



钻石
就在
你家
后院

译者序

美国演说大师拉塞·康威尔被誉为美国伟大的公民。他的演讲《钻石就在你家后院》历经 50 多年，亲自演说 6000 多次，遍及全美 50 个州的大小城市，感染了亿万听众。他每周工作 7 天，一天几乎工作 16 个小时，直至平静地离世。

正是这篇演讲，鼓舞了两代美国人，每一个辛勤工作的美国人都或多或少地受过康威尔这篇演讲的激励。公元 1888 年，拉塞·康威尔还用演讲所得的 400 万美元（相当于现在的 1.45 亿美元）建成了美国最著名的教会大学。

虽然时光过去了 100 多年，但今天我们再次重温拉塞·康威尔的这个伟大故事时，仍会被故事背后的深刻寓意所深深震撼。它向我们揭示了获得财富的秘密，尤其是康威尔通过许多实实在在的例子告诉了人们：贫穷不应该伴随着我们的一生，只要善于利用自己身边的资源，每个人都是可以发财致富的。

生活中，或许我们没有那么幸运，不能在自家后院里真地发现钻石和黄金，但拉塞·康威尔却用一颗真诚的心灵激励着我们：只要有心，一个木头玩具，一颗枫糖都能创造出无尽的财富。

只不过，如今的人们很喜欢做着不切实际的发财梦，在缥缈的幻想中寻找着所谓的宝藏大门，却往往忽略了自己现存的优势。相反，那些功成名就的富翁们却大多是从最普通的地方开始发现商机的，而普通的东西也正是与我们关系最为密切，也最容易为大众所接受的。

于是，当我们总是感叹成功者的机遇可遇而不可求，甚至内心深处还希望别人的舞台应属于自己的时候，却很少意识到自己应该去为属于自己的那个舞台打下一柱桩。更容易习惯的是，我们常会因为羡慕别人的工作而忘了自己手头的工作。所以，成功学家奥格森·马登给了年轻人如此忠告：“如果一个年轻人在他的工作和生活中不能发现任何机会，而他认为自己可以在其他地方做得更好，那么他会感到更加的灰心和失望。”

今天，时代为我们创造着大量的机会，尤其是当下的中国更是如此。然而，当各种致富商机铺天盖地而来，让人眼花缭乱之际，很多刚踏进社会的年轻人，自认为有较好的学历和过人的才华，眼高气傲，心雄万夫，高不成、低不就，稍不如意就心存挫败感，直至轻言放弃对自己的承诺。他们甚至不愿给自己一点时间思考：自己手上的平凡工作，乃是自己人生中的一座丰富矿藏，如果竭尽全力做好它，就肯定能得到属于自己的钻石田。

身处百年后这个伟大的变革年代，在我写下这部译稿的最后一个字，合上拉塞·康威尔的原著时，我也为自己能翻译这部作品深深自豪。我甚至有了自己的总结：无论社会怎么变化，只要你能找到人们需要什么，把握自己身边的每一个优势，成就一番事业是早晚的事。也许这就是《钻石就在你家后院》虽历经百年，其价值依然像钻石般夺目的根本原因吧！

在此，我愿将自己的祝愿送给每一个用心读完此书的人！

目录

上部分 钻石就在你家后院.....	1
哪里会有钻石?	1
就在你的脚下	4
你没有理由做穷人.....	7
伟大的东西往往简单.....	13
下一个伟大的人就是你.....	17
下部分 天使的百合.....	22
天使的百合.....	22
我们能做的远超想象.....	35
在平凡中发现伟大.....	40
当伟人失意时.....	43
相信一切皆有可能.....	47
坏人憎恶你，公众必将尊崇你.....	53
做被人想念的人.....	57
拥有欢迎的微笑.....	61
留给心灵一片净土.....	63
总有绝处逢生的出口.....	69
把自己投入工作.....	72
不可透支你的未来.....	77
被别人需要.....	80
对诱惑保持距离.....	84
选择了你就会快乐.....	87
别做损人不利己的事.....	90

面对困难，挺过去	94
事事不亏欠他人	97
这样完美的人	101
爱情的婚姻	107
母亲之爱	110
步入社会的关键一步	115
我们终究有一天会死去	117
送自己一份珍贵的礼物	121
后记 说说我自己	126

上部分 钻石就在你家后院

哪里会有钻石？

一位僧人说：每颗钻石都会发出光芒，它是由阳光凝结成的，是上帝创造的最后的也是最好的矿物。这就好比我们的工作，当我们专注于自己的一片土地时，总会发现一座丰富的“钻石”矿。

1870 年，我有幸获得一次沿着底格里斯河游览的机会，由于不熟悉情况，请了一位当地的向导，他负责带我游览波西里斯、尼尼微、巴比伦以及阿拉伯湾的亚述古国等遗迹。导游对这一带的人文风物了如指掌，而且颇有些风趣，想尽办法让游客满意，就像一位好的理发师，为了塑造出完美的发型在你的头上又抓又挠一样。他总是滔滔不绝，由于他讲得太多，难免让人有些反感，我有些心不在焉地看着别处。

