

图书在版编目 (CIP) 数据

你为什么不成功：失败者的 13 大毛病/和仁著.
—西安：西北大学出版社，2003. 3

ISBN 7 - 5604 - 1880 - 5

I. 你... II. 和... III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 074825 号

你为什么不成功：失败者的 13 大毛病

作者：和仁
责任编辑：陈晓琳

出版发行：西北大学出版社
社址：西北大学校内
邮政编码：710069
电话：(029) 8302590

印刷：郑州文华印务有限公司
经销：新华书店

开本：880 × 1230 1/32
字数：256 千字
印张：11
版次：2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

书号：ISBN 7 - 5604 - 1880 - 5/B · 47
定价：22.80 元

前 言

当今时代正在经历着前所未有的剧烈变化。原本大同小异的人们，很快地分化出许多阶层。看看你身边来来往往的人们，通过种种鲜明的对比，人生的成功与失败显而易见。

很多人野心勃勃，为自己订下了人生的目标，立志要出人头地，有所成就，并且兢兢业业地努力。然而，并不是人人都能如愿。有些人或许从来没有实现过自己的梦想、目标和渴望，反而因为找不到出路，而心急，而苦闷，而活得太累。

在不少人眼里，那些成功者是天之骄子，他们之所以成功，是由于他们生来富有、他们比别人聪明、他们比别人幸运；而提到失败者，则与此相反，说他们出身贫寒、他们经历坎坷、他们受教育程度低、他们命相不好，等等。

其实，家世如何、创业成败、智商高低、努力与否与运气好坏，都无法解释所有的成败现象。要想得到准确的答案，还得寻找一些深层次的原因。这正是本书所要探讨的。

其实，失败与成功，有时仅在咫尺之间，其转换也在瞬息之间。所谓失败不仅仅限于事业的失败，也包括处事的失败、心理情绪的失败、人际关系的失败。陷于败局而不能自拔的人，也就无法走向人生的坦途，无法走向成功与卓越。也许面

前 言

对失败，有人会说“运气不佳”、“准备不足”等等，如果抛开各种客观因素，失败的原因显而易见，归根到底，在于每个人与生俱来的性格。

世上没有完美的人，每个人身上都有这样或那样的毛病，这些毛病有的是与生俱来的性格缺陷，有的是后天养成的习性。正是这些毛病和习性，才使得人活得千差万别，才使社会纷繁复杂。

对个人来说，有些毛病绝不当小觑，有时性格中微小的缺陷，会让你付出沉重的代价。更有甚者，有些毛病一旦组合到一起，会形成一股巨大的消极力量，阻碍人生走向积极的目标，反而会使你陷入一个又一个泥潭，直至落到万劫不复的境地。

时代在前进，生活在当今社会，需要我们具备一些新的素质，新的能力，要求我们适应社会的变化，打造新的性格，培养新的习惯。但是，并不是所有的人都能很快适应新时代的要求，人们身上根深蒂固的各种毛病总是在潜移默化中影响着人的思维习惯、行为方式。在新的时代背景和社会环境中，有些毛病更显现出其劣根性和破坏性。其危害可能从多个方面体现出来：它们阻碍你事业成功，妨碍你获得财富，损害你的人际关系，扭曲你健全的心智……它们像蛀虫一样，悄悄地将你赖以成功的各种资源蛀蚀一空，使你在不知不觉中丧失立身处世的根本，陷入人生的败局，直到被时代所淘汰。

生存环境险恶，而最大的敌人就是自己，最危险的隐患潜藏人自身，这话已经成了老生常谈。然而，真理必须不断被重复，因为人们总是犯相同的错误：为什么有的人能成就一生的辉煌事业，得世人仰慕，万古留名；而有的人却只能碌碌无为终其一生。反差如此之大，到底是什么原因呢？回答只有一

前 言

个，那就是是否能认识自我，拯救自我，突破自我。

本书根据中国人的性格特点、生活方式特点和人际关系特点，将当代人的各种“毛病”分成十三种类型，以全新的视角，独到的见解，静僻的诠释，帮你认识和消除成功路上的障碍，走出人生的低谷。如果你希望命运出现转机，享受成就事业、拥有财富的快乐，那么请遵循本书提供的意见和技巧，剖析自身的性格，摒弃那些陈旧、固执、不合时代发展的缺陷，并你的优点发扬光大。本书中展示给你的策略和思想是人在现代社会中立身处世的根本，了解这些，相信你对人生的成败会有新的领悟。希望读者能够反躬自省，抖落积尘，让自己活得更轻松，更自在，更潇洒，更成功。

一个人赚不了大钱

不喜欢和外界打交道的人很容易老化，这样的人，财神爷绝不会靠近他。

没有人能够绝对地孤独生活。个人是人类大动脉中的微血管，吸收人类心脏中流出的血液。一旦和这大动脉脱离，他立刻会枯萎、死亡。不管他怎样努力于“独善其身”，结果总要归于失败。

树枝本身不能离开树干而独立生存。把树枝从树干上砍下来，结果注定是枯萎。同样，个人的力量是从“人类心脏”，“人类树干”中得来的。

一个人从别人处所摄取的能量愈大，种类愈多，那他个人的力量就愈大。假使他在社交及精神上，和他的同辈有多方面的接触，那他一定是个有力量的人。反之，假使他与外界断绝关系，那他一定会成为孤独的弱者。

人类好像“杂食兽”，身体和精神都需要各种粮食，而各种的精神食粮只有通过和各式各样的人们相交往而得来。

一位当经理的朋友这么说：“我觉得好奇怪，假如我不上公司上班，好像老得很快。去年我休假一段时期进公司后，同事们都说我好像老了十岁似的……”

这位朋友的话一点也不奇怪，因为，这是事实。

不愿与外界接触的人特别容易老化，其原因是，在家里，不必刻意装扮自己的仪容，同时，也不必注意脸上的表情。因而，心里没有那份紧张感，脸部肌肉得不到锻炼，整个人毫无

之一：不善交际

生气，给人的感觉就很老气。

这就是为什么不喜欢和外界接触的人，十之八九都看上去比实际年龄苍老许多的原因。

这些不愿和外界接触的人，绝不会赚大钱。穷人们应该多到外面走走，并不是说多和外界接触一定能碰到好机会，而是说，如果利用多余的时间，和外界接触，到各地走走，说不定就能碰到赚钱的机会。

有些人发生了某一不幸事件后，就避不露面，整天一个人待在家里，不与朋友联络，也不与家人谈笑。“活动力的衰退，也表示着运气的衰退。”你可要注意这种说法噢。

不愿和外界接触的人，绝不会赚大钱。

聪明人眼中只有“人脉”

孔子说过：“益者三友，损者三友：友直，友谅，友多闻；益矣！友便辟，友善柔，友便佞；损矣！”

意思是说，正直的朋友，能谅解人的朋友，多闻多知的朋友，都是对你有帮助的；不正直的朋友，善于迎合人意的朋友，说谎巧辩没有真才实学的朋友，都是对你有帮助的。

即使大家都知道一个喜欢对自己阿谀奉承的人，没什么用处，但是只要是人，都喜欢被人称赞，而不喜欢被别人注意到缺点。所以俗话才说：“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。”

另外，“近朱者赤，近墨者黑”也是教导人要注意选择朋

之一：不善交际

友，不要和损友、恶友在一起，而要和益友、善友多多交流。

在大家看过前面这些传统说法之后，觉得怎样？

你会认为这种思想绝对是正确的吗？的确，这些思想是古代人们修身的范本，用在普通人身上是很好的，但是政治家、企业家或想成为富人的人，如果也照做不误的话，却根本没办法成功。

你有空时，可以用心观察周围的朋友们，其实，友善的朋友不一定是真心的友善，坏朋友也不一定是真的那么坏。

我们常说“以毒攻毒”，这就说明了坏朋友有时候反而可以发挥超乎想像的功用。

有些工作需要阿谀奉承，例如：夸赞客户、同事之间的协调……都需要善于阿谀奉承的人来做才适合。

我们平常都拿抹布来擦脏东西，没有人会拿着绢丝手帕擦脏桌子吧！所以大家不妨把那些坏朋友当做抹布。

尤其是一心想要成为大事业家、大政治家的人，实在有必要广结人脉，多认识一些“抹布类”的人！

平常自律很严、品德高尚的人，一旦碰到“黑道人物”的骚扰或其他突发状况，就完蛋了，像个废人一样。所以不妨结交一些坏朋友，这样才能训练自己和三教九流的人相处，做好与某些“特殊层次”的人的公关工作。

我们的世界是多元化的，所以结交朋友也应该多元化发展，这样才能在这个乱世中左右逢源、无往不利。

友善的朋友不一定是真心的友善，坏朋友也不一定是真的那么坏。

聚集真能用得上的朋友

“有了朋友，生命才显示出全部的价值。智慧，友爱，这是照亮我们黑夜的惟一光亮。”一个人的成功，除了时、运、自身的努力之外，还离不开众多朋友的支持和帮助。

人们可能都有这样的体会，有的人平时朋友多得没法数，前呼后拥好不威风，可到有事需要朋友帮助的时候，却抓不住一个，全都跑得无影无踪。有的人平时朋友并不多，可在需要时全都鼎力相助。其中的原因就是交朋友时没有分级。

朋友相交以“诚”，此乃至理，那为何又要分“等级”？那不就不“诚”了吗？非也！

南方某地有个很成功的商人，朋友无数，三教九流都有，他也曾逢人就夸，说他朋友之多，天下第一。后来有人问他，朋友这么多，他都同等对待吗？

他沉思了一下说：“当然不可以同等对待，要分等级的！”

他说虽然自己交朋友都是诚心的，但别人来和他做朋友却不一定都是诚心的。在他的朋友中，人格清高的朋友固然很多，但想从他身上获取一点利益，心存二意的朋友也不少。

“对方有坏意，不够诚恳的朋友，我总不能也对他推心置腹吧！”这位商人说：“那只会害了我自己。”

所以，在不得罪“朋友”的情况下，他把朋友分了“等级”，计有“刎颈之交级”“推心置腹级”“可商大事级”“酒肉朋友级”“嘻嘻哈哈级”“保持距离级”等等。他就根据这些等级来决定和对方来往的密度和自己心窗打开的程度。

之一：不善交际

“我过去就是因为人人都是好朋友，受到了不少伤害，包括物质上的伤害和心灵上的伤害，所以今天才会把朋友分等级。”很明显，“刎颈之交级”“推心置腹级”和“可商大事级”的朋友，是可以相互帮助的好朋友。

把朋友分等级听来似乎无情，但听了那位商人的话，使我们觉得分等级确有其必要——为了便于相互帮助和保护自己免受伤害。

要把朋友分等级其实并不容易，因为人都有主观的好恶，因此有时会把一片赤诚的人当成一肚子坏水的人，也会把凶狠的人看成友善的朋友，甚至在旁人提醒时还不能发现自己的错误，非等到被人害了才大梦初醒。所以，要十分客观地将朋友分等级是十分困难的，但面对复杂的人性，你非得勉强自己把朋友分等级不可。心理上有分等级的准备，交朋友就会比较冷静客观，就可在关键时用得上，并且把伤害减到最低。

要把朋友分“等级”，对感情丰富的人可能比较难，因为这种人往往在对方尚未把他当朋友时，他早已投入感情；而且把朋友分等级，他也会觉得有罪恶感。

不过，任何事情都要经过学习，慢慢培养这种习惯，等到了一定年纪，就不用人提醒，也会把朋友分等级了。

分等级，可像前述那位商人那样分，也可简单地分为“可深交级”和“不可深交级”。

可深交的，你可以和他分享你的一切，而不可深交的，维持基本的礼貌就可以了。这就好比客人来到你家，真正的客人请进客厅，推销员之类的在门口应付就行了。

另外，也要根据对方的特性，调整和他们交往的方式。但有一个前提必须记住，不管对方多聪明或多有钱，一定要是个“好人”才可深交，也就是说，对方和你做朋友的动机必须是

之一：不善交际

纯正的，不过人常被对方的身份和背景所迷惑，结果把坏人当好人，这是很多人无法避免的错误。

如果你目前平平淡淡或失意不得志，那么不必太急于把朋友分等级，因为你这时的朋友不会太多，还能维持感情的朋友应该不会太差。但当你有成就了，手上握有权和钱时，那时你的朋友就非分等级不可了，因为这时的朋友有很多的是另有所图，不是真心的。

一个人的成功，除了时、运、自身的努力之外，离不开众多朋友的支持和帮助。

在“关系网”中寻找机遇

提起关系网，有时人们带有某种贬义，这是片面的。关系网本身没有错，它是中性的，关键看它是怎样建立起来，怎样被运用的。如果建立关系网，不违背一定的道德标准，运用关系网也没有超出法律制度规定，那么，这样的关系网何罪之有呢？在我国，建立健康的、符合社会主义道德标准和法律制度的关系网，对社会有利，对国家有利，对单位有利，对个人的成功更是不可或缺。

外国成功学有“友谊网”之说。认为，喜欢别人，又能让别人喜欢的人，才是世界上最成功的人。成功的人们大多喜欢广泛交际，形成自己的一张“友谊网”。比如，你要某人推荐几个供你拜访的朋友，如果这个人是个失败的人，他只能好不容易才找到一两个人的地址和电话。成功的人就不同了，他

之一：不善交际

们会推荐出一大堆朋友，而且是在长长的名单上寻找，因为名单上包括各式各样的朋友。由此显示出成功者与失败者在交友方面的差别。

成功的人大多是关系网庞大的人。这种网络由各种不同的朋友组成，有过去的知己，有近交的新朋；有男的，有女的；有前辈，有同辈或晚辈；有地位高的，也有地位低的；有不同行业的；有不同特长的；也有不同地方的……这样的关系网，才是比较全面的网络，也就是说，在你的关系网中，应该有各式各样的朋友，他们能够从不同的角度为你提供不同的帮助。当然，你也要根据他们不同的需要为他们提供不同的帮助。这才是关系网应当具有的特征。

关系网既然称做是“网”，就应当具有网的特点。也就是说，在这张网上朋友的构成有点有面，分布均匀。有的人交友却不是这样，他们结交的范围十分狭窄，分布十分不均。只在自己熟悉的范围内认识一些人，而这些人行业 and 特长比较单一。这样就构不成一张标准的关系网了。当然，不同的行业和不同的爱好会对交友形成较大的影响。如果你是一名学者，你结交的学者朋友就是你的各种关系中最集中的人群；如果你是干部，你周围的许多朋友大多数也是干部；其他各行各业都可以依此类推。这就是我们在编织关系网的时候，常常遇到的局限，这种局限影响到关系网的“使用价值”和其质量。假如你是一名干部，你有没有必要提高自己的理论水平？回答必然是肯定的。那么，你有没有必要结交理论界的朋友？回答也必然是肯定的。

人们常说的优势互补，这适用于关系网的构造。本来，你有这方面的优势，同时就可能那方面的劣势。打个简单的比方，你会著书立说，但你未必会在衣食住行等各个方面样样精

之一：不善交际

通，那么，你不精通的领域，或者你根本不懂得领域，就需要在那些方面精通的人的帮助。如果，朋友的结构太单一，就难以做到这一点。所谓优势互补，说的就是这个道理：你用你的优势，去弥补他人的劣势；以此换取他人以自己的优势来弥补你的劣势。这就要求交朋友不能太单一，不能完全局限于自己的同行、具有共同爱好和兴趣的人之间。所以，你在某一方面有特长、有爱好、有优势，才要有意地结识与你的特长、爱好、优势有差别的人。这才符合网络的结构和原则。

广泛的与人交往是机遇的源泉。交往越广泛，遇到机遇的概率就越高。有许多机遇就是与朋友的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，朋友的一句话、朋友的一次帮助、关心等等都可能化作难得的机遇。在很多情况下，就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助，人们才获得了难得的机遇。因此，从这个意义上说，交往广泛，机遇就多。在初步交往中，人们很可能没有看到这种机遇，在这个时候，不要因为看不到交往的价值，就冷漠这种交往。谁知道与哪个人的交往会带来更大的机遇呢？

每一个伟大的成功者背后都有另外的成功者。没有人是自己一个人达到事业的顶峰的，一旦你许诺自己要成为出类拔萃的人，你就应该开始吸收大量对你有帮助的人和资源了。而其他各方面有所建树的人是你所有资源中最大的资源。你要做的就是找到他们，构建有助于你的事业的“关系网”。

交往越广泛，遇到机遇的概率就越高。

进入商界的第一要务

进入商界的第一要务是“投师”，也就是说要找个好老师，给你入行引路。一般来说，这个人不仅年长，而且经验丰富，也许是你的同事或者老板。由于某种机缘，由他来协助你拿主意，向你传授生意经。事实上，商界交际之道的重要一环就是学会合作，从一些成功的生意人那里学生意门径，这样你才能走向成功。

其实，任何一个人初涉商界不久，都会意识到交际中有许多不可言传的内容，令人感到困惑不解，而且并不见得有人来解释给你听，来帮助你，大家都保持着一定的距离，话说到一定程度就会打住不说。

当然，如果你是一个幸运者，就会有人欣赏你，来做你的引路人。这也不是偶然的，除了你自身的条件之外，也可能有谁推荐了你，说了你的好话，或者你表现了对什么人的崇拜和羡慕，或者什么人认为最好的领导方式就是传授，或者他最热衷于培养像你一样的人，等等。不管怎么说，你应该很珍惜这种主动的提携和帮助，找到自己的导师和领路人。

但是，也有一些人不那么幸运，没有人来特别关照你，那么，你就要自己选择自己理想的老师了。这时候，你就必须主动地表现自己，使他能够欣赏你，并结成良好的关系。一旦达到这层关系，你就要不断观察、学习和求教，多听取其建设性的意见。在这个过程中，一个重要任务就是听取批评，并且在听取批评中不断增进双方的信任。千万不要总是为自己辩护，

相反，你还要不断以接受的态度来鼓励对方持续关注你，并给你以帮助和培养。

古人云：“三人行，必有吾师。”这话在商务交际中同样适用。它不仅可以使你学到更多的东西，而且可以使你立于一个能进能退的合适地位。生意场上也是“做到老，学到老”，不断有新技术、新方法出现，你不可能事事精通，所以多一个老师等于多一条路，你任何时候都不会感到无所适从和无处讨教。所以，经商之路也是求师之路，一个人能够从乡村走向大都市，从中国走向世界，必定要有很多引路人才行。明白了“三人行，必有吾师”的道理，你的经商之路就一定会越走越宽。

经商之路也是求师之路，必定要有很多引路人才行。

胡雪岩何以“平步青云”

善于利用一切有利条件，善于借助他人的力量，实现自己目的者，自古及今大有人在，而且屡试不衰。

胡雪岩攀贵而发家的故事便很说明问题。胡雪岩是清代著名的大商人，名光墉，浙江仁和（今杭州）人。生于1823年，1885年病故。他出身贫困，后经商致富，并与洋务派官僚左宗棠相交，得以为官。由于屡建功勋，被皇帝赏给头品顶戴，穿黄马褂。但他并未放弃经商，始终保持亦官亦商的身份，人称“红顶商人”。

之一：不善交际

胡雪岩小时，家中贫穷，无力送他去私塾读书，他便在家自学，慢慢地粗通文墨。后经亲戚推荐，到杭州阜康钱庄当学徒。三年满师后，被升为钱庄跑街。所谓跑街，即为钱庄招揽生意和讨要债款者。当时的杭州，有很多候补、捐班的官吏。他们花钱捐了官，就等着有空缺时外放做知县、知府一类的实职官员。由于花了很多钱捐官，在候补期间，他们中许多人两手空空，只能向钱庄借贷度日；即使补了缺，上行时打点也需要钱，还得向钱庄借。胡雪岩充当钱庄跑街，主要就是招揽这批人的生意以及督促他们到期还钱。这是一个不好干的苦差事，想做得圆满，需要处处小心，笑脸相陪，软的不行时还得来点硬的，软硬兼施。胡雪岩以他坚强的毅力挺了下来，并逐渐锻炼得十分机敏、圆滑，留给他人的印象则是慷慨好义，能济人急难，所以赢得了人们的信任。这一切都为他后来的发迹打下了基础。

关于胡雪岩的发迹致富，有种种传说，比较流行的是说他曾借钱助人，受助者后来为报恩又支持他开钱庄，以至发迹。至于他所助之人，一说为王有龄，一说为湘军的一个营官。王有龄是当时的浙江巡抚，年轻时因父亲去世，曾贫困潦倒，流落杭州。一天他遇到正跑街的胡雪岩，胡见他气度不凡，不像没出息的人，便询问他为何这般落魄。王将自己的处境对胡讲了，胡表示愿助一臂之力，可送他进京谋官，遂将刚为钱庄收上来的一笔500两银子借给他，他不愿接受，怕胡回去后会受老板责罚。胡表示没关系，有什么风险自己一人承当。王千恩万谢地拿了钱北上，终于找到有权有势的胡交，当上了浙江粮台总办。王取得官后便去找胡雪岩，将以前所借的银子加上利息奉还，一再致谢，又让他辞了跑街工作，支持他自办钱庄。几年后，王有龄升任浙江巡抚，又保荐胡雪岩接任粮台，使胡

之一：不善交际

成了掌管浙江粮食的最高官员。胡本有经商才能，钱庄已经营的很红火，加之掌管粮食，其事业就更兴旺了，相继开设了不少店铺，并与外商做生意，手头周转之钱常以千万两计，终成为富甲杭州的大商人。

还有一种说法，是说湘军的一个军官到胡雪岩所在的钱庄借贷银 2000 两。当时老板不在，胡雪岩自作主张借给了他。老板回来后知此事大怒，将其赶出店门。不久军官来还钱，在路上遇到胡，见他似乎很穷困，问明原因，知是为自己借钱事所至，深觉过意不去，便请他去军营，供以鲜衣美食，并把自己暴得的 10 万两白银交给他去开钱庄，后又辗转把他引荐给浙江巡抚王有龄。由于王的扶持，胡雪岩从而渐渐致富。

不管哪种说法，都能看出胡雪岩之发迹与王有龄密切相关。正是受知于王有龄，他才有了官府做经商的靠山，故能事事顺遂。自然，王有龄对胡倾心倚重，也在于他自有让人信赖的品质和能力，而且是一般商人所难以企及的。当然，胡雪岩的平步青云是那个时代的产物。

善于利用一切有利条件，善于借助他人的力量，以实现自己的目的。

近朱者赤，近墨者黑

你周围的人并不完全一样。有的是消极的，但有的是积极的；有的是不得已为工作而工作，而有的是胸怀大志，为进步而工作；有的同事贬低领导说的一切，做的一切，有的则能客

之一：不善交际

观地看问题，而且充分认识到那些身居要职的领导人一定是优秀的人才。

我们的思想直接受到所处环境的影响。所以，我们一定要保证你的周围都是正确看待问题的人，积极上进的人。

在我们的周围，总有那么一些小人物，他们意识到自己的无能，因而千方百计地想成为你前进道路上的绊脚石，阻碍你前进。许多有识之士，因争取创造更大效益，生产更多产品而受到冷嘲热讽，甚至受到威胁。

鄙视你周围的这些消极分子吧！

不要让他们把你拉到他们行列中去。只需对他们置之不理，视而不见。团结那些积极的、敢想敢干的人，与他们交朋友，跟他们一道前进。

你能很容易做到这一点，那就是“看重你自己”！

还要特别注意这一点，小心给你提供建议的人。在许多单位，你都会经常遇到一些爱说闲话的人。他们“了解内情”，并迫不及待地想使你成为他们的一员。他们会对你说：“在这里，你最好的处事哲学是不管任何闲事，对任何人都敬而远之，躲得越远越好。一旦他们认识你了，一大堆工作便会压到你头上，你就没好日子过了……”

这种爱说闲话的人也许在公司已经几十个年头了，至今仍处在最低层。对一位想在商业界大干一番事业的人来说，他是最可怕的人！

当你有问题的时候，应向成功者请教，而听取失败者的建议犹如请一个庸医治病。

一定要保证你的周围都是正确看待问题的人，积极上进的人。

与最有名气的人交朋友

环境改造我们，决定我们的思维方式。

找出你自己本身固有的，而不是从别人那儿学来的某一种习惯，如走路的姿态、咳嗽、端茶杯的方式以及对于音乐、文学、娱乐、衣食的爱好——所有这些都很大程度上取决于你的环境。

更重要的，你的思想、目标、态度和个性都是受环境影响的。

与消极的人长期交往会使我们的思想变得消极，和沾沾自喜的人太亲近会使我们养成一种自傲的习惯；相反，与积极思考的人做朋友能使我们站得高、看得远，和有远大抱负的人亲近能使我们胸怀大志。

今天的你，包括你的个性和所处的地位，很大程度上是由你的生存环境决定的。将来的你，10年、20年以后的你几乎完全取决于你现在和未来的环境。

以后的年年月月你都会变化。但如何变化则取决于你周围的环境。让我们看看如何才能使我们未来的环境给我们幸福和繁荣。

做到下面几点，可以使你处于一个优良的环境中。

第一，结交新朋友。如果总是和相同的人交往，你会觉得枯燥和不满。还有重要的一点是：记住，你要想取得成功，你必须学会了解人。如果只想通过了解一类人来了解所有的人，就如同只想读一本薄册子就想来掌握科学一样，太片面了。

之一：不善交际

结交新朋友，参加新组织，扩大社交范围。各种各样的人，就像各种各样的新鲜事物，会给你的生活带来无穷乐趣，还可以扩大我们的社交领域。所以，人是我们不可缺少的精神财富。

第二，结交不同观点的人。在今天的社会，思想狭窄的人是不会有出息的，重要的职务和崇高的责任只有那些一分为二地看问题的人才能胜任。结交和自己意见不一的人。我们必须相信，他们都是有潜力的人！

第三，结交那些有进取心的人。那些问：“你的房间有多大啦？有什么家具啦？”而从不与你交流思想的人是狭隘的人，小心不要受其影响。选择那些积极上进的人做朋友，因为他们希望看到你成功，会给你的计划提出积极建议。如果你没有这样做，恰恰结交了那些低级趣味的小市民，渐渐地你自己也会成为他们中的一员了。

从不与你交流思想的人是狭隘的人，小心不要受其影响。

冷庙烧香交贵人

俗话说：“平时不烧香，临时抱佛脚。”那样菩萨虽灵，也不会帮助你。因为你平常心中就没有佛祖，有事再来恳求，佛祖怎会当你的工具呢？所以我们求神，自应在平时烧香。而平时烧香，也表明自己别无希求，完全出于敬意，而绝不是买卖，而一旦有事，你去求它，它念在平日你的烧香热忱，也不

致拒绝。

如果要烧香，就找些平常没人去的冷庙，不要只挑香火繁盛的热庙。热庙因为烧香人太多，神仙的注意力分散，你去烧香，也不过是众香客之一，显不出你的诚意，神对你也不会有特别的好感。所以一旦有事求它，它对你只以众人相待，不会特别照顾。

但冷庙的菩萨就不是这样，平时冷庙门庭冷落，无人礼敬，你却很虔诚地去烧香，神对你当然特别在意。同样的烧一炷香，冷庙的神却认为这是天大的人情，日后有事去求它，它自然特别照应。如果有一天风水转变，冷庙成了热庙，神对你还是会特别看待，不把你当成趋炎附势之辈。

其实不只是庙有冷热之分，人又何尝不是？一个人是否能发达，要靠机遇。你的朋友当中，有没有怀才不遇的人，如果有，这个朋友就是冷庙的菩萨。你应该与热庙一样看待，时常去烧烧香，逢到佳节，送些礼物。为求实惠，有时甚至可以送些钱，请他自己买些实用的东西。又因为他是穷人，当然不会履行礼尚往来的习惯，并非他不知道还礼，而是无力还礼。不过他虽不曾还礼，但心中却绝对不会忘记未还的礼，这是他欠的人情债，人情债欠的越多，他想还的心越切。所以日后他否极泰来，第一要还的人情债当然是你。他有清偿的能力时，即使你不去请求，他也会自动还你。

有的人能力虽然很平庸，然而因一时时运通达，也会成为不可一世的人物。人在得意的时候，一切就看得很平常，很容易，这是因为自负的缘故。如果你的境遇地位与他相差不多，交往当然无所谓得失。但如果你的境遇地位不及他，往来多时，反而会有趋炎附势的错觉。即使你极力结纳，多方效劳，在对方看来也很平常，彼此感情不会有多少增进。只有在对方

之一：不善交际

转入逆境，以前好友，反眼若不相识，以前车水马龙，今则门可罗雀，以前一言九鼎，今则哀告不灵，以前无往不利，今则处处不顺，他的繁华梦醒了，对人的认识，也比较清楚了。

如果你认为对方是个英雄，就该及时结纳，多多交往。或者乘机进以忠告，指出其所有的缺点，勉励其改过迁善。如果自己有能力，更应给予适当的协助，甚至施予物质上的救济。而物质上的救济，不要等他开口，随时采取主动。有时对方很急着要，又不肯对你明言，或故意表示无此急需。你如得知情形，更应尽力帮忙，并且不能有丝毫得意的样子，一面使他感觉受之有愧，一面又使他有知己之感。寸金之遇，一饭之恩，可以使他终生铭记。日后如有所需，他必奋身图报。即使你无所需，他一朝否极泰来，也绝不会忘了你这个知己。

俗话说：“在家靠父母，出外靠朋友。”每个人生活在社会上，都要靠朋友的帮助。但平时礼尚往来，相见甚欢，甚至婚丧喜庆、应酬饮宴，几乎所有的朋友都是相同。而一朝势弱，门可罗雀，能不落井下石、趁火打劫就不错了，还敢期望雪中送炭、仗义相助吗？

“人情冷暖，世态炎凉。”趁自己有能力时，多结纳些潦倒英雄，使之能为己而用，这样的发展才会无穷。

对朋友的投资，最忌讳的是讲近利，因为这样就成了一种买卖，说难听点更是种贿赂。如果对方是讲骨气之人，更会感到不高兴，即使勉强接受，并不以为然。日后就算回报，也是得半斤还八两，没什么好处可言。

平时不屑往冷庙上香，临到头再来抱佛脚也来不及了。一般人总以为冷庙的菩萨不灵，所以才成为冷庙。其实英雄落难，壮士潦倒，都是常见的事。只要一朝交泰，风云际会，仍是会一飞冲天、一鸣惊人的。

之一：不善交际

从现在起，多注意一下你周围的朋友，若有值得上香的冷庙，千万别错过了才好。

你认为对方是个英雄，就该及时结纳，多多交往。

交际场合需要头脑机灵

在一个群英会集的场合中，注意瞧瞧，那些成功致富的事业家们，总是善于见风转舵，随机应变，说话机智幽默，脸上常挂着一丝和蔼的笑容，仪表永远是这样惹人好感。他们往往是社交场合中的活跃人物，一看到他们，总会被他们的风度吸引住了！

其实，他们这种看家本领不是天生的，只不过是日常生活中磨炼得多了，慢慢锻炼出来的。

首先，我们要训练自己的眼睛。

我们要能一眼看出某人的笑容带了奇怪的意味。

我们要一眼看出，某人的某个小动作代表着一种奇怪的东西。

我们要一眼看出，当一缕笑容从一个人的脸上掠过，会对我们有什么影响。

我们要训练自己有着这样的习惯，无论在什么地方，都能一眼看出许多东西来——尤其是潜在的。

其次，训练我们的耳朵。

你是否曾经这样训练过自己：

在一个人数众多的场合里，竖起耳朵去听，听什么？

之一：不善交际

听他人的谈吐，看看他们的谈吐有什么魔力能一下子征服别人。

听他人的辩论，看看他们如何进攻，如何一步步把对方的论点推倒。听听他们怎样维护自己的论点，怎样摆证据，怎样陈说事实，如何在攻守之中申明自己的意见。

听他人的评论，看看他们是站在什么立场来评议时事，他们的见解是否值得重视，他们的针砭是否切中时弊。

听他人的建议，看看是否切实可行，听听他们对一件事情的看法，是根据事实或别的论据来加以批评的。

事后，我们把这些听来的东西摘要记下，细细加以分析。这样，我们的知识就开始丰富起来了。因为我们听来的这些谈话人的成分很复杂，有的是学者、政客、医生、工程师、商人，工人、记者、杂志编辑……他们行业复杂；各人有各人切身的感受，各人有各人的观点。从他们嘴里说出来的话，使我们在极短的时间内，得到了许多在书本杂志上无法得到的知识。

这些知识不知道何时才有用处，也不知道它能发挥多大的力量，改变我们的生活，但我们在各种社交场合中却很可能会随时随地用得着它的。

所以，要学习成为交际能手，首先得张大眼睛、竖起耳朵，去看、去听。

接着，就要训练自己有个随机应变的头脑。

随机应变并不是聪明人的专利权。千万别以为只有聪明的人才会随机应变，认为自己不够聪明，什么事都做不好，那来随机应变的头脑呢？

这是你自卑心理作祟而已！

那些聪明人也未必见得能随时随地应变各种紧急情况，不

信的话，不妨作个试验。

我们可以约来几个自认为聪明，或者我们平日认为聪明的朋友，一起吃晚饭。大家天上地下、轻轻松松的无所不谈。

突然，有个人忽忽地跑进来，气喘吁吁地对你说，某个朋友因为开车不小心碰伤了人，可能是不懂得交通规则，在肇事后已经畏罪潜逃了，请求你设法挽回这件将要闯大祸的不幸事件。

此时，你不妨马上征询这些聪明朋友的意见，相信很少人能不假思索地说出一个办法来的。这一点可以有力地证明，并非那些聪明人才会随机应变。

随机应变是练习出来的，办法很容易，只要你能有恒心的去做！

每天早上，我们尽可能拨出 30 分钟做这样的练习：给自己出许多难题，限定自己在 30 分钟想出个应变的办法来。

譬如我们看到书房失火，火势已经大起来，怎么办？

比方我们在一件生意进行当中，发现对方是个商业骗子时，我们该怎样处理？

比如我们在证券交易所里，买进了一大批股票，但这种股票的价钱却急转直下地狂跌，怎么变通呢？

假如我们商店里的两个职员，突然因为一些小事吵起架来，而且越吵越厉害，势必会弄得拳头相向，怎么调节呢？

如果我们的太太因为一点小小的误会，雌威大发，闹得鸡犬不宁，怎么处理呢？

倘如在公园里看见一个溜滑梯的孩子突然失常的滑坠下来，我们先救人或先通知管理人员呢？……

我们尽可能向自己提出各样的问题，也尽可能针对这些问题提出一种、两种，以至许多种的解决方法，尽可能把这些问

题和它们的解决方法记下来，然后细细比较它们的得失，比较它们的优点和缺点，比较它们是否切实可行，比较它们在实行以后所得的效果。这样，我们的脑筋动得多了，渐渐变得敏锐，而我们的经验——包括直接经验和间接经验——也会迅速增加。

在这时候，我们就会变成一个能够随机应变的交际能手了。

张大眼睛、竖起耳朵，去看、去听。

妻子好坏关系到男人一生成败

船能载舟，男人可能因女人而成功；男性赚的钱有自己一半，也有她一半。

西方人称自己的配偶为“更好的一半”。心理学家分析，当男性找配偶时，通常是挑一位可以弥补或掩盖自己缺点的女性为配偶，以便为自己寻求一个完美的组合。所以现在流行着这样一句话：成功的男人背后，一定有一位伟大的女性。

伟大的女性就是所谓的贤妻。有了一位贤妻作为内助，男人就能很顺利地获得事业上的成功。这种看法已得到普遍的认同。

贤妻同恶妻有质的分别，对男人的在事业上的成败也起着明显不同的作用。

宋朝时候，著名的抗金夫妻韩世忠和梁红玉无人不知，无人不晓。殊不知年轻时的韩世忠却是位花花公子，终日喜欢流

之一：不善交际

连长街柳巷。他本是很有才干的人，可惜忍受不了色的诱惑。但幸运的是他遇上了一位杰出的妓女，她就是梁红玉。他们结婚后，韩仍不改恶习。梁红玉本身是位刚烈女子，不管韩世忠干些什么，她都不流泪也不生气。可是，过了不久，韩世忠却突然改过自新了。这究竟是怎么回事呢？原来，梁红玉曾经为韩世忠不上进不知流了多少泪，但从没当着他的面装腔作势地哭。有一次，韩世忠出门忘了带一样东西，便折回去取，意外地由窗外看见梁红玉正在伤心地落泪。韩世忠看到这种情形，深深地受到感动，进而反省自己，从此投入了抗金的行列，建立了传世功勋。

可见，女性的眼泪对男性奋发向上、发展事业也会起到积极的作用。

对于有志赚钱的男性来说，是否有一位贤妻暗中相助也关系到他的成败。因为成功的生意人或经营者不仅受女性喜欢，连男性也会接受。这种男性都被看成豪放、机敏、豁达的人，所以朋友们乐意向他提供赚钱的机会。但事实上，这种男人对于人际关系非常细心、周到，而又不会被批评为“圆滑”。像这样的男人，其实背后都有一位贤内助。

丈夫能不能博得朋友信任，维持良好的人际关系顺利发展，与妻的贤惠是否有很大关系。男人如果有这样一位对他的人际关系很有帮助的女人，那么即使运气不好，也终究会有成功的一天。

有了一位贤妻作为内助，男人就能很顺利地获得事业上的成功。

对人生机遇的一种洞见

汉代大思想家王充在《论衡》中讲过一个寓言，说的是一个周朝人，一生求官都没成功，年纪已老，头发都白了，站在路边眼泪直流。有人问他为什么哭，他回答说：“我屡次求官都没成功，想想自己年纪已老，时机已过，感伤不已，故此落泪。”旁人又问：“屡次求官何以一次也没有得到任用呢？”他答道：“我年轻时学文，学有所成后就开始去求官，但君王喜欢用年老的人；等这位君王去世后，新君王喜欢用习武之人；于是我敢而习武。武艺刚学好，好武的君王又去世了。少主即位后，却又喜欢任用年轻人，而此时我年纪已大。所以，一次机会也没碰上。”

这则寓言撮其要点是谈一个“机遇”问题，所谓“生不逢时”，回回落空。粗看起来，这是一件偶然之事，种种不利情况正好全给他赶上了。但要是细细分析下去，其中可以找到古人对人生机遇的一种洞见。

所谓机遇，在某种意义上也就是人生过程与社会过程的同步，个人内在条件与社会要求的相合。个人具有种种条件而社会正好又需求这些条件，那就是机遇来了，至于能否把握机遇，那是另外一回事。问题在于有不少人在不少时候虽然具有种种良好条件，但社会恰恰没有相应的需求，甚至需求的是其反面，就像现实生活中，一个男同胞各方面都不错，但领导恰恰要找女代表、女模范什么的，那么这个男子的一切有利条件都变得毫无意义了。

之二：反应迟钝

问题还在于人是活的，人身上的许多条件并不像年龄那样，只能傻等它一天天大起来，老了又没办法赶着它往回走。许多时候，人都是有意识地按照社会需要来培养自己的条件，就像那个周人看见习文不行，就改为习武一样。然而，人的培养、才能的形成总需要一个过程，社会需要同个人经培养而形成的能力之间总有一个时间差，在你一门心思地培养自己的时候，凭什么断定社会需要本身就不会变化？那个周人武艺刚学好，好武的君王就死了，武艺一钱不值，这种自我培养不就成了“刻舟求剑”了吗？

所谓机遇，就是个人内在条件与社会需要的相合。

让自己适应社会环境

人是这个社会的一个分子，社会对每一个人都会产生多多少少的影响。有正面影响，也有负面影响。我们不能总祈求正面影响而埋怨负面影响，相反我们应该学会适应这些影响。

的确，由于种种原因，我们的社会制度还很不完善，还存在种种弊端，比如以权谋私，任人唯亲，鲸吞公款，仗势欺人，徇私枉法等等不正常现象。可是如果老是盯着这些阴暗面怎么能行呢？人类社会已经发展了几千年，但总的来说是朝着良性和健康的渠道向前发展。人们正不断抛弃一些坏的阻碍社会进步的东西，社会正一步步地向着理想的方向，向着大多数人期望的方向发展。我们应该认识到这是一个极其漫长而又艰难的过程，不能奢望一蹴而就。我们必须认清这个道理，我们

之二：反应迟钝

必须学会去适应。经常听到有人发牢骚，说当今社会如何糟糕，如何不公平等等。

现实终究是现实，弊端一下子难以克服，这些都是正常现象，只要坚信一条“明天会更好”，只要心中充满希望，现实也没什么可怕的，阴暗面也没什么大不了。成功的道路多的是，锲而不舍的人终将会有收获。

其实那些对现实牢骚不满的人恰恰是一些心理不平衡的人。比如他们常常想，某人赚了钱，某人升了官，某人买了车，某人出了国等等，我本来比他们都强，可我却不如他们风光！这种心理不平衡本来是人之常情，聪明的人会用自己的实际行动去追求新的平衡，靠自己的努力通过正当奋斗去实现人生的自我价值。牢骚不满的人整天怨天尤人，我敢说，这些人一旦有了机会，必然会不择手段，不顾道德约束去追求那些东西。正是这些人造成了社会的阴暗面。这样的人真该认真反思自己的品行才对。

有一句歌词唱得特好：“世间自有公道，付出总有回报，要做就做最好。”我们不要一味去埋怨，我们更应该多想一想，我们到底为社会做出了些什么？我们凭什么祈求社会给我们以大的回报？假若你真的付出了，早晚总会得到回报，即使自己得不到，也可能会给自己的亲人造福，既然来到这个世界上，既然想成就一番事业，就让我们做得更好。

其实，我们的社会正在发生着深刻的变化，这变化被称为是一次革命，牢骚不满适应不了现状的人也许真该庆幸了。正在进行的经济体制和政治体制改革已彻底改变了中国人的传统生活方式和价值观念、道德观念。法制和法规不断健全和完善。“大锅饭”再也吃不上了。市场经济正日益形成，民主进程不断加快……这一切才是真正的挑战，如何适应时代的挑战

才是我们这本书的主题。

牢骚不满的人整天怨天尤人，一旦有了机会，必然会不择手段，不顾道德约束去追求那些东西。

金钱在不少时候代表着成功

有些穷人怀着早已过时的念头，厌恶谈钱，认为钱是赤裸裸的东西，孰不知金钱在许多时候也是一种成功的标志，此时崇尚金钱就是崇尚成功。

首先，金钱造就了人类的幸福。看看我们生活的四周、我们吃的食物、我们穿的衣服、我们住的楼房、我们坐的汽车、我们看到的报纸，哪一样不是通过别人的劳动而得来的。享受别人的劳动，就需要用金钱做门票。因此，人类的幸福，从一定意义上来讲，是由金钱造成的。

其次，在一定意义上金钱孕育真理。回顾一下真理的发现道路，是多么的曲折而艰难。布鲁诺在历尽千辛万苦后发现了“地心说”的错误，用新的学说“日心说”来替代“地心说”，结果被活活烧死在十字架上。居里夫妇为研究镭，生活在简陋的实验室时，染上了一身的病疾。在需要提炼镭的原料和设备时，更是历尽千辛万苦，求爷爷告奶奶多方申请资金。三峡工程的建立，使中国财政出现紧张，多方利用外资才能保证三峡工程的顺利进行。当代计算机软件的开发，也需要大量资金的投入。

在这些艰难曲折中，要是具有大量的金钱供给他们，不是

之二：反应迟钝

早就促使他们成功了吗？

真正的发现，是建立在社会的基础上的，而社会中生存的人，是物质资料的消耗者和真理的追求者，只有供给大量的金钱，才能尽快地促使真理的到来。在这个意义上，追求真理，首先就要追求金钱，让金钱来孕育真理。

看来，没有金钱是万万不行的，但金钱也绝不是万能的。

金钱是成功的标志，崇尚金钱就是崇尚成功。

让机会转化为钞票

一个摆冷饮摊的贫苦青年人，经过近 30 年的奋斗，竟拥有了大小餐馆近 400 家、员工 3 万多人、年营业额在 4 亿美元左右的大企业，这虽不是空前绝后的成就，但也绝不是大多数人能够办得到的。

创造这一奇迹的是梅瑞特公司的创办人约翰·梅瑞特，由他的几个创业事例中，你也许可以发现不少“把握机遇”的诀窍。

1927 年 6 月间，梅瑞特带着他的新婚妻子来到华盛顿，在这里与他的合伙人开起了一家冷饮店。事实上，这个店只是在一家面包店里占了一角而已，根本不能算是店，只不过是冷饮摊，而且只卖汽车。

由于全球经济衰退，没多久，他们的冷饮店被迫关门。他的新冷饮店开在一家面包店隔壁，来来往往人很多，不管将来是做什么生意，都是很理想的位置。所以尽管关门歇业了，他

之二：反应迟钝

还是照样付房租，由此也可以看出他要做生意的决心。

这一天，正是晚上下班的时候，隔壁面包店的生意特别好，大有应接不暇之势，受此启发，他与爱妻决定再开一家快餐店。他推出的热食品，有辣椒红豆、墨西哥薄饼、夹烤肉三明治等，以爱丽丝所学的制法来说，的确称得上是“秘方”，再加上梅瑞特用标语式的字句一渲染，就更显得奇妙无比了，这正迎合了美国人好奇的心理。

此外，他还以强调“热”来表现特色。他煮了一大锅玉米汤，不时地掀锅盖，热气从锅里涌出来，缭绕在店面上空，给人一种热气腾腾的感觉。尤其在冬天，这一招特别吸引人。

同时，这种小店，炉灶是跟店面连在一起的，他把炉灶做成白色的，爱丽丝则穿着时髦的衣服，围了条白色围裙，站在炉边烤肉，这真是一幅很美的图画。

在夫妇两人齐心合力的经营下，小吃店的生意忙了起来，大有应接不暇之势。

怀有雄才大略的梅瑞特，一看发展的时机来临，立即着手准备扩展的计划。先由太太亲自主持训练厨师，他自己则一有空闲就到外面去勘查地点，以备将来增设分店。

这时候，美国经济仍在不大景气的阴霾笼罩下，豪华的餐厅，一家接一家的倒闭，这种大众化的小吃店，却成为饮食业的一枝独秀。再加上梅瑞特夫妇经营的小吃店别具特色，生意就更加兴隆了，到了1932年，梅瑞特公司所属的小吃店已增加到7家。

这虽不是空前绝后的成就，但也决不是大多数人能够办得到的。你也许可以发现“把握机遇”的诀窍。

跟着时代的脚步走

从事商业活动的经营者，必须具有根据社会变化而变化的新思维和新观念，绝不能对日新月异的社会变化产生恐惧，相反地，还应有一套切实可行的应变计划，以备不时之需，使自己能够敏锐地把握住生活中那些稍纵即逝的机会。

例如不断留意世界经济的人，一般都会知道什么农产品今年丰收，什么今年减产，万一他所经营的产品中，有以减产农产品为原料的，就应及早找出应变的方法，最好的办法就是赶快找出可以替代该农产品作原料的副产品，或是赶紧推出另一种新产品上市，将消费者的注意力吸引过去。

经营者的成功与失败，主要在于面对困难时，采取的态度是勇于面对还是胆怯逃避。经营者的成功往往是懂得顺应时代潮流发展的结果。对于成功的经营者，很多人总是认为是上帝给他们提供了好运气，却很少看到他们在顺应潮流方面所做出的努力。

通常情况下，社会的变化是以10年为一个观察范围，许多精明的经营者都是以此作为自己长远投资的根据。但如果以天或以月作为观察范围，你可以发现其间的变化幅度甚微。将眼光从10年到近日逐步观察，你将会发现有不少变化因为太小，而特别容易被人们忽略，但在这些细小的变化积聚之下，就会发生质变。因此，经营者的成功，就在于根据环境的不断变化及时进行调整。

美国的一位百万富翁说：“机会并不会自动地转化为钞票

之二：反应迟钝

——其中还必须要有其他因素。简单地说，你必须能够看到它，然后你必须相信你能抓住它。”

相信自己有能力获得成功是非常庞大的基石。它可以解释美国经济领域中人们的各种行为变化。同时，相信自己又直接取决于对有利机会的认识。

为什么有那么多的人在开业的一两年中就失败了呢？其中肯定有机会方面的问题：大多数做生意的人并不真的清楚成功的可能性。记住，这并不在于你学了多久，学了多久——而在于你学了什么，所学的东西是否能很好地在做生意中起到作用。知道成功的机会可以有完全不同的结果。冒险打赌，你的大学文凭根本帮不了你的忙；想要获胜，也不会因你没上过大学、不懂英语、没出生在美国而希望落空。

一位成功的经营指出：“强烈的欲望也是非常重要的。人需要有强大的动力才能在好的职业中获得成功。你必须在心中有非分之想，你必须尽力抓住那个机会。”

要想有效地把握机会，必须克服以下障碍：

第一，一些人总想回避创造性的工作，尽管他们会断然否认这一点。一般人有一种意向，选择常规的工作，以代替创造性的活动。事实上，他们不厌其烦地去接受简易的任务，就是为了避免在发生紧迫问题时，思想受到压力，或者造成情绪紊乱。

第二，固步自封，犹豫不决。不顾一切地要解决自己的问题，但囿于各种固有的解决方法，结果还是束手无策。这种犹豫迟疑的思想倾向，在穷人中不难找到。

第三，海龟式的毛病。当一只海龟受到威胁时，便将头缩进壳内，以保护自己。因为它不敢把脖子伸出来，所以只有维持固定状态。同样，许多穷人也害怕伸出脖子，他们总是尽量避免决策。

之二：反应迟钝

第四，过分专注、紧张，会造成停滞和固定状态。当一个企业家的思想感情陷入某一问题的泥潭之中，比如他的事业正处于生死攸关的时候，他会变得迟钝呆板。他会丧失正确观察事物、洞察其相互关系的能力，从而做出错误的决策或根本做不出任何决策来。

第五，个人素质的障碍。有些穷人做不出决策只是因为，他们觉得没有决策可做。阻碍他们进展的原因是，他们智力有限、记忆贫乏、思想僵化以及自身的积极性不高等等。

经营者的成功，就在于根据环境的不断变化及时进行调整。

善于开动脑筋才能突破现状

从前一个年轻的英国人在他的农场里度假休息，他仰卧在一棵苹果树下，思考问题，这时，一只苹果落到地上。

“苹果为什么会落到地上呢？”他问他自己。地球会吸引苹果吗？苹果会吸引地球吗？它们会互相吸引吗？这里面包含着什么普遍原理呢？

这位年轻人就是牛顿。他用思考的力量，获得了一项极其重要的发现——万有引力定律。牛顿向自己提问发现了万有引力定律。

而霍英东因为善于向自己提问，创业而成为富豪。霍英东是个颇有心计的人，他时时都在留心寻找能有发展的事业。朝鲜停战以后，霍英东独具慧眼，他看出了香港人多地少的特

之二：反应迟钝

点，认准了房地产业大有可为，于是毅然倾其多年的全部积蓄，投资到房地产市场。1954年，他着手成立了立信建筑置业公司。他每日忙于拆旧楼、建新楼，又买又卖，大展宏图，用自己的话说，他“从此翻开了人生崭新的、决定性的一页！”

如果说霍英东早年经营驳运业是他创业初期的经营活动的话，那么，在经营房地产业的过程中，则充分显示了他过人的经营头脑。在他以前香港的房地产业，都是先花一笔钱购地建房，建成一座楼宇后再逐层出售，或按房收租。怎样才能获得更好的效益呢？霍英东不停地问自己。思之再三，他终于将房产界的这一游戏规则“变了个戏法”，即预先把将要建筑的楼宇分层出售，再用收上来的资金建筑楼宇，来了一个先售后建。一先一后的颠倒，使他得以用少量资金办了大事情。原来只能兴建一幢楼宇的资金，他可以用来建筑几幢新楼，甚至更多；同时，他又能有较雄厚的资金购置好地皮，采购行进的建筑机械，从而提高建房质量和速度，降低建造成本。他还可以用比同行低得多的价格出售那些地点较优越的楼宇。而且，有时他还采用分期付款的预售方式，使人人都能买得起。霍英东的经营手法真是高明，他开创了大楼预售的先河。为了推广先出售后建筑的“戏法”，霍英东率先采用小册子及广告等形式广为宣传。他说：“我们开展各种宣传，以便更多有余钱的人来买。譬如来港定居或投资的华侨、侨眷、劳累了半生略有积蓄的职员、赌博暴发户、做其他小生意涨满了腰包的商贩，都来投资房地产。谁不想自己有房住？只要有众多的人关心它、了解它、参与它，我们的事业就有希望。”霍英东的广告宣传十分奏效，立信建筑置业公司在短短的几年里所营建、出售的高楼大厦就布满了香港、九龙地区，打破了香港房地产买卖的

之二：反应迟钝

纪录。这个既不是建筑工程师出身，又非房地产经营老手的水上“穷光蛋”，一下子成了香港房地产业的巨头。现在，霍英东名下的公司有60余家，大部分都经营房地产，或与房地产经营关系密切。由他担任会长的香港地产建筑商会，占有香港70%的建筑生意。

霍英东向自己提问，成就了成功创富的大业，值得我们学习和借鉴。

任何刚开始经营的商人，要养成最有价值的习惯是在他下决心之前，可以停下片刻，迅速回顾他的推理。这种最后的检查，也许只需要几分钟甚至几秒钟，但收获却非常之大。这可以让人有一次机会，来合理地整理自己的思绪，或回想自己为什么或怎样会有这种决定。这个过程，可以大大地增加一个人如何迅速而有效地去处理可能碰到的难题。这有点像世界上某些最佳演员所养成的习惯一样，虽然他们可能对所扮演的角度已经熟透了，但是在开幕之前，仍会迅速地把剧本（他们自己的那一部分）过目一遍。

一个很成功的推销员曾这样说：“他的成功是在经营事业的初期便养成了惯于思考的习惯，而善于思考是超越自我的前奏。”

“我甚至还想出一个秘诀来养成这个习惯。”他说，“去拜访顾客之前，我一定要先静下心来，喝杯咖啡，擦擦皮鞋。这样一来，在我真正踏入顾客办公室之前，我有一个最后思索的机会——如何表现自己。所得到的效果好极了！除了能从容地应付对方所提的问题外，还推销了许多的东西。”

不管任何人，最好养成下决心之前留下几分钟来冷静地整理思绪的习惯！

之二：反应迟钝

善于思考是超越自我的一种前奏。

永远抢先一步

事业有成的人大多是因为比别人首先嗅出外界的变化，并巧妙地将之转为商机。

毕竟“商机”这种东西在外界局势有若干变动时最容易冒出头，所以能比别人早一步注意到这种变化且付诸行动者，就是最大的赢家。

举例而言，人口结构的变动便是近年来几项重大变化之一。当前人口结构正以国际上前所未有的速度朝老龄化国家迈进，而谁能抢先一步发展出新事业去呼应这项变化，便极可望成功。

另一个现象就是人口结构的国际化，这也算是一个崭新的经验。近年来在国内工作的外国人已达数十万人，受惠的自然那些国际电话公司，据说他们的业绩有着极大幅度的上升，因为这些外国人每天都得打电话回国。

总而言之，人口结构高龄化或国际化的潮流在社会上会掀起许多的变化，而想要出人头地就必须抢得先机。

不妨环顾一下我们生活周围，处处充斥着变化的征兆。比如，在 21 世纪政府对车辆废气排放的管制将趋严格，这么一来汽车势必乏人问津，届时恐怕在路上跑的车辆清一色都会是电动车。

对外界变化要保持敏捷的耳目，必须常搜集情报、下一番苦功钻研才行。如果有心积极从事研究，非得先有明确的人生

之二：反应迟钝

目标与工作目标才行。

其实，在日复一日的工作内容当中，能够满足你冒险欲望的机会俯拾皆是。

举例而言，当你想要推展某项计划时，可以自己举手提出：“请让我来做！”或者干脆自己写企划毛遂自荐：“请准许我完成这项计划。”总之，不要老是等待对方派工作给你，要自己主动去挑战，这便是刚刚提到的“不入虎穴，焉得虎子”的精神。

