字排列成行有趣得多。

但是，他心里描绘的神话故事很快就破碎了，这份工作的现实太残酷。的确，现在他每周挣10美元，是他以前薪水的两倍，但康沃尔可能忘记告诉了沃森，他们的目的地是一处穷乡僻壤的中心地带。实际上，康沃尔和他的新助手不得不让身无分文的农民相信，他们需要钢琴或缝纫机。这离沃森梦想的奢侈餐厅、豪华饭店差得远呢。尽管如此，沃森开始了解一些销售技巧，获得了一些经验，这对他以后的工作很有帮助。

在通往名利的道路上，做销售这一行可能不是最容易的，但却是大部分人都能进入，并能使许多人赚取第一桶金的行业。在沃森真正成功后，一个记者是这样描述沃森的：

> 让他讲述IBM显而易见的命运，你就会准备加入IBM；让他复述想象力的价值这种平常的说教，一个复杂可怕的世界就变得清晰而简单了。让他解释把宗教置于第一位的必要性，你可能会情不自禁地跪下双膝。

沃森销售的才能在很小的时候就得到了培养，正是这种才能使他迅速地攀上了成功的阶梯。

在康尔沃决定放弃旅行推销员的工作之后，只剩下了沃森独自一人。当时，他每周挣12美元，他对自己的收入感到满意，但一年后，他发现其他销售员都享有提成。他的自尊心受到了伤害，当即辞职。他踏上了去纽约州布法罗（又称水牛城）的第一辆列车，去寻找一份新的推销工作。但这一次，他要先确定自己是否能得到提成。

当时失业率很高，布法罗的工作机会很少。他来布法罗已经整整两个月了，没有找到一份工作，他有些沮丧，甚至想写信给父母，让他们寄些钱来，自己好回家。最后他在惠勒&威尔科克斯公司找到一份推销缝纫机的工作。他在这家公司工作的时间很短，但他却碰到一个对他产生了巨大影响的人——C·B·巴伦。

巴伦是个天生的推销员。他善于交际，他礼貌的态度和稍显华丽的语言给客户留下了良好印象。此外，他穿着讲究，对自己的形象非常用心，他拥有成为一个成功推销员的所有素质。实际上，巴伦打破了公司所有的销售纪录。沃森以巴伦为榜样，希望能够成为他那样的人。当沃森的这位启蒙老师邀请他一起从事新的行业时，沃森毫不迟疑地答应了。巴伦进入了建筑贷款联合公司，让公司的董事会相信他能够卖掉他们的股票。巴伦相信沃森是理想的合作伙伴，沃森的胆量和对成功的渴望给他留下了深刻的印象。

沃森从巴伦那里学习到了很多关于推销艺术的东西。沃森的例子很让我们鼓舞，因为他的例子说明一个优秀的推销员并不是天生的，只要他有强烈的愿望愿意作出必要的牺牲，他就能够成为一名优秀的推销员。巴伦给沃森留下了深刻的印象，现在他开始模仿他，采用了他的方法，一字一句地重复巴伦在完成工作时所说的主要的话语。罗伯特·索贝尔在他的书中有一段描写沃森的文字：

> 沃森同过去和现在所有成功的推销员一样，对外表非常重视，试图给每个人，尤其是潜在的客户，呈现出得体的面容。在得体的外表下面隐藏的是一个精明的策略家，不断地评估着每项陈述和每个动作给客户造成的影响，努力地发现客户发出的信号，希望能够达成协议。沃森发现中等收入阶层的客户重视真诚奉献、热忱和其它的一些公共美德，他们相信这些公共美德，而且都在不同程度上有所实践。沃森也是如此。一个信息灵通、仪态得体的代表会给顾客留下深刻的印象，沃森就成为了这样一个代表。他知道如何倾听他人的故事，并在适当的时候发出笑声。矫饰在推销时是必要的，恭维也是必要的，但同时不能愤世嫉俗。

沃森，对任何事都保持适中的态度，现在从巴伦那里好好地上了一课。很快，他赚的钱就超过了过去。

> 他们说钱不是一切。钱是买不到一切的，但是在你想在社会上起步，在你一无所有的时候，钱是非常重要的，这是我的感受。

沃森的自信清楚地表明，如果你希望获得人生的成功，你就不能压制自己对金钱的欲望。沃森在把薪水支票换成现金后的第一件事就是购买一个衣橱。巴伦建议他这么做，这样可以在客户面前拥有良好的形象，掩盖他老土的样子。后来，沃森说：

> 衣着并不能使人成功，但衣着在塑造一个商人形象方面，甚有收效。

此时，连锁店在美国兴盛了起来。沃森立刻对这个新趋势产生了兴趣，认为这是一个赚钱的好机会。沃森感觉自己有能力在两条战线上同时作战，所以他并没有辞去销售工作，同时把自己的积蓄拿了出来开了一家肉店。他的计划是如果一切顺利，他要在各地开设分店，在不到几年的时间，他希望成为布法罗的“牛肉大王”。他雇用了称职的员工，购买一台收银机，他不在的时候，也能够进行控制。

刚开始，一切看起来欣欣向荣。沃森相信自己最终制定了一个使他通往财富的计划。但不幸的是，前方的困难正等待着他。一天早晨，巴伦带着所有的钱消失了。沃森怎么也没有找到他，这是沃森的人生中第二次被骗，他发誓决不会再出现第三次。

这件事发生后不久，沃森被建筑贷款联合公司解雇了。倒霉的事似乎总缠着他。肉店也并不像他设想的那么赚钱，因为缺少资金，沃森被迫关闭了肉店，他希望成为布法罗“牛肉大王”的梦想也破碎了。

尽管遭受了如此厄运，沃森的信心并没有动摇。他还年轻，他

还有漂亮的衣服。尽管他被他的伙伴欺骗了，在肉店赔完了最后一分钱，但他拥有一种无价资产——巴伦教给他的推销技能。当时是1895年，美国经济不景气，失业率很高，沃森必须找到一份工作。

从这段"痛苦"的经历之中，沃森学到了一个很有价值的教训，在你开始阶段经历的困惑、尝试和错误不应该成为让你放弃的理由——你总是能够从中获益！他决心全身心地投入推销这一行，他的自信心完好无缺。

除了他租来的收银机，沃森把肉店所有的东西都卖了。在把收银机还给全国收银机公司（NCR）的过程中，他顺便申请了推销员工作。全国收银机公司的地区经理约翰·兰治拒绝雇用他，因为沃森在他的印象中是一个很糟糕的人。但沃森希望为这家公司工作，他拒绝失去希望，拒绝把"失败"作为最终的结果。他勇敢地一次次出现在兰治的办公室，直到有一天，兰治在看到这个年轻人的坚韧毅力之后，决定试用他。

沃森刚刚运用的就是推销的一个主要原则：决不把"失败"作为最终的答案。如果沃森能够说动像兰治这样坚定的人，他当然能够更轻松地说服将来成千上万的客户。想想这条原则，即使是意志最坚定的人，也会受到某种程度的影响。一个绝对"否定"的回答有一天也会变成全心全意的"肯定"回答。

