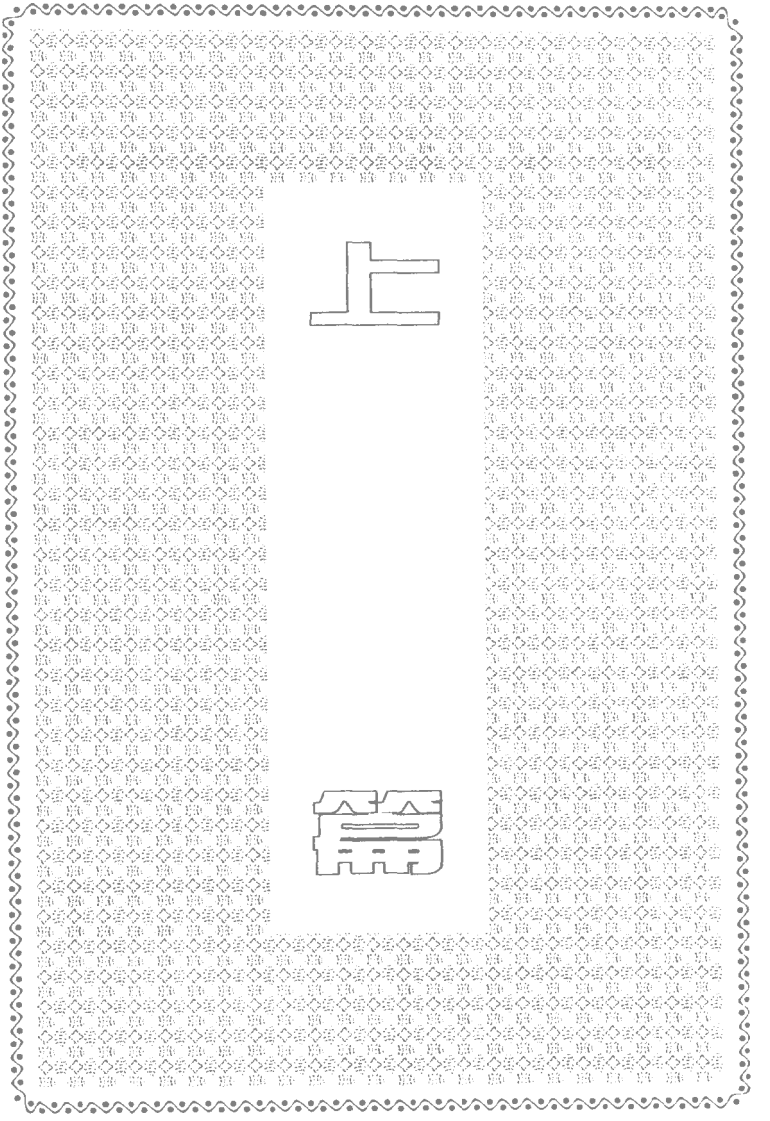


需要全本请访问 www.ertongbook.com

第一章　事业有成的感悟

一谈到“事业有成”，有人会联想到才能、机智、机会和运气等等。然而，你有没有想过，除此之外，还有没有其他因素影响着一个人的成功？

卡奈基认为，一个人事业上的成功，只有 15％是由于他的专业技术，另外 85％要靠人际关系和处世技巧。

关于“人际关系”、“处世技巧”，不知有多少专家和学者对其理论和方法进行过轮番炒作。细心的读者也许会说，这方面的著述我看过一大摞，为什么不像书中说的那样“灵”？

卡奈基也曾对此疑惑。他带着这一问题走访了当时很有名气的英国伦敦罗艾德保险公司。这家公司几乎是一夜成名。这家本来规模很小的保险公司，曾在很短的时间里便跻身于英国的大保险公司之列。卡奈基问其总裁成功的诀窍是什么？

“利用人们的忧虑，他们担心什么，我们就保什么。”

总裁先生的直言不讳，让卡奈基顿悟。

“忧虑”！正是这“忧虑”，它摧毁了人们多少美好憧憬！它无人不有，无处不在。破坏着人际关系的营造；影响着处世技巧的发挥；制约着事业的成功！

阅读本章，你将知道：

如何活得潇洒，又怎样走向成功！

第一节　忧虑是事业的“天敌”

