

新世纪创富宝典

希尔

永不衰落的创富经典

创富



柏桦/著



掌握创富法则 成为新世纪致富高手

西苑出版社
XIYUAN PUBLISHING HOUSE

新世纪创富宝典丛书

希尔创富

——永不衰落的创富经典

柏桦 著

西苑出版社

前 言

这是一个涌现富翁的时代。

今天，有越来越多的人通过自身努力成了百万富翁，今天也有数以万计的人正在白手起家，努力奋斗，希望跨入百万富翁的行列。对那些成功者而言，今天是春风得意享受美好时光的时刻，而对那些正在奋斗的人来说，聆听致富之道恐怕是他们最愿做的事之一了。

有没有什么方法可以使一个穷人迅速变得富有呢？当然有，那便是拿破仑·希尔的创富宝典。

在美国，拿破仑·希尔是家喻户晓的成功学大师。1883年10月26日，他出生在美国弗吉尼亚的一个贫穷之家。18岁那年，他正上大学，并为一家杂志社工作。他有幸被派出采访钢铁大王、人际关系学家卡内基，卡内基很欣赏他的才干，征询希尔是否愿意从事对美国成功人士的研究工作，希尔当即同意了。

在以后的20年中，经卡内基的介绍，拿破仑·希尔采访了包括福特、罗斯福、洛克菲勒、爱迪生、贝尔等著名人士在内的500多位成功者，并进行了深入研究。

在整整20年后，希尔完成了划时代意义的八卷本《成功规律》。这部书立刻成为激励千百万人获得财富和权势的教科书。同时，希尔也成了美国社会享有盛誉的学者。

数年后，他辞谢官职，集中全部精力从事著述。1937年他完成了《思考致富》一书。1960年，他又和斯通合著了《人人都能成功》，这本书又为他赢得了极大的荣誉和尊敬。

拿破仑·希尔的学说在美国影响极大，希尔本人也被誉为“百万富翁的创造者”，他书中的17条定律被誉为“铸造富豪”的法则。

美国的第26任总统西奥多·罗斯福、27任总统霍华德·塔夫脱、28任总统富兰克林·罗斯福、32任总统伍德罗·威尔逊、汽车大王亨利·福特、石油大王洛克菲勒、出版大王海福纳等都是希尔学说的受益者和支持者。

《希尔创富》一书便是再度向中国读者介绍拿破仑·希尔的创富学。本书介绍了拿破仑·希尔学说的主要内容，同时又根据新的时代、新的国情做了必要的阐释和说明，使拿破仑·希尔的学说对中国读者来说更加适用，更好理解，更加具有可操作性。本书在维持拿破仑·希尔学说的完整性的同时，注重了内容的简洁易懂，能够使人迅速地把握成功创富的要诀。

你想成为富翁吗？那你就读一读《希尔创富》一书吧。记住，这是一本铸造富翁的奇书，但愿它会为你的一生带来转机，使你成功致富，且享受幸福。

第一章 心态是创富的主宰

1. 滚滚财富源自积极态度

纽约的零售业大王伍尔沃夫(F·W·WOOLWORTH)的青年时代非常贫穷。他在农村工作,一年中几乎有半年的时间是打赤脚的。

他创富的秘诀是什么呢?就是将自己的心灵充满积极思想,如是而已。他借来300美元,设立了一家商品售价全是5分钱的店。他所设立的第一个店铺开设在纽约,但经营失败,曾经有全天营业额不到2.5元,最初设立的4个店中,共有3个店完全失败。

但是,借债经营并非良法,因此以稳扎稳打、慢慢扩展为方针,开业10年间,已设立了10家分店。

后来,他一跃成为全美一流的资产家,建立了当时世界第一高大的楼宇,那就是纽约市有名的伍尔沃夫大厦。他以现金支付高达1400万美元的建筑费,并在住宅内设置价值10万元的管风琴。以前,当他还是穷小子时遭遇无数挫折,几乎丧失自信,母亲来探望他,并且紧紧握住他,说:“不要绝望,总有一天你会成为富翁。”

伍氏曾经写信赞扬希尔博士:“我因实践您的‘自我创富学’而成功地建立了一系列的连锁店。我相信伍尔沃夫大楼可以说

是建基于您的学说之上。”

