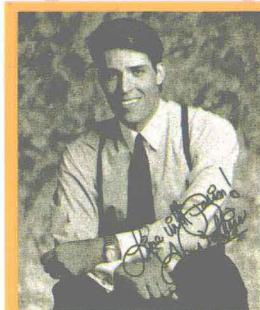


M a s t e r

感悟成功励志大师经典

主编 萧 枫



上

Endeavourers

成功法则 全书

【拿破仑·希尔】* 著

辽海出版社

第一章 PMA 黄金定律

第一节 PMA 黄金定律

在推销员中，广泛流传着一个故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋呢？”于是放弃努力，失败沮丧而回；另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，这里皮鞋市场前景很好呢。”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。

这就是一念之差造成的天壤之别。同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人则满怀信心，大获全胜。

我们必须面对这样一个奇怪的事实：在这个世界上，成功卓越者少，失败平庸者多。成功卓越者活得充实、自在、潇洒，失败平庸者过得空虚、艰难、猥琐。为什么会这样？

仔细观察、比较一下成功者与失败者的心态，尤其是关键时刻的心态，我们将发现“心态”会导致人生惊人的不同。

生活中，失败平庸者多，主要是他们的心态有问题。遇到困难，他们总是挑选容易的倒退之路，“我不行了，我还是退缩吧。”结果陷入失败的深渊。成功者遇到困难，仍然保持积极的心态，用“我要！我能！”“一定有办法”等积极的意念鼓励自己，于是便能想尽办法，不断前进，直至成功。爱迪生在几千次失败的试验面前，也决不退缩，最终成功地发明了照亮世界的电灯。

因此，成功学的始祖拿破仑·希尔说，一个人能否成功，关键在于他的心态。成功人士与失败人士的差别在于成功人士有积极的心态，即 PMA（Positive Mental Attitude）；而失败人士则习惯于用消极的心态去面对人生。消极的心态，即 NMA

(Negative Mental Attitude) (在美国成功学领域 PMA 与 NMA 已成为替代积极心态与消极心态的专有名词)。

成功人士运用 PMA 黄金定律支配自己的人生，他们始终用积极的思考、乐观的精神和辉煌的经验去支配和控制自己的人生；失败人士是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。他们空虚、猥琐、悲观失望、消极颓废，最终走向了失败。

运用 PMA 支配自己人生的人，拥有积极奋发、进取、乐观的心态，他们能乐观向上地正确处理人生遇到的各种困难、矛盾和问题。运用 NMA 支配自己人生的人，心态悲观、消极、颓废，不敢也不去积极解决人生所面对的各种问题、矛盾和困难。

有些人总喜欢说，他们现在的境况是别人造成的，环境决定了他们的人生位置。这些人常说他们的想法无法改变。但是，我们的境况不是周围环境造成的。说到底，如何看待人生，由我们自己决定。纳粹德国某集中营的一位幸存者维克托·弗兰克尔说过：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”

马尔比·D·马布科克说：“最常见同时也是代价最高的一个错误，是认为成功有赖于某种天才、某种魔力、某些我们不具备的东西。”可是成功的要素其实掌握在我们自己的手中。成功是运用 PMA 的结果。一个人能飞多高，并非由人的其它因素决定，而是由他自己的心态决定。

拿破仑·希尔告诉我们，我们的心态在很大程度上决定了我们人生的成败：

- 1、我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们；
- 2、我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们；
- 3、我们在一项任务刚开始时的心态就决定了最后将有多大的成功，这比任何其它因素都重要；
- 4、人们在任何重要组织中地位越高，就越能找到最佳的心态。

难怪有人说，我们的环境——心理的、感情的、精神的——完全由我们自己的态度来创造。

当然，有了 PMA 并不能保证事事成功，但 PMA 肯定会改善一个人的日常生活。任何一种单一的方法都不能保证他凡事心想事成，只有当 PMA 和十七个成功定律的其它定律紧密结合后，才会达到成功的彼岸；反之，实行 NMA 的人则一定不能成功。拿破仑·希尔说，从来没有见过持消极心态的人能够取得持续的成功。即使碰运气能取得暂时的成功，那成功也是昙花一现，转瞬即逝。

第二节 隐形护身符

普天之下，芸芸众生，无不渴望实现自身的价值，无不渴望致富，无不渴望成功。但是，如何捕获成功，通向成功之路的起点又在哪里呢？人们都在默默寻找。

拿破仑·希尔告诉人们，要想成功，首先应该认识你的隐形护身符。我们每人都佩带着隐形护身符，护身符的一面刻着 PMA（积极的心态），一面刻着 NMA（消极的心态）。

这块隐形护身符具有两种惊人的力量：它既能吸引财富、成功、快乐和健康，又能排斥这些东西，夺走生活中的一切。这两种力量的第一种是 PMA，它可以使人登峰造极，而第二种力量是 NMA，它使人终身陷在谷底，即使爬到巅峰，也会被它拖下来。

