

《24 小时改变你的人生》

作者：吉姆·哈特尼斯 内尔·爱思科林

第 1 小时

你最重大的决定

在地球绕行太阳一周的时间里，可能发生实质性甚至是永久性的变化吗？在短短的一日之内，你的生活可能出现彻底地改变吗？

这不仅是有可能，而是大有可能。

这本书基于非常简单的前提：影响生活的重大变化并非长时间演变而来，而是人们在某些特定时刻有意识决定的结果；决定并非仓促之间草率而成，而是根植于内心深处并改变着你的思想和行为。

例如，你可能用六个月的时间实现了减掉二十磅的目标。其实，在这场战争中，早在你做出承诺的那一刻，你已经赢了。我们在生活中所寻求的各种也是同样的道理。

转变从什么时候开始呢？在你决心改变的一刻。当你选择直面或许是一生中最重大的挑战时，变化自然发生。本书将要求你做出真切的个人承诺。

这本书并不要求在特定的时间阅读，所要求的知识你用一小时集中阅读每一章。仔细地阅读，认真地思考，然后做出发自内心的、真诚的决定。

你将发现，在某些方面真心承诺后，你的决定是密切相关的、发自内心的。决定会带给你意想不到的巨大力量，影响着你的工作生活、你的身体、你的人际关系以及你的整个态度。

转变从哪里开始呢？任何一位心理学家、顾问或专家都会给你同样的回答：如果不下决心，就不会有任何改变。

继续读下去，你需要决定是否改变你的思想、你的目标、你的态度以及你的习惯。但是，如果你不愿意改变，不欢迎改变，所有的改变决定都毫无意义。

你可能会说：“我原来尝试过很多次，可似乎没有什么改变。”

那位三次试图登顶珠穆朗玛峰却均以失败告终的登山者本可以这么说。但是，看着高高的山峰，他却说道：“你可以打败我一次，你可以打败我两次，你甚至可以打败我三次。可是，珠峰呀，总有一天我会征服你：你不会更高，而我会更强大。”

不知你是否知道，世间万物——包括你自己的身体——都处于不断变化之中。你第二次登上同一座山，但感受会迥然不同。正如古希腊哲学家赫拉克利特所说：“你不可能两次踏进同一条河流。”河水在不停地奔流，向着下游，直至汇入大海。

想想大峡谷吧。那些多姿多彩的峡谷不都是科罗拉多河奔腾的水流冲刷的结果么？河水不停侵蚀着两岸，直到加利福尼亚的莫哈韦沙漠。大峡谷不断变化着——每次哪怕是一粒细沙。

变化并不是一件可怕的事，而是生命的迹象。若不是你身体里的所有细胞在不断地自我更新，那么你就会死去。字典中，变化的定义为“事物产生新的情况”。变化就是更新和替代的过程。

需要改变什么？

没有任何事情是一成不变的。你的性格、你的情感以及你的感觉都处于不断变化之中。然而，对大多数人而言，变化之所以令人恐惧是因为它往往突如其来、不可预见、无法控制。如果不考虑变化，我们就会常常对发生在自己身上的事情感到吃惊和失望。我们只是对周围环境做出反应，而不是决定如何改变自己。

常见的反应方式不外乎换工作、换配偶、找新朋友。人们似乎总是认为，如果老板宽容仁厚、配偶体贴可人、家庭温暖舒适，什么事都没有。因此，大多数人从来没有想到有意识地改变自己。

环顾四周，你会看到两种人：不断变化的人和拒绝甚至抗拒变化的人。后者可能会更留意华盛顿·欧文的话：“乘马车旅行时，我发现换个位置往往会更舒服，但在新的地方也可能弄得鼻青脸肿。”

那些说“我永远不会碰电脑”的雇员会怎样呢？他们要么固步自封，要么加入这场数据处理革命。只有“不断变化”的人才会成功，因为他们做别人不敢做的事。

如果一家公司不响应消费者的需求，那么这家公司离破产不远了。多少次你看到“新改进型”的象牙(Ivory)肥皂？如果你的医生拔出一把古老的手术刀而不是使用高科技激光设备，你会作何感想呢？

你是否记得基督所讲的旧皮袋的故事？那些旧皮袋僵硬而干燥，没有一点膨胀的可能。许多人也是如此。他们固守老观念，即使错了也不愿承认。基督警告说，我们不应“把新酒装在旧皮袋里，恐怕就把皮袋裂开，酒和皮袋就都坏了；要把新酒装在新皮袋里，两者都保存下来。”（《马可福音》第九章第十七节）

改变需要灵活性、弹性以及乐于用新思想替代旧观念。

如果知道十年之后的生活与今天毫无二致时，你会怎么想？你可能不会为之所动。这就是通过有意识的决定而改变生活的重要性所在。

没有什么好耽搁的。这个程序应该马上启动。一条古老的谚语说：“不做决定，就学不会作决定。”

开始承诺改变时，应知道四大要点：

第一，哪怕是错误的决定也是真正的开始，是进步的标志。总在开始决定之后，才有完成任务的详细计划。决定本身会释放出制定战略所必需的创造性和能量。然而，大多数人从未越过决策的阶段。他们想知道如何去做，甚至制定出详细的计划，但没有承诺。长期的犹豫不决会产生怀疑和恐惧的循环。错误的重要性在于你从中发现些什么。如果不犯错误，你永远不能从错误中受益。

虽然知道他会沉入水中，但基督对彼得在水上行走的决定依然颇为赞赏。基督允许彼得失败，因为失败是学习和成长的必然途径。

第二，错误的决定可以改正，而“零”决定却永远无法改正。我们有选择的自由，这意味着我们有彻底愚弄自己的自由。我们同样也有失败的自由。只有当我们能自由地失败时，我们才能自由地探索、寻求、成长。当然，如果想开阔自己的视野，我们不能不负责任地选择失败。

第三，只有运动中的物体才能接受引导。一辆静静停放着的汽车不需要方向，可是一旦发动机启动且轮子开始转弯，你就可以开向你的目标。一旦你做出决定并开始实施，你就会感觉到随控制和引导你的计划所带来的力量。

第四，不想动的人不动。如果一切都取决于环境和外部影响，你的生活将失去方向，生活将变成无目的的漂流。所以，避免做决定非常危险。试图避免失败就必然导致失败。

科学进步来自研究。一件微不足道的发现是上百次的失败试验的结果。从进步的角度来看，失败和研究是同义词。

从哪里开始？

拿过一张交通图，你的第一反应是：“我在哪儿？”确定目前自己的位置是到达目的地的第一步。

咨询行业的人都知道，当人们发现自己身在何处并开始与谁相处时，行为改变会随之发生。人们所经历的挫折大多是由于不能很好地适应周围环境所造成的。

《圣经》从上帝的角度给我们提供一种观点。他没有改变我们，所以可以接受我们。他接受我们，所以可以改变我们。还有更多。接受不仅仅先改变而存在，而且是改变的动机。一旦我们真正认识到事物的本来面目，我们会有更大的欲望来改变。

在伦敦的工作室，一位艺术家俯视着窗外的流浪儿。那人蜷缩着，躺在路边。艺术家拿出速写本，动笔画流浪儿。可是，他所画的与所看到的完全不同：画上的人双眉不再紧锁，也不是躺在路边。恰恰相反，在艺术家的笔下，流浪儿站立着，高高的个子，宽宽的肩膀。

用铅笔勾勒后，艺术家冲到街道：“看，我给你画了张像。”

流浪儿简直不敢相信自己的眼睛：“先生，”他蜷缩到另一边，说道：“您觉得我真的这样？”

“当然啦，和这张画上一模一样。”随后，艺术家说：“你可以留着它。”

流浪儿站起身来，说道：“如果您真的这样看我，那我就该是这样。”

双手捧着这幅画，笔直地站立着，流浪儿说：“先生，我再也不会回到这儿来了。”

我们都是自己所做选择的作品。如果不喜欢这个“作品”，我们可以通过自身的能力重新选择，重新勾画。无数次，人们总是在说：“如果不是因为种种不幸的遭遇，我会是另一个样子。”人们开始抱怨别人和外部环境所带来的困苦。只要把自己看作受害者，我们就无力改变。

受害者不承认感官能引导他们的生活。有这样一句话：“如果你躺在地上打滚，一尺深的泥就能把你淹死。”

社会认知理论的创始人阿尔伯特·班度拉主张，每个人都具有运用所谓“交互三因素决定论”指导自己生活的决断力。换句话说，三个相互关联的因素指导着我们的生活，即思想、行动和环境。

外部环境仅仅影响我们的决定，而最终的责任在于内部的动力。我们就这样把信息加工成思想，用思想决定着行动。知识先于思想，所以我们认为其指导着我们的行为。

重要的事情先来

在随后的几个小时，本书会要求你在个人生活的特定领域进行明确的、长期的改变。不过，在此之前，你必须说：“是的，我愿意改变！”因为这个决定是其他所有决定的基础。

在本章即将结束之时，找一个地方与你的思想单独相处。可以在家中的隐秘之处，也可以是独自漫步的偏僻之所。品味书中的要求，详细记录你的现状和你的期望。

从出发点到目的地最短的途径是那条标记着“愿意改变”的高速公路。有风险么？有。会失败么？当然会。别人会耻笑你的目标么？如果你不与那些和你个人发展水平相当的人分享，或许会。但是，要记住：风险不一定通往毁灭，而且失败也不足以致人于死地。只要你的罗盘始终指向你新的目的地，走点弯路算什么。

阿尔伯特·班度拉告诉我们，想象最终结果的能力会成为我们手中强有力的工具，使我们能够把经历加工转变成内部的模型和形象，指导未来的行动。全身心地投入改变之中，我们就能调动尚未开发的潜能。

在下定决心的时刻，无需别人告知，你自己会知道的！你甚至都不需要说“我愿意”之

类的话，你能感到那些话语在心灵深处回荡。你的大脑、你的心灵以至从头到脚的每一条神经末梢都会被唤醒。

开始改变，你准备好了吗？

这是你自己的决定。

第 2 小时

重新评估你的价值

如果想给房屋、珠宝或其他有价财产进行估价，我们可以从《电话黄页》中查找专业人士为我们提供意见。但是，怎样确定我们的价值呢？谁为每个人的价值确定“价格”呢？

大多数人在给自己贴上价格标签，尽量低估自己的价值。为什么呢？因为他们只注意到缺点而忽略长处，只记得失败而忘记成功。或者说，他们把自己和别人相比，然后会这样说：“我的智商不高。我的教育程度不够。我的钱不多。”

很少有人对自己满意。他们在看到资产和负债的最后一行时，总是输入一个大大的“零”字。自我感觉欠佳是痛苦的源泉。

按照耶鲁大学的精神病专家詹姆斯·P·科摩尔的话来说，自尊是“一个人对自己的重要的、实质性的尊重。”但是，对许多人来说，自尊总是徘徊在幽深的低谷，而不是飞扬在高高的山颠。

自尊转变的十个步骤

下面一些明确的步骤会引领你从全新的角度感觉自我。

第一步，认识真实的自己。希腊哲学家苏格拉底那著名的表述“认识你自己”在今天依然闪烁着光芒，给我们以无限启迪。

你真的认识自己么？你是否曾问过朋友？“说实话，你觉得我怎样？我的优点是什么，我的弱点有哪些？”

旧金山州立大学的哲学教授雅可布·尼德尔曼博士说，现代心理学主要关注对自己的理解。只有你才能对真实的自己有清醒的自我认知。

如果你的问题在于缺乏自尊，那么深入到问题内部是最好的办法。密执安州立大学心理学家安·伯姆嘉德纳的研究表明，对自己的理解和自尊之间存在着直接的联系。在一项研究中，为了尽量改善自己的形象，缺乏自尊的学生以一种比那些自尊心强的学生更主动、更夸张的方式叙述自己。然而，在要求叙述一位好朋友时，缺乏自尊的学生却说得很少。这表明他们怀疑自己判断自我和他人能力。

幸福，作为自尊的表现，常常被描述为“与自己和平相处”。对自己内心世界有真实和清晰的认识非常重要。你有能力进行反省自己，然后给真实的自己标价。

第二步，嘲笑自己的缺陷。你碰到过“完美”的人么？没有。每个人都有缺陷，你也不例外。重要的是不能让缺陷成为永远的障碍。

摩西“拙于言辞”，但并不妨碍他率领人民到达那块上帝赐予的乐土。

基督也有缺陷，可以当作失败的借口。他出生不洁，生在为人所憎的少数民族。被称作“骗子”、“异教徒”、“凯撒的叛逆”。可是，他知道有一点足以弥补所有的缺陷——他知道自己是上帝的儿子。

第三步，正确地认识失败。在孩提时代，我们每个人都失败过：学会走路之前曾经千百次的摔倒，成长道路上无数次的失误。但是，如果一不小心，我们对失败可能的消极反映就会影响我们的一生，使我们逃避现实、悲观厌世或终生遗憾。

虽然打飞十球中的七个，棒球明星依然坐收千百万元，依然是英雄。这不过是正确认识失败的一个例子。

你的失败不值得过分的关注和担忧，因为这就像生活一样自然。如果你没有失败，那是因为你根本就没有开始。

第四步，培养健康的自爱！你是否发现爱自己感觉不错？在《爱的艺术》一书中，埃里克·弗拉姆主张：“如果一个人能够很好地爱别人，那么他也会爱自己。如果只能爱别人，那么他根本就不会爱。”

有人问上帝：“最重要的戒律是什么？”他回答说：“像爱自己一样地去爱你的邻居。”他并没有说去爱你的邻居而不爱你自己，而是就象爱你自己一样去爱人。

自爱并不是构建自我的运动。自爱是对自身重大价值而且需要关心和呵护的认识。爱别人与爱自己的能力是成正比的。当然，这里所说的是积极的、健康的个人尊重，而不是那种病态的自恋、以自我为中心或自私的爱。

第五步，找出需要你帮助的人。通过对人类行为的观察，专家发现，缺乏自尊的人大多以自我为中心，只关心自己的思想和行动。他们不会说：“我能为你做些什么？”相反，他们会问：“你觉得我怎么样？”他们总是从自身以外寻求证明自己的依据。

今天，找一位需要你的人，然后尽你所能去帮助他/她。你从中得到的满足感将成为重塑自尊的重要基石。

第六步，谨慎地改变你的行为。自我感觉过程中的重要一步来自有计划的行动。例如，每天锻炼身体十分钟的决定很快会给你带来新的活力，提高你的效率。一份减肥计划也会给你同样的自信。

一位男士决定用一整天的时间使自己站得高看得远些。有人告诉他只要“头顶尽量向上伸展”就可以了。在做站立姿势时，他立刻把自己想象成更有信心、更具影响力的人。

第七步，选择一份具有创造性的挑战。自信的建立直接影响着你的自尊。你可以通过一件有创意的挑战实现。

任何驾驶教练都会向你讲述六七十岁的人第一次学习驾驶的故事。他们通过考试不仅仅是个人的成就，还能提升个人价值。

国家也是如此。历史证明，每次军事胜利之后，整个国家都会弥漫着巨大的自豪感，社会各阶层的人都能感觉得到。

第八步，欣然接受赞美。你是否认识到接受表扬的重要性？由于工作出色而受到表扬时，许多人往往连简单的“谢谢”两个字都说不出。相反，他们会滔滔不绝地解释如何会做得更好，或对自己的努力轻描淡写。只有你才能给自己发放接受赞美的许可。

欣然接受批评也同样重要。为什么我们可以接受九十九份赞美，而一份改善的建议就会将一切抹杀？为什么我们总是认为提出批评的人想毁掉我们？而在多数情况下，我们认为带有敌意的评论来自真正的朋友，那是他们真心的流露，希望我们能做得更好。

