

## 一本书读通中外经典

### 让你以最好的方法从阅读中获得最大的回报

书籍是人类最好的朋友，而其中那些伟大的书的思想会世代传承，影响无数人。

本书是众多伟大的书的集成之作，是对经典的浓缩，是众多大师智慧精华的缩影。它由“世界上最伟大的励志书”、“世界上最伟大的管理书”、“世界上最伟大的投资书”、“世界上最伟大的营销书”、“世界上最伟大的思想书”五部分组成，收录的均是这五大领域中最具影响力的、水平卓越的经典著作，如奥格·曼狄诺的《世界上最伟大的推销员》、史蒂芬·柯维的《高效能人士的七个习惯》、亚当·斯密的《国富论》等。这些作品分别在励志、管理、投资、营销、思想等方面具有奠基作用或划时代的意义，它们指引着人类社会前进的方向，堪称世界上最伟大的书。

本书用最通俗易懂的文字诠释了大师们深邃的思想和理论，用最简洁的话语阐述了这些伟大作品的精华。为了让读者对这些作品有深度了解，我们还设置了“作者简介”、“成书背景”、“核心内容”、“影响与评价”等版块。通过阅读这些作品，你可以在有限的时间内领略励志、管理、投资、营销、思想等领域众大师的宝贵经验和思想精华，获得智慧、信心、勇气和力量，登上成功的巅峰，拥有更丰富的人生。

超值白金版

29.80

责任编辑：杜海泓

封面设计：李卫锋

ISBN 978-7-5075-2867-1



9 787507 528671 >

定价：29.80元

终生典藏 最佳读本 成功经典 至高学问

# 世界上 最伟大的书 一本通

邢群麟 翟文明 编著

华文出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

世界上最伟大的书一本通 / 邢群麟, 翟文明编著. —北京:  
华文出版社, 2009.9

ISBN 978-7-5075-2867-1

I. 世… II. ①邢…②翟… III. 推荐书目—世界 IV. Z835

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 158666 号

书 名: 世界上最伟大的书一本通

标准书号: ISBN 978-7-5075-2867-1

作 者: 邢群麟 翟文明 编著

责任编辑: 杜海泓

装帧设计: 李卫锋

文字编辑: 郝秀花

美术编辑: 李丹丹

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcbs.com.cn>

电子信箱: [hwcbs@263.net](mailto:hwcbs@263.net)

电 话: 总编室 010-58336255 发行部 010-58815874

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京中印联印务有限公司

1020mm × 1200mm 1/10 44 印张 787 千字

2010 年 3 月第 1 版 2010 年 3 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换

者吸收和掌握投资大师的投资思想和理念,提高自己的投资技巧,全面提升自己的投资能力,在投资领域取得彻底的成功。

本书的第四部分——“世界上最伟大的营销书”,选取了11部最具有趣味性和影响力的世界一流经济学家或营销大师的代表作,众作家的名字如奥格·曼迪诺、菲利普·科特勒和汤姆·霍普金斯等读者都可谓耳熟能详,他们在市场营销领域提出了很多新的观点,并介绍了很多具有实用性并非常见效的营销方法。不论你是普通营销人员还是零售商或大企业的管理者,我们相信本部分内容所阐述的精髓都会给你的工作带来帮助。

本书“世界上最伟大的思想书”部分是对经典的浓缩,是众多大师智慧精华的缩影。本部分选取了人文类、宗教类、管理类、哲学类、军事类等各个领域的思想经典,如有“生活的哲学”美誉的《蒙田随笔》、被誉为“西方经济学‘圣经’”的《国富论》、被称为“震撼世界的心理学经典”的《梦的解析》等。为了让读者对这些书有全面的认识,我们设置了“作者简介”、“成书背景”、“核心内容”与“影响与评价”等版块。思想是一个人的灵魂,它能成就一个人的伟大。当一个人的思想被更多的人知晓而传播时,它就会成为人们思想的酵母,就会渗入其他人的思想之中。大师们的思想将使我们的人生达到一种新的境界,使我们体会到一种深厚的精神慰藉,让我们的生活情趣更加高尚。

有不同心理需求的读者,都会从本书中获得精神上的享受和人生方面的启迪。在各位顶尖大师睿智思想的指引下,相信读者可以在较短的时间内改变思维方式,获得有效的营销、管理、投资知识,并在精神上获得鼓舞和安慰,积极调整好生活态度,勇敢地迎接人生的挑战,在不知不觉中告别平凡的人生,给自己的生活带来奇妙的变化。

