

書聲系列

3

一個好習慣能夠改變你的人生态度
10個好習慣能夠成就你的一生
暢銷美國，價值百萬金元的好書



10個 成就一生的 好習慣

Million Dollar Habits

Robert J. Ringer

羅勃·林格◎著

汪仲◎譯

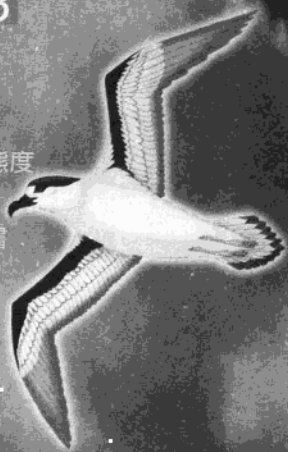
書聲系列

3

一個好習慣能夠改變你的人生態度

10個好習慣能夠成就你的一生

暢銷美國，價值百萬金元的好書



10個 成就一生的 好習慣

Million Dollar Habits



B1291590

Robert J. Ringer

羅勃·林格◎著

汪仲◎譯

書聲系列(書)3

10個成就一生的好習慣

原 著／羅勃·林格

發行人／萬以寧

譯 者／汪仲

主 編／范毅治

美術編輯／百興工作室

地 址／臺北縣汐止鎮新台五路一段79號2樓

電 話／6982989 6984990

傳 真／6989049

郵政劃撥／18749725

郵政帳戶／中國生產力中心

印 刷 廠／三源印刷廠

出 版 者／中國生產力中心

登 記 證／局版台業字3615號

總 經 銷／聯經出版公司

地 址／台北市忠孝東路4段555號

電 話／6422629

版權所有・翻印必究

・1996年11月第一版第一次印行(1~5,000)

原名／Million Dollar Habits

Copyright © 1990 by Robert J. Ringer

Chinese language publishing rights arranged with Ballantine Books
through Big Apple Tuttle-mori Agency, Inc.

Chinese language Copyright © 1996 by China productivity Center

定價280元

※本書如有缺頁、破損、倒裝，請寄回本公司調換。

ISBN : 957-9130-24-8

作者介紹

羅勃·林格為美國暢銷書作家，著有《威恐成功術》、《危機投資》、《再創美國》等書，作者並為著名演說家。

譯者介紹

汪仲，加州大學洛杉磯分校畢業，現任職工商時報、輔大翻譯研究所。譯作散見於各大出版社。



10個成就一生的好習慣

序

第一章

認清事實

第二章

培養正確態度

第三章

調整看事情的角度

第四章

活在現在

第五章

建立高道德標準

第六章

培養人際關係

第七章

化繁為簡

第八章

擺脫煩人

第九章

克己自律

第十章

付諸行動

239 203 175 151 125 105 79 57 33 5 1

序

每次開研討會的時候，我最經常被問到的問題就是：「如果有今天的知識，而且有機會的話，你會改變早年寫的書的內容嗎？」好尖銳的問題！就好像問我，我是活人還是死人一樣。答案是當然會，我會修改，因為正如理查德·巴克（Richard Bach）的《幻象》中，靈魂拯救者的唐史莫達（Don Shinoda）對世人宣布：「我們都隨時處於正在學習的過程中」，我今天知道的當然比昨天要多。人隨時學習，思想當然也必須跟著進步。既然我不是食古不化的死硬派的共產黨，也不是清心寡慾的和尚，我的思考、想法隨著時間的過去，不斷在改變。

最近還有人問了我一個更尖銳的問題：「你怎麼說你的職業？」的確有趣。我以前從來沒有想過。思考了三十秒鐘後，我回答道：「我的工作就是嘗試將生命整理出頭緒後，並將結論，用最簡單的方法，傳播給其他世人。」至少某一個角度來看，我可忝為自稱為哲學家：努力思考，了解生命。

多麼偉大的職業！不過一個人如果能夠只要冥想，就可以養活自己的話，何樂而不為呢？當然，做哲學家也有風險，有可能在還沒有賺到錢、養活自己以前，就思考地過分努力，把

自己逼瘋了。一直到搬至洛杉磯以前，我自認還算正常，很幸運地逃過發瘋的一劫。不過正如佛洛伊德警告世人的：「人一旦開始懷疑生命價值，便表示生病了。」即使如此，看看分類廣告上，付給在超級市場內幫人裝袋的工錢，就知道思考還是有代價的。

這本書記錄下來的是至目前為止我的思想的進化過程。請隨著我的腳步走過來，特別注意一路上標明「紅腫」「創傷」「傷痕」之類的標記，避免犯下同樣的錯誤。打開您的眼睛和腦筋，快速向前移動，或許您甚至可以及時避開一些落石及陷阱呢。

