

1 征服自己乃致富之钥

1. 先要认识自己

希腊的大哲人苏格拉底曾经说过一句名言：“你当自知”。这句话，很多人是耳熟能详的。他们可能不止千百次引用过这句话，但却奇怪得很，他们似乎没有应用这一句话。

假如他们能够应用这句话的话，他们便会由知道自己作出出发点，大踏步地走向成功了。世界上有许多成功的人物之所以获得成功。最主要的原因就是知道了自己，认识了自己。

不认识自己的人占多数

老实说，想知道自己并不是一件容易的事，我敢打赌，在一百个人之中。只有七八个人是真正知道自己和认识自己的。

不信。我们可以做个这样的试验。

我们请来七八个好朋友，大家在晚饭后谈心，所谓上下古今，无所不谈，在这一次自由谈话里，最好是各持己见，互不相让的，随时会争辩起来。

比方，有人说孔子的学说已经过时了，在今日是完全用不着的，要把它扔到粪缸里去。

对于这种奇怪的论调，我们是要大加反对的，其实，孔子的学说就是在今日，也并不算是过时的，他的学说对后世人有

着一定的影响，所以，我们便跟那个说有三文钱就可以使孔子卑恭屈节的人争辩得面红耳赤了，因为，我们承认了孔子有一部分学说是过时了的，但有一大部分可以保留下来，有一大部分可以发扬光大的。

这样，正方和反方便似乎是昭然若揭了。

但如果我们仔细一想。便会发现许多问题了，比方，我们为什么要肯定孔子这一部分学说，而反对他另一部分学说呢？我们的取舍标准到底是怎样的？

比方，我们为什么说孔子这一部分的学说适用于今日，可以发扬光大，而另一部分学说则已经过时了，应该抛弃呢？我们是根据怎样的客观标准作出这样的判断呢？

比方，我们这样的见解是否完全符合了今日的客观需要呢？或者，有哪一些符合，又有哪一些不符合呢……

只要我们这样的去仔细想一想学说内容，我们就会发现，我们对于孔子的学说，原来竟是这么熟悉，又是那么陌生的。我们就会发现，我们之所以为孔子辩护。完全是出于一时的义愤，自己在事前对孔子的理解，也不过是十分浮浅的。这样，我们便会发觉我们的确是不懂得自己的，违背了“你当自知”这个贤明的教训。

处世不要太主观

所以，我们要做到“你当自知”这一点，最重要的是不要太过主观用事。

主观用事有坏有好，如果我们没有主观见解，事事拿不了主意，那便等于台风中的墙头草，完全没有主意的，那样，我们便会永远做不好一件事情了。

如果我们的主观太强，事事老子第一，只有自己的意见没

有别人的意见，于是，这样的人便会渐渐没有朋友，成为一个“孤家寡人”。

没有主见不能做事，主观太强又会碍事，我们应该如何在这两者之间选择一个正确的方法？这就需要有自知之明了。

《老子》书上说：“自见者不明，自是者不彰，自伐者无功，自矜者不长”。就是劝告我们不要太过强调了自己的见识，不要太过自信，不要自以为是。但同时它又说：“不自见故明，不自是故彰，不自伐故有功，不自矜故长”，这就是一件事情的两方面了。如何从事情的正反面去执中，如何认识自己的长处与短处，这就需要“自知之明”了。

其实，在复杂纷纭的事实里，人与人之间的关系，物与物之间的关系，事与事之间的关系，都是异常地复杂的，假若我们只看到事物的一面，便作为事物的全体来处理，那准会差之毫厘，谬以千里的。