那么，心态是如何影响人的呢？按照行为心理学来说，当你有一种信念或心态后，你把它付诸行动，就更能加强并助长这种信念。

举例来说，你有一个信念，就是你能够很好地完成自己承担的工作，你就会觉得你在工作中很有信心，你常常这样想，并在实践中想方设法去做好工作，信心就会更强。这就是你的行动加深了你的心态。又比如说你欣赏一个人也是这样子的，你喜欢他，你就会主动去同他沟通交往，之后你会不断发现这个人的优点，从而更喜欢这个人。这是情绪和行为相呼应的一种反映。同样，对于你自己，你很喜欢，或你很不喜欢自己，也是这样的。当一个心态存在以后，你的行为会加深它。所以有的时候孩子或女人，哭起来是越哭越伤心，这就是哭的行为促使她发泄情绪，彼此的因和果就混淆在一块了。所以，当你认为自己是有能力的话，你就会觉得各方面只要经过自己努力就能取得成功，因为这个世界上没有任何人能够改变你，只有你能改变自己，也没有任何人能够打败你，也只有你自己。因此，无论你自身条件如何恶劣，只要你运用 PMA，并将它和成功定律的其它定律相结合，就可能达到成功的彼岸。反之，无论你自身条件如何优秀，机会如何千载难逢，只要你运用 NMA，则你的失败是必然的。美国总统富兰克林·罗斯福就是运用 PMA 成就事业的典型。

8 岁的富兰克林·罗斯福是一个脆弱胆小的男孩，脸上总流露出一副惊惧的表情。他呼吸就像喘气一样，如果被老师喊起来背诵，他立即会双腿发抖，嘴唇颤动不已，回答得含糊且不连贯，然后颓废地坐下来。如果他有好看的面孔，也许就会

好一点，但他却是龅牙。

像他这样的小孩，自我感觉一定很敏锐，回避任何活动，不喜欢交朋友，最后成为一个只知自怜的人！

但罗斯福却不是这样。他虽然有些缺陷，却保持着 PMA（积极的心态），有一种积极、奋发、乐观、进取的心态，这种 PMA，就激发了他的奋发精神。

他的缺陷促使他更努力地去奋斗，他并不因为同伴对他的嘲笑便丧失了勇气，他喘气的习惯反而变成一种坚定的嘶声。他用坚强的意志，通过咬紧自己的牙床使嘴唇不颤动来克服他的惧怕。就是凭着这种奋斗精神，凭着这种 PMA，罗斯福终于成为了美国总统。

他不因自己的缺陷而气馁，甚至加以利用，变其为资本，变其为扶梯而爬到成功的巅峰。在他的晚年，已经很少有人知道他曾有严重的缺陷。美国人民都爱戴他，他成为美国最得人心的总统之一，这种情况是以前未曾有过的。

他的成功是何等神奇、伟大，然而先天所加在他身上的缺陷又是何等的严重，但他却能毫不灰心地干下去，直到成功的日子到来。像他这样的人，如果停止奋斗而自甘堕落，则是相当自然而平常的事！但是罗斯福却不这么做。假使有什么可怜的地方，他就让朋友们来可怜他。他从来不落入自怜的罗网里，这种罗网害过许多比他的缺陷要轻得多的人。没有人会想到这位受爱戴的总统，竟会有如此悲哀的童年以及如此伟大的信心。

假使他极为注意身体的缺陷，或许他会花费许多时间去洗“温泉”，喝“矿泉水”，服用“维生素”，并花时间航海旅行，坐在甲板的睡椅上，希望恢复自己的健康。

他不把自己当作婴孩看待，而要使自己成为一个真正的人。他看见别的强壮的孩子玩游戏、游泳、骑马，做各种极难动作的体育活动时，他也强迫自己去参加打猎、骑马、玩耍或进行其它一些激烈的活动，使自己变为最能吃苦耐劳的人。他看见别的孩子用刚毅的态度对付困难，克服惧怕的情形时，他也就用一种探险的精神，去对付所遇到的可怕的环境。如此，他也觉得自己勇敢了。当他和别人在一起时，他觉得他喜欢他们，并不愿意回避他们。由于他对别人感兴趣，从而自卑的感觉便无从生发。他觉得当他用“快乐”这两个字去接触别人时，就不觉得惧怕了。

