

成功要具备进取心

石地 著



什么是进取心？我告诉你，那就是主动去做应该做的事情。它是一种极为难得的美德，它能推动——不，是驱使一个人在未被吩咐应该去做什么事之前，就能主动地去做应该做的事。尔伯特·胡巴特对“进取心”作了如下的说明：这个世界愿对一件事情赠予大奖，这个大奖包括金钱与荣誉，而这件事情就是“进取心”。本书教你获取进取心的步骤与法则。



中国出版集团公司
China Publishing Group Corp.



中版集团数字传媒有限公司
China Publishing Group Digital Media Co.Ltd.

成功要具备进取心

石地 著

内容提要：

什么是进取心？我告诉你，那就是主动去做应该做的事情。它是一种极为难得的美德，它能推动——不，是驱使一个人在未被吩咐应该去做什么事之前，就能主动地去做应该做的事。尔伯特·胡巴特对“进取心”作了如下的说明：这个世界愿对一件事情赠予大奖，这个大奖包括金钱与荣誉，而这件事情就是“进取心”。本书教你获取进取心的步骤与法则。

ISBN 978-7-89900-255-1

出版时间：2015 年 11 月

总 策 划：祁兰柱

责任编辑：阮琳越

封面设计：刘艳红

出版发行：中版集团数字传媒有限公司

地 址：北京市东城区朝阳门内甲 55 号中国出版集团公司大楼一层北侧

邮 编：100010

Website: www.dajianet.com

E-mail : kf@mail.wpcsh.com

电 话：010-58110486

传 真：010-58110456

版 次：2015 年 11 月 第 1 版

字 数：109000

定 价：2 元

ISBN 978-7-89900-255-1



9 787899 002551 >

书名：成功要具备进取心

目录

第一章进取心是领导才能的必备条件

培养进取心与领导才能的步骤
合作有助于提高领导才能
如何成为一名领袖
综合运用各项成功法则
偏狭

第二章想像力

想像力是成功的前提
想像力使他们获得了财富
想像力是心灵之镜
运用想像力去从事推销
运用想像力实现你的主要目标
想像力是推销艺术中最重要的一项因素

第三章充满热忱

热忱具有一种重大感染力
通过暗示影响你的热忱
如何培养自己的热忱
服饰能增强你的热忱
通过激励获得更高的热忱
7 个可怕的骑士
人生的大多数不幸源于缺乏自制

第四章自制力是推销员必备的品质

未弄清事实而乱下结论也是缺乏自制
控制你的思想
贫穷也是一段最丰富的经历
培养高度的自制力
交通方式的演变

正文

第一章进取心是领导才能的必备条件

在你着手了解并熟悉本讲内容之前，请先注意以下事实：本书从头到尾，其思想都是前后协调的，并不矛盾。你将会注意到，全部 16 讲的内容相当和谐，而且彼此相连，构成一道完美的锁链，将成功的因素一环一环连接在一起，这些因素作用在一起将发展出你的各种能力。

你也将发现，应用心理学的基本原理构成了这十六讲的基础，不过在每一讲中，这些相同原理的应用方法却并不相同。

本讲讨论“进取心与领导才能”，在前面有一讲是“自信心”，如此安排的原因在于，任何人若不相信他自己，就无法成为一个真正的领袖，或是在任何伟大事业中增强进取心。

本讲把“进取心和领导才能”这两个名词联在一起，是因为“领导才能”是获得成功的基本条件，而“进取心”则是培养“领导才能”的基础。“进取心”是成功的必备条件，其重要性有如车轮的轮轴。

那么“进取心”又是什么呢？

它是一种极为难得的美德，它能推动——不，是驱使一个人在未被吩咐应该去做什么事之前，就能主动地去做应该做的事。尔伯特·胡巴特对“进取心”作了如下的说明：

这个世界愿对一件事情赠予大奖，这个大奖包括金钱与荣誉，而这件事情就是“进取心”。

什么是进取心？我告诉你，那就是主动去做应该做的事情。

仅次于主动去做应该做的事情就是，当有人告诉你怎么做时，要立刻去做。也就是说，如果有人说了，“带个消息给加西娅”。

能把消息送到的人自然能获得很高的荣誉，虽然他们获得的报酬并不一定合理。

而另外一些人，只有在被人从后面踢他时，才会去做他应该做的事，这些人得不到荣誉，而且也不会受到重视，他们所得的报酬也很少。

这种人大半辈子都在辛苦工作，却又抱怨运气不佳。

最后还有一种更糟的人，这种人根本不会去做自己应该做的事，即使有人跑过来向他示范怎样做，并留下来陪着他做，他也不会去做。他大部分时间都在失业中漂荡，因此易遭人轻视，除非他有位有钱的老爸。但如果是这个情形，命运之神也会拿着一根大木棍躲在街头转角处，耐心地等待着。

你属于上面的哪一种人呢？

在你读完本书全部 16 讲之后，我们希望你自己从头至尾检讨一下，并决定本书所列举的 15 项成功法则中，哪一项是你自己最需要的，因此你最好现在就为这一分析做准备。第一步就是回答胡巴特所提出的问题“你属于上面的哪一种人呢？”

“领导才能”有一项特点，在没有养成采取主动行动和进取习惯的人身上，永远找不到它。“领导才能”是你必须去寻找的，它绝不会自动去找你。仔细分析一下你所认识的所有领袖人物，你将会发现，他们不仅有进取心，同时对于他们所从事的工作，心中必定有着一项“明确的目标”。你也会发现，他们还拥有本书所描述的那种美德——“自信心”。

本讲之所以提及这些事实，因为这对你有很大的好处，使你知道，成功的人物都具有本书 16 讲中所描述的各种成功要素。而且更重要的是，它能使你彻底了解“合作努力”的原则，而这个原则也是本书打算深植于你意识中的一个原则。

我们必须声明，本书无意成为通往成功大道的捷径，也不想使之成为一种机械化的公式，使你自己不必努力就能使用它来获得成功。本书的真正价值在于你如何运用它，而不在于书的本身。本书的主要目标，是帮助你培养书中所叙述的 16 种美德，而所有这些美德之

中，最重要的就是“进取心”，也就是本讲的主题。

紧接着我们要讨论如何应用这一原则。本书即建立在这一基础之上，我们来看一下进取心是如何促成交易的成功的，这通常被认为是很难的事。

1916年，我需要25000美元的基金来建立一项教育机构，但我既没有这笔现金，也没有足够的抵押品来向银行贷款。我是否由此就哀叹自己的命运，或是幻想会有一位有钱的亲戚或大善人把这笔款子借给我，解除我的困难帮我获得成功？

我没有那样做。我的做法和本书一直建议你去做的一样。首先，我把取得这笔资金列为我“主要的明确目标”。第二，我拟定了一项把这一目标变为事实的“计划”。我以充分的自信心作为后盾，并在“进取心”的激励下，展开行动，把计划付诸实施。但在这个计划进入“行动”阶段之前，我花了6个星期的时间，对此问题做了持续不断的研究、尝试与思索。如果要使某项计划稳定坚固，那么这一计划必须建立在经过精心挑选的详实资料上。