对人也是如此，特别是对于我们自己。

说出来会使人难以相信，天下间最难认识最难了解的东西，就是我们自己。

认识自己最难

不信，请问问你自已，究竟对自己的了解达到哪种程度？

所以，要知道自己这句话说来很容易，但真真正正的做起来，就十分艰难了。

但为了要在社会上取得一定的地位，为了要在事业上取得一定的成就，为了使自已能够选择到一份惬意的工作……那么，我们便不能不去认识自己，了解自己。

明白了自己的长处，可以发扬光大。

明白了自己的坏处，可以及时改正。

明白了自己的特点，可以顺利择业。

明白了自己的喜爱，可以集中力量，向某一个地方突进。

这个战略，也是一个可行的战术了。

有人喜欢把这些问题摆在哲学的角度上去讨论，这便成了人生哲学的一个课题了。

在人生哲学上，对于同一个问题也是有着种种不同的答案地。苏格拉底不同意勃洛大哥拉斯的观念，亚里士多德甚至连他老师柏拉图的学说也予以大力的抨击。越向后发展，意见越分歧，甚至弄得“此亦是非，彼亦是非”的无法搞清楚，直到今日，也是这个样子。

为什么会产生这种情形呢？

只有一句话，就是缺乏自知之明。

正因为人们对自己的行为不自觉，所以才有乱纷纷的现象出现。大家固执己见，彼此不能相让，于是便发生了冲突，随时随地，就会因某一方的成见太深，而陷于僵局的。

所以，“你当自知”的重要性不仅可以成为战略和战术，同时也是一种调协人们的心灵沟通的重要方法。

有自知之明才能成功

施迪士先生就是利用这个方法获得成功的，他是个货仓管理员。一个人弄一个货仓的进货和存货，就已经够忙碌的了。

白天，大清早就回到货仓里，仔细清点存货，然后便赶着报月结，忙碌异常。

夜晚，回到家里，因为日间做的工作太多了，精神已经疲惫万分，便睡在床上躺一会儿休息休息，那样，他一天的时间便是如此打发了。哪还有时间去了解自己，认识自己哩。

因此，他在那货仓工作了五六年，简直没有工夫去了解一

下自己。

有一次很偶然，那是个炎夏的傍晚，他洗澡以后，坐在露台上乘凉，看见许多五颜六色的霓虹灯在闪闪生光。他马上想到，像现在这样的生活，实在是没出息的。

现在，他的年纪大了，需要一个发展的机会，决不能在这货仓呆下去了。

于是，他毅然辞了职。

你知他为什么辞职呢？原来是有原因的。

施迪士先生经过冷静思考后，认为如果长期在货仓里呆下去。无形中断绝了自己跟外边的联系，使自己变成了在荒岛中生活的鲁滨逊，那么，就算有一份较好的工作，人们也不会想起自己来了。

他越想越感不安。

于是，他向自己提出两个问题：

第一，应该继续留在那货仓里，终老一生呢？还是跳出这家货仓到外边去闯一下呢？

第二，如果跳出了这家货仓到外边去闯了，一旦碰到风浪，弄得船翻人倒那又咋办呢？

这两个的确是值得再三思索的问题。

想了好久好久，他向自己提出答案：

不能继续在那货仓呆下去，因为白天已经困在那黑黝黝的货仓里，朋友们不敢来探访，而自己又难以出去跟朋友交际，这样，自己跟外边的关系便由此中断了。这是一。到了下班的时候，本来可以出去跑跑的，但又有困难，自己白天已经做得精疲力尽了，渴望在床上舒舒服服的躺一躺，好恢复体力，明天大清早回货仓工作。即使哪天精神稍为好一点，也希望能够跟自己的儿女欢聚一下，享享天伦之乐。即使在这个时候，自

己想出去找找朋友，人家也有着自己的节目，未必会呆在家里的。这是二。

就是这两点，就够伤透脑筋的，这两点原因，便促使他下定决心跳出那家阴暗的货仓。即使跳出那货仓之后，碰到大风大浪，也应该搏它一搏，也许会死里逃生的，于是，他便离开那家货仓了。