在他未进大学之前，因为自己不断的努力，有系统的运动和生活，健康和精力已经恢复得很好了。他利用假期在亚利桑那追赶牛群，在落基山猎熊，在非洲打狮子，使自己变得强壮有力。有人会疑心这位西班牙战争中马队的领袖罗斯福的精力

吗？或是有人对于他的勇敢发生过疑问吗？然而千真万确，罗斯福便是那个曾经体弱胆怯的小孩。

罗斯福使自己成功的方法是何等的简单，然而却又是何等的有效！这是每个人都可以做到的。罗斯福成功的主要因素在于他的心态和他的努力奋斗。但最重要的还是他的心态。正是他这种积极的心态激励他去努力奋斗，最后终于从不幸的环境中找到了成功的秘诀。他使用隐形护身符，把 PMA 的那面朝上，终于把成功吸引过去。

“我是自己命运的主宰，我是自己灵魂的领导。”这句诗告诉我们：因为我们是自己态度的主宰，所以自然会变成命运的主宰。态度会决定我们将来的机遇，这是行之四海而皆准的定律。这句诗也强调，无论态度是破坏性的还是建设性的，这个规律都会完全应验。运用 PMA 黄金定律，我们会把心中的各种念头和态度变为事实，同样地能把富裕或贫穷的思想都变成事实。

“美国联合保险公司”业务部有个叫艾尔·艾伦的人，他一心想成为公司里的王牌推销员。他把自己读过的励志书籍和杂志中所介绍的 PMA 原理拿来应用。在一本名为《成功无限》的杂志里，他读到一篇题为《化不满为灵感》的社论，不久，他就有了一个应用的机会。

一个寒风刺骨的冬天，艾尔在威斯康辛市区里冒着严寒沿着一家家商店拉保险，结果一个也没有拉成。他当然非常不满意，但他的 PMA 却把不满转变成“灵感”。他突然想起自己读过的那篇社论，就决心一试。第二天从办事处出发前，他把自己前一天的失败告诉了其它推销员。他说：“等着看好了！今天我要再去拜访那些客户，并且会卖出比你们更多的保险。”

说也奇怪，艾尔真的办到了。他回到原来的市区里，再度拜访每一个他前一天谈过话的人，结果他一共卖出 66 个新的意外保险。

把隐形护身符翻过来，不用 NMA 的那一面，而使用具有 PMA 威力的一面，是许多杰出人士的共同特征。大多数人都以为成功是透过自己没有的优点而突然降临的，或是我们拥有这些优点，却视而不见。其实最明显的往往最不容易看见，每一个人的优点正是自己的 PMA，一点也不神秘。

积极的心态（PMA）是正确的心态，正确的心态是由“正面”的特征所组成的。比如信心、诚实、希望、乐观、勇气、进取、慷慨、容忍、机智、诚恳与丰富的常识等等都是正面的。

至于消极的心态（NMA）的特性都是反面的，它们是消极、悲观、颓废的不正

确的心理态度。

拿破仑·希尔在研究成功人士多年以后，终于下了一个结论：积极的心态是他们共有的一个秘密。

第三节 心态决定成败

心态是我们命运的控制塔，NMA 是失败、疾病与痛苦的源流，而 PMA 是成功、健康、快乐的保证！

心态决定成败，无论情况好坏，都要抱着积极的心态，莫让沮丧取代热忱，生命可以价值连城，也可以一无是处，随你怎么选择。

选择了 PMA 的人，会到达成功的彼岸，选择了 NMA 的人，则会遭遇失败。

有些人只是暂时使用积极的心态，当他们遇到了挫折，就失去对它的信心，他们开始是对的，但是一遇到挫折，则将隐形护身符从 PMA 的一面翻转到 NMA，以 NMA 来麻痹自己，慰藉自己，封闭自己，期望凭着他们的 NMA，天上会掉下馅饼。他们不了解 NMA 产生的后果。持续的 NMA 会产生以下两种主要后果：

一、消极心态在关键时刻会散布疑云

一个人在生活中老是寻找消极的东西的话，NMA 就会成为一种难以克服的习惯，这时即使出现好机会，这个消极的人也会看不见抓不着，他会把每种情况都看作一种障碍，一种麻烦。

障碍与机会有什么差别呢？关键在于人们对它的态度而定。积极的人视挫折为成功的踏脚石，并将挫折转化为机会；消极的人视挫折为成功的绊脚石，任机会悄悄溜走。

面对同样的机会，充分使用 PMA 的人能获得人生中有价值的东西，而充分运用 NMA 的人则看着幸福渐渐远去，虽心里懊悔，却不见有任何行动。

PMA 有助于克服困难，发现自身的力量，有助于人们踏上成功的彼岸。反之，NMA 会在关键时刻散布疑云，以致错失良机。对此，拿破仑·希尔讲过这样一个故事：

美国南方的一个州，那里用烧木柴的壁炉来取暖。过去那儿住着一个樵夫，他给某一个人家供应木柴达两年之久。这位樵夫知道木柴的直径不能超过 18 厘米，否则就不适合那家特殊的壁炉。

