

图书在版编目(CIP)数据

心想事成 24 点: 如何获得你想要的一切/[美] 勃勒泽斯著; 刘文荣译. —上海: 文汇出版社, 2005. 4
ISBN 7-80676-774-6

I. 心... II. ①勃... ②刘... III. 成功心理学 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 011444 号

图字: 09-2005-035

Chinese translation Copyright © 2005 by WENHUI PRESS

Original English language edition Copyright © 1978 by Joyce Brothers

Simplified Chinese characters edition arranged with SIMON & SCHUSTER
INC. through BIG APPLE TUTTLE—MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

心想事成 24 点

——如何获得你想要的一切

著 者 / [美] 乔依丝·勃勒泽斯

译 者 / 刘文荣

责任编辑 / 陈今夫

封面装帧 / 周夏萍

出版发行 / 文汇出版社

上海市威海路 755 号

(邮政编码 200041)

经 销 / 全国新华书店

照 排 / 南京展望文化发展有限公司

印刷装订 / 上海长阳印刷厂

版 次 / 2005 年 4 月第 1 版

印 次 / 2005 年 4 月第 1 次印刷

开 本 / 890×1240 1/32

字 数 / 150 千

印 张 / 7.625

印 数 / 1—7 000

ISBN 7-80676-774-6 / G·406

定价: 18.00 元

目 录

引言	1
第一章 心理学工具箱	1
第二章 我只想要一辆凯迪拉克牌轿车	3
第三章 钱不是一切——真的	10
第四章 速录法	24
第五章 获得事业成功的条件	36
第六章 掌握必要的知识	38
第七章 怎样利用“晕轮效应”	54
第八章 沉迷的魅力	70
第九章 怎样对付性别歧视	81
第十章 你和你的成功潜力	92
第十一章 取得事业成功的二十五条原则	98
第十二章 财富追求者	114
第十三章 驱动力	117
第十四章 致富之路	122
第十五章 权力竞争	128
第十六章 如何使别人按你的意图行事	137
第十七章 操纵手册	153
第十八章 婚姻检查	160



第十九章 强化方式	166
第二十章 婚姻破坏者	174
第二十一章 圆满性生活之钥	187
第二十二章 爱是什么	207
第二十三章 放出爱的长线	213
第二十四章 终极目标	227
附录：成功潜力测试	230



第十二章 财富追求者

关于钱的两个重要问题。一心一意的财富追求者。为什么他们中大部分人很少了解自己的动机。他们心甘情愿“踩水车”。

虽然世上很少有人对钱不感兴趣,但把钱当作终极目标的人也许更少。我们大多数人之所以觉得钱不够用,那是因为我们的需求有所增加同时物价又在上涨。高薪或者丰厚的收入也许是我们追求生活目标时的附带收获,而且也会使我们感到欢乐,但其本身极少成为我们的终极目标。

怎样才能知道一个人是不是以钱作为终极目标?这方面能不能确定?能的。你只要回答下面两个重要问题,马上就能确定你是不是一个“财富追求者”——那种把赚钱看得胜过一切的人。回答问题时要毫不犹豫地说“是”或者“不”,不要停下来思考。很可能,你对自己的回答会感到吃惊,但只有这样才是真正的回答。

1. 你是不是同意,赚钱对你来说胜过世上其他的一切?



2. 当你赚到大钱后,你想不想改变自己的生活方式? 想不想去旅游,购买豪华住宅、高级轿车、珠宝以及诸如此类的奢侈品?

