

解开心灵的枷锁

——成功第一要素

(美)大卫·史华兹 著

程 怡 编译

287 1902

序

史华兹的成功哲学通行世界 25 年，已帮助无数的人实现了他们的梦想。他调查研究各行各业的人物，归纳出一个共通的现象而发展出这套成功哲学：

不论是薪俸、股票、房地产或家庭幸福，每一件美好的事物的 80%，都是由 20% 或更少的人所拥有的，即使将全国财产平均分配给每一个人，不出几年，这些财富仍会回复到原先的 80~20 定律。可见这少数幸运者一定具有与众不同的特点。

这套哲学正要告诉你，你也可以成为这些幸运者，因为你只需要再多做 10%，而且这 10% 非常简易可行，只是大多数人都忽略了。

在一个人的一生中，了解与运用自己本身精神所产生出来的神奇威力，是一件令人着迷的事。本书就是要指出：到底要怎样做才能达到这种崇高的境界。

读完此书，你将受益无穷。

解开心灵的枷锁

目 录

第一章	解开心灵的枷锁	(1)
一、“别人会怎样想”的奴隶	(1)	
二、“注定会失败”的奴隶	(3)	
三、“已为时太晚”的奴隶	(5)	
四、“安全感”的奴隶	(6)	
五、“过去错误”的奴隶	(8)	
六、“被环境局限住”的奴隶	(10)	
第二章	利用心理因素获得成功	(13)
一、要符合人性	(13)	
二、不求回报的付出	(15)	
三、使别人觉得自己很重要	(18)	
第三章	以坚强的意志对待批评	(23)
一、不辩自明	(23)	
二、跟你的敌人握手	(27)	
三、批评意味着你的重要	(29)	
四、要承认自己的错误	(32)	
第四章	思想能改善现状	(34)
一、要有积极愉快的情绪	(34)	
二、排除自卑的心理	(37)	

三、让自己显得很重要	(40)
四、这是一个美好的世界	(43)
第五章 抛开烦恼开拓新生活	(48)
一、保持忙碌	(49)
二、别做完美主义者	(52)
三、从过去转向未来	(55)
四、养成及时行动的习惯	(58)
第六章 积极顽强才有充实的人生	(61)
一、懦弱导致失败	(61)
二、不要找借口	(65)
三、确定终身计划	(70)
四、钱在哪里	(72)
五、效法成功者	(74)
附 录：成功训练	(77)
成功者的基本个性	(77)

第一章 解开心灵的枷锁

差不多在 100 多年前，美国仍然盛行奴隶制度。亦即有一些人是被其他的人所拥有的，就跟人们拥有牛羊牲口一样。

奴隶意味着被别人所拥有而且处于完全被控制的状态；他真可说是死路一条，既没有出息也没有指望。

但是，有一种更恶劣的奴隶形态，正存在于当今的社会中。这就是所谓的人性枷锁：许许多多的人，在不知不觉中都把他们自己的灵魂交托给别人去掌握去控制。这种心理上的奴隶，正在做那些他们一直憎恶的工作，活在一个他们不喜欢的环境，做出有违自己意志的事情，以及听命于其他人的旨意而行事。

能享受美好生活的人，在心理上都无拘无束，能面对现实，接受挑战，自由地到达他想要去的地方。本章的目的是要阐明：怎样做才能从“心理牢笼”之中自行解脱出来。现在请让我们一起来看六种很特殊的“心理奴隶”。

一、“别人会怎样想”的奴隶

“别人将会有什么看法呢？”的确是一种最普通，

而且也最具破坏性的心理状态。它可以说是无孔不入、无所不包的，从“我必须每星期割一次草皮。否则，邻居们就会认为我是一个懒鬼”；到“在会议中我不想多发言，因为我一说话，别人就会认为我爱出风头”；到“我不敢穿那件衣服，别人会嘲笑我”。

这种“别人”式的想法是一种强而有力的牢笼。它能解释：为什么在这个世界上会有如此多的雷同或划一。它能解释为什么很多妇女热衷于模仿别人的发型；为什么推销员都会以同样手法促销（而且，他们也因此只能拿到微薄的薪水）；为什么人们会一直活在令人极其厌烦、不愉快、不满足的生活状况之下。

“别人”式的奴隶会伤害你的创造力与人格。把你原有的能力破坏殆尽。

大部分的人不仅被“别人怎么想”所奴役，而且他们也常会去倾听不够资格的人的忠告。

到处都会遇到忠告，邻居们、亲戚们、同事们，差不多每一位你所认识的人，都会热心地给你忠告。你拥有一打以上自愿而又不需支付薪水的“顾问”，来帮你做你的“自我管理方面”的种种事宜。从教育子女到你的健康以至做出重大投资的决定，真是五花八门、琳琅满目。