当然，“请让我来做”的话一出口，你就有责任要确实完成这项任务；企划一提出，就得下点苦功，以便面对别人的相关质询时能从容应答。反过来说，就算该工作内容你不怎么喜欢，自告奋勇的举手动作也会逼得你不得不努力。

另外，在某些特殊情形下，或许上司下达的命令会陷你于难堪的处境，那时你要将它看做是一次机会。比如调你到不赚钱的部门或坐冷板凳，这时正是你崭露头角的好时机，只要你能让部门的业绩起死回生，必定能赢得全公司的注目。所以只要努力提升自己的成绩，出头的日子便不远了。

如果为此愠气，整天净是埋怨，那机会可能会溜掉。所以说外界变化之时，正是机会降临时。这里所谓的“变化”，有时得靠自己创造，有时则是对方突然丢给你的变化球。不论情形为何，重要的是，不要害怕变化，也不要忘记冒险的决心。即使处境令你难堪，也要当作是“给你一次经验的机会，有益无害”，“这正是激发自己潜能的好时机”，那么原以为是“祸”的事情必能化解为“福”了。

如果你认为事业的最终目的在于自我实现而非仅是赚钱，那么对你来说选择自己想做的、自己喜欢的工作，便是再自然不过的事了。因为是自己喜欢的工作，你会加倍努力，对该行

之二：反应迟钝

业的状况也比谁都清楚。不过，还是有人对该行业一窍不通，自己又学不来，就不自量力地想跳进去；一旦你涉足到非专长的领域，即使初期尝到些甜头，终究还是会失败的。这话怎么说呢？假使你幸运地捞到钱，很可能会迷失自己；假如失败了，你连怎么失败的都搞不清楚。

在日复一日的工作内容当中，能够满足你冒险欲望的机会俯拾皆是。不要害怕变化，也不要忘记冒险的决心。

穷神专找犹豫不决的人

对商人来说，能不能贯彻意志、果断地下决定，往往是影响事业成功的一大因素。能赚钱的人在推动一项业务之前，一定会先考虑自己对此一事务的意图，及时而果断地下决心。当然别忘了设法使部属能目标一致，全力以赴，这样业务才能依计划逐步进行，而迈向赚钱之路。

及时而果断地下决心，往往是赚大钱人的重要手段。就比如一个拥有上万员工的企业，突然遭到重大事故时，如果稍有迟疑，不但会失去解决事故的良机，甚至会打击员工的士气，工作效率由此急剧下降。

在当今竞争激烈的时代，这种竞争造成了相当大的压力。时间的争取，意志的坚持，其关键在于能否把握方向了。“大海航行靠舵手”，指的是一条遭遇暴风的小船，能不能驶出惊涛骇浪，化危为安，完全靠着船上是不是有一位经验丰富，并

之二：反应迟钝

且意志坚定的舵手而定。

尤其是你生意越做越大，胜负感也越严峻时，问题也会层出不穷。真正大型的公司的主舵手下面分布着一些小舵手。这时你就要充分地授权，因为内部结构愈复杂，所谓的困难也愈复杂。如果什么事都要等到你来决定，不说你的精力有限，你很可能贻误时机，漏失最佳方法。

当然被充分授权的人在做出决定之前，要慎重地考虑，周详地盘算，广泛地征求别人意见，才能使自己的决定不致发生太大的错误。因为，世上没有一个全能的人，所有的决定都是正确的。

会赚钱的人会要求他的部属在做出决定之前，先多方考虑，凭自己的经验智慧，根据客观事实，审慎而迅速地做出较合理较正确的决定，把错误的可能性减到最低。

及时而果断地下决心。

心理衰老的表现

穷人要防“心衰”。所谓“心衰”并非指生理上的心力衰竭，而是要防心理衰老。

心理衰老有哪些表现呢？

自卑，往往沉默寡言、性格孤僻、胆小怕事、不爱交际、缺乏生活热情，更无创造力和事业心可言；生活简单随便，常有等死念头。

多疑，固执刻板、因循守旧、疑虑缠身，常以许多莫须有

之二：反应迟钝

的清规戒律来自我约束。有的则突出表现为恐惧，怕有飞来横祸殃及自身，尤其对自己的疾病所忧更甚，常将普通疾病疑为癌症等。

敏感，心胸狭隘，嫉妒心重。他们常因一些小事而与人争吵不休，或因自己看不惯的人和事而耿耿于怀。唯我独尊是其特性。

怎样才能延缓心理衰老呢？

要在社会活动中去领受各种信息和生活情趣。使思维不断变化，脑细胞活力和脑功能维持在一定水平，能防止自卑感的出现。与人为善也是预防心理衰老的重要措施，与身边的人应尽力和睦相处，并给予力所能及的帮助和支持，这会使自己的心理无限欢愉。对家庭成员和邻里的过错不必过分指责，对他人的成绩无须嫉妒。这便是“仁者寿”的道理。

现代生活为预防心理老化提供了许多条件：音乐茶座、电视新闻、众多的书报及各种运动等，所有这些都足以使自己充实，心理自然健康。

在现实生活中人们在大脑中形成一种特殊的“心理敏感区”，即最怕人知道、谈论或揭发自己的缺陷、弱点或隐痛之处，即使自己想到或别人提到类似问题时，也会非常敏感，联想多疑，从而带来了苦恼、暴怒和歇斯底里大发作。有的则积郁自卑、性情孤僻古怪，造成心理变异，甚至轻生自杀。

为了增进心理健康，应该重视自我心理脱敏，主要的脱敏方法有：

第一，思想修养法。“心底无私天地宽”，要正确认识到：生理、心理缺欠并非是自己的过错，曾有过失而受惩处这是过去的“旧我”，能幡然悔改是光彩的、有出息的。

第二，理智控制法。当人们无忌讳谈你的隐痛问题时，你

之二：反应迟钝

要能用理智控制自己，用坚强的意志力克制自己的言行举止，并暗示自己不从坏处去联想，别人的揭讳之谈无损于你的人格尊严。

第三，避开转移法。当你发现有人会刺激你、伤害你时，你可以走开，置之不理；有人无意或有意提及你的隐痛问题时，你可以把话题支引开，或者以幽默语言去化解；如果你心理仍有乌云笼罩，你就去参加有趣的文体活动或做平日最感兴趣的事，使大脑的优势兴奋灶转移，从而淡化消极情绪，诱发积极乐观心情。

第四，代偿升华法。俗语说：“人贵有自知之明。”在发现自己的缺陷时，也能发现自己的长处和潜能，发挥人体具有的代偿功能，一方失利，他方补偿。

用坚强的意志力克制自己的言行举止，并暗示自己不从坏处去联想。

摆脱困境的秘诀

“我的生活很沉闷。”一位四十七岁的男士说：“每天早上起床，然后上班，下班。回到家里又是千篇一律——看报，吃晚饭，做点小事，看电视上床睡觉。然后又是起床，上班。”“从前工作令我兴奋，但现在，我已经失去了冲劲。以后的日子我该怎么办？想到未来岁月永远是这个样子，我很难过。”

这个人正处于僵局，停滞不前，自感进退维谷。他不知道怎样摆脱他的旧习惯，因此感到害怕。不过，如果他能接受事

之二：反应迟钝

实，承认自己正处于一个阶段的终点，那么，他便可以开始一个新的阶段。这样，他可以得到的好处，就是能够快乐地度过以后的日子。

对许多人来说，工作是我们身份和自尊的基础——只要事业有成，这点无可厚非。但是晋升最后总会有个尽头，这样有时便会引起一种可怕的失败感。对工作熟练之后，也可能会带来乏味的感觉：牙医对补牙感到厌倦，教师对教导小学二年级学生感到枯燥，律师对于处理离婚案件感到无聊。一有这种情形出现，就像刚才描述那个人一样的感受便很可能产生。虽然各种不同对策的功效因人而异，但有些步骤却是对我们大家都实用而且能帮助我们脱离那种僵局的。以下几个步骤，可以帮助你摆脱困境。

第一，采取主动。

如果你等待上司或命运为你创造机会，那你未免俯仰由人了。说出你想得到什么是你的责任。你对自己的才干比任何人知道得更清楚。只有你的独特能力替自己讲话。主动设法将你的工作重新安排使它更具挑战性。

想想你的工作有哪些方面令你称心满意，然后将它们加以拓展，接着说出你的心意，要求有个改变。虽然你不可能想到什么便得到什么，不过总比缄口不言更有机会得到一点好处。

第二，改变行业。

改行是一场很大的赌博。不过，对那些甘冒风险的人来说，这可能是最好的选择。

第三，重新学习。

你必须不断学习，以应付一个接一个的挑战。学习可以让你提高并施展你的工作技能，也可以让你随着工作兴趣的转移而增加从事新工作的可能性。此外，你也可以为学习而学习。

之二：反应迟钝

除了在正式课程中可以学到有特定用途的东西以外，你还有一个更基本的理由主动自修。在工作上，改变的步伐不断加速，只有那些能够学习，能够适应和有先见之明的人，才能把握住机会。像任何别的技能一样，学习也是需要锻炼的。

第四，多方发展。

进退两难而又无法改变工作的人，必须以自己觉得有意义的不同的方式发挥自己的知识和技能。这其中有一个有效的方法，就是做年轻同事们的良师益友。

第五，公私两全。

有些人发现，工作使他们只剩很少时间可以花在别的方面——配偶、子女、朋友，尤其是自己。

为自己而花的时间是很重要的。在精神上抛开工作压力，松弛一下，对保持创造力充沛是必要的。理由很简单：我们的电池必须充电。

能接受事实，承认自己正处于一个阶段的终点，便可以开始一个新的阶段。

养成每周逛两次书店的习惯

也许你没有每天去逛书店的习惯，但是至少一星期要去逛一两次。不买书也没关系，看看整排书的书名或封面也好，至少可以让自己大概的掌握到最近的趋势和社会的脉动。

一旦看到有兴趣的书，就不妨大略的翻阅一下，这样可以帮助自己探索未知的领域。一个人如果没有动机就不会采取行动

之二：反应迟钝

动，所以，如何制造一个驱使自己去做的环境是非常重要的。

如果发现自己和别人交谈时，话题总是很有限而且索然无味，就是因为吸收的信息太少所造成的；或者是自己所关心的事物太着重于某些层面，而忽略了其他的東西，如果能多读一些书的话，就可以弥补这一方面的不足。

想要让自己变成一个有知识的人，就应该由浅而深的广泛猎取知识，因为一个有名望的人，绝对不可能是一个无知的人的。

一旦看到有兴趣的书，就不妨大略的翻阅一下。

安于现状

什么人最怕冒险？就是那些安于现状的人。

什么人注定受穷？也是那些安于现状的人。

满足现状并非坏事。多少人在一家机构里工作 10 年，20 年、30 年以至退休，按部就班升级，结婚生子，一家生活安定，这本身已是很多人梦寐以求的幸福生活。

只要维持现状，一切都在自己的计算之中，穷人会感到安全、满足。

满足现状的人并不怎样欢迎机会。机会代表变动、风险、困难和失败的可能，这些都与他们的要求背道而驰。创造机会，表示打破现有生活的均衡。忽然间，四方八面出现不明朗的因素，这些都是满足现状的人所不愿看见的。有时，他们会幻想一下创造机会可能带来什么丰厚成果，这样已感到满足。他们不会企图把构想付诸实践。

安于现状并无不妥，可是，如果一边埋怨收入不够，生活比不上别人惬意，但又不肯冒险，不肯投资，这就只能是徒然自寻烦恼了。

创造机会，表示打破现有生活的均衡。

安于现状是成为富人的大敌

“只要安稳地过一辈子就好了。”“只要过得去就好，不必赚太多的钱。”假如你被这种念头占据，你一辈子赚不了大钱。

不满现状，奋发向上是赚钱发财的前提。

不愿过“单调无意义的生活”，想过“更充实更华丽的生活”，这种念头才是引导你赚钱的最佳动机。

一个能赚大钱的人经常有这种想法，就是今晚下暴雨，刮飓风，都要游到对岸去。

不安于现状的想法使许多人功成名就。换句话说，这种想法是成功的关键。

假如你是一个机关职员，每天固定上下班，而且收入在一千元上下，如果扣除衣食住行的费用，所余金钱无几，当然谈不上出外唱唱卡拉 OK，跳场的斯科等娱乐活动了。如果你并不安分于现有生活水平，那么你将会想办法使你收入增加 500 元，但是，假如你已经如愿以偿，达到每个月收入 1500 元的目标，然而这又如何呢？除了日子比以前好过一点外，仍然无法让妻子过得更舒适，身为男性，一家之主的你怎能不感到悲哀呢？这时如果你猛然觉醒，产生了再换更多一点钱，以便让妻子过上舒适的生活，那么你的收入可能达到两万元了。这样无休止的进取，你又何曾不能挣到十万、百万乃至千万元呢！

相反的，安于现状的人往往不能保持现状，就连原有的财产也不保。汽车大王福特曾说：“一个人若自以为有许多成

之三：得过且过

就，而止步不前，那么他的失败就在眼前。我看过许多人，开始时挣扎奋斗，但在他们牺牲无数血汗，使前途稍露曙光后，便自鸣得意，开始怠惰，松懈，于是失败立刻追踪而至。跌倒后，再也爬不起来。

古语有云：“英雄色胆。”它的意思并不是英雄就好色。它只是强调有所作为的人好色者较多罢了。我们经常耳闻目睹成功的商人同样是追逐女性的好手，多伴风流韵事皆与成功人士有关。这类男人，大都是不满现状具有革命性活力的人。

也就是说，这些人要同一般好色之徒区别开。他们应该是风流而不下流的人。

赚钱也是如此。“使自己更上一层楼”的观念会使你赚到更多的钱。

安于现状的人往往不能保持现状，就连原有的财产也不保。

人往高处走

社会上永远都有两种人，一种人满足于目前的状态；另一种人时刻都在谋划未来，一有机会就以挑战的姿态进取。这让人想起两句古话：“居安思危”和“不进则退”。

前者是智者，后者是懦夫。居安思危的人往往能够把握时代的脉搏，同时也不断地充实自己。他们关心社会上的重要新闻，在自己钻研的领域尽量吸收最新的知识，在每一次新的时代变迁中，他们都能尽快调整自己，并找到适合的位置。不进

则退的人大都沉浸在柴火油盐酱醋茶之中。当然，他们中绝大多数人都很规矩，甚至经常得到领导的表扬，可是，他们已经没有了进取之心，退化了最可宝贵的创造意识，因此，难于驾驭新的环境，甚至都不知道怎么跟新来的领导打招呼。

安于现状的人往往都是平庸的人。因为他们没有勇气和能力挑战自己，只是想维护目前的利益。可是谁都知道，社会历史是前进的，决不会迁就你僵化的思维，于是，这些无意居安思危的人大都进入了“逆水行船”的境地。他们会经常地发牢骚，抱怨社会变化得太快，甚至干脆说社会已经变坏了。牢骚除了能证明自己的落伍，几乎什么作用都没有。关键在于，我们如何适应社会的变化，使自己事业的常青树能够枝繁叶茂。

有一本书名叫《人虫》的京味小说描绘了多姿多彩的社会生活中各行各业的精英。其中有一个章节讲述的是一个“买卖虫”的故事。“买卖虫”因为妻子的事儿和别人打架坐了牢。出狱时才知道，妻子改嫁了，母亲被他气死了。似乎满世界只剩他这么个孤苦伶仃的人。正在他茫然无措时，以前的一个老师借钱让他做点小买卖，“买卖虫”平时挺勤快，也成天琢磨事儿，因此，坎坷的生活道路逐渐平坦起来。但是他并不满足，板儿车拉好了卖糖葫芦；糖葫芦卖好了开饭店；饭店开好了又办工厂；工厂发展成集团，资产达数亿，最后谈起了跨国生意。在他办公室的墙壁上始终挂着那幅字：人往高处走。

对生活质量的追求缘于人们的眼界，眼界自然有高低之分。以前说农民就在乎自己的老婆、孩子、热炕头，出门就是那一亩三分地。他们也羡慕城里的人，但是，从来没觉得自己有朝一日能那样生活。他们会做梦似的跟你说，昨天看见慈禧

太后了，慈禧太后正坐在金銮殿上啃着一张大油饼。他们觉得连啃油饼这样的生活都高不可及。不像现在的农民，个人能力和素质几乎是翻了几番。

世界上所有成名之士都是坚信“人往高处走”的人，只有志存高远，才能勇往直前。如果想成功就立即把自己身上的细胞都调动起来，原地踏步的事儿干得越少越好。你看某些公园里那一摊摊的死水，冒泡发臭令人感到厌恶。做人也是如此，千万别让自己成为惰性气体。当然，这跟年龄也有一定的关系。年老的人由于身体健康等的原因安于现状有情可原，可是年轻人如果一味满足于现状不思进取，那几乎可以等同于慢性自杀。

安于现状的人往往都是平庸的人。因为他们没有勇气和能力挑战自己。

浪漫的人能赚钱

雄心勃勃的人，必能成功。

这句话可谓至理名言。

“只要三餐能温饱，要那么多钱干嘛？”

经常听到有人这么说，笔者却不以为然。这个世界上没有人不想成为大富翁的，拥有再多的钱，也不会让人感觉困扰，也不致把人变得庸俗下流。

因此，“够用就好，无须赚那么多的钱”这句话是那些不会乃至不能赚大钱的人用以自我安慰的名言。

之三：得过且过

当然，纵观古今，有不少贤人侠士视金钱如粪土，“不为斗米折腰”。这些人我们暂不列于讨论之内。

说白了，人生不能没钱。一个人没钱，什么事都做不了，如果想做生意，无论大小，总要有个本，不能做无本生意。而现在经常听到做生意难的悲叹，上去一问，往往喟叹没有足够的本来投资。现今股票成风，没有钱买股票，只能在旁边干着急，眼睁睁看别人赚大把的钞票。那种只能维持三餐温饱的生活，实在很难受。

所以，现在经常听到见到捧“铁饭碗”的人辞去现职，改行从商。

或许他们太冲动了，可是，如果不去尝试的话，很可能一辈子捧着“铁饭碗”，永远没有发财的机会。

话又说回来，要迈进致富之门，必须抱着破釜沉舟，永不回头的决心，另外要有股永不服输，不屈不挠的精神才行。

“我根本不适合发财”，脑子里一直被这个念头占据，又如何能抓住滑溜溜，来去匆匆的钱财呢？

此外，有一点相当重要，一个想法浪漫的人才能赚大钱。

每个人都有自己美丽的梦想，每一个都想变成百万甚至亿万富翁，都想过一种超人一等的华丽生活。

把自己的梦，理想和愿望分别加以实现，便构成发财的主要动机。

也就是说，为了满足实现自己的欲望，自然而然全力以赴想赚钱。

法国皇帝拿破仑曾说：“不想当将军的士兵不是好士兵。”这句话的意思是对人生充满野心的人，才会功成名就。这句话挪用到赚钱上，同样不无道理。

雄心勃勃的人，必能成功。

超越常识，会有意想不到的好结果

把目标订在一千万元，是不可能得到一亿元的。

人，活在条条框框的社会里，若想忽视常理，几乎是不可能的。但是在赚钱和生意场上，应该要有更多忽视常理的梦想。

譬如，你所从事的事业只能赚到一千万元，但你要告诉自己，一定能赚到一亿元。此种想法对你相当重要，它能激发你一往向前的勇气。

现今的年轻朋友，都梦想将来能进入一流大学，进入名牌公司当主管，娶个漂亮的太太，更有的盼着进入国家机关，捧只铁饭碗，然后过轻松单调的日子。

这是令人沮丧的想法。当然进入一流大学，捧铁饭碗未尝不可。但为什么不梦想自己当大企业的经营者，却只认为自己顶多是个主管呢？为什么不梦想自己能成百万富翁，却只安于固定的月薪呢？看来要改一改。

因为，这种想法会使你无法超越常理，而局限于一个小小的范围内。你根本就不知道，阻碍你前途的就是你自己！你甘心被常理套住，在小小的天地里谋发展。

成功的商人往往能超越常理，又可以解释为出奇制胜。

做别人鲜做的事，就能产生意想不到的效果。就拿追女友来说，在众多追求者中，如果你以奇新的形象出现，她多少会被你吸引，赚钱做生意也是如此。

之三：得过且过

在一次全美世界博览会上，赫赫有名的汉斯罐头食品公司被安排在会场中最偏僻的阁楼。博览会开幕后，阁楼上的人几乎绝迹。在博览会进行到第二星期，前来参观的人常常从地上拾到一些小小的铜牌，上面刻着一行字，“拾得这块铜牌，就可以拿它到阁楼上的汉斯食品公司换取纪念品。”这是汉斯先生的杰作。不久，小阁楼被挤得水泄不通。以那天起，汉斯的阁楼，几乎成为博览会的“名胜。”

汉斯先生就运用了超越常理的方法，起到了意想不到的效果。

做别人鲜做的事，就能产生意想不到的效果。赚钱做生意也是如此。

财富和权力好似孪兄弟

权力的来源由于“爵”与“禄”，换言之，便是金钱与地位，俗语说的“有钱能使鬼推磨”就是这个意思。做了鬼还甘愿受人驱使，金钱的力量可想而知。

也有人说：“金钱不是万能的。”这话不能算错，世界上到底还有一些金钱所办不到的事，但是世界上也确实很少缺了金钱而能办到的事，大至一国的政治经济的建设，小至一家的柴米油盐，处处非钱不可。雄才大略如拿破仑，南征北讨，几乎战无不胜，攻无不克，他仍然认为：“打仗第一是金钱，第二是金钱，第三还是金钱。”缺了钱，武器粮秣都无从制造存储，那还打什么仗？

之三：得过且过

所以，金钱等于是权力的后盾，也是驱策人类进行各种活动的主力，一分钱，产生一分力，十分钱，便产生十分力，我们常希望国家富强，“富”字是摆在“强”字前面的，富了自然会强，不是强而后富，强而后富的是侵略弱小的国家，强而不富，则是暴敛小民的国家，多行不义，这样的国家绝不会持久。

个人积聚了财富之后，情形也会如此，我们知道有财有势这句话是放诸四海而皆准，势就是权力，一定会伴着财富而出现，不过一般人往往错觉权力是一种可怕的东西，其实不然，权力可以做坏事，更能促成好事，只在握有权力的人意图如何运用的问题。譬如你是一位大富翁，办了几家工厂，解决了许多人的就业问题，你又用你所赚来的钱，创立或资助各种慈善事业，使社会增加温暖和安定，这就是你把财富运用到最准确的方向，其结果必然使你在社会上建立了良好的声望，获得公众的尊敬，这时候地方上许多问题，免不了有人来请教，而你排难解纷，一言九鼎，可说具有了道德范围内的权力表征，从此更进一步，你觉得你还有力量作更大的贡献，那么你可以竞选人大代表，也可以从政竞选乡、镇、县、市长，相信你平时确会运用你的财富为民众谋了许多福利，你的当选应该是没有问题的，那时候你便具有了法律范围内的权力，可以襄助政府，协和万众。

缩小一点范围说，你的志趣没有那么远大，你只想在你本身的事业上求发展，你仍一样可以利用你的权力做出许多好事，无论如何，你的事业总在你权力的支配范围之下，你大可利用来改善你属下职工的生活，使他们安心为你服务，你的权力不应用作叱责而应用之于启发与鼓励，你有权给他们发薪，给他们升级，这份权力用得恰当的话，会发挥无上的作用，利

人利己，莫之为甚。

总而言之，财富并不是只供个人享乐的，权力也不可以当作炫耀自己的工具，两者善为配合，实在可以做出许多有益个人有益社会的大事。至于如何配合，当然有许多方式，遵照我国的古训：“利国利民”，是最简单的一种了。

世界上到底还有一些金钱所办不到的事，但是世界上也确实很少缺了金钱而能办到的事。

失败和成功只有一墙之隔

在人生的旅途中，每个人都抱负着美丽的梦想和遥远的憧憬。随着岁月的流逝，我们并未在我们朝思暮想之地着陆，我们或继续漂流着，或妥协在远离我们梦想的狭窄的角落。我们在默默无声中渡过我们的一生。我们成了生活中真的失败者。

我们还能改变这一切吗？

打破现状，提升自我。以改变生活现状的强烈的欲望重新开始自己的人生之旅。只要我们去做着这一切，成功的可能已离我们越来越近了。

其实，成功和失败只有一墙之隔。打通这阻碍我们通向成功的路径。不和现状妥协，不向失败低头。只要稍加努力，便可得到非凡的成就。

20世纪初，在美国亚利桑那州兹默斯顿小镇附近储存着丰富的银矿。在一夜暴发的幻想中，很多人在寻找矿脉。一位男子已找寻了几年。有一次，在一座小山的侧面，他挖出了大

之三：得过且过

约 200 米的坑道。但是，这座坑道的银矿却早已挖掘一空，不得已他放弃了计划。

10 年之后，一个矿山公司买下兹默斯顿地区的几处矿区。这个矿山公司重新挖掘了当年被放弃的矿脉，就在距离废弃的坑道 1 米左右的地点，发现了从未有过的丰富的银矿。只一米的距离，却使别人成为百万富翁。

伐木工砍伐大树，砍去的次数多达 1000 次，但使大树倒下去的往往是最后一击。

有力和无力之间，勤劳和懒惰之间，精明和蠢笨之间，致富与贫穷之间，成功和失败之间，其间只相差一点点。

有时我们过多地看到困难。时常地提醒自己：我已无法突破，何必自找苦吃。他们害怕失败，他们相信成功只属于少数幸运之徒，自己永远没有这个福分。他们安于现状，不敢冒险。

假如你对朋友说：“总有一天，我会成为一家大公司的经理。”而事实上你现在只是一个地位低微的小职员，你的朋友会认为你是在开玩笑，只是随便说说而已。甚至会认为你不是那块料。假如你对你的经理这么说，又会怎样呢？他不会一笑了之，他会很认真地打量你，因为他的当年亦如你今日。

如果你对你的朋友说：“要买一幢豪华住宅。”你的朋友会讥笑你：“这怎么可能？”但如果你把这个消息告诉住在豪宅中的朋友，他不会奇怪；因为他知道这并不是不可能的事。马克·吐温说过：“虽然财富不会敲每家的房门，但是大部分的情形，却是人此时在左邻右舍的客厅中聊天，因为没有注意到敲门声。”

在失败与胜利的界限中找寻机会，再做努力，也是很容易

的事情。但是多数人却在自我满足后停滞不前，安于现状了。

不和现状妥协，不向失败低头。只要稍加努力，便可得到非凡的成就。

试着从人生的地平线上跳起来

拿破仑的名言“不想当元帅的士兵，不是好士兵”，是对所谓“野心”的最好说明。初听起来，“野心”一词不好听，但是你要知道世上成大事者都是因为自己有一颗“要想当元帅”的野心而最后如愿以偿的，其实野心就是雄心。

所谓野心是以获得好成绩的诱惑来鞭策人。从心理学的角度来看，成绩有提升自我评价、增强自信心的作用，所以，强大的野心或许是靠成绩隐藏自卑感的心理反应。

有时野心在生活中没有多大用处，尤其是在你不想以特别的成绩得到特殊评价时。但缺乏争取好成绩的冲劲，这对工作会产生不利影响。如果你对工作缺乏野心，将很难获得成功。

争取好成绩的动机并非与生俱来，而是教育、熏陶所形成。这个社会以成绩评定一切为取向，老师和家长均以教导子女有强大野心为目标。

很少人警觉到强大野心对成绩产生的副作用。美国科学家史奈特，曾经进行一项有趣的实验，证实太大的野心妨碍成绩的结果。

这一实验是依不同的动机，将被实验者分成三组，各组按照指示解决相同问题。第一组只要自己解决完问题就没事。这

项指示引发不起任何野心。

第二组，答对了就有 100 元奖金。这项宣布使野心开始蠢蠢欲动。

第三组，为了刷新解答所需时间的记录，越快答完越好，除此之外还有 2000 元奖金。明显引发强烈野心。

由实验结果得知，野心不大不小者的成绩最好。伴随强大野心的过度精神兴奋，产生对完成能力的反作用。

强大野心不仅对成绩带来负面影响，也损害人际关系。野心大的人在达成自我目标时，有忽略他人的自私倾向。因为他集中精神在目标上，毫不关心他人。所以，一个人拥有适度的野心是有益的，一旦过度，则极有可能走向人生原则的反面，是不可取的。

你听说过保尔·德塞纳维尔其人吗？十有八九你没听说过。保尔何许人也？据他自己说，是个干什么都不行的庸才。但是，他却有点石成金的本领和适度的野心。有一天，他脑子里飘起一段曲调，他便自己将它大致哼出来，并用录音机录了下来，请人写成乐谱，名为《阿德丽娜叙事曲》。阿德丽娜正是他的大女儿。曲子谱好后，就在罗曼维尔市找了一个游艺场的钢琴演奏员为之录音。这个演奏员不名分文，穷酸得很。德塞纳维尔给他取了个艺名，叫理查德·克莱德曼……往后的事，不说你也知道了吧！唱片在世界上一下子卖了 2600 万张，德塞纳维尔轻而易举地发了财。他说：“本人不学无术，对音乐一窍不通，不会玩任何乐器，也不识乐谱，更不懂和声。不过我喜欢瞎哼哼，哼出些简单的、大众爱听的调儿。”

德塞纳维尔只作曲，不写歌，他的曲子已有数百首，并且流行全球。20 年来，德塞纳维尔靠收取巨额版税，腰缠万贯。

之三：得过且过

对于德塞纳维尔的成功，他自己解释为适度的野心带来的连续的好运。做任何事情他都想获得成功。1978年，他花了28万法郎买了一匹马，几个月之后赢得了美洲奖，净得奖金200万法郎。1992年，因为走错了门，他在一间录音室里无意中遇上了一个吹长笛的阿根廷人，名叫迪戈·莫德纳。他看见莫德纳的脖子上挂着一个鸭蛋形的小乐器，挺奇特的。这种小乐器名叫“陶笛”，德塞纳维尔从未见过，也未听过，于是他让莫德纳表演一下。他当机立断，将莫德纳聘用。结果以在乐队伴奏下的大提琴与陶笛协奏曲灌制的唱片《陶笛之声》共卖出110万张（其中普通唱片40万张，激光唱片70万张）。唱片中的12首曲子全部都出自德塞纳维尔之手。不管你服气不服气，他确实取得了巨大的成功。

那如何才能使自己拥有适度的野心呢？下面十条建议或许对你有所帮助。

第一，不要对成功抱太大的期望。设定可能达成的实际目标。

第二，没有强烈动机反能完成更多事，由此可知，野心应符合自己的个性，不必强求。

第三，周围的人对自己的期望不太满意时，往往会失去自信，偶尔会有更大的野心。因此，首先要检讨对自己的要求是否“合乎实际”，如果超过实际，必须立刻改进。

第四，过大的野心会影响健康。目标订得太高，被不可能实现的强烈野心侵蚀，结果容易患肠胃溃疡等疾病。

第五，现实地设定能够获得成功的目标，而且尽量以得到显著成果为主。

第六，获得成功的同时，不要输给“胜利效应”，也就是不要在胜利的荣誉中沉溺太久。

之三：得过且过

第七，付出极大努力换来的成功并无妨，但是不要持续为取得好成绩而给自己施加太大的压力。

第八，偶尔要找个时间放松一下，“跳出努力的圈圈”。惟有这么做才能把能力发挥到最高点，没有人能够永远维持能力处于高峰状态。

第九，勿采用消耗过多能力的方法，如此只会得到“拼命三郎”的称号。

第十，通常成功会加速下一次的成果出现，但只有保持平常心才能保证不退步且维持好成绩。

适度的野心是成功的动力。

如果你对工作缺乏野心，将很难获得成功。

趁着年轻多闯闯

或许有些人天生就是茫然没有目标，对工作怎么也提不起兴趣。

当今是个丰衣足食的时代，也可以说是个让人丧失强烈愿望与目标意识的时代。只要你有工作就有薪水，也就不担心饿肚子。愈来愈多人在工作上敷衍了事，只重及时享乐，面对这样的现象我们只能徒呼奈何。没有远大的理想、没有目标意识，是无法闯出一番名堂的；但生存在如此优越的环境下，的确叫人很难有向往成功的意志。

所以我们要懂得自我砥砺，必须要有“不入虎穴，焉得虎子”的精神。纵使我们从未有过生活困难的经验，不过你

之三：得过且过

可以试着将自己置身于饥饿的状况下，想像没有东西吃的感觉，将会有令人意想不到的力量自你的内心涌出来。

举例而言，当你决定要出门旅行，不要净想着住一流的大饭店、乘游艇四处游山玩水，只要带着一张单程票，径自前往陌生的地方，或者是独自到山上露营一星期或一个月，看看这样的旅行会有着什么样的际遇。在没有预期又无援的状况下，人的生存本能会被激发出来，或许会领悟出属于你自己的一套生活哲学。

总之，在现代这种社会，你不能等着别人从旁推你一把，你要将自己推倒，在爬起来的过程中才能发现生命的本质。

虽然谈到我们要有“不入虎穴，焉得虎子”的精神，但如果到了五六十岁才要冒这种险就太晚了，要冒险还是得趁十几岁二十几岁的时候，多出去闯闯，掌握到自己的人生目标后，30岁开始稳固基础，到四五十岁时便以“成为一个有钱人”作为目标；像这样的生活规划是必须的。

无论怎么说，只要你想成就一番事业，基本上自己要去激发对工作的那一份狂热，不断努力奋斗，逐步达到目标。

不能等着别人从旁推你一把，要将自己推倒，在爬起来的过程中才能发现生命的本质。

冒险伴随运气

每当被问及哪种人能在事业上获得成就，我总是回答“具有冒险精神的人”。这里所说的“具有冒险精神的人”，也

就是指企图通过工作完成自我实现为目的的人。

一般上班族可区分为两类，一类是：“工作纯粹是为了糊口，至于生存价值，则于工作外的生活情趣中去追寻。”另一类是：“工作当然是为了达到自我实现，有工作人生才有意义。”前者不论从哪方面看都是志在安定，在工作方面不希望有太大的变动；后者则在立定目标后，便运用巧智在工作上朝向自我实现而努力。毋庸置疑地，能享有事业成就的人非后者莫属。

具有冒险精神的人总想要打破既有的状况，重新创造出一些新事物。我虽然用的是“打破”一词，但并非把先前的东西都破坏掉，而是将过去的事物加以变化、革新，不断创造出新的东西出来。严格说起来，“破坏兼创新”正是冒险精神的宗旨。

现有的工作内容一成不变地做下去，是不会有变化的；但是既成的事物如何能加上一点改革，就会产生变化，而只要有变化，一定就有商机。

要加以改革、创新，或许你会以为这要费很大的工程，其实也不是那么难。举例而言，如果你是业务主管，面对既有的管道，你不会再有什么大作了，为何不尝试别的渠道，或者想想有没有别的销售方法，并且将之付诸实践，能够像这样实践崭新方法的人，便具备了冒险精神，迟早会获得成功。

然而，同样是在商场上，有的人生性保守、不喜变化，有的人富有冒险精神，不时想改革、创新气象，这样的性格差异究竟是怎么造成的呢？我想，其最大的差异应该就在有没有目标吧！

对自己的人生抱有明确目标的人，绝对不会把人生当中最花时间的的工作当作是“仅为了糊口所采取的手段”，他会努力

之三：得过且过

设法透过工作去达成自己的目标，因而能拥有成功的事业。再则，即使碰上了一些阻碍，也会因为心中抱定了人生重要目标而能安然克服。

这“目标意识”在追求成功的道路上是极其重要的一个条件。

只是不同于旧社会普遍贫困的现象，现代人在生活上已多能获得一定程度的满足，要求他们怀抱“目标意识”就显得有些困难。因为不用担心没东西吃或没钱吃饭，日子也就浑浑噩噩地过一天是一天。

这提醒了我们有必要好好去想想，自己的人生目标与意义究竟在哪里？“对你来说，人生的目标是什么？”“你想通过工作达到什么目的？”——当被人问及这样的问题时，能够明确说出自己的目标的人，便能在事业上有所成就。

具有冒险精神的人总想要打破既有的状况，重新创造出一些新事物。

时时要有关危机意识

中国有一句俗话说：“生于忧患，死于安乐。”意思是：“人要有忧患意识！”用现代的流行语言来说，就是要有“危机意识”！

一个国家如果没有危机意识，这个国家迟早会出问题；一个企业如果没有危机意识，迟早会垮掉；个人如果没有危机意识，必会遭到不可测的横逆。

之三：得过且过

未来是不可预测的，而人也不是天天走好运的，就是因为这样，我们才要有危机意识，在心理上及实际作为上有所准备，应付突如其来的变化。如果没有准备，不要谈应变，光是心理受到的冲击就会让你手足无措。有危机意识，或许不能把问题消灭，但却可把损害降低，为自己打造生路！

伊索寓言里有一则这样的故事：有一只野猪对着树干磨它的獠牙，一只狐狸见了，问它为什么不躺下来休息享乐，而且现在没看到猎人！野猪回答说：等到猎人和猎狗出现时再来磨牙就来不及啦！

这只野猪就是有“危机意识”！

那么，个人应如何把危机意识落实在日常生活中呢？

首先，应落实在心理上，也就是心理要随时有接受、应付突发状况的准备，这是心理建设。有了心理准备，到时便不会慌了手脚。

其次是生活中、工作上和人际关系方面要有以下的认识和准备：

人有旦夕祸福，如果有意外的变化，我的日子将怎么过？要如何解决困难？

世上没有“永久”的事，万一失业了，怎么办？

人心会变，万一最信赖的人，包括朋友、伙伴变心了，怎么办？

万一健康出了问题，怎么办？

其实你要想的“万一”并不只说的这几样，所有事你都要有“万一……怎么办”的危机意识，并未雨绸缪，预做准备。尤其关于前程与一家人生活的事业，更应该有危险意识，随时把“万一”摆在心里。人最怕的就是过安逸的日子！

不知你现在的状况如何，是忧患？还是安乐？忧患不足

之三：得过且过

畏，应担心的是安乐！

没有危机意识，必会遭到不可测的横逆。

富人胆子大

成功的商人常说：要牢牢抓住生意场上的机会，要有敢于刀头舔血的气魄。

所谓敢刀头舔血，说穿了，也即敢于承担风险。在太平天国失败以后，胡雪岩办“钱庄”，通过接受太平天国兵将的存款来融资的举措，就担了极大的风险。

胡雪岩做出吸收太平军兵将存款的决定，自然有他自己细致的考虑，首先是这一举措确实有它的可行性。太平军占据江南富庶之地已历数年，他们中的许多人一定从各种来路积蓄了不少的私财。如今太平军已成苟延残喘之势，他们中的好些人已经开始暗地里盘算着如何躲过这场劫难。对于太平军兵将来说，这个时候是保命容易保财难，而他们只要保住财产，逃过这场劫难之后，风头一过，局势一定，后半辈子也就可以衣食无虞，这些人的财产当然是变成现银存到钱庄里最保险。

不用说，接受逃亡太平军兵将为隐匿私产存到钱庄的存款，风险也是存在的。其风险有二。

第一，按朝廷律例，如太平天国兵将者，自然是“逆贼”。既是“逆贼”，其家财私产便是“逆财”“逆产”，照理不得隐匿。接受逆产，私为隐匿，一旦查出，很有可能被安上通“逆”助“贼”的罪名，与那些太平军逃亡兵将一同治罪。

第二，太平军逃亡兵将的财产既是“逆财”“逆产”，抄没入公则是必然的，被抄的人倘若有私产寄存他处，照例也要追查。接受这些人的存款，如果官府来追，则不敢不报。虽然

之四：害怕冒险

官军中不乏贪财枉法之辈，自己搜刮太平军私财不报，因而客观上使一些太平军兵将可以逃过官府抄没家产的追查，但尽管如此，也不能完全排除有些人要一查到底的可能。这样，一旦查出，即使不被安上接受“逆产”的罪名一同治罪，存款也必被官府没收。按钱庄的规矩，风平浪静之后有人来取这笔存款，钱庄也必得照付，如此一来，钱庄不仅血本无归，还要“吃例帐”。

这两层风险，接受太平军逃亡兵将的存款，也就确实有点类似刀头上舔血了。但是这笔“买卖”风险大获利也大，因为这样的存款不必计付利息，等于是人家白白送钱给你去赚钱。因此胡雪岩仍然决定要如此做去，这就是他说的：“商人图利，只要划得来，刀头上的血也要舔。”

敢于刀头上舔血，这确实是一个希望获得大成功的商人的必备素质。这里的原因其实很简单，没有风险的生意人人会做，利益均沾，要在同行同业中出类拔萃实在是难之又难，弄得再好，大体上也不过只是保本微利，混个糊口好上一点点，用胡雪岩的话说，也就是“不冒风险的生意人人会做，如何能够出头？”从某种意义上说，事实上所有能够带来滚滚财源的机会，都会包含有风险的成分，即如胡雪岩要学山西票号借款给那些调补升迁的官员，表面看来似乎没有什么风险，而实际上仍然担着风险，那些新官上任，也有可能到官途中或到官不久就出了事，比如病死，比如丢官，兵荒马乱之中，什么事情都可能出现，要是这样，借出去的钱也可能血本无归。

说到底，没有不担任何风险的生意。而且，商场上一笔生意能得利润的多少，往往与经营者应承担的风险大小成正比，所担风险越大，所得利润越多，所谓“撑死胆大的，饿死胆小的”，这似乎是商界一条古今一理、中外相通的法则。

之四：害怕冒险

要做一个能赚大钱的成功商人，必须有过人的胆识和魄力，简单说来，也就是要敢做别人想不到去做，或者想了但不敢去做的事情，特别是，能察人之所未察，在人所共见的风险中见出人所未见的“划得来”，并且只要看准了就敢于去承担别人不敢承担的风险。

要牢牢抓住生意场上的机会，要有敢于刀头舔血的气魄。

将自己推到人生的激流中央

人生就像一条河流，时有旋涡，时有平缓，时而湍急，你在河流当中，可以选择较安全的方式，沿着岸边慢慢移动，也可以停止不动，或是在旋涡中不停打转。另一方面，如果你有勇气接受挑战，则也可以游向危险的河中央，突破重重险阻难关，直奔目的地。

因此该游过去还是停下来呢？人的一生将面对无数这一类的抉择。胆怯、害怕变化的人宁可留在自己熟知的环境中，而勇敢积极前进的人，则会将困难当做磨炼而加以接受，向河中央游去，投身于未知的世界。就这样在不知不觉中，二者间拉开了距离，前者只能眼巴巴地看着别人成功。

把握住机会，接受变化的挑战皆可加速你的成功。打一个最简单的比方，公司赋予你重大任务，即表示重用你，你应借机好好表现一番，即使工作十分艰苦，最后亦将苦尽甘来。学会将自己推到人生的激流中央吧，这样你将拥有更多成功的机

之四：害怕冒险

会，你也将比别人更快地走向成功。

胆怯、害怕变化的人宁可留在自己熟知的环境中，而勇敢积极前进的人，则会将困难当做磨炼而加以接受。

不冒险隐藏着极大风险

人们的冒险精神似乎是随着年龄增长而逐渐消退的，一方面是由于人们在经历失败与错误后，本能上会产生挫折感，因而泄气，如果没有适度的激励因素，那么就会倾向减少冒险尝试；另一方面是传统的教育观念造成，长者基于保护幼者的心理，小孩子一旦做出任何危险行为，马上会受到大人們的谴责，因而养成安全至上、少错为赢的习惯。随着年龄的增长，逃避风险便成为一种习惯，虽然规避风险并不是坏事，但是过度的规避风险，就会成为投资理财的严重阻碍。

其实每个人都是敢冒险的，每个人也都曾经有过大胆冒险的经验。在幼儿时期，我们经由不断地跌倒、爬起，才学会走路。年纪稍长学骑自行车，也是不断地摔倒、爬起，最后才能随心所欲地驾驭自行车。人生的大部分技能，例如：游泳、溜冰、开车、公开演讲……等等，没有一项是与生俱来的本能。想学会这些技能，一定要经过冒险的阶段，尝试再尝试，才可能学会。想学好投资理财，亦不例外，一定得经过这段标准的冒险过程。今天想成为一个成功的投资人，就必须先摒除一味规避风险的习惯，重新拾回失去的冒险本能，进而培养健康的

之四：害怕冒险

冒险精神。

未来的世界变化快速，不论在企业、经济、金融、政治、社会等各层面，必然会加速变化，且整个理财的环境会变得更复杂。可以预见，未来的财富重分配亦必然加速进行。规避风险是人类的天性，在过去的经济形态，你可以不冒险，安安稳稳地过日子，但面对未来多变的投资环境，不冒险反而变成是冒最大的风险。

风险使人们迟迟不敢投资，与致富失之交臂。将钱存在银行，似乎是蛮安全的。但根据前述分析，通货膨胀将严重地侵蚀金钱的实质价值，因此，就理财的观点而言，将钱存在银行也是冒大的风险，因为在三四十年后，当周围的人，都因为理财得当，而成为富翁时，只将钱存在银行的人，可能因经济能力不佳，而危及生活。值得正视的是，风险其实没有那么可怕，冒有高报酬率的风险绝对值得。

并非所有的风险都会招致灭顶之灾，只是当人们到了自认为有资格理财的年龄时，冒险精神已大不如前。小时候、几乎所有的人都能学会走路，稍长一点，学会骑自行车的也不在少数，可是年纪再大一点，学会游泳、溜冰等较具冒险性活动的人，就明显减少，成年之后，敢当众演讲的人，当然就更少了。

如果你宁愿保守度日，那么最好要有心理准备，你将终生平庸，而且面对他人经由冒险得来的财富不要心理失衡。如此，平庸而快乐地过一生也很好，选择权在你手中。

如果你宁愿保守度日，那么最好要有心理准备，你将终生平庸。

不入虎穴，焉得虎子

“不入虎穴，焉得虎子”，是创造机会的最佳写照。想创造机会，却不想冒风险，那是不可能的。勇于创造机会的人清楚知道风险在所难免，但他们充满自信，在风险中争取事业的成功。

什么是风险？风险是由于形势不明朗，造成失败的机会。冒风险是知道有失败的可能，但坚持掌握一切有利因素，去赢取成功。

风险有程度大小的区别。风险愈小，利益愈大，那是人人渴望的处境。勇于创造机会的人会时刻留意这种有利的机会，但他们宁愿相信，风险愈大，机会愈大。勇于创造机会的人不会贸然去冒风险，他会衡量风险与利益的关系，确信利益大于风险，成功机会大于失败机会时，才进行投资。勇于创造机会的人甘愿冒险，但从不鲁莽行事。

风险的成因，是形势不明朗。若成功与失败清楚摆在面前，你只需选择其一，那不算风险。但当前面的路途一片黑暗，你跨过去时，可能会掉进陷阱、深谷里，但也可能踏上一条康庄大道，很快把他带领到目标中去。于是风险出现了。

前进或停步，你要做出抉择。前进吗？可能跌得粉身碎骨，也可能攀上高峰。停步吗？也许得保安全，但也许错过大好良机，令你懊悔不已。

为什么形势会不明朗？原因有三个，首先因为有些事情是我们无法控制的。石油危机、中东战争等，你能控制它不发生

之四：害怕冒险

吗？其次，我们缺乏足够的信息，无法做全面正确的形势判断。此外，我们有时需在紧迫的时刻，匆忙做出决定，形势发展，不容许我们有充裕的时间去详细考虑。

冒风险，就要预备付出失败的代价。在哪方面要作好付出代价的心理准备？首先是客观环境，包括世界经济、政治形势的变化，科技的革新、政府政策的改变等，这些因素是我们无法控制的。

在个人方面，勇于创造机会的人要面对财务、职业、家庭、社交、情绪等的风险。

在财务方面，勇于创造机会的人可能把一生储蓄拿出来投资，或者向银行、亲友借贷，一旦投资失败，可能血本无归，甚至欠债累累。

在职业方面，勇于创造机会的人往往辞去现有职务，全力投入创业工作。他要放弃稳定的收入、升迁的机会。如果创业失败，被逼做原来的工作，他就损失年薪。若转做其他工作，多年累积的工作经验可能派不上用场。

在家庭方面，勇于创造机会的人辛勤工作，在创业初期，一天工作十多小时，天天如是，没有休息，难免会影响家庭生活，冷落了妻子或丈夫，疏忽了儿女，未婚的可能没有时间谈恋爱。

在社交方面，为了全神贯注工作，勇于创造机会的人都减少甚至没有时间和朋友相聚，渐渐和朋友疏远。不过，在创业的过程中，会认识其他朋友，这点或可弥补社交上的损失。

在情绪方面，创业者需长期面对巨大的工作压力、可能失败的压力，长期在高度紧张的状态下工作。许多业务困难，非要他亲自处理不可。种种压力，造成情绪上、心理上巨大的负担，容易产生焦虑，造成神经衰弱。

之四：害怕冒险

勇于创造机会的人事前预计到种种可能招致的损失，对自己说：“情形最糟，也不过如此！”然后拼尽所能，去实现目标，即使失败了，心里也觉坦然，对自己、对别人无愧。勇于创造机会的人不会怨天尤人，自怨自艾，推卸责任；他会总结经验，吸取教训，看准时机，再行开创自己的事业。

若成功与失败清楚摆在面前，你只需选择其一，那不算风险。冒风险，就要预备付出失败的代价。

善于把握机会

一些今天人人称羡的发明家、企业家，和一般人最不一样的地方在于，他们勇于用创新的角度思考，并且积极掌握机会，让他们的人生和事业，获得跳跃式的成长。

1972年，美国民主党大会提名麦高文竞选总统，对手是尼克松。但是在这次大会中，麦高文宣布放弃他的竞选伙伴参议员伊高顿。

一个16岁的年轻人看到这个机会，立刻以5美分的成本，买下全场5000个已经没用的、麦高文及伊高顿的竞选徽章及贴纸。然后，他以稀有的政治纪念品为名，马上又以每个25美分的价格，出售这些产品。

这个年轻人成功的因素在于他对于机会非常敏锐，迅速把握。这次行动虽然没有造成产业的突破性发展，然而，就是这样的精神，使得这个年轻人日后能看到其他人没有看到的机会。这个年轻人，就是今天全球的首富，创立微软的比尔·盖

茨。

事实上，除了比尔·盖茨之外，还有很多影响人类生活的发明，例如微波炉、钢珠笔等产品，都不是专业人士的杰作，而是一些“普通人”的神来之笔。这些发明使得人类的生活发生极大的改变，更使发明者成为人人羡慕的创业家。这些人与一般人不同之处在于，他们能从创新的角度思考，在自己的人生以及事业上追求突破，才能达到今天的成就。

要达到创新的思考，并不需要像爱因斯坦或是其他伟人一般，摒弃一切传统的看法。亚伯拉罕在新书《突破现状，创新思考》一书中指出，要在事业或生涯上创造突破，秘诀是更聪明地做事，而且更努力工作。要更聪明的做事，就要学会创造性地思考，并且努力落实这些想法，才能创造突破。

很多人以为成功是一小步一小步慢慢累积来的，其实这是错误的观念。但大多数人深受这个观念的影响，将它应用在生活中和工作上，为了每天一点点的改进而感到高兴。事实上，它很可能是扼杀你成功的因素。

这个观念让你为了工作不断努力，总以为自己做得还不够。然而，你有没有想到，如果只是循着前人的模式前进，那些伟大的产业领导人怎么可能成为领先者？一小步一小步地做，或许是最安全的方式，但反过来想，为什么不跳过那些阶梯，创造跳跃式的突破？

一般人总以为跳跃是危险的，但事实上，跳跃也可以安全而快速。要创造跳跃式的突破，首先要舍弃目前惯有的商业模式，找寻周遭被忽略的机会，并且学习其他产业创新的经营模式及想法。观察其他产业的经营模式之后，或许你会很惊讶的发现，很多原则应用到你的产业，这同样适合。最后，你将发现，花同样的时间、人力及资本，却可以达到更好的结果。

之四：害怕冒险

例如，大多数人都对麦当劳的创立人科罗克的名字耳熟能详，但实际上，科罗克并不是最先创立麦当劳的人。麦当劳最先由麦当劳兄弟所创立，但是他们未能预见麦当劳的发展潜力，因此他们将麦当劳的观念、品牌以及汉堡等产品，卖给从事销售工作的科罗克，让他继续经营。

科罗克以独特的行销策略，将麦当劳发扬光大，变成今天规模数十亿美元的庞大企业。科罗克抓住了麦当劳兄弟原先忽略的机会，改变原有的经营模式，因而创造了自己事业生涯上的突破。

如果你以为，那些成功创新的人，一定都是绝顶聪明的人，那你就错了。事实上，大部分的事业突破，都是一般人在现有心智模式下产生的。关键不在你够不够聪明，而在于你的态度：你是否愿意抓住机会，善加利用？

很多人以为成功是一小步一小步慢慢累积来的，其实这是错误的观念。为了每天一点点的改进而感到高兴。事实上，它很可能是扼杀你成功的因素。

敢于跳下去，就不怕被淹死

赚钱，赚钱，赚钱。这是许多人梦寐以求的梦想，但大多数人都只有梦想没有勇气。

钱，那是惟一的阳光，它照到哪里，哪里就亮。它没有照到的地方，就是你看到惟一发黑的地方。

以钱搏钱是最便捷的生财之道，但也是最具风险的一条道

之四：害怕冒险

路。美国人称风险资本是一种贪婪的事业。

今天，美国的风险资本已成为金融事业中最热门的行业。

顾名思义，要在风险资本这一行业中下水，购买高风险的债券，的确是要冒很大的风险，远不如购买、投资不动产、石油、天然气等保险，风险投资常常有半数的把握，很容易就把自己给赔进去了。

然而，股票交易之所以吸引着千千万万的人来这里涉足，主要原因就是：风险与机遇并存，赔进去容易，要赚到一笔巨款也容易。人们就是被这种渴望走运，渴望赚进巨大财富的欲望之火烧烤着，撩拨着，一批批人投入资金，或赚或赔。赚了的心花怒放，喜笑颜开，赔了的撕心裂肺，痛不欲生……

而风险投资，高风险债券则以更大刺激性吸引着人们。有人说，你若想在一年之间由一个穷光蛋成为一个百万富翁，那就去购买高风险债券吧，它会让你实现自己的理想。其实，如果依此类推，你若想在短时间内由一个百万巨富变成一个穷光蛋，那么，风险投资也同样会满足你的。

这是一项充满了魅力的事业，从事这一事业的人也是一些富有魔力的人。

风险资本是一种贪婪的事业。

世上无难事，只怕有心人

成功是产生在那些具有成功意识的人身上。失败根源于那些不自觉地让自己产生失败意识的人身上。是的，“大部分

之四：害怕冒险

人”会说这套学说太玄妙，太理想化，太“不可能”。正因如此，“大部分人”都半红不黑，既不太穷，亦不发达。“这大部分人”的思想，从社会学、统计学的角度来看，是“正常”。不穷不富，一日三餐，稍有存款，时有欠债，的确是“大部分的人”的“正常”生活。改造命运，自我创业，不为“不可能”这个词汇难倒，不受大众意识所牵制，在人类历史长河中常常是“极少数人”的思想、心理和行为。从社会学、统计学的角度来看，压根儿就是“不正常”的。你愿意过着“大部分人”那“正常”的生活，还是要拥有“极少数人”那“不正常”的成功生命？你愿意做一个被存在主义描述为无面、无主宰的“群众”，还是要做一个有见地、真正有生命的“主宰”？

创业成真，是件伟大的事情！

失败根源于那些不自觉地让自己产生失败意识的人身上。

下定决心的窍门

没能累积财富满足所需的人大多有个毛病，就是耳根子软，容易受人左右。他们任由报纸杂志和街谈巷议来替自己思考。舆论是世界上最不值钱的商品。每个人都有一箩筐的看法，随时准备加诸于接受的人身上。如果你下决心的时候受人左右，做哪一行都不会出人头地，要化渴望为金钱，尤为不易。