一天傍晚，他突然摘下头上的土耳其小帽，当空挥舞，手舞足蹈的样子很滑稽；显然他是为了引起我的注意。我不耐烦地看了他一眼，他逮住机会，故作神秘地说：“我现在要讲的故事，一直都只讲给最亲密的朋友听。”我无奈地笑了笑，好吧，只好把自己当成他最亲密的朋友了。直到现在，我都在感谢那位可爱的向导，也庆幸自己，就是因为他那句半开玩笑式温暖话语，才让我愿意去倾听他的故事。

他娓娓道来：

在离印度河不远的地方，住着一位名为阿尔·哈菲德的波斯人，他拥有大片的兰花花圃和稻谷良田，生活悠闲又非常富有，他因此对自己的生活十分知足，每一天都体会着幸福感。直到有一天，一位老僧人前来拜访，并偶然跟他谈起了一套创世理论。

老僧人说：“我们生活的这个世界原本只是一团雾气。某一天，上帝把他的手指伸入这团雾气中，缓缓转动，并逐渐加快，那团大雾旋转成了一个巨大的火球在宇宙中滚动，之后上帝凝结了所有的热气，降下倾盆大雨，冷却了滚烫的地表。只是内部的火焰冲破了地壳，

由此形成了今天我们赖以生存的这个世界上的山脉与河流。那些冲出地壳的熔岩迅速冷却，最快的变成了花岗岩石；冷却较慢的变成了白银；再慢一点的，变成了黄金，在黄金之后，才出现了钻石。事实上，每一颗钻石都是由阳光凝结而成的。”

想到每颗钻石都会发出耀眼的光芒，我觉得老僧人说得有些道理。

接着，老僧人又说：钻石是上帝所创造的最后的当然也是最好的矿物；而女人是上帝所创造的最后的、最好的动物。这也许就是钻石与女人之间彼此喜欢和相得益彰的缘由吧。

老僧人告诉阿尔·哈菲德，如果他拥有很多很多的钻石，他就可以买下整个国家的土地，倘若他发现一座钻石矿场，就可以用这笔财富让自己的孩子当国王，他们将过着更加美好而幸福的生活。

那一夜，阿尔·哈菲德辗转反侧难以入眠，老僧人讲述的关于钻石和钻石价值的说法，让他瞬间由一个富人变成了穷人。当然，他并没有失去自己的财产和稻场，也依然拥有香气盎然的兰花园，可是他却开始变得不再满足，在他幻想的那座熠熠生辉的钻石矿下，他觉得自己越来越贫穷了。

第二天天刚蒙蒙亮，阿尔·哈菲德就跑去找那位老僧人。他把老人从睡梦中摇醒，迫不及待地对他说：“请您告诉我，在什么地方可以找到钻石？”

“钻石？你要钻石干什么？”僧人不解地问。

阿尔·哈菲德兴奋地说：“我要拥有世上最大的财富，我要成为最富有的人，我的孩子要做将来的国王。”

老僧人明白了，随口说：“只要你能在高山之上找到一条流淌在白沙上的河流，就可以在白沙中发现钻石。”

“真的有这样一种河流吗？”阿尔·哈菲德疑惑地问。

“当然有了，还有很多呢，只要你用心去寻找，总会找得到的。”

阿尔·哈菲德备受鼓舞，信心十足地说：“我一定会找到的。”

老僧人一句戏言，阿尔·哈菲德却信以为真。于是，他卖掉农场，把自己的家交给一位邻居照看，独自启程寻找钻石去了。

他最初前往月亮山区寻找，之后一无所获地辗转 to 巴勒斯坦，接着又流浪到了欧洲，长时间的颠沛流离，阿尔·哈菲德变得衣衫褴褛，憔悴不堪，最终他花光了身上所有的财产，痛苦万分地站在西班牙的巴塞罗那海岸边。此时，一股巨浪突然从海峡之间卷来，这位历经沧桑的可怜人，终于带着他未曾完成的梦想，将自己投入了迎面而来的那股巨浪之中，与他一同沉入海底的，还有被钻石所激发起的巨大的贪婪和诱惑。

导游讲完这个故事，一副若有所思的表情，他将骆驼背上的行李扶正，并拉住我骑的那头骆驼。当时的我充满了疑惑，心里一直在想，为什么这是一个只能告诉亲密朋友的故事呢？它似乎没有开始，没有过渡，甚至没有结尾，没有什么神秘感，什么也没有。我只听到了故事的第一章，而主角却已经死去。这是我所听过或者读过的，在开场主角就宣告死亡的第一篇故事。当然，故事还没有结束，过了一会儿，导游回来，继续讲道：

