

强人与品质·幸福与美德

强人丛书

徐月胜 赵鹏 李红梅 编译

北京航空航天大学出版社



强 人 与 品 质

— 幸 福 与 美 德

〔美〕 约翰·马克·坦普尔顿 叙
詹姆斯·艾力森 记
徐月胜 赵 鹏 李红梅 译

北京航空航天大学出版社

内 容 简 介

本书原名《坦普尔顿计划——通向成功与幸福的21步》。坦普尔顿被华尔街誉为世界上最有头脑的投资企业家，他的企业控制了世界各国50万投资者的60亿美元的资金。他是靠借来的1万美元起家的。本书通过他发家的奇迹，阐述有关事业成功和幸福的21准则，并广引古今中外名人名言来支持他的观点。内容生动、丰富、通俗而富有人情味。

在此之前，还没有哪本书曾给出过这样一整套‘准则’，它不仅能帮助你成功，还能使你幸福。诚实、可靠、爱心、利他、让别人快乐……，不仅是美德，还帮助你成功。生活准则、精神力量会使你生活更充实、更成功。

读者对象：青年、家长、教师、青年工作者。有志于成为强人者。

600F/116

强 人 与 品 质

——幸福与美德

QIANG REN YU PINZHI

译 者 徐月胜 赵鹏 李红梅

责任编辑 肖之中

北京航空航天大学出版社出版

新华书店总店科技发行所发行 各地新华书店经销

语言学院出版社印刷厂排版

通县觅子店印刷厂印刷

787×1092 1/32 印张：4 字数：92 千字

1990年4月第一版 1990年4月第一次印刷 印数：10000册

ISBN 7-81012-134-0/Z·014 定价：2.00元

导 言

约翰·马克斯·坦普尔顿，是华尔街公认的世界上最有头脑的投资者，他是坦普尔顿互助资金组织的创始人，该组织现在控制着50多万投资者的60多亿美元的资金。他是靠着借来的1万美元起家的，因而动摇了有效市场理论，这种理论认为，一个人的一生中，不可能从白手起家，最终却获得巨大的成功。

《福布斯》杂志把他称作“在充斥着平庸之辈和徒有虚名之徒的投资领域中，少数几个天才之一。”坦普尔顿认为，成功的投资取决于一个人与生活和世界的关系。和大多数人不一样，他的内心很平静。他已经解决了最重要的问题。

许多人认为，金钱方面的成功与信仰毫不相干，事实上，二者存在着矛盾，但坦普尔顿认为二者是密切相关的。他认为，最成功的人往往是以信仰为推动力的。他们最懂得商业道德的重要性。他们是可以信赖的，他们会尽心尽力，而从不欺骗顾客。

估价一个企业（这是投资决策的关键），没有比管理质量更重要的了。每年，坦普尔顿和他的同事都要研究几百家企业，以决定哪些为他们的顾客提供最好的机会。他们发现成功的人和企业的决定性因素是恪守道德与精神准则。

讲起坦普尔顿魔术的故事，总离不开资金增长的数字。举个例子，如果1954年你为他的第一个互助资金投放了1万美元，今天你会怎么样呢？你的投资，包括分配再投资，到

1987年会增加到80多万美元！由此可见三十二年的时间里，坦普尔顿技术是多么的成功。

坦普尔顿把这种显著的增长归因于什么呢？“基于我的信仰，”他说道，我们不会象那些做生意只为赚钱的人那样神经紧张。每日伊始，我们把心思放在重要的事情上，并开始祈祷。我们所有的事务都要受其影响。

“有些人做生意不讲原则。他们忽视人的因素。他们不会全心全意地提供更好的服务和价廉物美的商品。他们经常遭到失败。总之，那些虽然占便宜的人不会得到好名声，并且，不用多久，别人都不会愿意和他们做生意。

“贪婪和冷漠是目光短浅的经营方法，这是我们所有人应记取的教训。记取这些教训会加速成功的步伐，你应该总是把顾客放在心上。你应该好好地对待你的雇员，就如同你自己希望别人对待你的那样，如果你遵从这些教诲，资财方面的成功会接踵而至。