你感叹过人生之难吗？你常被“忧虑”困扰吗？人生之难，难在何处？“忧虑”又如何去抗拒？一句“良言”能使你终身受益；一剂“妙药”能改变你一生；一把“钥匙”能开启你的“忧虑”之锁；事业有成，就在“今天”里。

一、终生受益的“良言”

卡奈基说：昨天的事，在昨天；明天的事，在明天。事业有成的人总是生活在“今天”里。

1. 生命的真谛

1937 年 5 月，艾菲尔太太的丈夫死了。留下了她孤苦伶仃一个人。当时，她不仅精神上遭受着打击，生活上也很拮据。她不得不当掉部分家产来维持生活。可是，没过多久又维持不下去了。在极度的消沉中，艾菲尔太太偶尔听说了卡奈基开设的智慧训练班。她抱着半信半疑的态度参加了训练。通过训练，她终于领悟到：一个人也许要活近百年，但他的生命里程是由每一天累加成的，而过好一天并不难。尽管生活中总会遭受一些灾难或不尽人意的事情，它们会引发人们失去常态，或处于对生命失去信心的境地，只要学会忘记过去，冷眼观未来，完全生活在一个独立的今天里，还有什么忧虑和烦恼呢？

艾菲尔太太醒悟到：她原来的不成功，完全是她自己的心情造成的。成天怀念丈夫，情绪低落；时时担心明天，精神颓丧。当然，谁也不会与这种精神状态的人打交道。

醒悟后的艾菲尔太太，根据卡奈基的建议，每天早上一起

床，就先对自己说：“昨天已经过去，明天还未来临，今天要好好地活。”

在接受过一段系统的训练后，艾菲尔太太成功地克服了心头的忧虑，精神饱满，对她所从事的推销工作充满热忱。后来，她成功了。她的事业扩展到了畅销书的营销上，不仅局限在一个州，她的业务延伸到了纽约、新泽西、马里兰、佛罗里达、佐治亚、新罕布什尔、缅因、马萨诸塞、罗得岛迪拉威、密西西比以及田纳西各州。成为当时全美最大的畅销书营销商之一。

看看艾菲尔太太的成功，再想想现实生活中，我们又有多少人还在为一些已经过去的事惋惜、沮丧和痛苦；又有多少人还在担心着明天、后天或者将来那些不可能发生的事情。这些无谓的忧虑，消耗了我们多少宝贵的聪明才智啊！

2. 凭胆量成功

1912 年的秋天，卡奈基 23 岁，这年他回到纽约，反复考虑之后，他决定发挥自己的演说特长，结合推销工作的实践经验，用白天时间写书，晚上开设“当众讲话训练班”赚取生活费，做一个对社会有益，自己能养活自己的人。但是，对这一人生的重要选择，卡奈基自己把握性并不大，深知面临很大的风险，他到一位朋友那儿取经。

这位比卡奈基年长并不乏睿智的朋友看了卡奈基一会儿，在一页纸上写下了一句话，从桌那边推到了卡奈基的眼前。许多年以后，一次卡奈基在对 2000 多听众发表演说时，复述了那位朋友写给他的那句话。这就是：“问题不在你能不能养活自己，而在你有没有胆量做出你的人生选择。”

成功后的卡奈基深有感触地说：“生命的快乐就在眼前。当你面临人生的选择时，胆量，将为你的成功助一臂之力。”

卡奈基的这一人生经历，使我们清楚地认识到，以往没有

达到的目标，很少是由于我们尝试失败后才放弃的，而常常是在尝试之前的选择时就因畏惧而放弃了。在所有的情感中，烦恼、忧虑、畏惧最使人丧失斗志，使人肌肉僵硬，麻痹人的头脑和意志。

我们说，人生的选择要凭胆量，并不是鲁莽蛮干。胆量，意味着审慎思考的决定。能挑 100 斤就不选 99 斤。

一位著名登山运动员说：“登山者偶尔会爬到只能上不能退的地方，有时是有意把自己置身于这种地方。当除了向上爬无路可走时，你就会一门心思地向上攀登。”可见，胆量，能产生一种紧张的生理反应状态。