你将在这里看到“合作努力”原则的运用，通过这一原则，一个人就可以把几项利益连接或结合起来，使得这些利益中的每一项都得到加强，且能互相支持，就如同一条铁链中的一环支持其他各环一样。

我希望拿这25000美元创立一所广告推销学校。要建成这样的一所学校，有两个必备条件。其中之一是要有25000美元的资金，但我并没有这笔资金；另外一个则是合适的教学课程，这个我已经准备好了。我的问题是使自己和那些需要获得我所拥有的东西，而同时又能供应25000万美元资金的人联合起来。这种联合必须经由一项对所有有关的人员都有利益的计划而达成。

在我完成了我的计划之后，我感到很满意，因为这个计划很公平完善。我将它呈给一家著名而且信誉良好的商业学院的老板过目，恰好当时这位老板发现这方面的竞争十分激烈，正急需一项计划来应对这一竞争。

我的计划大致如下：

阁下拥有本市声誉最好的一所商业学校，你需要某种计划来应付你这一行业中的激烈竞争。

你有良好信誉，因此你可以获得你所需要的所有贷款与资金。

我拥有这项计划，将能成功地使你应付这项竞争。

因此我们可以使我们彼此结合在一起，实现一项计划，将可以同时满足你我的所需。

接着，我进一步说明了我的计划。

我已经拟妥了一份很实用的广告与推销课程。这项课程是我根据自己培训和指导推销员的实际经验，以及我策划和主持许多成功的广告活动的经验而写下的，因此我举出了很多具体的例证。

只要你能利用你的信用贷款协助我推出这项课程，我将在你的商业学院中开设这一课程，作为贵学院某一个系中的固定课程，我将肩负起这个新成立科系的全部责任。在这个城市里，没有任何其他一家商业学院能够和你竞争，因为在其他学院并没有这样的课程。还有，推出这项课程时所作的广告，也将刺激人们对学院其他商业课程的需求。你可以把这则广告的全部费用转到我的这个科系，由这个科系付清费用。使你可以获得无数的好处，并对你的其他科系产生连带宣传功效，而你却不必要花一分钱。

我想你现在一定想要知道，我这样做，我自己可以获得什么好处，我可以告诉你。我希望和你订一项合同，大家在合同中约定，当我这个科系付出的现金收据金额，与你推出的这则广告的金额相同时，这个“广告与推销”课程和科系立即成为我自己的，我有权把这个科系从你的学院中独立出来，以我自己的名义加以经营管理。

这项计划获得对方的同意，并且订下了合同。

（请记住，我的明确目标是要取得25000美元的使用权。我没有抵押品可以抵押来获得

这项贷款。)

在不到 1 年的时间内，这家学院已经付出了 25000 多美元，用以支付为推出我这个课程所需的广告和推广费用，以及开办一个新科系所必须的其他一切费用。而我则把从这个科系收来的学费交还给学院，其金额和学院所付出的费用一样，然后我把这个科系接收过来，根据我们所订立的合同，把它当作一个独立事业来经营。

事实上，这个新成立的科系不仅为这家学院的其他科系吸引了很多学生，同时这个新科系所收的学费已足以在第一学年结束之前，使这个科系完全独立出来。

目此，你可以看得出来，虽然这家学院并未贷款给我一分钱的实际资金，但它却为我提供了效用完全相同的贷款。

我说过，我的计划十分公平，使各有关方面的人士都能获得利益。我的利益就是获得了 25000 美元的使用资金，结果在第一年结束之前，这笔钱就为我创立了一个独立的事业。学院方面也因此获得了自己的利益，由于它花钱为我的这一课程作广告，其他商业课程也招收了更多的学生，因为一切广告都是以学院的名义发出的。

到今天为止，这家商业学院已是同类学院中最成功的一家，并且象征了一个意义重大的里程碑，充分显示了“合作努力”的价值。

我之所以在此讲述这件事，不仅因为它显示出进取心与领导才能的价值，也因为它可以为本书下一讲所讨论的主题——想像力——预先铺路。

通常有很多计划，经由它们可以达成你所渴望的目标，而且常见的情况是，这些计划所使用的那些明显而常规的方法并不是最好的。例如，上面所举的例子中，常规的方法就是向银行借钱。但你也可以看得出来，在这个例子里，这个方法是行不通的，因为我拿不出任何抵押品。

培养进取心与领导才能的步骤

有位大哲学家曾经说过：“进取心是打开机会大门的钥匙。”

我不记得这位哲学家是谁了，但我知道他的确很伟大，因为他的这句话包含着极深的哲理。

现在我们将在下面大致描述一些正确的程序，如果你想成为一个同时具备进取心与领导才能之人，你一定要遵照这些程序去做。

第一，你必须克服“拖延”的习惯，把它从你的个性中除掉。这种把你应该在上星期、去年或甚至十几年前就要做的事拖到明天去做的习惯，正在吞噬你意志中的重要部分，除非你革除了这种坏习惯，否则你将难以达成任何成就。

消除这种“拖延习惯”的方法是运用在一个众人皆知且经过充分实验的心理学法则——那就是在本书前面两讲中所一再提到的“自我暗示”法则。

把下面的公式抄下来，然后把它安放在房间里显著的地方，使你每晚就寝前及每早起床后都可以看到它。

进取心与领导才能

在选定一项“明确的主要目标”作为我终身事业之后，我现在明白，把这项目标变成事实正是我的责任。

因此，我将养成每天采取某种“明确行动”的习惯，而这个行动将使我向达成我的“明确的主要目标”更接近一步。

我知道，“拖延”是使各行各业之人可能成为领袖人物的致命大敌，我将从我的个性中除去这个坏习惯。我所使用的方法如下：

1. 每天从事一件明确的工作，而且不必等待别人的指示，而是自己主动去完成。

2. 到处去寻找，每天至少要找出一件对其他人有价值的事情来做，而且不要期望一定得获得报酬。

3. 将这种主动工作的习惯的价值告诉别人，每天至少要告诉一个人。

我明白身体肌肉强壮的程度和它们被使用的程度成正比，因此我也了解，一个人越是保持进取，就越能培养自己的进取心。

我了解，“进取心”要从我日常工作的平凡小事上做起，因此我每天去工作时都要记着努力进取。

我了解，主动去做我的日常工作不仅能培养我的进取心，也将引起某些人的注意，他们将因我的这种表现而更加重视我的工作。

签名——

不管你目前是从事哪一种工作，你每天一定要使自己获得一个机会，使你能在平常的工作范围之外，从事一些对其他人有价值的服务。在你自动提供这些服务时，你当然明白，你这样做的目的并不是为了获得金钱上的报酬。你之所以提供这种服务，因为它能提供你培养自己更加强烈的进取心的方法和方式。你必须先拥有这种精神，然后才能在你所选择的终身事业中成为：一名杰出的人物。

