# 第一章

# 每个人都是强者

需要全本请访问 www.ertongbook.com

# 激发自己的潜能

在我们每个人的生命中，都会面临许多害怕做不到的时刻，因而画地自限，使无限的潜能只化为有限的成就。

许多年前，重量级拳手吉姆在例行训练途中看见一个渔夫正将鱼一条条地往上拉。但吉姆注意到，那渔夫总是将大鱼放回去，只留下小鱼。吉姆好奇地上前问那个渔夫为什么只留下小鱼，放回大鱼。渔夫答道：“老天，我真不愿这么做，但我实在别无选择,因为我只有一个小锅子。”

你可能会大笑，但他实际是在讲你呢！许多时候当我们想到一个大的主意时，往往会告诉自己：“天啊!可别来个这么大的 我只有一个小锅子呢!”我们更常常自我安慰道：“更何况如果是一个好主意，别人早该想到了。就请赐给我一个小的吧！不要逼我走出舒适的小圈子，不要逼我流汗。”

在我们每个人的生命中，都会面临许多害怕做不到的时刻，因而画地自限，使无限的潜能只化为有限的成就。

下面这个例子是关于这个道理的典型故事（两个推销员的故事）。

有两个人，一个人一年到头挨家挨户推销产品，最后挣了两万元；另一个人花了一年时间设计并发动了一次技术改革，这一举动，使公司获利两千万元。俩人所花时间相等，可是第一个人总是担心银行的贷款，另一个人很快得到提升，同时拿到一笔数目相同的资金。

究其原因是两个人的努力程度不同，第一个人盲目地工作。他很勤奋，他很自觉，他完成了自己的工作任务，他满足了他的上司。

另一个人则是使用时间。一年中他在工作时不仅动手，而且动脑。他把工作既当成任务也当成机遇。他意识到自己有成功的希望并潜心去发展它。他正确评估自己的能力，集中精力去发展他所做好的一切。他观察到在仅仅能干与干得十分成功之间没有多大区别，并决定去弥补这种差异。当他遇到困难，他没有诅咒，而是尽力解决；他寻找需求，力求给予满足；他注意到任何办公室里所做的事情都多以语言交流为基础——书面语言和口头语言——他就开始学习掌握语言技巧；他发现事业上最有价值的能力莫过于在多数场合做出正确决定的能力，所以他就潜心研究决策法；他明白不管做任何事情，办法都不只有一个，他会永远铭记这一点。

他尽力让别人需要自己，结果他成了必不可少的人。

第一个人并不缺乏努力拼搏精神，如果拼搏意味着咬紧牙关、紧锁双眉和愿意苦干的话，但他没有成功，因为他接受了别人给予的工作的局限性。

同样的惰性折磨着多数人，对于眼前的任务他们没有远虑。有人是因为不知如何应用自己具有的能力，有人尽管雄心勃勃，但对如何发挥这些能力却只有一个模糊概念。

这与其说是没有决心，倒不如说是缺乏想象力。对于采取哪些措施使他们感到迷惑，其结果是：他们常常对自己或对他人或对“制度”满腹牢骚，对自己的潜能画地自限，又因为不知如何消除这一影响而灰心丧气。

成功者总是重复着儿童读物《能干的小引擎》中的主题“我想我能,我想我能。”

人们常常在自己生活的周围筑起界线，要么他们就生活在别人强加给他们的局限里。这些局限通常是家人朋友强加的，有些是自己强加的。他们同兄弟姐妹一起得到抚养，他们头脑中可能已经留下哥哥或姐姐的阴影，他们穿的是现成的旧衣。也许他们的父母动不动就开口骂人，或者漠不关心，或者一生忙碌，无暇给予他们每个孩子所需要的慈爱、关心和鼓励。结果，他们缺乏自信心，难以表达自己，也难以发挥自己的潜能。

我们中有很多人给自己套上限制，我们在一生中不会超过父母，我们反应迟钝，我们缺乏别人拥有的潜能和精力。那么无疑我们就承认我们实现不

了一些目标。

你可能一直认为你现在的一切都是命中注定的，现实的一切不可超越，不管你持有此观点的时间多长，你都是错的。你可以通过改变自己的态度和习惯来改进自己的生活。我们中的许多人应更为成功，但我们在生活中失去很多，因为我们会安于现状，这比我们能取得的一切少得多。

但是，首先必须意识到这一点，你必须见那个可能的你。

有个乞丐每天都在街上坐着，他的对面是个艺术家的画室。艺术家从窗口给乞丐画了一幅肖像，有一天叫他去看这幅画。刚开始，乞丐没认出是他自己。接着，他慢慢认出来了，他半信半疑地问：“那是我 那可能是我吗 ?”