但是，有一次，他给这个老主顾送去的木柴大部分都不符合规定的尺寸。主顾发现这个问题后，就打电话给他，要他调换或者劈开这些不合尺寸的木柴。

“我不能这样做！”这个樵夫说道，“这样所花费的工价就会比全部柴价还要高。”说完，他就把电话挂了。

这个主顾只好亲自来做劈柴的工作。他卷起袖子，开始劳动。大概在这项工作进行了一半时，他注意到一根非常特别的木头，这根木头有一个很大的节疤，节疤明显地被人凿开又堵塞住了。这是什么人干的呢？他掂量了一下这根木头，觉得它很轻，仿佛是空的。他就用斧头把它劈开了，一个发黑的白铁卷掉了出来。他蹲下去，拾起这个白铁卷，把它打开，吃惊地发现里面有一些很旧的 50 美元和 100 美元两种面额的钞票。他数了数竟然有 2250 美元。很明显，这些钞票被藏在这个树节里已有许多年了。这个人唯一的想法是使这些钱回到它真正的主人那里，他抓起电话听筒，又打电话给那个樵夫，问他从哪里砍了这些木头。这位樵夫的消极的心态维护着他的排斥力量。

“那是我自己的事。”这个樵夫说，“如果你泄露了你的秘密，别人会欺骗你的。”对方尽管做了多次努力，还是无法获悉这些木头是从哪里砍来的，也不知道是谁把钱藏在树内。

这个故事的要害并不在于讽刺，而在于说明：具有积极心态的人发现了钱，而具有消极心态的人却不能。可见，好运在每一个人的生活中都是存在的，然而，以消极的心态对待生活的人却会阻止好运造福于他。只有具有积极心态的人才会抓住机会，甚至从厄运中获得收益。

二、NMA 会使希望泯灭

看不到将来的希望，就激发不出现在的动力，NMA 会摧毁人们的信心，使希望泯灭。NMA 就像一剂慢性毒药，吃了这副药的人会慢慢变得意志消沉，失去任何动力，则成功就会离保持 NMA 的人越来越远。

拿破仑·希尔讲过一匹赛马的故事。

约翰·格里尔是一匹著名的良种赛马，它曾经取得过许多次赛马比赛的好成绩。它被认为是 1902 年 7 月的比赛中的种子选手。事实上，它的确是很有希望获胜的，它被精心地照料、训练，并被广告宣传为唯一能获得一个机会击败在任何时候都占优势的赛马“战斗者”的赛马。

1902 年 7 月在阿奎德市举行的德维尔奖品赛中，这两匹马终于相遇了。那天是一个极为关键的日子，万众瞩目。当这两匹马沿着跑道并列跑时，人们都清楚“格

里尔”是在同“战斗者”作殊死的搏斗。跑了四分之一的路程，它们不分高低，跑了一半的路程，跑了四分之三的路程，它们仍然不分高低。在仅剩八分之一的路程的地方，它们似乎还是齐头并进。然而就在这时，“格里尔”使劲向前窜去，跑到了前面。

这时是“战斗者”骑手的危急关头，他在赛马生涯中第一次用皮鞭持续地抽打着坐骑。“战斗者”的反应是这位骑手似乎在放火烧它的尾巴，它就猛冲到前面，同“格里尔”拉开距离，相比之下“格里尔”好像静静地站在那儿一样。比赛结束时，“战斗者”比“格里尔”领先七个身长。

“格里尔”原是一匹精神昂扬的马，是一匹很有希望的马。但是这次经历却把它打败了，将它的隐形护身符从 PMA 翻到了 NMA 的一面，从此它消极、悲观、一蹶不振。后来它在一切比赛中都只是应付一下，终于没再获胜。

人虽然不是赛马，但是有格里尔精神的人却大有人在，他们也像格里尔一样，在 PMA 的指导下，也曾经有过辉煌的时刻，但是当他们一遇到挫折，他们的护身符便由 PMA 翻到 NMA 那一面，他们悲观、失望，看不到希望的灯火，从此一败涂地。

持有 NMA 的人，对将来总是感到失望，在他们的眼中，玻璃杯永远不是半满的，而是半空的。

消极心态不仅会产生两种主要后果，而且还具有传染性。

俗话说，物以类聚，人以群分。聚在一块的人会互相影响，逐渐靠拢进而变成一个样。

人们大概注意到结婚多年的夫妇行为逐渐变得一样，甚至连外貌也相似，而心态的同化是最明显不过的。跟消极心态者相处得久了，你就会受他的影响。接触消极心态者就像接触到原子辐射，如果辐射剂量小，时间短，你还能活，但持续辐射就要命了。另外，消极心态还限制了人的潜能。