提供管理理论与实践方法的指导手册

《管理学》/ (美) 海因茨·韦里克 (美) 哈罗德·孔茨 ..... 111

经验主义学派的代表作

《伟大的组织者》/ (美) 欧内斯特·戴尔 ..... 114

影响一代企业家的管理经典

《卓有成效的管理者》/ (美) 彼得·德鲁克 ..... 119

企业经营者的系统化管理手册

《管理：任务、责任、实践》/ (美) 彼得·德鲁克 ..... 125

企业竞争战略理论的经典之作

《竞争战略——分析产业和竞争者的技巧》/ (美) 迈克尔·波特 ..... 130

20 世纪最具影响力的工商书籍

《追求卓越》/ (美) 汤姆·彼得斯 (美) 罗伯特·沃特曼 ..... 135

最具实效性的管理智慧书

《一分钟经理人》/ (美) 斯宾塞·约翰逊 (美) 肯·布兰佳 ..... 141

提升人类组织整体运作能力的实用手册

《第五项修炼：学习型组织的艺术与实务》/ (美) 彼得·圣吉 ..... 144

“企业再造”理论的宣言

《企业再造》/ (美) 迈克尔·哈默 (美) 詹姆斯·钱皮 ..... 151

最能经受时间考验的管理学范本

《基业长青》/ (美) 吉姆·柯林斯 (美) 杰里·波勒斯 ..... 156

引领企业发展方向的指明灯

《合作竞争大未来》/ (美) 尼尔·瑞克曼 (美) 劳伦斯·伯德曼 (美) 索察·鲁夫 ... 162

改变无数人命运的励志奇书

《高效能人士的七个习惯》/ (美) 史蒂芬·柯维 ..... 166

成功人士的必修教程

《从优秀到卓越》/ (美) 吉姆·柯林斯 ..... 170

## 世界上最伟大的投资书

被成千上万投资者青睐的传世之作

《漫步华尔街》/ (美) 伯顿·麦基尔 ..... 176

最受普通投资者欢迎与推崇的投资法则

《彼得·林奇的成功投资》/ (美) 彼得·林奇 ..... 184

有史以来一流的投资经典

《股票作手回忆录》/ (美) 埃德文·拉斐尔 ..... 196

历史上最成功投资人的投资策略精华

《巴菲特：从 100 美元到 160 亿》/ (美) 沃伦·巴菲特 ..... 203

在金融市场中立于不败之地的黄金法则

《金融炼金术》/ (美) 乔治·索罗斯 ..... 214

股票投资者的必读书

《股票投资的 24 堂必修课》/ (美) 威廉·欧奈尔 ..... 223

经过无数实践验证的成功投资策略

《向格雷厄姆学思考, 向巴菲特学投资》/ (美) 劳伦斯·克尼厄姆 ..... 235

简单实用的投资指南

《怎样选择成长股》/ (美) 菲利普·A. 费舍 ..... 246

近年来最有用的股市投资指导书

《笑傲股市》/ (美) 威廉·欧奈尔 ..... 256

投资必须遵循的金科玉律

《聪明的投资者》/ (美) 本杰明·格雷厄姆 ..... 266

## 世界上最伟大的营销书

每个销售人员的案头必备宝典

《销售圣经》/ (美) 杰弗里·吉特莫 ..... 276

世界大订单销售权威教材

《销售巨人》/ (美) 尼尔·雷克汉姆 ..... 285

值得每个推销员认真研读的不朽经典

《世界上最伟大的推销员》/ (美) 奥格·曼狄诺 ..... 297

迈向销售巅峰的必修课

《就这样成为销售冠军》/ (美) 汤姆·霍普金斯 (美) 劳拉·拉曼 ..... 306

众多高等学府最普遍采用的营销学教材

《营销管理》/ (美) 菲利普·科特勒 ..... 315

最佳实战操作和前卫理论相结合的营销学读本

《营销全凭一张嘴》/ (美) 伊曼纽尔·罗森 ..... 326

赢得忠实客户的终极营销策略

《登上忠诚的阶梯》/ (美) 默里·拉斐尔 (美) 尼尔·拉斐尔 ..... 332

企业经营、管理、市场营销人员的知心参谋

《胜算——用智慧击垮竞争对手》/ (美) 盖伊·川崎 ..... 339

里程碑式的 IMC 理论最新经典权威著作

《整合营销传播: 创造企业价值的五大关键步骤》/ (美) 唐·舒尔茨 (美) 海蒂·舒尔茨 .. 346

引领创业者和管理者成为行业领袖的启示录

《市场领袖的法则》/ (美) 迈克尔·特里西 (荷兰) 弗雷德·维尔斯马 ..... 364

丰饶时代的新经济学著作

《长尾理论》/ (美) 克里斯·安德森 ..... 369

世界上  
最伟大的  
励志书

会将现实和幻想分开。认识到许多幻想只是“空想”，虽无大碍，却也于事无补，所以精神上更加努力面对现实。

我们发现一个人成就的大小是与他精神的成长、思想的格局成正比的，行为是受思想控制和指导的。有什么样的思想就有什么样的行为，有什么样的行为就有什么样的人生际遇。从精神成长的6个阶段看，第一阶段到第四阶段，我们还不属于我们自己，因为在这些阶段内，我们还没有自己较为稳定的信念、价值、判断、观念、行为。我们被历史的、前人的、别人的、大众的、习惯的、习俗的思想观念统治着，不能分辨，只能盲从，时常被潮流冲得一会儿左一会儿右，我们还不是自己的主人。当一个人精神思想不成熟的时候，即没有独自的个性化思想时，这个人是不容易成功的。一个人的精神成长也不是一帆风顺的，有的人成长得快，有的人成长得慢。而还有许多人到老都还不能过渡到第五、第六阶段。一个人想要自己的个性成功，就必须使自己的精神及思想加快过渡到成熟阶段。

相信你自己的思想，相信众人也会承认你内心深处所确认的东西，这就是天才。尽管摩西、柏拉图、弥尔顿的语言平易无奇，但他们之所以成为伟人，其最杰出的贡献就是在于蔑视书本教条，摆脱传统习俗，说出他们自己的而不是别人的思想。一个人应学会更多地发现和观察自己心灵深处那一闪即逝的火花，而不只限于仰观诗人、圣者领空里的光芒。

可惜的是，人们总不留意自己的思想，不知不觉就把它抛弃了，仅仅因为那是属于他自己的。在天才的著作里，我们认出了那些自己业已放弃的思想，它们显得殊异而庄严。于是，它们为我们拱手接纳——即便伟大的文学作品也没有比这更深刻的教训了。这些失而复得的思想警喻我们：在大众之声与我们相悖时，我们也应遵从自己的真理，相信自己的思想。

### 思想产生力量

亨利·福特每年赚进数以百万计的美元，因为他对自己有信心，并把那信心转变成为一项明确的目标，并用这项明确的计划支持这项目标。在亨利·福特年轻时和他一起工作的那些工厂同事，除了看到每周的薪水袋之外，什么也没有看到，而且他们也只知道追求薪水。他们对自己没有什么要求。如果你想要有更多的收获，就先要对自己作更多的要求。

