

造就政坛雄杰 铸成百万富翁



创富学

拿破仑 · 希尔
Napoleon Hill

主编：刘晓明 编书森

创富学的受益者：

- ★ 美国唯一连任四届的总统罗斯福 ★
- ★ 印度救星、圣雄甘地 ★
- ★ 控制了美国1/4经济命脉的银行巨子摩根 ★
- ★ 闻名全球的金融大亨贾尼尼 ★

企业管理出版社

B848.4
L75

创 富 学

——拿破仑·希尔成功学 17 条黄金定律
在经营上的应用

主 编 刘晓明 侯书森
副主编 陈正惠 江 华 万 多

企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

创富学/刘晓明,侯书森主编. - 北京:企业管理出版社,1997.8

ISBN 7-80001-952-7

I. 创… II. ①刘… ②侯… III. 企业管理-经济理论
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 19535 号

创 富 学

刘晓明 侯书森主编

企业管理出版社出版

新华书店总店发行

北京朝阳区飞达印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开 22 印张 550 千字

1997 年 7 月第 1 版 1997 年 8 月第 1 次印刷

印数:1-30000 册

* * *

ISBN 7-80001-952-7

F·950 定价:29.80 元

前 言

在美国的商界、政界和学术界，有一个名字几乎人人喻晓，这就是拿破仑·希尔(Napoleon Hill 1883 - 1970)，他是美国、也是世界当代最杰出的成功学家，创造性地构建了全新的成功学的科学体系。拿破仑·希尔师从杰出的成功学家和企业家卡耐基，是卡耐基指引他走上研究成功学之路，然而，希尔在人际学、创造学、成功学、创富学等领域所取得的成就比他的导师卡耐基更大，因此也有着更高的地位和更大的影响。

拿破仑·希尔经过数十年的探索和研究，总结出了成功学的17条准则，这些准则被誉为“黄金定律”，它们是：

- 1、积极的心态
- 2、明确的目标
- 3、多走些路
- 4、正确的思考方法
- 5、高度的自制力
- 6、培养领导才能
- 7、建立自信心
- 8、迷人的个性
- 9、创新致胜
- 10、充满热忱
- 11、专心致志
- 12、富有合作精神
- 13、正确看待失败

- 14、永葆进取心
- 15、合理安排时间和金钱
- 16、保持身心健康
- 17、养成良好的习惯

这 17 条定律涵盖了人类取得成功的所有主观因素,它使成功学这种看似玄奥神秘的东西变成了具体的、可操作性很强的准则。这无疑为千千万万寻求成功之路的“问津者”架设了一座由 17 个坚实的桥墩构架而成的通往成功彼岸的桥梁。

拿破仑·希尔“成功学”的问世,是本世纪美国乃至世界的重大事件之一。他的著作《成功规律》(八卷本)、《思考致富》、《人人都能成功》(与他的弟子克里曼特·斯通合作),已被译成 26 种文字印刷行世。其读者遍及世界五大洲的 50 多个国家。畅销 2000 多万册。

在拿破仑·希尔成功学的理论框架下,各种“成功学”和“致富学”得以发轫和盛行。希尔创立的“希尔基金会”已成为美国政商两界顶尖人物的“进修学院”,希尔本人也被誉为“百万富翁的创造者”和“政坛雄杰的塑造人”。他的铸造富豪和精英的 17 条黄金定律,泽惠了美国几代政商两界巨腕。美国第 26 任总统西奥多·罗斯福、第 27 任总统霍华德·塔夫脱、第 28 任总统富兰克林·罗斯福、第 32 任总统伍德罗·威尔逊、汽车大王亨利·福特、石油大亨洛克菲勒、出版业巨子海福纳、柯达公司总裁伊士曼等等都是这“17 条黄金定律”的受益者和支持者。

“创富学”作为“成功学”的一个最重要的分支,在现代社会受到渴望发展经济和发家致富的人们的热烈欢迎。印度开国总理圣雄甘地与希尔博士晤面,并研读了他的著作后,下令印度全国学习拿破仑·希尔的成功学,甘地希望藉此帮助印度脱穷致富,这个目的虽然最终未能全部实现,但印度却因为希尔的“17 条黄金定律”而诞生了众多灿若星辰的富豪。