这些“顾问”往往仅知道事情的一点皮毛而已。心理上不成熟的人，会盲从这些自我推荐、自告奋勇的顾问们的忠告，因为他们不相信本身的判断，也不另外寻求一位训练有素，学有专长的学者专家的忠告；

反而对那些二流人物的建议言听计从。这难道不是一种很可悲的现象吗？

以下是避免成为“别人”式奴隶的四种具体做法：

(一)“别人”并不是“先知先觉”，他们往往是“后知后觉”的追随者。如果你在百分之百的模仿邻居后，仍能感到非常愉快的话，那么就尽力去模仿他们吧。否则你就需要你自己的生活方式。只要你的所作所为不伤及别人，就可以随你自己的高兴，要怎样就怎样。

(二) 你的职位爬得越高，批评你的人也会愈多，被人当作茶余饭后的闲谈对象的机会也愈来愈多。“被其他人所批评”本身即代表着“你已经被人羡慕”。

(三) 选择不信服闲言碎语的人为友。这将有助于使你不再对“别人怎么想”发生恐惧。

(四) 请记住：所谓的“别人”通常都有更多的问题正等着他们自己去应付呢。

二、“注定会失败”的奴隶

这是另一种非常普遍的心理。那些人会不断地说：“我无法获得另一种较好的工作”，“我无法赚到更多的钱”，“我会失败”，“整个世界好象都在跟我作对一般”，“我的老板并没有看重我”等等。

属于这种类型的奴隶，都有不利的自我意识。他

们都认为本身很渺小。无法真正透彻地看清自己。

思想本身能左右事情的发展。例如：

自认为丑陋的人将会变得愈来愈丑；自认为美丽的人也将会变得愈来愈漂亮。

一个足球队如果自认为将被打败，最后反而获得胜利，那才是真正的奇迹。

想要戒烟的人如果告诉自己“我无法戒烟”，那么他就永远也不会戒得了烟。

“我注定终会失败”式的奴隶，确实需要在思想方面有所转变才行。

以下是打破“我注定终会失败”式枷锁的有用方法：

（一）跟自己闲谈时，保持积极的态度。大哲学家爱默生在谈到有关个人的种种问题时，他说：“一个人往往会在不经意中将自己的种种创意抛弃掉了；只因为这些创意是属于自己的，就不那么刻意地珍惜它了。”

（二）想着“我将要成功”——而不是会失败。当你想到你将会成功时，神奇的心灵就会马上开始努力，寻找各种有助于使你成功的方法。

（三）想着“我是一位胜利者”而不是“我是一位失败者”。伟大的哲学家高斯克莱为我们立下了一些哲学典范。他曾经在一段颇为漫长的日子中，不停地告诉自己：我是最伟大的人物，每次都“已经使自己确实感觉到如此为止”；同时，别人也不得不确信“他正

是那种唯一的伟大人物”。这是因为，在你已经使你
自己确信是如此时，其他的人就会因而自动地确信你
真是很了不起的伟大人物了。

三、“已为时太晚”的奴隶

有一次，我跟一位电器工程师做了一次为时甚长的
讨论。

“大约是在 12 年前，我有一个很好的做生意机
会，”他说，“在华尔街日报上登载了一则广告。大意
是：某一个人在波士顿郊区开设了一家新的电子公
司，这位创办人公开征求一位合伙股东。当时我有足
够的金钱，而且这项生意也使我感到很动心。但是我
就是一直犹豫不决，并未采取进一步的行动。”

“为什么呢？”我反问道。

他答道：“当时我已经有一份待遇优厚的工作，而
且我无法同意‘放弃手中的一只鸟，去争取林中的两
只鸟’这种观念。可是后来的事实显示，如果当时我
真的孤注一掷，我早就是一位百万富豪了。”

“但是现在呢，”他继续说，“为时已晚了。象那样
百不得一的绝好机会，不会再次降临了。何况，我在
这家公司已经呆了相当长的一段时间了。再过 14 年
我就可以退休，并领到一笔为数可观的退休金。”

这个家伙使自己深信：他已经太老，无法再创业
了。他已经对他未来 14 年的生涯完全妥协；并尽量

逆来顺受地熬过这段时日。

“已经为时太晚，无可挽回”式的奴隶，包括各式各样令人惊奇的人物：例如一个 26 岁就认为已经太老，无法再进大学的人；一位 42 岁的寡妇，自认为太老无法再婚；一位大学教授自认为太老，无法牺牲他现在所从教的一所学校的年资，而转到另一所他真心喜欢的学校任教；以及一位后悔在 10 年前没有购买股票，而且要想再重新开始投资，已经事过境迁为时太晚”的人。