有一首很著名的诗，作者在诗中说出了—种伟大的心理学真理：

如果你认为自己已被打败，那么你就被打败了；

如果你认为自己并未被打败，那么你就并未被打败；

如果你想要获胜，但又认为自己办不到，

那么，你必然不会获胜。

如果你认为你将失败，那么你就已经失败，

因为，在这个世界上，我们发现

成功开始于人们的意识中——

完全视心理状态而决定。

如果你认为自己已经落伍，那么你就已落伍，

你必须把自己想得高尚一点。

你必须先确定自己，

才能获得胜利。

生命的战斗并不全是由强壮或跑得快的人获胜；

但不管是迟是早，

胜利者总认为他是能获胜的人。

相信自己的思想，

相信他能够产生力量，

那么，他就一定会产生力量。

### 三、转变思想获得完美

艾伦·科恩在他的畅销书《寻找自我》中告诉我们：获得完美的唯一途径就是转变思想。他在书中写道：

“我的一位朋友告诉我：‘我曾经认为自己是一个完美主义者，我在每件事物上都发现细小的瑕疵。接着，我发现我根本不是完美主义者。我是一个不完美主义者。如果我是完美主义者，我应该无论看到什么都看到完美。’”

我们所经历的生活，是我们选择的结果。我们随时都可透过赞赏或批判的眼光来看生活。我们将看到越来越多我们关注的事物，或发现别人认为无望的机会，从而掌握生活的规则。结果我们会发现机会无处不在。

当你与一些商业伙伴在高级餐厅用餐时，你们中的一人向侍者要一种菜单上没有的不寻常的菜，侍者答复说，要去问问厨师是否能准备这道菜。然后，你们中的另一个人讽刺性地讨论道：“我敢打赌这仅仅是取决于厨师的心情。”但是这位侍者并没有退缩，他平静地回答道：“实际上，我确信他会很高兴给你们做这道菜——这给了他一个展示自己的机会。”

如果我们把我们的权力看做是一种创造性的热情，那么每一种境遇都能给我们一个展示自我的机会。没有任何一种境遇是固定的情形，除非你使它那样。你可以使任何事物发生改变。那么，你为什么使它更完美呢？

想象一下，一个人正在城市街道上走着，这时头顶窗台上有一个花盆掉了下来，只差几英寸就砸在他的身上，在他脚边摔碎了。这个人可能做出4种反应：第一种，膝盖痉挛反应，他可能对着窗户大声诅咒，或者冲向楼梯，找到花盆主人，狠狠给他一拳；第二种，受害人反应，这种经历更使他确信世界要伤害他，在接下来的日子里他总是尽力保护自己不受邪恶的侵害，重复多次向人们讲述自己的经历；第三种，超然的态度，他可能合理地思考为这是他的宿缘，什么也不做，继续向前走；最后一种，热爱的态度，他可能走到拐角处的花店里，新买一盆花，将花交给花盆被吹落的主人。

世界并不是完美的，而且并不需要修补。世界是开放的、需要信仰的。你永远不会通过修补破碎了的东西来创造一个完美的世界。

你想修理的东西越多，你发现的破碎的东西就越多。获得完美的唯一途径就是你在哪里都认为它是完美的。如果它现在不在这儿，那么以后它也不在这儿。完美不是你达到的情形，它是你经历的一种思想。改变世界并不是恰当地安置它，而是正确地看待它。要想改变世界，首先要改变自己的思想。

有人曾指出，人有三种类型：一类是说“不够”的人；一类是说“太多”的人；还有一类是说“正好”的人。实际上，只有两种类型的人，因为认为一种东西“太多”实际上就是认为另一种东西“不够”。他们每一刻都在反对和肯定间选择。

难道领会完美就意味着要我们做被动的观察员而无所事事？不是这样的。完美是一个包含着变化、成长、扩大、改进和前进的过程。但是，当我们抱着改变缺憾的态度时，我们就不能采取改进的行动。当我们感觉到事物都很美好时，这些行动才能进行。难道这不是一种使它们更完美、令人愉快的冒险吗？真正的完美主义者能发现最高的可能性，他们会非常投入地促使现实世界和他们的想象相一致。

实际上，我们现在的整个世界都处于建设状态，而这种建设可能永远都不能全部完成。但这个过程是在不断完美中向前发展的，当你路过时，你能赏识这种魔力，你就成了一个真正的完美主义者。也就是说，只要你能换一种思考的方式，你就能够获得完美。

## 四、转变思想创造成功

### 激荡你的大脑

脑力激荡的创始人是亚力士·奥斯本，它是一种最古老的创意技巧。

奥斯本是一个革命性的思考者。在开始工作不久，他就发现了思想的力量。思考变成他的嗜好，他相信每个人都具有创造力，而且可以经由学习变得更有创意。他也认为创造力在企业中非常重要。他提出理性、创造两个大脑的观点，即预言右脑与左脑的研究。

奥斯本将脑力激荡发展成一种群体思考的技巧，即就某个特定的问题进行集中思考，以产生大量的构想，再加以检讨与评估。在他的经典之作《你的创造力》一书中，他列出了使用脑力激荡的规则：批评犯规、越广泛越好、越多越好、合并及改良。

这些游戏规则，至今仍主导着奥斯本主持的脑力激荡会议。经常举行脑力激荡会议，对于企业开发新产品与服务、个人提升生活品质的贡献是难以计量的。

在过去几年间，很多人研究脑力激荡的效果，发现有三个条件决定脑力激荡会议的结果：

- (1) 群体认同。对脑力激荡的结果，兴趣越高的团体效果越好。
- (2) 群体混合。将不同背景、技能及组织的团体混合，比单一的团体更有效果。
- (3) 同行的压力。每个人都会尽量与团体中其他成员保持一致。为了使脑力激荡更有效果，必须尽量减少这种压力。例如，让每个人有充裕的时间发表意见，将这些团体打散成小团体，经常作团体交流，并善用幽默感，打破组织之间的藩篱。

