

综合素质训练系列教程

潜 能 训 练

你是你自己的奇迹

蓝济华 编著

武 汉 大 学 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

潜能训练/蓝济华编著. —武汉: 武汉大学出版社, 2004. 8
《综合素质训练系列教程/李元授主编》. 大港湾【美】. 61
ISBN 7-307-04204-5

Ⅰ. 潜… Ⅱ. 蓝… Ⅲ. 能力—开发—教材 N. B848. 8

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 028398 号

责任编辑: 王雅红 责任校对: 程小宜 版式设计: 支 笛

出版发行: 武汉大学出版社 (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件: wdp4@whu.edu.cn 网址: www.wdp.whu.edu.cn)

印刷: 湖北省荆州市今印印务有限公司

开本: 850×1168 1/32 印张: 12.375 字数: 318 千字

版次: 2004 年 8 月第 1 版 2004 年 8 月第 1 次印刷

ISBN 7-307-04204-5/B·112 定价: 16.00 元

版权所有, 不得翻印; 凡购买我社的图书, 如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 请与当地图书销售部门联系调换。

综合素质训练系列教程
编 委 会

学 术 顾 问	刘 绪 贻	李 格 非	詹 伯 慧
	郑 远 汉	黎 运 汉	宗 廷 虎
	陈 建 民	蔡 伯 铭	
主 编	李 元 授		
副 主 编	李 晓 玲	管 华	
编 委	王 文 海	龙 天 成	冯 兰
	莫 以 静	崔 晓 西	蓝 济 华
	饶 德 江	彭 国 瑛	周 先 四
	孙 兆 臣	李 利 民	李 晓 玲
	管 华	李 元 授	

“综合素质训练系列教程”总序

历史的车轮已隆隆驶入 21 世纪，将我们带上了信息高速公路的新旅程，带进了知识经济的新时代。

1990 年，联合国相关研究机构提出了“知识经济”（knowledge economy）的新型经济的概念。所谓“知识经济”，著名学者吴季松指出，它是“区别于以前的，以传统工业为产业支柱，以稀缺自然资源为主要经济依托的新型经济，它以高技术产业为第一产业支柱，以智力资源为首要依托，因此是可持续发展的经济”。换一句话说，这种新型经济，既不同于依赖土地资源的农业经济，也不同于依赖矿产资源的工业经济，而是直接依托于知识与信息、依托于高新技术产业的智力经济。各国政府为发展知识经济展开了激烈的竞争。就世界范围而言，“知识经济已初见端倪”，发达国家知识经济的发展已大为领先。有关专家预计，人类将在 21 世纪中叶全面进入知识经济的时代。中国目前尚处于知识经济的起步阶段，与主要发达国家相比尚有较大的差距。“国运兴衰，系于教育。”为迎接世界知识经济的挑战，党中央决心实施科教兴国的战略，加速培养千千万万新世纪高素质的人才。

怎样落实科教兴国的战略？其重要举措之一是全面实施素质教育工程。1999 年 6 月 13 日颁布的《中共中央国务院关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》强调指出：“实施素质教育，就是全面贯彻党的教育方针，以提高国民素质为根本宗旨，以培养学生的创新精神和实践能力为重点，造就‘有理想、有道德、

有文化、有纪律’的德智体美等全面发展的社会主义建设者和接班人。”这是具有战略意义的举措。素质教育强调教育的本体功能，即人类自身的不断完善，注重受教育者个性的发展，德智体美等全面发展。学校教育的根本任务是要培养年轻一代具备做人的基本素质，即首先要教学生学会做人。素质的观念应当是教育的第一观念。素质教育，在强调认真传授知识的同时，还重视学生独立思考和分析问题、解决问题能力的培养，注重学生思想道德素质、文化素质、科学素质和身心素质的全面发展，因而是完全符合教育规律的。这样，就必然会造就千千万万适应于知识经济发展需要的德智体美等全面发展的富有创新精神的高素质人才。

有鉴于此，武汉大学信息传播与现代交际研究中心组织相关专家学者，于1999年底编撰出版了“新世纪人才素质训练丛书”，包括《品德修养》、《心理训练》、《思维训练》、《审美训练》、《口才训练》、《文笔训练》、《礼仪训练》、《创造训练》8种，240万字。该丛书面世后，受到了海内外广大读者的热情欢迎，一些大专院校、中专学校分别作为素质教育教材长期使用，一些企事业单位办培训班亦作为培训教材，许多读者还作为自修的进修读物，丛书问世不到半年就印刷了两次，有的分册已印刷了五次，两万多册。丛书出版后，有关方面就丛书的使用情况征求了有关学校、教师、学生、学员及其他读者的意见，他们希望我们尽快推出第二批书目。经过近两年的辛勤著述，我们终于推出了“综合素质训练系列教程”，共计10个分册：

《公关训练》	《潜能训练》
《交际训练》	《文秘训练》
《演讲训练》	《策划训练》
《辩论训练》	《营销训练》
《谈判训练》	《广告训练》

丛书的编写贯穿科学性与实用性相结合的原则。所谓科学

性，就是每本书的阐述应当体现该学科的理论及其规律，应当体现循序渐进的科学训练原则；所谓实用性，就是理论联系实际，从阐述到选例，应当重视当代青少年的特点与发展走向，让他们看得懂，学得会，用得上。各书每章之后配有若干思考训练题，可操作性强；书稿选例力求生动有趣，不少是名人名例，可读性强。

丛书的作者多为正副教授，均为有关方面的专家。他们科研能力强，科研成果多，有的还是全国的知名学者。

本丛书适用于大专院校、中专学校的素质教育教材，包括函授、夜大、职大、电大、自修大学、网络教育，包括高等职业技术教育，包括中专类的成人教育和职业技术教育。亦可作为在职公务员和在职职工的培训教材，还可作为广大青少年读者自学进修之用。

值得一提的是，作为国家重点建设的高等职业院校——广西职业技术学院十分重视文化素质教育，热情支持并参与编写“综合素质训练系列教程”。“系列教程”编写前的调查研究，编写过程中的征求意见与商讨，出版以后的试教与修订均得到该院、特别是文化与传播系的领导和老师们的大力支持与配合。该院院长彭民璋教授说：“我们对学生进行素质教育就是缺少一套好教材，这套教材适合我们使用，将作为全院的素质教育教材。”

根据教材扩展、修改与审订的需要，现将“综合素质训练系列教程”编委会名单作了适当的调整。

在编撰丛书的过程中，我们参阅了诸多相关论著、论文，所引材料尽可能注明，其中或许有遗漏。这里，谨向有关作者致以诚挚的敬意。

承蒙一些著名的专家学者担任丛书的顾问。其中有：社会学家、历史学家、武汉大学刘绪贻教授，语言学家、《汉语大字典》常务副主编、武汉大学李格非教授，语言学家、博士生导师、暨南大学詹伯慧教授，修辞学家、中国修辞学会副会长、博士生导

师、武汉大学郑远汉教授，修辞学家、中国修辞学会副会长、暨南大学黎运汉教授，修辞学家、博士生导师、复旦大学宗廷虎教授，语言学家、中国社会科学院语言文字应用研究所陈建民研究员，逻辑学家、湖北师范学院蔡伯铭教授，谨此致以崇高的敬礼。

是为序。

李元授

于武汉大学

2003 年 3 月 5 日初稿

2004 年 6 月 8 日修订

内 容 提 要

本书系“综合素质训练系列教程”之一。本书共有五章及附录，共六部分。本书以“开发潜能，引导成功”为基本出发点，系统地介绍了开发潜能、走向成功的核心要素。第一章介绍梦想与目标，第二章介绍态度与信念，第三章介绍行动与方法，第四章介绍思维与创造，第五章介绍潜能与拓展。附录中收录了提升潜能、自我潜能测试及成功学训练等相关资料。每章后面配有针对性很强的思考与训练题。本书观点新颖、体系科学、表述生动，具有很强的励志性与可操作性。可作为高等院校人文素质及成功学训练教材、企业员工培训教材以及个人自助读物。

目 录

导 语 你是你自己的奇迹	1
第一章 让梦想有方向	
——梦想与目标	3
第一节 燃烧梦想	3
一、别一文不名地死去	3
二、五年后你在什么地方	5
三、你能让梦想成真	6
四、梦想测试：你的钱花到哪儿去了	8
五、发现你的核心欲望	11
六、追求属于你的成功	17
第二节 明确目标	19
一、目标刺激我们奋勇向上	19
二、目标使琐碎的事情有意义起来	20
三、如何设定你的目标	22
四、优先发展定律	29
[思考与训练]	30
第二章 世界因你而改变	
——态度与信念	33
第一节 预信自己	33
一、你的财富就是你自己	33

二、提升你的自我形象	34
三、让你的自我意象坚强起来	36
四、超越自卑	41
五、在阳光中行驶	43
六、如何获得自信	45
第二节 积极面对	47
一、先想，后做，再得	47
二、赢家的三种态度	49
三、解决问题的七个关键词	54
四、向自我挑战	58
五、找到你自己的“绿灯”	59
六、将自己推到激流之中	61
七、把光线放进黑暗	62
八、战胜悲观的“三合一”法	64
九、期待是美好的	67
十、“重置零界点”助你提升自我	69
十一、时刻保持进取心	72
十二、科学家试验积极思维的理论	73
十三、如何培养积极心态	75
十四、似非而是：按照你自己的“圣经”生活	79
第三节 正视失败	85
一、乐于加入“失败俱乐部”	85
二、展览一下你的失败史	87
三、别想打赢每一场战斗	89
四、绝不惧怕任何打击	91
五、敢对困难说“不”	92
六、错误是实践的回馈	94
七、看看伟人如何过难关	95
八、正视失败、利用失败	96

第四节 创造快乐	100
一、放下你的包袱	100
二、为现在而活	102
三、快乐其实很简单	104
四、努力养成一种快乐的修养	107
五、快乐的十一个来源	108
六、创造快乐生活的二十八条秘诀	112
[思考与训练]	113

第三章 成功一定有方法

——行动与方法	129
第一节 立即行动	129
一、跨出去，别犹豫！	129
二、只有行动才能靠近目标	130
三、别用幻想的绳子爬真的山	133
四、等待只会坐失良机	134
五、不再拖延	136
第二节 控制自己	140
一、学会自律	140
二、别让忧虑整垮你	141
三、清楚地讲出你的忧虑	142
四、举起“心镜”，透视习惯	146
五、如何克服有害的习惯	147
六、解除压力的八种途径	150
第三节 寻找方法	154
一、坚定而有弹性地生活	154
二、“一致”的真谛	155
三、你的优点就是你的天职	157
四、摆平弱点的五大战略	161

五、惜时如金	165
六、管理好你的时间	168
七、将最重要的事放在第一位	172
八、运用“二八法则”	178
九、小范围地追求专精	181
十、准备、准备、准备，自然而然地行动	182
十一、借助“网状活动系统”	183
十二、加上最后一点努力	184
十三、要发展成功智力	186
十四、经营人际关系的九大原则	188
[思考与训练]	194

第四章 让你的大脑升级

——思维与创造	199
---------------	-----

第一节 创造性思维	199
-----------------	-----

一、不讲规则就是最佳规则	199
二、六顶思考帽	200
三、水性逻辑与岩性逻辑	206
四、软性思考与硬性思考	208
五、会议头脑风暴法	210
六、麦肯锡头脑风暴的七个法则	212
七、个人超级头脑风暴	214

第二节 NLP：破译心灵密码	215
----------------------	-----

一、什么是 NLP	215
二、NLP 的原理	217
三、十个重要的 NLP 假设	218
四、NLP 运用 1：克服恐惧症	220
五、NLP 运用 2：快速改变模式	222
六、NLP 运用 3：新行为的发生器	225

[思考与训练]	226
---------	-----

第五章 你有无限可能

——潜能与拓展	240
---------	-----

第一节 潜能开发	240
----------	-----

一、发掘你的潜能	240
----------	-----

二、在头脑中反复地设计并制造自己	242
------------------	-----

三、自我实现预言	242
----------	-----

四、让你的机制向着成功开动	244
---------------	-----

五、逼真地想象与铭刻目标	246
--------------	-----

六、集中精神去想你所要的东西	249
----------------	-----

七、进行积极的自我暗示	251
-------------	-----

八、运用自我暗示肯定自己	254
--------------	-----

九、运用自我暗示吸引财富	257
--------------	-----

十、自我引导的 12 个步骤	258
----------------	-----

十一、如何孵梦	261
---------	-----

十二、解梦：梦境面谈	266
------------	-----

十三、“自体产生法”训练（前苏联）	277
-------------------	-----

十四、自我催眠术训练（日）	290
---------------	-----

第二节 拓展训练	313
----------	-----

一、叶的联想	313
--------	-----

二、比喻性的谈吐	313
----------	-----

三、调整状态	314
--------	-----

四、观察内心世界	314
----------	-----

五、故事链	315
-------	-----

六、无意识创造力	316
----------	-----

七、你已经习惯了吗	316
-----------	-----

八、微软的智力题	317
----------	-----

九、设计自己的墓志铭	317
------------	-----

十、迷失丛林	318
十一、“虫子”决斗	321
十二、穿越“雷区”	321
十三、雨点变奏曲	322
十四、精神的力量	323
十五、一栋新房子	323
十六、甩掉烦恼	324
十七、空中单杆	325
十八、穿越“死亡电网”	325
十九、断桥跨越	326
二十、翻越断桥	326
二十一、有轨电车	326
二十二、上“天梯”	327
二十三、“盲人”方队	327
二十四、信任行走	328
二十五、平衡箱子	328
二十六、大型团队游戏：造新桥	328
[思考与训练]	332
附 录.....	345
附录一：测验你的成功商数：拿破仑·希尔 成功学训练.....	345
附录二：个人潜能提升询问.....	351
附录三：瓦尔泰格绘画效果自我判定法.....	359
附录四：关于创造潜能的自我测试.....	368
附录五：自我状态分析问卷.....	373
结 语 让梦想成长.....	378
主要参考书目.....	380

导语 你是你自己的奇迹

演讲的时候，我喜欢问听众们一个问题，现在我也来问你这个问题：

“如果你是一只鸟，你要做一只什么样的鸟？”

不用说，我知道你的答案。你会说，你要做一只雄鹰，在蓝天上自由地、高高地翱翔；你会说，你要做一只凤凰，展翅一飞，让人耀眼；你会说，你要做一只天鹅，活得多情，飞得优美，即使死，也像《天鹅之死》中的天鹅，让人感伤……

我知道你不会说你要做麻雀，也不要做企鹅。但有个听众的回答当时让我心中一动。

他回答说：“是什么鸟就做什么鸟，什么鸟都行。只要它会飞，它想飞。”

是吗？做一只想飞的鸟？

我想起了赵传的那首歌《我是一只小小鸟》，那只小小鸟，想飞却怎么也飞不高！

飞不高的鸟，会成为猎人的目标；飞不高的鸟，会顾影自怜，自惭形秽；飞不高的鸟，会享受不到快乐、成功，享受不到更加广阔自由的蓝天……

是真的这样吗？

有一次我遇到一个社会学博士，他对中国的古代文化研究颇深。他问我一个很有意思的问题，我一时答不上来。

他问我：“你知道凤凰是一只什么样的鸟吗？”

我真的不知道。我只知道凤凰是一种传说中的鸟，是幸福吉

祥的鸟，是神鸟，是一种每个鸟都想成为的那种鸟。我知道“凤凰涅槃”！

他说，什么鸟都是凤凰鸟，只要它会飞，它想飞，只要……
是吗，是吗，是真的吗？

“是真的！”他说：“只要这只会飞的鸟愿意浴火，愿意经历苦难的考验，在火中它就能获得重生，成为真正的凤凰！”

原来这样！所有的鸟真的都能成为凤凰，哪怕它是麻雀，它是企鹅，它是一只小小鸟！

我现在再问你一遍刚才的那个问题：“如果你是一只鸟，你要做一只什么样的鸟？”

我希望你这样回答我：“是什么鸟就做什么鸟！”

是的，就做你自己！

你有自己的鲜明个性，

你有自己独一无二的思想，

你有不是完美的，但是恰到好处的身高，

你还有流过泪的、有过伤痕的，但是依然坚忍的、明亮的面庞，

你还有爱、还有梦，

你的头脑、你的身体还有无限的潜能等你挖掘、等你引爆……

知道吗？人人都想成功，人人都能成功，人人都有属于自己的成功！

要做你自己，爱你自己，超越你自己，成就你自己！

记住：你是你自己的奇迹。

而这个奇迹只能由你自己去创造！

第一章 让梦想有方向

——梦想与目标

第一节 燃烧梦想

一、别一文不名地死去

我是一名大学教师，在大学教成功学课程。有一次在课堂上我要学生讲一个梦想的故事。一个学生说：在国庆节回去的时候，他的一个高中同学死了。刚开始说时，他的眼圈就红了，声音哽咽。他说，他家很穷，在山区。他的这个同学也跟他一样，不一样的是那一年他考上了大学，而他这个要好的同学却没有考上。但他的同学很要强，一直补习了6年，每次都离高考录取分数线差那么几分，他很伤心，但不放弃。有人笑他：“你准备考几年呀？”他苦涩地说：“八年抗战吧。”不幸的是，今年高考前几个月他就疯了，发疯后，每天早上晚上都在村前村后走来走去，喃喃自语：“我要上大学，我要上大学！”有一天早上，有人发现他的尸体，他是在山道上的浅水坑里淹死的。说到这里，我的学生哭了。可怜的朋友！我们永远也不知道，在他死前的一刹那，他流泪了吗？他做梦了吗？他梦见那被他的高中老师描绘成“学习的圣地”、“爱的伊甸园”的大学校园了吗？

成功，这是一个让人心动，也让人心痛的字眼；成功，这是一个让人心醉，更让人心碎的字眼！多少人为成功而生，多少人

为成功而死。在这生与死之间，事业、金钱、爱情、幸福、甜蜜……这些温柔的字眼，又有哪一刻不萦绕在我们的心头！

心理学家作过一个实验：将一只饥饿的鳄鱼和一些小鱼放在水箱的两端，中间用透明的玻璃板隔开。刚开始，鳄鱼毫不犹豫地向小鱼发动攻击，它失败了，但它毫不气馁；接着，它又向小鱼发动第二次更猛烈地攻击，它又失败了，并且受了重伤；它还要攻击，第三次，第四次……多次攻击无望之后，它不再攻击了。这个时候，心理学家将玻璃板拿开——等等，请问：鳄鱼还会攻击小鱼吗？它不再攻击小鱼了。它依然无望地看着小鱼在它眼皮底下悠闲地游来游去，放弃了一切的努力。遗憾的是：像这条鳄鱼一样，我们很多人在多次挫折、打击和失败之后，就逐渐失去了战斗力。激情死了，梦想死了，剩下的只有黯淡的眼神和悲伤的叹息，他们开始感到无奈、无助、无力。为了掩饰失败带来的耻辱和不安，他们努力为自己寻找各种各样的借口：为什么要让我上山下乡；这个社会太不公平；我没有文凭；我长得不漂亮；我没有关系；我讨厌吹牛拍马；我太善良，我憎恨尔虞我诈；如果给我机遇，我也会发财；知足常乐；“从从容容平平淡淡才是真”……结果是：他们依然贫穷，依然怀才不遇！

有一次我在书店偶然看到一本画册，是迈克尔·乔丹的写真集，里面的主题是“夺标时刻”，表现的是迈克尔·乔丹第一次获得 NBA 总冠军的情景：他紧抱奖杯，双眼紧闭，痛哭失声。画面的上方是迈克尔·乔丹当时说的一段话：“这是我期待已久的时刻。为此我经过了整整 7 年的跋涉。我们白手起家，我们来自底层，我从来没有放弃过希望，现在终于梦想成真！”

是啊，“不经历风雨，怎么见彩虹，没有人能够随随便便成功！”爱迪生经过 10010 次的实验，才发明了电灯；贝多芬在耳朵失聪、感情备受折磨的困境下，仍然“扼住命运的咽喉”，创作出伟大的《命运交响曲》；屈原放逐，而作《离骚》；司马迁受刑，乃成《史记》……可以说，一部成功史，就是一部血泪史、

一部辛酸史！就是一部不断与孤独、与不幸、与失败、与痛苦、与委屈和打击、与疾病和折磨，乃至与绝望和死亡拼搏的历史！一部成功史，就是一部超越自我、超越环境的超越史！

因此，我们别再自我欺骗了！成功者只找方法，失败者才找借口！在成功的道路上，我们会有疲惫的时候，但我们可以学会自我激励。有这样一个故事：在美国，有一位黑人老人，在街上以卖气球为生，每当生意不好的时候。他总要放飞一个气球，以此来激励自己，吸引顾客。有一个流浪的黑人男孩问他：“爷爷，如果是黑气球，它也会飞吗？”老人说：“孩子，气球会不会飞，不取决于它的颜色，而在于它心中是否有升腾之气！”

你的心中有升腾之气吗？是否只有丧气，只有叹气，只有窝囊之气？我认为，生活中最大的悲剧，不是失败，不是贫穷，也不是疾病、痛苦，甚至更不是绝望和死亡，而是习惯寒酸，甘于平庸！

朋友，让我们为梦想活着，让我们为成功活着！

别一文不名地死去！

二、五年后你在什么地方

五年之后你会在什么地方？你还会住现在的房子里吗？你还会开现在的车吗？你还会从事现在的工作吗？五年的时光是否会让你变得老了、头发白了、身体胖了、债更多了？

或者说，你是否看到了一个更加光明的未来？让我们上那里去吧。

问一下自己：“五年以后，生活会怎样？”假设你已经战胜了一切障碍，消灭了所有魔鬼，前进的道路已经畅通无阻，只有你以及你希望在五年内，或者在更短的时间内实现任何梦想。

让你自己从目前生活的负担中摆脱出来，安上一对想象的翅膀飞向未来。想象你到了自己的梦幻之家。你来到前门，走了进去。映入你眼帘的是什么？闻一闻屋子里的味道，竖起耳朵听

听，是否合你的意？

跟你一起住在那所房子里的是什么人？你们之间的关系有多完美？爱与被爱的感觉如何？

五年之后，你的形象如何？你是否更加健康了？更加健壮了？请让“理想中的你”出现。

你是否与自己为伍？你是否与她相遇？你是否过上了神仙般的日子？你是否心态平和、思路敏捷，甚至乐不可支？

请放纵自己，去做一个宏伟的梦。要想象自己过上了平衡的生活——无论是经济上，还是精神上，抑或在社会 and 身体方面。你什么都不缺——一切都很完美！

今天夜里，在你进入梦乡的时候，请详细地设想一下这一光辉的未来。明天，在你醒过来的时候，请唤醒你的梦幻世界。看看它，品品它，闻闻它，摸摸它。愿你醒在自己的梦中，请你坚持每天都这么做，每天与你的梦想同行，然后，你会发现：有些惊人的事情开始出现，你的生活变得熠熠生辉起来！

三、你能让梦想成真

其实，你不用奇怪，你能让梦想成真！

先让我们看看那些伟人，已经梦想成真的那些梦想者！是他们把人类从卑贱贫困中解放出来，把人类从庸俗丑恶推向文明和美好，设想一下，如果从人类历史中删去了那些梦想者的丰功伟绩，还有谁愿意去读历史呢？我们会从历史中发现一个普遍的事实：现在的一切，不过是过去各时代的梦想的总和——过去各时代的梦想实现的结果而已。只要有了梦想，就有了实现的可能。

不是吗？没有梦想，美国人到现在恐怕还游荡在大西洋海岸的一角；没有梦想，也就没有今天你正享用的电话、电脑、汽车、飞机；如果没有梦想，世界只会是一片黑暗、一片绝望中挣扎！

那些满足于蝇头小利、满足一时享乐的人，没有想像力的

人，以市俗的眼光估价一切的人，在文化史上的地位，能够抵得上一个爱迪生，一个贝尔，一个马可尼吗？

无线电报的成功，是马可尼的夢想的结果。

当斯蒂芬逊做一个贫苦的矿工时，就梦想着要发明蒸汽机车；而最终他还是革了世界交通工具的命。

仅仅数月之后，大无畏的罗格斯实现了他的坐飞机翱翔蓝天的梦想。

大西洋的海底电讯是菲尔特夢想的实现，他的梦想，竟把欧洲和美洲联系在一起了！时至今日，世界变小，我们称之为“地球村”了。

对于那些热衷于夢想的诗人，我们也应该致以感激之意，如莎士比亚，他不是教我们从凡庸中看出神奇、平常中发现非常吗？每当我们走出剧院的时候，我们的灵魂因得到洗涤而高贵和圣洁。

人类最神圣的遗传因子，就是那善于梦想的力量。只要你相信一个美好的明天会到来，那么今天的痛苦对你不算什么。对于那些真正善于梦想的人，甚至“铁窗石壁也不是牢狱”。

假使从我们的生命中夺去了梦想的能力，我们中间还有谁有勇气、有耐心并且热诚不断地去敲生命之门？

善于梦想的人，无论他怎样的贫苦、怎样的不幸，他总有自信，甚至自负。他藐视命运；他相信美好的日子终会到来。一个打工者，会梦想住在他自己的写字楼中；一个贫苦的女工，会梦想着购置一座美丽的住宅。

正是这种梦想，这种希望，这种永远期待着美好日子的到来，使我们可以维持勇气，可以减轻负担，可以扫清我们道路的困难、挫折。

不要阻止你的梦想，不要泯灭你的憧憬，你生命的全部内容，将依你的憧憬决定。你的梦想，就是你的生命历程的预言。

伟人们给我们做了一个榜样：将他们的梦想显示于他们的丰

功伟绩上，让梦想的光芒永久地留在我们的生命中。

让梦想成真——这是最伟大的事情！

让你的梦想成真——这是最让你值得努力的事情！

四、梦想测试：你的钱花到哪儿去了

在你的梦想当中，你知道什么对你才是最重要的吗？你了解你自己内心真实的价值观吗？下面是一个很有趣的测试。

假如你能计算出你“买”了哪些价值观，你便知道自己的价值观系统是什么，哪些东西对你才是真正重要的。为了帮助你计算出你的价值观，这里要给你 8 万元钱（当然是假想的）以及 34 个购买项目。请你仔细地看一看这 34 个项目，然后在每一个项目后面，写下你愿意花多少钱，只有在你真心想拥有的项目上花钱，把 8 万元钱都花光，太少或太多都不行。

清楚了没有？在下面所列的 34 个项目上你愿意怎样花这 8 万元钱便怎样花，你可以在某一个项目上花 200 元，而在另一个项目上花 4000 元。要是你对某个项目毫无兴趣，你可以一毛钱都不花，要是你愿意的话，你当然也可以把 8 万元钱都花在某一个项目上。对怎么用这笔钱，你有着绝对的自由，只是一定要将 8 万元花光，不能多也不能少。

请记住这个表所显出的价值观是你现在的价值观。五年前，你做的结果和现在的结果可能大不相同，有时还会完全相反；五年后，你所填的表想必也和现在的不同，这正反映出这些年来你成长的情形。

购买项目花费的金额：

1. 清除世界上现有的偏见。
2. 帮助病人与穷人。
3. 成为有名的人物（如电影明星、体育英雄、太空人）。
4. 一个能使你的公司多赚三倍钱的企业家。

5. 天天按摩并吃世界上最好的厨师烧的菜。
6. 了解生活的意义。
7. 一种能使大家不再贪污或说谎的疫苗。
8. 布置你工作的环境。
9. 成为世界上最富有的人。
10. 当总统。
11. 一次最完美的恋爱。
12. 一栋房子，有着你喜爱的艺术品，室内室外有着全世界最美的风景。
13. 成为全世界最有吸引力的人。
14. 活到 100 岁而不曾生病。
15. 接受一个天才精神分析家的精神分析。
16. 一个为你私人所用的，收集名作最完备的图书馆。
17. 领略到上帝的存在，领悟到上帝的旨意。
18. 革除世界上不公平的事。
19. 发现蕴藏 100 万盎司的金矿，把它送给你最信赖的慈善机构。
20. 被选为今年的杰出人物，受全世界报纸的赞扬。
21. 精通你本行的事情。
22. 除了享受外，什么事都不必做的时光，一切的需要和欲望都会自动地得到满足。
23. 成为世界上最聪明的人。
24. 一种把“真诚的血浆”渗入全世界每一个水源的设备。
25. 能轻轻松松地做你想做的事情，一点儿也不需要忙碌。
26. 一所充满着银元的大房子。
27. 控制 50 万人的命运。
28. 受到全世界的热爱与崇拜。
29. 有着无限的车票、机票、戏票，使你能观赏各种音乐、舞蹈和戏剧的演出。
30. 新的发型、任你选择设计师裁制你的衣装，再加上给你两星期的时间到能美肤的温泉去洗温泉浴。
31. 成为世界上最好的健康俱乐部的会员。

- 32. 拥有一个全能的电脑，要什么情报就有什么情报。
- 33. 能免除心理困扰的药物。
- 34. 和你所信仰的宗教中的圣人（过去的或是现在的都行）长久相处。

在你作完这个“预算”后，我们也就能来计算你的价值观。这 34 个项目中的每一个项目和某一个价值关联，下面就是个一览表：

- 1 和 18——公平
- 2 和 19——人道主义
- 3 和 20——被认可
- 4 和 21——成就
- 5 和 22——快乐
- 6 和 23——智慧
- 7 和 24——诚实
- 8 和 25——自主
- 9 和 26——金钱
- 10 和 27——权力
- 11 和 28——爱
- 12 和 29——美感
- 13 和 30——外表的吸引力
- 14 和 31——健康
- 15 和 32——情绪方面的圆满
- 16 和 33——知识
- 17 和 34——宗教信仰

假如你在项目 8 上花的最多，那么你最重视的价值观就是自主。

请把你花钱的项目写下来，记下项目的号码、花费的金额，以及关联到的价值观。你在哪三个价值观上花的钱最多呢？

现在再请你完成下面两个表：
在单个项目上你花钱最多的三个项目是：

项目	号码	价值观
1.		
2.		
3.		

就单个价值观来看，你在哪三种互相组合的项目上花钱最多？

项目	号码	价值观
1.		
2.		
3.		

你对表中所显示的价值观觉得诧异吗？是不是和你原先所想的一样呢？你能接受这些价值观吗？

五、发现你的核心欲望

就像基因是所有遗传的化学基础一样，成功的基因也是我们所有人与生俱来的。它伴随着每个人的一生，任何的所作所为都是因为它的缘故。因为有它，才有了金字塔的建造，新大陆的发现，人类才会登上月球……它也是千千万万个“小”成功的原因，像学会了开车、赢得马拉松赛跑。在生活中要想满意地取得你渴望的成功，必须确切地找出什么是你真正渴望的。如果你在沙漠里迷路了，不久就会又热又渴，你会想尽一切办法喝上又凉又干净的水，这种压倒一切的口渴感就是我说的核心欲望。

发现你的核心欲望，找到你的成功基因，这才是任何时候都奏效的成功观念。几千年来人们就是这样创造了成功——无论他们当时有没有这样意识到，每次你成功的时候是有了这种内在的

动力和力量。伴随着任何一次成功，你都向这种内在的动力和力量更接近一步。

你不必写下所有目标来达到你的生活目标。但你必须找到你的核心目标，并全力以赴地去实现它。篮球明星迈克尔·乔丹就是一个很好的例子。迈克尔·乔丹把思想集中在他的核心欲望后就去寻找帮助他的教师和导师。当他实现了一个核心欲望后，常会在导师的帮助下继续前进。“我不害怕去请教别人（当他能教我一些东西的时候），我的态度是‘告诉我，帮助我，指给我方向’。”

核心欲望就是那些你非常渴望的事物，就是你愿意去做的事或梦想成为的人物，而且不论付出什么代价都要去实现——不论有多么难，也不论风险有多大。这些核心欲望就是你内心追求的。

你做的一切都是在核心欲望的驱使下——一切事物都是你渴望的。一旦你开始去发现自己的核心欲望，你将发现一种全新的生活方式，为了得到你所渴望的一切，你将热爱生命的每一分钟。

核心欲望激发行动。纵观历史，伟大的领袖都是通过找出他们的核心欲望，激发自己去迎接风险并采取行动，从而使人民为了他们的事业团结起来。帕特里克·亨利在他的著名的讲话中表达了他对自由的核心欲望：“不自由，勿宁死。”大部分的被殖民者都和他一样有这样的核心欲望，他们受尽压迫，都想推翻压迫者。领袖的眼光与其追随者的核心欲望越接近，领袖就会变得越有力量。

布鲁斯·詹纳（Bruce Jenner）的经历似乎就是这样，他是1976年奥运会十项全能的冠军，曾是《体育画报》的封面人物。但在1980年他的自述里，你根本想不到有这样的描述：

我生活在洛杉矶郊外的山里，只有一间卧室的平

房——厨房的水槽里堆满了肮脏的碟子，4个月来我的体重减少了13磅到20磅，虽然多年的体育运动使我看上去很瘦。但一个人的生活就是没有人可以说说话，没有一个人会告诉我该去理发。我刚过完40岁生日，我急需帮助。我的生活一团糟，对工作也没有兴趣了。在经历了两次糟糕的婚姻后，我甚至不想约会。我的自尊没有变强，相反，我认为自己太没有魅力了，于是就借了许多钱来做鼻子整形，这样做仅仅是为了让外科医生把鼻子整坏后再重新做一次。

在娱乐生活方面，主要是打高尔夫球。我还租了一架钢琴，学习弹钢琴——因为我有大量的空闲时间。在银行里只有200美元的存款但几乎有50万美元的债务。我收入的主要来源是谈论比赛——谈论我曾经如何成为胜利者并曾被宣布为世界上最伟大的运动员。但我却不敢告诉人们，很长时间以来我是多么的失败。像我这样赢得那么多专业比赛的人却在个人生活上遭受那么大的痛苦，这实在让人吃惊。我希望没人会看到我失败和孤独。

我已经习惯了一种生活。这种生活缺少亲密的关系，没有激情，没有冒险，没有成功。我又像刚开始时那样：剥去了自尊，怀疑自己的能力，生活的各个方面都很失败。

我放弃了努力，失去了意志。但在我彻底放弃一切后，记忆中有个人从我的过去走近：那是生活在我们每个人心里的冠军，拥有在全世界取得胜利的能力，这个冠军再也不允许我这样生活。我看见了黑暗隧道尽头的光明，我明白了，我能改变现在的生活，去开始一种全新的生活。我再次体验到一种动力，多年前在奥运会上，我就曾体验过却从未领悟到的动力，正是在这种力

量的推动下，我成了世界冠军。这就是冠军的力量，也是存在于每个人心底的力量，每个人心中都有一个冠军，等着有一天彻底改变我们的生活。我要成为最棒的人，我要做最好的丈夫，最好的父亲，最好的商人和撰稿人。

从此，我的生活发生了惊人的变化：就像天使降临一样，我开始了新的生活。我把金牌从抽屉里取出来，自豪地挂在墙上，让它照亮我的生活。

我现在像想象的那么好。每天早晨我一醒来就渴望过好这一天，爱我的妻子和孩子们，建立良好的关系，全心投入工作——这些使我的生活从没有像今天这样美好过。

现在我身心合一。当两者结合在一起时，我们会燃烧起来，进入一种令人难以置信的境界。你的体育场和爱你的人们在某个地方等着你的到来。拼搏的时候，他们在为你加油。最终成为冠军的时候，他们为你喝彩。

几乎是在认识到自己核心欲望的那一刻，詹纳的生活发生了转折。如果你将心思集中在核心欲望上，你的生活也能变得更好。改变专业可以开始拥有快乐的大学生活，改变工作的同时开始做真正吸引你的事，你能开始新的职业生涯。追求你真正需要的并挣得一样甚至更多的钱。即使为了改变，为了追求理想要付出代价，收入要减少，你仍会为你的行动感到开心，你能做任何你渴望并决心去做的事。

你心中是否有一种强烈的欲望在你倒下的时候支持你站起来？是谁，是什么给了你动力？如果这样问及我，我一定会回答：“是我给了自己动力。”对任何你从事的计划，通过找到对你而言更大的意义，就能提高你的积极性。任何情况下，事情本身

并没有其意义重要。列出你在生活中想拥有的一切：新衣服、假期、理想的关系、最美的经历，或者职业成就。在真正使你激动的项目上标上星号，找出其更深的意义。问问自己：“为什么我想要得到它？”挖掘出个人必须接受的原因。找出你生活中想要的东西，就像一个孩子，不停地问自己：“为什么？”如果最后的回答是“我应当”或“我的老板想让我这样”就把它从单子上划去。或者换一种角度，把问题扩展下去，把目标定得更高，别再低估你成功的可能性。

其实，找出你的核心欲望就像老实地回答下列两个问题一样简单容易。

1. 在现在还未拥有的事物中，你想要什么？

问自己这个问题可以帮助你发现你在生活不同方面的核心欲望。例如：家庭关系、资金、自我形象、社会关系、心理方面和精神方面。这里没有把所有情况都列出来，但这说明了发现你的核心欲望能显示有益处的方面。

心里有了这个中心问题后试着回答下面的问题：

若没有责任我会热爱干什么？热爱它只是因为有更多时间吗？

什么使我非常幸福？什么使我开怀大笑？

什么牵动着我的心或搅乱我的情绪？我正在因何而日渐憔悴？

我爱做什么去帮助他人？

我想获得或加强什么样的性格？

我想和配偶及孩子建立怎样的关系？

我和我最好的朋友会在一起玩什么？

现在我不能做的事情我习惯如何处理？

如果我无需为钱担忧，我想做什么？

这里每个问题都将引发强烈的反应，但并非全部都是核心欲望。对你发现的问题，用下一个问题来缩小范围。

2. 如果我已经实现了它，会得到什么并有怎样的感觉？

第二个问题帮助你过滤掉表面的愿望和希望，并帮助你看清这个欲望一旦实现对你生活的意义。但你的搜索还没结束，现在必须测量以下这些欲望的强烈程度。

你对每个调查问题的情绪反应强烈程度，必须很敏感。这种敏感性将有助于准确地测量出你的欲望的强烈程度。强烈程度是最重要的，因为它关系到你的核心欲望的实现。

一级或两级的强烈程度对你取得成果有什么影响？

地震级或里氏震级用 0 级到 10 级来测量地震。为什么 5 级地震与 7 级地震有巨大的差别？因为 7 级地震比 6 级地震的能量和破坏力大 10 倍。想象一下历史上最高记录的地震——8.9 级的能量。

就像里氏震级测量地震的强烈程度一样，你也应当运用核心欲望等级——1 ~ 100 级——来评估你的欲望、感情和情绪的强烈程度。

1 ~ 20 级：异想天开，稍纵即逝的兴趣，希望，短暂的快乐及不喜欢的事物。

20 ~ 40 级：应该做的，应当做的，义务、责任、任务和外界的激励。

40 ~ 60 级：中等强度的欲望、渴望、兴趣和需要。

60 ~ 80 级：不断出现的欲望，强烈的决心及责任感。

80 ~ 99 级：持续的欲望，相关的、重要的主动性，强烈的兴趣和动机。

100 级：高强度，关联的、直接的、衷心的、热情的和极度热心的。这些就是核心的欲望。

那些你憎恨的，一万年以后也不会去做的事物就处在核心欲望的第 1 级。那些在某种程度上感兴趣并乐意拥有的——三心二意或没有完全决心的——事物处在 40 ~ 80 级之间。而核心欲望总是 100 级的。

核心欲望等级中的事物就像里氏地震中的 10 级地震，其能量比一般的渴望或希望强烈得多，100 级比 90 级要强烈得多。如果你追求的欲望低于 90 级，你会发现你没有能力或魄力来超越不可避免的问题和障碍，你会受挫，放弃并否定自己。90 级的欲望也许能驱使你达到目标的 90%，但任何没达到 100 级的欲望都无力释放你的全部能量。

100 级的欲望就是你不朽的感情和作风的发源地，只有它们才能给你提供毅力和能力来克服一切障碍。这些强烈的核心欲望会使你充满生气，梦想成真！

六、追求属于你的成功

对于成功，仁者见仁，智者见智。有人认为成功是一种辉煌的结果，有人认为成功是一种无悔的过程，有人认为成功是一种快乐的感觉，有人认为成功是一种积极的态度。成功不尽是赚很多的钱，成功不尽是在报纸上看见自己的名字，成功没有这么简单。

每个人对成功的定义都不一样，正表示每个人都是独一无二的。人人都想成功，人人都能成功，人人都有属于自己的成功。每个人都有着不同的优点，兴趣、目标和价值观。要取得属于自己的成功，你一定得对自己诚实，你一定要尊重自己的本质。你必须平衡你的生活——平衡你所有的希望和需要。

为了保持这种平衡，你必须依据你的本质做选择。这些抉择包括你所做的每一件事——从挑衣服到选房子，从做什么工作到闲暇时要和哪些朋友一起。要成功也就是能接受自己，表现自己的本质，订立适合你的目标。

你做了越好的选择，你的本质也就越能发展和增强。从现在开始，不要再活在过去，而要活在目前，记住：

你有权利满足自己的需要。

不要做出和你的需要相违背的事情。

你有权利与众不同。忠于自己的本质是好的。

运用你的优点，增进你的优点。

表现你的价值观。

根据你的价值观、优点、愿望和成功的定义来订立你的目标。

采取积极的态度做事。

你有权利选择，你有权利去抓住机会、去冒险，你有权利对你自己的生活挑选正确的方向，你也有权利为自己的成功下定义，也能照自己设定的目标来努力，以达到自己心目中的成功。

人不是为吃苦而生的，也不是为失败而来的。人生应该是幸福、快乐的。而幸福、快乐来源于自身的奋斗，来源于自身的努力和追求。如果我们把自己的每一点进步，哪怕只是很小的进步，都看作是人生中的一次成功，都认认真真地品味一番，那么，幸福和快乐就会常伴于我们身边，我们的人生也就会因此变得格外地丰富和生动。反之，你以为自己根本没有成功，也不可能成功，那么，烦恼、忧愁就会永远缠绕你的左右。从这个意义上说，天天进步就是成功。因此，成功就是一种自我成长，成功就是一种自我实现，成功就是一种自我超越。

生活应该是一个个成功的记录，而决不是一次次失败的连缀，人生也应该是由无数个成功构建而成的一个整体，只不过是大小不同而已。成功只是一种感受，在更多的时候，它无需旁人认可，更不需要别人来裁判。在人生中，不要把成功的刻度画得太高太高，也不要把成功看得过于神圣。否则，我们就会对人生失去一份应有的信心，面对困难时，我们就会望而却步。大胆而自豪地承认成功吧，认认真真地品味自己的每一次成功，从品味中汲取动力、汲取智慧，从而获得更大的成功，这也许就是人生的意义所在。

事实上，成功有两种：一种是内在的成功，指的是你内在的满足感、价值感，无论你是谁，无论你做什么，你都能从中获得

满足和快乐；一种是外在的成功，指的是金钱、名誉、权力、地位等，是社会对你的肯定和评价。追求成功，需要一种从内到外的修炼。你要追求一种什么样的成功，你已经选择好了吗？

第二节 明确目标

一、目标刺激我们奋勇向上

在人生旅途上，没有目标就好像走在漆黑的路上，不知往何处去。目标为我们带来期盼，刺激我们奋勇向上，当然，在为达到目标而努力奋斗的过程中可能遭遇挫折，但仍能精神抖擞。美国的一份统计显示，一个人退休以后，特别是那些独居老人，假若没有任何生活目标，每天只是吃饭和睡觉，虽然生活无忧，但他们后来的寿命一般不会超过 7 年。心理学家说：“没有了目标，便丧失了生存的目的和方向，而潜意识地决定了生存没有什么意义。”

虽说目标能够刺激我们奋发向上，但是，对许多人来说，拟定目标实在是不容易，原因是我们每天仅是忙在日常的工作上，就已透不过气，还哪来时间好好想想自己的将来。但这正是问题的症结，就是因为没有目标，每天才弄得没头没脑、蓬头垢面，这只是一个恶性循环罢了！

另外，有些人没有目标，则是因为他们不敢接受改变，与其说是安于现状，不如坦白一点，那是没有勇气面对新环境可能带来的挫折和挑战。这些人最终只会是一事无成！

清晰的目标能帮助我们走向正确的方向，不至于走许多冤枉路，就好像赛跑选手一样，他们都是朝着终点进发，目标就是第一个冲线。

更重要的是确定目标能使我们集中意志力，并清楚地知道要怎样做才可获得要追求的结果。我们常说“只问耕耘，不问收

获”，以表达读书人应有的情操。但从“时间管理”的角度来看，这观念就要修正为“先问收获，才懂耕耘”。为什么这样说呢？因为必须设定了有什么样的收获，才能心无旁骛、专心致志地去实现目标。

下面的故事就说明了这个道理。

一位父亲带了三个儿子到沙漠猎取骆驼，结果大儿子和二儿子都空手而回，只有小儿子猎得骆驼，让老爸开怀。父亲问大儿子：“你在沙漠上看到了什么？”他轻描淡写地说：“也没什么，只是一片大漠和几只骆驼而已。”二儿子呢？他又看到什么？他颇兴奋地答道：“大哥看到的，我都看到了，除此之外，还有沙丘、猎人、烈日、仙人掌。我比大哥优秀吧！”小儿子呢？他认真地答道：“我只看到骆驼。”所以，无论你是满不在乎，还是兴致勃勃，如果没有清晰的目标，结果都是一样的，大儿子和二儿子都是白跑了一趟。

二、目标使琐碎的事情有意义起来

在某一个学习班里，有一些同学正在讨论一个人应当如何把自己的热情倾注到工作中去，这时一位年轻的妇女在教室的后面举起手，她站起来说道：

我是和我的丈夫一起到这里来的。你们的话对于一个做生意的人说来也许是对的，但是对于一个家庭主妇说来却没有益处。你们男人每天都有有趣的事情要做。但是家务劳动就无法相比了，家务劳动单调乏味，令人烦恼。

这好像是对同学们的一个真正的挑战，许多人都在做这种“单调乏味”的工作。如果同学们能找到一种方法帮助这位少妇，也许大家就能帮助许多自认为自己的工作单调乏味的人。

有一个同学问她什么东西使得她的工作如此“单调乏味”。她回答说，她刚刚铺好床，床就马上被弄乱了；刚刚洗好碗碟，碗碟马上就弄脏了；刚刚擦净了地板，地板就马上被弄得乱七八糟。她说：“你刚刚把这些事做好，马上就会被人弄得像是未曾整理过一样。”

这位同学同情地说：“这真是令人扫兴。有没有妇女喜欢家务劳动？”

她说：“啊，有的，我想是有的。”

这位同学又问：“她们在家务劳动中发现什么使得她们感到有趣、保持热情的东西没有呢？”

少妇思考了片刻回答道：“也许在于她们的态度。她们似乎并不认为她们的工作是禁锢，而似乎看见了超越日常工作的什么东西。”

这就是问题的症结。工作满意的秘密之一就是能“看到超越日常工作的东西”。要知道你的工作是会取得成果的。这句话是对的，无论你是家庭主妇、秘书或者大公司的总经理，只要你把日常琐事看作是垫脚石，你就会从中找到令人满意的地方。每项琐事都是一块垫脚石，它帮你通向你所选择的目标。

于是，同学们给这个青年主妇的答案便是要找到一个目标，这个目标必须是她真正想达到的，并且还要找到一种方法，使她的家务劳动能通向这个目标。这位青年主妇自我提供了一个信息：她总是想带她的全家周游世界。

有一位同学说：“很好，就以这为你的目标。现在，你要给自己规定一个时间。你想什么时候实现这一目标呢？”

她说：“当我们的孩子 12 岁时，也就是六年以后。”

“好的，让我们考虑一下，这需要采取一些步骤。首先你需要筹集经费，这是一件事，还有你的丈夫必须离开工作单位一年，你必须制定一个旅行计划，要研究你想旅游的国家。你试想你能找到一种方式，使得你的铺床、洗碗、做饭和擦地板都能成

为你奔向这个目标的垫脚石吗？”

几个月之后，这个少妇再与学员们聚会时，同学们就明显地看出她为自己的成功而感到自豪。

她告诉同学们：“令人吃惊的是，这一垫脚石理论起的作用多好啊！我没有发现任何一件琐事不适合这个想法！我把我的洗涤时间作为思考和计划时间。购物时间是扩大我视野的最好时间：我有选择性地购买进口食品，它们将是我们在旅游中要吃的食品。我还把吃饭的时间利用起来：如果我们要吃中国的鸡蛋面条，我就阅读我所能找到的关于中国和中国人的读物，在吃饭的时候，我再把这些知识告诉家人。”

“从此，家务事对我就不再是枯燥无味的事情了。我知道，由于垫脚石理论，我的家务事也决不会再像以前那样令人厌烦了！”

所以你的工作无论如何单调乏味或令人厌烦，如果你能看到这个工作就是你所向往的目标，那么这个工作就能给你带来满意。目标会使琐碎的事情变得有意义起来。你会从简单平淡的工作中找到激情、找到趣味。这个时候你会惊奇地发现：

每一件小事都是大事；

每一个今天都是明天的积累；

在你每一个微小的努力和挑战背后，常常会浮现出生动而伟大的图像！

三、如何设定你的目标

现在，请你花费 2~4 个钟头或更多的时间来完成以下这个作业，对你一生来说意义重大。若你现在无法抽出这段时间，也必须在未来的几天中，找出一段完整的时间，找一个安静舒适不被打搅的地方，来完成这个任务。

设定你的目标有六大原则：

1. 写下你想要的，而不是你不想要的，用肯定的、正面的

语言来描述你想要的预期结果。例如有些人在设定时写下：我不要离婚。这是不适当的目标，正确的做法是写下：我要有一个幸福美好的婚姻。

2. 结果要具体明确。你要详细地描述想要的结果，越明确越好，如此你的意识才能明白地接收到确认信息，同时你也得明确地订出完成的时间和期限。例如你想要更多财富，你就得说出到底是多少钱，是十万还是一千万，什么时间要达成；你想要一幢房子，说出在什么地方，什么区域，有多大，是什么样子，几个房间；你想讨个老婆或嫁个好先生，也得将你所希望对方拥有的条件和个性具体明确地描绘出来。记住，一定要清楚明确，越清楚明确，你越容易达成。

3. 要有明确的衡量标准。在你达到目标之后，要能知道你的成果，否则你虽达到目标而不自知，好像你已赢得比赛却不知道结果一样。例如你设定了一个目标是要成为全国十大作家之一，那么请问你如何得知自己已成为十大作家，是靠出版书和文章的数量，还是销售的数量，还是你的收入……你的衡量标准必须明确，要不然你如何知道自己是否达成目标呢？

4. 结果要能自己掌握。你所设定的目标能否实现，主动权在你，不应由别人来控制。你生命的成就是掌握在自己手上。例如你设定了一个目标是希望儿子成为留美的科技博士，那么这个目标就是由你儿子来掌控了，万一你儿子不喜欢念博士，不想学科技，而想学法律，他不想留美而想留德，那么请问你怎么办，你强迫他去达到你的目标吗？这样做，似乎有点不太公平吧！

5. 查验你的目标和结果是否符合你人生排名前五名的价值观，看它是否能满足你的人生需求。如果不能，这个目标可能并不适合你，或许你应选择另一个能符合你价值观和需求的目标。而在这里特别注意的是，你的目标是否也对他人或社会有利，若是损人利己的目标，你最好将它删去。

6. 遵循“完全成功方程式”。设定目标的目的是为了实

标，并需要在行动中不停地修正目标。“完全成功方程式”有四个步骤：第一是明确你想要的是什么；第二是拟定一个尽可能详细的计划，并立即行动；第三是随时研究、判断目前采取的行动是否有效；第四是保持变通力，随时修正、调整你的做法。

设立目标的时候，还要注意几点：

“别给自己设限”，只要是你渴望的就行。

“目标会烧心”。太多的欲望，会让你身负重担，苦不堪言，别太“贪婪”。

“目标会移动”。很正常，生活是动态的、流动的，日后一旦目标有变，也很好啊。记住：积极的、明确的目标会让你的“移动”更有方向，更有价值。

“目标要生动形象”。目标要“活”起来，才会更诱人，才给你更真实的刺激和动力。

好了，现在请你准备好一支笔和一本笔记本，照着下列的步骤来一一进行。

1. 在你的本子上写下一生中对你最重要的价值观是哪5~10项。价值观必须是一种感觉，例如：成功、快乐、幸福、安全、贡献、受尊重、受肯定、爱、信任、关怀、和谐、有趣、自由、成长、创造力、诚实……

答：_____

2. 花约10分钟的时间，写下你在“个人成长”方面从现在到未来的20年之内的所有目标。所谓的个人成长目标，包含：你想成为什么样的人；你想取得什么成就；你想从事什么工作和职业；你在家庭和感情方面的目标；你在人际关系方面的目标或你希望跟哪些人交往；你希望学习和拥有哪些知识、技能和学历；你在情绪管理上有哪些目标；你在健康方面的目标；你想过什么样的生活；其他个人成长和贡献方面

的目标。

答：_____

3. 花约 10 分钟的时间，写下你在“物质生活”方面从现在到未来 20 年之内的所有目标，这些物质目标不包含金钱。例如，你想要什么样的房子、车子，想要盖个医院或学校，想有自己的佣人、司机、厨师，想去哪里旅游，想拥有哪些物质生活，一一将它们写下来。

答：_____

4. 花约 10 分钟的时间，写下你在“财务”方面的目标。从现在到未来的 20 年之内，每个阶段要有多少财富，将明确的数字写出。

答：_____

5. 列出的所有目标一一写下你预期达成的期限。你希望何时达成？六个月？一年？二年？五年？二十年？如果你的目标大多是近程的，那么你得把眼光放远，找出一些潜在而有可能的中长期目标，如果你的目标多为远程的，那么你也得建立一些阶段性目标，毕竟千里之行始于足下。

答：_____

6. 在个人成长、物质生活、财务三大项中，各选出三项在未来的一年中对你最重要的目标，并且将这九项目标加以具体化，明确地描述你的各项目标，同时这些目标应该是你在未来的

一年中最想要完成、最令你跃跃欲试及兴奋不已的项目。

答：_____

7. 明确清楚地写下你达成上述这几个目标的真正原因和理由。追求目标的动机比目标本身更能激励我们。在人生中，我们常想得到某些东西，但实际上只是因为对那些东西有兴趣而已，却从未下决心要得到它们，结果到最后依然两手空空，这就是有兴趣和有决心最大的差别。如果你光说想要致富，那只能算是个梦想，并不能激起你的斗志，但如果你知道要致富的原因，知道财富对你的意义，知道如何运用财富来实现你的价值和满足你的个人需求，你便会倍受鼓舞而产生动力。

答：_____

8. 核对你所列各项的目标是否与设定目标的六大规则相符合，尤其是第六项特别重要。如果无法符合，就请你现在立刻修正它们。

答：_____

9. 写下若达不成这些目标会给你带来什么样的损失和痛苦，会对你的人生造成哪些负面影响，详细地写下来，并且尽量扩大这些痛苦。

答：_____

10. 列出你目前已经拥有的各项可帮助你达到所有目标的条件和资源，例如，自己的哪些个性、人际关系、财务状况、教育

背景、经验和能力、特长，以及其他，等等。这份清单越详尽越好。

答：_____

11. 现在请写下为了达到目标，你本身所应具备的所有条件和资源。有哪些是你目前仍不足和缺乏的，你要接受哪些训练，学习哪些额外的知识和技能，建立哪些目前没有的人际关系，培养哪些人格，或需要什么样的物质或条件……

答：_____

12. 写下有哪些可能的原因会阻挠你达到这些目标，是家庭的束缚，环境的限制，个性的原因？还是你不知如何执行？我们每个人都会为自己设限，许多成功道路上的阻碍，事实上都等于自我的限制。限制越多，目标越难达到。如果我们能正视这些限制，便能找出解除限制的方法，所以请你现在写下所有的可能限制，并一一列出解决的办法。

答：_____

13. 接下来就要进行计划的拟订，经过上列的各项步骤后，相信你应该知道自己具备和缺乏的资源 and 条件，以及可能的限制，此时你所需要的是一个循序渐进的计划和做法，如果你不确定，可以想想有哪些成功者值得你去学习和效仿。模仿他人成功的经验和做法，找出他人成功的原因，是加速你成功以及事先避免犯错的最佳方法，以自己的错误来换取经验，则是最差的方式。在做计划时，你得从最终的成就倒算，从你目前的状况一步步列出所需的做法。例如你希望未来要赚到 100 万，你可能事先有一个能让你赚钱的渠道，这个渠道不但能助你达到赚钱的目

标，同时也可能符合你的价值观和需求，找出这个渠道后，你可能先得具备某些知识或条件，为了具备这些知识或条件，你得先做哪些事……像这样从最好的目标往回溯，一步步找出每一阶段的做法，一直到目前。

这个计划也必须包含第 11、第 12 步骤中的内容，为了让你具备达到各项目标的资源与条件，以及解除自我的限制，你应该一步一步地做那些事，不断学习和改变，祛除那些不良的习性，每件事都应有一个完整的时间表和做法，一步步地往回推，直到你很清楚今天该做什么事为止。

答：_____

14. 遵循“完全成功方程式”的第 3 和第 4 步骤，拥有调整和变通能力。经常检查目前所做的事和采取的行动是在帮助你朝着目标前进，还是让你与目标背道而驰。你要每周、每月、每半年、每一年都不断检查你的行为、计划和目标，有系统地调整和修正自己努力的方向及做法。当然，最重要的是，你得持续不断地行动，坚持到底，永不放弃，直到达到目标为止。

15. 自我暗示。将你的目标写下来，贴显眼之处，每天早晚上去想象达到目标时你的情景，这一步骤极为重要。

许多人一生过得庸庸碌碌，其中一个原因是他们不肯付出，只想收获。成功经常是藏在辛勤工作的背后而来。不错，计划自己的未来，按部就班地朝着目标前进是一件艰难的工作。这也就是为何多数人迟迟不肯规划自己的人生，因而仅能养家糊口的原因。长久以来有句话是这么说的：人生有两种痛苦，一种努力的痛苦，一种是后悔的痛苦，但后者的痛苦却大于前者千百倍。为了自己的将来，好好运用这几条原则，你的人生将会无比丰富。

记住：如果你不计划人生，那你就是计划失败！

四、优先发展定律

享有“20世纪大创意家”之誉的巴克敏斯特·富勒（Buckminster Fuller）把“优先发展定律”视为确立目标的一个必经过程。

“优先发展”是一种除了目标本身还能有很多其他收获的原则。事实上，达到目标不是最重要的，重要的是在这一过程中学习到什么，成长了多少。

富勒或许会说：“我辛辛苦苦地念了6年大学，才换来这么一张小纸！”他所没有想到的是：他也认识了很多人的，对自己有更深入的了解，还得到许多别的地方得不到的经验。那张小纸片并不重要，重要的是这段历程。

如果，你决心徒步跨越欧洲、买一辆法拉利跑车或自行创业，徒步、汽车或事业本身都不重要，最重要的是你必须先成为一个什么样的人，才能达到上述的目标。

为了追求目标，你需要更多的勇气与决心，加强说服力，学习自我节制，培养耐力，学开飞机，提升自信，寻找终身伴侣或学习开支票。

追求目标的最终，你到底“得到”什么其实并不重要，你该问的是：“我会‘变成’什么？”

为一个目标奋斗时，应该了解我们这个星球事物运作的道理：凡事很少循直线发展，而且“有得必有失”是颠扑不破的真理。

海水涨潮时，总是涨一点儿，退一点儿，但最后还是涨了上来。树木生长的时候，树叶也会掉落，只不过它不断长出新叶来弥补，结果是树会长高，但不免经过一些损失与挣扎。世界上万事万物运作的方式，就是把损失包含在全盘计划之中。

很不幸，有些人以为他们个人的人生历程可以完全不受宇宙定律的控制。玛丽进行减肥计划期间，发现体重起起落落，就认

为减肥太困难或不可能成功，宁可一辈子做个胖女人。富勒开始他的储蓄计划，因一两次意外开销被中断后，就一口咬定自己存不了钱，而放弃了寻求财务独立的希望。

成功者不见得都那么聪明、能干、高人一等，他们只是能掌握事物的方式，遵循既有的法则按部就班地前进。

他们知道，要不断修正，才能达到目标。我们会偏离目标，修正后才回到正途。火箭航行就是如此，修正、修正、修正，直到飞抵目标。

【思考与训练】

练习 1：创造一个有吸引力的未来

想想你明天会在哪里？——想象一下。注意它看起来像什么，注意它是彩色的还是黑白的，是动态的还是静止的，以完整的栩栩如生的细节想象一下。未来的这个意象发生在你内部的某个特定的位置。

(1) 注意你准备好的这个内部立体剧院——它有着声响和图像。

(2) 看到你理想中的角色出现在未来：

现在，在这个内在的剧场中，看到你自己生动地置身于未来，达到自己的目标。你看起来怎样？变老了吗？有皱纹了吗？穿什么样的衣服？有谁和你在一起？仔细地想未来，接近明亮而富有色彩的未来，跨越一条时间的沟缝，你可以看到自己达到那显著的目标，当你看着未来以非常愉悦的方式展现时，观察并聆听所有的细节。

(3) 使你的目标结构完善：

当你看到自己以那个角色优异表现时，检查一下下面目标完善的六个条件：

你看到的目标是正向的——是该做什么，而不是要避免些

什么。

你想要去完成这个目标——是想要，而不是必要。

你可以做这件事，而不是别人。

你可以做成——那不是不可能的。

目标是明确的，而不是一般性的。

这个目标是平衡的：你可以对目标的效果放心，对于受目标影响的人来说，这些效果是正面的。

(4) 使你的意象具有吸引力：

为了更好地看清自己要达到的目标，你可以使用不同的视觉效果，如使用特定颜色的灯光来表达不同的事件、不同的时间和不同的情况。你把目标变得大而近，充满活力，同时意识到你的身体和感觉，从容地沉浸在自己创造出来的幻觉中。

(5) 注意途径：

注意你完成了什么，以及它有多吸引人。现在，你注意到从此刻到达目标之间有一条途径，那是一条穿越时间的路。

练习 2：通往自我中心之路

这个练习将帮助你找到真实的自己。

在一间安静的房子里找个舒服的地方坐下，闭上眼睛，连续深呼吸几次，尽量使自己内心平静下来。

想象自己漂浮在温暖的海洋上，阳光照在身上，你毫不费力地漂浮着。

现在你慢慢地沉入水中，感受海水的轻抚，感觉自己慢慢地冷静下来，你发现水下有一艘大帆船的残骸，这个残骸就是你心灵的外壳。

你靠近后发现帆船的木质结构已经腐烂了，你从一个开口处游了进去，随着你越来越深入，你发现海水变得越来越清澈、透明。

船的中心没有腐烂，摆着一些珍贵物品。每种物品代表的是

你的一个真实面。重新认识自己，拣起每一件物品，对照自己。一枚硬币可能代表你的诚实，一个高脚杯可能代表你的慷慨。游回水面，由于认识了自己的价值而感到无比放松。

第二章 世界因你而变

——态度与信念

第一节 预信自己

一、你的财富就是你自己

一切都产生于虚无。我们所有人来到这个世界的时候，都是赤身裸体、无助无知的。所以，无论什么时候，你只要开始了一个新的项目，你就是一个新生婴儿。你的第一个任务就是评估你的资源。在商务界，他们称之为编制资产负债表，总结你的资产和债务情况。

资 产	债 务
现金	负债
证券及其他短期投资	债务
房地产	抵押物
汽车、设备和其他有形资产	银行贷款
家具、珠宝首饰和其他个人物品	本票

你从债务中扣除资产之后，便得出了所谓的“净值”。如果你要想成为一个净值百万富翁，那么你拥有的减去你所欠的必须大于 100 万美元。

这样一份资产负债表认定的是，我们的资产决定了我们的财富。但是，传统资产负债表并没有体现许多关键性内容。事实上，“无形资产”才是我们拥有所有财富的真正源泉。

比如，原始商务创意，将想法付诸实施的决心，帮助你实现目标的各种人际关系，那些创造力、意志力、毅力、奉献和知识，这些一项都没有在传统的资产负债表里反映出来。但是，没有了这些，就没有了绝对的有形资产负债表。事实上，你并不是拥有财富，你的财富就是你自己。因此，让我们来编制你的“开明型”资产负债表。你有哪些无形资产？

内 在 资 产

创造力、想像力、见识、豁达
勇气、胆识、毅力、诚信
专家关系和客户数据库
技能：销售力、说服力、营销术
时间管理术

内 在 债 务

愤怒、心胸狭窄、完美主义
恐惧、焦虑、犹豫
声名狼藉
懒惰
组织能力差

具体地说，在刚起步的时候，你只需要 3 个资源：一个好想法；付诸实施的决心；拥有所有资源的关键关系。

你的座右铭应当是：我所需要的每一项资源（无论是有形的还是无形的），此时此刻某处的某人都拥有。宝藏就在我的身上，我就是这个人！

二、提升你的自我形象

成功是一项内在的工作。即使你的身心都准备好了，乐于且能够学习和实施获得成功必需的一切，都有可能因为消极的自我形象而失败。

我们为自己创造了许多外在形象，有了这些外在形象，我们才能与别人交往或打动他人，推销出我们的观点和服务——但我

们只有一种形象，我们对自己的看法决定了我们的成功程度。为了获得更大的成功，我们应该改变一些对自己的观念。

内心的自我形象在很大程度上决定着你在生活中的建树。当别人问你：“早上好，一切还好吗？”你可能会忽略正在遭受的麻烦而回答：“很好。”你表现出来的这种形象与真实的自我感觉有巨大的差别。

因为内心的自我形象决定了你成功与幸福的程度，所以你必须使你的外在形象与内在形象保持一致，无法做到这一点，你取得最大成功的能力将会很有限。

试试这个练习，像做祈祷那样，将双掌合在一起，合在一起的两只手代表了你。双手合拢，转动手腕，右手背朝外，左手背朝着自己，手背外的右手就代表你希望和允许世界了解的你。实际中，你总是将右手展示给世界，表现出你最好的一面：快乐、健康、聪明、现实、坚强、诚实、值得信任、谨慎、敏锐、睿智，这就是你积极的一面。

你的左手代表的一面则只有你看得见，这是你不完善的一面：脆弱、孤独、受伤，是有缺点、有恐惧、不快乐、易发火、不自信的一面，这就是你非积极的一面。

哪一面才是真实的你呢？积极的一面还是非积极的一面？其实两面都是。两者不能相互抹杀，你的错误、失败、恐惧的一面并无法抹杀你坚强、出色、能干的一面。但是大多数人总是让非积极的一面抵消积极的一面。他们只注意自己非积极的一面，总是说：“我知道自己是个好人，但是……”

如果你对自己的印象仅包括不杰出和一般的品质——或者根本不是你自己具有的品质——那你的自我形象将否定你积极的态度。你可能会同时既积极又消极——事实上的确是这样。例如，你鼻子上长了一个粉刺，那不是人在镜子里看到的全部吗？尽管你整张脸的其余部分是好的，你却会为这个问题担心。其实，你的粉刺并没有掩盖你其他的优点。

不要把消极的一面当作你关注的焦点，人应该关注积极的一面。一旦你有了正确的态度，你就可以看到自身所有的优势，你会发现你有充沛的精力和极强的能力。

当人们受到非积极部分的影响时，他们会给自己贴上消极的标签，总是说“我什么也没有”，或者“我没有胜任工作的才能和素质”。这些标签通常不是正确的，但如果你的信念是这样，消极的自我形象将发挥作用，使你的信心、表现和幸福受到消极的影响。

为了更好地了解两方面对于你的价值，试试另一个练习。像祈祷一样将双手合拢放在胸前，尽力压紧，同时让一个人抓住你的手腕。现在快速将一只手朝自己，另一只手朝着同伴那边拉，无论你多么强壮，无论你多么努力，你都不能使两只手保持合拢的状态。此时的你是多么无力！如果你将内在和外在视为各自独立的两部分，你也将变得没有力量。

再试一下这个练习。这次将手指交叉，这样你就更不可能分开了——现在的你强大有力。正如你所看见的那样，我们的弱点实际上也能使我们变得更强。弱点能使我们更加谦虚，更加好学。如果你愿意将弱点视为上帝赐予你的礼物，你一定会相信上帝将为你指出弱点并使你从中获得力量。

三、让你的自我意象坚强起来

20 世纪最重要的心理学发现是“自我意象”。不管我们认识与否，我们每个人都有一幅心理的蓝图或者说自我的肖像。它对于我们意识的专注来讲也许是模糊或者混乱的。事实上，也许它根本无法有意识地进行认识，但它却是存在的，既完整又详细。这一自我意象就是“我属于哪种人”的自我观念，它建立在我们的自我信念之上。但是，绝大部分自我信念是根据我们过去的经验、我们的成功与失败、我们的屈辱与胜利，以及他人对我们的反映，特别是根据童年的经验而不自觉地形成的。根据这一切，

我们在心理上造成了一个“自我”(或者一幅自我的肖像)。就拿我们自己来说,一旦某种与自己有关的思想或信念进入这幅肖像,它就会变成“真实的”。我们不会去怀疑它的可靠性,只会根据它去活动,就像它的确是真实的一样。

这一自我意象之所以能成为开启美好生活的一把金钥匙,是因为两个重大的发现:

1. 人的所有行为、感情、举止,甚至才能,永远与自我意象相一致。

简而言之,你把自己想象成什么人,你就按那种人行事;而且,即使你做了一切有意识的努力,即使你有意志力,你也根本不能有别的行为。把自己想象成“失败型的人”,就会想尽办法失败,尽管他有良好的愿望,有意志力,甚至机遇也完全对他有利。把自己想象为不公正的牺牲品,认为“注定要受苦”的人会不断地寻找各种环境来证实自己的观点。

自我意象是一个“前提”,一个根据,或者是一个基础,人的全部个性、行为,甚至环境都建立在这个基础之上。举例来说:一个孩子要把自己看成“不及格型”学生或者“数学上不开窍”的学生,就总会在自己的成绩单上找到证据。一个自以为没人喜欢的女孩子会发现自己在舞会上总是没有人理睬。别人的排斥完全是她自己造成的:她那种愁眉苦脸、低三下四的态度,急于取悦于人的焦虑,或者对周围的人下意识的敌意,都会把她本来能迷住的人拒之于千里之外。一个推销员或者商人抱有同样的态度,他也会发现自己的实际经验能够“证明”他的自我意象是正确的。

由于有这种客观的“证据”,很少有人会发现问题出在他的自我意象或者自我评价上。可是我们后面将会看到,一旦说服他们改变自我意象,学生的成绩和推销员的收入就会发生奇迹般的变化。

2. 自我意象是可以改变的,无数病历说明,一个人不论年

龄大小，都来得及改变他的自我意象，并从此开始新的生活。

一个人难以改变他的习惯、个性或者生活方式，似乎有这样一个原因：几乎所有试图改变的努力都集中在所谓自我的圆周上而不是圆心上。很多患者对我这样说过：“你说的‘积极思维’，我已经尝试过了，但它对我不起作用。”然而，进一步追问就不难发觉，这些人运用或者试图运用“积极思维”，要改变的是特定的外在环境或者特定的习惯或者性格缺陷，却从来没有想到改变造成这些状况的自我认识。

已故的普莱斯特·雷奇是自我意象心理学的先驱之一，他在这个问题上做过最早的也是最有说服力的实验。雷奇认为个性是“一套思想体系”，思想与思想之间必须一致。同这个体系不一致的思想受到排斥，“不被相信”，也不能引导人的行为；与这个体系一致的思想被采纳。这套思想的中心，也就是它的基石就是个人的“自我理想”，即自我意象，或者他的自我观念。雷奇是一个天才教师，他有机会利用几千个学生来验证他的理论。

雷奇的理论认为：如果某学生学习某科有困难，可能是因为（从学生的眼光看）他不适于学习这门学科。然而雷奇相信，如果改变学生这种观点体现的自我观念，那么他对这门学科的态度也就相应改变。如果引导学生改变他的自我定义，他的学习能力也会改变。这种理论得到了验证。一个学生在100个单词中拼错了55个，而且很多课程都不及格，所以丧失了一年的学分；但第二年各科成绩平均91分，成为全校拼写最优秀的学生。另一个男孩因为成绩太差被迫退学，进入了哥伦比亚大学却成为全优生。一个姑娘拉丁文考试四次不及格，同学校的辅导员同她谈过三次话后，以84分的成绩通过了。一位男生被一个考核机构断定为“英语能力欠缺”，却在第二年荣获学校文学奖的提名。

这些学生的问题不在于他们迟钝或基本能力的缺乏，而在于他们的自我想象不恰当。他们“确认”自己的错误和失败，不是说“我考试失败了”，而是认为“我是个失败者”；不是说“我这

门不及格”，而是说“我是个不及格的学生”。

这里有一个关于米开朗琪罗的故事，也许能给我们以有益的启示。

这位伟大的艺术家，在意大利的一个石矿中工作时，看到一块巨大的矩形石头，心里非常高兴。他抚摸着这块石头，仿佛从里面看到了摩西的精神。他开始雕刻这块石头，经过许久，终于雕成了一尊伟大的艺术作品——摩西雕像和十诫。

现在，我要请求你做自己的雕塑家，以怜悯与谅解做你的工具，使你能够以你的心灵看清你的内在优点，像米开朗琪罗雕刻摩西像一样雕塑自我意象，并使它保持生动灵活。因为能够引导你过去多彩多姿生活的，就是你的自我意象，它的价值高于一切，只要你能承认你的优点，只要你能观察你的成功，并努力使它们保持下去，你的生活就不会有太大的恐惧，你就可以屹立在人生的河流之中，去做事、感受、交往，与他人互相关联。

我提供给你一个可以过创造性生活的十诫：信心 = C—O—N—F—I—D—E—N—C—E。

C：专注（Concentrate）于一个坚强的自我意象。

O：给予（Offer）自我意象与你在生活中充分合作的机会。

N：绝不（Never）使它消失，你必须不断加强你的自我意象。

F：以你的自我意象满足（Fulfill）自己，它是你的知心好友。

I：以慈怀灌注（Infuse）于你的自我意象，特别是在你遭遇艰难困苦的时候。

D：每天培植（Develop）它，只有你的真正的自我意识，可以使你坚强不屈。

E：以你的自我意象提升（Elevate）自己，使自己不畏竞争。

N：滋养（Nourish）它，不要让一种虚假的无私意识使你认

为它对你的幸福无关紧要。

C：创造（Create）一种可以使它成长的环境，每天花些时间，谦逊地想想自己的世界。

E：享受（Enjoy）它，继续不断地“发动”自己的成功本能——你的成功机制。

不要忘了，只有你利用想象在心中把自我意象建立起来并在心中跟着你一道生活，才有办法跟他人建立有效的积极关系，使你的生活充满情趣。

每当你不自信，或感到生活缺乏意义时，请试试下面的办法，你的自我意象会变得坚强起来：

1. 用你的心灵观察你过去的成功，即使是部分的成功也行。在你的心中描绘那种成功的景象，尽可能从瑰丽的色彩中去观察它、感触它。你一向对自己都很满意，现在重新获取自得的感觉，将它带到你的心灵中，使这种成功作为你的自我意象的一部分。把你失败的经历丢到九霄云外，一心一意地专注在这种成功之上。要使这种可喜的意象活在你的心中，对自己产生好感。

2. 透视你生活中的另一快乐时刻，并连续看着它。你不但不要羡慕在人群中看起来好像自得的别人，相反你要看住你的另一自我意象，它会帮助你获得成功的感受。你要与它形影不离，不要因为你的自得而使你感到内疚。如果你不首先为你自己着想，别人怎么会呢？你可以相信这一点。

3. 当你正散步时，你要欣赏你的动作的韵律感，以你真正成功的往事树立你的自信，计划你的下一个目标。想一些你可以进行的事，想一些你想要去做的事，把你准备如何去干的办法想出来。计划你的策略，预想现实的障碍，并预防你可能用来阻碍自己的藉口。现在，这个目标对你切合实际吗？如果不是，那就暂时将它搁置一下，等到情况许可时再去进行。不过，假如你想进行，假如你可以进行，那就不要等到“明天”，“明天”也许永远不会来到。

四、超越自卑

阿尔弗雷德·阿德勒（Alfred Adler）是自弗洛伊德后最伟大的心理学家之一。他的关于超越自卑的理论，是“人格理论家所取得的最辉煌的成就”。

1907年，阿德勒首次在自己的文章中引入了“自卑情结”的概念。他认为，由于身体的缺陷或其他原因引起的自卑，一方面可能毁掉一个人，使人自暴自弃或发生精神病；但另一方面，自卑也能激发人的雄心，使人发奋图强，以超于常人的努力和汗水补偿生理上的缺陷，从而成为不平凡的人物。比如古代希腊的戴蒙斯赛因斯从小患有口吃的毛病，但经过多年苦练，他不但克服了口吃，还成为闻名于世的演说家。美国的罗斯福总统患有小儿麻痹症，他的自强不息，从逆境中走向成功的故事更是广为人知。也有这样的時候，生理上一部分的不足在另一部分得到补偿，比如尼采身体不好，他就弃剑从文，写出激动人心的权力哲学。类似的例子在历史上和现实社会中不胜枚举。接着，阿德勒进一步完善了“自卑情结”的概念。他认为，不论有没有身体上的缺陷，儿童的自卑感总是普遍存在的一种现象，因为孩子幼小，身体尚未发育，必须依靠成年人的帮助。如果这种自卑感在以后的生活中继续下去，就会构成“自卑情结”。阿德勒认为，自卑感并不是什么坏的情感，或是变态的征兆，相反，它是每个人在追求更加优越的地位和完美的人生过程中必然要出现的心理反应。关键在于如何对待这种自卑，是像孩子那样利用自卑作借口逃避现实，事事依赖他人，还是勇敢地克服和超越自卑，走向成功的人生。不同的选择，导致你拥有不同的人生。

至少有百分之九十五的人在生活中多多少少要受到自卑感的影响。这种自卑感对于好几百万人来说，都是通向成功与幸福道路上的严重障碍。

自卑感的产生往往不是来自“事实”或“经验”，而是我们

对事实作出的结论，对经验作出的评价。比如说，事实上我比举重运动员或者舞蹈家要逊色，但这并不意味着我是个“逊色的人”。这全都取决于我们用“什么”和“谁的”标准来衡量自己。

使我们产生自卑情绪并影响我们生活的，并不是在技巧或学识上不如人的认识，而是有不如人的感觉。这种不如人的感觉产生的原因只有一个：我们不用自己的“标准”或者“尺度”来衡量自己，而是用其他人的“标准”。我们这种做法毫无例外地会使自己低人一等。因为我们认为，假如我们达不到别人的“标准”，我们就感到不幸，感到自己低一等，从而得出结论说我们本身有毛病。在这个荒谬的推理过程后的逻辑结论只能是，我们没有“价值”，不配得到成功的幸福，除了觉得抱歉和有罪之外，就没有地方再能充分表现我们的能力和才华——不管这种能力和才华多么高贵。

出现这种情况完全是因为我们受到了那种根本错误观念的欺骗，觉得“我应该如此这般”，或者“我应该像其他任何人一样”。后一种观念稍加分析就可以揭穿，因为事实上从来没有大家都接受的“其他人”这一固定标准。其他人是由一个一个的人组成的，世界上没有两个完全相同的人。