建议你用三周的时间，每天研究一个步骤，对每一步骤都要仔细研究，直到能够令人满意地答复下列问题：

1. 这些观点的真正含义是什么？
2. 如何把它们应用到我自己的生活中去？
3. 如何运用它们获得成功？

《坦普尔顿计划：通向成功与幸福的二十一步》已经帮助了许多人——坦普尔顿本人和其他人。没有理由说它不能帮助你。

詹姆斯·埃利森

序 言

《坦普尔顿计划》一书在我的关注下，终于问世了。在此之前，没有哪本书曾给出过这样一整套的原理。能使读者更为成功和幸福。要是我在早年就学会这些原理，我的生活就会更为成功，更加充实。《坦普尔顿计划》的“二十一步骤”可能会给我和我这一代人，提供通往成功的更明确的路标。

这部书所提出的计划绝不是完美无缺的。关于幸福与成功还有许多原理（你可以称之为生活法则）没有包括在内，因为我还没有学会它们。《坦普尔顿计划》是为那些把自己看作是成功学校的学生的人而写的。每个学生必须学习这里包括的二十一个步骤，然后试着去完善它们。

对于提高你的精神境界，没有比把那些你认为是实现幸福、成功的最重要法则整理成文更有益的了。

我相信，那些关于幸福和成功的基本原则，是可以经受住检验，并为公众所接受。这样，其中最好的就可以编入学校的教科书中。所有课程中，没有比能帮助我们充分发挥人类潜能更重要的科目了。

在我看来，如果我们努力工作，以提高我们的精神境界，更好地理解那些能使我们把握住自己的道德规范，世界上会有越来越多的人过上幸福、有益、成功的生活。并且我希望，不只是我们每个人，还有我们的子孙，有一天读到这本书的，会从中获得教益。

约翰·马克斯·坦普尔顿

目 录

第一步：学会生活的法则.....	1
第二步：全力以赴.....	7
第三步：我为人人，人人为我.....	14
第四步：把最重要的放在首位.....	18
第五步：怎样获得快乐.....	21
第六步：在消极中寻找积极.....	29
第七步：投身于工作中.....	37
第八步：创造运气.....	47
第九步：成功的两个原则.....	53
第十步：成为时间的主人.....	59
第十一步：多加一盎司.....	63
第十二步：成由勤俭败由奢.....	69
第十三步：力争上游.....	79
第十四步：行成于思.....	85
第十五步：爱心永存.....	91
第十六步：鼓足勇气.....	95
第十七步：精神支柱.....	99
第十八步：把奉献作为生活准则.....	100
第十九步：谦逊的收获.....	103
第二十步：开辟新天地.....	106
第二十一部：寻求答案.....	111
坦普尔顿计划综述.....	116

第 1 步

学会生活的法则

世界按精神原则发挥作用，正如它按物理或重力法则起作用一样。这些法则或原则对我们的幸福是重要的，其重要性就象在繁忙的十字路口红灯前要停下来一样。

这些法则是坦普尔顿计划的基础。首先，我们来验证它们，以便清楚地了解我们的目标。就象学走路的幼儿在某个时刻迈出一步一样，我们将把生活法则看作接近地面的一步，这一步将包括在我们的二十一步中。

诚实是生活的一个法则。在坦普尔顿成长的乡村里，流传一种普遍的说法，叫做“你的话就是你的契约”。有个性的人从不言而无信、出尔反尔。双方契约不必写成文字，也不需法院或法官来执行。正如许多人的看法那样，在文明世界里，握手也是神圣的。

可信是生活的一个法则。你可以相信今天获得成功的店主或个人的话。如果他说在星期二下午为你提供某种产品，那时他会做到的。如果她说产品是真皮子的，你尽可放心，保证你将得到真皮。

忠实是生活的一个法则。你希望人们不要欺骗你或者先己后人。忠实意味着他们的尽职尽责。你可以依赖忠实的人，他们不会走斜路或试图蒙骗你。

坚忍是生活的一个法则。你总会把你的生意和信任交给这种人，他们即使在困难重重的时期，也会把计划进行到底。在我们所做的每件事情中，都有要解决的问题，放弃或避重就轻的人不是能得到成功的人。

三十六年前，约翰·坦普尔顿帮助成立了“青年经理组织”，它是一个世界范围的俱乐部，拥有数千名成员。尽管每个会员都来自不同的文化或经济背景，他们在五十岁以前都成为雇佣一百人以上的公司经理。这些人之间有什么共同的地方吗？坦普尔顿的回答是“坚忍”。他解释说：“当他们负责完成某件事时，他们完成了。计划可以顺势改变，但他们决不放弃计划”。