拿破仑·希尔的“17 条黄金定律”第一次成功的实验是：他对 3000 多名从未做过推销工作的人用很短的时间进行训练，把 17 条定律现实化，结果这 3000 名普通人，95% 的成长为美国当时最优秀的推销商，在不到 6 个月的时间里，大部分人各自赚进 100 万美元，他们分别付给希尔 3 万美金作为“谢师礼”。这成为“希尔 17 条定律”的第一个神话。

轮船大亨罗伯特·达拉曾不无感慨地说过这样一句话：“如果我在 50 年前就学到这 17 条定律，可能只需要一半的时间，我就能取得目前的成就。”这席话非常耐人寻味。

我们编撰《创富学》这本书，旨在挖掘拿破仑·希尔“17 条黄金定律”在创富理财方面的实用价值。以期在中国这块目前尚属贫穷的国度，造就出一批批富豪，一片片富园。最终达到人人富裕、个个财足的理想境界。

改革开放的新时代，为诞生一大批富豪提供了肥沃的土壤，这个时代是前所未有的，也是今后任何时期也不可能再现的，它为一切有志者提供了非常难得的创富环境和机遇，错过了这个机遇，将会使一切有志者遗憾终身。那末，怎样才能有效地抓住机遇，相信拿破仑·希尔的成功学能给您启迪。但愿这本《创富学》能成为您的益友，我们希冀她能给您带来一片新的天空，透过《创富学》这扇窗户，您会惊奇地发现：

“创富的天空原来是如此的蔚兰和美丽！”

编 著 者

一九九七年七月

第一章 积极的心态

一个人能否成功,关键在于他的心态。成功者总是怀有积极的心态,而失败者总是怀着消极的心态。

一、PMA:创富者的心理法宝

我们怎样对待生活,
生活就会怎样对待我们。
我们怎样对待别人,别人
就会怎样对待我们。

PMA 是英文 Positive Mental Attitude 的缩写。译作“积极的心理态度”。意即以积极的心态对待人生。与 PMA 相对应的是 NMA,它是英文 Negative Mental Attitude 的缩写。译作“消极的心理态度”,意即以消极的心态对待人生。在世界成功学领域“PMA”与“NMA”已成为积极的心态和消极的心态的专有代名词。

成功学的创始人拿破仑·希尔特别重视人的心态,他认为,一个人能否成功,关键取决于他的心态如何。成功者与失败者的差别

在于前者以“PMA”去对待人生，后者则以“NMA”去面对生活。积极的心态是成功者的法宝。

◇能否成为富豪，首要的即在于你心态如何

两个具有不同心态的人从牢房的窗口同时向外望着：

一个人看到的是暗夜和天空中的乌云。

而另一个人看到的却是暗夜里朦朦的月色和云缝里点点的星光。

为什么有些人能够成为富豪？成为富豪者首先即在于他具有积极的心态(PMA)。心态不同，所看到的夜景竟是如此的不同。成功的创富者总是运用 PMA 黄金定律去支配自己的人生，即用“积极的心态”来面对这个世界，面对一切可能出现的困难和险阻。他们始终用积极的思考、乐观的精神、充实的灵魂和潇洒的态度支配、控制自己的人生。他们不断地克服困难，从而不断地走向成功。而失败者则精神空虚，他们受过去曾经经历过的种种失败和疑虑的引导和支配，以猥的心理、卑怯的灵魂、失望悲观的心态和消极颓废的人生目的作前导，其后果只能是从失败走向新的失败，至多是永驻于过去的失败之中，不再奋发。

仔细观察比较一下成功者与失败者的心态，尤其是关键时候的心态，我们就会发现“心态”导致人生惊人的不同。

在推销员中，广泛流传着一个这样的故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋呢？”于是放弃努力，失败沮丧而回；另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，这皮鞋市场大得很呢。”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。

