第一章：适应环境是成功开始

需要全本请访问 www.ertongbook.com

▷创造一流的环境

你的脑子是一部奇妙的机械装置，你用某种方法操作，它会制出成功的产品，但你换另外一种方法操作，它却产出失败的产品。

脑子是宇宙中最精致、敏感的仪器，让我们现在来看看它是怎么运转操作的。

全美有上百万人实施节食计划。在维他命、矿物质和其他代食品上，我们耗费上百万的金钱？为什么？大家都知道，人体的生长和我们摄取的食物有极密切的关系。我们的精力、抵抗力、体型、寿命，都和所吃的东西有关。

身体的成长和我们摄取的食物有关，同样地，思想的成长和思想摄取的食物有关，当然，思想食物不能装成袋，也无法在市场买到。思想食物决定我们的习惯、态度、个性。我们每个人先天都具有某种程度的发展潜能，而这种潜能拥有的程度和发展的过程，则和我们摄取的思想食物有极其密切的关系。

思想受环境影响，一如身体受到摄取的食物的影响。

你有没有想过，如果你不是在美国，而是在其他国家长大，你会是什么样？你会喜欢吃甚么样的食物？你对服饰的喜好仍会一样吗？你最喜欢什么音乐？你会做什么样的工作？你

会信什么教？

你当然不知道答案，但是你如果真是在其他国家长大，你一定跟现在不一样。为什么？因为你受不同环境的影响。换句话说，环境造就了你。

记住，环境造我们，我们的一言一行都与环境有关。试着想你自己的一切，包括习惯动作、语言、喜好；你会发现即使许多小细节，如我们走路、咳嗽、拿杯子 对音乐、文学、娱乐、服饰的喜好，都受环境的影响。

更重要的是我们的思想、目标、态度、个性都由环境造成。

近朱者赤，过墨者黑。和消极思想的人在一起就会养成坏习惯。相反地，若与理想远大的人在一起，就会提高我们的理想，和有野心的人在一起也会使我们有野心。

专家认为一个人的现况、个性、野心、身份都与心理的状况有极大的关系。专家也认为一个人一年、五年、十年、二十年后会变成什么样，和未来的环境有关。

经过岁月的流逝，你会改变，这我们都知道。但改变成什么样子，则和未来的环境，你思想摄取的食物有关。现在让我们看看，我们要怎么样做，才能使未来和环境造就出满意与成功的我们。

第一步：振作自己，迈向成功。成功这条路的第一道关卡就是认为成就高不可及。这种态度源于自认只能囿于平庸的抑制思想。

想了解这抑制的力量，让我们回溯至童年。当我们小时候，每个人都有宏大的思想。在很小年纪，我们就想克服未知，成为伟人，做大官，做许多有创意的事，名利双收。简单地说，就是成为第一、最大，最好。天真无邪的我们，对未来充满了憧

憬。

但是后来怎么了？当我们大到可以实现我们的理想时，四面八方的压力一涌而至。

我们听多了别人批评我们“别做白日梦了”，说我们的办法“不切实际、愚蠢、幼稚或可笑”，说我们“必须有钱才能办事”；必须要有运气或贵人相助”或我们‘太老或太年轻”。

受多了“你不会成功的，别费事了”的疲劳轰炸，人就被分为三类：

第一类：完全放弃。大部分的人失去信心，认为自己缺乏成功的条件，真正的功成名就是属于那些好运的人。这种人很容易辨认出，因为他们不断为自己的现状做解释，说他们有多么高兴。

最近一位三十二岁非常聪明的男人，花了好长时间跟我说他是如何满意他目前安稳却无长进的工作。其实他心里明白，他的说词只是自欺欺人的借口，他心里思想的，是一份具有挑战有发展的工作，只是“各种抑制的影响”使他深信他无能承担重责大任。

这类人和不断换工作的人，是两种极端。墨守成规不求上进，和漫无目的瞎闯一样糟糕。

第二类：放弃一半的人。一小部分的人，满怀成功的希望进入成年。他们努力工作，详细计划，可是过了十年左右，排斥心慢慢产生，高位愈来愈不可及。这类人于是决定不值得再卖力求进。