有自卑感的人无一例外地会为了取得优越地位而加深自己的错误。“我不如别人”是他的感觉的错误前提。在这个前提之上又建立起一整套“逻辑思维”和感觉，如果他因为不如别人而觉得不行，根治的方法只能是使自己跟别人一样好。要想有良好的感觉，就要比别人更优越。这样追求优越给他带来更多的苦恼，造成更多的挫折，有时候甚至导致以前根本不存在的精神病态，他变得比以往更抑制，他“越努力”，就越不幸。

卑下与优越是同一枚硬币的正、反两面，只要认识到这枚硬币本身是假的，问题也就解决了。

你的真实情况是：

你不“卑下”，

你不“优越”，
你只是“你”。

“你”作为一个个性不必与其他个性比高低，因为地球上没有另一个人和你一样，或者处在你的特定级别。你是一个人，独一无二。你不“像”别的人，也无法变得“像”别人。没有人“要”你去像别人，也没有人“要”别人来像你。

在实验室里可以特制一种“自卑情绪”，只需要制定一条“标准”或“平均数”，然后让被测验的人相信他够不上标准就行。一位心理学家想了解自卑感如何影响解决问题的能力，他先对学生们作一次常规检测，然后郑重宣布：只有一半的人能够用测验所需时间的五分之一来完成测验。在测验过程中响一次铃表示平均标准的人所用的时间已到，有些很聪明的学生也变得慌慌张张，完不成任务，以为自己成了低能儿。

不要拿“他人”的标准衡量自己，因为你不是他人，也永远达不到他人的标准。“他们”同样达不到你的标准——也不想达到。一旦你明白、接受和相信这个简单明了的真理，你的自卑感就会消失了。

五、在阳光中行驶

闻名世界的西班牙艺术家、人工头脑心理学及自我意象心理学者沙瓦多雷·达利曾画过一幅油画，上面描绘了他的自我意象学概念。画布的中间画了一个世界，左边的一半在阴影里，右边的一半在阳光中。阴影中有一个萎缩的影像，一个侏儒从一个表示绝望的黑色隧道，走向在等着他的表示毁灭的黑色天使。阳光中有一个人自我意象，非常高大，走向表示成功的黎明，还有一只飞向太阳的燕子。左边的黑色世界中，有一个人在一艘快要倾覆的船上，船在消极情绪的汹涌波涛上挣扎。在右边的阳光世界中，一个人在一艘船上，于平静的海上驶向港口，驶向一个目标：心灵的和平和宁静。就这样，达利在一幅 16 英寸 × 14 英寸

的画布上，画出了他对我们每一个人的两个天地所作的构想：一半是挫败的黑暗世界；一半是信心的光明世界。这跟宇航员以每小时 1.75 万英里的速度环绕地球发掘太空财富的时候所见到的——一样：这个世界一半在黑暗中，一半在阳光中。

你要时常闭目静坐片刻。今天，你要在你心灵的“电影院”中，观看一个双重节目：银幕上将放映两部关于自己的影片。

在第一部影片中，你身处在一艘即将倾覆的帆船上。狂风巨浪摇撼船身，船如飘荡的纸片，帆桅已被狂风吹折。你的船已被吹离海岸，你的生存机会微乎其微，虽然你抱住木块，但你没有希望了。你在心里说：“我因为一向把心放在过去的失败上，才会落得今天这个下场。现在只有灰心绝望了。我自作自受，又能怪谁？”

现在，你看关于自己的第二部影片。风平浪静，你驾着一艘帆船驶向港口。你觉得你晒足了阳光，身体健康舒畅，太阳正在你的头上照耀。你对自己说：“我今天能有这种妙境，全是因为抛弃消极的情绪，把心集中在过去的成功之上。我感到了速成信心的意义，我有的是目标，我要实现那些目标。”

你的世界分为两大部分：一部分在挫败的阴影里；另一部分在信心的阳光下。你在心里说：“我决心每天加强我的信心——直到它成为我的第二天性。我要超越障碍，我将获得成功，因为我生来是要成功的！”

假如你只是睁着眼睛观看你自己的这两部影片，并且只在口头上说说你计划要做的事情，这个练习对你就毫无价值了。你必须在体会之后，脚踏实地的去做，光在口头上说说是不够的。你必须“感”到你是身处在这两条船上，生活在这两种背景之中。你必须“感”到这两种处境的截然不同。劳伦斯·奥立弗演出《哈姆雷特》时，他“感”到自己就是哈姆雷特，你也要有这种感觉才行。你要扮演你的角色，强化你的积极影片，抛弃那艘倾覆了的挫败之船，驾着一艘坚固的自信之舟，稳定地驶向港口。

不久，你就会抛弃那部消极的影片，只观看你抵达港口的那部得意影片。你必须每天都去捉摸自信的感觉，以使你消除挫败而达到完全自尊的境地。

记住：要在阳光中行驶！

六、如何获得自信

如何获得自信呢？拿破仑·希尔曾提出获得自信五个步骤：

(1) 我要求自己为实现这项目标而持续不断的努力，我在此地保证，一定采取这样的行动。

(2) 我明白，我意志中的主要思想最后将自行表现在外在的实际行动上，并逐步使它们变成事实，因此，我每天要花 30 分钟的时间，集中思想，思考我要变成怎么样的人，这样子在我意志中创造出一个明确的心理影像。

(3) 我知道，经由自我暗示的原则，我在意识中一再坚持的核心欲望，最终将以某种实际的方式实现。因此，我每天要花 10 分钟的时间，暗示自己“我能达成心愿”。

(4) 我已经清楚地写下一篇声明，描述我生活中明确的主要目标，我要不停地努力，直到我发展出实现这项目标的充分自信为止。

(5) 我充分了解，除非是建立在真理和正义之上，否则任何财富、地位都将无法天长地久，因此，我不会做出对所有人不利的行为。我将把我希望使用的力量吸引到我身上，并争取其他人的合作，以获得成功。由于我乐于替其他人服务，我将吸引其他人来替我服务。我将消除憎恨、嫉妒、自私及怀疑，表现出对所有的人的爱心，因为我知道对其他人抱着消极的态度，永远不会使我获得成功。我能使其他人相信我，因为我相信他们以及我自己。我将在这份声明上签上我的姓名，并下决心把它背诵下来，而且每天大声朗读一遍，并充分相信，它将逐渐影响我的思想与行动，使我成为一个自信而成功的人。

大卫·史华兹博士则从心理学的角度提出建立自信的五种方法：

(1) 挑前面的位子坐。大部分占据后排座位的人，都希望自己不会“太醒目”。而他们怕受人注目的原因就是缺乏信心。

坐在前座能建立信心。把它当成一个规则试试看，从现在开始就尽量往前坐。当然坐前面会比较显眼，但要记住，有关成功的一切最终都是“显眼的”。

(2) 练习正视别人。一个人的眼神可以透露出许多有关他的信息。一个人不正视你的时候，你会直觉地问自己：“他想要隐藏什么呢？他想对我不利吗？”

不正视别人通常意味着：“在你旁边我感到很自卑。我感到不如你。我怕你。”躲避别人的眼神也意味着：“我有罪恶感。我做了或想了什么我不希望你知道的事，我接触你的眼神，你就会看穿我。”都是一些不好的信息。

正视别人等于告诉他：“我很诚实，而且光明正大。我相信我告诉你的话是真的，毫无心虚。”

要让你的眼睛为你工作，也就是专注别人的眼神。这不但能给你信心，也能给你赢得别人的信任。

(3) 把你走路的速度加快百分之二十五。

许多心理学家也告诉我们，借着改变姿态与速度，可以改变心态。你若仔细观察就会发现，身体的动作是心灵活动的结果。那些遭受打击、被排斥的人，连走路都拖拖拉拉，很散漫，完全没有自信。

另一种人物则表现出超凡的信心，走起路来比一般人快，像是在短跑。他们的步伐告诉这个世界：“我要去一个重要的地方，去做很重要的事情。更重要的是，我会在十五分钟内成功。”

使用这种“走快百分之二十五”的技术，可助你建立信心。抬头挺胸走快一点，你就会感到自信心的增长。

(4) 练习当众发言。我发现，有很多思路敏锐、天资很高的

人，都无法发挥他们的长处参与讨论。并不是他们不想参与，而是因为他们缺少信心，在会议中沉默寡言的人都认为：“我的意见可能没有价值，如果说出来，别人可能会觉得很愚蠢，我最好什么也不说，不让他们知道我是怎样的无知。”

这些人时常会对自己许下很微妙的诺言：“等下次再发言。”可是他们很清楚自己是无法实现的。

每次这些沉默寡言的人不先发言时，他就又中了一次信心的毒素了。他们越来越丧失自信。

但是就积极面来看，如果尽量发言，就会增加信心，下次也更容易发言，所以，要多发言，这是信心的“维他命”。

不论是参加什么性质的会议。每次都要“主动”发言，也许是评论，也许是建议或提问题，都不要有例外。而且，不要最后才发言。要做破冰船，第一个打破沉默。

也不要担心你会显得很愚蠢，不会的，因为总会有人同意你的见解。

(5) 咧嘴大笑。大部分的人都知道笑能给自己很实际的推动力，它是信心不足的良药。但是仍有一些人不相信这一套，因为在他们恐惧时，从不试着笑一下。

做一下这个实验。试着感到挫败，同时笑逐颜开。你办不到。但你若尝试大笑，就可以给你信心，驱除恐惧、忧虑和沮丧。

第二节 积极面对

一、先想，后做，再得

当我们展开自己的成功之旅时，我们首先必须了解的是，“想成为什么”、“想做什么”、“想拥有什么”是你人生中循序渐进的三个步骤。

许多人在追求一个成功的人生时，常常从想“拥有什么”开始下手，他们希望有一辆新车、一个新家、一种新生活和独立的经济能力。当他们在追求的过程中，发现事业并不如他们所想象的那么容易时，他们会更换一个新的方法，或是放弃。

不要从“想拥有什么”开始，而应该从“想成为什么”开始。先在自己身上投资，你这个人才能是你最大的资产。你的态度、智慧、知识、才华、经验及技能，这些都是你实现目标的原料，而且“成为什么样的人”直接影响你可以拥有什么。要成为你想成为的人，就从你的习性、情感、理想生活、人际关系，以及你认为最成功的精神生活开始。将你的目标设定在“成为什么样的人”上，然后开始努力成为那种人。

借着你想成为什么样的人这个目标，你会发觉自己在努力的过程中所展现出的长处和潜力。然后，当你在习性及思想上达到目标的时候，你就会以最勤奋的精神，运用你的能力及创意，尽全力去做那件事情。

当你依照这个程序持续一段时间之后，你就会获得有形的成果及回馈，最终你将拥有所有你想要的东西，甚至更多。

盲人作家史都瓦曾讲过他的一个朋友，一个成功者在贫困中成长的故事。像大多数人一样，他最初想拥有的东西是汽车与洋房，但他是个有高度原则及独特价值观的人，他决心做个有信仰的人，将自己奉献给教会，并且把握每一个机会努力工作。他非常喜欢传教的工作，而且无论他赚了多少钱，他都会捐出一部分所得给海外的传教士。多年前，这个人已经攀上事业巅峰，拥有庞大的财富，但他对自己说：“我实在管理不了这么多的资产，我的这些汽车、洋房都需要照顾。”于是他将他认为多余的汽车、洋房分给他的儿女，只留下2栋房子和4辆汽车给自己和妻子。然后他又决定将自己的事业交给子女们打理，而他自己则致力于一件他梦寐以求的工作——教书。你知道吗？这个有多年工作经验并拥有强烈人格特质的人，已经不知道怎么把事情做得不完美

了！在他任教快满一年的时候，学校允许他教任何科目，指导任何研究小组。所以接下来的一年，他开展了一连串非常成功的研究。第二年，学校用公费让他到国外其他的大学开设企业管理的研究课程。他所到之处，每个大学都提供一栋房子、二辆车子供他和他的妻子使用。他说：“我似乎无法避免拥有一大堆房子和车子，但至少现在我不必再花心思去保养它们了。”不仅如此，每当他到一个新的国家时，在当地他所属的宗教团体，都会很快找到他，并邀请他在周末集会时演讲。他成功地成为一位传教士而且不需要任何资助。

从这个故事可以知道，当你把时间、精力投资在“想成为什么人”，为自己找到定位后，再全力投入“想做什么”，那么最后“你想拥有的什么”便自然会出现。

二、赢家的三种态度

成功是一种态度，态度决定一切！

成功者之所以成功，首先是因为他怀有成功的态度。有三种最基本的态度，决定了他们的与众不同：

第一种态度是：将生命和才智投资在值得你全力以赴的事情上！

如果一件事情值得做，它就值得你全力以赴，如果它不值得你做，你就没必要为它浪费时间。

我们来分享一个历史上最有名的赢家的故事。但要告诉你一个小秘密，没有人能真正引起另一个人的动机，只有自己能引起自己的动机。

任何事如果不值得你去追求，它就无法激发你克服一切障碍去完成它的意志。戒酒协会帮助不少酗酒的人克服他们最严重的坏习惯，不过，该协会的会员都一致表示，如果当事人没有戒除的决心，他们是帮不上任何忙的。

我们来看看亚伯拉罕·林肯的传奇历程：

1832 年，失业；
1832 年，竞选州议员失败；
1833 年，生意失败；
1835 年，失去他的爱人；
1836 年，曾因紧张而崩溃；
1838 年，竞选议会主席失败；
1843 年，竞选国会议员失败；
1848 年，竞选国会议员失败；
1854 年，竞选参议员失败；
1856 年，竞选副总统失败；
1858 年，竞选参议员再度失败；
1860 年，当选总统。

你从他的经历中悟出了什么？没有失败，只有结果；最好的结果，就是成功！为了获取最好的结果，他坚持不懈，全力以赴，永不放弃！

第二种态度是：不计一切代价去实现你的目标！

当别人问到查尔斯·狄更斯成功的秘诀时，他说：“我这一生不管做什么，都尽力而为。”

这是赢家和失败者的不同之处。失败者只做别人要求他们做的事，或比别人要求的还少，但赢家总是做得比别人要求的还多，他们以热心来做。失败者总想找捷径，但赢家以实现目标为己任，卷起袖子来努力迎接挑战。

失败者认为他在做一件工作，赢家则认为自己是人类的一部分，而工作是对一个更好世界的贡献。英国伟大的戏剧家萧伯纳说：

我相信我的生命属于全人类，去做任何我能做的事是我的特权，我工作得愈辛苦，活得愈有劲。我为生命本身欢呼。生命对我而言不是一根短暂的蜡烛，它是一

把壮观的火炬，我可以持着一会，我要在交给下一代之前，让它大放光明。

这是一种怎样的态度！有这种精神的人，他们的生活怎会变得无聊？工作怎会沉闷？

赢家视困难为机会，对他们而言，每件事都是一个机会。18世纪英国政治家及作家爱德蒙·柏克说过：

生活的战斗在大多数情况下都像攻占山头一样，如果不费吹灰之力便赢得它便像打了一场没有光荣的仗。没有困难，就没有成功；没有奋斗，就没有成就。困难也许会吓阻懦弱的人，但对有决心和勇气的人而言，它是一种受欢迎的刺激。所有的生活经验，都是用来证明那些阻挡人类进步的障碍，会被坚定的善行、诚实、积极、坚忍以及克服困难的决心和勇敢克服。

有一种更危险的逃避方式正在我们中间流行、扩散，那就是无所事事。对很多人而言，这是一种难以抗拒的引诱。

一位著名的精神病医生说无所事事是人类最大的危机之一。对一个正常人而言，如果当他早上醒来后，发现无事可做，无处可去，不被需要，生活就成了一场梦魇。因此人们必须保持清醒，否则会疯狂。

你也许有最高的目标、最高的理想、最高的梦想，但记住，除非你去做，否则什么也不会实现。

看看以下的记录：

亨利·福特在成功之前因失败而破产五次。

丘吉尔直到 62 岁才成为英国首相，那时他已经历过无数次失败和挫折了。他最伟大的贡献是在他成为“年长公民”后完成的。

有 18 位出版家否决掉理查·巴哈的 1 万字故事《天地一沙鸥》，最后才由麦克米兰出版公司于 1970 年印行，到了 1975 年，仅在美国一地，该书便卖出 700 万本。

在成功生活的公式中，坚毅是无可取代的。天才则不然，我们时常会发现许多失败的人都是有特殊天分的。也有许多人拥有许多很好的机会，只因为太快放弃而未能成功。

如果你是在做一件有价值的事，你就要坚持到底。

总有人会批评和怀疑你，那些自己不愿意尝试的人，老爱批评、讽刺那些不愿在恶劣环境中奋发向上的人。亚伯拉罕·林肯被人称为“猩猩”和“丑角”，被同辈视为“共和党之耻”。我们常常听到这样一些批评：

你在衬衫上放一只鳄鱼而不放口袋？我真不敢相信！这些衬衫绝对卖不出去。

别担心，老板，没人会买那些小日本的车子。

谁会把半打瓶子放在一个有把手的箱子中？

在我看来那些轮胎是平的，你为何说它们是辐射状的？

没有表带的手表？你疯了！

算了！别告诉我他们可以把音乐放在透明的胶纸带上。

那些持否定态度的人总会找到可以批评的事，罗斯福总统说：

值得重视的不是批评，不是那些会指出强壮的人是如何跌倒或实践家在哪一方面应加强一些才会做得更好的人，而是那些真正置身竞技场中的人，他们奋斗不已，他们的错误越来越少，因为没有一件事不是在错误

和缺点中做成的。那些真正尝试的人，他们才知道什么叫热心和热衷，知道最高成就的胜利。即使他们失败，至少他们勇于尝试。他们要比那些既无欢乐也无痛苦的人来得伟大，后者生活在昏暗中，既不了解胜利，也不了解失败。

如果你要发展赢家的态度，你得不计代价地去达到你的目的。

第三种态度是：将你自己的潜能发挥到极致！

下定决心，不管你做什么，都要全力以赴。最伟大的教练文斯·龙巴第曾对他的球队说过简短而振奋人心的话：

当欢呼声消失了，体育场人去楼空后，当报上的大标题已经印出，你回到自己安静的房间，超级杯奖放在桌上。所有的热闹都已消失后，剩下的只有：致力于完美，致力于胜利，致力于尽我们最大的努力，以使这世界变得更好。

“我知道一件千真万确的事”，梭罗说，“那就是思想是个雕刻家，它可以把你塑造成你要做的人”。

人的思想，配上不屈不挠的精神和一个了不起的身体，能创造出一些前所未有的东西。即使体能有限，但人类的思想和精神是无限的。

如果你想发挥所有的潜能，就要培养创造的冲动，发展你最好和最有用的技术到最高层。

创造力最大的敌人是满足现状。在圣彼得大教堂有一尊栩栩如生的摩西雕像，雕像的一只膝盖上有一道伤口。那是一个有挫折感的雕塑师米开朗琪罗弄的。当他完成作品后，泪水盈眶地把他的锤子扔掉叫道：“你为何不说话？”

当然，没人会达到完美，但任何人都能改善。这种创造的冲

动，会改善我们的创造力，给我们最美好的成长因素，使我们一直成长。

你真的要成功吗？那么你必须秉持赢家的态度，请先立下这三项誓言，然后每日温习一遍：

1. 发誓以你的生命和天才去做值得你全力以赴的事。
2. 发誓不计一切代价去达到你的目标。
3. 发誓发挥你最大的潜能。

三、解决问题的七个关键词

这七个词是找出你要面对的每个问题、障碍和妨碍的答案和解决方案的关键。问题出现的时候，看看这个单子，再作出解决问题的决定。

1. 改变

要使生活有所不同，你必须作出一次或更多的改变。变化无时无刻不发生，对此我们无能为力。生活中没有静止或永恒的事物，所谓“现状”是永远不会长久的。生活中只有两件事情是永不改变的：真理及此外一切都变化的事实。不要在乎你的背景，你能变得更有成就。如果你的生活不是你渴望的样子，放弃阻碍你前进的一步，增加那些有助你实现渴望的生活方式的東西。如果生活中的一切在不断地改变，为什么我们还过得如此艰难？许多人拒绝改变是因为他们一直生活在自己舒适的圈子里，当他们向外面的世界观望并看到了生活赋予的其他乐趣时，他们说，他们愿意得到这样的乐趣，但一旦必须离开他们舒适的圈子，他们就放弃了。

不应当害怕和憎恨变化，变化就是变化——发展的源头。

2. 选择

生活提供给我们发展的机会，但是否要发展是你的选择。你可以选择发展，成为一个幸福的、精神上和情感上的巨人；也可能选择保持渺小，你总有选择的机会。通过培养成功的态度和

请教导师，你能避免许多生活道路上意想不到的危险或困难。如果你崩溃了，在他们的帮助下，你又会东山再起。你的前途不是掌握在命运、老板、明星或环境的手中，你的前途由你的选择决定——你作出的选择决定你的道路和目的地。当你面对不满意的情况或没有得到渴望的东西时就问自己：“我在做什么，怎么造成了这个样子？”“我必须怎样改变我的内心和我的环境才能使情况成为我渴望的样子？”发生在你身上的绝大多数事情是你作出选择的直接或间接的结果。

3. 真理

只有正确地运用真理才能使你从无知和有限的模式的束缚中解放出来。真理和坦率、诚实是一样的吗？虽然说出真理就是诚实的，但没人对所有的真理完全坦率。当我们掩盖真实感情时，我们就不坦率；我们只是说出了故事的一部分，就没有完全诚实。如果你不去寻找，真理是不易发现的。你在生活中运用真理时，他人或环境将不再有支配你生活的力量。真理使你有自由作出必要的改变来获得你渴望的一切，你必须明白这一点才能控制你所扮演的角色。

4. 信任

对于真正令人满意的生活来说，信任是最重要的。你必须信任你的导师、教练、配偶、医生和老板。最重要的是，你必须信任你自己学习的能力，相信选择改变将会得到好处。

许多人不去行动是因为他们不相信行动会起作用，他们不相信他人会在乎。但信任会给你行动的信心，信任是一切交往的基石。如果你因为害怕被伤害而不信任他人，你的发展将受到严重的限制。

你决心信任别人才会产生信任。虽然许多人认为信任是要靠争取的，但我的座右铭是信任每个人，直到你有足够的你不信任他的理由。

5. 要求

要得到你渴望的东西，你必须愿意提出要求。有那么多的人不会或不能要求他们想要或需要的东西，真是令人吃惊。有时我们因为提出自己渴望或需要的要求而觉得自私，或者我们担心甚至害怕提出要求后造成的后果。很多时候我们发现寻求任何帮助都是很困难的，包括率直的反馈。因为对于很多人来说，请求指导暗示着他们不是迷失了自己的方向就是不知所措，我们请教解决方案就是首先承认我们有了难题。

其实，求助的同时，你也在帮助求助的对象，使他们的人格有进一步的成长。怎么说呢？如果对方决定帮助你，他们一定能从这种经验中获益。如果他们不愿出力，也仍有好处，因为要成为一个有效率的人，就必须能够不带罪恶感地拒绝别人。此外，从你自己的立场来看，当你扮演“求助者”时，你是在为自己的人生负更多的责任，许多时候你真的没有必要默默地受苦受难，做那种表面上装得若无其事，继续前进，凡事自己承担的“英雄”。记住：世界是由人组成的，而“人”字的结构，本身就是相互支撑的。请求帮助和指导——从你的配偶、朋友那儿——这不是软弱的标志，而是得到你渴望的一切的最快方法。

6. 决定

如果你想生活有所不同，就必须决定作出改变。行动是决定的直接结果，有时，我们害怕作出决定，因为我们不能确知结果，但决定拖延或拒绝作出决定仍然是一种决定。要作出明智的决定，你必须从可靠的消息来源中收集信息，然后决定哪个选择将最适合你和你的情况。一些决定的结果是错的，而另一些决定的结果不是你原先希望的。因此，一些决定需要重新考虑，人必须对进程作出修改。

在导师的帮助下，对你实现核心欲望的方式，你能决定选择最好的。即使你制定了行动计划，在你的道路上也许仍有疑问和障碍，但要防止摇摆不定，只需要选择去实现你的计划即可。如果你的计划是一个核心欲望，你将作出必要的决定，直到你克服

了所有的障碍。

7. 冒险

对冒险的恐惧将我们许多精彩的想法扼杀在萌芽的状态，毁灭了许多希望和梦想。但我们必须明白，敢于尝试新的道路就要承担风险，不要让对冒险的恐惧削弱你的实力。没有冒险精神的人就没有发展。如果你真的有一个核心欲望，你会不惜一切代价去面对风险——你也将努力学习并迅猛发展。

自我评估

关键词	经常	有时	从不
改变			
你能确认你必须作出的改变吗？	- - - -	- - - -	- - - -
你在生活中积极改变吗？	- - - -	- - - -	- - - -
选择			
相信你总有选择的机会吗？	- - - -	- - - -	- - - -
在生活的每个部分，你都在努力选择吗？	- - - -	- - - -	- - - -
真理			
你能真诚地面对自己或别人吗？	- - - -	- - - -	- - - -
你寻找真理，采纳真理并运用真理吗？	- - - -	- - - -	- - - -
信任			
缺乏信任使你无法得到渴望的事物吗？	- - - -	- - - -	- - - -
你能学着去信任他人、导师和上帝吗？	- - - -	- - - -	- - - -
要求			
你害怕请求帮助和指导吗？	- - - -	- - - -	- - - -
你知道向谁请求帮助并知道如何请教吗？	- - - -	- - - -	- - - -
决定			
你能作出前进的决定吗？	- - - -	- - - -	- - - -
你是在导师的帮助下作出决定的吗？	- - - -	- - - -	- - - -
冒险			
对风险的恐惧阻碍着你前进吗？	- - - -	- - - -	- - - -
你能从导师那儿得到忠诚和勇气吗？	- - - -	- - - -	- - - -

当你苦苦挣扎，发现自己陷于困境而不知该做什么，该去哪儿，或该向谁请教的时候，可以利用这七个词来估计自己应当前往的目标。任何情况下，你都掌握着自己幸福的钥匙。只有你才能将事情改变并变得更好。变得多快、多好，这都取决于你的决定和努力！

四、向自我挑战

人生活在一个竞争环境中，但最可怕的不是眼前那些狰狞的敌人，而是自己。战胜对手来自对自我的战胜，改造世界是从改造自我开始的。敌人的残暴来自我们的软弱，霸王的骄横来自我们跪拜的双膝，不能战胜自我，将成为所有对手的奴隶。

万难之中，要么毁灭，要么升华。磨难并不是最可怕的，而在顺境之中，创造力和勇气反倒会埋没，惰性会驱之不去。有人把一只青蛙放到沸腾的水中，青蛙会一跳而出，而将其放在凉水中慢慢加温，直到青蛙被慢慢升温的水煮死，青蛙也懒于动弹。人，何尝不是如此？人生之损失，不在于突发而至的磨难，而在于缓缓而至的渐变；黄金并不是损失在强寇的掠夺中，而消亡在时光渐渐的流逝中。

机遇之神和我们一样处于两难境地，当它拉开幸运之箭时，却苦于找不到合适的对象。欲降任于勇者，却担心其粗莽；欲降任于文者，又担心其勇气不足。故机遇之神经常采取权宜之计，它甚至让袁世凯当上八十三天的皇帝，让慈禧太后执政数十年。于是圣人云：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨……

事实上，并不是处于无奈之境的机遇之神过于挑剔，问题恰恰出在我们自己身上：我们对自己过于宽容，而对他人和社会过于挑剔。

我们十分有必要和机遇之神谈一谈心，相互体谅且相互支持。最后，机遇之神会认真地向你提问：下一支机遇之箭该射

向谁？

我们要开始向自我挑战了。我知道自我是多么顽固和狡猾，我知道自我是多么懒惰和软弱，我知道自我是多么丑恶！经常抱怨别人的卑鄙可能是因为我们自己内心深处也并不高尚，经常抱怨他人居心叵测可能是因为我们自己更不可靠，经常怀疑他人可能是因为我们自己也缺乏自信，经常抱怨朋友的龌龊可能正是因为我们自己斤斤计较，经常抱怨别人返还太少可能正是因为我们自己的付出还远远不够！

在竞争领域，我们也会经常地出现错觉：同样一个对象，当他成为自己的合作对象时，我们可能会抱怨他的能量太小，而一旦成为竞争对手时，我们又会抱怨他的能量太大。问题仍然出现在我们自己身上！

人生在世，可能会遇到各种敌对势力，对自己造成很大的威胁。实际上敌人比自己更心虚。这就好像攻占山头，事实上双方都感到很吃力了，但如果有一方意志薄弱，临阵退却，就会成为失败者。在对斗中，我们虽然不断地看到敌人的面目是如何的狰狞，但要知道，敌人的底气也未必足。谁能坚持到最后 5 分钟，谁就是胜利者。人，最难战胜的不是别人，而是自我。而战胜自己的条件就是能够超越自我，只有唤醒沉睡于我们灵魂深处的力量，才能引导我们走向成功的彼岸。

人生之漫长使我们意识到挑战自我是人生最大的工程，它将伴随我们的一生。

五、找到你自己的“绿灯”

克里斯蒂现在美国一家大公司工作。他从青少年到成年，绝对称得上是一位专业的担忧者。他担忧的事千奇百怪、无所不包，有些是真实的，但大部分只是想象的。有时候很难得，他发觉自己没什么好担心的，可是他立刻开始担心自己是否忽略了什么。

两年前，他开始了一种新的生活方式，他表示他得自己分析自己的缺点，以及少数几个优点——一种自我整理。这一次，他忧虑的原因水落石出。

问题出在他没办法只面对今天，他总是悔恨昨天的差错，并担忧明天的事。

“今天正是我昨天所担忧的明天。”这句话他听了不知道有多少遍，可是一点用也没有。有人建议他执行 24 小时计划，也有人告诉他今天是他惟一可以控制的，并应尽量利用每天的机会。他更听说只要他照样做，就会忙得没时间去为过去或未来烦恼。这些都非常合理，只是对他不管用。

忽然间，他找到了答案，你猜他在哪里找到答案？他是在 1945 年 5 月 31 日早晨 7 点在西北铁路公司的站台上发现的。那对他真是关键时刻，也难怪他至今难忘。

他送朋友去乘火车，他们度完假准备乘火车回家，当时仍值战时，因此车站上人潮汹涌。他不想挤到火车上去，因此信步走到火车头旁。他驻足看了一下又大又光亮的引擎。接着他看到一盏巨大的信号灯，正亮着黄灯。一瞬间它忽然变成绿色，就在一刹那，引擎启动，铃声大作，并听到熟悉的声音：“登车完毕！”几秒钟之内，火车就开始了遥远的旅程。

克里斯蒂的脑子动了起来，有些想法灵光一闪，他正经历一个奇迹，他就在那一刹那想通了。火车技师帮助他找到了解答。那位技师虽然面对着漫长的旅程，但他只管面前的这盏绿灯。如果是克里斯蒂的话，他一定把整个旅程的所有绿灯都预见了。难怪他一事无成，因为他总是预见前程所有的麻烦与问题。

克里斯蒂思如泉涌。那位技师并不去担心几里外可能遇到麻烦。说不定等一会要误点、延迟。不过那也正是设立信号系统的原因，不是吗？黄灯表示减速，不用急；红灯则表示前方有危险，应立即停止。好的信号系统就是为了维持火车行车的安全。

克里斯蒂自忖，何不为自己的人生设立良好的信号系统呢？

克里斯蒂知道他与生俱来就拥有这一套系统，他开始寻找绿灯，但到哪去找呢？不过，既然上天创造了绿灯系统，那它就一定存在，一直到现在，克里斯蒂每天早晨都作祈祷，找到他当天的绿灯，有时他也会得到要他减速的黄灯，有的时候，他会得到要他禁止的红灯，以免情况恶化。

自从有了那样的发现之后，克里斯蒂不再自寻烦恼。这两年中，他生命中出现了很多绿灯，他不再担心下一站会是什么颜色的灯，这使他的日子变得轻松许多。不论遇到什么颜色的灯，他都有把握应付自如。

希望你也能找到自己的“绿灯”，只面对今天，不要为昨天的失利而悔恨，更不要为明天是否成功而担忧。只是要记住：只要努力，明天一定会更好。

六、将自己推到激流之中

人生就像一条河，时而平缓，时而湍急，你在河流当中，可以选择较安全的方式，沿着岸边慢慢移动；也可以停止不动，或是在旋涡中不停打转。如果你能有勇气接受挑战，你也可以游向危险的河中央，突破重重险阻难关，直奔理想的彼岸。

是该游过去，还是停下来呢？

人的一生总会面对无数这一类的抉择。胆怯、害怕变化的人，可能会留在自己熟知的环境中；而勇敢、积极前进的人，则将困难当做磨练而加以接受，向河中央游去，投身于未知的世界。就这样在不知不觉中，二者间拉开了距离，前者只能眼巴巴地看着别人成功。

把握机会，接受挑战，可加速你的成功。公司赋予你重大任务，即表示重用你，你应借机好好表现一番，即使工作十分艰苦，最后亦将苦尽甘来。

无论你听过的成功故事属于哪一种，一定会发现故事的主人翁都是懂得把握机会的人，他们的人生由于充满着冒险奋斗的故事

事而带有浓厚的传奇性色彩。

在二战期间，一艘美国驱逐舰停泊在某国的港湾，那天晚上万里无云，明月高照，一片宁静。一名士兵例行巡视全舰，突然停步站立不动，他看到一个乌黑的大东西在不远的水上浮动着。他惊骇地看出那是一枚触发水雷，可能是从某处雷区脱离出来的，正随着退潮慢慢向舰身中央漂来。抓起舰内通信电话，他通知了值日官，值日官马上快步跑来。他们也很快地通知了舰长，并且发出全舰戒备信号，全舰立刻动员了起来。官兵都愕然地注视着那枚慢慢漂近的水雷，大家都了解眼前的状况，灾难即将来临。军官立刻提出各种办法。他们该起锚走吗？不行，没有足够的时间。发动引擎使舰身和水雷漂离开？不行，因为螺旋桨转动只会使水雷更快地漂向舰身。以枪炮引发水雷？也不行，因为那枚水雷太接近舰里面的弹药库。那么该怎么办呢？放下一只小艇，用长竿把水雷携走？这也不行，因为那是一枚触发水雷，同时也没有去抓下水雷的雷管。悲剧似乎是没有办法避免了。突然，一名水手想出了比所有军官所想的更好的办法。“把消防水管拿来”，他大喊着。大家立刻明白这个办法有道理。他们向舰艇和水雷之间的海上喷水，制造一条水流，把水雷带向远方，然后再用艇炮引炸了水雷。

这位水兵真是了不起。他当然不凡，但是他却只是个凡人。不过他具有在危机状况下冷静而正确思考的能力。当面临危机时，有人不知所措，有人选择逃离，而他却选择面对，选择创造！

他的创造不仅解除了自己的危机，也谱写了关于自己的传奇。

七、把光线放进黑暗

凡是真正伟大的人，都能统治他的精神国土，主宰他的种种情感。他掌握相生相成、相克相来的原则，知道怎样去用相反的思想消灭各种忧闷、罪恶的思想，像医生用抗菌素一类的东西去

消灭侵蚀病人肉体的细菌一样。

同样，掌握了成功学法则的人，他知道怎样去用愉快的思想抵消失望的颓废。他知道乐观可以消灭悲观，和谐可以消灭混乱；他知道爱可以战胜悔恨、妒忌、报复。

我们的精神时常染毒，而又不知如何防御。但在将来，每个聪明的人必能知道怎样去用对症的药品医治精神毒素。我们发现，用相反的思想去抵消种种不好的思想，是与放开了冷水管去降低沸水的热度一样容易。

我们将能决定我们思想的温度，像决定水的温度一样；假使我们的头脑因动怒而发热，我们可以放进爱的思想、和平的思想，怒气的热度自然会全消了。

在爱的面前，恨是一刻不能生存的；宽恕的力量会杀死妒忌与报复的心理，它们是不能同时并存的。

大部分不幸的人，只是一味想驱逐心中的“不好”，而不知去用“好”消灭“不好”。他们想赶走心中的恨，但不知借助于它的抵消剂。

我们不能赶走室内的黑暗，我们却能把光线放进去，黑暗自然会逃走的！

人体中的亿万细胞都为亲和力所密切联系着。凡是足以损害或扶助一个细胞的，也足以损害或扶助全体细胞，所以一个人思想的性质，可以使全体细胞受害或得益。

试验显示：一切不良的思想都可以损害细胞的生命。有时一顿脾气发过之后，竟需数星期的工夫，才能使受损害的神经系统恢复完整。无数试验结果告诉我们，一切健全、愉快、向上、乐观、积极的思想，可以改善全身的细胞生命。这些思想，有创造的功用；与之相反的思想，则有破坏的功用。

盖茨教授的试验证实，凡是愤恨、恶毒、颓废的情绪，会在人的身体系统中产生出有损害性的化学混合品——有时是十分毒性的；凡和善、快乐的情绪，却能产生有滋养价值的化学混合

品，兴奋起细胞去制造“能力”。

这位教授说：“每个坏的情绪，都能在人的身体组织中，生出一个相应的不良的化学变化，每个好的情绪，则能引出一个促进生命的变化，每种思想都能使脑部细胞的结构产生一度变化，有时是永久性的。”

正像化学的方法可以除去一切水中的污秽不洁，人是可以正直的思想而除净心中任何污秽、恶毒的思想的。

记着，一切不健全的情感，矛盾脆弱的思想，都是健全心理受毒的症候。但对症药剂——医治错误思想的药品就是真理，医治内心矛盾的药品就是和谐。你不必请医生，你有自己的药方。一旦学会了精神化学的秘诀，你就能随时医治每种毒害心理世界的毒素。

假使能够将各种真正美丽、有益的思想留在心头，这些思想就会自己“繁荣”起来，并且能够净化一个人的理想，提高一个人的生命。

八、战胜悲观的“三合一”法

当你人生陷入困境，内心感到极度悲观时，你该怎么办？美国学者艾利斯和塞利格曼在《八项修炼》一书中提出了一种被证明十分有效的方法，那就是“寻找、挑战和解决”，即战胜悲观的“三合一”法。

第一步：寻找——找出你的消极的判断。

悲观者的解释风格由不合逻辑的信念和消极的自我判断构成，对他们来说，这种消极的自我判断是一种习惯的和自动的行为。你只有意识到它们的存在，你才能通过一定的方法适当地加以改变。为了做到这一点，找出你长期存在的悲观判断，并在你的“思考笔记本”上作记录，一开始这样做是很必要的。只有如此，才可能清除这些消极的判断和信念，并代之以合乎逻辑的信念和积极的自我判断。

第二步：挑战——向你的消极判断的逻辑提出挑战。

一旦明确了“大敌”是谁，你就需要运用书中教给你批判的思考技能向它提出强有力的挑战。

你所作出的消极判断是以什么为根据的？是建立在什么信念基础之上的呢？

还可以从其他的角度来看待这个问题吗？

第三步：解决——用新的思考方式解决问题。

一旦你对生活中遇到的困难所作的消极反应提出了挑战，你就会对你遇到的问题作出积极的和建设性的解释，并对“有没有切合实际的解决办法”这个问题给予回答。简单地重复空洞的“感觉不错”的老生常谈，对重塑你的思考方式没有任何的帮助。相反，你要用积极的品质来取代消极的品质。下面让我们用这种“寻找、挑战和解决”的办法，来具体地分析一些实例。

寻找：

(1) 未按时完成工作

我又失败了。我承担了一项工作，但我没有按预定的时间完成，我什么事情都不能做得很好。

(2) 约会被拒绝

我最终鼓起勇气，要求与一个女孩约会，但她拒绝了我的要求。约会被拒绝毫不奇怪，因为我缺乏魅力，也令人厌烦。为什么别人会跟我一起出去呢？我从来没有找到能与我共同生活的人。

(3) 对孩子发火

我失去了控制，又冲着孩子大喊大叫。我实在不是一个合格的家长，一点小事就会使我发怒，失去自控。我知道我是在向他们撒气，但是，我无法控制自己，我的生活真是一团糟。

挑战：

(1) 未按时完成工作

证据：虽然我确实没有在规定的期限内完成我的工作，但

是，这件工作是在最后才交给我来做的，当时我手头还有许多其他的工作。我尽了最大的努力来完成我应该做的工作，但是，实在找不出时间。

可供选择的看法：换一个角度看，因我在规定的时间内做了力所能及的工作，我可能还会受到称赞，而不会因没有按时完成这件工作而受到责备。然而，既然这个例子是常见的没有按时完成的情况，那么，就表明这是一个需要进行分析的问题。

(2) 约会被拒绝

证据：虽然我有时感到自己缺乏魅力，但是，许多人说我很不错，我只是对她的话不太相信。约会被拒绝，不过是因为我俩不太合适，这并不反映我的价值如何。要找到一个与自己情投意合的人很难，但是，如果我不放弃，肯定有机会成功。

可供选择的看法：或许我约她出去的那天晚上她真的很忙，她说过如果换其他的时间她很愿意出去。我具备某些很好的素质，我们有机会相处一段时间后，我们肯定能和睦相处。

(3) 对孩子发火

证据：我的确对孩子发了火，但是，这只是偶而为之，大多数时候我与他们相处得很好，因此，我必须正确地看待这件事情。这并不意味着我不应该努力去克制自己，但我也应该对我的发火作出过分的反应。

可供选择的看法：抚养孩子有一定的压力，在生活中，我还面临着许多其他的压力。有时候，我真感到被压垮了，当孩子们调皮时，他们就成为我发泄紧张和压力的出气筒。

解决：

(1) 未按时完成工作

解决办法：既然这个问题涉及到给我分配的工作任务太多，我需要与我的上司商量这件事，在工作中，我在突出重点方面应该多听取他的意见。但是，我不应该为此和自己过不去，因为这是一个普遍的问题，我能够妥善地把这个问题处理好。我将不断

地提醒我自己，我是一个有能力和认真的人，但是，我不能做不可能的事。当我在很短的时间里被分配了许多工作时，我需要与我的上司商量，看看该先做哪件事。既然偶尔我也有拖延的毛病，我将对这个问题进行分析，并力争解决它。

(2) 约会被拒绝

解决办法：我需要确立我的自信心，并利用一切可能的机会与他人交往，在社交方面取得成功。我将不断地提醒我自己，我是一个有魅力、有价值的人，我能找到一位与我性情相投的人，我确信我能做到。同时，我需要积极、主动地结识新朋友，如果这些努力都未获得成功，我也不会感到气馁。

(3) 对孩子发火

解决办法：我需要把我的生活安排得井井有条，这样，我就不会感到生活单调，令人乏味。我也必须找出更加积极的方式控制和释放我的紧张。最后，当我的孩子调皮时，我需要找到一些富有建设性的方法来解决这个问题。我需要不断地提醒自己，我是一个有爱心、有责任心的家长，我将努力地减少我生活中的压力，控制我的脾气，向孩子们解释在解决我们的共同问题和实现我们的目标时，我需要他们的帮助。

九、期待是美好的

期待自己能战胜自己，期待自己能有一套战胜别人的绝活，都是正常的要求，这是改变人生的良好期待。

常常存着良好的期待，期待着将来的前程充满光明与希望，期待着将来我们的美好梦境终能实现，从这中间，可以生出巨大的力量来。

对于你的生命，最有价值的莫过于在心中怀着一种乐观的期待。所谓乐观的期待，就是希冀获得最好、最高、最快乐的事物。

如果对于你自己的前程，有着良好的期待，这就足以激发我

们最大的努力。期待安家立业、安享尊荣，期待在社会上获得重要的地位，出人头地。这种种期待都能鞭策我们去努力奋斗。

有好多个人认为，世上一切舒适繁华的物品、精美的房屋、华丽的衣服以及旅行娱乐，等等，不是为他们预备的，而是为其他人预备的。他们确信这种种幸福，不属于他们所有，而是属于另外阶层的人所有，原来他们自己认为属于劣等的阶层，属于没有希望的阶层。试问，一个人有了这样的自卑观念后，还怎能得到美好的享受呢？

如果一个人不想得到美好的享受，志趣卑微，自甘低下，对于自己也没有过高的期待，老是认为这世间的种种幸福并非为自己预备着的，那么这种人就永远不会有出息。

你期待什么，便得到什么，人应该努力期待；如果你什么都不期待，自然就一无所得。安于贫贱的人，自然不会过上富裕的生活。

有了成功的期待，心中却常抱着怀疑的态度，常怀疑自己能力的不足，心中常对失败有种种预期，这真是所谓南辕北辙！惟有诚心期待成功的人，才能成功。所以，做一个必须有积极的、创造的、建设的、发明的思想的人，而这个人有乐观的思想也尤为重要。

有的人一方面努力这样做，而同时又那样想，结果就只有失败。如果你渴望得到昌盛富裕，而同时却怀着预期贫贱的精神态度，那么你永远不会走入昌盛富裕的大门。

有许多人虽然努力做事，但往往一事无成，原因在于他们的精神状态不与其实努力相应和——当他们从事这种工作的时候，又在希冀着其他工作。他们所抱有的错误态度，会在无形把他们所真正渴求的东西驱逐掉。不抱着成功的期待，这是使期待无法实现的巨大障碍。每个人都应当牢记这句格言：“灵魂期待什么，即能做成什么。”

恐惧心理往往减少人的生气，恐惧有着极大的势力，会使生

命的源泉干涸。由恐惧心理所支配的生活，凡事不会成功。惟有远大的理想、深切的信仰，才能医治人世间的懦弱，改善人的习惯和品性。期待将来有美好的享受，都是成功的资本，都有助于促成一个人的成功。

许多成功者都有着乐观期待的习惯。不论目前所处的境地是怎样的惨淡黑暗，他们对于自己的信仰、对于“最后的胜利”都坚定不移。这种乐观的期待心理会生出一种神秘的力量，以使他们达到愿望的目的。

期待会使人们的潜能充分地发挥出来，期待会唤醒我们隐伏的力量。每个人都应该坚信自己所期待的事情能够实现，千万不可有所怀疑。要把任何怀疑的思想都驱逐掉，而代之以必胜的信仰，努力发掘出属于自己的强项，必定会有完满的成功。

十、“重置零界点”助你提升自我

“重置零界点”是目前国际能力提升公司所采用的最有效的工具之一。它能帮助我们更充分、更快捷、更容易地获取我们的预期成果。了解这个概念对我们来说非常重要，它能影响我们的自尊、自重的心理，它是体现生命价值的重要因素。

将你自认为的三个优点列出来，同时列出你自认为的三个缺点，然后分别给它们逐一评分，每一个的得分从 - 5 到 + 5 不等，当你在做这个游戏时，仔细体会你的感受。

做这个游戏的意图是想让你运用你的能力帮助你成功地获取你的预期成果。通过这种方式，你可以更真实地了解你自己。国际能力提升公司的首席执行官爱德·欧克利将这种方式称为“终极伎俩”，这种所谓的“伎俩”对你的生活和你的行为处事的方式有直接的影响。它能加深你对自己的认识，如果你觉得对你有帮助的话，你也可以将它叫做“充实自我的终极工具”。

在你继续往下读之前，请先回答下面的问题：

你如何来衡量黑暗？

如果我们只用光亮而不用黑暗来形容光度，那么你可以采用另外的方式来回答这个问题，如你如何评价亮度。以零界为中介，黑暗可以用负的光亮来代替。

让我们换一个话题来讨论：

你如何来衡量冷？

如果我们只能用热度来形容温度，那么对冷的描述可以用零下热度来表示。

下一个问题是通过观察来回答的。

你如何评价弱点？

对这个问题的回答生成了新的“提升自我的技能”，你只能用优点来回答这个问题。我们只有优点，没有缺点。让我们再用零界的方式来评价。世界上没有人是无优点的，只是他的优点有多有少。

这其实不是在玩文字游戏，也不是简单地装积极，而是关于能力的增减。

如果我们说没有缺点，你的感觉是怎样的？你是否觉得这不真实？

将你所列出的三个优点和三个缺点再进行评分，但分值不再是从 - 5 到 + 5，将 - 5 到 + 5、0 到 + 5 换成 + 5 到 + 10。我们此时重新设置了零界点。我们再以同样的评分标准进行打分，但每个分值需要加 5。

当你的分值由负数变为正数或分数由小变大时，你的感觉是怎样的？

你觉得这个概念对你如何重要？你怎样理解它的含义？

为了让你对这个只用优点来评价自己的概念有更深入的理解，我们再利用另外一个实例来说明。

假若我们要使一个冰块和它旁边的一锅水的温度升高 4 度，那么冰和水哪一个用的热量要多一些？

当然是冰。因为对冰加热会导致冰由固体向液体转变，这种

形态的变化需要它本身温度的 80 倍的热量，也就是说，我们需要用 80 倍的能量才能将缺点（即零下点）转为优点（即零上点）。而相对于水来说，80 倍的热量足以将水从 +3 度加热到 +5 度。

我们用这个概念来理解花园的皮管，当我们看到自己身上的缺点时，就好像是被打了结的皮管，而此时能量显然是不能畅流的；而我们的优点就好比通畅的皮管，能量的流动是源源不断的。

“重置零界点”能让你积极地作出回应：有一名学员谈了他自己第一次经历“重置零界点”时的感受和体验：

在一次活动中，有三张对折的卡片，上面分别写着 - 5、0、+ 5，三张卡片按顺序放好。我被编在一个由 6 个人组成的小组，活动的内容是让我们每个人找出自己的一个缺点，并给这个缺点打分，我当时的分数是 - 3，活动的组织者随后让我描述自己得分是 - 3 的感受。接下来他们将对折的卡片翻过来，写有 - 5 的卡片背面写的是 0，即 0 代替了 - 5，+ 5 代替了 0，+ 10 就代替了 + 5。我原来的分数—— - 3 加上了 5 后就变成了 + 2，当时我的感觉一下子就不同了，“重置零界点”让我的分数由负转正，我感觉好多了，此时我所想到的是如何增强自己的优点，而不是简单地克服缺点。在无形当中，我觉得自己的自信心增强了。这不是一种简单的态度转变，而是内心和情感的变化，这正是产生能量的根源，这种能量的产生是因为我们的思想观念在发生变化。我告诉自己：“我没有缺点，但我的优点却是层次分明的。”这种转变预示着打了结的皮管被解开了，更多的能量正在畅通无阻地流出来。

经历这样的变化会让你有怎样的感受？

只会看别人缺点的人其实并不懂如何与人共处，更不懂如何在一个机构中与别人建立良好的协作关系。生活会捉弄人，对我们来说，这不过就是一个“最后的伎俩”。当我们“重置零界点”时，这就变成了一种“提升自我的技能”。当我们内在的潜能被成功发掘和运用时，我们在示范着这种方式的有效性，同时引导他人的效仿。你自己可以按你的方式去实践和验证这个概念的实效性，如果你希望自己在生活和工作中取得更大的成功，那么这个概念是值得吸取和借鉴的。

“我们最深切的恐惧不是因为我们无能，而是因为我们的能力无法估量。我们害怕自己太亮，而并非害怕黑暗。”

我们问自己，我希望自己成为既有才华的、高贵的，又有天赋的甚至能让人为之惊奇的人吗？你最不希望自己成为什么样的人？不想成为不愿付出和给予的人。你不能从吝啬中得到丝毫的好处，因为吝啬会让周围的人觉得你不可信。要让我们活得有意义，我们就要表现自己的才智，体现自己的存在价值。这种想法不是只有我们当中的部分人才有，而是每个人都有的愿望。

十一、时刻保持进取心

拿破仑·希尔告诉我们，进取心是一种极为难得的美德，它能驱使一个人在不被吩咐应该去做什么事之前，就能主动地去做应该做的事，故巴特对“进取心”作了如下的说明：“这个世界愿对一件事情赠与大奖，包括金钱与荣誉，那就是‘进取心’。”

什么是进取心？进取心就是主动去做应该做的事情。

进取心是一个人成功的最重要的原因之一。拿破仑·希尔研究了美国最成功的500个人的生平，还结识了这些人当中的许多人。他发现在这些人的成功故事中都有一个不可缺少的元素，这就是强烈的进取心。这些人即使屡遭失败但仍旧十分努力。在他看来，只有能克服不可思议的障碍及巨大的失望的人才能获得巨

大的成功。他的话跟美国发明家布卡·T·华盛顿的话相似：“我明白了，成功的大小不是由这个人达到的人生高度衡量的，而是由他在成功路上克服的障碍的数目来衡量的。”

哈罗德·雪曼写过一本书，名叫《如何反败为胜》。作者在书中列出八种“进取心”：

1. 只要我坚信自己正确，我决不放弃。
2. 我深信，只要我坚持到底，一切都会迎刃而解。
3. 在逆境中我会充满勇气，决不气馁。
4. 我不允许任何人用恫吓或威胁使我放弃目标。
5. 我会竭尽全力克服生理障碍与挫折。
6. 我会一而再、再而三地努力做到我想做的事。

7. 知道了成功的男人和女人都曾跟失败和逆境搏斗之后，我会获得新的信心与决心。

8. 无论我面临什么样的障碍，我决心不向失望与绝望低头。

在争取成功的过程中，决不应低估了进取心的重要性，进取心是为了战胜失望而必须培养的品质之一。举一个例子来说，每次庆祝逾越节时，犹太人都要合唱一首名叫《安妮·玛明》的歌，“安妮·玛明”是希伯来语“我相信”的意思。《安妮·玛明》是一首扣人心弦而优美的歌，由奥斯威辛的囚徒们作词、作曲，他们虽然置身于极为绝望的处境中，无法逃脱死亡的命运，但是仍然唱着“我们相信救世主的到来，只是救世主的到来稍迟一点……”的歌词，借以安慰自己。犹太人坚信，进取心是属于个人的。只要不主动放弃，任何人都无法抢走。

对待致富如此，对待爱情如此，对待逆境亦如此，时刻保持一颗积极的进取心，你的生活将会充满更多的快乐和惊奇！

十二、科学家试验积极思维的理论

积极思维，也称“光明思维”，或“利导思维”。这种思维的特点是：在任何情况下，都乐观、积极，消除消极的念头，将事

物向好的方面、对自己有益的方向去想，就像身处黑暗而心向光明一样。

艾德伍德·渥斯特在《肉体、心理和精神》一书中提到过一个世界著名的科学家做过的试验：

到五十岁上，我一直是个不快乐的毫无成就的人。我还没有发表过一篇能带来声望的作品，我一直生活在阴影和失败之中，也许我最觉痛苦的症状是每周发作两次的头痛，发病时什么也干不了。

我读过《新思潮》的一些文章，过去对我来讲，这些文章似乎是泛泛空谈。威廉·詹姆斯要求把注意力集中在好的和有用的事情上而不要考虑其他事情的主张我也读过。他有一句话倒是打动了我的心：“我们最好放弃恶的哲学。有什么能比得美好的生活更幸福？”那时候，这一类格言对我来说似乎是神秘的理论，但是，我意识到我的心灵不健康，情况在日益恶化，我的生活越来越难以忍受，就决心把这些格言验证一下……我决定以一个月为期限，有意识地努力试一试，因为我认为一个月足以证明它们对我是否能起作用。在这段时间里，我决心对自己的思想作某些限制。如果我回想起过去，就尽量地追记那快乐的事情：我童年的美好时光，教师的启迪，事业的逐步展开。想到现在时，我会注意把精力转向我心中向往的东西：我的家庭，使我能从事工作的机会，等等。我决心要充分利用这些机会，不管它们是否会徒劳无功。在想到将来时，我决心把一切有价值的和可能施展的抱负都视为我可以得到的东西。那时这样做似乎很可笑，可是，从后来我所发生的变化来看，我的计划惟一缺陷就是目标太低、范围太小了。

他后来说，他的头痛病一个星期就好了，他得到了一种生平从未感到过的快乐和美满。不过，他又说：

思想改变带来的生活外观的改变比我内在的改变更使人吃惊，然而前者毕竟是由后者造成的。比如说，我深深地羡慕许多名人的地位，而其中有一位竟出乎意料地给我写一封信，请我当他的助手。我的一切作品都发表了，并且打下了一个基础，使我以后的作品全都能够发表。

与我合作的那个人对我很有帮助，也很乐于合作，主要是因为我的秉性改变了。过去别人都受不了我的坏脾气……回忆起这些转变来。好像我曾经在人生的道路上盲目地摸索过，终于把以前对我不利的力量化作为我服务的力量。

其实，你也可以试试，积极思维的生活方式一定能让你的生活也光明起来。

十三、如何培养积极心态

拥有积极心态，是成功的核心和关键，这就是“成功学之父”、拿破仑·希尔著名的“PMA黄金定律”。拿破仑·希尔认为：“世上最重要的人就是你自己，你的成功、健康、幸福、财富依靠你如何应用你看不见的法宝——积极心态。”同时他也认为，积极心态不是与生俱来的，而是需要培养的。他为愿意拥有积极心态的人，提出了培养积极心态的13点建议：

1. 调整你自己以期能配合他人的思想和特性。
2. 不要计较你和他人之间微不足道的一些小事，不要让这些小事变成争议，大人物从不计较不重要的事情。
3. 每天应做的第一件事，就是运用建立积极心态的技巧控

制你的思绪，并且整天使自己保持积极心态。

4. 学习间接推销自己的方法，要运用说服的方法，而不是强迫推销。

5. 以诚挚的笑声化解愤怒的情绪。

6. 分析你所失败的事例，并找出失败的原因，在不如意时应寻求等值的正面回报。

7. 把注意力放在“办得到”的层面上，除非你真的面临“办不到”的事实，否则根本别去担心这个问题。

8. 将所有逆境转为顺境，并使它成为一种自动、自发的习惯。

9. 当你无法完全得到你想要得到的东西时，应先对自己做更多的了解，以期自己收获更丰。

10. 把生命看成是不断学习的过程，即使是不好的经验也具有正面的学习意义。

11. 你表现出来的思想将会加倍反馈到你的身上，故必须控制你的思想，并确定你所表现出来的就是你希望从它那里得到回馈的思想。

12. 要和消极心态断绝来往。这种心态只会侵蚀你的心灵，并且摧毁你所采取的每一个行动。

13. 了解你个性中的两面性，你具备“充分确信”的积极面，同时具备“完全不相信”的消极面，务必实践第一种个性，第二种个性将会自动削减。

那么如何才能变消极心态为积极心态呢？拿破仑·希尔为此提出了 17 个法则：

1. “反正”与“毕竟”是丧失斗志的忌语。

2. 培养自信，使用肯定式的表现法最具功效。

3. 不利于自己的措辞，可以省略或改用代名词。

4. 逐渐把问题抽象化，可使讨厌的事情变得不讨厌。

5. 利用联想游戏，有助于忘记讨厌的事情。

6. 单位改变时，心理负担的轻重也会有所变化。
7. 凡事要有最坏的打算。
8. 克服自卑感的诀窍是把“我”想成“我们”。
9. 只要一想到“天无绝人之路”就能减轻不安。
10. 哀莫大于心死，先要振奋自己。
11. 把时限用语从脑海中消除，斗志就会源源而来。
12. 如用卑俗的称呼，疑虑意识会立刻消失。
13. 不知自己能否成功时，先在别人面前宣扬自己的目标。
14. 怯场时，不妨道出真情，即能平静下来。
15. 不顺利时，可以“自言自语”。
16. 写信给朋友或情人，也是消除烦恼的好方法。
17. 闷闷不乐时，就尽量把原因写出来。

美国联合保险公司董事长克莱门特·斯通，在美国乃至整个欧洲都享有盛名。克莱门特·斯通和拿破仑·希尔一样，也是积极心态的倡导者，并和拿破仑·希尔一起为倡导积极心态而著书立说。克莱门特·斯通认为，积极心态并不是与生俱来的，而是可以通过训练培养的。下面是他关于培养积极心态的 10 种方法：

1. 言行举止像你希望成为的人。
2. 要心怀必胜、积极的想法。
3. 用美好的感觉、信心与目标去影响别人。
4. 使你遇到的每一个人都感到自己重要、被需要。
5. 心存感激。
6. 学会称赞别人。
7. 学会微笑。
8. 到处寻找最佳的新观念。
9. 放弃鸡毛蒜皮的小事。
10. 培养一种奉献的精神。

安东尼·罗宾是美国著名的成功学大师、潜能开发大师。他一生致力于开发人的潜能，培养人的积极心态。安东尼·罗宾认

为影响人生成功与否的因素有五个方面，而是否具有积极的心态和好的情绪被列在了第一位的位置上。他说：“只有有效地建立起积极的信念，除去消极的心态，才能达到理想的人生。”

以下是关于培养积极心态的 8 个准则：

1. 要学会假装有积极心态——如果你想让自己变得积极进取有一种方法，那就是“假装”。当你在生理上假装拥有积极心态时，你就能实现那种状态。

2. 不要表里不一——表里一致具有很大的力量，那些在各方面都成功的人，就是能够始终如一地组合身心本能，因而获得成功。如果你想拥有能力，养成表里一致是十分重要的。

3. 模仿——要想拥有表里一致的能力，最好就是去模仿具有这种特质的人。模仿就是学习对方在各种情况下的反应。

4. 每天清除垃圾的思想——我们必须每日清除心田里的莠草，要常常保持乐观。如果你光看自己生命中的灰暗面，强调各种可能的困难，那你就把自己置于会滋生上述现象的心态中。

5. 控制自我的意念——如果我们传送控制自我的意念，对于所求的，能产生看得见、听得到、摸得着的讯号，那么我们就能不断地产生极佳的正面结果，即使在成功机会渺茫或根本没有机会的情况下也能。切记你的心态是个神奇的力量，是可以控制的。

6. 要有积极愉快的心情——一种思想如果进入心中，就会盘踞成长。如果那是一个消极的思想种子，就会生出消极的果实；是积极的思想种子，就会生出积极的果实。

7. 经常使用自动提示语——积极心态的自动提示语是不固定的，只要是能激励我们积极思考、积极行动的词语，都可以作为自动的提示语，如“在我生活的每一方面，会变得越来越好”、“如果你相信自己能够做到，你就能做到”等。

8. 变不可能为可能——人类的一个主要弱点就是人们普遍熟悉的“不可能”一词，这个词显示出一切规则都不起作用，任

何事都干不成。只要你充分发挥自己的潜力，敢于做别人认为不能做、不可能做的事，你就一定能成功。

十四、似非而是：按照你自己的“圣经”生活

许多人背离了曾经适合我们世代先人的人类价值观。有些人认定，一切都是相对的、主观的。他们认为一切都没有意义，然后就开始抱怨人生空虚，开始浪费生命。

是的，这个世界疯了。假如它对你来说是不可理喻的，那么你是对的，它真的不可理喻。

关键是不要为此抱怨；关键是不要放弃希望；关键是这世界是不可理喻的，但你是可以理喻的。你可以找寻人生的意义。你需要的就是在一个疯狂的世界里找寻人生的意义。

因为这世界疯了而你却没有疯，你将在似非而是的悖论中找到人生的意义。“似非而是的悖论”是与流行观念相悖的理念，是某种似乎有悖常理然而却是真实的东西。肯特·基思发明了这些“似非而是的悖论”，并提出了 10 条指导我们人生的似非而是的戒律：

1. 人都是毫无逻辑、不讲道理、以自我为中心的，但还是要爱他们。

爱是我们能够赠与和接受的最伟大的礼物，这是一份我们全都需要赠与和接受的礼物。没有爱的生活是不完整的生活。不要因为限制你的爱而限制了你的生活。

心理学家亚伯拉罕·马斯洛曾经说过，爱对人类的成长来说就像维生素、矿物质和蛋白质一样不可或缺。我相信，人类生来就是要延续爱的。我们就是这样被设计出来的。假如我们不赠与和接受爱，我们就没有尽我们的全力生活。我们没有成为应该成为的人，我们没有尽可能做好我们自己，我们没有尽可能做好应做的事。

我们认识一些人，他们有很多需要，极度苛求。他们常常不

按理出牌，态度蛮横，不讲道理。他们似乎太以自我为中心了。也许他们就是这样。然而，假如我们能够爱他们，他们可能会感受到我们的爱，因而激发出他们的最佳状态。我们的爱能够改造人，使他们更可爱，正如诗人西奥多·罗特克所说：“爱能生爱。”

2. 你如果行善事，人们会说你必定是出于自私的隐秘动机，但还是要行善事。

人们一旦遭到曲解和冤枉，就会变得愤世嫉俗、心灰意冷，往往会放弃行善事——他们只想尽可能为自己争取到利益。他们为自己的行为辩护说，别人也都一样——别人也都是只为自己打算。他们将自己的动机归咎于他人。行善事的人被视作只是在假装行善事，而实际上骨子里是自私的。

简而言之，按照自己自私的隐秘动机行事的人总是指责别人这样做。所以，如果你行善事，你所做的一切有可能遭到那些扭曲、愤世嫉俗、心灰意冷的人的贬低。那是非常悲哀的，但这悲哀说的主要是他们而不是你。你仍然需要做正确、美好、真实的事情，那是可以找到人生意义和满足感的所在。

3. 你如果成功，得到的会是假朋友和真敌人，但还是要成功。

“成功”的人要知道朋友有私人朋友和场面朋友之分。私人朋友会陪伴你历经荣辱沉浮，无论你地位高、地位低，还是没有地位。私人朋友真正关心你，喜欢与你在一起。场面朋友是你的地位、权力和影响力的朋友。场面朋友是前一个拥有你这个地位的人的朋友，也是下一个拥有这个地位的人的朋友。这对生意有利，它维持着对你和场面朋友都有利的关系网。那么当然了，的确还有假朋友存在——就是那些最赤裸裸地企图利用你和你的地位达到他们自己目的的人。不像场面朋友（他们想在有地位时与你维持一个良好的关系），假朋友只是假装友好，瞅准时机利用你，然后转身就跑。

更糟的是，当你成功的时候，你还会招来真敌人。有些人希

望得到你的成功。你成功的时候，有些人就失败了。有些人不希望成为冉冉升起的明星，因为他们认为自己是你的竞争对手。有些人看到任何人成功都难受，便想方设法打击成功者，最不济也要让成功者下不来台。你在自己的企业、领域和工作中走得越高，就越容易成为攻击的目标。

凭着远见和技能努力工作，不要回避成功。当攻击来临时，以耐心和热情对待你的攻击者，把敌人当作潜在的同盟和朋友对待。最重要的是，一定要同你的真朋友站在一起。如果你这样做了，你就会找到人生的意义。

4. 你今天所行的善事，明天就会被人忘记，但还是要行善事。

当你做正确、美好和真实的事情时，你会知道，你会记住，那会带给你所需的全部人生意义。

是的，你所行的善事有些将得到承认，但即便是得到承认的善事也往往会被遗忘。重要的并不是谁会记得它们，关键在于你是怎样生活的。假如你生活得真实而大度，你就不会操心别人是否知道，是否记得。

为行善事而行善事。行善事，因为这是你之所以为人的一部分，你的生活品质的一部分。你所行善事将会成为你的人生意义的源泉，哪怕没人知道，哪怕知道的人又忘记了。

5. 坦诚待人使你容易受到伤害，但还是要坦诚待人。

坦诚待人使得你容易受到伤害。你伸出自己的手，那意味着人们可以轻易盘算出如何攻击和伤害你。当你从防线后面走出来，你就暴露了目标。这不仅在私人关系中，而且在群体和组织中都是千真万确的。

但是容易受伤害可能是件好事。你容易受到伤害的时候，也更容易与人们沟通，了解他们，向他们学习，他们也会发现更容易与你沟通。容易受伤害是通往新的关系、新的机遇、新的成长道路、新的共同生活和工作道路的一扇门。

在一个矛盾冲突的世界里，建立个人防线、身穿铠甲走来走去是最有吸引力的，但这个做法有问题。铠甲把你包裹起来保护你，你也就只能成长这么多。那么，如果你希望成长得更大，你就必须从铠甲里走出来。

所以，尽你所能坦诚待人。这容易使你受到伤害，但也将使你更容易与他人沟通，在个人生活和职业上都获得成长。从你的铠甲里走出来，尽情享受坦诚待人带来的人生意义和满足感吧。

6. 思想最远大的人，可能会被头脑最狭隘的“小人”击倒，但还是要志存高远。

苏格拉底、伽利略、圣女贞德、哥伦布、林肯、甘地、马丁·路德·金……我们的历史书中充斥着大写的男人和女人的故事，他们胸怀博大，却总是被比他们“小”的人击倒——字面意义上或者象征性地。“小人”们嘲笑他们，监禁他们，或者开枪把他们打倒。

这世界需要大写的人，他们很慷慨、有节操、能担当，解决问题、抓住机遇时思路开阔、敢为天下先。这世界同样需要远大的思想，真正有影响的思想，能够带来突破的思想，能够激发社会模式转变的思想。我们有很多大的问题，需要大的解决之道。我们需要能预见一个比现状更美好的社会的人。

但有着远大思想的大写的男人和女人威胁到了头脑狭隘的“小人”们。这里的“小人”指的不是地位卑微、头衔低、挣钱少、受教育差的人。“小人”通常是一个好人，一个效忠企业、努力工作的人，一个同事们的好朋友。是什么使得得过且过的一个人成为“小人”的呢？很简单，那是因为他（她）总是以一种非常小气的方式看待生活。一个“小人”看不到远远超出自己的生活、自己的组织、自己的位置和自己的时代的东西。他通常精通于自己固定的日常生活模式，而不希望有任何改变。于是他固守着一成不变的行为方式，而不去追究事物总是这样一成不变的原因。他不想谈论如何将事情做得更好，因为那样的话事情就完

全不同了，而他不想尝试任何新的东西。

拥有一个远大的思想——一个梦想——将使你的生活更有意义。它将给你一个焦点，一个方向。它会给你某种目标，让你为之奋斗。假如你的远大思想被人开枪击倒了，没关系，把它拾起来，掸掉灰尘，再次上路。使梦想成真的每一步都将带来巨大的意义和满足感。

7. 人们喜欢无名小卒，却又追随大人物，但还是要为几个无名小卒而斗争。

我们都同情弱者，我们认同他们。我们喜欢听弱者战胜大人物的故事，我们愿意为他们鼓掌喝彩。

但是当我们自己的家庭、我们自己的事业、我们自己的名誉面临危险的时候，我们通常不愿意冒险。大人物与无名小卒作对时，无名小卒很可能失败。哪怕无名小卒是对的，我们在内心深处支持他们，支持无名小卒也要冒着失败、遭人反对甚至丢掉工作、丢掉晋升和事业成功的希望的危险。所以我们喜欢无名小卒，但又倾向于追随大人物。我们喜欢随波逐流，做体面的事情。我们逆来顺受，我们惟命是从，我们只知道随声附和。

并不是每一个无名小卒都是对的，并不是每一个无名小卒的问题都是重要的，但有些是。你有时会发现一个无名小卒需要你的帮助。因为你是你，因为你有信念，所以你应该提供帮助。当你在人生的终点回首往事时，你会得出这样的结论：为几个无名小卒而斗争是你所做过的最有意义的事情之一。

8. 你穷数年之功建设起来的东西可能在一夜之间就被毁掉，但还是要建设。

你穷数年之功建设起来的东西可能在一夜之间就被毁掉，但是这仍然不能改变你的成就。你的所作所为在你的记忆中是值得骄傲的，也是充满乐趣的。当然，如果你建设的東西能持久存在，那将带来巨大的满足感。但是不要因为不能持久就放弃做事情。建设的乐趣和意义会持续，它们将永远属于你。

9. 人们的确需要帮助，但当你真的帮助他们的时候，他们可能会攻击你，但还是要帮助他人。

如果拿不准一个人是否需要帮助，就考虑一下基本的要素。他们需要食物、衣服和栖身之所？他们需要朋友？他们需要有意义的活动？通过观察、询问和倾听，你能够辨明人们是不是有需要，并且知道如何最好地满足他们。

无论走到哪里，都能见到真正需要帮助的人，假如你帮助他们，他们却攻击你，那攻击也许并不是针对你的。他们也许是在为自己的状态生气，或是在对抗困苦无助、有所需要的感受。不要让他们攻击阻止你。其他人也曾帮助过你，一而再、再而三地帮助过你，现在轮到你了。快乐地体会因为以适当的方式救助他人、提升他们的生活质量而来的深刻意义吧。

10. 当你把最宝贵的东西献给世界时，你会被反咬一口，但还是要将最宝贵的东西献给世界。

当你献出你最宝贵的东西的时候，很难判断会发生什么。你很可能得到感激和支持，但是献出你最宝贵的东西后也可能招致嫉妒和敌对的负面反应。你可能遭到指责，说你是出于自私的隐秘目的；你可能得到假朋友和真敌人；你可能被头脑狭隘的“小人”击倒；你可能亲眼目睹你穷数年之功建设起来的东西毁于一旦；你可能遭到你所救助的人的攻击；你可能遭到抛弃，独自去打一场战争。

献出你最宝贵的东西可能代价高昂。惟一代价更高的事就是不献出你最宝贵的东西。

假如你没有献出最宝贵的东西，你就不是你应该是的人了。

永远不要忘记你是独一无二的。你从遗传学角度讲是独一无二的，而你的才智和经验组合起来也造就了你的独一无二。那意味着你有一些特殊的東西可以奉献。你就通过把自己最宝贵的东西交给世界进行奉献。

想一想：什么样的人不献出他们最宝贵的东西？为什么有的

人踌躇不前？为什么人们愿意有次一等的表现？

机智、讲策略和把握时机当然很重要。你可以寻找合适的机会，或者创造合适的机会，去献出你最宝贵的东西。但是，即使你努力改进技能，以便在将来做得更好，你现在也总能做一些事情，献出你最宝贵的东西。献出你最宝贵的东西不是你将来要做什么事，而是你每天要做的事情。你已经是独一无二的了。你已经有了可以奉献的东西。

假如你不能把最宝贵的东西献给世界，你要把它留给什么样的世界呢？这就是你被赋予的人生。你的工作就是充分利用它。世界如何回报并不重要。人生意义来自于向世界献出你最宝贵的东西，无论它是什么。

第三节 正视失败

一、乐于加入“失败俱乐部”

也许你已经失败。

如果没有，你必将失败。

你上三年级时考试有过不及格吗？

你是否没能进入理想大学？

你是否没能得到一份理想的工作？

你失业了吗？

你在事业上的进步是否如你所愿？

虽然别人把你看作是一个成功者，你自认为呢？

对于这些问题，几乎没有人能全盘否定，失败是人们经历的一部分。事实上，我们都是失败者，或者终将成为失败者。因为冒险中孕育着失败，对成功的追求中孕育着失败。要不失败，除非永不冒险，永不追求。挖掘出自身最大的潜能，人性才能得到充分施展，而这一工作时刻都有失败的危险。

失败是最民主的俱乐部，它的会员不论年龄、肤色、财富、地位，他们惟一的共同点是各自保持秘密身份。想象一下失败俱乐部的情形：全世界成千上万个房间里拥挤着成千上万个会员——每个人都低头盯着自己的脚尖。在这个纷乱的世界里，失败这一最普遍的人生经验依然是一项禁忌。现在是消除这一禁忌的时候了。其实，对于许多人来说，失败使人重新估计自己的生活，从而轻装上阵。失败意味着一定的损失，但同时也意味着获得一种智慧。以失业为例，大多数人把它看成失败，其实这只不过是一个事件。如果你本来就讨厌这份工作，失业未尝不是件好事，只有当你断定它是失败的时候，失业才变成失败。

在失败俱乐部里，你首先要做的不是互相安慰、悲伤哭泣，而是你必须了解，你是为什么失败的，并找到避免再次失败的方法。

失败有六种模式：

第一种是逃避性失败。自卑和痛苦让你选择逃避。

第二种是重复性失败。我们之所以重蹈覆辙，是因为无知，也因为自己的个性和不良习惯。

第三种是颠覆性失败。我们由于无法控制自己的欲望和情绪，明知故犯；或者常常进行自我否定，自我攻击，最终导致失败。

第四种是命运性失败。由于命运的不公平，环境或身体的限制，许多人不作任何努力就屈服于命运的安排。

第五种是隐蔽性失败，或者称“心理性失败”。其实他已经有了某种成功，但是由于他的生活失去平衡，从而使他的生活充满了失败感。

第六种是前进性失败。成功有一个过程，在达到成功之前的每一个事件，都可能具有积极的意义，都是通向成功的重要一步，每失败一次，就向成功靠近了一步。爱迪生发明白炽灯，失败了一万零九次，但爱迪生说：“其实我没有失败，我只是一万零九

次成功地找到了不适合做灯丝的材料而已。”第一万零十次，他成功了！

如果你找到了失败的原因，并从中吸取了教训，也许你的人生从此改变。这时你会高兴地说：“啊，失败，成功之母！”

二、展览一下你的失败史

泰戈尔哲理诗中有一句名言：“当你把所有的错误都关在门外，真理也就被拒绝了。”这句话意味深长且发人深省，向人揭示出失败也有不菲的价值。

美国有一个叫罗伯特的人，用几年时间收集了七万多件“失败产品”，然后创办了一个“失败陈列室”，并一一配上了言简意赅的解说词。由于这一展览给人深切的警示，开展后观者如潮，给罗伯特带来滚滚财源。

妙！展览“失败”竟创造了“成功”！联想到西方一句富有幽默感的话：“所谓垃圾，就是放错了地点的好东西。”而既然放错了地方，就不妨找个好地点放，谁找准了这个地点，谁就能让那些“垃圾”大放光彩！

在美国的圣路易市，有一个引人注目的假医药陈列馆，被“揪出示众”的全是坑人骗人害人的玩意儿。参观者睹物反思，受到一次极其深刻的打假教育，并在感慨万千后切实提高了识别假货的能力。正因为展览会的设计者们为“假货”这个“垃圾”找到了一个引人注目的“好地方”，他们才获得了成功。

晓芸是位大二女生，她给一家报社写来这样一封信：“现在在我的生活里，学习、亲情、友情、爱情、工作、人际交往……所有的方面都是失败、失败、再失败。我觉得我做人真是失败！学习，一次次地下决心，一次次地努力，结果总是徒劳；爱情，白白付出了全部感情，到头来却是一场空……”

在找到专家进行了心理咨询后，专家建议她把以往的失败都罗列出来，看看有什么本质因素。经专家与她共同分析之后，发

现她以往的失败在于学习意识不够，锻炼太少，不善于观察和总结，不爱动脑，心理素质差等。

发现这些因素后，专家鼓励她今后要有勇气多多参加各种实践活动。恰好晓芸的学校举办有奖知识竞赛，晓芸马上报名参加了，在活动中，除了有一道题是众所周知的之外，其余的晓芸一道也不会。虽然晓芸也回答了一道题，但是答错了。看到别人都得到了奖品，晓芸有一种深深的受挫感和失落感。

专家建议：让晓芸把这次失败与以前的失败联系在一起，进行总结分析。晓芸这样总结道：“主持人所提的问题，其实绝非什么动脑筋之类的问题，这说明我平时的知识面太窄，平时看书不够认真。然而，我这次虽然失败了，但并不能说明我一无所获。至少下次再举办这类的活动，我敢去参加了，并知道该如何准备，只有这样才能大大提高成功的几率，这也正说明了失败孕育成功的道理。这是我参加这次活动得到的最有价值的东西，这种价值绝非奖品的价值所能相提并论的。”

在经历了几次这样的“行动——自我展示——剖析”的过程后，晓芸深有感触地说：“我感觉自己开始自信起来了，其中一个标志就是敢于无所畏惧地把自己的失败经过和思索拿到桌面上来。如此坦白，这对以前的我，是很难有勇气做到的。由于它，我的思想一下子丰富了许多，也自信了许多。”

在现实社会中，有着许多像晓芸一样经历了许许多多失败的人。一次次的失败，使他们的心灵受到了严重的挫伤，丧失了面对生活的勇气，贬低了自身的价值感，使他们感到迷惘无助。

