

白金版
Napoleon
Hill



NAPOLEON
HILL

[美] 拿破仑·希尔/等著

成功的机会无处不在
只要你相信自己能行 那你就一定能行
你的成功取决于你的智慧和行动的能力

做有准备的 成功者

西苑出版社



做有准备的 成功者



NAPOLEON
HILL

[美] 拿破仑·希尔/等著
李舟 柳明/译

西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

做有准备的成功者 / (美) 希尔著; 李舟, 柳明译. —北京:
西苑出版社, 2009. 12

ISBN 978-7-80210-600-0

I. 做… II. ①希…②李…③柳… 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(2009)第188457号

做有准备的成功者

著 者: 拿破仑·希尔

译 者: 李舟 柳明

出版发行: 西苑出版社

通讯地址: 北京市海淀区阜石路15号 邮政编码: 100143

电 话: 010-88624971 传 真: 010-88637120

网 址: www.xycbs.com E-mail: xycbs8@126.com

印 刷: 北京中达兴雅印刷有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

字 数: 450千字

印 张: 26.5

版 次: 2010年1月第1版

印 次: 2010年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-80210-600-0

定 价: 45.80元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题, 本社邮购部负责调换)

版权所有

翻印必究



目 录

第一卷 成功无限

第一章 无限的你 / 6

- 无限的你 / 6
- 如何评价你自己 / 9
- 做个慷慨的人! / 12
- 如何从你的错误中受益 / 13
- 换位思考 / 17
- 现在轮到你了 / 19

第二章 无限的信念 / 21

- 祈祷的力量 / 21
- “我怕什么?” / 23
- 永不停止工作的人 / 27
- “上帝对我如此厚爱” / 31
- 汉德尔的安息日杰作 / 33
- 不再忧虑 / 36
- 生活的哲学 / 38

第三章 无限的理念 / 41

- 打开你的磁力开关 / 41
- 逻辑与未知因素 / 43
- 周期性……与你! / 45
- 感恩的新方法 / 48
- 读书、放松与赚钱 / 51
- 身居陋室胸怀天下 / 54
- 影 响 / 55

第四章 无限的爱 / 57

- 致所有小男孩的父亲们 / 57
- 黄色草稿纸上的一封信 / 58
- 凯利的圣诞节礼物 / 60
- 我的小白羊 / 62
- 光明的启示 / 66
- “从此，他们过上了幸福的生活” / 69

第五章 无限的勇气 / 72

- 侯 根 / 72
- 永远的投球手 / 76
- 世界上最幸运的人 / 78
- 勇气的画像 / 79
- 战胜残疾 / 82

第六章 无限的头脑 / 86

- 一念之差决胜负 / 86
- 你的力量源泉 / 89
- 你的性格成熟吗? / 92
- 跟着感觉走 / 97
- 那个“大我” / 100

第七章 无限的健康 / 101

- 发 热! / 101
- 如何长寿 / 105
- 你的失眠症怎样了? / 108
- 男人哭吧，不是罪! / 111
- 危险! 当心酒精中毒 / 114
- 你禁得起气吗? / 116
- 怎样重建你的身体? / 118

第八章 无限的机会 / 123

- 积极思考的奇迹 / 123
- 走下水车! / 126
- 一角钱的家 / 127
- 把“不可能”当作你的目标 / 130
- 任务: 成功 / 132

第九章 无限的推销 / 135

- 从报童到总裁 / 135
- 你是个推销员 / 138
- 学会控制你的反应 / 141
- 打开那扇紧闭的房门——去推
销 / 143
- 如何成为销售部经理——现

在! / 147

第十章 无限的成功 / 150

- 成功的因素 / 150
 艾迪·瑞肯贝克——关于积极信念的一堂课 / 153
 阿尔特·林克特——他的圣诞节是快乐而完美的 / 157
 大卫·萨尔诺夫——他改变了你的生活 / 160
 鲍勃·卡明斯——“生活在现实的梦想中” / 164
 施蒂夫·麦克奎恩——“要做你自己” / 167
 鲁迪·瓦里——成功的感觉 / 170
 弗洛伦斯·查德维克——“获胜者从不放弃，放弃者不会获胜” / 172
 戴维·詹森——逃离失败的“逃犯” / 176
 C. W. 波斯特——“进步一点” / 179
 斯高尔博士——走向成功的脚步 / 181
 詹姆斯·特尔品——他的成功没有标价 / 185
 阿尔特·沃尔顿——坚持，成功的处方 / 188
 林肯成功的关键 / 192

