

这是一本罕见的，让你一口气读完，并随时随刻再次翻阅的心灵读物。

它将伴你成长，走向崭新的人生。

<http://iask.sina.com.cn/u/1644200877> 此处有大量书籍免费下载！

仅供个人阅读研究所用，不得用于商业或其他非法目的。切勿在他处转发！

水隐醉月

24小时 改变你的一生

[美] 奈尔·艾斯克林
吉姆·哈特尼斯 著
张伟红 呼晓勇 译

The 24-Hour Turn-Around

美国最经典的心灵读物



陕西师范大学出版社

24小时 改变你的一生

[美] 奈尔·艾斯克林
吉姆·哈特尼斯 著
张伟红 呼晓勇 译

陕西师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

24 小时改变你的一生/(美)艾斯克林,哈特尼斯著;张伟红,呼晓勇译. —西安:陕西师范大学出版社,2008.2

ISBN 978-7-5613-4160-5

I .24… II .①艾… ②哈… ③张…④呼… III.成功心理学-通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 184381 号

图书代号:SK7N1217

24 小时改变你的一生

责任编辑:周 宏

装帧设计:友家工作室

出版发行:陕西师范大学出版社

(西安市陕西师大 120 信箱 邮编 710062)

印 刷:北京龙兴印刷厂

开 本:889×1194 1/32

字 数:250 千字

印 张:7.25

版 次:2008 年 2 月第 1 版

印 次:2008 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5613-4160-5

定 价:19.80 元

目录 Contents

1	第 1 个小时 最重要的决定
5	需要改变什么？
7	从何处开始？
9	重要的事情先做
11	第 2 个小时 重新衡量你的价值
14	自尊转变的十个步骤
18	色丽塔与约翰尼
20	你价值几何？
21	第 3 个小时 改变思维
25	审视你的“自我对话”
26	精神作用定律
27	崭新的角度
29	第 4 个小时 重新审视目标
32	目标一：我的目标非常明确
33	目标二：我的目标可以衡量
33	目标三：我的目标具有挑战性，却可以达到
35	目标四：这是我的目标，而不是别人的
35	目标五：我所有的目标可以相互促进
36	目标六：我的目标包括具体的实施计划
37	目标七：我要写下目标

39 第 5 个小时 伟大的期待

42 所看到的和所希望的

44 好奇心

45 相信你能

47 你看到了什么？

49 第 6 个小时 关键的态度转变

52 态度之源

53 你的基本性格

55 感激的态度

56 改变的关键

59 第 7 个小时 选择你的新团队

62 你的基本团队

64 集体的力量

66 全面成功

69 第 8 个小时 弯而不折

72 适应性

73 吸引人的艺术

74 从他人立场发出

75 “我们”是最重要的词

79 第 9 个小时 告别不健康的恐惧

82 恐惧驱动与渴望驱动

84	新视角
86	冒险
87	以信念替代恐惧
89	第 10 个小时 放弃也是胜利
92	改掉老毛病
94	良好的习惯通向成功
95	“做决定”的习惯
96	内在的变化
99	第 11 个小时 控制情感
101	好仆人,坏主人
102	人的基本需求
103	谁该负责
105	发自肺腑
106	承担责任
109	第 12 个小时 改变你的数据库
112	不走寻常路
114	有意地聆听
115	乐观的氛围
119	第 13 个小时 新的日程安排
122	管理时间的原则
127	一分钟的价值

129 第 14 个小时 财尽其用

132 金钱的意义

134 你的价值

134 “五元计划”

137 第 15 个小时 你的重生

140 心理与身体

141 你为什么要节食?

142 新焦点

143 秘方

145 第 16 个小时 成功者的形象

149 每日清单

150 费用几何?

151 其他改变形象的方法

155 第 17 个小时 发现优点

158 个人完善的十个关键

165 第 18 个小时 一颗崭新的心

167 一颗诚实的心

168 一颗信任的心

169 一颗爱心

171 一颗干净的心

172 心灵检查

173	第 19 个小时	从主人到仆人
176	胜利的团队	
177	宽恕与遗忘	
178	施与者与接受者	
183	第 20 个小时	笑对人生
186	学会快速微笑	
187	放松	
187	返老还童	
188	与乐观向上的朋友为伴	
189	立竿见影的幽默	
189	避免低级庸俗的幽默	
190	享受笑的天赋	
191	第 21 个小时	充满激情
194	燃烧激情	
195	像雄鹰般展翅飞翔	
197	保持激情	
199	第 22 个小时	每日新生的关键
202	你的使命陈述	
203	做主人	
205	祈祷与深思	
206	重新开始	

209 第 23 个小时 坚持的力量

212 一分耕耘,一分收获

215 关注目标

216 扬帆前行

217 第 24 个小时 庆祝全新的你!

220 如何看待过去

220 个性化交谈

222 由内到外

223 庆祝的时刻到了!

Hour 1 Your Greatest Decision

第 1 个小时

最重要的决定

- 如果不下决心,什么也不会改变。
- 改变需要灵活性、弹性以及乐意用新思想取代旧观念的愿望。

◎ 需要改变什么？

◎ 从何处开始？

◎ 重要的事情先做。

你准备好接受这样的改变了吗？

决定权在你自己手里。



Hour 1

最重要的决定

地球绕着太阳转一圈的时间内，你能做出积极而长久的改变吗？仅仅一天之内，你的生活可以发生巨大的变化吗？

这不仅可能，而且极为可能。

本书基于一个非常简单的前提：影响我们人生的重大改变并非长期逐渐形成，而是归因于某些具体时刻有意识的决定；不是草率的选择，而是坚定的决心所产生的思想及行为的重大变化。

比如，实现减掉二十磅体重的目标你可能花了六个月功夫，其实，早在你下定决心的那一刻起，你就已经赢得了这场胜利。我们生活中的其他改变也要经历同样的过程。

那么，改变究竟是何时开始的呢？就在你决定要改变的那一刻。当你决心面对挑战之时，改变将会逐渐地自然发生。本书要求读者作出真挚的个人承诺。

你并不需要在某段时间内读完此书，而要每小时集中读完一章，仔细阅读，认真思考，然后做出诚挚的决

定，切实改变自己。

你会发现什么呢？如果你在几个重要的领域做出决定，这些不同层次的决定便会相互联系，产生令你无法想象的勇气和力量，进而影响你的事业、身体、人际关系及整体态度。

那么变化何时出现呢？无论你问任何一个心理学家、心理咨询师或治疗专家，他们的答案都只有一个：如果不下决心，什么也不会改变。

继续读下去，你就需要在思想、目标、态度及习惯等方面做出决定。但是，如果没有最重要的决定，即承诺欣然地接受改变，那么所有具体的决定将毫无意义。

你或许会说：“我曾经试过多次，可似乎并没有什么变化。”

那位三次都未能登上喜马拉雅山的登山者本来也可以这么说，然而，他却只是抬头遥望山顶，说：“你可以打败我一次，两次，甚至三次，但是，珠峰啊，终有一天我会将你征服，因为你永远不会再长高，而我却会变得更加强壮。”

不知你是否知道，任何事物——包括你的身体——都处于不断的变化过程中。山是同一座山，可是再次爬上之时，你的感受却已完全不同于以前。古希腊哲学家赫拉克里特斯曾经说过：“人们不可能两次踏入同一条河流。”因为河水奔流不息，绵延流向大海。

想想大峡谷吧。那些色彩斑斓的峡谷不都是科罗拉多河水日积月累的冲刷而成的吗？河水不停地侵蚀着两岸，直到加利福尼亚的莫哈韦沙漠。大峡谷也在不断变化着——哪怕每次改变一粒沙子。

变化无需害怕，因为它是生命的征兆。如果人体内的细胞不再更新交替，生命也就不复存在。词典中对“变化”的定义是“事物产生的新情况”，说明它是更新和替代的过程。

需要改变什么？

凡事无常。你的性格、感情和感觉都在不断变化，然而可怕的是，许多人的大部分变化都毫无目的，没有计划，无法控制。我们不想改变，却往往会吃惊地发现诸多变化，从而感到失望泄气。我们总是被动地疲于应付外在变化，而没有考虑如何改变自己。

人们对变化的常见反应无外乎是换工作、换配偶或换朋友，似乎觉得只有拥有无可挑剔的老板、温柔体贴的伴侣或温馨和睦的家庭，才能事事顺利，却很少有人考虑有意识地改变自己。

环顾左右，你会发现身边有两类人：改变的人和拒绝改变、甚至敌视改变的人。后一类人应该认真考虑一下华盛顿·欧文的话：“乘车旅行时我发现，经常变换位置，周游各地往往令人愉悦。”

那些发誓永不碰电脑的雇员怎么样呢？他们不是在做毫无前途的工作，就是决定加入数字革命的大潮。只有不断变化的人才会成功，因为他们敢于做他人不敢做的事。

一个公司如果不去改变以适应顾客的需求，那么等待它的只有死路一条。曾有多少次你曾看到“新型改良”的象牙香皂？如果你的牙医拿出一把古老的手术刀

而不是高科技的激光器械，你会作何感想？

还记得耶稣讲的那个关于酒袋的故事吗？那些旧酒袋僵硬而干燥，根本没有膨胀的空间。许多人也是如此：他们紧紧抓住老思想，不愿承认自己的错误。耶稣警告人们不要“把新酒装进旧皮袋里；若是这样，皮袋就裂开，酒漏出来，连皮袋也坏了。惟独把新酒装在新皮袋里，两样就都保全了。”（《马太福音》9：17）。

改变需要灵活性、弹性以及乐意用新思想取代旧观念的愿望。

假如有人告诉你，十年以后你的生活会与现在一般无二，你会作何反应？或许你不以为然，正是因为如此，我们才更应该有意识地下决心看到生活的变化。

不能再犹豫了，改变须从此刻开始。正如俗语说的那样：“做出决定，才能学会如何做决定。”

初始之时，要想学会如何决定改变，有四件重要的事情需要牢记：

第一，一个切实的决定是好的开始，同时也是进步的表现，即便它是错的。决定开始之后才可以谈到如何实现任务的细节。决定本身就可以释放出你的能量和创造力，从而确定今后的具体实施策略。然而，许多人总是停留在做决定的阶段，他们想知道如何去做，或许还为此制定了详细的计划，但却没有做出承诺。长期的犹疑不前只会带来怀疑恐惧的恶性循环，不打自败。错误的重要之处在于你从中学到了某些经验教训：不犯错误就永远无法从中吸取教训。

彼得决定在水面上行走，尽管明知他会下沉，耶稣仍然颇为嘉许，让他溺水，因为他深知失败乃是学习和

成长的必经之路。

第二，错误的决定可以纠正，但“零”决定却永远没有纠正的机会。我们有选择的权利，这就意味着我们拥有把自己变成傻瓜的自由，同样也有失败的自由。只有能够自由地失败，我们才能自由地审视、探索、成长。然而，如果我们想扩宽视野，就不能选择不负责任地失败。

第三，事情只有处于进展过程中才有指导方向。一辆停泊的车不需要方向，可一旦引擎发动，车轮开始转动，你就可以朝你想去的方向驾驶。同样，一旦你做出决定并开始着手实施，便会体会到操控计划所带来的力量。

第四，只有计划着手实施，人也才会开始行动。如果单纯依赖环境及外界影响，你的生活便会失去方向，没有目的。因此，逃避而不愿决定改变的倾向将会十分危险，由于害怕失败而不愿行动注定的宿命只有一个——失败。

科学进步来自于研究，哪怕是一个微小的发现背后都有成千上百次的失败。从进步的角度看，失败与研究是同义词。

从何处开始？

查阅地图时，人们的第一个问题通常是：“我在哪儿？”想要到达目的地，首先要确定自己当前的位置。

从事咨询行业的人都知道，人们只有发现并接受自己的位置，行为才会随之改变。人们大部分的沮丧经历

都源自于他们未能成功处理现实环境。

《圣经》从上帝的角度给我们提供一种新的观念：上帝并不是先改变我们，然后再接受我们；而是先接受我们，以便可以改变我们。此类例子不胜枚举。接受不仅先于改变，而且是改变的动力。只有客观公正地看待事物，我们才会具有更强烈的改变的愿望。

伦敦一位画家从画室窗口俯身向下望去，看到一个流浪汉蜷缩在路边，于是拿出纸笔给他画了一幅素描，但是他画的人却与窗外的流浪汉相去甚远：画中人额头没有皱纹，也没有蜷缩在街边。相反，画中的流浪汉笔挺地站着，高高的个子，宽宽的肩膀。

画完最后一笔，画家便飞快地跑下楼，来到流浪汉身边，对他说：“看，我给你画了张像！”

这个贫困交加的人简直不敢相信自己的眼睛，他翻了一下身子，问道：“先生，你真的是这样看我的吗？”

“是的，就像画中画的那样，”画家说，“给，这幅画像送给你。”

流浪汉从地上爬起来说：“如果你是这样看我的，那我就会成为这样的人。”

他双手捧着这幅画，身子站得笔挺，说：“先生，我永远不会再沦落街头了。”

所有的人都是自己选择的产品，如果对这个“产品”不满意，我们可以通过自己的能力做出新的选择，从而重新塑造自我。有些人往往会说：“如果不是这样或那样的意外，我肯定不是现在的境遇。”然后他们就开始为自己的麻烦而抱怨别人或外界环境。事实上，如果抱着自己是受害者的态度，我们将永远无力去改变任

何事情。

受害者否认自己具有控制自己生活的心理意识和能力，有句俗语说得好：“如果躺在泥窝里打滚，哪怕六英寸深的泥潭也会淹死人。”

社会心理学理论的创始人阿尔伯特·班杜拉认为，个体可以通过“三元交互决定论”做出某个决定来指导自己的生活，换句话说，我们的生活主要由三个相互关联的因素决定：思想、行为和环境。

外部环境只能影响我们的决定，最终的决定权在于个人的内在动力，也就是我们如何将信息加工转变为思想，进而决定具体的行为。知识先于思想，而我们的思想又能引发行为。

重要的事情先做

在接下来的二十多个小时里，你需要在生活中的特定方面做出长期而具体的决定。不过，在此之前，你必须首先要面对一个最大的决定，要对自己说：“是的，我愿意改变！”因为它是所有改变的基石。

结束本章之前，请你找个地方梳理一下思绪，既可以在家中某个无人打扰之处，也可以独自出门到僻静之处散步。品味书中的要求，详细列出你目前所处的阶段以及想要达到的目标。

从出发点达到终点的捷径上立着一块路标：“愿意改变”。这条路危险吗？是的。会有失败吗？毫无疑问。别人会嘲笑你的决定吗？或许会，除非你把自己的打算与那些跟你处于相同的个人成长阶段的人分享。但无论

如何，请你记住：危险并不总是导致毁灭，失败亦非致命，只要罗盘一直指向目的地，走些弯路又有何妨？

阿尔伯特·班杜拉告诉我们，想象最终结果的能力会成为我们手中强有力的工具，可以使我们把个人经历处理转化为内部的模型和形象，进而指导将来的行动。大多数人的某些能力从来未曾发掘利用过，而决心改变的强大意志将会使你沉睡的能力苏醒，绽放活力。

应该做出决定的时刻到来之时，你根本不必别人提醒，因为你自己非常清楚！你甚至也不必开口说“我愿意”，这句话会在你内心深处回荡，唤醒你的思想，你的心灵，从头到脚的每一个细胞。

你准备好接受这样的改变了吗？

决定权在你自己手里。

Hour 2

Revalue Your Self-Worth

第 2 个小时

重新衡量你的价值

◎ 为什么会这样呢？因为他们关注的常常是本身的弱点而非强项，失败而非成功……

自尊转变的十个步骤：

◎ 第一步，认识真我。

◎ 第二步，笑对缺点。

◎ 第三步，正确看待失败。

◎ 第四步，培养健康的自爱！

◎ 第五步，寻找需要帮助之人。

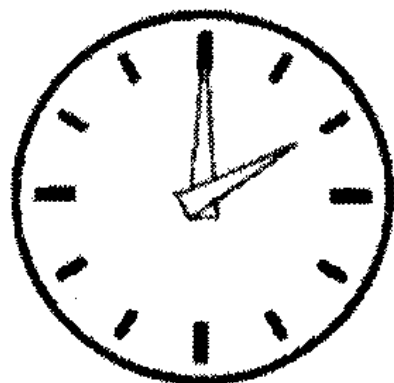
◎ 第六步，谨慎地改变自己的行为。

◎ 第七步，选择一个具有创造性的挑战。

◎ 第八步，欣然接受赞美。

◎ 第九步，重新衡量自我价值。

◎ 第十步，看到崭新的自我。



Hour 2

重新衡量你的价值

13

如果我们想评估房屋、珠宝或其他贵重物品，可以查阅黄页中的电话号码，找个专业人士估价。但是，如何评估自我价值呢？个人价值的“价格”由谁决定呢？

大多数人都会为自己贴上价格标签，但却往往明显地低估了自己的价值。为什么会这样呢？因为他们关注的常常是本身的弱点而非强项，失败而非成功。或者，他们把自己拿去与别人对比，最后得出这样的结论：“我没有非凡的才华。我缺乏足够的教育。我没有大量财富。”

很少有人对自己满意，他们总是看到自我价值和能力的底线，最终给自己画个大大的“零”，而这种错误的自我审视往往导致精神痛苦。

耶鲁大学的心理学教授詹姆斯·P. 坎门认为，自尊心是“个体对自己重要的、积极的尊重”^①。但对大多数人来说，自尊心往往徘徊于心灵的低谷，而非高高地飞

^① 詹姆斯·P. 坎门语，摘自《洞察》95期（1989），39。

扬在山巅。

自尊转变的十个步骤

切实遵循以下十个具体的步骤，你将会以全新的眼光审视自我价值。

第一步，认识真我。据说希腊哲学家苏格拉底曾经说过一句话——“认识自己”，这句话至今仍然还有现实意义。

你真的认识自己吗？你有没有问过朋友：“说实话，你觉得我怎么样？我有哪些优点和缺点？”

旧金山州立大学的哲学教授雅各布·尼德曼博士认为，现代心理学主要研究的是个体的自我认知。只有你才能清楚地认识自己。

如果你的问题在于缺乏自尊，唯一的解决方法便是深入到问题内部。密歇根州立大学的心理学教授安娜·鲍姆加德纳曾经做过一些相关研究，结果表明个人的自我认知与自尊心有直接联系。在其中一个实验中，她要求学生提升自我形象，那些自尊心较弱的学生评价自我的方式比自尊心强的人更为积极夸张。但是，当安娜要求他们描述一个密友时，自尊心弱的学生提供的信息较少，说明他们对评价自己和他人的能力方面缺乏信心。

作为自尊心的一个重要体现方式，幸福往往被描述为“内心的自我满足”，因此，客观清楚地了解自我的内心至关重要。每个人都有能力自省并且增强自尊。

第二步，笑对缺点。你见到过“十全十美”的人吗？至少我们没有见过。每个人都有瑕疵，你也不例外。

重要的是，不要使缺点变成阻止自己进步的终身障碍。

摩西“拙于言辞”，但这并不妨碍他带领以色列人到达上帝的应许之地。

即使耶稣本人也有一些缺陷，可以成为他失败的借口。他出身不光彩，而且生于一个遭人愤恨的少数民族，被叫做“骗子”、“异教徒”以及“凯撒的背叛者”。然而，耶稣知道有一点可以弥补他所有的缺憾——他知道自己是上帝之子。

第三步，正确看待失败。我们小时候都有过失败的经历——学会走路之前跌倒过千百次，长大成熟的道路上犯过万千错误。因此，对失败的态度要慎之又慎，一不小心就可能产生影响长达一生的消极反应，这些消极反应会使人逃避现实，缺乏志向，沮丧不前。

一位棒球球星击球十次，七次都会打飞，但他依然收入百万美元，依然被人称为英雄。这只是正确看待失败的一个简单例子而已。

你的失败并不值得过分关注和担心，因为失败十分自然，就跟生活本身一样。如果没有失败，那就说明你还没有起步。

第四步，培养健康的自爱！你觉得可以爱自己吗？在《爱的艺术》一书中，艾利希·弗洛姆指出：“如果一个人能够爱别人，他也会爱自己；如果他只会爱别人，那他就根本不会爱。”^①

有人问上帝：“十诫中最重要的戒律是什么？”他答道：“如同爱自己一样爱邻居。”他并没有说爱邻人而不

^① 艾利希·弗洛姆，《爱的艺术》（纽约，哈珀与罗出版公司，1956），50。

爱自己，而是说如同爱自己一样。

自爱绝非意味着自恋，它是一种个体意识的构建，即认识到自我具有重要价值，需要关心和培养。人们爱别人的能力与爱自己的能力成绝对正比，当然，这种自爱意味着积极健康的自我尊重，而非自私自利的狭隘自恋。

第五步，寻找需要帮助之人。通过对人类行为的观察，专家们发现：缺乏自尊心的人往往以自我为中心，过分关注自己的想法和行为。他们不会问：“我能为您效劳吗？”而是问：“你觉得我怎么样？”这种人总是试图从外部寻找一种个人价值的肯定。

请你今天就去找一个需要帮助的人，尽自己所能去帮助他/她。帮助别人所带来的满足是改变自尊心的重要基石。

第六步，谨慎地改变自己的行为。有计划的行动可以使一个人在自我评价方面迈出举足轻重的一大步。比如，如果你决定开始每天锻炼身体十分钟，不久就会激发新的能力，进而影响个人的做事效率。一项减肥计划同样也会带给你更多自信。

有个人决定要花费整整一天时间考虑如何长高及站得笔挺，但别人告诉他只要“站起身来，昂头向上”就能办到。此人一站直身子就立刻觉得自己更有自信、更有影响力。

第七步，选择一个具有创造性的挑战。树立自信对于增强自尊心具有直接影响，树立自信可以通过参加富有创造性的挑战来实现。

任何驾驶教练都会告诉你一些六七十岁的老人第一

次学习驾车的故事，通过驾驶考核不仅仅是一种个人成就，而且提升了这些老人的自我价值。

个体的经验同样适用于国家。历史证明：任何一场军事胜利之后，举国上下都会弥漫着巨大的自豪感，社会各阶层的人都能感受得到。

第八步，欣然接受赞美。你了解接受赞美的重要性吗？工作出色而受到表扬时，许多人似乎都无法只是简单地说声“谢谢”，相反，他们会谦虚地说应该会做得更好，或者对自己所付出的努力轻描淡写。只有你本人才能允许自己接受赞美。

坦然面对批评同样重要。为什么我们可以接受九十九份赞扬，而一份提出改进的建议就会将前者完全抹杀？为什么我们会以为提出批评之人的意图是要毁掉我们？大部分情况下，我们认为冒犯自己的批评仅仅是一种友谊的真诚表现，希望帮助我们进步而已。

请记住：别人评论我们的话并非人身攻击，除非我们自己选择认定它是那样。

第九步，重新衡量自我价值。美国财政部新闻处出来的一张纸可以值1美元，也可以值1000美元，其价值完全取决于上面的内容。

《圣经》中提到的那个浪子重回父亲那里时学到了重要的一课，他自责地对父亲说：“我不配为你的儿子。”（《路加福音》15：21）

但是父亲怎么说呢？“把那上好的袍子快拿出来给他穿。”这转变了儿子对自己地位的认识。父亲知道这个儿子一事无成，但仍然觉得他配。因此，儿子对自我价值的肯定使他有可能过上一种积极向上的生活。

不要说，甚至连想都不要想“我不配”。你值得赞扬之处或许远远多于指责。哼唱一段旋律之时，你不仅在唱——你本身就是歌曲。

第十步，看到崭新的自我。麦克斯威尔·梅尔兹博士在《精神控制论》一书中提到，一些人做过整形手术之后，心理上会形成一种新的自我形象，这并不在于他们的外貌改变多少，而是因为他们相信自己拥有新的魅力，这种信念进而影响其行为。^①

个人形象并非偶然形成，“形象”一词本身就意味着你构建或毁坏自我。按照你希望成为的形象，而非厌恶的形象看待自己。

假如你闭上眼睛，心里想着：“我不愿看到一只六英尺长的兔子。”你会看到什么？如果你不断告诉自己：“我不愿考虑失败。”而这恰恰会自动成为你关注的焦点。支配心理过程的因素无论是积极的还是消极的，都会不可避免地支配你的人生。

很久以前，约翰·冯·歌德就曾说过：“以人们应该成为的方式对待他们，这样你会帮助他们成为真正的自己。”如果对待别人可以这样，那么我们对待自己也会如此。

色丽塔与约翰尼

人们的自我价值往往取决于他人的看法以及他人过去的态度。假如我们的“价值”突然之间发生变化，会

^① 麦克斯威尔·梅尔兹，《精神控制论》（纽约，袖珍图书公司，1960），6。

怎么样呢？下面这个故事发生在太平洋一座小岛上。

很久以前，科迪维迪岛上住着一个名叫色丽塔的女孩。按照岛上的风俗，年轻男子准备娶妻之时，会与女孩的父亲讨价还价，商量用多少头牛换取新娘。漂亮的妻子一般值四到六头牛，而相貌平平的也就值三头。

色丽塔长得并不漂亮，背有点驼，头发凌乱，衣衫破旧。她父亲萨缪尔已经拿定主意：如果有人要娶色丽塔，只需两头牛就行，甚至一头也可以成交。

附近小岛上有一人叫约翰尼·林格，是岛上最富有的人。他是个精明的商人，通过做生意发家。约翰尼到科迪维迪岛上去了几次之后，宣布自己爱上了色丽塔。几乎没有人相信。

约翰尼去找女孩的父亲，说出了一番更加令人震惊的话：“先生，我想娶色丽塔，我愿意拿八头牛换她。”

此言一出，迅速传遍了整座小岛。一个岛民惊呼：“八头牛？约翰尼要么疯了，要么就是瞎了眼！”

还有人说：“这样一个精明的商人怎么会用八头牛换一个只值一头牛的女人呢？”

但是约翰尼知道一个天大的秘密，而这个秘密他的新娘不久也发现了。在此之前，整个科迪维迪岛上的居民都把色丽塔当作“值一头牛的女孩”对待，而这种看法塑造了她的性格。

可是对约翰尼来说，色丽塔是个“值八头牛的姑娘”，而且她也的确成为了这样的人：一旦意识到自己的新价值，色丽塔就立即象鲜花般绽放，成为所有岛屿上最美丽的女人。

你价值几何？

估价人会如何评定你的价值？如果是一块手表，你的价值就取决于表上面的字是“天美时”还是“劳力士”；假如是一幅画，你的价值则取决于是在伦敦的跳蚤市场还是巴黎的画廊销售。事实上，上述物品的价值并不在于表的金属零件或画布上的颜料，产生价格差别的原因在于人们的感受。

正如店员给商品贴标价一样，你也可以审视自己的价值，为自己贴上标价。然而，在这个过程中，不要考虑自己的外部特征，而要想想创造自己的人，以及此人的“手艺”，然后你就能清楚地认识到自我价值，并相应地善待它。立刻按照上述“自尊转变的十个步骤”行动，你便会怀着对未来的坚定信心面对世界，面对自己。

Hour 3

A Transformed Thought-Life

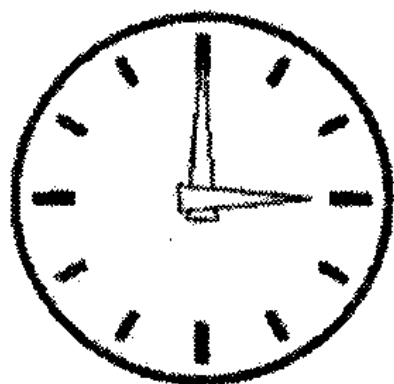
第 3 个小时

改变思维

◎ 有意识地打破对事物的膝跳反应式的陋习，我们就可能理解真正的内心世界。

◎ 凡是真实的、高尚的、公正的、纯洁的、可爱的、有美名的，如果有任何美德和值得称道的地方，对于这样的事情都值的冥想。

◎ 该考虑如何认真对待自己的精神财富了，因为它的确是无价之宝，蕴含着生命中最珍贵的财富——健康、富足、同情心及爱心。



Hour 3

改变思维

最近，一位观看棒球比赛的观众被匆匆送往医院，因为此人声称自己喝了在球场买的软饮料而中毒。

不幸的是，球场的广播员对所有观众宣布：“女士们，先生们，我们非常遗憾地通知大家，球场内特许的自动售货机业已停售，因为一位先生怀疑自己喝了自动售货机出售的苏打水而中毒，他已经被救护车送往医院。”

话音未落，立即有其他观众抱怨自己也出现了某些中毒症状，于是救护车不停地在球场和医院之间往来穿梭。经过检查，结果证明第一个被送往医院的观众根本就没有中毒，他所谓的中毒症状纯粹是心理作用。

著名化学家艾尔伯特·克里夫博士在《成功生活经验》一书中说：“假如你害怕穿堂风，你就会真的像担心的那样患上感冒。使你感冒的不是穿堂风，而是你自己的想法。”^①

^① 艾尔伯特·克里夫，《成功生活经验》（纽约，普林提斯-霍尔出版公司，1953），19。

精神的力量令人不可小觑。医学界已经研究发现，人的大脑可以产生一种化学物质，它可以使心、肺以及思维活动同时停止。我们经常听到这样的事：某位老人刚刚去世，而他们的老伴则在几天、甚至几个小时后也撒手人寰。这种“死亡愿望”的力量常人难以理解。

