

第1章

现实的习惯

现实是一切成功的基础，因此，为了使我在本书中讨论的观念、策略和信息对你产生最大的益处，你必须养成面对现实的习惯。除非是命运偶然的意外，否则积极的成果很少在那些对现实抱有错误理解的人身上出现。

虽然这一章里的很多观点看起来是显而易见的，但它们却可以导致不可名状的障碍，因为人类有对显而易见的东西视而不见的倾向。在理性上，我们可能赞成一个清楚明了的观点，但在需要行动的时候，我们却常常会忽略自己的理性，让感情主宰我们的行动。

我使用“感情”一词，因为现实是这样的：人们倾向于感情用事。问题在于，现实只不过就是真理，就像 17 世纪富有洞察力的实用主义耶稣会牧师巴尔塔萨·格雷西安所告诫的“真理为大众所痛恨”。人们不是热爱真理，而是在编造自己所热爱的真理。不幸的是，在现实世界中，这种具有危险性和欺骗性的手段只能导致挫折和失败。

实际上，大多数人生活在一个完全不真实的世界里。他们以

“自己希望世界是什么样子，而不是以世界其实是什么样子”为根据，从而在自己的头脑中创造出一个世界。我们多少都在某种程度上采取了这种人生哲学，就像幽默大师阿什利·布雷里安特曾经说过的：“我抛弃了对真理的追寻，而今在寻找一个美好的幻想。”

人们经常这样谈论事情：“但这是我的现实，现实是因人而异的。”错了。现实对于每一个人都是一模一样的。现实只有一个，区别在于每一个人对现实的理解不同。关于理解，我指的是正确解释周围所发生的事件的能力，能够把握真实和不真实、事实和虚构、行之有效和行之无效之间的差别。对现实的错误理解几乎总是破坏性的，有时候甚至是毁灭性的。

有一点绝对是根本：一个人要在理性上和感情上懂得，现实并不等于事物按照他所希望的方式存在，或者等于事物表面上所显现的样子，现实是事物的真实状况。对此没有区别能力的人会发现，要做出导致积极结果的决定，其实根本不可能。

原 理

在本章里，原理被视为自然规律的同义词，与人为的定律相反。多数人为的定律只不过是爱好和平的个体主权进行合法化侵略，它很少和自然、现实或道德的完整性产生任何关系。在成为永恒规律的意义上，人为定律——如帕金森定律——并不是真实的规律，它们只不过是对人类趋势的观测。例如，我们的第一手观测材料引导我们得出结论：随着收入的提高，开支趋向于增加。

自然的客观规律的最重要的性质是，它既不能够被创造出来，也不能够被改变。当人们拒绝接受规律只能被发现这一事

实，并且坚信他们能够创造自己的原理的时候，问题就产生了。以重力原理为例，假如艾萨克·牛顿从一棵树上把一个苹果投下 20 次，有 19 次落到地上，有 1 次往天上飞，那么他就不会在某个早上醒来之后，决定创造一个原理。当然，这个假设很可笑。相反，通过实验他发现，如果把一个苹果从树上投下 20 次，它就会落到地上 20 次。牛顿所做的是发现了重力原理，或者叫重力规律。

因此，原理就是现实的本质。它就是它自己，由我们来发现它。试图创造原理，这既是徒劳无益的，也是危险的。你当然有权利继续信仰自己愿意信仰的任何东西，但现实对此是无动于衷的。它会带来消极的结果，这种结果对善意的无知者和恶意的固执己见者一样残酷。现实从来不会由于好的动机而宽恕任何人。因此，在谈到关于现实的恰当观念时、一致性是根本。

成功的基本原理

有待发现的自然规律是无穷无尽的，但幸运的是，即使是要达到最宏伟的目标管理，你也没有必要详细了解宇宙的每一个规律。不过，有一个规律你必须完全通晓，必须在自己的所有事务中永远把它当做指南。我在此所指的是终极、永恒的自然规律，也是现实本身的基础：任何行动必定有结果。

假如我推你（一个行动），某些事情必定发生，也就是说，必定有一个结果。你可能跌倒，可能翘起，或者，至少你会感到身体上的压力。你也可能对我感到生气，一走了之，或回推我。问题在于，我不可能逃脱我的行动将要带来结果这一现实——无论多小的行动。当我欺骗自己相信，我推你而一点结果也不会产生时，我的生活就会出现問題。我相信，自己所采取的每一个行