在一个阳光明媚的下午，阿尔·哈菲德的继承人牵着他的骆驼到花园里去饮水，溪流清澈见底，突然，那条浅浅的溪底闪烁出一道奇异的光芒，他惊奇地伸出手从水中摸起一块黑石头，原来那彩虹般的美丽光芒正是从这块不起眼的黑石头上发出的。他将这块奇怪的石头拿进屋里，随手放在了壁炉上，然后就去忙其他的事儿，完全把这块石头抛诸脑后了。

过了几天，那位曾经与阿尔·哈菲德谈论过钻石的老僧人又来拜访，当他注意到壁炉上那块发出奇异光芒的石头时，非常惊讶地说道：“这是钻石，这是一颗真正的钻石，难道哈菲德回来了吗？”

“没有，还没有。”继承人说，“哈菲德还没有回来，而且那也不是什么钻石，不过是一块有些奇怪的石头罢了，是在我家花园的小溪里捡回来的。”

老僧人坚定地说：“它是不是钻石，我看一眼就知道，它是一颗真正的钻石。”

他们一起向花园跑去，在溪底的白沙中，他们发现了很多的钻石，都比第一颗更漂亮，更耀眼，也更有价值。

导游告诉我说：“这就是人类历史上最大的钻石矿——印度戈尔康达钻石矿被发现的经过。”它的价值远远超过南非的金伯利。镶在英王皇冠上的美丽的库伊努尔大钻石，以及俄罗斯国王王冠上的世界上迄今为止最大的一颗钻石，都产自哈菲德家后院的那座钻石矿。

当我还沉浸在这个故事当中，体会这种美妙感觉的时候，那位巴格达导游又开始手舞足蹈地挥起了他那顶土耳其小帽，他试图让这个故事引起我的注意，引导我再次思索其中蕴藏的哲理和教训。

那些巴格达导游讲的故事并非每篇都具有深刻意义，但是不可否认，每个故事都蕴涵了一些教训，倘若我们故事中的主角阿尔·哈菲德一直留在家乡，专注于自己的农场和花园，而不是选择流浪异乡，为了一个虚幻的财富梦想，到陌生的土地上挨饿受苦，颠沛流离，那么他就拥有了“满地钻石”，也不会悲惨地客死他乡。的确，后来的事实证明，在哈菲德花园的土地上，任何一个角落，随便挖下去一锄头，都有难以计数的钻石和宝藏，它们被许多

国王镶嵌在王冠上，发挥着耀眼的光芒。

在认真的思考过这段故事带给我们的教训之后，我终于开始明白为什么这位年老的阿拉伯导游要把它作为保留节目，并且只讲给最亲密的朋友听了。但是我并没有打算将我的想法告诉他，因为他们有些自卑，而且又十分要面子，喜欢用曲折、隐晦的方式表达不敢直言的意思，这是他们一贯的处事原则。在他的眼里，当天他在底格里斯河曾经陪同的那位青年，最好老老实实地待在美国老家里，不要漂泊异乡，来寻找一个或许永远不会兑现的梦想。

就在你的脚下

在实际生活中，我们常常舍近求远，千辛万苦地去寻找我们早已拥有的东西，而这些东西，往往就在我们身边，或者，它原本就在我们的心里。

这个世界从来不缺少钻石，缺少的只是用心去发现钻石的眼睛罢了，我们的眼睛，始终都只肯盯着那些未知的远方。

我并没有告诉那位阿拉伯老人我已经完全领会了他的意思，我对他说，这个故事让我想起了另外一个故事。

有个人在加利福尼亚拥有一座牧场，1847 年，他从报纸上知悉，加利福尼亚南部发现了金矿，于是他决定南下寻找黄金，同时卖掉了牧场。买下牧场的是苏特上校，他在牧场的小溪上盖了一座磨坊。某天上校的小女儿在溪边玩耍，从磨坊的水沟里挖起一捧湿漉漉的沙子，并把沙子带回屋里，试图在壁炉旁将沙子烤干。正巧家中一位客人到访，客人惊奇地发现，当这些沙子从小女孩指尖流下时，竟然是一粒粒金光灿灿的金子。这是最初在加利福尼亚发现的纯正黄金。而那位一心为寻找黄金而远走他乡的牧场主人，在卖掉这座“金矿”以后，再也没有回来。

两年前，我在加利福尼亚发表演讲，地点就在距离这座牧场不远的一座城市。人们告诉我，一直到今天，这座金矿还在开采之中，近几年来，拥有这座牧场三分之一股份的主人，不管是清醒着还是在睡梦中，平均 15 分钟就能获得价值 20 美元的黄金。