记住，别人对我们的议论并非针对个人，千万不要认为是与你为敌。

第九步，重新评估自己的价值。美国财政部的印刷厂出来的一张纸的价值可能是 1 美元，也可能是 1000 美元。价值的高低取决于上面所印刷的内容。

那位浪子回到父亲身边时学到重要的一课。他说出那句悔悟的话：“我……不配称为你的儿子。”（《路加福音》第十五章第二十一节）

那位父亲是如何回答的呢？“把那上好的袍子快拿出来给他穿。”儿子对自己在家中地位的感觉发生彻底的改变。父亲虽然觉得儿子没做什么，可还是值得。自我价值使生活充满收获和希望。

不要说也不能想：“我微不足道。”在你身上，值得赞美的远比应该诅咒的多。轻轻哼着一首歌，你不只是在哼——你就是那首歌。

第十步，看见一张全新的图画。在《精神控制论》一书中，迈克维尔·莫茨博士讲到，有些做过整形手术的人忽然之间建立起令人振奋的、全新的自我形象。这与整形关系不大，而是他们相信自己新的魅力。这种信念影响着他们的行为。

你的自我形象并非偶然而成。形象一词本身就隐含着它是由你自己制作或破坏的某种东西。用你喜欢的方式来看自己，而不是你所不喜欢的方式。

如果闭上眼睛，想着“我不愿看见一只六英尺的兔子。”你会看见什么？如果你不停地

告诉自己：“我不愿回忆自己的失败”，那么它会自然而然地成为你的关注的焦点。而支配着你感觉过程的东西必然会支配你的生活，不管这种东西是积极的还是消极的。

如约翰·冯·歌德很早以前所说：“对待他人就像对待他们本来应该成为的那种人，然后帮助他们成为他们能够成为的那种人。”如果我们对待他人的这种方式行之有效的話，对待自己也会同样有效。

赛丽塔和乔尼

人们的自我价值往往取决于他人的看法以及他人过去的态度：如果我们的“价值”突然之间发生变化，又会怎么样呢？下面是很久以前发生在太平洋小岛上的故事。

一位年轻的女孩赛丽塔住在科迪维迪岛上。按照当地的风俗，如果年轻小伙子想娶妻，就必须和女方的父亲讨价还价，商讨用多少头牛进行交换。漂亮的妻子值四到六头牛，一般的妻子值三头牛。

赛丽塔并不是非常漂亮。她腰有点弓，头发零乱，衣衫破旧。女孩的父亲塞缪尔早就打定主意。他想：“我打算用赛丽塔换两头牛，不过一头牛也可以成交。”

在附近的一座岛上住着乔尼·林果，是所在社区里最富有的男子。他长于经商，因此积累了不少财富。在多次造访科迪维迪岛之后，他宣称自己爱上了赛丽塔。没有人相信他。

乔尼来找女孩的父亲。他的话令人非常震惊：“先生，我愿意娶赛丽塔为妻。我给您八头牛。”

这些话很快传遍了整座岛屿。“八头牛？”一位村民惊呼道：“乔尼不是疯子就是瞎子。”

还有人感到不解：“一位精明的商人，为什么会花八头牛的价钱娶回一头牛就能换来的女人呢？”

乔尼知道一个天大的秘密。不久之后，他的新娘也知道了。在此之前，科迪维迪岛人一直把赛丽塔当成“值一头牛价钱的女人”，而这影响着她的个性。

但是，对于乔尼·林果来说，她确实是“值八头牛价钱的女人”。而她恰恰证实了这一点：从赛丽塔认识到自己新价值的那一刻起，她变得光彩照人，成为所有岛屿上最漂亮的女人。

你的价值几何？

人们如何估计你的价值呢？如果你是一块手表，你的价值将取决于表面上的文字是 Timex 还是 Rolex。如果你是一幅画，那将取决于你出现在伦敦的跳蚤市场还是巴黎的画廊。价值不在于表的金属零件或画布上的颜料，价值的天壤之别取决于人们的感覺。

正如商店里的伙计为商品贴上新的价签，你可以审视自己，给自己标价。不过，在此过程中，不用考虑你的身体特点。考虑谁创造了你，他的做工质量如何。然后，你就清楚自己的价值。你要“正确对待”自己的价值。按照“改变自尊的十个步骤”马上行动，你就会带着一份对未来的信心面对世界，面对自己。

2006-9-18 9:49:34 小猫咪咪

等级：新手上路

文章：13

积分：147

门派：无门无派

注册：2006 年 2 月 7 日第 2 楼

第 3 小时

改变你的思维

最近的一场棒球比赛中，有人声称自己喝下体育场售出的软饮料而中毒。随后，他很快被送往医院。

不幸的是，体育馆发言人告诉观众：“女士们、先生们，我们很抱歉地通知您，我们的专用看台现已关闭。救护车已经把那位先生送往医院治疗，目前尚不知道是否喝下苏打水而导致中毒。”

话音未落，人们就开始抱怨自己出现中毒的种种病状。救护车在赛场和医院之间不停地往来。事后才发现，声称自己中毒的人根本就没有一丝中毒的迹象。痛苦的原因在于精神的力量。

在《成功生活的经验》一书中，著名的药剂师阿尔伯托·克里夫写道：“如果你害怕穿堂风，那你肯定会感冒。穿堂风本身不会带给你感冒，但你的信念在你的身体中产生作用。”

精神的力量令人敬畏。医学发现，人的头脑中所制造的一种化学物质居然能够使人的心脏、肺和心理活动同时停止。而人的思想控制着这种物质。我们无数次地听说老人们去世的故事，印象最为深刻的是他们的终生伴侣在随后的几天甚至几小时内死去。“死亡欲望”的力量远非我们所能理解。

医学研究的历史证实心理健康和身体健康之间存在着直接关系。我们对他人的反应也起着重要的作用。

S·I·麦克米兰博士在其著作《别得这些病》的“报复的巨大代价”一章中，描述溃疡、高血压和中风等身体疾病与对他人的怨恨和憎恶有关。他说：“许多死亡证明都可以这样写：

死于‘憎恨病’”。麦克米兰博士这样描写满怀恨意的人如何为怨恨所奴役：

从开始恨某人的一刻起，我就成为他的奴役。我无法享受工作的快乐，因为他控制着我的思想。怨恨在我体内制造太多的忧郁荷尔蒙，我工作不了多长时间就会觉得疲惫不堪……我憎恨的人离我的卧室有数英里之遥，但他比任何奴隶主都要残酷：他不停地抽打着我的思想，连我的弹簧床垫都变成一副痛苦的枷锁。我不得不承认，我是所有我所憎恨的人的奴役。

你还为医院里人满为患、精神病医生门庭若市而称奇么？

你的身体向物质世界发泄着你的喜怒哀乐，但同时也受你的精神活动的影响。上面的例子说明，为了身体的健康，你必须有健康的思想。

检查你的“自我对话”

人们的行为几乎毫不例外地取决于人的感觉。别人在想些什么？别人在讨论些什么？研究表明，一般人总是习惯于消极地谈论自己。凡事自有因果，即使你不是预言家也可以预测这些人的未来。

不断的自我否定使许多人陷入萎靡不振的境地。这种精神状态是你如何看待自己引起的，而不是你如何看待其他人或其他事情。永无休止的消极思维营造出一种强烈的幻觉真实，它能吞噬一切。

然而，重要的是要知道感觉不是事实。恰恰相反，感觉不过是我们思维方式的一面镜子。但问题就出在这儿：我们虚幻的情感就像真正的感觉一样自然和真切，以至于我们不由自主地视之为真实。只有谨慎地从问题中后退几步，我们才能看清到底是什么力量在起作用。

我们真的能控制自己的思维生活么？我们的精神是否可以驾驭？或是一块无法深入的禁地？由于神秘的东方宗教或玄学的缘故，我们习惯于逃避与精神相关的一切。但是，如果不有意识地掌握思维，我们永远都不可能体验到我们所追求的那种转变。

这座与我们作对的“堡垒”并非缘自工作、经济制度或评论家。都不是！它根植于我们的精神、思想和想象之中。圣徒保罗在给罗马教会的信中写道：“体贴肉体的，就是死；体贴圣灵的，乃是生命、平安。”（《罗马书》第八章第六节）

我们的思想应关注哪些内容呢？

凡是真实的、可敬的、公义的、清洁的、可爱的、有美名的，若有什么德行，若有什么称赞，这些是你们都要思念。〔《腓立比书》第四章第八节〕

精神作用定律

热力学定律这样阐述：任何作用力都存在同样大小的反作用力。精神作用也有一条定律，

《圣经》中阐明地最为精当：“因为他心怎样思量，他为人就是怎样。”（《箴言》第二十章第七节）换句话说，我们的思维过程不仅集中在意识层面，而是更为深入。它来自我们的内心——我们内在的自己。

思维转变成积极行动的四个步骤为：认知、思考、言语、行动。在本章中，我们涉及前两个步骤。

古谚“你嘴里吃什么，你为人就是什么”同样适用于你的精神世界。“你心里怎么想，你为人就是怎样。”你为人如何从你知道什么开始。错误的信息产生错误的思考，错误的思考造成错误的言语和行为。

不知从什么时候起，面对问题时，我们不再想：“我要竭尽所能来处理这个问题。”而这恰恰是创造性观点的形成方式，而且随着实践，这些观点开始不停地流淌着。H·L·蒙肯说道：“我猜想百分之八十以上的人匆匆走完一生而从来没有自己的独到见解。”或如托马斯·爱迪生所言：“人们总是寻找任何权宜之计以逃避真实的思考工作。”

许多人的思维过程非常浅陋，所以往往产生错误的结论。例如，发生过一次的事情，肯定会一再发生。洗好车后，下雨了。他们会怎么想？“每次都这样！”或者有人对他们不好，他们就抱怨道：“没有人喜欢我。”注意过分扩大和使用错误逻辑的倾向。

该考虑如何对待你的精神宝藏了。你的思维包括生活中最有价值的财富：健康、富足、同情心和爱。

创造性地“激活”你的精神来解决面临的问题吧，先从摒弃精神上的陈规陋习开始。

新的角度

在发现相对论之前，爱因斯坦既没有做实验，也没有收集任何新的资料。他所使用的不过是大家都可得到的现有资料。只是在发现这一著名的理论之后，他才开始做实验来证明它。

正是由于爱德华·嘉纳不断探究人为什么会染上天花，才有了人类历史上最重大的医学发现。通过调查为什么挤牛奶的女人不会染天花，他发现无害的牛痘能预防可怕的天花。牛痘疫苗研制出来，世界上流行的天花瘟疫结束了。据说，没有治愈不了的病，只有不可救药的人。

爱德华·德·博诺在他那本引人入胜的《新思维》一书中提出用横向思维来扩展人们创造力的见解。他说：“把同一个洞挖得更深并不等于在另一个地方挖洞。”纵向思维只是在同一个地方挖洞。“横向思维，”德·博诺说，“是在另一个地方挖洞。”

有意识地打破对事物的膝跳反应陋习，我们就可能理解真正的内心世界。创造力不是艺术家或发明家的特权。摆脱束缚，思维的力量可以为你的生活开拓另一片天空。

现在就开始吧。承诺你每天用一些时间来练习、拓展并运用巨大的精神潜力。

第 4 小时

重新检查你的目标

我们都知道，如果不清楚去往何方，那么即使到达目的地，你自己也认不出来。对绝大多数人来说，目标是模糊的、朦胧的，更像一团浓浓的迷雾，而不是具体而明确的。如果每个人都接受过人生规划方面的培训，那最理想不过了。但事实并非如此。现行教育体系的悲剧在于我们在学校学习长达十八年之久，但却没有一堂关于目标设定方面的课程——哪怕只有短短的一个小时。

《成就心理学》的作者布莱恩·德雷西这样说道：“权威的研究表明，不足 3% 的美国人制订过目标，而每天检查并重新修订目标的人不到 1%。”

那么你呢？你又会如何回答这样的一个问题：“从今天开始，你在以后的十年中计划做些什么？”

查尔斯·F·凯特瑞发明过汽车自动器和其他许多工业装置。他知道向前看的重要性。他说：“我的兴趣在于未来，因为我剩下的岁月会在未来中渡过。”

目标设定并非创业者或成就大事者的绝对领地。它不是上帝赐与的天赋，而是每个人都能掌握的后天的技能。然而，许多人仅仅能触摸到自己潜能的表层，只因为他们不愿设想自己的未来。

在这个小时内，我们把问题集中在你的抱负和期望上。下面是七个具体的目标。

目标一：我的目标是具体的

十五岁时，约翰·高达德为自己的生活定下 127 个目标。四十七岁时，他已经实现了其中的 103 个。由于目标明确，高达德探索过尼罗河，攀登过乞力马扎罗山，学会开飞机，拍摄过非洲的维多利亚瀑布。

他的秘诀在哪儿呢？高达德的每个计划都是具体的、可行的。比如，他的目标清单上列出：“成为鹰级童子军，每分钟打字五十个，潜入水下四十英尺并憋气两分半钟，吹长笛，拉小提琴，跳过五英尺，制作自己的望远镜，在巴厘岛观看渡火仪式(火上行走的仪式)。”

后来，高达德成为著名的探险家和讲师，过着别人梦想中的生活。由于目标明确，他做到了。

你并不需要从 127 个目标开始，只有明确的几个就够了，重要的是你的目标具体、可行。

目标二：我的目标是可以衡量的

许多人把目标和目的混淆在一起。如果说“我想快乐起来”或“我想有一大笔钱”，那么就很难确定成功的那一刻。

明确的目标是用数量而不是质量来衡量的。把崇高的事情设定为目标自然很重要，但这样就几乎不可能衡量你所取得的成就。

人们在制定新年计划时往往会这么说：“我今年要将更多的时间用在读书上。”而如果把“今年我每天读某书的两章”设为目标，就更好衡量了。只有这样，自己取得的进展才能量化，才可以衡量。

在开始制定自己的目标时，这样问问自己：“这个目标可衡量么？”

目标三：我的目标非常具有挑战性，但可以实现

你所设定的目标应该是很高的，但也应是是可以实现的。你不可能在一个小时或一天之内实现你的目标。如果可以，那就不称其为目标。成功的路上，你可能也会遭遇不少的失败和挫折。但是，记住，失败可以变成你最好的老师。

对于有所成就的人来说，失败是成功的重要元素。小时候，你有时会摔倒，但并没有妨碍你学会走路；吃饭时，你可能会咬到自己的舌头，但并不能阻止你继续进食。成功需要你心甘情愿地顶风冒雨、迎难而上。如果沿着阻力最小的道路前进，你不可能有一日千里的飞跃。

谈起海斯曼杯，一位橄榄球选手这样说：“等待了多少年，终于等到这一天。”这句话说得非常谦逊。其实，为了那一刻，他辛苦工作了许多年。

然而，胜利可以补偿所有的苦痛。正如场上灵魂乔·迈纳斯所言：“你赢了，什么都变得无所谓。”

第一次试飞时，奥维尔和维布尔·怀特兄弟的飞行器并没有飞上卡罗林娜的蓝天。那架十二马力的双翼小型飞机在空中仅仅停留了三秒半钟。此后的两天时间里，兄弟俩忙着修复降落时严重损坏的飞机。然后，903年12月17日，他们那架奇妙的木结构棉布装置飞行了十二秒钟。然后，十五秒；然后，五十九秒。这一壮举已载入史册。但是，只能在离地几英尺高的地方飞行短短一分钟的飞机有什么用呢？数年之后，在一定的高度上飞行相当长时间的飞机研制成功。这个传奇充满着尝试和失误，而且失败远远多于成功。

明确你的目标决不是重复你已经取得的成就，而是寻求新的挑战。

目标四：这是我的目标，不是别人的

在设定自己未来的安排时，肯定你的目标是独自制定的。如果只是你的父亲或你的老板

需要某种东西，或是因为你这一领域有所专长，那并不意味着它应该成为你的目标。

每天，电视上和新闻中充斥着年轻人吸毒、酗酒和其他堕落的故事，只是因为他们让周围的压力代替自己做主。他们知道对与错的区别，但是他们听从别人的建议而不是自己的心声。如果能在内心深处感受的这一点，你成功的可能性会大大提高。