动，最终都会产生一个可以预见的结果。

在物理学中，我们知道，每一个作用都有一个力量相等、方向相反的反作用。然而，随着年龄的增长，我更加相信在日常生活中（与物理科学不同），反作用的效果往往大于引发它们的作用。每当我们行为不当的时候，惩罚似乎总与“过失”不成比例。我的体会是，每一次都是以我不断为轻率或不恰当的行为付出代价而告终，每一次代价从表面看来，都是一笔附带沉重复利的付款单。

回报要花很长的时间才能得到，而且它在本质上可能是间接或隐蔽的，但回报总是有的。用象征性的语言来说，就是“你所做的每一件事情都进入了你生活的书本中”。这不一定具有宗教内涵，但我确信宇宙力量在起作用，它无情地把我们引向自己的行动所产生的结果。“善有善报，恶有恶报”。很多人任由自己被误导，因为他们的行为回报不是立刻产生的。当回报终于到来的时候，他们可能不会与它产生联系。或者，即便当回报立刻发生时，他们也可能忽略它与事先的行动之间的因果联系。

虽然多数人可能相信“任何行动必定会产生相应结果”这一原理的内在真实性，但我发现在着手处理生活事务时，很少有人会对此进行更多的思考，只是在大脑中一闪而过。问题是，为什么？为什么我们会忽略这样一个全能的、不可改变的原理？

错觉的世界

根据作家罗伯特·德洛普的解释，人们聚居于一个充满错觉的世界。人们的错觉使现实变得模糊不清，并对自己和他人产生危险。人们难得明白自己正在做什么或者为什么正在做这件事情。他的行动和信仰表明，自己生活在一种我称做的“醒梦状

态”中。

一个人迷惑另一个人的最明显的动机是为了个人利益。在某些情况下，错觉包括欺骗（在本性上是秘不可宣的）；在其他情况下，包括真实的过分热情（在本性上是无辜的）但无论意图如何，结果都是一样的：你由于受到迷惑而相信某些并不真实的东西。你心甘情愿地无视现实，接受不真实的东西作为现实情况的替代物。

除了被别人迷惑，还有自欺的问题。这种破坏性的行为可能是毁灭性的，可能引发的后果包括精神疾病、破产，甚至是战争。因此，任何人如果对获得有意义的财务结果，或者对获得任何一种有意义的结果认真负责的话，就必须形成仔细检验自己的行为 and 信仰的习惯，弄清楚自己正在享用的食物有没有撒上过分浓重的自欺调味品。

因此，养成现实习惯的第一步，是超越我们的错觉世界。错觉困扰着我们生活的每一个方面，无一幸免。以广告行业为例，它根本就是一个错觉的世界。有充分理由可以得出结论，多数广告成功与否取决于它能够在多大程度上使观众、听众或读者产生错觉。

有一句古老的推销格言说：“如果你想做得好，卖给人们他们需要的；如果你想发财，卖给人们他们想要的。”怎么做到？这很简单，就是把前景期待放到某些现实的事物中，如“走进万宝路的世界”。我们被动地做出推断，万宝路世界介于香格里拉和布里加东之间的路途上。一旦你到达那里，你知道自己将骑着一匹骏马，身穿粗犷的小山羊皮夹克，头戴牛仔帽，点着一根香烟吞云吐雾，看起来就像罗伯特·雷德福。当然，让这一幕情景发生的第一步，是要买一包万宝路。很现实，对吗？

现在，我知道你在想什么：谁也不可能愚蠢到被这种傻事迷

惑的地步。问题是：假如谁也不被迷惑，为什么烟草公司——更不用说无数的广告商——年复一年地推出这种广告？当然不会是因为结果太糟糕，导致他们处于破产的边缘！相反，他们高兴地意识到，人们生活在一个错觉的世界中，不断提供这些错觉使得顾客继续购买他们的产品，更符合他们的财务利益。