那些只为金钱而工作的人，以及不愿接受金钱以外报酬的人，他们所获得的报酬总是不够。生活中金钱是很重要，但生命的最高奖赏不能以金钱来衡量。

没有任何金钱能够取代幸福、喜悦和荣耀的地位，这些美德皆属于那些主动去挖一条更好的沟渠，造出一个更好的鸡笼子或是把地板拖得更干净，或是把菜烧得更可口的人。每个人都喜爱创造出比一般人更好的事物。当你创造出一件艺术品之后，那种喜悦是无法用金钱或任何其他形式的物质来加以取代的。

我曾经聘用了一位年轻的小姐当助手，替我拆阅、分类和回复我的大部分私人信件。我在3年前雇用她。当时她的工作是听取我的口述，而记录下信的内容。她的薪水和其他从事相类似工作的人大致相同。有一天我口述了下面这句话，并要求她用打字机把它打下来：“记住，你唯一的限制就是你自己，要打开脑海中所设立的那个限制。”

当她把打好的纸交还给我时，她说：“你的格言使我获得了一个想法，对你、我都很有价值。”

我对她说，我很高兴我的格言能对她有所帮助。这件事并未在我脑海中留下特别深刻的印象，但从那天起，我可以看得出来，这件事在她脑海中留下了极为深刻的印象。她开始在用完晚餐后回到办公室，从事一些并非她分内而且也没有报酬的工作。虽然没有人告诉她怎么做，但她开始把写好的回信送到我的办公桌来。

她已经研究过我的风格，因此这些信回复得跟我自己所写的几乎差不多，有时候甚至比我写的还好。她一直保持着这个习惯，直到我的私人秘书辞职为止。当我开始找人替补我的私人秘书时，自然就想到这位小姐。但在我还未正式给她这项职位之前，她已经主动接手了这份工作。送到我办公桌上的私人信件开始附加上一位新秘书的名字，而她就是这位秘书。由于她在下班之后，在没有支领加班费的情况下，对自己加以训练，终于使自己有资格出任我下属职员中最好的一位。

事情不只如此。这位年轻小姐的办事效率太高了，因此引起了其他人的注意，开始给她提供很好的职位。我已经多次提高她的薪水，她的薪水现在已是她当初来我这儿做一名普通速记员薪水的4倍。我还可以告诉你真话，对于这件事我实在是束手无策，因为她使自己变得对我极有价值，因此我不能失去她做我的帮手。

这就是一个人的“进取心”的效果。为了尽到我的责任，我还必须提醒你注意，这位年轻小姐的“进取心”除了使她的薪水大为增加以外，还为她带来一个莫大的好处。工作时，她非常愉快，工作为她带来其他速记员永远无法领会的幸福感。她的工作已经不仅是干活了

——而是一种极为有趣的游戏，由她自己去玩。即使她比一般的速记员提早来到办公室，而且在她们听到钟声下班之后，她还留在办公室内，但是比较起来，在感觉上她的工作时间反而比其他工作人员更短。对于喜欢分内工作的人来说，辛勤工作的时间并不难捱。

了解这一点之后，我们可以讨论下一个步骤。这些步骤都是你在培养自己的“进取心和领导才能”过程中所必须遵守的。

第二，你当然了解，获得幸福的唯一方法就是把幸福送给其他人。

同样的道理也适用于培养“进取心”上。要想在你自己身上培养出这种基本品德，最好的方法就是引起你周围朋友的兴趣，要他们也这样做。努力教导其他的人，才能学到更多的东西，这是众所周知的事实。如果一个人拥有某种信仰，他所做的第一件事就是跑出去，企图把它“推销”给其他人。他使别人产生的印象和他自己所获得的印象在程度上是相同的。

在推销术上，这是一项为人熟知的事实。一位推销员必须首先能够成功地向自己推销，然后才能成功地把产品推销给其他人。反过来说，能够成功地把商品推销给其他人的人，也要把他企图卖给其他人的东西卖给自己。

一个人为了使别人能够相信而一直重复诉说一件事情，到最后，他自己也会相信这种说法，而且不管这种说法是真是假，都会产生相同的效果。

因此，你现在可以看得出来，使你自己“谈着进取、想着进取、吃着进取”，实际上有着莫大的好处。如果这样做，你将成为一个具有“进取心和领导才能”的人，因为这已是一项众人皆知的事实：人们将迅速、乐意，而且自动地追随一个在行动上表现出有进取心的人。

在你所工作的地方，或你所居住的社区，你都必须与其他人保持接触。你要尽量引起听你说话的每个人的兴趣，使他们愿意培养自己的进取心，你要把这当作自己分内的工作。你用不着去解释你为什么这样做，也用不着宣布你正在做什么。你只要继续进行，努力去做即可。当然你自己明白，你之所以这样做，因为这样可以帮助你，而且对那些在你影响之下同样努力的人来说也是百利而无一害的。

如果你希望进行一项对你有趣而有益的实验，不妨从你所认识的人当中挑选几个人，但你必须确知他们从未主动做过任何事向自己灌输有关“进取心”的想法。然后开始和他们讨论，不要只是和他们讨论一次就算了，而是一有机会就和他们讨论。每一次都从不同的角度来进行。如果你能以一种灵活的方式、坚定的态度来进行这项实验，你很快就会发现，这些人真的有所改变。同时，你将发现另一个更重要的事实：你自己也发生了变化。

不要忘了尝试这项实验。

你无法用进取的精神鼓舞其他人，除非你自己先培养出一种强烈的进取精神。你运用自我暗示的原则向其他人提出的每一种说法都会在你自己的潜意识中留下深刻的印象，不管你的说法是真是假，结果都是如此。

你能经常听见别人这样说：“靠刀剑生活的人，终必死于刀下。”

如果加以正确解释的话，这句格言的意思是，我们不断地把因为受到我们的影响力而在他人身上产生出来的特点吸引到自己身上来，把它们融入我们自己的人格与个性中。如果我们协助其他人培养其“进取心”，我们自己也会发展出相同的习惯。如果我们把仇恨、嫉妒，以及不满的种子播种在其他人心，那么相应地，我们自己也会滋生出这些不良情绪。一个人在外表上往往会在不知不觉中变得和他最仰慕的人极为相似。这一项法则在霍桑的短篇小说《大石脸》中描述得极为详尽，每位做父母的，都应该督导自己的孩子读读这篇故事。

接着，我们再来讨论你在发展“进取心及领导才能”过程中，所必须遵守的下一步。

第三，在进一步讨论之前，必须先了解“领导才能”一词的意义，以及它在本书中的确切含义。

“领导才能”有两种：其中一种有害又具破坏性；另一种则有益且具建设性。有害的那一种不能领导人们走向成功，反而会走向彻底的失败。虚伪的领袖就是采用这种领导才能，

他们强将领导权力建立在不情愿的追随者身上。我们用不着在这描述这一类领导才能，也不必指出它被应用在哪些方面。但有一个例外，那就是战争，由此我们可能会想到一个著名的例子，那就是拿破仑。