第二卷 你能

- 你能 you can / 195
 50-50原则 / 196
 沉默 Silence / 197
 品格 Character / 198
 错误 Mistakes / 200
 守旧 Ruts / 201
 团结 Together / 202
 赢 Win / 203
 时间 Time / 204
 成功 Success / 206

- 闯 Dare / 207
 脊梁骨 Backbone / 208
 支付 Pay / 209
 分量 Count / 210
 为什么 Why / 211
 脸 Faces / 213
 责任 Responsibility / 214
 快乐 Happiness / 215
 服务 Service / 216
 想象力 Imagination / 217
 幽灵 Ghosts / 218
 尊重 Respect / 219
 林肯化 Lincolnize / 221
 真诚 Sincerity / 222
 挖 Dig / 223
 集中精力 Concentrate / 224
 学习 Learn / 225
 思考 Think / 226
 机遇 Opportunity / 228
 忠诚 Loyalty / 229
 勇气 Courage / 230
 信念 Faith / 231
 激情 Enthusiasm / 232
 我要 I Will / 233
 机会 Chances / 234
 准时 Promptness / 236
 思想 Thoughts / 237
 斗争 The Battle / 238
 欣赏 Appreciation / 239
 领导 Lead / 241
 眼光 Vision / 242
 倾听 Listen / 243
 衣着 Clothes / 244
 开发 Explore / 245
 梦想 Dream / 246
 嫉妒 Envy / 247
 看 See / 249
 U. S. U. S. / 250
 彻底 Thoroughness / 251
 利用 Use / 252
 环境 Environment / 253

忧虑 Worry / 254
鼓励 Encouragement / 255
意志 Will / 256
和谐 Harmony / 257
必要的事 Essentials / 259
书籍 Books / 260
辐射 Radiate / 261
谦恭 Courtesy / 262
目标 Aim / 263
感谢 Thanks / 265
观点 Point of View / 266
今天 Today / 267
礼貌 Manners / 268
自我控制 Self Control / 269
影响力 Influence / 270
面对它 Face It / 271
镇定 Poise / 272
要做的事 Things To Do / 274
祖先 Ancestors / 275
明天 Tomorrow / 276
进步 Forward / 277
毛糙 Ragged Edges / 279
旁观者 Bystanders / 280
朋友 Friends / 281
习惯 Habit / 282
你的母亲 Your Mother / 283

第三卷 成功的阶梯

第一章 人们喜欢主动购买，却厌恶接收推销 / 292

买卖者之间的轻松关系 / 293
获取和拥有的欲望是人类最大的冲动 / 293
人们为何喜欢购物 / 294
如何创造最大购物情绪 / 294
适用于所有人的三维思想方法 / 295
如何让人感到自己重要 / 295
不要熄灭我心中的火花 / 296
恭维话要发自真诚 / 296

不要害怕恭维别人 / 296
给人以所需之物 / 297
人们渴求重要身份 / 297
你可以做环境的创造者 / 298

第二章 首先要推销自己 / 299

第一印象没有重塑的机会 / 299
哪些因素使人悦纳自己 / 300
第一种素质——自我的天性 / 300
第二种素质——乐观的态度 / 301
表现出幸福的自我形象 / 301
轻松愉快地与人相处 / 302
第三种素质——真正对他人感兴趣 / 302
谈论对方感兴趣的领域 / 302
要表现出兴趣 / 303
销售领域至关重要的一项原则 / 303
营销人员的四次自我推销 / 303
一个公式——人际关系方程 / 304
人性化的方法 / 305
相信和信任是必要条件 / 305
不要忘记首先要签的一张单子 / 305

第三章 人们被说服的原因不是我们说的，而是他们想要的 / 307

他会以虚编的借口拒绝你 / 307
交流“短路”常发生 / 308
让我们看看第三维度——怎样 / 309
简洁明了将赋予你神奇的魅力 / 309
有效避免误解的问题 / 309
不要害怕简洁 / 309
简洁之伟大 / 310
复杂深奥与简洁明了 / 310
用语讲究针对性 / 310
运用一点戏剧艺术 / 311
大家都喜欢故事 / 312
知觉、感受、发觉 / 312

