

成功的魔法钥匙

石地 著



本书将带给你一个思想概念，它可将你提升到一种很高的境界，远超过你以往所努力达到的任何境界。因此，如果你在第一次阅读时未能充分了解它的内容，你也不应该感到失望。我们大多数人都不相信我们所无法了解的东西。正是基于对人性的考虑，我要提醒你，不要因为读完一遍却不能全部理解而关闭你的头脑。成功往往与我们一墙之隔，只要打开横在面前那道门，就可以踏入成功之家。而我们身处密室之中，成功的钥匙就隐藏在内，你需要找到一些线索，拼凑出完整的咒语，才能解除封印，让那把魔法钥匙现形。



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.

成功的魔法钥匙

石地 著

内容提要：

本书将带给你一个思想概念，它可将你提升到一种很高的境界，远超过你以往所努力达到的任何境界。因此，如果你在第一次阅读时未能充分了解它的内容，你也不应该感到失望。我们大多数人都不相信我们所无法了解的东西。正是基于对人性的考虑，我要提醒你，不要因为读完一遍却不能全部理解而关闭你的头脑。成功往往与我们一墙之隔，只要打开横在面前那道门，就可以踏入成功之家。而我们身处密室之中，成功的钥匙就隐藏在内，你需要找到一些线索，拼凑出完整的咒语，才能解除封印，让那把魔法钥匙现形。

ISBN 978-7-89900-290-2

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：74000

定价：2元

ISBN 978-7-89900-290-2



9 787899 002902 >

目录

第一章付出多于报酬

将爱的精神融入到工作之中
从事自己喜欢的工作
从奋斗与困境中产生力量
增加收益的法则
每个人都是自己的最严厉的监工
给你带来所要的一切的力量

第二章吸引人的个性

对他人充满强烈的兴趣
迷人的个性要充满想像力与合作精神
塑造迷人个性的方法和途径
正确思考的魔力
分辨事实与信息才能正确思考
创造性思考
消除思想的病因
失败

第三章专注是一种能力

以新的习惯取代旧的不良习惯
开启成功的魔法钥匙
专注能吸引更多的东西
专注要有良好的记忆力
说服还是强迫
思想是一片广大的沃野

第一章付出多于报酬

本讲一开始将先讨论“爱”，这看来似乎和本讲的主题无关，但是如果你能暂时保留你的意见，读完本讲，你也许就会同意“爱”这个话题是不能省略的，否则就会有损本讲的价值。

“爱”字在此涵盖了世间一切之爱！

有许多事物和人可以激发我们爱的天性。有些工作为我们所不喜欢，有些工作我们稍微有点兴趣，而在某种情况下，可能有某种工作我们真正热爱！

譬如，伟大的艺术家通常都爱他们的工作。相反工人通常不仅不喜欢他们的工作，实际上可能很痛恨他们的工作。

一个人只是为了谋生而去从事的工作，通常不会赢得他的喜爱，反而会遭致厌恶和痛恨。

当一个人从事他所喜欢的工作时，他可能会连续工作一段令人难以相信的漫长时间，而不会感到疲倦。从事厌恶或痛恨的工作，很快就会给工作者带来疲劳。

因此，一个人的忍耐力，大部分取决于他对自己所从事工作的爱憎程度。

在此，我们正为这条至关重要的法则打下基础，即：“当一个人从事他所喜爱的工作或是为他所爱的人从事工作时，他的效率最高，也更容易迅速取得成功。”

将爱的精神融入到工作之中

只要当爱融入一个人所从事的任何工作，这项工作的质量就能即刻提高，数量将大为增加，因工作而引起的疲劳反而没有相应增力口。

若干年前，有一群社会学家——他们自称为“合作者”——在路易斯安那州组织了一个殖民地。他们买下几百亩农地，开始为实现一个理想而工作。他们拟订了一套制度，让每个人去从事他最喜爱的工作。他们相信这样将可为他们在生活上带来更大的幸福，减少忧愁。

他们的设想是不支付工资给任何人。每个人从事他最喜爱的工作或他最擅长的工作，而劳动成果归大家享有。他们拥有自己的牧场、自己的制砖厂、自己的牛群和家禽等等。他们还有自己的学校和印刷厂。通过印刷厂，他们出版一份报纸。

一位来自明尼苏达州的瑞典移民也加入了这个殖民地，根据他自己的要求，他被分配到印刷厂工作。过不了多久，他却抱怨说自己不喜欢这项工作，于是他被调到农场工作，负责开拖拉机。但他只干了两天，就受不了。因此他又申请调职，分到了牛奶场工作。偏偏他又和那些乳牛处不来，于是再一次调职，这一次是到洗衣店工作，但也只待了一天而已。他就这样一一试过里头的每一份工作，却没有

一样是他喜欢的。看来似乎他并不适合这种合作式的生活方式，而他自己也打算退出这个殖民地。但就在这个时候，突然有人想到，有一项工作是他尚未尝试过的——就在制砖工厂中。于是他领到了一辆独轮手推车，被派去把制好的砖头从窑里运到砖场上并堆放整齐。一个礼拜过去了，他没有发出任何怨言。当问到他是否喜爱这项工作时，他回答说：“这正是我所喜欢的工作。”

想想吧，竟然有人会喜欢推砖的工作！不过，这个工作倒是很适合这个瑞典人的天性。他一个人单干，而且这个工作不需要花脑子，又不需承担任何责任，这正是他所希望的。

他一直做着这项工作，直到所有的砖都被运完并摆好为止。随后他就离开了这块殖民地，因为没有运砖的工作可做了。他说：“这种美好平静的工作已经结束，所以我想该回明尼苏达州了。他果真回了明尼苏达州！”

当一个人从事他所喜爱的工作时，他能轻松地比份内该做的做得更好、更多。为此，每个人都有责任去找出他自己最喜爱的工作。

我有绝对的权力向本书的读者提出上面的这条忠告，因为我自己就遵循了这条忠告，而且无怨无悔。

现在似乎很适合在此插入一段有关作者和这本《成功法则》的背景。其目的在于说明：因为以爱的精神为劳动而付出的劳动，过去不会白费，将来也不会白费，从前不会失败，将来也永远不会失败。

本讲是为了向大家提供证据说明付出多于报酬是不会吃亏，反有好处的。假如作者本身未曾长期实践这项法则，而信口说这项法则如何如何有用的话，一切将是空谈而已。

从事自己喜欢的工作

在过去 1 / 4 多世纪以来，我一直从事我所喜欢的工作，并从中发展出这套哲学。当我再次重申我一路领略的乐趣使我的劳动得到了足够的报偿，即便收入没有增多，我说这话的态度是十分真诚的。