为此，我建议类似晓芸这样总感到自己人生很失败的朋友，不妨也举办个“自我失败展览”，详细罗列一下自己经历的次次失败，编出一部自我失败史。当你把一次次的失败罗列下来后，你会发现：

——你的失败并不算太多。我想你搜肠刮肚地寻找自己的失败，也不过就那么十几次，最多几十次。那么，你能和英国著名

的小说家约翰·克里西相比吗？他在成名之前，曾向英国所有的出版社和英文报刊投稿，可是当他一连得到 143 张退稿单时，还没有发表出一篇作品。但他毫不灰心，后来成了一位出版了 564 本书、共 4 000 多万字的著名作家。你也不能和爱迪生相比，众所周知，爱迪生发明白炽灯失败了一万零九次。

——你的失败并不多么“了不得”。你的失败无非是打球输了，演唱跑调了，考试没有考好，事情没有做对，大不了也只是高考落榜，爱情受挫。你这些失败，其他人也都经历过，算不上什么“超凡脱俗”。曹操在三国鼎立中取得了最后的胜利，但是，他也有赤壁大败之辱，也有华容道求关云长之屈。相反，历史上那些最终的失败者，都是倒在自己的手上，因为他们把失败看得太重太可怕了。

从你的失败中，可以找出导致你失败的普遍因素，看到你的可取之处，明确你的努力方向。有位哲人说：“失败的味道挺苦，包含其间的道理却是甜的。”

三、别想打赢每一场战斗

有句老话说：“人不可能什么都输。”这话有误导的成分。其实也可以这样说：“人不可能什么都赢。”

别想打赢每一场战斗。记住：当你开始把短期的失败看作是一些战斗而不是战争的时候，你也许就不再对某一次或某几次失败耿耿于怀，你只关心赢得“战争”的最终胜利。由于你预先知道，“不经历风雨，怎么见彩虹”，所以如果你抱这样一种现实主义的态度，积极的结果是：事情出差错的时候，你不会因此而感到绝望。这使你保持住“积极”的姿态，如果每一次的挫折都让你大吃一惊，这样的“积极”姿态就有可能失去。

你要意识到，成功之前你可能会输掉十场，二十场，甚至五十场战斗，但是，关键在于：你每次都抱有希望，希望再次获胜，并为之做好准备！

在生活的起伏跌宕之中，在接连不断的战斗失败当中，在日复一日的伤痛当中，都会出现一个免费赠品。这样的免费赠品就是教育的经历。你需要做的所有事情就是汲取其中的教训，利用它为下一次做好更周全的准备。消极的结果本身都是历史，可以忘掉那段历史。但是，所得到的知识和经验可以证明比赢得一场胜利有价值得多。

在南非，很多人挖钻石。成吨的泥土挖起来，找到的却只有一小块石头，没有一个指甲大。矿主寻找的是钻石，而不是泥土。他们愿意挖起所有的泥土来，以便寻找到那一点点珠宝。在日常生活当中，人们忘记这样的原则，变得悲观起来，因为泥土总是多过钻石。当问题出现时，不要被消极的因素吓坏了。应该寻找东西，把它们挖出来。那些东西的价值极大，处理几吨重的泥土来找它也没有关系。

听起来这是很矛盾的，但是，在现实当中，这样的“保持”理论可让你做好准备获取长期的成功，你可以做好心理准备，以抵御短期的失败。这可以清除你与自己要找的钻石之间的泥土。

这样的心理准备，是付出代价的另一种形式。你必须面对不可克服的现实，即生活当中的一切都是有代价的：爱、友谊、物质收获、放松的心态、想去哪里就去哪里的自由——能够给你的生存增加任何一份快乐的东西，一切值得获取的东西都必须有代价。如果你自我陶醉，胡思乱想，那你会打开一扇通往无穷挫折的大门。

不要以分期付款的方式购买幸福。如果你拖延支付，那就永远也不会达到以清晰的心态欣赏生活的境界。请记住，为自己着想里面包含有一个沉重的代价：有意识和理性的努力。今天就开始付出代价，这样你就能尽快地开始体会到愉快的收益。

如果你做不到，不能够采取合适的行动，我可以肯定地告诉你这一点：别的任何人都不能为你完成照顾你自己的工作。

生活就像游戏，游戏开始了。一会儿之后，球就会滚到你那边去。我希望自己是专门讲好消息的人，希望能够告诉你，你有无限多的时间可以盯着那个球看，然后决定到底拿它怎么办。可是，我的朋友，事情却不是这样的。跟所有的游戏一样，这个游戏也有结束的时候。而就在你阅读这个句子的时候，时钟已经在滴答作响了。

你还有多少时间？没有人能够肯定，但是，我想拿 65 岁作为一个比较合适的整数，并把超过一个年纪以后的一切都当成一个奖品。这意味着，如果你已经 35 岁，从理论上说，你可以有足够长的时间去计划一下，你总共有 10 950 天进行那场游戏，或者有 262 800 个小时，或者 15 768 000 分钟，或者 946 080 000 秒。你自己选一个让你自己觉得舒服的时间单位，但是，应该确认这样一个现实：时钟在滴答作响。

四、绝不惧怕任何打击

人的一生不可能一帆风顺，总有摔跤、跌倒之时，这就是打击。但有一点要记住：不管你以什么形式“跌倒”，不管你跌得怎样，一定要记住：跌倒了，一定要爬起来！

为什么强调一定要爬起来，主要有以下几个理由：

(1) 人性是看上不看下、扶正不扶歪的。你跌倒了，如果你本来就不怎么样，那别人会因为你的跌倒而更加看轻你；如果你已有所成就，那么你的跌倒将是许多心怀嫉意的人眼中的“好戏”。所以，为了不让人看轻，保住你的尊严，你一定要爬起来！不让他入小看，不让他入笑看。

(2) “跌倒”并不代表永远不起，但你先得爬起来，才能继续和他人竞逐，躺在地上是不会有任伺机会的，所以你一定要爬起来。

(3) 如果你因为跌重了而不想爬起来，那么不但没有人会来扶你，而且你还会成为人们唾弃的对象。如果你忍着痛苦爬起

来，迟早会得到别人的协助；如果你丧失“爬起来”的意志与勇气，当然不会有人来帮助你，因此，你一定要爬起来！

(4) 一个人要成就事业，其意志相当重要。意志可以改变一切，跌倒之后忍痛爬起来，这是对自己意志的磨练。有了如钢的意志，便不怕下次“可能”还会跌倒了，因此，为了你往后漫长的人生道路，你一定要爬起来！

(5) 有时候人的跌倒，心理上的感受与实际受到的伤害的程度不一样，因此你一定要爬起来，这样你才会知道，事实上你完全可以应付这次的跌倒，也就是说，知道自己的能力何在，如果自认起不来，那岂不浪费了大好才能？

总而言之，不管跌得是轻还是重，只要你不愿爬起来，那你就会丧失机会，被人看不起，这是人性的现实，没什么道理好说。所以你一定要爬起来，并且最好能重新站立起来。就算爬起来又倒了下去，至少也是个勇者，但绝不会被人当成弱者。

至于跌倒了应在哪里爬起来，有人说“在哪里跌倒，就在哪里爬起来”，其实也不尽然，你也可在别的地方爬起来！

“在哪里跌倒，就在哪里爬起来”是不逃避失败的一种态度，同时也可让同行的人了解“我某某某起来了”。但你必须先确定你走的路是对的。如果跌倒之后，发现原来是走错了路，也就是说，你走的是一条不能发挥你的专长、不符合你性格的路，如果是这样，为什么不能在别的地方爬起来呢？事实上，就有不少人做过很多事，最后才找到适合他的行业，而且只要能够成功，谁在乎你是从哪里爬起来的？

五、敢对困难说“不”

每个人都会碰到困难，与困难抗争是正常的。面对挑战和困难，我们的回答是：“战胜困难就是强者！”人生如战场，试想一下，如果你身临战场，当你遇到困难和敌人时就赶紧后退，其后果如何？把事情做好，把困难解决掉，这不也是一种“作战”

吗？因此，当你在自己的生活和事业中碰到困难时，应遵循一个原则：绝不言退！

这里有两个方面的含义：

1. 做给别人看——要让别人知道你并不是一个懦弱之人、一个胆小鬼。即使你在与困难的抗争中失败了，你不怕困难的精神和勇气也会得到他人的赞赏；如果你顺利地克服了困难，这就更加向他人证实了你的能力！如果有人出于对你的不服、怀疑、中伤、嫉妒而故意给你出些难题，当你一一解决时，你不仅解除了他人的不良心理，而且还提高了自己的地位。

2. 做给自己看——一个人一生中不可能一帆风顺，事事顺心如意。碰到点困难，这并不可怕，应把困难当成是对自己的一种考验与磨练。也许你不一定能解决所有的困难，但在克服这些困难的过程中，你在智慧、经验、心志、胸怀等各方面都会有所成长，所谓“不经一事，不长一智”，说的就是这一道理，这对你日后面对困难有很大的帮助。如果你顺利地克服了困难，那么在这一过程中你所累积的经验和信心将是你一生当中最宝贵的财富。

所以，“碰到困难，绝不言退”这句话并不只是单纯地让我们勉励自己，它实际上具有很大的价值。如果你不相信，那就想象一种“遇难即退”的后果吧，这种人就会被人认为是一种庸庸碌碌之人，没有人认为他能成就大事，而事实上也是如此，因为他闪躲、逃避，无法克服困难、提升自己，自然也只能做一些无关紧要的小事情了。

当然，克服困难也得讲求一定的方法，有些困难确实很大，你肯定一下子无法解决，碰到这种困难，你只能采取迂回战术，不可硬战死拼，否则会丧失自己的内力。那你也许会问，这不就是一种退却吗？不！这与遇难而退完全不同。因为你并未放弃解决这一困难的决心，只是采取了一种灵活的方式。在你的心里时时还想着这一困难，并且正想着用各种方法去加以解决，所以这

不算退却。当你碰到困难时，可以首先评估一下：

1. 这一困难的难度有多大？
2. 自己的能力如何？
3. 有无外力可以援助？
4. 如果万一失败，自己对失败的承受力如何？
5. 这一困难值不值得自己去克服？

如果你评估的结果对自己不利，那你可以考虑采取一种缓兵之计。“留得青山在，不怕没柴烧！”如果有获胜的机会，而且这困难也值得你去克服，那就要竭尽全力了，机会是稍纵即逝的。如果你轻易就退，就会成为一种习惯，一个人一旦养成了一种畏惧困难的习惯，恐怕这辈子也就干不成什么大事了。

六、错误是实践的回馈

有个人抱怨上帝从不与他说话，于是，他对朋友说：“上帝为什么不像对其他人一样，给我一些启示？”他的朋友答道：“但上帝确实曾试着跟你沟通呀！你的错误就是它给你的信息。”

错误是对我们言行的回馈。成功者犯的错远比失败者多，这就是成功的原因，他们因尝试更多种可能性而得到更多的回馈。失败者最大的问题就是，他们把犯错看得太严重，忽视了犯错也有它积极的一面。

我们从错误中学到的东西远比成功时学到的多。失败时，我们会思考、分析、重组、计划新策略；成功的时候，我们只不过庆祝一番，学不到什么！这是一个欢迎错误发生的理由。

爱迪生的故事是最好的例证。有人问这位大发明家，他经过那么多次失败后才发明灯泡，有什么感想？爱迪生答道，他不曾失败，他是成功地发现了做不成灯丝的数千种材料！因为能用健康的态度面对错误，爱迪生给了全世界无与伦比的贡献，古往今来无出其右者。

“火箭之父”冯·布劳恩也认为犯错在学习过程中是不可避免

的。第二次世界大战期间，他为德国制造火箭炮，用于轰炸伦敦。上级经过漫长的等待后，召他前去责问。他那时已犯过 65 121 次错误，上级问他：“你还要犯几次错才会做对？”

他回答：大约 5 000 次应该就可以了。他说：“完成火箭炮要犯 65 000 次错误。俄国到目前大约已犯了 3 万次错误，美国还没有犯过错。”大战后半期，冯·布劳恩研制的弹道火箭被德国在战场上使用，给盟军造成很大麻烦；其他国家都没有这样的武器。若干年后，冯·布劳恩主持美国的太空计划，于 1986 年将人类送上月球。

哥伦布寻找通往印度的捷径，结果发现了美洲！

强化玻璃是在两片玻璃中间夹一层塑胶片，原是因意外而产生，它不易碎的特性解救过千百万条生命。错误与意外仿佛是冥冥中的安排。

IBM 电脑公司创始人华特生说：“成功的法则是把犯错的速度提高一倍。”

七、看看伟人如何过难关

无论何时，只要你开始怀疑自己能不能成功，就不妨想想别人曾经克服过什么样的难关。在此只提其中一小部分。古希腊著名的演说家，因严重的口吃，几乎不能正常地说话，他在口中含满小石头苦练说话，认为如果这样便可以好好讲话，在公开场合演讲就不会有问题了。后来他成为历史上有名的大演说家。

拿破仑身材矮小，但他克服这种天生的缺陷，统领大军，纵横欧洲。

海伦·凯勒对自身的盲聋不肯服输，而且毕生帮助那些不及她幸运的人。

埃及总统萨达特是农家子弟出身。

以色列总理拉宾少年时在波兰犹太人区，是个游荡街头的穷孩子。

丘吉尔小时候成绩极差，又有口吃，但他不仅在 24 岁就获得诺贝尔奖，而且还是近代最伟大的演说家之一。

发明大王爱迪生曾遭学校开除。

健美先生艾特勒斯原本身体羸弱，体重仅 44 公斤。

名歌星胡里奥高中时被踢出学校合唱团，但他后来录制的唱片销售量却打破全世界纪录。

澳洲富豪亚伦·庞德 14 岁刚移民澳洲时，身无分文，靠写歌为生。但没几年他就成为国际级的企业大亨，并在国际帆船赛中，夺下美国队已保有了 125 年的“美国杯”冠军。

这张单子还可以一直列下去，它给我们的启示是：“从什么地方开始不重要，你为什么选定的终点才最重要。”缺陷可以成为一种幸运，只要我们决定这么想，并且运用它们当作激励自己不断上进、更上一层楼的动力。

八、正视失败，利用失败

什么是失败？

失败是对事件的评判，是人生的一个阶段。失败不是对人格的宣判，不是永恒的状况，不是致命的错误。它是对事件的评判。

也许失败只是意味着你暂时停止成功。

要记住的是：是对待失败的态度而不是失败本身铸造了你。

失败只是一个“醒点”，它提醒你，你要正视它，积极地处理它，并有效地利用它。

1. 只有失败者才把失败归于客观

如果自己在经营中失误，或是市场和政策突然发生不利于自己的变化，结果导致失败。一般人在这种情况下，都会气急败坏地把原因归于客观，从此，或者一蹶不振，或者自暴自弃。而成功者却能在不利的环境中，看到对自己最有利的机会。十项全能冠军强生说过这样一段话：“我喜欢的并不是一直赢，虽然我非常讨厌失败，但最能使我兴奋的，是我失败之后所作出的反应、

我当时的想法，以及我如何从失败中学习，一名伟大的运动员能以积极的态度对待失败。我从失败中能学到更多的东西，一个总是赢的人并不能说明他是真正的成功者。”

2. 失败者身后总有成功者的步步紧跟

有一些现象人们平时司空见惯，却很少去想想它蕴含的意义：“教战争史的人，喜欢讲述历史上失败的战例；经济学家总是迷醉于世界经济危机的研究；生产线上出了废品，工程技术人员千方百计搞清楚原因……从成功学的角度来看待这些现象，说明一些人失败了，而另一些人却在失败的基础上成为伟大的成功者——这是一个规律。”

3. 失败让我们认识到自己并不那么聪明

在世界金融界很有影响的罗杰斯曾说：“当我刚开始进华尔街时，曾拜访过一位前辈。我 26 岁，他 40 多岁。当时我觉得自己是优秀的年轻人，而那位先生则非常富有。没想到他一见面就对我说：‘你要明白，对你这种事业才起步的人来说，最好的事情莫过于破产。’我说：‘什么，破产？’我怎么付房租？怎么吃饭？于是我对他说：‘我不明白你的意思，你怎么说我最好是破产呢？’他回答说：‘经历破产是一件好事，而且你最好破两次产。’一两年后，我的确失去了一切。当时是 1970 年，是美国股市大涨的一个年份，我赚到了三倍的钱。不禁扬扬得意地想，赚钱原来这么容易！当股市跌到谷底时，我颠倒过来卖空。但我却一败涂地，变得一文不名。”罗杰斯说：“这次失败对我最重要的教训是，我发现我并没有那么聪明，我根本不知道股市经常会出现一些奇怪的现象。我只在书本上读过一些东西，但书本和真实世界完全是两回事。”

4. 不要把事业的失败看成是人的失败

失败的结局任何人都无法改变，但我们有如何看待失败的主动权。一位名叫伊哈德的理财专家认为，转败为胜的关键在于看待失败的态度。“我认为，要判断失败会不会阻止一个人，要看

他怎么样看待失败，而不是看他是否失败过。成功也包括失败。面对失败，我惟一要说的话是，自己应该对失败负责。这句话不是说我们要自怨自艾，要对失败怀着罪恶感，而是要找出失败的原因。假如我为失败辩护，为失败找借口，甚至感到难过，这都是不负责任的做法。只有我们能对失败负责，我们才能比成功者更伟大。”关于这一点，著名的摇滚歌手史汀也说过一段很有意味的话：“面对失败我像面对一个知己，我把它看成成功的一面。我并不喜欢失败，但我知道它会到来。事情非常明显，总有一天人们会对我的歌声不再感兴趣，而停止买我的唱片。这也就是我为什么要学会表演，想改行做演员的道理。”史汀的话说出了一个很重要的道理，这就是一个人某件事的失败，并不能说明这个人的失败，而调整一下自己，从另一个方面又会获得成功。

5. 失败有时候会帮助自己抛掉生存负担

对失败的看法是非常重要的。例如美国庞迪克斯公司负责人艾吉的失败，就说明了这个问题：表面上一些东西的失去，未必就是真正的失去，也就是说未必就是失败。两年前，艾吉发现自己的公司已经停滞，无法再发展，所以，他想借公司重组来激发生机。他盯住的是庞大的马瑞达公司。这场争夺战一开始，华尔街就热闹起来。首先是联合公司的董事会主席格瑞——他的办公桌上常常放着他准备吞并的 50 家公司的名单——与马瑞达公司联手，试图收购庞迪克斯公司的股票。艾吉不得不请求另一家公司即联盟公司援手，但结果他被合作伙伴抛到了一边，联盟公司轻易地兼并了庞迪克斯公司。艾吉失败了，但艾吉却说：“这并不可怕，在兼并的过程中，人们总是以为自己的公司被接管是一种失败……可谁能肯定这家公司在将来不会脱颖而出呢？只有时间才能证明到底谁占了上风，目前谁也无法判断。”所以，在这场兼并中，到底谁是失败者，只有艾吉自己心里清楚。艾吉还有这样一个信念：“作为一个公司的负责人，凡事不能只为个人的利益打算，而要以股东的利益为重……”也就是说，他的公司被

别人吞并之后，也许对别的股东更有利，这时艾吉当然不会陷入失败的痛苦。如果艾吉真是这样的人，他怎么可能不会再次成功呢？或者说，他根本就没有失败，他获得的是更大的成功。

6. 关于失败的很多标准值得怀疑

美国一位著名体育教练的一段话，对于渴望成功的人也许会有很大的启发意义。他说：“我认为运动界出现了精神疾病，因为它没有‘第二’的容身之处。这真是太无聊了。要是这样，我们绝对生存不下去。比如一个17岁的年轻人，别人都说他18岁时能拿10项全能冠军，而且人们又告诉他，只有拿到冠军才是胜利，这样就会毁掉这名运动员，因为他也许只会拿到第二，他只好退出运动。即使只拿到第二，在常人眼中，这对于一个17岁的孩子已经是无法达到的成就，他已经是一个很可怕的人物。如果肯定了他的成绩，他在下一次运动会上还能出场。但是，只肯定‘第一’就会毁掉了这个人。所以说，是否能赢得第一并不重要，而是你每次在落后时是否能很好地激发自己的勇气。”

7. 成功者都是利用失败的高手

失败大多是主观原因造成的，但同时也往往存在着很多客观因素，比如环境和政策突然变得很糟糕。但是，这时候请记住下面这句话：“在这种情况下谁的心里都很灰暗，都战战兢兢害怕失败的到来。所以，你要把环境的不利看成是所有人的不利，你要把市场的疲软看成是所有人的疲软，你只有这样在内心充满勇气和斗志，失败的厄运就会落到别人头上，而成功很快就会敲击你的门扉。因为在大家都丧失斗志时，你根本没有对手，就会轻易成功！”所以，真正的成功者，都是利用失败的高手。

有一首诗，对失败作了形象的分析 and 总结，对我们也许很有启发：

我们无须惧怕失败，因为：

失败并不表示你是一位失败者，

失败只是表示你尚未成功；
失败并不表示你一无所成，
失败只是表示你缺乏经验；
失败并不表示你一直受气，
失败只是表示你乐意尝试；
失败并不表示你不可能成功，
失败只是表示你也许要改换方式；
失败并不表示你浪费了时间和生命，
失败只是表示你有理由重新开始！
失败并不表示你必须放弃，
失败只是表示你还要更加努力；
失败并不表示你永远无法成功，
失败只是表示你还要花些时间；
失败并不表示命运弃你不顾，
失败只是表示命运另有更佳旨意！

第四节 创造快乐

一、放下你的包袱

有一个旅行者蹒跚地走着，他左手拿着一块大石头，右手攥着砖块，背上背着一袋泥土，腰上裹着一圈圈的蔓草，头上还顶着一个南瓜。他遇见一个农夫，农夫问他：“疲累的人啊，为何要拿着一块大石头呢？”旅行者回答：“噢！对啊，我实在没注意到。”所以他把那大石头丢了，觉得这下子好多了。他又碰到一个村庄里的人问他：“疲累的人啊，你为何头上顶着那么重的南瓜呢？”旅行者说：“真高兴你告诉我，我不知道我在做什么呢！”所以他把头上的南瓜丢掉，更轻松地赶路。一个接一个，村庄里

的人使他知道了不必要的负担，所以他一次又一次地把包袱丢掉。最后，他是自由的人，轻轻松松地赶路去了。

这个旅行者的问题是什么呢？石头和南瓜吗？泥土和砖头吗？都不是！问题是他没有觉知这些无用的负担，一旦他发现了，他会马上放下重担，轻松地赶路去了。

这就是很多人每天的问题，他们背着自己不知道的负担，难怪他们疲倦了。

是什么负担损害了人的精力？诸如消极性的思想、责备别人、归罪他人、让阴郁的情绪摸进心里、对我们办不到的事带来虚伪的罪恶感、自我怜悯、认为生活无望、别无出路，等等！

每个人都有他消耗精力的特殊方式，我们愈早放下不必要的心理负担，就愈早轻松愉快了。

这其实就是快乐的一个秘诀啊！

有一个重要的真理就是：内在的解脱自由不是因为增加什么而纯粹是因摆脱放下而成就的。这是最令你惊奇，也是最令你获益的观念。

例如，草地上原有一条通路，但有一天你发现这条路上长满了荆棘野草。要打通这条路，你绝不会增添任何东西而是设法除去它。当你把野草铲除后，这条路又恢复了。我们的心也是如此，我们不需要创造任何东西来得到解脱，因为没有增加负担的必要。自由本来就存在，虽然你尚未察觉到。

我们心中的荆棘包括消极的想法、恐惧的态度、不合现实的主意，等等。当我们认清这些之后，把它们一一除去，我们将会发现心灵的光明大道，任由我们自然向前迈进。

这个观念听起来简单而容易，但我们随时会忘记，所以我们必须时时想它，温习它。大多数的人已习惯用增加、创造的方式去思考，而往往自由却永远在相反的方向。记住！快乐是因放下而成就的！

二、为现在而活

你所拥有的只是现在。内心的平静，工作的成效，都决定于我们要如何活在现在这一刻。不论昨天曾发生过什么事，也不论明天有什么即将来临，你永远置身“现在”。从这个观点来看，快乐与满足的秘诀，就是全心全意集中于现在的每一分、每一秒之上。

小孩子们随时随地都感觉到美妙，就是他们会完全沉浸于现在的片刻里。不论是观察甲虫、画画、筑沙堡或从事任何活动，他们都能做到全神贯注。

成长的过程中，很多人都学会同时思考或关注好几件不同事情的本事。过去的烦恼、未来的忧虑，全都挤到现在，使得我们难以应付。

我们也学会把快乐延后享受，因为我们往往认为未来的情况会比现在好。

高中生想道：“有朝一日，我毕了业，不必再听师长的训，日子就好过了！”他毕业之后，又觉得必须离开家才能找到真正的快乐。离家进入大学后，他又暗下决心：“拿到学位就好了！”好不容易领到文凭，这时他却又发现，快乐要等找到工作才能实现。

他找了份工作，从基层干起，不消说，快乐还轮不到他。一年一年过去了，他不断把获得快乐和心灵平静的日期往后挪，直到他订婚、结婚、买房子、换一份更好的工作、退休……最后在享受至高无上的快乐之前，他就去世了。他把所有的现在都用于计划一个永远没有实现的美好未来。

你听了这样的故事，觉得心有戚戚焉吗？你认识一些永远把快乐留到未来的人吗？快乐的秘密，说穿了很简单，你的生活必须以现在为中心，我们要在生命的旅途中享受快乐，而不是把它留到终点才享用。

因此我们建议：不要为你的享乐而定下条件。

不要说：“等我赚到一万美元，我才好好享乐享乐。”

不要说：“等我上了那架飞往巴黎、罗马、维也纳的飞机，我就乐了。”

不要说：“等我到了 65 岁退休时，我就可以躺在折叠椅上晒太阳……”

享乐不应该有“假如”等条件。

每天的一个基本目标是：你觉得你有权自娱，不论你是一位百万富翁还是一个穷鬼。

我们不仅自己忘掉了享受快乐，我们也可能拖延与心爱的人共享快乐的机会。美国前几年做过一项调查，希望了解中产阶级的父亲花多少时间陪伴年幼的子女。参与者在衣服上别着麦克风，记录父亲与子女每天沟通的情形。

研究结果显示：一般中产阶级的父亲与子女好好沟通的时间，每天平均为 37 秒钟。当然，很多父亲都计划着要好好陪他们最心爱的人，只是“等家里收拾干净”、“等工作压力消除”、“等银行有更多的存款”……问题是，没有人一定看得见明天，我们的全部就是现在。

活在现在，也就是我们要从现在从事的每件工作中找到乐趣，而不只是期待它最后的结果。如果你正在粉刷家中的阳台，每刷一笔，都能令你感到愉快，帮助你学习如何做好这份工作。你该享受拂面的清风，听听院中小鸟歌唱，以及周遭的一切。

为了活在现在，我们该扩张自己的感官，体会现在这一时刻的种种美妙之处。每一分、每一秒，每个人都可以自由选择，是否要真正生活在现在，吸收周围的一切，让自己受感动、受影响。

活在现在，能消除内心的恐惧。基本上，恐惧是因未来可能发生的事而产生的忧虑，这种忧虑会麻痹我们的心灵，使我们无法从事任何建设性的工作。

只有在静止不动时，才会受制于恐惧。当你一开始行动，恐

惧就会消退。活在现在，也就是采取行动而不去担心后果，为了做一件事而去做它，并不考虑是否能得到应得的报酬。

我们不能否认，任何实际存在的事物，都不可能一下子凭空消失。如果你心中有牵挂，诸如担心车子被炸、失业、妻子离弃……要把心事腾空，恢复平静，绝非易事。改善心理状态最有效的方法就是行动、参与。找些事做，随便什么都可以！

打电话给老朋友或交个新朋友、上健身房、带孩子去公园、帮助邻居打扫卫生吧！

三、快乐其实很简单

游泳馆里有那么几个人，每天早晨一碰面，老远就咧着嘴笑，然后高声呼叫：

“哦——哇！”

对方也同时回应：“哦——哇！”

于是整个游泳馆里就都回荡着“哦——哇，哦——哇！”

随后大家一阵放声大笑。这其中有老年人，有中年人，也有小青年，经这么一呼一应，就觉得非常开心。

忽一日，有一位总是不苟言笑的老同志问他们：“你们天天这么哦——哇、哦——哇地叫喊，是什么意思？该不是什么黑话吧？”猛然间他们还真被问住了……是啊，“哦——哇”是什么意思呢？其实什么意思也没有，就是打招呼。也许什么意思都有：你今天气色不错，你看上去很高兴，看来又有什么美事……这是一种亲昵，一种默契，一种诙谐，更重要的是一种快乐！各有各的快乐，各有各的快乐的因由，也可以毫无因由的就快乐。经这么一阵开怀大笑，笑自己，笑别人，在这种快乐的引导和调动下，旁边许多不相干的人也跟着一块高兴起来——少数人的呼叫变成一阵集体的快乐。

但，快乐就是快乐，一种纯属个人的感觉和心态，常常会稍纵即逝，尤其是经不住追问：你心里真的这么快乐？你认真想想

有什么理由值得这么快乐？你别是有病吧？就在我们大家正乐得带劲的时候，被老同志板着面孔连问三个为什么，一个个就都乐不起来了，呆头愣脑，看上去真有点像傻帽儿！

一场快乐是多么轻易地就能被葬送呵！

任何情感都经不住质问和抱怨，有时没有理由就是最强大的理由。比如，人们都知道猫的快乐在尾巴上，成天就追着自己的尾巴咬着玩儿，哄着自己高兴。狗的快乐在舌头上，永远耷拉着一条长舌头，见什么都舔……它们难道还需要什么理由吗？人不是这些动物，人的快乐似乎得有个原因，因此快乐也就变得困难了，难以做到的事也就变得重要了——快乐被现代心理学视为“人类生存的终极目标”。

真正的快乐是人生的意义之所在，人生最大的成败得失就取决于快乐与否。

快乐非常重要，却不一定非要有重要的理由才能快乐。就像我们每天早晨都在游泳馆的快乐，并没有非常值得大乐特乐的理由，体育锻炼本身就会使身体发生一些变化，释放出一种能令人愉快的化学物质——“内啡肽”，使大脑和精神得到休息，体内激素分泌平衡、舒畅，并促进与大脑有关的其他有益物质的分泌。

现在心理学认为，重要的是你感到快乐的频率程度，而不是强烈程度。这就是说要经常快乐，而不是很少快乐，偶尔快乐一次就要乐出心脏病，就像老黄忠一样乐死。这就引出了有关快乐的定义，心理学教科书上是这样写的：“一种主观上乐观的状态——平衡而满足的内在感受。”当人快乐的时候，会喜爱自己，热爱生活，能够从每一天当中得到乐趣，悠然自足。

一提到“安乐”、“满足”等字眼，有人自然就想到财富、盛名和成功，好像快乐是好运气的附属物。美国的《行列》杂志曾发表了心理学博士乔伊斯·布拉泽斯的调查报告：“不可否认，贫困会带来痛苦，但人们一旦能负担得起日常必需品，那么增加财

富就几乎不会再促进快乐。在世界上最富有的美国和欧洲，研究人员发现，收入与快乐之间的联系微乎其微——事实上，几乎没有联系。甚至连那些巨富，也比普通人快乐不了多少。”

最近，联合国一个研究调查组织在亚洲地区进行了一项“快乐指数”的调查，其结果也印证了乔伊斯·布拉泽斯博士的结论：“亚洲首富日本最不快乐，还有6%的受访的日本人说自己根本就活得很凄惨（6%可不是小数目，比中国的贫困人口的比例还高！）他们说，日本人从小就被投入‘升学地狱’，长大后则成为‘公司人类’，成为经济动物、工作机器，不得‘过劳死’就算便宜的了。平时还要住在世界上最小的‘兔子窝’式的房子里……”

有不快乐的就有快乐的，世界上哪些人最容易快乐呢？还是美国哥伦比亚大学的心理学家肯下功夫，他们就“谁最快乐”的问题对10万名年龄、职业、性别、宗教信仰、经济状况不同的人作了调查，得出的结论是：

婚姻关系稳定的人比离婚者快乐，但是单身贵族比已婚人更快乐。

男人比女人快乐；职业妇女比家庭妇女快乐；无子女的都比儿女太多的要快乐。

老年人比年轻人快乐；说话者比倾听者更容易快乐。

中产阶级比富人或穷人都快乐。

在所有职业中，演员、心理专家、牧师和教师最快乐。而最容易不快乐的是秘书、公务员、律师和工人。

——这说的可是美国人，中国读者不要简单地跟自己对号。快乐不快乐主要是自己的感觉，只要你觉得自已挺快乐，就别管他人怎么看，更不要听旁人的说三道四。倘若老把自己置于别人的质问之下，就将与快乐无缘了。

四、努力养成一种快乐的修养

有许多人往往不能在他们的能力范围内达到成功的目的，就因为他们都是一些感情的俘虏。

一个能够在一切事情十分不顺利时仍面带笑容的人，要比一个一遇到困难勇气就崩溃的人占着更多的便宜。一个能够在一切事情与愿望相悖时仍然微笑的人，这就显示出他有取得胜利的特质，因为这些品质是普通人不能做到的。

忧郁、阴沉、颓废的人，在社会上是占不到一席之地的。没有人愿意跟他在一起，每个人见了他，都会敬而远之。

我们不喜欢那些忧郁、阴沉的人，正像我们不喜欢印象不好的图画一样。我们会本能地趋向于那些和蔼可亲、趣味盎然的人。我们要使人家喜欢我们，必先使我们自己成为和蔼可亲与乐于助人的人。

人不应该使自己沦落为感情的奴隶，不应该把全盘的生命计划、重要的生命课题，都和感情牵扯在一起。无论你周围的事情是怎样的不顺利，你也应当努力去支配你的环境，把你自己从不幸之中挣扎出来，你应当背对着黑暗，面向着光明，阴影自会旁落在你的后面！

大部分人都是自行作孽的人，因为他们时时以颓丧的心情、偏激的情感来破坏、阻碍他们自己的生命历程。一切的事情，全靠我们的勇气，全靠我们自己抱着乐观的态度。然而一般人当事情不顺利时，当他们遭遇不幸或痛苦时，他们往往会任凭颓丧、怀疑、恐惧、失望等思想来捣乱，来主宰他们的精神，以致使他们多年经营的事业计划毁于一旦！这真像那种向上爬的井中之蛙，它们辛辛苦苦地向上爬，但是一失足下坠时，就前功尽弃了。

一切学问中的学问，就是怎样去肃清我们心中的敌人——平安、快乐和成功的敌人。时时学习如何集中我们的心力于美不是

丑，于真而不是伪，于和谐而不是混乱，于健康而不是疾病，于生而不是死，这是一种十分好的功课。这尽管不是很容易，但还是可以做到的，你只要能养成正确缜密的思想和习惯就够了。

只要你能坚决地拒不招待那些夺去你快乐的魔鬼；只要你能紧闭你的心扉，而不让它们闯进来；只要你能明白，这些魔鬼的存在只是你自己赋予它们的，那它们自然就不会光顾你了。

努力养成一种快乐的修养！假使你本来没有这种修养，只要你能努力，不久你也会具备的。

有一位治疗神经系统疾病的专家告诉人们，他发明了一种治疗“忧郁”病的新方法。他劝告他的病人，在任何环境下都要笑着。无论心中喜欢不喜欢，都要强迫自己笑着。“笑吧！”他对病人说，“连续笑吧！不要停止你们的笑！试着把你们的嘴角上翘着。这样不停地笑时，看你会感到怎样。”他就是用这种方法治愈他的病人的。

真的，快乐的修养是治愈疾病的最好药品！

五、快乐的十一个来源

诗人亚历山大·蒲柏说：“快乐是我们生存的终极目标。”

科学家认为：“快乐是生命的最高原则。”

心理学家认为快乐是一种主观上安乐的状态，平衡而满足的内在感受。追求快乐是你的本能。

你每天快乐吗？你有快乐的能力吗？请你从以下几个方面来获得你的快乐：

（一）享受今天

人们往往会想：“当我们遇到合适的人，我会快乐的。”或者说：“当我得到加薪的时候，我会快乐的。”但是，如果想要快乐，就必须“抓住今天”，因为我们所掌握的惟一时间就是现在。如果你想要快乐，你就现在就快乐吧，享受今天，不要“有条件”地快乐！

（二）重返童年时光

心理学家建议：重返童年时光，可以获得纯粹的快乐。别再装模作样，别再一本正经，暂时放下你的种种负累，像孩子那样，来到大自然的怀抱，与泥土为伍，与清风作伴，放松你的身心，当你再次以好奇的眼光打量这个世界时，你难道不感到一种单纯的快乐吗？

（三）追求快乐，假装快乐

我们往往没有把快乐作为重点。相反，我们把日程安排得过满，慌慌张张地处理计划清单上的事，然后筋疲力尽地倒在床上。罗伯特·路易斯·史蒂文森写道：“最被我们低估的义务就是快乐义务。”

把“我想要快乐”这句话写在一张纸上，把纸贴在浴室的镜子上，这样你每天早上都能看见它。它会提醒你珍惜生活中所有能带给你快乐的东西：与孩子度过愉快时光，饮一杯你最喜爱的咖啡，与同事开玩笑，让玫瑰花丛免遭厄运。快乐隐藏在生活的细微琐事当中，如果你不仔细审视，它就会无影无踪。记住，注意这些细节是你的义务。

一般来说，快乐是找不到的。有了快乐的思想 and 行为，你就能感到快乐。如果你感到不快乐，那么惟一能快乐的方法，就是振奋精神，从痛苦里挖掘出快乐的因子，并且使行动言词好像已经很快乐的样子……现代科学表明：不仅“心动”，导致“行动”，“行动”反过来也能引起“心动”，你装做快乐的样子，慢慢地，就会有快乐的感觉涌起，你就真的快乐起来了！

（四）罗列令你感激不尽的事

老话说，知足者常乐。但是，当今的世界并不鼓励我们珍视我们已经拥有的一切。许多课程教给人们如何取得成功，但很少有什么课程教人心怀感激，因此，我们必须自己教给自己。

列举所有大大小小的、令你的生活充满意义的事情，包括你自己的天赋。列举你所喜爱的每个人的十个优点。不仅要列出你

的物质财富，而且要列出你所在居住城市或街区的所见所闻。不要忽视大自然的恩赐：植物、树木、花朵、鸟类和动物。当你审视这些事物时，感激之情（通向快乐的大河）就会贯穿你的心灵。

（五）知道如何改变

让生活按你的意愿发展，接受业已发生的——快乐是这两者之间的一种平衡。如何对两者加以区分？认真想想你的工作、恋爱和其他重要问题。客观地考虑一下可以调整什么，最好接受什么以及必须改变什么。如果你的婚姻出现问题，那就要加强双方的交流沟通。如果你对自己的工作感到厌烦，那么寻求其他机会可能是明智之举。一旦你决定改变，就要坚持下去。一旦你作出了实际的决定，就要按照决定采取行动，你的快乐程度就会增加。

（六）发展你的兴趣爱好

作家奥尔德斯·赫胥黎说过，快乐是一种副产品，是你在做其他事情的过程中获取的东西。快乐的人未必是最忙碌的人，但是，他们通常忙于自己所热心的事情。当你专注地从事某项活动（绘画、编织、木工、电脑编程、运动）时，你就会进入一种全神贯注的状态。研究这一问题的专家米哈伊·奇克森特称之为一种“自如的行动状态”。在这种状态下，你和你所做的事情合二为一。全身心地投入就会产生一种满足感。

（七）与他人建立融洽的联系

社会关系密切的人比那些离群索居的人更快乐。人们相处融洽，那么在工作时会非常快乐，所以着手了解你的同事吧，他们是你快乐的重要源泉。

（八）无私地付出

无私的确能够带来快乐。人类最快乐的思想之一就是：想到有人需要自己，想到他很重要，很有能力，能帮助别人更能快乐。

（九）保持健康

如果饮食得当并锻炼身体，将会增添我们生活中的快乐。艰苦的锻炼会释放出“内啡肽”——人体中一种令人愉悦的化学物质。简单的活动（比如每天散步半小时）也会使你有时间观察世界，回想一天中的乐趣，并且增加你的感激之情。这是一种令身心合一的活动。

（十）看到光明的一面

所谓乐观，就是认为事情可能会一帆风顺。乐观情绪会激发适应力、热情和建议精神，而这些恰恰是我们每日快乐所需要的技巧。研究发现，乐观主义者实际上比其他人更为实际，更愿意接受坏消息，这也许是因为他们觉得自己能使事情有所改观。如果你是那种一味注意消极现象的人，那么就要改变你的注意焦点：坚持在日记中记录每天的愉快经历。警惕无助的感觉，这种感觉往往会带来悲观情绪。如果你不喜欢自己的处境，那就采取行动加以改变。每当你通过坦言、写信或谋求改变来改善处境时，你就会意识到，你可以发挥作用。

（十一）喜爱自己

无论成功大小，快乐的人很自然地会自我感觉良好，因为他们不依靠别人来博取嘉许。你可以增强自尊心。首先，不要沉溺于过去。如果你的父母过分苛刻、不够慈爱甚至心不在焉，那你就自己肯定自己。方法如下：诚实地评估你的优势和弱点；意识到你的弱点是人人所不可避免的；原谅你自己的错误，所有的人都会犯错误；确定实际的目标，为每个积极成就喝彩，无论这个成就多么渺小；寻求亲密朋友和你所爱的人的支持，或者自己为自己喝彩。最重要的是，接受你自己的感觉，如果你不再自责，就能体验到快乐。

安东尼·罗宾在他的《激发心灵潜力》一书中列出了《快乐俱乐部守则》，你认真地体会它、运用它，你也就会获得快乐。

《快乐俱乐部守则》如下：

内心坚强而不为任何事情困扰。

跟人只谈健康、快乐及成功。

告诉朋友他们身上所拥有的宝贵特质。

看事情的光明面并使之实现。

往最乐观的一面想，往最乐观的一面做，并预期最乐观的结果。

要为别人的成功高兴，就像是自己的成功。

要避免过去的错误，迈向未来更大的成功。

随时保持愉快的心情，以微笑面向每一个人。

多花时间来要求自己，少时间去苛责别人。

对迎面而来的麻烦欣然以待，不忧、不怨、不惧。

六、创造快乐生活的二十八条秘诀

1. 种一盆花。

2. 给宠物洗澡。

3. 弹弹钢琴，吹吹笛子。

4. 用漂亮的瓷器。

5. 给服务员比平常更多的小费。

6. 为自己买花。

7. 祝福别人。

8. 把借的东西还人。

9. 看日落。

10. 给不开心的人一个微笑。

11. 听最喜欢的音乐。

12. 在洗澡的时候唱歌。

13. 给同事买糖果。

14. 在午餐的时候给好朋友打电话。

15. 面对镜子做鬼脸。

16. 对一个陌生人说：“你好！”

17. 给一位长辈写信，只是想对她（他）问声好
18. 开车时，对前面一辆车后座上的小孩挥手。
19. 时不时买一些看上去很傻的东西。
20. 收集好笑的卡通画。
21. 去蹦极或去户外探险。
22. 给自己喜欢的人买一个小礼物。
23. 陪小孩看动画片。
24. 整理自己的影集。
25. 到福利院做一次义工。
26. 在你喜欢的口袋里放一张彩票。
27. 到孤儿院领个你喜欢的小孩回家玩一天。
28. 想象你早年的初恋女友正在别人的怀里想你。

【思考与训练】

练习 1：卓越圈

(1) 站起来让自己再一次体验自信：你觉得非常自信，拥有大量的自信。回到当时的记忆中和那个经验结合，看看当时你看到什么，听到什么，你是如何呼吸的。

(2) 卓越的圆圈：当你感觉到自己逐渐建立起自信心时，想象你脚下的地板上有一个涂上颜色的圆圈，你喜欢的圆圈是什么颜色？你希望圆圈会发出低沉的吟唱声吗？当你自信的感觉达到最完美的境界时，踏出那个圆圈，把那些自信的感觉留在圆圈里。这是个不同寻常的要求，但你能够做到。

(3) 选择线索：现在想出未来中你会想要那种自信感觉的明确时刻。在你想要感觉自信之前，先看看、听听那里有些什么东西。线索可以是一个视觉图像，如你老板办公室的门，你办公室的电话；或是一种声音，如在演讲大会上，你被介绍出场时的音乐声。

(4) 联结：一旦你心中清楚那些线索，踏进圆圈并再次感觉那些自信的感觉，将自信的感觉和未来的某个情景相结合。

(5) 核对结果：现在再踏出圆圈，把那些自信的感觉留在圆圈中，在圆圈外，花点时间再想想即将到来的事件，你会发现自己自动地想起那些自信的感觉。这意味着你已经为即将到来的事件将自己程式化了，你对这件事的感觉好转了，而这件事甚至还没有发生。

练习 2：发现生命的热情

(1) 开启你内在的兴奋

像史蒂芬·斯匹伯、苏珊一样了解你的兴趣。或者你可以问 NLP（神经语言学）创始人约翰·葛瑞德曾问过的问题：“什么是你爱得连付钱都肯做的事？”

(2) 知道你的热情、你的欲望、你的爱

只有你自己才知道你的真爱。那可是种花、教书、发明或上千种其他有趣的可能性。你也许会从自己的嗜好中找到暗示。你也许爱电脑，也许喜欢和别人接触，或者两者都喜欢。当你想到那些兴趣，那些欲望，那些爱及那些热情，感觉一下你自己内心里面的兴奋和关注的信号逐渐在你心灵深处开启。感觉一下，清点一下你人生中最有趣的事件，如果你有 1 000 美元，你会花在哪里？

(3) 把焦点集中在你钦佩的人身上

看看你心目中的英雄和偶像，你最想成为的男人和女人，你一生中不断追赶和模仿的偶像。这些英雄或许有着相同的兴趣、欲望和目标。注意他们并欣赏他们，在你脑海的屏幕上以及内在的剧场中看着他们，感觉那引发出来的兴奋感。

(4) 坚持

不断地重复直到你对满怀热情想去做的事有了丰富的意象。

练习 3：发展你的自尊

(1) 自我意象：花点时间在你的脑海中取得你的自我意象，即你是怎样看待自己的，只要想着你的长相。形式是温和的，还是有力强烈的？

(2) 调整内容：正面的还是负面的，确定内容是正面的，是你所喜欢的，使用你在本书中学到的任何方法将你的自我意象变成是对你的优点、特长、态度和能力的综合表现。看到自己是完整的、完全的。

(3) 高速形式：当你对意象比较满意时，调整它的强度，让你自己变得庞大、明亮、紧迫、立体、彩色，或是成为电影，来使这个意象对你更有吸引力。

(4) 比较感觉：比较你刚刚创造的自我意象和你原先的想法，你感觉到什么差异？花时间去做这个练习的多数人，发现他们对自己意象的不同形式和内容会严重影响他们自尊的感觉，当他们的自我意象是正向而强烈时，他们较有自尊的感觉。

练习 4：自传

(1) 进入完全的放松状态：找一个能心静的地方来进行这个练习，做这个练习时最好坐着，而不要躺着，你感觉非常放松，但仍要保持警觉和留意。现在要放松了，现在……呼吸……让你的身体放松。慢慢呼吸……深深地……完全地……当你呼吸时发出声音是没有关系的，想象你的鼻子是在脚底下……你可以把空气从脚下吸上来进入你的肺。让你的体内充满美好的新鲜的空气，你安心、缓慢而完全地呼吸。在你感觉到你的身体放松时，放开任何你可能有的肉体上或情绪上的紧张。

(2) 想到爱你的某个人：开始这个程序之前，想出一个人，一个你知道爱你的人，想出一个确定毫无疑问爱你的人：一个朋友、爱人、丈夫、妻子、双亲、孩子或任何人，只要为你即将学

习的程序去注意这个人。如果你想不出任何爱你的人，就想一个你帮助过的人，而你知道这个人深深感激你。无论如何，现在只要注意他或她是谁。稍后你可以好好利用这个个人资源。

(3) 撰写你的自传：现在，想象你在书桌边开始撰写你的自传。你可能使用钢笔或铅笔，也可能使用电脑键盘。你发现你自己撰写着自己的自传，述说着你一生的故事。你安心撰写着自传，你可以感觉并看到你正在使用的书桌和椅子，你也许立即在几秒钟内，也许是稍后，注意到形容你这一生的字词开始平顺地涌出来。当你写作时，你开始觉知那个爱你的或感激你的人的思想。你开始更清晰地想着那个爱你的人。

(4) 看到那个你确知爱你的人：现在，从容地注意到，在你撰写自传的房间的另一边，你可以看到某个人站在一扇玻璃门的另一端，你知道那个人爱你，当你看着这个爱你或感激你的人时，你觉察到他或她也看着你，观察着你。你决定在你的自传中描述这个人，以及他或她在你人生中的角色，从容地描述这个人。把你对自己说的话（与这个爱你的人有关）都写进自传中，使用你所需要的时间。

(5) 从另一个角度看到你自己：现在你对如何描写爱你的这个人有了更全面的了解，温和地允许你的身体留在书桌旁，并让你的觉知飘浮着越过玻璃门并注意到站在那个爱你的人旁边是什么样的。从容地透过玻璃门观看并观察你自己撰写自传。就站在那里，从置身于玻璃门后面这个角度去注意你看起来是什么样的，当你透过玻璃门看着自己时，注意你对自己的实际感觉。你也许会注意到大量的自我珍惜，或许只注意到一点点，无论你注意到什么，接受这个经验。

(6) 从爱你的眼睛看到你自己：现在，平顺温柔地允许你的觉知进入那个爱你的人的身体。使用你所需的时间以安心轻松的方式来做。当你的觉知完全进入那个爱你或感激你的人的身体时，通过这个人的身体看着你正撰写着自传，透过爱你的人的眼

睛来看你自己。注意你在那里撰写自传看起来是什么样的，注意你是如何移动和呼吸的。这也许是你有生以来第一次透过爱你的人的眼睛来看着自己，使用足够的时间来完成自我欣赏，深究到你所拥有的物质和特性。

因为你的觉知在爱你的人的身体内，注意听到那个人对你的想法以及那个人对你的感觉，当你的觉知在爱你的人的躯体内，以他的角度看着自己时，注意你听到的正向的或珍惜的声音和语调。

(7) 回到自己的角度：当你完全察觉形成你这样一个人的物质和物性时，平顺温和地允许你的觉知离开那个爱你的人，飘浮着穿过玻璃门，越过房间，回到书桌旁撰写自传的你的身体。

(8) 写下自己的经验：现在，你可以从容地把你刚才经验过的，通过爱你的人眼睛看着你的经验，写入你的自传中。当你撰写你的经验时，准确地描述你通过爱你的人眼睛所注意到的各种物质和经验。

(9) 想到未来：当你把这个经验写入自传时，开始想着你的未来，你所期待的未来，各种可能令你吃惊的经验。想到你的未来……明天，后天，几个星期或几个月甚至几年后的地方和时间。注意你从爱你的人眼睛中所看到的物质和特点，如何和未来的经验相结合。

(10) 回到现在时刻：现在，开始回到你完全的觉知，完全的意识，以你自己的步伐温和地渐渐苏醒并警觉。一直回到现在这个地方和时间，感觉比以前更好。注意房间里的声音，你可以注意你体内的感觉，当你完全苏醒过来时，你可以在任何时刻，睁开眼睛并伸展四肢。欢迎你回来。

(11) 注意改变：现在从容而安心地注意你内在自我意象的改变。注意你是否以更加友爱、欣赏的态度来看待自己。

练习 5: SW—SH 变换模式

(1) 识别提示的意象：想出你人生中最缺乏自尊心的一个时刻。你人生中的一个时刻，也许是最近，也许是很久以前，一个时刻，你觉得无法像你自我预期的那样优秀。当你想到这个时刻，你觉得无助而绝望。

允许你自己置身于那个经验中看到你所看到的，感觉你所感觉的，听见你所听见的，让那种不愉快的感觉变得更强烈。当这些感觉在你心中越来越强烈时，注意你的身体对那些感觉最强烈的部位。

现在当你注意这些感觉时，你也开始注意你脑海中看到什么，注意你看到什么是与这个感觉相关的，这个意象也许对你有完整的意义，也许没有。注意到你要能听到什么——别人对你说的话，或你自己说的话——那些助长不愉快感觉的话。

(2) 分散注意力：现在，暂时将不愉快的意象和那些声音放在一边。为了帮助你把那些经验放在一边，大声说出你的电话号码。现在，只是为了玩，也为了暂时分散你的注意力，请大声把你的电话号码倒着说一遍。

(3) 创造一个丰富的自我意象：现在，花一点时间在你面前创造一个你自己的意象，是你已经解决影响自尊问题后，你希望自己看起来的样子。这是未来的“你”，比你领先几步的“你”，已经学会解决困扰着你的困难和问题“你”。这个未来的“你”已经比你所经验的还要多一点，他对你怀着关爱和仁慈，并知道你会成功。

看着这个“美好的你”在你面前，一个庞大、明亮、彩色的意象。拥有许多资源来处理阻碍你的问题，一个有着许多额外选择、许多不同方法来处理你在不愉快的意象中看到问题的“你”。确定“美好的你”并不完美，但有着幽默感。最重要的是，注意到你被他或她强烈地吸引，只要看着他或她，你就有一个强烈的

感觉想要成为那个人。如果你不觉得强烈地被吸引，花费你所需要的时间将那个意象变得更可信、更真实、更像你要变成的那样子。例如，你可以将意象变得更大、更亮、更富有色彩。创造强制性意象的另一方法就是问自己以下的问题，如果“美好的你”意象强烈，它看起来是什么样的呢？这个假设的问题会立即让你的头脑创造一个富有强烈吸引力的“美好的你”的意象。

现在你被强烈地吸引着去变成那个未来的“你”。注意那个“美好的你”以一种诚恳而坦白的声音说“我觉得自己很棒”。那些“我觉得自己很棒”的话迎面而来开始围绕着你的头，整整围绕你的头转了一圈，听着那些字词围绕着你的头……造成细微的回音，就好像你的头是在一个巨大的金钟里面。

当你听着那些“我觉得自己很棒”的话，美好的感觉开始冲刷、渗透你。

(4) 扩展丰富的自我意象：现在把“美好的你”的意象放在飘浮在你面前的一个很小的亮点里，让这个闪亮的点快速地开花并变得越来越大，直到那个点变得和你一样大小，而你可以看到“美好的你”就在你面前……现在你在心中看到空白的银幕。像在电影院一样，重复这个程序数次，直到它变为自动。

(5) 将丰富的自我意象放在提示的意象中：现在把闪亮的点放在第一个步骤的提示意象中。

(6) 转换意象：现在，当不愉快的意象退去并渐渐变小而分解，含有“美好的你”的闪亮点变得越大越亮、越大越亮……直到……变换……“美好的你”压倒不愉快的意象，充满了你的脑海，你能看到的只有“美好的你”，当看着自己那个大而亮的彩色的意象在你面前说“我觉得自己很棒”时……你听到这些话围绕着你的头，微微回响着……就好像你的头是在一个巨大的金钟里面一样……让那美好的感觉冲刷着你。

(7) 看着空白的银幕。

(8) 重复十次：现在稍快地做着步骤六，再将那个闪亮的点

放在不愉快的意象中间，现在，当不愉快的意象快速地消退时，看着你的自我意象变得越来越大、越来越亮，直到……变换……“美好的你”压倒不愉快的意象。“美好的你”意象大而亮并富有色彩地说“我觉得自己很棒”……让这些话语围绕着头，好像你的头是在一个巨大的金钟里……你让美好的感觉冲刷着你。然后你看着空白的银幕。

再重复这个程序四次，每次做得快一点，然后再做这个程序三次，确定在相连的两次都看到空白的银幕。最后，尽可能快速地练习这个程序两次，当你很快地做这个练习时，你也许不会有意识地去觉察意象的转变。

(9) 倍数化丰富意象：如果你在过去、现在和未来都能看到自己的“美好形象”，你自尊的感觉将会最强烈。想象你可切实把“美好的你”握在手中，只要你伸手，就能将它抓住，当你接触时，它开始发光。现在倍数化那个意象，造成千百万个“美好的你”重重叠叠，像一叠厚厚的卡片发出七彩的光。

现在你面前留下一个意象，将其他意象高高撒在空中，观看所有那些“美好的你”开始围绕着你落下形成一个同心圆，在你看得到的每个方向围绕着你。而你可以听到它们全体像合唱一样齐声说：“我觉得自己很棒。”你可以允许这种美好的感觉冲刷着你。

(10) 测试效果：现在花点时间，当你尝试在心中恢复原来那个不愉快的提示意象时，注意你的感觉如何，如果你一点都不能恢复那个不愉快的感觉，或者你甚至连看到不愉快的意象都有困难，你就成功了。

如果你想到那个提示印象，还有任何不愉快的感觉，单纯、重复这个模式，直到不愉快的感觉消失。

练习 6：特别的意志力锻炼法

我们把这些锻炼法分成两种：第一种是实际去做的时候，需

要有相当的意志力才行；第二种是行动本身并不难，但是要每天持之以恒地去做，却不能没有意志力。

下面各个项目，是第一种类型的例子：

你很想说什么，但是忍住不说。

你想马上做什么事情，但是按捺下来，延后一段时间，等到将来某个适当的时机再做。

相反地，你本来想把某件事情往后拖延一段时间再做，但是不要这样，现在马上就做。

做一些你自己不想做的事情，这些事情本身不一定要多重要。举个例子来说，你可以故意不在咖啡里放糖；本来喜欢吃汉堡包，却买了一份火腿三明治来吃；或者是本来渴望着吃肉，却买了一份素食餐点来吃。

仍然是有关食物方面的事情——有些食物，你以前从来没见过，但是认为那些食物不好吃，买一点这样的食物来吃。

跟完全陌生的人谈话，每天至少一次。

再回到食物方面的事情——走进一家餐厅，问问看，能不能叫一样菜单上没有的食物来吃吃。

想想看，有哪些情况是你通常会设法避免的，然后，试着去面对那种情况，譬如说，抱怨不良的服务态度（不过要有建设性），或者是抱怨品质不佳的商品。

找个日子穿一下奇装异服。

第二种类型的行动有点不一样，你自己每天找一件事情做做，有点像是例行公事，但是得持续不懈地做下去，最好是每天找个固定的时间去做，这是需要有意志力才能办到的。其实这行动本身并不怎么重要，不过还是有必要举出三个例子：

短程的散步。

转动手指上的戒指。

把手提袋中的一枚硬币，从一个地方换到另一个地方；或者把硬币从口袋中拿出来，放到另一个口袋中。

练习 7：肯定自我训练

(1) 程序

训练员询问成员，怎样才算自我肯定的人？摘要写在海报上。

说明坚定者与软弱者的特质，请成员三人一小组讨论其影响。

说明妨碍自我肯定的内在恐惧，请成员三人一小组填表，并分别填写内容。

说明反应类型表，请成员阅读下面的资料（之二）情境，并填入自己的反应，三人小组讨论并核对反应类别。

说明权利的意义与重要性，请成员填写“我有哪些权利”，三人小组分别进行，并推派一人报告填写的内容。

三人小组讨论、练习资料的例子，训练员检验成员是否确实了解自我肯定行为的做法。

请成员回想自己在生活中有哪些不能自我肯定的行为，填入资料（之五），并斟酌自我肯定反应的行为，由三人小组讨论，直到满意为止。

团体统整，训练员检核成员不能自我肯定的行为，进行讨论或演练。

(2) 注意事项

训练员在活动中应多联系，例如成员间相似的软弱点、权利与成就，需以客观的角度观察，不能自我肯定的原因是否来自文化、角色或社会阶层，引发成员信任、开放的气氛，促成行动改变的意愿。

注意传统规范所造成的不能自我肯定行为，不必急于要求成员改变，让成员体验这些规范与他的关系，协助成员了解这些规范对他的意义与影响。

三人小组于活动开始即成立，全部活动组内的人员不变

动，以增加安全感，组成三人小组时，训练员可鼓励成员，主动邀请自己关心的组员。

资 料：

〔之一〕妨碍自我肯定的内在恐惧

(1) 害怕伤了别人的感情。

例：

(2) 害怕被拒绝。

例：

(3) 害怕失败。

例：

(4) 害怕被伤害。

例：

(5) 害怕有经济困难。

例：

〔之二〕分辨你的行为反应模式

(1) 情境：

你正搭乘高速列车，途中邻座男士抽起烟来，于是空气变得很差，使你难以忍受。在这种情况下，你会如何反应？阅读下面的句子，并找出最接近自己反应的句子。

(2) 我的反应是：

我觉得生气、愤怒，可是我不会有什麼反应。

我觉得生气、愤怒，而且会用攻击性字眼和声调告诉对方他不应该在车内抽烟。

我觉得生气，但我会用平静的语调告诉他，请他不要在车内抽烟。

我觉得生气、愤怒，但不对他说什么，而是去对乘务员抱

怨这个人抽烟，看看她可以做什么。

(3) 反应类型：

非肯定型。

直接攻击型。

自我肯定型。

间接攻击型。

[之三] 我有哪些权利？

(1) 生涯计划与事业选择方面

我有没有权利去要求别人帮助？

我有没有权利决定是否继续进修？

那些对我很重要的选择，我有没有权利不同意父母的意见而自己决定？

我有没有权利不接受别人给我的忠告？

我有没有权利决定如何利用我自己的时间？

(2) 人际关系：

我有没有权利让别人知道我很生气？

我有没有权利选择与谁做朋友？

我有没有权利拒绝人情请托？

与朋友交谈，当不想继续时，我有没有权利停止这个谈话？

我有没有权利决定请邻座的人不要吸烟？

(3) 感情婚姻方面：

在男女朋友之间，我有没有权利拒绝对方的亲密举动？

我有没有权利主动追求我喜欢的异性朋友？

我有没有权利让对方了解我的感觉？

我有没有权利决定自己的终身伴侣？

我有没有权利决定自己什么时候结婚？

[之四] 自我肯定行为练习

(1) 主管对下属说：“你必须更努力工作，我们需要的是一个在这个领域中的哈佛 MBA 经理，而不是一个跟随者，我实在很怀疑你是不是有这个能力？”

如果你是下属，你的反应是：

请对照“反应类型表”，看看你的反应是属于哪一类型？

如果不是自我肯定型，请修改成自我肯定型的反应：

(2) 你排队买票，要看七点的电影。这是一部精彩的得奖影片，所以观众很多，排在你前面的人不少，你担心若是买不到票，又得排两个小时等下一场。但这时候，却有人在你前面插

队。你的反应是：

请对照“反应类型表”，看看你的反应是属于哪一类型？
如果不是自我肯定型，请修改成自我肯定型的反应：

[之五] 我不能自我肯定的行为

请你想一想，在生活中有哪些你觉得不甘心、委屈、挫折或误解的经验？在这些经验中是不是有些你重视的权利被侵犯、被压抑了？请把这些经验写下来，并尝试将自我肯定的反应方式写出来。

经验一：

自我肯定的反应：

经验二：

自我肯定的反应：

[之六] 自我肯定量表

姓名： 性别： 日期：

评分标准：1. 从来没有 2. 很少 3. 偶尔 4. 大多是

5. 经常是

- (1) 当一个人对你非常不公平时，你是否让他知道？1 2
3 4 5
- (2) 你是否容易作决定？1 2 3 4 5
- (3) 当别人占了你的位置时，你是否告诉他？1 2 3 4
5
- (4) 你是否经常对你的判断有信心？1 2 3 4 5
- (5) 你是否能控制你的脾气？1 2 3 4 5
- (6) 在讨论或辩论中你是否觉得很容易发表意见？1 2 3
4 5
- (7) 通常你是否表达你的感受？1 2 3 4 5
- (8) 当你工作时如果有人注意你，你是否不受影响？1 2
3 4 5
- (9) 当你和别人说话时，你是否能轻易地注视对方的眼睛？
1 2 3 4 5
- (10) 你是否易于开口赞美别人？1 2 3 4 5
- (11) 你是否因很难对推销员说“不”，而买些自己实在不需要或并不想要的东西？1 2 3 4 5
- (12) 当你有充分的理由退货给店方时，你是否迟疑不决？1
2 3 4 5
- (13) 在社交场合你是否觉得没有困难去保持交谈？1 2 3
4 5
- (14) 你是否觉得别人在言行中很少表示不欢迎你？1 2 3
4 5
- (15) 如果有位朋友提出一种无理要求，你能拒绝吗？1 2
3 4 5
- (16) 如果有人恭维你，你知道说些什么吗？1 2 3 4 5
- (17) 当你和异性谈话时，你是否感到紧张？1 2 3 4 5
- (18) 当你生气时是否会严厉地责骂对方？1 2 3 4 5

〔之七〕自我肯定量表计分与解释

(1) 高度自我肯定：分数相加，得分在 77 分以上者，表示非常自我肯定，经常能适当、适时地表露自己的意见与感受。

(2) 中偏高度自我肯定：分数相加，得分在 52 ~ 76 分之间者，表示大多数时候能表露自己的意见与感受，但偶尔做不到。

(3) 中偏低度自我肯定：分数相加，得分在 26 ~ 51 分之间者，表示偶尔能自我肯定，但大多数时候不能表达自己的意见和感受。

(4) 低度自我肯定：分数相加，得分在 26 分以下者，表示非常不能自我肯定，经常不能表露自己的意见与感受。

第三章 成功一定有方法

——行动与方法

第一节 立即行动

一、跨出去，别犹豫！

光有梦想不够，光有准备不够，目标既然锁定，你只能采取行动，风雨兼程！小心不要罹患只准备不行动的“分析瘫痪症”（Analysis Paralysis），我们可能花了大量时间准备旅行，结果却根本没上路。应该仔细研究达成愿望的最好办法，并分析自身的处境、长处，个人所必须面对的挑战，所可能遭遇的障碍，以及实现梦想所需具备的全部条件。谨慎的人会严谨地分析大目标，而得到许多较小且较容易达成的单元目标，然后，再累积小成就以取得大成功。但是，如果经过反复分析，仍然患得患失，不敢付诸行动，就患了所谓“分析瘫痪症”。分析和准备本身都不是目的，而只是达成目的的手段——我们只是藉其完成人生目标，千万不可本末倒置，一味的准备，却迟迟不展开追求目标的实际行动。

世上有两类人：一类人旁观事情的发生；另一类人促使事情的发生。这个世界上，观众已经太多，我们需要更多的演员，更多的实际参与、推动、实行、贡献、开创的人。

《入世智慧的艺术》一书说：“智愚差别在于采取行动时

机——智者早一步；愚者晚一步。”准备过头与准备不足几乎一样糟糕。要妥善准备，也要抓住机会！除非我们采取行动，设法促使事情发生，否则我们的生命将被逐步侵蚀。不要被动等待机会来敲门，而要走出户外，采取行动，自己主动去敲机会之门，机会就是这样找到的，我们可以喊个口号：“跨出去，别犹豫！”

快上路啊！

二、只有行动才能靠近目标

英国著名的前首相本杰明曾指出，虽然行动不一定能带来令人满意的结果，但不采取行动是绝无满意的结果可言。

美国罗斯福总统曾承认：“我其实没有什么辉煌灿烂的功绩。只有一点令我自豪的是：凡是我觉得应该做的，我就去做……而当我决心做后，我便着手去做了。”

订立目标，规划人生，只不过是理论，纸上空谈，而没有行动便没有结果。理论都是好东西，但是如果不能用于行动上，那只是一种空谈。

人生最基本的现实规则之一就是，没有智慧基础的行动是无用的，但更令人沮丧的是即使空有知识和智慧，如果没有行动，一切仍属空谈。行动与充分准备其实可视为一体的两面。人生必须适可而止。做太多的准备却迟迟不敢行动，最后只是徒然浪费时光而已。也就是说，事事必须有节制。我们不能落入不断演练、计划的圈套，而必须认识现实：不论计划多么周详，也不能发生意外。

（一）要成功就必须行动

行动是件了不起的事。只要一个人行得对，他就会越来越喜欢行动。

想要做一个进取的人吗？先从行动开始吧！

美国著名成功人士詹姆士·威廉斯也说，一个人的行为影响他的态度：“与其兴之所至才击节高歌，不如先引高歌带动心

情。”

行动不仅带来回馈和成就感，也给人带来喜悦。忙着做一件事，是建设性的行为，在潜心工作时所得到的自我满足和快乐无其他方法可取代。这么说来，如果你想寻求快乐，如果你想发挥潜能，就必须保证积极行动，全力以赴。

每天都有数以千计的人把新构想取消或埋葬掉，因为他们不敢执行。过了一段时间以后，这些构想又会回来折磨他们。

因此，请记住下面两点：

1. 切实执行你的创意，以便发挥它的价值，不管创意有多好，都应真正身体力行，否则永远没有收获。
2. 实行时心理要平静。初步估计会遇到的困难，做好心理准备。

（二）行动要有恒心

定出一个目标——要有耐心地完成它。行动要有恒心。

一个人必须固定他的视野，如果他立志要成功的话。他必须知道他正在为什么目标而工作，然后他才会像猫捉老鼠那样地紧追不舍。一个知道自己目标的人，就不会因为挫折和失败而泄气了。本杰明·富兰克林写道：“让每个人确认他特殊的工作和职业，而且耐心地做着，如果他想要成功的话。”

行动要有恒心，诺贝尔是深谙这一点的。可以这么说，世界上如果有一百个人的事业获得巨大成功，那么，至少有一百条走向成功的不同道路。

然而，谁能想象这样一个人，死神在他事业的路上如影相随，却矢志不渝地走向了成功，他就是家喻户晓的诺贝尔奖金的奠基人。

1864年9月3日这天，浓烟霎时间冲上蓝天，一股股火花直往上窜。仅仅几分钟的时间，一场惨祸发生了。当惊恐的人们赶到出事现场，只见原来屹立在这里的一座工厂已荡然无存，无情的大火吞没了一切。火场旁边，站着一位30多岁的年轻人，

突如其来的惨祸和过分的刺激，已使他面无人色，两条腿不停地颤抖着……这个大难不死的青年，就是后来闻名于世的弗莱德·诺贝尔。

诺贝尔眼睁睁地看着自己所创建的硝化甘油炸药的实验工厂化为灰烬。人们从瓦砾中找出了五具尸体，其中一人是他那正在大学读书的、活泼可爱的弟弟，另外四人也是和他朝夕相处的亲密助手。五具烧得焦烂的尸体，令人惨不忍睹。诺贝尔的母亲得知小儿子惨死的噩耗，悲痛欲绝。年老的父亲因受太大刺激引发脑溢血，从此半身瘫痪。然而，诺贝尔在失败和巨大的痛苦面前却没有动摇。

惨案发生后，警察立即封锁了出事现场，并严禁诺贝尔恢复自己的工厂。人们像避瘟神一样避开他，再也没有人愿意出租土地让他进行如此危险的实验。困境并没有使诺贝尔退缩，几天以后，人们发现，在远离市区的马拉化湖上，出现了一艘巨大的平底驳船，驳船上并没有装什么货物，而是摆满了各种设备，一个青年人正全神贯注地进行一项神秘的实验。他就是在大爆炸中死里逃生，被当地居民赶走了的诺贝尔！

大无畏的勇气往往令死神也望而却步。在令人心惊胆战的实验中，诺贝尔没有同他的驳船一起葬身鱼腹，而是碰上了意外的机遇——他发明了雷管。雷管的发明是爆炸学上的一项重大突破，随着当时欧洲许多国家工业化进程的加快，开矿山、修铁路、凿隧道、挖运河都需要炸药。于是人们又开始亲近诺贝尔了。他把实验室从船上搬迁到斯德哥尔摩附近的温尔维特，正式建立了第一座硝化甘油工厂。接着，又在德国的汉堡等地建立了炸药公司。一时间，诺贝尔生产的炸药成了抢手货，源源不断的订货单从世界各地纷至沓来，诺贝尔的财富与日俱增。

但是不幸的消息也接连不断地传来。在美国旧金山，运载炸药的火车因震荡发生爆炸，火车被炸得七零八落；德国一家著名工厂因托运硝化甘油时发生碰撞而爆炸，整个工厂和附近的民房

变成了一片废墟；在巴拿马，一艘满载着硝化甘油的轮船，在大西洋的航行途中，因颠簸引起爆炸，全部船员葬身大海……

一连串骇人听闻的消息，再次使人们对诺贝尔望而生畏，甚至把他当成瘟神和灾星，如果说以前的灾难还是小范围的话，那么这一次他所遭受的已经是世界性的诅咒和驱逐了。诺贝尔又一次被人们抛弃了。面对接踵而至的灾难和困境，诺贝尔没有一蹶不振，他身上所具有的毅力和恒心，使他对选定的目标义无反顾。

三、别用幻想的绳子爬真的山

你正在爬山吗？

想象在舞台上有一位哑剧演员，他企图用想象中的绳子爬山。因为他只是假装爬山，幻想中的绳子没有长度，就足够他应用自如了。

假如这位哑剧演员真的去爬山，他能用幻想的绳子吗？那是不可能的，以不实际的思想绳子要爬上高层的快乐是做不到的，我们需要真东西。

让我们看看幻想和真实的思想之差别：

幻想：没有内在的力量。

真实：你拥有你所不知的巨大力量。

幻想：这是令人恐惧的世界。

真实：你的真我无所恐惧。

幻想：一个接一个狂乱的欲望，使我烦恼疲惫。

真实：内在的安定和自我的了解是并驾齐驱的！

你如何分辨哪一个思想的绳子是真实的还是幻想的？

做一个实验，看它是否能使你提升到更快乐的境界，或者你仍留在低水准的烦恼中。做这个实验，一定要诚恳！这是需要勇气的，但你何不做一位英雄呢？假如它有效，它就是真实的。假如它无效，那么它只是你的幻想而已。

幻想的绳子包括错误的态度和虚伪的观点，对你毫无用处。真实的绳子包括实际的观念和明白的洞察，能够改变你的生命。你真的要爬山吗？现在你知道怎么爬山了！

四、等待只会坐失良机

一位探险家在森林中看到一位老农正在树桩上抽烟斗，于是他上前打招呼说：“你好，你在这儿干什么呢？”

这位老农回答：“有一次我正要砍树，但就在这时风雨大作，刮倒了许多参天大树，这省了我不少力气。”

“你真幸运！”

“你说对了，还有一次，闪电把我准备要焚烧的干草给点着了。”

“真是奇迹！现在你准备做什么？”

“我正等待发生一场地震把土豆从地里翻出来。”

真有这类奇迹出现固然很好，但守株待兔的处事态度却是最要不得的。理由是，许多问题的严重性是与时俱增的，拖得越久就越难解决。因此，你若期待别人帮你或等问题自生自灭，就无异于火上加油，使问题有加速恶化的可能。

被动的等待或守株待兔，根本是浪费时间，坐失良机的举动，而这亦无异于把自己的命运交给渺不可知的外力来决定。

大多数人等待机会，他们究竟在等些什么，有两种情况：

1. 等待贵人相助；2. 等待一切预备妥当。

出门遇贵人，是值得庆幸的事。通常遇贵人是运气，是偶然的意外，可就偏偏有人误认为是必然，于是，什么也不干，只等贵人出现，满以为靠他扶持一把，自己就不费吹灰之力，出人头地。

这种等待贵人的心态，其实是希望不劳而获，想吃免费午餐。这种心态也成为不去努力苦干的借口：“我现在失意，只因为贵人未到，如果有一天贵人出现……”

这种人把一生的幸福寄托在等待贵人的信念上，这样做十分危险。首先，遇到贵人是运气，并非必然。其次，贵人有真假之分，如不小心辨别，误把假贵人当真贵人，便容易受骗，蒙受损失。可惜，这种人往往受主观愿望蒙蔽，缺少应有的辨认能力。

贵人是指人事上的助力。在创富途中，有人拔刀相助，令创富减少困难，增加成功的可能性，从这个角度来看，贵人是一种机会。没有人会排斥贵人的，但我们对这种助力，应有正确的认识：

1. 我们欢迎贵人，但不依赖贵人。
2. 我们努力苦干，创造有利条件，令贵人出现。
3. 小心辨别真假贵人。

而另一方面，做好充分准备，是把一件工作做好的一个条件。参加奥运游泳比赛，事前做足备战准备，信心自然大增。可是，做好一件工作是一回事，创造机会是另一回事，可不要把两者混淆了，否则，就会出现呆等、空等的情形，徒然浪费生命。

从事一项特定的工作，需要多少个步骤，需要什么条件，比较容易在事前计算清楚，只需按部就班去做，一步步循序渐进就行。

创造机会有所不同。创造机会是掌握事业的方向，创造有利条件，令目标更快更易达成。一次创造机会，需要分别从事多件的工作。即使每件工作可以在事前作出计算，但创造机会本身却难以事前计算清楚。于是，你可以在从事一项工作之前，做好一切准备工作，但在创造机会时，要做好所有准备是不可能的。机会出现与否，由多种因素决定，其中有不少因素是你无法控制的。你只能作最佳的计算，却无法也不需把“一切”因素都计算得清清楚楚。

机会不等人，只要知道机会的各项特性（瞬时性、善变、罕有等），就明白这个道理。你怎能要求在瞬息万变的形势中，机会停下来，等你做妥一切准备呢？这样做，只会造成拖延，坐失

良机。

我们在平日做好应有的准备工作，这是必要的。当机会来临，可别再拘泥于准备功夫不足，得马上把它捕捉住。

五、不再拖延

人们在行动中，最常见的误区就是拖延。不少人也想付诸行动，也想朝着目标迈进，但往往以种种借口将行动向后拖延。我们每个人也可以回忆一下因为拖延耽误了多少宝贵的时间，因为拖延是不是使成功离我们更远了？因此，从常见的误区来看，要做到惜时如金，首要的一点是改掉拖延的毛病。

美国著名的精神病学家 W. 戴埃博士曾经从心理学的角度分析了拖延的表现和原因以及改变拖延习惯的心理疗法。戴埃博士首先列举了经常发生的拖延习惯的表现：

目前的工作没有任何发展与提高的机会，而又不愿调换自己目前的工作。

夫妻感情已经完全破裂，却要勉强保持这种破裂的婚姻关系，总是幻想情况会好起来。

不愿努力解决与他人交往中遇到的种种问题，只是消极地等待或是期望问题会自行解决。

不戒除自己的不良嗜好，如酗酒、抽烟或吸毒，总是对自己发誓：“如果我愿意，我是会戒除这些嗜好的！”

打算干些家务，如打扫房间、修修补补等，但总是迟迟不愿动手。

决定从明天或下周开始节食，然而到了预定的时间却又“狮子大张口”，节食计划又推到了明天或下周。

采取“我没时间”的策略，这样你就可以天经地义地不去做某件事。而实际上，你如果不拖延的话，你总会挤出时间做这件事的。

爱当评论员，总是评论他人如何如何，并且通过评论他人来掩饰自己的拖延行为。

总是在制定锻炼身体的计划，却又从不付诸行动，总是在说：“马上就开始跑步……从下周开始。”

为什么会出现这种拖延行为呢？戴埃博士从心理学的角度分析说，人们之所以拖延时间，有三分之一的原因是自我欺骗，另外三分之二的原因是逃避现实。如果再详细分析一下你为拖延付出的高昂代价，也许你会从心底倒吸一口凉气：

1. 浪费了今天

美国著名企业家戴尔·卡耐基写道：“我所知道生活中最悲惨者，莫过于拖拖拉拉地生活着的人。我们都梦想有一座神秘的玫瑰花园——而忘了欣赏今天盛开在窗外的玫瑰花。”