以下是戒除的方法：

（一）多观察那群活跃的人物，把他们当做你的榜样；只要不理睬这种“年龄的限制”，很快就能真正地根除。

（二）不能苟且偷生，要下定决心，不断地勇敢奋斗下去，直到死亡为止；亦即所谓“春蚕到死丝方尽”的意思。

四、“安全感”的奴隶

这种奴隶的范围非常广泛。许多人都是千方百计奔走钻营，为了要获得“他们所真正需要”的安全感。然而，我们所拥有的安全感愈多，所能享受到的心理自由也就愈少。

安全感的心理奴隶的共同特征是：普遍缺乏控制想象的能力。他们往往会打开心扉，收听有关本身的

坏消息和种种幻想。

如果存心这样做的话，在一小时内就可以故意想出好几千种不幸的事情。然而，那些具有远大目标的人，却能控制自己的幻想，预见自己拥有一切美好的事物。

如果消除种种可能的风险，将可能连带衍生的种种惊奇也一并消除了。生命对许多人而言，竟会显得烦躁与无聊。事实上，人类所以活着，就是想要继续不断地挣扎奋斗，藉以图存。

所以，克服“安全感的奴隶”就是要学着喜欢过惊险刺激、有声有色的生活。

很多人都酷爱接受身体上的刺激与震撼。人们会耐心排队，等着购票进场，甘心自掏腰包去观看或实地乘坐那些惊险刺激的游乐设备。只为了想要享受那种“被吓得半死”的惊险场面而已。这种做法应该应用到精神方面才好。一位很好的推销员会学到跟人斗智、尽力争取生意的机会；顾客愈难缠，也就更会觉得有成就了。

好的工程师会喜欢不太容易解答的问题，精明的政治家每天都要战战兢兢、提心吊胆，担心政治破产。一对具有成功导向的年轻夫妇，根本就不必为下个月的帐单而发愁；一个好學生就很喜欢那种不期而至，未经宣布的临时测验。

在我的演说经验中，我当然喜欢那种热情洋溢、令人鼓舞的演讲气氛。但是我发现，我从演讲中所能

得到的最大震撼与乐趣，却是来自于一大群已经历经两小时的社交时间（是一种游戏：人们相互较量，看看谁最先喝醉。）的听众所作的演讲。当你真有机会对一群“在演说之前已经喝过四五瓶马丁尼酒的听众演说时，你才知道什么是重大的考验了。

请学着去喜欢种种困难的事物，喜欢罕见的事物，喜欢未知的事物吧。

五、“过去错误”的奴隶

许多人都害怕“再次尝试”，因为他们曾经失败过，而且受创很深。可是每一位有志之士，都必须对过去所犯的错误的保持正确的哲学观，从而使他得以再求突破，再创佳绩。

如果我们能将自己的失败都看成是很有价值的教育投资的话，那么就一点也不损失了。据说发明大王托马斯·爱迪生先生，为了要造出第一个实用的电灯泡，曾经不断地进行了上万次的实验。但是，爱迪生本人的说法是：这些都不能算是失败。我只是发现了九千九百九十九种无法适用的方法而已。

千万不要把“错误”看得太严重。如果你能及时觉察出某一项错误，则它根本就不能算是一项错误，它只能算是教育。

胜利成功，或者失败损失，只是心灵的一种状态而已。

有一位一流的拳击选手曾经告诉我：他所认为的“有史以来”最伟大的拳击赛到底是什么。“到底是什么呢？”我不假思索地脱口问道。

“依我看，”他说，“有史以来最伟大的一场拳击赛，就是那场我在第一回合就被对方打倒在地，爬不起来的拳击赛。对我来说，那真是一场空前绝后、最伟大的一场拳击赛。因为在一个晚上之内我就了解到我还不够资格成为一位专业的拳击选手，也就是说我还需要多加磨炼才行。”

“请想想看，”他继续说，“如果在那个晚上，我并没有被人彻底打败，我就会志满意得，不勤加练习，妄图一下子便坐上职业拳击手的宝座。这样一来，我就永远也成不了气候，我将一直是位二流的拳击手。”

所以，所有“不幸事件”都只有在我们认为它不幸的情况下，才会真正成不幸事件。

现在，请让我把我在投资股票时所学到的最有价值的一课告诉你吧！那是好几年以前的事情了。有一天，某位艺术家忽然跑来找我，带来某种股票将要大涨的消息，而且他还断言，就在几周内，该股票的价格将会上涨四倍。当时该股票的市价是每股 4.75 美金。