如果你对第一、第二个问题的回答都是“是的”,那你不是“财富追求者”。如果你对第一、第二个问题的回答都是“不”,你也不是“财富追求者”。如果你对第一个问题回答“不”,对第二个问题回答“是的”,你仍不是“财富追求者”。

“财富追求者”对第一个问题会回答“是的”,对第二个问题则会回答“不”。真正的“财富追求者”绝对相信,钱是他们最大的需求,胜过世上任何其他东西。他们完全知道自己的内心需求,不求助于“速录法”也能知道。只要他们神智还清醒,这一点是决不含糊的。

“财富追求者”对自己的追求目标一清二楚,根本不需要用什么方法去测定。上面两个问题的真正目的是要帮助那些并不把钱当作终极目标追求的人认识到,他们往往会把手段误认为目的。这些人应该花点时间借助于“速录法”确认自己真正追求的目标——反正,不是钱。

以财富作为终极目标的人对第二个问题会毫不犹豫地给予否定回答。对这个问题回答说“是的”、即在赚了大钱后想过奢侈生活的人,其追求的终极目标显然不是钱。钱不过是他的手段而已。他真正追求的是奢侈——他也许是想到外国去旅游,想拥有私人飞机,或者想过悠闲的生活。如果是这样的话,这些就是他的真正目标而不是钱。钱仅仅是能使这些目标得以实现的手段,不是目的。

“财富追求者”则不然,他们为赚钱而赚钱。他们追求的



就是钱——数钱、管钱、存钱，而且越多越好。

对大多数人来说，钱是一种能量的凝固形式，溶化开来，可以用来获得安全、欢乐和舒适，可以用来帮助别人，使世界变得更美好。钱可以用来达到自私的目的，也可以用来达到无私的目的。但对于有些人来说，钱本身就是目的。把赚钱看得胜过一切的人和想取得事业成功或者想获得名声和权力的人是根本不同的。对后者来说，钱也许是一种可以帮助他达到终极目标的辅助物，可能很重要，也可能并不重要；但对于前者来说，钱就是一切。

追求财富即意味着一个人要终身“踩水车”。这确实是“踩水车”，因为对于大多数“财富追求者”来说，要他们停止追求，比如说，“够了，我已经够富有了”，从他们主观上说是不可可能的。他们对财富的需求是漫无止境的。

但是，尽管他们注定要“踩水车”，他们并不觉得枯燥，因为这是他们心甘情愿的。只有在旁观者看来，他们的生活才显得枯燥。研究表明，凡是为自身目标而努力的人是最充实、最满足的。这种满足不是因为目标已经达到，而是因为他的自我得到了最好的表现。“财富追求者”的目标是永远不可能完全达到的。既然如此，他的自我也就以特有的形式不断得到高度表现，他的生活也就比绝大多数人更幸福、更有趣。

如果你是“财富追求者”，在下一章里你将对自己、对你过去可能不太注意的一些特点和动机会有更多的了解。“财富追求者”是最不善于自我反省的人。所以，了解你自己将有助于你认识自己的长处和短处。这样的自知之明将有助于你进一步培养自己在积累财富方面的能力和才干。



第十三章 驱 动 力

一个模子里铸出来的人。由穷变富的预兆。一张一美元钞票有多大？赚钱的奥秘。被小餐馆拒之门外的大富翁。翡翠和纸盒午餐。为什么他们老想发财、发财、发财！内在的穷小子。把赚钱当作生活目标是否正当。

个人致富之路千条万条——然而又极其相像。渴望发财的男男女女也一样，他们有瘦有胖、有高有矮、有黑有白、有内向的也有外向的，但在心理上，他们都是一个模子里铸出来的人。

有相当大比例靠自己奋斗出来的大富豪都出身贫苦。这种由穷变富的人生道路一点也不奇特，似乎都遵循着某种模式。倒是不存在这种模式时，心理学家才会感到意外。就如我们的性要求由于没有像我们的其他基本要求那样能经常得到满足而变得越发强烈一样，敛财的欲望也会在那些在贫困中长大的人身上变为压倒一切的力量。钱在穷人眼里显得更大。在一项研究中，受试者被要求估量一张一美元钞



票的大小。最穷的一组人毫无例外地把它看得比实际上要大,而中等或者高收入的一组受试者的估计则非常接近这张钞票的实际大小。

在赚钱方面,人的教育程度并不是一种重要因素。常常是那些只上过一年或者两年中学的人发了财。“那时我愣头愣脑,压根没想过自己在干比上天还难的事。”一个发了大财的男子说。