胆量，被公认是精神力量，它们比物质力量更重要。可以肯定，在拓展生活的任何过程中，有选择就会有挫折和失败。胆量本身并不是成功的保证，但却是一个人要走向成功的必要条件之一。

有的人一生碌碌无为，并不是因其智商差。分析其原因，就是在人生的选择上缺乏“胆量”。他们经常为走过的路后悔，为将要走的路担心，不能生活在“一个完全独立的今天”里。

训练提示（问问自己，并写出答案）：

a 在人生的选择上，我是否忧虑过？

b 我是否经常在为将来担心？

c 我是否常为过去的事后悔？

d “活在完全独立的今天里”有道理吗？

e、我什么时候开始这样做——下星期，明天，还是今天？

二、克服困难的“灵丹”

卡奈基说：一个人在事业上能否取得成功，关键一点是看他在困难面前取何种心态。智者多思，方显其能。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

1. 卡瑞尔“灵丹”

卡奈基在对社会各界成功者的研究中发现，那些对社会做出过贡献的优秀人才，并非个个都天资聪颖，各方面条件俱佳。林肯是个农家子弟；海伦·凯勒是聋、哑、盲三位俱“残”。卡奈基一直在想，除了智商以外，还有什么因素在一个人的成功中起着重要作用。

有一天，卡奈基在纽约的一家工程师俱乐部吃午饭，碰上了卡瑞尔先生。这时的卡瑞尔已是纽约州塞瑞西市世界闻名的卡瑞尔公司的总裁。他成功的业绩是开创了空气调节器的制造业。

卡瑞尔先生坦然地对卡奈基说：“我原来就是一个很普通的工程师，是美国千百万个工程师中的一员。后来，我在自己开创的事业中成功了。有人夸我是‘一个很聪明的工程师’，其实，工程师都很聪明，这是大家都不怀疑的。为什么有的能干出点事情来，有的则一生平平？问题就在于，在困难面前，是否能保持良好的心态。”

卡奈基还了解到，卡瑞尔年轻的时候，曾在纽约州水牛城的水牛钢铁公司工作过。

有一次，卡瑞尔受公司委派，到密苏里州水晶城的匹兹堡玻璃公司去安装一台新型煤气清洁机。卡瑞尔一到密苏里州水晶城，很多事先没料到的困难都发生了。经过一番调整之后，机器还是不能使用。

卡瑞尔对自己的失败非常吃惊，这是他工作以来碰到的最大困难。觉得好像有人在他头上重重地打了一拳。一连几天查不出问题所在，他的胃和整个肚子都开始扭痛起来。连日来，他简直没有办法睡觉。根据他的判断，他认为再多花 5000 美金添加一个仪器可能使问题得到解决，可是万一还不成功怎么办？

卡瑞尔当时分析，即使最终安装不成功，也没有人会把他抓起来，或者把他枪毙，至多因此而丢掉眼前的工作。

在分析出最坏的可能性后，他就想办法使自己在必要的时候能够承受得住。卡瑞尔当时曾对自己说，这次安装如果失败了，会丢掉眼前的工作，但还可以另外再去找份工作。对于公司来说，因失败所耗掉的美金，还是付得起的。他们可以把这笔费用算在研究费用上，因为这毕竟是一种新技术。

当把眼前的困难分析到这个程度，卡瑞尔也就平静了下来，感到如释重负。

最坏的结果预料到了，并且也做好了接受的准备，接下来就是尽他自己的最大所能，将事情往最好处办，去改善那种预料到的最坏的结果。

卡瑞尔这样想，也是这样做的。在剩下的时间里，他努力找出一些办法，尽可能地减少面临的损失。他连续做了几次试验，最后发现恰恰是缺少添加的这个仪器具有的功能。难题终于解决了。卡瑞尔不但没有给公司多损失 5000 美金，反而为该产品的进一步推广解决了一大技术难题。如果当时卡瑞尔一直在困难面前担心下去，恐怕再也不可能做到这一点。因为忧虑的最大坏处就是会毁了人们集中精力的能力。我们忧虑的时候，我们的思想会到处乱转，而丧失所有的做决定的能力。当我们面对现实，保持良好的心态，对困难问题进行冷静分析时，当我们强迫自己面对最坏的可能性，而在精神上先接受它之后，我们就能够衡量可能发生的情形，使我们处在一个可以集中精力解决问题的位置。