享受故事的魔力 / 313

第四章 它如何裨益于我——于我，而非于你？ / 314

时间、地点和环境 / 315

决定因素并非你的产品或服务，而是我的需要 / 315

不要枉费口舌 / 316

从我谈起 / 316

你的产品于我何益？ / 316

让我信服我所存在的问题 / 316

请问问我 / 317

不要忘记，我的难题会发生变化 / 317

《旧橡木桶》怎么了？ / 317

专注地解决问题 / 318

第五章 让人付诸行动的是购买欲，而非需求 / 319

我们是“充满购买欲的群体”，不仅仅是需求者 / 319

积极进取，永不满足 / 320

满足于得到——而非需要 / 320

一时冲动与最终目的 / 320

首先找到他最想要的 / 321

集中突破一个激励因素 / 321

自豪 / 322

利益 / 322

需要 / 322

爱 / 322

担心 / 323

我的职责 / 323

量身定做 / 324

成为“购买欲”的创造者 / 324

第六章 敞开情感之门，紧锁理性之门 / 325

仅仅靠情感还不够 / 325

决定后的懊悔 / 326

测试一下冷思考 / 326

理智的铆钉 / 326

给他一个决断的充分理由 / 327

理智与情感的平衡点 / 327

请给我一个借口 / 327

用理性调节情感 / 328

今天就开始使用这些原理 / 328

第七章 威尔·罗格斯之言 / 329

真正的成功是一次长途跋涉，它没有终点 / 330

变动的地平线 / 330

专业时代 / 331

我们如何专业化 / 331

地球上唯一的财富 / 332

热爱我们所做的 / 333

坚信你所做的 / 334

劝人术的最终目的 / 334

首先要相信自己 / 335

不要死心塌地的认为自己平庸 / 335

第八章 人际工程让你走遍天下 / 336

心有同感 / 336

让我们有个梦幻之旅 / 337

首要问题——你的目的地在何方？ / 337

不愿跋涉的人 / 338

对别人的旅行指手画脚的人 / 338

用这张票走得最远的人 / 338

必须明确你的目的地 / 338

其次——我们的时间表是什么？ / 339

时间的魔法与惊奇 / 339

一天一份收获 / 339

立即启程，要么永远不动 / 340

立即行动是我们唯一上上之选 / 340

第三——我们走什么样的路？ / 341

乐观之路 / 341

一条幸福之路 / 341

服务之路 / 342

第四——我们愿意付出代价吗？ / 342

不要满足于短途旅行 / 344

第九章 什么让乔一帆风顺？ / 345

让我们来问问乔 / 346

L代表忠诚 / 346

忠于他效力的公司 / 346

忠于公众 / 347

U代表的是了解 / 347

C代表性格 / 348

K代表知识 / 348

Y代表你 / 349

在逆境中成长 / 349

第十章 人的意识流 / 350

体验与借鉴 / 351

我们已体验过头了 / 351

激情的支流 / 352

阻挡前进的障碍 / 353

唯逆境才有伟大 / 353

小溪的潺潺声与水坝背后的动力 / 354

河流与池塘 / 355

变化的通律 / 355

红海与死海 / 356

选定航向，坚持下去 / 356

第十一章 端正的品行 / 357

不看恶，不听恶，不讲恶 / 357

因犯错才做得对 / 358

精神分裂般的品德 / 358

尽力为与不为 / 359

从我做起 / 359

增大法则 / 359

端正品行的定义 / 360

今天就积极行动起来 / 360

第十二章 领导的资质 / 362

对事vs对人 / 363

授权能力 / 364

授什么权 / 364

因何授权 / 365

为什么有人不愿授权 / 365

如何授权 / 366

明确无误 / 366

进行掌控 / 367

同心协力 / 367

员工乐于被人请教 / 368

咨询“窗口问题”，而非“镜子问题” / 368

如何决策 / 368

依据事实 / 369

通盘考量，运筹帷幄 / 369

决定方案，采取行动 / 369

从今天起做个好领导 / 370

第十三章 招聘的新视野 / 371

员工第一 / 372

人际工程依赖其管理人员 / 372

答案是什么？ / 372

谁为兴盛之源？ / 373

理想的员工 / 373

如何吸引这样的人呢？ / 373

求得自我进步的机会就是答案 / 374

向公司过渡 / 375

尝试依据 / 375

