

世界上最伟大的励志书

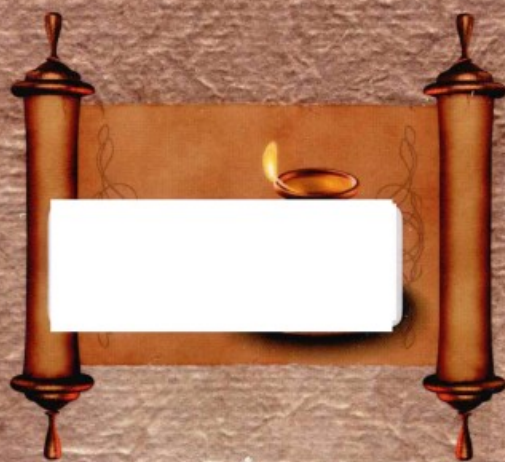
《羊皮卷》自面世以来即被誉为“全球成功人士的启示录”、“超越自我极限的奇书”。人们不分国界、不分地域、不分民族、不分肤色、不分性别、不分年龄、不分学历、不分贫富，都在阅读这部书，从中汲取着信心和力量的养分。《羊皮卷》畅销百年经久不衰，深刻改变了无数人的命运，并继续鼓舞和激励着一代又一代的人们。

# 羊皮卷

## 大全集

(美) 奥里森·马登等 著 白雯婷 编译

上



中国华侨出版社



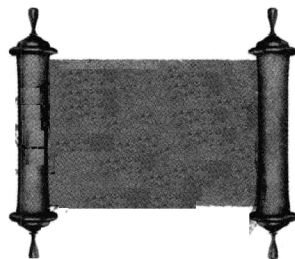
世界上最伟大的励志书

# 羊皮卷

## 大全集

### (上)

(美)奥里森·马登等 著 白雯婷 编译



中国华侨出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

羊皮卷大全集:全2册/(美)马登等著;白雯婷编译. —北京:中国华侨出版社,2012.7

ISBN 978-7-5113-2610-2

I.①羊… II.①马… ②白… III.①成功心理—通俗读物 IV.①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 154203 号

## 羊皮卷大全集

著 者:(美)奥里森·马登等

编 译:白雯婷

出 版 人:方 鸣

责任编辑:一 世

封面设计:凌 云

文字编辑:龚雪莲 高 亮

图文制作:北京东方视点数据技术有限公司

经 销:新华书店

开 本:787mm×1092mm 1/16 印张:45 字数:1039 千字

印 刷:北京鹏润伟业印刷有限公司

版 次:2013 年 3 月第 1 版 2013 年 3 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5113-2610-2

定 价:39.80 元(上、下)

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

发 行 部:(010)58815875 传 真:(010)58815857

网 址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

· 第一卷 ·

# 投资自我

(美) 奥里森·马登 著







## 作者简介

奥里森·马登，1850年出生于美国新罕布什尔州的一个贫苦家庭，3岁丧母，7岁丧父，为了生存，马登经历了极为艰苦卓绝的奋斗。通过自己的不懈努力，他成为美国公认的成功学的奠基人和最伟大的成功励志导师，被誉为“成功学之父”，同时也是世人所公认的“美国当代成功运动”的发起者。他创办的《成功》杂志，如今在美国无人不晓，通过创造性地传播成功学改变了无数美国人的命运。

马登撰写了大量鼓舞人心的著作，包括《投资自我》《伟大的励志书》《思考与成功》《一生的资本》《成功学原理》等。他将人们陈旧而狭窄的成功概念引入到一种全新的境界。他的思想和著作将戴尔·卡耐基、拿破仑·希尔、奥格·曼狄诺、安东尼·罗宾等人引入当今世界著名成功学家的殿堂。

## 第一章 说话是一门无与伦比的艺术

哈佛大学校长查尔斯·威廉·埃利奥特，在职期间曾经说过：“在对一个淑女或绅士的毕生教育中，我认为只有一种智力开发是必要的，那便是精确而优雅地运用母语进行交流。”

几乎没有一种能力，能够比善于交流更能让我们给别人留下一个好印象，特别是那些并不完全了解我们的陌生人。

从不善言语到能说会道，乃至依靠出众的交际能力，自如地吸引听众的注意，从容地取悦他们，让他们听得津津有味、意兴盎然——这整个过程将是一次凭借自我奋斗脱颖而出的磨炼，一段通过努力获取巨大成功的历程。要知道，健谈不仅能使陌生人对你产生好的印象，在赢得友谊方面，也常常是一种不可忽视的力量。它将为你敞开一扇扇心灵之门，使你在各种各样的团体里面引起关注——在你不名一文时，这将助你迅速提高社会知名度，不断为你揽来客源；等你小有成就后，这还能为你跻身上流社会铺路筑桥，因为上流社会的人都崇尚艺术和情调。能说会道的人都深谙以有趣的方式叙述各类事件，他能够娴熟地驾驭语言，让语言变成一种艺术的交流，迅速激发听众的好奇心。与那些在其他能力相差无几、唯独口才略逊一筹的人相比，这类人显然拥有巨大的优势跻身上流社会。

懂得说话艺术的人，甚至比真正的艺术家，更容易得到众人的欣赏。所以，对于艺术家而言，先修好说话这门艺术，似乎必不可少。因为不论你在其他艺术领域的成就有多大，假如不能娴熟自如地运用自身的专业知识和经验与他人进行很好的交谈，那么又有多少人能真正懂得你艺术里表达的东西并真心欣赏你呢？

如果你是一位音乐家，不论你多么有天赋，或是耗费多少时间来完善自己的技艺，不论你付出多少心血，假如你不善于用语言艺术表达自己，那么终其一生，恐怕仍只有极其少数的人能欣赏到你的音乐。

或许你是一位杰出的歌手，曾周游世界却苦于没有展示才华的机会，甚至自身所学无人问津。那么，你有没有想过通过语言去表达自己，向世界推荐自己。不论你身在何地，处于何种社会，也不论你到达人生的哪一站，要得到别人的支持和理解，有一点终究是不变的：你得开口说话。

或许你是一名画家，多年来一直追随许多艺术大师，并刻苦作画无数。然而，除非你技艺超群，有能力在著名的艺术沙龙或画廊的墙壁之上展现自己的画作，供世人欣赏赞美，否则你的所有心血恐怕都将付诸东流。但是，倘若除作画之外，你还懂得交流的艺术，那么，每一个和你打过交道的人，都会看到一幅关于你的人生画卷。这幅作品，比你其他任何一幅画卷都重要，因为这是你自幼年学时起至今仍在倾力绘制的巨作。任何一位欣赏过这幅作品的人都能判别出，作者究竟是一个只知信笔涂鸦的学徒，还是



真的大师。

事实上，你也许已经拥有很多伟大成就，甚至拥有一所富丽堂皇的豪宅或是一笔巨额资产，而这些并不为人所知。但是，如能善于言辞，那么，你的才华和魅力将深深打动所有与你交往过的人。

健谈者永远都是社会的宠儿。每个人都希望邀请某某夫人参加自己举行的宴会，仅仅因为她擅长交际。她总是那么善于取悦大家。也许她有很多缺点，但人们仍然欣赏她的交际能力，这是因为：她是那么能说会道。

那么，怎样才能让自己变得能言善辩呢？

倘若哪位教育家能努力将交际变为一门课程，那么它将成为一件成功路上的开拓利器，威力无穷。你可以先听听一位在社交界获得成功的著名女政治家给自己门生的建议：“多交谈，经常地交流。至于交谈些什么，并不重要，但你一定要保持心情愉快和放松。只要做到这一点，你谈及的任何话题都不至于使别人觉得尴尬和无聊，即便与你交谈的是一位渴望别人献殷勤的少女，也不会产生那样的感觉。”

确实，她的提议非常有道理也相当实用。多与人交谈，便是学习说话技巧的诀窍所在。对于那些不习惯社交场合、缺乏自信以及在社交场合中无法融入别人的交谈之中的人来说，这种办法无疑能帮助他们打开自我封闭的心门。

当然，任何缺乏思想的谈话，任何不愿尽力去尝试的谈话，任何不够清晰、简练、有效地自我表达，都将成为某种喋喋不休的胡扯瞎聊，充其量不过是寻常的街谈巷议。自然，这样的交谈完全无助于人们发现那些埋藏于心灵深处的美好事物。它们被掩藏得如此之深，一般的表面功夫岂能将它们发掘？

## 谈吐体现人的修养

成千上万的年轻人，一边对自己身边攀升更快的同伴眼红，一边却继续浪费着自己宝贵的晚上和节假日。平时，他们什么都不会说，除了那些最轻浮、最浅薄、最空洞的言语——这些愚蠢话语，非但不能提升他们的幽默感，相反，只会打击他们的理想、消磨他们的意志，使他们对美好生活的各种憧憬化为泡影。这是因为，这样平庸的谈话只会让他们日渐习惯于各种肤浅而毫无意义的思考。令人遗憾的是，在大街上、在公车上、在其他任何公共场合，随处可闻这些轻率无礼的粗鲁言语。

“我敢和你打赌。”“你吹什么牛？”“我可不知道！”“我讨厌那个人，他让我很难受。”“这简直让人不能忍受。”诸如此类的各种粗俗言语，平日里不绝于耳。

人如其言，说话比什么都更能直观地反映出你的教养。你的一言一语时刻都在向他人透露自己的修养究竟是高雅还是粗俗。与人交谈时，不管是否愿意，你的人生经历将为听众所知悉。你的一切秘密将因谈话的内容和方式而泄漏，一个真实的你在言语间一览无余。

没有其他的成就或造诣能和格调高雅的畅谈一样，经常而有效地为你的朋友带来如此大的快乐。毫无疑问，语言天赋相比那些为多数人所掌握的其他才艺，的确是一项更加重要的技能。

为什么我们中大多数人在谈话时表现笨拙？因为我们没有将说话视作一门艺术。我

们对费尽心血地去训练说话技巧，感到不耐烦。我们不爱读书，也怠于思考，表达时多半缺乏条理。我们在潜意识中认为：比起每次发言前先考虑如何用文雅、从容和抑扬顿挫的语音语调交谈来，随意地交谈，显然要轻松得多。所以，我们总是漫不经心地说着母语。

此外，言辞笨拙者往往喜欢寻找各种理由为自己的懒惰开脱，好让他们不用为自己的弱点羞愧和内疚。而他们的借口无非是“语言能力怎么能靠后天努力而提高”，或者“健谈者都天生好口才”之类。果真如此的话，那么是不是那些金牌律师、一流医师、成功商人都天生拥有好口才。但事实上，这些成功人士之中，并没有谁能够不经刻苦勤勉而有所作为。取得任何伟大成就所必须付出的代价，那便是花费时间和精力去努力。

一旦拥有好口才，我们将向成功靠近一步。很多人都喜欢把自己取得的进步和成绩更多地归因于善于交谈的能力。这种在交流时牢牢抓住对方注意力的技能，具有无穷的威力。相反，那些笨嘴笨舌、吐词不清的人虽然心里明白自己要表达些什么，却总是无法用一种合乎逻辑、生动有趣的语言清晰地加以表述，从而难以吸引对方的注意力。如此一来，他们注定要处于劣势。

我认识一个生意人。他在语言艺术上的造诣已经达到相当高超的境界，人们纷纷把他交谈看做是艺术盛宴，是美的享受。在他的言语之间永远有一种清澈而明快的美在流动着。他的话措辞精美、字字珠玑、品位雅致，让人一听便知是经过仔细斟酌的。这种语言的魅力，足以让每个听众都为之倾倒。他一生的所有闲暇几乎都用在阅读优美的散文和诗歌上，完全将谈话当做一门高雅的艺术，勤加修习。也许你认为自己太贫穷卑微，抱怨生活中缺少机遇；也许残酷的生活让你饱受折磨，心灵不断在希望和失望间徘徊；也许，为了维持全家人的生活，你不能到学校接受正规教育，更不敢奢望能有机会修习音乐等艺术。但这些都不至于阻碍你成为一位深受听众欢迎的健谈者，因为只要有心，你说每一句话的时候都是一次练习表达的最好机会。每一本你读过的书、每个与你交往的健谈者，也都会对你的练习有所帮助。

关于应该怎样表达这种问题，很少有人思考过。在交谈时，他们习惯于不假思索：脑海中最先浮现的那些词句总是脱口而出，几乎从不考虑遣词造句，更不用说酝酿一些简明动听、清晰有力的句子了。

与人交流有时候要看机遇，当我们遇到真正的语言大师，我们会发现交流就像是享用一顿盛宴或参与一场狂欢。这时候，想到自己竟将人类赖以相互沟通的媒介——语言——这门“艺术中的艺术”弄得一团糟，我们便不禁惭愧万分。与语言大师的相遇，让我们从这种沉醉中醒来，为自己昔日粗鄙而拙劣的言辞感到既困惑又尴尬。也正是这些语言大师，让我们领略到：相对其他艺术来说，语言的价值是无与伦比的。

我曾经到温德尔·菲利普位于波士顿的府邸做客。他具有令人神魂颠倒的人格魅力和渊博而深邃的学识，也懂得登峰造极的语言艺术——他的嗓音富有韵律，他的言语充满流动的魅力，他的措辞明亮而清晰。这一切都令我难以忘怀。他在我旁边的沙发上坐下来和我亲切交谈，像遇到一个多年的老校友一般。我生平从没有听过如此优雅的英语，从他口中吐出的每个单词、每个句子都是那么自然！我后来还遇到过几位英国人，他们的字里行间也透露出一种神奇的力量：“仿佛他们的言语中都有一个魂灵，能够对



周围的所有倾听者施以魔法，使他们陶醉。”玛丽·埃·利物摩尔、朱莉娅·沃德·豪和伊丽莎白·斯图亚特、费尔普斯·沃德，以及前哈佛校长埃利奥特等人都拥有这种令人惊叹的语言魅力。

当然，这里的语言魅力并不是仅仅拥有漂亮的措辞。真正让人愉快的谈话，还是要看谈话的内容和思想。有内涵的谈话才是耐人寻味且富有意义的。我们都认识一些人，他们能运用精致优雅的语言和流利顺畅的措辞进行表达。这些人谈话时总是字字珠玑，使我们产生较深的初始印象。但他们的技艺不过如此而已。他们言语的内涵不足，不能用在形式之外进一步打动我们，也无法激励我们行动起来。在听过他们谈话之后，我们还和以前一样，并没有产生要在这个世界上有所作为的决心。这样的谈话，是缺乏意义的。相反，真正懂得谈话和交流的人，他们虽然话语寥寥，但字字沉重有力。这些话语不断刺激我们的头脑，让我们有醍醐灌顶的感觉，仿佛浑身充满了无穷的力量。

### 学习演讲，推销自己的最好方式

曾几何时，语言的艺术已达到一个远远高出当代的水平。那时候，人们除了演讲，几乎没有别的方式来交流彼此的思想。当时的社会既没有发行量巨大的日报或杂志，也没有任何形式的期刊。人们只能依赖口头的交谈来传播各种知识。

而今天，现代文明环境下的变革导致了今日语言艺术的衰落。人类陆续勘测到珍贵矿床中蕴藏的巨大财富，并利用无数的发明和发现敲开了一扇通往新世界的大门，还有种种伟大抱负所产生的巨大推动力——所有这些都在潜移默化地改变我们的语言。在如今这个报纸和期刊大行其道的年代，当所有人只需花上几个美分便可收集过去需要数千美元才能得到的新闻和信息时，人们要做的只是坐下来，埋头于一张晨报、一本书或是一份杂志中，不再需要和从前一样，通过口头交谈进行信息的交流；在这个“闪电般表达”的时代里，在这些热火朝天的年代中，当所有人都热衷于攫取财富和争夺权位时，我们已经无法停下手中忙碌的工作，我们没有时间作出深刻的反思，更没有闲心提高我们的语言能力。

如今，想发现一个优雅而有教养的健谈之人已经非常困难。甚至，能听到有人用当年华美的措辞说几句高雅精致的英语，都已是一种奢侈。

当然，如果我们愿意，在当今的社会要提高自己的语言能力，其实有更多的途径。随着印刷成本日渐低廉，最贫穷的家庭也只需花上数美元便可获得中世纪时王公贵族们才能负担得起的读物，而这对于我们提高自己的语言修养是一个好消息，尤其对穷人们来说。阅读好书，不仅能开阔眼界和传播全新的理念，更能增加一个人的词汇量——这对于提高交际能力能起到极大的辅助作用。如果词汇量贫乏，就算拥有不错的想法和主见，也很难将其明确地表述出来。因为缺乏足够的辞藻来修饰自己的想法，自然无法使其变得更具吸引力。最后谈话只能变成不断地重复表达，不断地在原地绕圈圈。每当他们想用特别的词汇来确切地表达某个意思时，总是感到词穷，就算绞尽脑汁、搜索枯肠，到头来仍然一无所获。

所以，如果你渴望成为一个善于交谈的人，首先必须乐于并善于阅读。在阅读中，不断拓展自己的视野、增加自己的词汇量。如此一来，便能让自己语言更有内涵、也更

漂亮。与此同时，尽力跻身于那些接受过良好教育的、有修养的上流人士的社交圈，也是一种不错的方法。如果你总是故步自封，和这些群体相隔离，那么，即便你顺利地从大学毕业，恐怕也永远不能成为一个健谈者。

当然，语言能力的提升，并不仅仅只是靠增加阅读量和扩大社交圈就可以实现的。语言的提升是一个不断训练的过程，而这个过程需要毅力，更需要勇气。我们都对那些胆小羞怯的人抱以同情。当他们试图表达些什么而不能言语时，他们总是表现出沉闷的思绪和可怕的压抑情感。怯懦的青年学生在为演讲作准备时，往往会深刻地体会到这种心理上的煎熬。事实上，即使是伟大的演说家，他们在初次登台发表公众演讲时都曾有过类似的经历，并且大多对自己大量的失误和笨嘴笨舌深感羞耻。然而，要成为一个演说家或一个健谈者，只能不断练习简洁、文雅地表达，除此之外，并无其他捷径。

当我们在表达时，或许会发现自己的想法转瞬即逝，或许会发现自己因为结结巴巴而词不达意，但不要因此放弃。要相信，即便接连遭遇失败，只要能坚持下来，那么，付出的每一分努力都会改善自己的谈吐方式，使其变得越发流畅。不论是谁，只要能坚持不断地练习，便会以出人意料的速度克服天赋的不足，改变羞涩的个性，最终渐入佳境，娓娓道来，谈吐从容。

我们经常看到形形色色的身处困境的人们，比如很多饱识之士在公众聚会上总是沉默寡言。每当大家一起讨论一些重大问题时，他们总是静静地坐在那里，始终保持沉默。而实际上，他们远比那些借如簧巧舌获得大家追捧的人要见多识广。

为什么这些能力超群、学识渊博的人在公众场合中总是沉默寡言。原因很简单：他们并未掌握语言的艺术，不会将内心的想法以一种生动有趣的方式加以表达。相反，另一些人虽然不如他们聪明，却能很好地吸引在场人士的注意。这是因为他们尽管才学不高，却能够生动地表述自己知晓的事情。倘若这些有识之士碰巧在上述场合遇到熟人，会感到非常耻辱和尴尬。因为在那样的场合，他们竟然一言不发，不对其中某个话题发表任何睿智的意见。

很多人——特别是那些学者们——似乎都认为尽可能多地获得有价值的信息以武装自己的头脑才是生命的真谛。当然不断武装自己的大脑，让自己更有才华和能力，是很重要的。但是，适当地展现自己这些能力，也是必要的。尤其应该以一种引人注目的方式予以表达，进而得到整个社会的认可、欣赏和信赖。这就像一颗外表粗糙的钻石，不管它多么有价值，都不重要。我们无须过多解释和描绘它内在的稀有和珍贵，它的巨大价值总会有所体现。然而，在被打磨、抛光以前，在光线射入其内部，发出多年来一直隐藏的夺目光辉以前，没有人会赞赏它的美轮美奂。谈吐之于个人，就好比切割、抛光的加工过程之于这颗钻石一般。打磨和雕琢本身不能给钻石增添任何价值，却可以彰显出钻石的内涵。

所以，学会用一种沁人心脾的方式与人交流，这样才能更好地展示自己的学识，也能够从交谈中更广泛地汲取知识。也许我们是一位卓有成就的学者，有着极高的学术造诣，通晓历史和政治；也许我们在科学、文学、艺术等领域闻名遐迩，但是，如果我们只是独享自己的才识而不与人交流，那么我们终究无法登堂入室，也无法百尺竿头更进一步。



可怜天下父母，有多少人费尽心思地培养孩子各项思维能力、艺术才华，却唯独对提高孩子说话这门绝妙艺术忽略或漠视。比如，很多家长忽视孩子对母语的学习，或者听任孩子肆意糟蹋英语。这种做法实在是令人堪忧！

坚持优雅、睿智和生动地聊天，比其他任何方式都更能锤炼孩子的心智和性格。坚持用清晰的语言和明快的风格表达自己的想法是非常好的训练。虽然能言善辩的人受的教育不一定很高，但在我们眼中，他们都是如此优秀。面对这些一直努力修炼语言的人，许多大学毕业生总是抬不起头来，只能沉默不语，面有羞色。

学校的教育不过是在数年的时间里，每天花费几个小时来教育和培养学生。然而，说话却是一门终生的学问，需要毕生坚持锻炼，才能在这门学科的修习中获得终身教育最有价值的那部分。

其实，说话的过程，不仅仅可以向他人展现自己的才华，还能启发我们发现自己的各种潜力。语言具有启迪思维的惊人功效。我们在说话的过程中，意识到人生中尚未开启的各种机遇和资源。如果我们善于交谈，擅长取悦别人，牢牢地吸引住他人的注意力，我们便会更多地反思我们自己。这种反思的力量将大大提高我们的自尊和自信。

没人会知道自己到底拥有多大的潜能。只有在全身心投入到向别人表达自我、展示自我之后，整个人的灵感才豁然开朗，变得才华横溢起来。每个健谈的人都能从听众身上感受到自己之前不曾领略的力量，而这股力量往往能激起新的灵感，让人发现生命中新的契机，并抖擞精神，全力以赴。仿佛化学反应之中两种物质化合产生新物质一般，在人与人的交流中，思维的碰撞和心灵的沟通都能催生新的力量。

当然，人与人的交流，并不是一味地宣传鼓吹自己。若想成为受欢迎的发言者，首先应学会做一个有耐心的听众。这意味着一个人必须首先学会自我控制，善于接受他人的观点。有时候，缺乏耐心去倾听，比自己谈吐笨拙更糟糕。我们无法静下心来，无法兴致勃勃地陶醉在演讲者带来的故事或新闻之中。相反，我们总是因为对讲话的人缺乏尊敬而无法保持安静，四处张望，用手指在椅子或桌子上不停地叩击，将怀表盖弄得噼啪作响；我们坐立不安，仿佛无聊之至，急于离场，甚至在别人结束发言之前便打断其讲话。事实上，我们总是急功近利，以至于除了抓紧时间争夺权势和金钱之外，我们内心已经失去其他期盼的东西。生活永远处于一种狂热和不安分的状态之中，培养言谈的风度和文雅的措辞在我们心里只是一个不现实的梦想。“我们太紧张太认真，名言警句和巧言善辩的才学我们可学不来，再说也没有工夫。”

## 语言的力量源自哪里

急功近利是美利坚民族性格的显著表现之一，而整个世界正在被这种观念所同化。若是不能帮助我们获得权势和职位，不能给我们带来财源和金钱，任何事物，都无一例外地会让我们心生厌烦。对于朋友，我们不愿意花时间和他们交流思想、分享乐趣。相反，我们倾向于将他们视为一架梯子上的诸多梯级，并喜欢根据其能够为我们的事业带来多少顾客、委托人或是客户；为我们的书作带来多少读者；能否有能力帮助我们得到某个垂涎已久的职位等等，来衡量他们的价值。

这是一个充满浮躁和喧嚣的时代，一切都讲究高效而快捷。从前，想成为一个智者

的忠实听众，追随其左右，一直被视为一种奢侈。但比起最摩登的讲演和任何书本上的知识，这样的行为更为精彩。因为性情的触碰和交流像磁石一般有吸引力，而智者富有风度的魅力和高尚的人格将令我们神魂颠倒。从智者的谈吐之间汲取知识的甘露，对于那些热切期盼接受教育的饥渴的灵魂来说，简直如同享用丰盛而美味的筵席一般。

但是在今天，一切都是那样快捷。我们没有时间在街上驻足，更没有闲心彼此致以得体的问候。这样的问候再也不可能是文雅的鞠躬，最多只是一声“你好”，或伴随迅速点头示意的“早安”。一切都得让位于内心膨胀的物欲，我们已无暇顾及自己的举止是否文雅和有风度。

富于骑士精神的安逸悠闲的岁月已经和现代文明挥手作别，从此一去不返。而其间蕴涵的巨大魅力也随之消失殆尽。取而代之的是新潮的“个人主义”精神。时下，我们可能会痴迷于戏剧《特洛伊》，夜夜成群结队地涌入剧院或其他娱乐场所。我们太忙碌，没有时间完善自我，养成优雅的风度；也没有时间去创造自己的娱乐方式；也无法如从前的人们那样，在业余时间培养自己的幽默感和及时行乐的处世哲学。一如那些需要靠导师帮忙才能通过考试的大学生幻想买到“现成的教育”，我们付钱给那些表演幽默和逗乐的演员，然后坐下来，捧腹大笑。

生活变得越来越虚假和造作，正日渐远离其自然的本质。昔日那种精致美好的生活方式已经灰飞烟灭，而我们丝毫不曾意识到，还自顾自地以一种可怕的速度驱驰着“人类文明”这辆机车。我们身上那些举止自然、话语诙谐、彬彬有礼和卓尔不群的人格魅力——那些值得珍惜的高贵品行，如今早已了无痕迹。

我们已不复拥有往日悲天悯人的同情心，这是我们语言能力的日渐衰微和颓废的重要原因之一。我们太热衷于名利，以至于变得太自私。我们局限于自己的那片小天地之中，终日只顾着埋头于自己的价值提升之中，以至于作茧自缚、对他人冷漠而麻木。可是，如果我们缺乏同情心，就永远不要指望成为一个真正意义上的健谈者。因为，缺乏与他人和谐共处的能力、无法融入他人生活的人，怎可能成为一个优秀的倾诉者或倾听者呢？

沃尔特·贝赞特曾高度评价过一位享有巨大声誉的智慧女性。他称赞其为健谈之人，虽然这位女士平常话语并不多，但她善于倾听他人。她身上所拥有那种热忱和怜悯之心，驱使她始终如一地帮身边众多胆小羞怯之人展示出最美好的一面，并努力使他们畅所欲言。人们之所以将她看做一个有魅力的、能说会道的女性，便在于她拥有一种唤醒他人美丽心灵的能力。她具有驱散别人内心恐惧的能力，因而人们都愿意向她敞露心扉。

如果你也希望像这位女士一样有亲和力，就必须在谈话时先学会平易近人，投其所好，通过言语的交流深入他人内心，打动每一位听众。如果你不能激发听众对它的兴趣，那么不管你对谈论的话题了解得多么透彻，终归是徒劳无功，一切努力都将付之东流。

当人们拥挤在一个俱乐部的走廊里热情洋溢地进行交谈，或者围聚在一起聆听一场普通的招待会的时候，有些人却因为陷于主观的心绪，而习惯远远地围观，并流露出沉默和无助的眼神，这是多么可悲的情形。他们在不停地思考，但是他们永远只思考他们



的事业，除了事业还是事业。他们绞尽脑汁地思考怎样才能更快一点——揽到更多的生意，为更多的客户服务，拥有更多的读者，或是住进更华美的豪宅，替更多的病人进行诊断。相比去思考怎样打动别人的心，他们更愿意不停地思考怎样才能出人头地。他们一切的所作所为不过是在向世人宣告：自己已经打消想要成为善于交谈者的念头。他们总是显得高不可攀，始终保持冷漠与矜持。这是因为他们的心里除了自私与自利，再也容纳不下别人。除了他们的事业和自己的那个社交圈这两件事情，他们对其他事物都提不起兴趣。如果你与其谈论这两类事物，他们会立即眉飞色舞起来；但是，对于你的事情、你的志向、你的疾苦或者你需要何种帮助等问题，他们从来漠不关心。身处这样一个狂热、自私和无情的社会，人与人之间要进行高尚脱俗的言谈，是一件多么不合时宜的事情！

伟大的演说家之所以伟大，在于他们的言谈总是那么得体——生动诙谐而又不至令人生厌。只有做到不伤害到他人的情感，更不应数落他人的隐私，才有可能取悦他人。有一些人，他们擅长煽风点火，总是激活我们心中的魔鬼。每次他们出现时，都会在言谈中激怒我们。与之相反，有些健谈者拥有一种与众不同的天性，他们能凭借自己这一天性碰到我们内心最美好的地方。他们总是试图尽力消除我们心中的不快。和他们交谈，我们心灵之中一切自然、甜蜜而美好的事物总会被唤起，而心中那些敏感而脆弱的地方会被慢慢淡忘。

林肯便是这样的一位健谈者。更确切地说，他是一位语言大师，他能使身边的所有人都感受到自己的亲切与平和，吸引他们的注意。他态度诚恳而不乏机智，即便素昧平生之人也乐意和他交谈；他颇具幽默感，会引用自己的经历和各类笑话，使听众感到既亲切又自在，并且毫无保留地向他开启心扉。这也正是他赢得更多的民心的重要原因之一。

当然，林肯身上的那种幽默感，并不是每个人都能拥有。每个人并非生来就拥有这种逗人发笑的本领。若一个人明知自己缺乏幽默感，却要勉为其难地尝试博取他人的欢笑，往往会弄巧成拙。

真正的语言大师不会拘泥于事实的真相和证据，不管这些多么重要。活泼明快的语言才是绝对必要的因素。真相、数据，这些沉重严肃的话题总是沉闷乏味，令人打不起精神，甚至产生厌倦；而太过轻浮的话题又会让你的听众感到不屑和恶心。

因此，第一，交谈时亲切自然，话题力求轻松活泼，是成为一个善于言辞的健谈者必须修炼的第一步。发自内心的真挚、热忱与同情心能够感动在场的所有人，也是牢牢吸引住听众的注意的最佳办法。所以，你还得富于同情心，能适时地展现心中的善良和诚挚，而且能运用语言的魅力激起听众心灵上的共鸣，唤起他们对你的浓厚兴趣。如果你表现出一副高高在上、冷漠无情的姿态，那么，你永远无法吸引他人的注意。

第二，想要拉近自己和听众之间的距离，就应该坦诚地面对他们，将自己胸怀宽广、慷慨大方的天性和虚怀若谷的心境呈现在他们眼前。只有将心比心，并体现出自己的真诚，他们才能对你开诚布公。任何一位成功人士，不论他从事哪一行业，都应该由衷地自我表达，让心声变成生动有趣而掷地有声的语言。他绝不会去向一个陌生人炫耀自己的家底，展示自己的成就。因为，他的价值会从他不经意的谈吐和风度中自然流露



出来，令人肃然起敬。

第三，你应该胸襟广阔，宽以待人。任何心胸狭窄、吝啬小气的灵魂都不可能成为语言大师。一个总是对别人的品位、正义感和审美观指手画脚的人，永远不可能得到认可。对这一类人，你只会合上自己的心门，横眉冷对。你的吸引力与热心肠与他们没有任何干系，彼此间的谈话也只会是例行公事，单调、呆板、了无生趣。

第四，善于利用优雅而风趣的措辞，能让你的语言更具吸引力。否则，不论你衣装多么堂皇，身价有多高贵，不论你的天赋有多绝伦，接受过多么良好的教育，在别人眼中，你都不过是一个沉默寡言的无趣之人。

第五，还有一点需要特别注意。说话是一个传递信息并彼此共鸣的过程，并不完全在于说话者本人能否准确、流畅地表达自己的思想，还在于你所表达的思想、信息能否为听众所接受并产生共鸣。所以要提高自己的说话水平，增添自己的说话魅力，不仅要 will 说好，关键还要以同情心拨动听者的心弦。

回顾我们的生活，有些人仅仅寥寥数语，却掷地有声，产生魔力；而有些人长篇大论甚至慷慨激昂，可就是难以提起听者的精神，这是为何呢？

很简单，因为前者能了解人们的内心需要，能设身处地地站在对方的立场，为对方着想。因此他们的话总是充满真诚，也更容易打动人心。

真诚的语言是最感人的，虽然它们朴实无华。

## 第二章 美是最好的教育

当野蛮人侵入希腊时，他们亵渎希腊的神庙，摧毁众多完美的艺术作品。尽管如此，风行全希腊的美感，还是仍然在某种程度上深深打动了他们。诚然，希腊那些被入侵者破坏了的精美的雕像，仍散发着美的精神。这种精神不但拒绝衰亡，相反，还改造了这些野蛮入侵者的内心，唤醒了他们灵魂深处那股沉睡的力量。表面上看，希腊时代的艺术已经逝去，实际上，罗马时代的艺术却悄然从前者的躯壳中诞生，美选择了一种形式复活。能为伍尔坎（Vulcan，罗马神话中的火与锻冶之神）锻造铁器的库克罗普斯（Cyclops，希腊神话中的独眼巨人）即使获得再生，也无力阻挠伯里克利（Pericles，古雅典政治家）——这位为整个希腊铸造理想的伟人——前进的步伐。比起菲迪亚斯（Phidias，雅典雕刻家）和普拉克西特（Praxiteles，雅典大理石雕刻师）手中的凿子，野蛮人手中用来摧毁希腊雕像的棍棒显得羸弱无力。

在罗马人征服希腊，将其艺术珍宝运回罗马城之前，整个意大利半岛几乎不存在任何艺术作品。事实上，罗马文明正是借助希腊文化艺术，才得以蓬勃发展的。正是罗马人从希腊运回来的那些名作——《马头》《法尔内塞公牛》《大理石雕农牧神》《垂死的角斗士》《拔去脚上荆棘的男孩》等等，借助精美绝伦的意大利产大理石的修饰和表现，第一次唤醒了罗马人心中沉睡的艺术天赋和审美观，让罗马艺术光辉璀璨。

数百年前，曾有人问过柏拉图（Plato，古希腊哲学家）这样的问题：“最好的教育是什么样的？”哲学家的回答是：“最好的教育，是将一切美好的事物及其所能呈现的完美形式都展现在受教者眼前，使其在肉体 and 灵魂上都能获得美的享受。”

人的一生并不都是圆满、甜蜜、健康而繁荣的。而拥有一颗热爱一切美好事物的心灵，能让我们勇敢地走过荆棘越过难关，走向我们期待的美好生活，从而拥有完满而精彩的人生。

人是杂食性动物，只有从各式各样的食物广泛摄取营养，才能健康成长。不论哪种元素在食谱中被省略，人的生命中都会表现出相应的损失、遗漏和缺陷。这种道理不仅仅适用于体格的成长，对于心智的成长也是一样的。忽略精神食粮和物质食粮中的任何一种，都不可能成长为一个完整意义上的人。我们也不能只注重灵魂的滋养，却让我们的体肤挨饿；同样，我们不能只知补养身体，却忽视灵魂忍受饥饿的折磨。如果对其中任何一方面有所偏废，我们都难以成为一个身强体壮而又心智健全的完整的人。

当孩子们得不到足够且适宜的食物时，当他们的头脑、神经和肌肉得不到足够的营养时，他们的成长发育必将失去平衡，甚至出现某种缺陷。

比如说，如果孩子不能从食物中获取足够的磷酸钙，那么他的骨骼将无法发育强壮而坚固。他们将可能由于骨架脆弱，骨质松软，很容易患上佝偻病；如果缺乏磷酸盐——这种构造脑部组织和神经系统的营养物，他的整个机体就会患病，而大脑和神

经也会出现发育不完全和缺乏能量的症状；如果他的饮食中缺乏氮元素或生肌物质，其肌肉组织便会松垮。

发育中的孩子需要广泛摄取各种营养才能使自己更加强壮和健美。同样的道理，人类在进步发展的历程中，也需要各种精神上的食粮来滋养自己的心灵，使其变得坚强、积极和健康。

我们的祖国地大物博、资源丰富，这极大地刺激了整个民族对于财富的强烈欲望。但是，这种欲望一旦无休止地膨胀，我们便可能在获取高度发达的物质财富的过程中，付出更为高昂的代价。只有物质文明和精神文明同时兼顾、全面发展时，我们的民族才能够真正兴旺发展、长盛不衰。

所以，我们国家在对青少年儿童的教育培养中，一直号召德智体美劳全面发展，也正是这个道理。仅仅只把精力花在体力和智力的训练上是不够的。如果一个人对自然界和艺术领域之中蕴藏的美不能有所感悟和欣赏，那么，生命就好似一个死气沉沉的国家，没有鸟语花香，也没有色彩和音乐。这样的国家再强大，也缺乏吸引力，因为它缺乏天赐的仁慈和恩惠去修饰自己的力量。

当一个人懂得发现和欣赏身边的美好事物，那么他将随时随地被这个世界打动。相反，当他面对一幅伟大的艺术作品而无动于衷，当他表情木然地目睹夕阳下的美景时，可以想见，他的人性必定是不健全的。

这个世界并不缺乏美，只是野蛮人不懂得欣赏美。即使他们对饰物爱不释手，也无法证明他们的审美才华有所提升。他们只不过是顺应自己的动物性本能和激情罢了。

上帝造物之初，用音乐填充其每一角落，用美景铺满整个世界，让陆地、海洋和天空都充满魅力。他这样做并非一无所求——人类便是这个世界之所以婀娜多姿的最好诠释。但是随着文明的进步，人们的欲望在膨胀，各种需求在积聚，人类自身的才能不断增强，直到文明发展出最高的表现形式，我们才发现自身对于那些美好而高度发展的事物是有着多么强烈的渴望和热爱。

已故哈佛大学教授查尔斯·埃利奥特·诺顿，这位同时代最杰出的思想家，曾经认为美在人类最高尚本性的形成过程中起到了极大的作用。而一个社会是否称得上文明，完全可以依据其建筑、雕塑和绘画领域的造诣作出评价。

总之，无论对于一个人还是一个国家，若想健康全面地发展，拥有发现美的能力，永远是不可或缺的。美的教育，至关重要。那么，怎样让自己拥有发现美的能力呢？

如果想成为一个眼界更为广阔的人，就不能满足于自己那片小林地里的辛勤耕种，而应该走出去，去开拓林外更辽阔的大地。对于任何形式的商业利润或物质利益的追逐，只能给人性的发展提供非常狭小的空间，而且通常会是人性的自私和粗俗的一面。

## 投资美好

对美的热爱，是一种不可替代的力量，会让你升华人性，并让生活更加丰富。对一个孩子而言，在一种缺乏对美的追求、金钱至上的环境下成长将是其最大的不幸。他们受到的训练在灌输一种错误的理念：生之为人，其意义不在于获取高贵的情操、大丈夫的气概和幸福美满的生活，而在于攫取更多的金钱、权势和土地。



那些心智尚未成熟的孩子们，在精神世界尚未定型、尚能被任何善良或邪恶力量所塑造之际便受到如此谬误的教育，试想他们那幼小的心灵怎能不横遭扭曲和折磨？他们的人生怎能不偏离正确的轨道？从此以后，他们便将人生目标锁定在低俗的物欲追求之上——这样的做法是多么的残忍！

我们理应给孩子们创造一个美好的环境，让他们更加健康和全面地成长。我们必须抓住一切机会，唤起他们对美好事物的注意。惟其如此，他们的整个人生才称得上丰富，他们才能拥有美这笔无价之宝。

人生中所能进行的最好的投资，莫过于培养对美的鉴赏力。这种能力会给你的人生旅途增添彩虹般绚烂的色调和持久的欢乐。它不但能极大地增加人们的幸福感，还能提高人们的工作效率。如能在孩子年幼时就帮助其塑造良好的品格、培养更高尚的情操、更敏锐的审美力和更纯粹的性情，看着他慢慢学会用各种表达方式抒发心中对美的热爱，将是多么令人欣慰的事情！

关于培养孩子的审美能力，从而让孩子的成长得到升华并受益匪浅，有个著名的事例可以证明。芝加哥的一位小学老师在学校里给自己的学生准备了一个“美之隅”。她给长沙发椅铺上具有东方格调的毛毯，用彩色的玻璃装饰教室内所有的窗户，在墙上悬挂各种精美的照片和油画，其中甚至还有一幅《西斯廷圣母》（Sistine Madonna）。用这些颇具美感的装饰，她建成了这一“美之隅”。在这个属于他们自己的、静谧而美好的小洞天之中，孩子们陶醉于美之中，感受着美带来的独特魅力。在这里，他们每天都能亲切地感受到美好事物的熏陶，他们的言行举止，不知不觉间，也变得文雅、高尚，更加细致而体贴。其中有一个淘气的意大利籍小男孩，曾一度被视为不可救药，但在“美之隅”中待了些时日，居然迅速转变为一个温文尔雅的乖孩子。这连老师都为之惊讶。有一天老师问他为什么最近这么乖。小男孩指指墙上的圣母画像，说道：“怎么能让那么美的人看见我在做坏事！”

由此可见，个性的形成，主要依靠日常生活的耳濡目染。想要拥有美好的个性，便需要不断从美的事物中汲取精华。大自然数以千计的各种鸟啼、虫鸣和溪流声，风儿穿过树林的飒飒声，鲜花的芬芳与山间草木的气息，这一切都潜藏着美的元素。对于一个真正意义上的人的发展，这些甚至比书本知识、学堂教育更加重要。如果你不曾通过视觉或听觉感受到生命的美好，并激发自己的审美力，那么，恐怕你的天性会变得冷酷、呆板和无趣。

审美是人类借以与造物主对话的纽带。在面对这个庄严、宏伟和完美的大千世界时，只有陷入沉思，我们的灵魂才有机会接近那种神圣的美。也只有在那样的时刻，我们才能感知到内心深处无穷的创造力。在人生漫长的华彩乐章中，其他任何事物都不能像审美力这样发挥巨大作用。

所以，我亲爱的朋友，给自己的每一天增添些许美好吧——你的人生必将与众不同。你会发现，“美”本身是多么的不可思议，它能开拓你的眼界，指引你到达任何名利都无法载你到达的地方。所以，不要一味只顾着填饱肚子，而让你的灵魂挨饿。

给灵魂一些美好的感动，让人生充满美好吧。这将会给你带来丰厚的回报。不管你的身体多么强健，不管它能否胜任日复一日辛劳的工作，你的心灵总有需要吐故纳新的

时候。一年 365 天，如果你每天的经历都一成不变，每天的精神食粮总是千篇一律，那么终有一天，你的人生将了无趣味。

那么，怎样让我们的灵魂时刻保持年轻活跃的状态呢？审美能力可以帮助我们。审美能力的不断成长，将促使我们不断完善自己的人生、提高生活质量，并保证我们能获得成功、感受幸福。

罗斯金（Roskin，19 世纪英国艺术评论家）便是一个在追逐美的过程中享受人生的例子。对美的孜孜以求，使他在保持进取之心的同时，还额外拥有了宽宏大量的开阔胸襟。对于美的热爱，使他的一生都充满了令人惊叹的魅力与温情。美总是让他激动不已，让他的生活热情澎湃，与此同时，他的心灵也得到了净化，灵魂获得了升华。他的每一篇作品都具有无尽的热诚、真挚的激情与非同一般的意义，而这一切都源自他对自然和艺术之美的不倦追求以及对人类和自然的完美诠释。

有人说：“不论在工作中还是在休闲时，当我们更多地发现生活、自然、我们自身以及我们的孩子身上的真善美时，我们将更真实地感觉到上帝的仁慈。”美的本质具有神性。只要你发现人生的美好，上帝便会与你同在。

在《圣经·新约》中有无数证据可以表明，耶稣基督热爱世间的各种美好，特别是自然界的美。他曾经说：“想一想那些田野中的百合花吧！它们既不能缚物，也不能编织；然而，即便是所罗门（Solomon，以色列国王）身上所拥有的万般荣耀，恐怕也不及一朵百合灿烂和瑰丽。”

在壮丽河山背后，在百合与玫瑰背后，在一切令我们心醉的美景背后，自有一颗动人的爱美之心和千古不变的唯美原理。原野上每一朵盛开的花儿，天空中每一点闪耀的星光，都召唤着我们去探索美的本源，指引我们去寻觅那位创设世间万千美好的造物主。

美不仅能够促使我们不断完善自己，并感受真与善，对美的追求，还将对人们生活的稳定和谐起到重要作用。我们常常忽略身边美好的人与事对我们自身的影响。也许他们在我们的生活中出现得太频繁，以至于不能引起我们的重视。但是，每一次气势壮美的落日余晖，每一张美丽清秀的脸庞，每一幅绚丽多姿的经典画作，每一片妩媚动人的芳草地——不论身在何处，不论邂逅何种形式的美，都将陶冶和升华我们的情操和品性。

所以，保持心灵对美的敏感非常重要。因为美能使你精神振作、生气勃勃，美能赐予你无尽的活力、有益你的健康，美能让你感受上帝的仁慈和伟大，美能让你和亲朋好友更加融洽地相处，并让世界变得和谐而稳定。

可是，我们的生活方式却趋于扼杀人们细腻的情感，一切具有魅力的高雅之美都受到阻挠。这种生活方式过度强调物质的价值，却忽视了在其他一些国家正在繁荣发展的美学——那里的人民大多深信：金钱并非万能。

如果我们仍然执迷不悟，任由我们的社交才能、美感和身上一切高尚的事物陷入沉睡甚至衰亡，而将全部才华、精力都视为能收获金钱的种子，播撒到人生这片田野上，那么我们就不要指望能拥有精彩而和谐的人生。果真如此的话，我们其他一切才华和天赋恐怕都将衰退，我们只会培养那些能为自己带来利益的技能。我们在现实生活中总是

急功近利，我们总是忽视身边的美好事物，这难道不令人感到可悲和可鄙么？一旦人性中善良高雅的一面得不到发展，那么，低俗而粗鄙的另一面必将潜滋暗长，不断蔓延。人类终将因为忽视生活中的一切高尚美好，而付出惨重的代价。对此，我们怎能不屑一顾，漠然置之？

“当脑海中持有某种憧憬，当心中拥有某种理想，你便会依着这憧憬与理想去创造自己的生活，依着它们去改变自我。”要知道，使人类得以和动物相区别的，是内心的崇高理想，而不是那些身外之物。

所以，人类要继续发展，就必须投资美好。与智力的开发一样，美感和性情的培养有着同等重要的意义。不论在家中还是在学校，我们的孩子都将接受这样一种教育，美是造物主所赐予我们的最珍贵的一份礼物。美是一种神圣的教育手段和一方净土，我们应该让其永远保有纯洁和令人愉悦的本质。

让人生充满美好，这是最明智的投资，它可以陶冶你的情操，让你的灵魂从拜金主义的枷锁中解脱出来，培养你对真善美的敏锐感觉。它可以唤起我们心中最高尚、最真挚、最温馨的情感，让我们无论身处何处，无论遭遇何事，都可以品味到生活的甘美。恐怕在整个一生中，再没有其他哪笔投资能获得更丰厚的回报了。

世间万物无时无刻不在启迪和告诫我们：生命中的美好不在别处，恰恰在我们心中。绿树、芳草、夕阳、山峦……一切事物都蕴涵着美，等待着我们去感悟它们的魅力，探索它们的秘密。如果你有一双训练有素的眼睛，那么，在每一枚绿叶或是鲜花上，在每一片草场上或麦田间，你都会领略到那种能令天使也动容的美。对于经过熏陶的耳朵而言，森林和田野的泛音、潺潺溪流的旋律，这一切都是无法用言语形容的美妙的自然之声。它们不仅让耳朵觉得舒服，更让心感到快乐。

由此可见，要让自己的人生变得更美好，我们就要坚定而敏锐地抓住一切机会，去发现美体会美，而不是为了金钱去扼杀自身最高尚、最宝贵的东西。只要执著地追求美好，你就能感受它的优雅，领略它的魔力。而你的神情举止，也因为一切关于美的想法和理念，而流露出一样的韵味。也许你从事贸易行业，也许你的职业是室内装潢，但不管你的职业是什么，如果你有一颗爱美之心，你将成为一个真正的艺术大师，而不再是一个只能靠手艺吃饭的工匠；你的品位将获得净化和提升，生活从此变得多姿多彩。

与现状相比，美将会在未来的人类文明之中发挥更为重要的作用。这是毫无疑问的。当今社会正变得日益商业化。如今诱惑我们的是，在这片遍地机遇的热土上各种各样巨额的物质利益；而让我们苦恼的是，我们竟然轻易将那些更加高尚的人生追求抛诸脑后。我们之中有很多人已经循着本性中那贪婪、兽性的一面，正在和我们纯真的灵魂离得越来越远。他们终其一生，也不过活在一种较低层次的生命状态之中。他们终究无缘窥见更美好、更有价值的生活，也不能让自己的生命和灵魂更上一层楼。这是多么可悲的事情。因为纵使物质再丰厚，这样的灵魂依然贫瘠。

而世界上唯一能够消除灵魂饥渴的，是美。只有美可以将甘露和阳光赐予每颗心。我听过一个曾浪迹天涯的老人讲述了这样的故事：他在一次搭乘火车前往西部的旅途中与一个老妇相邻而坐。他注意到妇人时不时将满满一瓶类似粗盐般的粉末往车窗外倾倒一空，之后再从自己的手提包里舀出一些粉末将瓶子盛满。老人对此感到好奇，便对妇

人说出心中的疑问。原来，妇人是一位花卉爱好者，多年来始终笃信一句箴言：“请沿途散播鲜花，因为你或许永远也不会再次踏上同一条旅程。”所以，老妇人习惯在乘火车旅行的路上撒播花种。后来，她花种发芽开花，铁轨沿途的风景也因此变得更加美丽。正是因为她将心中对美的热爱化作现实中的努力，在沿途所经的任何地方都不忘撒下花种，才让许多道路得以美化，沿途的风景也焕然一新。

如果人人都像这个老妇人一样，沿着自己的人生旅途一路撒下美的花种，对一切美好的事物能够执著地追求，那么这个世界将变成多么美好的天堂！所以，美这种神奇的力量，不仅仅能让自己一路上收集点点滴滴的感动，同时，也能够把这种感动播撒到世界每个角落，让这世界日渐美好。

因此，无论你多么忙碌，无论你的审美神经多么笨拙，请不要放弃每一个可以感受美的时机。在你感到生活过于单调无聊的时候，不如去乡间度假。那会是多么绝妙的一次找寻美好、培养审美力的机会！当你敞开心扉，去感受乡间的风景，这样的一次休假就好比去参观造物主那绚丽多姿的画廊一样。那些树儿花儿，那些山峦与幽谷，那些麦田和原野，还有那些溪流……你将从那些风景中获得一笔无价的财富，发现一种令天使都神魂颠倒的美好。而这些美景，永远只对那些懂得欣赏它们的人，那些能捕获它们的信息并深深为之吸引的人们开放。

不要吝啬自己的时间，不要让工作填满你的日程表。如果你未曾感受过大自然之美的神奇力量，你便错过了生命中最高雅的欢乐。我曾有幸去约塞米蒂山谷（Yosemite Valley，美国加州中部国家公园）游历。乘坐公共马车行走在数百英里崎岖的山路上，我几乎没有片刻时间能够安稳地坐好，道路的颠簸令人精疲力竭。然而，当著名的约塞米蒂大瀑布及其周围的秀美景色映入眼帘，当我在日出前赶到山顶俯瞰无限风光，当那轮红日从云霞中喷薄而出，身心的困顿与疲惫也随之一扫而空，我不禁惊叹于眼前的这幅风景画卷竟有着如此惊世骇俗之美。面对着这样的一种过去前所未有、终生难忘的崇高、宏伟和壮美景象，我不禁热泪盈眶，感觉整个心灵都在颤抖，精神境界也随之升华。

在这样的时刻，试问有谁会怀疑造物主依自己的形象创造的人类不及大自然美好？又有谁不会对大自然的鬼斧神工深深思索？

## 美丽只能源自自我

性格的美、举止的魅力、言辞的高雅、不凡的风度，是每个人都渴望的。然而，这一切并不是与生俱来的，我们中多数人的仪表和言行何其丑陋、何其粗俗！但是，这一切不能怪罪于上帝，也不能怪罪于父母或其他什么人，唯一能对我们自身的仪表负责的，是我们自己。没有人可以对自己的仪表漠不关心。

但是，如果我们想让自己的外在更有魅力，首先应学会修身养性，努力使自己变得更有内涵。因为我们内心的每个意向，每个欲念，都将通过面部表情的细微变化显露无遗，无论是美是丑。即使你拥有最美丽的外表，但当你心中产生任何不和谐或任何可能伤害到他人的想法时，你的表情也将扭曲，变得面目狰狞，令人憎恶。

正如莎士比亚所言：“上帝赐予你一张面容，而你为自己造就另一张。”内心的情绪



可以随意创造善恶与美丑。温文尔雅的性格对于心灵能否感悟更高形式的美十分重要。现实中，众多平庸的面貌，正是这样的性格变得可爱而亲切。与之相对应的，乖戾性情、恶劣的脾气和嫉妒之心则足以毁灭任何天使般的面容。偏见、自私、嫉妒、浮躁和优柔寡断——这些不当的思维习惯，在你的面容上造就的条条皱纹，它们不能用化妆品、按摩、药物去消除，只能靠源自内心的美的力量。

美丽源自内心。高尚而亲切的思想，不仅能够让你在谈吐上显得风度翩翩，也能让你的身体显得更加精致而健美。拥有美好的心灵，那么你的浑身将散发出一股非凡的魅力和优越的气质，而这些要远比一切外在美更令人着迷。

我们见过很多这样的女性，虽然相貌平平，但是，凭借人格上的魅力，她们却给世人留下了不可磨灭的印象和美感。她们借助形体和言语，向世人展现灵魂的高尚，并将其转化为一种风尚。优雅和崇高的灵魂，可以使最平淡的面容也变得妩媚动人起来，这是多么神奇的魔力。

曾经有人在谈起芬尼·肯布尔（Fanny Kemble，肯布尔家族成员，英国演员、剧作家、诗人，以扮演莎剧角色朱丽叶闻名）时这样评价她：“虽然她身材矮胖，面容发红，但她身上散发出的那种无与伦比的高贵气质，使我无法忘怀。我生平从没见过拥有如此威严气质的女性。当你站到她的面前时，无论你拥有多么美丽的外表，都注定黯然失色。”

诚如安托万·贝利尔所说：“世上没有丑陋的女人，只有不知如何使自己看上去更可爱的女人。”最高形式的美存在于每个人的心灵，那是超越一切相貌和形体美之上的美。任何一位女性，都完全可以通过秉持美的理念，通过培养慷慨、乐观和无私的精神，使自己变得更美丽。这种理念告诫世人不要一味肤浅地追求美丽的外表，而要实现心灵之美。

慷慨大方、乐善好施和仁慈宽厚，使所有真正意义上的人性之美都有一个共同的本源。这一本源将使人神采奕奕，青春永驻。人性对美的渴望和追求注定要燃起生命的辉煌。外在美不过是一种身体对于心中的惯常想法和主要动机的外化，是心灵美的一种表现。所以如果一个人心灵美，那么一切表情、举止也会变得优雅美好，那么无论身在何处，都将给他人留下温文儒雅、谦谦君子的好印象。这样的气质和风度可以掩饰任何相貌上的缺陷甚至残疾。

很多相貌平平的女孩终日郁郁寡欢，若有所失，抱怨自己不像天生丽质的美女那样受欢迎。事实上，她们的相貌并没有自己所想的那么难看，她们过于夸张了自己的缺陷。别人也许根本不曾留意到她们的一些小缺点，她们的担忧只源于她们过于敏感。实际上，倘若这些女孩子能克服多愁善感的毛病，学会从容处世，那么她们完全能通过后天的努力，变得更善解人意、开朗活泼和慷慨大方。这样一来，她们在相貌和体形上的缺陷便能因性格和智慧上的光辉而得以弥补和掩饰。

当然，我们不能否认喜爱漂亮的脸蛋和柔美的身段，但那些因为心灵的美好而变得润泽光亮、富有生气的面容，我们更加欣赏。这样的面容能唤起人们心中那些接近完美的理想，那是造物主树为典范的理想模式，我们怎能不对此情有独钟呢？

我们最亲密的朋友中，拥有出众相貌的也许并不在多数，但是他们身上的美好品质

能够激起我们对他们的热爱和钦佩，唤醒了我们心中对友谊的渴望。最高形式的美是一种能为我们心灵带来光明的美好理想，它不具有任何物质的形式，只不过以一些特定的事物为象征表现出来。

对于最高形式的美的追求，将使你的人生不至虚度，无悔无憾。而每个人也渴望自己能拥有最高形式的美。然而，人们往往将这种对美的挚爱之情，局限在外表形式之上，而忽略了更深层次的意义。不错，形式、色彩、光线和声音都使我们的世界更加美丽，但是那些扭曲的心灵无法看到这些美。只有拥有高尚灵魂和精神的人才能领会它们，也只有这样的心灵才能激励我们不断超越自我，乐观向上地生活。

但是，心灵的美总是难以定义，有时候也更难坚持。所以，渴望完美的我们，试图将抽象的心灵美具化和物化，借助那些最能具体表达或最符合人类审美标准的人或事，来展现我们的美好。但是，这些对外表和物质上的美的顶礼膜拜，热情追捧，并不能让我们真正感受到美的真谛和力量。

心灵上的完美，才具有最宏伟的力量，才能在最单调的环境中创造诗情画意；人性上的完美，才拥有最宽厚的慈悲，能将缕缕阳光传送至世间每个阴暗的角落。

如果没有这些美的缔造者，这些心灵的激励者，没有这些在任何场合之下勇于表达美好的魅力人士，我们的生活又将何其悲惨和平淡？

如果没有那些感悟着生命之神圣的伟大灵魂，没有他们的坚持表达和对生命中各种和谐美好的诗篇和乐章的看重，整个人类又将何去何从？

对美好事物的感知力能为你带来更多的愉悦和幸福，这是任何成就、性格和品德都无法做到的。人世间的种种丑恶侵蚀着一些孩子的天性，使他们变得粗鄙而残忍。而唯有对真善美的热诚，方能从丑恶中拯救这些可怜的孩子，让他们抵挡住无数的诱惑。年轻时受到的美育和艺术的熏陶，曾使多少人在道德败坏的边缘迷途知返，在罪恶的深渊前悬崖勒马！

## 从小就开始投资美

对于培养孩子对美的热爱和敏感，家长们总是缺乏足够的耐心，其实这是很不负责的。他们没有意识到：从相片到墙纸，家中的一切事物，都会在孩子幼小而敏感的心灵上打下烙印，都会对孩子的成长产生影响。家长们不应该错过任何让孩子欣赏艺术作品的机会，应该经常为孩子诵读名家的诗歌或散文。这些都将给孩子的心中灌输美好的思想。在世界上一切伟大而神圣的思想和感情的熏陶下，孩子们也将被感动，塑造他们的性格，为他们毕生的幸福和成功打下基础。

不论是那些在贫民窟长大的小孩，还是那些有钱人家的子弟，他们心中对于美的强烈渴望都一样。“穷人对于食物的饥饿感，”雅各布·埃·里斯（Jacob A. Riss，美国新闻记者，社会改革家）这样说道：“远不如他们对美的饥渴感和需求强烈，也不如后者那么难以获得满足。”每颗心灵对美的渴望和感知都是与生俱来的，但这种天赋需要借助眼睛和耳朵来实现，否则便会退化甚至消逝。

里斯先生时常从自己位于长岛的家中带上一些鲜花，前往纽约摩尔布里大街去看望那里的“穷人”。“可他们从没到过那里，”他说，“每次走到距离渡口不到半个街区

的地方时，我会被一伙孩子拦截，他们不时发出怪叫声，吵着要我手中的花，扬言不会让我再往前走一步，除非我也给他们一束花。而每次当他们‘得手’之后，便小心翼翼地握着花溜之大吉，跑到一个安全的地方，幸灾乐祸地欣赏自己的战利品。后来，他们甚至把一些大大小小的婴孩也拉入伙。当我拿着这些金灿灿的花朵站在这些婴孩面前时，他们的眼睛发出光彩，瞪得又大又圆。我隐隐约约地感觉到，这么美的花或许他们以前从未欣赏到，这些花对于他们有着前所未有的吸引力。看起来，越是那些年纪小的、贫困的小孩，便越渴望得到这些花，所以每次我的花都给了他们。这种情况下，谁还会忍心拒绝一颗爱美的纯真的心呢？

“而也正是在那一刻，我才更深刻地体会到，那些贫苦的人心中有另一种渴求，相比报纸上报道的有关他们身体遭受的饥饿以及他们正渴求的温饱，这种对美的渴求更为强烈。而透过这种渴求，我看到他们心中闪耀的善良天性。对美的渴求——天性中这团熠熠生辉的神圣火花，能将他们从任何罪恶中解脱出来。他们的灵魂因为这份渴求和理想，得到净化和升华。当这些孩子哭喊着向我索要花束时，他们正以自己所能实现的唯一方式告诉我们：如果我们漠视这些贫民窟的孩子精神上的贫困，如果我们任由那片本该鲜花盛开的地方，充斥着肮脏、丑恶、泥泞的现实，那只能表明，我们自己的精神世界同样一贫如洗。对于其他生物，若没有了灵魂和理想，也许还能照样生活，照样成长，但作为一个真正意义的人，没有灵魂则如同行尸走肉，对于生命、对于周围的世界，几乎都毫无意义。岁月蹉跎，当人老去的时候，没有灵魂的人留给这个世界的，将只剩下如贫民窟那般黑暗的污渍。

“所以，时至今日当我们涌入贫民窟去为穷人们建造房屋，当我们将苦难的孩子送进幼稚园，当我们在学校里挂上艺术大师们的画作，当我们教会贫穷的母亲们装饰那些屋子，当我们为孩子们建造明亮的教室和崭新的公共建筑，当我们在那些曾经阴暗污秽的地方种满花草，当我们教那里的孩子们跳舞、游戏，让他们乐在其中时……那是多么美好的景象啊！我们努力地清除污迹，以解除自己身上背负的债务。如果不这么做，那么这笔因公民责任心缺失而背负的心灵之债，恐怕会令我们的双肩更沉重，比任何社会甚至整个国家长期以来所背负的债务都要沉重。我们除了不停地为自己可悲的冷漠偿还巨额债务外，别无出路。”

尊敬的富人们啊，你们可知道，无数贫困的孩子生活在纽约的贫民窟里。假如有一天，当这些孩子们进了你们的起居室，当他们面对其中华丽的油画和昂贵的家具瞠目结舌、不知所措时，你们能否意识到，相比他们，你们自己对美好和高雅的敏感相当迟钝。你们早已为物欲和贪念所扼杀，你们已经永远无法像他们一样，感知身边的美景了。

世界充满了美好，但我们大多数看不见身边的这些美，因为我们正在失去对美的洞察力。我们的眼睛没有接受过美的训练，我们对美的感知力没有得到开发。我们就像那位站立在透纳（Turner，英国画家）身边的女士，面对他那幅著名的风景作品，惊愕地呼喊：“哎呀，透纳先生，您作品里所描绘的那种风景是在哪里，我怎么未曾发现啊？”

“可您不是希望自己能看到它们么，夫人？”画家这样回答她。

想一想，为了追逐金钱和权势，我们已将多少珍贵的乐趣挡在了生活的大门之外。

透纳在风景画中所看到的大自然的奇迹，难道你不希望一睹为快吗？罗斯金（Ruskin）在夕阳西下时的光景，难道你不想亲自感受吗？往自己有限的人生里注入更多的美好，难道不是你这辈子渴望的吗？可正好相反，有时候你对世俗的名利无休止地追求和对他人的自私而无情地索取，让你的天性变得粗鄙不堪、萎靡不振，让你对美的洞察和感知荡然无存。

那些接受过美感教育的人，那些从小便煞费苦心去培养高尚的灵魂和爱美之心的人，是幸运的，因为他们拥有了一笔无法剥夺的宝贵财富。

## 欣赏他人的所有

“与其勉强追逐那些自己不能欣赏的事物，毋宁尽情欣赏那些我所不能拥有的事物。”

在《世界公民》一书中，戈德史密斯描写了这样一个故事：有一次，一个富有的高官走在路上，他浑身上下都装饰着辉煌耀眼的钻石。突然，人群中一个陌生人向他表达了殷勤的感激。那个高官受宠若惊地叫道：“朋友，您这是什么意思？我可从没给过您任何珠宝啊。”“不错，您是没有赐给我珠宝，”这个陌生人回答道，“可是您让我看到了您身上的珠宝，让我欣赏到我所没法拥有的珠光宝气。对我们而言，这是您佩戴它们的唯一用途。所以，您没有给我珠宝，我依然对您感激不尽，因为您的佩戴，我轻松地欣赏到美。”

类似的例子，在以往的文学作品中并不少见。在华盛顿·欧文作品中为读者所熟悉的那位法国侯爵，在谈论杜伊勒利宫和卢森堡公园的林荫小径，将其当成自己在城市的娱乐场所；谈论凡尔赛宫和圣克卢宫，把它们视做自己的乡间休闲地，借此慰藉自己失去城堡的失落感。“当我在这些精致的花园中漫步时，”他说，“我只需把自己想象成园子的主人，这些花园便在瞬间归我所有。园中所有快乐的游客都是我的嘉宾，而我却无须劳心费神去招待客人。我的这些地产都是完美的无忧宫殿，没有人会来打扰我这位主人，客人们尽可随心所欲。整个巴黎城都是我的剧场，不断有精彩的大戏为我上演。每条街道上都设有为我准备的餐桌，无数的侍者争先恐后地跑来为我服务。当我的仆人们殷勤地侍候我时，我可以打发他们走人，也付给他们酬劳。在我转身忙于其他事务时，我不用担心他们偷走我的家产，或者做错事。基本上，”说到这里，年迈的绅士露出一丝微笑，风趣地说，“看看现在所享受的一切，再对比一下自己从前的一切苦难和不幸，我认为自己拥有万贯家财。”

乐于欣赏他人拥有的，持有这一观点的还有罗伯特·L. 斯蒂文生，他曾经将自己收藏的油画和家具打成包裹，邮寄给一个即将成婚的宿敌，然后写信给一个朋友。他告诉这位朋友，自己的心情就像一个被拘禁多年的奴隶终于摆脱了奴隶主的控制一般。他说：“我恳求你，不要自己担风险。我敢保证，你根本没有多少工夫和心情去欣赏一幅油画。等你什么时候有闲情逸致时，直接去画廊欣赏好了。在此之前，倒不如让那个势利小人去拂拭那幅油画，让他好好保管它们，直到你的到来。”

为什么这些杰出的人物在贫困潦倒、令人生畏的环境下，还能拥有如此珍贵的精神财富？而有些人却空有那么奢侈豪华的物质条件，精神上却一贫如洗？



这完全是一个有关价值衡量的问题。拥有了欣赏美的能力，我们便拥有了这个世界的美，即使这些风景的所有者并不是我们。当我们经过他们的花园，当那条条林荫道、片片芳草地的秀丽景色尽收眼底时，我们不正是拥有那美景的主人么？他人的一纸地契是无法剥夺我们感悟美好的权利的！那些田园风光的胜景，那些溪流和草地的秀美、夕阳的壮丽、山谷的幽静、鸟儿的歌唱，都逃不过我们的视听耳闻，都被我们揽入心中。

上帝赐给我们的最好礼物，是无论何时何地都能收获欢愉、自得其乐的能力。它能让我们生命之路更为宽广，能使我们的天性变得更为高尚，能让我们的人生经历更为深刻，能激发自我修养的力量。

有些人总是显得顽固和多疑，他们的个性卑鄙、吝啬、冷漠而且短视，从来不曾向世界袒露心胸，去感受自身的美好，让自己的天性与大自然进行交流。他们心胸狭窄，以致他们无法包容和欣赏别人，他们的人生便注定在困苦和艰难中度过。

而事实上，获得生命中那些有价值的财富和美好，唯有心存仁厚，以及懂得宽容和慷慨。

我认识一位生活在纽约的女士，虽然身材矮小且双脚先天残疾，但她拥有人见人爱的魔力：温柔、亲切、开朗而端庄。她用心爱人也懂得尊重人，所以无论走到哪里，都是那么的受欢迎。这是她的真诚、无私和热情，掩饰了外表的缺陷，并打动了每个遇见她的人。这样的一种高尚品质，足以令我们每个身体健全的正常人感到惭愧。

我还认识一位男士。他虽然生活困窘，却比任何一个我认识的富人还要幸福。而这只不过是因为：早在年少时，他便懂得欣赏一切美好事物，即使那是别人拥有的。正因为这样的高境界，无论在怎样的情况下，他都从不会对任何人心生嫉妒。相反，他总是对那些拥有财富和美好的人心存感激。他的灵魂是那么温馨而可爱，他的身上具有那种向四周散发阳光和快乐的魅力，让其他任何一个灵魂都为之感动。

所以，不论你是多么的贫穷和不幸，都没有关系，你仍然拥有权力，去享受世间那价值连城的艺术作品和美轮美奂的稀世之宝。至于是否拥有它们，已经与你的幸福和快乐无关了。看一看我们这座著名的城市吧，在这座我们花费无数资财建造和修缮的奇迹之上，建造着无数私人的庭院、花园和随处可见的美景，耸立着多少宫殿般的公共建筑和典雅的居民区，而所有这一切，你都能免费欣赏，哪怕你可能一无所有。

不要认为自己一无所有，便连欣赏美的权利也放弃。如果没有学会在身无分文之时去欣赏世界的美好，那么你便错过了修炼情操和丰富阅历的一个绝好机会，也会与你一直期盼的幸福擦肩而过。要知道，幸福的秘密在于保持心情的愉悦，知足常乐。“不安于现状，永难满足的人总是贫困；而那些珍惜眼前所有，同时又能欣赏他人所拥有的人，才是富有的人。”

基于对我们人生的负责，基于对幸福的渴望，我们应该从孩提时期就接受这样一种教育：不论自己的处境多么微贱，都能从他人所拥有的财富、美好和经历中感到满足。应该趁年少时，培养自己爱美的天性、培养敏锐的洞察力；学会宽容、学会体会万事万物蕴藏的真、善、美。而所有这些，都将使我们视野更开阔、性情更高尚、人生更美好。



### 第三章 个人魅力源自良好性格

布莱恩、林肯、罗斯福……这些伟大的名字足以博取人们最为激情高涨的欢呼，正是这些人身上拥有的这种难以形容的非凡品质，当我们在听到这些如雷贯耳的名字时，才会如此疯狂和痴迷。正是这种伟大而高贵的气质，使得克雷成为他的选民心中的偶像。也许有人认为卡尔霍恩更伟大，但他却不能像克雷那样，将民众“沼泽中的磨坊学徒”般的热情唤起。或许韦伯斯特和萨姆纳更为杰出，但他们也无法像布莱恩和克雷那样，把民众心中的烈火点燃。

一个历史学家曾这样说道：“要评估科苏特对人民的影响，我们首先得测量出这位演说家的身材，然后再将测量的皮尺向上延伸，直到测出他的魅力。”如果我们的直觉足够精密，我们的眼力足够敏锐，我们不但可以测量出一个人的魅力，还能对其同学、朋友的前途作出更准确的预测。对于他们所取得的成就，我们几乎从来没有把他们的个人气质和魅力作为一个原因来考虑，我们总是想当然地认为，那只是因为他们的能力超群。而事实上，这种个人的气质在他们的成功路上起着不可或缺的作用，甚至比智力和教育的作用更重要，这种气质能直接影响到一个人的进步和成就。回顾我们的经历，总有这样的一类人，他们或许才智平庸，却能凭着高雅的气质和潇洒的风度很快超越他人——那些远比他们更聪明、更有天赋的人。

对于个人气质的影响力，我们不妨做个形象的比喻：有的演说家发表演讲时，铿锵有力的语言能像旋风一样托载起在座的每位听众，然而等到他的演说集出版，竟很少有读者再为之感动。因为演说集只有冷冰冰的文字，缺少了他现场演讲时的个人情感。这类演讲者的影响力，完全是依靠他们的个人气质。

个人魅力是一种神奇的天赋，它可以改变最强硬的性格，甚至可以掌握一个民族的命运。

拥有这种个人魅力的人是相当幸运的。我们总是不经意间受到那些拥有这种神奇力量的人的影响。每当他们出现的那一刻，我们仿佛见到了伟人。他们开阔了我们的视野；他们让我们感到浑身充满无穷的力量；他们打开我们心中那把未曾打开的希望之锁；他们让长期以来压在我们心中的那块石头终于落地，令我们体会到一种从未有过的坦然。

不仅如此，这种人身上的魅力，让我们不自觉地想和他们亲近，不自觉地敞开心扉。当我们和这些人交流时，即使只是初次会面，我们也会为自己的变化感到吃惊。我们的语言比以前任何时候都要更清晰、更生动，忽然之间，我们便能说会道了。他们让我们看到了一个更伟大更完美的自我。他们能让我们展现自己最好的一面。在他们身边，仿佛转瞬之间，我们的人生变得更加高尚和有意义起来，我们心中充满空前强大的动力和渴望。也许不久之前我们心中还满是忧伤与气馁，但他们身上散发出的人格魅力

像闪电一样照进我们的人生，照亮我们那些潜藏已久的才能，我们的悲伤和绝望便一扫而空，取而代之以欢乐和希望。至少在那一刻，我们有脱胎换骨的感觉。先前那种缺乏目的和追求的生活，那种死气沉沉的平庸生活，已经消逝在我们的视野中。从此，我们下定决心，将被激起的潜力，将满腔的热忱，重新投入到新的人生目标的追求之中。

和这些人的接触和交流，即使只是片刻，我们在心智和灵魂上的力量也会获得大幅提升，就像当一台发电机变为两台时，电线中的电流强度翻倍一样。他们身上散发的魅力是那么吸引人，令我们流连忘返，生怕一离开就会失去心中那股新生的力量。

相反，有时候，我们也会遇到截然不同的另一类人。与他们交往，让我们的热情消退，让我们的生命枯萎，让我们将自己锁在自己那个小圈子里面。每当他们靠近时，我们便感到一阵寒意，即使身处仲夏的季节，也仿佛遭受凄厉的北风的袭击。一种枯萎而吝啬的感觉，一种仿佛能在瞬间使我们变得弱小的感觉，迅速席卷我们的心灵。我们将明显地感到身上的气力和心中的希望正逐渐丧失。只要这些人在场，我们的脸上就不可能出现笑容，就像在出席葬礼时不可能开怀大笑一般。只要他们在场，我们便会觉得浑身不自在。我们身上的一切激情，都在他们阴郁恶毒的气质的笼罩下转瞬冷却。好比眼前明媚的阳光被一大片乌云迅速遮住一样，他们的阴影笼罩在我们头顶，让我们眼前一片茫然，心中充满莫名其妙的不安。

这些人对我们的事业和前途漠不关心，说得更严重点，与这样的人交流，甚至会危及我们的信念和理想。他们的出现，只会令我们的情感变得麻木，徒增消极厌世的情绪。当他们接近我们时，我们的目光和志向会在无形中变得短浅而粗鄙，人生的热忱和激情也将为之褪色。我们只能依靠自我激励来坚决捍卫心中的希望和雄心。

如果我们对这两种性格进行比较，便不难发现其间的主要区别：后者待人冷漠，缺乏同情心；而前者心地善良，宽以待人。当然，那样的一种翩翩风度，那样强烈的人格魅力，主要还是与生俱来，它能让在场的每个人都为之倾心。但是，我们也不能否认后天的努力和修炼，可以成就那样迷人的魅力。那些能坚持大公无私和舍己为人的人，其实很多都是始终坚持行善积德的人。他们将鼓励和帮助别人看做一大乐事，并借此来提升自身的修养和魅力。这种人，无论走到哪里，即使谈吐举止没有大家想象的那么优美文雅，也仍然能给身边的人带来积极的影响，受到大众的欢迎与拥护。每个与他们接触过的人都会为他们的言行而感动，进而激励自己不断向上。而大众也会将信赖和爱戴作为回报，献给这些伟大的人。其实，只要努力，我们每个人都能靠后天的修行培养出这种高尚的人格。

对于每个人身上都具有的这种无法捉摸、难以言状的神秘气质，我们通常称之为个性或人格。一般而言，相比那些可以衡量大小或评判优劣的能力和品质来，它的威力要更大。

造物主赋予许多女性这种完全与美丽外表无关的、充满吸引力的气质。而且，往往在那些相貌平常的女性身上，这种气质会有更多的体现。众所周知，在过去的法国，在沙龙上起引领作用的，是那些气质高贵的女士，而不是一国之君。

在社交集会场合，当人们的交谈变得拖拉冗赘、大家逐渐了无兴趣的时候，如若突然有位聪慧过人又富于魅力的女士出场，那么，整个沉闷的局面会被立即打破。在场的

每个人都会被她吸引，并将与她攀谈视为无上的荣耀。而这个女人未必相貌出众，只是她有不凡的气质。

不过，拥有这种气质的很多女人并不大清楚这种气质的来龙去脉。她们只是知道自己拥有这种品质，却既不清楚它从何而来，也不懂得如何描述。虽然和诗歌、音乐、艺术等等的天赋一样，一个人的气质总是与生俱来，但仍然能通过后天的修炼获得提升。

其实，大多数具有磁性的人格魅力，都是源于优雅而精致的风度，以及机智而得体的举止。除此，自身良好的判断力和丰富的常识也是必不可少的。最后，也不要忘记努力培养高雅的品位。如果你的品位和别人的大相径庭，那么，想要不伤害到他人的感受，几乎是不可能的。

### 培养优雅风度，提升成功概率

人的一生中可以进行几笔巨额投资，其中之一便是成就优雅的风度、高尚的举止、施惠于人的艺术和慷慨大方的情感。这笔投资的收益绝对比金钱投资所得的回报要大得多，所有的大门都会对具有这些性格的人打开，因为他们拥有使人开朗快乐的能力。无论身在何处，他们都将炙手可热的叱咤红人，绝不只是受人欢迎而已。

不论何时都尽力与人方便的，是很可贵的品格，也将帮助年轻人实现人生中的升迁或发迹。林肯的成功也要归功于这样的品质：无论什么样的场合，他总是那么的平易近人、和蔼可亲，那么的古道热肠、乐于助人。他的法律合伙人赫恩登先生曾说过：“每当拉特利奈客栈客满时，林肯总会将自己的床位让给旅客，而自己却跑到店铺里，拿一卷花布当枕头，在柜台上将就着过上一宿。”渐渐地，无论大家遇到什么麻烦，都乐意去找林肯帮忙。也因此，林肯的名声越来越大，并深受人民的拥戴。

对别人有求必应、尽力相助，这需要一种宽广的胸怀和高尚的风度。而一旦拥有这种胸怀和风度，那将是一笔巨额的资产。试问普天之下，还有什么能比这种永远受人爱戴和尊敬的人格魅力更可贵的呢？人们总会看中这种品质，各行各业皆是如此：它能给政治家带来政绩；给内科医生带来病人；给律师带来案源。不论你将来进入哪一行业，想要受人欢迎，那么务必要培养这种品质。它能影响乃至取代资本的地位，其作用往往胜过大量艰辛劳动。所以，对它作出再高程度的重视也不算过分。

有些人天生具有吸引生意、顾客的能力，正如磁石天然具有吸引铁屑的力量一样。一切事物似乎都顺着他们，就好像铁屑由于受到吸引而纷纷指向磁铁一样。

这类人在生意场上，总是能够事半功倍，财源滚滚。他们似乎不费吹灰之力便取得了事业上的成功。朋友们都把他们的成功归因于好运气。但是，如果我们仔细地分析他们的发迹史，便会发现：他们身上那种磁石一般的吸引力，才是他们成功的最关键原因。他们是靠自己独特的人格魅力，赢得了所有人的心。

如果对自己的成功史进行一番总结，许多人都会惊讶地发现，很多时候，是自己长期养成的谦恭有礼和其他受人欢迎的品质，为自己赢得成功。如果没有这些品质，那么，即使拥有再高的学识智慧，接受再好的职业训练，也不足以给他们带来如此巨大的成功。这是因为，如果一个人令人生厌、举止粗鲁、言词无礼，他在职场上便常常受到客户的质疑和猜忌，更不用谈赢得别人的认可和支持了，合作成功也就无从谈起。

相反，那些温文尔雅的人身上永远散发着一独特的魅力，这使得他们总是受人欢迎，很少遭人拒绝。不论你有多么忙碌，多么焦虑不安，也不论你多么厌恶被打扰，他们的魅力总能得到你的偏袒。不知何故，面对这些拥有令人愉悦个性的人，你总是无法硬起心肠。

这种人在与人初次交往时能给他人留下极好的印象，在与新客户接触时像熟知多年的故交，在获得他人认可和好感的同时，都极少冒犯别人的品位或是引起任何偏见。一旦具有了这种能力，巨大的成就、高额的薪资和好运气便会自然而然地来临。每个人都希望自己拥有这样的一种能力。那么怎么做呢？

培养一个好的名声，对此将是十分有意义的。它可以令你的心智迅速成熟，可以塑造你的个性，可以大大提升成功的概率。不仅如此，好名声还将让你广结朋友，也将大大有助于你未来的成功。即使在银行倒闭、恐慌来临、生意萧条的日子里，有可以和你共患难、默默支持你的朋友，这也将是一笔无价资本，足以令你重整旗鼓，东山再起。

那么，怎样拥有好的名声，怎样才能受人欢迎？首先，需要学会慷慨无私，学会控制自己的脾气，做到待人彬彬有礼、和蔼可亲、温文尔雅。其实，在你试着变得谦恭和尊重他人的过程中，你便已经迈上了通往成功和幸福的捷径。

其次，保持热情和快乐的个性，也是赢得别人欢迎的一大秘诀。因为充满活力的人，看上去总是更具有吸引力。如果你的身上散发出可爱与希望的光芒，那么，人们便会乐于与你为伍。毕竟，我们每个人都在找寻阳光，远离阴暗。相反，面对总是愁眉苦脸的人，人们只会皱起眉头避而远之。所以，在与别人见面时，在与别人握手时，在和别人交谈时，请时刻保持微笑，那会让你看上去更明媚、更阳光、更具魅力。

人们总是被那些讨人喜爱的品质所打动，而对各种令人生厌的个性避而远之。成就受人欢迎的好品行有其内在的法则：彬彬有礼之人总能取悦他人，而粗俗野蛮者只会遭人反感。对于那些不辞辛劳提供帮助的人，我们往往心生好感。他们的乐善好施和同情心总能让我们感到安慰。

所以，请认真修习这些为人处世的艺术。它能够使你的心怀更宽广，让你变得更有同情心，让你更好地表现自我。在所有生来就有的权利之中，恐怕没有什么比天生便具有极高的人格魅力更令人欣喜的了。

如果在家庭或学校的教育中忽略了这些，将会是很不幸的事情。因为，在很大程度上，我们的成功和幸福都有赖于它们。也许我们的知识面很广阔，但是，如果我们不能同时展现出我们的慷慨大方、富有同情心，而只是展示给别人尖酸刻薄。那么，我们可能连那些尚未开化的粗野之人都不如。我们的人生终将在狭隘和沉默中平庸度过。

很多人之所以备受大家欢迎，是因为他们竭尽全力训练优雅的风度和提高个人素质。有些人天性不善交际，但如若他们常常出入社交场合，在这些方面多加努力，假以时日，他们一样能够创造奇迹。

## 通过社交向他人学习

当我们与那些极富人格魅力的人交往时，我们内心深藏的、不为我们所知的力量，会被他们的强烈个性唤起。试问当一个人多次感受到这样的一股伟力时，当他的才华和



能力获得磨砺，变得锋芒毕露时，对他来说，还有什么事情是无法实现的呢？那些演说家在听众面前展现出的强大能力，其实也是从听众身上汲取而来的。但他们永远无法做到像化学家在实验室里那样，使用数个烧瓶从化学物质中提取出所有的能量。只有通过交流和化合反应，新的创造和力量才能获得发展。

很少有人意识到，那些与我们一同工作的人，对于我们的成长和成功起着何等重要的作用。一个优秀的伙伴，将激励我们尽情施展我们的才华，将让我们的人生迸发出希望的光芒，并在精神上支持和鼓舞我们不断奋进。

我们总是高估了从书本上获得的知识和技能。书本上的知识固然可贵，但源自心灵间的交流的另一类知识则更是无价之宝。事实上，大学教育的主要价值，在于学生之间的相互交流、相互鼓励；在于一帮志同道合的年轻人的互相帮助和互相支持。在相互间思维火花的碰撞之中，他们的才华和潜能被不断发掘出来；在相互的竞争中，他们从此树立起更远的理想。与此同时，一扇扇希望之窗就这样被打开，他们的未来也由此充满无限的可能。

两个志同道合的人也经常会在彼此身上发现自己以前从未发现的力量。这就像两种没有任何相似点的物质在发生化合作用后能生成第三种更强大的物质。许多作者将自己最得意的著作或是最经典的言语归功于自己的朋友，因为是他们激起自己沉睡的潜力。艺术家们大多都有过这样的经历：在某个人的鼓励下，或是从某位大师的作品的启发下，他们突然获得了灵感，心灵为之触动，激发出一股追求永恒的力量。

当一个人拥有志趣相投的好友时，他的人生便宛如开始了一次发现之旅，从此以后，随着和朋友们的交往不断深入，他将不断从他们身上获得启迪或激励，从而找到多年来一直潜藏于自己心中的新大陆。这是因为旁观者清，我们所遇到的每个人都会或多或少看到我们身上的一些本性，这很可能是我们自己看不到的。透过朋友这面镜子，我们将能够更客观地认识自己、发现自己。从而更快地找出我们的缺点和不足，及早地自我完善和自我提升，在丰富自己人生阅历的同时，踏上成功之路。

一旦我们懂得从别人身上反观自己、从别人的经历中学习经验，那么，我们将收获更多惊喜，你会为此惊叹不已。

一个人如果能抓住机遇打动社会各个阶层的人士，他便可以变得更成熟；一个人如果能够在志同道合者身上学到一些东西，他将更快地成为该领域的专家。所以，不要错过和我们同类型的人，特别是和那些社会地位高于我们的人打交道的机会。因为他们身上总有很多值得学习的东西可以帮助我们迅速提升自我，让我们变得更有魅力、更有风度。

每当与人交往时，如果你能将他视为一座宝藏，并且认为这座宝藏可以丰富你的人生、开阔你的眼界、使你成为一个真正意义上的“人”；如果你打算将社会视为一所完善自我、培养优秀的交际素质、开发自己因疏于联系而休眠已久的脑力的一所学校，那么，你会发现，原来社会既不是你想象的那般厌烦和无聊，也并非毫无益处。从此你就不再认为自己每次在客厅陪客人是在虚度光阴。

### 培养坦率热情的性格

无论年轻还是年老，坦诚与率真都是最令人欣喜的性格。那些具有开朗而直率的性格，不会想方设法掩饰自己弱点和错误的人，总是受欢迎的。凭借自己的坦率和单纯，

他们将激发别人以同样的方式为人处世；因为心胸宽阔、慷慨大度，他们总能够激起人们的爱慕和自信。

坦率热情具有吸引他人的力量，与之相反，行事隐匿只会惹人厌恶。当一个人倾向于掩饰自己时，往往会招致怀疑和不信任。这一类人总是沉默寡言、城府极深，和他们相处就像在深夜乘坐一辆公共马车旅行一般，虽然在出发时一切顺利，可是总感觉前方潜藏着某种隐患。与那些拥有率直的阳光个性的人相比，我们始终无法对他们抱以充分信赖。出于对这些未知的危险的不安，我们往往显得十分不自在。这类人也许并没有可以怀疑的地方，也不一定向我们想的那样阴险，相反他们最后可能对我们也足够真诚和率直，但是我们仍然不能确定，更不敢相信他们。在我们眼中，他一直是一个谜，因为现实中他总爱戴上一张面具，他努力隐藏自己的每一处缺点。如果他一直控制自己，掩饰下去，我们便永远无法看到他的真实面目。不论他多么彬彬有礼，多么和善殷勤，我们就是无法消除心中的成见。相反，我们只会更强烈地怀疑他斯文的举止背后会藏有某种不可告人的动机。

相比之下，那些开诚布公、心怀宽广的人又是多么的不同！他们总是能够真诚地承认自己的过错并加以改正。他们的个性中有些不好的地方，也总是能被看到，而我们也乐意为这些白玉微瑕留点余地。他们的心灵健康而真诚，心胸广阔而积极。他们那么迅速地赢得了我们的信任，而我们又是那么深爱着他们，原谅他们的失误或缺点。因为坦率而单纯——这两种他们身上所特有的品质，将大大有益于他们成长为最高尚的一类人。

在南达科他州的布莱克山区，曾经住着一位微贱的矿工，他身边的每个人都很尊重和爱戴他。当一个英国矿工被问及为何当地的居民都热爱这位工友时，他们这样回答道：“因为他是一个好人，有一颗真诚坦率的心。与他交谈，你总是觉得很安心，而找他帮忙，你也会很放心。他总是那么热情善良，每个找他帮忙的人都不会失望。”

相比这位朴实而卑微的矿工，一群来山区淘金的年轻大学毕业生和年富力强的壮汉，却没有谁能够像这个矿工一样赢得大家的信任。虽然他不懂得那些烦琐的社交礼仪，甚至连一句合乎语法的话都不会说，连自己的名字都不会拼写，但他仍然彻底地征服了每个人的心，以至于那些受过高等教育的人或是有着良好修养的人都自愧不如。凭着人们的爱戴和拥护，他当选为一镇之长并被派往立法机关。而这一切的原因，都在于：“他是一个好人，古道热肠。”

可见能否得到信任和尊重，并不是看我们的学识或身份地位，而是看我们的品性和心肠。

## 第四章 投资社交：帮你完成很多金钱不能完成的事情

切斯特菲尔德君主认为，令人愉快的技巧既是最优秀的天赋，又是一种极强的社交能力。倘若你想受人欢迎，就得让别人对你感兴趣。最重要的是，你必须是个有趣的人。如果你个性木讷、生活乏味，那么别人不会对你感兴趣，甚至可能避开你。相反，如果你乐观积极，和善可亲而且乐于助人，如果你能一直保持这种积极的处世态度，人们自然都乐于和你交往，而不是试图回避你。毋庸置疑，你会变得越来越受人欢迎。

不仅要让别人对你感兴趣，你也要让别人觉察到你对他们很感兴趣，这是吸引人的最好方式。切不可抱着有所图的想法去做这件事情，而是要真正感兴趣，否则你的诡计很快就会被发现。如果总希望他人以自己为中心，对自己的事感兴趣，只知道一味谈论自己和自己的成就，人们会渐渐对其敬而远之。换言之，这种人并没能做到取悦他人。

此外，学会宽容和欣赏别人，也是受人欢迎的一种好方法。如果你总是趾高气扬，对别人的所作所为吹毛求疵的话，那么毫无疑问，你在人群中一定不会受欢迎。

或许有人会认为，这些社交礼仪的繁文缛节太做作。他们也认为，如果一个人内心真诚，又有男子汉气概，并且能够实事求是，那么不管他的外表是多么的笨拙和粗鄙，他都会受人欢迎。

某种程度上而言，这种观点非常正确。但是，假如把一个人比作一颗钻石，确实，天然钻石也是真正的钻石。可是在经过精雕细琢之前，即使它价值连城，又有多少人愿意佩戴它，又有多少人能够欣赏它？对大多数非专业人士来讲，他们甚至不能将这颗钻石与普通的鹅卵石分辨开来。钻石的价值和美丽取决于耀眼华美的切面，而只有经过切割和加工，它们的光泽才有可能展现在世人面前。

由此可见：也许一个人身上有很多闪光点，但是当粗鲁笨拙的形象掩盖了这些优点时，那么，纵使他有再高的内在价值，也难以被别人发现和认可。除了那些少之又少的、独具慧眼的“伯乐”之外，几乎没有人能发现他的这些潜质。所以，对于具有“天然钻石”般素质的人而言，教育和社交上的学习与训练，就像是一系列精雕细琢的钻石加工过程。倘若他能吸取文化中的精髓，学会举止文雅，努力培养自己的人格魅力，那么，他的个人价值将会大大提升。

### 吸引力

想要改变对他人的第一印象，这是难度极大的一件事。在和别人初次见面时，对方的形象在我们的脑海中在不时地变化着。我们密切地关注着对方的优点和缺点。我们不自觉地观察着对方的一言一行，并且在潜意识中按自己的标准对其作出评判。每一言、每一行、每个礼节甚至每一个声调，对所有这些信息，我们的大脑都飞速地接收、分

析、得出结论。我们不仅会很快地对他人作出评价，而且会在日后对这些评价固执己见，因而，想要完全改变对一个人的初次印象，几乎是不可能的。

粗枝大叶、举止粗鲁的人，通常得花费极大的代价来改变别人对于自己的糟糕印象。他们一次次地解释和道歉，但收效甚微。因为，他们留给别人的第一印象已经根深蒂固。相比之下，这些道歉和解释的力量是那么微不足道，完全感动不了别人已经形成的“偏见”。因此，给人留下一个良好的第一印象至关重要，尤其对于渴望得到他人赏识的年轻人。如果与人初次交往时，总是留下不良的印象，无法取得别人的信任，自身价值也会被贬低，这恐怕将成为一个人成功的巨大障碍。相反，如果向他人展示压倒一切的大丈夫气概，如果能突出正直与高尚这些品质，那么你会给人留下良好的第一印象，并赢得他人的信任，对于自身日后的发展将有不小的作用。

有这么一种人，在社交聚会中，极少有人愿意和他交往，甚至对他避而远之。他发现身边那些能力不如自己的人却广受欢迎，而自己却总是无法融入到社交圈中。当大家都在谈笑风生时，他却独自在一旁沉默无语，即便偶尔有一次他吸引了大家的眼球，那也是由于某种外部原因。好景不长，很快他又回到一个人的世界中。无论在哪种场合，他都极少受到邀请。虽然他才华过人，努力工作，但心情始终不能快乐起来。也许，连他自己都不明白为什么会如此不受欢迎。

其实，原因很可能只有一个：自私是让他不被接纳的罪魁祸首。他只会为自己打算，却不肯花心思去关注别人，每次和别人交谈，他的话题从来都不会离开自己。对整个社会来说，他就像一根“冰柱”，既不能给人以温暖，也不具有吸引力。

每个人都是一块具有强大的吸引力的“磁铁”。阻碍他在社交上获得成功的原因，在于他没有掌握产生魅力的秘诀。他只知将磁铁的力量集中到个人目标上。而一旦这块“磁铁”只为自己考虑，就只能使自我陶醉，却无法吸引他人。甚至那些拜金主义者，最后会变成一块“金钱磁铁”，一门心思扑在钱上。的确，他们挣了不少，但除此之外他们一无所有。而其他一些品行不端之辈，则变得更加堕落。

与这类人形成鲜明对比的是另一类人，他们不仅生性善良，而且乐观开朗，他们富有同情心，总是对别人充满兴趣，他们心胸宽广，能够包容别人，在付出爱心后不求回报，大家觉得和他们相处就像和亲人在一起一样亲切。他们周围的人都喜欢他们，欣赏他们。他们像磁铁一样吸引着身边的每个人。

为什么会这样呢？先让我们来看看人与人之间这种吸引力或排斥力是怎样产生的。当我们对一个人产生好奇时，常常会出自本能地观察他们的人品。在了解其主要品格后，我们立刻就可得知：这个人既不独断专横，也不性情孤傲，是个慷慨、开明而又宽宏大量的人，他总是有求必应，与别人没有隔阂，自己也没有什么秘密。这是一个有魅力有爱心的人，值得交往。相反，如果我们发现一个人是冷漠无情、唯利是图的人。他是一块只能吸引自己的磁铁。对我们而言，他不具备任何吸引力。我们都会回避他，厌恶他，而不愿意和他打交道。

许多人不能被人接纳，是因为他们总是禁锢在自己的世界里，迷失在自己的琐事之中。久而久之，他们也就和外部世界失去了联系，他们的同情心也会随之日渐丧失。他们并没有意识到，长期的孤僻生活和对他人的漠不关心会使他们的吸引力逐渐衰退，同

情心日益枯竭。除非及时醒悟过来，否则他们将成为人群中的冰山，其存在也只会让周围的人顿生寒意。

所以，一个人只有在设身处地为他人着想时，才会产生吸引力，才不至于受到别人排斥。只有更多地给他人以关注，才能拉近彼此的距离。如果能不以自我为中心，并能站在别人的立场上，急人所急，想人所想，那么别人对自己的关心会立竿见影地体现出来。收获爱的唯一方式是付出爱，爱心能让所有自私自利变得不堪一击。所以，请多为他人着想吧，不要一味地为自己考虑。学会爱戴和尊敬他人，真诚地向他人伸出援助之手，只有这样，你才会受到爱戴和欢迎。

### 融入社会，从整体中汲取力量

人类社会是一个有机整体，没有谁能在离群索居的情形下过上正常的生活，因为美好的生活是以社会群居为前提的。人与人之间具有千丝万缕的联系，这些联系至关重要。个人一旦与社会相隔离，便立刻变得渺小起来。无论在生活上还是思想上，人们都在相互影响。某个人之所以伟大，常常是因为他能够向周围的群众学习，又能将自己的思想和理念播撒到他人心中。

群体之于个体，就像是藤茎对于葡萄一样重要。葡萄之所以甜美，是因为藤茎不断为它输送土壤中的营养物质。当藤茎的滋养被切断，葡萄就会丧失往日的新鲜透亮，变得淡而无味；当一串绿葡萄被人从藤上摘下的那一刻起，它就开始枯萎，毫无价值。那些认为葡萄能离开藤茎独自存活的想法是没有任何意义的。一旦能量之源被切断，它便会停止生长。换言之，它将走向死亡。

人类社会就是这样的一条葡萄藤，而个体就是藤上的一串串葡萄，一旦与母藤相分离，葡萄就会枯萎。正如吉卜林所说：“狼的力量来自团结的狼群。”在人类社会，有些东西并不是每个个体都具备的。如果与大众相分离，个人便丧失了这股强大的力量。这就好比一颗钻石，其之所以昂贵，是因为其中的微粒紧凑集中。如果其中的分子、原子相互分离，整颗钻石就无法形成。同样的道理，不管是谁，无论他才能多么卓越、引人注目，都必须站在社会这个大平台上，与其他社会成员不断地交流，才能获得无尽的能量。

和对物质食粮的追求一样，人类在汲取精神食粮时也需要丰富的组合。而个体要获得充足的、自己需要的精神食粮，就要频繁地参与到社会交往中。如果切断一个孩子与外界的所有交流途径，多年后他就会沦为白痴。倘若个人与整个人类社会相隔绝，个人的心智将不断退化和迟钝。

一个人从食物中所汲取能量的数量、质量和种类，决定一个人是否健康强壮；同样，一个人和别人在精神、道德以及其他方面进行交往的广泛程度，也决定着一个人是否能力卓越。如果脱离了人类这个大集体，个体在自己的人生之旅中将弱不禁风。

曾经有宗教组织尝试着建立一些大型的道德机构，将人们限制在修道院来阻断个人与外界的一切交流，然而结果证明他们失败了，因为这些做法都妨碍了造物主意图实现全人类同心同德的宏伟计划。

人与人之间强有力的心灵感应，是通过思维或心灵来传递的，其间散发的能量，常

人无法衡量。同样，任何试图激发、增强或是摧毁它的做法也属徒劳无功。其实有很多方法，可以给人类灌输全新的积极意识。如果我们忽视其中任何一种，都会导致自身能量的丧失和思维功能的衰退。人体的五种感官可以将获得的印象和信息传递到内心世界中，但它们只占身体器官的极少数，还有其他不易度量的、尚且不为人知的心灵感应，帮助人们更好地思考。借助耳朵或眼睛，我们可以尽情地汲取能量，但这能量并非来自听觉或视觉神经。就一幅经典油画而言，其之所以经典，既不在于画笔的浓淡深浅，也不是因为其独树一帜的风格和形式，而在于那些隐藏在画布背后的东西，在于作者本人的个性中所透露出来的非凡能量，在于其与生俱来的天赋或人生阅历。

我们身心不断成长，很大程度上都有赖于心灵从各处汲取能量，而这光靠本能是无法实现的。我们需要从社会的阅历，与他人的交流中，慢慢学习，并积极汲取，直到化为我们自身的能量。

## 发现他人优点

能够发现别人身上的闪光点，成为他人的“伯乐”，通常也更容易获得别人的信任和尊重。这不仅是有利于他人的行为，也将让自己受益匪浅。

如果一个人宽宏大量、思想健康，能迅速发现他人身上的优点，那么他必定大受欢迎。相比之下，心胸狭隘、喜好贬损他人、一味吹毛求疵的人，很容易让人厌恶。因为任何美丽的东西都不能进入他的视野。这种人以诋毁和打击他人为乐，从没想过要去赞扬或激励他人。如果别人拥有无可否认的优点，他们会因为嫉妒而想方设法将其优点最小化，会通过恶意假设、强烈抨击或是其他途径对别人的优秀品质大加质疑。

请注意，这种只知轻视他人、找人缺陷或是含沙射影、好为人师之人，永远都是危险的。他们根本就不值得信任。所以，只要听到有人在贬低别人，你就应该马上警惕起来，告诫自己不要和这种人交往，除非你能帮他改过。如果有人当着你的面取笑别人的失败，千万不要在这类人面前得意忘形、自吹自擂，否则当你失败时，他便会用同样的方式来对待你。这种人切不可深交。真正的朋友应是相互支持的，不应在背后揭人短处或诋毁中伤，更不应该拖人后腿。

当然，不可否认，我们总是固执地、无意识地凭偏见看待他人。我们看待我们的亲朋好友——这些我们喜欢的人，我们总觉得他们是那么优秀，我们往往倾向于夸大他们身上的优点。俗话说“情人眼里出西施”，也是这个道理。相反，对于我们不喜欢的人，我们总觉得他们刻薄吝啬、粗俗卑劣，也不愿意帮他们改正缺点。因为在你心中，他们的品性已经确定，已经无可救药了。其实，这些看法，都是过于主观，存在片面性的。每个人身上都有优缺点，如果我们真想公平而客观地去看待每个人，就应该试着去发现他们身上的优点，并帮助他们改正缺点。比如，如果能在他人身上看到高尚的品格和远大的志向，就应该帮助他们不断挖掘这些品质，直到他们将那些卑劣的、不值得尊重的地方去除。

事实上，人与人之间这种无意识的相互作用，几乎无时无刻不在发生。它们在很大程度上对个人的成长起着举足轻重的作用。

## 正视性格，完善自我

有些人天生有优越感，总觉得自己各方面都很优秀；也有些人生来自卑，觉得自己什么都不如人。其中不少人认为自己继承了父母的一些偏好或怪癖。父母基因中好的不好的，都将在他们身上得到重现，甚至扩大。他们老是浮想翩翩，希望父母的优点能在自己身上无限放大；他们老疑神疑鬼，害怕自己继承了父母身上不好的基因。对于那些他们不喜欢的性格特征，无论是真实的还是虚构的，他们都很敏感，从来不愿提及那些特征，甚至一听到就惊慌失措。

其实，许多性格都是他们虚构或是通过想象夸大出来的。而一旦他们为此牵肠挂肚、忧心忡忡，这些个性也就很可能真的弄假成真了。另外一个需要注意的地方是，性格并不是先天决定的，而是需要靠后天培养的。只有不断地完善自我，才能拥有好性格，而不是幻想着父母给自己多好的基因。

那么，怎样改善自己的性格呢？

改善自己的性格，最好的方法是努力重视自身优点，忽视任何可能的缺点。造物主根据自己的形象创造了我，而完美的造物主不会创造有瑕疵的我，我的优点很真实，而我认为自己身上所具有的那些怪癖和缺陷都是不真实的。当然，如果你总是自高自大，就更需要保持一颗平常心，时刻提醒自己：我并非独一无二，我只是茫茫人海中平凡的一只小舟，造物主既不曾为我留下任何瑕疵，也不会赋予我任何不好的性格特征，因为他希望每个人都是“和谐”的。只要能牢记这一点，只要坚信自己和普通大众没有什么不同，自卑的人就会重拾自信，自大的人就会放下傲慢，把那些反常的东西忘得一干二净。

比如，面对自身的腼腆和羞怯，不要一味地逃避，也不要因此过于担忧，而是应该试着找到自己的其他闪光点，勇敢地踏出与人交往的第一步。如果仅仅患有幻想的疾病，是可以轻而易举地被治愈的，只要你将腼腆羞怯驱逐出自己的脑海，坚信没有好事者会有闲心来关注自己，因为各人都忙于自己的目标和抱负，无暇关注他人的一举一动。

我认识一个喜欢胡思乱想的女孩，她相当的敏感和自卑，她总是为自己平淡的容貌和不雅的举止而感到烦恼，并因此悲观、沮丧。当她没有受邀和那些更有魅力的同伴一起去参加晚会或其他娱乐活动时，她会感到受了冷落，并因此忧心忡忡好几个月，甚至在精神上濒临崩溃的边缘。

她的一个好朋友知道此事后，前来开导她说：是否拥有吸引力，是否受人欢迎，不是天生的，也不是不可以改变的。只要敢于超越那些曾让她自卑的瓶颈，勇敢地走进人群中，展现自己的闪光点，那么原本想象出来的那些缺点便会消逝。

听了好朋友的话，她决定试一试。从此她不再过分地看重外表，努力忘记那些认为自己是丑陋不堪的人的想法。相反，她牢记自己是上帝意旨的体现，神在自己身上埋藏了金子，她下定决心要让这些金子发光，要将那些神圣的优点展现出来。这么一想，她整个人便彻底改变了。即使会有人暗示说她其实真的不受欢迎，而且的确是比较丑陋的，但她对此都持否定态度。她坚信自己是最受欢迎的和最有魅力的，也相信自己会变



得越来越有魅力。

她尝试任何可能的途径来丰富自己的知识，比如阅读经典著作、学习各门课程等；她抓住每一次提高修养的机会，努力使自己变得更有品位；对于穿着打扮和行为举止，开始有意识地重视，并学习各种社交礼仪。可能有人会说：一个不受欢迎的人，其穿着和行为都是无关紧要的，再怎么注重外表，不受欢迎的人仍旧不会受到欢迎。但是，这些都是无稽之谈，当她开始着装得体，当她开始谈吐不凡，当她变得优雅而有品位时，她不再是让人讨厌的人。相反，她蜕变成了吸引人的“花蝴蝶”：无论走到哪里都引人注目；大家喜欢她的微笑和幽默感；她经常受邀外出，现在已经能和那些她曾经嫉妒过的、比她更有魅力的女孩媲美了。在很短的时间内，她不仅克服了障碍，而且在自己的社交圈中成为最有魅力的女性。

之所以取得这样的成果，是因为她用坚强的决心和惊人的毅力移除了脚下的绊脚石，用不懈的努力克服了各种致命的障碍。而排除万难之后，她也没有停滞不前，而是仍然不停地追求自身的全面发展，以弥补外表的缺陷。

我们应该牢记：性格是可以修炼的，只要我们渴望去实现它，只要我们肯努力奋斗去收获它，那么我们身上的缺陷将会有超乎寻常的转变，而且这种转变具有惊人的能量，它可以改变我们的人生，让我们活得更美好。

### 训练说话的噪音

托马斯·温特沃思·希金森说：“如果把我和很多人一起关进一间黑暗的屋子，那么，光凭他们的噪音我就能判断出其中有哪些人比较温顺。”没有什么事物比噪音更能反映一个人的教养和文化程度。说话的语音语调，可能关系到一个人是否受欢迎，以及能否在社交中赢得成功。

据说在古埃及历史中，为了避免法官受声音的干扰而动摇立场，法庭只接受书面的诉求。在宣读裁决时，遵循“上帝就是真理”的说法，庭长只能静静地触摸一下被告。

既然一个人的噪音如此关键，我们便应该重视这方面的教育和训练。如果我们的孩子在家里和学校没有得到相关的培训，岂不是一种羞耻，甚至是一种罪过吗？倘若接受过良好教育的孩子，原本前程似锦，却因粗俗无礼，话语咄咄逼人，噪音极不友善，而阻碍了他人生的前进，这是多么遗憾的事情。

但是，美国的一些学校发现：尽管学校已教会学生如何去追求美好的生活并传授他们文学、数学、科学以及艺术等等各个学科的知识，但是他们仍然与人交谈时粗声粗气、噪音生硬，从而引起别人的反感。这一点对于女性，尤其如此。许多接受过高等教育、才华横溢的年轻女人，噪音却仍然尖锐刺耳、粗鄙不堪，以致稍微敏感一些的人根本不愿和她们交谈。

可见，有意识地修炼我们的噪音是多么重要。事实上，经过适当地控制和调节，噪音是可以变得非常动听的。听着那些清脆动人、吐词清楚的声音，就像聆听一件绝妙的乐器在演奏，简直是一种享受！噪音的魅力是无遮挡的，能很好地表明一个人的个性是否有涵养，是否迷人。

我认识一位女士，尽管她相貌平平，甚至有一点丑陋，但无论何时何地，所有人听

她说话都津津有味、意犹未尽，原因就在于她那极富魅力的嗓音。相反，我曾听到有些女性在公众场合里无所顾忌地大声说话，让人神经紧绷、顿生反感。每逢这样的场合，我多半会对她们敬而远之。

所以，从今天起，努力训练你的嗓音吧，用一副纯净柔和、训练有素的嗓音去反映你的文化素养，用抑扬顿挫的嗓音去表达你的心声。拥有一副好嗓音，对于大多数人，尤其对于女性朋友来说，那将是多么宝贵和神圣的一笔财富！

## 第五章 交际技巧带来的奇迹

处事精明是一个非常微妙的词汇，很难给它下个定义，也很难培养这种能力，但对于那些想迅速而稳健地融入社会的人来说，它是绝对必要的。

有些人拥有精明的判断力，而且已经达到一种既可以自由地表达自己的判断，又不致冒犯别人的境界。很显然，这种人在社交场合中总是左右逢源、无往不胜，他们几乎从不需要为说过的话而付出代价。

另外一些人，则恰恰相反。很多时候，尽管他们的初衷是好的，但是，不论他们说什么，总是不可避免地会惹人反感，很容易让人产生误解。这主要因为他们不懂得审时度势，他们时常在无意间伤害别人。如此一来，他们总是事与愿违，无所适从，好像手中握有一个线团，却从来都找不到它的活结，不但不能理清，最后反而将线团扯成了一团乱麻。

因处事不精而造成的损失，又有谁能算得清呢？

仅仅因为没有培养起这种处事能力而造成友谊出现裂痕、客户流失、资金受损等情况的人可谓到处都是。商人失去客户，律师失去了委托人，医生失去了病人，报刊失去了读者，神职人员失去了讲道坛，教师失去了讲台，政客失去了民众，这一切的根源，都是因为他们处事不精。

大错不断，小错连连。我们经常可以看到这样的情形：很多人空有一身才华却无处施展。岁月蹉跎，他们的能力和才干被白白浪费，因为他们缺乏那种难以形容的、微妙的素质——我们称之为处世之道，他们不懂得在适当的时候做正当的事情，从而导致自己无辜地去承受这些致命的错误。

不管一个人的才能多么卓越，如果他缺乏精明的处世之道，如果他不能学会表达得体，不懂得见机行事，那么他纵有一身本事，也难以发挥出来。也许你接受过高等教育，也许你在某方面天赋过人，也许你精于自己的专业，但日复一日，你的才学始终是“英雄无用武之地”；可是，如果你处事精明，并能运用上天赐予的天赋坚持到底，那么，终有一日，你会受到重用，实现梦想。

许多人正是凭借着精明的为人处世的能力获得成功，即使他们才能并不出众，却常常要比那些不谙世事的天才们要收获更多。在商界，处事精明是一笔宝贵的资产，尤其是对那些大城市里的商人来说，精明的处事方法和为商之道，在招揽客户、赢得生意上面，起着举足轻重的作用。

一位地位显赫的商人，把处事精明列于其成功秘诀的首位，然后才是积极热情、精通商业知识和衣着得体。下面这一段是一位商人发给顾客的信，也是处事精明的一个例子：

“我们衷心感谢阁下提出的所有不满建议，并将立即采取措施予以完善。”

看到这里，再想想那些总是因为处事不当而赶走大批客户的人吧，面对这样的情况，他们不是感谢对方的抱怨，而是找各种理由逃避客户的不满。这就是懂不懂得精明处事的区别。

可见，处事精明的人，都懂得敢于面对别人的批评抱怨，并得体地解决它们，而不是逃避。此外，处事精明的人，会努力地赢得同伴的信任，和他们成为彼此忠诚的朋友。因为惟其如此，他才会商业或其他领域中大获成功。好朋友常常会在关键时刻给我们的事情以关注，不遗余力地为我们的产品进行宣传，会详细报道法庭上的审判过程，或是盛赞我们高超的医术；当我们名誉受到诽谤时，他们会站出来为我们辩护，谴责诽谤者。曾经有这样一个年轻人，他资质平庸，却早早做上了美国参议员。他之所以能取得成功，其最主要原因便在于懂得与人交往的艺术。

可是，如果我们处事不精明的话，是很难得到友谊的回报的，相反将可能受人排挤，无法与人融洽相处。如果是这样，我们将很难和他人合作，而且总是招致他人的偏见。

我认识一个人，尽管他有成为伟人的潜在可能，也具备一个领导者所应具备的素质，但他从来都不能很好地与人相处。相反，他总是引起别人的抵触情绪，甚至因此毁了自己的整个人生。他经常做错事，说错话，经常不知不觉伤害了别人。他的工作效率低下，又处处冒犯他人。因为对于“处事精明”一窍不通，他几乎一生都在困苦潦倒中挣扎，却始终无力改变自己的命运。

### 说话不可太直率，要有所保留

说话拐弯抹角，喜好耍手腕的人是不可靠的。相比之下，那些拥有坦诚而率真品格的人总是引人注目，因为这种品格是诚实和耿直的象征。人们似乎更愿意相信那些直言不讳、直来直往的人。

但是，这些人也很难获得什么成功。不错，大家相信他们的诚实，但常常会质疑他们的处事力、判断力和领悟力。他们不懂得圆滑世故，他们说话有时不经大脑，也常常忽视听者的感受，因而总是惹祸上身。所以，那些以口无遮拦为荣的人，通常不会有很多知心朋友，也不会有成功的事业。毕竟，人们通常会回避他们，避免在他的话里受到伤害。

“一个管理上的细节问题也会遇到阻碍，而即使你费很大力气也是无法克服的。”另一个作家说，“一个处事精明的男人不仅会充分利用他所熟知的东西，也懂得去利用各种他不懂的东西。这样一来，他可以很熟练地隐藏自己的无知并赢得更多的信任，而不至于成为那种只知炫耀自己才学的目光短浅者。”

马克·吐温说：“事实总是值得珍惜的，但我们在运用事实的时候，也应有所保留。”

当法国大革命发展到高潮时，激动的百姓涌入巴黎街道。一支小分队的士兵受命前往增援某条街道。他们的指挥官下令：“谁不让开，就马上开火！”一位年轻的陆军中尉认为这样直接而直率的命令，很可能会引起群众的不满，也会伤害群众的感情。于是，他主动请缨前去说服百姓。他骑马来到人群前，脱下帽子，用商量的语气对民众说：

“女士们先生们，请散开吧，我们只受命对暴民开枪。”市民们心服口服，立刻就像施了魔法般散去了。没有任何伤亡，一切恢复了平静。

由此可见，站在听者的立场上去思考，恰如其分地表达我们的想法，常常会起到事半功倍的作用。相反，直率地表达我们心中的想法，而忽略听者的感受，则可能引起群怒，对于办事相当不利。

## 幽默是交际的润滑剂

幽默，它能化解压迫感，它让我们经常忍俊不禁，它让我们在不经意间就被劝服。幽默，也是处事技巧中的一种。

有人曾经说过：“所有的鱼都会受到钓饵的诱惑。”既然如此，那么，不管那些善于交往的人显得多么另类，只要他们抓住机会，就能立刻吸引在场的所有人。

在一所国立学校，老师批评了一个喜欢捣乱的8岁爱尔兰小男孩，这个小男孩不肯承认错误。老师说：“我看见你了，杰里。”“是的，”男孩不假思索地应道，“可是，您漂亮的黑眼睛似乎不太同意您的说法呢。”这位小男孩的天真幽默，把老师逗笑了，竟舍不得批评他了。

政治家如果能适当运用幽默，将能在外交过程中，轻松地应付各种提问和“刁难”。

顾维钧先生当年出任驻美国公使。有一次，他参加华盛顿的国际性舞会。当时，一位美国小姐和他一起跳舞，忽然间，那美国小姐问顾维钧：“请问，您喜欢中国小姐，还是喜欢美国小姐？”顾维钧面带微笑地回答说：“凡是喜欢我的，我都喜欢她！”顾维钧的这一幽默妙答，既礼貌又敬人，也不会造成“顾此失彼”的窘境，真是位高手！

法国有一位政治家，他一向以幽默闻名。一天，一位英国太太问他：“法国女人是不是真的比其他国家的女人更迷人？”他毫不犹豫地回答：“那当然了！因为巴黎的女人20岁时，美如玫瑰；30岁时，也像情歌一样迷人；而40岁时就更完美了。”那位英国太太又问：“那么40岁以后呢？”他微笑着说：“太太，你知道吗，一个巴黎女人，不论她多少岁，看起来都不会超过40岁啊！”

看吧，幽默就是有这样的魔力。有幽默感的人，更受欢迎，也更容易交到朋友，因为他们的独特方法能赢得大家的支持，他们能将自身最美好的一面展示给大家。言谈中，他们总能够让大家感到轻松愉悦，有他们在的地方，也常常充满欢声笑语。

所以，从现在起，培养你的幽默感吧，试着乐观地看待生活中的每件事，发现事物之间有趣的联系。只要坚持不懈，有一天当你面对窘境或刁难时，你也可以利用幽默一笑而过。

## 交际技巧助你成功

良好的交际能力，能帮助资质平庸者驾驭他人。而如果缺乏这种能力，纵使天才也可能无法做到。

一个其他能力都出类拔萃的女人，如果缺乏这种敏锐的社交能力，就只能默默无闻守在家里，日复一日地重复无聊的家务。相反，一个才能普通但处事精明的女性，也可以成为社会的领导者，发挥巨大的影响，甚至超过政客或其他行业里众多才华横溢的

男性。

我曾经在这样一个家庭里待过。妻子所做的事情在我看来简直就是日常生活中的奇迹。由于繁重的工作，丈夫压力很大，也总是焦躁不安。每天早上，仿佛所有的一切都可能惹恼他。他总是手拿一张报纸急匆匆地进入餐厅，如果一旦早餐还未准备好，或是发现食物还很烫，他就会暴跳如雷。而下班后，他经常选择到酒吧买醉，一直喝到深夜才回家。这样的丈夫，很容易让一个小家庭整天都不得安宁，仆人们也会被他的厉声斥责而吓得不敢动弹。

不过，幸好他的妻子拥有很强的交际能力去应付这些突发情况。无论她的丈夫多么暴跳如雷，她总能够用平静而温和的语调去平息风暴。有时如果食物不合他的胃口，这个男人会愤怒地将食物乱扔一气，但是耐心的妻子会主动替丈夫找到开脱的理由，说这是因为他的工作太紧张，不能迟到的原因。丈夫听到妻子处处站在他的立场上说话，心里也便为自己的行为感到内疚。如果丈夫对冲调好的咖啡不满意，她会微笑着把杯子端走。几分钟之后，再从厨房里端出一杯热气腾腾美味可口的咖啡来，这样丈夫很快就会恢复平静。

这位妻子用自己的温柔和善良来解决这些棘手的问题，她的那些话语、包容，就像一缕阳光，将光明、温暖和美丽洒满每个角落。举这个例子，并不仅仅想说明这位妻子多么贤惠多么宽容，而是想说这种“以柔克刚”的技巧，在我们交际之中能发挥很大的作用。它将化解矛盾，缓解冲突，而最后对方也会因为我们的这种修养，而心平气和地与我们对话。

良好的交际技巧，不仅让我们能够更顺利地与人沟通，也会对我们的工作起到积极的作用。

如果一位医生能主动关心病人，那对于病人来说，这关照可以起到药物所不能达到的功效。许多病人之所以过早去世，很可能是医生或亲人不善于交际造成的，医生或亲人某种消极的语言暗示，可能会让病人失去康复的信心。试问一个心情低落、整日愁眉苦脸的医生，一个不懂社交的大夫，怎么可能助人恢复健康呢？只有那些积极乐观的医生才能成为病魔的克星。

患者应当远离那些让人心情低落、让人沮丧、让人希望破灭的事物。而医生的到来对他们来说往往会是一种鼓舞。医生应该愉快而充满自信地对待病人，因为他的出现对病人来说是一种很大的鼓舞，能给病人以希望。一个粗暴无礼、冷酷无情的医生将成为病人的灾难。事实上，一个医生的社交能力和工作态度，比起医术来更为重要。

比如，一个病人得了绝症，懂得交际技巧的医生，不会马上向病人透露这一致命的信息，因为他们知道这会使得病人看不到任何希望。虽然，结果迟早会被病人知道的。但是，过早地宣布事实只会将病人推向死亡，或是削弱他们与病魔作斗争的意志力。生硬而残忍地把生命中那些残酷的真相和盘托出，将产生不可言喻的痛苦。相反，振奋人心的鼓励确实能帮助很多人跨越生死的界线，能拯救许多生命。

不善于交际，不但不利于我们的工作，很多时候还将影响到一个人的威望和美誉度，对于伟人也不例外。即使是大名鼎鼎的拿破仑，因为在谈话中表露出粗俗和自私的语气，很多女士不仅对此感到害怕，也很反感。雷诺夫人任职于一家大公司，是当时最

漂亮、温文尔雅的女性。她一直是宫中贵妇们嫉妒的对象。拿破仑见到她时就曾对她说：“你知道吗？夫人，其实你年纪已经相当大了。”而她当时还只有 28 岁。她优雅地回应道：“高高在上的您和我交谈，这本该成为我的荣耀。可是，我却要被这句难听的话折磨很久。”

这样的人还有很多。他们都不愿意去理会自己不关注的人。如果有人因为习惯或个性稍微触犯到他们，他们便不屑和这个人打交道，甚至会口出恶言，将自己的不满表露无遗。如果他们不得以和自己不感兴趣的人共事，他们的冷漠和无情可能会让那个人不寒而栗，或是耍些手段令他感到不舒服，很快对方也会和他们断绝来往。

如果我们不愿意变成这么孤僻的人，就要努力使自己变得合群，要对我们不感兴趣的人给予关注，这就是世界上最好的处世准则。即使对于我们不感兴趣甚至排斥的人，也要找到他们值得关注的地方，以此为切入点开始彼此的谈话和交流。对一个有智慧、有素养的人来说，从每个人身上找到一点自己感兴趣的東西并不是件难事。

当然，对于很多人来讲，如果对一个人第一印象不好，便很难说服自己与其进行深入的交谈。这也是人之常情。但是事实上，我们仅仅源于一个初次印象而产生的偏见，是很主观的，可能会造成很多遗憾。我们经常会发现：我们和那些起初看不惯的人，后来也成了好朋友，虽然开始我们觉得对方看上去既没有什么魅力，也找不到任何共同点，甚至还彼此有冲突，但是这些都是起初的误解和肤浅的偏见。既然如此，我们至少应该公平一点，公正地对待别人，而不要直接下结论说不喜欢他。一个善于交际的人，不会因为这种偏见，而轻易放弃与一个人的交谈。

不仅如此，善于交际的人，还常常会设身处地为他人着想。当有人对他们的想法持否定态度时，他们不会轻易排斥或抱怨对方，而是宽宏大量地去倾听，因为他们知道对方有不一样的想法，一定有其合理的地方。他们会试着站在对方的立场去思考问题，然后试着去理解对方，并衡量出事情的利弊与得失，甚至在必要的时候做出让步。

所以，与一个善于交际的人交往是件轻松愉悦的事情，即使是初次会面。因为他们总是处处为你着想，并借助他们极佳的交际能力，让你迅速融入一个社交场合中。不管场面多么尴尬或紧张，他们都能让你马上感到自在，觉得仿佛身在自己家中一般。这就是善于交际者的表现：他能让一个羞涩懦弱、没有社会经验的人立刻得到放松。而这也让他拥有更多的朋友，并拥有凝聚各种朋友的力量，这将非常有利于他得到别人的支持和获得成功。