噢，真希望有一天，我和在座诸位，都能有这样的大好机遇获得如此巨额的财富。类似这样的故事还有很多，其中最有意思的是一个住在宾夕法尼亚的人，他同样拥有一座农场，

却像上面那位加利福尼亚老兄一样把它卖掉了。我总在想，倘若我也有这样一块土地，说不定也会像他那样做的。这位宾夕法尼亚伙计还算聪明，在他打算卖掉农场之前，先找到了一份不错的行当，打算跟他的表兄一起在加拿大做煤油收售的工作，因为在加拿大发现了煤油，这位农夫才决定选择这份职业。相信大家都看出来，这位宾夕法尼亚农夫绝不是个傻子，他在离开农场之前，已经为将来做好了打算。

在形形色色的傻子当中，最傻的应该就是这样一种人：在没有找到新工作之前，就贸然辞去原来的工作。当然这并不适用于一位想要离婚的人，却特别适用于那些依靠工作过活的人。这位农场主人写信到加拿大，他的表哥回信说，不能雇佣一个煤油生意上的外行人。农夫很执着：“很好，虽然是外行人，但是我可以去了解它。”于是他下定决心学习煤油的全部知识。第二天起，他开始潜心学习，从最原始的植物特性开始研究，一直研究到如何炼油，直到有一天，他掌握了这一行所有必备的要领之后，写信给他的表哥：现在，我已经不再是个外行人了，我已经了解了煤油行业的全部知识，于是表哥很高兴地接受了他。

我从当地的文字记载中得知，这位农夫的农场卖了 833 美元。买下农场的新主人打算重新安排牲畜的饮水问题，却惊喜地发现，原来的主人已经将这些事情处理得非常完美。溪水从附近的山坡上流淌而下，小溪上横放着一块厚木板，木板的一半在水下，另一半在水面上。这位前主人这么做的目的，是要把不断浮在溪水表面的泡沫堵住，这样就可以把那些看起来很可怕的泡沫聚到对岸，因为农场的牛总是拒绝喝木板上面的水，都跑去另一头饮水。

那位前主人很聪明，他一定很早就发现了这个状况，但是他却不知道，那些看上去很可怕的泡沫其实就是煤油。这个故事相当滑稽，这位想卖掉农场前往加拿大从事煤油生意的农夫，留下的却是真正得聚宝盆——一口煤油井。在二三十年中，它日夜不停地流淌出优质的煤油。早在 1870 年，地质学家就估算出，这口煤油井，为宾夕法尼亚赚了上亿美元。今天，农场上面已经矗立起一个新兴城市泰特斯维尔，而那口被命名为普莱森特维尔的油井仍然在欢快地冒着煤油。这里我又不禁想起了那位花了不少时间研究煤油知识的农夫，仅仅 833 美元就卖掉了自己的农场，真是忍不住为他感到惋惜。

下面，我想再举一个很遗憾的例子，这个故事发生在我的故乡——马萨诸塞州。

故事的主角在年轻时就离开了马萨诸塞，就读于耶鲁大学，专业是矿物学。由于他十分聪明成绩优异，学校请他在课余时间训练那些跟不上课程进度的学生，每周给他 15 美元的报酬。这是一份相当不错的工作，他不但无须中断自己的学业，还能得到些金钱上的回报。毕业以后，学校准备聘请他担任教授，并将他的周薪从 15 美元提高到 45 美元。但是这个年

轻人拒绝了，他跑回家中对母亲说：“妈妈，像我这么聪明的人，周薪 45 美元又算得了什么呢？我可不愿意一辈子从事区区 45 美元的工作。我们到加利福尼亚去吧，那里有很多黄金，一旦我们挖到了黄金，就会变成富翁了。”“不行。”母亲是个追求安定生活的女人，她说，“我们只要平静而幸福地生活，这和发财变成富翁一样可贵。”

但是这个宝贝儿子毕竟是家里的独生子，家中向来以他为中心，所以最后还是以他的取胜而告终。他们变卖了萨诸塞州的家产，搬到威斯康辛州。他如愿以偿地进入一家铜矿公司，虽然起薪依然是 15 美元，但是如果他为公司发现了金矿，就可以从中提取红利，那将是一笔不菲的收入。但据我所知，这位曾经心高气傲的年轻人，从未发现任何金矿。在这里我最想讲的是后来发生的事情。在他们离开萨诸塞州不久，那位买下他房子的农夫挖完土豆以后，想把装满土豆的大篮子从前门带进屋里，可是大门两旁的石墙靠得太近，紧紧地夹住了大篮子。各位或许不知道，我们马州农场的墙大多是用石头砌成的。于是这位幸运的农夫将篮子放在地上，想花点力气将篮子拉进屋里。他左右开工，但是篮子还是被夹得紧紧的，当农夫吃力地把大篮子拉进门里时，突然眼前一亮，在上层台阶的一块石头里，竟然镶嵌着一大块天然白银；那位不愿从事周薪 45 美元工作的矿物学教授，就是坐在这块石头上跟这栋住宅的买家讨价还价的。他从小在这座房子里嬉闹玩耍，在那块白银上跳上跳下，甚至他的衣袖不仅一次地擦拭过它，这块被忽视已久的石头好像也在不断地呐喊：“快呀，快快来呀，我这可有一块价值好几十万美元的宝贝呢，为什么没人来把我挖走呢？”