许多年前，我曾面临着艰难的抉择。一种是立即获得金钱上的回报，只要走纯商业路线，也许就能马上享受这种回报。另外一种回报则必须等到几年以后才能到来，而且是以一般的收入标准和其他形式出现的。这其他形式只能以知识的累积来衡量。正是这累积的知识使人能更强烈地享受周围的世界。

一个从事他所喜欢的工作的人，并不总能获得朋友和亲人的支持。

对抗来自朋友和亲人们的消极的暗示，花去了我相当多的精力，特别是在我最初从事研究工作的那段时期内，更是如此。我最初研究工作的目的是搜索、组织、分类，以及检验本书的各种素材。

我之所以提到个人的经历，纯粹是为了向本书的读者指出，一个人在从事他最喜欢的工作时，总是会遇到各种各样的阻碍。一般而言，一个人从事他最喜欢的工作所遇到最大的障碍在于，这项工作在一开始时并不会立即带来最大的收益。

不过，从事他最喜爱工作的人，通常会得到两种十分确定的利益作为报酬，那就是：第一，他通常会在这工作中获得最大的报酬——“幸福”，这是无价的报酬，第二，如果以一生的劳动平均计算的话，他实际上已获得更大的经济报酬，因为以爱的精神来从事的工作，在质与量上都比纯粹为了金钱而从事的工作要好得多。

对于我所选择的终身事业，反对的人颇为不少，但最令我感到难堪，以及最令我感到痛苦的反对者——我这样说，并无任何不敬之意——则是我的妻子。这也许可以解释，为什么我在本书的很多章节中经常提到这个事实：一个人的妻子，可能会“造就”或“毁掉”她的丈夫，这完全决定于她对她丈夫所选择的事业能够给予或拒绝给予何种程度的合作与鼓励。

我太太的想法是我应该接受一项薪水固定的工作，以保证每月都有稳定的收入，因为我曾经做过几份拿薪水的工作，而且我有实力轻而易举地每年挣上 6000~0000 美金。

我理解我太太的想法，而且同情她的出发点，因为我们的孩子还很小，吃穿用度都得花钱。一份固定的薪水，虽然数目不大，却正是我们所需要的。

尽管我太太的想法很合逻辑，但我仍然决定不理睬我太太的反对。作为救兵，她的家人和我的家人联合起来反对我，向我发出一道命令，要我立即“悬崖勒马”，安心过领薪水的日子。

他们认为，研究其他人的行为，对于一个有工夫来做这种“不营利”的事的人而言，倒无可厚非。但是，对于一个要抚养子女的年轻已婚男士来说，则显然不太适宜。

但我仍然坚定不移。我已作了决定，并决心坚持到底。

反对派并未向我的观点屈服，但是，当然最终还是渐渐让步。同时，由于我知道我的选择已经至少暂时造成我家人的困难，再加上想到我最亲近的朋友及亲人并不支持我的想法，

这两种因素促使我更加努力。

幸运的是，并不是所有的朋友都认为我的选择不明智！

有少数朋友不仅认为，我的努力方向最后终将使我接近成功的巅峰，而且，他们除了相信我的计划之外，还积极地鼓励我不要被逆境或亲友的反对吓倒。

在我最需要的时候，这一小群忠实的朋友们给了我莫大的鼓励，而其中发明大王爱迪生的事业合伙人巴尼斯的鼓励最为重要。

巴尼斯先生在将近 20 年前对我所选择的事业发生了兴趣。我有责任在此声明，若不是他对我的成功哲学的正确性有着坚定不移的信心，我早已屈从于我的亲朋好友们的劝说，轻轻松松地过拿薪水的生活。

如果我这样做，将可使我免除大部分困扰以及几乎永无止境的批评，但也将因此毁掉我一生的希望。到最后，我也可能因此失去最美好、最宝贵的东西——幸福，因为哪怕我有时债台高筑，我在从事我的工作仍是十分快乐的。

也许，这可以解释为什么我们在第四章“储蓄的习惯”中要如此强调负债为何会使一个人成为金钱的奴隶。

我们希望你能慢慢领会这一点。

巴尼斯不仅相信我的成功哲学切实可行，而且就他自己的经济成就以及他和世界上最伟大发明家的密切关系而言，这个话题他有充分的发言权。

在我展开研究之初，我就坚信任何具有普通智力及成功欲望的人，只要遵循某种（当时我尚不知道）规则，就一定能获得成功。我想知道这些规则究竟是什么以及应该如何运用这些规则。

巴尼斯也坚信这一点。而且，他的特殊地位使他得以了解，他的事业伙伴爱迪生先生的惊人成就完全是运用了某些原则所获得的；这些原则后来经过检验，业已包含在这套成功哲学中。根据他的想法，只要运用了这些任何人都可精通及应用的永恒法则，就可积累财富，享受幸福和内心的宁静。

这也正是我的信念。这种信念现在不仅已经转化成一种可以证明，而且已经证明的现实。

请记住：在我整个研究的过程中，我不仅运用了本讲的法则“付出我于所得”，而且在我工作的时候，我并没有希求得到报酬。

因此，在多年的混乱、逆境及反对声中，这套哲学终于完成，而且写成手稿，即可出版。一时间却毫无动静！

我暂时停下工作，准备采取下一步行动，把这套哲学介绍给我有理由相信必会欢迎此哲学的人。

“上帝总是以神秘的方式来创造奇迹的！”以前我以为这是空谈，但我从此完全改变了我的这种看法。

我被邀请到俄亥俄州的坎顿市发表演说。我的到来事先曾广为宣传，因此我有理由期待大批听众的光临。但事实正好相反。由于同一天有另外两个大规模的商界会议的时间产生了冲突，前来听我演讲的人数一下减至 13 人——一个不祥的数字。

我一向认为一个人不管能从他的服务中得到多少报酬，不管他所服务的对象共有多少人，也不管他服务的对象属于什么阶层，也一定要尽力地做好他的工作。我照常发表我的演讲，仿佛会场里座无虚席。可不知怎地，我内心却涌起一些感伤。命运之神竟然如此背弃我。如果我曾作过令人信服的演说，那晚便是一例。

然而，在我内心深处，我却认为我失败了！

直到次日我才发现，我已在头天晚上创造了历史，使得《成功法则》获得了第一次真正的推动力。

13名听众当中有一位是已故的梅里特先生，当时《坎顿每日新闻》的发行人。我在导言中提到了他。

演讲完毕后，我立刻从后门溜出，回到我的旅馆，因为我不希望出门时面对这13名“受害者”中的任何一人。

第二天，我被邀请前往梅里特先生的办公室。

由于是他采取主动邀请我去看他的，所以大部分时间都是他在发话。他问我：

“能否把你从童年到现在的全部经历告诉我？”

