

财富的秘密



当财富来到时，他们来得如此之快，如此之多，让人不禁怀疑：过去这些年来，他们都躲到哪里去了呢？

——拿破仑

目录

序 幕	3
公园漫步	4
相 遇	6
潜意识信念的力量	16
燃烧欲望的力量	27
确定目标的力量	37
行动计划表的力量	45
特殊知识的力量	56
持续的力量	62
控制开销的力量	72
诚实的力量	84
信心的力量	91
宽厚的力量	98
尾 声	105
本书籍思维导图	108

序 幕

当财富来到时，他们来得如此之快，如此之多，让人不禁怀疑：过去这些年来，他们都躲到哪里去了呢？

——拿破仑

当我们到了 65 岁的年龄，超过 90%的人，不是死了，就是破产！只有 9%的男人和 2%的女人能够财力独立，而不到 1%的人是真正拥有财富的。为什么？那 1%的人到底比其他人多知道些什么？他们比较聪明吗？受较高的教育吗？工作比较努力吗？还是他们只是比较幸运，被命运之神所特别眷顾？

这些问题困扰了我好多年。如果财富是我们每个人都渴求的，为什么只有少于 1%的人可以得到呢？为什么当人们想要实现梦想时，会有那么多的挣扎、痛苦与无力感？有一天，我遇到了一个拥有卓越智慧的老人，他告诉我有关财富的秘密--十个不只会让人在有生之年获得财富，而且是源源不断的财富的法则。

财富不只是你银行帐户有多大，或你拥有多少有价值的财产，而是指你能多惬意地以自己的方式过自己想要的生活。我发现，我们都有使自己致富的力量，不管你是老是少，结了婚或没有，白人或黑人。外在环境--经济状况，天气或政府政策--都不能控制我们的生活，只有我们自己可以！而只有当我们开始去控制一切，去为我们自己的生活负责，我们才能够理解，自己才是惟一一个有力量去改变或完成梦想的人。

不像其他的寓言故事，这本书中的所有角色都是根据真实的人物所混和塑造而成的。当然，我把他们的名字换掉了。然而我希望他们的故事能够激励各位读者朝着创造你们自己的财富的方向努力前进。

亚当·杰克森

1995 年 11 月

公园漫步

二月的第一个礼拜一，一个又黑又冷的早晨，6点钟，年轻人走出前门沿着街道走去。街上的路灯还亮着，有些车子冒着热气在马路上跑着。不久以前，要他在8点起床，他还要挣扎好久，可是最近几个月来，他感觉严重休息不足，他的睡眠形态变成零零碎碎的了。

他穿过马路，爬上山丘往公园走去，这是他父亲从前经常走的固定路线，轻快地穿过公园，在一天开始之前让肺部打开，让头脑清醒。"日出的时候到公园来散步，"他父亲总是这样建议，"那些烦恼你的问题都会在这里找到答案、新点子或解决方法。"

"就好像天使在向你吹口哨一样。"他父亲这么下了个结论。

这种早晨散步的工作他已经维持两个礼拜了，可是，他没有听过天使吹口哨，也没有什么新点子或好答案，他的问题还是没有解决方法。

当他经过那间独立大洋房的时候，他钦羡地想着，能有足够的财富住这种大别墅真是太完美了。如果他能住在这种房子里，那不是太棒了吗？他出神地想着，有那么几秒钟，住在这房子里的幻想在他脑中忽隐忽现。柔和的灯光，舒适的房间，还有空的双人房可供朋友或亲戚来暂住，而在阳光普照的日子坐在花园里晒太阳，更是他理想中的天堂景象。

可是在他走完这排最后一间洋房时，他的白日梦也回到现实了。事实是，他的财富根本连一间小小的普通连栋洋房都负担不起，更别说是这种独立大别墅了，而且除非他中了大奖，否则买这种大房子大概也没什么可能。反正，生活就是、总是、可能永远都是--一场磨难。

有一天在这座公园里，年轻人走上一条新的小径，走着走着，突然间深切地感觉到命运根本是在阴谋反对他。如果他出生在一个富有的家庭里，如果他够幸运，或有别人那种成功的机会……。

这年轻人的问题其实跟一般大众的问题没有两样，每到月底他一定超支，到哪里都有帐单在等着他，天知道他是怎么过来的，反正就是这么过下来了。过去几个月，随着经济萧条，他的日子越来越难过了。他工作时间加长，收入却不见增加，他可见的未来恐怕是很难翻身了，那些他曾经梦想过的事现在都只能丢在一边。

他曾经想要成为一个有名的作家，有自己的房子和家庭，可是他现在的处境跟那个梦想差了十万八千里，他觉得这个梦想大概没有实现的一天了。如果再年轻一点，也许就有可能离开这个工作，去做一些自己有兴趣的事。然而随帐单越积越多，他已经不能没有这份工作了。

他被困住了，被困在一个不但薪水不高，他又没什么兴趣的工作里。办公室里的许多同事也似乎都对工作没兴趣，对他们来说，一如对他而言，工作的意义只不过在于糊口罢了。

就这样，几年之后，年轻人已经放弃他童年的希望和梦想了，他现在只能希望日子能继续过下去……。在公园中不停地往前走，他祈祷着，如果真的有天使，总该会有一个对他吹吹口哨吧！只要一个小点子，一点小刺激，也可能对他的命运有或多或少的改变。

年轻人想得太全神贯注了，完全没有注意到晨光已爬到公园东边的橡树上，也没有听见知更鸟的歌声，更完全没有发现有个老人正走在他身旁。

相 遇

"早安!"一个声音把年轻人从幻想中拉回来,他转过头去,发现一个中国老人正在他旁边,他是个矮个,有点秃的头只及年轻人的肩膀,穿着黑色运动装。

"早安!"他回答着,对老人简短地微笑。

"我可以同你一起散步吗?"老人问道。

"可以啊!只要你跟得上。"年轻人回答。

老人笑了笑:"我尽量。"他加快脚步,好跟年轻人维持并肩而行的速度。

"你看起来好像有什么负担,是不是?"老人问。

"还好。"年轻人头也不回他说。

"你知道吗?在我的国家里,我们相信每一个问题都会同时带来个礼物,每个危难部包含着等值或更有价值的种子。"

"哼!"年轻人从鼻孔发出不大同意的腔调。

"这适用于任可事……即使是金钱问题也一样。"老人说着。

年轻人听到老人"金钱"这两个字，马上屏住呼吸，转头面对老人说："金钱问题可能带来什么意外的礼物？"

"金钱问题打开了通往财富的道路，使你的梦想实现。"老人答道。

"这怎么可能？"年轻人不太同意。

"你知道许多世界上最富有、最伟大的人，都曾经破产，或有过一文不名的时候吗？"老人说。

"不知道。"年轻人摇着头。

"亚伯拉罕·林肯在 35 岁时曾宣告破产，可是他却能成为美国历史上最有财富和权力的人；欧格·曼迪诺曾是个居无定所的流浪醉汉，可是他却成为一个畅销书作家；而华德·狄

斯奈在创造他的狄斯奈王国之前，也曾经破产过好多次啊！"

年轻人十分震惊，因为他一直以为，身无分文或破产只会发生在失败者身上。

"可是这怎么做到的呢？"年轻人问："如何从这种落魄的处境中得到好处呢？"

"很简单！"老人微笑着说："人们在舒适的生活中是不会去追寻更丰富的事物的，他们因为被刺激或被逼迫，才会去改变生活，有一些人被鼓励。刺激而做了改变。可是更多人是因为不得已才被逼着去做改变的。你看！当你挫败绝望的时候，你才会开始问自己问题，而这些问题却会形成你未来的命运。"

年轻人脸色逐渐恢复正常，不过仍是不肯相信的表情。

"我问你，"老人继续说："在我打断你之前，你在想什么？"

"我也不知道，大概是在想，为什么我身上会发生这些事？"

"结果呢？"到底是为什么？"

"我也不知道。"年轻人坦承。

"这就对了！"老人喊道："这问题的答案是'不知道'，或者更糟，是个错误的
答案，这是以'为什么'开头的问句经常发生的现象。你的脑子在你问问题的时候，
一定会找出一个答案来给你。可是用'为什么'来发问，经常导致没有希望、没有
解决方法、没有未来。'我为什么会发生这种事？'我为什么会处在这么糟的状况
中？'我为什么不能领先？'……这些问题都是无解的。

"成功的人会问不一样的问题，他们会用'怎么？'和'什么；'来问问题--'我怎
么样才能改善生活品质？'或更好的问题是'我需要做什么，才能创造我的财富？'。
"

"我就是不知道。"年轻人说："我需要的就是答案，而不是问题。"

"可是如果你要找到正确的答案，"老人说："你得先问出正确的问题。"

"圣经上写道：'去寻找，你就会找到；去问，你就会有答案。'"

"听起来是不错！可是生活并没有这么简单。"

"你怎么知道；你试过了吗？"老人说："也许生活比你想象中要容易呢！"

"唉！我可不觉得它容易，"年轻人说："不管我做什么，我就是从来没成功过，我试过所有的可能了，就是没一样行的。"

"别忘了解决问题的黄金定律，"老人说。

"是什么？"

"当你认为你已经耗尽所有的可能性时，记得一件事--你并没有真的耗尽！"

"如果是这样当然很好，可是我就是不知道我还能做什么，"年轻人说："我从来没拥有过财富，可能也永远不会拥有。我想我真的没这个条件。"

"追求财富需要什么条件？"老人反问。

"我也不知道。至少，你需要一点钱才能开始赚钱吧；"

"你怎么会这么想呢？你知道亚理斯多德·欧那西斯没有大学文凭，也没有有钱的亲戚，只从 200 块美金白手起家创立他的事业，居然还成为世界上赫赫有名的大财主。"

年轻人耸耸肩说："他是运气好。"

"大多数有财富的人几乎都从很少的资金开始创业的。安妮塔·罗迪的化妆品公司是从在停车间制造洗浴用品开始的。世界上最有钱的电脑王--比尔·盖兹，他的财富则是从革新电脑工业而建立起来的。安东尼·罗宾斯，一个畅销书作家，同时也是第一位个人潜能开发的领导者，他也曾一度因财务破产而住在一间小公寓里，可是他却以一年的时间就扭转了他的生命，变成一个百万富翁，还买了栋面向大海的万坪古堡。你真的觉得他们的成功都是运气使然？"

"好吧！可能不尽然，"年轻人回道："可是还是得靠一点点运气吧？不是吗？"
"

"这些能够累积财富的人身上，都有一个非常重要的共同点，就是'责任感'！他们都对自己的决定和行为负责，他们不会把问题归罪在经济因素、政府、天气或他们的小孩身上。拥有财富的人，不会坐等幸运时刻或适当时机的来临，他们会走出门去，创造一切。他们不会找借口，只会找解决方法。他们对自己承诺要成功。"

"你或许是对的，"年轻人说："可是我只知道，我总是在财务问题上受挫，这可能是我的命吧！"

"你的命怎么样，都是自己造成的。"老人说："只因你从来不曾富有过，那并不表示你永远都不会富有。生命的课题中，有一个最重要的课题是你必须学会的--未来并不需要跟过去一样。如果你总是得到相同的结果，那是因为你老是做同样的事情。"

这两个人沿着湖畔走向公园北岸，两个满面通红的跑步者经过他们身旁，在空气中留下一股湿润的体香。年轻人仔细想着中国者的话，当然，他的话的确不无道理，然而，他还是不太有信心。

"你不需要用钱来赚钱，"老人继续解释："你也不必有什么大学文凭、有钱的亲戚或什么幸运天使的降临。你只需要去用你已经拥有的资源，去创造生命中的财富。"

"你真的认为有这么简单吗？"年轻人问。

"当然，没什么幸运不幸运这回事，你跟别人一样，拥有创造命运的力量。"

"可是我相信，你的意思绝非指每个人都可以变成富有的人吧？"

"我就是这个意思啊！你知道吗，这个世界上的大多数人已经够富有了，只是他们自己还不知道哩！"

"这是什么意思呢？"年轻人问道："人们要是真的拥有什么财富，他们一定会知道的，哪有可能不知道呢？"

"你真的这么想？"老人说："可是别人却不这么认为。你就是一个典型的例子。你之所以认为自己很穷，是因为你有付不完的帐单？"

"对啊！"年轻人迷惑地说："可是你怎么知道？……？"

"其实你已经拥有许多几世纪前，甚至是现在的某些地方所没有的东西，譬如干净不绝的自来水；以及，你只要通过各种图书馆，就可以便利地获得许多珍贵的资料，而只要是你有兴趣的任何领域。任何范畴，甚至是被世界其他地方所否定的文献资料，你都可以从图书馆中得到；你也有足够的食物可吃，许多衣服可穿；你有电话可以跟世界各地的朋友联系；你还有电视，每天都把新闻和娱乐节目带到家里来；你还可以买到许多吃的东西，这些食物可能 50 年前还没人听过呢！"

"而各种交通工具--汽车、火车和飞机，在半个世纪前，还只是属于有钱人才可能接触、拥有的。所以你看！跟那些历史上的千千万万人相比，你算是相当富有的，甚至超越以前人所能想象的富裕。"

"金钱，并不是财富。"老人继续说："拥有金钱，通常也不足以衡量财富。事实上，金钱本身是没有价值的，它只不过是一叠纸片或金属硬币，有一些图案或人头在上面而已。而金钱也只有在它换取物品时，才有价值；否则，当你搁浅在一个荒岛上，几百万块钱会有什么用呢？"

"一个月收入六位数的成功商人，工作的负荷剥夺了他和孩子们相处的时间，你想他会有多富有，一个得了绝症的百亿富翁，和一个银行户头空空，却身心健康的人，哪一个人是比较富有的呢？"

"真正的财富，只能用你生活的品质来衡量。只有当你能依自己的方式过自己的生活，你才算是真的拥有财富。"

这两个人沿着小径穿过一大片树林，树枝上正冒出一些早发的嫩芽，青绿的颜色预示着，春暖花开将不远了。他们沉默了一会儿，年轻人开口了。他说："可是，金钱可以提高生活品质。"

"用得聪明的话，对！的确可以提高生活品质。"老人承认，"可是许多人以为金钱可以解决所有的问题。"

"它的确可以解决我大部分的问题。"年轻人笑着说。

"你可以这么想，不过，我向你保证，它不能解决你的任何问题。"老人语调肯定地说。

老人的话激怒了年轻人。这老人又知道年轻人的问题是什么了，不过在年轻人提出辩解之前，老人继续说了："如果你赢到了几千万，你会怎么做……？"

"我会清偿所有的债务。"

"然后呢？"

"嗯……我想想。首先，我会举办一个庆祝宴会，招待所有的亲朋好友。然后，我要买一间有游泳池和网球场的新房子，一辆新车，一台大电视，新的家具。然后，跟我的家人去度假，同时也会把钱送给一些需要它的朋友们。"

"然后呢?"老人追问。

"我不知道。"年轻人坦承："我还没仔细想过这个问题。"

"你刚刚说的，就跟许多梦想着有一天发了大财的人所想的一样。可是从你的答案就可以发现，为什么这些人永远不能得到财富。"

"这是什么意思?"年轻人截断老人的话，"的确有很多人中了彩券或大奖，也有很多人一夜之间变成千万富翁。"

"你说的也没错。可是这些人的财富都很短暂，这些人最后都会跟他们买第一张彩券时一样分文不名！"

年轻人不相信地猛摇头。

"这是真的。"老人重申，"你知道他们为什么会变回穷光蛋吗？因为他们没有学会如何创造或经营财富。一段时间下来，他们能够累积的财富非常有限，即使有一些，他们也很快就会失去。这就好像有人给他们一株很珍贵的植物，可是却不知道怎么照顾；它需要哪一种土壤，要在什么气候下生长，需要多少水分，浇水的频率如何，以及它可能有什么虫害。他们会短暂地享受到植物的果实，可是很快就会把它弄死了。"

"反过来说，如果他们学了一些知识，了解植物的需求。他们知道如何用种子繁殖，如何照顾它，那么，他们希望有多少果实，就可以有多少果实。"

"财富，就像植物一样，是非常珍贵的。每个人都有创造财富的能力，可是我们得先学会创造和维持财富的秘诀。如果我们不知道如何掌握金钱，那么金钱是不会带来任何价值的。你记得圣经里那个浪子的故事吗？"

那故事好像听过，可是年轻人记不起任何细节。

于是老人说："一个有钱的地主有两个儿子，较年轻的那个儿子对经营父亲的事业一点也不感兴趣，却需要父亲的财产，好让他可以到世界各地去冒险。对于儿子的想法，父亲虽然觉得伤心，却还是把财产给了儿子，并且看着他离去。这个儿子享受了许多他花钱买来的好东西，可是没过多久，他的钱就花光了，除了身上那件衣服之外，他身无分文地回到家乡。"

"这个挥霍无度的儿子带着大量的金钱开始他的旅程，却因为没有学会如何创造财富而很快地就什么都没有了。"

两个人这时走到了树林的尽头，不自觉地又顺着一条小径往山丘上走去。

"你看看，财富不是一个人身上所有的资金，"老人说道："资金要减少是很快的。要得到财富，你必须对自己所希望拥有的生活有某种概念。"

"对生活有某种概念？这要如何做到呢？"年轻人问。

老人微笑着。"你必须了解，这世界上的所有事物都有它们的法则。"他解释道："譬如说自然的法则，有许多是我们都知道的，像万有引力，一个苹果从树上掉下来，它一定会落地。我们也知道，没有氧气，所有地球上的生物都无法生存。除此之外，还有许多法则，有些是跟累积财富有关的，而这些跟财富有关的法则并不那么为人所知，对大部分人来说，这还是秘密呢！"

现在，他们距离山顶还有一半的路程，年轻人的呼吸已经开始急促起来，而他身旁的老人却还健步如飞。当他们到达山丘顶端时，年轻人转身向着老人。

"所以，"他喘着气说："那秘密是什么？"

"累积财富的秘密，跟所有自然界的秘密一样，每个人都有机会拥有，你惟一需要做的就是，向正确的人问出正确的问题。拿着，这个可以帮你。"老人说着递给年轻人一张小纸条，年轻人急切地打开纸条，出乎他意料之外，上面并没有什么秘密，没有智慧的语录，也没有神奇的秘方，只有一排人名和电话号码。当他再度抬起头来，老人却已经没有了踪影。年轻人迅速环顾四周，只见两个人在附近悠闲地遛狗，其他什么人也没有。

"对不起，"年轻人走向那两个遛狗的人，问道："你们有没有看到刚刚跟我走在一起的老人到哪里去了？"

这两个有点年长的男女互望了一眼，男的说："我没有看到有人跟你走在一起啊！"

他身旁的女人也摇摇头说："没看到。"

"可是，你们一定有印象，我刚刚跟一位中国老人走在一起，他穿着一件黑色的运动夹克。"年轻人坚持。

"我很抱歉，"男的重复说："我们真的没有看到有人跟你走在一起。"

年轻人顺着方才走过的路径，缓缓地往回走，他完全无法理解，那老人怎么可能一转眼就消失了呢？而且，为什么这对遛狗的男女没有看见他呢？或许，这一切都是他自己幻想出来的，他自己做的白日梦。可是，他捏着口袋里的纸条，这张纸条不可能是梦啊！中国老人确实曾跟他在一起的，这张写着十个人名和电话号码的纸条就是证据！

潜意识信念的力量

年轻人回到家中，马上开始打电话给纸条上所有的人。头几次通电话他还有些不好意思，他不确定人们对于他这个陌生人的来电，及有关中国老人的神奇相遇，会有什么样的反应。然而事实证明，他实在无须忧虑，因为他们都知道中国老人及有关财富的秘密，甚至他们还都显得相当高兴。于是，他很快地在接下来的几个礼拜之内，安排了和所有人的会面。

第一个和年轻人见面的是一个叫做理察·艾博拜的男人。艾博拜先生的时间表排得满满的，但他还是同意在第二天下午五点钟会见年轻人。

艾博拜先生住在城市外围的一间大厦顶楼，当年轻人进入起居间时，马上就被窗外的景色吸引住了--整个城市被夕阳下的美妙景观笼罩着。面向南方的整面墙镶了四面落地窗，城市的整个景观一览无遗，落日将城市的天际线染成了琥珀色，远方的办公大楼透出像星空般闪闪发亮的灯光，而车灯和路灯也在脚下流成一条长龙。

"这景观实在太美了！"年轻人赞叹地说："我从来不知道这个城市有这么壮观。"

"是啊！这实在是很壮观的城市。"艾博拜先生笑着说："我就是看上这个景观才买下了它，不管是什么时候，我可以在这窗前一坐就是好几个钟头。"

年轻人判断艾博拜先生大约将近 50 岁，他是个矮小、体格强健的男人，淡淡的头发下是一双明亮的蓝眼睛，他穿一条棉质卡其长裤，配上白色翻领衬衫，轻便又不失品味。

年轻人坐了下来,艾博拜先生开口问道:"你对累积财富的秘密有兴趣是吗?"