让环境来规定目标同样危险。你的志向不应受年轻时的环境或自己的经济状况的约束和限制。在制定目标时，运用创造性思维来扩大你可能的界线。想象着自己在新的状况下的那一刻，你的行为会发生深刻的变化。期望与个人成就之间的联系是无可否认的。

然而，人们在衡量进步时，提对问题非常重要。不要说：“我在比赛中能走多远？”而是尽量这样问：“从上次尝试以来，我又进步了多少？”

只有你的进步才是衡量你成功的标尺。

目标五：我所有的目标都是相辅相成的

只有一个目标是很少见的，也是非常危险的。平衡的生活应包括你在人生大舞台的成就计划——一个人、家庭、经济、学术、身体和精神诸方面。

许多人的目标并不相互兼容。例如，他们受无情的商业哲学的影响：“我要成为我所在公司的董事长，谁也别想阻挡我。”然后，在教堂，他们声称自己相信：“己所不欲，勿施于人。”

如果你想在单个目标上继续快速地进步，你应确信你所有的目标都朝向同一方向。

目标六：我的目标都包括实施计划

如果没有交通图为你指示最佳的路线，目的地再明确也没有意义。一旦你上路，什么事情都可能发生。突然之间，可能会出现绕行标志。但如果你知道自己去哪里，这都不能阻挡你前进的步伐。

在确定目标后，设计出专门的计划来实现它。标满 A、B、C 或 1、2、3 可能浪费一些时间，但却是你走向未来的指南。

重要的一点是：你的目标可能不轻易改变，但是你的计划应总是灵活的。如果一个计划行不通，千万不要惊慌失措。你已经从中得到非常重要的信息。现在可以尝试另一个计划。正如彼得·杜拉克所说的：“长期规划与未来的所订无关，但却与目前所决定的未来密切相关。”

确信你的战略包括一份行动时间表。如果没有时间表，你永远都无法开始。有人说，孩子大学毕业或住房贷款还清之时，就是他们的目标实现之日。

而最大的满足不在于目标的实现，而在于旅途中的欢乐。如果你的目标看似沙漠中的海市蜃楼一样不停地移动，别担心。享受旅途中满是迷人风景的道路上每一段里程碑式的成就。每天都从挑战开始。“这是耶和华所定的日子，我们在其中要高兴欢喜！”（《诗篇》第 118 章第 24 节）

目标七：我会写下我的目标

拿出纸和笔开始写，这是看着梦想和愿望成真的最快的方法。在你看见你所追寻的东西的那一刻，哪怕是在一张小纸片上，它显得那么真切，那么具体。

在《自我对话方案》一书中，行为研究员夏德·霍尔姆斯泰特给出关于目标设定需要说的话。其中包括：“在任何时候，如果我想改变或实现生活中的任何目标，我都要把它写下来；还有实施目标的计划和实现目标的时间。这样，我就把自己的每个目标都转化成行动。”

他还要求我们说：“写出我的目标，我就是在书写我未来故事的搅拌；遵守我特定的行动计划，我就能把自己的梦想变成现实。”

开始写吧！

如果不变成行动，上面设定目标的七个方面都毫无意义。每一条，尽量大声读出目标，看怎样运用在你所写下的目标中。最重要的是，每天都做点具体的事情，使自己与目标更接近。看着“靶心”而不是其他分神之物，你已经在回家的途中了。胜利者并非以问题为方向，而是解决方案。

在称为今天的 24 小时内，你有 86,400 秒供你支配。你会怎样适用呢？是把钟表的每一次嘀嗒声浪费在白日梦、无聊和犹豫不决之中呢，还是用于实现目标的喜悦上？一家出售枪支的商店柜台上访的标语是：在生活中有一个远大的目标是重要的，而知道什么时候扣动扳机同样重要。

准备。瞄准。开火！

2006-9-18 9:50:33 小猫咪咪

等级：新手上路

文章：13

积分：147

门派：无门无派

注册：2006 年 2 月 7 日第 3 楼

第 5 小时

远大前程

在你相信明天比今天好么？你的回答所流露的远比简单的“是”或“不”更多。如果你对未来心怀恐惧，那么这种感觉会很快渗透到你行为和性格的每个方面。

星期五的晚间新闻中，天气预报员预测有暴风雨。这时，会发生些什么呢？成千上万的人改变周末计划，而有些人改变的不仅仅是计划。当时的天空可能晴朗，但是他们的心情会突然之间变得阴雨、消沉、闷闷不乐。

股票经纪人知道，杞人忧天的投资者往往会在市场搏杀中输得精光。有多少人在股票上损失惨重，只是因为不相信价格会反弹。他们还知道，对未来总是抱有信心的人会腰缠万贯，因为他们坚持自己的投资原则。价格高时，他们买进；价格低时，他们也买进。在经过较长一段时间之后，他们积聚大量的股票，而且价值不菲。众所周知，在市场上的确有这样一种人。你应该相信未来。

期望产生引发有意识和无意识的行为，从而带来预期的结果。心理学家观察到，有人每天都期盼着发生最坏的结果。在许多情况下，他们的期望才是真正的问题所在。病人会这么说：

“我不知道是什么，但我知道自己有严重的健康问题。”

“从财务上讲，我们根本不可能做到。”

“我就是不知道，这段婚姻怎么能继续下去。”

太多消极的期望颠覆着你的健康、你的财产和你的幸福。

所看到的和所希望的

有的人故作自信，就像带着一层面具。开始考虑未来时，真实的你——内在的自己——就开始登场。你会发现，期望是一种动力，它在生活中扮演着举足轻重的角色。

记住一点，世界上根本没有什么令人绝望的情况，只有不可救药的人。在实现积极的结果之前，你必须学会想象它——让它在你的思维过程中有意识的强化。

一位优秀的游泳选手尝试着横渡波涛汹涌的英吉利海峡。在冰冷、凶险、可怕的海水中，她奋力地劈波斩浪，一英里又一英里。快到令人精疲力竭的终点时，大雾弥漫，她看不到前方。尽管离目标只有半英里，她还是爬上救生艇，放弃尝试。在回顾这段经历时，她无不遗憾地说：“要是我能看到陆地，我也不会这么放弃了。”正因为看不到前方，在离成功只有一步之遥时，她失败了。我们无法用肉眼看见自己的目标，因此我们必须培养自己凭着信念来想象的能力。

在密执安大学的哈兹尔·马库斯主持的一项研究中，心理学家们确信，通过培养“详细叙述你想变成的自己，并在想象你的外表和感觉时尽可能生动和具体”的能力，自我改进就可以实现。

例如，在软式棒球比赛之前，花一点时间独自“看见你自己”站在本垒上，挥动球棒，用力击球。或者，作为外场员，你看见自己接住飞来的球。

和许多其它给我们的生活带来转变的技巧一样，想象是一种后天习得的技能。经历过一次，你就能体会得到；然后一次次运用，直到成为深藏在我们的观点、态度和行为中的良好的习惯。

当我们在精神上“看到”未来时，就会对我们的生活产生巨大的作用。O·S·马登这样写道：“世上没有任何药物能像希望一样，没有什么刺激更强烈，没有什么补药比对明天的期待更有效。”

当人们对自己的期望行为形成可见的印象时，随之而来的是实际表现中的提高。德伯拉·费泽尔和C·A·雷辛格在《运动与锻炼心理学》上所发表的研究揭示，在比赛中，运用想象力的人与只在赛后反思的人相比较，前者的成绩高出很多。

一旦理解你的想象决定着你的行动，你就能立即着手把重点从你的行动转换到你的态度。当你在自己精神的眼里发生改变时，你物质的肉眼到的事情会与原来大不相同。很快，你内心的观点就会在你的步履间、言谈中以及他人对你的态度上体现出来。

好奇心

如果能魔术般地回到两岁，我们会惊讶于自己对世界的看法。在对宇宙的性质进行初步的探究时，我们也有同样的感觉。用一种不同寻常的方式看待周围的环境，这种感觉无法用语言来描述。伟大的诗人往往保持着好奇心，并能通过笔墨传递出来。我们称之为天才的人，在某种意义上说，就是没有让自己内心的那位充满好奇心和创造力的孩子沉睡的人。

世界上有两种人，有磁力的人和失去磁力的人。而在呱呱落地时，我们可能是有磁力的。凭着信念和信心，有磁力的人带着积极期望力量，往往会吸引到成功、幸福和自我实现。但是，如果弃之不用，磁力就会消失。

失去磁力的人吸引不到其中任何一种。机会来到他们面前时，他们只是坐在那儿，像一块沉重的失去磁性的金属。他们会说：“我可能会失败。我可能会赔钱。人们会嘲笑我。”

你知道，光看倒车镜，你不可能前进。古代以色列人的一个重要教训是“记住雅各的妻子”。她没有听从耶和华的旨意而向后观看，结果变成一根盐柱。如果让过去的经验主宰你的现在或未来，你就要出大麻烦了。在长达十年甚至二十年的时间里，许多人士背着不变的旧行囊。最后，行囊如此之重，以至于耗干他们的精力；他们倒在重负之下。

回顾自己的一生，有人得出这样的错误认识：他们做的是自己力所能及的事。对他们而言，生存完全是基于经验和环境，他们甚至都不了解自己的认知的局限。结果是，他们无法看到问题的本质。除非改变他们的精神支配作用，不然，有所成就的那份潜能将永远深锁在内心深处，而他们将在无所作为中渡过余生。

昨天你所相信的东西非常强大，把你变成今天的你。同样的逻辑，如果你停留在目前的状况，你就无法超越现在的你。只有聚焦在未来的自己，看到现在的自己背后的样子，你才能认识到你巨大的潜能。圣徒保罗告诉格林多的人们：“旧事已过；都变成新的了。”（《哥林多后书》第五章第十七节）

相信自己能行

挑战自己、加强信念的力量是时候到了。快取出纸和笔，写下至少十个宣言，以“我相信我能……”开头。比如，你可以这样写：“我相信我能做出一首诗并在杂志上发表。”然后，进行下一步。真正地尝试你相信自己能做的事。信念是你飞翔的助推器。向前，冒点风险去做更高、更大的事情。

罗伯特·舒勒的话值得注意：“我宁愿尝试去做大事而失败，也不愿意什么也不做而成功。”

人力资源专家莱斯·布朗称我们所生活的年代为“3C”时代：瞬息万变(change)、错综复杂(complexity)、激烈竞争(competition)。大多数人在大部分时间内似乎被周围的变化所击倒。我们感觉自己好像处在飓风的风眼上，因为害怕被周围飞旋的力量所打倒而不敢移动半步。然而，在这种情况下，我们还有一种希望：不能左顾，不能右盼，甚至不能往下看。我们依稀的希望在于记住上帝在我们生命力所做的一切，全身心地调动他所赐予我们的力量。

“一直向前看”应该成为我们处理事情的人生哲学。如果这有一种通往成功的战略，那就是坚持不懈地营造美好拮据的场景。有人曾这样说：“带着梦想去生活或许是不明智的，但生活中没有梦想肯定是疯狂的。”

几个世纪之前，人们一直相信地球是扁的。这种信念压制着人们的冒险精神。设想一下，那时候的母亲挥着想告诉孩子：“别在海里游得太远了，要不你会从地球上掉下去。”不幸的是，即使在今天，仍有不少父母向孩子传递着同样的信息——灌输对未来的恐惧和不安的言语。无数次，发明的梦想还没有开始就已经被熄灭。然而，那些自由选择的人可以重新树立信心。他们不仅会诱导深水，而且还要驾船奔向美妙的新世界。

作为孩子，我们的身份和自我形象的形成来自在生活中对有重要影响的人——通常是母亲或父亲——的定义。这种定义深深地影响着我们对自我的认识及与周围环境相处的能力。不过，总有那么一天，我们会认识到可以不为别人的定义而生活。最终，我们每个人必然采取必须的步骤来重新塑造自己的生活。我们可以重新捡起曾经丢弃的和保留下来的，曾经埋葬的和心中相信的。

决定你的未来的不是你的生活经历，而是你为每次经历所赋予的含义。这就是为什么我

们必须不断质疑我们的感觉和“信念系统”的有效性。例如，对受虐待的妇女进行的研究表明，她们在不受伤害时更不开心。为什么呢？她们把挨打视为“受重视”。一次又一次地，她们表现出“受重视”比不挨打更合心意。如果不质疑和改变信念系统，我们的行为不可能发生变化。

你看到什么？

听说过“你看到什么，你就会变成什么”说法吗？的确如此。在看到不同的自己的那一刻起，不喜欢目前状态的人就开始改变。应该诚实地看待“期望因素”，因为它在有力地操纵着你的生活方向。对待怀疑和恐惧，你可以想从前一样用膝跳的机械方式，而你的生活陷入毫无生机、凄迷惨淡的境地；你还可以谨慎地改变自己的行为。你也许会这么说：“未来会怎样，我不知道。我就是这个样子。”

值得庆幸的是，你并不完全是不利的条件、恶劣的环境甚至别人狂热信念的俘虏。正如上帝赐予你生活的力量一样，他同样给了你改变的力量。

现在，选择生活中给你带来忧虑和恐惧的某个方面吧。可能是去看牙医，也可能是那份雇员表现评定。通过谨慎地挑选并专注于积极的结果，你就会以崭新的面貌去迎接挑战。突然之间，你会发现自己变得很轻松，甚至微笑着面对过去曾使你焦虑不安、夜不成寐的事情。

如果在生活的某个方面，你的精神面貌可以发生变化，那么在生活的所有领域，你都会用同样的潜力。

为什么要把自己的未来放在命运的手中呢？期望可以使你的前程更远大。

第 6 小时

重大的态度调整

当你驱车前往汽车经销商的维修车间时，那里的管理人员会问你：“是大修，还是小修？”

关于自己对待生活的态度，你也提出同样的问题。需要改变什么？一般不需要专业人员的观察来确定你对生活的基本态度。你知道自己是乐观还是悲观，是内向还是外向，是愉快的还是严肃的。你可能不在任何尺度的极端，但你知道自己的大体倾向。

对某些人来说，预测消极状况成为一种正常的生活方式，使他们精神面貌和个性的主要组成部分。可以说，乐观者和悲观者都期待着梦想成真，只不过悲观者的梦是噩梦罢了。

你对周围事件的基本反应是什么？怎样才能看到反应的改变？早晨，一位报刊编辑告诉他的管家说：“我想今年的土豆会有好收成。”

“不可能。”管家回答说。“我看今年的土豆会歉收。”

那位编辑一边起草不署名的编者按，预测今年头都会有大丰收，一边想着管家的观点。晚上，回到家中。管家手里拿着报纸，正在门口等着他。“我错了，”她说。“报纸上说得对，今年土豆会有好收成。”

管家相信报纸上所看到的東西，她并不相信自己的感觉——今年大豆作物会歉收。她认可外面的证据。管家的确调整了她的看法，但这与调整她的态度不是一回事。

态度的来源

在这一个小时内，书中会要求你记下你的态度以及你对人、物、风俗习惯和事件的反应方式。如果发现自己存在着以消极的方式表达或反应的倾向时，你就发现自己生活中需要改变的方面。幸运的是，你的态度并不想你的肤色和你眼睛的颜色。你可以通过有意识的选择来彻底改变你对生活的态度。

心理学家彼得·爱石渥斯在《现象心理学杂志》中说道，态度是“有目的的现象”，使我们“意识”和“认知”的一部分。因此，态度是可以控制和改变的东西。

让我们从探求态度的来源开始。态度的来源主要有三个方面：文化、家庭和个人经历。我们往往倾向于反映成长环境中文化的支配性观点。另外，许多态度是在家族结构内部一代代承袭下来的。不过，我们并不完全是儿童时代的产物。研究表明，我们的许多态度是在成年以后基于个人经历而形成的。来自政府、工商业以及教育界的宣传和建议不停地轰炸，严重影响着我们的观点和行动。