下面有几种方法，可以让脑力激荡会议更成功且更有效果：

- (1) 布置场地。设计一种让想象自由飞驰的气氛。再对每一个人强调，这只是构思的阶段，所有的意见在稍后将作检讨，不用负任何责任。
- (2) 脑力规划。将源源不断的意见作脑力规划，有助于激发其他意见由中心焦点放射出来。
- (3) 热身。以成功的脑力激荡可产生的利益作脑力规划，带动气氛。例如以开发一项新产品所能产生的利润为焦点。如此可以有更多思考的弹性，并可引起成员共同参与脑力激荡会议、解决问题的兴趣。
- (4) 定义问题。进行脑力激荡前，必须先将问题加以定义。
- (5) 由个人开始。让每一个成员将意见写在纸上，这样可激发灵感，并带动群体的参与性。
- (6) 分成两个或三个较小的团体。让小团体提出构想，再回到大团体，让这些构想刺激更多的构想。这种活动更活泼且更幽默。

(7) 分配。在主团体作好脑力规划后，再打散成小团体，分配他们提出额外的构想。将小团体提出的构想组合起来，刺激大团体提出更多的构想。

(8) 幽默感。在分组会议结束后，每个人似乎已被榨干脑汁。最后一回合的构想，可以制造大量笑料，有时也可以有好的创意出现。在这一回合的脑力激荡中，鼓励大家尽量想一些愚蠢与荒谬的主意。这可以在小团体中举行，通常有提神醒脑的功用。将这些构想加以组合，回到大团体后，常可以将这些愚蠢与荒谬的意见变得合理且可行。

(9) 大脑写作。这是一个简单的技巧。将一张白纸分成 21 格（横三竖七），纸张须比人数更多。每个人在三个格子里各写一个构想，将那张纸放回中央，另外拿一张纸再写三个，直到时间到或整个团体都筋疲力尽为止。这种方法让所有的构想互相激发，不必知道是谁提出什么构想。

脑力激荡会议的效果，视整个团体的活力程度而定。如果团体的精力不济，可以用其他方式带动构想。例如就问题的相关层面加以探讨。如果你们正为学龄前的儿童设计玩具，你可以让他们说说所有历史上的传统玩具，或者学龄前的儿童最喜欢的电视节目、书、食物等。

用任何辅助方法带出相关资讯，都可以让大脑再度活动起来。

经常做脑力激荡活动，可以让你的团队变得更有活力。

### 突破思维常规，赢得成功奇迹

有成功潜力的人往往能够突破思维的常规，反常用计，在“奇”字上下工夫，用出奇的招数，赢得出奇的效果。

亨利·兰德平日非常喜欢为女儿拍照，而每一次女儿都想立刻看到父亲为她拍摄的照片。于是有一次他就告诉女儿，照片必须全部拍完，等底片卷回，从相机里拿下来后，再送到暗房用特殊的药品显影。而且，副片完成之后，还要照射强光使之映在别的相纸上面，同时必须再经过药品处理，一张照片才能完成。他向女儿作说明的同时，内心却问自己：“难道没有可能制造出‘同时显影’的照相机吗？”对摄影稍有常识的人，听了他的想法后都异口同声地说：“哪会有可能。”并列举一打以上的理由说：“这简直是一个异想天开的梦。”但他却没有因此打击而退缩。最后，他终于不畏艰难地完成了“拍立得相机”。这种相机是完全依照女儿的希望设计出来的。从此，兰德企业就此诞生了。

“拍立得”相机正式投产后，要如何宣传和推销这种新式相机呢？经过慎重考虑，兰德请来了当时美国颇有名望的推销专家——霍拉·布茨。布茨一见“拍立得”顿生好感，欣然受

命担任负责营销的经理。

迈阿密海滨是美国的旅游胜地，每年来此度假的游客成千上万。精明的布茨认为这里是理想的推销场所。他专门雇佣了一些泳技高超、线条优美的妙龄女郎，让她们在海滨浴场游泳时假装不慎落水，然后再由特意安排的救生员将其救起，惊心动魄的场面引来了许多围观的游客。这时，“拍立得”相机立刻大显身手，眨眼工夫，一张张记录当时精彩场面的抢拍照片展现在人们面前，令游客惊讶不已，推销员便趁机推销这种相机。就这样，“拍立得”相机迅速由迈阿密走向全国，成了市场的热门商品，畅销不衰。公司因此生意兴隆，名声大振。

对于一个成功者来说，要通过不断发明创造、改进技术和开发新产品等方法来获得主动权，即想别人所未想，做别人所未做的事。

现代社会竞争激烈，似乎能想到的竞争招数都已出齐，然而，仍有人灵机一动，新招数不断出现。

美国有位叫米曼的女士发现她穿的长统丝袜老是往下掉，如果是逛公园或去公司上班，丝袜掉下来是多么尴尬的事，就算偷偷地拉也不雅观。她又想，这种困扰，其他女性也一定会遇到，于是她灵机一动，开了一间袜子店，专门售卖不易滑落的袜子。袜子店不大，每位顾客平均可在一分半钟内完成现金交易。米曼目前分布在美、英、法三国的袜子店多达120多家。

碰到袜子往下掉的女士何止千千万万，但能够触发灵感而开一间袜子店，解决这小小尴尬的人却寥寥无几。由此可见，在生活中做个有心人，将会受益无穷。

灵感会使人们创造新意念、新发明。

200多年前，法国医生拉哀奈克一直希望制造一种器具，用来检查病人的胸腔是否健康。有一天，他陪女儿到公园玩跷跷板，偶然发现，用手在跷跷板的一端轻敲，在另一端贴耳倾听，竟清楚地听见敲击声。这位医生得到启发，回家用木料做成一个状似喇叭的听筒，把大的一头贴在病人的胸部，小的一头塞在自己耳朵里，居然能清晰地听到病人的胸腔发出的声音。这便是世界上第一部听诊器。