我告诉他如果他愿意忍受听这样的长篇叙述，我就愿意讲述。他说他可以忍受。但在我开始叙述之前，他提醒我不要省略对我不利的一面。

他说：“我希望你的讲述要有肥有瘦，要让我能看到你的灵魂，不是从最有利的一面，而是从各方面来看。”

我一连谈了3个小时，梅里特先生听得津津有味。

我没有略掉任何东西。我告诉他我的奋斗、我的错误、当功利席卷心头时，我所产生的想要昧着良心去赚钱的冲动，以及如何经过良心上的一番搏斗之后正确的判断占了上风。我告诉他我是如何产生研究成功哲学的念头，又是如何搜集有关材料，如何进行检验并决定取舍的。

我讲完后，梅里特先生说：“我想问你一个非常私人的问题，我希望你能像你刚才那样坦白地回答我。你是否有所积蓄？如果没有，你知道原因在哪吗？”

“没有！”我回答说：“我唯一的积蓄是经验、知识和一些债务。理由很简单，不过可能不太充分。事实是这些年来，我一直忙着消除自己的一些无知，以使我能够聪明地搜集和组织有关材料，因此我没有机会，也不打算努力去赚一些钱。”

令我吃惊的是，梅里特先生原来脸上的严肃神情竟然缓和下来。他露出了微笑，把手搭在我肩上，说道：

“在你尚未回答之前，我就已经知道了你的答案，但我不知道你自己是否明白。你可能知道，你并不是唯一为了搜集知识而必须牺牲立即可得的金钱报酬的人，因为事实上你的经历也正是从苏格拉底时代一直到现在每一位哲学家都有过的经历。”

这些话在我听来，就好比是美妙的音乐！

我已经做了我一生中最为尴尬的一次坦白；我已把自己赤裸裸地呈现出来，承认了我在奋斗过程中所走过的每一个十字路口几乎都遭遇了一时的失败。而我这样做也就等于承认了身为“成功法则”倡导者的我，也曾是个一时的失败者！

这似乎是多么地自相矛盾！坐在这位我曾见过的最有好奇心的人物面前，在他那双具观察力的眼睛注视下，我感到愚蠢、羞耻和尴尬。

其荒谬之处如闪电般从我脑中一闪而过——成功哲学竟然是由一个明显的失败者创造和传播的！

这个念头对我的打击十分强烈，我把它用言语表达了出来。

“什么？”梅里特先生惊叫道：“失败？”

“你当然明白失败和暂时的挫折之间的差别。”他接着说：“一个，人只要能够创造出一个理念——更别提一整套的哲学了——而能够为后代减少困难和化解失望，这个人就绝对不是失败者。”

我不知道这次会面的目的何在。但我的第一反应是梅里特先生希望找出一些事实，使能够在报上攻击“成功的法则”哲学。这种想法可能来自我以前和新闻界人士打交道的经验，因为有些记者曾对我极不友善。但不管如何，我在和他见面之初就已决定把实情一五一十地告诉他。

但是，在我离开梅里特的办公室之前，我们已经成了商业伙伴。在一切安排妥当之后，

他将辞去《坎顿每日新闻》发行人的职位，专心处理我的一切事务。

同时，我开始撰写一系列周日副刊的评论文章，刊登在《坎顿每日新闻》上，这些文章都是以《成功法则》为基础写成的。

这一系列评论文章(其中一篇题为《失败》的文章附在本文某章之后)当中有一篇引起了加里法官的注意。他当时是美国钢铁公司的董事长。结果梅里特先生和加里法官之间开始了通信。而加里法官则提议购买《成功法则》以供美国钢铁公司的员工参考。

幸运之神已在眷顾我了！

在漫长的艰苦岁月中我播下的种子——以付出多于所得的方式——终于开始萌芽了！

尽管事实上在我们的计划尚未正式实施之前，梅里特先生就已遇刺身亡，而且加里法官也在《成功法则》尚未改写以适合他的需求之前就不幸去世了。但是，那个决定性的夜晚，那个我在俄亥俄州的坎顿市向 13 名听众发表演讲的夜晚，引发了一连串的事件。现在，一切进展得极为迅速，而且不需我操心。

我觉得有必要在此列举一些事例，借以说明只要是你心甘情愿去做的工作，不仅绝对不会失败，而且那些提供比他们获得的报酬更多及更好服务的人，迟早都会获得丰厚的回报。

在本书付梓时，一些著名的人士及公司都曾考虑购置给员工使用，另外还有 50 多家大规模的公司也有此意。

有十几个合理的原因可以解释你为什么应该养成提供与获得的报酬相比更多、更好的服务的习惯，尽管事实上大多数人都做不到这一点。

然而其中有两个原因是最重要的，即：

第一，你在确立了“付出大于和优于所得”的好名声之后，你将获得好处。因为和你周围那些未提供这种服务的人比较起来，你们之间的反差将十分突出，因此不管你的职业为何，都有很多人争着要你服务。

第二，最本质的原因也许可以如此描述：假设你想要把你的右臂锻炼得十分强壮，而且假设你为了达成这个目的，而用绳子把右臂和你的身体绑在一起，让它获得长时期的休养。这样一来，是会使你的右手臂变得更强壮，还是会使它变得萎缩与虚弱，结果必须切除才行？

你当然知道，如果你想要有强壮的右臂，惟有利用它来做最辛苦的工作才能达到目的。如果你想要知道如何才能使你的右臂变得强壮，不妨去看看铁匠的手臂。从对抗中可以产生力量。森林中最粗壮的树，不是那些未受暴风雨侵袭及阳光照射的树木，而是那些耸立于旷野中的大树。它们迫于生存，必须抵挡狂风暴雨和炎炎烈日。

从奋斗与困境中产生力量

这是大自然永恒的法则之一，本讲的目的在于告诉你如何去利用这项法则，使它能够帮助你奋斗成功。如果你的工作表现比你所获得的报酬更多、更好，那么，你不仅运用了你的品质，并因此培养出了超凡的技巧与能力，而且你还确立了一个极有价值的名声。如果你养成了提供这种服务的习惯，那么你将胜任你的工作，并因此获得比其他未提供这种服务的人更大的报酬。最后你终将积聚足够的力量，摆脱任何不利的环境，而且没有人能够或愿意阻止你的脚步。

