

致富经典系列

最后的商业秘密

懒人赚钱术®

如何得到你想要拥有的一切

〔美〕理查德·G·尼克松 著

刘天伟 董楠 戴晓峰 译

THE LAZY MAN'S WAY TO RICHES\$

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

by RICHARD G. NIXON

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

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

新华出版社

美国人的商业信条 越懒越赚钱

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

——霍华德·拉夫，财经专家，畅销书作家，《拉夫时代通讯》出版者

《懒人赚钱术》真的很管用！看看这些证明吧：

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

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

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

—— 金炎

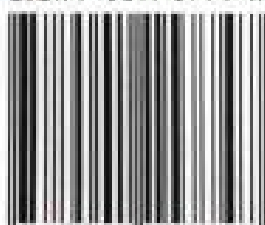
时代周刊：他一年中只有一半的时间在加利福尼亚棕榈海滩那间美妙的办公室里工作，而且就算工作的时候，他一天也只是干上寥寥数小时……也就是说，48岁的乔·卡尔博本人就是《懒人赚钱术》的真实写照。

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

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

—— 理查德·G·尼克松

ISBN 7-5011-5774-X



9 787501 157747 >

“懒人赚钱术”是注册商标

责任编辑：赵之媛

封面设计：姜琪

北京版权代理有限公司策划并代理版权保护

ISBN 7-5011-5774-X/F·833

定价：29.00元

· 财智砺炼系列 ·

懒人赚钱术[®]

如何得到你想要拥有的一切

[美] 理查德·G·尼克松 著

刘天伟 董楠 戴晓峰 译

THE LAZY MAN'S WAY TO RICHES\$

How to have everything
in the world you really want

by

RICHARD G. NIXON

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

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

新 华 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

懒人赚钱术 / (美) 尼克松著; 刘天伟, 董楠, 戴晓峥译.
—北京: 新华出版社, 2002.7

ISBN 7-5011-5774-X

I. 懒... II. ①尼... ②刘... ③董... ④戴... III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2002) 第047393号

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2002-1906号

THE LAZY MAN'S WAY TO RICHES

How to have everything in the world you really want

Richard G. Nixon Joe Karbo

This edition arranged with:

F P PUBLISHING CO., INC.

11402 US Highway 1 # 137

North Palm Beach, Florida, USA 33408-3226

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

Simplified Chinese edition copyright:

XINHUA PUBLISHING HOUSE

2002 ALL RIGHTS RESERVED

中文简体字专有出版权属于新华出版社

懒人赚钱术 — 如何得到你想要拥有的一切

[美] 理查德·G·尼克松 著

刘天伟 董楠 戴晓峥 译

*

新华出版社出版发行

(北京石景山区京原路8号 邮编: 100043)

新华书店经销

北京新丰印刷厂印刷

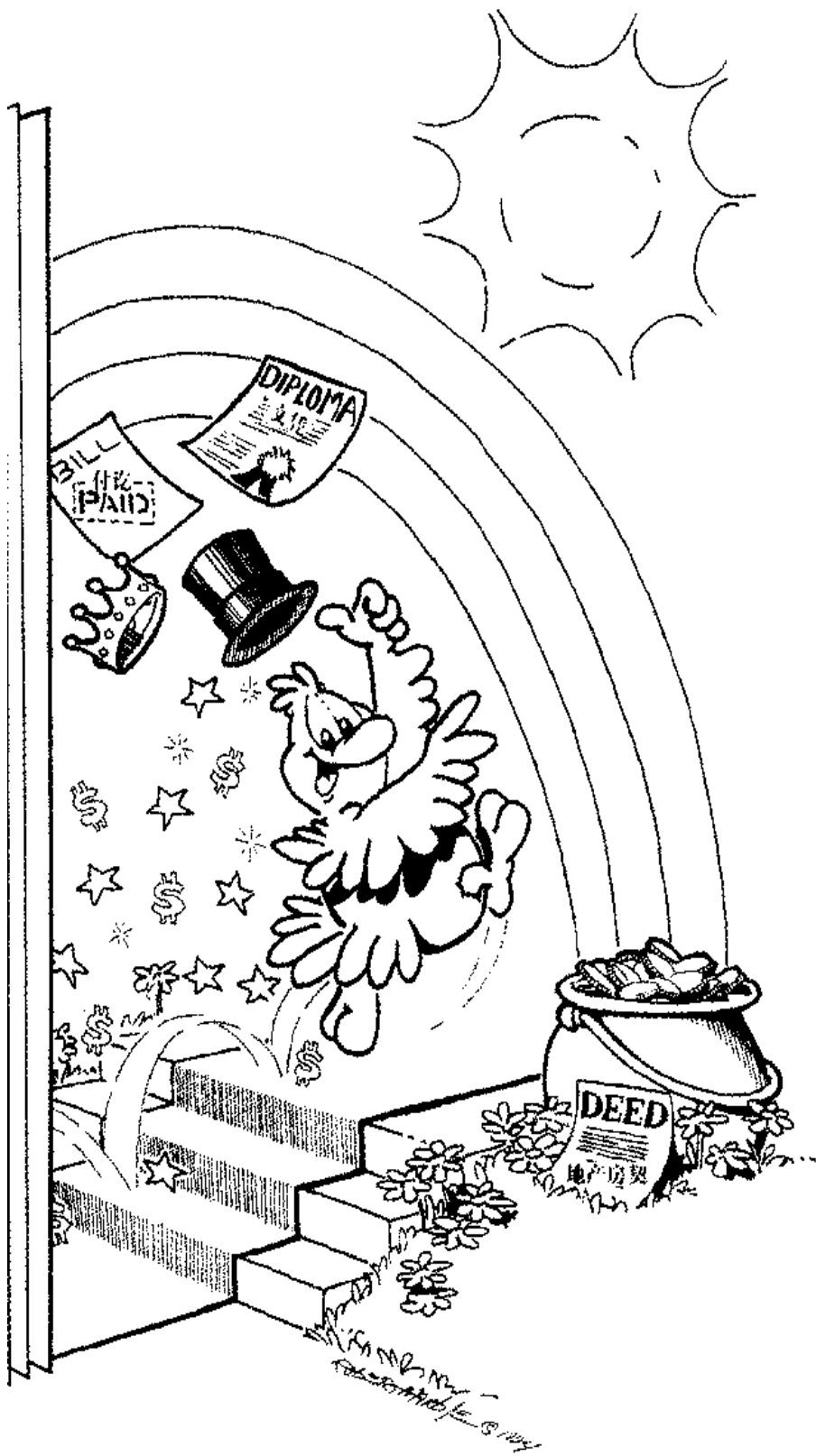
*

787×1092毫米 16开本 16印张 250千字

2002年8月第一版 2002年8月北京第一次印刷

ISBN 7-5011-5774-X/F·833 定价: 29.00元





有人说：

“简简单单一幅画

胜似千言万语”

现在如果有人问

“本书讲的是什么？”

那么用上面这句话

来回答

正合适

看看这幅画就明白了



目录

上篇 致富旅行

第一部分 你的路线

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

第二部分 在路上

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

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

第三部分 目的地——你前进的道路!

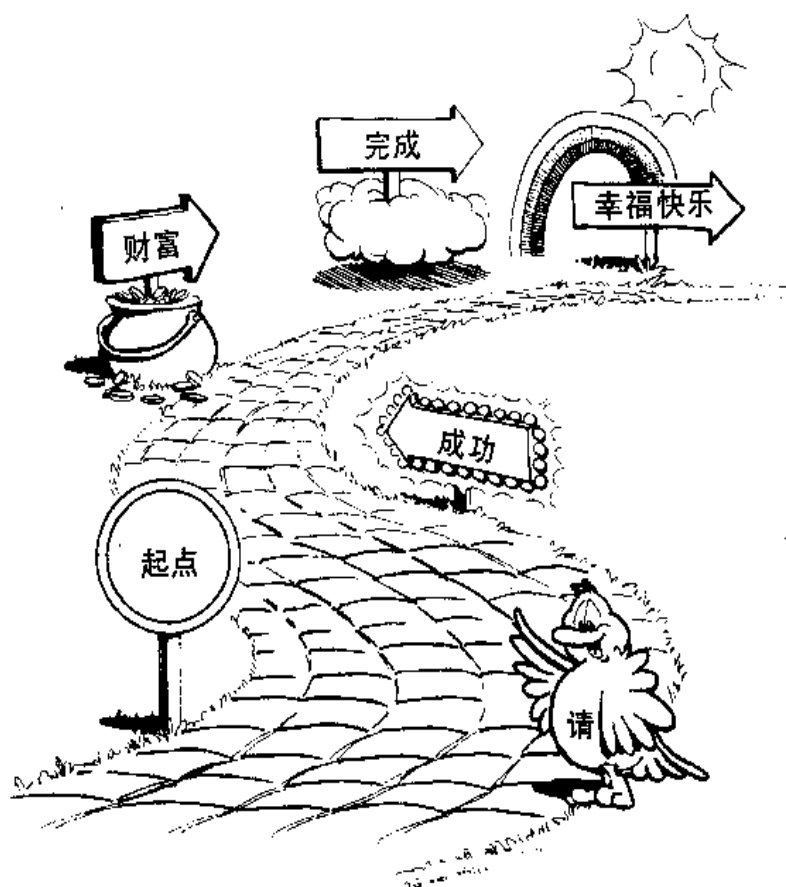
第一章 平衡你的生活——多好的准则!	/133	
第二章 谁在勾画你现实的地图?	/136	▶▶▶ 第十六步:勾画我现实的地图
第三章 恶性循环	/140	▶▶▶ 第十七步:打破自卑情结带来的恶性循环
第四章 培养“反应能力”	/144	▶▶▶ 第十八步:培养“反应”能力
第五章 化被动为主动	/147	▶▶▶ 第十九步:主动选择!
第六章 自我评价——车辙还是火箭	/150	▶▶▶ 第二十步:自我交谈
第七章 驾驭你的思想	/154	
第八章 预演成功	/157	▶▶▶ 第二十一部:预演成功
第九章 丢掉多余的行李	/160	▶▶▶ 第二十二步:丢掉多余的行李
第十章 人们工作不仅是为了吃饭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

下篇 把积极心态转化为金钱财富!

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

上 篇

致富旅行



第一部分 你的路线

第一章

成功的秘密

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



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

乔·卡尔博

乔·卡尔博是一个有着独特魅力的人物，他与自己这本非凡的著作成了《时代》、《金钱》、《变化的时代》、《福布斯》，甚至《消费者报告》这些杂志中许多文章谈论的对象和素材。各大报纸的报道就更多了。它们不厌其烦地谈论乔·卡尔博和这本书，还讲述了许多人用书中的秘诀来彻底改变了生活的故事。乔大概是第一个，也许是唯一的用第一人称写此类书的作家。其他的作者告诉你的原则和方法往往纯粹是理论，连他们自己都做不到，而乔却通过自己的个人真实经历来写作。作为一个完全靠自己的力量取得成功的人，尽管乔承认自己是个懒鬼，但他却十分富有。有些人以为乔是靠这本畅销书发的财，可事实上，在动写书的念头之前，他就已经是个百万富翁了。《懒人赚钱术》是乔的生活哲学，它讲述了如何才能过上富裕、成功、愉快、幸福和轻松的生活。它还是一份报告，详细地记述了乔如何赚到几百万美元，他会在书中把这些秘诀透露给你。乔·卡尔博巧妙地用简单的方式写下了一些有史以来关于什么是真正的财富以及如何拥有这些财富的最积极的原则。

真正的财富

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

这是本好书，读者会满怀期待地打开它，而合上书时准定已获益匪浅。

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

只有会写自己所处的时代以及自己的故事的人才能写出所有时代每个人的故事。

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

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

约翰·哈灵顿(1516—1617)
英国讽刺作家和作家

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

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

你生命中最精彩时光

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

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

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

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

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

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

亨利·米勒
(1891—1980)
美国作家



请注意

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

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

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

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

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

信仰的力量——你要牢记

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

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

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

不知道有多少人正是因为为一本书而开始了新的人生?

亨利·大卫·梭罗
(1817—1862)

美国散文家、自然主义者和诗人

说自己行就行，说自己不行就不行，两种说法都没错。

亨利·福特
(1863—1947)
美国工业家

学习只有两种方法：读书，或是与更聪明的人交往。

维尔·罗杰斯
(1879—1935)
美国演员和滑稽演员

用同样的方法做同一件事，却期待会产生不同的结果，这就叫做神经错乱。

莱斯利·卡尔文·布朗
(1945—)
教育家、演说家、作家

人应该按自己深思熟虑过的方式去生活，否则就会在临终时反省自己的生活方式。

保罗·博格特
(1852—1935)
法国小说家、批评家和诗人

去证明它是对的。

动手吧！

现在就行动起来。

为了你自己，动手吧！

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

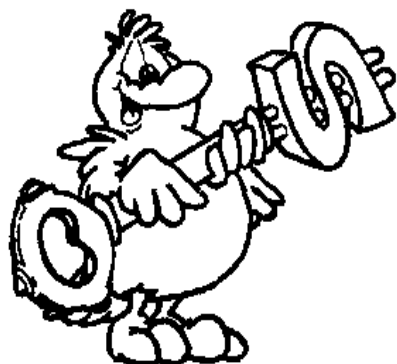
.....

“如果你墨守成规，
那么你的成就也到此为止了。”

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

第二章

开启成功和财富之门的钥匙



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

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

真正的财富

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

你的财富？

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

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

一本老书，正是由于经历了时间的考验，我们在阅读它的时候才会有一种安全感。

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

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

琼·迪迪翁 (生于 1934 年)
美国作家

中提供的几门课程。

目标 101

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

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

威廉·科伯
(1731—1800)
英国诗人

成功 101

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

成功只有一种——按照自己的方式生活。

克里斯托弗·莫利
(1890—1957)
美国小说家、记者和随笔作家

自爱 101

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

我必须坚持做自己讨厌做的事情,
这样才能使我取得人生进步。

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

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

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

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

个人权利 101

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

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

发展 101

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

我所做的都是我自己关心的事,而不是那些别人认为我该做的事。

拉尔夫·沃尔朵·爱默生 (1803—1882)
美国诗人、随笔作家和哲学家

只有有勇气去争取权利的人才能享受权利。

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

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

你有权发展。

你可以选择发展。

你可以让自己去发展。

你可以鼓励自己去发展。

有三种发展的机遇：

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

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

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

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

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

理查德·G·尼克松
(1940—)

美国企业家、出版商、
作家、演说家和研究会负责人

从不犯错的人往往一事无成。

爱德华·J·费尔普斯
(1822—1900)

律师和外交家

思考决定人生，抉择决定人生。

拉尔夫·沃尔朵·爱默生
(1803—1882)

美国诗人、散文家、哲学家

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

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

关于本计划

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

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

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

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

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

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

夜色够浓时，才能看见星星。

查尔斯·奥斯丁·比尔德 (1874—1948)
美国历史学家

一条精妙的引语在睿智的人手中是颗钻石，而在愚蠢的人手中却变成沙砾。

约瑟夫·鲁克斯 (1834—1905)
法国牧师和作家

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

附篇:《懒人赚钱术工作日志》——你的个人工作手册

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

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

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

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

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

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

如何阅读本书

毫无疑问你具有阅读的能力,但是如果你把本书像其他书那样拿来

谈到好书,重要的不是你拥有多少,而是你能从中获益多少。

莫蒂默·杰罗姆·阿德勒
(生于1902年)
美国作家和哲学家

读，那将会错过妙不可言的人生经历。所以，务请你容许我们来帮你吧。

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

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

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

书中自有黄金屋

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

不住老虎机里塞上几个硬币的话，又怎么能指望中彩呢。

克莱罗·威尔逊
(生于 1933 年)
美国喜剧演员



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

西奥多·罗斯福
(1858—1919)
美国第二十六任总统

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

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

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

心想事成

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

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

你的人生反映出你所有的思想。

马库斯·奥里琉斯·安东尼奥斯（121—180）
罗马皇帝、斯多噶学派哲学家

运用到你的生活中去。

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

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

你真的能够期望从本书中发掘财富？

这点毫无疑问！

如果财富意味着健康，那你可以在本书的教导下改善你的健康状况。

如果财富意味着更融洽地与人相处，本书将为你带来这样的财富。

如果你对财富的理解是摆脱贫穷，那么本书会向你展示如何称心如意地赚大钱。

如果财富意味着欢乐和幸福，本书也能轻易地教会你如何获得它们。

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

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

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

奥利弗·温德尔·霍姆斯(1809—1894)
美国医生、教授、作家

了解了什么是可能的，那你就踏在幸福的门槛上了。

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

第三章

你有那些资格吗？

塑造我们及我们后代生活的恰恰是那些不那么自觉产生的思想和行动。

塞缪尔·巴特勒 (1612—1680)

英国小说家、学者和翻译家

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

内心的真实想法使你能够成为自己理想中的人物。

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

生命只有一个意义：那就是生活本身。

埃利切·佛罗姆 (1900—1980)

生于德国的美国心理分析学家和哲学家

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

专家们——他们对你了解多少？

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

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

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

招募中——自己的个人专家

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

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

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

所谓专家就是在越是鲜有人知的领域就知道得越是比别人多的人。

尼古拉·默里·巴特勒
(1862—1947)
哥伦比亚大学校长

专家就是在一个极狭窄的领域内把所有的错误都犯个遍的人。

尼尔斯·玻尔 (1885—1962)
丹麦物理学家

每个人都是自己未来的设计师。

萨卢斯特罗 (公元前 86 年—公元前 35 年)
罗马历史学家

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

亨利·弗雷德里克·阿米尔 (1821—1881)
瑞士哲学家和诗人

如果看不见我想说的是什么，那我怎么会知道自己思考的又是什么呢？

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

当你的眼睛被用来审视自己的时候，它们就是世界上最大的放大镜。

亚历山大·蒲柏 (1688—1744)
英国诗人和讽刺作家

一个人的价值不仅仅是指他目前的成就，还应该包括他将来的和可能取得的成就。

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

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

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

笔记即为思考

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



懒人的致富之路——容易得就像数 1, 2, 3

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

1. 你是谁？
2. 你将往何处去？
3. 你又依靠什么去达到它？

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

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

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

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

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

以上列举的这些理由中有你用过的吗？你也不是唯一找借口为自己没能成功辩白的人。我们每个人都会找借口。但是除非我们意识到这个令人痛苦的真理，否则永远不会进步。这就是：缺乏教育、关系网、金钱支持、灵活头脑或是运气，这些都是人们最常用的借口，搪塞自己没能在生活中拥有自己想要的东西这个事实。

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

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

只有去做你想做的事情才会获得成功。除此以外，别无它法。

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

别怕走到树枝杈上去。只有那里才会有果实。

所有的荣耀来自大胆地迈出第一步。

佚名

的。

狄克·约翰逊是乔的一个合伙人，他说了这么个故事来证明这一点。

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

千里之行，始于足下。

中国谚语

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



注意：

下面是你可能在前面错过或遗漏的一段话。预防起见，我还是重复一下吧。

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

现在开始第一个步骤，我的成功资本，请见《懒人赚钱术工作日志》翻到第三页。

第四章

没错,你能心想事成!

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

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

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

让我们再来看第一句话!

现在你已经开始努力使自
己能够拥有想要的一切!

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

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

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

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

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

只要我有所求,就有活下去的理由。满足则意味着死亡。

乔治·伯纳德·萧伯纳
(1856—1950)

爱尔兰剧作家、批评家和社会改革家

人们并不受事物本身困扰,困扰他们的是自己对事物的思考。

埃皮克提图(公元前135年—公元前55年)

希腊斯多噶派哲学家

知识就是力量。

弗朗西斯·培根

(1561—1626)

英国哲学家、政治家和随
笔作家

什么是积极心态？

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



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

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

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

为了能让你更正确理解，我先来告诉你 11 年前我的境况。

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

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

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

目标：“我要在海边拥有一栋房子。”

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

正是对思想的支配改变了事物的性质。

约翰·黎里 (1554? — 1606)

英国散文作家、诗人和剧作家

目标:“我要开一辆崭新的黑色雷鸟车。”

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

目标:“每年我要赚10万美元。”

事实:第二年我就赚了21.6万美元,此后每年的收入都超过这个数字。

目标:“我要拥有几家成功的小商号,并把实际经营全交给其他能干的家伙。”

事实:我做到了。

目标:“我要像邻居史蒂夫那样有艘游艇。”

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

目标:“还清所有的账单。”

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

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

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

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

詹姆斯·卡什·彭尼
(1875—1971)
J·C·彭尼连锁店的创造者

欠银行贷款，年收入无论如何也不会超过1万美元。

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

最初目标：每年1.8万美元的薪水

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

最初目标：拥有一个度假休闲的地方

事实：他拥有一个价值10万美元的农场一半的所有权。

最初目标：戒酒

事实：他做到了。

最初目标：拥有收入财产

事实：他做到了。两套双层公寓。

最初目标：拥有期货和增长股。

事实：他也做到了——价值3万美元。

还有其他很多人，他们都依靠我将提供给你的信息重新建立起自己的生活。

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

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

但是，这就是那么容易。

这就是那么简单——只要你知道怎么做

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

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

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

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

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

你也可以取得成功！

你能学会如何把积极心态运用在你的生活中吗？当然，你完全可以。

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

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

一定要记住，你一直都有能力使事物按照你所希望的方式发生。你

成功就是慢慢地实现一个颇具价值的想法。

幸运就是充足的准备和机遇的结合。

温菲尔德（1953—）
非裔美国电视脱口秀主持人和女演员

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

威廉·詹姆斯 (1842—1910)
美国哲学家、生理学家、心理学家和教师

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

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

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

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

你如何创造成功？

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

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

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

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

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

只有一种成功——那就是能够以自己的方式生活。

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

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

翻到下一页之前,仔细考虑你所作出的选择!

那些一觉醒来就发现自己取得成功的人并没有真正的睡着。

威尔逊·米兹纳
(1876—1933)
美国作家

你错啦!

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

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

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

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

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

有个博学的人曾经写到只有三种真正的失败:

第一种失败:明确的目标——未能有效地完成它们

这类人明白他们所要的是什么,但却从没有得到它们。

第二种失败:非常地努力,充分运用每项资产——缺乏明确目标

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

第三种失败:是当中最可怜的。这类人既没有目标,又缺乏效率。

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

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

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

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

你期望成为什么?你必须做些什么才能使自己转变成为自己梦想的

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

埃里克·琼 (1942—)
美国作家

老师只能够引导你踏上了解你内心的门槛。

卡里尔·纪伯伦 (1883—
1931)

叙利亚裔美国神秘主义者、诗人和画家

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

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

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

R. S. V. P: 阅读 思考 形象化 行动

在你按照本计划进行时, R. S. V. P 的解释如下:

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

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

因此,我还必须——

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

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

因此我将要——

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

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

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

不读书的人比起不识字的人毫无优势。

马克·吐温
(1835—1910)
美国作家

形象化就是看见无形的东西的艺术。

乔纳森·斯威夫特
(1667—1745)
英国讽刺作家

为了成就伟业，我们不仅需要行动，还需要梦想，不仅需要梦想，还需要相信梦想。

安纳图勒·法朗士
(1844—1924)
法国小说家、诗人和批评家

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

我能达到那样的能力水平，只要我——

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

这就意味着为了产生积极心态，别人已经向我们研究和分析了成功的科学基础。

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

当完成了对这本书的 R. S. V. P 后，成功必将属于我。

人们都有着相同的前途。所不同的是他们的作为。

莫里哀(1622—1673)
法国喜剧剧作家
摘自《吝啬鬼》(1668)

第五章

成功的旅途——第一步

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

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

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

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

我们开始吧

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

宇宙中只有一个角落你保证能够加以改善，那就是你的自我。

阿尔道斯·赫胥黎
(1894—1963)

英国小说家、随笔作家和讽刺作家

顽固不变的想法对真理来说比谎言更危险。

弗里德里希·尼采
(1844—1900)

德国哲学家

了解了人的需求就等于满足了它们的一半。

阿德莱·斯蒂文森
(1900—1965)
美国政治家

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

你的第一个积极行动就是回答这个简短的问题：

“你最需要的是什么？”

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

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

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

此人：我想买张票。

售票员：当然可以，先生，您想去哪儿？

此人：哦……嗯……好地方吧。

售票员：我不明白。

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

售票员：某个地方……比如说是哪儿？

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

售票员：但是，先生，除非你明确地知道你想去那儿，否则我没法卖给你票。

那不正是你的反应吗？除非他能够告诉你自己想去的目的地，否则你无法帮他。

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

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

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

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

目录一——我感觉现在就需要的东西

目录二——我需要的东西

目录三——我需要或渴望的个人品质

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

目标不仅对激励我们是完全必要的，而且它们还对保持我们的生气必不可少。

里夫·罗伯特·舒勒
(1926—)

部长、作家和社会领导者

需求愈迫切，
发展就愈强劲。

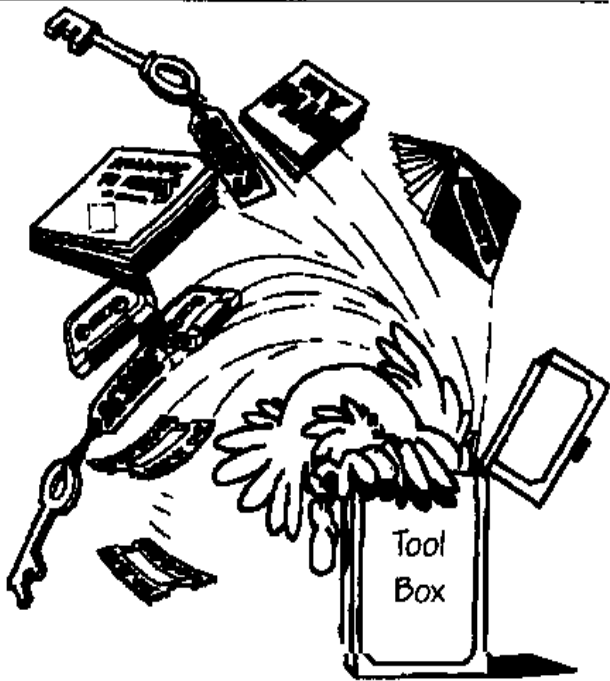
温德尔·菲利普斯
(1811—1884)

美国废奴主义者和演说家

现在请把《个人工作日志》翻到第七页，开始第二步，需求和需要的评估。

第六章

得到梦寐以求的东西所需的工具



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

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

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

信心和欲望

安德鲁·卡内基原先只是一个没读过书的移民，他白手起家，最终

只要有耐心，就能够成就一切。

拉柏雷 (1494—1533)
法国学者和幽默作家

有信心就能成就一切。

安东·契诃夫
(1860—1904)
俄国作家

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

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

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

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

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

不能激励自己的人注定只能满足于自己的平庸，无论他们的天赋多么令人印象深刻。

安德鲁·卡内基
(1835—1918)
美国工业家和慈善家

我有一个梦。

马丁·路德·金
(1924—1968)
美国牧师和人权领袖

欲望是成功的第一个重要资产。

直到你被无上的信心所俘获，才会获得自由。

马里安·穆尔 (1887—1972)
美国诗人

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

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

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

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

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

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

贝特朗·罗素
(1872—1970)

英国哲学家、数学家和社会改革家

信心是成功的第二个重要资产。

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

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

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

我的生命一个漫长的充满障碍的历程——而我自己则是最大的障碍。

杰克·帕（1918—）
美国作家和电视秀主持人

现在请翻到第三个步骤，找出强烈欲望，参看《懒人赚钱术工作日志》第19页。

第七章

把欲望变成目标

开始动手就等于完成了一半。

贺拉斯 (前 65—前 8 年)
罗马诗人和讽刺家

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

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

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

梦想始终是梦想，除非你把它写下来。到了书面上它就成为了目标。

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



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

最先做什么？目录里的头几个目标

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

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

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

所以,用下面的开头来写出你的目标吧:

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

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

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

检验表中为你的目标准备的九个问题

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

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

威廉·哈兹利特 (1778 - 1830)

英国随笔作家和批评家

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

6. 这个愿望现实吗?

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

不现实的:我想不借助飞机或任何其他工具就在天上飞。

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

7. 这个目标够高吗?

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

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

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

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

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

直到现在都不要去想如何完成目标!

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

在你清楚知道“自己想要的”东西之后,我再教你“如何去得到它”。

只要是在前进,我就愿去任何地方。

戴维·利文斯通
(1813—1873)
苏格兰传教士和探险家

啊!人的欲望理应超出他现在可把握的范围,不然还要天堂做甚?

罗伯特·勃朗宁(1812—1889)
英国诗人

8. 我是否要把完成目标所必需的个性因素也包括进去？
（如果你要改变自身境况，就需要有坚韧、决心、自信以及其他你知道的必需的个性。但需要你操心的仅仅是决定哪些“东西”应该成为自己的目标，而不用担心如何才能得到这些新的优秀品质。只需把它们列进目录就是了。）
9. 是不是每个目标都要像已经被完成了似的写出来呢？
（也就是说，你所想要的东西在目录中是不是要当作自己已经拥有的东西来说的呢？没错，必须要这样表述它们！）
不要这样写：“我想要……我希望……我需要……”
而要这样写：“我具有……我是……我拥有……”

说出自己目标的例子

我拥有一辆崭新的红色奔驰车，600SL型，装备有……等等
我是一个有效率的人，从不半途而废……等等

警告！



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

给自己一个机会，不要让别人有机会阻止你去获得原本属于你的财富和成功。

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

当今世界变化如此之快，每当有人说某件事不可能做到，往往话音未落就有人做到了。

埃尔伯特·哈伯特
(1856—1915)
美国商人、作家和印刷商

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

如果你谈论它，那就输定了。

欧内斯特·海明威
(1899—1961)
美国小说家

第八章

把目标变成现实

按第四个步骤的规定，你的目标已经被积极完整地以完成了的形式写了出来。

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

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

下面就是一个每日宣告的例子：

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

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

大量种植

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

生活就在于人们整天所思考的东西。

拉尔夫·沃尔朵·爱默生(1803—1882)
美国诗人、随笔作家和哲学家

要相信生命值得我们去为之生活，而这个信念将帮助你创造出事实。

威廉·詹姆斯(1842—1910)
美国心理学家、生理学家、哲学家和教师

每日宣告的过程

下面就是每日宣告产生的过程：

每天早晨：

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

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

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

每天晚上：

无论时间有多晚，人有多累，在睡觉之前都要把早晨的过程重复一遍。

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

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

通过恰当的表述，这两个“强烈愿望”就成为以下的目标：

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

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

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

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

你的目录上每个目标都要按这个方法进行。

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

有句话送给那些对此心怀疑虑的人

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

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

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

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

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

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

老是疑神疑鬼的就像玩球时总处于防守状态——永远也不会进球得分。

理查德·G·尼克松

(生于1940—)

美国企业家、出版商、演说家、作家和研究会带头人

如果失败,你可能会失望。但如果不去尝试,那就注定一事无成。

贝弗利·希利恩

(生于1929—)

美国歌剧演唱家、两项艾米奖获得者和自由勋章获得者

请翻到第三个步骤,每日宣告,参考《懒人赚钱术工作日志》的45页。

第九章

这需要多久？

要想回答这个问题需要考虑以下的这些因素：

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

你能加速自己的发展吗？

当然！没错，还有一个办法能够比每日宣告更快地为你的生活带来你所期望的改变。

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

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

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

在告诉你超级暗示的用途和运用方法之前，我们最好还是先来看看它有哪些限制。

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

主啊，赐予我耐心吧——
现在就给我吧。

佚名

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

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

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

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

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

如何利用超级暗示

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

在第一次学习使用超级暗示时，最好能够做到以下几点：

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

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

有些人很难放松自己紧张的肌肉。如果你也这样，那就按照以下的建议来做：

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

完成了肌肉放松，你的心理调节也就已经完成了一半。这个心理调节

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

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

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



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

准备你的超级暗示

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

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

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

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

总结一下

为了让你了解得更清楚，我现在把整个超级暗示的运用过程写下来：

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

6. 默默地复述关键词,把宣告的内容根植在低层次的意识中。

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

总是把你要做的事情想得简单些,那么它就会变得简单了。

埃米尔·洛 (1857—1926)

英国自然主义者

假设原则：如果你想拥有某种品质，那就像自己好像已经拥有它那样去做。

威廉·詹姆斯 (1842—1910)

美国教师、心理学家和哲学家

己自由地进入到那种状态——千万不要努力试图让自己进入低层次意识。

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

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

这种能力可以短期用在：

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

倒数

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

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

要加入这个因素很简单，你只要在从进行暗示的那种状态中恢复过

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

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

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

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

总 结

现在你已经有了两种重要的工具来让积极心态发挥积极效果：

每日宣告和超级暗示。

你会发现它们分别是在我们的意识和潜意识中发挥作用。

而在下一章我们将研究积极心态提供的第三种，也是最强大的工具。

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

让我们开始放松自己进入超级暗示吧



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

相信自己的生命值得为之生活,这个信念将会帮助你创造现实。

威廉·詹姆斯 (1842—1910)
美国教师、心理学家和哲学家

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

完全放松来消除紧张状态

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

在高速公路上放松自己?

在学会这个方法以前,在高速公路上你拥我挤总是让我焦头烂额。因此只要一想到在高峰时间上高速公路,就会感觉身体变得紧张起来。即便你没有体验过高速公路上的交通,你也应该会有约会迟到或者在一条狭窄的街道上被一辆乌龟爬的车堵住的经历,你对它们的反应就是身体变得紧张了。肩胛骨会绷紧,甚至还会紧张性头疼。你就从来没有问过自己发生这一切的原因?如果你好好想想就会发现自己的身体之所以对某种环境表现出紧张的反应,和巴甫洛夫的狗在听到铃声时流唾沫的原因一样。简单地说,你像那样反应是因为条件反射。每个人都说过这样的话:一发生什么事“我就紧张”,或“这可真让我心烦”。过去我也这么说,根本不知道它们对自己的影响。我不断地强化“一上高速公路我就紧张”这种想法,结果果然使我到了那时候就紧张。而且只要我不断地强化这个暗示,我就会继续紧张下去。值得庆幸的是,我们的心理同样还可以学会在暗示下放松身体。不过只有极少的几个人发现了怎么做,所以尽管我们都体验过这个方法,但从来都没有去尝试它。我能肯定你马上就可以想出来几样让自己轻松自在的事情。它可能是洗个热水澡,也可能是躺在沙滩上听海

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

培养新的习惯

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

放松的象征

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

从你的自己的体验中去寻找这样的象征；因为每个人的放松象征不尽相同，所以你需要一个大家都可以接受的象征——你希望不带任何感情色彩的象征。我们选择的象征是“出发吧”这三个字。简短，而且或许没人会对这个象征产生任何导致紧张的联想。首先，你要调节自己，让自己对这个象征产生放松的反应。当你有了一些经验以后，就可以在练习中用自己的象征来代替它。《致富指南》手册中的第六步骤就包括了非常重要的一部分练习。它是对你新的放松能力的肯定。事实上，它对你的大脑，

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

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

请把《懒人赚钱术工作日志》翻到 59 页,开始练习那六个步骤,继续增加你的魔力。

第十章

发现你的潜意识计算机

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

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

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

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

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

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

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

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

在进行创作时会灵感
出窍。他放纵思想，仿
佛自己的潜意识踢下一
桶醒酒，他伸手抓住平
时无法企及的某种灵
感，把它和自己的普通
经历融合在一起，从中
诞生一件艺术品。

埃德加·摩根·福斯特
(1879—1970)

英国小说家、短篇小说作
家和随笔作家

一个人对过去的了解越是广泛，那么它就越有可能知道将来发生的事情。

本杰明·迪斯雷利
(1804—1881)
英国政治家和小说家

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

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

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

它会对你有什么用处？

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

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

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

利用潜意识的力量，我们就能够计算出答案！

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

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

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

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

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

3. 同样还可以利用潜意识计算机来使宣告成真。

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

在这些解决方案和答案被计算出来后，我会教你如何接受它们。

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

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

但是我要你能够有意识地运用它，而不是碰运气。

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

让潜意识计算机开动吧

让你的潜意识计算机运转的三个关键词是：

写——尝试——要求

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

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

仔细、完整和简要地把自己正在寻找答案的问题写出来。

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

给自己充分的时间这么做，因为你就可以相对确定自己无法通过清



失败只有在你停止尝试后才会降临。

埃尔伯特·哈伯德
(1856—1915)

美国商人、作家和印刷商

醒的思考来解决这个问题。

如果你不得不得出结论自己无法有意识地解决这个问题，那么就进入第三步。

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

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

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

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

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

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

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

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

问题：是不是只有聪明人才能够运用它？

答案：不。无论男女，只要他/她按这所说的三个步骤来做就能让它为你所用。

问题：潜意识计算机在使用上有什么限制？

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

问题：你怎么确定计算机给你答案的“时间”？

答案：决不要推迟任何一个迫切需要做出的决定，也不要想愚弄这

只有要求，才会得到满足。

（圣经）

比起缺乏天赋，有更多的人是因为缺乏理想而失败。

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

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

问题: 它作用的原因和方式是什么?

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

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

问题: 它为什么重要?

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

没有解决的问题就是烦恼! 而烦恼会毁了一切。

问题: 它最大的价值是什么?

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

问题: 是不是只有在我们无法一时找到问题的答案时才使用它呢?

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

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

问题：我怎么知道它是答案呢？

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

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

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

问题：我现在就可以做……还是需要在尝试几次后才能让它起作用呢？

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

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

小小的警告：不要不按你得到的答案行动！否则你会发现它会拒绝运转一段时间！

潜意识计算机的第二个方面

我们在前面提到过，有三种方式可以利用潜意识来获得巨大利益。

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

即使在睡觉，你的潜意识也仍在工作，主要通过梦境来减轻在白天积

累起来的紧张状态和压力。

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

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

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

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

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

那么你究竟要在这几分钟里做些什么呢？什么都不用做！

沉默疗法

下面就是进行大有裨益的沉默疗法的方法：

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

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

如果你每天都进行沉默疗法，只需坚持一到两个星期，这些成效就会变得更加显著。

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

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

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

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

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

潜意识计算机的第三个方面

运用蕴藏在你心中的潜意识的强大力量并不比坚持做每日宣告要付出更多的努力。

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

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

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

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

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

西德尼·J·菲利普斯
来自他 1953 年 7 月的演讲

第十一章

现在你已经走到哪儿了？

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

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

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

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

而现在你已经准备好制定出：

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

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

取得成功最关键就是要有行动，我保证这绝对是重中之

成功并不是一时激情的产物，你必须让自己的热情不断燃烧。

雷吉（雷金纳德·约瑟夫）·里奇

（生于 1950 年）

加拿大曲棍球运动员，外号“步枪”

伟大的事情不是靠力量完成的,而是需要坚持不懈。

塞缪尔·约翰逊

(1709-1784)

英国辞书编纂者、散文作家和诗人

重!如果你不能坚持不懈地按计划行动,想获得渴望的财富根本没门。

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

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

问题和答案

问:多数人会有多少条每日宣言?

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

问:为什么要如此强调每天做它们?如果少了一两天不会有问题吧?

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

问:年龄会不会是练习积极心态的障碍?

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

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

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

问:什么是成功最大的敌人?

答:是恐惧——它会让你一开始就产生了把心理调到消极的频道,

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

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

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

问：哭泣对成年人来说是不是很丢人的行为？

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

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

问：一个人会不会真的成为另一个人的“眼中钉肉中刺”？

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

问：我如何利用积极心态来让别人支持我？

答：“无论何时何地我都会对热情待人。”只要你做出这样的每日宣言，就会自动得到别人的支持。他们的帮助和合作对你的成功不可或缺，而对别人热情相待就把自己的成功与周围的人联系在一起了。他们感觉到你的热情后一定会有所反应。有时，你可能会感觉遇上一个家伙对你的热忱毫不领情，但是只要坚持下去，

选择如何开始一条道路
就等于选择了它将你引
向何方。手段决定了结
果。

哈里·埃默森·福斯迪
克(1878-1969)
美国神学家

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

问：我开始每日宣言没几天就发现它们并不是我真正想要的东西。我是不是做错什么了？

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

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

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

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

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

上 篇

致 富 旅 行



第二部分 在路上

第一章

紧盯你的目的地， 不要操心自己的问题

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

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

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

机遇穿上工作衣就变成了问题。

亨利·J·凯泽 (1882—1967)

美国工业家

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

约翰·F·肯尼迪 (1917—1963)

美国第三十五任总统

幸福实际上就是一种全身心投入、无怨无悔、无保留地向着一个方向努力的状态。

威廉·H·谢尔登 (1898—1977)

美国医生和心理学家

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

伍德罗·威尔逊
(1856—1924)
美国第二十八任总统

环境——什么是环境？
我创造环境。

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

你要的是什么，森林还是几棵树？

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

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

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

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

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

反作用和反应式的：主动地和创造性的

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

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

我觉得力量总是蕴藏在我们身体之中。改变外部环境才能带给你成

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

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

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

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

是要一个完满的旅途还是仅仅玩过就算了的驾驶经历?

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

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

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

面对困难有两种方式:一种是你改变困难,另一种是改变自己来迎合困难。

菲莉斯·博顿
厄南·福布斯·丹尼斯
夫人的笔名(1884—
1963)
英国作家

命运不是碰运气,而是靠选择。

我们不能坐等自己的命运,而是要去争取它。

威廉·詹宁斯·布赖恩
(1860—1925)
美国政治家和演说家

当一个人内心开始斗争时,他才有价值。

罗伯特·布朗宁
(1812—1889)
英国诗人

的方式来进行,自己根本就不能挑选医生。所有的选择都是从“它们”的医生名单上做出的——而不是你的名单。这就像你在高中的时候做智能测验一样,你可以选择,但是你的选择是在别人列出的选项中做出的——不是你的自由选项。

现在的衣服也一般是“买了就能穿”,或者“一码平天下”,甚至是男女都能穿的“中性”。买鞋也越来越难找到合适的鞋宽了,除非你的脚大小“适中”。如今,甚至我们的大多数食物也预先准备好了,要么速冻,要么“速食”。所以,就算他们告诉你“你可以随心所欲”,你的选择也仅限于他们给你的选择单。

但是,我想让你明白,从现在开始,你有了选择的自由——按自己的想法自由选择生活方式。你所需的只有两份文件,这两份文件也可以由你来制定。它们将把你从现在的处境中解放出来,让你能够自由地想怎么样就怎么样,爱怎么样就怎么样。这就是你的财富之旅。这也是你今后生命的旅程。

块花岗岩在弱者的道路上是障碍,而在强者的道路上却是垫脚石。

托马斯·卡莱尔(1795—1881)

苏格兰裔英国散文作家

如果你不知道自己的目的地,那么就可能最终跑到别的什么地方去了。

贝拉(1925年出生)

美国垒球运动员

我们接受过去的定论,直到对改变的要求强烈到迫使我们在继续舒服地保持惯性和令人厌烦的行动之间做出选择。

利恩德·汉德(1872—1961)

美国法学家

你的路线和通票

先要有路线和通票才能开始你的财富之旅。这两样东西都必须事先明确属于你,你的名字要写在“游客姓名”那一栏上。

现在你已经填写了你的姓名,就该问自己一个有趣的问题。“名字在票上的那个家伙是谁?”如果你可以稍稍做一个旁观者,那么我想向你提出几种可能性。你是否真的就是这个即将开始今后生活的旅途的人?或者,这个人是不是你过去这些年来一直看作是自己的人——以别人的角度或者自己错误的角度来看自己。我们习惯从别人的眼光来看自己——也就是从别人对我们做的大量回馈——他们来自我们的家人、朋友、同学、老师,甚至陌生人。我们接受了一种身份。这对成长的儿童来说是自然的过程,而你现在已经成年,就该在自己计划今后生活之前真正地检查一下自己。可能促使你购买本书的那种对生活的不满就是一个危险的信号。如果是的话,一定要小心注意它。

只有真正地为自己生活你才可能幸福。如果你现在的生活是你父母的期望中的,而你却并不感到幸福,那现在就该是开始为自己生活的时候了。如果你现在的生活是你过去接受的某种模式,而现在不再适合你,那么现在你就应该停止这种生活并开始自己的生活。你如何知道现在的生活是某种模式化的生活呢?思考一下你对自己做出的评价。仔细想想这些过去你接受的形象带来的种种约束和限制,它们将会被证明是在你的旅途中不必要、也不需要的累赘。我们将在第22步探讨不需要的累赘。

你对自己做出的评价其中有一些虽然是从事实中得来,但却会和真

正的你有些细微冲突。我的朋友戴维是一个犹太人，住在纽约。他是一个犹太拉比的孙子，父亲是律师，母亲是医生。过去当他想象自己今后的生活时，总是觉得他应该生活在纽约的古老社区，娶一个犹太好人家的女儿，上研究生并像他父母一样成为专业人士。他虽然讨厌这样，但却感觉必须履行这些生活形象。他照做了，直到有一天这种不满使他突然觉醒，自己做这些事情并不感到幸福。虽然在内心中他知道自己想要的是什么，但是即使这么想都会让他感到愧疚。他的父母对他如此关爱，他们对他有着那些期望，他们的生活围绕着他，他又怎么忍心为了做真正的自己而让他们失望呢？到底哪一个才是真正的戴维？

戴维热爱滑雪，他生来就是滑雪的料，而他生命的意义就在于滑雪，当他对自己承认了这一点，他意识到自己再也不能按照原来的生活轨迹进行下去了。

现在戴维和一个滑雪学校教练结了婚，一起住在加利福尼亚州。现在他做什么呢？他参加了全国滑雪巡演。在夏天他和妻子黛比两个人一起在新西兰教授滑雪，还一起拍摄滑雪惊险片。他们一同生活，彼此相爱，共享快乐。他们感到很幸福，能够从事自己热爱的工作，做回真正的自己。（而且他们的生活水平也很不错。）如果戴维仍旧按照他的家庭背景所指定的人生道路走下去，那他们永远也不会得到现在的生活中那些丰富的财富。如果那样的话戴维永远也不会真正真实地面对自己。

你的人生道路也是一个纽约犹太男孩“应该”走的吗？这难道是一个衣阿华州农家孩子“应该”做的吗？难道一个来自墨西哥城的西裔男孩就“必须”按照某种道路生活？难道一个来自密西西比的年轻黑人女孩就“应该”走某种道路？这难道就是一个姓史密斯或琼斯，或是其他什么名字的孩子就“必须”走的道路吗？在这条人生道路上，你手中所持的票是为某个有着显赫家庭背景的男孩准备的还是为你自己准备的？我们似乎感到自己必须按照生来就被家庭、种族、地理位置、经济状况和传统所决定的角色来生活。但是，这真的是你真正的自我吗？也许你之所以接受这样的自我，是应为你从小就接受了这个形象，而这个形象是许多你生命中的重要权威所向你规定的——父母、教会、邻居、老师、祖父母，或者是其他的任何对你的生活都有着自已安排的人。那么，很可能那样的你根本就不是真正的你。可能在你的心中有那么一只“蝴蝶”等待着成长成为那个真正想要成为的人，你所要做的一切只是让它自然地发生。最近有人告诉我一个绝妙的故事，一只毛虫沿着一条满是灰尘的小路爬行，当它抬头看见一只蝴蝶飞过，它转过头对朋友说：“你永远也别想让我也变得和这个家伙一样。”

比尔·考斯比是有史以来最赚钱的娱乐界人士，他还获得了心理学

确实，从我们来到这个世界开始，就在和强加在我们身上的现实这个囚笼的斗争和妥协中成长，而且正是因为我们对现实环境的依靠使得我们几乎不断地背叛自己。

克莱武·斯特普尔斯·刘易斯(1898-1963)
英国作家

毛虫把它看作是悲剧，而大师却把它称为蝴蝶。

理查德·巴赫(1936年出生)
美国作家

的博士学位,可是在从前,他却相信自己的角色应该是一个擦鞋男孩——而且他过去也的确是擦鞋的——他在年轻时曾经在坦普尔大学门口擦鞋。可是有一天他意识到那种生命旅途车票上的名字并不适合自己。是应该有个什么人在那个位置做个擦鞋童,可是他明白那个人绝不是自己。

要让自己明白真正的自我,这至关重要。只有你才能决定自己应该成为什么人,应该在以后的生活中做什么事情让自己感到幸福。当你闭上眼睛的时候,除了你,什么人都不存在了。你才是自己身份的主人,你应该主宰自己的生活,只有你才能够为自己订出理想的人生路线。

你的目的地

在你取得了最“丰富”的生活之后,你回想人生时会认为是什么让你的生活如此“丰富精彩”?是什么为你的这颗璀璨的人生“钻石”添加了光辉和风采?为你添上每一种风采的东西都是你旅途的一部分。如果你渴望得到人生中的那些精彩的成就,那么就必须为它们腾出地方。你必须在制定人生路线时精心地把它们选择和包括进去,这样才能让它们发生。这就是如何有目标地生活。

在下一章《理想的力量》中,我们会播下种子,让你从人生的终点——坟墓来回首人生。在查尔斯·狄更斯的经典小说《圣诞欢歌》中,吝啬鬼史克罗奇得以从坟墓中来回头看自己的人生。圣诞节的未来幽灵向他展示,如果他继续按现在的方式生活,他的人生将会怎么样。这把他给吓坏了,看到他自己的生活最终会变得痛苦不堪,这让他非常不高兴。这就是他的不满足感通过梦境要告诉他的东西。在听从了这些忠告后,他重新从自由安排自己生命的角度来审视生活——如果他做出了一个改变,生活又会怎么样。他从自己想要从生活中得到的结果的角度来看待生活。你记得吧,史克罗奇是一个有钱人,他可以拥有一切金钱可以买到的东西。那么他的不满又是从何而来呢?因为他的生命中只有一个亮点——金钱。他的生命什么都不代表。他没有成就,生活痛苦孤独,不受人喜欢和爱戴,也不受欢迎。大家鄙视他,取笑他,捉弄他,憎恨他,害怕他,容忍他。他视财如命,专横跋扈,让人害怕,没有朋友,没有欢乐。虽然他有钱,没错,他是有很多钱,但是却没有真正的财富。

现在,想象你的生活已经“完美”,这颗钻石的各个切面都发出光彩,再想象一下你的“完美”葬礼吧。你的家人中会有谁在墓前致悼词?你生意上的朋友中又会有谁来致悼词,他们又会说什么?谁会来讲述你的精神生活?谁会来讲述你对社会做出的贡献?充满财富的人生包括很多方面,有一天,会有一个最终的庆祝和纪念仪式来把它们做一个总结。



如果走错了路,
就算拼命跑又有什么用?

德国谚语

我们都在向着自己生活的目的地前进。那么为什么不今后的旅程做一些方向上的修正？你希望在到达你的目的地时，感到满足、幸福和骄傲，没有遗憾，充满着爱，能够对着满屋家人致以最后的敬意，并博得大家持久的热烈欢迎。如果有哪一点没有做到，那么你都在欺骗自己。让今天成为今后“全新”生活的第一天。或者，正像我前面说的，“让今天成为你今后人生的开始。”

我们征服的不是高山，而是自己。

埃德蒙·希拉里爵士

(生于1919年)

新西兰登山运动员和探险家

第二章

目标的力量



一个人生命中的主要任务就是让自己真正地活着。

埃利切·弗罗姆(1900—1980)

德裔美国心理分析学家和哲学家

我的生活目标是什么?这是生命中最大的问题。我确信每个人

都有一个根植在内心深处的目标。它就如一个内部的标签,只有你才能够决定,没有任何人能够告诉你什么才是你的目标。只有你才能够深入了解自己,发现深处的梦想和心灵的欲望。你的目标是什么,寻找这个答案并不困难,但肯定不是由我来回答。

找出你的目标并不像找黄金那样。带着地图、工具或是地质研究的发掘并不能“找到”它,也不能通过老师、算命者、纸上的占星术或是神示来展现在你面前。它已经为你所知。它就深藏在你心中!

如果目标——也就是你心中的欲望——如此重要,为什么他似乎又那么难以发现呢?很多人觉得它在躲藏。有的人从来就没想过自己可能会有目标,他们从来没有被鼓励去想,或是被生活中的其他事情分散了注意力,一直都没有机会去关注它。

当我们再也不会梦想的时候,就死亡了。

爱玛·戈德曼

(1869—1940)

美国无政府主义者

对其他很多人来说,他们的目标被完全否决了。是不是曾经有个梦想,你真正想要的东西,突然闯进你的脑海?而当你和某个朋友分享这个梦想的时候,他却搬出一大堆各式各样的理由说你不可能做到。他们会这么说:“你又没有钱、又没有更好的教育,除非奇迹或其他什么东西发生,你根本就不可能做到它。你不过是在做梦罢了。回到现实吧,伙计!”就这样,你都害怕去想拥有一个人生目标了。你开始觉得自己拥有这些宏伟的梦想简直就是妄自尊大了。于是,用不了多少劲你就扼杀了自己的梦想,把它们匆匆归进你脑海中“心愿”的那部分。用不了多久你就不需要别人的帮助来否决自己的梦想了——自己就完全可以做到。

人的不满带来了世界的进步。

埃拉·惠勒·威尔科克斯(1850—1919)

美国诗人和小说家

很久以来,我的人生目标被隐藏起来,没有被我发现。直到有一天,我对自己究竟应该为什么生活产生了极强的疑惑,解答它的欲望非常强烈。在我分析为什么我的生活没有意义,我对生活有什么不满时,得到了解开这个疑惑的线索。我开始把目光投到那些并没有为我所用的东西上面,而在那之前我根本就否认它们的存在。我不喜欢它们,拒绝和它们打交道。也许你也有一张类似东西的目录——那些让你深陷泥潭的东西。正是自己的种种不满,并选择去解决它们,这需要极大的勇气。可是我一旦

这么做了，就能够打开一扇通向新世界的大门，在那里，我能够开始追寻那些能够成功的梦想。而且，它们却是成功了！

你对自己想要的东西已经有了答案。它就蕴藏在你心中。天生我才必有用。你可以通过两种方式得到它：通过理性的观察（洞察力或觉察），也可以通过你的直觉，也就是我们所说的“第六感”。

直觉是创造性的思维。在这个社会我们总是被教导说逻辑才是更好的思维方式，但是大多数创造性思维根本不是从逻辑中来的。逻辑让我们按部就班，思考上环环相扣，一个概念接着一个概念，一个细节跟着一个细节，而直觉却跳过这些过程，直接得出结论。

那么我说了那么多，究竟想说明什么？很简单！在寻找“我究竟想要什么？”这个问题的答案时，这个想要的东西正是你“生搬硬造”出来的。明白了吗？是你造出来的。就这么简单！这就是兰人的方法，而且完全有效！

偶尔我们都会对自己想要什么有个突然而来的念头，但是大多数的时间我们对接受这些念头都太害羞、没有意识到、不敢肯定或是感觉尴尬，因而没有把它们告诉任何人。而这些闷在你心中的“沉默的话语”确是无价的金矿，在那里你会找到通向你所追寻的财富的钥匙。这就让我们开始吧！

你生活的理由——目标的肖像

专心于你的目标——你生活的理由！你的生命象征着什么？以你想成为的人（你的性格和价值）和想做的事情（你的表现和成就）为基础，制定出一个个人使命计划。

维克多·弗兰克尔博士是一个从奥斯维辛大屠杀中幸存下来的德国心理学家。他说：“每个人对生活都有自己的使命和天命——他不可替代，他的生活也不可能被重复。因此，每个人的人生任务各不相同，也各有自己的独特机会来完成它。”他继续说道：

“根本来说，人不应该问别人自己的生命意义是什么，他应该认识到，能给出这个问题答案的只有自己。一句话：每个人都要接受生活的质询；他只有对生活负责，才能够接受这个质询；只有承担起生活的责任才能回答生活。”

换句话说，你的生命传达着意义，无论它是好是坏，有效或是无用。你的生命具有意义——对自己成为什么人和做什么事都有目标。一定要找到这个意义！

你可以像美利坚合众国这个组织一样，作为一个个人组织来审视自

不真诚面对自己就不可能成就伟业。

詹姆斯·拉塞尔·罗尼
尔(1819-1891)

美国编辑、诗人、批评家
和外交家

很多人生活在险恶的荒原，但因为缺乏想象的标准，它们中的大多数甚至根本没有意识到这一点。

查尔斯·莱特·米尔斯
(1916-1962)

美国社会学家

有生活目标的人才能够承受任何生活的艰辛。

弗里德里希·尼采
(1844-1900)

德国哲学家

如果一个人与同伴并不步调一致，也许是因为他听到的是另一个鼓点。无论这鼓点有多慢或是有多遥远，让他按自己听到的音乐去走吧。

亨利·戴维·梭洛
(1817-1862)

美国随笔作家、自然主义
者和诗人

己的目标。美国这个组织为我们共同生活在一起制定了一套准则。这个准则为这个伟大国家的生存给我们以方向。它指导我们去了解我们是谁、我们的价值观是什么、我们象征着什么、我们想要的是怎样的一个国家。为了你自己和你的生活,做同样的事情,难道没有意义吗?

让自己接近(发现和洞察)自己的目标,会让你能够掌握自己的生活方向。全身心地投入,才能够获得你的财富。不要让任何人来建议、定义、制定或以任何方式卷入你的生活目标。只有你才能做这个工作,而且需要你完全的投入。不投入就不会有奉献,没有奉献就不会有成果!

我的生活太重要了!

因为你的目标是个私人问题,而且对你的目标会是什么也不能妄加猜测,所以我将从我寻找目标的个人经历来谈论这个话题。我相信我的生活很重要,正是这个信念引导我去努力成为有用的人,也让自己有成就感。如果没有成就感,我的人生将是一片空白。而如果我确实没有成就,那么我会感到我的存在也失去意义。如果不能有益于社会,我就是在浪费自己的天分和才能,让蕴藏在我身体里面的创造力枯萎甚至被摧毁。如果不能成为有用的人,我会感到我牺牲了自己的目标,而失去目标,我也丧失了成就感、内心的宁静、满足、幸福和欢乐。我会从此失去我的财富!

我还认为我生来就是在死的时候耗尽精力——不要进了坟墓还带着我的音乐。把自己的音乐奏出来,无论它是什么音乐,这是得到你渴望的伟大财富的开始。它会给予你力量!它会促使你前进!你的“音乐”就是你的意义,你生命的目标!有句话说得好:“生命重要的不是你活了多久,而是你如何去活”!要想活得有意义就必须有目标!