蒙纳根(THOMAS MONAGHAN)是虔诚的天主教徒,入过意大利的修道院就读。他做神父不成,却爱上了意大利薄饼(PIZZA)。

他想做薄饼的生意,但每一个人都告诉他:“你完全缺乏这方面的知识,你没有可能做到薄饼的生意。”

没有可能?蒙纳根是希尔博士“自我创富学”的拥护者,将《心理创富法》与《积极心态成功学》两本书都念得出来。于是充满了积极思想的他,排除万难,于1962年在密西根州开设第一间“多棉劳”薄饼店。

30年后,他在全球拥有5000多间分店,成为“薄饼大王”(PIZZA KING)。

“多棉劳”已进军香港,誓言要成为“香港最大的薄饼外卖专门店”。它最大的特色是电话订购后30分钟内保证送到,否则减收10元。

你想不想赚更多钱、活得更惬意、减少疲惫、增加效率、对社会更有贡献、身体更健康、与家人相处得更和睦呢?只要你有正确的心态,这些事都绝对可能实现。

创富学大师拿破仑·希尔有一句名言:“你有困难吗?好哇!这就是教我们要积极勇敢地面对人生,不要退缩,不要逃避——困难就是考验,锻炼;你能通过这些‘障碍物’,你就会变成PMA战士,创富的先锋。”

美国目前有3万多所学校教人做各种事,从修指甲到操作重机械、烫头发等无所不包。但是除非你有正确的心态,否则任何一所学校都不能教你如何出类拔萃。每个人都同意,一件事能否成功,主要看主事者的态度如何。简单地说,态度比天资更重要。

尽管有充分的证据证明正确的心态十分重要,但是从幼稚园

到研究所的整个教育制度,都无视于它的存在。90%的教育,都把重点放在学习事实及数字,只有10%着重“感觉”或态度,而且其中大多是针对体育及相关活动(乐队、啦啦队等)。

这种比例真令人感到不可思议,因为大脑中“思考”的部分只有“感觉”部分的10%。根据哈佛大学的研究,85%成功的原因,是由于态度正确;只有15%才是因为技术卓越。也就是说,当前的教育以90%的时间及经费,发展15%导致成功的因素;却用10%的时间及经费,发展占成功因素85%的态度。难怪学生及老师都十分渴望有人能指导他们建立正确的态度。

美国心理学之父威廉·詹姆斯说,当代最重要的发现,就是“改变态度,就可以改变一生”。换句话说,目前的态度并不一定能决定你的未来,你仍然可以改变它。

态度这个主题有许多层面,其中之一是与“乐观”有关。乐观的人穿破了鞋子,会很高兴自己又可以脚踏实地了。罗勃·舒勒比喻得好,悲观的人说:“我看见了才相信。”乐观的人却说:“只要我相信,就会看见。”乐观的人采取行动,悲观的人却只会守株待兔。乐观的人看见半杯水,会说杯子是半满的;悲观的人看见半杯水,会说杯子是半空的。理由很简单,前者会再加水进去,后者却会把水倒出来。对社会没有贡献,只知一味取之于社会的人,必然很悲观,而且通常都是宿命论者,因为他始终担心得到的不够多。尽一己之力奉献社会的人,是乐观的、自信的,因为他遇到问题总是自己设法解决。人生的路途中,成败往往只是一线之隔。

例如,闻名世界的赛马纳修,在赛马场上出赛不到一小时,就可以赢得百万元奖金,但这是经过几百小时训练的结果。纳修的身价的确值100万元,是稀有的好马。100万元也可以买100匹价值1万元的马,百万元的马跑得是否比1万元的马快100倍呢?

当然不可能。

那么，百万元的马到底比1万元的马速度快多少呢？阿灵顿杯马赛的赛程共长一又八分之一哩，冠、亚军的奖金相差10万元。几年前的一次比赛中，冠、亚军仅仅相差了1吋，而这1吋之隔就相差了10万元。

1974年肯塔基达比杯马赛中，获得第一名的骑师得到2.7万元奖金，不到2秒钟后，第四名的骑师也抵达终点，但是他只得到30元奖金。人生的所有比赛都是如此，很少改变规则。我们只能学会规则，全力以赴。

事实证明，胜负之分、成败之别往往就在一些小节。例如手表慢了4小时绝对不成问题，因为一看就知道时间不对。但是如果只慢4分钟，问题可就大了。例如要搭10点钟的飞机，你却10点4分才赶到，那就绝对搭不上了。