如果你是一名受雇的员工，你可以因为付出超过报酬的努力，而使你自己变得非常有价值，这样你可为自己定身价，任何一位明理的老板都不会拒绝你的要求。如果你的老板不幸企图扣留你所应得的补偿，这种障碍也不会持续很久，因为别的老板将会发现你这种不寻常的品质而聘用你。

尽量提供最少服务的人，也可以对付过去，但与提供超过所得的服务的人相比，后者却更有优势。如果你尽可能提供量少的服务，你也可以“混”得过去，但是仅此而已。当市场

萧条，要削减费用时，你将是第一个被解雇的人。

25年来，我一直很仔细地研究人们，目的是要找出为什么某些人会达成重大成就，而具有相同能力的另外一些人却一事无成的原因究竟为何。值得注意的是，凡是所付出的劳动超过报酬的每一个人，都比那些只是提供少许服务以求“混得过去”的人拥有更好的职位，而且所获得的报酬也更多。

就我个人而言，在我一生当中，每一次的晋升都直接归功于因为我提供了比我所获得报酬更多及更好的服务，而且得到了公认。

我特别在此强调把这项原则当作习惯来培养的重要性，因为这种习惯能使一位员工把自己提升到更高的职位，获得更多的报酬，而且也因为这项原则将有成千上万名男女青年雇员会去研读。然而，这项原则不但适用于雇员或职业青年男女，也适用于雇主或专业人士。

遵行这项原则可为你带来双重的回报。第一，它将带来更大的物质收益。第二，它能为你带来幸福与满足，而只有提供此种服务的人，才能获得这种回报。如果你唯一的收入只是薪金，不管你的薪金有多少，你都是一个收入过低的人。

我的妻子刚从公立图书馆回来，并借了一本书给我看。书名是《观察：每个人自己的大学》作者是鲁塞·H·康威尔。

我偶然打开此书，翻到每个人的大学那一章。在阅读这一讲的内容时，我的第一个冲动就是推荐你到图书馆借出此书，把全书从头到尾读一遍。但是，后来一想，我决定不这样做了。相反，我建议你把书买回家去读，不只读一遍，而是要读上几百遍，因为它的内容正好涵盖本书的主题，仿佛是特为此书而写的；而且它的笔调比我所能做的更能让你留下深刻印象。

以下选自“每个人的大学”那一章的内容，将使你领略到在全书中俯拾皆是的金玉良言中蕴含的睿智：

“知识分子可以看得比一般人更为深远，但并不是只有大学才能给予这种力量——这是‘自我修养’；每个人都必须为自己争取，也许这就是为何那些仅仅踏进‘苦难的大学’而从未走进过任何大学校门的人往往具有深刻而广阔视野的原因。”

增加收益的法则

在进行分析之前，我们先要说明大自然如何代表农夫来运用这项法则。农夫精耕了地，然后播下麦种。在等待收获的时候，“增加收益的法则”就会把他所播下的种子送回来，而且还附送了许多倍增收的麦子。

倘若没有这个法则在起作用，人类就会毁灭，因为他无法使土地产出足够的粮食来维持生存。如果收成不比播下的种子多，种地也就毫无意义。

有了这个从麦田中获得的来自大自然的重要启示，且让我们开始“挪用”这条法则，并学习如何把它应用在我们所提供的服务上，使人们的收益远远超出投入。

首先，我们必须强调这一事实：这条法则绝对与所谓的骗术和花招无关。然而，相当多的人似乎并不懂得这一点，因为那些挖空心思，企图不劳而获或者想少劳多得的人绝不在少数。

我们绝不是建议你利用“增加收益法则”来达到这类目的，因为“成功”这个含义广泛的字眼并不包括这类目的。

“增加收益法则”的另一突出特点是：购买服务的人也可以利用这项法则，获得和提供服务的人所可能得到的同样多的收益。若想要获得这方面的证据，我们只须去研究亨利·福特数年前创立的著名的“一天5美元”最低工资标准所产生的效果，就一目了然了。

那些熟悉内情的人士说，福特先生在创立这个最低工资标准时，并不是要扮演慈善家的

角色；正好相反，他只是在利用一条切实可行的商业原则，因为这条原则可能为他带来更多的财富和更好的信誉，其效果远胜过福特公司所推行过的任何一种政策。

通过付给工人高出平均值的工资，他获得了超出更多更优质的服务。

通过推行这项最低工资政策，福特一下子就吸引了市场上最好的劳动力，并且使得在他厂里工作的特权受到了重视。

我手头没有这方面的真实数据，但我有充分的理由相信，在这个最低工资政策下，福特先生每花 5 美元，至少可获得价值 7.5 美元的服务。我也有充分的理由相信，这个政策使福特先生减少了监督的费用。因为在他厂里工作是称心如意的事，没有人愿意“磨洋工”或表现不好而冒丢掉这份美差的危险。

其他的雇主则不得不依靠高价的监督，才能获得他们所应该获得的与他们所付出工资等值的服务。而福特却靠提高工作的身价这种更便宜的办法，获得了相同甚至更好的服务。

马歇尔·菲尔德可能是他那一时代的领军人物。设在芝加哥的菲尔德大百货公司如今依然屹立于大街上，纪念他运用“增加收益法则”的高超能力。

有位顾客在菲尔德百货公司购买了一件昂贵的丝质胸衣，但从未穿过。两年后，她把这件胸衣送给她的侄女作为结婚礼物。而她的侄女把这件胸衣退还给菲尔德百货公司，拿它交换了另一件商品。尽管这件胸衣是在两年前售出的，而且式样已经过时，但菲尔德百货公司却收回了这件胸衣，更重要的是，它毫无怨言地收回了这件胸衣！

当然，百货公司本身没有道义或法律上的责任来接受拖延了这么久的退货，但也正因这样的处理使得整件事更具意义。

这件胸衣的原价为 50 美元，而现在只能扔到降价区里头，只能是能卖多少算多少。但是，深知人性的人将会明白，菲尔德公司不仅不会在这件胸衣上有任何损失，反而还将因此而获得无法以金钱衡量的好处。

把胸衣退回去的那位妇女明知她并没有要求更换物品的权利，因此当这家百货公司给了她无权获得的物品，其实就等于赢得了她这位永久性的顾客。但是，这件交易的影响并不止于此；相反才刚刚开始。因为这位妇女把她在这家百货公司获得的“公正待遇”广为传播，远近皆知。结果，这成了和她一样的妇女们多日的话题，而菲尔德百货公司从这件事中收到的广告效果，比花数十倍于这件胸衣的钱作的广告的效果要好得多。

菲尔德百货公司的兴隆，主要是因为菲尔德先生理解“增加收益法则”。他的商业口号是“顾客永远是正确的。”