对一些人来说,生活的目标就一定意味着成就一些伟业!对我来说,生活目标的例子则到处都是。巴克敏斯特·富勒是一个思想家、老师、发明家和科学家。他这个全才无论往哪方面发展都会在那领域成为杰出的人。弗兰克·劳埃德·莱特,有史以来最优秀的建筑师之一,总是高瞻远瞩地发现新的领域。沃尔特·迪斯尼梦想出了一个充满幻想的缤纷世界并使它成为现实。亚伯拉罕·林肯历经各种挫折,但仍坚持不懈,最终成为了在任何时候都让我们纪念的人。他们都有明确的伟大的目标。

是不是我们每个人都必须找到并完成自己的人生目标,达成他们这种历史上的纪念碑呢?正像罗伯特·肯尼迪指出的:“只有极少数人才伟大到将历史扭转,但是我们每个人都可以努力改变事件进程的一小部分。而正是通过无数这种勇敢和信念的行动塑造了人类的历史。”无论我们的目标都是些什么,找出并追求它们才是真正重要的。

如果你没有人生目标或使命(要不就更糟地继续你现在的那个目标

我不能相信人生的目标就是为了“幸福”。我认为人生的目标应该是成为一个有用的人、有责任心的人、有荣誉的人、富于同情心的人。总而言之,人生应该具有重要性,与别人息息相关,象征着什么,与其从前的生活有区别。

李·罗斯腾

莱奥纳多·罗斯的笔名
(生于1908年)
波兰裔美国作家和政治
科学学者

生命是用来让我们消耗的,而不是积攒的。

D·H·劳伦斯(1885—1930)

英国小说家、诗人和随笔
作家

我母亲对我说:“如果你去做士兵,那将会成为将军。如果你做僧侣,那最终就会成为教皇。”可相反,我当了一个画家,成为毕加索。

帕布罗·毕加索
(1881—1973)

西班牙画家和雕塑家

或使命)，你的人生将是一片空白，毫无欢乐和意义可言。这种生活每天的目标就是简单地忙于解决一个接着一个出现的问题，挣扎着活下去。这种人生目标的缺失往往以冷漠、恐惧和自轻自贱表现出来，并常常会导致疾病、酗酒、吸毒、犯罪，让你成为社会和家庭的负担！

我相信人生的目标就是要成为一个不断成长成熟、做出贡献的人，而当你自愿并且高兴地向社会和其他人做贡献的时候，你的生命也就完美了。这种服务和贡献的思想并不新潮，但是很多人觉得服务他人就意味着把自己处于一个低下的地位。对我们这个世界上的伟大领袖来说，服务的概念就在他们对世界和自己做的贡献中变得清晰。社会哲学家马歇尔·麦克卢恩说：“在地球这个大宇宙飞船上，没有坐等服务的乘客，只有各司其职的乘员。”我们每个人都是乘员，可以自由选择我们的任务。

无论在你的道路上有多少挑战，正是人生目标的力量让你的人生更有价值，更有意义。人生目标让你的人生更丰富，使你能够获得内心中的信心，使你克服一切人生道路上的障碍向前进。目标使你更有能力轻松应付生活中的“层出不穷的烦恼”。

目标具有持续性

有一个小学一年级的新生对他还没读书的妹妹说：“千万别学会怎么拼写猫这个单词，因为你如果学会了它，他们就会不断要你背更难单词。”好建议，但是生活还是要继续啊！生活是一个渐进的过程。今天的你是从前所有经历的总和，无论你把它们看作是好是坏。而且，无论你曾经经历过什么，正是透过它们才能够更好地发现你的目标。很多人的人生目标都是通过过去的创伤得来的，它们就像一个无法抹去的印记，促使这些人更加敏感、更加热情、更加专注，也更有动力。小时候遭受过病痛的人会培养出一个人生目的，那就是努力让儿童免除病痛和生理缺陷的折磨。一个曾经有过极为尴尬经历的人会对任何现在处于相同境地的人的感受清晰，并报以极大的同情心。曾经在过去有过惨痛损失的人会对现在经历类似损失的人抱有亲近感，因而对相同处境的人有“信息”要表达。人生目标不仅仅是建立在你过去的经历之上，它还继续在你的整个人生道路上发展。它具有持续性！

你生活的目的地——你的命运感

为了能够更充分地回答“你想要什么？”这个问题，你必须综合考虑你生活的理由（即目标）和你生活的目的地（即成果）。如果把你从生活中想得到的成果放在一起来看，你自己的人生目标就更清晰了！

不要坐等良机的出现，而应该努力利用一般的形势。

简·保罗·里希特
(1763—1825)

德国小说家和美学家

如果一个生命对其他生命没有影响，那这个生命也就是无意义的。

杰基·鲁宾逊
(1919—1972)

垒球运动员

有的人看着眼前的东西会问，“为什么会这样？”而我却幻想着那些从来不存在的东西并问，“为什么不这样呢？”

乔治·伯纳德·萧伯纳
(1856—1950)

爱尔兰裔英国戏剧家、批评家和社会改革家

生命中你只能拥有两样东西，理由或是结果。而理由并不重要。

罗伯特·安东尼
哲学博士
美国心理学家和作家

伟人心中的事目标，而别人却只是心愿而已。

华盛顿·欧文
(1783-1859)
美国随笔作家、传记作家
和历史学家

有个古老的谚语说：“如果你不知道自己要去哪儿，就不会知道什么时候才能到。”决定你想要的成果，而不是你想要的东西本身，是得到你所寻找的财富的关键一步。它还能够帮助你明确自己的生活目标或使命。

建筑师从一张白纸开始作图，艺术家在一张空白画布上作画，我也建议你以同样的方式开始，没有负担地轻松开始，从一张白纸或空白画布开始。在上面写上你从生活中想要得到的东西。

最好的开始方式就是从后往前看，猜测结果可能是什么。也就是你想要的成果是什么！把你想象成在自己葬礼上的一个发言者，你觉得自己会对生活成果有什么评价？有两种可能性，一种是：你喜欢你的生活。你的生命值得你去活，因为你经历了欢乐、幸福，拥有极佳的健康，感到满足了。或者，就像史克罗奇一样，你不喜欢你的生活。它一点都没有给你带来好处。你很不满意。你把大量的时间和精力浪费在那些你不喜欢做的事情上面，错过了许多欢乐与幸福。你没有和睦友爱的人际关系。你听到的别人对你生活的评价是你喜欢听到的吗？你是不是把生活当做重要的东西来对待呢？你是不是把生命掌握在自己的手中，创造出了自己想要的生活呢？这些你都可以做到。如果你不行，还有谁可以呢？

那么多年来，我发现了一件非常令人惊奇的事，事实上每个人都对自己想要达成的成果有了一幅蓝图。这些蓝图都深深地隐藏在你心底。当你一出生，它们就存在于你的心里。那些梦想、那些你想从生活中得到的成果，它们的影响已经深深地根植在你的灵魂之中。它们在等着你把这些蓝图变成现实。

这是个天资的问题

当你还在学校时，你多半是在学习如何做事情。因此，你自然也对如何生活采取同样的方法，就像完成你在学校里的那些作业一样。这是从前别人教你的东西。他们教你怎么做事情：怎么阅读、怎么拼写、怎么计算数学题、怎么玩球、怎么使用计算机，等等。你在学校里学到的是方法——做事情的方式！你可能从来就没有学到寻找自己的梦想——你渴望的那些东西。因为没有哪个班教授梦想——如何创造人生目标。

就算你自己觉得那些渴望的东西对你来说遥不可及，或是你不可能拥有它们，你不配，或是你没有得到适当的教育，或其他什么你对自己的想要的东西加诸的种种约束和限制，但你在心中还是渴望得到它们！至少，在你的梦想和思想中如此。梦想和思想都是种子，至少你应该撒播这些种子吧！

尽管财富主要来自于你自己，但是其他人也会在帮助你建立和发展

这些财富时做出重大的贡献。因此，如果你想要获得成功，就应该聪明地认识到你要在别人的事业中起到极为重要的作用。老话说得好：“只要你帮助别人得到他们想要的东西，你就能得到自己想要的一切。”

在我们开始做一个简单的练习之前，先来总结一些关于人生目标的基本事实：

1. 你的目标并不就是你的人生目的。你的人生目的推动并把各个目标联系起来。从你的人生目的中就可以知道自己该做什么不该做什么。
2. 你的人生目的必定要与人发生联系。
3. 你的人生目的和你的工作有没有关系无所谓。它能使你放弃你所讨厌的工作，寻找你所喜爱的职业。它能让你兴奋得睡不着觉，早上醒来时满怀期待和热情。
4. 你的人生目的可能从你的人生的斗争和痛苦中来。
5. 你永远都不会从你的人生目的中退休，而在你的生命历程中可能有不止一个人生目的。
6. 你的人生目的会随着你的发展而不断修改，不断地在目录上加进最新的内容。

你的财富和成功就是成为你生来应该成为的人，做你生来应该做的事。

现在来做一个简单的练习，它将使你了解自己的一切——你的价值——你生命中的目的或使命。你所要做的就是将它们写下来。你在我们提供的题目上填空。听起来很简单吧？但是也有一个障碍。有一个外在的你和一个内在的你。我不希望你用外在的你用表面的方式来完成它。要用内在的你，你真正的心声，你的良心——那个暗地里的你。这才会保证更真实地表达出你的感受。那个外在的你受到环境的影响，使你的行为按照某种方式进行，正是这些方式让你处在今天的这种境地。聆听内在的深藏不满的声音吧，它们努力试图表达自己。如果你将把你生活中的不满原因给解决了，并推动自己向着你想要得到的东西前进，那就需听到这些不满的声音。

那么你怎么做呢？首先，找出生活中那些让你感觉良好的东西，那些让你充满生气的东西，那些让你大喊“真棒”的东西！

它们可能都只是些小东西、每天都见得到的东西，也可能是了不起的东西。只要它们“与你交流”，无论它们是什么都不重要。它们是我在本章开始时说到的“第六感”。然后继续把这些感受和行动结合在一起，这样当你再做这些行动时，就会用出这种感受。一旦你有了那种感受，那就接着

如果一匹马没有马具就不能骑，蒸汽或汽油如果不被压缩就什么都推动不了，急流如果不引导就不会变成能源，人生如果不专心、不全情投入、不受约束，就不会成就伟大。

哈里·埃默森·福斯迪克(1878-1969)
美国神学家

人伟大和光荣的杰作就是明白如何有目的地生活。

米哈伊·德·蒙田
(1533-1592)
法国散文作家和道德家

当我展望未来时，它是如此的辉煌，我的眼睛也被刺伤了。

温弗雷(1953年出生)
非裔美国电视脱口秀主
持人和女演员

做下面这个练习，在这个问题中填空：

“我的人生目的就是要_____”。

举例来说，一个小学老师可能会这么回答这个问题：

“我的人生目的就是要 鼓舞 孩子们 学习”。

记住，你可以拥有任何你所梦想的东西。虽然在大多数情况下我们常常需要一些帮助，让我们明确了解这些梦想。你的工作日志中第七个步骤的练习，《找到我的人生目的》可以给你这样的帮助。你既要考虑工作日志中所提供的可能性，也要考虑那些突然从你的脑海中冒出来的可能性，因为他们正是来自内在的你的信息。按它们说的做吧！你读完了这个练习之后，静静地坐一会儿，让内在的你来完成这些填空。只有当这些填出来的字都真正来自你的时候，你会知道的。

明确表述出来的高尚预想具有移动大山的力量！它帮助你专注于自己的目标，把它们变成现实！这些目标会变成一条通畅大道，把你带向你的人生目的，就像飞往月球的火箭一样！从一个明确的目的感出发做事保证你所有的努力都被用来让你以正确的方法作正确的事情。

记住，你有权力充分地享受生活，所以你不需要积极参与到你的生活中去。如果你想积极地生活，而不是消极的生存着，那么，你对自己生命的目的预想将会让你的生活变成一个丰富、有益的经历。积极地创造生活，而不是让你周围的环境决定你的生活。不要被各种各样的生活模式所操纵，主动让你的生活发生，掌握自己的生活。这就叫做有人生目的地生活！

好吧，现在让我们继续填空吧！

请把你的《懒人赚钱术工作日志》翻到61页，开始步骤七，《找到我的人生目的》。

第三章

设定难以置信的目标

设定目标,这在商业界和心理学领域都是非常时髦的话题。然而,选择、设定和确保目标的实现,这个过程仍然是人生中最让人灰心的经历。通向完成目标的道路上常常布满了失望,还有各种错误地制定出来但未能完成而放弃的目标零散地丢落在那儿。

如果没有把各种目标和你的人生目的联系起来,那么你可能会使用下面一些方法来解决设定目标的问题。

首先 无的放矢!这种方法的问题出在如果你没有目标,你将一事无成。只有那些对生活采取“懒散放弃”态度的人才会使用这种方法来设定目标。他们觉得最好就是坐在一边做自己人生的旁观者——什么成就都不想!这种方法会使你对自己的世界一点影响没有,永远也别想得到自己想拥有的东西。

其次 太多目标!我运用了这个方法很多年,一直以为是最好的。我对一切东西都努力。而且,如果碰巧我达成了什么有意义的目标,我就会马上指出自己一直都在瞄准那个目标。使用这种目标设定方法的人选择的是赌骰子的生活——获得任何成就都是靠运气。这种方法会使你在自己的世界中留下分辨不清的记号,因为你把自己东一点西一点地丢得到处都是。

第三 瞄准一些东西!这是人们在设定目标的时候最常用的目标。积累东西本身无所谓好坏,但是,如果你所作的一切就仅仅是积累,那么最终你还是会感到空虚。想想史克罗奇先生吧。对真正有质量的生活,除了钱和钱能买到的东西以外,还有更多的东西。所以一定要瞄准更高的目标!

在制定目标中最常见的问题在下面这句话中讲得最清楚了:“大多数人的问题不是他们定得太高而没有达到它,而是定得太低达到它了。”大多数人渴望能到达目的地,而当他们真的“终于到达了”,那么死亡和濒临死亡的过程就开始了!所以,很多时候,这些人在35或40岁的时候就“死”了,直到75或85岁的时候我们才埋葬他们!这是那些不参与的人——那些“行尸走肉”的世界。那里只有枯燥和厌倦的感受,不满和压抑。但是你完全可以选择另一种现实,完全地参加到你的生活中,通过把这些

那些生活成功的人总是紧盯着自己的目标,并毫不动摇地向它努力。这就是投入。

塞西尔·德米利
(1881—1959)
美国电影制片人

不要制定无关痛痒的计划,它们没有让你充满激情的魔力……做那些大计划吧,在希望和工作上瞄准更高目标!

丹尼尔·伯纳姆(1846—1912)
美国建筑师

不是失败,而是过低的目標,才是犯罪。

詹姆斯·拉塞尔·罗尼
尔(1819—1891)
英国诗人、批评家、编辑
和外交家

大胆才能成功, 恐惧只会导致失败。

约翰·戈达德(出生时间按
要求省去)
人类学家、探险家、作家、
冒险家和演说家

目标和你的人生目的相联系, 制定、选择并确保你的目标实现。

1972年,《生活》杂志刊登了一篇描写约翰·戈达德冒险故事报道。这是他永不言败坚持个人目标的故事。当他15岁时,他听到一个来访的朋友向他的父母抱怨自己:“如果我年轻的时候那么做该多好啊。”于是他决心决不让自己的生活中出现任何后悔的事情,他坐下来决定了自己的生活中想要做什么。当他写完的时候,已经有127个目标。约翰·戈达德决心探险八条河流,还要攀登16座山峰。他决心成为一个最优秀的人,遍访世界上的每一个国家,要学会开飞机上天和驾驶潜艇下海。他想重走马可·波罗的旅行,骑马参加玫瑰碗大游行。这还仅仅是开始。约翰·戈达德还决心通读圣经,把莎士比亚、柏拉图、狄更斯、亚里士多德、苏格拉底,以及其他一些经典作家的作品统统读过。他计划把大不列颠百科全书读一遍,还要找时间学会吹笛子和拉小提琴。婚姻、生儿育女(他后来有五个孩子),还有一些有节制的教会使命也包括在他的计划之中,除此以外,他还想从事医生的职业。

到1993年,约翰·戈达德已经完成了最初127个目标中的108个。他用自己的经历来为确定人生目的、设立各种目标和弃而不舍地追求它们树立了一个榜样。戈达德在15岁时所写下来的目标令人难以置信——可是他仍然坚持它们。那么你在追求目标时又应该怎么做呢?

如果你相信自己能赢,你就会赢。赢得胜利必须要有信心。

威廉·哈兹利特(1778-1830)
英国散文作家和批评家

拿破仑·希尔在他的经典之作《思考与致富》中大胆地提出了一个命题:“只要能想到并相信自己能做到,那就一定会做到!”信心就是关键!所有的那些真正高高在上的目标刚开始都显得令人难以置信。正是这“想象”的强大动力把你的那些难以置信的梦想转变为你在懒人致富之路上将找到的现实财富!

想 象

把渴望的成果变为现实,这个过程的第一步就是想象。每天,你都自然而然地自动把它做上几千遍。就把开灯拿来做个例子吧。这个动作本身很简单而且普通,但是在它的最顶层就是想象。

当你想“打开灯”时,你的大脑就命令你的身体执行这个动作。这个目标实现了。给自己设定一个简单的目标并完成它是一回事儿,但是设定另一个需要完成的高高在上的目标就是两码事了。但是,通过分析前者(普通目标)的过程,你就可以对后者(更高的目标)有了深入的了解。我们对打开电灯开关这个普通目标的过程没有什么疑问,因为根本就没有可信度的差距。要让你相信这个目标可以实现,这既不要你对它有什么信心,也不用劳动你的想象力。这个可能性是毫无疑问的,所以结果也是确定的。这就符合拿破仑·西尔所说的:“只要能想到并相信自己能做到,那就

一定会做到!”在可能性毋庸置疑的情况下,想得到就一定做得到!当其中不牵涉到你的信心,也没有可信度的差距时,只要你想就可以得到。

当有人问他如何解释自己令人惊叹的发明天才时,托马斯·阿尔瓦·爱迪生回答道:“那是因为我从来不用语言来思考,我用形象来思考。”爱迪生在心中想象自己想要的发明,这方面他是个大师。

杰出的成就往往是那些有能力想象出自己想要的东西的人来完成的。有人告诉爱迪生光线不可能在真空中存在,但是在想象中他相信这可以做到。路易斯·巴斯德的细菌理论曾经被专家嘲笑过。威廉·哈维对血液在身体内流动的超前理论也曾不被人接受,塞缪尔·兰利对飞行器的预想遭人嘲笑;然而,所有的这些人人都能够把他们脑中的梦想转变成现实。康拉德·希尔顿说过:“在上帝的帮助和自己的全身心投入下,人可以做到他所梦想的一切事情。”让你的梦想飞吧!



记住,目标并不是终点。在曲棍球和美式橄榄球中,单单一个人球常常并不能赢得比赛。在生命的这个球赛里,朝向你人生目的每多一个进球,就会让你的生活更缤纷。一粒入球本身并不是胜利,而好几个入球则能够让你成为赢家。一个目标只是一分,而不是胜利。一旦你完成了一个目标,就会有另一个等着你去努力。

人们常常把目标当作是终点线。可是人生的目的是整个旅途,是终点的起点。这在一些极为困难的目标上尤其如此。想象也是旅途。一般总是有可信度的差距,但是在前进的过程中,这个差距逐渐被打败,取而代之的是一种完全具有信心的感觉,你会充满勇气,明白这个终点终将会达到。而且在道路上付出代价,你会达成你的目标。可信度的差距也在逐渐被克服——这是一个过程。这个过程从“但愿……”变成“或许……”再到“我觉得……”,直到“我相信……”。这些都是达成目标的发展过程中的各个自然阶段——想象的过程。

自然事实

爱默生说过:“每一个自然事实都是某种精神事实的象征。”在人的成长中,自然事实是精神事实的代表。

我们在小学里学到的最早的大自然作用就是蝴蝶的生命循环。蝴蝶不是从蛋壳里飞出来的。它不断地变化,粗心的观察者甚至都察觉不到这种变化。幼虫阶段、茧阶段、蛹阶段。最后,经过几个星期的成长,经历了各个发展阶段,它们就作为自然界中最令人惊叹的造物来到这个世界,成熟的成年蝴蝶。这个过程是我们这个世界中的又一奇迹。但是这个惊人的转变如果和人找到并履行自己的人生目的这个奇迹相比就不值得一提了。达

想象力使可能性加速成为现实。

埃米莉·迪金森(1830-1886)

美国女诗人

重要的不是达成了目标,而是在完成过程中遇到的东西。

哈夫洛克·埃利斯(1859-1939)

英国心理学家、散文作家和批评家

只有在人的想象中，真理才会不可抹煞地真正存在。想象，而不是发明，是艺术和生活的至高大师。

约瑟夫·康拉德 (1857—1924)

波兰裔英国小说家

多远才算远？多高才算高？除非我们去尝试，否则永远也不知道。

取自加利福尼亚特殊奥林匹克运动会主题曲

成人生目的也是这么一个过程，它有很多阶段——那些阶段就是你的各种目标。通过你在《致富指南》手册上已经开始了的过程，你也可以亲身体验这个奇迹。

成功激励学校的保罗·迈耶是这样总结目标过程的。“那些你强烈渴望、真诚相信、生动想象、热切行动的东西，一定会不可避免地达到。”

特里·福克斯——一个难以置信的目标

我想向你介绍特里·福克斯。很多年来，特里一直是促使我上进的“朋友”。我是通过一张杂志上的照片认识他的。我从来没有当面见过特里，因为在我有机会认识他之前很久他就去世了，对他的死，我感觉就像失去了一个朋友。他死时年方 23 岁。他只活了短短的 23 个年头，但是在将来他会被数百万的人所铭记。

特里曾经是个优秀的运动员（他擅长篮球、越野和田径），他很有运动天赋，读大学时在好几个体育项目上获得了校名字母徽章，他还渴望并且有信心成为一个专业运动员。可是他的腿出问题了，不得不去看医生。医生诊断为癌症，而且正在毁掉他的腿。医生告诉特里：“我很遗憾，可是我们不得不截掉这条腿。你已经成年了，所以必须签字，我们才好动手术。”特里签字截去了他的腿，失去了专业运动员生涯的梦想和希望。

手术很成功，特里失去了他的腿，却没有迷失自己。从截肢手术恢复是一个很长的过程，包括物理治疗，以及重新用假肢学习走路。恢复过程也使他有时间重新思考他的人生目的。现在他原先成为职业运动员的人生目的已经因为身体原因而不可能实现了。

特里的新人生目的是提高公众对癌症的认识水平和为癌症研究募捐，这样就可能使别人免受他所遭受的痛苦和折磨。他的新人生目的不仅要为处在相同处境的人筹款，而且还要提高人们对癌症研究需要的意识。他把自己的目的写了下来并向家人和朋友们宣布。接着又写下了一个个具体目标，为达成他的目的制定计划。他组织了“特里·福克斯希望马拉松”。他真正制定出了一个令人难以置信的目标——用假肢跑步穿越加拿大！

他的父母向他建议先上大学，毕业之后再作出自己的贡献。但这是他们的梦想，而不是特里自己的。他明白自己的人生目的，并且绝不动摇。他来到加拿大癌症协会，骄傲地告诉他们自己计划通过“希望马拉松”来为胃癌研究筹集资金并提高公众的对癌症的理解。可是这个协会告诉他，他们已经忙于很多其它的活动，尽管如此，还是感谢他有这样的想法，建议他打消这个想法。

可是,一个人不能忘了自己的人生目的,重新去做那些一成不变的老事情。特里和他的大学室友辍学,并飞往加拿大东海岸的纽芬兰州。特里触摸了大西洋的海水,然后转身开始了他“希望马拉松”之旅,他要穿越整个加拿大直到太平洋!

一天接一天,他努力行走,力图激起公众对他这个使命的兴趣和热情,从而提高对癌症的认识并筹款。对一个从不列颠哥伦比亚省来的“英国佬”,在加拿大的法语区取得当地的合作颇为困难。情况令人沮丧,但特里决不失去勇气。他有人生的目的!他每天行走30英里,而且还是和开始时那样艰难。假腿很笨拙,给他带来了巨大痛苦。不断行走磨破了特里的皮肤,使他脸上表情扭曲。有时候这些伤疤开裂还会流血。人们慢慢地开始注意到这个负有使命的年轻人,媒体也逐渐开始关注他的行动。各个电台在特里经过他们的小镇时对他进行报道,当地报纸都在谈论他,刊登他的照片和报道,电视台也不甘落后。

他变得声名远扬,甚至引起了包括加拿大总理埃利奥特·特鲁多等政治家的注意。总理和特里在媒体面前握手。特里暗示说他将修改自己原先的目标,把筹款额从10万美元提高到100万美元!

当越来越多的人开始讲述这个有着令人难以置信的目标的年轻人,特里所受的关注也开始从加拿大扩展到其他国家。各个通讯社把他的故事传播到世界各地的报纸,很快特里就成为美国全国性报纸和媒体特别报道的主角。

当他来到桑德贝(大约横穿加拿大的一半路程)时,他的呼吸系统出了问题,不得不去看医生。一场彻底的检查发现特里的癌细胞已经扩散到他的胸部。医生告诫他必须停止再跑下去了。特里告诉这个医生,显然他并不了解自己以及这次跑步的目的。无论是特里还是他的目的都将进行下去。

他向医生解释说:“我的朋友们说我做不到,但我还是选择继续这么做。加拿大癌症协会对我说不,但我还是选择继续这么做。地方州政府告诉我不要跑下去,因为我扰乱交通,但我还是选择继续这么做。总理什么帮助都没有给我,但我还是选择继续这么做。可是现在呢,地方州政府支持我,总理支持我,人们都在支持我,我已经超出了100万美元的目标!所以,从今天我离开你的诊所开始,我计划继续下去,而且我将为每一个加拿大人筹到一美元,那就是2,400万美元!”医生反对说,特里已经达成了提高公众认识和筹款的目标,已经超出了所有人的期望,成为整个世界的英雄,鼓舞着每一个人。他要求特里回家休养。医生合情合理的建议和关心以及特里恶化的健康状况最终说服他回家。特里再也没有完成他的“希望马拉松”,因为他后来死于癌症。

他不知道自己的力量是无敌的。

本杰明·琼森(1573-1637)

英国剧作家和诗人
摘自《木头》

用行动来衡量信仰。如果你想知道人们相信什么,不要读他们写出来的东西,也不要问他们相信什么,而是看他们做什么。

阿希礼·蒙塔古

哲学博士(1905年出生)
美国人类学家和教育家

我们渴望和珍稀的勇气不是体面地去死,而是勇敢地去过。

托马斯·卡莱尔(1795-1881)

苏格兰裔英国散文作家

他完成了所有的目标吗？不，他没有。他完成了提高公众认识和为癌症研究基金筹得超过2,400万美元的目标，但是他没有完成穿越加拿大的目标。他完成了自己的人生目的吗？我敢打赌他做到了！他提高了我们对癌症的认识。

我是在《时代》杂志上“遇到”特里的，它刊登了一张特里穿着运动短裤用假腿跑步的照片。这篇报道极大地鼓舞了我，成为我生活中的一个标记。我把这张照片贴在盥洗室的镜子上，直到现在它都还在提醒我人生目的的力量。特里虽然没有完成他所有的目标，但是他完成了自己的人生目的。他的人生目的如此强烈，大多数的目标几乎自动地“水到渠成”和达成了，例如学会用假腿走路。对特里来说，要想达成人生目的，那是必须做到的目标。

特里从来没有把自己的困境当成是终点。他把困境看作是新的原材料来源，在它们的基础上建立起新的人生目的。特里发掘自我，为他“被毁掉”的人生重新找到了一个新的人生目的，而且发现自己的“问题”并不会阻止他去完成这个新的人生目的。他选择“接受”自己的人生目的，反过来，让自己知道了他的目标，而这些目标在我们看来是如此的了不起。

你不必失去一条腿才明白自己需要为自己的生命找一个“人生目的”或新的目的。你的不满就把它告诉你！蒂姆称之为神的不满。我过去常常感到我在生活中“上错了车”，因为感觉就是不对劲，什么都没有达到预期的结果，什么都没有按照我想要的方式发生。我没有休息，而生活也失去控制。我并没有驾驭我的生活。我想改变现状，可是又不知道如何才能改变。我不断地“希望”和“指望”生活会变得更好，但愿有什么人或什么事情能够把我救出去。再让我重复一次，没有人会来救你，只有接受了这一点你才开始成熟，因此你要计划自己救自己。

那时候我陷入困境。有一句充满智慧的德克萨斯谚语这么说：“当你的马死了，就下来！”我早就应该改变了，但是一直都不知道自己该往何处去，以及如何去。而现在我明白了，“目的”正是我们要去的地方，“目标”是如何去。别把目的和目标搞混了——目的可不是目标。如果你的人生目的总是无法达到，那么就把它像目标一样一笔勾销。你的人生目标应该在每个时候都不断地得到满足。各个目标可以被明确、得到、完成、满足，但它们只是通向你人生目的道路上的一个个里程碑。不过你的目标要够高，才能够完成你的人生目的，即为生命中的使命。这就是这些问题的答案：

“我为什么会在这个世界上？”“在地球这个大飞船上面我的工作是什么？”“我对人类的贡献又是什么？”

够高的目标本身就会给你动力和冲劲，够高的目标将让你有机会得

雄霸到此止步。

哈里·S·杜鲁门

(1884~1972)

美国第三十三任总统

(此为在他白宫办公桌上的
手写牌子)

到自己的财富。够高的目标将激励你做出改变，够高的目标将是令人难以置信的目标。向自己提出下面这四个渐进的问题：

为什么？
为什么不呢？
为什么不是我呢？
为什么不是现在呢？

除非有什么人发财，美国的经济才会复苏。既然如此，为什么不是我呢？

拉什·林堡
(1951年出生)
美国电台和电视脱口秀主持人

第四章

态度——你最大的拦路虎

人只有一样东西是别人剥夺不了的：它也是人最后的自由——在任何环境下选择自己态度的自由——选择自己的道路。

维克多·弗兰克尔博士
(出生于1905)
德国心理学家和作家

就算你走对了路，但只要
停步不前，也会被别人前进
的车轮碾过。

威尔·罗杰斯
(1875—1935)
美国演员和滑稽演员

欢迎开始本章。准备好走懒人致富之道的下一步了吗？如果你的《懒人赚钱术工作日志》——你的个人手册也进行到这儿了，那你就准备好了。别告诉我说你没有时间去完成那一步步的练习，或是说什么用手册太麻烦了。我简直就说不清我认识多少人就因为他忙了，所以根本无暇去取得成功。那些步骤大多数只需要你用上15到20分钟的时间来完成它们，一个月也不过需要10个小时而已。假设你读这本书是想要找到办法让自己还清所有债务和在银行里有1万美元的存款，那你的时间值不值每小时1,000美元？只要你每一步都紧随懒人致富之道，那你就能够做到。每天15分钟真的会让你有那么的不同？如果我告诉你，我在这的15分钟后会给你数得着的20美元，你还会找不到时间吗？打赌你肯定会有时间！而且，你用在每个步骤上的15分钟将在你今后生活中的价值远远不止那区区20美元。不是吗？就是！

现在你至少在那七个领域中各有一个写在纸上的自己想要从生活中得到的东西，并把阻碍你去得到它们的障碍也写了下来。（如果你还没有在这七个领域都这么做，那现在就做；如果你做了，恭喜你。）现在我们将讨论如何让你摆脱那些阻止你前进的障碍和束缚。我将告诉你这些你曾经面对的拦路虎们它们真正的问题所在。我首先会让你开始采取步骤清除这些障碍，还有那些在你和自己渴望的财富之间的所有拦路虎。不过呢，我先要给你讲一个故事，一个真实的故事。事实上，这也是我知道的最真切的故事了。我是在看一部电影时从中得到这个故事的。这部电影讲述了几年前一个做研究的心理学家做的一个非常重要的试验。这部电影对我影响至深，现在我想把它与你分享。

从狗鱼身上吸取教训

这个实验研究开始的时候心理学家把一条白斑狗鱼放进一个大养鱼池。白斑狗鱼是一种大型的凶猛鱼类，专以小鱼为食，而且它最喜欢吃的就是鲦鱼。当心理学家把鲦鱼放入池内，这条狗鱼就会随心所欲地捕食它们，而且每次都是以惊人的速度。一眨眼的功夫，一条鲦鱼就会不见了。在向我们展示了狗鱼如何捕食后，这位心理学家在池子里又放入了一个透

明的玻璃圆筒,这一次,他把鲑鱼放进了这个圆筒里面。

现在每当狗鱼试图捕食的时候,痛苦的事情发生了。它看不见那个玻璃圆筒,因为它不知道当中隔了这么个东西,所以每当它想要捕食鲑鱼的时候——砰的一声。它把鼻子重重地撞在圆筒上。不过狗鱼一甩头——就像拳击运动员在下巴上挨了重重一击那样。它又再试——又是砰的一声。又是在鼻子上的重重一下。它不断地尝试,砰、砰、砰、砰。如果你的鼻子挨过打,就会知道那会有多疼,显然狗鱼也一样感觉到这个痛苦,因为过了一會兒,它不再尝试了。它得到了教训,它吃不到鲑鱼了。不管猎物有多诱人,无论自己有多饿,它就是吃不到它们,而且,想要捕食它们都会很痛苦。

当心理学家满意地看见狗鱼放弃了尝试,他就移走了那个玻璃圆筒,把鲑鱼放了出来。鲑鱼显然很笨,它们游向狗鱼,与它面对面,差不多都游到它的嘴边了,但是狗鱼就是一动不动,一条都不去吃。它最喜欢的美食就在眼前,但它就是不愿意稍稍动一下去捕食它们,因为它知道这会很疼,并想到(管它这些鱼是不是真的会想呢),“我反正抓不到它,尝试又有什么用?”这条鱼宁可面对着丰富的美食挨饿,也不愿意摇摇尾巴去抓上一条来吃。

真丢人,我们不应该这样对待一条可怜的鱼儿。真是个悲剧——这种事情同样不应该发生在人身上,可事实上却不这样——这个世界上有超过95%的人不断地重演着类似的悲剧。他们面对这个世界上从没有过的最伟大的财富却坐以待“饿毙”。他们渴望着财富、朋友、爱情和别人的尊重,而这些东西都不过是举手之劳而已。他们所要做的就是摇摇尾巴张开嘴罢了,可他们被玻璃墙包围了;存在于他们的记忆、过去,甚至想象中的玻璃墙,事实上根本就不存在了。只要他们相信,就可以拥有世界上他所渴望的一切,可是他们从过去的经历中学到了教训:尝试就会带来痛苦,“这又有什么用呢?反正我们拿不到它。”

态度产生玻璃墙

让我们来看看你道路上的障碍吧。我曾经要求你判断它们来自于你的态度还是你的环境。你得出的结果呢?看着你列出的障碍目录,再想想那条狗鱼。用不着看你的那张目录,我就可以告诉你所有的从过去经验中得来的,或是因为缺乏经验而产生的,又或是从你现在的情况中产生的障碍都完全来自于你的态度。你在想:“等一下,我欠了一屁股的债是态度问题?你疯了。这些欠账可都真真切切!”我知道你的债务是真的,可是它们不是妨碍你的东西,妨碍你的是你对债务的态度,因为你相信是它们让你无法发展前进。这正是使你无法得到极度渴望的财富

没有面包和自我不能买
都会让人挨饿。

理查德·莱特
(1908—1960)
美国小说家和短篇小说
作家
摘自《本地人》(1940)

事物的意义不在于它们
本身,而在于我们对它们
的态度。

安托万·德·圣埃克萨
佩里(1900—1944)
法国小说家、散文作家和
飞行员

的虚幻玻璃墙。

同样的逻辑对你写出的其它每一个障碍都适用。阻挡你前进发展的不是你有什么或没有什么,也不是利息率或经济情况,更不是你认识什么人或不认识什么人,而是你对它们的想法。改变自己的态度,你的外部环境也就会被改变。

这其中有好消息也有坏消息。好消息是,你不用改变现在和过去的外部环境就可以走向成功。你要做的只是学会改变自己对外部环境的态度,那么它们就算存在,也不会再挡你的道了。坏消息是,看起来这点可不容易做到。正像励志大师奇格·金克拉常常说的:“态度僵化在这个国家比动脉硬化更普遍。”你是否曾经说过:“我当然知道如果自己做了些什么事情会更有成效,但是我根本就不擅长那些事情。”或者,“我就这样了。”这些话具有极大的力量——极大的负面力量,让你永远处在这种自我失败的态度中。让我们来偷听一下我们的狗鱼朋友是怎么想的吧。“噢,老伙计我可真是饿啊——真想吃上一条鲑鱼,可我又明知道这不可能。我曾经一遍一遍地尝试,可得到的只是把鼻子撞得疼极了。我就只能这样了,一条鲑鱼也别想吃到。”

再来看看妨碍你发展的东西的目录吧。你不能改变过去所发生的事情,而且你实际上也不能真正改变现在的处境,可是你能够改变你对这些事情的态度,而当你这么做以后,你就可以对自己的未来做出任何安排。当然,除非你觉得自己的态度不可能改变。如果这样的话,把我们的狗鱼老兄搬来,你有伴儿了。

改变你的态度——改变你的人生

要想能够通过懒人的办法取得自己的财富,你就必须要乐于接受这样的现实:每个事物——包括你在内——都在不断地变化,而你能够掌握这种变化,使它向着你想要的方向前进。否则,你就像那条鱼一样徒然挣扎挨饿,所有你渴望拥有的东西都可以轻而易举地得到,但是无论你怎么努力,就因为那些只存在于你想象中的玻璃墙,你就与它们无缘。另一方面,只要你接受了所有事物存在原则中的一条,你就可以走上懒人致富之路的另一条捷径。你瞧,乔·卡彭从前深陷债务,没有工作和希望,后来没有努力工作却开始拥有一切他渴望的东西,这是多大的差别啊!这并不是因为什么发明或别人从来没有过的想法,真正造成这悬殊差别的正是态度的改变和一些其它的方法。对它们我将在下几章中向你介绍。突然之间,他工作得少了,却取得了更快的进步。从前那些不可能的事情变得轻易了。他以前想拥有但却不可能的崭新雷鸟车几天之后就归他了。游船和海边的别墅至少需要奋斗十年,可他几个月内就有了游船,三年之内就买

我们这代人做出的最伟大的发现就是人类可以通过改变自己心里的态度来改变生活。

威廉·詹姆斯 (1842—1910)

美国哲学家、心理学家、精神病学家和教师

成功和失败更多的原因是心理态度,而不是心理能力。

沃尔特·司各特 (1771—1832)

英国小说家和诗人

用伟大的思想来滋润你的心田。

本杰明·迪斯雷利 (1804—1881)

英国政治家和小说家

下了海边别墅。这一切都是如何做到的？就是按照我在这几章中向你介绍的这些简单方法。你现在准备好迈出下一步了吗？

好样的。现在回到你在手册中第三步中所列出的那些障碍。就看那些你认为是环境原因——你之外的——造成的。试着找出真正造成这些障碍的态度。例如，假设你的一个障碍是，“没有足够的资金启动创意。”实际上真正的障碍是你相信自己没有也不可能争取到足够的钱来启动你的创意。明白我的意思了吗？把你的每一个拦路虎都重新表述一遍。对自己的想法负责，这是极为重要的一步。因为如果你承认所谓障碍只存在于你心中，而不是外部的世界，那么你所要作的一切就是改变自己的想法使自己走上正轨。

我并不指望你马上就接受这一切。一开始我也需要努力，但是，就算你不相信我也要去做它。面对你的每一个障碍然后对自己说——“它之所以妨碍我，只是因为我觉得它会妨碍我。如果我改变态度，它就再也不会挡我的道了。”在手册中的步骤八，我已经写出了句子并留下空处让你填自己的障碍。在空处填上每一个障碍，但是这一次，每填一个，就把该页上面的那句话读一遍。可能刚开始的一两次会让你觉得心里不舒服，甚至觉得像这样做有点蠢，但每经过一次就会轻松些。今天至少要这样做两次，一次马上就做，另一次在晚上睡觉前做。相信它会帮助你，像这样做吧！

现在请翻到《懒人赚钱技术工作日志》中的第 63 页，开始做步骤八。
我的态度是自己最大的拦路虎。

第五章

事事皆在变——惟独你不行？



变化是生命的规律。那些眼睛只盯着过去或现在的人注定要错失未来。

约翰·F·肯尼迪
(1917—1963)
美国第三十五任总统

当墨守成规带来的痛苦比变化带来的痛苦更大时，我们就会去改变。

埃德加·福曼
(生于 1933 年)
美国企业家、工程师、作家、演说家和美国国会议员

只有荒谬的人才从不改变。

还记得我跟你所说的那条鱼——那条惨被饿死的狗鱼吗？虽然身边到处都是食物，它却在挨饿，这一切都因为它不了解万物中最重要和基本的一条原则；而我认识的很多人也因为同样的原因在挣扎求生。他们在只存在于自己的想象和过去的玻璃墙上面撞得头破血流。

当你充分了解了事事皆在变这个简单原则时，你就在懒人致富之路上迈出了最令人兴奋的一步。你会说：“我知道我所要做的一切就是看看现在和十年前的自己，认识到在我的身体上发生了多大的变化。”的确你变了，就像其它所有的东西那样改变了，而且这种改变仍在发生。

我的意思不是说世界上就没有绝对和永远的真理了。有，不过只存在于物质世界，而对人和你的内心来说，变化却是自然秩序。物质的东西会老化，人与人之间的关系会随着我们智慧和经验的增加而加深和成熟。每一个事物都在不断地变化，可是我们有的人却在他们生活的关键领域——他们对自身和自给能力的态度方面——拒绝接受这个前提。你曾经说过这样类似的话吗？“我知道只要自己更有条理，我就会更成功。但是我一直都那么懒散，我就这样了。”或者你有条理却不友善，又或是你觉得自己缺乏动力，还可能你在过去一事无成，凭什么相信现在就会成功？毕竟，失败者就是失败者！不是吗？

你大错特错了！语言中最强大的消极话之一就是“我就这样了”。每这么说或想一次，你就在强化事事皆在变惟独你除外的态度！这个态度就是什么都在变化，但那些玻璃墙不变，这些墙还在把你和你最渴望最想得到的东西——你所追寻的财富——隔开。

当那些墙第一次被放在那里时，你对此不必负完全的责任，就像我向你所说的那条鱼对放在它和鲮鱼之间的那堵玻璃墙不必负责一样。在你心中树起这些墙的人可能是那些好心好意的朋友或亲戚、老师或同学，或是过去的一些尝试新东西却没有成效的经历。一个人的生命中可以有数以千计的事件产生这样的玻璃墙，那些在你说出自己梦想的时候嘲笑你的人；那些出于爱，警告你不要把目标定得太高以免失望的人；在你大声朗读时因为出了个小错而取笑你的同学；或是那些你爱的人气昏头的时候说的一些刺人话——这些话都不是真的而且说话人也不当真，只有你拿

来当作真理。结果，一堵墙就这么产生了，而且只要你愿意，它将一直存在。

这是你的选择

现在你可以选择。你可以坐在那儿责怪父母、老师和其他那些让你竖起玻璃墙的人，然后什么都不做。也可以让已经发生的事情成为过去，并开始更为重要的任务——把这些墙推倒，让自己能够得到生命给予你的财富。

你瞧，虽然你可能不是首先竖起这些墙的人，但却肯定是保留这些墙的人。一切都在改变，包括你自己和你的态度，可是你却拒绝承认这个基本的原则，就这样，这些墙永远存在在你心中。不仅一切事物都在变化，而且你还可以控制并引导这些变化按照你制定的方向发生。只要你接受、理解并且相信懒人的办法，不光可以消除这些玻璃墙，而且还能够阻止出现新墙。无论你流多少汗水都不可能推倒的墙只要一些简单的心理练习就可以让它们无影无踪。这就是懒人做事方式的关键，不要更努力地去做，而是要更聪明地去做！

晚做总比……好？

我来告诉你一个直到快 70 岁才学会这个观念的人的故事。桃乐茜是那种总是干仆人工作的人——你知道他们手头总是有很多工作，但却一点荣耀都没有。她一直在自己参加的俱乐部里做秘书工作，泡咖啡和打扫卫生。她在自己讨厌的这个职位上干了二十多年，也常常做一些理应受到称赞的工作。她默认了这一切，因为在她内心深处并没有把自己当回事儿。再说了，过去不也这样的吗？桃乐茜退休时，她已经筋疲力尽，情绪压抑，内心苦涩而且还身体不好。她已经“完了”，只是自己还不知道罢了。不过，也不是全“完了”，因为她还剩有一些活力，还有一个梦想。正是这些活力使她在 67 岁时遇上了懒人的办法。她抓住事事皆改变这个原则，并把它应用到自己的生活。她学会了我将教你的三种简单工具，这三种工具将立即给你带来各种成果。

桃乐茜运用这些工具达成了自己的梦想，如今你真应该去看看她的现状。她在 69 岁时重新回到学校并在 72 岁以全 A 的成绩取得硕士学位，这是她一生的梦想。不仅如此，这个一生中都在幕后默默工作的人突然之间发现自己站在了舞台中央。她被选为高龄市民学生会主席，并为其他希望回到学校的老年市民担任大学发言人，另外，她还就回归学生问题担任大学校长的顾问。

桃乐茜所追求的财富并不是金钱，而是自尊和自我欣赏。她完成了自

只有相信自己的人才能征服。

约翰·德莱顿 (1631 - 1700)

英国诗人、剧作家和批评家

活着享受财富总比死时
拥有它们要好。

塞缪尔·约翰逊
(1709-1784)

英国辞书编纂者、散文作
家和诗人

变化总会带来不便,即使
从坏变好也如此。

理查德·胡克 (1554 -
1600)

英国神学家

己的每一个目标,并以 72 岁的高龄目前正在寻找新的世界来征服。无论是桃乐茜还是你,只要你想按照懒人的方式获得自己的财富,就要充分接受这句话——事事皆改变。而现在对你来说任何事情都成为可能!当桃乐茜掌握了这句话的意义并运用在自己身上后,就能够一改 40 余年的颓然之气。这 40 年来,她都觉得自己比不上别人。40 年的希望但却一事无成。在用 40 年的时间徒然地撞向玻璃墙后,她轻松地开始实现从前似乎不可能的终生梦想。只要你消除这些障碍,你也可以像她那样做到这一切。把拦路虎统统清理掉,你就有一条通向财富的康庄大道。怎么做?很简单。简单得直到你去尝试才会相信它确实有效。

你可以通过写下面这样的宣言开始这个过程:“我,姓名,接受事事——包括我在内——皆变化这个现实。我要摆脱过去的所有约束。”随身携带这个宣言,并且每天读它不下 25 次。就算着显得有些多余,但你一定要这么做。因为会有效果!如果你有工作日志,在第九步后面你会发现一些可以剪下的纸条。写好之后把它们剪下来并放在你看得见的地方,镜子上、汽车仪表盘上,或是其它你可以常常看到的地方。每次看到它,就大声地读出来,并思考着对你意味着什么。你已经被洗过很多次脑了,要消除它们影响惟一的方法就是再洗一次。只不过,这一次由你来控制。那么就这样做吧,当你完成的时候,你将在懒人的致富之路上迈出大大的一步。

现在开始做第九步,事事皆变化。你得在《懒人赚钱术工作日志》
的 69 页上找到它。

第六章

转折点

在这一章我将谈到你最伟大的天赋和最强大的力量。一旦你知道如何运用这个力量，它就能改变你的生活，把你带到任何你想去的地方。但首先我还是要问你一个问题。你觉得完成指南手册上的第九步骤困难吗？你是不是发现自己在和自己说话——告诉自己说写那些东西真蠢，因为这一点都没用。那么，你不是惟一这么感觉的人，我们大多数人在开始的时候都会有这样的反应。真正发生的事情是：你开始面对自己最大的障碍了，而它实际上就是你自己！你知道，思想就像流水一样不断地经过你的大脑。我把这称为自我交谈！它们是你心中沉默的话语。有些自我交谈是积极的——它们包括你的内部梦想、未完成的人生目的、各种需要、对生活的秘密欲望、你所爱的人们以及你的谋生手段。在我们的共同经历中我一直都在鼓励你聆听这些自我交谈，但是我同样要警告你，有些自我交谈是消极的，是过去经历的强制性灌输，让你没有出头之日。它会让你情绪低落，束缚你，妨碍你梦想的过程，在你前进道路上的几乎每个弯道都会竖上“禁止通行”的标志牌。那么如何把它和积极的自我交谈区别开呢？很简单！消极负面和破坏性的自我交谈就是要让你消极和自我毁灭。要避免这种消极的自我交谈，而仔细聆听积极的自我交谈，它会为你播下个人成功的种子。我将用两章的篇幅来告诉你如何能够控制自己的“内部声音”——即是你的自我交谈——并让它开始为你所用，而不是拖你的后腿！

现在我们来谈谈蕴藏在你体内的最伟大的天赋，以及大多数人是在没有意识到它存在的情况下把它抛弃的。我将从生活中的第二个基本原则开始。

我们生来平等！

和第一个基本原则——事事皆在变——一样，这个原则的完全意义和重要性常常被我们忽视。或许你就像过去的乔·卡彭那样，一开始甚至不能接受这句话是真的。乔可好是费了一番努力才理解并接受它，因为他在身边看到了太多的不平等——有人生来富贵，有人生来贫穷，有人健康，有人却极度虚弱。有人显得生来就有极高的天赋，而有人却似乎什么

要想别人尊重你，首先你要尊重自己。

人们总是为自己的处境而责怪他们的环境。我才不相信环境会那么要紧。那些在这个世界上出人头地的人总是自己动手去寻找他们需要的环境，而且，要是找不到，就创造它。

乔治·伯纳德·萧伯纳
(1856-1950)

天资都谈不上。有人生来自由，有人却天生为奴。他不断问自己：“平等在哪儿？”当你所有的经历都和这句话相矛盾的时候，你怎么可能去接受它的真实性？

一开始乔摒弃了人人生来平等的原则，把找到懒人方法的机会也随之丢弃。他看到身边的那些成功和幸福的人，他们真正找到了生命提供给我们每一个人的财富，克服了看起来难以计数的挑战。他还看到有的人似乎拥有一切优势条件却在努力争取成功的过程中碰得头破血流。他又看到另一些人，虽然表面上没有什么天生的能力，也没有什么出生和地位带来的优势，但却取得了巨大的成功。

随着时间的流逝，他研究得越深入，就越说服自己，表面上出生的不平等只是决定成功与否的众多因素中的一个，而不是最重要的因素。然后他认识到一个明显的道理——得到自己渴望的财富的人恰恰是那些熟练运用自己最伟大的天赋的人，虽然有时候连他们自己都不了解自己运用的力量。而陷入泥潭的是那些没有意识到自己所拥有的力量并抛弃它的人。

那么这天赋又是什么？很简单，它就是自由意志，要是你喜欢也可以称它为选择的自由。它是决定的自由，选择你希望走的道路的自由，它也是选择坐着咽下失败苦果或者做出改变向前发展的自由。接受你所谓的约束或者找到一条出路绕开它们的自由，否认变化这个现实或接受变化并使它为你所用的自由。每天你在生活中都须面对数以千计的决定，每个决定中你都能够选择该走哪条路。你的生活就是你做出的所有决定后果的总和。当乔接受了这个原则，当他理解并开始运用自由选择这个天赋力量的时候，他的整个生活都开始以他做梦都想不到的速度变化了！

一步步来——这很简单

很多人没有意识到，每天未经思考就做出的那些小决定比自己当作改变人生的那几个大决定要重要得多。这就是他们的主要问题所在。

每天我们都在做着决定，其中的95%，不，99%都在没有或几乎没有有意识思考时就做出了。从一个角度上来说，这样很好；因为如果你整天为先穿哪只鞋、麦片里放多少糖、上班走哪条路这样的事情操心的话就太糟了。我们做这些决定都是出于习惯，把我们的大脑从这些生活琐碎小事中解放出来也很正当。人的大脑可以把复杂的过程转变为习惯，这种能力让我们惊叹不已。但不幸的是，在面对很多对我们生活影响巨大的决定时，我们也同样照此处理。

有多少次你在新年决心中想急剧改变自己的生活——可能是戒烟、

减肥或让生活变得更有条理?又有多少次你没能做到这些决心,同样的决心不得不在第二年、第三年、第四年……不断地重复?你作出的重大决定没有按照你的意愿影响自己的生活,这是因为你没有意识到这些重大的改变生活的决定实际上是众多小决定的最终结果,而你正是依靠习惯来作这些小决定的。

一个变化完成之后为另一些变化打开大门。

迈克尔·马基雅维利
(1469-1527)

佛罗伦萨政治家和政治
哲学家

埋在文件堆里

例如,让自己在生意和工作上更有条理的最好最快的一个办法就是减少处理具体文件的时间,并总是知道它们放在那儿。这就进一步要求你有一个优秀的文件归档系统。

假设你决定把同样的原则用在生活中,这可是个重大决定。你要购买文件柜和文件夹,并花上一星期的时间建立起文件系统,把它整理清楚。但是,如果每次从桌上拿开文件的时候你不作出正确的小决定,那么这个系统也毫无用处。如果你没有培养起新的处理文件的好习惯,那么你所有的花费和努力都将化为乌有。

《懒人赚钱术》也同样如此。你决定订购这本书,接着在每天翻开它阅读时又作着更重要的决定。当你做着工作日志上的下一个步骤时,又需要做另一个重要决定。如果你决心不翻开它也不完成手册上的步骤,那么你就把旅途开始时所作的一切决定都取消了,并且将不得不承受这个决定的后果。记住:“如果你仍旧走老路,那么也只能得到现有的东西。”

什么启动了转折点?