但是，我们那位梦想成为富翁的矿物学教授，却不知道要把它取走。他不但没有在纽伯瑞港找到白银，在后来工作的地方也一样没有发现金银，真是亏了这个矿物学教授的名号。

倘若我整个晚上都在这儿讲述类似这位矿物学教授所犯的错误，那真是世界上最有趣的事情了。其实很想有人能告诉我，那个教授此时在威斯康辛做些什么，或许他正坐在家中的壁炉前，跟他的朋友们闲聊：“你们有谁认识那位住在费城一个名叫康威尔的人？”

“康威尔？知道，知道，我常听人说起他。”

“琼斯呢？他也同样住在费城。你们也知道她？”

“怎么不知道呀？我很早就知道这个人。”

然后他们开始放声大笑起来，一直笑个不停，然后告诉他的朋友说：“完全一样——他们犯了和我完全一样的错误。”这只不过是开玩笑，因为我和在座诸位正是如此。

你没有理由做穷人

我们都希望自己拥有的是一个光荣而伟大的人生，这样的人生当然不可能脱离金钱，因为金钱能给我们带来种种意想不到的力量。这种想法并不世俗，也无须遮掩。只要运用高尚的、上帝所允许的方式和手段去致富，我们就没有任何理由拒绝做一名富人，同样我们更不该有理由让自己成为穷人。

我相信今天来听演讲的 100 个人当中，会有 90 个人犯下相同的错误。我想说，你们本该都是富翁，没有理由当一名穷人，身为费城人而不富有，这不仅仅是一种不幸，而且是双重不幸。费城有着不可胜数的致富机会，每一个人都应该而且可以跻身富人之列，而你却在深陷贫困之境。某些抱有宗教偏见的人可能发出质疑：“你怎么可以浪费彼此宝贵的时间，劝告这些正在成长的年轻人一味绞尽脑汁地去赚钱呢？一分一厘地去挣，这种观念多商业化、多世俗呀！”

但是，我不得不对诸位说，为了使自己早日富裕起来，真应该多花些时间。我们都知道，世界上的确有比金钱更有价值的东西。当我们看到一座坟墓堆满了落叶，不免会涌起一种难以言说的悲伤，我知道有很多东西比金钱更高贵，尤其那些体会过苦难的人，会有更深的感触，世间有某些东西比黄金更珍贵，更美丽，更崇高。然而对于平凡人来说，我们身边所有的东西，几乎全都要通过金钱这一途径，才能获得提升。老生常谈，金钱并不是万能的，但是离开金钱很多事情都将一无所成。

爱情无疑是上帝赐给人类最高尚的礼物，拥有爱情的同时又拥有金钱，往往能使爱情更加圆满幸福，这就是金钱的力量。如果有人说：“我不要金钱。”那他无异于说：“我不愿意替我的同胞承担服务的义务。”显然，这种说法有些荒谬，但是若彻底断绝这两者之间的关系，也同样荒谬。我们希望自己拥有的是一个光荣而伟大的人生，这样的人生当然不可能脱离金钱，因为金钱能给我们带来种种意想不到的力量。这种想法并不世俗，也无须遮掩。然而，宗教界对这种想法抱有强烈的偏见，他们认为做上帝贫穷的追随者，是无尚光荣的。各位之中有相当一部分人就有这种想法。

在一次祈祷会上，我曾听见某个人的祷告：“我为我是上帝的贫穷子民之一而身怀感激。”我不禁暗想，倘若他的妻子听到这句话，会做何感想。她或许正在为别人洗洗涮涮来照顾一家人的生活，而他的丈夫却坐在走廊里悠闲地抽着香烟。

这样追求贫穷的子民，我想不仅我不愿再见到，上帝也不愿再见到。如果一个人本应该

很富有，现在却由于贫困而懦弱无能，那他必然犯了极为严重的错误：一是对自己不忠实，二是亏待了自己的同胞。只要运用高尚的、上帝所允许的方式和手段去致富，我们就没有任何理由拒绝做一名富人，这是迅速脱贫致富的唯一方法，因为我们不该给自己理由去做穷人。

我清楚地记得，几年以前，一位神学院的青年找到我的办公室，非常严肃地对我说，他认为他有责任和义务，跟我做一次“详谈”。我问他所为何事，他说：“先生，我认为我有责任来和你谈一谈，经书上写得清清楚楚，金钱是万恶之源。”我问他是从哪本经书上看到这句话的，他说：“《圣经》上看到的。”我说：“你该不会是自创了一本新的《圣经》吧？”他说：“没有，我并没有新的《圣经》，是在旧的《圣经》上读到的。”我说：“奇怪，就算这句话也在我的《圣经》上写着，我怎么从来没有见到过？能否劳烦你拿一本《圣经》来，指给我看？”