## 第六章 朋友是一笔巨大的人生财富

“我有一个朋友！”这比世界上任何事情更温馨更可贵！财富的多寡丝毫不会影响他们的忠诚。相反，在我们身处逆境时，更能体会到珍贵的友情。

在美国内战爆发的年月，当人们讨论各位总统竞选人的资格时，曾有人这样评价林肯：“林肯一无所有，除了身边的一大堆朋友。”确实，林肯当时十分潦倒。在竞选州立法机关职位时，他甚至连一套体面的西装都没有；在当选总统之后，他为了把家搬到华盛顿，四处举债。但是，幸好他拥有一帮不弃贫择富的朋友，在他穷困艰苦的日子里，给予他物质和精神上的支持。

朋友是一笔优良的资产，他们彼此间有默契，志趣相投，同甘共苦，相互扶助。还有什么能比这种为忠于友谊的奉献更美好、更高尚的呢？如果没有那些富于才干、始终如此热心协助和支持他的朋友，特别是他在哈佛大学求学期间结识的那一帮好友，那么，纵有过人的才智，西奥多·罗斯福亦不可能取得如此伟大的成绩，能否成功当选美国总统也很难说。不论是在参选纽约州州长，还是在后来的竞争美国总统的过程中，他的同学朋友始终在为他尽力奔忙。他在南部区和西部区拉到了成千上万的投票，几乎全凭他在“莽骑兵团”时所结识的朋友的帮助。

想一想，如果拥有一批总是记挂着我们的、意气相投的朋友，如果他们时时刻刻为我们着想，始终甘心为我们奉献，这意味着什么呢？他们总在我们背后，默默地支持我们；他们总在我们有困难的时候，挺身而出。当我们受诽谤和中伤，他们总是站在我们这边，帮忙消除人们的偏见；当我们因为失误而犯错误，他们总是以耐心的劝说，设法让我们重新走上正轨，敦促我们积极向上！

如果没有朋友，我们之中将有多少人遭遇生活的不幸！当我们面对这世间的种种苦难与悲惨时，是他们给我们温馨的安慰和援助；当我们的名誉受到诋毁和伤害时，是他们替我们挡风遮雨！当我们生意萧条时，是他们为我们带来顾客和生意……朋友就是上天给我们的最佳恩惠！

当你看到一个朋友试图在默默地替自己掩饰各种弱点和伤疤，保护自己免遭各种苛刻无情的批评，同时却热情地宣传自己的各项美德时，你难道不会对他们心生敬意么？这个世界上还有什么比拥有这样的朋友更美好的事情，还有什么能比他们的情谊更高尚的呢？

真正的朋友，在我们自暴自弃之时，他们也从不言放弃，而是始终如一地支持着我们！我认识一个男人，因为酗酒和恶习而被亲人逐出家门，但是他的一个朋友仍然不愿意放弃他。甚至在这个男人被父母和妻儿放弃之时，这个朋友依旧忠诚地守护在他的身旁。当他夜晚出去买醉时，这个朋友总是跟随着他，多次在他醉得摇摇晃晃、不省人事时搀扶他回家，防止他冻死在路上。除此之外，还数次去贫民窟寻找他，使他免遭警察

的拘捕。在这种伟大的友爱的感化下，这个堕落的男人最终迷途知返，重新回到家中，过上了有尊严的生活。这种奉献的价值，又岂是金钱所能衡量的？

朋友的援助之手，或者一句富于同情心的友好的话语所带来的鼓舞，改变了多少人的人生啊！如果没有朋友，他们将丧失生活下去的勇气。在我们遭受别人的误会与谴责时，只有朋友能坚信我们的清白，并始终激励我们要尽力而为！朋友之间的信赖和忠诚是驱策我们奋进的永动机。

西德尼·史密斯（Sydney Smith, 1771~1845，英国国教牧师，《爱丁堡评论》的创立人）曾经说过：“友情将生命之旅灌注勃勃生机。爱人和被人爱是人生最大的幸福。”

若不是朋友的鼓励帮助我们渡过难关，今日的那些成功人士，恐怕有很多已经在昨天人生的关键时刻放弃努力了。比如，在我们创业之初，如果不是朋友的支持和理解，或许我们的生意将无人问津，我们自己也可能半途而废。因此有人曾说：“命运是由友谊决定的。”

如果仔细分析那些功成名就者的人生，我们会发现，他的成功秘诀如此有趣而有益。

我曾试着对这些人中的一位做过长期而认真的职业研究。他的成功，至少有 20% 是因为他拥有非凡的交友能力，并拥有一帮能同甘共苦的朋友。早在孩提时代，他的交际才能便崭露头角，他的魅力吸引了很多忠诚的朋友，他们乐意为他做任何事情。这奠定了他一生的人脉基础。后来，当这个人踏入社会，开始职业生涯时，曾经结交的这帮朋友给他带来了巨大的帮助：这些友情不仅为他的事业打开了无数扇非凡的机遇之窗，还帮助他声名远播。

综上所述，正是朋友的热心相助和真心付出，才让人们在成功路上一往无前。但是，很多人忽略了这一点，他们过于自以为是，把取得的各种成绩归功于自己的超强能力。他们认为，自己与生俱来比别人更加聪敏、睿智，所以取得了成功；他们没有意识到，事实上成功的背后是朋友不辞劳苦的帮助和锲而不舍的鼓励。他们沾沾自喜而忘记了感激友谊、感恩朋友，这是非常可悲的。

C. C. 克尔顿说过：“真正的友谊就像健康一样，只有当你失去它时，才会明白它的价值。”所以，珍惜你拥有的友谊吧，不要等到失去了才懊悔。

## 选择益友，真心相交

“做个朋友遍天下的人”这句话没错，但是不能为了让自己朋友遍天下，便不分良莠，滥交朋友。择友时，务必慎重再慎重！因为朋友们的性格和名望将对你的一生产生显著的影响。多和那些强于自己的人交朋友。这些人并不一定比你富有，但在修养和完善自我方面一定有其过人之处。他们往往受过良好教育，学识渊博。如能和他们交上朋友，你将取长补短，大有获益。这种友谊能使你心中的理想得到升华，激励你奋发向上，出人头地。

如果你习惯与各方面都不如自己的人做朋友，他们将打消你的抱负，使你的理想磨灭，慢慢沦为泛泛之辈。我认识很多年轻人，他们也拥有一大帮朋友，但这些朋友并不

能激发他们树立更崇高的理想。近朱者赤近墨者黑，最后，他们很容易和这样的人在一起走向堕落。

朋友和熟人对自己的人生有着强大的塑造力，甚至那些只是通过书信往来的远方的故知，都会对我们的个性产生无法抹去的影响。所以，不要毫无选择地交朋友，交友不慎将对我们祸害无穷，而交上一个良友，将使我们受益终生。

那么，怎样判断一个人是损友还是益友呢？

对于一个素昧平生的人，我们完全可以通过研究其身边的朋友而判断他的为人。他是否守信，是否奸诈，我们都能从他们身上略知一二。应当留心那些没有多少朋友的人。你会发现，他一定是有某种问题。如果他为人不错，便会拥有很多朋友。

选择了与一个人做朋友之后，我们便应该真心相待。交友前慎重是应该的，但一旦成为朋友，便不应有猜疑和嫉妒。

塞涅卡曾经说过：“面对真正的朋友，不应有任何保留。”获得真正的友谊是需要时间的，但当你作出决定，便意味着你们从此必须将心比心。友谊的真谛在于全心投入，将朋友看得重过自己，为了朋友不惜舍生取义。所以，在交友前请务必深思熟虑，三思而行。志同道合的人总是容易找到的，但是，能够生死与共的朋友却往往难以寻觅。

也只有那些能够为朋友两肋插刀，为了友情情愿献出自己生命的人才能得到这样的生死之交。这是一次注定将获得丰收的耕耘。那些整日只知蝇营狗苟地追名逐利之辈是无法得到真正的财富的。他就像一个播下谷种后满心只想着收割致富的农人。他不去给土壤施肥，因为他不能看到种子的收成。这与其说是一个关于我们如何与他人和谐共处的的问题，不如说是我们应该为他人付出多少的问题。

此外，在对待朋友方面，我们不能对他们太过苛求和期望过高。曾经有个作家，这样说道：“当你找到知心朋友时，请更多地理解他们。如果你一味强求他们，希望他们的所作所为完全符合自己的要求，最后可能适得其反，甚至失去一个好朋友。当我们想要求朋友时，我们应该先严格要求自己，与朋友互相鼓励、共勉共进。只有这样，友谊才能天长地久。”

## 真正的贫穷是没有朋友

在大多数美国人艰苦奋斗的生活之中，最悲哀的莫过于在对金钱的狂热追逐中对友情的残酷扼杀。对于真正意义上的友谊的形成，这种热火朝天、行色匆匆的现代化生活，没有任何积极意义。我们每个人的心中都充斥着过度膨胀的野心和欲望，无时无刻不想着如何去获得大量的资源与无数诱人的机遇。面对前方巨大的物质诱惑，人性中自私、残忍的一面暴露无遗，我们争先恐后地涌入这个致命的杀戮之地。友谊在我们的生活中已无立足之地。

我们根本没有时间去培养高尚的友谊，除了与那些能够帮助我们实现目标的人结为“利益同盟”之外。

而这样做的结果就是，我们只结交有权有势有钱有地位的“朋友”，因为只有他们才能对我们慷慨，给我们提供帮助。我们的大脑中生有硕大的“金钱腺”。在它不断生

长扩张的过程中，我们逐渐丧失了自身无价的财富。我们已经将我们的友谊、才能、精力和时间——一切可能的东西都物化为金钱和商品。终于，在我们变得富裕的同时，却失去了太多的其他东西。成千上万的富人除了拥有他们自己的小生意圈之外，一无所有。他们的心智和脑力已无法继续向上发育，成为更高层次的人。在挣钱的本领上他们虽然一流，在其他方面却只能是二三流。他们拥有富裕的物质生活时，精神生活却一片贫瘠。虽说每天一大帮人在觥筹交错，看似朋友成群，事实上，其中能称得上真正意义上的“朋友”，又有多少？

一个人活在这个世界上，如果拥有大量财富，却缺少真正的朋友，内心始终孤独无依，那将多么令人悲哀和心寒啊？如果为了获得成功，我们背弃了朋友，牺牲了友谊这一神圣的事物，那么，这样的成功，还能称得上成功吗？我们认识的富人比比皆是，可是真正懂得友谊的可贵之处者，又有多少呢？

当我们荣华富贵、锦衣玉食的时候，这些朋友总是对我们“不离不弃”。可是，一旦我们变得潦倒和困窘，这些所谓的“朋友”便会无情地弃我们而去。这些建立在金钱关系上的友谊，只会让我们看到世态炎凉、体会人情冷暖，根本不可能给我们带来温暖和感动。

我认识这样一个人，他曾自以为拥有真正的友谊。可是，当有一天他突遭变故，变得一无所有时，昔日那些和他甚为友好亲密的“朋友”纷纷弃他而去。面对他们的无情，这个可怜的人是那么的哀伤和失望，以至于几乎丧失了理智。

所幸，一个曾经为他工作过的工程师依然忠实地守护着他，倾囊相助；他的两个老仆人也从银行取出自己所有的积蓄，他们让他拿着这笔钱从头来过。正是靠着真心朋友的帮助和支持，他重新站起来，不久便东山再起。

能够拥有几个关爱我们，为我们着想的真正的朋友，将是多么令人高兴和有趣的一件事情！西塞罗（Cicero，公元前106～公元前43年，古罗马政治家、雄辩家、著作家）曾经说过：在人类从不朽的天神那儿获得的恩赐之中，没有任何一笔恩赐能够比友谊更美好、更令人可喜的了。但是，友谊无价，它不能用金钱买到，而是有赖于人们的用心培养。如果你因为忙于追逐名利而渐渐疏远了自己的朋友，那么多年之后，请不要一厢情愿地指望你们之间的友谊能够回到过去，重新开始。一分耕耘，一分收获。试问谁曾有过不经付出便得到贵重之物的经历呢？

华盛顿曾说过：“真正的友谊，是一棵缓缓生长的植物，只有经受住无数次的风雨和灾难的打击之后，‘友谊’才有资格被称之为友谊。”所以，不要吝啬你的时间和精力，用心去栽培你的友谊之树，那是这个世界上千金不换的东西。

只有那些甘愿为别人付出的人，才能得到真正的朋友。他们或许物质上并不富有，但是精神上却是富有的。比起那些物质丰裕、精神贫穷的人，他们的人生要有价值的多。

### 利益之交不可靠

永远不要相信那些将友谊视为交易的人。他们对友谊进行“投资”，只不过是有了朝一日能够利用你。时下国人这种互相利用的风气相当盛行。

有一种新的友谊正变得越来越流行，这就是“生意伙伴”。这种类型的友谊是建立在金钱之上的利益关系。而正是这样一种自私和利己的动机，让这种时髦的友谊类型充满着危机。它之所以危险，在于它常常借着生意和利益弄虚作假、混淆视听，我们很难辨别出真正的朋友。

我认识这样一个人，他不喜欢交朋友，更不愿意在友谊上面付出时间和精力。然而为了自己的生意，他努力地和自己的生意伙伴亲密接触、培养友情。他看起来对每个人都友善。与他初次接触的任何一个人都会认为自己交到了一个真正的朋友。但事实上，他只不过是这些初次见面的场合对那些可能日后能帮助自己的人大献殷勤而已。这种所谓“友情”的目的，只不过是给自己的前途提供方便。

这种始终戴着一副利己的眼镜的人，实在可耻可恨。在纽约城这座大都市里，生活着很多这样的人，他们致力于将友谊变为一种交易，从中牟取私利。他们努力地提升自身的魅力，以便像磁石般能够快速而有力地将周围的人吸引到自己周围。很多不谙世事的人，很容易被他所吸引，天真地把他们当做好朋友甚至是人生知己。但事实上，这种人之所以不断地和他人建立友谊，只不过是因这样的做法能够给他们带来回报，为他们带来名利和权位，带来更多的客户、顾客。他们自始至终都在编织着一张网。等到牺牲者发现这张网的那一刻，他才明白自己已经深陷其中，无法自拔了。这样的一种交友方式，是非常危险的，因为它将扼杀真正的友谊。

所以，一个珍视友谊、想拥有纯粹的友谊的人，应该尽量避免利益之交。既不要把别人当做自己向上攀爬的阶梯，在自己爬到目的地之后，便无情地将梯子踢倒，这很可耻；也不要被别人当成利用的对象，在实现他们自己的利益后，便扼杀友谊，这会让我们很受伤，何必呢？

将这个道理推而广之，珍视友谊的人还应当避免和朋友进行交易，特别是在向朋友借钱时更应如此。人性之中比较显著的一点便是：有些人几乎愿意为我们做任何事情，而我们也总是可以在不失去他们的信任和友谊之余，寻求他们的任何帮助，但是所有这些帮助中，唯独不包括借钱。因为虽然借钱时开口容易，但背后却隐含着彼此微妙的心理变化。有些人在借给别人钱之后，总不免对他们抱有一些鄙视的情感。这虽然并不适当，但现实如此。这些人几乎可以原谅别人的任何事情，唯独对他们在金钱和物质上的求助例外。我们也许得到了金钱或是物质上的帮助，但却为此付出了太大的代价：我们和朋友之间的关系由此变得疏远起来。

由此看来，不要让友谊跟现实的利益过多地沾边，尽量给友谊一个乌托邦，不求物质上的支持，不要利益上的交易，只作为一个感情的寄托、一种心灵的归属，给我们精神层面的理解、鼓励和帮助。

## 友谊是温暖心灵的阳光

不论你的成就多么巨大，也不管你是否见识广博，如果你不能与别人建立频繁而亲密的联系，如果你不能培养对他人有同情心和好奇心，如果你不曾与朋友同甘共苦、互相帮助，那么，你的生活将始终无依无靠、形单影只，而你的人生始终会在寒冷的冬天中度过。

我认识这样一个年轻人，他没有知心朋友，由于难以忍受寂寞，甚至想到过自杀！但是没有人对于他的孤立无援感到奇怪，因为他的品格是那么的为人所憎恶。他是一个吝啬、卑鄙、自私、贪婪而又消极厌世的人，他一毛不拔，小肚鸡肠，却对别人总是心存偏见，总是喜欢批评别人。甚至当别人做了一点好事，他总禁不住质疑他人的动机，而不问自己为什么没有朋友。

很多人之所以不能和别人建立起真挚的友情，是因为他们身上缺乏那种能够吸引别人的高尚品德。如果你品质卑劣，就不要指望其他人会在乎你。

牢固的友谊是建立在合群、慷慨和真诚的基础之上的。最吸引人的，莫过于宽宏大量、宽厚仁慈和乐于助人。如果你总是冷酷而严峻、不能容人；如果你缺乏大度和诚恳之心；如果你心胸狭窄、固执己见、缺乏同情心而又卑鄙低劣，那么，请你不要指望那些拥有慷慨大度、宽宏大量的高尚品质之人会和你为伍。如果你希望结交一些有着崇高灵魂的朋友，你必须自己首先加强修养，成为一个宽容、慷慨之人。乐观向上和乐于助人的性格以及传播欢乐和愉快的心情都能促进友谊的深入发展。

当你开始提高自我修养，培养可贵的品质，为增加吸引力作出努力时，你会惊奇地发现，有无数新朋友络绎不绝地靠近你。

对于追求最高尚的友谊的人而言，一个朋友是否对真理孜孜以求，是否有正义感，绝对是至关重要的。对于正义和真理，我们总是肃然起敬，因为这是我们天性的一部分。即使公平和正义可能刺伤我们，让我们痛苦不堪，但是一个公平和正义的朋友，还是会备受我们的尊重。那种经不起正义和公平的考验，在真理和事实面前趋于萎缩的友情，是不会像那种真正的友谊一样拥有令人赞叹的价值的。

那么怎样拥有一段真正有价值并能温暖人心的友谊？或许下面这些话语能给你一些启迪。

“当你拥有一个这样的老友时，你要对他的慷慨付出心存感激。同时受人恩惠，便当涌泉相报。请用自己的行动向他表明，你也同样是他的幸福和快乐的源泉。”

“友谊总是伴随着关爱而发展。真心朋友从来不是一朝一夕便能获得的。只有那些经过时间考验的老友，才会和你在年轻时相遇，然后并肩走过悠悠岁月。”

“真正的友谊就像那稀世珍宝，当你积极看待它时，请小心呵护它，不要做出任何损害它的行为，因为破裂的友谊会成为两个人一生都歉歉不已的伤心往事。”

“没有什么能比一颗感恩的心更值得珍视了，同样，没有任何事情会比忘恩负义更能伤害到朋友之间的情谊。”

总之，友谊能够持久，更多的是依赖于志同道合、相互尊敬和相互欣赏，而不是靠一时的激情。最持久、也最投入的友谊是那种建立在互相尊重又不丧失自己原则的基础上的。

博韦说：“如果你的朋友不忠不义，那么他们会像影子一样，当我们在阳光下行走时，与我们寸步不离，而一旦我们走入黑暗，便在转瞬间弃我们而去。”

人生最美好的事情，最聊以自慰的事情之一，便在于能拥有诸多忠诚而真挚的朋友。罗伯特·路易斯·史蒂文森说过：“拥有朋友的人，永远是有用之材。”

一个人的成就究竟有多大，不是以他拥有的财富来衡量的，而是以友谊的数目和质

量来衡量的。不论他积聚了多少财富，如果他结交的朋友寥寥无几，那么他一定在品德的某一方面存在巨大的缺陷。我们应该教育孩子，世界上最神圣的莫过于拥有一个真正的朋友。应该训练他们从小培养结交朋友的能力。没有其他事物能够像这种训练一样，开阔他们的胸襟，磨炼他们的品性，使他们的人生变得更加丰富和精彩。



## 第七章 自我教育——阅读

耶鲁大学校长哈德利曾经说过：“在现实生活中的各个阶层的人，经商的人、运输业的人，或者制造业的人，告诉过我说他们真正想从学校得到的是——能够拥有挑选书本的能力，从而有效地使用书本。而这种知识的获取首先最好是在任何房间里都提供一些优秀的书本。”

聪明的学生从学校生涯里收获最多的，就是识别各种知识类别的图书。从图书馆中挑选出那些对生活最有帮助的书本，这是一种很有价值的能力。这就如同一个人挑选工具去获取知识一样。

我们读书应该有选择性。有些书值得读，且应该精读、认真地读；有些书则不读也罢，甚至不应该读。区别对待，这是一种明智的做法，因为并不是所有的书都是有益的。我们应培养阅读品位，有选择性地读书，远离有害图书。

读一本好书，我们常常会在不知不觉间获得指引我们积极向上的力量和灵感。而读一本品位低下的书，我们就仿佛在吸入致命的“毒药”，隐藏在书本里面的“毒药”是极其危险的，因为它是如此善于伪装：从表面上，邪恶的事物都有美好的外表。虽然书中看似没有任何粗俗的单词，但是它们却隐藏着邪恶的思想。

印度有一位博学之人，某一天他在家中读书。当翻开书本的某一页时，突然感到指尖一阵刺痛；一条很小的蛇从书页上掉落下来，在他看不见的地方慢慢爬行。这位博学者的手指开始肿胀，接着胳膊也开始胀大，一个小时之后，他便毒发身亡了。

又有谁能意识到，家庭的藏书中也隐藏着“毒蛇”呢？它们会毒害孩子的思想，改变他们纯真的个性。倘能在年少时读一些好书，今日那些身陷囹圄的罪犯们，恐怕绝大多数会走上一条截然不同的人生之路。

有这样一个故事：克拉克在一座大城市里见到四处张贴着醒目的告示：“所有男孩都应该读一读关于西部平原上的暴徒兄弟的传奇经历——他们成功地进行了抢劫和谋杀，这些奇特的、毛骨悚然的冒险经历是前人所不能相比的。定价 5 美分。”次日早晨，克拉克博士在报纸上读到：“7 名男孩因入室行窃而被捕，该盗窃团伙洗劫了 4 间商铺。其中的一个头目只有 10 岁大。”追踪报道发现，这 7 名男孩几乎每一个都在前一天用 5 美分去买了告示里的那本书。而最终这本书将他们推向了犯罪的深渊。

这样的例子不在少数。《落基山脉的恐怖杀手——红眼迪克》及类似的一些书，曾经毁掉了多少青年的一生啊！在没有翻开这些毒书之前，书里的一切内容似乎都是甜蜜、美好而有益的。但是，一旦你去阅读了，这些书便会像毒蛇一样潜藏进你的脑海里、心里，侵蚀着你原本美好的心灵和伟大的理想。它会引诱你对那些被禁止的愉悦产生更多的欲望，直到对一切美好、纯洁和健康的事物失去兴趣。这些疯狂的作品只会腐化你的精神，让你将所有的公正和道义弃之不顾，在人生的各个禁区铤而

走险。

一个小伙子曾经得到了一本充斥着粗鄙不堪的文字和插图的书，之后不久他便递给了自己的同伴传阅。数年之后他告诉朋友：如果能回到过去，他宁愿用自己的一半所得来消除那本书的毒害。因为那些轻浮庸俗的故事书不但不能给人带来道德上的教育，还深深地毒害了他认识的一个开朗的年轻女孩的思想。她的思想逐渐腐化，她对生活的理想和抱负已经彻底改变。这时她已经对污垢熟视无睹，对生活中那些健康的一面视而不见。她唯一的乐趣就是阅读那些堕落的、不健康的文学作品并沉迷于幻想之中，无法自拔。

如果我们沉迷在轻佻和肤浅之中，那么我们原本健康的思想将迅速受到毒害。一本书如果不能真正地反映生活，没有任何纯粹或健康的哲学，对家庭没有任何帮助的话，那么即便它们还算不上真正的邪恶，也没什么积极作用。花费那么多时间去阅读，只是一种浪费。要当心那些能够动摇信心的书。要小心这些作家：他们会逐渐侵蚀你对男人的信念和对女性的尊重，动摇你对家庭的神圣信念，嘲笑你的宗教信仰，并逐渐破坏你对道德义务和责任的意识。

我们的时间很宝贵，要用来多多阅读那些能催促人们进行自我反思的书，以及能让你变得更自信，也更信赖他人的书。当你阅读这些具有建设性意义的书本时，它们就是建设者。不过你要避免把它们的思想拆散。

总之，读那些不思进取的书，是有百害而无一利的。要阅读那些有益身心的好书和让自己积极向上的好书，让自己成为更优秀的人，为社会贡献自己的力量。

## 在家庭中营造良好的读书氛围

家庭是个人获得人生中启蒙教育的地方。在这里，我们养成习惯，并且会一直影响着我们的职业生涯，乃至我们的一生。在家庭环境下进行的有规律地、持续不断地智力培训，可以影响到一个孩子的一生。

但是，有的家庭，因为家中某个家庭成员的影响，整个家庭的习惯便会被彻底改变。他们把大量宝贵的时间，浪费在打牌、开玩笑、看肥皂剧等等无关紧要的事情上，却忽视了阅读或学习。

很多拥有雄心壮志的孩子们，他们曾渴望通过读书或学习来提升自己，然而，由于受不好的家庭环境的影响，他们提高自我素养的途径被阻断。在家里时，家人从不付出任何努力去完善自我，不去树立更高的理想，都把晚上的时间用来说话逗乐。家人偶尔翻翻书本，也只限于惊险小说，没有谁去阅读那些有益的书。这些家庭的孩子们，即使他们拥有远大抱负，但是作为家庭中唯一有理想的成员，他们很孤立，甚至总是遭到他人的取笑和嘲笑。最终他们只得放弃。

相反，如果一个家庭能建立起自我学习的习惯，那将是非常令人欣喜的事情。这对于这个家庭的每个成员来说，都是相当幸运的。因为他们不仅能在找到志同道合者，可以彼此交流和分享，而且他们的阅读和学习时光也会轻松快乐，和平时玩游戏一样。

我认识一个新英格兰家庭，所有的孩子和父母亲住在一起。一家人坚持每个晚上

定出一部分时间学习或进行其他形式的自学。他们拥有固定的游戏和休闲时间。晚饭之后，他们每个人都能自由地进行各种消遣，但整个娱乐时间加起来只有一个小时。当学习时间到来时，整个房间会立刻安静下来，甚至一根针掉下的声音都可以听到。每个人都在自己的房间阅读、写字，或者进行各种各样的脑力工作。不允许任何人讲话或者打扰其他人。每个人都必须保持安静，不得打扰到其他人，即使有人由于厌烦或其他原因而不想学习。建立一个理想的、适合学习的环境——这是他们拥有的共同理想。

可想而知，在这种轻松、欢快与和谐的气氛下，每个家庭成员都会乐于学习，并把读书和学习当成一件快乐的事情。每位家庭成员都会慢慢拥有积极向上的心态，并激励自己去追求更美好的事物。

如果一个家庭拥有这样的学习氛围，那么培养出来的孩子一定是出色的。要知道，我们在培养孩子的过程中，不仅仅要让孩子健康强壮，也要不断帮助孩子去充实他们的知识、去完善他们的精神世界。最好的家庭，是能把家里变成一座“图书馆”，让孩子徜徉其中，汲取知识的食粮。一个没有书本期刊报纸的家庭就如同没有窗户的房子，不能给孩子更舒适更广阔的呼吸空间。

奥利弗·温德尔·霍姆斯用“沉溺于图书馆中”来形容自己童年时代经常做的事情。亨利克雷说他母亲用在浴池工作挣得的钱供他买书。如果能给孩子提供诸如字典、百科全书、历史类和工作实务类书籍，以及其他各种有价值的书籍，那么他们会不知不觉地接受教育——这并不需要付出很高的代价，并且还可以让他们学到与自身年龄相符的很多知识。当然，也可以让孩子在学校、研究所或者学院学习，不过那需要花费相当于这些书本价格 10 倍的钱。

除此之外，如果家中收藏好的书籍，那么整个房间都会因此而生辉，对孩子们产生吸引力，他们愿意待在这个令人愉快的地方；而那些被忽视了教育的孩子却急着逃出门，随波逐流，落入各式各样的陷阱和危险之中。把孩子引入到书籍的氛围中去是很好的，让他们经常地使用书本、触摸书本，让他们熟悉书籍的封面和标题。一个聪明的孩子能够从好的书本里面汲取非常多的养分，这是多么让父母开心的事情。

所以，为了孩子的成长，也为了自己的提升，创造一个良好的家庭环境，让孩子在这里找到学习的感觉，陪孩子一起享受阅读的乐趣。

## 书籍让人摆脱无知和野蛮

作为学校教育的替代方式，家庭教育具有前所未有的实惠和便利，值得一试。各个领域的知识都以最富于吸引力和最有趣的方式呈现于我们前面。今天，我们可以在成千上万的美国人的家里找到世界一流的文学作品，而半个世纪之前，它们还只能为富人阶层所拥有。

令人非常遗憾的是，当美国人应该完全摆脱无知时，他们却不懂得珍惜如此优越的环境，没有抓住时机去接受教育和完善自我。的确，在当今世界，绝大部分的优秀作品都会以短小的形式发表在时髦的期刊、杂志上。最伟大的作家将大量的时间花在旅行和调查的单调工作上，花在对文章素材的收集上。杂志出版商们花费了数千英镑，而读者

却只用 10 或 15 美分就能买到。这些作品是伟大的作家数月甚至数年的辛勤工作和调查研究的结晶，而读者们却对它们不屑地付之一笑。

曾经有个纽约的百万富翁——一位商界名流，带我去参观他位于第五大道的豪宅。在那套富丽堂皇的大宅子里，每间房都是建筑师、装潢师和家具商倾力打造的艺术杰作。他告诉我，单单卧室的装修就花去上万美元。墙上的油画更是价格不菲。房间内摆设着一件件昂贵的大型家具，奢华的装饰布料显示出主人的财大气粗。当你在房间内地毯上行走时，感觉自己仿佛在亵渎一件圣物一般。他用财富来满足自己对舒适、奢侈和虚荣的欲望，但是他的家里却几乎没有一本书。试想，如果一个孩子在这样一种家庭环境下成长，只会过分沉迷于优越的物质生活，而精神却极度匮乏——这将是多么可悲的情形！他告诉我：他年少时家境贫寒，为了生存下去，他把身上所有值钱的东西包进一条红色手帕，只身去城市打拼。他说：“我是一个百万富翁，但是我想告诉你，我宁可用今天所取得的一半家产去换取一份合格的教育。”

很多富人向他们信任的朋友诚心坦白：他愿意贡献出财富的大部分——如果必要的话可以是全部——去看到自己的儿子成为一个男子汉。养尊处优的生活最终只会让他们挥霍败家，不断堕落，甚至走向犯罪之路。他们想让孩子们从这种人生轨迹当中逃离出来；他已经认识到：在自己给孩子提供的优越的物质生活之余，却没有提供那些能够挽救儿子以及让自己的心灵免受折磨的财富——那些值得收藏的好书。

在这个世界上有一种财富，最贫困的技工和劳工能够轻松拥有，而古代的国王却不能取得的——那就是博学、睿智和有修养的心灵。在这个到处都是报纸和便宜的书本杂志的时代，我们没有任何借口让自己的心灵仍然处于一种无知、粗鲁的原始状态。

在今天，假如你能发挥自己的聪明才智，那么，即便身患残疾之人，也能凭借努力得到真正的财富来丰富人生，与那些有修养的人交往。一个人即使再贫穷，也仍然有机会得到这些财富，使自己不断进步。书籍可以使我们的眼光更长远，心胸更宽阔，能让我们摆脱野蛮和无知，踏入庄严的知识王国。

玛丽·沃特尼·蒙塔古夫人说过：“没有什么消遣比阅读更便宜，并且也没有它的持续时间长。”好书能够提升人的品位，净化人的心灵，把人的注意力从低俗趣味当中指引出来，提升到一个更高的思考和生活的平面上。

约翰·拉伯克先生曾说：“英国人把本该花在书本上的时间和精力花在了监狱和警察上。”

这就像是一个奇迹：家境贫穷者反而和最伟大的哲学家、科学家、政治家、军事家、作家们相交——他甚至不需要花费什么；身居陋室的平民也能通过阅读了解整个国家的过去和现在，体会到自由和浪漫，以及人类进步的点点滴滴。

卡莱尔曾说：“唯有汇聚书籍方能成就大学。”遗憾的是，数以千计的男女老少，虽然胸怀大志，精力充沛，却不幸错过了接受学校教育的机会。由于教育的缺失，他们总是觉得自己低人一等，好像身患残疾一样。他们没有体会到这种缺失的意义，也没有那些改变自身命运之人身上的强烈求知欲——倘若因为种种原因，你无法接受学校教育，这并不是多大的不幸——你仍然可以通过阅读来弥补这一遗憾！

在求职时，你是否遇到过一位受过良好教育的、目光敏锐的雇主呢？你没有必要费

神去告诉他你读过哪些书，因为他们往往更关注你的表情和口才。在面试的宝贵时间里，如果你言语笨拙，词不达意，雇主立刻会知道：你对他没有价值，因为你不能合理安排有限的时间。他也会知道，数以千计的年轻男女，每天都在为工作和职责而忙碌，但是他们借助有效而系统的阅读计划，也能挤出时间来思考世界的变化。

切尔西的塞奇曾经说过：“从古到今，在人们创造的事物之中，书籍是最重要、最奇妙、最有价值的了。那些用黑色墨水将事情记载在拙劣的小片纸张上的形式，从每日的报纸到神圣的希伯来经书，它们无所不能。”

科内尔·舒曼总统曾经自豪地指着家中藏书室说，这些书都是在自己还是一个穷孩子时，靠多年省吃俭用攒钱买的。

伟大的德国教授奥坎只能用无盐土豆招待阿加西教授，但他并不为此感到羞愧。因为这样他可以省下钱去买书。

乔治三世国王经常说，律师们懂得的法律并不比其他职业的人要多，但他们知道哪里才能找到那些法律法规。

怎样在书中找到指定的要点是很实用的技能——从金融学的观点来看，这种技能价值极高。从形式上想要掌握这种技能，我们首先应深入了解书籍，然后与之建立友谊。

詹姆斯·弗里曼·克拉克说过：“当我在思考这样一个问题时——书本为世界贡献了什么，它们正在改变着什么，它们是如何使我们保持希望，如何唤起我们的勇气和信念，减轻我们的伤痛的；它们让那些家境贫寒的人们重新有了梦想，将遥远的古代和世界各国连接在一起，书籍创造了一个美丽的新世界，它们从天堂带来真理——我会给这份礼物以永恒的祝福。”

## 挤出时间，坚持阅读

对于自己喜爱的事物，我们大部分人都会想方设法地挤出时间。如果一个人想要完善自我；如果一个人渴求获得知识；如果一个人享受着阅读所带来的快乐，那么他就能找到各种机会。

只要有赚钱的意愿，你就会拥有财富；只要拥有雄心壮志，你就能挤出时间。

我们不仅需要作出决定，而且要坚决行动，将那些无关紧要的、仅仅只是享乐安逸的事情先搁起来，转身去追求最重要的、有益于我们自身发展的事情。生活充满诱惑，如果你贪图一时的安逸，把时间浪费在闲谈或琐碎的会谈中，却将花在阅读上的时间一减再减，一推再推，那么可能会牺牲美好的明天。相反，有一些人，他们合理地计划时间，在做好本职工作之余，坚持挤出时间来阅读学习，他们有朝一日会成就大事。对此，历史就是一个明证，看看那些曾在人类历史长河中留下深刻烙印的伟人们，他们都懂得时间的珍贵，都善于分配时间，将时间更多地用在有益的阅读和自我提升上面。

即使在最忙的时候，生活中仍然有大量时间被浪费掉。但如果作出合理分配，这些被浪费的时间就能发挥出很高的价值。

很多家庭妇女每天从早忙到晚，她们想当然地认为自己没有时间去阅读书籍、杂志或者报纸，但是有种观点很惊奇地表明：只要能更好地完成本职工作，她们就可以腾出

很长的时间，将事情按轻重缓急排出顺序可以极大地节省时间。我们当然能够去安排自己的生活计划，让自己有一定的时间来进行自学和提高我们的生活质量。我们并不需要等到其他所有事情都完成之后，才来考虑学习这件事。

所以，从现在开始，挤出生活中、工作中的零碎时间，将它们有效利用起来。当你想感受一种令人愉快的消遣方式，去培养一种新的乐趣时，你将体验一种从来不曾经历过的感觉，它可以通过阅读优秀的期刊来获得，但是每天都要有规律地阅读。不要一开始就试图阅读过多，那样会使自己很快地疲惫。每次只阅读数页即可，但是一定要每天坚持。如果你确定自己很快就能享受阅读的乐趣——养成阅读习惯，它就会迅速给你带来极大的满足感和真正的乐趣。

### 读书要有目的性

在健身房，我们经常会看到这样一类人，他们情绪低落，漫无目的，只是从一个项目换到另一个项目：先举重一到两分钟，再拿起哑铃，然后扔掉，接着在单双杠上摇摆一到两次……他们麻木地完成系统训练课程，至于是否能达到锻炼身体的各处肌肉的目的，他们似乎已经忘记了。这样做无疑既耗费体力，又浪费时间。

更糟糕的是，当这些人从健身房里出来时，由于缺乏目的性和持续性，使得他们不仅没有增加反而损失了肌肉能量。

想要通过在健身房的锻炼来增强身体素质，都必须制定系统的训练程序，而且要坚定地执行。无论男人还是女人，如果想要达到锻炼效果，都必须把精力和能量投入到锻炼项目中去。

智力训练，与身体的锻炼是一个道理，只是在形式上有所不同。全面性和系统性对前者而言非常必要，对于后者也同样适用。如果想从书籍中获取更多的知识，那么在阅读时就应带有目的性。如果你坐下来无精打采地翻开一本书，却没有任何目的，那么，阅读除了浪费时间外，还会让你泄气。这就像一个人雇了一个男孩，然后告诉他一切都可以随心所欲：早上想起床就起床，想工作时就工作，想休息时就休息，若是感到疲倦，就可以走开。

断断续续地阅读，效果并不好。这是因为当人的精神或注意力没有高度集中时，人的思维并不活跃，而是处在一种懒惰的幻想之中，胡思乱想。这是一种消极的阅读方式。以这种方式阅读，根本无需经过思考，长此以往，人的智力必定会下降，大脑的反应也将日渐迟钝，人类将没有能力掌握重要的原理和解决困难的问题。

如果想通过阅读来增强和提高智力，就必须集中注意力去读一本书，把它读懂读透，而不能对书本浅尝辄止。千万不可以这样的方式看书：将书一本接一本拿起和放下，随便在此处和彼处读读，或者翻开目录便快速地寻找结尾。

同时，对于一本你想从中汲取知识的书，你应该努力避免在劳累和疲倦时阅读它。如果这样做，你将一无所获。在阅读时，请保持精力充沛，并尝试从全新的视角，积极而灵活地揣摩书中的内容。

带有目的性的阅读会给人带来最大的满足，使人的眼界变得更广阔，将内心的各种无知和固执，各种遮蔽思想的乌云和妨碍进步的绊脚石一扫而光。想想自己读这本书是

为了什么，想了解什么东西，想获得什么知识，通过这样的思考，便能更有针对性地阅读，在阅读中多给自己提问题，并从书中找答案。这种书本与人之间互动的训练，能迅速而有效地使你集中注意力，并能让你阅读得更有效率，思考得更深度，无论视野还是思维，都会在阅读中得到极大地提升。

## 勤于思考，把知识转化为自身的力量

书本里的知识绝不仅仅局限于文字表面。通过阅读时的思考，你可以从字里行间得到某种启发。这才是其真正的价值所在。如果你能联系自身的生活，认真思考书中的内容，你干枯的心灵便能从作者的思想里汲取养分，就如同从炙热的土壤吸收水分一样。此时你身体的潜力会像土壤中的微生物或种子一样，能够萌芽并产生新的生命。但是，假如你并不是真的想要读书，假如你的阅读动机并不是对知识的渴求和对广阔深奥的文明的渴望，那么你永远不可能从书中得到很多收获。

很多人都对读书有这样一种看法：如果他们永远都保持阅读的习惯——只要一有空闲就去看书，那么他们一定受过良好的教育，拥有丰富的知识和深刻的见解。这其实是个误解。就如同指望多吃饭就能成为运动员一样，这是不靠谱的。假如只是一味地阅读，填鸭式地吸收，而不能通过思考转化为自己的知识，那么阅读只是一种消遣，未必对生活有多大意义。

在我看来，最愚笨的傻瓜，正是那些只知一天到晚死读书，却思想僵化，从来不去思考的人。即便有片刻的悠闲时间，他们也会马上拿出一本书来读。换句话说，他们在不停地“进食”知识，却食而不化，没有能力将其消化或吸收。

我认识的一个年轻人便养成了这样的阅读习惯。他每天书本、杂志或者报纸几乎从不离手。他总是在阅读，在家里，在汽车里，在火车站。他对知识有着极度的感情。虽然他这样也获得了很多知识，但是由于受这种填鸭式方法的影响很久，他的思维能力好像有所减弱。

每个读者都应该把密尔顿的话谨记于脑海中：

“对于那些坚持阅读的人而言，阅读并不会给他们带来更高层次的精神和判断，不确定性和未决定性仍然存在：书籍具有深刻的内涵，而读者却往往是浅薄的；书本中各类或纯朴或迷人的琐事，就如同孩子们在海滩上拾到的漂亮的鹅卵石一样，值得我们去提取精华。”

思考比阅读更有必要。每次阅读后进行思考，就好像食物的消化和吸收过程一样，能够源源不断地为大脑输送力量。如果你像麦考利、喀莱尔、林肯一样博览群书，又善于思考，那么，通过阅读你将受益匪浅。

约翰·洛克说过：“阅读只能给我们提供知识，而思考则能把知识化为己有、为己所用。”

任何一个读者若想从书中汲取更多的知识，首先就必须学会思考。光掌握书本知识是不够的，因为这还不能让我们的心灵获得力量。

我们吃下的食物，如果在没有被完全消化和吸收并化为血液中的营养物质前，没有转化为大脑或其他组织的一部分之前，是会产生能量或形成细胞组织的。同样道理，



如果我们的头脑中装满的只是那些毫无实用价值的知识，就会像一个房间里堆满家具和古董一样，只会让房间变得杂乱无章和拥挤不堪，丝毫没有价值。只有在大脑消化和吸收了所学的知识，并将其转化为思想的一部分之后，知识才会转变为力量。

如果你想成为一个智者，那么请养成良好的习惯：在全神贯注地阅读书本的同时，应该经常合上书本坐下来思考，或者站起来边走边思索。不论哪种方式都好，但一定要开动脑筋——沉思，斟酌，反复地琢磨，不断地回想书中的内容，并联系实际试着去解决生活中遇到的一些困惑和疑问。

知识只有被吸收到头脑里，然后运用到日常生活当中，之后，才能真正成为你自己的知识。当你第一次阅读时，它只是属于作者的。只有当它和你融为一体时，它才会是你的。

### 用书籍唤醒心中的力量

格雷戈里曾经说过：“你不会在藏书室发现‘年轻的生命之泉’和‘永恒的青春’，而是在自己身上，在自尊心和责任心的觉悟下，发现生命欣欣向荣和枝繁叶茂的力量。”

书本最大的优点并非我们所记住的内容，而是它们的启发以及培养品格的力量。

“阅读一本好书是很重要的一件事，因为依靠书籍，我们唤醒了心中的力量，反抗岁月带来的颓废，从而让生活更加美好。”

人与人之间的差别，通常在于他们对事物的感悟，在于他们内心的力量，而并不在于他们所拥有的能力、所受教育和掌握的知识。仅仅拥有知识并不意味着拥有力量。因为在知识还没有成为你自身的一部分之前，它并不具有力量。它并不能在紧急情况下变成一条绳索，对你起到救助的作用。

一个人在成长过程中必须自觉接受教育、坚持阅读，并联系实践，将所学的一切知识转化为能力。只有这样，才能有助于我们的生活和人生，有实践意义的知识比那些书本上的理论要来得更有价值。

对于这点，几乎没有人能比格莱斯顿有更好地理解。他是一个多才多艺的博学之人，其生活一直往返于在书本和现实当中。他知道哪些书能对一个人起作用，以及一个爱阅读的思考者应该做些什么。凭借着他广泛的阅读和深刻地思考，他唤醒了内心强大的力量，也超越了许多同辈的人。在他的职业生涯中，他曾经晋升为上议院议员，接触到了政治的顶端，并且还在向上发展。

正是书籍唤醒了他内心潜藏的无限力量，让他的人生一往无前。那么，或许有人会说，是不是只要做足够多的阅读，就能开发出自身的无限潜能。事实上，并不是这么简单。走马观花式的阅读，即使阅读很多书籍，对于我们的心智的发展和潜力的开发，也没有多大的作用。相反，如果能深入地阅读几本好书，并能从中受到启发，则能够开发出自身的强大力量。

这里有一个例子可以说明这个问题。韦伯斯特还是一个男孩的时候，书籍还是非常稀有的物品，非常珍贵，他从来不敢奢望能有机会博览群书——哪怕只是将那些好书读上一次。但是，凡是他所读过的书，其中的思想都被他牢牢地留在了记忆中，或者是反复阅读，直到它们成为他生活的一部分，最后变成他实现人生理想、取得成功的力量。

储备。

所以，读书时请不要囫囵吞枣，要全神贯注地投入，带着自己的思考去阅读，在阅读中联系自己的生活，慢慢品味和吸收。只有这样，才能在阅读的过程中，不断地去启发心智，唤醒内心无穷的力量。

## 第八章 自我完善比接受教育更重要

教育，通常指学校教育，是人类依靠书本和教师来实现心智发展和成熟的一个过程。然而，有些人由于没有受教育的条件或是错失了这个机会，而从未接受过教育。对于这种情况，要发展心智和提升自己，那就需要自我教育和自我完善。我们身边存在着众多完善自我的机会，也有着大量有助于完善自我的资源，诸如：免费的图书馆、质优价廉的书籍、夜校等。所以，以缺乏资源为理由而不进行完善自我，都是缺乏说服力的。

回首半个世纪乃至一个世纪之前，我们发现，人们要获取知识遇到过诸多困难。那时学习条件和现在有着天壤之别，那时候图书馆、书店没有像现在这么普遍，图书出版业也不像现在这么发达，物质环境更没有现在这么舒适。那些想提升自我的人，在每天的繁忙工作之余，借着昏暗的烛光，克服身体上的疲倦全神贯注地投入学习，其中的艰辛可想而知。但是，就是在这样艰苦的条件下，还是有许许多多的仁人志士取得了杰出的成就。这不得不让人惊叹和佩服。甚至，有一些成功人士在面临着身体上的障碍——眼疾、肢体残疾或其他病痛时，也顽强地克服了这些困难，锲而不舍地学习。

相比之下，我们的学习环境优越，完善自我的机会众多，书籍等资源汗牛充栋。但我们获取的知识却少之又少。难道我们不该以此为耻吗？

我们不仅要扪心自问：对改进自我，我们是否真的充满渴望？如果你有这样的渴望，那么只要战胜了自己，战胜那个玩物丧志的自己，就能成功地完善自我。看闲书、打扑克、玩台球、讲故事、盲目地闲逛等，这些无聊且毫无意义的事情，不应该占据我们宝贵的时间。我们应该把这些时间好好利用起来，学习有用的知识，趁早提升自己。对于那些力求完善自我的人来说，“在他们的道路上有一头狮子”，这头狮子就是自我放任。为了不断的进步，他们必须坚决地战胜这头狮子。

人们年轻时利用休闲时间的方式，往往为以后的人生定下了基调。它让人知道他们的内心是否已经死亡，或者他们是否把人生仅仅当做是一次享乐的旅程。

我无需知道一个人平日在做什么工作，只要知道他晚上的时间在做什么，我就能够预测他未来的状况。如果他把玩乐消遣放在第一位，那么他未来的人生将碌碌无为，只知享乐，没有追求。反过来，他若把玩乐消遣视作自我放任，不愿意这样无意义地消磨时间，而是将这些有限的时间用来学习无限的知识，那么他的一生将会取得成就。

很多年轻人或许还没有意识到玩物丧志的危害。当你把整个晚上或休假的时间任意地挥霍掉的同时，你的品格也在逐渐堕落，对于你品格的塑造毫无益处。如此一来，你一不留神就落后给了自己的竞争对手。如果你能够好好审视自己，就会发现在玩乐上浪费了那么多时间是多么可悲的事情。如果一直这样放纵自己，有朝一日将后悔不及。

正确的做法是把休闲时间用于阅读和学习，这也正体现了你高贵的品性。历史上有

许多利用休闲时间来进行学习的著名事例。玩乐对于成功人士不具有强大的吸引力，他们更愿意利用一切可利用的时间来学习，哪怕牺牲一部分睡眠时间和进餐时间。

伊莱休·伯里特，美国著名的慈善家、语言学家和社会活动家。在当年极其艰难的环境下，他坚持不断地学习和完善自己，最终创造了巨大的成功。若将今日的年轻人置于与他同样的环境，恐怕能成大器者寥寥无几。16岁时，伊莱休·伯里特在一个铁匠铺当学徒，他整个白天在辛苦地工作，甚至有时还需要加夜班。但是，在这样艰苦的情况下，他还是不忘时刻充实自己。每天早上，当那些有钱人家的孩子或者贪于玩乐的孩子还在床上伸懒腰、打哈欠、刚将眼睛睁开的时候，年轻的伯里特就已经抓住了这一机会在学习了。他还随身携带一本书在口袋里，一有空闲就拿出来看，他利用了任何可利用的时间来学习，点滴的时间也不放过，休息天也看，晚上看，甚至连吃饭的时候也在看。而对大部分人来说，这些时间都常常是随意流逝、不加利用的。由于对知识的饥渴和对自我完善的追求，他战胜了前进道路上的一切障碍。一位富有的绅士曾提出资助伯里特去哈佛读书，但是被他拒绝了。他认为自己能够自食其力得到教育，即便每天需要花上12~14个小时的时间在铁匠铺里工作，但只要愿意，总是能够挤出时间学习的。的确，他是一个有坚定决心的孩子。他抓住工作间隙中点滴的空暇时间，并将它们当做黄金一样珍惜利用。他与格拉德斯通一样，都相信现在若是浪费时间，自己就会退步；而现在节约时间，以后就会有大的回报。果然不出他所料，在铁匠铺上班之余，他用自己挤出来的零碎时间，仅在一年时间里就掌握了7门外语。在如此艰苦的环境下取得如此惊人的成绩，始终令人不可思议，也令人敬佩得五体投地。

因此，我们应该知道，我们没能取得成功，是因为我们缺乏勤奋，而不是因为我们缺乏能力。有许许多多的例子可以证明，很多职员要比他们的雇主能力更强，脑子更聪明。但是，这些聪明的职员们却无心改进自己的能力，他们把时间和金钱都花在玩乐消遣上了，他们的头脑被享乐主义所占据而无暇自我完善。等到他们年纪越来越大时，他们就越发意识到自己这一生只能靠给别人打工为生，继而开始埋怨自己运气不好，没有机遇。正所谓“年少不努力，老大徒悲伤”。

## 利用现有资源提高自己

现今，我们到处可以看到很多年轻的男女做着级别很低的工作。很大程度上，那是因为他们没有重视教育，没有集中精力学习，这样的后果就是他们只能做一辈子的小职员。而他们的雇主通常也认为，年轻人学写一手好字或掌握职业发展所必需的基础学科没有什么价值。这种无知，对于许多在工厂、商场或者办公室上班的年轻男女来说，是一种祸害。这将让他们停滞不前，从此日复一日做着低级的机械化工作。事实上，在教育机会良多的今日，那些年轻人本应让自己得到良好的教育，但他们却没有，这是一件令人悲哀的事情。

有许多天资不错的女孩，她们把人生中最富有青春朝气的那段时光，全都花在无意义也无激情的工作中。她们觉得没有必要去抓住可以使自己获得更好岗位的机会，也没有必要去发展自身的才智。她们过早地放弃了自己，放弃了现有的可提高自己的资源，从而导致她们人生的失败。她们失败的原因就在于，年轻时没有意识到学习也是一项任

务，错误地认为学习毫无价值。因为她们觉得所有这些都远不如嫁一个好丈夫，而从没想过要依靠自己的力量生存。在学校里，她们不去学习有效理财，不去学习基础技能，不去找寻适合自己的事情并努力使之发展为将来的职业。然而，生活中有许多例子都证明了试图以婚姻来保障以后的生活是不可靠的，真正靠婚姻取得幸福的只是极少数。

类似的弊端也在年轻人身上普遍体现。他们不舍得倾注精力去发展自己的事业或实现自己的理想，而只希望能够每天工作几小时，干点轻松的活儿，又能得到丰厚的报酬。在他们的一生中，他们考虑最多的，不是如何锻炼自己，使自己有所进步，而是如何去玩乐。

许多职员都羡慕自己的雇主，希望也能拥有自己的事业，可以雇用他人。但是，一旦他们知道必须付出极大的努力才能改变现状时，就自觉选择了放弃。他们喜欢闲庭信步，喜欢过一种轻松自在的生活。但是我们要知道，为了能够获得更好的岗位，为了领取更丰厚的薪水，是需要不断努力拼搏进取的。

许多人都存在这样的问题，那就是他们不愿意因追求将来的所得而放弃当下的享受。他们更喜欢好好享受当前的生活，不愿意花时间来完善自我。他们虽然渴望干出一番事业，但这个渴望不够强大，若是需要其他代价去换取，他们便吝啬去争取；他们也渴望有所成就，但这个渴望并不足够强烈，若是必须牺牲一些当前的享乐，他们宁可放弃。

众所周知，只有努力拼搏，才能获得更好的生活。不思进取，则一无所获。大部分人都抱怨生活碌碌无为。其实，他们本来有能力改善自己的生活，但却因缺少热情和决心而未能做到。这些人宁愿轻轻松松地过着卑微的生活，也不愿付出必需的努力。

“如果没有机会，那就创造机会。”一个人若有了完善自我的打算，并对此作出了安排，那么他就能找到可利用的机会。这里就有一个来自于我们身边日常生活中的例子。

有一个爱尔兰人，将近 20 岁的时候，还不会读书写字，因为他所处的地方根本没有学习的机会，那里盛行享乐主义和放纵的生活。于是他选择了背井离乡，并通过学习黑板报掌握了一点阅读能力。后来他在军舰上获得了一个乘务员的岗位。为了学到更多的知识，为了更快地成长，他选择到船长室去工作。他的衣服口袋里随时装着一本小便笺簿，当自己听到新词的时候便能随时随地把它记录下来。有一天，长官看到他正在记录，便怀疑他是一名间谍。最后，当这名长官从其他长官那里了解了事情的原委之后，他深受感动，就设法给了这个年轻人更多的学习机会，而这些机会让这个年轻人有了一个更好的锻炼和学习的平台，也促使他能够很快得到晋升，最终在海军部队里赢得了一个显赫的职位。

如果你能像这位海军官员一样，未雨绸缪做好各种准备，那么在通向成功的道路上，你将先人一步。千万不要在年轻的时候将学习视作无关紧要的事，认为没有必要花精力去学习。如果有这样的想法，等到迟暮之年，你会发现自己的人生是多么失败。

### 能否成功取决于年轻时候

世界上所有伟大的事情都是通过自我提升和完善来实现的。许多年轻人都有着远大的目标，但是由于自己资历不够，就故步自封甚至退缩了。他们希望老天能够帮他们一

把，于是开始守株待兔。可是，一分耕耘，一分收获。没有努力，而祈求运气，是可耻的。只有靠长期不懈的艰苦奋斗，才能够踏踏实实获得成功。

正如上面我们所讲述的故事一样，大部分人忽视了许多可用来完善自我的机会。而那些天资聪颖的人则能够发现和把握这些机会，因此即便他们总能够比常人取得更加杰出的成就，即使他们处于不利的境地。

我认识一位州立法机构官员，他有一个缺陷，就是英语发音很不好。听他说话会是一件很痛苦的事情。但是他通过自己的学习和努力，拥有了出类拔萃的专业才能和无比广阔的知识储备。而正是这些优点超越了他的缺陷，让他在法律界、政治界都颇有成就，并受人敬重。

在华盛顿，还有许多这样的类似例子。一个人若想具备常人所不具备的才能，若想成为人中豪杰，就必须趁年轻的时候接受良好的才智教育，或者进行不懈的自我教育和提升。不然，他也只能在低级的岗位上度过一生。要知道，一个人若是有 80%~90% 成功的可能性，但由于他没有受过好的教育或训练，他成功的可能性将大大降低，甚至还不到 25%。这将多么令人遗憾，甚至让人感到终身耻辱。

这里有一个例子，足以令我们感到惋惜。有一个博物学家，他有着远大的志向，在自然学方面很有天赋，他所掌握的自然历史知识远比周围的任何人丰富。但是，当他想尝试表达自己独特的见解和发现时，他遇到了难题。由于年轻时没有受过系统的教育，自己也没有在学习上倾注足够的精力，他早期学到的词汇少得可怜，他几乎不能写出一个语法正确的句子，也不能运用文字记载自己的观点，更不用说把自己的见解变成著作留存下来。这些语言知识的局限性，限制了他才能的发挥，阻碍了他迈向理想的步伐，让他感到无比痛苦和懊悔。这些都是因为他年轻时忽视教育的重要性造成的。

可见，一个人在年轻的时候，能否重视教育，能否让自己迅速提升，对以后的人生起着至关重要的作用。

我经常收到很多来信，其中很多人告诉我，他们因为错过了受教育和学习的最好时机，现在的生活和工作处处受到羁绊。对此，我感到相当的难过。尤其是在读那些年轻人给我的来信时，我可以看出他们都思维敏捷、天资聪颖，但由于缺乏教育，他们能力的发展受到了极大的限制，我真的觉得很惋惜。

有一位年轻的女士写信诉说，由于她早期没有受过良好的教育，现在做事经常遇到困难。因为她的语句经常出现语法及拼写错误，她甚至害怕写信给那些知识渊博的人。从她的信中可以看出，她的天资不错，但是由于缺乏教育，常使自己处于困境。这完全是由于年轻时的掉以轻心而导致现今的苦恼，我们很难找出能有比这更加不幸的事情了。

从这些来信中，我可以看出这些原本有天赋却未接受教育的人，好比是一颗粗糙的钻石，他们潜藏着无限的能量，却因未经雕琢，而不能展露光芒。他们错过了那段在学校学习的最佳时光，便等于浪费了与生俱来的聪明才智，因而只能平庸地度过一生。当然，若他们能够及时觉悟，并开始努力学习，也有可能取得成就，但要从当下就开始行动，不要再错过宝贵的时光。

对于年轻人来说，只拥有天赋，却没接受教育，将可能错过很多好机会，将会给一

生留下遗憾。比如，应聘岗位时，仅仅拥有天赋和才智，而没有足够的学历，将可能连面试的机会都没有。而那些天资并非相当出色，但接受了更多更好的教育，经过勤奋学习和充分准备的人，最终将成为最后的胜利者。这样的事情随处可见，有些人天资聪颖，但缺乏教育，因而也只能在低级的岗位上工作。他们或没有学好英语，不能很好地与人交流；他们或无知，不能够撰写一封出色的信函。总之他们潜在的能力没能展示出来，因而只能表现平庸。所以，要想让自己的一生不至于碌碌无为，请从年轻时就开始努力吧。

## 终生学习

植物的生长需要土壤、阳光、空气慷慨地提供养分。但是，植物自身需对它们加以吸取，然后其叶子、花朵、果实等部位才能够将这些养分转化成纤维或其他物质。如果不将这些养分转化利用，那么供给也将失去意义。换句话说，土壤、阳光、空气不会给植物提供机体直接组成材料，只会给植物提供生长所需的养分，植物需要靠自身去转化合成。植物要想越快地生长，就必须从越广阔的土壤里吸取养分。

同样的道理，大自然给予我们不竭的资源，让我们充分利用。她非常慷慨。但是，如果我们对她的馈赠不加以转化或利用，我们就会发现供给中断了。同时我们自身也变得更加弱小和低能。如果我们不利用自己的肌肉和大脑，大自然终会将其收回。正如我们不使用某个技能时，该技能将退化；我们停止锻炼自己的力量时，力量就会消失。

我们只有通过充分利用现有资源，才能运动不止，生生不息，并逐渐发展强大。

这条生长的法则适用于很多地方。比如，一个大学毕业生在离开学校数年后，他若对他所受的教育进行一番炫耀，会惊奇地发现他没什么可以炫耀的了，除了文凭。因为由于长久不用而被遗忘，大学所学的知识被大自然收回了。

你所具有的力量和才能如果长久不使用，那么力量和才能就会失去。或许你会以为：通过了考试之后，所学知识就会在脑子里永远扎根。这简直是异想天开。一旦你停止使用这些知识，它就会慢慢被遗忘直至消失。要是只利用其中的一部分，那么被利用的部分就能保存下来并有所增加，但其余的部分就蒸发消失了。所学到的东西永远不可能像刚学时那样保持新鲜。

如果你没有意识到这一点，那么就只会退步。有许多大学生，在他们毕业 10 年之后发现，他们几乎遗忘了大学四年所学的所有知识，几乎没有什么东西在时间里沉淀下来。这是他们对所学知识不加利用的结果。然而这些大学生仍不断这样安慰自己：“我接受过大学教育，拿到大学文凭，我已经具有某些才能，我一定能够在社会上有所作为。”但是曾经接受的教育、已经到手的文凭，丝毫不能帮助你保存你所学的知识，唯一的出路只有不断利用知识。

任何事物，你要么失去它，要么使用它。保存力量的秘诀就在于运用。力量不加以运用，力量也会逐渐失去；能力不加以利用，那么能力就会消失。

如果斧头生锈了，使用的时候就需要花更多的力气。完善自我的工具就掌握在我们自己手中，我们要做的就是使用这些工具。不要等到知识遗忘了，才来温习和利用，付出更多的努力，那就要花更多的时间。

所以，从你意识到这个道理开始，坚持终身学习，不要让知识在毕业后戛然而止，终身学习没有终点，只有坚持。一开始，进步或许会比较缓慢，但只要坚持，就会看到成果。

“直线是不断延伸的，而感知是不断深入的。”只要我们辛勤地付出了，那么在适当的时候我们就会有所收获。若是没有付出，那自然也没有收获。

## 挖掘潜能，提升人生价值

爱默生曾经说过：“世界不再是一团淤泥，而是钢铁工人手中的原材料。人类必须在严酷的风暴中，为自己锤炼出一个全新而稳固的世界。”

如果你拥有“原料”，不管它是布匹、钢铁还是天赋，充分利用它，有朝一日，这些普通的“原料”会提升为无价之宝，你就能获得巨大的成就。

有这样一个故事，一个铁匠学徒外出时，看到路边有一根未经加工的生铁棍。凭着自己极少的经验和知识，他能预测到的这个生铁棍的最大价值，只不过是把这根生铁棍锻造成一块马蹄铁。根据他的分析，这块粗糙的生铁充其量每磅只值二三美分，依靠他粗壮的肌肉和粗糙的技艺，锻造后的生铁的价值，顶多从1美元提升到10美元。但是，这么低微的收入让他很不屑，他认为根本不值得自己花上太多时间去付出劳动。即使锻造好了，也没有什么值得庆贺的。

过了一会儿，走过来一位受过稍高训练的刀匠，他的能力和悟性都略高一筹。他的眼光比学徒稍远一些，因为他学过许多通过加热或热冷交替增加金属的强度和硬度的回火技术，而且拥有必备的工具，如打磨和抛光用的转轮以及用来退火的熔炉。刀匠问学徒：“这就是你的估值吗？给我吧，凭借头脑和技能，我们可以将这块生铁做成什么，我会用行动向你展示。”他先把铁棍拿去熔合，碳化成钢，接着抽拉出来进行铸造和回火，然后加热到白热，插入冷水或冷油中以提高其韧度。接着，刀匠谨慎而耐心地打磨着。当这些工序都完成以后，他把生铁锻造成的刀拿到铁匠学徒面前，炫耀这个价值2000美元的战利品。只会将铁棍制造成马蹄铁的学徒看得目瞪口呆。对于学徒来讲，刀匠的境界和技艺已经很高了，生铁的价值也已经获得了很大的提升。

但是，这时走过来另一个工匠，他看了这把刀，笑着说：“如果没有别的好办法，拿它来做刀身自然是不错的。不过，我对生铁有些研究，知道还有更高级的方法可以将它加工成更贵重的东西。它的价值绝对比现在的高出不止一倍。”

这位工匠的领悟力更高，受过的训练更充分，技艺更加精湛，这些都使得他的视野更宽广，理想更远大，自然也就看得更远，超越了马蹄铁和刀身——他可以用肉眼将这块生铁制造成为显微镜下才能看清的最纤细、最精密的编织针。比起马蹄铁或者刀身，那些肉眼无法看见的编织针，要求更精密的技能和更精巧的工艺。他的产品比起刀匠的价值又提升了数倍，而他也认为这块铁片的所有价值已经被自己开发殆尽了。

但是，山外有山，人外有人。接下来的这位工匠，凭借更好的训练、更精细的方法、更大的耐心、更高的技能，让自己的产品轻松超越了之前的马蹄铁、刀身和编织针。他将这块生铁做成了钟表的精密发条。相比其他人只看到马蹄铁、刀身和纺织针，只看到其潜在的数千美元的价值，能看到生铁有上万美元价值的人，对自己富有穿透力



的眼光感到自豪与得意。

可是谁也没想到，一个技艺更高超的艺术家出现了，他告诉大家这块生铁还没有实现最高的价值。他说自己可以给生铁施加魔法，创造更大的奇迹。他知道一些高端的冶金技巧，可以控制生铁并使之变得有弹性。这种方法全世界并没有多少人能掌握，但是他却可以。他说，在给钢铁回火时把握时机，在钢铁即将变得坚硬和锋利之前，可以让它变成一块“柔软”的金属。而这块铁棍将拥有全新的固有性质——柔软而有弹性。大家都觉得太不可思议了。

利用铁棍这种柔软的性质，这位眼光长远、富有洞察力的艺术家想到了用它来做弹簧。他懂得如何使流程臻于完美，也明白怎样提升金属的内在结构。对于他而言，即使是一根纤细的钢丝也可以拥有神奇的力量。他在生铁上施加了许多道提炼和回火的程序，历经无数的艰辛劳作，他实现了自己的预想，成功地将其变成一卷精细到肉眼几乎无法看见的弹簧丝。他改进每一道钟表发条的制造工序。他将这块生铁的价值提升到100万美元，而这相当于同等重量的金块的40倍！

然而，还有工艺精湛绝伦的工匠，他用这根铁棍生产出来的产品更是鲜为人知，甚至百科全书和字典里都无法查阅到。他从这根铁棍截取了一小块，用精致的技巧和令人叹为观止的精度，进一步开发出铁棍的潜在价值。相比前面制造钟表发条和弹簧，他的产品要昂贵许多倍。他用铁棍的一小块做出了一套牙医用来拉抽牙龈神经的、带有精密倒钩的器械。其价值高达25000美元以上。按一磅（约合454克）金子价值大约在250美元，粗略地算，同等重量的这样一堆纤细的、带倒钩的细钢丝，其价值恐怕要在黄金的100倍以上了。

这听起来很神奇，但也许还有其他的专家能进一步提升这件产品的价值。总之，在这块金属被不断拉细，直到其颗粒在空中漂浮以前，我们无法预测它还有多少开发的空间？或许那是无穷尽的。

当然，任何潜力和价值的开发，都不是一蹴而就的事情，需要通过眼睛、双手和感知的训练、依靠决心和勇气、通过持久地辛勤劳作才能实现。

一块粗糙的金属在经过加工和锻造，在价值上尚且能够获得如此神奇的提升，那么，对于一个人的潜力的开发，谁又能设定出限度呢？况且，在提炼一块钢铁上面，顶多只有数十道工序，然而一个人心智和个性的发展，却可能有成千上万种选择，其中蕴涵的可能性，可能开发出来的潜在价值，将是无法预估的。

不过，一块钢铁只不过是没生命力的、依靠外力施加改变的东西。而人却是一个自身不断相互作用和反作用的力的集合体，而且个体自身拥有真正统治力和控制力，这将决定着一个人的人生选择和发展方向。所以，在无限的可能和潜质面前，最终的决定因素不是其他人或物，而是人本身。

人的天赋有大有小，这些看似与一个人的成就息息相关，其实并无直接关系。一个人想要获得最终的辉煌成就，最重要的不是靠天赋，而是依靠终生的教育和历练，依靠自身对理想的不懈追求和不断地努力，将“人生”这块生铁进行熔合、锤炼和塑造才能达到的。

一块生铁若想变得更坚固、更纯粹、更有弹性和柔韧性，能够用来成就任何一位工

匠的梦想，能够实现更高的价值，那么这块生铁就必须经受一次次的打击和锤炼。正像那块生铁一样，我们的人生，如想实现自身最高的价值，也需要经过千锤百炼。那些忧虑和渴望的折磨，那些炼狱般的天灾人祸，那些逆境和困难的考验，那些反对者的打击，那令人心寒的回绝……所有的这一切，都是通往成功的必经之路。只有克服和战胜它们，最后才能攀上成功的最高峰。

正如不同的工匠看到那块生铁身上的价值不尽相同一样，每个人的人生价值都可能大相径庭。如果我们能看到的只是马蹄铁或者刀身，那么付出再大的努力和奋斗，我们终其一生也无法制造出精密的弹簧丝。而唯有视野广阔、志存高远，用自己的感悟力和洞察力看到自身潜在的最高价值，并以艰苦奋斗的决心，忍受各种严峻的考验，付出汗水和泪水，方能有朝一日换来成功的喜悦。

那些目光短浅的人，终究无法升华自己的人生价值。这些失败者和平庸之辈，他们无法达到完美，反而可能走向罪恶的深渊。就像一块生铁会被某些化学物质所腐蚀，并因此生锈和丧失价值一样，如果长期怠于加强自我修养和完善，一个人的品性也会逐渐败坏和恶化。

但是，很多人认为相比那些有天赋的人，自己天资过于愚钝，很难实现较高的人生价值。其实这是一种自卑自贱的想法。就像一块马蹄铁也会变成精致的弹簧丝一样，只要我们有决心，有毅力，不辞辛劳地学习，锲而不舍地锤炼，必定能够完善自我、提升价值。看看昔日的学徒印刷工富兰克林、纺织工人哥伦布、奴隶伊索、刀匠之子多姆斯典恩斯、乞丐荷马、普通大兵塞万提斯、砌砖工人本·约翰逊、还有潦倒的车匠之子海顿……他们都是凭借着努力与毅力，提升了自己的能力，拓展了自身的价值，直到出人头地。

科学数据表明，不论男女，每100个孩子在出生之初，其天资上的差异其实并不大。然而，其中可能就有这样一个孩子，尽管他的天赋并不比别人好，甚至还不如人，但是他从不抱怨自己运气不佳，也极少杞人忧天，他比别人更早地懂得学习锻炼，不懈努力，那么当其他99个孩子享受当下或困惑未来时，这个孩子却在默默地将自己的价值提升了100倍、500倍，乃至1000倍。

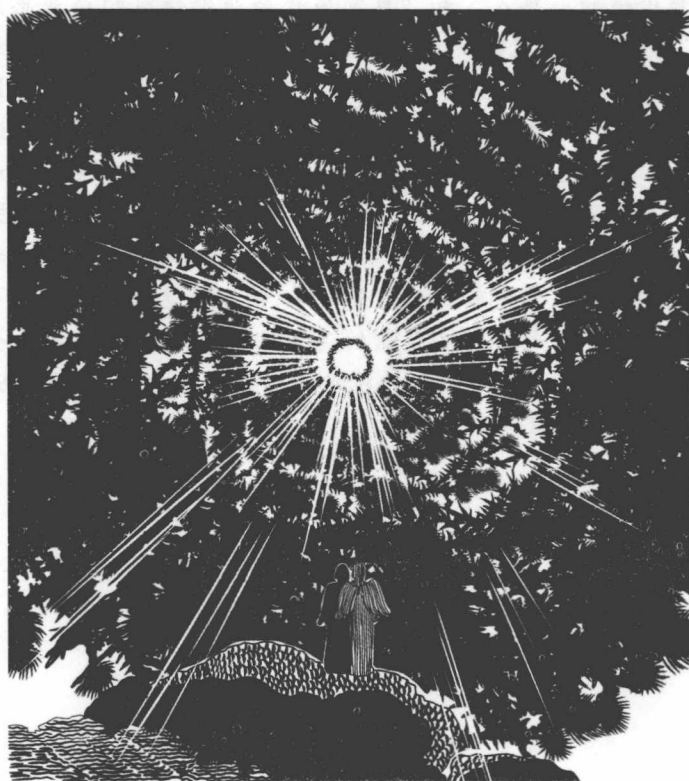
同样一块粗糙的大理石，有些人心中会联想到美丽纯洁的天使，而有人心中却只想象出丑陋可怕的恶魔。同样的一块材料，有的人能用其建成宫殿，而有的却只能搭起陋室。能否实现人生这块“材料”的最高价值，完全取决于你自己。

如果你有远大的志向，如果你有坚定的决心，如果你有足够的勇气接受磨砺，那么经过无数次淬火的考验，你定能炼成真金。

· 第二卷 ·

# 积极心态的力量

(美) 罗曼·文森特·皮尔 著





### 作者简介

罗曼·文森特·皮尔（1898~1993）是闻名世界的著名牧师、演讲家和作家，被誉为“积极思考的救星”“美国人宗教价值的引路人”和“奠定当代企业价值观的商业思想家”。他的一生充满传奇色彩，他曾担任过好几任美国总统的顾问，获得过里根总统颁发的美国自由勋章——美国公民最高荣誉。在他担任 Marble 学院教堂牧师期间，因为其激动人心和平易近人的演说大受欢迎，每天前来倾听皮尔讲道的游客总是排起长队。皮尔认为生而为人最重要的是自信。他把心理学和《圣经》结合在一起创造了自尊教义，也曾和心理学家斯米利·布兰顿在 Marble 学院教堂建立了心理咨询诊所，后来成为大名鼎鼎的美国宗教和精神病治疗基金会。他一直致力于用宗教的观点来治疗人们心灵上的创伤，恢复生活的自信心。

## 第一章 改变从自己开始

人生可以是篇华美的诗章，迎着旭日和风赞颂美好的一切；人生也可以沉浸在哀婉的咏叹中，只有灰烬与寒冬相伴。你会选择哪一种？积极向上，或是消极抑郁？

为了你的家人，以及你心中渴求的绚烂光环，你必须奋发有为，而让种种阴郁的念头离你而去。

### 从改变自己做起

对于志向远大之人，改变世界才是生活的首选目标。可要记住，首先要改变的是你自己。如果你是正确的，那么你的世界也会是正确的。拥有一颗积极的心远胜过一切虚荣，困难与压抑终将在你的世界中隐退。

当然，每个人总会有弱点——伤感、失望、恐惧、愤懑，种种情绪挥之不去；你还会酗酒，为了女人哭泣。为什么许多人会深陷于自卑情绪中而痛苦呢？其实他们的真正弱点便是“不想成功”。所以，他们便有意无意地强调自己的弱点，似乎处处都不如他人。可无论是什么，我可以明确地告诉你，你终究不应该被打倒。

事实上，每个人的性格中都有优点和弱点。问题是，你所强调的是“硬币”的哪一面？你靠什么来生存？后者会让你愈来愈弱。看到优点，你将会愈来愈坚强。只要你愿意，扼住弱点的咽喉，深情注视你的优点，你终将是强者。这也是一种信仰——用崭新的思想改造陈旧的身躯。

再者，更多的时候，你是在自我想象中贬低自我。正确接受自我才是改造的关键。自卑的人总是让目光沉寂在寒噤中，他们只能看见那些想象中的弱点。他们挑选出小缺点，然后又费尽心机使自己相信，“因为这个弱点，所以不能成功”。成功、快乐和坚强，这些美好的字眼距离自己并不遥远，你完全可以主宰自己。一旦迎向光芒，温暖就此升腾，而自卑的阴影将会抛诸脑后。

更多的人介于成功与失败之间，他们的弱点便是气馁。他们总在成功的前一刻停下脚步，有时仅仅需要多坚持一秒，便可以获得成功。多么可悲！这时他们所需要的，也仅仅是换种态度，用积极的信仰去武装自己。

事实上，你的生命可以变得更坚强、更富光彩。坚强的信仰、深刻的理解和无畏的奉献将会为你开启人生之门。你会精力充沛地表现出卓识远见，进而影响你身边的人，改变自己的世界。

### 你生来就是一名冠军

你的诞生就已经意味着，你是独一无二的冠军。遗传进化学家设菲尔德说：请静静地想想吧。在整个人类的历史中，没有任何人会跟你一模一样。延伸至全部无限的时

空，你永远是你，独一无二。

你的诞生更是一场宏大的胜利：数以亿计的精细胞经历残酷的竞争，只有一个赢得了胜利——这就是你！经历了残酷淘汰，你奔向了目标，一个包含微核的宝贵的卵细胞。尽管小到要被放大到几千倍才能为肉眼所见，但你的生命中却包含着厚重的承载——由 24 个染色体所携带的遗传因子，这是祖先所赋予的恩赐。

生命的历程已经开始，你赢得了比赛，生下来就成了一名冠军。你已经继承了巨大的积蓄，获得了生存所需要的一切潜在力量，走下去，你便能成就自己的人生目标。无论遭遇什么困难险阻，它们都不及你在孕育诞生那刻的遭际。

把自己视为成功者，用一个强有力的形象去打破沉积多年的坚冰，不再怀疑自我，不再习惯性地走向失败。用一种积极形象去改变自己，可以是一条标语，一幅图画或者任何别的什么，对你而言，它深具涵义。

### 积极应对人生困境

我想告诉你，有一种幸福的人，他们总能有正确的方法解决人生问题。他们遵从简单而实际的方式，用一次次的成功去获得幸福。这些人也极其平常，无论哪一点都与你我无异，面临相同的问题，在种种平常的烦恼中寻找出路。但他们总有恰当的应对方式，解决各种困扰。其实，把握住恰当方式，你我也会同样幸福。

解决人生问题之前，先要衡量我们自身，有没有具备解决问题的能力，再做出切实计划，然后才能付诸行动。但更多的人往往缺乏这种计划性，面临人生抉择时无能为力，他们在精神情感上毫无准备。

一位董事长曾告诉我，他完全相信“人的紧急应对能力”。这个理论的确可以成立，人在遭遇紧急事情时确实具备特别的能力，这种能力潜伏在日常生活中，一旦发生事故，便能发挥出来。

聪明的人可不会让潜力虚耗，他们会在日常生活中发挥出来。所以，在处理日常事务时总比常人更有效率，更富精力。他们从不惧怕遭遇难题——“你碰到了个难题？那很好！”为什么？因为解决了一个个的难题，就意味着取得了一个个的胜利，成功之梯上的阶梯便为你铺就。取得了一个胜利，就增长了一些智慧。聪明的人每碰到一个难题，就会积极地抓住它，让自己成为一个善良而富有智慧的人，这就是成功。

任何人都会遭遇难题，顺境总伴随困惑而生。宇宙遵循着自然规律在不断变化中，并不因为你的柔弱而生怜悯。对你来说，成败完全取决于心态。用你的睿智去控制你的情绪，用积极向上之态度去左右环境的变化。你能规定命运的走向，用积极奋进之心应对种种变化，一切终将归于圆满。

作家罗威尔曾说：“人世之不幸如同一柄利刃，可以为我所用，也会让我们鲜血淋漓。那要看你握住的是刀刃还是刀柄。”被困难的稻草压垮，还是重新点燃生命之火，这取决于我们的态度。可要准确握住刀柄，或许并不容易，你需要合适的方法。懂得利用技巧去点缀人生，才称得上智者。

在处理困难之前，我必须告诉你，人生之所以精彩而没有落入平庸的深渊，正是得益于这些看似可怕的困难，你应该感到高兴的事情。无论困境如何面目狰狞，它总是不

可缺少养分，培育着人生之树，刺激我们的向上之心。可以说，正是这个辉煌的标记展现出人生的精彩，恰如勋章闪烁一般，愈多愈见持有者的卓越不凡。

面对难题，你只需沉着应对。可如果你的内心无法保持冷静，你就只能败下阵来。急躁不安的我们总是急切地想着应对之法，内心颤动不平——必须采取某些行动。可当你心慌意乱时，想要找出理性的答案似乎不太可能。唯有平静的心灵才能诞生出理性的光芒。

所以，我要强调这点，学会用沉默来应对困境。卡莱尔曾说过：“沉默是走向伟大的初始。”以沉默来调整你的心灵，让睿智得以浮现。主要的诀窍是让你自己能完全放松，深入信仰的静谧中。如此便能冷静思考，困境自然会迎刃而解。

另一个处理困境的诀窍是，绝不放弃、绝不后退。当诸事不顺而你也疲于应付时，你该怎么做呢？你必须努力不懈，对未来有所憧憬，以诚意信仰之心去坚守成功。伟人之所以能彪炳史册，便是由于他们的坚持，身处困境却不堕信念。

获得胜利的另一个因素是信心——“相信你能，而且你一定能。”信心恰如利器，当你握紧它时，胜利近在咫尺。人之所以被击败就是因为心灵陷入困顿，自认为疲弱。学会相信自己，上帝会伸出援助之手，困难终可征服。也许你一时还不够强大，但不要忘记，成长是你的本能，心灵会日渐强大。换句话说，你可以比一切困境更为强大。

积极向上之心教导我们，请停止与自己的对抗，用强势的心态替代羸弱的灵魂。困难只是成长的滋养物。俄罗斯有一句谚语：“铁锤能打破玻璃，更能铸造精钢。”愿你如钢铁般坚强，以千百次锤炼去磨铸你的意志和力量。

杰出的领导者都会遵循这条人生哲学。艾森豪威尔总统永远铭记他的导师——自己那位睿智的母亲。她的明智源自虔诚的宗教信仰，用自己的诚挚信仰去塑造子女，赋予他们强大的精神意志力。根据艾森豪威尔的回忆，一家人在安静地玩牌，可他总在埋怨自己的手气。这位母亲教导自己的孩子——“接受自己的牌，那是你抓来的，生活也就如此。”是的，上帝为每个人洗好扑克牌，再递到你的手上，而你只有尽可能地玩好自己的牌。总统从来没有忘记用这条教诲应对每副抓到的“牌”。

## 第二章 幸福与自信：成功者心中的力量

比起成年人来，儿童最懂得享有幸福，在生活的某些方面，他们可以被看做专家。而那些能够始终保有赤子之心，以致垂暮之年尚能安享生活之美的人，更可称得上是一种天才。年轻人所特有的天赋便是，他们知道如何把握幸福，只是这种天赋太易消磨。生活之繁复，让我们的精神日趋衰老，让我们在迟钝和疲倦中失去纯真。

### 保持一颗年轻的心

“幸福是什么？”我九岁的女儿伊丽莎白给出了自己的回答：

“告诉你吧！幸福是我身边的每个人。我的玩伴们使我感受到幸福，还有我的老师，我喜欢学校里的每个人。还有，我喜欢上教堂，在礼拜日遇见的那些人。我爱家里的人，我的姐姐弟弟，我的爸爸和妈妈，在我生病时他们都关心我，家里有了他们才会温馨。”

这便是伊丽莎白的幸福。在她的回答中，无论是和她玩耍的朋友（这是她的伙伴），还是经常去的地方，比如学校（这是她读书的地方）和教会（这是她做礼拜之处），最后是她生活的家庭——姐弟和父母。这就是幸福，极其单纯但又是最为高尚的生活方式。

我也曾向少男、少女们提出相同的问题，并认真记录下他们的答案——如此美妙，愈发让我感悟到生活之美：

“有一只雁子在水面游动，把头探入水中，清澈的湖水倒映着它的洁白羽毛；水流飞溅，前行的船身迅速地划过湖面；跑得飞快的列车；伸长臂膀的工程起重机；小狗的眼睛……”

“倒映在河上的街灯；树叶上洒满阳光，其间隐漏着红色的屋顶；烟囱中冉冉升起的长烟；红色的天鹅绒；从云间透出光亮的月儿。”

虽然这些答案并没有清晰地告诉我们，那一刻他们的全部感受，但这些只鳞片羽无疑是美丽的，甚至可以说是宇宙所营造出的精美殿堂。想要触摸这华美殿堂的一角，请记住：荡涤尘俗，让心灵在清澈中窥见浪漫的眼神，保有赤子之心，用单纯的生活培育平凡的幸福。

### 让幸福成为习惯

“我觉得幸福，这只是一种习惯罢了。”事实上，是我们自己制造了不幸，心中惯常的想法会决定人生的方向，当然，我们也可以创造幸福。有一位名人说：“困苦的人总在愁苦；心中欢畅者，则常享盛筵。”这便告诫世人，培养愉悦之心，会让生活成为一场欢宴。幸福只是一种习惯，它是生活的累积，作为生活的主人，我们完全可以刻意造



就一场动人的幸福。

如何让幸福成为习惯，需要借助思维的力量。请先拟订一份清单，记满有关幸福的所有畅想，每天都去看看，让不幸的想法从此摒除，代之以幸福的念头。当白昼重新来临，不妨先在床上舒畅地想着，让一天以幸福开始，感觉静静地流转在心中，描绘出一幅幸福蓝图，去迎接所有挑战。如此一来，不论你遭遇何事，你都会积极面对，甚至将困难与不幸扭转为幸福。当然，倘若你一再告诫自己：“事情不会那么顺利的。”你便是在制造自己的不幸，“不幸”已经将你围绕。

幸福需要和谐的人际关系，多多了解别人。要知道别人不可能和你完全相同，不同的思考方式，不同的喜好都会带来差异。当你认识到这一点，你便能积极地与人相处，急人之急，应人之需。

不要苛求他人，要知道，磁铁互相吸引，正源于相反的两极能够互补。为人也是如此，性格相反往往可以成为挚友。一个乐观向上，雄心勃勃的人不会缺乏能力与意志力。可当他碰到一个极容易满足而时常表现出羞怯情绪的人时，他们似乎成了相见恨晚的朋友。也许对方的机智和谦逊正是自己最好的补充，甚至对方的缺乏自信心也成了优势。他们联合以后，便可融合各自的优点，缺点也就互相抵消了。同一个性格恰好相同的人结了婚，你一定会感到幸福吗？答案也许是“不”。

再看看孩子与父母的关系。许多不幸的家庭中，孩子们并不了解、也不尊重他们的父母。这是谁之过？是孩子的？还是父母的？或者是双方的？

语言交流极其重要，既能相互吸引，也会造成对立。你可以被认为是一个绝妙的人！可有些人不是这样想。他们反应不当吗？还是故意抱有敌意？可不要忘记，他们同你一样理智，他们也总是通情达理。他们那些令人不愉快的反应，可能是你造成的，你的所言所行确实失当了，也许仅仅是你那不友善的语气透露了心中的想法。要认识到这点并不容易，可要想改变，你就要主动地改正错误，这或许更加困难——但是你能做到这一点。别人既然不喜欢你说话时的语气态度，你就得注意，避免再次冒犯别人。

即使是他人的过失，莫名其妙地向你怒吼，让你心中不快。那你怎么回应，你如果也用那种声音对别人叫喊，他的感受也是一样的。所有人的反应都是如此，不会因为关系亲密就会改变，哪怕是你的家人或是亲友。

即便你出于好意又受人误解，请不要急躁，再次表明自己的真实意图，消除误会。你喜欢被人称赞，也喜欢被人铭记。将心比心，如果你称赞别人，写一封短信表达自己的思念之情，他们一定也会高兴。

分离既久，唯愿鸿雁传书，一封封满含情意的书札将会让焦躁的分离变成心灵的蜜月。许多分居两地的人之所以能步入婚姻殿堂，正是因为信笺传递着他们的爱情，而无视空间的阻隔。

书信是一种绝佳的交流方式，增进理解，培养感情。它有一个绝佳的优势，不必面对尴尬的场景，可以自由地表达各自的真实感受。这不受任何制约，马克·吐温在婚后依旧书写情思，传递他对妻子的深厚情谊，他们并没分离，他们在家中依旧用这种方式过着真正的幸福生活。

信笺是提炼思维的最好方式，你把思想提炼在纸上，可以借助回忆过去、分析现

在，你会越来越清晰地描绘未来图景。一旦提起笔你就欲罢不能。当然，书信需要往来，为了方便别人回信，你可以提些问题，让他也成为作者。你就可以体验到收信人的欢乐。

你可以让收信人按照你的指引进行思考。经过周详地考虑写好信件，收信人读你的信时，信中令人鼓舞的思想将不可磨灭地深印在他的记忆里，而他的理智和情绪就会沿着你指引的路径前进。

## 拥有美好的姻缘

对于某些人来说，婚姻是一座迷宫。能够进出自如，安享婚姻的乐趣是一种成功。当人们建立起亲密的关系，这就意味着，双方能互相鼓励，互相合作，共度幸福而健康的人生。在这种和谐的婚姻关系中，子女们也会倍感温暖，互敬互爱。家庭本应是播撒幸福的场所。

婚姻中的男女往往面临许多敏感的困惑。两个不同的人彼此调整成为一种亲密的结合，这可绝不能期待运气，必须建立起明确而实际的计划，双方借此得以成熟。而子女们也能享有充实而圆满的幸福人生，这正是婚姻的目的。快乐的婚姻能让夫妻及子女获得最大的满足。

我们常听到婚姻的双方抱怨彼此。比如缺乏共同兴趣。丈夫每天一大早上班、下午六七点钟回来。他从不把一天的工作情况讲给妻子听，妻子也不感兴趣。而妻子呢？她每天的生活就是逛街、购物。又总喜欢把这些琐事一一讲给丈夫听，不管丈夫认为这些有多么无聊。结果，彼此的兴趣差异越来越明显，两个人越来越难以沟通。许多女性有意或无意地将自己视为一件艺术品。婚前受到父亲的照顾，结婚之后，这个保护者的角色理所当然由丈夫取代，如同一个长不大的孩童。在这种心态驱使下她们想处处受到宠爱。婚姻的全部，便是丈夫要提供幸福，而她只需要享有一切。但是，事与愿违，没有哪个丈夫愿意扮演爸爸的角色。他期待的伴侣是成熟的女性，对于生活能有共同的奉献。如此一来，妻子因为观念错误，而对丈夫有了强烈的不满，他们的婚姻便面临解体。

夫妇间要培养成功的婚姻，关键在于双方都要成为成熟的人。“好莱坞式的爱情”总用花前月下的动人场景感染着我们，可放在现实中，这种浪漫的观念已经危及我们的婚姻生活。

两性间的兴奋可以造就幸福婚姻，可许多年轻的夫妇却偏执地认为，性即爱情，当性的兴奋消去，爱情也将丧失。他们不肯在性以外取得协调。夫妻双方性关系失调，的确会造成严重的后果，可生理方面的关系绝不是婚姻生活的全部。性行为不能视作单纯的生理行为，更是两个人精神上合二为一时的神圣行为，是爱情之中最高尚、最纯真的情绪表达。《圣经》上说：“汝等合为一体。”请你注意，我们讨论性爱一事，正是因为婚姻生活中的精神因素是如此重要，它才是真正的力量来源。有了积极的精神力量，我们才能克服婚姻中的所有难题。

沦为自己的俘虏最为不幸，遭遇自卑感的侵袭，背负不幸命运的重荷。如此的人生，还能得到拯救吗？毫无疑问，自信足以克服自卑，若能采取适当的措施，痛苦也可轻易地去除。

## 改变自卑，自信让自己更有力量

自卑从自我的精神中萌芽，而为何形成，其原因又扑朔迷离，也许始自孩提，又或者者是别的什么因素造就。

有一位企业家相当看好公司内的一位年轻人，想大力栽培他以成为事业上的助手。这位年轻人能力卓著，可有个缺点却阻碍了他的前途——他太多话，无论什么秘密，只要让他知晓，必然泄露无疑。他因此无法参与公司的机密，前途堪忧。

经过心理分析，这位年轻人之所以守不住秘密是由于自卑。换言之，他是为了弥补自卑感才忍不住向他人透露秘密，以炫耀自己。原来，公司里大都是相当优秀的大学毕业生，然而这位年轻人却没有他们幸运，他自幼生长在贫穷家庭，没能进入大学校门。因此，自觉出身贫寒的他为了与伙伴取得平等地位，无意中用炫耀来弥补自我压抑的潜在意识。

这位年轻人多次参与公司的重要会议，也经常陪同上司参加各种会议。因此，他能轻易地得知有关资讯。这些所谓的内幕消息便成了年轻人炫耀的法宝。这的确满足了他本人的自我表现欲望，在同伴钦慕的眼光中，他感到了前所未有的成功。

幸而他遇见了一位知人善任的企业家。当董事长注意到年轻人这项缺点时，便给予了他适当的工作职位，让他既发挥才能，也逐渐了解到自己的性格弱点，不再泄露秘密。经过自觉自省，年轻人终于能够恢复自信，终担大任，成为公司的精英分子。

自卑感往往躲藏在我们人格的深处，笼罩在迷蒙的过去，在我们的人格理念中，足以构成成长障碍。其形成因素多样，或者是由少年时期所遭遇的感情挫折、甚或被某些记忆深刻的环境左右，在这些内外交集中灵魂困顿不已。

举例而言，你有一个近乎天才的哥哥，在他优异的成绩面前，你总是无颜以对。一个看似简单的事情，极有可能成为你终生的包袱，每当信心稍有所动，它又会将你死死压住——你觉得自己这辈子再怎么努力也不及他的一半。你给自己画了一个无形的圆圈。从此，你如同自缚的蚕蛾，不敢期待炫目的阳光。事实上，那些在学生时期总获得优等成绩的人，日后未必能成为大人物。究其原因，他们的学业成绩成了成长道路的羁绊，迈出校园后，他们便停止了追求，很难有优异的表现；反倒是那些在校成绩平平的人，一心想在社会上博得一席之地，于是努力不懈，成为佼佼者。此番事例比比皆是。

病态的自卑感侵蚀着我们的心灵，让怀疑心态根深蒂固地左右着我们的生活。以坚定的信仰充斥内心，方能遏制它的肆意蔓延！这种做法虽然听起来并没有什么惊人之外，但是它的确能让你的灵魂更加纯净有力。坚定的信念会给予我们莫大的帮助，不再有不妥和软弱，长久以来由于消极的观念所设置的障碍，也终将破除。但是必须要注意的是，一定要抱定信念持之以恒，方能真正地自我。

困难一旦累积，任何人都会耗尽心力，让自己不断衰弱而濒于崩溃。就如同身悬半空，你只能窥见身下的无尽深渊，早已不知道双腿还能攀缘。失魂落魄之下，你的所有能力均化为乌有。此时，能拯救自己的唯有冷静，务必重新衡量自己，评估自己的所有“资产”。如果能够以合理的态度应对，无疑会有助于你认清事实，进而化解困境。

我们遭遇到的任何困境，无论多么糟糕，甚至近于绝望，若能以正确的心态应对，

其后果或许并不那么可怕。由此我们得出一个结论，决定事情走向的是你自己，不妨问问自己：我对这件事情怎么看呢？千万不要在采取措施之前，已经在心态上败下阵来。如果能秉持自信和乐观之心，你便极有可能克服逆境，直至反败为胜。

这是一个相当特别的人，不仅拥有卓越的才干，更是时刻显得充满自信。他是公司的伟大人物，简直无人能比。每当同事们陷入困境，他便会立刻施展自己的魅力打消他们的悲观念头，继而冷静地分析，引导他们重新审视问题。可以说，他是这家公司的“精神导师”，是一切乐观氛围的创造者。事实上，他的最大能力就是拥有自信。自信是一个成功人士必备的优良品质，它能让人客观冷静地看清事实，避免为病态的自卑感所控制。是成为自己的主人，还是沦为自卑的奴仆，正是我们所面临的重大抉择。我们需要矫正心态，保持积极健康的心态，才能不堕“牢狱”。

因此，当你有了挫败感，感觉颜面尽失时，不妨冷静地坐下来，在纸上记录下思想。不要肆意地诅咒，不妨把你的对立面赞颂一番，集中心思去应对挑战。用这种方式激发内心的力量，全力以赴地扭转局面。

自信往往只是某些人的习惯，他们的思想意念储存着能量。以心灵的至大之力去应对生活的纷纭复杂，正是生命强者的写照。而羸弱的灵魂总是亲近失败的念头，自然输掉了人生。不妨让阳光照进胸膛，也能泰然处之地看着潮起潮落，借蓬勃之生命谛听宇宙之静谧，这该是一次多么美好的生命历程啊。贝希鲁金曾说过：“放肆起来吧！你将手握至伟之力量。”这本就是诚挚的信仰程度，愈纯净地信仰自己，愈能清晰感觉生命力量的潮汐往来。

让信仰的力量扎根心底，让静谧的自信去除疑惑。这便是我寄予大家的期望。

### 第三章 人际关系：激励自己与他人的力量

有付出才会有获取，赢得他人的喜爱，总需真诚地付出。如若另有所图，你虚伪地表达喜爱之情，终将无所得。当然，以诚相待并不容易做到，习惯于自我生存，太多的人丧失了一种基本能力——喜爱他人的能力。

#### 真诚地喜欢他人

缺少真挚情感，光靠嘴巴，你永远不会喜欢上别人。然而对幸福的人而言，这非常简单，“喜欢别人”只是一种简单的生活方式。我却不会就此轻视这种能力，它是训练有素的标志，是一种成熟思维的特有产物，唯有积极向上之人才配拥有。对于这样的人来说，他们不只是积极地对待自我，同样积极地对待他人及世界，他们不会只关心自己。在这些人心目中，以自己的付出赢得他人的敬重，应该是生命意义之所在。哲学家威廉·詹姆斯说：“希望得到他人的敬慕，这便是人性中最强烈的欲望。”人人都是如此，他人也希望得到你的敬慕。可如果过度地着眼自己，你又怎么会有精力去关心别人呢。既然如此，你也休想得到他人的关怀。

要真正地关心别人、用爱来激励他们。爱是一种奇妙的药剂，它使施与者和接受者都变得更加美丽。虽然不求回报，双方的心灵总归得到滋润。或者，这就是衡量友情的最佳标尺。最好的朋友总会让你变得更加优秀，他们用真情培育你的潜质。由此，你便可以识破假象，寻找最为珍贵的感情。同样，当你帮助他人达至善境，你自然赢得他人的敬重，愈是在艰难的处境，你的理解和耐心愈加能打动别人。

行动和语言是思想的前驱。而行动有时甚至比语言更为明晰。借助直接的表现，我们完全可以绕过虚假的言辞，达到心灵的契合。可不幸的是，我们有时又错过了真挚的言语，不知道倾听也是一种艺术。当别人处在困境，我们不是时刻都需要提出建议，也许只是需要沉默，一种简单的姿态就可以把耐心与宽容传达给对方，这便是一种爱。

受欢迎的人大多也拥有特殊魅力，他们知道如何理解别人，让别人接受自己。他们知道，过分的自我是友爱的壁垒，也是压垮自己的负荷。那些生活的失败者，常常不懂得正视自己和他人，总会遭遇挫折，内心愈加痛苦，他人便成了地狱。他们缺乏必要的交际能力。

经常关心他人，既是一种施予，也是对自己的恩赐，这无疑会增加你获得成功和幸福的概率。你可以向他们提供建设性的意见，当然这是建立在诚心倾听的基础上。帮助别人是一门艺术，一旦深入其中，你必能在别人持久的关爱中找到幸福。

## 不要轻易发火

所有受欢迎者有着同样的优点，也拥有相同的特质。他们脾气温和，超越凡俗，不事纷争；他们生活积极，优雅诙谐。与之相处，当是一种绝大乐趣。他们的内心早已充斥着上帝赋予的优雅，沉着冷静地应对世事。

萨迪·邦克夫人就是这样的人。65岁高龄的她，仍被别人誉为“飞行祖母”。这个称谓源于她的梦想——自由地翱翔蓝天。三年前，她开始为少年时的梦想奔波，不停地学习、训练，终于拿到执照。难以想象，本该安享晚年的她，没有坐着躺椅，与儿孙嬉戏，现在却开着自己的飞机开始了艰辛的旅行。也许是嫌弃单人飞机的翅膀太过短小，无法直冲苍天，她又去做个桀骜的大鹰——考取了驾驶波音机的资格。据她所说，每人都应该驾着飞机上下翻飞。也唯有她有这样的自由，一旦心情不好就驱车去机场，把飞机开到7000英尺的高空。习惯了陆地上狭小视野的我们无法想象那种宏阔的场景，周围的一切开始延伸。她说：“当你在高空俯视大地时，万物都变得活泼，甚至连地面竖直的人也如同丛林工蚁一样灵活了。”

我不能就此鼓励大家也去俯瞰大地，我们大都无法用这样的方式排解忧郁，但我们还有心灵。想象一下，我们的灵魂正在升腾，世俗纷扰正如原本宽广的大地一样，在脚下匍匐，在延伸后低小起来，这便是心灵境界的超越。你的心境愈加高远，外界的烦扰愈加对你无力，与你相处，他人也能分享到这种心灵自由的快感，所以你完全可以保持超脱的心境。

遭遇批评，你又何必动怒，狭小的境地正在伤害着你的感情。尝试那种升腾的感觉，你一定会欣然接受，如同俯瞰大地一般处之泰然，这便是积极的思维方式。把别人的批评转化为激励，用阳光播撒大地，你一定能吸引更多的朋友。前总统赫伯特·胡佛一度成为美国人批评的重点，几乎所有的人都对他的言行嗤之以鼻。可现在身为政界元老的他，受到两大政党的尊崇。是什么让他挺过困境，无视争议，冷静地奔向人生目标的呢？

请听听总统的回答：“每个人都有自己的头脑。当我决定从政时，已经仔细思考过了。我知道从政意味着什么，也准备好付出任何代价。我将遇到最尖锐的批评，即便如此，也不能阻止我的从政之路。所以一切都在我预料中，碰到再尖刻的批评我也不感到惊讶。有所准备，并能积极应对了。”答案似乎就是三个字——“平常心”。保持平常心，我们便能以正确的心态正视之，无畏批评，不受到伤害。

即便遭遇尖刻的攻击，你也尽量保持和缓的神情，以行动传达你的爱。就像《圣经》中所说的那样：“要爱你的仇敌，为那逼迫你的人祷告。这才是天父的子民，阳光照耀善者，也照耀歹人。雨露施予好人，也予不义之人。”践行这些箴言，你会收获神奇的效果。它可以使你在面临痛苦时，仍保有一颗平和宁静的心。而别人在无意攻击后，观你此行，自当为你所折服。事实上，人人皆会爱人，都有同情之心。你的不幸遭遇当然会打动别人，而你的善意行为更会征服众心。受批评者以德报怨，以爱待人，他所赢得的朋友远比树立的敌人为多，即使不明真相者与你为敌，当总归知获真相。爱你的敌人本来只是善待他人的一部分，也是获得敬重的最巧妙方式。要知道恨一个人很容

易，而你就会神情沮丧，这本身就是对自己的惩罚。一旦品尝到失败和痛苦的滋味，你距离爱与幸福就会更加遥远。

与那些优异的人相处，你会折服于他们的向上向善之心。他们极善于引导别人，为别人带来希望，用勇气和力量完善他人的品质。而勇气、力量和希望正是我们久已渴望的良好品质。所以，当我们受到精神上的鼓舞，又怎能不牢记这些人的恩惠呢？他们是有着真正信仰的人，依靠坚定不移的信念予我们分享信念的伟大力量。

如果你期望得到别人的喜欢，不妨做一个内心强大的人，用你坚定的信仰来鼓舞他人的士气。你所给予他们的额外灵感，既能赐予他们力量，又能将炙热之情传导于心。如此，你将会在他们的心灵中永远占有一席之地。

### 发现他人的优点

也许有人会怀疑，人人均不相同，也不可能都是性格完善的人，想要喜欢每个人根本不可能。固然，我们不是天生就喜欢他人，我们的爱心也是在不断培育中。但是，如果愿意了解对方，你不难发现——上帝在每个人的心中都投下一抹阳光。其实，每个人都有其可贵的一面，你可以发掘，直至让那抹光亮迸发出来。

生活中常见这样的人，他对于某些人常存有强烈的憎恶感，而他本身又树敌众多。身处这样的境地，自然急欲改善，否则任由其恶化，不免酿成恶果。他尝试着，一点点发现别人的优点，哪怕是最令他憎恶的人的优点。他做了记录，又反复翻阅看，直到深入内心。结果他的糟糕情绪果然得到改变。既然如此，他又开始想办法改善彼此之间的关系，他做了许多种方案，又慢慢地付诸实践。如此一来，他竟惊讶地发现，那些恶言以对的人也对他报以微笑。到这时，他开始怀疑过去的做法，他无法理解过去的所作所为。

由此看来，如果你一直因为人际关系而神情紧张，毫无疑问，你完全可以改善。此时最重要的是，下定决心，积极主动地改变，一点点做起，直到有一天你会发现一切都发生了变化，你成了一位广受欢迎的人物。

### 维护他人的自尊

尊重他人，你自然会受人尊敬。一般而言，人们都有着一块不可侵犯的领地，他们都是不计代价的保卫者，自尊是任何人的最终底线。因此，一旦自尊遭受侵犯，即便收到对方道歉，大部分人都不会选择妥协，冲突的双方终归在不可弥补的峡谷两侧怒目相视。

谨记这个教训，如果你能时刻顾及别人的自尊，处处为别人着想，同为守卫者的你，自然会在各自的心上搭起最为坚固的桥梁。比如，当大伙正在围桌谈笑时，有人为了助兴说了笑话，全场顿时大笑。然而，正在气氛融洽的当口，突然听到这样的话语：“这的确是一则有趣的笑话，不过在上个月的杂志里就登过了。”或许只是为了表现其优越感，而在表现自己的背后却是对他人的侵害。他所获得的评价是什么呢？而那个说笑话的人，此时又作何感想呢？后者如同劫掠者，粗暴地剥夺了别人的东西，其行为本身就充斥着暴力——他毫不顾及别人的感受，不留余地地夺走前者试图建立的地位。此举

对于前者而言，不啻是一次打击，颜面有损又心情不快，甚至会涉及自尊。至于那些在场的听众，相信会有客观的尺度，既不会称赞后者的“博学”，也不会提高后者的地位。

顾及他人，尊重他人当是立身之本。为人之道便在于为人着想，善于改变立场以求得心灵上的沟通。唯有此番作为，才能受人尊敬。

## 激励自己，也激励他人

我们不替任何人做出决定，仅仅是一些鼓励就已经足够了。激励他人，让他们自助和自主行动。换句话说，我们的激励能刺激人们的内心，借助他们的内部动力达成目标。这些内部动力包括本能、热情、情绪、习惯、态度、冲动、愿望或想法等等。

人人都渴望获得殊荣，我们便用希望点燃他们内心的力量。而我们自己却不需借助他人之力，先得激励自己，用积极之心培养优良品德，并形成自己的固有习惯。然后，你就能把握自己的命运。

之所以要写这本书，是因为我们一贯受到消极意识的侵害。当然，先得明白一点，消极意识并非没有益处，它是人类生存所必需的，在人类进化的历史中，借助它的庇护，我们能够将伤害减小到最低。

那么我们的观点是否出现裂痕，前后矛盾？不是的，我想，我们先要客观地审视自身，才会得出清晰的答案。如果能够调整好消极情绪，它对我们个人很有益处。事实上，正是消极意识阻止人类绝灭。如同磁铁拥有负极一样，这些消极的东西，反而能避免他人消极意识对于我们的攻击。

尽管在现代，人类社会显得高雅而文明，然而人类本身曾经长期处于缺少教养的蒙昧时代。在原始状态，人类普遍处于消极的痛苦环境中，人们需要用这些消极的力量，来抗拒他所面临的罪恶。社会发展起来，愈是有教养、愈高雅和愈文明，个人也就愈不需要这些消极的东西了。而现在，一个通情达理的人就该抱着积极的心态去面对一切。

弄清这些事实有助于我们对自身的深刻理解，现在再让我们认清这些消极因素。且以愤怒、憎恨和恐惧为例。愤怒和憎恨并不都是糟糕的东西，当正义充盈，出于对邪恶的强烈反对，义愤便涌入心头。当国家被敌人攻击，我们有义务保卫自己的国家，保护弱者，需要我们拿起武器发泄对于战争狂人的愤恨，以此来洗刷战争的罪恶。既然是拯救人类宝贵生命的行为，我们就视为良好品德。甚至出于必要，我们以屠杀来制止屠杀，以便完成这个使命，都可以被接受。在现今社会，警察维护治安的职责行为，与这些爱国战士的高尚举动一样，都合乎高尚道德。这便是利用消极的情绪达成人生价值的典范事例，其形式本身也许并不会得到单独认可，然而在特殊情境里又是如此必要。

至于恐惧，往往是我们适应陌生环境的必备工具。它会在必要时刻通过某些情绪上的变化发出警告，我们会保护自己免遭潜在的危害。这并不是懦弱者的必然标尺，你可以确信，即使是最勇敢的人身处陌生环境，也必然会经历一种下意识的胆怯，这是人类的天性。而面对恐惧的不同方式，才是勇敢者与懦弱者的分水岭，勇敢者即使意识到不利，也会积极地直面恐惧，消除恐惧对他的消极影响。



## 控制自己的情绪

我们是情感动物，这是人类区别于其他动物的明显标志。而人类的本领更在于，用成熟的理智去控制情绪。人类的心理拥有意识，因为自觉，所以可以保持自我免受外界的摆布。理智愈是成熟，其能力也愈加强大。也就是说，你愈是文明、有修养，就愈能控制好自己的情绪。

情绪的弥散特性注定其变化多端，仅凭理智不一定总是准确支配。我们的行为受到理智的引导，也会反馈回来，让理智得以校正。再者，其直接有效的优点也便于情绪调整。故而，把行动和理智结合起来，更有利于情绪的控制。当我们遭遇恐惧，或者其他有害的情绪，借此就能消除。

要想有效地达成目的，不妨使用自我暗示，也就是说，给自己下个命令，不断重复。假设你想要成为勇敢的人，多次暗示后，即使你怀有恐惧，其影响力也会逐渐减退，“记住，要勇敢！”

要成为勇敢的人就需要勇敢的行动，借助行为的力量，激励自我。

无论出于何种目的，你都需要了解自我，如此，你的激励行为才会收到效果。请牢记人类行为的十种基本动机。它们是：自我保护的愿望，爱的情绪，恐惧的情绪，性的情绪，死而求生的愿望，谋求身心自由的愿望，愤怒的情绪，憎恨的情绪，谋求认识和自我表现的愿望，获得物质财富的愿望。

懂得人性，你才会采取有效措施取悦他人，这是激励别人的前提，十分重要。要知道，你的人生扮演着双重角色——既是激励者，也是被激励者；既当双亲，又当孩子；既是教师，又是学生；既是销售员，又是顾客；既是主人，又是仆人——你总是在两种角色中不断转换。

父母大都善于激励孩子，托马斯·爱迪生就深知母亲的慈爱。当孩子感觉到温暖而可靠的信任时，他便沉浸其中，用出色表现回报父母。因为他不必将自己定位成弱者，费尽心机地躲避自己身处的恶劣环境，免遭伤害。他完全不必分心，心情舒畅地以全部心力去探索成功的可能。坚强的信任感已经支撑起，他拥有强大的灵魂力量，这就是信任之可贵。故而，爱迪生说：“我的母亲造就了我。”

用信任的方法激励别人，正是这段文字想要表达的箴言。然而信任也有所不同，善于传递积极力量，它才会有存在之意义，如若，它所包含的仅仅是消极意识，那么不理睬也罢。消极的信任没有力量，正如同不善观察者徒生双眼一样。因此，请在你的话语中表明信心，坚定地告诉别人：“我知道你会成功的，所以我们都站在这儿，见证你的出色表现。”当你在别人抱有信心时，他很难辜负于你。

前文说到，书信是很好的交流方式，你可以借助信件来传达信息，它是表达个人思想和激励别人的极好工具。任何人收到信件，都会在阅读的片刻受到感染。如果你想激励别人，不妨写下充满温情的话语，用几条建议来达到目的。

假定你为人父母，你的子女远在异地求学，你就适用这种交流方式。甚至可以取得别的办法所不能及的效果。请看我们列出的条目，这些在信中都可以做到：

### 1. 塑造孩子的性格。

2. 毫不费事地讨论一些问题，尤其是那些当面难以启齿的隐忧。

3. 准确表达内心思想。现在的孩子并不愿意接受直接的劝告，父母当面营造的紧张氛围也无助于事情的解决。然而，他们看见书写端正、语调亲切的书信，就很有可能接受其中所提出的劝告。而一封含蕴隽永的书信很可能被孩子们反复阅读，从而深谙父母的人生智慧。

再如上司与下属的相处中，行政经理给他的雇员写封诚挚的慰问信，就有可能激励他们的工作热情。雇员致信感谢，双方都会受益匪浅。

一个人用写信的方式仔细思量，指导收信人的行为方式，同样也会有助于自身的完善。道理极为明晰，你在信中提出一个问题，就可得到一种答案，你的广告效应也就达到了。

### 如富兰克林所说

富兰克林说，他的全部成就，归功于一个公式。请看看他给我们开列的 13 张卡片。第一张卡片的标题是：“热情。”附上警句“要热情，就要践行热情。”威廉·詹姆士作为伟大的心理学家，已经令人确信无疑地证明了：情绪不能立即降服于理智，但情绪总能听命于行动。以生理的确定性为基础，行动本身又影响着我们的心理发展。用行为明确地传达自己的思想，你就能激励他人。

那么，怎样付诸行动？现在请跟我一起做，用热情的语调鼓动你的听众，用热情的举动支援你的朋友。为了能热情地谈话，请按下面的 7 点意见去做：

1. 大声地讲话！如果你的情绪已经紊乱不堪；如果当你站在听众面前怕得发抖，请大声地讲话。

2. 加快速度！当你的语速加快，大脑也在飞速运转，你的心理强度便在加大！集中精力快速阅读，用读一本书的时间，你就能读两本书，并且获得更透彻的理解。

3. 用语气加以强调！要强调重要的词，假设你的听众正等待你的指示，而发令者当然要尽量表明态度。强调那些对你或你的听众而言，显得十分重要的词汇，比如经常用“你”这样的词，就能时刻提醒对方，他要认真听讲。

4. 语气适当停顿！在书面文字中需要用顿号、逗号、句号或其他标点符号的地方，做出适当的停顿。这样，你就可以获得戏剧性的静默效果。伸缩自如的语调恰如美妙的旋律，让听众沉迷其中，也可以让他们能赶上你的思想。久而久之，你们能达成一种默契，比如，在你想要强调的词后面停顿一下，他就会意识到你在提醒。

5. 让声音带着微笑。这样，你大声而迅速说话时，就能避免发音粗哑，不至于在无形中触怒对方。面容和蔼，眼含微笑，就能使你的话音包含着微笑。

6. 抑扬顿挫！如果你讲话的时间较长，又想要对方充满耐心，这一点就很重要。你能改变音高和音量，你能大声讲话，如果你愿意的话，你还能间歇地改变成谈话的语调，伴以低沉的语调，你就会又一次引起别人的注意。

7. 不要着急！当你镇定自若时，你的语调就会充满热情。

## 第四章 我们要面对的敌人应该是自己

我们可以清晰地看见世界，却很少有人能用心观察。我们只是在表象的迷雾中徘徊，而本质总淹没在水底。更多时候，我们就如其他动物一般仅仅获取了生理上的印象，却无法领会宇宙的奥秘。当生理视觉出现缺陷时，我们会向医生求助，而谁又能想到，心理视觉也会被扭曲。当心理视觉被扭曲，你便只能在一层虚假概念的薄雾中东奔西窜，鲁莽又不知所措地伤害着别人。如同眼睛的生理弱点一般，心理视觉也会有近视和远视——正相对立着折磨我们。

### 心理观察也有近视和远视

如同近视的人易于忽视远方的物体，某些人从来不知道未来的模样。他们只注意身边的问題，从不为将来着想。也许有时仅需要做些准备，那些不断涌现的机会就会赐予他辉煌，但他们总是错过。不懂得展望未来，为今后的生活制订计划，这就是心理近视患者的典型表现。有心理近视的人只能看见鼻子底下的东西，在他的远方，无论是灯火辉煌还是绿叶成荫，他毫无知觉。没有远眺的欲望，他们也不可能有计划地创造明天。时间对他们来说，仅仅意味着被动等待，毫不懂得去思考时间的价值。而当他们疲于应付的时候，便又一次将心灵捆扎在荆棘中。对于这样的人，我们多希望能帮助他们，给他一颗安静地心，不要在眼前的浮躁中失去睿智，远处有更新的图景，那里才是宏伟的去处。

心理远视者，恰恰又陷入了空想，未来对他们来说，美好却无法触及。因为他们看不见近前，梦想世界的阶梯无法搭建，生活将永远因此断裂。因为他只能看到远处的东西，却让脚下的机会白白走失了。而活在当下的我们又怎么经受住这等损失？盯住眼前，又能展望未来的人将会得到丰厚报酬。想想那些发明家们，他们正是发现了眼前的问题，进而考虑到别人的需求，一个个实用的创造就诞生了，哪怕是一个巧妙的发卡，也能为他们收获可观的酬金。看看你的周围吧！要学会观察！也许宝藏就深埋在你家的后院里。处理日常事务时，如果遭遇到困境感到苦恼时，不妨看看近前的情况，筹划一下事情的进展。这时，你就会知道，一颗健康的心灵该有多么宝贵，能够洞察眼前，又可以触摸未来乃是我们最壮观的成就。

当然，需要指出一点，观察是一种能力，可以习得也会忘却，像任何复杂的技艺一样，必须勤加练习。

### 用心灵洞察他人

我们大都很自信，智慧赋予我们非凡的勇气，可面临困境时，才会发现，我们从未仔细审视过自己。我们像个盲人一样，毫不知情。比如一位自以为称职的教师，他总认

为自己既懂得教育，也知晓人情。但他可能从不知道自己学生的优点，也看不见他们将来的前景，某些潜在的能力可能就此被埋没。

当然，每个人都需要改进，我们并非生而卓越者，蜕变伴随着我们的一生。再伟大的人也可能长期徘徊在疑虑中。丑小鸭在没有看到春光之前，它还在灰黑色的世界中游荡。不过，一旦他们窥见心灵的智慧，知道信心的可贵，并就此展示潜藏已久的才能时，他们会很快达成目标。

有一个孩子，他一直是老师眼里的“愚笨的、昏庸的蠢货”。爱迪生在回忆起童年的不凡遭遇时，总是称赞他的母亲。她是一位洞察心灵的引路人，她维护了孩子的热情期盼。爱迪生说：“我的母亲给我的影响使我终生受益。她总是亲切地安慰着我，富有同情心，又准确地指引我的生活。”这种建立在洞察心灵基础上的信任，往往让困惑者得以重新审视自己，正视自己的才干。也正是源自母亲的传递，爱迪生用激情去浇灌着自己。而正是这种审慎的态度，让他感受到了洞察力的可贵，他认真地思考，以创造人类的未来。

仅仅依靠听闻未必能够用心其中，倾听却会让你洞察一切。请你精心应用这一原则，在生活中汲取精华，使睿智成为灵魂的一部分。当你见到新鲜的东西，就问问自己：“为什么？”用心去体察它，你可能会发现惊人的发现。

## 把握崭新机遇

当我们用心去接纳崭新理念，重新审视事物时，我们心中会涌现许多想法。也许并不立刻被人接受，甚至会被视为狂妄。这些可能会吓倒我们的想法，会给我们带来巨大财富。遵循理智的号召，行动起来！

这个故事的主人公叫做哥尔德斯通，一位普通的珠宝商。恰逢经济萧条，一切都成了变数。而哥尔德斯通“看到了”好机会——他获悉日本可以生产美丽的人工珍珠，售价也低于天然珍珠。他和妻子爱斯瑟，变卖了所有的资产，动身到东京去。不景气的市场已经让他们所剩无多，幸而，他们还有崭新的计划和乐观的未来——他要把日本人工培养的珍珠推销到美国去。他们夫妇会见了日本珍珠商协会的领导人喜田村先生，要求喜田村先生给他10万美元的贷款。在经济萧条时期，这是一个惊人的数字。然而几天之后，喜田村先生同意了。珍珠销售也很好，他们就此发家。

几年后，他们决定自己养殖牡蛎（又是一个别人所未能看到的机会）。但问题是，牡蛎的死亡率高达50%。“我们如何才能避免这个巨大的损失呢？”他们问自己。经过许多研究，哥尔德斯通夫妇采用医学方法，把牡蛎的外壳擦洗净，借助简单的医学消毒法以减少牡蛎受感染的危险。“外科医生”们用一种液体麻醉药使牡蛎松弛，然后把一粒微小的片丸塞进牡蛎，逐渐形成珍珠的核心。他们再把这些牡蛎置于水箱中。每四个月检查一次。通过这种技术，他们的牡蛎存活率高达90%。

我们再一次看到了洞察力的不凡效果。他们的成功源于精心地观察。这种人类所特有的能力，远远比视网膜接收光线要复杂得多。我们不仅要看见表象，还要经过反复地思考，为此做出解释，一切微妙的变化便会产生。

学会观察，我们可以抓住更多的机会，在以前看来这实在不可思议。积极地向生活求教，让知识不只是停留于感知，以行动去征服人生，这就是成功之道。

### 克服心病，让人生更健康

综合各方面数据，有50%~75%的现代人曾遭受精神疾病的困扰。虽然情况轻重不一，却都使他们的生活痛苦不堪。有许多人千方百计寻找良方，可惜的是，并没有出售这类药品的店铺；此种药品也无法以我们所知的形态存在，不是液体，也不是固体。

然而，上帝早已为我们写下处方——在信仰的粉末里掺杂上乐观的药水，这就是最佳的特效药！

科罗拉多医科大学的富兰克林·耶伯博士认为，一般症状中，可以确诊为气质性病变的占到1/3；由情感刺激和身体病变共同导致的占到1/3；剩下的1/3很明显属于单性的精神疾病。《精神与肉体》一书的作者富兰达斯·丹巴斯博士也提出相同观点：问题不在于疾病是由于什么而引起，无论肉体的或感情的，但它们都属疾病。

事实上，经历过疾病的人，大都有着同样的经历，糟糕的情绪（怨恨、憎恶、恶意、嫉妒及复仇等等）往往会恶化我们的病情。如果从纯生物学的角度观察我们，肉体上的化学反应构成身体的全部。然而，这种化学反应往往因为某种特定的“催化剂”（我们的心理作用）而产生变化。比如，长期处于兴奋状态会让机体迅速衰弱。概括说来，精神境况事关我们的健康。因此，如果你的健康情况不甚良好，我建议你慎重分析，究竟是哪里出了状况，可别以为只是吃错了东西。你必须认真地反省，最近是否憎恨过某人，或者在心中藏着小小的妒忌，排除了它们，你才能重新获得健康。

须知不当的食物可以腐蚀肉体，灰色的情感也能腐蚀灵魂。凡是疾病，都足以造成持久的破坏，精力低下，工作无力，凡此种种，你绝无幸福可言。

论及不良情绪的危害，我们不能不说到其中最为常见的一种——愤怒。这种情感发起无端，又最具破坏力。因为一件小事，我们失去了美好的一天，这样的事情屡见不鲜。可如果出于愤怒而伤害了他人，那后果将不堪设想。它的到来淹没了智慧，分裂了信仰，让我们慈爱宽大之心不在。在这样蒙昧的心智下，将会发生多少或大或小的悲剧。可见，我们需要采取措施，尽可能将其遏制。下面我将为诸位提供一些建议，希望可资借鉴。

第一，愤怒是一种炙热的感情，来去匆匆，极喜欢借助你充沛的精力产生爆炸效果。因此，当感情逐渐炽热时，提醒自己，设法冷静。但该如何冷却情感呢？一般说来，你需要调动自己的意志力。人在生气时会紧握拳头、大吼大叫、肌肉紧张、身体僵硬（从心理学来说，你已经在做战斗准备）。因此，你需要将这种战斗准备中断掉，用明澈的心智将激情冷却，重新审视情况，一切并非要用极端方式去解决。在举止上你也要作出调整，用意志力去控制音量，设法伸直手指，强迫自己先坐在椅子上，甚至闭上眼睛躺下，用这种姿势去休息片刻。

第二，反复提醒自己：“不要做些无聊的事，这毫无用处。要冷静处理！”这时，设

法祈祷，如果在心里压抑不住，不妨高声地念诵出来。

第三，愤怒通常是由小事引起，长久累积而成。事情本身很微小，但累积起来的力量却威力巨大，终于如烈火般地燃烧起来，使我们完全失去理性。因此，当你感到愤怒时，不妨做些记录，无论巨细。借此，将它们及时排解开来，将愤恨写在沙粒上，一旦风起，你又回归平静。

第四，愤怒堆积时，请逐次化解，不要企图一次就赶走所有的愤怒，那样反而损伤耐心。

第五，训练自己，即使在愤怒如潮时，也能延缓片刻，随时留出时间自省：“这件事是否值得自己生气？这样做了我会不会丢脸？会不会就此伤害了朋友？”为了能及时反省，请让自己树立这样一条信念：“不管什么事，冲动毫无意义！”