要理解细微决定的重要性,最容易的方式就是研究你的生活中那些所谓的转折点。你当时确实知道自己的决定会有什么结果吗?而这些转折点真的是那些明确的决定的结果吗?也许这些转折点只不过是众多未曾考虑后果的小决定的终极结果?举例来说吧,对我们大多数人的生活来说有两件大事:结婚和选择职业。这两项重大决定都是在大量分析研究的情况下作出的?通常来说不是。多数人来到这些人生转折点,是很多早些时候作出的决定的结果,而作这些决定的时候根本就没有想后果。

乔说他之所以决定迎娶贝蒂,而贝蒂决定下嫁他,是许多小决定的结果。这些小决定只不过是一同外出约会和处理两人个性差别而已,所以当他们决定结婚的时候,婚姻成了惟一符合逻辑的选择。因此,一定要重视影响你生活的众多小决定。

你的财富之路的下一步就是研究生活中的那些转折点,并试着研究

走出房门的人已经把旅途中困难的那部分丢到脑后了。

荷兰谚语

那些积累成重大改变的小决定。找出你生命中的重大事件,并写下你作出这些选择的理由,然后深入研究这些理由,并尝试找出是哪些小决定真正造成了影响你选择的情况。在工作日志的第十步中你将会发现一个转折点 and 如何深入发掘出那些造成差别的关键决定的例子。

现在开始在你《懒人赚钱术工作日志》75页上的第十步,转折点。

第七章

后催眠的暗示

恭喜！你已经做出了一个重大的小决定，而这对你意义深远。你已经决定完成必要的步骤来继续你的懒人致富之路的路程。

《懒人赚钱术工作日志》中的第十步，转折点，向你展露了些什么吗？你是不是正在明白小决定在你生活中的重要性？想想我们日常做的一些小决定会积累成为生活中的重大改变，这可真有些耸人听闻。可是这也让人非常兴奋，因为这意味着每天你都有很多机会来积极地影响自己的生活。

犯了错，也认识到自己的错误，可是一转身还犯同样的错误。这样的经历你有吗？只要你是凡人就一定有。我们都有这样的经历——不断地犯着同一个错误，而且几乎是出于同样的原因。这就是习惯。我们养成了不思考就做出某些决定的习惯。如果这些决定是成功的决定，那很好，可是如果它们是引向失败的决定，结果就是灾难。那么为什么会发生这样的事情？我们为什么会不断地犯着同样的错误？

暗示的力量

我们总是像被催眠般地行动，乔对此深信不疑。你有没有看见舞台上催眠师的表演？帕特·柯林斯是一个著名的催眠师，曾在洛杉矶拥有一家夜总会。在表演中，她会从观众中挑选她觉得适合催眠的志愿者，把他们催眠后向他们暗示某些情况。就像她的暗示是真的那样，被催眠的志愿者会做出反应。在表演中帕特展示出一种称之为“后催眠暗示”的技巧。她告诉志愿者，在从催眠状态中醒过来后，每当她提起这个夜总会的名字，他们就会跳起来开始大喊：“英国人来了！英国人来了！”接着她把们从放松状态中唤醒，感谢他们对“帕特·柯林斯名人夜总会”表演做出的帮助。一听到这个名字他们马上就跳起来开始叫喊：“英国人来了！英国人来了！”自然，观众们觉得这非常搞笑。她每提起这个俱乐部，都会得到同样的结果。其中的一个志愿者说：“我知道自己在做什么。每次做完，我都会下定决心再也不这么做了。可是每当帕特一提起俱乐部的名字，我就发现自己不自觉地仍以同样的方式反应。”

上帝不会在你身上翻来翻去地找勋章、学位和文凭，他要找伤疤。

埃尔伯特·哈伯特
(1856—1915)

美国商人、作家和印刷商

有人之所以无所不能，是因为他习惯如此，别无选择。

约翰·新图尔特·穆勒
(1806—1873)
英国哲学家和经济学家

暗示不断提高强度！

这种经历听起来很耳熟吧？你难道在不断重复着同样的错误时没有同样的感受吗？这个夜总会噱头确实对人的行为做出了不少解释。我们都在生活中的不同时期被催眠过。这么说的意思是你因为某些经历，接受了某种关于自身和行为的暗示，只要一有什么暗示或导火线，你就会失去控制地高喊“英国人来了！英国人来了！”当然，你接受的暗示会更微妙。很多时候，导火线不是一个字或一句话，而是某种情况和处境。

举例来说吧，假设你对提高某一部分工作的成效有了一个好主意，只要你能让你的老板听进去，就很可能得到提升和加薪，可是每当你接近老板的时候自己就变得紧张和笨口拙舌。你开始怀疑自己这个想法的价值，结果就没有把它真实地表达出来。你向老板的陈述简直就是一团糟，你失败了。过了两个星期，你的一个同事也有了类似的想法，或者更糟，“借鉴”了你的创意，但他利用它说服了老板，得到了表扬和加薪。而你则在奇怪自己为什么和上级就是不能有效地沟通交流。

现在你该知道原因了。过去的什么时候你接受了这样的暗示：你和“老板”或是“权威人物”就是不能很好地交谈。它可能来自与老师、校长或其他权威人物的不愉快经历，或许是你和父母之间交谈的问题。但这都不重要，因为它已经造成了严重的后果。重要的是学会如何打破这个模式。我们将在下一章开始这个过程。

致胜优势——做好赢的准备

为什么你在生活中会有这些问题，例如不能博得权威人物的好感？印地安那大学的博比·奈特是一位极为成功的篮球教练。照他的观点，这是因为你没有准备好去赢。有人问他如何把胜利的欲望灌输到队员中去，他回答说：“每个人都有赢的决心。而我努力向队员灌输的是准备赢的决心！”这正是懒人致富之路上的关键一步。只要你有决心准备去赢，并做好相应的准备，你就会自动作出各种正确的小决定。这些小决定确实会慢慢积累成生活中的胜利之路。

令很多人无法取得自己在生活中真正渴望的东西的障碍之一就是他们相信要取得成功生活就必须比常人：工作更努力、更聪明，还要更有运气。可情况并不是这样！只需说一点，如果你必须比常人付出加倍的努力，那么乔就会与成功绝缘——因为他正是懒人的原型。

致胜优势——一鼻之差！

事实上，致胜优势可要比你想象的小得多。几年前纳舒厄成为第一匹价值百万美元的赛马。你不用非常了解赛马也会知道，一匹价值百万的赛

马不可能比一匹价值一万美元的赛马快上一百倍，实际上它连快上两倍都做不到。如果你看过马赛就会知道通常在优胜者和其它马之间并没有多少差距。就拿纳舒厄来说吧，它胜利的60%的比赛需要借助终点照片来判断。在赛马中这就意味着在跑完一英里多的路程之后这些马在穿过终点线时彼此相差不过几英尺。也就是说，虽然在60%的比赛中，纳舒厄跑完七万多英尺的路程后只比竞争者领先一两英尺，但它就凭这一两英尺成为价值百万的赛马。这个差别只有1%的1%。在生活中也同样如此，致胜的优势不是以英里计。而常常只是一英尺。

致胜优势——

世界上没有一个推销员不希望自己完成甚至超过份额。他们想要赢，但是成功与否往往取决于每星期多打一个电话这样的努力上。迪克·约翰逊讲述了一个从自己商业经历中来的故事。

“这一点明显地表现在好几家小型批发配送公司身上。数字显示那些每星期至少用15小时来发展生意的人取得了惊人的成功。他们在三到四年之内就会把收入从每年5万美元发展到每年10万美元。同时数字还显示每星期花费不到八小时发展生意的人通常要取得任何成绩都需要付出巨大努力，而且生意还常常会完全失败。在这个案例中，致胜的优势就是每星期的额外七小时——每天才一小时——就是这小小的额外一小时在收入上造成了巨大的差距。每天多打一个电话或是多用一小时发展你的未来，这算是重大决定吗？这算不上重大，但就是这样的决定让事情不一样。对小决定来说有一个大问题——决定它们的往往是习惯。”

在工作日志的下一步中，我要求你回顾自己的经历，找出阻碍你前进的后催眠模式。也就是说，在你生命中找出不断重复犯着同样错误的领域。这些错误可能是：“不知道怎么回事，我总是花得比挣得多，”或“我去年就发誓要辞掉这个没出路的工作，可是现在我还在干它。”

生活中有80%是在抛头露面。

伍迪·艾伦 (1935年出生)
美国电影制片人

虽然行动不一定会带来幸福，但如果不动绝对不会有幸福。

本杰明·迪斯雷利
(1804-1881)
英国政治家和小说家

现在请开始做第十一步骤，后催眠暗示是陷阱。把《催眠心理学不工作日志》打开翻到77页，并开始写吧！

第八章

改变你的习惯——改变你的生活

事实上,一个人的后半生
仿佛就是他在前半生所
积累起来的习惯而已。

费奥多·陀斯妥也夫斯基
(1821—1881)
俄国小说家

了解了后催眠暗示和习惯如何统治着你的生活,这可真是大开了眼界,不是吗?日复一日,我们多数人实际上都在出于习惯而做出所有的决定,无论它重要与否。当然,也有这样的情况,某个决定并不是自动做出的,但是我们决策中的思考过程却被我们的态度,也就是我们对自己、自己的能力和环境的思考,来统治。

即便不是所有,我们的大多数态度在很多时候也是没有发挥作用。我在后面讲到工作日志中的现实地图时会更详细地谈到它。或许,你已经意识到自己对任何事物都不是百分之百的正确了。

改变你的习惯就改变了你的生活

正因为习惯统治了你的生活,所以要想改变你的生活就必须改变你的习惯。事实无数次地证明成功的人正是养成习惯做不成功的人不做的事情的人。那么这又是些什么事情呢?W·克莱门特·斯通的个人故事一定能够算得上是20世纪最令人兴奋的了。他把这些事情浓缩了。他在16岁靠100美元的投资开始从事保险业,到上次我听说时他的资本净值已经超过700万美元,而且还在不断增长。斯通先生还是《成功》杂志和P. M. A. (积极心理态度)各种研讨会和聚会的创立人。按他的说法,成功人士都会表现出以下的特征。

动手去做

首先,当成功人士面对着这样一个成功了就大有好处失败了也无足轻重的机会时,他们一定会去尝试。你一定常常见到有的人在面对一个明确的机会时却被犹豫不决和恐惧拖住了脚步。他们害怕什么?是失败本身,而不是失败的后果。可悲的是,并不往往都会有真正的风险。根本不会有损失积蓄、自尊、好名声或其他有价值的东西的风险。

我们都会失败——至少,那些最优秀的人是这
样的。

詹姆斯·马修·巴利
(1860—1937)
英国剧作家

马上就做!

W·克莱门特·斯通归纳的成功人士第二个特征就是他们都有“马

上动手”的态度。就我所知,拖拖拉拉——把事情耽搁起来——是成功最大的终结者。因为我过去就是一个极为拖拉的家伙,而这让我付出了高昂的代价。当人们把事情耽搁起来时机会也就消失了,而问题如果得不到及时解决,就会更恶化。拖拖拉拉的另一个负面影响就是它耗费你的精力。通常来说,当你把某件事情耽搁起来以后,并不会把它从脑子里除去——它还在不断地来骚扰你。一天里这种情况会在你的想象中出现好几次。让人惊讶的是,想到这些事情所消耗的能量和解决它一样多,甚至更多。因此,如果你越是耽搁,那么你就会不断在脑海中想起它,人也变得越来越精疲力尽和颓唐。你会惊喜地发现自己培养出了“马上动手”的态度之后会有更多的精力!

坚持不懈

斯通的第三个成功人士特征是他们都有恒心。照他的话说:“只有那些不断地抱着积极心理态度来努力的人常会得到成功并保持它。”

生命会通过你的道路上设置一些障碍来考验你的欲望。很多人一受到挫折就放弃了,失败的历史上满是那些成功近在咫尺却放弃的故事,而成功的历史上却不乏历经失败最终成功的人的故事。

培养这三种习惯——乐于尝试、马上就做和抱以积极心理态度的坚持不懈,这是你在懒人之路上前进的当然基础。但我们也要现实地来看,光是意识到新习惯的好处还不够。培养它们需要注意力、时间和不懈的努力,尤其是当你要用新的习惯来代替与之相冲突的老习惯时。像这样的习惯需要很长的时间才能建立起来,所以你需要一些工具来帮助你在正确的道路上前进。在结束之前,你会有很多强大的工具。

订一份合同

这就是第一件工具,习惯合同。习惯合同的意思很简单。我们总是会被报酬打动,而且我们的本性决定了自己与遥远的不那么实际的报酬相比,更容易被眼前的、可以轻松完成的、可见的报酬打动。所以,设立一些短期的报酬就很重要了,这样你就可以知道自己取得的进步,而且友善地对待自己。

这个过程很简单。首先,明确你想培养的习惯。其次,(因为你总是在培养新习惯,所以不会放弃或打破旧习惯)你必须培养起新的反应,以替代旧习惯的反应。改变习惯就像让河流改道,必须要把流水引导到新的渠道。那些旧的渠道并没有消失,刚开始时你很容易就回到它们上去,但是随着时间的过去,新的渠道变得越来越深,旧的渠道逐渐被土填满,回到它们,也就是你的老方式那儿去的可能性也越来越小。如果你的大脑自动

拖拖拉拉是时间的小偷。

爱德华·扬
(1683—1765)
英国诗人

习惯就是习惯,并不能被我们扔到窗外,但却可以一步一步地诱劝着走下楼梯。

马克·吐温
(1835—1910)
美国小说家和幽默作家

只有从来不去尝试的人才永远不会失败。

艾卡·蒙斯
(1905—1978)
美国女演员

没有什么比习惯更强大的了。

奥维德(公元前43年—公元17年)
罗马诗人

地喊停，然后有意识地做出改变的选择，那么改变某个习惯就会容易多了。你需要某种东西，作为象征，使你牢记自己不再以旧的方式——你的旧习惯——来对环境做出反应。我叫它习惯启动器。举例来说，当你在早上给自己倒咖啡时，它就能提醒你自己正在培养的新习惯。

要开始采用新习惯，你首先要找出采用它给你带来的长期好处。这好处可能是更成功、更高的收入、更加健康的身体、提高自尊、享受更多的自由、内心的宁静满足，或是其他什么你所喜欢的长期收益。你可能会觉得拥有这些东西确实感觉不错，但对这些前景并不十分热情。它们都太遥远了，也不够具体，无法让你兴奋起来，从而激发出培养新习惯所需的精力。所以，你需要通过习惯合同得到一些具体的报酬，鼓励你投入努力去作出改变！

答谢自己

这正是习惯合同有效的原因。你选出一些东西作为对自己的报酬。它应该是一种特殊的待遇，表彰你朝着培养新习惯的目标上又达到了一个里程碑。它必须是你真正想要的，而在平时得不到的东西。这样它才会有效果。它可能是平时你舍不得买的东西，一套定做的西装或是在一家高级餐馆的晚餐，也可以是花不了什么钱的东西。

一个妇女挑选的最大的奢侈就是让她的丈夫和孩子离家出去野营三天，这样就可以让自己一个人在家过一段时间，这就是她最渴望的报酬。她一直都想有这样的机会，但总觉得提出这样的要求不大好。这次这成了她的建立新习惯的绝佳报酬。她努力培养的习惯是“马上动手”的态度。她成功地一连完成了30项任务，没有耽搁一件事情，所以她给自己三天的安宁和平静作为报酬。

你应该遵从什么习惯呢？我要求你遵从的第一个习惯就是忠实地完成《懒人赚钱术工作日志》上的那些步骤，尤其是每日宣言和超级暗示。如果你这么做了，我就有信心你会开始培养其它你希望的习惯。为了帮助你培养继续按照《懒人赚钱术》前进的习惯，我在指南手册第十二个步骤中加入了一个习惯合同。我已经在一份习惯合同中填写了报酬，作为例子，你只要翻到下一页按提示填写习惯合同就可以了。在决定你的报酬时，一定要记住这应该是能够激励你的东西，是你一般不会得到，而必须付出努力才可赚到的。

挑选你的报酬吧，然后通过完成懒人致富之路这个旅程来赢得它们。顺便说一下，不要把自己局限于一份习惯合同，你差不多可以同时应付三份，但也不要一口气想把什么都改变了。你有足够的时间，一次做得太多会分散你的注意力，挫伤你的人生目的。

性相近，习相远。

孔子（公元前551年—公元前479年）
中国哲学家

培养起一个新的习惯方式需要多长时间？心理学家告诉我说一只老鼠在重复了 30 遍之后就学会了一个新的行为方式。你可以参照做出自己的结论。为了帮助你评估自己的进步，我已经加入了 1 到 30 的数字，这样每次你都可以检查自己是否成功地加强了这个新习惯。

现在请打开《个人潜能技术工作日志》，翻到 81 页，步骤十二，习惯练习。

第九章

今天还有种种不足的你——明天会怎样呢？

无论我们去哪里，无论我们做什么，我们研究和学习的惟一对象就是自我。

拉尔夫·沃尔朵·爱默生(1803-1882)
美国诗人、散文作家和哲学家

我相信，要想成为真正的自己，比成为别的什么人要困难得多。

安德鲁·纪德(1869-1951)
法国小说家、批评家、散文作家、编辑和翻译家

有一个非常睿智的人曾经说过，我们所有的朋友都喜欢给我们一份礼物，我们也极其需要得到它，但是它也能把最深厚的友情完全毁掉，这个礼物就是批评。而且，越是个人的批评，就越是能刺激人。

让我告诉你一些关于你的不足的东西吧，即使这可能要冒着把你的自我满足感暂时破坏的风险。我怎么会知道你的不足呢？很简单，因为你对本书的广告做了回应，所以你极有可能承受着对感觉自己的不足的折磨。（除非这让你感觉更好，差不多人人都这样。）无论如何，你对本书广告的反应还证明你愿意对自己的生活做出一些重大的改变。你已经迈出了最重要的一步了！

我说的不足，不是指你的个子、体重、外表、强壮程度、男人气或女人味，我关心的是所有的人都为之而遭受折磨的不足——不足的自我评估(inadequate self-image)。为了简便，我称之为 ISI。

ISI 是你生命中最先形成的东西之一。它影响着你的成败，而且时间持久。它比其他任何单独的因素所起的作用都要大。这一点没错，因为它是你个人命运的操控巨人。

如果这让你觉得难以置信，那么我来问你：你愿意每天都面对着现在的环境(工作、朋友、爱情生活，等等)，但所了解和相信的和你在四五岁时毫无二致吗？

以儿童的知识 and 信念来承担成人的任务，就算是做委派给你的最简单的工作，你也会搞得一团糟！当你与人相处的能力还停留在幼儿园阶段，你又怎么可能与人建立起成熟的关系呢？可是，你的 ISI 尽管对成年的人来说在各方面都至关重要，但是在你六岁的时候就差不多完全定型了！这句话对一些人来说可能难以接受，但是有足够的科学证据来证明它。

一旦我们确立了 ISI 在形成时就带有令人遗憾的不足这一点，你肯定会想难道它就不会随着你的年龄而改变吗？答案（在后面我会解释原因）是“不，几乎没有”，除非你处心积虑地开始改变它！

你的第二个问题可能是，ISI 控制或影响些什么？答案是：它或轻或重地影响着人类的每一个行动！而它正是通过限制死你的成功来做到这一

点的！它让一个成年人甚至不能去发掘任何超出儿童理解能力的潜力。

ISI 的直接结果就是一般人只能运用不到 10% 的潜力！这一点都不奇怪，六七岁的孩子对自己的能力和力量本来就不确定，在那时候我们并不觉得自己多能干。

人的调节

我们在生命头几年中所承受的各种压力导致了这种不足的感觉。这些压力是我们小时候的那些“这个必须做那个不许做”的事情，在我们所建立起来的习惯中表现出来。这些事情科学的说法是“调节”。

这些压力可以分为两类：一类在以后的生活中帮助我们，一类却妨碍我们进步发展。那些帮助我们的压力是我们习得的调节，让我们今天可以几乎不用思考就完成许多日常任务。这一类中间包括各种各样的事情，像系鞋带、使用刀叉和勺子吃饭、散步、聊天等等。

那么又是哪些调节让我们无能呢？看看这个例子吧。

还是小孩子的时候，小乔来到他父亲正在做木工活的修理厂。他看着父亲“创造出什么东西”，简直迷住了。不一会儿，光是一边看变得不能让他满足。他想要“帮上一手”。这时候，有两种事情可能发生，一种会引致帮助你的调节；另一种会妨碍自我评估的架构，以及其后生活的发展。

如果他的父亲给他一件安全却又给他带来满足感的活儿，很容易就完成，让他来做，引导他取得小小的成功，然后称赞他的努力成果，这个孩子的自我评估就会得到极大的提高。如果此类事件不断地重复发生，那么在他的活动领域就会通过成功的习惯不断建立起信心。这将会帮助他建立更良好的自我评估。

另一方面来看，如果“老爹”没有时间或耐心，而这个孩子的参与兴趣和欲望变成了对手头工作的令人讨厌的干扰，就不会产生这样有益的评估建立。小孩子不厌其烦地想加入（小家伙们可不容易打发）可能会最终导致父亲翻脸，要么把他赶出去，要么会让父亲觉得他故意不听话而挨惩罚。

无论是哪种惩罚方式，这个孩子都会学到一些教训。他被“教导”或是“调节”，相信自己“不擅长”某种男性的工作，或者就因为他想加入所以就变得“不乖”——就因为雄心所以是“坏孩子”。他的自我评价遭受重创，而恐惧因素（我们后面会谈它）却大大加强了。

如果还伴以强烈的感情色彩（大声的吼骂、体罚或是持续时间很长），那么它就相应地会对孩子的自我评估有严重和持久的影响。

我们中很少有人幸运地在小时后只有有益的自我价值塑造或是自我

我们生来就会相信那些不可思议的事情，而且一旦它们在我们的记忆中扎根，谁想把它们抹去都会倒大霉。

约翰·沃尔夫冈·冯·歌德 (1749-1832)

德国诗人、剧作家和小说家

众所周知，创造性的心灵总是能够从那些糟糕的训练中存活下来。

安娜·弗洛伊德 (1895-1982)

奥地利裔英国心理分析学家西格蒙德·弗洛伊德的女儿

评估的经历。这就是为什么科学家估计普通人只发挥出自己 10% 的潜力的原因!

那么这对你又有什么用? 好吧, 既然你对自己的未来很关心, 甚至买来了这本书, 不仅阅读它还力图提高自己获得成功机会, 你就已经相当当地超出常人了! 而你之所以还没有取得了不起的成功, 是因为你还没有把你的潜能的力量发挥到最大。

要是你购买了指南手册, 那现在就试着对自我的感观有个了解吧。

把《懒人赚钱术工作日志》翻到 93 页, 步骤 13, 自我形象评估, 做这些评估练习, 你就会对自己的自我形象有一个估计。

第十章

我可以是自己最大的敌人, 也能够是自己最好的朋友



你好。我是理查德·G·尼克松。我之所以向你再次自我介绍,是因为我和从前和你谈话的那个理查德不是同一个人,而你也不再是刚刚翻开本书的那个人了。你和我都在不断地变化,也可以不断地提高。通常我们不会察觉自己每天发生的变化,那么就来看看从开始这本书以来,那一页页积累起来的改变吧。

你是怎么变的?首先呢,你比刚开始时对自己有了更多的了解。你明白了自己具有成为一个杰出成功人物的所有品质,也知道了那些过去阻挡你的拦路虎事实上都是自己态度的产物。你还明白了你和你周围的世界都在不断地变化,所以那些使你无法接近自己所渴望财富的态度也会改变。你一直都在考虑自己应该有些什么成就,并且已经着手找出那些让你不断重复同样错误的模式。你从这本书中得到的知识已经让你重新为人。随着你开始学会运用这些知识,你将发现自己在改变。这就产生了一个非常重要的问题。你乐于改变吗?我知道我曾在开始的时候问过你这个问题,但是我发现开始的时候多数人并没有意识到这些变化将产生的意义。你是否愿意改变一些旧的态度?承认一些你最为珍视的信念对你并没有帮助?如果你不是这样的话,那么要想消除你和自己渴望的财富之间的那些障碍将会非常困难。

你能预测自己的未来

像这样来看,如果你选择不改变自己的思想,那么通过了解你过去的进步发展就完全可以预测你将来的进步发展。但是,只要你改变自己的思想,你就可以让自己的未来如你的心愿。抵制态度的改变,那么你的将来也会像你的过去那样。后催眠暗示揭示了我们所有的习惯性行为。

你在自己的生活中能找出多少错误模式?让我来数一些你可能忽视的。你的脾气如何?你有没有发现当一些圆滑的手段能够让情况变得更顺利时,你却大发雷霆?你的拖拉程度呢?你是不是常常耽搁事情,把

没有变化就不会有发展,而那些不能改变自己想法的人什么也改变不了。

乔治·伯纳德·萧伯纳

法律从没有像习惯那样有效力。

阿德莱·斯蒂文森
(1900—1965)
美国政治家

一个原本只需简单的行动就可以解决的问题复杂化了？你的自信呢？你有多少次因为别人的丧气话而丢掉自己的创意？你的耐心呢？你是不是发现有时候明明一丁点儿的耐心就会让事情更顺利，但你却冲动地做它？你是不是健忘呢？你是不是总是忘掉某个重要的约会或是某人的名字，又或是忘掉了某个必须完成的首要任务？坏脾气——习惯。拖拖拉拉——习惯，缺乏自信——习惯，没耐心——习惯，健忘——习惯，所有的这些都是习惯。所有的那些令你不按理智和思考行为的后催眠暗示也是习惯，总算幸运的是，一旦你理解并运用我将教会你的这个过程，就会把所有的后催眠暗示统统赶走。

前面我告诉你帕特·柯林斯的表演时，省略了重要的一段。帕特在表演结束前会非常仔细地给志愿者消除所有的后催眠暗示。毕竟，如果在一个晚餐会上就因为某个人碰巧提到帕特·柯林斯名人俱乐部，你就突然之间跳起来大喊“英国人来了”，这会非常尴尬。帕特·柯林斯是个掌握意识活动的专家，从来不会没有消除这些后催眠暗示。

但是万一有天晚上她忘了呢？这不必担心。即使这样后果也不会很严重，因为催眠暗示的一个重要特点就是只要不经常加强它或重新设定，它会最终慢慢消失。也就是说，如果你到一个催眠师那里让他帮助你戒烟，他可能会暗示你说香烟的味道糟透了。的确，有一段时间你会觉得香烟的味道很糟。但是，除非这个催眠师教会你如何加强这个暗示，否则它会很快消失。因为对有些人来说吸烟已经是根深蒂固的习惯，即使香烟的味道变坏了，他们还会继续抽它；几根烟之后，他们的大脑会忘记或抛弃那个坏味道香烟的暗示，用不了多久一切又照旧了。就像帕特·柯林斯的志愿者能够在差不多一天的时间忘掉或是抵制住“英国人来了”一样，除非后催眠暗示得到不断加强，否则它们都会在很短的时间内失去效力。现在你可能会想，“别忙，刚才你还跟我说我不断重犯的错误是多年前根植在我心中的后催眠暗示的例子，现在又说什么除非他们得到强化否则会很快失去效力。这不是矛盾吗？为什么我的习惯模式不会消失？”答案很简单，你过去和现在都一直在强化它们。

你是自己的催眠师

在你生命中最有影响力的人是谁？你最听谁的话？即使是在打压你，你还总是同意谁的意见？你的配偶？父母？孩子？老板？不，都不是。你生命中对你影响最大的就是你自己。当别人在说话的时候，你可听可不听。即便你在听，你听到的也是内心中的声音，它在把别人说的话翻译复述给你。你的内心声音把它听到的话的译本传达给你，你更重视的是这个译本，而不是别人的原话。你对别人的话可信不可信，但是

你总是会相信内心声音告诉你的话,即便它在羞辱你——尤其是当它在羞辱你时。

事实的情况时,除了自己,谁也别想催眠我们。在催眠时别人所做的不过是做出一些暗示,你对它们或接收或排斥。比方说,如果催眠师说,“你的眼皮越来越沉了,”你就有两个选择。你可以接受这个暗示,然后说:“是的,我的眼皮越来越沉了,”这样的话你的身体会对你做出反应,而你的眼皮果然感到越来越沉。或者你可以说,“不,我的眼皮没有越来越沉。”这样的话就什么都不会发生。所以,实际上是在催眠自己,而催眠师做的只是告诉你如何做它。如果这是真的,那么我们的坏习惯又都是怎么培养出来的?非常简单。这个过程一直都在进行中,而大部分是你还是孩子时发生的。很多你的约束性自我灌输都是因为你周围的世界缺乏了解,以及儿童尊重并接受大孩子或成人告诉他们的一切的自然倾向。你接受了一切关于自己和周围世界的暗示,有些是正确和有益的,但很多却是错误的,从那时候起直到现在都在伤害你。

你不能回到从前,去改变那种孩童时接受的灌输,同样也没有理由去责备父母、老师、兄长、姐姐、其他的孩子或其他任何人。他们也经历了类似的过程,对所发生的一切并不比你知道的更多。所以,既然不能回到从前改变过去,那是否就意味着你只能像这样保持下去呢?当我还在上学的时候,那时的心理学家差不多就这么认为。恐怕我们的整个一生都会受到儿时所发生的事情的影响,除非接受一大堆昂贵的心理分析,否则我们简直对它无能为力。

我们童年时发生的事情确实会影响将来的生活,但是,如果说就因为小时候没有得到正确的训练,我们会一辈子保持自己的行为和态度不变,这简直就是胡说八道。只要我们愿意,就可以改变自己个性和行为的任何方面,但是我们必须要去改变,而且还要学习改变的方法。

自我谈话

要学习这个方法,首先就要了解如何与自己交谈。你是不是常常在“我就是这样了”、“我是喜怒无常”、“我是懒鬼”,或是在表示“我做不到”的话中经常使用“我是”的表达方法。说这样的话,就等于说,“我是无能的那一类人”,或是表达同一种想法的“我不知道”。几乎每次你使用“我”这个字的时候,你就在对自己的天资和能力表态——这个表态会强化你对自己的错误和限制性态度。在工作日志的第十四步中,你会找到几个此类话语的例子,它们会强化你的态度,并会把你限制成为不过是过去训练的一个产物而已——无论这个训练是

我知道你确信自己明白了你认为我说的话,但是我不能肯定你是否意识到你所做到的是不是我的原意。

佚名

我们心中的自我是什么，这个沉默的观察者，严厉无言的批评家，让我们惶恐促使我们去徒劳地挣扎。最终，更严厉地评判我们为的就是让他的责备驱使我们犯错吗？

T·S·艾略特

(1888—1965)

美裔英国诗人、批评家、编辑和戏剧家

好是坏。

在接下来的几天里，我要求你有强烈的自知之明，注意你对自己说的话和对自己的评价，阅读工作日志中的第十四个步骤，找出你用得上的例子。把那些你用得上的，却又没有写出来的例子增添在上面。在一天的生活中，留心自己有多少次用这些短语或类似的话来强化你过去接受的训练。

现在请开始第十四个步骤，我既可以成为自己最大的敌人或最好的朋友。把你的《懒人赚钱术工作日志》翻到101页，在你从过去的阴影中解放自己时，开始掌握自己。

第十一章

让你的生命最精彩

当你确实相信自己有权获得真正的财富——即允许自己去拥有它们并有能力自由选择去拥有它们时，它们就属于你了。对自己能够完成人生目的的信心，以及完成支持人生目的各个基本目标的信心，它们的增长和你的自尊和自我评价的积极程度成正比。有人说，信心是我们建立生活的基础。如果他说得没错的话，那么一个健康、积极的自尊和许多自我评价就是这个基础的根基！

自尊的定义

自尊是一个人对自己的信心和满足。它是对你自己的价值深切内在的感觉，是我们看待自己的一张全景图——一种独特的身份概念。它是你赋予自己的价值——一种自我的欣赏或看法。

- 自重！
 - 自足！
 - 自满！
 - 自尊！
 - 自立！
 - 自控！
 - 自傲！
 - 自信！
 - 自持！
- 
- 对自己的信心！

自我形象的定义

自我形象是对自己或自己在某个特殊领域作用的概念。它是你看待自己的方式——把自己当作一个完全想象的别人来看，是一个人自己可见的表现，是建立在理想基础上的自我审视。

我们有很多自我形象，它们都建立在我们对事物应该表现出的性

只要能够正视自己，他就能够正视一切。只要能够聆听自我的思想，哪怕没有希望，没有朋友，没有书籍，甚至没有音乐，也能够活下去。

阿克塞尔·芒瑟

(1857—1949)

瑞典外科医生和作家

玩这场游戏你必须采取主动。在决定性的关键时刻，信心会产生天壤之别。

克莉丝·埃弗特·劳埃德

(克里斯丁·玛丽)

(生于1954年)

美国网球运动员

(1974—1978世界冠军)

质这个信心和理想之上。在构成我们身份的每一个方面,我们都有自己的形象!

- 作为学生——我数学很优秀,但历史糟糕透了。
- 作为游泳者——我告诉自己说我游泳很差劲,事实也如此。
- 作为厨师——我相信男生不会做饭,所以我不做。
- 作为雇员——我是一个优秀的雇员。
- 作为配偶——我作为配偶表现一般。
- 作为演说者——我害怕演说。
- 作为裁缝——男生不会缝衣服。
- 作为橄榄球运动员——我是一个优秀的中场,但却是糟糕的阻截队员。
- 作为父母——我尽力成为一个负责任的父亲。
- 作为孩子——我在学习如何应付我的父母。

你的信心

我们在看自己时,用的是我们所接受的生活中的每个角色的理想状态或信心的观点来看。我们对自己说,我是一个好厨子,但却不擅长机械;网球好手,高尔夫球高手,但游泳糟糕。我们对自己的每个角色都判断出胜任或不胜任,进而按照自己所设立的标准去执行。我们履行自我实现的预言,它们建立在我们于某个领域胜任的形象基础上。这是个绝佳的理念!影响你在舞蹈、游泳、机械维修等方面表现的只是自己从别处得来的信心。所以,你就可以自由地、随心所欲地、轻松地改变你的信心!你可以把失败的信心(我不会跳舞、游泳、对机修一窍不通)替换成实际的信心,相信自己可以做、可以拥有、可以成为以前被自己否认的事物。这就是懒人的办法。之所以称之为“实际的信心”,是因为人的经历是共通的——任何一个人都能够做我们会做的事情。只要你记得这两件事,就不会犯错。首先,宇宙中所有的潜力都蕴藏在你体内。第二,他也同样蕴藏在其他每个人体内。正像乔说的:“所有的人都生来平等。”

但是要提醒一句:无论何时你的强烈欲望和自我形象发生冲突,自我形象都会无一例外地压倒对手。这正是要客观实际地仔细审视生命成果的原因。在你的指南手册第四个步骤所列的那七个目标领域,你的生活是否都十分精彩?

操纵自己的思想。有了它们,你就可以为所欲为了。

伯拉图(公元前428年—公元前327年)
希腊哲学家和散文家

满足于现有可能没错,但绝不可满足于现在的你。

贝尔蒂尔·查尔斯·福布斯(1880—1954)
美国的出版家

改变你目前的自我形象！

你可以轻易地在任何领域创造出一个新的有益的自我形象来代替目前并不能帮助你的自我形象。要想找出哪个领域没有如你的意，只要问自己：“这就是我想得到的结果吗？”如果不是，并不是因为你在这方面的欲望太弱或是无所适从，妨碍你的是对错误信心理想化的自我形象。把这个形象及其错误的信心基础都替换成为建立在新的信心“我能跳舞”（或是别的什么）上的新形象。为什么不呢？世界上有40亿人会跳舞。为什么？就因为他们认为自己会跳。你也可以，而且说不定你在两岁的时候就跳过。就这样，你朝着自己的新形象轻松地发展，知道你能够培养出必要的经历和自信，来把你新的理想形象转变为真实的自我形象。一开始你不会跳得像弗雷德·阿斯泰尔或保拉·阿卜杜尔那么好，但他们也不是一生下来就会跳舞！他们也像你一样从头开始。你必须全力以赴，去做那些自己不擅长的事情——但仅仅是现在不擅长而已！

他们之所以无所不能，是因为他们相信自己无所不能。

维吉尔（公元前70年—公元前19年）

古罗马诗人

杰西·杰克逊如是说：

杰西·杰克逊牧师教导人们对自己说：“我是个人物！”多么了不起的开端啊！一点没错！假想一下你在出生时和一个国王的孩子掉了包，你的父母把国王的孩子抱回家而国王把你当作自己的孩子。你的生活会有多大的差别？你将拥有生活所能提供的最好的一切——山珍海味、锦衣华服、一流的教育、私人导师、艺术和体育。你会有权利、威望、财富、盛名，还有充足的信心！你会跳舞（或无论什么）吗？当然！你就行！无论你如何长大，你仍然是你。你是个人物！

穆罕默德·阿里如是说：

穆罕默德·阿里总是宣称“我最伟大！”他的确是。他一次又一次地证明了这一点，而且在他成为世界拳击冠军前他就有了这个坚定的想法。他说“我最伟大！”这并不是无聊的吹嘘也不是自我欺骗，他朝之努力！他从一个无名小卒开始，一直到重量级比赛中面对更优秀的对手，一个接一个的胜利构成了这句话的基础。你也可以开始做你想做的事情（跳舞、游泳，无论什么），而且在这个过程中不会被“打飞出场”！

差别在哪？

“我是个人物”和“我最伟大！”这两句话有差别。差别就在一个只是简单的存在，而另一种存在则具有行动支持的人生目的地。它是你的

很多人对什么才是真正的幸福有错误的认识。它不是通过自我感谢来得到的，而是忠实地坚持有价值的人生目的。

海伦·凯勒 (1880—1968)

美国传记作家和散文作家

自信是英雄主义的精髓。

拉尔夫·沃尔朵·爱默生

表现，你的成功，它是朝着你的人生目的前进而取得的成就。在建立真正的自尊时，要重视你对什么是成功这个想法的成长。把道路上遇到的磕磕绊绊（有时甚至是直接的失败）看作是修正性和必要的反馈——不断地修正你的方向，使你能够又对准自己的目标前进！不要和别人去攀比，而是在自己的能力、理想、新的信心、成长和目标的基础上来看自己。你现在就可以开始，有意识地改变自己的生活、抬高你的视野、更了解自己的行为、个人习惯、心境和外表——无论你要尝试做什么，每次都做得更好——总是尽力做出最好的表现。尽力做事会大大提高你的自尊。取得成功的人都相信自己的价值，即便自己两手空空，只有一个梦想。这个梦想建立在人生目的和计划之上！比起其他的品质，健康积极的自尊是取得财富的关键！

高度的自尊必须要包括自信，因为当我们信任自己时，就不需要控制任何东西或任何人了。高度的自尊还要包括自我尊重，因为我们如果尊重自己，就会在自己身上找到一切所需的东西，就没有理由去搞定我们之外的东西（其他人、财产，等等）当然，只有真正的热爱自己，才会存在高度的自尊。因为在真正的自爱中不会有恐惧。

注意不要对自己开玩笑！

如果你对自己的理想和你对自己的信心之间出现冲突，这将会发生什么？假设你相信自己是一个坏人，就可能在心里用做“好”人的理想来平衡那个信心，接着就会试图做一些“好”人做的事情来满足做“好”人的理想形象。你的行动的动机就是避免或躲开作坏人的问题。无论你做了多少的“好”事来抵消做“坏”人的信心，你都是在跟自己开玩笑！为什么要这么做！你在损害自己建立起来的自尊。

再看看你的动机。并不因为不再做坏事就变成好人，就像不生病不一定是健康一样。光是躲开那些坏习惯，虽然有帮助，但不是健康。如果你想健康，那就必须相信自己是健康的人（一种心态）。这样，这个动机将促使你做健康人做的事情，自动地把你引向健康。你将不再处心积虑地想不做那些坏的事情，因为一个健康人只会做对自己有益的事情。自尊即是自爱，在通向你财富的旅程上这是至关重要的一步。

第十二章

是恐惧让你滞步不前吗？



现在我们将谈谈多数人在懒人致富之路上所面对的最大的拦路虎。我们已经讨论过真正使我们能够从生活中得到自己想要的东西的是强烈的欲望和我们能够得到它的信心。那为什么我们没有拥有一切呢？这不是因为你缺乏动机，也不是因为我们缺乏相应的经验，更不是我们没有开始所必需的装备。问题的根本不是因为我们没有什么，而是因为我们所有的东西在妨碍我们，那就是恐惧。

我说的不是让我们免于身处险境或不必要地冒生命危险的恐惧。害怕站在飞驰的汽车前面这并没有什么不对。如果有个人拿着枪顶着你的头，害怕也无可厚非。在这种情况下，恐惧起到一个非常重要的作用——保护性。而且一般来说这种恐惧维持的时间都很短。一旦真正的危险过去了，通常恐惧也就消失了。而有另一种对我们毫无用处的恐惧。而且事实上，它还总是在破坏我们的成功和幸福。这种恐惧与真正的危险或生命威胁无关。它产生于对某些永远不可能发生的事情的预料，而且会维持很长的时间，不断地破坏着我们的生活和幸福。

假设你有一个绝妙的想法，可为你赚到很多钱，而且潜力无限。假定你把这个想法告诉我，而我对此也留下了深刻印象。差不多一个星期之后我给你打电话说：“我想让你过来，在一些朋友面前把你的想法再说一遍。”你的感觉很可能是，“太棒了，我很愿意这么做，”你也会满怀期待地盼望着这个机会。但是如果我接着说道：“我想让你在—群这个国家最成功的人面前来解释你的想法。他们大概有 200 人，你将站在他们前面的讲台上。”现在又如何？你有什么感觉？有些什么变化？突然之间，这就变成了一个让你恐惧的任务了。“我怎么才能够给这些本国最成功的人留下印象？我该说些什么才会让他们感兴趣？万一我搞砸了怎么办？”那些与实际情况不相干的想法充斥了你的大脑。而这些想法正和我将说到的那种恐惧密切相关。

你最害怕什么？

我曾经读到过一个全国性的调查，问到人们最大的恐惧是什么。不管你信不信，排在榜首的答案居然是害怕公开场合说话。它甚至排在了

人们害怕将来，害怕未知的东西。如果一个人面对它，挑战未来，就能够对自己的命运有所掌握。这个想法让我激动。总比和别人一起坐等事情的发生要好。

小约翰·H·格伦（生于 1921 年）
美国宇航员和参议员

没有哪种感情能够像恐惧那样有效地使我们丧失行动和思考的能力。

埃德蒙·伯克（1729—1797）
英国政治家、演说家和作家

让我再一次强调我所坚信的一点，我们惟一需要害怕的正是恐惧本身——不可名状的、没有理智的、毫无道理的恐惧，是它使我们所需的把后退转变成前进的努力付之东流。

弗兰克林·D·罗斯福
(1882—1945)

美国第三十二任总统
摘自他在1933年3月4日第一次当选总统时的就职演说

失败的确是很难承受，但更糟的是不去尝试成功。在生活中除了努力之外什么都没有。

西奥多·罗斯福
(1858—1919)
美国第二十六任总统

优越感和自卑感都同样来自于恐惧。

罗伯特·安东尼
哲学博士
美国心理学家和作家

对死亡的恐惧之前。比起怕死，更多的人害怕在公开场合讲话。至今为止我已经在公开场合发表了很多次演讲，这一点儿也不危险，更不会危及生命，那么他们为什么要害怕呢？为什么他们对公开说话的恐惧更甚于真正的危险呢？他们被那些无关紧要的恐惧所包围。这些又是什么恐惧呢？它们有很多种形态，但是有三种最是危害巨大。首先是对批评的恐惧，这就导致了对拒绝的恐惧，相应地就带来了对失败的恐惧。而这三种恐惧——对批评的恐惧、对拒绝的恐惧和对失败的恐惧——正是阻碍大多数人走向成功的最大的拦路虎。

恐惧的根源？

这些恐惧从何而来？既然它们约束和破坏我们，为什么不除掉它们呢？这些恐惧产生时你还很小，完全没有抵御能力。还是婴儿的时候，你所求不多。除了巨响和跌落，你在出生的时候对什么都不感到害怕。那时候你真正需要的仅仅是常常被人抱在怀里，有东西吃，换换尿布，睡觉的时候不受打扰，而在其他的时间随心所欲罢了。但是随着你的成长，生命常常对我们提出各式各样的要求，而在满足这些要求时偶尔你会犯错。你的父母会对你生气或不满，正因为他们对你非常重要，结果产生了一种被拒绝的感觉——这种感觉很伤人。你开始体验到痛苦。你相信当事情变糟时，是你的错——是自己的不对。而这对一个孩子来说是一种非常痛苦的感觉。

因为你因为犯错而被批评，并感受到被拒绝的痛苦，所以在成长中你就有了一个错误的想法，犯错就是失败。而正因为失败是最大的错误，所以当你面对失败的风险是你会怎么做？你根本就不会去尝试。而如果你不去试的话会怎么样？那将彻底失败。这让我们进退维谷，不是吗？无论你做不做，都错。为了不因为尝试并遭受失败而被别人批评，你拖拖拉拉，不去做任何可能招致批评的事情。这是最坏的事情了，因为你根本无法逃脱这种处境。

恐惧的调节

恐惧在儿童的早期调节中扮演着压倒一切的重要角色，尽管极少有人意识到。因为我们的不足自我形象（ISI）都是拜早期调节所赐，所以你了解作为调节因素的恐惧的两个独特性质就非常重要了。

1. 恐惧总是起“阻碍”作用。
2. 恐惧的作用一般都被隐藏起来。

现在我通过两个具体的例子来说明恐惧调节的这两种性质。

孩子想帮父亲的忙，父亲明智地加以指导。在这个例子里，对孩子

完成工作做出的表扬就有“帮助”作用。它是积极的；孩子记住了这个愉快的经历，就不断地寻找被表扬的机会。因为你希望再经历被表扬的愉快感觉，就会不断地做一些会给你带来表扬的事情。

而我们再来看看另一面——如果不明智地对孩子做出拒绝或惩罚又会怎么样？它会产生并起到“阻碍”的作用，是消极的。它会引致恐惧。让你害怕这种痛苦的经历会再次发生；而且因为它在记忆中是不愉快的经历，所以就会很快地被排除在意识之外。注意，我说的是“意识”之外，正因为它带来的强烈恐惧的影响，所以不会完全消失。在你意识的记忆中已经完全消失后很久，它还在起着调节的作用。它被压抑，悄悄地进入到你的潜意识之中。

所以我们会产生恐惧，在今后的岁月里阻碍我们，但是却躲藏于意识思想之外。

为了看出它在行动中的作用，让我们假设在这个孩子被以上方式表扬或责备很多年以后，发生了一个新情况。

这个父亲把孩子叫来，对他说现在该是“学学如何操作工具”的时候了。这个父亲期待着孩子听到这个消息之后的喜悦之情，期待着父子俩人一同做着木工活儿的快乐。但实情却恰恰相反。

儿子虽然不再记得很久之前当自己很小的时候所发生的那些事情，但是他感到非常不自在。他已经被调节得害怕做木工活儿或是其他任何与之有关的事情。这就不奇怪儿子会对父亲的这个想法毫无热情，因为他会觉得做父亲让他做的那些活儿会有麻烦，做的时候也多半会犯错（这会让他不愿意继续做下去）。

下面就是一些话，在年幼的孩子心中产生恐惧因并起调节作用。

“你是个笨蛋。”

“你什么都做不好。”

“你总是笨手笨脚。”

“你什么都学不会。”

“你永远也不会像你的（哥哥、姐姐）那么（聪明、听话、优秀等等）。”

“我知道你总是在撒谎……我再也不相信你了。”

当我们因为某些意外事件（打翻东西、打碎盘子、说错话，以及其他很多小时候犯的错误）而做出无心的调节时，很多对失败的恐惧就在我们的潜意识里扎下了根。所有的这些恐惧也在塑造对自己的看法上起作用，因此恐惧也要对我们的 ISI 承担大部分责任。

为什么早期的调解会对现在成年后的形象塑造和活动产生如此巨大的影响？这是因为潜意识的各个层次尽管强大，但却没有鉴别能力。它

哪里有恐惧，哪里就不会有欢乐。

塞涅卡（公元前4年—公元后65年）

罗马哲学家和剧作家

们把一切输入的东西都当作事实来接受，完全不顾逻辑或后期的习得。

新的调解

为了改变这种调节，你必须开始新的调解。四岁时犯的错误不应该在成年之后还决定着类似的失败，就算现在我们知道这一点也没有用。虽然我们的意识靠逻辑，但潜意识却并非如此。

要想了解这一点，最好的方法就是想想过去做的一些梦。有些现实中不可能的事情到了梦里变成合情合理的了。“我在宇宙中飞翔”、“我呆着的房子变成了一条船”，或者“我从悬崖上掉了下来，飘到了地面”。所有的这一切在梦里都不是不可理喻的，但是一觉醒来马上就变成了不可能的事情。

我们在睡眠的时候之所以接受这些不可能的事情，是因为我们的低层次意识没有分辨的判断力或逻辑。这就意味着尽管你已经长大，意识变得成熟，但是你所压抑到下意识层次的所有恐惧却完全不受现实的影响。

这些恐惧和被压抑的孩童时期印象都建立在儿童时缺乏理解的基础上，现在它们却常常指导着你的活动！你可以通过积极心理来给自己新的调节，代替阻挡着你获得成功的旧有的调节。

这种新的调节使你更完整，也使你把自己看得更完整。做到了这两点，你就成功了！

因为，对自己的真实潜力有了充分的了解，而不是把自己限制在对自已潜力 ISI 的认识中，就会使我们的世界发生天翻地覆的变化。

恐惧的连环——死路一条

怎样才能消除掉那些破坏自己生活的恐惧呢？怎样才能够避免落入死路一条的一连串恐惧之中呢？答案非常简单：了解这个恐惧的连环，知道它如何形成的，然后控制它。这并不是说一挥魔法棒就可以把恐惧永远赶走，而是了解这个连环从哪里开始——从什么批评开始——以及它，是怎么产生的。你能够逐步停止塑造这些环节。

重新定义拒绝

你在这个自我约束的恐惧连环中第一个破除的环节就是恐惧一定意味着拒绝和自己有什么不对。同样这一次也只需要着眼实际情况。多数情况下别人对你的批评只是因为一两件事情。他们可能感到自责而且脆弱，在你有机会批评他们之前就批评你，或许是因为他们对某件事务一肚子脾气，发在你头上。无论是什么情况，问题在他们，而不是你，意

生命中没有什么东西应该让我们感到恐惧，我们只需了解它们。

玛丽·居里 (1867—1934)
法国化学家

我们对别人所作的评价实际上是在评价自己。

梅里特·马洛伊
美国女诗人

识到这点很重要。当别人批评你时，记住，他们的批评很可能是自己的不安全感或困惑的表示，也可能是他们的愤怒的表现，而且还不一定针对你。你只不过凑巧在那个时间出现，如果不是你，也会有别的什么人来遭受这些愤怒和挫折感。

重新定义失败

第二，你也可以通过真切地了解尝试失败的意义——理智地理解它们来打破这个连环。什么是失败？我们多数人认为失败就是罪过，而在学校的教育更加强了这个想法。我们只专注于人们最后的成就，而不去看他们早期的失败。我们只看见达·芬奇和米开朗基罗的伟大作品，而忽视了他们无数次的尝试。我们不顾济慈和雪莱的庸作，只传颂他们幸存下来的名作。他们初期的努力成果都扔进了废纸篓。我们得到这样的印象，觉得他们生来就有着成熟的天资，发展娴熟的技巧，从来不会犯错误，而且任何作品都是完美无缺的。没有比这更离谱的了！

我敢打赌，他们废纸篓里装的东西并不比你或我的更少。任何伟大的艺术家、科学家和商人都在创造出令我们赞叹不已的成就之前犯过无数的错误。

托马斯·爱迪生就是个活生生的例子。他为了发明灯泡，尝试了几千种不同方法。有一次有人采访他，问他如何在失败了几千次以后还能继续，他回答道：“我并不是失败了几千次。而是成功地发现这几千种方法都不管用。”这就是你要学会的看待失败的方法，它们都是尝试，只不过不管用而已——或者把它们看作是另一种定义的经验！

失败只不过是成功地发现一个方法不管用而已。只要你去尝试，犯了错误并分析发现犯错的原因，并通过这个分析找出成功的方法，这样你就可以学习到很多东西！失败并不可耻。失败是成长和发展必不可少的一部分。如果你从来不犯错，那只能说明你从来都没有真正去尝试过什么新事物，而从来不尝试新事物恰恰是最大的失败。你瞧，只有当你停止尝试，才是惟一的真正失败。

但仍旧有另一种恐惧

现在我们已经谈论过了对失败的恐惧，就来看看这个硬币的另一面——对成功的恐惧。成功怎么会成为你的恐惧呢？道理很简单，你过去就被培养成这样，说不定每天你都在强化这么一个糟糕的想法。很多时候不是什么其他说得清楚的原因，恰恰是对成功的恐惧导致了我们的失败。你能够看见身边的那些财富，就等着你去享用。甚至你都知道了如何去取得属于自己的那些财富，但就是不采取行动得到它们，这都是因

很多人把自己的失败称为经验。

奥斯卡·王尔德
爱尔兰裔英国诗人、剧作家和小说家

失败只是你生活中的一个事件而已——并不是生活本身。

佚名

越是想要的东西，我们越是对它感到害怕。

罗伯特·安东尼
哲学博士
美国心理学家和作家

在自然界，没有奖赏，没有惩罚，只有后果。

罗伯特·格林·英格索尔(1833—1899)
美国律师、出版官员和不可知论者

害怕受苦的人已经在遭受它所害怕的东西带来的痛苦了。

米哈伊·德·蒙田(1533—1593)
法国伦理学家和散文作家

与恐惧一同生活而不惧怕它，这就是成熟的最后考验。

爱德华·威克斯(出生于1898年)
美国编辑、演说家和散文作家

人从来都不打算失败，只是他们失败在没有打算成功。

威廉·A·沃德(1812—1882)
英国神学家、作家和编辑

为你不知道如何根除对成功的恐惧。

克服对成功的恐惧的关键之一就是我所说的“公平后果”。在这个世界上，没有奖赏，没有惩罚，只有公平后果。每一个重要的宗教的基本信条都是，老天爷创造所有的生命，老天爷赐予我们自由的意志，如果你相信这些，如果你相信我们的老天爷是公正公平的，那么就必须接受“公平后果”的原则。如果老天爷赐予我们自由意志，而在我们没有做出正确选择的时候横加干涉，你认为这合理吗？我并不是在说来世，而是着眼此时此地。我相信上帝不会因为我们的选择而奖赏或惩罚我们。上帝赐予了我们自由意志，我们可以自由做出任何选择，然后承受着我们的决定所带来的后果。这就是我们的生活——我们做出的所有选择的后果总和。

学会享受

我还坚信我们的造物主想让我们享用它所创造出来的成果——而不是在此生受苦，寄希望于天堂中的赏赐。我意识到自己这么说会踩了某些人的痛脚，但是这对你在懒人之路取得发展进步至关重要。有些宗教布道说要想进入天堂就必须在此生饱受各种痛苦和苦难，说不定在你潜意识的深处就有那么一点点接受这样的布道。你是不是常常听到这样的话，“贫穷，但却快乐着”或者“可怜的富人们啊？”有多少次你看了一个富人或富裕家庭遭受的灾难或损失的故事，然后自己想“无论给我多少钱也别想让我处在他们的处境”？的确，有些富人是在遭受痛苦，但是却有许多更有钱的人过着非常幸福的生活。他们培养出一代代优秀的孩子，为我们这个社会做出巨大的贡献，但是对他们的报道却很少，因为根本没有新闻价值。每一个富裕成功的人受苦的报道都是你的财富之路上的绊脚石和拦路虎。

无论这样的想法从何而来，我们多数人都被教导要害怕成功或不信任它。你准听过这样的话“你要为你的成功付出代价”或“如果你除了整天工作什么也不做，当然会致富”，又或是“我宁可健健康康也不愿有钱”。这么说好像两者不可兼得似的！

这些话产生了对成功恐惧的态度，如果你有这种态度的话，那么就有一个巨大的障碍需要克服了。如果你总是害怕会丧失某些宝贵的东西，那么支持你改变生活的努力就难以为继了。虽然获得成功必然要付出一些代价，但是懒人致富之路的根本一点就是让你学会在付出代价的时候也在想用它们。你不必做出任何牺牲。另一方面，失败也要付出代价，这也是生活的现实。差别就是你永远也学不会享受失败的代价，而且也永远在付出这个代价。

拖拖拉拉的习惯

我们已经讨论了这三个最大的恐惧是如何使我们产生拖拖拉拉的习惯——人生活中的大麻烦。无疑，把今天可以完成的工作拖到明天是你在人生旅途中碰到的最严重的障碍之一。勇敢地生活就是要在恐惧面前采取行动，有意识地做出发展选择而不是恐惧的选择。产生这种习惯的部分恐惧深藏在你的潜意识中，要想深入到潜意识中去消除它们，就需要借重超级暗示和其他简单的工具。现在就开始利用他们来破除拖拉的习惯吧。就像改变所有的习惯一样，你要不断提醒自己你在改变拖拉的习惯。首先，你要对这个改变以及对你想要培养起来的态度做一个积极的表述。指南手册上的第十五个步骤已经为你准备了一个小纸条，让你放在显眼的地方。你一定要把它放在经常可以看见的地方，提醒自己正在成为一个不一样的人，所以要以不同的方式来做事情。每当你看到这个提示，都要读一遍，把它根植在自己的脑海中，并思考它的意思。

这个纸条很简单。它包括四个字“现在就做”，适用于所有你所面对的那些需要解决的情况和问题。每读它一次，都要记住这句话是经验的结晶——从你的错误中学习。因此，把错误作为成长发展必不可少的一部分来接受它们吧。

今非昔比。

英国谚语

现在读完《懒人愉快术工作日志》翻到105页，开始第15个步骤，

现在就做！

第十三章

消除消极因素！

你可以利用书中所学到的东西来获得生活中所想要的一切，而妨碍你这么做的就是你自己；过去的自己；过去的习惯；过去的态度。

之所以难以去除这些消极的因素，是因为他们让你觉得舒服。它们伴随你很长时间了，你已经变得习惯和它们相处。你已经接受了它们。

你已经给自己洗了脑，或者，更有可能别的什么人，如你的父母、朋友、老师或老板，他们给你洗脑。他们也希望你“快乐”，而他们对快乐的理解就是你必须要像他们一样满足于那些事物。

你过去接受他们对“幸福”的定义是为了取悦他们。好吧，我就想让你不高兴。更准确地说，我希望你创造性地不高兴。我不希望你像他们那样接受哪些东西，我想让你按自己的想法来生活。

你怎么做到这一点呢？让积极心理来掌握你的生活！马上，就在此时此刻。如果你说自己“将来会”这么做，那就是在把这个决定拖延到将来的什么时候来做出。现在就是行动的时候，因为今天是你今后生活的第一天。

不要浪费时间回头看过去，品尝悔恨，舍不得过去犯的错误，为失去的机会痛哭流涕。

当有人问埃莉诺·罗斯福哪来那么多的精力做那么多事情时，她回答说：“因为我从不浪费时间回头想过去。”

假如有两条上班的路供你选择。两条路都一样长，所用的时间也一样，但是一条路绿树成荫，交通量也少，另一条路就糟多了，塞满了汽车，到处都是停车标志，路边还是个垃圾场。你会选择哪一条？

当然是第一条了！那么为什么在生活中我们中多数人却选择第二条路呢？在经过昨天的垃圾场时深呼吸，把昨天的垃圾留下的臭味带到今天。

答案是什么？因为我们不知道除此以外，还有一条更令人愉快的生活之路。它所用的时间还不一样——更快！而且目的地也由你来选择，不必像另一条路那样强令自己接受它的目的地。

不要告诉我说你“做不倒”，这么说实际上是“你不愿意”，而且这么说的也不是你自己——是你不足自我形象 ISI (inadequate self - image)。

了解了什么是可能的就是幸福的开始。

乔治·桑塔亚那
(1863—1952)

西班牙裔美国哲学家、诗人、小说家和批评家

让我再一次向你展示 ISI 是如何起作用的:

几年前我为一家福特汽车代理处做广告宣传。有一天,当经理在给推销员准备薪水的时候,他提到了一件起初听起来很不可思议的事情。他说每个推销员每个月挣得与上个月几乎一样多。就算每个月可能会有些变化,但是今年和去年的收入差别也只有几个百分点。

我进一步地做了检查,发现另一更奇怪的“巧合”。这个福特车代理处把一个月的销售分为三个各为 10 的阶段。有 50% 的推销员天天埋头苦干,最后挣到了理想的佣金。还有 25% 的推销员头 10 天就完成了足够让他们得到自己预期的月收入,然后一笔生意都不做。他们还是天天来上班,工作也似模似样,但就是没有成交。要是你问这是怎么回事儿,他们会告诉你都是“坏运气”惹得祸,或是别的什么人把“买家”全抢去了。还有 25% 的人头 20 天很少或者根本就没有成交,直到这个月的最后 10 天,这些推销员猛地“火了起来”。

事实上,无论是哪种销售方式,每个推销员都得到了自己期望的成果。不是他们希望自己做到的,也不是打算自己做到的(他们也会觉得自种做法不可能)——而是他们自己期望做到的。毫无例外,每个人都得到了自己真正想要的!