一个人的行为方式，不可能永远与他的自我评价相脱节，消极心态者不但想到外部世界最坏的一面，而且总想到自己最坏的一面，他们不敢企求，所以往往收获更少，遇到一个新观念，他们的反应往往是：

“这是行不通的，从前没有这么干过。没有这主意不也过得很好吗？这风险冒不得，现在条件还不成熟，这并非我们的责任。”

人们相信会有什么结果，就可能有什么结果。人不可能取得他自己并不追求的成就。人不相信他能达到的成就，他便不会去争取。当一个消极心态者对自己不抱很大期望时，他就会给自己取得成功的能力“嘭”的一声封了顶。他成了自己潜能

的最大敌人。

综上所述，NMA 是失败，颓废、消极的源泉。要想办法遏制这股暗流，不要让错误的心态，使你成为一个失败者。

第四节 如何培养积极的心态

最低限度，积极的心态是人人可以学到的，无论他原来的处境，气质与智力怎样。

拿破仑·希尔说，有些人似乎天生就会运用 PMA，使之成为成功的原动力，而另一些人则必须通过学习才会使用这种动力，并且每人都是能够学会使用积极的心态的。

但是，怎样培养和加强 PMA 呢？必须从以下几个方面做起。

一、言行举止像你希望成为的人

许多人总是等到自己有了一种积极的感受再去付诸行动，这些人在本末倒置。积极行动会导致积极思维，而积极思维会导致积极的人生心态。心态是紧跟行动的，如果一个人从一种消极的心态开始，等待着感觉把自己带向行动，那他就永远成不了他想做的积极心态者。

二、要心怀必胜的、积极的想法

美国亿万富翁、工业家卡耐基说过：“一个对自己的内心有完全支配能力的人，对他自己有权获得的任何其它东西也会有支配能力。”当我们开始运用积极的心态并把自己看成成功者时，我们就开始成功了。谁想收获成功的人生，谁就要当个好农民。我们决不能仅仅播下几粒积极乐观的种子，然后指望不劳而获，我们必须不断给这些种子浇水，给幼苗培土施肥。要是疏忽这些，消极心态的野草就会丛生，夺去土壤的养分，直至庄稼枯死。

照看好生机勃勃的庄稼，别给野草浇水。

三、用美好的感觉、信心与目标去影响别人

随着你的行动与心态日渐积极，你就会慢慢获得一种美满人生的感觉，信心日增，人生中的目标感也越来越强烈。紧接着，别人会被你吸引，因为人们总是喜欢

跟积极乐观者在一起。运用别人的这种积极响应来发展积极的关系，同时帮助别人获得这种积极态度。

四、使你遇到的每一个人都感到自己很重要

每个人都有一种欲望，即感觉到自己的重要性以及别人对他的需要与感激。这是我们普通人的自我意识的核心。如果你能满足别人心中的这一欲望，他们就会对自己，也对你抱积极的态度，一种你好我好大家好的局面就将形成。正如美国 19 世纪哲学家兼诗人拉尔夫·沃尔多·爱默生说的：“人生最美丽的补偿之一，就是人们真诚地帮助别人之后，同时也帮助了自己。”

使别人感到他自己重要的另一个好处，就是反过来会使你感到自己重要。

在大多数情况下，你怎样对别人，别人就怎样对你，就像那个讲述两个不同的人迁移到同一小镇的故事一样。

第一个人到了市郊就在一个加油站停下来问一位职员：“这个镇里的人怎么样？”

加油站职员反问：“你从前住的那个镇的人怎么样？”第一个问答：“他们真是糟透了，很不友好。”

加油站职员于是说：“我们这个镇的人也一样。”

过了些时候，第二个驾车人驶进同一加油站，问职员同一个问题：“这个镇的人怎么样？”

那个职员同样反问：“你从前住的那镇上的怎么样？”第二个人回答：“他们好极了，真的十分友好。”

加油站职员于是说：“你会发现我们这个镇的人完全一样。”那个职员懂得，你对别人的态度跟别人对你的态度是一样的。

五、心存感激

在日常生活中，那些持有 NMA 心态的人常常抱怨：父母抱怨孩子们不听话，孩子们抱怨父母不理解他们，男朋友抱怨女朋友不够温柔，女朋友抱怨男朋友不够体贴。在工作中，也常出现领导埋怨下级工作不得力，而下级埋怨上级不够理解自己，不能发挥自己的才能。他们对生活总是抱怨而不是一种感激。拿破仑·希尔认为，如果常流泪，你就看不见星光。对人生对大自然的一切美好的东西，我们要心存感激，则人生就会显得美好许多。