如果想开一家成功的广告公司，你必须记住这些已得到证实的、虚幻的游戏规则，如要推销啤酒，就要展示类似这样的场景：雅皮士们在海滩玩橄榄球，展示马术师的言行举止，或者建筑工人在从事有刺激性的活动，如焊接、开推土机或炼钢；要推销酒精饮料，就要展示性感的女人和身着燕尾服的英俊男人在壁炉边缠绵；要推销汉堡包，就要展示嬉戏的大人孩子，他们毫无缘由地开怀大笑。

人们希望身上更香，看起来更精神，感觉更好，变得更性感，工作更轻松，挣钱更多，玩的时间更多。实际上人们并不需要啤酒，不需要香烟，当然也不需要得到在 3 秒钟内时速达到 150 迈的卡车。那么广告商们怎么对付这种需求短缺呢？他们聪明地以人们想要的东西做伪装，把自己的产品推销出去。如果仅仅试图向人们推销他们需要的东西，很容易会以上破产法庭而告终。

另一方面，你的成功在很大程度上有赖于你的决心——决心形成与现实保持亲近的习惯，使自己不会成为错觉的牺牲品。

对事实的惧怕

1982 年，我写过一篇关于房地产业崩溃的文章，当时这种崩溃正日益显现出来。文章里我提到，1980 年夏天在一个财经研讨会上，听了一个著名房地产顾问的讲话，我就开始感觉到了

房地产业的崩溃前兆。他在接受房地产业何时发生萧条的提问时，用断然的自信语气回答道：“女士们，先生们，没有萧条、不存在萧条。我们的市场只是处于平静时期”

我当时没有提他的名字，因为我无意诋毁这个人或者与之辩论。我只是感到惊讶，一个表面上看起来有知识的人竟然会发表这种令人难以容忍的无知言论，他不仅对房地产泡沫，而且对总体的投资泡沫不懂装懂。简单的事实是，每一种投资泡沫迟早都会破灭用管理大师彼得·德鲁克的比喻来说，肥皂泡的寿命平均为 18 秒，投资泡沫的寿命平均则为 18 个月。

5 年以后，1987 年 5 月，这位出言不慎的房地产奇才申请破产，资产余额 100 万美元，债务近 300 万美元这里我要澄清的是，我不是开他的玩笑，也不是在责备他。我惟一的目的是告诫其他人，要警惕由于害怕事实而发生的自欺行为。

时常在多数人身上发生的事情是，我们被有关自己产品或服务的宣传牢牢吸引，完全拒绝承认浮在销售状况表面的事实。记住，人们几乎都不愿意听见事实的声音。如果事实使你的生意破产，谁会需要它？我们情愿通过无视事实而欺骗自己，即使我们只是成功地延长了不可避免的事情的发生时间。不幸的是，这样做我们肯定要遭受灾难性的远期后果。

不劳而获的强烈欲望

不劳而获的强烈欲望是人类本性的一个部分，起源于纯粹的自欺。在某种程度上，我们都具有不劳而获的欲望正是这种欲望，使赌博自古以来在多数国家成为全国性的消遣活动。政府部门对此了解得非常透彻，他们越来越多地借助于人们的赌博欲望，引诱他们参与国家发行的彩票，从中攫取更多的钞票当

然，这是很多州取消了赌马、赛狗、回力球游戏和卡西诺赌博后采取的一个补充措施。有了这样明确的许可，下面的事实就不会让人感到惊奇了：最近一个调查统计显示，多达 420 万的美国人赌博成瘾。

事实上，强迫性赌博是一种严重的精神疾病，它既危害患者，也危害他周围的人。它包含着最大的自我欺骗——相信不劳而获是可能的。它完全违背了自然规律。赌博最阴险的地方在于：与树上落下一个苹果不同，一个人可能真的手气不错，时不时赢上一把，这只能强化他的错觉，认为他在很长的时期内能赢钱。正是这个信念构成了一个完全虚假的现实观念，导致了消极的结果。

廉价市场

以不劳而获的欲望为基础的错觉，其另一突出的例子可以在廉价市场中看到，比较突出的有温哥华廉价市场、丹佛廉价市场和盐湖城廉价市场等。廉价市场就是“垃圾股票”（面值在 1 美元以下的股票）进行交易的地方。

假如伊万·伯斯基来盐湖城从事交易，他的下场就是以停车场为栖身之所。廉价市场的发起人有着连华尔街最狡猾的交易员也想不出来的诡计，还有将盗窃的想像力加以极至发挥的胆量。至今还没有人拍摄有关廉价市场的电影，其惟一原因是，经常看电影的人不会买票看这种电影，他们会认为故事太过牵强。