我再给你另一个例子。我的另一个广告宣传客户是一家房地产公司。他们正在扩大业务,想要吸引一些新的一流推销员,因此他们发了一份广告。该广告内容真实如下:愿意到他们这里工作的人可以每年赚到 10 万美元。这个广告如石沉大海。于是他们换了一个词,结果应者云集,他们可以从挑出最优秀的人选。

他们改的那一个词实际上是个数字,把 10 万美元改成 4 万美元。

现在你对 ISI 有了一些了解了吧,也明白为什么第一个广告失败,而第二个广告却大获成功的原因了吧。极少有人敢于想象每年挣 10 万美元是何种情景,或者更重要的是,真正相信自己值得这个价,所以他们根本就免了对这份“不可能”(对他们来说)的广告作出响应或调查。

这也解释了为什么最漂亮的女孩往往寂寞地度过很多夜晚,因为多数男孩觉得她们“高不可攀”。

我刚才说的那个关于房地产公司的真实故事最高潮还在后面。很多无法想象自己可以一年挣上 10 万美元的人最后斗争到了这个数字,甚至更多,因为这家房地产公司进行了一个训练计划来提升他们的 ISI。

我刚提到这家房地产公司“挑选出了最优秀的人选”。他们确实如此,但是标准并不是年龄、教育程度或经验。他们选出的那些人都乐于做出改变,接受生活可以变得更美好的“可能性”。一旦你选好了自己的目的地,积极心态就是能够把你迅速而又愉快地带到那里的汽车。它

给我一个支点,我将撬动地球。

阿基米德(公元前 287 年—公元前 212 年)

叙拉古数学家、天文学家和发明家

只需要例行的保养维护，而且只要求你不要拿 ISI 来影响它的运转。

要驾驶汽车你不必了解内燃机的原理，但却一定要转动钥匙来点火。我已经给了你这把钥匙，它就叫做积极心态。好好利用它吧。



强调积极的一面

我一直都在谈金钱，因为这是衡量成功的一个简单方法。正像珀尔·贝利说的，“我曾经富有也曾经贫穷，但还是富有好些。”

但是金钱并不能解决一切问题。就我所知，一些最痛苦的人居然是百万富翁。他们之所以痛苦，是因为他们以为金钱可以让他们快乐。但是他们也不会因为贫穷而快乐，要是他们把自己的钱全丢光了，准是又穷又痛苦。

正是因为这个原因所以你才要让积极心态把你的生活整个儿的改变了，让他把你变成你希望自己成为的那类人，充分发挥自己的个性。

你可以成为一个受人敬爱、宽厚和慷慨的人，可以成为一个善解人意和立场坚定的父亲，也可以是一个真正的朋友，还可以成为一个值得信任、工作努力和忠诚的雇员（要是你做不到，辞掉工作另找一份，这对老板和你——尤其是你——都有好处），你也会成为一个好邻居。

你可以随心所欲地成为任何人。

随着你的改变，你身边的人也会改变。记住，如果你要教导别人如何去爱，那么就要向他施与你的爱。如果你要给他们信心，那就鼓励他们。要想让他们诚实，那就告诉他们自己的实话。如果你要他们慷慨，那么就分享你的所有。如果你要他们学会耐心，自己就必须宽容。如果你要他们快乐，那就体谅他们。

你不能替别人说话，但是你可以——而且必须——确定自己对他们言行的反应。如果你因为别人而苦恼，那只能是你自己的问题。你可能无法去改变他们怎么做，但是你可以改变自己如何反应。

还记得埃里克·伯尔尼博士的《人们玩的游戏》吗？你将会惊讶地发现只要你不再试图接住球，人们就会停止把它扔给你。

最后，接受自己是个不完美、有缺点的人吧，但是这决不意味着停止提高自己，而是承认你可能永远也不会各个方面真正达到百分之百。

当你意识到，并且真正地接受自己并不完美，要接受并理解别人的缺点不就更容易了吗？为了说明这一点，我将向你说起我在洛杉矶的一个朋友。

有一天深夜，他接到一个电话，说他的儿子被送进了旧金山的一家心理健康诊所。这个 19 岁的孩子试图自杀，但没有成功。这个精神病医生在

事实上我并不喜欢钱，只是它们能安抚我的神经而已。

乔·路易斯

(1914—1981)

美国重量级拳击冠军

了解真正的自己，做真正的自己。

电话上向这个父亲保证孩子没有生命危险，但是建议说父子见面可能会有帮助，问他能不能飞往旧金山？

但这个父亲第二天下午抵达后，这个儿子气坏了，因为父亲“居然耽搁了那么长的时间”。他拒绝和父亲说话，以表现自己的愤怒。

精神病医生把父子俩请进办公室，问这个孩子为什么给他父亲“沉默疗法”。这个男孩说出了原因。

“我明白了，”这个医生说。“那么你已经想好了自己父亲本应该做到的事情，而你绝不接受任何差一点的表现。你觉得一个好父亲——一个百分之百的父亲——会做一班更早的飞机，而他迟到一小时，照你的标准，在你心中的分量就轻了一分。”

“而真正的事实是他已经在这儿了，所以他肯定还是有那么一点在乎你。也许只有百分之十？难道你的意思是，如果你没有一个百分之百完美的父亲，就干脆不要他了？”

我的朋友后来告诉我说：“我飞到旧金山，满心内疚和愤恨。‘我怎么让我的儿子失望了？他怎么能对我做出这种事情？’但是医生的话却让我有了新的想法。‘或许我只是一个百分之十的父亲，而他是百分之十的儿子。好吧，我会努力做得更好。现在就开始，我最好接受他的那百分之十，而不要因为他没有做到我为他设定的标准而抛弃他。’这正是父子之间彼此理解的开始。”

人都喜欢那些喜欢自己的人。毕竟，任何一个有着这样好品位的人也会有着其它补偿性的品质。人们对自己喜欢的人会施以恩惠、爱、升职、生意——以及一切，但是他们不会喜爱你，除非你喜爱自己，也喜爱他们。我说的是你真正地赞赏你所喜欢的整个人的一部分——你或者别人。

令人惊喜的是，随着你通过积极心理重新整理生活，你会发现其他所有的一切都会变得有条不紊。在不久的将来会有一天，你所断言的一切——你过去认为是“不可能”的那些东西——会真正的发生。而你将让这些事情发生。

你正是自己所有结果的原因。

在没有被证明不可能之前，一切都是可能的。就算不可能，也只是暂时的。

赛珍珠 (1892—1973)
美国小说家和人道主义者

上 篇
致富旅行



第三部分 目的地——你前进的道路

第一章

平衡你的生活——多好的准则！

在我们旅途开始之初，我就向你描述过计划的详细情况。我曾提到过我们必须提出三个根本性问题，因为它们是所有问题的基础：

1. 你是谁？（即是重复“我是谁？”）
2. 你的目标在哪里？（即是重复“我的目标在哪里？”）
3. 你准备如何实现？（即是重复“我准备如何实现？”）

你迄今为止大部分工作都围绕着“你是谁？”（即是重复“我是谁？”）这个问题展开，但还没有能够完全回答这个问题。我将在今后的章节涉及到这个问题答案的一些重要方面，但现在我所要谈及的是你究竟把目标定在在哪里的问题。在回答该问题以前，让我们测试一下你潜力的极限。你到底能够做些什么？如果你到现在仍然不能肯定自己能否取得成功的话，那么你对自己的能力也所知有限。让我给你讲一些名人故事吧，他们在人生之初都曾饱受打击，但不能妨碍他们最终取得巨大成功，成为杰出人物。

爱因斯坦——伟大的科学家

我们都曾听说过阿尔伯特·爱因斯坦——相对论的创立者。爱因斯坦在物理学的成就将会影响到未来几代人的生活，但他也曾是个众人皆知的差生。老师们根本没法同他交流，而他也难于表达自己的思想，八年级的時候还差点留级。

林肯——伟大的总统

另一个耳熟能详的名字是亚伯拉罕·林肯。他几乎被全世界公认为美国最杰出的总统之一，然而他在选举中的失利比成功要多得多，他还曾一度完全处于精神失常的状态。我们都知道他出身低微——常常打着赤脚在简陋木屋中的烛光下读书。如果林肯能够以此为起点成为美利坚合众国的总统，并成为历史上最伟大的领袖之一，那么你又怎能成就怎样一番事业呢？

千万不要在每踏出下一步之前就去检测地面，因为只有将目光放在遥远的地平线上的人才能找到他正确的方向。

达戈·哈马舍尔德
(1905—1961)

瑞典政治家，1953—
1961任联合国秘书长

一些人的成功是上天注定的，而绝大多数人则是依靠自己的坚强意志取得。

佚名

少有伟人是天才。

保罗·古德曼 (1911—
1972)

美国作家、教育家和心理
分析学家

没有伟人就不能成就一番丰功伟绩，而只要你下定决心你就能成为伟人。

夏尔·戴高乐 (1890—1970)

法国将军和政治家、法国第五共和国的首任总统 (1959—1969)

上帝赐予你坚果，还需要你自己去砸开。

德国谚语

自身寻找幸福固然不易，而想在其他地方获得更是毫无可能。

阿格尼斯·雷普利尔 (1858—1950)
美国随笔作家

人类的职责在于不断前行，挑战自身能力的极限。

皮埃尔·泰雅尔·德·夏尔丹 (1881—1955)
法国教士、哲学家和古生物学者

洛克菲勒——受人尊敬的国家领袖

让我们看看另一位时间上更靠近我们时代的人物——内尔森·洛克菲勒。在孩提阶段，他就被认定为“缺乏学习能力”。我现在怀疑如果不是由于他们家族那么有钱的话，他可能会被直截了当地称作“笨蛋”。但内尔森·洛克菲勒克服了学习障碍，成为了一位受人尊敬的国家领袖。如果生活中有人叫你“笨蛋”的话，那你只不过同内尔森·洛克菲勒一样而已。也许你学习起来很吃力，但学习成绩只能反映出你的冷漠或心理障碍使你不能成为高分者，但这些都不足以限制你的发展！

爱默生——伟大的思想家

160年前伟大的思想家爱默生写下了这样的话：自然中没有任何东西是任性妄为的。如果你没有先天实现的能力，自然也不会在你头脑中灌输进熊熊燃烧的渴望。所有你真心诚意渴望从生活中获得的东西都是伸手可及的，而你所需要做的，就是伸出手去抓住它！

如果我请你说出你所知道的最幸福的人，你会说谁呢？如果你不说是你自己的话，又是为什么呢？你为什么就不能是你所知道的最幸福的人呢？你也许会想出不是的众多理由。先放下这些理由，想一想：你是如何判断别人的幸福的？难道我们不是通常以自己为参照，以他人拥有自己所缺的东西——无论好坏——为凭据，来揣测他人的幸福吗？那么你又怎么可能确切知道别人的生活到底是什么样子？你又怎能体会他人的烦恼？如果你写下的是别人的名字，那就表明你认为你可以变得更幸福些。即使你认为自己就是最幸福的人，你也许仍然会承认你的生活可以变得更美。如果不是这样的话，你就不会来读这本书了。



那么你呢——???

怎样使你更快乐呢？快乐的关键在于理解两个基本法则——其一在于平衡你生活中的各个领域；其二在于不断拓展这些领域。生活的各个领域指的是什么？具体包括哪些？我们所有人在许多领域都存在一定的基本需求。你之所以会看这本书就是因为你感受到生活中理财的必要性。当我们按照第三步做的时候，我们发现理财只是众多领域之一，并接触到生活的七个基本范畴：家政理财、心智、情感、社会、职业、身体和精神。让我们现在更加全面地考察一下这些领域。

家政理财的需要是显而易见的。我们都有这方面的需求。但奇怪的是有些人否认存在这种需求，情愿穷困潦倒，当然对某些人来说这也是可能的，他们可以归隐山林，脱离凡尘。但我们绝大多数人还是需要进行基本

理财,因为我们的吃穿住行和家庭都离不开钱。

何谓生活的心智领域?在该领域中我们需要刺激和成长,只有挑战能够促进我们头脑不断工作,保持灵活。刺激和挑战使得我们在成长的同时不断完善自身品行和技能。

情感领域对于大多数人更是至关重要。正是这个领域决定了我们对于自身的内心感受,而这种感受支配着我们绝大多数的决策,因此情感领域的“健全”举足轻重。

社会领域,指的是你与同事之间的关系,你同他们之间的相互交往,相互支持,为促进理解所做出共同努力以及所取得的和谐氛围。

我们多数人都认识到家庭才是社会领域最重要的一环,因此关爱家庭才是至高无上的。我常常听到有人谈到自己失去的爱人会说,“要是……该多好”。那现在就应该去创造你理想中的和谐关系。

工作领域。正如我早先所讲,我们的老板归根结底还是我们自己,如果工作不称心,为什么不像一个好老板对需要帮助的雇员那样——给他们寻求帮助。辅导员、私人教师、导师、兼职教育和再培训——只要有利于工作长远发展,你都可以去试试。

身体领域简单易懂,是指我们身体健康,体魄强健,心绪安宁,精力充沛以及内心的感受。健康的体魄帮助我们轻松成就理想。

最后是精神领域。我们必须认识到我们生活中的精神使命,我们在宇宙中所处的地位。

我认为最为至关重要的一项是认识到在所有领域中保持平衡的重要性。无论是去否认精神需求还是理财的需求都是毫无意义的,它们客观存在。如果我们不重视精神领域的话,无论你多么财大气粗,生活都将失衡,错过生活赐予你的无穷宝藏。经验告诉我们,随着精神领域的扩张,其他领域似乎也更易于发展和平衡。

正是对自然和环境偶然和谐中的美与幸福的体验使我们创造出天堂生活的景象。

乔治·桑塔亚那(1932—1952)

西班牙裔美国哲学家、诗人、小说家和评论家

第二章

谁在勾画你现实的地图？



世上重要的并不在于你现在的地位，而在于你将来奋进的方向。

老奥利弗·温德尔·霍姆斯(1809—1894)
美国医生、教授和作家

让我们继续考虑一下我们为什么总会有恐惧感，原因就在于你自己在现实中的思维和行为方式。当我们观察事物的时候，我们的全部精力和经验都倾注于该过程中，但由于发生得太快，我们还没有意识到这个认识过程，它通常就结束了。认识过程分为四个阶段：辨识事物，将事物与我们头脑中的信息进行比较，依据信息做出决策，按照决策采取行动。辨识，比较，决策和行动。

从某种意义上讲，这同使用行车地图颇为类似。假设你想来我们办事处，你需要一张这个地区的地图，标明了各个十字路口和应该转弯的方向。当来到一个十字路口，你会将之同地图比较，确定应走的方向，最后按照决定行事。我们头脑中储存的所有信息就像是一张行车地图，是我们对于现实世界的所有认识：包含了事物的所有细节，包含了我们对宇宙万物以及我们自身的认识。这就是我们的世界地图，我们的现实地图，正如我们所见的所有地图一样，它也不可能是准确无误和尽善尽美的。你也许会问：“什么？你说我在生活中的所作所为都依据这张既不准确又不完备的现实地图？那我怎么抵达目的地？”别紧张。乔·卡尔博的地图也和你的一样并非准确完备，但一点不会妨碍他去想去的地方。

关键是搞清楚你的地图什么时候是准确的，什么时候不准确，并在关键区域加以修正。举个例子，我以前提到过的那只狗鱼，当它的鼻子在玻璃墙上撞了无数次之后，它的现实地图上就会增加一个路障，这将一直妨碍它去捉小鱼。只要玻璃墙存在，它的现实地图就是正确的。它只要看到小鱼就会联想到自己受伤的鼻子。它知道自己无法过去捉小鱼。但是玻璃墙一旦被撤，可怜的狗鱼的现实地图就成为了一个错误。像那只狗鱼一样，你也会迷失在自己现实地图中的阻碍和路障之中，而现实是你已经不再需要大费周折的去绕路了。当你想清楚自己是怎样勾画现实地图的时候，你就会惊奇地发现地图确实有效。

像我们以前探讨过的，一个婴儿呱呱坠地时对这个世界的态度不偏不倚。他或她也许会有身体或者情感上的需要，但是他们对于自己进入

的这个世界不会抱有好的或是坏的成见。如果将婴儿的头脑比作天平，那么它最初处于完全平衡状态。当你从幼儿时期成长起来的时候遇到一个新的概念或思想，你也不知应该将其放在天平的哪一端。你又如何确定自己的态度呢？当你初次遭遇一个新生概念或经验时，你总是习惯依赖他人的反应。下面是个简单的例子：

菠菜——呸！回想一下你的童年，三四岁的时候。假设你从未吃过菠菜或者没有意识到自己吃的就是菠菜。你同一群朋友出去玩的时候，一个朋友说，“嗨，今晚去我家吃饭好吗？”另一个朋友说，“啊，明晚吧，唉，今晚我家得吃菠菜。”这会有什么影响？你的朋友们告诉你他们对菠菜的价值判断。你以前从未吃过，因此你对菠菜好或者坏的印象也只能依据朋友的判断和对朋友可信度的评估。你的砝码总会放在天平肯定的一端或者否定的一端。假如你的朋友过去曾告诉你冰淇淋好吃，你尝过后也觉得他说得对，的确好吃。从此你或许在食物方面更尊重他的判断，倾向于认为菠菜不会太可口。

假设你第二次接触菠菜是在几天后，母亲作了一道菜就是菠菜。你看到盘子里绿色的玩意儿问，“噢，这是什么？”母亲说，“菠菜呀。”因此你说，“我不想吃。”你父亲那天正好身体劳累，情绪不佳，于是说，“你说什么，不想吃？给我立即吃掉，否则揍你小子。”这时就发生了很重要的事情，菠菜与非常负面的东西发生关联。你也在天平否定的一端放下了一个重重的砝码。虽然你从未品尝过菠菜，但你已经知道这是个会给你带来紧张和麻烦的东西。态度大多也就是这样形成的。你遇到新的事物，然后决定应该倾向那一边，这就是态度的转折点。

你最初做出的决定——无论肯定还是否定——都会极大地影响对该事物相关的另一条信息的评估。尤其是经验与强烈的情感相牵连时，会进一步加深你的成见，以至于会影响到信念的形成，对菠菜的好恶就是一个很好的例子。你朋友对菠菜的看法也许并不太重要，但是当你不吃菠菜时，父亲用体罚进行威胁，使你感情上受到很强烈的刺激，对菠菜就更厌烦了。

感情对于现实地图的形成所起的作用异常强大。感情越强烈，在其影响下我们做出的判断越是偏激；感情越强烈，思想越是可能走极端。下面的例子就是个很好的证明。

记得你的成绩单吗？

假设你还是个孩子的时候，父母坐在家看回来你带回来的成绩单。他们会说，“嗯，算术得了个B，还可以；英语A-，不错；科学才一个

D, 你到底怎么搞的?”这样突然就出了一个大问题。强烈的感情在这里发生了巨大作用。也许得D的原因并非你对该门功课缺乏能力,或许是考试当天身体不适,又可能是当时错误理解了本该明白的概念,或者仅仅是对某位老师不满造成的。但是无论原因怎样,一旦父母因为你在该科的无能而责备你时,结果会使你对科学这门学科产生非常消极的心理,甚至会荒谬地认为,“我根本就不是学科学的料。”又一个转折点。当你对任何事物存在负面情绪时,你根本就对它提不起兴趣,更别说去喜欢了。你会发现学习这门功课更加吃力,反过来进一步拖累你的成绩,直到最终彻底放弃。所以由于感情的介入,事件的最初影响最终演变成为一种非常强烈的偏见以及一种对自身真实能力错得离谱的虚假印象。

我长大后继承了父亲的外貌、父亲的言谈、父亲的举止、父亲的处世方法、父亲的观念以及母亲对父亲的轻蔑。

朱尔斯·菲佛
(生于1929)
美国连环漫画家

还有个需要注意的地方是你逼真的想象力也会构筑现实地图的一部分,其中影响最坏的是你在电影或者电视上看到的所谓的喜剧。你是否注意到喜剧通常都是通过羞辱他人或者丑化他人达到逗乐的目的?我并非反对幽默,笑声是我们最大的幸福之一,我也不希望每个人都板着一张脸。但你需要防备垃圾的侵袭,你心智的真正作用就在于过滤自身的体验。当你在休闲时,也就是看电视、电影或者读书时,常常会放松戒备。依据所看到的展开想象力,并在无意识的情况下将这些印象添加到现实地图之中。

评估你的行车地图

也许对于一个意欲致富的懒人来讲评估行车地图是最为困难的事情之一。要检验你的地图是否正如你想象中的那么准确可靠还是需要下一番功夫的。它是否能真实地反映出你是谁以及你的潜力?比较一下依据你对自身的设想而构筑起来的现实地图和你真实性格与能力之间的差距,这有助于你找到现实地图中失真的地方。

你如何看待自己

我将储存在现实地图中的自身图像称为自我形象。事实上,你的现实地图有你三种图像:你对自己的看法,你希望别人对你的看法和真正的自我。你本人也很难辨识清真实的自我,真实的自我往往比你希望展现给别人的自我更有潜力,但不幸的是,你通常很难能够发掘出真实的自我。像现实地图中其他一切一样,你的自身图像也会引发感情波动,而你对自我形象的情绪将构成你的自尊。

现在我们已经到了《懒人赚钱术工作日志》中非常重要的一步,你需要重新审视你的自尊和自我形象,并从你对自身的看法中找出偏差最

你如何看我与我无关。

特里·科尔·惠特克(生于1939)
美国福音传教士和作家

大的地方。参考手册的第十六步有一个问卷调查帮你找出自我蒙蔽之处。完成该问卷，按照参考手册的第二页给自己打分。我们会依据你的分值提出补救的办法。

如果你有一本《懒人赚钱术工作日志》，就请再次翻到工作日志，做以下练习。

你不知道我对自己多么
缺乏自信——而我的真
实能力却远不止于此。

威廉姆·施温奇·吉尔
伯特(1836—1911)
英国戏剧家、歌词作者和
作家

现在请翻至第十六步，勾画我的现实地图，参考手册第 107 页。

第三章

恶性循环

如果你做自尊问卷调查的情形同我一样，你现在也许会感到情绪低落。世上最痛苦的事情之一莫过于直面自己，了解现实。你做的问卷调查并非起这样的作用，它只是展现你的真实想法而已。你所作的就是寻求真实。如果分数很低也不要因此而忧心忡忡，毕竟，这个问卷调查也仅仅反映了制作者本人对高度自尊的理解。低分并不意味着你注定失败，而是表明你需要采取一些补救措施。请最大限度地利用好这份问卷调查吧。

在你检视打分情况时，你也许会发现一些情形标志着高度自尊，而另一些则是缺乏自尊的表现。你应该回过头来看看那些显示自己缺乏自尊的问题，问问自己为什么自己给出的答案如此重要？为什么这能够显示出你对自己并非那么看重？然后做出决定，自己是否应该在这方面有所改变。比如，你在问卷调查中填写的是你一直对他人对你的看法很敏感，你或许自认为是个美德。这可以是个优秀品质，但这主要取决于敏感的程度。有些人对他人的情绪过于敏感以至完全放弃了自身的感受。他们一天到晚就只惦记着他人的所思所想，完全忽视了自己的需要。结果把自己的生活弄得痛苦不堪。你必须做出明智的抉择，你可以做得善解人意，但同时你还得妥善照顾自己的感受。在十六步骤中，勾画我的现实地图，对于奇数问题选择正确答案显示了你的高度自尊，而对偶数问题选择正确答案则显示出你缺乏自尊。

随着书的进展，尤其是当你学着运用超级暗示的时候，你将学会使用一些特别的方法迅速提升你的自尊和自我形象。这些方法有助于你撕破罩在你真实能力之外的假象和限制，帮助你树立自信，欣赏到自身实力。自我形象和自尊对于你在懒人致富路上的成长和发展之所以如此重要就在于我们每个人都会时不时地陷入一种自我打击的恶性循环之中。

参考手册第十七步骤由一个图例显示人的基本反应过程。当你进入一个新的环境，会促使你积极行动，逐步成熟和发展，你的内心也会期望能够妥善应对挑战。你的自我形象和自尊会将这一过程视为一种经验。在意识层次上，你渴望成功，但是潜意识里，你的自我形象和自尊为你确定的期望值会比你公开宣称将要实现的目标低得多。

为别人活着很容易，每个人都在这样做，但我劝你要为自己而活。

拉尔夫·沃尔朵·爱默生(1803—1882)

期望值决定发挥

有趣的是你对自身的期望将会绝对主宰你的发挥。如果你想有所成就,而你对自己的期望值又低于该目标,那么你的表现也会低于为实现该目标而应有的水平。其后又会发生什么事呢?你会评估自身的表现。你这时对自己的评价的标准不再基于对自身的期望,而是参照你所制定的目标进行。最终结果当然是未能完成目标,自己将自己否定,你对自己也变得更加吹毛求疵,而这种自我否定会进一步打击你的自尊和自我形象,恶性循环再次开始。

你最严厉的批评者——你自己

你是常常因为有所成就而夸奖自己,还是由于不能实现目标而不断自我否定?这就是形象自我否定的恶性循环形成的关键。当你评估自身表现时,很少能褒奖自己,通常是自我打击,过于严于律己。举个例子,你是否会因为读到这本书,接触到我的思想而颇为得意?我当然希望如此。当你结束工作日志每一步骤时,你是否意识到你在自我完善的道路上迈出了非常重要的一步?我希望你从现在开始就像那样做。

当你完成某项任务时,你是否会因为自己的出色表现而着实得意一番?可能不会。假如你没有能够完成你认为自己应该能够做到的事,你不会因此责备自己。人们通常很有可能会这样做。我们大多数人都习惯于自我贬低而非自我褒奖。一直以来,我们受到的教育都是自鸣得意是个坏毛病,而自我批评才最值得珍惜。都是些胡扯!你可以从我所描述的恶性循环中真切的感受到,要特别注重褒奖自己而不要妄自菲薄。当你在评估自己不尽如人意的表现时,别对自己太苛刻。我并不是说不需要对自己进行评估,评估过程中重要的是吸取教训,不断提高,并不需要自怨自艾,妄自菲薄。

毕竟在你尝试新东西时,不可能什么都一帆风顺,错误在所难免,当你对所做的事情一无所知时尤其如此。当你想有所发展并试图改变自己生活的时候,你肯定会犯错。你有两种选择:犯错或者未能实现目标时,狠批自己一顿,对自己说,“你这傻瓜怎么老是出错。”;你也可以告诉自己,“我正在尝试新东西时犯了一个错,我必须从中接受教训,争取下次做得更好。”你认为那种做法会对你的自我形象和自尊产生更为积极的作用呢?一味指责自己只会把事情变得更糟,你会对自己所说的深信不疑。有时即使是开个玩笑都可能会出现这种情况,你的潜意识并不具有幽默感,对你的玩笑话也会信以为真。但是当你犯错时,正视错误,仔细分析,查找原因,然后告诉自己:“啊,我犯了个错

如果你认为自己只是一个二等公民,那你肯定会成为其中一员。

特德·(罗伯特·爱德华)·特纳第三

(1939 出生)

美国运动员和商人

不要吹毛求疵,重在亡羊补牢。

亨利·福特 (1863—1947)

美国工业家

误。毕竟我还不是太熟悉，还需要一个适应过程，但我从中学到了很多，下次肯定会做得更好。”这样会对你的自尊有何影响？你已经成熟了，学到了新的东西，完善了自我，提高了自我形象和自尊。你学到了过去所不知道的知识，这将帮助你提高对自我的预期，使你形成良性循环，下次发挥得更出色。自我指责只会影响你的表现。给自己一些赞赏，使自己有更上乘的表现，事情就这么简单。

冷处理！放轻松！

困难的是如何改正一犯错就自我指责的坏习惯。我们可以慢慢纠正，学会寻找错误，承认错误，允许自己在错误中学习。学会在完成了无论多么琐碎的事情之后，给自己一个喝彩；一旦完成了什么重要的或者



以前未接触过的事情之后，千万，千万，千万不要错过勉励自己的机会。我们经常会在做好一件事之后想，“谁都会做这事儿”，但是这次是你做好了这件事儿而不是别人！你必须要有意识地去培养自我形象和自尊以提高你的

期望值，改进你的表现。如果你一次次重复着相同的错误，记住，这只不过是根深蒂固的习惯在作祟，但是如果你因为犯错而对自己横加指责的话，只能使情况雪上加霜。

注意调节你的恒温器

现实地图，尤其是自我形象和自尊，之所以如此重要，就在于它起到了恒温器的作用。如果你想要升高室内温度，你可以调高恒温器，而不需要在房内升起一堆火。那些不想调节恒温器而又要改善自身表现的企图就像是在房内升起一堆火一样，只能有效于一时并且太过麻烦。许多拼命赚钱的人和那些减肥的人就是活生生的例子。你对自己有个评价，无论什么事情都会按照这个标准来做。

人们对自己都有一个评价。假如他重 180 磅，想要减至 160 磅，但他在思想上还是把自己看作 180 磅的人，然后拼命地节食，再节食，努力减掉 20 磅，最后可能成功或者减掉了大部分。但是由于思想上的调节器并未发生任何变化，他仍把自己视为 180 磅，所以不用多长时间体重又会迅速反弹回去。那你应当怎样减肥？怎样提高自己的薪水？这都需要你调节自身的恒温器。怎样调节呢？你应当有意识地注意自己对自我的评价。

参考手册中本步骤的练习真的非常简单，只有八个字——褒奖自己或者闭嘴，意思是说无论你在自言自语还是与他人交谈的时候，你要么夸奖自己，要么称赞他人，要么一言不发。我母亲常喜欢说：“如果你不能

我们的着力可以帮助我们成就事业，但它同样可能会转化为相等的阻力妨碍我们做事。

亚历士多德
(公元前 384—322)
希腊哲学家

轻视自己的人必遭他人轻蔑。

威廉·哈兹利特
(1778—1830)
英国随笔作家和批评家

说别人的好话,那你干脆啥都别说!”把这话从第十七步骤中剪下来,然后贴在你能看见的地方,最后身体力行。每次你想要因为犯错而自责时,就想一想褒奖自己或者闭嘴这句话。不要责备自己,正视错误,你也在其中学到了东西,帮助你在下次做得更好。从今天开始,有意识地养成要么表扬要么住口的好习惯。

请翻到第十七步骤,自我贬低自身形成的是恶性循环,参考《融入职场:技术工作日志》第 109 页,褒奖你自己吧!

第四章

培养“反应能力”

你觉得表扬自己是否轻而易举？还是由于多年的习惯，使你羞于启齿自我夸奖的话语，觉得这样做太傻？不要让多年来的负面影响妨碍你的似锦前程，不要做一条被玻璃墙重重围困的梭鱼。这些玻璃墙只是你的一种意识，认为自己不值一提，更不应该夸奖自己。不要让玻璃墙限制住你，它们其实根本不存在，你所感受到的只不过是过去教育所残留下的幻影。的确，没有人会喜欢一个喜好吹牛的家伙，但我们并不是要你去自吹自擂，我们只是希望你能够确认自身成就的真实价值，这对于一个懒人无论是致富还是取得成功都是非常重要的一步。

今天真是个好天气！你是否会因为今天的好天气而感到精力旺盛，活力十足？怎么回事儿？你不会认为今天太热了吧？那你怎么还是觉得精力旺盛，情绪高昂呢？到底为什么会这样呢？尽管室外天气不是最好，但又有什么分别呢？为什么天气就能够左右你的情绪？你今天没有精力充沛的感觉，又是为什么呢？谁决定了你应该喜欢什么样的天气？谁应该为你的情绪负责？天气预报员？闹钟？还是你的起床起错了方向的配偶或是家人？也可能是灾难不断的早间新闻？到底谁最能影响到你的生活？也许你顿时会想到——是你自己。正是你决定了自己今天喜欢什么样的天气。如果你是个风湿症患者呢？不好的天气，骨头肯定很痛，但是你还是有权决定，到底是将精力放在病痛上面破坏一天的好心情呢，还是尽情地享受今天的生活，有所成就，不断进步。人的意志能力惊人。当你全神贯注于某一件事情的时候，其他的事物往往被忽略。沉湎于病痛之中，病痛会越来越重；关注于世间的幸，你的情绪容易低落，身体易于疲倦；将心投入到生活的目标中去，用行动实现自己的计划，痛苦和噩耗将消失得无影无踪。

你注意力的投向将直接决定你的情绪和感受。你有权做出选择，因此你能够决定自己的感受以及对天气的偏好。你无法改变环境，但绝对可以控制自己对环境的反应。以下几个办法可以使你轻松将注意力集中于一天中的欢乐时光，而非那些消极的方面。

一个人最大的失败之一就在于总是喜欢首先为自己的过失寻找借口，而等到他想起要亡羊补牢的时候，已经为时已晚。

雷斯枢机主教
(1614—1679)
法国高级教士和作家

大多数人对于一件事物的信仰缺失源于对另一件事物的盲从。

G·C·李顿伯格
(1742—1799)
德国物理学家和作家

在道德层面上也许最难以把握的就是控制我们自己的思想。

查尔斯·达尔文
(1809—1882)
英国博物学家



早为一天做安排

你也许并未意识到你对今天的态度始于昨天你对今天的暗示。如果你昨天工作时间很长,还熬了夜,你会告诉自己,“明天准得筋疲力尽”,结果果不其然。又或许你在头天的天气预报上得知今天天气又冷又潮,你会对自己说,“这种天气绝对会让我关节疼”,今天天气的确又冷又潮,关节还疼得厉害。

你控制着自身的意志力,这是个无可回避的事实。你会向你的头脑提示你将经历的事情,不管是身体方面——“每年这时候我总会感冒”,还是情感方面——“下雨天让我情绪低落”,或者是智力方面——“这道题我根本不会做”,你的意识都会做出相应反应。乔过去常说,许多人的感冒大多是5点钟新闻和电视广告的原因,因为它们总嚷嚷着流感的盛行。他知道你在感情方面下达的指示对你的感受影响最大。你的意识,尤其是被称为潜意识的那一部分,对你拥有绝对控制权。它可以让你富甲天下,也可以让你一贫如洗。

反应——由你控制

总而言之,反应由你做出。你有能力驾驭自己对任何形势的反应。幸运的是,潜意识受你指挥。你拥有强大的力量因为有意识的你完全控制着对潜意识所下的指令。这当然是个好消息,但不妙的是,你总不太留心自己或是他人对你的潜意识所下的指令,放任自流,结果让我先前提到的习惯的惯性推着你行动。

举个例子,你是否发现自己会为了无关紧要的事情对人发火,而过后又后悔自己为何如此小题大做?你是否遇到过这样的局面,你完全知道应该如何去做,但就是做不出来?事后你会惊讶地想,“这么简单,为何我就是做不到呢?”

最最重要的莫过于做好对潜意识的编程工作,这事实上也是本书简单而又异常重要的要诀,你可以通过每日宣告、自我意识和超级暗示来实现。你实际上已经开始了这方面的工作。参考手册中的每一步都旨在通过每日宣告和自我意识的办法帮助你取得潜意识的编程控制权。

播下成功的种子

记得第九步骤,万事万物发展变化,我们要你写下如下宣告。

“我_____ (名字) 接受自身的任何变化,摆脱以往心灵的束缚。”

我们称这个陈述为每日宣告。假设我现在没能充分利用时间,需要在意识中强化有效利用时间的观念,我可以设计这样一个陈述句:

富人量入为出,还定期存上一点……穷人将自己挣的花得一千二净……贫困潦倒者不仅花光自己的,还要靠讨饭度日。

艾德·弗尔曼

(生于1933)

美国企业家、工程师、作家、演说家、研讨会组织者和国会议员

上帝帮助自助者。

阿尔杰农·西德尼

(1622—1683)

英国政治家和作家

思想像个时钟,

你得天天记着上发条。

富尔顿·约翰·西恩主教

(1895—1979)

美国宗教领袖和作家

“我，_____（你的名字一直用肯定形式以加强印象），有效利用时间。我合理计划积极行动，无论工作或休息，都充分利用时间。”

加强肯定

注意我用的都是肯定式。我不说自己缺乏计划，只谈力图实现的目标，仿佛已经实现。毕竟，我不是想确立一种自己将会有效利用时间的心态，只想肯定自己确有效率。只要我不断地灌输肯定概念，再辅之以不久后将谈到的自我意识规则，最后用超级暗示过程进行强化，我不久后就能成为我所渴望成为的那种人，这是由于我坚信自己就是那种人，而言行又时刻与这一信念步调一致，所以最后习惯成自然，就这么简单。请注意我并未具体列出如何保持高效的细枝末节，我只需要营造一种自己效率很高的心态，剩下的交给潜意识处理就行了。

你参考手册的下一步就是要你将自我宣告过程运用于一个非常重要的概念之中——“反应能力”，也就是你控制自身反应的能力。参考手册第十八步骤有以下宣告：

“我，_____（你的名字一直用肯定形式以加强印象），承认反应能力。我相信自己有能力驾驭自己对任何形势的反应。”

参考手册第 113 页有几个这样的宣告陈述句，像往常一样剪下来贴在你经常可以看到的**地方**，浴室镜子上、汽车仪表板上、冰箱门上以及你经常使用的办公桌抽屉内侧。每次看见都深信不疑地大声朗读，力争每天 25 次。对了，在你晚上上床以前，肯定地告诉自己明天的感受。立即开始掌握自己的反应吧。你今晚的计划将成为明天的真切感受。

人并非一个静态概念，而是一个动态的过程。努力越多，成就越大。

鲁道夫·斯坦纳
(1861—1925)
奥地利哲学家

自由即是自己要对自己负责的意思。

弗里德里希·尼采
(1844—1900)
德国哲学家

现在请翻开《懒人赚钱术工作日志》第 113 页的第十八步骤，承认“反应能力”，这是你建造中的重要一站。

第五章

化被动为主动

今天天气很棒,对吧!这样的日子里,整个世界都变得更美好,尤其是对你而言。你也许精力充沛,对今天充满期待吧。当然,随着时间的流逝,总会出现挑战,让你觉得棘手。我想你可能会说,“我早就知道他说的不对。他说我可以通过每日宣告使我的日子过得更滋润。现在看看这些麻烦。我想这法子可能只对他有效,我敢打赌他肯定没碰到过我这些问题”,以及诸如此类的话。当然我不可能了解你的问题,我会遇到我的麻烦,乔会有他自己的问题,但他教导我不要回避问题。问题实际上是我们的老师,我们应该向它们请教,同时问题也是机会的源泉。问题产生需求;只要有需求,我们就有机会提供产品或服务去满足它——赚钱的机会也就近在眼前。此外,每天新问题的挑战使我们思想活跃,激发自身潜能,不同程度上提升自己的思维、智力和技能。没有一种感觉能够像你接受挑战并成功解决后那种成就感更让人心旷神怡了。因此,碰到新问题,要积极应对,因为这是个机会。

你需要的是新的挑战来提升自己并提供机会,你并不需要日复一日地纠缠于老问题。生活会不断给你提出新问题,如果你的老问题始终解决不了,那你的包袱会越背越重直至彻底将你压垮,这时你才真的是出了大问题。那你今天又遇到的老问题应该如何处理呢?愉快接受,把它作为一个新的机会,一个从未见过的机会,至少今天的你就从未见过。你不再是昨天那个对它束手无策的人,你每天都在发展,你每天对于这个问题都能找到一个新的切入点。你能够解决这个问题/机会,因为你现在知道了解决它是你的责任,因为任何问题的答案早已在你的脑袋里,只是有待发掘而已。答案现在仍在玻璃墙的另一面。你可以看到,但你可能会像我们的梭鱼朋友一样,认为遥不可及而置之不理。你所要做的是怎样打碎玻璃墙获得需要的答案。

让我们谈一下责任问题。谁该为你的问题负责?尤其是那些反复出现的问题。你的父母?你的配偶?你的子女?你的老板?你的债主?经济状况?某些石油公司?政府?还是上帝?如果真是这样,那你可遇到大麻烦了,因为你对这些实体几乎就没有发言权。你惟一能够始终如一的加以控制的就只有你自己,因此如果你想要彻底解决这些纠缠不清的问题,你真

人们从一个错误到另一个错误的过程中发现全部真理。

西格蒙德·弗洛伊德
(1856—1939)
奥地利心理学家

智者不仅寻找机会,更会创造机会。

弗朗西斯·培根爵士
(1561—1626)
英国哲学家、政治家和随笔作家

无论你讲过几百次,一个思想总是新颖独特,因为你会用新的思维来考虑,新的语言来表达,给人以全新的联想。

老奥利弗·温德尔·霍姆斯(1809—1894)
美国医生、教授和作家

愿意为自己负责的品质是孕育自尊的温床。

琼·蒂迪翁(1934 出生)
美国作家

正可以利用的工具也只有你自己。

防止思想僵化

就像海龟一样，只有将头伸出壳外，才能往前走。

詹姆斯·布莱恩·科南特(1893—1978)
美国大学校长和外交官

成功的大道两旁处处充满诱惑。

佚名

我感觉，无论在我自己还是同事们的生活中，问题反复出现的根源在于僵化的心态。正是这种僵化的心态使得问题一次又一次地重演，悬而不决。生活中，我之所以会纠缠于老问题之中，主要是心理障碍造成的，心理障碍使我总是力图回避问题而不是脚踏实地地解决问题。你现在已经在努力消除一种僵化的心态——明天和今天并没有什么两样。你应该知道万事万物都在发展变化，你有能力应对这种变化，必须以这种心态去解决僵化的心态。导致问题反复出现的另一根源在于对未知的恐惧。很多人都喜欢把问题留着，他们害怕解决后会出现更麻烦的新问题。

“不得不”就是“不愿意”

最后，问题反复出现的原因也许与你的“不得不”有关。乔在一次次就如何解决反复出现的问题为人作咨询时，常听人讲，“我知道像这样做就可以解决我的问题，但我不得不那样做”。让我举个例子。一位老朋友去乔那里作咨询，他在工作上总有些解决不了的问题，很快就发现这是由于他厌烦这份工作造成的。乔建议他换份工作试试，他也同意这是个办法，但是他说他“不得不”继续干下去，因为他干到今天的地步着实花了不少时间。他不可能从头再来。“此外”，他说，“我不得不养家糊口。假如我换份工作，他们不得不放弃太多享受。我不能这样做。”用了多少个“不得不”，多么喜欢逃避责任。他的问题的答案很明显，但却在玻璃墙的另一侧。你也许会说：“等一下。你难道说这人没有家庭责任感吗？他不得不养家糊口嘛？”他具有家庭责任感——关爱、呵护并养活自己的家人吗？当然。但是难道为了家人就应该牺牲自己的健康和幸福？当然不。他也从未问过家人的真正需要。他认为对家人来讲生活享受比他更重要。他由于没有真正理解“不得不”和“想要”的区别而陷入盲区，就此而言，生活中的“不得不”非常之少，事实上只有一个无法逃避——我们最终都不得不死去。

“想要”就是“愿意”

生活中“不得不”很少，而“想要”却无处不在，你可以称之为“愿意”。我们愿意做某事旨在产生某个结果或者防止某种后果，这取决于我们的选择。你也许会说，“嗨，得了吧，你也太小题大做了。”那么思想上的“不得不”做与“愿意”做有什么区别呢？差别甚大。当你认为自己不得不做某事时，你没有动力去寻求一个更简便的方法，你甚至不会去搞懂自己究竟为

你无法确定自己会在何时怎样死去，但你可以决定现在应该怎样生活。

琼·贝兹(1941 出生)
美国歌手和政治活动家

什么不得不做这件事，这样你就在自己与渴望实现的目标之间树起一面高高的玻璃墙。当你意识到自己可以有所选择时，你也许会找到一个更好的办法，这就是它们之间让人吃惊的差异。说什么“不得不”只是种推卸责任的做法，仿佛自己都是被其他人或物强迫着去做。要意识到这是自己愿意做的，使得这成为自发行为，自己也分担了责任。当你愿意负责时，你可以有所作为，但如果你将责任推诿于他人，不仅你会感到无能为力，还可能最终迁怒于被你授予责任的人。对于这些反复出现的问题，解决它们的最大障碍就在于这些“不得不”。

找出生活中一直困扰你的麻烦，记下它的性质非常重要。写下问题经常能够提供一个不同的视角。努力找出所有的“不得不”，强迫自己将“不得不”视为“愿意做”。你必须得相信你的问题总会有解决办法，只要你放弃所有的“不得不”，办法就会脱颖而出。在参考手册的第十九步骤有帮助你寻找生活中的“不得不”的指导，这将有助于你将它们转化为“愿意做”。十九步骤中还有一个每日宣告：

“生活中的所有问题都有一个积极的解决方案，我将担负起这些问题的责任，寻找出它们的解决方案。”

参考手册这一步骤对于我们通往财富的旅途异常重要，它有助于我们建立起一个全新的视角——一种控制自身思想进而控制生活的新颖积极的方法。本步骤如此重要以至于我特别选择将每日宣告贴在驾驶座前时刻提醒我，本步骤有助于成年人的成长。

如果你片面地看待生活，那么处处都会让人惶恐不安。

伊丽莎白·鲍恩 (1899 - 1973)

爱尔兰裔英国作家

第六章



自我评价——车辙还是火箭

你做了《懒人赚钱术》参考手册所有步骤之后是否注意到其庞大的工作量，而且其中部分步骤也并非轻而易举？的确，开始时工作量十分巨大，因为你需要一个质的变化，而这则需要大量的努力才能完成。你肯定很乐于知道从本章起整体难度降了许多。

摆正你的心态

我们将谈到三种工具的第二种用以一劳永逸地纠正你的心态。第一种是每日宣告，帮助你有意地做出改变自我的决定，第二种被称为创造性自我意识，简称为自我意识，它使你注意到那些提高你自信的自言自语和自我评价。记得帕特·柯林斯的故事中，催眠后的暗示以及需要怎样不断加强来产生持久效果吗？在你的参考手册第十一步骤，你已经开始寻找那些生活中自我限制的催眠暗示的例子，还有那些加深你心理障碍的声明吗？这是你启发自我意识的第一步，真正意识到自己有能力积极或者消极地影响自身行为。你很可能有所发现吧。那你是否注意到许多自我限制的声明进一步加深你的心理障碍？当我首次使用这个方法时，发现它们在我言谈思想上造成如此之大的打击使我深受震撼。在寻找这些自我限制性思想时，你要特别注意那些隐藏的或暗示性的内容，比如说，犯了错误之后说，“我又犯错了。”或者“怎么老是这样？”一些问句也很重要，“为什么我做不好呢？”，“为什么我老是笨手笨脚？”或者“为什么学不会？”。那种暗含妒忌的声明也会限制自我发展，如“我真希望我做得到”或者“他有什么比我强的？”要想完全清除自我限制声明对自己的影响需要有坚忍不拔的决心。

长期以来，乔很难实现自己减肥的目标。他的目标之一就是体重减到170磅并保持下去。他一直弄不清楚是什么原因妨碍目标的实现，最后终于意识到他实际上是以超重者的眼光看待自己。他每次都会对自己说，“减肥真痛苦，我实在受不了”或者“每次吃甜点都不能尽兴”。所以，你真的要对涉及自己的自言自语慎之又慎。参考手册第十一步骤实际上仅仅是个开始，从现在开始你的任务就是从自己言谈思想上寻找并消灭那些自我限制的声明。

陛下，自恋也强过自我蒙
糊。

威廉·莎士比亚 (1564—
1616)

英国戏剧家和诗人
引自《亨利五世》

毫无疑问，不应过度警惕
自己，但是我的快乐和不
幸全都掌握在自己的手
里。

拉尔夫·沃尔朵·爱默
生 (1803—1882)

美国诗人、随笔作家和哲
学家

驾驭你的思想，它们会帮
助你实现梦想。

柏拉图 (428—347 公元
前)

希腊哲学家和散文作家

填补意识中的空缺

继续关注自我评价非常重要，而形成新的习惯又异常困难，所以我希望你能极端自觉。没有让你太吃惊吧，这里的自觉并不是指整天为自己外貌行为提心吊胆，而是指一种自我意识。注意你的强调声明，“我不”，“我不能”，“我没有”以及诸如此类的声明，这些都会进一步限制自己的意识。遗憾的是你不可能将所有这样的句子都剔除出日常生活。一定要学会用些积极的自我鼓励的声明来填补空缺。不要说“我不会”或者“我不太行”，而要说“我从未做过，但我相信只要愿意我一定能做好”。不要说“我记性不好”，而要说“我的记性变得越来越好”。不要说“我买不起”，而要说“我正在攒钱来买这样东西或者其他想要的东西”。

要深入真正的自我，你可得做好武装到牙齿的准备。

保罗·瓦勒里 (1871—1945)

法国诗人和评论家

不再嘲笑自己

另一个非常重要又常常被人忽略的地方，我将其称为“嘲笑打击”。许多人出于对批评和排斥的恐惧，学会了一整套防御方法。这种防御的关键在于抢在别人之前进行自嘲。他们会挑出自己那些容易受到攻击的方面，比如相貌、体重、智力（或者他们认为自己欠缺的地方）。他们认为如果自己首先自嘲一番，别人在笑过之后也没有理由再来嘲笑自己了。但惟一的问题是我们的潜意识并不具备幽默感，他会把我们开玩笑时所说的贬低之辞信以为真，进一步加强自己的劣势感，力图极力隐藏。如果你一旦掉入自嘲的陷阱，对于是否改变这个习惯你将感到进退维谷。许多人大多利用自嘲使他人更易接受自己，所以他们根本不会想到纠正这个习惯。也许你只想一次改变一部分，但每当你的生活遇到麻烦时，你总习惯去嘲笑所处的困境，记住只要你不断重复这个习惯，你的状况就不可能有所好转。

由自我评论决定

像生活中所有其他问题一样，你拥有决定权，因此你也要承担后果。关于改变你的自我评论，你必须牢记一个非常重要的事实：他人会根据你告诉他们的方式做出反应。你所做之事，你的行为方式，你得衣着举止以及向他人介绍自己的方式都会提示他人应该如何对待你。几乎在所有情况下，他们都会同你保持一致。如果你渴望尊敬和重视，你可以得到；如果你预期恩赐和嘲笑，你也能获得；如果你想要被人忽略，你也能做到。最重要的是意识到你掌握着控制权，你决定着他人的反应，决定着自己的反应的同样也是你。你也许认为我现在所讲的都是些

如果你轻视自己，那么世界也不可能抬高你。

佚名

无稽之谈。对自己开些无伤大雅的玩笑又有什么关系？让我举个例子证明一下暗示对于意识的影响到底有多么巨大。

被自我评论所瘫痪

我母亲曾告诉我，我们家的男人从没有能活过 40 岁。虽然我没有真正意识到，但我深深相信我只能活到 40 岁，所以我在 40 岁时就退了休，自己都感到莫名其妙。我只是不得不这样做，因为我的信念已经上升为一种直觉进行运作，在我不明原因的情况下驱策着我，一切仿佛都是命中注定的。退休成为了生命终结的开始，也许应该说自己所扮演角色的终结的开始，这些都让我无所适从。我整日浑浑噩噩，缺乏目标，丧失方向。正如古语所说，“游手好闲是魔鬼的发源地”，我启动了自我毁灭的进程。

随后我在船上度假的时候，发生了一次非常重要的邂逅。我当时在潜意识里执行着一个自我毁灭的计划，几乎都实现了。我已经没有了任何生活计划，毕竟，你估计自己只能活到 40，而已经 40 好几的时候，你没有理由再为自己设定什么长远目标和计划。我不断在自己的船上举办宴会，有一次几个新结识的朋友（纽约的心理治疗师）温和而又直截了当地向我指出，我已经丧失了人生的目标和计划，简直就是了无生趣。他们说我还可能活 50 年甚至更多，“那你剩下的日子怎么办？”“剩下的日子？”我从未问过自己这个问题，甚至根本就不予考虑。哇！

暮鼓晨钟

他们的话像暮鼓晨钟一样将我敲醒。我去找医生进行了体检，他认为我身体状况良好。直到这时我才感到无比惊诧，40 岁以前我从未意识到信念的力量竟会如此难以置信。“信念”成为我潜意识中所遵循的一张地图。后来，我更是惊异地发现这张伴随了我人生旅程 40 几年的信念地图竟会是完全错误的。我们家族的男性成员许多都活到了 90 多岁。事实上，我差点被错误信念的消极力量给毁了一生，我竟相信了这个错误的宿命并将之全盘接受。

芭芭拉·布朗医生，生物反馈领域的主要研究者，坚信我们甚至有能力和控制深入细胞一级的系统活动，惟一妨碍我们实现的是我们无法准确估算思维在其中所起的作用。你如何勾画你的现实地图？你对现实的概念有多少并不真实？你对自身局限和劣势的评估准确性又有多高？我做的就相当糟糕。如果你想改变自身意识，你必须改变自我评价，使之更为真实。你已经看到超级暗示是如何推动进程跳跃式发展。而超级暗示也只不过是进程的一部分，你必须有意识地运用每日宣告不断改善自

我们的生活由自己的思维所构筑。

马可·奥里利乌斯·安东尼纽斯 (121—180)
罗马皇帝和斯多葛派哲学家

经验并非你所经历的事情，而是你用来解决目前面临的问题的工具。

阿尔道斯·赫胥黎 (1894—1963)
英国小说家、随笔作家和讽刺作家

你的今天是拜思维所赐，你的明天仍要靠它来指引。

詹姆士·艾伦 (1849—1925)
美国作家

我评价。参考手册第二十步骤专门用来使你更加注意自己告诉自己的自我评价。在第十四步骤中，我可能是我自己最危险的敌人或者最友善的朋友，你可以找到一些限制性自我评价的例子。你可能会想重新阅读这些例子并在生活中寻找类似的宣告，努力把它们全部转化为自我发展性的宣告。

你就是你内心所认定的那种人。

所罗门(公元前10世纪)
以色列国王

请翻至《个人建筑术工作日志》第123页，自我评价，并开始跟踪到你的自我评价。

第七章

驾驭你的思想

现在你将学习怎样运用学会的方法来清除通往财富道路上的棘手的路障。毫无疑问，我们经常谈到的杞人忧天式的恐惧心理是妨碍我们发展的罪魁祸首。对于批评、排斥、失败甚至成功的恐惧束缚了我们，妨碍我们立即实施自己好的想法。它们使得每一分进步都成为与自己的一场搏斗。我称这种搏斗为“2,000 磅的电话”；当我们存在这种问题时，就像我们想要打个非常重要的电话，而电话却有 2,000 磅重。早先我们就曾经谈过这种无谓的恐惧感及其产生的原因，它们能够成为条件反射使得我们心烦意乱，身体疲惫。现在我们找到了办法在意识和潜意识层面上消除恐惧感。



什么在困扰你？

在第一部分第三章时，我要你写下你的热切渴望和对成功的恐惧。到现在为止，你的练习已经帮助你对自身感受有了一定意识，所以现在需要做的就非常简单的了。首先释放出所有的矛盾心态，并将它们一个个摆出来好好认识。当你把实现渴望的利弊写下来的时候，你就完成了部分工作；当你在评估对成功的态度时，你又在做这种工作。现在你既然对这种恐惧感了解更多，我们可以回到分析利弊的过程之中，看看你是否还能有所添加。审视自己，保证绝对诚实，不要有一丝一毫的改动。把所有东西都记在纸上，并不断问自己“还有什么其他东西困扰我？”，直到将所有东西都罗列出来。一旦你将所有的困难和疑虑写在纸上，你会发觉一件有趣的事情。当你重新考虑时，你的一些困难并不像你写得那么严重。我们会经常运用想象力无限夸大自己的困难，写下来有助于你有个清楚的认识并还它们以原貌。但是问题不会消失，我们还需努力利用自己的意识和超级暗示来解决。

你的下一步就是运用你最伟大的天赋。看看你写下的东西，再决定自己是否放弃选择的自由，听任“不得不”替代“愿意”充斥自己的生活。如果需要，你可以翻回第十九步骤，温习一下。下一个关键步骤就是克服那些源于对批评和失败的恐惧而产生的困难。这些困难的表现形

轰然巨响并不可怕，只有在你有所期待时才会害怕。

阿尔弗烈德·约瑟夫·希区柯克爵士
(1899—1980)
英裔美国电影导演

希望之于恐惧像日出一般无比绚丽。

沃尔特·司各特
(1771—1832)
苏格兰小说家和诗人

式都是说假如失败后会如何如何。换句话说，从一开始你就肯定自己会一败涂地。

正视隐藏的矛盾心理

乔的朋友，迪克·约翰逊讲述了乔是如何帮助他认识因为无谓的恐惧引发的心理挣扎：

“我在航空工业有份非常丰厚的工作，前程似锦。尽管我取得了数学硕士学位并干了几乎 15 年才取得了今天的地位，但我还是不喜欢这份工作。我真正喜欢的是与人合作，而不是同数字打交道。我工作勤勉，但是我憎恨军事化的作息时间。一想到要为同一个老板干 40 年就让我心情沮丧。我想要有成为自己的老板的自由。乔建议我写下更换职业的利弊。我这样做了，写下我困境的两端——对于我工作的感受，现在的职业以及对于正在考虑的未来工作的想法。写完所有感受之后，我告诉乔这毫无帮助。我仍然难以抉择。乔看了我写的东西并没有太惊讶。我写的都是两个选择的消极方面。对于现在的职业，我感到挫折和厌倦；对于其他的选择，我感到不稳定，缺乏安全感，因为我又得从头做起，放弃过去努力工作所取得的所有训练和经验。当然，我完全不知所措了，对我而言，两个方案都毫无吸引力。我实际上把新工作积极方面，比如自由并与他人合作，完全转化成了消极方面，没有保障还得放弃过去取得的经验。当乔指出来后，我开始重新调整自己的想法。在超级暗示的帮助下我开始重新考虑自己的恐惧和目标。我很快就换了份工作，开始的确非常吃力，但我始终牢记自己的目标。很快我的薪水就是过去那份工作的两倍，不到三年就在科罗拉多的洛矶山附近买了栋漂亮的房子。不到五年的时间，我的身价比过去 15 年所取得的总和还高出 20 倍。更重要的是，我各方面的生活——远离讨厌的职业，我的感情，我的精力和健康——都取得巨大改善。我感到自己不是在工作，而是在享受自我；我感到年轻了 10 岁，生活中的每一天都成为了一段奇妙的旅程。”

因此消除心理矛盾的关键在于形成自己对成功的预期，同时找出可能妨碍成功的隐藏的恐惧感。现在我们集中精力来解决你的恐惧感吧。

你应该有意识地去阅读一些幸福和成功人士的自传，你将分享他们成功的喜悦，了解即使最伟大的人也有人类的弱点，会犯错误。这样你

我们完全能够控制自己的意志力，假如我们猜想有些事情不可完成，那这通常只是个自我逃避的借口。

拉·罗奇福科德
(1613—1680)
法国作家

有变化就有不适应，即使是从地狱到天堂的转变也是如此。

罗伯特·勃朗宁
(1812—1889)
英国诗人

如果一个人自信的追求梦想，努力按照自己的设想生活，毫无疑问，他迟早将会享受成功的果实。

亨利·戴维·梭罗
(1817—1862)
美国随笔作家、博物学家和诗人

他们看我表演的原因是
因为我了解生活的伟大
——而他们知道这一点。

克拉克·盖博 (1901—
1960)
美国演员

可以树立信心，既然他们可以做，自己为什么不能。你会在意识层面上认识到成功本身并不值得恐惧，你所面临的恐惧和挑战成功人士都曾克服和应对。

最后为了解决无谓的恐惧，你还必须深入它有害最烈的地方——潜意识，我们通过超级暗示来解决。回忆一下第十六步骤，我们是如何去勾画自己的现实地图的。部分是由有意识的选择所勾画出来的，而你生动的想象也可以完全绕过意识成为地图的一部分。这本书旨在帮助你学会怎样通过想象在四个方面改造你的现实地图：减少无谓恐惧的破坏能量，增强实现目标的信念，改善自我形象和提高自尊。

第八章

预演成功

你能够想象一个足球教练每天叫队员花上几个小时练习失球吗？而棒球教练让队员练习三击不中淘汰出局吗？那你觉得一个人每天花不少时间练习失败又有什么意义呢？但是我们绝大多数人正是这样做。我们每天浪费大量的时间预演失败。设想一下，一个销售员在拿起电话以前就想象着遭到拒绝，或者一个演讲者一直为害怕忘掉演讲词而惶惶不安，又或者一个保守的商人总是为了预想中每一桩灾难耗尽心力。他们都是在想象中练习失败，而不给成功一丝一毫的机会。因为他们的所思所想甚至练习的都是失败，所以他们最害怕的梦魇往往最容易发生。