当我们接受了最坏的可能性之后，我们就不会再担心损失什么，也就是说，一切都可以顶得住。这时思想上就会马上得到轻松，创造性的思维也就随之开始活跃了。

“先接受最坏的情况，再往最好处去努力。”这就是卡瑞尔为大家发明的克服困难的“灵丹”。

2. “灵丹”的验证

经过卡奈基的进一步归纳总结，认为“卡瑞尔灵丹”所提供的方法，不仅可以用来克服困难，把它用在日常生活、工作中的一些突发事件的解决上，也会同样奏效。不久，卡奈基就在他新开的训练班上向学员讲授这一“灵丹”的应用方法。下面这个例子，就是一位学员在接受训练后，自己工作中的一段亲身体验。

汤姆先生是芝加哥一家石油公司的老板。拥有十几辆运油的卡车和许多工作人员。在那个时期，美国物价管理委员会对汽油等油料管制的相当严，每一家经营石油的公司所能提供给每一个顾客的油量都是有限制的。

有一天，有个自称是政府调查人员的人来找汤姆索要一个5000美元的红包。说他拥有汤姆公司运货员贩卖油料的证据。并且威胁说，如果汤姆不给钱，他就要把证据转交给地方检察官。虽说这事跟汤姆个人无关，不过，他也知道法律规定，公司对自己员工的行为应负有连带责任，况且万一案子打到法院，新闻媒体一妙作，这种坏名声就会毁了他的生意。

汤姆担心得生病了，三天三夜吃不下睡不着。他一直在这件事情里打转。他是该付那个5000美元的红包？还是该跟那个人说，你爱怎么干就怎么干吧。汤姆一直下不了决心，每天都做噩梦。经人介绍，他参加了卡奈基的智慧训练班，得知了“卡瑞尔的故事”。于是，他试着按卡奈基的要求解决自己面临的突发事件。

他问自己：

“如果我不肯付那个红包，那个勒索者把证据交给地方检

官的话，可能发生的最坏情况是什么呢？”

答案是：“毁了我的生意。最坏不过如此。我不会被关押起来。可能发生的，只是我的信誉会受到一定的影响。”

接着他又问自己：“生意毁了，你在心理上能接受这一现实吗？接下去又会怎样呢？”

他对自己说：“生意毁了之后，再找另外的差事做。这也不是无路可走了，我对石油知道得很多，有几家大公司可能会雇用我……”

汤姆经过自己这一问一答，他开始觉得好过多了。三天三夜来他的那份担心开始消散了。随后他的情绪稳定了下来。他的思维也开始活跃起来。

他想到应该听听自己律师的意见，于是第二天一清早就去见律师。

律师叫他去见地方检察官，把整个情形告诉他们。汤姆照律师的话做了。当他说出原委之后，出乎意外地听到地方检察官说，这种勒索的案子已经连续发生好几个月了。那个自称是“政府官员”的人，实际上是警方正在通缉的罪犯。当汤姆为了无法决定是否该把 5000 美元交给那个通缉犯而担心了那么长时间之后，听到检察官的这番话，真是松了一大口气。

训练提示：

如果你的生活中遇上了大的困难或难题，就这样问问自己：

a、可能发生的最坏情况是什么？

b、如果不可避免，就接受它。

c 但我要尽可能想办法改善这最坏的情况。

三、忧虑之锁的“钥匙”