廉价市场的交易得以持续，就像在玩一出抢椅子游戏。每一种垃圾股的推销商承诺等下一批傻瓜一买进，他们就让相关者从股票中获利逃出。当然，我们都知道最后那批傻瓜们的下场如何。惟一的问题是，当游戏音乐停止，而且再也找不到下一个买主时，谁的手里会攥着满把的股票？

几年前，我在新奥尔良做演讲活动，一个朋友邀请我在一家一流的餐馆和一大群人共进晚餐。我的邻座是一位中年律师，他不但爱说话，而且还酒醉得很厉害，随着夜晚时间的流逝，他不断向我吐露真心话，讲述他曾卷入的一桩又一桩肮脏事。他谈起他和朋友最近做成的一笔垃圾股买卖。他喋喋不休地说着，不断地眨着眼，用胳膊肘触在我身上，我误以为他这是无法控制的痉挛。后来，我了解到，在路易斯安那州法国后裔中，眨眼或肘触的意思是：“我希望你明白我说的话”

我紧张地开始对他回眨眼睛，上下点头。每当我认为这位新结识的“知己”在期待一个微笑时，我就极力挤出一个来。而且，在专心聆听他天花乱坠般的谈论时，我毫不费力地把很多饭菜落到了我的西服、白衬衣和领带上。最后，这位律师同时给了我一个超级骗子式的眨眼和肘触，阴险地吃吃笑着，咕哝道：“股票达到适合的价格时，小老太太们就背上包袱了”

我迷惑不解，问道：“你怎么知道价格会上升？公司是做什么的？它赢利吗？”

律师咧开嘴笑着看我，好像我在跟他开玩笑，回答道：“朋友，公司做什么，赚多少赔多少，前景如何，这些对股票的价格毫无关系，价格由我们说了算。我们所要做的一切，就是在价格适合的时候把门打开，让那些小老太太们进来，其余的就成为历史了。”

当然，“小老太太”只是对容易上当受骗的人的委婉说法，他们会投资某家公司那些没有记录、前途难以预料的垃圾股票。我一直为表面上无穷无尽的大量预期购买者而感到惊讶，尽管电视里宣扬多少个关于垃圾股诡计的60分钟故事，他们仍在涌现着。只有和自欺（即以全能、不劳而获的欲望为基础的自欺）一样强大的力量，才可能使这种荒唐的诡计经久不衰。

当我参与一个“公开外壳”的时候，发现了垃圾股游戏步履维艰的事实。我曾经天真地相信，我能够把公司发展为一个合法的、有利可图的企业，但股票的推销商却另有主意。我涉足后不久，他们开始纠缠我“有所行动”（比如向股东们发表关于公司耀眼前景的声明），以帮助他们抬升股价。我坚定地拒绝之后，他们恼羞成怒，威胁说要让股票自由下跌。过了一段时间，他们认识到我的拒绝是不可妥协的，于是他们实施了威胁。结果是公司迅速而仁慈地被埋葬掉了。令人欣慰的是，我最深恶痛绝、最不愉快的经历过去了，结局公平而仁慈。

你也许会争辩说，购买垃圾股根本不是购买人的错，而是那些对问题股虚假宣传而误导他的人的错误。不过，懂得这一点很重要：假如不是人们的贪婪促使他们愿意受骗这一实际情况，这种宣传是不可能得逞的。他们简直是在对骗子大声疾呼：“对我撒谎吧，请对我撒谎吧。”而且，毫无疑问，他们身边从来都不缺少穿蓝色麂皮鞋的人的帮助。假如想堕落，你甚至可以建议阴暗处的垃圾股推销商提供有价值的服务，说一些他们愿意听到的话，在这个过程中让他们的天真自欺的泡泡破灭。（嗯……这真是堕落，不是吗？）

不管怎样，如果不加以控制，不劳而获的愿望可能就会形成严重的自欺事件，把一个有头脑的人彻底地和真实世界截然分离。因此，要谨慎行事，在处理任何财务状况之前，养成反复反省自己的习惯，确保自己没有受根深蒂固的不劳而获的愿望所驱动。