之四：害怕冒险

如果你任由他人的意见来左右你，你就没有自己的渴望。

你开始将书中所述的原理付诸行动，下定决心，并且坚持到底的时候，要保持你自己的看法。除了“智囊团”成员以外，谁的话都不要轻信，并且在选取团员的时候，要确定只选择会和你同舟共济同仇敌忾的人。

亲戚朋友总是在无意之中，借着“意见”和偶尔的嘲弄取笑别人，本意或许是幽默，结果则不然。千百万男女身怀自卑情结终其一生，只因为某位本意不坏、却有欠考虑的人，借着“意见”嘲弄讽刺，摧毁了他们的自信。

你有自己的头脑和心智，运用好了，自己做决定。如果你需要别人提供资料详情，才能下决心，就要不动声色，要不着痕迹，不要说穿自己的目的，悄悄取得所需的资料，探究事情的真相。

一知半解的人总是爱给人留下无所不知的印象。这一种人话总是说得太多，听得太少。眼睛要睁得雪亮，眼观六路耳听八方，如果你想养成迅速做决定的习惯，就免开尊口。话说得太多的人往往一事无成。如果你说的话比听别人说的多，不只是剥夺掉聆听的机会而已，你也向那些因为嫉妒你、而乐于打败你的人，透露了自己的计划和目的。

还要切记，在一个学养俱佳的人面前，你每一次开金口，就无异于向对方展示你的内涵。真正的智慧往往是在缄默谦和中沉潜彰显的。

别忘了一个事实，和你合作的每一个人都和你一样，也在追寻财富。如果你太大方地公开谈论自己的计划，结果可能会惊讶地发现，别人已先下手为强，把你的计划付诸行动，以打击你，让你达不到目标，而这份计划正是你当初大放厥词而不智地张扬出去的。

之四：害怕冒险

为了要提醒你自己遵守奉行这一则忠告，最好将如下警语用大字抄写在天天看得见的地方，这会裨益不小：“让全世界的人知道你打算做什么，但是要先做出一点成绩展现出来。”

这不外乎是说：“少说话，多做事才算数。”

能迅速下达坚定决心的人知所取舍，取得所需也往往如探囊取物。社会各阶层、各行各业的领袖下起决心来，都既坚定又迅速。惟有如此，他们才会成为领导人。言行知所栖止的人在这个世界上，才能找得到可以立足的一席之地。

一个人往往在年轻的时候，就养成迟疑不决的习惯。一路从小学、中学，甚至到大学，缺乏确切目标和恶习已日渐积重难返。

拿不定主意的习惯会跟随在校的学生走入他日后选择的职业里，一般而言，初入社会的年轻人，会去找到任何一份差事做。因为他已习惯于迟疑不决，所以他会接受找到的第一份工作。如今有98%的人之所以做受薪阶层的工作，是因为他们缺乏谋划明确职务的坚定决心，也缺乏选择雇主的知识。

拿定主意始终需要勇气，有时需要的勇气极大。当初美国签署《独立宣言》的56个人在签下自己姓名的时候，也在这个决心上，以自己的身家性命下了注。下定决心要争取到一份工作的人不会在这样的抉择里赌上性命；要求人生付出所有代价时，也不必卯上自己的生命；下的赌注是个人经济上的自由。对于那些拒绝希冀、财务独立、财富、值得争取的事业、职务上的高位的人和不为之着手规划的人，以及不把这些看在眼里的人，殷切渴求财富的人，一定可以累聚财富。

能迅速下决心的人知所取舍，取得所需也往往如探囊取物。

别太计较后果

漠不关心指的是冷漠：“我一点也不在乎，它跟我无关。”相反的，不介意却意味着：“我会尽一切可能，我会抱着希望，我会努力并集中精神，我会尽全力去追求成功。但是，如果我没有成功，也无所谓。”

不介意创造了心情上的自在。它意味着紧紧抓住，却轻轻放开。它暗示着，全力以赴，真正在乎，但同时也愿意完全不计较后果。

介意创造出恐惧，挡住了你的去路：万一我输了怎么办？万一这笔交易没有达成怎么办？万一我被拒绝了？万一，万一，万一……你认为一切都必须按照你想要的方式发展，没有任何变通的想法，造成了莫大的压力，一切全靠你的成功而定。

从另一方面说来，不介意却像魔术一样奏效。它容许你在努力中得到乐趣，享受过程。它给了你所需要的信心，帮助你做到了你所做的任何事。它将压力拿掉，不论结果如何，你都赢了。无忧无虑的举动帮助你把焦点放在目的上，它帮助你不要挡住自己的路。你的内心很清楚，即使结果与期望不合，也无所谓。你不会有事，你会学到经验，下次你将会做得更好。这种接纳态度帮助你在你的道路上走向下一步。你不但会因为失望或懊悔而感到失落或动弹不得，反而可以信心十足、充满乐趣地向前行。

人们听到的借口从“我怕我没有时间”，到“我怕我做不到”，到“我怕人们不知道会怎么想”都有，恐惧是我们生活

之四：害怕冒险

中最悲观的情绪。

今天比过去有更多的理财机会，可以提供给那些想要一个机会，以及开放心胸想做一点不同事情的人。有无数兼差。以家为基地的事业，把普通人变成百万富翁。这些事业有许多都轻松有趣，每周只要花几个小时。此外，这些事业有许多只需要很少的创业资金就可以加入，而且不需要经验。

那么问题出在哪里呢？是有一个，而且你大概已经猜到了。通常，恐惧和忧虑是梦想最大的掠夺者。

如果你决定听从本书的建议，会发生什么事？就算做个实验好了，建议你试试下面这条策略。我们预测，只要你从意识中放逐忧虑，同时选择一项可靠、财政稳固、以家为基地的事业，你每天只要花一小时，就可以经济独立了。你不必辞职，改变生涯，或者是冒很大的风险。

惟一要把握的是，你必须真的每天花一个完整的、不被打断的1小时时间，做那份事业的关键工作，你必须毫无恐惧地度过这个小时！你必须不怕后果，不怕他人会如何看待你，不怕过去的失败，不怕你没有太多时间，也不怕你正在做的事不符合你的本性，不怕任何事情。如果这份事业最重要的部分是打电话，那么你就必须用精神较好的时候去打那些电话。你不必比约定的一小时多花一分钟，可是为了给这项实验一个机会，你必须诚实地付出一小时时间。如果你挑选你所喜爱的事业，而且诚心地将这一小时用来做这份工作的关键部分（不只是忙碌的工作），那么不出两年，你就会步上轨道，完全经济独立。

花一点时间调查外面有什么，四处问问，要愿意做一点不同的事，保持一颗开放的心，不要忧虑！

恐惧和忧虑是梦想最大的掠夺者。

穷神的宠儿

整天抱怨琐碎事情的人，赚钱机会永远降临不到他们头上。

有些人，不管处于什么样处境，都能发挥自己的优势，化不利为有利。相反，有些人却是化有利为不利。

这些人最大的两个缺点就是：唠唠叨叨抱怨现实、人际关系消极。他们一辈子生活在琐事当中，或者是孤独一生，永远赚不到大钱，赚钱的机会也不会降临到他们的身上。总之，穷神会经常光顾他们，变成穷神的宠儿。

笔者有些朋友，一见面，就大吐苦水。

“最近内人生病，为照顾孩子忙得团团转。”

“我同太太吵架，几天不说话了。”

“我们公司那帮人都是草包，没文化，而我偏偏要在里面周旋。”

“某某人借钱至今没还。”

每每听到这些话，总让人的心情好不起来。

这些人看来啰啰嗦嗦，一遇到不顺的事情就唠唠叨叨，被感情控制住了。

自然，赚钱的机会也不会降到他们身上。

一个能够在一切事情十分不顺利时咬着牙关的人，要比一个遇到艰难，意志就要崩溃的人占着许多便宜。一个能够在一切事情与愿望相背时微笑的人，显示出他有胜利的条件，因为这种样子，普通人是不能够办到的。

之五：爱发牢骚

有许多人往往不能达到他们能力范围以内的成功目的，就因为他们是那些败人事业的感情俘虏。

忧郁、唠叨、颓废的人，在社会上占不到地位。没有人愿意跟他在一起，每个人见了他，都会敬而远之。

假如你能坚决拒绝招待那些夺去你快乐的魔鬼；假如你能紧闭你的心扉，而不让他们闯进，假如你能明白，这些魔鬼的存在，只是你自己赋予他们的，那他们自然不会光顾你了。而光临你的会是幸运的赚钱之神。

忧郁、唠叨、颓废的人，每个人见了这种人，都会敬而远之。

走出怀才不遇的误区

怀才不遇者处处皆有，这种人普遍的现象是牢骚满腹，喜欢批评。有时显出一副悒郁不得志的样子。好像别人总欠着他什么。

或许，他们中真有怀才不遇者。因为客观条件无法配合。“虎落平阳遭犬欺，龙游浅滩遭虾戏”，但为了生活，又不得不屈就其中，这种痛苦确实难以忍受。

难道天下才华横溢的人都会落入这一深渊吗？事实并非如此。因为真正有才能的人常自视过高，目空一切，看不起不如他的人。可是，社会上的事有时非常复杂，并不能因为你有成就就可以任意地放纵自己。总有人看不惯你的自命清高和目中无人，他总会在某种状况下，给你难堪，不合作，甚至整治

之五：爱发牢骚

你。而你的领导更会觉得你不服他，还可能担心你的才干会威胁到他的位置，如果你不适当收敛，你的领导会对你耿耿于怀，甚至有意压制你，打击你。那么，你的状况自然会很难受的，你真的变得“怀才不遇”了。

还有一种怀才不遇者实际上是自以为是的庸才。他不被领导重用是因为他本身腹内空空，胸无才志，并不是因为遭人嫉妒和陷害。他不能很好地正视自己，反而以为自己怀才不遇，牢骚满腹，怨天尤人。

这两类怀才不遇者在生活中并不少见。这样的人并不讨人喜欢。在与这种人交谈中，他总是不厌其烦地数落他人，他的同事，他的上级，吹嘘自己的本事。

那些具有强烈的怀才不遇者最终的结果是把自己孤立在小圈子里，无法参与其他人的圈子，每个人都怕惹麻烦而不敢跟这种人打交道，人人视之为“怪物”，敬而远之。这种人的结局往往是或者辞职，或者调出，或者依然做着小职员的角色，或者在原单位继续“怀才不遇”下去。

每个人都会遇到才华无法施展之时，这时候要特别注意：即使感觉怀才不遇，也不能表现出来，你越沉不住气，别人越看清你，那么你恐怕只能一辈子怀才不遇下去了。

那么，遇到这种情况，我们应该如何面对呢？

先评估自己的能力，看看是否把自己过高估计了。自己评估时难免有偏颇之时，你可以找朋友和较熟悉的同事替你分析，如果别人的评价比你自我评估还低，那么虚心接受这种结果。

检讨为何自己能力无法施展？是一时无恰当的机会？还是大环境的限制？还是人为的阻碍？如果是机会问题，那么只好耐心等待；如果是大环境问题，那只好去职；如果是人为因

之五：爱发牢骚

素，可以沟通，并且想想是否有得罪人之处，如果是，就要想办法疏通。

考虑拿出其他专长。有时，怀才不遇者是因为用错了专长，如果你有第二专长，那么可以要求上司给你机会试试，说不定就此打开了一条生路。

营造更和谐的人际关系，不要成为别人躲避的对象，反而更应该以你的才干协助其他同事，但要知道，帮助别人也不要居功自傲，以为是自己的资本到处炫耀。否则，会吓跑你的同事。此外，谦虚客气，广结善缘，这将为你带来意想不到的好处。

继续强化你的才干，当时机成熟之时，你的才干会为你带来耀眼的光芒。

最好不要有怀才不遇的感觉，因为这会成为你心理上的负担，谦卑地做你该做的事，就算大材小用，也是快乐的。

即使感觉怀才不遇，也不能表现出来，你越沉不住气，别人越看清你，那么你恐怕只能一辈子怀才不遇下去了。

你能改变自己的运气

人生自有一套游戏规则，技艺纯熟的玩家当然比技艺生涩的人占优势。成功的人多半实至名归，而失败者往往也是罪有应得。相信运气远不如相信你自己。

如果一个年轻人相信运气会从天而降，他就会不断地拒绝

各种机会，因为那些机会都不够好，他所要的是大名、厚利、高职位，他不屑从基层起步。我们可以想像，不久人们便懒得给他任何机会了。一味相信运气，使这个年轻人丧失了许多机会。而他一生很可能就这样耗费掉了。

真正想成功的人，会把运气撇在一边，抓住机会，不放过任何可能让他成功的机会。他不会等待运气护送他走向成功，而会努力换取更多成功的机会。他可能会因为经验不足、判断失误而犯错，但是只要肯从错误中学习，等他逐渐成熟后，就会成功。

真正想成功的人，不会只是坐下来怨天尤人，埋怨运气不佳。他会检讨自己，再接再厉。

人们多半对运气都采取宁可信其有的态度，不是有人具有第六感吗？不是有人未卜先知吗？他们可以预测股市的涨跌，可以断定一个人的福祸，这些人也许可以告诉你是否会成功，或者如何成功。别相信他们，他们不过是善于掌握人类的心理罢了。

从商的人往往奇招百出，让人目不暇接，然而他们私底下费了多少工夫，一般人并不了解。一项新产品的问世，事前需要经过极周密的市场调查，它的成功绝非偶然。

很多人预测成功时，总是谦逊地说：“运气真好。”但我们应该知道，经验与判断力才是他们的利器。坐待运气的人，往往以空虚或灾难临头收场。他们也许会在因缘际会中暴起，但这种繁华很容易变成过眼云烟。大起大落的人，通常是最相信运气的人。许多人庸庸碌碌，默默受穷而终，是因为他们认为人生自有天定，从没想到可以创造人生。事实是人生存在世上，那是天定；好好地把握自己的生活，使它朝着自己的计划和目标奋进，这就是人生。

之五：爱发牢骚

坚定刻苦的人成功的原因最少有三个因素。

第一是想像力。伟大的人生从憧憬开始，憧憬自己要做什么或要成为什么。南丁格尔的梦想是要做护士。爱迪生的梦想是做发明家。这些人都在为自己想像出明确的前途，把它作为目标，勇往直前。

以 19 世纪的英国诗人济慈为例。他幼年就成为孤儿，一生贫乏，备受文艺批评家抨击，恋爱失败，身染痲病，26 岁即去世。济慈一生虽然潦倒不堪，却不受环境的支配。他在少年时代读到斯宾塞的“仙后”之后，就肯定自己也注定要成为诗人。济慈一生致力于这个目标，使他成为一位名垂青史的诗人。有一次他说：“我想我死后可以跻身于英国诗人之列。”

你心目中要是高悬这样的远景，就会勇猛、奋进。如果自己心里认定会失败，就永远不会成功。你自信能够成功，成功的可能性就大为增加。没有自信，没有目的，你就会俯仰由人，一事无成。

第二是常识。圆凿而方柄是绝对行不通的。事实上，许多人东试西试，最后才找到自己真正的方向。美国画家惠斯勒最初想做军人。后来因为他化学不及格，从军官学校退学。司各特原想做诗人，但他的诗比不上拜伦，于是他就改写小说。

在想像你的目标时应该多用点心思，要善于检讨自己，不要妄想。

第三是勇气。一个人真有性格，有信心，就会有勇气。大音乐家华格纳虽然遭受同时代人的批评攻击，但他对自己的作品有信心，终于战胜世人。黄热病流传许多世纪，死的人无法计算，但是一小队医药人员相信可以征服它，在古巴埋头研究，终告胜利。达尔文在一个英国小园中工作 20 年，有时成功，有时失败，但他锲而不舍，因为他自信已经找到线索，结

果终得成功。

目标、常识、勇气，即使是稍微运用，亦会产生很可观的结果。如果一个人一心想发财，他可能会遭受无情痛击；如果他一心想享乐，他可能会自讨苦吃。但是如果他所想的是有所建树，他就可以利用人生的一切机遇。

爱默生说：“只有肤浅的人相信运气。坚强的人相信凡事有果必有因，一切事物皆有规则。”要想怎么收获先想怎么栽，这比坐待好运从天而降可靠多了。

坐待运气的人，往往以空虚或灾难临头收场。他们也许会在因缘际会中暴起，但这种繁华很容易变成过眼云烟。

钻石就在你身边

有个农夫拥有一块土地，生活过得很不错。但是，当他听说要是块土地的底下埋着钻石的话，他只要有一块钻石就可以富得难以想像。于是，农夫把自己的地卖了，离家出走，四处寻找可以发现钻石的地方。农夫走向遥远的异国他乡，然而却从未能发现钻石，最后，他囊空如洗。一天晚上，他在一个海滩自杀身亡。

真是无巧不成书！那个买下这个农夫的土地的人在散步时，无意中发现了一块异样的石头，他拾起来一看，它晶光闪闪，反射出光芒。他拿给别人鉴定以后，发现这是一块钻石。这样，就在农夫卖掉的这块土地上，新主人发现了从未被人发

现的最大的钻石宝藏。

这个故事是发人深省的：财富不是仅凭奔走四方去发现的，它属于那些自己去挖掘的人，只属于依靠自己的土地的人，只属于相信自己能力的人。

这个故事告诉大家生活的最大秘密——在你身上拥有钻石宝藏，那就是潜力和能力。你身上的这些钻石足以使你的理想变成现实。你必须做到的，只是更好地开发你的“钻石”，为实现自己的理想，付出辛劳。

只有傻子才肯舍弃眼前生活，而另去那个虚无飘渺的远方，作好高骛远、不着边际的追求。只要你不懈地挖掘自己的钻石宝藏，即不懈地运用自己的潜能，你就能够做好你想做的一切，你就能够成为自己生活的主宰。

抓住机遇的手，你就能因此而获得幸福。机遇可以改变人生，把握好每一次机遇吧！

一位富翁家的狗在散步时跑丢了，于是富翁就在当地电视台发了一则启事：有狗丢失，归还者，付酬金一万元，并有小狗的一张彩照充满大半个屏幕。

启事播出后，送狗者络绎不绝，但都不是富翁家的。富翁太太说，肯定是真正拣狗的人嫌给的钱少，那可是一只纯正的爱尔兰名犬。于是富翁就把电话打到电视台，把酬金改为两万元。

一位沿街流浪的乞丐看到了这则启事，他立即跑回他住的窑洞，因为前天他在公园的躺椅上打盹时拣到了一只狗，现在这只狗就在他住的那个窑洞里拴着。

果然是富翁家的狗，乞丐第二天一大早就抱着狗出了门，准备去领两万元酬金。当他经过一家大百货公司的墙体屏幕时，又看到了那则启事，不过赏金已变成三万元。

之五：爰发牢骚

乞丐又折回他的窑洞，把狗重新拴在那儿，第四天，悬赏额果然又涨了。

在接下来的几天时间里，乞丐没有离开这只大屏幕，当酬金涨到使全城的市民都感到惊讶时，乞丐返回他的窑洞。可是那只狗已经死了，因为这只狗在富翁家吃的都是鲜牛奶和烧牛肉，对这位乞丐从垃圾筒里拣来的东西根本受不了。

只有傻子才肯舍弃眼前生活，而另去那个虚无飘渺的远方，作好高骛远、不着边际的追求。

切莫急功近利

小朋友都爱看动画片，穷人们爱看一夜致富的神话；前者是因为一个不起眼的小女孩，能够顿时飞上枝头成凤凰。而一位遭遇平凡的人，能够因为某个机会，立刻赚得大钱，多么振奋人心，多么引人入胜，令众人羡慕不已！因此，正如拍电影、写小说为追求戏剧效果、吸引观众，必须放弃冗长无聊的细节，而将一个白手起家的富人或一家成功的企业，全归功于一两次重大的突破，把一切的成就全归功于少数几次的财运。戏剧的手法就把漫长的财富累积过程完全忽略了。但是小说归小说，电影归电影，现实生活中不可能有那么肤浅而富戏剧性的事情。

今天我们所面临的难题是好高骛远，看不起小报酬，总希望能找出致胜的突破，一鸣惊人，一口吃成一个大胖子，一出击就能有惊天动地的结果产生。但以历史的眼光看问题，绝大

多数的富人，其巨大的财富都是由小钱经过长期的时间逐步累积起来的，初期大部分人所拥有的本钱都是很少的，甚至微不足道。一个人想成功，想致富，就必须首先要从心理上摒弃那种“一夜致富”的幼稚想法和观念，这才是投资理财的正常、健康的心理状态。

有一位白手起家、靠投资股票致富的人曾说过：“现在已经过来了，股票涨一下就能进账数百万元，赚钱突然间变得很容易了，挡都挡不住。回想30年前刚进股市的那段日子，费了千辛万苦才赚一二万元，真不知道那时候的钱都跑到哪里去了。”

这种经历对许多曾历尽千辛万苦、艰苦奋斗、白手起家的人而言并不陌生。万事开头难，初期钱很难赚，等到成功之后财源滚滚，想不要都不行时，又不知道为什么赚钱变得那么容易了。

每个人都渴望有轻轻松松地赚第二个100万、1000万的能耐，达到财源滚滚的境界，问题是要赚第二个100万之前先有第一个100万。但是，怎样才能赚到第一个100万呢？若你想利用投资理财累积100万的话，则需要“时间”，必须要经历长时间的煎熬，熬得过赚第一个100万的艰难岁月，自然能够享受赚第二个100万的轻松愉快。

从复利的公式可以看出，要让复利发挥效果，时间是不可或缺的要素。长期的耐心等待是投资理财的先决条件。尤其理财要想致富，所需的耐心不是等待几个月或几年，而是至少要等20年、30年，甚至40年、50年。

然而今天我们身处事事求快的“速食”文化之中，事事强调速度与效率，吃饭上快餐厅，寄信用特快专递，开车上高速公路，学习上速成班，人们也随之变得愈来愈急功近利，没

之五：爱发牢骚

有耐性，在投资理财上也显得急不可耐，想要立竿见影。但是，在其他事情上求快或许能有效率，惟有投资理财快不得。根据观察，一般投资者最容易犯的毛病是“半途而废”。遇上不利时期极易心灰意懒，甚至干脆卖掉股票、房地产，从此远离股市、房地产市场。殊不知缺乏耐心与毅力，万事是很难有所成就的。

心态体现你的世界观，要怎样的世界，就用怎样的心态去演绎吧。

有一天，一只狐狸走到一个葡萄园外，看见里面水灵灵的葡萄馋涎欲滴。可是外面有栅栏挡住，无法进入。于是狐狸一狠心绝食3日，减肥之后，终于钻进葡萄园内饱餐一顿。当它心满意足地想离开葡萄园时，发觉自己吃得太饱，怎么也钻不出栅栏。无奈，只好再饿肚3天，才钻了出来。

摒弃那种“一夜致富”的幼稚想法和观念，这才是投资理财的正常、健康的心理状态。

发财的信念和毅力

几个人聚在一起聊天，如果有个人相当活跃，上上下下都是他在忙碌，那么，在他周围的朋友，一定会被他的气息所渲染，整个环境气氛就活跃起来。相反，如果其中一人闷闷不乐，长吁短叹，一脸愁眉不展，那么，整个团体就会随之沉闷起来。

相信很多人都经历过这种事情。

之五：爱发牢骚

这就是“意志力”能改变周围环境的最佳证明。

很多穷人喜欢动不动就说：“好日子早已过去了，我们这一代是没希望了。”这是种令人沮丧的论调，不止为自己找到了一个掩饰无能的借口，而且还能将别人的进取心缠住，一同处于失败的地步。所以当你一旦遇上挫折的时候，千万不能接触这些悲观的人。否则，两败相遇的时候，必然会互相抱头痛哭地将困难哭得更加严重。人的意志力也随之崩溃。

有位朋友，经营皮毛业。

前阵子，皮毛业不景气，这位朋友公司业绩直线下降。整个公司笼罩在一种沉闷的气氛当中，职员们个个无精打采。

但是，这位朋友却充满自信，一点也不担心。他每天早早到公司，仍和职员们谈笑风生。很快职员都感染了他这份快乐的气氛。

由此，职员们紧张的神经松弛了，公司也恢复了往日的活力。

在同行纷纷倒闭，关门转行的情形下，这家公司能屹立不倒，仍然生机勃勃，的确是件不简单的事情。

这家公司度过了困难期后，随着大气候的改变，公司业务蒸蒸日上，公司规模也扩大了一倍。这种结果全赖经营者独到的看法。这位朋友说：“我怎么能被这么小的挫折击倒呢？在这段期间，我要以无声来克服不景气。”果然，这种魄力使他获得了胜利。

两败相遇的时候，必然会互相抱头痛哭地将困难哭得更加严重。

胜人者力，胜己者强

古人云：“自知者不怨人，知命者不怨天；怨人者穷，怨天者无志。”（《荀子·荣辱》）意思是说，有自知之明的人不抱怨别人，掌握自己命运的人不抱怨天；抱怨别人的人则穷途而不得志，抱怨上天的人就不会立志进取。在市场经济的大潮中，任何牢骚满腹、怨天尤人的举动都毫无意义，任何成功之道都不是怨出来的，而是走出来的。

当然，并不是每个人都能弃学经商，弃官经商，成为现代商界的成功者和佼佼者。所谓“从学而优则仕到学而优则商”是说明，市场经济为中国的知识分子提供了一条值得去试、值得去走的路，这是一个新的时代的召唤。去争论值不值得去试、去走的人是幼稚的，是肤浅的。每个个体的行为选择都有其自主性，都是从自身的条件和周围的环境的判断中做出抉择，关键在于自知之明。

走南闯北，商人血液里流动着商人特有的“不安分”的因子。寻找机遇，探求商机，知难而进，四处出击，这与中国的文化传统是格格不入的。“随遇而安”、“安身立命”、“知足常乐”往往是传统的中国知识分子所信奉的行为准则，这些准则常常使知识分子固步自封，作茧自缚，成为超越自我的一种障碍。知识分子一方面希望能体现自身的价值，体现知识的价值；另一方面又不能破釜沉舟，独闯天下，立命商界。因此，在市场经济大潮下，一些知识分子表现出一种不平的心态，他们既渴望成功，又害怕失败，偏爱坐而论道，缺乏果断

行动，抱怨商人文化素质低，道德素养差，但又不愿用自己的行动去改变之。

中国圣贤老子曾经说过：“胜人者力，胜己者强。”（《老子》第33章）说明能战胜别人的人只是有力量，能战胜自我、超越自我的人才是真正的强者。中国的知识分子，尤其是新一代知识分子，要做时代的强者，做市场经济条件下的成功者，首先要战胜自我，更新观念，转变思路，路就在你的脚下。下一步你选择什么？往往决定了你的人生的轨迹和事业的轨迹。如果下一步你选择的是一如既往，随遇而安，这也是一种活法。因为，生活中的大多数人都是如此，一个稳定的职业，一份稳定的收入，一种稳定的生活，如果能保持一种稳定的心态，淡泊名利，淡化得失，淡视成败也是一种生活的境界。

当然，生活的境界与人生的境界是不同的。成功后对成败的淡视、成名后对名利的淡泊、获得后对得失的淡化，与这之前的淡视、淡泊、淡化显然是两个层次，两种境界。前者更多的是一种无奈，后者更多的是对成败、名利和得失的真正超越。

如果成功的欲望和梦想促使你下一步准备换一种活法的话，你应该当机立断，跨出决定人生轨迹的这一步，优柔寡断不是商人的性格。四平八稳不是商人的脾气，在商界惟有拼才会赢，惟有搏才会成功。渴望成功者先做好失败的准备，因为成功之道是用失败垫铺的。潮起潮落是商海的自然规律，优胜劣汰是商海的竞争规则。山穷水尽，背水一战，常常是商人的必修“课程”，你做好准备了吗？尤其是如何面对失败的心理准备。

成功之道从你这一步开始，这是一种信念，没有这种信念

就不要去闯荡商海，没有这种信念也不要怨天尤人，没有吃过葡萄就不要说葡萄就是酸的。二十多年来一批又一批“不安分”的知识人、文化人勇敢地闯入商界，一些人已经崭露头角，尽管他们清楚未来之路仍然十分艰辛，但他们对于自己最初跨出这一步的选择，始终无怨无悔。没有当初的这一步，人生就不会如此富有挑战性，生活就不会如此富有创造性。

能战胜别人的人只是有力量，能战胜自我、超越自我的人才是真正的强者。

你的心态平衡吗

现实生活中，每个人的内心世界或多或少的都有一些不平衡心理。某人赚了钱，某人升了官，某人买了车，某人盖了别墅……我本来比他们强，可我却不如他们风光体面！对比产生了心理不平衡，而这种心理不平衡又驱使着人们去追求一种新的平衡。倘若在追求新的平衡中，你能不昧良知、不损害别人，自觉接受道德的约束和限制，通过正当的努力、奋斗去实现人生的自我价值，达到一种新的平衡，倒也是值得称道和庆幸的；倘若在追求新的平衡中，不择手段，毫无廉耻，丧失道义，膨胀自私贪欲之心，让身心处于一种失控的状态中，那么就必然会产生一些意想不到的可怕后果。由此，你的人生必将陷入难以回旋的败局之中。

美国有个年轻人布鲁克，原先曾是个表现不错，工作很能干也很有实力的地方官员，因政绩突出不断受到提拔。但在最

之五：爱发牢骚

近这几年，当他知悉过去的同事、同学通过各种途径生活条件都比他好的现实时，心里总不是滋味，想想自己能力至少不比他们差，职位也比他们高，可钱却比他们少。而且自己作为一地之长，担子比他们重，责任比他们大，工作也比他们辛苦，经济上却不如他们，深感不平衡。由此也就有了一定要超过他们的想法。于是在他任职期间，大肆收受贿赂。这样，他思想上警惕的闸门在不平衡心理的驱动之下终于倾斜了，欲望的洪水顿时倾泻而下，一发不可收，最终成了一名“死缓”的囚犯。

在另一个例子中，弗尔克是一名年轻的教师，原先在教学上精益求精、兢兢业业，对学生无私奉献，赢得学生和家长的的一致好评。但在一次朋友聚会的晚宴上看见一些人很富有时，心里不舒服起来。此后他总在想，我怎样也能富有？于是，经常利用上班的时间做发财的梦，开始对教书不负责任。学生和家意见很大，他得到了学校的黄牌警告，但他不悔改，每天还是想着发财，一次在一个朋友的鼓动下去做走私生意而被抓获。其结果是财没发成，还做了阶下囚。

不平衡使得一部分人心理自始至终处于一种极度不安的焦躁、矛盾、激愤之中，使他们牢骚满腹，不思进取，工作中得过且过，和尚撞钟，心思不专，更有甚者会铤而走险，玩火烧身，走上了危险的钢丝绳。因此，我们必须走出不平衡的心理误区。怎样才能从这种不平衡的心理误区中突围出来呢？

不平衡心理缘于比较，缘于比较方式的不当，缘于比较“参照系”的选择的失误。前文所说的地方官员和教师，他们所选择的比较“参照系”自然是那些风流倜傥的有钱人，自认为能力、才华不比他们差，而收获却比他们少，这是多么不公平啊！而其实，只要我们多想一想那些普通劳动者，我们的

心理又何尝有这样多的焦灼、急躁与失落，甚至是愤愤不平呢？面对着众多普通人，我们的心灵必然会多一份平静豁达，甚至多一份愧疚。还有什么不平衡可言呢？

心理不平衡导致人生创伤，而心底无私则是治愈心理不平衡的良药。在当今社会种种诱惑特别是金钱美色的诱惑面前，一些人目眩头晕，忘记了做人的起码标准和人之所以为人的基本守则，在追求心理平衡的过程中，向腐败、堕落的目标迈进。在他们身上缺少的是种圣洁的信念、奋斗的理想，缺少的是种世界观、人生观的持续刻苦的改造，不能够自重、自省、自警、自励，不能够达到一种高尚人格的修炼。

膨胀自私贪欲之心，让身心处于一种失控的状态中，那么就必然会产生一些意想不到的可怕后果。

怎样克服失望情绪

失望是生活中常有的现象。有人能较快地克服失望情绪，有人却长期为失望情绪所羁绊。

怎样克服失望情绪？

第一，坚信爱迪生的名言：“失败也是我需要的，它和成功对我一样有价值”。失败是一种“强刺激”，对有志者来说，往往会产生增力性反应。失败并不总是坏事，也没有什么可怕的。面对失败，不能失望，而是要找出问题症结，寻求进取之策，不达目标不罢休。

第二，脚踏实地地追求奋斗目标。如果我们对外语一窍不

之五：爱发牢骚

通，却期望很快当上外文小说翻译家，岂不自寻失望？有些人平时学习成绩平平，却想进重点大学深造，结果难免失望。事情的发展结果同你原先的期望不符合，期望越是过高，失望越是沉重。我们应该追求同自己的能力相当的目标。有时候，目标虽然同自己的能力大小相符合，但由于客观条件的影响，也会招致失望情绪，这时更应注意调整期待值，减少失望情绪。比如评职称，或许你的实际能力已经达到某个职称，但由于某项职称的人数比例有限，你没有评上。这时要调整内心期望值，使之与现实相符，这样便能很快克服失望情绪。

第三，期望应该具有灵活性，不要把期望凝固化。生活中，期望不只是一个点，而应该是一条线、一个面。这样的好处是：一旦遇到难遂人愿的情况，我们就有思想准备放弃原来的想法，追求新的目标。当然，这不等于“见异思迁”。比如你去剧场听音乐会，你原先以为自己喜爱的歌唱家会参加演出，不料他（她）因病不能演出，你当时会感到失望。如果你这时将期望的目光投向其他歌唱家，你就会抛弃失望情绪，逐渐沉浸在艺术美的境地中，内心充满着欢悦。

第四，期望应该具有连续性。有些人的失望，是由于把期望割裂了，以致“毕其功于一役”。当“一役”难以如愿时，就深感失望。世界上固然有一帆风顺的“幸运儿”，而更多的却是“命途多舛”，历尽艰辛的奋斗者。爱迪生发明灯泡先后试制了一万多次，无疑，其间至少也失败了万把次。倘若爱迪生不把自己发明灯泡这个期望，看成是一个连续的过程，不要说一万次失败，就是一百次失败也足以使他望而生畏，知难而退了。要提高克服失望情绪的能力，就要增强自己承受挫折的耐力。

期望越是过高，失望越是沉重。

自己怎样治疗悲观

乐观态度或悲观态度，是人类典型的也是最基本的两种倾向，它影响着我们的生活方式。

美国医生做过这样一个实验：他们让患者服用安慰剂。安慰剂呈粉状，是用水和糖加上某种颜色配制的。当患者相信药力，就是说，当他们对安慰剂的效力持乐观态度时，治疗效果就显著。如果医生自己也确信这个处方，疗效就更为显著了。这一点已用实验得到了证实。悲观态度是由精神引起而又会影响到组织器官，有一个意外的事故证明这一点。一位铁路工人意外地被锁在一个冷冻车厢里，他清楚地意识到他是在冷冻车厢里，如果出不去，就会冻死。不到 20 个小时，冷冻车厢被打开时人已死了，医生证实是冻死的。可是，仔细检查了车厢，冷气开关并没有打开。那位工人确实死了，因为他确信，在冷冻的情况下是不能活命的。所以，在极端的情况下，极度悲观会导致死亡。一位乐观主义者总是假设自己是成功的，就是说，他在行动之前，已经有了 85% 的成功把握。而悲观主义者在行动之前，却已经确认自己是无可挽救了。悲观的惟一好处就是不会有太大的失望，许多人都知道大发明家爱迪生的故事，他在寻找适合做灯丝材料的试验过程中，做了 1200 次试验，失败了 1200 次，就是找不到一种能够耐高温又经久耐用的好材料。这时，别人对他说：“你已经失败了 1200 次了，还要试验下去吗？”爱迪生回答说：“不，我并没有失败，我已经发现有 1200 种材料不适合做灯丝。”正是这种积极乐观的

之五：爱发牢骚

态度激励他去获得最后的成功。

以下建议也许对悲观主义者有帮助：

1. 越担惊受怕，就越遭灾祸。因此，一定要懂得积极态度所带来的力量，要相信希望和乐观能引导你走向胜得。

2. 即使处境艰难，也要寻找积极因素。这样，你就不会放弃取得微小胜利的努力。你越乐观，克服困难的能力就越会增强。

3. 以幽默的态度来接受现实中的失败。在幽默感的人，才有能力轻松地克服厄运，排除随之而来的倒霉念头。

4. 既不要被逆境困扰，也不要幻想出现奇迹，要脚踏实地，坚持不懈，全力以赴去争取胜利。

5. 不管多么严峻的形势向你逼来，你也要努力去发现有利的因素。过后，你就会发现几处都有一些小的成功，这样，自信心自然也就增长了。

6. 不要把悲观作为保护你失望情绪的容器。乐观是希望之花，能赐人以力量。

7. 当你失败时，你要想到你曾经多次获得过成功，这才是值得庆幸的。如果 10 个问题，你做对了 5 个，那么还是完全有理由庆祝一番，因为你已经成功地解决了 5 个问题。

8. 在闲暇时间，你要努力接近乐观的人，观察他们的行为。通过观察，你能培养起乐观的态度，乐观的火种会慢慢地在你内心点燃。

9. 要知道，悲观不是天生的。就像人类的其他态度一样，悲观不但可以减轻，而且通过努力还能转变成一种新的态度——乐观。

10. 如果乐观态度使你成功地克服了困难，那么你就应该相信这样的结论：乐观是成功之源。

之五：爱发牢骚

悲观的惟一好处就是不会有太大的失望。

虚荣使人损失钱财

一个哲学家应邀去参观朋友富丽堂皇的新居。当他走进宽敞漂亮的客厅时，他问朋友为什么把房间搞得这么大，那个富有的朋友说：“因为我支付得起。”

然后，他们又走进一间可容纳 60 人的大厅，哲学家又问朋友：“为什么要这么大？”这个人再次说：“因为我支付得起。”最后，哲学家愤怒地转向朋友说：“你为什么戴这么一顶小帽子？你为什么不戴一顶比你的脑袋大 10 倍的帽子？你也支付得起呀！”

由于这类奢侈和浪费，绅士们将会变得贫困，而被迫向那些曾为他们所不屑的人去借债，而最初贫穷的人则会通过勤劳与节俭赢得地位。显然，一个站立的农夫要比一个跪下的绅士高大。

一旦你买了一件漂亮的物品，你还会去买 10 件，然后便一发而不可收。如果你不能压住你的第一个愿望，那么随之而来的愿望就无法满足。如果穷人模仿富人，那是愚蠢的，如同青蛙要把自己胀得像牛一般大一样。

学会花钱，也是改变人生境遇的一个必要条件。世界上最会赚钱的人，无不是最会花钱的人。小气，并不是讽刺，这是有钱人的看家本领。精打细算，不乱花钱，是大富翁的真正风度。

然而，在我们的生活中，还会发现另外一种现象：越是没钱的人，越爱装阔。这似乎是个心理问题，因为大多没钱的人

容易产生抗拒心理，他们内心常在交战：“难道我只能买这种便宜货吗？”自怜便油然而生，更因顾虑到别人的眼光感到不安。所以当他们面对一件商品时，往往考虑虚荣要比考虑价格的时候多，没钱的自卑感像魔鬼一样缠得他们犹豫不决，最终屈服于虚荣，勉强买下自己能力所不能及的东西。于是，社会中有了一种怪现象，越穷的人，越不喜欢廉价品。仔细想想，有时候穷人的虚荣心总比富人强，他们会因为乱花钱而永远无法存钱。

年轻人往往是最爱虚荣的，一个刚赚了一点钱的小伙子，却非要常去吃高级餐馆，进高级酒店。有些只租得起几平方米小房间居住的年轻人，却非要倾其所有积蓄买一部汽车。试想，这样的年轻人又怎能不穷呢？越穷越装阔，越装阔越穷，形成了一个跳不出去的贫穷的恶性循环。

那样，无论你是富有者还是穷人，抛掉你那些挥霍无度的愚蠢行动吧！这样你就不会有那么多世道艰难、家庭不堪重负之类的抱怨了。

越是不钱的人，越爱装阔。穷人的虚荣心总比富人强。

“打肿脸充胖子”的穷人

有一朱姓青年，是个爱面子的人，手头虽说不宽裕，可总想“露露脸”，谁家遇上红白事，不要人家来请，他就怀揣“红纸包”登门了，他说：礼多人不怪，关系就是靠这打下来

的。原来并不厚实的家底哪经得起这番折腾？家中生活出现困难，有时连买化肥、农药的钱都拿不出。可就在这节骨眼上，又有好几家“处得不错”的要嫁闺女，建新房，小孩过生日。他在人跟前打肿脸充胖子：“没说的，扒房子、卖家产，也要顾全面子。”

农民老张以前极少与人应酬，一年难得出上两次礼，家中购置了电视机、电风扇等，可他在村上却总感到抬不起头，原因就是他出礼少，什么“小抠油”、“不结人缘”等难听话灌了他一耳朵，弄得连说房儿媳妇也困难。给人一开导，老张学乖了，咬着牙，大把大把地花钱出礼，以买回个“好名声”。

大宴宾客，慷慨大方，“做东”的穷人出足了风头。突然想起钱包，于是悄悄地到厕所掏出钱数数……东摇西晃地回家。不想第二天一早，麻烦事来了：“你这个人，还要不要家？这个月……”这样的丈夫，在我们周围是相当普遍的。但请夫人们手下留情，当他酒醒之后，不等你开口，他已先自懊恼不迭了。这也是穷人的通病。

作为堂堂的男子汉，最让人瞧不起的就是“小气”。逢得有人一碗迷魂汤灌下，谁个还能活抠死抠不出血呢？男子汉嘛，就得有个干大事业的气派，怎么能在金钱上斤斤计较，大小家子气啦！

穷男人请客时，都有一种不可言状的“宰相肚子”，那是小气的女性们所无法理解的。或许女人会辩解：“胡说！我咋这么小气？你一个月才挣几个钱？”

此话说得对，然而原因也就在这里。只因工资挣得少，男人们才很爱当家做主请客送礼，平时都是慎而又慎地勤俭持家，难得有机会请次客，谁都神气神气，这恰恰是一种希望忘却自我的心理因素在作怪。

之六：脸皮太薄

您不妨想一想，那些拿高薪的富人，他们何曾大方的请过客，他们总是格外的小气。人人都知道他们有钱，因而他们也用不着装腔作势以示慷慨。而那些明知请客后一定会亏空一时，还要打肿脸充胖子的穷人实在可怜，但也不乏滑稽可笑的意味。

世上确实有这样的人，喜欢把明明不值得炫耀的东西当做好东西来认可、吹嘘，也就是自欺欺人。

“打肿脸充胖子”实质都是为了一张脸皮，其内心爱虚荣，太顾面子。现实中，独自一人时，不会为了“充胖子”而“打肿脸”。把脸“打肿”只是在人前为之。别人有的，自己就要有。好像世界上所有的人生来是没有差异的。这种人对现实的认识不足，属于遇事不能忍受，不甘在人前“掉价”，所以就会自欺欺人。这是心理障碍严重的表现。

人们常说，女人有虚荣心。其实，男人又何尝不是如此呢？所以说，这种毛病是没有性别界限的。潇洒的小伙子与姑娘外出，明明可坐公共汽车，却鬼使神差般向“的士”扬起了手，本来几毛钱的开支，一下用去了两三天的工资。漂亮的姑娘，你明明知道自己脖子上是一根包金项链，却向别人夸耀成24K纯金项链，邻人有了彩电，我们不能没有；问清多少寸，差半寸也不行；听说他换了大冰柜，咱也得“更新换代”，看看是什么牌子的，咬咬牙，啃上半年咸菜，也置它一台，牌子一定不能比他们的“熊”；听说楼上的邻居给孩子买钢琴了，我们孩子智力投资也不能差，没有钱借钱也要给孩子买一架。

青工小任，爱上同院的姑娘玫玫，为了赢得她的爱情，他把每月的工资奖金花个精光，不得已瞒着玫玫去帮一个朋友运货赚钱。一天晚上，在运货的路上丢了20件衣服，这本来够

糟糕的了。但如果小任能向货主、向玫玫说明情况，也许能有个妥善解决的办法。可他偏“打肿脸充胖子”。他隐瞒了丢衣服的事情，对货主说：“这批衣服挺时髦的，送送亲戚朋友正好，我全买下了。”买是要付钱的，可他哪有这笔钱呢？东挪西凑，还是差一截子。终于，他的手伸向不该伸进去的地方。

还是“不要打肿脸充胖子”吧，你是“胖”还是“瘦”，大家心里都有数，“打肿脸不是胖”，你也应该明白这个道理。即使你能硬撑一时，可又能瞒着多久呢？超前消费一旦囊中羞涩起来如何是好？再说，若因此成天关起门来喝酱油汤子就咸菜，搞得“人比黄花瘦”，那才不值得呢。

把明明不值得炫耀的东西当做好东西来认可、吹嘘，也就是自欺欺人。

人情面子是个沉重的包袱

让朋友欠个人情并不是件太难的事，同样，你也可能欠下朋友的人情。

人情是必须回报的，但是，如何回报，何时回报，回报的代价是多大，却从来没有定规。如果你欠了小情，却还了大的，岂不吃亏？如果你欠久了，难以还，成了负担，岂不糟糕？所以，你既要学会“做人情”，又要努力使自己避免欠下朋友的人情。

《论语》上说：“惠则足以使人。”意思是说，给人恩惠，就足以使唤人了。所以，对朋友的小恩小惠、大恩大惠要慎

重，能不接受的尽量不接受，“吃了人家的嘴软，拿了人家的手短”。这一短，若想再长起来，就必须替朋友办事。

朋友之间来来往往，提点礼物，都挺正常，不在上述之列，带有明显功利目的的朋友，是可以看得出来的，今人与古人不同。今人的生活速度已提高许多，请朋友办事的速度也大大提升。假如一个并不经常见面的朋友，却在一天忽然登门，你可千万别奇怪。或者常见面的好友，带的礼物超乎平时的贵重，你也要心里有数。

中国人讲面子，带来的东西，你不收，他觉得你不给面子，你再让他带回去，更是有损尊严了，所以，你也不能太驳人家的面子，盛情难却，你可以暂时收下，但你必须将这个人情送出去。你要去回访他，带着差不多的恩惠，两下扯平，也不会伤了和气。这没什么不好意思的，不要像孔子那样，收了人家的礼，必须回访。又不想同人家碰面，专找一个人家不在的时刻去，却想不到在路上不期而遇。

朋友请你办事的第二种手段，就是请你吃饭，东西送到门，你不能不给面子，吃饭却得预约，这就让你有许多理由去推脱掉，但脑袋要转得快些，推辞讲得委婉些。

脑袋转得快些，知道对方是谁，要弄清关系网，搞清朋友圈，然后，再想想该接受还是推掉。

避免情债，要有自知之明。

自己应该是最了解自己的，能吃几碗饭，能干多少事。然而，中国人的面子害死人，有的人就有打肿脸充胖子，自认自己特能，朋友一求，马上一拍胸脯，包在我身上。更有甚者，明知自己办不成，硬往自己身上揽。

三国时的蒋干就是这么一个人。他自以为了不起，认为自己的口才可以同春秋战国联横、合纵的雄辩天才相比。他向曹

操自荐，他可以去说服周瑜投降曹操，而且信心十足，青衣小帽，再加一个书童，一叶扁舟就去见周瑜。周瑜岂是白吃干饭的？年纪轻轻便能统帅百万军队岂是一个同窗的说士可以动摇的？他来至周瑜的兵营，连三句半都没说上，被周瑜玩得团团转，最后走得也不正大光明，带回的密信，让曹操上了当，损失二员大将。

所以，千万别逞强，说不定你还会将事情搞砸，办不成的事，要老实地说，没什么不好意思的。蒋干就是太不量力，事没办好不说，居然还上了人家的当，孙悟空还跳不出如来佛祖的掌心呢。办不了的事就是办不了，朋友之所以来找你，就因为他也办不成，别为你帮不上别人的忙而不好受，与其搞砸了一件事，还不如让他另请高明。

人情是必须回报的，如果你欠了小情，却还了大的，岂不吃亏？

爱面子是一种虚荣

爱面子问题，几乎成为从古至今中国人的共同心态。半个世纪以前，林语堂在《中国人的脸》一文中就说过：“中国人的脸，不但可以洗，可以刮，并且可以丢，可以赏，可以争，可以留，有时好像争脸是人生的第一要义，甚至倾家荡产而为之，也不为过”，深刻地刻画了国人的这种特性。

鲁迅先生在《说“面子”》一文中说过，“每一种身份，就有一种面子”。人们的“面子”观念往往是与他在社会上的

地位、职业相称的，例如自古以来，中国的读书人就不屑于经商，他们的面子只是与学问连在一起的，而作为商人，他们的面子恐怕也跟“财富”密切相关。人们在心里都有一种对自己形象的定位，与这种形象不相称的行为，他们就认为“丢脸”了，而若是有些东西会令这种形象更光彩的，他们就会觉得“很有面子”。

其实，爱面子本是一件正常的事，起码表明人们还拥有自尊心和自己的人格。问题在于，人们用爱面子的心态去维护自尊的目的往往发生了偏离。从深层考虑，人们“爱面子”的行为表现通常是为了在别人的眼前炫耀，是为了把自己在别人心目中的“评分”提高一些而已，而这些行为表现也不一定合乎社会、他人和自身的利益。说到底，很多人的“要面子”实际只是一种虚荣心。他们所理解的“面子”只是等同于别人羡慕的眼光、赞赏的语言和自己那种高人一等的飘飘然的感觉而已。

这种虚荣的“面子观”存在于人们心中其实是为祸不浅的，其中之一便是使人们不惜比阔斗富，铺张浪费。在咱们中国人的一生之中，几乎从生到死每件大事都与“面子”结下了不解之缘。出生、结婚、生日，一般都少不了大摆宴席，光光鲜鲜，然而在“面子”的后面却是有苦难言。在仍不富裕的普通人家庭，由于“面子”被吃喝葬送掉的财富，恐怕不是能用数字说得出来的。

除此之外，这种“面子观”给人们带来的最大害处莫过于阻碍了人们独立思考的能力，使不少人只跟着“人言”走，常常迷失了自我。由于爱面子的人更多考虑的是别人对自己的评价，因而他们的行为标准就完全取决于别人的思维了。林语堂说的“甚至倾家荡产而为之”，原因就在于此。

很多人的“要面子”实际只是一种虚荣心。他们所理解的“面子”只是等同于别人羡慕的眼光、赞赏的语言和自己那种高人一等的飘飘然的感觉而已。

债务的魔力

债务是一个无情的魔鬼。

人自身的贫穷，就足以破坏人的自信，毁掉人的进取心，毁掉人的希望。如果在贫穷之上再加上债务，那无疑是雪上加霜，必败无疑了。

任何人，只要背上沉重的债务，必然会弯下腰去，受人歧视。他绝无可能把事情办得更加完美，不可能受到别人的尊重，不可能完成生命中明确的目标。只会随着时间的流逝，在自己的意识中对自己做出种种限制，把自己包围在恐惧和怀疑的圈子里，永远跳不出去，逐渐失去自我，失去人格。

社会中有很多年轻人，争追时髦，在结婚时大宴宾客，大讲排场，他们哪有什么钱啊！只好向父母要，父母没有就借，借了东家借西家，再没有，就贷，结果小家庭还没有建立起来，债台就高筑了。只好婚后拼命地挣钱，拼命地还债。随着孩子的降生，更是陷入了沼泽地，把自己的锐气和斗志全部消磨完毕，也给家庭带来感情的危机。

据报载，四川某地有一青年女学生，由于家境贫寒，上学费用全部由父母贷款供给，到高中时，家庭实在无力支付，便辍学回家。为还清上学时所欠贷款，南下深圳打工，为钱而奔

波，最后走上犯罪的生涯。

这些事情，归结到一点，就是因为贫困而背上债务，变成债务的奴隶，备受债务魔力的摧残。

贫穷之上再加上债务，无疑是雪上加霜。

想发财不要顾面子

为了赚钱，你应该大胆地去尝试。

一个决心赚更多钱的人在辞职改行时，往往会遭到周围人的非议。

为了赚钱，面子又算什么呢？

更何况，只要是合法的赚钱方法，没有什么可耻的地方。

很多没有胆量进入情场的人，都有这类害怕：他们不怕别人痛打一场，不怕原子弹或核子弹，怕的只是别人的嘴脸。别人的嘴脸，真的是那么可怕恐怖吗？并不，他们怕的东西，来自自己的内心，他们幻想自己开口求爱时，别人见笑，自己因此感觉丢脸不好意思。

而在未追女友之前，又害怕对方不理睬自己，或者看不起自己。

那么，你会永远追不到女朋友的。为了要获得自己想要的东西，你应该勇敢的、不怕一切的碰碰看。

包玉刚初到香港的时候，曾经干过进出口的买卖，之后，转行做船业的生意，船业不景气的时候，转行做地产，地产不景气的时候又转来做银行的生意；另一位李嘉诚先生，担任过推销

员，做过胶花的生意，做了地产之后，又做了股票和银行生意。

事业本身没有一件是坏的。而所谓坏的事业，它绝不是真正的事，它应是种犯罪的勾当。如把假药当好药卖给群众，如此它就不算上事业，是欺诈。

经常碰到一些公司推销员，在大街小巷推销商品。过去一问，有大部分人的家人反对他们做这一行。但是，如果不能克服羞耻心，又怎么能赚大钱呢。

只要是合法的赚钱方法，没有什么可耻的地方。

不好意思都是自己想的

动物会不会有“不好意思”的行为，这得问动物学家才知道，不过看来是没有，因为动物的动作都出自本能，无论是觅食或是求偶，想做什么就做什么。

人和动物不同，人会“不好意思”，之所以会如此，除了本身性格因素之外，礼教的束缚及文化的熏陶也是重要的原因，所以有些人动不动就“啊，不好意思！”这种“不好意思”的特质有时很“可爱”，有益人际关系，但相对的，有时也会让人失去很多该有的权益及机会，因此，“不好意思”的性格特质有必要加以调整。

事实上，“不好意思”都是自己想的。也就是说，这是一种个人的反应，像有些事根本与道德、羞耻无关，别人也不认为做了这种事应“不好意思”，但有些人就是不敢做，例如追求女朋友，有人就会“不好意思”，这种“不好意思”就是自

己想的，而不是别人想的。

当今世界，人人暴露欲望，个个展现实力，慢一步就没有了机会，因此面临生存竞争，你应该认清“不好意思，自己想的”的真相，大胆地表现你的想法，并采取必要的动作，否则你“不好意思”，别人反而笑你笨，尤其以下三件事，你绝对不能“不好意思”。

关于权益的事，你千万不可“不好意思”，你应该大方大胆地争取、保护，你如果因为“不好意思”而丧失权益，是不会有感激你的。

想拒绝的事。很多人就因为同事、朋友、亲戚的关系而不好意思拒绝，于是借钱给别人、为人作保、甚至蹈险为其“两肋插刀”。结果一句“不好意思”，帮了别人，害了自己。

该要求的事，很多人就因为“不好意思”，而有很多话“不好意思”说，结果事情做不好，对方得不到好处，你也苦了自己。尤其是当领导的，在工作上，绝对不可以“不好意思”要求，否则将失去权威，被下属欺瞒。