卡奈基说：忧虑像把锁，它能把人“锁”得心慌意乱。打

开忧虑之锁的“钥匙”是：看清事实，分析情况和付诸行动。

1. 看清事实

在复杂的世态面前，如果一个人能够把他的所有时间都用在以一种很超然、很客观的态度去找寻事实的话，他的忧虑就会在他知识的光芒下，消失得无影无踪。

要那样做并不是一件简单的事。当我们忧虑的时候，往往情绪激动，不过，有两个办法，有助于我们看清事实：

a 在搜集各种事实的时候，当作不是在为自己搜集这些资料，而是在为别人，这样可以保持冷静而超然的态度，也可以帮助自己控制情绪。

b 在试着搜集造成忧虑的各种事实时，有时候要假装是对方的律师，换句话说，也要搜集对自己不利的事实，那些有损自己的威望和自己不愿意面对的事实。

把两边的所有事实都写下来，通常能够发现，真理就在这两个极端的中间。这就是我们要说明的要点。

2. 分析情况

在一个人遇到棘手的问题时，即使把相关的事实都搜集起来，如果不加以分析和诠释，对问题的解决也丝毫没有用处。

卡奈基解决棘手问题的经验是：先把了解到的所有事实写下来，再做分析。事实写到了纸面上，看上去就能一目了然。把我们的问题明明白白地写出来，有助于我们得到一个合理的决定。正如吉特林所说的：“只要能把问题分析清楚，问题就已经解决了一半。”

李区菲是一个在远东地区非常成功的美国商人。1942 年，李区菲先生在中国上海的一段亲身经历，恰巧验证了卡奈基在棘手问题处理上要分析情况的主张。

李区菲当时是上海亚洲人寿保险公司的经理。日军轰炸珍

珠港后不久，占领上海的日军派来一个所谓“军方清算员”来清算上海亚洲人寿保险公司的财产。在这种事情面前，由于当时特殊的历史背景，李区菲是一点办法也没有。要么，就跟他们合作；要么，就不予合作，而不合作，也就等于死路一条。

万般无奈，李区菲开始有所保留地与日本人“合作”，在交上去的清单中少填了一笔 75 万美金的保费，因为那是与上海公司资产无关的香港公司的收入。不过，这笔保费还是被日本人发现了，他们蛮不讲理地大发雷霆。显然，李区菲面临着死亡的威胁。当回忆起这段经历时，李区菲说：

“当时我怎么办呢？我在礼拜天下午听到这个消息，如果我没有可以解决问题的方法，我一定会吓坏了。

“我按照自己多年来的习惯行事，直接回到上海基督教青年会我住的房间，取出我的打字机。我打下：

a、我担心的是什么？

我怕明天早上会被关进宪兵队里。

b、我能怎么办呢？

①可以尝试着去跟那位负责清算的日本海军上将解释。可是他‘不会说英文’，若是找个翻译来跟他解释、很可能会让他火起来，那我可能就是死路一条了。因为他是个很残酷的人，我宁愿被关在宪兵队里，也不愿去跟他解释。

②逃走。这点是不可能的，他们一直在监视着我。我从基督教青年会搬出搬进都需要登记，如果打算逃走的话，很可能被他们抓住而枪毙掉。

③留在我的房间里，不再去上班。但如果我这样做的话，那个日本海军上将就会起疑心，也许会派兵来抓我，根

需要全本请访问 www.ertongbook.com

本不给我说话的机会，而把我关进宪兵队里。

④礼拜一早上，照常到公司去上班。如果我这样做的话，很可能那个日本海军上将正在忙着，而忘掉我那件事情。即使他想到了，也可能已经冷静下来，不会来找我麻烦。要是这样的话，我就没问题了。甚至即使他还来烦我，我仍然还有机会去向他解释，所以应该像平常一样，在礼拜一早上到办公室去，好像根本没出什么事，可能给我个逃避宪兵队的机会。

“等我把所有事情都想过，决定采取第四个计划，像平常一样，礼拜一早上去上班之后，我觉得大大地松了一口气。

“第二天早上我走进办公室的时候，那个日本海军上将坐在那里，嘴里叼着根香烟，像平常一样地看了我一眼，什么话也没说。六个礼拜后，谢天谢地，他被调回东京去了，我的忧虑就此告终。”

李区菲之所以能捡回一条命，大概就因为在那个礼拜天下午坐下来写出各种不同的情况，和每一个步骤所可能带来的后果，然后很镇定地做出决定。如果他没有那样做的话，他可能会忙乱，或者是迟疑不决，而在紧要关头走错一步。要是他没有分析问题，达成决定，那整个礼拜天下午，他就会急得心乱如麻，那天晚上他也睡不着觉，礼拜一早上上班的时候，也很可能满面惊慌，光是这一点，就可能引起那个日本海军上将的疑心，而对他采取行动。

