第一章
生活的理念和态度

西方人原来相信“上帝面前人人平等”，后来转而相信“法律面前人人平等”。西方人的平等观念指的不是人人应该平均享受社会物质财富，而是人人的机会应该均等。



需要全本请访问 www.ertongbook.com

相信平等

西方人原来相信“上帝面前人人平等”，后来转而相信“法律面前人人平等”。西方人的平等观念指的不是人人应该平均享受社会物质财富，而是人人的机会应该均等。这种认识主要基于以下两个方面的原因：

一方面，西方人认为，人生下来以后，智力、才能、本领等各方面均有差别，所以他们对社会的贡献也不一样，社会分配当然不应实行平均主义。

另一方面，西方社会认为，人不应因其社会、政治、经济地位的低下而被剥夺平等竞争的机会；人也不应因其信仰、肤色和发音与主流社会不同而在竞争中受到歧视。这种机会均等的思想既体现了西方人的公平竞争意识，又反映了他们对人的尊重和对人的价值的肯定。

强烈的“自我”观念

西方人具有强烈的“自我”观念。“自我”观念就是以“我”为中心、以“我”为出发点的观念，就是独立自主、靠自我奋斗实现目标的观念。

在西方人看来，培养、发展“自我”观念有利的一面是能充分发挥个人的积极性和创造性，克服惰性、依赖性；但也存在有害的一面，它使人只顾自己，不考虑别人。

就像某些人说的“事不关已，高高挂起”、“鸡犬之声相闻，老死不相往来”的情况在西方也是普遍存在的。在大学里，大学生在学习上互不关心，有的甚至互相保密。在公众场合，有的青年人高谈阔论，只顾“自我”。“自我”观念甚至也渗透到了日常生活中：与他人外出，他会自己管自己买东西吃，而不让同行的人同吃或尝尝。有的人做出让我难以理解的事，我就此去请教他人，得到的回答是：“为什么不？”西方人“自我”观念的具体表现是：“我”为什么不可以做“我”想做的事呢？

灵活的实用主义

美国人崇尚实用主义，在科学上他们并不苛求理论上的天衣无缝，而是着眼于实用。他们的传统思想是：宁愿使1%的有用理论付诸实践，也不追求100%的不切实际的著名论点。

在美国历史上，有许多发明家，如富兰克林、爱迪生都秉承这种传统思想。爱迪生仅受过六个月的正规教育，然而都通过实验取得了1093项发明专利。他们坚持理论产生在实践之后，勇气重于智慧。

有人曾对比过前苏联和美国的高等数学教材。极限是高等数学的基础，前苏联用几十页讲这种理论，美国教材仅用半页的篇幅，但毫不影响以后的应用。一位教授说，美国的教材看上去很不系统，但很实用，体现了实用主义精神。

如果你让一个英国人预测未来，他会毫不在乎地告诉你：“不到桥边不想桥对面的事情。”千万不要以为你只是碰到了一个目光短浅的人，大部分英国人都会这样讲，这句话已经成为一句谚语，可见英国人信奉这一原则的程度。英国人不愿在过去和难以预测的未来中多浪费精力，而只是注重现在，在行动中形成观念。在他们看来，所谓固定的观念

需要全本请访问 www.ertongbook.com

或主义只是一种无用的累赘。他们对生活和生命本身有着特定的认识，他们认为思想是有规律的、可以推论的，生命则变化无常，不易预料。而所谓生命，是“一串行动的延续”，当生命的活动不能与逻辑的规律一致时，英国人常舍抽象的法则而从实际的变化，因为生活中的各种变化，确实难以预计。因而，英国人的着眼点只在“实用”，任何事物，只需其不妨碍实际的运用与实际的功利，就任由它存在，哪怕前后自相矛盾也无妨，因为事物本身时时处于变化之中。