自我甄别 / 376

招聘就是大促销 / 376

暗度陈仓，水到渠成 / 376

何不尝试一下 / 377

第十四章 剖析劝人术 / 378

销售环节 / 379

达成交易 / 379

达成交易——一切行动的焦点 / 380

尝试性交易 / 380

异议中发出购买信号 / 381

尽可能拖延对异议 / 382

尝试性交易中的必用规则 / 382

不要功亏一篑 / 382

交易不成万事空 / 383

拓展销路 / 384

- 哪里寻找准客户? / 384
 为什么寻找客源被忽视? / 385
 寻找客源的方法 / 386
 从辐射法开始 / 386
 从推荐法开始 / 387
 从促销开始 / 387
 在调查中不要兜售 / 388
 化解人际障碍 / 389
 销售陈述 / 389
 方法与陈述 / 390
 访谈和磨合的重要性 / 390
 赢得访谈 / 391
 人际工程人员 / 391
 服务信号vs美元信号 / 392
 充满热情是根本 / 392
 磨合期或是预热期 / 393
 放松与施压 / 393
 进行陈述 / 394
 “注意”在于理解我们 / 394
 “兴趣”在于喜欢我们 / 394
 “购买欲”在于相信我们 / 395
 “行动”在于信赖我们 / 395
 立即使用这些理论 / 396

第十五章 结束平庸，走向专业化 / 397

- 专业化：年龄何足道 / 398
 当今行业要求表现优异 / 399
 迅速决断 / 399
 职业者与胜者 / 399
 职业者因需而动 / 400
 专业化从没停滞 / 400
 你的继续教育刻不容缓 / 400

第十六章 雪球是无法加热炉灶的 / 402

- 不要扑灭我心中的火花 / 402
 暗中取利不能加热“炉灶” / 403

- 炉灶变冷时 / 404
 给热炉加燃料 / 404
 它是取之不尽的燃料库 / 404
 让你找到真善 / 405
 为你干杯 / 405

第十七章 何为精神食粮? / 406

- 用什么充实大脑? / 406
 你的饮食均衡吗? / 407
 咀嚼、消化、吸收思想 / 407
 对比身体与精神 / 408
 试试这种做法 / 408
 转移法 / 409
 选定有助转移的话语 / 409
 形神一体 / 409
 你能应对麻烦吗? / 410
 成为环境的创造者而非环境的创造物 / 410

第十八章 你的职业是什么? / 411

- 梯子还是摇椅? / 411
 什么是职业人员? / 412
 是你拥有工作还是工作拥有你? / 413
 你的工作是个拴马桩还是个方向标? / 413
 与工作恋爱 / 414

第十九章 我们该走向何方? / 415

- 你必须要有欲望 / 415
 欲望的创造力 / 416
 坚持不懈 / 416
 一切的基础 / 416
 三大事业准则——文明永葆的
 金石 / 417
 你和我都是托管人 / 417
 我们才是回答者 / 417



第一卷 成功无限

你将发现的是一只装满成功理念的百宝箱，而其中的任何一条就可能足以改变你的一生！

“成功”是英语中最难以定义的词语之一。对于你来说，它可能意味着名气和个人权力，对另外一个人可能意味着获得百万财富，对很多人来说它则意味着一个充满爱的温馨的家。无论你自己对成功的定义如何，你都会在这本书中发现很多值得思考的东西。

自从1954年《成功无限》杂志创刊，它便在一位名叫W. 克莱门·斯通的编辑、出版人，及其哲学、原则和个人努力的引导之下。克莱门·斯通在成功学领域内的权威和经验目前在美国无人能敌。他的个人成功已经远远超过了他在年轻时代读过的奥拉提奥·阿尔杰尔的书中的那些主人公的成功故事。斯通先生从芝加哥大街上的一名送报工做起，通过运用你将在本书中看到的很多原则，聚积起超过1.6亿美元的财富，并把这些财富同他人分享！

有了这样的舵手，《成功无限》杂志毫无悬念地吸引了几乎所有自助成功领域内的巨擘和天才作家们。他们刊登在《成功无限》杂志上的这些文章中最精华的部分全部被收集在这本书中。在本书中，你将结识像诺曼·文森特·皮尔、拿破仑·希尔、哈罗德·谢尔曼、普莱斯顿·布莱德利、本·斯维特兰这些人物，还有数十位其他名人，他们将指导你去做一个最完整的人——不仅富有，而且健康、幸福和睿智。

奥利弗·温戴尔·赫尔姆斯曾经说过，有很多理念，被移植到另一个人的头脑中后会生长得更好。你将发现的是一只装满成功理念的百宝箱，而其中的任何一条就可能足以改变你的一生！但愿从后面的这些书页中移植给你的这些成功理念，在你的头脑和心灵中能够茁壮、健康地成长起来，直到让你开花结果，变成你一直渴望成为的那样一个人。