一次又一次的经验证明，分析情况的确有莫大的价值。我们都是因为不能达成既定的目的和不能控制自己，老在一个令人难过的小圈子里打转，才会造成精神崩溃。李区菲发现，旦很清楚、很确定地达成一种决定之后，再多的忧虑都会消失。

3. 付诸行动

詹姆斯说："一旦达成决定，当天就要付诸行动，同时要完全不理会责任问题，也不必关心结果。"他的意思是说，一旦你以事实为基础，达成了一个很小心的决定，就付诸行动，不要停下来再重新考虑，不要迟疑、担忧和犹豫：不要怀疑自己，否则会引起其他的怀疑、造成忙乱和忧虑；不要一直回头去看。

训练提示：

当你遇到担忧的事情时，这样问自己：

a 我担忧的是什么？

b 我能怎么办？

c 我决定怎么做？

d 我什么时候开始做？

四、事业成功的"门径"

卡奈基说：有些决策人，被部下的请示搞得头脑一团糟：有些人，因一时事业受挫而心灰意冷。他们不知道通向事业成功的"门径"是什么。

1. 决策人的"门径"

欧利津是一位无线通讯公司的老板。15年来，他几乎每天都要花一半的时间开会和讨论问题。他成天被一些事务性的工作搞得很紧张，在椅子上坐立不安，在办公室里走来走去，与人辩论，不停地参加各种会议。每到晚上，他都是筋疲力尽。带着疑问，有一天，他去向卡奈基咨询。卡奈基告诉他，问题很好解决，学会做帅才，可以减少那些花在会议上的四分之三的神经紧张。卡奈基帮他拟定了一个恰好能做到这一点的计划。经过欧利津的应用，他的办事效率、健康和快乐，都收到了意想不到的效果。

下面就是这份计划的实施过程：

第一，立即停止 15 年来他们会议所使用的程序。即：不管大事小事，必开会讨论；部下汇报情况，然后再问：我们该怎么办？

第二，订下一个新的规矩。任何一个想要汇报工作的人，必须先准备好一份书面报告，回答以下 4 个问题：

a 究竟出了什么问题？

以前他们在这种会议里，通常花上一两个小时，还没有弄清楚真正的问题在哪里。他们常常一开会就开始讨论，却不肯先清楚明白地写出他们的问题是什么。

b 问题的起因是什么？

以前在这种会议上浪费了很多时间，却没有清楚地找出构成问题的基本情况是什么。

c 这个问题可能有哪些解决的方法？

在以前，会议里有一个人建议一种解决方法，另外一个人会跟他辩论，大家发起火来，常讲到题外去。而开完会时，还没有可以解决问题的方法。

d 你建议用哪一种办法？

以往跟老板一起开会的人，会花上好几个钟点为一种情况担心，不断地绕圈子，从没有想过所有可能的解决方法，然后写下来：这是我建议的解决方案。

新计划实施成功，欧利津这样总结道：

“现在，我的手下很少把他们的问题拿来找我了。为什么呢？因为他们发现，为了要回答上面的四个问题，他们得把所有的事实搜集起来，把他们的问题仔细地考虑过，在他们做过这些之后，他们会发现四分之三的问题，都不必再来找我商量。因为最适当的解决方案，会像面包从烤面包机里跳出来一样的跳

出来。即使是在那些必须跟我讨论的情况下，所花费的时间也不过是以前所花的三分之一，因为讨论的过程非常有秩序而合逻辑，最后都能得到很明确的结论。”

2. 普通人的“门径”

毕吉尔是美国著名的保险业巨子。很多年以前，在他刚开始推销保险的时候，对自己的工作充满了无限的热忱和喜爱。后来，毕吉尔在上门推销保险时，遭到了一位姑娘的蔑视。使他感到非常气馁。他开始看不起自己的工作，甚至想要放弃。他几乎都要辞职了，这时碰巧他遇到了卡奈基。卡奈基帮他认真地分析了他的思想状况和心理矛盾。肯定了他的优点，指出了他的不足。建议他运用一些有关人生的原则，静下心来，好好想想，然后再做出决定。