有这么一句话：“一个女孩因为她没有鞋子而哭泣，直到她看见了一个没有脚的

人。”世间很多事情，常常是身边所拥有时我们没有珍视，而当失去它时，才又悔恨。

六、学会称赞别人

莎士比亚曾经说过这样一句话：“赞美是照在人心灵上的阳光。没有阳光，我们就不能生长。”心理学家威廉姆·杰尔士也说过这样的话：“人性最深切的需求就是渴望别人的欣赏。”在人与人的交往中，适当地赞美对方，会增强这种和谐、温暖和美好的感情。你存在的价值也就被肯定，使你得到一种成就感。丘吉尔曾经说过这样一句话：“你要别人具有怎样的优点，你就要怎样地去赞美他。”实事求是而不是夸张的赞美，真诚的而不是虚伪的赞美，会使对方的行为更增加一种规范。同时，为了不辜负你的赞扬，他会在受到赞扬的这些方面全力以赴。赞美具有一种不可思议的推动力量，对他人的真诚赞美，就像荒漠中的甘泉一样让人心灵滋润。许多杰出的音乐歌唱者或运动员之所以在后来的专业领域中能大放异彩，大多是因为年幼时参与歌唱运动等活动表现优异时，受到赞赏，激发出一股自信与冲劲而引发潜力的。

因此在生活和工作当中，我们也应该这样，以鼓励代替批评，以赞美来启迪人们内在的动力，使其自觉地克服缺点，弥补不足，这比你去责怪，比你去埋怨会有效得多。这样将会使人们都怀着一种积极的心态，创造出一种和谐的气氛，从而有利于事业的成功和生活的幸福。由衷的赞美所带给对方的愉快及被肯定的心情，也使你分享了一份喜悦和生活的乐趣。

七、学会微笑

微笑是上帝赐给人的专利，微笑是一种令人愉悦的表情。面对一个微笑着的人，你会感到他的自信、友好，同时这种自信和友好也会感染你，使你生出自信和友好来，使你和对方亲切起来。微笑是一种含意深远的身体语言，微笑是在说：“你好，朋友！我喜欢你，我愿意见到你，和你在一起我感到愉快。”微笑可以鼓励对方的信心，微笑可以融化人们之间的陌生和隔阂。当然，这种微笑必须是真诚的，发自内心的。正如英国谚语所说：“一副好的面孔就是一封介绍信。”微笑，将为你打开通向友谊之门，如果我们想要发展良好的人际关系，建立积极的心态，那么我们非要学会微笑不可。

八、到处寻找最佳的新观念

有积极心态的人时刻在寻找最佳的新观念。这些新观念能激发积极心态者的成

功潜力。正如法国作家维克多·雨果说的：“没有任何东西的威力比得上一个适时的主意。”

有些人认为，只有天才才会有好主意。事实上，要找到好主意，靠的是态度，而不是能力。一个思想开放有创造性的人，哪里有好主意，就哪里去。在寻找的过程中，他不轻易扔掉一个主意，直到他对这个主意可能产生的优缺点都彻底弄清楚为止。据说，世界最伟大的发明家之一托马斯·爱迪生的一些杰出的发明，是在思考一个失败的发明，想给这个失败的发明找一个额外用途的情况下诞生的。

九、放弃鸡毛蒜皮的小事

有积极心态的人不把时间精力花在小事情上，因为小事使他们偏离主要目标和重要事项。如果一个人对一件无足轻重的小事情作出反应——小题大做的反应——这种偏离就产生了。以下这些对小事情的荒谬反应值得参考：

瑞典于1654年与波兰开战，原因是瑞典国王发现在一份官方文书中他的名字后面只有两个附加的头衔，而波兰国王的名字后面应该有三个附加头衔。

大约900年前，一场蹂躏了整个欧洲战争竟然是因桶的争吵而爆发的。

有人不小心把一个玻璃杯里的水溅在托莱侯爵的头上，就导致了一场英法大战。

一个小男孩向格鲁伊斯公爵扔鹅卵石，导致瓦西大屠杀和30年战争。

虽然我们每个人不大可能因为一点小事而发动一场战争，但我们肯定会因为小事而使自己周围的人不愉快。要记住，一个人有多大的事情而发怒，他的心胸就有多大。

十、培养一种奉献的精神

曾被派往非洲的医生阿尔伯特·施惠泽说：“人生的目的是服务别人，是表现出助人的激情与意愿。”他意识到，一个积极心态者所能做的最大贡献是给予别人帮助。

前任通用面粉公司董事长哈里·布利斯曾这样忠告手下的推销员：“忘掉你的推销任务，一心想着你能带给别人什么服务。”他发现人们一旦思想集中于服务别人，就马上变得更有冲劲，更有力量，更加无法拒绝。说到底，谁能抗拒一个尽心尽力帮助自己解决问题的人呢？