这些具有创造力的人无疑是聪明的，但并非天才。他们所面对的启示别人也能遇到，只不过他们的头脑迸发出了灵感的火花，而别人依旧茫然。这都是因为他们很敏感，联想丰富，很留心身边的事物，是个有心人的缘故。

在人类无限的心智和宇宙的无穷大智之间，创造性的想象力是直接的桥梁。所有宗教上所谓的启示和所有发明领域中的基本定律、新原理、新法则，都是借助创造性想象力才发现的。

思想观念闪现在脑海中，人们称之为“灵机一动”。而这些“动”，则是来自于以下源头：

(1) 无穷大智；

(2) 储存每一种感官印象的潜意识，其中囤积了经由任一种五官知觉发派至脑部的思考动力；

(3) 从内心深处，经由自觉的想法，释放出的观念或图像；

(4) 从另一个人的潜意识宝库里获取的灵感。

除此之外，没有其他已知的源头，能发出“灵感”或“灵机一动”的思想观念。

脑部的活动受到刺激时，可以提升个人至平常思考水平以上极高的程度，使他可以用平时他在致力解决工作上的例行公事和业务问题时所没有的胸襟、气度和见地，去统揽全局。

人受到任何一种形式的脑力刺激时，状态有如登上飞机，可以看见平时受限于视野的地平线所看不见的东西。他会像登山远眺的人，看到了去除山丘、坑谷等视觉实质限制后的景致一样，置身于拨开日常琐事俗念之后的思想境界。

身处这种高度的思想水平时，心智的创造力被赋予行动自由。第六感发挥功能的路障已清除。在其他任何情况下原本无法触及的观念，都会容易感应和接收得到。“第六感”正是区分天才和凡夫俗子之间的能力标准。

越常运用创造力，创造力越对潜意识以外的原创因素有更敏锐的感受力和接受性；而且，越常运用创造力的人，会越仰赖创造力。

艺术家、作家、音乐家和诗人之所以伟大，是因为他们培养了一种习惯，善于借助创造性想象力的能力，听到由内而发的“沉稳的心内细语”。有“敏锐”想象力的人都知道这个事

了。奥斯卡的东部之行也随之泡汤，他只有选择踏上归途。失业的痛苦一下子淹没了他，使他感到前途黯淡。

但他还必须在火车站等几个小时。百无聊赖之际，他就在火车站那里架起他的探矿仪器以消磨难耐的时光。巧得很，仪器上的读数显示车站地下就蕴藏有石油。但失意中的奥斯卡怎么可能相信这一切？他在盛怒之下踢翻了那些仪器。“这里根本不可能有那么多石油！”他反复在心里叫着。

机会就在脚下，出路也在脚下，但看脚下，莫问前程。所有这些道理在一个失意消极的人那里不起作用，他反正不愿意承认事实，他对自己的创造力彻底失去了信心。

那天，奥斯卡登上火车之前，把他用于勘探石油的新式仪器毁弃了，因此他也丢掉了一个发现全国最富饶的石油矿藏的机会。

不久以后，人们发现俄克拉荷马城地下埋有石油，甚至可以说这座城就浮在石油上。

你看，消极的心态就连到手的财富也要排斥，而积极的心态则可以化伤心为励志，并且得到丰厚的报偿。

亚兰是美国联合保险公司的推销员，他的明星推销员之梦促使他看了许多励志方面的书籍。其后不久，他遭遇了一件倒霉事。寒冬里的一天，亚兰在威斯康星州一个城市的街区里推销保单，不料一笔生意也没做成，他很是懊恼。但是，励志书中所说的把不满化作“励志的不满”的原则影响了他。

第二天当他从办事处出发时，他对同事们讲了昨天遭遇的惨败，接着又向他们打包票：“你们等着吧，今天我要再到那个街区去，我一定会售出比你们售出总和还多的保单。”

亚兰真的做到了这一点。他二顾茅庐，访问了第一次谈过的每一个人，结果卖出去66张新的事故保单。后来亚兰还成了这家保险公司的最佳销售员，并被提升为销售经理。

看起来，亚兰的成功简直神秘莫测——同样的被访问人群，同样的一个亚兰，为什么在第一次和第二次访问之间有着截然不同的结果？其实秘密无他，就在于：亚兰能够把头一天我们大多数人在失败情形下都会感觉到的不满，在第二天转化成励志的不满。积极的心态仅停留在观念上似乎还不够，还必须有能力来实践它。亚兰的故事再明白不过地告诉我们这一点。

消极心态使人一蹶不振的情形，在动物身上也可见到。格里尔是一匹良种赛马，它被精心照料、训练，并被广告商宣传成唯一有望击败常胜将军——赛马“战斗者”的候选马。某日，两匹赛马终于相遇了。那是阿奎德市举行的德维尔公开赛。万众唯马首是瞻。当两匹马沿着跑道奔驰时，人们都清楚格里尔是在同“战斗者”进行殊死较量。在前1/4的路程中，它们不分高低，甚至在跑了3/4的路程后，它们仍然不分高下。在只剩下1/8的路程时，它们还是齐头并进。但是就在此时，“战斗者”使劲向前蹿去，比格里尔先一步到达终点。

原来，在危急关头，“战斗者”的骑手在赛马生涯中第一次用皮鞭持续抽打坐骑的臀部，这让“战斗者”感到骑手仿佛在放火灼烧它的尾巴，于是它就猛地冲到前面，同格里尔拉开了距离。这次经历将曾经取得过一些胜利的格里尔打得惨败，以至从此以后再也无法重整旗鼓。后来它在一切比赛中都只是应付一下，没有再取得什么像样的成绩。