第六，如果发生危及感情的事，应当尽早解决。既然无法忍受，就不必漠视，以至于郁结成怒火，愈是因此闷闷不乐，愈会加大愤怒的可能。请及早沟通，把矛盾消除掉。你要知道，如果听之任之，伤口只能愈来愈痛，心灵一旦有了创伤，总有糜烂的一天。

第七，不要抱怨，开心才是正道。与其在郁结中自缚，不如打开心胸，让怨气随风消散。找到一个值得信赖的人，把你的抱怨完全吐露出来，倾诉殆尽，你就能将其忘却。

内疚本来是通往美德的门户，我们为过错而忏悔，并因之而改善自我。我们不妨将愧疚感视为人类演进的守护者，因为它的帮助，我们分清是非，明辨黑白。你可以想象一下，如果一个人做了错事，却毫不内疚，他将会如何？

经历了祖先的传承，我们的基因中蕴藏着这种情绪，我们视其为价值的向导，在生活中不断重复。我们知道，道德标准随历史演进而日趋完善，而我们能有这样的傲人成就，便是因为我们掌握着指针——违背了道德标准就会感到愧疚。当然，出于历史发展的局限，社会道德标准并不完善。而那些社会先驱便勇于探寻，他们不惧怕旧有的道德约束，因为理智照耀下的愧疚感指引了他们。因为坚信真理，他们不会为触动腐烂的旧习而感到愧疚。

既然说到这里，我们得重申，一种负面情绪往往是把双刃剑，利弊如何，还要看持有人的态度。尽管它能激励人的美好德行，可前提是，人们要能积极应对。如果只是单纯难受，一直无法排解，其负面效应就会显现：强烈的自责、挫折感、无法释怀，进而演变成心理障碍。可以预见，一旦处理不好负面情绪，就会后患无穷。

伟大的心理学家弗洛伊德在长期病理研究中，曾发现：一些人长期生活在负面情绪的阴影中，这些致病因素里就包括愧疚感。我们可以听听他的论述：“我们的工作进展得愈远，对神经病患者精神生活的认识便愈加深入，我们就愈清楚地感觉到，两个新因素成为我们关注的焦点，它们正是导致患者困苦根源。这两个新因素的头一个就是内疚感或称之为犯罪的觉悟……”弗洛伊德是正确的。因为内疚情绪常常不容易被人发觉，即使是当事人，它深埋进人们的心里，直至爆发。它的可怕之处在于，能在无声无息中激发人们的自毁程序：受害者用种种手段残害自己，以赎清罪过。很幸运的是，当

中世纪的殉教方式逐渐淡去，今天很少有人会采取极端方式惩罚自己。可我们也不能忽略因此而带来的苦痛，即使是潜意识中的自残行为也足以剥夺个人的生存权利。我们并非没有应对之策，如若能尽早发觉潜意识中的危险情绪，用意志力逐渐祛除之，一切都会消弭在萌芽中。

愧疚感本身并不意味着苦痛，只要当事人能具备良好品德，就不会受到丝毫伤害。人的天性中往往存在着对立面，初生的婴儿很少注意到别人，他们“为所欲为”，不妨称之为天性中的自私。但是，当他们长大成人，就会逐渐顾及他人的感受，懂得与别人分享世界。道德修养就是一个此消彼长的过程，我们的愧疚感始终与之伴随。如果人们的道德修养处于正常水平，他只需要遭受内疚感的轻轻刺痛。比如，年幼时一次调皮行为，又或者年轻气盛的一句恶语，这些都不为过。一旦不能跟上正常成长的脚步，等到大错铸成，你便只能等待严惩。愧疚感迫使我们不断反思：选择快乐的人生？还是无尽的忏悔呢？这全看你自己的了。

## 黑色的恐惧

恐惧，是黑色的夜，四顾无人，让你在惊慌失措中陷入无尽的迷惘。当人们无法控制周边的环境，就会因为无力而陷入惊慌，这就是恐惧心理的由来。你可以回想自己的童年经历，是否被人置于高高的阶梯中不知所措，是否在无意间点燃后院的柴火，是否被人遗忘在车库里孤单无助。幼儿无法应对突然而至的境况改变，往往借助哭泣呼唤父母的帮助，也借以抗拒恐惧的侵袭。成年后，你无缘无故地突然觉得心跳加快，这时的感觉会怎么样，生命受到威胁？恐惧感顿时冒上心头。而当你前去拜访重要客户，却发现忘记了相关文件，眼看就要失败，很可能就此遭到解雇，这时的感觉又会如何？你会觉察，个人的能力无论怎样增长，也无法应对那些麻烦事。幼儿如此，成人也是如此。

现代人类也是如此，本以为随着科技发展，我们已经能深入宇宙。可隆隆运转的机器并没有帮助我们多少，我们依然无法主宰世界。也常常因此陷入深深的恐惧，甚至无法主宰自己的内心世界。

不知是否出于自怜，我们被称为“受惊吓的一代”，实际上我们确实是迷失在这个“恐惧的世纪”（法国文豪加缪的说法）里。这种世纪性的通病深深刻印进普通人的心中，我们用艺术品，用交响乐，用文字去表现时代的焦虑。的确如此，这可不能简单地理解为原始社会的遗存，我们的祖先从没遭遇过如此沉重的危机——原子武器正高悬在我们头顶，也许可以在它的攻击下存活一时，但高度污染后的地球也会夺取剩余的生命。我们再也不会有未来，忧虑无所不在。原始人类听到剑齿虎的嚎叫，还能有生还的机会，他们可以逃开，也可以用木棒石块合力打死老虎。可我们，即使享用着美酒佳肴也时刻提心吊胆，也许一场小小的车祸——仅仅因为爆胎，就会夺走一切。

我们该怎么办，惶惶不可终日？很明显，为此而花费大量时间和精力极不明智，我们要面对的敌人应该是自己。困扰我们的正是难以名状的焦虑感，以及由此引发的恐惧。如果我们想一个个找出根源，再去清除这些恐惧感，只能徒劳无功。毕竟，保持相

当的警惕性才会避免遭受失败，而在某些人心中，这就意味着步步惊心。其实，我们根本不知道自己在害怕些什么，恐惧并非来自一种具体的可以言明的威胁。它看不见摸不着，像笼罩在我们头上的阴云，给我们的生活投下浓重的阴影。唯一可行的办法就是自我解放：恐惧的敌人是快乐，不妨在警惕感的保护下，增添些乐观的思维。毕竟，它能让眼前的生活变得美好。既然能做个身心愉悦的人，何乐而不为呢？



## 第五章 立即行动起来

“立即行动起来!”缺乏自我激励成为某些人的痼疾,他们很需要这句话语,不妨抄录在自己的心里,以示警醒。当它下意识地闪现出来,你就该立即行动。如此,便可以养成一种良好习惯,即使是一些小事,也要做出有效反应。这样,一旦发生了紧急事件,或者机会来临,你同样能做出强有力的反应。

### 现在就行动,改变你消极的态度

假如你应该给某人打电话,出于习惯迟迟拖延,请“立即行动”。又假定你准备在6点起床。然而,当闹钟铃响时,你睡意仍浓,请“立即行动”。可如果起身关掉闹钟,又回到床上去睡,久而久之,你很难准时起床。习惯之不同完全可以决定你今后的人生走向。建功立业的关键在于积极争取,勿让惰性毁弃每个愉快的清晨。

乔根入住华盛顿的魏拉德旅馆,账单已经有人预付。可是,上帝同他开了一次危险的玩笑——他发现钱包不见了。刚刚到达美国,还没有享受这个优雅的假期。乔根完全可以就此放弃美国之行,幸而我们的主人公非同寻常。

“现在和昨天一样,除了钱包我什么也没有损失。那时我很愉快,现在我应当也很愉快。刚刚到达美国,我有权在这个伟大的城市里享受一个假日。”他步行出发了,参观了白宫和国会大厦,爬上华盛顿纪念碑的顶部。虽然少去了几个地方,可站在巨大的博物馆里,他还是看得很仔细。随身带了一些花生和糖果,细细咀嚼,又让旅程免于饥饿和单调。

当他回到丹麦后,回忆起这段美好的旅程——徒步参观华盛顿,“那一天变得极有意义”,他没有在无谓的自我责罚中度过。乔根很懂得生活的智慧,眼下才是最重要的,必须在逝去之前,把今天抓紧,好好度过每段时光。

故事有个令人喜出望外的结果。五天后,乔根的钱包、护照被找到了,华盛顿警察局将原物送还给了他。

现在会不期而至,伴随它的突兀行径,还会诞生一个更为神奇地结果——上帝赐予我们的灵感。而我们处于自我防护的本能,在胆怯中放弃了这一恩赐。我们有时会为自己的疯狂念头而颤抖,这些突然而至的东西珍奇却又显得荒唐无稽。毫无疑问,遵从一个未经试验的想法需要勇气。然而正是这种勇气,却会让灵感迸发出最美的火光。

我们可以看看纽约皮货商的女儿露丝和她妹妹爱丽娜的故事。“我父亲是一个失败了的画家,”露丝说,“他有才能,总为生计所迫,无法静心创作,最终在低水平的劳作中耗尽心力。”然而,在父亲的熏陶下,她们具备了优异的美术鉴赏力,成了朋友们的艺术品咨询师。她们建议朋友应当买什么样的装饰画,把自己的藏品借给朋友们欣赏,这个家庭有着浓郁的艺术气息。

一天夜里三点钟，爱丽娜唤醒了露丝，她被精彩的梦想打动，并且惊叹不已。“不要争论，但我有一个极好的想法！我们马上结盟。”“结盟？”露丝睡意未消。

“对，我们一起努力，还可以跟别人一起合作，出租画作！”露丝同意了，这是一个极好可又很冒险的想法：名贵的画作可能会丢失，从而引来一系列法律诉讼，以及索要保险赔偿。可就在当天，她们开始工作了（朋友们并不完全赞同）——筹措了300美元的资金，说服了父亲把皮货店的底层提供给她们。

“我们从珍藏的图画中选出1800幅，装在画框中。”露丝回忆说。父亲为女儿们的莽撞感到忧伤，从心里并不赞同这次毫无把握的冒险，残酷的经营现状也冲击着她们。但她们坚持了第一个年头，还在四处奔波。她们的公司称为“纽约流动画廊”，大约有500幅图画常年出租给公司及个人，形形色色的艺术爱好者光顾她们的店面，有医生也有律师，更会引来家庭的其他成员。最为惊奇的是，她们的一位老顾客竟然曾经蹲过牢狱，在马萨诸塞州忏悔所中呆了8年之久。当初，得知有这样一个特别的业务，他很谦卑地寄信索取，其实并不抱太大希望。他提供的住址太过敏感，他仅仅支付了运费，画作就免费寄至。监狱当局为了回报这个画廊，致信以示感激，正是她们提供的画作使几百个囚徒可以近距离触摸高贵的艺术品，而他们的心灵也纯净了许多。露丝和爱丽娜从一个想法出发，开创了精彩的事业。其结果不仅成就了她们，更增添了他人的幸福。

“立即行动！”学会在生活中，用迅疾的反应圆你最初的梦想，即使看似荒诞，也终成现实。可当你犹豫片刻，这些想法就会在脑海里不断盘旋，然后会被贴上大大的标签——“不着边际”，从此你休想妄谈什么建功立业，再简单的事情也不会做成。

记住这句警言：“立即行动！”它是点燃动力的火花，你的厚重潜质，会就此迸溅光彩；生活的方方面面也会就此改变；那些想做又不敢做的事情，就此实现。至于些许小事，再不会拖延你前进的步伐。抓住宝贵的时机——一旦失去，你将后悔终生；打电话给你的敌人，让你们和解。不管你曾是什么人，也不用考虑你将会怎样，一经行动，命运便握在掌中。

## 亲近财富，把握财富

不管是谁，无论你的年龄、文化程度和职业如何，你都有能力获取财富。人天生是财富的制造者，所不同的是，一些人亲近财富，而另一些人排斥财富。

所以阅读以下章节，请先问问自己，你想致富吗？你排斥财富吗？

走进成功者的创业历史，我们常常发现：他们的成功并非偶然，他们也不是因为一时冲动而走上奋斗之路，我们可以追溯到他们的过去，一直到拿起书籍的那一刻。成功者都善于学习，他们从不低估书籍的力量。书籍是一种工具，说它能塑造灵魂也许太过玄虚，但当你身处黑暗，它确实能照亮你的生活。借助它的鼓励，你能大胆地走进一个别开生面的境界。

留出一段时间，静心思考，警戒愈高远的人愈能亲近财富。正是在十分宁静的情况下，我们才能想出最卓越的主意。所以，请不要抱怨为此而耗费的时光，“无所事事”有时会创造更大的价值。勤于思考，正是人类建设宏伟事业的基石，由此及远，我们才

会见到不断出现的美景。

替自己留下一个计划，你的一天有 1440 分钟。将这个时间的 1%——仅仅 14 分钟——用于学习、思考。养成这个良好的习惯，你就会惊奇地发现：无论任何时候，在任何地方，你都会获得创造性的想法。比如洗刷碗碟时抬头看着窗外，骑在自行车上的时候，甚至躺在浴缸安适地闭目养神时，你都可以成为一名敏锐的思想者。有了创意后，你只要拿起纸笔，记录随时来到你心中的灵感。爱迪生那样的天才也就是这样做的，说起来，纸笔该是人类曾经发明的最伟大的杰作，简单却又无可替代。

学习的目的在于看清自己，而要创造财富，你必须学以致用，树立适合自己的目标。很多人都认识到树立目标的重要性，却不知道如何做好这一步。那么请牢记以下 4 件重要的事项：

第一，写下你的目标。当你书写时，你的思维活跃，目标会自然地浮现在眼前，清晰而又深刻，给你留下不可磨灭的印象。

第二，确定时限，安排通往目标的时间表。这一点至关重要，你可以按部就班地向目标迈进。

第三，把你的目标定得高一些。达到目标的难度愈大，而你付出的努力似乎也愈加巨大，你为达到这个目标所付出的精力也就愈加集中。

第四，胸怀大志。敢于仰视星空的人，会有若星空一般的胸怀。而成功者所能达到的成就，正在于胸怀与抱负。故而，请树立一个更高的目标，不断地向自己提出更高的要求。

此外，若能给你的目标规划制订出详细的蓝图，那就更易操作了。

### 消极的心态会排斥财富

人们渴望财富，可谁会愿意将它们拒之门外呢？诚然，有愿望，却还需用心争取。成功者之所以创造世界，正因为他们有着广大的胸襟。而失败者，却总在消极自责中拒绝前行。许多人距离成功仅一步之遥时，却受困于孱弱的心灵，只能停下脚步。

这个故事的主人公叫奥斯卡，一位石油公司的探测员。1929 年的下半年，他在俄克拉荷马城西部沙漠地区已经待了好几个月，尽管当时气温高达 43℃，但他已经成功在望。这位麻省理工学院的毕业生制造了新式探矿仪器，仅仅是一些旧式工具，比如探矿杖、电流计、磁力计、示波器、电子管什么的，经他改造却成了效率极高的“金钥匙”。他的卓越才干得到初步展现，只需静静等上一段日子，他就功成名就了。然而，奥斯卡所在的公司破产了，他失业了。既然前景黯淡，他决定踏上归途，可这意味着所付出的努力就此化为乌有。沮丧与疲倦包围着他，在火车站等车的几小时里，他百无聊赖地架起探矿仪器。无法置信，上帝跟他开起了玩笑，仪器上的指针旋转——车站地下蕴藏有石油。哦，可怜的奥斯卡可不想相信这一切，该死的玩笑，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！”他十分反感地嚎叫。也许我们可以把这一切举动归因于“魔鬼”的指示——奥斯卡太过于沮丧，就此与宝藏擦肩而过。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，而他丢弃了这个全国最富饶的石油矿藏地。

奥斯卡的糟糕境遇为我们留下了深刻印象，他似乎用失败的泪水告诫后人：总有沮丧的人主动拒绝财富，财富创造者必须抱着积极的心态，方能百折不回。

### 靠有限的资金也能得到财富

“获得财富，这是成功人士的标志。而想取得成功又谈何容易，那些做梦也想得到的财富并不会凭空得来，而且我一无本钱，二无机会，怎能得到财富。”这些话语可能代表了多数人的立场。想成功，却苦于没有资本，无法踏上关键的一步。

在这里，我想跟大家分享我的意见，也许凭借不多的金钱我们也能有所作为。请看我的三条建议：第一，从你赚得的每1美元中节省下10美分来；第二，每6个月去银行提出储蓄金拿去投资，你会收到更多地利息；第三，当你投资时，请听取银行家的忠告，安全投资才不至于丧失本金。让我们再重复一遍：以上3条正是面向普通人的致富原则。对我们而言，从赚得的每1美元中节省10美分，并进行安全投资，就能得到安全和财富，这样做似乎并没有什么困难。应当何时开始呢？何必等待，干吗不从现在做起！下面，请看看一个普通人的经历，他健康，也曾有过种种尝试，然而此时他已50岁。当他遇见拿破仑·希尔——这位成功学的资深导师，又一次感觉到了机遇：“你能富裕。你的前程远大。但必须有所准备，抓紧可以利用的机会，重新拾起斗志。”有趣的是，这几句似乎空泛的话却让他信心倍增，他确实很用心地创业了。5年后，这个人还是不太富裕，但他已经摆脱了贫穷，偿还债务的同时已经有了小笔投资——资本都是节约所得的。

### 借用他人资金

小仲马在他的剧本《金钱问题》中说道：“商业？这是非常简单的事，就是借用别人的资金去做自己的事情！”是的，商业并不那么复杂，只是简单地吸取资金，再以此生利。富兰克林是这样做的，立格逊是这样做的，希尔顿是这样做的，所有的商业大亨无一例外地遵循这一规则。这与你富裕与否并无关联，即使你很富裕，也不应该放弃每一次融资机会。不很富裕的我们，更应如此。

当然，在这个问题上应该慎重，你的行动要合乎道德，不诚实的人是不能够得到信任的。遵守信用，你方能受人尊敬，别人才会将资金暂借与你。诚实远胜过其他品质之处，在于其无法掩饰的纯洁性——诚实与否，会自然而然地体现出来。你的言行举止，甚至细微表情，都会被人关注，即使是最漫不经心的观察者也不例外。不诚实的人总会露出马脚。而对于曾经辉煌的企业，一次不道德的行为就足以断绝它的全部努力。因为各个行业不可避免需要流动资金，而他们的财富又建立在银行信贷的基础上，信誉不失，他们便可以用担保得来的钱获取更大利益。然而，一旦信誉有失，银行家会被迫向他们追讨贷款，而由此导致公司市值下跌，在一系列恶性循环中，他们会因无力偿还信贷而致破产。也就是说，商业财富的根基是商业信誉，丧失信誉也就会丧失财富。可以说，道德标准足以衡量你的事业水平。

对于那些依赖贷款的人来说，必须牢记一点：按期偿还欠款。经济交往应当遵循既定规范，如果你不能在借贷期取得足够利润，你便偿付不了本金及相应利息，你也不会

获得下一次的放贷机会。因此，不能盲目借贷，应当认真计算你所从事行业的收益情况和借贷周期的关系。罔顾事实，你就会陷入信贷恶化的泥淖，在 1970 年的上半年，数以千计的人失去他们的财富，仅仅因为未能及时售出产品，以致无法还清信贷，更有甚者，盲目求大，在旧债未偿的情况下负上新债。

当你借用他人资金时，你一定要做好还款计划。如果你已丧失了部分财富，甚至一贫如洗时，也不必太过沮丧。借贷周期并不是坏东西，你善于利用的话，就可以东山再起。关键在于你要有勇气，在适当时机毫不犹豫地奋起。美国富翁们很少有没有经历过失败的，可他们都没有因为胆怯而停留片刻，从自己的教训中获得教益后，他们获得了更大财富。

积极的心态能带来非凡的勇气。商业行为也可比喻成探险，在成功的殿堂外探寻一组神秘数码，以此打开成功之门。而你会一次次失败，最初的急切慢慢被灰色心境所笼罩，你可能哭泣，就此放弃。借用他人资金并非易事，这不仅就技术层面而言，更是考量我们心态的一次挑战。有一位薪酬不菲的青年销售经理写道：“我有一种感触，自己站在硕大的金库前面，你已经快要打开暗门，只缺一位密码还在摸索中。人人都会觉得自己距离成功仅一步之遥。”贫穷和富裕的距离并不遥远，希望我们的文字能助你一臂之力。

### 富兰克林给予我们的忠告

富兰克林于 1748 年写作《对青年商人的忠告》一书，其间提到：“金钱是一种可资利用的东西，借助它的特有属性——金钱可以生产金钱，其蘖生物不断，使得资本拥有无穷魅力。”至于投资的重要性，他说道：“每年 6 英镑，你既可以在日常花销中慢慢消耗掉，对你而言，它们可有可无。如果积攒下来，把它不断地积累到 100 英镑，你就可以借助担保进行投资，这时它便是真正的 100 英镑，这就是资本的开端。”富兰克林的忠告适用于任何时代。商业规则并不因年代推移而变更，你可以按照他的忠告，从几分钱开始，不断地积累，在资本的叠加增值中，不断得到更大回报，直至百万，甚或更多。

希尔顿酒店管理公司声名显赫，而他们起步时仅仅依靠数百万美元的信贷（当然，希尔顿拥有良好的信誉），开始在一些大机场附近为建造豪华旅社，提供便捷的停车服务。借助诚实的美誉，他建立起自己的商业帝国。诚实是一种美德，无可替代，在希尔顿的商业历程中，它扮演了非凡角色。

## 第六章 无论你是谁，你都可以很幸福

人生是否幸福，只有当事者知道，并不完全由外界条件所决定。无论你的职业待遇是否优厚，也无论你的性别，你都可以很幸福。也许你是一厂之长，或者只是一名普通工人，这都没有关系。医师和护士，律师和助手，教师和学生这些看上去主次分明的社会关系都无关紧要。只要你有寻找幸福的能力，你就能找到。幸福是一种心态，你的心态是为你所有，受你控制，又何必受外界因素干扰呢？

善于满足，便能寻找幸福。做些寻常事情，从中发现你“天然的才能”，循着天性所引导的路径，你就很容易于从生活中找到快乐。即便接受一项你并不喜爱的工作，也不必就此沮丧，只要慢慢适应，积极工作。当经验逐渐丰富，对工作应付自如的时候，你就再次找回了幸福。

### 在工作中寻找快乐

如果把我们的时间分为两块，除去夜晚，我们要把大部分白昼花费在工作上。如果工作不顺心，我们还有幸福可言吗？在这里我得说说别人的故事：阿赛姆的幸福故事。

阿赛姆是幸福的人，他很爱自己的工作。阿赛姆是谁？他做什么工作？他是夏威夷族长的后裔，如果在过去，他可以做一个显赫的土著酋长，现在他只是一名普通的公司职员——夏威夷办事处的销售经理。

阿赛姆热爱自己的工作，因为他对工作驾轻就熟，既有旺盛的热情，也有熟练的技能。即便遭遇困境，也会专心思考，借助详细计划来克服困难。至于他如何能长久保持良好心态时，阿赛姆归因于自己的好学不倦。阿赛姆经常阅读励志书籍，以此激励斗志，琢磨思想。他提出了3个很重要的原则：

第一，使用警句自我激励，以控制自己的心态。

第二，确立目标。盲目从事，你便无法认清事态。如果你的雄心广大，就把目标定得高些，你的成就也将愈大。

第三，要想取得成功，就必须了解行业状况，懂得行业的发展规律。必须定期总结，以便于研究和思考，制定出合适的规划。

阿赛姆实践了这些原则。他研究公司的销售手册，将此贯彻在自己的销售工作中：制定出较高目标再力争达到。每天早晨他告诉自己：“我很健康！我热爱我的工作！在这里我大有作为！”健康有为的他取得了惊人的销售业绩。当阿赛姆确信自己可以轻松胜任销售工作时，就把众多销售员召集到身边，以其所学传授给众人。阿赛姆用最新的销售方法训练他们，让他们树立长远的目标。

每天早晨阿赛姆小组都聚会一次，热情赞颂道：“我很健康！我热爱我的工作！在

这里我大有作为!”然后开怀大笑,互相拍拍背,祝贺一天的好运气。相互鼓励之后,众人开始了一天的忙碌,好去收获崭新的业绩。这些人所制定的销售目标,远远超出了同行的预期,甚至让资深的销售人员都感到吃惊。而每逢周末,销售员们递交销售报告时,我们才知道这不是空谈。机构老总们都为此兴奋不已。

阿赛姆和他所领导的团队真的很愉快,尽管高目标意味着巨大的压力,然而他们有理由高声欢笑,原因也并不复杂:

第一,技艺娴熟,深谙销售之道。他们深刻了解行业规律,运用起来得心应手。

第二,他们定期确定目标,并能努力达成目标。他们知道:只要用积极的心态去干,就能达到预期的目的。

第三,他们借警句来激励自我,持续地保持积极心态,但从不流于空谈。

第四,他们圆满完成工作,享受随之而来的快乐。

### 因心而生的不同结果

情况正是如此:阿赛姆以积极之心激励属下,在心灵的传递中找到了共有的快乐。如前文所述,心态受人控制,能力也随之变化。且看看你的周围,注视一下那些工作优异的人,再看看那些整天垂头丧气的家伙。他们有什么不同呢?懂得寻找幸福的人总会有能力,很好地控制心态,以满腔热情投入工作之中。他们总在寻找快乐,遭遇不顺,他们并不躲避,而是选择在不断摸索中让情况得到改变。他们不会沉迷于既得成就,而是盯紧前方,努力学习工作知识,以期更好地投入到工作中。他们正是雇主的宠儿,也是自己的宠儿。

而痛苦者往往自寻烦恼,徒然伤神。因为一时的不快,他们停住了脚步,只能在徘徊中错失又一次良机。真的,他们宁愿处于疲惫中;也不愿意打起精神改变环境。请看看他们的抱怨:营业时间太长、午餐时间太短、老板太执拗、公司没有给足够的假日或奖金。有时他们竟然会抱怨一些不相干的事,例如,汤姆每天都穿同样的衣服;会计员字迹不清,等等。他们失去了笑容,工作和生活都暗淡无光。心灵在消极地逃避中左右碰壁。

在此必须说明,工作难易与工作是否快乐并不挂钩。你的幸福感完全由心态决定,不妨将心态比喻成果核,不同的种子结出的果实自然不同。如果你想获得幸福,就请控制你的心态,用阳光般的热情去创造幸福。如此,你的工作会饶有趣味,你会用更多的微笑和成果去回报自己。

成功者往往出身贫寒,他们可能出售过苏打水,或者刷洗过汽车,当过劳碌的清洁工。然而一位天资聪颖、雄心勃勃的青年人终究不会被埋没,这些普通的行业将成为他们远大前程的第一步。也许,平凡的过去恰恰激励着他们,这些工作仅仅是他们达到某种目的的手段。一旦确立了远大目标,他们就会知道,无论工作怎样辛劳,只要有助于他的最终成功,都会欣然接受。成功的代价固然昂贵,而与灿烂的未来相比较,他们总能承受。

更多的人可能早早厌倦了这些单调而又寒酸的职业,沮丧的情绪逐渐蔓延,毒害了

生活，也碾碎了未来。可不付出代价，又怎能收获？激励斗志才会永不满足。这两种人都不满足于现状，前者抗争，后者怠工，而根源在于心态迥异。

贝克（富兰克林人寿保险公司前总经理）说过：“你们不要满足于现状，也不要因此而心灰意冷，而要奋进。这种不满足造就了我们，人类的历史一次又一次地昭示其不朽的业绩，变革由此而生。为了这个原因，我希望你们抱有迫切感，意识到自己正需要改进和提高，进而改变你周围的世界。”因为不满足，我们从弱者变成强者，从苦难走向幸福，从贫穷走向富裕。

犯下了错误，你又该怎么办呢？事业不会顺利到随心所欲，你总会出些纰漏：事情办砸了；别人误解了你；甚至糟糕到家庭也出现不和。当一切似乎都是暗淡无光时，看似毫无办法，你又该怎样做呢？你有选择的权力：或者无所作为，听任嘴中呛满了苦恼的味道，又或者默不做声地逃离。可我们最希望看见的是什么？坐下来冷静思考，想想你还有哪些有利条件，你还需要些什么，距离改变还差几步，你都要有所觉察。然后，积极行动起来，既然逆境中同样孕育着机遇。你为什么要白白错过？种种逃避方式只会让一切恶化。如果缺少勇气，请你想想那些曾经战胜过的困难，那些遭遇过的巨大困难。用不幸的经历来鼓舞自己，既然你曾经坚强，你会依旧坚强，成功和幸福总会眷顾勇敢者。

永不满足，不满足于平庸的现状，也不满足于懦弱的等待。故此，我们可以看见一个又一个伟人的诞生。想想吧，爱因斯坦不满足，因为牛顿的定律不能解答他的问题，所以他不断地探究，终于提出了相对论。如果说牛顿照亮了中世纪的迷雾，爱因斯坦又展示了现代人的聪颖。我们找到了击破原子的方法，懂得了质量与能量可以互相转换，我们成功地踏足外部空间。这些只是源自那一刻爱因斯坦心中萌发的不满。

## 你适合这项工作吗

个人素养不同，拥有不同的个性，能力各有长短。但就自身潜力而言，很难有高下之分。可见，能力并不能决定我们的事业成就。在这里我要提出一个理论：态度决定命运。其实与前文所言一脉相承，甚至有些重叠，当然我们的侧重点有所不同——该如何对待工作环境。

大多数人将爱憎分明的感情因素带进了工作：这个环境让我感到愉快，那个环境让我沮丧。结果必然是：我能做好前者，后者我注定干不下去。恰恰是这种倾向毁坏了我们的前程。我们没有绝对权力决定自己的工作环境，当你做不称心的工作时，就会从心里抵制它。如同一块倔强的坚冰，你永远不愿融化在盒子里。过于分明的情感倾向会让你和工作环境格格不入。

究竟是改变盒子的形状，去迎合冰块的需要，还是让冰块融化成随遇而安的清水，填满盒子呢？答案不言而喻，可惜太多的人不愿意改变一下态度。你的个性和才能很难改变，但不能说，你不适合某个工作。工作环境和你之间只是缺少黏合剂——一个适合的态度。态度改变，环境也就变了。其实所谓环境是个很主观的概念，你改善了，一切自然会改善的。令人愉快的情境中，你便能拥有一席之地，你的地位以后还能继续



提升。

保持你的美德，改变你的旧习，这本身就是人生品德的提升过程。品德磨砺大都伴随着精神冲突，一个旧有的我阻碍了前进道路，那么请坚持，付出点代价，其收益却巨大而深远。有了这种改变，你不再质问自己：我适合这份工作吗？也无需为失眠和烦躁所折磨，更无需怀疑过去和将来。优良的品德胜于美好却短暂的外表，更带来无尽之财富。

## 健康长寿的力量

我们都不能否认健康对于一个人的重要性，健康包括多个方面，比如个人的生理卫生和心理卫生以及所处社会的卫生安全等。我们要足够重视我们的健康，因为你只有拥有生理健康、心理健康和道德健康，你才能更为平衡地取得成功的事业。

如果你拥有了健康，你就更容易拥有积极的心态，进而在你的生活和工作上都充满了活力。你可以在起床后对着镜子对自己说：“我每天过得愈来愈好。”你要相信，这些表现积极态度的话语，并不是华而不实的语言。

通过我们在生活中的体会，我们都明白，积极心态有利于人的健康；消极心态则可能引发疾病。所以，如果你的心中有消极思想，这将是一件危险的事。

在现实生活中，我们很多人都面临着巨大的压力，很多人内心都在被挫折、仇恨、恐惧或罪恶感侵蚀。而这一切，也让我们的健康受到损害。所以，清除你内心的消极想法和不健康思想，可以帮助你保持健康。

在现在的美国，心脏病是最为致命的杀手。引发心脏病的原因除了我们不健康的生活方式之外，那就是急躁和愤恨不满的情绪。一位美国政坛元老就曾说过：“有两件事对心脏不好：一是跑步上楼，二是毁谤别人。”这两件事情，特别是后一条，不仅影响你的身体健康，也影响你的心理健康，自然它也会影响你的人际关系。所以，学会宽恕很重要。一旦有一颗宽恕的心，你就会体谅他人，平和的心境会对你的一切产生奇妙的效果。

其实，除了在心态上保持积极，你还要在语言和行动上有积极的表现。许多心理学家说，多使用积极的表述，也有利于身体健康。语言文字对我们的情绪、行为乃至健康也是有影响性的。如果你对自己的身体感到悲观，经常用消极的话语来描述你的健康，这可能会让你的身体也出现某些消极的症状。也许你听说过“臆病”，有的人并没有病，然而一旦外界的信息暗示自己可能有病，不自信的人便会出现相应的症状。这就是消极的心态影响身体健康的最好例证。

全美精神治疗协会前任会长卡特博士曾在一次演讲会上说，个人所持的态度对自己的健康有影响。他解释了语言的影响。如果有人问：“我今天不会生病。”他认为这仅是半积极的态度。真正的积极态度应该这样说：“我感觉今天比昨天好。”这才是积极的语言表达，表示你内心拥有一种更健康的想法。卡特博士还说：“积极、正面的态度的作用，有着科学的事实的依据，这些与生物学、心理学、医学等有关。正确地运用积极的态度将有助于改善你的健康，使你精力充沛，倍感幸福，从而在各方面取得成功。最重

要的是这让你的心境平和，并且延长你的寿命。”

下面是一位名医师的建议，他认为坚持肯定的态度对身体健康会有所帮助。这些都是积极的话语，记住要每天坚持训练自己的思想，以积极的态度考虑问题。

第一，我的身心是一个系统的整体，我身体每个器官的活动与上帝的意愿完全一致。

第二，我的整个身心都是健康的，我的想法健康，感知健康，目标也是健康的。

第三，我明天一定会过得更好。

当你在运用这些积极话语之后，你将会很惊讶地发现自己可以享有新的能量及活力。

你不要让你的思想和精神过早疲惫、生病或老化。所以你首先应该改变你对自己的看法。你应该相信自己是健康的，而且遵守并实行各种健康的法则。这样，你就很自信地拥有充沛的活力、十足的精神。

柏拉图有句名言：“你不可以尝试只救身体而不救灵魂。”一定要记住这句话。健康不仅是身体的健康，还有你的灵魂、心理健康。

### 珍惜你的健康

一位事业颇有成就的汽车销售经理情绪非常糟糕。因为他经常感到自己呼吸急促、心跳很快、喉咙哽咽。他悲观地认为自己命不久矣，虽然他的家庭医生说他仅仅是因为劳累才会出现这些症状，只要适当休息就可以恢复健康了。可是他仍然不相信，他甚至为自己选购了一块墓地，还为自己的葬礼做好了一切准备。虽然他在家休养了一段时间，心中的恐惧也没消失，当然这些症状也没消失。这时他的医生劝他到科罗拉多州去度假。

那里有怡人的气候，壮丽的山河，但是这位销售经理仍然在恐惧之中。一周后，他回到家里，等待死神的降临。

在这个时候，我遇见了这位等死的人。我劝他到明里苏达州罗契斯特市的梅欧兄弟诊所去做一个全面检查。诊所的医生给他做了全面检查。最后发现他仅仅是因为呼吸了过多的氧气才会这样。他听到这个结果自己都忍不住笑了。医生告诉他解决的办法：“当你感觉到呼吸困难、心跳加快的时候，你可以暂时憋住呼吸，让自己的呼吸正常。”结果他的心跳和呼吸变得正常了，喉咙也不再哽咽了。

其实这都是因为这位汽车销售经理过度的猜测，才会让自己小小的毛病有了死亡的感觉。当然，并非所有的疾病都能这样简单地得到解决。有时候需要你运用更多地机智，才能找到效果较好的疗法。然而，归根到底，一切的方法都需要你以积极的心态作为支撑。

本地报纸报道了一起交通事故：因为急着赶去参加葬礼，一辆汽车以不可思议的时速 169 千米行驶，最后导致车胎爆炸，车上 6 人全部丧生。这是多么值得我们警示的悲剧：我们曾经自以为强大的生命在转瞬之间就遭遇横祸。所以，健康的另一大保证是安全。

生活在这个安全事故频出的社会，你不仅要保证自己的身体和心理的健康，如果你想活得更久，还要注意安全。没有了生命，本书中所谈的一切都没有了意义。事实上，安全第一是积极心态的象征。由此，你该听取这个建议：要机敏，要有强烈的生存愿望。

注意安全是我们必修的人生课程，就拿交通安全来说吧。作为行人，你要遵守交通规则，小心那些因为不守交通规则带来的危险。当你作为乘客时，你要坚决地拒绝乘坐酗酒的司机驾驶的汽车，要坚决地拒绝乘坐有安全隐患的汽车。你不要为了争取所谓的时间，从而失去了生命所有的时间。

## 第七章 帮助他人与自我充实的力量

激励他人是一种善行，有时我们不必借助物质条件，就能拯救他人。要知道，面对种种困境，一种壮丽的信念足以凭借。我们赋予他人信念，并非要得到报偿，也无需他们的赞美。这不同于实有物品的传递，我们导引方向后，可以就此沉默——要对自己的善行保密。如果你这样做了，祝福随之而来，报酬也必不可少。

只要愿意，每个人都能以己之力来帮助别人，无关贫富。如果你以为只有富有的人才应该伸出援手，那你就陷入了可悲的境地，你将丧失信念，毫无热情。不管你处境如何，做什么工作，心中都应有炽烈的愿望：帮助他人。如此，你便不再为自己的私利而存活。

善行总会被铭记，请看看这个真实的故事。出于善意，我们将隐去当事人的真实姓名。美国儿童俱乐部正寻求募捐，工作人员找到了他，请求捐赠，他拒绝了。

“滚出去！”他说，“我病了，讨厌人们向我要钱！”工作人员扭头就走，刚刚走到门口，他又停住脚步，平和地说道：“您不想为这些可怜的人分担疾苦，但是我还是祝福您，愿上帝保佑。”说罢他就迅速离开。看吧，一个缺少同情心的人却受到他人祝福，也许那位工作人员曾有过一时的激怒，可他又转瞬间意识到：这是个可怜的人，他很少受到别人的关爱。也许这个人缺少金钱，可惜他的心房久已干枯。

将善心馈赠他人，并非徒劳。过了几天，那个人敲响了儿童俱乐部的房门：“我可以进来吗？”他递上了一张 50 万美元的支票。面目可憎并非人的本来，他做出了高贵的行为：赠以巨款，并且不愿留下姓名。听听他的感言吧：“我不希望孩子们知道我的名字，因为我是一个罪人。”罪人，他确实曾经犯下过大错，可这并不会遮住光亮，因为他悔悟了。但你更要明白一点，他捐助钱财还有深意，孩子们得到关爱，不必犯下他所犯过的错误。

我们也不富有，就像那位儿童俱乐部的工作人员一样，但是你能祝福别人，分享你的爱心。伟大事业并非都由财富堆砌而成，而你也能在需要给予的时候慷慨解囊。

爱心不可捉摸，却是我们最贵重的财产；其效用无法形容，却是我们拥有的最伟大的力量。这本是我们生而具备的，没有人能拿走它。而它又非某些人所独有，在你我之间自由流动，当你将它分享，你会收获更多。无须怀疑，你可自行求证：给路人一次微笑，你会收获微笑；予友人一次问候，你会心存馨香；向父母道一声感激，你会觉察发自内心的温暖。用喝彩声装点他人的“赛场”，将希望之火传递给迷惘之人，而你将受到众人的称赞，你会在微笑中度过，而鲜花也因此温柔。

给予别人财富，我们就是富有者。精神的力量存在于交流中，不因为分享而折损，却在感染中蓬勃。而你还愿意生活在自我的孤独中吗？与别人分享是莫大的美德，何必将美德拒之门外。

## 请做一位幸福的“富人”

在生活中，做一个幸福的“富人”，你会享有快乐的人生。这是本节提出的一种生活方式，或者说是一个法则——富足法则。

富足是个十分奇妙的词，它代表安全和舒适。看见这个词语，我们又联想到了金钱，似乎富足只意味着拥有无数金钱。事实并非如此，富足是一种人生态度，与幸福本是孪生姊妹。当你不再抱怨时，幸福会如潮水般涌向你。人生之美好全在于我们的心境，我们本来就是富翁——拥有健康、友情、亲情，等等。

抱定这种态度，你的人生远比想象的更充实、富足。因为富足，我们更愿意付出，既然接受了人生的馈赠，付出一点又算什么。你务必将这个观念牢牢记在脑海里，一遍又一遍地念，直到它成为你的思维模式的基本组成部分。所以，我再重复一次：要接受人生的馈赠，你必须先有所付出。怎么强调都不过分，拥有正确的心态，我们就可以改变自己的境况，而且这适用于任何人。造物主创造天地时，为我们播撒了无尽的财富，制造贫困与失败却并不在他的计划之中。很遗憾，人类鲁莽地干预了上帝的创造。因此只有抱定坚定的信仰，上帝才会再予馈赠。自我奉献、关心他人，是“富人”的义务，也是他们感谢自己的惯常方式。我们只要有感恩之心，就会有充裕的时间和金钱去帮助他人。

将这种法则付诸实践常会萌生奇迹。想想我们曾提及的那些人，他们的经历不正说明了这点吗？上帝时刻俯视他的子女们，只要我们做好准备，恩赐就会来到。你要做的仅仅是寻回失落的心灵，并以此为契机，长期抱有富足之心，将其视为人生的常态。

当然，如果真是轻而易举，怎么还有那些悲泣的“贫儿”。困难何在？大概是我们久已忘却上帝的意旨，心灵早已苍白。那么首先请明确，富足之心需要长久培养，在生活中不断灌输这一观念，直到它成为一种习惯。我们还要懂得生命的真谛，正确对待生命，为自己勾画出蓝图，使之更有价值。再者，我们不是单个的生命体，我们是诸人的拯救者。把自己视作光明的发端，好运由我们承接，再转交他人，我们绝不做贫穷的导火线。最后，请将你的想法与人分享，让别人也这样思考、这样行动。因为只有他们感到富足，个人才会拥有永久的富足，我们本是整体。必须提及，先行者会受到更多馈赠。谁最先实行富足法则，最早为他人服务，谁就能长久保持活力。

富足法则并不具备魔力，践行者的态度才具有决定作用。敢于敞开心胸，不再胆怯，坚定地迎接美好的未来，如此，你才能获得改变。自然，限于私利者必先改变立场，否则只能混杂在同等困苦的人群中。如果你依旧生活在吝啬、狭隘而又贫乏的思维模式中，你怎会交际到幸福的人群，但当你能大胆勇敢地走出第一步，挣脱灰色思想的覆盖，你的世界就会萌生出绿意。请记住：一个人如果只会为金钱、财富或其他世俗之物而祈祷，那么，富足之境就永远不会来到。你为何而祈祷？请听听我的答案：为拥有智慧和卓识而祈祷，为具备敏锐的洞察力而祈祷。思想和洞察力才是生命之树上最灿烂的装饰物。事实上，你的头脑中充盈着智慧之时，富足之境便已在你的心中，崭新的出路也就此铺开。

丧失信仰的人毫无前途可讲，机遇再也不会眷顾他，自以为贫穷便会继续贫穷。看

看那些喜欢原地转圈的人，他们和那些有着非凡能力的人一样，但是他们安于现状，从不敢提问也不愿意思考，偶尔会有些抱怨。遇到失败，他们自然会找理由搪塞，有时甚至将其归结于命运。可是，还拥有青春和活力的人们，竟然就此耗费了珍贵的生命。因此，为了让生命闪烁光彩，就一定要去思考，找回信仰，以便在光亮的心境里创造生活。思考，然后付诸实施，好运便会如潮水般向你涌来。

情感的富足最为重要，有了梦想，我们才有能力取得物质上的丰美。信仰、思考与付出正是这一法则的三大支柱，支撑起生命与未来。如果今天你正过着富足的生活，你便在本章中回味生活之可贵；如果正在抱怨中挣扎，请重新选择适合你的态度，按此行事，不用太久，你的生活将变得无比丰富。

## 成就伟大的事业

一位母亲失去了唯一的孩子：一个美丽而活泼的公主，她刚刚度过 14 岁生日。孩子是母亲的希望，生命借此传承，而命脉相依的情感更难言尽。可以想象这是一位多么悲情的母亲，如若她继续在哭泣中回味过去，我们也只能报以同情，却无能为力。幸而这位母亲有着崇高的信念，她明白徒然伤悲无济于事，而投身于伟大的事业，正是排解悲伤的最佳方式。我们无权放弃自己的生命，当然也无权损伤。

今天，她和美国千千万万的妇女在一起，正为着理想而活。她说，每个人都有义务去奉献社会，作为世界的一员，应该让这个世界因为自己的存在而变得更加美好。正是由于她怀着如此美好的信念，我们不能不为之动容。我致信给她，请求她谈谈自己，希望能在这种信念下获得教益。她的回答是：“我并没有忘却那个可爱的天使，失去爱女的痛苦如此深刻，令人麻木，我将它深深地埋入心底。她在挚爱中孕育，在挚爱中成长，她是我们的整个未来和一切希望。全能之神从我们手中夺去了这唯一的孩子，我们的损失无法估量。光明之火在我们心中熄灭，生命也失去它本来的温度。你无法想象，生活竟变得空泛无味，所有甜蜜的东西都在那一刻变得苦涩。”听到此刻，我们只能感受到无尽的哀伤，就如冬日的阳光都已在暴风雪中萎缩颤抖一样，看不见出路。

“我丈夫也沉入悲伤，我们似乎永远逃不脱牢笼了，幻想与自责笼罩在我们心头，而我们却一直受到良心的盘问——为什么会这样？可我们也知道这是一个永远得不到回答的问题！我的丈夫辞去了工作，为了排遣心中的痛苦，我们卖掉了房子，到处旅行。可悲伤是团迷雾，我们还得面对严峻的现实，总不能等到忘却一切的时候，我们才回转来。慢慢地，虽然这个转变过程极其漫长，可我们还是开始转变了。我们不是最不幸的人，而这样四处寻找安慰却毫无所获，不正是因为我们太过于自我，忘记了信仰吗？花费了几个月的时间，我才开始接受这个事实：我们所拥有的一切，包括快乐、健康等等，这都是全能之神给予的祝福，我们不该就此沦落，忘却生命的职责。”是的，她的转变如此艰难，却更能揭示出信仰的伟大力量。

“由于上天的恩赐，我的丈夫对我如此挚爱；由于上帝的赐予，我能生活在伟大的国度里；由于我的朋友总不会忽略我，我还生活在温情之中；而我的五官赋予我感知这一切的能力。我不能视而不见，要感谢一切美好的事物，我要向全能之神表示感激，现在我要秉持信仰，顺从上帝的指引。全能之神虽然夺去了我最亲爱的孩子，但作为补

偿，他给了我一种仁爱之情，我会将仁爱之心抛洒在社会的每个角落，这个社会给了我工作机会，我就要为人类留下遗产，以代替我可爱的女儿。”

请问，还有谁能比这位母亲更能理解生命的真谛，请以她的愿望作为本节的结束语吧：“现在，我最热切的愿望就是——所有遭受丧亲之痛的人们，都能去帮助他人，以此找到慰藉和宁静。”是的，这位仁爱的母亲在崇高的信念中找到了慰藉和宁静。

## 美好的金钱

莎士比亚谴责过金钱的腐朽，丑恶的金钱和崇高的信念真的如此对立吗？如果我要将之等同，你可能会驳斥我：怎么能够把它们相提并论呢？这里我不得不慎重地讨论起这个问题——“金钱难道不好吗？”

答案之一是：很糟糕，钱财是万恶之源。这句话源自何处，我们想起了圣人的启示——《圣经》说：“贪财是万恶之源。”一字之差，用意却截然不同。罪恶不与金钱有关，反倒是我们的贪婪给它带来恶名。而那些本就被挫败感笼罩的人们，借此发泄着不满。事情大概是这样的，本人吃惊地观察到，凡是因为自己的过失而徘徊沮丧的人，总喜欢诅咒别人，包括金钱。他们认为金钱是有害的，故而毒害了社会，进而“完美”地解释了自己的失败缘由。他们对于金钱的片面看法饱含着不负责任，因此，我们得改变这一看法。

社会离不开财富，金钱是社会正常运转的必需品，借助它的交换功能，我们才得以维持幸福的生活。金钱就其本身而言，正是追求幸福的至伟能量。当然我们可以用之造福社会，也可以凭借其为祸万端，但这与金钱本身无关。我要提及一些可敬的人：亨利·福特（Henry Ford）、威廉·里格莱（William Wrigley）、亨利·多尔蒂（Henry L. Docherty）、约翰·洛克菲勒（John D. Rockefeller）、托马斯·阿尔瓦·爱迪生（Thomas Alva Edison）、爱德华·菲伦（Edward A. Feline）、朱利叶斯·罗森瓦尔德（Julius Hohenwald）、爱德华·包克（Edward J. Bok）、安德鲁·卡内基（Andrew Carnegie）。正是这些人捐出自己的财富建立基金会，慈善事业才能如同火炬，由他们手中传递出，一直传递到今天。借助这些价值数十亿美元的基金，我们的教会和学校才得以维持。这些基金会每年都为此支出2亿美元，金钱就是这样造福着我们。既然如此，你还能指责金钱万恶吗？

为他人而活便能造就自己，这不是空谈。在此，我们要认识一位特别的人物，他的故事同样感人。故事的主人公欧文·鲁道夫，这是一位善良的先生，一生致力于儿童救助事业。他这样做也是为了自己，为了回报那些曾经帮助过他的人。

欧文·鲁道夫兄弟出生在芝加哥的贫民区，儿时的他们和一群同样困苦的孩子穿梭于陋巷，终日颠沛流离，为生存而奔波。一天，儿童俱乐部在这一区开办了，原址是一所废弃的教堂，他们获得了拯救。

欧文解释道：“除去我们兄弟，其他人都在坐牢。如果不是由于芝加哥儿童俱乐部给我们提供工作，我们也会坐牢的。”这对兄弟俩经常出入这所俱乐部，借助仁爱的力量，他们免于堕落。至今，欧文都在感激儿童俱乐部为他们兄弟俩所做的一切，也为此选择了他的终身职业——帮助那些住在贫民区的孩子们。由于他的努力，芝加哥各个儿

童俱乐部都收到了大量的捐款。也在他的热心感召下，许多有影响的人都投入到这项事业中来。

“我觉得我要偿还债务，这项工作仅仅是一种象征，我要偿还上帝的恩赐，他让我们兄弟俩得以成长。请参观一下儿童俱乐部，这是多么有意义的地方。孩子们在那儿得以成长，得到他们所需要的，而这些又是我们必不可少的。”现在，有成千上万的人投入他们的爱心，耗费时间和金钱，帮助美国的儿童们，以实践他们对上帝的承诺。看完这个故事，你的生活是不是也有了变化，那些受崇高信念感召的东西正飘进你的心中。

请以一首感言作为本章的结局，愿仁慈的主再次眷顾我们。

如果尽你所能，不让谎言损害你的荣誉，从不放弃你的义务和责任；如果你懂得主的呼唤，让思想和躯体永葆纯洁；如果你能为了他人的利益而站起疾呼；如果失败能够激励你的斗志，以非凡的勇气去争取成功；如果你能愉快地工作，决不偷懒或逃避困难；如果你忠诚地做好工作，为自己赢来机遇。

如果你不任意挥霍，以便自己能在世上自谋生活，还不要忘记慷慨地救助他人；如果你日行一善，为了伟大事业持续提供资助，而不期望获得报答；如果你对所有的人都友好，对于每个活着的男人、女人和小孩，不管种族、肤色或信仰，都视作亲爱的兄弟姐妹；如果你对所有的人，特别是对贫弱者和不幸者，都报以诚挚的问候；如果你能忠诚对待所有人，忠于你的家人、你的工作和你的祖国；如果你能以生命履行对于祖国的神圣职责；如果你至今依旧保持身体健康，头脑清醒，品德端正。

如果你的生活达到了这些标准，就已得到了打开财富城堡的钥匙。现在，只需问自己准备得如何。

## 自我充实：增长生命的能量

能量是万物运行之始，生命起源之基。尝试过能量充盈时的快感吗？早晨刚一起床，你就能迅速进入角色，急切地要征服又一个目标，这种感觉何等畅快！你能做到吗？面对眼前的任务，你是否只有离开早餐桌时的急切与慌乱；看到工作台，你能否感觉到通身发热，急于投入工作？

如果还没有做到，你就缺少些东西——生命的活力和生气，这就是我们的能量。缺少能量，一天刚开始你就已经感到疲乏，在拖沓混乱中，勉强度日，你的生活像团黏液，无法摆脱又毫无乐趣可言。

人的心理状态事关成败，可当我们异常疲劳的时候，却总是有心无力。诚然，那些积极美好的东西很有吸引力，我也知道应该用积极的状态去赢得胜利，可我的身体疲乏，意志自然消沉。由此可见，身体能量太过低下，我们的生活就面临困境。故而，欲取得成功，你就得学会如何保持好良好的状态——得学会给自己“充电”。我们的动力总有盈衰，一味苦干并不会取得成功，有时我们需要休息。当你躺在椅子上，端起一杯咖啡，极目望远，未必会耗费多少时光。可休息好了，身体重新恢复，你就可以找回健康的心态，疲乏和消沉也就如浮云般自然飘散。疲劳常常如一颗沙粒，必要时弯下腰，从鞋里倾倒出来。“电池”充盈，你就可以发动起全部马力，以智慧和热情赢得比赛！

当周期衰减，丰富的感情渐渐淡去，你就该考虑去充充电，千万别让疲惫趁机侵占



身体。是的，为了维持肌体平衡，你要锻炼不辍。有了好的身体，才会有充裕的精神能量，你还需要补充足够的营养，以维持身体健康。有了物质保障，你还不能掉以轻心，不开动的大脑也会陷入混沌，你还需要阅读书籍，从中汲取精神养料，以保持你精神上的持久活力。

换种形象的说法，你需要两种类型的能量：一种是维持身体所需，另一种是滋养精神智慧。前者易于理解，而后者大都被人忽视。然而，论及对于人生事业的帮助，后者又比前者要重要得多，因为精神瘫痪，身体必将陷入绝境。人体需要休息，这不仅就身体机理恢复而言，更是因为静谧的环境可以诞生智慧。它同锻炼自身一样，都是保持充盈能量的秘诀，只是我们在盲目与慌乱中很少顾及。要知道身体也会枯竭，体力并非没有极限，精神一样会有崩溃的可能，如果你不给自己留点空闲，你的身体会就此走向“死亡”（就精神而言，也需要新的智慧）。

### 精神也会断电

在坟墓里做一个最富裕的人不是件光荣的事，当你为了私利早早耗尽宝贵的生命力，实在是件可悲的事。你可以是最出色的科学家、医生、职业经理人，可当你就此离去，你的亲人会怎样？你用短暂的一生带给他们什么？难道只是为了让自己躺在精美的大理石棺槨里，却让他们悲伤地献上花束？何况，你还有天生的使命，你还要尽到自己的社会职责。

过度的劳累耗去生命，是件多么可悲的事。可我们往往忽视了一点，生命虽在，精神却渐趋消亡的人，不是一样折磨着他的亲人吗？可爱的家人，你的父母双亲，你的妻儿给你带来幸福，你却要禁锢在精神疗养院里，这会给他们带来多大的悲哀呢？将六尺之躯停放在一层如茵的绿草之下，与此何异？为了个人利益而耗尽毕生，如此行径自私而愚蠢，即使是尚不省事的孩童也会懂得休息。可怜的人们为何如少年般倔强，为着一些凡俗利益过早地消耗着生命，至死也不肯承认。

当你的精神力量日趋耗尽时，健康会出现危机，你的优良品德也日渐消退，代之以苍白的面容。人不能如机器一般，能量耗尽还能有重启的一刻，你的生命只有一次，你的灵魂堕落，便很难回复。请珍惜生命，暂时停下忙碌的脚步，松弛一刻，让灵魂得以休眠！

请仔细对照，以便衡量你的精神力量：嗜睡，过分疲倦；缺乏机智，好猜疑；易发脾气，好侮辱人，对人怀有敌意；敏感，易受刺激，爱挖苦人；神经过敏，易于激动；生活在烦恼、恐惧与嫉妒之中；性情急躁，过分自私。如果真是如此，你的“电池”就应该充电了，请牢记，人不能在衰竭的边缘才想起自救。那时，你早已丢弃美德，步入沉沉的暮年了。

### 我们需要补充“维生素”

远在非洲，居住在海岸地带的部落要比内地居民更为强壮，其精力也更充沛。不同的饮食习惯影响了他们：靠近大海的人们以捕鱼为生，可以获取更多蛋白质；内地部落从事耕作，而农作物可没有这么好的功效。所以沿海居民显得更有活力。

再看米尔斯的研究成果：巴拿马地峡一带的居民因为缺乏维生素 B，使得发育迟缓，影响了他们的智力水平。这些居民所赖以生存的动植物中都缺乏这种维生素。当科研人员把硫胺（维生素 B1）添加到他们的食物中时，许多人得以重生，变得更有活力，性格也活泼得多。

身体需要足量的维生素，这是生活常识。我们拿着各种烹饪指南，用以指导饮食。我们还学习种种营养学知识，条件允许，我们还会定期做身体检查。现代社会的人们早已认识到健康的重要性。你的身体需要维生素，可又有多少人将目光投射得更远些，去看看你的精神状况。不健康的精神状态同样缺乏“维生素”，你需要阅读足量的书报，获取知识，培育情感。而且，人的心理不同于健康，我们还要考虑到消化问题，肠胃患病可以吃药，心中的意念太多，你又有什么良药可医呢？

如上节所言，心理能量需要不断填充，每个人都有一块高能“电池”。有了它，生命力才得以流转。我还要补充一点，有时这块“电池”也会短路——低迷情绪有足够的破坏力。及时摄入精神养料足以预防。如果能做到，那么你就拥有充沛的精力，以及无限可能。

已故的出版业巨头莱吉尔曾阐发过同样的观点：不必要的损耗足以毁灭前程，这些不良情绪包括忧虑、憎恨、恐惧、狐疑和愤怒。他说：“所有这些造成惊人破坏力的元素也能被利用，懂得生命智慧之人会将其转换成动力。”为了阐明他的观点，我们不妨将人的能量体系比作发电机组：红色的火焰在炉内吼叫；锅炉里的水在沸腾；蒸汽正不知疲倦地推动活塞；巨大的发电机转动，金光灿灿的铜质线圈正在飞速旋转；绿色和蓝色的火花在电刷下面交互闪耀；粗大的电缆一根根架在空中，数不清的配电盘正卖力传接，将电流输送到全城各地。这副图景熠熠生辉，因为每个部件都在正常运转。可如果出现一点差错，比如，将沉重的电缆接入水池，锅炉没变，发电机没变，可全部电力都已化为乌有，升降机再也不能运行，机器无法开动，世界堕入黑暗。

由此得出结论：两个人用同样的方式、同样的付出，从事着同样的工作，保持心情畅通的人就会成功，而接错线路的那个只能失败。如前文所述，人类区别于其他动物，在于他有自觉的意识，他有理智。既然有能力去控制自己的情绪，又何必让一点不快酿成悲剧。为何我反复强调学习的重要，因为愈是文明、愈是高尚、愈有教养，就愈能控制自己的情绪——前提是，你得愿意这样做。

即便你已经处在那个错误情绪的控制之下，心力交瘁，你也有能力及时改变。奋力扳开一个道岔，指挥你的能量流向正途。人的潜能无穷，能用完善智能指挥之，你便是强者，如果总在冲突中虚耗，你便日渐羸弱，步入暮年的时候，你又以什么理由来慰藉终生碌碌所带来的遗憾呢？

## 第八章 坚持：精神与毅力的力量

你的脑海中不能有这样的思想：我可能会失败，或者是我不可能取得胜利。如果你的脑海中残留着这样的思想，那么，我将要对你提出这样的忠告：赶紧把它从你的脑海里抹去，否则你必会因它而招致失败！

我们在前面讲述的成功故事都可以说明这个道理，因为这些成功者从来都没有这种主动放弃的思想。他们在成功之路上不屈不挠，所以才克服了那么多困难，走向了成功。如果你能以慎重的态度去思考、研究这些案例，并且效仿、学习这些成功之人的成功精神，你也会和这些人一样积极，你也有可能克服那些阻碍你前进的困难。

### 不因失利而气馁

现在我们来讲一个很久以前的故事。这是国际网球冠军冈萨雷斯的真实故事。冈萨雷斯原本只是网坛的一个无名小卒，在一次淘汰赛中，不料天空飘起了小雨，这让他无法完全发挥实力。虽然他的实力并不出众，在比赛之前就有体育记者评论他的球技颇有缺陷。不过他还是有着自己的技术特长，正如这个记者所评论的那样，冈萨雷斯具有超强的发球技巧和截击的技术。

但是这些都是技术层面的，关键在于，冈萨雷斯具有不屈不挠的精神。他凭借自己的稳定性和耐力在雨中鏖战。赛前并不看好他的人们在比赛的时候惊讶地发现，这名网球选手“从来不因比赛的不利情况而气馁”。这是赛后媒体对他的评价，毋庸置疑，正是这种精神，帮助他赢得了胜利。

很多人在顺境时有着良好的力量，但是一旦遭遇逆境或者不利的情况，他就会顿减或丧失面对困难的能力。因此，如何让你在逆境中越战越勇才最为关键。而让你保持有战斗力的精神力量就是不因逆境而气馁的坚持。

在此，希望你记住，没有跨不过去的坎，没有不能克服的困难。你知道聪明的人如何克服困难吗？一位朋友告诉我：他遇到困难时，他不是直接向困难奋力冲过去，而是在困难的周围徘徊，看看有没有克服的办法。“如果这个方法行不通的话，我就寻找其他的办法。你知道条条大路通罗马，所以要一直找到出路为止。”接着他补充说，“我是跟着我的信仰一起走出去的。”

他的做法可谓是克服困难的真理：面对逆境，寻找各种方法克服困难，同时心中有虔诚的信仰。

但是，并不是每个人都这么善于克服困难，特别是我们的潜意识经常误导我们。当你面对困难时，你的潜意识就会唤醒你曾犯过的错误，这些不愉快的经历就会闪现在你的脑际。其实，这就是你的潜意识在制造消极的心态。因此在你的思绪过程中，潜意识可能会误导你的思考方向和结果，最后甚至会让你放弃努力。

那我们如何扭转潜意识的误导呢？最好的方法就是以积极的立场和认知灌注于潜意识中，让你的思考得出积极的想法。这样，你就是在自己的潜意识里灌溉真理之花，这些真理之花将会让你收获真理的成功。

当然，你先要摒除那些潜藏在大脑里的消极思想或者想法。你可以这样试试，比如当你的大脑出现消极的想法时，你要对自己的这些想法作一番仔细的分析，这会得到让你感到十分诧异的结果。

很多人都有这样的消极想法。如“下雨天我无法做事了”“我想，我办不到那件事”“这个工作我大概无法胜任，因为我会忙不过来”等。但是你若是试着换个角度去思考，用积极的想法来面对，结果就不一样了。如：“哦！我相信我可以做好的”，或是看见天空布满乌云时，你会带着雨伞说：“我原本就知道会下雨！”

上面那些“消极心态”都是我们生活中经常出现的，也许你会认为出现这些小小的想法无所谓，至少它并没有影响你的远大理想。但我们千万不可忽略“积少成多”的道理。当你的生活中不断出现“消极心态”时，它会不知不觉地渗入你的思想深处，并且腐蚀着你的积极心态和行动能力。你可千万不要低估这些消极心态的力量，它们甚至会在不久之后使你陷入“无能症”的泥沼中。

曾经我偶尔也会说点似乎无关痛痒的消极话语，但是发现这些消极思想正在我的内心扩张。于是，我开始下定决心，首先告诉自己，不能说消极的话，然后是尽力不要出现消极的想法。我知道对于这种消极的心态，最好的消除办法是积极。以肯定的心态来面对任何事情，事情就会很顺利。我能够胜任这项工作，肯定不会失败。你甚至可以将这些积极的想法，喊出口或者写在你经常看见的地方。这样做，就好像这些话语、字条在呼应你心中的积极力量，因此你会感到一切都会如你预计的一样顺利地进行。

我曾看到一句引擎油的广告词：“洁净的引擎是力量的供应源泉。”我想广告词的创意者肯定拥有积极的心态，我相信这对他的事业必定产生积极影响。我们也可以将这句话推演下，洁净的心是力量的供应来源。所以，请洗净你消极的思想，赋予你本身一颗洁净的心吧！

此外，克服困难时，你还可以采用“不相信失败”的哲学之道。大多数时候，人们面对困难时，总是会想到负面的、消极的结果。这就是一种惯性的态度，这种态度是你克服困难的障碍。

概而言之：困难并没有你想象的那样难以克服，只要你有积极的想法。

也许在你建立积极想法时，还没多少信心，但是只要你持续保持这种想法，你必能获得成功。

### 以弹性的认识了解事物

我们面对困难时，不必过于执著这个问题。就像你在沼泽地行走，你不能太用力，你要灵巧地渡过。如果我们对近代至今的美国人作一番心理分析的话，我们会发现有三位哲人对美国人的心理产生了巨大的影响，他们是爱默生、梭罗、威廉·詹姆斯。爱默生的人生哲学观点是：“人格能够接触到宗教的力量，并从那里创造出伟大的成就。”梭罗则如此表示：“在心理描绘成功的蓝图是我们完成事情的秘诀。”威

廉·詹姆斯指出：“在进行一切事物时，你对它的信仰影响最大。”这三位哲人的教诲其实可以总结为一句话，那就是美国人所具有的一种特质——“不向困难低头，创造那些看似不可能的奇迹”。

当然，我们也深受美国的开创者富兰克林的影响，他创造的人生原则影响了我们。也许你不知道，另一位开创美国的伟人托马斯·杰弗逊和富兰克林一样，为自己制定了一套人生准则，这是他一生修养的必修课。其人生准则之一是“经常以弹性的想法来认识事物”。我认为这是一条极为睿智的人生格言，它让你不用直接抗拒困难。因为直接的抗拒可能引起物理学上所谓的“摩擦”或者“断裂”。而弹性的认识则是灵活的认知，你用灵活的思考去面对消极的力量时，你不会遇到太大的阻力，你会慢慢减弱、消磨掉消极的心理力量。

请你认真记住这句话，我相信你今后在生活中肯定会应用到此则哲言。即使你开始时可能会遭遇失败，也必能反败为胜，再度获得成功。

### 坚持：以积极、自然的方式

一名专业棒球队的投手在近40度的高温中参加比赛，他消耗了巨大的精力。但是他却快速地恢复了精力，继续比赛。而这继续的动力就是他内心虔诚的宗教信仰，他在不断地祷告。他认为祷告可以更新他的力气，所以他有充沛的力量完成比赛。他认为，如果我们的体力在比赛中透支了，但是只要我们的内心还没有屈服，那么我们就还可以继续战斗下去。以他本人为例，他不知疲倦的力量来自他坚定的信仰。

不论你是否有着坚定的信仰，其实你也可以找到催促你不断前行、不知疲倦的力量。比如你的目标、你的热情或者理想。

我有一位朋友，他是俄亥俄州一家大工厂的实业家，他说在他的工厂里最好的工人是能与工作的机械规律相协调的那些人。

他断言工人如果在工作时能与自己的机械规律协调，那么这个工人在下班时就不会觉得疲倦。他表示，你若爱机械、了解机械，那么你将会明白它所具有的规律。

那种规律，与身体、神经和心灵的规律是一样的。在我们的生活中，到处充满电脑、打字机、办公室、汽车的节奏规律，以及你的工作节奏，为避免疲劳、保持精力，最重要的是要感觉自己已经进入各种基本的节奏中。

健康的身体就是我们的动力来源。通常的情况，如果一个人摄取适当的营养、有适当的运动和充足的睡眠，没有过度耗损体力，而且平时关注自己的身体状况的话，他的身体就能长期产生令人惊讶的力量。当然，除此之外，还要拥有充分均衡的感情生活和平和、积极的心理，他就能保持精力。反之，其精力都难以让自己保持很好的状态。

如果我们评价一个人：“他是个自然的人。”这就是说他与大自然完全调和。他没有任何妄念、心理上的纠葛、身心的不协调，不会给自己找借口，当然更不会让自己有不安的情感。这种人的生活和工作很有规律，可以说数十年如一日。正因为有着与身体的自然相协调的关系，这种人的能量源源不断。

本质说来，人也是大自然的一分子，所以我们的生命运动也要符合大自然的规律。我们仔细看看那些历史上的伟大人物，他们都有做大事的能力，也都是能与大自然和谐

一致的人。他们都很注意自己的感情及心理的调和，所以能够激发出创造卓越成就的能量。

如果你很多精力都浪费在一些消极情绪上，比如忧虑，甚至是某些罪恶的想法和行为时，我想这些会对你的精力造成不良影响。因为如果一个人被忧虑或者其他的消极情绪占据着，那他的精神肯定不会很好，活力也无法唤起。从而在工作上萎靡不振，甚至会想放弃工作，而变成昏昏欲睡、有气无力的样子。

所以你应该在你的内心除掉罪恶和忧虑等消极情绪，让积极的情绪以及虔诚的信仰和坚定的信念照耀你的心灵，让你充满能量。记住：消极情绪会消解你的精力；而你需要积极的情绪来面对每一天。

## 第九章 心境平和也是一种力量

在现代忙碌的生活节奏中，很多人都是满怀焦虑与怨怒，以致浪费了宝贵的精力，更使得日常生活变得紧张异常，有时感觉自己度日如年，有时又不禁感慨时光如梭。

其实，若是你想让自己人生过得更有意义，你就应该停止这种随着社会波动的浮躁心理，你应该抛弃焦虑与怨怒。你应该拥有平和稳定的心境，下面我会详细和你谈谈，如何达到这种静如止水的生活节奏。

### 改变你的快节奏生活

现在的社会生活就是一个超速运行、不曾停歇的机器，而处于这部机器中的我们，必然也面临许多压力。我们应该如何改变呢？

首先你应该尽量选择步行，而且要避免快速地步行。现在的人们乐于享受日益发达、快捷的交通工具，我们一切的生活、事业都处在现代高速公路之上，我们在不知不觉中过着超速的日子。但是，我们不得不承认，这些快速的节奏让我们的身心吃不消，很多人也因此而损害了自己的身心健康，甚至心理被日益繁重的工作和生活压迫得出现问题，比如出现越来越多的抑郁症患者。一般的公司白领，每天都坐在狭小的办公室里，没有什么活动量，但是大脑和心理活动却在高速地运转着。所以很多时候，我们都是拖着疲惫的身体过着急速运转的生活。所以在这种快节奏的高压情况下，一旦挤压到了我们承受的临界点，势将造成我们身体和精神上的崩溃。

如果你想避免造成这种不良的后果，你应该开始适当降低生活速度。因为我们的身体不是机器，如果过分透支我们的身体，每天都忙碌于工作和生活，得不到一刻的休息的话，身体首先会出问题；然后心理也产生不平衡的状态，感情容易失调。这仅仅是一个人的问题，如果一个民族、一个国家也像这样处于高速的焦虑之中，就会影响其发展进程。

### 回归大自然的呵护

现代社会也有浮躁和让人痛苦的一面，特别是那些都市里的噪音及紧张更令人难以忍受，生存于此的我们常常患上城市病。更为严重的是，这种城市病甚至已扩散到乡村。所以，当你在工业文明的城市里感到压抑、生活充满机械时，你应该回归大自然，去那里享受大自然的呵护。

在一个忙碌的夏天，我和妻子逃离了紧张的城市，来到森林中游玩。我们开始在优美的墨享客湖山上小房子中休息。墨享客原就是“天空中的翠湖”之意，在几万年前地层大变动时，造成了高高的断崖。这里海拔 2500 百米，我们可以俯瞰美国最美的自然公园。在森林里，一个宝石般的翠湖舒展开来，我们就呼吸在这绿树碧水之中。

当我们正陶醉于优美的大自然乐章之中时，不远处却传来刺耳的乐曲，这是在城市迷幻的灯光下最常听到的爵士乐曲。伴随着音乐，三个年轻男孩从树丛中钻出，其中一个手里提着一架收音机。这些来自都市中的年轻人，用城市的噪音污染了森林，真是大煞风景！我本想劝他们关掉那些垃圾音乐，静静聆听大自然的乐曲。但是转念一想，人们都有自己的自由，我没必要以我的好恶去限制别人。最后还是任由他们，直到他们离去，消失在森林之中为止。

有的时候，我们并不需要专门从大自然中寻找。我们只需要在城市生活中保持着自然的生活节奏，适当休息和享受生活的美好，让自己的身体自然健康。

### 没有你们，地球仍然旋转

很多时候，我们不懂得舍得的道理，所以会在紧张的社会生活中失去自我。我现在要敬告各位的是，你要自己试着作出改变，你要降低你的生活步调，让你的身体赶得上你的进程，让自己的心情恢复平静，不再焦虑暴烈，保持稳定与和谐。

曾经有一位颇有成就的企业家，因为过重的精神压力，不得不向心理医生求诊。医生劝他多多休息，这位企业家愤怒地抗议说：“每天都有很多工作等着我去完成，我哪有时间休息。我每天都要提着满满一大包的文件回家继续工作，毕竟除了我，别人也无法承担这些业务。”医生对于企业家的生活方式表示诧异，便问道：“那么多文件，你必须要在当天晚上审阅、批示吗？”“那些都是必须处理的急件。”企业家有些不耐烦。“难道没有人可以帮你忙吗？你没有助手吗？”医生问。企业家很直接地说：“不行，只能经过我的审阅和批示才能保证质量，而且这些都是必须要处理的，要不然公司怎么办呢？”

最后医生给企业家开了一个治疗的方法：每天散步两小时；每星期空出半天的时间到墓地一趟。然后医生问企业家：“你看你能不能做到呢？”企业家对于第二条感到很怪异，问：“为什么要在墓地上半天呢？”

“因为当到墓地里走走时，你会看到那些逝去的人们。其实他们很多人活在世上的时候，跟你一样忙于工作，认为世界没有了自己就无法运转，认为全世界的事都得扛在双肩。但是，如今他们全都永眠于黄土之中，而且你也会有一天加入他们的行列。即便是没了你们，这个地球仍然在不停地运转，这个社会 and 很多公司也在继续存在，当然也还有很多人像你一样拼了命地工作。我希望你在墓地里，仔细凝视那些墓碑，反省一下自己的生活。”医生的这一番话让企业家惊醒，他听从了医生的建议，开始放缓生活的步调，而且将公司的权力下放，转移到各个职能部门。他知道生命的真义是无法用急躁或焦虑的方式感受的，只有在平和的心境下，他才能比以前活得更好，自然事业也会蒸蒸日上。

### 从容才能安全、快速到达彼岸

现代社会是一个讲求速度和效率的社会。我们以为只要有了速度，效率自然会得到提升，其实并不尽然。某大学皮划艇队冠军队长告诉我：“我们的教练常提醒队员，要想赢，就需要慢慢划桨。因为太讲求速度的话，就会破坏船行的节拍；而一旦搅乱节拍，你的速度就会慢，甚至不进则退，而且想要恢复正常的节奏就会感到很费力。”



同样，对于我们的工作也是如此，特别是现在的工作大多是集体协作，急躁可能会产生更多的错误而拖累工作。所以在工作中，最好是以正确而从容的步伐前进。唯有如此，我们的心灵和灵魂才会获得平和的力量，以沉稳的智慧指导神经及肌肉从事工作，如此一来，胜利也终将属于你。

既然我们懂得了平和心境的力量，那么我们究竟应该如何达到平和呢？那就是持之以恒的健康生活方式，从你最细微的事开始，无论是洗澡、刷牙、运动，都要以平和的心态完成。此外，你还要让自己有一个平和的心境来反省自己，所以不妨找一些空闲的时间从事洗净心灵的活动，比如静坐。这是一个很好的反省自我的方法。当你的心神从忙碌的时间回到只属于自己的安静时刻，你可以在心里思考自己是否太执著于速度。想象自己身处大自然中，感受高山峻岭、夕雾的峡谷、鲤鱼跳跃的河流、月光倒映的水面这些场景，你的心灵也会随之沉醉、净化。你要将一天作为一个轮回，所以最好是每天睡觉前，你可以让自己的神经和身体放松，让自己的心得到平静。或者是在你工作的时候，感到心慌意乱，特别是周遭都是匆忙的步伐时，你最好的办法就是完全停止一切活动，适时地放松自己吧！

### 心理排水作业

我们很多人在睡觉时，带着白天的思虑和苦恼，其实这样会影响你的睡眠，甚至你的潜意识在继续操劳。所以晚睡的时候，你一定要使自己的心灵留有短暂的空白。也就是在你睡眠前，最好是睡前5分钟，放空自己的想法，让自己轻松入睡。毕竟，再多的问题也只能等到明天再处理。

所以，如果你在睡前不排空心里的一切“忧虑”，这些烦忧将阻塞你心灵的活动，妨碍脑和精神力量的散布。如果你能够让自己的心灵暂时空白，那些烦恼就不会侵入你的潜意识，也就不会让你深陷疲惫的睡眠了。为排除忧虑，不妨善加利用你创造性的想象。

你可以将你的忧虑和烦恼想象成郁积了一天的水池，你要排除不安和忧虑时，就像打开水龙头让这些水流光，这样你就感觉自己的所有的担忧都释放出去。这就是心理学治疗常用的排水作业。它对于那些在梦里还操心着工作的人相当有效。

有时候我们是被自己想象的忧虑干扰，其实想象也是治愈忧虑的特效药。想象可不是简单的幻想，它创造的景象都是从你实际生活中来，也会让你在实际生活中取得显著的效果。

### 砍树工人的智慧

有的时候，让我们烦恼操心的事情并不是简单的一项，它可能是一个庞杂的系列。这个时候你就要运用一些策略。你可以像砍树工人那样，最好是先砍掉这棵“忧虑树”的小枝，然后慢慢接近树干，最后再砍倒这棵“忧虑树”的主干。

其实这个道理，我也是从伐木工人那里学来的。记得有一次，几个工人来到我的庄园中砍倒了一棵树。这棵生长了50年的大树在树林的中间，我害怕这棵倒掉的大树会挂到周围的树，从而损失太大。但是我看到的实际情况却是这样，工人们拿着电锯来到

树前，先砍掉大树枝，还将树的上端也砍掉了，最后只剩下中央巨大的主干被轻易锯倒，也没损伤周围的树木。最后树木被井然有序地运往了伐木场。

事后工人告诉我：“若不先砍掉树枝，大树倒下去可能会伤害到附近的树。树弄得愈小，愈容易处理。”同样，在你的心灵庄园里，可能也生长着这样多年来成长的“忧虑大树”。如果你要处理这棵大树，那你首先必须尽量剪掉它的枝丫。而你实际上要做的，最好的方法就是在你表现烦忧和急躁的时候，要尽量在言语上少表示烦躁和过度地操心。

因为你的语言体现着你的内心活动，你的话语中透露着急躁，而你的内心就是如此，所以你要少说急躁的话。之后你要尽量控制内心出现的这些想法。当你的脑海中浮现操心的念头时，你就应该立刻以信仰的想法和表现立刻除掉它。例如，我们会忧虑：“不知道我能不能及时赶上火车。”与其忧心地讲这种话，还不如提前出发。

## 第十章 改变心态，就能改变生活

威廉·詹姆斯曾说过：“我们这一代人最伟大的发现是，若改变我们本身的心态，我们就可以让生活本身发生变革。”这就是说，我们的想象力构建的世界可以成为事实。所以，把你脑袋里那些陈旧的、疲惫不堪的和消极的想法全部洗去吧！然后将信仰、爱和善意，特别是那些具有独创性的想法充满你的心和大脑。因为这些神奇而新鲜的想象力，可以让你的生活和工作更加有效，也许会彻底改变你的生活。

### 想象力改变环境

古代伟大哲人之一马克斯·奥雷留斯说过：“人的生涯乃是由他的思想所造成。”这句话如果换成一位当代心理学家的话，你会更加明白，他说：“在人的本质中，如果我们有想成为那样的倾向，我们就可能真成为那样。”

这似乎有些夸大心理的力量，但我们不得不承认确实如此。很多人悲观地将自己的未来想成是失败或不幸，最后也就是在不幸的失败中度过；但也有人很乐观地想到今后的自己会成功而获得幸福，其后果然也获得了相应的幸福。我在这里要说，人不能屈服于外在的条件或环境，而是要让你内心的想法主宰你的人生。每个人的想法对其都有很深的影響力，所以你要珍惜你那些积极、乐观的想法，不要畏惧世俗认为它们过于新奇。曾经沃特·迪斯尼先生想要修建一个童话世界似的公园，很多人都对此表示怀疑。可是现在的迪斯尼在全世界都很受欢迎。好的想法就是好的创造力，如果你对未来或者某个领域也有新的想法，你也能创造出完全不同的状态。换言之，你的思考可以激发你的创造力，而且鼓励你为此而努力。

记住，人不是受困于环境的动物，你不要屈服于你所在的环境。因此，如果你要改变环境，那你必须先改变想法，你要在你的内心中描绘出理想的环境。你要付出努力，让你脑子中的想象成为现实，而且深信它一定会到来。

### 俯视泥土还是仰观蓝天

如果一个人有着创造性的想法，他还能持续地坚持和勤劳地付出，我想，这就是一个成功者。其实不管任何职业，你去留心那些做出成绩的优秀人士，他们都有着自己独特的见解。

著名工程师亨利·凯撒曾给我提及一段往事。他曾经负责河堤的护岸工程，可是一场暴风雨翻滚着洪水，就将所有的运土机掩埋在泥土下了，而且更糟糕的是以前完成的工程也完全被破坏掉。洪水退去后，他到工地去查看现场。工人们都忧心地看着泥土及被掩埋的机器，向他忧心忡忡地说：“你看看四周吧！全是一望无际的泥海。”他却笑着说：“不，我没看到泥土。我只看到蓝天白云，只要天气很好，泥土就会干燥，你们就

能轻易地发动机器，重新开始工作了！”的确，那次工程就这样随着机器的重新启动，慢慢完成了。

当你低头看着目前的困难时，你可能一筹莫展。但是当你放眼未来，也许就可以找到机会。我再给大家介绍一位朋友，他是贫穷出身而获得成功的人。你无法想象，他曾经只是一个笨拙而害羞的乡下青年，但是他拥有独特的个性，敏锐的头脑。现在他已成为一位杰出人物，我曾问过他成功的原因是什么。他回答我：那就是他面对问题或者困难时的态度和想法。他给出了以下的几条，你可以借鉴学习。

第一，当出现问题或者困难时，我以我的心志尽全力去粉碎它。

第二，我会由衷地向上帝祈祷，我相信信仰的力量。

第三，我会在我心中想象不久的将来，成功时的模样。

第四，经常反省我的所想所做是否正确。如果我的想法有错误，那么行为也会跟着错，所以我要不断反省、改正自己的想法和行为。

第五，我坚持一项原则，那就是：与他人分享获得的成功。毕竟，很多工作都是大家协作才能完成的。

第六，随时保持积极想法，这是克服困难，达成一切目标的最基本原则。

### 具备积极想法的5种方法

我们都知道了积极想法的力量，我们也试着将自己的消极心态转化为积极的心态，从而把新的独创性想法解放出来。那么如何让自己的内心持续地拥有积极的想法呢？我在此给你5种方法，你若能耐心地去，必然会产生良好的效果。

第一，你要保持乐观。你要对任何事保持着积极的希望，不管这是工作、生活还是身体健康或者人际关系。请你务必充满乐观的态度。也许你已习惯了某些悲观的看法，而且你内心已经向环境屈服，认为自己无法改变。我希望你，试着用积极的想法来改变，当然我们不能期望骤然改变，但只要你坚持就能渐渐地脱离消极的想法。

第二，就像滋养自己的身体一样，你也要好好滋养你的精神。你应该有着积极、健康的想法，排除那些罪恶、急躁的想法。这样，可以让你的想法和行动都变得更为积极。如果你有着宗教信仰，那么你可以请求上帝帮你净化思想。

第三，慎重交友。我们知道物以类聚、人以群分。你朋友的想法可能会影响你，你的想法也会因为朋友的态度而受影响。所以你要仔细看看你的朋友是否拥有积极的想法。但也不要放弃有消极想法的朋友，你应该用你的积极和乐观感染他们，让他们逐渐消除内心的消极。

第四，如果你出现了消极的想法和态度，请你以积极而乐观的心态来化解它们，而不是与其激烈的冲突。

第五，如果你有宗教信仰，那么你可以多做祈祷。因为一旦你心中存有虔诚的信仰，你的信念就会更为坚定。

总之，如果你想要过上更好的生活、取得更伟大的成功，那么请驱除你内心不健康的想法，而是用新的、充满活力的、强烈信仰的心态取代它。因为这些积极的心态拥有巨大的能量，它们可以激发出你的潜能，更有力地触摸到美好的未来。

· 第三卷 ·

# 自己拯救自己

(英) 塞缪尔·斯迈尔斯 著





### 作者简介

塞缪尔·斯迈尔斯是英国 19 世纪伟大的道德学家、社会改革家，被誉为“西方成功学之父”“卡耐基的精神导师”。他先后当过医生、商人、摄影师、随笔作家、历史学家、记者、编辑、铁路大臣和演说家，也是一名畅销书作家，著名作品有《自己拯救自己》《品格的力量》《人生的职责》。



## 第一章 天助自助者

从长远来看，国家的价值在于组成这个国家社会个体价值的实现。

——约翰·斯图尔特·密尔

我们过于相信制度，而忽略了人类自身的能力。

——本杰明·迪士累利

“自助者，天助之”已被众多人类实践所证实，是句至理名言。自助精神体现在生活的诸多方面，是个人成长进步的源泉，是构成国家强盛的真正源泉。从效果上看，外界的支持经常显得软弱无力，而内在的支持才是生命真正的动力。你为一个人或阶级做了什么，从某种程度上讲，反而消磨了他们自力更生的动力和需要。在一个管理过度、指挥过度的国家，其必然趋势是使人们不能自立，更加无助。

即使是最完善的制度，也不能给予人积极有用的帮助。或许，制度所能做的最有意义的事情就是给予人们发展自我与改进个人状态的自由处境。但是，人们往往相信他们的幸福和成绩是通过制度的手段而不是自己的行为来获得的。因此，我们经常大大地高估了作为人类进步之保障的立法价值。尽管我们每隔三五年选举一两个代表来执行立法权。但无论他们多么地尽心尽力，人们的生活和天性却并没有受到积极的影响。而且人们日渐懂得，政府的功能是消极和有限的，而不是积极和无限的。政府的职能主要在于保护人们的生命、自由和财产安全。如果司法公正的话，它能保护人们享受他们的劳动果实，无论是脑力上的还是体力上的，而他们无需付出多大的代价。然而，再严厉的法律也无法使懒惰之人变得勤勉自持，使奢靡之人变得未雨绸缪，让嗜酒之徒变得清醒如初。这种改变只有通过个人的节俭和自律才能完成，即通过好的习惯而不是依靠更大的权力去改变。

### 伟大的民众铸就伟大的国家

我们发现，一个国家的政府通常是组成国家的个人的写照。位高于人民的政府不可避免将被拉回到人民的位置；同样，位低于人民的政府早晚要被提升到人民的位置。自然而然地，一个民族的集体性格总是能符合立法和政府的水平，正如水总是能找到平衡一样。高贵的人将受到高贵的统治，无知的人则受到无知的统治。事实上，所有经验都证实：一个国家的价值和力量并非依赖它的制度形式，而是取决于其子民的天性。因为国家仅是社会个体的集合而已，而文明自身也只不过是个人发展问题，即组成社会的男人、女人和孩子的发展问题罢了。

国家的进步是个人勤勉、正直的结果，正如国家的衰败是个人懒惰、自私和邪恶的结果一样。我们通常所谴责的社会邪恶，在很大程度上，则源于个人生活的堕落。尽管我们企图通过法律手段尽量减少甚至根除它们，但是，它们却会以各种各样的形式死灰

复燃，除非个人生活及民族天性赖以存在的环境得到彻底改进和根本改善。如果这种观点是正确的，那么我们就可以得出结论：最高爱国和博爱精神不是通过改变法律和修改制度产生的，而是通过鼓励人们独立自主、完善自我的行动而产生的。

### 心灵被囚禁的民族无法获得真正的自由

当人们只听凭自己内心力量的召唤时，外部的一切就显得无能为力了。最死心塌地的奴隶并不是被专制制度下无恶不作的暴君所统治的奴隶，而是被无知、自私和邪恶统治的奴隶。一个充满奴性的民族仅通过权力或制度的改变是无法获得真正的自由的。只要人们还迷信政府是自由唯一的救世主，那么任何变革都是没有实际意义的，自由将仍由政府掌控。要改变这种状况需要付出巨大的代价，而且这种改变在很长一段时间里对曾经身处奴化幻觉的人们并不会产生太大的实际和持久的效果。自由必须建立在个人性格这个坚实的基础之上，这也是社会安定和国家进步的唯一有效保证。约翰·斯图尔特·密尔说得很对，“只要允许个性的存在，专制主义则受到有效抑制。不论以什么名义出现，任何毁灭个性的东西都是专制主义。”

### 最坏的偶像崇拜形式

关于民族进步的问题总有一些古老的谬论。有些人呼唤凯撒式的救星，其他人则呼唤以民族力量的强大作为救星，另外有些人则寄希望于议会议案。我们都在等待凯撒的降临，一旦凯撒降临，人们就欣欣然地“拥戴他，跟从他”。这条教义简单来说就是由救世主为民做主，人民坐享其成。如果以这样的教义为指导，它必将毁灭民众自由的良知，迅速为任何形式的专制主义铺平道路。凯撒主义是人类偶像崇拜中最坏的形式，是对权力的绝对崇拜，其恶果不亚于对财富的绝对崇拜。一个民族应该倡导的健康向上的信念就是自救自立的精神，只要人们领悟这一点并把它付诸行动，凯撒主义将销声匿迹。自立精神与凯撒主义是直接对立的，正如雨果对笔和剑二者关系的论述，“其中一个会杀死另外一个”。

至于说相信民族和议会法令的力量，也只不过是一种迷信罢了。爱尔兰一位伟大爱国者威廉·达刚曾在首届都柏林工业博览会的闭幕式上发表讲话：“老实说，在我的印象中，我从不记得我的同胞提及‘独立’一词。我听到的多是他们如何从这里、那里或另外什么地方去获得独立，或者把希望寄托在我们身边的外国人身上等论调。我承认与外国人交往给我们带来的巨大好处，但我的内心常深深地感到，我们工业的独立必须依靠我们自己。我相信，只要我们鼓足干劲、勤奋努力，我们将会遇到良好的机遇，我们将有一个无限灿烂的明天。我们已经迈出了步伐，但我们必须明白，坚韧不拔才是成功的巨大动力与保证。只要我们豪情满怀，不断前进，我深信，用不了多久，我们将和任何其他国家的人民一样舒适、一样幸福、一样独立。”

任何国家都是无数代人精神与物质劳动塑造而成的，是各个阶层、各种处境下吃苦耐劳的人民塑造而成的。他们是土地的耕耘者、矿山勘探者、发明家、发现者、制造业者、机械师、艺术家、诗人、哲学家和政治家。他们一代接一代地努力，为缔造自己的国家作出奉献，推动着社会不断地向前发展。这一代又一代高尚的伟大劳动者——文明



的缔造者——在混乱状态中创造出了工业、科学和艺术的秩序，同时也使一个民族成为一种宝贵财富的继承者。这些宝贵的财富是我们祖先用精湛的技艺和勤劳所创造的。这些财富在我们的手中得以耕耘，并传承给我们的后继者。在此过程中，我们要使它毫发未损，而且有所增加。

### 生活是一场“士兵的战斗”

自助自立的精神不仅是个人行为动力，而且一直都是英国人民一个显著的性格特征，是我们民族力量的真正源泉，也是衡量国家力量的真正标准。在大众之中总有一些脱颖而出的杰出人物起着领导作用。但是我们民族的进步则要归功于成千上万的无名小辈。尽管在战争史上只有将军们名垂青史，但在很大程度上，战争的胜利是通过普通士兵们发挥个人的勇猛和英雄主义才赢得的。同样地，生活也是一场“士兵的战斗”。

普通民众是最伟大的创造者，普通人对文明和进步的影响跟名垂青史的伟人们一样伟大。其中绝大多数人们终其一生默默无闻，他们对人类文明进步的影响力虽然无法与那些有幸名垂青史的伟人们相比，但是，即便是最卑微的人，也可成为同胞勤奋、节俭、诚实的典范，对祖国的美好未来产生深远的影响。因为他的生活和品行潜意识地影响着别人的生活，并在未来的时代被推广为典范。

### 日常生活让人获得更多智慧

经验表明，充满活力的个人主义对他人的生活和行为能够产生强有力的影响，并成为对人们最好的现身说法的教育。与此相比，学校、学院和大学给予人们的教育仅能算是最简单基本的文化启蒙而已。最影响人们的教育是日常生活的教育，它来自我们的家庭、街道、商店柜台、生产车间、织布机、耕地、财务室、手工作坊，在拥挤嘈杂的人群中。这是对社会成员最好的教育，即席勒所谓的“人生历程的教育”。它表现在人的行为、品行、自我修养、自我驾驭等方面，并为人类提供了行为规范，使他们胜任自己的工作并履行好自己的人生职责。

这是一种无法从任何书本或大量学术训练中获得的教育。培根用他那惯有的颇具份量的语言说道：“学习并不能教会人们如何运用知识。而是知识以外的智慧教会人们使用知识，而且，智慧只能通过观察获得。”这句话道出了生活的真谛，也道出了教育本身的真谛。所有的实践都证明它的合理性，并强有力地说明：人们更多地是依靠工作而不是靠读书来完善自我。也就是说，是生活而不是书本，是行动而不是研究，是性格而不是传记不断推动着人类的发展。

### 伟人传记是人类的福音书

伟人的传记，特别是那些仁人志士的传记，无疑是最具启发意义的，为他人提供帮助、指导和动力。有些佼佼者的传记无异于给人类带来福音——它教给人类和世界一种高尚的生活、高尚的思想和积极的生活态度。这些有价值的榜样充分展示了自立、坚韧、奋斗和坚守良知的伟大力量。这高贵的人性不可或缺的组成部分，是个人自我发展

的动力。它以铁的事实证明了自尊和自强的影响力：它能使那些出身地位卑微的人为自己赢得令人尊敬的实力和稳固永久的声望。

## 自古贫贱出贤能

科学、文学和艺术界的伟人们——伟大思想的圣哲和宽宏心灵的主宰——他们并不是不食人间烟火的仙人，也并非属于什么特殊阶层，他们同样来自学校、车间、农舍——来自穷人的茅草屋，也来自富人的大厦。甚至上帝的一些伟大的使徒也是来自“社会的最底层”。最穷苦的人有时也会位及巅峰，在他们的成功道路上，没有不可逾越的障碍。很多时候，这些困难反而成为他们最好的帮手。因为这些困难能激发他们劳力和坚忍的力量，激发他们可能被淹没的潜能。战胜困难并取得成功的鲜活例子不胜枚举，这恰恰证明了那句箴言“有志者事竟成”。著名的例子有：理发匠出身的杰勒米·泰勒成为最完美的神学家；理查德·阿克莱特爵士成了珍妮纺纱机的发明者和棉纺织业的奠基人；腾特顿成为英国上议院最卓越大法官之一；特纳成了最伟大的风景画画家。

没有人确切了解莎士比亚的出身到底怎样。但是毫无疑问，他出身于一个社会底层的家庭。他的父亲是一个屠夫兼牧场主。据说莎士比亚年少时当过梳毛工，有些人说他在学校当过门卫，后来代人捉刀。他似乎“不是一个具体的人，而是全人类的缩影”。他描写海洋的措辞是如此地恰当精确，以至于一位海军军官还断定他肯定当过水手；而一位神职人员则从莎翁作品中的种种细节推断他以前很可能是一位神职人员；一位出色的相马手则坚持认为莎士比亚以前是个马贩子。莎士比亚是个当之无愧的演员，广泛的生活经验和观察为他积累了丰富的知识，使他一生中“扮演了很多的角色”。任何时候任何情况下，他都是一个细心的学生及勤奋的工人。而且直到今天，他的著作对英国人品格的形成仍具有强大的影响力。

## 艰难困苦是人生成功不可或缺的条件

上述所有例子表明，要取得杰出成就必须依靠个人奋发向上，好逸恶劳的懒惰品行必然与出类拔萃无缘。正是勤劳的双手和大脑才使得人们富裕起来——有教养，有智慧，就会有成功。一个人即使出生于富裕人家，社会地位很高，他也得通过艰苦努力靠实干才能获得稳固的社会声望。人们可以继承几英亩土地，但不能继承知识和智慧。富人也许可以雇用别人为他们干活，但却无法雇用别人来替自己思考，更不可能买到任何形式的自我修养。事实上，勤奋是成功的唯一途径。这种说法在某些富人的经历中得到了验证，就如同在德鲁和吉福特的经历所验证的一样，他们的学校就是补鞋店的摊位；休·米勒也是一样，他的人生大学就是克洛马迪的采石场。

很显然，富裕和安闲不一定使人有最好的教养。相反，社会的发展一直都离不开社会底层的人们。安逸和奢华的生活不能培养人们战胜困难的勇气，也不能给人以顽强拼搏的力量。事实上，贫穷并非不幸和痛苦，通过坚持不懈地实干，不幸也可以成为一种幸福；它能激励人们奋发向上，勇敢地去战斗。虽然有些人追求享乐、自甘堕落，但是，那些意志顽强的人则会从中获取力量、信心和胜利。培根说得好：“人类没有很好地理解他们的财富，也没有很好地理解他们的实力：对于前者，人们竟把它信奉为无所

不能的东西；对于后者，人们又太不把它当一回事，对自己的实力太缺乏信心。自力更生和战胜自我将教会一个人从他自身能力的水池中汲取动力，从自己的实力中品尝到甜蜜的面包。劳动是生存的根本，信赖自己，做良善之事。”

## 亦有富者多豪杰

富裕容易使人放纵和堕落，这是人性使然。但是，一些生来衣食无忧的人仍然能蔑视享乐，艰苦奋斗。因此，绝大多数的富人仍然能够奋发努力地工作——他们“鄙视享乐而生活在辛勤劳动的时光里”。值得庆幸的是我们国家的富人阶层都不是懒汉；因为他们为国家恪尽职守，无私无畏，甚至在国家危难之时付出更多。值得称赞的是，在帕尼苏拉战役中，有一个陆军中尉带领着他的骑兵团独自穿过了湿地和沼地。今天，塞巴斯托波尔荒芜的斜坡和印度烧焦的土地见证了他们勇敢顽强的斗志和自我牺牲的精神。众多的贵族同胞们，他们拥有社会地位和财富，但仍然冒着风险，活动在为祖国服务的一个或多个领域。

就是在平时时期，在哲学和自然科学领域，富人阶层中也不乏出类拔萃之人。例如，大名鼎鼎的现代哲学之父培根，以及科学家沃塞斯特、波伊勒、卡文迪希、塔尔波特和罗斯。罗斯也许可以被认为是贵族阶层中一位伟大的机械师；如果他不是出身贵族的话，他将会摘取发明家的桂冠。他熟知铁匠的工作，据说一个不了解他身份地位的制造商曾说服他当一个大型制造车间的班长。著名的罗斯望远镜就是由他组装而成的，这无疑是当时最杰出的仪器。

但是，贵族中涌现的最为杰出的人物恐怕是在政治和文学领域。在这些领域里获得成功同在别的领域里一样，也只能靠勤奋、实干和学习。杰出的部长或议会领袖，肯定是最辛劳的工人，如巴麦斯顿、德比、罗素、迪士累利和格拉斯通。这些人也许没有从《十小时工作法》中得到多少益处，没能享有工作不超过 10 小时的权利。然而，在议会最繁忙的时候，他们总是加班加点，夜以继日地干。当今最具代表性的人莫过于罗伯特·皮尔爵士了。他在连续进行脑力劳动方面具有非凡的能量，且从未吝啬过自己在这方面能量的发挥。事实上，皮尔爵士的人生经历给我们树立了榜样：即使一个普通人也可以通过勤奋实干完成很多事情。在他当国会议员的 40 年里，他的工作量异常庞大。他是一个脚踏实地的人，无论做什么，都能做得很出色。他发表的所有言论，无论是口头的，还是书面的，都证明他所说的每一句话都是经过深思熟虑的。他总是精益求精，尽可能满足各种不同听众的胃口。此外，他还具有深刻的洞察力和强大的意志力，用坚定的双手和眼神指挥行动进展的能力。从某些方面讲，他超越了同时代的绝大多数人。他与时俱进，年龄的增长没有给他带来什么不便，却使他的个性走向更加成熟丰满。他很开明，敞开心扉接收各种新观点。尽管许多人认为他过于谨小慎微，但他不允许自己因循守旧，因为那会麻痹许多受过教育的心灵，旧时代的遗物有可能只是遗憾。

布莱汉姆勋爵的辛勤工作更是有口皆碑。他为社会服务超过 60 年。在这期间，他涉猎过很多领域——法律、文学、政治和科学——而且在所有领域都取得了卓越成就。他是怎么做到这一点的，这对许多人来说至今仍然是个谜。有一次，有人要求塞缪尔·

罗米利爵士从事某种新的工作，他抱歉说自己没有时间。“但是，”他补充道，“可以去找布莱汉姆这个人，他看起来有用不完的时间。”这其中的秘密在于，他从不让自己有一分钟的空闲；而且他有着钢铁般强健的体魄。当大多数人到了他这个年龄的时候都已经退休颐养天年了，布莱汉姆勋爵却展开了一系列有关光线规律的精确调查活动，并把他的调查结果呈献给来自巴黎和伦敦的众多科学读者。与此同时，他又在新闻界发布了论文草稿《科学的人和乔治三世统治文献》，并在上议院中继续关注法律业务并进行政治辩论。西德尼·史密斯曾劝他别老是把自己投身于要3个强壮的人才能完成的工作和事务中。但是，布莱汉姆就是如此地热爱工作——习惯不间断地工作——无论多么繁重的工作，对他来讲都不在话下。他对自己在工作上表现卓越的渴望是如此强烈，以至于有人说，如果他的人生岗位是擦皮鞋的话，那么，在他成为全英格兰最好的擦皮鞋匠之前他是绝不会满足的。

巴威尔·利顿爵士则是另一个具有相同社会地位但仍勤奋工作的人。很少有作家能同时在不同领域都取得卓越成就——小说家、诗人、戏剧家、历史学家、散文作家、演说家和政治家。他工作起来踏踏实实，一步一个台阶，不贪图享乐，时刻饱含热情和斗志，并不断超越自己。从勤奋这个角度来说，在仍然健在的英国作家中很少有人写过数量那么多，质量那么高的作品。巴威尔的勤奋可以说是无以言表了。在社交“活跃季节”，他完全可以去狩猎，去射击，去休闲娱乐——频繁出入各种俱乐部和欣赏戏剧，旅游观光，住乡间别墅，享受应有尽有的珍藏，追求乡间户外无穷无尽的乐趣。还可以到海外旅游，去巴黎，维也纳或罗马——所有这些对一个爱好玩乐和富有的人来说都是非常具有吸引力的，谁也不愿辛辛苦苦地工作。尽管有着这么多令人快乐的诱惑，而且对他而言也是轻而易举的事情。巴威尔却没有跟其他有钱人一样。他拒绝了这种享乐的生活方式，继续追求一种文人的生活方式。与比隆相似，巴威尔艰辛努力创作的首部诗词《杂草和野花》是个败笔。他再次努力的成果是部小说《福克兰》，同样也是失败之作。如果他是个意志薄弱者，早该放弃创作了。然而巴威尔却坚持着。他继续创作，坚持不懈，不达目的誓不罢休。通过不断努力，广泛阅读，他从失败的阴影里走出来，最终走向成功。继《福克兰》之后，他在一年之内写出了成功的作品《伯尔哈姆》。从此笔耕不辍，30多年来写作了一系列成功的作品。

迪斯雷利先生的公职生涯同样为我们树立了一个勤奋和苦干的榜样。像巴威尔一样，他是在文学领域取得第一个成就的。他也是在遭受了一系列失败的打击之后才获得成功。他的作品《阿尔罗伊的神奇传说》和《革命的史诗》遭到人们的冷嘲热讽，甚至被人们视为满纸荒唐。但他继续从其他方面努力。《康宁斯比》《西比尔》和《坦康雷德》便是他创作出来的精品。作为一个演说家，他在国会下院的首次演讲也是个失败，被人们戏称为“比阿德尔菲的滑稽剧还要厉害的尖锐叫声而已”。虽然他的每句话都慷慨激昂，人们都报以“哄堂大笑”，庄严的事情完全成了一出闹剧。最终，他以颇有预见性的语句来结束了这个插曲。自己那充满学识的演说遭受到别人的冷嘲热讽，在苦恼之际，他大声疾呼：“我已经尝试过很多事情，而且最终都成功了。现在我不讲了，但总有一天，你们会洗耳恭听我的演讲。”这一天终于到来了。迪斯雷利是通过勤劳和实干获得成功的，在世界第一次绅士大会上发表了扣人心弦的演讲，展示了他的力量和决



心。迪斯雷利的成功完全归功于他的勤奋和努力。他与其他许多年轻人不同，迪斯雷利先生遭遇失败后没有一蹶不振，也没有自暴自弃，而是继续勤奋努力，发奋工作，重新再来。他认真查找毛病缺点，仔细地研究听众的性格，不知疲惫地练习演说的艺术，努力丰富议会知识。为了成功，他忍受着一切，成功终究是到来了，尽管来得慢了点。最后议员们同他一起开怀大笑，而不是对他冷嘲热讽。早年他失败的记忆从公众的头脑中消逝，最后，公众一致认为他是议会里最成功和最有感染力的演说家之一。

### 别人的帮助不可或缺

虽说个人的勤奋和实干是成功的保障，但同时我们应该承认，接受别人的帮助对我们的人生历程也很重要，甚至是不可或缺的。诗人沃兹沃斯说得对：“自助和受助这两个事物，虽然看起来是相互矛盾的，但他们无法分开，有效结合才是最完美的——高尚的依赖和自立，高尚的受助和自助。”所有的人，终其一生，都会因被抚养和受教育而多少受人恩惠；真正优秀的人和强者往往是最乐意接受和承认这种帮助的。例如，法国作家阿列克西斯·德·托克维尔的人生经历。托克维尔的家世很好，父亲出身法国一个颇有名望的贵族，母亲则是马拉舍伯公爵的孙女。巨大的家庭影响力使他21岁就被任命为凡尔赛审计法官。但是，可能是觉得自己的才能不足以胜任那个职位，他决定放弃，独自开创未来。“真是个愚不可及的决定。”也许有人会这么说。但托克维尔勇往直前。他辞去职位，决定离开法国到美国游历。此行的成果就是后来出版的他那本伟大的《论美国的民主》。对于托克维尔在游历中的那种孜孜不倦的精神，和他一起游历美国的朋友古斯塔夫·德·波蒙是这样描述的：“他的本性就是勤快，无论是在旅行中还是在休息时，他的头脑一刻也没有休息，总在活动……同阿列克西斯在一起，聊得最投机的问题都是最有用的问题。他最不能容忍的就是无所事事或虚掷光阴，哪怕是浪费一点点时间都使他如坐针毡。”托克维尔在给朋友的信中写道：“生活中，人们没有一刻是完全停止行动的。外在帮助和个人的内在努力同样都是必不可少的，否则，我们只会增长年龄而不成熟智慧。生活在世上的人好比在寒冷地区艰难跋涉的旅行者，他走得越高远，就走得越快，永不停歇。心灵最严重的病变就是冷漠，为了抵抗这种可怕的罪恶，人们不仅需要内在精神力量的支持，也需要与生活上的朋友携手共进，共渡难关。”

尽管德·托克维尔有力地论述了充分发挥个人吃苦耐劳和独立精神的必要性，但他更充分地肯定了人的一生中都会或多或少地得到别人的帮助或支持这一事实的价值。因此，他时常充满感激地承认他的两个好友德·克尔格雷和斯托菲尔所提供的帮助——前者给托克维尔精神和智力的帮助；后者从道义上支持和同情托克维尔。对德·克尔格雷，托克维尔写道：“你是我唯一信赖的人，你的影响对我的一生都会起作用。许多人影响过我，但没有一个人能像你那样影响我的基本思想和行为准则。”德·托克维尔也从不掩饰他对自己的妻子玛丽深深的感激之情，她良好的脾气和性格使得托克维尔能够成功地进行他的研究。托克维尔确信，一个具有高贵心灵和气质的女人会在潜移默化中提升她丈夫的品性，而一个低级庸俗的女人只会败坏她丈夫的心灵。

## 自己是自己最好的救星

总而言之，人类的品格是受各种潜移默化的影响而塑造成的：榜样和观念的影响，生活和文学的影响，朋友和邻居的影响，我们所生活的环境的影响，先辈精神的影响，我们继承了他们品德言行的优秀遗产。我们必须承认这些影响，但我们也必须清楚，一个人的发展进步主要靠自己，无论他人的帮助有多大，从事物的本质属性来讲，自己才是自己最好的救星。

## 第二章 命运总是站在勤奋的一边

财富来源于勤奋。谁能把握时间，就像一粒粒种子那样，不断从大地母亲那儿吸取营养，辛勤耕耘，持之以恒，谁就能成就大业。

——达维隆

人生的伟大成就往往是在平凡的生活中通过简单的方式获得的。日复一日的平凡生活，尽管有种种牵挂、职责和义务，但它仍然能为人们提供各种最美好的人生经验。对那些勇于开拓者来说，生活总会给他们提供足够的发展机会和自我提高的空间。踏实肯干是通往人类幸福的必经之路。那些持之以恒，忘我工作的人往往最能成功。

### 天才就是耐心

人们总在责怪命运有眼无珠，其实命运本身却不如人们那样盲目。那些脚踏实地的人都会发现：命运总是站在勤奋的一边，正如大风大浪总会帮助好的水手那样。即使探究人类最高深的奥秘也需要最平常的品质，如专心致志、讲求实际和不屈不挠，即使最杰出的天才也离不开这些品质。事实上，那些伟人并不相信天才的力量，用于实践和坚忍不拔才是成功的关键。甚至有人把天才定义为仅仅是常识的精华或浓缩。一位杰出的教师兼大学的校长说天才就是不懈努力的能力。约翰·福斯特认为天才就是点燃自己智慧之火的力量。波芬说：“天才就是耐心。”

### “我总是想它们”

牛顿毫无疑问是世界一流的科学家。然而，当有人问他，到底通过什么方法获得这些伟大非凡的发现时，他谦虚地回答说：“我总是想它们。”还有一次，牛顿这样介绍他的研究方法：“我脑子里总是想这个问题，反复思考，慢慢地，由最初的第一缕曙光到豁然开朗。”牛顿是这样，其他伟人也是这样，他们的盛誉就是靠勤奋、专注和毅力获得的。即使休息也只是换个题目来研究，放下一项研究又开始下一项。牛顿曾对本特利博士说：“如果我为公众做了点什么的话，那要归功于勤奋和善于思考。”另一位伟大的哲学家开普勒在谈到自己的研究和成绩时也曾这么说：“正如古人所云‘学而不思则罔’，对此我深有体会。对所研究的东西勤于思考才会逐渐深入，我常常如此，直到最后全心思都投入其中。”

### 勤奋和坚韧创造奇迹

单靠勤奋和毅力就能取得非凡的成就，这使许多杰出人物开始怀疑人们所说的天才是否存在。天才比人们通常认为的要稀少得多。因此伏尔泰认为天才与常人只有一步之

遥。贝克莱甚至认为所有人都可能成为诗人和演说家。热罗德斯则相信每个人都能成为画家和雕刻家。如果真是如此，在意大利雕塑家卡诺瓦去世后，那位古板的英国人就不会向卡诺瓦兄弟问这个愚蠢的问题了：“他是天生的吗？”洛克、海尔特斯和狄德罗认为所有人的天赋都是一样的，真正使人们智力水平不同的是每个人的不同追求。最杰出的人都是最勤奋的人，没有全身心的投入，没有艰辛的劳动，无论如何也产生不了莎士比亚、牛顿、贝多芬或者麦克尔·安格罗。

化学家道尔顿（1776～1844）不承认自己是什么天才，他认为自己所取得的一切成就都来源于勤奋和积累。约翰·亨特曾自我评论道：“我的心灵就像一个蜂巢，总在嗡嗡作响，仿佛一片混沌、杂乱无章，实际上一切都规整有序，而且贮满了从大自然中辛勤采回的精华。”只要翻一翻伟人的传记，我们就会发现，那些杰出的发明家、艺术家、思想家和各行各业的杰出人物在很大程度上都把他们的成功归于不屈不挠的勤奋和实干。他们是点石成金之人，也是惜时如金之人。年轻的迪斯雷利认为成功的秘诀就是精通所学科目，持之以恒地倾心钻研是达到这个目的的唯一途径。因此，对世界影响最大的人，严格地讲，并不是那些天才，而更可能是那些资质平平却勤奋异常、不知疲倦之人；不是那些天资卓越、出类拔萃之人，而是那些在自己的岗位上勤勤恳恳、埋头苦干之人。一个寡妇在谈到她那聪明异常而又粗枝大叶的儿子时曾叹息：“唉！他天生没有耐性，又怎能成大器。”在生存竞争中，缺乏毅力恒心，天才也难于超越平庸之辈，甚至智力迟钝之人。正如意大利谚语所云：“走得慢但不停歇的人才是走得最远的人。”中国民间也有句俗语：“不怕慢，就怕站。”

因此，关键的一点就是培养良好的工作品质。一旦养成良好的工作品质，在激烈的竞争中就很容易取胜了。“熟能生巧，业精于勤。”没有这种品质，甚至最简单的技艺也无从掌握，取得成就更是完全不可能的。已故的罗伯特·皮尔正是靠这种训练有素的平凡但伟大的品格，才成为英国参议院中赫赫有名的人物。当他还是个小孩时，他父亲就让他站在桌子边练习即席背诵，即席作诗。他总是尽可能多地背诵一些礼拜日的训诫。开始没有多大进展，但他坚持不懈，终于训诫的全部内容他几乎倒背如流。后来，在议会中他常常以无与伦比的口才驳倒对手，这真是令人叹服。但几乎没有人能想到，他在辩论中表现出来的惊人记忆力正是以前他父亲严格训练的结果。

### “时间和耐心能使桑叶变成织锦”

在最平凡的事情上反复实践也能产生奇迹。拉小提琴看似轻而易举，然而要达到炉火纯青的地步，需要长时间反复练习。一个年轻人问卡笛尼学拉小提琴需要多长时间，卡笛尼说：“每天12小时，连续练12年。”俗话说：勤奋是金。一个芭蕾舞演员要经过多年艰苦训练才能练出优美的舞姿，才能出类拔萃。泰祺尼准备她的晚上演出之前，她常常得接受父亲两个小时的苛刻训练。她本该筋疲力尽地倒下，但她还要换服装、擦洗、准备，全然不觉劳累。舞台上轻灵如燕的舞步，让人赏心悦目。但是，这成功来之不易。练功的辛酸苦辣，想必泰祺尼体会最深。

然而，进步是循序渐进的，成功不会一蹴而就。生活如同走路，千里之行，始于足



下。德·迈斯特说过：“懂得等待就是成功的最大秘密。”没有播种就没有收获，耐心等待才有收获的喜悦；最甜的果子往往成熟得最晚。东方有一句格言：“时间和耐心能把桑叶变成织锦。”

有乐观的态度才能有耐心的品质。愉快是一种可贵的工作态度，它使人轻松自如。正如一位基督教主教所说：“平和是基督徒的基本品性。”所以，愉快和勤奋是智慧的本质。它们是成功的生命和灵魂，同时也是幸福的源泉。或者人生的最大快乐就在于干净利索地完成一个工作，力量、信心和其他种种优秀品质都仰赖于此。当塞迪·史密斯在约克郡的弗士顿勒克区当教区牧师时，尽管他觉得自己不能胜任那份工作，但他依旧欣然前往，并决心尽心尽力去做。他说：“我已下决心喜欢这份工作，我尽量去适应它，这比装腔作势、满腹牢骚、忧心忡忡强得多。”当霍克博士离开利兹去从事一项新工作时，他说：“无论我在哪儿，我都以上帝的名誉发誓，我会竭尽全力工作。如果我找不到一份工作，那么我会自己创造一份。”

那些为大众谋福利的人往往特别需要更大的耐心和更漫长的等待，他们的努力往往不能立竿见影。他们播下的种子有时会深埋于寒冬积雪之下，也许春天还未来临，冬雪还没融化，那些辛勤播种的人就已长眠地下。并非每个为大众谋福利的人都像罗兰·希尔那样，能在有生之年，看到自己的伟大思想开花结果。亚当·斯密在古老而又黑暗的格拉斯各大学精心耕耘多年，播下了社会改良的伟大种子，奠定了《国富论》的基础。但他的果实获得丰收已是在70多年以后了，而且至今还未全部收获。

### 让希望成为生命的支撑

没有什么能弥补希望的空洞，没有了希望就没有了一切。“当我失去所有希望的时候，我怎么能工作？我怎么能幸福？”一位伟大而又痛苦的思想家说。最欢快、最有勇气、最有希望的传教士之一卡瑞在印度时，他一个人干三个执事的活是常有的事，他几乎很少休息。卡瑞本人是一个鞋匠的儿子，木匠的儿子韦德和织布工的儿子马塞姆是他的助手。经过努力，一所富丽堂皇的神学院在塞尔姆波建了起来，16个分站也建了起来。《圣经》被他们翻译成了16种文字，在英属印度播下了一场道德革命的种子。卡瑞从不因为自己低贱的出身而感到羞愧。一次，在总督的桌边，他听到对面的一个官员问另外一个，卡瑞是否曾经是鞋匠。那声音很小，卡瑞却听得清清楚楚。“对，先生，”卡瑞立即说道，“我以前就是一个鞋匠。”有一个众人所知的逸事说明卡瑞小时候特别倔强。有一天爬树的时候，他脚一滑，跌到地上，摔断了腿。他不得不在床上休养了几周，当他刚刚康复，走动不用别人搀扶时，他所做的第一件事就是去爬那棵树。卡瑞一生都是靠这种勇气从事他传教士的事业，他干事雷厉风行，决不退缩。

## 第一次靠的是乐趣，第二次靠的是热爱

哲学家杨格博士有一句名言：“别人能做到的事你同样能干。”只要他自己决定要做某事，他就决不中途退缩。据说有这样一件事，他第一次骑马是跟巴克里先生的孙子一起，后者是个著名的运动员。当面前的这位马术师骑马从一道高栅栏上一跃而过时，杨格希望自已也能一跃而过，但却从马背上掉了下来。杨格二话没说，又跨上马背进行第二次尝试，可是又失败了，不过这次他抓住了马脖子，没被抛出去。第三次，他成功了，他骑马一跃而过。

身陷逆境的鞑靼人学习蜘蛛不达目的誓不罢休这种精神的故事家喻户晓。美国鸟类学家奥多本讲述他自己与此相仿的一段经历时，说：“我曾经描绘了 200 多幅鸟类原画，然而遭遇的不幸几乎使我放弃了鸟类学研究。我详细记述这件事，只想表明热情是多么的重要——我无法用其他字眼来形容我的坚韧——能使人战胜各种难以想象的困难。我在哈德逊——俄亥俄州肯塔基的一个小村子待了几年。后来因为有事去了费城，临走前，我把绘制的草图小心地放进一个木制盒子里保存起来，交给了一位亲戚，并再三叮嘱他要妥善保管，不要损坏了这些东西。几个月后，我回来了，连续几天与家人畅叙天伦之乐，随后，我询问那只箱子。我多么想见我的宝贝，我内心多么的激动呀。亲戚把木箱拉出来，打开一看，一对挪威老鼠已占据了整个箱子，在满箱子的碎纸屑中哺育了一群幼鼠，仅一个多月时间，它们好像已居住千年之久。一股无名之火冲上心头，一连数天，我极其烦躁，度日如年，只得睡觉解闷。昏睡了几天之后，我又恢复了理智，重新鼓起勇气，背上枪，带上笔和笔记本，就当什么也没发生过，高高兴兴地向山林出发。一想到我可能比原来画得更好，我就忍不住高兴。不到 3 年，我又完成了自己的作品，档案柜又满了。

伊萨克·牛顿先生也有同样的遭遇。一只名叫“钻石”的小狗把他桌子上的油灯弄翻了，牛顿辛勤工作多年的精确计算成果瞬间被毁。据说这次意外使这位哲学家身心俱损，非常痛苦，理解力衰退。卡利里先生在写作《法国革命》第一卷时，也发生了同样的事。他想把手稿送给一位有文学素养的邻居仔细审阅，结果邻居不小心把手稿扔在客厅的地板上，忘了。几周之后，出版商催着要稿子，他急忙派人去取，邻居莫名其妙。经过一番仔细调查，才弄清了事情的原委。原来，家里佣人把稿子当成“废纸”丢到厨房和客厅壁炉里烧掉了！当卡利里知道后，他目瞪口呆，茫然不知所措，但为时已晚，无法补救，只好下决心重新开始写作。可是原来没有打草稿，所有实事、观点都只从尘封的记忆中搜索。起初创作这一著作是一种乐趣，而第二次重写时就成了—种痛苦和折磨了。然而他在这种煎熬中，以顽强的毅力完成了该书的重写任务，为后人树立了坚忍不拔战胜困难的榜样。

许多的杰出发明家一生也是持之以恒、不屈不挠的。乔治·史蒂芬孙曾给年轻人演讲，他经常把自己的建议总结成一句话告诫他们：“不达目的誓不罢休。”他花了 15 年时间改进火车头，最后在莱希尔取得了决定性成果；瓦特发明蒸汽机用了 30 年时间。在科学、艺术和实业界的每个行业里都有同样感人的事迹。其中最有趣的或许要数尼尼

微大理石花纹的发现了。这种刻在碑石上的箭形书写符号是自马其顿征服波斯以后早已失传的楔形文字。

## 有职业的伟大文学家

文学家中也不乏具有非凡毅力和百折不挠品质的人。瓦特·司各脱先生就是最典型的代表。他的坚韧品格是在一个律师事务所培养起来的。当时他从事抄写工作，一干就是几年，这种工作十分枯燥乏味。但瓦特想，既然是我的工作，我就有责任尽心尽力把它干好。白天烦琐的公务让他觉得晚上属于自己的时间倍加珍贵，他通常利用晚上的时光读书和研究。他曾开玩笑说，作为一个文人所必需的扎实稳重而不是浮躁的品质正是在他从事抄写这一工作中逐渐养成的。每抄一页纸能赚到3分钱，有时一天他能抄120页，能够赚到3元6毛钱。有时候，他用这点微薄的额外收入买一点零散的书籍，如果不是辛辛苦苦加班加点地干，他肯定买不起书。

到了晚年，瓦特仍然以自己有一份职业而自豪。与很多所谓的文人不同，他认为那种愤世嫉俗、无视日常生活责任的人与所谓天才毫不相关。相反，他认为花点时间干些实事是有益于人的自我发展的。这对于那些好高骛远的人来说，似乎尤为重要。瓦特本人曾担任爱丁堡议会的议员，他每天准时到议会，签发各种文件，办好该办的事情，而早餐前则是文学创作时间。洛克·哈特说：“最可贵的是，在瓦特创作最活跃的时期，他每年总要有大约半年的时间踏踏实实地干工作。对于自己的本职工作，他兢兢业业，从不懈怠。”必须靠自己的职业而不是靠“创作”来谋生过日子，这是瓦特为自己定下的规矩。有一次他说：“我认为文学应该是业余爱好，不能靠它挣饭吃。尽管文学创作的收入来得容易，但不应该成为我日常生活的来源。因为文学是件很严肃的事，只有心与情浇铸而成的作品才富有感染力，这种感染力与金钱没有任何关系。”

瓦特非常珍惜时间，从不浪费一分一秒。他最注意培养的习惯就是守时。如果不是这样，他根本不会在繁忙的工作之余完成如此浩繁的文学创作。他给自己定下一条规则：当天的信件当天处理，除了那些必须经过调查研究的信件。毫无疑问，这大大提高了他的办事效率。他每天早晨5点起床，点起炉火，然后认真地洗漱穿戴。6点钟，他准时坐到桌前开始写作。所有文件都整整齐齐摆在桌子上，各种参考文献也整齐有序地放在地板上。此时，只有一条可爱的小狗瞪着明亮的眼睛望着他辛勤地工作。当9、10点钟家人围在一起吃早饭时，他已经干了很多活儿了。用他自己的话说，已经干完大半了。尽管瓦特一辈子勤勤恳恳、孜孜不倦；尽管他学富五车、学识渊博；尽管他成就惊人，但每当谈到他的成就和能力时，他总是谦逊地认为这并没有什么。有一次他这样说道：“我这一辈子，曾无数次为自己的无知和浅陋而苦恼，常常有‘书到用时方恨少’的感觉。”瓦特在说这话时，字字诚恳，使人感慨良多。