浪费今天的时间是拖延所付出的最大代价，因为今天才是我们所真正拥有的。有关未来的所有论断、希望与需要，在目前都不切实际，过去已是历史。明天只是一个目标。拖延浪费今天。更有甚者，拖延容易上瘾，我们都可以想象到拖延者总是要等到明天成为今天时才动手，这样循环往复，拖延者让自己走向失败。

2. 一种遗憾的生活

满足的生活是指每一天的成就后的享受。但拖延使我们裹足不前，每天生活在遗憾中。对拖延者而言，总是有明天，所以不重视今天。一些必须及时处理的事情拖着不办，让无足轻重的琐事占据宝贵的时间。

3. 陷入烦躁的情绪

如果你认识任何一位令人厌烦的人，那个人通常也是厌烦自己的人。你可能会怜悯这种人，其实完全没有必要。厌烦是一种生活方式，是一种消极的逃避方式。如果你厌烦，那是你自愿把厌烦当作一种生活方式，是拖延者处理时间的手段。

4. 压力下工作的忧虑

拖延者有一直要等到最后一秒钟才着手工作的习惯，使自己一直处于焦虑之中，如果你以为这种人并不多，那么，请你在截

止交电话费的当天下午到附近的邮局，看看拥挤的人群即可一目了然。

5. 未处理的问题会不断繁殖

生活中有些问题不会在忽视之下消失得无影无踪。更有甚者，未解决的问题又衍生了更多的问题。屋顶上有小洞不及时修补，总有一天会塌下来。不注意你的身体，像气球一样一直泄气，健康当然会出问题。对重要而不甚愉快的工作睁一只眼闭一只眼，终将一事无成。未解决的问题就像害虫，如果不努力加以消灭，它们会迅速繁殖，加害于你。

6. 一再地挫折

没有人喜欢受挫，谁想那样？但如果不采取行动，只是说：“我希望”、“我需要”、“或许会更好”，结果就是受挫。

7. 拖延的其他后果

健康不良、百病滋生与英年早逝是我们因拖延而常付出的另一种代价。致命的征兆隐而不见，一旦被证明却回天乏术。

暗淡的前途——许多拖延者由于其低下的工作效率而只能长久地停留在一个暗淡无光的职位上，商机的丧失常源于拖延。今天不打电话给客户，竞争对手就会捷足先登。今天不让产品上市，明天就过时了，怠惰减低了效果，甚至完全没有效果。

优柔寡断的生活——每一项决断都是一个决定你未来的机会，因此犹豫不决就丧失了你的机会。使你失去主动，优柔寡断令你受制于你的未来，而非取得主权。这种症状剥夺了许多升迁的机会。

贫乏的人际关系——这是拖延的另一后果，不论什么时候，一遇到矛盾就悄然避开并不试着去同对方妥善解决。矛盾得不到及时解决，拖延者的境况就会一直没有什么进展。如一个你不喜欢的工作，一直无法改善的婚姻关系，或贫乏的人际关系等都是拖延者的典型现象，拖延者还因此而失去了心情愉快、工作顺利的机会。

身心疲倦——身心疲倦的发生是不足为奇的。这是浪费你的时间与精力的一种极为折磨人的方法，然而，这却是拖延者自找的。你看他整天忙东忙西，却又拖拖拉拉、犹豫不决；他终日颓废不满而表现厌倦和烦恼。毕竟，这些都可证明他已累到极点。

要改变拖延的习惯，必须从以下几个方面做起：

要生活在眼前的五分钟里。不必总是考虑什么远景规划而应当充分利用眼前的五分钟来做计划中的事，不要一再推迟自己愿意做的事情。

现在就去做被你一再推迟的某些事情。在采取实际行动之后，你会发现拖延时间毫无必要，因为你很可能会喜欢做那些你一再拖延的事情。

问问自己：“如果我做了一些自己一直拖延的事情，最坏的结果将是什么样？”往往不会有什么不良的结果，即使有，也是微不足道的。这样考虑问题，可以打消你的畏惧心理。

给自己安排出固定的时间专门做曾被自己拖延的事情。

认真审视你的现实状况，找出你拖延的各种事情，并且从现在起逐步消除对生活的畏惧心理。拖延时间就是意味着在现实生活中为将来的事情而忧虑。如果你把将来的事情转变为现实，这种忧虑心理自然就消除了。

养成从现在开始的习惯。假如你要戒烟，就从现在开始；假如你要锻炼身体，现在就放下手中的这本书，马上做几个俯卧撑，以此开始锻炼计划。你解决问题的方法就是从现在开始，立即采取行动，妨碍你采取行动的因素完全来自你自己，因为你总是不相信自己的力量。现在采取了行动，你就会发现，原来事情并不复杂，只要去做就行了。

认真审视一下自己的生活。不妨设想一下你的生命只剩6个月的时间，如果这样，你还会想目前你正在做的事情吗？如果不会，你最好尽快调节目前的生活，马上去做你认为最紧迫、最重要的事情。这是因为你的时间是很有有限的，在时间的长河中，

30年和6个月没有太大的区别，你的全部生命只不过是短暂的一瞬间，因而对时间的任何拖延都是对生命的践踏，这是毫无道理的。

鼓足勇气，马上去干两件你因为恐惧而拖延的事情，一个勇敢的行动会有效克服恐惧心理。不要再迫使自己非干好不可，去干才是问题的关键所在。

第二节 控制自己

一、学会自律

有一个徒弟问师父：“师父，请你告诉我，怎样努力才能成功？”师父答：“肚子饿了就去吃饭，疲倦了就去睡觉！”徒弟说：“一般人不正是这样的吗？”师父摇头说：“一般人不是这样的。他们吃的时候在想着一千个欲望，睡的时候在解开一万个结。”

你是一个能自我控制的人吗？

很多人将人划分为两大类：消极和积极、悲观和乐观等，但事实上人不是这么简单的。很多人可能在公司工作时很消极，但却很积极地去赌钱、玩乐；又有很多人可能对事业很悲观，但却对他的坏朋友很乐观。在世俗的社会中，许多人常常心如乱麻，无所适从。

若要成功，一定要学会自我控制，学会自律。

自律是：

——很想弃甲而逃，却终于坚持下去。

——很想破口大骂，却按捺情绪，默默地从一数到十。

——心虚胆怯，脸上却仍带着笑容。

——真想放弃，却仍苦撑到底。

不能自律的人，得不到任何有价值的东西，你也许有心进取，态度积极；你也许想到月球，甚至幻想自己是太空人，但你

若不能严格自律，永远也上不了太空发射台。

自律需要勇气，这不是与生俱来的能力，而有赖训练。训练兼及身心两方面，可能很艰苦，也可能必须改变自己。

想想看，你今日的习性和态度是多年积累的结果，你的作为和反应每天不断增强你对自己的看法。你用自我交谈的方式肯定自我。你的日常习惯处处影响着你的思想程序和行为模式。有些习惯可能使你获益匪浅，但有些习惯却会使你败坏大事。

习惯起初是无伤大雅的念头，有如细弱的蜘蛛网，虚无缥缈。但积习成弊，它们壮大起来，在自我交谈和消极态度的助长下，终于成为牢不可断的网缆。习惯就是由蛛网之微演变成网缆之巨的态度，它能束缚我们，也能使我们变得坚忍。

只要能自律，便可养成积极进取的好习惯，或改变不利于自己的恶习。只要能自律，便可使你永远改变对自己的观感，增加追求乐趣的能力。

二、别让忧虑整垮你

如果让消极的思想老缠着你，把你投入绝望的深渊中，那样未免太可怜了。

如今，忧郁和烦恼正统治着许多人的思想。

大学生花费了很多的时间去忧虑放射性尘埃，对真正的人生却一无所知。他们把自己埋葬在焦虑之中时，那其实就是在自我毁灭。

年轻的母亲，终日为儿女焦虑，这也是在浪费时间。这倒不是说她不应该把人生的危机告诉子女，也不是说她不应该设法维护孩子，使他们免于灾难，而是说她不应该自我折磨，因为这样做是于事无补的。

中年的商人迷恋金钱，当然，金钱是很重要。不过，试问：金钱对你来说真的那么重要吗？没有钱真的让你那么恐惧吗？你当然可以随意解释，自圆其说。你可以自言自语，说你只不过是

面对现实而已。实际上，你并不真的这样。

生活是你自己选择的，当你忧郁地生活时，这必须由你自己去负全部责任。一切全在于你：你既可使你的生活过得多姿多采，也可使你的生活过得惨不忍睹。

其实，大部分忧虑毫无必要，健康专家统计分析表明：

40%的担忧永远不会发生；

30%的忧虑涉及过去的决定，是无法改变的；

12%的忧虑集中于别人出于自卑感而做出的批评；

10%的忧虑与健康有关，而越担忧问题就越严重；

8%的忧虑可以列入“合理”范围。

是的，也许事实根本不像你说的那样，别夸张你的烦恼。

记住：世事十之八九不如人意，这似乎已经成了公理。我们每天都在困难之中生活。我们努力奋斗，尽力而为，疲倦了睡觉，醒来了再奋斗。我们时而成功，时而失败，没有一个人可以永远一帆风顺。很少人有十分严重的问题，严重到不能运用积极的哲理，严重到阻滞了自我意象的健全发展。

许多人夸张了他们的苦处，几乎到了杞人忧天的程度，他们不仅为了一些小小的病痛或小小的倒霉而焦急万状，甚至还为别的小事担忧。夸张焦虑症，正在人们中间疯狂地肆虐着。

不要让微不足道的小麻烦拖垮你的成功本能。不要让它们迫使你逃避人生。

不要理会你那些小小的麻烦。将精神贯注在你的本质上，以你的全部本领迈向人生。

三、清楚地讲出你的忧虑

卡耐基研究所教给人们一条简单但行之有效的方法，以便人们从焦虑和担忧中解脱出来。他们是这样教授的：“首先，分析你所处的环境。然后问自己，最糟糕的结果会是怎样的？如果必要，做好最坏的打算。一旦你能够接受可能发生的最糟糕的事

情，那么你就可以平静地看待现在所处的环境，并且会努力去改善它。”这听起来有点不太好了，不是吗？的确是如此，如果你不用去想那些烦人的事情，你肯定可以用常识来顺利地解决现在所面临的各种各样的问题，但我们能做到吗？具有讽刺意味的是，尽管我们通常会将这条建议讲给那些处于逆境中的朋友们听，以此来帮助他们鼓足勇气，重新开始，而且我们也相信他们一定可以按照这样的建议来行事，因为其中的道理真的是简单明了极了，应该没有人会拒绝接受这样的真理吧？

回过头来想一想，当我们自己处于相同的境地时，却发现我们所能够做的只是意气用事，早已忘了什么是常识。其实也许正是这样的意气用事才使得我们陷入麻烦当中，而那个时候的我们想到的哪里会是平心静气地看问题，然后再做分析，最后再行动这样的建议。更多的时候，我们只是凭着一时的冲动去做事情。在这种情况下，我们所要做的，是尽可能从自身环境中超脱出来，以一种看待别人问题的态度来看自己所遇到的麻烦，这种做法可以帮助你更清楚地认识到自己所处的位置。卡耐基还曾经提出这样的建议，我们应该问自己这样三个问题：

1. 我担忧的究竟是什么？
2. 对此我能够做什么？
3. 我什么时候可以采取行动？

如果你能够清楚地讲出你正在担忧的事情是什么，那么问题就简单多了。这样做，你将给自己一个机会从重重困难中脱身出来，直接地面对事实。它可以消除误解和疑虑，而且能够帮助你集中精力去对付真正的问题，而不会因为一些盘根错节的东西扰乱了你的注意力。一旦你能够客观地看问题，你就会发现事实上有好几种解决问题的方法。而一旦你有了一定的选择余地，你所处的位置便会大大加强，有利于你去采取行动。改变或者完善所处环境的惟一方法就是为此做点事情，而不是原地不动。

练习：制定行动战略

要想这个练习达到最佳效果，你必须竭尽全力搜索脑海中的答案，并且将它们都一一地列举出来……即使是那些你看起来也觉得非常荒谬可笑的东西，但只要是你的想法，就将它们列出来，就算在其中添加一点幽默的色彩，也并不是什么过错。你的答案一定要反映你内心的想法，而且越开放、越有创造力越好。不要试图在这个过程中进行价值判断，这样做不仅没有任何好处，反而会带来负面影响，甚至会直接阻碍人成功地完成这项练习。你所需要的只是信任你自己，让你的大脑好好地为你工作。你不必考虑当别人看到你的练习时会说些什么，你也不必觉得为什么自己写下的东西好像与我们所谓的社会规范也不太符合，这都不重要，重要的是遵从你自己的想法，写下你真实的感受。为了更清楚地解释我们的做法，下面我将举例说明。

第一步：

用一句或两句简洁的话陈述你的忧虑。比如：我简直找不出一点时间去锻炼，更别说足够的锻炼了。

第二步：

完成这一想法。如果我有一根魔杖，我就会挥舞它让它帮助我完成我的愿望。

我希望每天都有一段时间去锻炼，而且不会有人或者有什么事情来打扰我，要知道，通常我都会以此为借口而不去健身俱乐部。所以，我希望有一段不为他人所打扰的时间。

第三步：

列举出五件事情，如果我能够做到，那么我的生活便会发生积极的改变。

1. 洗个澡，舒展一下身心。
2. 当我在做一项计划时，别给自己施加压力。
3. 读一本能够让我感受到生活充满活力的书。
4. 列出运动的好处。
5. 列出那些我认识的、经常参加运动并且的确因此受益不少的人的名字。

第四步：

列举出我能够做的五件事情，而且我可以通过它们在今后改变我所处

的状况。

1. 每天找出一个特定的时间来锻炼。

2. 找一个好友一同运动。

3. 当我不想动的时候，要有一套惩罚措施，而且一定是行之有效的，让我在想偷懒的时候，不得不考虑作为代价的那种惩罚措施，而不是无关痛痒的，那样一点用处都没有。

4. 为自己录制一盘磁带，肯定自己的做法，并且坚持每天早晨都抽出时间来听一听。

5. 锻炼得好，就奖励自己一下，比如去看电影。

第五步：

列举出所有可能会对我有帮助的人、组织，以及其他信息。

1. 参加一个体操或者舞蹈班；到体育馆去做运动。

2. 最好能够投身到一项体育运动中去。

3. 读鲍勃·格林和欧博拉·温弗里所写的《如何加强联系》一书。

4. 同那些喜欢运动的朋友呆在一起。

5. 与医生约定时间，定期进行体检，并且从他那里得到相关的建议。

第六步：

列出可能出现的障碍。

1. 没有时间。

2. 兴趣消失。

3. 借口或者有别的事情扰乱计划。

4. 厌烦了。

5. 害怕失败。

第七步：

接受。如果我不能使自己的生活发生改变，那么接受这种状况又能为自己带来什么好处呢？

这一切是我的考虑，我可以做到不同，所以我不能够只是接受现实。

好了，现在你可以自己的生活状况来做一次亲身的体验，试一试这个实验有没有效，看一看它能不能使你的生活变得更轻松一点。祝你好运！

四、举起“心镜”，透视习惯

有位作家是位医生，他叙述道：

每逢为人开刀，我都必须到更衣室里把身上的便服换成手术服。我站在一个衣橱的前面把身上的衣服剥个精光，接着把我所带的钞票捏成一团，塞入我左脚的袜子里面。我在做实习医生的时候就养成了这个习惯，因为那时我穷得要命，即使是丢了一块钱，也不免失魂落魄，因为衣柜上面没有锁，把钱放在里面怕不安全，别的暂且不提，这种藏钱的办法变成了我的一个习惯。大概有 30 年的时光，我总是在为病人开刀之前把钱塞进左脚的袜子里，其实，我是不经意的。因为我总喜欢在清晨为病人开刀，整个更衣室只有我一个人，因此从来没有人对我说这是如何可笑的举动，这是多么可笑的习惯！

直到数年以前，一位同事看到了我这种举动，显得很惊异。他竭力按捺着，避免大笑出来，但他觉得太有趣了，终于忍不住笑了出来。于是，我脱去了我的袜子，经过一番反省之后，我觉得这是一种非常怪异的习惯，必须改变。但到了下一次手术前，我又卷起我的钞票塞入我的袜子里，习惯一经养成之后，就很难消除。我把钞票放在我的夹克内层口袋里仍然没用，我不知不觉地将钱取出，塞入我左脚的袜子里。简直无计可施。我一天又一天地为人开刀，一天又一天地把我的钱塞进我的袜子里。

最后，我终于想出了一个办法。我买了一面镜子，将它装在我的衣橱门里面。于是，我在这面镜子的前面脱衣，然后瞧着自己把钱放进左脚的袜子里。我看到了

我自己行使这种奇事之后，不禁从内心叫起来：“我是多么滑稽可笑！”我想着想着，不禁笑了又笑；我一看到自己就禁不住好笑。我心想：“这是多么荒谬的一种习惯！无疑，别的医生都笑在肚里，却心照不宣。”

自从我看清了这个习惯之后，我便不再重蹈覆辙，我终于摆脱了它。那面镜子帮我看清了它的荒谬可笑。

现在，且看看你的习惯——那些更为可笑的习惯，它们也许会让你与你的快乐阻隔开来。你要不要一面镜子帮助你去改变它们？这倒不必。

但你必须要有一面“心镜”，才能像别人看你一样以客观的态度看你自己，才能看清往往在潜意识中使你不能享受美好人生的那些习惯。

你有没有这样的习惯：只是瞧着人家说话，而不表示你自己的意见？

在习惯上，你是否会因为怕晒或冻伤、遭雨淋或着凉而回避一次有意义的旅游？

或者，你是否会因为出手太快，不看清情形就下注，而成为一个习惯性的输家？

举起你的“心镜”，照照你的不良习惯。只要有成功的决心，只要你肯努力去改，那你不但可以改变它们，而且可以由此获得快乐。

五、如何克服有害的习惯

印第安纳州某个镇上，有棵“鞋子树”。这棵树硕大无比，也很古老，树枝上挂着数以千计的鞋子。有位报社记者获悉有这样一棵怪树，便前往挖掘它的故事。看起来，似乎是镇上的居民鞋子穿不下或穿破了，就把两只鞋带绑在一起，带到树前朝圣，然后找个地方将鞋子挂上。记者询问为什么这样做，所有受访居

民个个一脸茫然地说“我们一向如此”，没有人知道原因。

人们愈来愈相信，习惯乃是人性中第二股强大的力量，由于它非常有力，因此难以破除。惯性的力量强大无比。假如我们养成自我击败，或自我破坏的不良习惯；假如我们发现，由于自己的某种行为模式与自己的价值观、目标、理想有所抵触，以致让自己无辜受害。这种情况下，我们往往心生挫折感，并产生无力改变现状的无奈感。其实，改变也许极其艰难，且极富挑战性，但我们绝对不至于无力改变，也永远不会无路可走。

其实，所有有害的习惯可以被打破，而且绝无例外。只要你愿意，你可以把所有坏习惯，像扔一桶垃圾那样统统丢出去。

有三个方法来克服坏习惯：

第一个方法是以新的欲望取代习惯性的欲望。

譬如你想停止抽烟，你必须用与抽烟相反的新欲望来顶替它。你可以用加强省钱的心理；或者来个表现欲，让朋友知道你多坚强，说戒就戒；或者是多想想为了促进健康等。任何这些好的欲望若足够坚强，你就可以克服那个坏习惯了，因为强者总是征服弱者的。

第二个方法是不要承认坏习惯便代表自己。

也就是说，坏习惯归坏习惯，你本身不是坏习惯。例如，你穿了件绿色夹克，你本身不是那件夹克，你仅仅是穿它一会儿而已。同样地，你和你的习惯是两种完全不同的东西。这是很重要的认识。

如何抛掉坏习惯的外衣？你不要常说“我的脾气很坏”或说“我老是心不在焉”。每次你这样说或这样想都会加强你和坏习惯是同一体的幻想。坏习惯就好像你穿着的绿色夹克，它是它，你是你，你和它是两回事，不要时，就脱下它。如此，习惯和你就分开了，你开始把它们当做另外不同的东西，一旦你领悟到习惯仅仅是你养成的习气，你就了解它并不是你内在的自我，你大可毫不顾及地丢掉它。

第三个方法是利用危机和灾难想象来克服坏习惯。

很多人身旁都有类似的真实故事，某位老“烟枪”，努力戒烟多年，好不容易成功，却只持续了三五天，就再度恢复旧习。短暂的成功，紧接着又是失败；好不容易才戒掉的烟瘾，没多久又回来。故事的结局往往是：主角心脏病发，或罹患癌症，终于被迫永远戒烟。

戒烟失败的人，通常因为他们单单凭借理智与意志力。他们看到医学杂志、医学常识宣传小册子或听到朋友规劝，而了解到抽烟对健康的负面效用。理智要他们戒烟，于是他们便运用意志力，展开尝试，但仅凭理智与意志力，不足以让他们成功。

为什么罹患心脏病或肺癌却逃过一死的人，往往能够成功戒烟，其他人却做不到呢？道理很简单：灾难激发了他们的想像力。严重的生命危机，使他们内心蛰伏已久的前景蓝图爆发出力量。对他们而言，死神就在身边，他们透过想象，使自毁行为所造成的后果鲜明呈现。一旦发挥想像力，必可破除根深蒂固的长期习惯。

一般人岂不也经常如此？我们持续某些不一致或自毁的行为，一直到危机出现才觉悟。我们往往在配偶离家出走，同事被有关单位调查，有人被逮捕，朋友因从事危险运动致死，重要客户流失，或染上不名誉恶疾时，才一下子改变行为，打破模式，克服习惯，这是由于危机激发了想像力。

许多人容许自己继续不一致行为，直到灾祸发生为止，这实在很糟糕。所幸，并非一定要如此不可。危机或灾祸之所以能打破我们的惯性，主要是因为它能激发我们的想像力，从而牵动情感，使我们的意志力澎湃起来，而扫除一切障碍。而且，我们未必要等到危机出现时才能有所作为，事实上，我们可以直接运用想像力，在生活中建立一种恰当的“一致性”，即使没有足够的力量可以直接改变生活，起码有力量改变自己的思想。一旦我们开始清楚地思考一切行为的可能后果，或者开始明晰地勾画出自

身不一致行为导致的负面影响，我们便有能力直接运用想像力，将情感的力量引发出来。两种力量相结合后，可以增强原先的薄弱意志，使其变成一股强大的意志力量，彻底破除种种自我击败、自我破坏的不良习惯。

由于人体内有某种依赖化学物质的机能，使某些自毁性习惯不断累积，于是产生了所谓真正的“瘾”。假如不一致的或具有破坏性的行为模式严重到这一程度，恐怕就要请医生协助，才有办法把习惯改掉。但是，没有一位医生能够凭借其医术来治疗任何习惯。医疗技术充其量只能协助暂时减轻生理或化学的依赖症状，好让我们可以专心处理其他问题，一切成败最终还是操在自己手中。

六、解除压力的八种途径

（一）学会如何适应改变

生活中任何一个重要方面有所改变都会产生压力，压力会产生紧张和苦恼。由于我们经常会碰到改变，因此我们得学会把它们当成是挑战 and 机会。

1. 接受生活会随时改变这个事实，去适应它。学会调整适应新的情况和挑战。

2. 把目光放在长远目标和价值上。一位海军喷气式飞机驾驶员说，他起初很怕把飞机降落在航空母舰上：“每样东西都在动，船上上下下的，浪在动，飞机在动，想把所有的都弄成一致似乎是不可能的。”有时生活也不像这样吗？

一位老飞行员告诉这个年轻的驾驶员解决之道：“在甲板中央有个黄色的记号，那个记号是静止的，我每次都以飞机的鼻翼对准那个记号，一直飞向它。”

这是一句值得深思的话。对付压力和紧张最好的办法便是有一个努力的目标，把目光定在那个目标上。

（二）学会适应困难

告诉自己：“每种困难都有解决之道！”否认困难的存在并非上策。有些成功的人是专爱找困难解决的。以下有八种方法可以把困难“化险为夷”：

1. 万一的打算。例如，我并不期望汽车爆胎，但我在车箱后面永远放有备胎。我相信大多数人都会这么做。随时准备应付困难的发生。

2. 以勇气、信心和希望来面对问题。问题往往是隐藏在一个恐怖面具之后的机会。当你以信心、希望和勇气来应付它时，就可以把它们转化为达到目的的敲门砖。

3. 面对问题而不逃避问题。所谓的睿智是在问题变得很紧急之前看出来并解决掉它。某公司派两个推销员去非洲卖鞋子，其中一个推销员很快就回来了，因为那儿的土著人不穿鞋子；另一个推销员打电话回公司说：“立即运送百万双各种尺寸的鞋子，因为土著人没鞋子穿！”

4. 了解问题。问题往往不能得到解决是因为我们不了解问题的本质。把你认为的问题很简单地写下来，你会发现看到的常是问题的表面现象。

5. 以发问的方式来检查问题。在没看清楚整个问题前，不要立刻得出结论。解铃还需系铃人，问题的解决之道还在问题本身。当你问问题时，你会发现解决方法正在出现。

6. 想出几个可能的解决方法。在开始解决之前，你得有一个腹案。很简单地把所有合理的选择列出来。跟那些你重视他们判断的人谈你的问题。

7. 选择了解决之道后便采取行动。宁可出错，也比什么都不做或拖延行动为好。

8. 事情过去后，面对下一次挑战。失败者会一再在问题中打转，但赢家会改变方向继续前进。有些解决方法也许需要经年，你也许要调整既定的解决方案，以适应新的形势和情况，但

不要半途而废。

（三）学会应付冲突

我们每个人或跟自己，或跟别人，或跟我们工作的组织会起冲突。应付冲突的方式有六种：

1. 退缩。从冲突中走开。
2. 以漠不关心的态度应付它。我们拒绝涉入冲突，寻找别的出路以避免这种不愉快的情况出现。
3. 妥协。寻找妥协的解决之道，好使大家都满意。
4. 第三者的帮助。顾问和仲裁者都有助于我们解决冲突。
5. 陷入一种赢输之战，把对方视为敌人，互不相让。最后强者赢了，至少是暂时的，不过到头来，大家都输了。
6. 以创意来寻求解决方法。

你可以用上述任何一种方法，也可以数项并用。不管用什么方法都要把冲突解决掉，因为未解决的冲突永远会引起压力和苦恼。

（四）克服担心的习惯

担心是司空见惯的，它是一个真正的杀手，担心会榨干你创造的精力，会使你变得无效率。诺曼·文生皮尔教授提出一些方法来克服担心：

1. 把问题说出来，明确地了解你到底在担心什么。
2. 找出问题可能产生的结果，并决定采取行动后的结果。
3. 猜测最坏的结果如何，往往它不会比我们想象的严重。
4. 着手来减少这最坏的结果，着手去解决问题。

人们的担心只有两个原因：不是损失一些他们要保有的东西，就是得不到他们想要的东西。你要先问问自己，这种得与失，是否值得你如此患得患失。

克服担心的习惯，可以减少压力。别担心，动手去做！

（五）学会如何放松紧张

卡耐基说过两个人砍木头的故事。一个人整天工作，只在吃午饭时休息一会。另一个人在一天之中休息数次，并在中午小睡

一会。结果一天下来，后者砍的木头比前者多。

“我不懂”，他说：“每次我看你时都坐在那儿，结果你砍的木头比我多。”

“你没注意我休息的时候在磨我的斧头吗？”

卡耐基先生是众所周知的大忙人，他讲这个故事是要大家明白休息的重要。

放松的方法如下：

1. 采取一个短暂的休息或周期性的休息。
2. 变换你的工作，长期采用一个姿势工作或做同一件工作会降低工作效率，会产生压力。
3. 每天做运动，有助于松弛紧张，晚上会睡得好些。
4. 每天练习把脑袋弄空后再上床。提醒自己已经做完一天的工作，而且明天已有明天的计划。

（六）学会以透彻的态度来看事情

学会把真正严重的事和只不过是令人感到挫折的事分开。很多我们视为严重的事不过是庸人自扰而已。一位律师迟到了，他向顾客说明他的车在路上坏了。

“我希望没什么严重的事发生”，他的顾客说。律师说：“怎么会严重呢？不过是辆车而已。”

（七）培养幽默感

一个人在面对他的问题还能笑时，压力就不会那么大了。在每种情况中找出幽默的地方来。

（八）变换你的兴趣

“花点时间来闻玫瑰花”，这句老话到今日还管用。花时间跟家人相处，跟朋友相处，花时间在你的嗜好上，这些事不仅会丰富你的生活，而且有助于减轻压力。

第三节 寻找方法

一、坚定而有弹性地生活

生活常常让人感到困惑，有成功学专家明确无误地告诉我们的说：“只要你想得到，你就能做得到。”于是许多人头脑中回荡着专家的话，一边做着热烈的梦，一边流着汗水辛苦地去努力。但遗憾的是：结果并不美妙，许多人都失败了！日本心理学家把这种让人感到困惑的现象叫作“努力逆转现象”，即你越是努力，离目标越是遥远；你越是努力，失败得越是惨重。

什么原因呢？人们不该有梦想吗？不！梦想当然是需要的；人们不该努力吗？不！要成功必须付出汗水。问题在两个方面：一是许多人做的梦是错的。做的梦不切实际，定的目标太大、太远。目标错了，自然很难把路走对。二是许多人努力的方法不对。成功是有规律和方法的。俗话说：“只问耕耘，不问收获。”如果你播种的地方选错了，如果你施肥的方法不对，就不会有果实结出，你实际上不会有任何收获。

我们假定：成功就是 A 点到 B 点。B 点就是我们朝思暮想的所在，那里有你满意的工作，有你渴望的财富，有伊人在水一方向你含情回眸。人们怎样才能到达那里呢？坚定而又有弹性地生活，辛苦而又聪明地努力，我们一定就会在那里相会。

所谓“坚定地生活”，是指我们要清楚地知道我们活着到底要什么？要过怎样一种有价值的生活？我们锁定我们的生活目标，秉持我们的生活原则，全力以赴地追求。这种生活态度，能让我们透过黑夜看到光明，透过泪水看到幸福，我们会比较轻松地超越困境、痛苦、失败、贫穷以及平庸。无论命运怎样对待我们，我们永不会轻言放弃，因为“我们要过自己想要的生活”！

所谓“有弹性地生活”，是指我们要寻找方法，要善于调整。

成功的路上，我们有时会误入歧途，但一旦发现，是“重复失败”，重蹈覆辙，却从不好好反思我们是否浪费资源、浪费情感而漠视方法。当我们拼命地努力，却仍然“此路不通”时，怎么办？美国著名的成功励志专家汤姆·莫里斯说：“我们必须知道什么时候该刹车减速，什么时候该耐心等待，什么时候又该驱车前往；但也要知道什么情况下应该坚持到底，勉力而为；有时反省如何调整方法，另辟蹊径。”你可以想一想：从A点到B点，有时是否曲线比直线更短。

当点燃我们真切的梦想，运用我们聪明的头脑（而不只是体能）赶路时，我们会惊喜地发现：成功女神正在前面向我们微笑。

二、“一致”的真谛

要获得伟大的成就，无论在计划的制定上还是在执行上，都需富有创意、想像力与弹性。但从另一方面来说，若想获得真正有价值的成就，固然必须随时进行必要的改变，也必须坚守目标，绝不因任何因素而动摇。诚如美国前总统卡特在其就职演说上，引用他高中老师的话：“我们一方面必须不断调适，以应对变动不居的时代，一方面要谨守永不改变的原则。”

缺乏弹性，食古不化，盲目因袭，其实都称不上是“一致”（Consistency），因为这个英文单词源于拉丁文，本意为“站在一起”。也就是说，我们该自问，思想与决定有没有“站在一起”？这一次行动与前几次行动有没有“站在一起”？我们努力的目标是否始终一致？

在此，我们推荐一种行为模式概念——“目标忠诚”，与此并提的概念叫“价值忠诚”。从这个角度来说，假如我所做的决定与所采取的行动，能够有效地向目标推进，或有效地实践价值观，或者最起码不妨碍我遵循这些价值观而迈向目标，那么我的决定与行动便可称得上“一致”。

许多伟大的哲学家都认为，这样的“一致”有助于创造充实而有意义的人生。即使那位似乎对“一致”根本不以为然的爱默生也不例外。“忠实”是一种人格特质，我们不可低估它对开创成功人生的重要性。每次我为自己设定目标，立下承诺，既是为现在与未来的行动立下方向，同时也为自己后续的决策制定提供了架构。可以说，我为自己的人生建立秩序。秩序的相反词是混乱。假如行为无法忠于自己的价值与承诺，便会给自己的生活带来混乱。

人们普遍误解，以为自由与忠诚相互对立；然而，自由的真谛在于使我们免于外来的压迫与人为的限制，让我们能自由追求自己所选择的目标，拥抱所认定的价值观，并献身自认为有意义的事。若说人类可以拥有免于信守承诺、价值、目标的“自由”，那是对自由的重大曲解，也等于同意人类拥有不做一切有意义之事的自由。如果容许这种自由存在，将使人类迅速自我毁灭，世界陷入一片混乱。

古希腊人知道，人类基本上是目标取向兼价值取向的动物，每个人都该追求目标，也都该遵循若干积极正面的价值观，以建立自己的人生架构。我们都必须下定决心，为某些事情奋斗。假如缺乏这类秩序与架构，人生便不可能充实，这是我们的自然本性。只要确实遵照所确认的崇高价值观，以及所拥抱的伟大愿望，我们的人生便无比自由且充实。追求真正的成功，必须如此。

最高层次的“一致”是“化概念为力量”。我们必须秉持一致的精神，将目标、价值、承诺具体落实于我们的思想、行动、感情与态度中，如此才能发挥其应有的功能，再伟大的前景蓝图，若未能秉持一致的精神加以实现，不过只是梦想。正确的“表里如一，始终一致”，让我们的梦想更有机会成真，也呼唤我们朝着所选定的方向迈进。

三、你的优点就是你的天职

在著名歌唱家卡罗素之后许多年，有一个很会唱歌的孩子。他的父亲希望他成为职业演唱家，而母亲则希望他能找一个稳当的职业。为了取悦双亲，他同时进入两种领域。在意大利摩丹那成长过程中，他修习声乐课程，同时在师范学院上课。

毕业前夕，他就未来职业请教于父亲：“爸爸，我是当老师还是当演唱家呢？”他的父亲说：“如果你想同时坐两张椅子，你就会两头落空，一生中，人只能选择一张椅子。”这个人后来选择唱歌，他就是日后成为世界首席男高音的路西安诺·帕瓦罗蒂。

你的才能就是你的天职，你能做什么？你最适合做什么？这是每个人职业生涯中最关键的选择。如果一个人的位置不当，用他的短处而不是长处来工作的话，他就会在永久的卑微和失意中沉沦。反之，如果选择长处来工作的话，则会发挥无限潜能因而成功。

英国著名将领兼政治家威灵顿小的时候，连他母亲都认为他是低能儿，是学校里最差的学生，别人都说他迟钝、呆笨又懒散，好像他什么都不懂得，他没有什么特长，而且想都没想过要入伍参军，在父母和教师眼里，他的刻苦和毅力是惟一可取的优点。但是在他46岁时，打败了当时世界上除了他以外最伟大的将军拿破仑。

在选择职业时，不要考虑怎样赚得钱多，怎样最能成名，你应该选择你最有兴趣、最擅长、最能使自己全力以赴的工作，应该选择最能让你发挥潜能的工作。

1921年，美国斯坦福大学的心理学家路易斯·德曼博士主持了一项追踪天才儿童的研究，他追踪了1470位儿童的一生。这项研究被尊为“终生研究的滥觞”。德曼退休以后，该计划转交给罗伯特以及宝琳·席尔斯二位博士。资料显示高人一等的智商

并不能保证取得卓越的成就。根据研究，成就高低的分界点在于：“勤勉、运筹、意志、坚毅以及欲望。他们由多项才能中选定一项并全力以赴。”

小孩子在多项活动上俱显才华固然可喜，但真正脱颖而出的是认准一个领域而后追求完美的孩子。

那么，如何才能发挥自己的优点呢？

（一）任何优点都值得追求

1990年，美国格莱美奖最佳乡村歌曲奖获得者柯林·布雷克即使在做钢铁工人时，就已经清楚自己应是一位歌者。不过，他并不坐等幸运的眷顾。事实上，他积极追求每一个发挥长处的机会——在俱乐部表演，在公共场所以及每次教堂聚会时献唱——他清楚地知道所有这些练习会帮助他不断进步，并较易被发掘。

其实每种特长都必须做同样的努力。

单凭领导特质，却不努力发挥，是绝对不够的。

如果你具有文字特长，擅以文字与人沟通，却不坐下来练习这种本事，也是不够的。

可惜，我们总是一旦了解自己的优点，就立刻转向设法纠正弱点去了，因为我们真心相信这才是一条成功之道。

这只是个真心的假设，因为它永远得不到预期的结果。

（二）多做多练：不断学习一项优点直至完美

美国西北大学的本杰明·布鲁博士在其著作《发展一流才能的教学环境》中，发表了1982年的研究报告，报道内容为把一种才能发展为世界一流的成就需要多少时间。此项定名为“才能发展计划”的研究，分析世界级的钢琴家、雕塑家、数学家、神经学专家、奥运游泳冠军以及网球冠军等人的事业发展情况。

研究结果显示要成为世界级大师需投入10~17年的光阴。举例而言，萧邦国际钢琴大赛、柴可夫斯基国际大赛以及钢琴最高等级的比赛——凡·柯里本国际钢琴比赛的冠军得主们，由小时候的第一堂钢琴课到赢得主要比赛的冠军平均要花17.14年的

练习时间。因此，当你发现自己哪方面表现不凡时，尽量多多练习。你必须选定一项特长全力投入，留意自己不要在其他事情上削弱了力量，切勿让其他优点分散了你的注意力。

成功的人们即使处于巅峰状态下也从不停止练习。职业高尔夫球冠军考蒂斯·斯特兰每季巡回赛开始前，每天先练两千个球。

畅销小说家西德尼·谢尔顿每天写作量高达 50 页，一天都不敢懈怠（一般作家的目标是每天 4 页）。

其他行业如飞行员、外科医生、经理人、领导人、教师们莫不如此。登峰造极来自于不断练习一项特长。

我们的研究发现一流经理人的时间运用方式如下：他们花时间与部属一起工作，他们常讨论部属的状况，并给予支持。他们乐于为部属做计划、安排事情，并经常鼓励部属。

世界一流的飞行员最喜欢谈论飞行。他们总是设想一些特殊情况，例如遇到恶劣气候或机械故障时应如何应对。这些专家们具有创造奇迹的能力，正如几年前外壳脱落的飞机居然能够安然降落夏威夷一样。这些飞行员花很多时间驾驶飞行模拟器以及实际操作飞机，因此，当遇到危机时，他们表现得极为优异，就像以前有过类似的经历。

（三）重享成功的经验

享受成功的经验，对我们来说并不容易做到，因为我们太忙于改正缺点，压抑优点，然而，我们要求各位的正是重享你成功的经验，一次次地享受它。你越常想自己表现优异的时刻，就越能接近未来的成功。请记住：不论个人或公司，只有心中怀有清晰的成功形象，才是最“强壮”的。我们把它分成三个步骤：观想、书写以及口述。

1. 想象它

“观想”（Visualization）是我们在心灵中预演的过程。想想看，一位棒球投手如何运用这种工具。一遍又一遍地，这位投手

在心中看到自己走上投手位置，弄清捕手的暗号，投出一个好球，未被击出。这种心灵的预演让这位投手重新体会到那一刻的满足感与情绪力量。每当他回忆这种满足的感觉时，都能受到鼓舞，并更想改进自己的特长。

可是，当我们把“观想”用在自己的缺点上时，却会产生完全相反的效果，因为想像力无法将缺点扭转为优点。另有一种“观想”不是着眼于优点，而只是“我希望……”这种情况最常见于好莱坞，许许多多的男女演员试图出人头地，却似乎总得不到好角色。缺乏必需的特长，单凭“观想”是无法帮助他们争取到试镜机会的。

2. 描写它

将专长的特点仔细、完全地描写下来：在何处发生的？当你练习时有何感觉？你经历最棒的一刻是什么时候？尽可能多地用想象比喻，你描写得越形象，越可能真正发生。

以下是一位前保险业主管讲述他自己是如何开始专业演讲人新生涯：

我做演讲时，觉得自己很有力量，我喜欢与人分享资讯，我带给他们欢笑，甚至令他们流泪（我能做到的）。当我站在讲台上时，我完全能掌握全局。有时候，我自觉像个马戏团的驯兽师，想要得到观众对我的回应。不过，我从不确定这一点。

我喜欢渐渐地把演说组织起来，也喜欢感受怕自己表现得不够好的恐惧感。这会促使我不断改进自己的演说。我在演说的当天清晨写出我的讲稿，以维持清新。然而，每场演说总难免不确定的因素。赢取听众的接受是个挑战（虽然理智上我深知无法让人人喜欢我，甚或只是尊重我），我愿得到尊重。

3. 谈论它

多谈论你练习时有何感想，什么时刻你最以自己为荣，尽量多谈这个行业中的顶尖人物，激励自己以他们为榜样，并评估你与他们之间的差异。

（四）守着你的优点

“我现在应该从事什么行业？”这个问题不只困扰着你一个人，就是《内在革命》一书的作者洛莉亚·史坦能或者美国前总统布什也都不能免俗。最后一定会发现答案并不复杂，那就是：确定你的优点所在，并尽量多运用它。这个答案将把你拉回专长的正途，免于轻易误入岔路，美国房地产大王唐纳·川普就是一个绝佳的例证，他在成功的巅峰时偏离了正道，因为川普开始受到媒体的诱惑，不再专注于他在交易方面的特长，反倒热衷于成为媒体的宠儿，虽然一时出了名，但终究是得不偿失的。可是，许多初尝成功滋味的人们不也正是如此吗？我们似乎相信一套理论：一个人越成功，就越容易在他的专长上失败。让我们一起回顾一下 20 世纪 80 年代一些最著名的失败的例子：

华尔街金融大王因贪婪滥用了他们的特长。

体育明星跨行成为电影明星。

零售业巨子完成了一次股权收购，为了打败一家商誉良好的百货业主。

每个个案中，人们都忽视了继续运用曾将他们推向高峰的特长的价值。法则是：如果不能持续发挥最重要的专长，即使最令人艳羡的成就都将烟消云散或不具意义。如前所述，归纳历史便可显示：不再运用专长或滥用优点时，就是成功金环开始褪色之时。

四、摆平弱点的五大战略

发挥优点，并善于处理弱点，你才能更快地飞向成功。摆平弱点有五大战略，它们是：舍弃、代工、互补伙伴、支援系统以

及替代品。

战略一：舍弃

这是最容易了解的一种策略，不过，也可能是最难实行的一种。它的意思是认清你所拙之事并不再去做它——别再让自己置身于常败之境、别去参加赢不了的选举、别再跟那些对你视而不见的人出去吃午餐、别再出席没有结果的会议、别再浪费那些可以更有建树的时间。

以下是两项步骤程序，可以帮助你决定应该放弃的活动有哪些：

1. 列出过去半年内你所做的无趣之事。

2. 这些事情当中，有哪些虽然完成了，却对你的人生丝毫未起作用。

符合上两项的活动，可能就是可以抛弃的候选者。它们也许是：出席所有受邀之会议，寄谢函给你在会议中认识的人，出席所有的商店开幕，以及过目所有的业务报告。

舍弃也包括人际关系在内。你是否经历过跟别人的关系——公私不拘——剥夺了你的想像力及勇气，反而只带来抑郁与愤怒？社会似乎鼓励人们坚持下去，全然不顾其结果可能会很悲惨。杂志上常写文章鼓吹这种英勇行径，文章题目可能是《这样的婚姻有救吗》。同样的句型可变化为《这种合伙关系有救吗》、《这样的工作关系有救吗》，人们都在容忍这种负面的人际关系。问题是，他们真该如此吗？

亨利·福特二世未委任李·艾科卡为福特汽车公司董事长时，艾科卡十几年来努力的目标就是当上福特汽车公司的董事长。然而，艾科卡绝不愿怀抱残梦。他以极大的勇气终止了合作关系，转而接手困难重重的克莱斯勒公司，他因此有机会创立力量强大的管理团队，并开创企业史上新的一页。

现在，我们不妨把艾科卡的行动拿来和艺术家梵高相提并论一番。梵高一生只卖出了一张画。假设他有勇气终止与其经纪人

也就是他弟弟的合作关系，他的事业会有多大的不同？

坚持一些没有效果的事，绝不是优点的表现，只能算是搬起石头砸自己的脚。这个弱点将会永远挡在你发展特长的道路上。

战略二：代工

代工这种方式，我们也可称之为“文明的指派”。代工指的是把弱点指派给刚好拥有该项优点的一个人或公司。与传统授权不同的是，传统的指派并未认真思考对方是否拥有此项特长。

黛妮丝·卡瓦诺是在华盛顿工作的一位企管顾问。她描述自己几年来如何为了写提案而挣扎。

她说：“我擅长做简报及找出顾客需求，可是要把这些办法诉诸文字却要了我的命，我似乎永远无法完成，又永远觉得不满意。”经过了几年为这弱点挣扎的痛苦日子，还糟蹋了许多宝贵的时间，她终于开始雇用一位提案撰写员，那人很快就可以交出一份漂亮的提案。

丹恩·詹宁是一位在达拉斯执业的税务律师，他在法庭上的表现十分杰出。可是十年来，总是为了自己的财务弄得焦头烂额。对他来说，以一位税务律师的身份，有能力逻辑的要求。可是每年到了报税截止日，他总是在最后一分钟才打电话给他的会计师，要求延期以便有足够的时间去找出不可缺少的文件。一直到国税局要求查账后，他太太强迫他雇用了一位记账员，现在总算所有的账务都交给这位账务员处理了。丹恩现在到了年底，可以拿出一套完整的账目去和会计师会面。平均一小时十美元薪水的账务员对詹宁来说不仅不是浪费，甚至是个赚钱的安排，因为詹宁的专业收费是每小时 165 美元。运用代工法，他不但可以免除在实际账务上的困扰，更能免于烦恼与罪恶感，这些都是那套旧做法的不良副产品。

战略三：互补伙伴

互补伙伴并非你所想象——以一人之长补一人之短或反过来。事实上，它是指结合每人的长处以达成目标，它往往创造出奇妙

的结果——绝非一个人可以独立完成。这是典型的“ $1 + 1 = 3$ ”的形态，也是优点的结合。现在企业界有许多“互补伙伴”的例子，一个人负责内部行政，另一个人负责对外市场业务与公关事务。

战略四：支援系统

只要你能找出任何改善生活的方法，你都应该使用它。每个人多少都会得到某种支援的。例如视力不佳的人会戴眼镜，听力不佳的人会使用助听器，我们把支援系统看成是一种能在我们的世界中发挥功能的方法。问题是我们的社会常要你修好它，你克服得了的，就不必用拐杖。因此，飞机机长深信只要每天做眼睛运动，就能拥有很好的视力。但是我们的看法是：运用所有的支援系统去帮助你处理弱点。

一位长期受背痛折磨的律师，在办公室中定制了一个特别高的办公桌，其他所有办公设备，包括电话机、传真机都放置在不用弯腰即可使用的高度。

财经畅销书作者威廉·唐纳修经常上电视及写作，因此，资料整理对他是个很大的挑战。他成天面对一大批资料，有待分类、剪贴、诠释等。为了提高资料处理的效率，现在他旅行时携带手提电脑，随时输入一些新点子和探讨重点，常常在机场等飞机时就可以完成很多工作。

一位公司总裁发现自己开车时极易分心，恐生意外，于是他雇用了一位大学生来驾驶他的轿车，一工时七美元，这样很轻易地消除了他的压力，避免了潜在的危机。

支援系统常常包括对身份象征的需求。有一位华尔街主管就很尴尬地承认他需要名牌西服与公事包来衬托身份，他认为自己不应该需要这些外在的物质象征。这又何必呢？只要这些名牌能够充实你的信心，使你觉得精神振奋，又何必为此不安呢？我们对头衔也有同样的看法。20世纪60年代，一些训练常针对具有博士头衔的人。他们认为这些博士既已学有专精，终其一生，应

该都用不着使用博士这个头衔。但是，一个人努力挣得的头衔，并自认对其身份的完整有所帮助，社会又凭什么去否定它？

购买汽车电话的人，常得找个冠冕堂皇的理由，说是“有了汽车电话，上路比较安全”，就是不愿说出诚实的理由：“我的汽车电话是我的玩具……我就是喜欢这个玩具。”

战略五：替代品

像阅读困难这类的行为失调，常常阻碍了我们追求成功的目标，而其支援系统也是十分独特的。解决之道在于找出替代法来完成任务。

企业家罗杰·彼德斯创立了特拉特林公司，这家公司拥有并运作美国中西部 77 家哈帝汉堡的加盟店。彼德斯在事业上充满创意，只是他拙于把思想中的观念说清楚。于是他采用了替代法，把自己的想法画出来，并以此与同仁沟通。

我们要提出的重点是，认清自己行为上的弱点，想办法找其他的做法去完成工作。

芝加哥市有一位工厂代表，跟顾客交谈时可以滔滔不绝，但是面对合伙人却结结巴巴。因此，多年来，她一直聘请律师代表她与合作人商谈合约，因为提到分成，这位女士便不免舌头打结。

自从她的律师去世后，她终于决定找出另外一种与合伙人沟通的方法：她从准备提案开始着手。她不但争取到合理的约定，同时，那份提案也改善了她与合伙人的关系。条条大路通罗马，你大可运用另一种方式来达到同样的目标，每个人对自己都有责任发挥创意找出其他的通道。

五、惜时如金

古往今来，中外无数的名人志士大凡谈起成功，无不与时间连在一起，古人说：“子在川上曰：‘逝者如斯夫’”；“一寸光阴一寸金”。现代人说：“时间就是金钱，效率就是生命。”外国人

中也有不少关于时间与成功关系的真知灼见。美国的本杰明·富兰克林谈到时间与成功的关系时有一段名言：“你热爱生命吗？那么别浪费时间，因为时间是组成生命的材料。”《有效的管理者》一书的作者杜拉克说：“认识你的时间，是每个人只要肯做就能做到的，这是一个走向成功的有效的自由之路。”拿破仑·希尔也说过，成功与失败的一个重要界限在于成功者惜时如金，知道怎样争取时间，怎样节约时间和利用时间。

电话机的发明是一个很典型的例子。贝尔在研制电话机的时候，另一个叫格雷的人也在进行同样的研究。两个人几乎同时取得了发明的成功，但贝尔到专利局的注册比格雷早了两个小时，就是这短短的两个小时之差，贝尔获得了成功，格雷仅因为晚注册了 120 分钟，而功亏一篑。

不同的人对时间有不同的态度。有人总结出 26 种不同的人对时间的 26 种态度：

勤奋者——抓紧时间；	懒惰者——消磨时间；
积极者——赶超时间；	消极者——放弃时间；
有志者——珍惜时间；	庸碌者——虚度时间；
忠诚者——遵守时间；	投机者——等待时间；
有为者——争取时间；	无为者——浪费时间；
聪明者——积累时间；	愚昧者——忽略时间；
求知者——利用时间；	无知者——荒废时间；
耐劳者——创造时间；	浪荡者——践踏时间；
好学者——挤出时间；	怕苦者——讨厌时间；
实干者——重视时间；	取巧者——藐视时间；
上进者——抓住时间；	平庸者——废弃时间；
谦虚者——赢得时间；	骄傲者——丧失时间；
乐观者——赞美时间；	悲观者——叹息时间。

上述用对比的方法指出 26 种人对时间的 26 种不同态度。可以说，前一种说的是成功者；后一种说的则是失败者。前一种是

成功者对时间的态度；后一种则是失败者对时间的态度。

成功者对待时间的态度一种常见的表现是节约时间。美国《今日世界》杂志曾列举企业管理者节约时间的十条秘诀：

1. 处理公事先办当天最重要的事情，然后再办其他的事情；
2. 用大部分时间去处理最难办的事情；
3. 把一部分工作交给秘书去做；
4. 少写信。打电话能解决的问题就打电话，必须写信的时候就写便条；
5. 减少会议；
6. 拟好安排工作的时间表；
7. 分析自己利用时间的情况，看有多少时间被浪费掉了；
8. 减少不必要的报告文件；
9. 把传阅的文件减少到最低限度；
10. 用空余时间看文件。

在日常工作和生活中，专家的以下建议值得借鉴：

1. 把该做的事，依重要程度的先后，事先加以排列，把握主动权；
2. 每天开始工作的时间，应比规定的上班时间早 15 ~ 30 分钟；
3. 工作前应把必要的报告、资料在桌上摆好，以免丢三忘四，临时查找而浪费时间；
4. 合理地处理电话、电报和信件的冲击干扰；
5. 在办公地点尽可能多地备有工作需要手册、书籍、参考材料和工具书，以便处理工作需要时随时随手可用；
6. 每个人一天中均有最佳工作时间，应把最困难的、重要的事摆在工作效率最高的时间去做，而例行公事则放在精力较差的时间去处理；
7. 应勤奋记录。当有了好的创见、构想、观点、依据时，应立即记录下来，以便需要时可以利用；

8. 训练速读能力。如果阅读能力提高二到三倍，那么处理效率提高的倍数就更多。因为知识越多，越能闻一知十，触类旁通；

9. 随时不忘工作。充分利用等待的空隙时间来工作；

10. 开会的时间最好选择在午餐时或下班前。你会发现，这样往往能很快地作出决定；

11. 当遇到一位健谈的来访者，最好双方都站着。这样可有效地防止来访者转弯抹角，促使他很快地道出真意；

12. 把相关的事归纳在一起，这样处理一件，其他的事即可迎刃而解；

13. 精力疲乏时，饮口茶，或到窗前伸个懒腰，又可以重整旗鼓，不断地总结经验和吸取教训，久而久之，会受益匪浅；

14. 晚上沉思。每晚花费片刻时间回忆一下一天的工作，总结一下成功的经验与失败的教训，久而久之，会受益匪浅。

六、管理好你的时间

还记得当你接到别人的名片，上面写了许多种职业时的感觉吗？还记得当你遇到一个仿佛有三头六臂的小伙子的挑战时的感想吗？既妒忌又羡慕，是吗？你一定禁不住问：“为什么他们在这么少的时间里却能做这么多的事情？”答案只有一个，因为他们善于“管理时间”，令自己更有效率，可以处理更多的事情，肩负更重的责任。

“不能管理时间，便什么也不能管理”，美国管理大师杜拉克如是说。

那么，“时间管理”是哪一门的管理学问呢？其实，“时间管理”并不是一套很深的管理理论，它的道理浅显易懂，关键在于你能否下定决心实行。

说去“管理”时间是不对的，因为你不能，也没有办法让时间停下来给你去“管”和“理”，要“管”和“理”的是你自己。

“时间管理”就是“自我”管理——你必须抛弃陋习，引进新的工作方式和生活习惯，包括要订立目标、妥善计划及分配时间，权衡轻重，权力下放，加上自我约束、持之以恒才可提高效率，事半功倍。

“时间”不只着眼于速度，除了“快”还要“好”，才称得上是真正的赢家。只有掌握好“时间管理”，才能提高生产力，才有利于未来长远的发展。更重要者，能够腾出空余时间来发展个人兴趣。工作压力减轻了，脑筋也随之灵活了，就更有创意、更有自信。

但是具有讽刺意味的是，虽然我们经常感叹没时间，但我们却经常从早上忙到晚上，甚至废寝忘食，没有家庭生活和休闲活动，每天就只是埋头苦干。等回头看看时，却感到沮丧、无奈、焦虑和懊恼。沮丧者因为一事无成；无奈者因为不知还可做些什么；焦虑者因为感到时间不多；懊恼者因为做得不好，错过了许多机会。

假如有人问：如果你今天就去世，你最后悔的是什么？你会怎样回答？

美国著名的时间管理学家龙金·葛里斯曼曾向数百人提出类似的问题，结果大多数人首先回答的是：“后悔没有多读点书。”其次是：“没有好好约束自己”、“没有尝试新事物”、“没有花更多的时间与家人共处”。这些结果都显示了一点——受访者都后悔没有在有限的时间里做更多应该做的事。

你也有相同的感受吗？你有没有想过，你的问题不是没有时间，而是在分配、使用时间上出了问题——所谓“不患寡而患不均”。

那么究竟该怎样管理时间呢？我们有必要先了解一下时间管理理论的演变。

有关时间管理的研究已有相当长的历史，一般说来，时间管理理论可分为四代。不过多数人所认可的还是所谓第三代时间管

理学。每一代都是以前一代为基础，逐步地发展、完善的。

第一代时间管理学基本上是备忘录型的。一方面顺其自然；另一方面也会追求时间的安排，例如何时写报告、开会、修车、整理车库等。这一代的主要特色是纸条或备忘录。你必须随身带着备忘录，并且常常翻看是否有什么事情要做，如果一天下来你有幸完成大部分的事，便可从表上划掉，否则便需增列到明天的表上。

第二代时间管理学简而言之就是“规划与准备”。特色是行事历与记事本。制定合适的目录，事先规划，安排将来的行程。你必须先制定所有的时间表，记录应做的事情，注明应完成的期限，注明开会的日期，甚至把所有的资料都输入到电脑里。

第三代是以效率为主旨的时间管理学。首先你必须花点时间明白自己的价值观：“我要的是什么？”然后制定短、中、长期目标，以期实现你的价值观。你会将每天的活动编排出先后顺序。因此其特色是将每天的活动在纸上或电脑上详尽规划成各式各样的计划表、组织表，在最少的时间内做较多的事。

由于人们有了那么多的困惑，那么多的失衡，于是又出现了第四代时间管理学。

第四代时间管理学是一种集前三代时间管理学于大成的时间管理理论，侧重于先做重要的事，而非急迫的事。第四代时间管理学是建立在“重要性的基本观念上，强调把重要的事摆在首位，其基本原则更在于认识重要性与迫切性的区别”。经典之作《思考者》的作者、美国著名成功人士区伦曾说：“人永远是由内而外，心境衍生出生命的情境，思想绽放出行为，结成个性与命运的果实。”

我们如何看待事物（观念）会影响我们的作为（行为），而作为又会影响生命的果实。如果要结出不同的果实，单是改变态度、行为、行事的方法、技巧还不够，必须从根本的观念上发生改变。因为单是改变行为与行事方法，终究还是会被观念所左

右，这也是为什么我们很难将一种崭新的精神或品质注入一个组织的缘故，因为精神只能植于观念，然后自然地茁壮成长。

追求圆满的人生虽然没有捷径，却有明确的道路，那就是由人类所尊崇的自然原则铺设成的，如果说我们能从中撷取一点智慧的话，那就是有智慧的生命与速度效率无关。重要的是你做了哪些事，为什么要做，而不是完工的速度有多快。

第一代的时间管理理论丝毫没有“优先”的观念。固然每做完备忘录上的一件事，会给人带来成就感，可是这种成就不一定符合人生的大目标，因此，所完成的只是必要而非重要之事。

然而使用这种管理方法的人却占多数，因为它阻力最小，痛苦与压力也最少，更何况，根据外在要求规律行事，容易推卸责任。这类人缺乏效率、自制力和自尊。

第二代人自制力增强了，能够未雨绸缪，不只是随波逐流，但是对事情仍没有轻重缓急之分。

第三代人则大有进步，明白价值观与认定目标。可惜，拘泥于逐日规划行事，视野不够广阔，难免因小失大。

归纳起来，前三代的时间管理理论强调两个字，即“效率”，强调达到目的，功成名就。但是如果辛勤工作，寻求效率与速度，仍无法获得心灵的平静，你该怎么办？

请你静下来认真地思考生命中“最重要的事有哪些，你是否对它付出真正的关怀、重视和时间？”大多数的人都是积极、认真地做事，并且有能力、有同情心的人也很希望能发挥自己的影响力。

为什么我们认为最重要的事情却常常无法作为当务之急来解决呢？多年来，我们看到太多关于时间管理的方法、学习，把事情做得又快又好，运用新的技术或工具，利用特殊的方法建档与安排行程，我们就能完成所有事情。于是我们忙着买新的记事本，上新课程，阅读最新的书籍。我们不仅学习理论，还需付诸实践，而且不断努力尝试，结果呢？对多数人而言，与时间约会

永远来不及，结果只是徒增挫折与愧疚：

我需要更多的时间！

我想要享受生活！

我要和家人在一起！

我因为拖延而不断陷入窘境，又因为陷入窘境而不断拖延……

我无法在个人生活与工作之间取得平衡……

太多的事情要做，而且都是应该做的事，该怎么取舍？

传统的时间管理观念是：只要提高工作的效率，充分利用每一天、每一小时、每一分、每一秒，便能逐步实现目标，成就大业，从而为你带来心灵平静与成就感。

集大成的第四代时间管理学对此则不以为然，因为我们也许能决定要采取什么行动，却不能控制这个决定的后果。我们的生活受自然原则左右，不是自己所能掌握的。我们认为这个观念是解答“传统的时间管理为什么带来挫折感”的关键。

因此，我们提出迥异于一般的时间管理观念，亦是以自然原则为核心，超越传统上追求更快、更卖力、更有效率、做更多的灵丹妙药，即第四代时间管理学，我们建议的不是换个时钟，而是提供一个罗盘，因为你走得有多快是一回事，方向才是最重要的。

一般说来，第四代时间管理学具有以下特点：

1. 最重要的事先做。
2. 讲求多方面平衡。
3. 改变思想而非改变行为。

七、将最重要的事放在第一位

最重要的事是与我们内心生活最相关的，其次才是外在的需要，如经济活动、物质财富等。只有把内心生活的寻求摆在第一位，你才能享受外在的一切。为什么不享受内在的生命如同享受

你的财富一般呢？数以万计的聪明人，却很少想到这样一件单纯的事。家财万贯并没什么不好，但拥有内在心灵的平静比拥有财富更为重要。比如装饰你的房间、美化你的环境是件好事，但启发你的思想、改变你的生活更为重要。收听一天当中各方面的新闻是有趣的事，但反过头来认识你自己更有意义。

人们所以迟迟不肯把第一件事摆在第一位的原因，是因为他们不了解只有内在的成功才能满足他们真正的需要，大多数的人不知道外在的事物永远不能取代内在成功。一个人或许在财富上发迹了，但是得意不久，他就会发现自己并不比以前快乐，然而这种心理上的打击，往往没有使他觉悟到自己的价值观念错了，因为他把最末位的物质欲望放在了第一位。然后他往往又做第二个错误的假设——或许其他外在名誉或权力可以使他满足，使他快乐——因此他又开始另一欲望的追逐。结果同样令他失望，他不知道外在的一切无法取代内在的和谐。

最重要的事有助于实现我们的人生目标，让人生更丰富、更有意义，但这些事多半都不是那么迫不及待的，原因在于这些事没有急迫性或急迫性必须由我们主动去发掘。

我们以下面的时间管理方法来探讨急事与要事的关系。方块中将日常活动分成四个象限（见下页），里面涵盖了所有的时间安排方式。

第一象限是急迫又重要的事。诸如应付难缠的客户、准时完成工作、修理东西、住院开刀、小孩受伤时帮他包扎等。这是考验我们的经验、判断力的时刻，也是可以用心耕耘的园地。如果荒废了，很可能会变成行尸走肉。但我们也不能忘记，很多重要的事都是因为一再拖延或事前准备不周，而变成迫在眉睫。

第二象限是重要但不急迫的事，主要是与生活品质有关。其中包括长期的规划、问题的发掘与预防、增进能力、通过读书与专业训练自我充实、思索如何帮助陷于困顿的子女、为重要的会议作准备、多花点时间去倾听亲友属下的心声，等等。荒废这个

领域将使第一象限日益扩大，使我们陷入更大的压力，在危机中疲于应付。反之，多投入一些时间在这个领域有助于提高实践能力，缩小第一象限的范围。做好事先的规划、准备与预防措施，很多急事将无从产生。这个部分的事情不会对我们造成催促力量，所以必须主动去做。这是发挥个人领导力的领域。

第三象限是急迫但不重要的事。因为某种迫切的呼声会让我们产生“这件事很重要”的错觉——实际上就算重要也只是对别人而言，电话、会议、突来的访客都属于这一类。我们花很多时间在这个范围打转，自以为是在第一象限，其实不过是在满足别人的期望与标准。

	急迫	不急迫
重 要	<div></div> <div>紧急状况 迫切的问题 限期完成的会议或工作</div>	<div></div> <div>准备工作 预防措施 价值观的澄清 计划 人际关系的建立 真正的再创造力 增进自己的能力</div>
不 重 要	<div></div> <div>造成干扰的事、电话 信件、报告 会议 许多迫在眉睫的急事 符合别人期望的事</div>	<div></div> <div>忙碌琐碎的事 广告函件 电话 浪费时间 逃避性活动</div>

第四象限属于不急迫又不重要的事，简而言之就是浪费生命的事，所以根本不值得花半点时间在这个象限，但我们往往在第

一、三象限间来回奔走，忙得焦头烂额，不得不“逃避”到第四象限去疗养一番再出发。这部分的范围倒不见得都是休闲活动，因为真正有创造意义的休闲活动是很有价值的。然而，像某些让人上瘾的休闲小说、习惯性地观看毫无内容的电视节目，或在办公室聊天都是在浪费生命。这样的休息不但不是为了走更长的路，反而是对身心的损害。刚开始时也许有滋有味，到后来你就会发现其实是很空虚的。

现在你不妨回想一下过去一星期的生活，你在哪个象限花的时间最多？

当你要把某项活动归为第一象限或第三象限时要特别小心，急迫的事很容易被认为是重要的事。其实二者并不难区别，你只需问自己这件事是否有助于完成某种重要的目标。如果答案是否定的，便应归入第三象限。

我们发现多数人花在第一象限、第三象限的时间最多。如果你也是其中之一，是否付出了相当大的代价？当你为急事忙得团团转时，是否忽略了要事，甚至是最重要的事？

请思考下面的问题：

你是否“知道”在哪一方面如果持续有优异的表现，对个人生活或工作会有积极的意义？

分析一下你的答案属于哪个象限。我们的推测是在第二象限。我们以同样的问题问过数千个人，发现绝大多数的答案可归为下列七类：

1. 改善人际关系。
2. 改善事先准备工作。
3. 更周详地规划与组织。
4. 善待自己。
5. 抓住新的机会。
6. 充实自我。
7. 增进能力。

这些全部属于第二象限，因此也都是重要的事。如果你的答案也属于这七项，为什么不能身体力行？

也许因为这些不是急事，没有迫在眉睫到让你觉得非做不可。事实上是因为这些事是你必须主动去做的。

我们在生活中显然同时受到急迫性与重要性两项因素所左右，实际上在作任何决定时必然会以其中一项为主要考虑因素。如果你是以急迫性为考虑重点，问题便会产生。

如果我们以重要性为观念基础，生活便会落在第一、二象限，而远离第三、四象限。而且，当我们投入更多时间去事先准备、预防、规划和增进自我能力，就可减少许多耗费在第一象限的时间。不仅如此，甚至可因此改变第一象限。我们不再因为拖延而陷入第一象限，而是因为某件事情很重要，我们“主动”将它变成急迫的事。

当然，真实的生活中很难把事情清清楚楚地划分成四个象限。其实四个象限之间是一种边缘的状态，有些部分甚至互相重叠。也就是说，各象限间的差异是渐进式的。

下面是人们对时间管理象限提出的一些问题：

1. 落入第一象限一定是不好的吗？

当然不是。问题的关键是你为什么会落入这个象限？是急迫感使然，还是基于重要性的考虑？

2. 我如何找出时间来做第二象限的事？

最理想的方法是从第三象限腾出时间。第一象限的事既急迫又重要，当然不得不做；而第四象限是根本不该做的。只有第三象限会骗倒我们，因此我们应学习以重要性的观点来看待一切活动。这样一来，才能找回在急迫性烟幕下失落的时间，重新运用于第二象限。

3. 如果我身处的就是第一象限的环境，怎么办？

的确，有些职业几乎完全属于第一象限，例如医护人员、警察、记者、编辑等，永远必须应付急迫又重要的状况。其实这些

人应该多把握第二象限的时间，因为这样能让他们更有能力去应付第一象限的事。投资在第二象限的时间永远具有增强行动能力的功能。

时间管理象限最大的功能在于让我们了解时间的安排如何受到急迫性与重要性的左右，让我们看清楚自己为什么把大部分时间花在某些地方。

那么，什么是最重要的事呢？

1. 提升生命大目标的事。
2. 你一直想做的事。
3. 对结果关系重大的事。
4. 能大大节省时间并（或）使品质倍增的创新方法。
5. 别人说你不可能完成的事。
6. 别人已在其他领域进行且获得成功的事。
7. 运用自己创造力的事。
8. 能让别人为你工作而减少工作量的事。
9. 超越了“二八模式”，以独特方式运用时间做高品质的事。
10. 千载难逢、稍纵即逝的事。

那么，什么又是相对不重要的事呢？

1. 别人希望你做的事。
2. 老是以同样方式完成的事。
3. 你不擅长的事。
4. 做时无乐趣可言的事。
5. 总是被打断的事。
6. 别人也不感兴趣的事。
7. 如你所料已经花了两倍时间的事。
8. 合作者不可信赖或没有品质保障的事。
9. 可预期进程的事。
10. 接电话。

八、运用“二八法则”

1897 年，意大利的经济学者帕列托发现了“二八法则”。后人对于他这项发现有不同的命名，例如，帕列托法则、帕列托定律、“二八定律”、最省力法则、不平衡原则。

帕列托究竟发现了什么？在偶然中他注意到 19 世纪英国人的财富和收益的模式。通过取样，他发现：大部分的所得和财富流向了少数人手里。或许这没有什么值得大惊小怪的，但他同时发现两件他认为非常重要的事实，其中一项为：某一个族群占总人口数的百分比，和该族群所享有的总收入或财富之间，有一项一致的数学关系。帕列托真正感兴趣的是另一项发现，那就是这种不平衡的模式会重复出现，他在不同时期或不同国度都见到这种现象。不管是早期的英国，还是同时代的其他国家，或在更早期的资料中，他发现相同的模式一再出现，而且有数学上的准确度。

这到底是什么？是一种奇特的巧合，还是某种对于经济和社会影响巨大的东西？与财富或收入方面无关的资料，也可以用它来说明吗？这是一大创举，因为在帕列托之前，没有人注意到两组资料的相关性，进而比较两组资料的百分比。以帕列托的例子来说，他是把财富或收入的分配与所得者或财产拥有数目拿来比较（现在，运用这一方法是常事，且已造就商业学和经济学的重大突破）。

可惜，在那个时代，“二八法则”的重要性并未显现。尽管有一些经济学者已经意识到它的重要性，但直到第二次世界大战之后，人们才开始运用“二八法则”，并引起了世界轰动。

那么，什么是“二八法则”呢？

“二八法则”主张：以一个小的诱因、投入或努力，通常可以产生大的结果、产出或酬劳。就字面意义来看，这个法则是说，你在工作中所取得的 80% 的成果来自于你所付出的 20%。

如此说来，对所有实际的目标，我们付出五分之四的努力——也就是大部分的努力，是与成果无关的。这种情况有违一般人的期望。

所以，“二八法则”指出，在原因和结果、投入和产出、努力和报酬之间，本来就是不平衡的。“二八法则”提供这个不平衡现象一个非常好的指标：典型的模式会显示，80%的产出来自于20%的投入；80%的结果归结于20%的起因；80%的成绩归功于20%的努力。

在商业世界里，存在许多“二八法则”的情况：

20%的产品，或20%的客户，涵盖了约80%的营业额。

20%的产品或顾客，通常占该企业组织约80%的获利。

在社会里，20%的罪犯占了所有犯罪的80%。

20%的汽车狂人，引起80%的交通事故。

20%的已婚者，占离婚人口的80%（那些不断再婚又再离婚的人，扭曲了统计数字，让人对婚姻的忠诚度大感悲观）。

在家中，20%的地毯面积可能有80%的磨损；80%的时间里，你穿的是你所有衣服的20%。

而引擎更是“二八法则”极好的明证：80%的能源浪费在燃烧上，只有20%的能源得到利用，而这20%的投入，却能有100%的产出！

在发现并且运用“二八法则”这点上，IBA是最早也是最成功的一家公司。这说明为什么在20世纪60~70年代，大部分电脑系统专家必须熟悉“二八法则”。1963年，IBA发现，一部电脑约80%的执行时间是花在20%的执行指令上，所以公司立刻改进它的操作软件，让大部分的人都容易接近这20%，进而轻松予以使用，因此，比起其他竞争者的电脑，IBA制造的电脑更有效率，速度更快。

发展个人电脑和软件的公司，如“苹果”和微软，加大运用“二八法则”，让自己的电脑更便宜、更好用，以利于新一代的客

户，包括了原先对电脑敬而远之的“电脑盲”。

“二八法则”为何如此重要呢？

因为“二八法则”是反直觉的。我们总会预期，所有的原因大致上是一样重要的：所有顾客一样重要；所有生意，每一种产品和每一分利润都一样好；某范围的所有员工大致有同等价值；我们过的每一天或每一星期都同样重要；所有的朋友对我们一样的重要；所有的咨询或电话都应一视同仁；每一所大学都优秀；所有的机会都有近似价值，所以我们应平等相待。

事实并非如此。只有“关键的少数”才决定事物的发展，而“无用的多数”却常常遮挡我们的视线。如果我们在生活的各个层面中确实意识到“关键的少数”和“无用的多数”之间的差异，并且着手去改善，则我们所珍视的事物将可以增加。

应用“二八法则”，意味着要遵守下列各事项：

奖励特殊表现，而非赞美全面的平均努力。

寻求捷径，而非全程参与。

练习用最少的努力去控制生活。

选择性寻找，而非巨细无遗地观察。

在几件事情上追求卓越，不必事事都有好表现。

在日常生活中，找人来负责一些事务，我们可以运用园艺师、汽车工人、装潢师和其他专业人士来发挥最大效益，不需事必躬亲。

小心选择事业和工作，如果可能，就自己当老板。

只做我们最能胜任，且最能从中得到乐趣的事。

在各重要的方面，找出那些关键的 20% 能达到 80% 的好处。

平静，少做一些，锁定少数能以“二八法则”完成的目标，不必汲汲追求所有机会。

当我们处于创造力的巅峰，幸运女神眷顾的时候，务必善用这一少见的“幸运时刻”。

九、小范围地追求专精

趋向专业化，是全世界的生活通则；而在生物界里，每一个物种寻找新的生态位置并发展特征，是生命本身的演化方式。没有专业能力的小公司将无法生存；没有专业能力的个人，注定一辈子拿死薪水。

在自然界，总共有多少物种无人确知，但想必是个大数目。而在商业世界里，有利位置的数目也远大于一般人的了解；许多看来是在广大市场中竞争的小公司，实际上在自己的有利位置上都可以领先，避开直接竞争者。

个人也一样，与其在许多事上都只有浅薄的认识，不如充分了解一些事，而最好专攻一件事。

为什么你能够成为某一领域的赢家？因为在这个领域内，你比别人做得更好。专业化正是这一法则的固有含义。

凡是马太效应能成立的地方，就见得到资源的浪费，并且需要进一步专业化。你能够领先别人一步，就会取得决定性的优势，并利用优势取得机会发展，从而使优势不断扩大。

这个过程就是 19 世纪德国哲学家黑格尔所说的“辩证”，这个过程可以不断持续，成为带动进步的引擎。我们可以从许多迹象上看出，在大自然与人类社会，长久以来都有这种现象，越来越专业化的发展，造就出水平越来越高的生活。

电脑是从电子业的专业化演变而来的；而后，进一步的专业化带来了个人电脑；而个人的电脑软件越来越好用，也是专业化的结果；再专业化就造出光碟片。至于可以带来食品业革命的生化科技，也是如此演变而来，每一项新的进步都促进下一步的专业化。

所以，你的事业也应类似方式演进，而知识是其中的关键。在过去的职场中，有一项最显著的趋势：技术人员的力量与地位持续提升。以前是蓝领阶层的工人，借着更专业化的信息科

技与专业知识的结合，变得更为有力量。现在，像这样的专家所领的酬劳，比只精通技术的经理人更高，也比他们更重要；经理人的贡献只不过是把专业人才组织起来罢了。

就最基本的层面来看，想达到专业化需要一定的条件。在大部分的社会中，大多数的财富、知识、技能由少数人掌握。而在高度发展的社会中，是否拥有土地或是否有钱，不再是区分阶级的最重要因素；真正的因素在于是否拥有信息。

现在知识的分科越来越细。从某个角度看来，这是令人忧虑的，因为这表示在知识界甚至全社会中，没有谁能够综合不同领域的知识，并告诉我们这些知识的意义。但从另一角度来说，知识分科，代表知识需要专业化。

因此，对于个人来说，尽管时势所趋，酬劳集中在顶尖人物身上，但知识的分科专门化使事情大有可为。你也许不会是下一个爱因斯坦或比尔·盖茨，但少说你眼前也有数十种位置可供选择，让你成为专业人士，你甚至可以发明自己的位置。

找出你的有利位置，可能会花很长时间，但它是惟一使你得到高酬劳的方法。

十、准备、准备、准备，自然而然地行动

一个在越战中得到过勋章的老兵、军事艺术专家曾说，北越士兵战斗力很强，因为他们把感情保持得如同冰一般冷酷。我们从他们身上学到了“三慢一块”：慢、慢、慢、打。他说，他们练习慢、慢、慢，是为了接下去可以用迅雷不及掩耳之速度进行攻击。

运用同样的原理，可以获得可观的意识能力和巨大力量。这个原理就是准备、准备、准备，自然而然地行动。

我们中很多人的现状是走、走、走——迷路，于是奇怪为什么情况总是得不到改善。慢、慢、慢的一部分可以是肯定、肯定、肯定，然后让愿望成真。

也就是说，把正确的信息、正确的知识、正确的习惯、正确的技能、正确的情感装入头脑，然后正确的结果必将产生。在头脑中编程，有意识地让潜意识做好准备。情感是准备，是一种精心、有意等意识层面上的行动。

记得使用“到此为止”、“下次”等词来帮助自己加深希望养成的情感习惯。“发脾气到此为止，下次不会”。不要把消极的情感拖到将来。关闭消极情感，因为你现在的想法和情感会决定你的将来，所以要对之加以控制。

许多人用愚蠢的自我交谈困扰自己，比如“我本应该”，“我本想”，“本来可以”，“要是”，“我到底是怎么了”，“我怎么会这么蠢”，“我要再来一次”。

人们不公地对自己说这些话，而且也这样训斥别人：“你到底怎么搞的？”“你怎么又这么做了？”“已经告诉过你一次了，难道还要说上一百次吗？”“你这愚蠢的头脑要多久才记得住？”“我没有把我做错的地方让你过目吗？你是否在意？”

人们一刻不停地对你说你做错了什么，不断重复，这又为消极的意象和情感润了色，所以，如果你正在排演希望养成的习惯动作或行为，就要用正确的情感加深这种习惯。用正确的情感排演。想要的是冷静，那么就冷静地排演；想要的是激动，那么就激动地排演。

十一、借助“网状活动系统”

假如有必要改变既定路线，就必须对自己先前的计划说“不”；假如他人的要求或期待会妨碍我们进行必要的调适，就要对他们说“不”。我们也许必须经常对先前心目中的成功指标说“不”。假如我们想要享受最大的好运道，就不该太早耗尽运气。

高瞻远瞩和讲究弹性，其实并行不悖。事实上，人要讲究弹性才可能高瞻远瞩。同一件事，过去被视为绝佳好事，说不定未来会成为大麻烦、大障碍。保持弹性的生活态度，才能掌握机