医院研究报告毫无疑问地证明，心理健康与身体状况联系密切，而且我们对他人行为的反应也至关重要。

S. I. 麦克米伦博士曾经写过一本书《无病是福》。在“报复的高昂代价”一章中，作者详细论述了对旁人的厌恶或憎恶如何导致一些疾病的发生，如溃疡、高血压及中风。麦克米伦说：“成千上万份的死亡报告上或许都应该注明死者死于‘怨恨’。”他这样描述一个心怀愤恨的人如何沦为所恨之人的奴隶：

从开始恨某个人的那一刻起，我就成为了他的奴隶，我无法享受工作的快乐，因为他甚至控制了我的思想。愤怒使我体内产生大量忧郁荷尔蒙，工作不了多久就变得无精打采……我憎恨的那个人或许离我数英里之遥，但却比任何奴隶主都残忍，他无情地鞭打着我的思想，使我难以入眠，甚至连我睡的弹簧床垫也变成了严酷的刑具。我真的必须承认，无论恨谁，我都会成为此人的奴隶。^①

难怪如今医院里人满为患，医生们忙碌不堪，无暇接待新病人。

^① S. I. 麦克米伦，《无病是福》（新泽西州老台潘市，雷维尔图书公司，1988），116。

身体的变化体现在健康状况上，但其根本原因则在于人的心理状态。既然如此，为了活得健康，你的思想首先要健康正常。

审视你的“自我对话”

人类的行为几乎无一例外取决于其态度。别人在想什么？别人在谈什么？研究证明，大部分人谈论自己的时候总是持否定态度，既然凡事都有因果，即便你不是预言家也可以预料他们的未来。

对许多人来说，不断的怀疑自我往往导致心情沮丧，这种心理状态并非来源于你如何看待他人或事情，而归因于你对自己的看法。持久的消极想法会给人造成一种真理假象，它可以毁掉一切。

然而，我们必须清醒地知道，感觉并不等同于事实，它只是我们思想的一种反映而已。但问题是，我们虚幻的情感就跟真实的情感一样真切，所以总是不由自主地将二者混为一谈。只有当我们将有意识地面对的问题中退出几步，才能客观地看清真实的状况。

我们真的能控制自己的思维吗？我们的精神是否可以驾驭？或者是一块不可触摸的禁地？我们常常对任何跟精神有关的东西避而远之，因为它往往与神秘的东方宗教或玄学联系密切。然而，假如不下决心控制思想的话，我们永远无法达到改头换面的目的。

与我们针锋相对的难以攻克的“堡垒”并不在于工作、经济或批评。不！它存在于我们的大脑、思想和想象中。使徒保罗给罗马的教会写信说：“体贴肉体的，

就是死；体贴圣灵的，乃是生命、平安。”（《罗马书》8：6）

那么，我们的思想应该关注什么呢？

凡是真实的、高尚的、公正的、纯洁的、可爱的、有美名的，如果有任何美德和值得称道的地方，对于这样的事情都值的冥想。

《腓立比书》4：8

精神作用定律

根据热力学定律，任何作用力都有一个大小相同的反作用力。思维活动也是如此，《圣经》中的一句话道破天机：“因为他心怎样思量，他为人就怎样。”（《箴言》23：7）换句话说，我们的思维过程不仅仅发源于意识层面，而且来源于更深的心灵层面——内心的自我。

有四个步骤可以把思想转化为积极的行动：知、思、言、行。本章主要讨论前两个阶段。

有句俗语叫“人如其食”，我们不妨套用一下，“人如其思”！你之所以成为你，最根本的原因在于你的所知，错误的知识导致错误的思想，而错误的思想又会带来错误的言行。

不知从什么时候起，面对一个问题时，我们已经不再说“我要竭尽所能来处理这件事”。而这恰恰是创造性观点的形成方式，而且随着实践，这些观点就会不停地发展。H. L. 门肯写道：“我想百分之八十的人匆匆走完一生，却不曾有过一个独到的见解。”或者如托马斯·爱迪生说的那样：“为了逃避思考的劳累，人们总

会想方设法寻求任何权宜之计。”

许多人的思维十分浅陋，所以往往得出谬误的结论。例如，他们相信某事发生过一次，就必然一再发生。刚刚洗过车，天就下雨了。这些人会怎么说呢？“每次都是这样！”或者，某个人对他们不好，他们就会说：“没有人喜欢我！”一定要当心以偏概全或逻辑错误的倾向。

该考虑如何认真对待自己的精神财富了，因为它的确是无价之宝，蕴含着生命中最珍贵的财富——健康、富足、同情心及爱心。

请开始富有创造性地“激活”你的思想，解决面临的一切问题，先从摒弃思维的陈规陋习开始。

崭新的角度

发现相对论之前，爱因斯坦既没有做过任何实验，也没有收集过任何新信息，他只是用一种新方法看待每个人都能看到的事物。在他发现这个著名理论之后，才有许多实验证明它的正确性。

如果爱德华·琴纳一直试图寻找人类患天花的原因，那么就不会出现历史上一个最重要的医学发现。然而，琴纳并没有那样做，而是开始研究调查挤牛奶的女工为何不出天花。最后，他发现对人体无害的牛痘可以预防可怕的天花，于是才有了牛痘疫苗的出现，从而结束了祸及全世界的天花疫情。世界上并没有不可治愈的疾病，只有无法救药的人。

爱德华·德·博诺在《创新思维》一书中提出了通过横向思维开拓创新精神的观点，他指出：“把一个洞

挖得再深，也无法再挖一个新洞。”垂直思维仅仅使你在同一个地方挖洞，而德·博诺指出：“横向思维则告诉你要换个地方挖洞。”

有意识地打破对事物的膝跳反应式的陋习，我们就可能理解真正的内心世界。创造力不是艺术家或发明家的特权，每个人都拥有开放的思维，摆脱束缚，思维的力量可以为你的生活开拓另一片崭新的天空。

从现在开始，切实做出承诺：你每天都会花些时间练习、扩展、利用无限的思维潜能。

Hour 4

A New Look at Your Goals

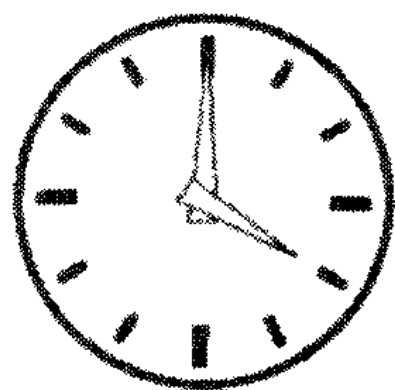
第 4 个小时

重新审视目标

- ◎ 人生拥有一个目标至关重要，而知道何时扣动扳机也同样重要。
- ◎ 预备。瞄准。开火！

重新审视目标：

- ◎ 目标一：我的目标非常明确
- ◎ 目标二：我的目标可以衡量
- ◎ 目标三：我的目标具有挑战性，却可以达到
- ◎ 目标四：这是我的目标，而不是别人的
- ◎ 目标五：我所有的目标可以相互促进
- ◎ 目标六：我的目标包括具体的实施计划
- ◎ 目标七：我要写下目标



Hour 4

重新审视目标

31

众所周知，如果一个人不清楚自己要去往何方，那么即使到达了目的地，他也茫然不知。对于大多数人来说，目标并不具体明确，而像浓雾一样模糊不清。假如所有人都有足够的培训指导，能够为自己的人生设定目标，那该有多好啊！然而，我们教育体制的一大悲剧却在于：人们上学长达十八年之久，却没有一个小时用于指导学生如何确立目标。

《成功心理学》的作者布莱恩·特里西说：“最乐观的研究结果证明，只有不到百分之三美国人真正写下自己的目标，而每日回顾完善目标的人数更是不足百分之一。”^①

你呢，亲爱的读者？如果问你“十年后的打算是什么”，你会如何回答呢？

查尔斯·F. 凯特林曾经发明了汽车的电启动器及许

^① 布莱恩·特里西，《成功心理学》（芝加哥：南丁格尔-柯南特公司，录音盒带，1986）。

多其他工业设备，他深知前瞻的重要性，说道：“我的兴趣在于未来，因为我剩下的生活将在那里度过。”^①

设定目标并不仅仅针对有成就者及实业家，它不是上帝赐予的天赋，而是每个人都能掌握的技巧。然而，大多数人却仅仅触及到了潜能的最表层，因为他们不愿展望未来。

在这个小时内，你需要关注的是你的志向和抱负。下面有七个具体的目标。

目标一：我的目标非常明确

十五岁时，约翰·戈达德为自己的人生设定了 127 个目标；四十七岁，他已经完成了其中的 103 个。正是由于目的明确，戈达德游览了尼罗河，登上了乞力马扎罗山，学会了驾驶飞机，并且亲自拍摄了非洲维多利亚瀑布的壮丽景色。

戈达德的秘密在哪里呢？实际上，他的每一个目标既明确又可行。例如，他的计划表中包括：“成为鹰级童子军，每分钟打五十个字，潜水四十英尺深，并在水底摒气两分半钟，学会吹笛子，拉小提琴，学习柔道，跳高达到五英尺，制作自己的望远镜，去巴厘岛观看蹈火仪式。”^②

戈达德，这位著名的冒险家和演说家的生活令许多

① 查尔斯·F. 凯特林，转引自乔·格里菲斯，《演说家的商业故事及奇闻轶事》（新泽西州英格伍德崖市：普林提斯-霍尔出版公司，1990），129。

② 查尔斯·F. 凯特林，转引自乔·格里菲斯，《演说家的商业故事及奇闻轶事》（新泽西州英格伍德崖市：普林提斯-霍尔出版公司，1990），134。

人梦寐以求，而他的人生之所以成功，主要在于他目标明确。

当然，你并不需要一开始就跟戈达德一样设立 127 个目标，只要几个清晰的目标足矣。重要的是你制定的目标切实可行。

目标二：我的目标可以衡量

许多人把目标与目的混为一谈。如果你只是说：“我想快乐，”或者“我想挣一大笔钱，”那么就很难界定胜利的时刻。

清晰的目标要以数量衡量，而非质量。确立高远的志向诚然重要，但我们几乎不可能仅用目的来衡量一个人的进步。

有些人许下新年愿望：“我今年要花更多时间看书。”其实，更容易衡量的目标应该是，“今年，我每天要读某书的两章。”只有这样，他们的目标才可以用具体数量衡量。

因此，构想计划之初，请务必自问一句：“这个目标可以衡量吗？”

目标三：我的目标具有挑战性，却可以达到

确定的目标要具有挑战性，不过也要有可行性。一个目标应该一个小时或一天无法完成，事实上，如果在如此短的时间内可以完成，它也就不是什么目标了。目标最终实现之前，你或许会经历暂时的失败，但一定要

记住：失败是最好的老师。

对于一心求胜的人而言，失败是成功的关键因素。蹒跚学步时你摔倒过无数次，却没有阻止你学会走路；同样，吃饭时咬到舌头也未能令你绝食。因此，想要成功，就要心甘情愿地顶风冒雨、迎难而上，如果只走顺风路，你也不大会有一日千里的飞跃。

一位橄榄球运动员获得了梦寐以求的海斯曼奖杯，他说：“为了这一天，我已经等了许多年。”但这只是他的谦虚之词，事实上，为了这一刻的荣耀，他已经奋斗了许多年。

无论付出多少努力都是值得的，正如四分卫乔·纳曼说的那样：“只要你成功了，其他任何事情都无关紧要。”

第一次试飞时，奥维尔和维布尔·怀特兄弟的飞行器并未能在卡罗来那的天空自由翱翔，这架十二马力的双翼小型飞机在空中只停留了三秒半钟就降落下来，摔得七零八落。兄弟二人花了整整两天才把飞机修好。随后，1903年的十二月17日，这架用木头和棉布制作的飞机飞了十二秒钟，然后是十五秒，五十九秒，这些飞行纪录都被载入了史册。可是，一架能离地飞行一分钟的飞机有何用处呢？“雏鹰号”仅仅是个开始，经过若干年的不断改进和完善，飞机才能飞得足够高，足够远，才真正具有实用价值。这是一个充满试验与失误的漫长过程，无数次的失败才换来最终的成功。

因此，请确保你的目标不是在重复已经取得的成就，而是面对一个崭新的挑战。

目标四：这是我的目标，而不是别人的

制定未来计划之时，确保你的目标都是自己想要达到的。仅仅由于父亲或老板想要你做什么事，或者你自己在某方面比较擅长，这并不意味着它们就应该成为你的目标。

每天的新闻都充斥着这样一些年轻人的故事：他们任由来自同龄人的压力取代自己的意志力，最终不幸沦为毒品、酒精和道德沦丧的牺牲品。这些人非常清楚是非对错，却没有听从自己内心的主见，而是受他人意见左右。只有内心感受到成功，你成功的机会才会大大提高。

让环境控制你的目标也同样危险。年轻的境遇，或者账户暂时的窘境不应该限制你的抱负。确立目标之时，务必要发挥创造性思维，扩展自己的极限。只要你能展望自己未来的新处境，你的行动就立即会发生深刻的变化。期待与个人成就之间的联系不容否认。

不过，衡量进步的时候，重要的是要问正确的问题。不要问“我怎样才能应付竞争？”而要问“自从我努力以来取得了什么进展？”

衡量成功的唯一标准是你自己的进步。

目标五：我所有的目标可以相互促进

仅仅确立孤零零的一个目标及其少见，同时也相当危险。均衡的人生应该包括一个涵盖所有经历的成功蓝

图——一个人、家庭、经济、学术、身体和精神。

许多人的目标相互间根本没有可比性。例如，他们受控于一个残酷的商业哲学，“我要成为公司的总裁，没有人能阻挡我。”而在教堂里他们又声称自己相信“己所不欲，勿施与人”的箴言。

如果你想确保单个目标不断快速进展，一定要保证所有目标都朝同一个方向努力。

目标六：我的目标包括具体的实施计划

如果没有地图指明最佳路线，任何明确的目的地都毫无用处。一旦上路，任何事情都可能发生，或许会突然出现诱使你误入歧途的路标，然而，只要你深知自己前进的方向，所有的障碍并不会阻止你达到最终的目的地。

确定目标之后，也要制定一个具体的实施计划，标注“1，2，3”或“A，B，C”的清单目录看似耗时费力，却能引导你走向成功的未来。

重点在于：目标或许很少改变，但计划一定要灵活变通。如果一个计划行不通，不要恐慌，因为你已经发现了重要信息。现在该试试另一个计划。正如彼得·德鲁克说的那样，“长期计划与未来的决定无关，而与当前决定的未来息息相关。”

请确保你的策略包括一个具体的行动时刻表，没有它，你就永远不可能真正开始。有人说，等孩子们完成学业或房子的贷款还完时，他们就实现了目标。

最大的满足不在于达到最终的目标，而在于享受过

程。即使你的目标像沙漠中的海市蜃楼一样不可触及，也不要担心，请尽情欣赏途中优美的风景和所走过的每一步。每天都带着挑战出发，“这是耶和华所定的日子，我们在其中要高兴欢喜！”（《诗篇》118：24）

目标七：我要写下目标

想要真正触摸到自己的梦想与渴望，最快的方法是找到纸笔，把它们写下来。一旦亲眼看到自己所孜孜以求的东西，即便在一张小纸片上，它也会变得真切可行。

在其《自我交谈法》一书中，行为研究学家沙得·海姆斯特勒谈到确立目标时列出一些具体的需要说的话，比如“无论何时我想要改变或实现某个目标，我就会把它写下来，同时也列出具体的实施计划，以及实现目标的时间。这样，我就把每一个目标变成了切实的行动。”

海姆斯特勒还要求我们说，“写下目标的同时，我实际上也是在书写我未来的人生故事。按照我具体的行为计划行事，我就能把梦想变成现实。”

开始写吧！

以上七个目标的确重要，但除非你把它们转化为实际行动，否则将毫无意义。对于每一个目标，试着大声读出来，看看能否适用于你的具体目标。最重要的是，每天都要做点具体事情，使你逐步向目标接近。射击时要目视靶心，这样就已经成功了一半。胜利者不是以问题为中心，而是切实解决问题。

在称为一天的二十四个小时中，你有 86,400 秒钟

可以支配，你会怎样利用这些时间呢？时钟的滴答是被浪费在做白日梦、无所事事以及迟疑不决上，还是承载着迈向目标的激动与兴奋之情？一个出售枪支的商店柜台上方挂着一个牌子，上面写到：“人生拥有一个大目标至关重要，而知道何时扣动扳机也同样重要。”

预备。瞄准。开火！

Hour 5 Great Expectations

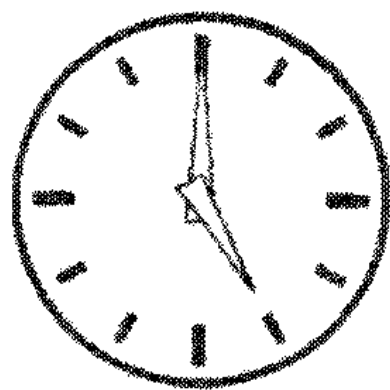
第 5 个小时

伟大的期待

○ 请你记住：世界上根本没有无望的事，只有绝望的人。

◎ 快速的变化 (change)、纷繁的复杂 (complexity) 及激烈的竞争 (competition)

◎ 有梦想的生活也许是不理智的，但没有梦想的生活却是疯狂的。



Hour 5

伟大的期待

41

你相信明天会比今天好吗？你的回答绝不仅仅是一个简单的答案。假如你对未来感到恐惧害怕，这种情绪将会渗透到你行为及性格的各个方面。

周五晚上，天气预报说周末将有暴风雨来袭，会发生什么呢？许多人都会改变自己的周末安排，还有些人改变的不仅是计划，还有心情。尽管当时天空仍然晴朗，这些人却突然变得抑郁寡欢，为未来的恶劣天气闷闷不乐。

证券经纪人非常清楚，那些担心未来的投资者在股票市场上注定会赔本，这些人不相信股票会反弹，结果损失惨重。相反，经纪人也深知最终能赚钱的只有那些对未来充满信心的人，因为他们能够坚持到底。无论股票价格高低，他们都会买入，在这个长期的过程中，他们积聚了大量价值不菲的股票。众所周知，要想在股市中获利需要一种品质——相信未来。

人们的期待能够引发有意识或无意识的行为，从而产生意料中的结果。心理咨询师每天都会接待这样的病

人，他们总是期待最糟糕的结果，大多数情况下，这些人的问题就在于他们所期待的事情。其中有些人会说：

“我也不清楚究竟是怎么回事，但我知道自己身体状况极糟。”

“我们在经济上几乎入不敷出。”

“我不知道这样的婚姻如何持续下去。”

过度的消极期待会损害一个人的健康、财富和幸福。

所看到的和所希望的

有些人外表看起来充满自信，但实际上却只是装点门面。一旦想到未来，真正的你，内在的那个你就开始露出真面目。你会发现，期待的力量十分强大，它在你的人生中起到至关重要的作用。

请你记住：世界上根本没有无望的事，只有绝望的人。在实现积极的结果之前，你一定要先学会想象，一直想到它几乎能在你脑海中呼之欲出的程度。

曾经有一位优秀的游泳运动员，尝试游过波涛汹涌的英吉利海峡。她在冰冷湍急的海水中游啊，游啊，几乎要接近终点时，大雾突然降临，严重阻挡了泳者的视线。尽管离终点仅有半英里之遥，她还是放弃了努力，叫救生艇送她上岸。事后回忆起这次经历，这位游泳者说：“假如当时能看到陆地，我绝对不会放弃。”她之所以功亏一篑，原因就在于视野有限。或许我们无法用肉眼看到目标，但必须学会用信心展望未来。

密歇根大学的黑泽儿·马库斯博士曾经做过一个研究，专家得出的结论认为：“如果你能详细描述希望变

成的样子，尽可能生动具体地想象你未来的模样及感受，”你的自我提升能力将大大提高。

比如，参加垒球比赛之前，花些时间独自想象一下自己站在本垒上，挥动球棒，用力击球的情景；或者，如果你是跑垒员，想象一下自己迎面接到球的场面。

正如改变我们生活的众多技能一样，想象的技巧也能通过学习掌握：有了第一次的经历之后，不断反复练习，直到它成为深深植根于我们的观念、态度和行为的一种良好习惯。

一旦我们能在脑海中“看到”未来，它就会对我们产生巨大的影响，就如同 O. S. 马顿写到的那样，“世上没有任何一种药能像希望那样包治百病，也没有任何一种补药或激励能如对未来的期待那样药到病除。”

如果人们能形象地看到期待中的行为，其实际行动往往会急剧增强。德波拉·菲尔泽与 C. A. 莱辛格联合做了一项研究，发表在《应用运动心理学杂志》上，其研究结果显示：在体育比赛中，那些善于想象的人的成绩远远高于只会利用赛后反馈信息的人。^①

只要你能看到观念可以决定行动，你就可以立即把关注点从行为本身转移到自身的态度上。当你大脑中的“眼光”改变了，你肉眼看到的事物也会发生变化。不久，内在的观念将会鲜明地体现在你的一言一行以及旁人对你的态度上。

^① 得波拉·菲尔泽，C. A. 莱辛格，《应用运动心理学杂志》（1990，6）：132-43。

好奇心

假如借助魔法，我们可以变成两岁，一定会惊异于自己对世界的看法。那个时候，我们刚刚开始对世界的初步探索，用一种难以描述的独特方法看待周围的一切事物。伟大的诗人一直存有一种好奇心，并且能够用诗歌传达这种感觉。我们所称的天才们都会想方设法阻止体内那个具有创造力并且好奇的孩子沉睡。

世界上有两类人——有磁力的和已经消磁的。刚刚出生时，或许我们每个人都具有磁力。带有积极期待的人实际上能够用信心吸引成功和幸福，实现自己的目标。不过，假如他们不善于利用自己的磁力，磁力将逐渐消失。

消磁的人无法吸引任何积极的事物。机会迎面而来，但他们却像一块已经消磁的金属一样呆坐不动，他们会说：“我可能会失败。我或许会赔钱。别人或许会嘲笑我。”

我们都知道，只观察后视镜，汽车永远无法前进。古老的以色列人奉送给我们一个宝贵的教训——“记住罗德的妻子”，她仅仅回头看了一眼，结果就变成了一座盐柱。如果你让过去的经验主宰现在或将来，大麻烦也就随之而来。在长达十年，甚至二十年的时间里，许多人一直背着同一个包袱，最终因不堪重负而被压垮。

一些人终其一生都抱着一个错误观念：他们所做的是已经达到了能力极限。对这些人来说，个人的存在完全依赖于经验和环境，他们甚至不明白人的认知力有限，

所以只能作井底之蛙，拘泥于问题本身。除非他们能改变心理状态，否则哪怕走到生命的尽头，他们的巨大潜能仍旧深锁体内，无法释放。

我们昨天深信的观念十分强大，从而塑造了今日的我们。同样，如果你沉溺于今日的自己，就永远无法超越。只有关注明日的你，超越自己，你的潜能才会得以实现。使徒保罗对哥林多的民众说：“旧事已过，都变成新的了。”（《哥林多后书》5：17）

相信你能

挑战自己、激发信念的时候到了。请拿出纸笔，至少写出十个以“我相信我能……”开头的句子。例如，你可以写，“我相信我能创作一首值得发表的诗歌。”然后，实施第二个步骤：真正着手去做你认为可以做到的事情。信心是推动你飞翔的动力，开始行动，尝试做一些远远超越从前的事情。

传道士罗伯特·舒勒的话值得深思，“我宁愿尝试去做大事而失败，也不愿无所事事而成功。”

我们生活在人力资源咨询师列斯·布朗所说的“3C”时代，即快速的**变化**（change）、纷繁的**复杂**（complexity）及激烈的**竞争**（competition）。大多数时候，我们大多数人都似乎对周围发生的一切感到不知所措，感觉自己似乎处于龙卷风的中心，不敢挪动半步，因为担心会被周围飞旋的大风撕裂。然而，即便在这种情况下，我们也仍然有一个希望：不能左顾，不能右盼，甚至不能低头看看脚下。此时那个清晰的希望就是：牢

记上帝已经为我们所做的一切，全身心地发掘他赐予我们的潜力。

“向前看”应该成为每个人处理一切事务的人生哲学。如果说有一个策略能带来成功，那就是始终如一地期待积极结果的能力。有人曾经说过：“有梦想的生活也许是不理智的，但没有梦想的生活却是疯狂的。”

几百年前，人们相信地球是平的，这一观念极大地限制了他们的冒险精神。可以想象，那时的母亲们警告孩子：“不要离海滩太远，否则你会从地球上掉下去的。”不幸的是，如今的母亲们依旧对孩子们传达着类似信息，她们的话使孩子对未来充满了忧虑担心。在许多情况下，渴望探险的梦想还没有机会发展，便被扼杀在摇篮中。但是，那些愿意选择的人可以重新树立失去的信心，他们不仅能淌河涉水，还会驾船出海，驶向奇妙的新世界。

儿提时代，我们的身份和个人形象都由生命中重要之人、通常是父母的观念形成。他们的定义深刻地影响了我们对自己处理周围及个人事物的能力的看法。然而，总有一天我们会意识到：不能依赖别人的定义生活，每个人最终都必须采取必要行动，重塑自己的人生。我们有能力选择想要保留或舍弃之物，选择我们要相信或埋葬之物。

决定一个人最终结果的不是什么样的人生经历，而是他赋予每次经历的意义。因此，我们必须不断质疑自己观念或“信仰体系”的有效性。例如，通过对受虐妇女的研究，结果表明，她们没有受到伤害时往往不高兴。这究竟是因为什么呢？原因在于，这些妇女把受虐当作“吸引注意力”的方式。她们一次次证明，相对于不挨

打而言，“受人注意”感觉更好。除非我们的信仰系统受到质疑并最终改变，否则行为绝难发生任何变化。

你看到了什么？

你有没有听过这句话，“你所看到的就是将来的你”？这句话千真万确。那些不喜欢自己的人如果尝试用不同的眼光看自己，他们就会逐渐改变。“期待因素”有力地影响着你的的人生，该是时候坦然面对它了。你既可以继续被动地面对怀疑与恐惧，使自己毫无生机，伤心绝望，也可以刻意改变自己行为。或许你会说：“我无法改变自己对未来的想法。我生就是这样的人！”

值得庆幸的是，你并不完全受制于消极的条件、糟糕的境遇，或者旁人的宿命观点。上帝赋予你生存的能力，同样也赐予你改变的权力。

今天，请你选择生活中令你担心害怕的一个具体问题，比如看牙医，或者是总结工作，任何事情都行。只要自主选择关注其积极后果，你对此事的看法将会完全不同。你会突然感到放松，甚至会微笑着面对过去曾令你烦躁焦虑得彻夜难眠的问题。

如果你对人生中一个方面的观念可以转变，那么其他所有领域也极有可能发生变化。

为什么让命运掌握你的未来呢？期待能够令明天更加灿烂辉煌！

行动的有力基础就是你承诺一定要有信心和希望。

Hour 6

A Major Attitude Adjustment

第 6 个小时

关键的态度转变

- ◎ 幸运的是，系鞋带已经成为了我们的生活习惯，就像刷牙梳头一样自然。

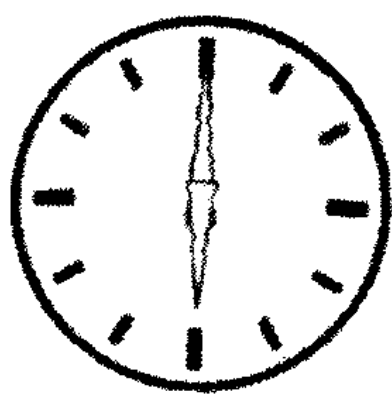
◎ 你最近没有尝试做新的事情。

◎ 你寻找借口逃避挑战。

◎ 你拒绝承担责任。

◎ 你表现出焦虑不安的情绪。

◎ 如果老板给你打电话,你会想“我做错了什么?”
而不是“感谢上帝,我加薪的机会来了。”



Hour 6

关键的态度转变

你去汽车专卖店售后部修车时，售后经理想知道的是“你想要彻底检修还是局部微调？”

关于生活态度，你也可以自问同样的问题。需要改变什么？判定一个人大致的生活态度并不一定需要专业人士的观察力。其实每个人都知道自己是乐观还是悲观，是开朗还是内向，是幽默风趣还是严肃庄重。或许你并不处于天平的极端，但却非常清楚自己的大致倾向。

对一些人来说，预测消极的结果已经成为他们的生活常态，是其观念和性格的重要组成部分。可以说，乐观者和悲观者都期待梦想成真，但后者的梦是噩梦。

你如何看待周围事物？什么可以使你改变这种观点？爱达荷州一位报纸编辑某天早上对管家说：“我认为今年的土豆会有大丰收。”

管家却说：“不可能，我想今年的土豆肯定歉收。”

这位编辑写了一篇未署名的评论，预测土豆丰收，他边写还边想着管家的话。当天晚上，编辑回家时看到管家正在门口等他，手里拿着一份报纸。管家一看到他

就说：“我错了，你看报纸上也说今年土豆收成不错。”

这位管家相信印刷出来的东西，她不敢肯定自己的预测，而是受“外部”信息所动。她实际上调整的是观点，而非态度。

态度之源

在这一个小时里，你要详细列出自己的态度，即对待周围人、物或者事件的反应。一旦发现你的态度有持续的消极倾向，这就意味着你生活中的某个方面需要改变。幸运的是，人的态度并不像皮肤或眼睛的颜色一样难以改变，只要愿意，你的生活态度一定会发生巨大变化。