这可以确切地归纳为“灵活的实用主义”，也就是说，实用是恒定的，具体处理事物要采取灵活的手段，两者相辅相成。一个人做事既要灵活，又要务实。具体到每个人经营自己的历程上，便可以看到，在英国，很少有人从小便为自己规划好道路，他们总是变化着自己，随时随地扮演着各种各样的角色。以人们最熟悉的为例：丹尼尔·笛福以政论家和小说家为人所称道，但他又兼营着各种商业；张伯伦虽然是以政治家和首相载入史册，但他同时又当过会计师，经营过菠萝麻农场及制铜业，这在英国人看来是最自然不过的事。英国人这种灵活实用的性格在商业经营上具有无比重要的意义，因为这最符合商业的特性和商人的特点，英国的商业和商人能在近代崛起，同英国人的这种特点不无关系。

把这种灵活实用观念运用于商业经营上，使得英国商人大受其益。既然赚钱为商业经营的唯一目的，那么只要达到这一目的，经营什么，如何经营便可以灵活地随机应变。因而，一个布商因业务需要而到达波尔多时，他会立即变为一名酒商，因为波尔多盛产酒，贩酒在那里是一个非常赚钱的行当。他不会觉得这种变化本身有什么失落感和背节之嫌，因为这并没有耽误赚钱，而是赚得更多了。作为一个英国商人，很少有专营一项业务而致富的，他们总是在时时寻找时机、时时改变自己的经营方式和经营策略，在变化中实践那永恒的目的——赚钱。所以，当看到羊毛有利可图时，也只有英国人会那么快地有所反应，进行大规模地圈地，并形成一种运动；当看到海外有利可图时，也只有英国人那么迅速地改变经营方式，迅速加入冒险和海外拓展的浪潮，并成为殖民大军中的佼佼者。

这种灵活性体现在许多有名的商业大王身上。太古集团的第一代创始者约翰·斯怀尔的父亲是一个经营布匹的商人，当约翰·斯怀尔继承父业以后，羊毛业开始衰落，相反，利物浦这个充满活力和机会的港口却是大有可为。于是，他宁可抛却父亲现有的产业，而只身到达利物浦，去经营一家杂货商行。当他在利物浦看到航运业非常富有吸引力后，便迅速加入到这一行列，独立经营进出口贸易。

英国商人个个都是典型的实用主义者，但他们并不愿总结出一套实用主义理论，而宁可让别人去总结。太古集团创始者的实践并非英国商人的特例，而是英国商人普遍的经营哲学。只有实行灵活实用的策略，才能使行动本身更加与目的合拍，避免走弯路。他们不喜好理论，而只注重行动。

这种实用主义的行动影响了整个资本主义的经济精神，以致有人说：“在欧洲兴起的经济制度的主要特点是彻头彻尾的实用主义，在意识形态上不信奉任何其它的经济原则，只遵循一条，那就是经济效益与活力。”

赚钱是头等大事

对西方人来说，头等大事是做生意，是赚钱。老师在上课时，经常讲“ money talks”，意思就是“钱说了算”。

西方的私有制经济决定了雇主与雇员之间的金钱关系：雇主出钱，雇员出力；雇员的劳动时间一部分作为工资由人领取，另一部分则转换成利润进入雇主的腰包，从这个意义上说，时间对雇主和雇员来说确实意味着金钱。

西方商品经济发达，且家族血缘、社会等级观念比较淡薄，所以，金钱的多少成了衡量一个人的社会地位、个人价值的主要参照系数。无怪乎西方人把金钱看作是通向幸福港

湾的“方舟”。

我们中国人把钱看成是生活需要或留给子孙，而美国人拥有大量的财富，首先是为了显示自己的聚财本领，其次金钱也是地位的标志，有了钱就有了荣誉。有的虽至老年，已拥有几十亿、上百亿，甚至更多，还在拼命挣钱。金融杀手索罗斯，微软公司总裁比尔·盖茨都已进入世界首富之列，但还在绞尽脑汁地把钱往自己的口袋里装。