他们借口“我们比一般人赚得都多，生活得比一般人都好，我们何必自己跟自己过不去？”

事实上，这群人是怕失败，怕被排斥，怕没保障，怕丧失现

需要全本请访问 www.ertongbook.com

有的。他们感受失望，因为他们知道已向自己投降。这类人不乏天才在内，之所以没有出类拔萃，只因不敢站起来向前冲。

第三类：永不投降的人。这类人，也许只占全部的百分之二或三，他们绝不悲观，绝不向抑制低头，绝不甘平庸。反之，这类人对未来充满希望，充满憧憬。他们是快乐的一群，因为他们成就最高。他们成为最好的推销员、主管以及最高的领导者，他们觉得生命充满了憧憬、回报与价值。这些人期待每一个明天和每一个与人会晤的机会。

坦白说，我们每一个人都希望自己属于第三类，属于一年胜过一年，心想事成的一群。

想要属于这一类，我们必须抵制住外来压力。要了解第一类和第二类的人如何克制你，研究以下这个例子。

假设你告诉一些“普通”的朋友：“总有一天我会成为这家公司的副总裁。”

会有什么事情发生呢？你的朋友一定认为你在开玩笑，即使相信你真有那个意思，也会说：“你这傻小子，你要学的事还多着呢。”

背地里他们甚至还会怀疑你是不是疯了。

如果你以同样的口吻把那句话重复给公司的总裁听，他会有什么样的反应？有件事要确定的，就是他决不会笑。他会专注地听，然后自问：“他真有那个意思吗？”

但是他不会笑，因为大人物决不会嘲笑别人的野心。

又如，你告诉普通的朋友，你计划买一栋百万元的房子，他们一定会笑你，因为他们知道那是不可能的事。但是你告诉已拥有百万元房子的人，他们并不觉得稀奇，因为他们知道可能，至少他们已经做到了。

记住：通常告诉你不行的人，大都是没什么成就的平庸之人，听他们的话等于自掘坟墓。

不要理会泄气的话。听他们的话，将使你失去勇气作任何尝试。

切记：不要让消极的人摧毁你迈向成功的计划，消极的人随处可见，专门喜欢破坏他人的积极思想。

在大学我有个很好的朋友，他是一个乐于助人的人，当你手头紧时，他愿借钱给你，你有困难时，他也很愿帮你。但除了这个，他是个十足的悲观主义者，对生命、对机会，他都存着灰色的思想。

那时，我是一家报纸专栏的忠实读者，那个专栏着重在希望、积极的方法和机会上下功夫。每当他发现我在看那个专栏或是听见有人谈它，他总不以为然地说：“老天，大卫，看看头版新闻，从那你才能学到东西。你应该知道那些专栏作家，只是说些好听的话给那些弱者听，然后靠此赚钱。”

每当我们一讨论到前途，他就搬出他那套钱的理论，他总说：“大卫，今天赚钱的方法有三种：第一，讨个有钱的老婆。第二，用正当、合法的技巧偷钱。第三，和有办法的人走在一起。”

他也总有一大堆例子支持他的论调，他会告诉你某劳工领袖贪了一大笔钱，他睁大眼睛找他千载难寻的百万新娘。他设法认识一些有头有脸的大人物，准备伺机捞一笔。

他长我几岁，是工科的高材生，我敬他如兄长。我和他走得极近，深爱他消极的哲学。

幸运的是，有天晚上和他深入讨论后，我突然醒悟到我已深受他失败思想的毒，我的想法愈来愈像他了。从那之后，我

就把他视为实验的目标，就像实验中的天竺鼠。我不再信他所说，而是研究他，看他为什么会那样想，其结果又是什么。我把他当成了自己的实验品。

我已有十一年没看见他，不过据我的朋友说，几个月前才看过他，在华盛顿做一个低收入的绘图员。我问这位朋友，他变了没有。

“没有，除了比以前更消极外，他的生活很苦，他有四个孩子全靠他一份薪水。他要是善用头脑——赚的钱不比现在多五倍才怪。”

消极者到处可见。有些消极者，像差点拉我下水的那人，都是善心的人，但有些自己不求上进的人，却善嫉，见不得别人好，希望你和他一起下地狱。他们自感能力不足，也不希望你表现得比他们好。