精神学家彼得·艾施沃斯曾在《现象学心理学杂志》上发表过一篇文章，认为态度是“意识”的一部分，是一种“有意的行为”，因此，我们可以控制它，改变它。^①

首先，我们来审视一下态度的根源，主要包括三类：文化、家庭及个人经历。通常情况下，态度首先折射出所处文化的主流观念；同样，家庭内部的态度观念也世代相传；然而，我们并非完全是童年的产物，研究证明，人类的许多态度都是成年时期依据个人经验形成的，政府、商业及教育机构宣传不断把我们包围，深刻地影响着我们的的人生观及行为。

大多数人总是看到生活的黑暗面，这一点也不奇怪，

^① 彼得·D. 艾施沃斯，“现象学基础上的社会态度实例研究”《现象学心理学杂志》16期（1985）：69。

因为我们已经习惯于此。晚间新闻以“晚上好”开始，而这通常是我们所听到的最后一件好事。

问题在于，我们的基本态度就像一副有色眼镜，带上它，我们所看到的就不再是事物的本来面目，会不由自主地为事物分类定性。例如，一个人如果认同“生命权运动”，他对持有相同观点的人就会比较友善，容易忽视这些人的缺点。

或者，假如某个人相信所有的纽约人都具有攻击性，令人厌恶，那么他对任何来自于这个城市的人都会非常反感，不管对方的行为如何。

我们对外部世界的反应主要由内心世界决定。我们所看到的世界是感知到的世界，而非世界的本来面目。比如消沉，它并没有真正发生在我们身上，而是我们态度的反映。著名的治疗专家威廉·葛拉赛认为，人们不是在生气或沮丧，而是在惹自己生气或沮丧。

你的基本性格

瑞士知名精神分析专家及精神分析学奠基人卡尔·荣格按照人们的性情分类，最基本的两类人是**内向者**和**外向者**。按照荣格的观点，前者主要关注内在自我，遇到压力时尤其如此。内向者往往自给自足，以任务为中心，而外向的人则注重外部世界，需要与人互动。

无论你的基本性格如何，你都有能力改变自己的态度。或许你会说：“我真希望变得开朗些，”或者“我希望自己能看到事物光明的一面。”但对于许多人来说，这样的愿望却由于缺乏自信而受挫。下面是一些明显的

表现：

你最近没有尝试做新的事情。

你寻找借口逃避挑战。

你拒绝承担责任。

你表现出焦虑不安的情绪。

如果老板给你打电话，你会想“我做错了什么？”而不是“感谢上帝，我加薪的机会来了。”

只有你决定对未来充满自信，改变才会真正出现。在英语中，自信（confidence）一词的前缀 con 的意思是“带着”，而 fidel 的意思是“信念”；那么，“自信”就意味着“带着信念生活”。

既没有电锯，也没有当地管理部门颁发的许可证，诺亚仍旧造成了方舟，而且还随船携带了鹰、大象、松鼠和蝎子等动物，在暴风雨中度过了四十天的长假。这就是乐观！

行动的有力基础就是你承诺一定要有信心和希望。

有个老故事讲的是德克萨斯的两个猎人，他们吹嘘谁是最优秀的猎熊者。其中一个说：“我只用一把尖刀就能猎获一头熊。”而另一个则说：“我甚至连刀都不用，赤手空拳就能办到。”为了证明谁是最勇敢的猎人，两个人动身前往阿拉斯加，安顿在一个被人遗弃的小木屋內。那个自夸赤手空拳就能捉住熊的猎人出门刚离开木屋两百码，迎面就碰到一个庞然大物——熊。他吓得扭头就跑，熊在后面紧追不舍。这个人跑向木屋，拉门冲了进去，靠墙站着，气喘吁吁地对拿刀的朋友说：“你把这头熊剥了，我再去捉一头。”

这个自诩能徒手捉熊的人倒是非常乐观，却不现实，因为只有那个拿刀的猎人活下来，把他们的故事告诉别人。

正如前英国首相哈罗德·威尔逊曾经说的那样，“我十分乐观，但我这个乐观主义者总是不忘带着雨衣”。

谨慎地选择希望而非害怕，起初看起来似乎有些“与众不同”，但这样的努力非常值得，因为这个决定表明你已经意识到自己能够选择。如果你没有意识到正在发生的事情，你可能会深陷于消极念头的陷阱，它甚至会影响你的一生。法国作家罗伯特·马莱说过，“为了证明自己是正确的，许多悲观主义者穷其一生都在渴望他们担心的事情发生”。

一位女士说：“我得抬头才能看到底部，”后来她也意识到，“好吧，我也得抬头才能看到顶部。”请记住，诺亚方舟上只有一个窗户——在船舱顶部。能看到问题十分正常，但我们同时也必须正视如何解决问题。

《圣经》中有一个关于耶稣的故事：在拥挤的人群中，耶稣抬头看到树上一位名叫撒该的男子。上帝之子挑选了他，宣布要去他家里，这并不是因为他的高度，而在于他的态度。

感激的态度

在个人改变的过程中，有一个方面我们总能看到改变的结果，这就是我们对别人好意的感激之情，即感激的态度。

1621年12月13日，为了表达丰收的喜悦感激以及希望之情，总督威廉·布雷德颁布法令庆祝三天。自此之后直至今日，美国每一年都庆祝感恩节。即便身边还有各种各样的问题，但仍然有许多东西值得感激。

巴内特·吉普森在《幸福每一天》中说：“你的幸运之手无论盈缺都无关紧要；假如没有感恩的心，你将永远生活在精神的‘贫民窟’。”

可以肯定的一点是：你心里无法同时容纳发自肺腑的感激与消沉。忘恩负义使人感情麻木，而感恩之心却带来好运与幸福。

使徒保罗说：“凡事感恩，因为这是上帝在基督耶稣里向你们所定的旨意。”（《帖撒罗尼迦前书》5：18）

改变的关键

无论是感恩、乐观、热情，还是开朗，改变的关键就是要深刻地意识到，已经形成的态度并不是一成不变。成百万消极的人都已经发生改变，用“是的”取代了“不”，用希望代替了绝望！

维克多·弗兰克尔在其《活出意义来》一书中说：“你可以从一个人身上夺走任何东西，但有一件却永远夺不去，那就是面对问题时选择自己态度和应对方法的自由，这也是人类最后的自由。”^① 弗兰克尔能在德国战俘营中生存下来，主要依靠一个坚定的信念：爱是人类追求的最终和最高目标。

^① 维克多·E. 弗兰克尔，《活出意义来》（纽约：华盛顿广场出版社，1968），104。

任何经验丰富的咨询师都会告诉你：治疗师的态度远比其技术、知识或理论重要。无论你的目的是帮助他人或是自助，首先决定提升自己的态度至关重要。现在你就可以开始，首先要有意识地说出或表明积极的观点。当然，乐观并不意味着否认问题的存在，而是强调你在准备迎接积极结果的时候把障碍当作挑战。

你或许会问：“我应该从何处着手？”请你今天迈出第一步，去赞美周围的人，勇敢地走上前，开口鼓励饭店的侍者、邮递员或某位同事。

如果有人问你：“你觉得会发生什么？”先考虑一下自己的答复，然后用积极的话鼓励对方。一旦你决定要让乐观成为自己新的生活方式，那就等着收获幸福吧！

如果你想只要如何做某件事，向精通于此或业已成功之人求经。如果你希望自己的年薪由 30,000 美元增加到 70,000，不要让年薪只有 45,000 或 50,000 的人告诉你如何做到，他只会教你如何达到他的水平。

Hour 7

Choose Your New Team

第 7 个小时

选择你的新团队

- ◎ 人，需要别人的人是最幸运的人。
- ◎ 与智慧人同行的，必得智慧，和愚昧人作伴的，必受污损。

◎ 没有人是一座孤岛,自成一体;每个人都是整个大陆的一部分。

◎ 让自己身边围绕着品性良好、才能出众之人,同时也不要忘记鼓励其他人。



Hour 7

选择你的新团队

在人类攀登高山的历史上，最伟大的一次要算是埃德蒙·希拉里爵士和当地向导丹增诺盖勇攀珠穆朗玛峰的经历。然而，就在他们下山的途中，希拉里突然失足滑倒，丹增诺盖当即将随身的斧子插入冰中，紧紧拽住绳索，这样才避免两人坠落山崖。事后接受记者采访时，丹增诺盖不愿接受救人的荣誉，他说自己所做的只是正常工作而已，他说：“登山者总是互相帮助。”

我们每天都会遇到自己的珠穆朗玛峰，这就是我们人生伟大历程的一部分，如果选择合适的人加入我们，将会极大地推动我们前进的进程。

在这一个小时里，你需要仔细审视一下自己的团队，即你在人生历险中遇到困难时想要求助之人。这些人如何影响你的进步？他们是在帮助你前进，还是不断拖你的后腿？

许多人沮丧地发现，围绕在自己身边的不是亲情友谊，而是圈套欺骗。尽管这令人难过，但事实上，的确有许多人际关系都以占有和控制为基础。

精神科医生弗里德里克·波尔斯在《垃圾桶内外》一书中提到两种人：“T”（Toxic）类人和“N”（Nurturing）类人。选择朋友时，千万要谨慎分别这两类人。T类人，即有毒害的人会掏空你的精力，最终令你疲惫不堪；而N类人，即有营养的人，却一直给你支持和信心，鼓励你成长。^①

你的基本团队

请问自己这样一个问题，“我生命中最有影响力的五个人是谁？”然后，仔细考虑一下这五个人，真实坦率地评价一下他们在你成长过程中所起到的作用。如果你所列出的五个人中有四个都积极上进，能够激励你奋发向上，你一定非常幸运。然而，如果情况相反，你的处境就十分危险，亟需立即改变。

假如你汽车上的每一个火花塞、每一个活塞、每一根电子管都状况良好，那么机械师一定会告诉你，你的汽车状况极佳。然而，即便只是一个小毛病，也会导致大崩溃。与你同行的人也是如此。

你或许会问：“如果有人一直跟我说我会失败，或者总是批评我的决定，我该怎么办呢？”而此人也许与你关系密切，一个家人，或者一位密友。对付这类有毒害之人，我们需要使用一定的策略和手腕。

如果你意识到某人阻碍你前进，不要匆忙决定突然疏远他/她。不要指望所有人都会同意你的观点，如果他

^① 弗里德里克·F. 波尔斯，《垃圾桶内外》（纽约：班塔姆图书公司，1969），137，147。

们都赞同你，那一定是言不由衷。对待消极之人的行为，最好是时刻关注，见机行事。每个人我们都要看到他们的本质，学会欣赏其优点及不足。对于他们的积极行为，坦然接受，而对其制造麻烦的企图则要客观地评价对待。

举个例子。如果有五个人告诉你某事不能做，你要对自己说：“我肯定是正确的。”也许这些人会因为你不好听劝告而非常生气，但是，如果你最终赢了，他们又会改口说：“我始终相信你一定会成功的！”

如果这样的五个人是你最重要的朋友，你就需要为自己的团队增加一两个新人。也许你已经清楚要找什么样的人——人生态度乐观向上，个人成长性良好并已经获得成功之人。然后，你就需要刻意创造一些机会多与这类人相处。

不，你不需要放弃老朋友，而是要下决心扩大朋友圈，吸纳一些能够帮助你登上山顶的人。

这样的歌芭芭拉·史翠珊已经唱了多年，“人，需要别人的人是世界上最幸运的人。”我们彼此需要，为了在生命的每一个领域发挥最大潜能，我们需要他人，就像身体的一部分需要其他部分一样。我们在共同生活！关键是选择那些对我们最有益处的朋友。

按照商业咨询师杰克·左菲尔特的说法：

如果你想只要如何做某件事，向精通于此或业已成功之人求经。如果你希望自己的年薪由 30,000 美元增加到 70,000，不要让年薪只有 45,000 或 50,000 的人告诉你如何做到，他只会教你如何达到他的水平。

成功的企业家给某些雇员的薪水会超过自己，这种

事屡见不鲜，因为他们深知一支才华出众、坚强有力的团队的重要性。你仔细琢磨琢磨《圣经》中的这番话：“与智慧人同行的，必得智慧；和愚昧人作伴的，必受污损。”（《箴言》13：20）

受到消极力量影响时，有些人会选择错误的方法，把自己与社会隔离；他们不去寻找新的积极影响，而是选择孤独地冬眠。忽然之间，这些人的交流变成了终日以电视为伴，或者看电影、听收音机。但这些只是单向的信息传递，根本不是真正的交流。

C. S. 路易斯写道：

假如你想确保心脏完整无缺，一定不要把
它交给任何人，千万避免任何牵连，把它安稳
地锁进自私的棺材里。然而，即便在这个安全、
黑暗、静止、窒息的棺材里，它也会改变。你
将不会心碎，相反，这颗心将无法摧毁、无药
可救。

集体的力量

有一种更好的生活方式。如果利用他人的力量，你将在短期内取得惊人的进步。那么，这种改变究竟如何发生的呢？其实非常简单，你可以说：“下周，我不想单独吃午饭，每天都要安排与那些需要增进了解之人共进午餐。”然后，拿起话筒给这些人打电话约定。

单枪匹马地做事极少能够成功。商界中鲜活的实例一再证明：推动公司发展的大部分决定都不是来自于专权的总裁，而是员工和管理者共同商讨的结果。

沃伦·艾维斯创办了一家以自己名字命名的汽车租赁公司，他的成功充分说明了“共同参与”的力量。在《分享的艺术》一书中，艾维斯描述了实践这一理念的方法。

针对具体问题，小组的每位成员都要提供一些相关信息，并提出解决方案。这些方案并没有按提议者的地位划分三六九等，没有受过专业训练的人提出的方案与专家的一样，都会得到充分讨论。最终，这一群体就该问题达成一致意见，最终的新决议往往与起初的解决方案大相径庭，它有效地融合了所有人的观点与智慧。^①

这种方法之所以行之有效，主要原因就在于每个人的观点分量相同，所有解决方案都没有署名，当场宣读。因此，根本不用担心某个方案是领导的提议而不得被迫接受。“共同参与”还有其他好处：讨论后形成的决议是群体的智慧结晶，一旦实施，它成功的几率自然大大增加。

你记得《叛舰喋血记》中布莱船长的故事吗？他以铁手腕管理船员，每个船员都生活在难以忍受的恐慌和惊惧之中。

布莱船长的部下为什么叛乱？海上有成千上万只与他们情况类似的船只，人家没有发生叛乱，原因何在？船员之所以叛乱是因为他们的船长不懂得如何领导部下，布莱船长逼迫他们太甚，超越了所能忍受的限度。因此，

① 沃伦·E. 艾维斯，《分享的艺术》（纽约：康石图书集团，1974）19。

这些人宁愿冒着生命危险反抗，也不愿继续在严酷的统治下苟且偷生。

领导的艺术体现在人与人平等的基础上，爱的法则屡试不爽。真诚的赞扬远比严厉的批评带来更好的结果。

教育同样如此，合作中学到的知识远远多于竞争中学到的。如果学生只是自顾自己，想方设法在考试中得第一，那么他们最终也只能称为胜者或失败者。

相反，学生如果分组学习，就学到更多知识，每个人都是赢家。一组学生中有些提供事实，有些擅长逻辑，有些富于创造力，还有些则擅于用图表或口头陈述结果。小组学习的方法效果十分显著。

全面成功

如果你和他人共同努力，将会发生神奇的结果。由于所有的人都朝同一个方向努力，原来凭个人能力无法办到的事情会变得易如反掌。鼓励的力量令人难以置信，生活的方方面面，无论是追求目标，还是做生意、交朋友，或者是乱中求和，它都发挥着重要作用。

《圣经》中的一些话值得深思，“彼此安慰”，“彼此分担”，“彼此启发”，以及“彼此关爱”。如果我们能够做到会怎样呢？“我们若彼此相爱，上帝就住在我们里面，他的爱在我们里面得以完全了。”（《约翰一书》4：12）

多年以前，约翰·多恩曾经写到，“没有人是一座孤岛，自成一体；每个人都是整个大陆的一部分。”今天，请你切实实践一则电话广告语——“伸出手来，伸出手来接触他人。”让自己身边围绕着品性良好、才能

出众之人，同时也不要忘记鼓励其他人。

吸引定律说同性相吸。从前，你背负的行李或许吸引了某些人，现在，你正在做出重要决定，要在许多方面改头换面。这个原理同样有效，你需要增加一些新朋友——喜欢如今的你的朋友。

登山途中，选择那些步伐稳健之人为伴，这是登上顶峰最安全的途径。

选择朋友时，千万要谨慎分别这两类人。T 类人，即有毒害的人会掏空你的精力，最终令你疲惫不堪；而 N 类人，即有营养的人，却一直给你支持和信心，鼓励你成长。

Hour 8

Bend without Breaking

第 8 个小时

弯而不折

- ◎ 如果出了问题,过错在我。
- ◎ 如果好坏参半,我们共同承担。
- ◎ 如果获得胜利,功劳归于你们。

◎ 英语中最重要的六个字是：“我承认我错了。”

◎ 最重要的五个字是：“你干得漂亮。”

◎ 最重要的四个字是：“你怎么想？”

◎ 最重要的三个字是：“劳驾您”

◎ 最重要的两个字是：“谢谢。”

◎ 最重要的一个字是：“咱。”

◎ 最不重要的一个字是：“我。”



Hour 8

弯而不折

你有没有乘坐喷气式飞机在暴风雨中飞行的经历？“我们会安全通过吗？”你脑海里或许会闪现这样的念头。飞机设计师早就考虑到了遭遇强气流的问题，所以当初设计时就使它在飞行过程中面对自然力量弯折。下次你坐飞机时遇到暴风雨，记得观察一下机翼，一定会发现它们在狂风中灵活曲伸。

你呢？面对困难时你如何应对呢？突然面临比你强大的力量时，你会如何行事呢？遗憾的是，面临重大问题时，大多数人都会变得极端紧张拘谨，他们紧握双拳，紧咬牙关，怒目而视，谁敢接近他们十步以内，他们就要奋臂而上。

如果你的反应如此僵硬，这里有一个更好的方法，请你可以用这一个小时来发现。另一方面，假如你在困境中已经学会如何灵活应对，那就利用这一个小时来增强驾驭人生风雨的能力，甚至让它们为你所用。

适应性

增强快速适应新状况的能力将会使你受益匪浅。卡耐基基金会的一项研究证明，商业人士的成功，15% 归因于其工作能力和专业技术。既然这些基本技能占得比重如此之少，最重要的又是什么呢？研究表明，一个人成功的 85% 由“态度”及“与人沟通的能力决定”，这需要高度的灵活性。

在某个行业中展露头角之人通常具有非凡的人际关系处理能力，他们平易近人的魅力和超强的适应能力位列其各项技能之首。

比如，做个成功老板需要灵活的变通能力。德州仪器公司的前任总裁弗莱德·波西曾说过：

发号施令无需太多才能，然而，要想知道如何鼓励员工，激励他们竭尽全力为公司及他们本人创造成功，而这需要长期持续的学习训练。当个称职的领导是一项长期工作，因为世事变迁，今天有效的方法可能明天就行不通。^①

固守陈规无法与时俱进，随便拿起一份高科技杂志，你就会立即意识到这一点，研究发展正在使昨天的产品和方法在今天日落前遭到淘汰。正如我们需要适应新的科技发展一样，在处理人际关系和各项事务的时候，也

^① 弗莱德·波西，转引自乔·格里菲斯，《演说家的商业故事及奇闻轶事》，30。

要具有相同的变通能力，要学会迅速弯腰适应新状况。

不过，有一个方面你却要与直布罗陀岩山一样牢固：绝不能在个人标准或原则上让步，灵活的决策与善变的职业道德相去甚远，不可同日而语。

百事可乐的总裁唐纳德·肯达尔说：“标准只有一个。一旦被粘蝇纸粘住，你就永无翻身之日。如果不设置高标准，你不可能要求员工正确做事。”

如今的许多公司都开始优先考虑员工的职业操守。比如雷神公司就专门设立了职业道德主管，专门负责处理公司内所有错误的言行，棘手的人事问题，以及败坏职业道德的行为。

吸引人的艺术

无论是在哪个领域，商场、学校、俱乐部、教会，甚至家庭，作为一名称职的领导都需要同样的技巧：说服别人同意你的观点之前，先要让他们欣然接受你这个人。

即便是世界上最有效的理念，如果是出自不懂得爱的人之口，也会被冷落一旁，没有任何效果。《圣经》中说，耶稣所拥有的不仅仅是来自上帝的启示，他性情和善，甚至连小孩子也愿意围绕在他周围。

那么，你用什么策略吸引他人接受你的观点呢？是严肃地命令“这样或那样做”？还是已经学会了如何赢得别人的伟大艺术？

赢得朋友及影响他人的关键在于，不要把自己当成

真理的源泉或无上的权威，相反，你要向别人展示，你遇事灵活变通，做事脚踏实地，真正关心他人。

从他人立场发出

伟大的中世纪哲学家托马斯·阿奎那同时也是教育及辩论大师。他认为，如果想让别人同意你的观点，你要首先走到此人所处的位置，然后拉过他的手（指的是从心理上），引导他。阿奎那的意思是说，你不能站在屋子的另一头冲人颐指气使，也不要骂别人是“笨蛋”，更不要命令别人走到你的位置。首先你要站在他人的立场上，从那里出发。必须要学会变通的是谁？是你！你迈出第一步才是真正的开始，无论是在领导、教学，还是协商中，这个方法都行之有效。

马克-麦克马克的《哈佛商学院没有教你的经营策略》一书发人深省，他在书中解释了如何“讨价还价”，最终达到双赢的结果。

我发现下面这个方法在谈判中十分有益：要事先明确对方的底牌，即他在何种价位既愿意达成协议，同时也会觉得有所收获。这不同于“他能做出多大让步”……很多时候，你可以把对方逼到墙角，然后还能让他签订合同，但他的愤怒将会以各种方式纠缠你，如幽灵般挥之不去。^①

^① 马克-麦克马克，转引自乔·格里菲斯，《演说家的商业故事及奇闻轶事》，229。

因此，你的目标应该是相互协商，双方都不会产生不良感觉，这同样需要灵活变通。

下面这个例子说的是一个父亲如何在儿子身上实践这一原则。一天晚上，大约九点左右，父亲对四岁的儿子说：“上床睡觉之前，我希望你把玩具收好。”但是儿子却说：“我太累了。”

父亲并没有发号施令，而是坐在地板上，举起儿子放到膝盖上说：“胖胖小猪坐上墙，胖胖小猪落地响。”然后假装让儿子摔下来。

“爸爸，再玩一次。”

父子俩这个游戏做了许多遍，后来父亲不想再玩的时候，儿子央求着再玩最后一次。而父亲则说：“那你先把玩具收拾好吧。”

孩子不假思索地开始捡玩具，只花了一分半钟就做完了本来可能需要一个小时的事情。

孩子又跳到父亲膝盖上时，父亲说：“我还以为你太累了，根本没有力气收拾玩具呢。”

“我的确很累，”儿子说，“但我更想做游戏。”

“我们”是最重要的词

如果旁人没有接受你的建议或命令，不要沮丧，要学会变通，再试试其他更积极、更富有创造性的方法，或许会产生意想不到的效果。

阿拉巴马大学橄榄球队教练保罗·B. 布莱恩特是个传奇人物，有人问他如何训练出一支冠军球队，他说：

我只是一个来自阿肯色州的普通农民，只是我已经学会了如何凝聚一支球队，如何鼓励某些人，如何安抚某些人，最终使大家心跳节奏一致——这就是一支团队。我会告诉队员三件事：

“如果出了问题，过错在我。

如果好坏参半，我们共同承担。

如果获得胜利，功劳归于你们。”

要想让球队为你赢球，这是你需要做的一切。

布莱恩特深知，你这个词可以赋予别人权力。

亚特兰大一家百货公司的员工公告牌上写着这么几句话：

英语中最重要的六个字是：“我承认我错了。”（I admit I made a mistake.）

最重要的五个字是：“你干得漂亮。”（You did a great job.）

最重要的四个字是：“你怎么想？”（What is your opinion?）

最重要的三个字是：“劳驾您”（If you please.）

最重要的两个字是：“谢谢。”（Thank you.）

最重要的一个字是：“咱。”（We.）

最不重要的一个字是：“我。”（I.）

如果要求某个人描述你对待他人的方法，他会怎么

说？你会被说成一个喜欢发号施令的严厉的监工，还是一个懂得爱、懂得知人擅用的伯乐？

请坦率地评价一下你自己快速适应新情况的能力。生钢易碎，但经过冶炼之后，它甚至可以抵抗强烈的地震。

与自己达成一个协议：“在任何情况下我都要寻求一致而不是分歧，遇事灵活反应而不是顽固抵制，学会妥协而不是制造冲突。”一旦切实实施这些措施，你就会明白“弯而不折”以及“爱而不失”的真正含义。

积极思考的力量非常强大，而灵活思维的能力则能带来更大的回报。

我发现下面这个方法在谈判中十分有益：要事先明确对方的底牌，即他在何种价位既愿意达成协议，同时也会觉得有所收获。这不同于“他能做出多大让步”……很多时候，你可以把对方逼到墙角，然后还能让他签订合同，但他的愤怒将会以各种方式纠缠你，如幽灵般挥之不去。

Hour 9

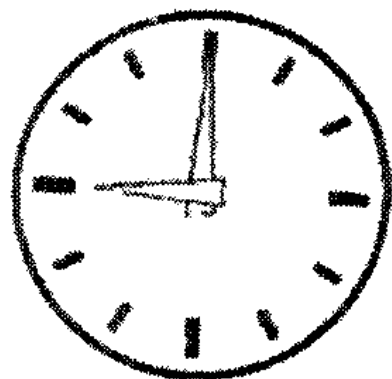
Say Farewell to Unhealthy Fear

第 9 个小时

告别不健康的恐惧

◎ 试图逃避某种问题或感情折磨是所有精神疾病的主要根源。

◎ 选择一种积极的期望,然后把所有思想都集中到它身上,直到最终能想象到美满的结局。



Hour 9

告别不健康的恐惧

81

在美国，如何解决人们焦虑和担忧已经成为了一个上百亿美元的产业。我们安装复杂的电子安全设施保家护院，去医院检查自身的免疫系统，参加自救学习班，看治疗专家，购买第三方责任险，所有这些都是为了以防万一。

我们生活的这个世界，许多人已经被恐惧折磨得近乎麻木。翻开《今日美国》，随处都可以看到与焦虑不安作斗争的人。

孩子依赖父母，因为他们害怕黑暗；男人担心残酷的竞争及失业压力；而女人则因为害怕强奸而不敢独自出门。恐惧并不是什么新鲜事物，“不要恐惧”一词在《圣经》中出现了365次，也就是一年中每天一次，更重要的是，这是上帝给人类的启示。

在新环境中感到紧张是极其自然的现象，可是如果紧张焦虑成为日常生活的一部分，你就需要引起注意了。医学研究已经证明，长期的恐惧忧虑状态对身体影响极大，会引发各种各样的疾病。它会破坏各种器官，导致

内分泌失调，从而引起各种健康问题。

然而，许多人已经对恐惧担忧变得麻木。有个人对咨询师说：“如果我不够担心，好事就不会出现。”此人或许值得授予“焦虑奖”，但事实上，他的担心毫无用处，既不会给他带来好工作，也不会使他生活得幸福。忧虑感是一种感知失真，就是过分期待坏事发生，是一种错误的期望。不幸的是，对许多人而言，它已经成为了其惯有思维过程的一部分。

那么，长期处于焦虑担心状态之人能否改变呢？饱受恐惧害怕心理折磨之人能否体味充分的放松与安全感呢？答案是肯定的，因为无数的人已经切身经历了这些改变。

恐惧驱动与渴望驱动

有些人对恐惧的理解非常独特，他们居然相信，如果他们专注于有可能发生的坏事上，就能阻止它发生。但事实却并非如此。焦虑担心不但浪费时间，而且会毁坏身体，剥夺我们生活的乐趣。

你是否曾经静下心来好好考虑一下，你担心的事究竟真正发生的有多少？对大多数人来说，其数目微乎其微。而且，假如他们决定不再关注问题本身，坏事发生的几率会更小。

许多心理学家都把有害的恐惧或焦虑描述为“感知失真”，其实，这只是一种客气的说法，真正的意思是，“脑子有毛病”。不过，健康的忧虑倒能起到积极作用，甚至可以救你的命。关键问题是要区分二者的区别。

你或许会问：“产生焦虑的根本原因在哪儿？”在许多情况下，它是否认现实的结果。人们往往不愿面对眼前的事实，而是超前一步，匆忙做出消极的结论。人的思想如果全神贯注于可能发生的事情，无论身体还是精神都会发生相应的变化。人们往往描述对从来不曾发生之事的愤怒、憎恶和敌视之情。其实，反过来也是如此。我们每个人都可能由于对某个人的渴望而被喜悦和爱淹没。

恐惧和渴望都是最主要的驱动力，只不过前者是期待责罚或痛苦，而后者则期待奖励。我们每个人在不同时期都会经历恐惧或渴望，而这些感情则先于最终结果存在。

人们时常感叹：“要是我有动力该多好呀！”但事实上，他们其实已经以某事为动力，但问题是，他们的动力对吗？在所有消极的动力中，恐惧往往被认为最有杀伤力，它具有约束和抑制的作用，并能引起忧虑不安之情，同时它还会破坏你的信心与活力；而渴望则恰恰相反，它就像一块强有力的磁铁，具有吸引、延伸、开启、指导和鼓励等积极作用。

