

智慧的五十岁

- 送你一双金睛火眼
- 没有远见不能发财
- 五十岁的信条
- 我为(五十岁的壮举)



男人一生潇洒

胡晓 编

成都出版社

责任编辑:王晋巧

封面设计:李伊萍

版式设计:黄学彬

(川)新登字 011 号

男人一生潇洒

——智慧的 50 岁

胡 晓 编

成都出版社出版发行

(地址:成都市十二桥街 30 号 邮编:610072)

新华书店经销

四川社科情报开发部激光照排

绵阳新华印刷厂印刷

开本:787×1092mm 1/32 印张:6 字数:120 千字

1993 年 7 月第一版

1993 年 7 月第一次印刷

印数:1—10000 册

ISBN 7—80575—538—8/C·5

每册定价:3.95 元

全四册定价:15.80 元

目 录

第一章 五十岁的财富

囊中之宝.....	(1)
善入角色.....	(6)
不愿苟安.....	(8)
送你一双金睛火眼	(14)
没有远见不能发财	(17)
相士之言不可信	(23)
老谋深算	(26)
大腿之力——IBM 老板让所有竞争者只敢争第二	(33)
这样做,你将一事无成.....	(42)
五十岁的信条:做个永不妥协的人.....	(45)

第二章 我所为(五十岁的壮举)

五十岁也能改	(49)
特朗普的巧手段	(59)
成功的秘诀	(64)
时间就是财富	(71)
智者敏于纳	(74)
“万分之一也是机会”	(80)
死马医成活马	(83)
大丈夫能屈能伸	(87)
给生活以革命	(90)
不在一棵树上吊死	(95)

“明天我有路 不去火葬场”	(98)
取财有道	(101)
张秀政轻松自如当阔老	(106)
踏实的银行家	(110)
留陈出新	(113)
在别人认为一无所获的地方赚大钱	(115)
借鸡下蛋	(116)
慧眼识金	(118)
小钱不小	(119)
自信信人 老板越做越大	(121)
苟日新 又日新 日日新	(123)
门外汉、专家、世界船王	(124)

第三章 走出智慧的误区

驾驭“拖延”的恶魔	(130)
避免惰性	(134)
不必寻求别人赞许	(139)
摆脱旧我	(149)
消除悔恨	(150)
不要“惧怕未知”	(154)
冲破习俗束缚	(163)
消除愤怒	(168)
一个消除了所有误区的人	(175)

· 第一章 ·

五十岁的财富

亲爱的朋友，当你看着本章的标题，可能会问，五十岁的财富是什么？俗语不是说“人到中年万事休”？确实，人生到了五十，既没有了二十岁的浪漫、三十岁的强健，也没有了四十岁的充沛的精力去积敛金钱。但是，五十岁的人都曾经浪漫过、强健过，也积敛过金钱。而且，漫长的人生旅程。还给他们——五十岁的人凝聚了灿烂辉煌的财富——智慧。

囊中之宝

朋友圈大，关系硬 知道最走运的人是那些拥有许多朋友和熟人的人。50多岁的人不仅朋友多，熟人多，而且还能充分认识广交朋友的作用。人们都知道欧·威廉·巴塔利亚一位负责物色人才的人，他以向人们提供待遇好的工作的形式给人们带来运气。他曾经分析了把他引到那些获胜的工作候选人身边的一连串的环节和机会，而这些竟然都是通过交往带来的。

期蒂芬·巴雷特博士，一位宾夕法尼亚的精神病学家发现，中年人不仅确实具有与人结交的窍门，而且他们自身也具

有某种吸引力,成为其他人愿意亲近的目标。巴雷特把这种特点叫作“交流场”。他相信人的面部表情、体态、声调、用词以及用眼的方式形成了一种别人清楚可见的交流场。

“我们通常凭本能就知道某些人是否喜欢我们,”他说,“我们遇到一个完全陌生的人,而且在几秒钟之内就会知道他或她是否愿意和我们呆在一起。走运的人总是传递出吸引和鼓励人的信号。”