可是战斗还远未结束。实际上，尽管他拥有经验，奇迹并没有发生，在经历了紧张忙碌的一天之后，他两手空空而归。兰治决定给沃森示范一下，让他和自己一起工作一些日子。

沃森遇到的问题是当潜在的客户不想购买收银机时，他不知该怎么办。兰治向他示范了正确的方法，他会满脸微笑地赢得顾客对他的信心，然后说：

> 我知道你们不想购买，所以我才上门拜访。我知道，如果你想买收银机，你肯定会去我们的办公室。我们来这就是想知道你们为什么不想购买收银机。

多年后，沃森承认：

是兰治教会了我如何在推销中使用“为什么”这个重要的词。

在获得了这些新的经验后，沃森很快就成为了一位杰出的推销员。几年后，沃森向记者透露兰治的建议对他的一生影响甚大，沃森的话是这样的：

让你的今天充满努力——额外的努力！这样，你的明天就会照顾它们自己，也会照顾你和你的财富。

在全国收银机公司工作三年后，托马斯·沃森打破了公司所有的销售记录。一个星期他能够赚得1255美元的提成，考虑到提成只占每台收银机价格的15%，这是一笔大数目。和其他每个月挣100美元或200美元的推销员相比，沃森简直是奇迹制造者！

作为一个被实践考验过的推销员。沃森准备迎接新的挑战。1899年，沃森被晋升为地区总经理，他被指派去开发公认的潜力巨大的地区。沃森接受了挑战，努力工作，销售额不断攀升。帕特森，当时的全国收银机公司的首席执行官看到沃森惊人的表现和鼓动力之后，很快便提拔沃森担任公司二级部门经理。三年后，沃森成为销售总经理。以前从来没有人像沃森这样在公司的阶梯上晋升得如此之快，所以沃森很快便名声远播。

在36岁时，沃森因其不知疲倦的努力和无穷无尽的热情，在全国收银机公司拥有相当高的职位。但是一段困难的时期开始了。美国收银机公司（ACR）投诉全国收银机公司，指控全国收银机公司违反了美国反托拉斯法案。这件事一直闹到法院，法院最后判决全国收银机公司有罪，沃森和帕特森各被罚款5000美元，监禁一年。但是他们进行了上诉，以前的判决被否定。沃森得救了，但他的名字从此却在帕特森的好人名单上消失了。

在审判期间，两人发生了争执。所以1941年4月，托马斯·沃

森被解雇了。即使沃森在审判期间没有与帕特森闹翻，沃森在后来也可能会被解雇，因为帕特森妒忌沃森的能力，不能够容忍一个雇员危胁他的权威。

在离开全国收银机公司的那一天，沃森是这样对朋友说的。

现在我要去建立一个比约翰·H·帕特森的公司更大的公司。

这是我们所知的创造性挫折的完美例证。沃森事业的转折点也经典地体现了“抽资脱离”或“分散投资”的原则。

未来会证明沃森说的话是正确的，从那一天起，他便开始参与世界上最著名的公司之一——IBM（美国国际商用机器公司）的创建。

沃森失业后休息了一阵，思考他的未来。商界知道沃森的价值，他先后收到几个工作邀请，管理汽车、轮船或零售业。沃森一一谢绝了他们的邀请。他不愿意在老板的阴影下工作，只有对下属通过发号施令让自己满足。最后，他接受了计算机制表音像公司（CTR）的邀请，担任总经理。这一次，沃森雄心在胸，不再忽略自己的个人目标，沃森非常清楚自身的价值。另外，他还有别的打算，他还没有忘记超越帕特森的誓言。他必须要为帕特森的对手工作。他的选择非常清楚，在这个领域他已经拥有了实际的经验，一切从头再来是不可想象的，他主要的财富正是多年积累的经验。

计算机制表音像公司（CTR）是由几个不同的公司组成。它们是：第一，国际时代音像公司（ITR），一个制造公司；第二，计算机计量器公司（CS），主要从事小刀和商用计量器的生产；第三，制表机械公司（TM）。事实上，对计算机制表音像公司的主席查尔斯·弗林特和他的合伙人来说，计算机制表音像公司只不过是个逃税工具，用来隐藏他们在其它几个企业中获得的收入。这种态度不会使公司有远大的前途，但沃森不同，他有足够的能力使公司繁荣起来。

由于沃森在类似领域有着丰富的经验，所以他对制表机械公司（TM）的活动表现了极大的兴趣。他坚信打字机和计算器的市场潜力是巨大的。如果帕特森能在全国收银机公司获得成功，为什么他不能呢？

沃森开始改变制表机械公司的组织结构，召集了一组有才华的推销员，这些人的销售业绩很快就超过了全国收银机公司的推销员。沃森清楚地记得全国收银机公司的优势就是帕特森培训的销售队伍。这也正是沃森想要给公司立名的一个方面。他知道，在能够比较价格和质量的产品当中，由最优秀的推销员宣传的产品是卖得最好的产品。此外，沃森还建立一个试验性的部门来完善和创造新方法，这个计划证明是非常有用的，使公司遥遥领先于竞争对手。

沃森的努力没有被视而不见。沃森的决心和勇气给弗林特留下了深刻的印象。在沃森加入计算机制表公司不到一年的时间里，沃森被指派为计算机制表公司的总裁。许多年后，弗林特告诉记者，说沃森是——

> 最具有创造力的商人和美国公司管理方面的巨人之一。

在这段时间，沃森的目标非常清晰和明确：创立一个类似全国收银机公司的企业，通过制造优质产品和运用更优秀的销售方法，超越全国收银机公司。

沃森是最杰出的管理者，大家公认他在激励人心方面拥有极高的技巧。受到自己个人推销经历的启发，沃森在计算机制表音像公司创立了一种真正的推销哲学。他常在每周和推销员召开的会议上发表演讲，把指导他整整一生的原则传授给这些推销员。

沃森喜爱标语，在他的激励会议上，他会自由地使用这些标语。这些标语看起来可能很陈腐，但它们使沃森成为了那个时代最伟大的管理者之一。“销售和服务”、“制定高目标”、“时间一去不复返”、“传授的知识，只有经过实践的检验才是有价值的”、“决

不满足”、“我们原谅在思索后犯的错误”、“静止是不存在的”、“我们最终卖的是服务”。

沃森最喜爱的一句标语是“读——听——讨论——观察——想”，这个说法显然以“思”为中心，但沃森很快会补充说，没有行动，思是无用的。最终，IBM对人的重视是其获得巨大成功的决定性因素。本田公司也是如此，沃尔特·迪斯尼的公司也是如此。这样的态度实际上是人道主义的一种复杂的形式。

在沃森最重要的一次演讲——《人的定理》中，沃森是这样说的：

> 我们有不同的思想，不同的工作。但是在进一步审查要点时，在整个组织中，我们不得不和一个对象打交道——那就是人。

这个演讲后来成为了IBM历史的一部分。

保罗·盖蒂描述商业活动的公式是：

> 管理是指导人类活动的艺术。

再来看看沃森最流行的一句标语，挂在公司的墙上，照耀着每一个角落，这句标语就是：

“思”！

沃森在全国收银机公司工作时，学会了推销这门复杂的艺术。其中的一个技巧便是事先准备好正确的答案，这样你可以老练地平息最常见的反对声浪，比如说“我没钱”、“我不需要”、“现在的体制运转很好”等等。

在交易当中，最需要小心处理的是即将完成交易的那个时刻，也就是让顾客签协议，发订单的那个时刻。沃森已经学会了应付这种局面的办法。他不会突然地提出让客户签协议的要求，这样通常会把顾客吓跑。相反，沃森会询问顾客喜欢什么样颜色的机器，希望什么时间让公司把机器送到，就像顾客同意要购买你的机器一样。他热心地向他的推销员传授这些技巧，结果是令人吃