要想知道自己受哪种动力支配，方法非常简单。每个人都深受其主要思想及观念的影响，无论这种想法和观点是消极的还是积极的。

下面是发生在伟大的密尔沃基棒球队投手沃伦·斯潘身上的真实故事。有一次，他站在投手土墩上，准备向纽约扬基队的击球手纳尔逊·霍华德投球。当时是第九局，双方的比分是二比二平，两人出局，两人在垒。这时，接球手走到斯潘跟前说：“千万别给他投出界的

高球。”

然而，接球手这样说却犯了一个致命的错误，他的话就像一个突然打开的霓虹标牌，在斯潘眼前闪烁。紧张的斯潘结果直接投出了接球手印在他脑海中的出界球，这颗高球径直飞向观众看台，扬基队获胜。

实际上，这跟有人对你说“接下来的六十秒钟请不要想能飞的大象”一样。这样的话一旦植根于你的大脑，就不可能抹掉。即便你朝相反的方向想，仍然会被这种想法左右。

许多人相信，遇到困境时只要能想方设法逃避，就会解决问题，但结果却被自己努力想要挣脱的东西束缚，挣扎得越激烈，捆得就越紧。

心理学家斯格特·佩克的话具有一定的道理：“试图逃避某种问题或感情折磨是所有精神疾病的主要根源。”^①正是逃避问题的企图给人们带来了无尽的麻烦。

你或许会说：“听起来真让人绝望。如果关注问题，我会有麻烦；但是如果尽量不去担心，结果则一样。究竟该怎么办呢？”

新视角

要想把“惧怕”二字从你的自我评价中抹去，第一步就是要决定控制你的主要思想。积极乐观的人不是天生的，他们中绝大部分都曾经经历过长期的痛苦与磨难，最终决定改变自己，不愿再那样生活。因此，请你有意

^① M. 斯格特·佩克，《人迹罕至的道路》（纽约：西蒙-舒斯特出版社，1978），17。

识地把思想集中于有益的结果。选择一种积极的期望，然后把所有思想都集中到它身上，直到最终能想象到美满的结局。那些关押在中东阴森监狱中的人质之所以能够生存，主要就是因为他们用创造性的梦想取代了对可怕现实的关注。其中一名人质特里·安德森说，他曾经花数月时间在脑海中设计一座完整的农场，甚至连一些极其微小的细节都考虑到了。另外，他还把《圣经》从头至尾读了五十多遍。这些活动成为了他保持希望及维持生命的主要手段。

接下来，请你换个新视角，而不要死盯住问题不放。如果让一年级的孩子用画笔描述父母，他们可能会画出细长木棍一样的人，都是细脑袋长腿。为什么会这样呢？因为孩子们就是这样看成年人的，从他们的视角看去，大人的腿的确很长。

纽约的整体轮廓令人印象深刻，但是一旦走在城市的街道上，你所看到的并不一定都是美景。如果想领略一个完全不同的曼哈顿，你可以乘电梯到帝国大厦的最顶层，从那里向下看去，在地面上所见的问题似乎都小得微不足道，这就是视角不同。

如果与压力面对面，看起来似乎难以承受；然而，如果从更高的视角来看，借助于包括祈祷在内的个中手段寻求慰藉，问题似乎不再那么可怕。

下一步应该增加你的创造性。在商界，许多主管之所以能够升任高位，就在于他们在工作表现出了与众不同的创造性和想象力。一家计算机公司通过问一个简单问题来提升产品的独创性，这个问题就是“假如……怎么样？”例如，“假如我们重新安排键盘上各键的位

置，使人仅用一只手的三四个手指就能操作，那会怎么？”或者“假如只用口头指令就能控制计算机怎么样？”

如果继续以相同的老方法考虑问题，你其实是在挖一个深坑，或许某一天洞深得连你都爬不出来。因此，不要再只顾埋头挥锹挖土了，请你试着去其他地方寻找答案，通过寻求如何解决那么多“假如”，你将会发掘出惊人的心理潜能。

冒险

面对新事物，不要试图消除恐惧，而要努力坦然接受。你也许会说，“打住，你说的听起来似乎是条危险的道路。”许多人没有意识到，每个人都会经历担惊焦虑。即便是充满自信的演员在登台之前也会紧张得双腿哆嗦，名列福布斯 500 强企业的老总接受《60 分钟》节目采访的时候也会出冷汗。

坦然承认害怕新环境并无不妥之处，如果你不觉得害怕才不正常呢。实际上，承认害怕会使你有效地控制它。

怎样才能有效地控制对未来的担心呢？最好的方法是关注现在，换句话说，就是不妨冒一次险！

苏珊·杰菲斯博士在《向生命下战帖》一书中说道：

只要我继续在这个世界上生存，只要我不
断拓展自己的潜能，只要我在实现梦想的途中

一直冒险，我就会经历恐惧担忧。^①

我们大多数人都被动地等着恐惧自动离开，但其实消除恐惧的最好方法是勇敢地面对它。担心焦虑会伴随着每一个新挑战，这标志着正常健康的成长与发展。大卫·维斯科特博士说：“不冒险必然导致失败，如果不冒险，危险终会自寻上门。”^②为什么要坐等外界环境控制你的人生呢？无论在何种情况下，即便是一种冒险，也都要坦然接受挑战，并学会把恐惧当作积极的推动因素。

以信念替代恐惧

约伯的困境用他自己的话说是“我所恐惧的临到我身。”（《约伯记》3：25）但耶稣的话却完全不同，“它依你的信念而来。”面对一个生病的女人，他说：“信念使你完整。”

为什么焦急地等待答案自己出现呢？请你竭尽所能，不要考虑结果。相信上帝和他的应许。坚守信念，放松自己。人们不会刚埋下种子就匆忙把它再挖出来，就让这粒种子生根发芽，茁壮成长吧。医生无法治愈你胳膊上的伤口，他所能做的只是修复你的细胞组织，然后等着伤口自动愈合。

要下决心勇敢地直面恐惧，把它当作推动你进步的动力，不要让它阻挡你迈向未来的脚步。所有鸭子都有

① 苏珊·杰菲斯，《向生命下战帖》（纽约：菲斯特·哥伦比亚公司，1987），22。

② 大卫·维斯科特，《冒险》（纽约：袖珍图书公司，1977），20。

翅膀，但大多都飞不起来，因为它们已经在水中游得太久了。许多成年人也像小孩子一样，假装自己在游泳，而实际上他们只是在游泳池里走路而已。

远离有害的恐惧并非一个漫长而痛苦的过程，需要几十年才能真正做到。只要你决定控制那些正在误导自己的事情或思想，你就能立即远离有害的恐惧之情。换个视角，冒一次险，开始怀着信念行动起来，你将会与有害的恐惧道别，拥抱有益的担忧。

Hour 10

Winning by Quitting

第 10 个小时

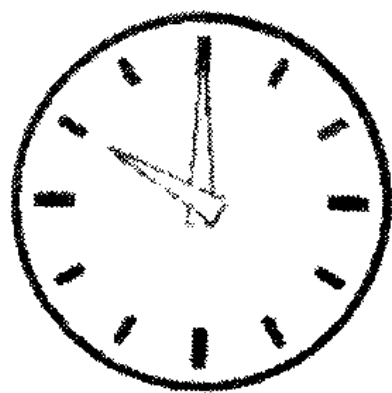
放弃也是胜利

- ◎ 尽管我们养成的习惯大部分都是好的，但仅仅一个不良癖好就会变成一个病毒，侵入我们的整个系统，导致活动功能失调。

◎ 这会使工作更轻松吗？

◎ 这有助于增强你的安全感和成功几率吗？

◎ 它还有什么好处？



Hour 10

放弃也是胜利

“究竟我怎样才能改掉这个习惯呢？”成千上万的人每天都在考虑这个问题。

亚特兰大的一名会计师说：“这是我抽的最后一支烟，以后我永远不再抽烟！”但是，半个小时后，他又在吞云吐雾，却还纳闷香烟怎么会到自己的嘴上呢。

洛杉矶一位女士曾经尝试过上百种减肥方法，甚至自己还发明了一两种，但是过量饮食的强烈冲动却让她束手无策。“我为什么要这样？”咽下最后一粒糖果时，她仍在考虑这个问题。

我们的媒体每天都充斥着某些人的可悲故事，这些人似乎根本无力控制自我毁灭行为，比如强烈的酗酒、吸毒、虐待、赌博及其他种种可怕的冲动。无数的人正在被某种难以摆脱的癖好所奴役。

那么一些细小的习惯如何呢？如果看到有人不停地啃指甲，搔头皮，把手指关节弄得啪啪作响，或者每分钟说五六次“你知道”，你会做何反应呢？这些也是强迫性习惯，如果不加以纠正，最终会成为人生的绊脚石。

正如贺拉斯·曼写的那样，“习惯就像一团线，如果每天缠一圈，我们最终将无法解开”^①。

健康专家相信，人们本来可以多活一半，前提条件是他们不花前半辈子培养一些足以毁掉下半生的坏习惯。杰奎林·斯莫认为，上瘾是一种顽固的习惯，“是纠缠于过去，像机器人一样重复不再适用的老方法”^②。

如果你列出详细的个人习惯表，上面可能会有一些你愿意改掉。应该从何处入手呢？你能否顷刻间就抛弃所有的毛病？答案是否定的，你每次只能处理一个。

改掉老毛病

并不是所有习惯都是坏的。那些宣称“假如我能改掉所有习惯就能成功”的人并没有意识到，其实习惯对于我们的日常生活至关重要。如果没有习惯，我们将无所适从，生活将变得一塌糊涂。

三四岁时，你就开始学习系鞋带，假如此后每天都要重新学习这项技能，那该是多么令人悲哀的事啊。幸运的是，系鞋带已经成为了我们的生活习惯，就像刷牙梳头一样自然。

在人生的成长阶段，我们逐渐养成了陪伴我们终身的个人习惯，值得庆幸的是，其中的好习惯通常多于坏毛病。几乎在所有情况下，我们的生活都是在模仿父母，成年之前一直都是他们的影子。

① 贺拉斯·曼，转引自温斯顿·K. 本乐顿，《激励故事手册》（新泽西州西纳克市：帕克出版有限公司，1982），131。

② 杰奎林·斯莫，《未来治疗师》（加利福尼亚州马里纳戴尔里：德沃斯公司，1982），69。

莱奈尔·斯坦丁和布鲁斯·尼克松曾经做过一个关于学生抽烟喝酒的调查研究，发表在《社会行为与性格》杂志上，调查结果表明，从孩提时代直到大学生活的前两年，大学生的行为都与其父母基本一致；但在此之后，他们的行为就发生了明显变化，受到周围朋友的影响越来越大。^①

尽管我们养成的习惯大部分都是好的，但仅仅一个不良癖好就会变成一个病毒，侵入我们的整个系统，导致活动功能失调。

如果仅仅关注行为本身，你将永远无法成功改掉坏毛病，那样只会使它更顽固。我们之所以未能改掉坏习惯，大部分都是因为“华伦达因素”。我们可以回忆一下著名的走钢丝演员卡尔·华伦达的故事，几年前此人在走钢丝的时候不幸坠地身亡。他的遗孀曾说：“事故发生之前的整整三个月间，卡尔脑海里想的都是从钢丝上掉下来，他似乎把所有精力都用来防止跌落，而不是走钢丝。”

摆脱坏习惯靠的不是关注想要祛除的行为，而是要用积极的习惯替代它。比如，假如你只是看到踩在脚下的一支香烟，戒烟成功的几率要远远低于想象自己呼吸新鲜健康的空气，因为后者关注的是有益的结果。

通过放弃而胜利并不需要一个长期的痛苦过程。许多人已经永久地摆脱了强迫性的行为习惯，因为他们选择了个人成长，而不愿再接受昂贵的治疗或长年累月的咨询。

^① 莱奈尔·G. 斯坦丁，布鲁斯·尼克松，“学生饮酒抽烟的模范：父母或朋友？”《社会行为与性格》杂志 17（1989），223。

他们究竟做出了什么决定呢？用健康的行为取代有害的习惯。这样做就对了！这些人仍旧沉迷，但沉迷的是一个新的好习惯。

良好的习惯通向成功

一个年轻人靠销售百科全书完成了大学学业，下面就是他如何利用习惯的力量而获得成功的故事。

“每天，我的头一件工作就是列出一百个需要预约的电话号码，”他说，“如果有十二个人同意看我展示，我会从中选出最有可能成功的六个。或许其中只有三个允许我进门，而每天我都会平均卖出去一套。”

有人问这个年轻人：“那么，你会不会回过头再去拜访其他有可能的主顾呢？”

他答道：“不，第二天我会列出不同的一百个名单，从头再来。”

他就这样不厌其烦地继续着相同的步骤，这不仅使他学会了严于律己及自力更生，更重要的是，他从中懂得，养成日常习惯可以带来成功。

威廉·H. 丹福斯是圣路易斯罗森普瑞纳公司的总裁，他十六岁就发现了成功的秘密，深知自己长大后想要的生活。丹福斯对传记作者说，这个秘密是他在非常奇特的情况下发现的。

十六岁时，我来圣路易斯的手工培训学校学习。当时我住的地方离学校有一英里远，有位老师恰好住在我附近。每天早上，我们同时从住处出发，但他每次都比我先到学校。早在

那个时候我就争强好胜，所以想方设法抄近路。然而，日复一日，那位老师却总是超过我。后来，我终于发现了他的秘密：每到一個交叉路口，他都会跑到马路对面。原来，使他领先于我的秘密就在于那“额外的几步”。^①

对于这样一个微不足道的行为，大多数人都并不以为然，但丹福斯却把这个秘密用到了他职业生涯的各个领域，并获得了巨大回报。

“做决定”的习惯

不要只关注自己想要改掉的习惯，尽量试着列出一些你想要增加的好习惯。我们可以举例说明。

下定决心养成快速做出决定的习惯。你或许认为有些人非常幸运，因为他们对任何事都能迅速做出决定，并且往往十分正确。一份提交给他们的计划或许有两三种，甚至五六种选择，他们犹豫了吗？一点也没有。他们会当即做出决定，然后快速处理下一个问题。日复一日，天天如此。

这些能迅速做决定的人是天生如此吗？或许少数人是，但通常这种迅速做出正确决定的能力是后天养成的习惯。

心理学家唐纳德和埃莉诺·莱德认为，要养成这样的习惯其实非常容易，也就是按照一个简单的程式来做。如果需要就某事做出决定，你不妨写几个问题：

^① 威廉·H. 丹福斯，转引自查尔斯·B. 罗斯，《成功秘密百科全书》（纽约：麦格罗·希尔出版公司，1965），101。

这会使工作更轻松吗？

这有助于增强你的安全感和成功几率吗？

它还有什么好处？

然后，带着这些问题，判断这件事会给你积极还是消极的答案。如果是积极的，你最终的答案也非常简单，“可以”；相反，则是“不行”。^①

这种依据几个问题做出简单分析的习惯会使你获得一项无价的成功技能——执行和决策的决定。

条件成熟时，你就可以不用把问题写出来，在脑海中回想一下，然后直接回答，不用再明确地写出答案。但是刚开始的时候，在真正养成固定的习惯之前，最好还是先写下来再回答。

刻意地在个人、生意、社会及精神等各个方面培养积极的习惯，你实际上就是在为成功的大厦增砖添瓦。而上面提到的只是成千上万种方法中的一个。

内在的变化

治愈坏毛病应该从内在而非外在改变开始。如果你对自己满意，其他许多令人满意的事也会随之而来。心理学家认为，我们的身体状况通常反映了内在的精神和心理状态。正如一家农业资源公司的招牌写的那样：“如果你不喜欢收获的庄稼，检查一下播种的种子吧。”爱和自我接受是生产健康身体的种子。

你当前的决定不是改掉多少坏毛病，而是养成多少

^① 唐纳德·莱德，埃莉诺·莱德，《成功的秘密》，92。

好习惯。威廉·李·威尔班克斯博士是佛罗里达国际大学的刑法学教授，这位擅长意志力演说的学者指出，“人类不是由本能和冲动控制的低级动物，我们只要相信自己，就一定能够控制自己的行为。”请把积极的思想培养为像晨浴一样的日常习惯。使徒保罗的话值得深思：“弟兄们，我还有未尽的话：凡是真实的、可敬的、公义的、清洁的、可爱的、有美名的，若有什么德行，若有什么称赞，这些事你们都要思念。”（《腓立比书》4：8）

你今天要改掉什么毛病，养成什么习惯呢？

人类不是由本能和冲动控制的低级动物，我们只要相信自己，就一定能够控制自己的行为。

Hour 11

Take Charge of Your Emotions

第 11 个小时

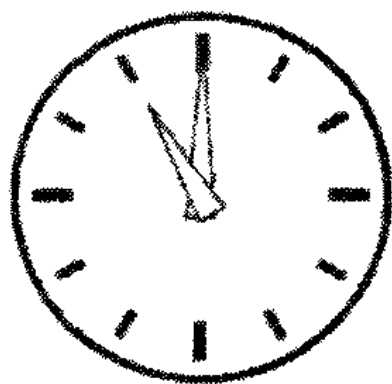
控制情感

© 应该牢记 我们应该为自己的行为和情感负责。

◎ 回忆当时的情绪或事件。

◎ 在上帝的引导下重温旧事。

◎ 清醒的大脑回顾那段埋藏的记忆，并正确对待它，减少它所带来的伤害。



Hour 11

控制情感

101

无论喜欢与否，感情都是我们生活中不可分割的一部分。渴望、愤怒、恐惧、勇敢、嫉妒、怜悯、懊悔、憎恨、喜爱，以及喜悦等感情不仅属于奥斯卡演员、孩子或电视，我们每个人都会经历到。很久以前，亚里士多德对“情感”的定义非常简单——伴随喜悦或痛苦而来的东西。

“情感”一词来源于拉丁语，原意是“移动”。我们的情感不断操纵我们走向或远离某种事物，在许多情况下，情感能恰当地驱动我们处理周围敌对或友善的环境。

好仆人，坏主人

如果我们只感受爱、喜悦及和平的心境，那不过是乌托邦般的幻想罢了。事实上，我们必须面对一些本身具有破坏力的情感，而这对于某些人来说几乎是一种混乱的恶性循环。正如苏格兰哲学家大卫·休谟写道的的那样：“悲伤失望引发愤怒，愤怒又引起嫉妒，嫉妒引起

恶意，而恶意又引起悲伤，一个恶性循环就这样形成了。”

医生们很早以前就已经发现，情绪失调往往导致身体紊乱。引发疾病的不只是病菌本身，归根结底还是遭到破坏的免疫系统放任病菌入侵人体。如果一个人感情脆弱，那么所有生理机能也将毫无防御能力，而疾病就会像洪水一样冲破开闸的大坝，决堤而泻。

假如沮丧、灰心或恐惧等消极情绪长期存在，它们就会成为控制人体的主要力量，身体也会做出相应的消极反应。罗杰·莱斯特兰奇说得很有道理，“我们的情绪就像水火，它们是好仆人，却是坏主人”。

人的基本需求

著名心理学家亚伯拉罕·马斯洛认为人的行为是对“五种基本需求的反映”，他把这五种基本需求按照从低到高的顺序排列，同时指出，较低层次的需求满足之后才有可能满足更高级的需求。

1. 生理需求——食物、水、空气
2. 安全需求——免受危险的威胁，熟悉、安全的环境
3. “归属感”和爱的需求——归属、接纳
4. 尊重需求——成就、力量、竞争、名誉、地位、威望
5. 自我实现需求——自我实现、发挥潜能

大多数人可以超越第一和第二个层次，却永远达不到第五个层次。为什么？因为他们在第三、第四个层次

陷入了困境，也就是难以处理爱及自尊的感情需求。

坦然接受各种情感非常重要，感情是上帝赋予的，使我们能完全地体味人生百态。每个人出生时都具感情，生而敏感，但是在寻求认同的过程中，我们学会了压抑自己的感情，想方设法抑制那些不为他人接受的情感。需要明白的是，体味各种情绪和感情本身并无过错，实际上这应该成为我们每个人追求的目标。然而，许多成年人却未能释放其孩提时代的一些消极情绪，从而影响他们长大后的感情经历。那些倡导“精神疗法”的人就深知释放压抑情绪的重要性。如果我们能回头再次体验过去的经历，并且重新理解它，感情就可以修复。

有时，为了释放感情，我们必须首先审视曾经令我们压制感情的某种痛苦经历。如何解除痛苦呢？通常经历三个步骤：

1. 回忆当时的情绪或事件。
2. 在上帝的引导下重温旧事。
3. 清醒的大脑回顾那段埋藏的记忆，并正确对待它，减少它所带来的伤害。

只有不再试图逃避或抑制消极的情感经历，我们才能真正恢复正常的心态。正如卡尔·荣格所说的那样，“不经过感情的炼狱就永远无法战胜它”。

谁该负责

应该牢记：我们应该为自己的行为和情感负责。

对许多人来说，人生中最具有破坏力的情感就是“憎恨”，似乎只要想到某人，就会觉得怒火中烧。不

过，我们需要问的是：“谁才是问题的根源？”德国诗人赫尔曼·赫塞的话一语中的：“你恨一个人，其实恨的是他身上的某种东西——而这种东西也恰恰也是你的一部分。与自己无关的事情不会令我们烦恼。”别人身上的某些阴暗面如果我们本身也有，便往往会对此人产生敌意。

你是否曾经听别人说过这样的话：“我简直受不了她——她让我感到不快。”不管你是否知道，只有在我们愿意时，他人的言行才会影响我们，所以真正影响我们的是自己的内心。耶稣说，凡从外面进入的不能污秽人，从里面出来的才能污秽人。（《马可福音》7：18-23）

要想彻底摆脱憎恨或嫉妒等情感，我们应该清楚地意识到，他人不会为我们的幸福负责，对我们的不幸同样也没有一点责任。只有承担应有的责任，我们才能挽救被这些消极情感所破坏的人际关系。“都是他们的错”或者“如果不是……”等苍白的借口应该立即抛弃，因为它们实际上是在推卸责任。

与他人交往时，我们总会产生各种各样的情感反应。精神科医生大卫·维斯科特在《感觉的语言》一书中指出，每当两个人碰面，都会当即产生温暖或冷漠、强大或脆弱的感觉，“一个危险人物即便一句话也不说，单单是他的出现就会令他人感觉到威胁的存在……人们所感知的变化其实是另外一个人制造的情绪氛围，人的感情不同，对这种氛围的理解和反应也会存在差异。”^①

近年来，生物学研究已经发现了一种特殊的人体物

^① 大卫·维斯科特，《感觉的语言》（纽约：袖珍图书公司，1976），150。

质：安多酚。其发现者之一卡丹斯·佩特博士这样描述安多酚：“它是人体本身产生的一种化学物质，其止痛作用远远超过目前所知的任何鸦片制剂；另外它还对人体有再生作用。”那么安多酚是如何产生的呢？方法很多，其中包括一些简单的动作，比如轻拍背部、温暖的拥抱或者一个微笑。

我们人类需要不断体味爱的感觉及接纳认同感，因为它们能释放对人体健康极其重要的安多酚。每个人都有与他人和谐相处、自知自觉、自我接受、个人发展、自我约束，及个人体味的能力，然而，要想发掘增强这些能力，则需个人努力。

上帝创造了独一无二的人，我们与其他创造物的区别在于：我们能够塑造自己，重视自身价值。上帝赋予我们能力，使我们为自己定义，并且允许我们判断是否喜欢自己。

你可能对某种声音、颜色或形象产生反感，但是如果你拒绝接受自己，上帝赋予每个人、希望他能好好生活的能力将永远无法施展。我们要牢记《圣经》中的一段话：“上帝之国就在你们心里。”（《路加福音》17：21）耶稣基督在我们心里，我们都能够像上帝看待我们一样正视自己，并且接受我们在上帝眼中的价值。我们“依据创造了人类的上帝形象，不断的学习利用新知识，已经变得很了不起了。”（《歌罗西书》3：10）

发自肺腑

如果能真正用心，那我们的世界将多么美好！伟大

的作曲家伊戈尔·斯特拉文斯基说：“我本身并不懂得一个音符，但我能理解音乐。”

在教育上，思想和感觉之间有明显的区别。人的认识领域与大脑有关，例如，我们什么意思？我们如何理解？我们如何分析、应用？另外还有一个情感领域与心灵相通，比如，你觉得怎么样？你情绪如何？你体味到了什么？G. K. 切斯特顿这样描述：“有一条道路与思想无关，它直接由眼睛通到心灵。”

如果你的决定只停留在认识层次，那么你将永远无法经历真正有意义的改变。大脑认知层面的决定只会带给你一个好处——向他人解释一些基本原理。在这样一个整形手术泛滥的年代，我们不能迷失自己，而要深刻地意识到这样一个事实：最重要的是人的心灵，并以此作为任何决定的基础。乔治·萧伯纳的话发人深省：“最好使自己保持光亮干净，因为你自身就是一扇窗户，通过这扇窗户，你才能看到整个世界。”

或许你听说过这样一句话，“一个人怎样思量，他为人就是怎样。”其实这句话不太完整，需要增加几个词，“一个人在他的心里怎样思量，他为人就是怎样。”（《箴言》23：7）在哪里思量？**在心里！**甚至你所说的话也反映了真实的你。“因为心里所充满的，口里就说出来。”（《马太福音》12：34）

仅凭一些好的想法或华丽之辞，不会发生真正的转变，一个人真正的品质在于内心。

承担责任

二十多年来，弗雷德·布里格斯的行为都有一个

“阴暗面”。那些不太了解他的人都觉得他为人和善，努力工作，不仅非常顾家，而且没有什么不良嗜好，既不抽烟，也不喝酒。但是在亲近朋友和家人看来，弗雷德却是截然不同的一个人。

弗雷德的问题在哪儿呢？一件微不足道的小事都会令他大发雷霆。“我好像根本无法控制自己的怒火，不知因为何事便会怒不可遏，大放厥词。”

这种事起初只发生在家里，但他的脾气越来越坏，后来甚至在办公室或者遇到任何不喜欢的事都会勃然大怒。

二十八岁时，弗雷德已经结婚，并且是两个孩子的父亲。他此时意识到自己的坏脾气将会对家人产生难以消除的伤害，甚至可能令自己丢掉工作。因此，他决定切实采取行动，改变这种状况。

“一个早上，我早早起床，望着镜中的自己说：‘弗雷德，你永远、永远、永远不要再发脾气。永不！’”

大多数或许会对弗雷德的话感到可笑，认为一句简单的话不可能彻底改变他根深蒂固的毛病。然而，弗雷德的决定与其他大多数人的决定有一个明显的区别：他的决心发自肺腑，他所说的每一句话都是认真的。

“那段经历就像吸毒者接受‘冷鸡尾酒疗法’，”弗雷德说：“每当感觉到要发脾气的征兆，我都会提醒自己曾经发过的誓言。实际上，我甚至有些期待这种感觉，目的就是不断证明我能够控制自己的行为。”

后来，弗雷德的妻子甚至故意试着激怒丈夫，想看看他是不是真的变了。“我如今可以笑着面对一切，”弗雷德说，“因为我已经彻底改过自新了。”

与大多数人不同，在做出决定的关键时刻，弗雷德有效地控制了自己的情绪。他之所以能够控制不发脾气，原因在于他**决定**要这么做。这个过程没有花费十年，甚至一天都不到，它在转瞬间发生，并且是永久性的，因为这个决定来自于最强大的感情之源——他的内心。

不要再犹豫了，请你现在就动手写出对你产生消极影响的情绪，从中选择给你伤害最深的一个，然后下决心将其永远消除。

Hour 12

Revolutionize Your Data Bank

第 12 个小时

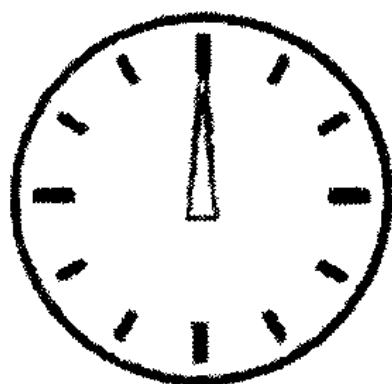
改变你的数据库

- ◎ 永远，永远不要固步自封。一望无际的平原只应出现在地理书中，个人经历不应该一览无余。改变你思想数据库的关键是吸取尽可能多的知识。

◎ 不走寻常路

◎ 有意地聆听

◎ 乐观的氛围



Hour 12

改变你的数据库

111

有人对丹佛一些十几岁的年轻人做调查，问他们：“你未来有什么计划？”

最多的回答是“学项技术，找份工作”，其他答案或多或少都与此雷同。

无论在非洲或亚洲，你都会听到基本相同的回答。这些年轻人的目标会实现吗？许多人都会。但接下来的岁月中会发生什么呢？对大多数人而言，从加入劳动大军的那一刻起，他们的教育生涯也就嘎然而止，其个人成长微不足道。

相反，那些成功领导者的数据库却永远没有停止更新，他们的大脑就像一台巨大的计算机，不断增加新的存储片，保存更多信息资料。对这些人来说，新的观念和信息与每日呼吸的空气一样重要。

伟大的激励者查理·E. 琼斯说：“今天的你和五年之后的你，两者之间的不同在于你花时间共处的人以及

你所阅读的书籍。”^① 如果这样，你就需要认真考虑一下哪种人及什么书会对你产生影响。你会接受什么样的输入信息？你会听到什么样的声音？你会花时间读什么样的书籍报刊？你会如何利用新信息取得最佳结果？

拟定个人持续教育计划应当成为每个人优先考虑的问题，这个计划同时也包括具体的实施方案。以下给大家提供三个建议：

1. 每天花几分钟接触一个全新的题目。
2. 有针对性地问一些旨在使你获得新信息的问题。
3. 每天至少读或听十分钟富有激励性的材料。

不走寻常路

为什么你要在陌生的领域花费时间获取相关知识呢？因为这正是自由艺术教育的本质，它能扩大你的视野，增强你与不同层次的人交流的能力。

也许你会想超越阅读层次，开始亲自**体验**某事。杰萨米恩在《看到梦想》一书中说：

如果我打算加入某个社团，必定要选择一个需要其成员至少每月尝试一种新事物的社团。这些新事物可以互不联系，比如做牛排、捉青蛙、踩高跷，或者背诗歌，也可以是在户外露

^① 查理·E. 琼斯，《伟大的人生》（伊力诺依州威顿市：廷代尔出版公司，1968），73。

宿、编一段舞蹈，自己跳出来、与陌生人交谈、鼓励自己振作、挤羊奶，读《圣经》等等，只要不是寻常情况下做的事都行。^①

给生活增添丰富多彩的历险是件令人激动的事，而且还有一个出人意料的收获：你将获得在适当场合回忆起恰当经历或信息的能力。

C. D. 伯德说：

每个人随时随地都有能力回忆起过去发生的所有事情，但大脑和神经系统的功能就是保护我们，以免淹没在大量不相关的无用信息中，无所适从，其方法就是剔除大部分无用信息，仅仅保留少量具有实用价值的特殊内容。^②

不要害怕信息负担超重，人们终身学习的目标应该是随时随地学习任何知识。

成为某个领域的专家人人所求，但还有比这更重要的，就是把各种信息相互联系融合的能力。T. S. 库恩在其著作《科学革命的结构》中指出，许多重要的科学发现都是一些年轻科学家或涉足某个领域不久、未经过固有理论“洗脑”的人做出的。爱因斯坦本人连中学都没有上完，但这并没有影响他能力的发挥。

下次再去图书馆，你可以尝试涉猎一些原来从未想过要读的书籍。《修士、修女和修道院》一书的作者萨彻沃瑞尔·西特威尔就对这种事非常热衷，或许你也会。

① 杰萨米恩·韦斯特，转引自乔·格里菲斯，《演说家的商业故事及奇闻轶事》，194。

② C. D. 伯德，转引自莫顿·柯尔西，《基督教心理学》（明尼苏达州明尼波利斯市：奥古斯伯格出版社，1986），67。

相信不久你就会发现自己无所不读，从《悬挂滑翔技巧》到《威廉·詹宁斯·布莱恩的一生及其时代》，包罗万象。

有意地聆听

当德州参议员时，林登·B. 约翰逊办公室的墙上挂着一幅字：“你侃侃而谈的时候，将一无所获。”

养成特意聆听他人的习惯十分重要。要想做到这一点，最好的方法是问对方问题，各种各样的问题，然后静静聆听他/她的回答。

沃尔玛的创建人萨姆·沃尔顿是美国最富有的人之一，他非常喜欢聆听，尤其是对他的员工。有一次，他驾驶私人飞机前往德克萨斯的喜乐山。飞机着陆后，沃尔顿让随行的另一名驾驶员到前方一百英里左右的地方等他，而他自己则拦下一辆沃尔玛的送货卡车，跟司机聊了一路。沃尔顿说：“这件事非常有意思。”同时也是一次不错的学习机会。

根据《餐饮机构》杂志的调查统计，总部位于答拉斯的“奇利餐厅”名列美国食品连锁企业前五名。其总裁诺曼·布林克也非常擅长聆听下属的意见，他认为交流是与员工和顾客保持良好关系的关键，而且他也深知，这样的交流能带来巨大的回报。奇利餐厅 80% 的菜单都是来自部门经理的建议。

许多人也走了聆听他人的场合，但他们听到的却是错误的信息。这就像两个人在伦敦街道上行走，附近教堂突然传出阵阵钟声。其中一个人感叹道：“这乐音可

真美呀!”