只要你留心,你就会发现,50多岁的人一大特点就是,朋友多、关系广、路子熟,所以办事情往往顺顺当当。

预事神 这里预事神主要指预感好。预感是以事实为基础的推论。对这些事实,你的大脑已经准确地观察、存储和加工处理,然而你却没有自觉地意识到它们。这是因为这些事实是在某种不自觉的认识形态下被储存起来的,50多岁的人多有好预感。

旅馆经理康拉德·希尔顿把他的巨大成功部分地归功于一种灵活地调谐自己敏锐感的技能。有一次,他打算买一所芝加哥的老旅店。拍卖人决定卖给出价最高的投标人,而投标的数额将在指定的一天公之于众。就在这一期限的前几天,希尔顿提出了一份价值165000美元的投标。那天晚上,他睡觉时模糊地感到一种内心的烦乱,醒来时强烈的预感到他的投标将不会获胜。“这仅仅是感觉不妙,”他后来说。由于服从了这一奇怪的直觉,他又提交了另一份投标数额:180000美元。这是最高的投标,比他少一点的第二号投标数额是179800美元。

希尔顿的预感就是涌上心头的、原来储存在他心灵深处的那些事实。自从他年轻时在德克萨斯州买下了第一所旅馆,

他一直在收集关于这一行的知识。在对芝加哥旅馆的投标中，他毫无疑问是知道很多有竞争可能的投标人的情况——仅仅是知道，而并没有可能专门地把它清楚明晰地联系起来。当他的的大脑有意识的集合了已知的材料并且提出一个投标额时，他的潜意识正在一间巨大而隐秘的仓库里翻找着其它那些事实，并且推论出那个投标额太低了。他相信这个预感，它竟是令人吃惊的准确。

你怎样才能知道是否应当相信一种预感呢？一位成功的预言家、已经退休的证券经纪人说：“我问我自已，我在没有意识到的情况下已经收集了有关这一问题的材料，这点是否可信呢？对于这一问题我是否已经发现了我所能够发现的所有情况，做了我所能做的一切。如果回答是肯定的，而且预感是强烈的，那么我就打算照这样办。”

这里要提出两个警告：第一，千万不要相信诸如买彩票和赌博这类事情上的预感。这样的预感决不可能是出自于隐藏在你内心深处的材料库，因为它没有事实可依。第二，千万不要把预感和希望混为一谈。许多拙劣的预感只不过是经过伪装的强烈的愿望而已。

稳健又大胆 走运的人一般都是大胆的。除了个别的例外情况，最胆小怕事的人往往是最不走运的。幸运可能会使人产生勇气，反过来勇气也会帮助你得到好运。

50 多岁之人一般都懂得下面几项原则：

准备走曲折的路。当好的机会出现在面前时，敢于扭转航向。

明白大胆与鲁莽的区别。如果把一生的储蓄孤注一掷，采取一项引人注目的冒险行动，在这种冒险中你有可能失去所

有的东西，这就是鲁莽轻率的举动。如果尽管由于要踏入一个未知世界而感到恐慌，然而还是接受了一项令人兴奋的新的工作机会，这就是大胆。

J·保罗·格蒂是石油界的亿万富翁、一位走运的人，他在早期走的是一条曲折的路。他上学的时候认为自己应该当一位作家，后来又决定要从事外交部门的工作。可是，出了校门之后，他发现自己被俄克拉马州迅猛发展的石油业所吸引，那时他的父亲也是在这方面发财致富的。搞石油业偏离了他的主攻方向，但是他觉得，他不得不把自己的外交生涯延缓一年。作为一名盲目开发油井的人，他想试试自己的运气。