有调查显示，美国电视节目收视率排行榜上，遥遥领先的一直 ABC 广播公司的《谁想当百万富翁》。该节目形式类似于国内的知识和智力竞赛，每个参与者都有机会向 16 道问答题挑战，答对第一题获得 100 美元奖金，奖金逐题上升，如果能够连过 16 关，将获得 100 万美元大奖。在答题过程中，你还有一次机会打电话请教朋友，任何人都可以通过免费电话参与该节目，只要答对一道问题均有参加抽签、成为节目嘉宾的可能。该节目按每周 120 个 30 秒广告单位计，一年的广告单位超过 6000 个，而每个 30 秒广告的价格是 25 万到 30 万美元，全年广告的价格是 15 亿到 30 亿美元，无怪乎人们称该节目本身就是“亿万富翁”。

谁想当百万富翁？ABC 广播公司的答案是 everyone（每个人）。想归想，现实生活里百万富翁毕竟不是多数。美国政府制订的城市贫困家庭标准是年收入低于 17000 美元者，

而传统上所谓的“中产阶级”家庭是指年收入 25000 到 60000 美元的家庭，普通人要实现百万富翁梦几乎是不可能的事。

随着近几年的经济形势趋好，现在很多美国人理解的“中产阶级”家庭标准比过去上升了不少，大致在年收入 5 万到 10 万美元之间。“中产阶级”有车，住得起别墅，但工作都非常辛苦，从早忙到晚，一刻也不能停。

美国人不仅关心今天赚多少钱，更关心明天赚多少钱。所以投资成为美国人一生中的一件大事。一半以上的美国人炒股票，包括越来越多的大学生。

好莱坞大片《不可能的任务》里有这样一个情节：反面角色赛恩·安布罗斯向一家大公司发难时，索要的不是现钞，不是黄金，而是该公司的股票和股票期权。股票和期权代表着对明天的预期，寄托着无数美国人对未来富贵的沉迷梦想。

平淡的“官”念

西方人重视知识，重视人才，尊重科学，但不重视官位。在钱与权的问题上，西方人把权看成是暂时的现象，如白驹过隙。西方人的等级观念和唯上思想比较淡薄，有的低

层人士竟然不知道总统是谁，雇员只知道自己的老板。有的在大学搞科研的，除了知道自己项目的主管教授外，连系主任和院长都不知道。

美国的银行家、电脑专家、钢铁大王、汽车大王、石油大王比总统更有钱、阔气、显赫，甚至总统都要听他们的摆布。一个州的大财阀可以呼风唤雨，州长在他眼里也不见得有多高，往往最有权的站在最有钱的一边，实质上钱在左右权，所以西方人把钱看得比权重。

在苏黎世大学和苏黎世高等工业大学里的一些雕塑，基本上都是该校历史上的知名教授、专家、学者，而没有一个是该校的某任校长。

在瑞士这样一个仅有 700 万人口的小国家，竟有 25 名诺贝尔奖获得者，对这 25 个人的名字，他们会如数家珍般自豪地告诉你。

在瑞士，如果你问他们国家的最高首脑人物——联邦政府主席是谁，很多人都会回答：“奈！”（德语“不知道”之意）在苏黎世，你若问该州州长大人的名和姓，他们的回答也是“奈”。

8 月 1 日是瑞士国庆节，人们从电视和报纸上得到消息，苏黎世州的州长要做演讲，地点在馥劳教堂。进去一看，里面的人坐得满满的，有的人甚至站着听,而且多数是

需要全本请访问 www.ertongbook.com

退休的老头儿和老太太（实际上这种活动是自由参加，没有人组织）。过了一会儿，州长按时来了，没有随从，没有带秘书。州长站着在讲台上作报告，连端茶送水的都没有。大约十分钟，报告完毕，州长走下讲台与市民边走边谈话，最后独自打着伞走出教堂，自己开车走了。

论级别，那州长大概相当于我们的省长，他作报告，至少也应该有秘书、保镖、司机。可人家就那么一个人来去匆匆，不讲派头和排场。那些听报告的人把州长当成一般朋友，很随便地与其交谈，没有什么畏惧感或距离感。