“那是我所见到的那个人。”艺术家答道。

乞丐盯着画看了好一会，然后说：“如果那是你见到的人，那么，他就是我。”

人的潜能犹如一座待开发的金矿，蕴藏无穷，价值无比，而我们每个人都有一座潜能金矿。

并非大多数人命里注定不能成为“爱因斯坦”，只要发挥了足够的潜能，任何一个平凡的人都可以成就一番惊天动地的伟业，都可以成为一个新的“爱因斯坦”。

12 岁的牧羊女贞德就相信自己能够率领法国军队抵抗英国。她的信念如此强烈，17 岁时她到查理王子面前说明她的信念，查理王子被她说服了，给

需要全本请访问 www.ertongbook.com

了她一套盔甲和一支军队。贞德领导法军打败了向来未尝败绩的英军。

让我们再重复一遍，对潜能的强烈信念是世上最强的力量之一，不论情况多恶劣，障碍多难克服，你的信念都会告诉你，其中必有解决之道。你的盔甲可能是听诊器、打字机或是麦克风；你的宝剑可能是耐心、不自私或者永不懈怠的态度。

成功是由一群平凡的人以不平凡的决心达到的，但这并不简单，有价值的成就通常都不容易取得。一位心理学家说，多数情绪低落，不能适应环境者，皆因对自己缺乏信心，没有对潜能产生强烈信念。

威伯福斯就是一位对潜能有着强烈信念的人。英国政治家威伯福斯厌恶自己矮小，名作家威斯韦尔有一次去听威伯福斯演讲，事后对人说：“我看他在台上真是小不点儿，但是听他演说，越说似乎人越大，到后来竟成了巨人。”这奇矮的人终生病弱。医生叫他吸鸦片烟，以维持生命，历时 20 年，他却有本领不增加每日吸食的剂量。他反对奴隶贸易，英国废止奴隶贸易制度，多半是他的功劳。

# 机会来自于决断力

人人都知道大发明家爱迪生的成功事迹，他用了毕生的时间寻求机遇。通过把他的每一个想法付诸实践，他抓住了大部分的机遇。在他身上，直觉和决断能力得到了极好的发挥。

威廉·菲浦思，一个来自缅因州的牧羊男孩，有一天，刚跟造船木匠学完手艺，正在波士顿大街上闲逛。他偶然听到了几个水手在谈论一艘在巴哈马岛附近海域沉没的西班牙船的事情。据水手们说，船上载有大量的钱财。男孩下定决心要找到那艘沉船，并且立刻就开始了行动。在历尽了千难万险之后，他终于成功地找到了这批遗失的宝藏。

水手们只是在空发议论，而这个年轻人却是实干。这说明他是一个有决策能力的人。在那个古希腊雕像‘ 时不我待 ’的故事中,你还记得关于如何抓住机会的描述吧。如同很少人具有洞察力，能在别人什么都看不到的情形下，发现好的东西一样，能够在机遇来临的时候，知道如何去把握住机遇，具备我们所

说的能够决定成败的决策能力的人也并不多。

当亚历山大大帝向达尔菲的女祭司问卜的时候，那一天不是一个吉利的日子，所以女祭司拒绝去神庙。亚历山大大帝强迫她进行问卜。她对他说：“我的孩子，你是无敌的。”对于亚历山大而言，这就是最好的神谕，因为他的确是不可战胜的。

乔治·艾略特曾这样问道：“对于一个不能利用机遇的人而言,机遇又算作什么呢？”

那些取得卓越成就的人都是那些能够发现机遇，并能真正把握住机遇的人。

俄亥俄州克利弗兰特的一个名叫詹姆士·雷德的摄影师的经历可以证明这一点。一天，他偶然从一张德文报纸上读到了一条消息，说波希米亚的艺术家发明了一项新的工艺，就是用一种先进的仪器对底片进行润色，这样可以去掉作品中的疵点。詹姆士马上到波希米亚聘请了一名艺术家，并迅速把这项新技艺引入到了自己的摄影业之中，取得了巨大的成功。他在第一时间里抓住了这个机遇，并最大程度地利用了它，他马上为自己的新摄影技术作广告，并且拓展了业务。在波士顿举行的一次摄影展上，他赢得了美国最有名的一项摄影奖。