这些男子天不怕地不怕。他们沉溺于别人碰都不敢碰的人生赌博。他们像海船上的奴隶一样拼命干活挣钱。一个观察富人十多年的金融记者说:“我所见过的靠自己奋斗成功的人没有一个是愚笨的,或者侥幸发财的。”他们都很机智、精明。他们能看准形势,预见到别人的需求;他们的才能在于懂得怎样靠别人的主意赚钱。这是赚钱的真正秘诀——利用别人的好主意,使它产生实际作用。

这些男子和女子都善于琢磨别人的心思。他们非常敏锐,而且喜欢观察别人。他们懂得怎样待人接物以达到自己目的;他们也知道别人对他们会有怎样的反应。

在和别人接触时,他们常常会这样自问:“他是不是在向我暗示,他是好说话的?或者,他是在向我暗示,他不能接受?我是否应该对他使用相反的心理战术?这个人可靠不可靠?怎样才能驾驭他?他想干什么?他需要什么?我不能满足他的要求?”

对金钱的渴望代替了人性的需求。“这是一个欲望问题,”有个全国性联号汽车旅馆的老板就这么说。他是个典型的只知赚钱的人,从小在贫困中长大,14岁就中途辍学。“你必须有一种紧迫感,一种驱动力,”他说,“必须如饥



似渴。”

“我生来就想做买卖，要让别人按我的意图行事，”这个汽车旅馆业的巨头说，“除了做生意，我什么都不愿干。一天工作八小时，不敢冒任何风险，这样的人没出息，是在用自己的生命换取一点小小的保障而已。”

想发财的人所要的不是“一点小小的保障”，而是一大笔钱。他的生活目的就是要积累一大笔金钱。他口袋里的钱越多，就越觉得自己无所不能——虽然他除了用钱来赚取更多的钱之外，其他什么也不会干。这种人不管多么富有，永远不会知足，相反，总觉得自己吃了亏。

美国有一个出身贫苦家庭的人，后来虽然靠做石油生意发了大财，但仍一直住在三十多年前他做油井杂工时所住的房子里。唯一能够显示他比那些蓝领邻居富有的是他有一间办公室，但这间办公室也是用车库改建的。在办公室里，他拥有最新式的通讯设备，每天要在那里工作 14 到 16 小时，跟美洲、欧洲和亚洲各地的同行联系，做他的股票交易。他打电话到苏黎世或者东京去，就像许多人打网球一样，是经常的事情。

当然，并不是所有以财富作为生活目标的人都是这样节俭、这样勤奋的。但是，这种人的内心深处大多仍坚守着童年时代在贫困中所作的誓言。那时他曾发誓有朝一日他要赚很多很多的钱，多得让人无法相信。

有这样一个富翁，他做生意赚了一亿多美元，到了中年，又成为世界著名的艺术品收藏家。他为购买一件雕塑或者



绘画作品一掷千金，毫不在乎，因为他把收藏艺术品也看作是一项巨额投资。他喜欢谈论自己的身世，谈论他是怎样发财致富的。

“我小时候尝够了贫穷的滋味，”他说，“我那时就发誓，要努力不使自己挨饿。”他确实不再挨饿了，但他也没有变得花天酒地、穷奢极欲。他想吃一顿美味佳肴，也不过是从他的办公大楼走到街上某家小餐馆要一个拼盘。他内心深处依然是当年那个可怜的穷小子——那个发誓不让自己挨饿的小男孩，依然觉得高级餐馆里的山珍海味不是他能享用的，能吃到当年使他馋涎欲滴的小餐馆里的拼盘就心满意足了。

由穷人变为富翁不是美国独有的现象。有个欧洲大富豪，他13岁时在洗衣店做学徒，后来又当过卖花郎、人力车夫和车库管理员，到40岁时他成为经营房地产的大亨，拥有大量的财产——车库、旅馆、汽车旅馆、居民楼、销售中心和办公大楼。这个至少有三亿美元财产的人，却到东欧国家去度假——因为那里便宜。他炫耀说，他在罗马尼亚的一个由他资助的游览胜地度假时，理一次发只需要花一美元。

