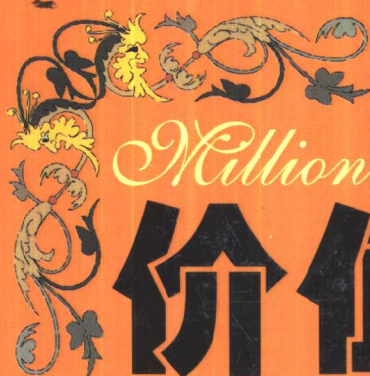




Million Dollar Habits **价值百万**



(美) 罗伯特·林格 著
关小众 译

当你每天都把这些简单
高效的赚钱技巧应用到
实践中去的时候
成功就尽在掌握



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

价值百万

Million Dollar Habits

(美)罗伯特·林格 著

关小众 译



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Million Dollar Habits

By Robert Ringer

Authorized translation arranged by Beijing Reader's Cultural & Arts Co., Ltd. from English language edition published by Los Angeles Book Corp.

Original English Language Copyright © 1990 by Robert Ringer

Chinese Simplified Translation Copyright © 2003 by Publishing House of Electronics Industry

All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording, or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from Ester Ringer.

本书中文简体字版专有翻译出版权由作者授权电子工业出版社和北京读书人文化艺术有限公司。该专有出版权受法律保护。

版权贸易合同登记号: 图字 01-2002-5897

图书在版编目 (CIP) 数据

价值百万/(美)林格(Ringer,R.)著;关小众译.-北京:电子工业出版社, 2003.8

书名原文: Million Dollar Habits

ISBN 7-5053-8914-9

I. 价… II. ①林… ②关… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 061146 号

责任编辑: 赵 菁 特约编辑: 胡祥玫

印 刷: 北京林业印刷厂

出版发行: 电子工业出版社 <http://www.phei.com.cn>

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

经 销: 各地新华书店

开 本: 850×1168 1/32 印张: 7 字数: 156 千字

版 次: 2003 年 8 月第 1 版 2003 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 16.00 元

凡购买电子工业出版社的图书,如有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系。联系电话: (010)68279077

“罗伯特·林格是美国的宝贵财富，是罕见的哲人，他所奉行的独特理念在现实世界里是行之有效的。如果没有得益于《价值百万》一书中所包含的智慧，我无法想像我如何在商业活动或生活中取得成功。每一个真的想掌握自己命运的人都应该读一读这本书！”

——马什·费舍尔

费舍尔点子系统公司董事长、创始人

21世纪房地产公司共同创始人

“罗伯特·林格有着令人惊讶的诀窍，他告诉你，你要在生活中达到目的需要知道的全部东西。令人惊讶之处也许还在于，在早先出版了三部畅销巨著之后，他又一次超越了自己。《价值百万》超过了原先的三部著作！”

——C·诺曼·希里

医学博士，哲学博士，美国整体医学协会创始主席

“通过鼓舞人心的言辞，罗伯特·林格为我们最大限度地发挥自己的自然潜能提供了一条清晰、实用的路径。他揭示了如何在我们每一个人身上开发出成功的因素，以实现更令人满意、更富有成果的人生。这些策略对每个读者都会有裨益。”

——托比·罗斯

美国国会议员

“在《价值百万》一书里，林格清楚地把许多永不过时的道理具体化。我向教堂里在座的每一个人以及布道台后的每一个人推荐这本书。”

——戴尔·O·沃勒里

开启之门教堂助理牧师

本书献给我的家人
和三位朋友
汉斯、安迪和尤金尼奥

序 言

在很多研讨会上，人们最经常问我的一个问题是：“假如你有机会，根据你现在的见解去修改你以前的著作，你会改吗？”问得真好！我当然会。这就好像在问我：“是生存还是死亡？”理查德·巴赫的《错觉》一书中的救世主唐·西摩达认为：“我们一直都在学习更多的知识。”一个人要学习和成长，但又要保持静止的思维状态，这不是不可能，但很难。我不是真正的共产主义者，也不是自我牺牲的苦行僧，然而我确实在不断地升华我的基本人生哲学。

最近，有人曾问我一个更难回答的问题：“你怎样定义自己的职业？”这是个很有意思的问题。很显然，这个问题我过去从未想过。大约过了半分钟，我回答：“我从事的工作是努力了解生活的意义，并且以尽可能简单的形式向别人传达我的结论。”我猜想，我的回答使我自己某种意义上变成了一个哲人，一个努力思考生活意义的人。

多么伟大的职业！如果你能够成功地做到这一点，为什么还要为谋生而工作呢？当然，在这一过程中，有可能要冒变得疯狂的危险。直到搬到洛杉矶，我自己才非常侥幸地避免了这样的命运。除了弗洛伊德，谁也没有像我这样告诫世人：“一个人在追