追求生活的快乐

美国人崇尚的是愉快哲学，以追求快乐为生活的最基本的情趣。

美国社会生活、工作节奏紧张，很少见到有闲着的人。一到上班时间，大多数美国人便要一大早开一小时左右的车去上班，一进车间和办公室就成了工作机器，下了班又得开车挤上拥堵的塞车公路，拖着疲惫的身子回家，神经绷得紧紧的。他们不这样干不行。竞争激烈，得拼命工作挣钱买房子、车子，保住工作。一到了周末，才有一种解放感。他们特别需要松驰，度周末在美国人看来是至关重要的。有人干

脆说是‘为周末而工作”。

在美国，无论是穷人还是富人，都比较善于寻找快乐，各有各的乐法。他们喜欢周末租辆面包车或房车，拉着全家人或朋友到风景区的公园游玩，到海滩游泳，打打沙滩球或高尔夫球，感受大自然气息，享受一番野趣。美国的公园大多是没有门墙的森林公园，也不用买门票，他们在纳税的时候早已支付了费用。这些森林公园没有修多少建筑。人到了森林公园确有一种返朴归真之感。也许人类是从大森林中走出来的，本能和基因里还有着一种对绿色的依恋，一见到绿色就会觉得快活、兴奋。这大概也是美国人喜欢到森林公园游玩的原因之一。

在美国，稍富一点的人都有私人游艇，没有私人游艇的要租借也很方便。到了周末，带上情侣或家人开着游艇去海上兜一两天，或垂钓，或潜水，也其乐无穷。

不过，也不是所有美国人都这么浪漫。且不说穷人、失业者没有玩的资本，就是一些中产阶级的人士，周末也有许多家务要做。他们要修剪草坪、花坛，做清洁，购买生活用品。美国家庭请佣人的不多，习惯自己干家务。

正在变化的“上班”观念

在波恩的一家杂志上，刊登了两幅办公室守则，对10年前和10年后的上班作了比较，从中可以看出西方人对“上班”观念的变化。

工作时间大大缩短：从每周5天缩至4天，从每天8小时减至7小时，也就是每周工作从40小时减少到28小时。

下班时间可以自由选择：从原来的按时自觉上班到自己掌握时间，有些事情可以在家里用电子计算机进行。为提高工作效率，一改过去办公时间不许交头接耳、谈笑的规定，提倡职工积极休息，参加社交场所和休息中心的活动。

鼓励职工参加政治活动或公民活动：过去把职工参加政治行动视为有损荣誉和品行的事，10年后则被视为一大优点，并把这一条视为受聘的必要条件。

衣着开放，但不得因穿戴过于华贵而伤害其他穿着一般的同事的自尊：10年前，规定职工衣着必须朴素，不得穿戴过于鲜艳的服饰；10年后，每人均可按自己的喜好穿戴。

职工享有充分的独立与自尊：以前，规定职工必须向老板汇报一切有关公务甚至私人的事情，并要职工记住，是老板养活了大家，所以要感激老板。现在，这些规定统统取消。

第二章

进取的意识

犹太人在自己的法典上写道："超越别人的人，不能算是真正的优越；超越从前的自我，才是真正优越的人。"在犹太人眼中，与其千方百计地想要超越别人，不如勤以自勉，藉以超越自己，这种人才会最后走上成功的道路。



独立意识

美国人有很强的独立意识，他们从幼年时代起，就教育孩子“自立”，一切“依靠自己”。

美国人认为个人的独立性和个人的权利至高无上。中国有句话叫“三十而立”，除“自立门户”之外，主要是指“立身、立言、立业”，指事业有成。而美国人的自立时间似乎比这个要早，尤其是在独立生活方面，可谓“二十而立”或“十八而立”了。

美国的青少年在中学时代就开始工作实践，不少初中生利用课余时间为餐馆发传单，为公司派发产品广告单，每天两小时，能挣到 10 美元，零花钱也就够了。报纸上也常看到招聘小孩发传单的广告，这似乎成了小孩的一种职业。

美国的孩子一到成年就开始独立谋生了。 18 岁说不定就离开家庭。不少人上大学也会半工半读。

在世界许多地方，人事关系是一个人成功的主要条件。在美国可不然，在这里有成就，往往是苦干、教育、技能和

需要全本请访问 www.ertongbook.com