“我没听见你说什么。”另一个人说。

“教堂的钟声真好听呀!”第一个人又重复了一遍。但他朋友仍然没听见，于是他不得不又说了一次：“这音乐很动听!”

“还是不行，”对方懊恼地抱怨，“这些烦人的钟声噪音太大，我根本听不清你在说什么。”

如果员工不善于聆听，一位会计这样计算其公司所受的损失：“典型的雇员每天工作时间有三分之二花在语言交流上，而其中将近二分之一都是在听。这样算来，假如每个员工听别人说话的效率达到百分之二十五左右，这就意味着如果公司付给一个经理 50,000 美元的年薪，其中的 12,500 美元都是支付给一位效率低下的聆听者。”

请你集中注意力聆听他人，并提出一些具体问题引导对方谈话。众所周知，知识就是力量，如果对所有信息听而不闻，你就永远无法获得知识。现在就开始聆听!

乐观的氛围

无论何时，全世界最畅销的图书无疑都是各类励志书籍，包括戴尔·卡耐基的《人性的弱点》及拿破仑·希尔的《思考与致富》。

这类书籍可能许多人在成长阶段读过，但仅此而已。由于某种原因，他们长大后就觉得没有必要再读励志书籍。

1972 年，肯·莱普戴克在纽约的水牛城成立直布罗

陀钢铁公司时，个人投资仅为五百美元，但二十年后，他却成了亿万富翁，拥有一家在世界竞争最激烈的行业中获利丰厚的企业。他是如何做到的呢？莱普戴克说：

起初我对钢铁行业几乎一窍不通。年轻时我接受的培训是按摩师，但我一位启蒙指导老师却鼓励我大量阅读励志书籍。通过读书，我深深地意识到，具有长远目光以及发展领导能力将会成为我最珍贵的财富，于是从此以后，我从未间断阅读励志书籍，并且随时随地把从书上学到的知识运用到实际的工作中去。^①

莱普戴克明白，寻找具有炼钢专业技术及知识的人才比较容易，高素质的会计师、管理者及销售人员更是随处可见，但他从罗伯特·舒勒和诺曼·文森·皮耶尔等人那里学到的观念却是自己专有的强项。莱普戴克创造乐观氛围及和谐团队的能力，最终帮助他成就了一家大型钢铁企业。

《今日美国》的创办人艾伦·H. 纽哈斯说：“不要仅仅满足于从过去经历中学到的一点东西，而要学会从中学到积极的东西。”

我们需要意识到这样一个事实：几乎所有励志书籍中包含的内容都大同小异，不同的是各自的讲述方法。既然如此，为什么制定长期阅读励志书籍的计划如此重要呢？正如圣路易斯一家企业的总裁说的那样：“我长大后每年都读一遍《思考与致富》，每读一次，都像是在读一本从未看过的新书，于是我不断把从中学到的知

① 肯·莱普戴克，私人采访，1992年12月24日。

识运用到实际生活和工作中，而在这个过程中，我变得更加成熟。书本身或许从未发生变化，但读过此书之后的我却变成了完全不同的我。”

励志书籍与众不同，读者想要寻找灵感的话，不需要非得从第一章读起。你可以翻开任何一页，都会找到一些值得亲自实践的忠告。下面为大家推荐一种简单的日常阅读方法。

把一本励志书放在枕边，每天读十页。如果当天是六号，就从第六十页开始；如果是十四号，就从一百四十页往后看十页。

另外，同样重要的是，你应该选择书中的一个建议，立即付诸实践，原理只有在实践中丰富才能散发生机，变成我们行为的一部分。

对个人成长最有帮助的书籍非《圣经》莫属，它应该成为我们日常阅读的首选和基石。

纵观历史，那些伟大的领袖同时也是伟大的学习者。西奥多·罗斯福去世时枕边还放着一本书，直到生命最后一刻仍然在汲取知识。

因此，永远，永远不要固步自封。一望无际的平原只应出现在地理书中，个人经历不应该一览无余。改变你思想数据库的关键是吸取尽可能多的知识。

广泛阅读，认真聆听，在日常生活中应用自我激励的原则。

今天的你和五年之后的你，两者之间的不同在于你花时间共处的人以及你所阅读的书籍。

Hour 13

How to Reorder Your Day

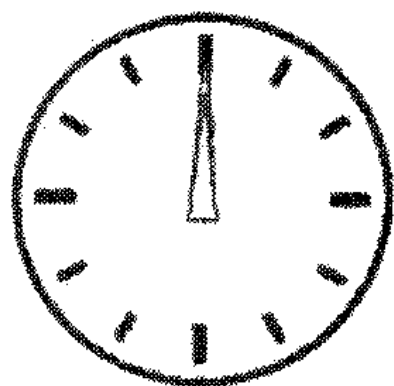
第 13 个小时

新的日程安排

- ◎ 每个人都需要明白：尽管我们无法创造时间，却能有效地控制它。只要能合理利用时间，我们便可以在许多重要方面重新安排每一天。

管理时间的原则：

- ◎ 活在现在
- ◎ 为自己的行为赋予价值
- ◎ 制定书面的每日安排
- ◎ 合理安排任务
- ◎ 有效利用零碎时间
- ◎ 不要让别人决定你的日程表
- ◎ 聪明地工作



Hour 13

新的日程安排

121

贺拉斯·曼的“分类广告”令人印象深刻，内容如下，“寻物启示：丢失在日出与日落之间，两个黄金般的小时，每个都镶嵌着钻石般的六十分钟。没有酬金，因为它们一去不复返。”

如果你每天忽然增加六十分钟，会怎样呢？你的生活将发生什么变化？许多人会用这一个小时推进事业发展，而有些人则会用于个人爱好，与朋友聚会，或者看书，甚至睡觉。

每个人都需要明白：尽管我们无法创造时间，却能有效地控制它。只要能合理利用时间，我们便可以在许多重要方面重新安排每一天。

你有没有认真计算过一个小时的价值？本·富兰克林算过。一天早上，他正忙着准备印刷当天的报纸，这时一位顾客走进他的书店，花一个小时浏览了店内各类书籍，最后终于挑选了一本，向店员询问价格。

店员说：“一美元。”

这位顾客又问：“能不能便宜点？”

店员说不能，书的价格是固定的。

顾客便要求见富兰克林先生，看到店主从后屋出来，他又问该书的价钱。

富兰克林说：“一美元二十五美分。”

对方吓了一跳，“你的店员才要价一美元呢。”

富兰克林答到：“如果你从他手里买书，就是一美元，但你已经把我从繁忙的事务中拽了出来。”

顾客仍在坚持，“好了，富兰克林先生，最低你能出什么价？”

“一美元五十美分，纠缠得越久，你占用我的时间就越长，我向你要的价钱就越贵。”

管理时间的原则

你的时间也同样珍贵。只要你能以新眼光看待滴答的时钟，就可以让时间为你服务，而不是与你作对。以下是利用时间的十个具体方法。

活在现在

尽管有些人曾经尝试过，但事实证明，我们无法重写历史；有些人则整日梦想明天可能会发生的事。但是，生活的本意是生活在现在，只有现在，我们才能控制自己的人生。拥有理想和目标的确重要，但能够决定未来的还是我们今天所做的选择，因此，我们必须关注眼下的分分秒秒。

使徒保罗给我们的建议是，“你们要谨慎行事，不要像愚昧人，当像智慧人。要爱惜光阴。”（《以弗所书》

5: 15 – 16)

为自己的行为赋予价值

本·富兰克林所做的，你也能做到。每天，你都在用生命中的二十四小时交换所做的具体事情，你所做的事有价值吗？

许多人制定的是年度财政计划，却没有认真算算，为了达到这个目标，他们每天或每小时需要生产多少价值。如果你能确定工作中每一分钟的价值，你就会以更积极的态度对待时间。

制定书面的每日安排

既然时间是按照顺序流逝，我们也必须相应行事。最好制定一个书面的每日活动安排，切记不要仅限于朝九晚五的工作安排。你的家庭生活如何安排？你有没有为所爱的人留出足够的时间？还有读书或运动的时间呢？

许多人都声称自己想要过一种平衡的生活，但他们却没有制定切实可行的日程表来体现这一点。成功绝不仅仅包括控制你的工作活动。请花些时间制定书面的每日安排。

合理安排任务

写“今日计划”时，大多数人都喜欢把最轻松的事安排在第一位。其实，任务安排应该按照由难到易的顺序，最好把花费时间最长、最棘手的事情放在首位，也就是你精力最充沛的时候。然后，随着任务越来越轻松，花费的时间越来越短，你也会在做真正喜欢之事的过程

中仍旧保持精力。

有效利用零碎时间

事实一再证明，每天在同一个题目上花费十五分钟，五年后你就会成为这方面的专家。因此，安排计划时不要以天或者小时为单位，而要有效利用零碎时间，做些有意义的事情。以后，如果约会时对方迟到十或十五分钟，你的时间就不会白白浪费掉，因为你已经为这些零碎时间做了安排。

许多人一想到写书就感到无从下手，其实，如果每天花十五分钟写半页东西，也就是 150 字左右，一年之后，你写的内容就会达到 50,000 字。

不要让别人决定你的日程表

《华尔街日报》的一幅漫画中，一位老板正对一个员工说，“哈里斯，身居高位的确高处不胜寒，但我还没有孤单到需要你每天来我办公室二十趟的地步。”

你必须自己掌握每一天。你必须决定什么时候该做什么事情，并确保在那段时间不受旁人打扰。不要让电话影响你的工作，每天安排特定的时间打电话或回电话。养成安排一系列短约会的习惯，每次十到十五分钟左右，而不要每次持续一个小时以上，这样可以确保时间不会浪费在无用的闲谈上。如果你心里想的就是一个多小时的会面，实际的会面自然也会持续那么久。相反，假如你时间安排紧凑，接下来还有其他约会，即便再怎么健谈的人也会知趣地告辞。

聪明地工作

戴尔·卡耐基讲过这样一个故事：两个人一起去伐木，其中一个人干得非常卖力，中途也不休息，只是在吃午饭时稍微停歇片刻；而另一个伐木者则一天休息好几次，而且中午还小睡一会儿。一天结束的时候，那个没有休息的人却懊恼地发现，另一个人砍的树却比自己多。

于是他说：“我真闹不明白。每次我看你时，都见你坐那儿休息，可为什么你比我砍的树多呢？”

同伴答道：“难道你没有注意到，我每次休息时都在磨斧头吗？”^①

识别浪费时间的行为

商人 H. L. 亨特许多年前就已经戒烟，但他戒烟并不是由于健康问题，而是出于经济利益考虑。他是这样算的，每年用于打开烟盒点燃雪茄的时间会花掉他数百美元，而这些宝贵时间本来应该是他用于工作的时间。

我们需要弄清楚，哪些行为是在浪费时间。那些深谙快速工作之道的人知道如何能够加快日常行为速度。例如，许多决定都可以立即快速做出，但我们却已经养成了习惯，总是说，“让我考虑考虑。”而有些人则浪费时间关注那些微不足道的小事。

罗伯特·弗罗斯特写道：“人的大脑是种奇妙的器官，你早上一起床，它就开始工作，一直到你走进办公室才停止。”还有人直言不讳地指出，“上帝给我们两个

^① 戴尔·卡耐基，转引自乔·格里菲斯，《演说家的商业故事及奇闻轶事》，356。

‘末端’，一个用来坐，另一个用于想。你的成功取决于你用哪个，用头，就会胜利；用尾，就会失败。”

关注个人效率

《洛杉矶时报》曾经报道，著名的管理咨询师詹姆斯·A. 菲尔德认为，普通工人的工作效率只有55%。其余“大约15%的精力用于‘私人事物’，而30%则被浪费在不合理的时间安排、含糊不清的任务、不适当的人事安排以及糟糕的纪律管理等方面。”^①

美国最大的快餐连锁之一，达美乐比萨宣布，任何顾客订购比萨送货上门的服务，只要路程超过三十分钟，都会享受3美元的优惠。此通知一出，不可思议的情况发生了，最终受益的不仅是顾客，而且还有达美乐公司自身。全国各地的员工都上紧发条，寻找各种方法节约时间。结果，整个公司的经营效率得到了巨大提高。

现在就做

“现在”是个简单的词，但它却意味着成功与失败的界限，如果你以积极的眼光看待它，它就会立即带给你无限动力。

有许多方法可以实施每日的“现在计划”，下面就是一个例子。每当看到一张白纸，请你立即选择以下三种方法之一：

1. 把它扔掉
2. 在上面写点什么

^① 詹姆斯·A. 菲尔德，转引自乔·格里菲斯，《演说家的商业故事及奇闻轶事》，279。

3. 保存

如果能够长期坚持，养成习惯，你会吃惊地发现，自己的生活将会安排得井井有条。

托马斯·赫胥黎曾经说过，“或许所有教育最有价值的结果是使人该做什么事情的时候能够主动去做，无论他喜欢与否。”这是我们每个人都需要学会的课程。

一分钟的价值

请你现在就开始行动，切实履行以上提到的任何一种时间管理原则，即使它只能节省一秒钟，你的努力也不会白费。

一分钟听起来似乎非常短暂，但它的价值却无法衡量。六十秒钟，一则广告可以把某种产品介绍给人们；对于赛车手来说，六十秒意味着成功失败两重天；而对医生而言，六十秒更代表着生死之别。

请你记住，明天只不过是无数个今日，我们没有时间浪费在无用的白日梦上。每一分钟都至关重要。一位推销员名片背面的话或许能够令我们对时间另眼看待：

我只有一分钟
它仅包含六十秒钟
没有寻找，没有选择
它却静候我的使用
失去它，我会心痛
滥用它，我将追悔一生
尽管只有短暂的一分钟
却包含着永恒

- 1.每天花几分钟接触一个全新的题目。
- 2.有针对性地问一些旨在使你获得新信息的问题。
- 3.每天至少读或听十分钟富有激励性的材料。

Hour 14

Making the Most of Your
Money

第 14 个小时

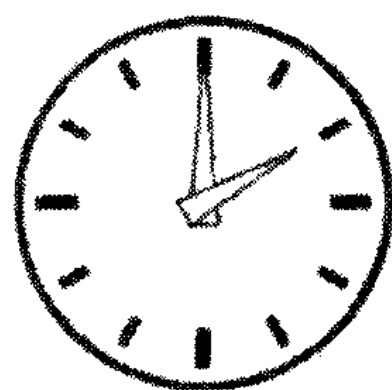
财尽其用

◎ 金钱既被当作资产,又被当作债务;既是所有成功的标尺,也是所有罪恶的根源。

◎ 我本来可以挣更多的钱，但我宁愿晚上睡得踏实些。

◎ 财富主要是习惯的结果。

◎ 经济方面的成功不仅依赖于我们生活方式的改变，而且也受我们对待金钱态度的影响。如果你知道种子是用来播种而不是食用的，收获时节肯定能收获丰盛的粮食。



Hour 14

财尽其用

在这一个小时中，作者将要求你做出一个对你本人财政状况产生重大影响的决定。

对财富的追求古往今来就已存在。很久以前，希腊人有一个关于狄奥尼修斯的故事。狄奥尼修斯问米达斯国王，他最想得到什么，国王说：“我人生最大的愿望就是所有触摸的东西都变成金子。”

狄奥尼修斯满足了米达斯的愿望。为了测试自己的新法力，米达斯先伸手从树上摘下一片树叶，树叶立即变成了金子。然后他又捡起一块小石头，石头也立即变成了闪闪发亮的金子。

米达斯欣喜若狂，他高兴地大喊：“我是世界上最富有的人！”接着又补充道，“我是世界上最幸福的人！”

回到王宫，米达斯让仆人们为他准备一顿丰盛的大餐。他觉得有点渴了，于是端起酒杯准备喝酒，但让所有人吃惊的是，酒在他的嘴唇上凝固成了金子。然后他又要面包，可还没来得及咬一口，面包也变成了金子。他伸手去摸女儿，连公主也变成了金人。

时值今日，仍然有人希望得到米达斯那样的魔力，却没有认真想想，假如这个愿望能够实现，他们的生活将会发生什么样的变化。

谈论金钱的时候，我们一定要把神话与现实区分开来。你或许会问，仅仅一个简单的决定就能改变我们未来的经济状况吗？收入一般的普通人能创造财富吗？绝对可以。这种事情每天都在发生，在这个小时中你将看到如何创造财富。

金钱的意义

那些声称“钱不重要”的人其实是言不由衷。与其他任何活动相比，人们花在挣钱上的时间最多，这种用于交换的手段通常被称为“生命的维持系统”。

金钱既被当作资产，又被当作债务；既是所有成功的标尺，也是所有罪恶的根源。许多人清醒的时候，大部分时间都在考虑钱的问题。对某些人来说，对财富的渴望实在令人难以抗拒，实际上他们几乎成了金钱的奴隶，为了得到它，他们甚至不惜牺牲个人的正直与诚信。一位颇有成就的曼哈顿房地产经纪人曾经说过，“我本来可以挣更多的钱，但我宁愿晚上睡得踏实些。”

人们往往指责金钱、或缺少金钱是导致家庭破裂、生意破产或政府腐败的罪魁祸首，而世界也仍旧按照钱财多少划分为有钱阶级和无产者。然而，财富却不应当被看作具有破坏性的力量。世界上一些伟大发现和创造都源自于一个简单的动机——赚得财富的愿望。乔治·弗里德里希·亨德尔把自己关了整整二十一天，创作出

伟大的作品《弥塞亚》，其原因就在于他当时手头拮据，需要挣钱。

钱本身并没有善恶之分，货币仅仅是某个政府或金融机构赋予其一定价值的纸或金属。钱的唯一意义在于我们如何看待它。例如，一位祖母给孙子一美元作为爱的表示，或者，金钱也可以用来贿赂他人。

想要理解金钱的意义，我们有必要查阅《圣经》中如何看待它。《马太福音》、《马可福音》和《路加福音》中每六节就有一节探讨金钱的问题，我们会吃惊地发现，耶稣基督对于如何使用钱财方面的言论远远多于忏悔、救赎、天堂或其他话题。

由于三十块银币，基督被门徒出卖；亚拿尼亚和撒非喇因为钱财撒谎；保罗所乘的船只被毁，原因也在于船主的贪婪。

既然我们无法逃避金钱在当今世界的中心地位，那么我们如何对待它就显得尤为重要。下面的比喻大家应该都能理解：一座漂亮的庄园建成之后，你被任命为它的管家。如果当自己“一无所有”，你的观念将会发生巨大变化，你只是在照顾这所房子而已。然而，假如你觉得自己是它的主人，就可能对它过分地保护，患得患失，甚至当你觉得别人不尊重你所拥有的东西时，就会感到愤怒。

遗憾的是，仍然不断有人跳入受财产支配的陷阱，逃出这个陷阱的办法在于，你应该清楚地意识到，你所享有的一切都是上帝给予的，你根本无权拥有，上帝只是让你成为管理者和负责人而已。

你的价值

作为金钱的管理者，我们能得到金钱从哪里来呢？其直接来源是为他人提供物品或服务。在一个自由竞争的开放社会，人们所得的收入也大相径庭。同一个家庭培养出的两个孩子，长大后可能收入差距非常明显：一个仅仅挣得微薄的工资，而另一个则是大型企业的总裁，收入高达六位数。

尽管有个别例外，但大多数人所得到的报酬往往与他们的自我评价成正比。如果你深信自己每年值 60,000 美元，你就会有意识或无意识地为之奋斗。反之亦然，我们亲手推掉自认为不配得到的薪水。亨利·福特说：“金钱并不能改变一个人，它只是揭露出其真面目。假如一个人本性自私、傲慢或贪婪，钱只会让他本性暴露，仅此而已。”

唯一能造钱的是那些政府印钞厂的工作人员，其他所有都是通过物品或服务交换而挣钱。

许多人倾其一生挣钱，却没有制定一份计划确保未来的经济稳定。他们明知退休的日子一天天临近，却没有为这一天的到来做任何准备。

“五元计划”

不管你的年龄或收入是多少，你总可以做一件事来增加自己的个人收入，这就是“五元计划”。究竟如何操作呢？首先，每挣 100 美元都要从中拿出 5 元，然后

立即进行投资，所得利息也要增加到本金里。这样做或许会稍微改变一下你的预算，但最终的结果将会使你大吃一惊。

让我们举例说明。

如果某个人或一对年轻夫妇二十五岁时年收入为30,000美元，那么第一年的投资就是1,500美元。按照7%的收益，第一年的额外收入将是105美元。即便他们永远不会升职，工资也没有增加，六十五岁退休时的收入仍是每年30,000美元，仅仅当初那个小小的投资计划也会带给他们340,000美元的净收益。稍微懂得计算的人都不难算出，同一个人的收入如果正常增长，坚持实施“五元计划”，并保证收益率维持在7%的水平，此人退休时所获得的投资总额将超过一百万美元。

经济方面的成功不仅依赖于我们生活方式的改变，而且也受我们对待金钱态度的影响。如果你知道种子是用来播种而不是食用的，收获时节肯定能收获丰盛的粮食。纽约一位证券经纪人办公室的墙上挂着这样一幅座右铭，“把100美元变成110美元是工作；但把1亿美元变成1亿1千万却是必然。”

人们为什么不这样做呢？因为他们还没有决心认真对待投资。约翰·约伯·奥斯塔说：“财富主要是习惯的结果。”如果你持之以恒地为未来进行投资，这将是一个令人吃惊的过程，结果会给你带来经济方面的安全感，这种安全感会进一步转化为自信及对未来生活的乐观态度。

这个过程不可能一帆风顺，但最终的结果将会证明你的努力不会白费。以色列子民深知奋斗的艰辛，但

“他领自己的百姓带银子金子出来，他支派中没有一个软弱的。”（《诗篇》105：37）以色列人的确经历了艰辛，不过，他们最终也因此得到了应有的回报和奖赏。

从这一刻起，请你决定此后每一周都为自己的未来进行投资。



Hour 15

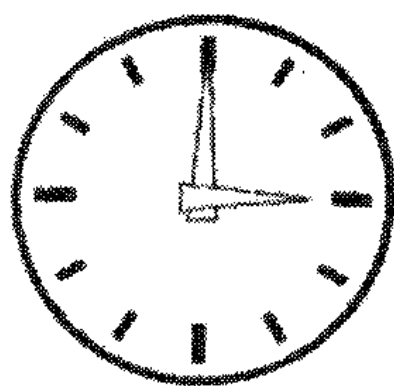
Your Newborn Body

第 15 个小时

你的重生

◎ 每个人对待自己的身体要像对待船帆。即使天空万里无云，也不要降下风帆；一旦发现毛病，更要认真修理。

◎ 像国王一样吃早餐，像王子一样吃午餐，像乞丐一样吃晚餐。



Hour 15

你的重生

“柚子减肥法，减掉二十磅！”

“神奇的高纤维疗法！”

“烟酸使你长寿！”

稍微浏览一下超市收银处摆放的各种杂志封面，你就会明白人类对健康的渴求。每年都会涌现出各式各样的饮食疗法，其数量足够每周尝试一种，实际上也的确有人这么做。

我们对身体健康的关注古已有之。几乎早在两千年前，普鲁塔克就提出一些医疗建议，他说：“每个人对待自己的身体要像对待船帆：即使天空万里无云，也不要降下风帆；一旦发现毛病，更要认真修理。”

然而，许多人并没有遵循普鲁塔克提出的均衡生活方式，他们在饮食、锻炼及个人健康方面表现得极不稳定。

心理与身体

尽管每个病例都有其独特的产生原因，但绝大多数医生都一致认为，人的心理因素对身体健康起着不容忽视的重要作用。欧洲一位研究员约翰·阿尔格里斯特说：“拒绝承认心理状况与人体免疫系统之间的密切联系无疑于科学自杀。”

我们应该明白：人的心理会对身体产生巨大影响，内心的每一个想法都会引起相应的生理反应，进而从某种程度改变体内化学物质的均衡。哈佛医学院的教授斯蒂芬·洛克博士在《内心的治疗者》一书也同意上述观点。

心理因素能引起多种疾病，小到感冒发烧，大到癌症……如今，研究者已经取得一些初步发现，证明人的思想和情绪能够引起一系列荷尔蒙、神经介质及神经细胞的活动，这些活动尽管不太明显，却会对健康产生不容忽视的影响。^①

人的大脑一旦与强大的情绪反应系统联系起来，就会引起各种各样的行为活动。在许多情况下，我们的行为只是一种信号，预示着人体的其他基本需求。例如，食物往往用来代替爱、感情或安全感的缺失。通过个例研究，结果表明，有些人之所以发胖，其实是一种避免

^① 斯蒂芬·洛克，道格拉斯·克里根，《内心的治疗者》（纽约：门托图书公司，1986），7。

亲密关系的无意识表现。许多年幼时受到性侵害的女性长大后往往体重较普通女性重。

还有些人无论体重如何，总是觉得自己肥胖，结果患上了厌食症。

你为什么要节食？

有个故事讲的是堪萨斯的两个人在讨论节食减肥，其中一个说：“我可以告诉你一种你从未想过的方法，可以快速减掉你身上那三十磅赘肉。”