惊的。

第一次世界大战后，制表机械公司打破了所有的销售纪录。沃森对机器有一种深深的信念。机器能够节省工作时间，尤其在为冗长的报告进行调查和整理数据时机器更加有效。

1919年，计算机制表音像公司的实验室开始把工作转向研发，并设计出一种打印机，能把提供的数据打印出许多份复本。计算机的时代越来越近了。

1924年，托马斯50岁，托马斯当选为计算机制表音像公司的首席执行官和首席运营官。最后，他拥有了绝对的控制权。就在这一年沃森把计算机制表音像公司（CTR）更名为IBM（美国国际商用机器公司）。这也表明他希望公司将来发展的方向，沃森把打印机和打字机市场放在了一旁，投身于新出现的数据处理机器，这些机器很快就将改变西方世界的面貌，预示着计算机革命的到来。

在沃森的带领下，IBM迅速发展，科学的销售方法得到了应用。1949年，IBM的收入达到3300万美元，有12000名员工。1956年，在沃森去世前一个月，沃森把公司的权力交给了儿子小托马斯·沃森，当时IBM在美国拥有888家代表处，6家工厂。此外，IBM的国际部在全球80个多个国家拥有227家代表处和17家工厂。1975年，IBM是美国第二大公司。1980年，IBM有34万名员工，年纯收入达240亿美元。

不用说，沃森从IBM的迅速发展中获得了很大的利益，因为他拥有大量公司股票。他已经成为一个财富数十亿计的富豪，我们可以看到，他成功的秘密在于激励的技巧。他把每一个员工都当作一个独立的个体，在当时他可谓是一个非常独特的管理者。

沃森的生活故事具有典范的意义。他曾是一个默默无闻的缝纫机和钢琴推销员，但他最后成为世界上最大的跨国公司之一的IBM的总裁。沃森的故事表明如果你坚持到底，推销可以给你带来很多有益的东西。

正如刚才看到的，沃森的生活显示了绝不放弃的力量。在自传

《奋力前行》中，沃森的建议是这样的：

> 世界上任何事情都不能够代替坚韧的毅力，才华替代不了，我们最常见的就是有才华但不成功的人；天资也替代不了，没有得到回报的天才太多了；教育替代不了，世界充满了受过教育但被遗弃的人。毅力加决心才是全能的。

每个阶段都让你更接近成功，每次逆境都蕴涵着利益和好运的种子。

做额外功

前面我们已经提到过做额外功的观点。我们也解释了大部分人失败是因为他们放弃得太快。当人们做额外功时，无数的成功故事就会出现。

做额外功的原则还有另外一层意思，它包含一条不太为人熟悉的成功原则。要想在工作中前进，获得晋升，获得公众支持或者让客户满意，尽管你可能不会得到相应的回报，你也必须一直强迫自己多付出。这也正是那些只做份内工作的人难以加薪的原因。

这条原则非常简单——回报规律。付出多少，得到多少。

无论在工作上，还是在其它场合，那些几乎不付出的人是得不到回报的。书中的十个富豪都付出了很多，他们全身心地投入了工作。做额外功的原则与这样一个观点密切相联，即获得的财富是社会对个人所做贡献的认可。

那些进行了额外努力的人迟早会获得回报。回报可能会在不经意间，以出人预料的方式出现。当然，最常见的回报就是晋升和加薪。但是，除了雇主以外，回报也可能来自他人。通常，那些做了额外功但没有获得回报的人会得到工资更高的新工作，额外功的原则以一种间接的方式得到了运用。我们研究的十个百万富翁的生活也一再证明做额外功，进行额外努力的原则，尤其在这

些人早期创业时，这条原则显得尤为重要。通常，如果这类雇员的价值没有得到老板的承认，他会去建立自己的公司，这个人会从他早期的努力中受益。

这个原则从本质上来说是能量守恒定律在经济界的应用。著名的化学家拉瓦锡在创立能量守恒定律时是这么说的：

没有失去，没有创造，事事在变。

记住这条定律，决不能放松自己的努力。即使你没有立刻获得回报，你付出的努力也像你存在银行的钱，这些钱可以在任何时候为你服务。

所有的努力就像
存在银行的钱

这种思想并不是要让你相信必须不断努力才能获取财富。即使你所做的一些工作不会有直接的效果，但你仍然可以从中学到东西。理想的情况是，尽可能多地学习，把自己的努力导向正确的航向。在这个意义上，人的专长就是已经被转化的工作。知识就是力量，你获得的经验越多，你就会越发努力，你的思想也会更敏锐，更精深，你就会创造出更多的价值。如果你想致富，在工作的过程中，你不仅要动脑，而且应该勤奋地工作。

第二十一课

成功的心理

成功是团队努力的结果

任何人都不是孤立的，在商界尤其如此。没有周围人的帮助，任何人都不可能致富。换句话说，成功是整个团队努力的结果。令人遗憾的是大部分人似乎忘记了这一点，他们忽略了培养和建立职业联系的重要性。他们把自己封闭起来，几乎不花时间培养业务关系。我们在书中分析的十位百万富翁在谈到他们成功经验时，都说到他们的合伙人和同事在成功道路上起到的至关重要的作用。记得本田吗？他公开承认如果没有遇到一名出色的经理，他将面临破产。奥纳希斯，也有一群极具才干的经营管理者在他的身边帮助他。

> 处理人际关系的能力是一种商品，像白糖和咖啡一样能够买到，我愿意付最高的价钱购买这种商品。

这是洛克菲勒，一个善于把关键人物笼络到自己周围的人说的一番话。思考一下这句话的最后一句“我愿意付最高的价钱购买这种商品”，实际上，你在成功的道路前进得越远，你就越会注意到真正重要的不是现金、思想、热情，而是人。社会关系、金钱、

思想、热情当然重要，但如果没有人的支持，其它的因素显然是不够的。

学会欣赏人。那些与他人不能和谐相处的人，那些听从了别人的劝告，相信其他人都是错误的人，都是不可能成功的。他们忘记了一点，每个人都喜欢和可爱的人一起工作。这听起来可能是陈词滥调，但是大部分人都会忽视这条原则。他们同样忘记了，世界上并不是只有他们才是最重要的，并不是只有他们才有重要的事。那些牢记这条规则，不被自我蒙蔽眼睛的人，才能够走得更远，他们能够给周围的人施加重要的影响，使周围的人同他们一起努力走向成功。

成功更取决于心理素质，而非智力和纯粹专业技能。李·艾柯卡是这样认为的：

> 看看我的事业。我看到许多人都比我聪明、对汽车的了解也比我多，但是他们最终却消失在烟雾之中，为什么？因为我更强大吗？把人命令来命令去，是不可能获得长久成功的，你必须知道如何简单朴实地与他们交谈，现在在评估执行官的表现时，不管他多么有才干，我最讨厌看到的词语是“他和其他人相处不融洽”，对我来说，这是死神之吻。我会想，“你可能会毁了那个家伙”，但他不能与其他人和谐相处，他就遇到了真正的问题，因为我们这儿只有人，没有狗，没有大猩猩——只有人。如果他不能与同僚和谐相处，他对公司还有什么用呢？作为一个管理者，他全部的职责就是调动其他人。如果他做不到这一点，他就不应该呆在那个位置上。