现在，施迪士先生已经有“自知之明”了，他的辞职，可说是他的事业一个大转折。

当然，他离开那货仓以后并不是一帆风顺的。

刚离开那间货仓的头几个月，便觉得很习惯。

那时候，他去做汽车推销员，每天要挽着那个满载着汽车式样说明书的手提箱，终日四处奔跑。并且要鼓其如簧妙舌，把对方说服，使他乐意来购买一辆汽车，这种生活，他很不习惯，在货仓里，他可以安安逸逸的坐着办公，用不着东奔西走。

但现在呢，却跟货仓的生活完全相反，满想找个地方安安稳稳的坐一会儿。

在货仓里，他管理的是货，货是一些死物，可以由这里搬到那里，或者由那里搬出货仓之外，不管你怎样搬动，那些货物是没有意见的。

但现在呢，却是对人，人是最难了解的生物，真要像俗语所说：“见什么人说什么话”，否则，就会开口嚼痛舌头，不但把生意搅得做不成了，而且还得罪人了。

因此，他便感到十分为难了。

这时候，他感到后悔，后悔自己做得太过孟浪了。后来，他终于克服了这些困难，成为一个最好的汽车推销员了。施迪士先生的遭遇说明了一个事实，就是要经常对比形势，常常提

醒自己，不要满足现实，不要苟且偷安。等到自己发现不能再在原来的机构呆下去了，那就得马上转业去，此处不留人，自有留人处。

当然，转业后的最初一段时间，常常会碰到很大困难，但这些困难是可以克服的，用不着担心，因此，我们首先就要有“自知之明”这样我们便能获得成功了。

考考你对本职的了解

今天我想不客气地向各位出一个试题，来考验考验你们对本身职业的认识。我不是好为人师，我之所以这样做，纯是因为有许多年青朋友，他们虽然在某一个机构里工作了多年，但对本身的职业是毫无认识的。

对本身的职业毫无认识，这就说明你今后不能在这个职业里求取大的发展，这就说明你纵使有了发展的机会也会遭遇很多意想不到的困难，这就说明你纵使有晋升的机会也无法承担较重要的职责。所以我甘愿惹各位的不高兴，也得出一个试题来考验考验你们，借此引起你们的注意，好从速改过。

我的试题是：你对你本身的职业是否真正有所认识呢？

这试题包括很多方面：

一，你明白这个职业在整个社会中所占的位置吗？譬如你是个打字员，你除了想办法把打字速度尽量提高之外，你有没有想到，作为一个打字员你对社会起过点什么作用吗？离开了现时这个机构后，能否马上找到一份这样的工作呢？为什么能够又为什么不能够呢？

二，你明白这个职业的发展趋势吗？譬如你是个汽车零件推销员，你有没有想到这种推销工作在明年会不会得到新的发展呢？它朝好的方面发展还是朝坏的方面发展呢？为什么会朝

好的方面发展又为什么会朝坏的方面发展呢？

三，你明白这个职业的全部业务知识吗？譬如你是一家纺织厂的会计员，你有没有想到这些纱线的原料是从什么地方购入的吗？你知道它的价格吗？你知道细纱间的工作吗？你知道纺纱间的工作吗？你知道纺纱的销路如何吗？你知道他们为什么要这样纺织而不去改变一下纺织的方法吗？你知道纱行的情形吗？你知道如何宣传自己的产品吗？

四，你明白这个职业与别个行业的关系吗？譬如你是个百货店的售货员，你有没有想到，毛线衫制造过程是怎样的呢？为什么这种毛线衫卖得这么昂贵，而那种又卖得那么低廉吗？为什么这个皮鞋商人不能以这样的价钱来造皮鞋，而另一个人又能够以这样的价钱来造吗？他们的区别在哪里？为什么这家玩具店出品了这一种玩具而大受欢迎，而另一家玩具店的玩具却要坐冷板凳呢？

朋友，你们一定要这么去想，你们一定要深入去了解。你们一定要把自己的调查研究所得细细记录下来的，你们一定要时时刻刻不肯放松地去细心观察的，你们一定要尽一切可能把你们的朋友圈扩大的——这是指你们的职业上的朋友而言，你们一定要使自己成为本行职业的研究员，你们一定要如数家珍地条分缕析地明白自己的职业的。