"你认为真的有这秘密吗?"年轻人反问。

"嗯!当然罗!"艾博拜先生答道。

"那这秘密到底是什么呢?"年轻人又问。

"它不过是十项永恒不变的法则,当我们使用它时,所有人都能够借此创造出他们的财富,而且是源源不绝的财富。"

"每个人都可以吗?你确定?"年轻人谨慎地问。

"绝对是!"艾博拜先生点头说道。

"可是,如果每个人都有能力拥有财富,为什么还有那么多人为了生活而劳苦一辈子?"

"不是每个人都有能力,这点很重要,"艾博拜先生说:

"而是,每个人都'相信'他们有能力可以做到。一般人的心思和身体是有能力完成一些重大的事情的,问题是,我们不相信自己有能力可以做到。

"很久以前,我曾看过一个表演,一个催眠师从观众里面选出好几个人来作催眠。这个催眠师要其中一个观众在桌子上躺下,他催眠了这个人,然后告诉他说,现在他的身体坚硬得如同一块钢板,他搬出两张椅子,分别放在这个观众的头和脚部,以支撑他的身体。然后他把桌子移开,这个观众的身体仅由两张椅子

支撑头脚，却竟然能保持着平躺在桌上的姿势，他的身体真的如同钢板一样坚硬。这是为什么？因为他相信。

"之后，在同一个表演里，其他的人也被催眠了，这一次，催眠师告诉他们，他们无法拿起放在桌上的自来水笔、他告诉他们这个自来水笔比两吨重卡车还要重，无论如何都不可能拿得起来。催眠师说：'无论如何试试看，但是这只笔是动不了的。'

"他们一个一个接着去拿这只笔，我特别记得其中一个人，长得高大魁梧，活像个健美先生。当他试着要去拿起这只笔的时候，他的脸涨得通红，额头冒出一粒粒的汗水，手臂的肌肉紧紧地鼓起来……可是，他还是无法把笔拿起来！原因不在于他没有能力拿起一只笔，即使一个小孩也有力量可以拿起一只笔来，而是，他'不相信'自己有能力拿起笔来。

"所以，你有什么能力并不重要，重要的是，你相信自己有能力！这就是财富的第一个秘密--潜意识信念的力量。"

"我们的潜意识信念？"年轻人重复说："我不懂。信念跟财富有什么关系呢？"

"如果一个健康强壮的大男人，只因为相信拿起一只笔是不可能的，就真的无法拿起笔来，那么你认为，一个人打心里不相信自己可以致富，他还有什么机会可以变得有钱呢？"

"15年前，我本来过得还可以，虽然没什么了不起的事，可是我过得还是很舒服的。然后有一天，我被裁员了，突然间没有了收入，可是我还有房子贷款及一堆生活开销要支

出，我完全不知道要怎么活下去。一天晚上，我睡不着，于是就出门沿着河岸散步，就在那时，我遇见了一个改变我一生的人--那个中国老人！"

"然后呢？"年轻人急切地想知道有关中国老人的事。

"他说了一句话，那句话直到现在还跟着我，他说：'每一个逆境都包含一个等值或更大价值的种子。'"

"他也跟我说过一样的话，"年轻人大叫起来。

艾博拜点点头，继续说："那时我并不了解这句话的意思。你想想看，我丢了工作，等于失去了我赖以生活的一切，这个绝望的境况，怎么可能带来什么有价值的东西呢？可是回过头去看，那真是发生在我身上最好的一件事了，因为那样的处境，强迫我必须去创造我的生活，去做一些除非这件事情发生，否则我永远不会去做的改变。

"我一直想要自己创业，自己当自己的老板，被裁员之后，使我有机会去做这件事。学会了财富的秘密后，我在家里成立了一个管理顾问公司，而第一年，我就赚进了从前那个工作的双倍收入。"

"真的吗？你不是开玩笑吧！"年轻人吃惊地喊出来："你真的是运用财富的秘密才成功的吗？"

"那当然！"艾博拜先生肯定地说："19世纪，美国一个心理学家和哲学家--威廉·詹姆斯说过，他那个时代最伟大的发现就是，人类可以简单地借由改变他们的心理状态，来改变他们的生命。这点是千真万确的！不管你希望生命是什么样子，健康或快乐、拥有爱情，或者成为一个亿万富翁，你第一件必须做的事情就是，去检验你的态度和信念，你是否认为这些是可能的。如果你不相信某件事是可能的，你就不太可能实现它！"

年轻人拿出他的记事本和笔，他问道：“你不介意我记笔记吧？”

“嗯！当然不会！记笔记是个不错的方法。”艾博拜先生微笑着继续说：“你知道吗？在医学上有一个实验，100个得了同样疾病的人，如果给他们同一种包着糖的胶囊，然后告诉他们这是可以治病的特效药，有40%的病人会痊愈，只因为他们相信这种药可以治愈他们的疾病。类似的情形，一旦病人被宣告得了不治之症，他们的情况通常很快地就恶化下去，因为他们真的相信自己没救了。”

“如果你觉得自己没有吸引力，你想你还有多大可能得到一份恒久的爱情？你跟人们在一起时，可能觉得局促不安，在宴会上总是远远地独自坐在后面，想尽办法让自己不要被注意到，即使碰到一个被你深深吸引的人，你也可能觉得自己不够好，配不上他们。”

“在我们生活的各个层面里，影响力最大的就是我们的潜意识信念。其实，你所赚的金钱，通常就是你心目中自己的价值。”

“等一下，”年轻人坐直了身子说：“我没听清楚，你是说……”

“你对以前所得到的薪资满意吗？”艾博拜先生问。

“嗯……不！不怎么满意。”年轻人答道。

“那你为什么不要求加薪呢？”

“因为我不觉得他们会给我加薪。”

“如果你不要求的话，加薪就更不可能了。”

“这是真的。”年轻人说：“可是他们有时候也会加我的薪水，这又是为什么？”

”

"对他们来说，当你的价值多于你现在的薪资时，他们就可能给你多一些。可是很显然，你并不相信自己比现有的薪资更值钱，上个礼拜我面试一个人，也已经准备以 4 万英镑起薪聘用他，因为他的资历和能力都非常适合这个职位，可是当我问他期待多少薪资时，他却说 2 万英镑。"

年轻人不断记着笔记，艾博拜先生继续说："你的现状是一面反映你信念的镜子，如果你不相信自己也有富裕的一天，那么你富裕的机会恐怕永远不会到来。其实，富裕的人和穷苦的人最大的不同，不在于他们的银行帐户有多大，或财产有多少。"

"那么是什么？"年轻人问。

"他们的信念！拥有财富的人对他们自己和金钱有非常清楚的信念。"

"你的意思是说，有财富的人相信他们能够创造财富？"

"是的！"艾博拜先生答道："不过意义还不只于此。我这么说吧：你很明显地希望能够累积财富，否则你不会出现在这里讨论它。对不对？"

年轻人微笑着说："没错！"

"那你告诉我，你为什么要成为富有的人，源源不绝的财富对你的生活有什么好处呢？"

年轻人想了一下说："拥有财富就能够拥有自由，这自由指的是，我可以去我爱去的地方；去做我喜欢做的事；去买我喜欢的任何东西……财富使我有力量，有安全感，独立感；我还可以开始我自己的事业。"

"很好!"艾博拜先生说:"你的想法中,你相信金钱可以带给你更大的自由、力量、安全、独立?"

"那当然!"年轻人说:"可能大部分人都会说出相同的答案吧!"艾博拜先生说:"我现在要你做的是,想一想你成长经验中,学到或听到的所有有关金钱和财富的话。"

"我不太了解你的意思是……"年轻人犹疑地问。

"好!我这么问吧!你的父母最常说到有关金钱的话是什么?"

"嗯……我想想,我记得父亲总是说钱不会从树上长出来。"

"好!非常好!还有没有其他的?"

"我母亲常说,金钱不是万能的,还警告我们说,金钱不会带来快乐,也不能买到爱。"

"很好!还有呢?宗教信仰上对钱的说法呢?"

"你的意思是什么?金钱是万恶的根源?"年轻人问道。

"对!也算!这是我们最常听到的一种说法,但是我认为对金钱的'爱'才是万恶的根源,而不是金钱本身。"

突然间,年轻人感到十分震惊。他从小到大所学到对金钱的看法,竟然都是负面的!他一直被教导着去相信,金钱是不足取的,它在生命中是不重要的,它不能带来快乐,也买不到爱,而且,金钱还是万恶的渊源,使人们的灵魂隐于万丈的地狱深渊。

"你看见这些潜意识信念跟你的意识想法是多么矛盾；一方面，你认为金钱可以带给你自由、安全、力量和独立，但是另一方面，深层的信念又告诉你，如果你累积了财富，你将不快乐，没有爱，变成有罪的，并且可能因此堕入地狱。你的潜意识信念因此阻止你接近财富。"

"我以前从来没有这么想过。"年轻人说。

"有些人并不认为自己值得拥有大量的金钱，另外一些人则认为拥有财富是错的，是不道德的，他们会认为，为什么当别人都没有钱时，我却可以有钱？争议的问题在于，如果你没有帮助别人的条件，你就无法帮助任何人。"

"我们的潜意识信念是十分有力量的，"艾博拜先生重复他说："这影响着我们生活中的每一件事物。20 世纪最伟大的企业家--克里门·史东，提出一个相当好的说法，你看！"他说着，拿出一块饰板给年轻人看，上面刻着："不论脑中所想着的是什么，所相信的是什么，它一定可以被得到！"

"你说的我都了解，"年轻人说："可是我不认为，改变潜意识的信念是件容易的事。"

艾博拜先生微笑说："永远记住克里门·史东说的话：'不论脑中所想着的是什么，所相信的是什么，它一定可以被得到！'你绝对有选择信念的力量。"

"怎么做呢？"年轻人问道。

"自动建议。"艾博拜先生说。

"那是什么？"年轻人问

"自动建议只是一种简单的技巧，就是你一直不断地对自己提出建议。"

"一直对自己提出建议，这样就能影响潜意识信念吗？"年轻人不可置信地问道。

"任何建议或说法，只要重复的频率够多，它就会进入你的潜意识中，"艾博拜先生解释道："因为，你听到这信念被人一直不断地重复又重复，然后，它就进入了你的潜意识中，

你将会相信它们。"

年轻人快速地记录下一些重点，艾博拜先生继续说："你要做的就是，通过自动建议，去创造出一些跟金钱或财富有关的正面联想或信念。首先，你必须把那些陈年的负面信念反过来想。譬如，不要说'钱不会从树上长出来'，而以这句话来代替：'是的！钱不会从树上长出来，但是在我的努力之下，它就可以。'；又譬如，我们以'金钱可能无法带来快乐，可是没有钱也同样不会有快乐'这句话来代替'金钱无法带来快乐'；又如，我们可以说：'对金钱的喜爱是万恶的根源，可是用在好的方面，金钱却是一个大福祉。'

"然后，再加上你自己的正面建议，譬如，'财富带来力量、自由和安全'或是'我有能力创造源源不绝的财富'。这样，你就可以开始改变你的潜意识信念，不管是对你自己，对金钱还是对财富。"

年轻人从笔记本中抬起头来，问道："这些自动建议需要多久重复一次？"

"尽可能频繁地重复。"艾博拜先生回答："至少一天三次--起床之前一次，白天一次，上床前再一次。"

年轻人为了怕自己忘记，很快地在笔记本上记录。

"不管你相信什么，你都可以做到，"艾博拜先生说："这就像这一首诗。"他说着指向桌上的一块饰板，上面有一首诗：

如果你认为自己会被去倒，你就会被击倒。

如果你认为自己没有勇气，你就不会有勇气。

如果你想赢，可是你认为自己不会赢，

那么，你几乎不可能赢！

如果你认为自己将会失败，你就已经失败了。

在这个世界上，

成功孕育于一个人的心--

全都在那颗心上。

如果你认为自己与众不同，你就是！

你得尽可能想得美，

你得先确定自己是个什么东西，

你就可以赢得任何奖牌。

人生的战斗并不永远靠向那些比较强壮的人，

或比较快的人。

可是迟早，赢得胜利的人，将是--

那个以为自己能够的人。

"这是一首很有鼓舞作用的诗，"年轻人说："我可以把它抄下来吗？"

"当然可以！"艾博拜先生笑着说："我想你可能也会喜欢这句雷夫·艾默森说过的话。"说着他递过来一张小卡片，"这是我的第一句'自动建议'，我一直随身带着，以时时提醒我自己。"年轻人看看卡片上的文字，它写着：

战胜的人，是那些认为他们可以的人！

这天夜里，年轻人把他和艾博拜先生会谈上所作的笔记，仔细地看了一遍，他看到自己写着：

财富的第一个秘密--潜意识信念的力量

人们不会获得那些他们能力所及的事物，却会获得那些他们认为他们可以得到的。

我们的生活状况，反映的正是我们的潜意识信念。

人们赚得的，正是他们心目中自己的价值。

通过自动建议，我们可以改变自己的潜意识信念。

不论你所想的是什么，所相信的是什么，你都可以得到它！

战胜的人，是那些认为他们可以的人！

燃烧欲望的力量

第二天，年轻人来到城市北方 60 英里远的小村庄会见名单上的第二个人--卢波·康明思。经过一个小时的车程，他终于抵达这个广大乡村庄园的入口。当他走上鹅卵石铺成的步道时，完全被这花园的景象深深吸引住了，放眼所及，一片约 500 平方公尺的绿色草坪，柔软丰美地铺陈在土地上，一棵巨大的香柏树四周围着一丛丛的水仙花，花园的外围种着一圈紫色和金色的金盏花。

步道在房子前围成一个荷花池，池中有个石雕海豚喷泉。房子外墙爬满了争藤兰，粉红色花苞点缀在绿色的爬藤间，洋溢着早春的气息。鹅卵石尽头，一个穿着棉布工作服，戴着鸭舌帽和太阳眼镜的男人推着独轮推车向年轻人走来，他是个高大的男人，留着银灰色胡须。他放下手中的推车，摘下太阳眼镜，露出闪亮的双眼。

"你好！有什么事吗？"他说。

"我是来找康明恩先生的，"年轻人回答道："我跟他约了见面。"

"我就是康明思！你好吗？"他说着伸出手来。

年轻人惊讶地握着他的手说："嗯……很好！谢谢！"

"今天天气不错，我们坐在外面好吗？"康明思先生说。

"当然！"

康明思先生领年轻人沿小径来到房子的后花园，年轻人眼前又出现另一番美景。如果说，前花园可以用美丽形容，那么，后花园就得用高雅形容了。碎石子路笔直穿过大片草地，两旁种满了长绿灌木，草地四周围绕着开满不知名花朵的苗圃。

他们坐在一张铸有白珐琅的铁桌子旁，面向着高贵的后花园。几分钟之内，一个仆人就为他们端来了饮料。

"要不要喝点茶？"康明思先生问。

"好！谢谢！"

在康明恩先生倒茶的同时，年轻人很简短地告诉他，有关遇见中国老人的事。

"财富的秘密？"康明恩先生说："嗯！当然！我知道这些财富的秘密，我拥有的所有东西，都是从那些秘密来的。"

"哪个秘密最特别呢？"年轻人问道。

"每一个秘密都同样重要，它们帮助我得到今天所有的东西。但是，现在回想起来，我想我最需要学习的是'燃烧欲望的力量'。"

"欲望？"年轻人重复着，"可是你确定每个人只要有欲望就会有财富？"

"你有欲望吧？不是吗？"康明恩先生说："事实上，很少人有致富的欲望，更别说有燃烧的欲望了。"

"是吗，这我倒不知道，"年轻人说："为什么有人会不想要财富呢？"

"让我从头说起，"康明思先生说："人类的抉择围绕着两种东西--痛苦和愉悦。如果有的是什么可以带来愉悦的，我们就会去追求它；如果有的是什么会带来痛苦的，我们就会避免它。这你同意吗？"

年轻人点点头，"我想是吧！"他说："可是，财富不是会带来欢愉吗？"

"是的！没错！可是，很多人却认为金钱或财富会带来痛苦。你学了潜意识信念的力量没有？"