究生活的意义或价值的那一刻，他就是不健全的。”即使这样，当你查看分类广告、了解了超市理货员的薪水时，你会明白这么做值得。

本书对于我的思想发展究竟把我引向何方做了相当精确的描述。要跟随我的足迹，那就沿着标有“碰撞、伤口和伤疤”的道路前进好了。如果你一直明察秋毫、思维敏捷，并精神十足地前进，你可以在前进途中避免很多陷阱。

罗伯特·林格



本书介绍

本书的第一个大前提是：成功并不依赖于个人天赋的超凡智力或特殊技能，也不依赖于正规教育、拼命工作，更不是因为运气在个人成功的道路上扮演着主角。这个世界到处有聪明过人、受过良好教育、掌握非凡技能的人，他们因为缺乏成就而正遭受着心理挫折。千千万万的人一辈子终日劳碌，然而到死还是一文不名。

至于挫折，它们每天都出现在人们的生活中，人们没有利用挫折得到什么，或者说，在多数情况下，人们甚至没有注意到它。你肯定认识某些鸿运当头的人，然而他们并没有获得任何显著的成就。大笔遗产的继承者就是这种可悲现象的经典范例。他们大多不快乐，或者由于不负责任的行为而失去了全部财产。

本书的第二个大前提是：成功和失败之间的区别根本不像大多数人所认为的那么大。亲身经历了成功和失败的大起大落后，我可以有把握地说，其实二者的区别非常小。

成功和不成功的人，其行动有很大差别——这种错误的观念导致了千千万万的人紧抱错误的信念不放，认为成功就是某些被牢固守护的、不可思议的秘密参与其中而导致的结果。如果你相信这种观点，我力劝你把它放弃。我完全可以向你保证，成功没有什么大秘密可言。



Million Dollar Habits

价值百万

这就涉及了本书的第三个即最后一个大前提：成功就是这样一件事情，即理解并虔诚地实行那些永远将你引向成功的明确、简单的习惯。尽管乍看起来，这也许并不显得特别有吸引力，但有两个事实使它成为一个非常振奋人心的命题：首先，它行之有效；其次，习惯可以被任何愿意付出必要的努力的人学会。

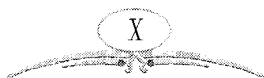
记住，成功只不过是若干个成功年份的总和；成功的一年只不过是若干个成功月份的总和；成功的一个月只不过是若干个成功星期的总和；成功的一星期只不过是若干个成功日子的总和。所以说天天实践简单的成功习惯是长期制胜的必然之路。

打个比方，成功不是制胜的全垒打。它是每一天坚持不懈地击中有有效的一球两球。要做到这一点就要专心准备击球，避免大的失误。一旦完美的投球飞过垒板，你就把它击出场外了。要掌握的重要原则是，如果你每天不坚持击中一球两球，就不会有足够的时间呆在垒上，以便在完美投掷最终来临的时候，有机会击中全垒。

换句话说，你不可能一帆风顺。你必须每一天都做这件事。

本书以《价值百万》为名只是一种象征的说法，这是为了说明带来积极结果的习惯。每一个人都会得到结果，无论其行为的性质如何。银行抢劫犯获得了结果；拒绝工作、靠社会救济生活的人获得了结果；一个不体谅他人、粗鲁的人也获得了结果。但它们都不是积极的结果。那么，请牢记，在本书中，每当我提及结果，我谈的都是积极的结果，它们几乎无一例外地指能够长期使你获得最大利益的结果。

最后一句话：尽管本书中我所讨论的习惯相当简单，那也并不是说明你不需要努力去掌握和实践它们。因此，假如这一切听起来对你毫不费力，那就太好了。我从来不试图推销容易的东西，我只推销自己认为是真理的东西。我们可以开始了吗？



个人管理系列图书简介

《关键点》(美) 布莱恩·特雷西 著

ISBN 7-5053-8385-X

精装 定价: 25.00 元

作为一套完整的个人计划体系,《关键点》将为你提供更为便捷的途径,使你过上理想的生活。你将学会如何专心于更有价值的活动——这种技能区别了世界上最成功和最满足的人。根据“越清楚自己想得到的东西,你就能越迅速地把它带到你的生活中”这一基本真理,本书帮助你弄清自己的愿望,并在七个主要领域采取行动。



《你是第1位的》(美) 罗伯特·林格 著

ISBN 7-5053-8371-X

定价: 20.00 元

在本书中,作者以非正统的思想和令人惊异的方式,帮助人们处理日常生活中待人接物的方法。作者不迷信传统,也不简单说教,而是告诉读者自身的经历和实在有效的方法,从而让大家过上快乐多、烦恼少的幸福生活。