会，调整路线，使自己永远走在通往成功的健康大道上。

许多心理学家皆认为，人人皆有某种神奇的心理能力，叫作“网状活动系统”（reticular activating system）。拥有这种能力，可以使自己的各种期望形成网路；凡有与我们目标相关的新观念出现，都会被吸进网路。不知你是否有购买新车的经验？当你考虑购买某一品牌汽车时，你会突然发现，从家里到公司的途中，好像一下子冒出许多先前不存在的该品牌的经销商。而当你考虑另一品牌时，同样的情形再度出现，突然间，到处都能看到这一品牌的经销商。这种情形十分诡异，但无需忧虑，因为并没有什么怪事发生，并非真有任何品牌的车如雨后春笋地冒出来，好像专门为了鼓励你购买似的。实情是：每当寻找某一品牌汽车，并在进行研究与思考的同时，我们改变了自己的头脑结构程式，因而看得见沿途一切与此有关的景象。我们的“网状活动系统”开始锁定所欲购买的车种。

人的头脑每日接收无数的讯息，一旦做成某项决定，便会不自觉地让相关讯息进入网路，这些讯息包括影像、声音与观念。某一“思想的种子”原本要掉在岩石上，如今落入肥沃的土壤中，且成长为某种新的观念。随着目标逐渐接近，新经验逐渐累积，我们不断重新调整此一“心理经验系统”，使自己得以看见前所未见之事物，并想到前所未曾想到的事情。由于我们拥有不断调整的网路，因而能够以先前所不可能的方式捕捉成功。

追求成功之初，不可能完全了解获得成功所需的一切事物。但这无妨，借助“网状活动系统”，我们得以在前进途中随时发现、学习与调整。只要我们一路保持警觉与弹性，此一“网状活动系统”必对我们裨益甚大。

十二、加上最后一点努力

曾经有一位歌曲的作者写了一支歌，但得不到发表。柯亨买了它，并给它加上一点东西。这种“更多的东西”使柯亨获得了

一笔财富。他仅仅加了三个很小的词：“Hip, Hip, Hooray!”(嗨！嗨！万岁！)

托马斯·爱迪生做了一万多次的实验。在每次失败之后，他都能不断地去寻求更多的东西，直到找到他要寻找的东西。当他的不知的东西变成已知的东西时，炭丝经受住了燃烧，无数的灯泡被制造出来了。

在莱特兄弟之前，许多发明家已经非常接近成功了。莱特兄弟除了应用别人用过的同样的原理外，还加上了更多的东西。他们创造了一种新型的机体，所以在别人失败的地方，他们却成功了。那“更多的东西”是相当简单的：他们把特别设计的可动的襟翼加到机翼边缘，使得飞行员能控制机翼，保持飞机平衡。这些襟翼是现代飞机副翼的先驱。

你会注意到：这些成功的故事都有一个共同的特点。在每个故事中，那隐秘的成分就是应用先前未被应用的普遍规律。这就是成功与失败的差别之所在。所以，如果你站在成功的门槛上而不能超越过去，你就努力加上更多的东西。

“更多的东西”并非需要很多。“嗨！嗨！万岁！”这三个表示欢乐的词就是使得原先无人问津的歌曲成为最风行的歌曲的全部东西。在别人失败后，襟翼就是使飞机得以起飞的东西。“更多的东西”的数量并不是重要的，而其“激励人的质量”却是起作用的。

在贝尔之前，就有许多人声称他们发明了电话。在那些取得了优先专利权的人中，有格雷、爱迪生、多尔拜尔、麦克多那夫、万戴尔威和雷斯。雷斯是惟一接近成功的人。造成巨大差别的是一个单独的螺钉。雷斯如果把一个螺钉转动四分之一周，把间歇电流转换为等幅电流，那么他就早该成功了。

跟莱特兄弟的事例一样，贝尔所增加的“更多的东西”是比较简单的。他把间歇电流转换成等幅电流，这是能够再生人类语言的惟一电流形式。贝尔能保持电路畅通，而不像雷斯那样间歇

地中断电流。

美国最高法院作出结论：

雷斯绝没有想到这一点，他未能用电信的方式转换语言。贝尔做到了这一点，所以他成功了。在这种情况下就不能坚持认为雷斯所做的东西是贝尔发明的前奏。支持雷斯就是失败，支持贝尔才是成功。这两者之间仅仅是失败与成功的差别。如果雷斯坚持下去，他就可能成功，但他失败了。贝尔从事工作，并把工作一直进行到取得成功的结果。

美国最高法院的判决是正确的。加上最后的一点，就像把别人已搁置的 99 度的热水再加上 1 °一样。把水烧开了的人是你而不是别人。

十三、要发展成功智力

所谓成功智力，就是用以达成人生中主要目标的智力，它能导致个体以目标为导向并采取相应的行动，是对现实生活真正起到举足轻重的影响的智力。或者也可以说，不能离开活动的成功来奢谈智力，因此，成功智力与传统 IQ 测验中所测量和体现的学业上的智力有本质的区别。在智力专家斯腾伯格看来，传统的 IQ 测验以及在美国广为使用的一些标准化测验，如“学业评估测验”(SAT)、“美国大学测验”(ACT)、“研究生入学考试”(GRE)等所能测量的只是内涵宽广、结构复杂的智力的极小一部分，也是非常不重要的一部分，斯腾伯格将之称为“呆滞的智力”，它只能对学生在学业上的成绩和分数作部分预测，而与现实生活中的成败较少发生联系。

斯腾伯格认为，成功智力包括分析性智力、创造性智力和实践性智力三个方面。分析性智力用来解决问题和判断思维成果的质量；创造性智力可以帮助我们从一开始就形成好的问题和想法；实践性智力则可将思想及其分析结果以一种行之有效的方法来加以实施。成功智力是一个有机的整体，“只有在分析、创造

和实践能力三个方面相协调、平衡时才最为有效。知道什么时候以何种方式来运用成功智力的三个方面，要比仅仅是具有这三个方面的素质来得更为重要，具有成功智力的人不仅具备许多能力，而且还会思考在什么时候，以何种方式来有效地使用这些能力”。

下面两个例子可以生动地说明发展成功智力是多么地重要。

例一：两个男孩走在森林里，他们是截然不同的两个人。第一个男孩，老师认为他聪明，他的母亲也认为他聪明，于是他也自认为聪明。他的能力测验成绩出色，功课优秀，另有许多可资参考的奖励证书。所有这一切都将使他在学业中出类拔萃。少有人认为第二个男孩聪明，因为他的测试成绩一般，学习成绩也不突出，至多也仅仅够得上机灵或有点小聪明。当两个男孩在森林中行进时，他们遇到一个巨大问题——一头巨大、凶猛且看上去很饥饿的灰熊从树林中向他们扑来。第一个男孩算出 17.3 秒后灰熊将追上他，于是大惊失色，回头去看第二个男孩。第二个男孩正镇定自若地脱去皮靴换上跑鞋。第一个男孩冲着第二个男孩说：“难道你疯了？我们怎么跑得过灰熊呢？”

第二个男孩答道：“没错，但我跑得过你！”

故事中的两个男孩都很聪明，但他们聪明的方式却各不相同。第一个男孩迅速地分析了问题，不过他的能力到此为止。而第二个男孩不仅确定了问题所在，而且得出了一个富有创造和实践性的解决办法，他显示了成功智力。

例二：一位著名的历史学家抵达了一个城市，按计划他将在该市的一所小的学院里对师生进行一次演讲。由于这是一系列演讲的最后一站，他已筋疲力尽了，他知道自己已不可能胜任这次演讲。在乘出租车前往目的地的途中，他想了一个好主意。如果司机肯替他演讲的话，他愿意给司机 50 块钱，这位历史学家并不认识那所学校中的任何人。他之所以向司机提出这个要求是因为演讲稿早已写好，司机只要照稿宣读即可，哪怕司机对所说的

一无所知。

由于开车生意冷清，为了 50 块钱，司机决定做这笔生意。他替历史学家发表了演讲，而且毫无破绽。接着，提问开始了，司机发现，他甚至对听众所问的第一个小问题都答不上来，他知道答案就在刚才的报告里，可由于前面他忙于专心读稿，因而对所说的内容没有丝毫的记忆。此时，他看见给他 50 块钱的历史学家正坐在听众的最后一排，灵机一动，这位司机目光对着提问者，答道：“这个问题太简单了，连我的司机都能答上来，碰巧他现在就在你们当中。”

这位教授也许学术成就辉煌，但出租车司机却展示了分析性、创造性和实践性的能力，合在一起，构成了成功智力。

十四、经营人际关系的九大原则

1. 先想到他人的优点。

常常先问：“你有哪些优点是我可以提及的？”请谨记一个人的优点将给予他无比的力量，并能大大增强你们的关系。

如果你告诉一个人：“昨晚我想到你，我找出了你演讲时所犯的五项过错，什么时候我能逐一地告诉你吗？”你想那个人会很愿意跟你在一起吗？

与另外一种说法相比较：“昨晚你的演讲真令我佩服，我发现了四项优点，你想不想听听看？”

哪种说法更吸引人？对大多数人来说，应该是第二种。

当你集中注意力于他人的优点上，他们会乐意与你交谈、花时间了解你，甚至可能也会发现你的特长。这种态度为人际关系奠定了积极的基石，并为公司组织确定了成功的主调。现今世界各地的领导人都希望能够授权，而最有效的授权就是以对方的优点、特长为出发点。

2. 高品质的人际关系源自一对一的关系。

人际关系通常包括两种方式：团体的与个人的。在团体中，

你较能得到归属感，但是只有在一对一的关系中，亲密与信任才得以蓬勃发展。我们最好的人际关系都是由一对一的基础发展而来的。一对一代表的是对另一个人百分之百的专注。

举例来说，对业务人员，这种过程也是一样的，经理人应该与优秀业务员有单独相处的机会，真正了解他在工作方面的感觉与想法。对配偶与同事而言，最值得珍惜的时光常是一一对一的，并且应以对方为主。

在家庭中，大部分时间的分配都掌握在父母手中，父母总是一边料理家务，一边应付小孩。可是孩子最难忘的时刻却是父母与他们单独相处，并陪孩子从事孩子想要做的事。这些活动包括在他房里陪他一起看电视，陪他到喜欢的商店去逛逛，或在地下室跟他一起整理玩具。这就是为什么提供给他人“属于他们的”时间会这么重要。每周与一个小孩、一位业务员或一位同事在一起一个小时，是培养巩固关系的最基本投资。要想有规律地执行，只需要用安排业务会议同样的技巧就可以了。试试看吧！

一定要做对方想做的事吗？是的。如果你的目标是增强人际关系，那么一周用一个小时是最起码的了。

3. “为他做”永不能取代“和他一起做”。

当我们只愿“为他做”而不愿“和他一起做”时，我们在人际关系上就不够诚实。举例来说，我们是否常用物质来交换时间？当父母出差回来时，总是以礼物来弥补心中的罪恶感。我们情愿送礼物给朋友，却不愿意安排时间和他们谈谈话。公司总裁支付高薪，送同仁金质袖扣，却不愿花时间去培养他们。

类似的情况也发生在其他方面。许多有成就的父母利用关系为子女找工作或申请学校，却不帮助他们自己争取。对孩子来说，会有一种不劳而获的感觉。

还有更甚者，在情绪方面，我们有时也“为别人做”。当我们所关心的人面临问题时，我们的第一反应就是设法代其解决。这样一来，不但代为解决很少奏效，而且也限制了对方的发展，

并将此关系推向操纵的不良互动。如果有一位同仁很忧伤，我们就设法改变他，想叫他快乐起来，因为我们不知道如何处理他的忧伤。如果朋友有难题，我们帮他让问题消失，大家才会觉得自在些。

“和他一起做”代表着不论其情绪状况如何，我们都接受他，常常注意他的优点，尊重他可以自负解决之责，同时也是他自我成长的机会。给人力量的做法是，当他难过时与他同感伤悲，当他成功时陪他一同欢乐。当与别人一同分享感觉时，你与他密切契合，并使他感到温暖。

4. 越了解彼此，越喜欢彼此。

著名的英国作家查尔斯·兰姆提到一次与朋友在家乡的街上散步时的谈话：

“我不喜欢那个人”，朋友说。

“你根本不认识那个人”，兰姆说。

“所以，我不喜欢那个人”，朋友答道。

以下是认识他人的一些建议：

(1) 先知道他的姓名，特别是他希望别人如何称呼他。

(2) 问问他以何为生。

(3) 了解他喜欢的话题——家庭、宠物、政治、高尔夫球等等。

(4) 找出他的一项优点。

(5) 弄清他想做的是什么？他的目标是什么？对未来有何看法？

5. 不冒险就得不到信任。

大多数的人际关系都没有什么风险。我们每天见面的人或密切合作的人，我们与他们的关系很少会有高风险。我们不用与他们分享信心、尝试用新方法帮助彼此或是彼此有大量的金钱往来。

风险可分为两大类：情境式风险与分享式风险。战争为情境

式风险提供了最理想的舞台。各方来的伙伴们为了热血沸腾的任务并肩出生入死。在灾难等紧急情况发生时，就会有情境式风险出现，人们因强大的外力聚合在一起共患难常会发展出终身的友谊。

分享式风险则完全有赖于当事者的正直。分享式风险指的是一种对他人的信心，比如就你的婚姻改善、法律诉讼的细节或是可能的晋升与他人讨论或分享。既然彼此分享信心，就会带来期望——期望这份信心能受到重视，并能互守秘密。分享式风险还包括与人合买一栋房子、共同创立一家公司，或共同与第三者签署一份合同。分享式风险可强化关系。若不是因为这份风险，彼此之间根本不可能有信任。

6. 一次做一个承诺可以建立良好的关系。

心理学家弗兰克·布朗谈到以承诺来建立成熟的人际关系时是这么说的：“一份成熟的人际关系是双方都能言出必行。”这是多么的基本，又是多么真实！其实最令朋友与同事难以忍受的，是言行的不一致以及破碎的诺言。有多少次你等一个说要打来的电话，结果白等一场，这种行为显然会减损关系的价值。反过来说，信守诺言代表你尊重另一人的时间以及心意。举个最平常的例子来说，约好周四晚上六点半共进晚餐，如果未能赴约，无疑是对双方关系的一记重击。这种情况如果常常发生，不守信与爽约注定会导致关系的破裂。

7. 被人喜欢是重要的。

SRI 公司于 1990 年采访了许多位储备经理人，问及“你是否努力赢得他们的喜爱”时，仅有 40% 的人给予肯定的答复。许多受访者申明他们可不想竞选最佳人缘奖，他们心中只有一个目标，即得到他人的尊重。尊重是为了自己，喜欢是为了他人。当他人喜欢你时，与你合作就变得更轻松、更有效率了。而受人喜爱的第一步是想要被人喜爱（当然，也有像狄更斯小说中的小气鬼史克罗奇，似乎可以当个孤独的守财奴，可是，连他也还想

着是否能改变自己呢)。

教育专家经研究发现，当学生不喜欢自己的老师时，他们会抗拒从他身上学习有关知识。我们的研究也发现，最优秀的教师都受到学生们的喜爱。如果公司团体中，员工或同仁不喜欢他们的经理人或管理者，情形会有何不同吗？我们所做的员工调查研究显示，当经理人或领导者受人喜爱时，员工请假率较低，其服务品质及生产能力均较为令人满意。以下有四个具体步骤，有助于你得到他人的喜欢：

(1) 帮助别人认识你。与人分享你亲身的经历、成就与痛苦，这样做的目的是先向别人开放你自己，别人才能向你学习，并对你较为敏感。

(2) 认清他人的成就。当别人做成一笔交易、完成一项计划或工作表现优异时，都是你的一个机会。写几句嘉勉的话、拍拍背鼓励一下，或为他人的成就办个小型的庆祝会等，适时、及时地恭贺，其效果将十分持久。

(3) 让他人知道你喜欢他们。1990年，SRI公司做的研究发现，研讨会的讲师告诉学员，他们喜欢学员后，整体的评估成绩较高。研究也显示医师、教师、护士以及经理有意表示喜欢他们的同仁、学生及病人时，其工作成效优于那些毫无表示的人。我们平常多久才会花一点时间让我们的工作伙伴了解我们多么喜爱他们？

(4) 做个善于聆听的人。一直保持聆听到对方感觉舒适的时候。由于真正的聆听十分珍贵，善用一点聆听，其效果可持续很久。好的聆听将注意力完全集中在对方身上，常点头、口中“嗯哼”并运用问问题的技巧让对方知道你随时保持醒觉。

8. 人际关系并非从天而降，要多主动。

建立人际关系绝非旁观者的运动，也绝非被动式的活动。建立关系必须主动，绝不能“作茧自缚”。所谓“作茧自缚”指的是有人一早走进车库，独自驾车上上班，穿过通道进入自己的办公

室，关上门，电话经过秘书过滤，下班时又独自开车回家，待在家中，与整个世界隔绝。主动的意思是由你带头——你不是等别人或等某件事发生在你头上。

盖伊尔·希赫在其著作《特性》一书中举了布什总统的一个主动建立关系的例子。布什总统每晚用两小时的时间给朋友、家人、工作伙伴写短笺。要想有亲密的人际关系必须采取行动，诸如轻松地打招呼、约定会面时间、好好谈谈、寄封道贺函并常打问候电话。

有一种方法可以扩展你的人际关系，就是记住公司同仁、俱乐部会员的姓名，然后，每次见到他们时就叫出他们的名字。

9. 运用人际关系的长处，弥补你的弱点。

人际关系的特长是你所拥有的一部分。约翰·肯尼迪总统就拥有好几项人际方面的优势，口才便是其中之一，另外一项是他拥有的领导人魅力，他善用自己的魅力去赢得友谊以及赢得选票。

马尔肯·富比士的人际关系特长在于他热爱宴会，并欲使来宾们目眩神迷。另一位 20 世纪 60 年代著名的宴会主人珀勒·梅世达则善于挑选并能将有意思的宾客融于一室，以至于她主办的宴会每每成为年度的社交盛事。人们常引用她的话语：“想办个真正精彩的宴会，合适的宾客是不可少的。”

不过，还有一些其他人际关系的特长可能没有这般戏剧性。

一些为病人注射使病人不感到疼痛的护士，拥有感受他人感觉的独特能力。以注射为例，护士为病人注射时似乎能感受其皮肉之痛，因此会设法减轻或消除病人的痛苦。当有人仔细聆听你的讲话，又表现出对你的感觉很了解，一定能加强彼此间和谐的关系。一位业务经理拥有超强的感受力，他几乎能“感受”到业务员在外面拜访每个客户的状况，就像他当时正在他们身旁一样。

这些拥有“个别感应力”的人可以看出他人生命中发生的剧

情，并常以故事与他人沟通。他们视人生为戏剧。有些作家清楚明了“个别感应力”对作家的价值——这种能力帮助作家发展故事人物，聆听他人生命的旋律，才能在写作时与故事中的人物保持一致性。

【思考与训练】

练习 1：破除旧习惯

你穿鞋时，习惯上不是先穿左脚就是先穿右脚，你系鞋带时，习惯上不是把右手的鞋带从左手的鞋带背后绕过来，就是反着绕，明天早晨，你想好要先穿哪只鞋、怎样系鞋带，然后，你有意识地下决心在 21 天里形成一个新的习惯，先穿另一只鞋和以相反的方向系鞋带。用这种简单的举动提醒自己：在这一整天里都要改变其他的习惯性思考、感觉与行为。在系鞋带时对自己说：“今天我以一种新的、更好的方式开始。”然后，一整天内都有意识地下这样的决心：我要尽量精神愉快，我对别人要友善一些。

练习 2：压力气球

这个练习可以帮助你摆脱习惯性的压力反应，从而在容易给你造成压力的形势中建立新的反应机制。做这个练习需要两只气球和一支粗头笔，如果没有这些工具，也可以在大脑中想象这个练习。

给你造成压力的原因是什么？——是工作、与同事的关系，还是家庭问题、担心变老？把这些因素按照轻重缓急的顺序排列。

想一想哪个是最严重的压力因素，你通常会作出什么样的压力反应？想象你把它吹到第一只气球里。

拿一根大头针刺破这个气球，在爆裂声中那种习惯性的压力

反应也随之而去。

再吹起一只气球。想象着每一口气都吹进了积极的能量。把你对压力的新反应写在气球表面。

你的新行动或思维模式是什么样的？用象征的图形把它画在气球上。

轻轻把气球放飞到空中，尽量使它飘拂一会儿，在此期间你充分接受它的信息。下一次再遇到类似情况时，只要想一想这只气球和它上面写的信息，你就会知道该怎么办了。

练习 3：去掉嘈杂声

我们大多数人经常会感到莫名的焦虑。也许我们对生活中这种嘈杂的背景已经习以为常，甚至觉察不到它们的存在。下面这个视觉化的练习可以帮你找出这些杂音，并且消除它们——至少可以暂时做到这一点，直到下一次忧虑再次爬上你的心头。

(1) 舒适地坐着，闭上眼睛。想象自己正在一条宁静的森林小道上漫步。不久你来到了一片空地，慢慢地走到它的中央，坐了下来。

(2) 不知从哪儿冒出来的动物包围了你。它们毫无恶意，但每一只都代表一项“关注”。动物越大，就代表你的焦虑越强，例如一只快腿羚羊可能代表着工作的一个最后期限，而一只咆哮的狮子则代表着人际关系上的一个麻烦。

(3) 在空地的一端有一个蜂窝，蜜蜂在周围飞舞，象征着这些烦心事带来的嘈杂声。

(4) 轻轻地触摸每一只动物。当你这样做时，它们安静下来，并且消失在森林里，只留下蜜蜂的嗡嗡声。

(5) 想象着你的所有小麻烦一只又一只地钻进蜂窝，直到林中空地重新安宁下来。你的担忧安静下来，你的“关注”可以改日处理。一切又归于平静。

练习 4：发声呼吸法

在遇到困难时我们的声音会流露出焦虑，而吟咏一篇美文可以帮助我们稳定声音的音调，所以当你不得不在压力下演讲时，这个方法可以使你获得更大的信心。其实这是一种冥思的听觉形式。

(1) 考虑一下当你情绪激动时声音会怎样变化。例如它的音调可能会升高。

(2) 选择一个可以帮你回到稳定声音的简单音节。“ ”这个音节就可以通过缓慢、共鸣的发声来修正高音。

(3) 坐直，把精力集中在通过鼻子的呼气上。让你的呼吸平和而有规律。

(4) 以象征的形式想象人的紧张局面。例如对陌生人的恐惧可以用一个黑色剪影来代表。

(5) 不要让恐惧站住脚。在确定了象征符号之后，就吟咏出你选择的美文。每次呼气都重复一次。

(6) 让每次呼吸都化解你心头的形象。想象吟咏美文的声音把你的恐惧转化成灰尘，而你的呼吸则把它们永远吹走。

练习 5：聚焦自我

在面试中，放松绷紧的神经会帮你取得最佳结果。为了放松，你需要摒弃所有的对抗心理，而且你应该将面试看成是与朋友之间实事求是的交流，以及一个平静地介绍自己成就的机会，他们想看到你的才能，对你提出的问题只是为了抛砖引玉。你只需真实地、清晰地回答这些问题，就可以为自己赢得优势。

(1) 把你的主考官想象成一个与你有许多共同点的人，他是一个你乐于与之交谈的人。

(2) 如果你的主考官看起来一本正经，那是因为他认为自己应该以这种方式工作。想象他很紧张，集中精力会使他放松。

(3) 如果你的主考官看起来不友好，那你就对自己说：这是因为他处理这种场合有困难，平静而愉快地回答问题。

(4) 想象你的主考官正在做别的事情：在公园散步，准备晚餐，或者在骑马。

(5) 如果问题变得越来越难，想象你的一个朋友幽灵般地出现在房间里——可能就站在主考官的身后。想象你的这位朋友在激励你，称赞你控制局势的能力，并希望你成功。

练习 6：打破“指责之链”

我们经常会受到这样的诱惑：即使错在自己，也要为了给自己开脱而指责别人。这样做容易引起一连串消极的连锁反应，我们把它称为“指责之链”。如果能够打破这个链将是很有建设性的，即使这样做意味着我们要承担比自己认为的更大的责任。下面这些问题可以帮助你发生矛盾时正确分析形势，打破“指责之链”。

(1) 冲突的表面原因是什么？除此之外还有什么真正原因吗？可能还有一个隐蔽的动机，例如吝啬或嫉妒等。你能通过解释这种动机而打破这个链吗？

(2) 如果你不是“指责之链”中的第一环，为什么其他人会指责你呢？如果你没有责任，怎样化解这种矛盾呢？

(3) 如果你承担责任会失去什么呢？最糟的结果是什么呢？你的自尊会受损吗？

(4) 怎样才能宣布讲和？整个事情能够被放到一边或忽视它吗？如果你假装这个“指责之链”不存在而继续下去，会发生什么呢？

练习 7：表达你的情绪

(1) 不满意的情绪：找出一种你曾以不满意方式表达出来的情绪，如愤怒、妒嫉。

(2) 下面的目的：确认什么是你想通过情绪要表达的，比如：教育员工。

(3) 找出五种表达方式：至少找出其他五种表达情绪的方法，你可以利用自己过去的经验，或是别人的例子，也可以创造出新方法。

(4) 选择正确的方式：针对每一个做法，想象看到自己以该方式感觉和表达情绪，决定哪一个方式最有用，能使你得到想要的结果。如果找不到有用且合适的方式，回到步骤 3，创造出其他的可能性。

(5) 重播片段：以你选择的方式，重播想象的片段，感觉情绪，并尽可能想象出以这种方式表达时情况会如何。

(6) 未来模拟：找出一种在未来你要感觉到这种情绪的状况，想象在那样的情况中，感觉这种情绪，并以所选择的方式来表达情绪。至少找出五种不同的未来情况来检查自己的表达方式。如果你发现在有的情况中某些部分不适合你的表达方式，那么你可以就这个不同的情况，从第 2 步开始，重新做这个练习。

现在你拥有一个模式来正确地表达自己的情绪，你也许会认为我们太小题大做了，真的有必要这样大张旗鼓吗？我想告诉你的是，表达是别人认识你的惟一途径，这个过程从你出生时就开始了，你的父母认为你是个听话的宝宝，是因为你不吵不闹，很安静；或者认为你是个快乐的宝宝，是因为你一直都在笑；直到今天，你的朋友还认为你很害羞，因为你在宴会上很安静。可实际情况是：你在宴会上很安静是因为觉得无聊，而不是害羞。不管你愿不愿意，人们知道你的一切都是他们在你的情绪表达中读到的。情绪表达是最好的沟通，对情绪表达有了选择的自由就意味着你与自己和别人有了更好的沟通。

第四章 让你的大脑升级

——思维与创造

第一节 创造性思维

一、不讲规则就是最佳规则

假设只要能够建立模式，就可滋生创意，那么我们都将成为创造天才，创造性思考不仅是“建设性的”，也是“破坏性的”。创造性思考包括知识经验的“活用”，意指需舍弃旧有事物以创造新模式。因此，创造性思考的有力战略之一是改变规则，向规则挑战。下面有一个很好的例子：

公元前 333 年的冬天，马其顿将军亚历山大率领军队进入亚洲的 Gordium 城，扎营避寒，听说亚历山大城里有一个著名的预言，即城中有一个复杂的“Gordian 结”，谁能打开它，谁就会成为亚细亚王。

亚历山大对这个预言非常感兴趣，就请人带他去看那个难解之结，并试图打开它。他尝试了几个月，都无法找到结的两端。他茫无头绪，自问道：“我要用什么方法打开此结？”他想到一个办法：“我只要制定我自己打开此结的规则即可。”因此，他拔出剑来，把结砍成两半。亚细亚注定由他管辖了。

哥白尼推翻地球为宇宙中心的规则，拿破仑打破了传统的作战规则，贝多芬改写交响乐的写作规则，毕加索笔下的自行车椅

垫不再是骑车时的座位，改变了物品的实用规则。想想看，艺术、科学、技术、商业、行销、烹饪、医学、农业和装潢等各方面的第一次进步，都是因为有人向现存规则挑战，尝试新方式的结果。

运动方面也有打破规则的例子。20 世纪 20 年代以前，游泳姿势只有三种，即自由式、仰式、蛙式，各有其手臂摆动方式的规则。蛙式规定两只手臂需一起入水后，同时举回原来姿势进行下一个动作。多数人认为应该在“水里”开始举回动作。直到 20 世纪 20 年代，有人对这个规定有异议，认为应该在“水面”开始举回动作。这一种“俯泳”姿势，其速度比传统姿势快约百分之十五，于是产生另一种游泳姿势——蝶式。这个第四种游泳姿势在 1956 年成为奥林匹克运动会游泳项目之一。

发明家经常向规则挑战，通常大部分人会说：“这是一种规则，假如你按照‘XYZ’方法去做，通常会得到‘ ’的结果。”这个时候，“XYZ”可发展成一种行销策略，一套会计系统，一种包装设计等。而发明家则利用“XYZ”的方法，在现存规则与指导原理外寻求结果。

二、六顶思考帽

六顶思考帽是思维训练领域的国际权威爱德华·德·波诺博士提出的一种有效的创造思维工具。他认为，思维有六顶假想的帽子，分别是不同的颜色。每一顶都代表一种不同类型的思维。当你“戴上”其中一顶时，你就仅采用该种思维模式。如果你从一顶帽子转换到另一顶时，也要相应地从第一顶所代表的思维模式换到第二顶帽子所代表的思维模式。

当你打高尔夫球时，你的背包里有几根不同的球杆。你用击球杆打长距离的球，用推球杆推球入洞。同样，每顶帽子都有自己的特定用途，就像你选择高尔夫球杆一样，你同样可以选择思考帽。

为什么使用六顶帽子呢？思考帽少于六顶则不能充分包含不同类型的思维要求，进行思考所需帽子的最少数量就是六顶。人们时常会提议六顶帽以外的其他帽子，有时这样的建议是不错的。但是思考帽超过六顶，人们就不大容易轻松记住，而且通常其他帽子所解决的问题可以用已有的六顶思考帽解决。

下面给出六顶思考帽的简要说明。

六顶思考帽的颜色各不相同：白、红、黑、黄、绿、蓝。这些颜色也就是思考帽的名字。六顶思考帽的颜色也和它们的功能有关。

A. 白色思考帽：白色显得中立而客观。白色思考帽代表客观的事实与数字。我们有什么信息？我们需要得到什么信息？

B. 红色思考帽：红色暗示着愤怒、狂暴与情感。红色思考帽代表情绪上的感觉、直觉和预感。现在你感觉这个怎么样？但你不必刻意去证明你的感觉。

C. 黄色思考帽：黄色是耀眼的、正面的。黄色思考帽代表乐观，包含着希望与正面思想。为什么这个值得做？利益是什么？为什么可以做这件事？它为什么会起作用？

D. 黑色思考帽：黑色是阴沉的、负面的。黑色思考帽代表考虑事物的负面因素，它是对事物负面因素的注意、判断和评估。这是真的吗？它会起作用吗？缺点是什么？它有什么问题？为什么不能做？

E. 绿色思考帽：绿色代表着草地，生机盎然、肥沃丰美。绿色思考帽代表创造性的想法。有不同的想法？新的想法、建议和假设是什么？可能的解决办法和行动的过程是什么？选择是什么？

F. 蓝色思考帽：蓝色是冷静的，它也是天空的颜色，在万物上方。蓝色思考帽代表思维过程的控制与组织。它可以控制其他思考帽的使用。我们走了多远？下一步采取什么？

如果你能记住这些颜色和它们所引起的联想，就可以轻易地

记起六顶思考帽的功能，这些思考帽的功能就会出现。你也可以把它们结合起来想：

1. 白色与红色
2. 黑色与黄色
3. 绿色与蓝色

在使用这些思考帽时，你只能提到它们的颜色，千万不要提到它们的功能。这有一个重要的理由：如果你要求某人对某事作出情绪化的反应，就不太容易获得诚实的回答，因为人们会认为情绪化的反应是不对的，但红色思考帽可以解决这个问题。你也可以要求某人暂时摘下黑色思考帽，却不太容易要求他停止一味地反对别人。正因为有了这些颜色，我们才可以很方便地使用这些思考帽。六顶思考帽是有规则的思维游戏，而不是责罚或劝诫。

——我要你摘下黑色思考帽。

——我们先戴一会儿红色思考帽。

——你的黄色思考帽用得不错，现在让我们戴上白色思考帽。

如果和你谈话的人没学过这门课程，也不知道六顶思考帽的象征意义，那么你在解释这些颜色的意义时，就可以很快地让每顶思考帽充满生趣。这些术语愈是流传得广，用起来就愈有效率。最后，你可以在任何场合轻松地将思考帽来回替换。

范例：

六顶思考帽方法能够丰富我们的思维，允许我们想得更丰富、更综合。如果我们简单地请别人考虑某件事，他们经常困惑。但是，如果邀请他们运用六顶思考帽来探讨一个题目，他们的感知能力就会得到了极大的加强。例如，比较给出以下任务的反应：校长请你考虑一下这个问题，“为了平衡下一年的预算而解雇我们的操场管理员和图书管理员”。你对这个问题怎样认为？

1. 对问题的解决没有帮助的反应是：

- A . “ 这个想法不好。”
- B . “ 我想我们没有选择。”
- C . “ 你应该知道谁来做这些事——老师 !”

2. 六顶思考帽的反应是：

红帽（感觉）：

- A . “ 这个想法不好。”
- B . “ 我讨厌降低预算。”
- C . “ 但是我确实喜欢有机会发表自己的观点。”

白帽（事实）：

- A . “ 我们需要减少的预算是 4 万美元。”
- B . “ 操场管理员的工资是 15 000 美元，图书管理员是 17 000美元。”
- C . “ 我们在其他方面还要拿出 8 000 美元。”
- D . “ 有些学校在这些地方采用志愿者的方式。”

黄帽（优点）：

- A . “ 我认为操场管理员无论如何都要走了，她要搬家了。”
- B . “ 如果我们招募家长作为志愿者来做这项工作，我们的目标是更多家长的参与。”
- C . “ 如果我们请几个志愿者来轮流做这项工作，就不会有人累坏了。”
- D . “ 或许我们招募了大量的志愿者能请他们做其他的事，节省更多的钱。”（思维可用黑帽和绿帽继续进行）

第二个例子说明六顶思考帽思维方法是如何扩展理解的。六顶思考帽提供线索，用这些思考帽，可以使我们的思维更具有自我指导性，而不会偏离目标。

原则与用途：

为什么要使用“帽子”这个词呢？因为思维和帽子之间有着传统的联系。

1. “我已经戴上了我的思考帽。”

2. “现在请我们戴上思考帽。”

帽子戴上和摘下是很简单的，没有其他任何一件衣物能这么快地戴上和摘下。这是有关系的，因为我们要能够很轻松地戴上或摘下不同颜色的帽子，而且帽子经常决定戴它的人所扮演的一个角色。军人可以戴专门的头盔，警察可以戴警帽来表明身份，而在某些国家，法官戴特殊的头套。因此，当我们戴上思考帽时，我们就接受了这个帽子所表明的角色。

1. 转换角色

能够转换自己的角色是很重要的：戴上这顶思考帽，是这个角色；而摘下这顶帽子，就是另外一个角色。帽子并不是把人归类，“她是绿帽思考者”或“他只使用红帽”这样的说法是完全错误的，虽然这些可能是正确的评论。如果我们把思考帽作为范畴使用，那么人们只想使用同特殊的范畴有关的思考帽，如“我是黑帽思考者”——这完全是六顶思考帽思维方法的价值的对立面，六顶思考帽思维方法是请人们应用所有的思考帽来完成思维的过程。

2. 脱离以自我为中心

思维最大的限制因素之一是我们的思维中包含了太多的以自我为中心的东西。自我应该从想法中脱离出来。我们不能为了保持客观而退避三舍。

“我的黑帽（黄帽、绿帽等）思维建议这样。”——就这样，六顶思考帽使你从以自我为中心的思维中跳了出来。

3. 超越争论

一般来说，如果我们认为一个想法不会起作用，我们会花所有的时间来反对它。用六顶思考帽思维方法，我们可以学会戴上黄帽，这样，我们现在发现，虽然这个想法看起来没用，但是你会发现它也有优点，并非一无是处。

与这种情况相反，“这是我所想的，我知道我是对的”。对于

这种观点，用六顶思考帽思维方法，你可能会发现一些不足。我们应该学会让自己的思维更加开阔。

这样我们便能建立扮演不同思维角色的信心，结果我们对任何事的思维更综合、更客观。

那么，如何使用这六顶帽子呢？

1. 五顶帽子的使用

思考帽可以在思维的任何时候单一地使用。当然，这只是应用方式之一。思考帽的使用很便于指导思维和转换思维。另一种应用方式是将几顶帽子以一定的排列顺序合并起来使用，例如黄帽在黑帽之后可用于评估一个想法，黑帽在绿帽之后可用于改进一个设计（指出缺点并克服）。在进行思考前，可以按六顶思考帽的完整使用顺序建立一个思维的框架，该框架也是思维的程序，思考者可以按照该程序按部就班地对观点进行分析。

2. 独特的蓝帽

蓝帽不同于其他帽子，因为它本身被包含在思维过程中。不管什么时候，不论我们建议下一步要用哪顶帽子时，我们实际上都是在使用蓝帽思维。蓝帽不必每步都确认，如“戴上我的蓝帽，我认为我们应该做黑帽思维”。然而，有时提到蓝帽经常是有帮助的，我们可以在整个思考过程的三个地方使用它：开始，确定思维；中间，再次陈述思维目标；最后，总结进行了什么思维。蓝帽的使用不受其他思考帽的限制，任何思维步骤都可以由它来提出。

六顶思考帽有什么价值呢？

第一是前面提过的角色扮演。思维的最大限制就是“自我防卫”，这是导致大部分错误思维的原因。这些帽使我们敢说，而不用担心会伤害自我及他人。穿上小丑的衣服，让你能够尽情扮演小丑的角色。换上其他服装，你就是其他角色。

第二是引导注意力。如果我们的思维要超越反应式思维，那么就必须有种方法能将注意力引到不同的层面。六顶思考帽能够

将我们的注意力引导到事情的六个层面。

第三是方便。象征性的六顶思考帽提供一种非常方便的方法，让你可以要求某人（包括你自己）变换思考的方式，要求某人做负面思维或停止负面思维，要求某人要有创意，要求某人做出纯属情绪化的反应。

第四是游戏规则的建立。我们都很擅长学习游戏规则。儿童学习游戏规则的能力都很强，所以玩起电脑来可以得心应手。六顶思考帽等于为思维游戏制定了一些规则，它不仅让你有效地思维，而且更让你快乐地思维。

三、水性逻辑与岩性逻辑

西方心理学大师爱德华·德·波诺一直深信多元思考的重要，倡导水平发散式思考，这往往能激发更多的创意。他常常引用“水性逻辑”来和传统思考的“岩性逻辑”作对比，以此来加深这个差距的印象，从而提醒人们在很多时候一定要运用“水性逻辑”，扩大我们的思维视野，求得问题的满意解答。

众所周知，石头是固定的、永远不变的，是生硬的，这暗指传统思考的绝对本质：像石头一样地固定。然而水和石头一样是真实存在的，但却不固定也不生硬，而水的永恒并不因它的形体而固定下来。

石头是有棱有角的，有固定的形状，这暗指传统思考下定义的各种类别，我们就依是否契合哪一种类别形状来判断事物，而水虽然也有像石头的棱角般确定的界限与边缘，但这界限是会依着地势而变动的。

水会流入一个碗中或一个湖中，它会顺着地势和地形而调适变化。同样地，水性逻辑是决定于当时的条件和情境的，而石头不管在哪种地势上，都只会维持相同的形状。如果把它放在碗里，它会维持自己的形状，不会为适应碗的条件而有所让步。

如果在水中加水，新的水会变成这个整体的一部分，但如果

是石头加石头，只会得到两块石头，水性逻辑的这种相加及相吸收的特质，使新的印象会被整体所吸收、容纳进去成为其中的一份子。

我们可以说这块石头的形状“是”或“不是”与另外一块形态一模一样，来将石头配对，这是由于石头有固定的辨认方式。然而水往低处流，我们不用“是”而用“向”（TO）来表达水是朝哪个方向流动的。

传统（岩性）逻辑上，我们依循对或错的法则来进行判断，但在感知（水性）逻辑上，我们是用“适合”和“流动”的概念。“适合”的概念表示：“是否适合于这样的情况呢？”而“流动”的概念意指：“是否适合朝这个方向流动呢？”其实“适合”与“流动”表达的都是同样的意思，“适合”涵盖了静态的情况，“流动”则涵盖了动态的情况。就好像我们问，这些水适合这个湖或是这个洞穴吗？这河流是朝这个方向流动的吗？

在冲突的情况下，争辩的双方都说自己才是对的。而且可以很有逻辑地展现他们是真的没错。传统思考就会寻求到底哪一方才是对的，然而在水性逻辑下，会认为双方都是对的，但每一个结论都是建立在特定的情况、情境和观点之上的。

我们必须注意到自己生活在岩性逻辑下有这么长的时间，使得水性逻辑在刚开始运用时会显得非常实际，“事事顺利”，无需作任何判断或决定。事实上一点也不，就像水是不会逆流而上，或是违反重力原理的，水的行为是被妥善定义的，水性逻辑的行为也是如此，而岩性逻辑和水性逻辑之间的差异就在于习惯与否了。

为了说明岩性逻辑和水性逻辑之间的差异，我们举个例子。有位妇人提着她的小电壶走进一家小店，要求更换一个新的给她，因为这壶坏了。

助理 A 说：“很抱歉，你不可能在这店里买到这只电壶，因为我们不卖这种牌子，因此我们不能更换它。”

助理 B：“你确定它是在这儿买的吗？收据还在吗？很抱歉，除非你能证明你的确是在这店里买的，否则恕难更换。”

这两位助理用的都是岩性逻辑，他们只想知道事情的状态“是”怎样而已。

助理 C 则说：“是的，我们当然会更换一个给您，抱歉让您这么麻烦。”

现在助理 C 知道了这电壶不可能是在这店里买到的，因为这里并不卖这种品牌的产品。不过这位助理可以感知到这位客人是真的认错店了，而令他感兴趣的并不是到底“是”什么，而是这种情况会导“向”哪里去。这个方向就是提倡特别的顾客服务。这可能看似荒谬，但实际的研究显示，多花一块钱在顾客服务上，是可以在增加的销售中以及顾客忠诚度上换回五块钱来的。

四、软性思考与硬性思考

肯尼思·博尔丁是一位非常具有权威性的经济学家，他曾说：“这个世界上最共有两种人：一种人对一切事物都采用二分法，另一种人则否。”当时，美国创造学专家罗杰·冯·伊区为此深受启发，提出了“软性思考”这一创造学上影响十分深远的概念。

罗杰·冯·伊区认为，他自己属于那种喜欢对事物采用二分法的人，他思忖道：“为什么不将博尔丁的二元理论，应用到思考类型上，把思考类型大略分为两类？”然而，辨别的因子何在呢？他想起一些极端相反的词：好坏、强弱、内外、大小、阳阴、生死等，可是没有一个形容词是他所想要找寻的。此时，他突然有个灵感：为何不以“软性”及“硬性”来区分呢？他说，假如你与一般人无异的话，你的字眼中，“硬性”及“软性”的观念大抵如下所示：

软性	硬性
隐喻	逻辑
梦想	理性
幽默	精确
含糊	一致
游戏	工作
概括	正确
想象	真实
矛盾	直接
分散	集中
预感	分析
普遍	特定
小孩	成人

你将发现，凡是列于硬性栏中的字眼有一定的“对”、“错”答案；软性栏中的字眼可以有好几个正确答案。在硬性方面，事情非黑即白；在软性方面，则有数种不同的颜色（更不用说橘色、紫色和紫红色）。有些读者可能形容说，硬性的观念如同一根金属棒一般容易掌握，而软性的观念则如同一瓢水一样捉摸不定。

软性的思考，具有许多上述软性的特点，如隐喻的、概括的、分散的、幽默的、游戏的以及包容矛盾的能力；相反，硬性的思考比较趋向于逻辑的、精确的、正确的、明确的，以及一致的。我们可以说，硬性的思考如同聚光灯，鲜明、清晰、强烈，且焦点非常集中；而软性的思考则犹如散光灯，分散而不集中，范围比较广大。

软性的思考试图找出事物之间的相似性与关联性，而硬性的思考则注重事物的差异性。例如，软性思考者可能会说，一只猫与一台冰箱必定具有共通特性，然后指出其相似点，诸如：“都有一个放‘鱼’的地方”、“都有尾部”、“都有各种不同的颜色”，等等；而硬性思考者则将认为猫与冰箱是两种截然不同的东西。

凡是采用软性思考的人，可能会有下述疑问，诸如：“假如我们的膝盖可以向外弯曲，我们的家具将会变成何等模样？”但硬性思考的人则会思考：“为了扩大新型座椅的利润率，应该采用何种材料？”

究竟，你应该如何运用软性及硬性的思考？回答这个问题，我们应当回溯创造过程。在发展新创意之时，主要有两大阶段：首先是萌芽阶段，其次是实用阶段。在萌芽阶段，新创意出现，而且进行严密试验；到了实用阶段，新创意开始接受评价及采用。借用生物学的说法，萌芽阶段孕育新创意，而实用阶段则是新创意的收获期。

这两种思考形态在创造过程中均扮演非常重要的角色。在寻找新创意的萌芽阶段时，软性思考非常有效，可以作全盘性思考，并一一处理细节问题。相反地，在实用阶段，最适于采用硬性思考，以便评价新创意、精简解决问题的实际方法，进行风险性分析，以及准备就新创意采取行动。

关于创造过程中所需要的思考形态，最佳的比喻是制造陶器花瓶的过程。假如你曾经亲自动手以黏土塑造器具，你一定知道只要黏土具有软性（硬的黏土不易成型），便非常容易成型。然而，当塑成花瓶之后，必须置于窑炉中烧焙，才能制成具有实用价值的花瓶。可见，软、硬各有所长，只是应用的时机不同而已。

软性及硬性的思考，各有所长，也各有所短。因此，我们应当把握每一思考方式的适用时机，在实用阶段采用软性思考，足以阻碍新创意的执行，此时，坚定与果断远胜于梦想及含糊。相反地，在萌芽阶段采用硬性思考，势必影响创造的过程。

五、会议头脑风暴法

（一）背景说明

头脑风暴法又称智力激励法、BS法，是由美国创造学家

A.F. 奥斯本于 1939 年首次提出、1953 年正式发表的一种激发创造性思维的方法。此法经各国创造学研究者的实践和发展，至今已经形成了一个发明技法群，如奥斯本智力激励法、默写式智力激励法、卡片式智力激励法，等等。

在此主要介绍第一种方法奥斯本智力激励法。学习和掌握这一方法，不仅能培养员工的创造性，还能提高工作效率，形成一个富有创造性的工作环境。

（二）方法大意

智力激励法是一种通过会议的形式，让所有参加者在自由愉快、畅所欲言的气氛中，自由交换想法或点子，并以此激发与会者的创意与灵感，以产生更多创意的方法。具体来说：

1. 培训对象：一般员工、管理者、监督人员、领导干部都可以参与，并根据需要从各阶层人员中选出几名。

2. 培训目标：培训参加人员的创造性能力，激发他们的创造性思维，以得到创造性的构想。

3. 培训内容：根据各企业的需要来确定，如给产品命名、创造新产品等需要大量构想的课题均可。

4. 培训方式：会议讨论方式。

5. 培训时间：会议时间一般为 30 分钟。

（三）具体操作

准备阶段：

1. 选定基本议题。

2. 选定参加者（一般不超过 10 名），并事先挑选记录员 1 名。

3. 确定会议时间和场所。

4. 准备好海报纸或大白纸、记录笔等用于记录的工具。

5. 布置场所：

（1）将海报纸（大白纸）贴于黑板上。

（2）由于记录员应将点子记录于全体人员都能看见的黑板

(贴上海报纸) 上, 故座位的安排以“凹”字形为佳。

6. 指导员(或会议主持人)应掌握智力激励法的一切细节问题, 故指导员应熟读本法, 做到彻底了解。如应了解本法的五大原则、实施要点, 等等。

实施阶段:

1. 开始智力激励会议, 指导者首先必须向参加者简介该方法大意, 应注意的问题, 如五大原则。

2. 让会员畅所欲言。

3. 记录员记录参加者激发出的灵感。

4. 结束会议。

5. 将会议记录整理分类后展示给参加者。

6. 从效果和可行性两个方面评价各点子。

7. 选择最合适的点子, 应尽可能采用会议中激发出来的点子。

(四) 五大原则

1. 禁止评论他人构想的好坏。

2. 最狂妄的想象是最受欢迎的。

3. 重量不重质, 即为了获得大量的灵感, 任何一种构想都可被接纳。

4. 鼓励利用别人的灵感加以想象、变化、组合等激发更新的灵感。

5. 不准参加者私下交谈, 以免打断别人的思维活动。

不断重复以上五大原则进行智力激励法的培训, 可以使参加者渐渐养成弹性思维方式, 涌现出更多全新的创意。这种培训方法也可用于个人的自我锻炼, 关于这一点我们将在以后的章节中加以详细的说明。

六、麦肯锡头脑风暴的七个法则

麦肯锡公司就像珠宝中的名牌一样, 没有哪家咨询公司能像

麦肯锡公司这样闻名遐迩、成就非凡、大受赞扬。麦肯锡公司自1923年创立以来，已经成为世界上最成功的战略咨询公司。目前它在世界各地一共拥有75家办事机构，雇用了4500名专业人员。麦肯锡的咨询对象包括《财富100强》中的大多数企业，还有许多美国国家与地方的政府机构以及外国政府。在国际商界，麦肯锡这个牌子享有盛誉。像汤姆·彼得斯、肯尼奇·奥玛、乔恩·凯任巴齐这样的商界巨子，IBM的卢·戈斯特纳、美国运通的哈韦·葛鲁伯这样的企业巨擘，正是在麦肯锡培养了自己像激光般犀利的逻辑和敏锐性。麦肯锡头脑风暴的七个法则是麦肯锡方法的精华，下面让我们来看看这七个法则：

1. 预选准备的力量——尽管头脑风暴对一些人而言有空想、清谈的内容，但事实上，有效的头脑风暴要求先进行一些艰苦的工作。头脑风暴的首要原则是：在真空中你不可能成功地进行头脑风暴。在你去开会之前，对于你要解决的问题必须有所了解。不要一跨进会议室就指望每一个人都会为你的灵感喝彩。

2. 在一干二净的屋子中进行——头脑风暴法的关键是产生新的想法，所以应该从白板——没有任何痕迹的写字板开始。当你让你的团队进入会议室之前，应该把你们的预想都留在门外。把你所了解的事实带进去，但要找到看待这些事实的新的方法。

3. 没有坏主意——在召开头脑风暴会议时，不应该有人因为害怕被指责为“这是个坏主意”而在发表意见时考虑再三。如果这个主意的一般，而你又有不同意见，最好花一点时间解释一下原因。观点的争论本身就是头脑风暴的一个组成部分。

4. 没有不值得回答的问题——这像没有坏主意一样，对任何问题都要考虑其价值。千万别害怕对事物本身或做事情的方式刨根问底。千万别低估对那些似乎是显而易见或是简单的问题进行探究的价值。

5. 准备好扼杀自己的婴儿——这个令人瞠目结舌的概念源自于好莱坞的剧作家。它的意思是，无论你的主意有多奇妙，如

果在会议结束时没有作为问题答案的一部分，那就得忍痛割爱。把你自己的假设仅仅视为投进头脑风暴搅拌机中的一种原料。把它交给自己的队友，让他们去推敲。它也可能“正确”，也可能“错误”，但重要的是它应该有助于团队去思考解决手头的问题。不要在自己的假设上投入那么大的热情，不要带着一种誓死捍卫它的情绪去参加会议。

6. 知道什么时候说什么话——头脑风暴是要花费一点时间的，但如果你开这样的会议时间太久，那么收益就会急剧下降。在气氛转变之前，团队可以忍受的头脑风暴的时间是两个小时。在我看来，在夜里开会时尤其如此。除非团队是由完全的夜猫子组成的，否则，人们会随着夜色的加深而变得疲惫、暴躁、迟钝。

7. 好记性不如烂笔头——与通常的会议不同，通常的会议有专人做记录，头脑风暴本身来不及进行详细的记录。各种各样的主意就像时刻都会殒命的小飞虫一样充满了会议室。在任何情况之下，你都不能在没有对结果做永久性记录的情况下关上灯就离开会议室。在奇思妙想如泉喷涌的情况下，不要以为你永远也不会忘记它。

七、个人超级头脑风暴

在许多喜剧中都有这样的情节：一个人掏出硬币，投进饮料机，等了很长一段时间，也没有拿到饮料。他愤愤地诅咒，离去时狠狠地踹了饮料机一脚，结果一大堆饮料从里面掉出来，几乎吓了那个人一跳。

人的头脑，有时像饮料机，偶尔会出现阻塞情况。这时，我们缺乏灵感，毫无主张。当出现这样的情况时，最好的方法之一是将问题分解成若干基本要素，然后针对各个要素，动用你潜藏的才能和创新天赋，想出与众不同、富有新意甚至惊世骇俗的点子。

运用“超级头脑风暴”有六个步骤：

1. 列出你必须面对的核心要素或者种类。反复思考，想出的种类越多，今后出现创新思维的可能性就越大。

2. 思索解决第一个要素的方法，在 3 寸 × 5 寸的卡片上写下可能的 10 个方案，每张卡片上写一条。你不用考虑方式是否可行，哪怕就是瞬间的灵感，也一定要写下来。有些在当时看起来最不可能的方法后来证明正是最佳选择。

3. 重复完成其他要素。每个要素用不同颜色的卡片代表，然后把相同颜色的卡片放成一摞，记住：每张卡片的正面朝下。这个过程不用着急，以防遗漏一些很重要的信息。

4. 翻起每一摞卡片（分别代表每个要素或者种类）的第一张，运用上面的点子绞尽脑汁地设计解决问题的方案——哪怕几乎不搭界——然后记下来。设法寻找这些发散的点子之间的内在联系，寻找一个可行的解决方案。

5. 重复这个过程，直到你已经翻到了各摞卡片的最后一张，并且写下了 10 个完整的点子。你不要顾虑这些点子看上去多么疯狂甚至荒诞，一定要坚持完成所有的组合。

6. 如果做完这些之后，你仍然没有找到解决问题的方案，那么回头重复以上各个步骤，你将获得新的组合。通过不停地发明各种组合，你最终能找到富有创造力的方案。

第二节 NLP：破译心灵密码

一、什么是 NLP

NLP——神经语言程式学，是一门近些年来风靡海外，并渗透于各个领域的全新心理学，这一门新兴的学科为人们探索心灵的奥秘展开了一幅“地图”。

神经语言程式学能教会我们如何组织我们的思维，破译心灵

的密码，进而重塑世界观。同时，NLP 也是最佳的行动指南。它能赋予我们身心更多的选择余地，从而使我们可以去探索自己的成长。

NLP 创立于 20 世纪 70 年代，是由两位美国人——理查·班德勒（Richard Bandler）和约翰·葛瑞德（John Grinder）完成的基础理论。

那么，什么是 NLP？NLP 的涵义是什么呢？其实答案已在它的名字上了。NLP 是“神经语言程式学”的英文缩写，即 Neuro Linguistic Programming。

“Neuro”意为神经，指我们的神经系统。人类的所有行为都是神经的反应过程。因为人类是以五种感官——视、听、触、味、嗅与世界建立联系、进行信息沟通的，这五种感官便是我们心智的途径。在 NLP 中，我们将要探讨的就是如何去组织我们的心智。

“Linguistic”意指语言，在这里是指广义上的语言，它不仅指口语，还包括肢体语言、习惯等。语言反映了我们心智世界，是心智的外化表现形式。在 NLP 中，我们将探讨如何使用它，它又如何影响我们的生活。

“Programming”意为程序、程式，是借用了电脑的词汇，它是指为达到某种结果的系统内部动作过程。我们的大脑正如一台计算机，计算机能否执行某一功能，关键在于你装入了什么样的软件，执行什么样的程序。例如，只有装入了五笔字型软件，你才能录入汉字；只有装入《命令与征服》，才能在电脑里开始你的战争游戏。我们的感觉、思想、行动都是单纯的“习惯程序”，因此，只要你通过一定的方法，让心智的“软件”升级，便可达到生命质量的跃迁。

因为我们是思想、语言及行动与他人和客观世界相联结的，所以神经语言程式学是关于这种联结过程的科学。班德勒本人将 NLP 描述成一种教育过程。他说：“我们所做的就是发展出

一些方法，来教导人们如何使用他们自己的头脑。”

二、NLP 的原理

NLP 是研究主观经验的学科，因此，它提出了许多假设作为前提。假设就不必是真实的，NLP 也不宣称它们是真实的，这一点与我们的常规思维有了较大的出入。NLP 所要问的问题不是：“它们是不是真的？”而是：“它们会不会产生结果？”也就是说，你假设它们是真的，并按这个假设去行动，且注意所得的结果是什么。

据此，NLP 提出一项重要的假设前提：“地图非疆域”。

人们经由感官或表象系统（在心智上传达信息到感官系统）接收信息，并因此产生不同的体验。这种内心产生的体验，我们称之为“地图”。由于每个人所在的环境、背景的不同，许多人常会发展出或偏重于某一系统的信息处理能力。

例如，倾向于使用视觉的人，通过自己所看到的来理解周围的世界，同时对所有外在与内在的刺激，皆通过视觉形象加以分类、记忆、思考。

每个人都使用其视觉、听觉、触觉及嗅觉建立起自己的世界模式。由于个人感官或表象系统接收信息的方式不同，每个人因而发展出的思维模式（即“地图”），也使人们对世界（即“疆域”）有着不同的体验。这就是“地图非疆域”这一假设的涵义。

NLP 极力找出人们体验外在环境的多种方法，对一个人的感官、表象系统及思维模式加以破译。

对他人思维方式的解读，有两种重要的用途：其一，一旦发现对方的思考过程，就可以改变自己的沟通技巧以配合对方，如此便可建立和谐的关系。这一点，可以应用在人际沟通、谈判、销售等许多方面。其二，就是复制卓越。复制卓越是一种模仿的过程。想要模仿一项技巧，就要找出深谙此技巧的人，了解他如何思想的以及让他能拥有此技巧背后的信念、价值观等。一旦

找出对方的策略，我们也依此仿效，就会获得相应的技巧。

NLP 认为，只要人能学来的东西都可模仿，并取得相应的效果。这一点在自我能力的提升、快速学习、快速阅读等方面都有实际的效用。NLP 最初也是因模仿三位不同学科的大师而建立的。因此，NLP 为我们提供了无限发展的可能性。

三、十个重要的 NLP 假设

第一个假设：地图不是实际的疆域。

我们每个人看到的世界都不相同，这意味着我们并未看到真实的世界，我们只看到被主观经验改造过的世界。我们为这个世界画了地图，我们直接对地图回应，而不是对真实的世界回应。地图是可以修改的，采用不同的工具和测量方法，出于不同的目的，地图就会不同，而世界并不容易发生改变。

第二个假设：经验有一个结构。

我们的思想和记忆都有一个模式，有一个内部的结构，即使我们只是改变经验的结构和模式，我们的经验也会发生改变。

第三个假设：如果一个人会做某事，任何人都可以学习去做同样的事。

太多的人会自我设限，其实许多被认为不可能的事只是暂不可能而已。NLP 的这个假设鼓励人们勇于学习和尝试，先假设任何事都是可能的，你实现目标的机会会更大，现实的世界自然会让你了解生理和环境的真正局限在哪里。

第四个假设：心和身是同一系统的一部分。

我们的思想每时每刻影响着我们的肌肉张力、呼吸、感觉等，而生理机能的变化又会影响到思想。当我们学着去改变其中的一方面，我们也就改变了另一方面。

第五个假设：人们已经拥有他们改变所需要的所有资源。

人们已经拥有改变所必需的资源，NLP 所能做的，就是帮助他们重新组合资源。心灵的图片、内在的心语、意识和感觉就

是构筑心理和生理资源的积木。我们可以刻意地使用它们来建造任何我们想要的思想、感觉和技巧，然后将它放置在我们人生最需要的地方。

第六个假设：你无法“不”沟通。

NLP 认为，我们无时无刻不在沟通，即使我们沉默不语，我们仍然向外界传递了某种信息。实际上，言词并不是最重要的，一声叹息，一个微笑，一个眼神都是沟通，甚至我们的思想也在和自己沟通，并且通过我们的眼睛、语气、姿态、动作将信息传递给别人。

第七个假设：沟通的意义在于得到反馈。

沟通的责任主要在于发现信息的人。NLP 认为，每个人都只通过自己心灵的地图接收外界的信息。如果你发现别人听到的不是你所意指的，你就必须改变沟通的方式和途径。如果你以他们的方式和他们沟通，以他们喜欢的、认为“正常”的方式和他们沟通，任何人都可能沟通。

第八个假设：每一个行为的背后都有一个正向的意图。

每一个负面的、损害性的行为背后都有一个正向的目的，喊叫是为了被认知，攻击是为了抵抗危险，躲藏是为了感受安全。要为别人提供帮助，我们既不应该赦免，也不应该责难这些行为，而是应想办法将行为从这个人的正向意图中分离出来，为这个意图提供更多的、更新的、更有效的选择。

第九个假设：人们总是作出他们所能作的最好的选择。

我们每个人都有自己独特的个人经历，在我们成长的过程中，我们被教会去做事，学会想要些什么以及如何去要，应该珍惜什么以及如何去珍惜，要学习什么以及如何去学习，这是和别人不同的经验。我们所作的每一个选择，在别人看来，可能并不是最明智、最有生产性的，但对于当时的我们来说则是最佳的。

第十个假设：如果你现在做的事徒劳无功，就做别的事，做

任何别的事。

如果你总是做以前一直做的工作，你将会毫无例外地得到以前的结果；如果你想要新的结果，就必须尝试新的事物，特别是当你有了许多代替选择时。

我们在开始学习新知识时，由于惯性，容易试图以我们过去所知的、所熟悉的知识去理解新知识。但是我还是必须强调一下，NLP 是一种全新的知识，是探讨人类行为和运用大脑的新方法。NLP 设立新的假设来获得新的可能性。为了有效地学习人类的卓越模式，NLP 的假设前提被假定当成真实接受时，我们会有更大的自由度去面对选择和机会。

四、NLP 运用 1：克服恐惧症

首先，你要回想你所熟悉的“中等程度的病态恐惧”体验，让自己熟悉这个恐惧的过程。因此，你需要选择一种情形，并且在这种情形下，你会有一点害怕，但不会有过分的害怕情绪，当然也不是病态的恐惧，例如，让你做一个即兴演讲，你的老板把你叫到办公室谈话等。

1. 不要结合害怕情绪来识别会激起你害怕的情形，这情形可能是最近刚发生过，或者你可以选择一个即将发生的情形，选择一个强烈的、已牢牢地印在了你的记忆中的状态，让这种状态就像放电影一般呈现在自己的脑海中。

2. 进行生态系统性检查，去识别隐藏在行为背后的任何积极的意图。在害怕还没到来之前，从剧院中的任何一个位置去看你自己，把你自己定在影像中的某个位置，就好像是电影屏幕上的一张静止不动的画面一样。这个位置可能是剧院的尾部，当然你也可以坐在你喜欢的位置，如果必要的话，就移动一下自己的位置。

3. 现在，脱离你自己的身体，并且开始想象，通过剧院后面的投影仪，你可以看见你自己在屏幕上。影像中的剧院有隔音

的玻璃板，你只能看到影像，但你听不到声音。

4. 在观看你自己的影像时并在恐惧感袭来之前，把影像中所发生的事情置身在黑白电影的环境中，一直到完毕。在这个安全的环境中，你不会受到任何伤害。在经历完整个过程后，停止电影影像，让它再次变成静止不动的画面。

5. 现在进入到电影影像中，靠近影像中静止不动的人。尽可能快地把电影影像往回倒——这一次的电影影像是彩色的，一直倒到你第一次静止不动的地方。尽可能快地把这一步骤多做几次，直到你可以在几秒钟内回到第一张静止不动的画面，就像个功能强大的影碟播放机那样。

6. 通过身体的转动和思考一些完全不同的事情，以达到“破坏状态”。

7. 就是在现在——在惧怕感袭来之前，唤醒记忆，并且注意你的新反应，如果你愿意的话，你也可以把这些反应分成1~10个等级，如果惧怕感仍然存在，那就把整个过程再来一遍，并留意现在的惧怕感是否已经完全地消失了，或者惧怕程度是否已经在逐渐降低。

8. 最后在现实世界中测试你的治疗效果，一开始，你先缓和地进行测试。例如，如果你过去有恐高症，那你就走进多层建筑物里，逐渐地由低层到高层从窗户往外看，核对你自己的反应。然后你还可以上到建筑物最顶层的露天停车场上，如此等等。如果你惧怕蜘蛛，甚至你以前就连看到书中蜘蛛的图片都可能会感到害怕，那么你在刚开始测试的时候，最好先用书来测试，而不要用真正的蜘蛛来测试。

利用你的常识。要记住你随时都能通过重复来提醒自己：我已经在剧院中战胜了自己的恐惧感。事实上，如果你细心地做完这简单的每一步，那么你就不需要重复治疗，你会发生完全的改变，如我们前面所看到的，这个变化发生在你大脑的神经网络中。在你所惧怕的事物面前，把自己暴露得越多，你就会对永久

地治愈自己的心理恐惧越有自信。

在成功地调整治疗后，你可以继续解决更深层的恐惧感，要对你运用这一过程的能力充满信心。

五、NLP 运用 2：快速改变模式

（一）快速改变模式 A

1. 回想那段自卑并且没能完成一些重要目标的日子，结合到经验中，用你自己的眼睛去看这段经历。唤醒所有强烈的视觉、声音和情绪。注意你身体的感受，并且注意你所记住的每一样东西以及所有你对自己说的话，或其他声音，或任何可能与这种不愉快的记忆有联系的事物。

2. 接下来，从那记忆中跳出来或进入“破坏状态”。你需要在大脑的“正常运行时间”（即大脑有意识）里这么做，比如把你生日的数字全部加到一起，或做一些类似这样简单的事情。

3. 现在建立你自己的图像——或许你更愿意把自己的图像放在正前面。你已经征服了自卑感和挫败感，你已经变成了另外一个不同的人。你已经解决了曾经困扰你的问题，你不将再认为这类问题是问题。你现在有了自己的资源。你已经战胜了曾经使你沮丧的事情，你现在有了更多选择。但是你要保持自己的身份。你仍然有幽默感。影像中的你已经成功了。

4. 把这个图像放大，把它变成彩色的和具有吸引力的图像，描绘那个你确实想要仿效的人，你可以以任何方式改变图像中的图片和声音，好让图像变得更加引人注目、更加理想和令人信服。给它配上声音、灯光、运动效果。听这句话：“我对自己感觉良好。”问你自己：“如果更加引人注目的话，这个新的自我看起来怎样？”并且做出你所希望的改变——你完全控制了你的世界。

5. 把这整个图像变成为微小的像点，然后看它迅速地长大，再一次变到它真实的尺寸，填满屏幕。再听一次这句话：“我对

自己感觉良好。”现在看一个空白的屏幕。然后，再一次看着这个微小的像点长大成图像，并且填满你的视野。照这样多做几次，直到这个过程随时都可以轻松地发生。

6. 现在打开那个令你不快的图像，并且把那微小的像点放在图像的正中间。

7. 观看令你不快的大图像逐渐地变小、变弱，而让好的小像点逐渐长大并最终填满你的大脑，完全替代了旧的图像，也就是说，让这个新的“我对自己感觉良好”的图像，完全代替原来那个让你不愉快的图像。

8. 再看一次空白的屏幕，并且再一次换出那个令你不快的图像。把全部步骤再做一次，看这个小像点迅速长大并且替代了旧的图像，然后说：“我对自己感觉良好。”在你的脑海中清楚地听这句话。让屏幕再一次变空白，并且重复全部过程。多做几次，每一次都要比前一次快一些，直到你只要一说“快变”，你都能将引人注目的“新我”代替原来的“旧我”。记住在每一次变换之前，都要把屏幕变成空白的，如果你愿意，你可以这样多做几次，因为这个过程需要的时间不长，所以你可以在瞬间将它完成。在内心深处你对自己说：“我对自己感觉良好。”

9. 现在看这些引人注目的自我影像成倍地增加，在你的面前，在你的背后，甚至在你的周围堆叠起来。它们装满了你的生活——过去、现在和将来。

10. 再一次回想你的某一次生日来“破坏状态”，或者倒着拼写你们家孩子的名字，因为这样做会即刻把你带回到过去的经历中。

11. 在几分钟之后，试着想象你一开始就唤醒的令你不快的记忆，或者你可能做不到这一点，而你只看到一个小圆点转变成新的“你”，或是一个新的、授权的图像——如果是这样的话，就说明你已经成功地克服了自卑，即使是成功了，你也可以简单地再多做几次“快变”的过程，或者没事就做做，为永久地改变

多上几道保险。如果你的旧记忆出现了，它会迅速地变成新的图像（新的图像已经产生了）。

12. 第二天早上再核对一次，如果你还有原来的自卑感的话，你知道你应该做什么——就是在重复练习，重复说：“我对自己感觉良好。”

（二）快速改变模式 B

1. 确定自己在什么时候、什么地方会感到处境困难或对事物失去控制力，并且想着改变自己的习惯。你在特定的某个时间、某个地点所作出的反应，可能会与你现在一般的反应截然不同。检查一下，你是否确实想要做出改变。

2. 识别第一个“线索图片”。在这个阶段，你要在你所想要拒绝的行为发生之前，立即识别你所看见的东西或你所经历过的事情。在执行这个阶段时，要确保你是处于“结合”状态的，这里的“结合”是指用你自己的眼睛看真实的事物。有时，你需要加以实际的行动。它包括实际的习惯模式（比如你喜欢从食品橱里拿巧克力块）——来识别是什么刺激了它，因为在我们做这些顽固的习惯行为时，我们通常是受了大脑的“自动控制”。

3. 建立一张“目标成果图片”。在这张图片中，你会看到自己做出转变后会是怎样的不同。这时，你要使自己从这张图片中脱离出来，即从别的角度看你自己，但不要用自己的眼睛看，而是想象虚的影像，调整一下这张图片，使它具有吸引力。

4. 现在开始快速改变。把第一个线索图片歪着看并把它加亮，把那张“目标成果图片”的小且暗的影像放在你视野的右下角的底部，接着让那小且暗的影像变大和变亮，直到覆盖了第一张线索图片，反过来，只要你再默念一声“快变”，这张放大的影像又迅速地变暗和缩小。然后，清空这个屏幕或睁开眼睛。按照这个“快变”的程序，练习四到五次。每次只用一到两秒，并且在每一次“快变”结束后把屏幕清空，你可以通过对未来的临摹，来测试你的改变效果。在心中构思第一张影像，并注意在

构想的过程中所发生的事情，如果快速变化模式对你有用的话，你会发现很难清晰地构想出第一张图片，第一张图片会慢慢地消去或变成新的图片，如果还没有达到这个效果，那么你就需要再反复多练几次，把这些过程再走几遍。

六、NLP 运用 3：新行为的发生器

1. 识别你想要的新行为，或者对现有行为做出你想要的变化。

2. 描述自己想要的新行为，问自己：“如果我那样做，看起来会怎样？”

3. 在我们的想象中，看你在你自己所喜欢的环境中是怎样做一件事情的，注意你周围的人，注意他们对你的改变会有什么反应。如果你不能想象自己改变后是什么样子，就想象一下如果换成别人，他会怎么做，然后，在换回来想象自己是怎么做的。

4. 直到自己开始满意新的行为时，再更深入地多想象，把自己和想象贯穿起来——也就是使自己和想象“结合”。在你经历这些过程时，要特别注意自己的感觉，注意你的所听和所见和对周围的人所产生的影响。

5. 如果你想要改变任何事物，就返回到步骤 3，改变你自己的行为，然后回到“自己的体内”检查自身的感觉如何。

6. 如果对自己想象中的表现及表现所伴随的感觉感到满意，就问你自已：“我在内部或外部看到、听到、感受到的，能够让我知道此时应该采用新行为的信号是什么？”

7. 最后，想象这个信号出现，用你新的行为，然后慢慢熟悉你满意的情绪。你会发现在个人专业的发展中，这个“新的行为发生器”是个非常有用的自我帮助工具。像其他任何技能一样，你对“新的行为发生器”使用得越多，它就会变得越娴熟、越容易。尽量自动地、潜意识地使用它，虽然这个过程最初感觉起来是一个自我意识的过程。只要你有自己不太满意的经验，你

都可以用你的“新的行为发生器”来处理它，或者你也可以用它处理长期存在的习惯行为，通过“新的行为发生器”，你可以逐渐地控制住自己的行为，并且因此达成你的目标成果。

有了“新的行为发生器”，再加上控制自己感觉的方法和替换掉自己所不想要的受限的信念和方法，你现在有能力来改变自己的行为，运用自己的创造性，想方设法把这些技巧应用于个人或领域中。

【思考与训练】

练习 1：电影配乐

你将在这个练习中学到如何改变一个不愉快的记忆，这个技巧对改变日常低强度或中等强度的不愉快效果最好。

(1) 观看问题状况的电影：开始想着一个你日常中会遭遇到的问题。比如，回忆你很失望或很难堪的时候，或是一个你觉得事事不顺心的时候，从过去的经验中挑选一个具体而真实的事件。当你想着这个具体事件时，注意进入你心中的是什么影像和声音，看着这个具体事件的电影在你面前展开。当你完成时，注意你如何感觉。

(2) 选择主题音乐：现在选择一个和你刚才看过的电影不搭配的“主题音乐”。如果你的记忆是严肃、沉重的，就选一个活泼轻松的曲子，像卡通片的音乐。你也许会选择活泼的舞曲，或是迪士高的强劲鼓点，随你的喜欢。

(3) 配上音乐重播电影：你选好音乐，在你开始重新观看电影时，在心里清楚大声地播放音乐，让音乐随着电影从头到尾播放。

(4) 核对结果：现在把电影倒到开始的地方，重新播放影片而不加配乐，注意你这次的反应。你的感觉改变了吗？很多人觉得这件事变得好幽默，有些人则觉得不愉快的感觉大大降低了。

如果你对自己的感觉还不满意，试着把不同种类的音乐加入到你的电影中，直到你发现对你有效的那一种。

这种改变正是地图并非实际疆域的明证。实际发生的经验（疆域）并没有改变，改变的是你记忆的方式和内容（地图）。这个练习也证明了 NLP 的另一个假设：“经验有一个结构。”在你开始练习前，你的记忆模式的结构中只有沉重、严肃的情景，现在你加入了不搭配的电影配乐，你记忆经验的结构变化了，你记忆的感觉也不得不随之而改变。

在你进行下一个心理练习之前，至少对三个不同种类的不愉快经验进行练习，使用不同的主题曲，你自己来发现哪一种音乐对不同种类的经验更有效。

现在，花几分钟来回忆改变一个记忆。你会发现这个记忆现在有了丰富的感觉。通过这种新感觉，你可能已经不由自主地开始想着当相同的状况发生时，你可能会采取的不同措施。一种新的感觉常常是一种能使你从困境中脱身的强有力的方法。

练习 2：画框

(1) 想出一个问题状况：想出一个比较麻烦的经验，或是每天遭遇的困难。如果你在前面的第一个练习中经验的负面感觉还没有完全消失或如你所愿地改变，在这里再次重现那个情景。

(2) 看到自己的快照：很快地经历一下这个事件的记忆，就好像那是一部电影一样。但是这一次挑出其中一个时刻——对你来说最能够象征整个经验的时刻。当你看着这个画面时，注意你是否看到自己——那个比现在年轻的你——在那个时刻。就像你看着快速播放的那个事件本身。如果你看不清楚，试着在脑海中将那个经验拉近，以便你可以看到越来越多的情景，直到你看到自己，较年轻的自己，穿着当时的衣着，像旁观者一样看着这一切。

(3) 加入一个画框：把那个意象停留在心中，考虑你要在这

幅快照上加哪一种画框，选一个圆形的还是方形的，或者是椭圆形的。这个画框应有多宽？是什么颜色？当你挑好画框后，加上灯光。

(4) 修饰：你可以将这幅快照变得更艺术，试着把它变成黑白艺术照，或让它带有油画效果。现在将这个已经装饰一新的时刻放回原来的记忆中。

(5) 核对结果：花一点时间清除你的内心……现在再核对一次，过一个小时后再核对一次，在你的日历或行事表上做个记号，提醒自己下个星期或下个月再做一次核对。你将发现，改变稳定而令人满意。因为你使用了大脑为信息编码的方法来引发改变，你可以在任一时刻更进一步地发生改变。

你改变的只是一个微不足道的经验。几分钟前当你想起这件事时也许会觉得很糟，现在它已经永远被改变了。

我们的大脑有一种能力，能够改变内部的意象和声音，将它们美化并将其他记忆重新组合以产生新感觉。但对于大多数人而言，这件事的发生是偶然而无意识的。NLP 出现之前，没有人发现如何系统地利用大脑的一项能力来改变我们的感觉、思考和我们生活的品质。

练习 3：创新能力建设者——头脑风暴

在做这个练习之前，你需要准备一摞 3 寸 × 5 寸的卡片和一支笔。为了达到视觉上的清晰，建议你用不同颜色的卡片。然后：

(1) 在纸上写出你要解决的问题所包含的各个要素或者种类（有一次，一位家具商人请儿童艺术家吉娜为他设计一款儿童椅子，吉娜列出了相关的各个要素，包括“材料”、“椅子腿”、“椅子扶手”、“颜色”、“舒适度”、“座位”、“靠背”、“孩子的兴趣”等种类）。

(2) 从第一个种类开始，在卡片上写下 10 个富有创意的想

法（例如，从“材料”开始考虑，吉娜在卡片上写下了自己头脑中冒出的10个念头，并不在乎对错与否。她认为“木头”、“塑料”、“不锈钢”、“水泥”、“泡沫”、“蘑菇”、“巧克力”、“羽毛”、“香瓜”、“气球”等都可以考虑）。

（3）用同样的方法完成对其他种类的思索。把想到的所有点子都记在不同颜色的卡片上，然后归类放置（例如，对“椅子腿”这个种类，吉娜在卡片上写出来的有“3个支点”、“4条腿”、“6条腿”、“立方体”、“支架形”、“蘑菇形”、“金字塔形”等；对于“颜色”这个种类，吉娜想到的有“原色”、“彩虹色”、“斑点”等；在“孩子们的兴趣”这个种类中，吉娜想到的有“卡通糖果”、“香瓜”、“恐龙”、“大象”等。她还对其他种类也进行了类似的罗列，并且把结果分类摆放）。

（4）翻开每个种类的第一张卡片，试着把每个种类中的点子联系起来，以寻找可能的方案。记住，不要认为自己的想法过于荒唐和绝没有实现的可能，一定要把所有可能的组合都录下来（吉娜的第一个组合所包含的元素是：材料——不锈钢；颜色——粉红色；主题——香瓜，因此，吉娜的创意是粉红色的、香瓜形状的不锈钢椅子）。

（5）重复以上过程，直到完成了10种组合（看上去粉红色不锈钢的椅子似乎不太适合孩童娇嫩的屁股，不过这只是吉娜的第一个点子，她还会想出很多奇奇怪怪的点子）。

（6）如果第一遍结束后，没有找到合适的方案，那么继续重复前面4~5步骤（在吉娜这个案例中她补充了后来的很多点子，最终的设计方案是一个香瓜形状的、粉红色的、塑料软椅）。通过这样将不同要素组合起来，你最终将得到期待的满意结果。