大多数人看到生活中的阴暗面并不感到吃惊，我们早就习以为常、熟视无睹了。晚间新闻开始时的那句“晚上好”，恐怕是我们当天所能听到的最晚的问候。

问题在于当我们形成基本态度时，它会为影响我们所看到的一切。我们会自动地马上把事情分门别类。比如，赞同生活权力运动的人很可能对持有相同观点的人产生好感，而忽视他们的消极的方面。

如果某人认为所有的纽约佬都惹人讨厌、咄咄逼人，他会来自纽约市的人抱有同样的不满，而不管他们的行为如何。

如何体验外部世界取决于我们的内心世界。我们所看到的世界并不是它的本来面目，而是我们的感觉到的样子。比如说消沉，它并不是发生在我们身上，而是我们对感觉的反应。著名的精神治疗专家威廉·格拉斯尔说，人们在“使自己消沉或发怒”而不是变得愤怒或变得消沉。

你的基本性格

著名的瑞士心理分析师和分析心理学的创始人卡尔·荣格按照性格将人进行分类。基本的类型包括内心世界为主导的内向型和以外部世界为主导的外向型。根据荣格的分析，内向型的

人容易退回自己，尤其是在紧张的时候。内向型的人倾向于自给自足，以任务为中心；而外向型的人则需要与他人进行沟通和交流。

不管你的基本性格属于哪一种，你都有能力改变自己的态度。你可能说过“我真希望自己能开朗些”或“我真希望能看到事物光明的一面”。而对许多人来说，这种欲望因为缺乏信心而夭折。下面是些明显的标志：

你最你没有试着做新的事情；

你为了逃避挑战而寻找借口；

你不愿承担责任；

你有“神经过敏”的表现；

老板叫你，你想“我做错了什么？”而不是“谢天谢地，我的升迁通过了。”

当你下决心笑着面对未来时，变化的过程开始了。**Con** 的意思是“带着”，而 **Fidel** 的意思是“信念”；那么，自信(**Confidence**)就意味着“带着信念生活”。

诺亚在建造他那艘方舟时，既没有适用 **Black & Decker** 电锯，也没有获得当地政府的造船许可。还不只这些。诺亚带着老鹰、大象、松鼠和蝎子，居然在暴风雨中享受了四十天的长假。这就是乐观主义！

你对信心、希望和积极结果的承诺是行动的坚实基础。

有一个古老的故事，讲的是两个德克萨斯的猎手。两人吹嘘谁是最好的猎熊人。甲自豪地说：“我只用一把刀就可以捕捉一头熊。”乙很是不屑地说：“我连刀都不用，有一双手就够了。”争论不休。为决定谁是最勇敢的猎人，他们动身来到阿拉斯加。发现一间偏僻的小屋，住下来。吹嘘自己赤手空拳就可以捕熊的猎手乙在离小屋大约二百码的地方，突然迎面碰到一头站立起来的巨熊。乙转身就跑，熊在身后紧紧追赶。赶到小屋，乙猛地推开门，迅速把身体贴在墙上。熊，就在他的背后。

乙对带刀的甲说：“快，你把这头给宰了。我还要去追另一头。”

吹嘘自己赤手空拳就可以捕熊的猎人乙的确很乐观，但并不现实。带刀的猎人甲活下来，向人们讲述着这个故事。

正如前英国首相哈罗德·威尔逊所说的：“我是乐观主义者，不过我是带着雨衣的乐观主义者。”

谨慎选择希望而非恐惧的决定在最初看来似乎有点“没有个性”，但值得努力。这个决定从你意识到你别有所选择开始。如果意识不到所发生的事情，你可能会陷入消极思维的陷阱，影响你的一生。法国作家罗伯特·马勒说过：“为了证明自己是正确的，许多悲观主义者带着

对他们所恐惧的东西的渴望死去。”

一位女士说：“我得抬头能看到底部。”然后，她想到：“不错。我还得抬头能看到顶部。”记住，诺亚的方舟上只有一扇窗户，在船的顶部。看得见问题非常正常，可我们还必须随时考虑着怎样解决。”

有一个关于基督的故事。他站在人群之中，抬头看见树上一位名叫撒该(Zacchaeus)的男子。耶和華选中他，声称他会到他的家中。这并不是因为他的高度，而是因为他的态度。

感激的态度

在变化和转变过程中，我们可以从一个方面看到持续的结果。那就是我们对别人的善意表示欣赏的方式。我们称之为感激的态度。

从 1962 年 12 月 13 日威廉·布拉德福德州长签署法令，举行三天的欢庆以感谢好的收成和新的希望以来，美国人一直在庆祝感恩节。即使我们的周围满是荆棘，还有不少东西值得我们去感谢。

巴奈特·吉布森在《终日幸福》一书中说：“生活在你的手中撒满多少财富和幸运并不重要，如果你没有感激之情，你就会生活在精神的‘荒漠’”。

可以肯定的一点是，你不可能同时怀有发自肺腑的感激和消沉。忘恩负义产生情感的麻痹，而一颗充满感激的心能不断释放出积极的结果。”

圣徒保罗说：“凡是谢恩；因为这是神在基督耶稣里向你们所定的旨意。”（《帖撒罗尼迦前书》第五章第十八节）

改变的关键

不管是在那各方面，感恩、乐观、热情或开朗，改变的关键在于认识到目前的态度并非不可摆脱。数以百万计消极的人改变了的“极性”，他们用肯定代替否定，用希望代替无望。

在他那本引人入胜的《人对意义的寻找》一书中，维克多·福兰克尔说：“你可以从人身上拿走任何东西，只有一种东西无法拿走：人类最后的自由——在任何环境中选择自己态度和选择自己方式的自由。”福兰克尔坚守着这样一条个人信仰——爱是人类可以追求的最终的、最高的目标。他从德国集中营中活了下来。

任何有经验的专家都会告诉你，精神病专家的态度往往比他的技术、知识和理论更重要。不管你的目标是帮助别人还是帮助自己，提升自己态度的决心至关重要。你现在可以开始有意识地说出并表现出积极的精神面貌。然而，成为一名乐观主义者并不意味着你不承认困难，而是意味着你接受它，并把它作为迎接积极结果中的挑战。

你可能会问：“我从哪里开始呢？”从今天开始，从赞美你周围的事物开始。走向前去，对饭店的服务员、邮局的职员或你的雇员说些鼓励的话。

当有人问：“你认为会发生什么？”时，迅速评估你的答案。然后，用积极的态度给出你的答案。当你决定乐观主义将成为你新的生活方式的时候，那就准备好，收获幸福吧。

2006-9-18 9:51:18 小猫咪咪

等级：新手上路

文章：13

积分：147

门派：无门无派

注册：2006 年 2 月 7 日第 4 楼

第 7 小时

挑选新的团队

历史上最为壮观的登山活动是爱德蒙多·希拉里爵士和他的当地向导邓增·诺盖伊对珠穆朗玛峰的冲击。正当他们从这座令人望而生畏的高山下降时，希拉里突然一脚蹬空。邓增·诺盖伊立刻将手斧劈入冰中，紧紧抓住绳索，防止两人下坠。在接受新闻媒体采访时，邓增·诺盖伊不愿因救希拉里一命而接受人们的褒奖。他说，那时他工作的一部分；然后，他补充说：“登山的人总是相互帮助。”

作为我们生命这一伟大征程中的小部分，每天都面临自己的珠穆朗玛峰。由于所挑选伙伴的加盟，我们可能会取得更大的进展。

在这一小时里，要求你仔细地审视你的团队——那些你在重大的冒险活动中可以寻求支持的人。他们对你的进步有怎样的影响？是鼓励你大步向前，还是一直在拖你的后腿？

许多人发现自己被各种陷阱而不是关系所包围，这是令人悲哀的残酷现实。太多的人际关系是基于占有、罪恶、支配和控制。

在他的《垃圾桶内外》一书中，精神病专家弗里茨·帕尔斯谈到两种类型的人：“T”型人(有害的)和“N”型人(有益的)。在选择朋友的时候，这种区分非常重要。有害的人会耗尽你的精力，让你觉得疲惫不堪；而有益的人则给你鼓励、支持和信心。

你的基本团队

问自己这样一个问题：“在我的生活中，最有影响力的五个人是谁？”然后，你逐一回想，真实地评估每个人对你的幸福有多大贡献。如果在你的名单中，五分之四的人是积极的、

向上的、有益的，你可以认为自己非常幸运。如果结果相反，那你就处于危机之中，需要马上采取行动。

任何汽车机械师都会告诉你，当每个火花栓、每个活塞、每个阀门都处于良好的状态时，你的发动机功率最大。任何微不足道的部件，如果存在缺陷，也可能带来灾难性的后果。同样的道理适用于你所交往的人。

你可能会问：“那些整天告诉我为什么失败或对我所做的每个决定都说三道四的人，我该怎么办？”或许这个人和你的关系非常密切，是你的家人或终生的朋友。重要的是你要运用外交手腕和技巧对付有害的人。

对于你认为会成为你前进道路上绊脚石的人，草率地决定突然中断所有联系是不可取的。你也不要等别人都同意你的做法。即使他们说同意，你会肯定他们言不由衷。更好的做法是完全了解他们的行动并针对性地做出反应。看到人的本质，学会欣赏他们的优点和不足，接受他们积极的行动，然后客观地、有建设性地识破他们制造障碍和迂回的企图。

举个例子。如果五个人告诉你不能做什么事情，你告诉自己：“我肯定是对的。”没错，他们可能会因为你不听劝告而生气。不过，当你取得成功时，他们会说：“我就知道，你会成功的。”

如果这五个人组成你的朋友圈子，你的队伍中需要增加一两名新的成员了。或许你知道是谁——乐观、开朗、业有所成的人。精心地创造机会，尽可能地与他们接触。

不，你不需要抛弃你的老朋友。相反，承诺扩大你的团队，增加能帮助你登上山顶的人。

许多年前，芭芭拉·史翠珊曾唱过：“人，需要别人的人是世界上最幸运的人。”我们彼此相互需要。就象身体的一部分需要其他部分才能正常工作以前，我们在生活的各各方面需要他人才能奋力前行。我们都生活在同一片蓝天下！关键是挑选那些对你有巨大贡献的朋友。

根据商业顾问杰克·左费尔特的观点：

如果你想知道怎么做某事，请教那些精于此道或业有所成的人。如果你打算把自己的年收入从 30,000 美元提高到 70,000 美元，别让那些只挣 45,000 美元的人指手画脚——他们能告诉你的不过是怎样达到他们的水平而已。

成功的企业家向某些雇员支付比自己高的工资，这并不少见。因为他们知道打造一支强大的精干队伍的重要性。仔细阅读《圣经》上的这些话：“与智慧人同行，必得智慧；和愚昧的人做伴，必受亏损。”（《箴言》第 13 章第 20 节）

在周围满是消极的力量是，许多人采取可悲的错误决定：把自己和社会隔离，成为独行。他们没有寻找新的作用中心，而是进入冬眠。突然之间，他们的交流变成无休止得看电视、泡电影院或听收音机。所有的一切都是单向的信息，根本谈不上真正的交流。

C·S·刘易斯这样写道：

如果你想确保自己的心灵纯洁无暇，不要把它交给任何人。避免所有的纠缠，把它安全地锁进自私的棺材里。但在这口安全、黑暗、静止、毫无生息的棺材里，它会改变。不是破碎，而是变得牢不可破、无法挽救。

集体的力量

有一种更好的生活方式。借助他人的力量，你可以在短短的时间内取得令人吃惊的进展。怎样才会有这种变化呢？非常简单。告诉自己：“下周，我不想独自吃午饭。我要安排与需要进一步了解的人共进午餐。”抓起电话，开始约会。

一个人独自向前很难成功。在商业社会，结果一再证明，推动公司向前发展的最有力的决定并不是来自强势的、独断专行的总裁，而是雇员和管理层共同努力得出的。

沃伦·爱维斯创建了一家以自己名字命名的汽车租赁公司。公司的运作充分体现“分享参与”理念的力量。在他那本《分享的艺术》中，爱维斯对此有详细的描述：

对某一具体问题，小组成员贡献信息并提出建议方案。问题可能与他们的领域和角色无关，但他们的方案和专家所提出的建议一样得到充分的讨论。所得出的结论是小组成员的常见意见，不是某个最初的建议，而是通过讨论而演变出来的新的方案或混合方案。

这个程序之所以行之有效的原因在于每个观点都同样重要，通过不记名的方式写出来，大声读出来。不存在因为某一理念或方案出自有权势的领导者而接受的威胁，还有更多方面。一旦执行决定做出后，成功的机会将大大增加，因为它会得到整个小组的支持。

还记得《哗变》里的布赖船长么？他用铁腕管理着船队。每个船员都生活在威胁和恐惧的阴影之中。

为什么布赖的人反抗？海上有成千上万条同样的船，为什么并没有哗变呢？他们之所以哗变，是因为船长不懂得如何领导，而大家的忍耐超过极限。因此，他们宁愿冒着死亡的危险，也不愿继续在冰冷的统治下生活。

在教育领域也是如此。更多的学习是通过合作而不是竞争。当学生们为考高分而自行确定路线并发明各种方法时，只有赢家和输家。

另一方面，当一组学生共同解决难题时，额外的学习就会产生，每个人都会赢。有人贡献数据，有人提供逻辑，有人给出创意，还有人长于用图像和口头汇报的形式来展示结果。团队的方法行之有效。

在所有的层面都取得成功

在你和别人共同努力时，往往会有不寻常的事发生。一组人共同努力时，自己一个人可

能无法完成的事忽然之间变得简单起来。鼓励的力量是惊人的，而且在生活的每个层面都行之有效——在实现目标方面、在建立业务方面、在交朋友方面、在从混乱中创造和谐方面。

我们应该认真地看待《圣经》中的一些话：“彼此安慰”、“彼此分担”、“彼此启发”以及“彼此相爱”。我们这样做之后会怎样呢？“我们若彼此相爱，神就住在我们里面，带他的心在我们里面得以完全了。”（《约翰一书》第四章第十二节）

许多年前，约翰·邓恩写到：“没有人是一座孤岛，自成一体；每个人都是整个大陆的一部分。”今天，借用电话公司的商业广告词：“伸出手，伸出手，与他人接触。”让你的周围充满有品位的人，开始鼓励身边的所有人。

吸引法则这样表述：同类相吸。在过去，或许你所背负的行囊吸引过一些人；但现在你下定决心去改变，在各个方面都焕然一新。这个法则会继续使用，你需要做好准备，在你的朋友圈子里增加新的朋友——喜欢现在的你的人。

在攀登过程中，让你的身边充满步伐坚实的人。这是你到达顶峰的最安全的方式。

第 8 小时

曲而不折

你是否曾经历过所乘喷气式客机遭遇强气流袭击？“我们会不会完蛋？”你脑海里可能闪过这样的念头。飞机设计师们充分考虑这种强气流，因此设计出的飞机能够在自然的力量面前曲折前行。如果下一次碰到这种情况，仔细观察飞机的两翼。你会真切地看到它们在气流中灵活屈伸。

你呢？在生活的狂风暴雨中，你怎样反应？突然面对看起来笔记强大的力量时，你的表现如何？遗憾的事，在面临重大问题时，大多数人会变得极度紧张和僵硬。他们往往双拳紧握，牙关紧要，不让任何人走进十尺之内。

如果你的反应僵硬，有一种比较好的办法，你可以用这一小时来发现它。另一方面，如果你在残酷的环境中游刃有余，那就用这一小时来加强你在生活中驾驭各种风暴的能力，甚至可以使其为你所用。