介紹

這本書的第一大前提便是：成功並非靠聰明才智，更不是因為傲人的文憑、努力的工作，或從天而降的運氣而來。這個世界上充滿了聰明過人、才華橫溢，但卻因屢屢達不到成功的境地而滿心挫折的人；而努力工作、從早到晚從不歇手，最後把自己累死的人，更是比比皆是。

至於運氣，它每天進出我們的生命，我們不但甚少注意到它，更別提好好利用了。你我周圍一定有那種運氣好的不得了，卻未必有什麼大成就的人。例如有人因有大筆祖產而腰纏

萬貫，但卻非常的不快樂。還有人本來繼承得很多的財產，但卻因運用不當，最後財盡樓空。

本書第二大前提是：成功和失敗之間的差異，其實並不如大部分人所認為的大。在經歷過異常榮耀的成功和排山倒海的失敗以後，我可以非常有信心地告訴大家，其實兩者之間，只隔著薄薄的一線。

我們總錯誤地以為，成功的人和錯誤的人非常不同，成功是一個非常神秘、不可能輕易探知的秘密。如果你恰巧也有這個想法，我請求你立刻忘了它。我在此保證，成功不是秘訣。

從這裡，我們進入了本書的第三大前提：成功是了解、而且忠心耿耿地實踐一些簡單、特定的習慣的結果。這些習慣，也就是我所謂的10個成就一生的好習慣，一定會將你帶往成功之路。也許第一次聽到的時候，您會對這些不起眼的習慣感覺不以為然，但是我們必須提醒您兩大事實：首先，這些習慣的確可行；其次，習慣是任何人只要努力，都可以養成的想法和動作。

請記住：生命只不過是很多成功的年歲堆積的總和；而一年只不過是很多成功的月分的總和；一個月只不過是很多成功的星期的總和；一星期不過是很多成功日子的總和。因此，每天實踐成功的習慣，我們幾乎可以保證您將有一個成功的人生。

用比較抽象的角度來看，成功不是全壘打，而要靠每天的、經常的打擊出密集安打。凡

是成功能夠爬到事業頂端的人，每天想的只是如何不出大錯誤，維持在頂端。偶然有那麼一次，他會揀到一個好球，用力一擊，把球打到全壘打區。重點是如果您無法掌握每天的密集安打，就不會有機會得到那個好球、打擊出全壘打的機會了。

也就是說，人不能偷懶。我們必須每天努力。

10 個成就一生的好習慣 (million dollar habits) 也就是所有能夠為你帶來好結果的習慣的總稱。我們每天都在行動。採取什麼行動，就會有什麼後果。強盜的強盜行為自有它的後果。拒絕工作、領取社會福利的人也會嘗到自己行為的後果。對人粗魯無禮的人在週遭人的眼光中發現自己行為的後果。凡此種種均非積極正面的行為，而他們得到的當然也不會是積極正面的效果。在這本書中，我將不斷地談到行為與後果，而我所指的後果一定是正面、積極、對讀者有長期利益的。

最後，還有一點希望讀者能夠注意的：雖然這本書中所提到的習慣都很簡單，但是我仍然必須指出，再簡單的習慣都需要花費力氣，才能夠養成。如果您看了書以後，覺得這些習慣對你而言，太簡單了，那麼我只能祝您好運。我從來不想告訴別人如何做簡單易做的事，我只談我認為真實可行的事。如果您已經被我說服，那麼就請與我同行，讓我們來探索成就一生的好習慣的養成吧。

第一章 認清事實

事實是所有成功的基礎。還沒有談到如何從各種想法、策略、資訊中，得到能將自己利益擴大到最大限的習慣以前，首先我們必須發展出「認清事實」的習慣。除了極少數命運作弄人的意外事件，我們很少看到正面好結果會落在對現實認識不清的人身上。

這一章中所談的許多事情，或許您會覺得顯而易見、不值得一提。從純理論的觀點上，我們同意我們所提的確都是顯而易見的事實。但是在行動層次上，我們則必須要指出，人有忽略理智而依感情行事的傾向。

我特別用「感情」一詞，因為現實和感情是不可分的。而問題就出在現實與真實是一體的。十七世紀耶穌會神父 Baltasar Bracian 現實而智慧地指出：「群眾厭惡真實。」我們不喜歡真實，而只願意相信我們愛信的一套。不幸的，在真實的世界中，這種自我欺騙的態度不但危險，而且會讓自己落入挫折與失敗的陷阱。