不一会儿，他神气活现地捧着一本摊开的《圣经》回来了，这个年轻人有着那种心胸狭隘的信徒所具有的偏执和骄傲，自以为在《圣经》上发现了他的人生宝训。他把《圣经》放在我的办公桌上，怪腔怪调地说道：“就在这儿，你自己念念吧。”我对他说：“小伙子，等你到了我这个年纪就会知道，一个人是不能随便请不同教派的人来替自己念《圣经》的。不过我知道你是属于另一教派的，所以劳驾你替我念一段《圣经》，我希望你记住，你的学校最看重的是你对《圣经》的解释。”年轻人拿起《圣经》，念道：“崇拜金钱，乃万恶之源。”是的，他说对了。

《圣经》唤醒人类的尊严与爱，带给人类最伟大的智慧。谁都可以引用其中的话，作为自己的生命信条，无须带着任何忧虑和恐惧。那位年轻人所引用的《圣经》智慧正是真理。“崇拜金钱，乃万恶之源”。的确如此，但是爱金钱只是作为人生的一种手段，而非目的。倘若你没有手段，就难以达到目标。如果一个人只知道崇拜金钱，而不去信仰需要金钱才能达成的目标，那么他就是个不折不扣的守财奴。如此，金钱就成为万恶之源了。我们可以设想一下，一旦你有了钱，能够为你的妻子、儿女、家庭以及生活的城市做多少事情。你可以任意支配这些金钱，你可以把它们捐献给 TEMPLE 作为学院的基金，你可以资助很多需要帮助的人。可是，朋友们，有些人却对你努力赚钱横加指责，多么自相矛盾呀。我们应该致富，因为有了金钱才能拥有力量。

我希望能够把这些道理讲得更清楚明白一些，我不仅仅鼓励你们应该富有，而且还会告诉你们怎样才能变得富有。我们常常对富人持有一种偏见，这主要源于媒体对他们的不实报道。那些大肆编造洛克菲勒先生谎言的人，无非是因为他拥有大大超过常人的巨额财产，并且有相当一部分人相信这些谎言。我们所看到报道，大多是虚假的，当今社会，很多报纸媒

体喜欢以耸人听闻的报道来扩大他们的销路，让我们无法判断报纸信息的真实性。当然，他们对富人的这种诋毁和不实报道，产生了严重后果。若想把整个事情说清楚，最好的一个办法就是去看看目前报纸对费城所做的各种报道。

不久之前，有位先生来找我，他说：“如果像你说的那样，洛克菲勒先生是一个好人，为什么还有那么多人说他的坏话？”我说：“原因只有一个，他超越了我们。”的确，他确实超越了我们，安德鲁·卡内基先生之所以遭到那么多严厉的批评，就是因为他所拥有的远比我们多得多。如果某人比我知道得更多，我会全然接受他而不批判他所知道的吗？就像两个人同样在传道，一个人站在数千人的讲坛上，而我的听众只有区区十五个人，而且还都昏昏欲睡，难道我会支持他而不去诋毁他吗？针对那些超越我们的人，我们通常都会采取这种行动。一个身价上亿和一个身上只有 5 毛钱的人，难道不是明显的对比吗？

一位大富翁曾经问我：“你注意到报纸上跟我的家族有关的那些不实报道了吗？”

“怎么没注意到呢？我一看就知道那些报道都是一派胡言。”

“那些人为什么要这样造谣中伤？”

“这不难理解，如果你现在给我开一张 1 亿元的支票，我可以保证这些谎言马上会被这张支票一起带走。”

他说：“我实在不明白这是什么道理，他们如此中伤我和我的家人，康威尔，你能够毫不隐瞒地告诉我，美国人对我的看法究竟如何？”

“好吧，”我说，“在他们看来，你是有史以来，这个世界上最黑心的坏蛋。”

“那么，我该怎么办呢？”他显得有些束手无策，他确实是上帝的虔诚信徒。如果你拥有了一亿美元的财富，那些与你相关的造谣和中伤就将如影随形地陪伴着你，你的成功程度完全可以根据那些中伤你的谎言来评判。在我告诉大家每一个人都应该使自己富有之后，就不断有一些青年来找我，他们说：“我很想下海经商，但是一直办不到。”

“为什么不去试一试呢？”

“因为我没有资本，一直无法开创自己的事业。”

没有资本？没有创业资本？年轻人，你是费城的居民，看看这里的富翁们，他们哪一个不是从穷小子走到今天的？你居然还要什么创业资本。我想说，你实在很幸运，因为你没有资本。很高兴你没有出生在有钱人家，我非常同情那些有钱人家的孩子，当今社会，他们就像逆水而行的小舟，处于一种不进则退的境地。他们很难体会到人类生命中那些宝贵的东西，因为他们天生受人怜悯，缺少很多体会生命真谛的机会。马萨诸塞州的一项统计数字显示，17 个富人的孩子中，没有一个到死的时候还是富翁。他们大多出生在富裕的环境，却