你的成功机器

你的思想就是一台无可比拟的成功机器，无论你计划什么都会取得成功。在想象中进行成功预演，你的思想会为你寻找到一条实现成功的道路；而预演失败，当然会得到失败。你的思想非常乐于帮忙，只要你吩咐想要什么，它就会给你找来。人们很早以来就开始了解想象预演的威力。一些冠军选手运用这个技巧提高成绩，而对于那些不懂的人，成绩反而会被其所拖累。最近《洛杉矶时报》刊载了一篇文章，讲述了一位美国心理学家兼举重运动员一段惊人的经历。他总是对东欧国家在体育方面取得的巨大成就疑惑不解，在一次国际会议上他利用这个机会请教了一位重要的德国科学家。他们给他做了一次展示。他仰卧举重的最好成绩为 300 磅。他们问他怎样才能被称为一个巨大进步，他说就是再提高 10 磅已经非常惊人了。他们教他一种非常类似超级暗示的技巧，运用其想象力来举起更大的重量。不到一小时他的仰卧举重达到 365 磅，仅仅一个小时就提高了 20% 的成绩，真是奇迹！你说自己并不想成为一个举重选手或者球星，“这些跟实现目标又有什么关系？”同样的技巧可以应用于生活的各个方面。在同一次展示上，那位美国心理学家将自己想象成为天才的作家，其实他对写作并不在行。结果同样惊人，那些不明缘由的人称赞起他的写作技巧及其进步。

头脑思考时，实际上就是在自言自语。

柏拉图（公元前 428—347）

希腊哲学家和散文作家

我们将成为自己常常设想的那种人。

乔治·威廉·拉塞
(1867—1935)

爱尔兰诗人、戏剧家和编辑

内心演练

你即是自己多年认定的人。

释迦牟尼 (公元前 560—480)
佛教创始人

头脑是最奇妙的机器,它
能将得到的东西以最神奇
的方式组合起来。

贝特朗·罗素 (1872—1970)
英国哲学家、数学家和社会改革家

如果需要就不要畏惧迈
出一大步,因为两个小跳
无法越过一个深谷。

戴维·劳埃德·乔治
(1863—1945)
英国政客和政治家

未来属于那些坚信自身
梦想的人。

埃莉诺·罗斯福 (1884—1962)
美国人权主义者、专栏作家、演说家和弗兰克林·罗斯福总统的夫人

作为国际宴会主持人协会和其他几个演讲组织的成员以及在公司我主持的研讨会上,我时常需要进行演讲。听众数量并不固定,有时是几个小团体,有时甚至是研讨会上数千听众。当然我希望在所有演讲上都发挥到最好,所以我不断地排练。我并不是写下演讲稿来念,事实上,我从未写过演讲稿。我只是记下想要表达的要点,剩下的工作就交给潜意识负责。我内心不断练习那种演说有力、发音清晰和思维连贯的感觉。我想象着听众的愉悦反应,他们的乐趣和热情,因此我会带着成功的期待热切地企盼着演讲的到来,潜意识清楚演讲一定会获得圆满成功。当我真实面对听众时,我可以获得我经常预演的结果。我通常自己都会惊讶于自己在演讲中的新颖观点和连珠妙语——我的意识从来未曾完整拼凑过。

你能够运用你的潜意识去发掘并发展自己的商业思想,其中最重要的就是要学会预演成功。不幸之一就是你们的教育方式使得大多数人习惯于预期失败和失望。“不要在还没有孵出来以前就去数你的小鸡”是一个我们经常接触到的典型的消极例子。结果,我们惧怕未来而不是去积极面对,预演失败往往比预演成功更为简单轻松。记得第十七步骤自我破坏自我形象的恶性循环吗?改善表现的惟一办法就是提高自己的预期——换句话说,就是预演成功。你是否会认为“当我并不成功时如何去预演?现实是我一贫如洗,我又如何去伪称自己是个成功人士?此外,如果我抱太大希望,而又不成功,那是不是会更加失落?”即使如此又如何,失落并不会要了你的命,根本没有任何危险。事实上,我们总是让对于失落的恐惧剥夺了我们最为宝贵的力量的源泉——期盼。你是否注意过圣诞节来临前的小孩?对于小孩子来说,圣诞节什么时候真正开始?大致在10月底和11月初之间他们就变得异常兴奋。他们期待着狂欢的时刻。他们开始梦想。他们的行为也变得更好。他们不厌其烦地做着家里的各种杂活儿只为能有更多钱购买圣诞礼物。他们的兴奋使他们更加活力十足。圣诞节到了,拆开礼物,仅仅几分钟就结束。圣诞节到底意味着圣诞节早上那几分钟还是节前几周的兴奋和期待?如果你学不会期盼和预演成功,那你就剥夺了自己旺盛的精力和取得成功的决心。假如你的意识已经告诉你这个计划注定失败,你还会投入多少精力于其中?如果你的意识已经告诉你电话的对方肯定会给你个否定答案,你是否还有力量拿起电话?预演失败将在你通往财富的路上设置无数巨大的路障。你所能凭借着清除路障的也只有那三种工具:每日宣告、创造性自我意识和超级暗示。

下一个步骤中你所需要做的非常类似于为演出做准备的演员进行的排练过程。演员能够根据暗示开怀大笑或者失声痛哭，你是否曾感到惊奇？他们是否真的认为自己的表演真实可信？很难。但是通过无数次的排练，演员能够将戏剧当作一种真实来处理。他们运用自己的想象推测自己所扮演的角色在真实场景下可能会做出怎样的反应，更重要的是，他们建立起一整套能够融入舞台上的条件反射。剧中的场景引发不同的感受——愤怒、痛哭和喜悦——演员都能一一体会，只需要跟着台词根本不需要考虑就能自然而然地表现出来。看到了吧，只需要不断地训练提示反应能力，演员也能做到巴普洛夫所说的条件反射。这就是你所需要做的，不是排练，而是运用三种强大的工具——每日宣言、创造性自我意识和超级暗示。

现在为了帮助你预演成功，请翻到第二十一步骤，预演成功，全书《个人成长技术工作日志》第127页。

第九章

丢掉多余的行李

你如果将要出门远足，而你必须自己背负所有的行李，那你会检查多少次以保证不带上任何多余的行李？出门前是否应该打好包，以免行李成为旅途上的累赘？这本书也是一个懒人通向财富的旅途，你的下半生都将在这条路上度过。现在就丢掉多余的行李不是很好吗？相信我，你如果不这样做，它将拖累你的每一步，在你实现目标之前就将你累垮。当然，你也能取得进步，但付出的代价将更为艰辛。什么是我所指的多余的行李？所有可能有所妨碍的东西——负面的情绪和恐惧感像刹车一样制约着我们巨大潜力的发挥，让我们为每一步前行付出难以想象的努力。我已经讨论过对于批评、排斥、失败和成功的恐惧感及其克服的办法。我现在想谈的是那些不太显眼但更具阻碍性的情绪，尤其是那些你急于保持而不愿承认妨碍你的情绪。相信我，它们才是你最大的敌人。这些情绪包括那些呢？羡慕、妒忌、贪婪、报复欲、痛苦、愤恨、仇视、偏见和内疚。清楚了没有？你也许会说，“等等，这些情绪究竟与成功有什么瓜葛？我虽然没有太强烈的这方面的情绪，但我认为我有权拥有。”你们都有这种想法吧？你是否认为别人亏待了你，你就有权报复？你是否会因生活的戏弄而痛苦不堪？你是否会对继承父辈万贯家财的人感到些许羡慕？你是否认为拥有这些情绪理所应当？对，你可以保持下去，但我现在就可以告诉你，这些多余的行李将最终把你累倒在地。你也许还是可以有所发展，但是比起那些愿意丢掉负面情绪的人来，你将付出更为高昂的代价。



你能把自己的所想加诸于自己。

罗伯特·安东尼
哲学博士
美国心理学家和作家

没有任何东西能像情绪一样变化无常。

约瑟夫·路克斯 (1834—1905)
法国教士和作家

勇者并不认为能够伤害自己的人就比自己更强，他认为只有宽恕的力量才能使自己的能力傲视同侪。

摆脱感情的负累

我听到有人说，“你的意思就是要我们在懒人的道路上做一个圣人？”我没有这个意思，同时我们也不可能做到。我只是建议你摆脱感情的负累，使你能够更轻松的前进。我们来看看这些负面情绪。第一种类型——痛苦、报复欲、愤恨、仇视和内疚——都是过去所留下的回忆，它们只能够反映过去而已。过去已经无可改变，而这些情绪还将毁掉你的现在，现在

才是你应该认真对待的。为了过去所犯下的错误消沉颓废或者追悔莫及都是对时间和精力巨大浪费。报复的想法对于仇敌更是毫无影响,它只会伤害到你自己,扭曲你目前的人生观,而不断回头望使你很容易丧失掉自己前进的方向。

大错已经铸成,用一生去愧疚也无济于事?你这样只会伤害自己或者关心你的人。力所能及地进行补救,从错误中吸取教训,原谅自己然后重新挺起胸膛站起来。记住,你无力改变过去,但你可以创造未来。现在的你和犯错那时的你已经完全两样。很有可能,你犯错的原因在于你没有或者不能预见到行动后的严重后果,或者你完全依照催眠后的暗示去行动。但是你现在却把自己的行为视为一种故意伤害。我并不是说你不必为自己的所作所为负责。你肯定需要负责,我在过去几章都反复强调负责自负的精神。因此你要承担起你的责任,竭尽所能改正错误,要原谅自己,挺起胸膛重新做人。被负疚感所吞噬并不是负责的行为,而是一种对现实的逃避。

那么羡慕、妒忌和贪婪又怎么样呢?它们都是由不安全感和自视不高所造成。为什么要羡慕别人的所有?你通过本书所教的方法也能轻松获得。妒忌?恐怕是最具破坏性的情绪。通常应该去呵护的爱情却会被这种情绪所摧毁。它就是不安全感和自视不高的典型症状。解决办法不是去限制他人的行动,而是提高自我评价。贪婪呢?真正贪婪的人对于金钱和权力的贪欲永远不可能得到满足,他自己真的是出了大问题。他的生活已经失衡,他企图通过自己一方面的所得来弥补自己在另一方面所缺乏而又真正需要的东西。如果你感到再多的钱也难以满足自己,那你的感觉是对的。那些不是你真正需要的东西,你得到再多也不会获得满足感。金钱只是沦为了爱情、尊重或者承认的象征性替代品。不要再浪费精力,坐下来心平气和地审视自己,找出自己真正的渴望。

怎样剔除负面情绪

现在,怎样去掉这些多余的行李?不要着急,你并不需要进行马拉松式的心理分析,你所需要做的仅仅是每天剔除一些。怎么做?使用我们以前学会的工具。你的情绪反应仅仅是你心态的产物,如果你真的下定决心,你可以纠正自己的心态。毕竟,这些只是你的心态,并非不可改变,那你就改掉那些于你无益的心态。(彻底放弃,丢掉报复欲和痛恨。)"什么,你说我不得不让那些亏待我的人逃脱惩罚?"你可以不这样做,但如果这样做的话你自己的生活轻松许多。你不仅要让他们逃脱惩罚,更要宽恕他们。不管你的理由多么正当,完全放弃愤怒,痛恨和报复的情绪。这样做的时候,还要宽恕自己过去所犯的错事。忘记过去,好好继续自己的生活;

连自己都不能原谅,生活还有什么乐趣。

帕布利卢斯·赛琉斯
(公元前一世纪)
拉丁文笑剧作家

现在就脚踏实地地做起:
你不可能因为自己远大的目标就获得他人的嘉许。

丽斯·史密斯(玛丽·伊丽莎白)(1923 出生)
美国新闻记者(随笔专栏作家)

这是你有意识做出的选择。

记下你的情绪清单

你已经开始着手解决羡慕、妒忌和偏见等负面情绪,因为你已经通过超级暗示在提高自我形象。对自己感觉越好,你就越不太可能在这些负面情绪上耗费太多精力。在下一步骤中,你需要做几件事来摆脱这些抑制剂。首先,记下所有负面情绪的清单。写下那些让你愤恨的对象,那些你觉得亏待过你的人,那些你所憎恶的人和产生这些情绪的原因。写下那些让你羡慕的人及其原因。添加上你的妒忌以及你的偏见所针对的所有人、种族和组织。最后,写下自己愧疚的原因。清除掉所有的负面情绪——就像清除垃圾一样,自己要绝对诚实。

除了你以外没有人会看这张清单。当你确定你已经完全列出后,小心翼翼地烧掉。当你烧掉这张清单时,你会发现你所写下的所有负面情绪都随着火焰灰飞烟灭。释放出所有负面情绪,并让它们随着缕缕青烟消失。这不仅具有象征意义,在你写下来的同时,你已经为你的情绪找到了一个发泄口。你会发现有些情绪多么愚蠢可笑。至少,这是无数人写下自己愤激不平后的感受。你如果完全这样做了,你会惊讶于你所获得的好心情,尽管你还是能发现一些被压抑下的不良情绪,这些情绪都深深潜伏在你的潜意识中。这就是我为什么会在第六步骤中教会你超级暗示的原因。毫不夸张地说,经常做这种练习是你通往生活各方面财富的道路上最为重要的方法之一。牢记释放负面情绪后的好心情,并用这种记忆去打退企图卷土重来的负面情绪。经常做超级暗示的练习。

宽恕是一个孩子实现自己奇迹般梦想的最佳答案:它能使残破的从新圆满;被玷污的重新纯洁。

达各·哈马舍尔德

(1905—1961)

瑞典政治家和联合国秘书长(1953—1961)

宽恕他人和被他人所宽恕所带来的难以言喻的狂喜,连神都会忍不住羡慕。

埃尔伯特·哈伯特

(1856—1915)

美国商人、作家和印刷商

现在读翻到第二十二步骤,告诉多世的开手,参考《懒人赚钱术
工作日志》第131页。

第十章

人们工作不仅是为了吃饭

我们已经谈过了怎样清除多余的行李、习惯、抑制剂和负面情绪，这些都会浪费你的精力，分散你对既定目标的注意力。现在我想给你一些建议，通过充分利用与他人的关系来防止产生新的负面情绪。

成功从不产生于真空中——绝对不会青睐孤独者

当你审视成功人士的一生时，你很难会发现一个孤僻者——完全单枪匹马做事的人。实际上，你也很难想象出单枪匹马到底是什么状况。成功需要协作和共同努力，尤其你遵循本书的方法更是如此。赚钱的想法总是需要经济和感情的支持，好的建议、才能、技能以及他人的劳动来浇灌，才有可能开花结果。将你的想法付诸实施时，只有获得他人的热情协助才有可能轻松运作。有人认为可以通过操纵他人实现合作，许多人也身体力行的这样去做。对我而言，这样做存在很大的隐患：首先，如果你不能完全诚实地对待他人，你的自我感觉也不会太好；其次，正如林肯先生所说：“你不可能欺骗整个世界于一世。”一旦识破了你的操控，那些被你利用的人将对你产生无比的敌意。你内部已经有太多的挑战和恐惧需要去面对，你绝不应该再去树敌。你也许会想，“等等，你刚才说我需要他人实现我的计划，而你现在又要求我不能利用他人。”你当然可以借助他人的力量，但必须要让他们知情，获得他们的首肯，并采取一种双赢的模式。必须让自己的想法切实有效才可能获得所有人的热情合作和支持。这非常简单，帮助他人实现他自己的目标，他们反过来才会帮助你。当你帮助了足够多的人的时候，你的成功也就指日可待。

给他人所想要的

人们究竟想要什么？答案当然因人而异。有人想要收入不菲的工作，如果你需要雇人，记住，一分钱一份货。价钱要出得合理，还要雇用那些技术、能力和兴趣与工作相称的人。与其大材小用，不如寻找那些需要努力发挥才能完成工作的人。如果现金不足，你可以用分红和奖金加以刺激。你不要陷入误区：认为金钱是雇员惟一在乎甚至是最重要的事。金钱虽然是生活的必须，但还是有无数人放弃报酬丰厚的工作，宁肯干些薪酬较低

如果你为自己将世界变得更美好，那么同时你也为他人创造了一个更加美好的世界。

安乃斯·尼恩

(1914—1977)

法裔美国小说家和舞蹈家

广泛的调查显示，与他人共事，尤其是为他人服务，最能促进长寿和健康。

乔恩·珀匹(1942出生)

美国健康专栏作家

幸福通常只是取得成就感过程中的一个副产品。

本杰明·斯波克
(1903 出生)
儿科专家和作家

的工作,因为他们需要的不再仅仅是金钱。他们寻求的是一种满足,满足是同金钱无关的一种人类基本需要。如果你问他们为什么更换职业,他们会提到想要做出贡献或者做点有意义的事。许多人说他们就像被淹没在巨大人群之中——没有人会知道或注意到他们所做的事情。另一些人说是希望有更大的自由和独立性。这些人所需要的就是被人承认,被人欣赏和自我发展的机会。你看有多少人工作在收入不高的岗位上,因为他们觉得自己的努力有价值。(护士、老师、尽职的秘书以及为公司兢兢业业干了40年的关键人物。)他们工作的目标并不只为了金钱,钱他们可能拿得很少,但他们感到被人需要,受人重视或者被人珍惜。不要错以为人人都可以用钱收买。除了等价交换以外,还应给予他人承认和赏识,你的雇员会回报你更多。

提供物质需要以外的东西

像承认、欣赏和尊敬这种无形事物的价值不仅存在于雇主与雇员关系范畴,它可以适用于你的家庭、日常关系以及所有的商业交易。人们有多么喜欢陪伴你并帮助你与你给他们的良好感觉成正比,不需要你去溜须拍马,虚伪欺骗。在每一个你遇到的人身上,尤其是你的家人,你都能发现你所钦佩的品质。对你亲密的同事也这样做,称赞他们的优良品质,寻找方式表达你的欣赏,并不指望他们会为你做什么,只是因为值得夸奖,大方地夸奖别人而不要贪图回报。别着急,有付出肯定会有结果。记住,你的赞赏最好不要与某个帮助或者回报挂钩。如果你不能慷慨地给予他人赞赏,你的所做所为就毫无意义。对一个人来讲,一张表达你真实感受的小纸条比15分钟的颂词更有意义。假设你从家人和朋友处收到以下一封短信:

亲爱的布鲁斯:

给你一封短信告诉你我是多么珍惜与你的友谊。同你一起心情就倍感愉悦。希望约个时间同你好好聊聊。

此致

理查德

每个人都忘记了一个基本原则:只有你去爱人,人们才会来爱你。

帕特·卡洛尔
(1927 出生)
美国喜剧女演员以及艾米奖和托妮奖获得者

你首先会想到什么呢?如果长期接受负面教育,第一反应应该是:“哇,他这次又想借多少呢?”如果你意识到这张便条别无他意,只是真实地表达了对你的欣赏,你的反应又会如何呢?“啊!多棒一个家伙,写了这么好一封短信给我?”你不希望别人这么看待你吗?只需给别人一点赞赏,你会惊讶于它所产生的让人愉快的结果。

欣赏——也是门艺术

我的一位女性朋友就曾经对她多年来所怨恨的母亲用过这个方法——她发现她的母亲非常难以接近。她们的紧张关系源于童年时的一桩误会，怨恨一直带进了成人生活，母女俩作为成人的接触更是激化了矛盾。有一天，她从我们的交谈中学会了这个方法，她也定了一束鲜花给母亲，并附上一张便条：“真的爱你”。母亲被深深打动，打电话告诉她“谢谢你”，多年来的摩擦烟消云散，取而代之的是温馨的关系，滋润着两个人的生活。写下你生活中重要的人的名单——你的配偶、你的孩子、你的家人、朋友和工作的同事。对他们每一个人，你都写下你所欣赏的品质，再寄去一封短信告诉他们。并不需要他们对你有所回报，只是因为他们是值得欣赏的。不要奉承，而要客观诚实。这也许会比其他步骤占用你更多的时间，但是值得。你也许没有时间一天做完，但是要养成习惯。开始写给你最亲密的人，这也许不会让你感到那么紧张尴尬。不要寻找借口，“我无需告诉家人我的感受，他们本就知道，”如果你这样想的话，可能就是因为你羞于表达自己的感情，也许使他们无法知道。我们都会感到一点不安全感，需要不断地获得保证，所以即使他们知道，也务必要告诉他们。如果你担心他们会觉得你很疯狂，那我送你一段文字插入你的信中，让他们理解你的苦心。你可以不用，但有所帮助的话，你还是将它写在信中。文字如下：

亲爱的苏珊娜：

我现在正在努力地进行自我发展和自我改进的计划，每天都需要做些练习，今天需要给自己所关爱的人写一张便条表示赞赏。我决定写给你是由于你身上所具有的我深深赞赏的品质。我并不想在这里感谢你曾经给我的帮助，我只想为了我们的友谊而感谢你。

对你们某些人来讲，这可能是本书中最难的步骤，但不管多么困难千万不要放弃。记住，在这个世界上你慷慨的赠与将引来千百倍的回报。

如果你忠实地按照本书的步骤做了，你的周围也许贴满了各种信息和提示；到现在肯定会乱作一团。为了更简单和整洁，我会教你一种方法来处理这种局面，同时帮助你每天加强提醒自己正在改变的习惯。

当你看了一个信息两三天后，将它们贴在文件卡片上——为了方便，可以是三英寸宽五英寸长，便于揣在兜里或者手提包内。每天读三次，一次一张卡片，再抽个时间好好领会一下信息的含义，这样你才能

不要忘记，你的成功最主要依靠的是你对他人得态度——你的家人，朋友，同事甚至路上偶遇的陌生人。

芭芭拉·布什（1925 出生）

乔治·布什总统的妻子

够得到不断加强。从今后，我们要求你将什么东西贴在浴室镜子上或者汽车仪表盘上时，照着做，贴了几天后再将它们转贴到文件卡片上。再次提醒你，我所要做的是最大限度地调动你的感官帮助你进行转变。

现在请翻到第二十三章，人们工作不仅为了吃饭，参看《懒人赚钱术工作日志》第135页。

下 篇

把积极心态转
化为金钱财富



第一章

世界上最激动人心的商务

好了，你已经在致富之路上走了很久，学到了各种绝妙的原理、创意和建议，那么你要怎样实践这些新掌握的知识呢？怎样才能像乔那样，把这些知识转化为金钱——很多、很多的金钱呢？无论你是男是女，年龄几何，有什么样的兴趣、才干或需要，都会有各种各样的办法来帮助你达成这一目标。在第二部分里，乔会把这些绝妙的信息教给你，帮助你梦想成真。接下来他兴致勃勃地要跟你分享他的心得，这也是他特别热衷的一个课题，他把它叫做：世界上最激动人心的商务。

我现在要讲述世界上最激动人心的商务，这是“小人物”驰骋的最后疆界。这项商务在你身边就可以展开，在你的家乡，你的车库或卧室里都行。如果一切顺利，你甚至可以在一夜之间就把这项商务扩展到全国乃至全世界。

它只需要极少的资本，如果你经营得当，它就能够自动筹措资金。会有成千上万的推销员为你工作——有些是建立在直接代理的基础上的。此外，你只需为他们所售出的东西付酬，从而保障了你的利益。

进入一个持续增长的商务

它的名字就叫做直销商务。恐怕没有任何一项商务能够像它这样，使如此之多白手起家的人成为百万富翁。你想必对其中的一些巨子也有耳闻；西尔斯、蒙哥马利·沃德、戴尔电脑、施皮格尔、芬格胡特、夏普视频、奈曼·马库斯、维多利亚机密；你肯定还能再列出几十个耳熟能详的名字来。此外还有上千个并不如上面列举的那些企业一样为人熟知的名字也被商务期刊《巴伦全国商业金融周刊》列入直销商务之列，说“这是美国增长速度最快的商务”。现在，这一行业每年在美国创造 300 亿的产值，在全世界创造的产值大约是美国的 3 倍。

最棒的是：如果你能够摆正自己的位置，就能够站在与那些巨子们同样的起点上。他们通过大量采购获得的折扣相对来说可能并不算很高，而



无论你是男是女，年龄几何，有什么样的兴趣、才干或需要，接下来你都能学到使自己的海金梦成真的办法。

这是最后的疆界之一——它只需要极少的资本，但却能在一夜之间建立起世界规模的商务。

恐怕没有任何一项商务能够像它这样，使如此之多白手起家的人成为百万富翁。

且你可以“抄近路”来抵消他们的优势。此外,你不需要同其他各级人员分享利润,也无需支付一般性的管理费用,这就使你的行动能够更快、效率更高。

对消费者永远划算的商务

直销商务之所以能够持续增长,长盛不衰,就在于它能够使消费者有利可图。剪下商家优待券,把它和填好的支票一起放在邮箱里,或者通过电话、传真订货,然后用信用卡付账,这样总比驱车到商店购物,费力寻找停车位,再和售货员打交道要来得方便。

这种商务效率非常高。商店需要雇售货员呆在店里巡视,就连生意较少的时候也必须保持一定的人数,以备生意高峰期的需要。而在直销商务中,你可以在一天中随时调整工作量,每个雇员都能发挥最大的生产力。

由于省掉了中间交易的费用,产品价格对消费者来说也比较划算。在传统模式下,产品在到达零售商手中之前,要经过各个批发商和发行商之手,雁过拔毛,每一道环节都要收费,于是也就相应增加了成本。这样零售商就不得不以高价来弥补这些中间费用,此外还有巨额的包装费用,以及货物在不断转运中受到的损失。这些费用在直销商务中都可以被省掉,而且这还仅仅是直销商务能够省掉的费用中的一小部分。

这就是为什么几乎所有你能叫得出名字的商品都通过直销进行销售,而且以直销方式销售的产品种类每天都在增加。下面是一些关于产品销售量的大致估计——不同种类商品的销售量。这些数字来自于商务杂志《广告时代》:厨房用具——6,100,000件;30美元以下的工具——5,200,000件;30美元以上的工具——1,600,000件;40美元以下的手表——2,500,000件;40美元以上的手表——1,000,000件;30美元以下的行李架——2,200,000件;30美元以下的餐具——1,600,000件;真空吸尘器——1,200,000件;80美元以下的收音机——1,200,000件;40美元以下的烹饪用具——950,000件。这些数字还不包括从商品目录中订购的数量。

还有更多的证据表明直销是一项能够创造数百亿产值的商务行业,而且正在不断发展壮大:纽约证券交易所列举的主要公司中有95家都将直销列为重要的销售方式。通用食品公司,美国国际电话电信公司和雅芳等著名大公司都经营直销商务。

不过别被竞争的规模吓倒,因为和其他商务不同,在直销商务中,你的小规模却是你的优势。你可以亲自管理、直接控制——这样就仅需要极少的管理费用。有些大公司的老板本人并不直接介入商务运作,他只得聘用

它便捷、高效、富于竞争力,这些方法几乎能把所有的东西都卖出去。

尽管这是一项发展中的、能创造数百亿产值的大行业,你的小规模却是你的优势。

专家，然后这些专家再去聘用其他专家——都希望这些专家们能够知道这个企业是怎么回事。但这些专家却是要犯错误的，因为他们花的不是自己的钱——他们也永远不会有那么多钱。他们会花掉巨额费用，而我却可以教给你如何避免这样的大把花钱。决不能让广告代理商从总收入里提成 15%，这可是一大笔数目。折扣主要在两个重要领域里得以实现：即广告和邮寄费用——谁都能得到这种折扣。实际上我要教你怎样用比那些大公司少得多的费用在同样的媒体上做广告（包括广播、电视和报纸）。那些大公司多花钱只是因为他们太大太出名了。此外，如果你寄出 200 封信，邮局会给你 40% 的折扣。

而且在接下来的篇章里我还要和你分享以前从未发表过的“商业机密”，这可是我付出了成千上万美元的代价才换来的呀。

读过了所有关于直销商务的资料后，我可以得出这样的结论：那些作者根本就不了解这一行，或者是了解得不够多，要不然就是他们并不愿意把他们所知道的一切和盘托出。

而我却毫无保留，如果你按我列出来的进程循序渐进，你想要如何成功就能如何成功，从轻松到手的“副业收入”到你做梦都想不到的大笔金钱，全都能实现。

我为什么愿意告诉你我的秘诀呢？嗯，这是因为你付钱了。你付给我的钱和你将要挣到的钱相比，简直是沧海一粟，但是像你这样的人还有 10 万之众，这样，40 美元乘以 10 万就是 400 万美元。于是我就挣到了很多钱，可以做我想做的事情。至于你，你已经学到了第一课——也是最重要的一课——关于直销商务。

你会觉得它非常有趣……

同时还能挣很多钱……

只要你用合理的价格……

向人们提供他们所需要的东西。

我会教你怎样大幅削减广告费用，这样会比大公司要省得多，大公司花冤枉钱只是因为它们太大了。

我对你是毫无保留的，按我的提议去做，循序渐进，你可以挣到你做梦都想不到的大笔金钱。

第二章

获得非凡创意的技巧

广播、电视、报纸、杂志以及直接信件——我已成功地运用了这些方法，现在我来教你怎么做，你也一样能做到。

直销商务主要可以分为五种：广播、电视、报纸、杂志以及直接信件。其实这些只是告诉人们你在卖什么东西的方式。

我已成功地运用了这些方法，现在我来教你怎么做，你也一样能做到。

此外还有其他的传播和销售方式，而且不需要你另外投资，这些我也会教你。有一种目前正蓬勃发展的东西可能是最好的推销方法了，那就是有线电视。许多电视台都很想做生意，你可以让他们做你的代理，进行销售。由此最终你就能得到一笔收益，虽然数目不大，但是你可以确保赚到这笔钱。

你要出售什么？

你应该考虑的第一个问题——也是最困难的一个问题——就是你要卖些什么。

最好的商品是某种独特的东西——它质量更高，服务更好，而价格却更加低廉，三者必居其一，最好是三者均有。最关键的是，人们需要它的时候就不得不过来找你买。



最好的商品是这样的：它质量更高，服务更好，而价格却更加低廉。

乔·卡尔博(1925-1980)

因此，首先你要列出一张清单，列出你喜欢做，而且会比别人做得更好的事情。你是个好厨师吗？或者你是扑克牌高手？你在家具装修方面是否有独到心得，你在吸引异性方面是不是很有自己的一套？去钓鱼的时候，你是不是总能满载而归？人们是否总对你举办的聚会赞不绝口？你是否在新认识的人心目中印象绝佳？街坊邻里是不是都来找你倾诉烦恼？当人们的车子出问题的时候，是不是总会找你帮忙？你有数学天赋吗？你能逗得别人捧腹大笑吗？你知道怎么宰牛吗？你的花园是否让人艳羡？你的记忆力是否超凡出众？

百万美元的直销商务就是建立在这样一些事情上的，并且这些东西有着广泛的竞争空间。

列出你自己的清单来吧。参照我上面举的例子，再加上你自己能比大多数人做得更好的事情。注意，我不是说“比所有的人都要好”，你

我们都有些事会比别人做得更好，百万美元的直销商务很可能就是在这些东西上面建立起来的——这些事可有着相当大的竞争空间。

只需要高于平均水准就足够了。因为，如果某件事你只比这个泱泱大国里的一半人口做得好，而这些人也需要这方面的技能、产品或服务，而由你来做远比他们自己来做更好，更方便，那么你就拥有了一个超过1.25亿人的市场了。当然，对于从家里开始起步的商务来说，这样的前景已经很可观了。同时也别忘了加拿大、欧共体市场、亚洲、中南美、大洋洲（澳大利亚，新西兰等）、中国和前苏联的消费者。

列完清单后（如果这清单不算长，你就要好好学学前面章节中自我评价不足那部分），试着把它们结合起来，形成一个不同寻常的组合。例如，如果你既能够逗得人们哈哈大笑，又擅长钓鱼，你就不愁吃穿了，你可以在钓鱼服务俱乐部的聚会里充当嘉宾，或者给《田野与河流》写稿子，还可以为钓鱼胜地的旅游业制作标志和卡片，又或者……

如果你既会宰牛，又擅长举办精彩的聚会活动，那简直是时来运转，你可以做烤肉野餐会的组织工作，或者为肉类食品批发制定一份“聚会计划”，又或者……

出售创意或计划

怎么样，你明白了吧？好好想想，很有趣吧？记住，你不一定非要出售某种产品，你可以出售你的创意或计划；把那些能使事情变得更好、更快捷、更便宜的点子卖给别人。靠卖烹调书籍致富的人比靠开饭馆致富的人还多。纸张总比塑料便宜。人们也会乐于为一个很好的创意掏腰包——任何能使他们更健康、更快乐、更强壮、更性感、更富有的点子。当然，你在生活中肯定已经学到了某些别人也想知道的知识和经验，别人会愿意为获得这些知识付钱给你的。

另外一个获得创意的办法是利用“烦恼出创意”。把使你烦恼的东西都记下来：超级市场里面的长队、坏掉的小玩意儿、没有礼貌的侍者、字印得太靠边的平装书、乱七八糟的电视广告，小孩把屋里每个房间的灯都打开了却忘了关上，“另一半”鼾声如雷，跟在狗的后面收拾一片狼籍，漏水的水龙头……

记住，困扰着你的问题也同样困扰着别人。如果你可以找到办法，解决一些令人烦恼的问题，人们就会乐于为你的解决方案慷慨解囊。

把烦恼变成金钱。如果你面临一个严重的问题，那就好好钻研它，斗争到底。别让它只是在你的脑子里转来转去，让你苦恼，甚至失眠。把它视为一种挑战——一个机会——它确实是一个挑战。等你找到了答案，手中就有了一项利益可观的商机。

让我给你举个例子：

我曾经负债累累，我知道，有两种解决方案：(1)宣告破产，(2)自己想

只要你比平均水平高出一点——那么仅在美国你就能拥有1.25亿人的潜在市场。

记住，你不一定要出售某种产品，你可以出售创意或计划，把那些能使事情变得更好、更快捷、更便宜的点子卖给别人。

* 1992年1月1日，I.C.E. 特别节目的米凯尔·皮普和理查德·吉利·尼克松为1亿波兰和前苏联观众现场转播“玫瑰天堂锦标赛”。

理查德还曾经帮助彼得·金博尔向前苏联观众播放他那荣获艾美奖的电视节目《纳什维尔的地平线》。现在全球已形成“地球村”，我们可以到达每一个角落。

我曾遇到过一次麻烦。当时我负债累累，却不想宣告破产，于是我竭尽所能，想了各种办法来还清债务。我甚至为此咨询了四个律师和一位法官。

办法还清债务。第一种方案可以“合法地”解决我的问题，但是我认为这是一个不光彩的方法。我的债权人基于我的良好信誉把钱“借贷”给我，如果我不能把钱还清，就破坏了自己的良好信誉。我既然许下了诺言，就不能够失信于人。就是这么简单。

列出个人及家庭财产清单

但是我对家庭也负有责任，我要为他们提供体面的住房、衣着和饮食。无需奢侈的享受——体面足矣。那么很明显，任何偿还欠款的计划都必须把这一首要责任考虑在内。我们必须有赖以维持生计的办法——而且必须是长期的——5万美元的欠款可不是一夜之间就能还清的（我们用了八年才还清）。

因此我开始寻找偿还债务的方法。我咨询了四位律师和一位法官，询问关于我的合法权益——也就是我的债权人能做什么、不能做什么。

我和我妻子列出了我们所有的有形财产清单，以及我们作为个人和家庭维持基本生活水平所必需的东西。我们决定了什么对于我们来说是不可缺少的，什么东西我们没有也能过得去。当然，我们发现了对于我们来说真正有意义的东西——海滩、公园、森林、博物馆、阅读，以及谈心，这些都是免费的。其他可以享受的乐趣——例如偶尔去看场演出，上饭馆吃个饭——也可以被列入预算，而且我们从中获得的乐趣反而增加了。列出下面的“讨价还价”部分时更是乐趣无穷，比如：在一家经营不善的电影院里，花两美元就可以看到一场好电影。在一家不规范的餐馆里美餐一顿可以省下至少五美元（我以后可以写一本《美食家的廉价餐馆指南》，每个城市里都有几百个这样的餐馆，你也可以写一本类似的指南，谈谈你所在的城市的饭馆）。

然后我们把我们所拥有的东西也列了个清单——包括住房、器皿、家具、食品、交通工具、衣物以及牙医和医疗保险等等——我们千方百计地想善用我们的财产。另外，圣诞节可不是“突发事件”，每年都必须为此事先攒点钱。

做个预算

我们列出所有必需品的清单后就开始做预算，把所有必需的款项拨出来，包括应付突发事件的基金、储备基金，还有一项名为“我们不过是凡夫俗子”的基金，这是一笔小数额的金额，用于购买一些凡夫俗子偶尔心血来潮时会买的“傻乎乎”的东西。

我做出了维持生计所需的预算，这一预算得让我能付清家庭所需的账单，还得能拨出一小笔钱，让我偶尔做点“傻事”。

使用信封会计法

然后,我们把每种基金都用信封装起来,并且把每周所需的现金都放在一个信封里面。这句话里有两个词很关键:“现金”和“每周”。使用“现金”是因为你能够看到它、摸到它,它是真实存在的,这样花起钱来就比对付银行账单更好掌握一些。说“每周”是因为,如果以周为单位上付每个月的账单,会比攒到一起算更便捷,而且攒到月底一起结算会多花4到1/3倍的时间。

我们定下了这样的原则:(1)就算一个信封里的钱不够花了,也不可以从别的信封里拿钱。(2)结余的钱放入突发事件基金或储蓄基金。(3)不以信贷方式购物。

因为如果我们以信贷方式购物的话,通常价钱都不是很划算,还得为借贷的钱付利息。不用信贷就意味着我们得事先算好购买这些家具、电器和汽车等大宗物品的购买和维修费用,并预先把它们列入预算,每周都得为此省出点钱来。

每个孩子也有自己专门的信封,来应付上学需要的费用,比如“小吃费”(这样他们就不会一分一毛、没完没地的向我们要钱了)、“服装费”(这样他们就不会总是向我们唠叨着要买“别的孩子都有”的时髦衣服了。如果他们真想要,可以自己去买——并且自己判断什么对他们才是必不可少的。)

这个计划中最令人愉快的副产品是,它使我们全家更紧密地团结在了一起。孩子们也加入其中成一分子,这使他们更有安全感了。而且他们也学到了关于金钱的重要一课——钱是怎么来的,又是怎么被用掉的。我们每个人都从有节制地花钱这个过程中得到了快乐。有了预算,我们就用不着每天都苦于要做出好几十个小小的决定了。

我们买得起这个吗?那个呢?只要信封里有足够的钱,我们就买得起想要的任何东西。不过我们也决定了如果买不起的话应该怎么办。简而言之,一周之内,我们随便哪一天都可以出去吃饭,不过在这一周的其余六天之内,我们得从别的地方把这笔钱给补上——偶一为之,也是值得的。

预算计划避免了我们草率的“冲动购物”。换言之,它使我们不至于买下一大堆我们并不真正需要的东西。我们不仅仅是在“买”东西,而且是在挑选东西。这很有趣——磨练了我们对付全世界的商家的技巧,他们铺天盖地地向我们灌输广告,有时企图误导或欺骗我们,千方百计地想让我们掏腰包,我们就是不上当。

我发现制定财政计划并付诸实施是非常重要的。邓恩—布拉德斯特

在这个过程中,我发现了很多有趣的事情,比如:怎样证实我的判断;怎样自己付清债务,从什么地方可以得到免费的法律咨询,以及怎样才能濒临破产反而增加我的信用率。

里利特信贷报告公司说,超过90%的生意都在开张后五年内失败了。这些失败的商家大都有一个共同点——没有做好经营记录!没有记录,他们就不知道自己做过什么,正在做什么,以及今后该怎么做。我认为大多数家庭理财惨遭失败或岌岌可危也是因为同样的原因。

下面使一些别的办法,能帮你摆脱债务,而且再也不负债。我发现的方法不仅能够摆脱债务,而且还能得到更多的钱:

怎样证实你的判断——还要附上证据。

怎样在资产里置入上千美元,而你的债务人却不能动这笔钱。

怎样利用鲜为人知的《债务救济法》保护你自己的利益(包括你的房屋、汽车、薪水和财产),使其不被债务人夺走。

怎样付清债务——凭借自己的力量。

怎样有所准备来避免破产。

为什么有些旧帐最好不要付——甚至也不要承认。

为什么欠的钱不够多比欠得太多更糟糕。

怎样才能不让贪得无厌的商人们叫你付过多的利息、甚至还能获得赔偿金。

怎样获得免费的法律咨询。

怎样在诉讼中胜诉。

应该先偿还哪些债务人钱(把你逼得最厉害的人可能要到最后才会有收债款)。

怎样在“濒临破产”的情况下反而增加你的信用率!

怎样才能在濒临破产的情况下也能合法地到银行存下自己的储蓄,这样这些钱可能就会比较安全,说不定你真的破产了这些钱也还是你的。

怎样、在哪里才能以“批发价”买东西。

怎样才能利用连你自己都不知道的隐形财产。

而后,我意识到有很多人也都处在和我一样的困境之中。于是我写了一本书,名为《理财的力量》,结果这本书卖出了10万册。

所有这些,还有更多的方法都是完全合法而且光明正大的。它们都建立在法律和事实的基础上的。但是简易信贷商、金融公司和收款中介公司可不希望你发现这些方法。但一个诚实的人可以利用这些信息,有条不紊地还清账单,而无需终日忧心忡忡,以致愁出病来。

让我们回到原来的话题:怎样把烦恼变成金钱。想出使我们摆脱债务的方案后,我发现很多人和我们处在相同的困境之中。于是我写了一本书,名为《理财的力量》。然后我为它写了一则广告,标题是“90分钟摆脱债务——无需借钱”(90分钟是指无需律师就能采取的法律措施,可以

使你的债务人不再来烦扰你)。

有些报纸和杂志拒绝刊登这一广告(简易信贷商和金融公司可是他们更大的广告客户)。律师协会研究了这则广告和这本书,最后厌恶地把二者一概否定(不管怎样,律师也得养家糊口呀)。

结果这本书卖出了10万册。

我在解决自己问题的过程中,和别人分享了这一解决方案,于是我就挣到了很多的钱,同时也帮助其他不少人解决了债务问题。

所以我要给你一个很棒的机会。列出你的烦恼,找出最大、最让你痛苦的烦恼。然后列出你的选择——可以解决问题的种种方案。之后尽可能地地为所有可能的解决方案收集大量信息。通常,答案都是显而易见的。如果没有找到答案,或是你对这一答案并不满意,那就继续反复考虑这一问题,下意识地去寻找答案。

当你找到答案——你一定能找到——你就已经踏上了致富之路。首先,你已经向自己证明,摆脱自己的烦恼是一件轻而易举的事。其次,如果它确实是一个重大的烦恼——很多人都有的烦恼——那么他们会很乐于付钱给你以求得解决办法。

把烦恼变为金钱

如果你自己没有什么烦恼,下面是一份人们普遍关心的问题清单。它们可以代表近30万份送往《布列塔尼卡百科全书》研究部门的问题汇编。这一清单大约包含了1991年整个12月搜集到的最受欢迎的专题,涵盖了最多的问题。现列举如下:

建立小型商务、怎样筹备商务计划、循环利用的趋势和潜力、关于死刑的讨论、酸雨、安乐死、堕胎问题、死亡的权利、向海洋中倾倒废弃物、水污染、动物试验、垃圾危机、虐待儿童、青春期少年自杀、大麻的危害、臭氧层损耗、空气污染、作为公众健康问题的艾滋病问题、吸烟问题和可卡因的危害。

这就是别人都在担忧的问题,很明显,它们一旦得到解决定会创造上百万美元的产值。但是我向你保证,这些解决方案现在八字连一撇都没有。那么就动手干吧——找出一个你真正感兴趣的问题——然后致富!

当你致力于解决问题的时候,不要忽略那些显而易见的事情。最好的解决方案通常都非常简单。别为“这太简单了,别人肯定也想到了”或者“这太简单了,肯定是有什么地方搞错了”这样的问题感到烦恼。机会就在于他人确实也想到了这一点,但是都出于跟你刚才一样的想法而放弃了它。你可不要犯同样的错误。

解决一个问题,并把你的答案与他人分享,这不仅帮助了他人,同时也可以使你在这一过程中赚到很多钱。

有很多问题至今没有解决,而它们一旦得到解决就定能创造上百万美元的产值,因此你有着广阔的空间可以发挥。

不要忽略那些显而易见的事情。就算你的解决方案看起来太简单太明显,也并不意味着这些方案已经付诸实施了。

忘恩负义——一文不名和疯疯癫癫

让我以一个普通人，也就是我个人的经验——来说明忽略显而易见的事情是多么的危险。

我服完兵役时是20岁，已婚，有一个孩子。我到加利福尼亚大学洛杉矶分校去报名入学，看到很多学生都在入学登记处排队等候。在过去的两年九个月零十三天的军营生活中，我都得排队打饭、理发、购物、上厕所，这样的日子我已经受够了。我不想再排队等着受教育，我想去找工作。

尽管我忘恩负义，一文不名，疯疯癫癫，我却有一个利用剩余产品赚钱的点子。它非常适合我：在找到买主之前，我不需要预先购买任何东西。

后来我发现，虽然我曾经是三级药剂师助手，而且有高中学历，但也找不到什么工作。我惟一找到的工作是人称52-20的俱乐部（因为在一年的52周中，一个新手的工资可以升到一周20美元）的冰鞋登记管理员。它付给我一周35美元的薪水，每周工作48小时。我拒绝了，于是52-20的管理人员说我忘恩负义，还把薪水降到了一周20美元。

我不仅仅是忘恩负义，我还一文不名，我简直是疯疯癫癫。这时我想起多年来，有位年长的朋友告诉我，卖剩余产品可以赚大钱。不是军工剩余产品，而是从制造业和商业中得到的剩余产品。他们以低价出售这些商品，是因为他们不能从正常渠道处理它们。他说，这不需要很多资金，因为找到买主之前，你不需要预先购买那些商品。

使用简单明了的解决方案，我就在一天之内赚到了做正常工作一周半才能赚到的钱。

走投无路之下，我搭公共汽车来到了洛杉矶。我看到的第一座高楼大厦是五月公司百货商场。我去了他们的采购办公室，对那里的一位女士说，我正在从事出售剩余产品的业务——他们有什么东西想卖掉的吗？于是她想了片刻，告诉我有这样一件东西。五月公司有2万个小型水运纸板箱。战争期间，政府强调所有运送给海外服役人员的物品都应当使用这种包装。现在战争结束了，也没人要买它们了。她问我愿不愿意卖这个。

我困难地咽了一口口水，告诉她我要给我的“合作人”打电话，并说此人是我们公司水运包装问题的专家。我晕头转向地走出她的办公室，来到电话亭前，呆呆地拿起听筒。谁能买下2万个不能用作海外邮递的水运包装箱呢。最明显不过的答案是“纸业批发商”，他们会把这些纸箱卖给小型加工公司，供他们包装运输货物之用。但是这方案太简单了，采购办公室的那位女士肯定已经想到了。肯定是因为种种原因，纸业批发商不能使用它们。

但我终于摆脱了绝望的念头，开始翻看黄页，找到了上面一则最大的广告（后来我发现它其实是一家非常小的公司）。广告中有一行字使我确信他们可以购买并出售纸板包装箱。于是我给他们打了电话，把那些纸板箱描述得天花乱坠，并问他们愿意出多少钱。接电话的男人告诉我说一

分半一个——一共 300 美元。我谢过了他,并告诉他我想卖的时候会再通知他。我回到采购办公室,对那位女士说我愿意付她 250 美元。她接受了这个价格。我就这样进入了剩余产品商务行业,而且第一天就赚到了 50 美元——这可是冰鞋登记管理员一周半的薪水。

最重要的是,我学到了一课:不要忽略那些显而易见的事情。那位采购办公室的女士当然也能够打同样的电话,但是她有很多其他的事情需要考虑——况且那也不是她自己的钱。但是我却是集中精力地在考虑这个小问题——一旦解决了它,赚钱就成了件轻而易举的事。

后来我才发现那些纸箱“批发”能够卖到一个五分钱,也就是一共 1,000 美元,而“零售”则能够卖到 2,000 美元——而且还非常的好卖,因为当时纸品短缺。不过不管怎样,我的商务生涯都由此开始了——而且我还从中学到了非常宝贵的一课。

这个故事的结局是六个月后我们从岳父岳母的家中搬进了一间漂亮的公寓,用现金买了一辆新车,银行里还有相当于四年工资的积蓄。这是因为,既然五月公司存了这么一大批“过时”的纸箱子,那么全国其他的大百货商场和平价商店里肯定也有。我没有资金,于是我只得分批购买,再出售它们。然后用挣来的钱,连本带利地购买更多的一批。存储的空间很贵,而且不够用,于是我就租用邻居的私人车库。这样挣钱并不算快,而且很辛苦,但是怎么也比冰鞋登记管理员强得多了。

顺便说一句,剩余产品商务中仍然有大钱可赚(只不过现在叫做“回收利用”而已),你可有什么想做的事情吗?惟一的基本要求就是要有想象力。

想象力是一切成功的钥匙。现在我们来学第二点。这是“不要轻视显而易见之事”的反面,即:“不要接受显而易见之事”。比方说,怎么样才能仅用一条线,就把下面的数字从“4”变成“6”呢?

开动脑筋,仔细考虑后再翻到下一页看答案。

底线?使用显而易见的解决方案,我在六个月之内就住进了新公寓,买了新车,有了相当于四年工资的储蓄。

IX

答案是：

SIX

怎样，简单吧？可是500个人里面只有一个人能够答得出来。这个“把戏”就在于大多数人马上会想到“IX”是罗马数字，于是他们就上当了。或者说，他们只是用直线思维来思考问题，不会稍微拐个弯。他们轻易接受了“显而易见的东西”。

当寻找一个富于想象力的解决方案时，有时候做和其他人相反的事情，反而会令你胜出。

要为问题找到一个富于想象力的方案，就需要想想“每个人”都是怎么做的。别因为他们有更多经验，就觉得他们一定是对的。他们可能只不过是在“跟着带头人”罢了。相反，你应当采取我的“脑筋急转弯思维法”。首先判断每个人都在做什么——然后想想如果你反其道行之又会怎样——“他们”往东，你就往西。

来到这里——恶心的饭菜——恶劣的服务

“恶心的饭菜，恶劣的服务”，这是一家成功饭馆的宗旨？

一个成功的饭馆居然打出“恶心的饭菜，恶劣的服务”，以及诸如此类的广告。当然，没有人会相信这样的招牌，他们甚至会亲自进去看个究竟。这样，这个广告就生效了，它会吸引人们来体验这里的饭菜和服务——至少来一次。

当我为福特销售代理公司做广告的时候，就注意到了这一点。我们观察竞争对手是怎么做的。你也可以观察得到，因为他们直到现在还在这样做——他们每一家都是最大的，而且都是物美价廉，如果你的钱不够买车，他们还可以借钱给你。在电视上，他们赞助播放老电影，这样就可以在电视台里经常播放冗长的广告和他们的优惠价格了。

他们做这些只是因为这些是“过去一直都是这样做的”，这样的广告技巧看上去对某些汽车公司来说行之有效（令人高兴的是，我们当时调查过的大多数竞争对手目前都垮掉了，只有一家例外——他们毕竟还没有全军覆没）。

那么，如果你在为一家只有一些营销新手、在竞争中处于不利地位的小型汽车经销商做广告的话，你该怎么办呢？

实话产生奇迹

如果所有方法都失败了，那就在广告中实话实说吧。会很有效的。

当所有的方法都失败的时候，就说实话吧（在广告业中，实话总是会产生奇迹的）。在我们的广告中，我们告诉人们我们是一家小型汽车经销商，处于非常不利的地位，我们的营销员普遍经验不足。与此同时我们也承认我们从事商务，想要谋取利润——至少也得挣到足够的钱，以便我们至少也能够撑到售后服务期。我们没有出示任何用过的汽车或者是什么“优

惠”价。我们表示：如果某辆汽车定价低于市场价格，那是因为这个低价格其实是市场上所有汽车的真实价格，要不然就是这辆汽车的经销商就会赔钱——为什么经销商赔了广告费，还要在销售价格上赔本吃亏呢？——除非他根本就不想把这车子卖出去。

我们访问了无数的消费者（都是现场采访，这样人们就不能指责我们进行了编辑，断章取义），他们大都想攒钱，或者有财政方面的问题。我们向他们保证，我们将在合情合理的范围内竭尽所能来令消费者满意，必要时还会做一点点不合理的让利来满足消费者，我们没有在电影中做冗长的商业宣传，而是在不同的节目中播放短小的广告。

换言之，如果我们的竞争对手往东，我们就往西。整个公司逐渐建立起了信心和信用，我们认为公众已经对其他多数汽车经销商产生了不信任感。而如果你想把东西卖给别人，信任是必不可少的。如果你想要继续卖下去，信任就更是生存之本。

结果是：福特销售代理公司在最初三年内就净赚了100万美元。这件事的教训是：不要轻易接受显而易见的事情。

基于如下两个原因，你应当乐于遇到问题：

1. 一旦你解决了问题，就树立起了自我肯定的信心。这非常有助于修正你的有偏差的自我评价。在解决问题的过程中，你所获得的知识、技能和经验都有助于你解决以后将要遇到的问题。
2. 如果你运用想象力解决了一个确实非常大的问题，你就为一项令人兴奋而且能够致富的商机奠定了基础。

解决问题是一项冒险。它可以把你带到一个全新的境界，开拓你的眼界。当你开始寻求答案的时候，最有趣的事情就是我称之为“遭遇”的东西。

“遭遇”是这样的：当你对一项问题真正感兴趣的时候，你会“遭遇”原本可能忽略的关于它的信息来源，比如报纸杂志上的文章、电视和广播中的节目、朋友之间的谈话、教堂里的布道——诸如此类，以及更多来源，这些会突然涌入你的头脑。如果你不是处在这种“遭遇”状态，就不会看到、听到真正对于你至关重要的信息。就拿我来说，我不知道信息是不是总是唾手可得，我是不是忽略掉了什么东西；我也不知道我散发出了什么魅力，可以把新的信息和能够帮助我的人吸引过来。没关系，这很有效。

这一现象的正确定义是“选择性感知”。你总是选择性地感知你在下意识中所寻找的东西。在“遭遇”和“选择性感知”状态下，这样的经验是很普遍的：如果你买了一辆新车——你就会突然注意到周围有很多一模一样的车，你以前却从来没有注意过；或者当你快要为人父母的时候，就会突然对婴儿和怀孕的妇女格外注意。

通过做和其他人完全相反的事情，我使一家普通的福特地方销售代理公司一跃而为全国盈利最多的机构。

乐于遇到问题，这是因为，一旦解决了问题：1) 你就树立起了自我肯定的信心。2) 你的解决方案可以成为一项有趣的新商机。

当你在追寻答案的时候,就全身心充满热情地去“遭遇”吧。别怕问问题。没有人会觉得你很愚蠢。记得吗,牛仔哲人威尔·罗杰斯曾经说过:“我们都很无知……只不过是不同的方面无知罢了。”如果你对别人熟悉的领域感兴趣,那些“专家”只会觉得非常受用。

如果你犯了一个错误,就当它是个大家伙吧。每个人都会有无心之过,你犯这种错误,不过表明你对这个问题并不真正重视或感兴趣。

但如果这是一个真正的大错——一个你为之付出大量脑力,心血和汗水,但仍然犯下的大错误——一个经过权衡利弊,反复思考之后还是犯下了的大错,那么,这就是一个值得为之骄傲的错误。

巴贝·鲁斯有过本垒打的纪录,也有过三击未中出局的纪录,但人们铭记他可不是因为他三击未中出局。

就我所知,没有一项科学进步不是建立在一系列错误的基础之上的。“科学”不就是逐步系统地解决问题吗?每一个“错误”都使你在寻求正确答案之路上前进了一步。

我认识一个保险推销员,他在打电话拉客户时发现,每打十个电话就有九个人说“不”,一个人说“是”。所以每一个“不”字不是一种回绝,而是台阶中的一级。他渴望着走完这九级台阶,到达他的目的地——顶端的那个“是”字。

我惟一的问题是,他能不能把他的期望变为:每五个人中就有一人说“是”呢?