适应性

培养迅速适应各种困难环境的能力会使你受益匪浅。卡耐基基金会的意向研究表明，商人的成功，只有 15% 归功于专业知识和技能，它们的确至关重要，但对整体的贡献并不大。最重要的是什么呢？研究发现，成功的 85% 来自“态度”和“与人交往”的能力，这需要高度的灵活性。

上升到事业顶峰的人往往养成对人际关系高超的驾驭能力。在他们的技能排行上，亲和力和适应性高居前列。

比如，做一名成功的老板需要灵活性。德州仪器公司董事长弗莱德·彪西曾经说过：

发号施令并不需要多少技能，而研究你所领导的人确实一项艰苦的训练。你要理解如何激发并鼓励，使他们通过全身心的努力为公司和个人带来成功。做一名成功的领导人是永无止境的工作，因为时间改变这一切：在某一时刻行之有效的东西在另一时间可能毫无用处。

坚持老的做事方法已经行不通了。挑出高科技杂志上任何事件，你就会得到这种启示。研究和发展正在使昨天的产品和方法在今天日落之前淘汰。就象我们适应新的发现一样，我们在人际关系和处理程序上应有同样的灵活性。学会立即融入并迅速适应环境。

不过，有一方面你必须向直布罗陀山一样不可动摇：你永远不能在个人标准和做人原则上有所退让。灵活的决策和坚持道德准则有很大的不同。

百事可乐的董事长唐纳德·肯达尔说：“只有一个标准。一旦你粘到捕蝇纸上，你就再也无法摆脱。若你不设定高标准，你不可能要求你的手下能正确地做事。”

今天，许多公司开始把伦理道德提高到相当重要的位置。比如，雷森公司设有伦理道德总监，负责处理所有错误的言行、困难的人事问题和道德问题。

吸引别人的艺术

不管在公司、学校、俱乐部、教堂甚至在家中，做一名成功的领导人需要同样的技巧：在人们为你的观点所打动之前，他们必须首先被你所吸引和折服。

世界上最有力的理念，如果不是出自对他人充满热爱的人之口，也会被冷落在一旁。《圣经》记载，基督所拥有的不只是来自上帝的启示，他还有温和的性情，甚至小孩子都围绕在他的身边。

你用什么战略吸引别人同意你的观点？是那种严厉的“要么做，要么走人”，还是你学会领导他人的艺术？

赢得朋友和影响他人的关键在于避免把自己变成真理的源泉或无可争议的权威。相反，你应表现出自己是对他人真正有兴趣的灵活的、脚踏实地的人。

从他们的脚下开始

中世纪伟大的哲学家托马斯·阿奎纳斯是教育和信念大师。他教导人们说，如果想让别人认同你的观点，你就应该走到那人所在的地方，握住他的手(精神交谈)，然后引导他。阿奎纳斯的意思是，你不能隔着房间对他大吼大叫，也不能叫他“蠢货”，还不能命令他到你的面前。你从他所在的地方开始，从他的观点开始。谁必须具有灵活性？你！这种灵活性在你迈步的一刻体现出来。这个原则，不论在领导、教育还是谈判中，都同样适用。

在他那本颇有见地的《在哈佛商学院不教你什么》一书中，马克·麦克考曼阐述了如何“讨价还价”以达到双赢的目的。

我发现事先试着弄清楚对方的底牌非常有帮助，对方在什么价位会同意成交，而且还感觉到有所收获。这与“他能做出多大让步？”有很大区别……你可以一次又一次把别人逼到墙角，然后还能达成协议；但是，他的憎恨会以无数的方式折磨着你，挥之不去。

你的目标应该是通过谈判而没有不良的感觉。这恰恰需要灵活性。

下面一个例子说明父亲如何运用这个策略对付儿子。晚上九点钟左右，父亲告诉四岁的男孩：“我希望你上床睡觉之前，收拾好你的玩具。”但是，没有任何作用。

“我累了。”孩子回答说。

父亲没有象独裁者一样，而是坐在地板上，把儿子扶坐在自己的膝盖上。父亲说：“矮胖子，坐墙根，矮胖子摔个大屁墩。”然后，儿子倒下来。

“再来一次，爸爸。”

他们一遍又一遍地做着。

父亲想停下来时，小男孩说：“最后一次。”

“那你先把玩具收拾好吧。”

毫不犹豫，那还在九十秒钟内全部完成。而在平时，这项工作可能要花一小时。

当他跳到父亲的腿上时，父亲说：“我刚才还以为你太累了，不能收拾玩具了呢。”

“刚才是，”儿子回答，“可我就是想玩这个游戏。”

“我们”是最重要的单词

如果别人对你的建议或命令没有反应，千万别恼。相反，你应该灵活一些，尝试着用积极的、有创意的方法，或许会得到令人惊讶的结果。

阿拉巴马大学的传奇式橄榄球教练波尔·“熊”·布莱恩特在回答怎样才能把一支冠军球队捏合在一块时，他说：

我是来自阿肯色州的农民，可我学会如何把一支队伍融合在一起。怎样扶起一些人，怎样安慰其他人，直到大家的心跳一致——一个团队。我只告诉他们三件事情：

如果事儿弄砸了，那是我的过错；

如果事儿不好也不坏，那是大家的做的；

如果事儿感的漂亮，那是你的功劳。

这就是让别人为你赢得比赛所要做的一切。

布莱恩特知道，“你”这个词意味着授权。

阿拉巴马一家百货店的员工步高栏上的标语这样说：

语言中最重要的六个字是：我承认我错了。(I admit I made a mistake.)

最重要的五个字是：你干得漂亮。(You did a great job.)

最重要的四个字是：你的意见？(What is your opinion?)

最重要的三个字是：劳您驾。(If you please)

最重要的两个字是：谢谢。(Thank you.)

最重要的一个字是：咱。(We)

最不重要的字是：我。(I)

如果有人描述你如何与他人相处，他们会说些什么？你会被描述成高高在上、发号施令的工头呢，还是一位热爱他人并知道如何充分发挥他们才智的人？

诚实地评估自己在快速适应新环境方面的能力。脆钢易断。但如果经过淬火，它就坚韧得足以抵抗强烈的地震袭击。

跟自己约定：“在各种环境下，我决心寻求一致而不是制造不合；积极响应而不是刻意阻挠；主动让步而不是挑起冲突。”讲这些目标付诸实施，你就能体会到“曲而不折”和“爱而无损”的含义。

积极思维的力量是巨大的，但灵活思维的能力会给你带来更多。

2006-9-18 9:52:02 小猫咪咪

等级：新手上路

文章：13

积分：147

第 9 小时

和不健康的恐惧说再见

在美国，与焦虑和烦恼相关的行业是数十亿美元的大生意。我们安置复杂的电子安全装置来保护我们的家，到医疗诊所检查我们的免疫系统，参加自助研讨会，看医疗专家，购买额外保险，以防万一。

我们生活的这个世界，许多认为恐惧所折磨。打开《今日美国》，你无法不读到与不安全感作斗争的人们。

孩子偎依在父母身边，因为他们害怕黑暗。男人们担心残酷的竞争和失去工作。女人们因为害怕强奸而不敢外出散步。恐惧并不是新鲜事物。“不要恐惧”一词在《圣经》中出现了 365 次。也就是说，一年之中每天一次；更重要的是，这是上帝带给你的消息。

在新的环境中感到不安是非常正常的；但如果紧张和焦虑成为你的生活方式和日常惯例，你就有理由担心了。医学证实，长时间的恐惧和焦虑状态会严重影响人体健康，甚至为几乎所有的疾病创造条件。它破坏身体的内分泌和化学平衡，为众多的身体问题大开方便之门。

许多人为恐惧和焦虑所困扰。一位男士曾这样对顾问说：“如果我不担心很多，好事情就不会在我身上发生。”他真的可以去拿“焦虑”大奖了。但他的焦虑什么也没有带来：既不会带来一份更好的工作，也不会是他的生活更成功。焦虑是人们认知的扭曲，是过多预料可能发生的最坏结果的期望所致。对许多人来说，焦虑成为他们日常思维过程的一部分。

生活在焦虑和痛苦中的人们能改变么？为惊吓所困扰或为恐惧症所折磨的人能体验到彻底的放松和安全么？绝对可以。数以千万计的人曾经走过。

恐惧驱动和欲望驱动

有些人对恐惧有独特的见解。他们居然认为，如果他们专注于可能变糟的事情，那就能阻止它的发生。但事实并非如此。忧虑是时间的巨大浪费，它耗尽你的经历，吞噬你的快乐。

你是否曾停下手头的工作，算算你所忧虑的事有多少曾经发生过？对大多数人来说，这个数字微乎其微。而且，如果他们决心避免集中在这个问题上，数字还会更小。

绝大多数心理学家把不健康的恐惧或焦虑描述成一种“认知上的扭曲”，这不过是“都是你脑袋的毛病”的委婉而礼貌的说法。另一方面，健康的恐惧具有积极的作用，甚至可以挽救你的生命。知道二者的差别是非常重要的。

你或许会问：“焦虑的根本原因在哪儿？”在很多情况下，它是否认目前现实真实的结果。不是处理当前的事实，而是直接跳到消极的结论。我们的思想被可能发生的事情如此困扰以至于我们开始感受到身体和感情上的反应。人们经常描述对从未发生过的事件的愤怒、憎恨和敌意。同时，我们也会因对某一特殊人物的渴望而流下喜悦和爱的泪水。

恐惧和欲望都是最主要的力量。恐惧是对惩罚或痛苦的预期，而欲望则是对奖赏的预期。在不同的时刻，我们的情感在两者之间徘徊，而这些情感先于最终的结果而存在。

人们说：“要是我能被激励起来就好了。”其实，他们已经被某些东西激励起来了。是正确的东西吗？在所有的消极力量中，恐惧被认为是最强大的。它约束、压抑着你，并带来不安和害怕的感觉。同时，恐惧还对你的信念和活力造成破坏。然而，欲望却恰恰相反。它象一块强大的磁铁，吸引着、伸展着、指引着、鼓励着。

想知道那种力量起着作用非常简单。每个人都被自己的主要想法和感觉影响着，不管是消极的还是积极的。

下面的例子发生在密尔沃基棒球队的伟大投手沃伦·斯潘身上。当时，他正在多内维纽约扬基队的强力击手尼尔森·霍华德投球。第九局，场上比分为 2：2 平；两人出局，两人在垒。这时，接球手走到斯潘跟前说：“千万别给他出界的高球。”

不该这样说。他的话就象突然亮起的霓虹灯闪烁起来。斯潘感到非常紧张，而仍出的恰恰就是那位接球手所烙印在他脑海中的高球。而且是出界球，甚至飞到看台上。扬基队赢得胜利。

就象有人告诉你，“在下面的六十秒钟里，不要想着大象在飞。”这种念头一旦在你的脑海中种下，就不可能避免。即使你想到与之相反，你也会为它所控制。

许多人认为，他们可以通过逃避来走出困境。但是，他们会被所逃避的事情所束缚。越挣扎，陷得越深。

心理学家司格特·派克的表述更为激烈：“逃避问题及其内在的情感痛苦的倾向是所有精神病的主要原因。”我们总是试遮逃避问题，以免陷入大麻烦之中。

你可能会说：“听起来真让人绝望！如果集中精力在问题上，我有麻烦；而如果试着不考虑我的恐惧，结果还是一样。那答案究竟是什么呢？”

新的角度

把“令人恐惧”一词从你的自我评价中擦掉。然后，从控制你的主要想法开始。积极的人并非天生如此。他们中的大多数人经历过不少的痛苦和烦恼。有意识地把你的思想集中在积极的结果上。选择你所希望和期待的场景并在脑海里保留一段时间，直到你能想象出积极的结果。中东的人质们在阴暗和凄惨的监狱中生活数年。之所以能生存下来，在于他们用创

造性的美梦替换掉悲惨的环境。泰瑞·安德森说，他曾耗费了数月的时间，在头脑中想象一个完美的奶牛场，连每一个角落都考虑在内。另外，他还读《圣经》不下五十次。这些活动成为希望和生活的方

然后，不能老是盯着问题不放，而是换一个角度。聪明的孩子，在按照要求画出母亲或父亲的肖像时，很可能画出木桩一样的形象：腿很长，头很小。为什么呢？因为这就是大人在他们心中的样子。从他们的角度来看，父母的腿是在是太长了。

纽约市的地平线给人留下深刻的印象。不过，当你在街道上行走时，你看到的往往不是美丽的风景。如果想看到曼哈顿的另一幅景象，你可以乘电梯到帝国大厦的顶端。从那里望去，街道上的问题缩小了，因为你从一个不同的角度来看这座城市。

当你和所面临的压力面对面时，看起来似乎无法抵挡。如果你从更高的角度——借助于周围可利用的资源，包括祈祷——来看的话，问题会小很多。

你的下一步是培养你的创造力。在商业世界，执行官凭借着创意和想象力爬到高层。一家电脑公司借助于“万一……，该怎么办？”来推销产品倡议。例如，“万一我们重新布置键盘而你只用一只手的三四根手指使用，那该怎么办？”或“万一电脑命令可能用‘是’或‘不是’的语音指令，又该怎么办？”

如果你继续沿用过去的方法来考虑问题，你就是在挖一个终有一天会埋葬你自己的深坑。不是挥动铲子运土，而是开始在新的地方寻找答案。通过寻求“万一……，该怎么办？”，你会为自己所释放的精神力量感到惊讶。

冒个险

在你步入新的境界时，不要尽量消除恐惧，而是把它看作正常的东西来接受。“打住，”你会说。“听起来是条危险的道路。”许多人认识不到的是每个人都经历着焦虑。再有自信的演员也会在开幕的当晚觉得双腿哆嗦。《财富》500强企业的老总在接受《60分钟》节目的采访时，也可能会一身冷汗。

承认自己对心环境感到恐惧并没有什么不对。如果不感到恐惧，那就有点不正常。实际上，承认恐惧会给你带来克服它的力量。

处理对未来恐惧的最好方法是什么？把它替换成对现在的关注。换句话说，冒个险！

在《触摸恐惧，设法驱除》一书中，苏珊·杰弗斯说：

在我不停地在这个世界上打拼的时候，在我不停地开发我的才能的时候，在我不停地冒险让梦想成真的时候，我感觉不到恐惧。

我们大多数人在等待恐惧消逝中长大，但消除恐惧最好的方法是面对它。任何挑战都伴随着焦虑，是正常成长和发展的标志。大卫·维斯科特博士说：“不冒险是失败的必由之路。

如果不冒险，风险最终还是会降临在你身上。”为什么坐等环境来控制你的生活呢？接受来自任何环境的挑战，不怕风险，学会把恐惧作为积极的东西来接受。

用信念替代恐惧

约伯的困境在他的话语中流露出来：“因我所恐惧的临到我身，我所惧怕的迎我而来。”（《约伯记》第三章第五十二节）而基督却使用新的词汇。他说：“它依你的信念而来。”而对一位病中的女人，他说：“你的信念使你健康起来。”

为什么要在焦虑中等待答案呢？尽你所能，是自己脱离消极的结果，相信上帝和他的诺言。坚定信念。放松。播下种子，就不要把它挖出来。让它生根、成长。医生并不能治愈你胳膊上的创口，他所能做的不过是重新整理一下组织，让治愈自行开始而已。

不让恐惧困扰你的未来，决心面对它并将其作为前进的动力。所有的鸭子都有翅膀，但许多却无法飞翔。那是因为它们在水中滑行得太久。许多人像孩子一样，相信他们在游泳，而实际上不过是在泳池底部行走而已。