的确，真正的智慧总是与谦虚相连，真正的哲人必定像大海一样宽厚。一个人懂得越多，就会认识到自己知道的越少。这是一条人类认识的规律。曾经有一名三一学院的

学生认为自己已“学有所成”，向老师辞行。这位老师深谙自己学生的底细，看着这位自信的学生，老师感慨道：“其实，在学问方面我刚刚入门。”有这样的箴言“一桶不满半桶摇”。浅薄的人总是扬扬自得，自以为无所不知、无所不能，其实他们无一精通。而渊博的人却总感到学海无涯，学无止境，总是谦虚地说：“我唯一知道的事情就是自己一无所知。”牛顿就如此，他评价自己说，自己只不过是一个在大海边拾到几只贝壳的孩子，而真理的大海他还未曾接触。

### 第三章 无论干什么，均需全力以赴

一颗勇敢的心能一往无前。

——雅克·邱维埃

世界属于勇者。

——德国箴言

对于他所从事的每一项工作，他都全身心地投入，自然就成就斐然，硕果累累。

——《编年史》第二部第三十一章第二十一页

一位古代斯康的纳维亚人在一篇著名演讲中，精彩地概括了条顿人的性格特征。他说：“我既不崇拜偶像，也不信奉鬼神，我唯一相信的就是自己肉体和精神的力量。”“要么我去寻找一条别人走过的路，要么我自己另辟蹊径。”这一充满智慧的古老格言，描绘了日耳曼人自立自强的个性特征。时至今日，这仍然是日耳曼后裔区别于其他民族的一个显著特点。事实上，斯康的纳维亚神话中带着一把随时用来敲打的锤子的上帝形象就是他们精神的最好反映。见微知著，从一些小事中可以看出一个人的性格，甚至从一个人使用榔头的方式也可以推断出他力量的大小。因此，一位声名显赫的法国人在他的朋友提出到某地定居和购买土地时，他简练精准的描述了那里居民的个性特征。他说：“到那儿做买卖得加倍小心，我了解那儿的人。从那里到我们巴黎兽医学校来的学生在解剖实验中敲击动物的砧骨都不用力，他们缺乏的是力量，而不是心术。如果在那儿投资，不会得到令人满意的回报。”这段经过认真思考的话，反映了一个有心人对当地居民敏锐的观察，它也极其有力且生动地说明了这样一个事实：个体的力量汇聚成国家力量，个人的力量赋予他所耕耘的土地以价值。诚如一句法国格言所说：“人类的力量，正是大地的力量。”

力量在土地耕种中占据重要位置；而在人类对价值的追求中，坚韧不拔的决心则是一切真正伟大品格的基石。决心使人们勇往直前，不怕艰难困苦，不怕单调乏味，一步步攀登人生的阶梯。在这种过程中，各种令人沮丧和危险的磨炼造就了天才。在任何追求中，达到成功所需要的不是过人的天赋，也不是杰出的才干，而是对目标坚持不懈的追求和勤劳坚定的意愿。目标不仅会产生实现它的能力，而且还会产生充满活力、不屈不挠为之奋斗的意志。因而，意志力可以说是一个人的核心品质。一句话，意志力就是人类本身。它给人们每一个行动提供推动力，为每一次努力输血打气。它是人们种种努力的灵魂，是人们真实希望的基础。正是它使得生命芳香弥漫。在战争修道院的一顶破头盔上铭刻着一条格言：“希望就是力量。”这是每个人都应记取的格言。赛亚克的儿子说：“懦弱使人悲哀。”的确，没有什么财富比顽强的心灵更加珍贵。即使一个人的努力最后惨遭失败，他也会因为自己的尽心尽力而问心无愧。在庸庸碌碌的生活中，没什么事情比一个人与困难搏击更感人、更美好的了；我们看到一个人满腿鲜血、四肢失灵，

却奋勇前进，我们为其次欢呼喝彩。

对于年轻人来说，如果他们的愿望和要求不能及时地付诸行动和成为事实，那么它就会成为心灵的病菌。然而，要达到目标，正如许多人那样，不应该只是耐心等待机会的来临，“到平凡的布柳彻最后成为普鲁士的元帅”，而且还必须坚持不懈地奋斗和百折不挠地拼搏，就像在滑铁卢击败拿破仑的惠灵顿将军一样。一旦有了良好的目标，就应该毫不懈怠地去努力实现它，并且坚定不移。在生活中的绝大多数情况下，艰难困苦是对心灵品质最好的锻炼。阿雷·谢弗尔说：“在生活中，只有全身心地努力才能结出丰硕的果实。努力，努力，再努力，这就是生活。在这方面，我可以骄傲地说我做到了，没有什么能够动摇我的信心和勇气。一般来说，如果一个人具有强大的精神动力，一个高尚的目标，那么一定能如愿以偿。”

休·米勒说过，他所受到全面教育的唯一学校就是“广阔的社会，在那儿，艰难困苦是最严厉而又最为崇高的老师”。那种三心二意、浅尝辄止的人终究会失败。如果我们凡事都坚持到底，那我们一定会有圆满的结果。瑞典的查尔斯九世在年轻的时候就坚信意志的力量。每当儿子在艰巨任务面前遇到困难的时候，他总是摸着儿子的头大声说：“你能行，你一定行。”像其他习惯一样，勤奋用功的习惯也容易慢慢养成。如果一个能力平庸的人，在某一时间，只要全身心地、不屈不挠地投入某一工作，他也会取得很大的成绩。福韦尔·伯克斯顿深信成功来源于工作方法和勤奋刻苦，他坚信《圣经》的训诫：“无论你干什么，均需全力以赴。”他把自己的成功归于“一门心思地做一件事”。

没有勇敢的奋斗，就不可能获得真正有价值的成就。人们把自己的成长主要归功于积极的奋斗和战胜困难的坚强意志。而且，令人吃惊的是，许多貌似绝无可能实现的结果，经过人们的努力，最终出人意料地变成了现实。热切的渴望本身就会把可能变成现实，我们的期望往往就是事情成功的前提。另外一方面，胆小懦弱、犹豫不决者却往往被事物的表面吓倒，主要因为看上去事情就是很难实现的。据说，有一名法国军官常常在自己的公寓附近散步，并且总是喜欢叫道：“我要成为法国的元帅，成为一个伟大的将军。”他的这种强烈愿望是他成功的先兆；因为后来这个年轻军官确实成了一名杰出的司令，并最终成为法国的元帅。

## 木匠和法官的故事

正是人的意志——目标的力量，而不是其他，使人们能够如愿以偿。虔诚的信徒总是习惯说：“无论你想要什么，你都能得到，因为这就是我们意志的力量，上帝与我们同在，无论我们想成为什么样的人，只要真心实意地相信，最终我们会如愿以偿。如果一个人没有对谦虚谨慎、耐心细致和自由自在的渴望，那么，他将无法实现自己的意愿。”据说有个木匠，有一天在他特别认真地给一个官员修理椅子的时候，有人问他为什么这样认真，木匠回答说：“我希望这把椅子经久耐用，直到我成为一名官员坐到上面。”说来奇怪，这人后来果真成了一名官员，坐上了这把椅子。

对于意志自由问题，不管逻辑学家得出什么样的理论结论，实际上，每个人都可以自由无束地在善与恶之间进行选择。人不只是一根随波逐流的稻草，更是一位游泳好

手，既可以劈波斩浪、勇立潮头，也可以独立把握自己前进的方向。没有什么绝对的东西可以完全地束缚我们的意志，我们能感觉并且清楚地认识到我们没有被束缚住，我们可以自由地行走。如果不这么想的话，我们所有的良好愿望都会化为泡影。我们的事业和生活方式，虽然有家庭准则、社会调解和公共制度的束缚，但是我们仍然坚信意志是自由的。如果没有这种信仰的话，哪里还有什么责任可言？教育、忠告、布道、谴责和改正有什么作用？如果法律不是人们的普遍信念，如果人们不自觉地遵守它，那么，法律又有何用呢？在我们一生中的每时每刻，我们的良心都在声明我们的意志是自由的。它是完全属于我们自己的东西，我们是否赋予它正确的导向完全在于我们自己的选择。不是习惯和诱惑主宰着我们，相反，是我们主宰着习惯和诱惑。当我们向它们屈服的时候，良知也会告诉我们要抵抗。我们只要相信自己主宰习惯和诱惑就可以了，不需要别的什么。

有一次，莱蒙内斯告诫一个无忧无虑的年轻人说：“现在，你已经到了该自己做主的时候了，否则，将来你只能在自掘的坟墓之中痛苦哀号，连推开墓门的力气都没有了。”对我们而言，最容易养成习惯的是意志力。因此，我们要学会养成坚强果断的意志，稳定自己的生活，不要让它再像凋零的落叶，在风中四处飘零。

### 伯克斯顿给儿子的忠告

伯克斯顿坚信只要年轻人能形成强大的决心并持之以恒就能无所不能。伯克斯顿在给他的一个儿子的信中写到：“现在，你已经到了该对自己的人生方向作出选择的关键时刻了，你必须证明你的原则、决心和勇气。否则，你就会养成无所事事、漫无目的和效率低下的习惯和性格。而一旦你沦落到如此地步，你就会发现很难再振作起来了。我相信年轻人想做什么就可以做成什么，因为我自己就曾经那样过……我生活中的大多数乐趣和成功都是由于我在你现在这个年龄时所作的转变。如果你现在能下定决心并且持之以恒做一个勤勉用功的人的话，在你的整个人生中，你都会为你今天明智的决定而感到欣慰和愉快。至于意志，如果不考虑方向，它就是持之以恒、坚定不移和百折不挠。但是，很显然，凡事都取决于正确的方向和良好的动机。如果你追求的方向是感官的快乐，那么，坚强的意志很可能就是可怕的魔鬼，而聪明的才智则是它卑贱的奴仆。但是，如果你追求的是善良美好的东西，那么，坚强的意志就是造福人类的君主，而聪明才智就是人类的侍臣。”

### 意志的力量

“有志者，事竟成”是一句至理名言。一个人如果有了决心，他就会凭借这种决心克服前进途中的各种障碍，取得最后的成功。我们如果相信自己能够成功，往往就会成功，因为成功的决心往往具有无穷的力量。苏瓦诺性格特征的力量就在于他的意志。他和大多数性格坚强的人一样，都对意志的力量高声赞扬。他总是对失败者说：“你没有坚定的意志。”同黎塞留和拿破仑一样，在苏瓦诺的字典里是没有“不可能”一词。他最憎恨“我不知道”“我无能为力”和“不可能”这几个词。他会大声地喊：“去学，去做，去试。”为他立传的作家曾经说，他为世人树立了一个光辉的榜样，证明了增强活

力和锻炼能力在一个人身上所能发挥的巨大作用，而这些活力和能力的萌芽就在人的内心深处。

### “不可能”是傻瓜字典中的字眼

拿破仑最喜欢的一句名言是：“真正的智慧就是果断的决心。”他不同寻常的一生更是生动地展示了坚强的意志和坚定的信心的重要作用。他全身心地投入到自己的事业中。有一次，有人报告说，阿尔卑斯山挡住了军队的去路，他下令道：“我没看见阿尔卑斯山。”于是，一条穿过西普隆德岛的道路被开凿出来，在这之前那个地方几乎不可攀越。他说：“‘不可能’这些字眼只有在无能的人的字典中才能找得到。”他是个精力旺盛的人，有时候4个秘书，都被他折腾得精疲力竭，包括他在内，每个人都马不停蹄地工作。他的精神深深地感染了其他人，给其他人的生命注入了新的活力。拿破仑曾经说：“我的将军们都是从泥潭里锻炼出来的。”但是，这一切都没有意义，因为最终，拿破仑极度的自私自利毁了他自己，也毁了法兰西，使得法兰西成为无政府状态的牺牲品。拿破仑的一生给世人留下的教训是：权力，如果不用来造福人类，不管它被如何运用，对统治者来说都是贻害无穷。同样，如果只有知识和才智，而没有美德，那么，知识和美德也只不过是恶的化身。

### “责任”成就的伟大品格

惠灵顿将军的确是位名副其实的伟大的伟大的人物。他不仅坚毅果敢、持之以恒和百折不挠，而且，他还拥有了拿破仑所不具备的自我克制、勇于承担责任和强烈的爱国精神。拿破仑的目标是“荣誉”，而惠灵顿将军和英国海军大将纳尔逊一样，他的格言是“职责”。据说，在惠灵顿将军的命令中从未出现过“荣誉”一词，相反，在他的命令中常常出现“职责”一词。什么苦难也不能吓退惠灵顿，相反，困难越大，他的力量也越大。在伊比利亚半岛的战争中，他所表现出来的耐心、毅力和决心可以成为历史上最惊人的记录。在这场艰难的半岛战争中，他克服了足以让人发疯的苦恼和令人难以想象的困难。在西班牙，惠灵顿不仅展现了作为军事家的天赋，而且也展示了作为政治家的才能。尽管他的脾气非常暴躁，但是，强烈的责任感使他克制自己。对于身边的人，他的耐心似乎永无止境。他的伟大人格因为他的雄心壮志、决不贪婪和豪情满怀而越发光芒四射。伟大人物总是个性极强的，并且，在许多方面他们资质超凡。惠灵顿将军同样如此，作为将军，他和拿破仑一样有统领三军的帅才，和克莱夫一样思维敏捷、果决和勇敢；作为政治家，他和克伦威尔一样睿智，和华盛顿一样廉洁、高尚。惠灵顿将军之所以能名垂青史，是因为他能在艰苦卓绝的战争中，巧妙地指挥战斗；因为他坚韧的精神；因为他的英勇无畏、自我忍耐。

### 力量总在果敢和决心中显示出来

力量总在敏捷的反应和果断的决策中显现出来。当非洲协会问勒德亚德他什么时候可以启程前往非洲时，他脱口说道：“明天早上。”布鲁彻敏捷的反应和果断的决策使得



他在普鲁士军队中获得了“先知元帅”的绰号。当有人问约翰·杰维斯，也就是后来的圣·文森特伯爵，准备何时归舰队时，他立刻回答道：“立刻动身。”克林·坎贝尔被任命为印度军队最高统帅时，有人问他什么时候赴任，他立即答道：“明天。”这敏捷的反应和果断的决策是他后来建立赫赫战功的基础。因为在战争中，如果能利用敌人的错误，果断决策，迅速行动，往往就能取得胜利。拿破仑说：“在阿科纳，我用 25 个骑兵赢得了胜利，因为我抓住敌人疲乏的时机，给每个骑兵发了一只喇叭，让他们整日地吹，使敌军慌乱起来。两军交战犹如二人对抗，一方的混乱就是另一方的机会。我抓住了这个有利时机，不费吹灰之力赢得了胜利。”他指出：“机不可失，失不再来。一旦贻误了战机，就会一失足成千古恨。”他宣称，他之所以能够打败奥地利人，是因为奥地利人不知道抓紧时间，在他们磨磨蹭蹭之时，他已击败了他们。

### 让梦想变成激情

在上个世纪，印度成为英国人展示力量的舞台。在征服印度的过程中，有一长串令人尊敬的杰出名字，除了克里夫到哈夫洛克和克莱德，还有韦尔斯利、梅特卡夫、奥特伦、爱德华和劳伦斯。另一个伟大而又声名狼藉的名字是沃伦·黑斯廷斯，他有着坚强意志和不知疲倦的非凡精力。他出身于有一定历史的名门望族，但是，这个家族对斯图亚特王朝的忠心却没有得到相应的回报，反而开始衰败，统治了数百年的德勒斯福德庄园也落入他人之手。在德勒斯福德居住的最后一代黑斯廷斯家族的第二个儿子被推荐为教区牧师。许多年之后，在这位牧师的住宅里，他的孙子——沃伦·黑斯廷斯来到了人世。沃伦·黑斯廷斯在庄园的学校里，和农民的孩子同坐一条凳子，开始了学习之路；在他的先人们曾经拥有的田野上玩耍嬉戏。哈斯廷家族的忠诚和勇敢开始在他的头脑里生根发芽，幼小的他开始雄心勃勃。据说有一个夏天，那时黑斯廷斯只有 7 岁，他躺在一条流经庄园的河岸上，暗暗发誓一定要把自己家族失去的财产夺回来。那是个小孩的天真幻想，然而，那一幻想却变成了现实。梦想在那一刻变成了激情，在他的生活中深深地扎下了根。从孩提时代到成人，他的显著特性是：以一种平静的心态和不屈不挠的意志力去追求他的梦想。他成为那个时代最具影响力的人物之一，他夺回了家族的地产，重建了家园宅第，恢复了门第的昔日风光。历史学家麦考来评价说：“在热带的阳光的照耀下，他统治着 5000 万亚洲人。虽然他也关心着那里的战争、金融和立法等等，但是他仍然念念不忘德勒斯福德，在他善恶相济、毁誉参半的政治生涯结束之后，他回到了德勒斯福德，直至终老。”

### 靠品质打胜人生的每一次战斗

查尔斯·纳皮尔爵士是又一位曾在印度执政过的胆识过人、意志非凡的人。他曾在谈到一次战斗中所遇到的困难时说道：“它们只能让我的脚站得更坚定。”他所指挥的米亚利战役是战争史上的一大奇迹。他带着只有 400 名欧洲人的 2000 人的队伍，但是，敌军却是由 35000 人组成的一支装备精良的比罗基人军队。显而易见，双方力量悬殊。但是，纳皮尔始终相信自己和自己的军队，在纳皮尔的鼓励下，每个将士都英勇顽强、奋勇杀敌。最终，比罗基人以 20 : 1 的绝对人数优势反被打得溃不成军。正是由于拥有了

英勇无畏的气势、坚忍不拔的精神和百折不挠的毅力，纳皮尔赢得了这场战争。事实上，每场战争的胜利者都是靠着这些品质才获取胜利的。在比赛中，一步领先往往就能赢得整个比赛，在战斗中，多坚持5分钟拼杀的勇气和毅力往往就能赢得整个战斗的胜利。即使你的力量不如对方，但只要你有耐心、全力以赴，你就有可能打败对方。斯巴达对他的父亲抱怨手中的剑太短，他的父亲对他说：“你往前一步，你的剑不就长了吗。”

纳皮尔身先士卒，以他英勇顽强的英雄精神激励士兵。在军队中，他和任何一个普通的士兵一样努力地工作。他曾说：“最伟大的领导艺术，就是和其他人一样平等地分担工作。作为一名军队将领，只有全身心地投入工作，才能取得胜利。越多的麻烦，付出劳动就要越多；越危险的形势，显示出的勇气就要越大，直到解决全部问题。”一位在卡奇山战役中跟随过纳皮尔的年轻军官曾这样说：“当我看着他这么大年纪还纵横驰骋在马上时，我就想我作为一个年轻力壮的小伙子，更加不能荒废时间。只要他一声令下，哪怕就是堵炮口，我也会二话不说就做。”这句话后来被纳皮尔知道了，他说这是对他的最好回报。

## 第四章 对待金钱的态度检验一个人的智慧

不是为了要将它藏入金库，  
也不是为了要有仆人服务，  
而是为了独立的人格尊严，  
和不受别人的奴役之苦。

——彭斯

借钱从来伤两家：借出者常常失去本钱和友情；借进者使勤俭治家的神经变得麻木迟钝。

——莎士比亚

不要轻率地对待金钱——金钱能反映人的性格特征。

——E. L. 布尔沃·利顿

检测一个人才智高低的一个最好的方法或许是——一个人对待金钱的态度——包括赚钱、存钱和花钱。虽然金钱不是人生的主要目的，但是，对待金钱的态度是十分重要的，不能随随便便地忽视。毕竟，从很大程度上说，金钱是获得个人安康和社会福利的途径。事实上，人性中的一些最优秀的品质与金钱的正确使用紧密相关，例如，除了节俭的美德之外，还有慷慨、诚实、公正和自我牺牲精神等。但是，与此相反的，也有像唯利是图的人所表现出来的那样，如贪婪、欺诈、不公正和自私等。还有滥用和错用了金钱的人所表现出的浪费、铺张、挥霍、奢侈等。正如亨利在他的《生活备忘录》一书中所指出的：“所以，在赚钱、积蓄、开支、送礼、收礼、捐钱、借进、借出和遗赠等方面所反映出来的正确的行为原则和方法是一个人完美品格的代言人。”

舒适是生活在世俗的环境中的每个人都尽力追求的目标。因为它满足了人类的基本物质需求，而满足基本的物质需要是发展人性中更完美的方面所必需的。它也使每个人拥有了为自己家人的发展提供物质基础的能力。《圣经》中说到，假如没有这些物质基础，这个人会“比一个不信教的人更坏”。因此，这不仅是我们义不容辞的责任，也是我们获得尊敬的正途。人们对我们的尊敬是因为我们能抓住机遇获得成功，从而给他们提供了更好的物质生活条件。为实现这种目标所要求的努力本身就是一种教育，会激发人的自尊感，会使他变得精明强干，并培养出耐心、坚韧等美德。一个克勤克俭、谨慎稳重的人一定是一个有远见的人，因为这个人不仅能考虑眼前，还必须考虑得更远。约翰·斯特林指出：“培养自我克制的最坏教育也强于培养其他品质的最好的教育。”无巧不成书，罗马人用了同一个词“美德”来命名勇气。勇气是战胜自我的高贵品德。

### 美德第一课——自制

自我克制——是为了将来的利益而牺牲当前的享乐的最需要学习的一课。这一课是为了使人们能发挥出他们所赚的钱的最大价值。然而，我们周围有很多这样的人，在丰

衣食足的时候并未想到将来可能的紧迫。平时都大手大脚地把赚的钱吃喝挥霍掉，往往到最后才发现自己囊中羞涩，迫不得已只能节衣缩食。这也是社会上一些人贫困潦倒、生活凄惨的一个重要原因。伦敦市长约翰·拉塞尔在接见一个代表团的代表们时谈道：“你们完全可以相信工人阶级在酗酒方面的支出绝对超过了政府对他们征收的赋税。”但是，我们必须承认，即使“自我克制和自救”，也难以避免穷人聚集在地方政府周围求助，其中失业是最重要的社会问题之一。现在，由于经济状况的原因，爱国主义似乎成为了只有独立的产业阶级才能付诸实施的东西，而不再被认为是普遍应具有的美德，这种现象实在是令人担忧。萨缪尔·迪欧这位颇有哲学素养的制鞋商说道：“平时精打细算、省吃俭用是安度困难时期的最好方法，这比任何国会通过的改革方案都更有效。”苏格拉底曾说：“那些想转动世界的人首先必须先转动自己。”中国有一句古语说道：“修身，齐家，治国，平天下。”

确实，人们都知道改革我们身上的坏习惯或许比改革教堂和国家还要更难。要改变遗风陋习，似乎从别人那儿开始会比从我们开始会更容易接受些。

### 浪费是自己加给自己的赋税

对于那些花钱不为将来打算的人来说，他们只能永远软弱无能、无所依赖地生活在社会的最底层。因为他们不自尊，所以他们也就不可能赢得别人的尊重。当经济出现危机时，他们只能是四处碰壁。那些平时连一点点也不愿意积蓄的人，突然遭遇大难时，可能会得到别人的怜悯，但是作用不大。想想将来妻儿老小的命运，他们感到不寒而栗，如果他们还有良心的话。科布登先生曾经对工人说过：“这个世界一般分为两个阶层——节俭阶层和挥霍阶层，即注重积累的人和拼命消费的人。所有有益于人类文明和人类幸福的成就的完成，包括所有的房屋、厂房、桥梁和轮船的修建，都归功于那些注重积累的人。而那些挥霍完了自己资产的人往往都成为了节俭阶层的奴仆。这是自然规律，也是理财规律。如果我说有哪个阶层的人不深谋远虑、精打细算，而是游手好闲，也能改善自己的生活状况。那我就是地地道道的骗子。”

布莱特先生于1847年在罗彻德尔工人集会上的告诫也表达了同样的信念，他说：“就诚实而言，在每个阶级中都能找到，并且谁也不比谁逊色。”他接着说道：“对于任何人，如果他想保持目前较为优裕的状况，或者想改变目前较为糟糕的状况，唯一切实可行的办法是培养并践行勤劳、节俭、克制和诚实的美德。即使考虑自身精神和肉体的状况，一个人如果想要改变自己不满意和舒服的困境并没有什么捷径，而只能培养并践行这些美德。人们会发现，正是通过这种方法，自己周围的很多人得到了进步，不断地改善自己的生活状况。”

没有什么理由可以让我们认为一般工人不能有所作为、享有荣誉、受人尊敬和生活快乐。整个工人阶级（除了极少数人之外）都该是节俭、有德行、见识广博和健康状况良好的，就像他们中的一些人一样。既然他们中一些人可以做到，那么其他人也应该可以做得到。每个国家都应该有这样一个通过自己的日常劳动而生活的阶级，这是上帝的安排，而且，毫无疑问这种安排是明智的，也是正确的。现实中，这个阶级中出现的不节俭、不满足、不理智和不幸福，不是上帝设计的，而是由于他们自身的软弱、放纵和

刚愎自用。要使劳动群众不需要通过压低别人，而是通过把他们的宗教、智慧和美德提高到同一水准而上升为一个阶级，最有效的方法就是让他们产生健康的自助自救精神。蒙泰恩指出：“道德哲学不止适用于声名显赫的人，同样适用于普通个人。在每个人身上都反映着人类的精神。”

当人们展望未来的时候就会发现等待他的主要有3件事：失业、疾病和死亡。前二者他还可以逃脱，但是最后一个却是不可避免的。然而，对于一个明智的人来说，不论哪一种事情发生，他都应该预料到并且尽可能小地减轻压力，因为这不仅是为了自己，也是为了那些依靠自己的人们。因此，诚实地挣钱和节俭地使用是极为重要的。正当赚钱，吃苦耐劳、不辞辛苦、不受诱惑，就能得到回报；而合理消费，就需要精明审慎、富有远见和自我克制，这些都是刚毅果敢性格的真正基础。金钱可以代表很多毫无价值和实际用途的物品，也能够代表许多富有价值的东西；它不仅代表食物、衣服和感官的满足，也代表了个人的自尊和独立。因此，对于工人来说，积蓄是抵御欲望的防护墙，是他安身立命的保证，使他带着快乐和希望等待更美好的一天的到来。在这个世界上，人们努力去获得一个更为牢固的地位，包括人的尊严，因为它使得一个人变得更为强壮，生活得更为美好。从长远来看，它赋予了他更大的行动自由，使他积蓄力量奔向美好的未来。

### 生活简朴才能独立

一个人如果总是在欲望里徘徊，那么他离成为奴隶也就不远了。他绝不可能主宰自己的人生，而是慢慢沦为别人的奴隶，听从他人的指挥。因为他不能勇敢地面对现实，所以他避免不了会有些卑躬屈膝。一旦身处逆境，他要么靠别人的施舍，要么靠救济。如果他丢了工作，他就无计可施了。

为了独立，生活朴素节俭是必不可少的。节俭不需要什么超人的勇气，也不需要什么杰出的美德，只要有一般的力量和普通人的能力就可以了。实际上，节俭只不过是管理中的秩序原理运用于家庭事务：它意味着悉心经营、符合规则、精打细算和避免浪费。上帝也主张这种节俭原则，他说过“把剩下的零碎东西收拾起来，别糟蹋了”。万能的主也不会轻视生活中细小的东西。在他向众人展示他的无边法力的同时，也意味深长地教导人们要做到物尽其用，力量就在细致当中。

节俭也意味着将来抵御眼前的欲望，在这个意义上，也代表了人的理想优越于动物的本能。节俭完全不同于吝啬，因为节俭才能使人表现得慷慨大方。因为节俭使得人不再崇拜金钱，而只是把它当做一个有用之物。正如迪安·斯威夫特所说的：“我们脑子里必须有钱这个概念，但也不能一门心思都是钱。”节俭犹如谨慎的女儿，克制的姊妹和自由的母亲。显而易见，节俭就是适度，适度的家庭幸福和社会福利。总之，节俭是自我拯救的最好展现。

弗兰西斯·霍拉开始独立生活的时候，他的父亲告诫他说：“我希望你事事开心如意，但是，我还是要劝导你要注意节俭。因为节俭是任何一个人必不可少的美德。浅薄的人可能会轻视它，但是，节俭会使你独立，而独立应该是每个精神高尚的人所应当追求的崇高目标。”在这一章开头我摘引了彭斯的诗，说的也是同样的道理。但是，遗憾

的是，他是思想的巨人行动的矮子，只会高声歌唱而不付诸行动。他躺在病床上即将告别人世之际，他给一位朋友写的信中说：“天哪！克拉克，我感到糟透了。我最大的一块心病是彭斯可怜的寡妇，还有他那6个无依无靠的孤儿。”

### 量入为出才能进退自如

每个人都应该量入为出。要做到这一点的要求就是诚实。因为，一个人如果不诚实地按照收入过日子的话，那么他必定是虚伪地依赖着其他人的收入过日子。那些花钱大手大脚的人，往往是等到他发现钱的真正用途时，为时已晚了。这些习惯挥霍浪费的人天生可能是一个大方的人，但是，最后也只能变成一副寒酸相。因为他们贪图一时的安逸享乐，花天酒地，挥霍无度；今天花明天的钱，结果债台高筑，严重影响了自己行动的自由和人格的独立。

培根勋爵有一句关于节俭的名言：需要精打细算的时候存些小钱要比赚些小钱更有效。那些随手扔掉的零钱和一些不必要的支出积累起来也是一笔财富。那些浪费的人经常抱怨这个世界对他们不公平，但是，其实他们才是自己的最大敌人。如果一个人连跟自己都不能成为朋友，他还能指望谁可以成为自己的朋友呢？一个人只有考虑周全、生活适度节制，他的口袋里才会有剩余的钱可以去帮助别人；与此相反，一个人如果挥霍浪费、缺乏远见，那么他就永远没有机会去帮助别人了。那些心胸狭小的人是极端的短视，一般也不能取得成功。正如我们常说的：“一分钱的心胸，绝对换不来二分钱的收获。”和诚实守信一样，慷慨大方和宽宏大量也是生活和交往中最为重要的原则。尽管在《韦克菲尔德教皇》一书中，津肯松每年都以各种方式欺骗他心地善良的邻居——弗拉姆勃朗，但是，正如津肯松所说的：“弗拉姆勃朗财富越来越多，而我却穷困潦倒并进了监狱。”日常生活中的无数事例都说明，慷慨大方和诚实守信能铸造人生的辉煌。

### 瘪口袋立不直

有句格言说：“瘪口袋立不直。”同样，一个负债累累的人也是挺不起腰杆的。对于一个债台高筑的人来说，说真话是很困难的，因此说，债务的背上就是谎言。由于负债者不得不向债主编造借口来拖延偿还债务的时间，这也就是他撒谎的原因。第一次找一个正当的理由来逃避债务是很容易的；但结果往往就变成，一而再再而三地寻找理由来逃避债务。不用多久，这位不幸的负债者就会债台高筑，不管他以后怎样地勤奋也不能自由。负债的第一步就是说谎的第一步，只要有第一次负债，就会有第二次负债，随后债务接二连三，接踵而来，谎言也是接踵而来，如此恶性循环。画家海顿从借钱的第一天起，就认识到了“谁陷入负债，谁陷入悲哀”。他在日记中记述着：“我开始负债了，我以前是从未有过的。或许，只要我活着，我就怎么也摆脱不了它们。”他的自传痛苦地描述了令他尴尬难堪的金钱问题，使他极度的精神沮丧、丧失工作能力和蒙受了巨大的羞辱。海顿曾给一位加入海军的少年这样一段忠告：“只能通过借债而获得的享受，决不要去干。决不要去向别人借钱，因为这会使人堕落。但不是说你不能借钱给别人。只是要注意：如果你借钱出去将会无法收回的话，就千万不要借。切记，无论在任何情况下都不要向别人借钱。”一位名叫费希特的穷学生，甚至拒绝接受贫穷的父母亲

所提供的借款。

约翰逊深信轻易负债会毁灭一个人。他的看法是很有见地的，值得我们牢记。他说：“不要认为债务只是一种负担。你会发现它更是一场灾难。因为贫穷不仅剥夺了一个人行善的权利，而且它也剥夺了你做好事的手段。……首先，你要注意的是不要向任何人借债。无论你拥有什么，消费的时候都不能倾囊而出，下定决心摆脱贫困。贫穷是人类幸福的敌人。它破坏了自由，使一些美德成为空谈。节俭安逸是所有善行的基础。一个连自救都不可以的人是绝不可能帮助别人的。我们只有有了能力之后才能帮助别人。”

每个人都有责任正视自己的事务，并且在花钱方面量入为出。收入和支出这种简单的算术有着极大的价值。精打细算要求我们的开销必须低于自己的收入，而不能高于收入。量入为出必须认真拟订并切实地执行一个生活的计划。约翰·洛克曾经指出：“一个人只有时时留心自己的日常事务，定期进行收支结算，才能克制自己的欲望，不至于人不敷出。”惠灵顿公爵对他的所有收支都有一个精确而详细的账目。他对格雷格先生说过：“我十分重视自己结算账单，并且我也建议大家都这样做。以前我经常让一个自己觉得信得过的人去做这件事。但是，有一天早晨，竟有几个催债人来讨一、二年来的债务。原来，这家伙竟然拿了我的钱去投机而没有去结清我的账款。从此，我就自己结算账单了。”对于债务，他的意见是：“债务会把人变成奴隶。我知道没有钱的滋味，但我决不让自己陷入债务之中。”华盛顿即使当了美国总统，他也和惠灵顿一样都是详细记录收支情况，他对家人的花费也是仔细查看，以防消费超出自己的收入水平。

海军上将杰维斯·圣·文森特伯爵在谈起他早期奋斗的时候，就讲到绝不借债的故事。他说：“我的父亲以不多的收入养活我们家整个大家庭。他曾经给我的全部钱财就是在我的人生道路刚开始时给的 20 英镑。我在海军基地享受了一段相当优裕的日子后，钱被花光了。我想再向父亲借 20 英镑，但是，遭到了父亲的拒绝。这让我感到极为耻辱，我发誓：除非我有十足把握偿还债款，不然的话我决不再借钱。我一直遵守着这个诺言。从那时起，我就迅速改变了自己的生活方式，自力更生，充分利用部队发给的津贴过日子，并且过得很宽裕。我自己清洗、缝补衣服，还用床罩做了一条裤子。我一直小心谨慎地按照自己的收入水平过日子，尽可能地节省自己的津贴，以挽回我的名声。等有了一定的积蓄以后，我开始承兑汇票。”杰维斯整整忍受了 6 年的物质匮乏带来的各种困难。但是，他履行了自己的诺言，保持了自己做人的骨气。正是靠这种良好的品质和坚毅果敢的性格力量，使他成为了一位高级将领。

### 现代病：奢华与虚荣

休姆先生曾在众议院指出英国人的生活消费太高了，尽管这引起人们哄堂大笑，但却是一针见血。中产阶级的生活水平虽然没有超过他们的收入水平，但已经快要接近了，照此下去，会对整个社会产生极为不良的影响。人们都望子成才，步入上流社会，但结果往往是事与愿违。他们只追求时尚华美的衣服，沉溺于声色犬马，挥霍浪费，而这些东西绝不是一个果敢坚毅和拥有绅士风度的人应该拥有的。结果就是，一大批华而不实、俗不可耐的年轻虚伪之徒被培养出来。外表装出绅士派头，却掩饰不住其诚实品

质的丧失。这样的人想成为有教养的绅士，这是一种多么可怕的奢望！他们似乎是“受人尊敬的”，其实只有庸俗的外表才是如此。他们没有勇气按照上帝的要求踏踏实实地生活，而是按照荒唐的时髦方式生活，自欺欺人地生活在虚荣之中。在社会这个竞技舞台上，人们拼命地争抢，一切高贵的自我克制的品质和美丽的天性都受到无情的蹂躏。所有的挥霍浪费、任何悲惨生活和倒闭破产，都来自于这种不必要的想向人炫耀的虚荣心。人们的欺诈行为所带来的严重后果已经以各种方式表现出来，人们宁愿表现不诚实也不愿意正视贫穷。人们崇拜金钱，疯狂地追逐财富，对失败破产者毫不怜悯同情。因此，连带着多少个无辜的家庭因此而遭殃。

### 拒绝诱惑就是拒绝堕落

在每个年轻人的一生中，诱惑无处不在。屈服于这些诱惑不可避免地将产生不同程度的堕落。屈服于这些诱惑会使得他们的天性在一定程度上发生扭曲。而勇敢坚决地用语言或行动表示出“不”就是摆脱这些诱惑的唯一有效的方式。他必须当机立断，不能犹犹豫豫地考虑原因。因为在犹豫中年轻人往往就会陷入困惑。其实，“不作决定，本身就是一种决定”。我们最好的祈祷就是：“主啊，教导我们不受诱惑。”然而，诱惑总是考验年轻人的意志力。并且，只要你屈服了一次，你的意志力就越来越弱。勇敢地去抵制，当机立断会给生命以力量；有了几次的抵制之后你就会形成习惯。意志力的基础在于人早期所养成的习惯。因为精神机器主要是通过习惯这个媒介来传播其发生的作用，良好的习惯就会减少道德内在的伟大原则的磨损。那些潜移默化地影响着的良好习惯，是构成人的道德准则的重要组成部分。

休·米勒曾经说过如何依靠自己意志的力量，在年轻时摆脱了一次强烈的诱惑，拯救了自己，尽管那时的生活十分艰苦。他那时还是个石匠，他和同事一起喝点酒是常有的事。有一天他喝了两杯威士忌，可当他回到家里，打开爱不释手的《培根散文集》时，那些文字在他眼前摇摇晃晃，他已经无法控制自己的意识了。他说：“我喝得糊里糊涂，这是极不理智的，我把自己带到了堕落的境地。我不应该这样毁灭自己。下决心不喝酒，虽然牺牲了肉体感官的快乐，但是，我意识到不能牺牲自己的理智去迁就感官。在上帝的帮助下，我成功了。”这样的决心成了他一生中的重大转折点，并且为他将来性格的形成奠定了基础。休·米勒如果不是及时地摆脱了这种诱惑，或许已惨遭毁灭。每个青少年都需要时时对这种生活中的暗礁保持高度警觉。诱惑与挥霍浪费一样也是青少年成长过程中最危险的敌人。瓦尔特·司各脱爵士常常讲：“在所有的邪恶中，酗酒与伟大是最水火不容的。”不仅如此，它与节俭、正直、健康和诚实的生活也是水火不容的。一个不能克制自己的年轻人就必须戒酒。约翰逊博士的事情是一个典型的事例。谈及自己的习惯时，他说：“我不能克制自己，但是我可以戒。”

### 如何同不良习惯作斗争

与坏习惯作斗争，我们不仅要小心翼翼，还要达到一种更高的道德境界。一些机械的方法，比如发誓，对戒除坏习惯是有一定效果的。但是，重要的是要确立更高的行为准则，并且努力去加强和纯化这些准则。为此，一个年轻人要剖析自己，将自己言行举



止与行为准则加以对照。了解自己越多的人，往往对自己的自信心变得越来越少，越来越感到自卑。但是，你会发现这种做法是十分有益于你抵御当下的诱惑的，对于使你将来成为一个伟大而高尚的人也是十分有益的。这是提高自我素质的最高尚的工作，因为“真正的荣耀，来自于自我战胜。否则，征服者就变成了奴隶”。

### 劳动着，光荣着

不论从事哪种工作，只要这个工作是正当的，都会给人带来荣耀，绝不会使人降低身价和蒙受耻辱，无论是耕种土地，制造工具，纺织棉纱还是站柜台。一个年轻人可能会经营木尺或量度丝绳，除非他的心胸像尺子一样狭窄，或者是像丝绳一样见识短浅，不然的话从事这一职业并不会让他丢脸。福勒曾经说过：“那些有正当工作的人不应该感到羞耻，而是那些没有合法职业的人应该感到害臊。”大主教海尔也曾说过：“无论是从事体力劳动还是脑力劳动，劳动都是美的。”那些从卑贱的职业走入上层社会的人不应该感到脸红，而应该为自己所克服的种种困难而倍感骄傲。一位在年轻时候当过伐木工人的美国总统，被人问到他的战袍是什么，他自豪地答道：“一副衬衫袖套。”有一次，一位法国医生带着恶意耻笑尼森斯的大主教弗利彻，刻薄地谈起他的出身，因为他年轻时曾造过蜡烛。弗利彻回答道：“如果你也出生在我那样的环境里，现在你估计仍然是个做蜡烛的。”

## 第五章 最好的教育，是自己给予自己的教育

人人都受过两种教育：一种是受教于他人，另一种则更为重要，即受教于自己。

——吉朋

世上有畏难而退者乎？则其终无所成就。有身陷困厄而勇往直前者乎？则其必无往而不胜。

——约翰·亨特

智者勇者直面困难并征服它。懒者愚者在辛苦危险面前瑟瑟发抖，越是害怕越束手无策。

——罗伊

瓦尔特·斯科特爵士曾说：“一个人所受的最好教育，是自己给予自己的教育。”已故的爵士本杰明·布罗迪先生对这句名言非常赞同。他过去常常庆幸自己对自己的职业教育。每个在文、理科或艺术领域内的成就卓越者都是如此。学校里获取的教育仅仅是一个开端，其价值主要在于训练思维并为以后的学习和应用打下基础。一般说来，别人传授给我们的知识远不如通过自己的勤奋和坚韧所得的知识广泛牢固。靠劳动获得的知识将成为一笔财富——一笔完全属于自己的财富。它给我们留下更生动、更深刻的印象，仅凭接受别人的教育是达不到这一点的。这种自学方式不仅能产生前进的能力，更能培养力量。一个问题的解决有助于掌握其他问题的解决方法；而这样，知识也就转化成为才能。我们自己的积极努力是非常重要的，有了这一点，即使没有学校，没有书本，没有老师，没有死记硬背的功课，我们也将获得知识和力量。

最好的老师都愿意承认自学的重要性，并鼓励学生凭借自己的能力来获得知识。他们更多地是磨炼学生而不是直接告诉他们现成的答案，并努力使学生在积极的工作中摸索经验。这样，学生就不仅是被动地接受零零散散的课本知识，而是获得了更高的生存智慧。这就是阿诺德博士工作中的宗旨，他竭力使学生依靠自身积极的努力发挥自己的能力，而他本人则仅仅是引导、指教和鼓励。他说：“我宁愿把孩子送到凡帝门的地里务农，在那里他必须自耕自给，自谋生计，也不愿把他送到牛津大学享受安逸舒适而不好好利用自身的优势。”在另一个场合他还说：“如果真有令人钦佩之事，那就是看到天性愚笨的人受到上帝的恩赐，得到诚恳、真挚、勤勉的培育，由此变得聪明起来。”当提到这样的学生时，他说：“我要向他脱帽致敬。”有一次在勒汉姆，阿诺德在教导一个非常迟钝的男孩时，话语有点尖锐。结果这个学生抬起头直视他的眼睛，说道：“您为什么生气呢？先生。事实上，我已经尽了最大的努力了。”多年以后，阿诺德常常对他的孩子讲起这件往事，并告诉孩子：“我一生从未感受到如此的震撼，那种眼神，那些话语，我永远也无法忘记。”



### 惠灵顿公爵打赢滑铁卢战役的地方

我们在前文中列举了很多出身卑微但成绩卓著的文学家或科学家，可以明显看出，劳动与智慧不是水火不容的。适度的劳作使人心灵健康，对人的体质也同样有益。劳动之锻炼身体，正如学习之培育心智；社会的最好状态就是它既能为每个人提供工作，也能让每个人拥有一定的闲暇。甚至有闲阶级也不得不参加劳作，有时是为了摆脱空虚无聊，而更多的情况则是他们无法抗拒的本能需要。他们有的到英国乡村捕狐狸，有的到苏格兰山上打松鸡，而更有许多人每年夏季去瑞士登山闲逛。公共学校都会举行划船、跑步、板球、田径运动，因此青年人既学习了知识，又锻炼了身体。据说惠灵顿公爵曾经在伊顿公学——在那里他度过了青年时代——看到男孩们在操场上生龙活虎地活动，他无限感慨地说：“就是因为在那儿，我才打赢了滑铁卢战役！”

### 马尔萨斯给儿子的劝告

丹尼尔·马尔萨斯激励他上大学的儿子在尽最大努力勤奋学习的同时，还要积极参加体育锻炼。因为这是保持旺盛的精力，同时也是享受智力愉悦的最好方式。他说：“了解自然科学与艺术知识可以愉悦心灵，开发智力。我希望板球也能对你的心灵起到这样的作用。我很希望看到你锻炼身体锻炼得棒棒的。我认为在锻炼了身体的同时，在很大程度上人的精神也得到了愉悦。”伟大的神学家杰里米·泰勒指出了积极劳动的意义，他说：“不要无所事事，把一切时间都利用起来，做些积极有益的事情。一旦身心没了寄托，贪欲就会填补空白，而身心健康的人可以抵制各种诱惑。在各种活动中，体力劳动是最有意义的，它可以驱除心魔。”

### 不健康带来不快乐

人生的成功更多地依赖于身体健康，这一点并不为一般人所知。霍德森在一封给英国朋友的信中写道：“我相信，如果说我在印度过得很舒心，从身体上讲，这得归功于我的好胃口。任何行业中持续工作的能力在很大程度上都必须取决于健康的身体。因此参加运动，甚至仅将其当做脑力劳动的调节方式就显得尤为必要。很可能就是由于忽视身体锻炼，我们在学生中经常发现这样不良的情绪：不满足，不快乐，不活跃，异想天开，轻生厌世。这种倾向在英国被称作拜伦主义，在德国则被称作维特主义。凯宁博士也注意到在美国这种情况越来越多。因此他指出：“我们的年轻一代中有太多的人在绝望的情绪中成长。”对这种年轻人的症状，唯一有效的治疗方法就是让其参加体育运动、工作和体力劳动。

### 理想社会

让年轻人练习使用工具可以使他们学会生活常识，还教会他们使用双手和膝臂，熟悉有益健康的工作，积累实际工作的经验，提高实际工作的能力；给他们灌输实干能力的思想，让坚韧不拔的精神最终在他们心中生根发芽。在这点上，严格地说，与有闲阶

级相比，所谓的工人阶级占有明显的优势——他们在早年就不得不在机器生产或其他工种中辛劳地作业，因而才手脚灵活，体格健壮。所谓体力劳动阶级最大的劣势不在于他们从事体力劳动，而在于他们完全成为体力劳动的奴隶，忽视了知识的学习和智力的提高。有闲阶层从小就教育孩子：劳动是卑贱的，要避而远之，长大后更是蔑视劳动，因此他们四体不勤，五谷不分；而贫苦阶层的人们，自小生长在从事体力劳动的队伍中，长大后大都目不识丁。然而，把体力训练、劳动和文化教育有机地结合起来，也许就能避免上述两种极端现象，国外的种种尝试表明采用一种更健康的教育体制是完全可行的。

### 聪明的大脑依赖健康的身体

专业人士的成功在很大程度上也取决于他们的身体健康。一位作家曾说：“伟大人物的伟大之处既在于他们的头脑，也在于他们的身体。”对一位成功的律师或政治家来说，拥有健康的呼吸系统和接受良好的教育同样必不可少。心肺功能的健康是保持大脑活力必不可少的条件。律师只有经过势均力敌的激烈法庭辩论的磨炼才能登上事业的顶峰；政治家呢，只有在拥挤的议院里发表亢奋冗长而蛊惑人心的演讲之后方能飞黄腾达。因此律师和国会领袖在工作中需要表现出比才能更重要的耐力和活力。

### 出色是对勤奋的报偿

拥有健康体质是必要的，但也必须认识到，在人才培养中，智力培养同样至关重要。“勤劳是制胜法宝”这句名言只有在掌握知识的前提下才是真理。知识的大门是向一切人敞开的，没有无法跨越的困难。查特顿有一句经典话语：“万能的上帝把人送到了世界上，给人足够长的胳膊让他们在遇到困难的时候能抓住任何东西。”学习与工作一样，勤奋是最重要的。我们不仅必须要趁热打铁，而且要一直不停敲打，直到使它变热为止。精力旺盛和持之以恒的人会细心利用每一次机会，在懒散者不屑一顾的时间里努力学习，那他一定会在自我教育中取得很大的成绩。就是凭着这种精神，弗古逊身上裹着一张羊皮爬上高山，学习天文；斯通在做雇用园丁时学习数学；德鲁在修鞋的间隙中研究最深奥的哲学；而米勒则在采矿场做临时工的时候自学了地理。

正如我们所说，乔舒亚·雷诺兹爵士就非常相信勤奋的力量。他坚持认为所有通过孜孜不倦勤勤恳恳工作锻炼自己能力的人都将创造佳绩，变得优秀；天才的道路就是埋头苦干，艺术家技艺的纯熟是无止境的，而有止境的是他自己付出的汗水。他并不相信所谓的灵感，只相信勤奋。他说：“出色是对勤奋的报偿。”“如果你有出众的才能，勤勉将不断增强它；如果你才能平庸，勤勉会弥补它。勤奋可以创造一切，没有勤奋将一事无成。”福韦尔·柏克斯顿爵士也同样相信学习的力量。他谦虚地说，只要付出双倍的时间和努力，他将和其他人一样出色。他坚信平常的方法加上不寻常的努力可以创造奇迹。

罗斯博士曾说：“一生中我认识几个人，我相信，有朝一日他们会被人们认为是天才，因为他们勤奋刻苦，专心致志。”天才是通过成就反映出来的，没有成就的天才就像盲目的信仰，是一篇没有号召力的圣谕。然而杰出的成就是用时间和辛劳创造的，而

绝不是靠异想天开得来的。每一伟大的成就都是经过艰苦的磨炼创造出来的。才能是从劳动实践中来的。任何事情都没有那么容易，甚至连走路，一开始也是举步维艰的。演说家演讲时眼里不停地闪烁着智慧的火花，妙语连珠，富有哲理，他们是经过了无数次耐心的重复，经过了无数次失败才有这样的结果。”

### 干好一件事，再干第二件

全面性和准确性是学习要达到的两个基本目标。弗朗西斯·霍纳特别强调在学习过程中要注重学习的连贯性，以彻底掌握一门学科。对某一具体科目，他总是把注意力只集中在几本书上，并且坚决反对“任何散漫杂乱的读书态度”。对任何人而言知识的价值并非在于数量多少，而主要在于实际掌握运用了多少。因此精益求精学到的点滴知识要比浮光掠影的泛泛掌握更有价值。

伊格内修斯·劳拉有一句名言：“一下子干好一件事的人，比一下子干完所有事的人成绩更大。”一下子开始太多的事情，就难免会分散我们的精力，阻碍进步，降低我们学习和工作的效率，最终一无所成。圣·里奥纳多爵士在一次给福韦尔·柏克斯顿爵士的信中谈到他的学习方法，并解释自己成功的秘密。他说：“开始学法律时，我获取每一点知识并消化吸收。在所学知识没有充分掌握之前，我绝不会开始学习另外的知识。我的许多竞争对手在一天内读的书跟我在一个星期读的书一样多。而一年后，对一切学过的东西我都记忆犹新，但是他们，早已忘得一干二净了。”

智慧的多少并不取决于读书的数量，而在于学习的扎实程度；在于学习某一学科时的思想专注程度；在于对知识系统有机地把握。艾伯尼西甚至这样认为：他的大脑有一个饱和点，如果填塞进去的东西超过这个极限，那它只好挤掉另外一些东西。谈到医学，他曾说：“如果一个人明确地知道自己要干什么，那么，在选择适于达到成功的方法时就绝不会含糊。”

### 真刻苦才是真聪明

一般说来，绝大多数人都希望获得自学能力，但却不愿付出辛苦。约翰逊博士认为：“学习上缺乏耐心是当代人的主要缺陷。”这句话对现在仍然适用。我们或许并不相信有什么“贵族的”学习途径，但是我们似乎深信有一种“大众的”方法。我们苦苦寻觅省力的学习方法，努力寻找学习科学的捷径，学习法语和拉丁文企图一蹴而就。我们模仿那些时髦的女士，她聘请老师来指导学习，条件是他不要用语法和分词来折磨她。我们以同样的方法学习物理。学化学就靠听一小段有趣的实验讲演，吸进笑气，看见绿色的水变成红色，磷粉在氧气中燃烧，我们就得到这么点皮毛。尽管它总比什么也不知道强，但是毫无价值，而我们还沾沾自喜地美其名曰“寓教于乐”。这样的学习没有任何意义，与其说是学习，不如说是儿戏。

不经过艰苦的努力就想获得知识，这不是真正的教育。这样的学习虽然费了脑筋，却不能提高智力，更不能丰富人的心灵。它只能是一时功利性的学习，产生一种对知识的渴望和机敏。但是，由于缺乏比娱乐更高的目的，它终究是没有真正好处的。在这种情况下，知识只是一种浮光掠影，是敷衍了事，此外无他；实际上这种靠感觉的方式就

是聪明的享乐主义的表现，这不是智力。因此许多只能被活力和独立性激起的最出色的思想，现在却在沉睡中，很少被生活召唤过，除非大难突然降临，它才会从睡梦中惊醒。此时，苦难和灾难激发了人的勇气和灵感，反而成为人们的一种幸运。

被“寓教于乐”蒙骗的年轻人很快会排斥勤奋的学习方式。为了在运动嬉戏中学得知识，他们急功近利、急于求成，扎实的精神随着时间的推移烟消云散，最后什么也学不到。这种浮躁浅薄的学习态度对他们的心灵和性格都将产生恶劣的影响。罗伯特曾说：“三心二意的学习方式和吸烟一样有害，而这也为懒惰提供了借口。它最使人滋长惰性，也最使人软弱无能。”

这种恶习不断滋长着，而且以各种各样的方式存在着。它最小的危害是让人变得肤浅；最大的危害是对脚踏实地的劳作深恶痛绝，使人意志消沉。如果我们真聪明的话，就应该向先人们一样勤勤恳恳。因为勤奋现在是而且将来也是创造一切有价值东西所必须付出的代价。我们必须积极地朝着一个目标努力，并且必须耐心地等待劳动的成果。所有积极的进步都是渐进的，满怀信心且积极热情的人总有一天会得到回报。坚持不懈地努力必将使他积极地去实现自己的任何目标，使他做出更大的贡献，得到人们更多的尊重。自我教育要持之以恒，因为学无止境。诗人格雷说：“劳动是快乐的。”伯兰杰则说：“用坏了总比放烂了好。”阿诺德问：“我们永远没有停步休息的时候吗？”“永不言止”是马尼克斯·圣阿尔德贡德毕生的座右铭。

### 知识只有与仁慈和智慧结缘才有意义

只有把全部的能力充分发挥出来，我们才会受到人们的尊敬。充分发挥一种才能的人比同时拥有 10 种能力的人更受人尊敬。的确，天生有过人的智慧和拥有世袭的巨额财产一样，其中并没有什么个人的美德可言。然而，怎样运用那些能力？如何使用这笔财产？一个人可能盲目地积累大量的知识，但是，知识必须与仁善和智慧相结合，并且表现出崇高正直的品格，否则便毫无意义。佩斯特拉齐甚至认为智力训练就其本身来说并没有什么价值，所有知识必须根植于正确把握的意志之中。获得了知识确实可以避免一个人在生活中走上邪道，但根本不能在任何时候都防止自私自利的邪念，除非有正确适当的准则和良好的习惯做后盾。因此，在现实生活中我们的确能发现许多这样的例子：知识渊博的人，性格却完全扭曲变形；饱读经书的人，却没有实际生存的智慧，给我们的是反面的教训而不是正面的榜样。今天我们经常说的一句话就是“知识就是力量”，但其中也反映了狂热、专制和野心。知识如果不能被正确地运用，那么它只会助纣为虐，社会也会堕入罪恶的深渊，恐怕就比地狱好不了多少了。

也许，如今我们夸大了文化教育的重要性。我们已习惯性地认为，有了很多的图书馆、科研机构 and 体育馆，就说明了我们已经取得了很大的进步。这些设施的确对自学有帮助，但同时却也会阻碍个人达到自学自教的最高境界。有可随意使用的图书馆，但未必学到了东西，就像有了财富未必就慷慨一样。毫无疑问，我们拥有了伟大的设备，但一个人只有通过自己的观察、专注、坚韧和勤奋才能更加智慧通达。记住了，知识跟理解知识并把它变为个人的智慧是完全不同的，后者需要实践的磨炼，而不能靠死读书本。而死读书往往都会沦为对他人思想的消极接受的方式，其中很少或者根本就没有积极

主动的思维活动。这种阅读方式只能浪费人的头脑，只能带来一时的热情，对丰富思想和充实心灵没有丝毫意义。许多顽固者还抱着这样不切实际的想法，以为他们正在训练自己的心智，而其实却不过在玩一种低级的消磨时光的游戏，其好处最多也莫过于因此使得他们没有时间去为非作歹罢了。

### “知识”和“智慧”

还有一点我们也应当时刻铭记在心：从书本中获得的经验，尽管宝贵，实质上仍只是知识的积累；而取之于生活的经验才是智慧之源，一点智慧也要比众多的知识更有价值。伯林布鲁克爵士说得很准确：“那些不能直接或间接使我们成为更好的人或更好的公民的学习，充其量不过是一种闲适的游戏，而以此获得的知识无非是一种可信的无知而已，此外无他。”

有启发性地阅读尽管是有益的，但也不过是启迪心灵的一种方法，与实际经历或榜样对塑造个人性格的影响来相比要逊色得多。在广大民众懂得读书写字之前，英国就培育出了许多智慧、勇敢而诚实的智者。大宪章就是由一群没有多少文化的人们用他们自己的符号谱写的。虽然他们并不熟练文字表达的原则之道，但他们懂得如何理解、尊重并勇敢地保护这些原则。英国自由的基础正是由这一群没有文化却无比崇高的人们奠定起来的。因此，我们必须承认，教育的首要目的并非仅仅是用他人的思想填充自己的脑袋，使他们成为别人思想的奴隶和接收器，而是要拓展个人的才智，使他能够在任何生活环境中应付自如，成为对社会有用的人。许多精力最充沛，贡献最大的人物没读过什么书，勃兰得利和斯蒂芬森成年后才学会读书写字，但他们却成就卓著；约翰·亨特 20 岁时还不识字，但他做的桌椅却能与最好的木匠比美。这位伟大的生理学家曾在一次课堂上指着眼前的—块标本这样对他班上的同学讲：“我从没有读过书，假如你想在你的专业领域里作出成就的话，你必须做实际研究。”当有人指责他忽视书本学习的时候，他说：“我会教他们在死尸上研究，这是任何死的语言中都没有的东西。”

因此，重要的并不是你掌握了多少知识，而是你掌握知识的程度和目的。掌握知识的目的应该是丰满智慧、改善修养；应该是使我们更向上、更幸福、更有用；在追求更高人生理想的时候，使我们更善良，更热情，更能干。“当人们一旦染上一味欣赏崇拜的恶习之中，而从不关心道德时——宗教理念和政治信仰即是道德品性的具体表现——那么他们就难免会有各种各样的堕落。”我们必须亲身实践，而不仅仅停留在满足于阅读别人的东西，思索把玩别人曾是如何、又曾做过什么。我们必须把生活当做最好的启迪，将行动作为最好的思想来源；至少我们应该能够像里克特宣称：“我已尽己所能，无愧于心了，任何人都—不应该再向我要求更多。”磨炼自己，把握自己，在上帝的帮助下发挥自己的聪明才智，这是每个人的神圣义务。

### 论自尊

自律与自制是实践出真知的基础；而它们又根植于自尊。有了自尊，才有希望，有了希望，才能创造奇迹。希望——力量伴侣，成功之母，也是源于自尊。最为谦逊之人也许这么说：“尊重自我，发展自我，这是我生活中真正的义务所在。作为社会这一伟

大的体系中不可或缺和负责任的一分子，我属于社会和上帝，我有责任不滥用自己的身体、心灵和本能。相反，我要让自己的每一点力量都充分地发挥出来。我必将努力扬善除恶，使自己的品性尽善尽美。”我会自尊，也会尊重别人，而别人也必将会尊重我。因此，尊重、公正、秩序，这是法律要保障的原则。

自尊是一个人身上的最高贵的外衣，最能升华人的思想。毕达哥拉斯最智慧的格言之一是在其《金玉良言》中要求学生去做的“尊重自我”。在这一崇高思想的激励下，他不会因淫欲而堕落肉体，也不会因盲从的思想而玷污自己的心灵。这一品行，推及日常生活，便成为各种各样的美德之根本——洁净、庄严、贞洁，具有高尚的道德和虔诚的宗教信仰。米尔顿曾说：“虔诚而公正地尊重自我乃是一切有价值的美德善行的源头。”思想上的自贬不仅侮辱了自我，也侮辱了他人。有什么样的思想，就有什么样的行动。如果一个人轻视自我，他就会精神萎靡不振；因此，如果一个人要振奋精神，就必须尊重自我。适度的自尊让最卑贱之人傲然而立，贫困也会因此而倍显高尚。一个穷人在物质诱惑面前岿然不动，不会用备下的行为玷污自己的灵魂，确实令人敬佩。

狭隘地将自我修养仅仅看成一种出人头地的手段，这种认识未免玷污了这个词汇。如果以这种观点来看，毫无疑问教育是时间和精力的最好投资之一。在任何行业，知识都能使人更易于适应环境，都能改进工作的方法，并使之心灵手巧、富有效率。善于同时运用双手和大脑进行工作的人目光更加敏锐，力量更加强大——或许这是人类智慧能珍惜的最令人愉悦的感觉。自立自强的力量会与日俱增；相应地，自尊也会与日俱增，它们为抵制各种诱惑提供了有力的武器。他将怀着一种崭新的兴趣看待社会及其运行；他将更富于同情之心，怀着同样兴致地为他人、更为自己工作。



· 第四卷 ·

# 思考致富

(美) 拿破仑·希尔 著





### 作者简介

拿破仑·希尔是全世界最早的现代成功学奠基人、全世界最伟大的励志大师，是曾影响美国两任总统以及千百万读者的成功学大师。

希尔创建的成功哲学和 17 项成功原则，以及他永远如火如荼的热情，鼓舞了千百万人，他被誉为“百万富翁的创造者”。其作品被译成 26 种文字，在 34 个国家和地区出版发行，畅销 8000 多万册，是所有追求成功者必读的书。数以万计的政界要员、巨贾富豪都是他著作的受益者。

## 第一章 只要我们能梦想的，我们就能实现

### 靠“意念”成为爱迪生事业伙伴的人

心想才能事成，思想决定一切，这话一点也没错。当一个人的思想意念和其目标、毅力以及渴望财富等物质的炽热欲望交织在一起时，它是能产生无穷威力的。

在很久以前，埃德温·巴恩斯就发现，一个人可以通过他的思想来致富，即思考可以致富。这一结论萌发于他渴望成为爱迪生的事业伙伴的强烈欲望，然后逐渐积累形成。

巴恩斯所怀揣欲望的最大特点便是“明确性”。他追求和爱迪生一起共事，而不是仅仅停留在为他工作的层面上。如果仔细体会欲望转化为现实这个过程，你会更好地明白本文的致富原则。当这种欲望或者思想冲动第一次出现在他的脑海中时，他并不具备实现这个欲望的条件。两大难题横在了他面前：一是他连爱迪生认都不认识；二是连去新泽西州奥兰治的火车票都买不起。

一般情况下，这种阻碍足以让很多人丢弃自己那显得有些奢侈的愿望。但巴恩斯不同，他的欲望是如此地非比寻常！

### 发明家与“流浪汉”

他径直来到爱迪生的实验室，宣称要加入这位发明家的事业。数年后，爱迪生回忆起巴恩斯第一次出现在自己眼前的情形时，说道：“他站在我面前，乍看起来就是一个十足的流浪汉。但他面部的表情却在强烈地告诉我，此人有一种坚定追逐目标的执著。凭我多年观人用人的经验，我知道，如果一个人真正想得到一件东西，并且愿意用整个未来做赌注，那么他一定会得到。所以我决定给这人一个机会，既然他已向我显示出他那不屈不挠的决心。而后来的事实证明我做了一个很正确的选择。”

巴恩斯先生能获得在爱迪生办公室工作的机会，这种事业开端并不是依赖于一个人的外表相貌，而这恰好是他的劣势。实质上起决定作用的，是他的思想，他的意念。

第一次会面时，巴恩斯并没有立即成为爱迪生的事业伙伴。他只获准在爱迪生的办公室工作，而且薪水非常微薄。

几个月过去了。从表面上看，巴恩斯心中那个远大的目标似乎没有丝毫进展。但在他的心里，思想意念上已经发生了很大的变化。那就是他越来越渴望能成为爱迪生的事业伙伴，这种情绪得到不断地加强。

心理学家说过：“如果一个人足够渴望做一件事，那他一定能做成。”这句话非常正确。对巴恩斯而言，他已决心去做爱迪生的事业伙伴，而且他愿意为了这个目标付出孜孜不倦的努力，直至目标实现。

他从未对自己说：“算了吧，这有什么意思呢。还是换个推销员之类的工作吧。”相

反，他对自己这样说：“我来这里的目的，就是要成为爱迪生的事业伙伴。即便是倾其一生、付出所有，我也愿意为之努力。我一定要实现这个目标。”他果真兑现了对自己的诺言。如果一个人确立了明确的目标，并且矢志不渝地去追求，就会创造一个完全不同的人生。

当年的巴恩斯可能并没有如此清晰地意识到这个道理，但他那颗守候一个单纯愿望的心，是那般坚不可摧、不屈不挠，以至于注定了他能铲除一路障碍，赢得梦寐以求的机会。

## 不是机会不来，而是它善于伪装

当机会来临时，巴恩斯并不能料到它会以何种方式出现。这就是机会的狡猾之处。它习惯于从后门溜进来，并且常常戴着“不幸”或“失败”的面具。也许正因为如此，多少人都曾与真正的机会擦肩而过。

当时，爱迪生刚好完成了一项新发明，是一件叫做“爱迪生口授机”的办公设备。不过他的推销人员并不看好这个新生事物，没有多大热情。这时，巴恩斯察觉到他的机会来临了！它是如此的悄无声息，而且除了巴恩斯和爱迪生以外没人对此感兴趣，这个机会就藏匿在这样一台奇怪的机器中！

巴恩斯相信自己能成功销售“爱迪生口授机”。于是他请求爱迪生给他这个机会，爱迪生答应了。他果真卖出了机器。

实际上，他做得非常成功。于是爱迪生和他签订了进一步在全美推广机器的合约。通过与爱迪生的事业合作，巴恩斯发了财，不过他成功的意义并不局限于此，他还向世人证明了一个更为重要的道理：一个人真的可以“思考致富”。

我并不知道，巴恩斯当初的梦想在他心里究竟值几个钱，也许是 200、300 美元？不过现在看来，无论值多少钱都已经微不足道了，因为他获得了另一笔更宝贵的智慧财富。这笔智慧财富的精髓就是：“遵循惯有原则，强化思想意念，配合积极行动，就可以催生你渴望的物质财富。”

巴恩斯就是靠着自己的强烈意念与伟大的爱迪生成了事业伙伴，而且走上了发财致富之道。如果抛却他明确的目的和坚强的意志不谈，那在梦想开始的时候他的确是一无所有。

## 成功就是你肯走完最后一步

失败最常见的一个原因是：人们容易被暂时的挫折所蒙蔽，而主动败下阵来。每个人都会或多或少地犯这个错误。

在淘金热时期，达比的叔叔也染上了黄金热。因此他跟随叔叔到西部去淘金，希望能发大财。他并不知道，很多时候，人类大脑这个矿藏的含金量远比地下的高得多。他圈出一块地，拿起锄头和铁铲就开始埋头挖掘。

辛辛苦苦地挖了数周后，他终于看到了闪闪发光的矿石。可遗憾的是，此时他缺少将矿石运出地面的器械，所以只得悄悄地把矿藏又掩盖起来，然后顺原路回到了马里兰州的威廉斯堡。他把这个重大发现告诉了亲友和一些邻居。他们凑足了钱，买了需要的器械并运到西部。达比和叔叔回到了矿区继续挖掘。

第一车矿石挖掘出来，运到了一个冶炼厂。结果证明，他们找到的矿区是科罗拉多最丰富的矿藏之一。再有几车矿石就能偿还欠下的债务，然后就可以等着享受滚滚而来的大笔财富了。

矿井越挖越深，达比和叔叔寄予的希望越来越大。然而，意想不到的状况发生了。金矿的脉络消失了！他们的希望落空了，聚宝盆已不复存在。他们继续挖掘，试图从绝望中重新找回金矿，结果却是徒劳无功，失望而归。

最终，他们决定放弃。

他们把器械卖给一个旧货商，得了几百美元，然后乘火车回了家。那个旧货商找来一位采掘工程师察看矿区，然后进行了估算。工程师推断说，矿主之所以没有继续开采到金矿，是因为他们不了解“断层线”的知识。根据估算结果，只要再挖3英尺，达比和叔叔就能重新找到金矿的脉络。天啊，金矿就在3英尺之下！

而那位旧货商懂得不能盲目放弃，并且咨询了专业人士的意见，所以采掘了那座矿藏，最终获利数百万美元。

### 永不放弃，就是踏着挫折往上走

过了很久，达比先生终于发现一个人的欲望可以变成黄金。于是他开始从事推销人寿保险工作，这为他弥补了损失，甚至赚回了好几倍的收益。

达比时刻牢记，自己在距离黄金只有3英尺的地方停止了努力，因而错失了巨额财富。他告诉自己：“我尽管在离黄金还有3英尺的地方停止了努力，但现在如果我向客户推销保险，别人说不需要，我决不会轻易放弃。”这一教训让他在自己执著的事业中取得了巨大收益。

达比成了少数几个每年卖出寿险超过百万美元的人之一。他将自己这种持之以恒的精神归功于在金矿开采事业中得到的失败教训。

任何人在取得成功之前，必然要遇到很多暂时的挫折甚至失败。如果一个人遭遇了失败，最容易最顺乎自然的决策便是放弃。而事实上，大多数人也都是这样。

全美500位最成功人士的经验告诉作者，他们最伟大的成功在于，面临失败时他们能坚持再迈出一步。失败是个充满讽刺意味的骗子，它总是尖酸而狡猾，喜欢在成功将近时伸腿将人绊倒。

### 老磨坊里5毛钱的故事

达比从“挫折大学”毕业后，决心从采掘金矿的失败教训中重新站起来。不久后，他就有幸得到了一个机会，证明“不”并不代表“不可能”。

一天下午，达比在一座老式磨坊里帮叔叔磨面。叔叔经营的大农场上住着很多租田的黑人农民。这时候，门轻轻地打开了，是一个黑人佃农的女儿。她走进来，站在门边。

叔叔抬起头，打量了一眼那个孩子，径直喊道：“干什么？”

那个孩子怯生生地答道：“妈妈说她要5毛钱。”

“没有，”叔叔说，“回家去吧。”

“是，先生。”那个孩子答道。但她站在那儿没动。

叔叔继续忙手上的活，没留意那个孩子仍站在那儿。当他抬头看到她还没走时，冲她吼道：“我说过让你回家！赶紧走，不然我拿鞭子抽你啊！”

小女孩说：“是，先生。”但她还是一动也没动。

叔叔将要倒入磨面机的谷物一把放下，顺手操起一根木棍，满脸怒气地朝小姑娘冲过去。

达比屏住了呼吸。叔叔的脾气十分暴躁，这下小女孩恐怕是免不了一顿痛打了。当叔叔迈到女孩儿跟前，只见她猛然向前跨出一步，直视着叔叔的眼镜尖声喊道：“我妈妈就要那5毛钱！”

叔叔竟停下来，盯着女孩，一会儿便慢慢收下棍子，摸了摸口袋，掏出5毛钱给了这个孩子。

女孩儿紧攥着钱，一步一步挪回门边，但眼光一直停在这个刚刚被她征服的人身上。她走后，叔叔坐在一个木箱上，两眼呆呆地望着窗外，就这样过了10多分钟。他怀着难以名状的心情回想着刚刚这一幕，似乎夹杂着一种敬畏。

达比当时也在思考。这是他有生以来第一次看到一个黑人小孩沉着冷静地战胜一个成年白人。她是怎样击败他的呢？是什么让他的叔叔消除了怒气，变得像鸽子一样温顺？这个孩子有什么神奇的力量可以控制当时的局面？这些以及其他类似问题在达比的脑海中闪过，但是直到多年后他向我讲述这个故事时，才找到了答案。

很巧的是，作者也是在那个故事发生的老磨房里听到了这个不同寻常的故事。

## 关于一个孩子的神奇力量

我们站在那间发霉的老磨坊里，达比先生又一次讲起了那次特殊的胜利。最后他问我：“你说究竟是怎么了？那个孩子拥有何种神奇的力量，竟然那般彻底地打败了我叔叔？”

其实这个问题的答案就藏在本书写到的原则中。答案详尽而完整，其中既有细节，也有指示，方便每个人去理解、去运用那个孩子无意中得到的那种力量。

只要注意观察，你就会发现帮助那个孩子取得胜利的神奇力量。在下一章中，你会认识这种力量。也许就在这本书的某个地方，你突然有所觉悟，接受并认同了这种强大的力量。在接下来的某一章甚至就在第一章，你可能就会认识到这种力量。要么它是以一种观点的形式出现，要么表现为一个计划或目的。值得强调的是，它会将你过去所遭受的挫折或失败重现在你眼前，让你反省自悟，这其中得到的教训足以使你赢得过往失败里失去的一切。

当我向达比先生讲述那个黑人小孩在不经意间运用了某种力量时，他马上想起自己30年来做寿险推销员的经历。他坦承，自己在这一领域的成功，在很大程度上归功于那个孩子的举动带给自己的启示。

达比先生说道：“每当遭到客户的拒绝，我的脑海里就开始重现那个静静立在老磨坊里的孩子，她眼中坚定而耀眼的光芒。然后我重新告诉自己‘我一定要卖出这份保险’。事实上我售出的每一份保险几乎都遭到了人们起初的拒绝。”

他还回想起自己开采金矿时距离成功近在咫尺的失误。他感慨道：“那次经历就像塞翁失马，借此也可以因祸得福。它告诉我，不管一件事有多困难，都要坚持做下去。

懂得了这个道理，就没有做不成的事。”

很多从事寿险推销的人应该都会读到达比、达比的叔叔、小女孩以及金矿的故事。作者想对他们说，正是受惠于这两次经历，达比才能实现 100 多万美元的寿险年销量。达比的经历其实平凡而简单，并无太多过人之处。然而这两次履历对他来说和生命本身同等重要，因为它们揭示了人终其一生苦苦追寻的意义。他能从这两次戏剧性的体验里获益，与他善于总结经验教训的习惯是分不开的。但是，倘若一个人没有精力也没有意识去分析失败中潜伏的成功智慧，那他该如何取得成功呢？是该从哪里、该用何种方式来将失败催化成成功呢？

可以说，本书对以上疑问做了全面深刻的解答。

### 一个正确的观念能够指向一条正确的路

答案就藏在这 13 项原则里。不过请记住，读的时候，促使你感叹思索生活之奇妙的这些问题的答案，可能就在你的脑海里，可能它就是在阅读的过程中忽然闪现在你脑海里的某种观念、计划或者目的。

要取得成功，你必须首先具备一个正确的观念。本书的原则包含了产生有效观念的方法和途径。

在具体阐述这些原则之前，我们认为你应该先体会下面这个重要的提示：

当财富到来的时候，它来得如此之快，如此之多，不禁使人心生疑惑，在过去那些一贫如洗的日子里，它们都躲到哪里去了？

这个说法让人惊诧，尤其是联想到人们的通常看法，认为人只有努力工作、持之以恒时才能致富，更感觉诧异。

当你开始接触思考致富的方法时，你会顿悟致富在伊始之初是一种心态的调整，是一个明确的目标，而不是你通常以为的勤奋的工作。我们大家都渴望知道，如何才能培养自身聚财的心态。我花了 25 年来研究这一点，因为我也想知道“富人是如何发财的”。

掌握了这一理念的原则后，仔细观察，并且着手将这些原则一一付诸实践，之后你的经济状况就会开始改善，你所做的一切就会朝着有利于你财富积累的方向发展。觉得不可能吗？完全可能！

人们总是太过于习惯说“不可能”，这是人类的主要弱点之一。人总是看到哪些法则没有用，哪些事情办不到。本书是写给那些一心追求成功，希望借鉴他人成功的法则，并愿意不惜一切实践这些法则的人的。

心怀成功意识的人必定能获得成功。

失败钟情于那些放任自己而产生失败意识的人。而放任自流、轻言失败的人，真的会失败。

本书是为了帮助所有渴望寻求改变，渴望化失败意识为成功意识的人。

人性的另一个弱点，就是人们喜欢用自己的惯有印象和观念去评价所有的人和事。读到这里，那些认为自己的思维习惯已经淹没在贫穷、不幸、失败和挫折之中的人，恐怕不会相信自己能思考致富。

这些不幸的人让我想起一位到美国芝加哥大学来接受美式教育的中国人。一天，哈

珀校长在校园里遇到这个年轻的东方人，于是停下脚步和他聊了几句。校长问他，美国人让他印象最深刻的是什么？

中国学生说：“嗯，是你们的偏见。你们总是斜着眼睛看人！”

对中国学生的这种看法，我们该如何看待呢？

我们总是不愿坦承自己知识范围的局限性，觉得说不懂是件羞耻的事情。我们甚至愚蠢地认为，一个人自身的局限性和弱点都是合乎情理的。不过，也存在别人的视角出现偏差的可能，毕竟我们是两个国家的人，是有区别的。

### 成功的第一步就是知道自己想要什么

当亨利·福特决定制造著名的 V8 汽车时，他打算造一台内置 8 个汽缸的引擎，并让工程师进行设计。然而，设计图是画出来了，但工程师们认为要实现一个 8 个汽缸的引擎体是不可能的。

福特说：“无论如何，要想办法造出来！”

工程师们答道：“可是，这不可能！”

“尽管去做，”福特命令他们，“不管花多少时间，一定要做出来。”

工程师们开始工作了。要想继续待在福特公司工作，他们除了硬着头皮做别无他法。6 个月过去了，毫无进展。又过了 6 个月，还是毫无进展。工程师们尝试了能够想到的每一种方案，但就是不行，也就是说“不可能”。

接近年底，福特来检查工程师的工作，他们还是告诉他，根本无法完成他的命令。

“接着做，”没想到福特仍然这样说，“我就要这样的引擎，一定要实现它。”

于是他们只能继续努力，然后，好像突然出现了奇迹，他们终于发现了生产奥秘。

福特的决心再一次获胜了！

对这个故事的描述还不够详尽细致，但其本质内容和精髓引人深思。渴望思考致富的人，不难从这个故事中发现福特成为百万富翁的秘密。

亨利·福特之所以能获得成功，是因为他深谙成功的法则并能够对之加以利用。而原则之一就是“欲望”二字，很简单，就是知道自己想要什么。如果你有缘读到这本书，请记住这个故事，并思考描述福特取得巨大成就的句子。如果你能很好地做到这一点，并且将福特致富的这些原则运用到适合自己的行业中，你也能取得像他这般显耀的成绩！

### 为何命运只掌握在你自己手中

当伟大的诗人亨利（Henley）写下这样的句子：“我是自己命运的主宰者，是自己灵魂的统帅。”他是在启迪我们：我们缘何是自己命运的主宰者，是自己灵魂的统帅，只因我们拥有思想，而且我们有能力控制它。

他其实是在告诉我们，支配人类行为活动的意念能够将人的大脑“磁化”，这些“磁石”以一种不为我们所知的方式将我们引向与意念一致的力量、人和环境。

他也是在告诉我们，要想获得大笔财富，必须依靠对财富的强烈欲望来磁化我们的头脑；必须用“金钱意识”武装自己，直到对金钱的欲望强烈到驱使我们制订出获取财富的明确计划。



但是亨利是个诗人，不是哲学家，所以他只是在字里行间揭示了一个伟大的真理，而其中更为具体的哲理还有待后人去挖掘。

随着时间流逝，真理自会浮出水面。现在可以确定地说，本书中的原则涵盖了我們掌握自身经济命运的所有秘密。

## 改变你命运的原则

好，现在让我们来看第一个原则。读这本书的时候，我们要持有一种虚心求学的态度，并记住，这些原则不是某一个人的发明，而是大多数人经验智慧的共同结晶。这些原则已经在很多人身上应验，你也可以让它们为你所用，给你带来长期收益。

你会发现做到这一点很容易，根本不难。

若干年前，我在西弗吉尼亚州塞勒姆市塞勒姆大学的毕业典礼上发表演讲，重点强调了这一原则的重要性（第二章将讨论这一原则）。当时毕业班上的一名学生决心运用这一原则，并使它成为自己人生哲学的一部分。后来，这个年轻人成了国会议员，就是当时富兰克林·罗斯福总统府中的重要人物。他后来给我写来一封信，信中明确表达了他对第二章即将讲述的某原则的看法。我把这封信附在下面，作为第二章的引言。

亲爱的拿破仑：

我在出任国会议员期间，这份职业让我有幸发现了普通人存在的问题，所以我写这封信来谈谈我的心得，以帮助那些应该得到帮助的千千万万人。

1922年，您在塞勒姆大学的毕业典礼上发表过演讲，当时我还是一名毕业生。在演讲中，您讲述的一个观念深深植入了我的脑海，让我有机会从事为国民服务的事业，而且如果我未来取得了任何成就，它们都将在很大程度上归功于您的这一观念。

回想昨天，往事仿佛历历在目。演讲上，您生动地讲述了亨利·福特的故事。他没受过正规教育，没有钱，也没有有权势的朋友，却最终攀上了事业的巅峰。在您的演讲还未结束的时候，我就下定决心，无论跨越多少艰难险阻，也要闯出自己的一片天地。

成千上万的年轻人将在今年和今后几年离开学校。就像我当初从您那儿得到帮助一样，他们也需要得到一种切合实际的鼓励。他们不知道下一步将走向何处，该做什么，如何开始今后的生活。您可以告诉他们，因为您已经帮助过不计其数的人解决了这些问题。

在今天的美国，有太多太多人想知道如何将致富的理念变成实在的金钱，而且他们都是白手起家，没有经济基础。如果说有人能帮助他们，那么此人非你莫属。

如果您会出版此书，那么我很想在出版后就立即得到一本有您亲笔签名的书。

此致

诚挚的祝福

詹宁斯·伦道夫

1957年，也就是距上次演说35年后，我很高兴再次获得了在塞勒姆大学发表毕业致辞的机会。就在那一次，我还被塞勒姆大学授予荣誉文学博士的学位。

从我的两次演讲到后来，我见证了詹宁斯·伦道夫一路上的成功，从国内知名航空公司的高级经理人，到极度鼓舞人心的优秀演说家，到代表弗吉尼亚州的国会参议员。

所以，只要你想得到，你就做得到。

## 第二章 有渴望，才有希望

### 一切成就的出发点，此乃思考致富的第一步！

50年前，在新泽西州的奥兰治，当埃德温·巴恩斯从货运火车上下来时，外表看起来像极了一个流浪汉，但他怀揣着国王般的雄伟大志！

在沿着铁轨前往爱迪生办公室的途中，他边走边想象接下来的场景。他真的站在爱迪生面前，请求爱迪生给他一个机会，让他实现那个魂牵梦绕的强烈欲望，即成为这个伟大发明家的事业伙伴。

巴恩斯的那种欲望不是一种希望，也不是一种祈求，而是一种热切的激动人心的欲望。这种欲望的力量超过了一切，清晰而明确。

数年后，巴恩斯再度站在了爱迪生的面前，办公室还是初次会面的那间，但这一次，他的欲望变成了现实，他成为了爱迪生的合作伙伴。这个他抱持一生的理想终于实现了。巴恩斯之所以成功，是因为他明确了自己要追求的目标，并愿意倾其所有、不遗余力地朝这个目标奔赴。

5年后，巴恩斯苦苦追寻的机会才出现。除了他自己，几乎在所有人的眼里，巴恩斯充其量不过是爱迪生事业车轮上的一个齿轮罢了。但巴恩斯却打心底里认定，从自己和爱迪生开始工作的第一天起，他就时时刻刻认为自己是爱迪生的事业伙伴。

这个例证告诉我们：一个明确的欲望具有无穷的威力。巴恩斯实现了目标，因为他想成为爱迪生事业伙伴的欲望胜过了一切。他制订了达到目的的计划，同时破釜沉舟，切断了所有退路。他的欲望从未减弱过，直到这种欲望变成一生的执著追求，最终成为现实。

在前往奥兰治的时候，他没有这样想：“我要说服爱迪生给我一份随便什么样的工作。”而是这样认真地告诫自己：“我要见到爱迪生，并明确地告诉他，我想成为他的事业伙伴。”他没有说：“如果我不能和爱迪生共事，还可以考虑别的机会。”而是告诉自己：“在这个世界上，我只想做一件事，那就是成为爱迪生的事业伙伴。我要破釜沉舟，用我一生的前途作为赌注，去实现这个目标。”

他没有给自己留下任何退路，或者成功，或者绝路。

这就是巴恩斯成功的秘诀！

### 一种置之死地而后生的智慧

很久以前，一位伟大的统帅就其面临的形势作出了一个决策，而这个决策确保了战事的胜利。当时双方的兵力情况是敌众我寡，如何在兵力悬殊的情况下取得战役的胜利？他让士兵上了船，然后驶入敌国。当士兵们下船完毕，卸下装备后，他下令将来时

乘坐的所有船只全部烧毁。在战役打响前，他对士兵们说道：“大家看到了，我们的船只已全被烧毁。这就是说，除非我们取得胜利，否则我们不可能活着离开这里！”

结果他们真的胜利了。

在任何领域，只要想取得成功的人都必须拥有这种破釜沉舟的勇气和心态，敢于不留退路，逼迫拥有必胜的决心。

也只有通过这样，置之死地而后生，才能在战斗中保持一种强烈的求胜心态，这也正是保障成功的根本。

### 愿望不能带来财富，只有用意志行动起来

在芝加哥大火发生后的第二天早晨，一群商人站在斯泰特大街，看着眼前仍在冒烟的店铺。这里曾经琳琅满目，如今却是一堆灰烬。他们集合起来共同商议对策，是就地重建？还是离开芝加哥前往更好的地方另起炉灶？最终，他们达成一致：离开芝加哥。不过有一个人例外，他选择留在芝加哥。

决定留下重建的商人叫马歇尔·菲尔德，他指着自已店铺的遗迹说：“诸位，就在这个被烧掉的地方，我要建立起世界上最兴隆的商店，不管它再发生多少次火灾，我都决不动摇。”

这一幕已经是 100 年前的久远事件了。而事实上，他的商店成功开设了，而且至今仍在那里，外形上它像一座丰伟的纪念碑，正象征着一种心态，一种强烈欲望所催生的刚毅力量。对马歇尔·菲尔德（Marshall Field）来说，当初最容易做到的，无非就是和他的那群商人同行一样，选择离开芝加哥。当生意艰难，未来黯淡时，商人们选择了更容易起步的道路。

而马歇尔·菲尔德与其他商人是不同的，也正是这个不同决定了结果是成功还是失败。

每个人到了用钱的年龄都越发觉得钱的重要性，都渴望自己是个有钱人。然而愿望不能带来财富。但是如果他有一种欲望，并且将这种渴望财富的欲望转化为坚定的意念，然后制订一套明确的计划，再加以决不失败的毅力做后盾，他就一定能成功。

### 欲望变财富的 6 个步骤

要想将渴望财富的欲望变为真切的财富，有如下 6 个明确而实际的步骤：

第一，估计下自己渴望得到多少钱。仅仅只是想“我想要好多好多钱”是不够的。要说出一个确切的数字。（这种确定性来自于心理学，下一章将对此加以讨论。）

第二，明确自己为了想要的财富能付出多大努力。（“天下没有免费的午餐”。）

第三，确定得到财富的日期。

第四，制订一个实现梦想的明确计划，不论是否做好准备，都立刻开始执行。

第五，列一份详细的清单，写下你想得到的金钱数额、得到这笔钱的最后期限、需要付出的代价，以及获得这笔财富的详细计划。

第六，每天把这份清单读两遍，睡觉前读一遍，早晨起来读一遍。读的时候要确信自己可以并且马上就可以得到这笔财富。

在以上6个步骤中，第六个步骤尤其重要。人们可能会抱怨，没有实际拥有财富，怎么会想象到自己已经有了钱？但是，如果你对财富拥有足够多的欲望，那么你就会真的认为自己能拥有那样的财富。目的是让你感觉到，你想得到钱，让你坚定地相信，你一定会得到。

### **要想获得自己渴望的财富，必须要有对金钱炽热的欲望**

对于那些尚未了解人类心理活动原则的人，可能会认为这些不过是一堆不切实际的建议。如果我现在告诉不相信这6原则的人们，它们是来自安德鲁·卡耐基的智慧结晶，他们也许会重新考虑是否相信。因为卡耐基出身贫贱，开始之初也不过是一个普通的钢铁工人，但他后来赢得了百万以上的巨额财富，这其中必定受惠于这些原理的指示。

如果再告诉他们，这6个步骤已经历过爱迪生的亲身验证，估计他们会更愿意从中寻获启发。爱迪生认为，这6个步骤不仅是积累财富的必经之路，还可以运用于任何其他目标的实现。

践行这些步骤无需艰辛的劳动，也无需所谓的牺牲，不会使你荒唐可笑，也不会使你妄自尊大。但是，要成功地运用这6个步骤，需要足够的想象力来让你看到和明白，财富的积累绝不能靠偶然和运气。一个人必须认识到，要得到巨大的财富，必须首先拥有梦想、希望、愿望、欲望和计划。

读到这里，你至少应该完全理解了，要想获得自己渴望的财富，必须要有对金钱炽热的欲望，必须要足够相信自己一定能实现，否则都是空谈。

### **机会就在身边，只要信念坚定**

渴望致富的我们应该知道，在当今这个竞争日益激烈的世界，它越来越需要新思想、新的行为方式、新的领导者、新发明、新的教学方法、新的营销方法、新书籍、新文学、新的电视特色和新的电影创意。想得到新的、更好的事物有一个前提，那就是你必须具备明确的目的，清楚自己需要什么，并用强烈的欲望去追逐它。

渴望积累财富的我们应该记住，世界上真正的领袖人物，他们能在机会出现以前，就能把握住蕴藏于其中的无形力量——意念，并把这种力量（或者说这种意念的冲动）转化为摩天大厦、城市、工厂、机场、汽车以及给人们提供方便、使生活更美好的任何形式。

如果你渴望积累自己梦想的财富，就不要受任何人影响从而嘲笑梦想家。要在这个日新月异的世界里成为大赢家，必须学习过去那些伟大开拓者的精神。他们的梦想赋予文明应有的价值，他们的精神是我们国家的生命血液。

有了这种精神，你我才能有机会去发掘、去展示我们自己的才能。

如果你想做的事情是正当合理的，而且你对此信念坚定，那么尽管无所顾忌地去做吧！去放飞你的梦想！如果遇到暂时的挫折，不要在乎“别人”怎么说，因为“他们”可能不知道，每次失败都蕴涵着成功的种子。

爱迪生梦想制造一盏用电控制的灯，然后着手将这一梦想付诸行动。即便是遭遇了

一万多次失败的打击，他仍然不言放弃，坚持着把梦想践行成了实实在在的现实。脚踏实地的梦想家决不轻言放弃！

惠兰梦想开一家连锁烟草店，便立即开始将梦想转化为行动。现在联合烟草连锁店已经遍布美国的大街小巷。

怀特兄弟梦想造一架能在空中飞行的机器。如今，全世界的人们都见证了这个伟大梦想的实现。

马可尼梦想找到一种借助空气这种无形力量来控制信息传递的方法。他的梦想并不是天方夜谭，现在全世界每一台收音机、电视机都是他这个梦想的结果。有一点你可能很感兴趣，马可尼的“朋友”曾把他关起来并送往精神病医院接受检查，因为他宣布自己发现了一个原理，能不通过电线或其他看得见的直接通讯手段，而只借助空气传递信息。相比之下，今天的梦想家们的境遇可是幸运多了。

当今世界的每个角落里都藏有机会，而这是过去的梦想家所不能奢望的。

### 制订远大的目标和追求财富，并不比接受不幸和贫穷更困难

对“想成为什么人”“想做什么事”的一种强烈欲望，是梦想家起飞的基点。梦想从来不会在冷漠麻木、游手好闲、不思进取的人心中产生。

记住，所有取得成就的人并不是一帆风顺，他们要历经无数次艰苦卓绝的奋斗之后，才能到达梦想的彼岸。那些成功人士的生活转折点通常源自某个危机时刻，经过这种危机的考验，他们才能认识到另外一个自己。

约翰·班扬由于对宗教持不同观点被关进监狱，遭到了严刑拷打，之后写出了英国文学史上的佳作《天路历程》。

著名作家欧·亨利也曾遭遇极大的不幸，被囚禁在俄亥俄州哥伦布的监狱的日子里，他发现了自己在文学方面潜藏的巨大智慧。被不幸所赐，他发现了“另一个自我”。他充分施展自己的想象力，最终发现自己竟然可以成为一个优秀的作家，而非一个可怜的罪犯或囚徒。

查尔斯·狄更斯的第一个职业是往鞋油罐上贴标签。

初恋的失败深深刺痛了他的心灵，让他成了世界上最伟大的作家之一。他的爱情悲剧激发了他的成功之作《大卫·科波菲尔》的产生，随后又创作了一系列其他作品，给读者们展现了一个丰富、广博的世界。

海伦·凯勒刚出生不久就成了失明的聋哑孩子。尽管她遭遇了巨大的不幸，但她却通过自己的行动将自己的名字牢牢刻在了历史的伟人篇上。她的生活经历表明，没有人能被打败，除非是这个人自己接受了失败的现实。

罗伯特·彭斯是个目不识丁的乡下孩子。他饱受贫穷之苦，长大后还成了酒鬼。但是他并没有继续自甘堕落，他爱上了写诗，他在诗中栽种了美丽的思想，拔掉生活中的荆棘而以芬芳的玫瑰代之，人们的世界因为他而更加美好。

贝多芬是个聋子，弥尔顿是个盲人，但是这并不妨碍他们的名字与日月星辰同在，因为他们拥有梦想，并把梦想变成了条理清晰的思想。

“想得到”和“准备接受”其实是两个不同的概念。一个人只有相信自己能得到某

物，才会“准备接受”它。这种心态叫信念，而不是希望或愿望。信念只会诞生于宽广开阔的胸怀，一个自我封闭的人是不会激发出信心、勇气和信念的。

记住，制订远大的人生目标、追求富足的物质生活，并不比接受不幸和贫穷更困难。一位伟大的诗人曾在自己的诗句中表达了这个永恒不变的真理：

我向生活索取一个铜板，  
生活的给予却极不情愿，  
无论我在黑夜如何乞求，  
却只能对着微薄的收入无言。  
生活就是一个雇主，  
它会按照你的要求给付，  
而一旦自己定了薪酬，  
就要把工作担负。  
我的追求不高，  
却惊异地知道，  
原来我的所有要求，  
生活都会慷慨回报。

### 信念有如天助

本章写到这里，我想给大家介绍一位我认识的最不同寻常的人。第一次见他是在他呱呱坠地几分钟后。他出生时没有耳朵。连医生也只能无奈地解释说，这个孩子也许一生聋哑。

我拒绝相信这个医生的断言，我有权这样认为，因为我是这个孩子的父亲。我当时做了一个决定，也产生了一个想法，但我没有告诉别人，只把这些埋在了心里。

我的信念使我相信，我的儿子在将来一定可以听得见，也可以说得出口。怎么能做到呢？我坚信一定有办法，我也知道自己一定会找到这个办法。我想起爱默生的不朽话语：“事物的发展会告诉我们真理，我们只需遵循它。它会给每个人以指示，只要悉心聆听，就会得到真谛。”

什么真谛呢？信念！对，就是信念！我的信念不是别的，就是不让儿子做个聋哑人。对这个信念，我从未有过丝毫的犹豫。

我是怎么做的呢？我要在儿子没有耳朵的情况下，想方设法把寻求视听方法和途径的强烈信念传达到他的大脑里去。

等到孩子懂事时，我就拼命给他灌输视听的强烈欲望，希望借助自然之道让这种根植于心的欲望变成实实在在的现实。

我脑海里反复翻腾的这些想法，从未告诉过任何人。

每天我都在心里重温自己许下的诺言，一定不让我的儿子成为聋哑人。

儿子慢慢长大了，开始逐渐注意到周围的事物，有了微弱的听力。到了一般孩子学习说话的时候，他压根儿还没有想说话的任何征兆，但是从他的表现来看，他能听到一些声音。这就是我一直追求的效果。我相信，只要他能听到哪怕一点点声音，那就有更

大的听力进展潜能。后来，出现了一件完全出人意料的事情，这个事情给了我希望。

### 每一种逆境都隐藏着相同的优势

我们买了一部留声机。儿子第一次听到音乐时就入迷了，而且立即把留声机据为己有。有一次他反复地在播放一张唱片，竟连续播了近两个小时。他站在留声机前，用牙齿咬着留声机的边缘。直到几年之后，我们才明白他自己形成的这种习惯有什么意义。因为当时我们从未听说过“骨骼传导声音”的理论。

他占有留声机不久后，我发现，当我的嘴唇接触到他耳朵后面的乳突骨说话时，他竟然能清楚地听到我的声音。

当我确定儿子能听清自己的声音后，我立即开始把听和说的欲望注入他的大脑。我很快发现，儿子开始喜欢听睡前故事。于是，我开始着手精心编造一些故事，旨在培养他的自立能力、想象力，以激发一种“能听见声音、能做正常人”的强烈欲望。

我在讲其中一个故事的时候，特意加进一些新鲜的、戏剧性的色彩。因为这个故事是我精心编造的，目的是在他心中植入这样一个观念，即不幸并非负债，而是一项无价的资产。虽然我接触过的许多哲理书都在告诉我“每一种逆境都隐藏着相同的优势”，但我必须坦承的是，在当时，究竟如何将这种逆境转化为一笔资产，我是毫无头绪的。

### 6 分钱赢得一个新世界

当我分析总结这些教育孩子的经验时，我发现儿子对我的信心和那些令人惊叹的故事结局有很大的关系。他对我告诉他的事深信不疑。我这样告诉他，相较于他的哥哥，他有一个非常难得的优势，这个优势将会表现在许多方面。例如，学校老师会因为注意到他没有耳朵而特别关照他，对他也更和蔼。他们的确也是这样做的。我还给他灌输了另一个观念，就是等他长到可以卖报纸的时候（他哥哥已经是报业商人了），他的优势会让他的处境比哥哥更有利。因为，如果人们看到一个小孩，虽然没有耳朵，却依然聪慧、勤奋时，很可能会给他一些额外的小奖赏。

在他将近7岁时，我们对他心灵的教化方法第一次开花结果。连续几个月，他都一直在央求妈妈允许他去卖报，但他妈妈一直没有准许。

最终他自己制造了这个机会。一天下午，当家里只剩下他和佣人两个人时，他从厨房的窗户偷偷溜了出去，跃至地面，一个人开辟自己的新世界去了。他向附近的鞋店借了6分钱作为本钱，开始卖报纸，卖掉后，再投资，然后再卖，如此反复，直到天黑。结账后，还掉借来的6分钱后，他还净赚了4角2分钱。晚上我们回到家后，发现他已经在床上睡着了，手里还紧紧攥着那挣来的4角2分钱。

他妈妈掰开他的手，拿出铜板，忍不住眼泪盈眶。真是一种百感交集的滋味，她为儿子人生的第一次胜利而哭。我的反应则恰恰相反。我开心地笑了，因为我知道，我在儿子心中深深植下的自信已经开始赢得成功了。

在儿子的第一次商业实践中，他妈妈看到的是一个耳聋的孩子，冒着生命危险跑到街上去挣钱。我看到的则是一个勇敢、进取、自立、自信的小生意人，他对自己的能力增添了百分之百的信心，因为他凭着自己的开创精神从事生意，而且获得了成功。他让

我感到欣喜，因为我知道，他向我们证明了自己的品质和能力，这会支持他独立一生。

## 耳聋的孩子听见了

在听不见老师讲课的情况下（除非近距离大声说话），这个耳聋的孩子读完了小学、中学和大学。他没有上过专门的聋哑学校。我们不让他学手语，执意让他过正常人的生活，和正常的孩子交往。为此我们曾和学校的老师们发生过几起激烈的争论，但我们从未放弃过这个决定。

上高中时，他曾试用过电子助听器，但似乎没起什么作用。

大学毕业前的最后一个星期，发生了一件事，可以称得上是他的人生转折点。一次偶然，有人送给了他一台电子助听器，让他试用。他并不热衷，因为屡次的失效让他失望。后来，他拿起助听器，漫不经心地戴上，摁下开关。结果，奇迹出现了，他一生渴望的正常听觉竟成了现实！生平第一次他真的听见了，而且听得和正常人一样清楚。

这个助听器彻底颠覆了原有的世界，这让他欣喜若狂。他立即找到一部电话，拨给妈妈，清楚地听到了她的声音。又过了一天，他生平第一次在课堂上听到教授们清晰的授课声。他生平第一次轻松地与他人谈话，而不必请他们提高嗓门了。他真真切切地拥有了一个全新的世界。

“欲望”已经开始有了回报，但胜利还不够彻底。这个孩子仍需找出一个明确而实际的方法，以把这种缺陷化为等价的资产。

## 信心加上强烈的意念，可以使任何一件事实现

儿子当时还体会不出那件事的意义，只是兴奋地陶醉在新世界的各种声音给他带来的快乐里。他给助听器的制造商写了一封信，满怀激情地描述了他的体验。去信感染了制造商，因此儿子收到了去纽约一趟的邀请。到达后，有人带领他参观整个工厂。

他和总工程师谈着话，向他描述自己感受到的全然不同的世界。这时，一个预感，一个构想，或一个灵感——随你怎么说都行——闪进了他的脑海。这股强烈的意念冲动帮助他找到了化缺陷为资产的途径，并且因此收获了双重利益——金钱和数千人的幸福。

这个意念冲动就是，他想将自己体验的全新世界告诉给数百万未受益于助听器的聋人，这也许能给他们带来巨大的帮助。

他进行了一个月的详细研究。在此期间，他分析了整个助听器制造商的营销制度，并且想出了和全世界所有聋人进行沟通的渠道和方式，以便和他们分享自己发现的全新世界。这项工作完成后，他依据自己所做的工作和发现，制订了一个两年计划。当他把这份计划提交给这家公司时，立刻获得了一个可以实现自己抱负的职位。

开始上班时，他完全没想到，自己注定会为成千上万名聋人带来希望和实际的解脱。如果没有他的帮助，那些人将一辈子生活在无声的世界中。

我深信，如果不是我和他的母亲殚精竭虑地塑造他的内心世界，布莱尔一生不过是一个普通平凡的聋哑人而已。

当在他心中深植想听、想说、和正常人一样生活的欲望时，那股冲动对他产生了



一种奇妙的影响，促使老天爷为他筑起一座桥，跨越了他的心灵和外界之间的沉寂鸿沟。

真的，要把炽烈的欲望变为现实，经历的道路必然是曲折的。布莱尔渴望正常的听觉，现在他真的拥有了！他与生俱来的残疾缺陷，如果是一个没有明确欲望却又意志薄弱的人，这种情形很可能会使人走上街头流浪。

他还小的时候，我在他心中深植的小小“善意谎言”，使他相信自己的不幸会变成一笔资产，利用这笔资产可以使他获利，如今事实证明了这善意的谎言是正确的。这里有一个真理：信心加上强烈的欲望，可以使世间任何一件事情——不论正当与否——都能得以实现。这些道理是任何人都可以免费获得的。

### 向生命要求得越多，你从它那里获得的也越丰富

有关舒曼·海因克的一段简短报道，揭示了这位杰出女性得以成为著名歌唱家的秘密。我在下文引述了这段文字，因为文章中强调的正是“意念”。

在事业之初，舒曼·海因克小姐拜访了维也纳宫廷歌剧院的乐队指挥，请他帮忙试听自己的嗓音。但指挥没有试听。他看了看这个笨拙、寒酸的女孩，不屑一顾地对她说：“你相貌平平，又没有特色，还指望在歌剧界获得成功？我的孩子，放弃这个念头吧！不如买架缝纫机，去找个工作做来得现实。你是永远都不可能成为歌唱家的。”

这个结论未免太过武断了。维也纳宫廷歌剧院的指挥固然非常了解歌唱的技巧。但他没有体会过一个人心中的欲望若是执迷不悟，会造就多么无穷的力量。只要他对这种力量稍有了解，便不会拒一个天才于门外，还对其加以轻视和斥责了。

几年前，我的一位生意合伙人病了。他的病情一天天加重，最后不得不送到医院接受手术。医生告诉我，他活下来的机会极其渺茫。不过那只是这位医生的意见，我的病人朋友并不这样认为。

在被推走前，他虚弱地在我耳边说：“别听他的，老兄，过几天我就会出院了。”当时护士看着我，一脸遗憾。后来，病人真的安全度过了危险期。事后，他的医生说：“是他自己的求生欲望救了他。要不是他拒绝接受死亡，早就捱不过去了。”

我深信有信心支持的欲望的威力，因为我见过这种力量曾将出身低微的人，推向权力与财富的宝座；见过它从死神手中夺回生命；见过拥有它的人们，在遭受数百次不同的打击挫折后，仍能高奏凯歌；我更见过，即使造物主让我的儿子生活在一个没有耳朵的世界里，却仍不能妨碍他去获得正常、快乐和成功的生活。

怎样驾驭并利用欲望这股力量呢？在本章和以后的章节里，对这一点都作出了回答。

造物主从不展示意志那神奇、有力的特性，它在炽烈欲望的冲动下，隐藏了“某种东西”，它绝不承认“不可能”这类字眼，也决不接受失败的事实。

意志的力量是无穷的，除非你相信它是有限的。

贫穷与财富，都是意念的产物。

向生命要求得越多，你从它那里获得的也越丰富！

## 第三章 信心是心智的催化剂

### 要相信梦能成真，此乃思考致富的第二步！

信心是心智的催化剂。当信心和意念融合时，产生的震波会立即传递到潜意识，进而转化为相应的精神对等物，然后激起无穷智慧。

信心、爱、性，这三类情绪在人类所有重要的积极情感中力量最为强大。当它们相互交融时，会对人的思想意念产生极其特殊的影响，直接抵达潜意识深处，催生一种强烈的精神力量。

### 信心就是一种心态

人类在将自身的欲望转化成实际财富的过程中，自我暗示发挥了不可磨灭的重要作用。我们来看这样一段话。信心是人的一种心态，它可以通过自身对潜意识的不断肯定和反复暗示而获得。简而言之，靠自我暗示能创造信心。

例如，我们想想自己为何要研读此书。目的很明确，就是希望获得一种能化无形意念为实质财富的能力。如果你能按照本书中“自我暗示”和“潜意识”这两章中的指引去实践，那么你的潜意识会相信你能真正获得你渴望的一切。在“信心”和“潜意识”之间，会达成一种互动。因此“潜意识”会反馈给你“信心”，从而帮助你制订出实现所有欲望必需的明确计划。

信心就是一种心态，在你读完本书，深谙这里面的 13 个原则后，你将获得按自己意愿来培养信心的能力。换言之，信心是建立在这些原则的应用基础上的，是一种可自发产生的心理状态。

自发培养信心的唯一途径是，给自己的潜意识持续、反复地下达肯定的命令。

下面这段话也许能够帮你更好地理解反复强化潜意识的作用。一位著名的犯罪学家曾经说过：“人们在第一次接触罪恶行为时，通常会感到恐惧和憎恶。假若人们持续接触罪行一段时间，他们会逐渐习惯，变得更加容忍和无所谓。再持续更长时间的话，人们最终会拥抱罪行，并会被其左右。”

基于同样的道理，只要将任何一种意念反复灌输给潜意识，而不管这种意念是好是坏，这些意念最后都会被接受并产生相应的回应，再通过切实可行的步骤，最终化意念为事实。

说到这里，我们再来思考这样一句话：所有的感性情绪（意念）与信心结合后，都会立即转化成相应的实质对等物。

意念中的情感或“感觉”，是赋予意念活力、生命和行动的重要因素。因此，当信心、爱或性这 3 种情绪与任何意念冲动相结合时，其产生的强大力量是任何一种单一情

感所不能匹敌的。

其实不只是与信心相结合的意念冲动，凡是与任何积极情感或消极情感相结合的意念，都会到达并影响我们的潜意识。

### 没人“注定”应该倒霉

综上所述，我们不难理解，通过潜意识，消极的破坏性的意念冲动，以及积极的建设性的意念冲动，都会转化为各自相应的实际反映。可以说，这也说明了为什么在这个世界上总有那么多人逃脱不了所谓的“不幸”或“倒霉”这一奇特现象。

成千上万的人总认为自己的贫穷失败是“命中注定”，在他们看来掌控自己命运的是一种自身无法控制的未知力量。他们不明白，其实自己就是这股神秘未知力量的主人。正因为心怀一种消极的信心，它所抵达的潜意识催生了相应的实质对等物，这才是造成他们“不幸”的真正元凶。

我们再强调一次，如果你不断地将自己所求的欲望，无论是金钱还是其他实质对等物，反复传递给潜意识，那你真的能从中得到自己所想。当人处于某种强烈的期望之中或一种深信不疑的状态时，他渴求的变化还真的会出现。所以说，决定潜意识活动的，是一个人的信心，或者信念。

我们通过自我暗示的原则来“哄骗”自己的潜意识时，是不存在任何障碍的。我也是通过这种方式“哄骗”了我儿子的潜意识。

为了使“哄骗”更加真实，可以假想自己已经得到了苦苦追求的东西，这样更有利于你对潜意识发号施令。

在自信的情绪下给潜意识下达的任何命令，都能以最直接最可行的方法来执行，并被转化成对应的实际物质形式。

当然，我已经说了很多，让你做好准备，可以开始通过亲身体验或行动，去获得将信心与任何传达给潜意识的指令相结合的能力。实践方能出真知，纸上谈兵是起不到任何功效的。

请激发出自身的积极情感来支配你的精神，尽量抵制和排除那些消极负面的情感，这是你必须具备的最基本态度。

只有在积极情感下产生的这种精神，才最利于信心的萌生。以这种方式支配的精神，可以随意地对潜意识发号施令，潜意识会立即接受并采取行动。

### 信心，也能源自自我暗示

多少年来，宗教家们一直教化在苦难中挣扎的人们，要对这、对那“有信心”，并且还传授了各种教规、信条，但他们却没有告诉人们怎样才能拥有信心。因为他们没有告诉人们，“信心”是一种心态，它可以通过自我暗示的方式得到。

我们将用最通俗的话来阐述该原则的内涵，希望通过它能让你建立不曾有过的信心。

要相信自己。

开始之前，再一次提醒自己：信心是一剂“永恒的万灵药”，它赋予意念冲动以生

命、力量和行动！

让我们把下面几句话大声读出来！两遍，三遍，四遍，甚至更多遍！

信心是通往财富之路的起点。

信心是所有奇迹的基础，也是所有无法用科学来解释的神秘现象的基础。

信心是防治失败的一剂良方。

信心是一座桥梁，通过它能将人类的有限意念转化为无穷的精神力量。

## 人的大脑会不断吸引与内心意念相和谐的震波

要证明自我暗示的魔力很简单，因为它就隐藏在自我暗示的原则中。因此，让我们把焦点集中在自我暗示上，去了解它究竟是什么，它能带来什么。

众所周知，如果一个人不断对自己重复同一件事，那么无论这件事是真是假，最终我们都会相信它。谎言重复千遍，也会变成事实。每个人会有不同的表现，是因为每个人心中起支配作用的意念各有差异。人可以有意地在自己心中灌输一种意念，该意念一经与情感相结合，就会形成一股强大的推动力，从而指引、控制他的每个举止、表现和行为。

下面的句子是个非常重要的真理：

意念与任何情感相结合，都会形成一种“磁力”，这种力量能吸引其他类似或相关的意念。

这种经过情感染色的意念，就像一粒种子，在肥沃的土壤里生根、发芽、成长、不断繁衍，直到原来那颗小小的种子发展出无数颗的同类种子。

人的大脑会不断吸引与内心意念相和谐的震波。人放在大脑中的任何原有的思想、观念、计划或目标，都会吸引很多同类，并将这些“同类”和自身力量合并、发展，直到成为控制并引发个人动机的主宰者。

现在，让我们回到起点，以便了解如何将观念、计划或目标的原始种子种在心里。传递信息的过程其实十分简单：任何观念、计划或目标都可以通过无数次的意念活动深植于心。所以我让你写出自己的主要目的或确定的首要目标，然后反复地背诵和记忆，直到这些声音的震波到达你的潜意识。

下定决心抛弃一切逆境的影响，重建你的人生秩序。

盘点内心的资产与债务，你会发现自己最大的弱点就是缺乏自信。借助自我暗示的原则，这种心理障碍就可以克服，怯懦也可以化为勇气。可以通过十分简单的行为来运用自我暗示的原则。你可以把积极的意念冲动记下来，然后诵读记忆，直到它成为你脑子里潜意识的一部分。

## 建立自信的“5 部曲”

第一，我知道，我有能力实现人生中的明确目标。所以，我要求自己坚持不懈，勇往直前，我发誓自己一定要将这种信念化为行动。

第二，我知道，心中的主宰意念终会以外在、实际的形式表现出来，并逐渐转化为各项实际的对等物。所以，我决心每天用 30 分钟集中思想，思考我究竟要做个怎样的

人，从而在心中形成一幅清晰的自我图像。

第三，我知道，通过“自我暗示”原则，我心中任何积存已久的欲望，最终一定会以某种实际方式表现出来，直至达到目标。因此，我决意每天用 10 分钟来培养自己的信心。

第四，我已经清楚地写下一生中所确定的主要目标，我一定要坚持到底，培养自信，直至成功。

第五，我完全明白，财富与地位只有建立在真理与正义的基础上，才会持久。因此，我决不去做任何有损他人利益的事。我要充分展现自身的力量，赢得他人的协助与合作，实现目标。我会乐于为他人服务，这样他人也会为我所用。我会摒弃仇恨、嫉妒、自私和讥讽，我要对人充满爱心，因为我清楚一个消极的人将永远与成功绝缘。我会信任他人、信任自己，从而换取他人对我的信任。我要在这份自信宣言书上签上自己的名字，每天诵读，长记于心。我坚信它能影响我的思想，指引我的行为，帮助我成长为一个拥有自信的成功者。

在这 5 条的背后，蕴涵的是一个没有名字的、尚未被解释的自然法则。不过这无关紧要，只要对其加以积极利用，它就能引领我们取得荣耀和成就。反之，如果我们破坏性地应用它，它也能给人类带来毁灭和灾难。因此，这个道理很好地回答了这样一个事实：为何许多人一生坎坷，多灾多难，挨不住贫穷，扛不住挫折，生活中充斥着数不完的不幸和悲痛？原因就是他们选择了消极的态度来进行自我暗示。而这种解释的根本基点是：所有类型的意念最终都会转化成对应的实际表现。

### **自我暗示是一把双刃剑，既可以推你到波峰， 也可以拉你至谷底**

人类的潜意识区并不知道区分积极的意念冲动和消极的意念冲动。我们向潜意识输入何种指令，它就通过意念冲动，达成什么任务。潜意识既可以随时把受恐惧驱使的意念转化为事实，同样也可以立即把受到勇气或信心驱使的意念转化为事实。

电力主宰着工业巨轮的运转。倘若你建设性地利用它，电力会做出有益的贡献；倘若你用之不当，电力也会夺去一个人的生命。同样，一个人对自我暗示原则的理解程度和运用方向不同，它既可能带你走向从容和富足的人生，也可能把你引向不幸、失败和死亡的深渊。

就像水能载舟，亦能覆舟。风亦能使帆船东行或者西驶。自我暗示原则也是一把双刃剑，它既可以推你到波峰，也可以拉你至谷底，就看你如何操纵这张“思想之帆”了。

通过合理运用自我暗示，任何人都可能登上意想不到的成就巅峰。下面这首诗就很好地揭示了这个原理：

假如你认为会失败，其实你已经败了；  
假如你认为会不敢，那么你当然踟蹰不前；  
假如你想获胜，却自认无力制胜，  
那么毋庸置疑，你注定与胜利无缘；

假如你认为会输，那么你已经输了。  
纵观世界，我们发现，  
有志者事竟成——原来一切都关乎于心态。  
假如你认为自己出类拔萃，那么你就是如此，  
你志存高远，  
你相信自己，  
胜利终会垂青于你。  
人生的赛场并非总呼唤更快、更强，  
最后的胜利属于那个相信自己能行的你！

### 唤醒沉睡的天赋

在人天性的某个角落里，沉睡着一颗成就的种子。如果将其唤醒并使之行动，它能把你推向你从未想象过的人生之巅。

正如音乐大师能让美丽的音乐从琴弦上流淌出来一般，你也能唤醒在大脑中沉睡的天赋，让它带你到达理想的彼岸。

亚拉伯罕·林肯在 40 岁以前，他的事业上还没任何起色。他曾是个名不见经传的无名之辈，直到一次重大的经历闯入他的生活，才唤醒了他的心灵深处和脑海里沉睡的天赋，为世界塑造了一位真正的伟人。那次融合了悲痛和爱欲的经历，源自林肯一生唯一爱过的一位女子——安妮·拉特利奇。

为大家所熟知，“爱”的情感和“信心”这种心态极具相似性。

因此，爱很容易将一种具体的意念冲动转化为对等的精神力量。在研究期间，作者通过分析数百位杰出人物的生平和成就发现，每个人的背后几乎都有一个女人的爱情在默默地支持着他。

假如你想求证信心的力量究竟几何，不妨研究一下运用过这种力量的人所取得的成就。

让我们看看信心赋予了著名的印度圣雄甘地何种力量。此人为人类文明树立了信心潜能的典范。虽然甘地没有一般传统的力量作为工具，如金钱、战舰、军队和战争物质等，但他比同时代的所有人都更善于运用自身潜能。甘地没有钱、没有家，甚至没有像样的衣着，但他却有一种力量。他是怎样得到那股力量的呢？

他的这股力量来自于他对信心原则的理解，而且通过自己的能力，他奇迹般地把信心移植到了两亿人的心中。

甘地影响了两亿人。他使大家团结一致，创造了万众一心的奇迹。

除了信心，世上还有哪种力量可以创下如此伟岸的成就？

### 构想造就财富

经营一个企业需要信心与合作。在此分析一个事实，供人们充分了解企业家和商人创造财富的方法。想必读者会有兴趣，而且会从中受益。这个事实是：想要获取财富，你就必须懂得先有付出后有回报的道理。这则事例发生的时间是 1990 年，当时正是美

国钢铁公司成立之初。在阅读这个故事时，请你把这些基本事实记在心中，你会逐渐体会到，构想是如何转变为巨额财富的。

假如你也经常思考究竟要如何聚集巨额财富，那么这个美国钢铁公司组建的故事将对你产生深刻的启迪作用。假如你对意念致富感到怀疑，这个故事应该也可以化解你的疑虑，因为在这个故事中，你可以明显地看出书中原则应用于其中的明显痕迹。

### 价值 10 亿美元的精彩演说

1900 年 12 月 12 日晚，约 80 位美国金融界的显贵聚集在纽约第五大街的大学俱乐部宴会厅里，为来自西部的一位年轻人接风。当时没有多少人意识到，他们即将目睹美国工业史上最有意义的一则插曲。

爱德华·西蒙斯和查尔斯·斯图亚特·史密斯到匹兹堡访问期间，曾受到查尔斯·施瓦布的热情款待。为了表示感谢，他们特意来自匹兹堡的施瓦布安排了这次晚宴，将这位年仅 38 岁的钢铁业人士介绍给东部银行界。但他们可不希望施瓦布吓跑与会人士。事实上，这两位接待者也曾警告他，这群自命清高的纽约人很难对演说感兴趣。而且，如果 he 不想令斯蒂尔曼、哈里曼和范德比尔特之流厌烦的话，最好说一段 15 至 20 分钟的客套话，然后就此打住。

即使当时坐在施瓦布右侧以示尊重的约翰·皮尔庞特·摩根原本也只是打算短暂停留，只为宴会助兴添点气氛而已。就新闻媒体的角度而言，大家对此事也无过多关注，更没打算在第二天的报纸上报道相关要闻。

晚宴上，两位主人和显赫的宾客们像往常一样用完了七八道菜。

宴会期间客人们言谈甚少，即使聊到了某些话题也十分有限。这些银行家和经纪人，很少有人见过施瓦布。虽然他的事业已在莫诺加和拉河（Monongahel）沿岸蓬勃发展，但很少有人对此做过关注。然而，就在晚宴即将结束，摩根及其他宾客们正准备离去时，他们却被施瓦布所震撼。而一个价值 10 亿美元的新生儿——美国钢铁公司，就在此时诞生了。

当晚施瓦布在晚宴上珍贵的一席话未被记录下来，这不得不说是历史的一大遗憾。

不过，施瓦布向来不是一个讲究华丽辞藻的人，因此他的讲话可能也只是“家常话”的水平而已，某些地方甚至不合文法，但他演说里应该充满了隽语与机智。然而，这席谈话对于那些据估计值 50 亿美元身价的宾客们，却有着如电流般强大的力量和效果。他长达 90 分钟的发言结束之后，在场的人都沉迷于这番发言的魔力之下。事后，摩根又把他引至窗下，两人坐在并不舒服的高脚椅上，双腿垂悬，谈了一个小时。

施瓦布显然将其个人魅力展现得淋漓尽致，但更为重要而且影响更深远的，是他为美国钢铁公司制订的完整、清晰的计划。也曾有很多人想吸引摩根继饼干、电缆、糖、橡胶、威士忌、石油或口香糖等领域的合并后，快速合并一个钢铁托拉斯。投机商约翰·盖茨曾极力怂恿，但很遗憾他没有得到摩根的信任。芝加哥的股票经纪人莫尔兄弟、比尔和吉姆，曾成功合并过一家火柴托拉斯和一家饼干公司，但在这件事上也遭到了失败。虚伪的乡村律师艾伯特·加里，也曾想促成这件事，但他的分量又不足以引人注意。最终，施瓦布的雄辩征服了摩根，让他看到了一个很冒险但可以使金融业和钢铁

业都阔步向前的发展情形。而这项计划在得到认可之前，曾被人们视为金钱狂想者的白日梦。

早在上一代人的时候，商业大盗约翰·盖茨在钢铁业，合并吸引数千家小型或者经营不善的公司，重组成为大型且具有压倒性竞争力的公司。例如，美国钢铁与电缆公司。不仅如此，他还与摩根共同创建了联邦钢铁公司。但是和安德鲁·卡内基及其 53 位合伙人拥有、经营的庞大垂直托拉斯相比，其他那些合并的公司简直是小巫见大巫。

摩根非常清楚，即使大量的小公司不断合并，它们也丝毫不能削弱卡内基的势力。这位古怪的老苏格兰人也认为这不会威胁到他的公司。他站在壮观的斯基伯古堡（Skibo Castle）高处，看着摩根的小公司跃跃欲试地想侵入自己的事业版图的时候，最初他还感到很有趣，可随着事态的发展卡内基逐渐产生了憎恨情绪。直到有一天，摩根的企图终于浮出水面时，卡内基内心充满了愤怒的情绪，他要报复。他决定复制对手拥有的每一家工厂。此前，他从未对电线、管道、电缆或板材有过任何兴趣。他只是把生钢卖给那些公司，让它们将原料制成自己想要的成品。而现在，有了施瓦布这位得力干将，他打算将敌人彻底击败。

从另一个方面说，也正是通过查尔斯·施瓦布的演说，摩根找到了并购方案存在问题的答案。就像一位作家所说，一个没有卡内基的托拉斯，就不称其为托拉斯，就像干果布丁上缺少了干果一样。

施瓦布在 1900 年 12 月 12 日晚上的谈话，虽然不构成保证，但无疑传达了一个信号，至少也是一个建议，亦即庞大的卡内基企业有可能归入摩根旗下。他在讲话中论及了全世界未来对钢铁的需求，效率的重组，专业化，削减不景气的工厂和集中发展蓬勃产业，矿砂运输的成本节约，管理和行政部门费用的节约，以及开拓海外市场等等。