所以，千万小心，研究消极者，不要让他们毁了你的成功计划。

一位年轻职员最近告诉我，为什么不再和一些人同一部车。他说：“我们车上有个家伙，每天来去都在批评我们公司不好。不管老板怎么做，他都能挑出毛病，他对他上司以上的人都不满。说我们卖的产品也不好，公司每项决策都不对。在他眼中，没有一样事是对的。

“每天早上到办公室，我感觉像上紧发条的闹钟。每晚下班听他四十五分钟的大批评，到家我感觉到泄气与沮丧。最后，我决定和别的同事走。这回像换了个世界，因为现在这些人看事都比较客观。”

这个年轻人改换了他的环境，真够聪明，不是吗？

千万小心，物以类聚，别人常以与你常在一块的人对你做

评价。同事并不尽相同，有的乐观，有的悲观。有人工作是“不得已”，有的是为求进步。有的轻贬老板所说或所做的每一件事，有的比较客观，同时知道做好的领袖就必须从好的下属做起。

我们的想法常受朋友的影响，因此确实应当交良友。

你的工作环境陷阱重重，每群人中总有那么一些人，明知自己能力不足，却不希望你超越他们。许多想有所表现的人，常被这些人嘲笑甚至恐吓。许多嫉妒心重的人看不得你好，故意使你难堪。

在工厂，我们就常看见有些工人不满其他勤奋的工人。在军队，我们也常看见那些不求长进的人嘲笑，羞辱那些想进军官学校的士兵。

在工商界也是如此，许多不求长进的人老想阻碍他人的上进。

在中学，我们也常见一些笨学生嘲笑那些功课好，有受良好教育机会的好学生。令人伤感的是，有些时候那些好学生受了揶揄而放弃再深造的机会。

不要理会那些有消极想法的人。

因为他们说的话往往不是冲着你而来，而是反应他自己失败、气馁的感觉。

不要受消极想法的人的影响，和乐观进取的人在一块，和他们一起往前奋斗。只要你找对方向，你一定可以做到的。

切记：小心别人给你的劝告。在许多机关，你会碰见很多自认专家的顾问，他“知道秘诀”，非常乐意告诉你。有一次我无意间听见一个业余顾问在向一个新进人员解释办公室的状况，他说：“在这间办公室最好的相处办法就是谁也不理谁，要

是你理了谁，保险他弄一大堆工作给你做，尤其不要去惹经理大人，如果他觉得你的工作量不够，他会……”

这位自认专家的顾问，在公司混了三十年，仍是个小职员，他把那句“格言”当作给这充满干劲的年轻人的忠告！

从睿智者处询问忠告。很多人都有个错误的想法，以为成功的人不易亲近，事实并非如此，愈是有成就的人愈是廉虚也愿帮人。他们对他们的工作、成就深感兴趣，盼望工作继续下去，自然乐意见到有人在他们退休后能接班。

一个薪水很高的主管说得很清楚：我是个怪人，但我的门口并没有“请勿打扰”的牌子，协助他人是我的主要职责之一，公司标准的方法训练每个人，但这个人若有事请教，我非常欢迎。

“不论是公私事，我都乐于帮忙，特别是对自身工作和其他工作有兴趣的问题。”

“当然，我的时间有限，凡是没有诚意的人，我拒绝回答任何问题。”

有问题，找一流的人解答。去请教失败者，就好像去请庸医治癌症。

今天许多主管在雇用一个人担任重要职位之前，必先面试他的妻子。一个行销经理对我解释：“我必须确定这个推销员的家庭愿意支持他。对出差、工作时间不固定，以及其他不方便之处,都没有异议。”

现在的主管了解，周末和每日下午六点到早上九点的生活，直接影响一个人早上九点到下午六点的工作表现。生活美满的人通常比生活寡欢的人，工作效率高。

让我们在此举约翰和米勒两人为例。

约翰的周末是这样过的：通常是志同道合的朋友一起过一个晚上，另一晚上去看电影，参加社团或拜访朋友。周六早上去帮童军的忙，周六中午在家做家事庭园工作。他常会做些新东西，像他目前就在后院铺砖石。最近一个周日他们去爬山，一个周日他们去博物馆，近来他们去郊区看地，因为约翰计划在不久的未来，在郊区买块地。