和不健康的恐惧说再见并不是需要一代人努力的漫长而痛苦的过程。只要你决心控制正把你引入歧途的时间和想法，你今天就可以做到。换个新的角度，冒个险，然后带着信念上路。

向健康的恐惧问声好，和不健康的恐惧说再见吧。

第 10 小时

以退为进

“究竟要怎样我才能改掉那个坏习惯？”数以千万计的人每天都在思考着这样的问题。

亚特兰大的一位会计说：“这是我抽的最后一根烟。”然而，三十分钟后，他正吞吐着万宝路，不知道烟是怎样跑到自己嘴里的。

洛杉矶的一位女士尝试过上百种知名的食谱，而且自己也发明出一两种。可是，过量饮食的冲动让她无能为力。“我为什么这样做？”吞下最后一口块糖后，她沉思着。

我们的媒体充斥着骇人听闻的故事：人们似乎无法控制对酒精、精神控制药物、虐待、赌博和其他自我毁灭行为的欲望。无数的人沉溺于其中而无力自拔。

小的习惯又怎样呢？看到别人啃指甲、不停地挠头、把指节弄得啪啪作响，你又作何反应？这些也是控制不住的行为。如果任其发展，会变成你生活中的烦心事。正如贺瑞斯·曼恩所说的：“习惯是一根钢丝绳。我们每天编一根细丝，但最后我们去无法弄断它。”

健康专家相信，如果不在生命的前半部分养成使后半生变短的习惯，许多人的寿命会增

加一倍。杰奎琳·斯摩尔说，上瘾是非常强大的习惯，“是沉湎于过去，像机器人一样重复着过去那套行不通的运转模式。”

在整理自己的个人行为时，可能有需要改变的方面。你应该从哪里下手呢？能一次丢掉所有的习惯么？不可能，也行不通。你每次只能处理其中一个。

改掉旧习惯

并非所有的个人行为方式都是消极的。那些说“如果能改变我的习惯，我就能成功”的人没有认识到习惯是我们日常生活不可或缺的部分。没有习惯，我们会迷失自己而茫然无助。

在三四岁时，别人叫你怎样系鞋带。如果在生活中，必不得不每天重新学习那一课，那会是多么悲哀的事。所幸的是，她成为我们的习惯，就像刷牙和梳头一样。

在个性形成的时期，我们获得了使我们终生受用的个人习惯。可以感到安慰的是，我们的好习惯远远多于坏习惯。实际上，在长大成人之前，我们象是一面镜子，一直在模仿着父母。

莱昂乃尔·斯坦丁和布鲁斯·尼科尔森发表在《社会行为和个性》杂志上关于学生饮酒和抽烟的研究表明，从儿童时期到大学生活的前两年，大学生的行为与他们的父母行为极为相符。然后，他们的行为开始转变，深受周围朋友的影响。

虽然我们的模仿大多是积极的，但只要有一种上瘾的行为就可能象病毒一样蔓延，侵蚀着我们的整个系统，引起我们活动能力的失衡。

如果把精力集中在行为上，你永远也无法体会到改变习惯的成功，反而会加强行为的力量。我们改掉坏习惯时的失败可以与被称为“沃伦达因素”的东西相比较。你可能想到著名的走钢丝杂技演员卡尔·沃伦达，在几年前不幸从绳上坠落而身亡。他的妻子曾经说：“在出事前的三个月内，卡尔所想的尽是从绳上掉下来。我觉得他好像在竭尽所能地不掉下来，而不是在走钢丝。”

接触习惯的成功不能靠集中精力在令人讨厌的行为上，而是靠明确的、积极的变通方法。看见一支烟在脚下碾踩，远不如看见自己呼吸着洁净的健康的空气更能使你想改掉抽烟的习惯。这样，你就专注于积极的结果。

以退为进并不需要变成漫长的、痛苦的过程。更多的人永久性地改掉原来的习惯，只是因为他们出于个人发展的欲望，而不是昂贵的治疗，也不是长年的咨询。

他们决定的是什么？使用健康的习惯取代不良习惯。是的！他们沉溺，但是沉溺在积极的、全新的日常行为之中。

良好的习惯通向成功

一位年轻人靠卖百科全书而读完大学。下面是他如何利用习惯的历来获得成功的。

“每天，我从一百个电话号码目录中来寻找约会。”他说。“在十二个同意看看我演示的人中间，我挑出六个听起来最有希望的人。三个人允许我进门，而我平均每天晚上能销售一套。”

有人问：“你还给其他可能的买家打电话么？”

他回答说：“不！第二天我从新的一百个号码开始，重新再来一遍。”

他信守着这样奇怪的信条，日复一日，却行之有效。这给他身心锻炼，给他自尊，更重要的是，他领会到良好的日常习惯可以通向成功。

威廉·H·丹佛斯是位于圣路易斯的拉尔斯顿咖啡碱公司的所有人。在年轻时，他就发现了成功的秘诀。十六岁时，他知道自己想要什么。他告诉传记作者，他是这样发现这个秘诀的：

十六岁时，我来到圣路易斯，进入手工培训学校。从寄宿公寓到学校有一英里远。一位住在附近的老师每天早晨和我同时动身去学校。但他却总是超过我。那个时候，我不想被打败，所以尽量抄小路。可是，日复一日，他总是比我先到。然后，我发现他是怎么做到的。每到一个路口，他就跑到马路的另一边。让他领先我的就是那微不足道的额外几步。”

大多数人并不会认为这样的小事很重要，但是丹佛斯却把他新发现的额外努力的习惯运用到职业生涯的各个方面。

“决定”的习惯

不要把聚光灯照在想要改变的习惯上，而是要进来制定你想增加的习惯。下面是一个例子。

你要下决心培养快速决定的习惯。你可能认识这样一些人，他们特别幸运，因为可以在一瞬间就决定事情，而且往往是正确的。面前摆一份建议书，上面有两个、三个甚至六七十个方案。他们犹豫吗？一点也不。他们迅速做出决定，然后转到其他题目。一天到晚，都是如此。

这些人是天生的吗？少数人可能是，但一般说来，这种快速正确决断的能力是后天养成的习惯。

心理学家唐纳德和爱琳诺·莱亚德认为，获得这种方法很容易。只要按照一个简单的公式来做就可以了。当你需要决定某事时，写下几个问题：

这会使工作更轻松吗？

这有助于你的安全和成功吗？

这还能做什么？

然后，带着这些问题，决定这件事带给你的是肯定的还是否定的答案。如果是肯定的，答案很简单，“可以”；如果是否定的，那也同样简单，“不行”。

这种依据几个问题进行简单分析的习惯会带给你所有成功技巧中最有价值的技巧——决策和执行的决定。

条件成熟时，你就不需要这些书面问题。在脑海中，你提出问题并给出答案。但是，从开始到习惯的养成之前，先写出来，然后回答。

内心幸福是什么？

治疗不良习惯始自内心的转变而非外部的改变。如果你觉得自己幸福，许多令人满意的事情会随之而来。心理学基告诉我们，我们的身体状况是我们内心世界和情感健康的反应。正如一家农业资源公司的标语：“如果你不喜欢你所收割的庄稼，检查你所播下的种子吧。”爱和自我接纳的思想是身体健康的种子。

你的决定不在于改掉多少坏习惯，而是你养成多少好习惯。意志力方面的讲师、佛罗里达国际大学教授威廉·李·威尔班克斯说：“我们不光是受本能和冲动所支配的动物。如果我们相信，我们能控制我们的行为。”就像晨浴一样，让积极思维成为每天的一部分。圣徒保罗的话需要重复：“弟兄们，我还有未尽的话：凡是真实的、可敬的、公义的、清洁的、可爱的、有美名的，若有什么德行，若有什么称赞，这些是你们都要思念。”（《腓立比书》第四章第八节）

今天你准备改掉什么习惯？你想养成什么习惯？

2006-9-18 9:52:57 小猫咪咪

等级：新手上路

文章：13

积分：147

门派：无门无派

注册：2006年2月7日第6楼

第11小时

控制你的情感

不管你喜不喜欢，情感是生活中不可回避的一部分。欲望、愤怒、恐惧、勇气、嫉妒、可怜、悔恨、仇恨、爱和喜悦的感情并不只属于奥斯卡获奖演员、儿童和电视剧。每个人都能体会的到。很久以前，亚里士多德把情感定义为“伴随喜悦或痛苦而来的东西。”

情感一词来自拉丁语，原意为“移动”。人们的情感不断地操纵着我们朝向或远离某些东西。在大多数情况下，情感激励我们对付周围的环境，不管是友善的还是充满敌意的。

忠仆和恶主

如果只有爱、喜悦和平静的感觉，我们肯定是生活在乌托邦世界。但我们还要对付那些本质上具有破坏性的情感。苏格兰哲学家大卫·休谟说：“痛苦和失望产生愤怒，愤怒带来嫉妒，嫉妒导致怨恨，而怨恨有引起痛苦，直到整个周期结束。”

很早以前，医生们就知道，情感的紊乱往往先于身体。并不是只有病菌才会引起疾病的发生，下降的免疫系统也会使病菌进入身体。当你的情感非常脆弱时，免疫系统几乎毫不设防。病菌就像潮水一样冲过大堤。

如果挫折、沮丧和恐惧持续时间较长，心灵会成为控制性力量，而身体也会相应做出反应。正如罗杰·勒斯唐所写的：“就我们的热情而言，就像水与火——他们可以成为忠实的仆人，但决不会是好主人。”

人们的基本需求

著名的心理学家亚伯拉罕·马斯洛把人们的行为看作是对“五钟基本需求”的反应，并按照从低级到高级的顺序进行排列。他说，只有当低级的需求得到满足后，人们高级的需求才可能得到满足。

1. 生理需求：事物、水、空气
2. 安全需求：免受危险的威胁、熟悉和安全的环境
3. 归属感和爱的需求：归属、接纳
4. 尊重的需求：成就、力量、名誉、竞争、地位、特权
5. 自我实现的需求：自我实现、潜力的认识

许多人能达到第一级和第二级，但很少有人达到第五级。为什么呢？他们往往陷入第三级和第四级的情感泥沼中，无法解脱。

认识到情感的本质很重要——上帝给予的感情，让我们能充分地体验人生。我们生而敏

感，生而有感觉；但在寻求认同的欲望中，我们学会压抑自己的感情，尽可能地约束和控制他人无法接受的情感。我们应该认识到，体验丰富的情感并没有错。相反，那是我们的目标。然而，许多成年人从来没有释放过儿童时代的一些破坏性的情感，这妨碍着他们体验丰富的感情。将受“内心治疗”的人都知道释放被压抑的感情的的重要性。当我们回顾过去的一些事，并重新诠释的时候，修复过程开始。

有时，为释放感情，我们必须探究令我们压抑情感的那段痛苦的经历。那份痛苦怎样才能消除呢？一般经过三个步骤。

一、 我们接受那份情感或事件；

二、 我们现在带着上帝的指引，重温那段记忆；

三、 清醒的大脑回顾那段埋藏的记忆，并带这对真实的认识，除去那份伤害我们的力量。

一旦我们不再试图逃避或压抑消极的情感经理，恢复就随之而来。正如卡尔·蒋所说的：“没有经历过情感地狱的人也从未战胜过。”

谁之过？

照耀的是记住，我们对自己的行为和反应负责。

对许多人来说，生活中最具破坏性的情感是两个字：仇恨。似乎只要想到某人，就会怒火中烧。我们需要提出的是：“谁才是问题的真正来源？”德国诗人霍尔曼·何赛对此直言不讳：“如果你恨一个人，你恨的是他身上的某种东西——而这种东西恰恰是你自己的一部分！不是我们自己一部分的东西不会干扰我们。”我们倾向于对别人身上的阴暗面做出消极的反应，而这种阴暗也存在于我们身上。

你可能经常听到这样的话：“我实在受不了她——她让我非常不开心。”不知你是否意识到，只有在我们愿意时，别人的言行才能影响我们；而真正影响我们的是我们的内心。基督教教导我们说：从外面进入的东西不可能弄脏她/他，而只有从心里出来的东西才会弄脏她/他。（《马可福音》第七章第十八至二十三节）

如果不能认识到别人不能为我们的幸福负责，我们就永远不可能从仇恨或嫉妒之类的情感中间拖住来。别人同样不应对我们的不幸负责。因这些情感而引起的破裂关系的反应必须是个人承认对自己感情的责任。诸如“是他们的错”、“如果不是”之类的借口需要抛弃，因为它们妨碍着个人对责任的承担。

我们与他人相处会变为一条永无止境的情感反省的溪流。精神病专家大卫·威斯格特在《感情的语言》中说，两个人的每一次见面，会迅速产生温情与冷漠、有力或脆弱的感觉。“当一个有威胁的人出现时，在某一特定时间我们能感觉到威胁，即使他一句话也没有说。你所想象的变化是他人感情的‘气味’，就像人的感情不断变化着。”

近些年来，生物研究已经发现快乐酚多精(Endorphins 脑内啡)。卡德斯·波特博士这样描述这种物质：“这是由身体所释放的化学物质，是比任何一致的麻醉剂都有效的止痛剂；同时，它在人体中还有再生作用。”它们是怎样释放出来的呢？有许多方式，其中包括简单的动作，如轻拍背部、温情的拥抱或微笑等。

作为人类，我们需要爱和接纳的有意义的碰撞，进而释放对我们的健康如此重要的这些化学物质。我们有能力与他人友好相处、自我认识、自我接纳、个人发展、自主以及丰富个人阅历。然而，在这些方面的开发，还需要我们努力。

人类是上帝的独一无二的创造，我们形成形象并赋予价值的能力使我们有别于其他物种。上帝给我们能力，让我们定义自己是谁；然后，让我们决定是否喜欢自己。

我们会讨厌某些声音、颜色或形象，但如果我们拒绝接纳自己，那我们就无法开发上帝赐予的内在能力。我们永远不要忘记《圣经》中的话：“神的国就在你们心里。”(《路加福音》第十七章第二十一节)因为基督在我们心中，我们就有能力像上帝看我们一样地看自己，然后把他的价值标注在我们的身上。我们“穿上了新人。这新人在知识上渐渐更新，正如造他主的形象。”(《歌罗西书》第三章第十节)

自内心深处

当你用心去感受时，这个世界多么美好。伟大的作曲家伊格尔·斯特拉温斯基说：“我的一生中没有理解音乐，但我感受得到。”

在教育上，思考和感觉泾渭分明。感觉范畴与精神相关。我们是什么意思？我们如何理解？我们怎么分析？我们又如何应用呢？而且，还有另外一个世界为感情范畴，与心灵相关。你觉得怎么样？你的情感如何？你经历过哪些？G·K·切斯特顿这样说：“友谊是条从人的眼睛到心灵的道路并不经过理智。”

如果你的承诺停留在感觉层面上，你的生活不会有重大的改变。在这种情况下，唯一的好处是你向别人解释这些基本概念的能力。为了不在这个“整容”的时代迷失，我们需要基于这样的事实做出决定，即内在美才真正有价值。萧伯纳说：“最好使自己光洁明亮，因为你是自己看世界的那扇窗子。”他的话谈及的不仅仅是表面。

你可能听说过这样的论断：“我思故我在。”但并非如此。你需要加上所缺失的字：“他心怎样思量，他为人就是怎样。”(《箴言》第二十三章第七节)在哪里？在心里！甚至你所说的话也反映着真实的你，“因为心里所充满的，口里就说出来。”(《马太福音》第十二章第三十四节)

只是简单地思考好的想法并说出聪明的话并不能带来转变。你真正的性格埋藏在你的内心。

控制

二十多，弗莱德·布里格斯的行为存在“阴暗面”。不了解他的人觉得他为人和蔼，兢兢业业，热爱家庭，也没有什么缺点。他不喝酒，也不抽烟。但在他的朋友和家人的看来，一切截然不同。

弗莱德有什么问题？轻微的刺激就会让他暴跳如雷，无法控制。“似乎我无力隐藏我的思想。突然之间，我就会压抑不住而大放厥词，胡说八道。”

开始，发生在家里。后来，越来越多地发生在办公室或他特别不喜欢的事情发生的任何地方。

他有一位贤惠的妻子和一双儿女。二十八岁时，他认识到自己脾气的乖戾无常会给家庭带来无法磨灭的烙印，甚至还会丢掉工作。弗莱德决心有做行动。

“一天早晨，我天没亮就爬起来。看着镜子，我告诉自己‘弗莱德，你千万千万不能再发脾气了，千万!’”

