

●有史以来最经典、帮助最多人成功的励志书之一 ●销量上千万册

THE  
MAGIC OF  
THINKING  
BIG

大思想的神奇

成就事业的秘密

本书让你得到你想要的一切:

●个人财务自由 ●财务保障 ●力量和影响力 ●理想的事业 ●满意的人际关系 ●享受生活

世界公认的思想权威

[美]大卫·舒瓦茨◎著 赖伟雄◎译



世界知识出版社

出版社



THE  
MAGIC OF  
THINKING  
BIG

# 大思想的神奇

成就事业的秘密

[美]大卫·舒瓦茨◎著 赖伟雄◎译



世界知识出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

大思想的神奇 / (美) 舒瓦茨著; 赖伟雄译. —北京:  
世界知识出版社, 2008. 11

ISBN 978-7-5012-3449-3

I. 大… II. ①舒… ②赖… III. 成功心理学—通俗读物  
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 167613 号

THE MAGIC OF THINKING BIG by DAVID J. SCHWARTZ, PH. D.

Copyright: © 1965 BY PRENTICE-HALL, INC

This edition arranged with SIMON & SCHUSTER, INC.

Through BIG APPLE TUTTLE-MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright: 2008 WORLD AFFAIR PRESS

All rights reserved.

图字: 01-2008-5013

## 大思想的神奇

THE MAGIC OF THINKING BIG

作 者 [美] 大卫·舒瓦茨 (David J. Schwartz, PH. D)

赖伟雄 译

责任编辑 吴健生

责任校对 刘 可 程伟娜

出版发行 世界知识出版社

地址邮编 北京东城区干面胡同 51 号 (100010)

网 址 www.wap1934.com

电 话 (010) 65265954 65265921

经 销 全国新华书店

排 版 北京鼎畅文化传播有限公司

印 刷 北京世界知识印刷厂

开本印张 880 × 1230 毫米 1/32 10.5 印张 216 千字

印 次 2008 年 11 月北京第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5012-3449-3

定 价 28.00 元

版权所有 翻版必究

## 本书献给

我们6岁的小儿子，他也叫大卫。当他从幼儿园毕业的时候，他感觉自己非常巨大和有力量。我问他，长大以后想做什么？小大卫热切地看着我片刻，回答说，“爸爸，我要做一个教授。”

“一个教授？什么方面的教授呢？”我问。

“啊，爸爸，”他回答说，“我想做一个教快乐的教授。”

教快乐的教授！这真是一个奇妙的志向，你说呢？

本书就献给小大卫，在当年，他是一个有着巨大目标的小男孩，以及他的妈妈。

## 序 思想的力量

我为什么要写这本书呢？为什么要讨论“大思想的神奇”呢？在这一年里，有成千上万本新书问世，我为什么非要写这本书呢？

请允许我对写作背景作一番解释。

几年前，我非常荣幸地出席了一次给人留下深刻印象的销售会议，负责这家公司市场销售的一位副总裁在会中显得极其兴奋。他想强调一个非常重要的观点。与他一起站在台上的是这家公司的一位销售代表，此人相貌平平，但在刚刚过去的一年中，他赚到的业务提成大约为 60000 美元。与此形成对比的是公司其他销售代表，他们所赚的金额平均为 12000 美元。

这位副总裁给参加会议的人们提出挑战。他指了指身边的人说：“我要你们瞧瞧哈利，好好地瞧瞧他，你们看看哈利身上到底有些什么是你们所缺少的呢？哈利的收入凭什么能比你们多 5 倍，难道他比你们聪明 5 倍？不！至少根据我和我们人事部门对他的观察，他完全不是。我可以实话告诉你们，有关测验显示，他只不过是处于平均水平而已。”

他接着说：“那么，是哈利工作努力的程度比你们多5倍吗？也不是，事实上，他休假时间比你们大多数人都要多。”

这时，全场的人们完全被这一席话震住了。

“是哈利拥有较好的销售区域吗？我不得不再次否定这种说法，因为他所拥有的销售区域，与我们大家并没什么两样。是因为哈利教育水平较高吗？或者他更健康？他与其他人一样普通，甚至比在座的许多人更普通。那么哈利的销售魔力是什么呢？”

全场一片寂静，等待着一个惊人的答案。

“我的结论是：哈利与你们各位不同之处在于，哈利的思想比你们的大5倍！”

副总裁仿佛有点得理不饶人，他继续对大家说：“在决定成功的因素中，体力、智力、精力、教育程度都在其次，最主要的是思想的大小。”