练习4：智力大挑战

（1）发牌的诀窍

你和三个朋友一起玩扑克，轮到你发牌。按照惯例，按逆时

针顺序发牌，第一张发给你的右手邻座，最后一张是你自己的。当你正在发牌时，BP机响了，你不得不去回电话。打完电话回来，你忘了牌发到谁了。现在，不允许你数任何一堆已发的和未发的牌，但仍需把每个人应该发到的牌准确无误地发到他们的手里。

你如何做到这一点？

(2) 两枚硬币

目前，人民币共有六种面值的硬币：一元、五角、一角、五分、两分、一分。

现在我手中握着两枚人民币硬币，它们的面值的总额是五角五分，但其中一枚肯定不是五分。想想看，它们是哪两枚硬币？

(3) 怎样量出 4 公升水？

有一个人到河边去打水，他只带有两个没有任何测量刻度的容器，但是知道这两个容器的容量分别为 3 公升和 5 公升。如何只使用这两个容器，使他能打回恰好 4 公升的水？

(4) 梦中的高招

冰冰是个“小馋猫”。有天晚上，她在梦中来到一个奇妙的地方，这里的花草树木都是冰淇淋或巧克力做的，小河里淌的是牛奶。她正想喝牛奶，可发现没带杯子。这时突然出现了两个圆柱形的容器，一个容量是 3 升，另一个容量是 10 升，前者的高度正好是后者的一半。它们是用高硬度不渗透的材料制成的，很重，但它薄到可以忽略不计。冰冰把其中的一个容器装满牛奶。在这个过程中，冰冰没有再用容器从河中装过牛奶，原来装回的牛奶始终都在容器中，没有失去一滴。

想想看，冰冰是如何量出这一升牛奶的？

(5) 男生和女生

某班有 50 个学生，其中 26 个是男生，24 个是女生。这个班分成甲、乙两个组，甲组 30 人，乙组 20 人。

我们不知道这两个组中男、女生的确切人数，但知道甲组中男生的比例要大于乙组中女生的比例。

甲组中的男生比乙组中的女生多多少？

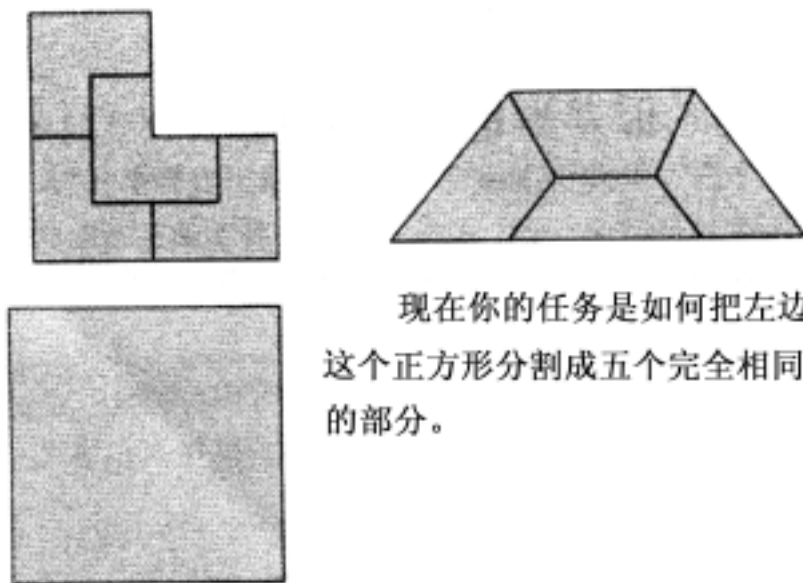
(6) 走捷径

下图有 4 根链条，每根链条都由套在一起的 3 个环组成。你能否只改动 3 个环，就使这 4 根链条成为如右图所示的首尾相接的一根链条？所谓对一个环的改动是指把它打开，然后把它复原。



(7) 别有心理障碍

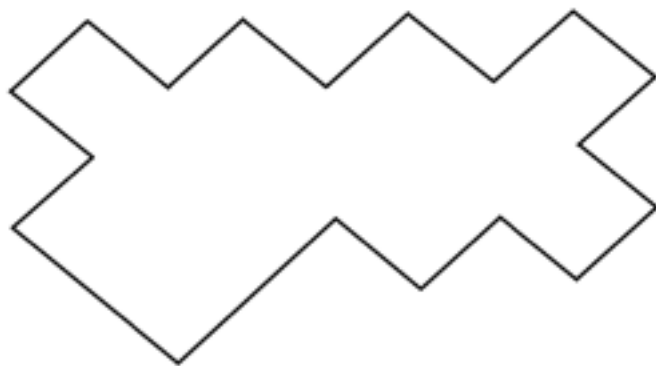
下图中的两个图形分别显示如何把一个图形分割成五个完全相同的部分。



现在你的任务是如何把左边这个正方形分割成五个完全相同的部分。

(8) 看似容易

如何画一条线，不必是直线，把下面一个图形分成两个相同的部分。



(9) 视觉想像力

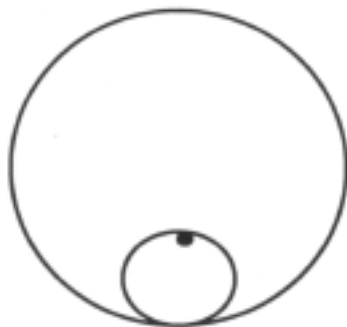
人的大脑有一个重要功能，就是能凭借视觉想像力进行思考。也就是说，人在思考时能根据需要在大脑中构造出某种图形或抽象概念、感性外观的视觉想象物。人的大脑就像长了眼睛似的，这些视觉想象物能移动、旋转、变化并且被分析。你的视觉想像力越强，你大脑中的这双眼睛就越敏锐，你的视觉想象物及其运动在你的大脑中就越清晰。

要检测一下你的视觉想像力吗？请看下图：



一个轮子置于一平面上。如图所示，轮子边缘有一黑点，使轮子在平面上滚动。试画出黑点在轮子滚动时留下的轨迹。

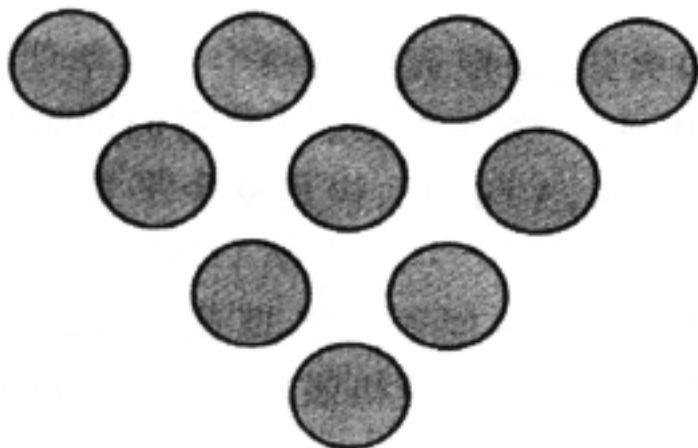
现使上述轮子沿着一个大圆圈的内侧滚动，试画出黑点留下的轨迹。



(10) 倒置的金字塔

古埃及人认为尖角朝上的三角形带有某种神圣的性质。三角形的尖角如果朝下，将会冒犯神灵。

下图是由 10 个盘子组成的尖角朝下的三角形，如何只移动三个盘子，使得这个三角形尖角朝上？



(11) 镜子里的你

当你照镜子的时候，你在镜子里看到的是谁？自己？当然，但是镜子里的你和别人看到的你是有很大的区别的。你左眼是双眼皮而右眼是单眼皮，而镜子里的你，右眼是双眼皮，而令你感到骄傲的左眼却成了单眼皮。镜子里的你，把真实的你整个左右反置了。

现在你手头有两个镜子，不妨假设它们都是方形的，如何用它们使你看到一个真实的自己呢？

(12) 我看的是谁的照片？

我这个人，既没兄弟，又没有姐妹。有一天，我看着一张照片发呆。我的一个朋友问我：“你看的是谁的照片？”我如实回答：“照片上的男人的父亲，是我父亲的儿子。”

我看的是谁的照片？

(13) 一条摆渡小船

一条河的东岸有 6 个人等着摆渡，其中 4 个是大人，2 个是小孩。河中只有一条空的小摆渡船，小船最多只能载 1 个大人或者 2 个小孩。这 6 个摆渡客，如何凭借自身的努力和这只小船，全部摆渡到西岸？（假设小孩和大人一样具有划船能力）

(14) 毒酒和美酒

战国时期，秦国实行商鞅变法，法度严明。秦孝公有一幕僚，号称“天下第一智者”，犯下过失，按律当斩。秦孝公惜才，想救他的命，但又不能破坏秦律。于是，他设计了一个特殊的行刑方式，希望智者能运用自己的智慧来拯救自己的生命。第一，刑场上站着两个武士，手中各拿着一瓶酒：一瓶是美酒，一瓶是毒酒；第二，两个武士有问必答，但一个只回答真话，另一个只回答假话，并且从外表上无法断定谁说真话，谁说假话；第三，两个武士彼此间都互知底细，即互相之间都知道谁说真话或假话，谁拿毒酒或美酒。现在只允许智者向两个武士中的任意一个提一个问题，然后根据得到的回答，判定哪瓶是美酒并把它一饮而尽。智者略一思考，提出了一个巧妙的问题，并喝下了美酒。结果，他被免于死。

如果你是智者，你将如何设计问题，并找出美酒呢？

附练习 4 答案：

(1) 发牌的诀窍

假设全牌不包括大、小王，即总数 52 张，则把未发的牌从最后一张开始由下往上发，第一张先发你自己，然后按顺时针方向把牌发完即可。

如果全副牌总数 54 张，则第一张牌先发你的对家。

(2) 两枚硬币

这两枚硬币，一枚是五角，一枚是五分。其中，五角的那枚硬币肯定不是五分。

(3) 怎样量出 4 公升水？

把大容器装满水，小容器倒空。

用大容器的水装满小容器。这时大容器中装有 2 公升水，小容器中装有 3 公升水。

倒空小容器，大容器中仍装有 2 公升水。

把大容器中的 2 公升水全部倒入小容器中。

小容器中保持有 2 公升水，并把大容器装满水。

大容器装的水把小容器装满。这时小容器中装有 3 公升水，大容器中装有 4 公升水。

这样大容器中的 4 公升水正是所需要的。

(4) 梦中的高招

用小容器装满 3 升牛奶。

把这 3 升牛奶全部倒入大容器中。

把空的小容器口朝上放进大容器的底部。

这时，大容器中的牛奶溢过小容器之口而后再流入小容器。

这样流入小容器中的牛奶正好是一升。

由条件可知，小容器的高度是大容器的一半，而大容器一半的容量是 5 升，当小容器放入大容器中后，大容器中围绕着小容器的环形部分的容量是 2 升，多出的一升就流入小容器之中了。

(5) 男生和女生

令 x = 甲组男生的数目， y = 甲组女生的数目。由条件，

$$x + y = 30$$

即

$$y = 30 - x$$

乙组中女生的数目 = $24 - y$ 。因此，甲组的男生和乙组的女生的差是：

$$x - (24 - y)$$

在上式中，以 $30 - x$ 替代 y ，得：

$$x - [24 - (30 - x)]$$

上式的计算结果是 6，因此，甲组中的男生比乙组中的女生多 6 个。

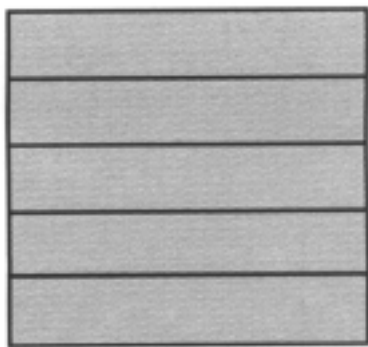
(6) 走捷径

打开同一链条的三个环，用它将其余三根链条连接起来，即成。

(7) 别有心理障碍

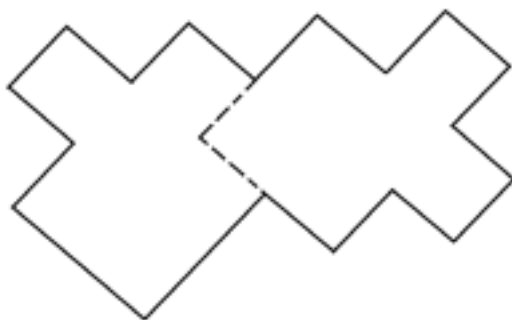
你可能会从题目的两个例图中得到错误的心理暗示，认为本题的答案会和例图一样甚至更为复杂。这是你给自己人为设置的错误障碍，这就是日常思考中常出现的心理障碍。

本题的答案实际上就是这样简单！



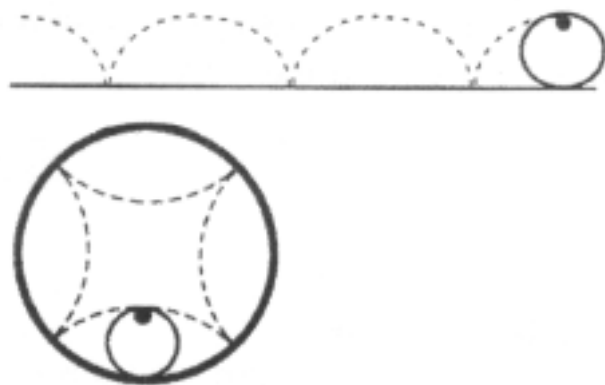
(8) 看似容易

答案如图所示：



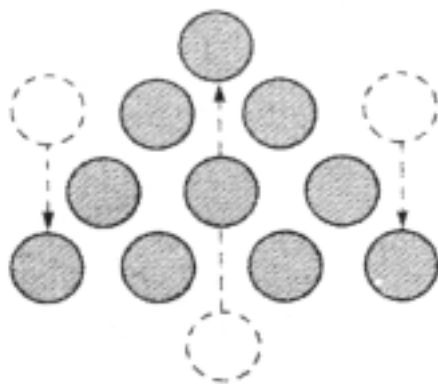
(9) 视觉想像力

答案如图所示：



(10) 倒置的金字塔

答案如图所示：

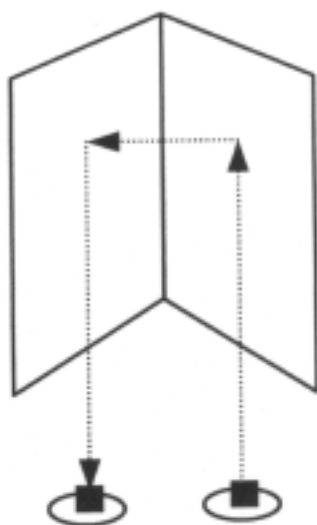


(11) 镜子里的你

如图所示，在你面前把两面镜子置放成像一本打开的书。这时，从镜子里看到的，将完全是一个真实的你。这是为什么呢？

设想另一个人和你面对面看着你，这时他看到的当然是一个真实的你。为什么呢？这是因为他的左眼直接看到的是你脸部的左边部分。而你在镜子里看到的是一个左、右反置的你，是因为你的左眼直接看到的是你脸部的左边部分，而右眼看到的是你脸部的右边部分。而在如图所示的两面镜子里，你脸部右边部分的影像由右边镜子折射到左边的镜子，再由左边的镜子折射到你的

左眼，因此，你左眼看到的是你脸部右边部分的影像，同样的道理，你右眼看到的是你的脸部的左边部分，就如同一个和你面对面看着你的人所见到的那样。



(12) 我看的是谁的照片

如果你的答案是“照片上的人是我自己”，那你就错了。你可能这么想，我既没有兄弟，又没有姐妹，我父亲的儿子当然是我自己。这里，你错误地接受了心理暗示，而没有仔细看条件。根据条件，你父亲的儿子，也就是你，并不是照片上的男人，而是照片上男人的父亲，也就是说，你是照片上男人的父亲。因此，照片上的男人，是你的儿子。

(13) 一条摆渡小船

首先，由两个小孩划船到西岸，然后，其中一个小孩留在西岸，另一个小孩把船划回东岸。接着，由一个大人把船划到西岸，然后留在西岸，再由留在西岸的那个小孩把船划回东岸。接着再由两个小孩把船划到西岸，重复以上过程，直到所有的人都摆渡到西岸。

(14) 毒酒和美酒

智者不妨向侍者甲（或侍者乙，二者皆可）提出如下这个

问题：

“请告诉我，侍者乙将如何回答他手里拿的是美酒还是毒酒这个问题？”

如果甲说乙回答他手里拿的是毒酒，则事实上乙手里拿的肯定是美酒。因为如果甲说真话，则事实上乙确实回答他手里拿的是毒酒，又因为在此情况下乙说假话，所以事实上乙拿的是美酒；如果甲说假话，则事实上乙回答的是他手里拿的是美酒，又因为在此情况下乙说真话，所以事实上乙拿的是美酒。也就是说，不管甲、乙两人谁说真话谁说假话，只要智者得到的回答是乙手里拿的是毒酒，则事实上乙手里拿的肯定是美酒。

同理，如果甲说乙回答他手里拿的是美酒，则事实上乙手里拿的肯定是毒酒。

智者设计的这个问题，妙就妙在他并不需要知道两个侍者谁说真话谁说假话，就能确定得到的一定是个假答案。因为如果甲说真话，乙说假话，则情况就是甲把一句假话真实地告诉智者，智者听到的是一句假话；如果甲说假话，乙说真话，则甲就把一句真话变成假话告诉智者，智者听到的还是一句假话。总之，智者听到的总是一句假话。

第五章 你有无限可能

——潜能与拓展

第一节 潜能开发

一、发掘你的潜能

心理学家兼哲学家詹姆士（William James）早在五十多年前就这样写道：“与我们应有的表现相比，我们实在只发挥了一半的潜能。”

确实，我们都没有全力以赴。研究人类潜能的科学家估计，人类有 90% 的能力没有被动用。有的专家甚至说，人类潜藏未用的才能高达 95%。我们大都不知道自己究竟拥有多少才能，但请想象一下，只要能开启潜能的宝库，我们可以成就多么伟大的事业。一家企业如果仅以 5% 或 10% 的效率经营，必定倒闭无疑。那么，我们在工作上发挥同样比例的能力，又怎么足够呢？偏偏多数人已感到满意，为什么？是什么力量阻止我们尽展才能呢？

第一，我们没有认清自己的能力。这并不足为奇，因为我们自小接受的都是教我们注意自己的缺点和错处。幼年时，长辈总是告诫我们这不能做、那不能做。上了学，每次考试的结果都在告诉我们错了哪几题。就业以后，工作做得好没人赞赏，一出了差错立刻受到指责或呵斥，难怪我们总觉得自己的能力有限。

第二，我们有时又会高估了自己的能力。这并不是说我们没有能力达到预定的目标，而是说，我们由于高估自己的能力，所以没有做充分的准备，又不能坚持，因此惨遭失败。

第三，也是最重要的，我们根本没有挖掘自己多方面的宝贵才能。我们从小就局限自己，发现了自己的一两种才能之后，就再也不去发掘其他才能。有些人穷其多年之力发展一项才能，没想到天有不测风云：一名技术工人被机器人取代；一位中年女秘书被迫学习操作文字处理机；一位在职已30年的企管人员因公司合并而遭淘汰；一位企业家的公司因市场情况转变而倒闭。以上这些人原有的才干忽然之间失去了用武之地，他们是否应该感到挫折和不幸呢？那倒不一定。其实，只要他们能了解，成功与幸福也许在另一个行业、另一个领域内等着他们，他们也有潜力达成新的目标，就完全不必懊丧了。

下面就是一个很好的例子：

比尔是福特汽车公司的一名装配工人。传说他这个部门就要“全面自动化”，不再使用人力了。为此，同事们烦恼又忧愁，他们大都已步入中年，本以为可以在装配线上一直工作到退休为止的。比尔的处境和他们一样，同在这艘即将沉没的船上。但是，他为自己制造了救生艇。在一切都未定案之前，比尔便利用晚间去学习电脑硬件修护，并将此事告诉领班。大约过了一年，事情真的发生了，厂方遣散了110名工人，以机器人替代。比尔收到解雇通知后，要求与领班面谈。他告诉领班：“你可能需要一个人，让这些新机器保持最佳状态。而如果这个人熟悉装配线的作业情形和应该注意的事项，可能更好。”领班也有同样的看法，于是向上司推荐了比尔。比尔不但得到了这份工作，有了新头衔，还加了薪。像比尔这样尽其所能、发挥才干的人，应该给我们一种积极的启示。

二、在头脑中反复地设计并制造自己

创造你本身的是你自己，改变你本身的也是你自己！

现在仔细观察你的四周。你房间里的椅子、桌子，以及桌上的钢笔和电视机，在它被制造出来之前，都只是曾经存在于别人脑中的影像。制造椅子的人，必须先把椅子的款式描绘在脑海中，然后才能制造出来。电视机也一样，必须先有设计的人，才能被制造出来。再说，即使是制造电视机的工厂，也得先有设计的人，然后才能完成。

由此可见，存在于你四周的一切，都是为了这些东西的存在，经过某些人的思考，然后才被制造出来的。目前，你自己也是一种存在，而制造你自己的，不是别人，正是你本身！在你人生的过程中，所发生的一切，都是依照你心中所描绘的形象而被制造出来的。如果你的心里充满了恐怖、不安、贫乏等消极心态的话，你就会变得死气沉沉，充满了疑念，个性也会变得很古怪。对人生怀着一种否定的态度，把这些一步一步地刻印在你的潜意识中，而潜意识一定会把刻印出来的东西加以实现。于是你的日常生活中，就会因充满了紧张、烦恼而日益不安，你在许多方面会感到愈来愈贫乏。

当你清醒的时候，你在一直不断地描绘自己的人生设计图——你脑中所想的事情，你心中的念头，你所接受的信念，你在心底深处不断描绘的，这些就是你的人生设计图。换一句话说，每一刻钟，你都不停地在建造你心中的城堡，因此你必须设计更新、更好的设计图。你必须在清静、舒适的环境中，把良好的设计图输入潜意识中。潜意识一定会接受你的设计图，把它全部实现出来。俗语说：“看见果实，就知道是什么树了！”

三、自我实现预言

数年前，约翰尼·卡森在一部电视剧上开了一个“美国卫生

纸缺货”的玩笑：卡森特别强调卫生纸缺货后的各种可怕后果。换句话说，卡森暗示所有的观众最好立即购买大批卫生纸，否则，他们都将遭到类似的可怕后果。卡森的目的其实只在博君一笑，事实上美国卫生纸并无缺货之虞。然而，数天之后，美国卫生纸真的缺货了，因为美国老百姓在观赏卡森的闹剧之后，想象卫生纸匮乏的可怕，立即外出四处采购卫生纸，于是突然激增了的购买力，干扰了正常的卫生纸配销流程。

这是自我实现预言的最佳范例，也就是说，某个人想象某种情况可能在真实生活中出现，就照他的信念去做，结果弄假成真，由此可见，自我实现预言的案例，乃是思想世界与行为世界交互重叠的佐证。在我们日常生活当中，到处可以发现这种情形。

企业家对于自我实现预言最为熟稔。事实上，企业经营的整体概念，全都基于企业家个人的信念；只要企业家认定某个市场健全而且有利可图（虽然事实也许并非如此），企业家必定投资经营，因而激励其他投资人的信心，于是，该产品市场立即活跃起来。而教育家也非常熟悉自我实现预言的窍门。几年前，纽约一位小学教师被学校指定教导一个天才儿童班，这个班实际上却是个普通班，但是，这位小学教师信以为真，全力启发学生的智慧，她自己花费许多时间备课，并在课余时间主动教导学生，而这班学生的反应也令人刮目相看。经过再度测试，这班学生的成绩超越一般平均水平。这是由于这批学生被视为天才儿童的原因。

同样的现象，在运动方面也常出现。观察发现，运动竞赛优胜者与失败者的重大差别之一便是优胜者自信能够获胜，而失败者则常为自己找寻许多失败的理由或借口。20世纪60年代中期，鲍勃曾经赢得全美国大学运动会的游泳冠军，而且他很少失败。有一天在游泳池畔，咨询专家询问他为何能赢得那么多竞赛的锦标，他回答说：有几个理由。首先，我的每一个划水动作都

发挥最大的前进力量；其次，我非常勤于练习——我时常在庭院中锻炼体能；再次，我每次比赛前的心理准备：赢得第一。在比赛前几天，我的脑海总是浮现出下述情景：我看到自己走进室内游泳池，大约有三千位兴高采烈的观众坐在看台上，灯光与水波互相辉映；然后我走向池边，两旁都是我的竞争劲敌。听到枪声响后，我迅速跃入池中，划出我的第一个蝶式，我觉得自己全身舒展开来……最后，我以自由式游回终点，我发现我夺得第一。赛前，我把这一幕情景一再在脑海中重复追忆，一直到比赛时，总共重复想象四十多次，最后当我实际跃入水中游泳时，我终于拔得头筹。

鲍勃的说法，显然在启示我们，一再重复某一特定想法，对于实际行动，足以产生莫大的影响力。

四、让你的机制向着成功开动

如果说开动潜意识中创造性机制有什么简单的秘诀的话，那就是：唤起、捕捉或激发成功的感受。你感到成功的自信的时候，你实际上往往也就成功了。如果这种感受十分强烈，你就完全不会犯错误。“必胜信念”本身并不会使你成功地操作，但是它在本质上胜过一种象征，表示我们正朝着成功前进。它更像是一个温度计，不使房间产生热量，而只是检测这种热量。不过，温度计对我们有很大的实用价值，请记住，当你体验到必胜的感觉时，你的内在机制已经对准了成功的方向。

过于努力和有意识地培养自发性等于摧毁自发性行为。更容易和更有效的方法是，只说明你的目标或最终结果，对你自己生动清晰地加以描绘，然后捕捉你的理想目标实现时的感觉，你就会作出自发的和创造性的反应，你就是在利用超意识的心理力量，你的内在机制就会向成功的方向开动起来，指引你作出正确的决定和调整，向你提供创造性的观念，并且完成一切必要的任务以实现人生的目标。

米德尔科夫博士说过，“必胜的感觉”是高尔夫球赛中取胜的真正秘诀。他说：“去年的名人赛中，我参加第一轮比赛的前四天产生了一种感觉，觉得这次比赛我一定会赢。”“我觉得我振臂挥杆的每一个动作都使肌肉处于最佳状态，击球也极其准确。在击球入洞时这种奇妙的感觉也一直伴随着我。我知道自己并没有变换姿势，双脚的位置也和平常一样，但是我的感觉中有某种好像给我画出了通往球洞的一条直线，这条线清晰得像刻在我的大脑中一样。有这种感觉之后，我要做的事只是挥动球杆，听其自然了。”米德尔科夫博士又说：“必胜的感觉是每一个优秀高尔夫球手的秘诀。”你有这种感觉，球就会听你的话，甚至能控制那种被称为“运气”的不可捉摸的因素。

唐·拉尔森是世界棒球比赛中惟一个在全场比赛中投球全部成功的投球手，他说在比赛前一天的准备里产生了一种“疯狂的感觉”，觉得第二天的投球无懈可击。

几年前，美国各大报纸的体育专栏以醒目的标题报道了强尼·门格尔在一场保龄球赛上的动人表演。“那天早晨我一起床，就觉得我那一天会赛出好成绩”，门格尔说。

为什么“必胜的感觉”能产生这样神奇的效果呢？

控制论科学的发展使人们对“必胜感”的作用有了新的认识。

技巧的学习大体上来说也是一种试验与错误之间的反复练习，直到一系列“击中目标”或成功的行动记录在我们脑海里。控制论科学制造了所谓的“电子鼠”，它能够学会走出迷宫的方法，电子鼠在开始尝试时，要犯很多错误，不停地撞到墙或障碍物上，但每一次撞到障碍物时，它就转九十度的方向前进，如果又撞到墙上，它再转九十度继续前进，最后，经过一次又一次的错误、停顿和转向，电子鼠终于走出迷宫的出口。不过，电子鼠好像能“记住”成功的做法，下一次尝试的时候，这些成功的动作就再现出来，使它能更迅速、更有效地走出迷宫。

实验的目的在于创造重复的尝试，不断地纠正错误，直到“击中”目标。一个成功的行为模式表现出来时，整个行为模式从始至终不仅会存储在我们所说的忘记中，而且会存储在我们的神经和肌肉组织中。米德尔科夫博士所说的那种存在于他感觉中的东西，“好像给我画出了通往球洞的一条直线，这条线清晰得像刻在我的大脑中一样”。这话非常确切地表述了最新的科学概念，它使我们了解到，在学习、忘记或幻想的时候，人的大脑中会有什么现象发生。

大脑生理学方面的专家告诉我们，人的大脑皮层含有约一百亿个中子，每一个中子带有很多轴突（感觉器），它们形成中子与中子之间的触联（带电联结）。在我们思维、忘记或想象时，这些中子就释放出可以测知的电源。在我们学习或体验某种东西时，一些中子就在我们大脑组织中形成“链”（或者说在脑中刻下某种模式），这种“模式”本质上不是物理上的“沟痕”或“印记”，而是一种“电路”——同中子之间的排列和带电联结，类似于录音带上记录的磁性结构。这样，同一个中子可能成为任何独立存在的一部分，使人的大脑有几乎是无穷无尽的学习能力。这些模式或痕记，在大脑组织中存储起来，以备将来之用，只要我们记起一个过去的经验，它们就会复活，或者“重新放出”。简单地说，科学已经证实，你的大脑中能“刻下”或铭记你过去完成的任何一种成功的动作，如果你能“焕发才智”，给这种动作模式注入生命力，或者“重新放出”它们，它们就会发挥作用，而你就只需要“挥动球杆”，“听其自然”。

当你重新唤起过去成功的行为模式时，你也重新唤起了与之相伴随的感情基础，即“必胜的感觉”。

五、逼真地想象与铭刻目标

闭上眼睛，休息一下。想象你正走进厨房，找一只新鲜柠檬。你朝冰箱走去，打开冰箱门，拉出水果柜，伸手进去，拿一

只硬硬的黄柠檬。关好门，把柠檬拿到柜台上来回滚动，直到开始变软。伸手到餐具抽屉里拿出一把刀，把充满汁液的柠檬一切为二。拿起半只柠檬，慢慢地送到嘴边。放进嘴里之前先闻一闻汁液的香气。你几乎都能尝到味道了。然后，大大地咬一口，满嘴汁液。

好了，睁开眼睛。你在嘴里尝到柠檬味了吗？舌头能觉出酸味来吗？然而，现在没有柠檬，是你对寻找、滚动、切开、咬下一只充满汁液的柠檬的逼真想象，使它像真的发生了一样。实验证明，要在潜意识中“体验”并记录一个事件，这一事件不必真实地发生在你身上。你只需把它当作正在发生一样去逼真地想象，对于咬一口柠檬的逼真想象出来的体验，就仿佛真实发生了一样被记录进潜意识，因为潜意识分辨不出差异。将来，每当你传唤头脑中这一意象的时候，你的生理反应就会如同正在咬一口真柠檬时一样。

如果你要实现什么梦想，请务必用想象铭刻你的目标！

铭刻过程遵循这一公式： $I \times V = R$

[想象(Imagination) × 逼真度(Vividness) = 现实(Reality)]

书面“肯定”制造出能激发正确情感的清晰、逼真的意象，它作为新的现实铭刻于潜意识。每当你用逼真的经验意象正确写下“肯定”，然后通过铭刻过程，你就把想象的事件当作目前真的发生在你身上一样记录在潜意识里。

铭刻过程有三个步骤：

1. 阅读你用于“肯定”的文字，以引发头脑中的意象。
2. 想象由文字引发的意象。
3. 感受由意象激起的情感，并把它当作现在正在发生的一样去“体验肯定”。

写下“肯定”之后，想象自己正成为或正在做着你的“肯定”。看见自己驾驶着一辆新车会留下深刻的铭刻——即使你自己没有意识到。但要是你看不到自己坐在方向盘前面，就留不下

铭刻。主观镜头角度这一电视术语在此得到了运用。

要正确进行铭刻，你必须从主观镜头角度想象目标，仿佛它正发生在你而不是他人身上。这就是为什么仅靠观看电视或电影，或者单单观察别人做事不会使你有所改变的原因。这就是为什么你观看别人从飞机上跳伞，而不会让你感到自己也想跳伞的原因。要使你的现实受到影响，你必须逼真地想象自己正从飞机上往下跳——你必须看见伞包在身体上方张开；感到绳索的拖动和急风劲驰；看见双脚在下面晃荡，云朵在上面游弋，地球正飞速朝你靠近。如果只是写下从飞机上往下跳的“肯定”，然后阅读这些文字，而不进行身临其境的想象，这个目标不会铭刻在你的潜意识头脑中。

从什么角度去想象自己身处的目标环境在铭刻过程中至关重要。你必须用你将真实经历到的方式来准确地想象事件，也就是说，你不能从事不关己的“局外人”角度，而要从主观特写的“局内人”角度看待自己。例如，要是你想象咬了一口柠檬，就像真的在那么做一样，你会看不到自己的后背、脸庞，或身后的冰箱。事实上，除非从镜子里看自己，你不会看到把柠檬送入口中。你看到的仅仅是抬手把柠檬朝自己的嘴送来。利用主观镜头角度，你只会看到当你真正参与这一事件时能看到的東西。

你要看到自己身临其境。

假设你确定了一个提高滑雪水平的目标，然后写下“肯定”：“穿着新的雪履滑雪又简单又振奋。”然后闭上眼睛，试着在头脑中“体验”穿着新雪履滑雪的情景。在实际滑雪中，你看到的是什么？你将看到斜坡、周围景观，也许有身边其他的滑雪者。你能感受到寒风刮在脸上，你能闻到树木的气息，你能听到雪在脚下吱吱作响，你能感受到滑下斜坡时不断转移重心、挥动滑杆。也就是说，你能体验到滑雪的动感，仿佛真的一样。

你可能会问：“如果我在脑海中想象或‘体验肯定’有困难怎么办？”有一件事你可以做：说服自己克服困难。向自己解释

你所在的位置，逼真地描述周围环境，告诉自己在这儿的原因。自问：“我和谁在一起？我在做什么？感觉如何？”要是你还有进行想象的困难，可能的原因在于不够放松，处于紧张或压力之下，意象会模糊失真。也许是因为你所用的文字过于概括，你应当明确和具体一些。你不想肯定一些模糊的东西，比如：“我是一个好队长。”对这句话怎能描绘出一幅意象？你想肯定的是某些具体的东西，比如：“每当队友在赛场上沉不住气的时候，我都能保持沉着冷静，随机应变。”或者可以更精确一些：“当队友支持不住、比赛面临危机的时候，我总是出色地进行防守，给予对方致命一击。”然后，设想一个比赛局面，想象自己带领队员赢得比赛。

铭刻的关键是感受由文字引发的情感。如果你已经用描述性的文字正确写下“肯定”，你会感觉到兴奋；你会感觉到欣喜；你会感觉到期待；你会感觉到挚爱；你会感觉到由肯定引发的激动。正确的文字会激发这种“迫不及待”的感觉和期待。任何旧情感不起作用。你必须铭刻正确的情感，否则，正如对一个准备上幼儿园的5岁孩子说“你的老师是个魔鬼”一样，你会记录下错误的情感，阻碍你实现目标。肯定，必须提供积极的“情感”文字：“我喜欢……”“我自豪地……”“我积极地……”“我满心渴望地……”你想铭刻下来的是爱，是骄傲，是热情，是渴望，而不是紧张、焦虑或恐惧。

六、集中精神去想你所想要的东西

由于最爱或最怕的事通常占据我们大部分的心思，所以我们也最常吸引这类事物。你可曾在第一次穿新衣服时就把它弄得一团糟？正当你心想着“我可别把这件漂亮的新衬衫弄脏”时，口袋里那支圆珠笔就开始漏油。

你是否常听人说：“我开那辆旧车整整7年，没擦掉半块漆，但一买新车，就不断有人追撞、擦撞，甚至把我挤到水沟里去。”

纵使我们心里想的是：“我不希望 A 事件发生。”仍然会把 A 事件吸引过来。心灵永远无法自动远离一件事，它永远朝着某件事发展。

这也说明了，为什么你小时候每次蹑手蹑脚地偷偷塞了满嘴饼干，转身正要开溜时老是被逮个正着。老爸总有办法从你最意想不到的地方现身，使你前功尽弃。你是否心里想着：“但愿不要被逮着，否则我就死定了。”这样你就一定跑不掉。

也说不定你曾经在约会时担心：“万一碰到老情人，那可就尴尬了。”不消说，你最担心的事一定会发生。

你可曾在举行派对或参加其他重要活动之前想：“我可别生病而错过这场盛会啊！”这么一想，常常你就会生病，对吧？心灵的力量真是不可思议，不是吗？

有份杂志报道：一个名叫彼德·杜尔斯的纽约人，从 1968 年到这期杂志的出刊日，一共被抢了 15 次，这种记录实在令人难以置信。尽管彼德坚持说他没有做什么吸引别人来抢劫他的事，但他的不幸遭遇还是该怪他自己。他平时嗜看恐怖电影，满脑子的杀人抢劫，他很明显是喜欢“被吓”，却还自嘲：想不通为什么纽约的街头生活会像一则永远说不完的恐怖故事？

我们可以发现，穷困与疾病也有相同的情形。谈论、思考或阅读“倒霉的事”，我们的意识或潜意识就会倾向这类事件。成功的人满脑子都是成功，失败的人一心想脱离失败，如果有一个能使失败者变为成功者的心理原则，那就是：“集中精神去想你想要的东西。”

如果你走进杂货店对售货员说：“我不要牛奶，我不要面包，我不要乳酪。”然后就心满意足走回家，那一定非常可笑。但很多人生活的方式正是如此，他们一辈子都在怨叹自己缺少什么，嘟哝着自己其实不想碰到什么。这么做不会有用的，我们必须把精神投注在想要的东西上。

把这原则扩大，我们就得到了“害怕失去”的原则。每当害

怕失去某件东西时，我们就使自己陷入失去它的处境之中，这原理适用于丈夫、女友、钱包、网球拍档等。

我们经常在报上读到有人家中接二连三遭窃的报道，不论他们装了什么样的名锁或防盗系统，在门上重重加栓、加锁、养凶恶的看门狗，财物似乎还是永远逃不出惯窃的魔掌。

我们从中得到的教训该是：“专心享受现在拥有的一切，不要一味担心是否会失去它。”

把精神投注在你想要的事物上。一心想着害怕的事，它就会对你发动攻击。恐惧的事会被我们吸引，这个原理其实很有用，这意味着我们得接受恐惧的挑战，这是改进自我的好机会。

如果你相信，少了那辆保时捷爱车，你就活不下去了，宇宙说不定就会出面协助你适应没有它的生活。但如果你的态度是“我喜欢我的车，但没有它我还是会很快乐”，那么，你要保有这辆车多久，就能保有多久。环境帮助我们了解自己，同时也使我们变得更坚强。

我们必须好好享受现在拥有的一切，活在现在。害怕损失不是活在现在的态度；害怕损失其实是活在未来。

七、进行积极的自我暗示

一个人的命运是由自我意识决定的，这句话主要是指人的潜意识的作用。因为积极的心理暗示要经常进行，长期坚持，这就意味着积极的自我暗示能自动进入潜意识，影响意识，只有潜意识改变了，才会成为习惯。

卡耐基指出，潜意识就是已经习惯成自然，不用有意控制的心理活动。根据大自然的构造，人类完全能够控制已由各种感觉器官进入潜意识的各种信息刺激和物质力量。但是，这并不等于人们随时随地经常运用自己的控制力，而在绝大多数情况下，许多人并不运用这种控制力。如果人们都能主宰自己，怎么会有那么多人心态消极，一生贫苦卑贱呢？

潜意识就像一块肥沃的土地，如果不在上面播下成功意识的良种，就会野草丛生，一片荒芜，自我暗示就是播撒什么样的种子的控制媒介。一个人可以经由积极的心理暗示，自动地把成功的种子和创造性的思想灌输到潜意识的大片沃土上；相反，也可以灌输消极的种子或破坏性的思想，而使潜意识这块肥沃的土地野草丛生。

坚持心理上积极的自我暗示，对个人获得成功是非常重要的：

1. 通过心理暗示的作用，把树立成功心理、发展积极心态这个总原则变成了可以具体操作的方式和手段。也就是说，转变意识、发展积极心态，就要从心理上的自我暗示做起。

2. 心理暗示是人的自我意识中，“有意识”和潜意识之间的沟通媒介。人的思想行为不可能一切都要有意识地选择和控制。通过经常持久的积极暗示，让自信、主动的电流与潜意识接通，这才是真正的具有巨大魔力的自我意识。

3. 由于心理暗示的内容是具体的、实际的，所以坚持积极的自我意识也就必须要确立自己的目标，而且主要的目标将渗透在潜意识中，作为一种模型或蓝图支配你的生活和工作。

4. 通过心理暗示这个具体实际的可能操作的环节，我们能把内容复杂的成功心理学融会贯通，化作简单明确而又坚定不移的信心和意志，并且可以立刻行动。正因为心理暗示能够直接支配、影响你的行为，所以，“自我意识决定你有无发展、能否成功”这句话就变得更加实在。

暗示的基本规律：

暗示的第一个基本规律是重复，当一句话反复重复，一个表情语言反复重复，一个环境语言反复重复时，就在你心理的潜意识中输入了稳定而持久的程序。因此，当我们用一个良性的、积极的自我暗示体系来暗示自己的时候，要掌握一个规律，那就是不断地重复。

在日常生活中，我们很可能存在不少的毛病，尽管这些毛病看似无足轻重，可有可无，但是，它们一旦内化为我们性格品质中的一种基本情操之后，将对我们产生极为不利的严重后果。比如说，一个从小爱说脏话、张口闭口不离脏字的人，他在结交朋友时，肯定会遇到很多困难。因为任何人都不喜欢接近一个举止粗俗、野蛮失礼、缺乏教养的人，这样的人不但使自己显得品位低下，也让人觉得他讨厌和乏味。更重要的是，这些脏话的反复重复，使你不断被暗示而在潜移默化中也养成了那种粗野不文明的毛病。

当你沾染上爱说脏话、举止粗俗的毛病后，应不断用语言暗示自己：“我一定能够改掉！”当重复千万遍之后，你就能做到温文尔雅，彬彬有礼。你将结交更多的朋友，得到他们真诚的友谊和帮助；你的前途将变得明朗而美好。

暗示的第二个规律是内模拟。看见一位相貌英俊的人，你的表情也在模拟，这叫作“内模拟”。看见一幅画，欣赏也是模拟。反过来，看到不好的表情、不好的风景、不好的人物、不好的情绪等，你都在做一种不好的内模拟。正如古人所说“近朱者赤、近墨者黑”，这说明了人品的好坏对人的暗示作用。古人又有“橘生淮南则为橘，橘生淮北则为枳”之说，这表明环境好坏对人的暗示作用。

因此，我们应当尽量结交那些正直的人作朋友，彼此给予对方健康向上、积极乐观的良好暗示，这样，在我们自觉不自觉的内模拟过程中，就能逐渐地培养起自己健康的心态，我们所处的生活或工作环境，我们也一样要重视，整洁明亮、井井有条的环境无疑给自己良好的自我暗示，使自己感觉到温馨、宁静、轻松、自在的气氛，从而以健康、积极的心态面对人生。

我们塑造完美自我的另一个方式，就是暗示自己进入角色。当一个人进入一个角色之后，他的阅读，他对生活的观察和体验，他言谈举止之间的表达，都一下子有了一个全新角度，一个

全新的境界。作为向美好未来的目标挺进，他的效率可以说是事半功倍。

因此，当我们有了对自己人生目标的设计，有了对自己形象的设计之后，我们应当告诉自己：从今天开始进入角色。这是一个非常简单却又非常有效的方法。

在学习自我暗示时，要牢记五大原则：

1. 简洁。你的句子要简单有力，例如：“我越来越富有。”

2. 积极。这一点极为重要，如果你说“我不要挨穷”，虽未言“穷”，但这种消极的语言会将“挨穷”的观念印在你的潜意识里。在此，你要正面地说：“我越来越富有。”

3. 信念。你的句子要有“可行性”，避免与心理产生矛盾与抗拒。如果你觉得“我会在今年之内赚到 100 万元”是不太可能的话，选择一个你能够接受的数目，例如：“我今年之内会赚到 50 万元。”

4. 默想。默诵或朗诵自己定下的语句时，要在脑海里清晰地形成意象。普生特在他的《富豪的心理》一书中说过：“你永远不会致富，除非你能够在脑海中见到自己富有的模样。”

5. 感情。观想自己健康，你要有浑身是劲的感觉；观想自己创富，你要有丰富人生的感受。希尔博士也指出：“当你朗诵（或默诵）你的暗示性语句时……要把感情贯注进去……否则光嘴里念是不会有结果的，你的潜意识是依靠思想和感受的调整运作的。”

八、运用自我暗示肯定自己

自我暗示肯定法最早出现在法国，那还是 20 世纪初的时候，发明这个方法的是考依，他把这个方法称为“自动提示”。变通的方法很多，但是原则都是一样的。你先要决定，对自己抱有哪些好的观点，你希望那是真的，然后你就一遍一遍地告诉自己：“那是真的。”你告诉自己“这件事我办不到”，往往就真的办不

到；同样地，如果你告诉自己“我办得到”，就能获得成功。考依有个著名的肯定说法：“每一天，我都变得愈来愈好。”考依还根据这个设计了非常有效的治疗法。

那么怎样运用肯定法呢？

情绪激昂的时候，或者是遇到危机的时候，能很快地肯定自己，会马上产生效果。比如说：“对，我一定能办得到。”但是，如果要把肯定法当成一种方法，就得经常定时加以应用，要很有规律才行，最好是每天应用。

要肯定自己你必须决定目标是什么，想要改进的是你自己或人生中的哪些方面。

你一旦有了目标以后，就可以用各种肯定法的技巧来实现这个目标，在这里只叙述其中一个技巧。假定你的目标是提高自尊心，先拿出一本笔记簿来，或者是一些空白的档案卡，照着下面的陈述写上去：

我，珍妮，每天都觉得愈来愈喜欢我自己了。

你，珍妮，每天都觉得愈来愈喜欢你self了。

她，珍妮，每天都觉得愈来愈喜欢她自己了。

我，珍妮，开始喜欢起我自己是女人这一点了。

你，珍妮，开始喜欢起你自己是女人这一点了。

她，珍妮，开始喜欢起她自己是女人这一点了。

每个例子都写三遍，分别以第一人称、第二人称、第三人称来写。这是因为目前我们对于自己的看法，是个混合物，包含了我们对自己的想法，别人告诉我们的想法，以及别人提到我们的说法。不过，为了不占太多篇幅，我们不再把三种情形都写下来。

我，每天都变得越来越好。

我，每天都觉得自己愈来愈快乐。

像这类的句子很多，当然，愈明确愈好。我们这里只是举出部分例子来：

我，美丽而可爱。

我，聪明、有才华、有创意。

我，每天都变得愈来愈聪明。

我，和别人每天都相处得愈来愈好。

我，能够给别人很多，别人也都承认这一点。

我，每天都变得愈来愈苗条。

我，我的鼻子实在很美。

我，很有幽默感，别人都十分欣赏。

我，开始原谅所做的一切。

我，很有自信，能在会议中清楚地把心中所想的事说出来。

你会注意到，这些例子都是以肯定语气说出来的，没有否定语气的，所以，不要说“我不再紧张了”，而要说“我感觉很轻松”。

最重要的是要写出来，包括你的名字在内，并且要用“我”、“你”、“他”这些人称，至少要有十个例子，然后大声念出来。你念出自己写下的这些句子时，如果面对着镜子看自己，也许会更有益处。还有一种方法，那就是一边念，一边用录音机记录下来，然后再播放出来，在车子里也可以，晚上睡觉时在床上也可以，或者早晨以定时装置把你叫醒，那就再好不过的了。以这种方式开始新的一天，毕竟是很棒的——能听到关于你自己的好事情。

九、运用自我暗示吸引财富

在此以财富目标为例，介绍自我暗示的三个步骤。

1. 写下你自我暗示的内容。例如你决定在两年后的12月31日前要在银行存到50万元，那么你的自我暗示语录，大致应该如下：

我在××××年12月31日前会赚到50万元，这笔钱是我在两年内一点一滴地累积下来的。

为达到50万元的目标，我有全力以赴的决心，我有坚毅的、不可动摇的信念，我现在就能清楚地看到并感觉到这50万元在我手中的情景。

这笔财富已经在我面前等着我，但我必须采取行动，潜意识一定会给我所有需要的资源和步骤，当灵感及机会来临时，我一定按照潜意识的指示，立即展开行动。

2. 接下来，你必须在每天早上一起床以及晚上睡觉前，早晚反复朗读，一面在心中描绘完成时的景象，一面发出声音念出来（声音不用太大，以自己听得见为准）。对于这一步骤，你也可以将暗示的内容录成磁带在每天早晚重复播放，或是使用潜意识磁带，当然这种潜意识磁带达成的效果也是比较有效的。

所谓的潜意识磁带即是将你的目标及自我暗示的内容录下后，利用一种特殊的高科技方法，将内容及说话的声音和背景音乐融合一体，所以当人们在听磁带时，只能听到音乐，而无法听到暗示的内容，它的效能在于人们无法辨识语言和音乐。因为在人们做自我暗示时，最大的障碍在于意识层面并不相信自己所说的话且会产生抗拒，而潜意识磁带则没有此种障碍，所以潜意识可以直接跨越意识层面而接收到这些暗示讯息，而且可以一天

24 小时播放，其功效自然也就较自我暗示大得多了。

3. 在墙壁、浴室、桌子等任何你看得到的地方贴上这个暗示，使它如影随形地、不断地刺激你的潜意识。

实行以上三个步骤是发挥自我暗示效果最好的方法，但最重要的就是你必须在暗示时一定要投入感情，而在感情中特别需要努力培养拥有信念的自我暗示。

4. 目标视觉化。潜意识对于视觉的想象最能产生反应，所以若要自我暗示的目标更易达成，你应将目标想办法做成一张照片或图像，挂在你每天最易看到的地方，譬如你希望能买一幢房子，那么就去找一张最吸引你的房子的照片贴在你每日最常接触的地方，或许有人认为这些做法非常愚蠢，但无论如何，请你务必要相信这四个步骤的伟大力量，拿出行动做做看，不管别人怎么想，都不要放在心上，若有人嘲笑你，你先看看他们是所谓的成功者还是失败者，你若能拿出热情去实践这四个步骤，你才能真正体验自我暗示的神奇力量。

十、自我引导的 12 个步骤

1. 相信有神奇的力量存在，它能帮助你找到所有问题的解决方案。

关于直觉的一个最基本的原则就是相信有神奇的力量存在，这种神奇的力量能帮助你解决生活中所面临的所有问题。你相信这种神奇源自于你所收获的以及所学到的所有的有利于你发展的东西。如果你想提高自己的直觉判断准确率，那么你需要实践、实践、再实践。如果有失败的错觉出现，你需要恢复自己以往的状态，回顾你曾学到的和吸取的经验，然后再整装待发，重新开始。无论你需要多少次尝试，只要你能自信地找到你的方向，你可以先从小事做起，随着你的经验的不断积累，你可以试着去作一些大的决定。因为你有信条，因为你有积极的态度，你的努力终会有回报。

2. 放慢步伐，注意间歇，进行休整。

过于紧张的生活在某种程度上使我们的能力不能完全地展现出来，而我们的神奇能量也无从发挥。这时我们需要放慢步伐，认真思考我们所面临的问题和解决方案。也许你需要进行彻底的休整，让你的头脑保持镇静，尝试什么都不想，只是休息，许多人发现这是很难做到，但轻松过后，你会有灵感找到问题的解决方案。

3. 用询问的方式让自己坚定追求成功的信念。

刚开始的时候，询问就像一扇你能开启的门，一旦你能透视到里面，那扇门将为你永久地开放。而有一种神奇的能量能通过这扇门的开启传递给你，直到成为你的一部分。用清楚的语言来表述你要询问的问题，尽可能使你的问题具体一点。永远不要问为什么你脱离了痛苦，只要尽力地去理解和学习。你所得到的方案也许不能直接回答你所有的问题，但它能引导你去寻找正确的解决方案。

4. 倾听你的回答。

不要只看外表，要看事物的本质。抛开所有人类的偏见、个人原由、评判标准和个人观点，答案就在那里，看起来是很简单的。接受这个答案，不要将本来简单的东西复杂化，那么你自己能知道为什么有这样的答案。保持清醒的状态，从生活的各个方面来寻找问题的解决方案。你的头脑、情感、信念是否能引导你沿着你希望的方向前进，它是否能为你带来利益、为他人带来利益，认真思索这个问题，你可以从不断的反问中得到答案。

让你的头脑安静下来，让你的身体停顿下来，生活总能将答案带给你，当你准备好的时候。但有了答案并不意味着你能用它来解决所有的难题，要相信任何一个答案都有一定的局限性和不可确定性。将你的整个思想、行为和信念都融入到寻找问题的解答过程中，关注所有能看见的和不能看见的，这是答案产生的源泉。

每天留点时间给自己，对你也许有帮助。

5. 愿意学习新的东西。

抛开那些陈旧的观念，接受新的观念，直觉和信念将一种全新的生活带给你，包括接受新的挑战，它能让你更坚定自己为他人服务的信念。

6. 有勇气按着所指示的方向行进。

生活也许在考验我们，它不能立即将答案给我们。不论遇到什么千难万险，只要我们能坚持，我们总能得到我们想要的结果。你越早行动，就越能更快地获得经验。最后，我们能创建出我们所希望的局面。相信你的直觉，相信自己的能力。

7. 感激。

创造一个充满感激的旅程。保持你的虔诚之心。

对所有曾影响你、帮助你走出困境的人表达你的感激之情，一位伟大的精神领袖曾经说过：“上帝注意到了我们，他确实在关注我们，但他是通过另外一个人来传递他的关怀并满足我们的需求的。”

8. 保持你记日志的习惯，与别人分享你的成功。

记下你所面临的问题、挑战以及你的解决方案。与别人分享你的成功有助于提高你的能力。

9. 自我宣言。

写下你的宣言，然后将它录制下来。你每天可以重复地阅读和听你录制下来的自我宣言。

10. 为人类大众服务。

相信你的直觉，相信它能引导你更好地为他人服务。当你这样去做的时候，你会让你的生活更充实，而同时，你的直觉的引导力也在增强。将你的时间和金钱用一点在慈善事业上，这也是你的直觉能赋予你的奖励。为他人服务能让你更具魅力。这种魅力不是来自于你的丰功伟绩，它体现在你为他人所做的每一件小事中，它体现在你不停地为他人服务的行动中。

11. 做一个好人。

无论做任何事，始终保持你的信念，那么你的信念就会越来越坚定。

12. 与他人一起开发你的直觉。

与他人协作有助于你增加直觉感应。在这样的协作过程中，你能较快地树立起你的自信。我们每一个人对问题的看法不可能完全一致，而我们的解决方式也不尽相同。为了达成我们之间的共识，我们需要将各自掌握的信息融合在一起。

团队精神的建立基于每一位成员的坦诚与有勇气面对各自的真实，如果我们有不同的见解，不要随便去妄加评判，也不用刻意描述这之间存在的差异。协作不是一种竞争，当你在不断的实践过程中积累经验，你的直觉感应得到增强，而同时，通过与他人协作，你的行事、为人的能力也能得到提高。

十一、如何孵梦

美国顶尖的梦学研究者、心理学家盖尔·戴兰妮写过一本很有操作性的书，书名叫《你是做梦大师》，告诉人们如何“孵梦”，如何运用自己的梦来解决生活的困扰。

所谓“孵梦”，就是运用意识诱发做梦。其实，早在远古的希腊或印度，人们睡在神殿里，在烛光下“孵梦”，而今，只要你愿意，就可以用一套简单易行的方法进行“孵梦”，你想直视心灵解决难题吗？来吧，就在今晚，你可以开始你的“孵梦”人生。

这个方法叫作“浓缩语孵梦法或通俗孵梦法”，简单明了，不需要专家指导，非常容易在梦中获得有用的反应。

浓缩语孵梦法是“通俗的”，这意味着要让孵梦成为做梦者日常生活中的一部分。孵梦者的求梦或从梦中获得的解答，不是来自自己，就是来自自己之外的力量，也就是说，孵梦者可能诉诸他们的内在自我、高层自我，或是潜意识。梦境内容有时候来

自个人的潜意识，有时来自荣格所说的“集体潜意识”。从1971年开始，盖尔·戴兰妮就不断在课堂上、临床上、文章上、电视上教人运用这套孵梦法，经过时间考验，今天已经被许多专业治疗师广泛采用。

浓缩语孵梦法能让你找到新能源，不必有治疗师、催眠师协助，完全靠自己的能力开发你的才情、生命力与精神生活。只要学会这套方法，多加练习，就知道如何诠释所孵出的梦。

偶尔，你孵出的梦言简意赅，根本不需要任何解析。有时候，你的梦提供领悟或理解的经验，你从中获得问题的解答或启示。对于孵出的那些不是很明显的梦，以及大部分自发性的梦，如果想从中获得启发，你就有必要进一步追究其意义，学习释梦比学习孵梦更需要花时间练习。最有效的练习法就是记住自己的梦。只要准备笔记本，入睡之前放置在床边，写下日期，每天记录梦境。不久之后你就会收集到许多自己所做的梦境资料。

对于任何困扰、任何疑问、任何自己关心的问题，你都可以进行孵梦。在选择孵梦主题时，必须确立它真的是你想要探讨的问题，因为如果你并不是真的很关心，很可能你做完梦会马上忘掉。或者，如果你选择的是琐碎问题，很可能因为诱因不足而无法确切地孵出梦来。想成功孵出对自己有帮助的梦，最好的做法是心中先有解决难题的意愿。你在哪些领域出了问题呢？工作吗？健康吗？或是与亲人、朋友、同事之间的相处关系？或者，你还有其他的棘手问题想探索吗？你可以请求你的梦，助你探讨任何问题。方法如下：

第一步：选择合适的夜晚。

首先，你不能过度疲倦。因为你要与梦中的“他”携手合作，不是要对抗他，所以有必要避免服用刺激物品，譬如不能饮酒、不能吃药。止痛药与安眠药会妨碍心灵的活动，很多用药成习惯的人，发现梦中人生反而更活泼、更有趣，因此不再依赖药物。如果你有固定的服药习惯，而且已经有很长的时间了，请记

住，突然不吃药反而有危险。由于做梦时的心灵活动，有时候可以减缓或治疗失眠症，因此，有用药习惯的人，最好请教医生，安排时间表，慢慢戒除药瘾。如果医生一下子开出一两个星期分量的安眠药，你最好再去找别的医生，听听另外的意见，因为这种长期靠药物入眠的习惯，会影响你的睡眠质量。

其次，入睡之前一定要有 10 ~ 20 分钟不被打扰的清静时刻。

再次，第二天早上醒来，至少需要 10 分钟记录你所孵出的梦，除非你在半夜醒来时已经做了记录。一定要留给自己一点时间，做好这些工作。

第二步：一日摘记。

临睡之前，记录你一整天的生活感触。把一天的想法、感受写在纸上，可让你放松、净化心灵、进入状态。有重点地简单写下几行即可。

第三步：打灯！（在心中默默讨论问题）

如果你在执导电影，一定要有灯光照明，打灯强调某一局部。我们的这一步骤叫作“默默讨论”。我们运用意识，从各个角度仔细检查所处的情境，把注意力放在以前没有充分照明的地方，然后“默默发问”，问自己是否真的愿意面对问题，是否准备采取某些行动。跟自己讨论整个问题，把内容记下，越详尽越佳。下面的问题可供你参考：

你认为问题的“生成因”是哪些？

你觉得有不同的解决办法吗？

写到这里，你有哪些感触？

让冲突悬着会“塞翁失马，焉知非福”吗？或是会有某些益处吗？

以不变应万变，继续在问题中生活，比解决问题更安全吗？

如果问题解决，你会失掉什么吗？

如果问题解决，事情是否因此改观？

也许你不会拿困难问题来问自己，而是找寻各种跟生活利益

相符的信息或启发。若有这种情形，你可以问自己，为什么你想获得某些信息，而且一旦获得这些信息，你又计划怎么做。

当你在清醒状态“默默发问”时，请尽量深入，激发自己的感情，把心中的想法一一写出来。

你可能胡乱做一做而跳过这一步骤，其实，这是非常重要的一环，越能运用意识掌握问题，并写下讨论，就越有机会在第二天早上获得问题的解答。当这项练习熟能生巧时，就可以把默默讨论这一步骤，部分或全部跳过。比较困难与比较困惑的主题，一定要把讨论的情形写下。请记住，如果你是第一次尝试孵梦，为了确保进行顺利，默默讨论这一步将是成功与否的关键因素。在讨论之前，请在纸边做一注记，便于填写日期、标题、补充事项等，以供事后参考。

第四步：默念句子。

接下来，在笔记本上写出大约一行的一句话。这句话必须深入而且清楚地表达你所想要了解困境症结的欲望。这个句子将是你默念的语句，越简要越好。你也可以先草拟几个句子，反复推敲，直到找到自觉佳妙的好句。你所要默念的句子也许是：“帮我了解为什么我怕高，该怎么办？”或者：“我与张三的关系出了哪些问题？”如果你希望得到新点子，就必须明白说出你的欲求，例如说道：“请赐我新观念创作绘画！”不管你是发问还是请求，句子尽可能简明扼要。越是具体的句子，所做的梦就可能越明确。把句子写得醒目一点，并在左边标出一个大星星的记号。

省掉这一步骤将会造成困扰，例如：“我不知道该孵什么梦？”“我忘掉了该默念的问句！”或是：“我是不是该孵梦？”

第五步：调焦，开麦拉！

现在请把笔记本放到床边，开灯，闭上眼睛，然后集中精神默念语句。想象你就要开始制作梦境秀。你要求摄影机对你感兴趣的主体做一近距离特写，这就是你默念的句子。你所指挥的摄

影机，就是你的意识。焦点完全集中在默念句的影像上。这时你躺在床上，不断复诵句子，一遍又一遍。入睡前，忘掉你刚才默默讨论时所写下的东西，心思完全集中在你的问题上。如果分神的思绪插了进来，诸如：“会成功吗？”“明天起床我一定要记住……”就不要再继续再想下去，全心全意地在他的默念句上，你的疑问会慢慢升华。把全部的感情专注于句子，坚持到进入甜甜的梦乡。

照着上述方法做，即使你是第一次孵梦，也有非常大的可能在梦中浮现你的困扰问题。这是孵梦过程中最重要的部分，因此，注意一下你的摄影机是否调妥焦距。

第六步：开演！

这一步最简单，只要睡觉就好。对于整个做梦的奥秘，科学家至今也所知不多，我们所有的心理活动，有一部分是以潜意识方式出现的，从清醒时的观点看，通常只有在睡眠状态下，这一部分的心理活动才能碰触到我们智慧与经验的根源。当白天一切的知觉活动止息下来，进入甜甜梦乡后，我们就进到另一种更为敏锐、精妙的经验层次。

在睡眠状态里，我们可以接触内心中的更高层自我，并进入了所有个人的历史（行为、态度、记忆、印象）以及未来可能性的大宝库。许多心理学家、精神医学家，还有无数研究做梦的专家早已发现，我们的内在自我能够以更清楚、更客观的方式看待我们生活中的问题，而且视角比清醒时分更为广阔、深远。

在非常难得的偶然机会里，你可能变得很清醒，在意识状态下目击梦境制作人的卖力演出。你能够觉察自己的某个部分正忙碌着挑选适当的角色，这些角色来自你个人记忆的联想，你正努力把内在自我中非三度空间取向的经验，翻译成意识心灵认为合理的语言。这种与内在自我的接触，明显产生了极具象征的形式。梦中我的任务是打破这些强烈象征，转化为更为具体的形象，让它与我们的日常经验发生关联。因此，我们所记得的梦，

可能只是整个睡眠历程中的末端而已。在本书的第九章里，我们将讨论如何透过心灵的动作，在身体入睡之际增强不同层次的察觉能力。

有意愿孵梦就可能孵出梦来。梦会重新定义你的问题，把意识所看到的问题做一转化，让内在自我重新认识这个问题。其中的差别可能极具启发性。梦可能对你的两难困境提供你未曾考虑到的选择机会。梦也可能引导你，进入心理上察觉与理解的全新领域。

最后，有些孵出来的梦，本身似乎有解决问题、安抚、治疗的功能，做梦的经验可能以化解冲突的方式改变你的心境与感情。请相信你的梦境制作人，他会把工作弄妥。你那有创造力的部分，知道你心中的关切重点，并且自发地对这些问题作出反应，有技巧地导演出你的梦境秀。

第七步：记录。

梦醒之际，立刻把你记得的梦巨细靡遗地写下，不论时间是半夜还是清晨。对于整个梦境或回忆到的某些部分，不要事先批评，也不要把心中突然想到的感触、想法等加进来，尽量如实重述梦境。

如果时间允许的话，心中的任何联想，或梦中特殊的影像，是可以摘要写下或画下的，不过要区分清楚，最好是画或写在纸边。事后在解析时，当初孵梦所默念的句子不能忘记，而且要尽可能追索梦中所含的适切意义。若能了解自己的梦境语言你就会发现原先误以为是失败的孵梦，其实非常成功，亦即所谓的大疑大悟，小疑小悟，在你还未了解你梦境语言之前，暂不要妄加判断那些困难的梦有或没有回应你的问题。

十二、解梦：梦境面谈

你的梦并不是晚上毫无意义的胡言乱语，它提供你领悟、理解和启示。它们不会鹦鹉学舌，告诉你知道的事情，它们会向你

显示某些你还未完全掌握的事情，它们的服务是有目的的，欲传达信息。

你的梦源自你的心灵结构，你制作它们。你的某个部分创造了它们，并知道每一个梦的意识。只要你研究你的梦，努力学习参与整个制作过程，你就更能明白它们的意义。于是，当你做梦的时候，你的梦就更能诠释自己，你也将更能领悟梦中象征的重要意义。

身为梦境观察新手，你所做的梦大部分都需要解析。即使经过多年研究，你一觉醒来后大都仍不知梦中所云。你最好请教你自身的梦境制作人，问他梦境秀是在表现什么。有时候你的梦境制作人开心地与你讨论作品，有时候不会。还有些时候，你的“做梦我”似乎舌头打结，于是你可能说，根本没有任何梦境制作人存在。其实，只要有任何不明之处，你应该用询问的方式找出答案。偶尔，你的梦境制作人作茧自缚，太过晦涩，这时候你就需要运用一些特殊技巧和耐心，去访问他。只要你有良好的访谈技巧，你的制作人将毫不吝惜地告诉你所要知道的事情。

这套方法，称为“梦境面谈”。做梦者与自己制作梦境的某个部分对谈，借此获知梦境的意义。这个方法引导出适切的联想与直觉结合，直到梦中的无奈元素有了恰当定位，让做梦者悟出制作人的意图。

你是梦的创造者，惟有你知道透过梦中的各种元素与事件，要与自己沟通什么。你的某个部分制作出梦境秀，目的是要告诉你的“清醒我”发生了哪些事情。你比任何人更有资格掌握梦中图像语言的丰富联想。只要你能了解、欣赏自己的梦境，你就能知道自己在睡眠状态时头脑清晰，也很有创造力。熟练的梦境面谈可以挖掘梦境制作人的意图与目的，即使你的“清醒我”似乎早已忘了它们。你可访问梦境制作人有关你自己的事情，并同时扮演梦境制作人与访谈者的双重角色。当然，如果邀来好友或专家扮演访谈者，整个梦境面谈过程将更为顺利。特别是当梦境制

作人有话要说，但又晦涩不知所云时，让旁观者清的朋友或专家从旁协助，你就更方便地了解你想知道的事情。

开始进行之前，面谈者要创造一个让梦境制作人觉得舒服的轻松气氛，让艺术家自由表达，不必担惊受怕——怕被审判、被嘲笑。最佳气氛该是接纳的、有趣的、一起探险的，让制作人乐于体验、表达重要感受。面谈者与制作人讨论时，态度轻轻松松，绝不可操之过急。福尔摩斯式的冒险推理，将可鼓励双方交换更多意见。

身为梦境面谈者，你必须懂得一些交谈技巧。比如，你对梦要有好奇心，要身临其境，忘情投入；释梦的时候要保持纯真与好奇，要诠释做梦者心中的东西，而不是诠释者心中的东西；要多作准备，积累经验；留心梦的隐喻和双关语，等等。

尤其是，你必须了解梦的基本结构倾向。

梦境语言的结构几乎完全不同于我们在清醒时所了解的现实结构。当你访谈自己或访谈其他做梦者时，如果你懂得诀窍，了解梦的结构，将有助于你的面谈进行。你可以透过研究自己的梦，阅读、探讨梦的资料，或与别人一起讨论梦，借此让自己熟悉梦的世界。

1. 几乎所有的梦都直接与做梦者有关联。

梦见距离自己十万八千里的未来事件，这种例子很罕见。通常，我们梦中的人、地、事、物，都是在描绘我们的某个部分，或是代表着我们日常生活中对某个重要人物与事件的感情。

梦可用“主观的”方式诠释，把梦中的每一个事物都视为与做梦者的人格有关系，不论这些事物是什么。梦也可以用“客观的”方式诠释，把梦中出现的東西视为漫画，而漫画所代表的特性与做梦者生活中某些人或某些事有关，这时候，梦中人物不仅代表这个人物本身，而且是在强调某个特殊的性质。

主观上，当你梦见一位多年未见的朋友，很可能你是在用他的影像代表你的某个部分，而你这个部分很像这位朋友。客观

上，如果你梦见与亲人团聚，很可能这是代表你与亲人彼此间的关系消长。一般而言，诠释梦最好兼顾客观与主观。当你梦到配偶，你梦见的可能是你对他的感情，或是你们之间的关系，或者你梦见的可能是你自己的某个部分，这个部分是由配偶所象征。

如果你梦见某个最近跟你关系密切的人，以客观的方式释梦似乎更合理。不过，以主观的方式诠释这个角色，有时候似乎能发现更多东西，因为跟你关系密切的人也许是你的配偶、你的伴侣，他或她可能象征着你的某些优点或缺点。例如，如果某位女士梦到丈夫有了外遇，那么可能是她潜意识地掌握现实生活中的微妙征兆，然后在做梦状态中得知事情已经发生。不过这也可能是：她梦中丈夫代表着她想要有外遇的愿望——这样的愿望很模糊，连她自己都不很清楚，所以投射在无辜的丈夫身上。这种现象称为“投射作用”。

也就是说，我们从别人身上看到某种性格，但是却没有体认到这正是我们的。通常我们很容易把自己无法接受的感觉，投射到别人身上，而不了解这样的感情是来自我们自己。

“投射作用”是一种防卫方式，当我们经历到某种无法接受的情绪或思想（不论是正面的还是负面的），有时候会用这种方式抵挡焦虑。人得以成熟，有一部分是因为我们对投射作用的承认与矫正而达成。投射作用是梦境里的主要结构。诠释梦、了解梦，正是一种承认与矫正的过程，也就是说，我们知道自己把性格、思想、感觉，在梦中投射到别的人物身上。

负面的梦中人物通常是在反映做梦者生活上的冲突，做梦者把无法理解生命、无法享受生活的困扰态度、信念、生活习惯等个人化。而正面的梦中人物唤起做梦者的力量与成就。不论是正面的还是负面的梦境影像，都代表着梦境制作人对亲友、家人的评估，而且常常暗示做梦者的人格特征。

2. 梦中的行为，是在描述我们的生活动态。

生活中的希望、恐惧、疑惑、冲突，都是我们做梦的材料，

了解自己的梦，我们就更能了解生活经验。有时一个涉及特殊冲突的梦境会指点出脱困之道。梦境制作人用我们生活中的事件与经验向我们显示，该如何成长与获得领悟。如果我们缺乏对自己、对人际关系、对生活经验的领悟，梦将提供补偿。其补偿方式是：在梦中强调、夸张某个我们在清醒时忽略的情境。容格曾经指出，梦的补偿功能帮我们把个人现实中的许多问题看得更清楚，否则我们一辈子都不可能知道有这些事情。于是，当我们更彻底地了解生活经验，我们就能够更完整、更平衡。

梦还有一项重要功能，那就是提供安全的空间，让我们表达平时不敢表达的情绪。也许我们在极度感伤时，仍能坚持男儿有泪不轻弹，可是在梦中，我们流出惊天动地的泪水。或者，平素不敢发作的怒气，也会在梦中火山爆发。除了让我们发泄情绪，梦也警告我们重新考虑自己的态度，警告我们适时表达人之所以为人的情绪。我们在压抑某些情绪时，不可能没有抑制其他我们所珍惜的感情流动。梦帮助我们看出，我们是如何挡住这个生命活力的源泉的。

3. 梦提供新领悟。

你可能熟悉某事件，以及重温过去的经验，梦中永远有东西等着你去了解。如果你认为已经成功地解读了梦境，可是却毫无新的收获，那么你最好重新开始，或换个面谈者试试。原因可能是你乱抄捷径，或是处处防卫。请继续努力，直到有了新的领悟。

4. 制作人通常收集前一两天的经验，作为梦境影像。

记忆犹新的生活经验，能让梦境影像有更清楚、更鲜活的自由联想，把梦所要表达的内容翻译成我们较为熟悉的影像。假定你梦见李四紧紧勒住你老板的脖子，你之所以会有这个梦，也许是因为前两天你刚收到李四的来信，或是因为你前一晚看过有人遭勒毙的节目。由于前两天你的老板命令你把多余的公事带回家处理，于是，梦境制作人把给你写信的李四，还有电视节目中骇

人的画面合在一起，表达你受老板颐指气使的感受。

5. 多数人常梦见的梦境影像，大致上象征相同的意义。

你的梦境影像是完全属于个人的，在自由联想时，几乎只有对你才发生意义，梦境影像是纯个人风格的，然而，它同时也有文化意义。有一次我梦见一条巨蛇，鳞光闪动。我知道这是我精神追求的象征，我深深着迷。这个影像所唤起的强烈感觉，只适用于我，因为蛇这个一般影像，在大多数人的梦中代表着类似的象征。面谈者最好不要忽略蛇所象征的一般性意义。譬如，弗洛伊德指出，蛇经常代表做梦者对阴茎与性的关注，而容格则注意到，蛇代表人格中精神的或整体的力量。了解到这一点才有助于我们提出非指导性的问题，触发做梦者做更多的具体的联想。然而，这种一般性的诠释，应该以更明确的方式提出，让做梦者领悟这是否与目前的生活有直接关联。在诠释的时候，我们要考虑一般性象征的梦在做梦者心中的地位，并请做梦者详细描述，说明是否引起任何的感情。如果诠释者一直认定蛇只能象征某个一般性主题，就可能因此忽略纯个人风格的象征运用。例如，一名大学生梦见被五条蛇缠住，这可能只是代表她为了通过五项考试而废寝忘食苦读的焦虑，也就是说，这五条蛇可能代表她担心的考试，而不是有关她的性生活或精神生活。

进行梦境面谈时，绝不要告诉做梦者他的梦中影像在梦中或在异文化的神话、传说中，代表什么意义，或者有什么心理学上的意义，否则，做梦者不会自行探索梦境，只是接受权威，此举无异谋杀梦境影像的生命。在《梦旅》这部电影中，容格的女信徒翁兰丝把一名女士梦见橘红的猫诠释为女性的象征。因为就她所学的知识中，她知道古埃及的女神贝斯（Bastet）是以猫作为代表的。翁兰丝并没有告诉做梦者，她的诠释可能只是猫的诸多象征之一，同时，她也没有注意到猫对做梦者可能有各种不同的代表意义，而且她也没有追问做梦者，猫在她的梦境脉络中扮演什么角色，她对猫有什么想法，有哪些感觉。

倾听做梦者描述梦境影像不要对任何梦境影像提出放之四海而皆准的普遍性诠释意义。我们顶多只能猜测，并提出问题，以引来证明或否认我们的想法，绝不能妄加断论。我们可以问不同做梦者：“猫的长相呢？”“梦中的猫像什么？”“猫在做什么？”“这只梦中的猫让你想到什么？”

有时候猫让做梦者想到母亲或姊妹，或者想到自己的机灵、敏捷、自信的部分。有时候，猫让女性做梦联想到男人（独立、感情自主、想来就来想去就去）。较为特别的影像则是一名女士梦见生活中以及卧房里的“黑猫”（男朋友），或偷偷摸摸溜进一只灰猫（男人）引诱做梦者。

由于我们尊重做梦者的需求，让他依个人观感陈述梦的意义，因此，我们并不用普遍的或原型的论点释梦。然而，只要你继续研究做梦，就会获得许多梦境影像，然后你以技巧、非独断性的方式澄清这些影像，掌握它们的一般性普遍意义。下面对于少数一般性梦境影像的讨论，将有助于你在释梦时站稳立场。

如果做梦者注意到梦中房子的建筑风格，那个风格就是很重要的象征。这时候面访者大概要请教制作人，这个特殊的建筑风格是否唤起某些东西。

房间则通常代表做梦者关心的某个领域。客厅象征日常生活的善或是最近对家人的挂念；卧室则象征性、隐私问题或做梦、精神饱满、无忧无虑等活动；地下室则影射做梦者生活中潜意识、遗忘、抗拒的部分，阁楼也有类似的象征。大多数人忽略地下室所代表的意义，但对于在阁楼里发现东西的梦则更为注意，觉得这些东西可能更有价值。不过，有时候宝藏是埋在地下室里，其价值不亚于藏在阁楼里的东西。有一位六十出头的女士贝蒂，某次梦见了她母亲房子的阁楼，发现一幅价值不菲的绘画，本来她认为阁楼里堆满了无用的垃圾，想好好清理一番。其实，她的梦境制作人是要告诉她，她从母亲身上遗传的顽固、保守的态度，应该抛弃，但同时她也继承了母亲某些极有价值的性格。

这个梦是在鼓励贝蒂欣赏、继承母亲的优良性格，而不是全盘否定一切。

水则经常代表精神生活。汪洋、河流、海湾可能代表潜意识的骚动，或代表平静的情绪，或者海湾也许象征封闭或恐惧的感情。鞋子的影像经常象征做梦者的立场，或是多方面的理解与体谅别人的“立场”。

如果梦中出现死亡，这可能意味做梦者看出自己的某个部分濒临垂死之际，这个部分对于做梦者的生命正逐渐失去影响力。是不是真有重要的影响力，还得依梦境脉络解析才好。在极罕见的情形下，梦见死亡可能是预知死亡。林肯总统在被暗杀前不久，曾在梦中看见棺材，棺材中躺着一位著名的要人，这是极为特殊的例子。如果你梦见某人死亡，你最好先问自己，这是不是代表自己心中的父亲及部分濒临垂死边缘，并反问自己，对这件事有什么感觉？

梦境制作人常用汽车代表做梦者的身体，或代表做梦者的人生态度——人格。一名制作人用深咖啡色的凯迪拉克车子，象征某位女士无忧无虑、坚毅不屈、风趣、以工作为重的、容易控制的部分，也就是说，她正常的性格，正像一辆结实的小货车。不过她的制作人却在鼓励她，不妨在车库中腾出空间，多摆一辆深咖啡色的凯迪拉克轿车。