为什么要这样做呢？

坦白一点说，这就是为了发财致富！

加州洛杉矶“道奇”牌汽车代理商乔埃斯先生，就很可能切实了解自己的行业了。

他本来是个职位低微的推销员，初走进这间代理公司作推销员的时候，他是个一无所知的年青的家伙。说也奇怪，他居然在八个月内无法推销一辆汽车，那家公司的经理认为他是个

庸才，几乎要把他开除了。

他很诚恳的对那经理说：“尊敬的先生。请你让我再做一个时期罢，因为我已开始对这个行业有了较深切的认识，就可以展开推销工作了。如果你在这时候把我开除了，一来使你们公司失去一个好的推销员，二来也使我白化了这么一番艰苦的研究工夫，不知你能否给我一个机会？”

那经理是个细心的人，他平日虽然对乔埃斯的印象不佳，但听到他这一番话，便有心考验他一下，就跟他细细地谈起这个推销的工作和发展的计划，看看他是否真的做过一番研究的工夫。谁知一谈之下。乔埃斯果然对自己的行业有着很深切的了解，比其他的推销员更了解得清楚而彻底。经过这一次之后，乔埃斯果然把汽车推销得很顺利，他在一个月內，竟然推销了一百一十四辆高贵的汽车，打破了所有推销员的纪录！

乔埃斯获得了晋升的机会，而且很快便获得总公司的赏识，委任他作洛杉矶的代理商！

另一个成功的人物是旧金山的百货公司售货员荷华克，荷华克一边在做售货员，一边在研究百货业的购货和销货的情形，并且还结识了不少的同业，把自己的朋友范围扩大了，使自己在这个行业里成为一个活跃的人物，他也和普通的职员一样，每天在公司里工作八小时，表面上没有人会发觉他的长处，然而，塞满了他的公事袋里的，却是各国大工厂的出品刊物，期数没有短缺，在每一册的字里行间加上不少用红笔的划线，这充分证明他不只浏览无遗，而且很有心得去研究书面上的说明和宣传用的字句和方法，他的成就，显然地就是这样子得来的，有一次，纽约的一家大百货公司开幕了，给他寄来一张请柬，并且连飞机票也寄来了，请他到纽约去观礼。而他的司理、经理，未获得这份殊荣。

荷华克参加过这个盛会之后，结识了更多的朋友，不久，他便被一家大百货公司拉去做副经理了。

说来也许会令你不相信，有很多时候，连那家公司的经理和司理也来向他请教哩！

朋友，这些成功人物都值得你们去学习，你们想在社会上争到一席之地，你就不能不成为某一个行业中的专家！

从今天起，尊敬的朋友，我诚恳地希望你们，切切实实地去研究自己的行业，变成这个行业中的专家。

2. 管理自己的四要诀

当我们谈到管理术之前，得先讨论一下个人管理术。凡事最好能从自己本身做起，由己及人，以身作则，收效是最大的，不过，我们得注意，正如约恩所说：世界上最难管理的却是自己，如果能够把自己征服，我们的事业便成功了一半。

现在，我们不妨举出一些事实来看看。

当每年开始的时候，人人都认为这是一个新的开始了，希望从这一天起革面洗心，做一个新人，做一番新事。所以，就有不少人兴高采烈地跑到书店去，买来一本厚甸甸的漂亮异常的日记簿，兴冲冲地写了满满的几大页，并且下了大决心，决定在今年内把这本日记簿写满了，好记一下自己一年来的工作和计划。可是过不了几天，有些事分不得身，那日记簿便出现了一页空白。慢慢的，这些空白越来越多了，到后来，索性把日记簿往高阁上一搁，从此便提不起写日记的兴趣了。