是采取积极的心态化伤心为励志，还是消极对待挫折，沦为一蹶不振的失败者？你何去何从？

### 积极的心态可以由你来选择

一位国王的众多大臣中，有位大臣特别有智慧，而这位大臣也因他的智慧格外受到国王的宠爱与信任。

智慧大臣拥有一项与众不同的特长，那就是无论何时他都能够保持绝对积极的想法。不论遇上什么事，他总是愿意去看事物好的那一面，而拒绝消极方面。

也由于智慧大臣这种凡事积极看待的态度，的确为国王妥善地处理了许多犯难的大事，因而备受国王的敬重，凡事皆要咨询他的意见。

国王热爱打猎，有一次在追捕猎物时意外受伤弄断了一节食指。国王剧痛之余，立即召来智慧大臣，征询他对这次意外断指事件的看法。

智慧大臣仍本着他的作风，轻松自在地告诉国王，这应是一件好事，并劝国王向积极方

面去想。国王闻言大怒，以为智慧大臣在嘲讽自己，立即命左右将他拿下，关到监狱里。待断指伤口痊愈之后，国王也忘了此事，又兴冲冲地忙着四处打猎。却不料祸不单行，国王竟带队误闯邻国国境，被丛林中埋伏的一群土人活捉。

依照土人的惯例，必须将活捉的这队人马的首领献祭给他们的神，于是便抓了国王放到祭坛上。正当祭奠仪式准备开始时，主持的巫师突然惊呼起来。

原来巫师发现国王断了食指，而按他们部族的律例，献祭不完整的祭品给天神是会受天谴的。土人连忙将国王解下祭坛，驱逐他离开，另外抓了一位同行的大臣献祭。

国王狼狈地回到朝中，庆幸大难不死，忽而想到智慧大臣所说，断指确是一件好事，便立刻将他由牢中释放出来，并当面向他道歉。

智慧大臣还是保持他的积极态度，笑着原谅国王，并说这一切都是好事。

国王不服气地问：“说我断指是好事，如今我能接受。但若说因我误会你，而将你关在牢里受苦，难道这也是好事？”

智慧大臣笑着回答：“臣在牢中，当然是好事。陛下不妨想一想，今天我若不是在牢中，陪陛下打猎的大臣会是谁呢？”

每件事情必然有两面，这位深具智慧的大臣选择了积极的那一面。那么，我们为什么不学习这位智慧大臣，选择用积极的心态去面对生活呢？

我们如何才能拥有并自由运用积极心态呢？实践证明，积极心态不是与生俱来的，它可以通过我们的自觉意识来培养。培养积极心态一般可分为以下8个步骤：

(1) 多与乐观者在一起，不要浪费时间去阅读别人悲惨的详细新闻。在开车上学或上班途中，听听电台的音乐或自己的音乐带。如果可能的话，和一位乐观者共进早餐或午餐。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。

(2) 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，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”。

(3) 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，但它都能够有效地保护好自己，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。

(4) 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，信心将协助你渡过难关。由于头脑指挥身体如何行动，因此你不妨进行最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“贝多芬”。

(5) 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。

(6) 在幻想、思考以及谈话中，时刻表现出你的健康情况良好。每天对自己做积极的自言自语。不要老是想一些毛病，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，经常来向你“问候”。你脑中想些什么，你的身体就会表现出来。

(7) 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个人。向某人显示你的信心，并把你的信心传给别人。

(8) 把星期天变成培养“良好信心”的日子。到野外郊游、找一两个知心朋友小聚、看一本自己喜爱的书、和家人共进晚餐等，这些美好的情景都能帮你找回信心。

## 二、积极心态可以建立你的信心

### 对自己失去信心是最糟的事情

如果连自己都无法相信自己，你所做的事情当然就不可能实现了。

即使有时在努力的过程中，对自己产生怀疑，我们仍要继续努力。例如：在我们寻找工作时，到几家公司应考都不录用，有些人就很容易悲观地认为自己的实力太差。但对于那些一再地努力去培养更多实力，并且为了职业而东奔西走的人，总有一天，他的境况会逐渐变好。这是因为这个人能够坚持不懈，而且在心底播下好种子，所以能结出不懈努力所产生的果实。

为了使愿望变成现实，千万不要灰心。不管处在如何恶劣的环境中，也千万不能放弃，而要继续不断地努力下去，当愿望已确实形成时，你自然而然就会有好机会来临。

描绘心中图像时，你必须感觉到它的真实存在。并且，我们必须以感情的投入给予这个图像活力。

一个没有信心的人，做事是无法成功的，更何况想要获得人生的巨大成功，那几乎是无法想象的事。

人不应该有漠然的心情，除非是有轻生的念头。只要想在这个世上生存，就应该为了完成某种目标而努力。消极地对付不如积极地行动，也就是满怀希望地生活。拥有信心，不断努力，同时不停地想象未来，这才可以引导你走上成功之路。

享受成功的是自己，负担失败的也是自己。我们对于自己的事应该认真。没有人比拥有信心的人更强大，最初信心很薄弱的人，也可以慢慢锻炼和培养。

### **积极心态可以使一个懦夫变成英雄**

一个具有积极心态的人绝不是一个懦夫，具有这种心态的人了解自己的能力和限制。他们会从所发生的一切事情中掌握对自己最有利的结果。他们所坚持的原则是，不断地将弱点转化为力量。

在纽约附近有一个小镇，镇上有一位名叫吉姆的男孩，他十分可爱，也是位真正的男子汉，一个真正意志坚强的人。他是个天生的运动好手。不过在他刚入中学不久腿就瘸了，并迅速恶化为癌症。医生告诉他必须动手术，他的一条腿便被切掉了。出院后，他拄着拐杖返回学校，高兴地告诉朋友们，说他将会安上一条木头做的腿：“到时候，我便可以用图钉将袜子钉在腿上，你们谁都做不到。”