这就是一念之差导致的天壤之别。同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人满怀信心，大获全胜。

拿破仑·希尔告诉我们，我们的心态在很大程度上决定了我们人生的成败：

1、我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们。

2、我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们。

3、我们在一项任务刚开始时的心态决定了最后有多大的成功，这比任何其他的因素都重要。

4、人们在任何重要组织中地位越高，就越能找到最佳的心态。

当 PMA 与其他 16 条黄金定律紧密结合后，就能创造富豪，达到成功的彼岸。

◇积极的心态使他终成香港首富

积极的心态是创富的法宝。李嘉诚秉承父志，以积极的心态奋斗不已，终于从一个推销员攀到“港人首富”的宝座上。这一活生生的例子正是对“心态致富”的最好的说明。

在香港，李嘉诚的名字几乎是家喻户晓，李嘉诚的事迹也是有口皆碑。然而在这位工商巨子被尊为“天之骄子”、“财界猛龙”、“港人首富”等名誉背后，却凝聚着一段艰辛而令人钦服的创业历程。

1928 年，李嘉诚出生于广东省潮州市一个普通小学教师的家庭，1937 年，日本帝国主义的铁蹄践踏了他的家乡。随父母背井离乡，流落到香港。来到香港不久，李父就在饥寒交迫中病逝了。临终前，父亲把他叫到身边嘱咐道：“阿诚，我今一病不起，看来将离人世，要嘱咐你的是，人生在世，做人做事，要有骨气，好汉不怕出身苦，勤学苦斗有来日。天下无难事，只怕有心人。失意勿灰心，得意勿忘形。秉先辈教诲，谨记莫误身。”

父亲病逝时，李嘉诚年仅 13 岁。从此李嘉诚稚嫩的双肩挑起照顾母亲、抚养弟妹的重担，他被迫退出学堂，开始在茫茫人海中挣扎、苦斗。开始他是靠打短工维持一家生计。由于他过早地踏入社会，因此也过早地成熟了。14 岁时，他由朋友介绍到一家小塑料玩具厂当推销员。

他时时不忘父亲的临终教诲：“好汉不怕出身苦”，始终以积极的心态对待人生。推销员的工作，既是一件很辛苦的工作，也需要一定的才干，甚至是特殊的本事，首先就是要能跑，当初，李嘉诚在茶房打短工时就已经练就了这一本领。他能 12 小时不落座，不感到腰酸腿痛。自从干上了推销员，为了节省一分一角钱，他上班不坐车，10 来里路，跑步上班。联系业务，一个上午，能在香港大街上打个来回。做推销员的另一种本事就是脸皮厚，要“能缠”。在这方面，李嘉诚有自己的办法。他说：“别人不想买东西时，无须三番两次劝人家。我只想一口气做成功，不让人家给推掉，这就要事先想好几套应付的办法。”有些人认为，做推销员必须要“能说会道”，但李嘉诚却不以为然，办法是，随时注意市场变化和居民中使用这类产品的实际情况，拥有预测市场需求的能力。当别人已经有了某种商品，你再去推销，就会马后炮，因此要做到心中有数。李嘉诚曾回忆说，当初他做推销工作时，曾把香港划分为若干区域。对每一个区域的居民生活情况、市场需求情况，在自己随身带的小本中都有详细记录。他当初推销的是塑料制品，产品一出产，便知道该领什么，到什么地方去推销，因而在他当了一年推销员以后，所推销的产品比同仁中任何人都多。

求知心切的李嘉诚，并未因负荷过重而放弃学习文化知识。他日间工作，晚阅读夜校，每天工作学习都在 16 小时以上。功夫不负苦心人，经过 6 年的勤奋工作和学习，他不但精通了英语、管理等学科，还以卓著的推销才能，得到了老板的充分信赖。

由于他的出色表现，李嘉诚 20 岁那年就当上了工厂的业务经

理,视野比以前开阔多了,与人的交往相对也增多了,他永不满足现状,工作中除熟悉本岛市场行情外,还要随时了解国外市场情况。当时,由于通讯设备落后,信息反馈速度缓慢,他也只能通过报刊来了解国外市场的周期性变化,通过坐茶馆或玩娱乐场所了解某一方面的行情。多方面信息一汇集,目标决策也就定下来了。因此,在他当业务经理期间,工厂的产品十分畅销,致使不少推销员经常向他讨教。经他的指点、帮助后,一般能较好地完成任务。