人生的各种竞赛中，成败之间往往只有极小的差距，但是所得到的报酬却有天壤之别。

“几乎”谈成的买卖拿不到佣金，“几乎”要成行的旅游根本没有趣味，“几乎”可以升级也没办法加薪。差之毫厘，失之千里，而成败的关键就在于“正确的心态”。

为成绩读书的学生，固然可以得到好成绩，但是为求知而读书的学生，必然会得到更好的成绩及更丰富的知识。如果你只为薪水工作，虽然可以得到薪水，但是数目可能不大。如果你为了公司的前途而工作，不仅会获得高薪，也会得到个人的成就感及同事的敬重。

2. 态度决定一切

一提到“态度”，多数人都想到积极与消极两种态度，我们

先看看大家最熟悉的积极态度。

你一定听说过有些夫妇结婚多年却没有子女,于是领养了孩子。不到一两年,他们自己也生育了,这表示什么呢?的确确实有许多人因为生理因素无法生育,但是却有更多人是因为心理因素的影响。

许多夫妇久婚不育,担心后继无人,于是领养了孩子。这时候,就有许多亲友告诉他们:“我的表姊(妹妹、朋友、邻居……)”本来听医生说不能生育,就领养了孩子。没想到几个月之后就怀孕了,如果你们也一样,岂不是太妙了?”

头脑对我们最忠实了,我们发出的指令,它总是唯命是从。这些夫妇原本一直告诉自己的头脑:“我们不能生育。”身体就执行头脑的命令没有生育。后来,朋友把相同状况下的积极例子告诉他们,夫妇俩不免彼此勉励:“如果我们也像他们一样,岂不是太妙了?”这个故事的结局一定可想而知了吧!

几年前,金克拉到密西根州的一个餐会为房地产经纪人演讲,那是一次令他永生难忘的经历。演讲之前,金克拉愉快地和左边的绅士寒暄,这是金克拉当天所犯的最大错误。他问他最近生意如何,原以为他会谈得口沫横飞,没想到他却大吐苦水。他告诉金克拉通用汽车公司正在罢工,所以根本没有人买鞋子、衣服、车子,当然更没人会买房子。他的消极态度深具传染性,金克拉想只有他离开,房里的气氛才会开朗起来。

幸好后来有人问他问题,金克拉的耳根才算清静下来。他赶快跟右边的女士交谈。问她:“最近好吗?”这个问题有很大的发挥空间,结果你猜她说什么?“金克拉先生,你知道通用汽车公司正在罢工……”金克拉心想:“天哪!又来了!”接着,她绽放动人的笑靥说:“所以生意好得不得了,大家现在都有空仔细选购理想的家园。他们对美国经济有信心,知道罢工迟早会结束。最重要

的是，他们知道现在是买便宜房子最好的时机，所以生意真是应接不暇。如果再继续罢工6个礼拜，我今年就可以开始休假了。”

同样一场罢工，可以使一个人面临破产，也可以使另外一个人致富，其中最大的差别就在他们的态度。相信你的工作也是如此，如果你的思想消极，工作必定暮气沉沉，毫无起色；如果你的思想积极，工作也必定得心应手，一帆风顺。

积极的态度会带来积极的结果，因为态度具有传染性。热忱就是一种积极的态度，好牧师和伟大的牧师、好母亲和伟大的母亲、好推销员和了不起的推销员之间的差别，通常就在于是否具有热忱。

真正的热忱不会随着情况起伏，它是一种生活方式，是内在感情的表露，而不是用来讨好他人的工具。热忱的人无需大声喧哗，但是他们的一举一动都表现出对生命的热爱，以及生命对他们的意义。有些热忱的人的确嗓门很大，但嗓门大并非热忱的必要条件；反之，嗓门大也并不一定代表热忱。

爱伦·贝勒密为人非常热忱，他发现大多数人都让环境控制自己的态度，而不能用态度来控制环境。情况顺利的时候，他们的态度就好；情况不顺利的时候，他们的态度也跟着变坏了。爱伦认为这是不正确的，人应该建立坚固的态度模式，无论情况好坏，都应该保持良好的态度。他以自己的亲身遭遇来支持此一论点。