他点点头，但没说话。

"所以你知道，有些人相信金钱会带来某种程度的痛苦。举例来说，有些人认为，朋友会因为金钱而出卖他们；或担心有了财富之后，需要担负一些责任；有时候他们还担心钱太多要缴税，或怕别人因为他有钱，而对他有所索求。

"说得更明白一点，有这些担忧的人，其实并非真的对财富有欲望，也因此，他们通常不会拥有财富。"

"这得到一个结论，"康明思先生继续解释道："如果你希望得到源源不绝的财富，你必须提高对拥有财富、得到财富的愉悦。你必须要有它，比'要'更多的是，你必须渴望得到它，有燃烧的欲望才行。你必须要有这份欲望，到了可以为得到财富，而愿意做一些必要牺牲（包括牺牲你的健康，你的私人关系和你的正直）以扫除任何阻挡你的障碍。"

"这是为什么那些想戒烟的烟枪，想保持清醒的酒鬼，想减轻体重的减肥者永远都不能真正成功，除非，这些人戒烟、戒酒、减肥的欲望够强烈，他们才可能有所改变。如果你想在生命过程中得到些什么，你必须对此有一股燃烧的欲望。

"15年前，当我遇到中国老人的时候，我差不多失去所有的东西，而濒临破产边缘。我曾经在高速公路旁，开了一间加油站，经营得很好，好到我竟然还可以在加油站旁再开一家餐厅。那时，每件事都非常顺利，我也工作得很愉快，直到另

外一条更新、更宽的高速公路，在东边三公里的地方开好了之后，几乎是一夜之间，开进来加油的车辆一落千丈，六个月之内，生意坏到完全没有希望的地步。而在这段期间内，我开始负债了。

"我不但没有任何收入可以支付日常开销，更别说一点钱还债了。最后只好把加油站卖给一位有钱的亲戚。那时，我发现自己已经六十几岁了，竟然还身无分文！"

年轻人从笔记本中抬起头来，他说："你是说，你得在六十几岁的年纪，还要一切从头来？"

"是的！"康明思先生点点头。

"可大部分的人在那个年纪都要准备退休了，不是吗？"年轻人叫了起来："你还能做什么呢？"

"老实说，那时候我还真是没了主意，我只知道我一定得做点什么。那天，我坐在自己的餐厅里，一个中国老人走了进来，他坐在我面前不远的一张桌子旁，对我说：'早安！'，

他有一张非常和善的脸孔，我们的距离几乎马上就拉近了。他点了一道特餐--我店里惟一的一道特餐，也是我最拿手的一道餐点，油炸辣薯片。每一个在我这儿吃过这道餐点的人，都会爱上它。

"他用完餐之后，问我为什么这地方这么空荡荡的，我就跟他解释那条新开的高速公路的事。他问我以后想怎么办呢？我就说我不知道。我已经花了生命中最宝贵的 20 年经营加油站和餐厅，直到新的高速公路建起来，事业就一下子全没了，可是，如果车子不经过这里，我还能怎么办呢？

"老人严肃地望着我，然后说：'在我的国家，我们相信每个困境的来临，都一定会带着同等，或更有价值的东西。'，我说：'别开玩笑！20 年的心血都白费一空，还可能有什么更有价值的东西？'，他又说：'因为有更好的东西在等着你。当一个门关起来时，你就得去打开另一扇门。你可以拥有任何你想要的东西……如果你的渴望够强烈，而且准备好不惜代价得到它。'

"我望着窗外陷入沉思，我想着接下来该怎么办呢？这样的情况有可能带来什么转机吗？我想了一会儿，可是当我回过头来的时候，老人已经走了，他在桌上留下用餐的费用，以及一张小纸条，纸条上写了十个人名和电话，最后一行字--谢谢你的特餐，油炸辣薯片实在太可口了！"

康明思先生啜了一口茶，继续说他的故事："我打电话给纸条上的所有人，想多知道一些关于这老人的事，却因此学会了财富的秘密。如同我说的，我已经到了这种绝望的地步，没有什么可以失去，所以我完全豁出去了。"

"这些秘密帮助你？"年轻人问。

"看看你周围的这一切，"康明思先生微笑着说："没有财富的秘密，我恐怕只能一死了之了。"

"你不是说真的吧？"

"当然是真的。可是还好我知道了那些秘密。"康明思先生严肃地回答。

"那燃烧的欲望到底是怎样帮助你的呢？"年轻人问道。

"它让我决心走向成功。"康明思先生说：. "在生命的过程中，除非你有一股燃烧的渴望，否则你很难抓住任何东西，因为，'获得'需要努力、决心和承诺。我以前一直希望活得舒适，可是在事业破产之后，我有强烈的渴望，不只希望有钱，更想要拥有大量的财富，以此对我自己和他人证明，我可以做到。人们告诉我说，我已经太老而不可能重头来过，还有人觉得我太愚笨了，痴心妄想，他们觉得我应该把手头的事做好就行了。

"而事实却是，我决定要把我所拥有的做到最好，并以此来创造财富。"

"你拥有的是什么？"年轻人好奇地问。

"油炸辣薯片的独家秘方！"康明思先生说。

康明恩先生微笑着，"我预估，餐厅和咖啡厅可能会需要这样的餐点，我也知道我的薯片一定会受欢迎的--每个吃过的人都很喜欢，所以，我跑遍全国推销这道餐点的独家秘方。我先免费提供独家秘方给餐厅，直到油炸辣薯片的点用比率提高了，再来谈价钱。很多餐厅经理人都取笑我说：'我们干嘛要你的什么独家秘方；我们自己有啊！'我就告诉他们说：'可是我的秘方很特别啊！'他们几乎连尝都不愿尝，可是我并不气馁，因为我要成功的欲望非常强烈。

"我差不多拜访了上千家的餐厅，直到终于有人同意试试我的食谱，三年之后，我收到了五张合约，又过了四年，光靠一张又一张的合约书，就使我成了个

千万富翁。我几乎七十岁了，可是我做到了。所以你瞧，中国老人的话是对的一失去加油站，却为我带来了更棒的事。"

年轻人也高兴得笑了。

"你有没有看过查理·狄更斯写的'小气财神'？康明思先生问道。

"有！"

"是什么让史库吉改变了？"

"一些过去、现在和未来的圣诞鬼魂。"年轻人说。

"对！可是他们如何使他改变呢？"康明恩先生继续问。

"嗯……他们让他看到，如果他再不改变的话会怎么样。"年轻人答道。

"对了！过去的圣诞鬼魂，让他看到自己的过去，因为吝啬小气而产生的折磨与痛苦；现在的鬼魂则重现他目前所承受的痛苦；而未来的鬼魂则让他看到，如果再这样下去，将来他会变成什么样子。然后，当史库吉醒来，发现自己还活着，于是决定要彻底改变。

"我们也可以用来这种方式来改变我们自己的生活，不论是在财务上、事业上或人际关系上都可以，重要的是，我们需要有改变的欲望。我们必须清楚地意识到不做改变会带来的痛苦，以及一旦改变将会带来的乐趣。这样做才能让我们有很强烈的动机，刺激我们非成功不可。

"使人们创造出这种强烈欲望的惟一方法，就是采用类似'小气财神'书中的方式，由四个简单的步骤来进行。第一步，就是深刻地回想过去造成你现在想改变

的痛苦经验。所以，如果这改变是你想拥有更多的金钱，你只要回想过去，当你想买一些你喜欢的东西时，你总是无法如愿的情形。”

此时，一个画面闪过年轻人的脑海中：他小的时候，总是穿着过时、陈旧的衣服，而他朋友们的穿着却都是最新流行的款式；长大之后，当他在念大学时，他也总是不能跟朋友们出去玩乐，因为他没有多余的钱可以供他享乐，当时有个红头发的可爱女孩，他仰慕已久，可是他从来不敢约她出来，因为他没有车子；而最痛苦的经验是，他母亲生病，需要一笔昂贵的医药费，他却无能为力。缺钱使回忆充满了痛楚。

年轻人的思绪被康明恩先生打断了。

“第二步，是去审慎地思考，过去那些痛苦的经验，是你现在想改变的动力。以我的情况来说，我失去了所有努力得来的一切，那实在是太痛苦了。”年轻人想到因为财务上的困难使他度过了无数个难以成眠的夜晚，可是他从来没有仔细去体会这种痛楚与苦闷，以至于这样的经验虽然不好过，却没有帮助他从中兴起去改变生命的动机。

“第三个步骤，”康明恩先生继续说：“是去想象，如果你不做任何改变的话，未来还要不断地承受这样的痛苦。譬如在童年，你无法得到特别的生日礼物；或你因为没有钱而无法上大学；或因为自己很穷困，而无法妥善地照顾你的家人；或你没有能力在家人朋友需要帮助的时候，对他们伸出援手；或你买不起大房子，好招待来拜访你的朋友们。”

年轻人想象他已经结婚并且有了小孩，他想到自己没有能力让他们过得好，他的孩子得跟他自己小时候一样，在穷困中成长……，他不忍再想下去了。他深吸一口气，过去、现在和未来，好像除了痛苦之外，还是痛苦。

"这不是有些令人沮丧吗?"年轻人问:"为什么要一直想着生活中的那些痛苦?"

"这的确很消极,"康明思先生承认,"可是,如果这让你燃烧起改变生活的欲望,不是值得的吗?是不是?"

年轻人点着头说:"没错!可是……"

"没钱付帐单;没钱供紧急时使用;或没钱为自己、家人及朋友买些礼物……,这些经验的焦虑和痛苦,正好成为我们改变生活的原动力,"康明恩先生解释道:"记住!如果你要改变现有的生活,你一定要有炽热的改变欲望。前面提到的三个步骤只是个小引子--你希望逃开的痛苦。第四个,也就是最后一步,才是正文。现在你要想象当你拥有许多财富之后,所享有的欢愉快乐。你将有能力买下那些你一直梦想拥有的东西。可能是一栋大房子,一部车子,一段假期;你将有能力帮助那些你所爱的家人和朋友;或有能力帮助那些需要帮助的其他人。"

"可是,当我说'想象'的时候,意思是,你必须真的看到这些事的发生,你必须真的体会、感受到那种快乐,当这些事真的实现时,你是否真的感到无比的快乐。"

"这样可以帮助你创造出一股燃烧的欲望,当你心冲充满了这种强烈而炽热的欲望时,很快地,生命的路程将如同你期望的样子,在你眼前展开,等着你踏上去。"

"你真的相信,只要欲望够强烈,财富就会如同你期待的样子,等着你去摘取它?"

"那当然!"康明思先生答道:"你知道'欲望'这字在拉丁文中是什么意思吗?"

"

年轻人摇摇头。

"意思就是'来自父亲的'也就是'与生俱来'的意思。这代表什么？这表示，无论你心里想要什么，你与生俱来就有能力去得到它。换句话说，即使你没有欲望，你也天生就有能力可以去创造欲望。"

"嗯！我懂了！"年轻人说："你的意思是说，只要对某件事或某样东西渴望得要死，就有力量可以得到它。"

"完全正确！我就是个活生生的例子。如果一个超过 60 岁的人都可以做到，相信我，任何人都可以！"

那晚，在上床之前，年轻人把当天做的笔记又整理了一遍：

财富的第二个秘密--欲望的力量

如果你尚未拥有财富，那表示你对拥有财富还没有足够的欲望。

你如果没有燃烧的欲望，你就很难得到你要的东西。

当你有了燃烧的欲望，你会愿意做任何牺牲（包括牺牲自尊、健康或人际关系），只为了实现这欲望。

你可以依"小气财神"中的四个步骤，去创造炽热的欲望：

回想过去缺钱的经验。

回想过去因为缺钱而承受的所有痛苦。

想象如果你不做任何改变的话，未来你将不断承受同样的痛苦。

想象当你拥有财富之后，你将得到的所有欢愉快乐。

确定目标的力量

几天后，年轻人来到市中心会见名单上的第三个人，一个叫做麦可·查普曼的男人。查普曼先生是一家国际通讯公司的负责人，身穿一件白棉质衬衫，胸前一条深灰色条纹领带，双排扣外套及深灰色长裤，高高瘦瘦的，外型相当显眼。他有着十分整洁的栗色头发，红褐色的大眼睛，以他 40 多岁的年龄来说，他算是看起来相当年轻的。

年轻人告诉查普曼先生有关他遇到中国老人的事，以及他的前两次谈话经验，查普曼先生坐在椅子上，双手交握，好像陷入了严谨的思虑中。

"告诉我，"查普曼先生对年轻人说："你想在生命中得到什么？"

"对不起，你的意思是……？"年轻人问。

"你想从生命中得到什么？"查普曼先生又重复了一次。

"嗯……我想要……快乐。健康和……当然！富足。"年轻人回答道："不是每个人都一样吗？"

"是的，这也是为什么很少人是快乐、健康并且富足的原因。"

"你是什么意思？"

"如果你不知道要在生命中寻找什么，你如何找到它呢？"

"可是我刚才不是说了吗？我要健康、快乐和富足。"年轻人坚持。

"可是这些字眼模糊不清、含糊不明，没什么特别的意义，它们到底是什么意思呢？"

"对不起，可是我不明白你的意思。"年轻人急忙说。

"好！让我们说得更确实一点，毕竟这是你来这里的目的。你要怎么样才会感到富足；你必须赚多少钱才会感到富足？"

"嗯……我想想，"年轻人终于理解查普曼先生的意思，他想了想说："我至少需要赚比现在的薪水多两倍，才会感到富足。"

"好！这是个开始。还有呢？"查普曼先生问。

"我要拥有一间房子，没有贷款负担，还要一部车子……"

"哪种房子，哪种车子？"查普曼打断他说。

"我不知道。"年轻人回答："那不重要。"

"是吗？"查普曼先生说："所以，只有一个房间的房子，在城里最脏乱的地区也可以接受吗？"

"不！当然不！"年轻人说。

"那要哪一种房子才行呢？"查普曼先生又问。

"我想要一种有五个房间，位于城市北边的房子。"

"好！现在你已经越来越清楚了。"查普曼先生又问："你认为赚比现在多两倍的薪水，可以负担这样的房子吗？"

"不能。"年轻人笑了，"我得赚比现在多 10 倍的钱，才能负担这种房子。"

"这么说，你刚才为什么说只要多赚两倍钱，你就感到富足了呢？"

"我……我想，我还没有真的仔细去思考这个问题。"年轻人不好意思地承认。

"你看到矛盾了吗？"查普曼先生说："很多人都说他们想要富有，可是很少人花时间仔细去想他们到底要什么，以及为什么要。如果你想开始为自己的生活创造源源不绝的财富，你必须好好把这些都想清楚。去找出你确实的需求，甚至到最细节的部分都想清楚，这是非常必要的过程。只说你要一部新车，是不够的。你必须知道是什么车，哪种牌子，什么样子，什么颜色，才能让你的心里有清楚的焦点。最后，一个清楚的目标还不够，你还必须知道原因，以及如何达到目的，这才能真正对你有帮助。"

"年轻的时候，"查普曼先生继续说："我想我能对抗传统体制，不需要资格文凭，我对学习没有兴趣，一心一意只想过得好。可是很快，我发现我得不到一份好工作，因为没有资格和文凭，回过头去看，这的确很荒谬，有一段时间我把这归咎于学校教育，我应该被教导去了解学习和得到资格是非常重要的，可是事实却是，我的确被这么教导过，只是我没有听进去。"

"我不知道能做什么，因此变得依赖、沮丧，而且非常苦闷。为什么别人都有新车、大房子、高贵的衣服和很棒的假期，而我却没有？我不断地想，别人有这些东西，是因为他们花时间努力去争取，而我只是浪费了年轻的岁月。我责怪所有的人，父母、老师，甚至政府，然而只有一个人是该被责怪的，那就是我自己。

"有一天，我从姑妈那里获得一份遗产，这给了我从这个乌烟瘴气的日子逃开的好机会，于是到旅行社去，想找地方度两周的假期。我拿着旅游广告到公园去，开始选度假的地方。

"然后，一个中国老人坐到我身旁来，他问我是不是要去哪里度假，我告诉他说还不知道要去哪里，只知道我一定要离开几个礼拜。然后他问我为什么一定要离开，我于是说，我没有工作，没有希望，也没有未来。他转过来直直地看着我的眼睛说：'那必须去创造未来。'"

"你怎么创造自己的未来呢？"年轻人突然打断他。

"我那时也是这么说的，"查普曼先生说："而这个老人只说：'通过财富的秘密啊！'然后他给我一个名单，说这些人会向我解释一切。"

年轻人微微笑了起来。

"我就是通过那些人发现自己最大的问题，就是没有目标、没有方向。"查普曼先生继续说："我可以拥有任何我想要的东西，可是首先得确实知道我到底要什么，以及为什么要。这就是确定目标的力量。"

"确定的目标，"年轻人说着在笔记上写下一些字，然后他问："所以你是说，我必须有目标才能创造财富？"

"嗯，是的！目标是第一个部分。"查普曼先生说："你必须有特定的目标，只是说我想要财富是不够的，建构一个未来，你必须把焦点放在你想要拥有什么，还有你想在什么时候拥有它。"

"这些又如何帮助你得到财富呢？"年轻人问道。

"想象一下，你开始了一段旅程，可是脑海里并没有一个终点，请问你最后会到哪里去？"查普曼先生反问。

年轻人笑着说："那就随人去猜了。"

"对啊！没人知道。你会在什么时候往什么方向去，完全决定于你当时的感觉。可是如果你启程之前就有个目的地，那么你最可能到达哪里呢？"

"当然就是那个目的地啦！"年轻人说。

"对了！人生就像是个旅程，如果你知道自己要去哪里，你就最可能到达那里。"

年轻人又低头做了些笔记。他以前从来没有明确的目标，可是他现在知道目标的重要性了。

"有目标只是发展明确目标过程中的一个部分而已。让我们回到那个假想的旅程，如果你有好几个目的地想去，你如何确定你都一一拜访过它们了？"

"嗯……把它们写下来？"

"很好！把所有的目标都写下来，这样你才可以随时检查自己是不是走在正确的道路上。这就好像去超级市场一样，如果你没有准备一张购物清单，你可能

还是知道自己要买什么，可是当你在众多展示框前绕一圈之后，你可能被广告、促销活动或琳琅满目的货品所吸引而分心，最后往往忘了买些最重要的东西。”年轻人笑了起来，“我就是这样。每次我从超级市场出来，总是忘了买最重要的东西，反而买一些奇奇怪怪的产品，甚至是不需要的东西，”

“现在，如果你有一张购物清单，这种事就不会发生。因为你在超市里面逛的时候，你会不时看一下你的购物清单，以确定到底要买什么。”

“这听起来挺简单的。”年轻人说。

“是很简单啊！”查普曼先生笑着说。

“所以你的意思是说，把目标写下来是比较有效率的方式？”