如果你犯了一个错误就当它是个大家伙好了。巴比·罗斯有过本垒打的纪录,也有过三击未中出局的纪录。

第三章



成功营销的公式

几年前，我开设了一个房地产推销员的培训课程。我们通过访问最成功的推销员，明确了他们是怎样寻找客户、做介绍陈述并完成销售的。

我们从中总结出精华部分的技巧，并把它们传授给销售新手们。这是一条成功的公式，因为我们验证过，如果一步一步地遵循我们的程序，他们就能取得如下的成就：每打五个电话，他们就能获得一次客户约见，其中三个约见中会有一个客户赴约，另外两个则会取消约会。三个赴约的客户中会有一个亲自去看将要出售的地产，而三个亲自去看地产的客户中则会有一个真正将其买下。

于是，所有销售新手只需打 135 个电话就能谈成一笔生意。如果一笔生意的平均提成是 1,700 美元，那么平均每一个电话——不管答案是“是”还是“不”——都价值 12.60 美元。如果他们每天能打 30 个电话，每周工作 5 天，每年放两周的假期，那么年收入就可以达到 94,500 美元！

成功是一个观念问题。悲观的人看到的是半空的瓶子，乐观的人则看到半满的瓶子。

我妻子是我所见过的最乐观的人。我曾经和她开玩笑说，如果她发现起居室中间放着一堆马粪，她也会拍着手说：“哦，老公，有人送了我一匹小马。”

她每天天一亮就从床上跳起来，满怀热情地期待着发现每一天的新惊喜。

她知道每个人都爱她，都喜欢她的热情和好奇心。如果偶尔有人不赏识她的魅力，她也顶多只是沮丧片刻。她会怀疑（如果她真的怀疑过的话）是不是他们有什么问题。

每个人都在销售

你可能会奇怪我为什么谈了那么久，都是关于推销员。这是因为我们大家其实都是推销员。当我们还是“无助”的婴儿时，你就得时时提醒你母

成功是一个观念问题。悲观的人看到的是半空的瓶子，乐观的人则看到半满的瓶子。

我们大家都在推销。婴儿想要有人喂奶；小孩子想要得到玩具；家庭主妇想要得到尊重；雇员想要得到表扬；商业主想要得到更多客户；好的推销员能得到更多，因为他们期望得更多。

亲,你需要喂奶。长大一点的时候,你就得运用推销技巧,从你父母那里得到想要的东西。你得把自己“推销”给你的爱人、你的老板、你的客户、你的朋友。技巧都是一样的。你得向他们表示,你有一些他们需要的东西——就算“仅仅”是你的尊敬或敬仰也好——尽管他们可能其实仅仅是由于自己尽职尽责而获得了自尊。

问“为什么”的人表明他们不仅仅是在“做”,与此同时,他们也在思考。

不要仅仅随大流——要向前进

别害怕问“为什么?”。

孩子们总是在六岁以前学到大部分知识,这是不争的事实——过了那个年龄段,我们就要开始“教育”他们,并让他们记住“事实”,而不是积极鼓励他们发展兴趣爱好,并满足他们的好奇心。

我们的学校教得最好的就是这么两门功课:“坐好”和“安静”。一个孩子如果什么也不做,就能够顺利“通过”这两门。然后我们却来思索为什么成年人们都那么的被动。为什么他们那么缺乏活力(也就是野心,或者说是“站起来,前进”的动力)。为什么他们总是毫无疑问地接受教条。

这是因为他们从生活中学到——“就这么随大流”——他们学得可相当不错。

那么,不要只是“随大流”吧——向前进。

问“为什么”的人表明他们不仅仅是在“做”——他们在动脑筋思考,他们很有可能能够找到更好的解决方案。在商务中极其需要肯思考的人,因为肯动脑筋的人太少了,进行思考的人就会获得大笔回报。做事情的人太多,想事情的人太少。而怎样才能成为一个思考者呢?只需要运用这个具有魔力的词,那就是“为什么”。

惟一让我感到遗憾的……就是那些我没有动手去做的事情。

别害怕抓住时机。

你认识的人中能有多少人是饿死的?所以你不会挨饿的。

当你决定好了想要去什么地方——就起跳吧。如果在和你你想要达到的下一座山峰之间有一道两英尺宽的沟壑,只有迟疑迈步才会使你跌下去。

我岳父在他年近八十的时候对我说过一些令我永远难忘的话。当时我搬进了新家,有点局促不安。我想我能够付得起房款,但是万一……

于是我岳父说:“最坏的情况是什么?顶多是你将在一座漂亮的新房子里住上几年,然后再失去它。但是你曾经在这几年之内拥有过它,这个记忆永远不会消失。这不是比连这点记忆都没有要强吗?”他停顿片刻,我可以感觉到他正在回首生平往事。“你知道,”他静静地说,“惟一让我感到遗憾的……就是那些我没有动手去做的事情。”

不要“忙”到把整个生活都用来赚钱。

每天的锻炼

每天都划出一段时间来建设你的新生活。包括：每天早晨起床时或晚上睡觉时都做个“每日宣言”之类，时间：20分钟。每天都对自己做个强烈建议，时间：10分钟；然后再花半小时，一小时——你能省出来多少时间都可以——来实现并巩固你的目标。那就是 R. S. V. P. ——阅读(Read)，思考(Study)，形象化(Visualize)，行动(Perform)。

在你清醒的16个小时中抽出平均一个半小时来——相当于16小时的9%，用来发现你拥有其他人希望得到的什么东西。这9%的时间，你本来可能是浪费在忧心忡忡或者看电视之类无聊事情上。但是你生命的9%就相当于七年。就算你已经活了生命的多一半，那还剩下三年的时光。你认为全心全意地努力三年，还有什么解决不了的事情吗？

不要告诉我你“抽不出时间”。我认识的某个最聪明的人告诉我说：“大多数人都忙于把整个生活都用来赚钱。”没过多久，我就发现他是

所有的报纸杂志上面都充满了商机。

对的。所有的报纸杂志上面都充满了商机——我不是指广告或者分类栏中的内容。报纸和杂志会报道很多人们感兴趣和关心的话题。今天，此时此刻的报纸上就有这些东西。

浏览报纸，寻找创意

这里是一天的新闻标题，以及他们所做的若干显而易见的结果——大多数都是以直销方式卖出去的。

创意俯拾皆是，你只需花点时间找寻它们。

“为老年人提供的免费服务”

老年人手中握有上百万美元可以花在闲暇消遣或给孙辈购买礼物上。但他们有财产税、医疗费用方面的顾虑，你怎样才能帮助他们呢。

“被控告的工厂同意撤回定金”

在你的家乡创办一份消费者通讯，警告人们提防诈骗，你觉得怎么样？

“这里将举办为期八天的福音布道会”

与会者需要有地方提供住宿，还需要纪念品。

“黑社会械斗的受害者家属举办请愿会”

太多的暴力！做一个供人们随身携带的个人警报器怎么样呢？

“信用卡费用打折”

写一本手册，列举那些容易被忽略掉的打折如何？

“有关机构认为汽车尾气排放量可以达标”

做一个人们可以随身戴着的防毒面具怎么样。说正经的吧：天然气

这句话非常发人深省,我记得是爱默生说的:“一粒种子就可以种出一片森林。”

直销是最好、最便宜的销售方式。就连汽车也可以通过直销出售。

关于开动脑筋,考虑各种新的可能性的重要性,奥列弗·温德尔·霍尔莫斯曾经说过这样的话:“人类的思维寻找着新的创意,永远不会回到原点。”

是一种无烟燃料。它可以将机械的使用寿命延长三倍,也可以减少你的润滑和保养工作。惟一的缺点是,如果使用它的话,汽车在加速度的时候会降低 10% 的速度,另外一满箱油只能走 120 英里。其实谁用得着在 9 秒钟之内把时速从 0 加到 60 英里呢,反正我用 10 秒钟也就够了。另外还可以安装价值 1500 美元的双重燃料系统,装了它就不愁燃料不够用,可以到很远的地方去。使用天然气燃料的话,绕本市环游一周相当于总里程表的 90%。在里程数相当的情况下,天然气燃料每加仑还便宜几美分(显然,我就此做了一些研究。但我并不贪婪。所以你也来吧,这一领域大有可为)。

“阻碍交通的暴风雪席卷中西部”

如果在铺路的时候“植入”电线,那么道路能不能像电热毯一样被加热,并且融化积雪呢?

“48 家肉食加工厂被宣布为不卫生”

你能否提供维修服务,为他们解决这一问题呢?

类似的新闻简直太多了。浏览广告的时候,我发现直销是最好、最便宜的销售方式。就连汽车也可以通过直销出售,据说购买者可以从节省数百美元。

我告诉你一些方法,籍此你可以开发某种独特的产品或服务。或许最好的方案就会在你开动脑筋考虑各种可能的时候突然出现。

例如:

1. 我们曾经测试过使用“隐形”粉来抓贼,结果并不令人满意。但是我们却突然意识到,只要略微加工就可以把它用在圣诞节装饰物上,不但能够防碎,还可以使装饰物在暗处发光,价格不到一美元。几年来我们卖出了上百万份。
2. 这是有关我最好的朋友的一件事。他曾经写过一个手稿:“怎样用不到 500 美元建立你的个人游泳池。”我帮助他发表了这本书。这本手册的成本不过 50 美分,但我们却以 10 美元的价格出售。当然,购买这本书的人更是物超所值。
3. 一位报纸销售代表曾经拜访过我,开玩笑地问我我怎么就能够那么容易的维持生计。他说,他也想找到点什么可以卖的东西——这样他就用不着总是上班打卡了。我问他最想干什么事情。他笑了,告诉我说:“马术。”我问他是否精于此道,他回答:“是的。”于是我建议他就此写一本书。我催了他两年,他却始终没有动笔。但是后来他遇到了一位名叫拉里·沃尔格勒的人,此人善于预测赛马胜出者,堪称伯乐——于是他们俩写了一本书,名为《预测赛马胜出者的专业方法》。我买下了版权,在销售量最大的一年里,我们以每本 10 美元的价格卖出了 13 万本。

后来这位前报纸销售代表辞了职，成了我在一家障碍赛跑学校里的助理。在这家障碍赛跑学校里（现在已经成为家庭学习课程），拉里·沃尔格勒（校长）的课程为时三个晚上，学费 200 美元。而介绍我们认识的这位报纸销售代表现在是学校的管理人，他从早晨 9 点到中午挣的钱可能比以前整天沿街叫卖挣的钱还多——而且也有足够时间来赛马了。

4. 我妻子读报纸的时候发现了一种医生研制的营养食谱。我们研究之后认为它有可能在市场上推广。这份报纸的流通量超过百万。

但是另一个读过这篇文章的人捷足先登。其结果是：“东西部减肥计划”现在成为这一领域内销售量最大的产品，20 年来长盛不衰。

5. 我的一个客户给了我 200 个大门窥视镜（就是装在大门上，使里面的人能够看到外面，外面的人看不到里面的东西）。他从德国进口了 500 个；剩下的这些他实在是卖不出去了。他觉得我或许能想出办法来。不管怎样，我们把这些东西从他的仓库搬到了我的仓库里，一放就是两年。

有一天一个货运办事员告诉我说他们要进货，问我能不能把那些窥视镜扔出去。啊，要是这样做我就太吃亏了，于是我赶快给五金器材批发公司和若干五金器材零售商店打电话。他们都说，对这么奇怪的一大批货不感兴趣，况且这种商品流动量又很缓慢，他们通常都是从正规的“名牌”供应商那里进货。这一挑战使我非常烦恼。最后，我动用下意识来寻找这个问题的答案。几天后驱车回家的路上，我想出了办法。

为什么大门窥视镜非得装在前门上不可？为什么不能装在每扇门上，装在围墙上或者别的墙上？

于是我离开公路，驶进一间加油站，随手写下了一则广告。其实不能说是我“写出”了它，是它突然进入了我的脑子里（当你开动你的下意识的时候，通常点子就会悄然爬进你的脑海）。

标题是“超级间谍——隔着围墙或锁着的门你都能看见”。这则广告刊登在《洛杉矶时报》分类广告栏，以及《纽约杂志》（他们认为它很有趣）。最重要的是，最后我卖出了 14 万个大门窥视镜。

别误会。我也曾经有过失败案例。你知道如何推广一个能测出你的超感觉系数的游戏吗？或者怎样销售附带在黑暗中能闪闪发光的大奖章的美丽圣诞卡？我们就卖出去了诸如此类的东西，但是还不够有趣，但是某天……

这种商务成功的秘诀就在于一点一点地争取成功——每当你取得了一点成绩，就少了一点损失的风险。

在这种商务中(或者说任何商务中),成功的秘诀就在于一点一点地争取成功——每当你取得了一点成绩,就少了一点损失的风险。如果你竭尽全力仍然无效,那就忘记它,开始下一项工作。这样你可以轻易地测出自己的潜能(我会告诉你怎样做),在成功之前你会失败很多次。之后取得的成功会弥补你的损失——然后就会得到更多的成功。

下面是更多发展产品或服务的方法:每当你看到某样东西,就问自己“如果……那会怎样呢?”

如果它变大会怎样呢?

如果它变小会怎样呢?

如果它上下颠倒会怎样呢?

如果它里外颠倒会怎样呢?

如果多收些钱会怎样呢?

如果少收些钱会怎样呢?

如果用不同的方法使用它会怎样呢?

如果使用更好的材料来制作会怎样呢?

如果使用更廉价的材料来制作会怎样呢?

拓——展——你的想象力。它就像肌肉一样,要经常使用才会进步。

我给你讲了很多种方法,帮助你找到一种可以出售的产品或服务。现在我要给你一些警告——下面的事情你最好不要做。

1. 不要成为某些小物件的“发行人”,除非你占有生产厂家的独家特许经营权。就算你有这样的独家经营权,也要小心一点。前两天有家杂志的销售代表还告诉过我这样一个真实的故事:

一个小商人靠贩卖 7.95 美元的供近海货船用的木架取得了小小成功。一家稍大一些的公司注意到他的广告经常出现,据此判断他成功了。于是他们采用了“如果……那会怎样呢?”这种思维方式,用另外一种木料制成木架,索价 4.95 美元。接着,另一家更大的公司做了同样的事情,用塑料制成了架子,索价 2.95 美元。而最近有一家非常大的公司用非常廉价的苯乙烯泡沫塑料制成了类似的东西,只标价 1.49 美元。

别对这种小物件的专利权太过肯定。很多不道德的人会钻专利权的空子,也会把它稍加改变。在任何情况下,专利权的法律诉讼都是费用高昂的,而且要在法庭上耗费大量时间。

2. 别钟情于“邮购方式”或是“进口商务,批发购买”这样的商务。原因我已经基本上列举过了(缺乏排他性,等等)。但更重要的是:这样会使你付出太多(我会在后面更详细地叙述)。这样的机构大都只是希望你掏钱,把你公司的名字印在目录上。然后你就得钻

拓展你的想象力。它就像肌肉一样,要经常使用才会进步。

不要成为“发行人”,或是钟情于“邮购方式”、“进口货,批发购买”之类。

研邮寄名单,(就此我也会在后面详细说),然后再花邮寄费。每得到一个订单他们都肯定能赚到钱……但你就不一定了。

除此之外,如果你使用了我教你的技巧,你就能拥有足够多的属于你自己的产品。它们定是最好的——最能盈利的。

你身边充满了机会——你的头脑里也充满了机会。

首先,下定决心——挣大钱。

其次,改变你的观念——通过建立积极心态。

第三,拓展你的观念——只有这样你才能够真正从以前只不过是“随便看看”的东西中发掘出商机。

别忘了“追求者必将有所收获。”

第四章

评估你的创意

你很快就会发现问题不在于获得创意，而在于怎样评估你的创意并完成它。

如果你对应用积极心态原则来构思创意已经胸有成竹的话，那么你很快就会发现问题还不在于获得创意。问题是：怎样评估你的创意并最终完成它。你怎样来判断你的创意值得你为之付出努力，你怎样才能够成功地开展它呢？

把你的创意与别人分享时要谨慎从事

当乔向读过他的书的人咨询调查时，他最先发现的是这样一件事情：大多数人对怎样评估或者怎样找人来帮助他们评估创意一窍不通。乔曾经多次听到人们告诉他一些很好的创意，但是这些创意最后都没有能够得到实施，只是因为有人给了他们负面的意见。你的下意识思维中产生的新商业创意就像新生的婴儿一样，十分娇嫩和脆弱。如果在初期阶段处理不当，就会毁了这个本来能够发展壮大的创意。在一个创意的萌芽阶段，你所能做的最糟糕的事情就是把它暴露给太多人，特别是暴露给不适宜的人。每当我看到很多人把他们的创意拿给那些消极而刻板的人进行评估的时候，总会忍不住发笑。培育发展创意的首要原则就是：

不要和你的朋友、配偶、姐夫妹夫什么的或者隔壁的邻居们谈论它，除非他们具有广泛的专业知识，足以帮助你，又或者他们自己的事业很成功，而你根据过去的经验，知道他们一定会支持你的这些创意。

创意杀手

如果你把你的创意告诉给别人，就会面临两个问题。首先，除非你确实精心挑选，你所选择的那位“专家”，对你的创意可能根本无从发表意见，虽然他可能确实是自己那个行业内的专家。至于第二个问题，我把它称之为“篓子里的第二只螃蟹综合症”，抓螃蟹的时候，如果你在篓子里放了两只以上的螃蟹，就用不着盖盖子了，因为每当某只螃蟹想要爬出来的时候，其他螃蟹必定会把它拖回来。你的一些朋友可是专门擅长充当那第二只螃蟹的，不管你的创意或建议有多棒，他们都会把它给拖回来。那么

从愚蠢的冷漠中不会产生任何创意，它只能从奇思异想中产生出来。

老奥列佛·温德尔·霍尔莫斯 (1809-1894)
美国医生、教授、学者

难道说你就永远不能向别人征求意见了吗?不是的。当你的创意有了机会付诸实施,而你也对它建立起了一定信心之后,专家的意见还是非常有帮助的。此外,当你向一位专家咨询的时候,你得知道该问什么才是正确的。否则你就不能得到你需要的解答。同时也要记住,便宜没好货,免费咨询的价值总是与其价格相当。

永远不要征求意见吗?不是的。当你有机会发展你的创意之后,专家的意见还是非常有帮助的。

重新回到乔: 构思创意

曾经告诉我“大多数人都忙于把整个生活都用来赚钱”的那位绅士还曾经告诉过我一条商业上的格言,令我永生难忘:

好的创意用不着花太多钱。

后来我的经验证实它是正确的。我将证明它也同样适用于你。

你可以在一条好的创意上花很多钱,但是这并不能令它锦上添花。同样,世界上所有的金钱都挽救不了一个坏的创意。

好的创意最棒的地方是它能够自筹资金。你可以,而且你也应该尽量通过对赚进的部分利润善加利用,来拓展生意。你“播种”或“投机”的资金应当是很小的一笔钱,就算损失掉了你也能够负担得起。这不是因为赌徒们所谓的“孤注一掷是不会赢钱的”——有的时候孤注一掷其实是能够赢钱的——而是因为这样你就把失败的可能性降到了最低。

好的创意最棒的地方是它能够自筹资金。

我能想起来很多让我着急得要死的生意。在那些生意中,我背离了原本最初的想法,一直改变我的意见,力图避免投下赌注。我犹豫不决,玩着那个可怕的游戏“如果……那会怎样呢”。在这样的情况下,我的创意总是无一例外地遭到失败,不管我怎样一再努力。

我为之绞尽脑汁、竭尽全力的创意大约会有 50% 的机会成功。就是说平均有一半的失败率,而这已经足够令我致富了。富有到当我曾提起过的一位朋友(就是那位八年内在这项商务中赚了 1,100 万美元的人)开玩笑地问我需不需要合伙人的时候,我诚实地回答他说:“不,我没有任何钱解决不了的问题。”你也用不着合伙人,因为你根本就不需要。

我为之绞尽脑汁,竭尽全力的创意大约会有 50% 的机会成功,这已足够令我致富。

我曾经告诉过你,现在让我再说一遍:“你可以拥有世界上你想要的一切。”

你的成功是最令我欣慰的事情。你也一定会成功的——只要你按照我写的去做。

那么,既然你还在向我学习,你也可以至少尝试一下。我知道这听起来“太简单了”,但是它确实是有效的!每一位成功人士都应用过这些方法中的一部分。越成功的人,用得也越多。当然,那些成功人士可能并不是在形式上遵循这些方法,但他们肯定是使用了这些方法的实质,没有了这些

每一位成功人士都应用过这些方法其中的一些。越成功的人,用得也越多。

方法,他们根本就不可能成功。

积极心态是一种系统的释放创造力的方法。你只需循着这个系统行事就行了。这就是你所要做的全部事情,你能有什么损失呢?

我想有两种人会对这一挑战做出回应。一种人有着足够开放的头脑,承认他发现证据表明这些规律确实是在起着作用——甚至就在他自己的生活中发生——而我们所提供的精炼总结可以使这一规律更好地得到运作。而另一种则是感到绝望但不是完全丧失希望的人。就像有个人写给我的信上这样说:“我是一个卡车司机。我认识到我改善生活的办法只剩下加班,我想一定还有更好的方法。”我保证,一定会有的。

但是我很担心那些处在这两种状态之间的人。有的人会说:“啊!不就是那些积极思维法的材料吗。我都知道他们要说什么。”啊,不,他们不知道!如果他们真的知道,并且付诸实践的话,他们就不会做着那单调的工作,挣着那点总是不够花的钱了。

你现在正在学习的并不“仅仅”是积极思维法。我知道这一点。我曾经去上过戴尔·卡耐基的课程,我也读过诺曼·文森特·皮尔和拿破仑·希尔的书,我从中都获益匪浅,但是积极心理涵盖了积极思维法中所不具备的内容,积极心态中包括了一切由科学和心理学总结出来的成功体系。好好地学习这个体系——这个体系也会为你服务的。

也许你对直销商务并不感兴趣。我却非常热爱它,因为我认为它是一个小人物可以白手起家的最后领域之一,可以使他生活在自己喜欢的地方,在自己想工作的时候才工作。

但是,不管是直销商务还是其他的什么创意,我都能向你保证,使用积极心态并获取你所需要的帮助,你就会从属于自己的商务中享受到自由和快乐。不要说“你不知道该怎么做”,因为你比我刚起步的时候已经多懂得了很多东西。

评估你的创意

乔做得很对。积极心态原则生效了!让我们深入探讨构思并发展创意过程中的第二阶段——评估创意。你怎样才能确定你想出的创意是值得你为之付出努力的呢?

对你的创意树立起信心

运用你自己的判断力和下意识的力量,对你的创意树立起信心,并设想出有助于你完成创意的种种必要的细节。这就意味着你必须像乔那样,不断地运用下意识思维来思考如何拓宽并发展你的创意。这也意味着你还要有意识地尽可能搜集各种信息,帮助你的下意识进行判断,思

积极心态涵盖了积极思维法中所不具备的内容,你们都在做你们能够做到的事,而积极心态却可以让你做你做不到事。

相信你的创意吧,用你下意识来拓展它。

考。你所搜集的信息必须是确凿的事实，而不是可疑的感觉。

财政方面的考虑

让我们深入探讨评估过程中财务方面的问题。虽然正如乔所说：“构思创意用不着花多少钱，”但是如何明智地运用金钱并做出预算却是十分关键的问题。现金周转是首先需要考虑的事情。良好的现金周转意味着你的钱柜里面总是有足够的钱，以便应付突发事件。很多企业惨遭失败，不是因为别的，正是因为现金周转不灵。通常只需制定小小的计划就能避免这个问题。如果你对这一创意能否奏效没有把握，就不要支出大笔费用。如果你对能否售出某种产品没有把握，就不要轻易买下来。如果你希望确保自己目前的状况不变，就尽量只是做出耗资不多的短期计划。不过最好还是想出一个办法，使你能够等到真的需要拿出这种产品的时候再付钱。

很多企业惨遭失败，不是因为别的，正是因为现金周转问题。不要支出大笔费用。

简单的创意

此外，评估创意时还需要记住三条基本原则。第一条是：最好的创意就是那些简单的创意。只有思考过程中才会产生聪明才智。如果你发现你的创意非常复杂，而在你试图解决其中存在的问题的过程中，这些创意反而变得越发复杂的话，那么它们对于你来说很可能不是最好的创意——特别是当你第一次构思创意的时候。乔的经验是：真正优秀的高利润、低风险创意往往都建立在变数很少的简单概念基础之上。

最好的创意就是那些简单的创意。

使收效倍增的创意

评估创意的第二个原则是：它有没有有利的杠杆作用。杠杆作用就是能够使你所做的工作、花费的金钱或者时间事半功倍的能力。就拿金钱的杠杆作用来说，最好的例子就是自己买房而不是租房子。假设你以预付10%房价的条件购买了一座产业，如果正如在全国的许多地方一样，这座产业的价值以每年15%的速度增值，那么就算是扣除利息成本，你的投资也会得到三到四倍之多的收益。这是因为增值是蕴含在这座产业的整体价值之中，而不是在你的10%的预付金之内。类似安利和山之内制药公司所采取的多层次销售计划就是通过建立销售组织，从而使工作成效事半功倍的例子。不动产销售中的多重列表法是另一个例子。有上百家中介公司可以帮助你卖出你的列表。当然，乔的强项是直销市场推广：直接邮件、杂志、电视、广播和报纸。一个处于恰当位置的优秀广告使乔进入了千万个成功推销员的行列。你的创意应该带给你一定的杠杆作用。一个好的创意必须为你所花费的时间、工作或金钱带来杠杆作用。在你构思并实

一个好的创意必须为你所花费的时间、工作或金钱带来杠杆作用。

施创意的时候不要把自己当成在每个环节上都必不可少的人，除非这一创意有可能极大地节省你的时间。否则，为了使事情顺利进行，你就得累得半死。

有障碍的创意

在评估创意的过程中，第三个原则就是要注意避免一个潜在的障碍，即：过多的计划。我把这叫做“绿灯综合症”。如果你急于穿行镇子，你也用不着坐在车子里，等待一路上所有的交通信号灯一下子都变成绿灯。同样，如果你有了一个创意，就应该勇往直前地去做，不管前面可能会出现什么你目前还未能彻底解决的问题。记住：你拥有一个强有力的工具。你的下意识思维是一种极其成功的机制。如果你的工作程序是适宜和恰当的，那么当你遇到问题时，自然会得到你所需要的答案。

为你的创意补充细节

那么，现在让我们来看看你是怎样使用你的下意识思维来为你的创意补充细节，并解决你在发展这一创意过程中遇到的问题。关键是要设想你所需要的答案和解决办法是确实存在的，而且你也一定能够想得出来。你的下意识会逐字接受这一指导。如果你觉得：“我想不出来”，或者“这是不可能的”，你的下意识就会这样接受你的想法，也就根本不会去试着寻找解决方案了。所以，像平时一样，你在自我暗示的时候要格外小心，要正确对待你消极、负面的想法。我发现我得告诉我的下意识去寻找我所需要的答案。我曾经给你讲过，乔在赚他的第一个100万美元的时候，是怎样安排他的下意识来帮助他想出广告方案的。

最后一点就是，如果你所评估的创意是通过下意识“电脑”中的正确程序得出的，那么你就可以肯定，你最后也一定能够得到所需要的其他帮助。这是一个良好的迹象，表明你的创意大有可能使你达到目标。否则，你的下意识思维最初就不会想出这样的创意。

完成你的创意

培育并发展一个能赚钱的创意是至关重要的。你的新创意一开始就像新生婴儿一样脆弱，要精心照料它，不要让它遭到粗暴的对待——比如说，他人的批评——直到你巩固了这个创意并对它建立起了一定信心。

1. 首先，要尽可能地写下你的创意的有关细节，越多越好——当然，一开始你不会料想到所有细节，也不能够把你所知道的所有情况都写下来——然后把这一方案分成几个大的部分——产品本身，你是否准备买下它或制造它、这样你要花费多少钱；你的市场战

要设想你所需要的答案和解决办法是确实存在的，而且你也一定能够想得出来。

你的新创意一开始就像新生婴儿一样脆弱，要精心照料它，直到它得到巩固。

略：你想要进入什么市场？你怎样进入这一市场？你将要创造什么样的进入途径？你准备如何进行销售？等等。

2. 列举你需要回答的问题。确定你在哪些区域还需要更多的信息。找到你获取信息的来源（顺便说一句，去公共图书馆查找信息是个极好的开端）。
3. 想想你需要多少人、什么样的人来使你的创意顺利开展。试着确定你需要的人手，努力想出他们最好应该以什么样的方式来加入，比如说，投资者、合作者、顾问或是雇员。
4. 估算你的方案成功开展所需要的金额。制定用最少的钱取得最大效果的战略。在你承担起一大堆责任之前，先要检验你的整体方案、市场进入途径以及市场需求。
5. 当你进行上述步骤的同时，要不断地向你的下意识思维寻求所需的答案。为你的方案写出大纲，询问问题，尽可能地寻找信息，这些都有助于你将有用的信息输入你的下意识。一定要告诉你的下意识思维你到底要的是什么。比如说，如果你不知道该如何为你的方案筹措资金。

“我就快要想出一个理想的方法了，能够为这一方案筹措资金。这一筹资方法很简单，我一定能够想出来。它的细节也已经在我头脑里渐渐明晰。”

6. 记住，一个创意一定要提供某种杠杆作用，才会富有成效，也就是说，它应当是一种能够使你的金钱、努力或时间事半功倍的方法。如果你对杠杆作用力的概念还不太清楚，那就重新读一遍上文。
7. 当你的创意渐趋成型，你的下意识思维也为你提供了开始实施创意所需要的东西，那么就开始吧。不要让你的创意还没开始就胎死腹中——就像很多创意那样。就算你目前不能够解决所有可能预见的问题，也要坚持让这一计划进行下去。
8. 记住，最好的创意通常都是简单的创意。要避免“权宜之计”。每当你遇到问题，就要尽可能地搜集所需要的信息，并向你的下意识思维寻求最佳解决方案。然后迅速、高效地实施这一方案。
9. 要避免分心，并专注于你的目标。

那么就在每一天进入超级暗示阶段之前，对你的下意识“电脑”输入如下指令：首先要记住两件事情：1) 创意是创造之本；2) 当一个创意的时代来临时，就连军队也难以阻挡它的力量。

第五章

定出最优价格

出售价格至少应当是真实成本的三倍。

对于直销业的业余人士来说，最常见的错误（通常也是最致命的错误）大都出在定价问题上。他就是不知道到底应该定多高的价钱才能盈利。下面是一条铁定的法则：出售价格至少应当是真实成本的三倍。

“真实成本”包括如下内容：

1. 产品本身的成本；
2. 包装成本(包括材料和劳动力)；
3. 邮寄成本；
4. 残次品退款及无法兑现的支票成本。

比如说，如果你想卖出一件小器械，它的真实总成本是 10 美元，那么你的销售价至少应当是 30 美元。

以这个最小值为基础，在不会招致消费者反感的范围内，你的定价还能再提高多少呢？当然，这要看情况。类似产品或形成竞争的产品都值多少钱呢？这个产品能够为购买者带来什么好处或能为他们省下多少力气呢？你的这件小器具能够解决多重要的问题呢？

你为产品所定的价格将给你的投资带来最好的回报，而确定最佳价格的最好方法就是：测试。

对价格进行测试

你必须通过测试来确定最优销售价格。

如果你还没有决定应该收 30 美元、40 美元还是 50 美元。你就要进行测试，在测试中，你需要准备一些广告，它们的每个细节都和真实情况完全相同，除了一件事——价格。

然后，为了进行测试，你要把你的整个方案分为三部分。比方说，如果你要给 3,000 个可能对你正在出售的商品感兴趣的人寄信（我说 3,000 是因为，“样本”越大，得出来的结果就越可信），你就要在其中 1,000 封信中开价 30 美元，在 1,000 封信中开价 40 美元，在另 1,000 封信中开价 50 美元。

要确保你的信是同时寄出的，内容除了价格一项是不同的，其他都一模一样。因为这会对收信人是否回复造成很大影响。此外，当你进行测试的时候，如果你发信的不同地区之间有一定的经济差异，就要保证

不同开价的平均分布。

当你接到订单后,要把测试结果制成表格。能赚到最多钱的售价很可能就是你的定价了(还有另一个因素,我会在下一章末尾讲到)。不过,如果它们之间的差异小于5%的话,你多半就应该采用那个较低的价格。

比如说,如果在开价30美元的情况下,你得到了100份订单(3,000美元);在开价40美元的情况下,得到了90份订单(3,600美元);在开价50美元的情况下,得到了74份订单(3700美元)。那么,你就应当定价40美元。首先是因为,从统计学的角度来说,开价40美元和开价50美元所赚到的钱数的差异是很小的(统计学家们告诉我们说,要考虑到5%的“误差”)。其次,40美元的开价多吸引了22%的客户。客户名单是很有价值的,你可以在日后把类似产品或相关产品的价目表寄给这些人,或把他们的名单出租给其他从事直销商务的人。事实上,在直销商务圈子里,很多公司都把自己的客户名单租给那些提供垄断性价格的厂商,以此赚取大部分收入。

这些名单很有价值,我会证明这一点。我们手上有一个高度专业化的33万人的名单。就算有人出每个名字2.50美元的高价,我也不会把这份名单卖出去。为什么?因为仅仅今年一年,我用这份名单赚到的钱比这个价格还高得多,我只需“出租”这些名字——而它们仍然属于我。

三倍于成本的定价

回到定价问题上来吧。如果你做不到最低定价是你真实成本的三倍的话,那该怎么办呢?我告诉你,答案就是三个字:忘了它。然后去考虑别的事情。

三倍于成本的定价并不能确保你获得成功,只是能够提供你一个奋斗、竞争的机会而已。让我简单而坦白地说吧,如果你不这样做,那么几乎就没有任何成功的机会。

有例外吗?是的——有一个:那就是除非你经营的是一种价格非常高的商品,而且每一笔买卖都能挣到足够多的钱。“足够”是什么意思呢?举例来说,如果你通过邮购方式卖电脑,每台开价1,000美元(假设这是个优惠价格)。此外,假定制造商也承担所有运送、安装、售后服务和授权费用。这样,你承担的惟一的“生产”成本就是管理费用(包括租金、电话、器材、保险费用等等)以及你付给开出订单并处理订货的人的薪水。假设你的这笔费用是每月2,500美元。

假设你每卖出一台电脑,生产厂家就付给你100美元,那么你每个月就得售出75台电脑,才能获得你所期望的7,500美元的体面收入。

所以说这个例外根本就不是什么例外。你还是得露骨地至少收三倍

能赚到最多钱的售价就是你要定的价格了。

三倍于成本的定价并不能确保你获得成功。这只是为你提供的一个去奋斗、去竞争的机会而已。

于成本的定价(否则每月顶多只能赚到7,500美元,还得扣除2,500美元的管理成本)。如果你需要自己解决上文中理论上由电脑生产厂家来解决的电脑存储或服务问题,这些额外的附加成本也会成为你的“生产”成本——你就需要把这个额外的附加成本也考虑进去,并在这一基础上收取三倍于成本的费用。

顺便说一下,如果你觉得通过信件邮购来销售电脑是个古怪的主意,那就请你记住,上千台戴尔电脑都是通过直销卖出去的。此外西尔斯、蒙哥马利·沃德、斯皮格尔等上百种打折销售目录都能够卖出去更多的数量。

如果你觉得三倍于成本的定价太高了,那么我让你看看事实是怎样的:制造厂商给零售产品的平均标价是制造成本的五倍。如果不这样,他就肯定会遭到赤字和破产的命运。

制造厂商推荐你每日服用一片的著名品牌的维生素,其市场价格是3.95美元一瓶,每瓶100片。我可以以39美分100片的价格买到同样的产品(当然是按照批发价大量购买)——就算是这样,卖给我这些维生素的人还有利可图。

市场上能买到的最好的唇膏其实花不了制造厂商几分钱。包装不管在什么地方顶多也就值几分钱,最多不过一角钱。这实在很有趣。去看看打折商店里面唇膏的零售价,再去看看商店里化妆品专柜里面唇膏的价钱吧。

事实上,所有的医药和化妆品制造厂商都知道,产品应当以10倍乃至20倍于成本的价格卖出去。那么所有采取这样定价的医药和化妆品制造厂商都因此而发财致富了吗?不,只有一小部分人致富了。其他人都放弃或者破产了,因为他们没有把目前在美国经商所需要的高昂成本计算进去。

如果你有一种零售价为10美元的小器具,想要放在连锁自选商场或打折杂货店里出售的话,情况基本上是这样(如果他们同意买下你的小器具的话):如果你同意自行承担销售成本、广告费用,并承诺收回消费者退回的商品,他们就付给你每件3美元的价格,然后以“委托销售”或“再订购时支付”的方式来出售你的这种小器物。这就是说,只有当你的这种小器物卖出去了,他们才会付你钱,卖不出去的,他们会退还给你。

我以前看到过柯达以六倍于成本的加价出卖胶卷。那么你对牙膏、漱口水、香烟、谷类食品以及洗衣用品等等东西的真实生产成本有概念吗?它们才值不了几分钱呢。

只有当某种商品的广告做得很火,商家觉得需要进货,或这种商品价格极其高昂,又或者这是一笔使商家有足够利润可赚的“大宗生意”的时

如果你觉得定价是成本的三倍太高了,那么就想想:你每日服用一片的著名品牌的维生素,每一百片要卖到3.95美元。而我可以以39美分100片(按批发价大量购买)的价格买下同样的产品。

你知道很多你通常购买的牙膏、漱口水、香烟、谷类食品以及洗衣用品等等东西的真实生产成本其实根本值不了几分钱吗?

候,大商店才会以低于三倍成本的定价来出售。有时他们亏本出售某种商品是为了招揽顾客。在这样的暴利之下,全国最成功的商人最终大都只不过能有5%的盈利!

你感觉好些了吗?你现在知道为什么三倍于成本的定价为什么不仅仅是“惯例”,而是必需的了吗?

不幸的是,这还不够。三倍于成本的定价仅仅是最小值,这只是你在出售某种商品之前所必须定下的最低价格。

三倍于成本的定价不仅仅是“惯例”——而是必需的。

定价应是成本的五倍——如果你能做到的话

我个人认为五倍于成本的定价比较合算。十倍的话我不太确定,但优势肯定在我这边!你——还有我——为什么需要尽可能地在合理范围内定这么高的价格呢?

首先,我们犯得起这样的错误。人非圣贤,孰能无过,除非他什么事情也不干。从直销乃至任何商务,你都必须不断尝试新产品、新方法、新媒介。如果你犯不起错误,就不可能成功。只有不怕抓住机遇的人才有可能获得最丰厚的回报。就连海龟都知道,不把头和脖子从壳里伸出来,它就无法前进。

我个人在销售商品时会采取五倍到十倍于成本的定价。

我们需要十倍于成本的定价的第二个原因是:如果这种产品确实有价值,我们就得花一大笔钱为它做广告,然后我们才能卖出更多的产品,赚到更多的钱。薄利就一定多销吗?这可不一定。有时候公众会把质量和价钱联系起来。他们会觉得便宜没好货。想知道到底是怎么回事吗?按照我在这一章开头写的办法测试你的价格。公众会告诉你他们愿意付多么高——或者多么低——的价钱。你只需要问问他们就行了。当他们告诉你这个产品值多少钱后,你最好多多留意这个结果。

我会为广告做多少预算呢?我准备分配50%的钱用在广告上——每挣1美元,就用50美分来做广告。我真正要花的广告费用也许会少得多。最少的时候我花3%的钱,最多的时候花300%的钱。换句话说,有些时候我会用每份产品90美分的成本为标价30美元的产品做广告,而有的时候我会用每份产品90美元的价格为标价30美元的产品做广告。这样二者可以互相弥补(但愿如此),二者平均起来大概还是花50%的钱。要卖出一份标价30美元的产品,就得花费15美元的广告费用。

你要准备拨出50%的钱——每挣1美元就要用50美分——来做广告。

这不仅仅是我一个人的广告成本。如果忽略不计上下几个百分点的浮动,据我了解,这实际上是这一行业内所有成功的公司所付出的广告成本。你制定自己的计划时最好参考一下这个百分比。如果你能花少一些的钱来做广告,那也很好!你可以把节省的利润存起来,留着下一次再做铺天盖地的广告。但还是要准备花掉一半的钱。

第六章

精明地开展业务

很多大公司成功的秘诀就在于它们有足够的钱，足以应对所犯下的错误。

我有一位律师朋友曾与我谈起他对于大公司之所以能够生存而小公司却惨遭倒闭的看法。这不是因为大公司的总裁都非常聪明(我本人曾经在一家大公司里工作过九个月,我简直不敢相信,怎么会有这么多战战兢兢的蠢人都凑在这里),我的朋友说,大公司成功的秘诀就在于它们可以应付得了紧急突发事件。它们有足够的钱,足以应对所犯下的错误。

我要补充一点:这并不是它们的发展之道,这只是它们的生存之道。《凯因兵变》的作者赫曼·伍克曾经将海军军事行动总结如下:“高明的计划,由天才设计,由白痴执行。”当然,海军方面也并不希望他们的计划是由白痴来执行的,但是他们得考虑到这种可能性。

50%的广告费用

50%的广告费看上去是个大数目,但是有很多非常成功的直销商都愿意花100%乃至更多的成本来做广告,以便获取订单(仅限第一批订单)。

你也必须在财政方面有所准备,以防你自己或其他为你工作的人一次又一次地做蠢事。要制定现实的计划——50%的广告费用就是现实的。下面的信息可以强调这有多么现实:在直销商务中,有很多非常成功的作广告者为了获取订单,都情愿甚至是渴望用100%的成本来做广告。

为什么呢?因为他们知道,消费者——以及他们未来要买些什么——这些东西就很值钱!录像俱乐部、磁带/CD俱乐部以及图书俱乐部(以及类似的促销活动)只不过是三个例子,说明直销广告者是怎样在最初的销售中损失了大笔的金钱,但是从长远来看还是赚取了丰厚的利润。

不过我这么说并不是要你也非得这样来做你的第一笔生意,这需要大笔资金,你可承担不起。

好吧,我来跟你说点别的,好让你对50%的广告费用感到轻松一些。

首先是关于你的整个流通成本,它将使产品直接从你手中转移到消费者手中,而毋需遭到中间商的盘剥。就算把50%的广告费用也计算在内,消费者还是能够比在零售店里购买更省钱。因为零售业要经过太多手

续(每一道手续都要连本带利地从消费者兜里掏钱)。在零售业中,雁过拔毛,各种各样的中间人都要在生产厂家和最终买主之间榨取利润:批发商、发行人、经纪人以及最后的零售商家。零售商品被一再转手,数量渐渐损耗,直到消费者最终买下产品——他所付的钱中包含了所有中间经手者的费用和利润。其中最后的零售商家是提价最多的,他们必须在商品中计入如下成本:广告费用、在昂贵的地段展示的费用、“免费”的停车、商品损耗费用、商品运输费用、雇用员工费用以及招揽顾客的费用。

所以直销商业是最有效率、最直接商品销售方式。它可以把大量的产品以尽可能的低价格送到大多数人手中。

最后,让我们再来看看加价的问题。假设这一产品的真实成本是10美元,下面是不同开价情况下的对照表:

出售价格	制造成本	广告成本	总利润
30 美元	10 美元	15 美元	5 美元
40 美元	10 美元	20 美元	10 美元
50 美元	10 美元	25 美元	15 美元

你可以发现三倍于成本的定价所能获得的利润简直是微不足道;这是因为,在赢得的那5美元利润中,你还得扣除你所付出的管理费用,还要为自己剩下一点钱。如果你卖的是小器具,你就得卖出成车的货物才能赚到足够的钱。

但是,如果你把价格涨到40美元,你的广告费只上升了三分之一,利润却增长了一倍。嗯,这样可就好多了。

如果你用50美元的价格出售产品,你的广告费用增长了三分之二,利润却增长了三倍!也就是说,在你开价50美元的情况下,只要卖出一半数目的小器具,就可以比开价30美元时挣到更多的钱!让我们来看看:

单价30美元,卖出1,000个小器具——总利润:5,000美元

单价50美元,卖出500个小器具——总利润:7,500美元

这可是真正的事半功倍!那么,对这么大笔的利润来说,惟一的问题是:这可能会影响今后“追加购买”或“赢得回头客”的销售前景……也就是把附加产品卖给回头客。

人们会非常喜欢你的小器具,并希望为自己和朋友们购买更多这样的器具吗?如果他们买的是一种“经济型”器具,那么你能不能提供一种“高级型”器具,使得人们在买下的“经济型”器具的包装里发现这种“高级型”器具的说明小册子时,忍不住想要买一个呢?

你的小器具是会被用完,每两个月或者每个月都需要买新的吗?他们

就算考虑到50%的广告费用,直销依然是产品销售最有效率的方法。

三倍于成本的定价所能获得的利润实在是微不足道的。

会为你的小器具购买附件以增强其性能吗？其他直销商想要租下你的购买者名单吗？

如果你对上面的问题中的任何一个回答是肯定的，那么你就能够得到足够的“追加”和“回头客”订单。这样，从长远来说，以较小的利润获得 1,000 个消费者就比以较高利润获得 500 个消费者要合算。

消费者的抵触心理

如果能获得足够的“回头客”效应，那么从长远来说，以较小的利润获得 1,000 个消费者就比以较高利润获得 500 个消费者要合算。

这是因为，如果你能够拉到回头客再次向你订购，那就用不着花广告费用了，如果你定价 30 美元，每卖出一件就能收回 20 美元利润，定价 50 美元，每卖出一件就能收回 40 美元利润。

假设购买了标价为 30 美元的 1,000 名消费者中，有 50% 都再次向你订购，那么就有了 500 个二次订单，你就可以从每件上赚取 20 美元的利润，总利润就是 10,000 美元。

如果购买了标价为 50 美元的 500 名消费者中，有 50% 再次向你订购，那么就是 250 件商品，每件赚 40 美元，一共也是 10,000 美元。但是如果购买了标价 30 美元的消费者中有 50% 的人再次订货，那么购买了标价为 50 美元的消费者再次订货的比例可能不会也有 50% 那么高。如果购买了标价为 50 美元的消费者再次订货的比例下降为 30%，那么你获取的利润也会大幅下跌，也就是，150 件商品，每件赚 40 美元，一共只赚了 6,000 美元。

这就意味着你从购买了标价为 30 美元的消费者身上得到的总利润是 15,000 美元，而从购买了标价为 50 美元的消费者身上得到的总利润仅仅是 13,500 美元。

为什么你开价 50 美元的时候，再次订货的比例会下降？是因为一般情况下，开价越高，就越难以吸引消费者。

这样你就明白了吧，说服别人购买标价 30 美元的产品只需要花 15 美元，但是要说服消费者购买 50 美元的产品，就一定得花 25 美元来做广告才行。

当再次订货的时候，购买者的这种抵触心理也会起作用。总之，消费者的钱是有限的，要精打细算，决定他的钱应该怎样分配，应该为买什么东西花多少钱。当他收到了产品，你们的“蜜月期”就结束了。所有的承诺、神秘感和期待都化为了现实。他现在手里拿的是产品。他会不会再次订货呢？这取决于两个因素。

首先是你的产品是否能够实现你的承诺，是否能够满足消费者的期望。他可以谅解你的过分热心（在这之前你不讲道理他都能忽略不计），但却不能够，也不应该原谅你说谎骗人。

譬如说,有些奸诈之徒在广告上写着“最火爆的蟑螂杀手”,然后送来两块木头,并在说明书上写着,把蟑螂放在一块木头上,然后用另一块木头拍死它。又或者广告上写着“隆胸器”,实际上却寄来一张画,上面画着男人的手。还有关于某人如何靠发送“把钱拿出来发财的最后机会”之类的广告致富,这种说法总是没完没了地冒出来。我可不相信这个。

我曾和一个人聊过天,他说,他曾经以“退款保证”的方式贩卖某种植物种子,他声称这些种子能够开出不可思议的花朵,结果从中赚了很多钱。他是基于这样一个理论:很多购买者根本就不会把这些种子播种下去。事实上,他的种子是假的,那些真正播种的人肯定会遇到困难——他们的劳动也根本不会获得回报——但是大多数人只会把这一结果归罪于自己培育不周或是恶劣的天气。最后,等到植物应当开花的时候,就算他们发现上当——距离他们买来种子并播种的时间也已经过去好几个月了——他们也会弄错他的地址,根本找不到他。那是因为,他早就已经搬走了,不用说,也没有留下任何新地址。

我觉得最有趣的是,这位给我讲述他的成功事迹的“企业家”此刻却衣衫褴褛、境况不佳。如果他真的靠那可怜的小把戏赚了一大笔钱,那他肯定也已经将这笔钱挥霍殆尽了。听着他的故事,我不禁想起一句通行全世界的诅咒:“你挣的那大把钱就都当你医药费吧!”

有一段时间,西尔斯购物目录曾经大言不惭地保证,精药酒(酏剂)可以治愈癌症、肺结核和风湿病。但是今天的消费者可聪明多了。为什么不呢?广告商可是花了几十亿美元来教会他学乖的。他从小就学到,电视上那些不可思议的玩具买回家来一看根本就是劣质品(可怜他还得等到圣诞节的第二天才能玩这些玩具,因为妈妈忘记了这玩具购买时“不附送电池”)。他发现他吃了整整一块“奇迹面包”,可是还是没有长得又高又壮,足以把欺负他的哥哥姐姐教训一顿。他发现他每顿饭后都用尤特白牙膏刷牙,但还是不能够吸引异性的眼光。总之,在大卫·霍洛维兹和拉尔夫·纳达等等消费者权益保护者的帮助下,他变得精明些了。这是件好事情。这并不是吝啬小器,正就像儿歌里面所唱的:“骗子是不会成功的”。骗子确实是很难成功的,而且我希望,他们还会受到惩罚。也就是说,你最好是用你独特的产品,诚实地赚到利益。这并不意味着你不能够赚到巨额利润。事实上,你会获得回报的。但是记住,没有人能够不劳而获,而且,你的劳动必须能够使得他人的生活变得更加轻松、更简单或更丰富。

第二个让消费者再次订货的理由是一项挑战:人类的行为有四项基本动机——我把它叫做“四个R”。它们是:重生(Reincarnation)、认可(Recognition)、浪漫(Romance)和回报(Reward)。

重生(Reincarnation):我们都渴望不朽,或是死后的生命……有些人

消费者一旦收到了你的产品,蜜月期就结束了。他可以谅解你的过分热心,但却不能原谅你的说谎骗人。

现在的消费者是越来越精明了,那么,还会有奇迹发生吗?

没有人能够不劳而获。

真正信仰这些。而大多数人则是靠工作、繁衍后代或做出能够永垂不朽的丰功伟绩来解决这一问题。这样，至少我们能让自己的一部分得到“永生”。

人类的基本动机有四种：
重生、认可、浪漫、回报。

认可 (Recognition)：我们希望得到他人的尊重和仰慕。尽管有的时候可能不得不通过威吓来激起这种感情。

浪漫 (Romance)：性是一种动力，但是就算激情消退，大多数人还是对于舒适、伴侣和温存有着持久的渴望。

回报 (Reward)：回报有多种形式：办公室门口的姓名牌；看得见风景而不是四面白墙的办公室；享有私人秘书的服务等等。但是最普遍、最为人们所渴望的回报莫过于金钱。至少在这个国家里，富有是上流社会的标志——是对以下问题无可辩驳的回答——“如果你那么聪明，为什么还会这么穷呢？”

推销轰炸

卖方做成一笔买卖的胜算与买方要花费的金额大小成反比。

就是这四个 R——它们每天都受到 1,500 个广告的轮番轰炸！广告牌、报纸、通知、信函、广播上面的广告无不争相刺激着人们的这四个基本动机，同时也你死我活地相互竞争，千方百计想要刺激人们花钱。它们要求得越多——也就是销售规模越大——就越是难以达到目标。卖方做成一笔买卖的胜算与买方要花费的金额大小成反比。换句话说，商品越是不容易“一时冲动”（也就是不经过仔细考虑要花多少钱）就买下来，你就越难以说服购买者选择你的产品来解决他的需要，而不是选择其他竞争者的产品，同时也难以说服他们把你的产品应用到其他迫切需要解决的问题上去。

所以在第一次购买的时候，说服人花 50 美元买下产品比让人花 30 美元买下产品要困难。这是你在权衡定价并追逐更多利润时所必须克服的困难。

那么，你怎样才能定下最优价格呢？你一个人是定不出来的。你得让公众来决定。

你怎样才能定下最优价格呢？你一个人是定不出来的。你得让公众来决定。你要用我所说的方法来进行测试。观察二次订购的结果，从中总结经验教训。

同时，还有别的方法来对你广告内容进行测试。很多报业经营者都采取“分别发行”的方法，就是同时印刷两个一模一样的版面。你可以采取所谓“真正的 A/B 式分别发行”方法。让一半订户拿走“A”广告，而另一半订户拿走“B”广告。理论上，如果同一街区有两个订户，那么一个人会拿到你的 A 广告，另一个订户就有可能拿到 B 广告。追踪这一结果，就可以判定哪一种才是最见效的。

杂志和报纸的“地区版”或“区域版”在重复测试方面并无意义。就算

你从数学角度统计出每个地区购买报纸杂志数目的不同，不同地区在地理环境、种族、教育以及经济状况方面的差异也足以影响销售结果。

在关于定价问题，我有一些可能会有所帮助的经验：

3-5-7 战略

在我的两笔生意里，我使用了被我称之为“3-5-7 战略”的方法。这是我们使用了近 30 年的战略，在 90 年代仍然像在 60 年代一样有效。假如我的基本定价是 30 美元，但如果客户同时购买两件产品，我就只收 50 美元，客户同时买三件产品，我就只收 70 美元，这样购买者就得到了实惠。我能够这样做是因为，不管客户购买几件产品，我的处理成本都是相同的（不管是哪一种订单，拆信封，给订单分类和做会计记录所用的时间都是一样的）。

如果购买的件数增多，那么在包装上所花的成本（包括材料和劳动力）会略有增加。在一笔生意里，我们使用同样大小的“简易包装袋”——一种邮寄包装——统一给购买不同件数的订单寄送货物。在另一笔生意里，我们设计出一种包装，既可以只装一件货物，也可以装下两件货物。遇到有购买三件货物的订单，我们就寄给他一个装着两件货物的包和一个装着一件货物的包（在这两笔生意里，我们的“标准”包装，使我们能够卖出大量商品，同时又节省了包装费用）。

邮寄费用的区别也不是很大，除非是产品太重，包装也是一样，一套使用说明书，外加一份再次强调你产品的价值的文学性描述就足够了（再次强调产品的价值很重要，他们可能会忘记了他们“为什么”会订购这一产品，以及你的产品能够为他们做些什么）。

这样做的结果是：我的利润可能看上去少了些，但是——一般来讲——我却把每份订单的“平均”金额扩大到了约为 48.4 美元，并且使那些在 30 美元情况下愿意购买，而在 50 美元情况下不愿购买的人订购了产品，还赢得了愿意在此产品上投资 70 美元的客户。

大概的比例分解如下：有 45% 的订单购买一件产品，30 美元；38% 的订单购买两件产品，50 美元；17% 的订单购买三件产品，70 美元。这样，总数为 1,000 份订单就能获得 44,000 美元的收入，或者说，每份订单能够获得 44.40 美元的收入。但这是 44.40 美元，而我刚才说平均每份订单是 48.40 美元，多出来的 4 美元是怎样来的呢？那是因为我要求每个购买者“请附上 5 美元邮寄和手续费用”。有 80% 的人都会附上的。就算他们不附送这笔钱，我们也会照样发送。

为什么我们不会退还订单并要求他们寄上这笔钱，或者至少在发给他们的货物中附上账单呢？首先，我们不会采取第一种办法，因为我认为

3-5-7 战略就是：假如基本定价是 30 美元，那么当顾客买两件的时候就只收 50 美元，买三件时就只收 70 美元。

使用“3-5-7 战略”我的利润可能看上去少了些，但是平均每份订单的金额却从 30 美元上升到了 48.40 美元。

就算免费提供包装也比费劲去“收钱”要合算。另外延迟运送货物会使消费者反感,他会干脆说:“整件事都算了吧。”我可不愿为了这5美元而冒损失44.40美元的风险。

如果采取第二种办法(附送账单),那么我无异于告诉消费者:如果他欺骗我,我就会跟他算账。至少也是在向他表明:他没有按照优惠券上的指示去做,不是糊涂虫就是半文盲。两种情况下,我都会使他难堪,或者会激怒他。如果真的是这样,他可能一气之下会干脆退还包裹——于是我就损失了一个朋友,以及一个客户。

采取“3-5-7战略”不仅能够让你满足购买者心目中的最低价格(在这个例子里,人们愿意出30美元购买),从而克服“购买者的抵触心理”,它还可以使你吸引那些愿意出更多的钱的人。此外,更重要的是,这给了人们一个“试用”你的产品的机会。如果他们喜欢,就会买下更多。就拿我们来说,我们在后来的再次订货中,可以从每份订单中平均获得66美元。只有当消费者需要考虑购买的数量,而不是考虑购买哪一种产品的时候,你才能够采取“3-5-7战略”。你的产品应该能够为他的问题提供最好的解决方案。他惟一的选择应该是“买多少”,而不是“买哪种”。如果你卖的是皮箱,那么,提供小型、中型、大型皮箱就好。提供“一般型”或“豪华型”也可以,但不要让消费者在公文包和双层衣箱或者纸板箱当中进行选择。这样会把消费者弄糊涂的。如果他下不了决心该买哪种,最后他可能就决定干脆什么都不买。

怎样运送交付

你运送交付货物时是采取货到付款方式吗?如果没有收到消费者出的足够支付运费的保证金,就不要采取这种形式。货到付款的成本包括普通邮费,再加上邮局特别征收的货到付款费用,如果包裹被拒收,还要再加上退回的邮费(就算你收到了客户的保证金,还是会有大约12%的人在邮递员送信时正好不在家,或者当时手上没钱,然后也根本不去邮局领回包裹)。采取货到付款方式还要在包装上填写很多东西——不过至少确保你的产品能够收得回来。

所有的这些额外费用都要由消费者在货款之外另行支付。比方说,在一笔30美元的生意中,这些额外费用就高达8美元。这就是说,如果消费者已经向你支付了8美元保证金,届时邮递员还是会按照订单收他30美元(也许还会再多收他一笔邮政汇费)。这样会让消费者感到不快。所以,我建议一开始就在广告上加上一条“对不起——不采用货到付款方式”。

应该为包裹上保险吗?我不建议这样做。文书工作的成本和保险本身的成本非常巨大。如果我的客户说他没有收到货物(经过了相当长的一段

这个“战略”可以既使你满足购买者心目中的最低价格,从而克服了“购买者的抵触心理”也使你能够吸引那些愿意出更多价钱的人的资金。

提供给消费者种种选择时要小心从事。如果你把他弄糊涂了,让他下不了决心,他最后就什么也不会买。

鉴于额外的成本和文书工作,我不建议你采取货到付款方式或者给包裹上保险。

时间之后),我会相信他的话,马上寄给他一份代替品。我的记录上可能记载着我们确实已经把货发出去了,但这并不能证明他收到了。邮政官员以前曾经向公众承认过,每年有90亿邮件会延迟、丢失或被窃——这是邮件总数的10%!我对这一数字并不感到吃惊。我曾经亲眼目睹在邮局,无数小纸张都堆放在比我的书桌还小的那么点地方,当然容易弄丢或搞错了,更不用说在长途运输中,它们还得经过那么多人的手呢。我惊奇的是有的邮件居然还能够安全寄到。不过这条原则也有例外,如果你卖的是电脑之类高价货物,那么在这种情况下,就应当花费文书工作和保险费用等额外成本。

如果没有一定的条理,我的工作就会处于混乱和盲目之中。

条理性

妥善处理订货回执主要有如下三个好处:(1)可以告诉我们什么样的广告收到了什么样的效果。(2)这种会计方式可以较好地防止有人经不住诱惑去盗窃附在订单里的现金(没错,有些人还在用邮件寄现金)。(3)确认订货汇款已经分类并发送。我们采取下列方式来处理每天收到的上千封订货回执。

我们是这样做的:每当收到邮件时,就用“部门编号”来给它分类。部门编号是包括在订货回执上的地址里面的,可以告诉我们消费者回复的是那一类广告(稍后我会详细讲解如何给广告编号及“解码”)。然后拆开信封上没有标部门编号的邮件,也许订货回执上就有“号码”(消费者可能忘了写在信封上)——也许能够用其他方式认出来(比如说,有的订货回执是写在新闻纸上的,信封或订货回执上写着的地址是圣路易斯,如果你在《圣路易斯环球报》上作过广告,那么就不难想到这份订单是对那个广告(的回应),如果信里面附上了货款,那就把它们堆成一堆,单独放在一个适当的地方。如果里面没有附钱,或者在信中索要进一步的信息和解释,就把它放在“没有钱”的那堆里,和有钱的信区别开来。

