

進取心導致成功

張陵 編譯



生意人叢刊47

張陵編譯

進取心導

舞臺劇

國家出版社印行

生意人叢刊 47

特價：新台幣壹佰貳拾元正

進取心導致成功

權作著有
印翻准不

編譯者：張林
總編輯：林

發行人：林

發行所：國家書店有限公司

郵撥帳號：一〇四八〇一

地址：臺北市新生南路一段二二六之八號三樓

電話：三九二六七四八·三九二六七四九

三九一一二四五·三九一四二六

三五二〇九一七·三九一七九一八九

大版洋出有限公司社址慈坤陵號司社印刷廠宗印刷所其

中華民國

年五月

月初版

封面設計：林洋學

「生意人叢刊」序

這是一個工商業大放異彩的時代，同時也是一個知識爆發的時代。

我們由農業社會，邁進了工業社會，經濟結構型態與社會組織樣貌，都發生了巨大的變化。不可否認的事實表明出來，今天工商界的從業人員，對國家、社會以及對整個世界而言，已成爲舉足輕重的角色了。

古人曾說：「學而優則仕。」在從前古老時代，似乎祇有從政爲官，才需要學問。如今則不盡然，學問的領域，遠較曩昔爲大，而學術的分類，也比以往細密，政治固是一門高深學問，其他各行各業，也同樣需要專門學識，要想在一行中出人頭地，除了成爲這行的專家外，還得要具備種種常識，保持一副敏銳的探求新知的眼光，才不致和學術脫節，才配合得上這個飛躍時代的脚步，向前邁進。

我們有鑒於此，爰有「生意人叢刊」之發行，期能對工商界人士提供一些有價值的讀物，俾在當前這個競爭劇烈的時代，掌握成功之鑰，創造出更輝煌的事業，是爲至願。

一九七六年十月

國家出版社編輯委員會謹識

目 錄

第一篇 邁向成功之道

第一章 與世界上最重要的人物會面……………一二

我們的貧困，並非是由於上帝的意旨／向神祈禱／從佛萊那兒傾聽成功的秘訣／所有逆境中，都有大利益的種子存在／如何去除NMA／福特成功的秘訣／不要做個「過氣的人」／和世界上最重要的人物會面

●指南一 你應秉持的觀念

——努力不輟者，始能保有及獲致成功——

第二章

你能改變自己的世界嗎……………二七

成功的十七原則／你是否會有失敗的經驗／得自小孩的教訓／自誕生的一刻起，你就註定是個勝利者／遭人欺負的小孩，如何觸發了自己的PMA／成功的形象，要與你自身一致／目標明確化是一切成功的出發點／成功就在你

心中／無論是誰，皆具有解決自己問題的多方面才能／PMA可引來財富

●指南二 你應秉持的觀念

——有志者事竟成——

第三章 你是否具備開發精神力的勇氣……四四

意識的自動暗示力量／隱形的說服者／安德列號郵輪與巴爾幹號油輪的沉沒／危險的一知半解／西屋公司投資的超感覺通信

●指南三 你應秉持的觀念

——蒙受神恩，必能使你在各方面日漸進入佳境——

第四章 此外還有什麼……五九

關於「此外還有什麼」／萊特兄弟／爲何最高法院裁定亞歷山大·葛瑞翰·貝爾是電話的發明者／冥冥之中的無言協力者，可幫助我們得到成功的靈感／向有創意的人學習創意的思考法／「靜坐法」是蓋茲博士發明的創造思考法／如何應用「此外還有什麼」

●指南四 你應秉持的觀念

——没有必要以失敗爲可恥——

第二篇 獲致成功的五個精神炸彈

第五章 出現問題是好事.....七四

如何用PMA應付問題／在李溫·瓦斯監獄中，使自己具有PMA的挑戰／失敗到成功的關鍵——身體力行／考慮問題時的觀念差異

●指南五 你應秉持的觀念

——順應逆境，因它含有更大利益的種子——

第六章 向經驗學習.....八五

經驗是學習的過程／百聞不如一見／創見的發現／自我檢討／接受幫助才成爲富翁的人

●指南六 你應秉持的觀念

——失敗爲成功之母——

第七章 事業成功的秘訣.....九八

戰俘知道使用自動發動機的結果／也許是絕望的一天／你想不想增加一倍的收入呢／你可以兼顧事業和休閒活動／寫信給自己

●指南七 你應秉持的觀念

——立即行動！——

第八章 誘發自我動機法

一一〇

誘發自我動機與他人動機／誘發自我動機與他人動機的魔法／引發人類行動的十個基本動機／對於這十個基本動機，你能做些什麼／如何去做／究竟該如何做呢／成功的公式

●指南八 你應秉持的觀念

——希望是引發動機的魔法要素——

第九章 誘發他人動機法

一一〇

兒子如何誘發父親的動機／書信可以使人遷善／用實例來誘發動機／誘發他人動機，需從根本着手／誘發他人動機的方法

●指南九 你應秉持的觀念

——人的一生中，所能得到的最有價值的禮物，便是努力的代價——

價值的禮物，便是努力的代價——

第三篇 致富之鑰

第十章 致富有捷徑嗎……………〇三〇

●指南十 你應秉持的觀念

——信心生成功——

第十一章 財富只可接近，不可拒絕……………一三一

在醫院中也要思考／爲何如此重視思考／設定目標的方法／踏出你的第一步／NMA會趕走財富／微薄的薪俸也可致富／現在還不算遲

●指南十一 你應秉持的原則

——撥出研究、思考及計畫的時間！——

第十二章 運用他人的錢……………一四五

富蘭克林的忠告／以OPM投資／銀行是你的夥伴／計畫與OPM帶來了四千萬美元的保險金／如何利用賣方的錢，收買具有一百六十萬資產的公司／

小心！信用有時會成禍源

●指南十二 你應秉持的觀念

——拿出面對現實的勇氣來！——

第十三章 如何滿意你的職業……………一五八

傑利及其部屬的故事／觀念的差異，造成工作的差別／明確的目標能激發熱忱／利用踏腳石的理論／由不滿中生出新希望／由不滿產生的新希望中，孕育了成功的機運／就如此好了／在圓洞中挿入方形木樁