布利斯说：“我告诉我们的推销员，如果他们每天早晨开始干活时这样想：‘我今天要帮助尽可能多的人’，而不是‘我今天要推销尽量多的货’，他们就能找到一个跟买家打交道的更容易、更开放的方法，推销的成绩就会更好。谁尽力帮助其它人活得更愉快更潇洒，谁就实现了推销术的最高境界。”

给予别人成了一种生活方式。现在还无法预测给予所带来的积极结果。拿破仑·希尔曾讲过关于一个名叫沙都·逊达·辛格的人的故事。有一天,辛格和一个旅伴穿越高高的喜马拉雅山脉的某个山口,他们看到一个躺在雪地上的人。辛格想停下来帮助那个人,但他的同伴说:“如果我们带上他这个累赘,我们就会丢掉自己的命。”

但辛格不想丢下这个人,让他死在冰天雪地之中。当他的旅伴跟他告别时,辛格把那个人抱起来,放在自己背上。他使尽力气背着这个人往前走。渐渐地辛格的体温使这个冻僵的身躯温暖起来,那人活过来了。过了不久,两个人并肩前进。当他们赶上那个旅伴时,却发现他死了——是冻死的。

在这个例子中,辛格心甘情愿地把自己的一切——包括生命——给予另外一个人,使他保存了生命。而他那无情的旅伴只顾自己,最后却丢了性命。

十一、经常使用自动提示语

积极心态的自动提示语是不固定的,只要是能激励我们积极思考、积极行动的词语,都可以作为自我提示语。拿破仑·希尔曾列举一些有重要意义的提示语,以供参考:

人的心神所能构思而确信的,人便能完成它。

如果相信自己能够做到,你就能够做到。

我心里怎样思考,就会怎样去做。

在我生活的每一方面,都一天天变得更好而又更好。

现在就做,便能使异想天开的梦变成事实。

不论我以前是什么人,或者现在是什么人,倘使我是凭 PMA 行动的,我就能变成我想做的人。

我觉得健康!我觉得快乐,我觉得好得不得了。

如果我们经常使用这一类自我激发性的语句,并融入自己的身心,就可以保持积极心态,抑制消极心态,形成强大的动力,达到成功的目的。一些重要的激发词还应当经常使用,并牢记于心,让它们成为心神的一部分。那样,潜意识才会闪射到意识中来,用 PMA 指导人的思想,控制感情,决定命运。拿破仑·希尔也曾列举过一些消极心态:

- 1、愤世嫉俗,认为人性丑恶,时常与人为忤,因此缺乏人气;
- 2、没有目标,缺乏动力,生活浑浑噩噩,有如大海浮舟;
- 3、缺乏恒心,不晓自律,懒散不振,时时替自己制造借口去逃避责任;
- 4、心存侥幸,空想发财,不愿付出,只求不劳而获;
- 5、固执己见,不能容人,没有信誉,社会关系不佳;

- 6、自卑懦弱，自我压抑，不敢信任自身潜能，不肯相信自己的智慧；
- 7、或挥霍无度，或吝啬贪婪，对金钱没有中肯的看法；
- 8、自大虚荣，清高傲慢，喜欢操纵别人，嗜好权力游戏，不能与人分享；
- 9、虚伪奸诈，不守信用，以欺骗他人为能事，以蒙蔽别人为嗜好。

要知道，消极心态像恶魔一样阻碍着你的成功之旅，另外，还有两种心态足以“阻延”和“拖垮”你的行动：

- 1、过分谨慎，时常拖延，不能自我确定，未敢当机立断；
- 2、恐惧失败，害怕丢脸，不敢面对挑战，稍有挫折即退。

显然，这两种心态，使人意气低沉、态度消极，即使具有成功欲念，也无胆量、勇气进行下去。因而，也不会相信自己真正有发迹的一天。

一个被“消极心态”困扰的人，纵然嘴中可能时常在念叨成功，但就是不能成功，因为他们心中充满着恐惧，这些恐惧让他们泯灭了成功的灵气。人生中不可避免地会产生恐惧现象，因为人不可能是停止思考的静物。拿破仑·希尔描述了人类通常具有的六种基本恐惧，这些恐惧是：