然而,正当别人认为他可以青云直上、大展宏图的时候,他却毅然地辞职了。李嘉诚辞职的原因归结起来主要有两点:一是战争创伤的医治需要实业家的发展,二是塑料行业大有可为。他正是看清了形势,才决定离开老板而自闯天下。

辞职后,李嘉诚自己开设了一家专门生产玩具及家庭用品的小塑料厂,取名为“长江塑料厂”。据他自己讲,取这个名字是为了提醒自己,“因为长江象征着伟大的中华民族,汹涌澎湃,奔腾不息。同时也有大江不择细流之意”。当时的“长江”,确实是一支细流。创办伊始,没有资金,没有人才,只请来了几名工人协助工作。这样,在创办的最初几年,他熬过了艰辛的日日夜夜,身兼数职,既要管理厂务,又要跑街推销,用广东话来形容,即为“一脚踢”。直到50年代中期,李嘉诚发迹的机遇终于来了。李嘉诚与别的创业老板一样,希望事业平步青云。为此,他急于扩大生产,便向朋友告贷,周转资金。同样,他也遇到所有不成熟企业家碰上的普遍问题:产品出现积压,资金周转不灵。由于他没有富亲,一般朋友的钱也不能长期占用。因此,李嘉诚一度面临破产的境地。据说,有一天晚上他围绕着厂子转悠了大半夜。几次向河边走去,不管他是否想自杀,其心境可想而知了。绝望中,他想到了一个远亲,指望从那里借一点钱度过危机,结果遭到拒绝。其实这也难怪,谁敢对他这样的厂子下赌注?后来他又抱着侥幸的心理去求一个经销商。这个经销商答应去看看。于是这位经销商来到李嘉诚的工厂,李嘉诚如

实地介绍了工厂的情况。这个经销商边看边摇头，绕着厂子转了一圈，最后沿着河边走了。

但李嘉诚并没有被困难吓倒，他静下心来仔细总结了自己失败的原因，是自己操之过急，名个环节配合不当，产销脱节所造成。经过分析后，他果断地收缩生产规模，把得力的人派去推销产品。这时，李嘉诚已经注意到，物色优秀的推销代理商是非常重要的着一着棋。因为生产厂家没有自己灵通的推销渠道、信息反馈、产品销售网点，只能请人代理，听人摆布。为此，他背着自己的产品跑遍了港岛，拜访了 500 个代理商。这次出访收获很大，因为产品好，不但得到了几个经销商的支持，支付给一些定金，而且还发现了一个非常重要的信息，即各大商店几乎都没有出售美丽的塑料花，港人喜欢摆设，需要塑料花。这是一个潜在的大市场，而且产品的生产技术要求并不很高，因此当他度过危机后，决定大量生产塑料花。很快他的塑料花厂最终成为世界同行业中最大的工厂。

“好汉不怕出身苦，勤学苦斗有来日。”这种积极进取，顽强向上的心态，终于成就了李嘉诚。

◇积极的心态源于对生活乐观的精神

积极的心态源于对生活的乐观精神，凡事不要想得太悲观、太绝望，否则你眼中的世界将是一片灰暗。对待生活应该以乐观自信的态度。

那么怎样才能培养乐观的精神呢？培养乐观的精神可以采取如下方法：

1、不要做一个受制于自我的困兽，冲出自制的樊笼，做一只翱翔的飞鹰吧！

只要是抱着乐观主义，就必定是个实事求是的现实主义者。而这两种心态，是解决问题的孪生子。最不足以交往的朋友，是那些

悲观主义者和一些只会取笑他人的人。真正的朋友,该是“没有什么大不了的,只是有些不方便而已!”这种类型的人。当我们帮助朋友时,不要只着重分担他的痛苦和说些愚昧的安慰的话。如果要建立亲密的关系,就必须有共同的人生价值和目标。

2、当情绪低落时,不妨去访问孤儿院、养老院、医院,看看世界上除了自己的痛苦之外,还有多少不幸。如果情绪仍不能平静,就积极地去和这些人接触;和孩子们一起散步游戏,把自己的情绪,转移到帮助别人身上,并重建自己的信心。通常只要改变环境,就能改变自己的心态和感情。