热情是生活的一个法则。要获得成功，你必须用全部精力从事一项工作。热情是有感染力的，你可以用它去感染你的供应商和顾客。

精力是生活的一个法则。成功的、完满实现抱负的人有充沛的精力，他们不懒惰，也不会把时间花在无所事事上。他们不断的尝试新事物和新经验，以找到一种廉价的生产方法或改进产品质量的途径。

谦逊是生活的一个法则。年轻人应欢迎而不是忽视老师和父母的建议和经验。大多数父母严格要求孩子，是因为他们爱着孩子，并希望孩子成为最优秀的人。与老师和父母抵触的孩子违背了最简单的常识。在学校里，老师是帮助学生的，学生们应谦逊地认识到老师比自己懂得多。依靠谦逊的生活方式，成功的人早年就学会从父母和老师的知识中获益。

让别人快乐是生活的一个法则。尽管不可能让所有人快乐，但如果努力争取的话，我们会获得更多的成果和成功。

这意味着去迎合你的同事、委托人和顾客。给别人以快乐的观点已健康地影响到商业界。在现在许多服务俱乐部里商人每周一次聚会，以平等的身份讨论共同关心的问题，如罗达热和基瓦尼斯俱乐部。还是古代东方谚语说得好：“如果你希望人们了解你的优点，就承认其它人的这些优点”。

奉献是生活的一个法则。成功的人奉献，更多的奉献。他们的奉献会全部得到回报的。观察一下那些事业上的顶尖人物，他们奉献的往往比人们期望的还多，因此他们获得酬劳，并吸引了顾客。无论是从世俗方面还是从精神方面看，他们的奉献最终都导致成功。

坦普尔顿曾在美国最老牌公司“长老教士基金会”的董事会工作过，这家公司是一个人寿保险公司，为所有信教的教士们作生命保险。这家公司的象征是一位布道者的图像。长老基金会两个多世纪以来赢得相当大的成功，这家公司以比其它公司更低的价格，提供投保人更多的保险。他们的代理人通常是基督教教士，这些教士从未忘记向未来的顾客解释清这项基金是建立在这种概念上：播种的目的在于收割。

向其它人学习是生活的一个法则，坦普尔顿还是孩子的时候，就经常观察他所接触到的成人以及他的同学。从他们身上，他学会哪些事情能导致成功、快乐和成果，哪些事情做不到。他还学会应该努力做什么，应避免什么。最重要的是他汲取了许多人的聪明才智。你可以做同样的事情。只要你注意观察，你就能从你所遇到的每个人身上学到东西，而且能避免错误。你应该将这些新学到的品德付诸实践。

快乐是生活的一个法则。约翰·坦普尔顿把一群年轻妇女算作他所遇到的最快乐的人，这些妇女正努力学习以成为“特丽萨”姆姆协会的一员。他评论道，她们的快乐光芒可

见，而且这种快乐与放纵自己没有关系。她们之所以快乐是因为有服务的机会。

当坦普尔顿在加尔各答参加“特丽萨”姆姆博爱修道会成立二十五周年纪念日时，他看到一位年轻的修女走近“特丽萨”姆姆狂喜地喊道：“姆姆，我曾接触过圣体六小时”。她的意思是，她曾在大街上发现一个人的情况糟透了，她花了六小时才让这人干净、舒服地睡上觉。在需要她帮忙的情况下，她能有所帮助，这难道不是快乐的事吗？成功不需要采取资助的形式。没有帮助别人、为人服务的素质，要获得真正的成功是不可能的。

利他主义是成功的一个法则。利他者努力使我们的社会更适于生存，象发现配尼西林和胰岛素的医学研究者一样，改变我们的命运。每个人包括那些探索成功的人都会找到一种自己的独特方式来使世界更美好。有的人用更现代化的农业生产方法开发农田来改造世界；有的人比如鰥夫靠自己抚养六个孩子来做到这一点。他深深地爱着孩子们，在孩子成家后，他住在孩子们附近，以使家庭不致于分裂。这个人通过对六个孩子的爱使世界成为乐园。孩子们会从父亲的爱中获得教益的温暖，这是一种世代相传的财富。

利他者总能找到一种方式，如写一本书、画一幅画，或者用知识和同情心培养自己的孩子，或者发明一种新型烹饪法，或者使自己的生活会成为别人的指路灯。所有这些都能使世界变得更加美好。让世界成为乐园的各种各样的方式尽管不一样，但都能导向成功。