“没错！然后每天都要看一下，最好一天三次，让它们一直在你的脑海中。这样你会永远把焦点锁定在这些目标上，而你做的大部分事情都会跟这些目标的达成有关。假如举例来说，你有个目标是在这个礼拜结束之前完成一个企划书，你就会把大部分的时间花在这个企划书上头，而不是看电视。”

“最有效的方式是，你必须把目标牢牢记在脑海中，让它进入你的潜意识里。”查普曼先生说。

“怎么说呢？”年轻人问道。

“好，通常目标都怎么说？人们如何表达？举例来说、新年的新希望人们会说：‘我希望……’，‘我要……’，‘我想尝试……’这些说法是没什么用的，这也是为什么人们的新年新希望通常都无法达成。”查普曼先生解释道。

“这些说法有什么不对吗？”年轻人不解地问。

"如果有人说他要戒烟，你想他会成功吗？"

年轻人耸耸肩。

"我跟你打赌，他们不会成功的。"查普曼先生说："因为，如果有人真的有心要戒烟，他会说：'我不抽烟！'。你有没有听过一个例子，一个催眠师把另一个人催眠，让他直挺挺地躺在两张椅子上，中间什么也没有？"

"有！我听过。"年轻人回答。

"想象一下，催眠师如果说：'你应该直得跟一块木板一样，我们要试着让你变得同钢板一样硬。'这个催眠有可能成功吗？催眠师该说：'你同一块木板一样直，像钢板一样硬！'。没有'应该'、'试着'、'可能'、'希望'……这些词，催眠师都用确定而正面的表达方式。

"我们表达目标也是同样的道理。要用'从现在到今年 12 月 31 日为止，我赚了 100 万。'，来取代'我想要'、'我将试着'或'我希望在今年年底之前赚到 100 万'。当你要写下目标的时候，永远记住用肯定、确实的词句来表达。

"当你用这种词句写下目标的时候，你已经达成一半了，说起来也很神奇，当你用肯定、确实的词句写下目标的时候，事实上，是正在把它们变成你的真实生活。只要简单地把它们写在纸上，每天读个三遍--早上、中午和晚上--你就已经开始往目标前进了。"

"真的吗？"年轻人不可置信地问。

"我只能说，试试看，看会发生什么。"查普曼先生说："写下目标，对你达到目的有决定性的力量。一旦你把它们写下来，就开始'看见'自己得到它们。"

"这又是什么意思呢？"年轻人问。

"这是一个叫做'视觉化'的过程。不论你的目标是什么，想象你已经得到它了。举个例子来说，你的其中一个目标住在某种房子里，你开始'真的看到'自己住在里面。或者，如果你的目标是获得某种特别的工作，你要'真的看到'你自己在做这份工作。"

"可是这不过是想象的吧？"年轻人问道。

"你知道，有一个充满智慧的老人曾经告诉我：'如果你企求它，它就不是梦！'当你想象自己已经达到目标，这目标会变得更真实，更有可能。这种技巧经常被一些伟大的运动员采用，因为这会增加你的自信心，一种帮助你达到目标的感觉。"

"好！"年轻人说："所以我得确定目标，把它们写下来，然后'看见'自己达成目标。"

"对！不过，还有一个额外的步骤，可以让你达到目的的过程更为顺利，就是确实指出你为什么需要这些目标的原因。"

"为什么呢？"年轻人问道。

"因为原因可以给予目标一个目的。举例来说，如果目标是赚到某个数目的金钱，还不如这个金钱是有目的的，譬如，赚到这些钱，是为了负担一间特别的房子。一个假期或让你的孩子上大学。不管是什么，你反正需要一个目的。毕竟，'赚到一千万'和'赚一千万来买间自己的房子'，哪种说法动机比较大？记住！财富不只是累积金钱，而是用它来满足你的目的，满足你生活上的目的。在你的目标后面标出原因来，可以使你的目标更有力量。"

这天晚上，年轻人把自己做的笔记拿出来重新温习一遍：

财富的第三个秘密--明确目标的力量

你可以拥有任何你想要的事物，只要你确定知道要什么？为什么要它？

你必须对目标有明确的想法，包括要达到这些目标的原因，以及在什么时候达成目标。（譬如，只说要拥有财富是不够的，还必须说出到底要赚多少钱，要拥有什么财产。）

永远用肯定、确定的词句描述目标。（譬如，从现在到 X 月 X 日为止，我赚了多少钱……。）

把目标写在纸上，每天读三遍（早上、中午和晚上）。

把自己达到目标的情况"视觉化"。

指出为什么要达到这些目标的原因。

记住！财富不只是积累金钱，而是用来满足你的目的，满足生活目标的。

行动计划表的力量

"所以，你已经写下了你的目标，用肯定、确实的词句表达，也已经预定好了达成的时间表，以及为什么要达到目标的原因。现在你已经有了明确的目标--你知道自己要什么，为什么要它，以及什么时候要达成目标，可是还不知道下一步该怎么做？"

年轻人坐在爱芮卡·席儿的正对面，爱芮卡·席儿是一家颇具规模的国际出版公司的主编，也是年轻人名单上的第四个人。第一眼看到席儿太太的时候，年轻人十分惊讶，因为他以为一个出版主编应该是个中年人，可是席儿太太虽然是39岁，可是看起来起码年轻10岁以上。她有着一头金色长发。绿色的大眼睛，虽然已经有了三个小孩，可是身材还保持得相当苗条。

"说实话，"年轻人说："我是一点主意也没有，你说得对，我虽然知道了自己的目标，可是却不晓得该如何去完成它。"

"这没有关系。"席儿太太说："12年前，我也同你一样。我的事业是从一个自由文字工作者开始的，我一面怀孕，一面继续工作，直到我把孩子抚养长大。那时，我写一些自己有兴趣的文章，就是有关初为人母和家庭的内容。也就是说，不管我们在家庭中的各个阶段扮演什么角色，我通常都可以找出一些主题来写。我的文章大多发表在杂志和报纸上，收入不错，同时可以照顾我的三个小孩。可是我还有个更大的梦想--我真正想做的是，自己出版一份杂志。问题是，自己出版一份刊物需要很大一笔资金，这使我的梦想像个不切实际的幻想。"

"然后有一天，我要到北方一个城市去采访某个人，坐在我对面的正是那个中国老人，他也要去同一个地方。他非常和蔼可亲，我们几乎整个旅程都在谈天。谈着谈着，我就告诉他自己是文字工作者，可是一直有个梦想要出版自己的刊物，我也向他承认，这个梦想需要太多钱，我恐怕一辈子也无法实现它。"

"然后，他轻轻碰着我的手臂，对我说：'如果你要它，它就不是个梦。'"

"这是什么意思?"年轻人问道。

"我也是这么问他的。"席儿太太说:"老人于是说:'只要是你的脑子想得到,并且相信的,它就可以被实现。'"

年轻人想起老人也跟他说过类似的话,他低头开始记笔记。

席儿太太继续说:"就是在那个时候,他跟我提起财富的秘密。他给我十个人名和电话号码,告诉我说他们可以向我解释这些秘密是什么。我去见了这十个人,因为我想或许这些人有什么故事,是我写文章可以参考的。可是我很快发现,财富的秘密是真有其事,而且也使他们都成功了。其中一个对于我特别重要的秘密就是,行动的计划表的力量。"

"行动计划表到底是什么东西呢?"年轻人问。

"知道你要什么,和为什么要,是非常重要的,这可以让你的目标真正进入你的生活中,可是如果你做一些实际行动来达成目标,你就必须发展一个工作策略。这就是行动计划表。"

"所有成功的运动员都会计划他们的未来,他们会计划出训练时间,以使他们刚好在某个竞赛的时刻达到巅峰。比赛之前一两个礼拜才计划已经来不及了,他们必须很早就预估到自己的巅峰期,才有可能成功。而我们的生命过程也是同样的道理,所以在赚钱之前一定要有个粗略的构想,然后配合自己的行动计划。"

"几年以前,我问过一个非常成功的企业家,什么是他成功的秘诀,他告诉我说,不管什么事情,要成功必须做到三件事:计划、计划,再计划!这个建议很有道理,你可以想象盖一间房子,却没有施工设计图吗?要用什么材料、什么工具?要在哪里打地基?要盖成什么形状?有几层楼?如果没有计划,你就不知道要如何开始。"

年轻人点头同意她的说法。

"同样的原则，不管你要得到什么，一间房子、一条船。一辆车……或各种财富都需要行动计划表。

"不要只是生活……，如果我们有了行动计划，我们就可以依照想要的样子去设计生活。这其实不容易，连一件小事都不见得容易呢！我举个例子，譬如你的电视机坏了，需要换一台新的。你知道自己想要什么牌子、什么样子的电视，下一个问题是：'要怎么做才能得到这台新电视呢？'"

"你只要知道哪一家店在卖，去买就行了。"年轻人说。

"好！你找到这家店，可是如果太贵了怎么办？"

"很简单啊！那就不要买嘛！"年轻人回答。

"中国老人跟你提到解决问题的黄金定律吗？"席儿太太问。

年轻人翻着他的笔记本，找到其中一页，他念着："当以为你已经耗尽所有可能性的时候，记住一件事--你并没有真的耗尽！"

"完全正确！"席儿太太说："总有办法的，你只是得去找到它。好！我们接着谈电视机，如果电视机需要 200 磅，可是你只有 100 磅，你要怎么做才能得到电视机呢？"

"嗯……那就等嘛！先把 100 磅存起来，再去存另外一个 100 磅。你可以一个月存 10 磅，10 个月以后就可以买到啦！"

"没错！这是一个方法。可是你会有 10 个月没有电视看！还有没有别的方法呢？"

"那就去借钱，或用信用卡。"

"这也是一个办法，可是如果你不能赶快把钱还掉，你可能要付很高的利息啊！"

"我就只能想到这些了。"年轻人承认。

"好！问问他们可不可以打折？很多店都把商品的价格订得比较高，让一些顾客可以讨价还价。或者，问他们有没有免利息的分期付款办法？有的店还可以回收你的旧电视，然后贴补一些钱给你，你就可以不须付全部的价钱，就买到一台新电视。你看，不是还有其他许多的方法可以想吗？"

"有些事情给人第一印象是'不可能'，可是当你坐下来写一张行动计划表，你就会发现，还有其他许许多多的可能性呢！你只要列一张十项行动计划，写下十个可能性。"

"可不可以举个例子呢？"年轻人要求。

"当然可以！以我的例子来说，我需要 10 万元才能成立我自己的杂志社，所以我就写了十个可能性：

1. 找个人或公司企业来投资 10 万元。
2. 找 2 个股东，各投资 5 万。
3. 找 5 个股东，各投资 2 万。

4. 找 10 个股东，各投资 1 万。
5. 找 20 个股东，各投资 5000。
6. 找 50 个股东，各投资 2000。
7. 找 100 人来投资，各出 1000。
8. 找 200 个人来投资，各出 500。
9. 向银行贷款。
10. 把构想卖给出版商，与出版商以合伙方式合作。

"一旦我把各种可能性都列出来，整个计划看起来就不那么困难了。现在我的每个案子、每个目标都有十项计划表。"

"我懂了！这对你的每个目标都有效吗？"年轻人问道。

"绝对有用！因为这会激发出许多不同的方法，是你以前没有想到的。我曾经读到一则故事里有一个神父，他要在新城镇中建一座教堂，他没有钱，所以就列了一个十项计划书。他这么写的：

1. 租一个学校的建筑。
2. 租一个社区互助会的大厅。
3. 租一间狩猎用的小屋。

- 4.向葬仪社租一间祭祀堂。
- 5.租一间废弃的谷仓。
- 6.租一间社区的交谊厅。
- 7.租一个耶稣会的礼拜堂。
- 8.租一个犹太教教堂。
- 9.租一间剧场。
10. 租一块空地。一顶帐篷和一些可折叠的椅子。

"写下这个计划表之后，他马上就有了许多可能性，结果他最后把教堂建在那个剧场里。几年之后，这神父--罗伯·舒勒博士，有了固定参加礼拜的群众，他于是想盖一间尖塔的教堂，让整个城镇的人部可以看见教堂的尖塔。这个尖塔将被取名为希望之塔，不只让人们前来做礼拜，更希望成为社区的中心，成为全镇人民希望与精神的庇佑所。这一次，他需要 1000 万元了。有人告诉舒勒博士，这恐怕不太可能。可是舒勒博士又拟出了一份十项计划：

- 1.找 1 个人出资 1000 万。
- 2.找 2 个人，各出资 500 万。
- 3.找 4 个人，各出资 250 万。
- 4.找 10 个人，各出资 100 万。

5.找 20 个人, 各出资 50 万。

6.找 40 个人, 各出资 25 万。

7.找 50 个人, 各出资 20 万。

8.找 100 个人, 各出资 10 万。

9.找 200 个人, 各出资 5 万。

10.找 1000 个人, 各出资 1 万。

"筹措资金实在需要花很多时间, 可是他还是做到了。而这种十项计划表, 可以用在任何目标的达成过程中。"

"是的, 可以想见这的确对事业的建立会有帮助。"年轻人说, "可是私人的事情该怎么计划呢? 我有一个目标, 就是在城市郊区买一栋有五个房间的房子, 还要有前后院空地, 以我目前的薪水实在不可能买得起, 我现在连一个房间的公寓都负担不起!"

"这表明一件事, 除非你中了什么大奖, 你得找一个方法让收入增加。这意味着你可能需要升官或换个薪水多的工作, 甚至你可能应寻找创业的机会, 不过反正, 如果你一定要达成这个目标, 就得寻求改变。"

"我知道这听起来可能挺困难的, 不过试着先把十项计划表做出来。如果你想现在做, 我或许可以帮你。我们先想想, 怎么让你的所得增加。你现在年收入有多少?"

"60 万。"年轻人说。

"好！如果你每年多赚四倍，五年之内你将会有 1500 万。这样够了吗？"

"够了！可是我怎么赚这么多钱？"年轻人说。

"写出十项计划。把你脑子里想到的都写出来。"

"好！"年轻人想了想，说："我可以努力工作，然后升到经理的位置。我想他们每年至少有 200 万收入。"

"这是一个可能，虽然还有一些距离。在一个公司里面，要从小职员升到经理级领导阶层，通常需要花上 10 年的功夫。"

"我能想到的另一个方法就是：换一份有业绩奖金的工作，这样我的薪水就可能因为业绩不错而提高。"

"好！可是这业绩奖金要很高呢！"席儿太太说："再去拿一个更好的资格文凭，如何？这可以让你找到一份薪水更好的工作。"

"可是我现在负债，我得一直有收入才行。"年轻人防卫性地说。

"没错，可是你可以去夜间进修。"

"这倒也是！我没想过这个。"年轻人说。

"还有，自己创业如何？"席儿太太建议。

"这也是个可能，"年轻人说："可是做什么事业呢？"

"同样的，计划！很多人终其一生部在从事跟他们兴趣背道而驰的工作，他们不知道自己喜欢什么，自己的潜力或弱点在哪里，他们很少想到自己该做哪一方面的事业。如果是这样的话，工作就只是赚钱糊口罢了。他们对自己的工作没有热诚，也没有兴趣。最后，他们在这一行永远不可能成为顶尖的人才，生活也只是庸庸碌碌而已。"

年轻人深深倒吸一口气，席儿太太说的正是他的情况。他对工作并不真的感兴趣，工作只是为了付帐单。他从来没有仔细想过，自己对什么工作有兴趣，或他擅长做什么样的事。

"这些问题都是最基本的。"席儿太太说："除非这份工作是你对有兴趣或你擅长的，否则你很难做好。而如果你无法做好工作，怎么可能有高的薪水呢？有一句很有智慧的话：做你爱做的，钱就会跟着来。如果说你真的很喜欢做某件事的话，你就会花更多时间去做它，然后你就会变得很擅长了，很多人都有这种想法，他们工作赚钱，有了钱之后，再去做自己喜欢的事。结果是，他们一个礼拜花五天去做他们没兴趣的事，然后想不通自己为什么不快乐。"年轻人完全能够体会，因为席儿太太说的正是他的感觉。

"可是有多少人真的能够乐在工作呢？"他坚持。

"很少！"席儿太太说："可是话又说回来，又有多少人是真正富有的呢？"

"嗯！我了解你的意思了。"年轻人说："你的意思是说，在寻找一份工作，或要开始创业之前，你必须仔细地想到：

- 一、你是否能够享受这样的工作；
- 二、这样的工作是否能够发挥你的特殊才能；

三、这样的工作是否符合你的长期专业规划，以及财务目标。"

"这就对了！"席儿太太微笑着。

"嗯！这个道理我懂了。"年轻人说："我真希望我念书的时候就想过这些。"

"你无法改变过去，可是却能够创造未来。"席儿太太说："问题是，你接下来该怎么做呢？"

"我不知道，"年轻人说："这是我来这里的原因。不过我想，我真的可能会去开创自己的一番事业。"

"太好了！那首先你得做什么呢？"席儿太太又问。

"制定一份行动计划表。"年轻人回答道。

"完全正确！"席儿太太又继续解释说："所有的事业都需要一份专业计划，一份仔细考虑过的行动计划书。如果你需要去借一笔钱来创业，一个有经验的投资者一定会先要看你的事业的计划。他们要知道你是否把所有的细节都考虑进去，因为根据他们的经验，没有计划或方向的事业，是不可能成功的。"

"同样的道理，如果你想开创事业以致富，你就必须把自己的目标和计划都彻底想清楚。"

这天晚上，年轻人把今天所作的笔记又拿出来详细地读了一遍：

财富的第四个秘密--行动计划书的力量

如果你一定要完成目标，就必须发展出一个策略，一份行动计划表。

任何事情，如果想成功的话，有三个建议：计划、计划再计划！

每个目标都要使用十项计划表，列出十个完成目标的可能方法。

在找工作或创业之前，问自己三个问题：

你是否能够享受这样的工作；

这样的工作是否能够发挥你的特殊才能；

这样的工作是否符合你的长期事业规则，以及财务目标。

特殊知识的力量

葛丽亚·布朗的故事是一个杰出但真实的故事。七年前，她被解雇了。现在虽然身为一个电脑零售商的主管，布朗太太却在那个经济不景气的年代，毫无理由地被迫离职。重新寻找工作似乎不太容易，她于是找到一个方法，不只让她活下来，还让她在一年之内赚进比以前的薪水多五倍的收入。

布朗太太看起来约 50 多岁，身材娇小玲珑，穿着格子套装，衬托着她披肩的红发，及大而明亮的红褐色眼珠。而最让年轻人印象深刻的是她的微笑，她亲切温暖的笑容，使她的脸上充满光彩。