拿破仑是位领袖，这是毫无疑问的，但他却使其追随者和自己走向毁灭。

我这里并不是推崇拿破仑这一类领导才能，不过我必须承认，拿破仑拥有作为伟大领袖所有必备的基本条件，但只缺了一样——他缺乏别人可以把它当作一种目标的有益的精神。他对获得权力的渴望，完全建立在自我膨胀的基础上。他对领导权力的渴望是建立在个人的野心之上，而不是建立在国家利益之上，不是建立在把法国人民带人更高境界的这种追求上。

本书所推荐的领导才能，能够引导人们走向自由、自我发展、自我觉醒和保持公正。惟有这种领导才能可以持久。例如，美国最伟大的人物——林肯，他所具备的领导才能和拿破仑所拥有的相比，正好形成强烈对比。林肯发挥自己领导才能的目标是要把真理、正义和谅解带给美国人民。虽然为了自己的信仰而遭暗杀，但他的名字已被深深刻在世人们心中，他代表着爱心与仁慈，只为这个世界带来益处。

林肯和拿破仑都曾领导军队作战，但他们的目标，却截然不同。如果你了解本书的基础原理，你可以十分明了地看出，今天的领导者中有哪些是采用拿破仑的领导方式，有哪些是采用林肯领导方式的，你自己有能力观察四周，分析各行各业领导人物的个性，这就足以使你能够区分林肯与拿破仑式的领导者。你自己的判断力将告诉你喜欢哪一种方式的领导。

对于本书所推荐的那种领导才能属于哪一种，没有任何疑问，对于上面所描述的两种领导才能中，你将采用哪一种，也应该没有疑问。不过，对于这个问题，我们不想要求读者做统一取舍，因为本书的目的是向读者说明个人能力所据以发展的基本原则，而不是重点宣传伦理道德行为。

我们在此介绍了领导才能所起到的两种作用，一种是建设性的，一种是破坏性的，我们想让你认识到这两种可能性，我们希望由你自己决定如何选择和运用这些可能性，因为我们相信你的智慧将引导你作出明智的选择。

合作有助于提高领导才能

在各行各业中，领先人物必然会受到大家的关注。不管是个人还是某种产品，一旦脱颖而出，其他人必然心存嫉妒，而且想超越他们。

不管是在艺术、文学、音乐，还是在工商企业界中，报酬与惩罚总是相伴相随，报酬是获得广泛的承认，惩罚则是否定与诽谤。

当一个人的工作或作品被全世界所注目时，这个人或他的作品同时也将成为心存嫉妒的少数人的攻击目标。反之，如果一个人的作品平淡无奇，没有任何人会注意他——而如果他完成了一件杰作，立即会引起众人议论纷纷。

人们不会因为嫉妒而对只画出了一张平凡之作的画家展开批评和攻击。不管你是写什么、画什么、弹奏什么，演唱什么，或是建造什么，没有人会想到超越你或诽谤你，除非你的作品已被列入杰作。在一件伟大的作品完成之后，即使已经过了很久、很久，那些感到失望或心存嫉妒的人仍会大声批评，认为这是不可能的。

在我出版的第一批教科书油墨未干之前，就已经有人提出尖刻的批评。在本书第一版付印之后，某些恶意的文字立即对我和本书倡导的哲学展开攻讦。

美国名画家和雕刻家惠斯勒虽然被认为是最伟大的艺术天才，但在艺术圈内仍有些人指责他是一个骗子。

无数的乐迷涌往瞻仰瓦格纳的音乐殿堂，但被瓦格纳夺去地位和名望的一小群人则愤怒地说，瓦格纳根本不能算是一位音乐家。

一小群人在继续指责富尔顿永远造不成汽船，但同时全世界的人都涌往河岸边观看他的船疾驰而过。

当一小群人大嚷着亨利·福特支持不了一年，福特不管他们这些幼稚的批评，默默进行自己的工作，最后使自己成为世界上最富裕和最有权势的一个人。

这些人物之所以受到批评，主要是因为他们是领导人物，而其他人想要超越他的事实只能说明他确实是一位领导人物。

追随者在无法赶上或超越他们的领导者之后，只有表示轻视、诋毁——这只能证实他们的领导者的卓越领导才能。这种劣性已经不是新鲜事了。它和这个世界的历史及人类的一些感情同样古老，这些感情包括嫉妒、恐惧、贪婪、野心和渴望超越他人的欲望。但这种做法并没有任何功效。

如果某位领导人物真正懂得领导艺术，那他将一直永远是位领导人物。那些著名诗人、画家和伟大人物虽然一再受到攻击，但他们却一直保持着自己的卓越领导地位。

真正的领袖不会为嫉妒的谎言所诋毁破坏，因为所有这些破坏的企图反会使人们注意到他的能力，而真正有能力的人总会有人追随。企图破坏真正的领导权威一定是徒劳无功的，因为能够生存者，必然会生存下去。

现在我们再回头讨论你在发展领导才能与进取心的过程中所必须遵守的第三个步骤。这第三个步骤将使我们回头来复习一遍“合作努力”的原则，这一原则在本书的前几讲中已有叙述。

你已经知道，如果没有其他人的协助与合作，任何人都无法取得

持久性的成就。你也已经知道，如果两个或两个以上的人能把自己联合起来，建立一种和谐与谅解的精神之后，这一联盟中的每个人的成就将因此倍增。这一原则在老板与员工之间有着最佳团队精神的工商企业中表现得最为明显。在你能找到这种团队精神的地方，你将发现劳资双方关系很好，而工作业绩也很好。

合作这个词，被认为是英文中最重要的一个单词。在家庭事务中、在夫妻之间、在父母与子女的关系中，“合作”这个词扮演了一个极重要的角色。由于合作的原则十分重要，因此任何一位领袖如果不能了解并运用这项原则，那么他将无法获得永久保持自己的领袖地位。

因为缺乏合作精神而失败的工商企业，比因为其他原因综合起来而失败的还要更多。在我 25 年的商业经验中，我亲眼看到各种各样的工商企业，因为冲突和缺乏合作而告破产。在做律师期间，我看到了无数家庭破裂离婚的案子，这些都是因为夫妻之间缺乏合作所造成的。在研究各国历史的过程中，缺乏理解合作一直是各时代人类的一大灾祸。翻阅这些历史，对它们加以研究，你将对合作的重要性有更多更深的认识，而这一认识将自动铭刻在你的意识中，令你永远无法忘记。

你目前正为这个世界有史以来代价最昂贵、最具破坏性的一场战争付出代价，你的孩子，以及你孩子的孩子们也将继续付出这些代价，如果世界的某一部分遭到不幸，整个世界也将连带受苦并遭到破坏。

同样的原则也适用于现代工商企业，当某个企业因为罢工或其他争执而分裂或陷入瘫痪时，员工和老板将同时遭受无可挽回的损失。但他们所受的损失不只如此，这一损失将成为大众的负担，并使社会大众因此付出更高的代价并蒙受更大的损失。

在目前此时此刻，租屋居住的美国人民正在为因为包工头、建筑商及工人缺乏合作而造成的负担付出代价。由于包工头和工人之间的关系极不稳定，包工头不愿承包任何建筑工程，除非对方加付一笔不固定的费用，足以在发生劳工问题时保护他们自己。这笔额外费用使得房租价格相对增加，并为几百万人增加了很多不必要的负担。少数人之间缺乏合作，为几百万人增加了沉重而且几乎难以忍受的负担。