这种情形十分普遍，假如有人能拿来一本写满字的日记簿，证明他那一年没有空白的话，我是万分佩服的。这种有始无终的做法，差不多是人类的通病，我们要管理自己，首先便

要克服这种有始无终的坏习惯。

当医师们发现了吸烟可患肺癌的警告后，有不少人是下了大决心要戒烟的。他们真的把烟嘴、烟盒，烟斗和打火机之类通通丢了。口袋里带了一大把瑞士糖，准备在烟瘾大发时，便剥来吃，好使自己忘了吸烟。这种决心本来是可敬佩的。在最初的几天，他们的确受了很大的痛苦，诸如不停地打呵欠，嘴里尽吞淡口水，也提不起精神来。但他们确是在忍受着，甚至眼睛渗出了苦涩的泪水，也不能动摇他们的决心，在社交场合上，他们开始谢绝别人递过来的香烟，坚决得使人无法相信。

但过不多久，他们开始原谅自己了，认为吸烟而患肺癌的人，只是少数中的少数，何必要这么“虐待”自己呢？比方某甲没有戒烟，他就是持着这种理由，某乙没有戒烟，他又何尝患上肺癌，而自己何须这么惊惧，连这一种人生最微小的享受，也狠心将它戒掉吗！当这种观念在怂恿时，他们的心肠便软下来了，不久，他们的嘴角上又叼着一支香烟或一个烟斗了。

他们甚至还为那些下决心时丢掉的烟具而痛心呢！

这是一种非常普遍的情形，我们可以在朋友中冷静的观察，有哪一位是能够下大决心把烟戒掉，从此再与香烟无缘的呢？这似乎是少之又少了，这种原谅自己，宽恕自己的情形，差不多是人类的通病。我们要管理自己，就要从这方面下手，克服这种原谅自己，宽恕自己的坏习惯。

当北风呼呼的冬天早晨，床头的闹钟响了，告诉我们应该起来上班去了。但我们似乎舍不得离开那温暖的被窝，一翻身，把被角一拉，又想紧闭起涩得要命的眼睛，再好好的睡一会儿，上班不上班，管不了许多！

有些好心的钟表厂，特地为这些“懒佬”设计了一款

“懒佬钟”。这个“懒佬钟”是分三次来闹的。第一次催我们不起来，它便再响一遍，这一遍再不起床，它又响第三遍了。本来，“懒佬钟”响过三次；我们是应该爬起来的了。但呼呼的北风似乎比“懒佬钟”更有力，它使我们再躺下去，一直睡到太阳出来，才从床上下来，但已误了上班的时间了。

这种情形也太普遍了，那些连“懒佬钟”也莫奈已何的朋友，真不知有多少这种意志力不够强的现象，使得我们的事业无法推展，使我们在公司或工厂里，成了个“迟到大王”。我们要管理自己，还得克服这种弱点了。

当我们的口袋里有钱的时候，往往会一掷千金，毫无吝啬的。比方看了一条新款的领花，价钱虽然昂贵一些，因袋中有钱，便把它买来了。又看见一件新花的恤衫，这种花款在市面上是很少见的，穿起来使人羡慕，也便咬紧牙龈把它买来了。于是，口袋中的钱便越来越少了，等到急用的时候，这些领花和恤衫，虽然是用钱买来的，但它却不能当钱使用了，便使得自己万分窘迫。

有时候，和几个老朋友在一起，为了应酬，我们随时会花五六十元吃一顿晚饭，或者花一二百元到夜总会去消遣消遣，袋中的钱转眼用光了。

这种用钱毫无节制的情形也很普遍，特别是那些喜欢赌博的人，他们用钱更没有分寸。正如俗语所说：“三更穷，四更富，五更押内裤”。

这样的情形，可说是成功的最大障碍。有这种习惯的人，他随时随地会把仅有的资本花光。我们要管理自己，就要克服这种毫无计划的粗使滥用了。

说起粗使滥用，有不少人虽然不是把钱滥用，但却喜欢浪费自己的精力。

他们喜欢胡思乱想，常常将自己困在一个空想的王国里，这种白日梦，是很多人的通病。其实，这只是精力的浪费，有些人喜欢聊天，东拉西扯的找来了许多话题，胡扯一通。一谈便是一个晚上，到了深夜，才拖着沉重的脚步回去。有些人喜欢喝酒，一喝便喝得酩酊大醉，身子摇摆不定地摸到床上就睡了，这一喝便浪费了整整一晚的时间了，有些人喜欢“帮”人家的“忙”，事无大小，他们都乐意去干，但每一事都是开了个头，便没了下文的——这些都是精力的浪费。