我虽然认为他的判断比我的还要好，所以就说：“那么请帮我买下一百股吧。”他真的如数买下了。打从那一天开始，这种股票的价格便连跌，两年以后，我只得毅然把它卖掉。这些以 475 美金买的股票，仅

以美金 16 元的廉价抛出。由此，我接受了这一教训。首先是不理“极力怂恿我”的种种甜言蜜语；其次在购买股票以前，检查该股票发行公司的财务及相关的经营状况；再次在我购买股票一开始出现暴跌的情况时，就要懂得及时放手，以免被套牢，愈陷愈深，损失也愈大。

许多人只要有一次这样的经验，就永远被股票市场吓跑了。可是，我并不把它当成是一种损失看待，我只把它当成是“教育”的一部分。它教会了我许多有用的事，使我更趋成熟，我甚至对能发生这桩事情而感到很高兴。

六、“被环境局限住”的奴隶

所谓环境是指所有包围着你的种种事物。环境更能影响你对种种事物的看法、态度以及你的处世哲学。

环境对许多人犹如一个心理牢狱，它能使人冲劲与干劲蒙上一层阴影，打消成就事业的欲望与野心，同时也扭曲人格。

吉比太太的例子足以为我们说明。吉比太太是一位非常迷人，非常聪明，很有志气，而且年仅 26 岁的妇女。

“史华兹博士”她对我说，“我已经结婚了，有三个活泼天真的孩子。最大的今年 5 岁，最小的 2 岁。可

是我不爱我的丈夫，他说他还是一直爱着我，但是我认为他只是一个懦夫，他不敢洗心革面，重新做人。”

我听吉比太太谈了很多。全部加起来显示他们夫妻之间根本不协调。

最后，我问吉比太太：“你曾说要离婚根本不可能，那又是怎么回事呢？”

她解释道：“史华兹博士，我先生跟我是一起长大的。双方的家长早就互相认识了，但是交情并不算太亲密。如果我承认这项婚姻失败，将使我的双亲感到难堪。好象是“无颜再见江东父老”一般，不敢再面对他们了。所以，我只好装模作样，若无其事地维持一幅美好升平的假象。”

至此，我才真正看到问题的症结所在，因此，我想让她了解，她的双亲所期望的是她能生活得很快乐而已。一旦他们得知她离婚的消息，虽说不高兴一阵子，可是必定不会对她过于苛责。“为人父母者，”我继续补充说，“通常都比年轻人想的更深一层，更理性些，毕竟他们的生活体验要丰富多了。”我最后下结论道，“你并不是丈夫的奴隶。却是‘双亲的影响’之下的奴隶。”

当我又再见到吉比太太时，已经是六个月以后的事了。她看起来神采飞扬，显然已经重获新生了。

“史华兹博士，”她说，“我再次前来拜访，是要告诉你我的近况。你猜我的父亲是怎么说的？他说，‘起初你虽然不小心犯了错，可是没有比不去改正它更糟

的了——亦即犯错本身并不值得见怪，重要的是犯错以后是否采取有所改进的行动。”

显而易见，吉比太太已经从她自己的心理牢狱之中解脱出来了。

不少年轻人所以进大学读书，只是为了父母亲要他们进大学，有些人始终嚷着要出国，另闯一番天地。结果依旧，一直呆在故乡落寂寡欢；有些人嫌原有的居住地不好，却一直眷恋不离。这些都是属于“环境奴隶”的实例。

治疗环境奴隶的药剂只有一种，那就是：下定决心去控制周围的环境，而不让环境来控制你。

第二章 利用心理因素获得成功

一、要符合人性

最近我跟一位医生聊天。他那个设在郊区的诊所医疗业务十分兴隆，病人蜂拥而至，常常站着候诊。我问他“为什么有的医生格外忙碌呢？”

他当时笑了，稍微考虑了几秒钟以后，才说：“我认为大概是这样吧：想要医疗业务兴隆，就得多关心病人，要把病人的病痛或问题都看成是全世界最重要的事情。”

“我常常私下感到很高兴，”他继续说，“当一位新的病人跑来找我，并且对我说，‘朋友说你是这附近最好的医生’。我当真觉得自己是一个很好的医生，但是说穿了，我并不相信在医治扁桃腺炎或鸡眼等病症方面，我的医术会比其他医生高明多少。”

“另外值得一提的是，”这位医生又补充说，“实际上，一般人是没有资格判断医生医术的好坏的。医学修养、医学造诣的高低往往很难加以评定。”

“因为我喜欢病人，所以才会有接应不暇的医疗业务。例如，我已经养成了绝不看轻或鄙视某位病人的习惯，有些人根本没有病，却一直自以为‘身体上有什么不舒服’时，更不能轻视他。我总是以一种同