有步骤地对信件进行处理,你就能够完全掌握你的现金情况,并迅速掌握重要的媒体信息。

分完类后,要给每天收到的信做个总结。列出标着每种部门编号的信件都分别收到了多少,并按大小排序,就算有的“部门”没有收到回信,也要把所有的“部门”都列出来。记住,这个时候先不要拆开信封上标记了“部门”编号的信。

会计报表

然后要为这些“部门”做一个会计报表。内容包括部门编号、订单总数——在这里要为所有可能收到的订单种类都留出空栏来(比如说,如果你采用3-5-7战略,你就得空出七栏来,一栏写30美元的订单,另一栏写33.5美元的订单,以此类推,最后一栏要按照专业的做

尼克松 - 卡尔博会计报表

日期: _____

件数: _____

部门: _____

产品: _____

首次统计: _____

同意: _____

日期: _____

现金、支票、汇票及信用卡总数

现金

_____ @ 共 30.00 美元 \$ _____
 _____ @ 共 33.50 美元 \$ _____
 _____ @ 共 50.00 美元 \$ _____
 _____ @ 共 53.50 美元 \$ _____
 _____ @ 共 70.00 美元 \$ _____
 _____ @ 共 73.00 美元 \$ _____
 _____ @ 共 73.50 美元 \$ _____
 _____ 其他 \$ _____
 _____ 总订单数 _____

_____ 50 美元账单 \$ _____
 _____ 20 美元账单 \$ _____
 _____ 10 美元账单 \$ _____
 _____ 5 美元账单 \$ _____
 _____ 1 美元账单 \$ _____
 _____ .50 美元账单 \$ _____
 _____ .25 美元账单 \$ _____
 _____ .10 美元账单 \$ _____
 _____ .05 美元账单 \$ _____
 _____ .01 美元账单 \$ _____
 共计: \$ _____

其他邮件
 _____ 未付钱
 _____ 未付够钱
 _____ 邮件总数

_____ 73.50 美元 \$ _____
 _____ 70.00 美元 \$ _____
 _____ 53.50 美元 \$ _____
 _____ 50.00 美元 \$ _____
 _____ 33.50 美元 \$ _____
 _____ 30.00 美元 \$ _____
 共计: \$ _____

备注:

_____ 73.50 美元 \$ _____
 _____ 70.00 美元 \$ _____
 _____ 53.50 美元 \$ _____
 _____ 50.00 美元 \$ _____
 _____ 33.50 美元 \$ _____
 _____ 30.00 美元 \$ _____
 共计: \$ _____

(这一表格是为按照 30 美元、50 美元、70 美元销售，并附 3.50 美元邮寄和手续费的情况而设计)

总值 \$ _____

法，写上“其他”，用来写付了更多钱的订单）。还要留一个空栏作为“扩展”，或者用来写每种订单的总金额（比如说，在“30美元”的一行里，要留出栏来写数字“40份”，这是一共收到多少封30美元订单的数字；再留一个栏，写上金额是1,200美元；还要在这两个项目的后边留两个栏，分别写明收到各种订单的总数量和总金额）。最后，要留一个栏，写明“未付钱”邮件的总数，以及“未付足够钱”的总数。

然后把会计报表和目前收到的所有信件交给负责拆信的人，让这个人重新核对一遍数字。如果数目是对的，就让他签上他的姓名起首字母，表明他已经核查无误，并为此负责。如果数字有误，他就要进行调整（在前面一个进行统计的人的监督和批准下），然后再签上他的姓名起首字母（如果对某种广告的反应特别多，就可以把这一“部门”的信件以一百为单位分成小堆，这样可以减少错误责任，检查起来也更容易）。然后这个人应该把信拆开，首先检查确认订货回执上的姓名和地址是能够认清的。如果认不清，就要检查信封或汇款单上的地址是不是能够看得清楚（我愿意为每封看不清姓名地址的订单付五分钱。我们还接到过写满污言秽语的信，威胁我们，如果不快点交货，就要向邮局、地方检察官和工商局告发我们——可是我们根本就看不清楚姓名和地址。）

如果他看懂了，就把更正过的地址写在订货回执上。如果是支票形式付款（上面的地址是印刷出来的），而支票上的地址和订货回执上的地址不一样，那就要把订货回执上的地址印在支票上（这样如果支票被退还，或者账户已经被关闭，我们也能有办法找到这位拖欠债务的购买者）。

如果看不清姓名地址，还可以使用另一个技巧：如果付款是以手写支票支付的（比如说一个新账户，柜台支票或者临时支票）我们可以给银行写信，把账户号码告诉他们，并说明我们的问题。

如果消费者是使用信用卡支付的，就可以填写一张信用卡单据（如果你有足够的钱，能够拥有一个商务信用卡账户，那么就可以在你的银行里领到这种单据，我说这个是因为“邮购公司”一般是很难获得商务账户的。通常银行会要求你存“一大笔钱”，以便弥补在消费者拒收或对货物有争议时可能遇到的“退款”。银行通常都对“邮购公司”心怀警惕，因为这种公司实行方便消费者退货的政策，使得他们的退款率远比“正常”公司要高）。在这种情况下，我只能说，你得费些精力与你的银行打交道。

然后，拆信者要检查订单是否和其付款相符。如果消费者多付了钱，就算是一两分钱，也要把这笔钱在会计报表上做个注释，然后要把它写入

按照三重检查方法去做，邮局、地方检察官和工商局就不会来找麻烦。

商务信用卡账户——如果你有幸得到一个——并希望继续拥有它——那就需要特别注意那些使用信用卡付款的客户。

前面曾经说过 90% 的生意都在开张五年内关闭，原因之一是因为他们没有做好记录。遵循下列步骤，你就可以做好记录。

报表，发出信用备忘录或退款支票。如果钱不够，但不足的钱数在贷款的 10% 以内，那么就要把这个未付的钱数也写进会计报表（如前所述，在这种情况下，货物仍然会照样发出）。不过，如果不足的钱数超过了贷款的 10%，那么就要把这一项算在会计报表的“未付够钱”一栏里（在这种情况下不要发送货物，等一下我会教给你怎么处理）。如果里面没有付钱，或者是没付保证金就要求货到付款，又或者是索取信息、进行投诉的话，那就要把这些信原封不动地放在一边，并在信封的适当位置上盖上一个橡皮图章。处理信件的同时，还要把这些信按照需要的类别进行分类，每类信件放在一堆里面。最后用编号机（价格 30 美元到 60 美元不等）给每份订货回执和支票、汇票或信用卡凭据打上同一号码。如果随订货回执寄来了现金，那就要在一张纸上写下订货人的姓名地址以及所付金额，并用编上与和该订货回执、支票、信用卡凭据一样的号码（你可以买到那种能够重复打三次的编号机。换句话说，它可以连续打 3 次“1”，然后再打 3 次“2”，以此类推）。这样就可以按照同样数字把订货回执和付款分开，并按照不同的数字顺序给它们排序。然后把每一堆信都用橡皮筋捆在一起——一捆是订货回执；一捆是支票、汇票、信用卡凭证或现金；另一捆是“未付钱”或“未付足够钱”的信件（我们可以把它们叫做“杂类信件”）。订货回执、付款和杂类信件都要登记到会计报表中去，并最后交给会计部门。

会计部门要核算实际金额是否与订单相吻合。他们会做所有的“外围工作”并算出最后的总数。拆信者并不参与整理这些数字，他并不知道到底“应该”有多少钱。

如果钱数有短缺或过剩，就要重新检查订货回执，看看有没有放错（差异是经常出现的，改正错误就可以了）。

如果会计那里一切顺利，就要把订单交给信息处理员。信息处理需要极度精确，因此非常枯燥，标号系统能够保证信息处理员不至于“跳过”订货回执或者不小心让风把订货回执从他的桌子上吹走弄丢。如果处理员在每份记录上都编了号，这样即使丢了一份，处理员也能够及时发现，并把丢失的这份找回来。不论是两份订货回执粘在了一起，还是有一份掉在地上了，或者是处理员刚才分心走神了，都能够及时发现，然后找回来。如果找不到了，也可以从支票、汇票、信用卡凭证的那一捆中查到相应的号码。付款金额所提供的信息可以取代订货回执上的信息。如果付的是现金，那最好丢失的号码可以和支票、汇票、信用卡凭证上的号码对得上，这样就可以推断出订货回执上购买的是多少件了。

如果信息处理员没有注意到少了一个号，那么当他们检查他们所做记录的数字是否与订货回执的数字相吻合时，如果记录数字少于订货回

执编号数字,那么他们就会检查是否丢失了订货回执。

为你的员工进行会计核算

现在回想一下我们的步骤。如果拆信者的会计报表经常“不平衡”,那么就可以得出这样的结论:不是他不适合这一工作,就是钱被偷了。不论是哪种情况,我们都不应当继续聘用此人。

如果有人把现金从信封里拿出来,并把信封放在“未付钱”的一堆里该怎么办呢?当寄出要求对方付款的信时,可以附上一个回邮信封,标明拆信者的“号码”。如果有一些回信愤慨地指出信中原本是附了钱的——我们就可以找到相关的拆信人——建议他辞职。此人也许是无辜的,但是我们负担不起这样的偶然性。

我们也可以采取附加措施来避免雇员受到诱惑。即:任何人在会计部门里不得在独处时拆信或处理财务问题,至少要有两人在场,他们的桌子必须是面对面的。他们必须同时去厕所、咖啡间,同时吃午饭。他们应当在会计报表完成并锁好后才能离开房间。

我的这些措施能够完全避免盗窃吗?不。一个处心积虑的窃贼总是能够想尽办法破坏这一体制,但是它也足以令新手望而止步了。同时我也认为比这再复杂的安全系统可能就有点得不偿失了。

发货时间

下面继续进行。订货回执进行登记后,就要给它们写下标签,然后送往发货部。在发货部进行最后一次检查,确认没有漏掉订货回执,并确认标签的数字是否与订货回执编号数字相一致。如果标签的数字有短缺,就要找信息登记部门核查。如果数字没有问题,就把标签贴到包装上去。

改正了错误或遗漏后,要给包裹标明请邮局小心轻放,然后送回会计部门。会计要把会计报表中的收款总额加起来,这是此刻应当在银行存有的预备押金的数额。如果会计报表统计出的存款总数和实际的预备金额“平衡”,那么这一天的工作就算胜利结束了。如果不平衡,那就要重新检查计算订货回执、支票、信用卡凭据和现金,直到错误得到纠正。

在这个步骤中,如果你收到的是“30天后承兑”的支票,那么就要把支票按顺序放在保险箱里(这也是要采用编号机的原因之一),等30天期满,最后一天这些金额就在银行入账了。

报告结果

会计部门要做的最后一件事是报告结果。这是你最重要的一份记

这些措施能够完全避免盗窃吗?不。但是至少能够令新手望而却步。

你越早发货,消费者就能越早收到,他们也就越高兴。高兴的消费者就会一再订货。

直销商务中最重要的记录就是每日报告清单。它可以表明每一类、每一个广告或直接邮件为你带来多少订单。

录。所以,你要做好一份表格,可以装订起来,标题写在顶端:

订单来源——广告发布地的名字、信件、广播、电视台、邮件列表等等。

单位——广告的大小、长度、信件页数。

号码——你所使用的分类编号。

星期/日期——内容如题。

成本——媒体广告总成本,包括“生产”费用(印刷、美工、摄影、录音等——不适用于直接邮寄方式的广告)。

产品——如果你的公司出售不止一种货物,那就需要这一项。

备注——这一项中可以写上任何会影响销售结果的事项:如天气、突发事件、假日、广告处在有利或不利位置、劣质的仿制品,等等。

在以上信息下写出各列的标题,并填入信息:

日期 当日订单数 累计订单数 当日收入 累计收入

这样就能使你对每天广告进行的情况了如指掌。这份表格显示了“平均”每份订单的收益(用累计收入除以累计订单数)。这就为显示广告效果建立了一个模式。

比如说,大多数晨报上的广告会在刊登后最初3天内收到相当于总数的一半订单;大多数杂志上的广告会在刊登后最初25天内收到相当于总数的一半订单;大多数一级邮件(特快)会在发送出去的10到11天内达到总量的“半数”之多,而多数大批量的三级邮件会在25日内达到半数。但它们是不一样的,你必须知道在每一种媒体上做的广告最后能够产生多少订单的规律。惟一的办法就是做记录。记录越积越多,你也就能够总结过去的经验,并预测一则发布在媒体上的新广告在未来的成败趋势。你对这一预测的反应速度——无论是扩大宣传、重复刊登广告,还是在可能的情况下取消已经准备登出的广告——都对赚钱或赔钱有着莫大影响。

这些“报告清单”在你起步之时可以提供一个“如何开展业务”的概况。其后,它们就能告诉你该怎样做,怎么强调它的重要性也不为过。

出于实际需要,我会为一则报纸上的广告做30天记录,为杂志上的广告做6个月的记录,为一级邮件做45天记录,为大批量邮件做2到3个月的记录。在这一时效期过去之后,也许还会有零星消息反馈回来(每个星期我都会收到价值100美元左右的订单,购买多年以前的广告上的产品!)。这样的收入无需花费广告费用,是很好的,但是从战略上来讲却

每一天的报告清单会及时而准确地反映你的业务目前的状况。

每个星期我都会收到价值100美元左右的订单,购买多年以前的广告上的产品。

没有什么价值。

滞后因素

有一次，我听说一家大直销公司把一笔价值数百万美元的业务卖给了另一家大公司。那家大公司接受这笔生意是因为它在最近一两年内利益相当可观。但是他们直到最近才发现利润突增的原因：直销公司只不过是后来停止了广告，于是收入就大幅增加，而支出则大大减少！

在这项业务中，那些额外的订单被称为“后续效应”。等我退休后，我希望有笔带来后续效应的生意可以为我和我妻子提供丰厚的养老金。

那么，让我们回到会计部门……那些要求进一步信息或投诉的信件该怎么处理呢？要及时进行回复——最好收到当天就回复，当然是越快越好。就算是不讲道理的投诉——就算你明知商品不可能在你收到订单后那么短的时间内送到客户手中，就算你明知道对方可能在投诉后一两天内就收到了货物——也要回复他。

要马上写信让他知道，他的订单和金钱并没有石沉大海——要告诉他，所有关于直销公司的可怕传闻都不会在你这里发生。你进行这样的努力会有回报的，总有一天这会让你致富的。可别像我认识的一个人那样，我曾经去参观过此人开的公司，公司里只有他一个人，我亲眼看到他是怎么样拆信的。他撕开信，把它们堆在一边。有些堆在书桌上，有些扔进字纸篓。我问他为什么把信扔掉，他说他扔掉的信里都没有钱。他还“解释”说，没有钱的信封里面只不过是些索要信息的要求或投诉信。然后又说，他的经验表明，前者就算收到信息也不会花钱购买，而后者对他的解释也根本不会满意。所以他干脆把这些信扔掉了事。

让我来告诉你一些事情。我可以从他的字纸篓里赚到钱！那些要求获取进一步信息的人可能会迫切地要求购买，而如果你安抚了一个投诉者，你就交到了一个朋友——一个有可能购买你产品的朋友。

我还认识另一个人，他可能是我所见过的最好的推销员。他在房地产公司工作的时候，专门负责“投诉部门”。他的哲学就是，每当他解决了一桩客户投诉——大多数投诉都是能够得到妥善解决的——并使客户高高兴兴、心怀感激——他们就会愿意再次向自己所信任的人购买东西。这一原则确实有效。经他手卖出去的地产是全公司中最多的。

很久以前，当我还从事纸业批发生意的时候（还记得吗，是从剩余的纸箱开始的），我学到了极有价值的一课。刚开始的时候，如果一份订单出了大错，我会告诉我的秘书，如果这个客户打电话过来，就说我出去了。可是到最后当我不得不面对他的时候，他肯定会气得发疯。通常，这样做的结果是使我既损失了金钱，又损失了客户。

对于客户的投诉，就算是不讲道理的也要及时回复。

要回答那些要求获得更多信息的信件，他们可能是潜在的客户，可能会迫切地要求购买。

之后我决定采取另一种措施。如果什么地方出了错，我会在客户知道这一错误之前主动给客户打电话。我会向他解释、道歉，并问他希望我怎样来纠正错误。十有八九，客户都会对我的态度深感满意，以至于他会干脆让我忘了这事，或者会给我提供比我预想的花费要少得多的解决方案。至于说那十次中的一次例外情况，我也能做到尽量和平地解决问题，同时也保持和他的生意关系。

再次订购可以产生巨大的利润，只有满意的客户才会再次订购。

我已经告诉过你，再次订购可以产生巨大的利润，而只有满意的客户才会再次订购。

第七章

六个省钱的小窍门

我有一些窍门可以节省成本，增加收入。这是我在浪费了大笔金钱送我的大堆孩子去上大学之后，从艰苦的实践当中才摸索出来的事实。



第1个小窍门

要好好注意你包裹的重量。

你在包裹中插进去任何广告都是要花钱的。首先，是它的制作费成本（包括印刷、艺术设计和排版的成本）。其次，它会多花费你多少邮寄成本呢？有时候，可以用轻一点的纸，保持包裹的重量，不要因为加了广告就使包裹的整体重量上升到一个新的计费级别。这样就可以免费寄出广告了！

如果可能的话，要尽量把总重量保持在一磅以下。就算你不得不把货物分成两到三包寄送出去（如果可能的话），也得这样做。因为不这样，你就不能按把包裹照邮局的“批量邮件”来寄送，结果又得多花一笔冤枉钱（我在后面还会讲到这一点）。

如果包裹超过了一磅，那么就算你是使用的普通包裹邮寄，而不是“批量邮件”，那么也会多花大量邮寄费。比如过，如果包裹重量不足一磅，那么不管寄往全美国的任何地方，都是按盎司收费的。但如果超过了一磅，就得按照所邮寄的地区收费了。说明如下（在任何情况下都有效）：如果包裹重 16 盎司，那么寄到全美的任何地方都是 1.79 美元。但如果超过了一磅，不到两磅，那么本地邮件收费 2.12 美元，外埠最多要收 2.85 美元。你得想好哪种方法更适合你，但是别忘了把计算不同包装所花的工作也计入文书工作和处理成本之中。

要避免使用玻璃包装。这会增加包裹的保护措施成本——还不算玻璃本身的重量——使其难以适应市场。漂亮的塑料包装既便宜，又轻便，而且还不容易碎。在我经营的维生素生意中，我们就是用名为“长条型”的包装。每片药片都用独立的玻璃纸包着，每 30 包连成一个“长条”。这样可以保持新鲜，也可以很方便地随身带在衣袋或皮夹里面。而从我们的角度

好好注意你包裹的重量，日积月累，一盎司的差别就能使你节省或浪费上千美元。

来说,这样轻巧的小扁条包装可以被塞进“即效包装”(一种没有垫衬的包装)里面,只需把我们的宣传材料放在四边就可以起到避免破损的作用。

像这样的精打细算使得我们得以在这一行业内维持 15 年不涨价——尽管与此同时,广告成本增长了三倍,邮寄成本也持续直线上升(还记得以前几分钱就能寄出的明信片和四分钱的一级邮票吗?)。正是因为持续不断地问自己“如果……会怎样呢”这个问题,我们才得以取得这样的成就。当然,上百万维生素购买者也功不可没。

第 2 个小窍门

尽可能地使用最低的邮寄等级,这可以使你节省 65% 的邮寄成本。

要尽可能地使用最低的邮寄等级。

如果你的货物数量不够“批量邮件”(200 个或 200 个以上相同包裹,或者 50 磅到 50 磅以上相同包裹),不能够以“批量邮件”投寄,就要按“三级”邮件处理。而以“批量邮件”的邮寄方式,取代“三级”邮寄方式,省了我们 65% 的邮寄成本。

你可能听说三级邮件慢得吓人,这些传闻有些确实是真的。但是一级邮件也会出错……而且一级邮件的邮费贵得要命。

我们曾经在全国做过邮寄测试,我们在同一天将三个一模一样的包裹寄往同一个目的地,一个按一级邮件寄出,另一个按三级邮件寄出,第三个是作为“批量邮件”之中的一部分寄出去的。它们几乎是同时到达的,至多相差一两天!尽管“批量邮件”价格最低,但是交付情况通常仍然能够令人满意。那是因为你已经为邮政局分担了大部分分拣和包装工作。

确实,有时候三级邮件或“批量邮件”确实会寄丢,你得马上补寄。但是就算这样,仍然比用一级邮寄方式省钱。

这一原则只有如下例外:(1)补寄的商品要以一级邮寄方式寄出。如果我的实验结果没错的话,那么一级邮寄方式其实也快不了多少。花这笔钱主要是为了对消费者产生心理影响。多花的邮费等于是向顾客表示:“对不起——我很重视你的事情。”(2)有时候,客户急于得到产品(比如说,拉里·沃尔格勒的那本关于怎样赌马的书)。这样我就会在广告的订单上写着:如果客户寄来邮费,我们就会以一级邮件方式发送。如果他们寄来了钱,那么我也会遵守诺言的。

邮局也会对某些产品采取优惠价,比如说书和录像带、磁带(视听物品均可)。邮寄书有特别的优惠价,只比“批量邮件”贵一点——但是这种情况下就用不着进行分类和包装工作,也无需给它包上一模一样的包装或考虑到货物的最小件数。你只需在包装上写下或者盖上图章“四级邮件:书籍”就可以了。注意:里面不能夹带广告。

还有胶卷、试验器材和录音带也可以享受“四级邮件:书籍”的待遇。

你只需写下或盖上这句咒语“四级邮件：书籍”，就可以享受优惠。

我想邮局的人肯定不会自觉自愿地教给你怎样在邮寄费上省钱——也不会告诉你其实你花了冤枉钱。但是只要你遵照我的指导，持之以恒，厚着脸皮，慢慢就能推敲出不少有用的信息。可以去问邮局领导，他通常最了解情况，或者知道谁最了解情况。

当日发货：在想尽办法花费最少的邮寄费用的同时也千万不要忘记，收到订单当天就要发货，至少也要在第二天发货。如果存货不够，或是出现了其他问题，就要马上给消费者发一封解释信。别忘了：他是把钱交给一个他从来不认识的人，购买他从来没见过的东西——他对此感到很紧张。他非常渴望得到这件商品，否则他一开始就根本不会订货。要在他开始抱怨之前就打消他的疑虑。

第3个小窍门

注意你所在的州的最高销售税额。

我不知道其他州的法律是怎样的，但是我可以现身说法，谈谈加利福尼亚州的情形（我们在过去的16年内曾经3次遭到“审计”，每次都一塌糊涂。特别令我不快的是，每当政府需要钱来用在州政府的一项新计划上，就会从州行政部门派来办事员，想方设法地挖走我的钱。）

惟一的好现象是每一次我们的“财产评估”的金额都有所减少。但每一位新的审计员都会告诉我们他的前任所提供的指导是错误的，这可真是让人泄气——而我们一直是按照那位前任的指导来作记录的。我简直是等不及下一位审计员前来视察了。也许下一位审计员还能检查出我们其实是多交了税，或者月亮是用奶酪做成的云云。

好啦，回到正题。你需要申请转售许可证号。这需要花钱，需要有现金存款（或者公债），还要有建立在你所期望的生意规模基础上的税金。尽管这一原则是由国家部门实施的，你还是有一些办法可以把这笔钱存在银行里生利息（这一点可以咨询你的会计师）。

有了转售许可号，你就可以免税购买任何你想要经销的东西。比如你的小器具和随包裹发出的使用说明书都不用上税，但是如果随信附了广告，就要为广告付税。还有很多有趣而琐碎的区别对待之处。同样，你最好向你的会计师咨询一下。

有一次，我妻子用我们的转售许可证号码进入了货品陈列室批发业，那一行的人只跟“经销商”进行交易。这样虽然也要上税，但是有了许可号码也能够省不少钱。她告诉我的情况大致如此。

那么你到底得交多少税呢？对于所有同本市客户（如果你所在的城市有城市销售税的话）或本州客户进行的交易都要付税（这一事实已于

注意——你所在的州的最高销售税额。在加利福尼亚州，税额时升时降（通常是上升），税法也在一直增补或撤销（通常是增补），我简直跟不上它们的变化。我曾经三次被审计，每次的结果都是一塌糊涂。

邮购商务在销售税方面有一个好处：如果你本人并不是身处某个州，就无需为贩卖到该州的产品付销售税。



注意：这项税务随时都会变更，要随时关注最高数额，并向你的会计师查询。

1992年5月26日为最高法院所确认。基本上，这是“贝拉·海斯”案判决的一部分，该判决声明：“一项商务进行时，如当事人本身并不在该州，则对该商务没有付销售税或使用税的责任”。

那么，如果你做的是一笔大生意，而且实际销售额大部分都在州外完成，那么你怎样从堆积如山的记录中选出你应当交税的本地交易，并且坚持三年呢？当然，可以用电脑算出来。如果你没有条件这样做，那么还有一个解决办法。下一次被“审计”的时候，这种方法可能不受认可，不过下不为例。我们是这样做的，在一周里面选出某一天，每星期都把这一天里收到的所有信件留起来。每个月检查一下这些信上的邮戳有多少来自本市或本州。然后用这一数字除以留出来的信件总数，算出我们应当交税的交易的百分数。

每隔三个月，在上报“季度利润”之前，我们都会把三个月的百分数算出一个平均数。然后用求出的平均数乘以销售总额，并把这一数字当作我们的季度总销售额上报供检查。当我们接受审查的时候，我们可以出示当初留起来的信封做为证据（当时他们接受了我们的证据，我们是在别处出的“岔子”）。

此外，如果他们对你的财产进行评估，你也不一定要接受他们得出的数字。你可以申请仲裁或上诉；如果你有这个权利，我建议你这样做。我们的财产评估就被少估了大约相当于正确数额的2/3。

最后，你应该让消费者自负销售税吗？或者你只需把销售税计入定价之中？后者可以简化记账手续，也可以尽快弥补银行的保证金。这取决于你。如果你决定要让消费者自负销售税，那也不要再在你的商家订货券上写着“加利福尼亚居民，请付8.25%销售税”。这会使消费者感到紧张。他是购买者，不是数学家。要把这个数字替他算出来，请他在交货款时附上这个钱数作为销售税（我的原则是，通常在第一次发货时不向客户索取额外的消费税。在第二次和其后的交易中，才会索要额外的税款）。

第4个小窍门

不要等到支票兑现的时候再发货。

首先，这会花费好几天乃至几周的时间——而且你怎么知道哪张支票兑现了，哪张没有？更重要的是，为什么要因为一小部分人的欺诈行为而归咎于你所有的消费者？信任他们吧，大多数人是值得信任的。毕竟，他们也信任你。

我们的银行有这样的规定，在把遭到拒付的支票退还给我们之前要再检查一遍。当支票被退回后，我们会给客户写信，让他重新付款，并补偿我们在银行支出的额外费用。大多数人会这样做。有很多次，我们手中剩

立即发货——不要等到客户的支票兑现时再发货。客户越早收到产品就越满意。满意的客户才会一再订货。

下一大堆无法兑现的支票，这时就只好把它们拿给催款公司或者是我们的律师。他们会再次尝试收费，然后我们会再收上来一些钱。如果你和我有相似的经历，那么你会发现，每年都会有收不上来的款项，每年的数目是相对固定的，但它们只占你销售总额的一小部分。

第5个小窍门

找一家合适的银行！不同的银行其政策千差万别，会使你多花或少花很多钱。我发现独立银行或是小型连锁银行的分行通常会提供较多的优惠。

下面是你需要比较的一些事项：(1)如果你超过一定存款金额，银行会不会收服务费——还有存款金额超过多少会收费？(2)你每次存入支票存款的时候收不收费（很多大银行在你存入一大笔小币值支票的情况下，每次存入支票存款的时候还要收费。这主要取决于存款金额，每张支票收取三五分钱乃至更多）。这微不足道的一点小钱积少成多，最后可能成为一笔很大的数字。但直到我换银行的时候才发现，每年这一行为都要花费我14,000美元——这还是我的账户在得到“平均结余”信用之后的数字！以我现在的存款数额，如果我不换银行，这一数字还会递增。(3)是否不需列举相关银行账号，不需逐条列记支票就可以存取支票和汇票？（这些事情可以很简便地处理，只要在支票后面贴上机器打出来的纸带就可以了。一家合作的银行会告诉你怎样做的。）如果不需列举银行账号和每张支票，就可以节省你上百小时的工作量。(4)是否可以通过邮寄的方式储蓄，银行付不付邮费？如果你有一大沓支票，那么邮费可能高达每天两三美元。一年下来就是1,000多美元——如果银行能替你出这笔钱，那当然更好。事实上，现在我并不推荐你使用这种方式。首先，这样会使你损失路上两三天时间的利息；其次，如果你的存款数量足够多，你的银行会渐渐熟悉你的这一手段。(5)如果你能够办理商务信用卡账号，银行会收你多少服务费？不同银行收取的费用从1.75%到8%不等，平均大约在3%到5%。这一费用比例是可以讨价还价的，也值得你去精心寻找一家最合算的银行。

第6个小窍门

要及时迅速地退款。

我还要补充一点，要“高高兴兴地”退款。有时候我们可能动作太快了，以至于我们退了款之后却发现客户的支票被拒付了，但能够弥补我们的损失的是，有的人对我们退款的速度非常满意，以至于退货之后又重新订货（在大多数情况下，我们是能够把钱收回来的）。另外，就算客户声称

及时发货之后，你后面可能会面临的惟一困境就是能否及时迅速地——就算不是高高兴兴地——退款。

已经退还了产品,而你却没有收到,也要听信他们的话,把钱退给他们。永远永远也不要在这一点上同客户起争执。

我的一个竞争对手有一次曾经骄傲地对我说,他从不让客户占到他半点便宜。绝不!事实上,就在他这样夸耀的同时,还在不停地应付着他罗嗦不休的客户,他因为没有收到退还的产品而拒绝退款。

何等的浪费!我的这位竞争对手为了省下这30美元的退款,花费的时间、精力和劳力可能相当于200美元。多么的愚蠢啊!(顺便说一句,我的这位竞争对手如今已经在行业内销声匿迹。我还在琢磨这到底是怎么回事呢!)

你的客户是你最好的朋友,你也要像朋友那样友善地对待他们。在我们高高兴兴地退了款后还愿意继续同我们做生意的客户简直不胜枚举。在我们举办的研讨会上,这些人还特意前来,为我们处理问题的方式而向我们道谢。我喜欢这样!这样,我不仅多了一位满意的客户,而且还多了一位朋友。这条古老的“黄金守则”,确实是人生和商场上必不可少的信条!

下面是一些你可能会遇到的问题。

问题: 制作发货标签时有什么简便方法吗?

回答: 我建议新手使用“复写胶贴”。规格是 $8\frac{1}{2} \times 11$ 英寸的一张纸上有33个打孔的标签——可以跟复写纸一同购买。这样打出一张标签就可以复写出两三份副本。你可以用其中一份来寄信,另一份放在 3×5 的文件卡上存起来(我建议你按照邮政编码排列这些卡片。我发现这是保留客户名单效率最高的方法。)这样,当你要在下一步里跟踪客户记录的时候,你就有了一份完整的“邮购订单”程序资料。

问题: 怎样保证我的客户地址清单的时效性?

回答: 要及时“清扫”。你每寄出一份邮件,就要进行这项工作。要把邮局退回来的无法投寄的地址从名单上删掉,更改变更的地址。你也可以让“租用”你的名单的人把无法投寄的“死信”地址还给你。

问题: 怎样为回复设置关键字以便查询?

回答: 我们给所有印刷发行的广告都编了号。把第一个广告编为“部门A”。

其次是“部门B”,以此类推。我们会“跳过”形状有些相似,会降低分类查询速度的字母。我们的“字母表”是 ABCD-

创意是这一行业的血液与生命。弗兰克·洛伊德·怀特说得好,它们是,“……通过想象力获得的拯救。”

要及时“清扫”你的客户地址清单。在这项行业里,它是最重要的资产。

FGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ。对于广播和电视广告，我们使用数字为部门编号，如果我们使用邮政信箱地址的话，我们就使用邮政信箱加字母的编号方式。比如说，“345 信箱 - A”。

至于直接邮件，我使用三个字母作为关键字（前两个字母是供客户地址清单使用的，第三个字母是供目前的产品——邮寄订单的时候使用的），后面跟一个数字。比如说，如果我要把拉里·沃尔格勒(Larry Voegele)的书《预测赛马胜出者的专业方法》按照地址清单发送给曾经购买过我的《懒人赚钱术》的人，而且这是第一次邮寄，那么这个直接邮件广告的关键字就设为“LMV - 1”。“LM”代表“懒人”(Lazy Man)一书购买者的地址清单，“V”代表“沃尔格勒 (Voegele)”的书的订单，“1”是因为这是第一次邮寄。当第二次邮寄的时候我就会使用“LMV - 2”作为关键字，第三次则使用“LMV - 3”，以此类推。（顺便说一下，这种关键字编号通常都写在邮寄标签上，然后把邮寄标签贴在回邮信封背面或者客户用来写回复的认购单上面。）

要对每一则广告，每一封送出的信编制关键字，否则就会混乱不堪。

第八章

怎样写出成功的广告

我可以用一句话来告诉你怎样写广告：

不要让它看起来像广告。

成功的广告是一种个人化的沟通。

大多数人写广告的时候都会马上采取虚饰浮夸的方法，要不然就是挖空心思卖弄聪明，又或者堆砌各种华丽生僻的词藻，非得让别人翻字典才能看懂。结果就产生了一种我称之为“广告体”的语言——但是这种语言有个问题：它无法与他人沟通。它没有个性，徒具皮囊，没有丰满的血肉，当然更加没有充实的内容。

下面是为你想要出售的产品编写成功广告的全部方法。我向你保证它们非常有效。

你的产品能够为人们做些什么

首先要想出你的产品能够为人们做的所有事情，然后挑选出其中最重要、最特别的一件。不要说“让你的长寿之梦成真”，而要说“保证能让你活到100岁！”；不要说“你可以成为重要人物”，而要说“怎样在五分钟内得到提升！”；不要说“你可以变得更美丽”，而要说“七种让他主动约你的方法！”；不要说“挣钱很轻松”而要说（请原谅我这样自夸）“懒人赚钱术！”

每一个“标题”都要唤起人们的一个乃至更多的“四个R”心理动机，重生(reincarnation)，认可(Recognition)，浪漫(Romance)，回报(Reward)。你的广告能否成功地吸引读者、听众或观众的注意，正取决于你是否能够用有力而且富于戏剧性的方式来调动这四个人类的基本动机。

据说广告公司挣钱85%是靠翻弄人，15%是靠回扣。

这并不神秘（尽管一大群年收入高达20万美元的广告公司总编们希望你觉得它很神秘）。我会告诉你他们是怎样做的，一步步来，你也能做得到。那么，让我们继续吧。

想想你希望这个产品能为你做什么，你希望它能为你解决什么问题。（你的想法和期望通常和别人没什么两样。）

把你所有的想法都写下来。就算是愚蠢疯狂的想法也要写下来。不要对它们做判断——暂时不要；只管把它们写下来就是。要随身携带着笔记本和铅笔，如果你不及时抓住你的灵感，把它记下来，它们就会从你的脑子里溜走，一去不返。

我所有最好的创意都是在开车、骑自行车或者读书、快要入睡和刚刚醒来的时候产生的。

你注意到上面这些行为有什么共同之处了吗？什么都没有。这就对了，我正是在什么都不做的情况下为我的问题找到答案的——怎样卖掉某一种产品呢？——然后恰当的创意就突然冒了出来。它们并非凭空出现的——而是从我的下意识中产生的。

我是怎样为我的下意识提供产生答案所必需的信息的呢？我想着这件产品，就是这么简单。不必过多地考虑它是个什么样的产品，而是想想它有什么功能。我妻子买了一台真空吸尘器，又雇了一个管家。但她的目的只是希望能够简单轻松地打扫房间而已。你明白其中的区别了吗？人们不管是买东西还是雇人，要的无非是最终的结果。如果有这么一种东西，能让我妻子一按按钮就出现某种电子或超声波的奇迹，把房子打扫得一尘不染——而且这产品的价格还很合理——那她肯定会马上扔掉真空吸尘器，解雇管家。（至少我问她的时候她说她会。）

购买的原因

想想所有使你愿意买下这种产品的原因，以及所有使你不愿意买这种产品的原因。（你得克服多少拒绝购买的理由？）把它们都写下来。然后去读杂志和报纸。注意看有关这些问题的文章是怎样做到引人注目的（记住，运用选择性感知）。你也可以和那些像你一样对这种产品非常热心的人讨论这一产品。但是试图回避这一产品的缺陷是很危险的，你应该一五一十地把这些缺陷说出来，借此释放你已经积聚起来的活力。

因为这正是你要做的：为你的下意识加油，燃烧它，让它迸射出你苦苦寻觅的火花。

当你的头脑里塞满了事实和想法的时候——当你已经绞尽脑汁的时候，那就暂时把这个问题扔在一边吧。下一个步骤是：什么也不做。去做点别的什么日常琐事。这不是很轻松吗？但是，正在此时，这个问题就已经快要得到解决了。一个小时、一天，乃至一周之内，你就会得到想要的创意，一个能够完美地表达你的产品到底能够做些什么的创意。这个创意会在你根本没有去“思考”它的时候不期而至。把它写下来！不停地写。因为“标题”和引人注目的创意就好比阀门，在后面不断沸腾的整体创意的压力下被迅速“冲开”，现在所有的创意都涌出来了。那就写吧，一直写到你思维的源泉枯竭为止。只要你不停下来，就一直都有机会，但如果你停了下来，也不要为此而忧虑，忘了它吧。一旦一切就绪，你的下意识自会告诉你，灵感又回来了。



要随身携带着笔记本和铅笔，如果你不及时抓住你的灵感，把它记下来，它们就会从你的脑子里面逃走，一去不回头。

人们不管是购买东西还是雇用人员，要的无非是最终的结果。

尽可能地在脑子里塞满事实和想法，然后就交给你的下意识去工作吧！

一旦创意来临，就要马上把它们写下来。不要停止，直到思维的源泉枯竭。

怎样处理你做的笔记呢?暂时把它们放在一边,等到你把所有的都写完后再来读它,好好思考。因为你需要让你的下意识对它们进行“编辑”——挑出其中好的创意,把其中的一些结合起来,成为全新的创意,排除那些不切实际或者不能适合你的新想法的创意。

写完后再来看看你的笔记,也许你还想再增添几个词句,不过一般用不着,你的下意识已经令人惊喜地把你输入进去的东西进行了去粗取精的分类。

这个时候,要把你写下来的这些放在一边,过几天再回过头来看。做一些小的改动,大声地朗读它们,听听是不是像说话一样自然。这很重要,遣词造句应当像你平时跟别人说话的时候一样。如果里面有什么聪明过头的话或者编出了一条了不得的小口号——统统删掉,否则它们会毁了你的广告。人们一旦认清了你的“风格”,就会离开你。他们可能会觉得很好玩,很有意思,但不会花钱去买。

获取反馈意见

下面是最艰难的一步。给别人看你写的东西,但你暂时还不能听取他们的意见,除非你积累了更多的经验,知道什么意见该接受,什么意见不必接受。要做到这一点需要多年的经验。眼下,你只需关心你的广告是否清晰并且有条理。不要问他们是否喜欢你的广告——只要问他们是否看懂了你的广告就可以了。如果你不得不解释它的意思——或者更糟糕,你不得不进行辩解,那么这个广告就不够清晰。如果他们不懂得你是什么意思,那就要改,要把话说清楚。如果他们得看好几遍才能明白某个词的意思(注意观察他们眼睛的动作!),那就换掉这个词!但是不要改变你的风格,也不要因为他们建议说某个词“更优雅”,“听上去更好”,就换掉你原本用的词。如果他们读过你的广告之后明白你的产品能够为他们做什么、有什么优缺点、卖多少钱、在什么地方能够买到——这样就足够了。为什么要把产品的不利因素或小小的缺点也告诉他们呢?因为这样他们就会相信你。如果你是诚实的,他们就不得不相信你,这是真理。真理,它也许会被描述得天花乱坠,但真理毕竟是真理。

你现在还认为写出好的广告很难吗?我来告诉你这有多容易吧。

亲爱的贝蒂,

我非常爱你。

我想一生一世照顾你和我们的孩子们。尽管人生总会有起起落落,但我会一直全力以赴。

以后我也许会惹你生气烦恼,但是我向你保证,有我的陪

如果他们读过你的广告之后明白你的产品能够为他们做什么、有什么优缺点、卖多少钱、在什么地方能够买到——这样就足够了。

伴,你绝不会感到单调乏味。

我曾经读到过,结婚证书是惟一一种没有明确规定终止日期或者能否续约的合同,它只是说……“至死不渝”。我希望你能够明白,我对这一安排感到非常满意。但是,诚实地说,有时候我也曾经希望过我们不曾结婚——这样可以让我们每天每日都非常清楚,我们生活在一起是出于自愿,而不仅仅是因为一纸婚约。

爱你的
乔

你会说:“这算什么广告,明明是一封情书!”是的,每一则广告都应该成为一封情书,一种个人化的交流。那么,让我们来看看这封信是不是具备这些基本条件。

你可能不喜欢这个标题“亲爱的贝蒂”——但是我妻子就喜欢得要命。因为那是她的名字,指的是她。这就是好的标题的秘密,你所希望影响的人一旦读到它,就会说,“嘿——他在和我说话呢。”

副标题“我非常爱你”也不坏。这是向她表明她是一位非常重要,非常了不起的人,我非常关心她。

接下来,在正文部分,我做出了承诺——终生照顾她和我们的孩子。然后我陈述了这件事的利弊。(要不是她对此已经非常熟悉,我可能还会说得更详细更具体。但毕竟这桩生意我已经做了多年,现在是在要求重新订货。)

信中其他部分意在使她安心:信中一再做出了保证,并声明了卖者的身份。尽管没有建议对方采取什么特别行动,但确实是做出了暗示。她知道我希望她用那些最初使我娶了她的品质来回报我。你看,用不着什么文学天分就能写出一则好广告来。虽然不是什么伟大的广告,但却足以发挥作用。

再举个例子,比如说,你收到一个朋友的来信:

我下个星期就要去服兵役了,所以想把我的新卡迪地拉克卖掉。我是花 34,000 美元买下来的,只开了 732 英里。我可不想把它卖给黑心的汽车中间商,也懒得去登广告。如果你想要,我就 24,000 美元卖给你。

如果你没有现金也没关系,因为我现在正好欠 24,000 美元,你可以替我偿付,每月付 397 美元就行了。

你知道,我开车一向小心,但是买下它之前你最好还是做个

每一则广告都应该成为一封情书,一种个人化的交流。

我曾经看到过一些广告,无非就是把推销词印刷出来。

机械检查。你要是愿意试着先开几天,我就给它加满油,借给你开。你要是不喜欢,我就把它收回来,你就只当白开,不必承担任何义务。

不过——这辆车是刺眼的绿色(不过你可以给它重新喷漆)。

如果你感兴趣,可以在晚上7点到9点之间给我打电话,号码是(714)555-1212。

你的朋友

罗杰·阿特贝里

这就是一则优秀的广告!就算你的朋友把“凯迪拉克”拼错了或者是文中有严重的病句也没有关系。他已经告诉你他在卖什么、为什么这么便宜、你怎么才能轻松地买下来,而且交待了商品一个缺点(这个缺点还是可以修正的),并提供了免费试车;还告诉你如果想买的话应该怎么做。

你可能有足够的理由不买——你可能不喜欢凯迪拉克,可能付不起每月397美元——但是你得承认,这实在是很诱人的。就算买下来转手卖给别人也不错。

其实这是因为好酒不怕巷子深——只要你不过分天花乱坠,让人们以为你不过是在“做广告”就行。

好酒不怕巷子深——只要
你不过分天花乱坠就
行。

广告规格

你可能注意到了,我还没有说到广告应该有多大或者多长。答案是:需要多大就多大,需要多长就多长。推销一件小器具比半价出售凯迪拉克还要多费口舌。这是因为凯迪拉克已经有通用公司事先宣传过了,你卖车的时候只需考虑可信的优惠价格和条件就可以了。但是推销你的小器具,却得从头做起。我写广告从来没有固定的长度规格,我只是尽可能地写得最好、最简单。我尽量描绘出它的每一种特性,预测并克服所有可能的反对意见。

然而这还不算完,直到决定好采用哪种媒介,我的销售工作才算大功告成。长一些的广告可以采用信件的形式发送——如果你能够承担得起大一些的风险,也可以刊登在报纸和杂志上。短一些的广告可以用于各种媒介,特别是广播或电视,因为短小的广告刊登在杂志或报纸上很容易被忽略,但是每一则广播或电视广告都相当于整页的广告。你的广播或电视广告能够和全国最大、最有钱的做广告者处在同等重要的位置,而且还有可能和他们产生一样重大的影响。

但是我不会删减剪切我的广告以适应“规格”——迄今为止还没有。(毕竟,如果推销员上门推销,门一开却不见人了,那又有什么用呢?)所以,首先,我要对我第一次写出来的广告进行测试,如果效果好,我才会进行删减——然后再测试,如果第二则广告比第一则更有效,那么我就会一再删减和测试,最后在测试结果基础上做出决定。写广告固然有艺术创作的成分,但更是一门科学。你可以测试你行为的结果。

我会删掉哪些东西呢?会删掉那些不够重要的表面文章。我会尽量把事情说得更简洁,但不影响广告词像“对话”一样的特点和流畅性。在删减过程中,首先我会写出最好、最完善的作品,然后看看到底有多少内容可以去掉。

如果删得太多了,广告的效果也不会好,那我就还采用原来的。

但你会说,没有人会去看那么长的广告,你说得对,但如果这个广告很有趣——或者读者能够在其中发现他的名字,这样他就会逐字逐句地去阅读。你也就找对人了。

不要让你的广告看上去太像广告

我会把广告交给一位艺术家润色,得到一个“专家稿”吗?不。我最后要让我的广告看上去不那么像一则“广告”。人们购买报纸杂志是为了看新闻的。“广告”是人们不得不看但却不受欢迎的部分不速之客,读者的经验是大多数广告都言过其实甚至根本就不真实。所以,我希望我的广告看上去像是一则新闻故事(本该如此),并且在出版者允许的范围内,尽量使排版印刷也能适应这一要求。

如果我想省钱的话,就在把广告送到报纸或杂志去的时候附上这些意见。他们会安排的——免费做这些工作。或者,如果我不好意思这样,也可以把我的广告打印出来,使它看上去像是一篇文章,而不是一则广告。桌面打印机的功能可以把广告编辑成想要的特殊样式。最理想的效果就是,除了编辑为把我的“广告”与正式文章分隔开来而在广告顶端加的那条小小的“广告线”,一个漫不经心的读者都看不出广告与正文的区别。我会使印刷效果尽量接近这个效果。

不要使用不便于阅读的小字号(再说一遍:“模仿”正式文章版式是最好的方法)。值得一说的事情就要大声说,小字号会显得你在遮遮掩掩。

至于报纸,如果你付不起整版广告的费用,那么“理想的设计”一般是宽度在三栏(5-1/2英寸)左右,高度在8到8英寸以上。这个尺寸对排版者说是不容忽视的。他可能会把它放在一个大广告的上部,或者紧凑一点,放在一页的底部,然后在上部挤一两个小得多的广告(我们后面会讲到,你应当要求把你的广告放在什么位置上)。你最好请排版人出去吃顿

为适应规格而删减广告时要谨慎从事。毕竟,如果推销员上门推销,门一开却不见人了,那又有什么用呢。

你会说:“没有人会去看那么长的广告。”但是如果这个广告很有趣——或者读者能够在其中发现他的名字,那他就会去读了。

最好的广告版式设计应该同要登载的媒体在排版和铅字字体方面尽可能接近。

饭,和他谈谈,这是一笔不错的投资。他会告诉你什么样的“形状”比较方便他安排版面,并给你的广告安排你想要的位置。

对于报纸广告,我尽可能模仿“新闻”形式。它成本低廉,但效果极好。

我告诉过你,要模仿“新闻”的形式,这样制作起来成本较低,更重要的是,效果也更好。这样做的话,你的广告虽然既不会获得艺术大奖,也不会获得你朋友们的众口称羨,但是你此后赚的钱却能让你买下你想要的东西,让你有钱搬进更好的社区。

为了强调我的观点——看上去太像广告的广告会遭到怀疑——下面有一些注意事项:

1. 不要使用“翻转”印刷(黑底白字)。这样可能会非常突出醒目,但这看起来就太像广告了,何况阅读起来也不方便。

效果最好的广告是那些看上去不像广告的广告。

2. 不要采用“Ben Day”背景(艺术家们似乎比较钟爱的灰色底纹)。原因同上。

3. 不要采用插图,除非它能够展示你的产品某些引人注目的用途——那些都是文字无法表达出来的效果,最好让人们运用自己的想象力来把你的产品形象化。(比如我对你说“房子”,你脑海里会浮现怎样的情景呢?但如果我给你看一张房子的照片,你可能会不喜欢它——这样,我就是给你泼冷水了。)此外,你的插图和读者的期望也未必一样——于是你就失掉这个顾客了。

4. 不要为了美观而“留白”。你付给出版商的钱里面包含了纸张和油墨的费用,让他们多费点油墨吧,你可是为用这些油墨印刷出来的文字付了钱的呀。

下面还有一些你应该记住的事情:

在订货表格里重申你的条件: 客户知道,他是在签署下一项协议。你可以利用订货表格所占的空间(我是这样总结这笔交易的),把货物再次销售给他。同时,不要让它看起来像是一个合同。要采用对话般的语言——一位学者曾经把这种语言称为“爽直的英语”——告诉客户会有什么样的前景,你的产品能够为他做些什么,你向他提供什么样的保证。要确保内容的清晰完整,还要留足够的空地,以便客户填写邮寄方面的信息。

不要以邮政信箱作为地址: 这样看上去好像你在遮遮掩掩似的。另外,如果你写清所在街道的具体地址,还会有大量客户上门购买的。就我们来说,起码这几年通过客户上门购买所赚的钱足够付房租了。

注意学习那些在出版物上一再出现的广告。这表明这些广告是成功的,你可以从中学到东西。

反复推敲报纸杂志上占据很大空间并且一再出现的邮购广告: (这表明这些广告很成功。)研究这些广告是如何应用“规律”的。如果它们“突破”了规则,那么可能是他们获得成功的大胆创新,也可能是这个广告尽管有这样的“错误”,但仍然能够生效,但是如果改正了这个错误后,效果

会更好。直销广告必须为公司生存而努力。每一则广告都得脚踏实地。你要利用每一个时机,随时向它们学习。

很多“全国性”和“零售”广告都是白白浪费:这样的广告把商品的“名字”广而告之,但总是收效甚微。这样的广告刺激不了人们的购买欲,它们只是希望人们从特定的购物目录上挑选货物时,能够记住它们特定的牌子。

大多数广告公司都很害怕在广告中附上订货回执的做法;他们希望你认为,这样会使货物“掉价”。但是,附订货回执能够使你精确地统计出广告取得的结果——这可是广告公司最不希望见到的事情。

在某种程度上,这并不是广告公司的错。他们也得把同一广告推销两次。而第一次是卖给掏钱制作广告的公司,然后经过一通添油加醋,使其能够得到客户的老婆孩子首肯之后,再来把这个作品出售给公众。

就拿烟草公司来说,他们被禁止在广播和电视上做广告,从而省下了上百万美元的广告费,但同时销售量却仍然持续上升。这不仅说明人们如果那么想得癌症,总会有办法的,同时也说明,烟草公司以前所谓的“软推销”其实根本没有什么效果。

我们已经彻底而详尽地讨论了新闻广告的问题。(在下一章里,你会明白我为什么要这样做)。

那么,下面还有一些关于在其他媒体上做广告的小窍门。

信件广告

第1个小窍门 写一封友好而个人化的信——而不是一份广告传单。人们都喜欢收到信件,讨厌收到广告。

第2个小窍门 抬头不要写“亲爱的先生”、“先生”、“渔夫朋友们”或“亲爱的朋友”之类。这是信件的“标准格式”,但老是这样会让消费者厌烦。此外,也不要打印上他的名字(以及/或者地址)。首先,这样成本太高,其次,打印出来的效果可能和信件不吻合,这样会让他产生你在耍花招的感觉。

所以,如果你出得起钱使用电脑打印信件,那么应该写什么样的抬头呢?什么也不要写。只需以大标题开头就可以了——在这种情况下,标题就是你的第一句话——告诉客户,你的产品能够解决什么问题。如果他也有类似问题,而你提供的解决方案又确实很好,他就会清楚这封信是写给他的。

第3个小窍门 你的句子应当保持简洁。最好每句10到12个单词左右,段落也要短,最好一段五句话。

如果有必要,你的信可以长达四页、六页,甚至八页。但是一定要遵循

让你的信显得友好而个人化。人们喜欢收到信件,讨厌收到广告。

你的语句和段落应当简洁易懂。

好好看看你的信，它必须吸引人——首先要容易读懂。

信中的签名应当始终使用蓝色。

算好时间，让你的信在一周的中间时段到达（周二、三、四）这样会减少竞争对手。

第2和第3个窍门，使其简洁易懂。

第4个小窍门 下面还有一些使你的信件浅显易懂，并且看上去更有趣的方法：(a)把关键段落缩进排列。(b)加入类似手写效果的符号(c)在重要的词下面加下划线，其他字用大写。但是也别太夸张。比方说，不要整句话都用大写，这样读起来比较困难，而且显得有点过分积极，不够成熟。(过犹不及，有人会想，“既然这笔买卖这么好，为什么他还费那么大的劲来推销呢？”) (d)如果广告长度在两页到两页以上，那就不要把最后一句挤在一页的最后，要把读者“带到”下一页。如果可能的话，要让每一页最后一句话扣人心弦。比如，这一页的最后一句是“4万个人发现了他们的性……”其后的内容在下一页。

第5个小窍门 使用文字处理器或者是带激光、喷墨打印机的电脑打印信件，或者使用胶印复写方法写信。不要用机器排版印刷，不要使用油印或者影印。前者看上去太像“广告”，而后者除非有专家水平，否则会显得好像是次品。

第6个小窍门 使用两种颜色。对于新手来说，最好使用黑色的复印材料。但是信的标题应该用一种对比色。你可以自己给打印机装上双色墨盒，或者让印刷工人提供双色印刷服务。为这个多花一点钱是值得的。

第7个小窍门 如果可能，要给每封信加上手写签名（如果信的数目不多的话），或者用蓝色油墨把“签名”印在后面。（用毡尖笔签名会给人留下深刻印象）。你可以把第6和第7个窍门综合起来，用黑色打印正文，用蓝色打印标题和签名。你也可以用蓝色来模拟手写效果符号，不过别太夸张。

第8个小窍门 还有一个办法可以用颜色来吸引注意力。你的信应该用白纸来打印，但如果你随信附上了一本小册子或者其他辅助材料，那就要用彩纸打印。每一页都要有不同的色彩。这样就会吸引客户阅读这本小册子，而不是随手扔掉。要在小册子里附上订购页，如果你的信不能吸引他，那这本小册子里面也许有什么东西可以使他感兴趣。

第9个小窍门 随信附上订购表格和回邮信封。（这样又多了两个机会为你的信增添色彩。）但也不一定要使用邮资已付的信封，附邮资已付的信封会有助于提高回信的比率，但是根据最近一家大邮购商的测试结果，好像帮助也并不大。他们说附上邮资已付的信封收到的回信反而比让人们自己买邮票的情况下收到的回信少。他们对这个结果感到很吃惊——我也是。

第10个小窍门 折叠信纸的时候把有字的一面冲上。

第11个小窍门 算好时间，让你的信不要在星期一或者假期结束的第一天送到。那正是信件堆积如山的时候，你就多了很多竞争对手。

第 12 个小窍门 避免在夏天寄信。这种时候通常消费者会全家出门度假,等回家后才拆信。

第 13 个小窍门 如果可能的话尽量按一级邮件寄信,并在信封上盖上“一级邮件”的图章。我一般都用一级邮件寄信,除非内容太多,会使邮费加倍。

第 14 个小窍门 要对邮寄广告进行测试!我曾经见过发出 10 万封广告邮件的人惨遭失败。因为他们仅仅用 2,000 封信,即 2% 的成本来做测试。这样是不会成功的。

那么直接邮件能赢利吗?当然能够!

我来告诉你我本人的两个例子。在第一笔生意中,经过测试之后,我们寄出了 25,000 封信,成本在 9,800 美元,最后创造了价值 4 万美元的订单。在第二笔生意里,我们每寄出 1,000 封信(成本在 500 美元)就能够创造 9,000 美元的商业价值!这对于特殊邮寄广告来说,确实是不寻常的佳绩。但是,你要知道这些都是我在直接邮寄业摸索多年才取得的成果。

很有趣,报纸上一天到晚都在抱怨“垃圾邮件”,可报纸本身也在向人们寄垃圾邮件来征订。

广 播

广播广告有这样三种形式:(1)现场(2)节目录音(3)磁带录音。

如果播音员能够懂得一些基本的销售常识,并且意识到他的工作与赞助商的成功与否密切相关的话,那么现场直播是最好的形式,但是很少有播音员能有这样的认识。有些播音员能够现场发挥,增添内容和个性,这样就能为广告锦上添花。但是大多数播音员还是自视为艺人,视广告为不得不容忍的讨厌东西。他们喜欢在“即兴阅读”方面展现自己的才华,对于那些广告,他们可以只看一遍就播音。这种态度使得播音员播送广告的声音好像唱歌一样,舌头打着卷儿,但是心不在焉。这就叫做“把广告往外扔”——连同广告的报酬也一并扔了出去。

在洛杉矶的广播广告市场上,有几十家广播站和几百名播音员。我只记得其中的两位,堪称“明星推销员”,其他人都冷漠得不像样子。

截至 1993 年底,保罗·哈维和拉什·林博是全洛杉矶广告播送得最好的播音员,他们以全国脱口秀主持人的高水平和高效率来播送直销商品的广告。

保罗·哈维播送一则广告的时候就像他自己就在卖这件产品,不由你不相信他,就是这样。拉什·林博则把在广播中进行“销售”发挥到了极致。当他以“停止录音,停止录音”作为开始,插播广告的时候,你就会情不自禁地注意到,这是你所听到过的最出色的广播广告。你会感觉到拉什

直接邮寄广告有利可图吗?那么,你觉得 1,800% 的投资回报率怎么样呢?