爱伦从朝鲜战争退伍之后，母亲就邀他共同经营她的杂货店，店很小，但是生意鼎盛。爱伦的母亲相当能干，把孩子教养得非常好。

从小，母亲就灌输他们一个观念：有一天我们一定会出人头地。于是爱伦向银行贷了一笔不小的款项——9.5万元——经营超级市场。由于经营得当，声名远播，大家都认为这里是经营超

市的好地点，闻风而来，6个月之内，当地新开了10家连锁超市。在每个人都分一杯羹的情况下，爱伦的生意立即一落千丈。就在此时，爱伦和4名员工参加了一连串强调正确心态的研讨会，其中有一场谈到热忱的重要性。研讨会结束的当晚，爱伦决定从今后要求自己 and 员工以5倍的热忱对待顾客，顾客从一进门到离开店里，处处都受到热烈的欢迎，生意当然急起直追。短短4周内，营业额由每周1.5万元蹿升到3万——以后也一直维持在这个水准之上。

爱伦所住的小镇，人口并没有暴增，竞争的连锁超市也没有歇业，唯一的改变是爱伦注入的热忱。他始终本着这种精神做生意，因此扩展了26家非常成功的分店。1974年经济不景气时，爱伦的公司却赚到公司有史以来最大的利润。公司里上上下下都充满热忱，因此几乎没有人离职。爱伦和大多数成功的生意人一样，相信只要多为员工的利益着想，员工自然会为公司着想。

3. 人生不是你的敌人，想法却可能是

拿破仑·希尔曾说：“一就是你去驾驭生命，一就是生命去驾驭你。你的心态决定了谁是坐骑，谁是骑师。”

有时候，人生好像是我们的敌人，诸事似乎都不顺遂，仿佛有个秘密阴谋在对付我们。不过，应该记住的是，其实，人生并非我们的敌人。根本没有共谋。人生就是人生。它就是它。让人生看起来好像是我们的敌人的因素是，我们自己的想法。不多，也不少。人生希望你成功，就像它也希望下一个人成功一样。

这个见解虽然浅显，含意却十分深远。事实上，人生不会包容任何人，给我们较少的要求，给我们比较容易相处的人，或者走一条比较平坦的成功之道。如果你想要一个与众不同的人生经

验,一个比较平安的展望,应该改变的人是我们自己。

如果你很生气,拥有愤怒念头的人是你。如果你很压抑,有压抑念头的人也是你。如果你为自己感到难过,有自怜念头的人还是你。当然了,好消息是,你虽然不能常常改变人生来配合你的需求,你却可以控制你自己的想法。你可以改变思考的方式,也可以改变你对人生的反应。一切全操之在你。你可以继续痛恨人生的不如意,也可以放松一下,下定决心改变你对它们的反应。

(每天)提醒自己,你的人生并非你的敌人,这是非常有帮助的。趁着这个机会,不妨也提醒自己,你的思想是十分有力的,你的世界正是由你所选择专注最多的事物所形成的。你有能力改变你的反应、期望和前途。你有能力变成你想要的样子。可是,做这件事情时,你必须了解,人生并非你的敌人;它是你的朋友。

梅尔莫卡克念高中时,因为一次意外事故,导致半身不遂,他的运动家的美梦就此粉碎。在无数伤心黯然的日子里,他不仅要接受身体的复健治疗,更要面对心理的调适。

在这段日子中,梅尔终于领悟到一个痛苦的教训:没有人能够保证生活一定会一帆风顺。相反地,你随时可能会遭遇奇奇怪怪的、令人无可奈何的事件。可是只要你能以乐观和幽默的态度面对这些不可测的事件,你还是可以找到顺风的方向。梅尔在医院的时候,百无聊赖之际,开始画画自娱。好几回半夜3点钟,护士把他叫起来服安眠药,他倒也不埋怨,反而顺手画了一张卡通,点出这个事件荒谬可笑之处。很快地,整个医院的护士都知道有个会画幽默漫画的病人。梅尔的病房总是充满笑声。

不久之后,梅尔的漫画开始出现在报章杂志上,从此也启开他卡通漫画家的生涯。很顺理成章地,他的第一本书就叫做《医院的幽默》。我们应该也可以从梅尔学到的教训中得到一些启

示。

即使在面对一个无可奈何的状况时,我们至少可以改变自己面对状况的心态。

4. 让自己感到工作是一种特权

1960年,拿破仑·希尔出版了他有名的《积极心态成功学》一书,这本书有一个确切的观点就是:心态是我们命运的控制塔。消极心态是失败、疾病与痛苦的源流,而积极心态则是成功、健康、与快乐的保证。那么,怎样才能获得积极的心态呢?