《成功无限》执行编辑 奥格·曼蒂诺

拿破仑·希尔的《思考致富》首次问世于1937年。数百万人读过它，我也读过。它曾激励过我和成千上万追求幸福、健康、地位和财富的人们实现了我们的目标。（现在霍桑出版公司已经以方便的新版本再版）

但是有众多的读者发现，由于《思考致富》写得太过精彩，他们完全迷失在其中的故事当中，而没有能够找到、分析和利用这些原本非常适用于他们自身的原则。是的，他们受到过一时的激励，无疑也从中多少有些收益；但是，读过这本书之后，他们并没有实现过他们本来有能力实现的成功。

在1952，我第一次见到了当时已经退休的拿破仑·希尔。由于我看到《思考致富》改变了成千上万人的生活，所以我坚决鼓励他再次出山，花上五年时间完成他的伟大工程。他答应了，但有一个条件：我做他的总经理。我欣然接受，因为我认识到，能够影响整整一代人，让他们生活得更好的人是多么难得，而能够影响未来几代人、使他们生活得更好的人就更加凤毛麟角了。

现在已经不再是酒香不怕巷子深的年代，我们今天的最好的理念、服务和产品都是需要进行推销的。我是一名职业推销员和销售部门经理，我感到我有义务为营销我们以下称之为MPA（“积极的思维态度”）的概念作出自己的一点贡献。

原则：如果不去运用它们，你就会失去它们

在拿破仑·希尔同我合作的这十年间，我们的讲座、书籍、电影、个人咨询和《成功无限》杂志都取得了令人满意和卓有成效的、并常常是惊人的成绩。通过这些，我们激励和引导人们去激励他们自己和别人，去获得除金钱和事业成功之外的真正的人生财富。但是，我们很快发现，很多人忘记了这些原则。他们没有学会很好地运用它们，从而使它们变成自己的习惯思维方式。他们失去了动力，便停止了努力。

我们认识到，激励（行为的动力）就像一团火：你如果不再给它添柴，它的火苗就会熄灭。1954年，维他命盛行一时。就在那时，我们有了创办《成功无限》月刊这一创意，旨在为那些正在寻求自助、需要灵感和保持他们自我发展的热情之火的人们提供思想的维他命，使他们重新获得信心和动力。

于是，拿破仑·希尔和我在1954年创办了《成功无限》杂志。后来，由于很多人要求出一本文集，这本书就这样诞生了。

跟随一个成功的向导

这本书会指引你走向幸福、身心的健康、能力和财富。像《思考致富》一样，这里的所有传记、故事，或编辑的文章读起来都很引人入胜。其中的每一篇都包含着为你量身定做的信息；每一篇都以激励你发挥出大脑的无限能量为立意宗旨。

书中很多文章的作者都亲自实践了他们文章中揭示的这些原则，由这些人组成的这个群体曾经影响过数百万计的人们，使得他们生活得更好。因此，通过践行他们给予你的这些行动法则，你将得到你所期待的幸福、健康和财富，并消除不必要的疾病和其他不幸。

我们不敢声称，这个文集本身能够给你带来幸福、能力和财富，但是，我们深知，如果你在追求这些，那么你在读这里的每一章节时，都会产生一些新的想法，这些想法会不断地激励你朝着你的目标前进。你的生活因此而改变，因为你会更积极主动地去阅读本书中提到的那些书籍——一些曾经让无数人的生活变得越来越好的书。你可能会喜欢其中某些作者的某些概念，并希望读更多他们的著作。总之，你会看到更多的、你从前不曾看到的崭新的机遇。然而，最重要的是，当你有了一个好的想法和理念时，你必须要用行动去实现它们。

你准备好了吗？

健康和幸福本可以属于你；财富，你也可以得到它；能力，也是你力所能及的。但是，你必须作出选择，你愿意付出代价，去换取获得这些生命中的财富所必需的成功法则。这种选择权是属于你自己的，而且只属于你自己。

也许你已经做好准备，将从这本书中发现和运用这些思想的精华——一些简单而普遍的原则；也许你还没有。如果你还没有准备好，但是你自己希望变得更幸福、更健康、更强大、更富有，那么现在，你就应该让自己准备好：首先确定你究竟想要什么，想得到什么。因为只有当你清楚了你的具体目标同你的远期、中期和近期目标的密切联系时，你才会更清楚地认识到究竟什么才能真正帮助你实现这些目标。