格蒂通过为其他开井人工作而筹集了一笔钱，又从父亲那里借了些钱（他的父亲严守禁止溺爱儿子的原则，他可以借给儿子钱，但是送给他的则只是价值不大的现金礼物）开始了他的冒险。年轻的格蒂是有勇气的，但不是鲁莽的。如果一次失败就足以造成难以弥补的经济损失的话，这种冒险事他从来没有干过。他头几次冒险都彻底失败了，但是在1916年，他打出了第一口高产油井，这个油井为他奠定了幸运的基础。

是走运吗？当然。然而格蒂的走运是应得的，他做的每件事都没有错。那么格蒂怎么会知道这口井会产油的呢？他确实存在着一种机会的成分。他说：“你必须乐意接受这种成分。如果你一定要求有肯定的答案，那你就捆住自己的手脚。”

会溜 走运的人在坏运气变得更坏之前就把它抛弃了。这听起来好象是一条简单不过的窍门，然而许多——基本上是那些不走运的人——似乎从来也没有掌握它。任何严重亏本的冒险总是有一个开端的时期，这时候你放弃它就会使你少受或者不受损失。但那个时期也许会很快地消逝。当时间

已经过去，机会已经溜走，你所处的环境的粘合剂就会迅速凝固，你的双脚就被牢牢地粘在那里了，也许是一辈子。

50岁的人，大多是些“老鬼”，多积累了一套溜的本事，在麻烦到来时，很快就溜之大吉了。

承认“我错了”是很难的，难就难在他要你放弃自己已投入的时间、爱、金钱、努力或者是信条。然而，正象杰拉尔德·M·洛伊博，一位已故的、近几年最聪明和最走运的证券市场经纪人所写的：“知道什么时候该彻底脱手并且有勇气这么办，就是生活成功的一个基本技巧。”

一位瑞士银行家、白手起家的百万富翁曾经做过这样的概括：“如果你在和你的劲敌拔河时候输掉了，在他抓住你的胳膊之前赶快把绳子扔给他，你总还可以买一条新的绳子。”

50多岁的人大多数都养成从最坏的结果考虑问题的习惯，谨防受到意外之灾的袭击，天天实行这个原则，严格地按此办事。J·保罗·格蒂说：“当我在进行任何交易的时候，我主要的想法在于，如果事情出了问题，我怎样才能补救自己。”

走运的人所惯用的从坏处考虑的原则可以明确地用所谓墨菲定律表达出来，这就是：“如果一件事可能出问题的话，它就会出问题。”千万不要假定自己是命运的宠儿，绝对不要放松你的警惕。

幸运的人们，他们与那些不走运的人显著的差别在于，他们知道生活永远不会完全在自己的控制之下。如果你固守着自己有这种支配能力的错觉不放，你就不会建立对于恶运的防御系统。当恶运确实临头，你就会陷于极度的混乱而束手无策。

所谓走运的人的定义是指他们受到命运的偏爱，但是他

们之所以受到偏爱的原因却是他们自己从不做这样的假设。他们知道命运是变化无常的。

善入角色

男人是斗士，50岁的男人是成熟的斗士，在人生的竞技场上，这种人容易进入最佳竞技状态。其原因在于他们能作到以下几点：

1. 把眼睛盯在球上

按照字面的意思，可以直接应用在象网球或棒球这类运动中。这几个字的意思还可以泛指将注意力集中在任何活动中最重要的事情上。这种集中不是一种愿望，而是一种精神上的入迷状态。例如，在打网球的时候，你应“学会‘爱’这个球”，你不要嘱咐你的自我去监视它，只要让你的眼睛盯住它看——看它的特征、纹理、形状以及运行的轨道。当你自己尽力这样去做时，你就发现自己象着了魔一样。你马上就能接住原以为不可能接住的球。

在没有真正的“球”的情况下，第一个问题是判断这个“球”应当是什么。例如，在做生意的时候，售货员可能以为他自己是这个球，而把注意力集中在自己的表情和风度上。也许，他会认为商品是球，详细介绍它的与众不同之处。实际上，在做生意时，“球”应当是买主。看着顾客就象运动员看球一样——球的“纹理”就是顾客的一个哈欠、一次目光的移动、一种声音的变化等等。即使你没有做成这笔买卖，你也会从顾客反应的迹象中了解到你推销商品的方法有什么地方不妥当。