死于贫困之中。即使有哪个幸运儿保住了父亲留下的财富，他也仍然难有机会去体会生命中至为宝贵的东西。

学院里的一名学生问过我一个問題：在人的一生当中，你认为使你感到最快乐的时刻是什么时候？这个问题我想了很久才得出结论。“在我看来，在我所经历的一切凡俗事务中，最快乐的一刻是一名男子抱着他的新娘，从自己的房子门槛上跨过，面对着他的新娘，以一种比我出色无数倍的口才说：“亲爱的，这栋房子是我亲手赚来的，这里里外外都是我自己努力赚来的，这全都是我的，我愿意与你分享。”这难道不是人类所能见到的最伟大的时刻吗？但是我要说，作为一位富家子弟，他很难体会到这一点。他可能会抱着新娘跨过一座漂亮的豪宅大门，但他住进这栋房子时，只能说：“这是我父亲给的，或者这是我母亲给的。”说到最后，他的妻子真希望嫁的不是他，而是他那有钱的父亲了。

我十分同情那些有钱人家的子弟，他们生活的乐趣就是大把地挥霍金钱，死时却难以善终，有不少富家子弟终日沉沦于亚特兰大赌场。我曾经亲眼见过这样一个败家子，记忆深刻。那时我在尼亚加拉瀑布做演讲，演讲完后，回到宾馆。当我走近服务台时，发现那儿站着一位年轻人，是纽约一个百万富翁的儿子，那真是一个无法用语言描述的无用之人。他鼻梁上架着一副不透明的眼镜，脚穿一双令他难以走路的黑皮鞋，另外还穿着一一条令他难以坐下的裤子，腋下夹着一根金柄手杖，一副蟋蟀的打扮。我没有信心能够正确地去描述他，在我看来，他腋下的那根金柄手杖头部的智慧，也要超过他头脑里的全部智慧。

很巧，在我走进宾馆时，这位人类的蟋蟀也来到服务台前，他将那看不清景象的眼睛往上扶了扶，口齿不清地对那位服务员说：“新（先）生，新（先）生，能否摩（麻）烦你给我一些信珠（纸）和信哄（封）！”服务员走过来，上下打量了他一下，从柜台里取出一些信纸和信封，不耐烦地丢给他，然后回到里面继续看自己的小说去了。

你可以想象，那个人类蟋蟀看到服务员将信封信纸丢到柜台上的尴尬表情。平时都是他需要什么，仆人就双手奉上。他又扶了扶那副模糊不清的眼镜，对着服务员大叫：“回来。新（先）生，快回到这儿来。请你命认（令）一个仆人，把这些信珠（纸）和信哄（封）拿到那边的桌子上去。”唉，此刻的幸运儿，简直就是一个可怜又可悲、无用透顶的美国大猴子。他竟然不知道自己把信封和信纸拿到仅仅几步之遥的地方去。我猜想他可能连自己的手臂也放不下来。对于这种人类的残渣，怎么能够获得我们的同情呢！因此，如果你没有资本，我该祝贺你，的确，你无须任何资本，你需要的并不是金钱，而是经验。

纽约大商人斯图沃特，可以说是那个年代美国最富有的人，这个大富豪年轻时也只是一个穷小子，他身上只有一块五毛钱，只身到商海闯荡。在他第一笔生意中，那仅有的一块五

毛钱亏掉了八毛七分五厘。他买了一些针线及纽扣出售,但是人们对这些东西根本不感兴趣。

你很穷,是吗?是的,但是,你要知道那是因为你的东西没有人买,就只好留在自己手里烂掉了。这是一个很重要的教训,你随时都可以加以应用,不管你正年纪轻轻,还是老态龙钟。斯图沃特不知道人们需要什么,他买了一些人们并不需要的东西,结果只有亏本的份了。

但是,斯图沃特也由此获得了他商业生涯的一大教训,使他受益终生。他说:“自打那次之后,我不再盲目地买进任何物品了,而是先了解有人想要什么,他们的需求是什么,然后再去进货。”

他一家一家地去问人们都需要什么商品,确定了他们的需求以后,才将口袋里剩下的六毛两分五投资出去,他开始供应人们需要的商品。我认为,不管我们从事何种行业,不论你是医生、律师、教师、家庭主妇或是别的什么职业,这个原则都非常适用。在我们进行投资或者行动之前,必须先知道这个世界需要什么,向人们供应他们所需要的东西,成功才能降临。