这几件事如果能做下不会“不好意思”，在人性丛林里就不会有生存的问题了。

不过，“不好意思”的性格要去除不是很容易，只能慢慢学习，逐步改善，只要你愿意，也能了解生存竞争的残酷，经过一段时间后，自然就不会动不动就“不好意思”了。

一句“不好意思”，帮了别人，害了自己。

厚起脸皮，做自己的主人

白娘子和许仙千年爱一回。虽然时间长了点，但总算有那么一回。

我们大多数人在滚滚红尘中走了一遭，却始终没真正活过一回。

所谓“没真正活过一回”是指没按自己的意愿活一回。

因为我们一直是被他人领着走的。

从孩提时代开始，我们当中大多数人所受的教育告诉我们，世界上最高的奖赏莫过于得到他人的赞同。也许这些话表达不出其中的真谛，可是我们接受的一切正确、美好的教育中皆含有这种意思。为了讨得父母双亲的欢心，我们俯首帖耳，言听计从；为了赢得老师的欢心，我们勤奋好学，规规矩矩；我们跟小伙伴一块儿玩自己的玩具，这样他们就喜欢我们。当我们试图依照自己的意愿行事时，我们就会被指责为自私，为人不齿。不知怎么的，为了获得别人的赞许，在我们幼小的心灵中分不清什么是好的思想、什么是坏的思想。其实，那些教导我们辨别好坏的人们自己正是这种是非观念模糊的受害者。

随着我们渐渐长大，情况变得很明显，老是听从别人，寻求他们的首肯，并不是一条出人头地的最有效途径。尽管如此，我们当中的大多数人依然继续这无益的行为。有时候，我们虽然尝试着做一些自私的举动，可是由于受到早期环境的熏陶，我们往往发现它给我们带来苦恼，“好”人不应该常常表

之六：脸皮太薄

现得自私自利。尽管我们知道自己在努力争取获得成功，需要采取某种以我为中心的措施，但是我们仍然继续要做好人，“所有的事情都自己扛。”这样做的惟一报偿就是我们自认为自己高尚的“美行”是对的。

我们经常把对自己的关心和对别人的关心埋在心底，而继续放弃我们按照自己的意愿行事的权利来搏得别人的赞同，从而使我们失去了自然状态。厚起脸皮则能帮助我们回到自然状态，做一回自己的主人。

厚黑不仅仅是为了个人的利益而主宰世界的明智之道，它亦是我们人类的自然状态。但由于一些善良的人们比如父母长辈等，不断地向我们灌输我们应该怎样举止和应该怎样感觉的一些准则，而使我们失去了这种自然状态。也由于我们常常考虑着别人对我们的期待，因而依照他们的期望而塑造了自己的内在形象，从而使我们失去了这种自然状态。因此要达到厚黑，意味着首先得恢复我们真正自我的自然状态，做一回自己的主人。

老是听从别人，寻求他们的首肯，并不是一条出人头地的最有效途径。

心态决定人生命运

两个具有不同心态的人从牢房的窗口同时向外望着：一个人看到的是黑夜和天空中的乌云，而另一个人看到的却是黑夜里朦朦的月色和云缝里点点的星光。

为什么有些人能够成为富豪？成为富豪者首先即在于他具有积极的心态。心态不同，所看到的夜景是如此的不同。成功的创富者总是运用积极心态的黄金定律去支配自己的人生，用积极的心态来面对这个世界，面对一切可能出现的困难和险阻。他们始终用积极的思考、乐观的精神、充实的灵魂和潇洒的态度来支配、控制自己的人生。他们不断地克服困难，从而不断地走向成功。

而失败者则精神空虚，他们受过去曾经经历过的种种失败和疑虑的引导和支配，以自卑的心理、失落的灵魂、失望的悲观的心态和消极颓废的人生目的作前导，其后果只能是从失败走向新的失败。至多是永驻于过去的失败之中，不再奋发。

仔细观察比较一下我们大多数人与成功者的心态，尤其是关键时候的心态，我们就会发现“心态”导致人生惊人的不同。

在推销员中，广泛流传着一个这样的故事——

两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋？”于是放弃努力，失败沮丧而回；另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万

之七：自我贬低

分：“这些人没有皮鞋穿，这里的皮鞋市场大得很呢！”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。

这就是一念之差导致的天壤之别。同样是非洲市场，同样是对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人满怀信心，大获全胜。

拿破仑·希尔告诉我们，我们的心态在很大程度上决定了我们人生的成败：

我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们。

我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们。

我们在一项任务刚开始时的心态决定了最后有多大的成功，这比任何其他的因素都重要。

人们在任何重要组织中地位越高，就越能找到最佳的心态。

而大多数人的心态缺少积极的因素，这也是造成贫穷的主要原因。

以自卑的心理、失落的灵魂、失望的悲观的心态和消极颓废的人生目的作前导，其后果只能是从失败走向新的失败。

排斥财富的心态

消极的心态会排斥财富，积极的心态则能吸引财富。

抱着积极的心态不断地努力，就可以取得你要寻找的财富。现在你可以从积极的心态出发，向前迈出你的第一步。这

时你也可能受到消极心态的影响，当你距离到达你的目的地只不过一箭之遥时，你却停下来了，那么财富也就擦身而过。这里有一个很好的例子：

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

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

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

消极的心态开始极大地影响了他。

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

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

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

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

不久之后，人们就发现俄克拉荷马城地下埋有石油，甚至

可以毫不夸张地说，这座城就浮在石油上。奥斯卡就成了这个原则的活生生的证明：积极的心态能吸引财富，消极的心态会排斥财富。

当你距离到达你的目的地只不过一箭之遥时，你却停下来了，那么财富也就擦身而过。

为什么会有“富者愈富，贫者愈贫”现象

财富对人生的影响无疑是巨大的，贫与富，划分了人的社会阶层，有钱与没钱，影响了人的正常品质的表现和事业的发展。

一个在贫穷环境中成长起来的人，必然对钱看得有几分沉重，即使有了钱，因这钱是血汗所换来的，也难得有一掷千金的豪气，而家境本来富有的人，对钱的理解不是很深刻，自然就有了挥金如土的潇洒。贫穷与富裕，培养出了人的不同性格，而这种性格的不同表现，也影响了命运的不同走向。

很多人认为，一个人越是没钱，越容易成功，殊不知，一个穷小子成为百万富翁，在这个地球上是很少的，且不论他们的拼搏精神，他们的智力水平，他们的人生机遇……

很简单的例子，一个人如果家庭贫困，缺少有钱有势的亲友依靠，虽然考上了大学却上不起大学，只能在家里负起生活的重担，试想，与同龄的有钱人家的孩子相比，他是不是难以出人头地，是不是因为钱影响了他的一生呢？

经济是基础，对国家如此，对个人也是如此，无论是办企

业还是经商，都需要财力的支持，抛开财力谈致富，谈创业，无疑是在遥远的天边想象出来的空中楼阁。我们的社会对此已经有了清醒的认识，经济学家叫做前期投入，有投入才能有产出，才能赚钱。即使我们个人要开一家餐馆，一家发廊，首先得有本钱，如果连这点财力都不具备，还侈谈什么成功呢？

贫困阶层是社会的最底层，他们长期生活在贫困之中，不但缺少奋斗拼搏赚钱的起码资本，甚至在贫困的重压下丧失了拼搏进取的能力，以至于丧失信心和勇气，他们的人生依然是苦难的人生。

然而，对于富者来说，钱能生钱。他们想干一番事业有足够的财力做保证。欲为官者有钱可以体面地编织关系网，为晋升拉选票筑台阶；欲经商者有钱可以大把投资办工厂、做买卖，欲成名者有钱可以出国留学深修学业，如果再有好的身体和好的性格配合，可想而知，成功怎么会羞答答地闭而不见呢？

钱的问题，恐怕是当今社会无孔不入的一个大问题。对于钱的态度问题，则是人生观的一个大问题。古人王衍，自命高洁，素日不言利不谈钱，鄙夷地称钱为“阿堵物”，却生来嗜酒，过酒店时常偷偷窥伺。宋耒笑他：“爱酒若无阿堵物，寻春奈有主人家。”引为笑谈。

所以说，人在钱面前是没有清高可言的，若是撇清，反类俗情。不过回头再说，钱的本质是为人所用，若要把钱擎得高高的，见了钱便磕头作揖，自降为臣奴，也实不可取。钱物之类，有得用便足矣。

但“有得用便足矣”是对普通人而言，对那些想成就大事业和大功名的人来说，可就不是简单意义上的“有得用便足矣”了。比如在美国，很多想当总统的人，除了有好的身

体和好的性格能够接近大众之外，还必须有足够的金钱的支持。

我们知道了财力的变化和作用，我们就不难理解这样一个道理：越有钱的人赚钱越容易，钱越少的人赚钱越难，如果处于贫困线以下，衣食不继，生计无着，赚钱就更难了，这就是俗语说的富者愈富，穷者愈穷。

贫穷与富裕，培养出了人的不同性格，而这种性格的不同表现，也影响了命运的不同走向。

穷是求变的切入点

穷，像瘟神一样令人惟恐躲之不及的字眼。穷，曾经让安徒生笔下那可爱的卖火柴的小女孩在圣诞之夜悲惨地死去，也让杨白劳在女儿被逼顶债后的大年夜，跌倒在大门外再也无法爬起来。

“人穷志短，马瘦毛长。”

“穷在闹市无人问，富在深山有远亲。”

谁愿意过这个穷日子！

所以，陈胜、吴广才揭竿而起。

“穷则思变，要变，要革命。”“一穷二白，一张白纸没有负担，好写最新最美的文字，好画最新最美的画图。”这是毛泽东领导中国人民打翻身仗时的口号。

穷的脸谱是食不果腹、衣不蔽寒；穷的本质是金钱短缺，经济困顿；穷的反响是人们不屑一顾的眼光。

没有一个人会安然于穷，除非他毫无劳动能力。贫困、贫困，贫穷当然要受困，受困当然要求变。

大多数的富家之子，都只沉湎于舒适的生活当中，因而变得慵懒，不思进步，这些人往往在激烈的竞争中不是穷苦人的敌手。范缜是南北朝的思想家。他从小失去了父亲，跟着母亲过着穷日子。他聪明过人，很小就开始在家自学了。18岁的时候，辞别母亲，穿着布衣草鞋，徒步走了20多天，行程一千多里，来到刘先生家里求学。

当时，刘先生招收了几十名学生。这些学生大多数都是达官贵人的子弟。他们一个个穿着华丽的衣服，坐着漂亮的马车，还有书童陪侍，拥有侍候。看到范缜身上穿着带补丁的衣服，脚上穿着草鞋，吃的是粗茶淡饭，就经常嘲笑他，在一起议论他说：“瞧他那个乡巴老样儿，从那么远的地方来，却连个车也没有！”

范缜假装没看见，也没听见，因为在他看来，学好了比吃好了、穿好了更重要。经过几次交谈，刘先生很快喜欢上了这个贫穷而有志气的学生。

有一次，有个朋友问刘先生：“你的学生中，你认为谁最有出息呢？”

“范缜！”刘先生毫不犹豫地回答说：“虽然他吃的俭省，穿的寒碜，但将来最有出息的也一定是他。”果然，范缜最终写出了《神灭论》，成为著名的唯物主义思想家。

王侯将相不是生来注定要成为王侯将相的，贫贱的人，只要艰苦努力，有朝一日也会成为人中龙凤的。但成才的过程是艰难曲折的，也只有那些树立鸿鹄之志的人才能取得成功。

欧阳修是北宋时一位杰出的文学家。他四岁丧父，家庭生活非常贫苦。因为家里穷，不但没有钱供他上学、读书，甚至

连纸笔都买不起。母亲就用树枝儿在地上画字，亲自教他识字作文。范仲淹青年时，家境也很清贫。他没钱不能上学，就一个人跑到吴县城郊长白山的僧舍去读书。每天晚上，他用米煮一盆稀粥，等到第二天早晨凝固成块，然后用刀子划为四部分，早晚各取两块作主食，没有菜，他就切上几根野菜茎，加些盐凑合着吃。由此可见，贫穷并不能阻碍有志者成功。相反，贫穷是一种动力。所谓逆境出人才，杰出人物的光芒，是经过现实严峻生活的磨砺而显现出来的。

但是，贫困绝不是成功的必要条件，贫穷只是一个人主动求变的切入点。除此而外，贫穷便毫无意义。贫穷本身是一种罪恶，但是却能激发人们从贫穷中挣脱出来。曾经一度做过只赚得一年五十元薪水的克里威兰特说：“可以兴奋人的能力，发达人的精神的东西，再没有比有目标与相当的贫穷压迫两者所联合起来的力量更为透彻，更为有效了。”

其实，人生的奋斗过程最主要最明确的就是改善贫穷的过程，生活的理想就是为了理想的生活。从人类最初的茹毛饮血、刀耕火种，到四大发明，到电脑网络“地球村”，其变化的根源都是从改善贫穷落后开始的，每一次变化都向着富强靠近了一步。

穷，往往是相对而言的，钱少的人看钱多的人，认为自己穷；事业发展中的人看事业发达的人，认为自己穷。正是这种比较，正是认识到自己穷，才使得人生一直不断地向着更好的生活山峰攀登。穷是人生变化的本源切点。

贫穷本身是一种罪恶，但是却能激发人们从贫穷中挣脱出来。

脑筋差的人无需自卑

你可以经常发觉这样的现象：你儿时的同伴，小时候并不聪明，人们并不看好他们会有大的出息，可是，现在他们却是腰缠万贯，令人刮目。

相反的，有些儿时学校成绩呱呱叫，脑子灵活好用的人。长大后却是默默无闻，经济环境并不佳，大多过着平平淡淡的生活。

从中我们可以知道，会读书的人不一定会赚钱，而脑筋不怎么好的人，却往往终有所成。

造成这种现象的理由有很多，其中的一种可能是：脑筋好的人太过相信自己，因而忽略了实际的状况。

就拿我国古代王安石变法来说，王安石的书虽然读得很多，可惜消化不通，过于自信，结果新法不但不能将弱宋强大起来，反而引起了连串的派系之争。

赚钱也是如此。光靠计划是不容易赚大钱的。即使能按计划赚到的钱，一定是个小数目。而聪明的人，大都想依计划来赚钱，有了这样的观念，就会导致墨守陈规，基本上就不适合赚大钱。

赚钱的脑筋与读书的脑筋，是不一样的。

赚钱的脑筋同追求女性的脑筋却基本相同。一般成功的商人都是追求女朋友的好手。他们除了追求女性时订出一些计划外，敢于打破陈规，推陈出新，令女性防不胜防，紧守的堡垒随之烟消云散。

之七：自我贬低

而读书优异的人却往往只按计划行事，在女性看来，呆头呆脑，缺乏应有的勇气，给他们机会也不能牢牢抓住。

人们会发现：棒球打的好的人，打网球也一定能打得好，让他们去踢足球也不会差哪儿去。

但是，让数学专家去从商或牟取暴利，却不一定能成功。

世界上很多脑筋好的人，不一定万事皆成。因为他们都以理论来解释人生。如果光凭理论来赚大钱，第一个人都能坐享其成。

会读书的人不一定会赚钱，而脑筋不怎么好的人，却往往终有所成。

先要有成功的意念

很多人之所以一辈子默默无闻，苦苦挣扎，从根本上讲，乃是他们的心底害怕成功，因而不敢选择成功。

曾经有这么一个人，他的经济情况十分窘迫，他的太太也有很多委屈，说是不敢走出门外，因为没有一件像样的衣服。情况确实令人灰心。后来别人给了这对夫妇一本书，希望这本书能帮助他们突破某些想法。这位太太瞥了一眼说：“我不看这种东西，里面没什么可看的。”做丈夫的则说：“我要看，你摆着吧。”结果，先生开始有了不同的想法，他展现出一种全新的生命力。不到一年的时间，这对夫妇就买了新房，家具全部更新，甚至还有钱买了一部新车。

人们并没有给这位先生任何金钱上的资助。当然，就他当

时的情况来看，钱对他一定有用。然而，钱只能暂时助穷人一臂之力。关键是他引导到正确的道路上，使他能运用思想的力量来改善自己的经济状况。这也正是其他想提高自身经济能力的人所需要做的。如果不从根本想法上改变，我们永远别想改善现状。因此，我们要不断告诫自己：我一定能成功！

然而，我们每天听到的却是这样的话：“我很喜欢那个东西，但是我买不起。”“我买不起”“我花不起”，没错。你是买不起，但不必挂在嘴上。只要你不断地说“我买不起”，那你一辈子就真的会这样“买不起”下去。选择一个比较积极的想法。你应该说：“我会买的，我要得到这个东西。”当你在心中建立了“要得到”、“要买”的想法，你就同时有了期待，就在心里建立了希望。千万不要摧毁你的希望，一旦你舍弃了希望，那么你也就把自己的生活引入了挫折与失望。

有一个一文不名的年轻人，他说：“总有一天，我要到欧洲去。”坐在旁边的朋友一听此话便笑了起来：“听，这是在讲话呀？”20年之后，那个年轻人带着妻子果然去了欧洲。当时他并没有说：“我想去欧洲，就怕我永远花不起这笔钱。”他心抱希望，希望就给了他动力，促使他为了要去欧洲而有所行动。假如你说：“我花不起”。那么一切就会停顿，希望没有了，心智迟钝了，精神也丧失了，久而久之我们就会让自己相信事情是不可能的。而如果我们懂得运用“选择的威力”，则能带给我们希望、力量、勇气，使我们能够力行不辍，去获取我们真正想得到的东西。

贝尔发明电话之前，“电话”本来只是他心里的一种想法；电灯泡在发明之前也只是爱迪生心中的一个想法。洛克菲勒在他还一文不名的时候曾说过，“有一天，我要变成百万富翁。”他果然实现了愿望。所以，你应该了解：一切你想要得

到的东西在还未实现之前，本来都只是一些想法。你的经济情况也一样，先要有想法，然后才会变成现实。想法改变了，外在改变也会随之而来。这可是一条永远不变的法则！如果你经常说“我付不起”、“我永远得不到”、“我注定是受穷的命”……那你就封闭了通往自谋幸福的路，只有不时进行选择性的思想，才会改变想法和现实，必要的时候，不妨运用一下想像力。你不会失望的。以前不敢奢望的好运会降临，生命会有转机，你的生命会出现一种崭新的面貌。

这种威力——即选择的能力，如果运用得法，将能使生活尽如人意，其效果屡试不爽。有一个年轻人，他有一条极其不寻常的经验：他发现每当他存足了2万块钱，就有事情来了，诸如一些小小的意外、不测的麻烦……总之他的存款老是无法突破2万块钱。我敢说这个年轻人一辈子都解不开这个结，除非他开始运用“选择的威力”，以不同的看法来面对这件事。

还有一个年轻人，是个万事通，他会的事情很多，所做的事也样样成功，可是奇怪得很，他从来都赚不到钱。大家都不懂到底为什么。他有野心，也很有人缘，个性也很开朗，就是在金钱上始终不得意。后来，他终于发现毛病出在哪里了。原来问题就出在他老是说：“我样样都行，就是赚钱不行。”这种想法害了他，只要他想通了这一点，情形就会改变。他开始改口说：“我什么都行，赚钱也不例外。”结果不到几年，他的经济情况就有了起色。他果然赚到了钱。自此以后，他的经济情况一帆风顺。本来这个人很可能是一辈子都是样样能干，就是不会赚钱；但由于后来他领悟到他所“选择”的是一条思想上的歧途，并设法纠正，他的经济情况就此便有了好转。发挥“选择的威力”，会带动出更强、更有效的赚钱能力。

钱只能暂时助穷人一臂之力。关键是他把他引导到正确的道路上，使他能运用思想的力量来改善自己的经济状况。

自卑的危害

怀有自卑情绪的人，往往遇事总是认为：“我不行”“这事我干不了”。其实，他没有试一试就给自己判了死刑。而实际上，只要他专注努力，他是能干好这件事的。认为别人都比自己强，自己处处不如人，这是一种病态心理。在创富过程中，这种心理是非常有害的。

危害之一，往往坐失良机。

面对创富的机遇出现在眼前，不敢伸手一抓，不敢奋力一搏。未战心先怯，白白贻误创富良机。

危害之二，本来可以克服的困难，变成了无法跨越的障碍，使得创富功败垂成。

危害之三，卑怯地自怨自艾。

久而久之，自卑成“病”，失去创富的雄心和志气。

如何克服自卑建立真正的自信？这种自信不仅能够为你不断发现自己各方面的优长之处，而且使得周围环境也对你有这方面的相信。反过来，环境的相信又烘托你的心理，使得你能够在这方面越来越发展。一定要根据自己的条件，横扫身上的一切自卑情绪，这是非常重要的。任何人都有自卑情绪，包括任何一个伟大的人都有自卑情绪。如何对待自卑情结是成功者和不成功者、人生完整者和不完整者的区别。

之七：自我贬低

自卑情绪有的时候可以转化为巨大的动力，有的时候可能转化为巨大的消极因素，关键看你如何对待它。这种转化就是自卑转化为自信。

但观念一转变，自身就变成自信了。

一切靠自己打天下，谋身立命，创建生活，这是一个多么骄傲的品格。当你有了一个成功的人生时，这是你值得回顾的一个人生意味。如果你有点心理障碍，有点缺陷，你就自卑。那么，我们可以告诉你，不必自卑。当你战胜了这些心理障碍，你肯定比别人富有。

既不要妄自尊大，又不要自卑。要不卑不亢，要找到你自己真正值得自信的那些优越之处。既不以那些愚昧、落后的东西骄傲；同时又能发现自己真正值得骄傲的东西。

克服自卑之病吧！只有如此才能笑傲商海，自信地创富。

自卑情绪有的时候可以转化为巨大的动力，有的时候可能转化为巨大的消极因素，关键看你如何对待它。

把自卑情结转化为动力

我们能否将自卑的情结转化为动力，乃是决定人生幸运与否的一个重要指标。自卑感是迈向成功不可或缺的要害。比如，有人因没考上理想的大学，或被大企业拒于门外而感到自卑，但如果能把自卑感巧妙地转变为动力，勇涉风险创业，结果获得了成功；有些人没有受过良好的教育，因此造成心理的

自卑，为求出人头地，于是奋斗向上，最后终于闯出一番名堂。像这样的故事不胜枚举。

因此，有自卑感总比没有的好。但是要记住，切勿将自己的自卑感表现在言辞上。如果话一出口或者是内心有了埋怨，便会引发负面的想法，反而会驱使运气全部都跑掉。所以，当你感觉到内心存在着某种程度自卑感时，千万不要说出口，也不要诉诸文字，只在痛下决心将自卑转化为力量，“你们等着瞧”，“我绝对做成功给你们看！”

所谓“自卑感”会随着年龄增长而逐渐消失。等到了某个年纪会开始怀疑，当年怎么会为了这些小事感到自卑呢？这种心理变化或许是长大成人的征兆，但反过来说，也可能暗示着自己在某方面已屈服于现实了。年轻时谁都会有崇高的理想，只是当理想在现实生活中落脚时往往就会出现极大的落差，这样的差距不仅使人苦恼，更会造成心理上的自卑。因此，就某种意义上来说，“自卑感”也可以说是一个人怀抱着理想的证明。

如今我们所看到的那些表面上成就卓著的人，大半都是夹带着自卑感一路奋斗过来的。而他们的自卑都有其个人的因素：或许成长于单亲家庭、身体有缺陷、家里穷得三餐不济等。从小被欺侮、受到伤害的经历促使他们有了不得不发奋图强的念头，这意念已形成了莫大的力量，激励着他们咬紧牙关向前冲，最后终于出人头地。

你若是问他们本人，当年刺激他们发奋图强的自卑感是从哪儿来的，也许没几个人会记得。这是因为当年的自卑感虽在内心形成一股势不可挡的力量，然后一旦功成名就，梦想实现，一切便都抛诸脑后了。

话说回来，最糟糕的一种人便是走不出自卑情绪、凡事净

作负面的思考而终致一事无成。年轻时有自卑感是很正常的事，能够克服这种心理障碍的人才能成功，而关键就在于要懂得化自卑为力量。

当你感觉到内心存在着某种程度自卑感时，千万不要说出口，也不要诉诸文字，只在痛下决心将自卑转化为力量。

说一句“我配”

我们觉得自己配得上财富，财富就会来。我们觉得配得上财富，就能享受我们现有的财富。“配得上”是打开财富之钥匙。

这“配”字是既定的。我们如果有个东西——一个关系，一部车子、一个事业、生命——那我们就是配得上它。没有某个东西，我们就是不配有。我们要某种东西的话，就得下工夫使自己配得上。

“配得上”与“自尊”必须有所分别。配不配，说的是我们是什么、有什么。自尊，指我们“觉得”自己是什么、有什么。

大家经常将两者混淆。提升自己、得到更多，是使自己更“配”的过程。乐享我们所已有，则是提高自尊的过程。

我们要谈“配”字，谈从内在扩大我们装这个“配”字的容器。

首先必须明白，这个容器已经多大了。你此刻是什么、有

什么、做什么，点出你目前的价值。

省思一番你这一生里已有的健康、幸福、充裕、财富、爱心、关心、分享、学习、知道自己要什么、机会、享受与平衡。这是你已达到的价值。记住：如果你不配这些，你就不会拥有它们。

要使我们的人生有增加更多价值的余地，我们必须扩大“价值容器”。我们经由肯定来做到这些扩大。

请别以为使用肯定是什么神秘兮兮的过程。我们随时都在使用肯定，只是也许并不这么称它。

日常生活里，得到我们想要的东西，其过程可能是这样的：我们有个念头：“有这个可能不错”，于是我们对这个愈想愈积极——这就是一种肯定了。然后，我们决定，“我要它”，并愈想愈积极——这就是更多肯定。终于，我们配得上的容器充分扩大以后，我们行动，得到我们一直在想的这东西。

“消极”的肯定，也是如此。我们想要个东西，告诉自己说我们得不到它，说尽得不到它的理由，于是我们果真没得到它。我们“肯定”我们的容器不够大，装不进这新的欲求，于是它果真不够大。

我们觉得配得上财富，就能享受我们现有的财富。“配得上”是打开财富之钥匙。

克服对贫穷的恐惧心

有些人因受到贫穷的肆虐，以致害怕贫穷，而无时无刻不在憎恨、反抗贫穷。但是一般说来，这种人的头脑已困于否定的感情之中，而变得迟钝，同时也失去了勇气。

然而，贫穷的定义并非指钱财拮据。那究竟至何种程度才称贫穷呢？这完全决定于个人的主观。但不管怎样，只要主观地认为“我是贫苦的”，则毋庸置疑，我们即可判断这个人一定是贫穷的。

贫穷固然令人厌恶，但你若将其视为成为富翁之前所必需经过的一个阶段，且将对贫穷的恐惧弃置一旁，则现在的穷困不过是即将跃向一个成功高峰的踏板而已。此外，也需要充分地认识不理想的条件（目前的环境），并予以转化为朝向即将要求的条件（成功）迈进时的推动力量。

如果目前的你在不得已的情况下必须节俭，那你就应认为这是为了帮助你了解金钱的能力。而只要支付名为利息的正当使用费，就可使你名正言顺地利用别人的金钱。短少资金，是让你知道有这个方法存在的手段。

另外，你也要知道有许多教育是不必花学费的，偶尔自修反比学校教育更能获得良好效果。图书馆庞大的知识资料也可免费使用，同时产业界也正在张开双臂等待着你的加入。我们的经济社会是富于变化的，只要具有特殊才能，就会有充分发挥的地方。目前的经济社会还到处存在着无法满足的需要，而你，则很可能成为满足此种需要的人。

总之，要想获得成功，首先必须抛弃对贫穷的恐惧，向前奋进。

且将对贫穷的恐惧弃置一旁，现在的穷困不过是即将跃向一个成功高峰的踏板而已。

自我贬低就是“降价处理自己”

很多人不是首先因为别人看不起而垂头丧气，而是因为自己总是爱贬低自己，所以变得无精打采，毫无斗志。这些人夸大了自己身上存在的缺点和毛病。如果你认为自己满身缺点和毛病；如果你自认为是一个笨拙的人，是一个总是面临不幸的人；如果你承认你绝不能取得其他人所能取得的成就，那么，你只会因为自我贬低而失败。

如果你总是显出一副狡黠的神色，就好像你捡了他人丢失的东西一样，那么，你将会被人们视作小人。的确，其他人对我们的评价与我们自身的状况、成就有很大的关系，而我们不可能摆脱这种关系。

有这样一位公司负责人，他身为董事长却总是蹑手蹑脚地走进董事会议室，就好像是一个无足轻重的人，就好像他完全不胜任董事长的职位。作为董事长的他竟然还感到奇怪，自己为什么只是董事会中一个无足轻重的人，自己为什么在董事会其他成员中威信这么低，自己为什么很少受人尊重。

他没有意识到他应该好好反思一段时间。如果他给自己全身都贴满无能的标签，如果他像一个无足轻重的人那样立身、

行事、处世，如果他给人的印象是他并不了解自己、相信自己，那他怎么能希望其他人好好地对待他呢？

如果我们对自已的前途有更清醒的认识，如果我们对自已更有更大的信心，那么，我们将取得更丰硕的成果。只要我们能更好地了解我们身上的潜力和高贵的一面，那么，我们将会对自已充满更大的信心。我们都受制于这一古老的教义，即认为人类本质上是堕落的。但实际上，上帝创造的人类一点也不卑劣，一点也不堕落。我们身上卑劣和不好的一面都是我们自己造成的。上帝创造的人类是完美无缺的。我们面临的问题便是，我们许多人只是上帝所造的人类的一种滑稽的仿制品。由于我们总是往坏的方面、差的方面想，因此，我们总是认为自己渺小、无能和卑劣。如果我们想达到高贵杰出的境界，那我们应该向上看，应该多想想我们好的、崇高的一面。

古代神学最不幸的一方面便是认为，人类在不断地堕落，不时地从最初高级的地位堕落。而事实却是人类一直在进步，一直在发展，但是，人类地进步受到这种自贬观点的严重束缚。要知道，上帝创造得人类绝对不会堕落，使人类走向堕落的仅仅是人类看待自我的低劣方式，仅仅是人类错误的自我贬损的思想本身。

古老的神学总是教导我们要自我贬低。在这种神学中，有一种卑躬屈膝、乞求宽恕的意味。而在《圣经》中，则丝毫没有要人类在他的造物主面前像一个鬼鬼崇崇的人或一个奴隶一样卑躬屈膝的意思。上帝创造人类并非要人卑躬屈膝，而是要他展现崇高的一面和神圣的一面。上帝之所以要人类直立，就是要他挺直脊梁，正视他面前的任何事物，甚至包括造物主——上帝在内，因为人是按照上帝的模样被创造出来的。

如果人类本身就是一个贵族群体，如果他的血液里流着贵

之七：自我贬低

族的血液，如果他继承了上帝的崇高道德品质，那么，他就应该用庄严和肯定的口吻勇敢地、充满英雄气概地宣布他与生俱来就应该享有的权利。

我们面临的问题是，我们并没有充分保持那些优秀品质，我们对自己的评价并不是很高。如果我们反过来想的话，我们自然会有更好的表现，我们将在言行举止中处处表现出崇高的一面。

如果我们以征服者的心态对待人生，我们会留给人们这样的印象，即我们相信自己将来会有所成就，而且这种信心是坚强有力的，是充满必胜信念的；如果我们以屈服者的心态面对人生，我们就会以悔恨、自我贬损和逃避他人的心态出现在世人面前。正是这两种不同的心态造成了世界上人与人之间的差别。

为什么我们要哭哭啼啼、畏首畏尾地追随别人，做人家的跟屁虫呢？为什么我们总是亦步亦趋地去模仿他人，而不敢求助于我们本身的灵魂或思想呢？挺起胸来，昂起头来，学会善待自己，好好评价自己，相信自己有能力做成自己决心从事的任何事业。

今天，在西方一些国家中，工薪阶层之所以贫困和缺乏社会地位，大部分原因在于他们自己低人一等的感觉。他们想当然地认为自己低人一等，而不是以勇敢和独立的心态站立于人们面前。如果说有一种做法任何明智的雇主都会轻视，那它肯定就是雇员对他的唯命是从、唯唯诺诺、百依百顺和卑躬屈膝的讨好心态。明智的雇主常常更喜欢他周围那些能以平等身份接近他的人。他会本能地蔑视那种点头哈腰、卑躬屈膝和唯唯诺诺的人。他绝不可能去尊重那些自我贬低的雇员。他喜欢那些有骨气的人、使他觉得具有人格尊严的人和渴望获得尊重

的人。

我们应该意识到，我们绝不可能完成自信心所不能承受的事情。

通常，一个人最大的缺陷就是缺乏自信心。

绝大多数人的自信心都不足。许多失败者如果在年轻时使自信心得到适当的调整和加强，那么他们是完全能够成为成大事者的。

就拿一个胆怯、害羞、敏感和畏缩的人来说，如果不断地教导他相信自己，开导他不要陷入自我贬低的泥潭，让他相信会有光辉灿烂的前途，那么他一定能成为社会有用之才。对他进行不断地训练、调教，就可以使他充满坚强的自信心。这种坚强的自信心不仅能增加他的勇气，同样也能加强他其他方面的能力。

其实，我们的整个生命过程一直都在复制我们心中的理想图景，一直都在复制我们心中为自己描绘的画像。没有哪一个人会超越他的自我评价。如果一个天才相信他会变成一个侏儒，并且一直那么想，那么他就会真的成为一个侏儒。一个人目前的整体能力是不是很强这一点倒不大重要，因为他的自我评估将决定他的努力结果，将决定他是否能成大事。一个对自己信心很强但能力平平的人所取得的成就，往往比一个具有卓越才能但自信心不足的人所取得的成就要大很多。

低劣、平庸的自我贬低所产生的有效力量远没有伟大、崇高的自我评价所产生的有效力量强大。如果你形成了伟大、崇高的自我评价，那么，你身上的所有力量就会紧密团结起来，帮助你实现理想，因为人生总是跟随你确定的理想走，我们总是朝着人生目标确定的方向走。

一定要对自己有一种高尚而重要的自我评价，一定要相信

之七：自我贬低

自己有非同一般的前途。如果你坚持不懈地努力实现越来越高的理想，如果你坚持不懈地努力达到越来越高的要求，那么，由此而产生的精神动力就会帮助你去实现你的理想。

信心能极大地鼓舞一个人的所有其他能力，勇气则是人的生命中一股极有力的力量。我们信心越大，我们享有生命的荣誉、掌握真正力量的日子就离我们越近。

低劣、平庸的自我贬低所产生的有效力量远没有伟大、崇高的自我评价所产生的有效力量强大。

练习热爱自己

心灵的力量是很容易培养的，因为人的心灵是很单纯的，惟一的要求是要相信你自已，肯定你自己，相信你自已是个好人，勤奋、努力、认真、节俭，肯定自己的大方、仁慈、善良……但是，要人相信自己的最大困难，就是人永远与别人比较：我不够好，因为别人比我更好；我不够仁慈，因为张三比我更仁慈；我不够漂亮，因为……人们总是有理由否定自己。人是很有意思的动物，许多人很难爱自己却要求得到别人的爱；看到自己的净是缺点，但当别人指出它们时却不高兴；看不到自己的优点，但当别人指出它们时却不能相信与接受，你说，人是不是很奇怪？其实，在你了解人性之后，你就会发现人的问题不少，其中有几个是根本，他们就是与别人比较，缺乏自信，爱自己责备，针对这几点，可以用下面的方法来改善。

第一，跳出“与别人比较”的模式，而成为与“自己比

较”的独立的自我。做到这点很不容易，因为我们从小到大所受的教育与社会影响多半是与别人比较，我们已经养成了习惯，但习惯是可以改变的，凡事起头难嘛！最好找一个好朋友一起做，彼此鼓励，彼此切磋与支持。

第二，写下你所有的优点。在许多场合下，要求参与者写下优点时，他们觉得很困难，但要他们写缺点时，却又快又好，所以请大家花一点时间想想自己的优点，若想不出来，就问朋友或家人，有时候反而是别人知道我们的优点比我们自己知道得多。

第三，每天早上、中午及晚上念自己的优点三遍，刚开始可能觉得不自然甚至有些虚假，有了这种感受而仍然去做，在做了一段时间之后，你会发现优点增加了，就加上吧！越多越好。

第四，每天记下自己所做的事，在好事、好的表现如“努力”、“认真”、“勤劳”等上面打一个记号，在需要改进的事及欠缺的方面如“骄傲”、“懒惰”等上面打一个记号，在晚上做一个总记录，做完记录之后，好好地欣赏与肯定自己所做的好事；对需要改进的事则告诉自己说：今天我有些自私，明天我会改进，做的更好些。要谢谢今天所发生的一切人、事、物，感谢它们使你有学习、改进和成长的机会。

第五，用幽默的态度“嘲笑”自己做得不够好的地方，而不要严肃地责怪自己：你看，你又犯了这毛病，怎样搞的，你怎么这么笨，老是学不会，难怪别人都不喜欢你！——转换成：哈！哈！哈！你看你，又自我中心了！我是很努力了，但下次要更小心点，更努力点，哈！哈！哈！

最后，学习多欣赏别人的优点，包容别人的缺点。

肯定你自己，相信你自己是个好人。

培养自信的秘诀

科学家们揭示：世界上最伟大的天才，他们也不过使用了脑部潜能的十分之一。可见，人人都可以长时间有极优秀的表现，只须怀着自信。有了强烈的自信心，你想成就的任何事，都有了希望。

怎样培养自信心呢？下面的一些方法非常有效，如果你感兴趣，不妨一试。

第一，为自己的能力划一条界线。

不要以为自己是超人，什么事都能干，天大的困难也不在话下，为逞一时之能，做事不分大小，都想自己一一完成。这样，由于力所不及就会在屡屡碰壁之下丧失信心。你应该为自己的能力划一条界线，估计一下自己到底有多大的能量，能完成哪些事情，然后再去尽力而为。这样，做事的成功率就大得多了。

第二，把注意力集中在自己的优点上。

你的长处是什么？你的优点有哪些？你要好好思考，对自己有一个深刻的认识。如果你能把注意力集中在自己的优点上，坚持每天有意识地做些自己最擅长的事，即便是不足挂齿的事儿也要坚持不懈。发挥所长，工作自然会有出色的表现。而自己的成绩不论大小，都能增强、支撑起你的自信心。

第三，自我欣赏与自我激励。

把你曾经妥善完成的工作或骄人的成就，清楚地列于纸上，来一个自我欣赏。这时，你将发觉自己突然勇气百倍，确

信自己的办事能力胜人一筹。

第四，与欣赏你的朋友保持紧密联络。

要有意识地去结识那些给你留下很深印象、且有所羡慕的才华的人，特别是对那些懂得欣赏你的朋友，更应该保持密切的联系，经常把你的理想与计划告诉他们，与他们共同分享你的愉快。由于他们了解你，对你有信心，一旦你对自己的能力感到怀疑时，就会有针对性地做些工作，使你不至于丧失把事情完成的决心。

第五，在失败与错误中汲取教训。

学习从失败与错误中汲取教训，可以增加智慧，增加反败为胜的机会。因此，不论遇到什么问题，哪怕是面临失败，也不要灰心丧气，你要勇敢地正视它，以积极的态度寻找应变的方法。一旦问题解决，你的自信心将会随之增加。

第六，认定目标，坚持到底。

无论你采取什么样的自信方式，贵在坚持。对于别人的一些有建设性的批评意见，要虚心接受，好好反省；对于一些恶意的抨击，你大可不必理会。总之，要认定目标，走你自己的路，你将一定获得成功。

人人都可以长时间有极优秀的表现，只须怀着自信。

有钱人并非开始就有钱

每天上班、下班、回家，过着同一步调的三点式生活，你肯定赚不了大钱！

要不就是整天光想不做，盼着哪儿能拣到钱财，或天上掉下金币，这样能赚到大钱才是天大的怪事！

有了强烈的赚钱欲，才会鞭策你向赚钱之门迈进一步。而在努力的经营当中，你才能找到赚钱的方法。

对自己没有要求，也不做出努力，年复一年过着定型而单调的日子，你永无出头之日。

这同追女人一样。一位面目奇丑的女子很少能唤起你的欲望。而一位漂亮大方、性感多情的少女往往引起你的冲动。这种冲动引发你想拥有她，这样你才会展开你的行动，订出你的计划，制造一系列与她接近的机会，这样才能引起她的注意，从而与她相识，进而相知。

相反的，你只是傻坐在那儿，想像着她姣好的脸庞，修长的身材……你就永远也不可能拥有她。

所以，你要拿出点精神来，索性厚着脸皮试试看，要有耐心，不能着急，今日不生效，明日再试；今年不生效，明年又来。她对你的印象不深才怪。

没有这种碰的精神，没有这种磨的勇气，女性只会从你身边一闪而过。

赚钱同样如此，需要有勇敢的挑战心，百折不挠的勇气和信心，你才可能步入大富豪的行列之中，赶紧行动吧！要不铲

票会从你身边溜走。

不管是谁，没有一个人生来就有钱，鼎鼎大名的洛克菲勒和王永庆也是一样。而他们之所以有钱，是因为他们一旦有赚大钱的念头就马上一步一个脚印地去做。自那一刻起，他们就向发财之门踏上了第一步。

机会对每个人来说，都是公平的。在同一起跑线上，决定你是否成功的关键在于你能否有赚大钱的野心，以及为之表现出挑战的勇气和魄力。

一旦有赚大钱的念头就马上一步一个脚印地去做。

从赚小钱开始突破

“以小搏大”是赚大钱的人常用的手段。但是，有些一心想发财的人，却不屑于赚小钱，只想赚大钱，结果大钱小钱都没有赚到。

世界上许多富翁都是从“小商小贩”做起的。只有扎扎实实地从小事情做起，才能希望有朝一日干大事业。这样的事业才会有坚实的基础。如果凭投机而暴富，那么财富来得快，去得也快。钱赚得容易，失去得也容易。

虽然我们有“从今天起开始做”的想法，但如果订了过大的计划，到后来难以实行，也不会有什么结果的。因此，在创业之初，不要把目标订得太远，应从小处着眼。

“万丈高楼平地起”，你不要认为为了一分钱与别人讨价还价是一件丑事，也不要认为小商小贩没什么出息。金钱需要

之八：浮躁不实

一分一厘积攒，而人生经验也需要一点一滴积累。在你成为富翁的那一天，你就已成了一位人生经验十分丰富的人。

恐怕现在的年轻人都不愿听“先做小事，赚小钱”这句话，因为他们大都雄心万丈，一踏入社会就想做大事，赚大钱。

当然，“做大事，赚大钱”的志向并没有什么错，有了这个志向，你就可以不断向前奋进。但说老实话，社会上真能“做大事，赚大钱”的人并不多，更别说刚刚踏入社会的年轻人了。如果真能如此，应该具备一些特别的条件：

第一，优越的家庭背景。如家有庞大的产业或企业，可给你“做大事，赚大钱”提供足够的财力支持。

第二，过人的才智。也就是说，你应是一块天生“做大事，赚大钱”的材料！

第三，好的机遇。有过人才智的人需要机遇，有优越家庭背景的人也需要机遇，才能真正“做大事，赚大钱”！

因此，你应该问问自己：

第一，你的家庭背景如何呢？有没有可能助你一臂之力？

第二，你的才智如何，是“上等”“中等”还是“下等”？别人对你的评价又如何呢？

第三，你对自己的“机遇”有信心吗？

事实上，很多成大事、赚大钱者并不是一走上社会就取得如此业绩，很多大企业家就是从伙计当起，很多政治家是从小职员当起，很多将军是从小兵当起，人们很少见到一走上社会就真正“做大事，赚大钱”的人！所以，当你的条件只是“普通”，又没有良好的家庭背景时，那么“先做小事，先赚小钱”绝对没错！你绝不能拿“机遇”赌，因为“机遇”是看不到抓不到、难以预测的！

之八：浮躁不实

那么“先做小事，先赚小钱”有什么好处呢？

“先做小事，先赚小钱”最大的好处是可以在低风险的情况之下积累工作经验，同时也可以借此了解自己的能力和自己做事的能力。当你做小事得心应手时，就可以做大一点的事。赚小钱既然没问题，那么赚大钱就不会太难！何况小钱赚久了，也可累积成“大钱”！

此外，“先做小事，先赚小钱”还可培养自己踏实的做事态度和金钱观念，这对日后“做大事，赚大钱”以及一生都有莫大的助益！

你千万别自大地认为你是个“做大事，赚大钱”的人，而不屑去做小事、赚小钱，你要知道，连小事也做不好，连小钱也不愿意赚或赚不来的人，别人是不会相信你能做大事、赚大钱的！如果你抱着这种只想“做大事，赚大钱”的心态去投资，那么失败的可能性很高！

一些成大事的富人，无不从小事做起，从小买卖做起，从小钱赚起。赚小钱还有一个好处，就是积小成大，积少成多，时间久了，小钱也会变大钱！

只有扎扎实实地从小事情做起，才能希望有朝一日干大事业。

高不成，低不就

现在有很多人自恃有学识，在择业方面条件要求非常苛刻，不愿意迁就较低的工作，但往往又不能在更高位置上发

展。

“低不就”的“就”有“迁就”、“姑且这样过”的意思，当然条件一成熟，有了更好的位置，更好地待遇就飞走了。这个“就”字造成了许多人在低位上得过且过，当一天和尚撞一天钟，不好好干现在的本职工作。低的没干好，高的又盼不来，往往抱怨世间不公道，没有慧眼识英才的伯乐，徒增晦气，更懒于当前的工作。

当我们在不断抱怨时，何不冷静下来想一想：拿破仑是由普通炮兵干起；卓别林是从跑龙套起步；李嘉诚是从小店员崛起……他们之所以能“就”高位，原因在于他们“成”了低位。在这里的“成”，是要求在此职的人必须出色完成这份工作。不仅是因为“成”低位才有崛起的资本，比如金钱、经验，更重要的是锻炼自己的心智，当有朝一日就高位时，时刻想到低位人员的难处，为低位人员排忧解难，同时和他们协调起来，这样才能同心协力，共同完成一项事业。

许多人在低位上得过且过，低的没干好，高的又盼不来。

谁先升起谁就是太阳

一棵小草长在山崖上，高傲地对山谷里的松树说：“我比你高，你不服吗？”松树争辩道：“假如你长在山谷里，又有谁理睬你！”

然而，现实就是现实，生活不相信“假如”，也没有那么

多“假如”。

过去有人因为多读了几本书，于是看不起“泥腿子”，而数年之后，“泥腿子”神不知鬼不觉地住上了洋楼，有了私人轿车和企业，而自己还在为“处长”、“教授”苦苦奋斗着，想跳出凡人世界，却又常生凡人之念，心态总难平衡。从政不成，做学问无望，反过来只有“满腹牢骚”相随相伴。

仰起头是阳光，是白云，是蓝天，美好的东西、理想的东西总是在高处、远处，看得见、听得到，就是摸不到、抓不着。俯下身的时候是大地，是耕耘的劳累与艰辛，是汗珠子摔八瓣；俯下身的时候是孤独与沉默，是凄凉与无人喝彩，俯下身子久了，可以抬起头看看阳光、蓝天、白云，出一口长气，擦一把汗，但看久了阳光会刺伤眼睛，白云也会飘散，剩下只有空荡荡的蓝天。

有人曾有一句座右铭：“冻死迎风站，饿死不弯腰。”听起来很悲壮，很有骨气，但仔细想想，死了站着还有什么用，死了腰板再直能证明什么呢？人应该有骨气，有理想，但绝不是什么时候都直立着。生活告诉人们，人不是什么时候都要站立着，更多的时候是在坐着、趴着、躺着、侧着，弯着也并不少见。

小草是伟大的，因为他曾经卑微，但不满卑微，因为他为改变卑微付出了艰辛。松树是卑微的，因为他曾经高大，基因使他从胎里就学会了傲视同类。高大伟岸可以成全一个人，也可以毁掉一个人。卑微的可以站在高处，高大的也可能落入山谷。大自然没有这样的法则，松树一定要长在山崖上，小草必须长在山谷里。

大自然奉行的法则是：“谁先升起谁就是太阳。”

人不是什么时候都要站立着，更多的时候是在坐着、趴着、躺着、侧着，弯着也并不少见。

认认真真地对待每件事

我们每个人都希望引人注目，拥有自己的一席之地，取得成功。那如何才能做到这一点呢？

其实办法很简单，就是尽快成为你那一行的专家！“成为专家”这件事的机遇性很小，只要你肯下功夫，每件事都确实做好，就有可能办得到，并且真正受人注意与尊重，这样自然在你那一行中占有一席之地。

我们强调“尽快”，并没有一定的时间限制，只能说要越早越好。两年不算短，五年也不能说长，完全看你个人的资质和客观环境。但如果拖到四五十岁才成为专家，也不能说晚，但总是慢了些！因为到了这个年龄，很多人也磨成专家了，那你还有什么优势。因此“尽快”两个字的意思是——走上社会后入了行，就要毫不懈怠，竭尽全力地把你那一行弄清楚，并成为其中的佼佼者！如果你能这么做，你很快就可以超越其他人！

一般来讲，刚走入社会的年轻人心情还不是十分稳定，有的忙于玩乐，有的忙于谈情说爱，真正把心事放在工作上的不是很多，很多人只是靠工作来维持生计，有想成为“专家”的人则更少了。别人在玩乐、悠闲，这不正是你的好时机吗？苦熬几年下来，你累积了自己的实力，超乎众人，他们再也追不上来，而这也就是一个人事业成就高低的关键！

那么怎样才能成功：做到每件事都确实做好呢？以下几点

你可以参考：

第一，选定你的行业。你可以根据所学来选，如你没有机会“学以致用”也没有关系，很多有成就的人所取得的成就与其在学校学的并没有太大关系。这不，与其根据学业来选，不如根据兴趣来定。而不管根据什么来选，甚至随缘也好，一旦选定了这个行业，最好不要轻易转行，因为这样会让你中断学习，减低效果。每一行都有苦和乐，因此你不必想得太多，关键是要把精力放在你的工作之上！

第二，勤奋苦学。行业选定之后，接下来要像海绵一样，广泛猎取、拼命吸收这一行业中的各种知识。你可以向同事、主管、前辈请教，还可以吸收各种报章、杂志的信息。此外，专业进修班、讲座、研讨会也都可以参加。也就是说，要你在所干的这一行业中全方位地深度发展。

第三，制定目标。你可以把自己的学习分成好几个阶段，并限定在一定的时间内完成学习。这是一种压迫式的学习方法，可逼迫自己向前进步，也可以改变自己的习性，训练自己的意志，效果相当好！然后，你可以开始展示自己学习的成果，你不必急于“功名成就”，但一段时间之后，假若你学有所成，并在自己的工作中表现出来，你必然会受到他人的注意！当你成为专家后，你的身价必会水涨船高，也用不着你去自抬身价，而这也是你成功的基本条件。

不过，依靠扎实做好每件事而获得成功后，你还必须注意时代发展的潮流，并不断更新提高自我。否则，你又会像他人一样原地踏步，你的“专家”之色也会褪掉了。

走上社会后入了行，就要毫不懈怠，竭尽全力地把你那一行弄清楚，并成为其中的佼佼者！

多才多艺，不如独精一门

《庄子》一书中，有两个技艺超群的人。

一个是厨房伙计，一个是匠人，厨房伙计即那位宰牛的庖丁，匠人即那位楚国郢人的朋友，叫匠石。二人的共同之处，就是技艺超群，简直到了出神入化的境界。

先看庖丁，他为梁惠王宰杀一头牛。他那把刀似有神助刷刷几下，一个庞然大物，便肉是肉、骨是骨、皮是皮地解剖得清清爽爽。他解牛时，手触、肩依、脚踏、进刀，就像是和着音乐的节拍在表演。更奇的是，庖丁的刀已用了十九年，所宰的牛已经几千头，而那刀仍像刚在磨石上磨过一样锋利。

再看匠石，他的技艺也十分了得。郢人把白灰抹在鼻尖上，让匠人削掉。那白灰薄如蝉翼，匠人挥斧生风，削灰而不伤郢人的鼻子。

古人讲，凡是掌握了一门技艺，无论是做什么的，都可以成名。只要有一技之长，就可以自立。的确是如此。过去老人总对年轻人说：“纵有家产万贯，不如薄技在身。”这是最平凡最实在的道理。一个残疾青年，学会电脑打字，便办起了小小打字社。他交活儿及时，打字的质量又高，连一些著名作家也慕名而来，让他打文稿。几个下岗大嫂，都是做饭行家。下岗后总不能老靠一点儿救济金度日，一核计，就办起了“嫂子饺子馆”。卖的饺子薄皮大馅，服务热情，很快就兴隆起来。和他们相比，无技之人的确是最苦。别说扬名，自立都很困难。现在的社会竞争激烈，没有真本领，很难在世上立足。

之八：浮躁不实

有些人瞧不起技艺，总想做大事。做大事是可以的，比如当总经理，从政做官，做科学家，理论家，等等。但一是要真有那份才能，也要有机遇；二是就是做大事，也常常离不开靠技艺做小事打基础。这个基础，包括锻炼你的实践能力，包括锻炼你的意志，包括对基层实际的体察。有时一技在身，也能助你成就大事。

许多原被人视为“雕虫小技”的技艺，今天却有了巨大的商业和社会价值，有的甚至变成一种产业。这种情况应当被有为青年注意，在其中寻找成功的机遇。

一技在身，也能助你成就大事。

信心是发财之本，过分自傲却是大敌

人必须谦虚，并且经常想：对待他人应谦让一点，以及要随时服务别人。

态度骄傲，没有礼貌的男人，别人不会给他任何忠告，同时，也不会告知他赚钱的机会的。

当然，他也绝对不可能获得女人的好感。

以谦虚、温暖的态度对待每一个人，你一定会获得他人的好感。一般来讲，男人若能真正获得女人的好感，也必受男人的欢迎。

因此，“自信是成功之本”，并不意味着将自傲、过分自信表露出来。

想获得别人尊重的惟一要诀，就是首先尊重别人。

“我深信：只要是我想做的事情，就绝不会失败的。”这种自信可说成是对自己的信仰。

即使失败，也不能对自己的想法失去信心。一旦对自己失去信心，就无法做大的决断。反之，这就是一种隐藏在内心的恐惧，不敢去幻想成功，更不相信自己会成功。因为不信任自己的关系，不敢去尝试一些新的东西，既然不会成功，“尝试”只是浪费自己的精力。于是便显得被动，没有进取冒险的精神。

你还记得自己有时有些新奇的主意吗？因为自己不敢肯定，向别人请教，反而将这个新的主意奉送给了别人。有时想进行投资，听了别人的话而改变了主意。结果大好的机会便失去了。这些现象都是不信任自己而产生的。

自信缺乏时常缠绕着自己，将自己弄得不知如何是好。如果不明白自己敌人的名字，住处，性质，认真对付，好好克服，受害的人，将永是自己。

“要是我来做的话，一定会赚钱的。”“我要做的事情，不可能有错的。”——有了这种对自我的信仰，才会有大胆的决断。

钱财同水一样，总往低处流

会赚钱的人应该是态度谦虚、老于世故的人。

拥有客气的态度对于生意人来说具有特别意义。当然，对于顾客不一定要采取卑下的态度，但低姿态却是做生意的一种手段。和气生财也是指这个道理。假如持有“做生意就是做生意，没有必要向顾客低头”的想法根本不配称为生意人。生意人的目标当然是赚钱，为了赚钱采取低姿态又何妨？

石油大王洛克菲勒也说：“当我从事的石油事业蒸蒸日上，我每晚睡觉，总会拍拍自己的额角说：‘如今你的成就还是微乎其微！以后路途仍多险阻，若稍一失足，必致前功尽弃。切勿让自满的意念，搅昏你的脑袋，当心！当心！’”

这句话的意思也是劝说人们要谦虚，尤其在稍有成就时应格外当心，勿骄傲。

人们大都会有这么一种心态，愈是谦逊的人，你愈是喜欢找出他的优点来推崇；愈是孤高自大的人，你愈会瞧不起他，更喜欢找出他的缺点，加以全力攻击。

洛克菲勒正是明白这个道理，才说出前面的话，并且从中取得收益，因为经过自我警惕后，因小有成而引起的过度兴奋的情绪，便可平静了。

金钱就像流水一样，由高处往低处流，愈到下游，覆盖的面积愈大，土地也愈肥沃。赚钱的情形就是这样。采取低姿态，谦虚、满怀感谢之心的人，金钱一定向他顺流而去。愈是有涵养、稳重的君子，态度愈谦虚，相反的，毫无内涵、轻薄的小人，态度愈骄傲。