另外一个例子是车床工托马斯·库克的故事。为了去莱斯特参加一个戒酒会议，他要徒步行走 15 里地。就在他走在路上的时候，他突然灵机一动，想到一定可以很容易地劝说铁路公司为这些与会者专门开一列专车。结果是他开展了一项铁路短途客运

业务。现在的托马斯·库克已经是一个举世闻名的公司了，而这个公司就是当初托马斯独自走那 15 里路的结果。也许还会有其他一些人有过这个念头，但是托马斯·库克与他们的不同之处在于，他把它付诸了实践。

在最早期的棉纺业中，一些小的纤维总是粘在线轴上，人们不得不经常停下机器来清除它们，这浪费了大量的时间，使生产者损失很大。罗伯特·皮尔的父亲注意到，他的一个纺织工人的机器总是全负荷运转，从来没有停下来过。

一次皮尔先生问工人迪克：“监工告诉我说，你的线轴总是干干净净的，你是如何做到这点的？”

“他们就是那样的。”迪克回答道。

“迪克,你是如何使他们做到这点的？”

“哈哈，皮尔先生，这是一个秘密，如果我告诉了你，你不就变得和我一样聪明了吗？”

皮尔笑着回答道：“的确是这样，但是如果你告诉我的话，我会给你一些奖励。你能让我所有的织布机都和你的一样吗？”

“老板，我可以让每一部机器都像我的那样不会停下来。”迪克回答。

“好,那我该给你什么作为奖励呢？”皮尔问道。

“每天给我一杯啤酒,我就告诉你这个秘密。”

“好的，”皮尔同意了。迪克趴在皮尔的耳边小声说：“在你的线轴上涂上粉笔末！”这就是这个天大的秘密的内容。随后，皮尔先生走在了他所有竞

争者的前面，他制作了一批机器来给他自己机器线轴上粉笔粉。迪克也因此而被奖励了一笔钱，而不是啤酒。他的这个小小的点子，使世界节省了几百万美元。然而，如果不是皮尔先生的直觉和决断能力，人们可能永远也无法知道这个方法。

再举一个例子吧。潘诺斯高特的一位女士，现在能生产 12000 双棒球手套。“我在 1864 年开始经营自己的生意，那时候我只有 40 美元的资本，厂房也只是一间 15～20 平方米的小房子。我所在的只是一个小镇，没有太多的就业机会，许多妇女都闲着无事，可以随时编织东西。第一年的时候，我没有用我那 25 镑的纱，但是我还是组织了 1500 人来从事我的编织生意。1882 年的时候，我买进了一批机器，这使我的做工成本从每双 25 美分一下子降到了 6 美分。”潘诺斯高特女士和她的那些邻居最大的不同之处在于：潘诺斯高特女士能够去做别人只是想一想的事情。

事实也总是这样。危地马拉城的约翰·奈特在 1860 年时，还只是阿拉巴马州的一名黑奴。得到自由之后，他成为一名码头工人，负责为一个公司装运来自中美洲的水果。在工作中，他开始考虑自己作为一个水果种植者单干的可能性。在与他一起工作的码头工人想都不敢想的时候，他把这个想法付诸了实践。他从危地马拉政府手里买了 5000 亩土地，并与新奥尔良州的水果商达成了协议，他们每年进口价值 200 万的危地马拉水果。从那时起，他

就成为了一个咖啡种植者和水果批发商。现在他是中美洲最富有、最有权势的人之一。他的决断能力是与他的直觉能力相符的。

要想多举几个例子是很容易的。当伊卡博德·华圣博在马萨诸塞州的伍斯特给一个铁匠当学徒的时候，他还仅仅是一个害羞的男孩。他发现美国没有制作精良的金属线，而英国的情况也好不了多少，那里的一个手工作坊垄断着全国所有钢琴用的金属线的制造。那时他就默默下定决心，要做出世界上最好的金属线，并大规模地生产。这个害羞的男孩儿瞪大眼睛来寻找机遇。他终于得到了一个机会，并且因为他非凡的决断能力，他把握住了这个机会。很快，他的金属线标准开始被各地所采纳，他的生意规模不断地扩大，他雇用了 700 人为他工作，每天生产 12 吨的金属线。他把他所赚钱财的大部分都捐献给了慈善事业，以让这个世界变得更加完美。