如果你只是从事分内的工作，那么，你将无法争取到其他人对你的有利评语。但是，当你愿意付出超过所得的劳动时，你的行动将会吸引和你的工作有关的所有人的注意力，并且还将进一步建立起你的良好信誉，最后使“增加收益法则”发生效用，因为这种良好的声誉，将使远近的人都愿意接受你的服务。

卡洛·道尼斯最初替汽车制造商杜兰特工作时，只是个微不足道的小职员。但他现在已是杜兰特先生的得力助手，而且是杜兰特手下一家汽车分销公司的总经理。他之所以能够升到这项很好的职位，完全是因为获得了“增加收益法则”的帮助。他的做法是：提供比他所获得报酬更多及更好的服务。

我最近前去拜访道尼斯先生时，我问他如何能够如此迅速地获得升职，他以短短的几句话，道出了整个始末。

“当我刚去替杜兰特先生工作时，我注意到，每天下班后所有的人都回家了，而杜兰特先生却仍然留在办公室内，而且总是呆到很晚。因此，我也决定下班后留在那儿。没有人要我留下来，但我认为应该有人在那向杜兰特先生提供他可能需要的协助。常常他要找人给他找个文件夹或做点杂事，而他总是能发现我在那准备提供服务。他养成了使唤我的习惯，这就是整个事情的经过。”

“他后来就养成了使唤我的习惯。”

把这句话再念一遍，因为这里面充满了最丰富的含意。

杜兰特先生为什么会养成使唤道尼斯先生的习惯？因为道尼斯主动地留在办公室，使杜兰特先生随时可以看到他。他故意使自己出现在杜兰特先生的视野之内，这样就能提供服务，使得“增加收益法则”最后能为他带来更大的收获。

有人命令他这样做吗？没有！

他这样做，获得了报酬吗？是的！他所获得的报酬是获得了一个让掌握升职大权的人注意到自己的机会。

我们现在接近了本讲最重要的部分，因为我将提醒你，你也有相同的机会，能够让你去运用道尼斯用过的“增加收益法则”。而且，你也可以跟他一样地运用这项法则，随时准备自愿去从事某些其他人避犹不及的工作，因为这些工作是不付钱的。

停！不要说出来——甚至连想都不要想——不要说出这句老掉牙的话“但是，我的老板不一样”。

当然，你的老板是不一样。所有的人在很多方面都各不相同，但他们却有一个共同点：他们多少都有一点自私。事实上，他们自私得不愿让象道尼斯这样的人与他们的竞争者站在一起。而且这种自私的心理可以被当作是一笔财富，而不是累赘，只要

你有良好的判断力，能够使你自己发挥很大的作用，因而使得你向他提供服务的那个人绝对少不了你。

我生平所获得的一次最有利的晋升则缘于一件似乎无足轻重的小事。那是在某个星期六的下午，一位办公室与我老板办公室在同一层的律师走进来，问是否能请一名速记员帮他做他当日必须完成的一些工作。

我告诉他，我们所有的速记员都去观看球赛了，而且如果他晚来5分钟，我也走了。但我很高兴留下来替他工作，因为我可以在任何一天去看球赛，而他的工作却必须在当天完成。当我替他做完了这些工作时，他问我应付我多少钱。我说：“哦，既然是你，大约要1000美元吧。如果是别人，我是不要钱的。”他脸上露出微笑，并向我道谢。

我这样子回答时，纯粹只是开玩笑，丝毫没有想到他会为了那天下午的工作而付我1000美元。但他竟然这样做了16个月之后我已经完全忘掉此事了，他又来找我，问我拿多少薪水。我告诉他之后，他对我说他准备将我上次替他工作后开玩笑说出的那1000美元付给我，因为他请我到他的办公室工作，年薪比我薪金要多出1000美元。

在那个周六的下午，我在不知不觉中运用了“增加收益法则”。因为我放弃了球赛，提供了一项服务，而这显然是出于乐于帮助他人的欲望，而不是基于金钱上的考虑。

放弃周六下午不是我的责任，但是那是我的特权。

而且那是一项有益的特权，因为它为我增加了1000美元的现金收入，并为我带来了一个更好的职位。

道尼斯的责任是要在下班时间之前留在办公室内，但是在其他人都离开后仍坚守岗位则是他的特权。由于他正确运用了他的特权，他获得了一个更高的职位，以及一份更高的薪水。他在新职位上一年的收入胜过在旧职位上干一辈子的所得。

25年来，我一直在思考这项“提供额外的优秀服务”的特权，并且得出了这样一个结论：每天花一小时提供额外的服务获得的收益会胜过我单从全部其他时间获得的收益，因为就后者而言，我们纯粹是在履行职责。

“增加收益法则”并不是我的发明和发现。我只不过是在经过多年的仔细观察之后，发现这些力量可以协助一个人取得成功，于是将它们为己所用，就如同你懂得其重要性之后也可将它们为己所用一样。

你现在就可以开始这个“为己所用”的过程。首先要进行一项实验，这项实验将使你大

开眼界，将你不知道自己本已拥有的那些力量展现在你面前。

不过，我要警告你，在进行这项实验时，你不能抱着和某位妇人在试验某段《圣经》中的训导时的相同态度。那段《圣经》之词的大意是：倘若你有着芥子般大小的信念，你对远处的山说一声移到别处去，它便会移走。这位妇人的住处附近有一座大山，从她家的前门即可看见。因此，一天晚上在她临睡前，她命令那座大山移到别处去。

次日清晨她立刻跳下床，冲向门口，向外望去，但是山仍在原处。这时她说：

“果真如我所料！我就知道它还在那儿。”

我郑重请求你要怀着充分的信心来进行这项实验，它将会成为你一生当中最重要的一个转折点。我请求你把这项实验的目标订为：把耸立在你的成功殿堂所本应存在地方的那座大山移走，因为除非你把这座大山移走，否则你的成功殿堂将无处搭建。

你可能永远不会注意到我所说的这座大山，但它仍然如常地耸立在你的成功之路上，除非你已经发现它的存在并将它移开。

“这座大山究竟是什么？”你会这样问道。

就是你的这种除非你所提供的全部服务都获得了物质报酬，否则就上当受骗的感觉。

这种感觉可能会无意识地流露出来，并以不为你所知的种种面目破坏你成功殿堂的基础。

这种感觉通常会以这样的言语外示于人：

“又没人给钱叫我做这件事。要是我做了，我就是一个大笨蛋！”