“快告诉我，我一定试试。”他的朋友急不可待地说。

“这种方法不用节食，不打针、不吃药，甚至也不需要运动，”第一个人说，“我们明天一早就可以开始。”

第二天，那个肥胖者到达约定的地点时，他的朋友已经带着两个各重十五磅的箱子和两副手铐在等着他了。朋友用手铐把箱子拴到肥胖者的手腕上，说：“戴这两个箱子两星期，即使睡觉、吃饭、洗澡的时候也不能取下来。”

仅仅过了几个小时，这位肥胖者就意识到，如果没有这三十磅的负担，他的生活将会发生巨大变化。于是，他请朋友把手铐和箱子取掉，此后他的体重竟然自动减轻了三十三磅。

你呢？如果你是千百万节食减肥大军中的一员，首先应该认真审视一下自己缩小腰围的原因。比如，如果你减肥是为了被他人接受，这就说明你认定苗条的身材更容易被人接受。结果怎样？只不过是另一种寻求认同

感的病态表达方法。菠菜、三文鱼和草莓对人体十分重要，因为它们包含丰富的营养，能增加体力，却无法提供情感方面的安全感。

向三个人咨询，你或许会得到四个关于健康饮食的建议。最好的一个方法是多年前一位医生提出来的，他的建议是：“像国王一样吃早餐，像王子一样吃午餐，像乞丐一样吃晚餐。”这句话其实包含了一个有关健康的基本原则：要给你身体机会，充分燃烧所吸收的热量。夜里人体需要消化的食物越少，就会休息得越好，身体就越健康，增加的体重也会越少。

如果流行的节食减肥方法的确行之有效，为什么人们还要不断发明新方法呢？为什么它们通常都不管用呢？其根本原因在于，节食减肥往往使人把注意力集中于想要解决的问题——过度饮食，过量体重。既然我们的行为能够反映内心的主要想法，节食也就只能导致摄入更多食物，而非更少。

新焦点

想要彻底结束体重时增时减的游戏，关键要关注自己，而不是食物。如果你愿意亲身实践本书所提出的建议，你的自我价值及个人成长将会得到极大提高，而且你会越来越希望自己看起来身材更匀称，身体更健康。

由于每个人的自我形象深深地植根于个人需求，因此你本人——而非你的情绪，应该控制这种需求。如果被食物或其他任何外部事物控制，你就已经误入歧途。请记住：你的自我感觉越好，你就越能控制自己的需求，而你的身体也将受益越多。

我们通常强调导致糟糕身体的外部原因，比如，癌症的诱引包括从冰淇淋到微波炉的所有东西。如果老是强调这些外部因素，我们就会更多地注意应该避免什么，而很少考虑应该如何享受高质量的生活。

一个孩子问主日学校的老师：“为什么《圣经》中的人都比我们活得长呢？”

老师答道：“因为他们不知道自己不应该活那么长。”无论我们的想法是积极的还是消极的，我们的身体总会做出相应的反应。

那些从事人体健美与健康的人深知，每个人都需要与年龄和生活状况相适应的均衡饮食、丰富营养及适量运动。然而，如果我们摄入适量的热量，最后却并没有完全消耗掉，那有什么好处呢？如果饮食数量合适，但其中包含的营养物质却不均衡，人体又将受益几何呢？如果能把营养与《圣经》中强调的心理健康结合起来，我们的生活将会日臻完美。《圣经·箴言》中有句话一语中的，“喜乐的心乃是良药。”（《箴言》17：22）

秘方

当然，健康的身体不仅源于均衡的饮食，对许多人来说，他们所缺乏的是锻炼。有个爱开玩笑的人说，某些人唯一的锻炼活动就是诋毁朋友、推卸责任、逃避问题、追逐运气。

关注饮食并不能自动造就健康的体魄，最根本的是要改变生活方式，其中包括日常锻炼。

作为二十四小时重塑自己的一部分，你能否做出这样的决定？从今天开始，我将每天至少花十五分钟进行

有规律的体育锻炼。

你也许会说：“这听起来也太简单了吧！每天只要十五分钟？”做决定似乎非常容易，但严格按照诺言去做却并非易事。不过，我们这里讨论的可是保持你身体健康及长寿的秘密武器，所以一定要认真对待。

如果你的目标只是在附近或到购物中心轻松地转转，就请你从现在开始，并且发誓把它培养成每日的习惯。不久以后，你或许会吃惊地发现，这种十五分钟的活动竟然演变成了一个小时的体育训练。这种事谁能说得准呢？甚至你可能还会购买一些健身器材，或者参加某个健身俱乐部呢。话又说回来，即便仍是每天锻炼十五分钟，你也会受益匪浅。

记住，你的目的并不是变成运动狂，重要的是，从今天开始，让每天的体育活动成为你生活中不可或缺的一部分，这是保持旺盛精力，减少患病几率，完成重生过程的独家秘方。

Hour 16

The Look of a Winner

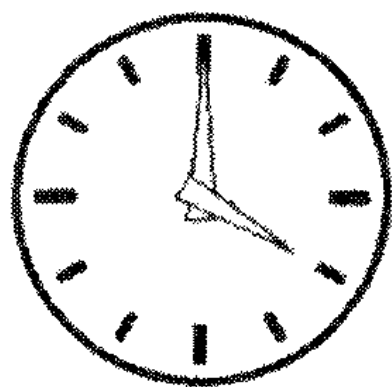
第 16 个小时

成功者的形象

© 时尚、和谐、高雅及华贵之美在于简单。

◎ 一旦你开始特别关注自身展现的形象，机会之门也会随之向你敞开。

◎ 我的头发梳理得够好吗？
我选择的衣服是否适合今天穿？
衣服的颜色和款式是否适合今天的活动？



Hour 16

成功者的形象

147

一位来自塔尔萨的商人正在旧金山机场等候飞机，忽然，他鼓气勇气决定尝试一件早就想做，却从未做过的事。他深吸一口气，走到一个衣着得体的绅士面前说：“先生，您能否帮我个忙？”

“乐意效劳，”陌生人说。

“是这样的，我们俩以前从未谋面，今后也可能很难再见，所以我想请求你帮我做件事。”

“当然可以，请尽管直言，”对方非常爽快。

“我知道我的要求听起来有点奇怪，请你仔细打量打量我，然后坦率地评价一下我的外貌和衣着穿戴。”

那位绅士大笑起来，问道：“你是当真吗？”

“是的，”商人微笑着说，“来吧，请说出你是怎么看我的，如果你是我，你会在哪些方面改变？”

陌生人收起笑容，认真打量着商人，然后说：“好吧，既然你这么要求，我不妨告诉你我的看法。有几点你或许愿意试一下，首先，你的眼镜有点过时，如今很少有人戴这种宽边眼镜；其次，如果我是你，我会修剪

一下鬓角的白头发。”

“这正是我想听的，”商人满意地向对方连连称谢。

次日，返回塔尔萨后，这位商人立即拜访了理发店和眼镜店。

通常情况下，我们往往是最后一个发现自己形象的人。也许我们没有勇气征求陌生人的意见，但至少可以站在镜子前，问问自己，“我的外在形象表现了一个什么样的我？”

约翰·T.莫利在《成功着装》一书中做了许多调查研究，以判断人们如何以衣取人。

在一项测试中，莫利想证明雨衣的颜色是否能影响人们对某个人的评价。他向来自社会各个阶层的1,362个人出示了两张照片。照片上是同一个人，姿势一样，甚至连西装、衬衣、领带和鞋子都一模一样，唯一不同的是雨衣的颜色，一张照片上是黑色，而另一张则是浅米黄色。测试者对受试者说，照片上是两个双胞胎，请他们判断哪一个取得的个人成就更高。

测试结果令人吃惊，莫利说：“受试者中有1,118人，也就是超过87%的人都选择了那个穿浅米黄色雨衣的人。”^①

由于某种原因，大部分人都把黑色雨衣与中下层人联系起来，而浅米黄色则属于上层人。

人们会通过你的衣着而立即判断你这个人吗？绝对会，而且你也会。比如，一个穿着工作靴的人几乎不会被当作大型企业的管理候选人。

^① 约翰·T.莫利，《成功着装》（纽约：华纳出版公司，1975），25。

每日清单

事实一再证明，无论男女，如果他们想做某项工作，并且按照该工作的性质穿着打扮，就会很快被当作这项工作的合适人选。这种理论就是，凡是人们能够“看到”的，就能“做到”。

或许有人会提出这样的问题，“升职究竟是改变外貌的结果，还是强烈的目标感和积极的自我形象的必然？”事实上，极少有人单纯地改变自己的形象，而不提高自我评价或为自己设立新目标。

在这一个小时中，作者要求你改变形象，其原因或许会出乎你的意料。改变并不是为了打动他人，而是要影响你自己！每天清晨收拾打扮时，请你多花几分钟考虑几个关于个人形象的问题：

我的头发梳理得够好吗？

我选择的衣服是否适合今天穿？

衣服的颜色和款式是否适合今天的活动？

这些微小的细节为什么如此重要呢？如果你对自己的形象非常自信，你在任何场合中都会做出积极的行动。

一个简单的动作，比如擦鞋，都会给你的行为产生微妙而深刻的影响。你会忽然间自我感觉良好，无论走路还是说话，都会展现出更多的自信和威信。女性佩戴一件特别的首饰，男性戴上一条与众不同的领带，都会产生相同的结果。

喷洒些许昂贵的香水或古龙水或许别人注意不到，但你自己知道它的存在，这足以增强你的自信。心理学

家认为，那些渴望受到更多尊重，具有更大影响力的人更容易提升个人价值。在许多情况下，最有效的进步手段是改变衣着，以符合你所渴望的形象。

大多数人已经形成了特定的穿衣风格，几乎从来不对自己的外表做必要的改变。你当然应该做你自己，但是，定期比较一下自己与周围世界的差异也同样必要。要想做到这一点，最快的方法就是拿起一本《纽约时报》或《新闻周刊》，浏览一下上面的广告。人们穿的是什么？发型有了哪些变化？你或许不会模仿广告中模特的形象，但了解时尚变化会给你提供更多的选择。

费用几何？

谈到时尚，许多人会说：“我哪负担得起那些昂贵的费用啊。”但事实上，决定时尚的不是金钱，而更多的则是个人品位、干净得体，以及打扮装饰。一个没有时尚感、缺乏审美品位的百万富翁也照样无法表现自己的社会经济地位。

反之亦然。在许多情况下，一个在服装上花费并不多的人即便在一家折扣店购买衣服，穿出来也会具有高雅华贵的品位，关键在于如何挑选。很久以前柏拉图就曾说过：“时尚、和谐、高雅及华贵之美在于简单。”

本文作者认识巴尔第摩一家餐厅的老板，此人想使自己的餐厅提升一点级别。他并没有耗费巨资进行内部装修，而是设计了一个非常简单的方案。他首先把餐厅所有的墙面都涂成白色，然后把天花板和椅子都漆成黑色，并且在样式并不时髦的餐桌上统统铺上白色餐布。

另外，这个店主还为每个侍者定做了白衬衣、黑领结和黑外套。重新开张以后，尽管餐厅的菜谱并未做任何改动，但前来消费的顾客层次却逐渐明显提高，生意蒸蒸日上。独特的黑白风格及衣着得体的侍者展现了餐厅的高雅形象。

无论你在服装方面花多少钱，如果衣着不得体大方，所有的钱都是浪费。有人曾经调侃著名律师克来伦斯·戴罗的着装，这位律师却说：“我雇的裁缝比你们都好，而且我在服装上花的钱也比你们多，我们唯一的区别在于你们可能不穿衣服睡觉。”对自己的外表充满自信是个好的开始，但要想展现成熟沉稳的气质，仅有自信还远远不够。

美国青年舞协会执行主席安妮·克尔文·温特斯相信，自信可以习得。她说：“我一直强调‘走路稳健’的重要性。”每个人走路时都应该养成挺胸收腹，昂首阔步的习惯，这是展示自我的最好方法。

其他改变形象的方法

你有没有这样的经历，与某个人握手时，对方的手却感觉像条冰冷的死鱼？最近，一个年近六旬的人说，多年以来，从来没人告诉他，跟他握手时仿佛握着一块湿抹布。“我从来没有想到过这一点，直到有一天，一位朋友把我拽到没人的地方，对我说了这件事。”他说，“真是令人难以想象，过去的大半辈子中，握手时我给人的感觉都是软弱无力，而我竟然一点都不知道！现在，我跟别人握手时，总是确保手劲坚定有力。如今我的自

我感觉越来越好!”

一个人说话的方式也同样十分重要。下次你参加集体讨论时，不妨注意一下谁是讨论的主角。这个主角通常是说话声音低沉、不温不火、发音清楚的那个人，嗓门大的人往往不会被当作权威人士。

最近，佛罗里达一家大电视台的一位新闻主持人接受采访，被问及当初如何成为新闻人时，他说：“我小时候地方口音很重，而且发音吐字含糊不清。”上中学时，他暗暗下定决心，自己如果想要成功，首先说话要像成功人士。于是，他每天都用一台便携式录音机录下哥伦比亚广播公司沃尔特·克朗凯特播报的晚间新闻。“每天下午，我都会到离家不远的的一个空停车场练习。我把录音一句一句地播放，每句话都一遍遍地重复模仿，直到语音语调听起来都酷似克朗凯特。”

结果怎样呢？“我的地方口音没有了，吐字清楚流畅，很快就在当地一家电台找到了一份播报新闻的工作。”

有些人以说话带有乡村或民族口音为豪，可是，如果他们不决定改变的话，自身的发展就会受到严重阻碍。

一旦你开始特别关注自身展现的形象，机会之门也会随之向你敞开。不管是参加人际沟通研习班，还是加入国际宴会主持人地方分会，都会帮你获得自信，充分展现你所希望塑造的自我形象。

那么，我们应不应该模仿某个人的穿着打扮或言行举止呢？如果你的个人形象能够给你带来一种自我价值感，模仿别人就大可不必。除非你首先变成自己尊重的对象，否则任何试图打动他人的努力都只是浪费时间，

徒耗精力。

请养成每天审视自己的习惯，看看镜中的那个人是不是你所能展现的最佳形象，而且每周至少做一件具体的事来改变自我形象。

当你成为自己最苛刻，同时也是最好的批评者时，就不需要担心旁人说什么，你会对自己本人以及所展现出的个人形象充满自信。那时的你不但感觉像个成功者，而且看起来也的确很像个成功者。

如果能把营养与《圣经》中强调的心理健康结合起来,我们的生活将会日臻完美。

Hour 17

The Discovery of Excellence

第 17 个小时

发现优点

- ◎ 无论做任何事，首先要下决心努力做得比以前更好，然后不断重复做这件事，直到最后达到能反映你最高水平的优秀程度。

个人完善的十个关键：

◎ 关键一：不要满足于一般水平

◎ 关键二：关注细节

◎ 关键三：培养奉献精神

◎ 关键四：正直诚实

◎ 关键五：尊重他人

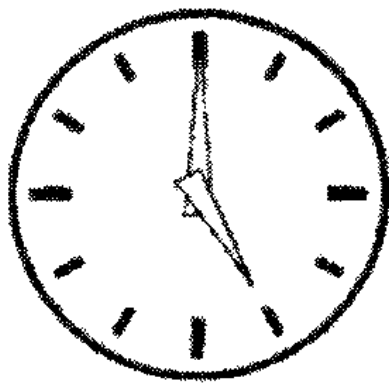
◎ 关键六：多一分努力

◎ 关键七：始终如一

◎ 关键八：永远不要停止进步

◎ 关键九：让优秀成为你的生活方式

◎ 关键十：总是付出 110% 的努力



Hour 17

发现优点

一个人手里有点闲置资金，于是花 18,000 美元在芝加哥南部购置了一所旧房子，他觉得自己这笔钱花得非常划算。买过之后，这个人把房子里外刷新一遍，修好水管，并且在院子里种了些花草树木，然后挂牌出售。然而，令他意想不到的，房子根本无人问津。于是，他便去咨询房地产经纪人，“我的房子卖不出去，究其原因何在呢？”

对方告诉他：“问题不在房子本身，而在于它的周边环境。”

此人立即向银行借款，分期付款购置了同一街区另外四栋需要修缮的旧房子。当他把这四所房子也粉刷一新，修整完毕之后，这条街逐渐发生了一些变化，前后左右的邻居都拿出自己的刷子和园艺工具，着手改变家园。仅仅在短短的三个月内，这一带的房屋价格就急剧攀升。

这一切究竟是因为什么呢？一个人下定决心做到最好，他的做法同时也感染了周围的人。

个人完善的十个关键

历史上，“优秀”一词曾经被用当作荣誉称号，意思是“优于平均水平”。

许多人把品质与某些昂贵或奢侈之物等同起来，但事实却并非总是如此。是什么决定了一辆完好如新的老爷车与一堆锈迹斑斑的废铁之间的不同？答案通常是：那辆老爷车的主人每年花十美元买瓶蜂蜡，并且勤于刷洗，保持车子清洁。

去一家木料场，你会发现，待售木材通常分为三个等级：C级，两面都比较粗糙，布满虫眼；B级，稍微好点，一面光滑；A级，质量最好，两面都光滑平整。如果使用木板时外面还覆盖一层合成板或泥灰，你或许会选择B或C级；但如果作为家具原料，你就只有一个选择，一定会注重质量，选择A级木材。

那么，个人优秀之门如何才能打开呢？下面为大家提供十个关键做法。

关键一：不要满足于一般水平

无论做任何事，首先要下决心努力做得比以前更好，然后不断重复做这件事，直到最后达到能反映你最高水平的优秀程度。

遗憾的是，许多人做事的原则都是马马虎虎，只要能过得去就行。他们觉得，上学的最高目标不是取得优异成绩，而是混个毕业证足矣。因此，许多老板吃惊地

发现，那些取得文凭的人与成绩优异的学生之间存在巨大的差异。

平庸是灵魂的毒瘤，那些自甘平庸的人很快就会发现，他们的性格已经变成了平庸的一面镜子——无聊、乏味。

关键二：关注细节

优秀的工匠总是鼓励他人仔细查验他的最终作品，他甚至会递给你一个放大镜，说：“来，认真看看我的作品。”

大师与新手之间的主要区别在于前者对细枝末节的关注。钢琴家亚瑟·施纳贝尔说：“我弹奏的音符并不比大多数钢琴家好，但音符与音符之间的停顿……啊，那才是艺术魅力的真正所在。”

无论你是艺术家、计算机程序员，还是牙医，或者电话接线员，永远不要对自己的工作自满自足。工作满意度绝不仅仅取决于你所得的报酬或升迁机会，更重要的是在工作的细节中发现乐趣。

关键三：培养奉献精神

表现优秀的通常是那些经历过风浪的人，他们具有强烈的目标感，而且将自己的工作看作对世界的一种贡献。

你或许会问：“那些一生都在福特汽车公司制造齿轮和车轴的人也会全心投入工作吗？”去工厂参观一下，你的这个疑问将迎刃而解。那里的工人都非常尽职尽责，他们的动力来自于对顾客安全的考虑，激烈的市场竞争，

质量监督部门的质检报告，以及自身的工作效率。对那里的许多工人来说，在同一个岗位工作的时间越长，他们的奉献精神就会越强。

假如按照从一到十的级别，你的奉献精神属于哪个等级呢？请你下定决心，努力做到“优秀”的级别。

关键四：正直诚实

最近，圣路易斯一家大型零售企业被迫解雇将近20%的员工。有人问其人事经理：“你们是如何裁员的？裁员依据的标准是什么？”

这位经理说：“我们严格考察员工的出勤情况、工作效率、个人品质，以及其他所有能判断员工工作成效的指标，但我们真正的目的是要保留那些品行端正的员工，因为诚实和正直是任何东西都永远无法代替的。”

你尽可以通过工作热情和熟练的工作技能而得到名誉，但是，如何通过“品德测试”才是最至关重要的。

关键五：尊重他人

肯塔基州一家加油站内的卫生间出奇地干净整洁。卫生间镜子上方挂着一个标语，“请把这里当作你自己的卫生间，你妈妈要来视察！谢谢。”

只有当我们不假思索地亲身实践这个黄金法则时，尽善尽美才能真正成为我们的一种生活方式。只要我们把他人的价值提升到与我们自身价值相同的水平，才有可能形成这种生活方式。

人际关系专家列斯·吉布林认为，我们的行为应该真诚，“如果你内心深处觉得某个人无足轻重，你就永

远无法让他觉得自己重要。”^①

关键六：多一分努力

对于一名专业运动员来说，决心成为世界冠军并不是什么难事，但真正实现这个目标，展现自己最优秀的水平却要经过长期磨练；要想从春训的一名新秀成长为美国棒球名人堂的一员，需要走很长的路。而且，只有那些愿意比别人付出更多时间和精力的人才能做到。

我们面对逆境的态度决定了我们能否成功。如何战胜困难？如何在黑暗中寻求光明？真正造就一个人的不是简单的工作，而是艰巨的任务。当我们超越职责要求的时候，当我们再多一分努力的时候，通向优秀之路的旅程就真正开始了。因此，我们必须锻炼弹跳力，学会从失败中跳出来。

关键七：始终如一

每年都收到大企业订单的是那些产品可以预知的公司，它们的特点是产品质量稳定，遵守信用，做事始终如一。

培养以高水平重复做同一件事的能力并非易事，它是不断练习的结果。那些最优秀的人从来不曾间断练习。

欣赏完一场精彩的小提琴独奏音乐会之后，一位女士对小提琴家说：“如果能像你一样演奏得那么好，我宁愿献出我的大半生。”

小提琴家说：“女士，我正是为此付出了我的大

^① 列斯·吉布林，《在人际交往中如何获得信心与力量》（新泽西州英格伍德崖市：普林提斯-霍尔出版公司，1956），24。

半生。”

关键八：永远不要停止进步

尽管优秀并不等同于完美，但它说明你大多数时候都做得非常不错，近乎完美。不过，改善的余地总还是有的。

优秀的标准并不是刻在石头上，一成不变，它们不断被刷新。因此，重要的是每个人都要意识到，去年的优秀标准今年或许不再有效，所以我们必须不断掌握新技能。

威尔·罗杰斯说：“企业如果能把花费在广告上的巨额资金投入产品本身，那它们就不再需要做广告了。”

“熟能生巧”这句老话并不完全正确，熟练能带来进步，但这个进步的过程永无止境。练习能丰富经验，因为练习本身就是不断犯错、不断改进的过程。

关键九：让优秀成为你的生活方式

优秀绝不仅仅是奖状上一个简单的词，它是一种活生生的东西，是你心灵和灵魂的一部分。汤姆·彼得斯在《追求卓越》一书中指出：“一流的表现不是枯燥乏味，而是充满活力与激情。”^①

如果让你列出五个因为品质和工作优秀而著名的人，会是哪五位呢？通常情况下，你的答案将会是那些以优秀为生活方式的人。

^① 汤姆·彼得斯，《追求卓越》（纽约：兰登书屋，1985），20。

关键十：总是付出 110% 的努力

有一次，美国原国务卿亨利·基辛格要求一位助手准备一份分析报告。这个助手非常认真，他花了几天几夜才写好，可是报告刚交给国务卿一个小时就被退了回来，上面附着一张纸条，要求他重写。

助手一夜未眠，终于把分析报告修改了一遍，但基辛格却仍要求他重改。报告改了三次之后，助手再也忍不住了，要求面见国务卿。他说：“我已经尽了全力做到最好。”

基辛格说：“如果是这样的话，我现在就可以看了。”

每个人所做的每一件工作都是他本人的生动写照，决定这幅写照价值的不是你做了什么，而是你完成任务的质量。

任何值得做的事都值得你竭尽全力去做，值得 110% 的努力。

以上十个通向优秀的关键方法尽管非常实用，但如果你不激活，它们就毫无用处。这个激活过程并不是自动的，它要靠每个人的努力。你必须拧开把手，推开这扇成功之门。

静下心来再认真回顾一下刚才读过的十个方法，看看哪个是你链条中最脆弱的一环，然后下定决心努力锻造，直到它们变得坚强牢固。

优秀应该成为我们一生的追求目标。

事实一再证明,无论男女,如果他们想做某项工作,并且按照该工作的性质穿着打扮,就会很快被当作这项工作的合适人选。这种理论就是,凡是人们能够“看到”的,就能“做到”。

Hour 18

A Brand New Heart

第 18 个小时

一颗崭新的心

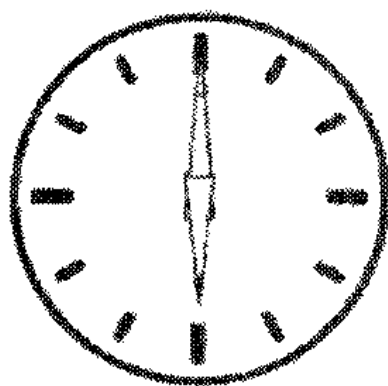
◎ 成功之人必须具备三种品质：第一，正常的智商；第二，坚定的决心；第三，绝对的诚实。

◎ 一颗诚实的心

◎ 一颗信任的心

◎ 一颗爱心

◎ 一颗干净的心



Hour 18

一颗崭新的心

根据美国精神卫生研究所的调查，至少有三百万美国人患过阶段性的心理恐慌症，这些人发病期间会出现明显的症状，比如心跳加快，胸口痛，恐惧，担心失去控制等。

恐慌症是一种可以治愈的疾病。有些人可能一辈子不会得这种病，但我们每个人或多或少都要面对与心脏有关的问题。

在这一个小时，作者要求读者深刻反省内心，看看究竟是什么在支持你生命不息。

心脏不仅仅是与我们生命节奏一同跳动的重要身体器官。不同人对“心脏”有不同的定义。对一名运动员来说，它是勇气之源；对恋爱的人而言，它是爱情之源；而在一个信奉宗教的人看来，它则是善恶之源。

一颗诚实的心

年幼时候，大人就教育我们，拥有一颗纯洁干净的

心非常重要。以诚实为根基的人生潜力无限，如果没有这个根基，生活将缺少支撑，一片混沌。儿童村孤儿院的创办人威廉·F. 詹姆斯说：“成功之人必须具备三种品质：第一，正常的智商；第二，坚定的决心；第三，绝对的诚实。”

人生道路曲折坎坷，在生命的每一个转折点，我们都会遇到困难的选择和各种诱惑，而有些人总是选择最容易的解决方法。俗话说得好，“越是阻力小的道路越会形成弯曲的河流和狡诈之人。”

那些不诚实的人最终要付出巨大的代价，有时这个代价来得比你想象的快得多。下面就是发生在四个中学生身上的故事。这四个人午饭后只顾玩耍，结果上课迟到一个小时，错过了老师早已计划好的一场考试。

“对不起，詹姆斯夫人，”其中一个男孩说，“我们的车胎在路上破了。”

“别担心，”老师说，“我会让你们参加补考的。”

然后，詹姆斯夫人让这四个学生坐在教室的四个角落里，说：“请拿出你们的纸和笔，这次考试非常简单，只有一道题目。”

当老师说出考试题目“哪只轮胎破了”时，四个孩子顿时傻了眼。这次考试他们永生难忘。

一颗信任的心

拥有一颗诚实的心十分重要，而同样重要的是，它还应该是一颗信任的心。杜克大学医学中心行为医学研究中心主任雷德福·威廉姆斯博士在《信赖之心》一书

中指出：“那些拥有信任之心的人更有可能健康长寿。”他说，这样的一颗心“相信人性本善，相信大多数人在与他人交往时公正友善。”^①

在军队服役的人或许并不完全赞同上司的决定，但是为了生存，他们必须信任长官，从某种程度上说，他们的命就掌握在长官手中。一旦开始打仗，枪炮齐鸣，子弹横飞，下级必须相信他们的长官会做出最明智的决定。

一颗爱心

纵观历史，许多以心灵创造梦想的人都会取得非凡的成就。

1925年，在堪萨斯州托皮卡郊区的一座农场上，两位年轻的医学院毕业生和他们的父亲开办了一家小型精神病疗养院。当时的精神病治疗学界流行“休养疗法”，就是把病人送到毫无人情味的疗养机构，任其了度残生。

但是这父子三人却有不同的想法，他们决定在病人和医护人员中间创造一种充满爱的家庭氛围。疗养院所有护士都要接受特殊培训，学习如何对待不同的病人。对于其中一个病人，护士们被告知：“让他知道你重视他、喜欢他。”而对于另一个病人，对护士的要求则是：“对这位女士要和善而严格；不要让她病情恶化。”

这两位医生就是曼宁格兄弟俩，卡尔和威廉，他们开办的曼宁格医院如今已闻名于世，曾经帮助无数精神病人恢复健康。卡尔·曼宁格医生说：

^① 雷德福·威廉姆斯，在《信赖之心》（纽约：泰姆斯图书公司，1989），71。

爱能医治人们，包括施与爱的人和被爱之人……这种无法形容的爱，各种形式的爱，已经成为了所有治疗中必不可少的有效手段。爱能发现、治疗，会安抚、修复，而且创造了无法想象的奇迹……爱是人类所有疾病的良药，只要有爱，我们就能继续生存。

爱是源于心灵深处的感情，是通向成功的钥匙。但是，与生命中许多珍贵财富一样，如果我们对爱不善加利用，就会失去它。从爱的过程中学到越多的爱，我们爱的能力就会越强。莱特·凯瑟琳·安娜·波特说：“爱必须不断学习，永无止境；而恨则不学就会，只需把它激起就行。”