在一个礼拜六的早晨，毕吉尔坐下来，认真地分析了自己思想波动的根源所在。

首先，他认识到，问题并不是出在那位姑娘身上，那位姑娘对自己的行为态度，只是引起思想波动的导火线。根本原因还在于自己推销成绩的平平。

于是，毕吉尔又进行了深入的分析：

a 首先问自己：问题到底是什么？问题是：他去访问过那么多的人，可是成绩并不够好。他似乎跟那些可能的顾客都谈得很好，可是到最后快要成交的时候，顾客就会跟他说：啊！我要再考虑考虑。毕吉尔先生，以后再说吧。于是他又要再去找他，浪费掉不少的时间，使他觉得很颓丧。

b、他又问自己：有什么可能的解决办法。为了得到问题的答案，毕吉尔先研究以前的事实。他拿出过去 12 个月来的记录本子，仔细看了看上面的数字。发现他所卖的保险里，有 70% 是在第一次见面就成交的；另外有 30%，是在第二次见面的时

候成交的；而只有 7% ，是在第三、第四、第五次……等等，才成交。换句话说，毕吉尔的工作时间，几乎有一半浪费在实际上没有成效的业务上。

c 那么答案是什么呢？答案很明显，毕吉尔立刻停止第二次以后的所有访问，把空出来的时间，用来寻找新的顾客。结果真是令人难以相信：在很短的时间里，他就把平均一次赚 2.80美元的成绩，变成了 4.27 美元。

毕吉尔是美国最著名的人寿保险推销员，分析问题使他步上了成功之路。

训练提示：

你有长期难以理清的心烦之事吗？

如果有，请这样问自己：

a 问题是什么？

b 问题的原因是什么？

c 可能解决问题的方法有哪些？

d 你建议用哪一种解决的方法？

第二节 忧虑是精神的“蛀虫”

忧虑，摸不着，看不见，却能钻“心眼”，蛀“精神”；事业有成，需善待小事，避免“杞人忧天”；要接受现实中的“不可避免”。

一、如何面对精神打击

卡奈基说：当精神遭受重大打击时，要学会尽快将忧虑撵出你的思想。专注地干事和让自己忙着的方法特别灵。

1. 专注一件事

道格拉斯先生不止一次在生活中遭受不幸，而且都是致命的打击。第一次是他 5 岁的大女儿，一个非常可爱的小女孩因病死了，他和他的太太痛苦万分。 10 个月后，他的第二个刚降生 5 天的小女儿又夭折了。这接二连三的打击，重得使他们夫妇二人几乎难以承受。他们成天睡不着，吃不下，无法强制自己休息或放松。他们精神颓丧，生活下去的信心也丧失殆尽。他曾求助于医生，但无济于事。那种因悲哀给他的精神压力，是常人无法想象的。

值得庆幸的是，他 4 岁的儿子教了他如何把忧虑撵出自己思想的方法。有一天下午，道格拉斯呆坐在家里正为自己难过的时候，儿子问他：“爸爸，你肯不肯为我造只小船？”他实在没有兴致去造只小船。事实上，他根本就没有兴趣去干任何事情。可是他的儿子是个会缠人的小家伙，他不得不顺从儿子的意思。

道格拉斯坐下来，开始为他儿子做小船。造那条玩具小船大概花了他 3 个多小时。等到那条小船造好之后，他发现用来造船的那 3 个多小时，使他这么多天以来第一次有机会放松他的心情。这 3 个多小时里一心造小船，他什么都没想。

这个大发现使他从深深的忧虑中惊醒过来。这件事使道格拉斯想了很多，这也是他这么多月以来第一次开始理智的思考。他发现，如果一个人忙着去专注地做一些需要计划和思想的事的话，就很难再去忧虑了。对他来说，在造那只小船的过程中，就把他的忧虑整个都赶跑了。

发现这一方法后，他决定让自己不断地专注做事。第二天晚上，他巡视屋子里的每个房间，把所有该做的事都列成一张单子。有好些小东西需要修理，比如书架、楼梯、窗帘、门锁、

需要全本请访问 www.ertongbook.com