星期日晚上，他静静地待在家看书、看新闻。

约翰的周末过得充实有计划，为下星期充足了电。

米勒的周末过得就不像约翰。他的周末毫无计划，通常周五晚他都非常累，不过他仍会问他太太“今晚你想做什么？”但总讨论不出结果，他们很少外出也很少有人邀他们。米勒周六很晚才起来，下午东摸摸西弄弄也就过了。到了晚上，全家能常去看电影或看电视。星期日早晨，米勒大都在床上混过，中午他们去看比尔和玛丽或是比尔和玛丽看他们（比尔和玛丽是米勒家唯一来往的夫妇）。

米勒的周末就这么没有生气地度过。到了周日晚上，全家虽然没有乱成一团，但被困久了，心里都不舒服。

米勒的周末过得枯燥、阴沉、千篇一律，他的心灵并没有得任何的阳光补给。

那么，约翰和米勒的家居环境对他们造成什么影响？也许一二个星期看不出来，但经年累月就看出其中的差距。

约翰的生活模式使他充满朝气，有创意，他就像得到合理训练和营养的运动员。

米勒的生活模式使他枯竭，他的脑子年久失修，他就像只知道吃糖果啤酒的运动员。

约翰和米勒今天也许是同职同薪，但随着时日的消逝两

需要全本请访问 www.ertongbook.com

人差距愈来愈远。

不明究理的人会说：“我想约翰比米勒有效率吧。”

但是你我都明白，他们的不同在于思想摄取食物的不同。

种过玉米的人知道，肥料撒得愈多，玉米的收成也就愈丰盛。我们的思想也一样，摄取的食物愈足，也就愈有成果。

上个月，我和我太太应一家百货公司主管夫妇之邀，和其他五对夫妇共度了一个愉快的夜晚。我们逗留得较晚，所以有机会问我这好朋友，我想了一晚上的问题。“今晚过得真愉快”我说：“不过我觉得很疑惑，我以为你会邀你的同行或同事，可是来的却是作家、医生、工程师、老师，和你不同行的人。”他答：“我们确实常宴请商界的朋友，不过海伦和我认为和不同职业的人相聚也是挺有意思的。如果我们老局限于和那些人相聚，岂不墨守成规，没有一点变化。

“此外，人就是我的生意。每天光顾的人来自各行各业，如果我们能多了解他们的兴趣、观点，我就可提供他们更好的商品和服务，以吸引他们购买。”

如何创造一流的环境？

①和各类的人接触，扩大你的社交范围。不要老是和同一群人混在一起，那产生无聊、枯燥与不满。想要成功，就必须了解人的心理。借着与一小群人接触，了解各种人的心态。

交新朋友，参加新社团，扩大你的生活圈。不同的人就像不同的事物，伸长你的触角，让你的生活多彩多姿，这是最好的思想粮食。

②和不斤斤计较的人为友。那些专门关心你家多大、有什么用具的人是没多大出息的人。注意你的心理环境，和那些关心正事、愿见你成功的人为友，和那些能鼓励你上进的人为

友。如果你选了思想狭窄的人为友，你渐渐地也就成了没有抱负的人。

我们是一个对食物中毒有高度警觉心的国家。

每家餐厅的老板都战战兢兢，预防食物中毒的发生，因为只要发生一次，顾客就望之却步。我们立了多少法律保障公众的健康安全，我们把毒药束之高阁，使孩童接触不到。我们尽可能地防范食物中毒，而且防范得非常好。

但另外一种毒药却是防不胜防，它的名字叫“闲话”。思想中毒和食物中毒不同点有二，第一点是一个影响脑，一个影响身体，另外一点是一个比较明显，而另一个常常中了毒还浑然不知。