3、听听愉快、鼓舞人的音乐。不要看早上的电视新闻。你只要瞄一眼权威性的报纸的第一版的新闻就够了,它已足以让你知道将会影响你生活的国际或国内新闻。看看与你的职业及家庭生活有关的当地新闻。不要向诱惑屈服,而浪费时间去看别人悲惨的详细新闻。在开车上学或上班途中,可听听电台的音乐或自己的音乐带。如果可能的话,和一位积极心态者共进早餐或午餐。晚上不要坐在电视机前,要把时间用来和你所爱的人谈谈天。

4、改变你的习惯用语。不要说“我真累坏了”,而要说“忙了一天,现在心情真轻松”;不要说“他们怎么不想想办法?”而要说“我知道我将怎么办。”不要在团体中抱怨不休,而要试着去赞扬团体中的某个人;不要说“为什么偏偏找上我,上帝?”而要说“上帝,考验我吧!”不要说“这个世界乱七八糟”,而要说“我要先把自己家里弄好”。

5、向龙虾学习。龙虾在某个成长的阶段里,会自行脱掉外面那层具有保护作用的硬壳,因而很容易受到敌人的伤害。这种情形将一直持续到它长出新的外壳为止。生活中的变化是很正常的,每一次发生变化,总会遭遇到陌生及预料不到的意外事件。不要躲起来,使自己变得更懦弱;相反,要敢于去应付危险的状况,对你未曾见过的事物,要培养出信心来。

6、重视你自己的生命。不要说：“只要吞下一口毒药，就可获得解脱。”不妨这样想，“PMA 将协助你渡过难关。”你所交往的朋友，你所去访问的地方，你所听到或看到的事物，全都记录在你的记忆中。由于头脑指挥身体如何行动，因此你不妨从事高级和最乐观的思考。人们问你为何如此乐观时，请告诉他们，你情绪高昂是因为你服用了“安多芬”。

7、从事有益的娱乐与教育活动。观看介绍自然美景、家庭健康以及文化活动的录像带；挑选电视节目及电影时，要根据它们的质量与价值，而不是注意商业吸引力。

8、在幻想、思考以及谈话中，应表现出你的健康情况很好。每天对自己做积极的自言自语，不要老是想着一一些小毛病，像伤风、头痛、刀伤、擦伤、抽筋、扭伤以及一些小外伤等。如果你对这些小毛病太过注意了，它们将会成为你最好的朋友，经常来“问候”你。你脑中想些什么，你的身体就会表现出什么。在抚养及教育孩子时，这一点尤其重要，要专门想着家庭的好处，注意家庭四周的健康环境。有一些父母，似乎比其他人更关心孩子的健康与安全，反而使他们的孩子变成了精神病患者。

9、在你生活中的每一天里，写信、拜访或打电话给需要帮助的某些人。向某人显示你的 PMA，并把你的 PMA 传给别人。

10、把休息日变作培养“PMA”的日子。成功人士生活中的三大支柱就是：信仰、良好的家庭关系以及高度的自尊心。

将这 10 条培养乐观精神的方法不断地在心理和行动上去体验和操作，就会使得自己具备乐观向上的品格，这就会使你有可能成为精神和物质两方面的富豪。

二、心态致胜：相信自己能成功

假使一个人是对的，他的
世界也是对的。

◇如果你是对的，你的世界也是对的

星期六的早晨，一个牧师正在为第二天的讲道辞煞费苦心。他的妻子出去购物了，外面下着小雨，儿子强尼无所事事，烦躁不安；牧师随手抓起一本旧杂志，翻了翻，看见一张色彩鲜丽的世界地图。于是他把这一页撕下来，然后把它撕成小片，丢在客厅的地板上说：

“强尼，你把它拼起来，我就给你一块巧克力。”

牧师心想，他至少会忙上半天，自己也能安静地思考明天的布道辞。谁知不到十分钟，儿子敲响了他书房的门，他已经拼好了。牧师十分惊讶，强尼居然这么快地拼好了。每一片纸头都拼在了它应该的位置上，整张地图又恢复了原状。

“儿子，你怎么这么快就拼好啦？”牧师问。

“噢，”强尼说：“很简单呀！这张地图的背面有一个人的图画。我先把一张纸放在下面，把人的图画放在上面拼起来，再放一张纸在拼好的图上面，然后翻过来就好了。我想，假使人拼得对，地图一定拼得不错。”