其实一个人的精力有限，如果我们不好好去珍惜它，很快便会把自己弄得精疲力竭了，再无法去做一件大事。这也是一个非常普通的通病，我们要管理自己，便要克服这种浪费精力的习惯了。

说起个人所犯的毛病，确实是多得不可胜数的。但我们常常会为自己当律师，想出许许多多的理由来替自己辩护，基于这种种原因，所以，我们是很难把自己管理好的。

要做到管理自己，就要跟自己开战了，无情地跟自己的弱点决斗。连自己也管理不好，又怎能去管理别人呢。

富兰克林的自我管理术

古今中外的成功人士，他们的成功秘诀之一，一定是：“他们能够克服本身的弱点，使自己成为一个善于作自我管理的人”。

美国的富兰克林是个善于作自我管理的人。

他在晚年时候写了一本自传，在这本自传里，他详细地记载着自己如何跟本身的弱点决斗。这是一本非常动人的书籍，是值得我们一读再读的。

他把每天的作息时问，列成一个表格，规定自己在何时工

作，在何时休息，在何时该做些什么事，在何时又该做点儿什么文娱活动，那个作息表是这样的：

早晨。五时至七时。

起床。盥洗。祷告。

订下一天工作计划。下决心。

早晨的读书和进修。早餐。

在这段时间里，他向自己提出一个很有意义的问题，“今天我将做些什么有益的事？”

八时至十一时。

这是工作时间，应专心去工作把订好的一天工作计划切实执行。

中午。十二时至一时。读书，或查视账目。午饭。二时至五时。这是工作时间，把未做好的工作迅速完成，把已做好的工作仔细检查一下，看看有没有出错，并且马上予以改正。晚上六时至九时。整理杂物，把用过的东西一一放回原处。晚餐，音乐，娱乐，或谈天。并作每天的反省。在这段时间里，他向自己提出一个能帮助自己反省的问题：“我今天做了些什么有益的事？”

夜间。十时至四时。

睡觉，好好的睡觉。

这个每天作息表，虽然订得刻板一些，但却很值得我们参考。

有时候，规律对某些人来说，是稍嫌刻板一些的，如果行之有素，习惯了这种生活，便不会有这样的感觉了。

富兰克林还为自己定出个美德反省表，在这个反省表里，他开列出十三种美德来，在这个表上，他写下两句有关节制的格言：

“食不至足饱，饮不至微醉。”

在下面，他便列出十三项美德来，节制。缄默。秩序。决心。俭约。⑥勤勉。⑦诚笃。⑧公正。⑨平和。⑩整洁。⑪镇静。⑫毋淫邪。⑬谦卑。

他每天在反省时，都看看自己有没有做到这十三种美德，如果没有做到，便在那项美德下，打上一颗黑色的星，好警惕自己。

由此看来，富兰克林之能所以够由一个印刷店学徒变成一个文学家、思想家和科学家，而在美国历史上留下一个美名，并不是偶然的。

我们要管理自己，不妨把他看作一个良好的榜样。

现在我们来讨论一下，如何管理自己的方法了。

根据以上的分析，我们知道管理自己比管理别人更为困难。为了针对自己本身的弱点，我们是采取渐进的方法，使自己的毛病逐渐改变过来。

立定目标

我们认为，管理自己的第一方法是：要立个目标，使自己有个计划，好努力去完成，也能够由此看出自己的成绩和缺点。

比方我们买来一本新书，就算是一本《富兰克林自传》罢，这本书并不厚，只有十三章，一百九十六页。我们先计算一下自己的阅读时间和阅读能力，就订下一个目标，决定在十天或者半月把它读完，然后再订定每天该去读多少页。这目标立好了，便切实执行，即使中途碰到困难，也应尽可能坚持下去，最怕是浅尝辄止，仅仅做了个开头便中途搁住，无法继续下去。于是又另生他心，去读另一本书了。这种习惯最坏，这