车子虽然象征做梦者的人生态度，但不一定每次都有这种代表性。某晚某人梦见自己正在修车，然后上蜡打光，准备卖个好价钱。醒来后他“访谈”他的制作人，在车子所象征的一般性意义下，他毫无所获。于是他放弃了它的一般性意义，为车子上蜡打光的影像让他想起手头正在写作的书稿。把车子交给车商之前，他应该把车身打光，修理某些部分。他终于明白了这个梦的意思，那就是鼓励他把作品多加润色。

上述对一般性梦境影像的说明例子，只是少部分。在未来摸索学习的过程中，你会越懂越多，而且你也很可能不会滥用梦境

影像的一般性意义，而是依照梦境脉络抽丝剥茧，步步探索。

6. 如同梦常用象征与隐喻的方式表达自己一样，梦也常用序列与并排的方式表达因果。梦中的行为既不是无中生有，也不是巧合凑在一起。

当梦中出现冲突，而你想解析的时候，对于梦中相继出现的场景，也许你会大惑不解，若有这种情形，请依照下述的说明进行。

如果第一场景中出现某种冲突或某个主题，那么第一场景中的行为是第二场景行为的“因”，然后第三场景又是第二场景的“果”，依此类推，一直到最后的场景。通常，最后的场景会得出解决冲突的方案。这一连串的场景变换，可以让我们了解做梦者对困扰问题的心路历程。第一场景，或者起初的前几场景，可能点出做梦者生活上困扰的情形，中间的场景则触及困扰症结，而最后的场景会指出解决方案或应付问题的方法。

7. 优势者、劣势者以及秘密破坏者的观念，在解析某些梦的时候可能很有用。

费慈·波尔士是完美心理治疗的创始人，他发展出优势者对抗劣势者的观念。安·法拉戴在诠释梦的时候，把这些观念作了进一步的发挥，并加入秘密破坏者的观念。

简而言之，波尔士把我们心中权威命令“应当”做的事，视为优势部分（即优势者）——无懈可击的完美主义者。如果我们凭着冲动，正要做出某些不“该”做的事（即劣势者）而不做“该”做的事时，这一部分会告诉我们，将要发生可怕的结局。

安·法拉戴所谓的秘密破坏者，可能是优势部分，也可能是劣势部分，他们以神秘的方式在梦中让我们受挫。如果梦中事情遭受挫折，你可以把这个破坏者拟人化，问他为什么安排暴风雨，把你的车子吹离路面。假如你错过班机，遗失钱包，触不到近在咫尺的人或物，那就是秘密破坏者在梦中作怪。如果它对你提出的问题有了回应，而且是用强烈批评性的口吻，要求你应该

如何如何，假如你不听，它又警告你将会有如何如何的灾祸，那么很确定，这是优势部分的夸张演出，正在反映你的生活困扰。

话说回来，如果秘密破坏者语多抱怨，自认受害，摇尾乞求优势部分放它一马，那么这种抱怨破坏你的意向，不让你遵行优势部分的要求，正是你的劣势部分。

8. 同一晚所做的梦，常常处理同一主题。

当你在解析一个梦时，同一晚所做的其他梦与梦的片断，常会提供足以发现意义的线索。即使梦中的事件无巧不成书地竟在白天发生，有时候也可成为了解晦涩梦境的重要因素。

9. 梦中影像的变形，可能是在显示做梦者的生活、态度、感情在过去、现在、未来中的转变。

梦中影像的变形可能反映心理上的成长或退化。在某些案例中，为了反映梦者的预期，梦中影像会迅速变形。恐惧经常扭曲梦中影像，改变影像的性质。如果做梦者能克服由恐惧引起的恐怖影像，它们就会变形为可提供住处的影像，或是消失无影。当梦中出现的某个影像的性质游移不定时，这个游移不定的迷惑可能在暗示，你在过去、未来的感情与态度也有游移不定的变形。譬如，一位做梦者梦中出现了昆虫的影像，对于这些昆虫的性质，他有着游移不定的迷惑，不确定是哪种昆虫，它们像螳螂（依做梦者的说法），有很重要的功能，会扑过来吃掉那些危害农作物的害虫；它们又像蝗虫，威胁着正在成长的农作物（象征个人成熟）。在这个案例中，做梦者参加无数的成长团体，现在他有点怀疑过去一直要把人格中的小虫（小毛病）弄掉的努力，是不是对个人发展（农作物）有利？他怀疑自己是否做得过火，一直在研究、检查、分析这些天生的自然的小缺陷，要把它们赶出自己的生活？而且，他是以螳螂的方式在照顾农作物，还是像蝗虫，带给农作物灾害？

10. 重复的梦或噩梦，是制作人的最后绝招，要告诉做梦者某些必须去了解但却没有正视的事情。

有一个重复做同一个梦的不寻常案例。西蒙先生二十多年来，不断重复梦见龙卷风朝他的房子扑来。一成不变，每次龙卷风都在即将伤害他的最后瞬间转向，让他松了口气。经咨询，这个梦与工作压力有关。西蒙先生是中学校长，做了二十多年，时间与他重复的梦一致，工作压力虽然大，但最后都平安无事。大多数的重复梦，都是企图告诉我们某些我们没有注意到的事情。

11. 做梦者在梦中的心情、感受、反应，与梦中的行为同样重要。

做梦者对于梦中人物与事件的感受，这些感受不论是在做梦当中还是做完梦之后浮现，总之那都是在透露做梦者内心对生活情况的反应，非常重要。

12. 诠释梦不仅要看其表面意义，同时也要注意它的象征意义。

每一个做梦者都应该扼要检查一下梦中是否含有表面的信息与警示。能给予我们明确指示的梦并不多见，不过有时候你可能梦见身体某个部分并未“顺利运作”，这个梦就有明确的表面意义，它告诉你身体的某个部位出了问题。这个部位也许你没有注意到或者是你故意忽视。有时候梦也会提出表面意义的警告，要我们对即将来临的机会、挑战、个人或社会性灾难预先做准备。

有些人在释梦时，只解析出表面意义后就停住了。他们认为，只有当表面意义不足以说明梦境内容时，才有必要探究下去。这样做会有两个毛病：首先，只是满足于表面的诠释，就很容易发生错误，忽略了象征意义的警告，譬如说梦见蛀牙，就表面意义而言，也许做梦者应该找时间去看牙医，然而，就象征意义而言，蛀牙引起的痛可能是指他的心情、工作、婚姻，因此，兼顾表面与象征意义，在释梦时同等重要。

表面意义明显的梦，可能有象征意义。其实，梦的象征意义可能更为深刻。

做梦时的表面影像，有可能是在真实事件发生后，甚至发生

前出现。许多人认为，梦中出现这些真实事件是同步巧合，其实梦以白天生活的事件作为代表，目的在于强调某一重要问题。总之，不管你的看法如何，对于梦，我们最好“多仔细瞧一瞧，因为里面含有重大意义”。

13. 梦是自己的最佳诠释者。

在梦的所有结构倾向中，这一点最重要。不论是你还是你的朋友，除了了解梦有什么意义之外，还要能欣赏它的独特表达技巧。每一个诠释都应该回到梦中，而不是脱离梦。如果能重温梦中图像——感情的语言，豁然大悟其意，任何梦都将令做梦者受用无穷。

十三、“自体产生法”训练（前苏联）

在前苏联，有人认为掌握基本的身心训练方法是非常容易的。只要每天花费一点时间，除了非常小的孩子以外，任何人都能掌握这种训练方法。研究和实践表明这是一项只要付诸实践，就能掌握的技巧。每天连做 7~10 分钟的训练（有些人只进行 2 分钟），迟早会出现预期的效果，并且这种反应逐渐会发展为“自身的”即一旦出现紧张，身心会自动进入和谐状态，紧张随之消失。

1971 年，一位苏联医生 A.G. 奥德斯基为所有要掌握“自体产生法”训练技巧的苏联人，编写了一本训练指南，很受舞蹈家和运动员的欢迎。奥德斯基指出：自体产生法训练可以使人尽其所能，在任何体育活动中都能获得成功。他还把苏联人最喜欢的项目——棋也包括在内。当然，这种方法并非仅仅为运动员而提出，他说：“这种方法对任何人都是极为重要的，特别是对教师、演员、舞蹈家、军事人员、宇航员，甚至精神病医生尤为重要。”

“自体产生”（auto-genous）一词来源于希腊文 Auto（自己）和 genous（产生），它是由训练者本人经过自己的努力而产生某

种积极效应的方法。苏联人创造的这种方法是以舒尔茨博士 1932 年发表的一项发现为基础的。奥德斯基说：“我们的训练方法皆在提高头脑有意识地控制各种生理过程的能力，例如，控制消化、呼吸、血液循环、新陈代谢以及控制感情、情绪和提高注意力。”

苏联人通过广泛研究瑜伽后发现许多瑜伽原理可以控制人的内心状态。奥德斯基说：瑜伽中有许多有用的东西，但也存在着一些问题。在苏联人看来，它包含着“神秘主义与唯心主义”。而几乎对每个人来说，需要消耗大量的时间进行训练。但经过改进的“自体产生法”，则使我们大多数忙忙碌碌的人，有可能用之控制自己的内心状态。奥德斯基说：“我们把它叫做心理体操，通过它人们可以控制自己的心理。”

在苏联，“自体产生法”在心理疗法中居于支配地位。奥德斯基说：自体产生法对恐惧、神经病、精神恍惚、尿床、口吃、习惯性痉挛、慢性酒精中毒极有疗效，它还能使妇女无痛分娩。西方专家补充说，它还有助于治疗性病，如性机能减退，也有助于减肥，对解决极度思想忧虑问题也很有帮助。保尔·格里姆是美国少数几个应用自体产生法的大夫之一，他对遍及全世界的自体产生法的研究也很熟悉。他说：“据患自杀症的病人讲，经过自体产生法训练之后，他们战胜了绝望。通过对一组这类病人的跟踪调查，一年后发现，没有一人重新犯病。”

格里姆赞同欧洲人和苏联人关于“自体产生法”可以治疗器官性疾病的观点。在苏联，奥德斯基举出了许多例子，包括肠痉挛、心脏病、支气管哮喘、溃疡等。但是，从长远观点看，“自体产生法”的最大的贡献是能预防疾病，使人延年益寿。

舒尔茨医生还把这种方法用于治疗因疾病和各种清规戒律所造成的弱智儿童。他说他父亲是位神学家，从事拯救“灵魂”的工作，而他则想拯救人的身体。舒尔茨大夫为此一直工作到 86 岁。

奥德斯基指出，即使“自体产生法”正在成为某种包医百病的“灵丹妙药”，这种方法中也没什么超自然的东西。多年的研究已验证了这些效果，至少有些科学家已详尽阐述了它们是如何起作用的。说起来很简单，“自体产生法”中的主要因素是放松。很明显，一旦缠绕在我们身上的紧张现象消失后，我们的身心就会朝着正常的方向发展，一切治疗都是以自愈为基础的。

奥德斯基建议，最好是直接同专家合作进行“自体产生法”的医疗训练，如果没有这个条件，每个人也可自己做。他说，仅仅进行其中的某一训练，就可以使我们摆脱各种无益的情绪和感觉，这些情绪和感觉往往在关键时刻骚扰我们，比如参加考试、在公共场合露面、参加比赛、做手术、进行重要的业务谈判和私人会晤时打扰我们。

奥德斯基说，“自体产生法”或心理体操有两个级别。在所提到的技能中有许多仅仅通过基本的训练就可以得到。如果你每天进行训练，或进行体育活动，或坚持学习音乐，就会发现把这几分钟的训练作为自己的日常生活活动并不难，这是第一级别。第二级别的训练则涉及到我们自己熟悉的技巧——想象和自我暗示。

当你掌握了如何放松的技巧后，不论在任何情况下你都能在30秒到1分钟之内，达到“自体产生”的状态。然而，为了掌握这种方法，应该选择一个舒适的环境，保证不受干扰。奥德斯基解释说：“这种训练在任何时候都可以做，饭后一个半小时左右进行训练效果最佳。”法国医生布恩·达夫伦在他的报告中指出，到目前为止还没有发现“自体产生法”训练有什么副作用。

“自体产生法”几乎对人的一切活动——从体育运动到商业活动，以及超感觉的冒险活动都有益处。但它的好处还不止于此，它可以给人带来极大的兴趣。训练时你会感到感觉良好，心情舒畅，充满快感。下面所要介绍的就是根据奥德斯基医生的方案所制定的训练要领。

境况

假使你处于下列境况之一。当然，不论哪一种情况都应有最合适的周围环境。

1. 赶马车的车夫

想象一位老马车夫在漫长的旅途中坐在椅子或凳子上正在尽力使自己放松，头微微地前倾，前臂和双手轻松地放在大腿上。双脚舒适地踩在地上，腿轻轻向外撇一些，闭上双眼。

2. 舒适的椅子

悠闲地坐在躺椅上，头靠椅背，胳膊和手放在椅子的扶手上，或放在双腿上，腿和脚放在舒适的位置，双脚稍微往外撇，闭上双眼。

3. 躺着

脸朝上躺着，稍微枕一点东西，双臂略有些弯曲，手掌朝下放在身体旁边。双腿分开、放松，脚倒向两侧（如脚尖朝上，就不能放松了），双目紧闭。

热身练习

像“自体产生法”训练中的每一个动作一样，热身练习也非常简单，它包括佩戴“放松面罩”和有节奏的呼吸。

想象自己正戴着一个“放松面罩”，这顶绝妙的“面罩”慢慢地使你不再皱眉，紧皱的眉头舒展开来，脸部皮肤也松弛下来。闭上双眼，轻松休息。眼光朝向鼻尖，双颞松弛朝上，嘴略张开，舌尖顶着上牙床，默念 d 或 t。

此时，可开始做深呼吸，但身体不要紧张。这是一种“腹部呼吸”。随着空气的吸入，感觉到腹部注满了空气，膨胀起来，随之把气呼出去，感觉腹部瘪下去。要缓慢地呼吸，呼一次气的时间是吸一次气时间的两倍。呼吸时间一次比一次长。例如，吸气时数 1、2、3，呼气时数 1、2、3、4、5、6；吸气时数 1、2、

3、4，呼气时则数 1、2、3、4、5、6、7、8。开始时少数几个数，然后逐渐增加到 6 以上，但不能紧张。

然后把这个循环过程倒过来：吸气时用 6 拍，呼气时用 12 拍；吸气时用 5 拍，呼气时用 10 拍，逐渐下降到 1 拍。

用 2~3 分钟的时间进行这种热身练习，然后进入以下训练。

练习 1：沉重感练习

你是在学习使身体产生一种很微妙的沉重感。先从右臂开始（如果是左撇子，先从左臂开始），充满感情地默念下面的话：

我的右臂开始无力，而且感到沉重	6~8 次
我的右臂变得越来越重	6~8 次
我的右臂沉重到了极点	6~8 次
我感觉非常平静	1 次

然后睁开双眼，消除沉重的感觉。把右臂向前弯曲几次，做几次深呼吸。检查一下姿势开始下一轮动作。包括热身练习在内，共用 7~10 分钟，每天进行 2 次或 3 次。

重复以上的动作时要用适当的语调自言自语，并想象自己的胳膊越来越沉重。要坚持练习，但不要用力太大，不要使它成为有目的的事。正如有人所说的那样，必须完全放弃自己，只想那些话和体验那些沉重的感觉。如果你确实不能想象出那种沉重感，可以在两段时间之间举一些重物来体会那种沉重感觉，并且大声地说：“我感觉胳膊越来越沉重。”如果你经常进行训练，沉重感就会出现。

对右臂进行那种沉重感训练 3 天后，继续用完全相同的方式进行替换练习，那就是在随后的 3 天你不是说“右臂”而是说“左臂”。

我的左臂软弱无力和沉重	3 天
我的双臂软弱无力和沉重	3 天
我的右腿软弱无力和沉重	3 天
我的左腿软弱无力和沉重	3 天
我的双腿软弱无力和沉重	3 天
我的双臂和双腿软弱无力和沉重	3 天

做这种沉重感练习要用 21 天的时间。如果那种真正的沉重感提前出现了，就可以做练习 2。一般地说，最好把 21 天占满，以打下牢固的基础。在训练过程中，经常检查每一步骤，看你是否达到规定要求。有规律的训练，往往很快产生效果。有些人一天只训练一次，也能使自己的控制能力增强。尽管这样花费的时间较长，只要坚持下去，最终一定会出现预期的效果。

练习 2：热感练习

现在学习在体内按自己的意愿产生一种温暖感的方法。先做 2 分钟左右的热身练习（在“自体产生法”训练中，每当转入下一项训练前，总要先做一遍前面的练习），再做双臂和双腿沉重感练习的最后一套动作，可用 45 ~ 60 秒的时间。沉重感出现后，就可以开始进行获得热感的练习了。按照同样的一般程式：

我的右臂变得无力并有温暖感	6 ~ 8 次
我的右臂越来越热	6 ~ 8 次
我的右臂全部热了	6 ~ 8 次
我感觉十分平静	1 次

在重复这套动作时，要用你的想像力。

按照这种方式，右臂要进行 3 天的训练，然后左臂、右腿、左腿、双臂和双腿各进行 3 天的训练，随后把这两套练习的最后一套动作合起来做。在做这个练习时，不必要再做“沉重感”

练习。

我的双臂和双腿软弱无力、沉重和有温暖感	6 ~ 8 次
我的双臂和双腿越来越沉重，越来越热	6 ~ 8 次
我的双臂和双腿全部感觉沉重和发热	6 ~ 8 次
我感觉十分平静	1 次

在重复每一套动作之前，要睁开双眼，消除一些沉重感和热感，然后再做。当你默念那些话时，要发挥想像力去体会每次胳膊发热的感觉。如果愿意的话，请设想你的胳膊浸在一盆温水中，或者回想沐浴在海滨的阳光下时，胳膊发热的感觉。如果必要的话，每两次循环之间，把胳膊浸到热水中，大声地说：“我的胳膊越来越热。”为了得到这种感觉，你可以想象把心中的热感输送到四肢中去。只有当沉重感出现后才能开始进行热感练习。如果没有沉重感，要先用合适的话使沉重感出现。

练习 3：使心跳平稳

现在我们学习使心跳平静和稳定的方法。先进行热身练习，简要地重复获得沉重感和热感的练习，每句话都要重复 3 ~ 4 遍。做这项练习时，至少开始时要脸朝上躺着，在心里体会自己的心跳，体会胸部、喉区或其他部位的脉动（如果你的目的是治疗头痛，那么就不要体会头部的脉动）。你可以把右手放在左手腕的脉搏上，也可以放在胸上。一般来说，如果处于放松状态，就会感觉到心脏的跳动，默念下面这些话。

我的胸部感觉温暖和舒适	6 ~ 8 次
我的心跳平静	6 ~ 8 次
我感觉很安宁	6 ~ 8 次

每天做 2 ~ 3 次这样的练习，每次 7 ~ 10 分钟，连续做两个

星期，很少有人发现这种练习没有效果。如果有效果，请做下一个练习。

练习 4：呼吸练习

现在要学习更好地控制呼吸节奏的技巧。首先进行热身练习，然后重复下面的话：

我的双臂和双腿软弱无力、沉重、发热	1 ~ 2 次
我的双臂和双腿越来越沉重，越来越热	1 ~ 2 次
我的双臂和双腿完全沉重且发热了	1 ~ 2 次
我的心跳平稳	1 ~ 2 次
我感觉十分平静	1 次
我的呼吸十分平静	6 ~ 8 次
我的感觉十分平静	1 次

每天进行 2 ~ 3 次这种能够调控呼吸的练习，每次 7 ~ 10 分钟，共进行 14 天。当你进行轻微的体力活动或神经受到某种刺激后，如果你能控制住自己，使自己平静、有节奏地呼吸，那么就可以认为你已经成功地掌握了这种技巧。在这项练习结束时，不像通常所说的那样：“我感觉平静。”舒尔茨医生更喜欢说：“这使我得到了休息。”

练习 5：腹部练习

现在我们学习在太阳神经丛（位置在腹部）中产生一种令人愉快的热感。先进行热身练习，重复沉重感和热感练习，然后重复心跳和呼吸练习。在此之后，默念下面的话：

我的腹部变得非常柔软而且有热感	6 ~ 8 次
我感觉很平静	1 次

如果你愿意的话，练习时可把右手掌放在太阳神经丛上，你会逐渐体会到明显的热感。有些人不愿意按上面的程式做，而愿意说：“我的太阳神经丛产生热感了。”如果你觉得这种方式更容易发挥想像力，就使用这种方法。每天进行2~3次这种练习，每次7~10分钟，共坚持2周。当你感觉有一种明显的热感时表明你已经掌握了这种方法。

练习6：前额的凉爽感

现在学习如何使你的前额上有一种凉爽的感觉。先进行热身练习，像往常一样，简要地重复沉重、热感、心跳、呼吸和腹部感觉的练习，然后说：

我感觉到额头上凉爽 6~8次

我感觉到很平静 1次

想象有一股清凉的微风吹得你的前额和太阳穴很凉爽。为了得到这种感觉，如果有必要，在每两次训练之间可站在空调器或电风扇前，大声说：“我感觉到额头凉爽了。”当你感觉到额头有一股明显的凉爽感觉时，表明你已经掌握了这种方法，每天做2~3次练习，每次7~10分钟，共进行2周。

每次间隔时间不要太短，睁开眼睛，缓慢地移动身体，伸屈关节，消除沉重的感觉，让身体活动活动。

小结

要一字不改地重复所有程式，但不是无意识地，而是有意识并有感情地认真说这些话，以便使每句话都能进入你的意识之中，更要把暗示和想象结合起来。当这种沉重感和热感练习使你产生一种令人愉快的催眠状态时，表明你已经掌握了这种方法。然而，你并不想入睡。如果想入睡，也可以通过学习这些方法而

达到目的。也许你已经使你的大脑或想像力自由飞翔。“自体产生法”练习的目的是使身心放松，思维敏捷。随着紧张消失，你的意识将更加灵敏。设想你自己在练习时始终保持着一个中心意识。假使练习时确实有困意，请你暗示自己：“我的身体可以睡眠，但是意识要保持警觉、灵敏。”最后，请默念：

我的双臂和双腿沉重、发热；

我的心跳和呼吸平稳；

我的腹部柔软、发热；

我的额头凉爽；

我感觉很平静。

如此慢慢地重复一两遍，大部分人可以进入那种令人愉快的“自体产生”状态。不论何时，当需要放松或想使自己处于一种最佳状态时，都可以运用这种技巧。随着这种技巧的不断运用，那种“自体产生”会不断得到加强。最好每天都坚持锻炼两次，每次5分钟。掌握这种技巧后，人们发现他们能很容易地说“双臂和双腿感觉沉重、发热，心跳和呼吸平稳，腹部发热，额头凉爽”，因而进入“自体产生”状态。

奥德斯基博士的训练方法到此结束。

通过这六种简单的练习，你就基本上掌握了“自体产生法”。大部分人很快能感觉到这种方法的效果。林德曼医生在他的学习班上发现，在训练结束前，学员就可以成功地消除各种疾病，并且毫不费力。他举了一个很典型的例子：一位50多岁的职员进行到第三步练习时，发现他不必再为周期性的偏头痛服药了。而从少年时代起，他从没有断过药。随着身心的密切交流，不仅身体紧张能被消除，还能改变心理定势。正如奥德斯基、林德曼和其他一些人进行的实验所表明的那样，最典型的效果是人们感到自信心加强了，恐惧感和忧虑感减弱了，而且还掌握了随时使

自己身心平静的办法。

一旦掌握了这种技巧，在训练时就不必再花费大量的时间按部就班地做练习了，只需做一些所谓“分解动作”就可以了。“自体产生”能力就像一块沃土，人们可以播入任何种子。而那些“分解动作”则是一种“特殊”的保证，帮助你在各个方面取得成效。正是它，能使口吃者变成雄辩的演说家；也正是它，使得林德曼独自横渡大西洋。

自编程式

很明显，我们每个人都有需要自己处理的事，都有自己的独特个性，有自己希望改进和提高的技巧。通过自编练习程式，你就可以有意识地控制你的行为和各种暗示，把你的注意力从多年来无意形成的固定模式中解放出来。下面提出一些一般性的建议，供你自编练习程式时参考。

在放松后的“自体产生”状态下，每天做两次 3 ~ 4 分钟的自编练习。开始时，每次至少要有一个主题，直到感觉到预期的效果时，再转入下一目标。例如，你非常想在众人面前弹钢琴，而心里又老发抖，你就可以说：“我非常喜欢在众人面前弹钢琴，让他们欣赏我的才能是令人愉快的。”如果打篮球是你的爱好，可以说：“跳起来投篮球，我充满信心。”或者说：“我的投球既灵活又有力。”在你背诵练习程式时，要尽量使这些话有意义，要抛弃犹豫不决的念头，假事真做，使你的行为同你的话一样是真实的。

暗示应该简单具体：“我的目光落在球上。”“跳水时，下巴颌要收紧。”它们也可以是适合大家的一般情况：“我原谅自己过去的错误，我是自由的。我与世界和平相处。”

你说的话不要太多，节奏和韵律有助于使这些想象牢固地印在大脑中，押韵也有同样的作用。不要担心这些话的字面意义，如果被这些话难住了，这些话就可怕了。例如，有一句常用的自

我帮助的老话：“贪吃的人最后会把他自己吃掉。”一旦听到这句话就会使人心悸。

要认真准备你所要讲的话，因为潜意识是个字面主义者，听到什么就相信什么，因此应当说：“我满腔热情地高高兴兴地进行训练。”而不说：“我将带着热情和愉快进行训练。”不要用这种“将来时”说话，因为“将来”总是某种尚未到来的东西。重要的是，要从主动的角度构思这些话，应避免说：“我不应放弃注意力……我不会忘记我的发言……”而应该说：“我的注意力很集中，很稳定，牢记我的发言是很容易的。”

概括地说，默读练习时，精力要集中，并要富有意义，但这些话不要长。要使你的愿望积极、主动，默读时态度和蔼地保持在“当下”，而不是“未来”。

如果你的日常工作安排得满满当当，或有许多的事要做，那么“自体产生”式的休息要比喝咖啡休息好得多。你可以在任何地方做4~5分钟的练习：在办公室或出租汽车里，在火车上或飞机上都可以。用一分钟时间进入完全松弛的“自体产生”状态，然后使用一个程式，如：“我精神抖擞，思维活跃，富于幽默。我消除了紧张。”如果有必要的话，可以说：“紧张和烦恼全已消除。”

为了解决各种实际问题，要从最广泛的范围上考虑这种训练。不论在考试前，还是在求职面试时，运用这种方法，都能使你树立起信心。如果能发挥一点创造性，还可以说一些增强性功能和性关系的话，这是欧洲目前最常使用的一种解决实际问题的“自体产生”方法。还有许多人运用“自体产生”方法戒烟和戒酒。在饮食疗法中，它也有神奇的作用，因为它不是依赖强力意志，而是依赖想象起作用的。假如你是少数派，假如你为重新工作而参加职业培训，或是一位重新踏入工作天地的妇女——不论什么情况——只要你觉得处于不利地位时，考虑使用这种方法，它都会对你大有帮助。

第二级“自体产生法”训练的目的是使它成为一种强有力的工具。它可以提高人的各种操作技能，也可以改进人际关系、人的个性，为此也必须做6套练习。通过练习，你可以获得想象各种颜色的能力，想象各种事物的能力（从精神到各种抽象概念，如鼓励和怜悯），提高自我想象的能力、处理人际关系的能力以及从广泛的意识源中寻求答案的能力，最后一种能力对处理个人问题和专业问题都大有帮助，因为它使人深入到潜意识和超意识中去寻找答案。有些人认为这种能力同“超我”有联系，许多人称它可以使自己达到崇高的境界，成为超越众人的聪明人。德国医生亨吉斯特曼博士把第二级“自体产生法”训练称为一种“一个人同他自己或其他人进行心理沟通的最纯粹的形式”。

运动员和其他专业人员都是运用“精神电影”来提高他们的技巧的。显然，如果你能成为这种“精神电影”的制作人，它就会使你具有较高的想像力。假如你缺乏想像力，第二级“自体产生法”训练和精神瑜珈可以使你得到这种能力。

“精神电影”制作：

一位著名的篮球明星不幸把腿摔伤了，在以后的几天里，队友们训练时他也“参加”了——他认真地把各种打法和投篮的动作在大脑里演示，以此保持他的技术的提高。现在欧洲许多运动员都使用这种方法来提高技术。即使身体状况良好，许多人发现在“精神电影”里构思各种动作，远比花费很多额外时间进行实际训练效果要好很多。人们还可以用这种方法做各种活动，如在高速公路上学开车或掌握一种新舞步。

做几分钟“自体产生”法练习后，就可以开始你的“精神电影”了。要一步一步地进行，每一个动作都要做好，尽量做到尽善尽美，无可挑剔（当然，事先要弄清什么是正确的技巧，不要按错误的去做）。例如，假如你是一名板球投球手，就要“看着”球滚入球洞。如果设想你去参加一次业务会议，“镜头”就要集中在你走进会议室时看到自己大受欢迎的场面。

作为一名“精神电影”的摄影师，你要充分利用自己的宝贵仪器和摄影技能。在关键场面，及时调整“摄像机”，就像杰克·尼古拉斯在高尔夫球比赛的想象中所做的那样。要从各种不同角度“拍摄”，还要有“慢镜头”。对那些只需要“一刹那”的动作，如高台跳水或体操，使用“慢镜头”是特别有好处的。如果你的动作做错了，可以倒回去重做，把错误的部分纠正过来。看到自己的动作完美无缺后，把它存入大脑中去。然后，仔细检查每一步动作，深刻体会这些动作的完美性和和谐性。假如你正在演讲，要目视听众，注意他们的面部表情，这时你就会感觉到你与听众之间已产生一种联系，同时有一种快感油然而生。

十四、自我催眠术训练（日）

自我催眠术有很多种，其中，1932年由柏林大学的舒尔茨博士所发表的“自律训练法”最为理想。本书所要介绍的自我催眠术就是以“自律训练法”为基础，由日本权威催眠专家平井富雄创立的。这种自我催眠术的特点是可以不用借助他人的力量而仅仅通过自身的暗示来达到催眠的目的，也就是自己能够从所谓的催眠状态中觉醒过来，而且方法极为简单。整个催眠术由六个阶段构成，只要记住六个暗示用语，反复念诵，进行练习，就会出现效果。它不同于迄今为止的“一定可以把烟戒掉”式的“信念魔术”。它通过引发身体内部的生理变化达到治疗“心理疾病”的目的。

但是，在进行自我催眠时，一定要认真遵守以下几点要求：第一，任何人在病重时不能进行催眠；第二，必须按照要求的顺序、姿势、时间等进行催眠；第三，必须正确按照规则反复进行；第四，练习时，不能急躁，应心平气和地进行。

自我催眠术并非速效药，速效药是不能持久的。但是，一旦掌握自我催眠术便可以受用终身，你不用再担心什么。如果能够按照顺序正确地、反复地练习，实施自我催眠术，你就可以在不

知不觉中发现一个全新的自我。

自我催眠术的训练要按照以下几个阶段进行：

第一阶段：胳膊重重的；

第二阶段：胳膊热热的；

第三阶段：心脏的跳动静静的；

第四阶段：呼吸轻轻松松的；

第五阶段：太阳神经丛热热的；

第六阶段：额头凉凉的。

以上的六个阶段并不是一个一个独立的阶段。它们的顺序也不是任意排列的，而是着眼于掌握一个阶段后可以很容易地进入下一个阶段，在充分考虑了难易程度和安全性之后进行的合理安排。因此，在练习时原则上应该按照以上顺序逐一往下进行。

在进入各个阶段的练习以前，请务必首先牢记以下练习的综合性准备知识：

A. 练习场所：宜选择自己的房间、寂静的公园等安静、可以平心静气的地方，尤其在练习的初始阶段，由于很容易受到外界刺激的影响，场所的选择请务必慎重。如果可能的话，在自己的家中最好。如果同时能够考虑到光线的明暗、气温的高低、通风状况的好坏等条件就更好了。

略为习惯以后，慢慢地即使在公司的办公室、电车上等外来刺激较多的地方也照样可以进行练习。但是，不管在什么地方，都必须在一定的时间里保持同样的姿势。

再者，为了尽可能减少外来刺激的影响，练习过程中，最好能将眼镜、腰带、手表、袜子等东西解除。

B. 姿势：随着练习的不断进展，姿势成为越来越重要的环节，至少，在最初必须按照指示，用正确的姿势进行练习。

如果姿势不好，即使你很投入，也很难进入催眠状态，而且在练习中、练习后，还会出现不快感或者酸痛等不良反应。当然，在进行一段时间练习之后，即使不过分地考虑姿势问题，同

样可以愉快轻松地进入催眠状态。尤其值得一提的是，基本训练结束，进入强化的阶段以后，最好能够有意识地摆脱所规定的姿势，做到利用任何姿势都可以实现暗示的目的。

基本的姿势有坐姿、仰卧姿、倚靠姿三种，其中尤以坐姿相对更为简单。任何地方都可以进行，而且可以较为容易地排除外来的多种刺激，使用起来更为“合手”。但是，第三阶段和第六阶段属于例外。在最初时期，第三阶段使用仰卧姿、倚靠姿；第六阶段使用仰卧姿，进行起来更容易些。

作为一个基本的原则，练习过程中将注意力集中于肢体，但同时又容易产生杂念，甚至还有可能入睡。尽管如此，特别是对于初学者来说，睁着眼睛是很难做到注意力集中的，所以，那些易于入睡的人可以采取半睁眼的状态。事实上你可以根据自己的体验，去发现适合你自己的眼睛的状态。

重要的问题是，练习时一定要按照所要求的姿势和细节来进行。

C. 练习中的心理准备：不断将基本暗示输入自己的心中是最重要的。“胳膊热热的”当你这样想象时，不要仅仅将它考虑为简单的暗示用词语，而要不断努力让自己去真正找到这样的感觉。也许有人会想，如果考虑其他的事情能否催眠，并随意付诸实施，这是很危险的，很容易产生令人不快的后果，万万不可随心所欲。

D. 练习次数、时间：自我催眠术从开始到终了、觉醒，这样一次的练习时间是极其短暂的，一般为 30 ~ 60 秒（习惯以后可以增加至 2 ~ 3 分钟）。这样短时间的练习可以不间断地集中反复进行。这种短时间的练习反复进行几次叫“一节”，时间是 5 分钟至 2 小时。在一天之内进行三节，也就是早、中、晚各进行一节是最为理想的。如果难以做到的话，可以早晨、晚上各进行一节，也可以早上或者晚上进行一节。但关键的问题在于，即使每天进行一节，也要坚持，尤其是在练习刚刚开始的时候，最好

能够一天也不间断地进行。

初学者在每一节中可以练习三次，每一次的时间为 30 ~ 90 秒。第一次练习结束后，即使没有催眠的自觉症状，也要断然地终了、觉醒，并立即进入第二次的练习，然后在第二次练习终了、觉醒后，再立即进入第三次练习。与其在一次练习中连续浪费三次的时间，倒不如像这样进行短暂的断续练习更为有效。当然，这仅仅适合于初学者，经过一段时间的练习逐渐习惯以后，适当增加次数，也不是必须固定在三次不可，可以根据情况自由地增加。

另外，练习可以在一天中的任何时候进行，但是，早晨起床后、晚上就寝以前的练习最为有效。重要的问题在于，不论是吃饭前还是就寝前进行，一定要将练习的时间固定起来。

E. 终了、觉醒：一次练习结束以后，要自己从催眠中觉醒。睁开双眼，首先按照两胳膊、两腿的顺序用力屈伸 2 ~ 3 次，然后做深呼吸，这个程序是各个阶段通用的。如果打乱了终了、觉醒的顺序，就会出现头晕、眼花等不良的后果，因此，一定不要嫌麻烦，而要严格按照此程序进行。

随着练习的不断进行，进入同样的催眠状态所需要的时间会逐渐缩短，可以排除外来刺激的影响，更为有效地接受暗示。而且，掌握某一个阶段的自我催眠术以后，可以持续将其效果带入以后的阶段，也就是说，如果掌握到了第三阶段，在第三个阶段“心脏的跳动静静的”同时，第一、第二阶段的“胳膊重重的”、“胳膊热热的”同样可以发生。

如果两个阶段的暗示能够在短时间（20 ~ 40 秒）内实现的话，就可以认为你大致掌握了自我催眠术。

如果每天都能够进行有效练习的话，大约在四周之内就可以掌握这六个阶段的基本催眠术。当然，根据练习的持续性、个人差别等因素，时间也许会长于四周。但是，只要注意增加练习次数，改善练习的条件，掌握这六个阶段所需要的时间并不会令人

感觉到意外地长。

在练习过程中，练习者最好先努力将最初的六个阶段掌握。这是因为如果通过练习掌握了第一阶段“胳膊重重的”、第二阶段“胳膊热热的”，即使仅仅对它们进行强化的练习，你仍可以尽情享受自我催眠术所带来的所有效用，而且如果掌握了第一、第二两阶段（尤其是第一阶段），你就可以比较容易地学会以后的各个阶段。从这种意义上说，掌握了第一阶段，便可以认为掌握了自我催眠术的一半。所以，在第一阶段的训练中，最初一定要坚持、忍耐，直至你体验到真正的自我催眠状态。

从临床实例看，如果每天能够进行不少于 1~2 次的练习，从开始算起，一般在 7~10 天之内便可最初体验真正的自我催眠状态。在最初列举的六个基本暗示以外，为了加强催眠效果，又根据各个阶段的情况提供了相应的补助暗示。你可以选择 1~2 个适合你自己的补助暗示加以利用。

自我催眠术练习究竟进展到了什么程度？有什么样的效果？为了较为清楚地随时知道这些情况，你可以按照下面的图表记“自我催眠笔记”，你不妨一试。

下面介绍的是自己对自我催眠术所产生的效果进行客观判断的方法。肠胃的感觉好了，在他人面前不再紧张了，或者性欲缺乏症治愈了，等等，诸如此类生理方面的变化你自己就可以立即作出清楚的判断，但是，对于想像力丰富了、智力水平提高了、行为能力增强了等人格方面的变化自己就很难作出客观的判断。类似的自我判定法将在书的附录部分进行说明，请参考利用。

感想：最初一两次由于意识过于强烈，进展不顺，从第四次开始转向顺利，这种感觉今后不会忘记。

最后，强调一下自我催眠术练习的整个过程中必须注意的几个问题：

1. 练习中的背景印象要固定（时间、地点、补助暗示、气氛等）。

自我催眠笔记

练习阶段		第一阶段		胳膊热热的
次数	日期	催眠效果	时间	身心的变化
1	9月8日早	无特别感觉。	50 秒	无特别感觉。
2	9月10日早	感觉左胳膊略有些沉重。	1 分	无特别感觉。
3	9月21日早	胳膊的沉重感很明显。	2 分	胃部感觉变好，食欲增加，易于入睡了。
4	9月31日早	胳膊变得很沉重，感觉像是失去了胳膊。	1 分	工作中的差错减少了，与人初次见面时也不再紧张了。

2. 练习以前要排便、排尿。
3. 万一练习过程中入睡，醒来后一定要从头再练。
4. 一定要认真完成终了、觉醒时的程序，尤其是四肢的屈伸一定不能疏忽。
5. 在各个阶段列举了训练时必须避开的疾病。疾病所对应的练习者应省略该阶段的练习进入下一阶段。另外，女性在月经中及月经前后要停止训练。
6. 以上是自我催眠术的练习方法。接下来，就看你的了——一个人对自己进行催眠。

第一阶段：胳膊重重的

第一阶段的催眠术可以通过松弛胳膊的肌肉，放松紧张的末梢神经，进而使过于紧张的心理处于自然的、缓和的状态。这个阶段的训练可以在任何时候进行，尤以午餐以后或者晚餐以后，以就寝以前效果最好。

所采用的姿势为坐姿，此时要尽量避免选择那些长时间打坐会使人腰痛的硬椅子。踏踏实实地坐下来，两脚触地，两手轻轻地放在大腿上，两手略微离开。注意，身体不要向左右方向歪斜，正面朝前。

然后，放松全身，让全身处于松弛状态。头部略往前垂，只要是放松了全身，背部略为弯曲也可。

处于这样的姿势之后，轻轻地闭上双眼。在大约 30 ~ 60 秒的时间内维持这种状态，并尽力从大脑中排除杂念。不要考虑任何事情，今天发生的事情，让你高兴的也好，使你悲伤的也好，统统将它们忘记，让你的大脑呈现一片空白。但是，注意不要睡着了。

你的心境渐渐地、渐渐地平静下来。好，进行自我催眠吧！使用右手的人对右胳膊、左撇子的人对左胳膊施加暗示。首先，试着想象“胳膊重重的啊”。与想象相比，更重要的是尽量努力去这样感觉。所谓“重重的”这种感觉并非手持重物时的那种感觉，换言之，是一种近似于“胳膊懒倦”的重重的感觉。

“胳膊重重的……胳膊重重的……胳膊重重的……”在你的心中反复这样默念，慢慢地将注意力集中于胳膊的肌肉上。尽量避免强制性地寻找这种感觉。渐渐地、渐渐地，在自然而然之中，你会找到那种“胳膊变的越来越重了”的感觉。

不久，你的脑海中一定会浮现出“胳膊懒倦”的感觉，这种感觉代替了“胳膊重重”的感觉，它是你实实在在的感觉。也许你还会感觉到，胳膊已经不是你自己的了，到了这个地步，就棒

极了！不要让这种感觉溜走，继续重复暗示：

“ 胳膊重重的……胳膊重重的……胳膊重重的…… ”

现在，你不用再去做任何努力，很快，你的胳膊真的变重了。你会感觉到，在胳膊变重的同时，你的心理也从所有的紧张之中解放出来，显得这样平静而安然…… “ 啊，胳膊好重啊，心情也为之怡然自得，很是自由自在啊！” 有了这样的实际感觉，第一阶段的自我催眠就基本完成了。

从催眠中觉醒吧！首先，轻轻地睁开你的双眼，坐在原地，用力屈伸你的胳膊和腿，慢慢地左右晃几下头，然后做 2~3 次深呼吸。这是催眠终了、觉醒时的必做动作，以后各个阶段都与此相同，请务必按顺序严格进行。另外，练习结束的时候，绝对不能从坐的姿势中猛地站立起来。

在练习过程中，如果感觉到想咳嗽或者想打哈欠，或者有蚂蚁在皮肤上爬动的感觉，要立即中止练习，充分消除这些刺激以后，立即从头重新开始练习。

第一阶段是自我催眠术的入门，如果能够感觉到并体会了这种“ 胳膊重重的 ” 的感觉，以后的五个阶段可以相对容易地进行。而且，如果掌握了这个阶段的自我催眠术，仅仅通过对它的强化训练，就足可以充分享受自我催眠术所带来的生理上、心理上的效用。仅就此一点，任何一个从零开始的人在最初体验真正的催眠状态之前，都需要一定的时间。或许，在你暗示“ 胳膊重重的 ” 时，很难找到那种“ 重重的 ” 的感觉。勉强地努力让自己产生胳膊重重的感觉，反而会促使你紧张不安，产生相反的效果。在出现这种情况时，不妨放松下来，利用一下下面的辅助暗示：

1. 找一首你所喜欢的歌或者曲子，让它的旋律反复在你的脑海中浮现；

2. 照片或者图画都可，让一幅自己喜欢的画面浮现在你的脑海。注意，绝对不能浮现出裸体照片的画面。

3. 随便想象一个字。比如说“一、二、三”的“一”，或者想象“空”、“是”、“无”、“色”、“静”、“即”、“应”等。

除此之外，只要你喜欢，任何字都可以。但是要尽量避免那些可以让你联想起与你相关的事或者你所知道的人的名字的字，尤其需要避开的是“重”这个字。越是你非常关心的事情，越会加重你的紧张。

适当地将“胳膊重重的”这一基本暗示加入到这些辅助暗示之中，这样就可以将你自己从那些可能加重你紧张的勉强努力中摆脱出来，从而较为自然地进入训练之中。

在以后的五个阶段，分别出现了一些对应的辅助暗示，需要说明的是，并不是非要利用这些辅助暗示不可。也就是说，你可以根据自己的需要，选择一两个适合自己情况的加以利用。

在最初练习的时候，每一次练习进行 30 ~ 90 秒钟后就必须停止。一次练习结束后，立即进入接下来的 30 ~ 90 秒钟的练习，而且每 1 节（持续进行短时间的练习）的练习次数也以 3 次为宜。尽管如此，必须遵守这样的规则，当然也仅仅限于最初的练习次数。

待略为习惯以后，每 1 次的练习时间可以逐渐延长为 2 ~ 5 分钟，每 1 节的练习次数也可以自由增加。因为不能尽快体验暗示效果而随意延长每 1 次的练习时间（不是 1 节），多会引发相反的效果。

如果每天都能够进行不少于 1 节（适当的时间为 3 ~ 20 分钟左右）的练习的话，那么在 7 ~ 10 天的时间内便可以体验最初的自我催眠状态。如果能够在短时间内（20 ~ 40 秒）出现“左胳膊（或者右胳膊）重重的”的感觉，便可以认为第一阶段基本完成。

接下来，将这种“重重的”的感觉向两胳膊及两腿扩展。扩展的顺序是右胳膊——左胳膊——右腿——左腿，最后达到两胳膊——两腿。如果右胳膊变重取得自我催眠成功的话，

经过 5~7 天的追加训练，就可以将“重重的”的感觉经由四肢扩展至全身。

注意力集中以后，如果能够在 20~40 秒钟内感觉到两手、两脚直至全身变得“重重的”，第一阶段的练习就完成了。

第二阶段：胳膊热热的

如果能够完成第一阶段的自我催眠术，感觉到“胳膊重重的”，接下来就可以进行第二阶段的练习了。第二阶段是“胳膊热热的”。第二阶段的自我催眠术主要通过优化肌肉毛细血管血液的运行状况，解除整个身体和心里的紧张。

首先，在椅子或者沙发上踏踏实实地坐下来，全身放松，姿势与第一阶段相同，以不让身体歪倒为限，让身体处于适当的松弛状态。两脚轻轻地平放于地，两手放在大腿上，轻轻地闭上眼睛。待心境完全平静下来后，就可以开始进行催眠了。使用右手的人对右胳膊进行暗示，左撇子的人对左胳膊进行暗示。

“胳膊重重的……胳膊重重的……（继续）胳膊热热的……胳膊热热的……”反复在你的脑海中这样默念。

很快，胳膊就会重重的，进一步重复你的“胳膊热热的……胳膊热热的……胳膊热热的……”将注意力集中于胳膊，努力让自己感觉到“啊，胳膊重重的，热热的啊……”一段时间过后，自己身体的周围会产生“倏——”地一下“来了”的感觉。这个时候，你的大脑中会映现出你自己胳膊的形态，或者胳膊里的肌肉或者血管的样子会在头脑中呈现出来。就在眼前了！

继续重复你的暗示，“胳膊热热的”，浮想着你的胳膊内部的样子，你真的感觉到“胳膊热热的啊”！

在一开始，或许这种感觉只有几秒钟，稍纵即逝。慢慢地，这样的感觉越来越强烈，越来越固定持久。

感觉到胳膊的表面暖暖的时候，就应觉醒了。慢慢地睁开眼睛，坐在原处，重复两手两脚的屈伸运动，做 2~3 次深呼吸。

然后，慢慢地站起来。练习过程中，如果感觉到胳膊酥痒，或者有蚂蚁在胳膊上面爬的感觉，要立即中止训练，重新从头练习。

掌握了第一阶段“胳膊重重的”以后，感觉“胳膊变得热热的”就不是很困难了。这个阶段基本没有必要使用旨在促进催眠效果的辅助暗示，如果催眠过程中多少还残留一些紧张的感觉的话，可以使用与第一阶段相同的辅助暗示。

如果经过 30 分钟或者 1 小时以上的练习，仍不能成功的话，就可以认为身体正处于难以催眠的状态，你可以停止半天，或者一整天，然后重新开始练习。如果每天能够坚持练习一节（3 ~ 20 分钟左右），大约 3 ~ 7 天就可以真正体验到“胳膊热热的”这一感觉。

右胳膊催眠成功以后，接下来就可以对左胳膊，直至左右两腿进行催眠。顺序是从右腿到左腿，然后到两脚，直至两手两脚。要领与右（或者左）胳膊相同。一个胳膊实现催眠以后，就可以从容、自信地进行下一步的练习。

如果任何时候在一定的条件下能够在短时间（20 ~ 40 秒）内让两胳膊两腿产生“热热的感觉”，就可以认为完全掌握了第二阶段的自我催眠术。如果每天或者间隔一天进行有规律的练习，第二阶段的自我催眠术大约在 7 ~ 10 天内便可以掌握。

在一定程度上掌握了第二阶段以后，你可以试一下下面介绍的这种有趣的应用方法。取代“胳膊热热的”，用“鸽子咕咕”这个词进行自我催眠。与“胳膊热热的”一样的意思，在心中重复这一暗示用语，“鸽子”发出小声响（尽管是在心中默念）。

身心因寒冷处于畏缩状态的时候，或者挨上司的训斥而精神萎靡的时候，或者被岳母臭骂心里直想哭泣的时候，在心中或者在口中默念“鸽子咕咕”，你会感觉到自己的心中涌起了充满温暖的安慰并因此而充满自信。当然，并非局限于“鸽子咕咕”，任何能够让你的心里感到温暖的词语都可以，那是你的“怀炉”呀！

第三阶段：心脏的跳动静静的

第三阶段的自我催眠术主要是通过调整心脏的机能，消除精神紧张。本阶段的练习与前面两个阶段的训练相比，要稍微难一些。但是，对于那些确实掌握了前面两个阶段的人来说，领会本阶段的要领，也不会需要很长的时间。

采用仰卧姿势进行本阶段的训练是最为有效的，如果习惯了，采用倚靠姿也可以。用这个姿势进行训练有几个需要注意的地方将在后面叙述。

首先，在床上、蒲团上、榻榻米或者沙发上，头枕着枕头仰卧着躺下来。两腿适当地松弛，全身放松。此时，与前面两个阶段一样，不能过于放松至感觉到精疲力竭。

脚趾头呈 V 字形朝向外侧，胳膊放松并略微弯曲的状态，注意，手指不能触及身体。

采用这种姿势的时候，会感觉身体的一部分碰到了床铺上的东西，或者感觉到了榻榻米等的变化，从而分散注意力。即使这些微小的细节，也可能直接影响到你的练习效果，因此，在开始练习以前，请务必细心将周围的环境处理好。

调整好这样的姿势以后，轻轻地抬起右胳膊，右手心朝下放在左心脏的正上面，左手不动。这个时候，可以在右胳膊肘的下面垫上一个靠垫，支撑着胳膊。

静静地闭上眼睛。大约 10 秒钟后，你会注意到自己完全平静下来。好，开始你的自我催眠吧！

你的心脏在你的右手下面，很有规律地跳动着，将你所有的意识集中于心脏轻微的搏动上。然后，在你的头脑中，浮想出正在跳动的自己心脏的样子。这，是你生命的母体。

渐渐地、渐渐地，你的手感觉到心脏的搏动逐渐增强了。心脏“咚”、“咚”的搏动声传到你的右手手心，又静静地传遍了你的整个身体。

你的心脏——身体的中心——就这样不停地搏动着。在心脏的有力搏动中，你的右手就要飞起来了。

在大脑中，默念下面的话：

“胳膊重重的……胳膊热热的（前面两个阶段的暗示，重复三次）……心脏的跳动静静的……心脏的跳动静静的……有规律地跳动着……心脏在有规律地静静地跳动着……”

很快地，重重的、热热的感觉便从你的胳膊传到两腿，最后扩展到了你的全身。这时，心脏的搏动开始忽静忽强，像水波一样一次又一次地涌来，开始了变化。就在眼前了！心脏的跳动和自己的心情融为一体了，再一次将轻轻地、静静地跳动的的心脏融入你的脑海，再让它回来。

“心脏的跳动静静的……心脏的跳动静静的……”

渐渐地，你会意识到呼吸变深了，次数减少了，心脏的跳动也舒缓了。

你完全被吸引到了心脏跳动的韵律之中……此时，也许你会在一瞬间根本感觉不到心脏的跳动，就是因为你与心脏的跳动融为一体了。即使听不到跳动，也没有必要不安。静静地、慢慢地，跳动又回来了。

你的心脏像是荡漾在微微细波之上的一叶小舟，随着愉快的旋律在舒缓地跳动着，至此，你终于能够将你自己融入你自己的心中。在这以前，你几时曾经拥有过这样一份静谧安闲的心境？

“啊，心情真好呀——”

有这样的实际感觉时，第三阶段的练习就完成了。

从催眠中觉醒吧，睁开眼睛。然后，保持仰卧的姿势，将两腿慢慢地并拢，膝盖略微上抬，将右手轻轻地放回原来的位置，做深呼吸。两手用力，使上身保持慢慢支撑起来的姿势，然后坐立起来。

你心情愉快地在不知不觉中回到平常的状态了吧？当然，应

该注意，绝对不能因为催眠成功了，就慌忙睁开眼睛，并猛然站立起来，这是绝对禁止的。

如果在催眠过程中，或者在催眠刚刚结束时，感觉到胸闷，请立即中止下来，并尽快从头重新开始练习。

如果一节的练习时间超过了 20 分钟或者 30 分钟，仍不能进入催眠状态的话，请赶紧停止练习，过半天或者一天以后再重新开始你的练习。

作为第三阶段“心脏的跳动静静的”的辅助暗示，下面的附图（见下页）是很有效果的。可以在练习开始以前，静静地凝视这个图，让它留在你的脑海里。练习开始以后，不断在脑海中浮现该图，并重复“心脏的跳动静静的”这一暗示用语。

或许你会不相信，这样的一幅图竟可以促进催眠效果。但是，视觉的意象所具有的暗示强化作用，在临床上已经被证实了。

一般情况下，第三阶段的自我催眠练习一节在 10 分钟内为宜。如果能够坚持每天或者隔天进行有规律的练习的话，大约 10 天左右，就可以自由地进入催眠状态。

另外，这个阶段的训练还可以利用倚靠姿来进行。所谓倚靠姿，就是下半身采取与仰卧姿同样的姿势，上半身倚靠着柱子或者墙壁的姿势，胳膊、手和头部的注意事项与坐姿时一样。采用这种姿势训练时，如果注意到柱子或者墙壁的湿度和硬度，可以在柱子或者墙壁与背部之间放置靠垫或者被子。采用这种姿势，在日本式的房子里练习是最为理想的。

第四阶段：呼吸轻轻松松的

第四阶段的自我催眠主要是通过调整呼吸进而解除身体和精神的紧张。第四阶段的练习是自我催眠术所有六个阶段中最易于掌握的。

在第一阶段或者第二阶段的训练中，或许已经有不少人注意



练习开始以前凝视本图，反复浮想着该图重复基本暗示。

到了“呼吸变得轻轻松松的”这一变化。第四阶段的练习主要是进一步强化这种感觉，从方法上予以组织化。在进行本阶段的训练时，最好能够回想着“呼吸轻轻松松的”这一感觉进行。

与其他几个阶段的训练相比，本阶段的自我催眠术的练习对周围寂静环境的要求并非十分严格，房间里即使有其他人也没有关系。略微听点儿音乐也是可以的。但是，在最初进行练习的时候，最好能够在一间安静的房子里一个人进行。

练习的姿势采用坐姿。首先在一把椅子上面朝正前方坐下来，背部放松，手、脚等的注意点与第一阶段、第二阶段相同。按照惯例，既不能紧张，也不要采取无精打采的姿势。

心境渐渐平静下来，静静地闭上眼睛，开始你的自我催眠。

“胳膊重重的……胳膊热热的……心脏的跳动静静的……胳膊

膊重重的……（继续）呼吸轻轻松松的……呼吸轻轻松松的……”在你的脑海中反复这样默念。

首先是重重的、热热的感觉扩展至你的全身，心脏在舒缓地、静静地跳动着，渐渐地、渐渐地你感觉到你自己的呼吸变得慢下来了，慢慢地、慢慢地呼吸加深，好像你的整个身体都在呼吸，深深地、愉快地、轻轻松松地呼吸，你没有任何障碍地吸气、呼气。迄今为止，你从未感觉到呼吸是这样的轻松和愉快，你的身体像波浪一样在起伏，静静地、静静地，你的身体向前后左右摇晃起来。

当这样的感觉较为持久的时候，第四阶段的自我催眠就完成了。

从催眠中醒来吧！坐在原地，静静地睁开眼睛，接下来屈伸胳膊5次，用力伸，然后尽可能地做深呼吸，再慢慢地坐起来。你注意到，你的身心又回到了平常的状态。

在这个阶段的训练中，虽说是深呼吸，但绝对不能像做体操时的深呼吸那样，尽情地吸气，然后猛然呼气，而是应该静静地在可能的程度内深深地大吸一口气，再慢慢地呼出来。对于正常人来说，最为愉快的呼吸法就是这里所说的“轻松呼吸”，所以，不能故意地去变化呼吸。自己慢慢地去体会让自己感到愉快和轻松的呼吸的深度与长度。呼吸，不论是胸式，还是腹式，都是可以的。

也许有些人会迟迟找不到这种轻轻松松的呼吸的感觉，可以参照下面的做法进行练习。

在训练开始的同时，慢慢地在自己的大脑中数数，“1……2……3……10”，和着呼吸从1数到10，数到10以后，再从1开始数，继续配合你的呼吸。

在这样反反复复的过程中，慢慢地、慢慢地、自然而然地，感觉就会来了。

另外，你可以选择一首平日听习惯了的、旋律轻松柔和的歌

曲，这对一些人来说，也是有效的。

在第四阶段的训练中，即使每一次的训练时间长些也不碍事。每一次的训练进行 1~5 分钟，各节的训练时间为 30 分钟到 2 个小时，即使不间断地持续训练这样长的时间，也不会产生疲劳感。

在这个阶段的训练中，如果已经掌握了第一到第三阶段，一般经过几次练习即可找到感觉，但要真正掌握，还要经过一个星期到两个星期的时间，并且需要每天或者隔天坚持练习。

第五阶段：太阳神经丛热热的

第五阶段的自我催眠术，主要是通过位于腹部、被称为太阳神经丛的神经纤维群调整内脏各个器官的机能，进而保持精神的安静。

交感神经、副交感神经无所不在地分布于整个身体的各个部位，尤其是腹部，集中了为数众多的神经纤维，并且正像太阳的光芒那样呈光束状分布，其中相当于太阳本身的部分被称为太阳神经节，包括四周的光束，被统称为“太阳神经丛”。这个名字的由来，源自于人的腹部有一个“太阳”的缘故。

太阳神经丛在保证胃、肠、肝脏、肾脏等内脏活动方面发挥着重要的机能。

在我们开始进行第五阶段自我催眠术的练习以前，我们应该知道太阳神经丛的位置之所在。现在，来看一看你的太阳神经丛究竟在哪儿吧！

首先，在一把椅子上踏踏实实地坐下来，背部挺直，面朝正前方。两脚合适地平放于地，左手放在膝盖上面，眼睛可以睁着。

然后，将右手手心朝腹部方向，置于胸骨（位于胸的中心，呈纵向的骨头）的下端与肚脐的中间，离身体大约 3 厘米的地方。注意，不能从衣服的外面压住腹部，手心必须离开身体一小

段距离。这样的姿势就绪以后，请首先这样想象：从你的手心射出了温暖的光线，这光线照在你的腹部，腹部渐渐变得温暖起来……然后，闭上眼睛，在你的心中默念：

“从我手心发出的温暖的光线，一直照透了我腹部的深处。热量穿过衣服和皮肤，一直往更深的地方照射……”

保持既定的姿势，重复上述暗示大约 5 分钟。这时，在不知不觉之中，也许仅仅是短暂的一瞬，在你的手心所对的腹部的一个地方，涌起了热热的、重重的感觉，那个地方就是你的太阳神经丛所在的位置。

通过一次或者两次的训练去把握太阳神经丛的正确位置，也许是困难的。你不妨每天或者隔一天按照上述要求，进行 1~5 分钟的练习。大约经过 4 天左右的时间，你就可以发现位于腹中的太阳神经丛。如果迟迟难以发现的话，你可以求助于你的亲密朋友（最好是异性），借助于他（她）的手心，你可以很快发现你想发现的东西。

这样，在清楚了太阳神经丛的位置以后，你就可以进行自我催眠了。坐下来，两手放在膝盖上，闭上眼睛，全身放松，采用坐姿。你已经没有必要将手放在腹部了。当然，在最初的时候，你可能没有很好地确定太阳神经丛的所在位置，这时你采用将手心对着腹部的姿势也是可以的。

好了，开始自我催眠吧。将所有的意识集中于你的太阳神经丛，然后在心中默念下面的暗示用语：

“胳膊重重的……胳膊热热的……心脏的跳动静静的……呼吸轻轻松松的（重复两次）……太阳神经丛热热的……太阳神经丛热热的……”

突然，你感觉到腹中的多余空气像被吸出了一样，“倏——”地一下，心情为之愉快爽朗，你的肚皮也许会有一种火辣辣的感觉。

这时，你会感觉到你腹部的脉搏在静静地搏动着，胃也变得

暖暖的，也许还会有一种空腹的感觉……就在眼前了！请继续重复暗示：“太阳神经丛热热的……太阳神经丛热热的……”

如果你的太阳神经丛猛地变热了，从胃的四周到下腹都是暖暖的、热热的，就该从催眠中觉醒了。保持原姿势，静静地睁开双眼，用力屈伸胳膊和两腿，进行二三次深呼吸，然后慢慢地站起来。

需要注意的是，第五阶段的自我催眠术的练习，与前面四个阶段相比，需要更长的时间，因此，介绍几个练习的辅助手段，目的是为了使本阶段的练习更为容易一些，你可以从中选择某一个最适合你的加以利用。

不能够很好地抓住太阳神经丛意象的人、不能明确太阳神经丛准确位置的人可以用“肚子热热的”或者“胃热热的”这样的暗示来取代“太阳神经丛热热的”，同样会收到很好的效果。

前面已经叙述过，在自我催眠术第五阶段的练习前，准确找到太阳神经丛的位置是很有必要的，其实，这只不过是为了强化暗示的效果，感觉太阳神经丛的位置。说到底，这仅仅是一种太阳神经丛在何位置的感觉，其实际的正确位置是很难准确把握的。

因此，施加暗示的部位并非仅仅局限于太阳神经丛，肚子、胃、肠、心窝儿等地方都是可以的，问题的关键在于，如果整个腹部因暗示而变热了，太阳神经丛也必然会变热的，这个阶段的训练目的也就达到了。德国的精神身体医学者斯托利极为推崇“心窝儿热热的”这一暗示。

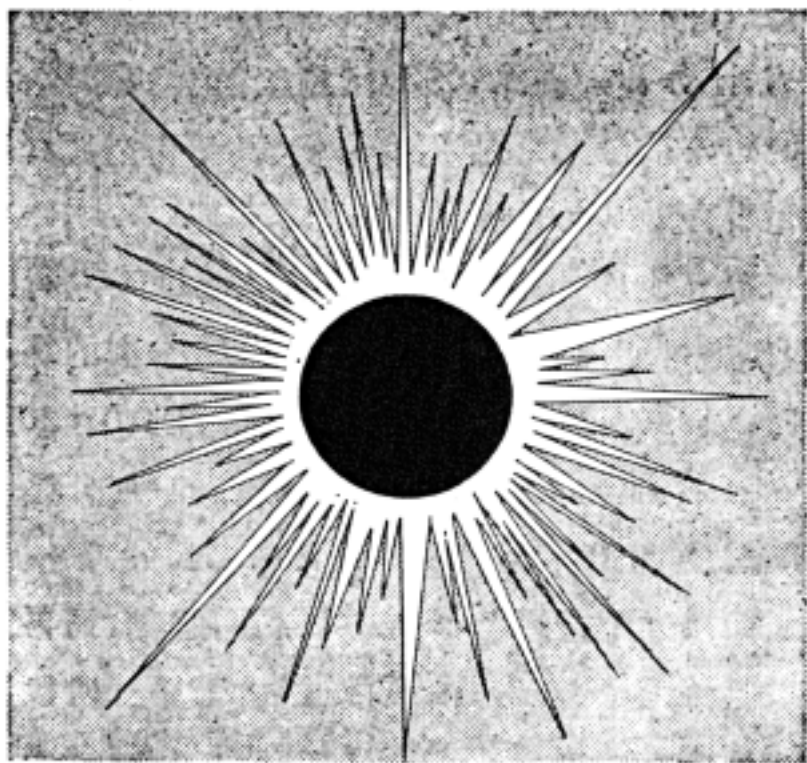
还有另外一个方法，“肚脐热热的”。一般认为，肚脐仅仅是个没有任何作用的摆设而已，事实上，它是一个敏感的部位，能够如实反映精神的紧张和舒缓。

你不妨凝视自己的肚脐一段时间，很快，你会产生酥痒的感觉。继续凝视着它，你会发现肚脐正合着心脏的搏动而搏动，进而感觉到“肚脐这块儿热热的呀”。这种热热的感觉从肚脐周围

的皮肤逐渐扩展至深处。

最后，凝视下面的附图。这是放射生命能量的太阳，也就是太阳神经丛的意象。

在本阶段的练习开始以前，静静地凝视着这个意象图，并将它融入你的脑海中。在催眠的过程中，在脑海中浮现这个图所描绘的意象，同时重复“太阳神经丛热热的”这一暗示用语。也许你会不相信这样的图所描绘的想象对于催眠效果的促进作用，但是要相信运用视觉来暗示，效果更为直接，有时候，甚至可以发挥远远超乎言语以上的暗示效果。



本图所表示的是太阳神经丛的意象，浮想着该意象进行练习。

第五阶段的练习最好能够每天坚持一节，如果可能的话，可以进行两节。每一次的练习时间以 1 ~ 3 分钟为宜，每一节的练习以 10 ~ 20 分钟左右最为理想。“太阳神经丛热热的”这一感觉

一般经过 7 ~ 10 天便可以体验到。

如果太阳神经丛产生了热热的感觉，请再继续反复练习 5 天左右。前面说过，由于第五阶段的自我催眠术的练习相比来说难以找到感觉，请务必进行这里所要求的追加练习。如果能够随时随地在 20 ~ 40 秒钟内产生本阶段的催眠感觉，就可以认为本阶段的练习完成了。

第六阶段：额头凉凉的

这是自我催眠术的最后一个阶段。本阶段的练习通过使额头变凉，对大脑的机能产生很好的效果，进而使人冷静并增强判断能力。

由于这个阶段的训练是直接对大脑产生影响，因而暗示效果极为明显，尤其是对于“丰富想像力”、“强化自我意识”等精神、人格方面的效果是非常显著的。

随着练习的不断深入，进一步熟练以后，催眠就可以进入半意识的状态，你可以因此而发现迄今为止你从未注意到的你的自身性格和欲望。可以说，第六阶段的自我催眠术是一项高等技术，它有很高的境界，既是对身体进行暗示的催眠术，又是对心理进行暗示的催眠术。希望你能够抛弃急躁情绪，花时间进行本阶段的练习。

这个阶段的自我催眠术的练习采用仰卧姿最为合适。入睡以前、起床以前，或者躺在床上时进行都是很有效果的。

首先，呈仰卧姿躺下来，静静地闭上眼睛，让大脑呈现一片空白，使心平静下来，不要考虑任何事情，等待你的心理安静下来，大约经过二三分钟。

如果你的杂念被排除了，心情平静了，就可以进入自我催眠了。照例首先对你自己的身体进行暗示：

“胳膊重重的……胳膊热热的……心脏的跳动静静的……呼吸轻轻松松的……太阳神经丛热热的……额头凉凉的……额头凉

凉的……”

你的额头吹过凉凉的风，热量从你的额头逃跑了。

至此，请在你的脑海中描绘这样的情景：你现在一个人在广阔的湖面上静静荡着一叶小舟，风儿不时地掠过你的周身，有时强劲，有时轻柔，这风将你的不安、担心、悲哀、痛苦、憎恨、恐怖等所有不纯洁的感情都带走了……

再一次重复你的暗示：“额头凉凉的……额头凉凉的……额头凉凉的……”

你终于真正感受到了额头的凉意，你感觉到你的大脑像被彻底清洗了一样，心情为之爽朗。这时，就该从催眠中觉醒了。

躺在原处，首先睁开双眼，用力屈伸两胳膊和两腿，进行深呼吸。然后慢慢地站立起来，如果是在入睡以前的话，就这样入睡也可以。

在练习的过程中，如果感觉到眩晕或者有蚂蚁在身上爬动的感觉，或者额头变得很凉时，请立即停止练习，过二三天以后再重新开始练习。

除此之外，还会出现幻听或者幻觉等情况，如果这不会使你感觉到不快的话，并不妨碍练习。

与其说第六阶段的自我催眠术是通过对身体的暗示进入催眠状态，倒不如说它通过对心理的直接暗示达到催眠的目的，因此，可以运用各种抽象的辅助暗示。辅助暗示的形式各种各样，这里所要介绍的是经过临床验证最具效果的几个辅助暗示。

第一种方法是不断地想象给人带来凉感的绘画或者电影中的镜头。

另外，你还可以追溯一下过去，从你的记忆中去搜索让你产生爽快的凉感瞬间，让它们一幕幕地从你的脑海中掠过。

在风铃鸣响的屋檐下乘凉的时候，终于登上山顶的时候，被掠过湖面的凉风轻轻吹过的时候，步入刚刚洒过水的古寺庭院的时候，等等。

或者想象“冥思苦想，总也对不上焦点，以前曾见过面的人的脸”，这样的想象尽管与凉感没有直接的关系，但这种方法也是很有效果的。在这种情况下，想象童年时爱恋的伙伴等是最为理想的。这是因为，这种试图尽力记起的努力，势必会将你的注意力集中于额头附近。

在上面所述的暗示中，适当地加入“额头凉凉的”这一基本暗示。

还有人有过这样的体验，他费了九牛二虎之力也未能通过暗示内容找到额头的凉感，于是“想象在电梯上呼地降下来的那种感觉，立即就找到了那种梦寐以求的凉感”。

类似与额头没有直接关系的意象或者回想之所以对练习产生作用，主要是因为本阶段的练习并非单纯对身体进行自我暗示的方法，它同时也是对心理进行暗示的方法。所以，在进行第六阶段的自我催眠术的练习时，你不妨比较自由地选择一个适合自己的辅助暗示。

第六阶段的练习，在最初阶段每一次的练习（不是每一节）时间可以短一些（大约为 30 ~ 60 秒钟），然后可以延长至 90 秒 ~ 3 分钟左右。第五阶段的基本暗示使用 20 秒钟左右后，在此基础上利用 10 秒 ~ 2 分钟的时间进行“额头凉凉的”这个阶段的训练。

一节的练习时间进行 5 ~ 15 分钟是适当的。一般说来，练习开始以后，大约经过 6 天的时间就可以体验到额头的凉感。在这以后，最好能够持续较长时间（2 ~ 4 个星期）的强化训练，这是因为本阶段的练习效果主要在于精神、人格方面，具有永无止境的特点。

第二节 拓展训练

一、叶的联想

形式：个人

时间：5 分钟

资源：一片树叶

找一片相当宽的树叶，找一个比较舒适的地方坐下来，要求你用这片树叶做许多事情。读下列短句，并按要求完成活动，然后再看另一项要求。尝试着尽可能一次只关注一项活动。

1. 大体上观察：在手心中翻转树叶并感觉一下树叶。

2. 紧盯着树叶，观察一些细节，看看叶脉、叶的边缘以及与叶梗的连接方式等。

3. 仔细想想树叶，掩藏在表面下的是些什么？你的生物知识比较缺乏也没有多大关系，仅仅是想一下到底是些什么凑到一起构成树叶的。

4. 由树叶再回想一下树，叶是怎样长在树上的，周围是些什么，阳光怎样轻掠它洒了下来。

5. 最后，轻轻地撕碎叶片。尽力感受你轻压树叶时各个部分的感觉。看一看破碎的边缘——它们与原来的边缘有什么不同？

二、比喻性的谈吐

形式：个人或集体

时间：5 分钟

资源：笔记本

从报纸或网站上选取 5 样东西，什么都行，只要这 5 样东西

是相互区别的。为每样东西花上 1 分钟，尽可能地想出一些隐喻性的东西，并附上简短的理由。举个例子，今天的新闻中提到了伦敦的 Docklands，你可能会想到这个地方像个：

- 树林，因为那里有许多高大的建筑。
- 基地，到处是纪念碑。
- 蜂箱，奇特环境中的活动。
- 等等。

三、调整状态

形式：个人

时间：10 分钟

资源：无

找一把舒服的椅子坐下，闭上双眼，回想你的巅峰时刻：置身于某项成功活动的时候、掌握着发展方向的时候，自信、放松。尽可能地沉浸在想象里，尽可能地回想当时的情况，看到的、听到的、现场的气氛等你所经历的一切。

在回想的同时，注意去找一种感觉，一种感官和情感的综合，它触动你的心灵，引发你对所有美好细节的回忆。如果有这样一件事能最快地把你带入回忆，这件事是什么样的？

现在站起来，活动一下。试试刚找到的感觉，它能不能把你带入回忆？

四、观察内心世界

形式：个人

时间：10 分钟

资源：无

这项技巧通常称为认知设计。最有名的相关实例就是思考计

划，是由 Tony Buzan 提出的简单概念。从一张纸中心或一个白板的中心开始，画一想象物代表问题的核心。从中心开始，辐射画每个分支代表这个问题的主要主题。从每个分支开始，逐步地画出低一层次的主题。

在每一分支线上写两个关键词来说明问题。举个例子：一个分支可以是利益，然后再分成价值和收入，然后收入再分为直接售出和间接售出，而且价值则分为几个主要的价值。

尝试着使想像力系统化。从中心大的、宽的分支到小的，最后到末端的小分支。你也可用不同颜色代表不同分支（而分支与主支的颜色相同）。

五、故事链

形式：个人或集体

时间：5 分钟

资源：无

经常我们需要记住一系列事情，可能是一个程序或一张清单。故事链是一个理想机制，按时间顺序把每件事编成一个故事。使用高度的想象，当你每增加一件事时，就返回故事的开始，并作简短的总结。比如我想记住电话、一本书和一辆汽车，我可以想象这样一个故事：

一部巨大的粉红色的有几千条腿的电话在丛林中穿过时被一本黄页所绊倒，不幸的是一辆奔驰 600 正急驰而过，压扁了电话的几千条腿。

你尽可以把故事编得荒谬和个性化（比如，你选择奔驰 600 是因为你喜欢这种车子），当你总结这个故事时，不要用一系列文字，而应在脑海中像过电影那样。

六、无意识创造力

准备：一个需要的问题或观点

形式：个人或集体

时间：10 分钟

资源：无

在这个练习中，需要一个你正在研究的问题或观点，而且必须是新的，而不是你已经考虑了多日的东西。如果没有什么合适的话，用一个人工的问题，比如说“如何发展一种新型的儿童快餐”，或者是“如何缩短事故中在急诊室的等待时间”。

花 5 分钟大概考虑一下这些问题，主动避免思考问题的解决方法，仅仅思考问题是什么，涉及到谁，当时发生了什么事情，等等。现在把问题搁在一边。在睡觉之前再把它简略地看一下（仅仅是问题，而不想答案）。

三四天后再来看这些问题，花一分钟时间考虑它，然后坐下来，用一张纸记下你能做的事情。不要分析，只要把所想到的都写下来。如果几秒钟后想不到什么，那就开始做别的任何事，但首先不要控制思维，然后自己慢慢地回到问题中去。

七、你已经习惯了吗

形式：1~5 人一组

时间：5~10 分钟

资源：无

请一位或更多与会人员（如所有穿三件套西装的人、所有穿运动夹克的人，甚至所有穿风衣的人、所有穿毛衣的人）站起来，并脱掉他们的外套。他们穿外套时，要求他们注意先穿哪只袖子。然后，请他们再次脱、穿外套，这一次要先穿另一只袖子。

八、微软的智力题

形式：个人写成

时间：3 分钟

资源：无

这是一道来自微软的智力题，此题曾被用来测试来应聘微软公司高级人才的人。

这道题是这样的：有两间房，一间房里有三盏灯，另一间房有控制这三盏灯的三个开关（这两间房是分割开的，毫无联系）。现在要你分别进这两间房一次，然后判断出这三盏灯分别是由哪个开关控制的。你能想出办法吗？

附：答案

1. 先走进有开关的房间，将三个开关编号为 a、b、c。
2. 将开关 a 打开 10 分钟后关闭，然后再打开 b。
3. 然后马上走到有灯的房间。此房间内正在亮着的灯由开关 b 控制。
4. 用手去摸一摸另外两盏灯，发热的由开关 a 控制，不热的由开关 c 控制。

九、设计自己的墓志铭

形式：集体参与

时间：5 分钟

资源：座式姓名牌和水笔，可能还需要一两幅画在幻灯片上的示意图

程序：

1. 给每位与会人员发一个座式姓名牌和一支水笔。

- 2. 请他们把名字写在姓名牌的前半部分，最好是能用绰号或爱称代替正式姓名。
- 3. 每个人设计一下你将来的墓志铭。
 - A. 墓志铭可以是简明扼要的短语、双行诗句或五行打油诗。
 - B. 无论采用什么形式，均应该是对自己的生活、成就、性格以及人际关系的深刻描述。

十、迷失丛林

形式：5 人一组
时间：30 分钟
资源：“迷失丛林”工作表及专家意见；场地

程序：

- 1. 培训师把“迷失丛林”工作表发给每一位学员。
- 2. 讲下面一段故事：你是一名飞行员，你们驾驶的飞机在飞越非洲丛林上空时突然失事，这时你们必须跳伞，与你们一起落在非洲丛林中的有 14 样物品，这时你们必须为生存作出一些决定。
- 3. 在这 14 样物品中，先以个人方式把这 14 样物品按重要程度排列，把答案写在第一栏中（如下表）。

小 组	个人得分	团队得分	小组平均分
1			
2			
3			
4			

	供应品清单	第 1 步 个人 排列	第 2 步 小组 排列	第 3 步 专家 排列	第 4 步 个人和排 列的差 值（绝 对值）	第 5 步 小组与专 家排列的 差值（绝 对值）
A	药箱					
B	手提收音机					
C	打火机					
D	3 枝高尔夫球杆					
E	7 个大的绿色垃圾袋					
F	指南针（罗盘）					
G	蜡烛					
H	手枪					
I	一瓶驱虫剂					
J	大砍刀					
K	蛇咬药箱					
L	一盒轻便食物					
M	一床防水毛毯					
N	一个热水瓶（空的）					
	求 和					

4. 当大家都完成之后，培训师把全班学员分为五人一组，让他们开始进行讨论，以小组形式把这 14 样物品重新按重要程度排列，把答案写在工作表的第二栏，讨论时间为 20 分钟。
5. 当小组完成之后，培训师把专家意见公布给每个小组，小组成员把专家意见填在第三栏。
6. 将第三栏和第一栏的序号数相减，取绝对值得出第四栏，