《成功的科学》(美) 詹姆斯·雷 著

ISBN 7-5053-8606-9

定价: 12.00 元

本书介绍了一整套循序渐进的、经过验证的、真正能够创造个人成功和美好生活的方法。作者将深刻的思想和简明的概念结合起来,深入浅出地给读者提供了实现梦想所需的力量和智慧。



《吓倒还是不被吓倒? 这是个问题》(即将出版)

(美) 罗伯特·林格 著

ISBN 7-5053-8972-6

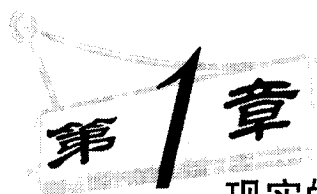
估价: 18.00 元

这部影响了上百万读者、充满智慧的书,可以帮助你透彻了解人性以及这个世界,并且教你学会用积极的态度面对一切。作者用坦诚但却犀利的笔触说明威吓是什么,是什么导致人们受到威吓,以及如何避免成为威吓的受害者。这不仅是一部探讨真实世界的哲学书、一部有助于个人发展的书,而且是一部心理学著作、一部剖析人性的作品。



目 录

序 言	VII
本书介绍	IX
第 1 章 现实的习惯	1
第 2 章 态度的习惯	22
第 3 章 观察的习惯	42
第 4 章 现时生活的习惯	59
第 5 章 道德的习惯	78
第 6 章 人际关系的习惯	94
第 7 章 简单的习惯	120
第 8 章 杜绝小人的习惯	138
第 9 章 自律的习惯	158
第 10 章 行动的习惯	188



第1章

现实的习惯

现实是一切成功的基础，因此，为了使我在本书中讨论的观念、策略和信息对你产生最大的益处，你必须养成面对现实的习惯。除非是命运偶然的意外，否则积极的成果很少在那些对现实抱有错误理解的人身上出现。

虽然这一章里的很多观点看起来是显而易见的，但它们却可以导致不可名状的障碍，因为人类有对显而易见的东西视而不见的倾向。在理性上，我们可能赞成一个清楚明了的观点，但在需要行动的时候，我们却常常会忽略自己的理性，让感情主宰我们的行动。

我使用“感情”一词，因为现实是这样的：人们倾向于感情用事。问题在于，现实只不过就是真理，就像 17 世纪富有洞察力的实用主义耶稣会牧师巴尔塔萨·格雷西安所告诫的“真理为大众所痛恨”。人们不是热爱真理，而是在编造自己所热爱的真理。不幸的是，在现实世界中，这种具有危险性和欺骗性的手段只能导致挫折和失败。

实际上，大多数人生活在一个完全不真实的世界里。他们以



“自己希望世界是什么样子，而不是以世界其实是什么样子”为根据，从而在自己的头脑中创造出一个世界。我们多少都在某种程度上采取了这种人生哲学，就像幽默大师阿什利·布雷里安特曾经说过的：“我抛弃了对真理的追寻，而今在寻找一个美好的幻想。”

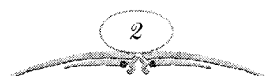
人们经常这样谈论事情：“但这是我的现实，现实是因人而异的。”错了。现实对于每一个人都是一模一样的。现实只有一个，区别在于每一个人对现实的理解不同。关于理解，我指的是正确解释周围所发生的事件的能力，能够把握真实和不真实、事实和虚构、行之有效和行之无效之间的差别。对现实的错误理解几乎总是破坏性的，有时候甚至是毁灭性的。

有一点绝对是根本：一个人要在理性上和感情上懂得，现实并不等于事物按照他所希望的方式存在，或者等于事物表面上所显现的样子，现实是事物的真实状况。对此没有区别能力的人会发现，要做出导致积极结果的决定，其实根本不可能。

原 理

在本章里，原理被视为自然规律的同义词，与人为的定律相反。多数人为的定律只不过是对爱好和平的个体主权进行合法化侵略，它很少和自然、现实或道德的完整性产生任何关系。在成为永恒规律的意义上，人为定律——如帕金森定律——并不是真实的规律，它们只不过是对人类趋势的观测。例如，我们的第一手观测材料引导我们得出结论：随着收入的提高，开支趋向于增加。

自然的客观规律的最重要的性质是，它既不能够被创造出来，也不能够被改变。当人们拒绝接受规律只能被发现这一事



实，并且坚信他们能够创造自己的原理的时候，问题就产生了。以重力原理为例，假如艾萨克·牛顿从一棵树上把一个苹果投下20次，有19次落到地上，有1次往天上飞，那么他就不会在某个早上醒来之后，决定创造一个原理。当然，这个假设很可笑。相反，通过实验他发现，如果把一个苹果从树上投下20次，它就会落到地上20次。牛顿所做的是发现了重力原理，或者叫重力规律。