愈是赚大钱的人，态度愈谦虚。想要赚钱，你就要有谦虚的态度。如此，金钱必会像流水一样，不间断地向你涌来。

采取低姿态，谦虚、满怀感谢之心的人，金钱一定向他顺流而去。

如果你也有一个机会

穷人天天在等待一个机会，而日子则在等待中悄悄消失。

之八：浮躁不实

其实，他们应该看看成功老板是怎样等待机会的。

成功老板在等待机会时，能忍辱负重，到需要采取行动时，断然决定，去创造机会。

机会靠自己开创，而创造机会的关键，是把握有利时刻，果敢行动。

人们常常等待机会，他们究竟在等些什么？有两种情况：一是等待贵人扶持；二是等待一切预备妥当。

出门遇贵人，是值得庆幸的事。

通常遇贵人是运气，是偶然的意外，可就偏偏有人误以为是必然；于是，什么也不干，只等贵人出现，满以为靠他扶持一把，自己不费吹灰之力就能出人头地。

这种等待贵人的心态，其实是希望不劳而获，想吃免费的午餐。

这种心态也成为不去努力苦干的借口：“我现在失意，只因为贵人未到，如果有一天贵人出现……”

这种人把一生幸福，寄托在等待贵人的信念上，十分危险。但是，贵人有真假之分，如不小心辨别，误把假贵人当真贵人，便容易受骗，蒙受损失。

可惜，这种人往往受主观愿望蒙蔽，缺少应有的辨识能力。

没有人会排斥贵人的，但我们对这种助力，应有正确的认识。一方面，我们努力苦干，创造有利条件，令贵人出现，并小心辨别真假贵人。而另一方面，做充分准备，是把一件工作做好的一个条件。

可是，做好一件工作是一回事，创造机会是另一回事，不要把两者混淆了，否则，就会出现空等的情形，徒然浪费生命。

之八：浮躁不实

从事一项特定的工作，需要多少个步骤，需要什么条件，比较容易在事前计算清楚，只要按部就班去做，一步步循序渐进就行了。

创造机会有所不同，创造机会是掌握事业的方向，创造有利条件，令目标更快更易达成。但创造机会本身却难于事前计算清楚。在创造机会时，要做足所有准备工作是不可能的。

机会出现与否，由多种因素决定，其中有不少因素是你无法控制的。

你只能作最佳的计算，却无法也不需把“一切”因素都计算得清清楚楚。

机会是不等人的，只要你知道机会的各项特性（瞬时性、善变、罕有等），就会明白这个道理。

你怎能要求机会在瞬息万变的形势中停下来，等你做妥一切准备工作呢？这样做，只会错过良机。

我们在平日做好应有准备工作，这是必要的。当机会来临，可别再拘泥于准备工作不足，得马上把它捕捉。

遇贵人是运气，是偶然的意外，把一生幸福，寄托在等待贵人的信念上，十分危险。

习惯左右人的命运

良好的习惯会使人立于不败之地，而坏的习惯则会把人从成功的神坛上拉上来。正是因为习惯这种决定命运的力量，才使我们下决心彻底与坏习惯决裂。

之八：浮躁不实

在成功学中，你必须借着控制你的习惯，来控制你的行为。你的思想和行为，将成为你自然现象的一部分，就好像冥王星的运行轨道是自然现象的一部分一样。如果你能养成积极的习惯，则它所种植的种子也将是积极的。如果你培养出消极习惯的话，则这些习惯所撒播的种子也将是消极的，这就是为什么你必须经由自律控制你的习惯的原因了。

习惯是经由你的反复行为，而变作你本能的一部分。如果你经由反复习惯，在你的思想中创造某种观念时，习惯力量就会接收这些思维模式，并使它们变成一种永恒（但这种永恒的持久性，必须视你实践的密集性而定）并发挥效用。

如果你能在每天的工作上重复同一行为的话，就能使它变成一种习惯。你可能不知道你已培养出一种习惯，但是当你把同样的行为运用到其他方面时（例如购物或访友），就会发现它的存在。如果你在你迈向成功之路的过程中没有注意到这一点的话，很可能会错过成功的转机，甚至可能会连你的任务都忘记了。这就是为什么你必须知道你的习惯并且控制它的原因。

如果你的心理状态是贫穷的话，则习惯力量就会带给你贫穷；反之，如果你的心理状态是兴盛与和平的话，则你就可从习惯那儿得到兴盛与和平。

反复一个习惯可以强化它，并且最后使它变成一种执著。你可自行选择执著于贫穷或是成功，这就是为什么我们一再强调“思想是你惟一能完全掌握的东西”的原因了。你必须控制你的思想，并进而控制你的习惯。人们克服自己坏习惯的过程就是超越自我的过程。

习惯力量不给你抱怨“从来没有机会”的余地，只要你有形成和表达你思想的力量时，你就有能力按照你的希望改变你的生活环境。

之八：浮躁不实

如果你的生活还不是你所希望的那种样子的话，就表示你已被习惯力量限制在你目前的环境中。但你可以改变它，以习惯力量为后盾，并且因为自律和个人进取心的作用所强化的明确目标，会把你带到你希望的环境中。

如果你的心理状态是贫穷的话，则习惯力量就会带给你贫穷。克服自己坏习惯的过程就是超越自我的过程。

别再浪费时间

时间是悄无声息地流逝的，在每一段时间里，我们所做的事情并不都是有意义的，有些甚至是在浪费自己的时间和生命。浪费时间，也是我们事业中的一大敌人。

浪费时间，有两种浪费方法，一种是主动浪费，一种是被动浪费。所谓主动浪费，指由于自身的原因而造成时间的浪费。譬如说，你明明知道睡一觉时间会白白地逝去，可你偏偏要睡一觉。所谓被动浪费，是指由于他人的原因或突发事件而造成的时间浪费。比如说在你工作时，你的同事与你白白闲聊了两个小时，这两个小时就是被动浪费的。

如何克服浪费时间的弊病呢？

第一，决不懒惰。

人都有惰性。睡在阳光下，暖洋洋的不想起来，坐在树阴下聊天不愿工作，或沉迷于娱乐厅中流连忘返，致使好多应该做的事情没有做，也使好多本应成功的人平平淡淡，其罪恶之

首，就是懒惰。

懒惰是一种习惯，是人长期养成的恶习。这种恶习只有一种成果，那就是使人躺在原地而不是奋勇前进。因此，要想具有一定的成就就要改掉这种恶习。

(1) 要彻底认识懒惰的危害性。嗜睡，是人懒惰的基本特征，可是到一定程度，嗜睡的人就会发觉经常睡觉会导致身体发胖。一个苗条健美的女孩子，如果认识到了这一点，就会改掉嗜睡的毛病。同样，一个有情性的人，认识到了懒惰所导致的后果，就会自觉地想办法去避免。

(2) 合理安排日程表。一天的时间如果排得满满的，使工作压得你喘不过气来，促使你尽最大努力地投身到工作中去，你就会无形之中在忘我的工作中改掉懒惰。

(3) 展开独立的工作。“在家有父母，出外有朋友。”这是很多人养成依赖心理，导致懒惰的根源。如果你放在一个遥远的地方，在陌生的环境中生活，你就会自食其力，改掉懒惰的习惯。

第二，不要拖拖拉拉。

有的人在工作中，稍有不如意就不干了或等待明天再干。这样一拖再拖，就有很多的事情给拖拉下来，而时间却悄无声息地流失了。如果你有这样的习惯，那你就是在浪费自己的生命。

对付拖拉，有三种有效的办法。

(1) 养成良好的习惯。许多人的拖拉，是因为形成了那样的习惯。对于这样的人，无论用什么理由，都不能使他自觉放弃拖拉习惯。因此，需要重新训练，培养他们良好的积极工作的习惯。

(2) 确定工作的重要程度。一个人再拖拉，到了非干不

之八：浮躁不实

可的时候他就不得不干了，正如房子着火了，他就不得不迅速逃生一样。明白了工作的重要性，他就不会再拖拉下去，以免造成危害。

(3) 委托他人。有的时候，你拖拉的原因也许是你不喜欢做，这或许与你的个性或专长有关。这时候，你可以把它委托给别人去做。这样，事情也做了，你也不拖拉，对双方都是一个好事。

第三，不做无意义的事。

历史上，有好多人在无意义的活动中浪费掉了自己的生命。

18 世纪初，由于能源的危机，人们幻想能制成一种机器，让它日夜不停运转，来供给其他物体做动力，并把这种机器叫做永动机。很多科学家都致力于这种永动机的发明研究，白白地浪费了自己的生命。

现在我们知道，世界上的能量是守恒的。一个机器，不供给它能量而让它无限制地向外供给能量，是绝无可能的。研究这样一件事情，是毫无意义的。

世界上有很多事情是值得去干的，也还有很多事情是不值得去做的。如果在不值得做的事情上过久地纠缠，不但会消耗自己的时间和精力，浪费自己的生命，还会引起错误的导向：一方面自己沾沾自喜，另一方面会引起其他人对这毫无意义的事情的追求。

我们所做的事情并不都是有意义的，有些甚至是在浪费自己的时间和生命。

动手来种钱

你可以种下一颗种子，不断施肥浇水，培育它长大。这个办法也可以套用在金钱上。

詹姆斯和恩里克是关系很好的同学，他们毕业后到同一家公司上班，由于他们所学的专业都是一样的，所以他们在公司里担任职位的也类似，他们领取相同的薪水，两人节俭的程度也差不多，因此每年都能存下一样数额的钱。所不同的是两人的理财方式，詹姆斯将每年存下来的钱存在银行，恩里克把存下来的钱分散投资于股票，两人共同的特色是不太去管钱，钱摆到银行或股市就再也不去管它们。

40年后，恩里克成为拥有数百万的富翁；詹姆斯却依然只有几万元的存款。数百万财富在当今的社会中，可以称得上是富翁，但是每次提到几万，就会引起笑声。原因是现代的“几万”已成为了“无壳蜗牛”的代名词，有几万元存款的人家现在可以说是比比皆是。

詹姆斯眼见旧时的同学兼同事，40年来薪水收入相同，节俭程度相同，最后竟然能成为百万富翁。反观自己，在同样条件下，赚相同的钱，省相同的钱，最后连一间房子都买不起。直接的反应是：“他一定是贪污！”或是“他一定是中过什么奖！”否则一样赚钱、一样省钱，最后的财富怎可能差那么多呢？差到一个变成富人，一个变成穷人？

通常，贫穷的人对于富人之所以能够致富，较负面的想法是将他们致富的原因，归结于运气好或者从事不正当的违法的

行业；而还有的人是把富人致富的原因，归诸于富人比我们努力或是他们勤俭。但这些人万万没想到，真正造成他们缺少财富的原因，是他们的投资理念。因为穷人和富人的投资领域不同，富人多数的财产是以房地产、股票的方式存放，穷人多数的财产是存放在银行。所有的这些，都是由一个因素所决定的，那就是——财商。

同时，要想跻身于致富之列，便要在思考模式上跳出传统思考的框框。例如有一个成年人不会骑自行车，他看到一位小孩子正在骑，羡慕地对小孩说：“小孩子身手敏捷才会骑车。”于是小孩子教这位成年人骑车，而成年人也很快地就学会了。当成年人愉快地与小孩道别回家时，却又是习惯性地推着车走，这就是无法跳出惯性条框的表现。

所以我们应跳出习惯性的框框，及早地进行投资，用钱来帮你赚钱，因为多一分投资多一分收入。

穷人和富人的投资领域不同，富人多数的财产是以房地产、股票的方式存放，穷人多数的财产是存放在银行。

你的财商有多高

第一个问题：你会挣钱吗？

这是一个看似简单的问题，其实有很复杂的内涵。举例来说，一个人的收入结构包括这样几个方面：薪水、奖金、银行利息、债券利息、股票收益、保险收益等等；另一个人的收入

结构仅仅包括薪水和银行利息；第三个人放弃了大公司的高薪聘请，而去独立经营自己的商业，你能判断出哪一个更会挣钱吗？

你知道富人是怎么挣钱的？穷人又是怎么挣钱的？比较他们之间的差别，你会有惊人的发现。

美国投资家、作家、日裔美国人罗伯特·T·清崎和美国企业家、注册会计师莎伦·L·莱希特在合著的《富爸爸穷爸爸》一书中，通过分析富人之所以成为富人、穷人之所以成为穷人的各项综合因素，认为富人和穷人的区别是源于不同的金钱观念。

穷人是遵循“工作为挣钱”的思路，而富人则是主张“钱要为我工作”。富人是因为学习和掌握了财务知识，了解金钱的运动规律并为我所用，大大提高了自己的财商；而穷人则是缺少生财理念，不懂得金钱的运动规律，没有开启自己的财商。

尽管有的人很聪明能干，接受了良好的学校教育，具有很高的知识和工作能力，但由于缺少财商，还是成为穷人，成不了富人。

《富爸爸穷爸爸》一书中提到的富爸爸、穷爸爸都是聪明能干的人，起初不存在贫富之分，但两人对金钱、财务、职业、事业的看法有很大的不同，最终决定了一个终生为财务问题所困扰，而另一个身后留下了数千万美元的巨额财产。

中国和西方的社会制度不同，法律制度不同，市场发育程度也不一样，挣钱的方式方法不能机械地照抄照搬，但在市场经济条件下，其市场理念和规律是基本相同的。否则，中国经济和世界经济又如何接轨？金钱规律是市场规律的重要组成部分。挣钱，是在市场上挣钱，如果没有市场知识，不懂得市场规律，不了解市场的供求关系和价格机制，能挣到钱才怪呢。

挣钱时应注意下列几个问题：

无论你从事何种职业、何种技能，光靠辛勤工作、加班加点不行，只有靠大脑和智慧才能挣到钱。要懂得如何为自己工作，建立自己的事业，如果你仅仅为别人工作，而满足于拿薪酬的话，你只能解决温饱问题；要懂得财务知识、金融知识、投资和管理方面的知识，要不断学习、关注新的知识领域，因为挣钱是一门学问；要及时把握国家法律和政策动向，特别是某些带有倾斜性的产业政策往往潜伏着巨大的商机和利润。

第二个问题：你会花钱吗？

很多人都做过诸如“给你 100 万块钱，你怎么去花？”的测试题，其实这是对你的财商的一种检验。

有的人觉得这是意外之财，不花白不花，花了也白花，于是就在很短的时间内挥霍殆尽，最后又变成一文不名的穷光蛋，甚至还因此欠下了债。

有的人也意识到这是意外之财，但他懂得钱能生钱的道理，重视这个天赐良机，用这 100 万在不长的时间里又挣了 100 万，结果将原来的 100 万归还给别人之后，拥有了自己的 100 万。这才叫会花钱。

现实生活中，的确有的人挣了不少钱，算得上会挣钱，但认真计算一下自己的财产，除了一些不太值钱的东西之外，根本没留下什么钱财。这就是不会花钱。原因在于，他没有用钱去购买资产，而是购买了负债，或者说购买了她认为是资产的负债。

你如果属于工薪阶层而想购置家用轿车，除了买车的费用，还要承担燃油费、维修费、保险费、养路费等等各种附加开支，所以，轿车作为中国目前的高档奢侈品，与其说是一种资产，倒不如说是一种负债。

花钱不能简单地理解为消费，更不能看成是挥霍，它同时也包含着投资的意思。可以说，从如何花掉一元钱中，都能看出你对金钱的认知态度，反映出你的财商的一个侧面。

中国人讲“把钱花在刀刃上”，就是如何实现金钱的价值最大化的意思。中国人习惯于贫困的生活，一向主张勤俭节约，反对奢侈浪费；另一方面又爱面子，讲排场，出手时很大方慷慨；但终其一生也没有积累下什么资产。这是传统小农经济条件下的消费观念。

花钱时应考虑下列几个问题：

你是在购买消费品、奢侈品，还是在购买资产？购买消费品、奢侈品是一种使金钱消耗的消费行为，购买资产则是一种使金钱增值的投资行为。

你用它是购买资产，还是购买负债？这需要你分清什么是资产，什么是负债，在购买资产的时候又如何最大限度地规避风险或者把风险降到最低程度。

在购房、购车等重大开支方面，要谨慎进行消费信贷，善于利用银行存单、国债、股票、收藏品等的抵押价值。

要学会和保险打交道，花钱买保险是生活中的必要支出，有时为了节省一点点的保险费，可能会造成巨大的财产损失。

第三个问题：你会攒钱吗？

这是理财中的关键环节。社会技术进步和市场经济的逐步成熟，使人们的投资和理财渠道空前地宽泛起来，单一的银行储蓄显然已成了过时的攒钱方式，建立一个有效的投资和理财方案已是非常必要。

计划经济时期，人更多表现为“单位人”，单位承担了许多社会功能，如提供住房、医疗、养老等等的费用，职工的工资收入只是用来支付基本的生活费用，攒钱的途径和目的比较

单一。向市场经济体制转轨，意味着人逐渐表现为“个人”，住房、医疗、养老、保险等等社会化，需要个人完全用货币支付，而不再是作为一种免费的福利待遇。这就需要你对攒钱进行更多的筹划和安排。

中国家庭现在的基本形式是夫妻俩加一个独生子女的三口之家。其中，孩子的生活费用、教育费用都相当的高，结婚费用和住房费用也是很大的开支，如果再负担老人的医疗费用，更是一个无底洞。无论一个三口之家或多口之家，如果对于收入和支出没有一个合理的平衡手段，很容易出现一团糟的局面。

攒钱时应注意下列几个方面：

从储蓄型为主转向投资型为主，在持有有一定数量的人民币、外币储蓄的同时，更多地购买债券、股票、基金、收藏品等具有增值潜力的事物。

增加在保险方面的投入。保险具有保障型、储蓄型以及投资型功能，分医疗保险、养老保险、家庭保险及分红保险不同种类，能够提供有效的个人生活保障。

最积极的攒钱方法莫过于拥有自己的企业了。企业是直接创造财富的组织，有发展前途的企业很容易吸引到投资，如果再能够上市就更好了，会控制更多的社会资金。当然，这需要你具备很高的财商。

创造和积累财富是提高生存质量的必然行为。为了实现追求幸福生活的理想，拥有更多的社会财富，需要女人们学习金钱的知识和规律，在重视智商、情商的同时，把提高财商当做人生的重要目标之一，为社会，也为自己。

你知道富人是怎么挣钱的？穷人又是怎么挣钱的？

比较他们之间的差别，你会有惊人的发现。

千金散尽还复来的气魄

创立事业的人，多是拍手无尘的人，他们原来什么也没有，凭着自己的干劲和信心，经过一段时期的努力之后，便挣回一个体面的家当来。这些白手兴家的第一代，具有一切成就事业的条件，但他们欠缺了一样先天的东西，就是轻视金钱的气魄。

中国历史上，唐宗汉武创造出了一个个辉煌时代。他们都有一个共同特点，就是继承了祖先的富贵。也就是说，他们是二世祖，不用胼手胝足地去实干，便可以享有大量祖先遗留下来财富。

为什么白手兴家的人，不能像这些二世祖般，建立起辉煌的业绩呢？这里存有一个心理因素，因为出身富贵的环境，他们贱视金钱财富，往往一掷千金，毫无吝啬，他们也没有遭人白眼的自卑感，遭到困难时也凭自己的意志行事，不会因别人的批评而改变自己的主张。一个白手起家的人便没有这些优点，因为出身和奋斗的关系，他们习惯受制于别人，处处的表现，都以迎合他人为标准，缺少一种我行我素的态度。

中国古代历史上最杰出的商人陶朱公，曾经将这个道理明白地说了出来。陶朱公就是帮助越王复国的名相范蠡。他隐退之后就在山东陶县开始做生意，陶朱公不久就成为富商。

后来，他的次子以谋杀罪在楚国被判死刑。陶朱公决意出重金派三子去救次子，他的长子却以死相胁领命。陶朱公明知

长子无力拯救次子，迫于压力只得派长子赴命。

岂知长子在楚国吝惜金钱，到头来领回的是赠送各大臣的金银及次子的人头。全家人非常伤心，惟陶朱公最平静，因他早已料到此种结果。他说：“并非长兄不爱弟，而是长子出生的时候，家里仍然贫穷，知道金钱的重要，而三弟出生的时候，家里已经富有起来，习惯了千金散尽的奢侈生活，对于金钱，一向不计较，所以，三弟可以救二哥而长兄不能救弟弟。”

这种“千金散尽”的气派，只在富贵的第二代世家子弟身上，凭一时之气，可以建立唐宗汉武的事业，因为他们的人生，从未怕过别人的白眼和批评，所以成大功。

一个白手起家的人习惯受制于别人，处处的表现，都以迎合他人为标准，缺少一种我行我素的态度。

不用死钱只用活钱

花钱也要花出个道理，千万不可以莫名其妙地花钱。

许多女性在大减价的季节抢购东西，一方面满足了自己占便宜的心态，另一方面，在别的女性对自己用夸张的语气惊呼：“天哪！那么便宜，你在哪儿买的啊？”的时候，虚荣心也得到了满足。

有很多人花钱买东西只是为了一个“愿望”，并不是因为生活上的需要。像是有机食品忽然大为流行，于是大家一窝蜂抢着买水耕蔬菜栽培器皿和蔬菜种子，这是健康的愿望。

为了一个美容的愿望，宁愿去买蔬果榨汁机，而不愿意多买几条抹布。想要抓住老公的胃，让他每天回家吃晚饭，宁愿去买个可以烤全鸡的大烤箱，或是微波炉，而不愿意去买个自己方便的洗碗机。这些都是为了自己的愿望、梦想而去花钱。

还有一些人花大钱是受了朋友的影响。这种心理非常微妙，跑了好几处工地的预售屋，都没看中一栋房子，但是只要朋友一讲，哪个地方的预售屋实在是太好了，或是某个名人也买了一栋，于是二话不说，就付下订金选购一栋。这种心理有将责任推诿于人的潜意识，仿佛如果是因为别人的鼓吹而下决心，好像责任就可以推给别人。很多广告商看中消费者的这种心理，于是就大打名人招牌来推销商品。

然而，当女性的虚荣心获得了满足之后，才发现买的东西虽然便宜，但是家里并不缺这一件。为了一个梦想去买东西，并不见得划得来，因为如果这梦想不能实现，买的东西就会被打入冷宫，只在心血来潮时，才会用一用。受朋友影响而花大钱更是要不得，在自己认不清现实的情况之下，如果吃了大亏，谁会为你负责呀！就算心里嘀咕那个害人的朋友，也没人理你。

所以，这些会让自己后悔的钱，是死钱！

要记住！我们花出去的每一毛钱，都必须是“活钱”，活钱的意思是有代价的，值得的买回来的东西，刚刚好符合生活上的需求，并不浪费，就很值得。买回来的服务，能为我们解决实际问题，无关自己的虚荣心，就很值得。买回来的知识，可以让我们的人生更为进步，心灵更为充实，就很值得。

和朋友上饭店吃完饭，掏张钞票给美丽的女服务生，就不值得，因为这种付出也只不过赢得回眸一笑，并不会因此多一盘菜。下出租车的时候帅气地对司机说：“不用找啦！”只不

之九：不懂理财

过让虚荣心暂时获得满足，也不值得。请外国客人到烤肉餐厅吃饭，结果点菜时才发现对方吃素，不但不值得，也难为情啊！

会产生良好效果、更大效用的钱，就叫做活钱。看准了某个投资绝对赚钱，而且也绝对可靠，那么投资下去赚了钱，这钱就是活钱。活钱使用在必需品上，使用在投资理财上，使用在健康和教育规划上，就会让自己积聚财富、成长茁壮。

但是，提醒你一句，有些活钱是伪装的，可要非常当心。穿金戴银、挥金如土的人，所鼓吹的赚钱妙方，可能就是活钱的陷阱，里面藏着死钱的狰狞面目。到处吹嘘自己接了多少国外大单的企业，所吸引来的活钱，可能会变成死钱。因为从心理学上来说，只有那些没有多少家底的人或企业，才会到处故意放话，告诉别人他们多有钱、多有前景，真正的有钱人，想藏都还怕藏不住哩！

想想看，有赚钱的机会，谁会到处告诉别人，让人抢着分一杯羹啊？

会让自己后悔的钱，是死钱！会产生良好效果、更大效用的钱，就叫做活钱。

节约要有限度

从前有个富翁，他对自己的地窖和窖藏的葡萄酒非常自豪。窖里保留着一坛只有他才知道的、某种场合才能喝的陈酒。

州府的总督登门拜访。富翁提醒自己：“这坛酒不能仅仅为一个总督启封。”

地区主教来看他，他自忖道：“不，不能开启那坛酒。他不懂这种酒的价值，酒香也飘不进他的鼻孔。”

王子来访，和他同进晚餐。但他想：“区区一个王子喝这种酒过分奢侈了。”

甚至在他亲侄子结婚那天，他还对自己说：“不行，接待这种客人，不能抬出这坛酒。”

一年又一年，富翁死了。像橡树的籽实般被埋进了地里。

下葬那天，陈酒坛和其他酒坛一起被搬了出来，左邻右舍的农民把酒统统喝光了。谁也不知道这坛陈年老酒的久远历史。

对他们来说，所有倒进酒杯里的仅是酒而已。

与之相对应，一位记者曾讲过这样一件事：

这位记者曾采访过钢琴大师鲁宾斯坦，临别时大师送给他一盒上等雪茄。这位记者表示要好好地珍藏这一礼物，钢琴大师告诉他：“不要这样，你一定要享用它们，这种雪茄如人生一样，都是不能保存的，你要尽量享受它们。没有爱和不能享受人生，就没有快乐。”

金钱不也正如这美酒和雪茄一样吗？如果我们只知囤积而不知享用，金钱于我们又有什么价值可言？当然，节约的念头，必须常常放在心里，以便约束挥霍。但是同时我们的所作所为要与身分相称，不要专做表面文章，最起码的衣、食、住、行，不可过于节省，如果为了节俭，连应有的生活乐趣也一概免除，那就失去节约的意义了。还有，客人来访时，也不可过于节省，令人对你产生吝啬之感。住处也要有基本的设备，不可忽略整齐清洁和通光透气的原则。

任何美德，执行过度都会令人不悦。节约有个限度，要在很自然的境况下实施，如果节省到不合情理的地步，连最起码的生活需要都来个七折八扣，那就不是节约，而是吝啬了。

如果为了节俭，连应有的生活乐趣也一概免除，那就失去节约的意义了。

好好享受人生

如果我们把挣钱看做是努力的目标，那么我们就看不清金钱被发明出来的原因，也看不清金钱究竟为什么服务。

一个青年问他的妈妈：“妈妈，您想做中国老太还是外国老太？”

妈妈说：“我老了以后自然是中国老太。外国老太是怎样的？”

青年说：“外国老太年轻的时候是漂亮的姑娘。大学毕业后，她找到一份收入稳定的工作；然后，她就向银行贷款买了别墅和车子，又买了许多高档生活用品，每月还利息，生活紧张充实而快乐。因为她有很好的居住条件，又有车代步，各种人生的乐趣她都尝尽了，等到她八十岁临终的时候，恰好把银行的贷款全部还清了，她安然地闭上了眼睛。中国老太年轻的时候也是一个漂亮的姑娘，不同的是，她找到一份收入稳定的工作后，就开始积累储蓄，一年到头辛苦劳碌，不舍得吃穿享受，最后八十岁时在病痛中死去。她的子女得到了她的遗产——一笔非常可观的银行存款，足够买大房、名车和许许多多

的生活用品。孝顺的子女用存款中的一部分给中国老太举办了风光的葬礼，可是，她生前却没有享受过什么。妈妈您要做中国老太还是外国老太呢？”

中国老太与外中老太的对比，其实是一种生活态度的对比。你是愿意好好享受人生，还是享受死后风光的葬礼？不同的生活质量，源于不同的生活态度。

从前有个磨坊主，他很爱金子。这种爱占据了整个身心，以至于他变卖了他的一切其他东西来买回他所深爱着的金子。然后他把他所有的金子都熔铸成一大块，把它埋到地里。每天黎明，他都急急忙忙赶到地里，把他的这一大块光辉灿烂的财宝挖出来，把玩亲昵一番。

有个小偷看到了磨坊主每天早上这些偷偷摸摸的举动，在一天夜里，挖出了磨坊主的宝贝，把它偷走了。

第二天早上，磨坊主挖呀挖呀，但什么也找不到。他痛苦地嚎哭起来，这哭声撕心裂肺，最后走来了一位邻居来看看发生了什么可怕的事情。

当邻居听说是金子被偷了，就对磨坊主说：“你这么悲痛干什么？你根本就没有金子，所以你什么也没有丢。现在你可以假想你还拥有着金子。就在你埋金子的地方埋一块石头吧，假想一下那石头就是你的财宝，这样你就会再次拥有金子。当你真的有金子时你从来就不用它，现在只要你决定还不用它，你就永远不会失去它。”

在现代社会，西方很讲究“敢于借贷、善于用贷、巧于用贷的个人理财法”。但在中国这种观点仍很淡漠。现代人要有现代的理财观，赚钱是一种本事，借钱花钱是一门更大的学问。

西方商界有句名言：“只有傻瓜才拿自己的钱去发财。”

美国亿万富翁马克·哈罗德森说：“别人的钱是我成功的钥匙。把别人的钱和别人的努力结合起来，再加上你自己的梦想和一套奇特而行之有效的方法，然后，你再走上舞台，尽情地指挥你那奇妙的经济管弦乐队。其结果是，在你自己的眼里，富人只不过是雕虫小技，或者说不过是借别人的鸡下了个蛋，然而，世人却认为你出奇制胜，大获成功。因为，人们根本没有想到，竟能用别人的钱为自己做买卖赚钱。”

爱默生说过：“我最需要的就是让别人来强迫我做那些我自己能做，并且该做的事情。换问话说，就是需要一种压力。”贷一笔款，给了你一种自然而然的压力。因为这种压力，使你不得不放弃一些不必要消费的打算，同时，也改掉你懒散的坏习气，使你手里的资金很快周转起来，自觉和不自觉地投入到工作的繁忙之中。

“你，别借人，也别向别人借。”这是莎士比亚在《哈姆雷特》中的表白。

莎士比亚的话过去一直被人们视为至理名言。我们的长辈们也经常告诫我们：不要向别人借钱，也不要借钱给别人，贷款更不是什么体面的事情。

的确，每个倾家荡产的故事，十之八九皆因举债过多。由举债而导致败家的例子真是不胜枚举，我们很多人的身边也都有活生生的例证，因此才更使人闻之色变，以至敬而远之。但是，试问你所知道的富豪中，在其白手起家的过程中，又有谁没有借贷过。你会惊奇地发现：越会赚钱的人，通常借贷的钱也越多。

你是愿意好好享受人生，还是享受死后风光的葬礼？不同的生活质量，源于不同的生活态度。

坐吃必然带来山空

一个穷人在路上捡到一个鸡蛋，回来后，他便高兴地对妻子说：“我们可以致富了，我们现在有了一个鸡蛋，我们可以把这只蛋借邻居家母鸡育成小鸡，鸡长大又生蛋，再孵小鸡，再买牛，卖得的钱可以放债，日复一日，年复一年，我们就可以得到更多的钱……”

从这个寓言故事中可悟出一个道理：如果这个人不把得到的蛋拿去孵鸡，而是吃掉，恐怕就难以实现创富目标。社会上确有一些先富起来的人，只顾眼前，不思长远，总想把“鸡下的蛋”吃光，盲目攀比、盲目消费，就像梦中发了横财，不知如何是好，于是就赌、就吸毒、就比赛烧钞票，而没有想去扩大实业，拓展生意。因此，创富者应该明白家有金钱万贯，不如投资经营的道理。钱再多也是有限的，“坐吃”必然导致“山空”。钱财只有流通起来才能赚取更多的利润，才能使优裕的生活得到保证。

养成勤俭节约的美德，把自己的资金用来投资，是成功致富的人必须具备的素质之一。从创业成功的人身上，都能见到节俭和投资创业的共同本质。

然而，也的确有不少的低财商者，对这种精打细算的节俭作风不以为然，还认为太迂腐，太苛刻自己。他们不仅花费巨资换取物质生活的舒适，更重要的是还企图用钱买回自我优越感，于是炫富摆阔，奢靡无度，他们并不把钱用来进行投资，以期如“鸡生蛋、蛋孵鸡”般的创造财富，可以断定，这种

生活方式，即使家有万金，也会“坐吃山空”。

一位成功致富的人士曾对资金做过这样的比喻：资金和企业如同血液与人体。他告诉我们，即使一个已拥有一定财富的人，如果把钱用于盲目的消费，而不愿意用来周转，那么对于未来的事业来说，就像人体有了充分的血液，但心脏已经坏死，不再能够促进血液循环一样，其事业也会静止不动而死亡。只有把手中的钱再合理地运用到经营投资活动中，才能获得更高效益，赚到更多的钱。

还有一个这样的故事：福莱克斯曼在与妻子结婚时，还没有在艺术方面取得任何成就，他只是一个技艺熟练、充满希望的初学者。当约希瓦·雷纳尔德爵士听到他结婚的消息，他大叫：“福莱克斯曼毁掉了一个艺术家！”

但事实并非如此，当福莱克斯曼的妻子得知这一评论后说：“让我们努力地工作，节俭地生活。只要这样，你就可以继续你的艺术，不要担心，生活的困难会因为节俭而显得无足轻重，这只是我们有计划奔向成功的过程而已。”他们果然很节俭，为了赚钱，福莱克斯曼甚至承担了征收地方税的工作。

充满对艺术的热爱并加上勤劳，这对耐心、勤劳、节俭的夫妇经过5年的小心积蓄，双双动身前往罗马，福莱克斯曼边研究边工作，他大大地提高了自己的艺术素养，在那里他获得了第一雕刻家的荣誉，最终成为了世界著名的艺术家。

钱财只有流通起来才能赚取更多的利润，如果把钱用于盲目的消费，而不愿意用来周转，那么对于未来的事业来说，就像人体有了充分的血液，但心脏已经坏死，不再能够促进血液循环一样，其事业也会静止不动而死亡。

理财方法不同扩大贫富差距

不少人将富人致富的原因，直接归因于他们生而富有、他们创业成功、他们比别人聪明、他们比别人努力或是他们比别人幸运。但是，家世、创业、聪明、努力与运气，并无法解释所有致富的原因。你我都曾遇过不少有钱人，他们并非出身在有钱人家，也不是生意人；他们不见得很聪明，没受过什么高等教育；也没有比我们勤俭，甚至不少人似乎整天游手好闲。他们惟一比你强的，似乎只是他们很有钱。

到底那些富人拥有什么特殊技能，是那些天天省吃俭用、日日勤奋工作的上班族所欠缺的呢？他们何以能累积起如此巨大的财富呢？

理财虽然必须经过努力储蓄这一个步骤，因为储蓄是由无到有，积少成多，慢慢将零碎的资本集成一笔可观并能助你达到目标的资本。但理财却并不等于呆板地储蓄，像守财奴一般守护着自己的钱财。如果什么都不做，有钱就储存起来，就理财的观点而言，反而是一种愚昧的行为。理财是要善于运用钱财，如果一味盲目储蓄，反而使自己的资产受到通货膨胀的无情侵蚀。

近年来通货膨胀已成为世界性疾病，如果你有收入，有积蓄，但不善于理财，你的积储回报升值率可能每年都没有通胀率那么高，可谓计划赶不上变化，变成积蓄连年贬值。

面对变化，你可以“处变不惊”，可以“以不变应万变”，可以采取相应不理的态度。但是，如果你知道变化对你会产生

什么样的影响，你可能不敢掉以轻心。因为各种变化的自然结果，都会造成重新分配，包括财富、权力、市场、人员……等等。以财富而言，投资环境的任何变化，自然会牵动各层面的金钱流动。的确，全世界的金融市场、资本市场、商品市场、现货或期货市场，每天都有数以亿计的资金在交易，财富也因此而不断地在进行重分配。你的财富可能在重分配的过程中大幅扩增，也可能因而迅速萎缩。长期重新分配之后，可能使你成为亿万富豪，也可能使你一无所有，端视你如何采取有效的理财手段，去应付变化。

理财却并不等于呆板地储蓄，像守财奴一般守护着自己的钱财。

储蓄过多造成资源浪费

储蓄固然是理财的第一步，但如果一味存钱，不作其他投资之想，往往也是理财错误的第一步。其错就在于利率太低，不适于作为大数额、长期投资工具。

国人之所以偏爱储蓄，很大程度上是因为其安全性。从某种意义上讲，银行储蓄确实很安全。尤其是定期保密储蓄，即使不慎将存折丢失，他人也不可能轻易取走钱款，个人仍可凭有关证明办理挂失手续。而且，一笔存款，任凭社会经济形势怎么变化，其主人都可按期得到一笔相应的收益。但是，从另外一个角度讲，若论资产保值增值，银行存款亦非最安全的方式，更谈不上是个人最佳的投资途径。

若只为了安全而将大笔资金固定存在银行，你将失去其他许多回报率高的投资机会。

圣经上有一则劝人善加理财的故事，叙述一个大地主有一天将他的财产托付给三位仆人保管与运用。他给了第一位仆人五个单位的金钱，第二位仆人两个单位的金钱，第三个仆人一个单位的金钱。地主告诉他们，要好好珍惜并善加管理自己的财富，等到一年后再看看他们是如何处理钱财的。

第一个仆人拿到这笔钱之后做了各种投资；第二位仆人则买下原料，制造商品出售；第三位仆人为了安全起见，将他的钱埋在树下。一年后，地主召回三位仆人检视成果，第一位及第二位仆人所管理的财富皆增加了一倍，地主甚感欣慰。惟有第三位仆人的金钱丝毫未增加，他向主人解释说：“惟恐运用失当而遭到损失，所以将钱存在安全的地方，今天将它原封不动地奉还。”

主人听了大怒，并骂道：“你这懒惰的仆人，竟不好好利用你的财富。”财富不善利用等于浪费金钱，浪费了天赋资源。故事中第三位仆人受到责备，不是由于他乱用金钱，也不是因为投资失败遭受损失，而是因为他把钱存在安全的地方，根本未好好利用金钱。

钱存在银行是当今投资理财最普遍的途径，同时也是多数人理财所容易出现的盲点。多数人认为钱存在银行能赚取利息，能享受复利效果，如此金钱已经做了妥善的安排，已经尽到理财的责任。事实上，利息在通货膨胀的侵蚀下，实质报酬率极低，等于没有理财。大笔存款资源未能善加利用，对个人是一大损失。

每一个人的理财最后能拥有多少财富，难以事先预测，惟一能确定的是，将钱存在银行而想致富，难如登天，试问：你

曾否听说有单靠银行存款而致富的人？将所有积蓄都存在银行的人，到了年老时不但无法致富，常常连财务自主的水平都无法达到。选择以银行存款作为理财方式的人，其着眼点不外乎是为了安全，但是读者必须了解：钱存在银行短期是最安全的，但长期却是危险的理财方式。

财富不善利用等于浪费金钱，浪费了天赋资源。

浪费招致散财

有的人，钱从口袋右边进入，很快地就会从左边流出来，无法在此种人身上久留。而另一种人经常挥霍金钱，也会在不知不觉中替自己累积不少恶孽，而招致散财的命运，所以说某人或许有相当好的财运在，但因浪费的习惯，导致金钱像水流般地保不住。

以钱滚钱的招财法则，是无法适用在挥霍成性的人身上的。

常有人问，如何用钱才最正确？这真是个相当难的问题。但是，必须得花的钱，以及没有必要花费的钱，相信一般人都可以从自己的直觉分辨得出来。这样一来，善加理财，你便会自然而然地朝向富翁的途径上走去。

为什么浪费的人钱财会跟着流失掉？因为平常花钱就像流水一样花惯了，久而久之，手气便也像花钱般，一到手的钱很快地像流水般无法保留在手中。

挥霍无度，毫无节制，则财运也会像手中花钱的方法一

样，很快地便两手空空。一块钱现在在一般人的眼中，是非常地微不足道。如果我们常以毫不在乎的态度去对待这种零碎的小钱，便表示我们不把钱财看在眼里，所以财运便无法靠近到身边来。

运，不是一种有形可求的东西，也不是有求必应的东西。对一般人来说，如果能将运气畅通无阻的融入生活中并持续下去，则这便是人人所最乐意见到的。

钱，就是因为要花它，要求助于它来改善生活品质、舒适的环境等等众多因素，大家才会努力赚钱，以圆自己的梦想。所以吝啬、浪费的人皆和财运无缘。

不使用钱，一味的想要将钱留在身边，运气便会随着停止不动而失去活动。

有位吝啬出名的老板，某次在其属下的结婚仪式上负担了所有的费用。因为这名属下在他手下已做了20年的事，20年中，辛勤地为他工作。所以在他结婚之日，其婚礼之铺张豪华，令许多不知情的人以为是哪个大财主的儿子结婚。为什么这位吝啬出名的老板会这样无条件地负担所有的费用？因为20年来，公司的成长，这位属下尽了很大的力量。若从很虚浅的表面上看来，大家会觉得这位老板何必在这位既非自己的儿子，也非亲戚的人身上花这么多钱。但反过来看，这便是他适时花钱的时候。另外，这位老板还送了这对新人一栋房子。由此可见，这位老板并非真正吝啬的人，该花钱的时候花，不该花的时候一毛也不会浪费。这便是所谓的召唤财运的哲学，也是一种用钱的哲学。

所以，如果想以钱唤钱，以钱滚钱时，适时的用钱是有必要的。而且太过吝啬或太过于浪费，都是召唤财运的绊脚石。

该花钱的时候花，不该花的时候一毛也不会浪费。这便是所谓的召唤财运的哲学。

用小钱办大事

俗话说“小富由俭”，确实节俭是持家之道，也是致富之本。靠节俭积蓄的，多半是不甚起眼的小钱，但是省来的钱也是挣来的钱，能否用小钱办成大事，不仅是对毅力的检验，还是培养理财能力的最好学校。

其实小钱就如同象棋里的小卒子，生手视它如草芥，高手则决不小觑它，所谓小卒过河顶大车，关键看你怎么对待和运用它。人们都懂得千里之行始于足下、聚少成多的道理，但大部分人都把它理解成一种信念，真正实行起来的人并不多。香港女作家梁凤仪曾谈起，她年轻时买的第一套住宅用的就是小钱。那时她单身在美国，很希望有一套自己的住房，可刚出道薪水很低，于是她下定决心，强迫自己从每月的工资中扣下一部分存入银行，然后设法把这笔钱忘掉。到月底不管钱有多紧张，或是看中了什么衣物，绝不去动它。几年下来，她就是用这笔钱作为首期付款买下了自己的住房。我们每个人其实都有这种能力，关键是我们干不干。

世界零售业之王、富甲美国的超级富豪、沃马特公司的当家人萨姆·沃尔顿早年外出公干时，总是与下属合租一个旅馆房间，甚至有过8个人同住一间房的时候。后来他年事渐高时，才住单间。而且他们只住中档饭店，用餐则光顾一些家庭式小餐厅。有人问他：沃马特公司已为数百亿资产的公司，为

何还如此精打细算？他说：“因为我们珍视每一美元的价值。”这也许是他能成为世界级富豪的原因之一。

如果我们每一个人都检点一下自己的日常花费，搜检一下自己的衣橱、书柜、甚至餐桌，我们可能会从中发现很多都是无谓的支出，若是把这些钱省下来，攒起来，今天很可能已是一笔可观的数目了。当然用小钱办大事，不是说小钱能直接办大事，那是不现实的。得把琐碎的、零散的收入积累起来，坚持下去才能奏效。而且单靠这种积累还不够，还得以此为基础去滚雪球，去投资经营，小钱才会越滚越大，最终帮你成其大事。

用小钱去滚雪球的路径现在是越来越多了，像炒股、收藏、经商等等，无论哪种，你都在由小到大的历练中，不仅获得经济收益，而且还会练出一手理财经营的才能。因为钱小，你碰到的困难也就格外多，因为用的是你的血汗钱，你就格外认真。这样用小钱办大事，就像在军队里当班长、在车间里当组长，虽然职务不高，但管的事情琐细，关乎切身利益，因此会让你磨炼出一种实实在在的办事本领。能用小钱办了大事的人，有了大钱以后，就更容易把大事办成功。

如果我们每一个人都检点一下自己的日常花费，搜检一下自己的衣橱、书柜、甚至餐桌，我们可能会从中发现很多都是无谓的支出。

合作赚大钱

你发财了！这里面凝聚了你的心血，所以你并不必对别人客气。对别的“暴发户”嘲讽，更不必理睬。

不过，你应该自知：你不是单独一己之力赚到钱的，持有凭一己之力便能赚大钱的想法，那是夜郎自大。

个人的力量，毕竟有限。能赚大钱的人往往最知道如何借重别人的力量。当他遇到困难，非自己能解决时，就知道如何获得别人的援助，他自己决不做过于繁重的工作。知道分工合作，他只做那些别人不会做的事。

请记住这个要则：你要获得别人帮助，必先帮助别人。帮助别人愈多，未来的收获也愈多，惟有愚蠢的人才想尽方法，去奴役他人，希望他人毫无条件地为他尽力。

曾经名震一时的德国史订尼斯公司后来为何失败？就因为创办人史订尼斯先生虽然有超强的能力，组织规模庞大的公司，但因他未训练和提拔合作者及职员，始终大权独揽，直到他死后，公司便随之而倒。

这种结局是必然的。史订尼斯犯了一个大的错误：他自以为靠本身力量就能赚到大钱。

有位朋友发了大财。他却从不敢存这种自大的心理。

他讲了一件特别的事情。

他的办公室比入口处稍微低一点，这是他特别设计的。

这种设计的主要目的是：当客人由入口进入办公室时，他站在较低的客厅迎接他们。这是种谦虚的表示法，也是种诚意

的表现。

直到现在，这位朋友经商没有失败过。这都有赖于顾客、下属、朋友等鼎力协助。所以这位朋友时时怀着感谢之心，回报大众。

有了这种想法，就有可能避免独断专行，能坦然地接受他人的批评意见。

如果你树起了此类信誉，你的竞争对手会过来跟你真诚合作，而你的敌对顾客也会变成你忠实的顾客。

能赚大钱的人往往最知道如何借重别人的力量。

合作弥补能力不足

每个人的能力都有一定限度，善于与人合作的人，能够弥补自己能力的不足，达到自己原本达不到的目的。

清末名商胡雪岩，自己不甚读书识字，但他却从生活经验中总结出了一套哲学，归纳起来就是：“花花轿子人抬子。”他善于观察人的心理，把士、农、工、商等阶层的人都拢集起来，以自己的钱业优势，与这些人协同作业。由于他长袖善舞，所以别的人也为他的行为所打动，对他产生了信任。他与漕帮协作，及时完成了粮食上交的任务。与王有龄合作，王有龄有了钱在官场上混，胡雪岩也有了机会在商场上发达。如此种种的互惠合作，使胡雪岩这样一个小学徒工变成了一个执江南半壁钱业之牛耳的巨商。

自己力量是有限，这不单是胡雪岩的问题，也是我们每一

个人的问题。但是只要有心与人合作，善假于物，那就要取人之长，补己之短。而且能互惠互利，让合作的双方都能从中受益。

每年的秋季，大雁由北向南以 V 字形状长途迁徙。雁在飞行时，V 字形的形状基本不变，但头雁却是经常替换的。头雁对雁群的飞行起着很大的作用。因为头雁在前开路，它的身体和展开的羽翼在冲破阻力时，能使它左右两边形成真空。其他的雁在它的左右两边的真空区域飞行，就等于乘坐一辆已经开动的列车，自己无需再费太大的力气克服阻力。这样，成群的雁以 V 字形飞行，就比一只雁单独飞行要省力，也就能飞得更远。

人只要相互合作，也会产生类似的效果。只要你以一种开放的心态做好准备，只要你能包容他人，你就有可能在与他人的协作中实现仅凭自己的力量是无法实现的理想。

有一句名言：“帮助别人往上爬的人，会爬得最高。”如果你帮助另一个孩子上了果树，你因此也就得到了你想尝到的果实，而且你越是善于帮助别人，你能尝到的果实就越多。

只要有心与人合作，那就要取人之长，补己之短。而且能互惠互利，让合作的双方都能从中受益。

携手做出更大的蛋糕

但是有些穷人却信奉另外一种哲学。他们认为，财富总是有一定的限度，你有了，我就没有了。

这是一种享受财富的哲学而不是一种创造财富的哲学。财富创造来固然是为了分享的，但是我们的注意力并不在这里，我们更关注的是财富的创造。

同样大的一块儿蛋糕，分的人越多，自然每个人分到口的就越少。如果斤斤计较这样，我们就会相信享受财富的哲学，我们就会去争抢食物。但是如果我们是在联手制作蛋糕，那么，只要蛋糕能不断地往大处做，我们就不会为眼下分到的蛋糕大小而备感不平了。因为我们知道，蛋糕还在不断做大，眼前少一块儿，随后随时可以再弥补过来。而且，只要联合起来，把蛋糕做大了，根本不用发愁能否分到蛋糕。

过去农村闭塞，获取财富极端困难。一生中难得有一桌一椅一床一盆儿一罐。所以那时农村分家是件很困难的事情。兄弟妯娌间为了一个小罐、一张小凳子，便会恶语相向，乃至大打出手。这是一种典型的分财哲学。

后来人们走出来了，兄弟姊妹都往城里跑，财富积累越来越多。回过头来，发现各自留在家里的亲眷根本犯不着为一些鸡毛蒜皮儿的事生气。相反，嫂子留在家里，属于弟弟的地不妨代种一下，父母留在家里，小孙子小外孙也不妨照看一下。相互帮助，尽量解除出门在外的人的后顾之忧。反过来，出门人也会感谢老家亲戚的互相体谅和帮助。一种新的哲学也就诞生了，这种哲学就是：你好，我也好，协作起来更好。

遗憾的是，有些大学毕业生，大概是在校园待久了，居然信奉这样的哲学：你必须践踏别人，糟蹋别人，利用别人。还有一些学生，自己拥有的资源不愿意与人分享，反过来，又想利用别人的资源，又不好意思张口。这样的一种心态是一种大的障碍，绝对不利于个人的成就与发展。

与人携手，把蛋糕做得更大一些。这样的话，你还发愁没

得吃的吗？

只要蛋糕能不断地往大处做，我们就不会为眼下分到的蛋糕大小而备感不平了。

贪财之心不可有

利益独享，的确是大快人心的事，但是，也别忘了，有发财的机会不可独占。

人为财死，鸟为食亡。这是在金元社会中苦苦挣扎而命运各异的人共同发出的叹息，这是一种赤裸裸的金钱关系的总结。

在人类出现以前，大概是兽类的世界。而自从出现了人类，人类便从混沌中发展成为主宰一切生灵的高级动物。不知在何时，人们发现几只鸟为了一颗果实而自相残杀，然后才有了“鸟为食亡”的感慨。

随着世界的变迁，人与人之间的竞争也趋激烈，人类大概不曾预料到他们会落入鸟类的同一命运。

为了金钱，父子兄弟可以相互残杀，他们的目的无非是为了获得供他们以生存的钱财。人类的无尽欲望又使自己变得更加残忍，侵吞财产之心也随之膨胀。

但是，单靠自己的力量赚钱，这在当今时代似乎越来越不现实了，甚至可以说几乎是不可能的事情。越来越多的人懂得，要靠大家的协助才能发财赚钱。

然而，并不是每一个人都明晓这个道理。

纯粹从利己角度讲，独占利益确是大快人心的事，这也正符合一般人的贪欲膨胀心理。如果天下钱财尽归己有，那么这个世界上唯我独尊，他也可以天马行空，率性而为。望着一个穷困的人，他甚至可以在高兴的时候加以施舍。但这其实是最没出息的，可以说是白活一世。

有些穷人在还没赚钱之前，也许有这样的想法：“等赚了钱，我一定要好好回报他们。”“要是赚了钱，我一定把其中几分之几拿出来，分配给大家。”可是一旦赚了钱，想法则完全变了。稍有良心的，就拿出小之又小的一部分来“犒劳”大家。

他们似乎忘记了要靠大家才能发财的观念，一旦失去了这种观念，人就会变得冷酷、贪心，最后当然要吃大亏。

笔者曾向一家公司董事长推荐一位具有相当水准的朋友。他是个赚钱的材料，能力非常强。假若这位董事长能重用他，对公司一定有很大帮助。

果然这位朋友备受董事长的信任。他所设计的商品，推出后没多久，就受到大众的欢迎，赚了一大笔钱。

可是，赚了钱的董事长却没有将红利分给这位朋友。他得到的仍是固定的月薪而已。

这位朋友很快就被另一家同行公司“挖”走，这位朋友对那位董事长也疏远了。由此，失去了这位朋友，这位董事长也失去了很多赚钱的机会。

这位董事长是位典型的具有独占利益观念的人。也许他明白自己在做什么，可是原始的恋财之心使他原谅了自己。笔者只能表示惋惜。尽管这位董事长有能力又很有经验，但还不是贪财之心坏了大事么？

总起来说，这种独占念头无疑的是人类原始钱财归我的心

理表现，其本身并没有错。但为什么会产生不良结果呢？细加反思，其错的是不能好好地把握住这种心理，走过了头。

要靠大家才能发财，一旦失去了这种观念，人就会变得冷酷、贪心，最后要吃大亏。

掌握好与穷人打交道的度

穷人与穷人同病相怜。但仅此而已，要与之在事业上合作，那就得三思而后行了。如果你是聪明的穷人，请记住：同情穷人，关心穷人，照顾穷人，自是你善良心性的表示，亦是具有社会责任感的表现，但跟穷人合作，跟穷人的接触和关系，就要确定一个度，因为穷人身上有很多不利于深入接触和合作的缺点。应当和穷人保持一定的接触距离。

穷人之所以成为穷人不是没有原因的。这虽然有一些偶然的因素，但也有一些根本的原因。就穷这一点来看，他们无疑被排除在生活的中心之外，大有被生活淘汰之感。这些处在生活下层的人们，从整体上来看，他们的生活往往是悲苦的、贫穷的。但作为一个事实，这却是他们的一种不幸和无能。当然，有些穷人只是暂时的穷，他只是缺乏一个合适的机遇。一旦时来运转，就会宏图大展。

在如此的生活环境中和如此的生活水准上，穷人接受教育的程度往往很低，成为文盲和缺少文化的人。这又使他们没有主见，缺乏头脑。正因为他们没有主见和缺乏头脑，他们对事物的看法往往缺乏判断力，不太清楚什么对自己有利，什么对

自己无利，什么自己应该维护，什么自己应该抵制，有时对自己的根本利益也视若无睹，不知道去捍卫。他们只有巴掌大个脑筋，是非善恶，取舍权衡，往往只在鼠目以内的距离上计较盘桓，这往往让人哭笑不得。而且也是这种无头脑的毛病，使他们容易被第三者（往往是敌方或对立面）蛊惑，干出亲者痛、仇者快的傻事。

由于贫穷，穷人自然没有资本，只有一点力气，但这谁都会有（不过，他们倒是愿意出体力的人）。对他们而言，不仅铜板太少，而且挣来太难。他们当然会加倍爱惜了。这种状况，没有铜板还不算最糟，最糟的是因为没有铜板而变坏的心态，这种为蝇头小利计较和争取蝇头小利的心态更无法让人忍受和悲苦难言，陷入其中，你自己也变成了一个不光彩的角色，而你自己原本不需要这样。

正因为如此，小市民的算计更让人讨厌。这深入到穷人的丑恶、不义和坏心肠里面，虽然它没有富人和上层人物的心思和城府那样深而复杂，如果起坏作用，程度也没有那样严重，危害也没有那样大，但从简单头脑里生出的丑恶并不因此就可爱起来。相反，更增加了人生的可悲。