此外，他还指出了在座的人当中一些商业海盗式的惯常掠夺行为是错误的。施瓦布强烈地谴责了这种有意促成垄断、哄抬价格，利用特权为自己赚取丰厚利润的行为。他告诉听众，这种垄断制度的缺点在于，在一个需求需要得到不断开拓的时代，它反而限制了市场的发展。施瓦布认为，应该通过降低钢铁成本的手段，来建造一个不断扩充的市场；还应开发钢铁的多种用途，从而抢占世界贸易领域的市场份额。事实上，虽然施瓦布还没有意识到他主张的正是现代的大规模生产的雏形。

大学俱乐部的晚宴就这样结束了。摩根回到家中，仔细盘算着施瓦布提出的美好愿景。施瓦布则回到匹兹堡，继续为卡内基经营钢铁业，加里和其他人则回去继续守着他们的证券报价机，等待着下一个交易行动。

不久以后，事情就接踵而至。摩根大约花了一个星期品味咀嚼施瓦布摆在他面前的一碟子理由。当他确信结果不会对财务造成任何不良影响时，他派人去请施瓦布来，结果发现那个年轻人非常腼腆。施瓦布表示，卡内基先生如果发现他最信任的公司总裁竟然和华尔街的巨头摩根暗自频频联系，可能会不高兴。因为卡内基曾经下定决心，永不踏上华尔街一步。于是，中间人约翰·盖茨提议，如果施瓦布“碰巧”在费城的百乐威饭店（Bellevue Hotel）的话，摩根可能也会“碰巧”在那里。但当施瓦布赶到约定地点时，摩根却不巧在纽约的家中卧病不起。于是在这位老人的一再邀请下，施瓦布来到了纽约，出现在这位金融家的书房门口。



现在，有些经济史学家宣称，他们认为，这出戏从头至尾，都是安德鲁·卡内基一手导演的。无论是邀请施瓦布的晚宴上那次著名的谈话，还是周日夜晚施瓦布和金融大王的会谈，都是这位狡猾的苏格兰人精心的布局。然而事实正好相反。当施瓦布被召去纽约洽谈该笔生意时，他甚至不知道这位叫卡耐基的小老板能否听从抛售的提议，尤其是卖给诸如摩根这群不太讨人喜欢的人。但施瓦布前去商谈时，的确带着他亲笔写下的一组数字，每个数字都代表了他对每家钢铁公司的实际价值及获利能力的估值。他把这些公司视为新钢铁业的星空中闪亮的明星。

4个人彻夜地研究这些数字。为首的当然是摩根，他对金钱的神圣审判权坚信不疑。陪同他的是他的贵族伙伴，罗伯特·培根，一位学者，也是一个绅士。第三位是约翰·盖茨，是摩根眼里很不屑的投机商，在这里不过是当做工具罢了。第四位就是施瓦布。他对钢铁制造和销售的了解，胜过当时的任何人。

整个会议从头到尾，都从未质疑过匹兹堡的数字。假如施瓦布说一家公司值多少钱，那它就只能值那么多。他还坚持只并购自己题名的公司。按照他的合并构想，不会有任何多余的空间，即使是自己的朋友，想让摩根实力雄厚的双肩扛下他们的公司，他也不会同意的。

黎明时分，摩根站起来，挺直了背。现在只剩下一个问题了。

“你认为你能说服安德鲁·卡内基卖掉他的公司吗？”摩根问。

“我可以试试。”施瓦布说。

“假若你能成功说服他抛售公司，我们就达成此笔交易了。”摩根说。

到目前为止，事情还算顺利。但卡内基愿意出售吗？

他会要求出价多少？会是施瓦布估价的3.2亿美元吗？他会要求何种付款方式？普通股还是优先股？债券？现金？没有人能筹募到3亿多的美金。

1月份，在西切斯特的圣安德鲁斯高尔夫球场霜冻的石南荒地上，施瓦布和安德鲁打了一场高尔夫球。安德鲁全身裹着毛衣御寒，施瓦布则和往常一样，高声谈话，以振作精神。但对于生意上的事，谁都只字未提。最后两个人来到附近的卡内基农庄，在温暖舒适的房间里落座之后，施瓦布才拿出令大学俱乐部80位百万富翁倾倒的说服力，把他的美好承诺和盘托出，比如舒适的退休生活和数不清的财富，这些足够让这位老人享受到在社交中肆意开支的安逸了。卡内基投降了。他在一张纸条上写下一个数字，交给施瓦布说：“好，我们按这个价抛售。”

这个数目大约是4亿美元，是以施瓦布提出的3.2亿美元为基础，再加上两年内价值8000万美元的资本增值来确定的。

后来，在横渡大西洋的客轮的甲板上，卡耐基懊悔地对摩根说：“早知道我应该向你多要1亿美元。”

“如果你多要，你也得到了。”摩根愉快地回答。

当然，此话一出，立刻引来一阵哄笑。一位英国记者报道说，外国的钢铁界对如此大规模的并购“非常震惊”。耶鲁大学的校长哈德利则宣称，如果不立即规范托拉斯行为，在“未来25年内，华盛顿也许会诞生一个皇帝”。但是，精明的股市操纵者基恩，却已将强劲的新股票推行上市，以致所有虚值——有人估计约为6亿美元——眨眼间便

被吸纳了。这样，卡内基得到了他的数百万美元的资金，摩根财团在“混乱”中获得了6200万美元的利益，而所有的“兄弟们”，从盖茨到加里，也都得到了数百万美元的回报。

38岁的施瓦布也分得了他的那一杯羹。他被任命为新公司的总裁，并继续掌控该公司的经营大权，直至1930年。

## 财富始于意念

亲爱的朋友，上文发生在这个大企业身上的伟大交易，向我们证明了意念是可以转化为现实中的实际等价物的。

这样一个庞大的企业组织，是在他的心里架构起来的。这个组织合并了其他钢铁厂，带来了财务稳定。这个计划同样诞生在这个人的心里。他的信心、欲望、想象力、毅力，是促成美国钢铁公司的最宝贵的投入要素。在公司依法设立后，整合得到的钢铁厂和机器设备不过是一笔附加值。我们若加以仔细思考，便会发现一个事实：仅仅是将各厂整合施行统一管理这项措施，就能给公司的财产价值带来近6亿美元的增长。

也就是说，查尔斯·施瓦布的这一构想，加之其对摩根及相关人士的信心影响，一共价值6亿美元。

仅仅是一个构想，却是一个惊人的利润数额。

美国钢铁公司的经营业绩蒸蒸日上，日渐辉煌，成长为全美财力最雄厚、实力最强大的公司之一。有数千名员工为它工作，不断开发钢铁的新用途，逐步拓展钢铁新市场。可以毫不夸张地说，施瓦布凭借这个构想着实赚到了6亿美元！

财富真的始于意念！

财富增长的规模会受到一个人思想意念的限制，而通过添加信心可以很好地消除这种限制！当你准备向生活索取时，不论索取什么，都要记住这一点，如果成功地做到这一点，你就可以以满意的价格得到想要的东西。

## 第四章 所谓信仰，即积极的自我暗示

### 通往潜意识的桥梁，此乃思考致富的第三步！

所有的暗示和自行实施的刺激，通过 5 种感官而到达大脑，都可称为“自我暗示”。从另一个角度讲自我暗示就是对自己的暗示。它是一种沟通的媒介，介于产生意念的意识部分与产生行动的潜意识部分之间。

通过一个人的意识产生的主导意念（无论是消极的还是积极的并不重要），自我暗示的原则会自动将这些意念传达给潜意识，并对它产生影响。

人生来就具有通过自己的五官完全控制到达潜意识内容的能力。但这并不意味着，人人都能从容地应用这种控制力。相反，很多人贫穷一生，就是因为他们并没有学会应用它。

总结说来，可以把潜意识比作一片沃土，作物的种子可以在其上茁壮成长。但如若没有种上你想种植的作物种子，那么杂草就会肆意丛生。自我暗示其实是一种自我控制，通过它，个人既可以在这片潜意识的沃土中埋下创造性意念的种子，也可以由于漠视而任由破坏性的意念像疯草一样弥漫丛生。

### 想象、体会金钱握在手中的感觉

在“欲望”一章里，我们讲到 6 个步骤的最后一步，是每天把自己写下的梦想大声朗读两遍。朗读你对金钱的欲望，并且试图去想象、体会金钱握在手中的感觉！按这些指示去做，你能获得一种自信，促使你将欲望目标传递给潜意识。

反复强化该过程，你就会自动形成化欲望为金钱对等物的意念习惯。

仔细地重读一遍，加以体会。读完后，再仔细阅读“精心策划”一章中教你组建“智囊团”的 4 项要求。只要将这两项要求与自我暗示的内容进行比较，你自然会发现这些要求和应用自我暗示原则有关。

因此，要记住，为了通过朗读来培养自己的财富意识，请大声地朗读你的欲望。而且要避免只是朗读字表面的意思，这是毫无意义的，你必须将自己的情感或情绪融入其中。

这一点的确非常重要，所以我们在多章里都反复提及。大多数人也正是缺乏对这一点的了解，所以在利用自我暗示原理的时候，达不到预期的效果。

寡淡而平静的字句阅读影响不了潜意识。如果不将充满激情和信心的意念或有声文字注入潜意识，那么你期望的效果就会落空。

第一次尝试时，如果无法成功地控制、指挥你的情绪，也别气馁。记住，天下没有免费的午餐。你不能欺骗自己，当然也许你很想这样做。想获得影响潜意识的能力，其

代价是坚持不懈地应用在此前提到的原则。付出微薄的代价，不可能得到你想获得的能力。你，只有你，来决定你为之奋斗的回报（即金钱意识），是否值得你为之辛苦地付出。

你能否很好地运用自我暗示原则，在很大程度上取决于你能否专注于已有的欲望，取决于它是否已让你魂牵梦绕。

## 不可等计划明确后，再依赖计划去获取想象中的财富

当你开始实施第二章提到的与6个步骤相关的提示时，将有必要使用专注原则。

我们针对如何有效利用专注力提出一些建议：当你进行到6个步骤中的第一步时，即“在心中确定你想得到金钱的准确数目”时，闭上双眼以集中注意力，用专注力将意念集中在金钱的数目上，直到你能真切地看到那笔钱的样子。每天至少重复做一次。就像“信心”一章的要求那样，做这些练习的时候，一定要想象自己真正拥有了那些钱。

当一个绝对自信的指令反反复复，一遍又一遍地传达、呈现给潜意识时，潜意识就会顺理成章地接受，这被看作是一个实事。以此说来，可以考虑对潜意识耍个合理的“小把戏”。由于你自己深信不疑，你可以使潜意识相信，你一定要拥有你所看到的财富，相信这笔属于你的财富正等着你来认领。如此一来，潜意识里自然会形成具体的计划，供你去获得属于你的财富。

把上一段提出的思想传达给你的想象力，看看你的想象力能或者会作出什么反应，以实现你的欲望，让你制订出积累财富的可行计划。

切不可坐等计划明确出现后，再依照计划去获取想象中的财富，而是应该想象自己已经拥有这笔财富，强化自己的潜意识去提出一项或多项计划。密切注意这些计划，等它们一出现，就立刻付诸行动。计划出现时，它们可能通过第六感，以“灵感”的形式“闪”入你的内心。要重视它，而且在感受到它时，立即作出回应。

6项步骤的第四项，要求你“制订一个实现梦想的明确计划，然后立刻开始执行”。你应该用上一段所说的态度遵循这项指示。在实现欲望的过程中，不能相信你的“理智”，要制订出积累财富的计划。因为，你的理智有时会怠惰，如果完全依赖它，可能会得到令你失望的结果。

当你闭着双眼时看到希望得到的财富时，也同时要注意到自己正为得到这笔财富在提供服务或卖出商品。

这一点尤为重要。

## 刺激潜意识的3个步骤

现在，对第二章提到的与6个步骤相关的指示加以总结，再结合本章讲述的原则，整理如下：

第一，在一个不容易被干扰或打断的地方，最好是晚上躺在床上时，闭上双眼，大声朗诵你写的那份声明。要尽量让你听到自己的话，其中包括你想积累的金钱数量、时限以及为得到这笔钱，打算提供的服务或卖出的商品。

履行这些指示时，要想象自己已经有了这笔钱。

举例来说：假设你是一名销售人员，通过付出个人的服务，打算在5年后的1月1日积累5万美元，那么，你的自我目标声明应该这样写：

在××年1月1日前，我将拥有5万美元。在此期间，这些钱将不断以不同的数额来到。作为一名销售人员，为得到这笔钱，我愿尽我所能提供最有效的服务，提供尽可能多和最优质的服务（描述一下你打算提供的服务或商品）。

我相信我将拥有这笔钱。我现在眼前就可以看到这笔钱，手也可以触摸得到，我的信心十足。为了得到它，只要我提供想要付出的服务，它就会立刻转化为等值的利益。我在等待一个可以获得这笔金钱的计划，一旦计划出现，我将立刻行动。

第二，每天坚持不懈地进行这一过程，直到有一天你得到了这笔期待已久的金钱。

第三，把一份你写的声明放在早晚都看得到的地方，并且在睡觉前和起床后朗读，直到记住为止。

其实，这样做的目的是应用自我暗示原则，给自己的潜意识下达命令。特别要记住的是，潜意识只会对情感化的指示和“用心”传达的指示起作用。

所有情感中最强烈、最具效果的一个就是信心，请遵循“信心”一章中的要求来做。

最初，这些要求可能看起来很抽象，但是不要因此受到干扰。不管一开始看起来多么抽象或多么不实际，只管按照要求去做就是。假如你在精神上和行动上都能严格按照指示执行，那么，眼前的世界就是你的世界。

## 智力的奥秘

人的天性之一就是对新事物的怀疑。但是，如果遵循上述指示，你的怀疑将很快被信念所取代，并逐渐地转化为信心。

许多哲学家都曾说过，人是自己命运的主宰者，但他们大多没有说明为什么人是自己的主宰。本章透彻地说明了人之所以能主宰自己的人生定位，尤其是经济地位的原因。

因为人具有影响自己潜意识的力量，所以人可以成为自己的主宰，成为自己所在环境的主宰。

将欲望转化为金钱的实际过程涉及自我暗示原则的应用。自我暗示是一种触及并影响潜意识的媒介。其他原则只不过是运用自我暗示原则的工具。不论何时请时刻牢记，在运用本书的方法时，自我暗示原则发挥着举足轻重的作用。

读完全书后，请回到本章，用实际行动来完成以下指示：

每天晚上大声朗读这一整章，直到你完全相信“自我暗示”原理是完全可靠的，并且深信它会帮助你实现一切梦想。朗读的时候，遇到对你有帮助的句子时，请在句子下面用铅笔记出。

严格地遵照以上指示，你就能完全理解并掌握成功的法则。

每种逆境，每次失败，每个心痛，都蕴藏着同等或更大收益的种子。

## 第五章 知识具有吸引财富的力量

### 个人的经验或见解，此乃思考致富的第四步！

知识可分为两类：一类是一般知识，另一类是专业知识。

一般的普通知识尽管种类丰富、内涵广博，但对个人财富的增长起不了多大作用。就拿著名学府里各科系的教授们来说，他们基本上掌握了人类发展史上纷繁复杂的各种普通知识，但他们并没有因此获得多少财富。那是因为他们专长于知识的传授解惑，而不是专门思考如何组织和运用知识。

只有将知识组织起来，并通过切实可行的行动计划，巧妙地向积累财富的目的迈进，知识才具有吸引财富的力量。人们常常误解“知识就是力量”这句经典名言，正是因为没有意识到上述道理。知识，仅仅是潜在力量，需要人们对其加以组织利用，并在实践过程中贯穿明确的目标和行动计划，它才能成为真正的力量。

教育机构的一个缺陷是，它传授给学生知识，却不能成功地教会学生如何组织和运用知识，发挥知识的力量。这也是所有教育制度的弊病。

说起亨利·福特，大多数人会惯常地认为他是个没受多少“教育”的人，因为他接受正规“学校教育”的时间很短。其实这是一种错误的观点，原因在于大家不能深谙“教育”一词的真正涵义。“教育”这个词起源于拉丁文“educō”，意思是由内向外的培育和发展。

因此，一个受过教育的人，不一定就是拥有丰富的一般知识或专业知识的人。但一个受过教育的人，一定是一个思想心智得到了充分发展的人，他能设法获得自己想要的任何东西而不损害他人权益。

### “无知者”也可以成为百万富翁

一战期间，亨利·福特在一份芝加哥报纸的社论篇中被称作“无知的和平主义者”。福特先生当然不赞成这种说法，控告该报纸诽谤他。法庭审判案件时，报社律师在辩护中让福特本人走上了证人席，借此向陪审团说明福特的无知。律师用一系列问题刁难福特，就是为了证明即使福特拥有相当多关于汽车制造的专业知识，但就整体而言，他仍然是无知的。

律师向福特提出了几个刁难的问题：

“本尼迪科特·阿诺德是谁？”“1776年，英国为平定叛乱出兵美洲，派出军队的具体人数是多少？”福特在回答后一个问题时说道：“我不清楚英国具体出兵的数字，但我了解到派出的数目远大于回去的士兵的数目。”

随后，一连串类似的问题把福特惹烦了。当被问到是一个非常无礼的问题时，福特倾

身向前直指着提问的律师说道：“如果我真想回答你刚刚提出的这个愚蠢问题，以及刚才你的系列问题，我可以告诉你，只需按下我办公桌上的一排按钮中的任何一个，就会有相关助理人员立即出现在我面前。只要我需要，他们可以替我回答所有有关我事业的问题。现在，能否请你告诉我，当我身边随时有人能提供我所需的任何知识时，我为何要在脑子里塞满一堆普通知识，专门用来回答你这种问题？”这是一个十分精彩的妙答，严密的思辨逻辑让人赞叹。

律师顿时哑口无言。法庭上的所有人一致认为：能给出这样对答的人，绝非一个无知之辈，反而是位有识之士。真正有学问的人知道如何在所需之时获得知识，也知道如何把知识组织起来，形成明确的行动计划。亨利·福特拥有他的智囊团，凭此他也拥有了他所需的任何专业知识，进而成为美国最富有的人之一。至于他自身没有掌握这些知识，此时也无关大碍。

### 你能得到自己需要的任何知识

只有当你准备好某种服务、商品或职业等方面的专业知识，你才能确信自己有能力将欲望转化为物质，才能借以积累财富。有可能你所需要的专业知识，其宽泛度和复杂度都远远超出了你的能力或意向。在这种情况下，你可以通过组建自己的“智囊团”，用以弥补自身的不足。

想要积累大笔财富的人，离不开对专业知识的充分组织与合理运用，但是致力于积累财富的人，不一定要自身拥有这些知识。

有些人本身并未受过必要的“学校教育”，根本无法提供自身所需的所有专业知识，但他们却有别人没有的发财致富的宏图壮志。对这些人来说，上面这段文字可以给他们希望和鼓舞。因为觉得自身没受过“教育”而自卑的人不在少数。其实，如果一个人懂得组织和领导一个掌握了致富所需的丰富专业知识的“智囊团”，那么他本人就和这个群体中的任何一个成员一样有知识。

托马斯·爱迪生一生在学校受教育的日子不过3个月，但你能说他没有知识吗？而且他更没有死于贫困。

亨利·福特在学校还没上到六年级，但他却通过自己的努力，取得了惊人瞩目的经济成就。

专业知识其实是一种可获得的最丰富、最廉价的服务形式！

如果不相信，不妨查阅一下任何一所大学教授们的工资单。

### 获取知识有哪些途径？

首先，要明确你所需的专业知识以及需要这些知识的目的。在很大程度上，你人生的梦想，你努力的目标，都是帮助你界定所需知识的标准。解决完这个问题之后，第二步是准确了解掌握各种知识的途径有哪些。其中最主要的来源有：

第一，自身的经验和教育。

第二，从与他人合作共事中汲取的经验和智慧。

第三，高等院校。

第四，公共图书馆（以书刊为载体的系统知识学习）。

第五，专业培训课程（例如，夜校和函授方式）。

获得知识后，下一步工作是组建和运用知识，通过制订一个切实可行的计划，使这些知识为你的伟大目标发挥出最大的力量。如果你单为获取知识而获取知识，那么知识本身并不具备价值，它只有在目标实现中才能体现出价值。

倘若你希望接受进一步的教育学习，首先要明确自己为什么要获取知识，即获取知识的目的，然后去思考有哪些获取知识的可靠途径。

所有领域的成功人士毕生都在马不停蹄地努力获取所需的各种知识，用来服务于他们的人生目标、业务发展或专业需要。那些失败者总是错误地以为对知识的追求止步于离开学校。其实，学校教育只是为未来获取实用知识铺垫了道路而已。

哥伦比亚大学就业中心前任主任罗伯特·P. 莫尔在一则新闻报道中强调：专业化是今天社会发展的大势所趋。

### 做专才比死读书更重要

用人单位尤其偏爱在特定领域具有专业才能的人才，比如受过会计学 and 统计学培训的商学院毕业生、各类工程师、新闻记者、建筑师、化学家，以及优秀的领导者和具有公关交际能力的高级人才。

相比读死书的规矩学生，那些积极参加学校活动、为人随和、交友广泛、学业进取的学生有着绝对的优势。

他们的能力得到了全面锻炼，所以很可能他们中有些人已经得到了几个职位选择，有的甚至多达 6 个职位选择。

一家大型实业公司的领导者在给莫尔先生的信中，谈及了未来大学毕业生人才的有关话题。他说：我们的最大兴趣是寻找那些在管理上有突出能力的人才。因此，我们看重的是个性、智力和人格素质，而不是特定的教育背景。

### 建议设立“实习制度”

莫尔先生建议设立一种“实习制度”，让学生在暑假到办公室、商店和各行各业进行实习。他认为，通过两到三年的大学教育学习，应该要求每个学生选择一门面向未来的课程，防止学生满足于在非专业课程的学习中放任自流。

他说：“高等院校必须面对这样一个事实，即各行各业现在需要的都是专门人才。”他认为现行的教育机构应该承担主要的职业指导与选择责任，这些责任的落实应该得到监督。

对那些需要补充学校专业教育的人来说，最可靠、最可行的求知途径是夜校学习班，这在很多城市中都有设立。而函授这种学习方式，在全美只要是邮件能够送达的地方，都设有函授学校，它能提供覆盖面极广的函授课程教学与培训。函授学习的一大优势是它的灵活性，学生可以利用自己的业余时间进行学习。如果函授学校进行精心安排的话，它的另一个优势是学校能大力提供咨询便利，这对那些需要专门知识的学生有着十分重要的意义。无论你住在何处，都可以从中受益。



## 只有付出代价后，才能懂得珍惜

任何不经过努力、不付出代价而得到的东西，都不能给人带来成就感。因此，也往往很难得到珍惜。也许正因为如此，我们才在公立学校的大好条件和机会中收获甚微。在通过函授学校学习特定专业课程的时候，一个人可以得到自律，在某种程度上弥补在免费获得知识的时候浪费的机会。函授学校是组织有序的商业机构，学费低廉。因此，也不得不要求学生及时缴费。

在缴费代价的作用下，学生不论成绩优劣，都会读完全部课程，若是没有这些付出的激励，有些学生可能会中途辍学。不过函授学校从来无需过度强调这一点，因为它们收费部门在决策、速度和善始善终的习惯上，为学生作出了最好的培训典范。

我是从45年前自己的经历中获知了这种效益。当时，我申请了一项在家学习的广告函授课程。大约是经历了8~10次课后，我冒出了中止学习的念头。但学校还是不断地给我寄来了账单。他们不管你是否要继续，都会坚持催你缴费。

我仔细盘算了一下，既然无法避免缴纳学费，从法律的角度上说的确如此，那我应该要完成这份学业，才对得起我花的钱。当时我有一个很深刻的感受就是，学校的这种收款制度未免太严密了。但我在以后的生活中逐渐认识到，那才是我免费享受的最有价值的培训部分。

因为必须缴费，我坚持学习完了整个课程。由于我不情愿地接受了广告课程的培训，后来我在生活中发现，那个函授学校的高效收款制度如果用钱这种形式来衡量，那么它的价值是不可估量的。

## 走向专业知识之路

就全世界的公立学校制度而言，据说美国的最为先进和完善。但是人类有个奇怪的弊病，那就是他们只珍惜那些需要付出代价后才能得到的东西。

美国的免费学校和免费图书馆并没有很高的人气和利用率，就因为它们是免费的。这也是许多人毕业工作后认为有必要接受再培训的主要原因。这也是许多雇主重视有函授学习经验的雇员的主要原因。经验告诉他们，任何一个愿意牺牲业余时间而在家学习的人，他的身上通常具备做领导者所必需的某些素质。

不想补给知识的人有一个弱点，那就是不思进取这个通病！而挤出闲暇时间用来自修的人，尤其是那些领取固定薪水的人，很少会满足于久居低层职位。他们用行动为自己开辟了一条晋升之路，清除了前进道路上的障碍，赢得了有权给予他们机会的人的青睐。

函授自修学习的方式尤其适合已工作者。因为离开学校后，他们发现必须补充专业知识，但又无暇重回学校学习。

斯图亚特·奥斯汀·威尔原来的专业是建筑工程，他也一直从事这个行当。但是经济大萧条时代的来临，很大程度地限制了市场机会，他也难以获得自己所需的收入。他分析了自身条件，决定改行从事法律工作。他重新回到学校，学习法律专业的相关课程，培养自己成为一名企业律师的资格。他结束专业学习后，通过了律师资格考试，后

来建立了一个收入颇丰的律师事务所。

也许有人会说“我无法回到学校继续学习，因为我要养家糊口”，或者“我年龄太大了”之类。那么我可以告诉你，当威尔先生重回学校时，已经过了不惑之年，他也要养家糊口。此外，由于威尔先生在各大学选择讲授的科目中挑选了高度专业化的课程，所以他仅花2年时间就完成了大部分法律专业学生要用4年完成的学业。因此，知道如何获取知识的人是值得拥有回报的。

## 简单的主意也能带来财富

让我们分析一个具体实例。

一个杂货铺的售货员突然失去了工作。由于有些记账经验，他进一步学习会计方面的专业知识，接着开始经营起自己的生意。从他以前为之工作的杂货铺开始，随后相继与100多位小商人签订合同，每月给他们提供记账服务，收取较低费用。他很快体会到了这个创意的实用性，他接着发现需要在轻型货车上开设一间流动办公室，然后他在这间办公室里装配了现代记账设备。而他现在组建了一个“车轮”上的办公队伍，雇用了大量助手，努力让那些小商人用最少的钱获得最佳的记账服务。

这单略显独特的成功生意，是专业知识和想象力共同作用的结果。就在去年，光这位生意人所缴纳的所得税，就是当年被解雇时薪酬的10倍。

这个成功的企业，其起点就是一个构想！

由于我有幸给这位失业的售货员提供了那个构想，现在我想，如果我有幸再提出一个构想，那么创造更大的收入也未必是空想。

当那位售货员听到我为解决他失业问题所提出的计划时，他脱口而出：“我觉得这个主意不错，但我不知道该如何去实践它，使其成真。”

换言之，有了这个构想后，他苦于不知如何推销自己的记账知识。

这样，又产生了另一个必须解决的问题。在一位打字姑娘的帮助下，他的构想得到了较为专业的整理，做出了一本引人注目的手册，介绍了新记账系统的优点。所有的系统内容都清晰整齐地名列其中，贴在一个普通的剪贴簿内。它就像一个无声的促销员，有效地向潜在客户介绍了这项新业务的内容。事实上是，没过多久，这位簿记员赢得了应接不暇的记账业务。

## 寻找理想工作的真经

在这个世界上有成千上万人需要推销专家的服务，这些专家在帮助你推销个人服务时，能为你提供一份很有吸引力的宣传手册。

下面要介绍的构想源自一个紧急需要，但它最终并未停留在只为一个人服务上。创造该构想的女主人具有非常敏锐的想象力。她设想能为成千上万有需要的人提供个人服务的营销指导，而这个需求足以产生一个新行业构想。

由于第一个“推销个人服务准备计划”取得了立竿见影的效果，这位精力充沛的女人受到了激励。于是，她转而开始为自己的儿子解决相同的问题。她的儿子刚刚大学毕业，但因为不知道如何有效地推销自己的服务而未谋得工作。她为儿子设计的求职计

划，是我见过的所有个人推销服务计划案例里最为出色的范例。

这本计划手册完成后，涵盖了 50 页精美印刷的资料内容，并且逻辑组织很合理。该计划手册介绍了她儿子的天赋才能、教育程度、个人经历以及各种数不胜数的其他信息。这份计划手册中还全面介绍了她儿子渴望得到的职位，并用漂亮的文笔勾画出为胜任这一职位所拟定的工作计划和打算。完成这本手册耗费了数周的时间。在此期间，她几乎每天都让儿子到公共图书馆，查询能让自己的服务实现最大价值的资料。她还让儿子到未来雇主的竞争对手那里，收集有关他们经营方式的重要资料，这对于拟定他所渴望职位的工作计划很有价值。在工作计划之后，手册里还陈列了 7~8 项符合未来雇主目标和利益的绝佳建议。

### 不一定要从最底层做起

有人可能会问：“找工作为什么要这么麻烦？”

答案是：要把一件事情做好就不能怕麻烦！那位女士为了儿子的利益所做的计划，帮他在第一次面试时，按照他既定的薪水找到了理想的工作。

此外，还有一点非常重要：这个职位并不要求他从最底层开始做起。一开始，他就担任初级主管之职，领主管级薪水。

“为什么能够如此？”

一个很重要的原因便是，这个年轻人所采用的精心策划的求职手段，为他节约了至少 10 年的时间。如果他真要“从最底层开始做起”，恐怕还真需要 10 年的时间来抵达他现在获得的初始位置，而这一升迁还需要依赖运气。

从最底层开始做起，然后慢慢往上爬的想法，听起来似乎很有道理。我们不赞成这种理念，是因为太多的人都是从最底层做起，很难争得崭露头角的机会，所以绝大部分人还是工作在底层。另外，长期以底层的立场看待问题，往往是让人灰心丧气、暗淡失意的，时间久了会磨掉一个人的抱负和锐气。

这种我们称作“听天由命”的情形，就是认命。我们会习惯于每日琐事，渐渐忘却了想要摆脱和抛弃的愿望。这就是有必要跨越底层一两个级别来起步的另一个原因。这样做，我们会习惯于关注周边环境和事物，观察他人如何获得进步，从而在发现机会的时候能够毫不犹豫地抓住它。

### 化不满为动力

丹·贺尔宾的经历就是上述思想一个最好的例证。他上大学的时候，就已经是著名的圣母队的经理。该球队曾于 1930 年获得全国橄榄球队的冠军，而当时指挥球队的是已故的纽特·洛克尼。贺尔宾大学毕业时正逢经济大萧条，市场很不景气，找工作变得尤为艰难。因此，在投资银行业和电影业虚度了一段时光后，他找到了第一个看似有前途的工作：推销电子助听器，从中赚取佣金。贺尔宾知道，谁都可以从事这种性质的工作。但对他来说，这份工作可以为他打开机会的大门。

将近两年，他一直干着一份自己并不喜欢的工作，如果他对这种不满不采取任何措施的话，那么他永远也不会超越那份工作。他是如何做的呢？首先，他瞄准了公司销售

经理助理的职位，并且成功地谋求到了这一职位。登上那个平台后，他比一般人更有优势，因而能够发现更大的机会。而且，这个职位也让机遇降临到了他身上。

贺尔宾在销售助听器的业务上创造了辉煌的纪录，致使他所在公司的对手，Dictograph 公司的董事长安德鲁斯对贺尔宾这个年轻人——这个从历史悠久的 Dictograph 公司抢走大笔业务的人很感兴趣。他约见了贺尔宾，经过会谈后，贺尔宾跳槽到该公司新任助听器部门的销售经理。然后，为了考验贺尔宾的能力，安德鲁斯特意离开公司到佛罗里达待了 3 个月，任贺尔宾在新工作中沉浮摸索。但贺尔宾没有沉没！纽特·洛克尼那种不服输的精神激励他全力以赴地投入到工作中，所以后来他理所当然地被推选为公司副总裁。这个职位是多数人不辞辛苦地工作 10 年才可能赢得的荣耀，而贺尔宾仅用了 6 个月的时间就实现了这个目标。

通过这个故事，我想强调的重点是，不论一个人是升至高位，还是屈居低职，其实都是自身控制环境的能力决定的，只要他愿意控制的话。

### 你的同事是宝贵资源

我还要强调另一点，成功或失败，很大程度上都是“习惯”的发展结果。我相信，丹·贺尔宾和美国历史上最伟大的橄榄球教练之间的密切关系，在他心中埋下了一颗求胜欲望的种子，因为圣母队也是凭借这种求胜的欲望才得以创下举世闻名的成绩。的确，英雄崇拜能使人进步，如果我们崇拜的人是胜利者的话。

我认为，无论是在成功还是失败的环境中，与同事之间的相处都是一项非常重要的因素。在我的儿子布莱尔与丹·贺尔宾磋商职位定位时，我的这一观点得到了很好的证实。贺尔宾先生给我儿子的起薪只是另一家对手公司的一半。

在这个抉择上我以父亲的身份对其施压，并劝导他接受与贺尔宾先生共事的机会。因为我相信，和一个不向逆境妥协的人共事，密切接触，是一项永远无法用金钱衡量的资产。

低层职位对任何人来说，都是单调、沉闷、无利可图的。所以我才一再强调，要主动制订周密计划，竭力避免从底层干起。

### 利用专业知识实现构想

为儿子准备“个人服务推销计划”的那位女士，现在受到了全国各地人们的委托，他们都希望这位女士也为自己制订一个“个人服务推销计划”，他们渴望成功推销自己，赚取更多回报。

这位女士帮助人们在相同的劳动付出条件下挣得更多的报酬，但不要以为她的计划仅仅是巧妙的推销术。事实上，她同时兼顾了个人服务的买卖双方的利益，而且计划是按照这一目标拟订的。因此雇主虽然支付了较高的薪水，但却可以预计这些服务带来的丰厚回报。

如果你富有想象力，而且想为自己的个人服务寻求更有利可图的出路，那么这个提示或许正是你一直寻找的激励。这个构想带来的巨额收入，甚至可能远高于那些接受过多年大学教育的普通医生、律师或工程师的收入。

一个好的主意本身就是无价之宝。

而专业知识是任何优秀主意的背后支撑。可惜的是，很多人拥有丰富的专业知识却缺乏好的创业想法，因而与巨额财富擦肩而过。正是由于这一事实，帮助人们顺利出售个人服务的人，有了普遍的需求，而且这一需求仍在不断增长。

能力意味着想象力，它能使专业知识与创业构想相结合，形成合理的计划，从而获得财富。如果你富有想象力，那么这一章提供的启示，足够成为你追求财富的起点。

记住，专业知识遍地都是，而创新构想不是人人都有！

## 第六章 想象力：没有想不到，只有做不到

### 生产智慧的工厂，此乃思考致富的第五步！

想象力其实就像个工厂，人类的所有计划都是在这里被创造出来的。借助想象力，欲望的冲动得以成形、塑造并被赋予行动。

人们常说：没有想不到，只有做不到。

借助想象力，人类在过去 50 年间发现和驾驭的自然力量，超过了此前全部人类历史时期的总和。比如，人类征服了天空以及太空，这是飞翔的鸟儿也无法企及的。人类还在数百万英里之外，分析并测量了太阳的重量，并且通过想象力，测定出太阳的组成成分。另外，人类在运动速度上也有所突破，现在能以 600 英里以上的时速旅行。

在合理范围内，人类唯一的局限，在于想象力的开发与使用。然而，人类想象力的开发与使用尚未达到极致。

人类只是发现了自己的想象力，而且开始以其最基本的方式来应用而已。

### 想象力的类型

按照想象力的功用，我们可以将其分为两类：综合性想象力和创造性想象力。

综合性想象力：通过这种能力，人可以把旧有的观念、构想或计划重新组合，推陈出新。这项能力没有任何创造，它只是将经验、教育和观察作为材料进行加工。综合性想象力是发明家进行创作的基础，也最为他们所常用。但其中也有一些例外的“天才”，当依靠综合型想象力无法解决问题时，他们会转向创造性想象力来寻求突破口。

创造性想象力：通过这种类型的想象力，人类的智慧能在有限的知识上得到无限扩充。我们常说的“预感”和“灵感”正是通过这种创造性想象力获得的。所有的基本构想或新构想也正是通过这种能力产生的。

创造性想象力是自发作用的，我们会在下一章讲述其具体方式。这种能力只有在意识高速运转的情况下，才会发生作用，比如思维意识在受到“强烈欲望”的激烈刺激时。

创造性想象力越使用越丰富，其开发程度决定了其丰富程度。

商业、工业、金融界的领袖们，以及艺术家、诗人和作家等大家之所以创造了夺目的成就，是因为他们在综合性想象力的基础上充分发挥了创造性想象力的功效。

综合性想象力和创造性想象力都需要经常开发运用，以增进其灵敏度。这个原理就像人体的肌肉与器官一样，都是越常用越发达。

欲望只是一种意念，一种冲动，不够明晰，而且容易消逝。在转变为实质对等物以前，它是抽象的，没有任何价值。在将欲望转化为金钱的过程中，综合性想象力的使用



频率要高得多，但你也不能因此忽视了在某些特殊情况下，仍然需要创造性想象力的协助。

### 人的想象力久而不用就会变得迟钝

人的想象力久而不用就会变得迟钝，若是勤于应用，你的想象力就会变得活跃、敏锐。想象力因为被闲置可能沉寂下来，但它不会消逝。

首要任务就是先集中发展综合型想象力，因为这是化欲望为金钱的过程中比较常用的能力。

通过一个或多个计划可以把看不见、摸不着的欲望冲动转化为实际、具体的事实、金钱。而这些计划的形成必须借助于想象力，其中，综合型想象力发挥了极为重要的作用。

完成了整本书的阅读之后，从第一章开始，运用想象力，制订一个或多个计划，以便将欲望变为财富。制订计划的详细要求，几乎在每章中都有描述。而后，立即采取行动去执行符合你需要的指标，注意，一定要形成书面计划。这样，模糊的欲望就有了具体的模样。将前面这个句子再读一遍。大声而且缓慢地念出来。记住，在将欲望和实现欲望的计划写成文字时，实际上你已经实现了将一系列意念转化为其等价的实物过程，迈出了颇为关键的一步。

### 作为一种意念冲动的欲望就是一种无形的能量

你生活的世界以及其他物质，甚至包括你自己，都是自然演变进化的结果。细微的物质按照一定规则组织排列起来，形成了进化的过程。

还有一点，而且是更重要的一点，这个地球、你身上数十亿细胞中的每个细胞以及组成物质的原子，皆始于一种无形的能量。

作为一种意念冲动的欲望就是这样一种无形的能量。

当你开始有欲望这种意念冲动，想去聚积财富时，你就是在利用一种“物质”，这种物质和大自然创造出地球及宇宙万物，包括使你产生意念冲动的身体和头脑，所用的物质都是相同的。

运用这一亘古不变的法则，可以源源不断地创造财富。因此，我们必须首先学会并掌握这些法则。作者希望通过不断重复，从各个可能的角度，来讲述积累所有巨额财富共同使用的秘诀。尽管看来奇特而且似是而非，这个“秘诀”却不是什么秘密。大自然本身就是这个真理的显而易见的体现。在我们居住的地球上、天上的星座、天空中肉眼可以看到的行星、我们身外的元素、每片叶子以及举目所见的各种生命形式，无一不是如此。

下面的原理对于你理解想象力这一概念将起到十分重要的作用。然后，再次阅读并且分析它时，你会发现自己的思路更清晰了，而且也更能全面地理解它。你在阅读的过程中要切记，不要中途停止，更不要迟疑，直到将此书读过至少3遍以后，自然就可以参透其中之义了。

## 构想是想象力的产物，也是财富的出发点

构想是所有财富的出发点，构想也是想象力的产物。让我们看几个曾经创造了巨额财富的构想，并期待通过这些例子从中学会如何利用想象力来积累财富。

### 魔法壶神话

50 年以前，一位乡村医生赶着马车来到了一个小镇上，拴好马后，他从后门悄悄地溜进药房，与一名年轻的药房伙计进行了一笔交易。

医生和伙计在配药柜台后面，窃窃私语地谈了一个多钟头。然后，医生来到门外的马车旁边，从车上取下一个旧式茶壶和一个搅拌用的大勺子，放在药店后面。

药店职员检查过茶壶后，从口袋里拿出一卷钞票交给了医生，整整 500 美元，这个伙计的全部积蓄。

医生交给他一张写有秘方的纸条。秘方价值连城，但对于乡村医生来说却不值一文。医生和年轻的伙计都不知道，使用这个神秘的方子究竟会使这个壶里汩汩流出什么样的财富。

乡村医生极为乐意用 500 美元的价钱来出售那一套设备。年轻伙计则愿意孤注一掷用所有积蓄来换取这样一个秘方和一个旧式茶壶。他无论如何也没有想到，他的这笔投资换来的是桶桶黄金，这个旧式茶壶简直就是他的阿拉丁神灯。

实际上伙计买到的就是一个构想，旧式茶壶、木勺和秘方都是偶然的东西。关键是伙计在秘方中添加了一种无人知晓的成分才导致了奇迹的发生。

看看你能否猜到，年轻人究竟在那个秘方里面添加了什么东西，而使得茶壶满溢出黄金来？虽然这个故事听起来充满神话色彩，但确实确实这是一个始于构想的真实故事。

让我们看看这个构想带来的惊人财富。全世界的每个角落，数以百万的消费者都在消费着这茶壶中流出的东西，它过去很值钱，现在依然如此。

这只老茶壶现在是全世界最大的食用糖消费者之一，它为那些从事甘蔗种植以及提炼销售的商贩们提供了赖以生存的市场。

这只老茶壶每年消费数以百万计的玻璃瓶，因而给大批玻璃工人提供了就业机会。

老茶壶还给美国数目庞大的店员、速记员、广告撰稿人以及广告专家提供了工作。几十位艺术家创造出精美的图片，来描绘产品特性，也因而名利双收。

老茶壶导致一个南方小城市的翻天巨变，摇身成为南部的商业之都，城市的各行各业以及每位居民都是它的间接受益者。

现在，这一构想的影响力惠及全世界各文明国家，它源源不绝地流淌出财富，送给那些接触到它的人。

老茶壶的财富建立起了一所卓越的学院，数以千计的年轻学子在这里接受培训，走向成功。

如果那只老茶壶里的东西会说话，它一定会以各种语言说出令人兴奋的浪漫故事，诸如爱情罗曼史、商业传奇以及每天受到它激励的职场男女的不凡故事等。



至少有一则罗曼史是作者所知道的，因为作者本人就是故事的见证者。而故事就发生在离药店伙计购买老茶壶的地点不远处。作者就是在那里遇到了人生的另一半，并生平第一次听到这只旧式茶壶的神奇故事。当作者向她求婚，请求她“无论好坏”全盘接受他这个人的时候，他们喝的就是那只老茶壶中的产品。

不管你是谁，不管你在什么地方，也不管你从事什么职业，每当你看到“可口可乐”这几个字的时候，请记住，这个产生了巨额财富、广泛影响力的商业帝国，曾经仅仅是一个药店伙计的构想。而药店伙计阿萨·坎德勒添加在秘方中的神奇成分别无他物，那就是——想象力。

暂时停止阅读，仔细回味一下这个例子。

还要记住，书中描述的致富步骤是一种媒介，通过它，可口可乐的影响力才能扩展到每个城市、乡镇、村落以及世上的无数大街小巷；还要记住，任何你创造出来的构想，都可能如同可口可乐的构想一样具有价值性和合理性，都可能再一次创造席卷全球的财富记录。

### 有志者事竟成

下面的故事告诉我们什么叫做“有志者事竟成”。我从已故的教育家兼牧师——弗兰克·冈萨拉斯那里懂得了这个道理。当时，他正在芝加哥的畜牧区进行他的传道事业。

冈萨拉斯先生在就读大学期间，发现当下的教育制度存在诸多弊端。而且，他认为要想纠正这些问题，就必须自己当上校长。

为了实现他的理想，他决定组建一所不受传统教育方式影响的大学。

要实行这个计划需要 100 万美元！他到哪里去筹集这笔钱呢？这个问题一直萦绕在他心头，困扰着这位雄心勃勃的年轻牧师。

事情远比想象中的困难，他一筹莫展，没有任何办法。

每天晚上，这个念头都要随他入梦，早晨和他一起醒来。无论走到哪里，这个念头总是如影随形，挥之不去。

他由此陷入了这个念头的困扰中，直到最后，被这个“意念”完全占领。

作为学者兼牧师，冈萨拉斯先生和任何成功人士一样认识到，“明确的目标”是起步的必要出发点。并且他认为，明确的目标会激发出无限的热情、活力和力量。

道理总是简单易懂，可实施起来就困难得多，他始终找不到获得这 100 万美元的方法。遇到这种情况，多数人会说：“算了吧，构想虽好，筹不到 100 万美元，又有什么用！”然后选择放弃。这的确是大部分人会说的话，但冈萨拉斯博士并没有这么说。他所说的话，以及他所做的事，意义非常深远。下面我正式介绍一下冈萨拉斯先生及其事迹，他自己是这样描述的：

一个星期六下午，我坐在房间里，心里想着该如何筹钱，以实现计划。我用了两年的时间去想这个问题，却从未采取任何行动！

现在该是行动的时候了！

彼时彼刻，我下定决心，一定要在一周内获得所需的 100 万美元。具体该如何开展

我还难以确定。但难能可贵的是我给自己确定了获得这笔钱的时间期限，就在我下定决心，要在一定时间内获得那笔钱的一刹那间，一种强烈的自信心涌上心头，那是我以前从未有过的感觉。我内心似乎有个声音在说：“如若早点下定决心，或许钱已经筹到手了！”

事情进展异乎寻常地快。我打电话给一家报社，宣布我第二天早上将要讲道，题目是《如果有 100 万，我会用来做什么？》。

而且，我立刻着手准备这次布道词。坦白地说，这个任务并不难，因为两年来，我一直在为这次布道做准备。

我早早地准备完毕，想到 100 万美元即将到手，就信心满怀地睡着了。第二天早上，我起了个大早，走进洗手间，朗读布道词，然后屈膝祈祷，希望这次布道能引起某个人的注意，让他提供我所需的这笔钱。

祈祷时，潜意识里我再次觉得这笔钱一定会筹集到。我满怀兴奋地走了出来，却忘了带布道词，直到站在讲坛上正要开始讲道时，才发现了一点。

回去取稿子已经来不及了。然而值得庆幸的就是我没有回去取稿子，其实，这个稿子早已在我心中。当我起身讲道时，我闭上双眼，真真切切地诉说我的梦想。我告诉他们，假如我手中有 100 万美元，就可利用它来实现我的梦想。我把心中的计划描绘给他们听，我要筹集资金修建一所优秀的教育机构，教授他们使用的知识，启迪他们的智慧。

当我讲完坐下来时，从倒数第三排缓慢地站起来一个人，向讲台走来，伸出手说：“牧师，我喜欢你的布道。假如你有 100 万美元，我相信你一定会实现你的承诺。为了证明我对你的信任，如果明天早上你能到我的办公室来，我就给你 100 万美元。我的名字叫菲利普·阿穆尔。”

年轻的冈萨拉斯果然从阿穆尔先生那里拿到了 100 万美元。他用那笔钱建立了阿穆尔理工学院，即现在的伊利诺伊理工学院。

正是由于有了起先的构想，才有了后来的 100 万美元。而支撑这个构想的欲望在年轻的冈萨拉斯心中整整酝酿了近两年。

但是值得注意一个事实是：当他下定决心并且制订了实现目标的计划之后，36 个小时内，他就得到了这笔钱。

在年轻的冈萨拉斯之前或之后，许许多多的人也都有过类似的念头。但是，他的特殊之处在于：在那个值得纪念的星期六，他将模糊不清的想法具体化，明确地說出：“我要在一星期内得到那 100 万美元！”

时至今日，冈萨拉斯获得百万美元的原则仍然适用！这一原则也可以为你所用！

## 创意如何生成财富

请观察思考阿萨·坎德勒和弗兰克·冈萨拉斯博士两人的共同点。那就是他们都熟悉一个道理：要想将创意变成财富，你必须拥有明确的目标和具体可行的计划。

倘若你还认为唯有勤奋和诚信方能致富，那你赶紧放弃这种想法！因为它是错误的！事实上，巨额财富的累积绝非是勤劳这支单一力量促就的。你所能获得的财富，一



定是对你明确需求和切实计划的回应，而不是你所想象的勤劳、机会或运气。

一般来说，构想是凭借想象力驱使行动的一种意念冲动。所有杰出的推销员都知道，构想可以售出卖不掉的商品。一般的推销员不明白其中的道理，所以他们只能是一般的推销员。

一位廉价书出版商得出了一项值得所有出版商思考的发现。这个发现便是，市面上许多人买的是书名，而不是书的内容。只要为一本滞销书替换掉那乏味的书名，即使对书的内容不作任何改变，该书的销售业绩也可以飞涨到百万册以上。他只不过是撕去印有不具卖点书名的封面，重新贴上了颇具“票房”效应的书名封面而已。

这个看起来很简单做法实质上就是一种创意构想的运用，是想象力发挥作用的成效。

构想没有标准价格。构想的创造者可以自订价格，如果你聪明灵活，也一定可以得到理想的价格。

每笔巨额财富的故事，其实都始于构想创始人与构想推销人的默契合作。卡耐基身旁簇拥着一群能为其所不能的人，他们创造构想，实际推动构想，使卡耐基及其他人获得了令人难以置信的财富。

无数人在一生中都抱着守株待兔的想法，等候着幸运的“机会”送上门来。我们否认好运的确可以诞生机会，但最可靠的计划不能靠运气。一次幸运的确给我带来了人生的机会，但在机会变为资产之前，我所倾注的是25年不懈的努力。

“机会”使我幸运地遇到了卡耐基，并得到他的鼎力合作。那一次，卡耐基在我心中植入了一个构想，就是将创造成就的原则组织为成功哲学。这25年的研究成果使得千万人因之受益，在实际应用该门哲学的人群之中涌现了许多致富的例子。起点其实很简单，那就是任何人都能创造出来的构想。

可以说卡耐基赐给了我幸运的机会，但成功所必需的坚定的决心、明确的目标、实现目标的欲望以及25年的坚毅努力来自哪里呢？其实，一般的欲望不可能战胜失望、气馁、暂时挫折、批评以及“白费时间”的一次次自我提醒。唯一可信赖可依靠的是一种强烈的欲望，一种萦绕于心、挥之不去的意念！

当卡耐基先生最初将这个构想植入我的心中后，我需要努力地培育它、呵护它，促使它继续滋长。逐渐地，构想在本身力量的作用下迅速强大，后来竟会反过来引导我、关照我、激励我。构想的确就是这样。最初是你赋予构想以生命力、行动和指导，然后，它们逐渐发展了自身的力量并据此去扫清所有障碍。

构想是一股无形的力量，它是通过有形的大脑产生的，但这股力量之强大远胜于大脑本身的力量。即便当创造构想的头脑化为尘土之后，构想依然生命长青。

## 第七章 任何行为都不要无计划地做出

### 化欲望为实际行动，此乃思考致富的第六步！

你已经懂得，人们创造或获得的任何东西都是以欲望的形式开始的。欲望是这一旅程的起点，从抽象到具体，然后进入想象力工作室。在这个工作室里，实现欲望的计划得以创造产生和组织整理。

前面教你如何采取 6 个明确、实际的步骤，作为化欲望为金钱的第一个行动。其中一个步骤就是要形成一个或多个明确、实际的计划，并通过这些计划实现欲望。

下面，我们来教你如何制订实际可行的计划。

第一，根据需要集合一群人才，以积累财富为目的，着手筹备和实行计划。在这里，你要运用本书后面章节中讲到的“智囊团”原则。（请务必遵守该项指示，切莫忽视。）

第二，组成“智囊团”之前，你首先应决定向团队成员提供何种利益回报，以获得他们的合作。没有人愿意在没有任何报酬的情况下无限期地工作，也没有一个聪明人会在无利可图的情况下要求或期望他人为自己工作，当然报酬不一定都以金钱形式存在。

第三，每周至少安排两次“智囊团”成员的会议，可能的话可以多次，直到你们同心协力完成你的致富计划为止。

第四，使自己与“智囊团”中的每个成员保持和谐关系。假如你不能严格遵循这项要求，将可能遭遇失败。没有完善的和谐关系，就无法应用这项“智囊团”原则。

另外，请牢记下面的事实：

你正在从事一项对你很重要的工作，要确保成功，必须拥有完美无缺的计划。

你必须借助他人的经验、知识、能力与想象力。因为所有成功积累财富的人都毫无例外地运用了此种方法。

没有人可以不需借助他人的协作努力，单凭自己的经验、知识、才能等来积累巨额的财富。在积聚财富的努力中，你所采取的计划应该是你自己与全体智囊团成员共同的心血结晶，你计划的全部或一部分，也许是你自己构拟的，但那些计划书必须经过“智囊团”小组成员通过，方可付诸实施。

### 第一个计划失败了，再试第二个

如果你采用的第一个计划不成功，再拟一个新计划；如果新计划再失败，那么再换一个，依此类推，直到找出有效的计划为止。而大部分人通常不会选择这么做，这也是他们遭遇失败的最根本原因，即缺乏足够的勇气和毅力来不断创造替补的新计划。

要牢记这个事实：如果缺乏实际有效的计划，即使最精明的人也无法成功致富，甚至无法完成其他任何事业。另外，当计划失败时，还要记住，暂时的挫折并不代表永远的失败。它表明你需要对你的计划做进一步的修改和完善。所以，请继续拟订新计划，重新开始。

暂时的挫折只意味着一件事：显然你的计划中有某些缺陷。无数的人一生陷入贫穷和不幸的沼泽难以自拔，原因就在于他们缺乏一个尽善尽美的财富积累计划。

你的成就之大不可能胜过计划的完美。

詹姆斯·希尔开始努力筹措资金，建造横贯东西的铁路时，也曾遭遇过暂时的挫折。但后来，他通过新计划转败为胜。

亨利·福特在开创汽车事业的初始阶段，以及后来的事业辉煌期都曾遭遇过失败的侵袭，但他重新拟订计划，继续朝经济上的成功迈进。

每当看到他人发财致富或事业成功时，我们经常只看到他们的胜利，而忽略了他们在成功前克服的各种挫折。

支持这一哲学的人总需经历一些暂时的挫折，才能有望致富。当你遭受失败时，请把它当成是一种警示，它在提醒你：你的计划尚不完善，你只需重新拟订计划，就可以再度奋起，奔向渴望的目标。如果你因遭遇一时的失败而轻易言弃，那你就是个“半途而废的人”。

“半途而废者与胜利无缘，而真正的胜利者是不可能半途而废的。”把这句话用大字写在纸上，放在早晨上班、晚上睡觉前都看得到的地方。

挑选“智囊团”成员的时候，尽力挑选那些能屡败屡战的人。

有些人愚蠢地认为，只有钱才能赚钱，其实这是不对的！

如果你运用书中的原则，欲望是能转化为金钱的，所以欲望才是赚钱的媒介。钱本身，只不过是生命的物质。它不会动、不会思考、也不会说话。但当一个人强烈渴望得到它、召唤它时，它却能“听得到”，然后应声而至。

## 推销个人服务

不管采取何种方式，制订合理、巧妙的计划都是成功致富的必要条件。下面就为那些需要以推销个人服务起家的人提供详细的行动指南。

你应该知道，实际上，但凡积累巨额财富的人，都是从以获取报酬为目的的个人服务销售开始的。如果一个人没有财产，那除了销售个人的创意想法与个人服务以换取财富之外，还有什么办法呢？

## 做聪明的追随者

总体而言，世界上有两种人，一种是领导者，另一种是追随者。无论你从事何种行业，从一开始就要决定，自己打算做一名领导者还是一名追随者。两者之间的报酬差距可是天壤之别，尽管许多追随者仍爱做着拿领导者薪水的白日梦，但这一点是永远不会实现的。

做一名追随者并不丢人，但是，一直都当追随者就不那么光荣了。大多数领导者也

是从追随者开始起步的。之所以能成为领导者，是因为他们是聪明的追随者。

笨拙的追随者几乎都无可避免地沦为无力的领导者；能有效追随学习领导者的人，则通常能迅速获取知识以培养自己的领导才能。聪明的追随者有很多优势，其中之一就是拥有向领导者学习的机会。

## 成为领导者的条件

以下是成为领导者的重要条件：

### 1. 勇气

在深刻理解自身从事职业的前提下，具备坚定的信心和巨大的勇气。没有任何一位追随者愿意接受一个缺乏自信与勇气的领导者的支配。聪明的追随者不会长期受这种领导者的控制。

### 2. 自制力

无法控制自我的人永远无法控制他人。自制力可以为追随者树立有力的榜样，从而引起聪明追随者的努力效仿。

### 3. 正义感

如果一位领导者没有公平与正义感，他就无法指挥追随者，更难以持久地赢得追随者们的尊敬和服从。

### 4. 果断的决策

政策摇摆、举棋不定表明对自己没有信心，这种犹豫不决的人无法成功地领导他人。

### 5. 明确的计划

成功的领导者必须对自己的目标形成一个明确的计划，并严格督促其执行。一个领导者如果只凭主观臆测行事，而没有实际、明确的计划，就好比一艘无舵的航船，迟早会触礁。

### 6. 不为了工作而工作

作为领导者，必然要付出的代价就是必须以身作则，甘愿比手下人做更多地工作。

### 7. 个性魅力

一个散漫、草率的人不会成为成功的领导者。领导权需要得到尊重。不重视培养优秀品质和个性魅力的人得不到部下的尊重。

### 8. 同情与体谅

成功的领导者必须对部下有同情心。此外，他还必须理解部下，体谅和帮助解决他们的困难。

### 9. 掌握细节

成功的领导者需要掌握领导职位涉及的各项细节。

### 10. 勇于负责

成功的领导者必须甘愿为部下所犯的错误与过失承担责任。假如他企图推卸责任，那么他根本就不具备一个领导者的资格。假如部下中有人犯了错误且无法胜任他的职位，领导者就必须承认这是自己的过失。

### 11. 善于合作

成功的领导者必须明白和运用团队合作的原则，还要引导部下也这样做。领导地位需要权力，而权力需要合作。

领导方式有两种：第一种也是最有效的一种，是建立在部下的理解和支持之上的领导；第二种是强迫式领导，即无法得到部下的支持与认同。

历史上的诸多例子表明，强权领导不会持久。封建帝王与独裁者的没落与消亡就是最明显的例子，它说明人们不会无限期地盲目顺从霸道领导。

拿破仑、墨索里尼、希特勒等人就是强权领导的例证。

他们的领导权已经灰飞烟灭。建立在追随者认同基础上的领导才是唯一可持续发展的领导方式！

人们可能会暂时顺从霸道的领导，但他们并非心悦诚服。

新的领导方法，应认同本章上述的 11 项因素以及其他一些因素。以这些因素为基础建立领导权的人，在任何领域都能得到施展领导才能的机会。

## 领导失败的十大原因

现在我们来看看导致领导失败的 10 个主要错误。知道“什么是不该做的”与“什么是应该具备的”同等重要。

### 1. 无力把握全局

高效的领导者需要有组织和控制全局的能力。真正的领导者决不会因为过于忙碌而无法完成领导者分内的工作。无论是领导者还是部下，如果承认自己“过于忙碌”而无法根据情况的紧急程度而对全局计划作出适当地调整，就等于承认了自己的无能。成功的领导者必须具备掌握全局的能力，这就意味着，他必须培养将事务向下分工的习惯。

### 2. 不愿从事卑微工作

真正伟大的领导者可以做任何事情，只要是他要求部下做到的，自己也可以做到。

### 3. 缺乏实际行动

在这个世界上，不会因为你“知道”了很多，就会给你报酬。只有那些愿意身体力行，或者能督促别人去身体力行的人才能得到相应的报酬。

### 4. 害怕部下超过自己。

如果对部下产生恐惧，担心自己的职位会受到威胁，那么，这种担心迟早会演化为现实。能干的领导者会培养接班人，并且乐意将此职位的任何细节托付给他。只有这样，领导者才可能分身掌管全局，并能同时注意到多项事务。有能力托付他人事情的人所得到的报酬往往比事必躬亲的人得到的报酬丰厚，这是永恒不变的事实。有能力的领导者不但可以利用自己的专业知识和人格魅力提高下属的工作效率，而且可以使下属的工作大大优于平时。

### 5. 缺乏想象力

没有想象力，领导者就没有应付紧急状况的能力，就无法制订有效领导部下的计划。

#### 6. 自私

把下属的功劳全部占为己有的领导者是不会受到欢迎的。真正伟大的领导者不会邀功。他乐于将任何荣耀归于部下，因为他知道，得到这些赞赏和肯定会促使他们更加努力地工作，效果远远超过了金钱的作用。

#### 7. 放纵无度

部下不会尊重一个放纵无度的领导者。同时，任何一种放纵都会损害领导者的耐力和活力。

#### 8. 不忠

这一点或许应该是导致领导失败的首要因素。如果领导者不能对公司、同事（包括上司和部下）忠诚的话，他将无法久居领导地位。不忠会把一个领导者的形象诋毁得粪土不如，招引来种种蔑视。不忠在各行各业中都是失败的主要因素。

#### 9. 强调领导“权威”

有能力的领导者不应该用权力来压迫下属，而应该采取古老的方法。企图在部下心中巩固“权威”的领导者，是霸道的领导者。真正的领导者根本没有刻意突显权威的必要，只需要在行为上表现出同情、体谅、公正以及对工作的胜任等即可。

#### 10. 看重头衔

能干的领导的尊重绝不是靠自己的领导“头衔”赢得的。太注重头衔的人通常是因为他别无其他可夸耀之处。真正领导者的办公室随时对想进去的人开放，而且他的办公区域不拘形式、朴实无华。

以上是领导失败的比较普遍的原因，缺少其中任何一项都足以招致失败。假如你有志于成为一名优秀的领导者，那么请仔细研究这份清单，确保自己不会犯这些错误。

### 需要“新型领导方式”的广袤领域

在结束本章之前，请再注意这几个潜在的领域。在这些领域中，旧的领导方式渐趋过时，新型领导者则有着无限的机会。

#### 1. 政治领域

一个永远需要且迫切需要新型领导者的领域。

#### 2. 银行界

因为它正处于行业大变革之中。

#### 3. 产业界

未来在产业界能够持久的领导必须视自己为准公共性质的公务员，其职责是在不损害个人或团体利益的情况下经营公司。

#### 4. 法律、医学和教育界

这些领域在一定程度上还需要新的领导者，这一点在教育界尤为严重。未来教育界的领导者必须寻找有效的方法，教导学生如何“应用”在学校所学的知识。教育必须多讲实践，少讲理论。

#### 5. 新闻界

这些只是目前新型领导者或新型领导风格找到机会的部分领域。如今的世界是瞬息



万变的，这表明，改变人类习惯的媒介也必须顺应变革需要。这里所说的媒介，比其他因素更能决定文明的趋势走向。

## 应聘渠道

下面所述是多年来经验的积累。在很长一段时间它们已经有效地帮助过数以千计的人推销他们的个人服务。经验表明，以下媒介是最直接、最有效的渠道。它们能让个人服务的买卖双方获得双赢。

### 1. 职业介绍所

必须精心挑选信誉良好的职业介绍所，它们能向求职者出示令人满意的业绩记录。但是这样的职介所相对较少。

### 2. 报纸、商业刊物的广告

应聘秘书或一般工作的人可通过分类广告得到满意的结果。寻求主管级工作的人为了吸引雇主们的注意，可以采取登醒目广告的方式。制作这种广告可以求助于设计专家，因为他们专长于在广告中注入足够的卖点以获得回应。

### 3. 个人求职信

这种信通常写给特定的公司或个人，也就是最有可能雇用你的对象。这些信应该保持通篇整洁有序，并亲自签名。随信应附上经由专家审核或过目的完整的“简历”或求职者的资历摘要（参看“书面简历应该提供的信息”）。

### 4. 熟人引荐求职

如果有可能，应聘者应尽量通过共同的熟人来接触未来可能的雇主。这种接触方式特别有利于那些欲觅主管经理级职位，但又不愿意“叫卖”自己的人。

### 5. 当面自荐

有时候，如果求职者毛遂自荐，主动表示愿意为可能的雇主服务，可能效果更佳。这时应递上一份完整的书面简历，方便雇主与同事就你的简历情况展开讨论和斟酌。

## 书面简历指南

简历应该像律师准备将开庭的案子一样精心准备。除非求职者本身有准备这种简历的经验，否则最好请教专家，求助他人以达到目的。成功的商人会雇用懂得广告艺术及心理的人，以展现出商品的优点。同样，推销个人服务也是如此。以下信息应该在简历中有所体现：

### 1. 教育背景

简明扼要地叙述曾上过的学校、专业以及选择此专业的缘由。

### 2. 工作经历

假如曾经做过与应聘职位相关的工作，应充分陈述，并写明以前雇主的姓名和地址。切记，一定要把你胜任该应聘职位的特殊经验交代清楚。

### 3. 推荐信

事实上，每个公司都渴望能了解应聘者以往的工作记录和经历。在简历中应该附上下列人士的复印信函：

- (1) 以前的雇主。
- (2) 教过你的老师。
- (3) 值得信赖的著名人士。

#### 4. 本人照片

附上一张本人免冠近照。

#### 5. 明确自己的应聘职位

不要只说申请工作，而不明确说明应聘哪个特定职位。如果说“任何一个职位都可”，那么只能表明你缺乏专业资格。

#### 6. 说明你胜任某个职位的资格

详细列举出自己认为能够符合该特定职位的理由，这是申请表中最为重要的部分，这一部分将决定你被重视的程度。

#### 7. 提议接受试用

这看起来是个很基本的提议，但经验证明，它至少经常能赢得一个试用的机会。假如一个人对自己的资格非常自信，那么你缺少的就是一次适用的机会了。同时这也能充分地表明你相信自己胜任这一工作。因为它至少表明：

- (1) 你深信自己能胜任这一职位。
- (2) 你确信在适用结束后能够被录用。
- (3) 得到这一职位的决心。

#### 8. 对应聘岗位的业务有所了解

申请一项工作之前，应充分研究与此工作相关的知识，彻底地熟悉这门业务，并在简历中叙述你对此行业已有的认识。

此举将令人印象深刻，因为它表示你有想象力，而且对此职位真正感兴趣。

记住，谙熟法律的律师未必能够赢得官司，准备充分的律师才可以做到。假如你适当地准备并充分地陈述理由，那么你在一开始就已经成功了一半。

不要担心简历过长。雇主在招聘一位求职者上所下的工夫并不比求职者花费得少。事实上，雇主之所以能够成功就是因为他们具备挑选合格助手的能力。

基于此，他们当然想得到所有的资料。

此外还要记住一点：一份整洁悦目的简历，足以表现出你是个做事细心、肯下工夫的人。我曾帮几位客户准备过简历，由于这些简历非常出色，结果使应聘者不需面谈就获得了工作。

完成简历之后，要把它们整齐地装订起来，在封面上书写或打印成如下格式的标题：

个人资格简历

申请人：罗伯特·史密斯

拟聘职位：布兰克公司总裁私人秘书

每次递交简历时只要把相应的名字更换一下即可。

这种明确应聘公司名称的方式一定会引人注目。把简历清晰地打印在纸上，并做一个活页封面，如果应聘的不止是一个公司，适时在封面上替换公司名称。将照片贴在简

历上。严格落实以上提到的要求，并可根据自己的想象力进行一定的修改。

成功的推销员一定懂得第一印象的重要性，懂得用心修饰自己。你的简历就是你的推销员。要想求职时在雇主面前留下深刻的印象，你就必须给它穿上一套漂亮的外衣。如果你寻找的职位值得拥有，那么就应该用心去追求。而且，如果你把自己推销给一个雇主的时候，用个人特点打动了他，那么你最初得到的薪水要高于用通常的求职方式得到的最初薪水。

如果你的求职方式是广告或职业中介，那么请代理人使用你的简历作为推销媒介。这样代理人和雇主才能更好地了解你。

### 如何得到理想的职位

每个人都希望得到自己最为喜欢的工作。画家喜欢涂抹颜色，手工艺者喜欢动手，作家喜欢写作。缺少这些天分的人则钟情于工商业。现代社会的优点就在于为我们提供了广泛的就业选择，耕作、生产、营销还有其他专门职业。

1. 确定自己想从事哪一种职业。如果没有这样的职业，也许你可以自己创造一个。
2. 明确自己想在哪里或为哪个人工作。
3. 研究未来雇主的政策、人事和晋升机会。
4. 剖析自己的天分和能力，明确自己能做什么，然后设法展示自己能够提供的个人优势、服务和构想。
5. 不要只想有个“工作”。不要想是否有机会，不要抱有“你可以给我一份工作吗？”这样的惯常想法。应该关注自己能做什么。
6. 一旦你心中有了计划后，就应该立即找一位有文字经验的人把它写在纸上，要做到条理分明、内容详尽。
7. 把计划递交给有权雇用你的人，剩下的事就由他来决定。

每个公司都希望得到能够提供构想、服务或者“关系”的有价值的人才。这个过程可能需要花费几天或几周的额外时间，但这样做取得的收入、晋升机会和被认同的程度不可忽视，这也许是数年低薪而辛苦的工作都无法得到的。这样做有很多好处，最主要的益处在于它能让你节省5~10年的时间来实现自己的目标。每个一开始就这样做或者“半路”采取这种做法的人，经过精心策划，也会取得事半功倍的效果。

### 推销服务的新方法

为了将来取得最大利益而推销自我的人，必须认识到雇主与雇员的关系正在向一种合作伙伴关系发展。

雇主与雇员的未来关系会包括：

1. 雇主
2. 雇员
3. 二者共同的服务对象

之所以说这种个人推销的方法新的原因有很多。首先，未来的雇主和雇员都是受雇者，他们共同的事业是有效地为大众服务。过去，雇主与雇员之间总是针锋相对，为了

待遇争执不休。实际上，最终受害的是他们共同的服务对象——大众。

当今商业中的典型口号是“礼貌”和“服务”。它们不仅适用于那些雇主，更适用于那些正在推销个人服务的人。因为归根结底，雇主与雇员都受雇于他们服务的大众。如果不能提供良好的服务，那么他们将失去为大众服务的良机。

曾经有一段时间，查煤气表的人会毫无礼貌地重重敲门，力量大得简直可以把门上的玻璃震碎。门一打开，他就会不请自入，径直闯进去，脸上透露的满是抱怨：“怎么这么久才开门？”然而这一切正在发生变化，查表人现在变成了“愿为您效劳”的绅士。

大萧条时期，我为了研究煤炭工业衰败的原因，在宾夕法尼亚无烟煤区住了几个月。正是由于煤矿经营者与雇员之间互不妥协，才导致了煤炭价格的提高。最后他们终于发现，自己为燃油设备的制造商和原油产销者带来了可观的业务。

这些事例引起了人们的注意，正是我们的行为决定了我们目前的处境。这一因果原则不仅支配着商业、金融和交通运输，也同样掌控着个人的经济地位。

## 你的“QQS”评价如何

我们已清楚地说明了如何在有效而长期推销服务方面取得成功。只有充分研究、分析、理解和应用那些原因才可能有效而长期地推销个人服务。每个人都必须做自己个人服务的推销员，所提供服务的质、量和服务中表现出的精神，在很大程度上决定了一个人的工资和受雇期限。个人服务得到有效推销是指，在得到满意的工资和愉快的工作环境前提下，长期被雇用。要有效推销个人服务，就必须采用并遵循“QQS”公式，即质量（Quality）、数量（Quantity），以及适当的合作精神（Spirit），加起来等于完美的服务推销术。不但要记住“QQS”这个公式，更重要的是把它变成一种习惯！

下面我们来分析一下这个公式，从而准确理解这个公式的含义。

1. 服务质量的意義应该解释为，凡是与你职务相关的每项工作，哪怕是各种细节，也要用最有效的方式去解决。

2. 服务数量应该理解为，一种随时提供力所能及的服务的习惯，目标在于通过实践和经验培养更高的技能，以提高服务数量。这里的重点还是“习惯”二字。

3. 服务精神则应该解释为能促进同事和上下级之间合作的友好的、和谐的行为习惯。

要想维持长久的市场，仅仅是足够的服务质量与数量是不够的。你提供服务的行为或精神，才是决定你的薪水与工作能否持久的重要因素。

安德鲁·卡内基在讲述成功推销个人服务的因素时，特别强调服务精神这一点。他反复多次地强调和谐相处的必要性。

他甚至强调，无论一个员工的工作量有多大或工作质量有多高，如果他不具备和谐的工作精神，他都不会雇用这样的员工。卡内基先生坚持使用个性愉悦、随和的人。在他的帮助下，许多符合他标准的人成为了巨富，而不符合标准的人则没有机会。

我们已经强调了愉悦的个性的重要性，因为这个因素能使人在饱满的精神状态下为他人提供服务。

如果一个人具有令人愉快的个性，且能以和谐相处的精神为他人服务，那么这些资

产足以弥补服务的质与量上的不足。但是，事实上，没有任何一种东西能成功地取代令人愉悦的行为。

## 服务的资本价值

如果一个人的收入全部来自于推销个人服务，那么他以及他所遵循的规则将和贩卖商品的商人别无二致。

我们之所以强调这一点，就是大部分以推销个人服务为生的人错误地认为，他们不必如同贩卖商品的商人一样遵守相应的行为准则和责任。

积极的服务型推销已经代替消极推销成为时代的主流。

大脑的实际资本价值可能取决于你创造的收入（通过出售自己的服务）。年收入可以估计为资本价值的6%，因此，年收入乘以6%，就是服务所得的资本价值。金钱只占每年的6%，金钱的价值，不及大脑的价值，通常比大脑的价值低得多。

因为大脑永远不会因为经济不景气而贬值，而且这种资本也不会被窃取或被花费掉。所以如果聪明的大脑能够得到有效销售，那么它比推销商品创造的资本价值更大。此外，经营企业必备的资本如不与智能的大脑相结合就会如沙丘般毫无价值可言。

## 成功总有相同之处，失败却各有原因

生活之所以有悲剧就是因为人们热切地尝试却屡遭失败，而和极少数成功人士相比时，失败的人占压倒性的大多数。

我曾对数千名对象进行过分析，其中有98%归于“失败者”的行列。

分析表明，失败的主要原因有31项，而致富原则有13项。本章将讨论这31项失败主因。阅读这些条目时，将它们与自己一一对照，以便找出有多少失败因素阻碍你取得成功。

### 1. 遗传性先天不足

对于天生有智力缺陷的人，几乎没有什么办法可以弥补。但值得庆幸的是，这是31项失败因素里，唯一一项无法通过个人努力轻易弥补的缺陷。

### 2. 没有明确的奋斗目标

一旦失去了奋斗的中心目标或明确的努力方向，就没有了成功的希望。我分析的人当中，有98%的人正是因为不具备这一条才导致了他们的失败。

### 3. 缺乏志向与抱负

我们认为，如果对凡事漠不关心，不想在人生中求发展，不愿付出代价，那么这样的人也将成功无望。

### 4. 教育不足

与其他相比，这种缺陷相对比较容易弥补。经验表明，那些“自力更生”或“自学成才”的人通常是最有教养的人。要使一个人有教养，需要的不只是大学学位。有教养的人懂得在不侵犯他人利益的前提下，去获得自己想要的东西。有知识不等于有教养，有教养的人还要懂得有效而持久地应用知识。人之所以能够得到报酬，不仅仅来自于他知道的多少，更在于他曾亲自实践了知道的一切。

## 5. 缺乏自律

自律来自自我控制。这意味着人必须控制所有的消极思想。只有先控制自己，才能控制环境。自制是人类面对的最艰巨任务。如果无法战胜自我，就会被自我征服。当你站在镜子面前时，你就仿佛看到了自己最好的朋友，同时也是你最大的敌人。

## 6. 健康状况不佳

没有健康，就享受不到取得卓越成就的喜悦。健康不良的很多原因是可以掌握和控制的。其中的主要原因有：

- (1) 过度摄取无益健康的食物。
- (2) 错误的思考习惯，消极的思想行为。
- (3) 不良的性习惯或过度沉溺于性。
- (4) 缺乏适当的体育锻炼。
- (5) 由于各种原因，导致新鲜空气供应不足。

## 7. 童年时期不良环境的影响

“树苗不扶正，长大必歪斜”。大部分有犯罪倾向的人，都是由于童年时期不良的环境和交友不慎才导致了他们的错误行为。

## 8. 拖拉

这是失败最普遍的原因之一。隐匿在每个人心中的拖拉陋习，总是时刻如影随形，伺机破坏一个人的成功机会。多数人一生失败，正是因为一直都在等待“适当时机”，好开始做那些值得做的事情。不要等待，根本就没有“适当”的时机。立刻开始，先利用身边能得到的工具做起，中途还会遇到更好的工具。

## 9. 缺乏毅力

不管做什么，很多人都是虎头蛇尾，不能善始善终。此外，人们一遇到失败，就容易放弃。毅力是不可取代的。把毅力当座右铭奉行到底的人，会发现“失败老人”终将疲惫，自行退出。失败永远无法和毅力相对抗。

## 10. 消极的个性

因为消极的个性，而将别人拒于千里之外者，不会有成功的希望。由于消极无法促成合作，当然无法获得成功的力量，自然得不到成功。

## 11. 对性冲动缺乏控制

性的力量是所有驱使人类采取行动的动力中，最为强大的力量。因此必须将其转化为可以控制的能量。

## 12. 无法克制“不劳而获”的欲望

这种投机本能导致了上百万人的失败。1929年华尔街股市大崩盘就是一个例证。统计数据表明，在华尔街股市大崩盘事件中，数百万人就是怀着投机心理，想借着股票的买卖差额大捞一把，结果以破产告终。

## 13. 缺乏果断的决策力

成功人士之所以能成功是因为他们能果断决策，而后如果有必要则再慢慢改进。而失败者与之相反，往往犹豫不决，花很长时间作出的决策，结果是很快就需要修改，频繁地修改。犹豫和拖拉是一对双胞胎兄弟。只要找到其中的一个，就一定能找

到另一个。所以必须趁它们没有将你完全束缚在失败的车轮上时，果断地把它们消灭。

#### 14. 有一种或多种“基本恐惧”

在本书的最后一章专门对这些恐惧进行了针对性地分析。有效推销个人服务时，你必须控制这些恐惧。

#### 15. 择偶不当

择偶不当是导致婚姻失败的一个普遍原因。婚姻关系使两个人保持亲密的接触。如果婚姻不和谐，失败会接踵而至。择偶不当所带来的不幸和痛苦足以摧毁人的所有雄心抱负。

#### 16. 过度谨慎

不主动抓住机会的人往往只能捡别人挑剩的机会。俗话说“过犹不及”，过度谨慎和不够谨慎都不可取。人生本来就充满了偶然成分。

#### 17. 事业伙伴选择不当

这一点是很多人事业失败的主要原因。推销个人服务时，应该认真选择雇主，好的雇主是智慧和成功的化身，能够激励人。我们会无意中效仿身边的人，所以要选择一位值得效仿的雇主。

#### 18. 迷信与偏见

迷信不仅代表了恐惧，更是无知的表现。成功人士心胸宽广，无所畏惧。

#### 19. 错误的职业选择

从事不喜欢的职业，不可能取得成功。推销个人服务的最关键一步，是正确选择一个职业，并全身心地投入。

#### 20. 目标不专

“万事通，万事松”。要把全部精力集中在一个明确的目标上。

#### 21. 肆意挥霍的习惯

挥霍浪费的人之所以不能成功，是因为这样的人永远都不能摆脱对贫穷的恐惧。应该养成良好的习惯，定期从收入中拿出一定比例，留做后用。存在银行中的钱让一个人在推销个人服务的谈判中更有底气。没有钱做后盾，就必须接受别人的安排，而且还不能有怨言。

#### 22. 缺乏热情

热情不仅意味着说服力，更具有一种感染力。一个人如果拥有热情，并能适当控制热情，往往会受到人们的欢迎。

#### 23. 偏执

心胸狭隘的人是很难取得任何进步的。偏执从另一个角度讲，就是不积极获取知识。最具破坏性的偏执是那些涉及宗教、种族和不同政治观念的偏执。

#### 24. 放纵

最有害的放纵形式是暴饮暴食、放纵性欲。哪种形式的放纵对成功来说都是致命的。

#### 25. 不善于合作

多数人丧失生活中的位置和机遇就是因为不善于合作，而不是其他原因。任何明智的商人或领导者都不会容忍这个问题。

## 26. 轻易得来的东西

不经过长期努力而轻易得到的东西（比如富人的子女以及继承财富的人的所得）常常是导致失败的致命因素。一夜暴富比贫穷更可怕。

## 27. 欺骗

诚实是一种不可替代的品质。如果是受到某种环境所迫，一时撒了谎，是可以谅解的。但是，如果一个人蓄意说谎，则无可救药。他的行为迟早会被发现，他付出的代价可能是失去信誉，甚至失去自由。

## 28. 自私和虚荣

这些缺点就如闪亮的红灯一般，警示人们不敢靠近，是妨碍成功的致命因素。

## 29. 猜测而不思考

大多数人往往很不注意实事，他们喜欢根据猜测或仓促得出的“结论”行事。

## 30. 缺乏资金

这是初次创业者失败的普遍原因。没有足够的资金储备做后盾，就无法承受失败的打击，无法在逆境中生存，从而建功立业。

## 31. 在这里你也可以列出一些你自己遭遇过的其他失败原因

失败的这 31 项原因是人生的悲剧的证明，那些努力过但遭遇失败的人真正品尝了这些人生悲剧。如果能请了解你的人与你共同审视这些失败因素，并与你的情况一一对照，那么对你无疑很有帮助。如果由你自己来做的话，对你也会有所帮助。多数人往往是当局者迷，旁观者清，无法看清自己。

# 你知道自己的价值吗

古人云：“知己知彼，百战不殆。”如果想成功地推销一种商品，就必须了解这种商品。推销自己也是如此。必须清楚自己的弱点所在，才能设法弥补或彻底摒弃。必须了解和熟悉你的实力，才能在自我推销时充分展现自己。

只有通过准确地分析，才能充分了解自己。

一个年轻人向一个知名企业的经理申请工作，结果却暴露了自己都不了解自己的缺陷。起初他给对方留下了良好的印象，最后经理问及他的期望薪酬时，他的回答竟是：不确定，没有一个明确的数目。于是经理说：“我们先试用一周，再来定夺你的薪水标准。”“我不同意，”求职者回答道，“因为我希望在这里得到的薪水高于现在任职的地方。”

在目前的职位上商谈薪水的调整或另谋他位时，必须确保自己的价值高于目前得到的报酬。索取金钱是一回事，因为谁都想得到更多。但是自己的价值完全是另一回事！很多人错误地把自己的价值等同于自己所要求得到的金钱。其实个人的经济要求或希望与一个人的自身价值完全无关。你的价值完全取决于你提供服务的能力或激励他人提供服务的能力。

# 自我分析

正如商品的年度盘点一样，为了有效推销个人服务，每年对自我进行分析是非常必要的。缺点的减少和不断的进步都应该在年度分析中体现出来。在人生的道路上，一个



人要么就是进步了，要么就只能后退或原地不动。当然，一个人的目标应该是不断前进。年度分析应该体现是否取得了进步，进步有多大，还应体现是否有所退步。对个人服务的有效推销，需要人不断进步，即使这种进步只是一小步。

年度分析应该在年底来做，这样就可以根据分析结果，把需要改进的内容添加到新年计划中。自我分析时，为了保证答案的准确性，针对以下问题进行过自我询问之后，还应该请他人帮助自己检查一下。

### 自我分析测试题

1. 今年我实现了自己所制订的目标了吗？（应该每年制订一个明确的年度目标，作为人生主要目标的一部分。）
2. 我所提供的服务是我能力范围内的最佳服务吗？我还能继续改进这一服务吗？
3. 我是否尽我所能地提供了最大的服务量？
4. 我的工作是否一直保持着和谐与合作的精神？
5. 我是否让拖拉的习惯降低了工作效率？对我的工作效率有多大程度的影响？
6. 我是否改进了自己的个性？是如何改进的？
7. 我是否矢志不渝地坚持了自己的计划？
8. 我是否在所有情况下都果断明确地作出了决策？
9. 我是否存在6种基本恐惧中的任何一种或几种，并且降低了工作效率？
10. 我是过度谨慎，还是不够谨慎？
11. 我的同事关系处理的是否和谐愉快？如果不够愉快，有多少责任是属于我的？是否全部在我？
12. 我是否因为不够专注分散了自己的精力？
13. 在面对所有的问题时，我是否保持了宽广包容的胸怀？
14. 我在哪方面的工作能力有了提高？
15. 我有放纵的习惯吗？
16. 在公众面前或私下里，我是否表现出任何形式的自私？
17. 我对待同事的行为是否能赢得他们的尊敬？
18. 我的观点或决定是基于猜测，还是基于准确地分析和思考？
19. 我是否遵循了合理安排时间、预算支出和收入的习惯？在这些方面，我是否太过于保守？
20. 在无益的事情上，我浪费了多少时间？而本来可以用这些时间做更有意义的事情？
21. 为了在新的一年里提高自己的效率，我应该怎样重新安排时间，改变习惯？
22. 我是否因为做过良心不允许的事情而内疚？
23. 在哪些方面，我做的工作比职务所要求的更多更好？
24. 我是否表现出过不公平？在哪方面不公平？
25. 如果我的服务对象是自己，我会对得到的服务满意吗？
26. 我是否选择了合适的职位？如果不合适，为什么？

27. 我的服务对象对我的服务满意吗？如果不满意，原因在哪里？

28. 按照成功的原则，我应该得到什么样的评价？

看完了本章所提供的问题之后，你应该已经准备制订一份切实可行的个人服务推销计划的知识。在本章中，详细介绍了包括领导者的主要素质、领导失败的常见原因、领导机会的领域、各行各业失败的主要原因，以及在自我分析中应该向自己提问的重要问题等制订个人服务推销计划所必需的原则。

正是因为每个通过推销个人服务开始积累财富的人都需要这些信息，才讲的如此详细。那些失去财富或刚刚开始积累财富的人，只能通过提供个人服务来创造财富。因此，为了使个人服务能够换取最大的报酬，他们有必要掌握这些所需的信息。

完全了解、掌握本章传达的信息，不仅有助于推销个人服务，还有助于提高分析、判断他人的能力。而且这些信息对人事主管、招聘经理和其他负责选拔员工和维持企业效率的管理者，都显得十分有用。如果对这种说法有所怀疑，不妨拿出纸笔回答那 28 道自我分析问题，以证实其可靠性。

### 只要肯付出，就可以凭借自己的力量生存于世

积累财富的自由和机会是每个诚实公民都有权享有的。如同猎人可以选择猎物积聚的地方打猎一样，我们同样可以选择财富聚集的地方致富。

如果你真的想要追求财富，那么绝对不要忽视那些富庶的国家，仅仅是这些国家的女性每年花在口红、胭脂和其他化妆品上的钱就在五六百万美元以上。

如果你真的渴望致富，一定认真考虑那些每年消费数百万美元香烟的国家。

千万不要急于离开一个人们愿意甚至渴望每年拿出数百万美元看橄榄球、棒球和职业拳击赛的国家。

值得注意的是，上面提到了的部分奢侈消费品和非必需品，只是一小部分积累财富的渠道。但是要知道，生产、运输和销售这几项商品，就可以提供稳定的工作给几百万人，这些人的服务得到丰厚的报酬后，他们就又可以自由地购买奢侈品和必需品。

要特别记住，交换商品和服务的背后可能隐藏着积累财富的大量机会。任何人和任何事物都不能阻止你为这些事业而努力。

一个能力出众、训练有素、经验丰富的人，他一定可以积累大笔财富。如果没有这么幸运，也可以积累少量财富。任何人只要肯付出，就可以凭借自己的力量生存于世。

所以，机会就在眼前！

它已经展现在你面前，等待你走上前来，尽情选择，制订计划，付出行动，坚持到底。提供服务的机会是社会赋予每个人的权利，让每个人都可以根据提供的服务价值而取得相应的财富，绝对没有不劳而获的财富。

成功无所谓理由，失败不需要借口。

## 第八章 有决心赢，就已经赢了一半

### 克服拖拉，摆脱犹豫，此乃思考致富的第七步！

通过对 2.5 万名男性和女性的失败经历进行调查，分析结果显示：在导致失败的 31 项主要原因中，缺乏决心位居首位。

没有决心就会拖拉，拖拉成为人人都需要克服的共同敌人。

通过阅读此章，你可以检测一下自己能否迅速而明确地下定决心。然后你也可以对书中讲述的原则进行思考并付诸实践。

我曾以数百位财富积累超过百万（美元）的富翁为研究对象进行过分析，结果得出了这样一个事实：这些人都无一例外地遵循果断做决定的习惯。即使后来有需要调整和变动的地方，也可以再进行修改。而那些没有发财致富的人，却都陷入了迟疑犹豫、朝令夕改的习惯怪圈。

迅速、果断的决策能力也是著名的亨利·福特的一个突出品质。

这种鲜明的个性特点甚至为他赢得了“顽固”的名声。福特曾在试图制造世界著名的 T 型车（世界上最难看的车）时，遭到了所有咨询顾问和众多客户的劝阻。但正是因为他这种顽固的决心和个性，支撑他坚持到最后，造出了 T 型车。

也许福特的改变作出得太慢，但另一方面，车型还没等到有必要修改的时候，他的坚定决策就创造了巨额财富。

我们不否认福特这种近乎顽固的果断决策习惯难免有失偏颇，但实际上这种习惯还是要远胜于那种犹豫不决的习惯。

### 意见是这个世界上最廉价的商品

生活中绝大多数不能致富的人们，通常是因为过于听信他人的意见而犹豫不决，任由报纸和周围人的观点牵着自己的鼻子走。

可以说，意见是这个世界上最廉价的商品。人人都有一箩筐意见等待诉之于他人，如果你恰巧又是一个乐于接受者的话。倘若你在作决策时易受他人影响，那么你很难做成任何事，更别提化欲望为财富了。

如果你过于容易受他人意见的左右，那么你很难坚持自己的愿望。

当你决心践行本书中的原则时，要学会自己做主并自始至终地坚持它。不要过于相信和依赖他人的参考意见，除了极少数你特别信赖、志同道合的人以外，最好不要告诉他人。我们的亲人和朋友出于善意往往会给我们提很多意见，譬如说一些无恶意的幽默式嘲讽，但事实上这些意见真的会拖住我们前行的决策。甚至别人无意的一句嘲讽或一个善意的提议，都可能摧毁你的自信，这也是很多人陷入自卑的原因。

要习惯用自己的头脑做出决策。我们经常需要通过他人获取想要的事实或信息，请你在这样做时务必悄悄的，以免暴露自己的意图。

有些人才疏学浅或一知半解，却喜欢在他人面前装作大有学问。这种人通常说起话来滔滔不绝，却不善于倾听。

如果你想培养果断决策的能力，那么就睁大双眼，竖起耳朵，闭上嘴巴。言论的巨人常常是行动的矮子。如果总是夸夸其谈却不留心倾听，很容易错失收集有用信息的机会；还会将自己的目的、计划公之于众，让对你心怀不良的人有机可乘。

另外，在一个真正博学的人面前，只要你一开口，你到底是满腹经纶还是虚有其表都一展无遗。其实，真正的智慧往往身披谦虚和沉默的外衣。

记住，不只是你，我们身边的每个人都在同样殚精竭虑地谋划着自己的致富之道。如果你轻易失言，等于就是将自己的计划与对手共享，最后等你恍然明白他人如何得以捷足先登，却为时已晚。

所以，守住沉默，用心倾听，懂得察言观色，是你需要做出的第一个决定。

你可以找一张纸，写下“先做后说”4个字，置于每天可以看到的地方，用以自省自勉。

换言之，这句话也可以理解成“说得好不如做得好”。

## 要自由还是死亡

做决定所需的勇气大小往往是衡量这个决心价值大小的标准。历数过往任何成就文明基石的伟大决定，无一不是需要冒着死亡的危险的。

林肯决心发表著名的《奴隶解放宣言》这一让美国黑人获得自由的讲话时，就已经充分意识到，这一举动会招致成千上万人的拥护或者抵制。

苏格拉底也做了一个勇敢的决定，他接受了那杯毒酒，而不肯放弃自己的信仰。这一决定带动人类社会发展往前推进了1000年，并赋予了那些当时未出生的后代人们以思想和言论自由。

美国战争期间，罗伯特·李将军脱离联邦，坚持南方的道路，这也是个勇敢的决定，因为他知道，这个决定会让他献出生命，也会牺牲其他人的生命。

## 56位勇敢的冒死者

对于每个美国公民而言，1776年7月4日在费城由56个人签署的那份文件是一个极其勇敢而重大的决定。这份签有56个人名字的文件，意味着如果最终没能为每个美国人赢得自由的权利，这56个人就会被全部施以绞刑处死。

这份伟大的文件你应该耳熟能详，不过你可能没有仔细体悟过文件背后的另一层道理。

我们都记得那份重要文件的签署日期，却很少有人知道作出那个决定究竟需要多大的勇气。是的，我们非常熟悉书写在课本上的历史，记得每一次战斗的日期，记得每个牺牲者的姓名，记得约克镇和乔治·华盛顿。而我们却不知道这一个个日期、人名、地名之后蕴涵的真正力量。其实，早在华盛顿的军队抵达约克镇之前，那股保证自由的无

形力量就已经形成了。

然而，历史的书写者似乎完全忘却了这股伟大的力量，这股使得一个国家得以诞生，为全人类树立了独立自由榜样的力量。这显然是一种悲哀。之所以这样讲，是因为我们每个人都需要借助这种力量来横越人生的障碍，获得该有的回报。

让我们简单回顾一下催生这股力量的历史事件。故事起因于波士顿事件。1770年3月5日，在街上巡逻的英国士兵全副武装，欺压百姓，引起了人们的痛恨和不满。终于，他们忍不住开始发泄心中的愤恨，朝街上的士兵们抛掷石块，大声喊骂。结果，英国士兵的指挥官一声令下：“上刺刀，杀！”

战斗打响了。结果伤亡十分惨重。这更加激起了人民心中的愤怒情绪，于是地方议会（由地位较高的殖民地公民出任）召集会议，开始商量行动对策。议员们积极献策，其中有两个叫约翰·汉考克和塞缪尔·亚当斯的议员提议，必须采取主动行动，大家联合起来将英国军队逐出波士顿。

值得铭记的是，正是这两位议员的大胆提议，让美国人民享有了今天的自由。在当时的危急情势下，做出这一决定需要多大的勇气！

休会前，塞缪尔·亚当斯受命前往拜访英国军队总督哈奇森，要求英国撤兵波士顿。

他的要求被批准了，军队撤出了波士顿。但事情并未就此了结。它创造了一个注定改变人类整个文明趋势的历史环境。

## 组建智囊团

在这个故事当中最为重要的因素就是理查德·亨利·李，在他和塞缪尔·亚当斯频繁的书信联系中，毫无保留地表达了他自己所在殖民地人民的忧虑和希望。通过这种方式，亚当斯认识到，如果在13个州之间保持相互通信，或许有助于产生解决问题所需的通力合作精神。1772年3月，波士顿事件两年后，为了改善英属殖民地之间的友好合作关系，亚当斯向议会提出了在各个殖民地建立通信委员会的设想，并明确委任了各殖民地的通信员。

这就是给每个人带来自由力量的开端。智囊团已经组成了。亚当斯、李和汉考克就是其中的成员。

在通信委员会成立以前，殖民地居民一直都与英军做着如波士顿事件似的无组织对抗，没有得到任何好处。他们个人的不满并未被集中起来，他们没有一个智囊团的集体领导，所以每个人的思想、意志和力量没有朝着一个既定目标努力，不能彻底地解决与英国人之间的问题，直到亚当斯、汉考克和李等成立通信委员会，这一事态才得以解决。

这时候，英国人也没闲着。他们也做着自己的规划，组建自己的“智囊团”。他们的优势是拥有资金与组织有序的军队。

## 一个改变历史的决定

英皇室任命盖奇接替哈奇森担任马萨诸塞州的总督。新总督上任后第一件事就是派使者拜访塞缪尔·亚当斯，试图阻止其与英军对抗。

下面是盖奇派出的使者，芬顿上校与亚当斯之间的对话，通过这个对话就能看出当时的事态。

芬顿上校：“亚当斯先生，如果能停止您与政府的对抗，盖奇总督授意我来向您保证，总督会给您满意的报酬（试图贿赂拉拢亚当斯）。总督建议您不要再给陛下带来不悦。您的行为已经触犯了《亨利八世法案》，依照这个法案，总督有权决定是把您送到英格兰接受叛国罪的审判，还是接受包庇罪的审判。但是如果您能改变自己的政治路线，那么带给您的不仅仅是极大的利益，还能与英王修好。”

有两种选择摆在塞缪尔·亚当斯面前。要么停止对抗，接受带给他个人的好处，要么冒着惨遭绞刑的风险继续对抗！

很明显，亚当斯必须立即作出一个关系个人生命安危的决定。亚当斯坚持要求芬顿上校保证将他的答复原封不动地转达给总督。

亚当斯的答复是：“请你告诉盖奇总督，我相信我会一如既往地保持与国王陛下的良好关系。个人利益的诱惑不会让我放弃对国家的责任。还要告诉盖奇总督，塞缪尔·亚当斯给他一个忠告——不要再侮辱一个已经愤怒的民族的情感。”

盖奇总督收到亚当斯的刻薄答复后，怒火冲顶，立即签署了一份公告。公告内容如下：“在此，我以陛下的名义昭示天下，对于那些愿意放下武器、重新做守法公民的人我们会宽容地原谅他，但对于塞缪尔·亚当斯和约翰·汉考克这样罪大恶极的人，理当重罚，绝不原谅。”

彼时彼刻，亚当斯和汉考克所处的环境十分危急，四面楚歌。政府的愤怒迫使他们二人作出了另一个同样危险的决定。他们迅速把能够信赖的支持者们召集在一起开了一个秘密会议。会场准备完毕后，亚当斯锁上门，把钥匙放在自己的口袋里，然后告诉所有的出席人员，在会议的决定产生之前，任何人都不许离开房间。会议的主体就是组建殖民地居民的议会。

这番话说完，立即引起了一阵骚动。有人担心这种激进做法的可能后果，有人质疑与皇室对抗的决定是否明智。但是在这个房间中的汉考克与亚当斯确实展现得极为镇定，毫无畏惧。在他们的影响下，其他人终于同意，通过通信委员会，在1774年9月5日在费城召开第一次美洲大陆会议。

1776年9月5日是一个值得纪念的日子，它比1776年7月4日更为重要。因为如果没有召开大陆会议的决定，就不会有独立宣言的签署。

大陆会议召开第一次会议之前，北美大陆弗吉尼亚的托马斯·杰斐逊正在为出版他的《英属美洲的权利概览》（Summary View of the Rights of British America）一书而苦恼。杰斐逊与邓莫尔勋爵（皇室外派驻弗吉尼亚的代表）的关系，与汉考克和亚当斯与他们总督的关系一样紧张。

就在著名的《权利概览》发表之后不久，杰斐逊得知，他将因为背叛皇室政权而遭控告。面对这种威胁，杰斐逊的一位同僚帕特里克·亨利大胆地说出了他的想法，并以一句将永远流传的经典名句结束了讲话：“如果这叫做叛国，那么就叛国到底吧！”

正是这样一些没有权力，没有地位，没有军事力量，没有资金的人，能严肃地考虑

殖民地的前途命运。从第一次大陆会议召开起，两年后，直到1776年6月6日，理查德·亨利·李以主席身份站出来，他的提议震惊了全场。他说：“先生们，我提议，这些联合的殖民地应该也有权成为自由独立的国家并脱离英国皇室统治，完全脱离与大不列颠的所有政治关系。”

### 记载在册的重大决定

李的惊人提议激起了与会者的激烈讨论，最后李渐渐失去了耐心，经过几天的辩论，他又一次起身，用清晰坚定的声音宣布：“主席先生，这个问题我们已经讨论了几天时间。这是我们可以选择的唯一路线。我们为什么还要再拖延下去？为什么还要如此犹豫不决？让我们在这个快乐的日子创建美利坚合众国吧。让她站起来，不再被蹂躏和压制，重建和平与法律的统治。”

李因为家人重病不得不回到了弗吉尼亚，而他的提议还没有最终投票通过。临走前，他把自己的事业交给了他的朋友托马斯·杰斐逊。杰斐逊答应为此努力，直到采取有助于这项事业的行动为止。不久，会议主席（汉考克）决定成立一个委员会，指派杰斐逊为主席，起草独立宣言。

经过长时间辛苦的劳动之后，委员会起草了这份文件。如果大陆会议通过了这份文件，假如殖民地与大陆会议的战斗（这是接下来肯定会发生的事）失败，那么每个在这份文件上签字的人，其实就是签署了自己的死亡判决书。

文件拟定后，6月28日，大陆会议宣读了这份草案。经过几天的谈论和修改最终定稿。1776年7月4日，托马斯·杰斐逊无畏地宣读了这份最重大的书面决定。

在人类历史进程中，当一个民族有必要解除其与另外一个民族所强加的政治约束，并立世界各国之列，享有独立与平等的权力时，基于对人类崇高意志的尊重，他们应该宣布驱使他们独立的事业理想。

杰斐逊宣读完毕，大陆会议投票通过了这份文件。56个人在这份文件上签字，把他们的生命赌注压在了这个重大决定上。

通过对《独立宣言》背后的这些事件的解读，我们有理由相信，这个在全世界享有权力和威望的国家，就诞生于这个56人智囊团的决定。有一个事实尤其应该引起我们的注意：正是他们的决定，保证了华盛顿军队的胜利，因为这个决定的精神已经深入每个战士的心中，成为他们心中的一种战无不胜的精神动力。

值得我们思考的是，赐予美国自由的这种力量，也是我们个人在独立掌控自己命运时所需的力量。从《独立宣言》这个事件中，我们总结出催生这种力量的6个宝贵原则，它们是：欲望、决心、信心、毅力、智囊团和精心策划。

### 有所想，才能有所得

从上文这个故事以及组建美国钢铁公司的故事中，我们目睹了意念转化为事实的道理。这给我们的启示是：强烈欲望所产生支配的意念，往往会通过行动转化为现实的对应物。

探索秘诀时，不要侥幸存在奇迹，因为根本没有奇迹。等待你的只有永恒的自然法

则。如果你是一个有信心有勇气的人，这些法则肯定能为你所用。这些法则可以给一个国家带来自由，也可以给一个人带来财富。

能迅速决断的人，往往能得到自己想要的东西。各行各业的领导人正是拥有这种宝贵的品质才能够位高权重。他们的言行之间微微泛出想要抵达的目的，世界自会留待这类人开天辟地。

犹豫不决的坏习惯通常滋生于少年时期，伴随于一个人的小学、中学以至大学的生活，逐渐发展成一个异常顽固的习惯。

这种犹豫不决会时刻掺杂于一个人的抉择，比如职业的选择。当然，如果这个职业真是属于他自己的选择的话。一般情况下，刚出校门的学生会抱着一种找到什么工作就从事何种职业的心态。找到什么就做什么，其实是犹豫不决的习惯在作怪的缘故。在今天这个为生计而忙碌的时代，100个人里面，98个人安于现有职业是因为自身缺乏选择工作的决心，只是惯于优柔寡断的常态。

下决心需要勇气，有时甚至是需要极大的勇气。

那56个人在决心签署《独立宣言》时，他们是把自己的性命当成了赌注。而那些决心寻求自己所渴望的职业、追求自我人生价值实现的人，他们不必用生命作为赌注，但他们的赌注是经济上的稳定。如果你不期望、不需要，也不计划、不留意诸如经济自立、发财致富、理想抱负、知识地位之类的事，那你也永远不会得到它们。如果你能用塞缪尔·亚当斯那般争取殖民地自由的精神来追求财富，那你一定能发财致富。

说得再好，想得再多，也不如一次实际行动。一个具有迅速、果断决断力的人，倘若能明确自己的追求目标，往往能获得常人想要的东西，以及常人得不到的东西。



## 第九章 毅力：不断前进，终将成功

### 坚定信心，不懈努力，此乃思考致富的第八步！

在将欲望变为金钱的过程中，毅力是个不可或缺的因素。毅力的基础是意志力。

当意志力和欲望进行适当的结合，它们会产生一种不可抗拒的强大力量。有志积累巨额财富的人往往被别人视为冷漠无情，其实这是对他们的一种误解。他们将自己的意志力与毅力融合在一起，并用欲望作为实现目标的保证。

多数人一遇到挫折和不幸就会放弃自己的目标。在任何逆境面前不低头不退缩的人毕竟是少数，但这少数人能坚持不懈地朝目标迈进，最终得以实现自己的愿望。

“毅力”一词并没有超乎寻常的含义，但这种品质对于一个人的性格，就像碳素之于钢一样重要。

要想获得财富，必须掌握本书涵盖的 13 个关键要素。

所有渴望致富的人，必须对这些理念和原则加以思考理解，并且靠毅力来保证它们的实现。

### 试一试你的毅力

如果你阅读本书的目的是为了汲取其中的知识并让它们为你所用，那么本书第二章的那 6 个步骤，就是对你毅力强弱的考验。根据一般情况，读完本书的人里面只有 2% 的人会形成自己的明确目标，并制定实施他的详细计划。如果你不属于这 2% 的人，那你很可能在读完之后和大多数人一样，将书中的原则道理抛之脑后，然后继续你本来的生活模样。

缺乏毅力是失败的重要原因之一。一项对数千人的调查研究表明，缺乏毅力是大部分人的共同弊病。要克服缺乏毅力这个积习，需要很多努力，但最根本的决定因素是这个人的欲望强烈程度。

继续往下读，读完本书的结尾后再回到第二章，将那 6 个步骤立即化为行动。你是否愿意遵循这些要求，能清晰地反映出你积累财富的欲望。如果对这些要求反应冷漠，那么说明你还不具备应有的“金钱意识”，因而也不可能积累财富。

财富流向那些随时准备接纳它们的人，就像河水终归大海一样。

如果你认为自己毅力薄弱，那么请认真阅读本书第十章“智囊团”，让自己身处一个智囊团队的协助下，借助他人的合作式努力来获得毅力。在“自我暗示”和“潜意识”这两章中，也谈及了许多培养毅力的方法。请按照这些方法去做，直到你的习惯能把你欲望目标的清晰蓝图传达给潜意识。做到这一点后，你就再也不会受到缺乏毅力的困扰了。

不管你是醒着还是睡了，潜意识总是处于工作状态，片刻也不会停歇。

## 主宰你的是“金钱意识”还是“贫穷意识”

偶尔或间歇式地遵循这些原则没有任何用处。要得到满意的结果，需要你持续地运用它们，直到它们成为你的固定习惯。此乃培养“金钱意识”的唯一途径。

贫穷钟情于安于贫穷的人，类似地，财富青睐主动追获财富的人。没有金钱意识的人，其思想容易被贫穷意识自发统治。贫穷意识是不需要有意培养的，它会自动萌生和发展。但金钱意识不同，除非一个人天生拥有，否则只能通过刻意培养的方式获得。好好体会上述思想，你就会明白毅力在积累财富过程中所发挥的重要作用。如果一个人没有毅力，那么很可能他还未开始就已经失败。拥有毅力，才会胜利。

一场噩梦也能带给你关于毅力价值的启示。你躺在床上，半梦半醒，感到窒息压抑。你无力翻身，一动都动不了。这时候，你意识到，必须找回控制肢体的力量。通过意志力的不断努力，你终于可以活动一只手的手指了。你继续不断地活动手指，然后便获得了控制手臂的力量，最后，你竟然能举起手臂了。然后，遵循同样的模式，你也能控制另一条手臂的活动。接下来，你可以自由地活动一条腿了，然后是另一条。终于，凭借你极大的毅力，你完全控制了整个肌肉系统，从噩梦中“挣脱”出来。“奇迹”就这样一步一步地显现了。

## 如何从思维惰性中“觉醒”

你会发现要从自己的思维惰性中“觉醒”，需要和从噩梦中“挣脱”出来一样的步骤。

起初可以慢一点，然后渐渐提速，直到完全掌控自己的意志力。不管进展有多慢，都要坚持不懈。只要有毅力，就能成功。

如果你精心组建了自己的“智囊团”，那么其中定有一个人能帮助你获得毅力。有些致富者就是采取了这样的方式，因为他们认识到这样做的必要性。他们具备坚韧毅力的习惯，是由于身处的环境无时无刻不在逼迫、驱使他们，他们必须坚忍不拔。

那些形成毅力习惯的人好像上了失败保险。无论经历多少挫折，他们总能到达理想的彼岸。有时，好像冥冥之中有个隐形的指路人，它的任务就是检验一个人能否经得起挫折的考验。那些跌倒了再爬起来继续前进的人，最终会到达目的地，全世界都会为之欢呼，“太棒了，我就知道你行！”过不了毅力这个关卡，这个隐形的指路人不会轻易让任何人品尝到成功的滋味。如果你经受不起这个考验，那么你注定与胜利无缘。

凡是经得住毅力考验的人都会得到丰厚的回报，不管他执著于怎样的目的，他都能够一一实现。这可以算作一种补偿奖励。比物质上的补偿更加宝贵的是精神上的奖励，他们经历了这个过程就会明白一个道理：即每一次失败的背后都有一颗孕育着同等收益的种子。

## 把失败踩在脚下

凡事也有例外，也有人根据自身的经验懂得了毅力的重要性。在他们眼里，失败只是暂时的，他们凭借炽热的欲望和执著的追求使失败转化为成功。如果从旁观者的角度

来看，我们会发现，绝大多数人陷入失败的深渊后，就再也爬不起来。只有少数人把失败的惩罚视为强大的动力。令人欣慰的是，他们从不甘心接受生活中的逆境。但是，这种支持人们面对挫折时依然努力抗争的力量是不可见的，也是多数人心存怀疑的地方。这种力量，就是我们所说的毅力。我们只能说，如果一个人没有毅力，那他在任何事业上都不会获得成功。

写到这里，我抬起眼来目视前方。在不到一个街区远的地方，是神秘的百老汇，它是“希望破灭的坟墓”，也是“机会的舞台”。世界各地的人都纷涌而至，希冀寻获到名声、财富、地位、爱，或者人类称之为成功的任何东西。偶尔，会有人从众多的“淘金者”中脱颖而出，那么全世界都会传闻又有一个人百老汇走红。但是百老汇并不是如此轻易能够被征服的。只有那些永不言弃的人，才能够成为“她”眼中的人才、天才，才会得到她丰厚的奖赏和回报。

于是我们可以说，这样的人发现了征服百老汇的秘诀。

秘诀其实无异于这样一个词，那就是“毅力”。

我们来看范妮·赫斯特的奋斗历程，在这个过程中你会发现毅力这个秘诀的重要作用。

范妮·赫斯特用毅力征服了百老汇这条“白色大道”（形容百老汇大道入夜后的星光灿烂——译者注）。1915年，她来到纽约，希望靠写作来发财致富。这是一个熬人的漫长过程，赫斯特用了整整4年时间才得以实现目标。她从第一手经历中了解了纽约人的生活。她白天写作，晚上憧憬希望。每当前景一片黯淡时，她从不这样打消自己的念头：“好吧，你赢了，百老汇！”而是依然充满斗志：“很好，百老汇，你的确是打败了许多人，但他们不包括我！我一定要你输给我！”

她在首稿见刊之前曾遭到一家媒体多达36次的拒绝意见，但最终她破茧而出，让读者认识了她。一般人在遭到第一次拒绝时，很可能就会放弃继续写稿，这就像许多行业中的一般人一样。然而她在这条道路上奋斗了4年，因为她下定决心一定要成功。

接着生活给了她巨大的回报。魔咒已被打破，范妮·赫斯特经受住了这个“无形指导者”的考验。此后，出版商络绎不绝地登门造访，带来的是滚滚财源。后来，电影猎头发现了她。此时，财富纷拥而至，颇有势不可挡之势。

简而言之，你已经知道了毅力能让人取得成就。范妮·赫斯特并不是例外。不管一个人从何处聚集了大笔财富，但有一点至少可以肯定，这个人必须首先有毅力。百老汇对任何一个乞丐都会施舍一杯咖啡和一个三明治，但对于那些追求远大梦想的人，则必须让他们付出巨大的毅力代价。

凯特·史密斯如果读到这里，一定深有同感。她站在麦克风之前已经唱了很多年，没挣到钱，也不用说有什么身价。百老汇曾对她说：“如果你能握住麦克风，就来拿吧。”终于，那个快乐的日子来到了。后来百老汇不耐烦了，说：“给你又有什么用？不知道什么时候你就会被打败，我建议你开个身价，然后为之去奋斗吧！”史密斯小姐最终向百老汇要了一个大价钱。

## 毅力是一种可以培养出来的心理状态

毅力是一种可以通过培养而获得的心理状态。与其他心理状态一样，毅力的形成也需要明确的动力因素，它们包括：

1. 明确的目的。培养毅力的第一步，也许是最重要的一步，就是知道自己想要什么。强烈的动机会驱使人克服任何困难。
2. 欲望。如果对追求的目标充满强烈的欲望，那么相对容易形成与维持毅力。
3. 自信。相信自己有能力实施这项计划，并激励自己坚持执行该项计划直至实现。
4. 明确的计划。条理清晰的计划，哪怕计划不周或并不完全可行，也会激励人的毅力。
5. 认清自我。知道自己的计划非常可靠，再加上经验或间接知识，会激励人的毅力。如果不“认清自我”，而只靠“猜测”，就会毁掉一个人的毅力。
6. 合作。人与人之间的相互理解、同情和密切合作可以培养毅力。
7. 意志力。养成为实现既定目标而集中精力制订计划的习惯，可以培养人的毅力。
8. 习惯。毅力是习惯的直接产物。大脑发出指令，让人完成每天要做的事情，并且记住这些经历，而且使思想成为每天经历的一部分。就拿恐惧这个人类最大的敌人来说，它也可以通过有意强化勇敢行为来克服。

## 毅力测试

结束毅力这个主题之前，来测试一下自身的毅力素质如何。依据上述 8 条因素，逐条对照来检查，看看自己缺少哪些项。这样做能够使你更好地认识自己。

在这里，你会找到阻止你取得卓越成就的真正敌人。

在这里，你不仅能找到毅力不足的“症状”，还能找出造成这个弱点的根深蒂固的潜意识原因。如果你真心希望了解自己，认识自己的能力，那么请认真对待下面的清单，公正客观地进行反省和检讨。所有希望拥有财富的人，都必须克服下列弱点：

1. 不能认清并确定自己想要的究竟是什么。
2. 有原因或无故的拖沓，且常常用一大堆借口或托辞作为遮掩的外衣。
3. 对获取专业知识毫无兴趣。
4. 犹豫不决，在所有的情况下都推诿责任，不敢正视问题。
5. 出现问题时，习惯靠推卸责任来代替积极寻求解决办法。
6. 自满。这是一种很难克服的顽症。
7. 缺乏热情。通常它的表现是，一个人在任何情况下都很容易妥协，而不是积极面对逆境，与之抗争。
8. 因为自己的错误责备别人，消极被动地接受逆境。
9. 由于缺乏明确的动机，因而没有强烈欲望。
10. 只要一遇到挫折，就迫不及待地放弃（由于 6 种恐惧中的一种或多种）。
11. 缺乏条理清晰、分析详尽的书面计划。
12. 构想或机会出现时，无动于衷。

13. 只有愿望，而无行动。

14. 安于贫穷，而不努力致富。缺乏雄心壮志，不愿意去追求自己想要的东西，不能做真正的自己。

15. 总是寻找发财致富的捷径，而不想付出应有的努力，通常表现为赌徒心理，总是幻想一夜暴富。

16. 害怕批评，易受别人的想法或言行影响，不能制定并实施自己的计划。这个敌人位于所有缺点之首，因为它通常隐匿于人的潜意识之中，我们很难发现它的存在（参见“战胜恐惧”一章）。

### 害怕批评是多数构想最终沦为泡影的根本原因

让我们看一看害怕批评的症状。因为人们害怕遭受批评的心理，多数人甘受亲人、朋友和其他人的影响，无法过上自己想要的生活。

比如，因为害怕修正一段错误的婚姻会招致批评，不少人虽然选错了人生伴侣，即便吵吵闹闹是家常便饭，他们也愿意勉强地度过痛苦而不幸的一生。任何有这种担心的人都知道它的无穷后患，因为它会毁掉人的斗志，让人失去进取的欲望。

很多人走出校门后便疏于进一步接受教育，因为他们害怕批评。

又有多少人（无论男女老幼）喊着责任的名号，让亲人毁掉了自己的生活，是因为他们害怕批评。其实，责任，并不需要任何人毁掉自己的抱负，剥夺追求自己想要的生活的权利。

在生意中人们不敢冒险去追逐机会，因为害怕如果失败会遭到别人的批评。在这种情况下，人们对批评的害怕比对成功的渴望程度更为强烈。

太多的人不愿设立远大的目标，甚至不认真选择职业，因为他们害怕亲人和朋友说：“不要好高骛远不切实际，免得遭人笑话。”

当时，安德鲁·卡内基建议我用20年时间总结一部个人奋斗的成功学理念时，我的第一反应就是害怕人们会如何评说我。

卡内基的建议为我设定了一个与我以往的成绩远远不成比例的目标。几乎不加思索，我的脑子里就准备好了各种托辞和借口，其实说到底，还不都是因为害怕批评。我听见内心里另一个自己这样说：“我不行的，这是一项太过艰巨的任务，需要投入太多的时间。而且，你的家人会怎样看待你？你将以何为生？目前还没有人组织过一套成功学理念，你凭什么说自己能行？你是什么人，竟有这么大的口气？不要忘了自己是干什么的，你懂得什么理念？别人会想这个人疯了（确实如此），要么为什么以前从没有别人做过这样的事？”

诸如此类的想法通通涌入脑海，让我不得不考虑、迟疑。

这时候，好像全世界的注意力突然间转向了我，都在嘲笑我，劝我打消这个经卡内基先生提议而萌生的念头。

当时，在我的抱负还没有完全控制我之前，我完全有机会扼杀它。后来我观察了生活中的人们，发现大部分人的构想在刚形成时都是一个没有生命力的婴儿。如果你不赋予其明确的计划和及时的行动，它就不会获得生命的气息。呵护一个构想要从它的萌生

之初开始。只要它存在一分钟，就要给它一分钟生存的机会。害怕批评是多数构想最终沦为泡影的根本原因，它使构想永远也无法发展到计划和行动阶段。

## 机遇也需要预订

很多人认为，物质上的成功依赖于幸运的机遇。我们不否认这种观点在一定程度上的正确性。但那些完全依靠运气的人只会迎来大失所望，因为他们忽视了成功的一个必备因素，那就是需要做好各项准备，以预订机遇。

经济大萧条时期，喜剧演员 W. C. 菲尔兹损失惨重，丧失工作，没有经济来源。而且他过去赖以生存的方式（杂耍）也已没有市场。再加上他年逾花甲，在许多人眼里，已经是一个老年人了。他渴望东山再起，因而主动要求在一个新领域（电影业）里做义务工。然而他的事业举步维艰，因为他不幸摔伤了颈部。在大多数人眼里，这已经到了万念俱灰的地步了，但是菲尔兹依然坚持不懈。他相信，只要他坚持下去，机遇迟早会降临到自己头上。最后，他果然得到了机遇，但靠的不是侥幸。

玛丽·德雷斯勒将近 60 岁时，发现自己落魄潦倒，身无分文也没有工作。她也去寻找机遇，并且抓到了机遇。她的毅力让她在晚年获得了惊人的成功，而且是在这个世人眼里已过了实现抱负的年龄。

埃迪·坎托在 1929 年的股市崩盘中赔掉了所有的钱，但他凭借自己的毅力和勇气，以及一双与众不同的眼睛，最终为自己赢得了一份每周 1 万美元的工作！的确，如果一个人有毅力，即使不具备其他宝贵品质，也能得到好的发展。

人们唯一可以信赖的机遇是自己创造的。这种机遇是毅力和目标的结合体。

随机调查一下你最先遇到的 100 个人，你询问他们生活中最想要的是什么，其中会有 98 个人答不上来。如果你进一步追问，有些人会说“安全”；很多人会说“金钱”；有几个人会说“幸福”；也有人会说“名誉和权力”；还有人会说“社会认同感，诸如生活舒适、能歌善舞、精于写作等”。但是他们都不能明确地解释这些说法，或者给这些模糊愿望的实现计划作一个大致的说明。财富不会回应愿望，而只能通过欲望的力量，借助持久的毅力，来回应明确的计划。

## 培养毅力的 4 个步骤

培养毅力有如下 4 个步骤。这些简单的步骤无需渊博的智慧和知识，也无需太多的时间和努力。它们是：

1. 在强烈欲望的驱使下，建立明确的目标。
2. 制定明确的计划，并化之以行动。
3. 不受消极懈怠思想的影响，包括来自亲人、朋友和熟人等负面思想的影响。
4. 与能鼓励你履行目标和计划的人结交同盟。

不管在什么领域取得成功，都需历经这 4 个步骤。本书理念的所有原则都出于一个总目的，就是让你把这 4 个步骤变为自己的习惯。

遵循这 4 个步骤，就可以掌握自己的经济命运。

遵循这 4 个步骤，就可以获得思想自由和独立。

遵循这4个步骤，就可以实现小康或成为巨富。

遵循这4个步骤，就可以帮你迎来机遇。

遵循这4个步骤，就可以将梦想变为现实。

遵循这4个步骤，就可以帮助你战胜恐惧、沮丧与冷漠。

遵循这4个步骤的人一定会得到巨大的回报。它让一个人掌握了自己的命运，主动向生活去索取自己所要求的价值。

### 克服困难不在于能不能，而在于想不想

是什么神秘力量促使坚毅的人克服困难？毅力是否可以在人心中激化某种超乎寻常的心灵反应，使人获得超自然的力量和智慧？

在观察了亨利·福特等人之后，我心中不禁浮现出这些问题。亨利·福特完全是白手起家，伊始之初除了毅力之外是一无所有，后来却缔造了大规模的工业王国。托马斯·爱迪生只受过不到3个月的学校教育，却成为世界上首屈一指的发明家，他凭借毅力发明了留声机、电影放映机和灯泡，更不用说其他50多种有用的发明了。

我很荣幸能仔细地观察福特先生和爱迪生先生，通过我的深入研究分析，发现在他们两人身上几乎找不到除毅力之外的其他任何可以导致惊人成就的特质。这可是经过一番千真万确的了解之后才得出此结论的。

## 第十章 智囊团：集体智慧的活力

### 以集体智慧的结晶作为驱动力，此乃思考致富的第九步！

无论是成功还是致富，力量都是至关重要的条件。

如果缺少足够的力量提供支持，计划就只能被束之高阁而变得毫无意义。本章和大家一起讨论如何获得力量以及运用力量的方法。

力量可以定义为：有组织、巧妙地运用知识。这里所说的力量，靠的是“有组织的努力”，这种努力足以将个人欲望实现为金钱之类的对等物。“有组织的努力”是指两个人或更多的人，基于合作的精神围绕着同一个明确目标不断努力。因此，这也就是我们所说的“智囊团”。

在积累财富的阶段，我们需要力量！在得到财富后，如何守住财富也需要力量！

我们一起来看看究竟如何获得力量。既然力量是多种知识的组织表现形式，我们首先需要认识知识的各种来源：

1. 智慧。如人类极富创造性的想象力等。
2. 积累的经验。人类积累的经验（或经过组织和记录的部分）可以在设施齐全的公共图书馆中寻获。高等院校也会将这种经验的重要部分分类整理后传授给学生。
3. 实验和研究。在科学领域以及各行各业中，人每天都在收集、分类和整理新的事实和经验。当知识无法通过“积累的经验”而获得时，就应考虑转向这种来源。此时往往需要借助创造性想象力的协助。

知识可以通过以上途径获得。获得的知识经过加工整理，制定出明确的计划，然后将计划付诸行动，知识便转化成力量。

从上述知识的来源不难想象，如果仅凭自己一人的力量来收集整理各种知识并进行后续工作，会遭遇到很大的困难。假如一个人的目标计划太大而难以制定得全面周密，则需要借助与别人的合作，为这个过程注入集体智慧的活力。

### 两种思想的碰撞，会产生第三种无形的力量

“智囊团”可以定义为“两人或多人为实现一个明确的目标而同心协力、团结一致，达成知识上和努力上的和谐合作”。

不依托“智囊团”的个人无法获得强大的力量。在前面一章中，我们讲到为了把欲望转化为金钱对等物，应该如何制订计划。如果你能持之以恒而且灵活变通地遵循这些做法，像伯乐相马一般地选择“智囊团”成员，那么无形中你已经实现了目标的一半。