美国历史上最伟大的一个商人也说过同样的话。在他一生当中，他对人的因素和服务理念有着敏锐的认识和理解，这个人就是康拉德·希尔顿。

第二十二课

康拉德·尼科尔森·希尔顿
——相信你的观点、命运和上帝

我相信上帝，我相信通过祈祷我们能够获得上帝的爱。

我相信我的祖国，我相信祖国的命运是伟大而神圣的。

我相信真理，我相信任何故意说谎的人都在故意毁灭自己。

但是，最重要的是我相信自己、相信热情，因为没有勇气和热情，人们便无法燃起最强烈的愿望的火苗。

这四个崇高的声明是对康拉德·希尔顿一生思想的最好总结。他命中注定要彻底改变美国的饭店业，并且成为美国最伟大的饭店大亨之一。

在朋友惠特尼·波尔顿所著传记的前言当中，康拉德·希尔顿写道：

如果一个人不知道自己该去向何方，他就不可能获得人生的成功。在我记忆中……人们都认为我有热情，热情推动我前行，祈祷保佑着我，我喜欢自己所做的事业。最后，拥有这么多的财富，想不过一种积极、富有、幸福的生活都很困难。让雄心

去激励一个人，让信仰去指引他，拥有健康的身体去发挥他所有的潜能，最终他一定能够以某种方式到达成功的彼岸。

显然，希尔顿在这里提到成功起始于人生的早期。他不是靠经营饭店业的管理才能获得名利，而是靠他敏锐的商业眼光走向成功的。他掌握了金融这门艺术，成为一名出色的谈判家，在所有的交易中都表现得非常稳健。此外，他还有很强的第六感，使他对时机有良好的意识，能够敏锐地发现最佳投资机会。而且，希尔顿遵守了一条基本原则：

选择有能力的人，让他们担任主要的职位，相信他们的判断

1979年1月，希尔顿去世，享年91岁。当时，他在美国拥有185家饭店，在海外拥有75家饭店。在作出主要的决定前，希尔顿会日复一日地观察，思考所有可能发生的结果。

他对任何事都要进行研究。

如果他不能买下一家饭店，就会去租一家，如果不能租一家饭店，他就会去建造一家。这个高大的男人充满了活力与精力，简直把饭店当饭吃，当床睡。

1887年的圣诞节，希尔顿在新墨哥州的圣安东尼奥出生了。他在八个兄弟姐妹中排行老三，是家中的长子。他的父亲奥古斯塔斯·希尔顿，人称“古斯”，1854年出生于奥斯陆。在19世纪60年代，古斯移民到了美国，他曾在爱荷华州的道奇堡住过一阵，他的妻子玛丽·劳弗斯威勒就出生在道奇堡，是一名德国后裔。古斯对西部的机会向往已久，他先在新墨西哥州的索罗克定居，后来又来到了圣安东尼奥。他了解煤矿工人的需要，了解边界上过往行人的需要，这促使他开了一家商店。

古斯，精力充沛，充满了活力。康拉德·希尔顿也具有这样的

特点。除了经营商店之外，古斯还担任了邮政局长，他还卖牲畜，开了一家药店，经营马厩，拥有一个加油站。

康拉德和他的兄弟姐妹从小就学会了西班牙语，因为他们是在墨西哥移民中长大的。父亲太忙，很少顾家，所以母亲对康拉德的影响最大，是她给希尔顿灌输了信仰，灌输了诚实、热爱真理的价值观，这些影响了希尔顿的一生。他自己也承认，他喜欢与坦率诚实的人交往，对不诚实的行为有一种本能的恐惧，他不认为靠贪婪和欺骗赚来的钱能够给他带来片刻快乐。

希尔顿似乎对商业很感兴趣，这使他的母亲甚为担心。圣安东尼奥的教育并不符合虔诚的母亲的标准。在康拉德9岁时，他就会说英语和西班牙语。但希尔顿还有很大的受教育的空间，母亲竭尽全力让儿子多学一点知识，但周围的环境让她感到困惑，她决定送希尔顿去新墨西哥州阿尔伯克基的尼斯军事学院学习。

不幸的是，这家军事学院被一场大火夷为平地。玛丽没有放弃，在翻来覆去考虑了两周后，她决定送儿子去圣达菲的圣迈克尔大学学习。这家教会学校满足了她的两个要求：第一，这是个天主教学校；第二，这里的老师不会毁了他的儿子。

暑假期间，希尔顿在父亲的店里帮忙。他的父亲每月付给他5美元，在当时这可是不小的一笔数目呢！古斯告诉儿子，如果他有兴趣，工资还能涨一倍。

他接受了父亲的要求，下意识地服从了辛勤工作的原则，一条世界上财富创造的基础原则。

他的父亲为希尔顿对商业表现的兴趣激动不已。希尔顿的小名叫康尼，为增加自己的收入，他将自己在花园里种的蔬菜售出，他的成功赢得了家人的钦佩。

那个夏天，希尔顿挣到了50美元。他的父亲也总是盼望着学校快点放假，因为他发现康尼具有天生的商业才华，可能会为自己创造一个美好的未来。

后来，希尔顿在新墨西哥军事学院读书，但他在商业上小小的成功让他有了离开学校的想法，古斯了解儿子对商业的兴趣，把

他的工资增加到25美元一个月，促使儿子朝这个方向发展。1904年，希尔顿家的生意红红火火，一家人的生活非常富足。古斯把几年前低价购买的煤矿卖掉，赚到了13.5万美元。为了表示庆祝，他带领一家人去芝加哥度假，这次旅行是康尼一生的转折点，在以后的生活中，康尼总是偏爱一流的旅游、饭店和行驶快速的轿车。

但是一家人的幸福生活并没有持续很久。玛丽患了严重的疾病，古斯决定搬到加利福尼亚的长滩。接着，1907年的经济危机来临了，物价急剧下跌，古斯失去了自己的财富。虽然，商店里存满了他低价买进的商品，但价格仍在不断下降。古斯的资金短缺，所有生意都在亏本经营。

古斯向家人宣布他们破产了，他安慰大家这种事以前也发生过，没有什么好害怕的，而母亲又恢复了健康这才是最重要的事情，不过他们必须生存下去，所以他想听听谁有什么好主意。

希尔顿的事业就要开始了，他平静地答道：

> 为什么不腾出家里的五六间屋子，把它们改装成旅馆房间，这个小镇需要旅馆。刚开始我们可能没有客户，但是消息会传出去，姐姐、妹妹和母亲可以照看厨房，我可以照看行李。一间屋里很容易地放下几张床，每个床铺2.5美元，我想我们完全可能管理得很好。

显然，最大的问题是如何招徕客人。这是希尔顿异常勤奋的一个时期，他的母亲和姐妹们照看旅馆，他和父亲继续在商店工作。下午6点，商店一关门，希尔顿稍稍吃些晚饭就立刻上床睡觉。他要在凌晨1点起床去火车站接人，他替客人照看行李，帮他们登记，看看客人是不是有必要的东西，毛巾、毛毯、香皂等等，记下他们早饭想吃什么，希望什么时候被叫醒。接着他把这些便条留给母亲和姐妹们，然后再返回车站，接3点的火车。等最后一个旅行者安顿了下来，他才能稍稍再睡一会儿。凌晨7点他又要

起床照顾客人，8点钟准时去开商店。

六个星期后，旅店的名声传遍了整个地区，甚至传到了芝加哥的东部。“如果你在圣安东尼奥被迫停留一阵，”人们会说，“一定要去希尔顿家的旅店。”

康拉德·希尔顿学到了人生重要的一课，他愿意付出艰辛的劳动获得成功。临终前，希尔顿说用200万美元他也不愿意交换这段期间学到的东西。

1907年，第一家“饭店”的成功使他有机会去新墨西哥矿业学院学习。这段时期是他生活的转折点。两年后，古斯的经济状况得到了恢复。他开始在新墨西哥州的温泉城涉猎房地产业，甚至希望开一家银行。古斯在索罗克购买了一块土地，准备盖房子。父亲给了康尼一个机会，让他呆在圣安东尼奥照看商店，家里其他人搬到索罗克。希尔顿知道姐妹们在索罗克更有机会，所以他答应了，这是希尔顿在商业场迈出的第一步。