由于上述已言及或未言及的诸种原因，穷人接触的社交圈子也小得很，他们既没有背景，也不构成人际资源，可利用的成分少，排上了用场也掀不起什么大浪。

人是环境的产物，从性格上来看，穷人比较激愤，爱率性愤慨，比较刻薄，难以分享。究其原因，这都是由于他们社会地位低下，生活艰难，社会对他们不公平等造成的。就他们的这种贫穷愤慨而言，他们天生便是一座革命的火药库，一点即燃。

当然，穷人也有朴素和善良的一面，他们比之上流社会，

诸多方面更单纯，也更符合人性和人情世故。

上面我们之所以指出很多穷人的缺点，只是从人际合作这一点出发的，目的在提醒你，以便克服，而不是要攻击穷人。如果你不同意我们的观点，你完全可以批评我们。而且那些以穷人为社会基础和力量的事业不包含在我们所谓的“人际合作”之中，如革命活动或传教等。

当然，即令在我们所说的范围内，人与人之间也还有很多可商量的东西。穷人毕竟也是人，在人的意义上应该尊重他们，在穷人的意义上更应该同情他们，因为他们更需要他人和社会的帮助。如果能够让他们生活得更富裕一些，在社会上更有体面一些，人的价值实现得更多一些，他们的那些短处就会消失了。

从你的角度来看，同情穷人，并非是穷人的一种硬性要求，而是你提升自己文明素质的一种要求。让自己成为更文明的人，更高素质的人，更讲天地良心的人，这对你是一种生存质量变化的硬性要求。

同情穷人，但不能跟穷人合作，因为穷人身上有很多不利于深入接触和合作的缺点。

尽量与成功者合作

成功的人的情形和穷人正相反。因为成功者高高在上，他们对命运已经有了感恩的情怀，这使他们在人际关系上显得温和而分享。

之十：喜吃独食

他们是成功的人，这是一个事实，因为成功，他们处在社会生活的光彩之中，被人向往，有说话权。他们生活得有滋有味有体面，受到人们广泛的尊重。但他们的成功也不是从天上掉下来的，他们也有自己成功的艰难史。除了个别侥幸外，大多都有着主观努力的内在原因。俗人会认为他们很幸运。对有运气的人，应该去和他们分享才对。

走向成功或已经成功的人，他们不仅有运气，很努力，他们受教育的程度也比较高，智商比较高，因此他们有头脑，有主见，对事物有自己的看法和判断。知道什么对自己有利，什么对自己无利，自己应该维护什么，抵制什么。对自己的根本利益，他们会坚决捍卫。这种人由于有自己的头脑，对事物拿得起放得下，只要与他们有利，他们也会主动地让些利益给别人。

由于他们有资本，有见识，胃口比较大，如跟他们合作，他们不太计较小费，能帮的忙，他们也乐于帮。而且由于他们的能力相对大，所以他们出一点力，也能给你派上大用场，而他们也不觉得就付出了什么大不了的。如果他们觉得你比较重要，对他们确有用场，他们更会热心投入，送你一路东风。在双方有益时，他们的心理也比较明快，让你能感到上等人的睿智和其他生命的可爱。

成功的人因为他们所处的地位比较高，虽然他们也会使用心智和谋略，而且还很复杂和出奇，但他们不太会使用小市民的算计，让你感到穷酸和可怜。当然，成功的人由于他们的智商较高，见识较多，所受的教育也比较高，他们较多使用大脑和上层关系，这使他们的报复或破坏的能量更大，打击起来更有毁灭性。与上层人物打交道不能忽视了这一点。

正是因为成功人士的能力较强，社交圈子大，背景深厚，

之十：喜吃独食

所以他们的人际关系是一种标准的资源，折腾几下就是黄金。因此，通过与他们的合作，来巧妙地利用他们的人际关系——人际资源，也是一笔巨大的财富，而且其作用还不仅仅是财富就能涵盖的。

从环境和成功对人的影响来看，成功的人大都比较有涵养，爱三思而后行，比较温和，能够分享，使他们能够呈现出上等人的文明色泽。当然，成功的人，上等人，也有人性阴暗的一面，有许多成功的人，上等人，他们并不是通过正当途径获得社会殊荣的，为此，他们更使用了一些极肮脏的手段，让人性恶的一面更丑陋不堪。而且，我们对成功人士的赞许，也不是为着给这些人无聊地拍马屁，而是为你道出他们可以合作利用的一些有益的特征性因素，供你事业人生，选择合作伙伴而用。

如果你对成功的人根本瞧不起，你有更不在世俗标准之内的价值准则，那么我们不与你争论，我们尊重你的见解，并为你已经有的别样生活而祝福。

成功的人虽然也会使用心智和谋略，而且还很复杂和出奇，但他们不太会使用小市民的算计，让你感到穷酸和可怜。

恰当地给人好处

在掌握赚钱机会的前提上，有一个较被忽略的重点，那就是——“give and take”（平等交换）原则。这句话的精神也

就是“独乐乐不如众乐乐”。

具体来说，当你有了赚钱的机会，不要忘了主动给身边的人好处。这里所说的“好处”，可以是领带或其他小物品，在某些情形下也可以是“一句话”。通常在交谈的时候都是谈些内心话，但偶尔我们也可以说些纯粹讨对方欢心的话，有时反而比什么礼物都要珍贵。

收到“好处”的人那种永志不忘的热度会超乎你的想像。所以，不论是物品、言词或者小道消息，我们要尽可能地付出，不要吝惜。不要只是想“give and take”，要用“give give give and take”的精神回馈身边的人们。当你这么做之后，将有意想不到的效果——不知不觉中，人力、情报与财富都会向你的身边靠拢过来。

相反地，持“give and take take take”的心态，只想从别人那儿捞到好处的人，是无法凝聚人力、情报和财富的。假如你想“得到”，必先从“给予”开始，这是你要获得事物的最佳方法。

经营公司也是相同的道理。想要招募到优秀的人才，就必须先提出高薪的优厚条件，“想要马儿跑，又要马儿不吃草”，不啻是痴人说梦话吗？

每天净是脑袋空想得到，就怎么也到不了手，这不仅限于金钱方面，一切的欲望皆如是。倒不如想想怎么做可以帮到对方的忙、可以赢得欢心，还比较实际一点。

这个社会上，有那种不给别人好处，只希望自己独得一切利益的人。像这种只顾自己的人不值得相信，而且，这种做法可说是本末倒置。

想要获取自身的利益，就得先给对方好处，因为人是非常利己的动物，没有任何利益做前提的话，不少人往往是不肯动

的。其实，这无关好与坏、是与非，因为人类的本性大抵就是如此。

因此，希望别人为自己创造利益，却不给对方任何利益，恐怕是一件很难达成的事。凡事都只为自己考虑、只顾自己的人，过不了多久，就会失去所有的朋友，也没有人会愿意跟他合作，最后，终将遭幸运遗弃，跌入失败的深谷。举个显而易见的例子来说，你天天到公司上班，你并不是因为喜欢才去的，你是因为月底可以拿到有形的报酬，所以才每天伸直懒腰去上班。

常常有人想让马动，马却纹丝不动，不管你再多用力拉推，它还是稳若泰山。其实，想让马动是很简单的一件事，你只要拿条胡萝卜在它面前晃几下，它就会动了。人也是一样的，当你希望别人协助你时，你必须先付出利益。

在企业家的家中，或公司、企业里，我们常可看到有神龛或佛桌的设立，供奉着祖先或是神明。其主要目的是祈求公司、企业的生意兴隆，以及自家人的平安及健康。不可思议的是，像这样供奉着神明祖先的经营者，往往不但事业顺利，也拥有万贯家财。

三菱银行的常务、市川伊三先生曾说过下列一段话：“谁都会怀念自己的父母，进而怀念自己的先祖。然后又想到养育我们的父母以及祖先们的故乡。这种对父母先祖的崇敬，使我们与曾经和他们共渡成长岁月的故乡联结在一起。而这思亲思土的心情，就好似一家企业的继承人，想起创业维艰，进而想起创业前辈们努力奋斗的情景。相信这种心是西方人无法和东方人比拟的。”

更直截了当的说法就是在于说明“感谢的心”之重要性。想到自己现在能生活在此，就应当感谢父母，甚至感谢我们的

祖先。这样，无形中更加强了我们的财运。

身上多了几文钱，便桀骜不驯，自以为是的人，财运绝对不会善始善终相随他的。

俗话说得好：“稻穗结得愈多，稻秆就愈垂下。”当一个人越赚大钱时，心中越要存有是托他人之福而使自己赚大钱的心念。所以切记要和气生财，以笑脸对待客人，不应以“我是有钱人”而盛气凌人，更要以感谢和谦虚的心来答谢他人的一臂之助。

不管接受何种人的帮忙，我们都应当常把谢谢挂在嘴上。纵使我们到餐厅吃饭，接受服务员的服务，或是到加油站加油，或是在公交车上找座位……只要是和我们有接触，并接受帮助的话，我们都应打从心里感谢人家的帮忙，点点头向人家道谢才对。

于是“谢谢”这两个字，便可以说成是让我们的金钱财运再回头的咒语。不过说这句话时如果不是打从心里头真心的表达出来的话，便不能算是咒语了。

凡事都只为自己考虑、只顾自己的人，会失去所有的朋友，终将遭幸运遗弃。

树敌是赚钱的大忌

生活本身就是一场战争，有朋友，必有敌人，任何人都不能回避这一现实。

有的人自以为只要过自己的生活，走自己的路，便不容易

树敌，事情往往同他们的愿望背道而驰。因为，如果想依照自己的理想走完一生，你绝不可能随便与他人妥协。

“独善其身”就个人来说，是一种高尚的品德，在别人来说，并不见得不是虚伪。陶渊明不愿“为五斗米折腰”，这无疑是种不屈服于权势的优秀品质，也与他们人生观相符，但他由此得罪于权贵，他的一生不见得有善终。

因此，在现实生活中，你有一套自己的看法。但尽管你说得多么正确，仍会有人持相反论调。倘若你不理会他们，一味坚持己见，你们之间必有摩擦。这种摩擦也会日益增加，最后势必导致你们反目成仇。

你若想依自己的信念生活，那么，你应有一个认识，即不论身处何地，你的四周一定树满了敌人。

当然，真正的男人是不怕他的敌人的。

就拿对待恶势力来说。

也许你是位餐厅的经理。这一天恰巧有几位地痞流氓前来捣乱，向你索要钱财。作为一个真正的人，你是不会轻易屈服的。这样也许你会被打个头破血流。

可是你要想到，在你身后有严正的法律和捍卫法律的执行机关。下次这帮流氓再来时，你就通知法律机关，让警察来对付他们。

对方是流氓，没有屈服的必要，更何况这种人就算你不愿与他们为敌，他们也不会放过你。你如持有这种看法，那是完全正确的。

但是，这种正义的态度用在经商的立场，却不是聪明的方法。

在商场上，做任何一件事，若抱着“对恶势力绝不妥协，绝不屈服”的态度，一定会伤害别人。

之十：喜吃独食

如果你坚持下去，你就可能树立很多敌人。

敌人愈多，对你赚钱愈不利。想来你应该明白这个道理。

一位某公司的董事长，是位正直富有经验的人。最近听说他辞职不干了，大为惊讶。

原来这家公司在讨论放弃一项工程竞标时，想以某种缓和的方法来解决。但是这位董事长却不赞成。他的理由是这样做会对不起与之有良好协作的公司甚至整个社会。他提出公开价单，实现公开竞标。

这次“缓和”会议，正由于他的正义言辞而告吹。这位董事长也被看成是“异端分子”，遭到了大多数人的抵制。迫于压力，这位董事长只能辞职。他的遭遇可以概括为：树敌太多，受到抵制。

敌人愈多，对你赚钱愈不利。

道不同，可为友

你爱吃鱼，我爱吃肉，但我们还是一桌共食；你有你的思维方法，我有我的思考方式，我们还是同席而坐。

你爱吃鱼，我爱吃肉。虽然嗜好各有不同，然而我们还是一桌共食。若是我们每个人都尝到了自己喜爱的食物，大家都会感到舒舒服服。要是你说你讨厌吃鱼，别人也不会因此排斥你，更不会命令你非吃不可。

若是我们能够体悟到各自互异的本质，那么便会对彼此的互异成趣，感到快乐。这种快乐可以稳定一个人的心。

“道”不同是正常现象，你信基督，我信佛，既然上天安排我们在一起，我们又能够互相学习，取长补短。“道”不同又能怎么样呢？

不论各自有何不同，你我都各有长处与缺点。若是我们能坦然地不断活用这些长处与缺点，即可提高我们的生活和思想境界。不必去批评责难，也不必去排斥，更别说怀疑别人是不是有什么毛病了。

人类的生命是无限的，未来也是无限的。我们总是要寻求你我互助进步之道。

一个人如果自以为真诚，把别人都想像成为表面功夫的伪君子，他一定认为别人都对不起他。

要是一个人保持着严肃认真、不辜负他人的想法，而别人也抱着如此一本正经、全力以赴的态度，那么人人都能以自己的风格，默默地谨守自己的岗位，辛勤地工作。放眼所见，人人都从善如流、力求改进，人人都为恢复善良天性而谨慎自守。如此一来，人与人之间就无所谓成败胜负。

然而，要是一个人自以为很真诚，却误以为他人都是作表面功夫的伪君子，那么他必定为“别人皆负我”的念头所锢，而变得更加无视于他人，时时诋毁他人，于是乎真正变成心狭气窄的小人了。因此，即使人人从善如流，彼此却互不信任，那就会削减了彼此的善，而更减低了大伙同心努力的工作成果了。

作战的时候，有句话是：“知己知彼，乃兵家首要之事。”而许多武将也说过：“虽为敌人，其人表现却颇杰出，令人敬佩。”这句话昭示我们，对自己和敌人都要给予正确真实的评价。

我们要是能够体悟到“虽为敌，亦可师”这句话的真髓，

之十：喜吃独食

了解对方也了解自己，那么或许就能够对你我存在的价值，有正确的认识与评价。能做到这一点，实乃人间伟丈夫矣！

若是我们每个人都尝到了自己喜爱的食物，大家都会感到舒舒服服。

“与时俱进”，适应变化

墨守成规、自我平衡以及维持现状的做法是穷人的通病。其实，这是一种自我毁灭性的劣习。因为它不符合自然规律，客观事实是：自然界、人类社会及人的思维都一刻不停地在变化。这些变化要求你的行为规则也要不断变化才能适应发展的需要。

穷人为什么要死死地去追求这种看似不可能的稳定呢？穷人为什么不敢采取相应的行动去对付这些变化呢？究其原因还是他们对未知领域的恐惧心理。

要克服这种心理，我们必须接受一个事实：你生活的外部世界是不会依赖你的主观愿望的，你必须调整自己去适应它的变化，而不是消极的应付这些变化。如果你能够认识到这个事实，为什么不去想一想：变化既然不可避免，为何不让它产生点积极意义呢？这样想一想，你就可以选择行动措施来控制这些变化。

变化既然不可避免，为何不让它产生点积极意义呢？

善于灵活使用知识

人生实际上是在无知和求知之间的一场斗争。一旦一个人

停止寻求知识和信息，就会变得无知。因此，人们需要不停地与自己做斗争：是通过学习打开自己的心扉，还是封闭自己的头脑。

学校是非常非常重要的地方。在学校，你学习一种技术或一门专业，并成为对社会有益的人。每一种文明都需要教师、医生、工程师、艺术家、厨师、商人、警察、消防队员、士兵等等。学校培养了这些人才，所以我们的社会可以兴旺发达。但不幸的是，对许多人来说，学校是终止而不是开端。

在今天的世界，每个孩子都需要得到更多的教育，他们需要知道真实生活中的游戏规则。这就是今天为什么简单地讲“努力学习，找好工作”是“危险的”。我们今天需要更加持续的教育，而现在的教育体系并不足以供应这些。

事业之路应该是拥有企业而不是为企业工作。仅仅学习好，然后找个好工作的想法是陈旧的。我们需要新思想和不同的教育。也许设想努力做个好雇员同时努力去拥有自己投资的企业会是一个更好的主意。

1996年，研究智力的一流权威之一美国的罗伯特·J·斯特恩伯格博士出版了《成功者的智力》一书。该书指出：分析能力与各种成功之间几乎不存在内在的联系。斯特恩伯格博士发现，成功者的智力包括三个方面的内容，分析能力只是其中之一；此外还有创造能力和实践能力，或实际经验。

在成为百万富翁的人当中，有许多并不是成绩最优秀的A等生，但他们在学校里的确学到了许多东西。那并不只是非常关键的基础课；自我约束与坚韧顽强也是学校经历中所学到的重要的东西。

很多人以为读工商管理硕士（MBA）是做生意赚钱的捷径，很多没有大学文凭的经营者，也往往羡慕那些高学历的

人，他们总觉得高学历等于财富，学历高的人赚钱自然会很容易，财源也会滚滚而来。这其实是一个很大的误解。

如果你没有大学文凭，千万不要泄气，虽然说高学历有助于你的事业成功，但真正的成功与高学历之间并非完全是个等号。不要以为有高度的书本知识水平，便是成功的象征，许多大学生因为高不成、低不就而最终一事无成，就是因为他们误解了学问与成功的关系。

能够踏上高等学府的台阶，只是代表你对课本知识的领悟能力比较高，仅此而已。至于在社会上能否取得成就，则是另外一回事。读书成绩好的人，未必能够在商场上得心应手，特别是那些死读书的“书呆子”，在商场上的成绩，很可能跟在学校里的成绩截然相反。谁也不敢保证一个医学硕士在商场上肯定会强过一个初中生，也没有人能够打保票，一个哲学博士可以在商场上赚个大满贯。正如一个读书不成的小伙子，不一定必然穷困潦倒一生一样。假若学历能够为经营者带来利润，那么大学的教授岂不统统都成了商场巨子。

实际上，当今许多富可敌国的超级大亨，真正是高学历属于知识分子的并不是很多。全球闻名的“松下电器”创始人松下幸之助的人生经历可说是非常坎坷的。他出生时家境贫寒，刚上到小学四年级就不得不离开父母，来到大阪，开始了个人独立生活的历程。刚到大阪时，松下在一家小店当学徒；当今世界首富比尔·盖茨，可谓当今尖端技术领域最叱咤风云的人物，他的名义学历也不高，充其量只能算是个“大本”吧，可他所取得的成就却让一个个博士望尘莫及。知识本身不是力量，知识的力量在于使用、在于创新、在于活学活用。知识创新是真正强大的力量，只有知识不断创新，才能使认识不断深化，转化为改造世界的力量。

对于经营者来说，从书本上获得的知识固然重要，但是实地走访厂商，向各地挨家挨户推销，可以获得更实用更有益的经验。因此，没有学历不可怕，关键是自己不要看轻自己。因为一个人在学校里所学的知识毕竟是有限的，有很多知识是在社会这个大课堂所学到的，而且许多真正管用的“生意经”也是不可能在书本里学到的。

一旦一个人停止寻求知识和信息，就会变得无知。

金钱跟着潮流跑

不管在哪个年代、做哪一行，惟有你的工作符合时代潮流的需要，才有赚钱的商机。那就好比猫总是挑温暖的地方睡觉一样。小说也好、商品也好、歌曲也好、电视节目也好，能够跟得上社会脉动的便能成功，只要你成功了，财源便随之滚滚而来。所以说，无论我身处什么样的年代，具备洞悉时代潮流的慧眼都是不可欠缺的。

倘若你能抢先嗅得时代的新趋势，便能成功；反之，不关心外界的变化，只知墨守成规地工作，便注定要失败了。不管你从事的是哪一行，这道理都是不变的；在流行时装界更是显著。

在流行时装界的眼中，流行迷你裙的时代，不论你怎么穿都漂亮，一旦潮流过了，同样一件迷你裙穿起来，怎么看怎么丑，而且再也没有人会愿意花钱买。长裙所受的待遇也是相同的状况。这就象征着：合乎时代潮流的东西，每个人都会趋之

若鹭，而跟不上时代潮流的东西，任谁都不想花这冤枉钱。这就是人类普遍的心理。

食物也是一样的。意大利式甜点流行的时候，每个人为了吃上一顿都愿意花钱，而且一旦过去，大众就不屑一顾了。不论是汽车、服饰或食品，都不脱这种淘汰原则。总而言之，选择符合潮流的行业来做，便能赚大钱。

要知道潮流的趋势，搜集情报、详加研究的功夫还是不可少的。

在未来的社会，从超导体、生物工程、太空事业到线性发动机牵引列车等种种技术届将至成熟，许多产业必会出现惊人的成长。趁此良机我们应好好思考一下，在这些趋势当中，哪一方面和自己的工作、自己的专业领域最有关连。由此，你将能逐渐整理出对时代趋势的理解架构。

当然，为了搜集情报，自然得付出一定程度的金钱和时间。

如果你对钱无法看得开，拿出薪水一、二成的数目来作为搜集情报之用，就不大可能了解时势的走向。在你埋怨“连看书的时间都没有”之前，应该先去买个十本或二十本书堆在桌上。这么一来，你不想看也不行。

为了搜集情报，你必须付出时间与金钱，才能掌握时代潮流的趋势。想要晋身富豪之列，非得从这儿入门不可。

倘若你能抢先嗅得时代的新趋势，便能成功；反之，不关心外界的变化，只知墨守成规地工作，便注定要失败了。

不断地学习充电

在这个日新月异、网络信息技术日益升温的今天，你如果不每天学习，不充充电，那么很快你就会落伍，就会被这个时代抛弃。因此，无论在何时何地，每一个现代人都不要忘记给自己充充电。尤其是在竞争激烈的工商业界，个人必须随时充实自己，奠定雄厚的实力，否则难以生存下去，一个有干劲的人，时不时地充充电，就不会被社会所淘汰。

古代著名的大教育家孔子就常常强调干劲及学习的重要性。在孔子的众多弟子中，并非每一位都充满干劲，都勤奋好学。例如，宰予虽然有一副绝好的口才，但却怠于学习。对于宰予，连孔子也不禁摇头叹道：“朽木不可雕也。”再多的责骂这种人也是难改其性，可以说这种人是不可救药之徒，终将被社会所淘汰。

在学习的过程中，除了干劲以外，还需要有另一种观念，即学习充电的观念，尤其在现在这个时代，“学而不思则罔，思而不学则殆”，正是最好的启示。然而书本的知识只是基础，必须再以自己的理解力将其消化吸收才行，社会是更大的一本书，需要经常不断地去翻阅。须知，在现代社会中，不充电就会很快没电。

现代生活的变化迅速，节奏加快，要求我们必须抱定这样的信念：活到老学到老。你也应该记住：一步也不放松的人，是最难战胜的劲敌。

我们常会有“那个人是属于大器晚成型的”之类的话，意思是说，他现在虽然并不怎么样，但日后总会成功的。

同样站在新的场所工作，有人能立刻得到要领而灵巧地掌握。这实在是很难得。但这种人往往在中途就干不下去，甚至退步变坏。

与此相反，起先摸不清情况而不顺畅地人他多方请教前辈或上司，同时自己也认真用功并继续保持这种态度，大致会获得很大的成果。

人都是由许多人的帮助与指导才逐渐成长的。比如双亲、师长、朋友等的指导，在适当的时机恰当地施予，才能完成一个人的正常成长。

可是，更重要的，就是对这种帮助与教导要自动去学习吸收。

大多数人从学校毕业后进了社会就失去进修的心，这种人以后是不会再有什么进步的。反之，学生时代即使不显眼，但到社会后仍然勤勉踏实地尽本分，自觉学习应学的事，往往都会有长足的进步。

能继续保持那种态度的人是只有进步没有停顿的。他一定一步一步随着岁月踏实地发展，经过一年就养成一年的实力，经过两年就养成两年的实力。进而10年、20年、30年，各养成与其时间相称的实力。这种人才是真正的“大器晚成”。工作每天都有新情况，新挑战，你每天都要面对新事物，学习与生活相伴，生活就是学习。

对一份工作，许多人干一段时间就觉得没意思了，想换一份工作，而换一份工作就得有条件，有实力，实力来自自身。现代社会的机会有很多，你只要天天学习，你就天天有进步，就

会天天有机会，你的生活就会富有生机。

假如你不想跳槽，想把现在的工作当做一生的工作，那以何种态度应付呢？如果因为目前的工作进行得很顺利就感到很放心，每天优哉游哉的过安逸日子，那么目前的情形就不一定能维持很久了。失败的日子一定不远了。

与此相反，能将这份工作当做一生的工作而埋头苦干，不断进修、不断创造新的东西，始终能“活到老学到老”，他的进步一定是无止境的。这种人就能日日以清新愉快的心，有效果地做自己的工作。这样自然就有希望，不至于失去理想，当然也不觉得疲倦了。

而这种人对自己的工作会有一股拿生命作赌注的热忱，他把自己的使命刻在心里，为了使命，甚至愿意舍命去完成。这里所说的舍命，不是要真正把生命丢弃，而是指让自己强而有力地卖命。

社会是更大的一本书，需要经常不断地去翻阅。

学问和赚钱

增长自己的才干，积聚自己发财的本钱。

知识和学问曾在历史上创造奇迹。十九世纪的日本实行了一个大胆的变法计划——明治维新。从此以后，日本摆脱困境，将侏儒变成一个巨人。由此可见，知识真的是力量。

既然知识是力量，为何当今社会，充满知识的人，很多是

终生潦倒的呢？就拿那些博学的教授学者的工资来看，并不见惊人呀？反而那些没受多少年教育的人士，却拥有百万甚至亿万财富呢？

从这点来说，学问和赚钱有时并不成正比。

赚钱无法光靠理论，因此，有智慧或学问的人，往往无法从事赚大钱的行业，而让赚钱的机会白白溜走。

这如何说呢？这是因为太多的学问和知识，有时会变成一种包袱，反而将人的才干限制了。这些人在做一件事之前，都会先仔细的算一算，如果认为不合算，便会放弃。此外，当他们发觉在计划之外，略施小技便能赚更多钱时，罪恶感也会跟着产生。因此，他们是不可能赚到大钱的。

太有学问的人往往具有正统的思想，当在赚钱时运用小小技巧就被他们所不齿。当一个教师辞去教职，改行经商时，他要忍受相当大的压力。因为人们一直为“学而优则仕”“万般皆下品，惟有读书高”的观点所束缚。而中国传统上的重知轻商的风气驱使着人们去埋头苦读，以求出人头地。可是书终究不能当饭来吃。

学问主要教导我们追求真理。例如，不论多么复杂的高等数学，都能以计算方式求出真理。

然而，光凭有知识有学问而想赚大钱，却也不是容易的事。

真正的学问，应是一套求生的方法和技术。书本的知识，反成次要。美国的汽车大王亨利福特，曾经有一次和某家报社打一场官司。因为某报纸评说他是一个“不学无术”的人，当然他没有受过什么学府式的传统教育。但他不服气，于是双方对簿公堂。主控方面便拿出一些问题来考他。汽车大王更恼

了，他说，如果我是一个只会善于答题目的家伙，我哪会有今天的成就呀！你要的答案，我可以随便命令手下给你完满的答复。

当今社会，各大公司在招聘人员时，首先看重的东西，不是文凭学位，而是一种“人际的手腕”，如果该人懂得去应付人际关系，建立庞大的关系网，便算是有学问了。而奇怪的是，很多人没有这套基本的功夫。

太多的学问和知识，有时会变成一种包袱，反而将人的才干限制了。

对本行以外的发财机会要多留意

对于一个初入社会的人来说，不要太顾及一个月的薪水有多少。你应该去想你自己能获得各种可能的薪水，如技巧的增加，经验的扩大，接触面的广泛。

一般拿薪水的工作，只是建造人格品性的材料，可以训练才干，扩张精神，并不是榨出金银的石矿。

一个人只为了薪水去工作，此外更无其他较高的动机，那是不明智的。

我们常常看见许多青年，在微薄的薪水下工作，但突然却会变魔术一般的，跳一个新的台阶，或被提升至高等而负重任的位置，或是通过别的途径赚得了一大笔钱财。

对于发财的道路往往同对薪水的态度一样。

发财的通道很多，赚钱并不是单纯的事。

有些人意外地成为大富翁。

有位朋友，在不久以前还在为调度资金伤脑筋，没隔多久看到他，却俨然已是一位发了大财的富翁。

观察这些人“突然”成功的原因，发现他们都非常注意自己本行以外的赚钱机会。

有人所经营的行业，状况一直不好。但因为社会环境的急骤变化，使得此行业的生意从败境复活，愈来愈景气，甚至和此行业有关联的新产品也大为畅销。这种例子虽有，却是十分幸运的人才能碰到。

一般来说，从事自己行业以外的生意，赚钱的机会较多。因为它大都是一时的灵感，或友人提供的机会，所以成功的几率较大。

以自己原有的行业赚钱最理想，但若完全投入自己的行业，忽视了其他行业的动态，你很可能失去赚钱的良机。

从事自己行业以外的生意，赚钱的机会较多。

金钱可以使人充实

金钱可以做好事，也可以做坏事，关键是你用之有道，在满足自己的生活所需外，还可以将之用于公共事业的发展。

诺贝尔是大家都很熟悉的人。现代社会中的诺贝尔奖金，是现代科学的最高奖励，是众多的科学家和科研人员梦寐以求

的愿望。在诺贝尔资金的鼓励下，很多人为了社会科技的进步，人类的健康，环境的清洁和社会的发展而辛苦工作，也正是他们的劳动，推动了社会迅速地向前发展。如果诺贝尔还活着，看到自己所创造的财富使这么多的人受益，他一定感到无上的幸福。

其次，金钱使人获得自信。

所谓“财大气粗”就是这个道理。世界上再也没有比钱包鼓鼓的更让人放心了。有了钱，就可以干自己想要干的事业，充满自信心来完成心中的夙愿。

很多人在没有钱之时，总是畏畏缩缩，看别人的脸色行事，一旦拥有大量的金钱，马上就容光焕发，恢复到自然的自信状态，生活在无拘无束之中。

再次，金钱可以使你更好地表现自我。

口袋里有了钱，就会使人更轻松自在。你不必为别人怎么看你而过多忧虑，如果有人不喜欢你，没关系，你可以找到另外的新朋友。你还可以不为日常生活的花费而操心，潇洒地逛市场、周游世界。

常常感到拮据无钱的人，往往怕那些掌握其收入的人，有家庭的男人又怕被老板解雇。当他们为自己的某种嗜好花几块钱时，心里总感到不踏实，会有一种犯罪感。这几块钱如果在家里，够一家人吃几顿饭呢！因此，缺钱使人的欲望受到限制，使自己想做的事不能做，使人的个性受到极大的摧残。

有了钱，就可以更好的发展自己，表现自我。

金钱可以做好事，也可以做坏事，关键是你用之有道。

成功来自于梦想加努力

你是一个梦想者吗？

梦想，促使人生富有价值。它是把人类从卑贱中释放出来，把人类从平庸中提升出来的一种动力。

现在的一切，只是过去各时代的梦想的总和，过去各时代的梦想实现的结果。没有梦想者，没有寻梦人，美国也许至今仍是一片未开垦的土地。世界上最有价值、最有用处的人，就是那些“能够远远看见将来，预先瞻望到未来人类必能从今日所有的种种束缚、桎梏、迷信中释放出来，能够预见到事情的将来，同时也有能力去实现它的人。”梦想者永远是那些能够成就“似乎绝对不能成就”事业的人。

有人说，想像和梦想对于艺术家、音乐家、诗人大有用处，但是在实际世界中，却没有位置。但我们知道，在各界取得巨大成功的人总是那些梦想者。如工业巨子，商业领袖等大都是想像力很丰富的人。他们对工业、商业上的发展的可能性，均有先见之明。

常常将自己从一切烦恼痛苦的环境中挣脱出来，沉浸于和谐、美、真的空气中，这种能力真是无价之宝，假使我们梦想的能力被夺去，恐怕我们中间再没有人能有勇气、有耐心继续战斗下去了。

梦想的力量是人类神圣的遗传。只要你坚信你的事业定会成功，一个美好的明天就会到来，那么，创业的艰辛和今天的痛苦对你来说就不算什么。

十一：本领陈旧

但是应该注意，有了梦想同时还须努力实现。只有梦想而不去努力，徒有愿望而不能拿出力量来实现愿望，那是不能成事的。只有实际的梦想，加上坚韧的工作，才有用处，才能开花结果。

现在的一切，是过去各时代的梦想的总和。

人穷志别短

你也许要问，万一被欲望冲昏头而落了个失败的下场时，又该怎么办呢？我的建议是，你要迅速地整装齐鼓，把失败完全抛在脑后。常言道：“人穷志短”。当失败时你愈是急着要挽救一切，好运就会离你愈远，此乃身陷低潮的人会每况愈下的情形。所以惟有看开一点“留得青山在，不怕没柴烧”，失去的也不要再去惋惜，如此才是上上之策。

在现实生活中，对自己天真的想法缺点做过一番检讨之后，能随即扫除阴霾、恢复开朗本色的人，最能迅速回到自己的生活原点上。反之，老是念念不忘损失的钱财，想尽办法要将钱拿回来的人，多数会再碰上第二次。所以说，倒大霉只能怪自己运气不好，当务之急是要赶快从厄运里逃脱出来。

所谓“人穷志短”，说穿了，是因为人没有钱就会急躁，一急躁就无法看清正确的人生方向，如此就免不了再尝败绩，如此恶性循环下去。所以说，做人眼光要放得长远，并且要有“危机管理”的能力，这样子或许就能避免“人穷志短”的窘境吧！

举例而言，平时就可养成储蓄的习惯以备万一，而且要下定决心绝不随便花用；平日也要建立起自己的人际关系，以防危急时可以有人商量、协助。如此一来，即使失败时发生财务危机，自己已有了万全的准备，便能顺利渡过难关。

另外，还有一点很重要，那就是你要将未来可能会发生的问题先摊开来，想想眼前是否有阻止它发生的办法，及未来问

题爆发时的对策。

凡是成功的企业及企业主必定实施有“先行管理”的制度。也就是事前制定出工作计划——当月要进行 A 事项，下个月要进行 B 事项，再下个月要着手 C 事项——而后倾全力达到目标，即所谓的“先行管理”。由于对未来的展望心里有个底，会有什么样的问题发生也就了若指掌。所以说，实施先行管理的制度就等于是做好了危机管理。

相反地，有些企业与企业主之所以失败，就是因为没做好先行管理的缘故。以“船到桥头自然直”的散漫心态来做事，不仅无法预见问题，更无法做好危机管理。最后业务停顿，惟有宣告失败一途，周围的人也只能安慰你说：“你只是运气差了点而已。”

企业要赚钱就要有看到未来十年内发展的远见，一步步推展，像是招募人才、研究发展等措施。这世间所有的事皆源于因果循环的法则，所以，如果现在为五年、十年后做好铺路的工作，结果将会反映在五年后、十年后的成绩上。反之，如果没有稳固后盾的公司，当日的营运都顾不了了，何来先行管理可言；只能汲汲营营于眼前的工作，一旦发生问题，过去的心血便顿时付之一炬。这正反映出“人穷志短”的道理。

但千万不能拿“公司不赚钱，所以目前也腾不出空来”为借口，而限制了自己的发展。先行管理也是要透过习惯养成的。你可以试着一步一步来，慢慢地把每次制订目标的期限拉长。当然，一下子要你制订未来十年内的计划是有些困难，不过可以学着从未来一个月、两个月内的先行管理开始，如此可使你防患于未然的可能性倍增。只要不发生问题，慢慢就会觉得行有余力；而行有余力就可以进行更长远的规划，如此一来，便可望跳脱“人穷志短”的恶性循环，而转化为“良性

循环”。

失败时你愈是急着要挽救一切，好运就会离你愈远。

做人要往前看

有些人在遭遇挫折之后，一直为自己为何犯下这样的错误而耿耿于怀，如此一来只会给自己增添不必要的困扰。我们固然需要去分析、反省失败的原因，但老是为了无法挽回的事情而苦恼，只会使你与好运绝缘。

基本上，做人要懂得往前看，过去的经验仅能作为借鉴，提供选择未来要走的方向而已。人生好比大江东去，已然流逝、已经结束的事物是绝不会有任何改变的，既然无力挽回还不如忘记的好。

但是请你记住，“现在是过去的结果，未来也会是现在的结果。”这句话也就是说，凡事都有“因果关系。”如果觉得自己当前的运势不错，那是因为过去你做了些有助运势逆转的动作；相反地，如果觉得自己的现况不佳，那是因为你过去播下了不好的种子。因此，当发生某种不好的结果时，要仔细去分析，是什么样的原因导致这样的结果产生。如此的反省对未来的发展有着绝对性的影响。

自身不努力，只会空待幸运从天而降，就好比有人不播种却等待丰收，或者是种了葡萄种子却等待收获苹果的痴梦。今日我们所播种的种子决定将来收成果实的品质，所以若想采收

十二：胸襟狭窄

成功的果实，就得播合宜的种子。你可以从过去的经验来判断什么样的种，仔细的分析过去“这是好的，那是不好的，这样的话接下来应该是这样种……但如果发现缺点就应该改进”。

一旦被欲望冲昏了头，种了黄瓜的种子，你也会误认将会结成香瓜。就因为深信把房子抵押来投资就会生出黄金，到最后却把房产都输掉了。如果你是个大财主也就罢了，输掉了一栋房子，至少还有两三栋在收租金，但如果这是你惟一的栖身之处，未免太悲惨了。不但赔掉了房子，夫妻吵架失和，最后导致离婚甚至自杀——这样的例子在我们生活中确实是存在的。

人如果被欲望冲昏了头较易认不清楚事实，再加上这社会存有太多不安好心的人，处心积虑利用人性的弱点来满足私欲，再加上手段高明，若非相当冷静的头脑，很容易上当受骗。

现在是过去的结果，未来也会是现在的结果。

摆脱困境挣大钱

曾经听说这样一句话：长久困在一间黑屋的人，就算他有一对正常的眼睛，也会逐渐因为没有用而变成一盲人。以上这番说法，未必一定是事实，因为没有人肯牺牲自己的眼睛来做这个实验。

然而，它却说明了一个问题。就是环境对人的作用和影响

有多大。

印度有人就做了一些大致上相同的试验，证明环境是可以将人的智慧和才干扼杀的。在印度这个国家里，有好几千万人，被列为低下阶层的“贱民”。他们的社会地位低微，而且，内心又感觉卑下和鄙贱。

奇怪的是，印度竟有如此多的人，接受命运安排，甘于承认自己是社会上的“贱民”。

与他们形成强烈对照的是美国的黑人。以前他们也与印度贱民相同，社会地位低下，他们惟一长处，限于运动和“性”的能力方面，日常生活处处受到白人的压迫和排挤。在30年前，白人与全人类都很怀疑黑人的口才和智慧，但现在他们可以担当一切白人的工作，相信不远的将来，黑人还可以担任总统的职位。

如果美国黑人也接受了印度贱民的逆来顺受的态度，相信他们今日的才干，永远得不到发挥。

因此，敢于改变环境，把逆境变成顺境的人必会取得成功。

做生意赚钱又岂非如此。

中国历史上最著名的成功商人陶朱公，叫范蠡。他运用美人帮助越王勾践复国之后，便不辞而别，搬到一个叫陶县的地方，开始从事商业的买卖，几年间他就成为远近驰名的大商人。

如果他没有勇气去改变自己的命运，相信他会和别的功臣一样，因为越王勾践的忌妒而招来杀身之祸。

如果你一旦陷于困境的时候，显示出忧郁、阴沉，那么你永远不能鼓足改变困境的勇气，决不会赚到大钱。

不管面临多么糟的局面，你都应化不利为有利。这样，你

才能有机会改变困境，达到你赚钱的目标。

敢于改变环境，把逆境变成顺境的人必会取得成功。

听人劝，吃饱饭

每个人都可能办错事，说错话，但这并不可怕。可悲的是我们有许多人因害怕丢面子，不敢承认自己的错误，面对别人的忠告，仍旧护短遮丑，羞羞答答，吞吞吐吐，结果越陷越深。

一个人不论职位高低，有短敢揭短，人们就不觉得你有短；有丑敢亮丑，人们就不觉得你有丑。敢于揭短亮丑，是诚实可靠的表现，不但不会失去面子、失去威信和信任，反而会提高威信，增加影响。

人在一生中沒有犯过错误，没有过错误的观点或立场是不可能的，就像一个人一辈子从来没有正确过一样，这都是绝对不可能的。人总是在不断地从错误到正确再到错误，然后再正确，重复不断，回旋往复。只有这样，人才能不断从错误中总结经验，得到发展，从而人才逐步完善，成为一个比较完美的人。

人犯错误并不可怕，这次错了，吸取教训，可以防止下次再犯错。“吃一堑长一智”，这句俗语讲得很好。但是，如果一个人犯了错误或有着某种错误观点而执迷不悟，强硬坚持，顽固地不接受他人的意见或劝说，而是我行我素。这种做法讲

十二：胸襟狭窄

得文雅一点是刚愎自用，讲得通俗一些就是顽固不化，喜欢钻“牛角尖儿”。

人生在世，要做的事情很多，要接触的新事物也非常多。然而这么多的事情不可能哪一件都做得非常好，或者说不可能什么事情、什么知识都懂，由于不懂就难免要犯错误。这时，就需要有人来指点我们或者说给我们提供好的建议。特别是我们知心朋友的建议更值得参考。

在我国古代，不管是哪朝哪代，凡是贤明的君主身边必定会有几个或几十个忠诚的大臣或谋士，专门为君王提供建议。成就霸业的君王在建国初期，没有刚愎自用的，否则他也不会霸业有成。不光是君主，就是一个但凡有所作为的人，都非常善于接受他人的意见。

我国古代曾把比谁门下的食客多来作为一个衡量贤德高下的标尺，这绝非是攀比富贵，而确是一个集贤纳策的好方法。战国时期的四大君子：平原君、信陵君、春申君、孟尝君，都曾为自己的君王提供出高妙的建议，为君王的治国安邦做出了卓越的贡献。可以说，刘备如果没有诸葛亮在身边出谋划策，不要说是三国鼎立，就连是否能立得住脚、扯一面旗都很难说。再昏庸的君王也懂得知错就改，或是用杀人灭口的方法或是用嫁祸于人的方法。

当然，在历史上也出现由于固执、刚愎自用而失败之人。三国时期蜀国的马谡，由于一味顽固“自信”，不接受诸葛亮的建议，而导致了“失街亭”。马谡的失败，给蜀国带来了致命的打击，虽然事后马谡自己也追悔莫及，诸葛亮挥泪斩马谡，可这又有什么用呢？世上卖什么药的都有，就是没有卖后悔药的。亡羊补牢的做法意义是不大的。

中国历史经历了那么多朝代，而历朝历代的灭亡都与君主

十二：胸襟狭窄

统治的腐朽有着直接的关系。其中，君主的武断、专制、刚愎自用，不听忠言是导致腐朽的一个重要原因。

秦始皇统一六国时，国势曾是那么强大，疆土是那么辽阔。但是由于秦二世的武断、暴虐的统治，出现了秦末的陈胜、吴广起义。秦开始衰落，最终被汉所代替。如果秦二世不那么残暴，多接受些忠告，是否能使秦的寿命更长一些呢？

所以说，刚愎自用者的顽固、不肯接受他人意见是一个致命的弱点。不肯接受他人意见，对于朋友的规劝或忠告置若罔闻，不仅会使自己头破血流，还会严重伤害朋友之心。

因为只有真正的朋友才会指出你的错误，提出中肯的建议。提供建议本身就意味着坦诚和信任。如若把良药当做烂草，把忠言当做耳边风，怎能不使朋友伤心呢？

伤心和失望会使你的朋友离你而去的。没有武二郎的本事，却还要“明知山有虎，偏向虎山行”，这种做法，不是勇猛，而是愚蠢。因为明知自己打不过“老虎”，却还要去拿生命作赌注，不是愚蠢是什么呢？

没有人会同情一个由于固执己见而失败的人，相反，除了朋友在伤心之余的痛惜外，还会招来对手的痛快、嘲笑和幸灾乐祸。所以，这种令亲者痛仇者快的事是万万做不得的。

因此，要善于接受别人的意见，特别是朋友的忠告更应该虚心听取。“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。”奉承的语言我们可以不去理会，但诚恳的忠告却一定要用心去听，特别是在自己有了错误的时候。头撞南墙的滋味并不好受，干吗非得要等到头破血流才罢休呢？

不管是普通人还是伟人，不管你个小职员还是个领导者，都应该养成善于接受他人意见的习惯。但是，这种善于接受意见绝不是无主见的接受，把别人的话当做救命的稻草。就

十二：胸襟狭窄

人来说，我们要慎听幼稚轻率者的献策；就事来讲，要慎听那种过激的言论。对于别人的意见，要经过自己的深思熟虑之后才能接受。

还要注意的就是不要偏听偏信。偏听偏信往往会使你由这个错误走向那个错误。“兼听则明，偏听则暗”，要有比较、有选择。

固执己见者由于过于“迷信”自己，一味地执迷不悟，有时就难免言行过激，有极端化倾向。他们顽固的“自信”，对其他人的话充耳不闻，但又生怕自己不被人重视，得不到他人的承认。于是，在顽固的“自信力”的支持下，义无反顾地沿着错误道路走下去，过激言行不但没有扭转错误方向，反而加快了失败的到来。

老百姓有句俗语：“听人劝，吃饱饭。”刚愎自用、钻“牛角尖儿”，只会使前面的路越来越窄，越来越走不通，它不是成功之路，而是失败之途。

有短敢揭短，人们就不觉得你有短；有丑敢亮丑，人们就不觉得你有丑。

心胸宽广的人更易成功

成功人生和心胸宽广有着很大的联系。一个胸怀宽广的人，很善于包容别人的缺点，很会体谅他人的难处，同时也很善于宽容他人的过错。具备了心胸宽广品质的人，适应他人应该是很容易的事儿，可如何才能让自己变得心胸宽广呢？这里

涉及了一个人的情商问题。

许多人认为，高智商是一个人取得成功的最为关键的因素，但根据一些国外权威机构的研究表明，在一个人成功的因素中，智商（IQ）只占了约20%的作用，而另外80%则决定于个人的人格因素和社会因素，也就是最近几年我们炒得沸沸扬扬的所谓的情商（EQ，即人的感情意志和人际关系等）。这一结论的提出和被大多数人所认可，打破了以前那种所谓“智商决定人终身成就”的结论。事实也的确如此，美国著名的心理学家韦克斯勒曾经对40多位获得过诺贝尔奖的科学家做过考察，结果发现他们中大多数人的智商处于中等或中等偏上。他们所取得的巨大成就并非先天决定，而是来自于后天的非智力因素，即情商。

情商并不受先天的限制，可以随着个人的成长而增长。情商高的人，无论做什么事情，都能够以乐观积极的心态去对待，因此，这些人的生活较常人要快乐得多，他们的成功机会也大大增加了。

大多数渴望成功的人，往往都比较争强好胜，他们追求自己事业的完美和成功，有着强烈的忧患意识和竞争意识。当然不能说这是坏事。但是，在强手如林的竞争社会里，这种竞争意识和忧患意识很容易给人造成精神紧张，压力过大时还会导致心理失衡，甚至造成心理疾病。有人曾说过：“没有一种灾难能像心理危机那样带给人们持续而深刻的痛苦。”这话一点儿也不假。心理脆弱、人际关系紧张、精神压力过大的人纵然能力和知识超人，也难以品尝成功的喜悦。

情商高的人，无论做什么事情，都能够以乐观积极的心态去对待。

克服神经质，调节自我情绪

神经质的心理症是较为轻度的一种，它与人的情感智商有一定的相关。神经质的主要表现为责任心淡薄，对批评反应强烈，甚至有时发生暴力行为，缺乏理智，有时说谎、易怒，以自我为中心等。其性格类型表现为常跟人冲突，有显示自己力量的大胆举动，倾向于恶意地解释各种社会现象，以反抗的态度来显示自己的倾向性。神经质得分过高的人应注意积极地调整自己的情绪，用理智的力量来控制、转移和调整自己的心态。

那么，如何正确地调整自己的情绪呢？必须有正确的人生态度。在现实生活中，我们经常可以看到，面对同样的环境和遭遇，人的情绪反应有很大的差异。正确的人生态度，能帮助我们端正看问题的角度，帮助我们想通许多问题，缓解不良情绪，培养积极、健康的情绪。

具有宽广的胸怀、度量宽宏、心胸豁达是保持积极、乐观情绪的基本条件。那些在情绪上容易大起大落，经常陷入不良情绪状态的人，几乎都是心地不宽、心胸狭隘的人。

如果能扩大自己的生活面和知识面，在精神上充实自己，为丰富多彩的生活所吸引，不计较眼前得失，心胸就会自然豁达起来，情绪也不会如此波动了。要热爱工作，学会调节人际关系。对工作缺乏情趣的人，或是人际关系不良的人，精神上没有寄托，思想不安定，情绪就不稳定，容易产生神经质。反之，一个热爱工作并具有良好人际关系的人，就会在自己的身边形成一个比较和谐、融洽的氛围。这种氛围反过来从客观上

十二：胸襟狭窄

又促进了自己，使自己心情舒畅、身心健康。下面介绍一些克服神经质、调节自我情绪的方法：

第一，正确地认识危机。人生中诸如疾病、死亡、破产等很难意料的事件，常影响人的心理。虽然人们完全有能力处理这类事情，但这需要时间，过分地焦急不仅于事无补，还会把事情办坏。

第二，当预感到紧张会出现时，你可在头脑中设想一下如何处理它，回想一下过去是怎样对付的，回想一下你所尊敬的人是如何处理的，就可以减少焦虑，避免碰钉子。

第三，平时多注意休息，可以减少你的紧张感与神经质。获得足够的休息对身体极为有益，能使你振作精神，恢复精力。

第四，当你试图掩盖某一件事情时，常常带来紧张情绪。但当你抱着不回避的心态，坦然面对时，压力无形之中就会减轻，紧张感就会减少。

第五，当你发现自己的情绪无法控制时，不妨用下列方法尽快从这种情绪中摆脱出来：脱身离开那里；想一想别人在这种情境中会扮演怎样的角色；设想你已解决了一个难题而处在喜悦中；向有同情心的人倾诉自己的想法。

为丰富多彩的生活所吸引，不计较眼前得失，心胸就会自然豁达起来。

心理平衡的秘诀

下面是美国心理卫生学会提出的十一条秘诀，对心理平衡

有极大的帮助，读者不妨一试。

1. 不对自己过分苛求

每个人都有自己的抱负，有些人把自己的抱负定的太高，根本非能力所及，于是终日郁郁不得志，认为自己倒退，这就无疑是自寻烦恼了。有些人做事要求十全十美，有时对自己近乎吹毛求疵，往往因为小小的瑕疵而自责，结果受害者还是他们自己。为了避免挫折感，当然应该把目标和要求定在自己能力范围之内，懂得欣赏自己已得的成就，自然会心情舒畅了。

2. 对他人期望值不要过高

很多人把希望寄托在他人身上，尤其是妻子望丈夫、父母望子成龙等等。假如对方达不到自己的要求，便会大感失望。其实每个人都有他的思想、个性、优点与缺点，何必要求别人迎合自己的要求呢？

3. 疏导自己的愤怒情绪

当我们勃然大怒时，很多错事或失态的事都会做出来的。与其事后后悔、不如事前加以控制。把喝倒彩当喝彩、咒骂当唱歌，抱着笑骂由人的态度，愤怒情绪自可抛诸九霄云外。

4. 偶尔亦要屈服

一个做大事的人处事总是从大处看，只有一些无见识的人才会向小处钻的。因此，只要大前提不受影响，在小处有错时亦无需过分坚持，以减少自己的烦恼。

5. 暂时逃避

在生活受到挫折时，便应该暂时将烦恼放下，去做你喜欢做的事，如运动、睡眠或看电影等，等到心境平静时，才重新面对自己的难题。

6. 找人倾诉烦恼

把所有的抑郁埋藏在心底里，只会令自己抑郁寡欢。如果

十二：胸襟狭窄

把内心的烦恼告诉你的知己好友或师长，心情会顿感舒畅。

7. 为别人做点事

助人为快乐之本。帮助别人不单使自己忘却烦恼，而且可以确定自己的存在价值，更可以获得珍贵的友谊，何乐而不为呢？

8. 在一个时间内只做一件事

依据美心理辅导专家乔奇博士发现，构成忧思、精神崩溃等疾病的主要原因是因为患者面对很多急需处理的事情，精神压力太大而引起精神上的疾病，要减少自己的精神负担，不应同时进行一件以上的东西，以免弄得心力俱疲。

9. 不要处处与人竞争

有些人心理不平衡，完全是因为他们处处以他人作为竞争对象，使得自己经常处于紧张状态。其实人之相处，应该以和为贵，只要你不把人家看成对手，人家也不会与你为敌的。

10. 对人表示善意

我们经常被人排斥是因为人家对我们有戒心。如果在适当的时候表现自己的善意，多交朋友，少树敌人，心境自然会变得平静。

11. 娱乐

这是消除心理压力的最好方法。娱乐的方式不太重要，最重要的是要令人心情舒畅。

做大事的人处事总是从大处看，只有无见识的人才会向小处钻的。

多微笑放轻松，财运自然来

人不光是嘴巴会说话，表情、眼神、动作也会说话。

很多人都说：“人过了40岁之后，就要为自己的长相负责。”这是因为过去的生活经验都会不知不觉地展现在脸上，我们可以从一个人的脸，看出他的内涵、贵贱等等。

人到了中年之后的长相，让人觉得有魅力或是讨厌，都凭这个人从前经年累月的生活，还有个性而决定。然而，人和人第一次见面是否投缘，也一样受到长相的影响。

长相很凶恶的人，大家一定都会和他保持距离；而没有自信的人，通常长相都很卑屈，也不会让人喜欢。我们常会说看某人不顺眼，就一定多多少少受到那人长相的影响，所以一个人一定要注意自己的面容。

长得美丑虽然已经是天注定，但是“相由心生”，只要保持开朗轻松愉快的表情，你就会有一个让人看起来不讨厌的面貌。

曾经有人说过：“脸上的皱纹如果是横纹的话就没关系，但是如果两眉间有纵纹的话，就要小心了！”

因为横纹多半是爱笑所产生的，所以脸上有横纹的人，都是乐观开朗的，会给人留下好印象；而纵纹都是生气皱眉头才会出现，可想而知，有纵纹的人都是不开心的，留给别人的印象就不太好了。

所以，我们每一个人每天都应该随时照照镜子，调整自己的心境和仪容，千万不要在别人面前露出紧张、害怕、骄傲等

十二：胸襟狭窄

等，让人看了不喜欢的表情。

即使身为男人，也应该常照镜子，因为随时保持开朗和善的表情，要比有没有打领带重要多了。

一张让人看了喜欢的脸，应该是会让对方疏于防备的，因为我们每一个人都喜欢接近笑脸迎人的人，而想要远离那些看起来狡诈奸险的人物。

我们平时要养成嘴角往上扬，好像在微笑的习惯，而不要让嘴角往下垂，一付很不开心的样子，这样的人，通常他的个性也都很顽固，嘴角上扬的人就不会这个样子。

还有我们在看人的时候，与其用防卫的眼神直视对方，还不如用一般的眼神去凝视他，这样可以让人觉得你是一个单纯没心机的人。

长相很凶恶的人，大家一定都会和他保持距离，所以一个人一定要注意自己的面容。

懒惰是成功的天敌

有一位外国人周游世界各地，见识十分丰富。他对生活在不同地位、不同国家的人有相当深刻的了解，当有人问他不同民族的最大的共同性是什么，或者说最大的特点是什么时，这位外国人用不大流畅的英语回答说：“好逸恶劳乃是人类最大的特点。”