当你表现出喜欢做你所做的事情时,神奇的事情就发生了。正面精力不仅帮助了你,也帮了你周围的人。这是会传染的。正面的态度为工作带来创造力和活力。它创造了和谐和喜悦的节奏。它让你感到好奇有趣,并专注在你的工作中。

布朗最喜欢的连环漫画,是查理·布朗垂头丧气时。他感到沮丧。当他垂头丧气时,他向莱纳斯解释,如果你想要沮丧,重要的是要有沮丧的模样;你的负面姿态真的可以帮助你保持低潮。他继续正确地说,如果你抬起头来微笑,就会让你脱离低潮,感到好过!

一边工作一边吹口哨也是同样的道理,只不过这属于态度光谱的另一头。当你感到自己的工作是一种特权时,你根本就不可能感到沮丧。你不但不会怨声载道,还会注意你对工作和生活的喜爱之处,反而更注意愉快而滋长的层面。你的好奇心会促使你看见新的可能以及做事的新方法。它会让你的思考保持新鲜灵活,活泼有趣。你身旁的人也会受到感染。他们会更能够提供你真正的、正面的回馈。他们真的会倾听你要说的话,他们也会比过去更欣赏你。你以前想要的一切多半都会一一浮现——而且

全都带着微笑。

就从今天开始,看看你是否可以把“一边工作一边吹口哨”的态度,融入日常生活之中,你会注意到,焦躁和严肃立刻转成轻松和喜悦。创造财富是一个喜悦的过程。轻松一下,找点乐趣!

5. 少“反弹”,多“回应”

在工作和生活中,基本上我们大部分时间都处在两种心理模式之下:反弹和回应。在反弹中,我们感到压力,而且很快下判断。我们沉不住气,耿耿于怀,以为事情是冲着自己来的。我们感到困扰、被打扰和挫折。

不用说,当我们处在反弹的心态下时,我们的判断和决策能力严重受创。我们常常做出后悔的决定。我们打扰其他人,倾向于激发出他们最糟的一面。当机会来敲门时,我们通常太冲动了或太挫折了,根本看不见机会。即使看见,我们通常也过度爱好批评,常持负面看法。

相反地,回应模式是我们最放松的心理状态。有回应就表示我们确认自己的位置。我们看到的视野比较大,也比较不容易耿耿于怀。我们不但僵化顽固,还有弹性且冷静。在回应的模式里,我们处在最佳状态。我们激发出别人最好的一面,优雅地解决问题。当机会降临时,我们的心是开放的,我们善于接纳富裕。

你一时察觉这两种天壤之别的存在模式后,就会开始注意到自己究竟处在哪一种状态之中。你也会注意到,当你在任何一种模式中时,都可以预测自己的行为 and 感觉。你会观察到自己在反弹模式中的非理性和负面,以及回应状态时的冷静和睿智。

只要察觉你的心态的不同运作模式,你就可以打开改变人生的大门。你会开始注意到自己何时落入反弹心态。你会感到自

己的不耐烦。发生这种情况时,只要对自己说:“哦,老毛病又犯了”,或是有同样效果的话。任何单纯的承认都有效。你将会发现,当你注意并承认自己的反弹,加上你的了解,在任何情况下,它都会变得更有回应,你将会迅速脱离反弹模式,进入更有回应的心理状态——积极心理状态。

一种有回应的心理状态是成功的沃土。当你的内心澄明而放松时,你就铺了一条通往富裕和喜悦的管道。你花多少时间在回应心态上,跟你的成功程度之间,是有直接而清楚的关系的。你越能避开反弹模式,机会就会出现得越多。从现在开始,使用回应的力量来创造你自己的成功。

6. 心情不好时不要做重要的决定

情绪是人人必须面对的在人生中不可避免、神秘的部分。我们对情绪的了解不但大大影响了我们的智慧和想法,也决定了我们的全面满足程度。一般说来,当我们的情绪高涨时,我们的精神也会跟着高昂。当我们的情绪低落时,精神也会低迷不振。情绪就像天气,随时在变化。