将第三栏和第二栏的序号数相减取绝对值得出第五栏，把第四栏累加起来得出个人得分，第五栏累加起来得出小组得分。

7. 培训师把每个小组的得分情况写在白板上，用于分析。

8. 培训师在分析时主要掌握两个关键地方：

A. 找出团队得分低于平均分的小组进行分析，说明团队工作的结果（ $1+1>2$ ）。

B. 找出个人得分最接近团队得分的人，说明该个人的意见对小组的影响力。

9. 分析步骤：

第1步：个人。

第2步：小组。

第3步：专家。

第4步：个人和专家的差值（绝对值）。

第5步：小组与专家排列的差值（绝对值）。

第6步：个人得分（第4步的总和）。

第7步：团队得分（第5步的总和）。

第8步：找出小组中最低的个人得分。

第9步：比较个人得分和团队得分。

第10步：比较小组个人得分的平均数与团队得分。

附：专家的选择。

1. 大砍刀

2. 打火机

3. 蜡烛

4. 一床防水毛毯

5. 一瓶驱虫剂

6. 药箱

7. 7个大的绿色垃圾袋

8. 一盒轻便食物

9. 一个热水瓶（空的）

10. 蛇咬药箱

11. 3 枝高尔夫球杆

12. 手枪

13. 手提收音机

14. 指南针（罗盘）

十一、“虫子”决斗

形式：12 人一组

时间：5 ~ 10 分钟

资源：空地

程序：

1. 培训师给学员指令：小组成员要“创造”出一条“虫子”，这条“虫子”的两只手、两只脚在地上，而且全体组员必须连接在一起成为一个整体。

2. 培训师给学员 5 分钟时间商量，然后开始比赛。比赛时“虫子”从起始点“爬”到终点必须有 5 米距离，以“虫头”到达终点线为胜利。

3. 培训师可以用任何形式表示鼓励（小礼品、握手、拍肩）。

十二、穿越“雷区”

形式：2 人一组

时间：10 ~ 15 分钟

资源：粉笔或长绳，会议室或空地

程序：

1. 在平地上画两条相隔 4 米（迈出四大步）的平行线。

2. 规定学员必须通过两线之间的间隔。

3. 学员要通过间隔，每组只碰地面三次（不是每人三次，而是整个团队）。

4. 提醒学员间隔是“电子雷区”，如果触地多于三次，就会触发警报。

5. 能顺利到达对面平行线的为获胜者。

6. 团队怎样通过或身体的哪个部位着地均无限制，只要求他们在两线之间，总共着地三次。

附：答案

惟一能成功通过的方式如下：

A. 甲将右脚放在“雷区”，然后左脚迈出1米远。

B. 乙则踩在甲的脚上，将他作为“垫脚石”。

C. 乙踩在甲的左脚上迈出，结果一只脚在“雷区”而另一只脚踏上了安全的另一侧。

D. 这样，团队就可以只触地三次，在间隔上搭成了桥。

E. 其他的人踩在甲、乙的脚上通过。

F. 最后，甲踩在乙的脚上，走出危险区。

十三、雨点变奏曲

形式：集体参与

时间：5分钟

资源：无

程序：

1. 学员在培训师的指导下完成表现“小雨”、“中雨”、“大雨”和“暴雨”的动作：

A. “小雨”——指尖互相敲击。

B. “中雨”——两手轮拍大腿。

C. “大雨”——大力鼓掌。

D. “暴雨”——跺脚。

2. 培训师说：

A. “现在开始下小雨，小雨渐渐变成中雨，中雨变成大雨，大雨变成暴雨。”

B. “暴雨减弱成大雨，大雨变成中雨，又逐渐变成小雨……最后雨过天晴。”

十四、精神的力量

形式：集体参与

时间：5 分钟

资源：无

场地：不限

程序：

1. 请与会人员把两手握在一起，食指伸直，平行，相距一两英寸。

2. 请他们注视自己的食指，想象有一根绷紧的橡皮绳缠绕在上面。

3. 请他们开始说话，语速要缓慢，语调要从容：“你能感觉到把你的手指拉得越来越近……越来越近……”

4. 至少有一半听众会笑，这说明他们已经接受了这个暗示，手指离得近了，经验表明，有一半到三分之二的与会者会对该暗示作出相应的反应。

十五、一栋新房子

形式：3~5 人一组

时间：5 分钟

资源：事先印好的材料

程序：

1. 将与会人员分成 3 ~ 5 人的小组。
2. 给与会人员每人发一份事先印好的材料。
3. 材料内容：
 - A. 一对夫妻花了 16 万元买了一栋房子。
 - B. 不久，他们就以 17 万元的价格把房子出售，搬出了市区。
 - C. 几个月后，他们又用 18 万元买回了那栋房子，搬回了市区。
 - D. 很快他们就厌倦了这栋房子，再次卖出，价格为 19 万元。

问题：这对夫妻在房屋买卖过程中赚了还是赔了多少钱（或者是不赔不赚）？

4. 请大家在 2 分钟内得出答案。

十六、甩掉烦恼

形式：集体参与

时间：5 ~ 10 分钟

资源：纸、铅笔、空盒子或其他容器

程序：

1. 向与会人员宣布他们现在有一个机会来“抛开”他们的烦恼。
2. 请与会人员想出一个与正在探讨的议题有关的问题或烦恼（如果想不出也可以随意说一个问题）。
3. 请他们写下各自的问题，无需署名，然后把纸揉成一团，丢进一个容器（放在房间角落）里。如果与会人员较多，则在房间里多放几个容器。
4. 所有纸团都丢进容器后，请一位与会者捡起一个纸团，扔给房间内的任意一个人。

5. 接到纸团的人把纸团展开，大声读出上面写的问题。

6. 由接到纸团的人和其左右各一个人形成一个三人小组，给他们“中场休息时间”来讨论可能的解决方式或答案，请其他人在这段时间写下两到三个答案或应对办法。

7. 先请三人小组说出他们的答案，再请其他可以提供帮助的人说出答案。

8. 如果时间允许，可以重复这一步骤。

十七、空中单杠

形式：集体参与

时间：根据具体情况灵活设置

资源：室外，一般只能在专门的训练场地进行

程序：

1. 受训者站在大约 7 米高的空中，脚踩在一块木板前端。

2. 前方一臂以外的空中，悬着一根被风吹得微微晃动的单杠。

3. 要求受训者向前跃出木板，抓住单杠。

4. 思考：下面是“万丈深渊”，前方是“一线生机”，在有退路的情况下，你是选择安全还是选择冒险？是纵身一跃抓住它，闯过这一关，还是原路退回无功而返？

十八、穿越“死亡电网”

形式：集体参与

时间：根据具体情况灵活设置

资源：室外，一般只能在专门的训练场地进行

程序：

1. 受训者任意分成数个小组。

2. 小组成员必须集体穿越一张与地面垂直的“电网”（绳

网)。

3. 网上的一个洞就是一条生路，通过时，身体的任何部位，包括衣服，都不许碰到边缘，碰到即为“触电”。

4. “幸存”的成员可以继续前进，但每条生路只能使用一次。

十九、断桥跨越

形式：集体参与

时间：根据实际情况灵活设置

资源：室外，一般只能在专门的训练场地进行

程序：

1. 在有相关安全保护措施的情况下，让受训者在 9 米高空从一块跳板跨越到另一块跳板上。

2. 两块跳板的距离是 0.9 ~ 0.5 米不等，距离可以因人而异进行调节，落脚的跳板宽度为 20 厘米左右。

二十、翻越断桥

形式：集体参与

时间：根据实际情况灵活设置

资源：室外，一般只能在专门的训练场地进行

程序：

以队为单位，在规定时间内不借助任何工具的条件下，全队队员一个不能少地翻越一座垂直光滑、高 4.2 米的断桥。

二十一、有轨电车

形式：集体参与，分组进行

时间：根据实际情况灵活设置

资源：室外，一般只能在专门的训练场地进行

程序：

地上平行摆放着两条长长的厚木板，每条木板上间隔一只脚的距离拴一根提绳。学员两脚分别跨在两条木板上，手上拽起绳子，齐声喊着“左、右”的口令，全队同时提起一侧的木板向前走。随着训练难度的加大，可要求学员不喊口令地无声行走，继而在行进中转向、掉头，整齐有序地行进。

二十二、上“天梯”

形式：集体参与

时间：根据实际情况灵活设置

资源：室外，一般只能在专门的训练场地进行

程序：

由一组间距逐渐加大的横木连成“天梯”。两人一组，同时向上翻越。

二十三、“盲人”方队

形式：集体参与

时间：根据实际情况灵活设置

资源：室外，一般只能在专门的训练场地进行

程序：

队员们都蒙上眼睛，给他们一定长度的绳子（绳子长度按人数定，例如，10人20米绳），并要求他们形成一个正方形，要求每个人等间距沿着正方形站好。

二十四、信任行走

形式：集体参与

时间：根据实际情况灵活设置

资源：室外，一般只能在专门的训练场地进行

程序：

参加者结成对，每对中有一人蒙上眼睛，由同伴领着他通过一段设障碍的路。障碍五花八门，人们要想穿过，必须根据不同情况，采取走、爬、跑、摇摆等方式。看得见的同伴领着他，要求引路时只用声音或身体作为引导。

二十五、平衡箱子

形式：集体参与

时间：根据实际情况灵活设置

资源：室外，一般只能在专门的训练场地进行

程序：

一个 $0.5\text{ m} \times 0.5\text{ m}$ 的箱子放在平地上（或屋中央的一块木板上），团队的一个队员站到箱子上，人们一个接一个地站到箱子上。最后，全团队的人都站到了箱子上，要求保持平衡，看哪一组保持平衡的时间长。

二十六、大型团队游戏：造新桥

1. 程序

(1) 造新桥活动说明。

(2) 合约条件说明。

(3) 介绍设备与审查员（由训练员担任）。

(4) 各组分别围坐于桌前进行讨论，讨论进行至 50 分钟的

时候，设备员发给各组成员以下材料：

张索：每组一张硬纸板，长 50 公分，宽 12 公分；

石块，按各组所列数目；

胶带一卷；

胶水一瓶；

剪刀一把；

刀片一个；

50 公分长的尺一把。

(5) 建造新桥。各组准备好了之后，在审查员的监督之下，开始造桥。审查员必须审核下列事项：

所费时间；

桥墩间距不得大于 1 公分；

张索、石块、时间、利润、质量是否与预先估计表所列内容符合？

记录结果；

评估审美观点，决定是否颁发环境奖金。

(6) 分组讨论：

请成员先各自填写讨论提纲的情况；

派员报告。

(7) 统整：

在活动中有什么感受？

有什么启示？

说明有关规划及其与活动目的之间的联结。

2. 活动器材

(1) 硬纸板若干张（50 公分 × 12 公分）；

(2) 石块（积木）；

(3) 剪刀、胶带、刀片、胶水、尺（50 公分）；

(4) 秒表或记时器；

(5) 造新桥说明（每组一份）。

3. 注意事项

(1) 讨论提纲重点在于让成员体会规划的重要性；

(2) 活动设计重点在于使成员意识到，行动之前的规划是成败的关键，如果有些小组造桥的结果与预估相悖，请他们说明原因，加强全体学员的学习效果。

(3) 规划说明可利用投影片进行，但必须在造新桥活动进行之后。活动进行中，训练员不必给予暗示。

(4) 在建造新桥阶段，必须监控，但因为审查员人手不足，故各组须分开进行，此时应减少其他组员观摩，以免影响评分的公平性。

4. 资料

[之一] 造新桥说明

这个练习是要求成员在限定的预算之内，设计及建造一座桥，如果小组成员希望建造一座即经济又实惠的桥，其目标必须明确，计划必须周详。

(1) 指南

你们是当地公司聘请的一个专家小组，必须提出建造新桥的构图。桥下的湍流有 45 公分，造桥的原因是桥断了。

工程研究的结果发现：造桥失败的最大原因是因为河床无法支撑桥墩，因此，新桥必须直接横跨河的两岸。由于新桥的地点偏远，因此两端支撑桥身所需的大石，得由邻近的采石场供给。张索及其他的必要材料如胶带、涂料等，则免费提供。

(2) 设计

你们将有一个小时的时间来进行状况评估，并且告诉设备员关于你们在和约内所提及的建构细节。

一小时的时间将到的时候，所有的材料都会准备齐全。你们可以在这个规划阶段试试材料，但不准做任何的组合。

(3) 建造

你们小组的造桥设计、建造的时间将受到严格的控制。

(4) 评估

小组讨论计划与建造进行的方式，将由审查员于工程完成后进行评估。

[之二] 和约条件

(1) 材料

张索 (m m)	所需高度 (m m)	造价 (万元)
450	100	3 000 .00
460	110	3 100 .00
470	120	3 250 .00
480	130	3 350 .00
490	140	3 800 .00
500	150	4 100 .00

(2) 样式

在张索的两端各有一倾斜面，倾斜面的长与宽，必须和横跨的张索一样。倾斜面必须由一系列的桥柱支撑，桥柱的间距不得超过 10 厘米。

环境奖金：所造之桥最符合审美观点的小组，将得到一笔 5 万元的额外奖金，桥的建造成果则由审查员评定。

(3) 成本

土地：由新桥委员会捐赠；

张索：免费供给，但数量由设备员决定；

劳工给付：每分钟 20 万元；

建筑材料：工程开始之前所采购基石，每块 5 万元，开工之后所采购的基石，每块 10 万元。未使用的石块可以退还给设备员，每块回收价 2.5 万元。

(4) 质量

桥一旦造成之后，即由审查员进行审查。未符合标准的桥，将没有任何的酬劳。有关桥可容忍的坚固程度等有关问题，也将提供给审查员。

造新桥预估计划表

公司名称：

桥上张索的长度：

所需之石块数量：

预测之利润：

实际使用时间：

实际利润损失：

【思考与训练】

练习 1：利用心理图像来放松

舒舒服服地坐在或躺在安乐椅上，有意识地尽量让全身肌肉放松，但不要太勉强。只需有意识地注意身体各部位，让它们稍稍放松，你会发现你总能自如地放松到一定程度，不皱眉头就可以放松前额，可以让下颚的肌肉、双手、胳膊、肩膀、大腿比平常稍微放松一些。这样坚持五分钟，然后不再把注意力放在肌肉上。这是以意识加以控制的放松练习。

心理图像 1：想象你在床上伸展全身，想象你的腿像水泥柱一样摆在那里，想象这水泥柱制成的双腿过于沉重而陷进床垫里。然后，把手和胳膊也想象成水泥的，它们也很沉重，给床造成重重的压力。然后想象一个朋友走进屋来，想要抬起你笨重的水泥腿，他抓住你的脚，想要抬起来，但是腿太重，他还是抬不起来。对于手、颈部等也进行这种想象练习。

心理图像 2：你的身体是个大木偶，你的双手被线松松地系在手腕上，小臂被线松松地系在上臂上，上臂又同样被线系在肩膀上。你的双脚、小腿和大腿也由一根线连在一起。你的颈部也

是一根软线，控制你下颚和嘴唇的线放松下来，使下颚无力地搭在胸前。联系你身体各个部位的细线都是又松又软的，你的整个身体就这样松散在床上。

心理图像 3：你的身体是由一系列充了气的橡皮气球组成的。打开两脚底下的阀门，空气开始从双腿漏出去。你的腿很快瘪了下去，最后像抽了气的橡皮管子一样瘫在床上。你胸部的一个阀门接着也被打开，空气开始泄漏，你整个躯干也同样瘪了下去，软绵绵地瘫在床上。继续做手臂、头部和颈部的练习。

心理图像 4：很多人发现这是最能放松的一种练习，那就是回忆过去所体验到的轻松和愉快的情景。每一个人在一生中总有某段时间感到轻松、安宁，与世无争。从你的往事中挑选你自己最轻松的图像，详细地加以追忆。这幅图像可能是在山中湖边垂钓时的一片宁静的景色，那么特别要注意环境中微小的细节。追忆水面上轻轻泛过的涟漪，想想你是否听到树叶的沙沙声。也许你回忆起很久以前坐在壁炉边，轻松悠闲，甚至有些倦意。也许你追忆起在充满阳光的沙滩上的轻松景象，砂子磨擦身体时你有什么感觉？你是否感觉到温暖的阳光像某种东西在身上拂过？是否有习习的微风？是否有成群结队的海鸥？你追忆起的细节越多，练习也就越成功。

每天练习可以使这些心理图像或者记忆越来越清晰，学习的效果也会增强。练习可以增强心理意象与肉体感官的密切联系。在放松时你会变得越来越熟练，而在今后的练习中，它本身就会被你“记住”。

练习 2：想象的热气球之旅

这个想象练习可以使我们获得一份更加放松的心情。大声、缓慢、清晰、温柔地阅读下面这段文字，同时给自己录音，也可以根据自己的喜好加上一些内容。然后悠闲地坐下，播放这段录音，闭上眼睛，尽可能生动地想象每幅画面。

(1) 你走在一条乡间小路上，阳光照在你的头和肩膀上，左侧是一片田野。你走进田野，这时你发现，面前停着一个随时准备升空的热气球。

(2) 你走近热气球，迈进吊篮里，热气球开始慢慢地升起。当你向下俯视时看到一个村庄、一片湖泊，远处还有起伏的山脉。当你抬起头时，一只小鸟正从你的身边飞过，周围一点噪音也没有，静静的，你越升越高。

(3) 你下面的所有景物都变成了蓝与绿的漩涡。你看不到任何边界或界线，只有一个世界，这一点是你以前从来没有充分意识到的，当你明白这一点时，热气球开始下降。

(4) 地面上的景物又开始清晰起来，热气球降落在田野中央。你迈出吊篮，沿着小路穿过村庄，来到你在空中看到的那片湖泊，湖水清澈透明，安静怡然，正如你现在的自我感觉一样。

练习 3：呼吸冥思法

这个简单的冥思呼吸练习可以帮助你重新恢复宁静的呼吸。在你情绪激动时，它可以算是一个有益的“急救”练习，它还能恢复你对声音的全面控制。

(1) 在一个静室中坐下或躺下，闭上双眼。把你的思维想象成一堆泡沫，缓慢地用嘴呼气。当你这样做时，想象所有的思维泡沫都被吹走，你已经开始感觉更轻松了。

(2) 把全部注意力重新集中在鼻孔上。通过鼻子呼出吸入，当你这样做时，想象空气按照你的意志通过鼻孔。

(3) 努力把精力集中在一次缓慢、悠长的呼气上，不用注意吸气。

(4) 如果你这时开始心猿意马，不要放弃，把精力重新集中在鼻孔上，让呼吸的感觉充满你的意识。

(5) 尽可能长地进行这个练习，直到你感觉能自然呼吸为止。

练习 4：芳香安慰法

我们知道芳香浴或一个充满香气的房间可以精神放松，心旷神怡。但是在生活中，我们往往会根据香水瓶上的商标来选择适合我们的气息，忘记了嗅觉是最好的向导。

(1) 在生活中有意识地感受周围的各种气息，然后问自己它们可以带来哪些联想？

(2) 找出几种能够让你感觉宁静的气味。这里没有一定之规，例如你也许觉得燃烧木头的气味闻起来舒服，茉莉花香很讨厌，你认为最芳香的气息可能只对你适用。

(3) 找出一种最适合自己的气味（你可以在香精中寻找，也可以在大自然中寻觅），静静地坐下或躺下，把精力集中在它上面。

(4) 现在注意你的呼吸。采用腹部呼吸而不是胸部呼吸，这种方法可以使你的呼吸更深、更宁静，也可以帮你完美地享受香气，把它想象成一种放松剂，随着每次吸气排出你的压力。

练习 5：融化的身体

随着时间的推移，我们的思维便会像岩石一样对生活中的变化麻木不仁。有时我们需要给自己一点时间用于放松——不是为了重新感觉生活的压力，而是为了更好地缓解这些压力。

(1) 躺在一间舒适的房子内，闭上双眼，不要动，让你的身体和精神平静下来。

(2) 将注意力集中到一只脚趾上。先将脚趾蜷紧 5 秒钟，然后放松，连做两次。在蜷紧和放松的过程中，想象脚趾变成了液体，并且在你的周围缓缓流动。现在蜷紧另一只脚的脚趾，然后放松，同时想象它们变成了液体。

(3) 按照同样的方法逐渐由下至上，先是皮肤，然后是大腿、臀部、腹部、胸部、背部、手、前臂、上臂、肩膀、颈部、

下颏、两颊、眼部和眉毛。

(4) 你的整个身体现在开始自由流动，你可以在脑海中想象这种景象，把注意力集中在你的前额。

(5) 现在试着使你的精神先紧张，然后放松，让你的思想浮到表面，看着它们融化、流走。

练习 6：勾勒面部轮廓

我们中大部分人都发现，要想闭上眼在大脑中想象自己的面部形象是很难的。如果我们用手按摩脸部，就可以使面部形象鲜明起来，从而体验到一个完整的面部信息。一旦面部形象清晰地显现在我们的大脑中，按摩也就完成了。

(1) 用食指按摩面部轮廓：从前额开始向下、向两边移动，在下颏相聚。重复做 3 遍。

(2) 用食指在眼窝周围画圈，做 10 遍。

(3) 现在把双手都放在脸上，小指置于鼻尖之上，双手滑过面颊，分开时轻轻拉扯皮肤，你感觉到面部的起伏特征。重复做 5 遍。

(4) 微笑使鼻子与嘴角之间出现皱纹，用食指从上至下勾勒出皱纹的轮廓，当移至嘴部时，按照上唇唇形移动，然后食指在整个嘴唇上移动；勾勒出微笑的轮廓，这样你的面部形象便更完整地显现出来。

练习 7：噪声音乐会

失去控制的噪音是引起邻里之间关系紧张甚至打架的主要原因。下面的练习则从另一种角度来看待噪音，通过化解噪音对安静的威胁，突出它积极的一面。

(1) 在你的花园、后院或门廊里做这个练习，或者坐在一条嘈杂大街的长椅上（你也可以通过创造性的想象进行这一练习）。

(2) 舒服地坐好，肩膀放松，深呼吸。闭上双眼，用几分钟

的时间把精力集中在任何声音上，开始注意最近的声音，然后再把范围扩大。

(3) 当你觉得可以听到所有能够听到的声音时，集中精力听附近的一个声音。选择一种既悦耳又清晰的声音，也许你听到的是鸟儿在歌唱，孩子们在嬉戏，或者是远近传来的乐曲。

(4) 再把注意力集中到其他声音上，尽量把它们想象成某种情景的一部分。养路工发出的声音可以看作是一首大型现代交响乐的一部分，而你却有特权欣赏这一演出。想象这些声音会带来美好事物——救护车的疾驰是为了救助他人，新酒店建成后可欣赏公园的美景。

练习 8：五步冥思法

冥思的第一步就是能够在反省时不恐惧、不妥协，这项练习可以把你带进你的意识迷宫之门，这样你就会对自己有一个充分的了解，从而产生一种自尊和自爱。你可以坐在一间舒适的房内，闭上双眼（你也可以把下面的练习录在磁带上，这样就不必去记忆了）。

(1) 忘掉周围的一切，不要去抵制，而要把注意力转移到自己的内心世界之中。你可以想象一下一只乌龟是如何把头缩到外壳之内，脱离与外界的接触，同时又把世界上的经验带到壳内。

(2) 创造一个意识点。把注意力集中到你的前额，并把这个点想象成一颗耀眼的恒星，这样可以传递有用的能量，使你感觉良好。

(3) 通过积极思考和自己的积极想象来加强这种能量，比如“我是一个有意识的动物”，或者“我是一个心情平静的人”。

(4) 把你的能量集中到平和之上，使其成为冥思的目标。在集中注意力时，你就会使平和具有生命，把思想变成感觉。

(5) 全神贯注地体验这种感觉，这样通过冥思就会产生一种自我认识。

练习 9：把注意力集中在一朵花上

大自然本身就是一种美德，还有什么能比大自然更美、更平和的呢？通过冥思一种自然特征（画在纸上的，真实的或想象的均可），我们就可以与这种美德联系在一起，从而提高我们自己的品德修养。一朵真正的花可以显示出人的精神之花。

(1) 以一朵花的形象（或一朵真正的花）作为冥思的基础。这里显示的是单色花——你如何使它具有生命呢？你赋予它哪些特点才能使它变得更加完美呢？

(2) 全神贯注于这个复杂的形象。你应该把全部注意力都集中到这朵花上，剔除其他一切杂念。

(3) 这个形象与你有哪些象征性的共鸣？这些共鸣影射了你自身的哪些特点呢？

(4) 现在想一下你赋予这朵花的各种特点，从与自己性格特点相对应的方面去考虑。

(5) 如果这朵花有一些消极的特点（如一只花瓣枯萎了），那么这会影射出你的什么特点？集中注意力修补这个消极方面，以树立起一个积极的自我形象。

(6) 按照此法冥思外界物体甚至你感觉自己所看到的美就是自己美德的直接反映。

练习 10：你是一只猫

如果我们用手抚摸一只猫，它会发出“喵喵”的叫声。猫敏锐的听觉使它可以分辨出主人以及其他人的脚步声；良好的嗅觉使它可以判断出它的主人曾和其他的猫呆在一起过；极佳的视力使它在黑暗中也能洞察一切。以下的练习可以帮助你重新体验感觉带来的纯粹的快乐——就像一只猫。

(1) 在地板上放个垫子，然后像猫睡觉一样蜷在上面。闭上眼睛，深呼吸。

(2) 集中注意力，感受你的身体压在垫子上的力量，尽量放松自己。

(3) 注意聆听各种声音，对这些声音逐个加以分辨，然后再放到一起听。

(4) 慢慢睁开眼睛，留心观察在你视野范围内的所有事物。

(5) 把膝盖蜷在胸前，张开双臂，像猫一样向前趴在地上，四肢张开，然后拱起背。起来静坐一会儿，享受周围的一切。

练习 11：渴望太阳

人们常将太阳作为积极性思维的最恰当的比喻。这个练习通过使用一幅阳光下的景物图来比作思维的四个层次（即消极性思维、浪费性思维、必要性思维、积极性思维）。坚持做这个练习就可以增加你的积极性思维所占的比例。

(1) 想象一个美丽的山谷，谷中湖水清澈，山下绿树成荫，山顶高耸入云。这就是你想象的画面。

(2) 将你置于画面之中，而你的存在形式随心所欲。你会把自己想象成一条在湖水深处遨游的鱼儿吗（消极性思维）？想象成一只青蛙，在湖边跳来跳去（浪费性思维）？想象成一个人，在森林寻找食物，并搭建房屋（必要性思维）？或者是一轮太阳，给世间万物带来生机（积极性思维）？

(3) 现在回顾你当天的各种思维，并分别归入思维的四个层次。每天努力多进行积极性思维，克制消极性思维和浪费性思维。

练习 12：感受起伏的海水

在该项放松练习中，你将置身于意念的大海之中，任其洗净心中的焦虑，这个练习尤其适合于那些具有丰富想像力的人。

难点：必须学会想象大海起伏不定的韵律，以及其汹涌的能量。引用佛教徒在放松课中的话说，其目的是“在感觉的能量中

畅游”。

(1) 在安静的房间轻轻躺下，抬臂，摆动，然后轻轻放回身体两侧，闭上眼睛，想象置身于海边空阔的沙滩上。

(2) 潮水涌来，轻轻拍打脚面、脚踝，海水慢慢升上来，最后整个身子沐浴在海水之中，感觉自己被充满韵律的海水淹没，并逐渐漂向大海深处。

(3) 感觉海浪开始在你身体下方汹涌流动，一浪高过一浪。

(4) 翻身前倾，想象骑在浪尖上的感觉，随着波浪跌宕起伏。

(5) 潮水把你冲到岸边，静静地躺在松软、温暖的沙滩上，尽情享受过后的舒畅感觉。

练习 13：回忆录

我们不应该一股脑儿地压抑自己的回忆，但也不要再在回忆中生活。下面的练习有助于我们合上回忆录，开始新的生活。也许我们还会不时地忆起往事，但最重要的是放眼未来——认清变化可能给我们带来巨大的潜力，为新的回忆册增添不同的情趣。

(1) 挑选一个舒适的地方坐下，闭上眼睛。回忆往事中你经常想起的一些画面，这些画面可能是一个人的面孔、一段插曲或一些地方，从中选出 10 个（如果你愿意的话可以多选），一个画面可能代表的就是你生命中的一个阶段。

(2) 假设你将这些画面逐一贴进一个画册，美好的记忆和不好的记忆都贴在一起。浏览这些记录着往事的图画，同时提醒自己，要隔很长时间你才能再回顾这些往事的片段——尽管有些画面经常不由自主地出现在你脑海。

(3) 想象着合上画册，把它放在你极少去的一个房间的书架顶层。

(4) 想象你有一个空白的、全新的画册，但你现在没有必要考虑贴新图片的事，这些事可以在你积累了丰富的阅历后再

去做。

练习 14：全部潜能

我们可以通过回顾昔日的成功获得动力，但是许多人会认为，他们已经不再是那个年轻、充满活力的自我了。这个想象练习就是为了表明，过去促成我们成功的因素仍然存在，而且可以在我们目前的工作中再次发挥作用。

(1) 闭上眼睛，考虑令你感到棘手的问题，想想过去你是怎样克服类似困难的。

(2) 告诉自己，现在的问题是你不再具备从前的力量和技术。过去的已经过去，它们已经变成抽象的记录，贮藏在记忆的橱柜里。

(3) 回想过去一个你发挥出潜能的特别例子。想象这件事已经被遗忘，封存在你内心的橱柜里。

(4) 想象着你走近存放往事的橱柜，打开相应的抽屉。让你惊讶的是，你发现里边没有文档，只有些罐子。你取出装有自己回忆的罐子，揭开盖子。

(5) 一股浓香从罐中扑鼻而来——这是潜能蕴藏的香气。按照这个方法，你一定能从往事中获得动力。

练习 15：心中的偶像

(1) 想出一个偶像

选一个你十分敬佩的男人或女人，挑选一个当你一想起他就会激励你和启发你的人物。有的人会选择历史人物，像秦皇汉武、毛泽东、丘吉尔、林肯、马丁·路德·金，有的人会选择宗教领袖，像佛陀、耶稣、穆罕默德。你也许会选一个你认识的人物，例如你的家庭成员、同事，或朋友，你甚至可以从神话或传说中挑选，像孙悟空或武松。让你的心带着你。

(2) 看一特定的目标

想象所选择的那个偶像通过实践达成目标的情景。它可能是安德鲁·卡耐基创造了一个企业后捐一个图书馆给美国；可能是毛泽东带领红军进行万里长征而缔造了新中国；可能是柳传志为了联想的发展得了一身病；也可能是邓小平忍辱负重，三起三落而不改其志，终于为中国老百姓带来春天的故事。无论你看到的是什么，为那个目标制作一部 30 秒左右的电影，看到影像以鲜明、生动的形象出现在近距离内，并在心中播放，然后，倒到开始的地方，按暂停键。

(3) 踏入那个角色

成为这部电影特定角色的英雄。了解你的价值观、目的、原则，以及你身为英雄的使命，放开你心中 VCD 的暂停键并播放电影。由你扮演那个英雄，由内在完成这场戏，在展开这一行动时联想你拥有的感觉。

(4) 询问自己

停留在这个角色中，询问自己以下问题：

我的动机是什么？

我为什么会用这样的行动来达成最终的结果或目标？

这个目标对完成我的使命有何帮助？

追求这个目标感觉如何？

说明：你可以在阅读伟人的传记时同时做这个练习。

从外表看来，你只是在阅读深思，但由于你的内在使用了这一强有力的技巧而产生了不同的感觉。当你持续这样做时，它会成为你新行为的充电器，帮助你发展与卓越者相同的能力和信念系统。

练习 16：“想象性呼吸”训练

这个练习是美国学者德莱勒设计的，旨在综合开发头脑的感觉和想象方面的潜能。

第一段：

想象自己面前有一条金鱼，在空气中游来游去……

金鱼游进你的嘴巴，你深吸一口气，金鱼随之进入体内……

金鱼在体内钻来钻去地游动……

你呼气，把金鱼从体内呼出……

第二段：

你吸气，吸进大量的水，水在体内哗哗地流……

你呼气，体内的水顺着呼吸道流了出去……

第三段：

你吸气，吸进一堆枯叶，枯叶在体内飘来飘去……

你呼气，体内的枯叶随气飘出体外……

第四段：

你吸气，吸进一团沙粒，沙粒在体内滚动……

你呼气，体内的沙粒随之喷出体外……

第五段：

你吸气，吸进一挂小鞭炮，鞭炮在体内噼叭作响……

你呼气，体内的烟尘和纸屑随之呼出……

第六段：

你吸气，吸进一群小狮子，狮子在体内吼叫……

你呼气，体内的狮子跳跃而出……

第七段：

你吸气，吸进一团烈火，烈火在体内熊熊燃烧……

你呼气，体内的烈火喷出，像火焰喷射器……

第八段：

你吸气，吸进一堆煤炭，煤炭在体内的烈火中泛红……

你呼气，体内烧红的煤炭喷涌而出……

第九段：

想象你面前有一棵大树，你喷一口火，把树烧着……

想象你面前有一座城堡，你喷一口火，把城堡烧光……

想象你面前有一座冰山，你喷一口火，把冰山融化……

想象你面前有一片汪洋，你喷一口火，把汪洋烤干……

练习 17：激发 状态

科学家认为， 状态是一种大脑最轻松、最利于潜能涌现的状态。

找一个舒适的地方，确信你不会受到干扰，做一个基本的放松练习，感觉到每一个肩膀变得越来越重，于是你的脖子、脸以及眼睛都这样。现在从 100 依次向下慢慢数到 1，你渐渐放松（如果已经相当放松了，也可以从 50 或 30 数起），让你的呼吸慢下来，并做深呼吸。当你数完一遍时，再反复默数最后几个数字，2 和 1 若干遍，以某种方式记下它们。例如，使用一种特殊的颜色或造型，或者使某个数字呈现十分奇特的映像，也可以试着使数字动起来。每当写数字时，描绘一下自己，你可以画在你卧室的墙壁上，或者刻在一个虚构的电脑屏幕上，尽力加进图像、声音和情感。

这样，你将永远把这些数字以特有的描绘方式同你在这些练习中获得的深度的放松状态联系起来。

（1）数字 3 代表整个身体的放松，在未达到这种状态前不要想到数字 3。

（2）数字 2 代表精神放松，这时你清除了“纷扰的意念”，并开始专注于你自身。

（3）数字 1 代表你能获得的最深度的放松状态，通过它你能产生主观的结果。

附录

附录一：测验你的成功商数： 拿破仑·希尔成功学训练

拿破仑·希尔为了帮助你了解自己，准备了一套个人分析的问卷，这套问卷曾经帮助过许多人更了解自己。

这一套测试问卷叫“成功商数分析”，是根据拿破仑·希尔的17条成功规律的要素设计的，这些要素成就了各行各业里杰出领袖的伟大事业。它有许多用途：

引导你的思想进入期望中的轨道；

使你的思想切实可行；

指示成功之路上你目前的位置；

鼓励你决定自己的明确目标；

衡量你达到目标的机会；

指出你目前的抱负和其他特征；

激励你采取适当而必要的行动。

现在我们建议你立刻回答下面的“成功商数分析”的问题，请你尽量坦白，不要自欺欺人。只有以你自己目前的实情来回答，这个测试才有效。

说明：回答时请直接在这一个问题后写“是”或“否”。

（一）明确的目标

1. 你有没有确定一生的主要目标？
2. 你有没有定下达到目标的时候？

3. 你有没有达到目标的特定计划？
4. 你是不是能确定实现自己的目标能带来哪些好处？

(二) 积极心态

1. 你了解积极心态的意义吗？
2. 你能控制自己的心态吗？
3. 你了解自己的心态吗？
4. 你知道如何觉察自己和别人的消极态度吗？

(三) 多走些路

1. 你有没有经常做一些超过自己薪水以外的服务？
2. 你是否知道何时人应该加薪？
3. 你是否认为一个人不必做超乎自己薪水以外的努力就能成功？
4. 你是否认为一个人不必做超乎自己报酬以外的事情，就有权利期望加薪？
5. 如果你是老板，你对自己目前的服务满意吗？

(四) 正确的思考

1. 你是否尽量学习跟自己有关的事？
2. 对于不熟悉的事，你是否喜欢发表意见？
3. 在用到知识时，你知道如何去找吗？

(五) 高度的自制力

1. 生气时你是否能缄口不语？
2. 你是否不经考虑就说话？
3. 你很容易不耐烦吗？
4. 一般而言，你的情绪是否平静？
5. 你习惯让情绪控制理智吗？

(六) 培养领导才能

1. 你是否设法影响别人来帮助自己完成目标？
2. 你相信一个人不需要别人的帮助也可以成功吗？
3. 你相信一个受到妻子或家人反对的人，仍旧可以获得事

业成功吗？

4. 如果老板和属下和谐共事，是否有许多好处？
5. 你所属的团体如果受到称赞，你是否引以为荣？

(七) 建立自信心

1. 你是否相信有“无限的智慧”？
2. 你是诚实正直的人吗？
3. 你对自己决定去做的事情有没有信心？
4. 你能理智地消除下面 7 种基本恐惧吗？
 - A. 贫穷的恐惧
 - B. 批评的恐惧
 - C. 健康不佳的恐惧
 - D. 失去爱的恐惧
 - E. 失去自由的恐惧
 - F. 老年的恐惧
 - G. 死亡的恐惧

(八) 迷人的个性

1. 你的习惯使人讨厌吗？
2. 你有没有做到“己所不欲，勿施于人”？
3. 你受到同事的欢迎吗？
4. 你使人厌烦吗？

(九) 进取心

1. 你的工作有没有计划？
2. 你的工作一定要别人替你计划吗？
3. 你有没有什么杰出的特点是你的同行所没有的？
4. 你习惯于推拖延宕吗？
5. 你是不是尽量想出更好的办法来工作？

(十) 充满热忱

1. 你是不是一个非常热心的人？
2. 你会不会发挥自己的热忱去执行自己的计划？
3. 你的热忱会左右你的判断吗？

(十一) 专心致志

1. 你做事时专心不专心？

2. 你是不是很容易受人影响而改变计划和决定？
3. 当你受到反对时，会不会立刻放弃自己的目标和计划？
4. 在遭遇不可避免的干扰时，你能不能继续工作？

(十二) 富有合作精神

1. 你能不能跟别人和谐相处？
2. 你帮助别人像要求别人帮助你那样大方吗？
3. 你经常与别人意见不合吗？
4. 同事之间友好合作有没有好处？
5. 你知不知道不跟同事合作的害处？

(十三) 正确对待失败

1. 挫折会不会使你半途而废？
2. 假使受到挫折，你会继续努力吗？
3. 一时的挫折是否就是失败？
4. 你曾经从挫折中得到过教训吗？
5. 你知道如何把挫折变成资产，进而完成目标吗？

(十四) 创新致胜

1. 你把自己的想象用在建设性的方面吗？
2. 你的决定是自己做的吗？
3. 你是不是惟命是从的人？
4. 你有没有创造性？
5. 你是否经常想出与工作有关的一些实际创见？

(十五) 合理安排时间和金钱

1. 你是否固定把一部分收入存起来？
2. 你花钱时是不是不考虑将来的收入？
3. 你每天都有充足的睡眠吗？
4. 你是否经常利用空闲的时间阅读励志书籍？

(十六) 保持身心的健康

1. 你知不知道健康的五个基本因素？
2. 你知道健康从哪里开始吗？

3. 你知道休息与健康的关系吗？
4. 你知道保持健康需要哪四种重要因素吗？
5. 你晓得“忧郁症”和“精神病”的意思吗？

(十七) 养成良好的习惯

1. 你是否有些自己难以控制的习惯？
2. 你最近有没有消除什么坏习惯？
3. 你最近有没有养成新的好习惯？

下面便是计算得分的方法：

下面几个问题都应该回答“否”

(三) 3 (三) 4 (四) 2 (五) 2 (五) 3
 (六) 2 (六) 3 (八) 1 (八) 4 (九) 2
 (九) 4 (十) 3 (十一) 2 (十一) 3 (十二) 3
 (十三) 1 (十四) 3 (十五) 2 (十七) 1

其余的问题都应该回答“是”。满分是 300 分，很少有人能够得到这个分数。现在你看你得了多少分吧？

应该答“否”却答“是”的分数：

____ × 4 = ____

应该答“是”却答“否”的分数：

____ × 4 = ____

把这两项得分加起来，再用 300 去减，剩下的便是你的分数了。

举例说明：

应该答“否”却答“是”的分数：

$$3 \times 4 = 12$$

应该答“是”却答“否”的分数：

$$2 \times 4 = 8$$

答错的分数——20

完美的分数——300

减去错误答案的总分——20

你的分数——280

按照下面的标准给自己分等：

300 分——完美（很少）

275 ~ 299 分——好（一般以上）

200 ~ 275 分——尚可（普通）

100 ~ 199 分——不好（一般以下）

100 分以下——很差

你是以彻底、坦诚的态度来回答这套“成功商数分析”的吧，假定不是，以后你还会这么做，现在最重要的是要记住，这一次测验的结果并不是决定性的、不可改变的。如果你得的分数很高，只表示你能很快吸收、运用本书的这些原则；假设分数不高，也不用泄气，赶紧运用 P M A（积极心态），你仍旧可以获得成功。

附录二：个人潜能提升询问

关于生活

可能发掘的问题：

我是谁？

我有什么突出的优点？我欠缺哪些优点？我的特殊才能是什么？

我的角色和生活目的分别是什么？

我想成为一个什么样的人？我目前的状况与我的理想的差距是什么？

如果我没有任何障碍和限制，那么我能做什么？我能成为一个怎样的人？我能拥有什么样的生活？为了实现我的目标，我应该怎样做？

如果我知道自己不能失败，那么我应该怎样做来保持我的平衡？

如果上帝允许我一生中能有三次转变，那会是什么？

我应该怎样来利用我的时间？

我理想中的个人生活是什么样？

如果我有一千万美元，我将会做些什么？我怎样能做得更好？我会怎样让我的生活不同于往常？

关于职业生活

可能发掘的问题：

我理想中的职业生活是什么样？

如果我能在目前的工作或职业中做一些改变的话，那会是什么样的改变？

我与人们的工作交往是怎样的？我能怎样改进这样的交往？

我是否能胜任目前我所从事的工作？如果不能，哪些方面需要加强？

其他考虑：

发挥你的特长，通过学习提高你的才能；

花一点时间使你的业余生活更加充裕。

关于情感生活

可能发掘的问题：

如果我自知不能失败，我需要怎样的情感性格？

我对自己的生活怎样评价？

我的自尊是否能使自己成为那个我想成为的人？

我是否觉得自己是个心理健康的人？如果不是，我的哪些方面需要加强？

我是否觉得自己备受压抑？这些压力是从哪里来的？

我还希望自己接受哪些方面的正式或非正式的教育？

我是否对自己的生活有足够的计划？

我是否停止过想象？

其他考虑：

开放地、诚实地表达你的感情；

增强自己对他人感觉的敏感性；

增强自己对美的敏感性；

每天写下你的感觉；

减少压力和冲突；

让自己有时间思索和考虑；

阅读一些能激励人的作品；
练习自己的表达能力；
改善记忆；
提高阅读速度，保持阅读速度。

情感生活表：

调整的	灵活的	有看法的
冒险的	有思想的	坚持的
有审美的	冲动的	注重实效的
警惕的	好奇的	放松的
有艺术性的	有才智的	自信的
有意识的	有知识的	敏感的
平和的	成熟的	感性的
大胆的	有技巧的	自发的
有教养的	有动机的	稳定的
有效率的	开放的	可教的
有主见的	乐观的	顽强的
兴奋的	井然有序的	

学习新的观念；
让自己有彻底放松的时间；
为了创新而阅读；
留出独处的时间；
允许自己有看电视的时间；
保持记日志的习惯。

关于家庭生活

可能发掘的问题：

我怎样才能改善我们的夫妻关系？（如果我没有结婚，我的择偶观念是什么？）

我怎样改善与子女的关系？

有什么特殊的事是我现在没有做，但又想和我的家人一起做的？

我怎样才能使自己成为一个好丈夫（好妻子）、好父亲（好母亲）？

我最需要给予我的家庭什么？

我是否把我的假期带回家？

我的家人是否能与我不自由地、开放地分享他们的感受？

我是否经常反思怎样才能成为一个好妻子（好丈夫）或好母亲（好父亲）？

我是否每天都问这样的问题：“你一天中最美好的事是什么？”

其他考虑：

每个星期的家庭聚会；

设定家庭生活目标；

留出与家庭的每一个成员单独交流的时间；

倾听和理解孩子；

与孩子分享你的价值观和信念；

给家庭成员写信；

与亲戚保持亲近的联系；

关心你的家人的健康；

与家人一起度假；

参加学校的活动；

参加业余活动；

与家人成为一个整体；

为家人不惜付出；

向你的家人表达你的爱，不论是以身体的、情感的或口头的方式。

配偶的责任：

留出独处的时间；

一周约会一次；
为你的婚姻设定计划；
展现你的爱心；
写下你的爱心日记；
帮助你的配偶展现自己的才干与能力。

关于财政生活

可能发掘的问题：

我希望自己能赚多少钱？我希望自己能有多少钱？
我希望自己能拥有什么样的财产？
我是否能控制自己的财政状况？
如果我能抽到 2 500 万美元的大奖，我会做什么？
我第一年会做什么？（尽可能详细）
在以后日子里我需要怎样的生活？

其他考虑：

你的工作情形；
有银行存款；
为你的事业而努力；
找到第二份工作，多赚点钱；
多花点时间与律师、会计师和其他的顾问有更多的交流；
始终保持清醒；
减少负债经营；
为自己退休后的生活多做一些考虑；
进行福利性的捐赠；
为自己挑选需要的礼物；
关心并维护好我的礼物；
外出旅行，看看外面的世界；
找到你生命中的导师——一个你一生相信的人。

关于物质生活

可能发掘的问题：

我所想象的物质生活是什么样的？

什么能让我感到满意？

我希望自己做些什么样的健康活动？

我怎样才能让自己过得更好，过得不同于往常？

其他考虑：

吃营养的食物；

保持合适的体重；

自我修养；

锻炼身体；

有足够的睡眠；

注重外在形象；

听从医生的劝告；

参与一些具有创新性的活动；

多喝水；

阅读对健康有益的资料；

阅读有利于能力提高的资料。

物质生活表：

运动的	健康的	节约的
有吸引力的	响应的	活泼的
协调的	显著的	相称的
合适的	强壮的	

关于社会生活

可能发掘的问题：

什么时候我在这样的气氛下最舒服？

什么时候我在这样的气氛下最不舒服？

我是否向别人提过我需要什么样的情形？

我怎样才能做到很好地倾听别人？

是什么让我无法听从别人的劝告？

我希望自己与众不同吗？如果是，我该怎样做？

其他考虑：

友谊；

道德规范；

参与社交活动；

与朋友一起；

参加服务机构；

关注环境问题；

关注民事活动；

关注政治问题。

社会生活表：

有进取心的	诚实的	保留的
有欣赏力的	幽默的	浪漫的
坦率的	独立的	严肃的
愉快的	忠诚的	能言善道的
有品格的	谦虚的	得体的
慷慨的	开放的	信任的
快乐的	对人友好的	理解的

关于精神生活

可能发掘的问题：

在我的精神世界中什么能让我感觉最好？

我是否能感到一个超越自己能力的能量存在？这种能量是否足够支撑自己？如果不能的话，我需要怎样改善？

我是否明确自己的价值取向？

我是否能始终保持这种价值取向？

其他考虑：

- 做无名好事；
- 实施周日计划；
- 多一点时间思考；
- 参加慈善活动；
- 阅读有感染力的资料；
- 保持一段安静的时间；
- 听好的音乐；
- 梦想。

精神生活表：

信任的	谦逊的	孝顺的
仁慈的	合拍的	虔诚的
诚恳的	有灵感的	透彻的
感情专注的	喜悦的	善良的
忠实的	友善的	有梦想的
宽容的		

附录三： 瓦尔泰格绘画效果自我判定法

通过对自我催眠术的练习，你究竟发生了什么样的变化？在体力、智力、想像力、行动能力以及性格方面，你究竟有了怎样的进步？是否有一种方法简单易行，自己可以利用它对这些变化作出客观的判定？等等，你肯定有不少类似的疑问。

对于那些非常清楚的变化——比如说，肠胃功能有改善、睡眠比以前好了、食欲增加了或者不再怯场了等，你自己就可以非常容易地确认，但还有一些你想知道，而你不能清楚地去自我感觉的效果——比如说，性格、想像力、智力、行动能力等人格方面的东西，你肯定想知道它们究竟有了多大的进步。

确定自我催眠术效果的方法各种各样，在此介绍其中一种可信度比较高的方法，这种方法可以自己一个人很容易地进行，这就是被称为瓦尔泰格绘画检测的人格调查法。瓦尔泰格博士是德国的心理学家，他发明了这种利用绘画进行人格检测的方法，并因此而闻名于世。

人格的成长是一个非常微妙的问题，对它进行自我判定显然不是一件简单的事情。必须事先清楚的是，其判定的结果也不一定是非常严密的。

这种判定方法原则上是以掌握到自我催眠术第六阶段的人为对象的，当然，作为激励自己坚持进行训练的一种方法，在掌握了第一、第二、第三阶段时自己利用它判定以下效果也是可以的。

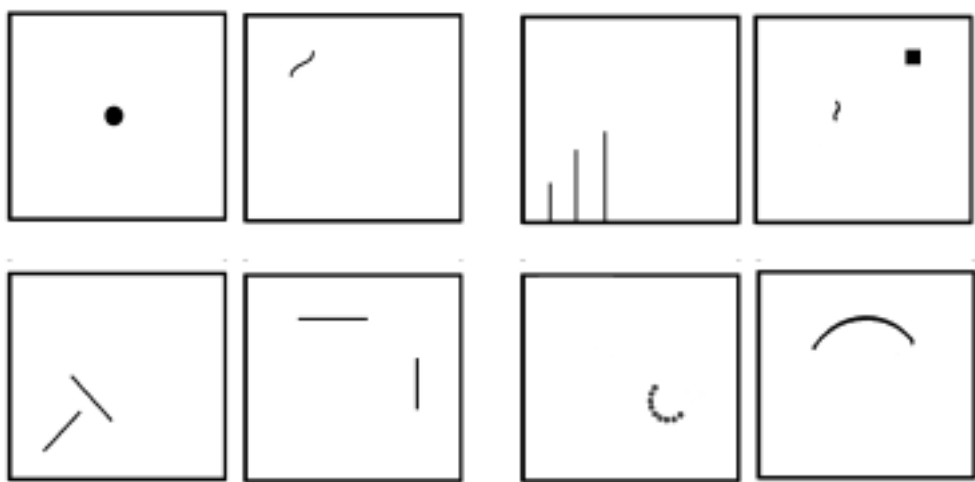
当然，这种方法并不是绝对的，希望将此作为一个大致的标

准来看待，不要因为判定的结果不理想而焦躁烦恼，更不要因为出现了意想不到的好效果就忽视以后阶段的练习。

自己回过头去看一看，如果能够真正感觉到紧张得到了弛缓，心情平静了下来，就可以认为达到了自己判定效果的目的。

也许有人会认为，在自我催眠术的训练开始以前，事先利用这种方法做一下自我判定，以便日后与训练的效果做比较，其实，不一定有这样的必要。

首先，请看下图。正方形的卡片呈上下对应分布，一共八张。每张卡片上分别画着点、直线或者曲线等单纯的图形，请自由利用每张卡片上的点或者线，在每张卡片上完成一幅画。卡片上原有的点或者线可以随意组合到图画中，但是请注意，所有的点或者线，必须画进去。



你可以随意画任何东西，你可以将浮现于你脑海中的形象立即原封不动地画下来，不要去过分地动脑筋试图画一张过于严密的、很好的图画，最好是画好的画给人以素描的感觉。画的时候，可以用铅笔或者钢笔，时间大约是每幅画1~2分钟，也就是说，8幅画大约用16分钟的时间。

当然，所用的时间比这个短，或者略微超过了些也没有太大关系。

如果自己认为所画的图大致像一张素描草稿了，就不要去反复地看这张图了，接着画下一张。这是因为这种判定法并不是看你的图画的好或者不好。画图的顺序也是自由的，你可以从任何一张卡片开始。

另外，需要注意的是，线一旦画出，最好就不要改了。如果属于非改不可的情况，比如说，画笔滑了以至于画出了你原本不想画的线，当然也是可以利用一下橡皮的。请注意，你所画的图不要超出卡片上的正方形框。

图画的打分基准：

画完所有 8 幅画之后，你就可以对照下面列举的每节 4 个项目，共计 8 节 32 个项目的基准评价每一幅画了。评价时，要就基准的每一个项目对 8 幅画同时进行。这些评价基准所判定的是在一定的条件下如何表现某一内容。

如果 8 张卡片中没有一张计 0 分、有一张计 1 分、有两张计 2 分……以此类推，将分记入每个基准后面的（ ）中，从 1 到 8 分别进行统计。

评价基准的 32 个项目如下：

性格评价基准

1. 外向性

图中画人了吗？（ ）

图中画动物了吗？（ ）

图中画出远近感了吗？（ ）

图中使用的曲线多吗？（ ）

以上共计____分（将 4 个括号中的得分合计）。

2. 内向性

图中画几何图形了吗？（ ）

图画是抽象的吗？（ ）

图中的细线多吗？（ ）

是否画得潦草？（ ）

以上共计____分。

在“图中画人了吗”项目中，不论是具体的还是抽象的，如果有一张画了人的整体或者一部分（脸部、手足等），计1分。如果这样的画有两张，计2分；有三张，计3分，以此类推。“动物”并非仅仅局限于狗或者猫、昆虫、鱼等，植物以外的生物均可。

在“图中画出远近感了吗”项目中，只要所画的图有很明显的远和近的感觉，计1分（参照文末图 、图 ）。在“图中使用的曲线多吗”项目中，要看整幅图中曲线是否占满了画面（参照图 ）。在“图中画几何图形了吗”项目中，指的是圆形、三角形、球形、圆锥形、圆柱形等清楚的几何图形是否构成了画面的一部分（参照图 ）。

所谓“抽象的”，指的是图中是否出现了与现实生活没有关系的、富于幻想或者空想的图形，或者是否出现了故事中及历史上的人或物，或者是否有变形的、象征性表示的部分，以此为基础，所对应的画，每一幅计1分（参照图 、图 ）。

“图中的细线多吗”，指的是细细的、时断时续的或者不明确的线是否经常出现于图中（参照图 ）。

“是否画得潦草”，指的是图中是否有明显的急促画就的痕迹。

想像力评价基准

3. 实现性

图中画人了吗？()

图画是抽象的吗？()

是否画了家具或者装饰品？()

整个图中有建筑物或者交通工具吗？()

以上共计____分。

4. 创造性

图画是否抽象？()

图中有无新奇的图案，有无变形的构图？()

整幅图画是否有不对称性？()

线条的强弱和浓淡是否明显？()

以上共计____分。

在“是否画了家具或者装饰品”项目中的所谓装饰品包括衣服、眼镜、项链等附属类装饰品，图中只画了其中之一就计1分。

“整个图中有建筑物或者交通工具吗”，指的并非建筑物或者交通工具作为整幅图的一部分出现，而必须整幅图画画的都是建筑物或者交通工具。对“图中有无新奇的图案，有无变形的构图”这一项目的判定稍微困难一些，但是类似图 那样的图就可以说是新奇了。类似这样的情况，请朋友来判定也是一种办法。

“整幅图画是否有不对称性”，指的是整幅图看起来没有对称性，或者说没有任何平衡可言（参见图 ）。所谓“线条的强弱和浓淡是否明显”就是类似图 那样的图画。

智力评价基准

5. 现实性

图案画得是否细致？()

图案是否正确？()

图案是不是日常生活中常出现的东西？()

整幅图画是否有对称性？()

以上共计____分。

6. 思索性

图中是否画了工具或者机械类的东西？()

从图中能否看出技术性的功夫？()

图画是否抽象？()

图中有远近感吗？()

以上共计____分。

在“图案是不是日常生活中常出现的东西”项目中，如果画

中出现了哪怕一点如幻想、内脏器官、交通事故的场面等日常生活中很难感受到的图案，该图就计 0 分。“整幅图画是否有对称性”项目正如在前面“4. 创造性”中叙述的那样，指的是与不对称性相反的图画的对称性（参见图 1）。

“图中是否画了工具或者机械类的东西”项目中的工具或者机械指的是铁锹、锤子、锄头、钳子、弹簧、电风扇、马达等。

“从图中能否看出技术性的功夫”，指的是是否运用了极端的远近方法，从很难的角度画图及其他技术性的绘画手段（参见图 2）。

活动能力评价基准

7. 运动性

图中是否有捕捉运动中物体瞬间形象的图案？（ ）

是否经常使用粗线条？（ ）

是否有大的图案？（ ）

图中是否有强调运动感的线条？（ ）

以上共计 ____ 分。

8. 统一性

图画是否基本由直线构成？（ ）

是否经常使用粗线条？（ ）

图画是平面的吗？（ ）

图画中是否出现过同样的图案？（ ）

以上共计 ____ 分。

“图中是否有捕捉运动中物体瞬间形象的图案”，指的是如果图中出现了走动的人物、动物、游动的鱼，或者行进中的电车等给人以正在运动中的感觉的图案，就计 1 分。“是否有大的图案”，指的是某一东西占满了整个画面，几乎没有剩余的空间。

“图中是否有强调运动感的线条”，指的并非是单纯画上了运动中的物体，主要是指为了强调物体的运动画上了表示运动感的图案等，比如说表示风在吹的线条、表示人在走动的脚印等。

“图画中是否出现过同样的图案”指的是同样的图案在不同的图画中出现，如果同一图案出现于两幅画中，计 1 分；出现于三幅画中，计 2 分；出现于四幅画中，计 3 分，以此类推。

以上，从 1 到 8 得出了各节的评价分数以后，你就可以参照下表，制作你自己的图表。将从 1 到 8 的分数分别在相应的位置上做个记号，并连为一条折线。通过这条折线你就可以对自己整个人格作出判断：

性格——是内向的（1），还是外向的（2）？

想像力——是实现性较高的想像力（3），还是充满独创性的想像力（4）？

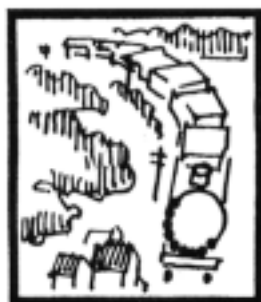
智力——是智力与现实完美的结合（5），还是富于思索性的智力派（6）？

活动能力——是有行动能力（7），还是有控制这种行动能力的力量（8）？

在这 8 项中，某一项达到 A（20 分以上）的人恐怕不会有吧？一般是处于从 C（0～7 分）至 B（8～19 分）之间。如果上述折线高低起伏的幅度不大、整体上较高的话，就表示是一种较为平衡的丰富的人格。

假如是一个尚没有经历过自我催眠术训练的人，如果测验的结果是各节的得分都不满 5 分，或者各节的最高分和最低分的差在 15 分以上的話，就可以认为他处于人格萎缩或者偏执状态。

重要的问题在于，这种效果判定法主要取决于面对刺激（点或者线）在一个有限的空间内（正方形的图形），能否进行自由的活动。心理是否从紧张之中解放了出来，可以从这个测验所表现出的心理的自由程度来判断。



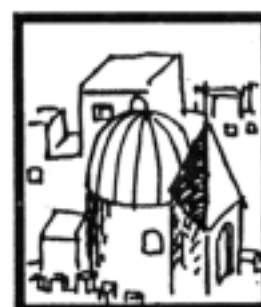
①具有远近感的图。图中所画的火车车厢越往后越小。



②没有远近感的图。图中所画的房子和树都没有立体感，整体上看，没有纵深的感觉。



③曲线多的图。图中的线几乎全部是曲线。



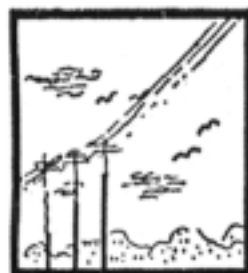
④充满几何学图形的图。图中的球形、四角形、锥形分别用于房顶、大楼、教堂等。



⑤抽象的图。本图所描绘的是抽象的东西。



⑥充满幻想的图。本图所描绘的是一个像是眼睛的东西映照着树木，充满着幻想的意象。



⑦细线居多的图。电线、云彩，图中布满着细线。



⑧构图新奇的图。从下面仰视打着伞的人。



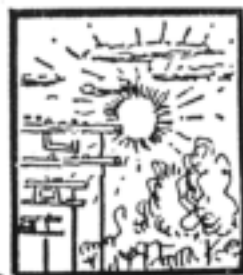
⑨不对称的图。女孩子和房子同样大小，打破了平衡。



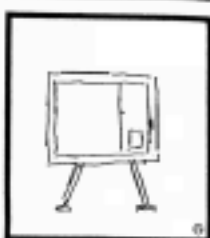
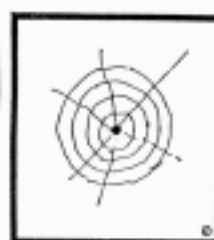
⑩线条强弱、浓淡明显的图。强线、弱线的使用呈现出了画面的整体动感。



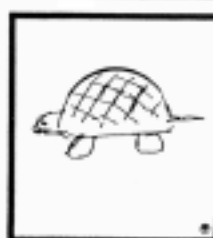
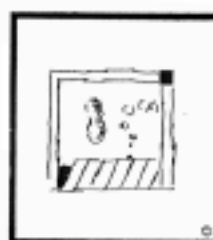
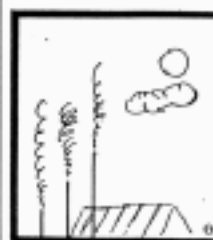
⑪对称的图。从中间对折正好可以重合。



⑫集中了技术处理的图。仰视的构图、重叠的鸟居，显示出处理的痕迹。



	1	2	3	4
A				
B				
C				
机能	外向性	内向性	现实性	创造性
	性格		想像力	



5	6	7	8
现实性	思考性	运动性	统一性
智力		活动能力	

附录四：关于创造潜能的自我测试

- (1) 我不做盲目的事，也就是我总是有的放矢，用正确的步骤来解决每一个具体问题。(A B C)
- (2) 我认为只提出问题而不想获得答案，无疑是浪费时间。(A B C)
- (3) 无论什么事情，要我发生兴趣，总比别人困难。(A B C)
- (4) 我认为合乎逻辑、循序渐进的方法，是解决问题的最好方法。(A B C)
- (5) 有时，我在小组里发表的意见，似乎使一些人感到厌烦。(A B C)
- (6) 我花费大量时间来考虑别人是怎样看待我的。(A B C)
- (7) 做自认为正确的事，比力求博得别人的赞同，要重要得多。(A B C)
- (8) 我不尊重那些做事似乎没有把握的人。(A B C)
- (9) 我需要的刺激和兴趣比别人多。(A B C)
- (10) 我知道如何在考验面前，保持自己的内心镇静。(A B C)
- (11) 我能坚持很长一段时间解决难题。(A B C)
- (12) 有时我对事情过于热心。(A B C)
- (13) 在特别无事可做时，我倒常常想出好主意。(A B C)

(14) 在解决问题时，我常常凭直觉来判断“正确”和“错误”。(A B C)

(15) 在解决问题时，我分析问题较快，而综合收集的资料较慢。(A B C)

(16) 有时我打破常规去做我原来并未想到要做的事。(A B C)

(17) 我有收集东西的癖好。(A B C)

(18) 幻想促进了我许多重要计划的提出。(A B C)

(19) 我喜欢客观而又有理性的人。(A B C)

(20) 如果要我在本职工作之外的两种职业中选择一种，我宁愿当一个实际工作者，而不当探索者。(A B C)

(21) 我能与自己的同事或同行很好地相处。(A B C)

(22) 我有较高的审美感。(A B C)

(23) 在我的一生中，我一直在追求着名利和地位。(A B C)

(24) 我喜欢坚信自己结论的人。(A B C)

(25) 灵感与获得成功无关。(A B C)

(26) 争论时，使我感到高兴的是，原来与我观点不一的人变成了我的朋友，即使牺牲我的观点也在所不惜。(A B C)

(27) 我更大的兴趣在于提出新的建议，而不在于设法说服别人接受这些建议。(A B C)

(28) 我乐意独自一人整天“深思熟虑”。(A B C)

(29) 我往往避免做那些使我感到低下的工作。(A B C)

(30) 在评价资料时，我觉得资料的来源比其内容更为重要。(A B C)

(31) 我不满意那些不确定和不可预测的事。(A B C)

(32) 我喜欢一门心思苦干的人。(A B C)

(33) 一个人的自尊比得到他人敬慕更为重要。(A B C)

(34) 我觉得那些力求完美的人是不明智的。(A B C)

(35) 我宁愿和大家一起努力工作，而不愿意单独工作。(A B C)

(36) 我喜欢那种对别人产生影响的工作。(A B C)

(37) 在生活中，我经常碰到不能用“正确”或“错误”来加以判断的问题。(A B C)

(38) 对我来说，“各得其所”、“各在其位”是很重要的。(A B C)

(39) 那些使用古怪和不常用语词的作家，纯粹是为了炫耀自己。(A B C)

(40) 许多人之所以感到苦恼，是因为他们把事情看得太认真了。(A B C)

(41) 即使遭到不幸、挫折和反对，我仍能够对我的工作保持原来的精神状态和热情。(A B C)

(42) 想入非非的人是不切实际的。(A B C)

(43) 我对“我不知道的事”比“我知道的事”印象更深刻。(A B C)

(44) 我对“这可能是什么”比“这是什么”更感兴趣。(A B C)

(45) 我经常为自己在无意之中说话伤人而闷闷不乐。(A B C)

(46) 纵使没有报答，我也乐意为新颖的想法而花费大量的时间。(A B C)

(47) 我认为“出主意没什么了不起”的说法是中肯的。(A B C)

(48) 我不喜欢提出这种显得无知的问题。(A B C)

(49) 一旦任务在肩，即使受到挫折，我也要坚持完成。(A B C)

(50) 从下面描述人物性格的形容词中，挑选出 10 个最能说明你性格的词：

精神饱满的	有说服力的	实事求是的
虚心的	观察力敏锐的	谨慎的
束手束脚的	足智多谋的	自高自大的
有主见的	有献身精神的	有独创性的
性急的	高效的	乐意助人的
坚强的	老练的	有克制力的
热情的	时髦的	自信的
不屈不挠的	有远见的	机灵的
好奇的	有组织力的	铁石心肠的
思路清晰的	脾气温顺的	可预言的
拘泥于形式的	不拘礼节的	有理解力的
有朝气的	严于律己的	精干的
讲实惠的	感觉灵敏的	无畏的
严格的	一丝不苟的	谦逊的
复杂的	漫不经心的	柔顺的
创新的	泰然自若的	渴求知识的
实干的	好交际的	善良的
孤独的	不满足的	易动感情的

下列每个形容词得 2 分：

精神饱满的	柔顺的	有献身精神的	无畏的
有朝气的	观察力敏锐的	足智多谋的	有独创性的
创新的	热情的	不屈不挠的	有主见的
感觉灵敏的	好奇的	严于律己的	

下列每个形容词得 1 分：

自信的	有远见的	不拘礼节的	不满足的
一丝不苟的	虚心的	机灵的	坚强的

其余的得 0 分。

	A	B	C		A	B	C		A	B	C
1	0	1	2	18	3	0	- 1	35	0	1	2
2	0	1	2	19	0	1	2	36	1	2	3
3	4	1	2	20	0	1	2	36	2	1	0
4	- 2	0	3	21	0	1	2	38	0	1	2
5	2	1	0	22	- 1	0	- 1	39	- 1	0	2
6	- 1	0	3	23	0	1	2	40	2	1	0
7	3	0	- 1	24	- 1	0	2	41	3	1	0
8	0	1	2	25	0	1	3	42	- 1	0	2
9	3	0	- 1	26	- 1	0	2	43	2	1	0
10	1	0	3	27	2	1	0	44	2	1	0
11	4	1	0	28	2	0	- 1	45	- 1	0	2
12	3	0	- 1	29	0	1	2	46	3	2	0
13	2	1	0	30	- 2	0	3	47	0	1	2
14	4	0	- 2	31	0	1	2	48	0	1	3
15	- 1	0	2	32	0	1	2	49	3	1	0
16	2	1	0	33	3	0	- 1	0	1	2	34
17	0	1	2	34	- 1	0	2				

将总得分加起来：

分数大于 110

分数在 85 ~ 109

分数在 56 ~ 84

分数在 30 ~ 55

分数在 15 ~ 29

分数在 - 21 ~ 14

创造性非凡

创造性很强

创造性强

创造性一般

创造性弱

无创造性

附录五：自我状态分析问卷

艾瑞克·博恩于 20 世纪四五十年代提出一种新的探求个人心理状态的分析法，即交互分析法，简称 TA。其基本理论是将个人的自我状态分成三类：父母型、成人型、儿童型。父母型意味着偏执、呆板；成人型意味着民主、成熟；儿童型意味着依赖、任性。除此之外，他还将父母型细分为严厉型（CP）、溺爱型（RP）、教养型（NP）及稳定型（FP），儿童型也细分为小教授型（LP）、自由型（FC）、无助型（HC）、防御型（DC）。

本问卷共有 17 题，每题分别有 3~7 个答案可供选择。你在阅读题目后，可在各项答案中任选两个自己满意的陈述，依其满意程度分别给予 2 分或 1 分，然后依题序将得分记于评分表上，即可了解自我的心理状态呈何种分布。

(1) 撇开收入不谈，我希望从事什么性质的工作？

- A. 拥有并经营自己的事业
- B. 希望从事顾问或咨询性的工作
- C. 希望从事能接近群众的工作
- D. 希望从事现在正在做的工作

(2) 别人喜欢我是因为：

- A. 他们知道在必要时可以依靠我
- B. 我常常对他们表示关怀和照顾
- C. 我对他们坦白而且率直
- D. 常常对我的所作所为感到满意

(3) 当我的家人或朋友感到沮丧或忧虑时，我通常：

- A. 对其表示关切但并未给予忠告
 - B. 仅听其倾诉，除非他提出要求，否则不给予忠告
 - C. 尝试着给予若干建议以使其心情好转
 - D. 将自认为可以解决问题的方式告诉他
- (4) 当某人责备我做错某事时，我通常：
- A. 在作任何辩解前，静静地听其责备
 - B. 仍视情况需要继续工作而不感到气馁
 - C. 对错误感到抱歉并设法改善
 - D. 解释错误何以会发生及如何发生
- (5) 我对政府及一般官员的看法是：
- A. 我厌倦了按他们所认同的方式去投票
 - B. 我依照自己所认同的方式去投票
 - C. 我了解自己所能做的实在有限
 - D. 我对通过的若干可笑的法律感到愤怒
- (6) 我的问题多半来自：
- A. 要别人去做他们应做的事
 - B. 要别人多为他们自己着想
 - C. 对自己缺少勇气及信心
 - D. 说服别人让他们按自己的方式行事
- (7) 当别人正在以错误的方式做一件事时，我通常：
- A. 把正确的方式告诉他
 - B. 试着去帮助他找出正确的方式
 - C. 询问他是否曾考虑其他方法
 - D. 告诉他以错误的方式操作将会有何结果
- (8) 一般而言，最成功的人是：
- A. 工作努力而且尽职尽责者
 - B. 深知自己所扮的角色且明白自己的目标者
 - C. 有信心和勇气去思考、从事自己的切身之事者
- (9) 一般而言，能从生活中获益最多的人是：

- A. 愿意帮助他人者
- B. 很实际地处理生活上的问题者
- C. 从不担心身边的小问题者

(10) 大多数的人愿意有健康的身体是希望：

- A. 维持良好的体能状态
- B. 较少忧烦并且更能照顾自己
- C. 更能接受和更爱自己

(11) 当一个人犯错时，他应该：

- A. 从错误中吸取教训，并决不重蹈覆辙
- B. 了解到每个人均可能犯错
- C. 原谅自己所犯的错误

(12) 假如你去照顾三个父母外出的四岁大的儿童时，你将：

- A. 帮助他们找到一些有趣的东西来玩
- B. 看着他们免得他们伤害自己或别人
- C. 坐下来和他们一起玩耍

(13) 假如你计划了数周要与朋友共度周末，可是事到临头朋友却因故爽约，此时你可能：

- A. 独自前往或另外作别的安排来取代原计划
- B. 稍感失望并将原计划延期
- C. 试图说服朋友仍能改变心意一同前往度假

(14) 在宴会上某人不小心溅了一些咖啡在你衣服上，此时你的反应是：

- A. 将之擦干净并继续玩乐
- B. 尽快回家或离开会场去更换衣服
- C. 对失礼的人感到愤怒

(15) 依你想，别人对你的形容可能是：

- A. 强壮、稳定、果断
- B. 博闻、聪慧、乐于助人
- C. 和蔼、富有爱心、善解人意

- D. 率直、自信、有较强的组织力
 - E. 易于相处、有活力、不做作
 - F. 乐于助人、和蔼可亲、易于工作
 - G. 聪明、稍具叛逆性、独立
- (16) 当你自我检讨时，你可能发现：
- A. 对他人的想法及做法常有严厉的反应
 - B. 别人似乎常想给我建议及忠告
 - C. 对别人的感受常给予真诚的关切
 - D. 当别人正在说话时，我总是专心倾听
 - E. 我常以不同的方式来娱乐自己
 - F. 我对想做的事总是缺乏自信
 - G. 我喜欢讨论一些富争议性的主题
- (17) 我个人最大的“资产”可能是：
- A. 妥善处理事情的能力
 - B. 时常心存帮助别人，希望其能把事情做得更好
 - C. 与他人相处的诚恳态度
 - D. 对情况的判断及作决策的能力
 - E. 享受生活及与他人愉快共处的能力
 - F. 对团队、理想及信念的忠诚
 - G. 照顾自己的能力

自我状态分析评分表

<div></div>	严厉型 CP	溺爱型 RP	教养型 NP	成人型 AS	自由型 FC	无助型 HC	防御型 DC
1	a	c	D				
2		a	b	c	d		
3			a	b	c	d	

(续表)

<div></div>	严厉型 CP	溺爱型 RP	教养型 NP	成人型 AS	自由型 FC	无助型 HC	防御型 DC
4				a	b	c	d
5	a			a	b	c	d
6	a	b				c	d
7	a	b	c				d
8	a			b		c	
9		a		b			c
10	a	b	c				
11	a	b	c				
12			a	b	c		
13					a	b	c
14					a	b	c
15	a	b	c	d	e	f	g
16	a	b	c	d	e	f	g
17	a	b	c	d	e	f	g
总分							

结语 让梦想成长

湖光山色，夜凉如水。天上有星星闪烁，对岸有万家灯火。见不到白天野鸟的疯飞，湖面偶尔有鱼儿跳跃……夜深了，一切都沉睡了，宁静了。写完书稿，坐在窗前，我满眼的轻松。是啊，夜色多么温柔，生活多么美好！听着夏虫此起彼伏的鸣唱，我醉醉地想，这星光，这美妙的如小夜曲般的声音，此刻正点缀着多少人的梦想啊！

我曾经梦想做一个诗人，用永不疲倦的激情，点燃人们已经疲惫的希望，我说：“你要飞，尽管别人看不到你的翅膀！”

多少年过去了，我的梦想依然没变，不同的是，我又多了一个梦想，做一个演讲家，用我的思想去唤醒人们沉睡的灵魂。今天，当我应邀在各种场合演讲，当我看到人们因为感动而闪动的泪光，当我被掌声一次次淹没，我对自己说：“真的，你能飞，你已经让人看到你飞翔的模样！”

如果有一天，也是在这样的夜晚，最好还有月光照着你的脸庞，如果你被我书中的某些文字、某几个故事所打动，那对我又该是一种多么美妙的体验啊！

我的梦想在增多，我的梦想在成长！

我梦想：我的愿望就像一颗颗种子，它开出花，它长成树，它长成一个个风景；

我梦想：在我梦想的路上遇上你，因为你与我一样，你也有梦想，你也渴望成功，渴望飞翔！

我能与你相遇，我坚信。

有今夜的星光作证。

我坚信，有梦想的人会相遇，会在一个叫作“快乐”，叫作“幸福”，叫作“成功”的地方相遇，你相信吗？

我要特别感谢帮助我完成这本书的人，感谢帮助我实现这个梦想的人。

我首先要感谢我使用的参考书的作者，他们的思想丰富了我，也丰富了这本书。

我要感谢武汉大学李元授教授，他对我的信任和多方面的厚爱，一直激励着我，并将长久地影响我。

我要感谢武汉春天集团公司的创始人、华中农业大学楚天学院创办人徐进先生，在我个人成长和成功学研究的道路上，他一直帮助和推动着我，他的成功也鼓舞着我。

我要感谢华中科技大学前校长杨叔子院士、湖北省科学技术协会向进青秘书长，他们带我走了很长的路，没有他们的激励和无私的帮助，我不能走到今天。

我还要感谢湖北电台《今夜不寂寞》节目主持人宇娟、楚天电台《楚天夜话》节目主持人李筠，我在与他们合作创办成功学节目、担任嘉宾主持人的两年中，他们的智慧让我受益匪浅。

我还要感谢昌霞、昌三峡、洪梅，她们在文字输入编排等方面细致而无私的帮助，也使这本书能尽快地面世。

蓝济华

2003年9月3日凌晨4:00

于狮子山麓南湖水畔

主要参考书目

1. [美] 廷伯莱·克勒里德著 . 你是谁 . 北京: 新华出版社, 2003 .
2. 伊丽娜编著 . 激发你的潜能 . 北京: 地震出版社, 2003 .
3. [美] 吉姆·史都瓦著 . 成功是一种态度 . 沈阳: 吉林人民出版社, 1999 .
4. [美] 拿破仑·希尔著 . 刘天编译 . 改变你我一生 . 北京: 九州出版社, 2001 .
5. [奥地利] A. 阿德勒著 . 刘泗编译 . 超越自卑 . 北京: 经济日报出版社, 1997 .
6. [美] 盖尔·戴兰妮著 . 黄汉耀译 . 你是做梦大师 . 北京: 经济日报出版社, 1998 .
7. 梁良良、黄牧怡著 . 走进思维的新区 . 北京: 中央编译出版社, 1996 .
8. [日] 村上和雄著 . 李平等译 . 生命的暗号 . 北京: 中国人民大学出版社, 1999 .
9. [日] 村上和雄著 . 治业、悦遥译 . 人生的暗号 . 北京: 中国人民大学出版社, 2000 .
10. [美] 唐纳·克里顿、宝拉·纳尔森著 . 陈真译 . 飞向成功 . 北京: 中国友谊出版公司, 1998 .
11. 东方史著 . 暗示学 . 北京: 中华工商联合出版社, 1999 .
12. 舒俊琳著 . 升级你的大脑 . 广州: 广东经济出版社,

2001.

13. 张浩著 . 右脑潜能开发术 . 北京: 中国纺织出版社, 2000.

14. [美] 乔瑟夫·摩菲著 . 潜意识成功学 . 北京: 中国物资出版社, 1999.

15. 叶川著 . 潜能再现 . 成都: 四川大学出版社, 1998.

16. [英] 布赖恩·克莱格著 . 黄如金译 . 头脑风暴 . 北京: 经济管理出版社, 2002.

17. [日] 春山茂雄著 . 脑内革命 . 北京: 中国对外翻译出版社, 1998.

18. [日] 平井富雄著 . 张克云译 . 自我催眠术 . 北京: 中国青年出版社, 1998.

19. [日] 中松义郎著 . 李博、邵峰晶译 . 头脑革命 . 青岛: 青岛出版社, 1999.

20. [美] 拿破仑·希尔、克里曼特·斯通著 . 李润生、李海宁译 . 人人都能成功 . 武汉: 湖北人民出版社, 1996.

21. [美] 理查·W·杰姆著 . 做你的潜能主宰者 . 昆明: 云南人民出版社, 2003.