狂妄自大

在商业领域中，这种狂妄自大的破坏性病态的典型例子可以

在这样的人的身上看到：他在谈判的情形中，对自己带到桌上的东西有所错觉。犯这种错误的人结果经常是空手而归。如果你对自己在一笔交易中的贡献没有真实的把握，最可能的后果是，认真的人可能拒绝和你打交道；最坏的后果是，如果正在与你谈判的人认为你的提议很荒唐，你会使自己陷入左右为难的困境。换句话说，为了防止他放弃这笔交易，你也许不得不在实质上放弃原来的主张，在这种情况下，对方会想知道你可能在多大程度上放弃原来的主张。发生这种情况时，他就牢牢地把握了方向盘，因为你已经失去了在谈判初始故作姿态的伪装。

无论发生什么

当我们生活在一个好年头时，职业运动员会例行公事地要求对他们的合同进行谈判，不顾现存合同的合法约束。（有意思的是，运动员在坏年头时，并不愿意重新谈判来降低他们的待遇。）体育只是另一种商业，但因为职业的关系，运动员特别容易对自己产生伟大的错觉。他们往往高估了自己的价值，其严重程度有时候直接导致其职业生涯的结束。

在诸多案例中我想起了其中一个，就是全美棒球大联盟 20 世纪 70 年代末 80 年代初的天才运动员文斯·费拉加莫。作为洛杉矶公羊队的替补四分卫坐了几年冷板凳后，费拉加莫终于在主力四分卫受伤时获得了重大突破。从一开始，费拉加莫就一鸣惊人，第二年 he 率领公羊队获得了他们惟一一次超级联赛奖杯。他看上去就像名利殿堂的未来候选人——当然，倘若他的运动生涯能够以同样水平再保持八到十年的话。不幸的是，仅仅过了一年的好时光，他的朋友兼经纪人就要求将他的现有工资提高很多倍，并威胁说，如果费拉加莫的要求得不到满足，他就会到蒙特利尔打加拿大橄榄球赛。

头号错误就是在现有合同的基础上要求更多的报酬；第二号错误是企图对公羊队的老板乔治娅·弗朗捷勒采取强硬态度。在这个行业里，弗朗捷勒的身价为 10 亿美元。费拉加莫因未能留意现实世界规则的第 187 条而感到理亏：千万不要逼迫一个拿着大棒的家伙。如果你对老大友善，他也许会给你变得聪明的机会，你甚至可能最终得到你想得到的东西。但如果你要和他玩硬的，你可能就会被扫地出门。

费拉加莫离队以后，在加拿大过了非常糟糕的一年，然后灰溜溜地返回公羊队，就像谚语中一只夹着尾巴的小狗。他为公羊队打了几个赛季的比赛，表现平平，被转会到绿湾队，不久就在橄榄球赛场上消失了。天晓得他的天才橄榄球运动员的生涯会有怎样的转机，假如他只是在公羊队继续他的运动生涯——正如他的合同所要求的。

费拉加莫的故事是一个很好的例子，说明了成功和失败之间精确的界线。无论商业活动是橄榄球赛、房地产还是电脑业，原则和道德都有效力。原则是不会随着行业的不同而改变的。

自大一族

极端的狂妄自大可以在自大的人身上找到，他把大量的时间、精力和金钱花在力图使自己和别人相信，他就如同霍华德·休斯再生。自大一族的经典招数是放满了装饰品的豪华办公室。他几乎不知道这种炫耀对经验丰富、成功在握的人来说是一个危险信号，特别是当他的生意增长特别迅速的时候。

几年前，我和一个 30 出头的自大狂一起共进晚餐。我们在一起的目的是讨论我们正在计划中的一笔生意。他滔滔不绝地胡说八道，吹嘘他认识什么人、赚了多少钱、他是如何如何聪明，等等。在某种程度上，他俨然感觉（错误地）自己的谈话对象的