美国铁路营运系统也存在同样问题，由于铁路管理部门与工人之间缺乏和谐与合作，因此铁路公司不得不增加他们的货运费和客运票价，结果这又使生活必需品的费用增加到了几乎令人难以忍受的程度。这又再度证明，由于少数人缺乏合作，造成了几百万人的困苦。

我们举出这些事实，并不想把责任推在缺乏合作上面，而只是希望协助读者获得一些事实。

为了使你完全掌握合作的基本原则，我特别建议你读一读本杰明·基德撰写的《科学的力量》。在过去 15 年来，我阅读了由当今世界上一些思想最周密的思想家所撰写的几十本著作，但没有任何一本书能像这本书那样使我对合作努力的可能性有如此完整的了解。我推荐你阅读这本书，但这并不表示我完全支持此书的观点，因为它所提出的某些理论我并不赞同。如果你要阅读此书，必须以宽容的态度去阅读，而且只能从其中挑选一些你觉得可以帮助你完成你“明，确的主要目标”的部分。这本书将可以激活你的思想，这是任何书本所能提供的最大服务。事实上，本书的主要目标就是激活读者的“思想”，尤其是那些不偏不倚、没有偏见之人的思想，他们总是不断追求真理，不管真理在何时、何地才能发现，也不管怎样才能找到。

如何成为一名领袖

在第一次世界大战期间，我很幸运地听到了一位伟大的军人演讲如何成为一名领袖。这一演讲是对谢里丹堡的第二训练团的学生军官发表的，演讲人是巴奇少校。他是位沉着、谦逊的陆军军官，当时正担任教官。我把他的这次演讲稿保存了下来，因为我认为这是有关“领导才能”的一次最佳演说。

巴奇少校演说内容的睿智，对渴望拥有领导才能的生意人极为重要，对部门主管、速记员、商店领班、公司主管也同样重要，所以，我把它列为本书的一部分。我热切盼望，经由本书做媒介，这一有关于领导才能的杰出演说，能够送到每位老板、每位员工，以及每一位渴望在其从事的行业中获得领导地位的有志人士的手中。作为本次演说基础的这些原则能够帮助军人打胜仗，也能帮助工商企业界人士获得成功。巴奇少校的演说内容如下：

在很短的时间内，你们中的每个人都将控制另外一些人的生活。你们将领导一些忠于国家但未经训练的公民，他们将接受你们的指挥与领导。你所说的话就是他们的法律。你随口说出的每句话都将被他们谨记在心。你的态度将被模仿。你的服装、你的举止、你的言谈、你的指挥方式都将被他们模仿。当你加入你指挥的部队时你将发现，有这么一群人，他们对你并无所求，他们只希望你能表现出一些长处，获得他们的尊敬、忠诚与服从。

他们已随时准备追随于你，只要你能使他们相信你具有这些长处。当他们认为你没有这些长处时，你最好自己挥手道别吧。你在那个部队已无任何用处了。

从社会学的观点来看，这个世界也许可分为领袖与追随者两部分。各种职业人士有他们的领袖，金融世界也有他们的领袖。在所有这些领导人物身上，很难把纯粹的领导和追求个人成就的自私因素区分开来，没有这些个人因素，领导能力也就失去了它的价值。只有在军队方面，我们才能期望领导者表现出最高尚、最公正的态度，因为只有军中，人们愿意为了信仰而毫不犹豫地牺牲生命，为了正义或为了阻止邪恶而愿意受苦或死亡。因此当我说到领导才能时，我是指军事领导才能而言。

几天之后，你们当中的大多数人都将接受委任，出任军官。这些委任令不会使你成为领袖，而只能让你当一名军官。你会被安置在一个位置上，只要你拥有好的品行，你将在这个位置上成为一名领袖。但你一定要善待他人，而且要多多善待下属，而不是巴结上司。身为士兵，一定要追随军官奋战沙场，虽然他们的军官并不一定都是好的领导者，但这些人背后的推动力并不是热忱，而是军纪。他们抱着怀疑的心情走上战场，浑身发抖，心中不断问着

那个未曾说出来的问题：“他下一步将会干什么呢？”这些人只是在服从下达的命令，仅此而已。至于效忠他们的指挥官、将自己的危险置之度外的高尚情操、宁肯自我牺牲也要换取指挥官安全的这一切他们可全都不知道了。他们的两条腿带着他们往前走，主要是因为他们的头脑和他们所受的训练告诉他们，他们一定要前行而不能后退，但他们的精神并未跟随他们一起走。

冷漠、被动、不负责任的士兵，无法完成重大任务。他们不会走得太远，一有机会就会停下来。真正的领导者不但要求而且可以使其下属自愿、立即、坚决地服从与效忠。这种绝对的忠诚在特定时间会促使这些士兵追随他们这位未曾加冕的皇帝跳入地狱中然后回来，如果有此必要的话。

你也许会问自己：“那么领导才能究竟包含些什么呢？我必须怎样做才能成为一名领袖？领导者的特性是什么？我应该如何培养这些特性？”领导才能是许多特点的组合。（就如同成功是 15 项因素的组合。）其中最重要的是：自信、道德感、自我牺牲精神、严厉、公正、富于进取精神、果断、勇敢。

自信心主要来自于三个方面：第一，精确的知识。第二，传授那项知识的能力。第三，由此产生的比其他人优越的感觉。所有这一切会赋予军官们应有的风范。要想领导他人，你一定要具有丰富的知识。有时候，你也许可以向你的下属吹吹牛，但你不能总是这样做。除非这位军官知道自己分内的一切事情，否则他的下属不会对他有信心，而且他一定要从最基层的知识一直了解到上层的知识。

当军官的对于文书工作的知识，一定要超过他的士官长和文书兵所加起来的认识；他对伙食的知识一定要超过他的炊事班长；他对马匹疾病的知识一定要超过军中兽医。他的枪法至少不能输给连上的任何人。

如果这位军官一无所知，而且表现出他真的不知道，那么士兵将会很自然地对自己说：“去他的，他这方面的知识并不比我多。”然后，他就会故意不去理会他所接到的指示。

渊博的知识是没有其他代用品的。如果你知识渊博，人们将会找上你，向你询问各种问题。其他军官也会对其他士兵说。“去问史密斯吧——他一定知的。”

每一位军官不仅应该懂得他自己军阶的职责，更应该研究比他高两个军阶的职责。这有双重好处。他已使自己准备好接受可能在战斗期间随时会落到他头上来的任何职责，同时他的眼界会更宽，他能够了解到什么时候必须发布命令，并能更明智地使得这些命令得以执行。

军官不仅要无所不知，还一定要有能力把他所知道的一切，以合乎文法、有趣而且有力的话说出来。他必须学会站着演讲，而且要侃侃而谈。

有人告诉我，在英军训练团中，要求受训的军官们就他们所选定的任何题目作 10 分钟的演讲。这是很好的练习。因为一个人要想清晰地演讲，首先必须清晰地思考，而清晰、合乎逻辑的思考就意味着能表现出明确、积极的行动。