上面我谈到的都是男子，因为绝大多数发大财的人都是男子。不过，女子发大财也同样如此。有位在化妆业发了大财的女子，其吝啬程度大概全世界也找不到几个。她腰缠万贯，却仍然像过去一样每天在办公室里吃纸盒装的简便午餐。她虽然对珠宝有特殊嗜好，但即使她满身珠光宝气，内心仍然有往日贫困的幽灵在出没。



以追求财富为唯一目标的人,尤其是由贫困变为富强的人,他们在心理上有一种孤独感,就像一个从小未得到过爱的孩子一样对生活往往是冷漠的。这是否意味着他们应该努力改变自己的目标呢?譬如,去追求社会声望或者实现政治上的抱负?绝对不是。因为这样的目标是人为的,不是他们内心自发的。他们需要的是钱,赚钱是他们所“沉迷”的目标。他们从中得到的满足和快乐是任何其他事情都无法比拟的。



第十四章 致富之路

为什么昨天的致富之路今天成了死胡同。五项主要原则和七项次要原则。金钱具有的巨大动力。群体心理的危险。为什么不当为任何人工作。

19 世纪的钢铁大王安德鲁·卡内基曾经对向他请教的年轻人说：“把你所有的鸡蛋都放进一只篮子，然后看守好这只篮子。这就是赚钱之道。”但是，在今天这个税收繁多、自然资源日益干涸和生活瞬息万变的时代里，把自己所有的鸡蛋放进一只篮子到头来更有可能是鸡飞蛋打。比起上两三代人，现代人想赚大钱需要有更为高超的技巧。尽管如此，这也是能够学会的。实际上，有许多人已经学会了。

正如本章标题所示，致富要有门路，而且只有一条路。虽然表面上看起来通向财富的道路有千条万条，但实际上就像加利福尼亚州南部的高速公路——只有一条。这并不奇怪，因为具有同样心理特征的人只能采用同样的方法达到同样的目标。

那些靠自我奋斗而致富的人虽然有不同的财富来源——贵金属、房地产、石油、发明、服务、巧妙的投资或者其



他种种来源——但他们找到这些来源并把它们兑现为实利的方式却是相同的。

就如有个企业家解释的，“这基本上是个借四美元买进某样商品的问题。你用借来的四美元买进商品 X，以八美元的价格卖出，还掉所借的四美元，剩下所赚得的四美元。你用这四美元再买进商品 X，又以八美元的价格卖出。这下你就有了整整八美元。用这八美元，你再买进商品 $X \times 2$ ，同样以八美元的价格卖出，就得到十六美元——如此反复进行。”

不过，我想提供给你的是心理学原则，因为较之于懂得赚钱所需要的本钱，赚钱的态度以及如何合理使用内驱力也许更为重要。赚钱需要本钱，这是每一个生意人都知道的，而且可以说已经成为他们的第二本性。但对于某些心理学原则，他们未必都很了解。不管你是想通过设计小型农具还是想通过经营时尚物品来赚钱，心理学原则都是有用的。

五项主要原则

1. 把钱视为自己的情人

不要在异性身上浪费时间和精力。你会发现，从长远看，赚钱比与异性交往更能给人以快感。

2. 发现社会需求并迎合社会需求

善于赚大钱的人往往能看准形势，预见到社会需求。亨利·福特的 T 型轿车就是满足了人们对经济实用的交通工



具的需求,第二次世界大战后的德国大众汽车也是如此。遍布美国各地的快餐店同样是迎合了人们的需求,还有超级市场、汽车旅馆、畅销书、电视转播足球赛、避孕工具、冰冻橙汁等等。凡是能敏锐地发现和有效地满足社会需求的人就是赚大钱的人。