年轻人急于想知道，布朗太太是如何从那样的困境中重新站起来的。

"如果你要源源不绝的财富，"她解释道："你必须学会从任何一个经验中获利。"

年轻人想起中国老人曾对他说："在所有的困境、问题当中，一定含有一个等值，或更有价值的种子在其中。"

这难道是真的吗？年轻人在心里想着。

"在失业的前几个月里，"布朗太太继续说："我完全无法从那样的困境中恢复过来，我不知道未来该怎么办，心情沮丧得要命。然后，我遇到了中国老人。"

"我的冰箱坏了，所以我就叫人来修理，一个矮小的中国老人来了。他帮我修理冰箱的时候，我为他准备了一杯茶，然后我们就谈了起来。我跟他提到被解雇的事，他听了以后，看着我说：'当生命中的一扇门关起来时，你得去打开另一扇门。'然后他就说到有关财富的秘密。我一方面怀疑，另一方面又很好奇。"

"我的积蓄花光了，前景也一片茫然，现在连冰箱也坏了。什么都没有的时候，冒一下险也不坏。所以当他给我十个人名和电话的时候，我马上就决定要去拜访他们，一探究竟。"

"我实在很幸运，因为这些人教导我的，是我这辈子从来没学过的东西，那就是：'我得为自己的命运负责。不论发生什么，不管面对的是什么景况，我都对自己的未来有责任，而且，我也有能力去创造我所企求的未来。'"

听布朗太太说得这么坚定而有感情，年轻人也被感动了。布朗太太诚恳地诉说着："其中一个秘密对我的影响特别重大，那就是特殊知识的力量。"

"这么说，那句知识就是力量说得一点也不假啦？"年轻人问道。

"不！"布朗太太回答道："知识只是潜在的力量，它只有在被计划、聪明地实践之后，才会变成力量。"

年轻人开始写笔记。

布朗太太继续说："一般的知识对累积财富来说，是没有什么价值的。人可以知道一些琐碎的知识，可是这对你赚钱的潜能，或得到财富一点用都没有，除非你要去参加电视上的机智问答节目。

"从另一方面来说，特殊的知识却能够帮你创造收入。不管在哪方面，如果你没有一点特殊知识的话，你会发现这很难成功。举例来说，如果你的朋友问你愿不愿意投资他的新事业，譬如，古董买卖，你首先会问什么问题呢？"

"我会问他，他对古董和古董买卖知道多少。"年轻人回答道。

"当然！"布朗太太说："你知道如果你的朋友对他要买卖的货品，以及这个市场不了解的话，这事情就很难成功。可是，我们是否经常问自己这些问题呢？我们要金钱，以及钱财所能买到的东西，可是对于金钱我们又了解多少呢？我们对税务、投资和理财知道多少呢？而这些都是创造财富最重要的主题。

"假使你对税法完全不了解，举例来说，你可能发现自己缴纳比实际需要更多的税。别被我搞混了，我不是建议你去逃税，我的意思是，如果你了解现行的税法--如果你需要这方面的特殊知识的话--你就可以确定自己缴的税到底对不对。"

年轻人抄下一些重点。他对财税和投资还真是一点知识也没有，可是谁知道，如果他对这有点常识的话，也许真的可以合法地节税也说不定。

"当你有一些特殊的知识，你就可能减少一些支出。"布朗太太说。

"怎么说呢？"年轻人问。

"一个很好的例子就是信用卡贷款。"布朗太太解释说："很多人的信用卡债台高筑，结果每个月都要付出一些高额的利息支出。他们其实可以利用向银行贷款，把信用卡帐单先清干净，因为通常银行的利息比信用卡利息要低多了。这样，许多人就可以减低他们每月的利息支出。"

"真的吗？"年轻人叫了起来，"你是说，我可以减少每个月付给信用卡公司的利息？"

"当然是真的。"布朗太太说。

"那我以前真是笨啊！"他喃喃自语。

"别太责备自己了，"布朗太太说："所以可见特殊知识的重要性了。"

"如果你想得到一份高薪的工作，特殊知识是相当重要的。"布朗太太继续说："当你想赚取高薪的时候，你必须知道那些工作是什么，以及需要什么特殊知识才能得到这些工作，需要什么资格。以及如何取得这些资格。同样的道理，如果你决定自己创业，你就得确定自己对这行业非常了解。"

"我懂你说的话，可是你没办法知道所有的事吧？"年轻人问。

"没错！"布朗太太回答道："我也不是说你必须知道所有的答案，但是，你至少需要知道如何去找答案。如果你不懂税务，你就得与一个懂的人一起合作；如果你不懂行销，你就必须雇用一个对行销很有经验的人来为你工作。"

"最好的律师也不见得熟悉所有的法律，一个人的脑袋不可能塞进这么多东西的，而且法律又经常改来改去的。可是，一个好的律师知道到哪里去找他需要的法律。"

"那你是怎么创造财富的？"年轻人问道。

"当时，我知道我必须去找到赚钱的路子，问题是，我能做什么呢？我有什么特殊的知识呢？答案是……很少，我惟一稍微有点了解的就是电脑。我其实没有真的资格，也没什么特别的知识，可是我知道，如果我要创造财富，我就必须把这缺陷弥补过来。

"所以我去夜校上课，学习电脑科技。我知道电脑将在许多行业中扮演重要的角色，而一张电脑科技的文凭，不管在任何一个行业，部将会很有价值。我学得很好，一台小电脑、一个印表机和一部电话，我开始了我的顾问事业。我打电话给许多地方上的公司，问他们是否在办公室中使用电脑，如果是的话，是用在哪一方面，有没有什么问题。"

年轻人微笑着说："我懂了……预期顾客和他们的需求。"

"对了！我找到可以提供服务的范畴，这恐怕是重要的特殊知识--知道预期顾客要求的知识。如果你知道人们需要什么，你就可能成功。许多人创业都把焦点放在他们能够提供什么，可是真正成功的企业家则从另一个角度切入，他们会从顾客的角度来想，'顾客的需求和需要是什么？'然后再去满足顾客的需求。"

"我知道了预期顾客的需求之后，我就可以提出企划书、说明我的服务可以增进他们的效率，帮他们省钱。我可以帮他们装设硬件，并且根据他们的需求设计软件，我还可以示范如何善加利用电脑来工作。最后，我还帮他们计算出电脑帮他们省下的钱，远多于他们付给我的费用。所以每个人都很满意。你知道我的第一个客户是谁吗？"

年轻人摇摇头。

"那个把我解雇的公司。我知道他们正受到经济不景气的影响，我想到用特殊的软件可以帮他们节省 25% 的人事费用。六个月之内，我帮他们架设新电脑，并设计新的软件供他们使用，这个公司总共省下了 35% 的费用。他们不但非常满意我的服务，还每年付出一笔费用给我帮他们做定期顾问及维修。

"第一年，我有了 25 张合约书，赚得的钱比以前的薪水多出五倍。接下来的一年里，生意越来越多，我得雇用一个人才能忙得过来，三年之后，我累积了一千多万的财富！所以你看，中国老人跟我说的话是对的--每个困境都含有一个更有价值的种子。如果我没有被解雇，我就不会去学习新的电脑技术，我也就不会变成今天这个样子了。"

"而这些都是因为特殊的知识。"年轻人接着说。

"特殊的知识并不是成功的保证，"布朗太太说："记住！财富的秘密有十项，而它们都同等重要，可是要累积源源不断的财富，却不能没有一些特殊的知识，譬如税务、投资和理财的观念，以及事业范畴内的知识，当然，还有顾客的需要和需求。"

"能不能告诉我，"年轻人在离开之前又问了一个问题："那个中国老人到底在哪家服务公司？"

"为什么？你想试着联络他？"

"对！"

"我已经试过了。我遇到他的三个月后，我打电话到办公室给他。"

"结果呢? "

"说来也很奇怪，"布朗太太说："那家公司说他们没有雇用中国老人当维修员。"

当天回到家，年轻人又看了一次他的笔记：

财富的第五个秘密--特殊知识的力量

要积累源源不断的财富，就不能没有一些特殊的知识，譬如税务、投资和理财的观念，以及事业范畴内的知识，当然，还有顾客的需要和需求。

知识只是潜在的力量，它只有在被计划、聪明地实践之后，才会变成力量。

你不必知道所有的答案，但是，你却必须知道到哪里去找答案，以及如何去找答案。

持续的力量

隔了一个礼拜之后，年轻人才在周末跟第六个人约上，史特劳特·艾吉是一个很有名的演员，他在地工作，但总会飞回来度周末，他在听到年轻人的留言之后，便答应在周末早上和年轻人约在城里的一家咖啡厅见面。

对于能够和这么有名声的人见面，年轻人一方面觉得十分兴奋，另一方面又感到有点紧张。然而当他见到艾吉先生的时候，发现艾吉先生其实非常平实而谦逊。艾吉非常热情地迎接他，好像和一个久未谋面的老朋友见面似的。

虽然已经接近 40 岁了，但是艾吉看起来却只有 30 多岁。他有着黑褐色的头发，像小狗一样晶莹明亮的眼睛，戴着一副金边眼镜，米色高领毛衣配上蓝色牛仔裤，外罩一件皮夹克。

"这么说，你是前两个礼拜遇见中国老人的？"艾吉问道。

"是的。"年轻人说，并把和中国老人见面的过程简单地描述一遍。

"我是在 12 年前遇到他的，就在这家咖啡厅里。"艾吉先生说："那次相遇改变了我的事业和人生。"

"为什么？"年轻人说。

"嗯...那时，我的事业严重地走下坡，我没什么工作，所以经常来到这家咖啡厅闲坐。有一天，我坐在吧台要等一个靠窗的位子，然后中国老人走进来，坐在我旁边，也想等另一个位子，那是一个安静的下午。他跟我打招呼，我们很快就开始交谈起来。

"我向他抱怨说，我是个一直在等待机会的演员，可是表演这一行的问题就是，等看出头的人太多，而工作机会却很少，90%的演员要么是经常处于失业阶段，就是得在表演工作之外，再找一份别的工作糊口。

"老人听了之后对我说：'你不能坐在这里等时机成熟，你必须走出去，创造你的时机。'

"我防卫性地辩解说，我不是没有努力，事实上，我已经去参加了好几个演员面试，可是没有人要我，最多也只是个候补的演员。老人喝了一口饮料，抬起头说：'那你得像个石头切割工人。'我问他那是什么意思？他回答说：'石头的切割必须一点一点地做，你不可能一斧头就砍出裂缝来，可是只要你持续地做下去总有一天可以把石头切割成你要的样子。切割石头的功夫是必须累积的，如果你要成功，就得不断地坚持下去。'"

"于是我问他：'你是说，我得继续尝试下去，直到我找到机会为止？'他点点头说：'那当然！成功的人和不成功的人，差别不在于天赋，而在于持续力！成功的人在别人放弃或失败的时候，才开始成功。'"

"接下去他跟我提到几个电影明星--席维斯·史泰龙。克林·伊斯威特，史恩·康纳莱--他们早期都是被拒绝了无数次的人。有人批评史泰龙，说他连话都说不清楚，而他发现自己连一个经纪人都找不到，最后，他只好自己写了个剧本，想由自己来演出剧中的主角。他把脚本送到许多制作公司去，可是所有的制作公司都拒绝他。然而他并不因此放弃，他坚持到终于有一个公司愿意把他的剧本拍成电影，可是有一个条件--主角必须由别人来演。

"尽管那时他的经济已快撑不下去了，他却还是坚持自己的原则，结果制作公司终于答应让他演出《洛基》这部电影的主角。这部电影打败了许多制作公司的产品，获得奥斯卡最佳影片。所以你看，席维斯·史泰龙的成功并不是因为他有什么天赋异禀，而是因为他的坚持。

"那老人说的故事的确有激励作用，我从来没想到持续是这么重要的事--即使是那么有名的明星，他们也难逃被拒绝的命运。我后来发现，许多人不只有过被拒绝的经验，甚至有些人被拒绝的次数还不少，说不定比我还多，然后，中国老人就告诉我有关财富的秘密。"

"你认为财富的秘密怎样？"年轻人问道。

"我起先很怀疑。"艾吉先生说："不过反正我闲着也是闲着，所以就决定去了解一下，看是不是可以有些帮助。那真是个关键的时刻，因为我的生命从此改观了。我说的可是个大改变呢！我从一个身无分文的候补演员，到一年后终于有了第一个正式的角色，一直到今天，我刚刚得到了一个 200 万的演出合约。"

"我的天啊！"年轻人不禁叫了起来，"真是不可思议！你的改变也太大了！"

艾吉先生点点头说："这就是那些秘密的力量。遇到中国老人的时候，我正处于事业的最低潮--找不到一个经纪人，更别说一份工作了，我被 30 个以上的经纪人拒绝，有些人还建议我改行算了，因为他们说我根本没有演戏的条件。然后我碰到了中国老人，接着就开始学习财富的秘密。

"这些秘密对我的影响都很大，不过其中有一个是我特别需要学习的，就是持续的力量。"年轻人拿出记事本和笔，准备开始记笔记。

"美国第三十任总统柯立芝曾经写过这么一段话：世界上没有一件事能够取代持续力。天赋不能，一个拥有天赋的人却不能成功是最平常不过的事。天才也不能，默默无闻的天才也是司空见惯的。光是教育也不能，这世界充满了受过教育的庸才。只有持续力和决心才是万能的！"

艾吉继续解释说："一个成功的人，不管是努力致富或成为某一行的顶尖人物，和无法成功的人，最重要的差别就在于，成功的人永远是坚持到最后的那一个，他们是永不放弃

的。不管他们面对多大的障碍或挫折，他们都不会放弃。他们知道自己要什么，并且坚持到达成目标为止。

"历史上许多成功的人都承认，他们之所以会成功是因为坚持到底。想象一下如果你要发明一种新产品，你愿意尝试多少次失败？100次？200次？1000次？还是5000次？"

年轻人耸耸肩。

"因为，"艾吉先生继续说："伟大的发明家--托马斯·爱迪生，在成功地发明世界上第一个电灯泡之前，曾历经了上万次的实验失败经验。如果他没有坚持到最后，我们今天恐怕连电灯泡也没有。"

"或者，如果你是一个摇滚乐团的成员，你会愿意承受多少次被唱片公司拒绝的经验？5次？10次？还是20次？"

年轻人笑着说："我想我可以忍受被拒绝20次吧。"

"有一个乐团不是这样，如果他们像你一样，他们不会成为当时最成功的乐团了。'披头四'在录制他们的第一张专辑之前，被超过50家唱片公司拒绝过。"

"我给你最后一个例子：想象一个年轻人，一直有个梦想要成为伟大的政治家。他在32岁那年破产，当他35岁时，他青梅竹马的女友死了，一年之后他精神崩溃，接下去的几年

内，他连续在竞选中失败。他该什么时候放弃呢？你认为？"

"我不知道，不过听起来，这个人似乎不太可能成为一个伟大的政治家。"年轻人说。

艾吉先生微笑着说："我形容的这个人，事实上，就是亚伯拉罕·林肯先生。"年轻人低头记下一些重点，他一面说："我从来不知道，这么成功的人也曾经这么落魄过。"

"当然！其实成功的人之所以会成功，都是因为他们曾经失败过许多次。"年轻人微笑着记笔记，他抬起头说："可是我不懂，你是说，只要我们一直不断地尝试，我们就一定会成功。"

"是的！绝大多数的时候，这是真的。"艾吉先生回答道："失败提供我们学习的机会。爱迪生在发明电灯泡时，并不是重复一万次相同的实验，他从每一次的失败结果中学习，

并且做一些适当的改变。"

"持续力是我们从小就有的特质，"艾吉先生解释说：

"你看过一个学走路的小孩，因为一直跌倒而放弃学步吗？"

"那我们为什么会失去这种特质呢？"年轻人不解地问。

"有时候因为我们害怕失败和被拒绝，有时候是我们自己失去了信心，但是我们真正忘记的是，失败和拒绝是成功的最重要因素。事实上你可以这样说，经历越多的失败和拒绝，你越可能会成功。"

"我不懂。"年轻人说："这怎么可能呢？"

"因为失败是通往成功的阶梯，我们从失败中学习，就一步步接近自己的目标。乔治·萧伯纳说：'当我年轻的时候，我每做十件事，其中就有九件是错的。我不想做个失败者，所

以总是花十倍的精神去做一件事。'

"在任何行业中，你都可以找到那些真正成功的人，"艾吉先生继续说："然后你会发现，他们成功之前，都是吃尽了失败和被拒绝的苦头的。当我第一次发现持续力的重要性时，我对于成为一名演员正在失去希望当中，更别说成为一个有名的演员了。可是我了解到，如果我想成功，我就必须继续坚持下去。我相信自己以及自己的能力。我有一个特别的目标，然后我写出行动计划，然后就不停地应征表演工作，直到九个月之后，我得到一个机会了。"

"可是如果你一直失败，一直没得到什么结果，要坚持下去一定很不容易，不是吗？"年轻人说。

"没人说容易啊！否则不是人人都可以做到吗？"艾吉先生说："可是和不能成功的人的不同即在于，成功的人认为没有所谓的失败，只是从经验中学习罢了。"

"这是什么意思呢？"年轻人问。

"很简单，如果你没有得到期望中的结果，你只要从经验中学习，然后再试一次。事实上，成功的不二法门就是，你愿意犯错，愿意学习，然后愿意继续做下去。罗斯福总统这么说：'不要畏惧那些伟大的事，去赢得那些光荣的胜利，虽然其间必须走过失败。然后，去提升那些可怜的灵魂，他们受的苦不多，也没有赢得胜利，因为他们生活在薄暮之中，从来不知道失败为何物，也没有成功过。'

"为什么成功者那么少？其中一个原因是，很多人不愿意走过失败。不过，有一个方法可以让你比较容易经历失败。"

"那是什么？"年轻人迫不及待地问。

"每次都试着去分析它。我的意思是，当人们失败的时候，都会把焦点放在他们做错了什么，所以如果他们没有做到预期的结果，他们会问自己：'到目前为止，我至少做对了…'"

"我不太明白你的意思。"

"好，我们拿电脑销售员来说，他拿起电话打给一个顾客先自我介绍，然后问顾客要不要买一台电脑，顾客说不要，然后就结束了对话。到目前为止，他做对了什么？他打了电话，至少知道这个顾客不需要电脑。"