因此，适当选取“智囊团”成员，你就可以更好地理解这种可以利用但又看不见、摸不着的力量潜能。我们先来解释智囊团的两个特性：一是经济特征；二是精神特征。



经济特征是显而易见的。如果一个人身边聚集着一群全心全意帮助他的人，他们提供有用的建议、计策、合作，那这个人肯定能创造经济价值。所有巨额财富的积累都是以这种合作联盟为基础，意识到这一点能使你的经济地位得到提高和改善。

智囊团的精神特征则比较难理解。我们试图从这句话中获得某些启示：两个人的思想智慧进行碰撞，会产生第三种看不见的无形力量，我们将这第三种力量称作“第三个思想智慧”。

人的思想智慧可以被视作一种能量，其中一部分本质上来说是属于精神层面的。当两人的思想处于和谐的状态时，他们的智慧能量会相互形成一种吸引力，从而构成了智囊团的“精神性”。

智囊团原则，或者更应该说是指其经济特性，是由安德鲁·卡内基在 50 多年前最先引起我注意的。依据该原则的指导，我做出了这辈子职业生涯的选择。

卡内基先生的智囊团约 50 人，起初组建这个团体是为了制造和销售钢铁这个明确的目的。卡内基先生将其获得的全部财富归功于这个“智囊团”的巨大动力支持。

通过观察所有财富积累者的经历，不管他是“巨富”还是“小富”，都不难发现这些人毫无例外地全部奉行了“智囊团”力量原则。

那是因为，除此之外，别无他物能帮助一个人获得如此巨大的力量了。

### 一组精诚协作的头脑产生的思想能量 要大于单个头脑产生的思想能量

我们把人的大脑比作一个电瓶，显然，一组电瓶提供的电量大于一个电瓶的电量。另外，一个电瓶的电量大小还与电瓶所含的电池数、单个电池容量成正比。

人脑的运作模式也是基于同样的道理。明白了这个就不难理解为何某些人的脑子比其他人的更厉害，那是因为这些人善于集中多个人的智慧，将其组装到自己的头脑中。一组精诚协作的头脑产生的思想能量要大于单个头脑产生的思想能量。

依托这个比喻，我们理解智囊团原则就是将集体的智慧和自身的智慧融合在一起，搭建获取力量的平台。

智囊团原则的另一个精神特性是：一个群体贡献的不仅仅是一种集体智慧，它的另一个优点是，这种智慧能量能为智囊团内每个成员所吸收利用，每个人都能获得提高。

我们知道，亨利·福特是在贫穷、失学、无知的困境中开始事业的起步的。我们还知道，在不可思议的短短 10 年中，福特先生克服了这三大困难，又在 25 年内跻身美国巨富之列。

除此之外，还有一个值得关注的事实，就是福特先生是在成为托马斯·爱迪生的朋友之后，才开始显示出其迅猛发展之势的。

知道了这一点，就不难理解一个人对另一个人的重大影响了。进一步想一想，福特先生最杰出的成就始于他和这些人的结识：哈维·费尔斯通、约翰·伯罗斯和卢瑟·伯班克，这些具有极高智慧的人。所以，伟大的力量可以通过友善的智慧结盟而产生，这一点也得到了证实。

本着和谐的精神与他人交往，人们会在无形中学习朋友的秉性、习惯和能力。福特

先生通过与爱迪生、伯班克、伯罗斯和费尔斯通等人的交往，他等于是在自己的头脑中注入了这4个人的智慧、经验、知识和精神力量。更重要的是，他通过此书所叙述的步骤和方法，恰当地运用了智囊团原则。

这一原则同样适用于你！

我们之前已经提到过圣雄甘地。

他所获得的巨大力量来自于哪里？不难发现，甘地有效地动员了2亿人民齐心协力为一个共同目标而奋斗。因此，这种集体的力量是无穷的。

在某种意义上，甘地上演了一个奇迹，一个引得2亿人全心合作致力奋斗的奇迹。倘若你不觉得，那请设法让两个人自愿自主地合作一下试试，看看能持续多长时间，这个过程有多艰难。

企业的管理者都有过这样的切身体会，让所有的员工都和谐地团结协作是多么的不容易。

### 获得财富的“巧合”并不是没有道理的

金钱、财富是害羞而胆怯的，难以琢磨。要想赢得“她”的芳心，需要你孜孜不倦地追求，就像小伙子爱上一个姑娘时的热烈追求一样。这种类比听起来有趣而滑稽，但这种“巧合”并不是没有道理的。它们同样要求追求者具备欲望、信心和毅力。此外，还要有切合实际的计划来将它们付诸行动。

大笔财富到来时，它会像高山流水一般轻松地流向积累财富的人。其中蕴藏着一股强大无形的力量洪流，可以把它比喻为一道河流，不同的是，河流的一端带着进入其中的人向上向前，流往财富之地；另一端则带着不幸掉入其中且无法脱身的人以反方向流向悲惨和贫穷。

凡是积聚财富的成功者都深谙这股巨流的习性。它实际上是一个人思想过程的映射。积极的思想情绪会引领人流向财富之地；而消极的思想情感则使人堕入贫穷越来越深。

对于任何想致富而阅读此书的人，认识到这个理念显得尤为重要。

如果你正被卷入贫穷的那端，那本书蕴涵的原则和思想就好比一把船桨，能助你击破巨流的阻力划至贫穷的另一端。不过，只有将这些原则加以运用且持之以恒，它们才能产生力量。那些持读读而已、走马观花乃至品头论足态度的人，很遗憾这些原则对你毫无用处。

贫富经常易位。想化贫穷为富裕，考虑周全、细致缜密的计划是不可或缺的，另外还需认真执行它。贫穷则不需任何计划，也不需任何协助，因为贫穷是胆大而鲁莽的，不比财富的羞怯与胆小。财富，是必须以“被吸引”的方式得到的。

幸福不仅仅在于拥有，还在于努力。

## 第十一章 性欲蕴藏了建设性的力量

### 借助性欲转换的力量，此乃思考致富的第十步！

“转换”一词的简单定义就是“将一种元素或能量形式改变或转化为另外一种元素或能量形式”。

性欲的激情也可以是一种心理状态。

由于对这一问题的普遍无知，人们通常倾向于从生理的角度去看待性欲。而且由于多数人在获取性知识时受到不正确的影响，他们还误认为性欲是纯生理的东西。其实它与心理有很大的关系。

性欲蕴藏了3种潜在的建设性力量。它们是：

1. 人类的繁衍。
2. 维持健康（它的治疗作用可以说是任何药品都无可比拟的）。
3. 经由性欲转换产生的力量，凡人也可以变为天才。

性欲的转换其实简单又好理解。它是一种心态的转换，其过程是把通过生理表现的意念转化为其他意念。

性欲是人类所有欲望中最强烈的一种。当被这种欲望驱使时，人们会产生前所未有的深刻想象力、勇气、意志力、毅力以及在其他时候所没有的创造力。渴求性接触的欲望非常强烈和冲动，以至于使人甘冒生命和名誉的毁灭危险，而沉溺其中难以自拔。

这股激发力如果得到适当合理地控制和引导，就会保留其强烈的想象力和勇气等优秀特质，成为一股可应用于文学、艺术或其他专业领域的强大创造力，当然也可以用来创造财富。

性能量的转换需要坚韧的意志力，不过其带来的回报是值得的。性欲的表达是天生、自然的。这种欲望无法也不该被埋没或抹杀，但它应该以丰富人类生理与精神的表现方式来发泄。如果不能通过转换的渠道来宣泄，它就会转向纯肉欲角度的冲动。我们可以修筑堤坝来控制河流水，但这只能维系一段时间，河水终究需要寻找突破口来倾斜自己。性欲也是如此，它可以被压抑一段时间，但其天性还是会不断地寻求其表达方式。如果不用创造性的方式加以引导和转化，它就会以无价值的方式宣泄出来，成就与性的关系。

那些懂得利用创造性工作来转移性激情的人，无疑是十分幸运的。

科学研究揭示了以下重要事实：

1. 成就非凡的人具有高度发展的性特质，他们深谙性欲转换的技巧。
2. 成功的财富积累者，以及在文学、艺术、建筑等各种行业中获得卓越成就的人，都有一个背后的女人在驱动和影响他们。这些结论是两千多年来伟人传记和历史发现的

经验结晶，其中凡是有关重大成就获得者的证据，都无一例外地体现了这些人拥有高度发展性特质的特征。

性欲是一种“不可抗拒的力量”，即使将身体捆绑住也无法使之消失。如若受到此强烈情绪的驱动，人们会获得一股超级的行动力量。明白了这一事实，就能领悟“性欲转换蕴育着创造力的秘诀”这句话的意义了。

无论人还是动物，如果破坏了性腺，就等于失去了行动的源泉。证实这点不难，可以观察一下动物被阉割后的情形。阉割后的公牛会变得像奶牛一样温顺。阉割会使雄性动物（无论人或兽）丧失斗志。去除雌性动物的卵巢也会产生类似的表现。

## 10 种心灵刺激物

刺激会给人的心灵带来回应，这种刺激可以激发高强度的大脑震波，比如我们通常所说的热忱、创造性想象力、强烈的欲望等。最易于激发心理反应的刺激物包括：

1. 表达性的欲望
2. 爱
3. 对名利、权势、财富的炽烈欲望
4. 音乐
5. 同性或异性间的友谊
6. 为了实现精神或世俗的成就，两人或多人和谐组建的智囊团
7. 共同的苦难，如受迫害者的经历
8. 自我暗示
9. 恐惧
10. 毒品和酒精

可以看到，性欲的表达名列刺激物清单的首位。它能最大限度地“增强”性欲，驱动行为的“车轮”。这 10 种刺激物中，其中 8 种是自然且具建设性的，另外两种是破坏性的。列出此清单的目的在于使你能够对心灵刺激物的主要来源做一个比较研究。我们不难得知，性激情极有可能是所有心灵刺激物中最强大、最有力的一种。

某个自作聪明的人曾说过，天才是“留着长发、吃古怪食物、独居、供他人取笑”的人。也许，更恰当的定义应是：“天才，是懂得如何提升思想深度的人，因而他们能获得一般思想程度所无法触探和获得的知识。”

对天才的这个定义，善于思考的人都会心生疑问。第一个问题便是：“人怎么去接触一般思想无法获得的知识？”第二个问题是：“是否存在某些唯有天才清楚的知识来源，如果确有，那这些来源是什么？还有，究竟如何去获得它们？”

我们将提供一些事实证据，方便你进行自我实验和证实。这样一来，也等于我们自动回答了这两个问题。

## 借助第六感来孕育天才

我们已普遍认同第六感存在的事实。第六感就是创造性想象力。大多数人一生中从未使用过它，有也只是偶尔地运用。有意识有目的地主动运用创造性想象力的人，为数

相当少。那些能遵照个人意愿来使用它、充分了解它的特性并加以利用的人就是天才。

创造性想象力是沟通人类有限心智和无穷智慧之间的桥梁。无论是宗教领域的启示，还是发明界的基本或最新原理，都是通过创造性想象力捕获的。

### 灵感来自何处

构想或观念通过我们常说的“灵感”浮现在脑海，它产生的来源如下：

1. 无穷的智慧。
2. 个人的潜意识。任何通过五官抵达大脑的感觉印象和意念冲动都存放在那里。
3. 他人的想法。这个人通过有意识地思想表达了其意念、构想或观念的轮廓。
4. 他人的潜意识宝库。

这是能够激发构想或“灵感”的全部来源。

当10种刺激物中的一项或多项激发了头脑的作用力时，它便能使个人的思想水平得到提升，使之超越普遍水平。它也使一个人能够拟想的意念深度、远景和特质超过了一般较低层次的思想所能到达的程度。这种境界，不是一个人在解决事业上的问题和处理专业事务时所需的思考能力所能企及的。

不管你通过何种刺激方式将思想水平提升到较高层次，你会发现自己好比登上了飞机。飞到一定高度后，你处于一个相对高的超越了地平线的位置，此时你会看到平时在地面上见不到的景象。此外，一旦到达这样的思想高度，那么平常为了满足吃穿住等基本生存需求时，那些对你的视野造成限制的刺激物，此时已不再对你形成妨碍和约束了。这个人现在抵达的思想境界里，已经有效消除了普遍、乏味的思想，正如随飞机上升时，地面的山丘、山谷以及其他视觉障碍顿时被抛在身后一样。

一旦抵达这种思想高度，大脑的创造功能得以自由发挥，从而为第六感发生作用开辟了道路，个人因而能接收到在其他环境下所无法得到的构想。“第六感”说白了就是区分天才与普通人的能力。

### 创造力只有经常使用，才能得到培养与发展

对于“个人潜意识”以外来源产生的原动力，创造力会更加敏锐，也更容易接受它们。个人越是使用这种能力，就越会依赖它，且需要它来产生意念冲动。创造力只有经常使用，才能得到培养与发展。

大家所称的“良心”完全是通过第六感来发挥作用的。

那些杰出的艺术家、作家、音乐家和诗人之所以伟大，是因为他们充分发挥了创造性想象力的天赋，培养了自身依赖心底发出的“细微声音”的习惯。有“敏锐”想象力的人都知道，他们最好的构想都是来自所谓的“灵感”。

有一位伟大的演说家每逢在激起全场轰动之前，总是习惯先闭上眼睛，任凭创造性想象力发挥作用。当有人问他为什么在演讲高潮到来前要闭上双眼时，他答道：“只有那样，我才能说来自心底的想法。”

美国一位最成功、最有名的金融家也习惯于在决策之前闭上眼两三分钟。他对这种做法的解释同样是：“闭上眼睛时，我能更好地发挥智慧的力量。”

## 发明家的金点子从哪儿来

马里兰州已故的埃尔摩·盖茨博士曾发明了 200 多项专利，大部分基本上都是通过培养与应用创造力的方式产生的。对想成为天才的人来说，盖茨博士无疑是这类人，他的做法不仅具有重要性，还十分有趣。盖茨博士正是世上少数真正伟大但不出名的科学家之一。

他的实验室里面有个完全隔音和不透光的“个人沟通室”。沟通室里面摆有一张小桌，桌上放着一叠纸。桌前的墙壁上有一个电钮，用来控制光线。当盖茨博士需要唤醒头脑中的创造性想象力时，他就会进入这个房间，坐在桌前，关掉电灯，专注于待发明事物的已知条件。他就这样静坐着，直到与发明有关的未知因素“闪入”脑海为止。

有一次，构想源源不断地涌现至脑海，他几乎花了 3 个小时记录它们。

当意念不再泉涌时，他细细检查笔记，发现上面详细叙述了一些原则。但这些原则无法在科学领域已有的资料积累中找到相同点。此外，问题的答案也已巧妙地呈现在笔记中了。

盖茨博士凭借为个人或企业提供“坐待构想”服务的方式获得报酬。美国一些最大的公司也是他的客户，他们会按小时为他的服务支付丰厚的报酬。

推理在很大程度上依靠个人累积经验的指引，因此这种方式具有缺陷性。因为通过经验所获得的知识并不完全正确。而通过创造力取得的构想则可靠得多，这是因为其来源要比推理的来源更为可靠。

## 天才的工作方法也适用于你

天才与狂热发明者的最大差别，在于天才是通过创造性想象力的天赋进行工作，而那些狂热者则对此不甚了解。科学界的发明家一般会既利用综合性想象力又利用创造性想象力。

举例来说，科学界的发明家在开始一项发明之前，一般会通过综合能力（比如推理能力）来组织运用已知的知识，和根据经验得到的原则。如果他发现累积的知识不足以完成这项发明时，就会激发自身的创造性能力以谋取知识来源。这项工作的完成方式因人而异，但一般都必须包括下面两个条件：

其一，他会选用 10 种心理刺激物中的一种或几种，或自选其他的刺激物来激励自己，以使自己能发挥高于一般水平的功能。

其二，他会专注于要发明对象的已知因素（这是已完成的部分），并在心中努力构建其未知因素（未完成的部分）的完美影像。他会将此影像保留在心中，直到被潜意识接管，然后通过潜意识清除心中杂念，等待答案自动“闪入”脑中。

在这种方式下，有时能迅速而准确地获得自己想要的结果；有时则不然，这完全取决于第六感或创造力。

爱迪生先生在综合性想象力的作用下尝试了一万多种不同的构想组合之后，才终于得到制造电灯泡的答案。发明留声机时，他也有类似经验。

足够的可靠证据显示，创造性想象力作为一种天赋是存在的。仔细分析一下各行各

业中未受广博教育却能成为领军者的人物便能找到证据。林肯就是伟大领袖中的突出范例。

他就是通过发掘、运用创造性想象力而日趋伟大的。他是在遇到安妮·拉特利奇并遭遇了爱的刺激后，才得以发现并开始运用这种能力，这也为研究天才来源提供了相关的重要事实。

## 性的驱动力

透过丰富的历史记载，我们发现不少伟大领袖的成就直接来自于女性的影响力。通过激起他们心中的性欲，她们唤起了这些领袖心中的创造力。拿破仑就是其中之一。当受到他的结发妻子约瑟芬的激励，他变得所向无敌。当他的“较佳判断力”和所谓理性使得他抛弃约瑟芬后，他就开始走下坡路。

我们可以轻易举出数十位为美国人所熟知的知名人士，他们都是在妻子的激励下登上成就的巅峰，并非只有拿破仑一人认识到性的影响力比理性创造的任何替代之物更为强大。

人脑会对刺激作出反应！

性激情是一种最大最强的刺激。如果能加以控制且转换得当，这股动力可以帮助人们提升自己的思想水平，使人能够掌控产生于较低思想层次的焦虑与烦恼的来源。

为了加深印象，我们参阅了一些人传记中的相关事实。下面都是一些成就卓越人士的名字，他们被公认为具有高度的性魅力。他们的天才无疑是从性欲转换中找到了力量源泉，他们是：

乔治·华盛顿  
托马斯·杰斐逊  
拿破仑·波拿巴  
艾伯特·哈伯德  
威廉·莎士比亚  
艾伯特·加里  
亚伯拉罕·林肯  
伍德罗·威尔逊  
拉尔夫·爱默生  
约翰·佩特森  
罗伯特·彭斯  
安德鲁·杰克逊  
恩里克·卡鲁索

你也可以根据你阅读的传记资料来对此名单进行补充。如果有可能，请试着在整个文明历史中，找出一个在某一行业中取得卓越成就、但不具备高度发展的性特质的人。

假如不想以前人的传记作为参阅背景，那么试图列出你所知的当代知名人士，然后看看是否能在其中找出一位不善于运用性魅力的人。

性能量是所有天才的创造性能量。不会有任何一个伟大的领袖、建筑师或艺术家或

其他杰出人士，不具备这种性魅力，过去没有，将来也不会有。

当然，认为所有具备高度性魅力者都是天才的观点显然是愚蠢而错误的。只有添加进创造性想象力，让它激生我们的智慧，使之能汲取一切力量，我们才能成为天才。产生这种“提升”的刺激物，最主要的就是性能量，但光拥有这股力量还不足以成为天才。只有将这股能量从肉体接触的欲望转化为其他正确合理的欲望和行为方式，一个人才能成为天才。然而，大部分人不但无法借助强烈的性欲望成为天才，反而因误解而滥用这股强大的力量结果自己把自己贬为低等动物。

### 为何人在 40 岁之前很少成功

我选取了超过 25000 名人士作为研究对象，发现取得卓越成就的人很少是在 40 岁之前实现其功名的，而事实上，更多的人在 50 岁之后才拥有如此地位。这一事实令人惊讶，所以我仔细地探究了其中的原因。

研究结果显示，大部分人无法在四五十岁以前成功的主要原因，在于他们沉缅于肉欲式的性激情表达方式，以致过度耗费精力。大部分人都不懂得性欲望有潜力这一说，而实质上这种潜力的重要性远远超过了肉体表现的重要性。而了解这一点的人也多半是由于在四五十岁之前的性能量高峰期浪费了许多时间，然后才醍醐灌顶的。意识到这个层面，他们才开始取得显著的成就。

在 40 岁甚至 40 多岁还在浪费精力的人不在少数，而那些精力原本可以转化为更为有收益价值的渠道。他们确是曾经精力充沛、头脑敏锐，但这些潜在的财富都被自己挥霍掉了。“年轻放荡”这句话就是对男性这种习惯的最好写照。

总之，性欲望无疑是人类情感中最强烈且最具驱动力的。正因为如此，这股力量如果得以恰当的控制并转换为肉体表达以外的行动形式，这个人就会得到很大的思想提升，进而取得伟大成就。

### 最强大的心灵刺激物

历史上曾有人借助酒精和麻醉剂的刺激，使自己达到天才的境界，这样的例子比比皆是。爱伦·坡在酒精的作用下写出了《乌鸦》这一诗作，并且“梦到了凡人从来不敢做的梦”。詹姆斯·惠特科姆·赖利也在酒后创作出了自己的最佳作品。或许通过这种方式，他才能够看到“现实与梦境的理想结合，河上的磨坊，溪上的薄雾”，抵达平常所不能想象的境界。

但也有一点值得注意，这些人大多到最后毁了自己。大自然为人类准备了玉液琼浆，供人们尽情地激发心智，使其激生出超凡脱俗、积极向上的思想，这些思想来自无人知晓的地方。至今还没有找到满意的替代品可以取代大自然的激励。

人的情感统治着这个世界，决定着文明的命运。人们的行为无疑受到理智的影响，但更受“情感”的影响。心灵的创造能力完全靠情感来驱动，而非冷静的理智。我们知道人类所有情感中最强有力的就是性激情。当然也存在其他心理激励物（前面我们已列出来部分），但其中任何一项，甚至它们的总和都无法和性的驱动力相提并论。

所有能暂时性或永久性地提升思想强度的影响力，都可以称作心理刺激物。通过这



些力量源泉，个人可以随意进入自己或他人的潜意识宝库，与智慧进行交谈，这就是天才产生的过程。

## 个人魅力的宝库

一个培训指导过3万余名销售人员的老师有一项令人惊讶的发现，即具有高度性魅力的人通常是最具效率的推销员。

唯一的解释便是，一般称为“个人魅力”的个性因素正是一种性的力量。性特质得到高度发展的人总是拥有无穷的魅力。通过培养和认识这股强大的力量，可以有效地推进人际关系。在人与人之间传递这股力量的方式包括：

1. 握手。手的接触可以立即显示一个人是否有吸引力。
2. 声音语调。魅力或性能量会使人的声音更加悦耳迷人。
3. 姿势和举止。高度性感的人行动轻快而且优雅轻松。
4. 思想的悸动。具有高度性能量的人会把性激情与思想融合起来，或者可以按照自己的意愿挥洒自如，而且还可以以这种方式影响身边的人。
5. 服饰。高度性感的人通常非常注重自己的外表。他们会选择适合自己个性、身材和肤色的服装，形成自己惯有的风格。

雇用推销员时，精明的销售经理会将应聘者的个性魅力作为选拔雇员的“第一标准”。缺乏性魅力的人永远无法具备热忱的品质，也无法以热忱去感染他人。无论一个人推销的是什么，热忱都是推销术中最重要且不可缺少的因素。

如果公众演说者、辩论家、律师或推销员缺乏性魅力，那么这个“大缺陷”会阻碍其影响他人的能力。我们将这一点与另一个事实结合起来考虑，你就会明白，性魅力作为推销员的一项必备特征是极其重要的。这个事实就是，大部分人只有通过情感的力量才能真正受到影响。推销大师之擅长于有意无意地将性魅力转化为销售热情，这就是他们精通推销术的秘诀所在！性欲转换的真正意义，或许可以从这个说法中可以得到一个实际的反映。

推销员如果懂得将性欲努力转化成热忱和决心，并用以贯穿自己销售工作的始终的话，他已有形或无形地掌握了性欲转换的技巧。大部分成功转化性欲的推销员并不确切知道自己在做什么，或者是如何做到的。

转换性能量需要非凡的意志力，而这超过了一般人为此目的而愿意付出的努力程度。如果你觉得一时很难拿出足够的意志力来转换性欲，可以逐渐地培养这一能力。虽然它以强韧的意志力代价作为前提，但它由此所得的回报是远胜过所耗费的努力的。

## 性常会遭到愚昧无知和心术不正的人误解、诽谤和讽刺

绝大部分人对于整个有关性的主题都表现出无法原谅的无知。性欲经常会遭到愚昧无知和心术不正的人的误解、诽谤和讽刺。

一般来说，如果某些人具有突出的性魅力，他们通常被认为是享有此特征，他们是幸运的。他们虽然是人群的焦点，但事实上，他们通常受到的是非议，而不是赞誉。

即使在这个开明开放的时代，还是有太多人错把高度的性特质当成了一种不幸，从而深感自卑。当然，这些称赞性能量的说法也不应被解释为是在为放荡性欲作辩护。唯有在明智、有辨别力的情况下，性激情才能衍生成一种美德。它很可能且经常性地被误用，这造成的结果是，不但无法丰富身心，反而贬低了它。

几乎每位成就卓著的伟大领袖背后都有一位给予激励的女性。而且在许多情况下，“当量的女主角”通常都是个谦逊、富有牺牲精神的妻子，一般大众对她们了解甚少，甚至完全不了解。

每个明智的人都知道，酒精和麻醉剂带来的过度刺激是一种毁灭性的放纵方式。然而，过度沉溺于性也可能演变成一种习惯，对创造力而言，它具有类似酒精和麻醉剂的破坏性。这一点却是很多人所忽视的。

一个沉迷于性的人和沉迷于毒品的人没什么差异！两者都无法控制其理性与意志力。很多妄想症患者就是因为缺乏对性真实功能的了解，而养成了不良的习惯。

如果一个人在性欲转换方面是一个白痴，那一方面这个无知者会受到严厉的惩罚，另一方面他们也无法获得丰厚的利益。

由于性问题一直被包围在神秘和回避的处境中，所以造成了人们的普遍无知。神秘和回避对年轻人产生的心理影响就和禁令产生的心理状态是一样的。结果，这个“禁忌”话题更大程度地激发了好奇心与深入了解的渴望。然而，所有的立法者和多数心理学家，他们往往是训练有素的、最有资格教导青年人的，却应该感到惭愧，因为这方面的知识一直都不易取得。

## 40 岁之后的光辉岁月

很少有人会在 40 岁以前就开始从事具有高度创造性的工作。一般人要在 40 至 60 岁之间才能达到创造力的最强大阶段。

这个结论是经过对数千男女的仔细研究后得出的。

这种说法对那些没有在 40 岁以前取得成功的人，以及 40 岁左右就开始恐慌“老年”的人无疑是一种有利的鼓励。按理说，40 岁至 60 岁是一个开花结果的时间段。接近这个年纪时，不应心怀恐惧、忧虑，而是应该满怀希望、热切期待。

假如你需要证据来相信大部分人取得卓越成就都是在 40 岁以后，我建议你不妨研究一下美国人所熟悉的成功人士记录。亨利·福特是如此，直到过了 40 岁才走向成功。安德鲁·卡内基也是如此，他开始享受努力的成果时已是 40 多岁了。而詹姆斯·希尔在 40 岁时还在敲电报键，他取得惊人的成就也是在这个年龄之后。在美国企业家的传记里，证据比比皆是，这些都足以说明 40 岁至 60 岁的这段岁月是创造人生业绩的黄金时期。

人们开始学习性欲转换的技巧时间一般是 30 岁到 40 岁。这种发现通常是偶然的，而且经常是完全不自觉的。在 35 岁到 40 岁左右，人们可能注意到自己的能力增强了，但在大部分情况下，人们都不知道这一改变是如何造就的。在 30 岁到 40 岁期间，一个人爱的情感和性的激情自然而然地开始趋于和谐，因此他可以将这些强大的力量联结起来，使之成为一种激励行动的力量。

## 开启情感的动力

性本身就是一股可以激励行动的强大动力，但其力量就像飓风一样难以处于人的掌控之中。但是，一旦爱开始和性激情相融合时，其所引致的结果就是目标专一、心态稳定、判断准确、身心平衡。一个人如果到了不惑之年，仍然无法深谙此间道理，无法通过自己的经验得到验证的话，那真可谓是最大的不幸。

如果仅基于性激情，比如说在取悦女性的欲望的驱使下，男人可能也会获得导向伟大成就的能力，但其行为可能显得紊乱、扭曲，而且完全可能具有破坏性。在纯粹的性动机之下，男人为了取悦女性，可能会产生坑蒙拐骗、偷盗抢杀的行为后果。可是当性激情里有了爱的情感之后，对同样一个人他却能更明智、更平和地引导自己的行为。

爱、浪漫和性都能驱使男人达到成就的巅峰。爱有保持身心平衡宁静、诱导出建设性工作的作用，就如同设置了一个安全阀。如果爱、浪漫和性这3种情感结合在一起，它们就有可能将一个人提升至天才的地位。

情感是一种心理状态。自然赋予了人类这种“心理催化剂”，它的作用原理近似于物质的化学变化。众所周知，通过化学变化，化学家可以将数种化学物质混合成一种药剂，可以成为致命的毒药。而同样的成分如果剂量适当，它们的任何一种本身都是没有任何危害的。情感也是如此，它们可以融合起来生成致命的毒素。比如性激情和嫉妒相结合时，可能会使人成为丧失理智的野兽。

当人的心中出现一种或数种破坏性情感时，它们通过心理的化学变化，能够生成一种破坏正义感的毒素。

通往天才之路包含了发展、控制以及运用“性”“爱”和“浪漫”这3种情感。这一过程大致如下：

应该鼓励这些情感的出现，让它们上升为心中的支配性意念，用来抑制所有破坏性情感的产生。心理是习惯的产物，它会依赖灌输于其中的主宰意念而茁壮成长。人借助意志力，既可以抑制任何情感的产生，也可以助长任何情感的产生。

通过意志力来控制心理其实并不难。控制来自于毅力和习惯。理解这个转换的过程就是控制的秘诀。当出现任何消极情感时，都可以通过改变个人思想这一简单过程，将其转化为积极的或建设性的情感。

要想成为天才的唯一途径就是依赖自我努力。一个人也许可以仅在性的驱动下，到达经济或事业成就的巅峰，但历史事实也充分显示，这些人可能（且通常如此）在性格上具有某些特质，从而剥夺他守住或享受财富的能力。我们应该对这一点进行深刻地思考和分析。因为它反映了一个事实，了解这一事实对女性和男性同样有帮助。而那些数以千计的拥有财富却失去了享受幸福权利的人，正是缘于对这个事实的疏忽和无知。

## 爱是一种闪耀着多个层面色彩的情感

关于爱的记忆永不会消逝，即使在刺激消失后，这种记忆依然会长久徘徊在心中，指引人并对人产生影响，这是一种真实常见的情形。每个被真爱打动过的人都知道，在

内心深处永远都会为这份爱留出一个位置。爱的影响会长存，因为爱的本质是精神的。得不到爱的激励的人如同一具行尸走肉，他感受不到希望，也无法登上成就的高峰。

时常回味美好的曾经，让心沉浸在昔日爱的温柔光芒中，则会减轻眼前的忧虑和苦恼，让你暂时逃避不愉快的现实生活。甚至于在你经历了这趟短暂的回忆旅程之后，你的心灵会收获一些新的构想和计划，它们会给你带来人生经济地位或精神地位的飞跃，这些谁又敢说一定不是呢。

假如你因为自己爱过却又失去爱而觉得不幸，那么请抛弃这种想法。因为，凡是真正爱过的人都不可能完全失去爱。反复无常是爱的个性，它经常说变就变。有爱时，就好好地把握，尽情地享受，但不要时时忧虑它将离你而去，因为忧虑不起任何作用。

也不能抱有真爱只有一次的念头。爱去了还会再来，不会限定次数，但这个世界上不会存在两份相同的爱，它们会以各自差异的方式去影响人。通常，某一份爱的经历会在心中留下较为深刻的记忆。

但是，所有的爱都是财富，除非一个人在失去爱时变得愤世嫉俗。

假如一个人知道爱和性之间存在差异，就不应也不会对爱失望。二者的主要区别在于爱是精神的，而性是生理的。除非出于无知或嫉妒，否则以精神力量触动人心的体验是不可能有害的。

不置可否，爱是人生最重大的体验。当它与浪漫和性结合时，可以引领人表现出高度的创造性。如果说筑造成就的天才是个三角形，那么这个三角形的三条边分别是：“爱”的情感、“性”的情感和“浪漫”这种情感。

爱是一种闪耀着多个层面色彩的情感。但在所有的爱当中，最强烈、最炽热的爱是当其与性融为一体时的体验。

婚姻中如果没有爱与性的和谐所产生的亲密感，就不可能幸福，而且很少能够维持长久。如果只有爱，或者只有性，都无法为婚姻带来真正的幸福。这两种美好情感通过互相融合所产生的婚姻，是世人一直渴望和追求的理想的精神境界。

### 妻子可以成就男人也可以毁灭男人

如果能正确理解这一问题的答案，许多婚姻就可以由混乱走向和谐。絮絮叨叨的抱怨以及由此带来的不和谐通常归因于对性缺乏了解。如果男女对于爱、浪漫、性激情的功能这三者有正确的理解，夫妻之间就会和睦相处。

如果妻子能深谙爱、性、浪漫三者间的关系，那作为她的丈夫无疑是幸运而幸福的。在三者相互交织融合产生的推动作用下，男人们不会觉得劳动是一种负担。他们觉得劳动也是基于爱的表现，哪怕是忙于最低级的劳动。

有句古语说得很好：“妻子可以成就一个男人，亦可以摧毁一个男人。”其中的原因我们很难明确解释。但可以这样说，结果是“成就”还是“摧毁”，取决于妻子对爱、性、浪漫三者之间关系的理解与掌握程度。

对于一个女人来说，如果你和你的丈夫之间曾经真心相爱，但最终却遭遇他喜新厌旧的变故事实，最通常的原因是做妻子的在性、爱、浪漫方面的无知与疏忽所引致的。这样的事实同样适用于遭遇妻子变心的男人。

已婚者经常为各种琐事争吵不休。细细想来，不难发现这些矛盾争吵的背后，一般都是由于双方不够了解、不够关心爱、性和浪漫的问题。

### 女人之于财富的价值

取悦女人是促使男人奋斗的最强劲动力。在文明之前的原始社会，男性猎手们勇猛狩猎争夺战绩，也是为了吸引女人的注意和青睐。从古至今，这都是男人的本性。只不过现代“猎手”争夺的“猎物”从古代的野兽、毛皮转变为如今的衣服、汽车和财富，但本质是都是为了赢得女人的芳心。改变的只是取悦女人的方式，男人们对女人的欲望从未改变。从这个角度说，现代男性争夺财富、追逐名利，实质上还是为了满足取悦女人的欲望。对大部分男人而言，一旦失去自己心爱的女人，即使拥有金山银山也索然无味，一切毫无意义。之所以说一个女人可以“成就”或“摧毁”一个男人，正是基于男人天生想取悦女人这点事实来考虑的。

熟悉并深知男人的本性，且懂得聪慧巧妙地迎合男人需求的女人，根本不用担心自己的男人被其他女人抢走。男人是一种奇怪的动物，在同性面前他可能是个具有钢铁般意志的“巨人”，但在自己选择的女人面前却甘愿被摆布。

不过，雄性动物的天性是喜欢被尊视为强者，所以男人们大都不愿意承认自己会受制于自己的女人。而明智的女子当然知道这个道理并会加以利用，她们不会就此和自己的丈夫争个高低，也会欣赏称赞这种男子气概。

也有些男人知道自己易受生命中的女人（妻子、母亲或姊妹）的影响，但他们并不过度反感和抵触这种影响力。因为这些人很明智，知道如果没有一个合适的女人对其施加适度影响，他们就不会快乐，也是不完整的。不能清楚认识这一事实的男人，固然会失去取得成就所必需的这一类强大力量。

## 第十二章 潜意识——能量的发源地

### 利用这座桥梁，此乃思考致富的第十一步！

潜意识包含有一个意识领域。通过人类身体的感官传递给潜意识的所有意念冲动，都会在这个意识领域中进行分类和记录。这个意识领域就像一个档案柜，函件可以从档案柜中自由取放，人的思想冲动也可以通过这个领域被唤醒或放回。

任何性质的思想冲动都会被潜意识所接受吸纳，并进行分类。任何你渴望转化为实质或金钱对等物的计划、意念或目的，都可以自动植入潜意识中。潜意识最先对与情感（例如信心）相结合的主导欲望作出回应。

请同时回顾“欲望”一章里的6个步骤，并按照“计划”一章里的要求去做，你能更加体会潜意识思想的重要性。

潜意识日以继夜地持续工作着。它按照一种不为人知的方式运作，结合各种媒介的力量，自动地将人类的欲望转化成实质对等物。

你无法完全控制潜意识，但你可以按意愿将你希望实现的计划、欲望或意向传达给它。请参阅“自我暗示”一章中有关“潜意识”应用的原则和要求。

### 潜意识是永不停歇地处于运转之中的

潜意识的创造能力是令人惊讶的，它能产生巨大的激励作用。

每次谈到潜意识时，我总不免自感渺小与卑微，也许人类对它的了解真的太微不足道了。

假如你承认潜意识的存在，并清楚它作为一种将欲望转化为实质或金钱对等物的媒介时，你就会了解“欲望”一章所揭示的全部涵义。你也会明白，为什么作者会反复提醒你必须拥有明晰的欲望，并且把它们清楚地写在纸上。你当然也会了解在施行这些指示时毅力的必要性。这13项原则是一些激励物，依托它们你能获得接触与影响潜意识的能力。在第一次尝试时若失败了，一定不要灰心丧气。记住，在“信心”一章的指示下，潜意识只有通过习惯才能受到自己意愿的指引。也许目前你还无法建立信心，但只要耐心、有毅力，建立信心就不是难事。

为了培养你的潜意识，我们对“信心”和“自我暗示”这两章中的许多重要道理进行重述。请记住，无论你是否努力对自己的潜意识施加影响，它都会自动起作用。这一点自然也是在暗示你，恐惧、贫穷以及其他类似的消极思想，也一样能充当潜意识的刺激物，除非你能很好地掌控这些冲动，并灌输给潜意识更适宜的养分。

潜意识是永不停歇地处于运转之中的。如果你疏于在潜意识中植入你的欲望，它便会接受任何思想。这一点我们已强调过多次，无论是积极的还是消极的意念冲动，它们

都会源源不断地通过“性欲转换的奥秘”一章中提过的3种途径传达给潜意识。

现在，你要记住，你每天都生活在形形色色的意念冲动中，而它们在不知不觉中不断被传递给潜意识。这些意念冲动既有积极的，也有消极的。所以你现在要学会努力地抑制消极的思想冲动，并通过积极的欲望冲动对潜意识自发地施加影响。

当你能够做好这一点后，就自然拥有了开启潜意识之门的钥匙。

不仅如此，你还能完全控制潜意识这扇门从而使其免受任何破坏性意念的影响。

人创造发明的任何一事物，都是始于意念。借助想象力的扶持，人的意念冲动可以生成计划。在适当的控制下，想象力可以为计划或目标的创建提供服务，从而引导个人在自己选择的事业上走向成功。所有意图转化为实质对等物而自动植入潜意识的意念冲动，都必须经过想象力与信心结合。换言之，要将信心与计划或目标相结合，再传递给潜意识，唯有通过想象力才能实现这个过程。

综上所述，聪明的你应该已经体会到，想要自觉地利用潜意识，需要学会协调应用所有原则。

### 如何利用积极情感

与情绪或情感相结合的意念冲动，比单独由理性产生的意念冲动更容易影响潜意识。也就是说，只有结合情感的意念，才能对潜意识产生行动的影响力。这一理论的例证不计其数。众所周知，情绪或情感可以控制大多数人。如果说对融合了情绪的意念冲动，潜意识真会做出较快地回应，也较易受它们影响的话，那么认识这些重要的情感就变得十分必要。人类主要的积极情感有7种，消极情感也有7种。消极情感会自动注入意念冲动中，而这恰好是确保进入潜意识的通道。积极情感则需通过“自我暗示”原则才能注入个人希望传递给潜意识的意念冲动，具体原则可参见“自我暗示”这章。

这些情绪或情感冲动，可以比作制作面包用的发酵粉，它们的存在使得意念冲动由被动状态转成主动状态。所以，我们可以理解，为何经由情感结合的意念冲动，比仅靠“冷静理性”产生的意念冲动更加有效。

现在，你是正准备影响和控制潜意识的“内在听众”，以便能将自己的致富欲望传达给潜意识。所以你有必要了解接近“内在听众”的方式。你要掌握它能听懂的语言，否则它就无法接收你的召唤。那么，这种“内在听众”最了解的语言就是情绪或情感的语言，所以让我们在此列出7种主要的积极情感和7种主要的消极情感。这样，当你在给潜意识下达命令时，就可以主动利用积极情感而避免消极情感了。

### 7种主要的积极情感

1. 欲望
2. 信心
3. 爱
4. 性
5. 热忱
6. 浪漫

## 7. 希望

这是人类所有积极情感中最为主要、最为强大的 7 种，它们在创造性工作中得到了最广泛的应用。先学会掌控这 7 种情感（唯有通过使用方能掌控它们），然后在你需要的时候便能轻易掌控其他的积极情感。因此，要记住，你正在阅读的这本书会让你心中充满积极情感，这能培养你的“财富意识”。

## 7 种主要的消极情感

1. 恐惧
2. 嫉妒
3. 怨恨
4. 报复
5. 贪婪
6. 迷信
7. 愤怒

积极情感和消极情感不会同时占据你的意识，一定只有一种居于支配地位。因此你务必使你的积极情绪成为内心意识的主宰，你应该承担这个责任。在这方面，“习惯法则”便十分有效。也就是说，你应该养成具备积极情感的习惯，将消极情感堵在心灵的门外。

只有刻意且持续地遵循这些指示，才能拥有影响潜意识的力量。意识中只要蹿出了一种消极情感，就足以使得所有来自潜意识的建设性机会通通毁灭。

人人都有权企求财富，

多数人都渴望得到财富，

但是只有少数人知道，

明确的计划加上对财富的强烈欲望，才是积累财富的唯一可靠途径。



## 第十三章 大脑拥有神奇力量

### 思想的发射站和接收站，此乃思考致富的第十二步！

约 40 年前，本书的作者与 E. R. 盖茨博士、已故的亚历山大·格雷厄姆·贝尔博士合作研究发现：人类的大脑既是思想震波的发射站，也是思想震波的接收站。

与无线电广播原理相似，每个人的大脑都能够接收他人大脑释放出来的思想震波。

根据这个原理，我们将其与“想象力”一章中的创造性想象力来进行对比思考。创造性想象力是大脑的“接收装置”，它接收他人大脑释放出来的思想。这是意识或者理性思维与接收思想刺激的 4 个来源之间的沟通工具。

当人受到刺激，或思想震波的频率较高时，人的心智更易接受外界传递的思想。这个加快过程通过积极情感或消极情感而完成。情感的刺激作用能够加速思想震波的频率。

就情感的强烈程度和驱动力排名来看，性在这方面的作用高居所有情感之首。因此，大脑在受到性的刺激时，其活动频率远高于情绪稳定或无情绪时的状态。

性欲转化的结果是思想的提升，它使创造性想象力在接收意念时更加容易。另一方面，当大脑快速工作时，它不仅能够吸收他人大脑释放出来的思想和意念，也会在自己的思想意念中产生一种感觉，而这种感觉正是意念被潜意识接收并产生作用之前所必需的。

潜意识是大脑的“发射站”，创造性想象力则是“接收站”。思想震波通过前者发送出去，而后者的功能是接收思想能量。

我们知道，潜意识和创造性想象力，它们二者构成了大脑广播设备的发射站和接收站。除此之外，“自我暗示”也是必不可少的一项重要因素，它是使“发射站”发挥功用的工具。

通过“自我暗示”一章提供的指示，你已经知道了将欲望转化成金钱对等物的方法。

操纵大脑“发射站”使其进入作业状态，这个程序并不复杂。每当你需要使用“发射站”时，你要熟记并运用的只有 3 种原则：潜意识、创造性想象力和自我暗示。而欲望是刺激你将这 3 种原则付诸行动的关键，对此我在前文已做过详细阐述。

### 神奇的大脑

很重要的一点是：人们即使拥有显赫的文化与教育背景，却仍很少或完全不了解思想的无形力量。虽然对于有形大脑以及可用来将思想转化为物质对等物的复杂作用极大，但我们的所知仍是有限的。但值得庆幸的是，人类已进入思考此问题的启蒙阶段。

科学家已经开始将注意力转向被称为“大脑”的这种具有惊人力量的器官上。虽然这方面的研究仍处于启蒙阶段，但科学家已经发现了足够的证据，可以证明在人脑的中枢里，用于连接脑细胞的线路数目为数字“1”后面加上1500万个“0”。

“这是一个比天文数字还要惊人的数据。”芝加哥大学的C. 贾德森·赫里克博士说，“相比之下数亿光年的天文数字也不过如此了。据估计，人类的大脑皮层中有100~140亿个神经细胞，并且它们是按一定方式排列的。这些排列并非是随意的，而是遵循一定秩序的。最近发展起来的电生理学方法，它能从精确定位的细胞中，或具有微电极的纤维中，排除其作用电流，再以无线电管增强它，结果记录的潜在差异达到了百万分之一伏特。”

这样一个错综复杂的机能组织的存在，如果说其唯一功用就是延续身体成长和维持生理功能，这实在令人难以置信。这样的系统能够为数十亿个脑细胞提供彼此沟通的纽带，那么也很可能为我们提供彼此间无形力量的沟通了。

《纽约时报》的一篇社论报道，在精神现象领域，至少有一所伟大的大学和一位聪明的研究员正在进行一项有组织的研究，它得出的结论与本章及下章的内容大体相似。这篇社论简要地分析了莱恩博士及其在杜克大学的同事所做的工作。我们来看下面这篇社论。

### 何谓“心灵感应”

莱恩博士及其同事在杜克大学的研究产生了卓越的成果。通过数十万次的试验，他们证实了“心灵感应”和“超视觉”的存在。这些结果在《哈泼杂志》的前两篇文章中做了概述。在现在刊出的一篇文章中，作者E. H. 赖特试图将有关这些“超感觉”的所有发现或者一些似乎合理的解释做了一个总结。

现在，基于莱恩博士的研究结果，一些科学家也表示认同，认为心灵感应与超感觉确实存在。在试验中，有多位具有超感力的人被要求在看不到且无法感觉到纸牌的情况下，将一副特定的纸牌尽可能地说出来。结果发现，约有60个人可以准确地识别出纸牌，这个数字使我们认为：“他们绝不可能靠运气或巧合而表现出这样的技巧。”

但他们是如何做到这一点的呢？假定他们确实拥有某种力量，那这种力量也是基于感官之外的。现有的器官不可能产生这样的感觉。在数百里之外进行此项实验，得到的效果和 indoors 进行的一样。赖特先生认为，这些事实倾向于使人试图通过物理放射理论来解释心灵感应与超感觉。

任何已知形式的放射能量都会随着距离的加大而减弱。但心灵感应和超感觉却不是这样。心灵感应和超感觉会因人而异，正如其他精神力量在每个人的身上有所差异一样。与普遍的看法不同，具有超感觉的人处于睡眠或半睡眠状态时，这种现象不会增强，相反，当他们清醒或警觉时，这些力量最强。莱恩发现，使用麻醉剂会降低超感觉者的测试成绩，而使用刺激物能改善测试者的表现。即使是最可靠的试验对象，也必须尽其所能，否则难有良好的表现。

赖特极具信心地得出一个结论，即心灵感应和超感觉确实是同一种天赋力量使然。换句话说，“看出”扣在桌上的纸牌似乎和“读出”他人心中意念的能力是同一种力量。

有几个理由可以证实这个观点。例如，在具有上述任何一种能力的人身上也会发现另一种能力。而且，到目前为止，一个人拥有这两种能力的强度几乎是一样的。屏障、墙壁和距离都无法对任何一种力量起阻碍作用。根据这一结论，赖特进而表示，他所提出的纯粹为“预感”的其他超感觉体验、预示性梦境、灾祸预感及类似情形都有可能实际上是同一种能力。我们并不要求读者接受这里的任何一种结论，除非他们认为有必要，但莱恩收集的证据给人留下了深刻印象，这点无疑是我们必须承认的。

### 心灵感应之于团队力量

莱恩博士的“超感觉”感应认为，在某些情况下大脑会对所谓的“超感觉”作出反应。就此，我和同事进行的一项实验正好为这一论点提供了事实证明。我们发现，在理想的情况下，大脑的确可以得到刺激，因而我们下章要讲述的“第六感”真的会因此而发生作用。

我说的理想情况是指我与两位同事间的密切合作。通过试验和练习，我们发现了一种激发智慧非常有效的方式（运用了下章中的“隐形顾问”原则），即，将3个人的智慧合而为一，共同应对客户提出的各种问题，合力思考解决办法。

这个过程非常简单。我们坐在会议桌前，说明所面临问题的性质，然后开始讨论。每个人都尽可能将自己的想法提出来。这种智慧激发方式的奇特之处，在于每个参与者都能与自身经验之外的其他未知知识来源进行沟通。

假如你了解过“智囊团”一章中所述的原则，那你应该能够看出此处的圆桌会议模式，本质上就是智囊团原则的运作表现。

3个人围绕同一个明确的问题各抒己见，这种激发智慧的方式是智囊团原则的最基础、最实际的应用。

学习该原理的任何一个人，通过采取类似的智囊团计划，都可以得到“作者的话”中所述的卡耐基秘诀，从而获得成功。如果你现在对此还没找到感觉，那么先将这页做个标记，暂时跳过，等阅读完最后一章后，再重新回到这里温习一遍。

成功的阶梯，越往上越不会拥挤。

## 第十四章 第六感：最接近奇迹的东西

### 打开智慧殿堂的大门，此乃思考致富的第十三步！

思考致富的第十三项原则就是第六感。这项原则是本哲学的顶点。只有在熟悉掌握前面 12 项原则的条件下，才有可能吸收、理解和应用这一项。

第六感就是潜意识中被称为创造性想象力的那个部分。

它也是曾经提到过的大脑的“接收装置”，人的各种构想、计划和意念就是通过它进入脑海的。这种灵光乍现的情形就是我们称作的“预感”或“灵感”。

第六感无法形容，也无法向尚未掌握该哲学其他原则的人描述，因为这种人没有可以用来和第六感相参照的知识和经验。

一个人只有不断发展其心智，学会沉思冥想，方能对第六感有所认识。

掌握了本书的原则后，你会接受和认同原本认为不可思议的一些真实说法，它们是：

借助第六感，对于即将发生的危险，你能及时得到警告从而得以避免，而且你也能及时发现机会的来临并抓住它。

随着第六感的逐渐养成，你会感觉身边如同有一位“天使”在冥冥之中指引你，它服从你意志的吩咐，为你开启智慧殿堂的大门。

### 第六感是我最接近奇迹的东西

本人绝非奇迹的追捧者，亦非奇迹的鼓吹者，因为我对自然界有足够的了解和认识，知道大自然从来不会偏离它既定的法则。而有一些自然法则实在难以为人类所理解，所以产生了一些看似“奇迹”的东西。第六感就是我所经历过的最接近奇迹的东西。

作者知道，有一种力量或者说原动力，渗透于每种物质的原子之中，充斥着人们感受到的每个能量单位。由于这种力量的存在，橡树种子才得以成长为橡树，水流才得以遵循引力原理向低处流，才会有日夜更替、四季轮回，万物各得其所，相得益彰。运用这一哲学规律，欲望就可以转化为具体或实际形态。作者知道这一点，是因为他做过试验，具备这样的经验。

在阅读完前面各章的基础上，你已经被逐步引入最后这个原则。假如你已经掌握了前面各项原则，那么现在你可以毫不怀疑地接纳此处的惊人说法了。假如你还未掌握好其他原则，那么你必须先补上这一课，才可以明确地判断本章所说的是事实还是虚构。

当我处于曾经“英雄崇拜”的阶段，我也努力模仿过我最为敬佩的人。后来我发现，在我全力模仿偶像的过程中，是信心赋予了我强大的能力，使我得以实现目标。

## 让伟人塑造你的人生

我从未放弃过英雄崇拜的习惯。因为经验告诉我，如果无法成为真正的伟人，也要模仿伟人，在感觉和行动上尽可能地接近他们。

早在发表诗文或公开演讲之前，我就决心依靠模仿伟人来实现自我个性的重塑。我选定了9位伟人，他们是爱默生、潘恩、爱迪生、达尔文、林肯、伯班克、拿破仑、福特和卡内基，无疑他们的生平和成就对我产生了巨大的影响。在很长一段年月里，每个晚上我都和这些伟人们举行想象式的例会，我把他们当做看不见的咨询顾问。

会议是这样展开的。每晚临睡前，我闭上眼睛，然后尽力想象着我和这群人一起围坐在会议桌前。这时候，我不仅有机会置身于这群伟人之中，事实上我还担任主席来指挥他们。

每晚，我都怀揣着十分明确的目的去参加想象中的会议。这个目的就是我发誓要重塑自己的性格，使自己成为伟人们各种性格品格的结合体。这是因为我很早就认识到，必须要克服我出生时那个无知和迷信环境形成的障碍。所以 I 有意通过上述方法，以求重塑自我。

## 通过自我暗示打造个性

我当然知道，每个人的支配性意念与欲望决定了他们的性格样貌。我也知道，每个人心灵深处的强烈欲望都会促使其不断寻求外在表现，而通过这种表现，欲望才得以化为事实。我还知道，自我暗示在自身个性塑造的过程中是一项至关重要的强有力因素。而实际上，借助自我暗示也是塑造个性的唯一原则。

有了这些认识，我就具备了重塑个性所需的装备条件。在这些假想会议中，我要求每位会议成员为我提供我所需的知识，我会与他们交谈出声：

爱默生先生，我渴望从你那里获得了解自然的神奇力量，它曾使你的一生如此杰出非凡。我要求你将所有的品质，也就是那些使你了解自然并适应自然规律的品质，深植进我心灵的潜意识里。

伯班克先生，我请求你传授给我如何使得自身与自然规律协调一致的知识。你曾借助这些知识，使得仙人掌脱刺后变成可食之物。请告诉我你是如何使只长一个叶片的草现在长出了两片叶。

拿破仑，我要向你学习，我渴望获得你所具有的神奇才能，这种可以鼓舞他人，并唤醒人们更强大、更果断的行动精神的能力。同时，我还想获得促使你转败为胜、克服重重障碍的持久信心的精神。

潘恩先生，我渴望从你那里获得不同于凡人的那种自由思想，以及表达个人见解的勇气与清晰思维，它们让你如此卓尔不凡。

达尔文先生，我希望从你那里获得那种永不枯竭的耐心，以及你在自然科学领域中清楚示例、毫无偏见地研究因果关系的能力。

林肯先生，我希望在自己的性格中添加你所特有的强烈正义感、永不疲倦的耐性、幽默感，以及对人性的理解和宽容。

卡内基先生，我希望彻底了解你用来有效建立庞大工业企业的各项组织原则，希望知道是如何通过这些原则来达成合作努力的。

福特先生，我希望获得你的坚毅、决心、镇定和自信心，这些品质帮助你战胜贫困，组织、团结及简化人类的工作。我要效仿你来获得这种能力，帮助他人朝你看齐行进。

爱迪生先生，我希望从你那里获得发现无数自然奥秘的神奇自信心，以及你不辞辛苦、从无数失败中追寻成功的不懈精神。

## 想象力的神奇魔力

由于我渴望获得的每个会议成员的个性特征存在差异，我和他们进行会议交谈的方式也各不相同。我极其认真地研究过他们的生平事迹。在这种晚间会议历经数月之后，我惊异地发现这些假想人物竟然变得活灵活现。

这9位伟人顾问的特殊差异表现，使我惊讶不已。例如，林肯有迟到的习惯，总是一言不发地来回踱步。那张脸上惯有的肃穆表情，很少见到他的微笑。

其他几位可就不同了。伯班克和潘恩经常是妙语连珠，连其他会议成员也深感惊讶和震撼。有一回，伯班克迟到了。他来到时兴高采烈，并解释着自己迟到是因为忙碌于一项实验。他希望通过这项实验使任何一种树都能长出苹果来。听完这话，潘恩讥讽他说，男女之间所有的烦恼都是一只苹果引发的。达尔文开心地哈哈大笑，建议潘恩到森林采集苹果时要特别小心小蛇，因为它们会长成大蛇。爱默生附上一句：没有蛇哪来的苹果。拿破仑则评论道：没有苹果就不会有国家！

这些会议如此真实，让我有些胆战心惊，不会引起什么严重后果吧？于是我中止了几个月。这些体验非常怪诞，以致我很担心长此以往我会忘记他们不过是我的想象而已。

这是我第一次鼓足勇气提起这件事情。之前一直闭口不谈此事的原因是，我担心自己的这种非凡体验会惹人另眼相看。而现在我确信自己不再关心他人如何品头论足，这是我自己的亲身经历，我有勇气把它们写在书中。

为了不被误解，我有必要再次声明：我依然认为会议纯粹属于想象。但我还要强调的一点是：虽然会议成员纯粹是虚构的，会议也只是存在于我的想象之中，但这些经历的确带领我走上了辉煌的进取之路，重燃我对伟大事业的向往，激发了我的创造性，让我有了表达真实思想的勇气，使我收获思想与财富。

## 开启灵感的源泉

在大脑细胞的组织结构中，存在一个接收思想意念震波（一般称为“预感”）的器官。但科学至今还不知道这个第六感官位于何处，但这并不重要。事实上，人类的确是在通过身体五官以外的来源来准确接收知识的。通常，这种知识的接收都是在大脑受到非凡刺激的情况下产生的。任何激发情感、让心跳加速的紧急状态通常都会刺激第六感，使其活跃起来并发生作用。曾在驾车时险些出车祸的人都知道，在这种场合，第六感总会在千钧一发之际突然驾到，从而挽救了本来要发生的事故。

我必须坦承的一个事实是，与“隐形会议成员”进行交谈时，我发现我的大脑最容易接收通过第六感传来的意念、思想和知识。

在我数十次面临紧急情况时，有些甚至严重到危及生命，我都是凭借“隐形顾问”的影响力，使得我奇迹般地渡过了难关。

我创造虚拟会议的初衷，只是想亲身体验自我暗示原则的魔力，让我渴望得到的一切个性品质在我的潜意识里留下深刻的印象。近年来，我的实验开始有了不同的做法。现在，我会拿困扰我和客户的难题来请教虚拟顾问。虽然我并不完全依靠这种咨询方式，但它却经常有着惊人的效果。

### 一种缓慢增长的强大力量

第六感不是一个你呼之即来挥之即去的随意的东西。你需要掌握本书所述的各项原则，才能逐渐地、缓慢地获得运用这种非常力量的能力。

无论你是谁或怀揣何种目的阅读此书，即使你不了解本章所描述的原则，也一样能因它而受益。假如积累财富或其他有形物质恰巧是你的主要目的，那么你会格外受益。

本书之所以涵盖“第六感”这一章，是因为本书的宗旨乃是提供一种完整的哲学，让每个人都能借以正确地指引自己，实现自己追求的任何人生目标。任何成就的起点都是欲望。终极目标则是寻求认知：认识自我，了解他人，认识自然法则，认知和理解幸福。

只有通过熟悉和运用本章的第六感原则，这种了解认识才会日臻完善。

读完本章后，你肯定已经发现，自己已于无形中上升到了一个更高的精神刺激层次。真棒！请一个月后再回到这里，重读一遍，你会注意到自己的心将飞向更高的刺激层次。

温故而知新，不要太在意每一次的所得所感，而是要注重反复强化和积累，到最后你会自然而然发现自己拥有了一种力量，使你能够抛开失意气馁，驾驭恐惧，克服拖拉并自由地运用想象力。彼时，你会真正感受到曾经让你不可捉摸的那种未知力量，而它永远都是每位真正伟大的思想家、领袖、艺术家、音乐家、作家和政治家的驱动力。届时，凭借那股力量你就能够化欲望为实质或经济对等物，这种情形会如同你遭遇挫折就想立即放弃的情形一样容易。

## 第十五章 恐惧是一种自设的东西

### 剖析自我，找出成功路上的“拦路虎”

亲爱的朋友们，在成功运用本哲学的任何部分之前，我们必须先做好接受它的准备。准备工作并不难，开始时只需研究、分析和认识你必须除掉的3个敌人：犹豫、怀疑和恐惧。

只要头脑中有这3种或其中任何一种消极情感，第六感就无法发挥作用。这3种邪恶的情感就如同“三人行”一样形影不离，密切相伴，找到其中一个，另外两个就在不远处了。

请记住，犹豫是恐惧的幼苗！犹豫会发展成怀疑，而忧郁和怀疑结合在一起就是恐惧！这个“结合”的过程通常是缓慢的。三者在这个过程中不知不觉地发芽、成长，这也是它们三者非常危险的原因之一。

本章阐述了一个目标，该目标必须在这个哲学加以实际应用之前先行实现。本章还分析了导致许多人贫穷的情形，也讲述了一项所有致富者需要了解的事实。这种财富可以是金钱，还可能是大于金钱价值的心态。

本章的目的主要是分析六种基本恐惧的形成原因和补救方法。在征服敌人之前，我们必须知道它的名称、习性和所处位置。因此读完本章后，请对照检查自己，查看这6种常见的恐惧类型你是否沾染？沾染了哪几种？

不要被这些狡猾敌人的习性所欺骗。有时候，它们会藏匿于潜意识之中而难以发现，除掉它就更难了。

### 恐惧无非是一种心理状态，而每种心理状态都可以调控

人的基本恐惧可以概括为6大类，一般情况下，每个人都要受到其中一些恐惧的困扰。倘若有人能完全避免遭受这6种恐惧的侵袭，恐怕只是万幸。根据它们的出现频率从高到低排序，这6种恐惧依次是：

1. 对贫穷的恐惧。
2. 对批评的恐惧。
3. 对病痛的恐惧。
4. 恐惧失去爱情。
5. 对衰老的恐惧。
6. 对死亡的恐惧。

其他类型的恐惧都不及这6类常见，也大都可以归并于其中。

说到底，恐惧无非是一种心理状态，而每个人的心理状态都是可以调控和引导的。



如果没有任何冲动式的想法或意念，人类就不可能有任何创造的诞生。继此说法之后，还有一个更为重要的观点是：不管人的思想冲动是不是自发的，这种意念都能迅速转化为相应的实际对等物。无论这种思想意念是拾人牙慧的偶然所得，还是呕心沥血的自我设计创作，它都能决定一个人在社会经济领域的发展命运。许多人对这样一个普遍存在的重要事实感到不解：为何有些人的成功显得如此“幸运”，而某些在能力、教育、履历和智力各方面具备相同条件甚至更优条件的人，在通往成功的路上却屡遭不幸。

我们也许可以这样解释，即每个人都具备控制自己心智的能力，这意味着他可以选择敞开或紧闭自己的心门。因此，有人选择“对外开放”，乐于并善于吸纳他人产生的各种游移不定的意念冲动。同样，也有人是“闭关锁国”，只允许那些经过自己选择的思想进入心门。

大自然赋予人类与生俱来的绝对控制能力，但它仅能掌控一样东西，那便是人的思想，或者说是意念。这一事实，与前文所述的“凡人类之创造，皆始于意念”的事实一结合，就使得人类朝克服恐惧的原则迈进了一大步。

假设所有的意念都有表现为实质对等物的趋向乃是真理（这确实毋庸置疑），那么恐惧和贫穷的思想冲动也就根本不可能转化为勇气和收益。

### 心态是一种自设的东西

贫穷和财富二者之间不存在折中点，因为它们通往两个完全相反的方向。假如你想要财富，就必须拒绝接受任何导致贫穷的环境（此处使用的“财富”一词，是最广义的解释，它指的是经济、精神、心理和物质的资产）。一切财富的起点都是欲望。在本书的第一章中，我们已经向你讲述了如何正确利用欲望。而在谈论“恐惧”这一章中，我们则展现给你在应用欲望的过程中所应有的心理准备。

那么，这里就给你提出一个挑战，让你准确测定自己对本哲学了解了多少。这也正是你可以成为先知，且准确预知未来的关键。如果你读完本章后，仍然决意安于贫穷，那我们无话可说也无权干涉。但是，你必须做出选择。

假如你要财富，那么请先决定你想要哪种形式的财富，以及你渴望的财富数量。你已经知道了通往财富之路，也得到了它的路线图，如果你循着路线图前进，就可沿路抵达。假如你踌躇不前或浅尝辄止，那么你自己就难辞其咎，无从抱怨他人。这是你自己所应承担的责任。假如你现在无力要求或拒绝要求人生的财富，那么你更没有借口逃避责任，因为接受财富只需一样东西，一样恰好能为你唯一控制的东西，那就是心态。心态是一种自设的东西。它无法用金钱购买，而必须由自身创造出来。

### 对贫穷的恐惧是一种最具破坏性的恐惧

对贫穷的恐惧仅仅是一种人的心态，不过如此！但是，它也足以扼杀一个人在任何事业领域的成功机会。这种恐惧会摧毁个人理性，弱化人的想象力，扼杀自信，吞噬热忱、阻抑人的进取心，导致目标不明确，摇摆不定，惰性滋生，最终丧失自制能力；它导致个人魅力削减，妨碍准确思考，破坏专注力；它会破坏毅力，使你的意志化为乌

有，它侵蚀雄心和抱负，蒙蔽记忆力，最后招致各种方式的失败；它扼杀爱，破坏心中的良知和美好情感，阻挠友谊，引来各种灾难，害人失眠、悲痛和不快。其实，在我们生活的世界里，我们渴望得到的每样东西都很充裕。如果非要说有什么横在我们与欲望之间的话，那就是明确目标的缺位，这才是引致如上所述各种不幸现象的根源。

毫无疑问，对贫穷的恐惧是所有6种恐惧类型中最具破坏性的。它居于首位，只因它最难克服。对贫穷产生恐惧的原因，是因为人天生有一种对同类进行经济剥削与掠夺的倾向。那些比人类低级的动物都会受本能驱使，去捕猎其他动物以作肉食，这是由于这些动物的“思考”能力有限。而人类拥有直觉，具备更加优秀的思考推理能力，当然不会杀食同类，而是选择从金钱利益的角度去“捕杀吞食”同类来获取更大的满足感。正是人的巨大贪婪性，分门别类的法律才得以应运而生，构建起保护自己免遭危害的制度屏障。

最让人受苦受难、倍感屈辱的莫过于贫穷了！也许只有亲身经历过贫穷的人，才能深切体会到它所涵盖的全部意义。这样说来，也难怪人们恐惧“贫穷”。世代相传，老祖宗留下的真理使人笃信：总是有人不可信任，但充满世俗味儿的金钱、物质和财富却是跑不掉的，是真真正正值得重视的。正因为人类如此渴望财富，他们才会想方设法、各尽其能地去获得它。如果可能，就依法而为，正当谋取财富。如果情急之需，抑或敛财方便，也不排除会采取其他非法或不道德的方式。

进行自我剖析可能会使一些自身原本不愿承认的弱点浮出水面，因此对一个渴望摆脱平庸和贫穷的人来说，这种自我审视甚为必要。请务必记住：在你逐条检查自己时，你既作为法官，又是陪审团；既是检察官，也是辩护律师；是原告，同时还是被告；还有，接受审判的人也是你。你要面对客观事实，并向自己提出明确的问题，然后率直作答。通过这个自我剖析、自我审视的过程，你会更了解自己是一个怎样的人。

在这种自我审视活动中，如果你自认为不能胜任一位合格公正的法官，请找一位了解你的人担任法官，这样能更加客观地进行自省和剖析。你必须努力地追寻和挖掘真相。不管付出多大代价，哪怕是让人尴尬窘迫至极也要追究到底。

对于大多数人，如果你问他们最怕什么，回答大都是：“我什么都不怕。”这显然不对，因为外人很少确切知道他们所遭受的来自恐惧的折磨：精神上的束缚和阻碍，肉体上的鞭笞或其他。

正因为恐惧情绪这种狡猾、隐蔽的特性，也许有人背负一生受其危害还浑然不知。所以只有当你敢于直面它并勇于对自身进行深度剖析时，恐惧这个全人类的敌人才会显露出原形。下面，列举一些值得我们注意的恐惧症状。

## 恐惧贫穷的迹象

### 1. 凡事漠不关心

通常的表现是：缺乏抱负；甘愿忍受贫穷；毫无异议地接受人生的任何不平；精神和肉体上的怠惰；缺乏主动性、想象力、热情和自制力。

### 2. 犹豫不决

容许他人代替自己思考。拿不定主意，总是持观望态度。

### 3. 怀疑

通常的表现是故意掩饰个人的失败或寻找托辞和借口，有时表现为忌妒或批评别人的成功。

### 4. 焦虑

通常表现为对自己过度否定、对他人吹毛求疵，喜欢透支挥霍、忽视外表、蹙额皱眉、过度饮酒、神经紧张、缺乏镇定和自我意识。

### 5. 过度谨慎

过于关注所有事物的消极面，不注重寻找成功的方法，而是一味地思考和谈论失败的可能性。熟悉每条通往灾祸的途径，却从不寻求避免失败的计划。总要等待“时机适当”才将构想和计划付诸行动，结果等待成了永久的习惯。只记得那些失败者，而忘了成功者。只看到面包圈中间的空洞，却忽略了面包圈本身。心怀悲观态度，导致消化不良、排泄不畅、呼吸不顺以及脾气暴躁。

### 6. 拖拉

习惯将今天应该完成的工作拖到明天去做，将本来足以完成工作的时间花费在编织托辞和借口上。这种症状与过度谨慎、怀疑、焦虑有密切的关系。只要能逃避，就拒绝承担责任。宁可妥协，不愿奋斗，不把困难当成进步的踏板，却向困难低头。向生活索取蝇头小利，而不放眼成功、机会、财富、满足和幸福。不肯破釜沉舟、勇往直前，却总是盘算如何面对失败。在自信心、明确的目标、自制力、主动性、热情、抱负、节约和健全的推理能力方面，比较缺乏甚至完全没有。不要求财富，却期待贫穷。与安于贫穷的人为伍，而不试图结交要求财富并获得财富的人。

## 金钱不是万能，但没钱却万万不能

有人会问：“你为何要写这本关于财富的书？为何把金钱视为丈量财富的唯一标准？”有许多人认为这世上还有比金钱更宝贵的财富，对此我并不否认，我也愿意相信某些财富无法用金钱衡量。然而，也有很多人会说：“给我足够的钱，我就能获得任何我想要的东西。”

我之所以写这本如何致富的书，是因为目睹了太多人由于这样或那样的贫穷恐惧而麻木崩溃。关于这一点，恐惧感是如何将人拉下水，韦斯特布鲁克·佩格勒阐述得非常明确。

金钱的载体不过是贝壳、金属或者纸张而已，而基于心灵或精神层面的财富则不是金钱能买到的。但生活中遭受贫穷的人们，很多都将这个道理抛之脑后，一任精神萎靡不振。当一个人没找着工作身陷穷困潦倒之时，他的精神会受到伤害。那低垂的双肩、耷拉的帽子、忙乱的步伐以及无力的眼神就是最好的说明。身处拥有固定工作的人之间，就算这些人在品格、才智和能力方面都着实不及自己，他还是被一种挥之不去的自卑感所萦绕。

而这些人，哪怕是他的朋友，都会滋生一种莫名的优越感，自然而然地将其视同受害者。他可以暂时借钱或贷款，可连应对日常生活中的开支都十分艰难，更别提长期借贷了。而且，事实上当一个人要依靠借钱贷款来维持生活时，借贷就已经不同于赚钱

了，它不但不能振奋人心催人向上，反而是一种让人沮丧的经历。当然，那些游手好闲的懒汉或不务正业的人们可不会这么觉得，只有那些仍怀有抱负或正常自尊的人才会伤心。

而女人在面临此种困境时会显得不一样。当我们谈论穷困潦倒的可怜虫时，我们很少想到女人。是的，很难见到女人们挤在等待救济的长队里，很少见到她们一路沿街乞讨，就算她们存在，也不像潦倒的男人一样具有明晰可辨的特征。当然，我不是指那些蹒跚在城市街道里的老妇人，因为那和游手好闲的男性乞讨者一样都是例外。我指的是那些相当年轻、优雅和聪明的女人。这种人一定也存在，不过是她们的失意表现不及男性明显，又或者，莫非失意的女人们都自杀了？

当人身陷贫穷困苦之中时，他同时也获得了思考、计划的可能性。可能他不远万里一心前往去求职，结果却是空缺职位已满。或者他终于找到了一份工作却没有底薪，只得费力销售一些没市场的商品来赚取提成，而这少得可怜的提成还要依赖顾客的怜悯获得。最后他放弃了这个工作，重新徘徊在大街上。天下之大，竟难觅容身之处。驻足于精美的橱窗，和那些兴致盎然的人们并肩打量着这昂贵的奢侈品，却不知不觉地自卑离开。他也许还不知道，他这漫无目的的徘徊已经暴露出他是个失业者，即使他外形体貌表现良好。他或许身着以前工作时留下的体面衣裳，而这衣裳还是抵不过他自然流露的黯然神伤。

他看着那些有工作的人终日里纷繁忙碌，打心眼里羡慕他们。在他眼里，他们自立自强，拥有独立的人格和尊严，叫他如何去相信自己也是个好人，一个优秀的人。偶尔他也会相信自己，但大多数情况下他都争辩不过另一个颓废的自己。然而，使他不同于人的就是金钱。只需要一点点钱，他就能恢复到本来该有的面貌。

### 畏惧批评可以理解，但不能放纵

恐怕没人能说清楚：人的这种恐惧最初是如何产生的。但对批评的恐惧已得到高度发展，这一点是可以确定的。

作者倾向于这种观点：认为这种对批评的恐惧源自人的天性，是与生俱来的。因此，恐惧感不仅驱使人们掠夺同类的所有物，还会促使人们以批评他人来彰显自身的正确合理。就像我们熟悉的，被盗者会遭到小偷的批评，政客赢得选举不靠自身的品德或才华，而是采取诋毁对手名誉的手段。

怕遭批评的恐惧是人类的天性，聪敏的服装设计者很巧妙地利用了人类的这种心理。每个季节，流行的服装款式都会发生变化。究竟是谁来决定款式？答案是服装设计师，而非服装的购买者。而服装生产者之所以要求经常变化款式，就是利用了人们的心理，以达到销售更多服装的目的。

同样的道理，汽车制造商也会每季度更换车型。毕竟没人希望老开同一款旧车。

人们对遭受批评的恐惧会剥夺其创见性，挫伤其主动性，摧毁其想象力，限制了个性，夺走了自信，并使其受到其他多方面的伤害。父母不适当地批评孩子，会给他们造成无法弥补的伤害。我童年时代有一位好朋友，他经常遭受母亲的打骂，并且打完之后总是被批评：“到不了20岁，你就会被关进牢房的。”结果是，他在17岁那年便被送进

劳教所。

我们经常做的一件事就是批评他人。无论这批评应不应该，受批评的人能否接受，我们总是十分愿意提供一大堆免费批评。最亲近的人往往是给予我们最多批评的人。身为父人母却给孩子施加并不必要的批评，会带给孩子自卑感，这实际上已经构成一种情节严重的罪行。懂得人性的聪明老板不会依靠批评来激励员工，而是转而采用提出建设性建议的方式来挖掘员工的效率和潜力。同样，父母教育孩子也可以借鉴类似的方式。批评只会将恐惧和憎恨的情绪种子植进心中，而不会栽培出爱 and 情义。

### 恐惧批评的迹象

这种恐惧和对贫穷的恐惧一样具有普遍性，它挫伤主动性，削减想象力，是一种阻碍成功的致命因素。这种恐惧类型的主要病征是：

1. 没有自我意识。通常表现为：人前紧张，怕见生人，交流胆怯，手足失措，眨眼频繁，目光游离。
2. 不够镇静。声音、语调控制能力不足，在他人面前不够安定，容易紧张、体态不佳、记忆力变差。
3. 缺乏个性。决断力不足，个性魅力黯淡，不能明确表达己见；不敢正视问题，习惯逃避；人云亦云，缺乏主见，不假思索地附和别人的意见。
4. 自卑。口头及行为上习惯表现出自我赞许，目的在于掩饰自卑感；使用“生僻字眼”以期给人留下印象，但经常并不了解那些字眼的确切含义；模仿他人的衣着、言谈和举止；夸耀虚构的成就，这一点有时会造成一种优越感的表象。
5. 奢侈。在入不敷出的经济状况下，还试图像有钱人一样挥霍。
6. 缺乏主动性。无法掌握自我提高的机会，害怕表达意见，对自己的构想缺乏信心，对上司的问题闪烁其词，言谈和态度犹豫不决，言行中暗藏欺骗。
7. 缺乏抱负。身心懒惰，缺乏主见，易受他人意见的影响；人后批评，人前奉迎，养成了毫无异议地接受失败的习惯，会因他人不满而中止工作；毫无根据地怀疑他人，行为言谈缺乏技巧，犯错误而不愿接受指责。

### 人因为脆弱，所以恐惧一切病痛

这种恐惧可溯源于身体和社会的遗传特性两个方面。而由于它会把人带到“恐怖世界”的边缘，人们往往会把它的根源和恐惧年老以及恐惧死亡的深层次原因密切地关联起来。人类对世界的了解甚少，对它的认识还停留在极为初步的阶段，而这个过程会产生一些令人不安的事件。有一种看法相当普遍：就是某些不道德的，通过提醒放大人们对病痛的恐惧感并从这种恐惧所带来的健康产业中获利。

总体说来，人恐惧病痛的原因不外乎是两点：一是因为心中对死亡所带来的后果的恐惧；一是对病痛所带来的经济负担的恐惧。

一位著名的医生做过一项调查，在所有的就医患者当中，有 75% 的人是忧郁症患者。事实证明，即使是对病痛的毫无理由的恐惧，也常常会产生相应疾病的病症。无奈，人类的心理暗示作用有其积极的一面也有其消极的一面。

多年以前曾经进行过一项实验调查，结论是：暗示可以导致疾病。

实验的内容就是请3个熟人依次拜访“受害者”，并让他们分别问他同样一个问题：“你怎么样了？看起来病得很严重啊。”实验对象对第一个发问者通常微笑着说：“哦，我没事，我很好。”当第二次面对同样的发问时，答案通常是：“我也不知道，但我好像有点不太舒服。”当第三次面对同样的发问时，实验对象通常会认为自己真的病了。

倘若你不相信这种心理暗示会致病的话，找个熟人试验一下即可，当然不可太过火。心理暗示致病的例子在古老的教会斗争中就出现过，通过在受害者身上“下咒”来报复敌人。

有充足的数据证实，消极的意念冲动可导致疾病的产生。这种冲动可以通过暗示从一个人的内心萌生出来，或者由一个人传给另外一个人。

曾经有个略显聪明的人说：“当有人对我的健康状况进行心理暗示时，我总想回敬他一拳。”

正是考虑到“心态”的重要性，医生往往会要求病人为了康复而改变环境。人们对病痛的恐惧源于每个人心中。焦虑、恐惧、沮丧、情场及事业失意，都会促使这种恐惧的产生。

在恐惧病痛的原因之中，事业以及情场的失意位居首位。曾经有一个年轻人因为失恋而住进了医院。在生死之间徘徊了数月。后来，一位心理治疗专家换掉了护士，请了一位非常漂亮的姑娘照顾他，而她的工作就是从第一天起，每天向这个病人表达爱慕之情（当然是专家的特意安排）。结果是不到3个星期的时间，病人康复出院了。但新的痛苦随之而来，他又恋爱了。专家的疗法是虚假的骗局，病人和护士的婚姻却成了不争的事实。

## 恐惧病痛的迹象

人们对病痛的恐惧极具普遍性，主要迹象有：

1. 消极的自我暗示。习惯于消极地利用自我暗示，总是想在自己身上找到各种疾病的前兆。“沉湎于”想象中的疾病，如有其事的则大加谈论。总是乐于实践他人所谓的有价值的“理论”和“学说”。极度关注他人的手术、意外以及其他疾病。盲目地进行各种节食、健身和减肥计划。迷信家庭药方、专利药品和“江湖郎中”的药。

2. 忧郁症。总是把疾病、疾病预防挂在嘴边，直至最后精神崩溃。药物是无法治疗这种情况的。它既然是由消极思想产生，也只有积极的思想才能产生疗效。据说忧郁症有时候如真正的疾病一样，会对人造成同样的伤害。大部分所谓的“精神”病例就是来自这种想象的疾病。

3. 缺乏运动。由于对病痛的恐惧，常常会使人懒于做户外活动，而缺乏适当的体育运动，容易使人肥胖。同时，对疾病的恐惧会破坏身体的抵抗力，为各种可能的传染病创造合适的环境。恐惧疾病通常和恐惧贫穷相关联，尤其是在臆想的情况下，人会不断地担心可能要付的医疗费用。这种人会把大量的时间花在做生病准备、谈论疾病、存钱买墓地和支付丧葬费等事情上。

4. 自怜。利用想象的疾病博得别人同情（人们经常用这种伎俩逃避工作）。用装病

的理由来以掩饰自己的懒惰，或以此作为缺乏抱负的托辞。习惯阅读有关疾病的文章，担心可能染上疾病。习惯阅读专利药品广告。

5. 自我放纵。习惯借助酒精或毒品消除头痛、神经痛等痛苦，而不求找到病因并根治。

### 如果恐惧失去爱，那就多爱一点

这项与生俱来的恐惧感，多是源于一夫多妻制带来的问题，即男人有窃取他人之妻的多妻习性，以及随时都有可能轻薄女人的习性。

由于人类天生恐惧失去爱，所以会相应产生嫉妒等相类似的精神疾病。这种恐惧是6种恐惧中最痛苦的。相比其他基本恐惧类型，它可能最具破坏性，容易摧毁人的身心。

对失去爱情的恐惧或许要追溯到石器时代，那时候，男人要靠蛮力窃取女人。而如今，男人仍然在变相地窃取女人，只是窃取的技巧和表现形式发生了改变。以前是用武力，现在是采用许之以华服、名车或其他更有效的诱饵的劝诱方式。男人的习性在文明曙光出现前后并无本质上的改变，只是不同时代的表现方式不同而已。

分析显示，女人比男人更易感受到这种失去爱的恐惧。这很容易理解。

### 恐惧失去爱情的症状

这种恐惧的明显症状有：

1. 忌妒。习惯毫无根据地怀疑周边的朋友和亲人。常常莫名其妙地指责妻子（或丈夫）不忠。容易对人心存怀疑，难以信任任何人。

2. 挑剔。习惯于因为一些鸡毛蒜皮的小事或根本就是毫无理由地挑剔朋友、亲人、同事和所爱的人。

3. 赌博。认为爱情是可以用金钱买得到的，习惯以赌博、偷窃、欺骗或冒险等方式获取金钱以换取所爱之人的欢心。习惯于透支或借贷，购买礼物给所爱的人，以博得美好印象。有诸如失眠、缺乏毅力、意志软弱、缺乏自制、缺乏自立和脾气暴躁之类的现象。

### 对衰老的恐惧说明害怕美好破碎

一般说来，对衰老的恐惧感主要有两方面的来源：第一，来自于想象层面的因素，认为人到老年可能面临贫穷；第二，是最普遍的一种来源，是来自过去虚伪而残酷的教训。

在人们对老年的恐惧中，有两个非常传统的理由：一是出于人们对同类的不信任，认为他人很可能侵占或掠夺自己的所有财物；二是出于他心目中对死后世界的恐怖印象。

人老多病已成为一种普遍的可能，这也是增加人们对衰老的恐惧感的原因。另外，情欲也在恐惧年老的原因之列，因为任何人都不希望自己的性吸引力衰减。

恐惧年老的最普遍原因，与可能遭受的贫穷有关。“养老院”并不是个美好的字眼。

任何人只要一想到要在养老院中度过余生，心里就不免一片凄凉和恐惧。

害怕失去独立和自由，也是人们恐惧衰老的一个原因。因为年老很可能招致身体和经济两方面自由的丧失。

## 恐惧衰老的症状

这种恐惧最普遍的迹象是：

1. 早衰。40岁左右一般是心理得到成熟的年龄阶段，但身体倾向于行动迟缓，所以容易产生自卑感，错误地认为自己因为年龄的增长而变得不行。而实际上，40岁到60岁这个阶段恰好是一个人的黄金时期，身心两方面都是如此。只因自己四五十岁了就习惯满心遗憾地提到自己“老了”。而正确的做法应该是，为到了这个充满智慧和领悟的年龄而心存感激。

2. 不思进取。错误地认为自己年事已高，难以发挥进取心、想象力和自立能力等能力，从而养成了扼杀这些品质的习惯。

3. 故作年轻。一个不惑之年的人反而习惯模仿年轻人的穿着和行为，通常会招来朋友与陌生人的嘲弄。

## 对死亡的恐惧

对某些人来说，恐惧死亡是所有基本恐惧类型中最残酷的一种。

原因很明显。数亿年来，人们一直在求问两个没有答案的问题：“我来自何处？”和“我又将去向何方？”所以说，对死后未知世界的不可感知，是产生这种恐惧的主要原因。

组成这个世界的只有两种东西，它们就是物质和能量。在基础物理学中，我们知道物质和能量（人类已知的两个仅有事实）都无法被创造或毁灭，但两者可以进行转化。

如果生命是一种东西，那么生命是一种能量。如果能量和物质都无法被毁灭，那么生命也是如此。生命就像其他任何一种能量形式一样，无法被毁灭，但可以通过不同的转化或变化过程传递下去。死亡只是一种转化形式而已。

如果死亡不只是改变或转化，那么死亡之后就只是漫长、永恒和宁静的睡眠，而睡眠是根本无需害怕的。所以，你可以放心地、永远地消除对死亡的恐惧。

## 治疗死亡恐惧的最佳良药就是追求成就的炽烈欲望

这种恐惧的一般症状表现为：总是忧心于死亡而不能正常地享受生活，这通常是因为缺乏目标或没有合适的工作所致。

上了年纪的人通常会产生这种恐惧，但有时年轻人也经常会想到死亡。治疗死亡恐惧的最佳良药就是追求成就的炽烈欲望，支持此欲望的就是对人类有益的工作。忙碌的人只会不断发现生命的活力，而没有时间去忧心死亡。

此外，对死亡的恐惧也与恐惧贫穷有关，因为一个人可能会担心自己的死亡让亲人陷入贫穷。有时，它也与疾病或身体抵抗力崩溃有关。产生对死亡的恐惧最常见的原因





是：体弱多病、贫穷、没有合适的工作、爱情失意、精神错乱。

## 人的忧虑

忧虑是伴随恐惧而产生的一种心态，它发生作用的过程缓慢而持久。忧虑阴险而狡猾，它一步步渗入人的心灵，直至麻木你原本健全的理智，毁掉你的自信心和进取心。忧虑是犹豫不决引起的一种持续性恐惧，因此是一种可以控制的心理状态。

犹豫不决造成了不安定的心态，不安定的心是无助的。

实际情况是，大部分人都缺乏果断决策的能力和持之以恒的意志力。

然而，我们一旦下了决心，接着采取了明确的行动，我们就不会忧虑不止了。有一次，我会见了一个2小时后将被处死的犯人。在一同关在死牢的8个人当中，这个囚犯显得最为平静。这引发了我的好奇心，禁不住问他，知道自己即将面临死亡是一种什么样的感受？他的脸上泛着自信的微笑：“感觉好极了，兄弟。想想，我的困扰马上就要结束了，不再需要为了衣食住行而奔波，是的，很快我就不需要这些东西了。自从确知必死的时候开始，我就感觉如释重负。那时我就决定要用愉快的心情去接受它。”

他一边说着话，一边享用完了几乎3个人的晚餐量，吃得精光，似乎很是香甜。看起来好像根本没有任何灾难摆在面前一样。决心让这个人辞别了命运的摆弄！决心也可以让一个人拒绝接受逆境。

借助犹豫不决，这6种基本恐惧都能转化为忧虑。如果你承认死亡是不可避免的，就能使自己永远免于来自死亡的恐惧；如果下定决心靠所得财富过无忧无虑的生活，你就能消除对贫穷的恐惧；如果你决心不在意他人的想法、做法或说法，就可以战胜对批评的恐惧；如果下决心不再视年长和衰老为障碍，而将其视作一件能带来年轻时所没有的智慧、自制和领悟的幸事，就可以消除对年老的恐惧；如果你下决心忘记各种病痛，就可以免除对病痛的恐惧；如果下决心在必要时过没有爱的生活，就可以控制对失去爱的恐惧。

只要下决心去认识生活中其实没有一样值得忧虑的东西，你就能逐渐摒弃忧虑的习惯。有了这种决心，就能赢得内心的镇定与平静，拥有幸福的平和心态。

心中充满恐惧的人不仅会毁了表现自我的机会，还会将这些破坏性震波传递给接触他的人，同时也会毁了他们的机会。

譬如，当一个主人缺乏勇气时，事实上就连他的狗或马也能感觉到。牲畜也能接收到主人传来的恐惧震波，从而带动同样的情绪表达。就连智力水平较低动物，仍然具备接收恐惧震波的能力。

## 破坏性思想的害处

恐惧的震波会迅速波及他人，其传播的速度堪比收音机接收广播站的播音一样不及掩耳。

凡是有过口头表达消极或破坏性思想的人，几乎可以肯定他们都会得到那些破坏性言语的“反作用”，这纯属自食恶果。若只是单纯地破坏性意念冲动，而没有经过言语的表达，也会招致许多类型的“反作用”。首先，也是最该牢记的一点是，释放出破坏

性意念的人，其创造性想象力一定会因遭到破坏而蒙受损失。其次，心怀破坏性情绪会造成拒人于千里之外的消极个性，并容易憎恨他人，或将他人视作敌人。第三，喜欢释放消极思想的人，这些坏的意念冲动不仅会伤及他人，还会迫害自己的潜意识，并在潜意识中成为人格的一部分。

如果你人生的目标是获得成功，那就必须有平和的心态。在获得生活的物质需要之外，最重要的是要得到幸福。成功的所有这些迹象始于意念冲动的形式。

你应该要控制自己的意志，有权在其中注入经由自己选择的任何意念冲动。你有这个权利，也有这个义务去建设它。你有能力控制自己的意志，也一定能掌握自己的命运。你可以影响、指引并最终控制自己这个世界的环境，创造你自己想要的人生。你若是忽视了这种控制特权的运用，任凭自己置身于广阔的“情况”海洋，你就会像海浪中的小木屑，随波逐流，漂无定所。

### 魔鬼的工作室

在6种基本恐惧之外，还存在一种使人深受其苦的邪恶力量。它是失败种子生根发芽的沃土。由于它极其微妙，所以一般很难为人感知，因此这种痛苦也难以归类为某种恐惧类型。但这种恐惧类型比其他6种都更为隐蔽而且更致命。既然没有一个专业的名称，我们姑且称它为“对消极影响的易感性”。

成功地使自己避开了这种邪恶力量的人成为了富翁，而未能避免的人则沦落成了穷人。无论是哪个行业何种领域，凡是想取得成功的人都必须随时准备与这种力量对抗。假如你是揣着致富的目的而研读本哲学，就更应该仔细审视自己，衡量自己是否易受消极影响的感染。不能忽视自我分析，它将使你丧失实现欲望目标的权力。

这个自我分析要做得彻底。仔细思考这些问题得出答案，再好好想想你的答案。请用谨慎的态度面对这件工作，因为这性质就好比你在寻找一个潜藏的敌人，而且这个敌人正埋伏着伺机攻击你的弱点。

你可以很容易地免受公路强盗的袭击，因为法律提供的有组织合作可以保障你的利益，但这“第七种邪恶力量”不同，它控制起来要困难得多，因为它总是在你毫无察觉的情况下袭击你，不管你处在熟睡之中还是清醒之时。此外，因为它纯粹是一种状态，所以等于是拥有了一种无形的武器。并且它会以多种不同的方式发动攻击，这也是它的危险之处。有时候，它会以亲人善意的话语作为伪善的外衣而潜进你心中，有时它也通过自己的态度进入心中。

总之，这种邪恶力量像毒药一样可以致命。

### 如何防御消极思想的影响

无论是自身构造的消极影响，还是周围环境造成的消极影响，若要有效对抗它们，就要意识到自己有坚强的意志力，并经常运用这种意志力，直到在你心中筑起一道对抗消极影响力的免疫围墙。

请认识这一事实：你和其他人一样，在天性上都是懒惰冷漠的，而且倾向于接受与自己弱点相一致的暗示。

请认识这一事实：人从本性上很容易受到这6种基本恐惧的影响，所以你必须培养自己想要对抗这些恐惧的习惯。

请认识这一事实：消极影响力通常会暗自潜入人的潜意识而使人难以察觉。它还会使人紧闭心门，以对抗所有以任何方式打击或挫伤你的人。

清理你的药箱，丢掉药瓶子，不要助长你的感冒、疼痛和各种疑心病。

有意识地与能影响你、能鼓励你独立思考和行动的人为伴。

别期待麻烦困难，因为它们常常不会让你失望。

无疑，人类一大共同的弱点便是，习惯于敞开心怀接受他人的消极影响。这可是一种破坏性极强的弱点，因为大部分人难以察觉自己正被这些消极影响所折磨。而许多体会到它的人，却疏于拒绝或纠正这个问题，直到它演变成不可控的日常习惯时，才发现这张灾难的网已牢不可破。

为了帮助那些希望真正认识自我的人，我准备了一份问卷。请思考这些问题，然后大声地说出答案，要自己能听见大喊的声音，这样有助于你更加认识自己。

### 自我分析问卷

1. 你是否经常抱怨“不舒服”？如果是，原因何在？
2. 你会为小事发怒而去指责别人吗？
3. 你是否经常在工作上出错？如果是，为什么？
4. 你的言谈尖刻、伤人，充满讽刺和挑衅吗？
5. 你是否刻意避免与人交往？如果是，为什么？
6. 你是否有消化不良的烦恼？如果是，是何原因？
7. 你是否认为生活空虚无味、未来无望？
8. 你喜欢自己的工作吗？如果不喜欢，你喜欢什么样的？为什么？
9. 你是否经常自我怜惜？如果是，为什么？
10. 你忌妒那些比你优越的人吗？
11. 考虑成功或失败，哪一个你花费了更多时间？
12. 年龄越大，你是越有自信还是越不自信？
13. 你从错误中吸取过宝贵的教训吗？
14. 某位亲人或熟人正令你担忧吗？如果是，为什么？
15. 你是否有时兴高采烈，有时又失意沮丧？
16. 谁对你最具有激励作用？原因是什么？
17. 你能容忍本来可以避免的消极影响吗？
18. 你注重个人仪表吗？如果是，何时、为什么？
19. 你是否学会了靠忙忙碌碌来“淹没困难”从而摆脱其干扰？
20. 假如让别人来代你思考，你会称自己为“没主心骨的弱者”吗？
21. 你是否忽视了内心的净化，导致自身中毒，变得暴躁易怒？
22. 有多少本来可以预防的干扰令你苦恼？为何你要容忍它们？
23. 你有借助酒精、药品或香烟来安神的习惯吗？如果是，为何不借助意志力呢？

24. 有人对你“唠叨不休”吗？如果有，为什么？
25. 你有明确的人生目标吗？如果有，是什么？有何计划来实现这个目标？
26. 你有 6 种恐惧中的某一种吗？如果有，是哪些？
27. 你有抵御他人消极影响的方法吗？
28. 你曾刻意用自我暗示来激发积极心态吗？
29. 你最看重的是什么，是物质财富，还是控制自己思想的特权？
30. 你是否易受他人影响，结果违背了自己的判断力？
31. 今天你的知识宝库或心态添加过任何有价值的东西吗？
32. 你是客观地面对使你不快乐的环境，还是逃避责任？
33. 你是分析所有的错误和失败以从中受益，还是推诿责任？
34. 你能说出 3 种自己的最大弱点吗？你打算如何纠正？
35. 你是否因同情而助长他人将忧虑传染给你？
36. 你是否从日常体验中选择有助于自身提高的经验教训或影响？
37. 你的表现通常给他人带来消极影响吗？
38. 你最讨厌别人的什么习惯？
39. 你是有自己的主见，还是选择让他人影响你？
40. 你是否已经学会营造一种心态，以抵御所有令人气馁的影响力？
41. 你的工作能激发你的信心和希望吗？
42. 你是否意识到自己有足够的精神力量，而使内心免受各种形式的恐惧？
43. 你的信仰能帮助你常葆积极精神吗？
44. 你觉得有义务分担他人的忧虑吗？如果有，为什么？
45. 假如你相信“物以类聚，人以群分”，那么研究一下你结交的朋友，你对自己有何认识？
46. 你认为与你交往最密切的人和自己是一种什么关系？这种关系有可能造成任何不愉快吗？
47. 你视为朋友的人，但却在心理上给你带来消极负面的影响，所以实际上他是你最大的敌人，可能如此吗？
48. 你用什么原则判断谁对你有益，谁对你有害？
49. 一天 24 小时，你如何分配时间？
  - (1) 工作。
  - (2) 睡眠。
  - (3) 娱乐与休闲。
  - (4) 获取有用知识。
  - (5) 无所事事。
50. 你的朋友中谁
  - (1) 最能激励你？
  - (2) 最能提醒你？
  - (3) 最能挫伤你？



51. 你最忧虑的事情是什么？能容忍它吗？为什么？
52. 当别人主动提供免费建议时，你会毫无疑问地接受，还是会分析其动机？
53. 你最渴望的东西是什么？你打算获得它吗？你愿意为它而将这个欲望置于其他欲望之上吗？为了得到它，你每天投入多少时间的努力？
54. 你经常改变主意吗？如果是，为什么？
55. 你做事通常都能善始善终吗？
56. 你是否容易对他人的事业或职业头衔、学位或财富而心生敬意？
57. 你容易受他人对你的评价所影响吗？
58. 你会因为别人的社会或经济地位而迎合他们吗？
59. 你认为谁是当今最伟大的人？这个人在哪方面比你出众？
60. 你花了多少时间研究与回答这些问题？你是否有诚心？（分析和回答全部的问题至少需要一天的时间）

假如你已经如实回答了所有问题，那你就比大多数人更了解自己。请仔细研究这些问题，每周温习一次，如此坚持数月。其实只要你坦诚地思考这些问题并作出回答，你就会惊讶地发现，凭着如此简单的方法就能获得极其珍贵的自我认识。如果对其中一些问题的答案难以定夺，可以请教一下周围了解你、且对你没有奉承动机的人，借助他们的眼睛认识自己。这绝对会是一种令人意外的体验。

### 你唯一能掌控的东西，就是你的思想

你能绝对掌控的东西只有一件，那就是你的思想，或者说意念。在人类已知的所有事实里，这是最具意义和最具鼓舞力量的，因为它反映了人类享有的神圣特权。用好这项神圣的特权是人类控制自己命运的唯一途径。如果你连自己的意志都无法掌控，那你一定也无法控制任何其他事物。如果你一定要轻率地处理属于自己的东西，我希望它只是物质上的东西。它们不像意志，意志是一个人宝贵的精神财富！

你应该小心地呵护和使用上天赐予的这笔财富。为此，上天还赋予了你意志力。

虽然，通过消极暗示来毒害他人心灵的人理应受到法律的严惩，不管他是有意还是无意的，但实际上现实中法律并不会制裁它们。不过，消极暗示的确可以破坏个人获得合法物质财富的机会，这一点是毋庸置疑的。

曾有人企图用消极思想影响爱迪生，使他认为自己绝不可能发明出可录制和播放声音的机器，“因为，”他们说，“没有人制造过类似的机器。”爱迪生选择了不相信他们。他坚信“人可以创造出任何他能想象出来的东西”，正是这种认识，使爱迪生的智慧高于常人。

也有人曾试图用消极思想来打消伍尔沃斯的信念，说，“如果他想经营一家五元十元店（Five-and-Dime Store），一定会破产的。”

他不相信他们的话。他知道，假如一个人以信心支撑自己的计划，他就有能力做成任何事情。他运用自己的权力，摒弃他人的消极暗示，结果成了亿万富翁。

福特在底特律的街道上试验他制造的雏形车时，也有不少心存怀疑的人轻蔑地嘲笑他。有些是说，一堆不实用的东西罢了。有些人则说，没人会花钱买这种玩意儿。福特

却对自己说：“我一定要造出实用的汽车。”他真的做到了！追求巨额财富的人需要记住的一点是，福特和多数工人之间唯一的不同是：福特有坚韧的意志，而且能够控制自己的意志。其他的人可能也有意志，但他们不努力控制自己的意志。

意志控制是自律和习惯的结果。如果你不努力成为意志的主人，你终会成为它的奴仆。二者是互不妥协的。控制意志最实际的办法就是让它保持一个忙碌的习惯，让它为了既定目标而忙于付诸行动计划。研究一下成功人士的生平记录，你就会注意到，他们能掌控自己的意志，此外他们还应用这种控制力，去引导它实现明确的目标。没有这种控制力，就不可能成功。

## 55 种“假如”式托词

不成功的人有一个显著的共同特征：他们心中都十分清楚失败的原因，而且他们也都自认为无懈可击的托词来为其失败辩解。

有些托词是很聪明的，甚至有些是有事实可供验证的。但托词终究是托词，不能当做金钱来用。世人只想知道一件事：你成功了吗？

一位性格分析家曾经编了一份常用托词的单子。看这份单子时，请认真检讨反省自己，看看里面有多少项是为你所常用的。

还要记住，本书提出的哲学将使每项托词失去用武之地。

1. 假如我没有被家事所累。
2. 假如我有足够的关系。
3. 假如我有钱。
4. 假如我受过良好的教育。
5. 假如我能找到一份工作。
6. 假如我身体健康。
7. 假如我有充足的时间。
8. 假如这个时代好一点。
9. 假如别人能理解我。
10. 假如周围的环境不同。
11. 假如我能重生一次。
12. 假如我不在乎“他们”怎么说。
13. 假如我抓住了那个机会的话。
14. 假如现在我能有机会的话。
15. 假如他人没有对我“怀恨在心”。
16. 假如没有什么能阻碍我。
17. 假如我能更年轻。
18. 假如我可以做自己想做的事。
19. 假如我生在富有人家。
20. 假如我能遇到“贵人”。
21. 假如我具有别人的聪明才智。



22. 假如我能够自作主张。
23. 假如我抓住了过去的机会。
24. 假如别人不招惹我。
25. 假如我不用料理家务和照顾孩子。
26. 假如我可以存点积蓄。
27. 假如老板赏识我。
28. 假如有人能帮我。
29. 假如家人理解我。
30. 假如我生活在大都市。
31. 假如我现在就能开始。
32. 假如我有空。
33. 假如我有某人的性格。
34. 假如我不这么胖。
35. 假如别人知道我的才能。
36. 假如我运气好一点。
37. 假如我没有债务的拖累。
38. 假如我没有失败。
39. 假如我知道怎么做。
40. 假如没有人反对我。
41. 假如我没有这么多烦恼。
42. 假如我没有选错结婚对象。
43. 假如人们不这么笨。
44. 假如家人不这么奢侈。
45. 假如我相信自己。
46. 假如我不是时运不济。
47. 假如我不是生来命运不佳。
48. 假如事情发展顺利。
49. 假如我不用这么辛苦地工作。
50. 假如我不曾亏损。
51. 假如我住在另一个社区。
52. 假如我没有“过去”。
53. 假如我有自己经营的事业。
54. 假如他人肯听我说。
55. 假如……

哎，朋友，你还要说些什么呢？所有这些都只能证明你是弱者！此时不行动，更待何时？

假如我有足够的勇气面对我自己，就能找出并改掉自己的毛病，那么我就可能有机会从错误中受益，并能汲取他人的经验教训，因为我知道自己有些毛病。假如我不是花

太多的时间为自己寻找托词，而是认真地分析自己的短处，现在早就达到理想的人生境界了。

人们都是很乐于为自己的失败寻找托词。自古以来，这就是成功的致命障碍！那为何人们还要抱残守缺、抓住这些托词不放呢？答案显而易见。他们只是在竭力守护着自己的想象力产物，为了掩饰自己的失败而创造的托词这是人的天性。

作为一个根深蒂固的习惯，编造托词是很难破除的，尤其当它们可为我们的行为提供辩护时更是如此。“如果说最大的胜利是战胜自我，那么被自我征服则是最耻辱和最不可救药的。”

当柏拉图说这番话的时候，他已经明白了这一真理。

还有一位哲学家同柏拉图有同样的见解。他说：“我非常吃惊地发现，我在别人身上看到的大部分丑恶的东西，竟只是我自己本性的反射。”

“我实在是想不明白，”艾伯特·哈伯德说，“人们花费了如此多的时间来制造托词，就是为了掩藏自己的弱点，愚弄自己？倘若把这些时间用在克服自己的弱点上，又怎么用得着制造托词！”

最后，我要提醒你：“生命就像一盘棋，时间就是你的对手。时间是不会容忍你的犹豫不决，倘若你一再举棋不定或棋风懒散，你的棋子将终究无法摆脱被吃掉的命运。”

曾经你可能拥有种种借口去为自己没有努力争取而辩护，可现在是你将种种借口、托词抛之脑后的时候了，因为你已经掌握了开启人生财富之门的金钥匙。

这是一把充满无限力量的无形金钥匙！是它在你心中创造强烈欲望、给予你获取财富的能力。使用这把钥匙不会受罚，不使用它则需付出失败的代价。

假如你使用这把钥匙，就会得到惊人的回报。我们称这个回报为满足感，那些勇于征服自我，勇于向生活索取的人所特有的满足感。

这种回报真的值得你为之而努力。你相信吗？

不朽的爱默生曾说：“假如有缘，我们就会相遇。”最后，让我套用这句话：“假如有缘，通过本书，我们已然相遇。”



· 第五卷 ·

# 爱的能力

(德) 艾伦·佛罗 著





### 作者简介

艾伦·佛罗是一名德国的精神病学家，也是精神分析学派的代表人物之一。曾经获得海德堡大学哲学博士学位，在柏林精神分析学院接受训练，先后在法兰克福精神分析学院、法兰克福大学、哥伦比亚大学、耶鲁大学、密歇根州立大学等地任教。

艾伦·佛罗十分重视人与社会的关系的研究，认为人的本质是由文化的或社会的因素决定的。面对充满孤独感的现代病态社会，他提出通过改善人的心理，协调人与人之间的关系，建立一个友爱、互助的理想社会。

这本《爱的能力》阐述的是：爱不是一种与人的成熟程度无关，只需要投入身心的感情，而是需要努力发展自己的全部人格去完善的一种能力。

## 第一章 人性与爱的本质

爱，为所有人熟知，它就和人类的历史一样，绵远悠长。但是，我们往往重视于剖析、分析人类的历史，而忽略了对爱的研究。虽然爱赋予了诗歌和音乐无尽的灵感和畅想，但是从科学的角度来说，人们对于爱的研究探讨，还是面临着重重困难——我们享受着诗歌和音乐带来的美感，却对爱的本质茫然无知。

当我们在阐述爱的时候，我们用各种艺术形式去品味、深思和冥想它，这样感性的方式比科学性的现实探究方法更容易研究它。究竟什么才是爱？人与人之间为什么会堕入爱河？为何爱时常能让我们火冒三丈、失望透顶或者灰心丧气？对于男人和女人来说，爱是否有不同的涵义？我们用怎样的方式才能维系和加深爱意？是什么让爱提供了源源不绝的神秘力量？为何爱能够触及到我们内心深处的琴弦？像这样的更多的困惑还有待我们去发现和解决。多少人为了爱辗转反侧、夜不能眠，无论是热恋的情侣或者相处已久的夫妻会从梦中惊醒过来，在凌晨时分，望着枕边人，悄然自问，“他/她对我是真爱吗？而我对她/他也是真爱吗？”有些人已为人父母，但也时常在心中思忖：“我真的有深爱着我的孩子吗？真挚深沉的爱到底是什么呢？”

### 马基雅维利：爱可驳却不可靠

回顾漫漫的历史长河，对爱的探究从未停息过，古今中外的专家学者、形形色色的文学典籍，都对爱进行了锲而不舍的讨论和描述。

柏拉图、萨福、卡萨诺瓦以及唐·璜，堪称阐释心中的爱的专家。除此之外，还有很多鲜为人知的人对于表达爱也兴趣盎然。文艺复兴时代的政治家马基雅维利便是其中一员，他的短著《君王论》的字里行间都流露出对爱的深邃见解。虽然马基雅维利从未被人赞誉为论述爱的专家，虽然《君王论》也更多地被视为教育王子御政的讥讽篇章。在马基雅维利生活的年代，馈赠昂贵的礼物以博取豪门的欢心可谓是一种时尚。马基雅维利虽身无分文却不乏野心。他渴望得到权贵麦迪西斯的垂青。

因此，在《君王论》一书中他写到，尽管自己不能奉上金缕玉衣或阿拉伯良驹，但他有一份颇具价值的礼物奉献给王子，那便是自己多年来对历史和政治的研究成果。马基雅维利深知，王子日理万机，没有多少时间也没有足够的兴趣去细读全文，所以他便将《君王论》一书浓缩删节，着重呈现对统治者的生活最具意义的对话。他为其中一章冠上了这样的标题：“论残暴与仁慈”，以及“被爱戴与被惧怕何者更佳”。这样的标题足以引起人们，包括麦迪西斯的关注。马基雅维利回答道：“要真正驾驭他人，最好是爱戴与畏惧两者兼得。”这句话包涵了对爱的饶有趣味的论述，但其间没有一丝的浪漫情怀。事实上，爱这种温柔情感，在他的笔下变得现实又尖酸。若深入剖析他的话就是：爱的最大的困惑在于那些被爱的人，即使贵为王子，他也无法操控爱。

马基雅维利指出，就本性而论，人是易变的。鉴于此，以及人性中其他的缺憾，人类的爱的纽带极易破裂。相比之下，作为维系某种感情的情愫，畏惧显得更加可靠，因为存在着惩罚的威胁，让被驾驭者不敢轻易变动。从另一方面讲，对于统治者而言，他们可以随心所欲地操控子民心中对自己的畏惧，但对爱的驾驭就没有那么娴熟了。总之，马基雅维利认为，爱可驭却不可靠。不过，尽管他极力推崇畏惧所蕴涵的威力，但是他还是告诫驭人者应竭力避免遭人憎恨。

## 人人皆可为专家

在马基雅维利逝世 400 年和耶稣蒙难 2000 年之后的今天，爱的价值，再次备受心理学家的关注和重视。爱的能力的大小，已经被人们视为衡量一个人能否适应现代生活的重要标志。但是仍有一个疑问徘徊在我们心间：爱到底是什么？从某种意义上说，每个人都可以回答这个问题，因为如今人人都是爱的专家。每个人在内心都觉得自己是世间最好的情种，或者说只要有适当的对象和环境，自己就可以变成最好的情种。这种感觉颇似对自己开车能力的体味。没有人会说：“我开车的技术糟糕透顶。”

这个道理也同样适用于爱的话题。即使是在内心也没有人乐意承认自己在爱的能力上技不如人，或仅仅处于中游。每个人都会觉得自己温柔敏感，富有睿智和悟性，心中充满了激情和奉献的精神。有时即使当我们承认自己在某些爱的能力方面上还存在着缺陷，那往往也应归咎于爱的对象或周围的环境。问题怎么可能出现在我们的身上呢？然而，尽管以专家自居，我们在心底却并没有十足地把握。如果仔细聆听人们对这个话题的讨论，我们就必然会发现每个人在议论别人的时候是多么地专业与娴熟，而当涉及自己的时候又是多么地沉没、困惑和茫然。

其实，我们每个人都有着自己的困惑。一方面我们在说：“每个人都知道爱是什么。”可同时我们又不禁要问：“我真的在恋爱吗？我真的被人喜爱吗？爱究竟是什么东西？”

## 爱富有多重意义

那么，爱到底是什么呢？且不说爱带给我们什么样的感受，先心平气和地看一看我们赋予了“爱”什么。

如今人们比历史上任何年代更加关注爱的话题，更加留心爱的意蕴。我们所接受的教育告诉我们，爱与宗教遵循着同样的法则。爱作为我们的梦想之邦，给我们提供了可以依赖和停靠的港湾。我们从理论的视角甚至包括医学的实践审视着爱，因为我们意识到，爱富有多重意义，更令人欣喜的是，爱是通向成功生活的唯一途径。

因此，我们对爱的兴趣从来都是有增无减，尽管我们不能时刻以爱来衡量和规范我们的一切言行。当耶稣教诲世人“爱邻人，要一如爱自己”的时候，他的教民们并不是那么地合作。但是我们不能否认他的这些话语还是存留在我们的心中，并且世代相传，即使我们不是真心信奉他的宗教，或是我们信奉其他的宗教，或是我们根本就不信教。

爱并不是蕴藏在我们身体内的某种机制，爱与呼吸、睡觉或吃饭不同，爱不是简单的条件反射式的动作。呼吸，睡觉或吃饭，都不需要别人的祈求或奉劝，我们便会自动

作出反应。但是，爱，在很多时候却必须依靠他人的提示，才能让我们将其激发并付诸行动。尽管我们也需要爱，但仍有东西束缚了我们内心，它们阻碍着我们追寻自身的目标——爱。

### 爱不是作为一个孤立的存在作用于爱的主体

在《艾丽丝漫游奇境》中，艾丽丝曾有过这样一次奇遇：她与一只坐在树上的微笑着的切希尔猫闲聊着。突然，猫开始消逝了。从它的尾巴，一点一点地消失，最后整只猫都悄然不见了。不过，虽然猫已不见了踪影，但是它的微笑却依稀在眼前。眼前发生的一切，让艾丽丝难以置信，因为她只见过不笑的猫，却从来没有见过无影的猫的微笑。

同样，如果撇开爱的对象，而仅仅回答关于爱的问题或是研究爱本身，我们一定会感到困惑。要想理解爱的真谛，唯一的途径就是去研究切实在爱着的人们，以及他们是如何相爱的。与《艾丽丝漫游奇境》中的境况不同的是，我们不会让研究的对象从眼前消失，因为从认识作为爱的主体的自我开始，去开始爱的实践。

而且，爱并不是作为一个孤立的存在作用于爱的主体的。因为，在生活中除了爱我们还经历着许多其他的事情。所有这些经历都会对我们产生一定的影响，同样也会影响着我们对爱的理解和实践。若想把爱从众多的事件中独立出来，对爱进行单独的研究，似乎不大现实。因此，爱必然是存在于我们正在经历的整个生活的整体中的。换句话说，对人性了解得越深，我们就越有可能透彻地理解爱。

如此看来，心理学家们应该掌握着这一问题的答案，因为他们从事的职业正是研究人性。但是两千年以来，他们留下了众多的著述，却没有交上令人满意的答案。其中的一个原因是，多年以来心理学一直只是哲学和生理学的一个分支。直到上个世纪末叶，心理学才获得了独立的地位，才呈现出今日的态势。而让心理学从其原先的各种羁绊中解放出来、从而获得独立地位的首要功臣是弗洛伊德。一提起弗洛伊德的大名，绝大多数人想起的是性而不是什么爱。但事实上，弗洛伊德最感兴趣的还是爱。在他的眼中，性只是滋生爱的土壤，爱才是他的基本话题。有史以来，关于爱的话题，著述最多的也是弗洛伊德。

弗洛伊德认为，看一个人爱的阅历，便是了解他的最好方法。一个人爱的生活，就是他心路历程的最好写照。弗洛伊德还认为，精神病从本质上说就是爱的能力的某种缺憾。

### 弗洛伊德：某种依附就是爱

弗洛伊德希望尝试的东西，后来在布鲁尔博士的研究中找到了方法。弗洛伊德迫切地想把这种新近发现的催眠方法运用于探索人们潜藏于意识之下的思想和记忆。与法国心理学家们将催眠中某些思想植于脑中去实验或治疗的方法不同，弗洛伊德希望用催眠术去发现那些已存在于病人头脑隐蔽处的思想，即那些病人本身无法意识到的深层内在的缘由。

病人作出表现为各种病症的行为，很可能就是在这些无意识的缘由的驱使下产生的。用我们如今非常熟悉的话来说，弗洛伊德希望探究决定人们主要行动动机的潜意识。令他吃惊的是，尽管开始他想研究的是潜意识，他却发现爱才是研究的最终目标。

弗洛伊德在他的第一部著作，即与布鲁尔合写的书中，总结了这些引导他研究爱的病例。弗洛伊德从当他研究自己以及布鲁尔所做的各项实验中清楚地认识到，那些歇斯底里的病人毫无例外都是苦恋中的人。他们的苦恋，不是通常所说的发情期或浪漫期的爱情，它们具有更深刻更全面的意义。

准确地说，是他们无法再度拥有爱，他们对爱感到不适应，或者是丧失了爱的能力，他们每个人都无法重续过去的某种依附关系。

当然，这是一种情感上的失败。他们再也不能像早期的爱恋那样，从爱的依附关系中重获自由。而这种情感纠缠让他们痛苦万分，最后以病症的形式存留在他们身上。

不久，布鲁尔退出了这项研究工作，但弗洛伊德继续了下来。在每个病例中他继续发现，结论随着研究的深入越来越清楚。人们早期的情感依附关系对他们的现状有极大的影响。正如伯纳姆的实验对象最终明白了让他们撑开雨伞的真正原因，歇斯底里的人们从弗洛伊德那里，真正认识到为什么会有那么多的事情缠绕着他们。

在伯纳姆的实验，实验对象发现了自己的行为源于伯纳姆，而弗洛伊德的治疗中，病人行为植根于对过去情感的强烈的体验。催眠术帮助弗洛伊德揭示了人们过去的情感体验依然存留于今日的潜意识记忆之中。弗洛伊德认为人们仍然紧密地依附于那些深刻影响着他们的事物。

他将这种依附关系称为爱。

## 如何感受爱或许并不重要，重要的是爱如何影响我们

爱是什么？这是此次的探索中我们涉及的第一个问题。当我们在迷宫般的路径上摸索一番之后，我们是否仅仅发现爱只是一种“依附关系”？人们喜欢用一系列浮华的辞藻来描述爱，如强烈的情感，深切的体验等。即便是最呆板的词典，也会将爱定义为“对异性的温柔而深切的情感”，以及“强烈的喜好和强烈的人际依附的感情……”但是，弗洛伊德认为，与其说爱是一种情感，不如说爱是一种依附关系。这种思想把我们引向何方？诚然，依附关系总是和很多的情感因素紧密相连。

但若由此推论出依附关系必定会带来愉悦和欣喜，则有失偏颇。爱固然可以表现为浪漫和崇高，但自恋和自私才是爱的根蒂。有时，它以强劲有力的形式出现，支配或主宰着我们的行为。而有时，它只是瞬息间的显现。

有时，爱给我们带来强烈的成就感，让我们感到快乐；而有时爱则让我们时刻躁动不安，内心产生缺失与痛苦的感觉。由此可见，与我们表达爱的方式一样，与爱相连的情感并非总是那么的可靠，它们变幻不定。

处于爱的巅峰的人无比激动地向他人讲述自己的爱的感受。他会说他生命中最辉煌的一页是爱的篇章，世界上最可爱的人是他的爱人，而他自己是最幸福的人。这正是他此刻的感受。此时我们若问他3个月，3年或30年以后，他是否还会这样看待这段爱的经历，他大概也会坚定不移，但是事情却未必如此，那时这段爱恋在他眼里或许已经枯燥无味。但不管怎么说，我们对爱的感受影响着我们的生活。但我们不可能永远生活于此刻之中。此刻我们如何感受爱或许并不重要，重要的是这种感情将如何影响我们。当然，这并不是说我们必须摒弃自己的爱的情感，相反，正是因为这样，

使得我们感受到依附关系的重要性。

但是，为了解释当我们坠入情网时我们为什么会那么做，那么想，我们就必须揭示出自己的依附关系的起源和发展历程。因为感受到爱所涉及的这些情感，我们对爱浓厚的兴趣，并自然而然地为之所动。但对这种爱的描述不论是多么敏锐和深刻，它仅仅是一种描述而已。关于我们相爱时为什么就会产生那些情感的问题，这种描述无法提供答案。

当我们把爱视为受以前和其他依附关系的影响而产生的一种依附关系时，我们便拥有了一种假设，它可以帮助我们理解在爱中的各种感受和行为。往昔的情感，往往会影响我们所选择的那些人、我们同他们所做的那些事以及那些令我们激动不已的情感。这并不等于说各种体验之间不存在差别。它强调的是各种依附关系中存在着大量的共性。从这些联系中我们足以推测出未来的模式。

往昔的情感，就像是神奇的水晶球，透过它们，心理学家便明白如何预测某人明日的行动。我们的欲望和选择也蕴涵着我们的某些依附关系，一如我们的需要和经历。前者具有意识和理性的特征，后者则包含更多的冲动和偶然。我们的思想，并不是我们所做的各种选择唯一的主宰。驱使着我们的，还有我们的身体。

生活本身迫使我们依照它的轨迹前进。一旦我们逐渐形成了依附关系，我们便拥有了它，所以我们只好沿着它的方向继续前进。这些依附关系甚至不必仅仅局限于人类本身。我们可以依附于思想、物体、财产、地点、想象和理想。一句话，我们依附的对象可以是万事万物。

现在，我们可以开始研究和探索爱这一对象了。与某一特定人物相联系的那种奇特、新鲜和不可名状的情感，并不是爱产生的本质。爱的本质是一种依附关系，与生活的一切相关的依附关系。爱的对象可以是人也可以是事物，可以是愉快的也可以是痛苦的，可以是新的也可以是旧的，可以是可感知的也可以是无意识的。我们的爱，以丰富多彩的姿态存在着，它们是多种多样的。有些爱相互滋养，有些爱相互冲突。一种爱在诸多的爱的综合体中的位置，决定了这种爱的未来发展趋势。我们都拥有依附关系，从这个意义上说，我们每个人都是“置身于爱之中的人”。

爱的主角，在所有的爱上都留下深深的烙印。要最透彻地认识一个人，我们就应该研究他所有的爱和他所有的依附关系。而研究他以前的爱的经历，是理解具体的依附关系或爱的最佳途径。

如人们所认为的，衡量一个人能否适应现代生活的标准是爱的能力的大小。从某种意义上讲，每个人都会认为自己符合这个标准，因为如今人人对爱都熟稔有加。每个人不仅在内心深处都把情种奉为至上珍宝，同时也深信只要对象或环境适当，自己就可以成为一个最好的情种。

尽管如此，但我们不得不说有些人确实是在爱的能力上逊人一筹，或者说水平中等。每个人都会觉得自己温柔敏感、睿智而有悟性，心中满是激情和奉献精神。有时候，即使我们确实承认了自己在某些爱的能力方面差强人意，我们也往往要对爱的对象或环境满腹牢骚。事实上，我们每个人都有自己的困惑。有时我们会说：“爱是每个人都知道的东西。”可是有时我们又会问：“我真的在恋爱吗？我真的被人所爱吗？爱究竟是什么？”

么?”诸如此类。

照通常的说法，爱就是男女之间产生了强烈的兴趣。但是，男人对其他方面的强烈兴趣，例如对生意、高尔夫球比赛、高保真音响、看电视、阅读侦探小说、收集艺术类书籍等，却都被我们冠以其他各式各样的名目，如职业兴趣、嗜好、休闲活动等。显然，男人在选择异性时表现出比对其他事物和活动的兴趣激烈得多、复杂得多的情感，而且，男人爱上不同女人的方式也往往各不相同。

但若是换一种角度考察，当我们说某个男人爱高尔夫球、爱高保真音响、爱他的妻子时，我们同时也强调了它们的共性，对这些拥有共性的爱我们暂时可将其称为“依附关系”。这是一个平稳的、情感中立的词汇。两个事物如果依附在一起，它们便是两个紧密相连的事物。不论它们是两块用钉子和螺丝固定在一起的木片，还是两个为追求共同利益而走到一起的人，还是某个因内心的某种兴趣或欲望同某个事物联结起来的人及该事物，一个人内心的兴趣或欲望也许就是促成并推动这种依附关系发展的动力。但是，一开始，依附关系并不一定是针对某个特定对象的兴趣或欲望。男人与女人不知不觉地便以同样的方式走到了一起。他们或是在一间办公室里工作，或是参加了同一次度假旅行，或是因参加业务会议而有了相互接触，或是像电影里常发生的那样一起度过了一宿或一周或几个月的惊险历程。他们从此就会发现自己已深深迷恋上了对方。正如希金斯教授在他的《我的美丽的姑娘》一书中所描写的那样，那个男人发现自己已“渐渐地习惯了她的那张脸”。他在不自觉中对那个女人产生了强烈的兴趣。他已经形成了对她的依附心理。这便是我们通常说的爱。