后来，希尔顿说这个时期他学会了所有他需要了解的东西。诚实经商，依靠常识，最重要的是，在必要的时候，不要畏惧任何事情。

我知道如果让自己坐在安乐椅上，是不会取得成功的

在希尔顿的一生当中，成功并不是接踵而来的。有一次，一个老采矿工人向希尔顿许诺，能够从他发现的银矿中获得巨大的利益。希尔顿被老工人的话诱惑了，他投资了这个项目，购买机器，留给这个工人。不幸的是，这个工人不久后去世了，他的投资也因此血本无归。

希尔顿在离开墨西哥矿业学校后不久，还从政了一段时间。1912年，新墨西哥准州成为了美国正式的一个州，23岁的希尔顿当选为当地立法会成员，这使他大吃一惊。希尔顿从政两年时间，他开始厌倦政界种种虚伪的行为。

此时，另一件事吸引了他的注意力——银行。他在圣安东尼奥开设了一家银行。这家银行经营得非常成功，在康尼27岁时，他成为这家银行的副行长。但是，一些嫉妒他的商人采取的两面派的做法毁了这家银行。第一次世界大战期间，希尔顿在军队服役期间，他的银行被索罗克银行收购了。从这段经历中，希尔顿学到了一条有价值的教训：

如果坚定不移地努力，
你的梦想就能够实现

希尔顿在部队期间，因为特有的商业素质，被分配到后勤部队。1918年3月，他所在的部队被运往法国，几个月后他收到了母亲的电报，说父亲在新年的车祸中丧生。1919年，他从军队退役，返回美国照顾家里的生意，这一次他梦想着多开办几家银行。

在筹集了必要的资本金后，他前往德克萨斯，一个贮藏了石油、让许多企业家飞黄腾达的地方。他没能买下银行，却碰巧看见了莫比利旅馆，从那时起，他就成为了饭店投资者。

他以4万美元的价格购买了莫比利旅馆。接下来的几个月，他不知疲倦地工作。因为所有的房间都客满，他只好睡在办公室的沙发上。在那儿，希尔顿学到了一条让他积累了巨额财富的原则：饭店的每一寸土地都不应该浪费。同样，他还发现了一条著名的原则，他称之为“最小最大化”原则：

最低的价格，最好的服务

他对莫比利旅馆进行了全面调整。旅馆的餐厅不能赢利，他就把餐厅变成客房；接待室的面积减小了一半，用来开一家小商店；移走了门厅里的三个沙发和一个灯罩，为售货员挪出了空间。后来，希尔顿重新设计了纽约大酒店的第一层，开设“橡树屋酒吧”，这使第一层的利润从5000美元增加到20000美元。

希尔顿相信，任何想获得成功的人，都必须全心全意地运用下面这条原则：

憎恨空间的浪费，憎恨精力的浪费，憎恨金钱的浪费，换句话说，要把所有的东西都变成金子，不断地寻找金矿

他把战争中学到的东西运用到了饭店经营当中。莫比利旅馆只有40间客房，而杰伊·C·鲍尔斯少校，希尔顿和他在军队里相识，在德克萨斯州的沃斯堡购买的麦尔伯旅馆有68间客房。尽管家具乱七八糟，厨房埋没在油脂堆里，地毯到处都是洞，但在希尔顿眼里，麦尔伯旅馆拥有一个最大的优点——价格只有25000美元！希尔顿把麦尔伯旅馆买了下来，并立刻满怀热情地投入了翻修工作。

对希尔顿来说，他的每一个饭店必须要具有各自的特点。

我买的是传统，我会竭尽全力从中获得最大化的利润

麦尔伯旅馆获得了巨大的经济成功。

希尔顿帝国的第三家饭店是德克萨斯州达拉斯的“沃尔多夫”饭店。希尔顿此时已经成为了一名敏锐的谈判者，谈判一共进行了10天才达成最终协议。希尔顿获得了自己想要的东西：起初10万美元的价格被降到了71000美元。希尔顿和他的两个合伙人德朗和鲍尔斯投资了40000美元，其余的钱都是贷款，但他们只用了21个月就还清了这笔债务。

1929年，华尔街股市崩溃，紧接着是经济大萧条，这给饭店业带来了沉重打击。在20世纪20年代，希尔顿和他的合伙人在许多地方购买、租赁、修建了饭店。这次大萧条迫使希尔顿关闭了四家饭店。为了大幅降低成本，许多客房甚至整个楼层都被迫关

闭。他用自己的养老金抵押贷款，甚至在全国附属饭店兼职工作，当时至少有80%的饭店都处在破产边缘。最终1935年，他投资石油获得的收入使他还清了一些紧急的债务，给了他喘息的机会。

他与艰难时世的战斗终于结束了。在洛杉矶，希尔顿购买了弗朗西斯德雷克饭店，之后又立刻转手。1942年，他以100多万美元的价格购买了城市饭店，在他有效的经营原则帮助下，城市饭店在开业后第一年就给希尔顿带来了20万美元的利润。

1943年，希尔顿接连购买了罗斯福饭店和纽约大酒店。希尔顿具有出色的谈判才能，他还是不惜花费越来越多的现金购买饭店，他以1938.5万美元的价格购买了位于芝加哥的帕尔默住宅饭店，以750万美元的价格在芝加哥又购买了斯蒂文斯饭店。

斯蒂文斯饭店花费了3000万美元才建造而成，拥有2800间客房，后来更名为康拉德·希尔顿大饭店。在很多年里，斯蒂文斯饭店都是世界上最大的饭店。

在希尔顿取得成功的过程中，有几个精明的生意人一直支持他。1946年，希尔顿酒店公司成立，希尔顿当选为主席。1949年10月12日，在公司巅峰时期，希尔顿宣布他购买了沃尔多夫·阿斯托里亚饭店，该饭店拥有1900间客房，是美国最豪华的饭店之一。这是一个康拉德·希尔顿梦想多年的时刻。谈判持续了几个月的时间，他的同事和顾问在参加完会议之后，全都精疲力竭。除了谈判以外，他们还必须处理日常工作。希尔顿要求他们早晨6点15分起床，带着他们去教堂祈祷半小时，所有人，包括那些不信天主教的人，都顺从地跟着他祈祷。后来，他的同事说：

康拉德祈求某样东西，他就能够得到，这可能因为他从不会忘记感谢给他赐福的人。

在购买沃尔多夫·阿斯托里亚饭店的谈判结束之后，他的合伙人都爬上了床，以为他们最终可以美美睡上一觉了。他们低估了希尔顿！第二天清晨6点15分，与往常一样，他们的电话铃又响

了。他们被召集起来后，有一个人咕囔道："现在沃尔多夫都是我们的了，为什么还去教堂？"希尔顿尖刻地答道："你不能在想得到某样东西时去祈祷，而得到它之后却不去表示感谢。让我们出发吧！"

还有一个深深吸引着希尔顿，让他愿意为之冒险的领域，那便是海外市场。他把在国内使用的原则运用于海外市场，他在完成第一家海外收购时，这条规则发挥了极大的作用。

尊重每一个与你有往来的人

这条原则帮助希尔顿完成了与波多黎各政府的交易。波多黎各政府与七家美国饭店进行磋商，希望它们能在波多黎克首都圣胡安建立一家豪华饭店，但这七家饭店没有一家对此事感兴趣，他们用英文信件进行了敷衍的回答。希尔顿用西班牙语写了封信给波多黎各政府，这很自然为希尔顿打开了门路，加勒比——希尔顿连锁饭店诞生了。