如果你有这样一个真诚的愿望，想要获得生活中真正有价值的东西，那么只要你对下面这些问题的答复是肯定的，就说明你已经使自己做好准备，你将最大量地得到本书能够提供给你的东西。你愿意付出这样一些代价吗：

尽量对自己说真话，并且看清自己的长处和短处；

尽量做到定期反省自己；

尽量培养良好的习惯，摒弃那些你自己明知是不好的习惯；

尽量遵循本书中所揭示的一些你认为将有助于你实现你的远期、中期和

近期目标的法则；

尽量找出对你适用的所有原则……

如果你不愿意付出这些代价，如果你还没有准备好，那么请读此书。你会喜欢它的。你的反应一定是准备再读上一遍，然后提取出其中能够把你的希望变成现实的那些原则。因为书中的每一位作者都在努力启发你采取适当的行动，所以这里的每一章节都会对你很有启发。

结果最重要

在1952年我曾经做出过一个决定，如果我不能做到激励我的读者或听众适当地行动起来，那么我决不再写一篇文章、著一部书，不再作一场报告。这篇前言也不例外，因为我在建议你努力去认识、联系、吸收和运用包含在本书中每一章节内的成功法则，鼓励你去追求和发现更大的幸福、身心的健康美好、能力和财富。

我评判这本书的标准是：结果最重要。我敢保证我所讲的话的权威性和可靠性。因为本文集中所采用的这类材料曾经对于美国联合保险公司的建立起过指导作用，并帮助它发展成为世界上同类公司中的最大的一家——我就是该公司的总裁。多年以来，联合集团公司（包括美国联合保险公司、联合美利坚保险公司、马萨诸塞家庭保险公司和国家意外伤害第一公司）里的每一位销售代表、办公室人员和股东都收到过这样的信息。我对于这些信息的有效性有着最直接的了解。

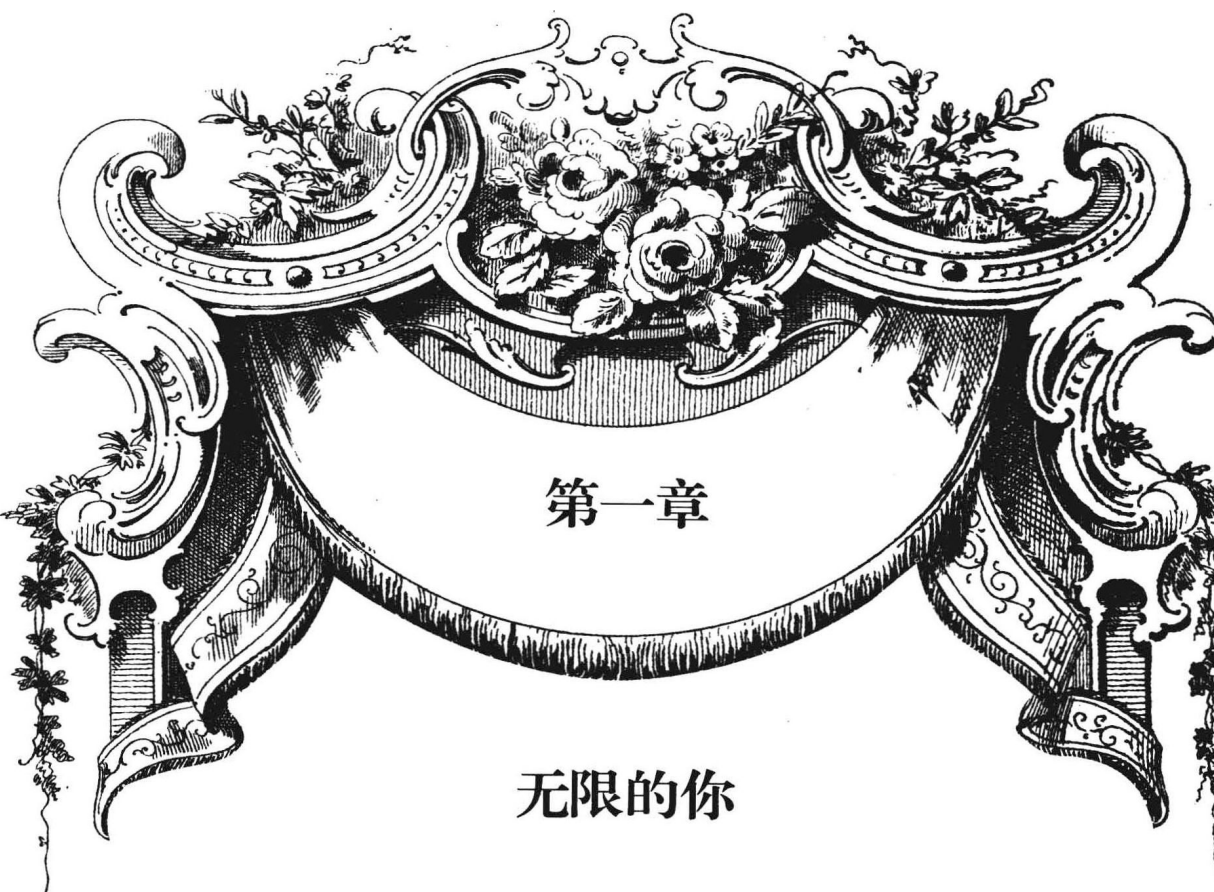
同时，作为芝加哥男生俱乐部的主席，我亲眼目睹了很多青少年在接触到这样的励志作品后，他们的生活开始蒸蒸日上。