斯图沃特正是遵照并坚持上面的原则,使自己从一个穷小子变成了拥有数百亿美元资产的大富翁。“可是,”你很可能这样问,“在纽约可以做到这一点,在其他地方可就不行了吧?”1889年纽约市政府公布的统计数字显示,当时纽约有107位个人财产超过1000万美元的富翁;这个数字令人怦然心动,许多人都想,应该到纽约这个大都市去淘金。但是他们不知道的是,这107位千万富翁中,在纽约发迹的仅仅7人,另外那100个人都是在外地发财后才迁移到纽约来定居的。你更加难以相信的是,其中67人是在仅仅5000多人的小镇上成为富翁的。你是否想象的出,那位最富有的人,就住在一个不起眼的小镇上,这个小镇的人口还不到3500人,他一直住在那,从未移居到别的地方去。我想告诉大家的是,最重要的不是你处于什么样的环境,而是你本身所具有的特质,太大的城市反而带来诸多不便,请你切记,在那些中小城市,拥有着无数的百万美元进账的好机会。

在此,我想举个更恰当的例子来证明这一点。故事的主角名叫约翰·雅各布·阿斯特,和很多发迹的富翁一样,年轻时的他不过是个一文不名的穷小子,最后却为他的家族赚取了无数的财富,比他的任何一位祖先都要富有。最初,他拥有纽约一家女帽店的抵押权,由于店主没有能力支付利息及租金,于是他和原来那位经营不善的店主合伙经营,成了这家女帽店的共同主人。他不需要付给那位店主一分钱,只是手中持有股份。原来的店主看着店铺,他就跑到公园里坐在长椅上,进行着他作为经营合伙人必不可少的一份工作,当然,至少我认为那是最愉快的一份工作。他坐在那儿,一边思考着他那位搭档失败的原因,一边观察着

来来往往的女士。这时，一位姑娘进入他的视线，她高高地抬起头，耸着双肩，丝毫不在意整个世界是否都在注视着她，约翰的目光一直紧紧盯着戴在她头上的那顶软帽，并把帽子的形状、颜色及花边样式都牢牢地记在了心里。我有时候也曾经尝试着去描述那些女士小姐们帽子的样式，但是用处并不大，到第二天晚上那顶帽子的款式和风格，可能就要落伍了。

在公园里仔细琢磨完那顶软帽后，约翰·雅各布·阿斯特回到店里，他请那位合伙人马上在橱窗里摆一顶类似那位女士戴的软帽。他说：“我刚刚看到一位很喜欢这种帽子的女士，在我没有回来之前，请不要把其他样式的帽子摆出来。”说完，他又离开了店铺，重新回到公园里，找张长椅坐下来。不久他又看到一位不同身材和肤色的女士，当然，吸引他的依然是那顶有着独特颜色和形状的帽子；于是，他又回到了店里，告诉他的合伙人：“现在把这种款式的帽子摆出来。”这样一来，他店里所摆的帽子，就会有顾客停下来观赏了。而那位曾经失败的店主呢，再也不用因为顾客都跑到别家店去而大哭特哭了。在此之前，他是断然想不到，要在自己的店里摆上一顶其他女士戴过的帽子的。

在我们生活的城市里，制造独特商品的机会会有很多，而且目前企业股东和工人的界限划分得很清楚。或许你们也看到了美国目前出现的一种忧郁气氛，十分可悲。工人们开始感觉到，他们的头顶被一层枷锁紧紧地限制住了，无论怎样也难以突破。那些像伪君子一样的老板们只管高高在上地坐着，根本不会下来协助他们，这就是大家内心的所思所想。但是，朋友们，让我们纵观这个国家的历史，无论哪一个时期，一个穷人致富的机会，都不会比今天在费城的机会大。很多人觉得沮丧，这才是他们难以摆脱贫困走上富裕的真正原因，而且也是唯一的原因了。

道路永远是畅通的，我们应该多多关注穷人与富人之间的沟通，对于工会，我认为有两大问题亟待解决，而解决的方法只有一个。现在的工会和资本家几乎同穿一条裤子，他们会不遗余力地去阻止这些问题的解决，当然，这只是一个问题的两个方面。工会所面临的两大困难是：第一，工会进行一项计划时，会把不同阶层的工人都放在同一个标准上，一个本该得到5美元的工人降为每天仅仅2.5美元，这样就可以把一名一天赚0.9美元的低能工人置于同等的地位。对于劳动者而言，再也没有比这更危险也更令人沮丧的事情了。如果一个工人工作做得比别人好，或者承担的责任更重大或是工作时间更长，却得不到应有的回报，那是十分沮丧的。为了使任何一个美国人都享有和其他美国人同等的权利，为了让每一个劳动者都获得自由，不妨让工人自己说出他想要的报酬，并让他得到这个报酬，而不是听到雇主专断地说：“你只能得到你所应得的一半，你是应该替我工作的。”也不能让任何一个工会代表说：“你应该替你的老板工作，但是你能只能得到你想要的一半报酬。”