也是为什么有许多人虽有很好的工作能力，而始终没法做出一件像样的事情的秘密了。这种浅尝辄止的做法有如掘井，在东边掘它一两天，掘成一个大穹窿了，就把它丢下，跑到西边去另掘一个，又掘了一两天，刚刚掘出个大穹窿来，又将它丢下，跑到南边去掘另一个……

这样子，就算是掘上一百年，一千年，那个掘井人也无法喝到一口甜美的井水来。

掘井，一定要站稳一个位置，向更深的地方发掘，持之以恒，终有一天掘出一个井来的！

为了避免自己去东抓一把，西抓一把的乱干，最好是做什么事也立下一个程限，决定在多少时间内做多少事情，待这一件事情完成之后，才又做另一件事，如果这一件事情未完成时，便要心不旁及了！

一个哲人说：“什么是成功呢？成功，就是把某件事情做得告一段落。”这句话是很值得我们深思的。

有恒心

· 管理自己的第二个方法是要有恒心。

恒心，是成功的许多条件中较重要的一个。

读书要讲究恒心，没有恒心，读书便会不成。

做事要讲究恒心，没有恒心，便决不会做成功一件事的。

恒心，并不是与生俱来的。要培养恒心，首先要对自己所从事的那件事物产生兴趣。兴趣是很重要的，它可以说是一种原动力。俄国作家 A·托尔斯泰指导青年写作时，就曾经再三地说过：“从你们最感兴趣的地方写起。”假如我们对一件事情缺乏兴趣，就容易产生疲劳，很难继续下去的。同时，恒心的养成是多少带有点强制性。我们对一件事情有了兴趣，为自

己立了个程限，那便得强制着自己去做，否则，程限是立了，却是纸上空谈。所以，要培养恒心，就得由兴趣和强制两方面着手。

有时候，一件事情并不是可以在短期内做成功的。尤其是在工作过程中，常常会产生许多困难，这些困难并不仅仅限于自己所从事的那种工作的范围，往往会牵涉到旁的地方去，需要我们付出很大的努力去探索、思考和解决的。如果我们缺少恒心，就可能会中途退缩，甚至，索性把这桩开了头的工作放弃了。

在这里，我们可以拿俄国心理学家巴甫洛夫来做个例子。

巴甫洛夫在将近晚年（五十二三岁）的时候，发现了条件反射的现象，以后三十年中，他就用狗来研究他所发现的现象了。

条件反射，开头是用测量唾液分泌的方法来研究的。他把食物放进狗的面前，但却把那只狗儿缚着，食物有了距离，使它无法将食物吃掉，那狗就会生出唾液来。

跟着，他用鸣铃和发光来逗引那只狗，但那只狗却没有分泌出唾液。由此可见，铃声和亮光本身，是没有使它分泌唾液的力量。

巴甫洛夫跟着便把铃声、亮光和食物三者结合起来了。在鸣铃的时候，便给那狗一些食物，闪光的时候，便把食物收回。渐渐地，那狗习惯了，一听到铃声便分泌唾液，但看见闪光的时候，唾液分泌便立刻停止了。

这叫做分化，铃声反射叫做阳性反射，闪光反射叫做阴性反射。这两种反射形成之后，就可以做各种实验了。

巴甫洛夫在这种实验中，曾经遭遇到很多困难，但他能坚持三十年之久，这跟他的恒心和坚强的意志是分不开的。我们