社会始终存在着新的要求。很可能,在过去十年里有不少流行歌手、电视明星和体坛健将已成为家喻户晓的人物,他们的脸在我们脑子里就像我们天天在镜子里看到的自己的脸一样熟悉。他们当然赚了大钱,但赚钱比他们还要多的是那些经纪人、经理、节目制作人或者出版商。这些人为流行歌手、电视明星和体坛健将提供他们需要的服务、咨询、场地以及器具。流行歌手、电视明星和体坛健将之于这些人,就像铁矿砂之于安德鲁·卡内基一样,只是有待加工后出售赚钱的原材料而已。

3. 警惕群体心理

大约一个世纪以前,法国医生古斯塔夫·勒邦就曾指出:“当人们形成群体时,就有了某种群体意识。他们的感觉、思维和行为方式便变得和他们孤身独处时完全不同。一直约束着个体的责任感会完全消失在群体之中。”

此话不假。就赚钱问题而言,群体心理很可能是灾难性的。不久以前,美国召开过一次专家会议,与会者都是负责国家最大的财政机构投资活动的高级财政人员。会上,这些精明的专家得出结论,认为运输业是最有前途的投资对象。于是,他们使用该机构的相当大一笔资金购买了运输业的股



票。但是,接下来的12个月里,这些股票猛跌了75%。

这是怎么回事?怎么会有这样的意外逆转?是发生了什么灾难吗?不是。运输业股票的疲软迹象实际上在12个月前就已经很明显了。问题在于,这些专家都是群体心理的牺牲品。如果他们不是在一起而是个人独自作出判断的话,也许没有一个人会把一美元的资金投到运输业中去。

耶鲁大学的心理学家欧文·詹尼斯专门研究过群体心理,并得出了和古斯塔夫·勒邦医生几乎相同的结论。他发现:“在群体中,个体表现出盲目顺从倾向,即使对一些很明显的迹象也会判断失误。许多危险的情况在轻松乐观和盲目附和的群体气氛中被忽视了。”

以赚钱作为自己生活目标的男子和女子绝不能成为群体心理的牺牲品。这是因为,群体非常容易犯错误,而且即使不犯错误,追随群体通常也得不到什么好处。就经济方面而言,获利的往往是领头人,而不是追随者。

这并不是说你不需要任何外部信息。信息当然越多越好。但是,如果有一批受人尊敬的经济专家突然断言说未来最有希望的产品是蛋卷冰淇淋,你没有理由相信他们是在为你提供新的信息。你必须根据事实,自己去作出判断,并且要保持一定的心理距离,以便正确评判其他人的群体判断而不致陷入没有头脑的群体判断失误。大多数靠自我奋斗而成功的富豪同时也是独立性很强的人,这绝不是一种巧合。

4. 要做雇主

发财的人都是雇主。受雇于人是发不了财的。有些想



赚钱的男女往往满足于做经理，有丰厚的年薪，加上奖金和额外津贴，年收入大约也有一百万美元。但这些人并不是真正的“财富追求者”。他们的目标是获得事业成功或者说获得权力。真正的“财富追求者”是不大愿意受雇于他人的。置身于别人的企业会使他们感到很不自在。

他们喜欢自己当老板，即使手下一个雇员也没有——做光杆司令——也在所不惜。他为自己干活总比为别人的企业干活更有劲，而事实上，他挣到的钱也确实多于别人付给他的薪水。

5. 要培养操纵别人的能力

大多数人觉得操纵别人——即让别人听自己的指挥——是一种不好的行为。然而，事实上我们时不时都会操纵别人，只是自己没有意识到罢了。“财富追求者”往往会本能地操纵别人，而且精于此道。但有些操纵别人的方式你可能还没有发现，或者说还没有自然而然地被你所掌握。这就需要学习和培养（见第十七章）。

七项次要原则

许多有助于获得事业成功的原则同样也有助于获取财富——尤其是下列七项（详见第十一章）。

要坚持不懈。

要相信自己的预感。