你明白我的所指，因为你已经遇过多次这种情况，但你从未发现过这一类人会获得成功，而且也永远不会。

你只有了解和应用某些如万有引力定律般永恒的法则，才能把成功吸引到你身边。我们不能把“成功”像野牛一样地逼人死角，然后将其抓获。因此我们请求你进行下面这个实验，目的是希望你能熟悉这些法则中最重要的一项，即“增加收益法则。”

实验如下：

在今后6个月内，你每天一定至少要向一人提供有用处的服务，但你既不能期望，也不能接受任何金钱上的报酬。

你要以充分的信心来进行这项实验，而这项实验将向你显示你可以利用这项最有力的法则来协助你取得永久的成功，而且你一定不会失望。

服务的提供可采用多种方式。例如你可以向一个或更多特定的人士提供服务，或者在工作时间之外向你的老板提供服务，亦可向陌生人提供服务。服务的对象并不重要，重要的是你必须乐于提供这种服务，而且唯一目的只是为了让他人受益。

如果你以正确的心态来进行这项实验，你将会发现其他熟悉这项实验的原理的人所发现的这样一个道理，那便是提供服务就会获得报偿，正如不提供服务就会遭受损失一样。爱默生说过：

因与果，手段与目的，种子与果实，是不可分割的。因为果早就酝酿在因中，目的存在于手段之前，果实则包含在种子中。

如果你服侍的是一个忘恩负义的主人，你要多加服侍他。把债务记在上帝的身上。每一件事都会重新得到回报。回报得越晚，就越对你有利；因为这种财富是以复利加复利来计算的。

大自然的法则是：从事工作，你将拥有权力；但是不工作的人，将没有权力。

人们愚蠢地迷信他们自己可以被人所欺骗，他们终生感到痛苦。但是，一个除了被自己欺骗之外，另13人是不可能欺骗他的。在我们所有的交易中，总是有一个沉默的第三者存在。事情的本质自会保证每个合约都可获得履行，因此诚实的服务不会招致失败。

在你进行这项实验之前，我们要请你先阅读爱默生那篇名为《论报酬》的随笔，因为它

将大大协助你充分了解自己为什么要进行这项实验。

也许你以前已读过《论报酬》这篇文章。请再读一遍！这篇文章，
的奇怪之处是你每读一次，都会有新的发现。

几年以前，我应邀向东部一所大学的学生发表毕业演说。我在演说中详述和强调了“任劳任怨，不计酬劳”的重要性。

演说结束之后，这所大学的校长和秘书邀请我共进午餐。在我们用餐当中，这位秘书对院长说道：

“我刚刚才发现这位先生在干什么。他通过先帮助别人前进的方法，而使自己站在世界的前列。”

在简短的话语中，他道出了我的《成功法则》中最重要的部分。

帮助他人获得成功是使自己最快获得最大成功的方式。这是千：真万确的。

约 10 年前，当我正在从事广告业的时候，我完全是以本书所提出的这些基本法则来建立顾客群。我把我的名字登记在许多邮购商店的顾客名单上，因此常收到他们的介绍材料。每收到一封推销信，或是一份推销商品小册子，如果我认为可以改进它们的内容与设计，我就立刻着手，然后把改好的东西寄回给原来的公司，同时附上一封信说明这只是我所能替他们提供服务的一个小小的样本（我另外还有很多绝妙的创意），而且我很乐意按月收费向他们提供定期的服务。

这种方式总是能给我带来订单。

有一次，我记得某家公司很不规矩，居然把我的创意据为己有，却未付钱给我。可是这件事结果反而对我有利。其经过是这样的：该公司一位了解此事始末的成员创办了一家公司，由于我前次对他合伙人所做的免费设计极为杰出，所以他请我和他合作，所得的报酬是他原公司所可能付出的两倍。

就这样“补偿法则”弥补了我原先为不诚实客户服务时受的损失，而且连复利一并送还给了我。

倘若我今天正在寻找一个利润很高的行业，我将会再度将重写推销资料的计划付诸实践，为我的服务开拓市场。也许我还会再遇到那些将我的想法据为己有，却又不付给我酬劳的人或公司，但一般而言，人们都不会这样做，因为如果他们公平和我交易，将可获得我继续的服务，这样子对他们反而有利得多。

几年以前，爱荷华州达文波特市的帕尔默学校邀请我向该校学生发表演说。我的经纪人已经为我做好了一切安排，按照当时的条件接受了这项邀请，酬劳是 100 美元，演讲费和车旅费皆包括在内。

我到达文波特市之后，发现有一个接待委员会在车站迎接我。在那天晚上，我受到了从事公开演讲生涯以来最热烈的一次欢迎。我遇见了许多可爱的人士，从他们身上我搜集到了许多有益的材料。因此，当他们要我列费用清单以便学校开支票给我时，我告诉他们我已经得到了报酬，而且超出我应得报酬的好几倍，因为我在当地停留期间学了很多东西。我拒绝接受酬劳，并且心满意足地回到芝加哥，觉得真是不虚此行。

第二天早晨，帕尔默博士向他的 2000 名学生宣布了我所说的有关我学会了很多东西因而拒绝接受酬劳的话。他又接着说：

“在我管理这所学校的 20 年期间，我曾经邀请过几十名人士前来向学生们发表演说，但是，这是我第一次知道有人拒绝接受酬劳，因为他认为他已在其他方面获得了回报。这位先生是一家全国性杂志的总编，因此我建议你们每个人都去订阅他的杂志，因为像他这样的人一定拥有许多你们将来走向社会时所需要用到的东西。”

那个星期才过了一半，我所主编的那家杂志已经收到了来自这些学生的 6000 多美元的订阅费。在接下来的两年当中，同样的 2000 名学生以及他们的朋友们一共订阅了 5 万多美

元的杂志。

如果你能够的话，请你告诉我，我能够在别处以其他方式投资 100 美元而获得如此大的利润吗？而我只是拒绝接受 100 美元的酬劳，就让“增加收益”法则自动为我发挥了效用。

我们一生当中要经历两个重要时期：一个是搜集、分类和整理知识的材料，另一个是争取获得承认的时期。我们必须先学会某些东西。这需要我们大多数人更加努力才行。但是，在我们学会并可以服务于人之后，我们仍然面临一个如何说服别人相信我们的能力的问题。

我们不仅应该随时准备提供服务，而且还要乐意提供服务。其最重要的原因之一是，每一次我们这样做，就会赢得一次向别人证明我们自身能力的机会，我们等于向赢得所有人必须获得的承认又向前迈进了一步。

不要对这个世界说：“先告诉给我多少钱，我才向你展示我能够干什么。”相反，我们应该这样说：“先让我向你显示我能为你提供什么样的服务，如果你欣赏我的服务的话，再看看你能够给我什么样的报酬。”