不管在国内还是国外的交易当中，希尔顿依赖三条原则：

- **用自己的资本进行投资**
- **把银行家当朋友看待**
- **让经理们分享一份公司的利益**

这个公式使希尔顿走到哪里都获得了成功，这些原则让希尔顿成功避免了与海外和他有交道的人发生冲突。希尔顿喜欢与海外投资者一起经营他在海外的饭店。海外投资者负责购买土地，负责建筑成本，希尔顿提供技术帮助，使饭店运转起来，接着双方签署一个总体租赁或者管理协议。饭店员工都是在当地精心挑选出来，再把他们送到希尔顿在美国的饭店学习。

希尔顿在国外的饭店开始如雨后春笋般出现。1948 年，希尔顿国际公司成立，这家公司独立于母公司，由希尔顿担任主席与

董事长。

希尔顿的海外运作代表了他的两个理想。首先，他要帮助美国了解世界其它地区，促进美国与其它国家间的关系；第二，这些饭店会使世界了解美国和美国人民。

一些知名人士也帮助或资助海外的希尔顿饭店。当时的伊朗国王通过巴列维基金拥有一家希尔顿饭店。霍华德·休斯通过环球航空公司（TWA）与希尔顿饭店结下姻缘，1967年5月，希尔顿国际公司成为了环球航空的一家子公司。那时，希尔顿已从他白手起家建立的事业中退休了。

希尔顿终于有时间在家人和朋友的陪伴下，在加利福尼亚自己的别墅里安享晚年了。尽管他放弃了视察，但他从不会错过公司的开业典礼。在海外，希尔顿一直遵循当地的传统，确信这些盛大的事件将当地的民族习惯和民间传统结合了起来。

尽管在事业上获得了成功，但希尔顿的婚姻生活并不幸福。他和他的第一位妻子玛丽·巴伦有三个儿子，尼克、巴伦和埃里克。1933年，他们的第三个儿子出生，希尔顿在工作的重压下精疲力竭，精神濒临崩溃，他的第一次婚姻就是在这期间结束了。后来他又与艾赛亚·伽柏结合，但这段婚姻很快也以失败告终。他的第三次婚姻要平稳一些。1976年，希尔顿在自己89岁高龄时，与玛丽·弗朗西斯·凯莉结婚，玛丽比希尔顿小20岁，是他的一个长期的好友。

这个眼光敏锐的人在世界各地留下了自己的印迹。1965年，希尔顿成立的公司在19个国家拥有61家饭店，4万间客房，40万名雇员。希尔顿个人控制着5000亿美元收入的30%。

这充分体现了这条原则：

相信你的观点、命运和上帝

这个原则是对康拉德·希尔顿这个世界上最富有的饭店业巨头一生的总结。

第二十三课

成功的建议

如希尔顿一样，从事商业活动你必须多交朋友，这些朋友会变成你的盟友，帮助你快速攀上成功的阶梯，而且速度会快得令人难以想象。但是，在选择朋友时你必须谨慎，在选择那些与你的生意有关的朋友时，更应该慎之又慎。避免和失败者、阴谋家以及理想渺小的人做朋友。让我一个一个地来看这几类人。

失败者

首先要把这些人辨别出来，这些人失败的迹象一般非常明显。你在成功的路上走得越远，你判断人的能力就会越强。此外，随着你的心理编程变得越来越积极，你会开始吸引越来越多的成功者，但是首先，不要选择失败者做你的伙伴，因为不管成功者有多么强大，成功者和失败者的结合很少能够产生积极的结果。

失败者会让你浪费巨大的时间、精力和金钱。最后，为了达到事业的最高地位，成功者不可避免地要收回失败者的权力，然后从头把他的工作重新做一遍。从长期来看，这种伙伴关系最终会朝着相反的方向发展，以失败而告终。

总之，不管成功者出于什么样的好心，他可能会害了失败者。失败者已经习惯了失败，他们不会觉得失败是那么糟糕，失败是滋养他们的土壤。但对成功者来说，这个恶果并不好吞咽。但成

功者会从中获得一个教训：在选择将来的同事时，会加强他对人的判断力，他不会再犯同样的错误。不管怎么说，这两种人相处不来，因为他们没有共同的基本价值观。

阴谋家

阴谋家的事业刚开始看起来是成功的，但从长远角度来看，这些人注定会失败。那些一直依靠不可靠的交易和操纵手段的人最终会自食其果，他们的敌人会越来越多。对那些常常在背后陷害同事或雇员的人要保持警觉，在你不在的时候，他们也会这么对你。那些会在别人身上耍花招的人也能够采取同样的办法对付你。

目光短浅者

像逃避瘟疫一样，避开这些人。因为他们本身目光短浅，他们会阻碍你。他们心胸狭窄，不能理解为什么其他人比他们目光长远，他们会毁了所有接触他们的人。他们惟一擅长的事就是打击你的热情，试图劝阻你继续前进或开创新的事业。如果你目标远大，他们会嘲笑你，他们会给你贴上疯子或幻想家的标贴。对他们的话充耳不闻，继续前进。更重要的是，不能与他们为伍。与其激励他们，让他们浪费你的精力，不如把这些精力用来为自己的目标服务。

与成功者联合起来，你获得成功的机会就会增加。实际上，两个成功者联合取得的成就比任何一个人单独取得的成就要大得多。所以，如果你希望继续前行，与那些目光和你一样长远的人来往，这种联合会让你们获得意想不到的成果。

两个具有成功倾向的人在一起工作，他们的思想、背景和个性的碰撞，会让他们相互学到很多东西，并发现伟大的思想。公司的董事会实际上就是这样的团队，每个人贡献各自的经验和专长。商会和销售联合体也是以同样的方式运行的。把追求同一个目标

和价值的人联合起来，是一条成功的原则。不过，要避免团体过大。法国哲学家蒙田曾经说过“当人们被召集起来组成一个团体，他们的才智浓缩了”。

不一定只有公司的董事长或者一个协会的成员才能利用这条原则。你也可以建立自己的团队，选择你相信的人，最好是你的朋友或者有积极心态的人，这是你必须做的一件事。悲观主义者能够给这个团队造成无法衡量的损害，因为即使是乐观的人，也会有一丝怀疑，反对意见或悲观的观点会影响他们的情绪。

为什么不建立一个由三到四人组成的团队呢？为什么不建立一个你的“智囊团”？你们必须有一个共同的目标——致富。最好事先约定时间，定期见面。在议程上，讨论具体的事宜。第一件事应该是：我们如何才能找到通往财富的道路！不要限制你的思想，让你的想象力自由飞翔。你可能会为这次会议想到的许多主意惊讶不已。在这次发表独创性建议的会议上，提炼你的想法，努力分析所有涉及的问题，探讨实施的具体可能性等等。一个人朦胧的想法经过某人的建议之后，能够得到改善，变成一个绝妙的主意。制定你的计划，建设性的评论和建议能够帮你权衡利弊。