情绪的纠葛在金钱方面显而易见。我们陷入低潮时比感觉好的时候,更常想到我们的不满足。我们感到忧虑!我们拿自己跟别人比,深信别人做得比我们更好。我们钻牛角尖地想,赚钱是件苦差事。或许,我们相信自己没有足够的金钱或机会,或者觉得人人都很自私,只为自己打算。

情绪的迷惑在于,在相当大的程度内,心情低落时,我们只相信这些负面、可怕和自我的想法。心情高昂的时候,我们的想法就会大不相同。我们不会太忧虑,我们不会一口认定别人做得比我们好,或是浪费精力去跟别人做比较。我们明白,我们都走在

不同的道路上,尽力而为。我们不但没有抱怨赚钱是件苦差事,在整个过程中我们还感到精神为之一振,并且看出为自己和他人创造财富的新方法。我们不认为金钱的供应有限,我们晓得有足够的钱可以流通。最后,我们不但认为人人都是自私自利的,反而理解大部分人都是很慷慨而乐于付出的。至于其他那些人只是跟他们的心失去联系罢了。

所以你该怎么办呢?秘诀是在心情开朗的时候心存感激,在情绪低落的时候保持风度。记着,情绪对你的思考和感觉方式都有影响。你对情绪的了解,让你得以保持平衡,不会把心情低落时的想法看得太严重。你不但不会相信负面而可怕的感觉,反而可以把他们当作与情绪有关的事情打发。

同样的道理,也适用于你的创造力和你创造财富的能力上。心情不好时,不要做重要的事业(或人生)决定。不要勉强,因为你的想法和智慧不像心情高昂时那么健全。

抗拒忧虑心情的诱惑,情绪时时在改变,你的心情也随时可能改变,只要领悟自己被情绪困住了,通常就可以提升士气。再提醒你一次,不要忧虑!心情提高时,你的创造力也会彰显。

7. 以色列人的做法说明了什么

常听人谈到“积极进取”的人,但是却少有人注意“积极付出”的人。不要误会,我们百分之百赞成积极进取。有一名船夫每载送一个客人,就可以收入1角钱,有人问他每天来回多少次,他答道:“我尽可能多来回几趟,次数越多,赚的钱也越多;如果不渡河,就一点收入也没有了。”

我们相信积极进取和积极付出是不可分的。以色列就是一个最典型的例子。它从1948年建国以来,在贫瘠的沙漠中创造

了繁荣的景象。虽然资源匮乏,却能善用现有的资源。以色列人在世界各地受尽了屈辱、歧视,等待了2000年才回到自己的家园,因此无论男女老少都抱着无限的热忱及决心,愿意为国家奉献一份力量。结果,以色列人成为本世纪最大的奇迹。他们在沙漠中辟出丰硕的葡萄园,勤奋工作,吸引了世界各地的生意人及观光客。人口不到300万,但是人人都对国家赤胆忠心,积极付出。四周有1亿阿拉伯人强敌环绕,以色列却能屹立不摇,成为自由繁荣的乐土。

凡是以前以血汗、泪水建立起来的东西,自己绝不可能狠心予以摧毁。建立者不会是破坏者——破坏者也不会是建立者。

8. 电脑的启示

大脑所吸收的资讯,能够决定你的成就及想法。改变你所吸收的资讯,就可以改变你的想法及成就。

1979年,金克拉投资一大笔钱买了1台电脑,这部神奇的机器可以处理存货、薪资、顾客名单、标笈……,甚至煮咖啡、打扫厨房,他喜爱极了!但是6个月后,他却恨不得以低价卖掉它。

然而,现在即使给他10倍的价钱,他也不愿意出售,为什么呢?因为他们最初雇用的程式设计师把电脑弄得一塌糊涂。直到有一天,玛丽莲和大卫走进他的办公室,保证可以让那部电脑恢复神奇的功能,他们立刻满怀期望地请他们动手。不久,电脑果真能做到有求必应,甚至有过之而无不及。电脑的确很神奇,但是它“输出”的东西决定于“输入”的东西。电脑绝对不比设计它程式的人聪明或愚笨,你也一样。你的思想、行为、表现,都决定于你所“输入的程式”。

你和电脑之间最大的不同,是你可以选择程式及程式设计