2. 信任自己

50多岁的人能信任自己，关键在于他们能处理好一号自我和二号自我的关系。一号自我，这个内部知情者，是很会吹毛求疵的。它经常认为实干家二号自我是不可救药的，并对它说：“你什么事也干不好！”

这是错误的，不仅不应当批评二号自我，一号自我适应当时的能力，被人们佩服得五体投地。二号自我在完成诸如穿针引线、系鞋带或开汽车这种需要配合巧妙的日常工作时，我们都会无意识地去信任它。然而接受较大的，涉及自我成就在内的任务时，由于对我们自己的形象利害攸关，我们就不敢让无意识的二号自我独自干下去了。

我们怎样才能学会信任二号自我呢？当然是通过实践！在特殊的竞赛场合，比如说滑雪拐弯的时候、向高尔夫球轻轻一击的时刻，或者是演奏贝多芬奏鸣曲的高难度章节时，不管干得正确与否，都要让一号自我的判决暂停下来。

3. 集中注意力于正在发生的事

一号自我是不会相安无事的，除非让它干点有用的事——可以让它观察和监视二号自我的工作。然而，这种关注应当集中于正在发生的事情上，而不是集中在你担心或者希望发生的事情。比方说你正在滑雪，当雪撬插入雪坡的时候，去体会脚的感觉而不要想到摔跤。担忧往往是对可能发生的事提心吊胆。但是，当你的注意力集中在此时此刻需要完成的动作上，成功的希望往往是最大的。

清醒的认识应当包括对你面临的所有情况有一个客观的估计。当你看到下面一个雪坡时，一号自我可能说：“那个坡不妙，昨天查理就是在那儿摔的。”事实上，雪坡并没有什么“吉”、“凶”之分，只是各有不同的特点罢了。如果没有一号自

我提出的担忧，二号自我会以更加敏锐的眼光来看待这些特点的。

4. 不要过多担心输赢

担忧是一号自我对二号自我采取的危害最大的一个革命花招。它使肌肉和神经高度紧张，这是造成误差最常见的原因。盖尔卫断定，只有当一号自我停止让人受不了的发号施令的时候，二号自我才能达到最佳竞技状态。

如果你停止了有意识地争取，你就能够“运用自如”地完成任务。二号自我不会辜负自己的潜能，这种能力是它天生的本领加上从实践中所学到的经验有机结合而形成的。人们愈不为结局而担忧，它们多半就干得愈漂亮。

不愿苟安

幸运是个充满诱惑的字眼，它向你挤眉弄眼，假如你被它吸引了，安安份份地去等待的话，你的一生便完蛋了。

五十多岁的男人们不愿苟安，他们懂得如下道理：

第一，不寄厚望于虚无飘渺的幸运。

为石版印刷术发明人森尼·费尔德做传记的佛尔说：“有很多人以为一件新发明，完全是由于幸运。所以他们便象中国寓言里那个守株待兔的农民一样，坐着等机会，而不肯去努力寻求。我要苦口婆心地对你们说，这样的想法是极其错误的。爱迪生可说是个大发明家了罢，但他不相信幸运这一回事。佛兰克林可算是个大发明家了罢，但他也不相信幸运。请你们翻开斯蒂文生、瓦特、牛顿和巴斯德、居里夫人等大发明家的传记，他们也是不相信幸运的！那么，他们相信些什么呢？请听

我说：

他们相信有计划有规律的工作方法。

他们相信付出多少劳力，便获得多少成就。

他们相信世界没有一个永远猜不破的谜语，他们把自己看成是一个喜欢猜谜的人。

他们相信在工作中一定可以获得真正的快乐！

亲爱的朋友，请听我的劝告，不要寄希望于虚无缥缈的幸运，不要低估了自己的努力！我愿意把自己一点微不足道的经验告诉你们，同时更希望你们都会变成发了不起的发明家。”