这些会议当然不能仅仅局限于寻找想法。利用这个机会讨论你们在工作中遇到的问题，交换各自成功的观点，或者讨论一本你刚刚读过的书，谈一谈发展战略。

如果人们仔细地观察成功人士是如何度过夜晚的，人们可能会为自己的毫无成就感到惊骇。如果你想成功，要敢于有所不同。至少一个星期，或一个月和你的团队度过一个有成果、激励人心的夜晚，结果会让你大吃一惊。让别人看电视吧，你可没有工夫看，你要忙着致富。与其在电视前浪费三小时，不如只花两个小时，把节省的一个小时用在你成功的道路上。

学会交流

我们生活在信息革命的时代。想要成功的人，必须学会以清楚

的口齿、坚定的态度和一种令人信服的方式表达自己的观点。在成功的道路上，你会不断遇到需要说服他人，表达观点的场合，所以，参加公共演讲课程的学习是必要的。奥纳希斯会讲四国语言，也参加过公共演讲课。盖蒂通过收听录音课程，在一个月内学会了阿拉伯语。试着一晚上不看电视，参加一种语言课程的学习。会说第二门、第三门外语，这将是一种无穷的财富，会拓宽你的交际圈。

即使你在公共演讲方面有天赋，也应该参加公共演讲课程。那些能够在公共场合发表演讲的人受人尊敬。很多人都没有意识到通过参加一些课程，进行一些练习，任何人都能够做到这一点。具有公共演讲的能力，不管在很多观众面前，还是在董事会面前，能够增强你的自信，让你具有相当大的优势。

进行一项很好的投资

参加推销艺术课程的学习。要取得成功，你要具备推销一个观点、一种服务的能力，最后，你还需有推销自我的能力。研究表明个人的成功很大部分取决于个性。

不管参加任何领域的活动，你随时都可能需要进行推销。那些为自己的案子辩护的律师要把他们的观点推销给法官，进行演讲的政客要推销政府的政策，为自己的预算辩护的行政人员也是在推销自我，还有那些直接从事推销的人。不管在任何领域，对推销技巧的掌握会改善你的表现。

学会倾听

善于表达是销售必不可少的条件，但你必须知道如何倾听。通常，人们说得太多，聆听得太少。几乎在每一个交易当中，那些知道如何聆听，说的最少的人会获得最大的收益。

同你做生意的人说得越多，就越会敞开心扉，畅谈他的动机，

需要和个性，让你了解他的弱点。这样你就能够给他施加最大的影响。通过聚精会神地聆听他人的心声，你表达了一个讯号，你对他们说的感兴趣，他们在你眼中是重要的。

大部分人都喜欢交谈，而且最喜欢的话题就是他们自己。学会问适当的问题，这样会表明你对他们所说的非常感兴趣。观察一下自己的行动，看一看你说话——聆听的比率是多少。如果说的比听的多，要小心，另外一个人可能正在不断地取得优势，原因很简单，他聆听的比你多。要努力改正这种倾向，这只是需要养成的一种习惯，立刻开始尝试吧。只说最基本的事情，然后聆听他人。人们会很喜欢与你交谈，把你当作一个健谈者，尽管你说的不多。

精心着装

我们生活的世界是形象意识的世界。一些人认为这是一种耻辱，但事实终归是事实。在所有的人际交往中，第一印象起着很重要的作用。那么决定第一印象的重要因素是什么呢？通常，是外部的东西，比如得体的西服或礼服，热情的微笑，整齐的发型。人们常常通过一个人的外貌来判断一个人，粗心大意的人一般只会给人留下一个坏印象。

如果你希望成功，首先装扮上应该像一个成功人士。如果你不知道如何装扮，看看你的周围，去寻求一些建议。记住，所有的人际关系都包含着某些引诱的成分，整洁得体的衣着与此密切相关。俗语说衣着不能使人成功，但是在商界，衣着能塑造一个成功商人的形象。记住沃森，他甚至不怕麻烦地买了一个衣橱，你能够忽略自己的外形吗？

健康的身心

在成功的道路上，保持良好的身体是至关重要的。法国哲学家

简·雅克·卢梭说过："身体虚弱时，身体发号施令；身体健康时，它服从命令。"健康的身体是你寻求成功的最佳工具。你应当拥有更充沛的精力——不仅是身体上的而且是精神上的。

定期锻炼。锻炼可以让你的身体和心灵都得到放松，选择一项能够让你投入，让你忘记所有工作困扰的运动。

我们研究的大部分富人都进行某种锻炼，能够帮助他们驱散他们面临的无以言状的压力。奥纳希斯推崇柔道和瑜珈，实际上，他给我们提到一条通向成功的基本建议——保持健康，他本人常常进行长距离游泳的锻炼。保罗·盖蒂也经常进行锻炼。沃尔特·迪斯尼在事业的早期工作过度，忽略了自己的身体，患上了神经系统紊乱的病症，在恢复之后，他制定了一个放松和锻炼的计划。

大部分伟人都把锻炼身体融入了日常生活。伟大的德国作家歌德进行长距离的散步来激发他的灵感。哲学家尼采称他所有伟大的思想都是在他散步时，考虑哲学以外的事情时产生的。约翰·保罗二世在自己的住宅附近建了一个游泳池，梵蒂冈的政府官员对这项花费表示不满，保罗二世回应道，这比举行选举，选出一个新教皇要便宜得多。保罗二世还喜欢滑雪，经常在梵蒂冈的花园里散步，这肯定是他具有强大的身体耐力的原因之一。

OPM原则（用别人的钱）

我们已经提到成功是团队共同努力的结果。另外，仅仅依靠一个人的钱是不可能成功的。成功也是OPM的结果。我们已经看到奥纳希斯如何用OPM原则来投资他的航运业。他坚信在每个百万富翁的背后都有一个借款人，他知道自己说的是谁。希尔顿也曾沉陷于债务之中。

但同时，贷款是一个非常复杂的事情。对有些人来说，大额贷款是灾难性的，不断变动的利率经常给人带来意外。但另一方面，如果没有贷款，许多公司不可能扩张。拿克莱斯勒公司做例子，李·艾柯卡通过谈判获得了一大笔贷款挽救了克莱斯勒。本田若

没有得到银行家的支持，也不可能进行扩张。从小规模的角度来看，许多投资者通过1万美元的投资购买一幢10万美元的建筑，一年后又以11万美元的价格售出，这样他们在一年的时间里就获得一倍的回报。但是，书中十个百万富翁的生活表明在他们事业的初期，他们都没有贷款。他们从小做起，逐步扩张。接着，他们才借钱。

我们从中可以获得一个经验。刚开始最好不要依赖大笔贷款，起步时最好不要选择豪华的办公室，成功人士对成本都很敏感。现在的办公室太大，银行家可不会投资这样奢侈的物品。

你应该不应该借钱呢？借多少钱？什么时候借？这个问题并不是那么容易解决。但有一件事是肯定的。如果你的下意识进行了积极的编程，你会知道是否应该使用别人的钱，我们建议你采取警惕的态度。有一些人从来不敢借钱，一生都在积蓄，勒紧裤腰带，因此错过了无数次的机会。所有的富人都申请过贷款。像他们一样，采取行动。但是先分析一下自己的还贷能力，然后让你的下意识和本能告诉你答案。不要忘记命运偏爱勇敢的人。

你有自卑感

每两个人当中，就有一个人对自己的生活存在某种程度的自卑感。你也是这样吗？如果是，那就更好了。想一想斯皮尔伯格和本田宗一郎，他们两人在年轻时都存在强烈的自卑感，但是他们知道如何把自卑感变成他们的优势。他们没有陷入自怨自怜之中，他们甚至设法利用这种自卑感。你也可以做到这一点，与其在那里为自己的缺点懊丧不已，不如告诉自己，你将成为你所从事的领域最优秀的人物。