许多人不顾一切地寻找爱，却不知如何感受爱。对这些人来说，寻找诚挚的感情已经越来越像猎犬与狐狸之间的角逐，需要实施一整套复杂的规则和方法，其结果只能使他们的努力变成一项脑力劳动，而非感情体验。

最关键的是每个人都要意识到，心灵随时都要向敲门的人敞开。特丽莎妈妈是加尔各答穷人心中仁慈的天使，她说：“爱是一年四季都有的时令水果，而且每个人都能采摘到。”

如果请某个人描述你付出及接受爱的能力，他会怎么说呢？说你是个受心灵控制的人？还是仔细描述你的逻辑能力，得出结论说你听从大脑指挥？

许多年前，乔治·华盛顿·卡弗曾经说过：“一个人的生命之路能走多远，主要取决于他对年幼者的耐心，对年老者的爱心，对奋斗者的同情心，以及对弱者和强者的宽容心，因为或许你生命中的某一天也会有这样的经历。”

一颗干净的心

许多人从来没想到过用爱或宽容清洁自己的心灵，这就像科罗拉多州一对想方设法要卖掉房子的夫妇一样。不少人对他们的房子感兴趣，却没有一个愿意购买。

于是夫妻俩就向房地产经纪人咨询，“问题究竟出在哪里呢？”

他们得到的答复是：“你们的房子外表看起来非常漂亮，但人们一进去便觉得十分失望。”千真万确，这所房子外面刚刚粉刷一新，但里面却脏乱不堪，像个猪圈。

回家后，夫妻俩立即把所有屋子整理擦洗干净，重新粉刷一遍。结果，三周后他们便以理想的价格把房子卖掉了。

心灵同样如此。只有我们里面干干净净，光鲜的外表才会被人认可；而要想心灵干净，就需要经过精神洗礼。

无数人都可以证实，个人信仰或宗教转变经历并不需要长达一生的苦苦寻觅，它往往是一瞬间的改变。许多人对刹那间的救赎或自我重生的说法嗤之以鼻，但那些有过亲身经历的人却不在乎别人的批评，因为他们已经深深体会到了由里到外彻底重生的奇妙感觉。

那些旧伤得以恢复，生理或心理疾病得以康复，成功戒除毒瘾的人也会经历类似的感觉。不可否认的是，清洁及治愈的过程有时需要很长时间，但有一个事实不容忽视，人生中有那么一刻是许多人自身改变开始的地方。

心灵检查

如果你对所有心灵问题感到坦然，那么这种自信将会惠及人生的所有领域。威廉·福克纳曾经写道：“我已经发现了镇定自若地面对一切问题的最好方法，那就是清楚地知道自己所处的位置。”

许多人都倾向于用我们所憎恶的东西定义人生，然而，只有用最积极的词汇表达我们所爱的事物，我们才会获得继续前进的力量。

我们每个人都有能力一次次地从头开始。遇到失败，我们可以请求原谅，而且还可以像学走路的孩子一样，勇敢地爬起立，重新再来。

做心灵检查，不需要给当地医院打电话预约，你自己随时随地都可以做到。检查的内容包括哪些呢？问你自己一下这些问题：我有没有遵守“你们愿意人怎样待你们，你们也要怎样待人”（《路加福音》6：31）这个黄金法则？我愿意宽恕他人吗？我能够接受宽恕吗？我关心他人吗？俗话说，种什么种子收什么庄稼，你怎样对待别人，别人也会怎样对你。不要等着小毛病日积月累，最终不得不开刀做大手术。心灵的改变会使你体内的生命之河自由流淌。请你对自己发誓，今后的每一天都要从清洁心灵开始。如果你的心灵装满怒火，请你决定宽容；如果盛满嫉妒，想办法做到仁慈、有礼、感恩；如果充满矛盾与压力，那就找时间放松、祈祷。

西雅图一家汽车维修站有一则标语，“清洁的发动机总能为你提供动力”。你同样可以用这句话描述自己崭新的心灵。

Hour 19

From Master to Servant

第 19 个小时

从主人到仆人

- ◎ 人们应该意识到，被称为“主人”并不能代表个人的最终成就，只有那些甘愿为他人服务的人才能实现生活、健康及个人成功的最高目标。

你可以对照下面的问题来检测自己每一天的进步：

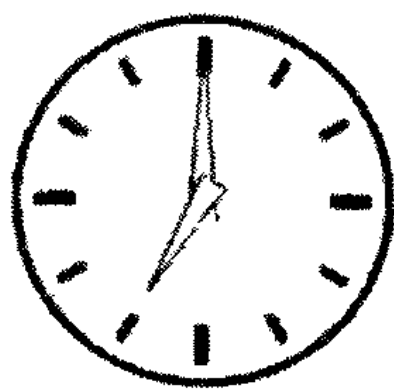
◎ 我的决定带给别人的益处多于我自己吗？

◎ 我是否表现出自己是一个团队的一员？

◎ 我是否避免责备他人的错误？

◎ 我给予的会比我接受的更多吗？

◎ 我的行为是否表现出一颗仆人的心？



Hour 19

从主人到仆人

这个世界充满了谋求私利的人，这些人的字典里到处都是“我”这个字眼。他们只有改变思想，才会培养仆人的态度；而态度如果要发生转变，你首先必须重新看待自己，愿意用爱心和宽容之心对待他人。你会发现自己的这种转变不仅惠及你接触的每个人，你自己也能从中受益。

这一点得到了一项研究结果的证实。旧金山医学研究所的社会心理学家施瓦维茨发现，以自我为中心的行为与心脏疾病之间存在密切联系。施瓦维茨说：“那些经常用‘我’和‘我的’等字眼描述自己的受访者（而且这些人对自己谈论的也最多）患心脏疾病的可能性更大，尽管他们控制了其他危害健康的行为。”^①

人们应该意识到，被称为“主人”并不能代表个人的最终成就，只有那些甘愿为他人服务的人才能实现生活、健康及个人成功的最高目标。

^① 拉瑞·施瓦维茨，转引自艾穆里卡·帕杜斯，《情感与健康》（艾姆斯市：罗代尔出版公司，1986），122。

胜利的团队

加州大学医学博士迪恩·奥尼希认为，为他人服务可以在治疗方面发挥重要作用。在《压力、饮食与心脏》一书中，奥尼希博士指出，许多心脏病患者都觉得自己被他人疏远，从而会增加他们的压力，还可能引起其他并发症。因此，奥尼希经常鼓励病人参与为他人服务的活动，比如，他曾经要求两个关系不合的病人相互为对方洗衣服。奥尼希博士相信，这种无私的行为可以帮助病人康复。

如果你把自己当作一个胜利团队其中的一员，很容易就能学会为他人服务的艺术，因为这个团队并不在乎谁最后得到荣誉。体育比赛中是这种情况，音乐演奏中也是如此。有人曾经问一个知名交响乐团的指挥，哪个乐器最难演奏。这个指挥家想了一会儿说：“第二小提琴。因为我可以轻松地找到许多第一小提琴手，但要想找个能够充满热情地演奏第二小提琴的人却十分困难；如果没有第二小提琴，我们就无法演奏和声。”

无论你询问哪位商业预测者，他都会告诉你，未来的工业增长并不在于生产，而在于服务。企业家威廉·利尔说：“我认为，一个年轻人如果在服务方面有什么金点子，他成功的机会就更大，因为把他的想法付诸实施并不需要任何机器。”

不管你的企业多大，如果忘了服务，就会像没有球拍的网球运动员一样。

查尔斯和威廉·梅约医生因为在明尼苏达州的罗彻

斯特建立了著名的梅约医学中心而闻名于世。有一次，查里医生在家里招待一位尊贵的英国客人。晚上就寝前，这位客人把鞋子放在门外，料想仆人会把鞋擦干净。

第二天早上，客人的鞋子果然被擦得锃明瓦亮，但擦鞋的不是仆人，而是查里医生本人。

做个仆人需要有一颗爱心，也许圣奥古斯丁说得最好。曾经有人问他：“爱长得什么样？”他说：“爱有帮助他人的双手，有迈向穷苦人的双腿，有看到痛苦与匮乏的眼睛，有听到叹息与悲伤的耳朵。这就是爱的模样。”

宽恕与遗忘

许多人之所以无法从主人变为仆人，原因就在于他们不愿宽恕。他们心存怨恨，不懂得忘却过去的过失。如果一个人说“我可以原谅，却无法忘怀”，他实际上是在说，“我拒绝原谅”。

对于这一点，作家兼演说家约瑟·麦道卫说：“如果我拒绝宽恕，实际上是在烧毁一座桥，而也许某一天我就会需要这座桥到对岸。”

有些人似乎永远学不会宽恕。一天早上，一位年轻女子邀朋友喝咖啡。她对朋友抱怨说：“每次我和丈夫发生争执，他都会变得鸡毛蒜皮。”

朋友疑惑不解地问：“你是说歇斯底里？”

“不是，我说的是鸡毛蒜皮，”这位女士说，“他总是把过去鸡毛蒜皮的陈年旧事都翻出来，说个没完”。

听了这个故事我们或许想笑，但它的确是件真事。

过去的伤痛如果没有及时平复，往往会阻碍人们的关系。

那么如何解决这个问题呢？道歉。诺曼·文森特·皮勒说：

真正的道歉不仅仅是承认错误，实际上你是在承认过去所说的话或做过的事破坏了一种关系，而且你非常在乎这种关系，希望尽力弥补。

对于所有矛盾，伊利诺斯州一位成功的公司总裁有一个简单的解决方法。如果有顾客或生意伙伴抱怨，他通常会亲自拜访对方的办公室或家里，谦虚地说：“您愿意原谅我吗？”

这样的话直接出自一位公司总裁之口，其效果非常显著。几乎在所有情况下，受伤的一方都愿意接受道歉，事情完满解决。

施与者与接受者

只有当我们停止抱怨别人，个人转变才能真正发生。那些习惯于责备别人的人实际上是在说，“我的生活是他人行为的结果”。

如果你想拥有一颗仆人的心，就一定要赶快忘掉那些消极的经历。正如一句阿拉伯谚语说的那样，“把你遇到的坏事写在沙地里，而把你碰到的好事刻在石头上”。对于所有怨恨之情及报复心理，我们应该放手，因为它们会把我们绊倒；而对于感激和快乐，我们则应该抓牢，因为它们能提升我们的生活。

仆人是施与者，而不是接受者。或许我们不应忘记

那位古代国王，他在弥留之际要求把自己的尸体平放入棺，双手伸开平摊，手里什么都不拿。这种给予的态度很值得我们所有人借鉴。既然任何东西都是生不带来，死不带去，为什么不现在就与他人分享呢？

《圣经》有语：“他怎样从母胎赤身而来，也必照样赤身而去；他所劳碌得来的，手中分毫不能带去。”（《传道书》5：15）

在《爱的艺术》一书中，著名的心理学家艾利希·弗洛姆总结了他对生命的理解：

对于积极生活的人来说，给予具有重要意义。给予是权威的最高表现形式。在给予的过程中，我体验到了自己的优势、财富和力量，这种持久的活力和生命力给我带来无尽的快乐。我觉得自己被充满，在付出，在活着，因此也是快乐的。给予比接受更令人快乐，不是因为它是一种失去，而是因为给予本身就包含着鲜活的生命。^①

不过，我们也必须注意到，真正的服务不是相互依赖。如果你为别人做事只是为了使自己的需求得到满足，那么你的动机就是出于个人需求。假如缺乏强烈的自我认同感，你就很容易在情感上依赖他人的认可，这不仅会延迟你的个人转变，而且还会使得到过你“帮助”的那些人依赖你，从而变得不负责任。这就是相互依赖。

我们需要分担他人的负担，但有时候“各人应当查验自己的行为；这样，他所夸的就专在自己，不在别人

① 弗洛姆，《爱的艺术》，19。

了。”（《加拉太书》6：4）

一个真正的仆人给予他人时往往不求对方回报。密苏里州一位商人乘飞机时总是请同一个行李员替他拿行李。有一次，他习惯性地伸手掏小费，却懊恼地发现随身没带零钱。

“没关系，”这位行李员拎起此人的手提箱说，“如果每次帮助朋友都要求回报，我就不会在这儿干了。”

几个月后，这位商人打听到行李员的地址，于圣诞前夜驱车前往。一个孩子给他开了门，这位商人没有进门，只是递给孩子一张没有署名的圣诞贺卡，说：“圣诞快乐！把这个交给你爸爸。”说完就离开了。贺卡里装着五张崭新的百元美钞。

《塔木德》中一节诗写道：“施与者应当永远忘记，接受者应当永远记住。”

那些从心底深处愿意给予的人总会获得回报。我们应该牢记一句俗话：“接受者吃得好，给予者睡得香。”

或许你有时觉得自己没有什么珍贵的东西可以给予别人，其实不然。你自己就是世界上最珍贵的礼物，如果付出自己，你所得到的回报将远远超乎预料。戴尔·卡耐基说：“如果你关心他人，两个月内所交的朋友也比让别人注意你时两年内交的朋友还多。”^①

如果你想记住一句话，它就是：**我能为您效劳吗？**请你每天尽可能多地问这句话，它是成为仆人的最佳途径。

对公司董事长说：“我能为您效劳吗？”

^① 戴尔·卡耐基，《人性的弱点》（纽约：袖珍图书公司，1936），55。

对邻居说：“我能为您效劳吗？”

对小孩子说：“我能为你效劳吗？”

即使在听到对方答复之前，你其实已经得到了最大的回报——知道自己是个施与者。这是个双赢的两全之策。

俄亥俄州一位汽车销售商每天早上上班前都会随身带一些小东西，准备送人，比如圆珠笔、小饰物，或者一张十美元的钞票。在这一天中，他会随时随地寻找那些值得收到礼物的人。他说：“不断寻找给予他人的机会，我这一天就会过得非常快乐。”

只有那些成功地从主人转变为仆人的才能体会到这个过程所带来快乐与满足。每个人都应该以此为目标。

你可以对照下面的问题来检测自己每一天的进步。

我的决定带给别人的益处多于我自己吗？

我是否表现出自己是一个团队的一员？

我是否避免责备他人的错误？

我给予的会比我接受的更多吗？

我的行为是否表现出一颗仆人的心？

爱能医治人们，包括施与爱的人和被爱之人……这种无法形容的爱，各种形式的爱，已经成为了所有治疗中必不可少的有效手段。爱能发现、治疗，会安抚、修复，而且创造了无法想象的奇迹……爱是人类所有疾病的良药，只要有爱，我们就能继续生存。

Hour 20

A Lifestyle of Laughter

第 20 个小时

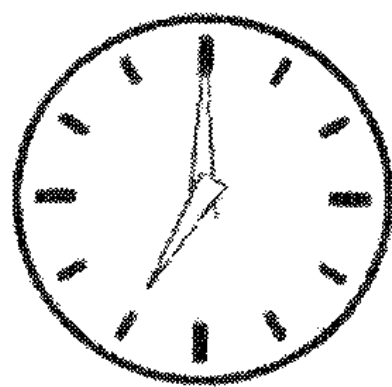
笑对人生

◎ 喜乐的心乃是良药，忧伤的灵使骨枯干。

◎ 笑是缩短人与人之间距离的最好方法。

◎ 我们灵魂中的孩子拥有无限信心和创造力。

◎ 重新发现“内心孩子的一面”——我们曾经的童年。我们不应该压制孩童般单纯的欲望，而要尽情地释放。



Hour 20

笑对人生

“我希望自己天生具有丰富的幽默感”，比尔对心理咨询师说。

“你为什么觉得富有幽默感那么重要呢？”

“工作中，别人都说我太较真了。”

当比尔得知他人对自己的看法时，他决定改变自己，但是他需要知道的第一件事就是，幽默感是后天培养的，而不是与生俱来的。

我们应该意识到，幽默并不是一天到晚不停地讲笑话，为生活增添欢笑并不意味着走到哪儿脸上都要挂着笑容。

我们的生活方式需要更多放松。生活中已经有太多让我们头痛的问题——工作、犯罪、健康、家庭关系、经济，等等，等等。如果缺少类似幽默这样的应对策略，生活的重负将令人难以承受。

医学研究证明，笑对于健康非常重要。大笑可以加快呼吸频率，从而增加肺部及血管内的氧气。医生们指出，笑同样可以平衡人体血压，使高压降低，低压升高，

甚至可以促进血液循环。最神奇的是，它可以振奋人的精神，缓解压力，而且能够驱散忧愁。

作家兼医生伯尼·西格尔称笑是“体内按摩”。他说：“胸腔、腹部和脸部的所有肌肉都会得到小小的锻炼，如果是令人捧腹的笑话，甚至胳膊和腿部都会从中收益。”^①

笑的作用人们很早以前就已经认识到了。亚里士多德称其为“有益于健康的一项身体锻炼”。《圣经》中有一条箴言：“喜乐的心乃是良药；忧伤的灵使骨枯干。”（《箴言》17：22）詹姆斯·沃尔士医生说：“爱笑的人比不爱笑或根本不会笑的人活得时间长。”而《读者文摘》杂志这多年来也一直倡导“笑是最佳良药”。

人与其他动物一个显著的区别在于，人可以用声音表达欢笑。如果我们仔细观察所生活的地球，会发现上帝肯定也富有幽默感。你能想象到创造脖子那么长的长颈鹿吗？而鸵鸟的样子也肯定令人忍俊不禁。

今日社会，电视节目充斥着各种各样的喜剧片，我们正被幽默包围着，但却很少有人培养幽默的性格。下面有些具体方法，你可以与那些笑对人生的朋友一起分享。

学会快速微笑

不要等着别人先露出笑容，你不妨先绽开灿烂的微笑。钢琴家维克多·波尔说：“笑是缩短人与人之间距

^① 伯尼·S. 西格尔，《爱、药和奇迹》（纽约：西德蒙，录音盒带，1988）。

离的最好方法。”

那些总是皱着眉头生活的人制造的麻烦比他们想象的多，皱眉并不能带来朋友，只能制造皱纹。假如微笑可以带来神奇的效果，为什么要让自己未老先衰呢？正如一辆汽车尾部保险杠上贴的标语说的那样，“微笑是灾难之间打发时间的最好方法”。要让全世界都知道你正在经历快乐的生活，记住这句歌词“露出开心的笑容”。

放松

或许最好的放松方法是让周围充满愿意分享快乐的朋友。你不需要想方设法惹人发笑，只要尽情欣赏他人的幽默就行。一些对此颇有研究的专家认为，大笑所带来的放松情绪最长可持续四十五分钟。放松的肌肉可以驱散焦虑，因此，欢笑可谓是个明智的选择。

在最近的一个研讨会上，主持人要求所有参与者都转向邻座的人，献上最诚挚的赞美。于是短短几秒钟之内，房间里就充满了欢声笑语。然后，主持人又邀请几个人站起来分享他们对邻座的赞美之言。在这样一种欢快的气氛中，所有人都感受到了彻底的放松。

返老还童

时下康复书籍中有一个流行的方法，那就是重新发现“内心孩子的一面”——我们曾经的童年。我们不应该压制孩童般单纯的欲望，而要尽情地释放。公司企业

的培训师都深知，对于成年人来说，“玩耍时间”是他们严肃学习之余的有效调节手段。

芝加哥一位广告代理人每周都会为员工举办一次“展示和讲述”会，让每个人都与他人分享他/她所做的工作。所有人都假装自己是一年级小学生，从中获得了许多乐趣，并且在这个过程中学到了宝贵的经验。

基督耶稣说：“你们若不回转，变成小孩子的样式，断不得进天国。”（《马太福音》18：3）因为他知道，我们灵魂中的孩子拥有无限信心和创造力。

我们永远都不要因为享受童年的乐趣和欢笑而感到窘迫或害羞，曾经的童年不仅依旧活在我们心中，而且值得我们在合适的时间和场合表现出来。

与乐观向上的朋友为伴

没有法律规定我们必须总是陪伴在牢骚满腹之人身边。既然每个人都有选择朋友的权利，为什么不与那些乐观向上的人相处呢？

一位三十多岁的会计师去找心理医生咨询，因为她总是觉得自己情绪低落。“我原来性格活泼外向，但现在却难得一笑。”

咨询师很快就了解了事情的缘由。从两年前开始，这位女士一直与另一个表情严肃的工作狂共用一个办公室。此人平日不苟言笑，并不是因为心情不好，他的性格本来如此。然而，他这样的性格却对另一个曾经开朗的人造成了严重影响。

会计师的问题很容易就解决了：她请上司给她调换

了一间办公室。在新的工作环境中，这位女士幽默活泼的天性又重新回来了。

事实证明，与哪些人相处的确可以对你本人产生不容忽视的影响。

立竿见影的幽默

你可以想一下那些有趣的朋友，在大多数情况下，他们能令你发笑都是因为一些灵机一动、有感而发的言语，而不是长篇累牍的复杂故事。

一个试图表现幽默的人通常会花一个小时，练习背诵一则笑话或一个幽默故事，准备吃饭时讲给朋友听，结果却失望地发现朋友们对他的故事并不感兴趣，所有的努力都是白费。

那么，怎么做才更好呢？讲一些应景的小故事其实是个不错的选择。比如，在饭店准备点菜时，你可以说：“我听过这么一个故事，一个美国人到马德里，在饭店吃饭时他想点一份牛排和一盘蘑菇，由于语言不通，他便画了一条牛和一朵蘑菇。结果，使者给他的是一张斗牛票和一把雨伞。”

你的朋友很可能会接着你的话茬，再讲一两个类似的笑话。

避免低级庸俗的幽默

那些说黄段子的人，尤其在工作场所说此类笑话的人其实是在自找麻烦。近期一些性骚扰案件中，已经把

不雅的“笑话”定性为侵犯他人权益。

一些带有民族或种族歧视的笑话同样如此。“有疑虑，莫着急”的古训值得借鉴。

你或许会问：“我自己不讲此类笑话，但别人讲的时候我该怎么办呢？”

如果听完后你也捧腹大笑，你实际上也参与了这种讨人厌的活动。最好的做法是无动于衷，安静地转身走开，或者引开话题，说笑话的人及其他听者便会立即领会你的意思。

享受笑的天赋

好的幽默需要与人共享。每个人都有自己独特的“笑盒”，它就像我们的指纹和签名一样，是我们所独有的。

请你满腔热忱地充分利用这个盒子。毕竟，每个人都喜欢听到别人的笑声，为什么不享受自己的开怀大笑呢？微笑有其合适的场合，真心的大笑同样如此，所以，不要隐藏。

请你优先发掘自己笑的天赋。刚开始时，你可以试着把别人逗笑，如果成功的话可以采取进一步行动，讲个笑话，逗对方捧腹大笑。

笑能使我们身心愉悦，不要轻易放弃它。即便只是为了身体健康，也要下决心让幽默成为你日常生活不可或缺的一部分。

当你不再严肃呆板地对待生活，你和你身边的朋友会使这个世界变得更美好。

Hour 21 Up with Enthusiasm

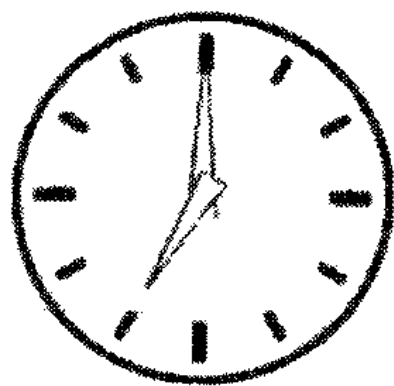
第 **21** 个小时

充满激情

◎ 激情是所有进步的基础。有了激情，就会成功；没有激情，剩下的只有无用的托辞。

◎ 热情可以传染，在一个思想积极的人面前，我们很难再保持中立或无动于衷的态度。

◎ 激情可以被两件事燃起：第一，一个深深打动你的想法；第二，把这一想法付诸行动的详细计划。



Hour 21

充满激情

一谈到传奇式美式足球教练，人们几乎总会提到文斯·伦巴迪。1959年，伦巴迪接手绿湾队时，这支球队正处于低谷：当年十二场比赛中，他们的成绩是十负、一平、一胜。

接任之后，伦巴迪站在球员面前，严肃地说：“先生们，我们要成为一支真正的球队，我们要赢得每一场比赛。明白吗？”

球队的比赛计划是什么呢？

伦巴迪看看自己的队员，继续说：“你们要学会断球、跑动和争球。你们要战胜所有对手。”

然后，他提出了最关键的要求：“你们要完全信任我，对我的打法充满激情。从今天开始，我要求你们所有人只考虑三件事：家人、信仰和绿湾队。让无限的激情成为你们的全部吧！”^①

伦巴迪是个能把单个球员磨合为一支强大球队的大

① 文斯·伦巴迪，乔·格里菲斯，《演说家的商业故事及奇闻轶事》。

师，他深深地明白，只有每个球员都像职业球员那样坚持定期训练，他们的球队才可能在竞争激烈的美国美式足球联会中取胜。

每场比赛之前，伦巴迪都会反复给队员强调一句话，球员上场后，这句话仍会在他们耳边回响，“如果你们不满怀激情地全力以赴，我就会满怀激情地把你们开除”。

球员们领会了教练的话，也的确按照他的要求做到了。

燃烧激情

毫无疑问，我们这个社会中，决定胜者与失败者的品质是他们内心是否燃烧着激情之火。对于某个人是否具有这样的品质，我们不猜也能轻易看出来，他（她）的一举一动表现得非常清楚。

每个人都喜欢振奋的感觉。你如果充满激情，周围的人也愿意跟你在一起。所有公司企业都希望雇佣那些能在工作中展示热情的员工。比如，美国国内一些餐饮连锁店会专门培训员工，把他们组成一个小型合唱队，每逢有顾客当天过生日或者遇到什么纪念日，他们就会献上祝福歌。饭店的这种做法效果明显，带来了不少回头客。

还有一家饭店深知人们对热烈气氛的反应，于是设计了一个独特的做法。每逢有顾客点牛排大餐，厨师就会把做好的牛排放在一个热铁托盘上。服务生上菜之前，厨师会在托盘里放上一块冰，叮嘱服务生：“走得慢一

点，让每位顾客都能听到托盘里的声音。”尽管滋滋作响的是冰，而不是牛排，但这种做法仍然立即产生了广告效应。如果某位顾客准备点菜的时候听到这个响声，很可能也会选择一份牛排。滋滋的响声促进了饭店的销售。

亨利·福特建立了一个巨大的汽车帝国，能取得这么大的成就，奥妙何在呢？他说：“激情是所有进步的基础。有了激情，就会成功；没有激情，剩下的只有无用的托辞。”

如今，大型公司花费上百万元用来激励员工。为了促进销量，他们为员工提供了从度假旅行到贵重珠宝首饰等各种奖励方法。不过，这些公司也同时发现，赢得奖励最多的通常是固定的一小部分人，这些人都是其团体中能够在所有工作中表现出巨大热情的人，他们就像马克·吐温一样。有人曾经问马克·吐温为什么能够取得那么多成就，他答到：“我生来就充满激情。”

像雄鹰般展翅飞翔

降临到这个世界的时候，我们都是又哭又踢，但很快就被人们安抚下来，伴着小曲进入梦想。

后来，当我们准备像雄鹰一样展翅飞翔的时候，周围的人又对我们说，最好要循规蹈矩，远离是非，在家乡找个人结婚生子，陪在父母身边，在当地工厂找份工作，安稳地生活。于是，我们的激情之火就这样一次次被冷水无情地泼灭。

不过，现在重新点燃这团火焰还为时未晚，还有新

的世界等待我们去征服，新的事业等待我们去完成。一个富有创造性的观念加上一个富有远见、充满激情的人是世界上最强大的力量，任何东西都无法代替。IBM 公司的创始人汤姆·沃特逊说：“人类最伟大的成就源于观念的转变和无限的激情。”

成为作家及著名激励演讲大师之前，金·克拉就曾经为美国一家公司创造过创纪录的销售成绩。他之所以成功，主要原因在于他在工作中总是满怀热情。在《销售的秘密》一书中，克拉说：“如果你因为太过热情而失去了一个生意，那么相对应的是，你会由于不够热情而失去一百个销售机会。”

有人问亨利·福特的女儿，夏洛特·亨利，为什么她对自己设计女性服装品牌这么感兴趣，她说：“因为每天早上起床的时候知道自己将有事可做的感觉真的很棒。”

一个用“不断模仿而达到熟练”的方法给自己鼓劲的人能获得天生热情之人的成就吗？只要你能满怀激情，这就足矣，至于你如何获得这种激情，那倒无关紧要。

对于充满激情的人，我们的确知道的是，不管因为何种原因，如果某个人对一个想法感到兴奋激动，他/她以后对同一件事也会如此。与其他任何习得行为一样，激情也可以多次创造，直到充满热情的生活方式变成一种习惯，成为你性格的一部分。

许多优秀的演说家并非天生如此，他们中有些人原来也曾经害怕面对那么多观众讲话，但他们敢于迎难而上，强迫自己在众人面前表现得兴奋激动，充满活力。最后，他们用事实证明了自己能够征服观众，曾经最令

他们最害怕的东西成了他们最无拘无束的舞台。

保持激情

一旦你向自己证明，做事的时候可以展示激情，就永远不要让旁人压制你的热情。一位广告公司老板看到员工们总是相互泼冷水，感到十分不满，于是他总结出了一些会挫伤员工积极性的话语，希望手下人能够引以为戒。如果某人充满激情，下面任何一句话都会使他兴致全无。这些话包括：

“如果……可能会更好。”

“我倒是喜欢这个想法，不过……”

“我明白你的意思，可是……”