由于监狱给那些囚犯提供了自助成功的图书和《成功无限》杂志，并教育他们遵循这些作品中的所包含的原则，因此，监狱中的惯犯减少了。

由此，根据我的亲身经验和很多人的证言，我知道《成功无限》曾经给那些真诚地渴望实现他们的具体目标的人们带来了幸福、健康、能力和财富。

这本书中的这些文章都是从《成功无限》杂志以往各期中精选出来，整理成册的，我相信它们一定会把曾经给予过别人的东西也给予你的。

《成功无限》编辑、出版人 W. 克莱门·斯通



第一章

无限的你

你相信吗，对于追求幸福和成功，你有着无限的可能性？读了本书，你就会相信的……

无限的你

普莱斯顿·布莱德利医生^①

很多年前，我走过芝加哥的“热闹街”桥，领子高高立起，帽檐低得几乎遮住眼睛。这时，我突然撞上一个穿着笨重的雨衣，正朝着相反方向走来的男人。他低着头，帽子也遮着眼睛。我说：“真抱歉，请原谅。”他说：“没关系，我想知道你是不是也喜欢这场雨。”我看着他的脸，立刻就认出了他。就在不久前的一天晚上，我还曾经坐在一家剧院里，看过他表演的一出我们的伟大文学经典剧作——《培尔·金特》。眼前正同我讲话，并且后来成为我的朋友，直到他去世的这个人，正是那位绅士、优秀的学者和伟大的演员，理查德·曼斯菲尔德，他曾经以自己的奋斗和拼

^① 普莱斯顿·布莱德利医生：共著有九本书，其中两本为畅销书《今天的勇气》和《战胜恐惧》。他已担任芝加哥人民教堂牧师四十五年，他的讲座和演讲为世人所熟知。

搏得到了他在美国大剧院中令人嫉妒的位置，一名了不起的经典剧目的演员。

曼斯菲尔德先生甚至不记得他是从何时起想做一名伟大演员的，因为他在很小的时候就像很多孩子一样，喜欢模仿。他的母亲极力反对他的志向，她想让他经商，从事商务职业，而这类职业正是曼斯菲尔德最反感的。在他还是一个十七岁的小伙子时，他出演了他的第一个角色。他母亲以为只要她竭力羞辱他，让他难堪，他就会永远不再想戏剧这回事了。在这出剧目的首场演出中，他演的是一个很不起眼的小角色，他母亲跟她的两个朋友预订的座位离舞台上的前台不远。当这个男孩带着伟大的梦想——不过是一份有着巨大的社会和文化价值的尊贵的职业——出现在舞台上时，遭到了他母亲的公开嘲弄。她故意激怒他！她和她的朋友忽而大声嘲笑、忽而窃窃私语，极尽嘲弄、羞辱之能事，企图击垮他。他虽然完成了他的角色，但他说他回到更衣室后痛哭了一场，似乎这个世界将他抛弃了，以至于他遭到这样的羞辱。但他当时对自己说：“我要振作起来，让自己的生活和艺术完美起来。谁也无法阻止我。我相信我有着无限的可能性，我一定要尽力把所有的可能都变成现实。”结果，真的没有什么能阻止他。因此他很早就懂得了这样一个道理：他不会受到周围任何影响力的限制，他一定要实现人生的最高目标。