足球赛季一开始，吉姆立刻回去找教练，问他是否可以当球队的管理员。在练球的几星期中，他每天都准时到球场，并带着教练训练攻守的沙盘模型。他的勇气和毅力迅即感染了全体队员。有一天下午他没来参加训练，教练非常着急，后来才知道他又进医院做检查了，并得知吉姆的病情已恶化为肺癌。医生说：“吉姆只能活6周了。”

吉姆的父母决定不将此事告诉他，他们希望在吉姆生命最后的时期，能尽量让他正常过日子。所以，吉姆又回到球场上，带着满脸笑容来看其他队员练球，给其他队员加油鼓劲。因为他的鼓励，球队在整个赛季中保持了全胜的纪录。为庆祝胜利，他们决定举行庆功宴，准备送一个全体球员签名的足球给吉姆。但是宴会并不圆满，吉姆因身体太虚弱没能来参加。

几周后，吉姆又回来了，他这次是来看篮球赛的。他脸色十分苍白，除此之外，仍是老样子，满脸笑容，和朋友们有说有笑。比赛结束后，他到教练的办公室，整个足球队的队员都在那里，教练还轻声责问他：“怎么没有来参加宴会？”“教练，你不知道我正在节食吗？”他的笑容掩盖了脸上的苍白。

其中一位队员拿出要送他的胜利足球，说道：“吉姆，都是因为你，我们才能获胜。”吉姆含着眼泪，轻声道谢。教练、吉姆和其他队员谈到下个赛季的设计，然后大家互相道别。吉姆走到门口，以冷静坚定的目光回头看着教练说：“再见，教练！”

“你意思是说，我们明天见，对不对？”教练问。

吉姆的眼睛亮了起来，坚定的目光化为一种微笑。“别替我担心，我没事！”说完话，他便离开了。

两天后，吉姆离开了人世。

原来吉姆早就知道他的死期，但他却能坦然接受，这说明他是一个意志坚强、积极思考的人。他将悲惨的事实转化为富有创意的生活体验。或许有人会说，他还是死了，积极心态最终也未能帮他多少忙。这并不完全对，至少吉姆知道凭借信仰的力量，在最坏的环境中创造出令人振奋而温暖的感觉。他不像鸵鸟般将头埋进沙堆，逃避事实。他完全接受了命运，但决定不让自己被病痛击倒，他从未被击倒过。虽然他的生命如此短暂，但他仍然珍惜，他把

引导你走向成功的指南

# 《最伟大的力量》

(美) 马丁·科尔

## ◎作者简介

马丁·科尔，美国著名作家、演说家和心理学家，他在美国各地游历，帮助人们解决难题。他的出现，帮助了成千上万的人面对困难并采取措施去解决问题。更重要的是，他留下了一些像《最伟大的力量》这样的书，在未来的日子里帮助别人去面对生活。

他最有名的作品之一《最伟大的力量》在全美享有极高的声誉，曾荣获《纽约时报》等各大报纸最畅销图书奖。这本激励自我的经典作品，曾经被翻译成十几种语言在许多国家和地区发行，总销量已超过 5000 万册。

## ◎核心内容

### 一、选择掌握在你的手里

在有限的生命中，上苍赋予我们许许多多宝贵的礼物，“选择的权利”就是其中一项。

既然上苍将其赐给了我们，我们就有权利思考、行动。一般人总以为只有在决策时才需要选择，其实，即使不是进行决策，我们所做的每件事情也都是一种抉择。

日常生活中会让我们产生压迫感的事情不胜枚举，其中，失去控制感就是最令人头痛的一项。我们之所以会感受到自己拥有控制感，就是因为我们有选择的权利，要是有人剥夺了我们这项天赋权利，就等于要我们不能自主地思考、行动。

正因为这是上苍赋予人类的礼物，所以，不论面对何事，我们都可以自行决定是不是要插手。暂且不管我们做了什么选择——勇于面对事情也罢，逃避现实也好，只要一抉择，我们就会感到那种控制感又回到自己的身上。

很多人老是抱怨自己活在别人阴影下，什么事都由别人控制着，自己就像傀儡一样任人摆布。殊不知要怎么活是自己选择的，哪能怪得了他人？

没错，人总是有很强的控制感，除了想完全控制自己之外，还想控制别人。无形之中，他人的一举一动均可能侵犯你的权利领域，但是，当碰到这种外来侵犯时，你本身的控制感难道不曾奋起抵御吗？

因此，假如你也有过丧失了控制感的感觉，那么你首先需要做的就是该自省一下，自己是不是了解自己的选择权利在哪里？你有没有充分运用它？想要对自己好一点，就该善用你的选择权，才能减少压迫感。没人能完全左右自己的命运，但至少应该充分掌握选择的权利，若抉择之后又全力以赴，成败就不必计较了。

### 二、选择需要正确的认识

你有一种伟大而令人为之震惊的力量。一旦你充分而恰当地运用了这种力量，它带给你的将是自信而非胆怯，是宁静而非混杂，是处之泰然而非束手无策，是心灵的平静而非痛苦。

这种力量的存在，一旦你意识到了，并着手运用它，将会使你的整个人生得以改变，并使它演变成你所喜欢的样子。于是，一种原本满是忧伤的生活就能够变得充满欢乐，失败也将变为一种幸运，胆怯能够转变为自信，绝望的生活也会变得趣味盎然。

这种巨大的力量，有多少次被我们触摸到了却没有辨认出来？这种巨大的力量，有多少次被我们握在手中却又丢掉了？其原因仅仅是因为我们没有认出它，没有看到它能带给我们的各种利益，没看到它万能的、可造就的影响。