自信心是因为你的知识比你的部下多，而道德优越感的产生，则是因为你自己认为你是一个好人。要想获得并保持这种优越感，你必须保持自制、保持活力、耐力，以及品格的力量。你必须真正控制自己，即使你在战场上怕得要死，也绝不可表现出任何的恐惧。因为如果你无意中表现出害怕，双手发抖，或是表情有所变化，或是突然取消了你匆忙中发出的一道命令，你所表现出来的这些心理状态，将更为严重地反映在你的部下身上。

在基地或部队中，将会出现很多情况来考验你的脾气，破坏你的好情绪。如果你在这种情况下“失去控制”，那你就没有资格领导你的部下了。因为一个人在愤怒中所说的话或所做的事，事后大都会使人十分懊悔。

军官绝对不可向他的部下道歉，军官也不可以在心里感到愧疚，虽然他的正义感告诉他应对某个行为表示道歉。

道德优越感产生的另一项因素在于拥有足够的体力与耐力，以对抗你和你的部下所遭遇

的一切困难。而且还要有一种大无畏的精神，使你不仅能够愉快地面对这些困难，还能把所造成的影响降到最低。

化解你的困难，克服各种考验，你将因此协助你的部属培养一种精神，而这种精神的价值在危难之时是难以估计的。

优秀的品格是获取道德优越感的第三因素。要想做到这一点，你必须过着清白的生活，你必须有足够的智慧能看出正确的途径，更要有指导正确行动的意志力。以作你部下的榜样。

一个军官可以引人向善，也可以引人作恶。不要向你的部下说教——这不但一点用处也没有，反而会更糟。你要他们过什么样的生活，你自己也要那样生活，你将会很惊讶地发现，很多人会模仿你的生活方式。

一位高声吼叫、全身肮脏脏且注重个人外表的上尉，将拥有一个高声吼叫、肮脏，而且外表邋遢的连队。记住我的话。你的部队将是你自身的反映。如果你领导的连队很腐败、散漫，那说明你本身就是一位腐败、散漫的上尉。

自我牺牲是领导者必备的条件。你时时都在付出、再付出。你必须要求自己担任时间最长、最困难的工作，并且负担起上尉职责中最重大的责任。你必须每天早上最早起床，每晚最晚入睡。当其他人已经安然入睡时，你还要工作。

你要在内心同情和谅解部下的困难。某人的母亲去世了，另一位则因为银行倒闭而失去了一切积蓄。他们可能需要帮助，但更需要同情。不要犯这种错误，你说你自己的麻烦已经够多了，因此拒绝帮助他们。如果你这样做，就等于敲掉了你房子地基的一块石头。

你的部下就是你的地基，除非基础稳固，否则你的“领导地位”将会倒塌。最后你还要从你微薄的收入里拿出一点钱来运用。你必须经常自掏腰包照顾你部下的健康与幸福，或是帮助他们度过难关。一般来说，你所花的这些钱可以收回。但有时候，你必须损失一点小钱。即使如此，这种损失也是值得的。

我认为，“家长主义”是领导所必备的基本条件之一，当然我这里是指这个词积极的一面，而不是那种使人失去进取精神、自立与自尊的家长主义。我所说的“家长主义”是对你下属的安乐与福祉的审慎关切。

士兵就像小孩子。你必须照顾他们，尽你最大的努力为他们提供住宿、食物与衣服。你必须先要使他们有饭可吃，然后才能想到你自己。你必须使他们每个人皆有一张床睡觉，然后再来考虑你在何处睡觉。你关心他们是否舒适，必须胜过关心你自己。你必须照顾他们的健康。你不可要求他们从事任何不必要的劳动，以节省他们的精力。

当你做完这些之后，你将为原来只是一架机器的部队增加生命力。你在你的部队中创造了一个灵魂，使整个团体和你结为一体，仿佛成了一个人。这就是集体精神。

当你的部队有了这种集体精神之后，某天早晨你醒来时，将会发现桌子已经排好了。你不但不必再去时时刻刻照顾他们，甚至你不必有所暗示，他们就会自动做应该做的工作，并且反过来照顾你。你将会发现，随时会有个勤务兵跟在你身边，如果你有帐篷的话，他会立即把帐篷支起，把最大最干净的床送到你的帐篷内。某些神秘人士会把两个鸡蛋加入你的晚餐中，而其他人则连一个鸡蛋也没有。另有一位额外的人会帮你的马夫，把你的坐骑刷得干净无比。你的希望会立即实现，每个人都循规蹈矩。到这时候，你已经成功了。

当然你不能以同样的态度来对待所有人。同样一项惩罚，有人会耸耸肩膀，一笑置之，但换一个人，可能会感到十分难过。一个军官如果对某种错误实施单一标准的处罚，且用于他所有的部下身上，那么这个军官不是太懒就是太笨了，不知道去研究部下的个性。以他这种情况而言，法律显然是盲目的。

要仔细研究你的部下，就如同一位外科医生研究疑难病症一般。在你确诊之后，立即进行治疗。记住，你进行治疗是为了治愈病人的疾病，而不只是为了看病人扭曲呻吟。伤口也许需要划深一点，但当你对自己的诊断有信心时，不要因为对病人的同情，而改变你的治疗

方案。

如果你能公平实施惩罚，部下也将公平地信赖你。每个人都痛恨那些贪婪自私的人。当你的某位部下完成一件特别值得奖励的工作时，一定要使他获得应有的奖励。不管是上天还是人海，也一定要替他争取到。不要把他应得的奖励夺走，据为己有。你如果这样做，也许可以得意一时，但也将因此失去你部下对你的尊敬和忠诚。迟早其他军官也将听到对你的批评，到那时候，大家都会像逃避麻疯病人一样与你保持距离。在战争中，有足够的荣耀供所有人分享。让你的部下获得他们应有的光荣。从来只知夺取，而不知施舍的人，绝对不是一名好领袖，而只是一个寄生虫。

另外还有一种公平形式——这将可预防一位军官滥用他的特权。当你受到士兵们的尊敬时，你一定要以相同的尊敬态度对待他们。你要增加他们的男子气概和自尊，不要企图打击他们。

一位军官如果虐待和侮辱士兵，那是一种懦夫的行为。他这样做，等于是用纪律的绳索把士兵绑在树上，然后用力鞭打士兵，因为他很清楚，这些士兵是不敢反抗的。

军官对士兵的关心、和善与尊重，并未破坏军纪。相反，这些行为正是军纪的一部分。如果没有进取精神和决断力，没有人可以领导他人。

在演习当中，你将会经常看到，当某种紧急情况发生时，有些人能够镇静地立即下达命令，而且事后经过分析，这些命令即使不是最适当的处置方式，但也差不多。你将会看到其他人在紧急状况中变得极为紧张，他们的头脑拒绝发挥功用，或者他们会发出一个草率的命令，然后又予以取消，再发另一道命令，又予取消。简而言之，从他的各种表现来看，他显然被吓呆了。