也就因為如此，我們經常生活在一個不真實的世界中。每個人在自己的心目中創造一個自己希望世界的形狀，而不願意去面對它真正應該的樣子。我們，在某一種程度上，都不自

覺地接受了幽默大師阿西雷布理蘭 (Asheleigh Brilliant) 的人生哲學，因為布理蘭曾經說過：「我早就放棄追求真理了，現在只找尋美好的幻夢。」

也許你時常會聽到別人說：「可是那就是我生命的現實。」錯了。現實只有一個，不分你我。每個人面對的現實都是一樣的，而不同的只有觀點。所謂觀點，就是正確解釋周邊發生事物的能力。因為有觀點，所以對事實與虛幻，真實與不實、可行與不可行之間的把握也就不同。一個對現實錯誤的觀點可以造成毀滅、甚至致命的後果。

因此，我們首先必須在智慧以及感情的層次上都了解，現實不是我們願意相信，而是真正正正，世界運行的方式。凡是無法分辨主觀意願與客觀事實的人，就無法作任何決定，並獲得正面的結果。

定律

定律不是人為訂定的法律，而是自然的法則。人為訂定的法律大都以侵犯愛好和平的個人的權益為目的，常常和自然的定律、道德理念及現實脫節。另外人為訂定的法則，如派金生法則 (Parkinson's Law)，只不過是對人類行為傾向的一些觀察，如個人收入增加後消費

通常也會增加，並非不可改變的定則，嚴格說來，不算是原則、定律。

真正自然法則與定律是無法創造，也無法改變的。而問題就出在一般人拒絕接受「原則和法則是無法被發明，而只能夠被發現」的現實，而一味地想要創造法則。就以重力原則而言，牛頓顯然並非有一天早上醒來以後，決定他要創造一個重力定律，因此就爬到蘋果樹上，從樹上丟了二十次蘋果，並規定十九次蘋果要掉下來，另外一次蘋果要飛上天。相反的，牛頓經過不斷的實驗，發現了如果我們把蘋果從樹上丟下來，二十次蘋果都會掉到地面上。牛頓發現的便是法則、定律。

換句話說，所謂法則，定律應該是現實的表彰，現實的敘述，也就是我們對生命中事物的發現。自行創造定律，建立自己的現實，不但危險，而且徒勞無功。每個人都有權利相信自己想相信的事情，但是真理是不分你我的。真理顯現時，給愚蠢而善良的人的打擊，不會下於對邪惡而頑固的人。現實不會因為不願意接受它的人心無邪念而放過他，相對的，在我們認知現實的時候也不能因為害怕而躲避它。

成功的基礎法則

大自然中無數的法則，等待人類去發現，幸好不論我們的目標有多麼遠大，都不必了解大自然的每個法則。不過，有一個法則，在引導我們待人接物的方法上倒有絕對性的幫助，應充分了解。再一次地，我這裡說的法則，是萬世不變的終極大自然定律，也是所有現實的基礎：有因必有果，有為必有報，任何行為都會帶來後果。

如果我推一個人一把，那個人一定會被我發出的力量推動、移位、摔倒，我的行為於是便產生了後果。被我推動的人或許會生氣，他要不然就走開，否則就回推我一把。也就是說，我無法逃避我的行動不論多小都會帶來後果的現實。如果我欺騙自己說，即使我隨意推別人一把，生命並不會發生任何事，那麼我便在自找麻煩。我個人相信每一個行動最後都會必定產生某種後果。

在物理學上，我們學到凡出一力，必定會出現相等的反作用力。隨著年齡的增長，我學到在日常生活中（而非在物理或科學實驗中），反作用力通常會比我原始發出的力量要大。每當我做錯一件事後，最後朝我而來的處罰，規模幾乎和「犯罪」相等，而且重複同樣的錯誤，得到的處罰卻一次比一次嚴重，好像越吹越大的氣球，或以複利成長的高利貸，壓得人喘不過氣來。

為一個錯誤的行為，我們可能要長期的付出罪贖。付出不一定是直接的，也不一定非常

明顯的，但付出就是付出，一定會以某種形式出現。雖然我不信教，但我很相信老天手上有
一本生死簿，把我們的言行都記了下來。如果我們做了善事，最後一定會有善報，如果做了
殘忍的事，最後也會得到殘忍的回報。有人誤以為做了壞事也沒事，其實不是不報，而是時
間未到，等到壞報到來時，壞人已經忘記了自己原來做的壞事，因此無法將因果報應連在一
起。

雖然大部分人都熟知有因必有果的道理，但是很少人真正深思過，這個道理，和我們的
生活到底有什麼關聯。我不禁想問：為什麼？為什麼大家會忽略了人生中這麼強有力、以人
力絕對無法改變的大原則？

自我欺瞞

作家羅伯迪羅普 (Robert DeRopp) 曾經說過，人類生活在欺瞞的世界中，嘲弄真實，
並為自己及他人創造危險。我們從不理解自己在做什麼事、為什麼要這麼做。我們的行動與
信仰顯示，我們經常處於白日夢的狀態中。