坦普尔顿回忆起一座学校，这座学校靠近坦普尔顿成长的田纳西州的温彻斯特市。这所学校是一位名叫肖民·韦伯的老人开办的。该校除阅读、写作和算术外还教授更多的东

西，它的座右铭是“我们教授个性”。韦伯认为教学生们生活的法则和拉丁文历史、数学一样是他的主要目标。韦伯学校的许多毕业生后来举国闻名，他们的成功和他们从这位创建人那里学到东西是分不开的。

坦普尔顿说：“我将为那些大中学生撰写有关生活法则的最好的论文提供奖金。我希望这会产生滚雪球般的美好结果。撰写论文的学生必须广泛涉猎伦理、宗教和哲学领域，因此，在很早的年龄，他们就会形成自己的法则，并学会总结它们。获奖论文出版后会影响到其它人，逐渐地，一门有关生活法则的学问建立起来了”。

“更进一步考虑，甚至有可能发展一个生活法则的世界理事会。我相信每种宗教都信仰这些法则。我们因此可以提出一个世界观点：这些法则可以消除个人甚至国家之间的纷争。因为对统一我们的这些法则，我们会得到更深的理解”。

“我的估计是，如果有数以百计的这种法则，百分之九十九的人会严格赞同的。那么就可能为大中学生准备教科书，以便开一门生活法则的课程。我相信，这一计划能帮助宗教界和政府更方便地相互合作”。

在你通向成功和快乐的路途上，第一步教会你学习生活的法则。请学习这些法则并寻找新的法则。我们已考虑过的法则并不多，其目录如下：

- | | |
|-------|------------|
| 1. 诚实 | 7. 谦逊 |
| 2. 可信 | 8. 让别人快乐 |
| 3. 忠实 | 9. 奉献 |
| 4. 坚忍 | 10. 向其他人学习 |
| 5. 热情 | 11. 快乐 |
| 6. 精力 | 12. 利他主义 |

还有许多法则，也许成百上千。请你从这十二个法则开始，并在你的生活中应用它们。你缺少精力吗？你会使用额外的热情吗？请将上述目录当作一份检查单，用它来检查你自己的实力和缺陷。切记：生活法则是成功和快乐人生的奠基石。

第 2 步

全 力 以 赴

在坦普尔顿作投资顾问的四十年间，他看到许多家族为他们的后代留下大笔财富。这种遗产继承解决了一些问题。但同时又造成更多的问题。他喜欢引用宾夕法尼亚建州人的话：“继承大笔遗产的人感激父亲的关心，但被教会过简朴生活的人更感激父亲的智慧”。

坦普尔顿研究数以百计的顾客后，还从未看出快乐和继承财富之间的联系。实际上在多数情况下，财产继承弊大于利，它带给人们错误的价值观，并且造成人们还没有骄傲的资本就妄自尊大，造成人们减弱奋斗的锐气。

坦普尔顿确信年轻人应挣自己的花销。孩子早在六岁时就应学会干活。尽管这需要父母花时间和想象去弄清楚六岁的孩子能做些什么有用的事情，仍有许多活动能养成孩子工作的自豪感和教会他们工作的意义。在农村，孩子们能照管柠檬摊，或种萝卜卖给杂货店，或收集罐头盒以获得储蓄。在城市里，可以安排孩子们在房间周围干家务活。

坦普尔顿是在南部农村长大的。他认为农村孩子在以后的生活中很少在这一法则上遇到麻烦。在农村，孩子们可以喂养家畜，或帮忙准备食物。在很早的年龄，他们比城市的伙伴们更可能成为家庭的有用成员。因此，他们成熟较早，

而且对生活法则有稳定的理解。

与当代心理学观点相反，在许多方面，孩子们是小大人。他们热切希望自立。因此，当一位母亲为其女儿代做课外作业，感到她在帮助自己的女儿。假如她这样做了，这孩子第二天在学校里会得到好分数。但从长远观点来看，她实际上是在伤害这孩子。对孩子更有好处的是，让她自己去走更长、更艰苦的道路，引导她自己独立地做长除法。这样她才会有个人自尊和自信，感到自己更象成人，并能在学校更好地迈进一步。因为今天的课程是以前面学习为基础的，如果母亲使女儿在前进中漏掉一步，那女儿可能在以后的学习中遇到麻烦。

在第一步我们已谈到成功的人要向其他人学习。通过仔细的观察，你能辨别出别人的错误，并能避免自己犯这些错误；你也能看出谁是快乐的，他们为什么快乐。培养你自己观察你们学校、你们公司、你自己家里的这些情况，并且倾听他们说些什么。明智地倾听是成功的关键。因为你正在汲取别人的智慧，还有愚蠢，并开始识别两者。