对于第一种人，你也许会说：“这人是天才。他没有时间去思考事情的发展。他凭着本能在采取行动。”这种说法太荒谬了。天才只是具有忍受某种程度痛苦的能力罢了。而我们所说的这种人自己事先已有所准备。他在事前研究了可能发生的各种情况，他已经为这些情况拟妥暂时性的计划。当他面对紧急情况时，已经准备好去面对它们。他必须拥有足够的警觉性，能够辨别他所面对的问题，他还必须具有迅速的决断能力，以决定他那早已成熟的计划必须做何种改变，他也必须拥有下令执行的决心，并要坚持他的命令。

在紧急情况下，任何合理的命令总比没有命令要好。情况已经出现了，就要去面对它。最好是采取某种行动，即使展开错误的行动，也比迟疑不决要好，到处寻找正确的行动，结果却一无行动。还有，在决定了一系列行动之后，要坚持不变。不要犹疑不决。人们对于不了解自己心意的军官是不会有丝毫信心的。

偶尔你会遇上一种平常人预料不到的情况。如果你已使自己准备好面对你可以预料到的其他紧急情况，那么你这种心理训练将使你能采取迅速而镇静的行动来应对意料之外的事情。

你必须经常在未获得上级命令的情况下采取行动，时间并不允许你去等待这些命令。由此可以看出，研究上司也很重要。如果你能掌握整个情势，而且又拥有你上级长官的意图，这两者再加上你以往的紧急训练，将使你能决定什么是你的责任，并立即发布必要的命令。

在军事领导中，个人尊严十分重要。做你部下的朋友，但是不要变成他们太亲密的朋友。你的部下应该敬畏你——而不是怕你。如果你的部下和你混得太熟了，那是你的错，而不是他们的错。因为是你的行为在鼓励他们这样做。还有，最重要的是，不要依赖他们的友谊或拍他们的马屁，这会贬低你自己的身份。他们也会因此而轻视你。如果你值得他们对你效忠、尊敬与奉献，他们一定会把这一切全部交给你，不用你去要求他们。如果你没有这个价值，不管你采取什么行动，都不会争取到他们的支持。

一个军官如果穿着肮脏、污渍斑斑的制服，脸上又留着3天未刮的胡子，是很难表现出个人尊严的。这种人缺乏自尊，而自尊正是构成尊严的必要条件。

也许，有时候你的工作会使你不得不穿着脏衣服，脸上也来不及刮干净，你的部下也都是那样子。在这种时候，你的外表如此肮脏，是有充分理由的。事实上，如果太干净了，反而是一项错误——他们将认为你并未尽心于自己的本职工作。等到这种特殊情况过去之后，你要立刻再次成为个人外表干净的模式。

接着，我再来谈谈“勇气”。你不但需要心理勇气，也需要道德勇气——那种道德勇气使你能够毫不胆怯地执行一个已经决定了的行动，因为你的判断力告诉你，那是能够获得理想结果的一个最佳行动路线。

你将多次发现，尤其是在行动中，你在发布命令执行某一行动之后，你将被误解和怀疑所包围。你将会发现，或是你认为你已经发现了实现目标的另一种更好的方法。你将受到强烈的诱惑，要你去改变你的命令。但不要随便就做更改，除非事实已经很明显地指出，你最初的命令错得厉害。因为如果你改变命令的话，你将再度为你的第二道命令感到同样忧虑。

每一次在没有明显理由的情况下更改命令，都会削弱你的权威，有损部下对你的信心。要有道德勇气来坚持你的命令，并促其实施。

道德勇气将进一步要求你对自己的行动负起责任。如果你的属下忠诚地执行你的命令，按着你的指挥行动，却失败了，那么这个失败是你的，而不是他们的。如果成功了，那也是你的荣誉。如果失败，你要承担起责任，不要企图把失败的责任推到某一个属下身上，要他成为替罪羊，这是懦夫的行为。还有，你将需要道德勇气去决定你下属那些人的命运。你的上级将经常要求你对你属下的军官及士兵的升迁或降职提供意见。

你要在脑中清楚记住，你必须对国家克尽职责，你必须坚持你个人的正义感。不要让私人友谊破坏了你的公正。不论是你的亲弟弟还是你手下的少尉军官，当你发现他不能尽责，就立即开除他。如果你不这样做，如果你缺乏道德勇气你可能造成宝贵生命的损失。

另一方面，如果要求你推荐晋升一个你(因为个人原因)极为讨厌的人，你也必须大公无私地推荐他。请记住：你的目标是众人的利益，而不只是为了满足你个人的好恶。

你相信你们都有勇气。我不必再告诉你这是绝对必要的，勇气更甚于勇敢。勇敢是不害怕——也就是无所恐惧。傻子可以很勇敢，因为他缺乏辨识危险的能力，他并不知道恐惧。

勇气是坚定的精神，是道德的脊梁，它能使你充分辨识其中所牵涉的危险的时候依然勇往直前。勇敢是身体上的，勇气是心理与道德上的。你可能浑身冰冷，双手发抖，两腿颤个不停，你的膝盖可能支持不住——这就是恐惧。然而如果继续下去，如果你不顾这种身体上的失控，而继续领导你的部队向敌人进攻，那么你就算是很有勇气了。身体的恐惧将会消失。你也许将永远不再感受到这种恐惧了。这就像一位猎人在开枪射击他生平的第一头野鹿之前，会产生一种恐惧感，但你绝不能向这种恐惧感让步。

多年以前，我参加了一个爆破课程的讲习，我那一班奉令研究如何使用炸药。教官在谈到炸药的使用方法时说：“我必须劝告诸位小心使用这些炸药。一个人只能发生一次意外。”因此，我也要警告你们。如果你向一定会在你的初次行动中出现的恐惧屈服，如果你表现出懦弱的迹象，如果你让部下去冲锋陷阵而自己却躲在散兵坑里，那么你将不会再有任何机会再去领导这些人了。

在要求你的部下勇敢作战时要运用你的判断力。不要求任何人前往你自己所不愿去的地方。如果你的常识告诉你，那个地方对你来说是太危险了，不值得去冒险，那么此地对你的部下来说，也一样十分危险。你也知道，他们的生命对他们来说是十分珍贵的，就如同你的生命对你自己一样珍贵。

偶尔，你的某些部下一定要暴露在你无法分担的危险情况中。例如，必须把一项消息从枪林弹雨的前线送出去。你要求有人自愿从事此项危险的任务。如果你的部下了解你的为人，也知道你的“大公无私”，那么大家会争先恐后地要求担任这一危险任务，因为他们知道你全心全意在完成任务，你把你最好的一切奉献给了国家，如果你办得到的话，你将会很乐意

自己去传送这个消息，你的榜样和热忱将鼓舞他们。

最后，如果你渴望获得领导才能，我建议你好好研究一下人的心理。深入他们的内心，找出他们心里在想些什么。

美国内战时期的名将李将军之所以能够成为一名成功的领袖，应该归功于他具有心理学家分析他人的能力。在西点军校就读期间，他认识了后来的大部分对手，知道他们的思想状态，他因此知道，在某种情况下，他们将会采取什么行动。几乎在每一种情况下，他都能够预测他们的行动，并事先予以阻挠。