如同他初次觉察这种吸引力时所萌生的愿望，这种爱的依附关系可以继续给他带来欣喜、满足、舒适和快乐。但是这种关系也完全可能向其他方向发展。我们都知道，或许很多人也亲身体验过，爱也能给我们带来悲伤、痛苦和迷茫。不论那情感具体如何，它就是没有快乐，可是我们仍然离不开它，我们已被紧紧地捆在了一起，就像两块木片一样。事实上，那些夫妻因不和而离婚，只是想从极度的仇恨中走出来，他们并没有努力尝试去改变自己的生活，摆脱不幸的源泉。向伴侣表达“我不爱你”的最强烈的方式，便是离婚。如果只是着意于打破彼此的依附关系，他们一定会用最柔和、最敏捷的方式去结束它。但是，他们往往拖延诉讼的程序、为一个个条件争执不休、并且常常在法律程序完结后还长久地互相争斗。他们的依附关系仍是犹如当初，虽然他们的婚姻关系已不存在。

即使他们依旧是夫妻，还有爱情，但爱的愉悦却不可能永久在他们之间保持。他们可能会因摩擦、失望和沮丧而感到痛苦，有时也会碰到一起就感到极度的枯燥乏味。爱工作的人有时也会觉得工作是多么的枯燥乏味，但他不会因此而放弃工作。浪漫的情侣们在体验爱情的高潮时也会体验到与幸福相当的甚至更加强烈的心灵上的痛苦。上述例子中，无论能不能带来快感，但他们的依附关系却仍然存在。

可见，爱的重要特征在我们的观察中日渐清晰。我们所有的爱，即我们用“我爱……”来将自己与某一事物、活动或人物联结起来的行为都包含着“依附”这一共同特征。尽管我们没有用“爱”这样积极的话语来形容这种联结的关系，但它确实让我们缠结在一起。由此观之，它们也是一种依附关系。不管是否被冠以“爱”的字眼，我们的依附关系并不会带给我们长久的快乐。





## 爱的发现

在弗洛伊德时代流行的普遍的人性观点是人类被理性所驱使。弗洛伊德本人起初也坚信人类是拥有理性的。刚开始，他甚至对心理学毫无兴致。在事业起步的日子里，他一直从事着医学研究，并在解剖学领域里颇有建树。有一次，弗洛伊德获得了赴法深造的机会，并师从于两位杰出的法国医学心理学家查科特和伯纳姆。当时，查科特是法国最著名的医院门诊部的负责人，他所施行的催眠治疗法深受大众欢迎。

伯纳姆的工作地并不是一个诊所，而是一间实验室，因为他的目标并不是为了演示催眠术。他设计出一些简单的实验，并谦逊地将其命名为“A”类实验和“B”类实验。比如说，他让病人进入催眠状态，然后说：“待会儿我会让你醒来。在你醒来两分钟后，我要你走过这个房间，从那个架子上取下一把雨伞并把它打开。”

当病人从催眠状态中醒来两分钟后，他真的走过房间，从架子上取下了一把雨伞，并且还打开它，这就是伯纳姆的“A”类实验。用现代话来说，它证明了催眠状态的存在。接下来，伯纳姆向病人提问，这就是他的“B”类实验。他会问：“你为什么要这样做？”不同的病人有不同的答案，如“我估计要下雨了”或“我想看看伞是不是还好”，或其他的答案。对当时的情景来说这些答案都是合情合理的。

而伯纳姆教授却难以接受这些回答。他坚持追问：“不，这些答案都不对。你为什么要打开那把伞？”病人立即防线崩溃，承认道：“我不知道为什么。我只是觉得心里好像有些什么东西，我不得已而为之。”

后来，伯纳姆继续问道：“你为什么要这么做？为什么？为什么？”病人终于明白了。不知为什么，病人明白了一切真相。他答道：“是你要我这么做的。”

因此，弗洛伊德在想：如果伯纳姆能将一个想法注入患者的思想中，而患者能够依此行动却根本未意识到它的存在，那么我们怎么能确定每天所做的那么多事情都能找到缘由？事实上我们是错的！弗洛伊德意识到，我们可能正与那病人一样做着无数同类的事！

真正的我们并不像自己通常想象的那样理性。我们自以为在做出抉择之前已经对是非了然于胸，但弗洛伊德发现理性的思想往往在抉择之后现身。对于当事人来说，最初的想法也许对自身毫无益处。但他会在内心的驱使下采取行动。随后，他会用“完美的”理由为之辩护。与其说我们的选择源自理性的思维，还不如说是迸发于内心的冲动压力。它们源于人内心异常活跃不定的本能。

爱肯定会涉及选择。当意识到我们的选择并非一种理性时，我们将发觉自己对于爱的理解又获得多大程度地加深。许多时候，人并不总像我们想象的那么理性地存在着。在我们透过有意识的、“完美的”回答来解释行动动机的疑问时，我们对自身行动的认识就会越来越深刻。

在维也纳，弗洛伊德再次邂逅了幸运之神。他遇到了杰出的医生约瑟夫·布鲁尔博士。当时，博士正在运用催眠术治疗一些歇斯底里症患者。与查科特不同的是，他并不告知被催眠的病人说醒来后将被治愈。布鲁尔博士让被催眠的病人回答问题，或天南地北地与病人闲聊。他发现，不论他们怎么谈，人们在被催眠的时候回答问题总是那样自

由。他注意到，此刻病人的紧张状态得到缓解，这种后来被称为“心理宣泄”的方法让他们获益匪浅。病人们一再发现，他们原以为一去不返的、被遗忘的许多经历与思想在催眠状态中又重新出现，并且以某种形式影响着他们。

催眠术帮助弗洛伊德揭示了人们过往的情感体验依然存留于今日的潜意识记忆中。弗洛伊德认为人们与那些对他们影响深刻的事情仍然紧密地依附着。弗洛伊德认为，爱只是一种依附关系，而并非什么情感。诚然，确实有很多情感的因素与依附关系联系在一起，但如果由此推论出依附关系必然会带来快乐和欣喜则有失偏颇。他们必然会把这种依附称为爱。

## 性有起源，爱有历史

许多人都承认自己与父母拥有非同一般的依附关系。这种异常强烈的依附关系，会以各种微妙的方式保存在我们的内心，并且影响着我们未来的生活。尽管我们表达这种或其他早期的依附关系的方式在不停地发生变化，也许人们的爱的初体验业已规范了自己对爱的最终感受，但爱的出现常常早在人们对它认识之前。最初出现于身体方面的需求，以及后来形成的习惯化的行为模式，都可能决定我们未来的性格。自从婴儿呱呱坠地，他就已经成为了家庭中的一员，但他的身上仍表现出许多动物性的特征。他与自然界中的阿猫阿狗一般，从没接受过任何调教，完全一无所知，不同的是，他比许多小动物更需要人的照顾。他让人费神，并且动辄发怒。他像巢中待哺的小鸟一样张开小嘴，不停地要、要、要。他的一切仿佛就是不断的物质需求。当他的需求没有得到满足时，他经历着最大的痛苦。当他的需求得到满足后，他体验到了最大的快乐。事实上，身体方面的需求构成了这个小小生命的完整世界。从婴儿的身体中感到了第一批快感，因此，弗洛伊德就发现了性的起源。

他发现伴随着饮食、温暖等基本生活需求满足的过程中出现的快感与触摸身体引发的快感非常地相似，它们几乎就是一个类别。它们都表达出身体体验到的满足和愉悦。

事物出现之初，特征上往往不会有太大差别。种子就是种子，而当它们萌芽长成幼苗之后便开始产生新的差异。当成年树开花结果时，几乎每个人都可以毫不费劲地把桃树与樱桃树区分开来。婴儿确实有一些特别的性反应。甚至当给不满周岁的男孩擦身扑粉，触碰到他的生殖器时，他也会悄然勃起。婴儿之所以有这样的生理特征，往往是他性发展成熟的表现，这两者具有相同的功能。因为抛开生育而言，性的本质就是用身体来获取快感。进而当我们进行性活动时，我们追求的身体的愉悦就包括了基本的（即生殖器的）和次等的（满足性欲的）区域。孩子体验到由吃奶、咬食等行为带来的快感比发现手淫带来的乐趣要早上五六年时间，正是这种类似性交的快乐才使他们养成这个习惯。可见，这些快乐完全不一样，但它们往往出现在身体成长和发育的过程中。

然而，不少孩子都是经由对身体的兴趣而明白了什么是爱。孩子通过非性行为的前生殖器阶段发展了与外界和他人的依附关系。在生命的起初阶段，爱与性之间已经开始了大量的链接。通过捕获这些简单的满足，孩子学会了识别自己身体的某些部位，即那



些带给他快乐与满足的部位。最终，他们就会不断地使用那些部位，直到与它们产生了依附关系。

由于饮食消除了饥饿带来的痛苦，进而赋予了他快乐，婴儿很快便钟爱于不停地使用他的嘴，因为它带来源源不断的满足感。他喜爱食物本身，喜爱给他喂食的那只手，以及那只手的主人，他的母亲。她的声音、她的爱抚、她存在的每种形式以及与他接触都成为他满足感的一部分或者说切实的保障。因此，这样的结论是显而易见的，经由身体，认识到爱。我们看到了爱的最简单、最原始的形式，看到了爱的新生的状态。

生命永远不可能是个简单的东西，而爱也如此。以产生快感为起点的依附关系经过迂回曲折后最终可能成为产生痛苦的根源。如果说孩子自己的身体带给他初次的愉快体验，这身体同样也让他感受到了痛苦。对他而言，自己的身体就好比是一片陌生的大陆。他发现在自己脑袋的两侧各有一个小洞。琢磨出这个奇特的发现让他费时颇多。

嘴巴是第一个让他产生浓厚兴趣的依附关系。从嘴巴那里他第一次体验到对饥渴的解脱，那是最让他躁动不安的饥渴。他不能从对口腔满足机制的依赖中自拔，反而很快将它扩展到其他的用途上。他把种种东西放入自己口中，并且用自己的嘴巴识别出这些都是什么物体。有些孩子即使不饿时也用嘴巴来寻求快感。他会一连好几个小时吮吸手指，如同品尝美味佳肴一般。在这些孩子们的心中，吮吸手指是他们最快乐的事情。

诚然，这种对拇指的依附关系的未来取决于他整体经历中许多其他因素的影响。但是这种习惯一旦养成，我们就会不断地强化它，并能通过某种方式去表达它。吮吸拇指的婴儿长大后很可能会有抽烟的习惯，或习惯性地叼支烟斗、用牙齿咬铅笔、或用其他方式隐晦地表露出早期对拇指的依附关系。

在成长的下一个阶段，这个更似动物的无知的小孩发现了自己的排泄器官也能产生快感。当尿布被解掉后，他发现了自己身体的另一个部位，即生殖器官。它们也成了提供身体愉悦的源泉，而且是相当重要的源泉。假如一个小孩四五岁时就有手淫的习惯，而你也从不责备或阻止他，如果这时你再问他做什么，他很可能会告诉你，“我在搔痒痒”。如果你问他为什么要这样做，他会说，“因为它让我觉得舒服”。

在早期的过程中，孩子正在尽情地享受着身体带给他的快感，从不因此而觉得羞耻。他会心安理得地获取这份快乐，除非在这过程中受到家长的呵斥。孩子的身体是他第一个、而且在相当长的一段时间内是他主要的快乐源泉。就像用嘴自我呵护的小猫或追逐自己尾巴玩耍的小狗一样，孩子用自己的身体自娱自乐。在这个阶段，他的心智与阿猫阿狗多有相似，因为他还没有发现超越自身的快乐。

人们在最初的岁月里学到的东西并不存在于知识的范畴中。作为婴儿，其心智尚未成熟到能对思想做出反应。

这意味着在人们培养出有意识、有目的的权衡抉择之前，身体会帮助人们做出选择并养成很多习惯。即使在后来的生活中，当人们有完全的能力和意识进行选择时，身体的习惯性力量还会经常现身、替人们做出选择。比如，当我们对嘴产生了强烈的依附关系时，或者更确切地说，形成了口腔癖好时，我们会习惯性地用暴饮暴食来表达它。最有意识、最坚定的按时进餐在强烈的身体习惯面前也会退却，而这种依附关系正是我们早期生活所形成的。我们并不一定能够完成自己想要完成的事，我们往往留

恋于过往。

基本的、生物意义上的过程涉及我们最强烈的需求、最深刻的成就与缺憾。由此，我们收获了最大的满足与困惑。我们的情感生活和需求以肉体生活和需要为基础。我们与他人所建立的关系受到这种发展程序的强烈影响。一个人不会因为他在婴儿时期的遭遇就为之蒙难终生，他不会因为1岁时某个肌体方面的过错成年后就必须接受多年的心理诊治。除非同样的错误反复出现，否则他不会永久地受其困扰。如果有位母亲在孩子的括约肌（即控制排泄器官的肌肉）未发育成型时就强迫他坐在便盆上。后来，这位母亲让孩子在厕所里一坐就是两个小时，直到彻底排泄完为止。她因为孩子鞋上的泥土没擦干净就把5岁的他拒于门外。她因为孩子乱放玩具、在餐桌上表现不良、头发蓬松、房间杂乱或交友不良就不停地唠叨。如果孩子都曾有这样的经历，尽管自己十分不愿意，以后也经常会受到他人同样的对待。朋友的父母会觉得他很邋遢，老师会为他的健忘而发火。结果，他在家中的遭遇在外面也不断地重演。不过还好，在成长的过程中我们并不总是常常受到这种单一影响的折磨。母亲可能会一见到孩子的尿布湿了就把它换掉。但无论它发生了多少遍，母亲还是会带着孩子在操场的沙堆里或后院的泥土中尽情玩耍，而且还毫不觉得孩子有多么脏。她的行为看似前后矛盾，但确实起到了良好的作用。

当婴儿从母亲处获取食物时，我们可以看到，他是多么依赖那双手，那搂抱他的手臂，以及母亲本人。当现实的感觉日渐增强时，他渐渐意识到自己是如何的无能为力。替他操办一切的母亲代表了慰藉、满足和安全。如果此刻他病倒了，这种印象会愈发深刻。只有她才能照顾他，她是别人无法替代的。在此基础上，母亲也有与自己孩子建立关系的情感需求。因此，也就形成了一种依附关系。它对孩子的未来生活和对爱的感受有极强的操控力。

## 《儿子与情人》

在《儿子与情人》这部小说中，劳伦斯以极其敏感的笔触描述了这种依附关系的演化史。男孩保罗出生时，他的父母已年过中年了。他们因相互抱怨而饱尝苦涩。保罗的父亲是个矿工，酗酒成性，性情冷酷，极少流露出一丝爱意。保罗孤独的母亲因此把曾经奉献给丈夫的全部的爱和关切都投注到孩子身上。保罗从小体弱多病，这对他的母亲来说，便更加心疼自己的儿子。而对保罗来说，这个世界上没有任何东西比母亲更为重要的了。他对她的依附关系是彻底的。

后来，保罗就一天天地长大，遇到了米里亚姆。米里亚姆生长于一个男权主义的家庭中。只因她是个女孩，不能与他们一起下矿井劳动，于是，她的兄弟们便把米里亚姆当作一个无用之人。因此，她渴望着爱、无穷无尽的爱。但对于她来说，要占有完全的爱，不可以有一点遗漏。

保罗从出生的那天起就被人占有。此时，他依然被自己的母亲占有着。他无法脱身、投入到另一个要占有他、吞噬他的爱之中。在生活的那一刻，那是唯一让他痴迷的爱，但他又无法维系这种依附关系。他对自己母亲的依赖和对米里亚姆的爱产生了冲突。这使他充满了负罪感，无法忍受，无可奈何之下，只能暂时离开自己心爱的女孩。



保罗在城市里寻找工作时，邂逅了克拉拉。这时候，他的母亲已经去世，而保罗心中有了一种难以名状的失落感。在克拉拉，这个年长于保罗并更有生活经验的人的眼中，保罗是一个惹人喜爱的、未被溺爱坏的大男孩。在保罗心中，克拉拉更像个母亲，是个可以重新体会到与自己母亲的那种依附关系的人。然而，这种爱也有瑕疵，因为克拉拉不是他的母亲，否则，保罗就不会以男人的方式来爱她。

小说的最后，保罗徘徊于乡村之中。他无法下定决心，是悄然离去还是回归城市、回归生活，这种内心的斗争使他难以忍受。他早年形成的对母亲持久的依附关系让他绝望般地需要她或一个可以代替她的女人，可是他与另一个女人必须建立起另一种关系。他也希望这关系是不同以往的。

这些依附关系与欲望显然使保罗处于不可调和的矛盾冲突之中。当然，劳伦斯本人是回归生活了，并在他艺术家般的杰出才华的协助下正视了它。

### 爱不是一蹴而就，而是分阶段的

当我们长大了开始追求女孩、堕入爱河并结婚时，这时，我们拥有的爱的历史已经丰富而复杂。

这些爱经历了许多可辨别的阶段。第一阶段具有典型的自恋倾向。起源于孩子对自身某些部位的依赖，这种自爱是多类型的。超越自我的肌体性功能，孩子逐渐形成了对自己的父母、主要是母亲的依附关系。我们已回顾了那个除却自爱阶段外的对他人的第一个爱的体验。

第二阶段发生在孩子6到12岁之间。此时的孩子对自我身体的依附关系已不能公开表露了。吮吸拇指和手淫是被禁止的，洗澡也成为私人隐秘的活动。如果孩子仍想继续这些依附关系，他们就只能偷偷摸摸地。即使他对母亲仍保持依赖，但在表露方面也必须有所顾忌。男孩子公开表现依附或用身体表达爱意定会引起他人的厌恶相视，每个女孩所受的宽忍也同样是有一定限度的。

这并不意味着孩子早年形成的强烈的依附关系在一夜之间便会灰飞烟灭。它们只是潜入心底、蛰伏其中。因此，弗洛伊德把这个阶段命名为发展的潜伏期。孩子此时已进入一个更加广阔的世界之中，这个世界鼓励他形成社会性的依附关系。在这些新的依附关系中，绝大多数都与性无关。男孩只会与男孩一起玩耍，而女孩则只会与女孩一起玩耍。如果男孩对女孩产生了兴趣就会被人认为是娘娘腔，而想与男孩一起玩耍的女孩则会被称作假小子。在这一阶段，人们鼓励孩子培养并接受自己在生活中的性角色，要以典型的男性或女性的爱好为目标。但还有另外一种情况，即不可对异性发生兴趣。

后来，慢慢地进入了青春期。性腺也就慢慢发生作用，孩子的身体发生了剧烈的变化。身体再次成为被关注的重点。无论是男孩还是女孩，都再次对身体投以格外的关注。此时，外部世界开始鼓励这些年轻人关注异性。昔日的依附关系经重组排列成为了新的依附关系的基础，它们第一次公开地表露出性征。

我们终于可以期望他们相亲相爱了，而他们也抱有这样的愿望。

我们目睹了这对未来的情人怎样从婴儿时期一步步地长大，现在我们又见到他正体

验着一种似乎是全新的对异性的爱。但我们知道，除了那外露的性表达之外，事实上它并不是什么新鲜事物。他对爱的施受能力并不是一夜之间一跃而生的。从他出生的那天起这种能力就开始潜滋暗长。甚至性也不是什么新鲜之物了，因为用身体来感受愉悦正是婴儿式体验的核心，正是他在学习爱的路途中迈出的第一步。

由此我们知道，情人在涉足一生中最重要的依附关系的边缘之际，已经把他所形成的所有依附关系都带入了这个过程中。有些关系是他们熟识的，而有些则还不了解；有些与新近的爱相互和谐，而有些则带来了冲突；有些可以帮助他体验新爱的甘甜，而有些则阻碍它的实现。但是我们知道，这新近产生的爱的本质和未来都依赖于它们所处的位置，在一个人所有的爱的复合体中的位置。

## 第二章 每个人都拥有多方面的爱

我们每个人在爱方面的潜能，都远大于已经开发利用的能力。我们总是无法知晓自己到底拥有多少爱的能力。我们每个人都拥有多方面的爱，即使那些从各方面看上去孤独消沉的人也不例外。

并不是所有的爱都指向他人。作为一种依附关系，爱是无比广博，指向无限的。

假如我们把兴趣也发展成爱时，我们便较容易地发现一个人可以从多种依附关系中寻求乐趣。但若用寻常的爱为标准来衡量，它们还算不上爱。一个对登山、采蘑菇或高等数学等产生兴趣的人，或许可以对这些事物充满激情，但他可能对人一点也没有兴趣，在情感上更是无法投入。

### 我们能感受爱的存在，当拥有它们的时候

人的兴趣是一种有意识的依附关系。我们能感受到它们的存在，当拥有它们的时候。可是我们往往对另外一种依附关系浑然不知，但相比那些有意识的兴趣，它们对我们的影响力深远。这一系列的依附关系始于我们开始认识事物之前，即前面已探讨过的婴儿的感知世界之中。通过形成初步的知觉感官，婴儿对自己的身体构成了依附关系，这是他爱的能力，也是各种爱的开端。

婴儿在抚育成长中，会对自己身体的各个部位产生兴趣和依赖，这时候他会发现维系这些关系的途径，而他逐渐习惯的这些方式往往会进一步增强他的依附关系。许多婴儿喜欢吮吸手指，这其实是他在追寻对口腔的依附关系，他们可以从体验到极大的乐趣。

这种依附关系通常被称为习惯。我们反复进行着同样的活动，同样的追求，不用过多久，习惯就会演变为一种依附关系，好像某种行事的具体方式本身就是一种需求和欲望。婴儿喜爱吮吸手指，或喜用吃食打发时间，或者爱趴着睡觉；成人喜爱早餐时看看报纸，吃饭前喝点酒，看比赛时坐在主队的一侧。这些貌似微小的依附关系，往往富有强烈的愿望。如果有人阻挠了它们，他们会变得躁动不安，甚至大发雷霆。在爱情中，很多人因为这些习惯演变成依附关系，而成了蹩脚情人。有些依附关系被我们当做习惯而轻率地抛弃掉，但它们对人们的爱和婚姻的损害很可能比我们能意识到的要大得多。

习惯其实是这种依附关系机械化的命名，事实上，这些依附关系可能拥有很深的意蕴。我们可以把习惯当做一种简单的行为模式，如咬指甲，并进而把它克服掉。虽然咬指甲是一种表达依附关系的方式，但这种关系的另一端，它却无法反映出来，即习惯无法告知咬指甲者所依附的人到底是谁。习惯——依附关系，可以让某种婴儿时期的理想滋生，如保持对母亲乳房的依赖的欲望。如果没有某种方式来解决这种发生于早年的依附关系，就可能对当事人产生终生的影响。尽管他自己并不知晓，但他随后形成的

诸种依附关系却很可能源于此。正是这些早期的根源使得许多习惯——依附关系难以挣脱，让他长大后的依附关系更加显得不尽如人意。

我们以各种各样的名目为这些依附关系命名，将之称为兴趣、习惯、爱好或者迷恋。从对这些依附关系的命名中可以反映出我们对它们的态度。从某种意义上说，它反映出我们被每种依附关系的控制程度。

我们的兴趣，以及我们所喜爱的人或物，主要提供给我们有意识的满足。同时我们感到，只要我们乐意，我们可以将之搁置一旁，也许是暂时的，也许是永远的。我们对某人某事的迷恋，在意识中既留下愉悦也产生痛苦。但是，对于我们来说，它们是过渡性的，转瞬即逝的。

而习惯，它们是最难挣脱的依附关系，显然不可能永远为我们带来有意识的愉悦。当一个男人无法从与某一个女人的依附关系中体验到愉悦，但仍与她纠缠不清时，他或许会说：“我想，我已经习惯和她待在一起。”我们绝大多数的依附关系与习惯都是令人愉悦的。对于它们，我们保有积极的情感。一个习惯抽烟的人会说：“早上爬起来后吸上一支烟，是一件最开心的事情。”也许一天中他会抽两包烟，但除了这第一支之外它们并没有带来什么特别高兴的感受。也许在抽其他烟的时候，他甚至毫无抽烟的感觉，但在他的意识中他就是喜欢那第一支烟。可以说，他喜爱它。我们也许无法从与其他烟的依附关系中感觉到任何快感，或许它们与我们格格不入。但我们对它们的依附关系并未减少。在众多形式各异、从表面上看似不可理解的爱中，习惯占据着自己的一席之地。

## 长着诸多枝丫的树

依附关系或者说爱，有诸多的表现形式，比如兴趣、爱好和习惯。无论生活在情人眼里有多么浪漫，事实上，所有这些最终都会变成平淡无奇的习惯、兴趣和依附关系的外观。这是生活中爱的真实面目和真实历史。它的构成要素普通而非那么浪漫。浪漫的爱，作为一个因素，仅仅是一个人爱的历史的一部分。

如果把人的发展比作一棵大树，把那诸多的爱比作其枝枝杈杈，那么树上最高的枝杈便是我们对他人的爱。如果我们乐意，它还可以是最坚硬的一支。我们可以在它的上面吊上一只秋千，尽情地享受。但从本质上说，如同其他的枝杈一样，这最重要的爱只不过是总体的一支，它并不能永葆最强烈和最充分的状态。

例如，通常被认为男生最执著的兴趣点是大学女生。但偏偏有些男生更喜欢踢足球，更热衷于去做校园中的“大人物”，或更关心自己的朋友。还有相当一批人对汽车狂热不已，有些男生不惜以替人照看火炉、看护幼儿等勤工俭学的方式去购买一辆二手跑车。然后，他会在周日的下午，带着自己的情人去乡间兜风。也许确实有一个姑娘坐在他身边，但他爱的对象却并非那位女孩，他所钟爱的是他的跑车。他启动跑车，敏捷地拐弯，瞭望前方找寻能全速疾驰的路段；他在触摸跑车中感到狂喜，他从汽车发出的轰鸣中找到他最爱的音乐，他一面驾着车，一面为它歌唱。一有空闲，他就修补它，擦拭它，呵护它，不论动作多么笨拙，他对车的爱还是流露无遗。即使毕业多年后，他已经开始闯荡天下、发展事业和养妻育子了，他仍对这种爱坚贞不渝。



不久前一位机动学专家曾对汽车制造商们和善地建议，不妨坦率地将自己的产品宣传为爱的对象，将它的性吸引力赞美至极点。这似乎是偏激的事，但它在本质上透露着心理学的内涵。这一点我们在上文已做出论述。确实，各种爱无论形式如何，都是万变不离其宗，它们都表达着各种依附关系。这并不等于说，男人一旦喜欢了汽车，就无法再爱女人了。男人在爱汽车的同时也可以爱自己的妻子、孩子、房子、工作、朋友、政治、钓鱼、打牌，某种品牌的威士忌以及其他数十个依附对象。

我们的多种多样的爱可以并存，它们不一定要以排斥为公理。一个拥有众多爱的人可以让多种依附关系并存。如果说在总体上它们对他有利，即如果这些爱能极大地满足他的需求，让他的生活和创造力节节攀升，那么他就是幸福的，或许更是健康和谐的。有些人虽然投身于爱，但在各种依附关系上仍带着排他性的观点。如果你碰到的人对古苏美尔作品、某地质年代的化石或海底探险有着浓厚的兴趣，你或许会说他执著于他的目标，这样的人是幸运的。但如果你发现他几乎不与外界交流，即不曾有过艳遇，从未结婚，与父母、家人和朋友断绝交流方式，那么你肯定会认为他是异于常人的，甚至是个不正常的人。他的反常之处并不在于他的爱好特别和爱的非凡，而在于这是他唯一拥有的爱。

我们期望人们所拥有的爱是多种多样的。爱具有家庭共性，人类所有的爱都被爱的主角打上了深深的烙印，它们的表达方式都是如此雷同。男人对高尔夫的爱与对妻子的爱有时会相似得让人吃惊。他那么想看高尔夫比赛，满怀热望地奔向高尔夫球场，并幻想着他将在那里拥有一个激动不已的下午。不幸的是，似乎所有东西都事与愿违。排列在前的人让他在每个球座前长久地等候，排列在后的人让他在每个终点处来回奔跑。他的木头球杆似乎失衡，他的轻木棒被草坪绊住。而最后的得分当然也是不尽如人意，让他对高尔夫球，对整个世界和他自己产生了厌烦之情。他计划与妻子一起出门，打发夜生活。他想和她一起吃晚饭，看电影，共度良宵。妻子开始了出门前的穿衣打扮，那些时光突然间就无休无止了。出门后她对去哪家餐馆进餐总是犹豫不决。在他的意识中，他正忍受着一段与高尔夫球场同样的时光。所有这些爱都那么强烈地具备着家庭共性，因为他爱它们的方式是同样的：他只知道它们被理想化，只有当其不触及他的耐性、也不消磨他的抗沮丧失意的能力时，他才爱着它们。他爱的高尔夫球运动并非现实版的，而是空中楼阁式的高尔夫球运动。也许在一年的100次打高尔夫中他只有3次能够玩得尽兴，而其他97次他在球场总是如坐针毡。他对妻子的爱也呈现出同样的特征。即使她并没有用长时间的等待来破坏他的情绪，餐厅的服务员也会在安排座位问题上让他不开心，进而不满。或许侍者的服务太快或太慢了。

其实不论原因为何，他发现享受爱意其实困难重重，因此只有当万事完全满足了他的欲望之后，他才会满意。他所有的爱，无论巨细，都被同样的缺憾打下了印记。

这样两种互不相干的爱也许具有一个共性：在本质上它们并非我们看似的真爱，而是另一种未曾显露的、更深层的依附关系的替代品。表面上看，他喜好高尔夫的理由似乎十分充分，但最根本的那个可能与高尔夫毫不相干。也许不安全感在他内心深藏着，只有通过一杆一杆地击打出最远距离的球，它才能得到纾解。他的得分或许再普通不过，但他的确打出了最远的球，而此举让他自己在同伴们心中的形象大不相同，至少他自己就是这么想的。同样的，他希望与他结为连理的是世界上最美的人。也许他并不信任

她，也许他以为她经常观望其他的男人或者不善持家或有許多其他缺陷。然而，无论一个女子具备多少妻子的美德，只要她并不美丽出众，他就对娶她毫无兴趣。这样的男人把他的妻子和高尔夫当成了爱的替代品。

在以上两桩事例中，他表现出的是自恋的爱。即使他为它们花费时间不少，其实他并没有投入真情实感。他爱的只有他自己，这种爱和一个两岁的孩童的自爱并无二致，因为那种满足感只有他自己才能可靠地提供。他看重的只是妻子的美色，他只是因为打出了远球才对高尔夫运动有兴趣，因为这些支离破碎的依附关系，他感受到了别人的注意，这让他获得了充分的自尊和自爱。

### 爱的“金字塔模式”

我们以极其复杂的方式形成新的依附关系，构筑新的爱，要回头梳理它们的发展轨迹并非易事。一种爱引向另一种爱，我们的依附关系与埃及的金字塔极为相似。从人们的饮食上这种规律表现得很明显。有些人只对牛排感兴趣，但通常喜好饮食的人会对多种食物都抱有好胃口。在这种依附关系的基础上，他们培养出了对美食、奇珍和美酒的爱。或许，他们也会用艺术的眼光看待烹调。有些人对某种运动的着迷或者只是因为观念作祟或是因为亲身参与，但更多的人把爱好或亲力亲为投给了多种运动项目。

即使是某一种爱好也可能引致其他多种兴趣。游泳爱好者也许会对潜水感兴趣。为了找寻适宜的潜水地点，他们也可能变为旅行家。在充分体验对运动的喜好时，他们可能对作为活动场地的热带地区青睐有加。通常地，他们的社会依附关系也遵循相似的模式：他们很可能从其他潜水者中发现自己的真爱。我们以同样的方式累积起了其他更加微妙的依附关系。一个男人的自爱可能会建立起他对在某个群体中所获地位的依附关系，并进而把这种关系推展至该群体。这种依附关系所透露出的忠诚既有充满激情的一面，也有丧失理性的一面。

一个女人可能因为对自身感兴趣进而开始关注珠宝和服装。在某种特殊才能和机遇的推动下，她会成为时装设计师队伍里的一员。为了更简明扼要地探讨，以上的展示显得过于单薄。事实上，我们不太可能这么轻易地对某些活动倾心，对思想、事物或人物也一样。更常见的情况是，我们想要的东西或真正吸引我们的东西由于我们心中继承的正误观的干涉，已经悄悄离开了我们。浩荡的广告大军憋足了劲要建立起我们对拥有某样事物的充足理由和充分信心。微妙的商业与文化力量引导着我们在更多的依附关系中沉溺。

有些文化因素从一开始就具有不同特征。每家玩具店都设有多种柜台。从两三岁开始，男孩们就得到了玩具小汽车、火车和飞机。女孩们则拥有布娃娃、玩具娃娃衣服以及各式炊具。我们鼓励男孩去投入能让他击入多个球的幸运垒球棒，我们赞赏他能把零散的部件拼凑成一部小汽车。当他长大成人后拿着自己挣的钱真的买回一辆汽车或其他理想物品时，我们打心里替他高兴。在强劲的社会影响下，男孩建立起了物品、活动和成就的依附关系。我们同样引导女孩去和很多物质建立依附关系，但我们也鼓励她们必须好好守护自己内心对人性的关爱。当小男孩扮演着好人或坏蛋，用玩具枪充当英雄



时，小女孩则在玩过家家，对她们的洋娃娃呵护有加。

总结上述例子，这样的结论或许是容易推导的：男孩在成长过程中培养出了对物质和职业的爱，而女孩则养成了人性的、家庭的爱。从某个层面上看，情况确实如此。但是当我们讨论人类这个整体时，这样的结论便未免空洞得以偏概全，因为人世间交互作用着的力量是复杂丰富的，有些增进而有些则阻碍着我们的个人欲求。

### 烙上文化印记的情人

在某种程度上我们都遵循着社会总体文化，甚至社会尊奉的偶像、社会为我们界定的目标会对一些人的依附关系产生强烈甚至具有主宰力。对某些人来说，择地而居，择人而嫁，要生适当数目的孩子以及结婚生育本身，已成为不容置疑的必然依附关系，主宰着他们的生活。至于这些目标是否满足他们真正的需求和欲望并不是至关重要的。

例如，一个孩子如果经常因为衣冠稍微不整或脸庞稍有污垢，就被责罚，他的双手必须总是保持清洁，他的头发必须总是梳理的光亮，他的举止必须总是得体。那么，可以想象，这个孩子将在成长过程中过度地依赖于万事整洁的作风。许多其他的习惯，会从这种依附关系开始萌芽发展。它们以此性格为基础，并进一步增强了这种依附关系，甚至对他的职业选择也颇具影响。或许因为小时候的这种习惯，长大后他会成为管理工程师，成为将他人业务整理得井井有条并使之制度化的专家。

这种人也许会终生迷恋洁净的新东西。他只会搬进刚刚完工的新房去居住，他不会产生购买二手车的念头。一个女人若要让他痴迷，不一定要热情，富有爱心，但她无论在举止和容貌上，都必须是无可挑剔的，甚至连一根乱发也没有。如果他娶了她，他可能会为此选择感到欣喜不已，因为她本人也遵奉着同样有序高效的准则。他们共同创造出的家庭环境，是洁净的，甚至是无菌。其他个性的需求，可能会偶然爆发，干扰他们的生活。但这些需求，他们本人或彼此都无法处置。在那些已经深深地铭刻于人们记忆中的依附关系中，可为社会接纳的目标有其现实的生长土壤。对于这类人，团体公认的正确事物，会被他们奉为真理，而任何对此真理的背离都显得“触目惊心”。他们的举止似乎在说，他们惧怕表现出众，引人注目。他们制造一个和谐一致的保护圈，并从中找到了安宁。

### 不是所有的爱都是有益的

在稳定的社会风气的驱策下，很多人已忘记了自己真正的需求和欲望。我们个性中的某些部分一直未得到维护，而我们也与某些能更好地体现我们需求的依附关系擦肩而过。纵观形成依附关系的众多方式，我们不难察觉，并不是所有的爱都发自我们有意识的欲望。我们总是需要做出选择，无论是否是理性的。通常，努力探寻某种依附关系的理性原因或对其追溯本源并没有太大意义。思考这种或那种依附关系对我们是否有利几乎毫无意义。

有些依附关系很明显对人不利，这是一目了然、无需提示的，但是人们却甘愿沉浸于其中。比如，男人明白过度饮酒，吸烟对身体有害，但他们永远也戒不掉或者不愿意

戒掉。同样，女人明知，婚前为取悦自己而出手大方的男人，婚后他的大方会增添家庭的经济负担，但仍迷恋于这样的大方。男人往往不愿与理性的事物建立恒久的依附关系。轻松的爱或许能让他愉悦，甚至对他有利，因为他不用深深地投入，因此也就从不受到伤害。但是他忽视了一点，要从多方面受益，必须建立一个稳定而长久的依附关系。价值上的差异多少与口味的不同有些近似。

与喜爱流行乐的人每个月都要找寻一支新曲不同，那些欣赏巴赫的人可以永久地享受同一个乐章。相比一连串随意的艳遇，恒久的夫妻关系会给双方带来更加深切的满足。而且，两段爱恋故事间的空虚和躁动，在他们之间不会存在。

当一种爱能满足我们的某种需求，同时又不伤害或阻碍其他爱的健康发展的时候，它便是有益的爱。这样的爱让我们觉得自在，也让我们有能力去选择和作出决策。最理想的爱是，我们可以暂时将它们搁置一边，并从事其他活动。随后，我们可以愉悦地回归到这种爱中，而无丝毫负罪感。我们该如何识别这种理想而有益的爱呢？其实没有具体辨认或识别的规则。只要它们能增进和丰富我们的生活，并在回味时没有留下丝毫苦涩，它们就是对我们有益的爱。相反，对我们有害的爱，有时也能满足我们的部分需求，但它与满足其他的需求发生冲突。而且，这种爱在满足我们某些需求时，也带着神经质的敏感，这种爱趋向于役使我们，操纵、强迫、占有我们。我们就像生活于法西斯专制下，四处规避，唯恐触犯了它们设置的规则。在这种爱中，我们是不自由的。

有时，对我们有害的爱甚至并不以爱的形式出现。让我们来看看一个女孩的遭遇。当她还是个婴儿时，她吃得很少。她的母亲为此总是焦虑不安。在母亲脑海中，她的宝宝应该长着胖胖的玫瑰花似的圆脸，充满着笑容。但她的孩子却是个瘦削、分量不足的小女孩，还经常腹痛。她的脸上没有酒窝，缺乏笑容，更不要提像玫瑰花了。母亲失望之后便拼命强迫孩子吃东西。像大多数孩子一样，女孩紧闭双唇或把口中食物吐出来以示反抗。到了十二三岁时，她改变了习惯，开始强迫自己进食。此时，拥有一个仙女般的身材和脸庞，是母亲（坦率说，也包括女孩本人）的梦想。但可怜的姑娘已经成了肤色暗淡，矮墩墩的胖女孩。母亲昔日的训令“吃不完盘中的食物不许离开饭桌”已变成了“你不能再吃这么多东西了，你该节食了”。这是一个愤怒、充满敌意的行为例证，是对一直抱怨不已的母亲的抗议。自她幼小时一直到成年期，这种抗议从未停止过。为了一场不可能赢得的胜利，她牺牲了自己最大的利益。后来通过减肥，她有了苗条的身材。但她的内心仍在进行同样的搏斗，和当时那个小女孩一样。那些在儿童时期保持好斗状态的人，都像是身披铠甲，手执长矛，策马于乡间觅杀猛龙的中古武士。我们的年轻女士会找到一位先生并嫁给他，但多年来她心中形成的敌意，并不会因为一句结婚誓言就消除。这份敌意迟早会找到发泄口，而这段婚姻便成了最佳的发泄场所，没有哪里比这里看上去更安全妥当的地方了。因此，她的丈夫成了牺牲品，好让她发泄毫不相干的敌意。他与她成长过程中形成的抗议、愤怒和不满毫无关联。他需要做的只是在最小的问题上与她存在不同的意见，不论什么事都可以。这种敌意最终会毁了她的婚姻，即使她对自己的丈夫的爱是真的，即使这与婚姻和性生活无关，除非她发现了消解自己心中敌意的办法。

## 爱，有时会以搏斗的形式出现

爱，有时会以搏斗的形式出现。正所谓“打是情，骂是爱”。我们并不能因为两个人打过架就断定他们不再相爱。我们应该记住，弗洛伊德曾说过，爱是一种依附关系。

他并没有说依附关系一定长久和谐，像在天堂一般；他并没有把它描述得那么浪漫、富有诗意，仿若田园风光；他也没说它包含着幸福和满足，直到海枯石烂。他只是把爱称作一种依附关系。在爱中能得到满足的人，是幸运的。他们或是有着幸福的童年，或是不幸遭遇的影响已经被化解了，或者两者兼而有之。

他们从爱中找到了满足，他们从工作中感受到快乐。人们在工作中，同一系列思想或技艺联系的依附关系，人们在与朋友的交往或游戏中紧密相连，广义上讲，这些都是一种爱，都是依附关系，都是爱的例证。

从婚姻中产生的爱，承诺了与伴侣共度一生，它显得十分来之不易，但也只不过是另一类型的爱。在这种爱中，我们更多地投入自我。当成功时，它将回报以我们最大的满足。其他的爱相对而言要容易得多。例如，友谊就比较容易培养容易维持，因为它不像性爱那样涉及生活的方方面面。很多的爱从本质上讲，是蕴涵否定性的。当孩子表现良好，完成了要求做的事情时，通常谁也不会注意到他；而当孩子表现不好，父母才开始关注他，而这时候的爱，常常演化成一场父母和孩子之间的搏斗。

一般情况下，父母不会特意夸一夸他的每个顺从的举动，“乔尼，你真是个好孩子。”通常，这样的事很少发生。父母往往看不见、感觉不到好孩子的存在。可孩子一旦做错了什么事，聚光灯一下子就打到了他的身上。他成了舞台的中心，全场的焦点。他的父母责备他，甚至打他。如果他长大了，他的父母觉得鞭打他有些不妥，他们会想出其他奇妙的惩罚办法，如拿走他的零花钱，不让他看周末电影或电视节目。他们竭力给他上一堂终生难忘的课。孩子确实记住了这一课，他记住了因为淘气而怎样成为众人关注的中心，记住了它的效应。这变成了一种快感。被惩罚，总比无人喝彩或被忽视来得更有快感。

在演艺圈中有一种时髦的说法，宁愿臭名远扬也不要默默无闻，所以娱乐圈有了专业的炒作。与演艺圈这些人相似，孩子们也喜爱被夸奖和爱怜。他们真正需要的是父母的赞许。他们喜欢被拥抱、被亲吻，喜欢父母同他们一起玩耍，并听到一串串赞许的言语。但当他们表现良好，期待赢得这一切美好的关注时，却往往得不到父母的重视。因此，孩子们走向了另一个极端：与其什么也得不到，不如招致一顿责打和惩罚。

在孩子的眼中，责打和惩罚也成了爱的一种表现方式。不论是好是坏，只有不被漠视，他才有被爱的感觉。如果在孩子的生活中，这种爱占据了主导的地位，他长大成人后也无法将之忘却。对他来说，爱成了一场搏斗。即使是不愿搏斗的情人们，他们也经常在爱中针锋相对。真挚的爱，一路走来，从来不是一帆风顺的。对于那些在婚姻生活中双方从未说过一句粗话的伴侣们，人们往往表示怀疑——他们说的是实话吗？他们真的相爱吗？如果真的在乎彼此的话，他们总应有过几句争吵。对我们绝大多数人来说，从不生气，从无异议，与其说是相爱倒不如说是冷漠。因为一对男女要共同生活、承担家务、养育孩子、理财、共享幸福、共患难，爱实在不是一种简单的关系。双方的需求

和欲望都必须被包含其中，而其中很多的问题他们并不理解。即使非常融洽的婚姻生活，也很难彻底满足双方的所有需求。

当两个人在爱中相遇，并一起生活时，他们会很自然地发生摩擦。有时，摩擦是唯一能表达一方需求未被满足的方式。争吵也许是最有效地解决不满的良剂。有些时候，男人会莫名其妙地产生要武断地否定妻子的念头，他感到心中有股自我维护的需求。他想对她也也许是想对自己表明他并不需要永远地讲道理，他可以无缘由地不妥协。

有时，女人也会产生同样的想法，不论对错，她不愿退让，偏要固执，她就是想坚持下去。在婚姻中出现的众多否定性的表现、对抗和敌意，并不意味着双方从此不再相互依赖。有很多夫妻常年争吵不休，离婚又复婚。或许，他们会另寻伴侣，但他们仍保持着联系，会为养育孩子、赡养老人等，甚至是第一年里的一张未付的账单而继续争吵下去。不论情况如何，他们会设法找出一桩事情来引发争吵，并在后半生中吵闹下去。他们或许会与新的伴侣和睦相处，但在他们之间，爱仍是一场搏斗。他们拒绝让它结束。不论它是积极的还是消极的，于我们有利的或是有害的，爱就是这样的东西，即使搏斗，也让我们颇具快感。

爱在婴儿时期初次显现时，确实带来了幸福、满足和欣喜。婴儿对给他带来快感的东西产生了依附关系。婴儿的爱简单、积极又快乐。但当我们走出婴儿期，再也没有专门的庇护伞，而是步入一个不再以自我以及自己的愿望为中心的世界时，他的爱蒙上了不快乐和不幸福的阴影。对于父母，他既爱又恨。即使没有别的原因，他们对他提出的要求与自己孩提的梦想截然相反，他们也无法忍受。对于兄弟姐妹，他也是爱恨有加，因为他必须与他们分享一切，包括最重要的父母的爱。

他既恨又爱自己的老师、朋友、学校、体育运动、假日和工作。尽管有了上述的阐释，但是仅仅把爱当做一种依附关系，还是让很多人难以接受。出于单纯思考上的习惯，我们还是希望用不同的方式来使用这个词。我们喜欢用爱来表达一种令人欣喜愉快的依附关系，甚至把它当成男女间理想化的依附关系的专利。这个词汇，就是被很多人这样狭隘地使用的。如此一来，绝大多数的人际之爱，最多只能微微地闪烁着一些这样的“真情”。而且，我们对幸福、赞美、接受和与此相联系的温暖感受的欲望，迫使我们想象爱是对所追求的愿望的回应和实践。

结果是，我们对爱的理解被局限了，把爱简单地视为男女之间形成的恒久、深切的、令人满足的依附关系。这虽然美好却不现实，它恰似园中的日晷“只识明媚的阳光”，却忽视了同样会有阴天或雨天。

不可否认，我们每天度过的是 24 个小时，既有阳光普照的时候，也有乌云蔽日的时候。在这样昏昏欲睡的阴天里，时间从未停止，我们的成长也在继续。阳光灿烂，只是我们生活的某些时刻，这样的时光是令人畅快的，但如果能审视全景，我们会发现阴晴不定，才是最真实的生活。同样的，最真实的依附关系，是包涵情侣间最丰富的情感也涵盖最枯燥和最痛苦的情感。只有了解这一切，我们才能更好地理解爱。在现实的基础上思考爱，我们会明白天下没有完美无缺的爱际遇。

我们可以承诺，却无法保证爱可以永远完美无瑕。能适应一切环境的人只不过是理想化的杜撰。它是我们无法实现的美好理想。尽管我们在一天天地成长成熟，更加富有

经验，更加具有智慧，但我们某些婴儿时期形成的依附关系仍残留在我们身上，而且无法摆脱。这些依附关系通过各种途径闯入我们成人的爱的模式中，并对此施加影响。幸运的是，还是有一些力量将我们拉到了一起，虽然我们都有些局限和缺陷。

但是“人无完人，金无足赤”，我们等不及一个十全十美的人，我们在某种力量的作用下，终于还是爱上了不完美的人。而推动人类依附关系的最具影响的吸引力就是性意识。

### 第三章 性：用身体表达爱的语言

没有任何一种语言比身体语言更有表情达意的效果。

在表情达意上，没有任何一种语言比人类的身体语言更有效力。每当遇到一个人，我们脑海中闪现的第一印象就是，对方是男人还是女人。至于其他的特征，如姓名、电话号码、职业、政见等都可能从我们记忆中消失，但对方的性别却仍然深深地印在我们的脑海中。追溯到生命之初，当一个孩子呱呱坠地时，我们的第一句话肯定是：“是男孩还是女孩？”

西格蒙德·弗洛伊德把性界定为使用身体以获取快感。当然，这就如同说当一位妇女试穿她平生拥有的第一件毛皮大衣时，当她用纤细手在大衣表面轻轻抚摸、满怀留恋时，当她用手指的每个敏锐的感觉神经品味它的质地时，她在体验着性享受。当一个孩子即将吃完一盘冰淇淋，却仍把自己的头深埋在盘里，舔着最后一丝甜时，他完全沉溺于身体里那种性的愉悦。

在复杂一点的层面上，品酒师高高举起一杯葡萄酒，透过闪烁的光亮他仔细观察着酒的色泽。他不时将酒杯在鼻子下面移动、体验酒的芳香。他浅啜一口酒，蠕动于口中、轻卷舌面。他用视觉、嗅觉、味觉品味着葡萄美酒，他在用身体、或身体的一部分一起享受着这种快乐。同样的，更传统地运用身体部位表达性的方式，是年轻的情人们发自内心的亲吻。它们所表现出的敏感就在于第一次发现爱和第一次经受痛苦离别。

但在一般情况下，性没有太大的含义，我们通常是指生育机能的发挥，即纯粹生理学意义上的性——或为获取愉悦探究基本和次要的性器官即纯粹感官上的阐释，或表面看似关爱、实质上以此为幌子在与性伙伴的合作中达成对身体需要的满足。

在所有的表现形式中，性的表现形式尤为丰富。它统摄了一个人性表达的全部领域。这就是他的个性。

抛开当事人而纯粹地谈论性行为，这是完全不可能的。有些人可以享受丰富的性爱，能充分运用自己的触觉、味觉和嗅觉来营造亲密的气氛。情人们还能用远程体验来增强自己的愉悦感。他们爱看自己情人的倩影、爱听他或她的声音、甚至包括他或她的脚步声。昔日的诗人们曾尽情地吟诵过此类完全的性体验。从他们的诗篇中我们看到，他们发挥着多么丰富的激情去品味爱人的气息、品尝她的双唇、闻嗅她的秀发和肌肤。他们从她的声音中听到乐曲、用双眼饱餐她的肌肤。

当然，即使是情人之间也存在着许多表达爱的方式，无论是哪一种方式。任何善意的、周详的举动都可以用来表达爱和积极的情感。有时，男人也通过确认或征询妻子的意见来最有效地表示出与她的依附关系。他对妻子的知识和智慧的尊重增强了她的自尊感，让她感受到自身的价值，由此，他表达出了自己的爱。

孩子发现，父母要么完全漠视他们的问题，根本不予回答；要么过于重视他们的问题，回答得太详细。父母有时羞于谈论某些话题，有时又满是严肃。孩子们觉得有些问



题太复杂，因而干脆对其不思不想。或者提问它们是错误的，最好别问。早在孩子们找到准确的语言去提问，或能够独立思考某些问题之前，在他们的脑子中已经形成了一定的概念。文明已在他们的心灵中留下了烙印。当孩子还少不更事的时候，人类开化后的隐私传统、羞耻和谦恭习俗以及对洁净的追求已经形成了合力，给孩子打下了文明的印记。当他看到自身某个部位，便会感到羞耻。当他长大以后理解了它的性功能时，这种羞耻感又重新浮现。很多人的第一个反应是惊奇的：“我的父母从来不做那种事，我的父亲决不会和我母亲做那种事的。”这实在令人沮丧，因为它告诉我们，孩子对成人的性行为起初呈现出那样恐惧的反应。在他们的想象中，我的父母是好人，绝不会做出那样的事情。

在表情达意上，人类身体语言的效力有其他形式无可比拟的地方。同等情况下，人类的语言往往会显得那样苍白无力。有一则古老的故事，讲的是一位公爵接医生进宫为妻子接生。公爵深爱着自己的妻子。当听到待产的妻子发出一声声凄厉的惨叫时，他是那么紧张难耐，催促着坐在客厅里的医生立即进去接生。然而，医生却不紧不慢地玩着手中的纸牌，打发无聊时光。虽然他的耳边一遍遍萦绕着公爵夫妇的哀求声，医生总是不动声色地玩着纸牌，缓缓地答道，“再等等”。过了几个小时，医生还是那句“再等等”。最后，当公爵夫人的哀求变成口齿不清的狂嚎时，医生一扔手中纸牌，“时辰已到。”便冲进了产房。

人类的语言在表达自身的强烈情感时往往会显得捉襟见肘，而身体语言却恰好补足了这一空白，因为它的表达方式最为纯朴。男人和女人伸出手来互相触摸，即使一言不发也可表达彼此感觉，紧紧的拥抱比任何溢美之词更深切地体现了彼此的爱意。一流的演员即便背诵电话簿也能让观众泪流不止。人们说话的内容难以像说话的方式那样动人，而身体语言却表达出了最深刻的效果。

这就是最深切地表达爱意时人们需要性的原因。在人际交往过程中，当我们通过行动，当我们运用自己的身体来表达自己的情感时，对方会更深切地感受到爱。男女间使用身体的行为来寻求和表达满足感，这就是我们平常所说的性。

伴随人们日渐丰富的社交网所形成的更多的依附关系中，性起着非常重要的作用。首先，它使人们相互吸引。随后，在它提供的成就和满足感中，人们相互胶着在一起。但是，在很多人际关系中，性也充当着扰乱的角色。出于道德或其他方面的考量，性本应是隐晦的，但它却也有止不住突兀而出的时候。有时，受自私甚至是敌机动机的驱使，性被滥用以至招灾。

尽管性可以和爱携手同行，相互促进，但它并不能通过自身表达出爱。在美国的传统习俗中，无爱之性是一种常见的社会现象。有些男性杂志正是通过营造单身汉的乐园来确保它的每期销量。它们呵护着一个充满少年梦幻的世界，颇似在性的问题上永远长不大的苏格兰剧中人彼得·潘。但是，无爱之性确实包含着一种更微妙的美国特色。作为美国人，身体并不是我们表达情感的唯一渠道。在与他人交往过程中，我们常常保持距离。

其他文化背景的人们在直接用身体接触来表达相互关系的问题上显得自由得多。在某些国家，男人们在见面时往往会用拥抱和亲吻互相问好。法国人过去有此习俗，俄国人至今还保留着这种传统。在许多国家，男人们都可以手牵手走街串巷。

美国人则不同，他们甚至连握手的习惯都没有。欧洲的年轻情侣们喜欢挎着胳膊走路。有时年轻的伦敦人也有样学样。但是年轻的美国人和他们的女友们就几乎不流行这些。欧洲的男人挽着夫人的手，而夫人也挎着丈夫的胳膊。巴黎的女人与男人同行时也会不自觉地挽起他的胳膊。在美国，男人在横穿马路时也会扶着妻子的胳膊。但当他们一迈上马路另一侧的人行道时，扶着的手就会立刻松开。

美国人习惯与他人保持距离。这使其他国家的人在和他们交往时多有不适。美国人的特点就是身体间要保持距离，不想接触他人，也不喜欢被接触。

另外，美国人对他人的体味也比较敏感，也会采用各种方式避免使自己冒犯他人。即便是人体散发出的正常体味，甚至是彻底洗浴后的体味，也往往被视为不爽并具有冒犯性。美国出版的婚姻指南手册里也亮出了这种观点。

它们无一例外地暗示女性要将这些内容奉若神明。即使这只是一种苛刻的文化表象，它也明显地揭示了人们在通往诸如做爱和性欲涌动下的拥抱这样强烈的亲密关系的路途中关卡重重。

但像美国这样一个文化渊源和背景复杂的国度，这样普遍地具有特色的行为模式不应该只是一种虚浮的外表。如果它并没有表达出某种更深层面的束缚，那我们是可以突破身体方面的约束的。试想一下，我们保持身体间的距离是因为心理层面对距离缺失的害怕。回顾历史，当我们的祖先们踏上新大陆的海滩时，他们早已把洁净当做世界上除了神灵之外最重要的东西。他们使美国在 150 年后变成了世界上拥有最多砌着瓷砖的浴室的国家。清洁以及它的必然产物——隐私，使我们找到了文化亲切感。

但我们也为此付出了代价，那就是保持身体间相互分离的习惯。也许这就是在公园里我们要寻找空闲的长椅而不愿坐在他人身边的原因。我们还可以找到其他的佐证。小时候，大人们总是要求我们以衣遮体，控制和掩饰身体的自然功能。这让我们对身体的功能充满了深深的怀疑，尤其对实现快感的功能。

## 性是一种良好的总体适度的状态

那么，从性的角度讲，怎样才是最幸福快乐的人呢？体验幸福快乐的性，或如心理学家所说，在性的问题上把握得最好的人是怎样一种状态呢？

首先，他或她不会认为性是卑鄙龌龊之物，更不会惧怕性，而是把性当做自然的、人类本性的一部分，是产生愉悦的自然起点。他或她应是一个对性感兴趣、懂得欣赏性、品味性的人。但是，这种兴趣不会妨碍影响到其他的兴趣。排他性的性兴趣是对性专一无二，对性痴迷着魔。我们深知这谈不上是幸福或把握得当，而是一种病态。

那些能够体验性快乐的人往往也能够在其他更多方面感受到幸福和快乐。他有其他的兴趣、其他的动力和快乐源泉。在所有的欲望和需求之间，他能建立起一种平衡。其中，性占据着一定的地位，并且可能是相当大的地位，尤其对青年时期的人而言。但性决不会排它而占据一切。性讲求整体性的和谐。借用无偏颇色彩的心理学术语，性是一种良好的总体适度的状态。古代中国和希腊的哲人们认为这种和谐的生活便是足够幸福的。享受性快乐毋庸置疑是幸福生活的一部分。

再则，他承认性在生活中所担当的角色。现在我们已经知道，尽管性的外部体征是清晰的男性或女性，但在具体个人身上这种体征并不是泾渭分明。身体的运作有赖于精



细的平衡。每个男性的性腺系统同时分泌出少量的女性激素；同样，每个女性的性腺系统也会产生少量的男性激素。在人的个性方面，这种区别是一种更加微妙的现象，因为除了生理因素的影响外，还附加了心理因素的制约。对于个人的经历和环境，当事人不仅有自己独到的反应，他所处的文化背景也对他产生巨大的影响。但是，这些因素的最终结果仍是把一个人分类为男性或者女性。如果一个人生来就是男性，男人的特质便占据了绝对的优势并起绝对支配作用。如果一个人生为女性，她长大后女人的特质便最为明显。接受自己在生活中的性角色便也等同于让男人努力地按照男人的标准去扮演，让女人遵循女人的原则去生活。

能够体验性快乐的人不存在对外部的举止抑或内心的体验的困惑。性快乐的男人更愿意做一个男人，性快乐的女人更乐意做一个女人。他（她）们可能会在自己角色上不断地抱怨各种辛酸，羡慕女（男）人的优势。随着历史的推演，女人开始为自身在社会中的劣境大鸣不平。但这段历史对我们来说还不算遥远。的确，这个世界上不公平的事实太多了。男人和女人经常会在婚姻和育子等问题上对自己所扮演的角色茫然无知而感到困惑。从社会意义上说，如今界定男性女性的方法是不清晰的。它常常使人们角色模糊。但从本质上看，能够体验性快乐的男人和女人都清楚地知道自己扮演的是什么角色。并且，他（她）们接受了这种角色，还会尽情地从这个角色中享受快乐。

### 爱，让性变得真正快乐

现在，我们就来对体验到性快乐的人的内心情感一探究竟。在生活中，我们面临着强烈的性禁忌，同时也怀抱强烈的性刺激。这些互为矛盾的因素结合在一起，彼此相互激发，如催化剂一般。就像试管中袅袅升起的烟雾，这两种因素混合在一起，使性欲望和渴求的烟云不停地弥漫。但它们并没有多少付诸行动的迹象。

所以，审视个人的性情感显得尤为重要。人的性行为非常重要，但他的情感需求同样重要，因为它让我们洞察一个人的满足与失落。情感是一切行动的基础、营造了行动氛围。一对男女的性行为并没有不同之处，但他们的情感却有可能南辕北辙。于是，同一性行为便获得了两种截然相反的意义和价值。

获得性快乐的情人的情感到底是什么东西呢？是爱，是与性对象建立起了稳定的依附关系。运用身体获取愉悦的性从一个人最初的婴儿时代就已经开始了，这就是为满足身体需求所获得的感官体验。对提供愉悦感的物体产生依附关系，这种类型的爱便始于这一早期的朦胧阶段。性与爱相关联不是出于道德的考量，不是为享受身体的愉悦而寻找借口，也不是因社会非议而产生负罪感，它们相关联只是因为最初的起点就已相互关联了。所以，在用体态表达对爱恋的女子的依附关系时，男子的快乐占据了他的内心。

相互依附的人们通过互挽胳膊、尽力相互倚靠、运用所有的感官深入了解对方而表达出依附关系。他们要排除世间万物进入两人世界。他们要与世隔绝，让自己的意识只容留住对方。成人的生活世界丰富多彩，如共同生活、料理家务、照看孩子、理财、共享知识与社会生活。此刻，这些将两人联结的生活万象均已被排除在外，唯一存在的只有亲密的相拥带来的彻底的身体满足。

在其他的许多生活领域中，性快乐的人此时也能感到和谐舒畅。对于他来说，性和爱是一体的。他的性就表达为爱的情感。这并不表明他只能通过性这一单一渠道表达爱

意。爱比性更加丰富多彩。除了身体之外，爱还能表现出其他更多形式。两个音乐爱好者可以抵膝而坐数小时却不是为了聆听音乐。在一起畅谈音乐带给他们的享受与聆听是同等有效的。同样，我们不厌其烦地用不同的方式表达着爱，因为每一次我们都使用了性的表达形式。但当我们真的发生性行为时，我们把它当做爱的行动。这也就是说，如果我们就是性快乐的人，那么以上就是我们的处事原则。

## 用性的方式表达出的爱

研究用性的方式表达出的爱是件面临重重障碍的事。总结不少失败的婚姻实例，这样的结论是很容易得出的：夫妻双方或许在性的问题上遭遇不和谐。但是，这种认识本身就很可能是有问题的。在许多婚姻个案中，人们缺失的不是性而是爱。很多夫妇婚姻关系仍完好保持着。表面上，他们是和谐地生活和工作着。但他们对爱的感知可能存在着极大的差距。他们间的关系与其说是从强烈的依附中取得的愉悦，还不如说像执行家务般按部就班。在不少婚姻中，性不是表达相互依附的恒久欲望，它已经成为求和的义务。

如果还记得性是身体表达爱的方式，那么我们就可能探究其表现形式了。我们可从自身和他人的经历着手开展研究。对此，艺术家和诗人们的例证对我们来说已很充分。情人之间能感知到彼此的存在，这是身体方面的感知功能。不仅如此，他们对对方正在感知自己这件事也洞若观火。两个人一起漫步在空旷冷清的海滩时，他们可以只是保持普通关系的两人，仅仅在一起欣赏大海、蓝天、微风和脚下的沙滩。如果他们是一对情人，他们则不仅欣赏着面前所有的这一切，而且还要深切地体验到这一切是被他们一起感受着的。他们不仅享受着自身的喜悦，而且还在从对方的快乐中提取养分。

在挤满人群的房间中，想要产生这样的情感并非易事。在迷漫的烟雾中，他们难以感知到对方。但即使是在这样拥挤不堪的房间内，情人之间还是能实现心灵感应。在晚会中，有些夫妇即便不知道对方也在现场，但总是能够强烈感受到对方的存在。当然，有些夫妇也会因妒忌、仇视、占有欲和好胜心，总是像警觉的山鹰一样监视着对方。他们能够对某种强烈的依附关系保持着一如既往的感知与忍受。从这个意义上说，他们是彼此相爱的。但是，双方所能体验到的爱却很难通过身体实现。他们感受到沉重的负担，他们的感觉也愈发变得迟钝。与之相反，如果人们是从依附关系中找到的快乐，他们可以欣喜地感受到对方的感知在持续升温。他们能够从对方的快乐中体验到更多的快乐，对对方的悲喜也满怀关切。即使没有任何暗示或外部的表示，他们也总有能力感知对方准备离开会场。

这种高度的对对方身体上的感知是一种性现象。在这里，身体通过意识和感知表达出了爱。这种身体上的感知需要源源不断地交流。他们抵掌而谈，分享思想、计划和梦想。他们接触对方的身体，彼此抚摸、呵护、亲吻。在用身体交流爱的过程中，情人们用最具个人特色的方式重申对接受与满足的最真切愿望。这是他们自生命之初、自呱呱坠地时即已掌握的感知方式，这是他们在每个成长阶段不断渴求的感受。从中，他们识辨到一种在掌握语言技巧前已经熟练的表达方式。它比任何借助文法魅力的文字语言更加力透纸背。这种用身体表达的爱的语言亘古不变。

在这种语言中他们体验到自由的存在。他们可以天马行空地表达出自身的情绪情



感。他们的性行为并非只对这种模式奉若神明。和任何一种真正的语言相似的，它也在使用自己的词汇进行表达。有时，一方喜欢主动地去爱，而另一方则更对被爱青睐有加。有时，一方扮演主动的角色，有时则另一方主动出击。有时，他们嬉戏、畅谈、严肃、顽皮、温情脉脉或激情涌动。在爱的过程中，他们共同培养出一种属于彼此的自由语言，特别像人们在言论自由方面抱有的理想。

如果缺少了这种性的表达，男女之间的爱便难以完整。在历史和文学作品中，有些最强烈地表达出来的爱对身体方面的描述未达到巅峰。在这一层面上，我们有理由怀疑它们是否是最深切的爱。那些爱是理想和承诺，是对爱人的理念和幻想，并没有植根于现实生活。

### 当性动摇之时

当一个人口头上说“我爱你”但却不用身体接触对方时，他很可能是希望爱却不能爱，因为其他的爱和依附关系还在不停地争执。或者另一种可能，他正在撒谎。但无论是哪一种情形，他并没有全身心投入于爱，用言语和身体来爱。身体同思想和情感一样构成了人的一部分。人的个性是以所有的组成部分为表达途径的。话语有时可能会欺骗我们，但身体却不容易上当受骗，身体语言总是最诚实有效地表达出了爱。

不过，我们的社会传统对身体语言的表达施加了极大的抑制，不少人在成长的过程中因此受伤。成年后他们发现，解放自我、有效地用性来表达爱变得有了阴影。通过婚前的放纵认识性的年轻丈夫会发现，向自己钟爱的妻子完全表达爱意显得颇有困难。在少女时期把自己性涌动的青春囚禁于内心的新娘会发现，戴上结婚戒指并不意味着自己的畏惧和禁忌就会自然而然烟消云散。当双方如此迟疑地走向性生活时，结果往往是双方都无法得到满足。

现在的妇女都希望获得性满足。很多妇女如果没有体验到性高潮，就会感觉烦躁不安。在对待性的态度上，这当然可以说是一种新的发展动向。老一辈的妇女并不指望有这种福分。如今，若没有达到性高潮，妻子在思想上就会被冷淡和变态的阴影所笼罩。她可能会责备丈夫，但如果丈夫关爱呵护有加，她就只能自责了。越是焦虑，她就越难以达到性高潮。

女人为没有达到性高潮而萌生躁动不安的情感，这种情况可能源于性以外的不安因素。也许是婚姻中某些与性关系无关的生活对她有困扰，也许她知道自己不满于丈夫做爱时的某些方面，但却无法启齿。她很容易地接纳了所有那些困扰她的因素，并促成了她对性经历的不满。所以，性高潮的失败是以吞纳其他方面的不满为基础的，并在此之上进一步强化。

### 用性的方式表达的爱是无法用规则来界定的

完整成熟的性关系具有多方面的表现。它表达出情人们的人格、情绪和情感的多个侧面，甚至他们依附关系的多种神韵。用性的方式表达的爱是无法用规则来界定的。我们不能像针对社会行为那样针对性订立各种规矩。对性行为或性交体位着墨颇多的书籍的价值仅仅在于它们把人们从性的保守态度中解放出来而已。但就理想状态而言，相互

爱恋的人们在相处时是完全自由不受拘束的。他们并不迫切需要任何图解的方法来解说指导自己的性生活。他们彼此间是凭感觉行动的。总体而言，他们的行动是由相互吸引或需求所促成的。

内容丰富而且相互满足的性关系是当事人乐意抛却拘束、展示真我的表现。可见，性是以对爱的自由的感受和被接受为前提的。如果任何一方在相互关系的其他方面中并没有拥有这种自信，那么他（她）对性生活的自由享受也将面临重重困难。

有时，结为连理的人们会发现自己的爱几乎连一丝浪漫的色彩都没有。

他们或许学会了相互接受、并且在共同生活中采取了较为舒适的方式，但他们的性关系并不具备相互依附的积极因素。它可能只是义务性的程式，只对释放紧张有作用。当两人建立起了积极的依附关系，可以在爱情中相互满足时，他们会竭尽全力相互享受。他们相互帮助、相互照顾，一同嬉笑、一同坐卧。他们载歌载舞享受着欢娱。他们欣喜于共处的时光。习惯于独自度假的夫妻们显然是因为在对方身上无法获取较大的快乐。否则，他们就会把一起度假当做共享愉悦的好时机。

当人们带着对依附关系的极度不自信进入成年期时，他们可能会对如何培育积极的依附关系变得不知所措。在某种具体的爱上，他们可能会以一个积极的态度作为起点。最终，他们却总是使之滑入自己熟悉的不自信中。尽管这种爱遭受玷污，但他们会寻找许多社会学和心理学方面的慰藉来支撑这种关系的维持。然而，在相处中他们已体验不到太大的乐趣。在这种情况下，性的关系对他们来讲已经不值得拥有和维持。

即使依附关系已经呈现出非常积极的状态，但性也避免不了受挫。不过，这些困难都会是短暂易逝的。对于年轻的情人们来说，障碍可能仅仅是缺乏经验。而且，性在生活中所起的作用会因年龄、经验和遭遇的变化而变化。当我们把精力投入于某些事项时，我们几乎会忘却性的存在。当我们与相爱之人分开一段时间的时候，我们可以暂时忽略我们对性的需求，不少人确实都做到了这一点。

用性表达的依附关系随生活细节的不同而不同。它们带来快乐，也带来苦涩。但只要这种依附关系依然强烈和积极，它的性表达就可以纯洁清新。依附关系如果只是身体上单纯的性，那它是不能代替包含双方完整个性的多维的爱。但用丰富的性形式表达的爱值得培育，因为它给予我们满足感，而且还可以构建起强烈积极的关系。



## 第四章 自爱是爱人的基础

### 每个人都是自己的爱的主语：我

听起来爱这个字非常悦耳，它不仅散发出美丽馨香，而且还透露着英雄气概。如果爱不能给人带来欣喜，至少它隐含的悲怆也浸透着高贵。爱带给人温暖，甚至带给人荣耀。即使在最平常的意义上，爱也能让人愉悦。爱没有必要像文学作品一样激情饱满，或如父母对孩子般无私奉献，它只是淡季中的一颗草莓，道是寻常却沁人心脾。

但是如果给它增加一个前缀，变成“自爱”时，全部的色彩就会出现变化。眨眼间，所有令人愉悦的联想骤然消逝了，而一连串丑陋的意象穿行于脑海中：自私、虚荣、妖媚、贪婪、自恋等等。这样的词汇实在多不胜数，但没有一个能够带给人快乐。

对于自爱，不少哲学家们都已经做出了阐释。世界上是否存在除了自爱以外其他类型的情感呢？在无聊的周末，任何出色的逻辑学家都可以利用这个辩题来打发时间，达到自我娱乐的目的。他可以证明人类第一善良动机的底蕴只不过是自爱的外现。无论是为国捐躯的爱国者、致力改变人类命运的人文主义者、还是谨慎筹划孩子未来的慈父，这种种行为只是自爱的外现，自爱最突出地表现为两个情人的相依相伴。

将爱降格等同于这些概念，就好像听过小提琴协奏曲后，那些所谓的才子们评说“这只不过是马毛在琴弦上擦擦而已”一样荒谬。这种效果等同于看到美妙绘画后评论道：“这只不过是一堆化学颜料罢了。”在逻辑研究中我们发现，这些谬误性阐释都是归纳法造成的。按照这种思路，雅典的巴台农神殿也将被概述为一块块垒加起来的石头堆。

爱确实起源于家庭生活中的自爱，这是无法避免的现象。除非我们逐渐接受这种爱的起源并从中获得乐趣，否则我们难以保证爱情不会遭受困难。当我们在情感发育的过程中感到苦闷、受到伤害，我们就会被自我的需求所奴役，那时候，独处或与他人交往都变得索然无味。因此，用更积极的态度对待自我就成为享受其他爱的先决条件。我们在自爱的基础上要构筑所有其他的爱，而所有其他的爱的性质取决于爱的起源状态。

认识自我的工作一旦启动，我们就已经对自己产生了或良好或卑微的感觉。我们起始的自我被积极或否定的情感所萦怀缠绕着。如果一个人必须对着每个人的耳朵高呼自己是何等的重要，那么很明显他自己对此也一定是底气不足。另一方面，卑微的自我可以通过大量的形式表现出来。貌美如花的女子或许会自视寻常、甚至丑陋不堪。她们通过邋遢的衣着表露出了这种卑微的心态。在她们眼里，自己配不上那种金钱堆砌起的精心打扮。所以，她们每天都会穿一些毫无生气、普普通通的衣服。

有些男人尽管已经能力过强，尽管已经盆满钵满，也可能会怀疑自己的能力。他可能忧思于人生无定，惧怕瞬间失掉所有的财产、名声和地位，并最终沦为乞丐。很多演

艺圈中的人，尤其是歌剧演员，也经常生活在恐怖之中，生怕自己的艺术才华一朝散尽。还有许多人常常会为更加紧张、具体和缺乏理性的威胁而感到恐惧。尽管人们对这些恐惧早已熟悉，但引起他们恐惧的那些渊源却往往不被人们重视。如果恐惧操控住了一个人，那么从本质上看他就对相应的那些具体情境束手无策，而唯一走出困境的办法是由别人牵着走出。这种情境向我们昭示了日渐具体真实的自我意象：他发现自己就像是一个婴儿，那样的无助。伴随着发现自我所处的境地而生的恐惧感剥夺了他所有的成人防护，无情地揭露出他内心深处的恐惧，婴儿式的自我。

白日梦就是展示卑微自我的另一种方式。经常做白日梦的人厌恶自我，经常希望成为别人。他们一旦进入白日梦的空间就立刻变成了他人。虽然没有几个人梦想自己成为光彩照人的小说主人公沃尔特·米蒂，但不少读名人传记的人都会在心中幻想“我要是他该多好啊”！

以上就是我们常见的自我否定性情感的几种表现。这些自我否定性行为主要可以归纳为两大类型。第一种表现为缺憾，不能把自己的潜能充分表达出来。稚嫩的心无法赢得美人的芳心并不是因为缺乏个人魅力，而是潜藏于懦弱行为之下的他缺乏自信。自视卑微的人会因畏缩而无法完全发挥自己的实际能力，从而与最高理想失之交臂。由于太过关注自我，他会分神、泄劲，最终影响到能力的完全发挥。自视低劣的第二种反应特征是卑劣意识。卑劣意识并非谨慎或谦恭，而是彻底的自我贬抑。长着丑陋鼻子的西拉罗在内心深处认为自己配不上美艳佳人。他只有在可以隐身的夜幕树阴下，尤其是假扮成举止文雅的年轻基督徒时才敢向罗克珊表达爱意。如果说“花团锦簇而无人欣赏”，那是因为不少像他这样的人早已经退缩不前。

与我们朝夕相伴的自我就是我们自己，和他人相处与和自己相处是两门不同的学问。在遭遇某些难忍的苦难时，我们或许会责怪他人，但若摒除了那些被责难的对象，我们依然保持着等份量的快乐或忧愁。当然，我们表面上总是表现得与这种观点事不相关。但如果我们不去责怪他人，那么我们也会找到其他的发泄渠道。日常生活的基调无法轻易改变我们对待自我的态度。

我们与他人的关系会受到这种态度的影响。越是重要的关系就越是深刻地受其影响。当我们深深留恋于某人的风采时，欲望支配着我们的关系。但当这种依附关系进一步深化时，当我们更深地自我投入时，我们的自我情感就理所当然地成为了这种关系的核心。一开始，恋爱中的男人会自然而然地把爱人理想化。但如果他太过看低自己，这种理想化最终会反过来将他击倒。他的内心深处有一种强烈的自卑感对他说，他根本就配不上这样完美的女人。他变得畏缩不前。对于另一类自卑的男人来说，他是通过了苦苦追求才抱得美人归，可是婚后两人关系的维持靠的也是他那卑微的自我。他唯一追求的爱是为了获得他人的照顾，从而关爱自我，他能够付出的爱也只是为了依赖。

依赖性的爱往往对外界感知有强烈的反映。严重时，它强烈的程度会让爱人感到窒息。但这种强劲的力量并没有完整地表达出爱的丰富内涵。它只是由倚靠与支撑所构成的一种单维度的爱。这种爱在其他维度上是贫乏的。它根本没有多方面的交流，也没有对爱的分享。他们的关系在许多时候是一方索取，一方付出。



## 父母之爱子，必为之计深远

为人父母有责任多鼓励自己的孩子。孩子因为言语笨拙，在外时往往因能力的缺憾而四处碰壁，而且父母又还必须花时间管束、训诫和教导孩子，这样的时间安排使得父母若要表扬赞赏孩子便必须另外寻找甚至创造时机。如果想让孩子对自我形成良好评价，那么，充足的表扬和赞同是必需的。为了达到鼓励的目的，我们千方百计制造机会让孩子表达自我。我们浓墨重彩地表扬孩子的成功，我们为他的第一次蹒跚迈步欢欣跳跃，我们不停地模仿他的咿呀学语，我们对他的蜡笔涂鸦颌首肯定。我们不厌其烦地鼓励说他是多么的棒，多么的出色，长大后他可以成为美国总统，世界领袖。当他仍处于不谙世事的阶段，仍被我们温暖的怀抱所保护时，我们能够帮助他描绘幻想，让他更茁壮地成长。

随着孩子日渐接触社会现实，这些幻想就会慢慢淡出他的脑海。在学校中，尽管大家对他仍是赞不绝口，他还是会发现其实很多同学都在学业或娱乐上比他表现得更出色。他发现自己原来根本不优秀，只不过是许多普通孩子中的一员，在班上仅仅处于中游。这种情况会对他形成重大打击吗？如果他的父母足够明智，这样的情况绝对不允许也不会发生。他们不会再在他的耳边夸耀他是最聪明的孩子，不会强迫他把家庭作业做成满分，也不会当他考试没有得到A时便开口大骂。他们爱他，他们觉得在班上处于中等就很不错。因为班上成绩中等的孩子也不在少数，他们都是非常可爱的孩子。他是这个优秀团体中的一员，父母会不断地鼓励他融入这个团体，并从中获得快乐。

当他发现自己在某个方面的能力有限，他会集中精力培养另外的潜能。他打球不怎么样，但跑步厉害。他阅读速度慢，但算术能力却不在人后。

他因为工作踏实而在班委会竞选中脱颖而出，甚至可能当上班长。他也可能活跃且想象力丰富，因而在学校的各种演出中都能占有一席之地。因此，在这竞争激烈的社会中，他能够更好地把握自我。并非说他所有的经历都是快乐舒畅的，实际情况可能恰恰相反。他遭受到与其他孩子一样多的失望、挫折和阻碍。那些艰难的岁月无论长短，他也必须亲身经历一番，去磨炼自己。和其他孩子一样，他也会认识到这个世界并不只是绕着他一个人转。

但是他不会被失望压倒。不像一开始就抱着自卑心理的孩子一样，在每次的不幸中都使自己的卑微感再度加强，他在自信的鼓舞下冲破暴风雨到达了安全的彼岸。对他来说，太阳必定会再次照耀。这些考验难不倒他，反而增强了他的情感力量。总之，他深刻地把握了自己的能力。由于自信力的推动，他可以忘记自己的不幸并足够快乐地生活着。

## 生活为每个人可以享受的欢乐都设定了约束

任何对自己的能力抱有自知之明的人都是值得开心地交往的。他不爱抱怨命运的缱绻、世人的不公。武断地认定他人心术不正、不可信赖，或他人对自己有所企图，这些也不是他的风格。他们凭什么对自己有所企图呢？总而言之，这个小伙子各方面都很不错，他懂得顺势而为。他开始摆脱自我这一个中心，开始对他人发生兴趣，他以一个最

佳听众的形象留存在我们的记忆中。

这样的人总是招人喜欢的，因为他与他人的交往是发自内心的，他对此兴趣盎然。人们很容易对他感兴趣，因为他对别人感兴趣。他是那么让人喜爱。在接收来自他人的爱的同时，他也在源源不断地付出。因为他喜爱自己的拥有物，于是他想与人分享。他与别人分享食物、书籍和朋友。私藏兴趣、独自享受自己的生活并不是他的风格。反之，他还会说：“来吧，这里真不错。”

当他堕入爱河时，他会把自己对其他事物的爱或依附关系都带入爱情当中。他是那么充实地享有快乐。他对爱人说：“快来与我分享这些！”他使生活中的爱因分享而变得更加富足。事实上，他分享的客体恰恰是他自己。通过发现自己是社会成员中优秀的一员，他在成长的岁月中精心培养了自己的良好情感，并把朋友、兴趣、品位、思想和行动都包容其内。他让惬意的依附关系源源不断地流向自身，建立和扩展了自己的社会形象，并凭借它们使自己愈发个性鲜明。他的自我有着最丰富充实的状态，他与爱人共享着这笔财富。

在这个世界上，十全十美的生活是不存在的。我们要记住，生活为每个人可以享受的欢乐都设定了约束。没有人能够把自己的生活推向极致。天有不测风云，遭遇不快不满的事是正常的。即使是阳光普照的大地也会有被严寒和暴风雨侵袭的时候。尽管自我接受的人内心会填满更多的欢乐，但他依然无法避免偶尔的郁郁寡欢。他也可能对生活的诸多方面极度不满。我们生活的世界并非天堂，我们时刻都会领略到这个世间的不公、贫困、疾病、自然灾害和各种人为的残酷举动。健康的自爱不会让人对阴暗面不思不想，更不会让人沉溺在虚幻的幸福中。

我们对那些不停更换工作的人也算是司空见惯了。他们为什么无法建立对某一份工作的长期兴趣呢？原因在于他们对自己极度地不满。自我感觉良好的人也会为了换份更感兴趣的工作而跳槽。经过多次选择后，或许他便会找到最合适的，然后便安定下来。他的不满起源于对环境的要求，而非对自己的挑剔，而且他用实际行动使自己最终如愿以偿。还有，在实际行动中，他获得了经验，在改变工作的过程中，他也改变了自己的心态。自我感觉良好并不等于他就会浅尝辄止。他的良好的自我认识有着蓬勃的生命力。

他最了解自己的一件事情就是自己总能够丰富自我形象。他总是能够不断地成长，并且活到老学到老。

对自己不满的人总是不停地更换工作，原因是他对自己定位不明确。他或许会走向另一个极端，甚至害怕放弃这个令他厌倦不已的工作，因为他对于能否找到新工作并无自信，更别提要找到更好的。他不敢向雇主提议加薪或改善工作条件，因为他觉得自己能力还不足以与之匹配。即便当他真的鼓足勇气走到老板面前，事情也往往会被他搞砸。结果是，加薪不成反而被老板数落一顿或者开除。无论何种结果，他的卑微的自尊都会进一步深深陷落。

每个人对灾难的反应都是截然不同的。

### 每个人都是自己的信天翁

良好的自我认识对每个人来说都是必需的。但假如一个人身高最终只长到 1.5 米，而社会的平均身高是 1.65 米，此情此景他会作何设想呢？身材矮小的拿破仑心怀征服

世界的壮志，他横扫欧洲，将各国的国王和他们的子民们控制于股掌之中，让他们俯首称臣，只有如此才能登泰山而小天下。可见，当一个人存在明显的缺陷时，要形成良好的自我认识便困难重重。生来就有严重生理缺陷或遭受意外事故的人，必须经受常人不能承受之重。然而，那些曾与残疾人一起工作过的理疗专家们指出，无论他们心里有多么遗憾，建立起比其他身无病痒的人更大自信的渠道一直都向他们敞开着。

在这个世界上，有不少迷人的妇女并非绝世的美人。克利奥派屈长着大大的鼻子，伊丽莎白一世女王的脖子又细又长，斯塔尔夫人的腿腿臃肿，传世的美人无须自我包装便已光彩夺目。特洛伊的海伦的确拥有让数千艘轮船沉海的漂亮脸蛋和身材。但是传说归传说，她的迷人、善良和聪慧并没有人真正知晓。

我们都伴随着自卑感而成长。阿尔弗雷德·阿德勒曾说过，我们刚降临于世时都是弱小不堪的。生活向我们敞开了两条道路，要么持续卑微，要么振作坚强。一方面，生活伤害了我们，另一方面，它也哺育了我们、治愈了我们的创伤。

早期生活中的情感创伤也对人们的意志、感觉和洞察力起到很好的培养。比如说，在过去我们常常认为父母的离婚对孩子的伤害是必然的，如今我们虽然仍认为离婚会给孩子带来巨大的影响，很可能会伤害他们的情感，但情况未必如想象的那么糟。父母的离异或是疾病使得某位亲人逝去确实给人带来极大痛苦，但同时它们也能使孩子变得更加成熟和坚强。困苦确实也锻炼了我们进一步适应生活的能力。事实上，从银行借的钱越多，只要还钱谨慎，良好的信誉还是可能有的。

在日常生活中，从每个细节中去探究什么才对我们最有利是困难的。即使我们已经知道何者最为有利，我们也不可能每次都如愿以偿。生活里满是机遇，甚至连那些看似渺茫的事情也可能有一个美好的结局。人不可能一路走运，也不可能一辈子厄运缠身。有些人确实接二连三地遭受不幸。但那些不断抱怨社会对自己不公的人实际上是把矛头指向了自己。

不少人都喜欢听渔翁吹嘘今天又捕到了多少鱼。保罗·本尼和约翰·亨利两人那带着智慧精华的故事被不断地粉饰夸大。在传奇故事里，男人往往力大无比身手非凡，女人美若朝霞，能把稻草变成黄金，能用温柔驯服猛兽。带着对自己的喜爱，我们在心中不时对自己加以点缀。如同对待自己心仪的对象一样，我们常常对自己赞许有加。好在赞誉不会伤害人的心灵。我们越认为自己和善亲切，我们就越会按照这种标准去表现自己。当我们连自我的缺憾都能包容时，我们就能够接受所爱的人。对自己不满的人往往是郁郁寡欢，易于动怒的人。

## 有益和无益的自爱

上面曾说过，成熟而健康的自爱是爱他人的基础。当然，自爱在其发展过程中也并非一帆风顺，它一直保持着狭隘和幼稚的特性。20年后当孩子长大成人时，他仍有可能哭叫着以引起他人注意，仍以满足自己需求为第一要务而不理他人得失。当愿望实现不了时，他就会大发雷霆。

前面说过，自我形象感觉不佳的女人可能会通过不讲究穿着来证明自己不值得花费金钱和时间精心打扮。一个人的行为走向极端便很容易走向两极分化。要么她过于邈

遍，要么她过于装饰。她脑子里装的都是衣服、发型和皮肤护理。她在服装店和美容厅投入的时间和精力都是无止境的，这导致她的家庭生活入不敷出。在化妆台前投入更多时间并不能让她振奋心思和共进晚餐的伙伴们聊天、游戏或听音乐。她太注重自己的服装、脸蛋和发型了。她把别人对她的评价当做了与他人交往的基础。

如果某位妇女在出门前精心地打扮了自己并在最后一刻还要用镜子检查每个细节和总体效果，这不能说是自恋。她可能有点小题大做，又回去更换耳坠或外套。当她最后审视完自己之后，她可能觉得她已经过了引人瞩目的年龄了，她也不奢望自己站在聚光灯下，但不管怎么说她已心满意足了。所以，她就会对自己的外观看淡，尽情地去享受生活。这不是自恋，而是自我接受，是自爱的全部内涵。它把她从对自己的过度关注中解救出来。

幼稚的自爱并不是解放，而是限制和奴役。自恋者享受不到他人的快乐和幸福，更不会对别人有怜悯之情。在他们的内心深处，自己的牙痛才是最痛入心扉的，自己面临的问题才是最复杂的，自己的工作最艰难，自己做的牺牲也最大。总之，在这个世界上，不存在能够理解他的人。

这样的人往往自私、以自我为中心，不体谅他人、甚至是冷酷无情。他往往对自己给别人的伤害一无所知。他就像一个喜欢在操场上掐所有的小孩子的孩子一样。直到有一天妈妈已经不指望用言语教育他，决定让他吃点苦头而使劲地掐他，让他疼痛地哭喊起来时，他才会改掉自己的恶习。

不成熟地自爱着的成年人不一定会将自己明显地表现出来。社会鼓励人们不断追寻荣誉，其结果往往使人们失去了爱而独存自爱。强劲的社会竞争奉行的是“不是你死就是我亡”。人们在这场斗争中会变得对财富、地位和权力蝇营狗苟。

获取丰盈的财富确实把人带向快乐，但人们深爱着的生活却也因这种快乐而面临威胁。所以，我们应该静下心来好好对这两者作进一步的探讨。



## 第五章 物质的爱和对人的爱不可并列讨论

值钱的东西我们都喜欢。事实上，它们在我们爱的生活中占据了重要部分。只要稍加注意，我们就会发现周围不乏充斥着这类观点。“我爱这辆新车。”“我爱这件毛皮大衣。”“我们喜爱这套新房子。”当他们尝试这种表达时，“爱”有什么不同的内涵吗？答案肯定是“不”。一提起爱，我们常会想起浪漫、性和婚姻等相关内容。但就本质而言，爱是一种依附关系，它是一种超越人际关系的存在。

人们在对这些物质的迷恋中表现出了自己的欲望，而这些欲望的强烈程度以及不断再现，又昭示了人们深深陷入的程度。为了得到它们，人们会不遗余力，甚至投入的时间和精力会比给予自己爱人的多得多。没有人会这样直言不讳，但他们心中的占有欲以及对名分的追求完全可以演变为他们的主要的爱。

我们往往乐意将自己想象为浪漫的情种，而不是单纯被占有欲所控制的物种。我们总爱做实实在在的白日梦，有时还对“夜色中纤纤漫步的美人”充满无限遐想。但事实上，能够彻底摆脱内心和周围社会力量的强大影响、不被占有欲所驱使的人为数极少。这种现象从幼儿身上便可发现。他们四五岁时所产生的语言习惯，比如“我要”或“给我”，直到长大后很多人还会将其保留。

### 物质对我们有何裨益

可见，西方文化对“占有”评价颇高。事实上，这种观念并非现代的产物，而是好几个世纪的历史传承。丰厚的财产为我们带来了崇高的社会地位，并且也在心理上给予了我们极大地慰藉。很多人都会觉得坐在昂贵崭新的汽车里比坐在破旧的汽车里更具有安全感。不少人周末花费比陪伴妻子更多的时间在擦洗和抚爱他引以为豪的汽车上。财产和地位确实使人们在生活中所遭受到的焦虑的刺痛感或多或少地减少了。它们甚至使我们对无条件的爱产生了不切实际的幻想。即使它不是爱，它至少也是我们自幼所渴望得到的赞同。

换句话说，我们从物质中获得了满足感，而满足感最大的成分就在于自爱。自爱是我们在寻爱之旅中的第一项学习内容。我们在生命的最初若干年当中最熟悉地体验到了自爱的感觉。尽管后来我们学会了更多方式来帮助我们获得更高层次的满足感，但这段小时候的自爱却注定要与我们相伴终生。

对财富和地位的追求以及伴随而来的公众的赞同让这种孩子式的自爱拥有了满足感。这种追求是私人的，不会挤占他人的需求和欲望，也便不会带来额外的困难。要赢得这普遍的赞同，我们无须顾虑是否损害到他人。我们只需顾及我们自己，瞄准财富进发。不用多久，我们所拥有的便会与我们合为一体，而且达到不可分辨的程度。而它的结果是，我们因此感到自己的伟大和重要。

客观生活的真切现实使得高尚的爱难以获得稳定的地位。人们常安慰自己，“偷我

钱包的人偷到的只不过是一包垃圾”，但我们对被窃还是心有余悸。我们为自家的大门添加防盗铃锁。并且还购买了保险。我们甚至也怀疑爱情本身。不少人心中总有疑问，对方爱的是我的人还是我的钱？是实实在在的我还是我的银行存款？

爱的不稳定性让它看起来不可靠。这个问题我们孩提时就意识到了。一些人成年后又重新发现了它。与此相反，物质财富却带来了实在的保障，它能够抵挡住股票市场的崩溃和生意场上的失败。虽然它们给不了我们想要的爱，但它们不会让我们忍受尖刻的话语，或移情别恋的私奔。

物质财富是可以用算术方法计算的。它们可以被列举、被分类，它们的价值在钞票上就能得到体现。然而爱又怎么计算、体现得了呢？伊丽莎白·巴瑞特在写给罗伯特·布朗宁的一首十四行诗中有过尝试性地解答：

我是多么的爱你？让我数一数方式。

我爱你之深、之宽、之高。

只有我的心灵才能达到……

她顺着柔情的想象继续表达，构成了这首美丽的十四行诗，但是它透露的全部信息也只不过是她坠入爱河这件事而已。

人们常常半真半假地说，我们每个人都是这样的，而且连金钱也治愈不了我们。但是，如果我们注定摆脱不了困惑，那么选择物质性的凯迪拉克是否会让心里好受些呢？人们也往往说，既然无论如何都要工作，那么我们为什么不埋头苦干，考虑多劳多得呢？所有这一切都透露出隽永的现实哲理，令人信服。

## 永恒的冲突

从古至今，有两种相互矛盾着的减轻焦虑的方法。到了耶稣生活的时代，这种冲突已经历久弥深，因为正是耶稣让我们懂得了必须在爱自己和爱邻居之间维持平衡，还有骆驼穿过针眼也比富人升入天堂要来得快。耶稣在自己的戒律面前做了很好的表率。据《马太福音》所言，当撒旦引导耶稣登上高山后，许诺要献给他整个世界和世上所有的荣耀时，耶稣断然拒绝道：“撒旦，还是你自己留着享用吧。”

虽然耶稣让互爱的观念成功地深入人心，但他却没教好我们如何有效戒除物欲之爱。耶稣死后又过了1500年，一个不起眼的宗教领袖约翰·卡尔文传布了另外一个教旨，它剥去了宗教华丽的外衣，让宗教的本质直呈世人。他宣扬勤劳和节约可以让人们如同儿子般更加靠近上帝。

在卡尔文布道的富裕的日内瓦市，这个戒律受众颇多，甚至以后的几个世纪中发生的事件更进一步增强了它的影响力。美国和法国的大革命消灭了世袭的地位和权力。随后进行的长达一个世纪的工业革命又让财富和地位向每个凡人敞开。一个人可能出生并不光彩耀人，但是如果他遵从卡尔文的教诲，努力工作，花钱时谨慎小心，那么，他终有一天会成为富有、受人尊敬的人。他的社会地位也将与众不同。

“地位”是个老生常谈的东西，它并不是近代的产物。在经济领域颇有建树的经济学家索斯坦·魏伯伦把这一概念灌输进美国人的大脑。他在《有闲阶级的理论》一书中深入探讨了人们获取物质和地位的原动力，而那时候对该动力的信奉仍在人群中大兴其道。

魏伯伦仔细研究了那些努力工作、谨慎花费的人们行为。他发现他们的理智并没

有想象的那么充分。他们认为自己对物品的购买已经充分考虑了自身的需求和喜好。换句话说，他们对自己的消费行为怀抱充分的理智和自信。有些人购买大衣用于保暖，因此，他们的身体需求就得到了满足。至于他最终判断哪一件大衣更漂亮并买下了它，这样的行为是审美在发挥作用。魏伯伦却并不这样认为。一个人购买了大衣、房子、家具、马和马车并不是出于理智的需要，而是出于争胜的动机。他是羡慕那些拥有了某种财产的人们所获得的关注和尊敬才去跟风购买的。

这种社会行为模式并非起源于美国。但在这样一片美国梦遍地开花的土地上，追溯其根源便显得毫无困难。当一群人同时在同一片肥沃的土地上定居下来后，还有一些人因生活的贫困而苦苦挣扎。于是，那些已经取得了巨大成就的人便赢得了大众的尊敬。他在众人心目中拥有了高强的能力。人们向他讨教，恭敬地在他的讲演会上汲取营养，选举他为教区领袖和学校董事。他的财产就是他卓越人生的佐证，他 also 为此感到脸上有光。

如果财产成为赢得公众尊重的基础，那么转移到心理上，它便成为自尊的基础。到目前为止，这种推断仍是合乎逻辑和常识的。后来，魏伯伦观察到一个与理智背反的现象，若没有经过勤俭节约和辛劳工作两个环节，即使人们拥有了更多的财产并由此得到公众更多的尊重和自尊，他们也不会懂得珍惜，而是大肆挥霍。

### 金钱：展示自我的橱窗

为了赢得社会的关注和尊重，人们不得不透露他们的财富。如果一个人四壁萧条地过完他的一辈子，当他去世时，人们发现他有 50 万美元塞在床垫下面，那他也无福享受人们对他的尊敬。只有让财富外露，商团才会不仅为他提供慷慨的贷款，而且还将赚取百万美元的创业机会与他分享。

在魏伯伦的眼里，巨大的财富并不能带来直观的结果。它必须通过展示，获取世人的关注。根据这个原理他发明了“引人注目的消费”以及“引人注目的休闲”之类结构的词语。

在魏伯伦看来，“引人注目的消费”意味着财富的炫耀性外露。它是一种与讨价还价不同的行为准则。它并不着眼于用最少的钱做最大的事，而是要给人们留下自己手握重金的印象。在繁荣无序的 20 世纪 20 年代，有些积极谋取财富想建立自己社会地位的人变成了艺术品收藏家。他们并不斤斤计较获得某一物品花费了多少金钱——因为高昂的价格恰恰能成为头版头条。如果路易十六的浴缸卖得昂贵的话，那也值得一买。

也就是说：“我的聪明才干值得让我保持这种富有……我可以随心所欲地花钱。这不会威胁到我的财富。”巨额的财富必然引致人们的注意、羡慕和尊敬，并且它的拥有者也必然进入我们关注的视野。如果他还能在消费过程中透露出自己的品位，那他还可以变得崇高伟大。在某种程度上，他可选择的东西有多少，他能实现的东西就有多少。某些事情总是给我们带来难以磨灭的影响，如同习惯于在歌剧院里呼呼大睡的人也会对歌剧的歌词或咏叹调耳熟能详。

尽管在 20 世纪 20 年代末期经济萧条，这种情形却依然存在。实际上，近年来购买艺术品的热潮又再度兴起。我们并非怀疑那些艺术品收藏家们是否出于文艺爱好而去购买作品，但画的金钱价值往往没收了我们思考和讨论的余地。

尽管不少君主统治时期保存下来的繁文缛节已经被我们的民主社会所抛弃，但关于

财富的观念却依然如故。歌剧院的座位选择就是个很好的例子。不仅在纽约，在巴黎、伦敦和罗马都是这样。人们与其选择最有利于观看歌剧的座位，不如选择其他观众能够看到的座位。第二天上午的报纸刊登的图文青睐于每个被祝贺的女士的衣着，具体来说，主要是珍宝和名模的衣着。它们是魏伯伦所称“无尽的支付能力的显示”的最好体现。就像一幅绘画一样，女人经常被男人利用来显示他们的财富，而她们也并不是不情愿。甚至当一个女孩子刚刚步入成年时期，就已经开启了这个进程。现在，父亲们往往不惜一掷千金，为初次参加社交活动的女儿购买鲜花装饰，让她华丽地进入社交晚会的舞厅。可是那个夜晚，鲜花往往坚持不到最后一曲华尔兹响起便已开始枯萎。因此，引人注目的消费便降临在这个少女身上。当她们结婚时，她们的丈夫会让她们享有引人注目的休闲。人们总能在社交场合、在轮船甲板上、在昂贵的度假胜地发现这类女人华丽、自在的身影，在那里活动、拍照。

除了用一个无所事事的妻子来装点门面外，男人们用以展示地位和价值的东西还有很多很多，如最长最昂贵的汽车、很少使用的昂贵的俱乐部会员卡、漂亮的房子、佣人、剧院最好的座位、参加首映式、到漂亮的餐厅用餐（在这样的餐厅和夜总会里有永久的贵宾席），以及进行昂贵的娱乐如马球、游艇和打猎——所有这一切都让他的社会地位极大地凸显。有些时候，这种对地位的追求已经几近荒唐搞笑，比如说，只是为了看家而养了两条狗——一条门外狗、一条门内狗。

对于负担不起如此奢侈开销的绝大多数人来说，魏伯伦用“金钱上的效仿”来概括我们在消费中所体现出来的模仿性因素。它表示人们出于让别人羡慕自己，而不是自身需要所进行的盲目购物。

有时，我们购买一件新外套的原因并不在于旧外套已经破烂或不再暖和，而是因为它的样式已经过时了。如果我们没有别人穿得好，我们就会从心里觉得寒酸和遗憾。也许我们买的那件外套普普通通，但它还是充满跟风的色彩。许多妇女不得不勉强接受批量生产的衣服，往往只是为了效仿那些富人穿过的服装造型，它们号称出自要价高昂的设计师之手。同样，女孩子之所以要保有修长光亮的手指甲，并不是认为修长的指甲与财富有任何直接联系，而是为了制造出自己是一个不用做家务活的女人的假象。

尽管对“衣不造人”的告诫我们已经耳熟能详，但实际上它就是提醒我们要给人留下深刻的印象，这反而动摇了我们的坚持。广告不厌其烦地让我们接受物质与富人所建立起的强制关联，无非为了告诉我们他们的产品很受富人欢迎，或者说他们的产品货真价实。这两则事例将要告诉我们，购物使财富的地位极大地凸显。

可见，魏伯伦无情而夸张的文字使荒谬感渗入了他的论断。但另一方面，我们的很多梦想确实都透露着物质和金钱的欲望。梦想总是包含在日常思维之内，认为我们可以超越梦想的规则行事，这种想法是很天真的。我们的确被梦想所控制，这情况或许比我们愿意承认的还要频繁。正如魏伯伦启示我们的那样，强大的社会力量对这个过程起到了推波助澜的作用。

## 我们对物质之爱的满足往往比对人爱来得容易

从心理学角度看，我们对物质的爱的满足往往比对人的爱来得容易。我们在赚钱方面存在的缺点，相比于在满足与他人关系上呈现的不足，所带来的麻烦是少得多的。





不少人认为，他们一天中神志清楚的阶段是在办公室里度过的。他们说：“待在家里总是让我躁动不安。和妻子相处不和谐，孩子们管也管不住，一切了无趣味。在办公室里，即使事情并不如意，我们也还可以寻求解决之道。为什么呢，因为我们有程序、形式和规则可循。可是在家里，虽然我们深爱对方，但是事态的发展往往在人的控制之外，这一团糟令人烦恼。”

这是他们的心里话，他们这样讲也无可厚非。对他们来说，生意和股票市场万变不离其宗，而与人相处却不同。不少男人觉得女人总是致命地捉摸不透。她们如同多变的天气，风云变幻，喜怒无常。

那些男人的这种感觉是非常强烈的。他们在生意和对物质的占有上投入了所有的或者绝大部分的时间和精力，却对妻子的需求和欲望关注甚少。他们研究市场报告和商业新闻并时刻把握经济动态，为的是当自己财政状况随行情大起大落时能够处变不惊。但这并不意味着如果他们花同样的心思去研究人，他们就会在这种研究中获得同样的价值。

对许多人而言，由于不理解对他人的行动和感受而带来的威胁感远远超出了他的预料。甚至惊喜也让我们体验不到往常所体验到的愉悦。对绝大多数人来说，一件真正令人吃惊的事情常常让我们措手不及，即使这个消息足以让人高兴，但带来的往往可能是忙乱。

实际上，我们并不像自己想象的那样格外偏爱于意外之事。当我们还小时，我们当然不喜欢意外的事情发生，全新的事情总让人望而生畏。只有当人们逐渐对它习以为常时，它才能带给人快乐。有时小孩看到善良温柔的陌生人也会往后退缩，直到他们对这个人不再陌生为止。每年春天，都有一些孩子迎来他们人生的第一次观看马戏。虽然他们热切期盼了好几个星期，但当看完演出回到家后，他们会好几个月被噩梦困扰。无独有偶，这种情况也出现在不少孩子第一次去动物园、电影院或儿童乐园的经历中。

孩子对陌生的东西心存不安全感，是由于他们的不可知。如果一个孩子将经历一次新的体验，明智的人会让他对将要看见的东西先做好准备。孩子们必须懂得这点，这样他们才能从对事物的惊奇中充分享受乐趣，而不是因陌生而感到恐惧。

当我们成为一个大人后，这种体验仍没有完全被克服。在我们的经验中，完全出乎意外的事情比较少，但经验也可能会增加我们的焦虑、增加我们对生活所抱有的不安全感。一个出乎意料的转折点在无意识的焦虑之中激起了阵阵涟漪，一个较大的意外会让我们的内心波涛汹涌。我们首先是感到骚动不安，其次才会估量这件事情的意义，从而做出各种各样的决策。

不过，我们对新事物的体验还是跃跃欲试。我们有些人具备更为冒险的精神，而另外的人则在这方面有所欠缺。我们大部分人没有欲望去探明珠穆朗玛峰顶端或北冰洋冰层下面可能埋藏着什么秘密。我们都希望自己不要尝试太多冒险。我们对新奇事物的喜欢停留在对经验的熟悉之上。我们大多数人更喜欢可预测的事物。一般而言，人们内心总觉得他人是不可捉摸的。有些人对人际关系的不可预测性心生恐惧，而且这种恐惧还会强烈地阻止他们对爱的体验。

这样的父母会把他们的极端表现在情绪和行为上，或者他们在对待孩子的问题上态度无法统一。我们对这种模式了然于胸。当孩子正在四处找寻某种东西的时候，父母可

能正专注于翻阅报纸或与朋友交谈而忽略了他。孩子最终找到了目标，但那东西不是他应玩的——他拆开了新煮咖啡壶上的打火器。父母对此或者就要大发雷霆了：“我不是告诉过你不许碰它么！为什么你总是要把每件东西都拆散！”

对孩子来说，他对遭遇这样的结果没有预料，而且也不开心。有时候四周非常宁静，乘着妈妈心情愉快，或者对周围没有留神，孩子就可以四处乱跑了。而这时，父母又抓住孩子，对他厉声相向甚至拳脚相加。在孩子眼光中，至尊至要的成年人变得咄咄逼人而且充满威胁。如果这种事情发生频率过多，他在未来的生活中就会愈发不信任他人的行为，并且在以后的生活里，他在事物中将会获得比人更多的安全感。

## 物质并不代表一切

如果这两件事先不说，其余的可以说都非常不错了。第一件事是，人们的缠绵悱恻的自我关心是一以贯之的。与其说这是对爱的表达日趋成熟，倒不如说是不成熟的自爱造成的投影。为什么手头充裕的人对股市行情的关注总是持续而狂热？为什么有地位的人甚至在周末和假期还要左右周旋？安全和满足带来的是自我慰藉和内心的宁静，没必要用它们来证明自己的能力。

第二件事是，我们生活于人类社会。无论在财富积累上我们有多大成绩，我们生活中的情感依然主要受影响于与自己关系最为密切的人，以及我们对他们做出的反应。是的，荣誉和地位他们是可赋予我们，但我们内心体验到的自己在家中所处的地位仍具有更大的终极价值。我们的家庭成员不会用社会学的理论向我们做出照本宣科的反应。他们没必要有知识负担，他们看见的我们已经脱下了丰富的社会经济成就的装饰。百万富翁和平民百姓都会面对自己6岁的孩子——在这件事上，接近他们的任何人都有同样赤裸裸的爱能力。这个事实的出现是迟早的事，它是用任何事物都无法购买的。人，不可替代。

物质的爱和对人的爱是不可并列讨论的，它们往往存在冲突。然而并不存在什么人性的或社会的法则使之必然如此。我们都不可避免地拥有许多爱并努力使它们共存，这就是生活的主要挑战之一。为某份爱而牺牲另一份爱并不是最好的选择。不少人将这两种爱结合起来，使它们能够和谐共存。对物质的占有和成就不一定要以牺牲他人作为代价。共同的努力并非空中楼阁。人们已经知道，与人合作可以取得比相互争斗更大的成就，甚至就连商业关系也腾出空间来包容尊严、尊重和爱。在日常生活中，我们的行为越清楚地表现出这个特点，工作和爱就愈发和谐统一。我们同他人的关系有了更深的满足感，我们心理上的戒备就会更少。地位上、物质上的标志与此相比，显而易见，人们都愿意与我们分享这个更深刻的价值——它对我们更有吸引力。

这种与他人关系的成功经验让人们的生活更富色彩，但并不是所有人都能得到幸运女神青睐。他们很难解放自己，无论是反映在对物质财富占有上的自我依附关系中，还是自我之爱中。他们不能以同样持久的力量让依附关系维系在自己和他人之间。一个人不具备能力去发展持久的人际关系，这现象本身便值得更加深入地研究。

## 第六章 缺乏爱的能力

有些信号能够明显告知我们什么是缺乏爱的能力。不过，它们的显示是因人而异的，而且还总会出现例外。正因如此，才值得我们花大量的时间去探究其中最明显的信号：我们自己的爱的能力具体如何，还有我们爱的或我们想爱的人有什么迷人之处。

第一个问题涉及没有朋友或朋友少的人。人们对该现象作出了不少解说：家里母亲卧病在床，他们必须每天晚上守候在家，他们因工作而案牍劳形，他们常常变换居所，或者他们的运气总是不佳。没有朋友的原因各不同，而且其中很多原因都是真实的。还有另外一个原因，就是他们可能都是些非常不友爱的人。

此人可能确实爱一个人，他完全可能会全身心投入地去追求。但总而言之，他还不够友爱，更确切地说他总是吹毛求疵。他对别人的毛病挑剔在先，而不是优点。他总是对外界漠不关心，更不用说兴味盎然地去参与。他对你可能反而是个例外，并且他对你奉献出了全部的爱。你终于发现他是被生活摧残至此的，而且他真的有巨大的爱的能力。这种情况也许存在，但是可能性很小。一个有巨大的爱的能力的人会让更多的人分享这一切，简单地说，他对人友爱。他发现每个人都是非常有趣的。一个人没有朋友或朋友很少证明他没有培养好自己爱的能力。

第二个非爱信号是“没有人爱我”之类的感觉。它可演变为：“没有人理解我。”一个人感觉不被人爱往往是因为不友爱且不付出爱。一个人感觉不被理解往往是不理解他人或者不想理解他人。

另外还有一个危险的信号：缺乏爱的能力可能是因为雄心过剩。一个一心想出人头地的人已经有了爱。我们可以从对爱的定义出发来认识。我们早已确认，爱就是指对任何事物的依附关系，它的对象并不局限于人。一个一心想成为百万富翁的人对他的目标钟爱有加。还有一些人对出名、被人恭维等倾慕已久。一些人怀抱世俗野心，为了达到自己的目标而去上演虚假的爱。还有人把自己锁在屋里，专心去弹奏他的协奏曲——以这种方式去爱它。在这种爱和协奏曲的竞争中，别的人几乎无法闯入。雄心可以出现在任何领域，并且它也可能引来钦佩的目光。但如果超过了限度，我们就完全有理由认为这个人投入于他人的爱明显不够。他完全投身于自己爱的对象，因此他不可能去关注其他任何人或物了。

不少人对这个信号满怀吃惊：这就是没有能力说“不”。这是因为不会说“不”的人总让人感觉富有爱心。不会说不的女孩总让人感觉好像爱每个人，但实际上，她可能对任何人都无爱，因为她不能保持稳定的关系。她只能取悦大众。她的取悦是如此的不加节制，很可能她心里认为，如果她拒绝了别人，就等同于拒绝了爱。她永远在买爱，在买每个人的爱。我们上文所说的认为自己不值得爱的形式，也便是如此。这对爱的能力损害极大。

我们最后讨论的类别是吹毛求疵者。这种人给予他人的爱都是附加条件的。如果……他就会爱你。如果你做这或做那，确切地说，按照他所规定的方式去做，他才会爱你，因为你顺从了他所认为正确的方法，而他是无法容忍错误的方法的。他很可能又老顽固又没有幽默感，而且伺候起来也难。他们对别人任何一点小毛病都无法接受，总之，他容不了他人。一个吹毛求疵的女性有可能胜任细心的秘书工作。她往往不愿擦掉一个逗号，宁可选择整封信重写一遍。她也可能胜任管家一职。但是，如果她以妻子或母亲的身份与他人生活在一起，那么，她将成为一个难以相处的女人。这种生活需要有更多的感情投资。这个吹毛求疵的人往往由于不耐烦和敌意而大发雷霆，这一切都是不友爱的。



## 第七章 爱本身包含了友谊

### “友谊”与“爱”享有共同本源

“友谊”由古日耳曼民族语言的一个动词演变而来，那个词的意思就是爱。我们在体验着语言对人类经历的玄妙联结能力时，发现了“友谊”与“爱”所享有的共同本源。字典对朋友给出的释义是“能给他人带来尊重、理解和关爱等情感的人”。友谊和爱有同样伟大的传统作为自己的背景。因为友谊，大卫和乔纳森、戴蒙和派西奥斯才在历史上彪炳千古。为了朋友他们早已不计较自己的生命。乔纳森因拒绝背弃大卫而对父亲索尔国王的充满杀机的命令拒而不从；戴蒙已随时准备好替朋友牺牲，在临刑前的最后一刻，派西奥斯放弃了宝贵的逃生机会毅然返归。最终，暴君锡拉丘丝深深感动于他们两人的深厚友谊，不仅让派西奥斯免于死罪，而且还要求与他们结交朋友。

### 柏拉图式的爱：爱和性可以分割

早在两千年前，柏拉图便发现了一个适用至今的事实——性经常与爱无甚关联。在其他文化传统中，友谊与男女之爱是完全可以相提并论的。它包括欧洲的骑士制度时代、阿拉伯文化的黄金时代和古希腊最辉煌的年代。柏拉图认为友谊是爱最理想的状态。他把性从爱的本质中剥离而出，即从那些有助于识别爱的本质中剥离出来，这种无性之爱被后世称作柏拉图式爱情，并注定要流传千古。

柏拉图式的爱对性的规避、对尚未触及性与婚姻的年轻人产生了深刻的诱惑。我们发现，有些男孩和女孩较为轻易地建立起彼此的关系，究其原因，他们培养的这种关系只是部分的关系。将彼此的关系称为柏拉图式的，女孩和男孩可以避免因暴露出对对方的性需求而遭遇尴尬。它让双方便于掩饰，从而可以把彼此的情感归类为友谊而不是爱情。婚姻也可以凭此借口推向远方，不致使人生畏。

现在有许多少年以游戏心态去把玩柏拉图式的爱。当他们初次接触异性时，男女双方都羞于身体上的接触。长期的性别分离阶段才刚刚离他们而去。这种只与同性玩耍的性别分离阶段被称为潜伏期。当青春期来临，社会禁忌自然消除时，内心的欲望把他们第一次推向异性的时候，许多女孩和男孩，都面临着极端胆怯的心理。如果能把对对方的兴趣放置在另一个层次上，那么双方都会舒适许多。他们可以一起做作业、跳舞、听音乐。无论什么借口，只要能够掩盖彼此间相互吸引的性兴趣，便可以使他们安心相处。自身的性欲望以及由此引发的焦虑感一旦控制住了，年轻人便很容易步入一种更具精神实质的人际关系，那时的他们已经得到了升华。如果彼此间的关系还不够圆满，他们便通过自称为更敏锐的感觉和相互理解实现其补偿。

但这种胆怯并不会永远停止。自己心里朝思暮想的女孩出现在眼前，男孩依然会表

现出局促不安，不敢把对她的性情感表露出来。性是不良的行为，好女孩会把任何伴有性接近的表示拒之门外，这种观念萦绕在她的内心。内心犹豫不决而行为推诿的女孩庆幸男孩没有让她面临两难的尴尬——要么接受他的性欲求，要么彻底排斥他。然而这种情况下，不能说女孩心中便没有性欲望了。但是，她还是希望男朋友回避而不是点燃它。很多时候，她会认为这是爱的象征。他看起来是在做出牺牲。他延迟了她头脑中的性烦恼，这使她觉得他具有绅士风度，是对她的尊重。对男孩而言，他也同样地从这种“绅士风度”中得到解脱，并乐此不疲地继续扮演。这种方式的心照不宣，把相互吸引的真相藏了起来。绝对不能向她倾诉她的美丽，他对她侃侃而谈自己关于解决就业问题的宏伟构想。

女孩“知道”他这么激情地谈论宏大命题事实上是他既胆怯又想向她表白强烈关心的体现。她只要倾心听讲，那么男孩的愉快心情就会油然而生，他俊美的容颜就会浮现出来。明显地，如果他乐意花上好几个小时同她高谈时事，她在他心中一定占有很大的分量。当然，他们的话题并非总局限在宏大命题。家庭生活、友谊、甚至性都值得交流。但起初的模式基本上都是一致的：知识性讨论作排头兵，实质上的交流则被掩藏。

有时，爱在开始的时候不仅表面上无性，还看起来“无爱”。不过，爱情有它的起源，并且它的本质不久就会得到人们正视。称它为柏拉图式或许暂时蒙蔽了对它本质的认识，但我们不可能永远懵懂无知。它从不体现为无性的依附关系或爱情。它是暂时被压抑了性的爱。在年轻人看来，柏拉图式的爱情给人的威胁感比不上真实的事情。他们堕入爱河容易，抽身而去也容易。在我们这个时代，男女之间无性的爱已经不是浪漫理想的代表。它最多只能为构成完整的关系的一部分做准备。在性压抑时期或柏拉图时代，这并没有让年轻人放弃称自己为朋友。对于环绕在爱这个词周围的所有的魅力和浪漫而言，它也包括了庄重严肃，这多少延迟了对它的使用。少男少女们更乐意被说成是“被钉住”或“固定交往”而不喜欢直言不讳的“正在恋爱”。话说回来，这有助于他们让彼此的关系降温，不会因冲动而过早地品尝婚姻果实。

然而，“友谊”名不符实。它表示的只是一种关系而不是爱情。尽管在诸多限制的情况下，友谊关系不可能与爱情关系一样密切，但友谊能够给人带来爱情所提供不了的乐趣。可是，在某种程度上，这种观点已经不再流行。友谊对人们注意力和趣味的影响力似乎与其他的人际关系相比越来越弱。友谊依然存在着，但它已经成为了人们日常生活的普通构成，永远不会作为人类体验的典型例子加以关注和讨论。

事实证明，男女之间的友谊比同性之间的友谊更难培养。而且，男女之间建立起的友谊的数量也永远不可能与他们间产生的爱情相比较。正因如此，友谊比爱情少得多。它的后果并没有那么复杂。对我们来说，接受它并不会给我们的家庭生活的各个侧面带来什么影响。另外，友谊有着自身的局限，因此不管两个人多么努力地付出，他们都无法冲破这个局限，并且对联系最生动的区域也总感觉存有死角。

不过，同性之间培养的友谊也有其强烈而独特的一面。性是不可能存在的，但是即使丢弃了这种约束力和源源不断乐趣的源泉，友谊也能建立起深厚宽广的依附关系。很多男人并不只是作为普通的爱情候选人而存在。当然，这并不意味着他们是同性恋或以其他方式变态着。他们可能实际上对某种目标已经投入了十分的爱。



不少男人用一种细微的观察方式发现，友谊比爱情更适合搭配他们的生活。无论他们选择了政治、商业还是科学研究，最重要的都只在于他们对这个领域的献身。他们也会恋爱，也会结婚，但这些传统的依附关系总让他们觉得差强人意，而且往往还会阻止他们的计划。这些要求让他们的背负更加沉重。他们更喜欢和政治朋友或商业朋友在一起，无论哪个，因为他们是其最强烈依附着的世界的一部分。

但这并不意味着爱情和友谊必然相互排斥。很多时候情况恰恰相反。爱本身已包含了友谊。这使我们大多数的友谊得以长存并对爱的能力也多有裨益。男女之间的爱情并不只靠自身维持，它需要更多的人际关系来呵护滋养，通过其他关系我们丰富了爱情的内涵与联结力。

如同我们将会看到的那样，尽管我们总受社会上各种离间力量阻隔，但对不少人而言，友谊是与成长相伴相行的。复杂的劳动分工必然要求人们发生各种联系，并且真正有价值的依附关系往往正是从这些联系中产生。我们经常认为所谓朋友是被自己挑选中的。反之，我们认为自己的家庭成员随出生而固有，在我们的生活中早已被指定。不过，这个观点不一定灵验，因为在许多其他情况中，我们的确已经选择了我们的朋友。

乔治·桑塔亚那在他的《社会中的理性》一书中对友谊分析得犀利透彻。他使用“社会”一词来指涉人们之间的相互联系，并论及3种不同社会：自然社会、自由社会和理想社会。

自然社会包含的友谊是因自然力量对人群的作用而产生的。假设我们生活在一个小村庄——一个瑞士大峡谷深处的小村庄，我们的四周都被阿尔卑斯山脉的群峰环绕，那么我们将在那里度过我们生命的大部分时光，由于自然条件的限制，远离家乡变得困难重重。地理环境对我们创造的依附关系有决定性作用。我们与村民们休戚与共，并且在这些人中间发展友谊。我们几乎不可能有从其他地方选择朋友的机会。无论如何，这些与我们一起成长并且有密切生活交流的人将成为我们最合适的朋友。

以下探讨的这种朋友，每个人都会有。上同一所大学，住同一间公寓的人往往会成为我们的朋友。无论他们是不是好朋友，他们都会在一生中保持彼此的朋友关系，这正是因为他们在生活中那一段激情燃烧的岁月里建立起了彼此的联系。也许这种友谊给他们带来了许多乐趣和安慰，但很明显，他们并非完全凭心所好去结识朋友。

乔治·桑塔亚那的自由社会向我们展现出一种无拘无束地选择朋友的行为。自由社会的成员以共同的兴趣或支持共同的运动为基础而建立关联。人们相遇并欣喜地发现他们的生活志趣相投——他们都喜欢网球、莫扎特、现代诗歌和古代历史。他们发现他们都曾去过同样的地方，也都极度狂热于对同样的微小细节。他们喜欢同种类型的人，工作也十分相似，甚至他们连笑点都凑到一块，因此，他们往往走到了一起。

最后是理想社会。这种关系或许以世俗的、甚至是平庸的共同兴趣为基础，但它也建立在人们持有的共同理想与价值观之上。他们也许几个世纪前便已作古，但他们仍在我们理想的友谊中占据十足的分量。对那些带着利益与乐趣去研究乔治·桑塔亚那的人来说，他便是一个值得让群体中其他人深交的伙伴，而且也对我们描绘了哲学上的蓝图。理想社会使人们同心协力，因为正如名称所透露的，他们具有共同的理想。他们在哲学的意义上立场相同——都追求美和真理。即使他们从未谋面，但单靠这两种追求的

力量，人们建立了理想和目标的友谊。

每个人都实实在在地同时拥有这3种友谊。我们都生活于自然社会、自由社会和理想社会之中，不幸的是，生活中有很多人投入太多的时间在自然社会里，那个选择余地极小、并且比另外两种社会带来少得多的满足感的社会。我们并没有投入足够的时间去培养我们的友谊。我们只和住同一条街、在一起工作、居于同一个交往圈子的人们相处。我们之所以与他们交流，或者也是出于对他们友情的喜爱，甚至出于彼此的共同点，但是我们与他们并没有相互选择过，而且一般情况下我们通常不与他们实现爱的理想，也不发展更深层次、触及内心和情感的友谊。

我们的社交生活常常尚未实现更深层的友谊便已终止。人们喜欢拿丈夫对妻子的抱怨或妻子对丈夫的抱怨作为他们茶余饭后的谈资，而这些交谈的人不一定与他们有理想的朋友关系。我们总愿意和那些几乎是出于偶然和地理的因素而建立联系的人一起打发我们的闲暇时光，而不去精心挑选一个合适的朋友。在日常交际中，这是一件让我们深感痛苦的事。我们喜欢他们，我们与他们分享着相同的兴趣，我们沉浸于这种友情中。但是这种联系并没有给我们提供友谊所能够给予的爱的深层次满足。即使我们的社会已经从自然社会提升至自由社会，但我们仍没有足够的自由，离理想社会也还更远。