"好！他再试一次，打给另一个顾客，这一次，换另外一个问法。他问这个顾客，是否有兴趣知道一些可以用在办公室的最新电脑技术。这一次顾客说他有兴趣，可是没有时间去研究它。这次，电脑销售员做对了什么？他问了不同的问题，然后知道顾客有兴趣，但是没时间。"

"好！再试一次，他继续打给第三个顾客，这次他这么问：'你有没有兴趣给我五分钟时间，我将展示给您，如何节省 50% 的办公室开销？'；这个顾客很忙，可是有点兴趣想"

知道如何节省开销，在下班之前花个五分钟应该不会有损失，所以他就约到了时间与客户见面。这个销售员成功地得到一段时间，而且有机会展示他的商品。"

"不管我们是要卖东西或创造财富，对自己问这样的问题，可以使我们的持续力增强。"

年轻人很快地记下一些重点，艾吉先生继续说："我曾经认为，生命是早就被命运注定了的，不论是不是已经写在星象上头。可是现在我很坚定地认为，我们都有创造自己命运的力量。"

"我这一生学过最具鼓舞作用的事，就是：我们永远比发生在身上的事件还要巨大。不管发生什么，只要我们坚守石头切割工人的精神，一斧头一斧头，不断地敲下去，我们就会成功。"

艾吉先生伸手从口袋中拿出一张纸条，"我每天都带着这张纸，提醒我继续坚持下去。"他说着把纸条递给年轻人。

年轻人打开纸条，看到上面写了一首诗：

别放弃！

当你做错了事情，

当你总是在走艰苦的上坡路，

当你的存款很低，可是债务很高，

当你想要微笑，可是必须叹息，

当你的期望总是无法实现，

假如需要的话，休息一下--可是绝不能放弃！

人生充满了变数与意外，

我们都曾经学到，

所有失败者都该学到，

当你眼看就要胜利，可是却跌倒，

别放弃！虽然走得慢，可是你可能会走到。

成功是失败的另一面，

你永远不知道你有多接近，

它可能很近，可是看起来很远，

所以当你尚未走到，事情越来越糟，

假如需要的话，休息一下--可是绝不能放弃！

这天晚上，年轻人花了很长的时间，想着自己的人生。回想过去这些年来，他发现自己完全没有持续力这种特质，每当事情变得困难了，或有了一点阻碍，他马上就会放弃，然后找别的试试。跟艾吉先生谈过之后，他突然明白，如果他要成功，他得改变这项弱点，学习石头切割工人的精神。不管有什么障碍挡在路上，他都要坚持下去，不断地坚持下去，直到成功了为止。

他把笔记本拿出来，把今天做的笔记重新看一遍：

财富的第六个秘密--持续的力量

成功通常不是一次努力的结果，而是许多努力的积累。

成功者和不能成功的人，差别不在于天赋，而在于持续力。

当你的行动没有达到预期的结果时，永远这么问自己："到目前为止，我做对了什么？"这样才有再试一次的勇气。

如果你能学习石头切割工人的精神，持续，再持续，永远不断地持续做下去，并且从每次的经验中学习，你必定会获得最后的成功。

控制开销的力量

年轻人名单上的第七个人，是个叫做莱蒂·欧门的女人。年轻人在第二天早上打电话过去确定下午的约会。

欧门女士的办公室设在自己位于城郊的家中，她是个强壮的黑人，个子只比年轻人矮一点，外表看起来大约四十几岁。她其实是个有魅力的女性，暗褐色的眼睛，深棕色长卷发，穿着亮红色大毛衣，配上黑色紧身裤。

欧门女士的办公室在房子的后侧，是个明亮而视野宽阔的房间，角落摆了一张大橡木桌，搭配一张高背橡木椅，桌上有一台个人电脑，两部电话和一排档案。桌子左侧是一个法式窗户，向外敞开一片花园，和远方的一排石块砌成的弧形房舍，花园草坪上种着几棵杨柳树，最特别的是，花园尽头有一条小溪潺潺流过。

"这景观真是太美了！"年轻人赞叹说："你工作的时候可以看到这么棒的风景实在很棒。"欧门女士笑着说："谢谢！的确是很棒。我一直梦想能够在家工作，然后可以一边欣赏美景。当然，在家工作的主要好处就是可以多花一点时间陪家人，而不需要花大量的时间在拥挤的交通中来来去去。我知道很多人每天都要花版权归原作者所有，想要更多免费精华学习资料，请光临 <http://www.admway.com>

3 个小时的时间往返于工作地点和家里，你能想象吗？这太可怕了！这样每个礼拜都要多花 15 个小时上班，也就是两个工作日呢！

"时间，是世上最珍贵的财富，甚至比金钱还重要，因为时间一失去，就永远不会再回来。"

欧门女士示意年轻人在一把扶手椅上坐下，她自己也在他对面坐下。她说："所以你今天是想了解有关财富的秘密？"

年轻人点点头说："是的！你第一次听到有关财富的秘密是在什么时候？"

"嗯……我想想，我第一次听到是在十年前，那时我的情况跟现在截然不同：那时，我刚刚跟我的第一任丈夫分开，而我眼前是一堆债务，我欠了好几个人的钱，总共负债 50 多万，而房屋贷款因为没有还钱，银行于是寻求法律途径要查封我的房子，法院限我一个月之内归还积欠的款项，否则我将会失去所有的财产。"

"我的天啊！"年轻人叫起来，"那你是怎么挺过来的？"

"那天的情形我记得非常清楚，"欧门女士说："我坐在法院门口的一张椅子上哭，脑子里面乱哄哄的，没了主意，因为这种情况看起来真是一点希望也没有。然后，我感觉到一双温暖的手搭在我肩上，我抬头看见一个矮小的中国老人坐在我身旁，他穿着一身剪裁合身的西装，我想他应该是法院的官员。他问我需不需要他帮忙，我只能谢谢他，并告诉他说，他帮不了我的忙。他跟我说了很多，可是我差不多都不记得了，只有一句话一直留在我脑海中，他提到一个解决问题的黄金定律：当你认为你已经耗尽了所有的可能性时，记住一件事--你其实还有办法的！"

年轻人记得那老人也是这么告诉他的，他微笑着。

"中国老人说到有关财富的秘密，当然，我以前从来没听过这些，可是对老人说的事情存有一点好奇。这也是第一次听到有人说，我们可以掌握自己的命运。从前人们总是告诉我说，人生有甘有苦，你的成功与失败其实都是命定的。可是这个老人却告诉我相反的事，他说，我们不但可以掌握自己的人生，我们还拥有创造财富的力量。"

"最后，老人在离开之前给了我一张小纸条，他说这可以帮我解决问题。当我看到纸条的时候，我完全糊涂了，因为上面什么也没写，只有一排人名和电话。"

"我知道这种感觉。"年轻人笑着说。

"老实说，我当时并没有抱太大的希望。"欧门女士说："不过，我还是跟纸条上的所有人都联系上了。虽然我并不确定那些财富的秘密对我有用，但是他们却都有着不同的成功经验。我试看照学来的东西去实践，渐渐地，我的人生开始有了改变。"

年轻人打开他的笔记本，开始记录。他写完之后抬起头对欧门女士说："你的人生到底有什么改变呢？"

"首先，我比较快乐了，因为我感到对自己的人生有更多的掌握能力。然后，出乎我意料之外的，三年之内我不但清偿了所有的债务，还有了一点点积蓄，足够让我开始自己的小事业。"

"你认为哪一个秘密是你改变的关键？"年轻人问道。

"所有的秘密对我都很重要，"欧门女士回答道："但是现在回想起来，的确有一个秘密影响特别大，那就是控制开销的力量。"

"控制开销?"年轻人重复说着,"你是说预算吗?"

"类似,对!"欧门女士回答道。

"预算怎么能够帮助你创造财富呢?"年轻人怀疑地问。

"第一,你要记住,财富并不是指你能赚多少钱,而是你赚的钱能够让你过得多好。"欧门女士解释道。

"这有什么差别呢?"年轻人说:"你赚的钱越多,就能够负担越多的东西,你的生活当然也越好了,这是一定的嘛!"

"这倒不然。"欧门女士认真地说:"通常你会发现,赚得越多就花得越多,所付出的牺牲也越多。举例来说,你的薪资越高,可能需要花在工作上的时间就越长,相对地,就越少时间给自己的家人。如果你赚了许多的钱,一个礼拜却抽不出几个小时来陪伴孩子,你认为这样叫做富有吗?"

年轻人抹抹额头说:"是,我懂你的意思了。"

"财富指的是你生活品质的程度,而非你赚钱的多寡,"欧门女士解释道:"要体会富有的滋味,并不需要靠着上亿的钱财,而是去过你真正想过的生活!"

欧门女士继续说:"因此,如果你要拥有财富,第一件事得先学会如何依自己的意思去生活,也就是如何控制你的开销。赚 500 块,花 400 块,会带给你满足;如果赚 500 块,却花了 600 块,那生活就悲惨了。我的意思是说,当你的开销大于收入的时候,就表示你将会有麻烦了。"

"我了解你的意思了。"年轻人说:"开销低于收入的生活,可以避免债务的发生和累积,可是,这并不能帮你增加收入啊!对吧?"

"当然可以！"欧门女士说："控制开销并不是说，你一定得在收入之内活得快乐。它是创造更多收入的必要部分。"

"是吗？"年轻人问道："在哪方面呢？"

"所有的人要累积财富，并维持住财富，都需要持续地累积收入。这你同意吗？"

年轻人点点头。欧门女士继续说："不论你有多少财产，如果你没有持续的收入的话，这些财产就可能越来越少。而创造持续的收入惟一的方法就是，要么赚更多的钱，要么让某一部分的钱替你赚钱。"

"你是说存钱或投资？"年轻人问。

"是的。如果你定期存钱，或者作明智的投资，你的钱就可能帮你赚进利息。"

"可是，你得先有足够的钱可以存起来或投资啊！"年轻人辩解道："我是说，就拿我来说吧，我的钱连付帐都不够、更别说去存起来或投资了。"

"相信我，你可以做到的。"欧门女士肯定地说："不过，当然啦！你得有个承诺才行。你必须开始对自己说：'我的一部分收入是我的。'"

"别开玩笑，我的所有收入都是我的。"年轻人说。

"你只是这么说而已，却很少这么做，所以现在你的收入都不是真的属于你，它们都是要付帐单的。"

"嗯……话是这么说没错，可是……"年轻人有些结巴地说。

"很多人--我就曾经是其中之一，总觉得一生都在被债务追着跑，辛苦地工作只是为了负担一堆永远缴不完的帐单和贷款。"欧门女士继续说："然而，这就是因为他们从来不把收入留下来给自己。如果你想创造财富，你必须开始给自己一部分的收入，用这部分钱去投资，或存起来，创造一项真正的收入。"

"可是我不觉得我可以存下多少钱。"年轻人坚持。

"那就是你没有理智地去控制预算。"欧门女士解释道："我确定，你一定没有努力想去存钱或投资。"

"可能吧！因为这说起来容易，做起来可就不简单了。"

"我所能告诉你的就是，曾经对我有效的方法。无论如何，从省下 10% 的收入开始做起。不管你赚多少钱，把开销控制在 90% 之内。相信我，这比你想象中来得容易。你得训

练自己这样做，让它成为习惯。这意味着短期内，你可能必须放弃一些生活上比较奢侈的花费，但是长期来说，这样做是值得的。"

欧门女士说："我们做个假设，假设你想每个礼拜至少存 200 块，这样一年就有 1 万块，然后你把这些钱拿去存定期，每年可以有 8% 的利息。25 年之后，你不但存下了 25 万，利

息的累积还会让你的总存款可以达到 78.95 万块！"

"真的吗？"年轻人惊叫起来："这怎么可能呢？"

"利上加利啊!"欧门女士解释说:"第一年,你的利息是一万块的百分之八;可是第二年,你的利息就变成 2.08 的 8%了。这表示,你每年的利息都会累加到你的本金里面去,

这种利上加利的方式可以使你的存款累积得比较快。"

"那么通货膨胀呢?"年轻人问道:"如果通货膨胀已经超过 8%了,可是你的利息还是 8%,那不是越存越少吗?"

"没错,你完全正确!"欧门女士回答道:"虽然真正的利息通常会比通货膨胀来得高,但是如果你每年都存同样数目的钱,扣掉通货膨胀之后,你的存款的确会越来越不值钱。所以,其实应该用你的收入的百分比来计算存款的数目,因为你的收入应该会随着通货膨胀而逐年增加,而存款数目也应该逐年增加才行。不过我举这个例子的用意,是在于让你了解控制预算和定期存款。投资的重要性。

"当然!还有一点需要留意的,就是当你在存钱或投资时,你必须对这方面有一些基本的知识,或者,找一个了解这方面知识的人,譬如会计师或财务顾问。你必须知道你所选择的投资方式,或存款方式是最适合你的。这依你的收入状况、婚姻状况、税务状况,和你是否处于不同的投资阶段……等等因素,而有一些弹性。

"不过重点还是,控制开销、永远留下一部分钱以供投资理财,这样你才可能用现有的钱去创造未来的财富。并且,越早开始控制开销越好,十年的延迟可能造成很大的差别。这是为什么从年轻时开始存钱是很重要的。"

"这是当然的。可是一个人从 20 岁开始存钱,跟 30 岁才开始存钱,差别应该不大吧!"年轻人说。

"嗯，你仔细想想，"欧门女士说："如果有一个人，从 29 岁开始，每年存 1000 元，并且一直持续到 65 岁；而另外一个人从 19 岁开始存钱，也是每年 1000 元，但是他存到 29

岁。假设他们使用同一种定期存款方式，都是年利率 8%，到了 65 岁时，哪一个人户里头的钱会比较多？"

"当然是那个 29 岁开始存钱的人罗！"虽然他起步比较晚，可是他持续存了 36 年，而另一个人只存了 10 年，第一个人总共存入的钱是另一个的将近四倍，他拥有的存款当然比较多。"

欧门女士笑了笑说："如果你会算的话，让我告诉你，事实上在 65 岁的时候，第一个人总共存了 3.6 万块，而他的本利总和将会是 20.2 万块；但是另一个从 19 岁存到 29 岁的人，他总共存了 1 万块，虽然他只存了 10 年，可是当他 65 岁的时候，本利总和将会累积到 24.99 万块！"

"是吗？"年轻人大叫："差十年会有这么大的差距吗？"

"数字是不会说蚊谎的。不是吗？"欧门女士说。

年轻人屏住呼吸，他很快地意识到，自己最好赶快开始存钱。可是他还是不敢确定，如何才能把钱存下来。

"我承认控制开销和定期存钱很重要，理论上听起来也似乎不难，可是实际做起来会怎么样呢？你是怎么做的？"

"当我第一次听到控制开销的重要时，我也是抱着很怀疑的态度，尤其是，我还有好几个债主。不过我知道，如果要继续活下去，我就得这么做，我必须试着一方面留下 10% 的收入，作为将来投资用，另一方面还要把债务清掉。"

"你怎么能够同时又还钱、又存钱呢?"年轻人不解地问。

"我去找每个债权人,跟他们解释我的财务困难,然后我承诺按月分期偿还债务。他们知道我不可能一次就把钱全还给他们,但是至少靠着分期付款,他们还是有可能拿回他们的钱,所以就同意我用这方式还债。

"然后我开始做预算。我把收入的70%当生活费,20%还债,10%留给自己做投资用。这样,我慢慢地还了钱,又可以存一点钱,我觉得很快乐、满足。当然!这一点也不容易。

我得削减一些奢侈的花费,譬如,我自己做三明治带到公司当午餐,我选择便宜的商店买菜;晚上也很少出去玩乐;衣服也只挑打折的时候买。

"但是,当我有了预算之后,我工作更起劲了。几年之后,我不但偿清了所有的债务,还累积了一点资本,刚好够我在家开始我的小事业。其实,就是控制开销刺激我创业的。"

"为什么呢?"年轻人问。

"嗯,你可以想象,我当时的生活预算实在很紧,所以我经常在一些拍卖场所买到非常便宜的东西。有一天,我正把一件拍卖会买来的便宜货展示给朋友看的时候,脑子里突然闪出一个念头。我朋友问我说,要怎样才能知道拍卖会在那里举行,我就突然想,可能有很多人都对拍卖会感兴趣,可是却很少人像我这样,对于什么时候在什么地方有拍卖会了若指掌。"

"所以,我就开始每个月整理出一份拍卖快讯,把各地的拍卖细节都列出来。我花了一些小投资在地方报纸上,如果有人要订阅的话,只需花一点订阅费,就可以定期收到快讯。结果反应相当热烈!