為什麼人會想要欺騙？最明顯的動機為自私。基於個人動機，我們欺騙（偷偷的）、過度

熱心（無知的），最後造成的結果便是：我們被欺瞞地進入一個不真實的世界中。我們被自己和他人說服，忽略現實，而接受一個非真實的幻象世界。

不但被別人欺騙，人更容易被自己欺騙，其結果也更加可怕。自我欺騙具毀滅性，結果嚴重，輕者受到精神折磨，重者則導致個人破產、國家戰爭。因此，任何人如果有心在財務上——或生活的其他方面——有所斬獲的話，首先必須要發展仔細檢討自己的假設、信仰的習慣，並確定自己不是生活在自欺的假象中。

走向認清事實的第一步，便是走出幻象、欺瞞的世界。我們生活的每一個面象都充滿了幻想、欺瞞。就以廣告事業來說，廣告可說是終極幻象。我們幾乎可以斬釘截鐵地說：一個廣告的成功與否，取決於它是否能夠欺騙到觀眾、聽眾或讀者而已。

行銷界有一句老話說：如果你能夠賣出別人需要的東西，那你做的不錯，如果你能夠賣出別人想要的，那你一定會發財。該怎麼賣呢？簡單，只要給他們一個狀似真實的境界。如：「歡迎進入萬寶路之鄉」，讀者就會在看到照片以後，加油添醋地把這個香煙公司製造出來的莫須有國度想成人間仙境，在那兒，人可以終日騎在駿馬上，馳騁於黃土原上，頭上戴一頂翻皮牛仔帽，嘴巴上叨著一根萬寶路香煙，一副勞勃瑞福再世的樣子。要走入這個又真又幻的境界，當然第一件事情就是去買一包萬寶路香煙。而廣告代表的就是這一類的現實。

讀者這時候可能心裡正在想：沒有人會笨到去相信那種廣告營造出來的氣氛的。可是果真如此的話，為什麼香煙公司——以及其他做廣告的公司——會一再、再而三地以相同的廣告及形象，出現在消費者面前呢？顯然不會是因為廣告效果太差，他們付不起錢來做新廣告。比較可能的原因是，廠商很高興的發現，消費者生活在一個欺瞞的世界中，他們只要努力維持消費者的幻象，就可以繼續做生意。

凡想成功經營廣告公司的人，需要熟悉欺瞞的遊戲規則，例如賣啤酒的就應該設法製造出中年有成、在沙灘上玩橄欖球的中年男子，或黑手在工廠從事焊接、搬鋼樑、操作怪手喝啤酒的形象。如果要賣烈酒，那麼廣告中便應該出現英俊瀟灑的男士與嬌媚艷麗的女士，穿著正式的晚宴裝，進出高級場合。要賣漢堡，廣告中的男男女女、老老少少不但要健康可親，而且都會為不知名的理由，對鏡頭傻笑不已。

每個人都想要看起來更漂亮、感覺更好、外表更性感、賺更多錢、做更少事、生活過的更有趣等等。但是，沒有人會主動想要啤酒、香煙，更不會想要擁有一部可以在瞬間從零加速到時速一百五十英里的輕便卡車。廣告對缺乏這種興趣的人，該怎麼辦？創造大家的興趣，故意做出世界上每個人都很感興趣。如果廣告只賣人人真的需要，而不是他們以為自己需要的東西的話，那麼很多商業公司早就破產了。

但是就個人而言，一個人的成敗，要看他是否能夠認清事實，或至少能夠非常接近現實，而不成為欺瞞的受害者而定。

害怕真理

一九八二年，我寫了一篇文章，指出房地產崩盤的現象已經越來越明顯，我說從一九八〇年我聽了一位有名的房地產顧問的一場演講以後，就感覺到崩盤是無可避免的。在演講中他先問觀眾什麼時候房地產會崩盤，然後又自問自答地說：「各位先生、女士，我可以告訴你們，絕對不會崩盤，不會有崩盤。只會有短暫的沉寂，但不會有崩盤。」

當時我提到這件事，不過卻姑隱了那位顧問的大名，因為我不想對他的聲譽造成傷害，而只說我沒有想到一個看起來聰明靈活，理論上應該對房地產業的泡沫現象、以及一般性泡沫經濟歷史有所瞭解的人，竟然會說出這麼天真無知的話。引用一句管理大師的話，一個肥皂泡的平均壽命為十八秒，而一個投資泡沫的平均壽命大約在十八個月左右。

五年後上述的房地產投資顧問果然向銀行申請破產，申報個人擁有一百萬美元資產，及三百萬美元負債。在此，我並無意嘲弄或恥笑那位顧問，只想藉這個例子告訴讀者，凡是畏