下面就是森尼·费尔德发明石版印刷术的故事。

森尼·费尔德本来是个剧作家，他写过很多供人阅读的剧本。据说，他的剧本只能拿来阅读，却不能在戏台上演的。由于他觉得剧本的印刷费用过昂贵，直接影响到他的利润，于是他决定想出一种改善印刷方法，把成本减低，以免影响了销数和利润，这种改良印刷方法的意图，驱使他努力地寻求一种新的印刷方法。他定下一个原则：一要印刷得精美，二要印得快捷，三要价钱低廉！

这个愿望曾经被不少印刷工人嘲笑过，认为这是个蠢想法，除非是“幸运者”，否则绝无成功的可能！

森尼不理睬这些嘲笑，他默默地试验着，希望凭藉自己的努力，能找到个廉、快、好的印刷方法。

起初，他把文字仔细地写在铜板上，然后把铜板腐蚀了，让文字凸出来，用来印刷，效果不错。他的三本剧作，就是这样用铜板来印刷的。

不过铜板的成本较高，工作起来比较麻烦，剧本价格无疑是比较高昂了。

他默默自付：假如有另外的东西可以代替铜板，而且比铜板的价钱便宜，那么，印刷的成本便会自然减少。

他想到采用铺地用的砖石了。

砖石的价钱比铜板便宜六七十倍，如果能够用砖石来代替铜板，自然是最理想不过的事。

但用砖石来代替铜板至少有一个困难。因为砖石上面有很多的砂粒和砂眼，不容易把它们磨光，字写在上面，大字还不成问题，如果是细字的话，常常会有一些字无法全部印出来。

他又想了好久，而且试验过好多次，渐渐创造出一种新的油墨来。那是一种用肥皂、油脂和烟墨混合制成的新品种。他把它们涂在砖石上面，然后写上细小的字体。第二天，他发现那砖石表面都能吸水，只有写满了字体那部分不能吸水，不足的只是太粗糙了一点而已。

他马上用块滑石将那砖石轻轻磨了一会，把它磨得更平滑了。然后再涂上油墨，开始印刷。这一次，他获得成功了。在那砖印出来的书页，显得分外清晰而美观！

这是一种成本低廉的印刷方法，它就是这么轻易地被森尼发现了！所以有人说，森尼这个新发现，完全是出于幸运。

森尼反复地体会这句话：“这完全是出于幸运吗？这完全是出于幸运吗？”

突然，他愤然站起来说：

“谁敢说这完全是出于幸运呢？假如我不去寻求廉价的印刷方法。假如我认为铜板印刷已是很不错的印刷方法了，再不去寻求比铜板更低廉的代用品。那又怎么会发现石版印刷的方法呢？而现在，人们却把这解释为幸运，多可笑呵！”

后来，他在一封给新闻公会的信里写道：

“我不相信幸运这回事，虽然我的发现，多少有着幸运的因素。但我始终认为，有两件事是促使我走向成功的主因：

第一，不要安于现状，假使认为既成的事实都是无法改变的，自己便会甘心情愿地做了现状的奴隶。（我的成功是怀疑现状，改变现状）。

第二，不要在遭到困难的时候便胆怯害怕，马上从困难面前软化下来，不敢去惹它，让它矗立在前进的大路上，阻挡着你前进。这只有苟安的傻子才会做的事，因为他们惧怕困难，向困难低头。我的成功是向一切困难挑战，猛烈地向他进攻。不是他倒毙而死，就是让我大步前进，或者壮烈阵亡。只有这样，你才会获得成功的。”