发现创造性挫折的优点。你的不满，不管它来自哪里，都能够帮助你前进。在某种程度上，你比那些自我感觉十分良好的人更有优势。他们不会觉得有必要提高自己，或者改变自我。把你的自卑感和挫折感变成成功的因素吧！人们会因此崇拜你，这样，

你也会摆脱自卑心理。

付出自己得到的一部分收获

我们书中分析的十位杰出人物最终都成为了慈善家。斯皮尔伯格是这十人当中惟一仍然健在的富翁，他可能太年轻，还没有想到要建立“斯皮尔伯格基金”。但是他也注意到了这条原则，而且把这条原则用于了实践当中。你也要做同样的事情。

选择一个行为榜样

所有那些被人崇拜的人刚开的时候都崇拜他人。斯皮尔伯格崇敬沃尔特·迪斯尼，本田极度崇拜拿破仑。

学习那些伟人和富翁，选择一个能够激励你达到更高高度的偶像。所有的伟人都有崇高的理想，他们的目标很远大。你现在可能也为自己制定了高目标，你现在属于有成就的人中的一员了。谚语说，“一个好榜样是最好的启示。”

行为榜样是你跟随的致富模型

榜样也能够以另一种方式帮助你。在面临问题时，问自己你崇拜的英雄会怎么做。你可以选择我们在书中谈到的一个人作为你的行为榜样。

读读伟人的传记，努力探索他们成功的秘密，他们的例子会激励你前进。记住所有那些被人崇拜的人也都崇拜他人。刚开始的时候，大部分人都像你一样，但是他们运用了大部分人都忽略或者没有使用的原则。现在你已了解了这些原则，但是只有你才能够决定是否运用这些原则，成为所有人崇拜的人。

作者介绍

查尔斯·阿尔伯特·玻森特 他首先是一位极受人们尊敬的千万富翁，目前是Donohue公司和Quebecor公司的董事会主席、特许会计师，其次他也是财富教育家、畅销书作家和成功学大师，他世界级的名声与他大力提倡“创造财富”的教育有关，他与另一位与他具有同样传奇色彩的畅销书作家、财富调查家克里斯滕·哥德弗洛伊合作的《成功如此简单！》给他带来了巨大的荣誉，他也被多家世界名人机构评为继卡耐基和拿破仑·希尔之后最伟大的成功学大师。

由于他长期关注金钱和财富教育并身体力行，在欧美被誉为“财富成功学教父”，查尔斯·阿尔伯特·玻森特经常在繁忙的工作之余向社会公众发表演讲，他说百万富翁最大的乐趣不是谈论他们的财富，而是谈论怎样才能在财富上取得成功。

查尔斯·阿尔伯特·玻森特的一生极富传奇色彩，是典型从平民到富翁的成功榜模。他在KPGM会计师事务所工作了40年，一步步获得晋升，直至成为总经理。1987年玻森特离开了KPMG，来到Donohue 公司担任董事长。Donohue公司是加拿大一家闻名全球的纸制品公司。1997年，他又担任Quebecor公司董事长。同时，他还是加拿大纸浆纸业协会董事会成员、大名鼎鼎的C·D·豪研究所成员（C.D. Howe Institute）、加拿大议事局成员（Canadian Council Bureau）、加拿大税收基金和会议协会会员（Canadian Tax Foundation and the Conference Board of

Canada)。

玻森特出生于1929年世界经济大萧条期间，在蒙特利尔一个贫民街区长大。小时候，玻森特家里很穷，父亲的收入不足以支付家庭的开支，母亲只好外出做裁缝，挣钱补贴家用。玻森特没有上过大学，在蒙特利尔的米德尔顿希克会计师事务所（后改名为KPMG）担任记账员，后来这家公司几经易名，但玻森特一直在这家公司工作。他利用夜晚时间去大学补习，经过五年坚持不懈的学习，玻森特于1953年获得了注册会计师资格。玻森特1955年结婚，有四个孩子。他的大部分时间都是在会计师事务所度过的，他一步一个脚印，成为了Quebecor公司的高层人物。

1986年末，Quebecor公司董事长希望购买一家新闻用纸公司，他向朋友查尔斯·阿尔伯特·玻森特咨询，由于玻森特高超的谈判技巧和出色表现，Quebecor公司以低价购买了一家新闻用纸公司（Donohue），玻森特也处任这家新闻用纸公司的董事长和首席执行官。玻森特厌恶审计，憎恨进行长期的不切实际的计划。大部分接受过玻森特培训的人都认为他不是一个墨守成规的会计师。玻森特本人认为，传统的会计师是公司的历史学家，他们不断地总结公司的经济数据，把过去的经济数据和最近的经济数据进行比较，而玻森特注重的是未来，而不是过去，后来他创造了自己“未来会计师”系统，并亲自授课广受欢迎。

1997年秋，所罗门兄弟公司发表报告，在37家北美和欧洲的造纸厂中，Donohue公司给予股东的回报率最高，1989年到1996年达到了17.5%。1993、1994、1995年，Donohue公司的纯收入达到了五亿五千四百万美元。

玻森特可能是一个奇怪的会计师，但他确是一个不同寻常的企业家。他给审计员的作用下了一个幽默的新概念：审计员不仅仅是公司商业上的顾问，而且也是必不可少的商业伙伴。正因为他具有基层会计师的素质，所以当他从事自己异常喜爱的“创造财富”教育时，他既充分利用会计知识，又合理地避开会计知识的“不合理性”或局限性，今天玻森特最大的“爱好”是在全世界开

展他的“创造财富”教育，他所提倡的通过服务社会创造财富的理念，造就了50年代至70年代被誉为超白金一代的百万富翁。

克里斯藤·哥德弗洛伊 财富调查家、作家、著名培训师，被成功学界称为“神秘主义成功学家”的传奇人物。以长期从事知名富人的调查研究工作而著名，他根据第一手资料写就的大量报告集一直是成功学研究者们爱不释手的读物，他还是著名的最畅销书《杰出的谈判家》等书的作者。

克里斯藤·哥德弗洛伊出生于1948年10月25日。其父是法国巴黎人，在机械领域工作，从父亲那里，他学到了任何东西都是可以修理的，每一个问题总会找到答案。从母亲那里，他了解到读书是学习和实现梦想的最佳方式，写作是探索内心感受的最佳的途径，事实上在他家里有一条神秘的家规：每一个家庭成员必须通过写作探索内心的感受。从小，克里斯藤·哥德弗洛伊就开始用写作来探索自己感兴趣而又无法解决的问题，这注定了他作为“神秘主义财富作家”的命运。在美国可能没有一个人会像克里斯藤·哥德弗洛伊一样既与商业有缘又让人如此难以琢磨……

他的父亲认为评论文章是睿智的最终表现形式。克里斯藤的母亲非常担忧，他在学校的表现糟糕，他只擅长数学和法语，而法语是他的母语。因为他早年是个很害羞的人，生活并不快乐，所以他很早就发现了人是可以自我改善的，他确信生活当中有通往幸福，富裕和自由的捷径。

他离开学校之后，在一家网络营销公司工作，他承认：在网络营销公司他学到了商业的秘密原则和成功的奥秘。后来又建立了自己的公司，但是这家公司很快就倒闭了，让他身无分文。之后他结了婚，并育有一子，四年后他与妻子离异。他和两个朋友建立了一家培训公司，教授与财富相关的公共演讲、自我改善技巧和心理动力学课程。

在他举办多次演讲和讨论会之后，他完成了《心理动力学》一