狂热程度也达到了发烧的地步，于是他大声嚷嚷道：“有三件事情我可以毫不疲倦地做——喝酒、赌博和性交”说实话，我当时都快打呵欠了。

然后，随着喇叭在他灌满了水的脑子里鸣响，他继续描述着自己令人畏惧的生意经，刻意强调说他定期乘坐自己的李尔喷气式飞机在东西海岸之间飞来飞去。当然，这不足以打动我——他晚生了太多年。早在 15 年前，在我的大脑也进水的时候，我也拥有一架李尔喷气式飞机。不过，实际情况是，我连自己的十速自行车款都差点付不了，更不用说付款买飞机了。当我眼看唾沫星子从这位年轻的自大狂的嘴角喷出时，我非常肯定到头来他的李尔喷气式飞机和自行车都会失去。现实世界规则的第 52 条：不要相信任何一个不到 40 岁就拥有李尔喷气式飞机的人。

天 真

几年前，我的侄子是一名股票经纪人新手，效力于一家大型经纪公司。他对我说：“罗伯特叔叔，我真不能相信，公司里那些业绩最好的家伙竟然欺骗他们的客户。”我笑了笑，问他保证，他还没有完全了解相对论。无论如何，由天真而激发的自欺大量存在于股票市场的业余股民（那些非全职涉足股票市场、但坚持“投资”股票的人）中。

要知道，我不是在谈论所谓的内部交易。其实，我不相信有内部交易这样一种东西。内部交易只不过是一帮监管人员的臆造。按照这个词语通常被使用的模棱两可的含义，每一个购买股票的人实质上都有内部交易的罪过。因为所有的买家，包括神奇的小老太太，都是在某人给他们提供的股票交易提示（公开或暗示）下购买股票的。

所以，伊万·伯斯基、丹尼斯·莱文斯，还有其他重量级市场玩家们何罪之有？问题本身就是幼稚的。当然，他们的罪过是找到更好的交易提示！充满物质气息的当代世界被嫉妒所燃烧着，当你敢于把游戏玩得比别人好的时候，你就有了蹲大狱的风险。

好了，别误解我。20世纪70年代我就认识伊万·伯斯基，那时他还是一个野心勃勃的年轻人，两眼紧盯岳父大人的财产。即便是那个时候，他也会咧开嘴笑，隔着办公桌对你说：“相信我——直到我把你牙齿上镶嵌的金片揭下来。”因此，我肯定没有把伯斯基或任何其他有罪过的股市玩主粉饰为圣人的企图。我惟一的看法是，虽然涉足股市没有任何过错，但自己必须小心谨慎，面对现实的游戏规则不要欺骗自己——这些现实可能相当残酷。挣到大钱的家伙都是聪明、敏捷并且冷酷无情的。

形成正确的现实观念

举这些例子的目的是为了加强一个观点：卓越的成功只有那些形成这样习惯的人才能获得，即摆脱时刻存在、永远充满诱惑的错觉世界。要形成这种至关重要的、根本的成功习惯，最大的障碍是不能将其有效地付诸行动。事实常常是严酷的，作为人类，我们相当自然地倾向于少受痛苦、多得快乐。我们不愿意让自己的虚幻小世界变得令人不安。

然而，如果你经常摆脱不了错觉，请记住与“行动必有结果”的规律相对应的一条重要原则：付出越多，收获越大。超越现实观念的代价是高昂的，因为对现实的把握越好，你所获的结果也越好。而你所获的结果越好，你生活的品质也就越高。

因此，很少有人能够总是获得有意义的结果。最普遍的一个原因，是人们不愿意经历在不屈不挠追求正确的现实观念的过程

中所产生的困难。

反省内心

要获得现实的正确观念，首先你必须形成严于律己的习惯。你必须为了问题的缘由虔诚地审视自己，这意味着你必须拒绝采取“移情”的办法。（在心理学上，有很多“移情”的概念使用这个术语时，我指的是那种审视别人而不是审视自己的行动，或由于我们自身的问题无法控制情况的发生。）

要获得这项工作的成功，需要极大的付出。它还需要约束力、睿智的诚实和甘愿服从追求长远成功的脆弱自我。这意味着，无论别人怎样对待你，你都必须问自己，怎么做可以避免问题。如果你把责任转移到其他人或其他事情上，你其实就告诉了自己，你不能够阻止同样的事情再度发生，因为你不能够左右这个问题。另一方面，你完全能够左右任何问题，假如你愿意从“怎样做能够避免问题再次发生”的观点出发，对它进行分析的话。