因此，原理就是现实的本质。它就是它自己，由我们来发现它。试图创造原理，这既是徒劳无益的，也是危险的。你当然有权利继续信仰自己愿意信仰的任何东西，但现实对此是无动于衷的。它会带来消极的结果，这种结果对善意的无知者和恶意的固执己见者一样残酷。现实从来不会由于好的动机而宽恕任何人。因此，在谈到关于现实的恰当观念时，一致性是根本。

成功的基本原理

有待发现的自然规律是无穷无尽的，但幸运的是，即使是要达到最宏伟的目标管理，你也没有必要详细了解宇宙的每一个规律。不过，有一个规律你必须完全通晓，必须在自己的所有事务中永远把它当做指南。我在此所指的是终极、永恒的自然规律，也是现实本身的基础：任何行动必定有结果。

假如我推你（一个行动），某些事情必定发生，也就是说，必定有一个结果。你可能跌倒，可能翘起，或者，至少你会感到身体上的压力。你也可能对我感到生气，一走了之，或回推我。问题在于，我不可能逃脱我的行动将要带来结果这一现实——无论多小的行动。当我欺骗自己相信，我推你而一点结果也不会产生时，我的生活就会出现問題。我相信，自己所采取的每一个行



动，最终都会产生一个可以预见的结果。

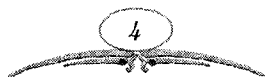
在物理学中，我们知道，每一个作用都有一个力量相等、方向相反的反作用。然而，随着年龄的增长，我更加相信在日常生活中（与物理科学不同），反作用的效果往往大于引发它们的作用。每当我们行为不当的时候，惩罚似乎总与“过失”不成比例。我的体会是，每一次都是以我不断为轻率或不恰当的行为付出代价而告终，每一次代价从表面看来，都是一笔附带沉重复利的付款单。

回报要花很长的时间才能得到，而且它在本质上可能是间接或隐蔽的，但回报总是有的。用象征性的语言来说，就是“你所做的每一件事情都进入了你生活的书本中”。这不一定具有宗教内涵，但我确信宇宙力量在起作用，它无情地把我们引向自己的行动所产生的结果。“善有善报，恶有恶报”。很多人任由自己被误导，因为他们的行为回报不是立刻产生的。当回报终于到来的时候，他们可能不会与它产生联系。或者，即便当回报立刻发生时，他们也可能忽略它与事先的行动之间的因果联系。

虽然多数人可能相信“任何行动必定会产生相应结果”这一原理的内在真实性，但我发现在着手处理生活事务时，很少有人会对此进行更多的思考，只是在大脑中一闪而过。问题是，为什么？为什么我们会忽略这样一个全能的、不可改变的原理？

错觉的世界

根据作家罗伯特·德洛普的解释，人们聚居于一个充满错觉的世界。人们的错觉使现实变得模糊不清，并对自己和他人产生危险。人们难得明白自己正在做什么或者为什么正在做这件事情。他的行动和信仰表明，自己生活在一种我称做的“醒梦状



态”中。

一个人迷惑另一个人的最明显的动机是为了个人利益。在某些情况下，错觉包括欺骗（在本性上是秘不可宣的）；在其他情况下，包括真实的过分热情（在本性上是无辜的）。但无论意图如何，结果都是一样的：你由于受到迷惑而相信某些并不真实的东西。你心甘情愿地无视现实，接受不真实的东西作为现实情况的替代物。

除了被别人迷惑，还有自欺的问题。这种破坏性的行为可能是毁灭性的，可能引发的后果包括精神疾病、破产，甚至是战争。因此，任何人如果对获得有意义的财务结果，或者对获得任何一种有意义的结果认真负责的话，就必须形成仔细检验自己的行为 and 信仰的习惯，弄清楚自己正在享用的食物有没有撒上过分浓重的自欺调味品。

因此，养成现实习惯的第一步，是超越我们的错觉世界。错觉困扰着我们生活的每一个方面，无一幸免。以广告行业为例，它根本就是一个错觉的世界。有充分理由可以得出结论，多数广告成功与否取决于它能够在多大程度上使观众、听众或读者产生错觉。

有一句古老的推销格言说：“如果你想做得好，卖给人们他们需要的；如果你想发财，卖给人们他们想要的。”怎么做到？这很简单，就是把前景期待放到某些现实的事物中，如“走进万宝路的世界”。我们被动地做出推断，万宝路世界介于香格里拉和布里加东之间的路途上。一旦你到达那里，你知道自己将骑着一匹骏马，身穿粗犷的小山羊皮夹克，头戴牛仔帽，点着一根香烟吞云吐雾，看起来就像罗伯特·雷德福。当然，让这一幕情景发生的第一步，是要买一包万宝路。很现实，对吗？

现在，我知道你在想什么：谁也不可能愚蠢到被这种傻事迷