许多人会发笑，怀疑这样简单的誓言能否彻底改变他的行为。不过，弗莱德的决心和大多数人的有一点不同：他的承诺是发自内心的，他说的每一个字都发自肺腑。

“就像吸毒的人突然戒掉毒瘾一样，”他说，“在我觉得即将发作的愤怒第一个信号时，我能分辨出来，并牢记自己的誓言。实际上，我期盼着那种感觉，只是为了证明我一次次地控制住了自己的行动。”

后来，连他的妻子都懒得刺激他，观察他是不是真的改变了。“现在我可以笑着面对他，”他说。“因为我已经脱胎换骨了。”

不象我们大多数人，弗莱德在决定的重大时刻就控制住了自己的情感。

弗莱德能够控制他的愤怒发作，因为他决心去做。这并不需要十年，甚至连一天都不用。在一瞬间，转变发生了，因为承诺来自他最强烈的情感，来自他的内心。

别再拖延，列出不断给你带来消极影响的情感吧。挑出对你伤害最大的，然后下定决心彻底改掉它。

第 12 小时

数据库革命

如果你问丹佛的十来岁的孩子：“你们对将来有什么打算？”

“先学一门手艺，然后找一份工作”是第一个答案，而且大多数答案内容相近，虽然表达方式不同。

在非洲或亚洲，你也会听到类似的回答。他们的目标能实现么？许多人可以。随后的日子呢？对大多数人而言，他们加入劳动大军的一刻，他们的教育过程宣告终结。他们的个人成长空间不大。

另一方面，成功的领导者是那些不断扩充自己数据库的人。他们的大脑就像功能强大的电脑，不停地添加新的记忆芯片以存储资料。对他们来说，新的理念和新的数据就象所呼吸的空气一样重要。

伟大的励志大师查尔斯·巨大·琼斯曾经说过：“今天的你和五年之后的你将有两件事会发生改变：你所联系的人和与你所读的书。”那么，思考哪些人、哪些书会影响并改变你就非常重要了。你所接受的输入是什么样的？你该听到怎样的声音？你该花时间读哪些印刷品？你如何运用新的信息来产生最大的结果？

开发一份个人持续教育计划非常重要，它包括对特定行动计划的承诺。下面有三条建议：

- 一、 每天花几分钟的时间探究你感到全新的题目；
- 二、 有目的地问一些旨在获取新鲜和创造性资料的问题；
- 三、 每天至少花十分钟或听或读自助、励志方面的材料。

走出平凡

为什么要安排时间吸收陌生领域的数据呢？这是文科教育的精髓，它能开阔你的视野，使你能够与意想不到的层次的人交流。

你可能还不至于读，还想实际体验一下。

杰赛敏·威斯特在它的那本《看见梦想》一书种说：

如果我要加入某一团体，应该是那种要求成员每月要尝试一种新事物的团体。新的事物形式无关紧要：如早餐牛排、捕蛙、踩高跷、背诵一节诗。还可以是彻夜不眠准备舞会、或跳舞、与陌生人说话、手托腮、及羊奶、读《圣经》——任何平常不可能做的事情。

为你的生活方式添加新的变化和冒险成分是令人兴奋的。而且，作为额外收获，你会为自己在适当的时候回忆起的经历和信息的能力而大吃一惊。

作家 C·D·博德说：

每个人在每一刻都能记起自己经历过的所有事情。大脑和神经系统的功能就是扔掉许多似乎用处不大的东西，留下可能有实际用度得很小的一部分，从而保护大脑不被用处不大或不相关的知识打倒或困惑。

别害怕信息超载。你终生学习的目标应该是寻求知识，而不管它们在哪里。

在某一特定领域成为专家是比较理想的，但通常事件不同的话题连接起来的能力更重要。在他的《科学革命的结构》一书中，T·S·库恩告诉我们，许多重大的发现都来自年轻的科学家或进入该领域的新人。他们没有被该领域内广为接受的理论“洗脑”。爱因斯坦高中辍学的事实并不能影响爱因斯坦的能力。

下次去公共图书馆时，试着不加思索地去借阅你以前从不想翻阅的书。撒切威拉尔·希特维尔，《和尚、尼姑和修道院》的作者，就是为这个话题所着迷。大概你也会这样。不久，你就会发现自己无书不读，从《高空滑翔的艺术》到《威廉·詹宁斯·班扬的生活和时代》。

有意识地倾听

林顿·B·约翰逊是德克萨斯州的议员，他在办公室的墙上贴这样一幅标语：“你滔滔不绝的时候，什么也学不到。”

培养倾听的习惯非常重要。最好的办法是提问——多提问。然后，静听。

作为沃尔玛特的创始人和亿万富豪的山姆·沃顿喜欢倾听，尤其是对他的雇员。一但他的飞机到达德克萨斯的普莱森特，停好飞机，告诉驾驶员在一百英里之外的路上等他。然后，他拦一辆沃尔玛特的卡车，搭便车走完那段路程，“与司机聊天”。他说：“真的非常有趣。”这同样也是重要的学习机会。

总部设在达拉斯的奇力(Chilli)是美国经营最好的五大食品连锁店之一。据《饭店和机构》杂志报道，也有一位喜欢倾听雇员声音的领导人。奇力的董事长诺曼·布林科尔认为，反应式的交流是保持与雇员和客户良好关系的关键。他也体会到这种交流带来的巨大好处：奇力菜单的80%左右来自个体管理者的建议。

许多人只是习惯性地倾听，但他们听到的是错误的信息。就像两个人走在伦敦的街头。这时，附近的教堂音乐飘荡过来。其中一个人说：“多美妙的音乐。”

“我听不清你说什么。”另一个人回答说。

“这些铃声多美。”第一个人又说了一遍。但还是没有听清。

于是，他在重复一遍：“多美妙的音乐。”

“没用。”第二个人回答说。“那些讨厌的铃发出的噪音太大，我听不清你说些什么。”

聚精会神地听别人说话，问些问题，鼓励别人继续说下去。众所周知，知识就是力量，如果你在发放所有的材料，你什么也得不到。开始倾听吧。

乐观的氛围

世界上畅销不衰的书中不乏个人激励方面的著作，其中包括戴尔·卡耐基的《怎样赢得朋友和影响他人》以及拿破仑·希尔的《思考与致富》。

许多人可能在成长过程中读过这些书，但仅此而已。由于种种原因，他们没有感到有必要读这方面的文章。

1972 年，肯·利普可个人投资 500 美元在纽约的布法罗创建直布罗陀钢铁公司。二十年后，他成为亿万富翁，在世界竞争最为激烈的行业经营着一家利润颇为可观的公司。这是怎样发生的呢？利普可说：

开始时，我对钢铁行业一无所知。年轻时，接受医师培训。但我一位老师让我接触自立读物。我认识到具有远见和培养领导他人的能力将是我最大的财富。我从未停止阅读励志书籍，还在我的经营中运用所学的原理。

利普可体会到，找有技能和炼钢知识的人并不难；合格的会计、经历和销售人员也不缺。他从罗伯特·舒勒、诺曼·文森特·皮尔那里学到的观念点燃了他思想的火花。他培养出打造乐观氛围和团队合作的能力，最终创造了这家巨型公司。

《今日美国》的创始人阿伦·H·纽哈斯说：“不要只是从每次经历中学到一点东西，要学一点积极的东西。”

我们需要意识到这样一个事实，几乎所有的“你能行”之类的书在本质上都包含同样的信息，所不同的只是表达方式和角度。为什么需要制定一个计划不断地阅读这些书籍呢？圣路易斯一家公司的董事长说：“成年以后，我每年读一遍《思考与致富》。我再把这些观点运用到生活和工作中去，不断地发展。书还是那本书，但读书的人却不是原来的我。”

自立书籍是独一无二的，因为你不需要从第一章打开才能发现激励。你打开这种书的任何一页，都含有值得应用的建议。下面是每日励志阅读计划的几点建议。床头放一本书，每天读十页。如果今天第六天，那就从第六十页开始；如果今天是第十四天，那就从第一百四十页开始，读十页。

挑选一个概念然后立即投入实际应用也同等重要。只有通过实际运用这些原则，他们才能鲜活起来，具有生命力，才能成为你行为中的永恒的部分。

个人成长最重要的一本书是《圣经》，它应成为你每日阅读计划的基石。

纵观历史，伟人都是好学之人。西奥多·罗斯福去世时，枕头底下还压着一本书。在生命的最后一刻，他还在吸收别人的思想。

永远，永远不要停止进步。高原现象只存在于地理书上，而不是个人经历中。你头脑数据库革命的关键在于吃进去的比输出来的更多。

每天，广泛地阅读，仔细地聆听，把自立原则付诸实施吧。

2006-9-18 9:53:53 小猫咪咪

等级：新手上路

文章：13

积分：147

门派：无门无派

注册：2006 年 2 月 7 日第 7 楼

第 13 小时

如何重新安排你的一天

霍莱斯·曼(Horace Mann)创造了一个令人难以忘记的“分类广告”。他写道，“迷失：在日出与日落之间的某一段时间，两个黄金般的小时，每个小时由六十个钻石般的分钟组成。没有从中得到任何利益，因为它们永远地流逝了。”

如果突然每天给你一些额外的时间，哪怕只有六十分钟，你会怎么做呢？你的生活会如何改变？很多人也许会用它来发展自己的事业，还有一些人则会用这些时间来从事业余爱好、跟朋友聚聚、读书或者甚至是多睡一个小时的懒觉。

最重要的是要知道，虽然你不能创造时间，但是你却可以更有效地控制时间。通过对时间的控制，你的一天就可以从若干有益的方面进行重新安排。

你是否曾经停下来去认真地计算一下一个小时的价值？本·富兰克林(Ben Franklin)就这么做过。有一天上午，他正忙于准备要打印的报纸文稿，这时一位顾客走进他的书店，花了一个小时的时间翻阅各种各样待售的书籍。最后，他手中拿起一本书，问店员那本书的价格。

店员回答道：“一美元。”

顾客说：“一美元。您不能卖便宜点吗？”

“不能。书的价格就是一美元。”店员回答道。

顾客说他想见见富兰克林先生。当本从后面房间出来的时候，顾客问他那本书卖多少钱。

富兰克林说：“一美元十五美分。”

顾客吃了一惊。“你的店员说只卖一美元。”

富兰克林说：“如果你刚才从他那儿买了，我可以一美元卖给你。可是我正忙着呢，你却把我叫了出来。”

顾客不依不饶，“我说，富兰克林先生，你到底最便宜可以多少钱卖？”

富兰克林说：“一美元五十美分。我们讨论的时间越长，你浪费的我的时间就越多，而我卖给你的价钱就越贵。”

时间管理原则

你的时间也是同样宝贵的。用现代的眼光正确地看待时间，你就可以让时间服务于你而不是与你作对。以下十件具体的事情是你可以做到的。

生活在现在

尽管有些人肯定想试图改变历史，但是你不可能改变历史。另外有些人总幻想着明天会发生点什么。但是，生活的本意是生活在现在。只有现在，我们才能够控制我们的生活。有目标是很重要的，但是未来是由我们今天所做的有意识的选择决定的。这就是为什么看重你被赋予的稍纵即逝的时间是如此重要的原因所在。

改革家保罗(Paul)是如此建议的，“因此你要注意，凡事要谨慎小心，不要象个傻瓜一样，要做一个智者，给时间以回报”(厄弗所书，5:15—16)。

让你的行动有价值

本·富兰克林是这么做的，你也可以做到。每天你都会因为做一些具体的事情而更换你生命中的新的一天。你的活动是否有价值呢？

许多按年度制订财政目标的人，不可能计算出如果想要达到他们的目标，他们每天或每小时需要创造多少价值。如果你能确定你的每个工作日的每一分钟的价值，那你就会以更积极的态度去对待它。

制订一个书面的一天计划

因为时间一直在正常地运转，你必须相应地做出回应。把你一整天的活动计划写下来，不要只局限于朝九晚五的工作，该如何安排你的个人生活和家庭生活？是否给你所爱的人留出了必要的时间？是否留出了读书和参加体育锻炼的时间？

很多人说要过一种平衡的生活，但是在他们的计划中并没有体现出来。成功比控制你的

生意活动要重要的多。花点时间写下一个二十四小时计划。

按轻重缓急列出你的活动事项

多数人将最愉快的工作列为“今日活动”的第一项。然而，工作应该按难度顺序来依次列出。将最耗时和最艰苦的工作放在首位，也就是在你精力最充沛的时候来做。然后，随着工作需要的时间越来越短，而且越来越有趣，你就会通过做一些你真正喜欢做的事来维持你的精力。

充分利用很短的一段时间

事实一次次地证明，每天致力于某一学科十五分钟，会让一个人在五年之后成为这门学科的专家。不要按天或者甚至按小时来考虑，要为一段段很短的时间制订你的计划。这样，当某个人在赴你约会迟到十分钟或者十五分钟的时候，你的时间就不会被浪费，因为你为这些时间已经有所安排。

不要让别人来决定你的计划

在华尔街杂志的一个卡通中，一位老板正跟一位雇员谈话。“哈里斯，身居高位是很寂寞的啊，但是如果我要你每天来我办公室呆上二十分钟，我就不会感到那么寂寞了。”你必须对你的一天负责。你必须决定在什么时候做哪些事情，然后确保在那段时间不受任何事情打扰。不要让一个电话打断你的工作。每天留出一定的时间专门打电话或接电话。

养成安排一些短约会的习惯，哪怕是十分钟或十五分钟。不要让一个小时的时间白白浪费。这可以保证时间不会浪费在毫无意义的闲聊上面。如果你要安排一个小时的时间，那比较适合开一个会议。在下一个约会来临之前，就算是在再能说的人也必须离开。

聪明地工作

戴尔·卡耐基(Dale Carnegie)讲过这样一个故事，两个人外出劈柴，其中一个人一整天都在努力地工作，一点也不休息，只是停下来简单地吃了点午饭。另一个人一天中休息了好几次，还在午饭时间打了个盹。这天结束的时候，那个从不休息的人很郁闷地发现，另外那个人劈的柴比他劈的还多。

他说：“我不明白，每次我看到你的时候，你都坐在那儿休息，可是你却比我劈的柴还多。”

他的同伴回答道：“那你是否还注意到，当我坐着休息的时候，我在磨我的斧子？”

识别浪费时间的行为

商人 H·L·亨特(Hunt)很多年前戒掉了香烟，但是他戒烟不是出于健康原因，而是出于经济利益考虑。他的计算方法是，他用来开烟盒和点烟的时间——本来应该是他把注意力集中在工作上的时间——每年花费掉他几百美金。

我们应该知道哪些行为会浪费我们的时间。那些掌握了快速工作技巧的人能够加快我们一天的进程。例如，很多决定可以在瞬间做出，但是我们习惯会说：“让我考虑考虑。”有些人浪费时间去关注那些无关紧要的问题。

罗伯特弗罗斯特(Robert Frost)写道：“大脑是一个奇妙的器官；它从你早上起床的那一刻开始思考问题，一直到你进入办公室才会停下来。”就象某个人说的那样直接，“上帝给你两个方面——一个是休息，另一个是思考。你的成功与否取决于你用哪个方面。正面你就赢，反面你就输。”

重视个人生产效率

《洛杉矶时报》报道，著名管理顾问詹姆斯·A·菲尔兹(James A. Fields)指出，一个普通工人的平均生产效率仅为当时的 55%。大约 15%的精力浪费在“个人时间”上，而 30%因为计划原因而浪费掉，包括不明确的工作计划、不恰当的人员安排以及极差的纪律。