人人都知道大发明家爱迪生的成功事迹，他用了毕生的时间寻求机遇。通过把他的每一个想法付诸实践,他抓住了大部分的机遇。在他身上,直觉和决断能力得到了极好的发挥。

最近一个关于手工业的官方调查表明，欧洲的许多大工厂都是在机遇到来之时没有做好准备而失去了发展壮大的机会。然而在美国，一旦人们发现了某种机遇，他们就会不遗余力地利用它，并把它推向全世界。

年轻人为了抓住机遇而必须具备几种重要品质。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

一个人只是具备了精确、全面、勤奋等好的品质是远远不够的，为了取得商业上的成功，直觉力也是必不可少的。只有拥有了直觉力，你才能在机遇来临时迅速作出判断：哪些机遇是切实可行的，哪些只是海市蜃楼。

除了直觉之外，我们还需要决断能力。决断能力是必不可少的。如果你走进一座城市，对推动我们社会经济发展的生意人进行察访，你就会发现，这些成功人士有一个共同的特点，就是他们总能找到机遇，并能把自己的想法付诸实践。无论我们把对精神品质方面的培养说的多么神乎其神，有一点我们不得不承认：洞察事物的能力和付诸实践的能力是天生的。一个具备这种能力的人在做事时，就好像是一个有天生才能的统治者。然而这些人的才能展现方式是不同的，因此他们所能做的事情也不尽相同。

为了更好地说明这一观点，我们将举一个查尔斯·古德先生的例子。他几年前是布法罗的一个收藏家。他是一个精明的生意人，但不富有。一次，他以 500 美元的价格从一个人手中买下了一个自动联结器的专利。那个汽车自动联结器的发明人坚持道：如果这个发明被投入市场的话，作为发明人，他必须要在查尔斯的工厂里担任要职。古德先生知道，华盛顿专利局已经给 70 种不同型号的汽车自动联结器颁布了专利。但是他的直觉告诉他，他手中这个自动联结器与市面上的任意一款都截然不同，他知

道，他得到了一个无价之宝。除了铁路业的扩张之外，没有什么可以限制他手里这个发明的应用前景。更重要的是，古德先生有着非凡的决断力，他是那种一旦得到机会就会尽最大力量利用它的人。他毫不犹豫地付钱给了那个发明人，并签了一份书面保证来保证他能在自己的工厂里的得到一个职位。如今，有 3600 人在生产他的这种汽车自动联结器。

与此相似的一个例子就是纽约州州长科内尔的事迹。科内尔最大的成功就在于他创办了全美地区通信组织，这个组织已经为他赚了将近 50 万美元，并且以后接手这个组织的人也赚了大把大把的钞票。他是从一个不怎么富有的人手中以 2000 美元的价格把这个发明买下来的。如果科内尔先生像其他人一样忽视这项发明的话，那个发明家就会灰心失望，从而放弃把这个发明公之于众的努力。我们可以这样说，其他人没有看到这样的机会，他们没有科内尔那样的决断能力。

所以我们可以这样说，直觉和行动，敏锐独到的眼光，充沛的经历，灵敏的双手，这些是每一个成功人士应具备的素质。

# 梦想是现实之母

每一个成就了伟大事业的人，都是一个梦想家。而他们所完成的工作，又是与他们的想像力、能力、毅力，与他们对理想的执著程度和他们所付出的努力密切相关的。

我们的梦想并非建造空中楼阁。然而，每一座现实的城堡，每一个温馨的家，每一幢建筑物，在一开始都是空中楼阁。合理的梦想是具有创造性的，它使得我们的愿望成为现实，使得我们的渴望、我们的希望成为现实。正像设计某一建筑，我们要想完成某一伟业，在它成为现实之前，也必须在头脑中把它所需要的条件全部创造出来。一幢建筑物如果没有具体的建筑计划，是根本不可能建成的。在砖瓦运来之前，建筑师必须在头脑中描绘详尽的蓝图；必须先在构想中把它创造出来。生活中出现的任何事物，我们总是先在精神中把它创造出来。