永远不要忘记学习是一生中的重要大事。坦普尔顿回忆起他中学的一位朋友。这位朋友还未毕业就谋到一份工作，从此再也没读过书，空闲时间里，他看电视，逛电影院，打猎或钓鱼，而不是努力发挥自己的才智。到五十岁时，他受的教育还不及十六岁。这就是虚度年华的表现。虚度的一生从来就不是成功的一生。

事实上，一旦走出学校，我们有机会学到更多的东西。因为学校是一种温室环境，只有在步入社会以后，我们才遇到现实生活，一旦进入社会工作，知识就开始起更重要的作用。我们可以用自己的实践去检验它们，更深刻地理解它们。

并吸取其要旨。

几年前，坦普尔顿为自己树立了一个目标，每天要学些新东西。要做到这一点最重要的是，在没有学会一个生单词的意义、没有新见解、没有经历一种新鲜体验、思想和感受之前，不能放过一天的时间。如果你乘公共汽车注意一下其它乘客，你会发现他们中大多数人什么也不干，他们只是坐在那儿。他们在考虑什么有意义的事吗？他们在解决一个问题？很可能他们正在白白地浪费时间。但那些想取得进步的人不会浪费公共汽车上这段时间。他们会研究、阅读或写作，他们能取得成功。在去学校或工作地的来回路上，他们充分抓紧时间，以获得自我完善、成果和继续学习。

听听公共汽车上乘客们的谈话，你就能相当准确地猜出谁会获得成功，谁不会。如果你听到某人说：“他说什么什么，她说什么什么，然后他说什么什么”，你可以打赌说这个人不可能取得进步。但如果你听到某人说：“这是我昨天学的，这是我希望今天完成的”，那么这个人肯定会获得成功。

除了完善倾听的技巧外，成功者还要学会提问。在你说话的时候，你不可能学得太多。要养成自省的习惯：“我能从这人身上学到什么吗？”寻找人们喜欢谈论的东西，然后就有兴趣的地方提问。这种习惯会使你从两方面获益，你提些聪明的问题会让人感到高兴，同时你自己也学到东西。

成功者征求意见而不是常常提意见。坦普尔顿年轻时曾在得克萨斯州的达拉斯市为国内地球物理公司服务过，他用这段工作经历说明了这种策略。那是他大学毕业后第一次较重要的工作。他一心想获得成功，为此他每周至少一次接近雇主，询问：“我应该做些什么来改进工作呢？”这一策略产生两重效果。坦普尔顿既学到怎样做好工作，也让他的老板

感觉到他是多么真心地希望改善工作。一年内，他成为该公司主管财务的副经理。他确信始终如一的好问态度是他进升的关键。

“如果你是我，你会干什么？”这个问题是通向成功的垫脚石。通过询问这一问题，你不仅会得到创造性建议，而且人们会认为你是事业生涯注定会发迹的那种人。

成功的候选人应经常带着书。无论是在机场等飞机还是在地铁上握着防摔带，你都能抓紧这几分钟。你可以考虑公司业务或分析时局或仅仅阅读，来提高你的认识并拓宽你的知识面。

如果某次约会你早到了，你可以看看报纸来打发等待的时光，随时带着书籍和报纸——你的便携式图书馆，你就能利用零碎时间来完成一些事情，这会使你的事业取得更快的进展。

对于拥有完美榜样形象的人，成功的来临要容易得多。坦普尔顿在这方面是很幸运的。坦普尔顿出生在田纳西州威旗斯特的一座小镇的中等收入的家庭里。他父亲哈维·马克斯韦尔·坦普尔顿尽管未上过大学，但却是一位专业律师。但是，在不足两千人的小镇里单靠从事法律工作无法营生。于是他购置了一台轧棉机。操作这台机器有时一季度能轧二千包棉花。尽管帮农民轧一包棉花只收两美元，但这已足够维持坦普尔顿一家全年的生计。哈维在经营轧棉机上表现出企业家的天资，后来他儿子约翰也继承了这种特征。

但这仅仅是开端。哈维·坦普尔顿和他儿子一样，从不满足于这留有余力的成果。

哈维的生意转向棉花囤积的投机、零售肥料和纽约新奥尔良棉花交易上进行有利的投机。小约翰热切地听着运气和