无论王侯、贵族、君主还是普通市民都具有这个特点，人们总想尽力享受劳动成果，却不愿从事艰苦的劳动。懒惰、好逸恶劳这种本性是如此的根深蒂固、普遍存在，以至于人们为这种本性所驱使，往往不惜毁灭其他的民族，乃至整个社会。为了维持社会的和谐、统一，往往需要一种强制力量来迫使人们克服懒惰这一习性，不断地劳动。由此就产生了专制政府，英国哲学家穆勒这样认为。

无论是对个人还是对一个民族而言，懒惰都是一种堕落的、具有毁灭性的东西。懒惰、懈怠从来没有在世界历史上留下好名声，也永远不会留下好名声。懒惰是一种精神腐蚀剂，因为懒惰，人们不愿意爬过一个小山岗；因为懒惰，人们不愿意去战胜那些完全可以战胜的困难。

因此，那些生性懒惰的人不可能在社会生活中成为一个成功者，他们永远是失败者。成功只会光顾那些辛勤劳动的人们。懒惰是一种恶劣而卑鄙的精神重负。人们一旦背上了懒惰这个包袱，就只会整天怨天尤人，精神沮丧、无所事事，这种人完全是一种对社会无用的卑鄙之人。

十三：慵懒怠惰

英国圣公会牧师、学者、著名作家伯顿给世人留下了一本内容深奥却十分有趣的书《忧郁的剖析》——约翰逊说，这是惟一一本使他每天提早两个小时起来拜读的书——伯顿在书中提出了许多特别独到而精辟的论断。

他指出：精神抑郁、沮丧总是与懒惰、无所事事联系在一起的。“懒惰是一种毒药，它既毒害人们的肉体，也毒害人们的心灵，”伯顿说，“懒惰是万恶之源，是滋生邪恶的温床；懒惰是七大致命的罪孽之一，它是恶棍们的靠垫和枕头，懒惰是魔鬼们的灵魂……一条懒惰的狗都遭人唾弃，一个懒惰的人当然无法逃脱世人对他的鄙弃和惩罚。再也没有什么事情比懒惰更加不可救药的了，一个聪明然而却十分懒惰的人本身就是一种灾祸，这种人必然成为邪恶的走卒，是一切恶行的役使者，因为他们的心中已经没有劳动和勤劳的地位，所有的心灵空间必然都让恶魔占据了，这正如死水一潭的臭水坑中的各种寄生虫，各种肮脏的爬虫都疯狂地增长一样，各种邪恶的、肮脏的想法也在那些生性懒惰的人们的心中疯狂地生长，这种人的心思灵魂都被各种邪恶的思想腐蚀、毒化了……”

伯顿对于同一个问题有大量的论述。《忧郁的剖析》这本书的深刻思想也集中体现在该书的这段结束语中。伯顿在该书的最后部分说：“你千万要记住这一条——万万不可向懒惰和孤独、寂寞让步，你必然切实地遵循这一原则，无论何时何地也不要违背这一原则，只有遵循这一原则，你的身心才有寄托和依归，你才会得到幸福和快乐；违背了这一原则，你就会跌入万劫不复深渊。这是必然的结果、绝对的律令。记住这一条：千万不可懒惰，万万不可精神抑郁。”

懒惰、懈怠从来没有在世界历史上留下好名声，

也永远不会留下好名声。

用具体的想像掌握财运

当有令你朝思暮想的渴望得到的东西时，你应该尽可能在你的脑海里描绘出具体的形象。

举例而言，人通常到了 40 多岁的时候会希望有个自己的窝，这时你不能光是脑袋想着：“好想有栋房子！”而要从杂志上把你所希望拥有的房子的照片剪下来，贴在墙壁上。每天一边看着图片，一边在脑海中想像着要装这种窗帘、要铺那种地毯……

然而再进一步地想像：选什么样的家具，到哪一家家具店去买……很快地你便会填满所有的空白，一个理想中的家便具体成形了。

还有，你不能光是坐在书桌前空想，应实地到房屋建设公司的展示会场去参观。即使没钱也没关系，反正先去看看再说。在进行这些动作的过程中，慢慢地你的脑海中“我要这种样式的房子”的形象便愈来愈清晰。接下来，就要有更具体的行动了。

再谈到购屋基金。刚开始尚在脑中空想的阶段时，总觉得实在凑不出这么一大笔钱，然而事情具体化之后，慢慢地你就会想到：“利用金融贷款不就行了吗？”

堆砌形象、搜集情报、实地去看。如此一来，形象将愈来愈具体，你便可开始慎重考虑怎么做才能实现目标。

追求财富也是相同的道理。能整天光想着：“要是有钱多

好”，应该要针对目标，具体地想像画面，自然你就会知道如何去调度资金，渐渐地财神爷也会向你靠近。

再则，一旦有了具体的想像，就会知道该从哪儿着手。光是停留在欲求的阶段，一味想着要创业、想开一家店，钱是不会自动滚到你面前的，而且任凭你想破头还是不知道如何去筹钱。

目标要清楚、想像一下理想实现时的情景，自我检讨有什么方法可以达到目标，如何才有办法集结资金与人力。

针对目标，具体地想像画面，自然你就会知道如何去调度资金。

变欲望为黄金

期望财富的方法，有六个固定的实际步骤，那就是——

第一，在你的心里，必须确定你所期望的金钱数目，仅仅说“我需要许多钱”是不够的，必须决定钱的数目。

第二，确确实实地决定，你要以什么东西来换取你所需要的钱。世界上没有不付代价而可获取的东西。

第三，规定一个固定的日期，一定要在这日期之前把你所期望的钱赚到手。

第四，拟定一个实现你的欲望的固定计划，立刻着手进行，不论你是否准备妥当，把这计划付诸行动。

第五，把你想要获得金钱的数目列一张简明的清单，附上赚到手的期限，以及所需要作为赚到这些钱的报酬条件，把计划

十三：慵懒怠惰

中你如何聚集这些钱的过程叙述清楚。

第六，每天两次，大声朗诵你的计划内容，一次在晚上就寝之前，另一次在早上起床之后，当你朗诵的时候你必须看到、感觉到，并相信你自己已经拥有那些钱。

遵照上面所叙述的六种步骤是很重要的，特别是要遵守第六。你或许会抱怨，在你没有真正地把钱拿到手之前，以为你已拥有这些钱是不可能的。这时炽热的欲望会帮你的忙。如果你真正地对钱有强烈的欲望，那么你的欲望就是不变的意念，由此变成非得到手不可的决心，那么你必须确信自己将会拥有它。

如果没有正式接受过运用规则的训练，这些规则似乎行不通。它对所有没有完全了解六个步骤的人，或许有帮助。传递这些秘诀的是安德禄·卡内基。他起初是个钢铁工厂里的普通工人，但是他完全无视他低微的出身。运用这些原则，使他获得一笔财富，数目大约超过一亿元。

要是你知道这些一再介绍的六个步骤是已故汤玛斯·A·爱迪生所详细审查过的，可能对您会有更大的助益，他终生赞成这些验证过的原则，不仅仅是积蓄金钱的主要步骤，而且是达到任何目标的重要途径。

这些步骤不要求劳苦工作，也不要求奉献牺牲。它们并不需要把人转变为可笑的轻信之徒，使用它们不需要受很高的教育。但是要成功地运用这六个步骤确实需要足够的想像力。每个人都必须承认，所有拥有大量财富的人，他们还没有拥有它之前，确实都有一个了不起的梦想和计划。

所有拥有大量财富的人，他们还没有拥有它之前，确实都有一个了不起的梦想和计划。

想法与做法

勤劳的农夫知道在春天播种，成功的人则知道在春天拟订计划，为自己找寻成功的动机。

经过漫长的冬眠之后，春天是最适合启动的季节，几乎所有的万物都在这个季节中复苏，它们起身打着呵欠，转头开始向外探出触角。

你呢？刚从冷冬的蛰伏中解放出来，是不是早已带着计划好的蓝图和满腔的热情，迫不及待地准备大展身手？

今年，是不是有什么期待已久的愿望等着你去实现？是不是有美好的目标等待你去完成？从春天到冬天，你已经做好打算了吗？

有些人不喜欢做计划，因为他们觉得大多数的计划常常还来不及完成就中途夭折，不如走一步算一步，反正船到桥头自然直。所以说，这种人大都是“光有想法，没有做法”。

有些人可不这么认为。他们相信做了计划之后，才有明确的目标，方向才不会走偏，万一中途有变，计划可以再修改，即使最后没有百分之百到达目的地，但至少完成了大半，“如此，你才知道你的距离还有多远，总比站在原地好！”一位成功的企业家如是说。这种人，坚持“先要有做法，尔后想法就会逐一实现”。

的确，盲目而没有焦点，很容易让人走上岔路，白费力气。

你不妨观察农夫施肥的方法，他们在什么地方施肥，什么

地方的农作物就会生长得特别茂盛。如果他们把肥料乱撒一通，结果就是该撒到的地方没撒到，不该撒到的地方却特别肥沃。

以《乐在工作》一书闻名的行为学专家伟特利博士就曾经指出，一个人想要成功，通常必须具备下列三个条件：第一，先要拥有梦想，并把梦想写成明确的目标与计划；第二，融入知识，放进技术、经验与知识；第三，全力以赴，不要犹疑，立即行动。

伟特利博士观察，缺乏明确目标和动机的人，由于背后没有强大的信念支撑，每当困境来临的时候很容易就被瓦解。

计划是一种积极的行动力，它可以让你集中心力专注于目标上，避免受外力打扰。

譬如，有些人非常容易见异思迁，很多不相干的事都想凑一脚，结果却忘了自己原先设定的目标。当你心有旁骛的时候，赶紧把你的“计划”拿出来，贴在最醒目的地方，如此就可以提醒你立刻回到轨道上，把那些无关的杂事一律抛开。

记住，心不在焉绝对无法让你完成任务，所以，一定要保持专心，不让注意力分散到其他的事上。

听过一则有趣的实例。美国联邦调查局训练警员辨识伪钞的方法，就是要求他们不断地看真钞，各种一元、五元、十元、百元的钞票反复看，并牢记这些钞票的特质，直到他们一碰到钞票就可以凭直觉分辨出真假，而不需要经过思索或鉴定。瞧！这就是专注，因为清楚自己要什么，所以，其余不要的都难逃法眼。

农夫耕耘田地需要力气，你的人生目标当然也需要你努力去灌溉，给与充足的养分，才可能结出果实。很多人在果树的种子才刚刚埋下去的时候，就已经开始计算自己可以有多少收

成，忘记在栽培的过程中需要定期除草、施肥。重点是，计划拟订之后绝不可偷懒，否则，最后还是一事无成。

有些人不喜欢做计划，因为他们觉得大多数的计划常常还来不及完成就中途夭折，这种人大都是“光有想法，没有做法”。

好运轮不到懒人享

想要掌握时机出人头地，要有一技之长才行。若本身具备该领域的知识、技术、经验，再加上不畏艰难的精神，成功便指日可待。如果仅因看似赚钱容易、表面很风光，便贸然投入了陌生的领域，是绝对不会成功的。“冒风险”固然是必须的，但也必须是自己熟悉的战场才值得一搏。

如果投入的是自己的专业领域，那么就算冒一点风险还不至于惊惶失措，因为这一行会有几分的风险、事情会有什么样的演变，你多少心里就会有底了。但假设对电脑全无概念，却贸然一头栽了进去，会有什么样的后果呢？连可能发生什么样的风险都搞不清楚，那和赌博又有什么差别？“冒风险”和“赌博”完全是两码子事，不可混为一谈的。在商场上，你无法预估到能百分之百的成功，有时候是必须果决地挑战风险，但如果这场冒险行动赌博意味浓厚，则不可固执为之。挑战与赌博的不同便在于针对的这个对象，自己有没有研究？有没有技术？有没有足够的经验？

当你在某个领域奋斗过，也跌倒过，对该领域的风险自然

十三：慵懒怠惰

就会有一番了解，由此你会知道避免风险的方法。反过来说，一事无成或运气不好的人，大多是因为缺乏一技之长的缘故所造成。在事业上不曾重重摔过一次，就不会有堪称专精的领域，如此你将无法得知哪个领域是可以去闯，也不懂避免风险的方法，终究只能慨叹时运不济啊！

人之所以缺乏专业知识，除了本身的懒惰之外别无原因。不管现在从事什么样的工作，只要有心针对该领域培养专业技术、努力学习、收集相关情报，必能成为该领域的专家。

这也正告诉了我们一个道理：“好运是轮不到懒人享的。”

只要你能在某一个领域里恪尽其力地钻研，那么任凭父母或任何人反对，你终能看见成功的曙光。不论是在商界、体育界、文艺界等，这个成功的法则是不变的。当你誓言：“你们等着瞧，我一定要在同行里成为世界第一。”而你身边的人大概没有人会相信吧！能不能做到，只有实际付出血汗的你最清楚。

当你俨然见到成功的曙光时，应试着将梦想用言语表达出来。当然，到了四五十岁的年纪还成天大吹大擂、空谈理想的人，我是不敢苟同的；但是年轻人就有适度吹嘘的本钱。之所以鼓励你这么做，是具有自我砥砺的作用的。在对自己宣誓的同时也对别人发了誓，自然就会有不达目的绝不中止的压力。

总之，趁年轻时努力发掘出自己可望成功的专业领域，而后穷其毕生之精力朝目标勇往直前——这就是召唤幸运之神的方法。

如果仅因看似赚钱容易、表面很风光，便贸然投入了陌生的领域，是绝对不会成功的。

赚钱一定要“动”

会赚钱的人，大都是不怕吃苦的人，而且是好动的人。

按照古代八卦说法，天地之间，有阴阳之分，动静之别，以及吉凶之兆。

例如：我们提到男性时，总是会以女人来作陪衬使他突出。

一座山，必要受阳光照射的一面，我们称之为阳，而阳光顾及不到的地方则为阴。

人有旦夕祸福，塞翁失马，焉知祸福。鲜明地表示人的祸福都是相对的，有幸运的时候，也必有倒霉的辰光。

即使食物方面，我们也将它们区分为阴、阳两种。而大部分人摄取的重点放在属于“阳”性的食物上。

当然，不一定说正就比负好，相同的阴也不见得比阳差，任何事物都是相辅相成，缺一不可。

赚钱之道也是如此。赚钱属于阳，属于动。光是想而不采取行动是绝不会赚钱的，想成为有钱人就必须主动的争取机会。

为什么不热衷于与他人打交道者无法赚大钱呢？因为他们一切行动都要求静，对于动的赚钱方法当然无法接受，就如同水火不相容一样，永远是对立的双方。

只要仔细地观察周围，就会发现事业成功、赚大钱的人都是非常活跃的。

这些人给人的感觉似乎有使不完的精力，浑身都是劲，就

十三：慵懒怠惰

如同一台正在操作的机器，发挥着他强大的功能。

就好比以强劲的宣传手法促销的商品，销售情形一定非常良好。所以要赚钱必须“动”。

“先下手为强”“机会来了不要让它溜掉”，都是“动”的最好解释。

在赚钱做生意的形式上，投资是“动”，储蓄是“静”，这种说法也不能算错。因为储蓄并不是以赚钱为目的。

就如同有人投资，有人储蓄一样，一个在“动”的同时，也不能忽视“静”。有适度的“静”，例如安排休假，旅游，都能更好地促进“动”的发挥。如同一台机器运作一天需要整体保养一样，人若能处理好“动”“静”的关系，那么他赚钱是指日可待了。

只要仔细地观察周围，就会发现事业成功、赚大钱的人都是非常活跃的。

拖延是一种恶习

“立即行动”，这是一个成功者的格言，只有“立即行动”才能将人们从拖延的恶习中拯救出来。

我们每个人在自己的一生中，有着种种的憧憬、种种的理想、种种的计划，如果我们能够将这一切的憧憬、理想与计划，迅速地都加以执行，那么我们在事业上的成就不知道会有怎样的伟大。然而，人们往往有了好的计划后，不去迅速地执行，而是一味的拖延，以致让一开始充满热情的事情冷淡下

去，使幻想逐渐消失，使计划最后破灭。

希腊神话告诉人们，智慧女神雅典娜是在某一天突然从丘比特的头脑中一跃而出的，跃出之时雅典娜衣冠整齐，没有凌乱现象。同样，某种高尚的理想、有效的思想、宏伟的幻想，也是在某一瞬间从一个人的头脑中跃出的，这些想法刚出现的时候也是很完整的。但有着拖延恶习的人迟迟不去执行，不去使之实现，而是留待将来再去做。其实，这些人都是缺乏意志力的弱者。而那些有能力并且意志坚强的人，往往乘着热情最高的时候就去把理想付诸实施。

一日有一日的理想和决断，昨日有昨日事，今日有今日的事，明日有明日的事。今日的理想，今日的决断，今日就要去做，一定不要拖延到明日，因为明日还有新的理想与新的决断。

拖延的习惯往往会妨碍人们做事，因为拖延会消灭人的创造力。其实，过分的谨慎与缺乏自信都是做事的大忌。有热忱的时候去做一件事，与在热忱消失以后去做一件事，其中的难易苦乐要相差很大。趁着热忱最高的时候，做一件事情往往是一种乐趣，也是比较容易的；但在热忱消失后，再去做那件事，往往是一种痛苦，也不易办成。

放着今天的事情不做，非得留到以后去做，其实在这个拖延中所耗去的时间和精力，就足以把今日的工作做好。所以，把今日的事情拖延到明日去做，实际上是很不合算的。有些事情在当初来做会感到快乐、有趣，如果拖延了几个星期再去回复，是最为容易的，但如果一再拖延，那封信就不容易回复了。因此，许多大公司都规定，一切商业信函必须于当天回复，不能让这些信函搁到第二天。

命运常常是奇特的，好的机会往往稍纵即逝，有如昙花一

十三：慵懒怠惰

现。如果当时不善加利用，错过之后就后悔莫及。

决断好了的事情拖延着不去做，还往往会对我们的品格产生不良的影响。惟有按照既定计划去执行的人，才能增进自己的品格，才能使他人景仰他的人格。其实，人人都能下决心做大事，但只有少数人能够一以贯之地去执行他的决心，而且只有这少数人是最后的成功者。

当一个生动而强烈的意念突然闪耀在一个作家脑海里时，他就会生出一种不可遏制的冲动，提起笔来，要把那意念描写在白纸上。但如果他那时因为有些不便，无暇执笔来写，而一拖再拖，那么，到了后来那意念就会变得模糊，最后，竟完全从他思想里消逝了。

一个神奇美妙的幻想突然跃入一个艺术家的思想里，迅速得如同闪电一般，如果在那一刹那间他把幻想画在纸上，必定有意外的收获。但如果他拖延着，不愿在当时动笔，那么过了许多日子后，即使再想画，那留在他思想里的好作品或许早已消失了。

灵感往往转瞬即逝，所以应该及时抓住，要趁热打铁，立即行动。

更坏的是，拖延有时会造成悲惨的结局。恺撒大将只因为接到报告后立即阅读，迟延了片刻，结果竟丧失了自己的性命。曲仑登的司令雷尔叫人送信向恺撒报告，屋大维已经率领军队渡过特拉华河。但当信使把信送给恺撒时，他正在和朋友们玩牌，于是他就把那封信放在自己的衣袋里，等牌玩完后再去阅读。读完信后，他情知大事不妙，等他去召集军队的时候，时机已经太晚了。最后全军被俘，连他自己的性命也丧在敌人的手中。就是因为数分钟迟延，恺撒竟然失去了他的荣誉、自由和生命！

十三：慵懒怠惰

有的人身体有病却拖延着不去就诊，不仅身体上要受极大的痛苦，而且病情可能恶化，甚至成为不治之症。

没有别的什么习惯，比拖延更为有害。更没有别的什么习惯，比拖延更能使人懈怠、减弱人们做事的能力。

人应该极力避免养成拖延的恶习。受到拖延引诱的时候，要振作精神去做，决不要去做最容易的，而要去做最艰难的，并且坚持做下去。这样，自然就会克服拖延的恶习。拖延往往是最可怕的敌人，它是时间的窃贼，它还会损坏人的品格，败坏好的机会，劫走人的自由，使人成为它的奴隶。

要医治拖延的恶习，惟一的办法就是立即去做自己的工作。要知道，多拖延一分，工作就难做一分。

“立即行动”，这是一个成功者的格言，只有“立即行动”才能将人们从拖延的恶习中拯救出来。

好的机会往往稍纵即逝，有如昙花一现。如果当时不善加利用，错过之后就后悔莫及。拖延有时会造成悲惨的结局。

到路上去寻找你的财运

有句俗话说：“狗每天在路上自在的走来走去，或许有一天会出其不意的挨到棒子。”这句话的意思，可以从两方面来解释：一是指好运突然的降临，二则是指遇到不幸的事情。

在金钱财运的方面来说，到外面多走走看看，绝对是有益无害的。一个足不出户的人，是没办法遇到好运的，反而会招

致貧困之神的眷顧。

多到外面走走看看，放開心情，自然和財運碰面的機會就會增加。而且財運也會因此而增強。如果你正處於低潮時期，也會因你的頻頻外出，而將你曾失去的財運再找回來。

可是，當一個人失敗或失意時，往往會把自己關在家里，不願意外出去碰見任何熟識的人；另一方面也會有因出門就一定會花錢的想法而足不出戶。這雖是人之常情，卻也是種很消極的想法，因為財運不會因他足不出戶的關係而再度降臨在他身上。

人如果不喜歡活動，缺乏活力的話，他的運氣也會隨著他的體力衰竭下去。我常說“有動便有钱可賺”。因為財運會因著你身上所散發出的氣息而活絡起來，運勢便也會逐漸高升。這並不是什麼謬論，看看中國古代所說的陰陽之道，由人身上所散發出來的陰氣或陽氣的狀況，來斷定人的運勢。所以陰陽氣的盛衰，是開運的重要關鍵所在。

食物當中也有陽性食物與陰性食物。多吃陽性食物，增加自己的“正”氣。但在此希望大家注意一點，並不是陰性的東西不可以吃，陰氣必須與陽氣配合，調適兩方的均衡度，使陰陽兩極能自在相處。不過陽氣仍是引導賺錢的動力所在。

在菜市場里，常可看到菜販或魚販們拚命地在吆喝著顧客們。在這大聲而有力的吆喝中，不僅可吸引住客人的腳步，還可因為這大聲的吆喝，而將好運召喚進來。

百貨公司在促銷某種東西時，與其將商品靜態地擺放在櫃台上展示，還不如以熱鬧地叫賣方式宣傳來得有效。畢竟熱鬧的宣傳，才會使經過的人產生好奇心，進而想看看到底是在賣什麼東西。

投資是動，存錢是靜，投資是為了賺錢，存錢是為了守住

十三：慵懒怠惰

这笔钱。如果存了再多的钱，而不适时地将钱拿出来灵活运转的话，便无法产生原动力去推动财运。就像人的感情，恋爱是动，结婚是静。很多人在谈恋爱时，肯为对方花钱买东西，作为投资。一旦结了婚之后，马上变成另一个人似的，变得一毛不拔。

总之，应当利用日常生活中与人相处的机会，多和他人接触。有空时，多出来走走看看，碰碰运气，别老待在家里闲着没事做，闷出病来。这便是强化财运的最好秘诀。

人如果不喜欢活动，缺乏活力的话，他的运气也会随着他的体力衰竭下去。

累不累，想想商界老前辈

今天，人们日益渴望超越平凡的生活，渴望换个活法，不愿再“几代人重复着同样的故事”，想换一种与父辈不同的活法。这是自我的一次觉醒。

我们想发财，我们想成名，我们想干一番惊天动地的事，可是这些想法常常只是无用的沉思默想。我们所琢磨而想要得到的大多数东西，是以抛开我们所熟悉的生活，以及冒着可能变成默默无闻的人的风险为代价而得来的。每一次我们取得某些成绩，往前迈进一步，都得用自己熟知的生活条件去换取不确实且又陌生的环境。尽管大多数人心想他们在努力获得成功，可是他们只不过在装装样子，做做姿态。

十三：慵懒怠惰

我们在这个世界上最不想做的事，就是摆脱我们所熟悉的单调无味的工作，可见换一种活法有多么难。

在我们能够取得成功之前，我们必须清楚地认识到成功意味着变化和失败的危险，那些不愿努力去干一番大事业的人们的失败是平淡无奇的，也是鲜为人知的。而那些试图取得一鸣惊人的成就的人们的失败则是广为人知的，而且一般来说，平凡的失败者还对这样的失败发出心满意足的叹息。

当我们欠账时，某处的计算机就会给我们记录下一份让我们坐立不安的账单。而当唐纳德·特朗普（曾是美国最富有的人）不付账时，就会成为当天的火爆新闻。

同样，成功也需要具有敢于冒不被他人赞同的危险的勇气。所有超越一般标准的独立的思想、新颖的见解、或者努力，皆会招致非难，这种非难包括怀疑、嘲弄，乃至诉诸暴力的伤害。

要坚持做任何超乎寻常的事情，都需要有内在的力量，而且坚定不移地相信自己是正确的。

只有这样新的活法，才能成功，也才能大踏步地走下去。真正超越这平凡的生活，从而窥见人生那光辉而又有壮丽的景致。

常听有人抱怨早出晚归，活得太累。但当你看了清代商号学徒的艰辛，你便会把这个“累”字吞进嘴里。

清代山西商号店员、学徒的录用十分严格，慎之又慎。学徒必须年龄15-20岁之间，身高5尺，五官端正，仪态大方，家世清白，懂礼貌，善珠算，精楷书，不怕远行，能吃苦。学徒入号，须有人担保。入号前，由主考人当面测试其智力，试其文字。通过者，择日进号。进号称请进，表示人才请入，前

途不可量。

入号后，总号派年资较深者任教师进行培养。培训内容包括两个方面：一是业务技术，包括珠算、习字、抄录信笺、记账、写信等，学习蒙、满、俄语，了解商品性能，熟记银两成色。

一是职业道德训练，主要是重信义、除虚伪、节情欲、敦品行、贵忠诚、鄙利己、奉博爱、薄嫉恨、幸辛苦、戒奢华，并派往繁华商埠，以观其色。

山西商人的习商谚语充分说明了其对学徒要求之严。谚称：“十年寒窗考状元，十年学商倍加难”；“忙时心不乱，闲时心不散”；“快在柜前，忙在柜台”；“人有站相，货有摆样”。

在山西商人中还流传着这样的学徒工作规矩：“黎明即起，侍奉掌柜；五壶四把（茶壶、酒壶、水烟壶、喷壶、夜壶、和笞帚、掸子、毛巾、抹布），终日伴随；一丝不苟，谨小慎微；顾客上门，礼貌相待；不分童叟，不看衣服；察言观色，惟恐得罪；精于业务，体会精髓；算盘口诀，必须熟练；有客实践，无客默诵；学以致用，口无怨言；每岁终了，经得考验；最所担心，铺盖被卷。”

所谓站柜台，就是学徒三年始终在柜台前站着，吃住在商号，不放回家，三年后才放半月假。

想想这些学徒的艰辛，你现在所受这点滴之苦又算得了什么。

做任何超乎寻常的事情，都需要有内在的力量，而且坚定不移地相信自己是正确的。

善用空闲时间

静下心来仔细想一想，一天中究竟要干些什么事情。可能要去参加一个会议，可能要在医院等候医生的诊断证明，也可能要排着长长的队伍去购买某些东西，那么在乘车时，在等候时，在排队时我们能不能干些什么呢？

据实而言，这些时间是我们的一个空闲时间，是一个人身心放松的时间，但是如果你刚刚休息充分，也要在这些时间中再次休息，浪费自己的生命吗？这时候，这样的时间的利用，就会给一个人提供更多的事业成功机会。

鲁迅是中国的大文豪，在别人称赞他，问他取得成功的诀窍时，他坦诚地说：“我哪有什么诀窍，我只不过是把别人喝咖啡和娱乐的时间都用在工作上罢了。”

无独有偶，中国有人利用空闲时间取得事业的成功，外国也大有人在。英国有个人自己开设了一家顾问公司，每年大约接下一百多个案件，因此，他大部分时间都在飞机上度过，为了保持自己和客户间的良好关系，他每天都利用乘飞机的时间给客户写短笺，自己思考如何办好这件事情。长期这样下去，不但公司红红火火，与客户的关系日益密切，而且自己也养成了积极思考，战胜困难的良好习惯，成为英国商界的一颗新星。

他们的成功，就借助了他们有效地利用了空闲时间。事实上，不管一个人有多精明，办事的效率有多高，总是有人让你

十三：慵懒怠惰

有等待别人的机会，你可能错过了公共汽车、轮船、飞机；也可能碰上出其不意的节假日；你小心地计划某一件事，可因为汽车抛锚你不得不等待几个小时。这些时间如果合理的利用，就会把您向成功的神灵面前推进一步。

不管一个人有多精明，办事的效率有多高，总是有人让你有等待别人的机会。

自制才有可能成功

自制不仅仅是人的一种美德，在一个人成就事业的过程中，自制也可助其一臂之力。

有所得必有所失，这是定律。因此说，你要想取得并非是唾手可得的成，就必须付出自己的努力，自制可以说是努力的同义语。

自制，就要克服欲望。人有七情六欲，乃人之常情，但人也有些想法超出了自身条件所许可的范围。食色美味，高屋亮堂，凡人即所得，但得之有度，远景之事，不可操之过急，欲速则不达也，故必要控制自己。否则，举自身全力，力竭精衰，事不能成，耗费枉然。又有些奢华之事，如着华衣，娱耳目，实乃人生之琐事，但又非凡人所能自克，沉溺其中而不能自拔，就不是力竭精衰的小事了，人必然会颓废不振，空耗一生。

有人说了，一个人要想在事业上取得成功，务必戒奢克

俭，节制欲望，只能有所弃，才能有所得。

自制不仅仅是在物质上克制欲望，对于一个想要取得成功的人来说，精神上的自制力也是重要的。衣食住行毕竟是身外之物，不少人都能成功，甚至是尽善尽美地克制，但精神上的、意志力上的自制却非人人都能做到。

如果你今天计划做某件事，但早上起床后，因昨晚休息得太晚而困倦，你是否义无反顾地披衣下床？

如果你要远行，但身体乏力，你是否要停止旅行的计划？

如果你正在做的一件事遇到了极大的、难以克服的困难，你是继续做呢，还是停下来等等看？

对诸如此类的问题，若在纸面上回答，答案一目了然，但放在现实中，以你身在其中，自己去考问自己，恐怕也就不会回答得太利索了。眼见的事实是，有那么多的人在生活、工作中遇到了难题，都被打趴下了。他们不是不会简单地回答这些问题，而是思想上的自制力难以控制自己。

因此，又有人说了，人最难战胜的是自己。这话的含义是说，一个人成功的最大障碍不是来自于外界，而是自身，除了力所不能及的事情做不好之外，自身能做的事不做或做不好，那就是自身的问题，是自制力的问题。

长话短说，一个成功的人，其自制力表现在：大家都做但情理上不能做的事，他自制而不去做；大家都不做但情理上应做的事，他强制自己去做。做与不做，克制与强制，超乎常人性情之外，就是取得成功的因素。

一个人成功的最大障碍不是来自于外界，而是自身。

逼着自己成功

俗话说：三百六十行，行行出状元。

的确，不论做哪一行，只要肯下功夫，找准方向，成功只是早晚的事。

天下的行业虽然不少，但状元却真的不太多。想要及早地出人头地，是每个年轻人共同的想法，许多年轻人为此付出了沉重的代价。但严酷的事实从来就没有改变过——成功者永远是少数。

也许，正是因为这样的现实，古往今来多少人为了达到目标，甚至不惜付出了自己最宝贵的东西。那么，通向成功的路到底在哪里？这里面有没有诀窍呢？

答案是肯定的。

要想成功，必须出色。也就是说，在你最熟悉的领域里（或者说行业中）想办法出众，使自己在普通大众中首先成为行家里手，继而固守阵地，扩大战果，设法作名真正的“领头羊”，把那些同伍的追随者、竞争者们远远地抛在身后，这样，成功便离你很近了。

表面上看，这是一件很不容易做到的事情，但实际上并不难，起码，比你短期内要得到亿万资产容易得多。

这样分析成功之道路，一下子就变得简单多了，是的，这真的很简单。

十三：慵懈怠情

我们先来算一笔账，如果你比较勤快，在一天中做了别人五天才能做完的事（这种情况起码在我们中国是司空见惯的），那就等于你比别人多活了五倍的时间，也就等于你比别人多了300年的时间，如果你一直这么做，还有什么实现不了的呢？

许多穷人少有大志且才高八斗，学富五车，但终其一生而事业未成，何也？都因懈怠所致故也。

许多穷人都有这样的经历：突然某一天发现，某某大红大紫之人原来是大学中班上公认最没有出息的人，于是仰天长叹，我辈若是稍有进取之心，略略出一把力，哪有他等出头之日啊。

在现实生活中，笨鸟成了金凤凰的例子随处可见，究其原因，不外乎这些“笨鸟”们比较勤快、刻苦而已。许多人都有成功的潜能和机会，但往往却同成功擦肩而过，失之交臂。

芸芸众生中，真的“忙人”并不太多，但不论在什么地方，我们都能听到许多人说：我很忙云云，其实，他可能每周至少打两次麻将、钓一次鱼、去三趟保龄球馆。当然我不是反对同志们“玩一玩”，而是说，如果你将别人每次“玩一玩”的时间用到事业上，你成功的概率将比别人大得多。

经常有些“时不我待”感极强的朋友们或学生们向我抱怨：现在太忙了，生活节奏太快了，根本无法抽出时间来读书或做事。略微交谈几句后，我告诉他：你太幸福了，因为你有那么多的时间可以利用。随即我向他们开列了我的作息时间表：没有星期天、每晚加班到深夜两点甚至三点。只可惜，我明白得太晚，如果二十年前我就这样做的话……

穷人们，强迫自己去做，逼着自己去做，这是成功的开

十三：慵懶怠惰

始。

在你最熟悉的領域里想办法出眾，使自己在普通大眾中首先成為行家里手。

俗气而实际的金钱

有位伟大的民族英雄带领人民揭竿而起，推翻了专制的统治而成立民主政府。国会成立之后，第一项议案便是讨论要在首都的中央公园内，为这位民族英雄建造一座铜像。这项议案立即获得全数赞同通过。

其中一位国会议员是这位民族英雄的好友，他等不及会议结束便匆匆赶到民族英雄的家中，向他报告这个好消息。

这位民族英雄听后也是大喜过望，忙问道：“真有这么好的事？他们要为我立铜像？你知不知道他们打算花多少预算去建这座铜像？”

他的朋友：“据我所知，大约是两亿里拉左右，可真是一笔大数目，不是吗？”

民族英雄连忙道：“两亿里拉？太好了，趁他们还没散会，你赶快回去告诉他们：不用建那铜像了，只要建造好基座就行了，两亿里拉给我，我每天到中央公园去，站在那儿让民众瞻仰。”

如果说连领导革命的民族英雄也喜欢钱，那么，我们这些平凡的人们对金钱的需要，也就不能苛责。

金钱本身并无善恶之别，而是取决于使用金钱的人如何来运用它。金钱可以购买军火、毒品；同样地也能够用来建造医院、教堂。故而赚取庞大数目的金钱，并不是罪恶；使用金钱来危害大众或造福社会，要看拥有金钱资源的人们具备何种的观念。

在成功法则中，赚取足够的金钱，也是成功者努力的一项目标。但是只有当他充分了解如何运作金钱之后，才配得上拥有财富；否则再多的金钱在手上，也只能如南柯一梦，甚至造成个人心灵的腐败。

所以，在我们踏上成功起点，决心全面改变自己，去赚取更多的金钱之际，先让我们弄清几项事实：金钱是好的，只要确保它是在好人的手中。尚未赚得财富之前，要先订下存钱的目标，否则即使收入丰裕，但开支超过收入，仍是要面对负债。最后，订下您所想要的金钱目标，不用怕数目太过庞大；只要您的用途是正确的，上天即会逐次将您所需的金钱交付于您。

金钱本身并无善恶之别，而是取决于使用金钱的人如何来运用它。

希望，成功的秘密

从前，有一个农夫，他每天不辞辛劳地工作，但是他非常贫穷。一天他来到一片离家很远的树林，碰到一位老妇人，那妇人对他说：“我知道你每天很辛苦，但是得到的却是微不足道的。我送你一枚魔法戒指，它能够使你拥有财富。当你说出你想要得到什么，同时转动你手指上的戒指，你将会立刻得到你所希望的东西。但是，这枚戒指只能实现你的一个愿望，所以你在许下你的愿望之前要仔细考虑清楚。”

惊愕的农夫接过戒指，激动地踏上了回家的路。晚上，农

夫路经一座大城市时，他遇到了一个商人，他拿出了魔法戒指，向商人讲述了这段稀罕的经历。

商人邀请农夫晚上住在他家。深夜，商人来到熟睡的农夫身边，他小心翼翼地用一枚相同的戒指，换走了农夫手指上的魔法戒指。农夫早上醒来，向商人道了谢，又继续赶路了。

商人急不可待地紧闭房门，一边说着“我要拥有1亿两黄金！”一边转动着戒指。奇迹出现了，无数的金子像下雨一样落了下来，商人还没有来得及看清就被砸死了。

农夫回到家，把魔法戒指的故事讲给妻子听，并让她妥善保管这枚戒指。妻子按捺不住激动，对丈夫说：“试试看，让它带给我们大片的土地。”

“我们必须仔细对待我们的愿望，不要忘记，这戒指只能实现我们一个愿望。”农夫解释着，“最好让我们再苦干一年，我们将会拥有多顷良田。”从此，他们竭尽全力地工作，并且获得了足够的钱，买了他们所希望拥有的土地。

农夫的妻子想要一头牛和一匹马。农夫说：“亲爱的，我们何不再继续苦干一年？”于是一年后，他们又买回了牛和马。

“我们是最快乐的人。”农夫说，“不要再谈什么魔法戒指了，我们拥有年轻，拥有坚实的双手。等到我们老的时候，我们再去想那个戒指吧。”

40年以后，农夫和他的妻子已经变老了，他们的头发变得和雪一样白。他们拥有他们希望获得的一切，那枚“魔法戒指”依旧完好地保存。纵然没有这戒指，他们仍得到了属于他们的快乐。

我们拥有年轻，等到我们老的时候，我们再去想

那个戒指吧。

能孵化“黄金蛋”的鸡

《伊索寓言》里有一个“杀鸡取卵”的故事：

一位农夫去摸鸡窝，看看鸡生蛋没有。哪知他摸到的不是一枚普通的鸡蛋，而是一枚金灿灿的鸡蛋，这使他大喜过望。他抓起这枚金蛋，欢天喜地往家里跑去，好把这消息告诉他妻子。

打那天以后，这只鸡每天都下一只金蛋。农夫富了起来，可人也越来越贪了。他想，如果把这只鸡给宰了，那不就能把全部财宝一次全都取出来了吗？这样，他就把鸡的肚子剖开了，可里面却什么也没有。

真正有价值的，不是“黄金蛋”本身，而是能孵化“黄金蛋”的鸡。我们拥有健康、年轻、生命，也就拥有了最大财富，这是非钱财可以衡量的。有些人在金钱上太贪婪，因此常常把身体都搭进去，累得气喘吁吁，结果有了钱财，没了身体。这是真正的亏本。

一个青年老是埋怨自己时运不济，发不了财，终日愁眉不展。

这一天走过来一位须发俱白的老人，问：“年轻人，干吗不高兴？”

“我不明白，为什么我总是这么穷。”

“穷？你很富有嘛！”老人由衷地说。

“这从何说起？”年轻人问。

老人不正面回答，反问道：“假如今天斩掉你一个手指头，给你一千元，你干不干？”

“不干。”年轻人回答。

“假如斩掉你一只手，给你一万元，你干不干？”

“不干。”

“假如使你双眼都瞎掉，给你十万元，你干不干？”

“不干。”

“假如让你马上变成八十岁的老人，给你一百万，你干不干？”

“不干。”

“假如让你马上死掉，给你一千万，你干不干？”

“不干。”

“这就对了，你已经有了超过一千万的财富，为什么还哀叹自己贫穷呢？”老人笑吟吟地问。

青年愕然无言，但看得出他心有所思的样子。

许多人在考虑财富的时候，总认为“财富”是指身外之物。例如银行里的存款，或是某处不动产。然而，这些东西是真正的财富吗？

还有这样一个故事。一位著名画家丢失了一幅杰作，他的朋友们喧闹不已，可是，奇怪的是失主本人却非常沉着地微笑。

“你还不知道你的财产被盗了吗？”

“不，你们错了，画布上画的画不是我的财产。那只不过是从我财产中开出的一张支票而已。我的真正财产在这儿。”他一边指着自己的脑袋，一边回答，并继续说道：“绘画是从这个‘财产’中创造出来的啊！还要等待着它创作出更多更多的画呢！”

如果我们只夸耀目前所占有的物质财富，忽视创造财富的母体，认为只有被创造出来的财富才是真正的财富，那么，我们的前途就可想而知了。

不论你腰缠万贯，还是只剩几枚硬币，切记不要以此来衡量自己财富的多少。所谓真正的财富，并不是存在于外部的物质，而是存在于你自身内部的潜在能力。

真正的财富是存在于自身内部的潜在能力，那是别人永远偷不走的。一个人不要总是去羡慕别人的成功，而是要关注自己，看看自己身上到底有哪些潜能可以发挥出来，这样才能赢得属于自己的财富。

不论你腰缠万贯，还是只剩几枚硬币，切记不要以此来衡量自己财富的多少。

金钱产生的“障眼法”

一位退休的老人，在乡间买下一座宅院，打算安度余年。不幸的是，在这宅院的庭园里，有一株果实累累的大苹果树。

邻近的顽童，几乎是日以继夜地来拜访这株苹果树，顺手带来的礼物则不外乎是石头或棍棒。

想安享宁静的老人，常在玻璃被击破，或不堪喧闹之扰时，走到庭院中驱赶树上或园中的顽童，而顽童回报老人的，则是无数的嘲弄及辱骂。

老人在不堪其扰之余，想出一着妙计。有天，当他如往常一样，面对满园的顽童时，他告诉他们，从明天起，他欢迎顽

顽童们来玩，同时在他们要离去前，还可以到屋子里向老人领取1元钱的零用钱。

孩子们大乐，如往常一样地砸苹果，戏弄老人，又多了一笔小小的零用钱收入，天天来园中，玩得乐不思蜀。

一个星期过去后，老人告诉小孩子们，以后每天只有5毛钱的零用钱。顽童们虽然有些不悦，但仍能接受，还是每天都来玩耍。

再过一个星期，老人将零用钱改成每天只有1毛钱。孩子们愤愤不平，群起抗议：“哪有这种工作，钱越领越少，我们不干了，以后再也不来了。”

从此，庭园中恢复了往日的幽静，苹果树依然果实累累，不再遭受摧残。

聪明的老人对付顽皮的小孩，在原本只为了兴趣而产生快乐的事情上加入酬劳，再假以时日，使酬劳逐渐降低，渐渐使顽童们对此失去兴趣。原来能够使自己快乐的游戏，也因酬劳的失去，而再也没有任何乐趣可言。或许不只小孩是这样，在我们许多工作上也常能发生这种事，因为金钱的缘故，而使我们原本热爱的工作失去了魅力。

然后，人们开始诅咒金钱是万恶的，因为加进了金钱，而使得单纯的兴趣不再有意义。

事实上，金钱非善也非恶，贪财才是万恶的根源。

真正犯错的，并不是金钱，而是我们对工作与金钱的态度是否正确。是我们对付出与获得的看法是否达观。

我们可以再一次去审视自己的工作，清楚地分析出自己为何要从事这项工作，而这项工作的终极目的何在。然后回想自己从事这项工作时，最初的心愿，紧紧把握住这份“初心”，就不会为起伏不定的酬劳所迷惑，从而能由工作中获得最大的

乐趣。

不要因为金钱所产生的障眼法，而使我们原来单纯热爱工作的本质丧失了。时时弄清楚自己的定位，就能在工作及日常生活中获得极大的快乐，而这份快乐，也将为我们带来更多的朋友，更大的财富。

金钱非善也非恶，贪财才是万恶的根源。

智慧的商人

有一个很有钱的生意人因为上了岁数，想退休了。他把三个儿子叫了来，对他们说：“我该把买卖分给你们三个人了，不过我想明白你们哪一个才是最好的生意人，所以我打算试验一下，谁要是通过这个试验，谁就能得到我全部的产业。”

老人家就给了每个儿子 10 块大洋，要他们拿那笔钱去买能把一间大空屋子装得满满的东西，装得最多的，就是赢家。

大儿子出发了，买了一棵树叶茂密的大树，他把树砍了回来，拖进空屋里。那棵大树几乎占满了一半的空间。

二儿子也出发了，扛回来农夫从田里割下的草，草也装满了大半间空屋。

小儿子最为聪明，他到一家小店铺，只花了两毛五，买回来一根蜡烛。等到晚上天黑了，他把父亲请到那间又大又空的房间里，在屋子中间地板上放好那支小小的蜡烛，他点亮了烛光以后，回过头来跟父亲说：“爸爸，您看看这屋子还有哪个角落没有被这支小蜡烛的光照到？”

老三赢得了全部家业。

失去的金币

第一次世界大战结束后，一帮法国军人退伍还乡。他们大多数日子都过得不错，只有一人——被毒气致残的法兰索瓦·勒布因不能正常工作而贫困潦倒。但这位自尊心极强的汉子却从不肯接受村里人的接济。

每年这些退伍军人都要举行一次宴会。这次他们在格兰登家相聚。格兰登赚了不少钱，大腹便便，自以为是。席间他拿出一枚古金币，就它的年代、珍奇及价值大谈特谈。客人们在餐桌边争相鉴赏。美酒醉人，笑语喧哗，金币很快就被遗忘了。待格兰登想起来时，金币不见了。

一时满客厅里都是盘问声和抵赖声。最后，村里的律师建议搜身检查。客人们全都同意了。只有勒布不从。同伴们全都惊讶地盯着他。

“那么说，你是拒绝啰？”格兰登问。

勒布脸红耳赤。“是的。”他说，“这样做我不能接受。”

“您意识到拒绝意味着什么吗？”金币的主人问道。

“我没偷金币，我不会同意搜身的。”勒布回答。

客人们逐一把自己的口袋翻过来，金币仍然无影无踪。众人的目光再次投射在可怜的勒布身上。

“你一定不会再拒绝了吧？”律师问道。勒布不答。格兰登怒气冲冲地走出客厅。众人都不再跟勒布说话，朋友们怜悯地望着他。在众目睽睽之下勒布带着自觉有罪的神情离开宴

会，快快地回家。

自此以后，勒布成了一个名誉不好的人，人人都对他侧目而视。他变得越来越穷，不久，妻子也因贫困和屈辱交加而去世了。

数年之后，格兰登家里做了些搬动，一个工人发现了那枚金币，它夹在当年用作宴客厅的地板缝中盖满灰尘。

格兰登尽管自以为是，却是个正直的人。既然事实证明勒布无辜受冤，他便马上去向他赔罪。他匆匆赶到勒布家，把发现金币的经过告诉勒布，为自己的猜疑赔礼道歉。

“但是。”他最后问道，“你明明知道金币不在自己身上，为什么不同意搜身呢？”

衣衫褴褛、未老先衰的勒布呆呆地望着格兰登，“因为我口袋里有不好见人的东西。”他伤心欲绝地回答，“我一家大小连续几个星期都饿着肚子——我的衣袋里装满了从桌上拿来的食物，准备带回家去给老婆和饥肠辘辘的孩子吃。”

一个名誉不好的人，人人都对他侧目而视。他变得越来越穷。

急功近利造成的损失

从前，有一位商人刻了一个神像拿到市场上卖。但是，无论他如何鼓动吹自己用材多么讲究、手工多么细腻、造型多么优美，可始终没有人来问津。于是，这个商人改变了自己的方针，他开始大声叫卖：“卖神了！卖神了！它可以给你带来巨

大的财富！它可以给你带来幸福和好运！”后来，有一个人过来问他：“如果这个神像能带来财富和幸运，那么你为什么要把它卖掉呢？这岂不连幸福和好运一起卖掉了吗？”这个商人回答说：“当然这个神像会带来财富，这是毫无疑问的。只不过它给人带来财富需要一定的时间，而我现在马上就需要钱。”

这个故事就是《伊索寓言》中的《卖神像的人》。故事里的商人是一个吹牛家，他所讲的话已远远脱离了现实。如果这个神像真的能给人带来财富和好运，那么他为什么不多等待一段时间呢？事实上，他把幸福和好运仅仅理解为眼前的金钱。

钱财是人人都不嫌多的东西，俗话说：“人为财死，鸟为食亡。”不少人为了钱财而劳苦奔波，甚至撞得鼻青脸肿也在所不惜，但是操之过急最容易损失惨重。

钱财若得来太容易，往往就用得太快；慢慢地赚进来，反而会格外珍惜。商场上有一种现象：钱赚得快的人，容易交到朋友，也容易有赚钱机会，但生意失败了，以前的酒肉朋友，可能突然销声匿迹，请也请不回来了。再说，太容易赚的钱，许多是不义之财，得来令人心虚。

根据以上的经验，可以得到一个结论，那就是：金钱易得者易失之，难得者易守之，操之过急有害而无益，稳扎稳打乃是赚钱的正途。

操之过急最容易损失惨重。

财富的奴隶

一个人因接受贿赂被带到法官那里。这个人罪行昭著，所以人人都希望他受到应得的惩罚。法官是个通情达理的人，他提出三种接受惩罚的方式让犯人自己选择。第一种惩罚是罚100块钱；第二种是抽50鞭子；第三种是吃下5公斤洋葱。罪犯既怕花钱又怕挨打，就选择了第三种。“这倒不是什么难事。”当吃下第一颗洋葱时，他这样想。可他越往下吃越难以忍受。吃下2公斤洋葱之后，他流着眼泪，喊着：“我不吃洋葱了，我宁愿挨50鞭子。”他是个守财奴，不愿多花一个子儿。执鞭的衙役把他按在一条板凳上，他看见衙役凶狠的目光和结实的鞭子，不由吓得浑身发抖。当鞭子落在他背上时，他疼得大叫起来。当打到第十下时，他终于受不了了。“大老爷啊，可怜可怜我吧，别再打我了，就让我出100块钱吧！”这个罪犯，他不想挨打，又不想出钱，结果是受到了三种惩罚。

善于赚钱非常困难，善用金钱就更难了。

金钱的存在价值究竟是什么呢？

金钱是为了使用而存在的，如果将金钱储存起来，不做任何使用，金钱等于是一堆废物。

因为人死后并不能将金钱带入棺材，所以，将应该储存的金钱花掉也不必唉声叹气。

如果把钱用完了，与其心疼、烦恼，不如从明天开始更努力地工作。对一个人来说，拥有这种心态更重要。

对金钱不要耿耿于怀，每天应思考如何才能使自己有意义

地生存下去才是最重要的。

金钱乃生不带来、死不带去之物。所以，我们应该善用金钱，毕竟金钱是为了方便使用而存在的。

金钱是为了使用而存在的，如果将金钱贮存起来，不做任何使用，金钱等于是一堆废物。

齐人不吃嗟来之食

春秋时候，齐国遇上大灾之年，民穷粮缺，一群群饥民四处逃亡。这时，有个叫黔敖的贵族，为显示他的仁慈，就在大路边上准备一些食物，等着给饿肚子的过往之人吃。一天，有一个饿极的人，用袖子遮着脸，拖着一双破鞋，饿得摇摇晃晃地走了过来，黔敖一见，就用左手拿着吃的，右手端着喝的，说道：“嗟，来食！”意思是说：“嗨，过来吃！”那个饥饿者听到侮辱性的吆喝声，抬起眼皮看了看黔敖，轻蔑地说：“予唯不食嗟来之食，以至于斯也。”意思是说：“我就是因为不吃这种侮辱性的施舍之食，才饿成这个样子的！”黔敖或许也觉得自己这种呼喊太不像话，就改变语气，要那个人吃点东西。可是，那人硬是拒绝黔敖的“嗟来之食”，以致最后饿死了。

事后，孔子的学生曾参知道了这件事。他从儒家的思想出发，评论说：“这个人也太死心眼，人家态度不好，当然可以不吃。后来人家态度改变，就可以吃了嘛！”

原宪斥责子贡“有病”

春秋时期，孔子学生原宪非常崇拜老师。孔子死后，他决心不再出仕。后来他隐居在卫国。恰巧这时子贡在卫国当相国，显赫一时。子贡听说老同学原宪在卫国隐居，便率领众人前往拜访，“结驷连骑”，盛况空前。原宪见子贡及其随从，有的乘车，有的骑马，犹如车水马龙，他便穿着破衣、戴着旧帽出来迎接。子贡一见老同学如此光景，颇有耻辱之感，向原宪说道：“难道您生病了吗？”原宪一听，觉得这是子贡看不起他的表现，就很不客气地答道：“我听说，没有钱财的，叫做贫穷；而学道做不到的，才叫做有病。像我现在这个样子，只是贫穷而已，并不是生病。”子贡听了原宪的回答，意识到自己对原宪讲的话太过分了，最后惭愧而去，且认为这是件终身遗憾的事。

钱买不到的东西

有位富翁十分有钱，但却得不到旁人尊重，他为此苦恼不已，每日寻思如何才能得到众人的敬仰。

某天在街上散步时，他看到街边一个衣衫褴褛的乞丐，心想机会来了，便在乞丐的破碗中丢下一枚亮晶晶的金币。

谁知乞丐头也不抬地仍是忙着捉虱子，富翁不由生气：

“你眼睛瞎了？没看到我给你的是金币吗？”

乞丐仍是不看他一眼，答道：“给不给是你的事，不高兴可以拿回去。”

富翁大怒，义气用事起来，又丢了十个金币在乞丐的碗中，心想他这次一定会趴着向自己道谢。却不料乞丐仍是不理不睬。

富翁几乎要跳了起来：“我给你十个金币，你看清楚，我是有钱人，好歹你也尊重我一下，道个谢你都不会。”

乞丐懒洋洋地回答：“有钱是你的事，尊不尊重你则是我的事，这是强求不来的。”

富翁急了：“那么，我将我的财产的一半送给你，能不能请你尊重我呢？”

乞丐翻着一双白眼看他：“给我一半财产，那我不是和你一样有钱了吗？为什么要我尊重你。”

富翁更急起来道：“好，我将所有的财产都给你，这下你可愿意尊重我了？”

乞丐大笑：“你将财产都给我，那你就成了乞丐，而我成了富翁，我凭什么来尊重你。”

美国心理学家马斯洛认为，人生的追求在心理上是分为五个层次的。最低的层次是生理上的需求，如温饱之类；再则是对安全的需求，如坚固的住所；第三是爱人与被爱的需求；第四是受到尊重的需求；最高的层次则是自我的实现。

故事中的富翁有钱后，亟须别人的肯定与尊重，正符合马斯洛学说所述人的天性。而乞丐的顽强，则更是清楚地点明了金钱与尊重在许多时候是难以划上等号的。

托尔斯泰的名言“金钱与粪尿相同，积聚它便会放出恶

臭；然而散布时，则能肥沃大地。”积聚金钱是否会发出恶臭，答案见仁见智，我们不予讨论。但散布财富，的确能够拥有花香扑鼻的美丽庭园。故事中的富翁若能明了这一点，要受人尊重也就不难了。

马斯洛的五个层次理论，是依序渐进的，也就是说，人必须先有生理上的温饱，才会追求自身的安全……而终至自我的实现。但这并非是绝对的定律，例如，乞丐武训为了兴学筹基金，甘心立下条款，让人打一拳，换得一枚铜板。再利用挨打换来的钱，建立学堂，来教育这些拳击选手的后代，让孩子知书达礼，不再迷信暴力。像武训这样，先设立自我实现的目标，再受万世敬仰尊崇的例子，中外皆有許多。

贫穷是最大的暴力

一位英国经济学者曾说过：“爱钱的心理，是这个社会上惟一正常而且健康的表现。”