"之后我觉得，这应该推广到全国各地去，所以又在其它全国性的报纸登了广告，很快地，来自全国各地的订阅单不断地进来。"

"这真是太棒了！"年轻人高兴地说。

"是啊！的确是！而这些都要感谢我的控制开销，如果我没有控制开销的话，我就不可能有钱来创业；而如果不是我有财务困难的经验，我的事业也不会成功。你知道吗。超过八成的创业者在创业的头一年内失败，因为他们投资过于迅速，而花费无法控制。"

年轻人显然没听过这个说法，他耸耸肩。

"可是，更重要的是，"欧门女士继续说，"控制开销，除了让我的事业站起来之外，我更因此为自己的未来创造了财富。"

"你真的认为有这么重要？"

"绝对的！"欧门女士回答道："我并不是说你应该过得像个清教徒一样，完全否认生活中享受的部分，可是如果财富对你来说是非常重要的，那么有些享受是得牺牲一下了。我的意思是说，你只能把钱花在那些你认为需要的事物上，千万别累积出一些你无法偿还的债务。"

"我认识一个做室内装潢的人，收入很低，跟他太太和四个孩子租住在一间很简单的公寓里，他借了10万块作创业基金，结果他把这些钱花在带老婆孩子出国去迪斯尼乐园玩六个礼拜。当他们的佛罗里达回来之后，他连给孩子买双新鞋子的钱也出不起。他的家人从此再没有好日子过，而他为了弥补这个财务破洞，几乎把自己葬送在无尽的工作上。"

"你看看，他因为没有学会控制开销的重要性，而必须付出很大的代价。很多人都错误地以为自己的人生是控制在宿命、运气或机缘上。事实却是，如果我们所处的状况不如预期，该被责备的只有自己，而不是任何人。

"这是我所学到最重要的一个课题。很多人以为自己的命运早已被写在星相书上，谁也改变不了。其实错了！你的命运是你自己写成的，你每天的生活累积成你的命运。人们经常把自己的问题归罪在经济啦、政府啦、父母啦，甚至天气上头。却不知道，惟一应对你的生活负责的，只有你自己，也只有你自己才有力量去改变它。我们的思想和行为形成我们的人生课程，而财富的秘密则告诉我们，如何使人生的课程更有意义。同时，创造出你梦想的终点站。"

年轻人在欧门女士说话的时候，一直仔细地做着笔记，他抬起头说："你的意思是说，控制开销不会在一夜之间就创造出财富，但是会在未来形成源源不绝的财富，是吗？"

"完全正确！"欧门女士说："而且每个人都可以做到。首先，它让你不会陷入不必要的债务之中；第二，它能让你的金钱为你工作。"

"可是你得等一段时间才能开始有所收获，"年轻人说："我承认控制开销和定期存款对人的晚年有帮助，可是它怎样帮助你创造现在的财富，或在短期可见的未来创造出财富呢？"

"如果你要财富源源不断，你得去建构它。控制开销不能让你一夜之间或一年之内致富，但是它所建构的是你未来的财富。它确保你能够更好地照顾你的家人，使你远离债务，甚至到最后，你可能是那少于 1 / 10，能够在晚年财务自主的人们其中一个。只要每个礼拜存下 10% 的收入，你就可以慢慢地，但是绝对可以累积出足够创造更多财富的资产，"

"不过你一定要注意短期的投资方式。"欧问女士警告说："有高风险的投资是很危险的。你宁愿小心一点，也不要造成大的悔恨！在你的一生之中，你将有很多次机会必须冒一点险，这是很可能的，但是，衡量风险！不要做投机的冒险。"

年轻人写完笔记抬起头来说："不过你累积到很多的财富的时候，控制开销就不再那么重要了吧！"

"你会发现，没有了控制开销的概念，花钱如流水啊！快得很。"欧问女士答道："他们会花更多的钱在房子上，买更好的车，安排更贵的假期，买更好的衣服，去更贵的餐厅--除非他们意识到控制自己的开销。当然也的确有一些例子，这些人不需太担心花费的多寡，但是大部分的人都不是这类的人，甚至很多千万富翁也一样。"

"其实，为什么很多中了大奖的人最后都会一文不名，也就是因为他们没有控制开销的关系。他们花钱，没有考虑到未来花钱。记住！财富就是创造一个持续收入的状况。如果你没有创造出这个持续的收入，你的金钱很快就会干枯，就像一个没有河流流入的湖。所以，没有了控制开销的力量，你就无法创造，也无法维持住源源不断的财富。"

年轻人回到家，又把这天和欧问女士的谈话记录拿出来看：

财富的第七个秘密--控制开销的力量

财富并非你能赚多么钱，而是你能用这些钱过什么样的生活。

任何人想要永保财富常在，就必须去创造出持续不断的收入。

控制开销帮助你活得更快乐满足，同时，也帮助你创造出持续不断的收入。

你的一部分收入是属于你自己的。留下收入的 10% 以供投资，如此才能开始为未来创造出财富。

让你的金钱为你工作，而不要总是为金钱工作。

诚实的力量

在这个城市中，很少有人没有听说过阿尼斯特·亨利，这是一个专门销售高质量家具的平价连锁店，他们的特色在于：如果你要买值得信赖的产品，但是不考虑品牌，那么，阿尼斯特·亨利将是最好的选择。这里童叟无欺，你不会被骗。所有产品都设计简单又便宜，同时，货物售出，保证可以无条件退货。这个连锁店的创办人兼老板叫亨利·布鲁克，他也就是年轻人名单上的第八个人。

当年轻人步入他的办公室，布鲁克先生马上从椅子上起身，热情地迎向年轻人。布鲁克先生身材矮小，脸型圆圆胖胖的，54 岁的他带着一副黑色细边眼镜，这使得眼睛在他圆圆的脸孔上，显得更加小巧晶亮。

年轻人很简洁地告诉布鲁克先生有关他跟中国老人相遇的经过。

"太棒了！"布鲁克先生声如洪钟地喊着："这么说，你想要成为富有的人罗！"

"

"是的！"年轻人承认。

"到目前为止，你觉得财富的秘密怎么样？"

"非常有意思！"年轻人回答道："那你觉得呢？"

"我得从 30 年前开始谈起，"布鲁克先生说："那时我才 20 岁，一天到晚想赚钱，赚很多钱。我不在乎如何得到，因为我梦想在 40 岁生日那天成为一个亿万富翁。而这些就是

我最大的问题。"

"为什么？"年轻人不解地问："我以为明确的目标是创造财富的基本元素呢！"

"它是啊！"布鲁克先生回答："可是我并不是说，我的目标是成为亿万富翁--如果那样的话就好了，我的问题是，我不在乎怎样达到目的。我太过于梦想着成为有钱人，可是我却忽略了财富的秘密中，一个很重要秘密，就是--诚实的力量。

"你知道圣经里面会问到，如果一个人得到了全世界，可是失去了灵魂，他会怎么样呢？我保证没有一句比较真实的答案曾经被写下来。世上没有比一个失去诚实、廉正和自尊的人更穷的人了。不管你有多少钱，你都不会感到富有，而你所有的积蓄都是短暂的，如果你不廉正诚实的话。用不实和欺骗来获得财富，就等于用沙子去盖房子。它不会长久的。

"我记得我的第一份工作是在一个卖窗户的公司。我们的推销方式是去敲人家的房门，然后说可以帮他们免费检查窗户。很自然地，我们一定会推销自己的产品，我们提供便宜一半的价钱帮他们装新窗户，条件是，他们的房子要让我们用在宣传品上。通常窗户让我们在安装前和安装后各拍一些照片。"

"这生意很好做，"布鲁克先生说："我发现自己很有天分，人们经我一推销，很容易就会同意在合约上签字。我每完成一笔业务可以抽 20% 的佣金，你可以想见，我简直赚疯了。

了，我差不多一个礼拜就可以赚超过八万。"

"可是有一天事情改观了，我敲了一家人的房门，出来应门的是个中国老人。他让我进去，我就依照惯例推销窗户，我介绍完之后，他问我说：'如果我买了新的窗户，谁是受惠者？你还是我？'我回答说：'最好是我们两个都受惠。'

"然后他看着我说：'你真的认为我需要你的窗户吗？以你的专业眼光来看，我原来的这个窗户真的不合适吗？'

"这老人有点怪怪的。我不知道是什么，可是就觉得他让我觉得不太舒服。我没办法骗他，这也是我做这份工作以来第一次说实话。我站起来要离开，老人从椅子上起身，握着我的手，谢谢我的诚实。他说他可以感觉到我渴望过好日子，并问我想不想知道有关过好日子的更好的方法。

"我当然很好奇，所以就留下来听他怎么说。我以为他知道什么赚钱的好方法，结果没想到他告诉我的竟然是财富的秘密。他给我一个名单，说这些人可以帮我解释更多的细节。所以我就跟名单上的人联络，约他们见面，就这样，我听到更多的秘诀。

"这些秘密使我对人生的态度整个改观，我的生活也因此改变了。直到两年之后，我的收入竟然比当时增长了四倍。

"我开始在一个市场的摊子上卖小型的家庭用品。两年之内，我开设了自己的小店面，再三年，我有了 30 家以上的连锁店，又过了两年，我的年收入已经达到千万以上。"

"你确定这样的成功都是因为那些财富的秘密吗？"年轻人又问。

"这是不用怀疑的。"布鲁克先生说："而对我影响最大的秘密恐怕就是'诚实的力量'了。"

"诚实？"年轻人不解地说。

"是的！诚实正直是做生意的原则。"

"真的吗？诚实使你成功？"年轻人问。

"没错！诚实是成功的基本要素，同时它也可以为你的人生创造财富。我告诉你为什么。首先，一个人如果做生意不诚实的话，他很难对自己有好的感觉，如果你不能对自己有好的感觉，那不管你做什么，都很难保持持续的动力。

"其次，不管我们做什么，最后的结果都会回到自己身上来。你一定听过'风水轮流转'吧？"

"当然听过。"

"这是真的。这是生命的基本法则。印度教称为因果；圣经里叫做审判--你怎么播种，就会怎么收成。不管我们把它叫做什么名称，它都是人类无法逃避的法则。我们的所作所为，我们说的话，甚至我们的思想，都会像回力棒一样，最后又回到我们自己身上。"

"你是说，如果你骗人，以后也会被骗？"年轻人说。

"完全正确。当然不是说被你骗的那个人，会回来骗你，而是说你会遭受相同的待遇。"

年轻人想起自己的工作，他也曾经有几次不诚实的经验

--迅速浮现在他脑海中的经验是，有一次他并没有真的生病，可是他骗老板说他病了，借机请了假没去上班。他知道这种行为不对，可是为什么其他人都可以说这种谎，他就不行？

"如果别人都做不诚实的事，你会怎么办呢？"年轻人于是问道。

"别人怎么做是别人的事，"布鲁克先生答道："他们也逃不过因果轮回。所以，用别人的所作所为来评定自己的行为是件很傻的事。"

"更何况，"布鲁克先生继续说："欺骗和不诚实会一直跟随着我们，直到曝光为止。这一天你所建构的所有东西就会如砖块般全部倾倒下来。"

"可是事实上，大部分的有钱人几乎都不是好家伙，不是吗？"年轻人说。

"不见得。这样的说法，和说所有的穷人都有罪一样是很荒谬的。事实上，在贫穷的地方才更容易看到罪恶，高犯罪率的地方通常都是最贫穷的地方。"

"这是为什么呢？"年轻人问。

"因为贫穷和匮乏经常是犯罪的借口。只有诚实和无欺才能创造真正的财富。"

"可是在我的经验里，大多数生意人都会说谎、欺骗。"

"这听起来，你恐怕是跟错误的人一起做生意。"

"可是你怎么判断什么是对，什么是错呢？尤其当你的竞争者都不诚实的时候。"年轻人反问。

"最简单的方法就是，当你要计划或行动之前，先问自己一些问题。第一个问题是：这合法吗？如果是不合法的事，你就可能会遇到麻烦。第二个问题是：这道不道德？"

"还有什么好担心的呢？"年轻人说："如果这是合法的，你就不会碰到任何麻烦了，不是吗？"

"对警察来说，这想法绝对没错。"布鲁克先生答道："但是记住，若要人不知，除非己莫为。如果你做了什么不道德的事，最后一定会被揭发，到时候，大家都知道你的所作所为，你会有什么感受？只要打开报纸，你就可以看到一件不道德的行为如何彻底地毁掉一个人。"年轻人点头同意。

"第三个问题是：这会使我自己感到骄傲吗？如果你对自己的行为不觉得自豪，那么就表示你做错了。第四个问题是：我乐意被家人知道我的所作所为吗？如果你的母亲知道了，她会感到骄傲吗？如果你的作为会让家人感到羞愧，这表示你做的是不对的事。

"最后一个问题是：我会因为做了这样的事，而尊敬自己吗？如果你做的某件事是违背自己的原则的，你将会因此失去自尊。你很难跟一个自己不尊重的人生活在一起，尤其当这个人是你自己的时候。

"说了半天，其实最根本的原则很简单，如果你不希望别人对你说，或做什么，你就不应该对别人说，或做同样的事。也就是'己所不欲，勿施于人'的道理。

年轻人把所有的重点都记录在笔记本上，他抬起头对布鲁克先生说："所以你的意思是，这些问题只要一个答案是否定的，不管它对你有多大的益处，你都不能去做。是这样吧？"

"答对了！许多人因为要赚钱和追求财富，而忽略了自己的原则，以及一些道德上的考虑。事实上，这样将会给自己造成重大的伤害。"

"谢谢你告诉我这些，"年轻人站起来准备离去，"你的这番话值得我回去仔细地思考。不过我还有最后一个问题，那个中国老人还在原来那个地址吗？"

"我不知道他是不是曾经住在那里。"布鲁克先生说。

"这是什么意思？你不是去过他家吗？"

"对！不过几个月之后，我又回去找那个中国老人，我想要谢谢他，并告诉他说，我的生活有了很重大的改变。可是这次来应门的是一对更老的夫妇，他们说他们住在这里超过 20 年了，他们从来没听过什么中国老人。我还问了一些邻居，可是没有人见过他。"

这天晚上，年轻人坐在床上读着自己当天所作的笔记，上面写着：

财富的第八个秘密--诚实的力量

一个人有了全世界，可是失去了灵魂，他还有什么呢？

我们的所作所为、言语和思想，就像回力棒，最后都会回到我们自己身上来。当你用欺瞒、不实的方法得到财富时，这意味着--财富终会像砖块般倾倒下来。它不会长久的！

当你考虑要做某项计划或行动时，先问自己几个问题：

它合法吗？

它道不道德？

它会令我为自己骄傲吗？

我会希望家人知道我的所作所为吗？

我会因为做了这件事，而对自己感到尊敬吗？

信心的力量

这天，年轻人起得比平常早。他脑子里仍有许多困惑，他知道财富的秘密对自己访问过的那些人都有很大的帮助，可是对他是否会有帮助呢？他一直无法确定这一点。他对自己的事业已经有了一些想法了，可是万一失败了呢？如果他到最后沦落得比现在还惨呢？他整晚都在想这个问题，醒来之后还是完全没有答案。他从来就不善于做个好抉择，错误的决定将会影响他的下半辈子。他希望下一个人能够在这方面对他有些帮助。

除了有点秃头，和六十几岁的年纪之外，赛门·路易士其实还保持着很年轻的形象。路易士说，他以定期运动和享受户外活动来让自己保有年轻的感觉。他的外表一看就是个十足的成功企业家，衣着整洁完美--深灰色剪裁高雅的全套西装，配上红色变形虫图案的领带，以及同色系的手帕。

路易士先生从一个市郊的小保险经纪公司起家，到如今，他的公司在这个行业中不但居于领先地位，直到去年为止，他公司的营业额甚至比对手高出十倍之多。然而，如同年轻人所猜测的，路易士先生的成功并非平步青云。事实上直到他 60 岁生日为止，此前他一直有严重的财务问题。就在 5 年前，他居然还只是住在贫穷区域的一间只有一个房间的旧公寓里，因为负担不起办公室租金，只能租用公寓四楼一个空房子的厨房权充办公场所。

但是如今，坐在年轻人对面的这个人，已然是全国最大的保险经纪公司负责人。年轻人对于他如何在短时间之内建立起自己的财富感到相当惊奇。

"这一切都要从 5 年前开始谈起，"路易士先生解释说："我正坐在被我当成办公室的厨房里，想着如何才能改善目前的窘境。我已经快要满 60 岁了，身上不但没有存款，还有一堆负债，而别人这时候可能都在考虑要舒舒服服地退休了。

"我正读着一篇时代杂志上的文章，上面写着，不到 8% 的男人。和少于 2% 的女人，能够在 65 岁之前拥有独立的财务，而能够被称之为富有的人更是少于 1% 呢。这实在很令人沮丧。我的状况看起来简直毫无希望，我坐在那儿，把头放在紧握着笔的手上，祈祷着发生什么事，好帮助我度过困境。

"突然，我听到一个声音说：'别担心！事情总会好转的。'我抬起头，看见一个中国老人站在房里对我微笑着。他问我为什么在厨房中工作，我解释说，日子实在太艰苦了。他点点头，对我说：'艰苦的日子不会一直持续下去，但是只有坚强的人能活下去！'

"我们开始聊了起来，没有多久，他就提起了财富秘密的事。我以前从来没有听过这码子事，可是老人说的每句话听起来又都似乎颇有道理。在他离开之前，他给我一张纸条，上面写了十个人名和他们的电话号码，然后告诉我说，如果我想改变人生，并且想开始创造财富，我应该跟这些人联系。

"不用说，我当然没有放弃这个机会。我跟名单上的所有人联系上，之后，奇迹似乎真的发生了--我的人生的确开始改变了。这简直是太不可思议了，我几乎不敢相信这个事实。而这些都要感谢那些财富的秘密。"

"你所得到的帮助是在哪一方面？"年轻人问。

"他们告诉我说，我必须对自己目前的处境负责，而只有我有能力去改变它。在这些秘密中，我认为其中一个对我意义特别重大，尤其当我开始对未来失去希望和信心的时候，那就是'信心的力量。'"

"信心？"年轻人问道："信心跟财富有什么关系呢？"

"当然有关系。"路易士答道："人生的所有事都从信心开始。除非有信心，否则我们无法达成梦想，无法开创事业也无法创造未来。一旦让怀疑占据我们的内心，停止尝试和放弃就会跟着来了。"

"当我遇到中国老人的时候，我正试着想出改善的方法。我惟一想到的，就是去参加全国财税报纸上的一个广告活动。惟一的问题就是有点冒险，因为那并不便宜，而且也不能保证一定有效。可是，如果它有效的话，那回收可就相当高了。"

"那你做了什么？"年轻人问道。

"什么也没做。"路易士先生回答："我只是不停地想：

'万一不行的话怎么办？'我会因此完全毁了，因为我得跟银行借一笔钱来做这个广告活动，所以万一没效果的话，我就得花上5年的时间偿还。再说："我有什么理由认为它会成功呢？我以前从来没有成功过，那我如何确定这一次就会成功呢？"

"然后，我遇到了名单上的一个人，他告诉我说，当你犹豫、怀疑的时候，你只有一个问题可以问自己，那就是：'如果你知道自己不能失败，你会怎么样？'当然，我知道，如果我确定不能失败的话，我会去银行把钱借出来，开始着手这个广告活动。然后那个人就说：'这就是你的答案。当你知道不能失败，就去做你必须做的事。'那个人于是写了一张纸条给我，里面只有一个句子，可是却让我留下很深刻的印象。这句话就是：'要勇敢，强大的力量将会助你一臂之力。'

"勇敢！我以前从来没有勇敢过。我总是习惯让害怕和怀疑阻挠在行动之前。事实上，我想这是为什么我一直不能把事业做好的原因，我总是在必须行动的时候，被心中的疑虑和恐惧阻挡了我的脚步。"

年轻人很能够体会路易士先生说的话，他知道自己在面对重要抉择的时候，总是有拖延的倾向--一种无法使事业成功的习惯。可是他又该怎么办呢？

"你知道，"路易士先生继续说："我终其一生部在听人们说，去尝试了再失败，总比连试都没有试过要来得好。但是，在我的经验里，我相信许多人真正相信的却是，最好别去尝试，尝试的时候最好成功，没有人会希望试了后得到失败。"

"许多人都害怕失败，然而事实却是，你会失败的真正原因正是从不尝试。倘若你真去试试看，你不会完全失败，因为至少你会从经验中学东西。很多人因为失败而没有机会创造出自己的财富，因为他们从不冒险。然而，人生就是一场历险，不是吗？我给你看个东西。"路易士先生说着拿出一首诗：