●指南十三 你應秉持的觀念

——防止失敗法——可作踏腳石，也可能發生妨礙——

第四篇 走向康莊大道

第十四章 如何提高自我能力………一七二

體力和意志力／你的蓄電池，有無充電的時間／你知道何時該充電嗎／P.M.A需有高度能量，但相反的情形也有／潛意識的充電／唐·弗瑞沙如何打破紀錄

●指南十四 你應秉持的觀念

——你想要的東西，要記在心中；
不想要的東西，儘快忘記。——

第十五章 維持健康可以長壽……一八四

PMA對你有何用處／戲劇性的一夜／身體及精神的健康、長壽和同僚的尊敬，是能用金錢買到的嗎？／無知的代價就是錯誤、病痛、死亡／飲酒過度的情形為何／酒精中毒的治療法是存在的／病由心生／治療法是必定存在的，只是尚未找到罷了／誓不做替自己送葬的駕駛／宗教與精神病學／你最先得到的是什麼

●指南十五 你應秉持的觀念

——我是健康的、工作能力強的、氣色甚佳的人——

第十六章 如何獲得幸福……一九八

不幸不可能成為幸福的障礙／幸福來自家庭／維持家庭幸福，必須了解他人／說話技巧可吸引人或排斥人／滿足

●指南十六 你應秉持的觀念

——愛人者，人恒愛之——

第五篇 率先實行

第十七章 測驗你的成功係數……………一一四

提示／成功係數分析／答案計分法／評價的方法

第十八章 喚醒體內沉睡的巨人……………一二六

你的希望是什麼／向一次大旅行出發／在你邁向成功旅途時，請不要丟棄這本書

●指南十七 你應秉持的觀念

——喚醒體內沉睡的巨人吧！——

序

當你看這本書的時候，要懷著一種想法——把作者當做你的好朋友，他這本書是特地為你而寫的。以這種觀點來看本書，在你覺得有意義的文章或語句旁畫線，將它蘊藏在你的記憶深處，並時時保有以這本書引發你的行為動機的想法。

美國故總統林肯，有隨時向他所讀的書、遇到的人、或偶發事件學習的習慣，由於這些習慣，使林肯有一反省的概念，可以用之於與人交往、感化他人，和指導自己。

在你來說，也可試著將自己的創造性、思考、藝術才能轉變成知識、人格、熱忱，也可以變成成功、財富、康健、幸福。這本書不僅教導你獲致成功的方法，同時也可誘發你實行的動機。

請你動手在書中找出適合你的篇章，然後專心朝此方向進行吧！

10

第一篇

邁向成功之道

第一章 與世界上最重要的人物會面

現在，請你和世界上最重要的人物會面吧！

如果，你能在本書之外，再和這位最重要的人物會面，將可大大地改變你的人生觀。當你和這個
人見面時，便可發現他的奧秘——表面刻着「PMA」(Positive Mental Attitude 積極的意念)，
背面刻着「NMA」(Negative Mental Attitude 消極的意念)，——者附在一人眼所不得見的守護
神身上。

所謂的人眼不得見的守護神，挾帶着兩股很驚人的力量：一是可使你成功、富有、幸福、健康的力量；一是阻止這些的力量，它可以奪去所有對你人生具有價值之物。使人成功的往往是第一種力量，也就是說，PMA使人成功；而使人失敗的，却是第二種力量，也就是說，NMA使人失敗。

我們的貧困，並非是由於上帝的意旨

S·B·佛萊是美國路易斯安那州某一黑人佃農的兒子。在他五歲的時候，就開始外出工作。直

到他九歲為止，一直是操縱紡織機的機工，這是一個最起碼的工作。在那個時代，幾乎所有的黑人佃農子女，都是自小就外出工作。所以這些黑人佃農的家人，也都認為貧困是由於命運使然，從不想再爭取更好的生活。

但是，年輕的佛萊却和他的朋友們有一不同之處，那就是他有一位賢慧的母親。他的母親很清楚自身貧困的情形，但是為了子女，她便不能再忍受這種吃也吃不飽的生活。她總是獨自思索著，為什麼她的一家人不能過着快樂的生活呢？大概是因為某一點不對勁吧！有一次，她就在無意中對佛萊提起自己的想法：

「我們並不是生來就該貧困的，對於我們所遭受的貧困，絕對不能認為是上帝的意旨。是的，這不是上帝的意旨。我們所以會如此貧困，是因為你的父親從未想過要成為一個有錢人。難道說，我們一家人都不想過好日子嗎？」

想成為有錢人的念頭，並不是沒有人想，就是這個願望，改變了佛萊一生的命運，也在他的内心深處鏤下了一道深痕。自此以後，佛萊心裏就只想着他的願望，而排除了那些「不可能」的念頭。此時，佛萊心裏充滿了賺錢的欲望，他明白，要賺錢就必須及早選定一種販賣的貨物，於是選擇了肥皂。在這以後的十二年中，他每日沿着街道，挨家挨戶的兜售肥皂，而這家供給他肥皂的公司，也對他萬分信任。後來，這家公司準備以十五萬元美金將公司頂讓給他，而十二年來佛萊賣肥皂的積蓄只