第二，要创造机会，不能等待机会。

假如你认为做一件事要等待机会的话，那么在这一生之中，你可能无法完成任何一件事；假如你认为发财致富是要等待机会的话，那么在这一生之中，你可能永远无法发财致富！

为什么呢？因为机会是不能等待的！生活经验丰富的人是深悟这一点的。

柴尔斯先生说得好：机会，是操纵在你自己的手里，你不去创造，它就永远不会到来。要是你动手动脑筋地去创造机会的话，它便立刻在你面前出现，带你到一个神奇的境界！

柴尔斯先生本身的经验，是一个最好的说明。你不要以为他现在这个崇高的地位是由幸运得来的。

他来到纽约的时候，纽约这地方是不容易立足的。他住在一家低级公寓里，口袋中只有七元五角的现款，如果把这些钱

用光了，他便得挨饿了。

要换上别人，他们可能会发生恐慌的。

可是柴尔斯并不着急，他相信，他可以创造出机会来的。

他站在39街的一家面包店看橱窗里的西饼和面包。很久，很久，他都不肯走开。

那个面包店的老板奇怪地走出来，问他想买点儿什么。

他说，他在研究这个橱窗的摆设。

那个老板高兴极了，问他是否学过橱窗的设计，可否向他提供一点宝贵的意见？

他答应了，很快地为他们把橱窗布置过。他的设计很简单，把一幅大白布揉皱了，铺在窗下，在白布上放着几个贴满牛油的生日蛋糕，在橱窗的另一边，则用不规则的摆法，堆放了一大堆面包，面包旁边放着一瓶鲜花。

他摆好了，正在用毛巾拭手的时候，橱窗外面已站着好些行人，在观看这个简洁而明了的橱窗设计，几位太太热情地走进面包店来大加赞美。

那老板高兴极了。他请柴尔斯先生每个星期来替他摆设一次橱窗，周薪是五美元。柴尔斯先生自然兴高彩烈地答应了。

他已经创造了一个机会，使自己在纽约的生活费不致拮据。

一次，他看到26街的一家大百货公司有几个人在布置橱窗，他们都是些熟练工人，把橱窗布置得色彩缤纷，一个工程师在外面指手划脚指挥。

他上前去跟那工程师说话，问那工程师为什么不敢采用更新更大胆的设计。

那工程师说：如果你能够采用这样的设计来布置，的确是一件好事，不过所得到的效果却很难估计，因为太新式或太大胆的设计，未必能为顾客所接受的，所以应保守一点。

柴尔斯先生问他，能否让他试试呢？

那个工程师答应了。

柴尔斯先生便马上动手工作了。

他把三个木箱倾倒，摆成丁字行，再把几段新造的衣料搁在箱边，然后用绳子挂起那些布料，把它们构成了直线形，最后在适当地方缀上纸花，再写一幅美术字斜搁在木箱旁边，上面写着“请选用特地为你物色的时款衣料！”

那个工程师看到这样的陈设，赞不绝口，他认为柴尔斯先生有一分天才，假如再接受专门的广告设计，他是会获得更大成功的。

柴尔斯先生诚恳地请求那工程师给自己一个机会，让自己追随他学习广告和橱窗的设计。那工程师答应了。三天之后，柴尔斯先生便在这家规模庞大的百货公司上班了。名义是副设计，可领工资周薪 35 美元。

三年之后，柴尔斯先生到洛杉矶旅行，他在旅途中搜集了许多有用的设计资料。当他参观洛杉矶一家丝袜厂的时候，发觉那些丝袜都是用一张厚的包装纸包裹，要看看这双丝袜，先得打开那张包装纸。这么一来，十分麻烦。顾客们就会先行想想，自己是否真地要买一双丝袜，才敢叫店员把包装纸打开，生怕自己不合意的时候，人家无法把包装纸重新包上。同时有一个麻烦，就是即使要买，也有可能因尺寸不合，需要调换，岂不是又得打开一张包装纸？他想到这里，便把自己的想法对那丝袜厂的经理说：“我可以为你设计一个新型的丝袜套子。”那