- (1) 惧怕贫穷
- (2) 惧怕批评
- (3) 惧怕疾病
- (4) 惧怕失去自由
- (5) 惧怕年老
- (6) 惧怕死亡

其实，它们都是消极的心态，都是深藏在潜意识中，直接影响着你的成功。如果你的潜意识中充满这些消极因素，而你又没有信心去克服掉它们，你的生命就只能永远“不由自主”地“呈现”这种状态。

第二章 选择明确的目标

第一节 你有明确的目标吗

你是否有一个目标或目的？你必须有一个，因为你难以达到你未曾有的目标，正像你要从一个未到过的地方回来一样。

除非你有确实、固定、清楚的目标，否则你就不会察觉到自己内在最大的潜能，你永远只是“徘徊的普通人”中的一个，尽管你可以是个“有意义的特殊人物”。

一个没有目标的人就像一艘没有舵的船，永远漂流不定，只会到达失望、失败和丧气的海滩。前美国财务顾问协会的总裁刘易斯·沃克曾接受一位记者采访，谈论有关稳健投资计划基础。他们聊了一会儿后，记者问道：“到底是什么因素使人无法成功？”沃克回答：“模糊不清的目标。”记者请沃克进一步解释，他说：“我在几分钟前就问你，你的目标是什么？你说希望有一天可以拥有一栋山上的小屋，这就是一个模糊不清的目标。问题就在‘有一天’不够明确，因为不够明确，成功的机会也就不大。

“如果你真的希望在山上买一间小屋，你必须先找出那座山，找出你想要的小屋现值，然后考虑通货膨胀，算出5年后这栋房子值多少钱；接着你必须决定，为了达到这个目标每个月要存多少钱。如果你真的这么做，你可能在不久的将来就会拥有一栋山上的小屋，但如果你只是说说，梦想就可能不会实现。梦想是愉快的，但没有配合实际行动计划的模糊梦想，则只是妄想而已。”

有一位妻子叫他的丈夫到商店买火腿。他买完后，妻子就问他为什么不叫肉贩把火腿末端切下来。丈夫反问他太太为什么要把末端切下来。她说她母亲就是这么做的，这就是理由。这时岳母正好到家里来了，他们就问她为什么总是切下火腿的末端。母亲回答说她母亲也是这样。然后母亲、女儿和女婿就决定拜访外祖母，来解决这个流传三代的神秘之谜，外祖母很快地回答说，她所以切下末端是因为当时

的烤炉太小，无法烤出整只火腿。现在找到外祖母行动的理由了，那你呢？你做任何事都有你的理由吗？

在你的一生中，你有过明确的目标吗？

你的目标是具体、泛泛，还是长期、短期的呢？拿破仑·希尔告诉我们：目标必须是长期的、特定的、具体化的、远大的。

一、目标必须是长期的

没有长期的目标，你可能会被短期的种种挫折击倒。理由很简单，没人能像你一样关心你的成功。你可能偶尔觉得有人阻碍你的道路，进而故意阻止你进步，但实际上阻碍你进步最大的人就是你自己，其它人可以使你暂时停止，而你是唯一能永远做下去的人。

如果你没有长期的目标，暂时的阻碍可能构成无法避免的挫折。家庭问题、疾病、车祸及其它你无法控制的种种情况，都可能是重大的阻碍。在稍后的章节中，你会知道如何去面对消极以及积极的情况并作出正确的反应。你会学到：一次挫折（不管多严重）可以是进步的踏脚石，而不会是绊脚石。

当你设定了长期目标后，开始时不要尝试克服所有的阻碍。如果所有困难一开始就除得一干二净，便没有人愿意尝试有意义的事情了。你今天早上离家之前，打电话到交通岗询问所有的路口交通灯是否都变绿了，交警可能会认为你不通人性。你应知道你是一个一个地通过红绿灯，你不仅能走到你能看到的那么远的地方，而且当你到达那里时，你经常都能看得更远。查理·库冷先生曾以一种有意义的方式表示了他的创意。他说：“伟大的机会并不像急流般的尼亚加拉瀑布那样倾泻而下，而是缓慢的一点一滴。”

一般说来，伟大与接近伟大的差异就是领悟到如果你期望伟大，你就必须每天朝着目标工作。举重选手都知道，如果他想成就伟大的目标，就必须每天去锻炼肌肉；每一对想养育出有教养的可爱孩子的父母，都知道人格与信仰是每天不断培养的结果。

每天的目标是人格最好的显示器，它包括奉献、训练与决心。我们采取的伟大长期目标会帮助我们实现梦想的目标。

二、目标必须是特定的

目标很重要，几乎每一个人都知道，然而，一般人在人生的道路上，只是朝着阻力最小的方向行事，这是“徘徊的大多数普通人”，而不是“有意义的特殊人