## 第八章 爱是治疗孤独的良药

### 孤独感容易捕捉，根治却很难

孤独如同肆虐的流感，没有人能够幸免于难。有不少人在他的一生中都会偶尔徘徊于它的脚下。有些人甚至一辈子被孤独的阴影所笼罩。有的人似乎容易受伤，而有的人则总能够左右逢源。孤独常常给我们的内心带来痛苦，就像感冒引起的阵阵眩晕一样。在生命的某个阶段、一年中的某个季节、甚至一周的某几天里，我们都可能有孤独的感觉。对于茕茕孑立的年轻人，周末和假日最难熬。每个白天，当家人外出工作，退休的老人便要留守家中品尝深深的孤独。

简单地说，孤独感很容易捕捉，但要根治却很难。孤独虽谈不上是人的致命伤，但终究让人不快，甚至有时也能使人痛苦不堪。

城市里人口的不断膨胀和住宅楼群的高耸立恰恰构成了现代性的孤独感。轰隆的推土机碾碎了往昔的睦邻。为了寻找工作，多少家庭背井离乡各奔前程。车轮滚滚的都市里，昔日温馨的乡邻气息早已烟消云散。在工厂里，计算机控制的机器也让相互协作的工友成为历史。为此，已有一些工会开始为那些被束缚在机器旁边的孤独者们谋求“孤独补偿费”。随着寿命的延长，那些退休多年的老人的孤独感又一次次延伸。

在人群中，在拥挤的公共汽车或地铁里，在人头攒动的午餐柜台旁，或者在电影院里，我们都能够深深地品尝到孤独感。不断地紧挨他人的身体只会使我们的孤独感更剧烈。在生意场上，在家里与亲人团聚或外出与朋友们聚会时，孤独都如影随形，无处不在。孤独的心灵感觉到的所有人似乎都沉醉于生活并忙碌地相互交往。自己似乎是世界上唯一孤独的人。不过，那些被幸福的表象笼罩着的人回到家里和爱人或家人在一起时，事实上他们也体味着孤独，他们生活着，如同一个人。

孤独的人也可能在独处。当他悲切地诉说从未有人按他的门铃或给他打电话时，他的生活事实上正是如此。不过，即使这人被家人环绕，相同的感受也可能挂在他嘴边，不同的是，那时他表达这份情感的方式已经变了个样。他会抱怨在拥挤的房间里，找不到聊天或交心的对象，找不到真正关心他的人。

这种状态可以用折射原理来解释，即当我们不愿面对自身缺憾时，我们借助这种无意识装置将其投射于他人身上。生活中有着太多的折射孤独感的事例。孤独者们抱怨没有人关心自己，事实上他们也可能正在懊悔自己对他人的冷漠。可见，孤独都是咎由自取，虽然他们不愿意承认。

不管他的孤独是自己造成的，还是因为人际交往中遭遇的冷淡与无情造成的，其结果又有什么不同呢？无论是何种原因，它都不能减轻当事人的痛苦。另外，不论因为

何，治愈都是必需的，除了受害者本人之外他人又获得了什么好处？

客观环境可以营造人们的孤独感：任何独在异乡、远离熟悉环境和人群的人都可能遭遇片刻的孤独。但是，这种孤独感是短暂的、有条件的。如果一个人在陌生的地方停留过久，他的孤独感便深刻地围绕全身而不仅仅是暂时的想家，那么，这种孤独就是内在的，与我们所处的具体地点毫不相干。它是一种不论一个人身处何地，与谁相伴都挥之不去的孤独。这种孤独不受他人和环境的影响，有时还会引起更深切的情感困惑。与之相关的焦虑就像常常与之相连的幻想一样，可能一直深藏谷底而永远不为人知。在这些人的身上我们往往只能观察到彬彬有礼的缄默和含而不露。

以某种方式与他人建立依附关系的需求在我们的心中深深扎根，它那么重要地构筑着人类的特性。人类拥有一个漫长的相对无助的童年时代，这个时代培养了人的依赖性。这个人将会训练出自身独特的能力。在西方文化中，这种自我意识和个人的特性具有特殊的重要性，而这在原始文化和东方文化里丝毫找不到踪迹。在西方，我们更多地将自己视为独立的个体而不单单是群体中的一员。不过，我们的个人特性在被他人认识和承认之前还没最终成型。小孩子在两岁时就开始要求被视为一个个体，他要打破强加于身上的束缚。这些举动可以表现为对别人的呼喊他选择拒绝走近，他还会对母亲的话不听从。“不”这个词宣示了他的个人特性。不少青年的反抗性举动似乎就是为了让他们独立本体和个人特性为人熟知。

要找到一个科学术语来界定个人特性很难。别人必须表示出对我们的看法和反应，以便作为我们本体存在的佐证。此外，我们更喜欢别人以喜爱或至少是感兴趣的方式来积极地回应我们。另外，我们也应该确信我们是讨人喜爱的、是有趣的、是格外值得关注的。

我们在清醒时发出或收到的绝大部分注意都可纳入正式性礼节性行动的范畴。我们用“早上好”和“你好”对他人表示问候，我们并没有太在意他们的回答。此外，我们有些时候对他人的确认也不甚关注。日常生活中大部分人表达重要情感的时刻少之又少，而正是这种情感使我们内心的独立特性真正觉悟。我们找寻着这种关系，而当我们不能拥有这种关系时，孤独感就会格外严重。

## 友谊是治愈孤独良药

愤世嫉俗的法国人若切福克德写到：人们从他们朋友的苦恼中悄悄地萌生恶意的高兴。这种观点可能让人们觉得痛苦，他们心里一直认为“患难中的朋友才是真正的朋友”。友谊的一个重要价值是当我们需要它时它就能陪伴我们。友谊虽然不会像异性间的爱那样吸引人，但它的好处是不言自明的。它充其量是有限的伙伴关系，而且这种限度使得我们需要或想要它的时候，它就给我们带来朋友的乐趣和自由；而当我们选择独处时，就不会让它受伤。

但这并不意味着友谊没有摩擦。朋友之间也会意见不合，也会偶尔争吵。朋友向对方提出各种各样的要求，有时这些要求又让友谊背负更多。但是，友谊是灵活的。朋友能聚能散。天天见面，或者一段时间内不再见面，他们不必拘泥于固定方式。他们能够

为了友谊或因为需要而寻找对方，他们也能够各自分离一段时间。

友谊起始于两个人之间的自由选择，而通过再次选择，它还能继续发展。友谊的深浅和强度都是任由朋友设定的。友谊可以根据双方的愿望或对对方的需要、双方的意愿或响应程度进行调整。

在这个世界上友谊既能体现出费心和紧张，也能体现出轻松和简单。当我们从其他关系中解脱出来时，朋友是我们可以转向的对象。男性朋友需要从比较紧张和费心的婚姻关系中得到喘息，所以他们常常定期寻找同性朋友。但这并不意味着他们不爱妻子和孩子，这个朋友只不过是一个可信任的对象，一个可以让你把脚放在桌子上或斜靠在吧台上，让你不必为商业、地位或感情原因而心怀提防的对象；或者是一个可以让你表达个人意见或无拘无束地交换有趣故事的可靠对象。你和他们谈论购物、政治或其他任何事情都是有益的。

同样，女性朋友也会出于放松目的而做出同样的寻找。她们放松自己并享受女人谈论购物的乐趣。友谊就是这样一种爱，它让人几乎没有或根本不觉得紧张。这是一种放松的爱，让我们在急切需要却又无法承受的紧张关系中获得放松。

朋友也为我们的生活带来一直不断的友情，甚至最满意的婚姻也不能做到这点。一对美满的夫妇对兴趣的许多看法是吻合的，但是他们不可能让所有观点都保持一致。

这样，在我们的社会中，人们的兴趣确实在某种程度上因性别的不同而有所差异。这种情况也许并不出现在所有的人类社会中。也许在未来的某些文明里，女人将做现在男人所做的所有事情。试管替代完成了性的生理作用，而这使我们生活中生动多样的差异性消失殆尽。

目前，当我们还能通过共处继续享受由性别之间的差异带来的乐趣，而且我们也能与同性的朋友一起延续我们的志同道合。男人继续在一起玩扑克或打高尔夫球，女人继续聚餐、一起观看戏剧或逛街。然而当他们回到家里时，他们就会为双方各自的疲劳做好消除工作。

作为个人，他们有权利保持个人的兴趣。作为业余音乐家的丈夫可以和他的音乐朋友弹四重奏；作为业余艺术家的妻子可以参加她的绘画或陶器班，在那里她会结识到一些和她有同样艺术兴趣的朋友。一个人可能比他人有更强的社团兴趣，或者不同的娱乐爱好。一些优秀的妻子在金鱼、足球和政治方面确实毫无兴趣，而一些憨厚的丈夫对麻将、时装和插花也漠不关心。我们的个性越丰富，我们的兴趣就越广泛，为了分享，我们便需要更多的朋友。除了朋友，我们找不到什么更能满足自己的需要。每个朋友都把他或她自己的某些东西变成了朋友生活的一部分。

### 友谊只为它自己而存在

拥有一份友谊，是我们解决自己焦虑的良药。爱情和婚姻是我们竞相追求的结果。但是，这些关系，也给我们带来很多焦虑。而朋友的存在，正是我们对待这种焦虑的有效方法之一。在团体中，个人的自我得以扩展。在团体中，个人感到联合的支持。当我们在晚会上与朋友相遇时，我们可以大笑、争论、跳舞、玩游戏、参加运动，无论什么

活动你都可以加入。只要我们成为团体的一部分，无论它是什么，那么，我们的焦虑就会被搁置一边或得到暂时缓解。

我们对自身的很多客观认识来自朋友。一个有麻烦、处于痛苦之中、忧心忡忡、愤愤不平或压抑的人，与这个世界是不能协调的。我们也可能因此变得内向和敏感。而十分敏感的思想，就像一个没完没了的慢转的唱片一样开始蔓延，直到他所想和所做的每件事情都被这种情感影响。这时候，如果有一个朋友能将他从自我的思想旋涡中拉出来，将唱针卸下来，那么他便能够得到解脱。

这个朋友也许会放上另一张唱片。当这个朋友谈论起“他自己”，我们就思考他的情况而不是“自己”。当他把自己的烦恼讲完时，我们的烦恼就会减轻了许多。通常的情况是，当我们同一个有烦恼的朋友讨论之后，我们深深地为朋友而担心。结果是我们自己一个小时之前还十分沉重的焦虑，在一个钟头后已经随风飘去了，我们的心情也没那么沉重了。

这一点没有保证，但是却可能发生。我们甚至可以从朋友的智慧中获益。至少，朋友能够充当共鸣板。

当我们的心情烦躁不安时，不妨找一个可信的朋友说出我们的问题，有时总是能够找到解决的办法。一个仅仅听我们诉说的朋友有时就是最能帮助到我们的人。

友谊之所以具备这些价值，是因为它是在两个平等的人在最佳状态中产生的自由联系和自由选择。朋友之间相互帮助，是因为他们想这样做，而不是出于被逼无奈。

友谊只为它自己而存在。友谊是忠诚于彼此，有益于彼此的。友谊不是期待对方回报什么或想从对方身上得到什么，而是出于爱。

## 友谊需要培养和经营

友谊是一种有价值的财富。那么，我们该如何培养这种财富呢？

我们自身和社会上都存在很多将我们与朋友分开的离间力，培养友谊意味着我们要克服这些不利因素。这是一件不容易的事，因为这要求我们要转变对自身和世界的态度。当然，有很多能够帮助我们赢得朋友、培养友谊的特殊技巧。但是如果我们仍然缺乏自信、胆小畏惧，那么我们怎么去做这些事情呢？所以，培养友谊的第一步就是向对方袒露自己。但是这对一些羞涩的人来说，恐怕是一件最可怕、最困难的事情了。然而，不管有多困难、多可怕，都要试着去改变这种无益的心理，大胆地与别人交往。因为我们越广泛越全面地袒露自己，我们遇到情投意合的人就越多。培养友谊最简单的方法是建立在共同的快乐或理想之上。对同样的事情感兴趣的人，最容易对彼此产生兴趣。

那么如何找到自己 and 陌生人之间的共同兴趣呢？这需要我们敏锐地发现对方与自己喜欢的共同事物。

当我还是个小男孩的时候，母亲教育我：“甚至一个不走的钟表一天也有两次正确的时候。”如果有耐心，如果我们足够敏锐，我们就能抓住这个停止的钟表每12个小时一次的正确时间。我是在稍微年长的时候才明白这个平常智慧的内涵。它告诉我

们，只要有耐心，注意观察，不厌其烦地寻找对方身上的闪光点，深度挖掘对方身上的特点和性格，即使志趣迥异的人，也总有一件事情是相同的，那就是他们共同的人性。找到这个共同点的瞬间，我们的心情必然是满足的，也是难忘的。这是两个人交往或产生友谊的第一步，是一个非凡的时刻。

有人会说，灾难会让我们和朋友联结得更紧密，正所谓“患难见真情”。但是，我们总不能一直等待灾难带来共同的人性将我们联结在一起。我们应该在没有任何外界压力的情况下，乐于去寻找各种可能的联络朋友的方式。

友谊可以不依赖于我们对待它的方式，而保持恒久。好朋友之间可以以不同的方式利用着对方。我们在需要的时候呼唤对方，希望得到现实的帮助。我们向对方吐露心事、倾诉烦恼。有时我们甚至可以因此“无情地”利用一个朋友。这对友谊本身也是一个很好的测试。在我们感到压抑时，我们把朋友当成一个倾卸不幸的货场。但朋友并不觉得这样做会吃亏，因为当他需要一个“卸货场”时，我们也会非常乐意地为他服务。

当然，这种“利用”可能玷污甚至破坏朋友之间的爱，也可能让友谊出现危机。当友谊不再平等时，当一个朋友被另一个朋友利用，但反过来却不能利用对方时，友谊就容易出现危机。当一个朋友过分利用另一个朋友时或由于神经质的原因试图支配另一个朋友时，友谊就会受到伤害。当我们知道朋友利用我们倾诉他的苦恼，却忘记与我们分享他的幸福时，我们也许便不会再像从前那样对待他。

还有其他一些情况，会让友谊或者说朋友之爱受到影响。当我们对朋友的情感视而不见或反应迟钝时，彼此间的友谊也会受到伤害。比如，在我们享受对方带来的快乐和爱时，我们有时会认为这一切都是理所当然的。我们忽略了对方投入到友谊中的情感数量，并且不为对方设想，这往往会伤及彼此的感情。这种体验，其实跟爱情中的情境是相似的。假如我们付出了很多，而对方却完全没有回应，或态度冷漠，就像奥斯卡·王尔德的《茵芬塔的生日》中那傲慢的小公主否认对他人的情感有任何兴趣，并宣布：“将来让那些对我稍动念头的所有人没有心。”面对这样的“待遇”，我们一定觉得很心碎，无论对于爱情，还是对于友谊。

我们学习友谊的艺术，其实是在我们小的时候就开始了。如果我们的父母喜欢将作为孩子的我们引见给他们的朋友，并鼓励我们把自己的朋友带回家中，我们就会快乐地迈向美好友谊的生活之路。那些没有这一早期体验的人们，在以后的成长路上，要培养友谊，就必须加倍努力。就好比爱，友谊折射出我们自身更灿烂的光芒。它作为我们自传的一部分在我们的爱中占有一席之地。在我们的人生当中，不管会有多少朋友，他们都是我们快乐的源泉。一个世界，假如连一个朋友都没有，那必然是暗淡无光的。

### 父母：孩子是永远都猜不透的水晶球

不论我们是否愿意，生活在这样的社会中，从一开始就注定要接受家庭式的生活。当我们长大成人并堕入爱河时，我们梦想着在新建的家庭中，与爱人共享美好的生活。这是因为我们看到周围的现实都是这样的，所以认为我们也必须延续这样的行为。我们所能做的就是萧规曹随。这样顺从社会习俗，可能包含并表达了我们养育孩子的愿望。

与此同时，这也暗示了：我们注定像别人那样做事，而无法顾及到自己的愿望。

现实世界总是变幻莫测。有些人想要孩子却往往没有孩子，有些人不想要孩子却意外怀上了孩子，当然也有很多人如愿以偿。扪心自问，我们真的想要或不想要孩子吗？还是只是因为结了婚，我们就应该要孩子。因为周围的人希望我们有孩子，于是我们便有了孩子。我们的选择面临诸多的局限，但是真正的重大局限还不在这，而在于下一阶段：我们无法决定将要拥有什么样的孩子。他可能是我们光明正大生育的孩子，也可能是一个私生子，也可能是一个收养的孩子，但无论是哪一种，这个婴儿或者说这个小孩，却是个无法琢磨的小家伙。

他长大后会是是一个什么样的人，我们无法预料。襁褓中的婴儿几乎没有显露出任何征兆可以向他父母说明他的个性，或者对父母提供的生活做出反应。成年人选择朋友、情人或伴侣时，往往会找相似的人，至少个性应与我们自己基本一致。如果我们犯了错误，我们只能责备自己缺乏经验或判断失误。但我们面前新生的婴儿，他的一切，对于我们来说都是一个谜。可以说除了性别之外，作为父母，我们依然对他是一无所知。

如果非得说有什么可以了解婴儿的途径的话，我们只能做出几个最普通的预测。比如，从父母的肤色、发色和眼睛的颜色，我们可以再大致地猜测这个婴儿将拥有的一些家族共同特征。又比如，父母都是矮个儿或他们均来自身材低矮的家庭，那么这个孩子将来可能不会长太高。尽管现在在美国，尤其是在加利福尼亚，儿童比父母高是一种趋势。但是，这些预测并不是非常可靠的，因为人类的种族太多太复杂，而且美国不同种族之间的婚配又是如此的普遍。究竟哪种基因将在孩子的身体发育的过程中起主导作用，确定起来是非常困难的。

不过，我们最想预测的并不是孩子身体方面的特征，而是孩子的心理。孩子就像一个水晶球，摆在我们面前，却让我们永远摸不透水晶球的秘密。

其实，水晶球的秘密在我们自己身上。身为父母，我们的特质极大地影响着孩子的秉性。我们很难预测这种影响的结果。尽管如此，孩子内在的能力，那个隐藏未露的潜能，将在未来演绎故事的续篇。而我们能做的，只是猜测我们自身具有的特质。

不过，借助这个水晶球，我们也能够摸出一点自己为人父母的形象。弗洛伊德曾说过，我们的爱的历史中可以反映我们的心路历程。父母对孩子的爱，其本质与我们在生活中其他分支的爱不会有太大的差距。

### 与其说是爱自己的孩子，不如说是对孩子的浪漫想象

当听到我们怀上孩子，周围的人都会很快地向我们道喜，无论我们是否想要这个孩子。人们这种良好愿望让我们心怀浪漫的理想——我们得生个孩子。我们很快就要为人父母了，这听起来是一种多么浪漫的爱。我们幸福地憧憬着未来，对自己、对未出世的爱结晶做足承诺。我们想象着未出世的孩子的模样，想象着孩子出世后的情境，心里满溢甜美。作为父母，这种幸福是无法用语言表达出来的，因为我们生活在浪漫的梦想之中。当我们还沉溺于梦想的美好时，现实却随着妻子的怀孕悄悄地闯入了我们的生活。正如我们注意到的，在这个时期未来的父亲常常觉得自己是个被遗忘的人，而未来

的母亲则往往怀疑自己能不能做一个好母亲。

婴儿出生后，照料他并不是一件容易的事，有时甚至会让人手忙脚乱。婴儿带来的将不仅仅是幸福和快乐，身为父母的我们，不仅要付出体力，还要开始为他们的成长劳心劳神。

但我们依然被自己的浪漫梦想所迷惑。正如情人眼里出西施，我们也将同样的光环赋予自己的孩子。在我们的眼中，小家伙漂亮迷人，惹人喜爱，就像梦中的孩童。我们坚定不移地认为他们将长成英俊的小男孩或是美丽的小女孩。他有着柔美的声音、艺术家的天赋或聪明绝伦的智慧。这个风度翩翩、听话懂事的小家伙将会赢得亲朋好友的爱慕。为此，我们倍感荣耀。

这是父母对孩子早期的爱。与其说我们爱的是自己的孩子，不如说我们爱的是自己对孩子的浪漫想象。一开始，这并不是什么坏事，这同当初我们堕入情网时的感受极为相似。虽然，这不是爱的本身，只是爱的承诺。但是，正是这些承诺给了我们勇气度过了早期婴儿时代的那段艰辛的日子。换尿布、调奶粉、喂婴儿、缺乏睡眠、没有自由，以及所有为照顾这个完全无法自理的小小爱情结晶付出的所有劳作，我们都心甘情愿。曾经作为婚姻序曲的浪漫的爱，正在慢慢地转变为父母对孩子的爱。

### 父母的第一步：从爱的承受者变成施与者

当我们刚成为孩子的父母，我们学会了表达爱的方式，而这是我们以前不知道的。我们对婴儿表达的爱不同于对妻子、丈夫、亲戚或朋友那样。我们不能带婴儿去看球赛、参加宴会或剧场。婴儿也不会使用鲜花、书本、录音机、毛皮大衣，更不会和我们去欧洲旅行。我们不可以给婴儿讲有趣的故事，更不可能与他谈论政治，或是与他分享艺术和知识的乐趣，我们唯一能做的是细心地照顾他。

可以说，在以前我们不知道这些表达爱的方式。但是我们在婴儿时期，却曾体验过它。我们第一次感知的爱就是这种来自他人的关爱。不过，那时我们是爱的承受者，如今我们成了爱的施与者。随着岁月的增长，这种爱被我们深深埋藏于心底。因此，当我们反过来将这种爱赋予自己的孩子时，我们就像是那个蹩脚的业余选手。我们在用一种新的方式缓慢摸索。我们甚至不能将自己的所为视作爱的表达。喂婴儿、让他保持干爽的身体、让他温暖舒适、让他免受伤害，与其说这是爱，不如说这只是父母应该尽到的责任而已。

但父母之爱的表达最初和最重要的方式，便是尽到父母的职责。婴儿生活中各种生理需求，吃饭、排泄、睡眠和活动，所有这些单纯的生理机能的满足，都依赖着我们。如果没有我们的帮助，那么婴儿就无法在这个世界上生存下去。就像前面说的一样，婴儿需要的不是爱而是照料。

所以，我们必须照料他。那些对自己的孩子不照料的父母是不称职的，也是不正常的。

是否照料孩子这并不是最重要的问题。最重要的是，我们应该怎么办。作为父母，我们满足了他的需求了吗？在表达这种最原始的爱的时候，我们是否多少把爱的赋予爱

为爱的索取了呢？我们是否利用这种机会更多地满足了自我而不是孩子？

让我们看看这是怎么一回事。我们爱孩子的行为之一就是喂他。食物是婴儿最爱和最亲密的东西。它使婴儿从饥饿的痛苦中解脱，大大地满足了他的胃口。从我们生命的最早期，我们就认为物和爱是对应的，而我们也一直在不断地遵循这条准则。

曾经有人说过，对孩子的早期教育将会决定孩子未来的命运。“望子成龙”几乎是所有父母的共同愿望，我们都希望自己的孩子优秀能干，将来能光宗耀祖，并为有这样的孩子而自豪欣慰。所以，在爱的最初表达的方式上，我们常常固执己见。然而，结果经常事与愿违，最后，我们往往带着对孩子的不满离开这个世界。

### 食物等于爱

将“食物等同于爱”这种现象，并不只是存在于成年人与孩子之间的交往，也同样明显地存在于成年人之间的交往。每当我们邀请朋友赴宴时，我们就会考虑要摆置一些平时吃不到的食物。甚至为了准备独特的食品，我们特地赶赴特设商店去购买山珍海味或珍馐佳肴。我们不厌其烦地为客人准备一整桌的美味食物。如果他们是贵客，如果他们吃得非常的多，并且饭后还“埋怨”不能从餐桌旁站起来。我们便会觉得目的达到而心满意足。他们吃得越撑，我们就越有成就感。但是如果他们首先考虑的是自己的饭量，吃得恰到好处，我们会在心里抱怨：看看我们得到什么回报！我们的食物、关心，所做的一切都化作乌有。我们的爱意被拒绝了。

有一些朋友能够认识到这些道理并忍受这些。所以，在晚宴上，他们尽量多吃一些使我们高兴，或者他们找出种种借口来免除消化不良症。同样的，当我们去他们家里赴宴时，他们也会让我们享用过多的美味。对这一切，我们有时候会感到力不从心，但通常也只能委屈自己，去承接他们满溢的爱和满腔的热情。但孩子必须在一天内承受3次这样的爱，直到养成了每三四小时吃一次的习惯。

每次在喂孩子吃东西时，父亲、母亲都要先进行一场非同寻常的表演，他们对孩子哄劝、讨好、逗乐、转移孩子的注意力，哄骗或威胁孩子让他张嘴，以便将食物塞进去。他们展示出电视喜剧的天赋和骗子般的小聪明，仅仅是为了将一匙又一匙的食物灌进孩子的嘴里。如果孩子不吃东西或吃得太少，他们就威胁他，有时甚至处罚他。如果孩子试图离开，父母就会立即把他按回椅子上。

不过，父母的这一系列“花样”，也促使孩子学会了有效的防御方法。他会往外吐，咬紧牙关，没完没了地嚼口里的东西或者让它顺着下巴往下淌。他将盘子里的食物搅来搅去，打翻杯子，将食物溅到墙上，将地板弄得一塌糊涂。他竭尽全力试图反抗，如果这些办法都失败了，他就会把所有的食物统统扔掉。

### 戏剧性的转变

有一些专家曾说：没有有问题的孩子，只有有问题的父母。对这种一概而论的观点，我们可能会争论不休。但是在吃饭这件事上，显然他们是对的。正是父母的过度





“强迫”使食物变了味，让孩子吃饭成了问题。这种过度喂养孩子吃饭的方式，会使健康的孩子变成一个饭桶。

更糟糕的是，这种做法会带来深远的影响。嘴——这个曾被责骂的进食器官，反过来可能会开始骂人。当孩子六七岁时，可能不再扔食物了，而是会向他的妈妈甩几句骂人的话。在青少年时期，他可能会来个180度的大转变，他会用他的嘴去暴饮暴食。由此看来，父母强制性地让孩子吃东西，这可能会引发孩子和父母之间的争吵，也会让孩子形成不良的饮食习惯。

那么，父母为什么会这样做呢？其实，父母一点都不想在吃饭时与孩子进行一番斗争。父母只是希望孩子食欲旺盛，尽情享受食物带来的乐趣，养成健康的饮食习惯。父母当然也更愿意与自己的儿女友好合作，而不是出言不逊、恶语伤人。要知道，父母这么做，自己也在遭受着极大的痛苦——试图让超重的少年节食，就好比孩子更小的时候我们努力让他胖一点一样。因为我们焦虑，同时也深感羞愧——过瘦或过胖的孩子不仅不能够给我们带来荣耀，还让我们因感到自己没有尽到做父母的职责而内疚。

### 有时，爱更接近一种炫耀

父母美好的愿望，为什么会走了样呢？他们爱子心切，总是细心地照顾婴儿并且努力做好每件事情，为什么却事与愿违呢？

虽然这是各种因素造成的结果，但原因可以简单地总结为：我们给孩子的爱是从我们的立场出发的，而不是从他们的需要上思考的。我们照料他们，满足他们的生理需要，是为了表达我们的爱，为了满足自己的感情，而往往忽视他们身体的实际需求。

如果一位母亲在孩子的饥饿被满足之后仍坚持喂他，那么她只是在满足自己的愿望，她渴望向世人炫耀她胖嘟嘟的孩子，比街区中任何一个孩子都高大肥胖。她也许希望孩子生活在爱的海洋中，因为在其他的爱的形式上她是个失败者。她过度地喂孩子也许只是源于她身为人母的焦虑。正如我们前面所说，不少母亲怀着相当大的焦虑步入母亲时代，而不少人在抚育孩子时，就在焦虑的驱使下，犯下一系列的错误。

现在的母亲更会不分昼夜地照料孩子，临时保姆才能使她偶尔喘喘气。小孩子令人费心，而母亲的需要也令人伤神，尽管她表面上对孩子呵护备至，实际上她内心存在着巨大的压力，迫使她对孩子真正的生理需求，不闻不问。母亲给孩子喂食并不是为了满足孩子的食欲，而是为了满足自己爱的欲望。实际上，她的行为等于在说：“你让我爱你吧，否则的话，你等着瞧！”

### 爱从来不是一件容易的事

吃饭这件事形象地说明了：我们不恰当地表达父母之爱，有时候是在自找麻烦，而不能让心情愉快。因此，我们往往把问题的核心放在母亲的身上，因为她承担着喂孩子的大部分责任。儿童心理学家倾向于把孩子抗拒吃饭的问题看做是对母亲的一种抗议。不仅仅是在吃饭上面，父母用错误的方式表达爱这种行为，也存在其他方面。随着孩子

的成长，睡眠成了令人头疼的事——父母好像从来就不能让他们的孩子上床睡觉。孩子开始走路了，他爬高爬低，把东西推倒摔碎。他常常处于危险中。他的好奇心使他爱恶作剧，自我意识的逐渐增长使他不屈管束。直到他经历第一次恐惧，他变得难受了，他会突然大发脾气并放声大哭。

作为父母也在改变。一开始，仅仅是身体上的照料，慢慢地，我们要担负着教化孩子的任务。我们必须教他在这个世界上应该怎么生存。我们必须训练他的安全和保健意识，迟早我们还得培养他的好习惯，让他拥有良好的风度。我们必须教导他合理地维护自己的最佳利益的同时，也要学会体谅他人。我们将人生价值传输给孩子。在孩子一生中，父母是启蒙者，无论是好的品质还是坏的习惯，孩子都会受到父母的影响。这与其他的爱截然不同。在其他的爱中，我们可能也会给对方一点教导，可能会对对方有点儿影响，甚至让对方在一些小的方面产生变化。但是父母之爱对孩子的影响则远不止这样，我们将对所爱的人担负全部责任，至少在孩子五六岁之前是这样。当我们感到了这种责任，也就义无反顾地付出了，不管怎么说，尽责的父母是伟大的人。但是，我们往往只想到作为父母的权威性，却很少意识到我们把角色演得太过了。我们与孩子之间巨大的年龄差异，以及我们因善意引起的自我意识的膨胀，在不知不觉中就给孩子施加了不少的压力。

当然，随着孩子进入每个新的阶段，我们和孩子对彼此的态度会有所改变。当他的个性开始展现，也许越来越风趣了；当他开始说话，他的确越来越友善了。欣喜地观看这些变化，拿着孩子的照片四处炫耀，在办公室向同事们讲述孩子最新的恶作剧和言语。有些人甚至把孩子在幼儿园里的杰作挂在办公室的墙上。但是，随着孩子不断地长大，他们的独立性就会变得非常强，而我们又重新思考父母的职责和作用了。

我们要让这种变化迅速地朝着好的方向发展。当孩子逐渐走向独立时，我们要学会放手让孩子成长，不要因为自身的焦虑，而让孩子产生害怕的心理。

假如我们自身一直处于情感压力下，那么我们可能给孩子添加额外的负担。我们总是不知自己的焦虑来源于何处。一会儿我们对孩子呵护有加，一会儿又埋怨孩子令人大费心。我们总是没有办法处置自己的遗憾和负罪的情感，结果对孩子我们时而过于娇纵时而过于严苛。

要知道我们自身的情感困境，极有可能会影响这种最亲密、最费心的关系。我们一定还记得，自己体验过的父母之爱与其他的爱极其相似。其实，它们都是先前感受过的爱的再现。如果其他的爱存有缺憾，我们又如何能要求眼前的爱完美无缺呢？但是，至少我们要建立起一种父母之爱的完美策略，以便更好地满足孩子的欲求，让自己省心。

### 爱孩子应该适可而止

路德维格·洛赫是一位杰出的建筑大师，他深知在同一建筑中堆砌过多的现代技术，往往会使房屋显得非常凌乱。于是，他提出了一条准则：少即是多。这个法则也适用于父母之爱。虽然听起来令人吃惊，或不负责任，但父母在孩子的生活中施加的影响，以及对孩子的关爱，确实应该适可而止。

让我们看看在满足孩子机体需要上，这条法则是如何运作的。如果母亲是一位非常懒惰的人，她对孩子吃什么、吃多少可能都不会太介意。为孩子准备好食物，并在他需要时放在他的旁边后，母亲又去忙别的事情去了。但也许这种给孩子喂食的方式是最好的，可以更多地满足他的心理需求，因为母亲不在孩子的身边，孩子可以依自己的食量自由进食。

有时，父母们会担心孩子的争吵和打斗。为了维护和平，他们自己就介入争斗中，去责备这个、惩罚那个。结果往往不会令人满意。实际上这种行为并不是正确的爱的方式，这只会让我们更加地生气。更为严重的是，我们的声音和脾气，只会给孩子们之间的小打小闹火上浇油。我们一出现在争斗现场，每个战斗者都努力赢得我们的支持，让我们站在他的立场，并指责对方的过错。而对于我们自己，一旦惩罚了谁，我们往往会有一种说不清的感觉，总觉得错怪了他。有时，看起来受害者只不过是个什么都不懂的孩子，但事实上，这会给孩子带来很大的伤害。在这种情况下如何做到公平公正，常常让父母的神经紧张。

所以，不妨用另一种方式看待，睁只眼闭只眼。当父母不在身边时，孩子们就变成另一个样，也许他们只把争斗当游戏，没有人真正受到伤害。

### 与责罚相比，耐心是更能够产生价值的爱

如果我们愿意少做一点，也愿意让时间来为我们处理困难，虽然我们不指望一定能够生效，但有时候却果真是解决问题的好方法。因为孩子就像天气一样不断变化。如果我们对这星期的所作所为不高兴的话，不妨等到下星期或下个月，也许他又变得让我们开心和满意了。

不少孩子在发育和成长中，很多时候需要父母的耐心和理解，而不仅仅是父母之爱。孩子摇摇晃晃走路时并不是他最困难的时候。孩子的痛苦是从上学的日子开始的，他会因为与父母分别而惶惶不安，他会因为害怕独自留在幼儿园而不让母亲离开。甚至每当他要上学校班车时，他就头疼或肚子疼。后面可能还会出现一系列的难题：他们交了我们不喜欢的朋友，他们因为家庭作业和音乐对我们起了抗争，采用鲁莽甚至是攻击性的语言反抗我们的管教。当孩子慢慢进入青春期时，我们对这些难题就会感到不知所措，因青春期的孩子容易忧虑，而且容易叛逆。

这段时间对于父母和孩子都非常不容易。对于我们来说，认识到他们所处的困境也是一件好事。在孩子的正常成长历程中，最痛苦的阶段早晚都会结束。孩子可能不会知道，但是我们知道。由于他们没有经历过，所以并不能看到前面的好时光，但我们可以。所以，我们不能用焦虑、紧张、反对等负面想法来增加他和我们的烦恼，而应该给他自信让他平静下来，让他相信一切都会慢慢变好。这样，孩子才能够心平气和地处理他的烦恼。与责骂和惩罚相比，我们的耐心是更能够产生价值的爱。而当他解决困难时，我们也从内心感到快乐。

## 让他成为自己，而不仅仅是我们希望的那种人

在父母之爱上，我们所犯的最大的错误就是掉入自己期望的陷阱里，在现实的生活里我们忘记自己的修行。

不少男人和女人，几乎每天都习惯在读早报的时候，将他们对股票市场的期望值做些修改。同样，商业人士也不得不定期修改他们对销售和利润的期望，否则他们很快就会有很大麻烦。不仅如此，我们的婚姻，之所以得以幸存，也是因为我们改变了对爱人浪漫的期望，接受了实际生活中的而不是梦中的他或她这个现实。

但涉及孩子，我们就变得不理智了。孩子将要成为什么样的人，这种想象早在孩子出生之前，就在我们的脑海中牢固地成形了。而这种想象或期望的实现是非常缓慢的。孩子的成长，要直到22、25，甚至30岁的时候才定型。在此之前的所有岁月中，我们可能继续培养我们对孩子的期望，希望他能实现我们的梦想。我们始终不会死心，因为他是一个孩子，还没有长大，还没有定型。

回顾一下父母平时的做法，我们会发现上面所说的很有道理。我们不了解孩子的潜能也许要在将来才能施展，而总是认为他与生俱来的天赋应该在很早的时候便显而易见。所以，在我们对他像对待植物一样地照料的前几个月，我们不现实的期望也就开始了。我们期望孩子有杰出的成就，于是我们强迫他更多地吃饭，更快学会上厕所，更快地入睡，更早地比邻居和亲戚的孩子学会一系列知识。当他上学时，我们又给他制造压力让他做得更好，因为这时他的成绩是公开的，他要和其他人竞争。

有些父亲在孩子还没有离开尿布时就给他买来了棒球手套，而如果孩子在十一二岁时还不会玩棒球，父亲就会对儿子产生失望情绪。在美国长大的男孩不玩棒球是很少见的，但是有很多非常健康的男孩从来也没爱上过这项运动。他们也许喜欢网球、田径或者游泳，又或者他们对竞争性的体育运动不感兴趣，却对电子、历史或机械兴趣浓厚。重要的是，不论最终孩子的爱好是什么，对于孩子，他只对某种东西感兴趣，而对于作为父母的我们，只对孩子本身感兴趣。如果我们能够和孩子分享兴趣，或者他能爱上一些我们的兴趣，这岂不是更好。

当然，孩子的本身是万万不可以忽视的，这不像对待其他人或事。所以，在抚育孩子的日常工作中，我们无法避免地会让自己做足够多的工作，以求更好地塑造和影响孩子。但要注意的是，我们必须避免行之过度。我们需要正确认识孩子的愿望，比如他对食物和睡眠的个人要求，也要认识他其他方面的个性，并试着让他们尽情地展示自我，让他成为他自己，而不仅仅是我们希望的那种人。那么我们就减轻父母之爱带来的紧张感。

## 将严肃的父母角色暂时搁置一旁

当我们与他在某个地方共度一段美好的时光时，就会发现自己是多么地喜欢他们，我们会感慨他们是多好的人啊！想想我们多长时间和孩子在一起共度一段好时光

呢？如果我们做一个持续的调查，会发现结果是非常可悲的。

作为父母，我们切身感受到的可笑的缺点都源于我们的内疚和缺乏安全感，我们中不少人对孩子付出太多了。如果我们不花时间和他们在一起，我们就想他们，为他们担心，或和朋友们相互讨论孩子们。

但是，很明显，作为成年人，我们不能保证我们所有的时间都花在孩子身上。如果仅仅因为年龄的差异而没有别的原因，孩子往往不能回应我们的期待，因此我们就会感到厌倦，以至于我们也减少了对孩子需求的回应。可见，虽然我们没有和他在一起时，会花大量的时间想念他、为他担心，但是，当我们和他一起时，却并不总会感到快乐。

如果我们能把父母的角色放轻松点，那么，孩子和我们就能够愉快地相处。我们也会觉得没有必要对孩子求全责备。我们就不会转眼间由呵护关爱变得愤怒责骂，而令孩子迷惑不解。我们完全可以礼貌地对待孩子，从而使我们可以和孩子和睦相处。我们为什么不对孩子礼貌点儿呢？试想，在现实生活中，如果我们用对待孩子的方式对待其他成年朋友，我们身边会有朋友吗？

在与孩子的交往中，礼貌是非常重要的。但是，我们发现，我们总是轻视身边的小生命，要做到对他们彬彬有礼就更加困难了。在我们的文化中对小孩子有几分尊重呢？我们非常有意识地向孩子灌输“请”“谢谢”这些礼貌用语。我们喜欢说良好的风度来自于内心，来自于对他人的尊重和体系。我们自己也应该在日常生活中时不时地提醒自己，学会礼貌地对待孩子。而不是只是不断地为孩子做这做那，按照自己的想法去塑造孩子，像保护哺育襁褓中的婴儿一样，从不对孩子保持一点尊重的情感。

如果我们不再扮演严肃的父母角色，压力会一下子减轻许多，生活也会变得轻松。实际上，我们不是严肃气氛的唯一决定因素。有时，孩子们的郁郁寡欢是他们自己造成的。他们有时小题大做，而我们不得不由着他们。甚至当我们颇感不妥而不得不大声说不的时候，我们仍然得心平气和、委婉沟通。这样，我们才可能与他们一起说笑玩耍、愉快相处。

在相处的艺术中，孩子们的确值得我们尊重和学习。他们比我们更易开怀大笑，他们更容易放松自己，这一点我们往往不如他们。如果我们能将自己严肃的父母角色暂时搁置一旁，去欣赏他们，融入他们，那么就会和他们一起感受到生活的欢乐、朝气。

### 为爱找出证据

通过满足孩子机体上的需求，来表达我们对婴儿的爱，这是非常理性的举动。当然，我们的爱也有不理性、过分和粗鲁的一面，我们应该将这些现象揭示出来。

很多父母总是在孩子乖巧时，才去向孩子表达他们的爱。其实这是没有必要的。我们可以随时把他抱起来、亲吻他，因为我们喜欢他。如果我们仅仅把爱作为一种奖励，或者等同于一种赞赏，那么我们对孩子的态度往往不尽如人意。我们很少会想起来表扬孩子的美好举止，甚至压根没有注意到它们。好孩子常常被父母忽视。而一旦他们惹出祸来时，我们便会敏锐地发现，并大加斥责。这时，孩子看到的不是赞赏，更不是爱。

身体上的亲近和关爱，会让孩子沐浴着爱不断茁壮成长。如果父母能把婴儿放在客

厅的中央，让来来往往的客人抱起他、亲吻他，那么孩子的感觉一定会棒极了。与那些缺乏爱的孩子相比较，他们无论在身体还是智慧上都能更健康地发展。给予他们的爱越多，他们就越可爱，他们会长成一个聪明伶俐、健康活泼的孩子，而不是一个面色苍白、迟钝呆板的孩子。所以，在孩子的成长过程中，父母像惧怕野兽一般害怕孩子被细菌感染，几乎不敢让任何人碰他，这种做法是不必要的。

直接、感性、没有束缚的爱，可以使我们的孩子更可爱，也更具爱心，也因此让父母更轻松愉快。孩子需要被人爱也需要爱别人。孩子们最好的学习方式就是模仿。当孩子看到父母之间乃至父母对自己的身体之爱，他也就学会了爱。另一方面，我们说要教育孩子接受爱而不仅仅是付出爱。这种从自然中流露出来的爱，便是教育他们既要接受爱，又要学会给予爱。

随着孩子的不断长大，我们要邀请他们积极参与我们的生活并和我们一起解决问题。这将有利于我们和孩子的关系，也有助于他们更加完全地向我们开放他们自己的生活。如此一来，我们便巧妙地将我们的角色从权力主义者转变为平易近人的朋友、合伙人，或一个受人欢迎的领导。孩子可以轻易地分享我们的故事和经历。同样的，孩子的勇敢、活力和好奇，也使我们受益匪浅。最重要的是，父母和孩子间培养对彼此的尊重，清除了孩子幼年依赖性的后顾之忧，并且还让孩子从父母身上学到成熟的爱的表达方式。

不过，与孩子相处时，我们仍然不能做到与其他成年人相处时那样成熟。关于什么对他们最有利，以及什么对我们最有利，我们同样茫然无知。当然，比起我们不确定的目标，我们在日常生活中的沟通技巧和处事方式，更值得我们不断地反思。如何和孩子和谐相处，是我们努力的重点。而我们与孩子和谐相处的最好标志，就是我们在一起开怀大笑的次数。一起开怀大笑，甚至比一切策划未来的大事，更为重要。想要和孩子们做到这一点，首先我们必须保持一种旺盛的活力和开心的能力，不管孩子在不在场都能开怀大笑。

要培养自己保持开心的这种能力，首先拥有幽默的生活观念，以及谦逊的人生态度。换句话说，在同我们已步入成年的孩子相处时，我们要放弃我们的控制欲，做一个开心的旁观者轻松地欣赏他们。他们想要尝试、想作决定，有时候只是为了看一看结果到底会发生什么，与成败无关。而这时候，随他们的便，才是我们对他们成熟的爱。如果我们能够做到这一点，那么孩子就会把我们放在生活的首要位置上。所以，当孩子决定要自己去尝试时，我们最好的做法就是待在那里去欣赏他们的表演，欢呼，鼓掌甚至哭泣。总之，我们应远离舞台中心，除非他们有意邀请我们参加。

### 因为爱他，所以说“不”

父母之爱，只不过是生活中各种爱的一种。但我们过于经常地让这种爱支配着我们，我们的全部目的好像就是抚养孩子。但结果往往是彼此都饱受其苦，我们对他们的爱也沦为负担。

当他们步入成年时，这种危害就非常明显了。由于我们为孩子付出太多，我们的占



有欲也就变得太强。这种占有欲最赤裸的表现，便是我们不允许他们离开我们。当他们没有被大学录取，没有选到理想的专业或者他们的婚姻不是我们设想的那样，我们便无法掩饰自己的失望之情。在孩子生活的早期，父母们经常面对的困难是：为了维护孩子们的爱，他们不可避免地要对孩子们说：“不。”而在后期，父母们要面对的更不愉快的的问题是：父母要接受孩子的“不”。父母着魔般地爱孩子的同时，也渴望得到更多的回报。但是，这种爱顶多只是一种对自我的爱。当我们将自己的希望和志向这副重担压在孩子身上时，当我们把孩子当做一件衣服为我们增光时，试问我们是在爱孩子呢，还是在利用孩子？作为父母，付出爱的时候，应该更多地考虑孩子的需求，而不是我们自身的欲望。所以，这种倾向于自私的父母之爱，必须以放弃对所爱之人的占有而结束。

这个道理，适合于所有爱的类型。对被爱的一方提出要求，便不是纯粹的爱，容易让爱变质变味。当爱人对彼此提出过分要求时，最浪漫的爱情也会被遗忘。即使是瓜熟蒂落、缔结良缘，最终也可能分道扬镳，只剩一段记忆深藏在我们的心中。

理想的父母之爱应该适可而止。我们对孩子提出要求，应该是为了他自己的发展和幸福，而不是为了满足我们自己。我们能否克制自己的控制欲，以及我们能否关注到孩子的真正需要，是衡量我们的爱是否成熟的两个标准。

我们在对孩子表达父母之爱上做得到底怎样，通常与我们在其他类型的爱上的表现息息相关。如果我们在婚姻之爱中感到很幸福，如果我们觉得婚姻能够满足我们的感情需要，那么，同样的，我们在父母之爱上会做得更好，也更容易得到满足，感到幸福。

当然，并不是说父母之爱的质量取决于我们的婚姻质量，或者说父母对孩子的爱是婚姻的持续。离婚的父母和丧偶的父母同样可以成为优秀的父母。

那么，在父母之爱中谁是最成功的好父母呢？

让我们回到主题：我们拥有许多类型的爱，而其中任何一种成功的爱都取决于我们把所有这些爱协调得好坏。在表达父母之爱中，常常感到快乐的父母，通常是那些在生活中将所有的爱结合得最协调的人。他们在婚姻、友谊、工作、艺术、知识或者他们感兴趣并给他们带来满足感的事情上，他们都能恰到好处地分配他们的爱，享受所爱之人或事物带来的幸福感和满足感。当我们能够这样做的时候，我们便能真正过着自己的生活，孩子只是我们生活中的一部分，我们不再把所有的精力和时间都放在孩子的身上，那时我们才能在父母之爱中感受到真正的快乐，成为最好的父母。

## 第九章 在浪漫中，追逐自己的理想

尽管人类的爱不受季节变换的约束，但爱情对其中一个季节情有独钟。据说，年轻男子在春天的畅想极易转变为对姑娘的爱恋。所以，这种特殊的浪漫的爱，常常产生于春天。春天是适合谈恋爱的季节。

那些崇尚理性的人，常常为浪漫的爱嗟叹不已。它那么冲动强烈，甚至仅凭幻觉而生，不屑与现实为伍。所以，他们认为浪漫的爱通常只会瞬间出现，却无法永久保持，并且与之相伴的常常也只是悲痛欲绝的终结。然而，这种短暂的疯狂，有时对最具理性的人也产生极大的吸引。如果我们从来没有尝试过这种爱，我们会想何不稍加尝试一下呢？如果我们曾经体验过这种爱，我们又会深情地留恋并想让这种爱再次深入我们的生活、脑海里以及心里。当一个人钟爱另一个人时，那么这个人就是世界上最浪漫的情人。

古典主义在可预见性等问题上，极力追求稳定和秩序，认为只有经历得住时间考验的程式和社会习俗，才能建立和谐的生活。浪漫主义则与之大唱反调。它打破了固有模式的束缚。它探寻的不是典型而是个性，它遵从的不是大众化而是与众不同。它在理性和智慧的约束下强烈地表达情感。甚至到后来，浪漫主义鄙弃了艰辛的现实世界，骑上插翅的骏马，抛开它的缰绳任其狂奔，奔向天地合一的自由境界，最终一头扎入绝望的深渊，才发现浪漫只是情感夸张而疯狂的表达，最终内心的浪漫体验终究要面对生活的现实，而理性只不过是一包清醒剂而已。

浪漫主义巨人歌德，自身表现出许多浪漫主义的矛盾。他像一尊天神横跨着两个世界，一个是诞生于科学时代的理性世界，一个是充斥着诗歌的激情世界。一方面，他对植物进行的分类和在光学领域中做出的伟大发现，为科学进步奠定了坚实的基础。另一方面，他创作的激情澎湃的罗曼史《少年维特的烦恼》，也引起了欧洲大陆年轻情侣们的自杀狂潮。他的《浮士德》是一部不朽的作品，对浪漫主义进行了完美的总结。我们第一次见到浮士德时，他虽然已年老，但仍将毕生精力奉献给科学研究。在漫长的岁月中，他致力于秩序、形式、约束、控制、可预见性、理智等方面的古典主义研究。最后，在他明白了一切的同时，仍觉得自己能够做宇宙和自己的主人。他没有看到事物的本质。世界的核心与他擦肩而过。他写到：

可怜的傻瓜！

带着全部的知识，我站在这里，

蠢如从前：

看，无物可知！

那些知识将我砍伤，直入骨髓。

深深的怀疑和失落正是魔鬼的家园。此刻魔鬼墨菲斯特出现了。他诱劝浮士德放弃



理性，因为只有如此，真实的生活最终才能显露在他的面前。

当浮士德退居到另一房间仔细掂量将要为之付出的代价时，墨菲斯特借走了他的斗篷，并向另一个研究者“劝诫”正确的生活道路。“你要认识，再大乃至最大的成就也无助你的智慧的增长。”

接着，他又追加了两句最充分体现浪漫主义精神的简洁双行体押韵诗：“我亲爱的朋友，所有的理论黯然失色，只有生命的金树常青。”

现在我们看到，浮士德用自己永久的灵魂换取了一个机会，被理智所欺骗的他，回归到未曾真正认识的感官和激情的世界之中。

## 浪漫等于爱

我们在界定“浪漫”这个词时，总会想到爱。

不少人往往将爱视为自由的选择和个性的表达。我们的爱并不是由他人选定的。虽然有时我们会请朋友帮我们安排约会场合，但当涉及恋爱时，还是我们自身的愿望和情感起着主导的作用。我们甚至会在浪漫之爱与与之相左的理智判断之间，备受煎熬。能有几个堕入爱河的人讲求理性呢？理智与爱情总是格格不入。我们常说，人类的心灵自有它的评判。对于我们，爱情就是超凡的情感。这深沉炽烈的情感役使着我们，使我们甘心为奴。情绵缱绻时，我们忘记了吃饭，忘记了睡觉，甚至过马路时我们看不见耀眼的红灯、听不到刺耳的刹车声，走进地铁站我们还撑着雨伞。

我们无法控制爱。爱是人生的欲望之巅，爱是人生最绚丽的体验。当爱来到我们面前时，它遗世独立，举世无双。畅饮着纯美爱情之酒的情侣们坚信——他们的爱没有任何东西可以媲美。

诗人告诉我们的第一件事就是：试图理解爱、试图将爱理智化，都无济于事。不知不觉，爱就在生活中诞生了，我们无法预知甚至无法理解这一切是如何产生的。所以，莪默，那位制造帐篷的工匠，在《莪默·伽亚谟的鲁拜集》中告诉我们：“我进入这个世界，不知何因何处，就像潺潺溪流静静流淌；我远离这个世界，不知飘向何方，好似荒原上一阵清风，自由飘荡。”

他不明白自己为什么会在这里，是谁把他放到了这里，自己将何去何从。这一切他都不知道，事情就发生了。

可见，浪漫的人常常忽略常识，而且也缺乏好奇心。他不知道也不想知道事情的缘由，在接受这种懵懂的状态中，他的内心毫无绝望之色，相反的是无穷的欢娱——既然自己无力知晓，为何不舒心享受，任由所有的情感自由翱翔呢？

在浪漫的爱中，我们深切地感受到自身的欲望，自由地追逐自己的理想。这些在古典文学是没有的。浪漫的情侣们追逐的不是物质的欲望，不是凡俗的世界。莪默在世人最熟悉的诗中写道：“树阴下放着一卷诗章，一瓶葡萄美酒，一点干粮，有你在这荒原中伴我歌唱，荒野呀，啊，便是天堂。”

仅仅从这句诗中，我们也可以挖掘出浪漫主义最具象征性的表现：如果能够和爱人一起分享，即使是最粗糙的食物，最贫乏的慰藉，也能够人间营造出天堂。哪怕周围蚊虫飞绕，哪怕面包上布满蚁蝗，哪怕荒漠寒风习习，哪怕户外骄阳炎炎，所有这一切

于我何妨？它们甚至根本无法钻进我们的脑海。我们的意识之门只为一个对象开放，那就是我们的欲望。

除非隐身于梦想中，否则我们不能借助浪漫主义改变现实的压抑。所以，现实的人们还是在忍受痛苦的煎熬。忍受痛苦是浪漫之爱的基本成分，缺少了它，浪漫的爱就会黯然失色、名不符实。如果我们理解浪漫的爱，我们就会认识到，浪漫者即使遭受着痛苦，也是心甘情愿的。对于他来说，面对苦楚也可以甘甜舒心，遭遇痛苦也能欢欣与自豪。他不仅不逃避痛苦，甚至是在追逐痛苦。济慈写道：“我的心已麻木，困顿和痛苦刺进了感官，有如饮过鸩毒，又像是刚刚把鸦片吞服，于是向着列斯忘川下沉。”

稍早于济慈的保王党诗人罗伯特·赫里克崇尚更加骇人的风尚。他的诗歌不仅充斥了痛苦，还萦绕着死亡。“爱把我引入静寂的荒林，眼前一棵硕大的榆树，数人为爱悬身树上，独空一环为我预留。”

他的“绳索”并不是一般的東西。它是由丝绸和黄金打造而成，是精美但致命的武器。他的歌剧以何等壮观的终场之幕与观众告别。

浪漫者认为，死亡在剧情发展中应该是最完美的巅峰。他梦想着为爱情献身。不少文学作品，至少是浪漫主义的作品，迈出了实际的步伐，使这种不寻常的梦想变成了现实。

也许我们会说这太过分了。现在，即便在最浪漫的时分，我们也不会幻想着为爱而献身。所有这样做的人根本不懂什么是浪漫，他们充其量只是变态而已。然而，诗人们沿袭此道，合乎逻辑地让作品落幕。最终，他们在场景中唤醒了人们所有的悲切情感。

我们不妨回顾一下，伊索尔德为爱情而死的那一幕：在低声絮语般的交响乐之中，他迸发了一声发自肺腑的狂喊。再想一想罗密欧殉情的情景：他凝视着逝去的爱人，把一瓶毒药举向唇边：“为了我们的爱情！（一饮而尽）带着对你的吻，我追你而去。”当朱丽叶从麻醉中醒来，发现逝去的罗密欧时，她悲切地责问罗密欧，为什么不给她留下一滴致命的毒药。于是她吮吸残留在他唇上的毒剂。而当她发现罗密欧身佩的那柄短剑时，朱丽叶的心中一阵惊喜。这种情形，出现在书本中或者舞台上，我们都认为不是什么病态。我们为这种激烈的行为、过度的夸张、不受理智和常识约束的壮观场面欢欣不已。

### 把浪漫的爱看做一种艺术

我们从哲学的层面，为浪漫的爱找寻根源。雪莱竭力使我们坚信，浪漫的爱不可能改变人类自然的本性。他曾在《爱的哲学》的诗篇说道：“泉水流入河溪，河溪汇入海洋；天堂习习御风，永世温馨相傍；世间万物成双，神圣法则激扬，同心相聚融畅，你我为何遥望。”

还有什么比“神圣的法则”能更好地为情侣间的爱做辩护呢？

爱是永远无法满足的，即使它吞噬了情人。虽说悲切的新英格兰散文家拉尔夫·爱默生通常不在浪漫之列，他还是写道：“一切奉献给爱，听从心声召唤，不论朋友、亲人、时光、家园、财富、声名、规划、信仰、诗章，所有都包含在内。”

一旦这些浪漫的爱得到尽情地表达，我们会发现，它们的极度夸张与日常的谈话和

情感相去甚远。如果脱离上下语境，它们会显得十分病态。

不过，它们还是具有一些魅力的。如果丈夫晚上回来对妻子甜言蜜语，她会不悦吗？他说：“海伦，你的美在我眼中，就像往昔尼斯的小船，在静瑟的海面上轻荡。抚慰倦怠的远航游子，回归梦萦的故乡。”她会介意吗？肯定不会。

如果爱德加·爱伦·坡这些精美的诗章再夸张点，如果丈夫平生只说过这么一次，那么又会出现什么样的结果呢？他的妻子可能会有点儿怀疑、有点不习惯。但是如果他经常以这种方式向妻子传情，那么即便有些夸张，妻子也会情不自禁地感到快乐。

最后，在所有这些浪漫的爱的特质之上，我们还需认识一点：它的紧迫性。“快点，快点！”浪漫的爱极其急切，因为时光易逝，而年轻的心容易冲动。年轻的情侣们往往认为结婚是保存爱情的唯一途径。也许不少人没有做好结婚的准备，但他们还是迫不及待地成婚，因为错失这个良机，也许他们就再也找不到这种爱情。并且如果不紧紧地捉住它，说不定它会永远地离我们而去。

在浪漫文学的作品中，这种迫切感占据了首席。埃特蒙·斯宾塞呐喊道：“清芬的春天传讯：爱神君临人间，春光披上盛装，尽情展示；大地茁生的白花斗妍，灿烂似锦，遍地华滋。”他接着又说：“告诉她：欢乐时光莫蹉跎，良辰美景须趁早。”他还告诫世人道：“钟爱的情人，行乐当及时；春去也，无计唤回。”赫里克的诗句更加著名：“采采蔷薇，及其未萎；日月其迈，韶华如飞；今夕此花，灼灼其姿；翌日何如，将作枯枝。”莪默也说过：“天地是飘摇的逆旅，昼夜是逆旅的门户，多少苏丹和荣华，住不多时又匆匆离去。”

不要迟疑，果断地抓住爱情，因为时间荏苒，爱情易逝，所有的一切都一去不复返，所有的事物都会有个终结。这种对时间、对爱情、对所有可爱的东西倏忽即逝的绝望感，始终左右着我们，即使如今我们已经不再像青春期那样冲动和浮躁。

恋爱中的男人喜欢缠绵在对爱人的美好遐想中。对于她身体、脸蛋或个性上的一切优点，他都极力夸大。这是一种不理智的表现。这将对他们的未来制造潜在的危机。但在人们的生活当中，除了理性的、现实的一面之外，确实也存在着不切实际的一面，它们作为一种艺术或装饰而存在。假如我们把浪漫的爱看做一种艺术，那么，它一定会有这种装饰性的特质。事实确实如此，爱情的这种装饰性点缀了情侣生活的每个方面。

## 为了情感的解放

为什么人们深爱浪漫主义诗人和艺术家呢？最根本的原因在于，他们为了捍卫浪漫的情感而不惜艰难一战。他们为反抗理性束缚的拼搏，至今仍回荡在我们的心田。实际上，我们能够表露自己的真实情感的机会并不多。很多时候，我们甚至不敢承认自己拥有的情感。我们生活的社会只允许我们在个别环境中表达情感。而大多数时候，为了保持良好的风度，为了维护社会的文明，感情丰富的人，也会强抑内心深处的苦痛和悲伤。

陷入爱河中的人们没有必要隐瞒情感。当我们处于恋爱中，我们能更深切地体验到自身的情感。我们栖息于情感之上，依托情感而发展。我们培养情感的同时，当然试着对我们的爱人、对我们的朋友，不断地表达情感。如果没有人愿意接受，那就自言

自语，不必在乎有人怀疑我们神经质。

正享受甜蜜爱情的人们表达自己的情感时，情感自身也变得非常讨人喜欢。我们为自身乃至他人的情感而振奋不已时，我们会用充满柔情的愉悦的眼神看待它们。如前面所说，面对别人其他的情感，如愤怒、敌意、甚至是裸露的悲伤，我们都会感到一种威胁，但是爱情则不会。当我们看到一对情意绵绵的情侣在拥挤的人群中旁若无人地相互依靠时，我们会会心微笑，我们会感到温暖亲切。我们或许会认为他们终将告别此境，我们或许会将之视为暂时的病态，我们或许会对这一行为嗤之以鼻，但我们绝不会厌恶，反而会喜欢上它。

### 浪漫的爱不需要吹毛求疵，更不需要推敲判断

浪漫的爱赋予了我们尴尬或愚蠢的自由。生活中，谁也难以避免某些方面的变化或缺失带来的痛苦和颓废。我们往往会因此备受打击，我们的行为也会因此变得尴尬、愚蠢或疯狂。但在浪漫的爱中，我们可以马上欣然接受这一切。情侣们可以乱说话，可以大呼小叫，可以自己把自己绊倒，可以一头撞到墙上，可以忘记问候或道别，可以忘记约会，可以用千万种方式做傻事，但我们往往并没有责怪或嘲笑他们。

浪漫的爱不需要吹毛求疵，更不需要推敲判断。它远离常识和理智的约束而自由翱翔。爱河中的人们追逐自己的情感。他可以为自己的随心所欲找到完美的借口。他们的举止，有时候并不是出于自己的意愿，而是在无法自控的力量的左右下，不自觉地产生的。对此，他们束手无策，成了爱的力量的牺牲品。凭借这种堂皇的理由，他们完全可以尽情沉浸在情感中，享受快乐。

在某种程度上，沉溺于爱情之中的浪漫情侣，好像猫儿一样。猫不会抚爱你，它只会期待着你抚爱它。情侣也是如此，虽然在内心深处爱恋着对方，但实际上他爱更多的是自己。从恋爱中他感受到了快乐，在浪漫的爱情中他尽情地陶醉。从表面上看，爱人是他垂慕的对象，但实际他钟爱的往往是梦中情人，就好像是电影中的人物一样。他爱恋的情人是自己的想象创造出来的佳作，也是他的一部分。

在浪漫的爱情中，理智的判断可以离得远一点。桑塔亚娜笔下的浪漫的情侣就像空气一样自由地“尽自己的想象而爱，尽情崇拜自己的造物”，他们爱的其实是自己创作的艺术佳品。他不乏睿智地补充道：“构筑浪漫的爱，90%依靠爱的想象，10%依靠爱的对象。”

此外，颤动的灵魂和戏剧性的场景，也是浪漫之爱必备的组成部分。当我们陷入爱河时，我们将自己从单调乏味的日常生活中解救出来，并让自己置于过山车中。我们不断地上下俯冲，时而骤升，时而突降。恋爱充满了戏剧性，我们无法事先筹划，无法瞻望未来。我们没有脚本便即兴上演生活的每一幕，因为情感无法提前策划和安排，感情的发展至依循它自己的轨迹和历程。在与情侣相处的过程中，瞬间的沉默、短暂的中断、某个音节的强调，都可能给本该欢娱的夜晚带来无尽的忧烦。反之亦然，哪怕只是说一句简单的“是”，在情侣听来可能也有完全不同的内涵。

当我们回忆往事，生活中的戏剧化的情节往往显得非常的美好。和爱人缱绻的回忆，往往会比爱人站在自己的眼前更令人心动。事实上，与形影不离相比，很多的情侣

更愿适当地背离，从而拥有独处的时间和空间去缅怀记忆中爱人的倩影，追忆上一次的约会，期待下一次的相逢。当他们真正在一起相处时，绝大部分的时间内，他们只是默默无言地端详着对方。如果他们说话，很可能就会提及敏感的话题，或现实的困境。于是，美梦就会变成泡影，情感就会伤害，而约会就会在吵架中结束。

于是，我们必须揭开浪漫的爱情文学作品的假象：很多爱情故事讲述的只是情人的梦想，而不是现实生活中真真切切的爱情。

### 浪漫的爱不过是一件精致却无法久藏的艺术品

浪漫的爱，可以看做爱迈向成熟的第一步。浪漫的爱能够完成这个责任。在爱自己 and 爱他人这一鸿沟之间，浪漫的爱架起了一道桥梁。在浪漫的爱之中，我们发现个人情感的力量极其诱人，我们看到爱带来的保障。爱的承诺能够帮助我们克服畏惧，让我们坚信爱的力量。

童年时期，父母给予孩子的爱是一种有条件的爱。只有当孩子依照父母的心愿行事时，他们才能得到父母的爱。在残酷的现实世界里，孩子接受了这种有条件的爱，因为这是他所能获得的一切。但在他的内心深处，他仍在追求无条件的爱。他希望有一天无论自己做什么，都能够得到爱。

浪漫的爱让他看到这种可能，也给了他实现这种希望的承诺。这种承诺不只是30天那么短暂，甚至也不局限于一生，而是坚如磐石的承诺。他完全被爱，完全被接受。无论他将成为什么样的人，无论他的行为将多么恶劣，都将有人原谅他、爱他。

有了这样夸张的爱，以及随之而来的浪漫承诺，恋爱的双方都会感觉他们将永远不再受到伤害。这就是他们期盼的没有负荷也没有条件的爱。

虽然浪漫的爱在轰轰烈烈中让人惊喜和兴奋，但它终究要走向婚姻而趋于平淡甚至消逝。纵览浪漫主义文学作品，我们几乎找不到一则讲述婚姻中的浪漫爱情的故事。在文学中，伟大的浪漫情侣最终都不会获得幸福快乐。他们的爱情，从一开始就注定要以悲剧收场。不过，神话故事中的情侣往往以步入洞房来结束，并且“从此过上了幸福的生活”。他们的后半生往往只用简短的几句话概括了结。可见，人们对此并不想描述太多，因为婚礼既然已经结束，浪漫也就随之终结。

浪漫的爱只不过是一件精致而又无法长久收藏的艺术品。纵使最执著的人，最终也会从心底发出阵阵呐喊，想逃脱程式化的梦幻，步入舒畅恒久的现实生活之中。即使是浪漫的爱在日复一日地重复之中，也会变得令人厌倦。无论自己的伴侣多么风趣体贴，爱这种浪漫情愫都很难在婚姻中永葆青翠新鲜。正如所有的艺术形式一样，没有任何一种艺术能够独占世间所有的美。每个时期的艺术都展现了一定的价值，但它们都不可能满足所有人的需求。当然，浪漫的爱也赋予了婚姻不少财富。爱经过精心地培养和升华，将在我们的婚姻生活中添加无尽的魅力。

婚姻是由一系列依附关系组成的聚合体，而爱只不过是其中的一部分。人们通常谈论的婚姻中出现的问题，往往更多地缘于金钱、孩子和对方的家人。而人们说到的婚姻带来的满足感和幸福感，也多来自于料理整齐的家庭或做得一手好菜的妻子，但却很少涉及夫妻之间的甜言蜜语。

我们的本质在婚姻中快捷地显现出来，因为婚姻是无法改变我们在生活中其他领域已经养成的种种习性。婚姻本身并不制造难题，只是我们将自身固有的难题带入了婚姻中。如果夫妻双方本身过于刚直不阿、过于追求完美，并把这种病态的模式带入婚姻之中，那么他们之间就容易出现摩擦，并针锋相对，这将很难维持正常的爱。比如说一位妻子，她做任何事情都干得漂亮得体，她是一个完美的管家、女主人、社区成员——家长教师协会中的“火花塞”、当地慈善机构的领袖，人们看不到她的身上任何人性的缺憾或失误。但如果一个人看起来这么完美无缺，从来不曾磕绊跌倒过，那么她还是一个真实的人吗？我们在心中不禁会萌生出一种感觉，这不是真实的人性，她是一个戴着面具生活的人。

据我们所知，真实的人的内心深处都隐藏着各种的情感，也许包括仇视和毁灭他人的欲望。她不愿让别人甚至也不愿让自己看到它们。任何与自己完美的标准相悖的情感，她都无法忍受。这样一来，她的丈夫和孩子将容易对自己的“不完美”而自责，且带有一丝丝的负罪感。而且，她的丈夫和孩子也不能真正感受她的爱，因为往往出现在他们面前的她是不真实的，她的爱也可能只是表象。

以上这个例子非常极端。如果婚姻从一开始就遭受到这种争强好胜的个性的骚扰，那么，他们的爱情之花还能够正常地开放并常葆灿烂吗？自然是很难了。但是，在步入婚姻的殿堂时，每个人都多多少少带着某些病态的症状。婚姻就好像是一面无情的镜子将它们放大，我们能够从伴侣的身上看到自己的不成熟或不足。

对此，人们可能会怒气冲天或者大力抨击，因为爱人从未怀疑过或真正正视过自己身上的不足和缺憾。为了避免争吵，她在表面上接受这种爱人的缺憾，掩饰她的烦恼，并不断进行自我宽慰——这就是她所嫁的人，她只能从好的方面多想想罢了。

俗话说，爱一个人就必须爱他的全部。如果她真的能够这么乐观地对待这件事，接受丈夫身上逐日显现的缺憾，并继续爱他，那么她可算是真心地投入了。如果她的丈夫也能这么想这么做——接受她的各种优缺点，爱屋及乌，那么他们就将迈入期盼已久的、坚如磐石的婚姻之爱中。

## 很多男人为什么结婚

在刚开始结婚的时候，不少男人总是得意扬扬，以满腔的激情和爱投入到婚姻之中。不过，好景不长，很快新的生活便对这些情感提出了新的要求，这与恋爱时的要求是不一样的。恋爱期间，他与心上人共享过美好的时光，这个事实证明了彼此间依附关系的价值。但当步入婚姻时，他不得不与爱人分享更多的东西，不仅仅是美好的时候，从他的衣橱到袖珍书籍，他都要毫无保留地分享。而且，对方将更渴望被关爱。结婚前，他像呵护自己的宠物狗一样爱护对方，因为他知道她孤独无助。可当他们结过婚后，他潜意识里便觉得自己没有责任再给她关爱。相反，他还认为妻子不仅要照顾好她自己，更要照顾好他。她应学会做饭、洗衣，并把他洗好的衬衫熨好放在衣橱里，总之要料理好一切的家务，让他过得舒心惬意。这不仅仅是他一相情愿，而是因为妻子曾说愿意承担一切。

而对于妻子而言，她从丈夫的言谈举止中领悟到丈夫的期待，她知道她应该照顾好

他。他们都在努力履行自己当初的承诺，她做到了持家、烹饪、洗衣，而他将工资带回家中，支付房租和家用。不过，在精神层面上，双方都已没有结婚前对彼此的期待了。当时他们更有耐心、更能容忍、更能奉献。而现在，他们对待彼此，甚至都不及对待路边带回来的小动物更具有爱心。

### 很多女人缘何出嫁

对婚姻中的爱抱有敌意的，不只是男人，还有女人。面对社会和经济带来的不安全感，女人在不知不觉之中，把结婚当成了救命稻草。从小到大，她的母亲，很可能也包括她的父亲，就开始向她灌输这种观念：婚姻是这个世界上唯一能给女孩带来安全感和地位的途径。为了避免做一辈子的单身女性，她选择了嫁人，并且获得了一直追寻的安全感。所以，对于她来说，婚姻恰恰实现了自己的愿望——无论是在社会地位还是经济实力上，都给予了她足够的安全感。

但过不了多久，她就会发现婚姻带来的安全感，并不能满足她的所有期望，因为她还期盼着浪漫。在恋爱时，她沉浸在浪漫之中，因为有人关心着她，带她逃脱单身的困境和禁锢。她将这种浪漫视为爱的表现。而今，她期待着爱能渗透生活的每个方面，所有的言语和行动都带着爱的意味，为她而来。她渴望拥有这一切，恰似她期待接受苦苦寻觅的社会和经济上的利益。所以，在她的婚姻中，不需要任何人提醒，她都会自觉地付出。因为她需要婚姻。所以，表面上看，她已做好了准备并乐此不疲。可事实上，她并没有真正感觉到快乐。因为仅仅是结婚，并不能满足她对生活的所有期许。

### 人各有异，矛盾势必存在

夫妻之间总是存在大大小小的摩擦，原因除了上述个人对婚姻的过度期待外，还在于“这个世界上没有两片相同的叶子”，也没有两个完全相同的人。夫妻之间不同的品位、不同的观点，让婚姻之中的两个人不能总在同样的时刻期待同样的事物，有时甚至是“同床异梦”，于是矛盾和冲突就容易产生了。

其实，相恋两方在恋爱的过程中，是能够明显感觉到彼此的差异的。那时候，他们并不介意甚至乐于接受这种差异。正如一个幽默故事所说的，当法国议会讨论是否给予妇女选举权的时候，全场爆发出一致的欢呼声：“差异万岁！”但是，对“差异”充满好奇的状态，只是恋爱的一个过程，最终，恋爱所追寻的依然是彼此之间的共同点。

男人会说：“你瞧，这个姑娘和我一样，也喜欢贝多芬的交响乐！”可是，当这个男人兴致勃勃地和姑娘谈论贝多芬的奇数交响乐曲时，姑娘却说她喜欢的是偶数交响乐。情人们无论在恋爱期间刻意创造或无意中发现了多少的共同点，他们之间仍避免不了差异的存在。假如结婚前刻意忽略或淡化这些差异，它们便会成为未来矛盾的潜在因素。其中有一个差异，人们似乎从来没有很好地予以解决，就是金钱。

对于钱，每个人都有不同的见解。而在这个问题上，男人和女人之间最明显的差异是，他们传统的定位上的分歧。男人用花费的时间、精力来衡量赚钱的多少，而女人的标准则迥然不同，她们想的是赚的钱到底够不够花，不够花的便等于赚的不足。从这种明显的内在区别中派生出了男女间无尽的争吵。无论男人可以供多少钱，女人也总觉得

不够花。他们之间永远都在为如何赚钱和花钱而争执，双方总是觉得引起争吵的罪魁祸首是金钱。实际上，根源并不在金钱本身，而是在于他们的审视度不一样。当然，现在许多的女性由于爱好等原因，也加入到工作的行业中，这不仅可以增加家庭收入，也许还会多多少少改变两性之间对钱的态度。但是，差异永远也消除不了，因为金钱引起的争吵还将持续。

## 人的相似性，容易抹杀我们的独一无二

人与人之间的差异性，让婚姻无法避免地产生矛盾，这是可以理解的。但荒谬的是，人与人之间的相似性，也让我们在婚姻中失去爱的热度。当我们在婚姻中发现，我们的另一半其实与芸芸众生并无巨大差别时，对方对我们的吸引力也因此消失殆尽。塞缪尔·霍夫斯坦曾说过：“当你占据我心田，芸芸众生你独立，当此魔力渐消尽，你与他人无差异。”

当恋爱中的男人排除一切杂念、充满爱意地爱自己的心上人时，他常常认为这样的女人只有一个，她是个独一无二的女人。这种感觉实在美妙——因为如果她是个奇特的人，所以懂得欣赏她的他也因此变得无可代替，那么他们间的爱情必定是与众不同的。

正是她的独特性，让他觉得他们的爱情是一种特别的存在，需要特别的呵护和珍视。但当他们结婚后，日复一日的重复，柴米油盐的琐碎，都让她失去了原来独特的光彩。现在，这个奇特的姑娘要洗碗、要盘头、要琢磨能花多少钱去买件过冬的大衣。总之，她与其他女人没有两样。更糟的是，年轻的丈夫发现，自己和其他的男人也毫无差别可言，同样为寻常的工作拼搏着，同样对生活的艰辛产生不悦，甚至连做事情的方式都变得大同小异。

妻子也沮丧地发现，每天有洗不完的油腻的盘碗，这让她苦恼，无论那盘中之餐是否由她钟爱的男人食用，但恋爱中那种快乐的日子却不见了。昔日在恋爱中无处不在的欢乐和浪漫，现在退缩到生活中不起眼的角落里，长期无人问津。曾经以为只要厮守终生，快乐就会不期而至，而今欢乐的场景却一去不复返，这让人何等沮丧，就像刚刚结束假期又要开始漫长的单调的学习生活一样。

## 新衣橱中置旧衣

人与人之间的差异性和相似性，让爱情之花在婚姻中难以常葆绚烂。但事实上，阻碍爱情之花盛开的因素，还有我们带入婚姻中的昔日的行为模式和生活方式。俗话说“本性难改”，爱和婚姻同样无法让我们完全脱胎换骨。

弗洛伊德说过，昔日里诸多的爱的体验，将影响到我们现在乃至未来爱的模式。家庭就像一个衣橱，婚姻之所以会破裂，是因为在这个衣橱里，除了有新娘新式衣裙和新郎的新款西装之外，还放置了太多结婚之前他们各自购置的旧衣服。他们都不舍得扔掉以前的那些衣服，以至于衣橱拥挤杂乱，毫无秩序。同样的道理，他们也舍不得放弃他们过往爱的习惯，他们很难甚至也不愿意为对方，去改变自己奉献爱或者接受爱的方式。

举个例子，那些工作狂的男人在婚前会对艳羡的女孩献殷勤。但婚后，他很快会原



形毕露，无论是因为工作压力所迫还是事业野心唆使，总之他更喜欢长久地待在办公室中。很多有离婚念头的妇女告诉我，多年以后回想起来，当丈夫度过蜜月第一天离家上班时他匆忙得连临别一吻都忘了，虽然他自己是公司老板，却也不愿意迟到一分钟。那时候就已经预示着他们的爱将在婚姻中走向终结，因为他永远把工作看得比她重要许多倍，他不愿意为爱多付出一分钟。

当然，丈夫有时候也会放下工作，适当回归到生活中来。但是，不要开心得太早，他的回归，并不是因为妻子，而只是因为他需要适当放松和休闲。因此，妻子抱怨丈夫，即使不工作的周末，也会整天泡在高尔夫俱乐部。这时候，他会很慷慨地邀她同往。在那里，她可以去游泳、玩纸牌，也可以打打高尔夫球，如果她乐意的话，她可以在那里和其他人的妻子聊天。但是，他不会邀请她加入自己的活动中。他带她来，只是让她学会适应他的娱乐习惯，并不是为她改变自己。

发现这种不愉快的事情，并不等于说人们婚前的承诺是对对方的欺骗。其实，这样的结果，更多的是因为我们喜欢在感情上自我欺骗。俗话说“情人眼里出西施”，我们在恋爱的时候，总是对彼此身上引起我们不悦的迹象视而不见，或者找各种借口为它们解脱，甚至为它们添上光彩照人的外衣。

不少年轻女孩，为了逃脱家庭尤其是母亲的束缚，会将情人看做救命稻草。她对情人无话不谈，她会告诉情人自己对母亲的管束是如何不满和厌恶，以后自己做了母亲绝不会以同样的方式对待孩子。于是，她就迫不及待地等待步入婚姻的殿堂，期待从此获得自由和独立。可是，年轻的丈夫会发现，蜜月旅行回来后她的第一个电话就是打给她的母亲。而且，无论是什么事，母亲永远是她寻求建议的第一人选。当她对婚姻生活不满时，她要么马上打电话向母亲倾诉，要么干脆跑回娘家住上十天半个月，让丈夫不知所措。总之，她每天都给母亲打电话。如果不是问候、吐露秘密，那就是在电话中与母亲吵架。她的母亲，作为她生活的最高主宰者，似乎与她一起步入了她的婚姻中。

### 婚姻可以让爱更上一层楼

对于爱与婚姻，桑塔亚娜是这样描述的：“爱只是生活的一段序曲，它悄然暗示着即将奏响的主题乐章。但是，这一主题乐章依然只是一种象征、一种承诺。”

婚姻可以让爱更上一层楼，进入一个主题乐章，同样，婚姻也可以让爱备受磨难，最终悲剧收场。这就好比生活可以带来毁灭也可以让我们成长一样，婚姻同样展示了两种功能。很多在婚姻中修得正果的伴侣们，都是在生活中经受一段无比艰辛的历程，穿越一段跌宕起伏的波折，最终才进入一段壮丽的主题乐章；凭借着毅力、包容和耐心，维持了爱与婚姻，从而获得幸福。他们的爱在某种程度上已趋于成熟。

没有结婚时，爱充满了浪漫的色彩，情人们心甘情愿为它付出所有的时间和精力。为了它，周六晚上，情人们特意穿上了礼服，满怀周六才有的欣喜，尽情地在情人面前展现自己的风采。不论他们是否在星期三、星期五已经见过面，或许在星期天的下午还要见面，他们对此时的约会，还是无比期待，并为此做足准备。不仅约会的时间地点和共同的活动，他们早有安排，就连他们的心情也是酝酿已久。他们只向对方展示自己最美好的一面。但是，这只是他们的表象，是他们制造的假象。要知道真正的他们，缺点

可能远远要比优点多，只是他们从来不愿意让情人看到。

情人们也总是夸张地赞美一见钟情。即使后来他们发现了对方身上不那么称心如意的品性时，他们也不愿意放慢自己的步伐，因为他们一见钟情的爱必定能够克服掉彼此的差异。

浪漫的爱难免有些夸张和奢华。它不仅夸大爱情的力量，同时也夸大爱人身上的某些品质。如果心上人美丽、聪慧、并能歌善舞，那么他们会欣喜若狂，每天都沉浸在闲暇的欢愉时光。但是，婚后他们会发现这种夸大了的激情或才华，对于现实的生活并没有多大价值。

要知道，婚后所有的一切都大不相同。日常的生活不仅包含周六夜晚的欢喜，也容纳了周一早上的沮丧以及整个一周的忙碌。除了从彼此身上获取快乐，情人们更多时候需要协同生活。他们也不再如恋爱时那样，与世隔绝，每时每刻只与情人亲密依偎。他们有自己的朋友、自己的同事。

如今，他们该履行曾经许下的不朽的爱的诺言，同时也需要面对现实生活，以及对方也是一个普通人的事实。在强烈的、排他的自我意识之外，每个人不得不时刻意识到对方的存在。他们无可奈何地从两个分离的第一人称单数“我”走向新人称“我们”。

从婚前到婚后爱的变迁在很大程度上是由自爱转向对他人的爱。它是由理想化的爱转向理智性的爱，从对婚姻的梦想走向对婚姻的理解和包容。

真正的爱是一种复杂的依附关系，不像我们想象的那么简单，也不像我们堕入情网那么突然。那些一见钟情的人，只是在初见的瞬间，满足了与爱相关的欲望或情感。但这种感觉来得快，去得也快，随时可以说变就变。相比之下，由人际关系和依附关系发展起来的爱，则进展要缓慢得多，同样，经受情变的可能也要小得多。因为，它源自我们已有的关注，在彼此了解和欣赏的基础上升华而来。人们在这个问题上的困惑源于一种浪漫的信念，即我们日常所处的众多关系并非我们有意选择的结果，因此也不能代表我们的心智意愿和行为的模式。我们认为，浪漫的爱，必须源自心的选择，并做出心的承诺。

从恋爱到结婚，双方都能看到彼此身上不小的变化。男人有时候抱怨：我知道我的妻子可能不及婚前想象的那样慷慨，但也不至于像现在这样自私。实际上，以这样非黑即白的模式来简单描述或衡量一个人，是很不恰当的。每个人都是优点和缺点的综合体，没有人是十全十美的。而一个人在相处中表现出哪一种特点或品质，有时候更多的是取决于双方。当男人抱怨妻子非常自私时，他是否反思过自己，是不是因为他向她索取的太多，或者是他过度强调自己的欲望却忽视了她需求？其实，当一个男人本身又自私又不负责任时，他的妻子往往会变得斤斤计较。

人们之间的交流，已今非昔比。人们对一个人的评价，已经从约定的形式转移到个人强烈的偏见上了。这就和杰弗逊的民主原则从政治生活移植到个人生活之中一样。而沿着弗洛伊德思路，在选举中，引起世人注意的不仅包含选举人的政绩和能力，还有他们的个性神韵，无论是显意识的还是潜意识的。从最遥远、最原始的企盼到最崇高的理想，人们前所未有地关注个体，推崇个人主义。

一个人越崇尚个人主义，那么他要理解他人就会越不容易。更为糟糕的是，我们似乎从来不太乐意去理解他人了。相比努力地去理解别人，我们更愿意以简单的自我判断去解读他人。人们粗暴地排解了这一切的困难，宣称：“我就是需要去……”为什么？什么样的其他的需求会得到满足？这是真正的需求吗？人的需求可以脱离它们的社会环境吗？

当双方都期待理解彼此时，两个人倾注在对方身上的爱都同样受益匪浅。但是，这时候又面临一个新的困境：该多大程度地展现真实的自己，如何让对方了解真实的自己？事实上，即使在婚后，很多夫妻要想做到无拘无束也是非常困难的。他们在对方面前，还是会有意无意地展现自己美好的一面，掩盖自己人性中的丑陋面。或许他们觉得应该这样，但长久地生活在这种习惯中，最终会使他们无法知晓对方真正的想法，也更容易产生隔阂。

### 爱意味着一切吗

在过去，婚姻通常都是家庭包办的。新郎和新娘往往也不认识彼此。婚姻极少考虑新郎新娘是否情投意合，而更多的是讲究经济上或者社会地位上的门当户对。在封建社会，政治上的原因常常也会促成两个人的结合。婚姻可能会为双方的家庭带来权势、土地或生意；也可能是为了保护或增加财产；或者仅仅是为了生下继承人。总之，婚姻可能是为了实现某项有野心的计划而周密安排的，却极少为了联结结婚双方的感情而做足准备。

不过，这种出于外在的目的而包办的婚姻，表面上却显得更为美满。因为门当户对，所以父母没有反对的理由，通常是大力支持并为此做好安排。而女孩因为没有其他的选择，便也逆来顺受。我们必须注意，虽然开始时不存在感情，但是夫妻双方都必须为和谐的家庭努力培养对彼此的感情。因为，假如他们由于感情不佳而经常闹矛盾，那么他们将遭受他人的耻笑而极度痛苦。所以，接受对方和培养感情，成了婚姻双方的共识。

今天我们不会接受包办婚姻。我们会认为建立婚姻的基础必须是浪漫的爱情。但是事实确是这样的吗？不少人仍然出于各种实际的原因，如为了共同的利益、同伴之谊、家庭和孩子而结婚。开始时，他们决心要和睦相处。如果他们能做到了这一点，他们就会走得更远。因为共同的目的会将他们联结得更加紧密，直到他们不知不觉地将对方视为不可取代的唯一。如果要他们做出选择的话，他们仍然会选择对方。

无论我们对爱的感觉多么炽烈，依附关系也不会像婚姻那样博大全面。爱是一种私人的关系，而婚姻是一种公共机制。同某个人结婚，其实也将他或她原有的朋友、家庭等各种社会关系都纳入其中。每个伴侣都把所有这些联系带到婚姻中来，而且婚姻中的爱必须以某种方式与别的依附关系相适应，否则他们的爱就会受到威胁。我们不可能因为结婚而完全放弃我们旧有的人际关系和旧有的兴趣爱好，无论它们在恋爱期间被多么完全地压抑或忽视，仍然会再次显现出来。

当然，事物都是相辅相成的，原有的习惯和兴趣可能会影响婚姻中双方的关系，反过来，也可能促进婚姻中爱的成长，让爱迈进一个新台阶，升华到一种更高的境界。如

果每个伴侣在他们的生活之外还接受对方同他人的关系，包括家庭、朋友、商业和专业协会、业余爱好组织和形形色色的各自婚前生活的所有关系，他们的爱将变得更加根深蒂固。我们为对方的品位和爱好以及原有社会关系所做的牺牲，对方将以同样的宽容和理解接纳我们的婚前原有的关系和习惯。双方将在更加自由宽松的氛围中，接纳并认可对方。

假如一个妻子努力地和丈夫的朋友或家人热情而耐心地套近乎，即使她和他们完全没有共同话题和爱好，那么这个丈夫一定会为妻子的这种努力而欣喜感动。他的朋友把烟灰掉落在新地毯上，忘了使用茶杯垫并且在桌上弄出响声，谈论生僻或不合时宜的话题，等等这些，她都不喜欢。但是看到这个人的友谊对她的丈夫的意义，于是为了她的丈夫，她学会了宽容并招待这位朋友，让她的丈夫不至于夹在中间感到尴尬难堪。当然，有一些妻子做这种事情时并不是自我牺牲，而是为了让她的丈夫为此内疚或者对她感激。也有一些妻子这样做，是因为她爱她的丈夫和他交友的品位，她与他的依附关系并无明显矛盾。

我们逐渐接受对方原有的关系和习惯，其实是爱逐渐走向成熟的标志。如果我们能在婚姻中完成这个成熟的过程，那么婚姻将结出美好的果实，它就能成为更成熟、更独立和持续的爱，而不是热恋时大起大落、随性所欲的激情。双方都会变得更善解人意，而这种善解人意最明显的体现便是以爱人所需求的形式付出爱。当她需要有人定期照管婴儿以便让她能参加期待已久的高级课程时，他会体贴地承担带孩子的任务，而不是带一副昂贵的耳环回来。婚姻中美满的情侣学会了解对方真正的需求，并且以最大的努力满足对方。

婚姻中，这种善解人意的爱能够使伴侣拥有被照料、被关爱的感觉。这是一种没有任何压力的爱。这些爱的待遇，对于二十几岁热恋中的男女，永远都是可望不可即的。举个例子，假如一个男人坐下来准备他第二天晚上要作的演讲时，他忽然接到女友的电话，说她那天晚上一定得看到他。一开始，他可能会说抱歉，因为他正在准备第二天晚上的工作。她可能会坚持，因为她觉得如果他不马上来到她身边，世界仿佛就会坍塌和毁灭。如果他态度依然毫不动摇，坚持要准备那篇演讲。她可能会生气地摔了电话说：“你不爱我了。”而且她会为此胡思乱想，乃至冲动地扼杀这段爱恋。预知到这种结果，所以他就很可能放下演讲笔记，立刻跑到女友面前证明自己的爱。这种爱的方式，表面看似浪漫，本质则是幼稚。

对这些不成熟的孩子，他们不知道假如一辈子都要承受这种爱的压力，他们将过得多么辛苦，一切又是多么不切实际。只有当这种爱的冲动，逐渐进入一个可控制的阶段，幼稚的浪漫，逐渐走向成熟的爱，他们的关系才能趋向稳定，而生活就会简单许多，成果就丰富得多，并且心情也会变得更加愉快。

相比那些在热恋中尚未结婚的年轻情侣，成熟的婚姻的爱人有一个明显的优势——免受“美好时光”的压力。对于年轻的情侣们而言，不管什么时候见面都有一项同样的义务，即要像过节一般轰轰烈烈，享受多彩多姿的生活。即使有时候他们对共度的时光显得平淡无奇，他们也要努力制造各种娱乐和浪漫。相比之下，婚姻中的爱人们要轻松得多，他们不必刻意为相处的时光排演各种“节目”，也不用强迫自己为制造浪漫在寒

风中久久地站在门口等候对方。即使他们的活动与对方几乎没有关联，他们也能在对方面前享受温馨。他们可以读书、听音乐，自由地追求自己的兴趣。

令人感到满意的是，这样拥有成熟的爱的伴侣，他们不仅仅可以在共度欢乐时光时分享快乐，更可以在完成共同工作或理想的时候，表达和验证他们的爱。他们在乡村购买一个旧箱子，并共同给它上漆并整理好，用于在城外度过美妙的周末；他们的孩子有了问题，他们不互相抱怨，而是互相商讨、耐心分析，并为之找出解决问题的办法。

和年轻人的爱或长期私通的爱不同，婚姻中的爱是生活中一个极其完整的部分。它不是生活中孤立的一部分或只是调味剂，而是生活的主要部分。正因为这样，婚姻的爱不仅仅照亮爱本身，更照亮生活的每个角落，让婚姻的双方长期沉浸在明亮的温馨之中。

### 爱让婚姻中的双方都得到成长

在婚姻中成长的爱，是永久不衰的。我们对于自己的伴侣，对于我们之间的感情，都有十足的了解和把握。假如她某一天心情不好而对他冷言冷语，他不会再像热恋时那样觉得世界都崩溃了，他只会理智地试着去安慰她引导她。此外，婚姻中的人也不会因一次争吵、一次挫伤就口口声声喊着要分手。即使他们争吵，婚姻仍然可以在矛盾消除后继续善存，他们将继续在这种经历后共同生活。他们具有某种抵抗日常矛盾和偶尔冲突的内在力量。他们可能被突然爆发的激烈争吵而弄得目瞪口呆、心烦意乱，但他们之间的情感纽带却仍然完好无损。

婚姻不仅让爱变得更为理性，也为生活提供了便利的条件，为工作创造舒适的氛围。婚姻的双方有了共同的生活，他或她都不必为独自吃早餐或深夜未眠而感到寂寞和孤独，也不用为自己仍然单身而恐慌和紧张。婚姻让我们放松、休息和思考，同时，它也为朋友、爱好留下余地。它使工作的压力、生活的活力变得相互协调。

遭遇困境时，婚姻中的双方总是同舟共济，彼此依靠。彼此之间的爱，给他们足够的动力，来共同解决生活的种种问题，一起面对困境中的悲伤与损失。对于他们来讲，成为夫妻便意味着同甘共苦、荣辱与共。他们再次向对方保证，孤独的痛苦已经过去。婚姻中的情侣们不再孤单，即使他们面临失败和打击，还有伴侣的支持和力量。

爱让婚姻中的双方都得到成长，让他们发展成为更健全的人。我们经常看到不少人对婚姻感到失望，这很大一部分原因是他们无法在伴侣身上践行爱，他们被自己所设的牢狱所囚禁，被自己旧有的行为模式所束缚，被爱情失败时遗留的神经质所牵制。

一旦爱顺利地成长，情侣们也会一起成长。他们由于共同的生活而成长，一方面他们依靠对方的力量，另一方面为了弥补对方的不足，他们也竭力让自己发展壮大。

## 第十章 爱是有局限的自由

### 坚强的爱在任何一个地方都能够生根发芽

无论我们是否愿意，我们都在生活中建立起无数的依附关系，并由此产生多种形式的爱。但在我们拥有的诸多的爱中，只有很少的一部分反映出了理性的选择，其他的通常都是因为偶然的、无意识的需要支配着我们的选择。还好，这种对爱无意识的选择，只是我们生活的一个侧面。随着我们一天天地长大，在选择和建立爱或依附关系上，我们享受着很大的自由。

爱就好比是一颗种子，在任何一个地方都能够生根发芽，即使是贫瘠嶙峋的岩石也可能绽开鲜艳的花朵。但珍贵的花木却需要肥沃的土壤。个人的自由便是理想的爱成长的健康土壤，这是成功趋向成熟的基础。所以，当我们能够自由选择爱时，爱必将结出理想的果实。

### 自由也是有局限的

想在爱中成长得更快，首先我们必须努力把自己从孩提时代的局限中解放出来。孩提最明显的特征就是：对父母的依赖性。只要父母继续在我们的生活中扮演最重要的角色，不论它是积极的或是消极的，我们的这种依赖情感便会占据强势的地位，而我们其他的依附关系就会被削弱。

那么，我们应该如何摆脱这种依赖关系的控制呢？首先，我们要做的一件事是走向独立——努力工作，实现经济独立，建立自己的家庭。在完成这些蜕变之后，我们依然可以与父母共享天伦之乐。这时候我们与父母的关系不再是依赖，而是一种成熟的爱。同样的，当我们自己成为父母时，在孩子上完大学后，我们也应采取明智的做法——鼓励他们接受这样的生活方式，逐渐走向生活的独立和爱的自由。

但是要注意的是，自由也是有局限的。无节制的自由，不仅会最终限制我们感情上的选择，也将导致我们情感的失败。回想我们那些爱的失败经历，我们是否认真总结过失败的原因，还是只是一味地抱怨对方，却忽略了自己过于散漫和毫无节制的自由。

实际上，我们所有的行为都应该有所牵制，但是我们却总是缺乏自制力。一方面，我们内心深处不愿意被驾驭，我们总想随心所欲，任内心的力量驱使我们去做每件事，即使那是一件过分的事情。另一方面，我们的过度自由，常常让我们付出惨痛的代价。我们不仅因为毫无节制的自由，耗费自己大量的时间和精力，破坏自身的理智和情绪，也给别人带来伤害，乃至把我们的各种爱的关系弄得一团糟。

此外，过于自我为中心，过于放任自己的需求与欲望，也将影响我们在爱上面的自由选择。这些自我为中心的潜意识常常披着温文尔雅的外衣，逃过了我们监察的视线。

比如，一个没有安全感的妇女，总是不现实地渴望他人的格外关注。她对别人的关注和爱，注定很快就会消失殆尽。当她在婚姻中遭受失败后，她对自己的过失和不幸依然没有负罪感。在她看来，婚姻失败的原因全在于丈夫对她不够关注。表面上她仍有魅力赢得他人的恭维，但骨子里，她却总忍不住用生活的点点滴滴攻击丈夫。在本该尽情享乐的时候，她却反复无常，雷霆大发。她总希望通过令人瞩目的社交技艺或是以孩子般的哭闹抗议，表达自己的想法和需求，从而在爱中得到在别的地方得不到的东西。总之，她毫无节制地放任自己的个人需求，她逃不过欲望之渊的囚禁，最终使得所有的依附关系都失去了色彩，束缚了自己也束缚了爱的另一方。

此外，我们感情中的神经质，也会限制我们对爱的自由选择 and 表达。如果我们在爱的成长中曾经蒙受的创伤不能及时治愈，那么我们可能随着岁月的增长，不安全感会越发强烈。这将使我们变得敏感，容易受到伤害。于是，我们总试图逃避这样的伤害，最终导致我们将情感紧紧锁在心里，主观地限制爱的自由互动。占据了我们心田的，是我们强烈的自我保护意识，而不是对别人的爱与情感。

从上面这些论述，我们可以看到：以自我为中心，使我们很难自由地与他人建立依附关系；过度的敏感、恐惧等神经质都可能让我们自我封闭，而拒绝与人建立爱的关系。事实上，爱是与他人交往的一种方法。理想地看，爱就是完全亲密地与他人进行交往，爱让我们放弃自我为中心，与他人不分你我。这样的爱，要求我们接受他人的关注，能自由地表达对他人的爱；也要求我们关注爱的另一方，也给予对方爱的自由。这样自由的爱才是成熟的，但是想要做到这些，并不是那么容易。我们发现成熟并不是什么现成之物，我们不可能一蹴而成。我们中有许多人都已经到了步入结婚殿堂的时刻，却依然在爱上面表现幼稚。也许，对于复杂的人性而言，要在所有方面都达到成熟的境界，只是一种遥不可及的理想。事实上，并没有任何一个人能够达到完全成熟。而我们能做的，就是尽最大努力对我们的所爱做出成熟的判断。但这并不是一件容易的事。沉溺于恋爱中的头脑几乎没有几个是理智的。

### 别爱上了爱情，而不是爱上了人

一些人不断地恋爱，然后失恋。他们获得了强烈的情感，但是却总是无法与之建立起真正的依附关系。准确地讲，是他们无法与爱人建立依附关系，他们的依附关系只是停留在对情感的依赖、对爱情的渴望。这就是人们常说的他们爱上了爱情，而不是爱上了人。

还有，当爱情突然降临时，总会令我们产生一种幻觉，以为在我们所有的依附关系中，这是我们真正的自由选择。因为，我们的很多依附关系，是环境和生活强加给我们的，我们别无选择——我们无法选择自己的父母、兄弟姐妹，我们也很难自由地选择自己的生意伙伴和同事。事实上，爱情的产生，有时候也只是巧合，与我们的选择无关。很多爱情的产生也只是因为我们和邻居，或者我们在同一所学校上学等偶然事件促成的。

面对爱情的降临，情侣们自由自在地享受这种美妙的体验。但是情侣们也需要分出一部分时间，在一种普通的环境下，与家人和朋友共处。因为这些人了解他的本来面

目。他们看到的不是浪漫的梦想，也不是似是而非的幻想。堕入情网和维持爱情，完全是两码事。只有认识到这一点，我们才能绕过神质力量的驱动，做出自由地选择。要知道只要有机会，几乎所有的人都有可能爱上他人。但是，这正从根本上表明了我们都怀有被他人点燃爱情火花的欲望。至于这种爱的火焰能够维持多久，那就另当别论了。我们必须承认，无论爱的欲望多么强烈，它们通常都无法维系太久。我们每个人都有欲望。但我们的很多欲望都无法维系太久。总之，没有经过深思熟虑的欲望是不可依赖的。

对于自己的欲望，我们也不必全盘否定，只要学会对它们分门别类。死板教条的生活毫无乐趣可言，短暂的欲望却可以带来快乐，即使是神经质的、愚蠢的、不负责任的、荒唐的欲望也是如此。如果我们不依随自己的意愿行事，我们就不是在过自己的生活。我们的困难在于如何整合生活中众多的欲望。首先，对于欲望的满足，我们要学会适可而止，以便我们可以随时调整生活的重心，并兼顾其他愿望。一旦把愿望看得过重或者纵容自己的欲望，都将让自己成为欲望的奴役。因此，我们就失去了保持平衡与和谐的自由，而且还会忽略生活中正常的需求和愿望。

我们很少从思想层面上去评价某种愿望。实际上，没有几个人能冷静地看待自己的愿望。只有当我们试着在生活中实现这些愿望，生活才通过其本身教给我们最好的东西。单凭过往的经验，去评价现在的愿望，就像未经检验的想法一样是不值得信任的。还有，经验导致了习惯的形成，可能让我们墨守成规，而做出错误评价。评价我们的愿望以及对所爱之物的选择的最佳方法，是做到以下两方面：一方面参照我们过往的经验，另一方面站在现在新的高度上，超越过往的经验。对于过于长远的愿望，我们还无法确定它的持久性和可行性。不妨先享受它带来的乐趣，再从长计议。总之，享受眼前所拥有的，并且想尽办法把它变得更加美好。三思而后行，不要轻易地扎进估计不足的未来。

婚姻，作为男女之间一种美好的依附关系，是对爱情最好的检验。它是一种长久而完整的依附关系。任何其他的关系都不可能做到这一点。我们同他人大部分的关系都是短暂、不完整的：同父母单维的依附关系，同兄弟姐妹的竞争关系，偶尔强烈的友谊或同异性的暧昧关系，所有这些关系都不能像婚姻那样，单独赋予我们多方面的爱和爱所需要的合作。但这些众多的依附关系结合在一起往往最有效。尚未成熟的年轻人，需要借助其他依附关系，来为建立婚姻的依附关系和成熟的爱做足准备。确实，对每个人来说，一下子从童年迈向成熟这个可能性是非常小的。一些青梅竹马的夫妇或许在他们的初恋时即已成熟，但这只是个例。人们需要三四次或更多的不成熟的爱作为铺垫，并从中汲取更多甜蜜和快乐。这些依附关系带来的体验，将给人们提供最具价值的原始参考资料。当他们处理与他人的关系时，他们不是一味只想着自己的愿望，他们会分析在同他人的关系中实际发生的事情。所以，这些作为铺垫的依附关系，可以让那些年轻的情侣们变得善解人意，也更能理解自己的真实愿望。在此基础上，更上一层楼，与他人建立更为成熟和完整的依附关系。



## 第十一章 爱与我们的成熟度有关

### 成长后，我们总会成熟

一旦我们穿越了成长期的困惑，找到了建立理性生活秩序的途径，我们便走向了成熟。当然，这并不等于说，成熟的人可以停止思考的脚步，而做出合乎理性的正确决定。而是说，当我们趋于成熟，面对选择时，我们会习惯性地、自觉地做出有利于实现自我价值的正确决策。这里说的“正确”，是指对具有积极意义，对我们的成长与发展有利的，并能够给我们带来满足感。

回望一下我们成长的历程，我们会看到自己成长的足迹，通过与那些孩提的幼稚经历比照，我们会更懂得成熟的含义。孩提时代，我们往往不知道行为后果的含义。面对点燃的火柴或发光的灯泡，我们会禁不住好奇地伸出手去捕捉它们，因为我们不知道火和电是什么东西，也不知道自己可能因此被灼伤。当我们略微长大一点后，即使母亲再三叮嘱不要跑到马路上去，我们仍摆脱不了原始冲动，忍不住跑到马路上去捡拾滚落的皮球，因为我们没有认识到冲向马路那一瞬间潜藏的危险，我们从来不知道要三思而后行。即使到了少年时期，我们的心中依然可能潜藏着不成熟的行为。已经快到考试的时间了，我们没有做好考试的准备。虽然这时期的我们已经知道“临阵抱佛脚”可能会出现后果，但我们常常在玩乐中忘记一切。

而当我们成人后，我们也常常做出毫无节制、不计后果的冲动行为。我们暴饮暴食，虽然心里也很清楚将为之付出的代价——我们将因为吸收的热量远甚于消耗的而发胖。由此可见，我们从小到大的行为，都存在很多不成熟的地方，总避免不了随心所欲的冲动。而当我们在人际交往中奉行此道时，当我们漠视某种行为在依附关系中带来的后果时，同样地，我们的爱也是不成熟的。

如果有一天，无视后果的行为模式成为人们行为的主导模式，驱策乃至主宰着个人的行为举止，那么人们最终将尝尽苦果。

很多作品都将青春期描绘成充满诗情画意的美好时光，与悲伤苦涩完全无缘。我们不能肯定这些作品是在撒谎，但是可以肯定的是它没有说出全部实情。童年与青春期，除了幸福欢笑外，也有悲伤的泪水。根据成长的原则，我们在儿时或青春期，都曾因为自身的不成熟而懊恼和痛苦。因为我们的不成熟，我们犯下了愚蠢的错误；因为我们的冲动，我们付出了沉重的代价。我们在享受童年与青春的特权的同时，也经受成长的磨砺和苦恼。

要免受此类痛苦的袭扰，我们唯有走向成熟。因为只有我们变得成熟，明白了行为的后果，我们才会自我节制，才会处处考量长远的利益，才能最大限度地实现自我。这时候，我们便可以享受现时拥有的，同时憧憬和筹划着未来；可以摆脱幼稚需求的羁

绊，追求工作和生活的丰富多彩，维护我们各种依附关系的温馨和谐。因为成熟的心智，让我们意识到自己和他人的需要，能够充分理解别人的情感，也能培养出自己的成熟。此外，我们不仅明白什么东西值得追求，也找到了实现它的途径。

孩提时代，我们最难学会的就是说“不”。孩子看到自己想要的东西，便会希望立刻得到。而那些想要什么样的玩具就能马上得到的孩子，几乎不可能长久地喜爱任何一种玩具。孩子的这种劣根性，通常会延续到我们往后的人生中，让我们在这一困境中备受煎熬。让我们看看那些不成熟的成年人，情况也是大同小异的：为眼前欲望所困而无法自拔，无法理智实现长远的愿望，和一见钟情的人热恋闪婚，但是往往还会再婚。

不同的是，当一个小孩子得不到他想要的，便会通过大哭大闹来抗议，但是当他长大成人时，便不可能再沿用这种“抗议”模式。于是，他会以另一种方式展现自己的悲伤。他抱怨和斥责拒绝他要求的人的不公正，甚至在这样的指责中清晰地流露出他的仇恨。结果，事情只会越来越糟：他的听众愈来愈少，愿意帮助他的人也愈来愈少，而他实现愿望的可能就更加渺茫。他内心的苦闷和沮丧，不亚于孩提时代的大哭大闹。

让我们再来看一看成熟的人的表现。与不成熟的人一样的，成熟的人也不喜爱失败和被拒绝。但他并不抢天哭地，也不抱怨世道不仁。他会“化悲痛为力量”，以此激励自己，培养自己的洞察力、远瞻能力，并“吾日三省吾身”，及时总结调整，充分运用自己的潜能去实现自己的欲望。当然，一个成熟的人也可能在某种境况下忍不住在他人面前落泪哭号。但是这时候的他，能够体会别人的难处，真心地理解他人，并不会因为失败或被人拒绝，而怨恨或责难他人。因为，成熟的他懂得换位思考，知道如果自己在别人的位置上可能也会做这样的回应。面对这些合理的拒绝，他也不会轻易被压倒。因为他明白，不能以偏概全，不能因为一个人的拒绝，便以为全世界都与自己为敌。怀着这种积极的心态，他会继续锲而不舍地找寻更好的时机或方式来实现自己的愿望。

这种心智的成熟，将让一个人的生活充满乐趣，因为他将能够从自己的行为中找到快乐。他不仅懂得玩乐，他也享受工作。他以快乐的状态投入到工作中，并创造出人生的价值。与此同时，他得到社会的承认，获得物质上的成功与精神上的满足。他坦然接受必须工作的现实，并以成熟的心态去面对工作，积极实现目标。

当然，工作作为生活的一部分，并不能囊括成熟人生的全部。于是，他在工作之余，也遵循自己的意愿，参与多种活动。总之，在工作和娱乐之间，他尽全力满足人生的各种需求。而且，无论工作还是娱乐，他不仅懂得自我享受，也能够与他人共享其乐。他既享受独处，也喜欢与他人分享。即使在完成写作、绘画、集邮等个体性活动后，他也不忘将成果与他人共享。尽管读书、听音乐、欣赏绘画和雕塑不需要同伴，但他们也会借此与他人沟通以便交流心得。独来独往、排斥人群的人，也许会取得诸多的成就、获得巨大的满足，但由此带来的快乐是单维的，无法感染他人，也无法扩散升华。所以，对于成熟的人而言，即使他们很珍惜一定程度的独处，即使他们极少依赖同伴，甚至是生活中最亲密的朋友，但同时，他们也接受人的社会性，他们有自己的生活圈和人际网，他们仍与各色各样的人群培养感情，发展友谊，并共享他们生活的乐趣和成功的喜悦。



## 成熟的人拥有本质性的力量

成熟的人给他人留下的印象总是充满力量感。这种力量不是驱动力，而是对压力的承受力；也不是坚如磐石的力量，而是以柔克刚的魅力。只有成熟的人士，才拥有前所未有的力量，就像上等的轮船、飞机和建筑拥有的非同一般的性能一样。那么，成熟人士的这种力量来自何处？我们可以从成熟的人对待自我的态度中找到答案。

成熟的人重视自我，但并不自命不凡地乐观。他相信世界，但对世事并不盲信；他拥有理想，但并不忽略现实，所以他总是脚踏实地地接受现实；他能认识自己的局限性，但并不因此沮丧。他接受它们，就像接受自己的才智一样；他可以坦然承认自己高尔夫球打得很糟，但还是乐意从事这项运动；他可以承认自己的无知或错误，参加比赛或辩论也并非必须每场都赢，但他还是积极参加每次可以锻炼自己的活动；失败并不会让他灰心丧气，他像是操纵巨轮的船长，对自己的轮船抗击狂飙和惊涛骇浪并安全返航充满信心，他相信自己一定能够乘风破浪。

由此可见，拥有这种力量的人，并不依赖永恒的成功和好运。往往相反，这类人不是一些常胜将军。他是因为能认识到自己的失败，并从战胜它的过程中，不断获得自信的。他知道生活绝不会再为他提供第二次机会。

同时，他对获得成功，也有自己的看法和途径。如果某物并不完美，他不会驻足长叹，而是冷静分析，耐心观察。优秀的会计师不会因为公司财务簿上出现了赤字就立刻断定它将来一定会破产；也不会因账目上的盈余，就认定这个公司在不久的将来一定能飞黄腾达，他通常会再整合各种信息，透过现象看本质，再做一个全方位地判断和理智地选择。

这种能够对事物做出正反两方面的综合判断，会让一个人不断趋于成熟，让他拥有不寻常的力量。这与少年时期的想法是截然不同的，少年人往往喜欢夸大事物阴暗或光明的一面，而当时的情绪常常是其判断的唯一基础。在他们的心中，老师要么棒极了，要么糟透了；功课要么精彩有趣、要么枯燥难耐；女孩要么美艳绝伦、要么粗俗不堪；生活要么是极乐天堂、要么是人间地狱。他们总是趋于两个极端，而成熟的人则会在两个极端中再三权衡，做出恰到好处的判断。

其实，权衡后再做出的判断，并不需要花太长的时间。从本质上说，这只需要人三思而行，多点考虑事宜或人际的诸种因素。生活中至善或至恶的事情并不太多。如果能够在看到事物好的一面时，想到好的背面也可能是坏的一面，从而全面地去看待一个事物，那么，便是一个成熟的人。虽然，我们并不总是处于做出选择、决定或采取行动的状态，但学会以成熟的心态去做出判断，将让我们受益匪浅。

除了善于客观全面地做出判断或决定，成熟的人还拥有比一般人更强的执行力。当可以采取行动时，成熟的人往往会欣然而往，无论最终到达的是充满鲜花和阳光的梦幻世界，还是荆棘遍地的阴暗绝境。对于他们来说，没有用心实践过的梦想，都是让人遗憾的。所以，他们总是高效而果断地投入到梦想中，去享受过程的惊喜。

相反，不成熟的人，则常常徘徊在玫瑰般的梦幻与阴暗的失败和绝望之间，迟迟没有勇气采取行动。因此，他们总是因为梦想从未实现或不可能实现，而伤心落泪。他们

几乎从未欢欣雀跃过，因为他们几乎从未体验过值得狂喜的事情。在他们的经历中几乎没有任何断下决心、采取行动、完成任务的记录。

这一类人的经典代表人物就是哈姆雷特。他深思着不断重复的那段独白“是做还是不做，这可真是个问题”，至今还萦绕在我们耳畔。

心理学家们曾说过：宁可犯错也不愿长久地狐疑。在这句话中隐藏着深深的道理。在心理学上，怀疑即等于痛苦。更糟糕的是，怀疑不仅让我们错过当下的时机，也阻碍我们去尝试其他的选择。所以，尽管我们不断地反复思考，事情没有任何改变，世界没有因此更美好，我们也没有任何进步。

这样的道理，同样适用于我们生活的方方面面。所以，面对我们的梦想或钟爱的事情，我们必须果断地行动。生活是一艘大船，不进则退。作为船长的我们，不可以绝望地瘫坐一旁或痛苦地躲进船舱。而要承担起责任，确定航线，并竭尽全力沿着航线前进。总之，无论现实如何风起云涌，成熟的人，总是冷静淡定，以稳定的情绪承担起自己的责任，客观理智地选择生活的方向。对于与自己目标和方向一致的事情，要坚持不懈地努力。对于爱情同样如此，也许一开始我们只是为对方的美色所吸引，但一旦决定要走进婚姻殿堂，便要坚持为此付出爱和努力，让热恋中的激情升华为细水长流的温馨，让爱沿着我们承诺的方向，开往幸福的终点站。

### 成熟的爱是更好的双向关系

成熟的爱有一个奇特的特征，它只存在于复合体之中。只有当我们其他的依附关系都趋于成熟，如我们已经拥有自己和谐的人际圈、稳定的工作圈、丰富的兴趣爱好等，我们才能与异性建立起成熟的依附关系。

成熟的爱人，并不需要长久地凝视爱人的双眸，因为这样做乏味而疲惫。成熟的爱人，懂得用自己在其他方面的乐趣，去丰富或点燃与对方之间的爱情，并向爱人尽情展现他丰富多彩的世界，他将自己的兴趣、激情和乐趣带入两个人的世界，并与她共享。

与浪漫时期的爱相比，成熟持久的爱不需要也没有必要失去自我地完全奉献。每天重复几十遍的“我爱你，我爱你，我一生一世地爱你”的甜言蜜语，并不能让爱情维系一生。我们需要有其他方面的乐趣和激情来点缀爱，同时需要保持自我来支撑爱，才能让爱多彩而长久。也就是说，我们必须保持其他方面的依附关系，无论两个人爱得多么深，彼此都要保持自己独特的个性和其他的社会关系，只有如此，他们才能从爱中享受到最大的满足。就好比哈里·纪伯伦在《预言》一书中说的一样，在理想的爱情中，情人们不需要同饮一杯水。这样成熟的爱，在经过多年的婚姻后，依然能长久绽放，因为情人们并没有为对方牺牲自己的个性，他们只是从彼此身上找到共鸣。

那么，不以牺牲自我来证明对彼此的爱，那些成熟的人们又是怎样表达自己的爱意的呢？其实，借以表达爱意的途径很多，并不是局限于某种程式。他们不仅可以在周日或节假日中嬉戏玩耍，也可以在日常工作生活中互相帮助或配合。比如，一个丈夫想表达对妻子的爱恋，并不仅仅限于在起居室的嬉戏或卧室的缠绵，真正体贴的他，是会在厨房里主动地帮助妻子刷碗，在婴儿房里帮孩子换尿布。他从来不喜欢妻子像钟点工那样独自清洗盘碟。他深知，虽然妻子深爱这个家，但无止境的家务活不仅让她疲惫不



堪，也会让生活枯燥乏味。假如自己伸出一把手来协助她，她也许会感到无比欣慰，而原本枯燥乏味的劳动也会显得轻松快乐。正所谓“男女搭配，干活不累”。这样无微不至的爱，还体现在紧张的育儿期间，拥有成熟的爱的丈夫能注意到，年轻的妻子终日守候空房与孩子为伴，必定会滋生出乏味和不满。于是，他放下自己的大男人主义，与妻子轮班，当起“奶爸”。总之，成熟的爱，让夫妻双方能既保持自我的个性，又懂得为对方付出，彼此独立而平等，从而让爱长久而和谐。

但是，也有人对这样的现象做出抨击。他们认为，当丈夫把所有的家务活和照料都分担后，两性的角色便开始模糊了。有些人指出，如今许多的年轻妻子往往以“看我是多么的劳累”的态度要求丈夫要帮助自己，其中隐含着对丈夫的不满和抱怨。同时，在这种压力下，妻子会以自己的工作负担去衡量丈夫的工作负担，并期待对方以同情和帮助作为补偿，这是不成熟的表现。同样的，丈夫以给予对方同情和帮助以消减自己心中的负罪感，也是不成熟的表现。如此现象常常出现在新婚的家庭中，而年纪大的情人有时也不免受其影响。不过，真正成熟的情侣，却不必有这种担心。因为成熟的情侣们虽然也互相给予同情和帮助，但采用的态度和产生的情感则完全不同。他们不受强迫性的欲求所驱使。双方都是慷慨自愿，因他们已经不再被不成熟的欲望所钳制。

成熟的人在表达爱的过程中，通常都是关注细微并深思熟虑，能够真正地想对方所想，能够正中对方的需求。他们懂得有时候一枝小小的百合花会比一打大大的玫瑰更使人心动。成熟的人会敏锐地观察到对方的需求、欲望、情绪、情感，他们知道怎样深入对方的内心。当然，有时他们也会判断失误或者一时冲动，但是更多时候，他们总是能恰到好处地表达爱，即使朴实无华，却总比华丽来得更贴心。而我们需要在爱中修炼的，正是这种善解人意和恰当的表达，这能让对方真切地感受到我们内心的爱。

当然，在表达爱的方法方式上，丈夫和妻子之间多多少少存在差异。虽然现在流行的做法是，丈夫抱怨妻子过于奢侈，但是真正怜爱妻子的丈夫，则总是认为妻子花在她自己身上的开销太少了。结婚初期，由于收入有限，支出高昂，所以她不得不节制购衣。这种习惯会延续下来，即便他们现在手头已经变得宽裕，妻子仍不舍得买贵重的衣服饰品。丈夫与这样的妻子购物时会提醒她，花上一笔钱为自己买几件上档次的新衣服是值得的。他通过关注妻子的外在装扮，来关心她内心潜在的需求。尽管外现为物质上的金钱和时尚的追求，但它表达的却是最深沉而成熟的爱。

不仅丈夫需要表达成熟的爱，妻子也需要，不过形式却略有不同。妻子成熟的爱总是无微不至的，但有时过于微妙并融于日常生活之中，丈夫享受着温馨却不知它们源何而生。也许简单的幸福快乐就是爱降临过的最好证据。妻子应让丈夫知道，正是他的爱让自己变开心，而她也会以自己的爱，让丈夫过得舒心。上个世纪中期，有位不凡的作家评论说，女人最大的美就是她的幸福的能力。

女人在生活之所以会踮足轻行，因她深深地明白，丈夫正受到事业的困扰而倍感烦恼。她劝导丈夫劳逸结合，多参加娱乐活动，即使自己对这些活动毫无兴趣。甚至为了不让丈夫发现自己不喜欢这些活动而不安，她在丈夫与朋友外出钓鱼打猎时，会极力为自己找寻其他的娱乐活动，并让丈夫看到自己快乐的样子。成熟的她，并不要求他每

时每刻都陪在自己身边，也不希望自己过于依赖乃至束缚对方，他们会一起享受许多快乐和兴趣，但他们决不强求对方只能陪自己娱乐。

## 现实的爱

成熟的情人之间的爱是建立在现实基础上的，他们将爱当做现实生活的一部分，在现实的土壤中开花结果。他们珍惜彼此的爱，但也明白爱不是生活的全部。他们并不期望爱能解决一切难题。他们知道生活中存在着无数的问题，他们必须像除掉花丛中的杂草一样，一个个的把它们解决掉，才能让爱情之花长开不衰。

爱似一株茁壮的树，它成长着并绽放鲜艳的花朵，但它需要呵护和关爱。他们深知，爱带来的愉悦和满足，是其他任何依附关系都无法媲美的。他们相信它并努力培植它。他们不仅享受对方的爱，还享受着付出爱的感觉。他们在共享快乐的同时，也努力为对方制造爱的新感觉，在新的场合、新的经历，与爱人共享爱的新鲜感。因此，他们的爱总能保持浪漫和激情。

成熟的爱是不会轻易动摇的，即使出现误解、争执、沮丧、忧愁、外部压力、身体问题，他们都会坚定不移。因为他们的依附关系在走向成熟的过程中，已经经受过厄运的考验，并拥有力量继续战胜一切不幸。情绪的变化，不能影响它的稳定状态，只是他们不想在对方面前掩饰真实的自我。偶尔的争执，并不是他们不理解对方，而是他们彼此努力寻找共识。成熟的他们，心里都很清楚，争执可能会让对方受伤害，自己也将难过不已，但是为了寻找一个途径来达成共识，他们需要表达自己的不同意见。明白了这一点，他们的爱便不会因为争执而受到动摇。

成熟的爱，需要我们成熟地协调自己的诸多欲望与需求。只有这样，我们才不会轻易被某一个看似重要的欲望所奴役，而伤及我们的爱。当我们成熟时，无论是金钱、权力、美色，都不能驱使我们，我们不会在没有出口的高速路上朝向唯一的终点狂奔。我们难免也有这些欲望，但我们不为此被束缚，更不会因此牺牲我们的爱。恒久的、满足的爱，是唯一能长久打动我们内心，并值得我们一辈子珍惜的东西。

当我们有幸拥有爱时，我们要更加精心地培养它，竭尽全力滋润它。当我们能从爱中感到快乐、学会珍惜，并为此不断完善自己，那么我们便是成熟的，更是幸福的。



صدیر ش. د. م. م. عو ش

## 《羊皮卷》犹如一炷明烛，照亮你的人生之路

在西方遥远的古代，智慧的文字是书写在珍贵的羊皮卷上的，它们传历弥久，便产生了神秘的力量，吸引着人们探寻生活的真谛，引导并激励着人们踏上成功的道路。每个时代都会产生自己“有力量的文学”的作品，这些作品充满智慧、灵感和爱心，蕴藏着巨大的力量，改变了无数人的生活与命运。《羊皮卷》就是这样的作品。

《羊皮卷》是人类出版史上最伟大、最精彩、最能鼓舞人心的励志书，具有彻底改变人的精神状态，从而扭转人的命运的神奇力量。它通过14部伟大的作品将人生的哲理和成功的理念，借助一个个动人心弦的故事和鞭辟入理的分析传达给了每一个渴望成功的人，使人们能够清晰无误地感受到一种智慧，从而在这个纷繁复杂的世界上掌握一种做人做事的方法。它不仅鼓舞着千千万万的成功人士再攀高峰，更激励着无数困境中的人们重获信心和勇气，向命运挑战，获取人生应该享有的成功、财富和幸福。该书自出版以来，已被译成几十种文字在全世界广泛发行，产生了积极而深远的影响。

这是一部人生的“圣经”，汇集了世界上最优秀的精神导师们的思想精华，它揭示了希望、财富、幸福的真正秘密，以及怎样追求到它们的成功法则。世界每天都在发生着变化，但是，做人处世的原则却是亘古不变的。只要发掘出其包含的深邃、博大和神奇的力量，就能给你带来勇气、成功与快乐。



出版人：方 鸣  
责任编辑：一 世  
封面设计：凌 云

الاداء البيضاء الح