完全相信他自己所说的广告词,你也会相信他的。

你一定希望你广告的播音令人信服,富于激情和热情。如果你请不起拉什·林博或保罗·哈维的话,我建议你自己来试试。只有这样,你才能让你的广告充满热情,令人信服。

如果你觉得你不能做广播或电视广告的话,那么再考虑考虑吧。维克多·基亚莫亲自为他的雷明顿牌剃须刀做广告、李·艾科卡亲自为克莱斯勒汽车做广告,艾尔·埃斯纳亲自为他的蓝色盥洗洁具 2000 Flushes Blue 做广告,奥威尔·雷登巴赫尔和他的孙子亲自为他们的爆米花做广告,还有我最喜欢的广告之一——萨姆·温斯顿亲自为他的温斯顿牌轮胎做的广告。



以上列举的人都有一种特殊的本事,能使别人信任他们所出售的产品。

采用广播作为直销广告媒介的缺陷在于它是有时间限制的。要在 60 秒钟内刺激人们的购买欲,并告知他们如何订购是非常困难的——通常是不可能的。(比这时间再短就更不可能了。)这种情况完全符合爱因斯坦的相对论——如果你是听众,就会觉得 60 秒钟是很长的一段时间,但如果你为它付了钱,就会觉得它非常的短。

下面是准备广播广告的一些技巧:

第 1 个小窍门 直接面向某个人。不要想着你是在一座大剧场里,面对百万观众。要想象你是在对一个朋友说:“嘿!我有点事儿想告诉你。”——然后把这些事情告诉他就好。要简单而直接。

第 2 个小窍门 不要采用序曲过门或是背景音乐。除非你卖的是专辑、磁带或 CD。(其实通过直接邮件卖出去的专辑、磁带或 CD 比通过广播卖出去的还多!)通常,采取音乐作为序曲过门会浪费宝贵的时间,而背景音乐则容易让人分心。

第 3 个小窍门 至少分配 20 秒钟来告诉人们有关订货方面的信息——钱数和寄款地址。要至少重复两遍,如果可能就重复三遍。尽管不感兴趣的人可能会觉得非常讨厌,但对于那些对此感兴趣的人来说却是非常重要的。

第 4 个小窍门 不要在广播广告中采取“3-5-7 战略”,太多数字会让听众一头雾水。

第 5 个小窍门 采用简单的地址。如果可能,最好是直接寄到电台,电台会经常公布自己的呼号代码。如果听众第一次没有听清,那么以后还有机会。最好是让听众“邮寄 30 美元至洛杉矶 KABC 电台 4 号购买小器具”;而不是告诉他们“洛杉矶西风信子大街 17242 号 90004, KABC 电台,

订货信息要重复至少两遍。尽管不感兴趣的人可能会觉得非常讨厌,但对于那些对此感兴趣的人来说却是非常重要的。

在广播中无论是意见、地址还是价格等等,都要简单明了。

转国际小器具公司收”。对于消费者来说,把信件送到广播电台去也是令人放心的,他可能不会那么信任你,但他会信任电台。

如果广播电台不愿意为你接收或转发邮件(有些电台确实是这样),那最好采用邮政信箱号码,不要使用复杂的门牌地址。邮政信箱地址最好由三个数字组成,如果可能的话,号码要相连(比如3-4-5)。如果邮局不能提供你一个好记的邮政信箱号码,那就试试私人邮政服务公司(比如美国邮政信箱等等),他们能够提供任何你需要的号码。

第6个小窍门 价格要定为整数。“30美元”不会令人费解,而且也比说“29美元79美分”省时间。

第7个小窍门 自己录制广告。如果你的声音听上去不像播音员,那就更好了。要注意,不要试图模仿播音员的腔调。如果你稍微有点迟疑或口吃,那就太棒了。(除非你推销的是语言培训课程。)这样只会增加你的可信度,而人们总是找他们所信任的人买东西的。这需要练习,但是最好能够拿着提纲自由发挥而不是一味照本宣科。一来是因为你并不擅长朗读材料,二来这样能让这材料听上去好像是你自己想出来的一样。对于你来说,“即兴演说”是最好的。

电视、广播广告的三原则:简单明了,简单明了,还是简单明了。

电视

太糟糕了,几乎没有几家电视台能够让你去做“现场”广告了。现场广告是最有效率的,因为它们非常直观,而且马上就能从一个广告变成另一个。对于需要展示产品的广告,它们最具有优越性,因为这就使消费者能够亲眼看看产品运行得怎样。他们以为这个产品不会生效,但它确实是生效了,这一定会令他们印象深刻的。

不过,大多数广告都是录制在录像带上的,另有一小部分用胶片拍摄。

下面是一些小窍门:

第1个小窍门 重读关于广播广告的那些窍门,它们大部分也适用于电视广告。

第2个小窍门 不要用特技效果把你的广告弄得花里胡哨。技术人员喜欢卖弄他们制造出来的电子效果,但这只会提醒观众,他们无非是在看舞台表演。你给观众的印象应该是,你就呆在他们的起居室里,和他们面对面地侃侃而谈。

第3个小窍门 不要读出你的广告,如果你不能即兴发言,也要把广告词背诵下来。当然最好还是即兴发挥。千万不要照着提示卡读,最好也不要用电提示器,首先,这样会使你的声音听上去可能干巴巴地像是在

朗读,其次,这样你就不能直接看着观众了。谁会从一个无法正视别人的人手里买东西呢?

电视是一种亲切直接的媒体。让摄影师拍摄你的腰部以上一点点的镜头,这样看上去就好像是你到人们的家里去拜访他们一样——这正是你应当取得的效果。

第4个小窍门 除非特别有必要,不要轻易使用滚动字幕(也就是把字幕印在画面上)。这会分散观众的注意力。如果你实在要用,也要保证你的话和字幕是对得上的。否则,如果观众听到的是一回事,看到的又是另外一回事的话,他们会感到困惑而怀疑的。你就不能获得声像结合的最佳效果了。

第5个小窍门 要求摄像师或导演给你“中距离”镜头。你在镜头中(如果是你亲自做广告的话)应该是出现到腰部以上一点点。这种效果会给人你到他们家里去拜访的感觉,这正是你应当取得的效果。“近镜头”给人感觉有压迫感,“长镜头”又显得你好像不敢离人们太近。你的口吻也许听上去像是在谈话(你也应该这样),但是观众的眼睛会告诉他们你其实是提高了嗓门想让别人听见,这样就显得不亲切了,而电视是一种亲切的媒体。

第6个小窍门 简单明了,简单明了,重复一千遍,一定要简单明了。

杂志

所有的杂志都是采用电脑制作,由凸版或平版印刷机来印刷的。在这两种情况下,你要做的准备工作都是一样的。很多杂志都会替你排版(记得吗?免费排版),但是我还是宁可自己做好成品后再让他们修改,这既省时间又可以避免错误。如果他们采取“平版印刷”(一种照像印刷处理方法),那么我提供我的成品就行了。如果是凸版印刷(就是说,他们需要“制版”)的话,那么我会让他们按我的要求制版,然后付给他们钱。这样可能会省一点钱,也省去了我给自己精心制版所费的精力和费用。

不要把你的“原稿”送到杂志社。印刷机可以采取“平滑印刷”或采取照像印刷的处理方式,你需要多少副本都可以复制出来。在后一种情况下,因为有底片,所以你可以要更多副本。

所有杂志(还有大多数报纸)的空间都是按照“行数”来出售的。一英寸有14行,通常也是最小购买数字。

你的杂志广告应该有多大呢?你需要多大就多大。你可以在杂志上采用小字号印刷,因为杂志使用的纸比新闻纸好,印刷效果通常会比报纸上清楚。但是也不要印得太小了,读者会看不下去的。我见过有的广告印刷得太小了,好像排字工人业余还爱好微雕似的。我只能勉强“看到”它们——但我可读不下去。

我通常都在杂志上用比较大的空间做广告。一般是以整页的2/3或

者是一整页。首先,因为我有很多事情要说;其次,我想从心理学角度,这样会使我们这个广告显得很重要,使我们的公司显得有钱而可信(至少我们还做得起这么大的广告)。

我建议,你要等到有足够的钱可以买得起比较大的空间的时候再来做杂志广告。因为没有花足够的钱做广告而倒闭的人比因为在广告上花了太多钱而倒闭的人要多。我个人也愿意在这个问题上痛快一点,宁可被狮子一口吞掉,也不愿被蚂蚁一口一口咬死。

因为没有花足够的钱做广告而倒闭的人比因为花了太多的钱做广告上而倒闭的人要多。我个人也愿意在这个问题上痛快一点,宁可被狮子一口吞掉,也不愿被蚂蚁一口一口咬死。

什么时候开始

还有一个可以省钱的窍门:

直销广告的旺季通常是1月、2月、3月、4月和5月。6月不太稳定,7月和8月是淡季。9月、10月和11月会出现反弹,12月不太稳定。

直销广告的旺季是1月、2月、3月。

所以你的广告要选在旺季刊登,除非你卖的是季节性产品。和圣诞节有关的商品要在10月号的杂志上刊登广告,如果这种杂志是在每月15号之前发行,那么11月的那一期也可以。

说到圣诞节产品,我的经验是,如果在报纸上做广告,最好选在万圣节之后,11月15日之前。

你要注意的是,你买下的广告生效的日期是杂志开始销售的那个月,这和杂志封面所标的“几月号”可能完全是两回事。

如果我买的是2月号杂志的广告,但是杂志可能会在1月1号之后就开销售。有些小杂志会把发行日期提前好几个月。有的时候可以看到“六月号”的杂志上报道的是4月份的新闻。我想这可能是为了尽量延长杂志的流通时间,使它晚一点过期。

现在你已经学到怎样写广告,以及怎样准备报纸、直接邮件、广播、电视和杂志广告了。

第九章

怎样买到最好的广告时段和版面

我知道我曾经承诺要对你毫无保留,但在这个领域内我恐怕不能。

我曾经说过,我会知无不言,言无不尽,毫无保留地把关于直销商务的所有知识都传授给你。我已经竭尽全力来兑现我的诺言了。但是接下来我要讲的东西却不能“毫无保留”,不是因为说出实话会对我有所损害,而是因为这会给同我做生意的人或信任我的判断力的人造成困扰。

我必须“保密”的是那些在收取佣金的基础上为你出售产品的报纸、杂志、广播和电台的名字,也就是说,这些报纸、杂志、广播和电台会为你做广告,你只有在收到订单后才付给他们钱。当然,这样做你铁定是亏不了了,因为每一笔订单数量虽少,但都确保能够赚到利润。

合作关系

如果你知道其实有很多知名大媒体都愿意成为你的生意伙伴,一定会大吃一惊。

如果你知道其实有很多知名大媒体都愿意成为你的生意伙伴,你一定会大吃一惊——只要这些媒体能够确定你诚实可靠(这很重要)。

这种交易叫做“P. I.”——“按份提成”,也就是“每份订单”(Per Inquiry)的意思,因为媒体每为你争取来一份订单,就会从你的销售赢利中抽出一定比率的金额作为报酬。

尽管大多数媒体提成的百分比都不高,我还是会付他们50%的报酬。首先,我已经做过“预算”了,其次,我希望他们能为我赚钱,如果我的商品能够为他们赢利,他们就会尽可能增加我的广告的曝光率,从而增加我产品的销售量——同时也不会多收我的广告费。别忘了,尽管这样会使第一笔订单赢利有限,但是回头客二次订购的边际利润会飞速上升——因为在二次订购中,我可以省下广告费用!

在“按份提成”交易中,订单是直接寄给媒体的,他们确认订单数字后会转发给你。

此外,“按份提成”交易也是可以讨价还价的。下面有两个可以买到最好时段或版面的方法。

第一个方法是在杂志中做广告时应用的,叫做“H. I. N.”,也就是“必要帮助”(“Help If Necessary”),意思是你同意支付广告费,但如果广告效果不大,你没怎么赢利,出版商会免费为你重登广告,而且必须反复多次,至少能够让你收支相抵。

在这种情况下,订单是直接寄给你的,那么,他们怎么知道你收到多少订单,你是不是真的需要“帮助”(免费重登)呢?他们不知道。他们得信任你。当然,他们也只会和他们所信任的人进行这项交易。不管怎样,这需要自律。你肯定是希望在杂志上继续购买版面做广告,从而达到为你赢利的目的。如果你要求“帮助”,然后过几个月又来这家杂志要求刊登广告,那不是太拙劣了吗?如果上一次没有赢利,那为什么还要在这家杂志上登广告呢?所以,最好还是实话实说,从长远考虑才能够赚大钱。

第二种可以降低风险的方法可以应用于广播电台和电视台,叫做“保障交易”。有些不接受“按份提成”的电台会这样做:你花钱买时段让他们插播你的“点子”(他们这样称呼广播电台中的广告)。如果你没有收到预期数量的订单,他们会持续播出你的广告,直到达到这一数量。同样,你不可以太贪婪,否则他们下次就不会这样优待你的广告了。

为什么很多媒体都乐于充当“提取佣金的中间商”呢?因为他们做出了承诺,并且还有最后期限。

就拿出版商来说,早在杂志出版之前他就得预先决定到底要印多少页。他得把一定的版面分配给文字编辑,并希望能够把剩下的留给广告的空间卖出去。如果最后期限到了,他还没把广告的空间卖出去,那就只能采取下面的三个办法:(1)用文章来填补广告空间——这样他不仅损失了广告收入,还得花钱请人来写文章。(2)他可以免费刊登“公益广告”。“吸烟有害健康”当然不错,但毕竟还是做香烟广告才能带来收入。(3)他也可以“按份提成”或“必要帮助”的交易方式给直销商做广告。

为什么选择给直销商做广告呢?原因是:(1)只有直销商才会不检查“预算”或向委员会提交报告(别忘了,在做预算或交报告时,时间又溜走了)就能拍板作决定。(2)只有直销商才会为销售结果做精确的记录,并且愿意根据记录结果付相应的报酬。

所以出版商就得赌一下。他知道,他多少也能够得到一点回报的——如果直销商的产品非常“热门”,那说不定还比直接卖给别的广告客户赚得更多哩。

广播电台和电视台同样也面临类似的压力,但他们的压力不是像报纸那样以日计算,也不像杂志那样是以周或月计算——而是以分钟计算的。60秒是一去不复返的。他和出版商不一样,出版商还可以通过缩减页数来减少成本,电台和电视台可是有义务每天都保持固定播出时间的——在这个时间内,管理费就这么花出去了。所以大多数广播电台都会接受一些“按份提成”销售或是“保障”交易,这在能够生存下来的电台中少有例外。事实上,在得克萨斯州,有一家很大的广播电台曾经一度只接受“按份提成”,他们发现他们从直销订单中获得的提成比直接把广告时段

如果你是业内新秀,你的商品又非常热门,你就能够与媒体合作,并让他们替你承担广告成本。

广播电台和电视台也处于压力之下——他们的压力以分钟计算。60秒却是一去不复返的。

出售给“全国性企业”或零售商挣的钱还多！于是他们对直销商降低了要求(和费用),这样他们的广告时段就总是供不应求。他们的广告时段一分钟也没被浪费!

在你手中没有多少资金的时候,“佣金”制度是个很不错的办法。

当你刚刚起步,手头没有多少资金的时候,可以采取上述的“佣金”制度。不过老实说,如果在“测试”一种新产品或老产品的新广告时,我是不会采用这种方法的。在这两种情况下,我会选择使用一家曾经与我合作过很久,能够保证有广泛销售面的媒体进行测试,这样才能判断出测试结果。“按份提成”、“必要帮助”和“保障交易”的结果都是建立在人为干预的基础上,就不能直接进行比较了。

测试完毕后,我就知道了什么产品比较“热门”,然后才会去找出版商或广播电视发行商做合作伙伴。因为产品已经在可靠的媒体上经过了“证明”,如果销售结果不怎么样,我的合作伙伴也会知道这可能是他的媒体的缺点,这样他履行起补偿的承诺来就不会那么痛苦;如果销售结果很成功,那么我们双方都会非常愉快。无论出现哪种情况,他都会在遇到困难的时候来找我合作。

在另一种情况下,我也会采用这种没有风险的佣金制度。如果有人劝说我在他的媒体上做广告的时候,我也会采用这种办法的——我可是相当谨慎保守的人。我会怀疑在他的媒体上做广告是不是能吸引到足够的读者、听众或观众,我的成本会不会太高,还会怀疑读者、听众、观众的构成(如性别、年龄、爱好等)是不是合适。如果他认为这两方面都没什么问题,我会要求他证明这一点——通过赚到的利润来证明。我知道,我的订单是肯定能发挥作用的,唯一的问题出在他的媒体能不能也发挥应有的作用。如果他愿意赌,那很好;如果他不愿意,我也不会损失什么。你可以拿一大笔广告费慢慢地花,细水长流。如果收不到成效,广告费再“便宜”的媒体也是昂贵的,但如果你能够通过广告赚一大笔利润,那么无论花多少广告费也是值得的。

如果收不到成效,广告费再“便宜”的媒体也是昂贵的,但如果你能够通过广告赚一大笔利润,那么无论花多少广告费也是值得的。

怎样向媒体购买广告时段或版面

那么,当你准备好拿你的现金去冒险的时候,怎样向媒体购买广告时段或版面呢?

首先,你可以利用现有的所有“折扣”。下面是一些 窍门:

第1个小窍门 要以“批发”形式购买。

这就是说,你可以出比媒体所报出的价目表上的标价低得多的价钱。(大多数“还没开窍”的广告客户会真的按照价目表的价格出钱。)

那些价目表,特别是发行量较低的杂志的价目表上面登的其实都只是“征询价”而已。如果你心里有数,就可以付少得多的费用。在大多数情

况下,我付的钱要比价目表上的钱低 20% 到 50%。有时候,我通过私下交易取得的折扣甚至更多。

我的意思不是指我在讨价还价,其实我所付的低价格就是媒体真正的价值。我付这么低的价,我的广告才能有所收益。如果我再付更多的钱——更接近那个所谓“征询价”的钱——其结果就不怎么样了……我非得把钱赔光了不可。

我最近曾经问过一位杂志的销售代表,什么样的客户才会按照价目表上的价格付款。他回答说:“大部分人都会的。从‘全国性’的广告客户到‘打一枪换一个地方’的邮购生意广告客户都是。”

“但是,”我说,“你明知道做邮购生意的广告客户如果付这么高的价格就不能够赢利了。”

“我当然知道,”他说,“但是,如果这个人根本就不来跟我讨价还价,难道指望我自愿降低价格?另外,大多数小生意人根本就不知道自己在做什么,就算给他们的价钱比你的便宜一半他们也看不出什么差别,那我就做件好事,让他们明白他们根本就不是做生意的料。”他继续说道:“有一次有个小生意人付了我全额广告费用,结果居然能够收回成本,也许还赚了一点。于是我就帮了他一把。我没有降价,因为这个价格是他一开始就承认了的。但是我知道,他已经渐渐成为一个稳定的广告客户,于是我就经常向他提供一些‘免费’广告空间,这样他就已经对我感恩戴德了。最后他付的钱远比他应付的要多。”

其实,这位销售代表是个非常好的人,我从来没听他直接说过谎话。有时候可能会有些含糊其辞,但从没直接撒过谎,顶多是要些“小花样”罢了。

他这番话里面的关键词是“稳定的广告客户”,也就是说,经常购买大面积乃至整页广告的客户。这样的人才能够同他们做买卖。

第 2 个小窍门 如果价目表不打折扣,那你就要求“剩余空间”。现在很多大杂志和报纸的增刊都有“地区版”,这对于直销广告客户来说是非常有利的。一个大的“全国性”广告客户会购买一个或几个“地区版”上的广告空间,因为他的产品只销售到这些地区,这样他其实是多花了钱,因为他买下的广告只占整个发行量的一部分。但是你却可以用比较低的价钱买下剩余的空间。不管怎样,通常只有相当于二分之一版面、五分之三版面的广告,或者像《检阅》、《今日美国》那样的报纸增刊上的整版广告,又或者大发行量的通俗杂志上相当于版面三分之二或整版的广告才会提供“剩余版面”。就算是有了“剩余版面”的折扣,你付的钱还是比应该付的要多。

第 3 个小窍门 通过批量买家购买。

“剩余版面”和“批量买家”是购买媒体广告的时候,两个可以获得实际上的折扣的办法(可以省 50% 甚至更多)。

这一行里有很多人和杂志签有协议,每年都购买大量版面。还有一些人,他们贩卖的商品或服务是杂志所需要的,于是杂志以提供广告版面的形式付酬。当然,他们会在私下进行交易,约定互相以优惠价格进行交易或交换。事实上,大宗买主会保证在每一期杂志上都刊登一定数量的广告,杂志则为他们提供优惠价格作为回报。批量买家在这些版面上宣传自己的产品,或者凭借对这些版面的所有权,把他用不了的版面卖给别人,以这样的形式完成和杂志的合同。这样他自己可以赚到10%到40%的回扣。不过有一条规矩,他不能够把版面卖给已经在该杂志上刊登广告的广告客户。

成立你自己的广告公司,就能在事实上省掉15%的广告费用。

第4个小窍门 如果你的广告是自己制作的,那就要成立一个广告公司。

这个过程有点复杂。你需要商业执照,还有其他一些文书。不过,也可能用不着商业执照。进行了这笔巨额投资后,你获得的回报是每购买一个广告位都能获得15%的折扣!(只有你本地的报纸例外,他们可能会给你更多的折扣,不过这个折扣还是以“零售价”的形式给你,相对于它们对外地客户收的“全国价”或“一般价”。)

我曾经说过,现在我要再说一遍:永远不要以公开价格购买广告时段或版面。

本地的广播电台会让你按“零售价”付钱,然后再给你广告公司的折扣。确实,有些严格、老派的媒体会不承认你是一家“真正的”广告公司(广告公司的财政稳定性和客户服务数量是有固定标准的),但大多数中小媒体还是会承认你的,尤其是在只有他们承认这一点时才能接到你的生意的情况下。

第5个小窍门 还有其他方法可以让你节省登广告的费用。你可以同与杂志签有合约的人做交易,比如说,每买12页广告就能打20%的折扣(价目表标价的20%),结果那些人一开始狮子大开口,从杂志买下了太多空间,后来又用不掉,所以就会把用不掉的空间便宜些卖给你。

除了和广播电视商和出版商直接进行“按份提成”交易,你也可以通过经纪人来交易。如果你的产品销售记录已经证明它销路不错,就会有人(通常是批量买家)愿意为你充当中间人。

不过,他们会希望把邮购信件能直接寄给他们,由他们来拆开订单,直到他们的成本收回后才付给你钱。也就是说,如果收入达不到他们付出的成本(可能也永远到不了),你就别想得到一毛钱。此后,你也只能拿到一笔预先约定的钱数。

就算你只凭这笔收入也能生存下去,但是还有一个恶劣的后果(记住,是更严重的后果)。邮件从他们手中转到你手中,不可避免地要有所延迟。如果他们用一周乃至一个月的时间来处理那就更糟糕了。处理时间越长,客户的意见信就越多。经纪人根本就不在乎这个,你就不一样了。

如果你有这种印象：购买广告时段或版面对于新手来说，就像午夜时分没带枪就在中央公园里到处乱逛的话，那就对了。但不管怎样，我还给了你一把喷水枪呢！这比我刚起步的时候已经强多了。相信我吧，我刚开始的时候要惨得多。

不过，我告诉你的其实比你在目前所处的阶段应该知道的事情要多。因为你目前应该先在你的家乡测试你的广告，然后再想办法打入“大联盟”。

目前，还是让我们假设你就在你家的后院里，刚刚起步。（我一直都是这样假设的）下面有一些注意事项。

报 纸

我更喜欢在报纸上测试广告效果，这样较为简便、成本也低廉，（我已经这样做了）。一般两三天后你就可以评估结果了（我也是）。下面有一些小窍门：

第 1 个小窍门 如果这份报纸有邮购专版的话，不要把你的广告放在那里。

邮购专版的阅读率是很低的，而且你的广告通常得放在固定的尺寸规格里面。我想，只有真的想买东西的人才会仔细阅读邮购专版，要不就是直销行业的人想要研究对手的情形。如果你觉得邮购专版里面的广告有那么多，“肯定会有效”，那就特定留下几期来观察一下，你会发现几乎没有几家会反复在那里登广告。我看了好几周，只发现了一家，他们的广告是“来信索要免费信息”，然后推销学费为几百美元的一门通讯课程。我敢打赌，如果这位小有所成的广告客户按照我的下一个窍门来做，他能够做得更好。

第 2 个小窍门 把你的广告放在主要新闻专版里面。

最近我发现了最佳的广告位置。如果你出得起钱，最好放在头版，越靠前越好。如果不能在头版，可以放在末版，也就是背面的最后一页。有些末页广告很有效，有些则不行。

从实际的角度考虑，整页的广告太贵了，我建议你可以先做小一点的广告，试试用下列方法。

如果主要新闻占两个或两个以上的版，要尽量把你的广告放在第一版。你可能认为主要针对妇女的广告应当放在妇女专版或者社会专版里面，或者针对男士的广告应当放在体育或财经专版里面，这就错了。如果放在主要新闻版里，会使你的广告在两种性别的读者面前都得到最佳展示。16年来我所发现的惟一例外是拉里·沃尔格勒关于障碍赛跑方面的那本专业书籍。这本书的广告放在“赛马”专版中效果最好，可能那些赛马

从小处开始——先在你的家乡测试你的广告效果，然后再想办法打入“大联盟”。



在报纸上购买广告空间的时候，最好的位置是主要新闻专版，靠前的页数，右手的页面，中折缝以上。

爱好者除了这个专版之外什么也不看。

大多数报纸不会把在特定专版上广告的静态分布情况提供给你。这样你就遇到麻烦了,你应当把你的广告放在一页的什么“位置”上,才能成功呢?

最好是放在右手的页面上,而且是“中折缝以上的位置”(中折缝是指普通规格的报纸水平方向的中线)。如果有可能,还要放在“外沿”或者如人们有时所说,“拇指所在位置”上。看报纸的时候注意一下你的拇指放在什么位置,就知道这名字是怎么来的了。

在安排广告位置的时候,你越是遵循上面总结出来的公式,成功的机会就越高,越是远离这一位置,失败的可能性也就越大。

报纸的销售代表会向你出示各种调查结果,以此“证明”你的广告在什么位置结果都一样。对此我只能说,我曾经亲自在广告上花过数百万美元,这是我自己亲身的调查结果——我的结果表明不同位置会造成很大差别。

如果没有任何差别的话,那他们自己怎么不把头版新闻放在报纸中间,把分类广告放在头版呢?相信我吧,你的广告越是接近头版,人们就越容易读到关于你的产品的“新闻”。

那么,怎样确保你的广告会出现在你心目中的最佳位置呢?你可以去称称你的报纸,看看一周之内的哪一天报纸最轻(页数最少),最好就在这一天来做你的广告。为什么报纸会轻呢,因为这一天的广告少。所以选择这一天做广告的话,有利于排版人员帮你安排你想要的位置——你面临的竞争也会少一些。

我会避免在冗长的周日版上做广告,除非我把广告画成漫画的形式,是的,漫画或者是在电视杂志上。(当我在电视杂志上购买广告空间的时候,我会要求放在右边的页面。这样,我的广告就不会被看完电视节目表的读者错过了——此外还能吸引随便翻翻的读者。)在分类广告栏首页做大一些的广告也能取得成功的效果。

第3个小窍门 签订合同——越小(承担的责任越小越好)越好。这是因为报纸都有“起点价”——是最高价钱——还有一系列“合同价”,你在他们那里做的广告越多,每一行或每英尺的单价就越低。

如果你是以“起点价”购买的,你可能每次都得以同样的高价来购买。(尽管有些报纸会允许你以“起点价”进行尝试,下一次续签合同让你享受优惠一点的价格)。

为什么要尽可能签小规模合同呢?因为如果你超出这一合同的广告量,年底就能以你所签订合同为基础使一年所有的广告得到折扣。另一方面,如果你的广告量超过合同很多,他们还会给你更精确地定价,他们

我曾经在广告上花过数百万美元,我的记录表明广告位置好坏带来的效果简直有天壤之别。

避免那些页数多的日子——页数多就意味着更激烈的吸引读者的竞争。

会根据合同中每行广告不同的长度来计算你的广告费用，这可省下了一笔数目可观的钱。这样，第二年里你就能对使用多大的广告空间有更好的规划，然后可以签订大一些的合同了。

不要签约保证你每个星期都登广告，要签订年度的“大批量”广告（通常在500到1,000“行”，或36到72英寸）。

第4个小窍门 不要在周末或紧邻周末之时登广告，不要在一周中间赶上过节的时候登广告，也不要紧挨着感恩节或圣诞节时登广告。

第5个小窍门 不要在“随手就扔”或“免费发放”的报纸上做广告，它们是不会有什效果的。

第6个小窍门 对于发行量不到10万份的报纸要小心考虑，它们有很多“按千份计算”（C. P. M.；Cost per thousand）的订户，但是这些人很少会慷慨解囊。

第7个小窍门 别轻信别人，说反复做广告会增进销量。在直销商务中，每个广告都得脚踏实地地发挥作用。如果你的第一则广告失败了，那么再做第二遍只会更糟。事实上，就算你的第一则广告很成功，也要做好效果从此会逐渐下降的准备。如果你在一系列成功的广告之后有了一两个不赚钱的广告，那就暂时不要在这家报纸继续做下去了，让这笔生意暂时搁置一两个月再试吧，也许到时候换个标题又能起死回生。

在利用报纸、广播和电视做广告时，最棒的事情就是：你在本地做广告会比外地客户少花钱。不管外地客户花多少钱，你在价格上已经占了先机。这是因为，我以前也说过，媒体对于外地客户收“全国价”和“一般价”，对于你则收“本地价”和“零售价”。不管你付多少钱，外地客户有多少广告公司的折扣，你还是比外地客户有优势。同样是登广告，外地客户可能赚不到多少钱，可是你就能赚很多——因为你的广告成本低。你记得吗，这就是我告诉过你的，“小”其实是你的优势。

那么，如果你准备好了，就联系报纸的零售业务部门，并和销售代表探讨吧。如果你准备在他地方的报纸上做广告的话，销售代表会告诉你该怎样做的。

广 播

直接进入正题……

第1个小窍门 在以脱口秀、新闻联播、乡村与西部音乐节目为特色的电台做广告通常效果都很好，而播送现代音乐、旅途音乐和古典音乐的电台则效果不佳，除非你的产品是针对收听这些电台的特定听众的，就算是这样，他们也会疑虑重重。

因为人们是真的在“收听”脱口秀和新闻，当他们调到那个台的时候，

不要在周末假日之前或之中做广告，消费者可能不会想着买东西的事情。

我从不认为重复广告可以增进销量。如果一则广告在第一次失败了，那么下一次只会更糟糕。



在电台购买广告时段的时候，要从“脱口秀”或“新闻联播”之类节目的时段开始。当人们转到这样的电台的时候，他们是真的在“收听”。

和报纸、杂志不同，在广播上重复广告会有所建树的。

在大城市里，很多有效的商业广告时段都在午夜之后。

会认真听每一个词——就连商业广告也不例外。这些节目提供“前景音效”——有最显著和吸引人的效果。我不知道为什么乡村与西部音乐节目也很有效，不过它们有时候效果确实不错，也许是因为节目爱好者们对播音员很忠心——觉得他们比那些“胡言乱语的花花公子”要可靠。

至于说现代音乐、旅途音乐（那些“经典老歌”）和古典音乐电台通常没有什么效果，这是因为他们只是提供“背景音乐”的缘故。虽然也有例外，但为了把这种例外的人找出来，也得花上你一大笔钱。除非你得到“按份提成”或在“保障销售”的基础上销售。

如果你想购买广播时间，就好好听听那个电台的节目。如果你听到有很多很多广告中都报上了电话号码，或者有很多直销商务的广告，那么这个台就值得一试。如果这些广告客户周复一周地做广告，那么他们肯定是有所收获了。因为肯定会有人通过电话号码找推销员，也肯定会有订单落到直销公司手里——否则他们就不会接着做广告了。

不管你是不是“喜欢”这个电台都没有关系，只要这个电台的广告有效就好。

如果你决定在这个电台购买广告时段，把你的广告时间定在其他广告客户也瞄准的时段。

第2个小窍门 要购买足够的广告时段。

和报纸杂志不同（在报纸和杂志上重复做广告一般效果不会好），在广播上重复广告却总会有所建树。听众也许换过台来，只听到你的广告的一半，也许没听清你的地址。他们会需要再听一遍，或者是确认一下。阅读是主动的——读者可以有所选择，听广播却是被动的——听众得坐在收音机旁，收听接下来会播出什么东西。

但是一周的测试就足以使你下决心是否继续再做下去。如果在第一周结束时收到足够订单，至少总收入足以抵偿广告费用的话，我会续签合同。如果稍有不足，我也会赌一下，同样续签合同的——或者吸取这一周的教训，仔细地再试一次。如果损失得很多，那我就干脆不做了。如果我继续做下去的话，我会一次续签一个星期——并且密切关注结果。但是别忘了，如果你决定继续做下去，那么每周的销售量得不断显著增长才行（因为很多邮件都需要一周或一周以上时间才能寄到）。一旦销量有所下降，就要停止它。

第3个小窍门 如果电台在“插播广告”里面播放不止一则广告，那你的广告一定要在第一个播出。这会让你的消费者有时间在正式节目开始以前，在播放其他广告的时候记下你的地址。

第4个小窍门 你可能是很早睡觉的，但是别忘了，有很多人可不是。如果你生活在一座大都市里面，那会有很多人直到午夜时分才下班，

另外还有很多失眠的人。有些最有效的广告时段就在午夜之后——而相应的广告费用却非常低廉。在这样的時候，一位很有个性，声音低沉的主持人所能取得的效果是非常令人惊异的。“夜晚的人们”是非常孤独的，他们会对一位友好的主持人忠心耿耿，也会愿意购买他推销的商品。

第5个小窍门 如果这个电台有一些很好的专业“推销播音员”，那你最好交给他一份“事实要素清单”，而不是干巴巴的广告。他们可以即兴发挥，同时也能涵盖你广告中的主要内容。也许他们说得会比你买下的60秒钟要长，你就占了便宜了。他们说的时间越长，卖出去的东西也就越多。

如果电台里有很多“个性派”，那么来个小竞争也不错。可以把你的邮寄地址写成“三美元购买小器具，洛杉矶 9004，KABC 广播电台，迈克尔·银舌收转”。所有的播音员都认为自己是最好的——并且力图证明这一点。

第6个小窍门 不要在“交通拥堵时段”做广告。这个时候确实是有很多人在收听广播，但是一手握方向盘是没法记下地址的。

第7个小窍门 如果你有一家广告公司，在广播广告中也能省下15%的折扣。

如果你决定开始在广播中做广告，就给广播电台打电话，联系他们的本地销售部——并直接跟销售人员谈。

广告公司的15%折扣在广播广告中也适用。

电 视



我曾经营电视广告公司长达12年之久，一直担任推销播音员的职务（有人会说，“不就是广告员”吗？）。我挣了很多钱——然后都花掉了，还倒贴了50,000美元，尝试制作个人节目。

这是我一生中遇到的最好的事情。它把我逼得走投无路——于是我发现了积极思维。

我不再每周工作七天，每天八小时——这样的工作计划曾经使我大病了三场。（诊断书上写着“过度劳累，神经紧张”。最后一次生病的时候我住了院，大夫给我做了一大堆检查，有一次还把管子从我的阴囊插进去，直通心脏。就这样折腾了十天后，大夫来到我的身边。“这个嘛，”他微笑着说，“我可以告诉你，你有很多问题。”后来我结账时付给医院2,000美元，那时候我可算知道他为什么笑了。）

使用积极思维，我就可以事半功倍。（我有个朋友有一次对我说：“你是我认识的人中惟一个先退休后致富的人！”）

你会发现，广播广告和电视广告之间有很多共同之处。重复做电视广告也会有所收益。

部分原因在于我适当地放松了自己，但主要是因为我对电视行业有了相当的了解，建立了信心。

下面是一些我对于在电视上购买广告时段的心得。

第1个小窍门 购买“边缘”时段做广告——整个白天，一直到晚上6点，或者晚上11点以后。对——这些时段的观众没有高峰时段的观众多。但是，如果平均摊到每个收看的观众头上来算，你就省了很多钱。此外，很多电视台在边缘时段都允许放长度在90秒甚至是2分钟的广告。而你可是需要尽可能争取时间的，为了销售你的产品，你就得尽量多说话。

第2个小窍门 把你的广告放在节目之内插播，不要在“全台休息”的空白时段播放，但不要放在节目片头(节目的名字报出来的时候)之后，也不要放在片尾(播放演职员工表的时候)之前。

第3个小窍门 如果在同一个时间段里有两个广告插播的话，你要争取第一个播出。

第4个小窍门 在某个电视台购买时段之前，注意看他们的节目。要购买那些业绩“领先”的买卖和其他直销广告播出的时段。也许你得排队等着。那好……等吧。

第5个小窍门 不要在半小时节目中购买插播广告，除非你能严格遵守第二、第三个小窍门。最好在老电影中插播广告。我本人就很喜欢老电影，不过喜欢看英国电影或者译制片的人不大买东西，或者说，这样的人根本也不多。冒险片、西部片和悲情片也不错，喜剧一般。巷战和摔跤之类动作片大有可为。脱口秀节目也是成效显著，特别是那些有很多对话的节目。

第6个小窍门 记住，在广播中，所有在新闻节目中插播的广告都很有效，但是在电视广告中，不要购买新闻中的广告时段。因为这个时段太昂贵了——仅仅这一个理由就够了。

第7个小窍门 重复做电视广告也会有所收益，这一点和广播一样，和出版业却相反。但测试效果的时候不用像在广播广告中那样反复试那么多次，因为在电视广告中，消费者不仅用耳朵听，也能用眼睛看到订货信息。如果有一档在晚上播放电影的节目，一周播放五次，你就可以每隔两天试播一次。电视台的人预先知道该放什么电影，你可以按照我在第5个窍门里讲到的标准，挑选效果好的电影种类进行测试。如果正好赶上外国电影节，那你就好好观赏吧——不过千万不要在这个时候购买广告时段。结束测试之前不要签订4周或13周的合作。

第8个小窍门 要避免那种全是本地商人在做广告的夜间节目。出现这种情况可能是因为电视台把整块的时间包给了某一位推销员，于是

这位推销员肯定会软硬兼施,花言巧语地到处胡乱拉人做广告。这种广告的价格可能非常低廉——但是根本就不值。

第9个小窍门 记住,广告公司可以得到15%的折扣,就是这样,有些广告公司还会从客户身上赚取相当成本两倍以上利润。真是可恨!

当你决定尝试电视广告后,给电视台打电话,找当地的销售代表。

杂志

我已经提醒过你了,在这一领域内有好多“内部交易”。有些杂志公布了广告价目表,但如果你把他们提供给不同客户的不同报价收集起来,就会发现它们实在是花样繁多。澄清一下,我并不是说他们愚弄“全国性”广告客户(尽管越来越多的全国性客户在购买广告空间的时候采取“实物交易”的办法),而是说杂志通常会对邮购广告客户打折。正如我所暗示的,有的杂志的折扣还相当高。

有一条重要原则:如果以一整页广告为单位购买并计价,你就应该保持每发行1,000份杂志4美元的成本才比较安全。如果为了吸引更多特定的读者,我通常会愿意多付一半的钱——也许还稍微少一些。用数学方式计算一下这4美元:发行量在100万份的杂志,每一页广告大概的成本应该是4千美元,如果你有广告公司,那么扣除15%广告公司的折扣,你的净成本就是3,400美元了。所以,如果你为每千份杂志付的钱高于4美元,就是增加了自己的风险。如果你少付了,就更有机会获得利润。而利润,正是这一行当的真实目的。

那么到底有百分之几的读者会回复并且订货呢?我不知道——我也不关心。我只关心支出(购买广告的成本)和收入(能赚多少美元)。比如说,如果做广告花了我4,000美元(假设杂志的发行量是100万份),那么我期望至少能收回价值8,000美元的订单。换言之,我的收入必须是成本的两倍。这一结果可以评定为“好”和“非常好”之间的级别。如果我的预算正确的话,这笔收入是相当不错的利润。就算少一些我也不会受损失。但是当收入超过8,000美元后,每一美元的利润都增加了一半。因为在那8,000美元中,我已经把广告成本连本带利地赚回来了——接下来的钱都等于白赚!

如果你一定要计算来信订货读者的百分比,也是很有意义的。你会发现其实只有极少的人会回复你的广告。(也许这样一来就不会有不切实际的人再来做白日做梦,说:“《时代》杂志的发行量超过百万,那么就算有2%到3%的人订购……!”)

所以不要再谈百分比的事情了。假如你标价30美元,那么只要有267份订单就可以赚到8,000美元了。267就是零点零二六七个百分点。

杂志一般都会对邮购广告商打折。



百分之几的读者来信订货并不重要,利润才是最重要的。

在分析给杂志广告的回信的时候,最重要的两点是:1)广告成本;2)赚到的总钱数。考虑这两点就够了。

如果你标价 50 美元,那么就需要 160 份订单,也就是零点零一六零个百分点。如果你标价 20 美元,那么就需要 400 份订单,也就是零点零四个百分点。

这个百分数统计可不是你“预期”的数字——它们是你能够指望得到的数字——而且还是在你的广告成功的条件下。

你出售的是“人人都想要”的东西,可是为什么回应会这么少呢?这是因为,(1)有些拿到杂志的人根本就不会去读。(2)有些人只读一部分——你的广告就正好不在那部分里面。(3)就算他们读到了那部分,有些人也根本看不见你的广告。(4)在那些看到你的广告的人里,很多人根本不会仔细阅读。(5)在那些仔细阅读的人里面,有些人根本不会相信。(6)在那些相信——并且想要付诸行动——的人里面,有些人也会忘记这件事,或者不坚持这一想法。

很令人沮丧是不是?一点也不——如果你有心理准备,并且相应地调整你的看法,那就没什么可沮丧的。换言之,如果你不像那些人那样,想象着“《时代》杂志的发行量超过百万,那么就算只有……”,就没什么可沮丧的。

会有百分之几的人回信呢?如果你运气好,百分之几都是足够的。

在杂志上做广告比其他种类的广告需要更多储备资金。因为,如果你没有和他们建立客户信贷关系(他们对此是很严格的),就得预先付款。如果是月刊,那么在你的广告发表的 60 到 90 天前就得付款了。如果他们和你建立了客户关系,那么你也得在广告发表十天内付款,才能得到 2% 的“现金折扣”——如果超过 30 天,他们就会中止和你的客户关系了。

还记得吗?我曾经告诉过你,在月刊广告中,六个月内的订单数字大约相当与广告刊出后 30 天内订单数字的两倍。是的,你可以根据这条信息计划来预测收入,并决定是否继续在这家杂志做广告。但这也意味着,你要等待相当一段时间才能收回广告费用——你还要支付产品、包装、邮寄和管理成本,你得避免在此之前就陷入困境才行。

不过,杂志广告的优点在于,你可以精确地定位你的市场。不论男女老少,抑或精神病患、性变态者、机车狂——他们都有自己专门的小杂志。有些杂志的读者还包括两种以上的读者群。

所以当你在报纸上测试广告效果的时候(我推荐你这样做),也要做好在杂志上的广告会遭到惨败的准备。下面有一些小窍门:

第 1 个小窍门 尽量把广告放在右手的页面上。如果你的广告放在左手的页面上,结果会损失不少。

第 2 个小窍门 要买到足够的空间,使你的广告成为这一页上唯一的一则广告。也就是说,要购买一整页。(这种情况下你可以要求他们把社

杂志广告的一大优点是,你可以进行精确的市场定位。

论文章全都放在左手的页面)。如果是“标准规格”杂志的 2/3 页,而其余的部分是新闻社论的话,那也可以。“大开本”杂志(如《妇女之家》杂志)纵向的半页,效果也是相同的。我有一次买了两个横向的半页,结果后来大为后悔。人们只是偶尔才会先看一页的顶端。

第 3 个小窍门 如果你买到足够的空间,就要要求“背面不是优惠券”才行。因为如果你广告的背后有很吸引人的优惠券,读者把它剪了下来,你的广告就不完整了,你就丢失了这笔生意。

第 4 个小窍门 打听一下有没有“免费编辑”。在你购买广告空间的时候,很多杂志都会给你写一两篇“编辑短文”(就是他们放在“导购专版”里面的那种小介绍)。这样的短文不会给你带来大笔订单(我最多从这上赚到过 800 美元),但总是由一些帮助。还有一些杂志,特别是那些面向“推销员”的杂志,会给你写一篇很长的文章。

其实,这样的“编辑短文”可以在你没钱做广告的情况下,帮助你在这个行业里起步。给你的产品好好地拍一张 8x10 的它在使用中时的照片,再写一篇短小而富于吸引力的广告,然后把这两样东西送到杂志社的“导购专版”去。如果你的产品新颖有趣,很多杂志都会把它们登出来的——从此你就可以大展宏图了!上百种杂志都有这种“专版”。如果你想知道具体都是哪些杂志,可以去杂志摊上看看,拿起几本能吸引你的杂志,看看它们的“导购专版”里面有没有“导购专版”。杂志的地址也会刊登在那里,要不然就是在杂志前几页的什么地方。

第 5 个小窍门 做广告要建立在杂志发行量的基础上,而不是“读者数量”的基础上。“读者数量”可能是发行量的三到四倍。发行量小的杂志经常引用读者数量,因为这个数字比较大。但是每千人四美元这一重要原则可是建立在发行量基础上的。

第 6 个小窍门 还要注意“报摊零售”和“订阅”数字。(有关信息会同价目表一起提供给你的)。对于直销商务来说,最好是报摊零售的比例高一点。这意味着杂志的购买者是稍微多费了一点力气才拿到这份杂志——于是会仔细地阅读它。

直接邮件

关于直接邮件我没有太多可说了,只要告诉人们“怎样购买”,是一种非常简单的媒介。你只需注意找一家价格便宜的印刷厂,因为印刷费用的差距非常大;当然,大批量印刷会省下不少钱。你要先验证你的广告信的效果,然后再进一步印刷更多的信。

你要把信寄给什么样的人呢?你心目中有什么样的“形象”呢?男人?女人?滑雪爱好者?胖子?年薪 6 万美元的人?

如果你没钱做广告,“编辑短文”是你进入这一行业的捷径。



直接邮件是很多这一行业内新手的首选——它可以使你集中精力,直接针对最有可能对你的产品感兴趣的人做广告。

邮件列表经纪人手里有上百份名单和上百万个名字，以及关于名单上的人们的详细信息。你可以同他们联系，“租用”你想要的消费者的名单；如果你想用自己的地址来邮寄，聪明的邮件列表经纪人可以帮你从头开始，达到你的目标。

你也可以查查黄页，找出住在你附近的人。你还可以利用“合作邮件”进行“直接营销”，这些邮政地址是针对特殊群体的（比如孕妇），你也可以提供一些特殊产品来加入这个组织——只要你的产品与邮件名单针对的群体相关——你只要投入一小部分就可以获得你自己的邮件列表。

你选择的经纪人也会带你去接触直销行业的人，他们会出每份三到五美分的价格，把你的广告放在他们的包裹或邮件里面（这就叫做“合作邮件”或者是“插入包裹计划”）。我听说有一家大直销公司就是通过这种广告宣传技巧，得以挽救企业，避免破产的。

如果帮你做附加广告的那家公司的客户中有人对你的产品感兴趣，那你可能就找对人了。

到目前你就学到了该怎样“想出”一种产品（包括物品或服务）——怎样定价、怎样控制成本——整个商务是怎样运作的——怎样编写并制作广告——怎样从媒体上购买广告时段或空间了。

那么你还能仅仅满足于忙忙碌碌地挣那点刚够养家糊口的小钱吗？

结语

何去何从

欢迎开始你灿烂人生的第一天!这话听起来耳熟吗?这是我在本书开头所说的话,现在在结尾又重新提起。但这并不意味着结束,这只是一个起点,是你随心所欲、大展宏图的未来的全新起点。我本人以及和我共同写下并分享本书的人们就曾在一起度过了这样的日子,并增进了彼此的了解。当你开始阅读本书的时候,你希望从书中获得帮助,思考怎样利用自身的资源,对你的未来进行投资。那么,现在你已经对自己有了更多的了解。你会一步步地认真学习《懒人赚钱术》这本书中的所有知识,说明你是真的很想改变自己的生活,并且愿意为之付出努力。你从书中学到的那些方法现在已经开始奏效了——它们已经给了你方向和动力,开拓了你的视野,使你迈向在各个方面都有所成就的美好人生。那么你该怎么做呢?你将何去何从?这很简单,重新开始,再读一遍。“什么,我还以为我已经结束这本书了?”结束了?早着呢!在懒人的道路上,你是永远也不会“结束”的。总会有新的思维空间等待你去拓展,新的挑战等待你去面对,总会有一堵新的玻璃墙横在你和你想要改变的东西之间。不,还没有结束,你还在半路上呢。

可为为什么要重新读一遍呢?乔和我教给你的是从毕生的思考、体验和实践中总结出来的精华,你不可能一下子就掌握所有的知识,把学到的一切都付诸实践。你只要重读这本书,就会惊奇地发现,你忘掉了很多事情。如果忘了自然就不会用上它们了。此外,基于另一个重要的原因,你需要重读一遍这本书。和你刚刚开始读这本书的时候相比,你此刻已经焕然一新,你的这个转变会使你对事物有着全新的看法。因此重读这本书的时候,你就能够学习和领悟到更多的东西。在“人生态度”这一课上你已经毕业了,这样,你就有了极好的工具可以应用;而正如所有工具一样,它也是熟能生巧的,一旦你把它束之高阁,它就不可能发挥作用,你也会渐渐淡忘它。要防止这种情况出现,就一定要坚持矫正自己的态度,每天都要进行自我肯定,也不要忘了培养自我意识,熟练掌握暗暗进行自我勉励的技巧。不要让你脑海中的声音把你拖回自我限制和失败的老路上,要坚持使用“超级暗示法”的力量。当你吸收了所有这些积极的暗示,就试着把它们记录下来,好解决具体问题。或者,如果你像乔一样懒,你也可以按照工作

每一个出口都是通向其他地方的入口。

汤姆·斯托帕德
(生于1937年)
英语剧作家、小说家

努力解决问题的最好回报在于解决问题的过程本身。

拉尔夫·沃尔朵·爱默森(1803-1882)
美国诗人、散文家、哲学家

突如其来的创造是最伟大的事情,比一串葡萄或一个无花果还要好。想吃无花果是需要时间来等待的,需要等到开花结果,果实成熟。

伊壁鸠鲁(公元55-135)
古希腊斯多噶派哲学家

坚韧胜于蛮力。一下都解决所有问题是行不通的，此时最好暂时让步，然后逐步解决。

普鲁塔克（公元46—120）
希腊传记作家、散文家

孩子，看看邮票吧，它成功的秘诀就在于它能够到达目的地之前一直都坚持粘在信封上。

卓别林（1818—1885）
美国幽默大师

一定要从小处着手锻炼自己，这样才能取得进步。

伊壁鸠鲁
（公元55—135）
古希腊斯多噶派哲学家

比技术更重要的是要了解事物的实质和性质。无论怎么强调这一点也是不为过。只有这样，我们才能不仅仅停留在决定怎样完成目标上，而是决定我们的目标究竟是什么。

诺曼·威纳
（1894—1964）
美国数学家、教育家

手册后面的订单购买特制的超级暗示磁带。

第二遍读完《懒人赚钱术》后，你也可以不断复习这些材料，或者遇到具体问题时，利用这些材料作指导。乔·卡尔博和理查德·G·尼克松随时都是你的私人顾问。如果你想要复习其中某个步骤，可以复习工作手册——《懒人赚钱术》的工作手册中有全部二十三个步骤的目录，每个步骤的标题下面还附有关于这个主题的简单描述。最好不时地重读全书。当你为解决不了的难题所困扰，在生活中的某些领域内遇到挫折，感到停滞不前、心力交瘁，或是生财无道、赚钱乏术的话，就说明你需要重新温习这二十三个步骤了。上述情况中的任何一种都表明你并没有充分使用你学到的这些方法，需要重新复习。

记得我在第一部分的第一章里面告诉你的关于琳达的故事吗？她每读一遍《懒人赚钱术》都会用不同颜色的笔在书上做标记，画重点。这样第二次读这本书的时候就会发现画到了第一次阅读时没有注意到的东西，或者是和第一次读的时候有了不同的看法。如果你每次重读这本书的时候都用少许时间来进行这项工作，你会发现你理解、学习到了更多东西。很有趣的是，你也会更加了解自己。你会惊喜地看到自己的成长，你的观点将会改变，会更加成熟。

不过你的致富之路上还有一个需要警惕的障碍。你是在试图改变自己，以及多年来养成的态度和习惯。如果你想要应用学到的这些方法，那就一定要改变这些态度才行。当心！那些旧的态度观点可是根深蒂固的。一旦停止使用那些方法，你就会走向老路。你知道这会有什么后果！你最好下决心每天都抽10到15分钟来练习这些能使你得到自己想要的一切的方法。这个小决定会成为你生活的转折点。

我想，现在我应该告诉你，乔为什么如此费力地写出这本书，把这么多的知识和方法集中在一起。他肯定希望我把他的理由告诉你，他是这么说的：

“当然，我是希望写这本书挣钱，但是想赚钱还有很多方法——而且用不着费这么大力气。我认为这本书是一场全面战斗的一部分，是为了匡我们的社会面临的一个严重的社会问题作斗争。

“我们的社会有着吞噬人们个性的痼疾，它表现在冷漠、恐惧和缺乏个性化的回应上，它会毁掉人们的希望和梦想，从而最终毁灭人们自身。我们的政府和学校对此也无能为力。

“但是，只要掌握了正确的方法，接受正确的启蒙，了解真正的问题之所在，并且知道自己并不是在孤军奋战，每个个体都能够对此有所作为。

“我相信，《懒人赚钱术》一书中所倡导的原则对于这种社会性的疾病来说是一剂良药，我决心竭尽全力把它广为传播，发扬光大。我的书只是一个起点，我渐渐认识到，我们更需要的是持之以恒，促进它的蓬勃发展，这才是我从事个人咨询业的真正原因。这也是我创建‘合伙人协会’，并在全国乃至其他很多国家举办研讨会的原因。我要把我书中的观点广为传播，在地方上开设新的分会；我要给人们鼓励和支援，要跟与我有同感而且思想积极的人们交流。但是我并没有把自己当作什么救世主，我只是一个竭力以自己所知最好的方式来做事情的人。成功的定义就是稳扎稳打地向着一个有价值的既定目标前进，我已对它如此沉迷，因此必将在这一道路上继续走下去。”

乔鼓动别人听他的很有一套，你可以肯定，贝蒂及其家人，还有我们大家能够结识乔，被他打动并参与到他的事业中来，简直是三生有幸。我之所以直到现在才把乔的目的告诉你，是因为你已经学过了他的课程，能够更好地理解乔的目标。我们这些参与了这个计划的人也决心把它继续进行下去。

在工作手册的最后一个步骤中，我们为了给你提供方便，列出了“回顾走过的路程——懒人工具包”。这样当你复习任何一课或任何一个原则时，就可以方便地找到适当的步骤了。

我希望能给我写信，告诉我你用你的工具都做了些什么，哪些对你最有效，你觉得乔的计划怎么样？我们也欢迎你加入，帮助我们传播这些思想。我们欢迎一切帮助。所以现在我们在终点，而仍然是在起点之上。我不说再见，因为我没有离开。在懒人致富之路的每一个步骤中，我都会与你同在。

现在你该何去何从呢？建议你从第一页开始！



现在回到《懒人赚钱术工作日志》第137页——回顾走过的路程，懒人工具包。

◀ 合伙人协会在美国各地都有分会。这些分会本着《懒人赚钱术》一书中的原则，把人们团结在一起，互相帮助。如果你想加入或建立分会，或者订阅协会新闻的话，可以同尼克松—卡尔夫出版公司联系。

只有高于一切人类自身的自觉目标才足以砥砺、鼓舞并塑造人的灵魂。

沃尔特·利普曼

(1889—1974)

美国教师、编辑、记者

期待重逢吧，愿上帝眷顾你。

——罗伊·罗杰斯(生于1912年)美国演员、歌手，“牛仔之王”

后记

我坚信，这本书中所讲述的知识直到 20 年后还能长盛不衰，造福下一代人，因此才将这本《懒人赚钱术》，补充、修订、更新，而后重新出版，向读者奉献这本内容更加充实的《懒人赚钱术》最新版本。

有句老话说“没破就不用修”，不过这话现在不灵了。这本书的第一版在全世界卖出了 300 万册——大都是凭人们的口口相传来打开市场的——这是对这本书的成效的绝好验证。而这本书 23 年来的光辉历史和显著成效已被成千上万封读者回信所证明，他们说：“这本书永远地改变了我的一生，使我更加幸福。”

当然，个人的成长和发展是永无止境的。我们的经验日益丰富，对事物的认识也就随之不断深化，加上从读者那里获得了珍贵的反馈，所以我们能够对这本书进行重新修改、更新和扩充，并且这个互动过程还将持续下去。

我想制定一个全面计划，鼓励你加入，振奋你的精神，促进你思考，最重要的是，帮助你在追寻幸福的路上达到理想的终点。在撰写和修改这本书时，我和乔都没有保留，我们把所有的“秘诀”都拿出来跟你们分享了。

亲爱的读者，我真心期待你的来信，对今后的版本提出修改意见。你的补充意见往往能激发我们的灵感，在新版本中写出新的章节或手册里的新步骤，为本书加上有趣的引言，以及意味深长的故事和例子。也许你的建议和阐释能够更好地解释一些抽象的理论。请让我们也来分享你成功的经验吧。你的反馈能让我们知道你对本书还有哪些不解之处，从而有助于我们的改进，如果你指出书中某个原则或主题还能如何做进一步拓展，我将十分感激。这正是我们研讨会的宗旨——拓展，不断丰富和扩展书中的原则和课程。你的加入会使整个计划和研讨会受益匪浅。

虽然我不能保证你定能成功，但书中所教的原则都是经过实践检验的，被证明是有效的。只要勇于实践，就一定会生效。不过，我还是要谨慎地提醒一句：要仔细一些……如果你遵循书中所说的原则和步骤去做的话，你会成功的，所以一定要仔细地选择并学习这些内容。祝你好运！

理查德·G·尼克松

棕榈滩 2001 年 5 月