我们生活中的成功本来就在于不断清除和减少强加在我们身上的种种束缚的过程当中。我们是否能够清醒地认识到，哪些是我们应当作为当务之急首先清除的束缚呢？大多数人都不善于批评自己。我们很容易批评别人，发现他们的问题所在，然后，轻而易举地站在自己的立场上组织起足够的论据；但要做起自我批评就远非这么容易了——直面生活中出现的问题，坐下来坦诚地问问自己：“是否我自己的所作所为，或我说过的一些话，对眼前的问题应负有一定的责任？”

读到这篇文章的读者中，没有一个能够完全实现他或她自己所有的可能性。如果你感到自己的生活一团糟，并灰心丧气，到处是麻烦和担忧，那么你只要用探照灯照照自己，你就会找到一个力量的源泉。当你打开了通往这股力量的渠道时，它将立刻充满你的灵魂，你就会发现自己正在变得有力和镇定，正产生一股团结的力量和一种安全感，那是任何力量都无法撼动的！

在你的心里是否有仇恨？有妒忌？有对抗？如果你还保留这样的障碍，就不要指望会出现奇迹。你应该对自己有所管束。你必须清理自己心中那块溃烂的伤处，也许你曾对有关某个人的事情撒过谎；也许你曾经做过不厚道的事；也许你曾经诽谤别人或传过闲话；也许你曾在本该“君子”的时候却很“小人”。

如何才能将我们的理想转化为行动，让理想来主导我们的生活呢？我

们可以从自己的内心做起。当我们清除了成功道路上的垃圾，让我们的心灵和头脑得到洗涤，使我们狭隘的脑子里的妒忌、敌意和仇恨都被根除掉之后，即使麻烦还会出现，它们可能还会充满和包围我们的生活，我们仍然拥有一种力量，让我们看到成功的希望。尽管我们当中没有人能够达到自己可能达到的最好的自己，但这并不是说，我们永远不能。

不要为自己设置屏障，不要容忍任何的障碍和干扰。如果有，就要面对它、分析一下你同它的形成之间的关系，把生活中的障碍清除干净，那种力量就会喷薄而出，无可限量——这就是无限的你！你是无限的！没有什么能够限制你！

几年前我曾经认识一位女性，她患上了脊髓灰质炎，即小儿麻痹症，此症也常常出现在成年人身上，这种病所造成的瘫痪是很悲惨的。有一位好心的女士，你一定不陌生这样的人，来到人家正在忍受病痛的病房，对她说：“哦，天哪，我想这样的病肯定会影响你的生活吧？”然而，这位了不起的病人回答说，“是的，它的确会影响生活，但是我可以选择让它产生怎样的影响！”

但问题在于，在我们的有生之年，我们周围的环境中到处充满着打击和挫折——也就是对于团结和和谐的攻击，不和谐成了主题。我们生活在喧嚣之中，我们狭小的个人世界中的现实，跟外部世界社会中的现实一样，但这内在的世界对于我们来说是至关重要的。我们的外部世界基本上是构建在和谐的基础上的，一切事物都在与某些其他事物和谐互动着，在整个物理宇宙世界中每一条法则都与所有其他法则相契合。这样整个宇宙世界被结合成一个和谐的整体，一旦任何地方出现了不和谐，麻烦就要产生了。不仅我们身处其中的宇宙的情形如此，在各自小小轨道中的你、我的生活情形也莫不如此。

我们如何能够掌握一种方法，让我们面对我们周围的种种打击和莫测，仍然能够彰显和谐？我们又该如何调整我们的机体，使得疾病、困扰和混乱无法对我们触犯毫厘？这可能吗？不完全可能，但是对于有些人来说是可能的：阿西希的圣弗朗西斯、不朽和永恒的甘地，我认为，还有在非洲荒野和丛林中的阿尔伯特·施韦泽尔博士和历史上体现人性的光辉典范——“门大师”。所有可以用来对抗你的邪恶的东西都是可以被这种神圣的和谐所驱散和消除的。和谐中蕴含着力量和美，它从来都不是脆弱无力的。它是强大的，也是无限的；因为美本身就是力量；真理具有生命力；团结具有力量。它们是伟大的、积极的、创造性的、无限的生活的力量。关于这一点我想引用埃拉·威勒·维尔考克斯的几句诗：

你终究会成功；
失败终究会看到