这位经理的说法深深吸引了我。这件事一直在我脑中萦绕。我观察得越多，与人交谈得越多，越深入探究成功背后的东西，我要的答案也变得越来越清晰。

一个接一个的历史案例反复证明了一个道理：一个人银行存款的多少、快乐程度的大小，精神满足程度的深浅，很大程度上由一个人的思想大小决定的。大思想是具有神奇力量的。

可能有人会问：“既然大思想有那么大的好处，为什么不是每个人都那样去思想呢？”我曾多次被问及这个问题。我相信，答案在这里。

我们所有人都是我们周围思维的产物。而大多数这些思想都是有局限性的、渺小的，而非博大的。前一种思想总是在拖住你、困住你，试图将你拉到“二流大街中”。每天都有人告诉你，现在满大街是酋长了，已经没有机会做酋长了；所以最好满足于做一名印第安小卒吧。

其实这些想法完全与事实不符。各行各业的领导者们告诉你们，正如他们经常对我说的一样：“问题在于，印第安小卒实在太多了，而我们却没有足够的酋长。”

这个社会还不断对你发出一些信息，说：“世事多变，你的命运并非你所能掌握，命运是受上天控制的。因此，忘掉那些梦想吧！忘掉那栋别墅吧！别想让你的孩子上好学校吧！别想过更好生活了。放弃吧！躺下来等死吧！”这些是世界上最恶毒的“温柔语言”。

“成功根本不值得付出那么多代价！”这句话谁没听过？从消极者口中说出来的这句话，仿佛意味着你需要出卖你的灵魂，你的家庭生活，你的良心，你的价值观等等，才能迈向巅峰。事实上，成功并不需要那么高的代价。你每向前走一步，便得到一份“生命的股息”。

习惯“小思想”的人们还传给我们一些信息：高级别职位，存在着太多的残酷竞争。事实果真如此吗？一位大公司的人事部经理告诉我，对于年薪10000美元的职位的求职申请，比年薪50000万美元的职位的求职申请多50到250倍。也就是说，在“二流大街”上的竞争，至少比在“一流大街”的竞争大50

倍。美国的一流大街，并非一个拥挤不堪的街道，有着无数的空位等着敢于高瞻远瞩的人去争取。

生命太短暂，岂能渺小度过一生！

“大思想的神奇”的基本原则与概念，可以追溯到最高智慧的智者，地球上最明智、最伟大的思想者。比如，先知大卫王曾写道：“人心中所想的，便能成为那样！”爱默生说：“伟人便是那些懂得思想能统治世界的人。”失乐园作者弥尔顿说：“心智所在之处，它能化天堂为地狱，化地狱为天堂。”还有莎士比亚那惊人而具感受性的心智，他观察到：“事物本无好坏，除非思想从中作怪！”

然而我们从何处取得证明呢？我们如何知道这些思想大师是正确的呢？这些问题问得好。我们周围的一些优胜者，通过取得胜利、成就和快乐，证明了大思想确实能带来神奇的魔力。

本书中所列举的简单步骤，并非未经证实的理论。它们也并非某个人的猜想或意见。它们是久经考验的生活之道，适用于生活的各种情形，它们正在被普遍应用中，并正在发挥神奇作用。

你正在阅读此书的事实，证明了你希望自己取得更大成功。你渴望实现你的愿望，你希望得到你值得拥有的所有好东西，对成功充满兴趣是一种优秀的品质。

你还有另一个值得赞赏的特质，你若手持这本书，这显示你具有足够智慧，去寻找能把你送到你想去的地方的工具。建



造任何东西，例如汽车、桥梁、导弹等等，都需要工具。许多人只是希望建立成功的生活，却往往忘记他们需要工具来帮助自己。而你没有忘记。

要从本书中得到实际利益，你必须具备两种基本素质：一是追求更大成功的渴望，二是有着足够智慧去选择一种工具来帮助你实现那个渴望。

首先要有大思想，然后你就能过上大生活。你会生活在大快乐之中。你会生活在大成就中，得到大收入。交“大”朋友；获得别人的大尊重。

许诺够多了。

现在就开始，立刻开始，去探索如何才能让你的大思想为你工作。带着伟大哲学家迪斯累利的思想出发吧！“生命太短暂，岂能渺小度过一生！”

**序：思想的力量 / 7**

**第一章 相信你能成功，你就能成功 / 1**

一个活动房屋代理商的故事 / 3

“信念移山”的故事 / 4

伟大的驱动力 / 5

胜利先生与失败先生 / 10

通往成功的第一步 / 12

如何培养信念的力量 / 13

个人发展和成长计划 / 14

社会环境就是你的实验室 / 16

快速小结 / 18

**第二章 根治你的“借口症” / 19**

健康借口症 / 21

治疗“健康借口症”的处方 / 25

智力借口症 / 27

运用头脑的能力比头脑本身还重要 / 30

知识就是力量——如果有建设性利用的话 / 32

治疗“智力借口症” / 34

- 年龄借口症 / 34
- 如何应对“年龄借口症” / 36
- 年轻不是问题，是优势 / 38
- 运气借口症 / 41
- 快速小结 / 43

### **第三章 摧毁恐惧，建立信心 / 45**

- 行动是恐惧的克星 / 50
- 建立积极的记忆库 / 52
- 心理治疗没有什么秘密 / 55
- 以正确的眼光看人 / 57
- 做人要堂堂正正 / 61
- 建立信心的5种练习 / 64
- 快速小结 / 70