这种巨大的力量到底是什么呢？在向你阐明这一问题之前，先给你讲述一个发生在非洲的故事：

一位探险家来到非洲的荒野之中，他随身带去了一些不值钱的小饰品，以作为给当地土著居民的礼物。途中，他把两面镜子分别靠放在两棵树上，然后和他的随从们一起坐下来休息，谈论一些关于探险的事情。这时，探险家发现，有一个土著人正手执长矛向镜子走来，当他望见镜子里自己的影子，便挥矛朝镜子刺去，似乎镜子里的影子也是真的土著人并且要杀掉他一样。结果很显然，这面镜子被他击碎了。这时，探险家走到土著人身边，询问他为什么要打碎镜子。这个土著人竟然理直气壮地说：“既然他要杀我，我就要先下手杀掉他。”于是，探险家向他解释说，镜子里人不会伤害他，并带他来到第二面镜子前。他对土著人说：“你看，镜子的用途是：利用它，你能看到自己的头发是否梳直了，自己脸上的油彩的多少是否合适，自己的胸部有多强壮，肌肉有多发达。”土著人回答说：“原来是这样啊，我可不知道。”

数以万计的人都是如此，他们每个人的情形都和这个土著人不相上下。他们一生与生活抗争。在生命的任何一个转折点上，他们都认为将有一场战斗，而情况也的确如此。他们估计会有敌人，而且果真与敌人撞了个正着。他们预计会困难重重，也的确是事事不尽如人意。“假如不这样发展，它就会那样展开，总之，必定会有什么发生。”对于千千万万没有认识到这种巨大力量的人而言，事情的过去、现在、未来都是一个样。正如同钻石对于那个在自己的后院里就能找到的农夫一般，这种巨大的力量是潜伏着的，是秘密的。数以万计的人一直过着平淡、困苦的生活，其原因是：一旦这种巨大的力量与他们擦肩而过，他们将永远抓不住它了。你是敌不过生活的。你曾尝试过与它抗争，数以万计的人也曾这样做过，而结果是，你们都败得很惨。那么，答案究竟是什么呢？那就是我们必须生活中充分理解生活。当然，前提是要充分利用生活，作出必要的选择。

我们每个人都能够运用它，什么特殊的训练啊、教育啊，它统统不需要。因为它并不是一种必须具备特殊天资才能成功运用的能力，也不是一种极小部分人特有的能力。利用它，你无需任何财产或者权威。它是一种每个人与生俱来的能力，无论你贫穷也好、富有也好，成功也好、失败也好，你都具有这种能力。这种能力我们认识得越早，也就会越快踏上正轨并坚持走下去。相对地，从此走上正轨并坚持走下去的人越多，在另外一些人心中萌生的希望也就越大。随之，他们也会按照这种健康的生活方式生活下去。

很多人都没有注意到，当他们来到一家鞋店时，他们可以选择买一双黑色的鞋，也可以选择买一双棕色的；当他们来到一家服装店时，他们可以要一件浅色的外套，也可以要一件深色的；当他们听收音机时，他们可以把频率调到这个台，也可以调到那个台；当他们走进冰淇淋店时，他们可以吃一个巧克力脆皮，也可以喝一杯凤梨汁；当他们想看电影时，他们可以选择去附近的一家电影院，也可以选择去闹市中心的电影院。是的，只要你作出某一选择，其结果就确实是这样，当你准备买一辆小轿车时，你可以选择某一个特殊牌子的车，也可以选择其他某个牌子的车。换言之，选择的力量，即是一个人所具有的最伟大的力量。

### 三、选择具有神奇的力量

是的，不管你信仰什么，你都具备这种力量。你能选择鞋、服装、广播、节目、电影、汽车、伴侣等。你有这种能力，没有任何来自你本人之外的东西迫使你作出这些决定。你做了决定因为你做了选择。你作出了这样的选择，因为你希望它是这样。如果这是个糟糕的选择，那么，当然我们希望有个什么人或什么东西可以让我们去责怪。于是，有人就说：“这是上苍的旨意。”但是，是这样吗？你可能很熟悉那句老话：“自助者，天恒助之。”不管有关奇迹出现的那些传说我们信还是不信，或者到底能够相信多少，上苍确实赋予了每一个男人和女人自助的权利——换句话说，选择的权利。

在这个世界上没有什么会主动伤害我们，只有我们自己错误的选择。如果我们选择吃得太多并因此生病的话，该怪谁呢？如果我们选择将车开得太快以至于它最终失去控制的话，该怪谁呢？如果我们选择使自己的性格齷齪、令人讨厌，该怪谁呢？如果我们要把钱带进棺材，成为“坟墓中最富有的人”，却使自己成了病人的话，该怪谁呢？如果我们没有学会怎样

而幸福，首先就意味着寻找机会，把握机会。如果觉得现在的一切并不能带来成就感，并不能让你满意，那么为什么不选择去改变它呢？去寻找你的目的、你的意义，然后就去全身心地投入吧，在这点上不必吝惜时间，因为它带给你的将是幸福。逼迫自己去面对选择，接受选择，幸福，就在你的掌握之中。

世界上最幸福的人，是那些克服了艰难险阻、忍受了长期煎熬，但始终在斗争、在坚持的人。没有经历苦难波折，没有经历生死搏斗，就不可能有幸福。

想一想自己过去曾走过的路程，自己克服的那些阻碍，在挫折和奋斗中自己得到的教训和经历。想一想，自己最幸福的时刻，难道不正是经过努力坚持，终于攻克重重难关的时刻吗？不是自己开始还心有余悸，最终却出色地完成了一项任务的时刻吗？或者，是自己本来都以为不能坚持、以为苦难不会结束、最终咬咬牙却挺过去的时刻吗？

生活随时随地都会遭遇各种挑战。我们越是能够将不利变成机遇，就越有可能过上幸福的生活。你的生活将变成一场没有间歇的盛大庆典，所有机会来临的时刻都是你的节日。没有什么能够约束你思考、行动的自由，没有什么能限制你去发展这些方面的能力。你完全可以去享受生活的种种乐趣，你唯一需要的，是给自己去接近、达到、创造幸福的机会，是选择成就了人生的幸福！