请对镜头轻轻挥舞一下拳头

就这个问题我再举一个例子，那是在我的第一本书登上畅销书排行榜后不久发生的。在我把原来的书名《商界现实中的一项残酷实验》改为《从威吓中求胜》的时候，我一点都没有想到这一举动的长远效果。我改书名的原因有一个，而且只有一个：希望吸引公众的注意力，提高书的销售量。结果当然是大获全胜，但我忘记了一个小问题：行动必有结果。

《从威吓中求胜》是一本关于如何防范别人的威胁的书，它的成功发行恰恰是大量同类图书迅速横扫乡村地区的导火索。由

于编撰这些图书的人没有时间、也没有欲望去阅读他们自己撰写的东西，（或者出于同样的原因审查他们所撰写的大部分东西，）一旦完书，他们就会尽快定稿了事。如此看来，加上我所做的全部润色工作，你会想，媒体至少应该每年在马基雅弗利生日那天给我寄一张贺卡。

早些时候，我有过一个模糊概念，应该考虑到余生要发生的事情。《时代周刊》想发表一篇有关“罗伯特·林格与‘《从威吓中求胜》现象’”的特写，写文章的记者说她需要我的一张近照来配发文章。我同意她派一名摄影师来我的办公室，结果摄影师给我拍了约 200 张各种姿态的照片。有那么多照片可挑选，我满心希望《时代周刊》会选出我看起来像汤姆·谢尔莱克的一张相片。

运气不好，就如同骰子从一开始就已经设置好了。拍摄开始时，摄影师对我说：“我们首先要让你放松一点。就保持那个姿势，做些滑稽的表情。这样，握一下拳头——就像这样（把他所想的演示一遍），对，好——握一下拳头。太好了！现在，就当玩耍好了，几个恐吓的面部表情（再次把他所想的演示一遍）如何？”我想这种随意逗笑有助于减缓紧张情绪，有利于更好地完成拍摄工作。

未加更多的思索，我尝试使自己从容不迫，并配合摄影期间的一次次“放松”，与摄影师开着玩笑，为他挥舞拳头，并做出各种扭曲的面部表情。我几乎不知道余下的拍摄工作完全是在装样子，因为他已经拍到了他想要的照片。

几周之内，我就上了《时代周刊》，带着恐吓的冷笑并紧握我的左拳。我恰好往左边看。紧挨我照片的一页是《权力！怎样获得和利用它》一书作者迈克尔·柯达的一张照片，他正好往自己的右边看，当然，他握的是右拳，咄咄逼人地“瞪”着我

我敢肯定，没有一个《时代周刊》的读者不认为柯达的照片和我的照片是在一起拍摄的，而且认为我们愿意——甚至渴望为那篇文章摆出那种姿势。其实呢？我和柯达从未谋面，直到这些照片在《时代周刊》登出半年以后，我们才在一次展览会上见了面。然而，在杂志上我们显然是两个彼此拳头相向的坏家伙，并为我们的坏招数洋洋得意。至少说，那是编辑得很好的两张小照片。有欺骗性？对，但……很巧妙。毋须多言，那篇特写的内容更具有误导性。

对我来说，花费余生的时间来抱怨媒体待我不公是一件容易的事。不过，在最初的震惊消失以后，我花时间客观地分析了当时的情形。我不得不承认，媒体并不是罪犯。把我的书名改为《从威吓中求胜》的，并不是媒体，媒体也没有把枪顶在我脑袋上，强迫我接受他们的采访要求。选择的权利始终在我手中，而我却做出了不考虑行动长远后果的决定。结果造就了“威胁者林格”的永久性形象。造成这种后果不仅媒体有份，很多自以为是作者和演说家也有一份，他们迫不及待地抓住这个机会不遗余力地对我进行了肆意抨击，以“提高”他们的形象。

大情景／小情景

我在商业世界中看到的最常见的移情例子，是在这样的人群中发现的，多年以来他们相信，要不是某某事情使他们受骗上当，今天他们就不会一文不名。这种对现实的错误理解能像癌症一样蔓延，如果不加以制止，结果将贻误终生。另一方面，对自己的反省能够为终生获得积极成果铺平道路。以一种健康的、真实的反应来回答别人对你的欺骗，就是要立刻问自己，“我能够做什么来避免将来和这种人打交道？”很多问题的解决方法也许只是在提高你理解别人的能力。猜一猜那是什么？就是你能够控