这句话说得尽管太绝对了，也不一定能成立，但还是有一定道理的，它至少说明爱钱、爱富并不可耻。与之相反，贫穷就是最大的暴力。人为了生活而力争上游，是一种积极的正常的表现。每个人都向往富有无虑的世间生活，不仅有更多层的生活选择，而且也有一种“非凡的自由”，这是一般人所无法享受到的。譬如说，我们目睹别人可以在假日时不必忙碌的为生活奔波吃苦，全家大小愉快地坐着豪华汽车出游度假时，我们便会在心底告诉自己：“我也要过那种生活，也许比他们更强。”正如一个毫无经济能力却拥有丰富幻想的学生，总是期望这一天的到来：自己的西裤笔挺、双履光鲜，正踩着一辆鲜红色敞篷车的油门，要赶去迎接刚下课且长发飘逸地从阶梯走下的女友，深深期待她能给一个吻，或博得众人钦羡的眼光，和在他身上和所拥有的东西上顾盼流转。

这种日子过得游刃有余，就会激起人类的同情与怜悯，行有余力，则可以用更实际的手段去关怀那些角落里的人们。这何尝不是一种完满的人生与自信的人格呢？

并不是人人都要去一味谄媚财富。贫穷的日子无可耻羞人之处，反而会激励潜在的功能去突破贫困。因为生活的不方便，也许基本生活不成问题，但总会为了账单、贷款、父母的零用钱和小孩的奶粉钱、学杂费而伤透脑筋，没有财力去追求

舒适和优雅，这时你便会意识到：要拒绝拮据的生活。贫穷是最大的暴力。要过上一种富裕的生活，首先要铲除贫穷。

贫穷的日子无可耻羞人之处，反而会激励潜在的功能去突破贫困。

曾经的贫穷也许是一笔财富

你最好使自己感受到贫穷的切肤之痛。这样才能唤起“翻身”的渴望。那些止于“三餐温饱”的人最好能采用饥饿精神方法，使自己为三餐而愁眉莫展，深深体味到没钱不好受，转而产生强烈的赚钱欲望。在这种悲惨的情形下，你才能想出绝妙的赚钱方法，没准你就会从此发财！

众所周知的东南亚“汽车大王”谢建良，幼年贫苦，17岁修补车胎为生。如果不是从小就饱尝没有钱的痛苦，他决不会成为现在拥有7个财团，57家总公司和249家分公司的“汽车大王”。

可以这么说：愈贫穷的人，对赚钱愈有兴趣，而且成功的机会愈大。

很多人都抱怨：“没钱什么事都干不成。”这种观点不足取。因为越穷的人越有赚钱的动力，同时，成功的机会越大。

你可以经常在公众场合注意到这种现象：一个漂亮的女性，经常挽着“貌不惊人”男士的手臂；而一位面貌一般的女性，经常有美男子相伴。赚钱的道理也是如此，一个其貌不扬的男子，因为一心一意追求漂亮的女子，往往会成为爱情胜

利者。

相反，美男子们身旁的伴侣经常是个平凡的女性，原因无它，用情不一。而男朋友一大堆的女性，她们的结婚对象往往是不起眼的男子。

对这一现象做出思考时，笔者曾推出多种解释，惟有此种解释多一些合理。就如赚钱一样，愈贫困的人愈有赚大钱的欲望，愈不起眼的人愈有寻找面貌出众的异性为伴侣的欲望。

所以，愈不受女性欢迎的人愈好色，愈穷困的人愈贪财，这种情形司空见惯。

俗语“寒门出秀才”“小家出碧玉”也形象地概括了这一原理，用之于当今社会也很恰当。身处穷乡僻壤的学生往往能考上大学，脱离贫穷的家园，而成名的电影明星往往来自默默无闻的家庭。

而生长于富裕环境中的人，大都不会产生赚大钱的欲望，也不会有成为大富豪的念头；那些名门望族的子弟往往生活在前辈荣耀的阴影当中，不思进取。

穷困可激励一个人奋发向上，并且产生赚大钱的野心。

越穷的人越有赚钱的动力，同时，成功的机会越大。

摒弃错误的金钱观念

你对金钱的感受如何？你是否老是在批评高价物品？你是否吝于偿还你的债务？你的表达方式如何？可否反应你的金钱

意识？可否会让你没钱？

你真的相信价钱很高吗？让我们环游一下世界。在世界各地，薪资从来不曾和价格站在同一个水平上。然而，不知为何，人们总是保持和他们的经济同步。例如，美国就是一个“大廉价品仓库”，在这个国家里，几乎任何人和最有钱的人都拥有一样的样品目录。你有车、电话、电视、录放影机，或者有一天会有你自己的房子。这些是我们在富庶的土地上视为应有之物。也许这会帮你记起，在许多国家里，人们对这些奢侈品只能梦寐以求。而在俄罗斯每 45 人才有一辆车……站在你的车子旁，想想这种情况！

让我们清楚地、坦诚地来看看那些消极的说法。大家常常这么说：“金钱买不到快乐。”假如此种狭隘的说法存在于你的头脑里，不管何时你有多余的钱，或者经济情况好转，你都会发现你觉得不快乐、不满意。并且，既然你心里知道你希望快乐，意志便会尽可能地将你带离实质的金钱。现在，用金钱来想想快乐，你一定可以在一些有趣的地方找到快乐！

金钱虽然买不到幸福，但是，你可以用钱来租借幸福，租到高兴为止，于是，你觉得你拥有了它！

甚至于最常被引用的一句话：“金钱是万恶之源。”是引用错误。原来的说法是：“迷恋于金钱是万恶之源。”而其真正的意思是：迷恋于金钱甚于其他事物。我们可以这么说：金钱的匮乏是万恶之源。

所以重整自己的意志，告诉自己：“钱不脏”，也很好啊！你被叮咛着要保持干净……当你弄脏了时会被叱责或处罚。你不喜欢被人吼，于是便尽可能保持干净。假如这个消极的说法在你脑中根深蒂固，你心里便有了一个等式：金钱 = 肮脏！

你得和尘土保持距离……所以，你得和金钱保持距离。

“钱不会长在树上。”这是我们最喜欢的消极说法，因为每一个人在幼小时便听过。这句话真正要阐述的意思是，钱很难赚。因此，既然你的潜意识里相信它，你发现你得努力才能赚钱。任何事看来简单，做起来难。现在，这样想想：钱能够从任何一个你播种的地方长出来。

“钱要靠钱来滚。”这个说法是不正确的。看看那些只是因为梦想而大有成就的人。要赚钱只要动动脑子。你只要集中你的意志力，同时，你现在便正在学着将你的钱放在你意念所及之处！

消极的说法让你墨守成规！立刻行动！开始清除你的消极念头——那些自我打击的说法吧！现在是打扫你内心世界的时候了。要洞悉，并且将所有的消极说法清除干净，你应对自己说：“我不是一个贫穷的提倡者，而是一个富有的提倡者。”

最常被引用的一句话：“金钱是万恶之源。”是引用错误。我们可以这么说：金钱的匮乏是万恶之源。

弄懂赚钱的真义

赚钱无需什么特殊才能。任何人的立足点都是一样的。

有些人从大街上捡到一大笔钱，收为己有，这不是赚钱。赚钱应该是按你的意志，努力不懈，奋勇进取而求得成果。

获得长辈的遗产，或亲友赠送的金钱，或博彩赢来的钱，都不是赚钱。因为它们并不受人的意志控制，它们靠的是运气。没有哪个人去赌博有百分之百赢的把握。即使你去买奖

券，开奖时你会紧张得受不了，你自己并不肯定中奖者会是自己。

另外，非法得来的钱不能算赚钱，从事非法生意，只能算用性命赌博。用非法手段得来的钱是一种犯罪，属于一种肮脏的钱，用了会使人难受一辈子。

领取固定薪金，不管你的收入有多高，也不应属赚钱之列。那么，什么情形才能说是赚钱呢？即以自己的意志，获得超过劳动力的收入，才是赚钱。

例如：预料房价会上涨，便炒楼而赚得一笔可观之财，这就是赚钱。而若是祖屋，因房产暴涨而获一大笔钱的，不是赚钱。

踏实地工作，所得的金钱，如职业足球选手所得的契约金都不能算赚钱。用集资的钱盖大楼，将大楼租给别人获得的钱，才能算赚钱。

从事危险性很大的工作的人员，月薪几万元也不能算赚钱，因为他随时都会死亡，赚钱的人不应该从事如此危险的行当。

作家得到的报酬，不是赚钱。因为作家的才能值那么多钱。

律师和医生的月收入，也不算赚钱。医生凭技术得报酬，律师凭才智和经验，获得正常的收入才是赚钱。因为医生技术高超可以获得额外的病人而律师也同医生一样。

想要赚钱的人，即使拥有特殊才能和技术，可能也不太管用。因为赚钱并不需要特别技术和资格。任何人立足点都一样。

一位优秀的足球选手，不论论功入对方多少个球，他的收入绝对比不上商品畅销的中小企业老板。一个作品相当畅销的

作家也是这样，他的收入绝对比不上商品畅销的中小型企业经营者。

任何人的赚钱方法都平等，任何人都能赚大钱。

要成为百万富翁，并没有所谓的行家、门外汉之分。百万富翁同一个人的学历、家庭环境、年龄和外貌美丑也没有关系。

以自己的意志，获得超过劳动力的收入，才是赚钱。

赚钱方法没有贵贱之分

中国有句俗语：“钱字有两戈，伤尽古今人。”此话把钱字的形象表达清楚了，更把它的含义说得淋漓尽致。那“戈”是古时的武器，“钱”字是由“金”和两把“戈”组成的，即指“钱”是靠武器维护着或是经过斗争而得来的。为了“钱”，古今中外多少人伤透脑筋，伤尽劳力，伤尽情感；亦有多少人为其折腰卑膝，以灵魂肉体相换；亦有人视“钱”为粪土，绝不沾拈一切不义之财，绝不为铜臭折腰。这种观点自然慷慨激昂，深入中国老百姓之心，但对于商道来说，这句话无疑与商道的基本精神相悖相离，商道的基本准则就是赚钱第一，怎能视金钱如粪土，又怎能轻视和逃避其中的“两戈相击”，即战斗呢？

犹太人哈同，立志来中国赚钱发财，但自己一无资本，二无专业知识或技术。他决心从一个立足点开始，因自己长得身

体魁梧，在一家洋行找到一份看门工作。要是别人是不愿干的，自己相貌堂堂，年轻高大，却屈于当站门雇员。而哈同却不那么想，他认为看门赚来的钱是一种报酬，没有丢脸和失身份的感觉。另外，他更有深层次的考虑，“千里之行始于足下”，在这份工作上找到个立足支点，今后通过自己的努力奋斗，积蓄力量，最后终要找到能赚更多的钱的路子。

哈同在当看门工时，非常认真，忠于职守。晚间，他利用一切可用时间阅读各种经济和财务的书籍，知识增进很快。老板觉得此人工作出色，脑子精灵，把他调到业务部门当办事员。哈同一如既往，工作业绩不错，逐步被提升为行务员、大班等。这时，他的收入大为增加了，早怀壮志的他，并没有因此而知足。这正如曹操所说的：“人苦不知足，既得陇，复望蜀”，他认为自己创业时机到了，1901年，他找理由离开了打工岗位，自己开始独立经营商行。

哈同初办的商行取名为“哈同洋行”，为了赚取更多的钱，以经营洋货买卖为主。他看到洋货在中国市场上相对比的竞争品不那么多，消费者难以“货比三家”，因此，他的经营获得了高额的利润，而市场却神不知鬼不觉。几年间，他赚了许多钱。

随着资本的增多，哈同没有放缓自己追求，开始买卖土地和放高利贷业务。他买入的土地往往从一些急于等钱用的人处获得，所以他把价钱压得很低，卖主不得不就范。接着，他将低价买入的土地租给别人造屋，到一定年限后收回，这样连房产也归他所有了。另外，他自己也投资建造楼房用来出租，从中获取惊人的利润。

可见，赚钱方法无所谓贵贱，也无所谓方式，所赚的钱只要是你肯我愿，感觉受之无愧。

赚钱方法无所谓贵贱。

如何培养金钱观念

金钱对我们的人格特征、我们的希望与恐惧、我们的价值观，以及情绪起伏的影响，举足轻重。钱，不只是一种经济上的概念。一个从婴儿期对亮闪闪铜板的最初反映到为心爱的人做最后一个决定——葬礼要豪华盛大，还是简单寥落——钱都具有左右心情的力量。甚至在死后，如果你生前腰缠万贯的话，你的继承人们还可能为那些你带不走的财富，展开一场情绪激昂的财产争夺战。也有些人透过遗嘱施以赏罚，仿佛从坟墓里伸出手来——殴打或爱抚他的后人。

钱是一种社会和心理上的概念。无论哪一种形式的货币，本身都没有什么价值。它的价值来自于人们的赋予，以及它能让人们过自己想要的生活方式。钱，很明显是一种情绪的产物。

1. 由金钱产生的自我评价

钱在人们的感觉上和成功、权力紧紧相连，它往往也左右了一个人的自我评价。大多数的人，他们几乎都把钱和对自己的看法连在一起。

有人甚至尖锐地指出，人的价值跟钱没有办法分开。他们对自己的看法，与钱和别人的眼光纠缠不清。在他们的心里，钱具有情绪上的疗效，能治愈深沉的心理创伤。对他们来说，钱和名气等于身份与地位的提升，事实上，虽然不能保证钱对

每一个人都有如此神效，但在有些情况下，钱的确有助于改善自卑心理。

2. 冷酷的经济指标

尽管我们宣称没有卑贱之分，钱显然还是把人分成“有”和“没有”两个阶层。愈有钱，就愈有途径争取想要的地位、过想要的生活。钞票毫无疑问可以买到最好的医疗服务、食物、衣服和房子。

钱意味着自由选择权。穷人的生活封闭、变化有限；富人则海阔天空。他们可以借服饰、整形手术，或化妆品、色彩设计的帮助改变外形。他们结婚、离婚，或找情人都比较容易。照顾孩子的责任，也可以转移给保姆。生命可以多彩多姿，只看你有多少钱。

事业发展更是常常凭钱而定。有钱，才有创业资金；有钱，才担得起风险，撑到成功到来。这个公式适用于每一个阶层、每一个人。

3. 金钱并不能主宰一切

钱对事业成功的最关键性的影响，一言以蔽之——在于教育机会。所谓支持你实现理想和抱负的财源，通常是先落实到具备支付教育费用的能力。有较多的钱可以选择较好的学校。随着学费上涨，负担实现梦想的费用越来越多。

长寿，甚至求活命，也在很大程度上取决于金钱。在贫穷落后的国家，或者我们社会中的贫苦人家，他们和富有的国家比起来，婴儿死亡率偏高，而且平均寿命较短。婴儿死亡率、寿命、健康与钱之间密切攸关已一再被证实。

钱也是所有休闲活动的先决条件，冒险、旅行、文艺活动，无一例外。

一个人的生活哲学与人生态度，也常可以用他跟钱的关系

来描述。例如，为无财无势而感到沮丧的人，往往认为钱可以改变任何事，尽管这不全是对的。他们断定，财富能把他们提升到另一个境地，在那里他们会表现得比较好，也对自己比较满意。

4. 拒绝财富

抱有“金钱万能”看法的人，刚好跟对钱避之惟恐不及的人，形成有趣的对比。虽然财务情况的改善经常反应了权力的扩张，有些人还是或有意、或无意地拒绝财富。他们将赚钱的生意、升降的机会拒于门外，或者不把钱当一回事。

钱可以被看做什么都是，也可以被认为什么都不是，这两种看法都极端情绪化，也不理性。

5. 为钱发狂

对某些人来说，钱的重要性已经到了使他们失去理智、精神衰弱的地步。钱在情绪上扮演一个显著的角色。只要看一下报纸，几乎每天都有为钱不择手段的事发生。

贪欲和不择手段是人的卑劣行为的元凶；贪欲也使人恶名昭彰。

6. 认清钱的作用

了解钱对人生的冲击，你将一生受用不尽。钱，确定了你的身份和影响你的人生观。一旦你解开它的密码，就可以保护自己免受一些没有必要的精神痛苦；也可避免不适当的花钱方式；或可以监控金钱在你跟心爱的人，以及和敌人之间的关系上，发挥了什么作用；甚至帮助你将手上资产升值，拥有更多财富。

为无财无势而感到沮丧的人，往往认为钱可以改变任何事。

什么是真正的财富

我们通常为了赚钱而工作，当然这不是错误的观念。

但我们似乎未曾想过什么叫做“财富”。

为得到财富而努力工作是当然的；就像每天呼吸空气，而我们没有意识到呼吸的动作一样，谁会想到要重新思考财富的问题。

首先让我们想一想，何谓财富。

一般认为“财富”是钱、钻石、黄金、土地等具体的物质。谁都喜欢“财富”，因为我们有物质上的“财富”才有富裕的感觉，并过着悠闲自在的生活。但是我想思考一下“财富”的本质。物质上的“财富”到底从哪里得来？

做生意，工作得到薪资，或从顾客手上接获付款。但是如果没有“自我”，缺乏思考能力、没有采取行动，将无法工作，无法得到财富。

所有的财富都在“自我”里面。虽然有很多物质，但被物质捆绑时，就不能说是“财富”。即使你破产了，只要还保有“自我”，依然有可能再度获得“财富”。

真正的“财富”常在“自我”里面。

有人认为“财富”越多越好。但是尽管你的银行存款很多，若没有存款簿或提款卡，还是没有办法领钱。财富藏在哪里，有钱和没钱的意义相差无几。

自己妥善地运用“财富”，“财富”就完全掌握在自己手中。自己所保有的知识、热情、力量才是制造“财富”的泉

源。只有“自己”才能取得“财富”的钥匙，开启“财富”的箱子；有了“自我”才有“财富”。

这么一来，无论多大的痛苦，你都要咬紧牙关熬过去。相信自己并努力争取一切。

“财富”的流通，因人而异，如果你滥用它，再多的钱也有花完的时候。如果妥善运用，就能发挥百倍、千倍的力量。所以你不要认为钱是粗俗的东西，而是看由什么人来运用它。

你可以把钱比喻为菜刀。一流的厨师可利用这把菜刀做最好的料理，同样一把菜刀在三流厨师手上，恐怕变不出什么美味佳肴。

主要是使用者的心态不同，会产生不一样的结果。

相反地，也有人认为钱财是评定一个人价值的筹码，这种说法似乎有待商榷。牺牲自己来换取大量金银根本无济于事，财富是获得“幸福”的手段，不是牺牲幸福所达到的“目的”。若没有这种认识，就会陷入不幸。

请在下面的五个项目中，依你认为是的轻重程度来排序。

“健康”、“财富”、“地位”、“名誉”、“爱情”、“家庭”请排出这五项的先后顺序。

这并不是什么心理测验题。

工作狂、不照顾家庭的人，其选择顺序多半第一“财富”，第二、第三是“地位”“名誉”。这种人在工作上升迁快速，但家庭不会幸福。虽然可能升到经理，但家庭却成了牺牲品。

如果过分热衷于工作，最后将不知道拚命赚钱的目的到底在哪里？

最近，过了中年以后的夫妻离婚率增加，可能的原因在此。虽然有很多钱，但是没有爱情的人生还是很不幸的。

钱财是追求幸福的手段，并不是盲目追求的目标，这一点请读者深思。

以赚钱或人生的各种经验来看，对万事万物，应该保持平衡感。

世间万事有相对的两极，不管偏重哪方面，都不会顺利。例如：“善”和“恶”、“生”和“死”、“美”和“丑”、“长”和“短”、“阴”和“阳”、“男”和“女”、“物质”和“精神”、“客观”和“主观”、“自我”和“无我”、“加”和“减”，这些情况表面看是对立的，但又很微妙地保持着平衡关系。

如果只偏好于赚钱，执迷于“财富”，执迷于物质，疏忽了精神，会导致疾病；又过分追求幻想，忽视现实，就会做出一些不切实际的事，往往浪漫得忘了预留明天的生活费。

两种现象都很重要，不要太过偏重某一方较好。

所以若觉得自己偏重于某一方面，要稍微注意一下，努力靠近不足的另一方面。

如果你觉得这个月工作得太辛苦时，一定要找时间让自己放松一下。如果觉得最近的工作效率太差，就要鞭策自己上紧发条，以取得身心平衡。

“赚钱”也是如此。太重视物质、金钱万能，其他的东西毫无意义，结果反而会丧失许多东西。不要执著于金钱，有时要对自己好一点、慷慨一些，慰劳自己、为自己打气，以取得平衡点，取中庸之道，以长远的眼光来看，才是生活的正确方法。

“财富”的流通，因人而异，如果你滥用它，再多的钱也有花完的时候。如果妥善运用，就能发挥百

倍、千倍的力量。

有钱不等于幸福

说到金钱的重要，每个人多少都会赞同，不过保持着“谈论金钱是肮脏的、不切实际的”这种想法的人似乎还不少。但事实上毕竟没有什么能比钱对人更重要了。

最能了解这一点的，莫过于犹太人。他们过去没有住的地方，只好在别人的土地上从事买卖，可是不管他们到哪儿都受到迫害，无依无靠，结果便形成了他们特殊的处世哲学——同族间的相扶相持与“金钱是无与伦比”的认识。

中国有句古老的谚语：“有钱能使鬼推磨”。从这句话我们不难体会出金钱的重要性。因此我们应厉行节俭，并且谨慎花钱用钱财，如此才可能广招财源。

中国人自古便有将钱财作三等分来使用的习惯，即三分之一作为生活费，另外三分之一作为子女教育经费，剩下的三分之一则为储蓄之用。若问为什么培育子女要花这么多钱，那是因为子女负有承继家业的重大使命。中国人认为凡事历经三代的努力始能成功，所以教育子女要花钱，金钱哲学更是得从小彻底灌输。

类似同样的想法在犹太人身上也可一窥究竟。由于他们处处遭受迫害，加上生活困顿，便能切身感受到金钱的重要。对犹太人来说，已顾不得“人穷志短”的问题，他们切身的痛苦经验只换得了一个真理，那就是：人一旦穷困，不仅无人理睬，身躯的病苦亦随之而来。

有属于自己的土地、自己的房子，手头上还有些财产的人，对金钱的概念自然薄弱，但是面对下一代，你仍得从小灌输他们“一滴水也不可忽视”的节约精神，否则他们长大后很难发得了财。

虽说在这世间钱并非万能，但它毕竟是人类求生存的工具，没有任何事物比它更重要了。有些人老是口头上喊着希望有钱，实际上却不善储蓄，其中有不少是因为潜意识里认为“钱是肮脏不堪的”。如果你压根儿把钱当成肮脏的、令人嫌恶的东西，便别想有发财的命了。

钱，这东西其实既不肮脏也不令人嫌恶，只要使用得当，便是通往幸福人生的绝佳工具。相反地，若利用不当，在某些情况下可能会使人丧命，或是酿成兄弟阋墙、彼此仇杀的结果。从这些例子便能清楚地认识到：钱乃事关重大。有此认同正是聚财守则的第一步。

就因为钱是如此事关重大，所以必须要好好教导子女正确的金钱观。

然而，未能真正理解金钱的涵义、只会给小孩钱却没给他正确观念的父母，实在是太多了。这样的父母教育出来的小孩，终会成为一个挥霍无度、与财无缘的人。

当然，不是说有钱就一定会幸福。正因为有钱，反而把钱看得更重，结果招致不幸的人，在社会上还是存在的。

忘了何时在报上看过一则消息：有一位居住在脏乱不堪的房舍、无依无靠的老人过世了，邻居在他的床下意外翻出好几万元的现金。你若是瞧见这位老人家的生活窘况，一定会深感疑惑：“这笔钱他到底要做什么用呢？”

还听说过一位晚年丧偶、将近 90 岁、住在破烂房子里的老婆婆的故事。这位老婆婆非常富有，光房子就有好几栋，但

是她却完全与世隔绝，只和小狗一同守着破房子过活。即使她的钱再多，大概也没人会说她命好吧！

为了避免像老婆婆这般过着“有钱却不等于幸福”的日子，最重要的便是要有正确的金钱观。那么，金钱观里最重要的又是什么呢？具体来说，便是“知足”。

钱的确是很重要，但就算全世界的钱都给你，你也未必会幸福，何况金钱不能解决一切。人唯有心灵感到充实，且这种充实感直接融入了你的金钱观里，尔后你才会把钱作最有效的运用。

有一位医生，他有个习惯：每天都要向着太阳双手合十地感谢上苍。据他说，双手合十是要感谢上天赐给他美好一天的生活。如果做人没有这种“感恩、知足的心”，可能会变成守财奴的。

钱是很重要，但人生中重要的不仅是钱而已，所以养成正确的金钱观对你我来说是至为重要的。

人唯有心灵感到充实，且这种充实感直接融入了你的金钱观里，尔后你才会把钱作最有效的运用。

别让钱支配了你的生活

生活中的许多人常说：“金钱是万恶之源。”

的确，企图一夜之间靠欺诈发财的人将会掉入许多陷阱，这毫无疑问。

大多数人让他们的恐惧和贪婪之心来支配自己，这是无知

的开始。因为害怕或贪婪，大多数人生活在挣工资、加薪、劳动保护之中，而不问这种感情支配思想的生活之路通向哪里。这就像一幅画：驴子在拼命拉车，因为车夫在它鼻子前面放了个胡萝卜。车夫知道该把车驶到哪里，而驴却只是在追逐一个幻觉。但第二天驴依旧会去拉车，因为又有胡萝卜放在了驴子的面前。强化恐惧和欲望是无知的表现，这就是为什么很多有钱人常常会担惊受怕。钱就是胡萝卜是幻象。如果驴能看到整幅图像，它可能会重新想想是否还要去追求胡萝卜。成功的人知道钱是虚幻的东西，就像驴子的胡萝卜一样。正是由于恐惧和贪婪使无数的人抱着这个幻觉还以为它是真实的。

有的人进了大学，而且受到很好的教育，所以他能得到一份高薪的工作。他的确也得到了，但他还是为钱所困，原因就是他在学校里从来没学过关于钱的知识。而且最大的问题是，他相信工作就是为了钱。正是出于恐惧心，人们大多害怕失去工作，害怕付不起账单，害怕遭到天灾，害怕没有足够的钱，害怕挨饿，大多数人期望得到一份稳定的工作。为了寻求稳定，他们会去学习某种专业，或做生意，拼命为钱而工作，大多数人成了钱的奴隶。

钱来了又去，但如果你了解钱是如何运转的，你就有了驾驭它的力量，并开始积累财富。光想不干的原因是绝大部分人接受学校教育后，却没有掌握钱真正的运转规律，所以他们终生都在为钱而工作。

现代的社会里丈夫和妻子都工作，两份收入使他们感到满足。他们觉得获得了成功，前途光明，于是决定买房、买车、度假并且生孩子。这样一来问题就来了：需要大量的钱。于是开始更加努力地工作，寻求升迁和加薪。接受更多的培训，以便让他们能赚更多的钱。他们的收入上升了，但同时他们的支

出也上升了。他们得到了大额的工资单，但迷惑于钱都到哪儿去了。他们不停地为公司老板工作，但等待他们的只是越来越多的债务和催款单，于是他们再加倍努力工作，再更多地获取债务，陷于财务紧张的怪圈不能自拔。

接着，他们建议他们的孩子努力学习，取得好成绩，找个安全的工作或职业。他们终生努力工作，然而随后这个过程又将在他们的下一代中重复了。一位专家指出这就叫“老鼠赛跑”。他指出：一旦人们为支付生活的账单而整天疲于奔命，就和那些蹬着小铁笼子不停转圈的小老鼠一样了。老鼠的小毛腿蹬得越快，小铁笼也转得越快，可第二天早上醒来，他们发现自己依然困在老鼠笼里。

许多人害怕没有钱，不愿面对没钱的恐惧，对此，他们不加思考地做出了反应。他们会去挣一点小钱，可快乐、欲望、贪婪会接着控制他们，他们会再作出反应，仍然是不加思考。他们感到恐惧，于是去工作，希望钱能消除恐惧，但钱不可能消除恐惧。于是，恐惧追逐着他们，他们只好又去工作，但钱还是无法摆脱恐惧。事实上，许多人致富并非出于欲望而是由于恐惧，他们认为钱能消除那种没有钱、贫困的恐惧，所以，他们积累了很多的钱，可是他们发现恐惧感更加强烈了，他们更加害怕失去钱。有一些人已经很有钱了，但还在拼命工作，甚至有些百万富翁比他们穷困时还要恐惧。这种恐惧使他们过得很糟糕，他们精神中虚弱贫乏的一面总是在大声尖叫：我不想失去房子、车子和钱给我带来的上等生活。他们甚至担心一旦没钱了，朋友们会怎么说。许多人变得绝望而神经质，尽管他们很富有。

恐惧使他们落入工作的陷阱，挣钱——工作——挣钱，希望有一天能消除恐惧。但每天他们起床时，就会发现恐惧又同

他们一起醒来了。恐惧使成千上万的人彻夜难眠，忧心忡忡。所以，他们又起床去工作了，希望薪水能杀死那该死的恐惧。钱主宰着他们的生活，他们拒绝去分辨真相，钱控制了他们的情感和灵魂。

除了恐惧，世间还存在另一种情感：欲望，有人把它称为贪婪，即希望一些东西更好、更漂亮、更有趣或更令人激动，这是相当正常的。所以，人们总是为了实现欲望而最终变成是为钱工作。他们认为钱能买来快乐，可用钱买来的快乐往往是短暂的，所以，他们不久就需要更多的钱来买更多的快乐、更多的开心、更多的舒适和更多的安全。于是，他们工作又工作，以为钱能使他们那被恐惧和欲望折磨着的灵魂平静下来，但实际上钱无法满足他们的欲望。即使有钱，也只不过是高薪的奴隶而已。

驴子在拼命拉车，因为车夫在它鼻子前面放了一个胡萝卜。车夫知道该把车驶到哪里，而驴却只是在追逐一个幻觉。

如何摆脱对“穷”的恐惧

恐惧和欲望这两种情感会使你落入一生中最大的陷阱。如果你让它们来控制自己的思想，你的一生就会生活在恐惧中，这是残酷的。为钱工作，以为钱能买来快乐，这也是残酷的。半夜醒来想着许多的账单要付是一种可怕的生活方式，以工资的高低来安排生活不是真正的生活。这些都很残酷。一定要尽

力避开这些陷阱，如果可能的话，别让这些问题在你的身上发生，别让钱支配你的生活。怎样才能做到这一点呢？本书的建议是：

第一，大胆梦想。梦想，促使人生富有价值。它是把人类从卑贱中释放出来，把人类从平庸中提升出来的一种动力。现在的一切，只是过去各时代的梦想的总和，过去各时代的梦想实现的结果。没有梦想者，没有寻梦人，美国也许至今仍是一片未开垦的土地。梦想者永远是那些能够成就“似乎绝对不能成就”的事业的人。

现实生活中，在各界取得巨大成功的人总是那些梦想者。如工业巨子，商业领袖等大都是想像力很丰富的人。他们对工业、商业上发展的可能性，均有先见之明。

常常将自己从一切烦恼痛苦的环境中挣脱出来，沉浸于和谐、美、真的空气中，这种能力真是无价之宝，假使我们梦想的能力被夺去，恐怕我们中间再没有人能有勇气、有耐心继续战斗下去了。

约翰·华纳马克原本是费城一家零售店的店员，他很早就下定决心，有朝一日要自己开店。他把这个想法告诉老板，老板笑他说：“天啊！约翰，你的钱还不够买一套西装哪！”

“没错，”华纳马克说，“我还是要开一家和你一样，甚至更大的店。我一定会做到。”在华纳马克事业最顶峰时，他拥有全国规模最大的零售店。

“我没有读过什么书，”几年以后，华纳马克说，“但是我不断地充实必需的知识，就像火车头一样，一边走一边加水。”

记住，一个人只要敢于大胆梦想，并对自己的信念坚定不移，就没有做不到的事情。

只要你相信你的事业定会成功，一个美好的明天定会到来，那么，创业的艰辛和今天的痛苦对你来说就不算什么。但是应该注意，有了梦想同时还须努力实现。只有梦想而不去努力，徒有愿望而不能拿出力量来实现愿望，那是不能成事的。只有实际的梦想，加上坚韧的工作，才有用处，才能开花结果。

第二，勇于自信。坚强的自信，常常使一些平常人也能够成就神奇的事业，成就那些天分高、能力强但多虑、胆小、没有自信心的人所不敢尝试的事业。

你的成就大小，往往不会超出你自信心的大小。假如你对自己的能力没有足够的自信，你也不能成就重大的事业，不期待成功而能取得成功的先决条件，就是自信。

自信心是比金钱、权势、家世、亲友等更有用的条件。它是人生可靠的资本，能使人努力克服困难，排除障碍，去争取胜利。对于事业的成功，它比什么东西都更有效。

假如我们去研究、分析一些有成就的人的奋斗史，我们可以看到，他们在起步时，一定有充分信任自己能力的坚强的自信心。他们的意志坚定到任何困难险阻都不足以使他们怀疑、恐惧，他们也就所向无敌。

第三，敢于自立。我们中的大多数人都有一个毛病，即当我们以为自己没有特殊的才能时，就不肯再努力发展自己了。实际上，在我们的能力没有得到表现之前，我们是不会明白自己究竟有多少力量的。

每个人照理都是可以自立的，然而真能充分发展自己独立能力的人却很少。依赖他人，追随他人，按照他人的想法去工作，自然要比自己动脑筋轻松得多。但是若事事有人替他们想，替他们做，必定有碍于我们事业的成功，也不利于我们的

成长。

要使我们的力量和才能获得发展，不能依靠他人，而要靠自己。一个能够靠自己努力的人，才能得到真正的胜利。自立是开启成功之门的钥匙，自立是力量的开发者。

一个人在依赖他人时，无法感觉到自己是一个“完全的人”，只有当他可以绝对自强自立时，他才可以感觉到自己是一个无缺憾的人，才能感觉到一种光荣的满足。而这种光荣与满足，是别的东西所不能给予的。

当你一旦放弃求助于他人的念头，变得自立自强，你已经走上成功的道路了。你能不借外力，自立自强，你就能发挥出意想不到的力量，那么你离成功也就不远了。

自信心是比金钱、权势、家世、亲友等更有用的条件。它是人生可靠的资本。

培养被人信任的品质

被人信任品质的第一要素是诚实。诚实是树木的根，没有根，树木也就没有了生命。每个追求成功的人都要树立起为别人着想的正确人生观。

日本证券公司的创业者，小池银行和东京瓦斯公司的董事长小池国三，就是以诚实起家的。小池 13 岁时背井离乡，在一个小商店做店员，同时，替一家机器公司做推销员。

一次，他推销机器十分顺利，半个月与 33 位顾客签订了合同。后来，他发现他卖的机器比其他公司出品的同样性能的

机器价格要高。这时，他想到自己所签约的客户如果知道了，一定会感到后悔。

于是小池立即带着合同和定金，用了三天时间，逐户进行老老实实的说明，请客户废止合同。这种诚实的做法，使客户很受感动。结果，33位顾客之中没有一人废约。同时，他们加深了对小池的信赖和敬佩。客户像小铁片一样被吸引了，纷纷前来与他订货。不久，小池就创建了自己的证券公司。

美国华尔街金融巨头摩根的祖父，也是一位诚实守信的榜样，最初他经营很多行业，后来，老摩根投资参加了一家叫“伊特那火灾”的小型保险公司。当时，保险业刚刚起步，不需要投资一分钱，只要在股东名册上签上姓名即可。投资者在期票上署名后，就能收到投保者交纳的手续费。

然而，在一次续约后，发生了一场特大火灾，投资者个个傻了眼，他们将面临这样巨额的赔偿，于是纷纷表示要放弃他们的股份。老摩根并没有这么做，他认为应该讲信用，于是派人去处理赔偿事务。代理人从纽约回来，不仅处理了赔偿，而且取得了很多投保者的信任，带回来了大笔的现款。于是信用可靠的“伊特那火灾”保险公司在纽约名声大振，新的投保金额提高了一倍以上。

老摩根从这次火灾中净赚了15万美元。在那个时代，15万美元可是份巨大的财产，而这些财产的取得应归结于老摩根取得了投保者的信任。

伊莉莎白在她出任一家连锁超级市场公司的副总经理时，有一天，她为了人事问题开了一天的会。会议休息时，有人问及她的公司在录用与晋升方面的尺度跟别的公司有什么不同。

伊莉莎白说：“这点我不清楚，因为我不知道别的公司在录用及晋升方面的标准是什么，我只能说，我们公司很注重应

征者对金钱的态度。”

“一旦你在金钱的使用上有了不良的记录，我们公司就不会雇用你。很多公司也跟我们一样，很注重一个人的品行，并且以此作为晋升任用的标准。即使那个人工作经验丰富、条件又好，我们也不任用。我们这样做的理由有四：第一点，我们认为一个人除了对家庭要有责任感外，对债权人守信用是最重要的。你在金钱上毁约背信，就表示你在人格上有所缺陷。但是，今天很多美国的年轻人却不以为然。他们认为‘银行的钱那么多，即使我不偿还债务也无所谓’，或‘每家商店都有上百万资金，我不付款它也倒不了’。但是买东西必须付钱、欠债必须还钱这是天经地义的事。在金钱上不守信用，简直与偷窃无异。第二点，如果一个人在金钱上不守诺言，他对任何事都不会守信用。第三点，一个没有诚意信守诺言的人，他在工作岗位上必定也会玩忽职守。第四点，一个连本身的财务问题都无法解决的人，我们是不任用的。因为多次的财务困难很容易导致一个人去偷窃和挪用公款。在金钱方面有不良记录的人，犯罪率是一般人的十倍。当我们支出金钱时，要诚实守信，这一点也同样适用于我们做人处事。”伊莉莎白的用人标准说明了这样一个问题：诚实是衡量人品行的—把尺子。这把尺子，无论在古今中外，它适用于对一切人的检验，诚实守信不仅是一个人品行的证明，同时，它还使人树立起对家庭、对社会的强烈责任感。

20年前，弗朗西斯开了一家小小的印刷厂。今天，弗朗西斯已经非常富有，并且有一个美满的家庭，还拥有—家很大的印刷公司。他在同行之间很受敬重，最重要的一点是他非常具有责任感。

有一个星期六下午，他跟朋友—起去钓鱼，当友人问起他

的成功之道时，弗朗西斯很谦虚地说：“我生长在一个很保守的家庭，每个礼拜天全家都要去做礼拜，然后回家吃饭，听父亲为我们解说《圣经》上的故事。”

“父亲很通俗地为我们讲解牧师所说的每一个道理，用很多生活上的实例来说明，为什么偷窃和说谎是不道德的。从父亲的谈话中，可以得知父亲非常强调守信用的重要性。‘言行要一致’是父亲最常说的话。”

“我上大学时家境不好，所以我就到一家印刷厂去打杂，从清扫房间到送货，什么事都干过。6年的大学生活，我都是在半工半读的情况下度过的。毕业时，我决定开一家印刷厂，当时我身边的2000美元足够我开业。虽然我的厂子是在很偏僻的郊外，但是从创业初期，我就一直遵循父亲所给予我的教诲。我将父亲的话应用到实际生活上，对每位顾客都坚守信用。”

“如果成品不够精美，我就免费重做一遍（直至今日，弗朗西斯还信守这个原则）。此外，我交货也很准时。即使有时连续两三天没睡，我还是信守承诺。就这样，我开始赚钱了，并在3年后拓展了我的事业，使我有能力购置更大的厂房和复杂的设备。但就在这时，我遇到了考验。有一个周末，一场大火把我的厂子燃烧殆尽。保险公司只负责一半的损失，此时我负债累累。我的律师、会计师都劝我宣告破产，但是我没有这样做，因为我要勇敢地面对我的问题。那时实在是困难，但是我还是偿清了所欠的债务，并且重新开始。由于我的承诺，赢得了所有债权人和厂商的信赖。”

“他们简直不敢相信，我真的偿还了所有的债务。从那次火灾以后，我的事业一帆风顺。过去的5年间，我的业务增长率高达25%到35%。言归正传，你问我的成功之道是什么，

我的回答是：信守承诺。如果没有父亲昔日的教诲，我是不会有今天的。”

从以上故事中，我们可以看到，诚实具有惊人的魔力，像磁铁一样具有无形的吸引力。

如果一个人在金钱上不守诺言，他对任何事都不会守信用。一个没有诚意信守诺言的人，他在工作岗位上必定也会玩忽职守。

物欲太强的人所受之苦

人之所以会焦虑不安、神经紧张，原因之一在于物欲太强。当然，想在事业上成功、坐拥花园洋房、出入高级轿车——有这样的梦想并不为过，如果脑子里净是装满这些物质欲望，你的身心迟早会受到伤害。

那该怎么做才算理想呢？相对于物欲的增强，我们必须在精神层面上努力提升自己的层次。一个人如果欲望太强，就如同营养不均衡般很容易生病。

一如白天与黑夜、男与女的对等关系，在追求物质上享受的同时，也要提升精神层次。举例而言，任凭你家财万贯，倘若心情好时就随意丢一把银子给子女花，这样小孩长大后不会有什么出息的。因此，必须给予他们爱，以及精神上的教育，否则孩子以后将成不了大器，甚至难保不会成为满身铜臭味的俗人。

所谓提升精神层次，正好与物质享受相反，指的是为别人

做点什么事，为某人奉献心力不求回报的精神。这样的付出有助提升自己的精神层次。此外，常怀感恩的心也有同等的效果。如果对“此刻得以活在世上，呼吸着新鲜的空气”、“能有饭吃”的现状发自内心的感激，那么你的心灵就不会为物欲所蒙蔽。

满脑子物质享受的人总认为自己就是一切，对于向他人求援、保持感恩的心情，说得更深入即是对于自己在自然界及宇宙中扮演着什么样的角色，可是想都没想过。在人际关系上也只会利用他人来达到自己追求物质享受的目的，所以愈是追对方愈是逃，而且很容易被身边的人背叛。这样的人即使成功也不过是昙花一现，最后终会因焦躁的习性而病倒，人生也随之黯然落幕。

人类生存在这世间光凭自己的力量是绝对做不到的。或许这话听起来有些怪力乱神，然而人类确实是借由某种神秘的力量所创造出来的，你可以称它为神，或者称它作自然。但是满脑子物欲的人无法理解这一点，他总以为自己就是一切，当一帆风顺的时候，便会误以为这一切的成功全凭自己的实力得来。

我们必须认识到：惟有拥有爱情与家庭，金钱才有存在的价值；同样地，惟有具备崇高的精神，物欲才能得到正面的导引。

一个人如果欲望太强，就如同营养不均衡般很容易生病。

朋友也不可轻信

经济活动的扩大，社会交往的增多，个人活动的辐射，使“朋友”在当代不能不走俏。俗语：“多个朋友多条路”，其实“朋友”不仅是“路”，还是信息，还是声势，还是捧月众星，还是成交鹊桥，还是躲难的法宝。当然同时是一种头痛，一剂泻药。

“朋友”在中国传统中是两弯相映的明月组合，讲究一个肝胆相照，义字当先，可惜当今正在为一个“利”字浸泡。深圳人对此看得透彻：“钱是大家赚的”，意思是朋友互掏钱包是当今正常之道。

如今，有些“朋友”确实像一些按摩情感的骗子强盗！

君不见，朋友间打伙开店，集资办厂，有几个不是亏则扯皮拉筋，赚则打斗红眼的？

一个众人争当掘金客的时代，一个个体意识代替集体意识，存在意识代替理想意识，金钱意识代替事业意识的年月，梁山泊之大秤分金，大块吃肉、大碗喝酒之遗风能不搁浅？

因此，告诫大家：在生意场上交朋友，一定要提高警惕，擦亮眼睛，谨防上当受骗！

例如，有些时候，朋友帮忙对你并不划算，帮你租门面的朋友也许在当赚过手钱的房东，帮你资金的朋友也许要收你的高利贷，帮你介绍生意的朋友也许要狠狠杀你一笔回扣，帮你装电话的朋友至少要带走你一条红塔山、两瓶好酒。

朋友之情是个软绵绵的玩意，有弹性，有回旋之利，因此

时常被一些不怀好意的人所利用，才使社会上出现了这样令人齿冷的局面：

友情隐藏着商情，友道蜕变为畏途，友谊沉浸于厉害，友好则难渡白头。

俗话说，生意场上无父子。这句话之所以流传多年，时至今日仍在教诲我辈，就因为国人很难做到这点。毕竟，中国人的血管里流淌着东方人的亲情之血，在“义”与“利”的冲突中，往往是理智的“利”让位给感情的“义”。但在实际的商战中，以“义”代“利”不仅违背追求最大利润的商界最高原则，也常常带来事与愿违的隐患。

当然，不要同朋友、熟人做生意，并非一成不变。但初涉商海便抱着靠自己的胆子、朋友的路子，一不小心就发了大财的想法却是危险的。最根本的是，既然置身商界，就应该严格遵循为商的原则进行“游戏”。

以“义”代“利”不仅违背追求最大利润的商界最高原则，也常常带来事与愿违的隐患。

花钱提高生活的情趣和意义

安妮和弗兰克有5个孩子，经济拮据。而每逢假日却必去滑雪。为此要购置7双滑雪板，7双长靴，7副撑杆及每人的滑雪衫，还要付来回的车费等其他开销。

邻居们都认为安妮和弗兰克一家简直是疯了。十几年后，一位邻居又碰到安妮，她的孩子们都已各自成了家，“当然，

我们那时过着清贫的日子，”安妮说，“但最近，一个儿子在来信中说，他怎么也忘不了小时候滑雪时的快乐。”

一笔有限的收入有两种安排法：一种是精打细算地将衣食住行小心翼翼地考虑进去，虽然事事顾全了，但最终觉得毫无收获。另一种是把钱花在自己喜好的事情上，如果难以做到兼顾的话，还不如先满足重要的方面，而在其他的方面克扣一下。有些人对于把钱花在那些有益的并能为家庭和自己的生活增加乐趣的事情上，总是犹犹豫豫，只想着攒钱备荒，而浪费了大好时光。

马丽小时候的一件事令她终身难忘。那时她父亲失业了，全家靠吃鱼市上卖剩的鱼杂碎过活。一天，她在一个商店的橱窗内看到了一只带红色塑料花的小别针，顿时她便发疯般地迷上了它。马丽赶紧跑回家去央求妈妈给一毛钱。母亲叹了口气（一毛钱能买一磅鱼杂碎呢），但父亲说：“给她钱吧，要知道这么便宜的价格就能为孩子买到的快乐，今后是不会再碰上的。”那时，马丽就明白，这一毛钱所能买到的是永远闪光的金子。

钱在生活中并不是决定一切的。一个真正有价值的梦想本身就具有了使其得以实现的力量。

美娜的独生子在很小时就显示出音乐天赋，曲调一听便能记住，自己还能在钢琴上编歌。美娜夫妻俩为使他能得到最好的教育，竟然驱车 60 英里送他到临近的一个城市去就学。为此，他们付出的代价是：美娜每晚去一图书馆加夜班，丈夫是个教师，课外在家中设馆开课以增添收入。今天他们的儿子已获得两个音乐学院的奖学金，在几个美国最好的管弦乐队中演奏过。如果当初他父母给他请个价格低的二三流教师，他就不会有这样的成果了。

在某种意义上，金钱是第二位的。只要有眼光，看准了那

些能使你幸福的東西，就應不惜金錢去得到它。用你辛勤勞動掙來的一點錢，送孩子去野營或給自己買一件心愛物，也許與你們低收入不那么相稱，但卻提高了你生活的情趣和意義。

看准了那些能使你幸福的東西，就應不惜金錢去得到它。

善于让心灵休假

看看那些終年勞碌的小商人，冒着嚴寒酷暑仍然在店鋪里工作，他們的面容是多么憔悴。而那些絞盡腦汁的作家，他們連續幾個月不停地用腦工作，到了後來，他們的筆都寫禿了，他們的肉體與精神機器也運轉不靈了，他們的思想也就變得遲鈍了。那些事務繁忙的律師和醫生也顯得疲憊不堪，儘管他們仍然在勉強地支持，但他們的心中在呼喊著要有相當的休息。又有一些家庭主婦們，一年到頭終日困在家中，為家務操勞，為煩瑣的事而困倦。顯然，她們也需要到大自然中去休息。一些面色慘白的學生終日學習，時間一久必定彎腰弓背，好似枯萎的花木。上述各行各業的勞碌者，在每一個城市中都有，他們都需要田野森林來豐富他們的生活。

聰明的人會不惜代價，去換取一個休息的假期。他們休過假後再回來了，同時帶著清醒的頭腦、強健的體魄、飽滿的精神和新的希望，他們簡直像一個新人，不再感覺疲勞和厭倦，而是充滿了愉悅和快樂。

花掉一些時間，可以使你重新獲得大量的精力和體力，使

你重获应付各种问题的更大力量，使你对生命、对工作、对事业有一种愉快的感觉，这难道不好吗？世上还有哪种投资比一年一度的休假更来得划算呢？

如果一个人在一年中竟然不能为自己安排一个假期，那么他一定有些反常。或是因为职务低微，他的能力不足以应付他的业务，他的工作缺乏条理和秩序，或是过分的吝啬，他以为离职几星期，会减少自己的收入。当然，如果他做事没有条理，缺乏系统性，那么他的暂时离开必然会影响到全部的工作，这样的话，假期对他反倒是弊大于利。但如果他是个具有管理才能的人，那么几个星期的假期对他肯定是大有裨益的。

一年一度的休假是最有价值的投资。人们能从休假中获得更大的益处、更多的生命资本，至于对精神上的愉悦和身体上健康的好处，那就再也不用说了。

许多人由于终年工作，得不到片刻的休息，积劳成疾，以致断送了生命。还有好多人，因为他们每年得不到几个星期的假期，被送进了医院、诊所、疯人院。

对于品格的培养来说，休假也是有极大的价值的。俗语说得好：“在患病时，任何人都是恶人。”即使是最善良的人，在身体患病，精神衰弱之时，也会变得横暴无理。人在脑筋疲劳以后，立刻就要休息。如果那时还得不到休息，就容易因琐细的事情而愤怒，就会变得思想迟钝、双目光、脚步无力。

无论是学生、商人，还是企业界的其他人士，有了上述的病症后就应该立即停止工作。如果此时还不加以注意，就要遭受更大的痛苦，甚至影响一生的前途。大自然的规律是不以人的意志为转移的，它将多次警告人们。不管是谁，如果对大自然的警告不加理睬，都会受到最后的审判，受到大自然的惩罚。

聪明的人会不惜代价，去换取一个休息的假期。

让工作成为一种享受

你活着就必须工作，工作的报酬除了得到活下去的资粮外，带给我们生活的意义，让自己充实，觉得有几分价值和温馨的感觉。

没有工作的人总是空虚的，即使他们有活下去的财富；失业的人必然是不安的，因为它不但危及生存，面临三餐不继的不安，同时会造成一种莫名的恐慌。此外，有工作而不肯敬业的人，也会觉得生活失去意义，打不起精神，最后会破坏精神生活，导致生活适应的困扰。

一个人的尊严，并不在于他能赚多少钱，或获得了什么社会地位；而在于能不能发挥他的专长，兢兢业业地安心工作，过有意义的生活。一百个人不能都做同样的事，各有不同的生活方式。生活虽然不同，可是每个人都能发挥自己的天分与专长，并使自己陶醉在这种喜悦之中，与社会大众共享；在奉献中，领悟自己的人生价值。这是现代人所被期望的。

每个人都站在不同的立场上，但无论什么立场，绝对没说这个立场不行，或那个工作不好，因为这一切全在于你所持的观点。所有的工作，都有它存在的价值。

有人认为事业有“适合时代”与“不适合时代”的区别；说某种事业是“夕阳事业”，某种事业是“成长事业”。从某种角度看，也许是正确的。可是，从事于夕阳事业的人，是不是就注定失败了呢？不一定，只要你肯为事业奉献一颗执著的心，并没有失败与成功的区别。

敬业使一个人工作愉快，有活力。它使人乐于工作，尽心把工作做好，从而获得成功和喜悦。敬业的人一定乐业，乐业的人必然成功。在乏味的被动的情况下，你不可能提高工作质量，也不可能在工作上发挥创意，敬业的人有一种认真的态度和坚持的习惯。古人坚持“一日不作，一日不食”，勤勤恳恳地把工作做好，把它当作与生命意义密切相关的问题来看待。也正因如此，敬业的人，一生都绽放着活力和光彩。

工作是历练自己心智、激发精进、提高生活适应力和布施自己才智最好的方法。生活离不开工作，工作并不是呆板的机械运动，也不是冰冷的责任分工。工作，它充满了人情、热情、欢情。一个没有人情，缺乏温情，极少热情，不知欢情的人，他可能工作，但他没有朋友，性格孤僻，难以享受工作中那美妙动人的旋律。一位心理学家说，对一个喜欢自己工作并认为它很有价值的人来说，工作便成为生活中的一个十分愉快的部分。

热爱工作的人，工作是生活的第一需要。它使人振作、有活力、有朝气，但这必须具备敬业的态度才办得到。敬业的人，经常忘记辛苦，忘记成败，忘记得失，他全神的工作，一心一意把工作做好。套用《中庸》的一句话说：“至诚则灵。”在那种投入状况下，工作不但有效，而且很容易发挥创意，把事业带到一个超然的境界，使人感受到一种精神的享受，感受到一种情操的升华，感受到一种人格的锤炼。

热情是事业成功的老师。你要想大展宏图，应该像热爱恋人一样热爱工作。同时，一经确定目标，就应在石头上稳坐三年，且学习去热爱那些不喜欢的工作。

热爱工作，是事业成功的基本条件。上网聊天的人通宵达旦、乐此不疲，关键就是兴趣和热爱。工作也是这样，如果不

感兴趣，就不会产生热情，精神与肉体都容易疲倦。这样的话，不仅不会做出成绩，对身心也都是一种损害，这应该说的是一种人生的不幸。反之，对工作具有兴趣和爱心，就会不仅会积极热忱地工作，同时会从工作中享受到很大的乐趣。真正的幸福就是能自动培养工作兴趣而愉快地工作。

当然，除了老板，无论是高级职员还是员工，被企业聘用，虽说是出于自己的自愿，但并不一定能得到自己喜欢的工作。即使老板，因为最初的阴差阳错，或者发展中的时移世易，他所经营的事业未必就与自己的兴趣吻合。此处情形，该怎样呢？理想的做法，首先是要“在石头上坐三年”，俗话说就是“既来之，则安之”。也许过了一年，对工作的兴趣就培养起来了。那种不满意现有工作就会换换的，客观上不一定有那么多职位等你，或者有也不安排给你。实际上，换了工作对你来说，也没有什么好处。况且，社会又有所谓“干一行怨一行”的说法，主观上又未能对你现在喜欢的工作一直热爱下去。

一直坐下来等，或者混一天算一天，也不是办法。此时，更要积极地去学习那些不热爱、甚至可恶的工作。改变对工作态度的方法，是要重新认识所从事工作的意义。如果一个卖冰淇淋机的人老是想“因为有许多人买冰淇淋吃，我才卖这种机器；要是万一有一天没有人吃了怎么办呢？”照这种思路想下去，他肯定不会对这种工作感兴趣，提不起精神来。如果能想到小朋友吃了冰淇淋高兴，家庭主妇吃着打发寂寞，工人吃了消暑，对工作的态度肯定就不一样了。在工作时间里打扑克是令人不能容忍的，制造扑克牌的人对此不感兴趣在所难免。但又不易改换工作，那么，改换思路如何？如果想到正常娱乐给人们消遣休闲的快乐，不也就会觉得这件工作有意义了吗？同样一件事情，由于观察、思考的角度不同，就会产生不同的

忠告穷人与失败者

看法。不同的看法，会给当事人的心情以不同的影响。认识到工作的意义，兴趣和爱好也就随之而来。

敬业的人一定乐业，乐业的人必然成功。