1917 年，有位年届 50 岁的妇女干着每周 15 美元的速记工作。根据其薪金数额来判断，她的工作表现一定不会太好。

现在请注意这个变化：

去年，同样还是她这个人，却从演讲台上赚取了 10 万美元的收入。究竟是什么缩小了这两种挣钱能力的巨大差距，我的回答如下：

养成提供比酬劳更多更好的服务的习惯，并因此利用“增加利益法则”。

这位妇人目前名扬全国，因为她现在是应用心理学方面的知名演讲者。让我告诉你她是如何利用“增加收益法则”的。

她每到一个城市就先开始发表 15 次免费演讲。任何人都可前去聆听她的演讲，不收门票及任何费用。在这 15 场演讲中，她就有了向听众“推销自己”的机会。在这一系列的演讲结束时，她立即宣布组成一个研习班，每位学生收费 25 美元。

她的赚钱计划就是如此简单！

她一年工作下来就可发一笔小财，而另外几十名比她更著名的演讲家的收入却只能勉强应付他们的开支而已。原因很简单，因为他们尚未像她那样熟悉作为本讲基础的基本法则。

现在，我要你暂停一下，回答下面这个问题：

如果一位年已 50 岁且没有任何特殊资格的妇人，能够利用“增加收益法则”而使她自己从一个周薪 15 美元的速记员成为了年薪 10 万美元的演讲家，那么你为何不能运用这项相同的法则使它为你带来你现在所没有的利益？

不要去管本讲接下来的内容，你要先回答这个问题而且必须正确作答。

你正在为使你自己能在这世界上占有一席之地而奋斗。也许你正付出的努力能获得最高的成就，条件是要有“增加收益法则”的帮助与支持。因此，你有责任去找出如何使这项法则发挥最大作用的途径。

现在我们再回头来讨论前面那个问题：因为我决心不让你轻易逃避这个问题，这样你将得不到至少努力回答过所带来的益处。

换句话说，下面这个事实是绝对正确的：你正被迫面临一个将极度影响你前途的重大问题，如果你回避它，那是你的过错。

你可以在读完本讲之后将其置之脑后而不去尝试从中获益。这样做是你的特权。但如果你果真如此，以后每次你望着镜中的自己时一定摆脱不了这种感觉——你故意欺骗了自己！

也许，我这样直言真相不太委婉，但是你之所以购买这本《成功法则》是因为你希望获得真相，没有特意渲染过的真相。

在你读完本讲之后，如果还能重读“进取心及领导才能”以及“充满热忱”这两讲，你

将能更充分地了解这几讲的内容。

本讲和前两讲很清楚地确立了这几步的必要性：采取主动，配之以强有力的行动，以及从事超过你报酬的工作。只要你能把这 3 讲；的基本内容深深烙印在你的潜意识中，你将会有全新的面目。我所说的这些话适用于任何人，无论你是谁，无. 论你从事何种行业。

如果我的这些坦诚之言已经令你感到愤怒，我会很高兴。因为这说明你还有救！如果你愿意接受我这个犯的错误比你还多得多的：人的建议，而从中获得一些好处，并因此学会生活中的一些基本道理，那么你必须利用这种怒气，把这怒气集中在你自己身上，使它激：励你提供你所能提供的服务。

如果你能做到这一点，你将获得庞大的财富作为你的报酬。

每个人都是自己的最严厉的监工

现在我们不妨把注意力集中到提供比酬劳更多更好的服务这、习惯的另一重要特点之上！我们不需获得任何人的准许，就可以培养出这种良好的习惯。

这种服务可由你自己主动提供，而不必征求任何人的同意。你不需要和你服务的对象先商量，因为这是你能够完全掌握的特权。

有很多有利于你的事情是你能够办得到的，但这些事情大部分需要别人的合作或同意。如果你提供的服务抵不上你的酬劳价值，你一定要征得这位服务对象的允许，否则很快就不会再有需要你服务的市场。

我希望你能充分了解你所拥有的这项特权的全部重要性。你有权提供比你的酬劳更多及更好的服务，因为这样能让你肩负起提供这种服务的责任。如果你做不到这一点，当你没有实现人生中的“明确目标”时，你就没有理由或借口可以倚靠。

我所学会的一项最基本但也是最严酷的事实就是：每一个人都应该是他自己最严厉的监工。

我们都是制造理由和借口的高明人士。而这些理由及借口都是为了掩饰我们的缺点及错误。

我们所追求的事实与真理并不是它们原本的面目，而是我们希望中的样子。我们喜欢听到甜言蜜语，而不愿意听到那些冷酷而公正的真理。人类最大的弱点正在于此。

更有甚者，我们竭力反抗那些为了我们的好处而胆敢揭露事实的人。

在我从事公共演讲生涯的早期岁月中，最令我感到震惊的一件事是：我发现人们仍然因为说实话，而受到折磨。我想起了大约 10 年前的一次经历。有人写了一本宣传其商业学校的书，他把这本书给了我，付钱请我对这本书进行批评指正。我很细致地把书看了一遍，然后尽我的责任向他指出我认为书中存在的薄弱之处。

结果我从这件事中得到了一个很大的教训，因为这位先生十分生气，并且从此之后永不能原谅我批评他的书。当他请我坦白地对他说出我对这本书有何“批评”时，其实他真正的意思是要我告诉他我对他的著作有何“恭维”。

你看，这就是人性！

我们追求奉承更甚于追求真理。我知道这种情形，因为我自己也是人。

所有这些话的目的是让你准备接受我有责任抛向你的“最残酷的打击”：即向你指出你的表现并不如你应该表现的那么好，因为你并未充分应用第八讲“自制力”所介绍的真理来为自己的错误与缺点负起责任。

要做到这一点，必须要有自制力，而且要能有很强的自制力才行。

如果你能够找个既有能力又有勇气的人，付给他 100 美元请他除去你的自负、虚荣和对恭维奉承的爱好，使你能够看出你个性中最软弱的一面，那么，你所付出的代价将很值得。

在人生道路上我们磕磕绊绊、跌倒、挣扎着站起来，然后再挣扎、再跌倒、最后失败地倒下去，其原因主要是因为我们忽视或干脆拒绝学习有关我们自身的真理。

由于我一向从事帮助别人发现他们的弱点的工作，从中我发现了我自己的一些弱点。当我回顾往事，想到在那些能够看清我自己，都认识不到的本来面目的人眼中，我一定显得十分好笑时，我不禁羞愧得脸红耳赤。