### **第四章 用“大思想”创造神奇 / 73**

- 大思想的秘密 / 76
- 看你能成就什么，不要看现实是什么 / 81
- 如何增加自己和他人的价值 / 87
- 别让小事阻碍你成功 / 90

克服琐碎思维及烦恼的练习 / 95

测测你思想的大小 / 96

快速小结 / 97

## **第五章 如何创造性地思考和梦想 / 99**

发展创造力从思维开始 / 103

我怎样才能做得更好 / 106

能力是一种思维状态 / 112

大人物垄断聆听，小人物垄断说话 / 116

伸展你的大脑 / 119

保护你思想的劳动成果 / 122

快速小结 / 124

## **第六章 你想什么，就会成为什么样的人 / 127**

一个人的外表能说话 / 129

你的工作很重要 / 133

效仿的力量 / 136

把自己想得更好，你就会更好 / 140

向自己销售自己 / 142

提升你的思想。像重要人物那样去思想 / 145

快速小结 / 146

## 第七章 创造和管理一流的环境 / 147

为了成功而调整自己 / 149

物以类聚，人以群分 / 153

远离思想毒药 / 162

快速小结 / 166

## 第八章 让你的态度成为你的盟友 / 169

培养“我做任何事情都充满活力”的态度 / 172

培养“你很重要”的态度 / 180

把服务放在第一位，金钱不请自来 / 189

快速小结 / 194

## 第九章 正确思考他人 / 195

成功规则 / 196

主动建立友谊 / 200

思维的两个频道 / 204

对待客户的态度 / 208

快速小结 / 214

## 第十章 养成行动的习惯 / 215

主动先生和被动先生 / 216

行动可以治疗恐惧 / 224

启动你的思想引擎——以机械的方式 / 226

积极主动 / 234

快速小结 / 237

## 第十一章 如何转败为胜 / 239

失败为成功铺平道路 / 242

建设性地批评自己 / 243

不要责怪运气 / 249

将毅力与实验有机结合 / 251

看事情好的一面 / 255

快速小结 / 256

## 第十二章 利用目标助你成长 / 257

投身于目标中 / 266

目标能焕发生命活力 / 269

再多一里路 / 271

大步绕道前行 / 275

为自己的教育投资 / 276

快速小结 / 279

### 第十三章 像领导者一样思考 / 281

设身处地地对待你希望影响的人 / 282

如何人性化地处理这个问题 / 288

思考进步，相信进步，推动进步 / 294

花时间独自思考 / 301

快速小结 / 305

### 附录

《大思想的神奇》行动指南 / 307

### 后记

译者和策划人后记 / 311

人生成功和富足的秘密 / 313

## 第一章 相信你能成功，你就能成功

成功意味着得到许多美妙的、积极的东西。成功意味着个人财富增长：一座好房子、度假、旅行、新东西、经济保障以及给子女最大优势。成功意味着赢得赞赏与领导地位，以及受到你的社交和事业圈人士的尊敬。成功意味着自由，没有忧虑，没有恐惧，没有挫折和失败。成功意味着自尊，继续在生活中找寻更多真正的快乐与满足，能够给那些依赖你的人做更多的事情。

成功意味着获胜。

成功——成就——这是每个人的毕生目标。

每个人都想成功。每个人都希望在一生中得到最好的一切。没有人喜欢在平庸中蠕行与苟且；没有人喜欢“二等”的感觉；也不愿被迫走“二等”的路。



“信心可以移山”这句圣经名言，常常被成功的智者津津乐道。

相信，真正去相信你能移动一座山，你就能移动它。并不是很多人相信他们能移动一座山，所以不是很多人去这样做。

在某些场合，你也许会听见某个人这样讽刺说：“光凭口中念叨‘大山，走开吧！’就以为自己能把手移开，简直没道理，这不可能！这是荒唐和迷信。”

有这种想法的人无疑是将“信念”和“但愿的想法”混淆了。的确，你无法凭“但愿”就移开一座山；你不能凭“但愿”就被提升到高级经理的位置；更不能凭“但愿”就住进五间卧房、三套卫浴的豪宅；你不能凭“但愿”就进入高收入阶层或领导阶层。

但是，你可以凭借信念移开一座山。你相信自己能成功，就能赢得成功。

信念的力量毫无神奇或神秘之处。

信念是这样发挥作用的。信念，也就是相信自己“能行”的态度，会制造必要的力量、技巧和动力。当你相信自己能做到，“怎么做”就会产生。

每一天，全国各地都有着年轻人开始从事新工作。他们每个人都希望有一天能登上巅峰，并享受由此而来的地位和成功。但是这些年轻人中，大多数人并不相信他们能够登上巅峰。于是，他们便确实不能达到巅峰。他们相信自己登上高峰是不可能的，他们便不能发现通向巅峰的步骤。他们的行为停留在平庸的阶段。