“我们换个角度看看这件事。”

“我们通常的程序是……”

“我们怎能证明它是对的呢？”

“是的，但是……”

“我再考虑考虑吧。”

或许有人曾经给你说过这些话，下次再遇到这种情况，请你认真考虑一下，不要让它泼灭你的激情之火。

如果你选择为自己的生活增添激情，周围的人会立刻发现你的变化，而且往往会评论说，“她充满活力”或者“他做每一件事都满怀热情”。

要想找到既热情又悲观的人比较困难，因为这两种性格根本就格格不入。如果你本身活力十足，你的态度也会受到影响。作家丹尼斯·魏特利说：“热情可以传染，在一个思想积极的人面前，我们很难再保持中立或

无动于衷的态度。”

那么，使一个人充满激情的主要原因是什么呢？历史学家阿诺德·汤比因写道：“激情可以被两件事燃起：第一，一个深深打动你的想法；第二，把这一想法付诸行动的详细计划。”

不过，有时候你也需要给自己充电，应该怎么做呢？任何事情都不会自动发生，要想使激情之火熊熊燃烧，你需要增添新活动、新梦想及新目标。

除了每天早上醒来后给自己说写鼓励的话之外，还有一个更好的方法使你能充满活力和激情。训诫或泛泛之语效果不会太明显，更好的办法是，在你的计划中选择一个需要激情才能完成的事，然后当天就特别关注此事。最好坚持每天早上都这么做。

如果你证明自己可以为某件事感到振奋，那就说明你也可以为其他事情而激动。你的目标应该是让激情成为你生活中不可或缺的元素。

Hour 22

Your Key to Daily Renewal

第 22 个小时

每日新生的关键

◎ 条件！条件是什么？我自己创造条件！

你个人的使命陈述应该类似下列这些话：

◎ 我会以家庭为重，事业第二。

◎ 我永远不会牺牲我的道德。

◎ 今年我要学会一项新技术。

◎ 我将关注于眼下所做的事情。

◎ 做任何决定之前，我都会聆听上帝的意愿。



Hour 22

每日新生的关键

“我讨厌我的工作”，一位新销售员对朋友抱怨。

“出了什么事？”朋友问她。

“公司对我就像对小孩子一样，”她说，“他们告诉我应该怎样穿着，怎么说话，什么时候吃午饭，甚至连我什么时候去洗手间也指手画脚。一想到这些，我早上甚至都不想起床”。

与这位销售员有同样苦恼的人不在少数。许多人都在做自己无法选择的工作，为那些并不喜欢的老板效力，与那些根本不愿交往的顾客打交道。

那些在工厂、零售商店、餐馆或其他工作场所安装上班打卡器的老板们都要面对一个棘手的问题——如何激励员工。对另一些人来说，这个问题尤为严重。一位辞职后在当地开古董店的女士，或者一个利用废弃的小停车场开始独自打拼的男士该怎样激励自己呢？这些选择自主创业的人需要面对一个更大的窘境。如果他们忽然得病怎么办呢？如果他们一觉睡到中午，谁给他们付账单呢？他们的日常激励手段往往决定了事业的成败。

无论做什么工作，人们都会异口同声地问相同的问题，“我该怎么办呢？”“我从哪里找到面对新一天的动力呢？”

你的使命陈述

无论对于个人还是公司企业，每日新生的关键都一样，都要问同一个问题，并做出相应的回答：**我的使命陈述是什么？**

你有没有花些时间考虑一下自己人生的目的和任务？如果认真考虑的话，你就会逐渐将每天的责任融入到人生的整体目标中。

你个人的使命陈述应该类似下列这些话：

1. 我会以家庭为重，事业第二。
2. 我永远不会牺牲我的道德。
3. 今年我要学会一项新技术。
4. 我将关注于眼下所做的事情。
5. 做任何决定之前，我都会聆听上帝的意愿。

如果你目标明确，无论做任何事都会采取积极的态度。作家阿尔伯特·哈伯德在《致加西亚的信》中讲了美西战争中发生的一件事。有一次，总统迫切需要给叛军首领加西亚送一封信，据说此人就藏匿于古巴的深山老林中（这里是当时的战场之一），那里无法通信，也不通电报。

有人说：“一个名叫卢万的人能找到加西亚，只有他能办到。”

于是，任务就交给了卢万。卢万毫不犹豫地接过密信，装进一个皮袋，绑在胸前。借着夜幕的掩护，他在古巴海岸登陆，钻进了茫茫深山。最终，历经千辛万苦，卢万终于找到了加西亚，把密信交给对方后又踏上了归途。

这个故事极大地激励了那些重视艰苦工作的人。卢万并没有问：“他究竟在哪里？”他也没有说：“我不知自己能否办到。”他拒绝抱怨，有工作要他做，他就义无反顾地去完成任务。^①

因此，我们不要再为自己找那么多推诿的借口，应该好好想想卢万的做法。无论你的任务是什么，都要下定决心圆满完成。

如果清楚地知道自己前进的方向，你就会逐渐对日常牵拌的琐事感到释然，不再抱怨天气、朋友、经济或者其他客观问题，你甚至会借用拿破伦·波拿巴的话说：“条件！条件是什么？我自己创造条件！”

做主人

那些总是寻求外部力量帮助的人或许会感到失望。读励志书籍十分重要，聆听励志演说也的确大有益处，但是，只有某个观念、事业或想法真正成为你自己的一部分，你的生活才会发生彻底变化。如果你拥有梦想，它就会成为强大的动力，促使你每天早上精力充沛地从床上一跃而起。

^① 阿尔伯特·哈伯德，《致加西亚的信》，《激励的价值》（纽约：皮勒图书公司，1977），31。

不过，有些人却把面临的困难当作战场上的地雷，这种想法其实大错特错。他们遇到的问题并不总是虎视眈眈的敌人，埋伏四周，伺机发起攻击。相反，问题往往植根于他们内心，来源于他们的态度和期待。

“外面”没有焦虑，忧虑也不会躲在暗处等着攻击你。有些人的言谈似乎在暗示，恐惧就躲在每一架飞机中，他们一登机，恐惧就会突然窜出来，将他们团团围住。事实绝非如此，恐惧并没有藏在飞机上，而是躲在这些人的脑海中。

那么美丽、快乐或成功呢？这些也并不在外部世界，而存在于“看到之人的眼中”，它们在我们心灵深处。正如艾利希·贺弗尔说的那样：“人们如果感到枯燥，也主要是对自己感到厌倦。”

你对待工作的态度与你处理工作的方式息息相关。上文提到的那位销售员把她的工作当作处处遭人管制、甚至被人强迫的苦力，所以她就一直生活在郁闷之中。如果她能明白，这份工作对她本人的日常生活、能力发展及为他人服务等方面都十分重要，她的观点态度就会发生巨大变化。

《天际》的作者维因·戴尔说：“思想决定一切。”不过，要使思想转变为现实，需要三个步骤：首先拥有知识；然后知识转化为思想；最后，思想变为具体的现实。

那么我们想法的真实度有多少呢？那些研究人类大脑的科学家告诉我们，想法终究只能是一种想法，但是，如果我们关注它，它就可以不断复制、增长。同样的道理，我们越想抵制它，它就越挥之不去。那么，应该如

何解决问题呢？修剪树木花草的简单例子或许会给你某些启示：修剪过后，枝繁叶茂。最重要的是，我们要勇于当主人，切实掌控自己的思想生活。

祈祷与深思

深刻的自我反省可以大大促进自我新生，因此，我们每天都要腾出一些时间独处，认真梳理思想。

人的大脑能够同时接受大量刺激，所以有时候我们必须聚精会神，有选择性地使大脑针对某个目的单纯的事情。在当今这个纷繁复杂的社会，祈祷与深思是一种使你集中专注的有效方法。在个人新生的过程中，重要的是，在祈祷中向上帝倾诉你的烦恼，在深思中聆听他的训诫。

开始传教之前，基督耶稣独自在旷野中待了四十个昼夜（《马太福音》4：1-11）。选择十二门徒前夕，他又独自在山上，向上帝祷告了一夜（《路加福音》6：12）。被出卖之前，基督又在寂静的客西马尼祷告（《马太福音》26：36-46）。

《属灵操练礼赞》的作者理查德·福斯特称深思为“一个经典的基督教戒律”。《诗篇》说道：“喜爱耶和华的律法，昼夜思想，这人便为有福。”（《诗篇》1：1-2）

除了进入沉思以便清除杂念或远离俗世之外，你的目标应该更进一步。个人新生包括信仰上帝，从他的创造中获得灵感。最好使自己的内心充满能够推动你使命的想法，一些能够发挥你潜力的想法。

独处非常重要，但要想看到它所带来的益处，必须

在独处之后采取相应的行动。个人得到成长而没有表现出来就像记住某个人的生日却从来不送礼物一样。一只羽翼刚刚丰满的小鸟会看母亲在天空翱翔，甚至会想到自己飞翔；但是，只有当它勇敢地飞出巢穴，展开双翼，它才能亲身体验到飞翔的快乐。

那些深知每日新生重要性的人都会竭力寻找最适合自己的方法。一位在费城销售商业地产的女士说：“每天早上上班之前，我都会用片刻功夫回忆一下曾经做成的大生意，然后信心百倍地出门，再次创造这样的成绩。”

一位成功的作家曾经坦率地承认，他最害怕打字机里放着一张空无一字的白纸，为了解决这个问题，他就想了一个有效的方法。每天停止写作之前，他都会在打字机里留一张纸，纸上写一句没有完成的话。次日早晨，这位作家第一件需要做的事就是把这句话补充完整，然后他很快就会完全沉浸在创作中，度过充实而多产的一天。

还有些人通过用新方法做老事情的手段发挥创造性，正如威廉·丹佛斯所说：“对待呆滞思想，最好的治愈方法就是打乱它的常规。”

重新开始

一位成功商人还有另一种获得激励的方法。当被人问及为什么能够获得那么积极有益的结果时，他说：“每天晚上睡觉前，我总是对自己说，我已经丢了工作，第二天一早必须得从头开始。”他解释说，自己之所以这么做是因为“一个刚开始新工作的人总是会竭尽全

力”。

亨利·大卫·梭罗生前，早上醒来后总会在床上多躺一会儿，脑海中回想一遍所有的好事——健康的身体、机敏的头脑、有趣的工作、光明的未来，以及那么多信任他的朋友。然后，就在这样一种充满好事、好人及无限机遇的氛围中，他才起床面对崭新的一天。正是通过这种自我激励的方法，梭罗为自己打开了一扇成功之门。

每日重生并不是一个自动的过程，它需要思想和行动的推进。如果你在脑海中形成自我人生使命的大蓝图，就要准备每天切实做些事情，促进这幅蓝图早日变为现实。一个简单的方法就是，以一句誓言、一个“今天我要……”的想法开始。

你可以思考、或者甚至大声说出自己的打算。“今天我将交个新朋友。”或者“今天我会笑对某个问题，然后想方设法解决它。”

在按部就班实现梦想的过程中，你要不断提醒自己借着目标顺势而为。随球动作在高尔夫、网球和人生中都十分重要。这样，每天晚上入睡之前，你就可以对自己说：“我已经尽了全力。”

造物主创造了春天，就是让我们知道，我们本人也可以重新焕发生机。春天来临的时候，万物复苏，树木发芽，春花灿烂，动物也从冬眠中苏醒，褪去厚厚的冬装，开始繁衍生息。

然而，对于你我来说，春天不是每年一次的庆典，而是每日的戒律。

一个人的生命之路能走多远，主要取决于他对年幼者的耐心，对年老者的爱心，对奋斗者的同情心，以及对弱者和强者的宽容心，因为或许你生命中的某一天也会有这样的经历。

Hour 23

The Power of Persistence

第 23 个小时

坚持的力量

- ◎ 你要确保自己攀登的步伐平稳谨慎,还要确定你的脚接触每一个梯阶。哪怕只漏掉一个,你也可能不得不退下去,从最底层重新攀登。

仔细研究那些成功人士,你会发现,他们的事业之所以能够成功,无外乎以下三种原因:

◎ 他们继承了万贯家产。

◎ 他们非常幸运,在合适的时间处于合适的位置。

◎ 他们有某种想法,然后勤奋工作,直至计划成功。运气和遗产都不太可靠,无法控制,因此,第三种方法成功的机会最大。属于这一类的人展现了坚持的力量。



Hour 23

坚持的力量

211

很久以来，人们都十分热衷于杂志上提到的“懒人致富之路”或“工作之余的生财之道”。大部分人都非常清楚，这些空口许诺本身就是自相矛盾，你不可能不付出努力就得到回报。但是，人们又总是希望自己可以做到。

从美国不断壮大的彩票业来看，现实中大多数人都愿意不费吹灰之力就可以一夜暴富。一些人对工作敷衍了事，只要不被解雇就行，而他们得到的报酬也只是勉强让他们不离开现在的工作。

有人问西雅图一家食品店一个送外卖的年轻人，“你在这里工作多久了？”

年轻人笑着答道：“自从他们威胁要炒我鱿鱼到现在！”

有些人会感到疑惑不解，这个世界上成功之人为什么寥寥可数呢？其实，只要你在下班时候站在一个大型工厂门口，就会轻而易举地发现答案。下班的哨声刚刚吹响，成千上百的工人就像从牛栏涌出的牛群一样，争

先恐后地冲向出口。如果跑不快，就可能被其他人踏在脚下。

然而，有些人对待工作却采取了一种完全不同的策略。他们清楚地知道自己前进的方向，每天都向目标迈进一步。如果打算与目前所在的公司一起成长，他们下班后会多待几分钟，与上司讨论工作问题；即便准备跳槽，他们在离开之前也一直会对工作兢兢业业，以便得到有利的推荐信；而对于那些希望自主创业的人来说，他们则会尽可能地多加班、多积累资金。

无论你的目标是什么，有一条道路可以助你成功：确保自己每天都要做些事情，促进目标早日实现。

一分耕耘，一分收获

仔细研究那些成功人士，你会发现，他们的事业之所以能够成功，无外乎以下三种原因：

1. 他们继承了万贯家产。
2. 他们非常幸运，在合适的时间处于合适的位置。
3. 他们有某种想法，然后勤奋工作，直至计划成功。

运气和遗产都不太可靠，无法控制，因此，第三种方法成功的机会最大。属于这一类的人展现了坚持的力量。

萨姆·沃尔顿并不是一夜之间就成为零售业巨头的。最初，他在阿肯色州的本塔维勒市开了一家小型折扣店沃尔玛。小店的经营模式证明，低廉的价格及热情友善

的售货员能够招徕顾客。于是，按照详细缜密的计划，沃尔顿开始循序渐进地在更多地区开办连锁店，直至最终使沃尔玛成为美国规模最大、效益最好的折扣零售店。

类似沃尔玛的公司都有一个共同的理念：从内部壮大。这些公司里有许多成功人士都是从打扫卫生等最基础的工作做起，经过努力奋斗而坐上公司副总裁的宝座。他们之所以得到提升，原因在于工作出色，勤奋踏实。英·甘地说：“祖父曾经告诉我，世界上有两类人：工作的人和得到名誉的人。他告诫我要努力成为第一种人，因为这里的竞争比较少。”

无论你是打算在目前所在的公司大显身手，还是决定开创自己的事业，都要时刻准备好努力工作，并坚持不懈，直到梦想实现。有时候这个过程或许比你想象的要长。韦伯斯特花了三十六年才编纂出第一版《韦伯斯特词典》；吉朋也是花费了二十六年才写成了《罗马帝国衰亡史》。

如果你已经尽了力，却没有取得明显成效，那该怎么办呢？坚持努力。雅格·瑞斯是名记者，同时也是一位社会改革者，几十年来他一直在为改善纽约贫困人口的生活而四处奔波。他向每一个愿意聆听的人宣传自己的观点，事业没有进展的时候，他也会感到失望沮丧。每当遇到这种情况，瑞斯说：

事情毫无进展的时候，我会去看石匠开凿巨石。或许他凿了一百下，石头却纹丝不动；然而，凿第一百零一下的时候，石头却应声劈为两半。我知道，把石头劈开的并不是最后一下，而是前面一百次零一次的合力。

1957年，本田公司首次进军美国市场，推销一种小型汽车“丰田”。然而，这次努力却以失败而告终，除了一种名为“陆地巡洋舰”的越野汽车外，本田公司几乎全部撤出了美国汽车市场。后来，经过若干年认真的市场调研，本田公司于1965年又卷土重来，带来了新产品“皇冠”。当年，这种汽车在美国仅仅销售了5,400台，然而，没过多少年，本田公司就成为了美国第一大汽车进口商。

对于有些人来说，如果其产品、服务或想法没能立即引起公众的积极反应，他们就会觉得非常失落。但是那些具有坚强意志的人却不会轻易放弃，他们就像某些投资者一样，无论行情好坏，每个月都会购买固定金额的股票或基金。股市如果下跌，他们就会十分兴奋，因为他们知道，同样的钱将会购买更多的股票；所以，当股票价格上涨的时候（这种事经常发生），他们的资产就会猛增。那些长期坚持投资的人最终会得到丰厚的回报。

你随时随地都会碰到一些由于失败而一蹶不振的人，这些人并不明白一个简单的事实：死胡同是现实生活的一部分。如果你知道某件事行不通，其实这也是一种财富，起码你会在成功的道路上排除这个失败的选择。

对于失败，我们应该清醒地意识到，除非你自己放弃，否则失败不会降临。苦难随时都会遇到，会促使从中吸取经验教训，改变策略。

乔治·萧伯纳说：“年轻时，我发现自己做的十件事中有九件都会以失败而告终。我不想做个失败者，于是便努力做一百件事。”

对于成功而言，速度远没有稳步前进重要。乌龟从来不会被邀请参加奥运会，但它们最终仍能达到终点。或许我们应该仔细观察一下乌龟的爬行，无论去哪里，它们都必须伸长脖子，付出努力。

关注目标

在前进的道路上你会犯错吗？毫无疑问。有人曾经说过：“犯错的是人，不犯错的是神。只有橡皮用得比铅笔还快的时候，你才会发现自己用擦掉重来的次数太多了。”

如果你知道自己该做什么，就立刻行动起来，不达目标誓不罢休。如果你碰了自己的脚趾头，这就说明你没有一直坐在那儿发呆，你在积极参与。如果你没有犯任何错误，也没有遇到任何挫折，或许你总是无所事事。

有一次，两个人一起到离海边一英里的海上打鱼，船却突然开始漏水。他们迅速把漏进船里的水舀出去，却没有进水的速度快。一个人说：“我们停会儿，向上帝祈祷我们能有足够的力气游回到岸边吧。”

话音刚落，他的朋友就跳进了水中，说：“来吧，我们一边游一边祈祷吧。”

不论是游到海边，还是登上山巅，一旦你做出了这个决定，就要时刻关注目标。耶稣基督说：“手扶着犁向后看的人，不配进上帝的国。”（《路加福音》9：62）。

我们每个人生来都具有某方面的天赋。当你发现自己的天分时，就制订一个现实的计划，让这种天分能够充分施展。离开你的安乐窝，怀着持久而饱满的热情，开始为你的目标奋斗吧。

扬帆前行

如果你知道自己的目标是正确的，就永远不要放弃。记住，每个成功人士都曾经历过重重困难，才最终实现目标。许多人都发现，有些障碍来自于他人。重要的是，不要让任何人妨碍你追求自己的目标。如果给你摆出一大堆事实或一系列统计数据，以证明你注定会失败，你要借助经验增强信心，坚持前进。

克里斯多夫·哥伦布的航海日记猛地看起来似乎有点拖沓重复。

“今天，我们继续航行。”他们的船遭到暴风雨袭击。

“今天，我们继续航行。”“平拓”号船被损坏了。

“今天，我们继续航行。”所有人都忍受着饥饿与黑暗。他们继续航行！为什么不把这作为你自己的座右铭呢？如果你知道你所做的决定是正确的，那就下决心扬帆前行吧。

不要顾虑周围竞争者在做什么，全神贯注于你自己的进步。不要理会那些不择手段达到最高点的人，他们爬到梯子顶端时，或许会发现自己的梯子搁错地方了。

你要确保自己攀登的步伐平稳谨慎，还要确定你的脚接触每一个梯阶。哪怕只漏掉一个，你也可能不得不退下去，从最底层重新攀登。

为了帮助自己早日实现目标，你每天都要问自己这样一个问题：“我今天做了哪些事让自己更接近目标？”只要坚持，就一定会有所收获。

Hour 24

Celebrate a Grand New You!

第 24 个小时

庆祝全新的你!

- ◎ 人生的重大转变源自于深刻的个人决定。实现承诺或许需要几个星期、几个月甚至几年的时间。但是,只要你花时间做了决定,这些改变就一定会变成现实。

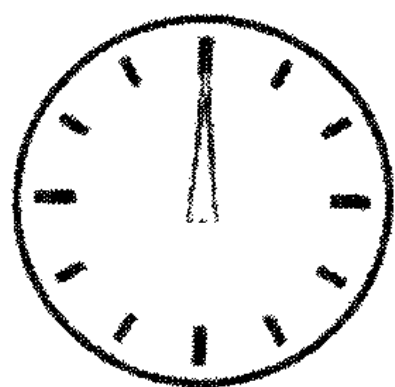
◎ 要取得最终的成功,需要付出什么呢?

◎ 如果你的家人支持你,会很有帮助!

◎ 如果你出生在富贵之家,会有帮助!

◎ 如果你声誉很好,会有帮助!

◎ 如果你很健康,会有帮助!



Hour 24

庆祝全新的你！

只在短短的二十四个小时内，你就已经取得了惊人的成就。

如果你是个体重正常的成年人，一天中，你的心脏将跳动 103,689 次，呼吸 23,040 次，吸入 438 立方英尺的空气，摄入三磅多食物和将近三夸脱水，说 25,000 个词，动用七百万个脑细胞。对于短暂的一天时间来说，以上提到的这些运动数量的确比较可观。

现在，你需要增添更多的成就。如果遵循在读此书过程中所做出的承诺，你的成就表还会有所扩展，还将包括只有你才能取得的自觉成就。

人生的重大转变源自于深刻的个人决定。实现承诺或许需要几个星期、几个月甚至几年的时间。但是，只要你花时间做了决定，这些改变就一定会变成现实。

你的新形象也许不会为远处的人所知晓，你周围的环境也许没有任何变化，但是你已经变成了一个崭新的你。转变的过程就从你所在的地方开始。鲁塞·康维尔是经典励志书籍《钻石就在你家后院》的作者，他说：

“要想扬名千里之外，首先必须闻名于家乡。”

如何看待过去

在改变自己的同时，人们往往会有一种保护过去的倾向。但是，如果总是强调过去，无异于在原地转圈，不可能前进。更重要的是，我们要着眼于新梦想，并满怀热情超越自我。展望未来使人精力充沛，而回顾过去则让人空虚乏力。

加州大学心理学教授杰拉德·科利说：

对很多人来说，他们已经失去了驾驭现在的能力；他们不是着眼于现在，而是把精力用于追悔曾经犯过的错误，感叹若非如此，他们的生活肯定不会是现在这个样子。或者，他们也会没完没了地制订未来的计划。当他们花费精力回忆过去、遥思未来的时候，关注现实的经历自然减少。

一旦你开始满足于过去所取得的荣誉，就意味着你开始生活在过去。重要的是要不断改变，不要把自己当成固定不变的成品。

个性化交谈

你的转变可以体现在许多方面，不过，表现最明显的却是你的说话方式。语言反映内在思想，你必须明白语言的力量。通过认真聆听你所表达的内容，你就可以更好地控制自己的谈话。下面是几种具体情况。

尽量避免客观性的谈话方式。例如，“开始一项体育训练很难”，但其实你是说，“我发现……很难”。如果你总是用事不关己的语言描述事物，其实是在推卸自己的责任。你应该这样想：“这种句子说三个，你就得出局。”

用第二人称做主语的句子同样不明智。我们会说：“人家不谢你话，你会感到很失望。”其实我们真正的意思是说：“我感到很失望。”要想解决这个问题，我们需要担负起自己的责任，切实为某个问题负责。

我们也会说“我不能”，其实是说“我不想”。说“我不能”的时候，我们觉得自己无能为力，无法改变。而说“我想”或者“我不想”时，表明我们已经承认了自己应有的责任，这会让我们具有控制力及力量感。

我们也应该摒弃“应该”、“应当”之类的说法。考虑一下这两个单词，你就会发现，它们其实是在表达一种内疚之情。如果我说“我应该”，我其实是在说“我并不是真心想做这件事，但我觉得有人要我去做”。应该说“我选择去做”或者“我想去做”，这可以增强你的选择能力，帮助你明确目标。

另外，你还要注意自己提问的方式。应该记住下面这个原则：问“什么”和“怎么”之类的问题，这样问，你才能得到想要的答案。你开始知道自己可以做什么，如何做才能获得成功，你会从“什么”和“怎么”的问题中得到所需的信息和知识。

如果你提“为什么”此类的问题，那你立刻就把别人推到了对立面。问“你为什么那么做”暗含批评别人的意思——“你应该用其他方法这件事”。这也很容易

招致别人为自己辩护。而且它会让你回到过去，无休止地谈论为什么某件事是那么发生的，而不是讨论你现在应该做些什么去改变它——以及你现在怎么才能进步。你应该着眼于现在，问自己和别人一些这样的问题：“你现在生活怎么样？你想做什么？你觉得怎么样？”

咨询专家鼓励人们说一些第一人称的话，帮助自己承担责任。客观性的、带有“你”或者“为什么”之类的陈述并不带有个人色彩。你可以改变一下个人语言，从而反映自己对生活的掌控。

由内到外

在过去二十几个小时中，我们重点强调了从内在开始改变并把这种改变表现出来的重要性。毕竟，你的性格是通过生活中每一个行为细节表现出来的，在你面对压力的时候尤为如此。

你的穿着、你的语言以及你脸上的表情，无一不反映出你本人的性格。

在前进途中的每个阶段，你都要不断地提醒自己，你的身份不需要别人对你的定义来稳固。如果按照别人的说法来确定自己的身份，你就变得连自己都感到陌生。

你如何看待自己并不是建立在行为的基础上，而是建立在生存的基础上。有人这样说过：“生存是快乐地获得，而行为则是获得快乐。”

很多人觉得只有孩子才有“成长的烦恼”，但是，作为成年人，在改变自己的过程中，我们也经常会体会到无数的伤痛与失败。我们就像果实一样，真正成熟之

前会不断成长。

雄鹰或许会给我们一些启示：暴风雨即将来临之际，它会展翅飞到暴风雨上面。事实上，在逆境中它花费的力气更少。雄鹰生来就该在风中翱翔，风越猛，它飞得就越高。

强烈的气流也会让雄鹰飞得更快。鹰正常的飞行速度是每小时五十英里，而在暴风雨中，它每小时却可以飞八十英里，甚至更多。但是，我们要记住：飞得越高，它遇到的压力就越大。

然而，有些人表现得更像秃鹫。它们企图躲在岩石中间，任由攻击者骚扰。它们不去享受暴风雨，只会逆来顺受。

你可以成为一只雄鹰，让困难变成你的动力。

庆祝的时刻到了！

生活是一个关闭一些门、开启另一些门的过程——不是一系列的终点，而是一个激动人心的过程。你会高兴地发现，你有一个超越时间本身的永恒的命运，这种认识能够让你在人生征途中鼓足勇气。

在这二十四小时当中，你已经得到鼓励，从各方面改变自己的人生。某些心理学理论的基础是综观全局以了解局部，而我们强调局部则是为了综观全局。现在，你可以退后一步，认真看看你的难题是如何聚到一起的。

要取得最终的成功，需要付出什么呢？

如果你的家人支持你，会很有帮助！

如果你出生在富贵之家，会有帮助！

如果你声誉很好，会有帮助！

如果你很健康，会有帮助！

所有这些因素都会起到某种作用，但是，最关键的只有一个，那就是你自己！只有你可以让事情改变。

你以后的人生篇章必须得写。如果你决定只是在两三个领域改变自己的话，其实你的成长过程就已经开始了。记住，创造力能够帮助你设想如何实现转变。如果设想一下你可以做什么，以及如何去做，就可以获得改变的勇气和力量。这一切应先于具体行动和热情，而行动和热情能够又能反过来增加你的新能量，坚持将改变进行到底。

我们要求你一年后重读此书，衡量一下你的进步。不要与周围的人相比，甚至也不要跟本书提到的目标相比，真正的衡量方式是你比起步时取得了多大进展。再过一年之后，再重新转变一次。以后每年都要这样，直到你在各个方面达到目标。即便到那时，你还有让根扎得更深、枝叶更茂盛的空间。

在这二十四个小时当中，你或许已经进步了一英寸或者一英里，无论进步大小，都拿出点时间来庆祝一个全新的你吧！

《24小时改变你的一生》，它将时刻伴随你的成长，陪你走向崭新的人生。

今天的你和五年之后的你

两者之间的不同在于你花时间共处的人以及你所阅读的书籍

读《24小时改变你的一生》你将发现个人完善的十个关键：

- 关键一：不要满足于一般水平
- 关键二：关注细节
- 关键三：培养奉献精神
- 关键四：正直诚实
- 关键五：尊重他人
- 关键六：多一分努力
- 关键七：始终如一
- 关键八：永远不要停止进步
- 关键九：让优秀成为你的生活方式
- 关键十：总是付出110%的努力

ISBN 978-7-5613-4160-5



9 787561 341605 >

定价：19.80元