牧师非常高兴，给了儿子一块巧克力，说：“你不但拼好了地图，而且也教给了我明天布道的题目——假使一个人是对的，他的世界也是对的。”

这个故事的意義非常深刻，如果你不满意自己的现状，想力求改变它，那么首先应该改变的是你自己。即“如果你是对的，你的世

界也是对的。”

假如你有积极的心态，你周围所有的问题都会迎刃而解。

◇心态致富，相信自己能成功

在你创富的过程中，最重要的是相信自己能成功！

日本企业家西村金助的故事即告诉了我们这样一个道理：积极的心态可以致富，要相信自己有能力创富。

西村金助原是一个身无分文的穷光蛋，但是他从没对自己有一天能成为富翁产生过怀疑。他顽强进取，处处留心，做生活的有心人，做致富的有心人。他的这种积极的心态帮助了他，面对现状他不沮丧、不气馁，而是力求向上，力求改变现状，这种心态终于使他创富成功。

西村先借钱办了一个制造玩具的小沙漏厂。沙漏是一种古董玩具，它在时钟未发明前用来测逢每日的时辰；时钟问世后，沙漏已完成它的历史使命，而西村金助却把它作为一种古董来生产销售。

沙漏作为玩具，趣味性不多，孩子们自然不大喜欢它，因此销量很小。但西村金助一时找不到其它比较适合的工作，只能继续干他的老本行。沙漏的需求越来越少，西村金助最后只得停产。但他并不气馁，他完全相信自己能够战胜眼前的困难，于是他决定先好好休息和轻松一下，他便每天都找些娱乐，看看棒球赛，读读书，听听音乐，或者领着妻子孩子外出旅游。但他的头脑一刻也没有停止开拓的思考。机会终于来了，一天，西村翻看一本讲赛马的书，书上说，“马匹在现代社会里失去了它运输的功能，但是又以高娱乐价值的面目出现。”在这不引人注目的两行字里，西村好像听到了上帝的声音，高兴地跳了起来。他想：“赛马骑用的马匹比运货的马匹

值钱。是啊！我应该找出沙漏的新用途！”

就这样，从书中偶得的灵感，使西村金助精神重新振奋起来，把心思又全都放到他的沙漏上。经过几天苦苦的思索，一个构思浮现在西村的脑海：做个限时3分钟的沙漏，在3分钟内，沙漏里的沙子就会完全落到下面来，把它装在电话机旁，这样打长途电话时就不会超过3分钟，电话费就可以有效地控制了。

想好了后西村就开始动手制作。这个东西设计上非常简单，把沙漏的两端嵌上一个精致的小木板，再接上一条铜链，然后用螺丝钉钉在电话机旁就行了。不打电话时还可以作装饰品，看它点点滴滴落下来，虽是微不足道的小玩意，却能调剂一下现代人紧张的生活。

担心电话费支出的人很多，西村金助的新沙漏可以有效地控制通话时间，售价又非常便宜。因此一上市，销路就很不错，平均每个月能售出3万个。这项创新使原本没有前途的沙漏转瞬间成为对生活有益的用品，销量成千倍地增加，面临倒闭的小作坊很快变成一个大企业。西村金助也从小业主摇身一变，成了腰缠亿贯的富豪。西村金助成功了，赚了大钱，而且是轻轻松松，没费多大力气。可是如果他不是一个心态积极的人，如果他在暂时的困难面前一蹶不振，那么他就不可能东山再起，成为富豪。

所以你首先应该具有的是积极心态，相信自己一定能成功。只要有了这种心态，成功就不会太遥远。

相反，消极的心态则会摧毁人们的信心，使希望泯灭；消极的心态就像一剂慢性毒药，吃了这副药的人会慢慢地变得意志消沉，失去前进的动力，因而也就失去了未来的希望。

消极心态最可怕的是限制了人的潜能的发挥。

一个人的行为方式不可能永远与自我评价相脱节，消极心态者不但想到外部世界最坏的一面，而且想到自己最坏的一面，他们不敢祈求，所以往往收获甚少。遇到一个新东西，他们的反应往往