我们行走在我们自己虚荣心造成的阴影之前，幻想着这些影子就是真实的自我，而我们所遇到的少数的人却在背后以怜悯或轻视的眼光看着我们。

请等一等！我的话还未讲完。

你已经付了钱给我，要我深入你真实的自我深处，并列出一份清单。我现在就要开始尽心尽力地完成这个任务。

你不仅在过去失败的真正原因方面欺骗自己，而且你总是企图将原因算在别人头上。

当事情的发展不如你意时，你非但不承担全部责任，反而说：“让这份工作见鬼去吧！我不喜欢他们这样对待我，所以我要辞职。”

不要否认！

现在且让我低声在你耳旁说个小秘密——这个小秘密，是我经历了悲哀、伤心及不必要的最严厉的惩罚之后所获得的——

不要因为某些障碍需要扫除或是有某些困难需要克服，就辞职不干。相反，你应该勇敢地面对事实，然后你就会明白人生不过是长长的一系列克服困难与扫除障碍的过程。

要正确衡量一个人，就要看他适应环境的程度，看他能为其遇到的每一挫折承担多少责任，而不管这挫折的起因。

如果你觉得我对你的批评太严厉了，请你同情我，因为你必然知道我自己曾受到的惩罚比你受到的惩罚要更为严厉，这样我才学会了这些真理，并在此传授于你，供你运用。

我有少数几个敌人——感谢上帝给了我这些敌人！——他们曾经很无情地对我提出一些严厉的批评，结果迫使我除掉了我身上一些最严重的缺点。而且主要是连我自己也意识不到的缺点。这些敌

人的批评使我受益匪浅，而且还不必付钱答谢他们所提供的服务，尽管我已经以其他方式付出这些酬劳了。

但是，一直到几年前，我才发现了我身上最显著的缺点。我是在研读爱默生的文章《论报酬》时才注意到我有这个缺点，尤其是在读到下面这一部分时，更令我感触良深：

我们的力量产生于我们的软弱之处。一直要等我们受到刺伤、冒犯及责骂之后，具备神秘力量的愤怒才会苏醒过来。伟大者总是愿意自己渺小。当他安坐在有利的垫子上他就会入睡。当他被逼迫、折磨和打败时，他就有了学习的机会；他调动起自己的智慧、男子汉气概；他获知了事实真相，弥补了自己的无知，治愈了自己的虚伪

及愚蠢，掌握了节制及真正的技巧。聪明人总是主动向攻击者靠近。他比对手还更有兴趣去找出他自身的弱点。批评比赞扬更为安全。我痛恨在报上发表文章为自己辩护。只要有人说对我不利的話，我就觉得自己已获得了某些成功。但是，只要有人对我大加赞扬，我就会觉得我是毫无防范地站在了敌人的面前。

请好好研究上面这一段文字。这是爱默生的处世哲学。它也许能改善你自身并使你准备好应对人生中的战斗。

如果你年纪轻轻，你更要多加研究这段文字，因为通常需要多年的磨炼才能使一个人学会及运用其中的准则。

所以，最好你从我的坦率介绍中了解这些伟大的真理，而不要被迫从冷酷无情的生活经历中去学习它们。经历是个对学生一视同仁的老师。我现在所说的这一切对你极为有利的真理都是我从这个名叫“经历”的冷酷无情的老师身上所学到的，而我则尽我的力量偏爱于你。

这使我想起了过去我父亲经常在木料间里尽职地向我解释生活中的真理时，他总是以这句略带鼓励的话作为开场白：

“孩子，这件事对我的伤害远超过对你的伤害。”

因此，我们虽已接近本讲的结束，却并未穷尽这个话题的所有可能性；不，我们只是触及了表面而已。

这使我想起了很久以前的一个传奇故事。通过这个故事我或许能使你记住本讲的主要意义。此故事的背景是在两千年前的古罗马

城市安提阿。此时耶路撒冷和全部朱迪亚地区都处于罗马的高压统治下。

故事的主人公是个名叫宾汉的犹太青年。他遭人陷害而被判处服劳役，到战舰上划桨。宾汉被铁链缚在舰上的长凳上，每天被迫拚命划桨，不知不觉他的身体变得十分强壮。折磨他的人并不知道他已从苦役中锻炼出了强大的力量，而终在一天他可以凭着这股力量获得自由。也许连宾汉本人也从未这样奢望过。

接着，到了马车比赛的日子：在这一天里，命运之神注定要砸开把宾汉锁在战舰上的铁链，使他重获自由。有一辆马车没有车夫。马车的主人在绝望中只好找到这个臂膀强壮的年轻奴隶，求他代替那个缺席的马夫。

当宾汉拉起缰绳时，观众们发出了吼声。

“看！看！那双手臂！从哪练的？”他们大叫。

“战舰的桨边”宾汉回答说。

比赛开始了。宾汉凭借他那双强壮有力的手臂，冷静地驾着马车奔向胜利，奔向使他赢得自由的胜利。

生活本身就是一场赛马比赛，只有那些具备坚定的个性、决心和必胜意志的人才能获胜。

重要的是我们必须经历磨难，才能拥有这种坚毅、这种力量。只要我们运用它，就一定能取得最终的胜利和自由。

“力量产生自对抗”是一条永恒不变的法则。如果我们同情可怜的铁匠整天要挥舞 5 磅重的铁锤，我们也必须羡慕他因此而锻炼出的强壮手臂。

“……因为凡事都有双重性，所以无论是劳动还是生活都无所谓欺骗。”爱默生说，“小偷偷的是自己；骗子骗的是自己。劳动的真正价值是知识与美德，而财富与存款则是符号。而这些符号和钞票一样，可以伪造或被盗走，但它们代表的知识与美德是无法伪造和被盗走的。”

亨利·福特每周要收到 15000 封请求分享其一部分财富的来信；然而，这些可怜而无知的人却不知道福特的真正财富并不是他的银行存款或是他所拥有的工厂，而是他以合理的价格提供有用的服务而获得的良好声誉。

他是如何获得这种声誉的？

当然不是来自于尽量减少服务和拚命掏顾客的腰包。

福特商业哲学的精华是：

“以最低的价格给顾客最好的产品。”

当其他的汽车制造商提高价格时，福特却降低价格。当其他老板减工资时，福特反而增加工资。结果，这项政策使得“增加收益法则”发挥了极为有效的作用，使得福特成为世界上最富裕及最有权势的人。

哦，你们这些目光短浅的傻瓜，这些成天追逐着财富，却总是空

手而回的傻瓜为什么不学学像福特这类人物的经验呢？你为什么不变你的处世之道？

我写完本讲时正是圣诞夜！

在我书房的隔壁，孩子们正在装饰他们的圣诞树，他们有韵律的声音像音乐般落在我耳