思想中毒属于后者，常常中毒了还不知道。客观存在使我们思想狭窄，心眼变小，根据扭曲了对人的想法。当看见我们说闲话的人，我们感到内疚。思想中毒是百分之百不对的。

有人以为说闲话是女人的特权，这种想法是不对的，许多男人照样爱说闲话，每天你都会听到他们说“老板婚姻或财物有问题”；“比尔的成功是因为他争权夺利”；“约翰很可能被调职”；“汤姆能得奖是因为某些理由”；“他们为什么雇那个人”，接着闲话就来了“我刚听说……不为什么……我一点不觉得奇怪……他跟我说……这当然是极机密的……”

谈话在我们心理环境中扮演很重要的角色。有些谈话是健康的，它鼓舞我们，让我们有如沐春风的感觉，但有些谈话又让我们如处寒冬。

而有些谈话却如有毒的云雾，使你不能呼吸，使你生病，让你成为一个失败者。

闲话这正是这种有害的谈话，中毒的人逐渐爱上它，开始

论人是非。殊不知在成功者眼中，他们已日渐不再讨人喜欢，也不再值得信赖。

有一次我和几位朋友正在谈论班杰明·法兰克林，一个爱说闲话的人来，他一听我们谈论的主题，马上开始大肆批评法兰克林的私生活。不错，法兰克林是个令人瞩目的人，在十八世纪的某些作为也许丑闻杂志有兴趣大书特书，但那并不是我们要讨论的重点，我不得不庆幸当时我们谈的不是某个认识的朋友。

谈论他人？当然可以，但请只谈好的一面。

让我们说得更清楚一点：自由讨论，有关自己行业的谈话，或是其他的谈话都有其必要，它们都不能算闲话，也都具有建设的功能。你是否是个爱说闲话的人呢？

①我会散播他人的谣言吗？

②我常说别人的坏话吗？

③我喜欢听别人的丑闻吗？

④我都以事实来判断别人吗？

⑤我爱打听他人的谣言吗？

⑥我是否常对别人说“不要告诉别人”？

⑦我会保密吗？

⑧我批评他人是否感到不安？

正确的答案大家心里明白。

记住：拿斧头把邻家的家具劈得稀烂，并不能使你的家具看来好看。用语言把别人批评得一文不值，他并不能使你显得更好。

追求最好的：不论做什么事，包括你买的东西和受的服务，都是最好的。为了证明我这种想法是对的，有一次我要求

一群训练班的学员，每人举一贪小失大的例子。下面是一些例子：

“我从一家零售商那儿以极低价买了一套西装，我以为捡了便宜，结果那套西装穿不出去。”

“我的车该换一个自动档系统，为了省二十五块钱，我把车送进一家收费最低的修车厂，谁想新的系统只跑了一千八百英里，那家修车厂怎么也修不好。”

“我在一家便宜的地方住了几个月，那个地方真够脏，东西也不好吃，服务——更别提了，到那去的人都是些穷困潦倒的人。有一天，一位朋友在游说我和他到一家好餐厅去吃，我突然发现，只要多花一点钱，我就可享受那么好的食物、服务和吃饭的环境,这给了我一个大教训。”

另外，一个人为省点钱,雇了一个差劲的会计师，害他报税出了麻烦；一个人找收费低廉的医生看病，事后发现他的诊断错误。其他还有修理房子、住旅馆等等因小失大的例子。

当然我也常听人辩说：“我根本享受不起一流的享受。”最简单的回答是：从长远来看，享受第一流享受，反而比第二流便宜，这就是重质不重量。比方说，一双好鞋绝对胜于三双差劲的鞋。

人们下意识都以你的质来对你评价，所以养成重质不重量的观念，你会发现，重质有时往往更便宜。

▷培养致胜的环境

①重视环境。摄入身体的饮食影响身体的成长，摄入思想的食物影响思想的成长。

②制造有利的环境，不要让否定的抑制力，抑制你的成功。

③不要让没有意志的人阻挠你的上进，善妒的人恨见你胜过他们，不要让他们的计谋得逞。

④请教睿智成功的人，你的前途很重要，不要冒险去问失败者的意见。

⑤获取充分的心理阳光。交新朋友，寻求新鲜有创意的事做.

⑥把思想毒素由你的环境中驱走，不要说人闲话。谈论朋友好的一面。

⑦不论做什么，要求一流的，这是最好的方法。

第二章：自信是成功者的保障

需要全本请访问 www.ertongbook.com