想像就是对可能性生活的设计。但是，如果我们不通过执著地追求、不懈地努力使它变成现实，

它就只能停留在这种设计上。这就像一个建筑师的设计，如果不通过建筑工人的努力使它成为现实，它就仅仅是一张设计图纸而已。

每一个成就了伟大事业的人，都是一个梦想家。而他们所完成的工作，又是与他们的想像力、能力、毅力，与他们对理想的执著程度和他们所付出的努力密切相关的。

不要让日常生活淹没了理想或使理想失去了亮色。或梦想还没有化为现实，不要因为希望渺茫而放弃了理想。要为了理想不屈不挠，要让理想保持永恒的活力，要保持一种良好的精神状态；要读一些激发你奋进的书籍；要和那些成就了一番事业的人保持密切联系，尽量学习他们的成功经验。

在人的头脑中，尽可能使理想具体化、形象化，遵循思想与现实相符合的原则来塑造事物，这样，你的理想就能变成现实。

在晚上休息之前，留一点时间给你自己思考。静静地坐下来，任凭思想的野马驰骋。不要为你的想像力担心，不要为你的幻想而担心，因为“没有想像力，人类就会灭绝”。想像力是以现实为基础的。造物主赐给你这份神圣的礼物，是为了让你感觉到那些为你而准备的伟大事业；是为了把你从各种牵累、各种严酷的环境中解脱出来，进入到一种理想的境界；是为了把你从平凡中提升出来，而进入到不平凡的生活；是为了向你说明这些理想能够在你的生活中成为现实。这些来自天堂的曙光，是

为了使我们不至因为失败和挫折而丧失勇气。

不管我们周围的环境是怎样的恶劣，我们可以在想像中把自己提升到一种理想状态。但是，梦想并不是荒诞无稽的幻想，而是现实的、合理的愿望以及来自心灵的神圣渴望，它会使我们的生活变得高尚。

在合理的愿望背后，常常有一种神圣的东西。

“如果一个人的梦想只是捡破烂，那他永远只配捡破烂。”这里所指的具有神圣性的愿望，不是那些我们所缺乏而又必需的东西，也不是那些吃了以后就会使我们死亡或化为灰烬的果子；而是来自心灵的合理愿望，是有望变成现实的理想，是对自我实现的渴望，是最大限度改善现实的梦想。

我们的精神状态、心灵的渴望，就是我们做出的祷告，大自然会给予我们相应的回报。我们心灵所求的，她都会帮助我们得到。人们很少意识到，他们的愿望就是他们所做出的祷告——不是嘴上的，而是心灵的祷告，我们所求的都会被给予。

我们要意识到，在每个人的一生中，都伴随着一个神圣的信使，她是被派来保护和指引我们的，她回答我们的所有疑问。没有谁会渴望那些他没有能力实现的东西，而由此受到命运的捉弄。一个人如果抱有正确的人生态度，努力拼搏，执著追求，他就会达到目的或者说最终接近梦想。集中精力，目标专一，就会产生一种神奇的创造力，就会创造出我们所渴望的事物。

“我们所渴望的，是一个伟大壮丽的时刻。”心灵的渴望，会激发创造力。它使我们的才智得到增强，能力得到提高，从而使我们的梦想变成现实。我们的思想就像水的源头，从各个方向流向广阔的海洋。大自然是个讲求信誉的商人，如果我们为希望得到的东西付出了代价，他就会把我们所需要的东西交给我们。这些思想之源产生了强大的动力，使我们的愿望和志向汇合了起来。

如果没有现实生活作基础，造物主就不会赋予我们心灵的渴望，去渴望最大限度的自我实现，去渴望不朽的生活。同样的，如果现实中没有南方，鸟儿就不会在冬天飞往南方。

在植物世界，花、果实的生长都符合它们的自然本性，它们在特定的时间开花、结果和成熟。在有机会开放之前冬天就已来到，这并不让花蕾感到奇怪；在大雪降落之前，果实就已从树上落下；植物的生长并没有因此而发育不全。

相反地，如果我们发现，在生命结束之前，千百万人中只有不到一半变得完美，或者说，千百万人中没有半数的人实现了自己的目标，那么，我们会觉得生活欺骗了我们。同样，如果我们发现，冬天到来的时候，所有的果实还是青色的，含苞待放的花蕾不再生长，而是被冻死，我们会意识到这是不正常的。

如果我们看到一棵有生命力的树被风吹折了树枝，我们会觉得这是不正常的。同样，如果一个人

需要全本请访问 www.ertongbook.com