在这场战争中，你无法以同样的方法来认识你的对手。但你可以认识自己的手下。你可以对每个人加以研究，找出他们的长处与缺点；你可以知道，在最后的紧要关头可以依赖哪些人，而哪些人则无法依赖。认识你的部下，认识你的工作，认识你自己。

在所有文学中，你再也找不到比这篇更好的描述“领导才能”的文章了。把这篇文章的教诲用在你身上，或运用于你的商业事务上，或运用在你的工作上，或运用在你工作的地方上，你将会发现，这篇文章将是最好的指导。

巴哈少校的演说，应该向高中毕业的男女学生推荐。也应该让每一位大学毕业生知道。每一个担任领导职位而且领导着一些属下的人，都应该把这篇文章奉为指导准则，不管他从事哪种行业、工作或任何一个专业。

综合运用各项成功法则

如果没有坚忍的耐力，你将不会有任何成就，这是个不用一再重复的事实。

坚忍耐力和缺乏耐力之间的差别，与只是希望获得一件东西和积极决心要得到这件东西之间的差别是完全一样的。

要成为一个具有进取精神的人，你必须先养成积极而坚定地追求你明确主要目标的习惯，一直到你获得这一目标为止，不管这需要多长时间，不管1年还是20年。如果你有“明确的主要目标”，而没有持续努力去实现这项目标，那你干脆还不如没有“明确的主要目标”。

如果你没有每天采取行动，使你更接近实现你“明确的主要目标”，那你就没有善加利用这个课程。不要愚弄你自己，或允许你自己错误地去相信，只要你等待下去，你“明确的主要目标”就会自动实现。目标的实现将经由你自己的决心而实现，并要配合你自己精心策划的计划，以及把这些行动付诸实现的进取心，否则永远不会实现。

领导才能的一项重要必备条件是，迅速而坚定地作出决定的能力。

当我对16000多人进行分析之后，发现了一个事实，领袖人物一向都是具有快速决断能力的人，即使在并不十分重要的小事上也是如此，追随者却永远不会拥有快速决断的能力。

追随者——不管是在哪一行业——通常就是那些根本不知道自己想要什么的人。他优柔寡断，犹疑不决，而且拒绝作出决定，即使是极为微小的事情他也不愿这样做，除非有一位领袖诱导他这样做。

一位领导者在知道绝大多数人无法而且也不愿意迅速作出决定之后，这对他将有莫大的帮助，因为领导者知道他自己需要什么，而且拥有如何去得到它的计划。

由此可以看出，第二讲和本讲所描述的两项法则是如何紧密地连结在一起。作为一名领袖不仅要有一个明确的主要目标，而且还有一个达到那项目标的十分明确的计划。同时，自信心已经成为领导才能的一个重要部分。

追随者之所以无法作出决定，主要是因为他缺乏这样做的自信心。每一位领导者都会使用“明确目标”法则、“自信心”法则、“进取心及领导才能”法则。如果他是一位杰出、成功的领袖，他还会利用下面这些法则：想像力、热忱、自制力、吸引人的个性、正确的思考、专注，以及宽容他人的精神。如果不把这些法则加以综合运用，没有人能够成为一位真正伟

大的领袖。如果缺乏这些法则中的任何一项，都会相对削弱一位领袖的能力。

拉萨尔大学的一位业务员前去拜访西部一小镇上的一位房地产经纪人，想把一个“销售和商业管理”课程介绍给这位房地产商人。

这位业务员来到这位可能成为他所服务大学的学生办公室时，发现这位房地产商人正以两个手指在一架老古董的打字机上打着一封信。这位业务员先自我介绍一番，然后说明他的工作，介绍了他所推销的这个课程。

那位房地产商人显然听得津津有味。

在谈完有关这个课程的问题后，这位业务员停了一会儿，等待对方表示愿不愿意参加这个课程，但对方迟迟不表示意见。这位业务员以为自己可能没有把意思说清楚，他又再度把这项课程的优点简单地复述了一遍，但这位房地产商人还是没有反应。

这位业务员这时只好单刀直入了：“你想参加这个课程吧，不是吗？”

这位房地产商人以一种无精打采的声音回答说：“唉，我自己也不知道是否想要参加。”

他说的倒是实话，因为像他这样难以迅速作出决定的人有数百万人之多。

这位对人性有着透彻认识的业务员，这时候站起身来，戴上帽子，把所有文件放回公文包内，准备离开，但接着他采用了一种多少有点激烈的战术，以下面这段惊人的话令这位房地产商人大吃一惊：

我决定向你说一些你不喜欢听的话，但这些话可能对你很有帮助。

先看看你工作的这间办公室，地板脏得吓人，墙壁上全是灰尘。你现在所使用的打字机看来好像是大洪水时代诺亚在方舟上所用过的。你的裤子在膝盖部分绞成一团，你的领子脏得很。你脸上的胡子也未刮干净，你的眼光告诉我你已经被打败了。

请你尽量发怒，我就是希望你如此，因为只有这样才能刺激你，使你自己能够认真思考一下，这对你以及那些依赖你的人将有莫大的帮助。

在我的想像中，我可以看出你家里的情形。你有几个孩子，穿得并不好，吃得也不好。你太太的服装落伍了大约3年，眼中流露出和你一样的失败神情。你所娶的这位小妇人一直忠实地跟着你，但你的成就并不如她当初所希望的。在你们刚结婚时，她本以为你将来会有很大的成就。

请记住，我现在并不是向一位准备进入我们学校的学生讲话，因为我并不想在这个时候让你参加这一课程，即使你以现金预缴学费，我也不会接受。因为即使我接受了，你也不会想去完成它，而我們不希望我们的学生当中有人失败。

我现在向你说的话，可能使我今后永远无法再向你推销任何东西，但它将对你产生前所未有的影响，使你能够思考。

现在，我以短短的一句话来说明你为何会失败。你为何会在一个小镇上、在一间破旧而肮脏的办公室里，在一架老旧的打字机上敲打着一封信，那是因为你没有做决定的能力。

在你的一生中，你一直养成一种习惯：规避责任，无法做出决定。结果，到了今天，即使你想做什么，也无法办到了。

如果你告诉我，你想参加这个课程，或者你不想参加这个课程，那么我会同情你，因为我知道，你是因为没有钱才如此犹疑不决。但结果你说的是什么呢？你承认你并不知道你究竟想参加或不参加。

如果你把我所说过的话再想一遍，我确信你一定会承认，你已养成了一种规避责任的习惯，对影响到你生活的所有事情都做不出明确的决定。

这位房地产商人呆坐在椅子上，下巴往后缩，他的眼睛因惊讶而大睁着，但他并不想对这些尖刻的指控作出答辩。这位业务员向这位房地产商道声再见，然后向房门走去。

他走了出去，随手把房门关上，但又再次把门打开，走了回来，脸上带着微笑，在那位吃惊的房地产商面前坐下来，用下面这几段话来解释他的行为：