冒 险

笑，让自己看起来像个傻子；

哭泣，让自己显得多愁善感；

向别人伸出双手，会让自己卷入不可知的漩涡；

暴露感情，等于揭露真我；

在群众面前展现想法、梦想，就等着被遗弃；

去爱，却得冒着一厢情愿的险；

活着，也得冒着死亡的险；

期待，有可能落空；

但，冒险是必要的，因为人生最大的危险就是从来不冒险。

一个不冒险的人，将一事无成、一无所有，

最后就什么也不是了。

人们可以不要痛苦、折磨和悲伤，

但是不能不学习、感觉、改变、成长、爱和生活。

戴着枷锁的人，是没有自由的奴隶。

只有冒险的人才能拥有真正的自由。

"如果要冒险，就必须有信心，是吗？"年轻人说。

"是的！"路易士先生说道："我并不是说你凡事都要抱着赌博的心态，漫无目标的冒险行为是非常愚蠢的，而且也不能带来持久的财富。我的意思是为你所相信的事去冒一点险，而这危险是经过衡量、评估过的。为你的目标制定出可被执行的行动计划，这时就不要再担心失败了。"

"如果你要改变生活，就必须改变自己，而你得相信自己有改变的能力。所有的改变都带有一些不确定的因素，这是导致风险的原因，但是除非你有勇气走出第一步：否则你永远也踏不出第二个步。"

"是，可是你如何确定自己做了正确的决定呢？"年轻人问道。

"如果你怀疑的话，跟着你的直觉和信心走--即使它可能不太合逻辑或有点荒谬。信心是引导你走向梦想的道路，所以信心是非常重要的。一旦你有了信心，你将会开始看见奇迹的发生。"

"那信心要从哪里来呢？"年轻人问道："我从来没有宗教信仰，也不曾真的祷告，我该从哪里开始呢？"

"你不需要有什么特别的宗教信仰。你只要有一颗开放的心，无论你要求什么，上天都会给你照顾的。信心可以学习，也可以被创造。有人告诉我说，当我要加强信心的时候，我只要记住'表现得跟真的一样就行了'。表现出成功的样子。表现得好像你有能力达成目标的样子、表现得好像不管做什么事，你都会安然度过的样子。当你企图做一件事情时，表现得好像你不能失败的样子，那就没有什么可以阻挡你，你可以勇往直前朝目标前进了。"

"表现得好像真的一样，"年轻人一面念着，一面记在笔记本上。

"只有这样你才有机会尝到成功的滋味，然后渐渐地，你的信心、就越来越强了。你也可以对自己不断地复诵，因为这会影响你的潜意识，使你的信心增强。"

当你一直重复着说某句话时，它就会变成你潜意识的一部分。举例来说，我经常对自己不停他说：'上帝的财富将会流进我体内，满足我的每一个需要和欲望。'；'没有什么能够阻止或延迟财富来到我的生命中。'；'只要我坚持，我就可以得到我要的。'以及'不管我要什么，都可以在最好的时刻和最好的地方得到它。'

"我会每天都对自己重复说好几遍，甚至把这些用卡片写下来，然后放在皮夹里随身携带，这样我就可以经常看到它，提醒我自己。"路易士继续说："老实讲，我这辈子学过最重要的一课就是，你如果有信心，你就可以得到你要的所有东西，绝对是所有的东西啊！"

"谢谢你与我分享这些，"年轻人起身准备告辞了，"你真的帮我理清了很多东西。"

"我很高兴能帮你的忙，这……"路易士先生说着递给年轻人一张小卡片，他说："你可能会觉得有帮助。"

卡片上写着：

"靠近边缘。"他说。

他们说："我们会怕。"

"靠近边缘。"他说。

于是，

他们来到边缘，他把他们推下去……而他们飞了起来。

这天晚上，年轻人在上床前又把笔记拿出来看，他今天记录的是：

财富的第九个秘密--信心的力量

当你犹豫、怀疑的时候，你只有一个问题可以问自己："如果你知道自己不能失败，你会怎么做？"而当你知道自己不能失败时，就去做你必须做的事。要勇敢，强大的力量将会助你一臂之力。

记住"表现得跟真的一样"，你就会成功。

相信你的直觉，跟随你的信心。

用不断的复诵来创造你的自信心（不管什么事，只要你重复得够多，它就会变成你潜意识的一部分）。

看完了自己的笔记，年轻人站起来走向窗边，他知道自己应该做什么。他一定要勇敢，要有信心，要有行动。

宽厚的力量

这些财富的秘密使年轻人感到很兴奋，他第一次感觉到他有创造财富的可能。现在，他经常对自己复诵一些积极正面的建议，让他的潜意识信仰增强，他长久以来所希望得到的，包括财务的、专业知识的和情绪上的目标，他都一一写出来，然后练习创造意象，使自己可以看到完成目标时的样子。

他最大的梦想是成为一名作家，可是他不只要写书，还要写一些让别人读起来会有所收获的书。当然，他还有别的梦想，他想要拥有一间独栋的房子，有自己的花园，就像他每天早晨在公园看到的房子一样，并且想要拥有足够的财富，让他足以供养他自己和一个家庭。

他以这些梦想为目标，写下一个行动计划的细节，他还做了一个预算控制计划。他通知了几个债权人，告诉他们自己目前的财务状况，虽然他没有能力马上还清所有的债务，可是他承诺每月分期付款直到偿还完债务为止。他把每月收入的 20% 提出来供作清偿债务之用，而所有的债务人也都很乐意接受这样的分期付款方式，因为年轻人愿意以开放诚实的心胸面对问题，而不像其他许多人一样，只是避而不见，毫无诚意。

他还把收入的 10% 存下来，供将来投资用。这样下来，他确实必须节衣缩食，减少一些无谓的开销。不过这都只是一点小小的牺牲，因为这些牺牲是为了要替自己的未来创造更多的财富。

他明白，如果想在人生中创造源源不绝的财富，就必须诚实地面对每一件事，他还记得布鲁克先生说的话，"人生就像个回力棒，不管你丢出去什么东西，它最后都会回到你自己身上。"

为了增加自己的专业知识，他把晚上的时间都安排上了写作课程和企管课程。现在，跟名单上大部分的人见面谈过之后，他终于有了信心，相信这些财富的秘密对他们都有效，当然对自己也会有效的。他知道，不论他想得到什么、相信什么，他都一定可以达到目的。

现在名单上只剩下一个人了，年轻人自然非常期待见到他，因为他急于想知道财富的最后一个秘密是什么。

吉尔佛列·李佛的住处位于市中心最豪华地区的一栋双拼四层建筑，这一带的住宅沿着一排林荫而建，是高学历和有钱人居住的高级住宅区。年轻人在最近几个礼拜之内，连续拜访了好几处漂亮的建筑，不过李佛先生的住处算是最高级的，这是一幢豪华的 18 世纪白色建筑物。

房子内部看起来就像《室内设计》杂志里面的照片一样，看得出来是由专业的设计所特别设计的，装潢讲究，家具看起来都像古董一样。

一名仆人在门口迎接年轻人，并把他引领到起居间。这个房间有三面书墙，书籍满满地从地板排列到天花板，第四个墙面则安置了一个传统的大壁炉，微小的火焰正暖暖地烧着。壁炉上挂着一幅非常漂亮的油画：手指残缺的一双手交握着，仿佛向天祈祷的姿势。

此时，房门打开了，一个满头白发，眼睛湛蓝的长者出现了。他亲切地和年轻人握手，并自我介绍。

"你刚刚正在看这幅画，是吗？"李佛先生看着画说。

"是的，"年轻人说："我对艺术不怎么在行，不过这幅画似乎隐藏着什么……"

"它的背后有个很美的故事，"李佛先生说："这是一个真实的故事。大约 500 年前，在德国纽伦堡附近的一个小村庄里，一个有 18 个小孩的家庭。父亲叫做亚伯契·杜尔，是个金匠，他一天要花 18 个小时工作，才能养活他所有的孩子。其中有两个小孩很有艺术天分，他们梦想着有一天能成为艺术家，可是他们很清楚，父亲的经济能力无法让他们去纽伦堡的艺术学院就读。所以这两个小孩就约定，要以掷铜板来作决定，输的人要留在家乡的矿区工作，赚来的钱还必须资助另一个去艺术学院就读。然后四年之后，一个从艺术学校毕业，两兄弟再交换，

换另一个去读书，但是先毕业的必须赚钱提供学费--不管是卖画，还是到矿区去工作。

"掷铜板的结果，弟弟赢了，于是他就到纽伦堡去念书，哥哥亚伯特就在矿区工作。弟弟的才华果然很被肯定，很快地，四年后他毕业了。他回到家乡，庆祝晚餐结束之后，他对着亲爱的哥哥举起酒杯，他说：'亚伯特，没有你的牺牲，我就不可能成功，他说一些感谢的话，最后他说：'现在轮到你了，你可以到纽伦堡去，去追求你的梦想，我会照顾你的。'

"全家人都为亚伯特的牺牲，和他即将前往纽伦堡寻梦而举杯庆祝时，亚伯特开始哭了，他泪流满面，一直重复念着：'不...不! 不...'。整个房间安静下来，亚伯特抹去眼泪，哽咽地说：'已经太迟了。我不能到纽伦堡去。看!'他说着举起他那双畸型、有关节炎的手，他的手因为长年在矿区工作，每个关节都扭曲变形了，他说：'我连举起酒杯都痛苦无比，更别说要握住画笔了。对我来说，已经太迟了。'

"弟弟成为一个很有名的画家，他的很多作品被全世界的美术馆和博物馆所收藏。可是，他永远不能忘记，他的成功是来自于哥哥的牺牲。为了永久地纪念他的哥哥，他创作了这幅画。你很难找到一幅画，蕴含有这么多的爱、痛苦和眼泪。他把哥哥手上的每一寸--每一个疤痕、每一分痛楚，都如实地复制下来。这双哥哥的手反映出艺术家的愧疚和罪恶感，他似乎在祈祷谢恩……同时，也在乞求宽恕。

"我把这画挂在这里，是因为我认为，这是我这辈子所学到的最重要的一课--许多人都在默默地帮助我们成功。如果有人拒绝看见这项事实，那么，不论他有多少钱、多少部车，或拥有多少财产，他将永远也不会感到富足……除非他学会了这最后的秘密--宽厚的秘密。"

"宽厚?"年轻人喃喃自语。

"是的！"李佛先生肯定地说："宽厚是创造财富的基本元素之一。当然啦！如果你只在乎为自己和家人累积钱财，你可以丝毫没有仁厚之心。果真如此的话，我相信你将永远也无法体会到真正源源不断的财富。记住！财富不只是金钱和财产，它更是你生活的品质。"

"可是宽厚跟生活品质有什么关系呢？"年轻人问。

"你曾经不为任何动机、理由替别人做一些事情吗？你帮助他们只因为你有能力做到？这可以是很简单的，譬如协助老人过马路或帮助迷路的陌生人。"年轻人点点头。

"你做这些事时，心里有何感受呢？"李佛先生问道："你会不会觉得快乐，为自己能够做一点小改变而感到高兴？"

"当然会！"

"那如果你经过马路，却忽视旁人需要协助，你又会有什么感觉呢？"

"我可能会觉得愧疚吧。"年轻人承认。

"这就对了！所以你只要实际地练习宽厚，你就会相信自己是值得更多回报的。"

"这也许会让你感觉自己很不错，可是这却不能帮你创造财富啊！"年轻人说。

"你听过一个宗教的专门说法'奉献'吗？"李佛先生说。

"有。是不是指教友把一些所得捐给教会？"

"对！就是这个。不过这原来在宗教上的意义是：人们把所得的某个百分比的钱拿出来给需要的人，通常是 10%。现在不只是有钱的人，而是大家都把钱拿出来奉献，包括贡献者和需求者。"

"很多神学家在讨论奉献的缘由，有的人猜测说，这就跟交税的道理一样；有的人则认为这是最早的社会福利。但是很多人忽略的重点却是：某种经验的获得其实更甚于金钱的付出。"

"你是说付出者对自己觉得不错的感觉？"年轻人问。

"是，这也算。不过此外，因为通过付出，我们其实也是获利者。因为，不论我们做什么，最后都会回到我们自己身上来。这就像生命中的因果轮回，意思就是这样，随便你怎么称呼。你不但因为付出反而有所回收，甚至，这个回馈还是多方面的。"

"很多年前，我曾经为了生计而奔波劳碌。我为自己的事业而超时工作，可是不管我怎么做，就是没办法突破生活的瓶颈。直到我遇到……"

"一个中国老人。"年轻人接着说。

"还会有谁呢？"李佛先生微笑着说："从他身上我学到了财富的秘密，特别是宽厚的力量。我也曾经为此挣扎、辩解过，因为我无法把钱从口袋里送出去。可是中国老人坚持，宽厚对自己一点损失也没有，反而是通向财富的道路。"

"很自然地，我对他说的话抱着怀疑的态度，直到我遇到另一个人，他对我说，当他把所得的 1/10 拿出去帮助需要的人的时候，他发现自己的财富却开始逐渐增加。我到那时才渐渐相信这种说法。所以我也决定试试看，出乎意料之外，这么做竟然真的有效。我对自己越来越满意，工作起来也冲劲十足……而我的收入也真的逐渐增加了。"

"到目前为止，我几乎可以断定，宽厚的力量对我的人生有着最重大的影响力和意义。今天，我有许多的财富：我除了拥有这栋房子之外，在巴贝多群岛还有一座别墅，另外在瑞士还有一座滑雪庄园，我开一台皇家路宝古董车，总资产超过四亿。"

"而你真的认为是宽厚的力量帮助了你？"年轻人问。

"不必怀疑！当然这不是惟一的力量，所有财富的秘密都是功臣之一，但是当我开始把盈余的 1/10 送出去之后，我便开始感到富足，而同时我的收入也的确慢慢增加了，机会和订单源源不断地进来。你可以说这一切都是巧合，可是你会发现，很多人都有类似的故事。"

年轻人埋头记下一些重点。李佛先生继续说："财富有点像是肥料，把它洒下去，它就会帮助生长，渐渐地，你就会更富有。付出你的财富，跟需要的人一起分享，金钱就会变成一种福祉，然后从各个方面回馈到你自己身上。"

"不过你得先有能力才行，你必须自己先富足，然后才能开始帮助别人，不是吗？"年轻人坚持。

"很多人会同意你的说法，"李佛先生说："可是人生的规则并不是这样的。你认为赚 100 万给 10 万，会比赚 1 万块给 1000 块来得容易吗？"

"嗯……可能不会。"年轻人咬着下唇，想了想说。

"如果你把付出当作一个习惯，你会发现，你在潜意识里将会感到富足--就是比实际拥有的还要多的感觉。这样你的人生就会流进一股源源不绝的财富。这都是来自这幅画。"李佛先生指着壁炉上方的油画说："我们无法独自成功，不论你是什么人，来自什么地方，一定会有人在你身旁协助你成功或致富。所以，让这样的规则循环下去是非常必要的。"

当晚，年轻人重新整理他的笔记：

财富的第十个秘密--宽厚的力量

没有旁人的协助，或不愿意帮助他人，人生就很难富足、圆满。

帮助别人，我们就等于帮助自己。

试着把 1/10 的收入送给需要的人，你将会多方面地得到回报。

把付出当作一种习惯，你的人生会因此流进一股源源不断的财富。

尾 声

他轻轻地关上身后的大门，避免吵醒沉睡中的妻子和孩子们。黎明之前，天还是暗的，他穿着运动夹克往公园方向走去。自从他遇到那个神秘的中国老人以来，他就养成了这种固定的习惯。

他走着走着，脑中浮现出那个他们初次相见的早晨。五年的时光里，发生了许多事。到现在他还是感到不可置信，他真的很难相信这些发生在他生命中的改变。

遇到中国老人之后的那一年，年轻人把债务和所得做了一个分配，并额外地存下 10% 的收入，以备将来投资使用。

六个月之后，他辞掉了当时的工作，在家里成立自己的小工作室，他发行一份小刊物，专门提供在家工作的各项信息。当他第一次想自己创业的时候，他发现很难找到这方面的相关参考资料。他想到，在家工作的人越来越多，可是信息却很少。于是他拟出一个计划，除了对这个范畴做个调查之外，还要发行一份工作指南。内容包括电脑的运用、税法问题、法律方面的事务，以及其他在家工作所需注意的各项内容。

这份刊物的发行还算成功。18个月之后，他完成了自己的第一本书，而接下来的3年内，他又陆续出了6本书，其中有5本还上了畅销书的排行榜。

这个时候，他和一个美丽的女子相遇了，他们恋爱，然后结婚，这个美丽的女子现在是他两个孩子的母亲。如果有人问他的话，他会说家庭是他人生中真正的财富。其他都是次要的，即使没有现在那些金钱、没有今天的房子、没有其他所有的财物，他还是会认为自己是个富有的人。"毕竟，"他说，"家庭所给我的爱、幸福和快乐，是用金钱也买不到的。"

人们有时候会问他，他是如何做到的。而那些当他落魄时就认识他的朋友们对此更是好奇。他遇到什么幸运的事吗？中了彩券？他告诉朋友们有关跟中国老人相遇的事，以及财富的秘密。很少人相信他说的故事，不过还是有一些人听了他的话，试着改变自己的观念和态度。这些人后来不但渐渐地收入增加了，最重要的是，他们告诉年轻人，他们和他一样，竟发现了比金钱更有价值的东西，不是黄金、不是钻石，而是对人生的不同态度--不久前，他们还在感叹自己是环境的牺牲者，如今，他们却成了自己命运的操纵者。知道自己有能力帮助他人，对年轻人来说，这是世上最棒的感觉。任何体验过这种帮助人的快活感觉的人，都会觉得自己是最富有的。

每天早晨，他来到公园的时候，都希望能够再见到中国老人，他要告诉老人，自从遇见他，并学了财富的秘密之后，他的生命起了多么重大的变化。他要感谢

他为他所做的一切。但是，今天早晨就跟过去的每个早晨一样，他没有看到中国老人的影子。

太阳升起了，当他回家时，天空呈现出一处清澈的蓝。他拾起早报，在厨房把水壶放在炉子上准备替妻子煮一杯茶。突然，电话铃声响了，他吓了一跳。早晨七点钟，有谁会这么早打电话来呢？

他拿起话筒，一个男人的声音说："对不起，我的名字是亚诺·班克斯，很抱歉这么早打电话给你，可是我刚刚碰到一个中国老人，他给我你的名字和电话，他说你可以告诉我一些有关……"

"财富的秘密。"年轻人接下去说。

"是的。财富的秘密！"话筒另一端说。

"当然！我非常乐意！"年轻人的声音忍不住流露出一股欢欣快乐。

本书籍思维导图