当美国最大的连锁店之一多米诺(Domino)比萨饼店宣布，如果把比萨饼送到家需要的时间超过三十分钟，任何顾客都可以得到 3%的折扣。不可思议的事情发生了。不仅仅是顾客从中受益，多米诺比萨饼店也从中获益匪浅。找到了节省时间的方法，他们全国的工作力把生意提升到一个更高的档次。结果，整个运作的生产效率得到大大的提高。

现在就做

“现在”这个由两个字组成的单词可以在成功与失败之间有着不同的意义。如果你正面地看待它，它就会给你立竿见影的激励。

有各种各样的方式可以把一个“现在计划”投入到每天的工作中去。下面是一个范例。每次当一张纸进入你的视野的时候，立刻做出下列三种事情中的一种：

- 1 把它扔掉
- 2 在上面制订工作计划
- 3 把它归档

当养成这个习惯后，你会惊喜地发现，你的生活看起来是多么的有条理。

托马斯·赫胥黎(Thomas Huxley)说：“或许所有教育的最有价值的成果是让你拥有做你必须做的事情的能力，这些事情是必须做的，不管你喜欢与否。”这是需要学习的一门功课。

一分钟的价值

从把这些时间安排原则中的一个付诸实践开始。即使只是节省了一分钟的时间，这种努力就没有白费。

一分钟听起来好象是很短的时间，但是它的价值却是不可估量的。六十秒钟是一个广告告诉人们关于一个产品的信息所需要的全部时间。对于一个赛车手来说，一分钟意味着胜利或失败。对于一个外科医生来说，一分钟可以意味着生命与死亡之间的短短的一瞬间。

记住，明天只不过是一个个的今天的延续。没有时间可以浪费在无聊的幻想之中。时间在一分钟一分钟地流逝。我们应该听听一个商人印在他的名片背面的话：

我只有一分钟，
一分钟内只有六十秒，
不是可以求来的，也不是可以选择来的，
但是我却可以利用它。
如果我浪费了它，我将会痛苦万分。
如果我滥用了它，我要给出理由。
只是小小的一分钟，但是它却意味着永恒。

第 14 小时

充分利用你的金钱

在这个小时中，你将被要求做出能够戏剧性地影响你的财政状况的决定。获取财富的欲望没有什么稀奇的。几个世纪以前，希腊人有这样一个故事，迪奥尼修斯(Dionysius)问米达斯(Midas)国王他最想得到的是什么东西，米达斯说：“我一生中最大的愿望就是我所接触的任何东西都能变成黄金。”

迪奥尼修斯满足了米达斯的愿望。为了检验一下自己的这种新能力，米达斯从一棵树上摘下一片树叶，树叶在他的手中变成了黄金。接着，他又捡起一小块卵石，卵石也立刻就变成了宝贵的黄金。

米达斯欣喜若狂。他高兴地喊道：“我是世界上最富有的人。”接着他又补充道：“我是世界上最快乐的人。”

当米达斯返回家中以后，他让仆人准备一桌筵席。一会儿，他觉得有点渴了，就喝了点葡萄酒，但是，使所有人感到诧异的是，葡萄酒在他的嘴唇上变成了黄金。他要了些面包，但是面包也在他咬第一口之前就变成了黄金。当他伸手抚摩自己的女儿时，他的女儿也变成了黄金。

今天，人们还在幻想着米达斯式的触摸，从不考虑如果他们的这种愿望真的成为现实的

话可能会发生什么事情。

当我们谈论金钱的时候，将神话与现实区分开来是很重要的。你或许会问，是否一个财政决定真的可能会极大地改变一个人未来的经济状况。一个只有平均收入的人能够创造财富吗？完全可以。事实上，这种事情每天都在发生，而在这一小时中我们将教你如何创造财富。

金钱的意义

有些人虚伪地说：“金钱是不重要的。”他们没有真正面对现实。一般来说，一个人花费在赚取被称为金钱的交换工具上的时间要比花费在其它任何事情上的时间都要多。这常常被称为“生命维持体系”。

金钱一直被认为既是资产又是债务，既是所有成功的标准，又是一切罪恶的根源。许多人清醒的时候花费大部分时间思考这个问题。对某些人来说，对财富的渴望变得如此的强烈，以致于他们变成了金钱的忠实的奴隶，为了得到它甚至不惜损害自己的声誉。据说，曼哈顿一位成功的房地产经纪人曾经这样说过：“我一生中本可以赚更多的钱，但是我更愿意晚上睡得好一点。”

金钱，或者缺少金钱，一直被认为是导致家庭分裂、生意失败和政府瓦解的因素。世界还存在贫富的两极分化。

然而，财富不应该被看成是一种消极的力量。世界上有一些重大的发明创造就是某些个别的人对赚得财富的单纯的渴望的结果。乔治·弗雷得里克·汉德尔(George Fredrick Handel)在把自己隔离了二十一天写《救世主》(The Messiah)的时候也是出于对金钱的需要。

金钱本身没有好坏之分。货币只是被政府或金融机构赋予了价值的纸或金属。金钱的唯一意义是我们人为地认为它很重要。例如，一位老祖母可以把一美金的钞票放在一个小孩的手里，作为爱的一种表达方式。或者，金钱可以被用作是对影响法规的一种贿赂。

要了解金钱的意义，我们最好来看看《圣经》中是怎么说的。马太福音(Matthew)、马克福音(Mark)和路加福音(Luke)中每六句诗文中就有一句会涉及到财政问题。许多人惊奇地发现，耶稣在对金钱的正常使用方面所阐述的比对悔过、拯救、天堂或其它任何方面所阐述的都要多。基督因为三十块银片而被出卖。安那涅斯(Ananias)和撒菲拉(Sapphira)因为金钱而撒谎。保罗(Paul)的船失事是因为船主的贪婪。

既然我们在这个世界上不能逃避货币的中心作用，我们怎么看待货币就变得非常重要。

可以明确的是：一份很好的财产已经形成，而你成为它的管理人。如果你把自己看成“不拥有任何东西”，你的观点就发生了显著的转变。你只是在照看这份财产。然而，如果你认为你就是它的主人，你可能就会对它过分地保护、患得患失、忧虑不安——或许当你认为别人不尊重你的所有时，你甚至会愤怒。

不幸的是，很多人还继续掉进受他们所拥有的财产摆布的陷阱。跳出这个陷阱的方法是

确定你所拥有的一切都是上帝给予你的。你并没有真正地拥有它。你只是被要求做它的保护者和管理人。

你的价值是什么？

我们如何接受让我们来看管的金钱？金钱是向人们提供货物和服务的一个直接结果。在一个自由的企业体系中，人们赚取着各种各样的薪水。在同一个家庭中长大的两个孩子可能会赚取不同的金额；其中一个人长大后也许只能赚取最低的工资，而另一个人则可能成为一个大型公司的领导，赚取着六位数的收入。

尽管也有例外，但是大部分人都是根据自己的价值而被支付薪水的。例如，如果你从内心深处认为自己的价值是一年六万美金，你就会自觉地或不自觉地为得到这六万美金而努力地工作。另一方面也是真实存在的。我们会因为自己觉得不值得而“自我怠工”。亨利·福特 (Henry Ford)说过：“金钱不会改变人类，它只会让他们露出本来面目。如果一个人天生地自私自利、傲慢自大或贪得无厌，那时金钱使然；事情就是这样。”

只有那些在政府的铸币厂工作的人才去制造金钱，而我们其他的人都是通过货物和服务的交易而赚取金钱。

然而，很多人花费一生的时间去挣得一些收入，而没有能够按照计划去确保其后半生的财政安全。他们希望自己早点退休，但是却并没有为退休做好准备。

拿出百分之五

不管你的年龄或收入是多少，你总可以做一些具体的事情来大大地改善你的个人经济状况。它可以被简单地称为“拿出百分之五”，而以下说的是它如何运作的。做出决定，从你得到的每一百美金里拿出五美金，立刻用它进行投资，让本金增加利息。这可能需要你修改你的预算，但是你会为将要发生的情况而感到吃惊。

这里有一个例子。如果一个人或一对年轻夫妻在二十五岁的时候每年的收入是 30,000 美金，第一年的投资金额就是 1,500 美金。按 7% 的利率计算，他们第一年就能得到 105 美金的额外收入。即使他们永远不会得到加薪或升职，到他们退休的时候还是每年挣 30,000 美金，到六十五岁的时候，他们的小小的计划也可以得到 340,000 美金的养老积蓄。不需要有数学天才就可以计算出，同一个人一生中会得到正常的加薪，拿出收入的 5% 进行投资，利率为 7%，通过“拿出百分之五”计划就能得到上百万美金的积蓄。

财政上的成功取决于你的生活方式的改变以及你看待金钱的方式。当你认识到种子是用来种植而不是用来吃的时候，在收获季节就会拥有丰收的庄稼。纽约一位股票经纪人的办公室墙上有这样一句格言：“把 100 美金变成 110 美金是工作。把 100 万美金变成 110 万美金就是必然。”

那么为什么人们不这么做呢？他们没有保证象对待生活的其它方面那样去对待投资问

题。约翰·雅各·阿斯托尔(John Jacob Astor)说过：“财富主要是习惯的产物。”当你坚持不懈地为自己的未来投资的时候，一个惊人的过程就开始了。结果会导向财政安全，并转化成自信和对明天的个人乐观主义。

道路并不总是平坦的，但是结果是值得的。犹太人的孩子知道奋斗意味着什么，但是“他奋斗也是为了金银珠宝，而他的种族里没有弱者”(赞美诗，105：37)。他们奋斗着，然而他们得到了回报。

说到这儿，你应该断言自己不会让一个星期在没有对你的未来投资的情况下而白白浪费掉了。

2006-9-18 9:54:41 小猫咪咪

等级：新手上路

文章：13

积分：147

门派：无门无派

注册：2006年2月7日第8楼

第15小时

你的新生

“通过葡萄柚节食法减掉了二十磅！”

“惊人的高纤维治疗方法！”

“烟酸是如何增加你的寿命的！”

匆匆看一下超市收款台上的杂志封面，上面有很多关于加强个人健康的内容。每年都会推出大量的新减肥方法，一个人一星期就可以尝试一种。而看来有些人也是这么做的。

然而，我们对身体健康的关注并不是什么新生事物。大约在两千年以前，普卢塔克(古希腊哲学家)就提出医学方面的建议。他说：“一个人管理自己的身体应该象控制船帆一样，不要在看不见云彩的时候放下或降低得太多，也不要在他开始怀疑有什么问题的时候放松和忽视对它的管理。”

很多人并没有遵循普卢塔克的平稳的人生态度，他们在节食、运动和身体健康方面总是朝三暮四的。

精神和身体的相互作用

每个病例都有其独特的原因，所以大多数医生承认，精神对身体的康复起着重要的作用。

欧洲研究学者约翰·奥古里斯特(Johan Algrist)说：“否定精神状态与免疫作用的密切关系的可能应该被认为是一种科学自杀。”

我们已经认识到，精神对身体健康有着很大的影响。每一种想法都会引起一种生理反映，使我们的化学平衡达到某种程度。哈佛医学院教授斯蒂芬·洛克博士在他的《The Healer Within》一书中这样认为：

心理因素是产生疾病的一个原因——甚至会使感冒转化成癌症。研究学者现在已经得出一些信息，思想和情绪在心情中导演了包括荷尔蒙、神经介质和神经细胞活动的芭蕾舞剧，对健康有着微妙的而又明显的效果。

你为什么节食？

故事讲的是堪萨斯州两个男人，他们正在谈论着节食问题，其中一个人提出了一个挑战。他说：“我可以教你一个如何减掉那三十磅肉的方法，肯定比你想象的要快。”

“那就告诉我啊，我会去做的，”他的朋友说道。

“这个计划不用节食，不用吃药，不用锻炼，”他说。“我们从明天早晨开始。”

第二天，那个超重的人到达的时候，他的朋友已经在那儿等着他了，拿着两个十五磅重的箱子和两副手铐。他把箱子缚在那人的手腕上，说：“戴着这两个箱子两星期，即使是在你睡觉、吃饭或洗澡的时候，也不要把它们摘下来。”

只过了几个小时的时间，那个人就知道了，如果没有那三十磅的重量，他的生活将会多么的不一样。他的朋友帮他摘下了手铐，而那个人也开始去减他自己的那三十磅多余的重量了。

你呢？如果你是那数百万的节食者中的一员，认真地考虑一下你为什么想减掉你的腰围的原因是很重要的。例如，如果你减肥是为了得到别人的认可，那么你就是认为一个苗条的身体是得到认可的原因。结果会怎么样呢？结果就会出现为了寻求被认可而导致另外一种不健康的附带反应。菠菜、鲑鱼和草莓很重要，因为它们能给你带来良好的营养和体力，但是它们并不是让你情绪稳定的来源。

找三个人问问，你会得到四种好的节食方法的建议。最好的节食计划之一是多年前由一位医生提出来的。他说：“象一个国王一样吃早餐，象一个王子一样吃午餐，但是象一个乞丐一样吃晚饭。”他在传达一种基本的健康原则。给你的身体积极地消耗它所摄入的卡路里的机会。一个人的身体在夜间需要消化的食物越少，他就会变得越健康越轻松，就越不会增加体重。

如果现在流行的减肥食品真的管用，那为什么还要不断地发明新的减肥食品呢？为什么它们通常都不管用呢？减肥食品不管用是因为它们使得人们只是注重他们想要解决的问题本身——过多的事物以及过高的体重。因为我们倾向于响应我们最重要的想法，所以节食的

结果往往是吃的更多而不是吃的更少了。

新的焦点

要结束这种一会体重减轻一会体重增加的起伏不定的综合症状，那就不要再一门心思地钻研食物问题了，开始钻研钻研你自己吧。当你开始按照本书中的建议去做的时候，你就会加强自己所感觉得到的个人价值和成长。结果将是更强烈地希望自己看起来更精神感觉更健康。

因为你的自我观念来自于你的需求，所以你——而不是你的情感——控制自己的需求就非常重要。如果控制的是食物或任何外在的东西，那你的方向就错了。记住：你對自己感觉越好，你就越能控制自己的需求，而你的身体也会受益。

我们常常因为身体虚弱而完全强调外在原因。比如，癌症被归咎于从冰激凌到微波炉的所有东西。要是老强调这些东西的话，我们往往会过分注意哪些事情是应该避免的，而不去注意为高质量的生活制订积极的计划。

一个小孩问礼拜日学校的老师：“为什么圣经中的人能活得比我们长那么多？”

那位老师回答说：“他们活得长是因为他们不知道自己不应该活那么长。”我们的身体是随着我们的思维方式而有所反应的，不管是积极的还是消极的。

那些在体育健身和身体健康行业有所成就的人知道，我们都需要一个平衡的饮食、良好的营养以及适合我们的年龄和环境的正常的体育锻炼。如果我们摄入的卡路里得不到消耗，我们会得到什么呢？如果我们吃了正确数量的食物而没有注意我们的营养需求，我们会得到什么呢？如果我们把营养与《圣经》中的情感健康概念结合起来的话，这种结合会产生很好的效果。《圣经》中的箴言篇很好地总结了这一点，“快乐象药物一样有益”（箴言篇，17：22）。

秘方

当然，健康的身体不单是良好饮食的结果。很多人忽视了体育锻炼这个因素。据说，有位诙谐的人曾经说过，有些人得到的唯一的身体活动就是急于得出结论、撞倒他们的朋友、逃避责任、躲避问题、忽略补偿、以及赶走幸运。

只注意自己该吃什么并不能自动地带来一个健康的身体。包括日常锻炼计划的生活方式的改变是不可缺少的。

作为你的二十四小时运转计划的一个重要部分，你能够做出以下承诺吗？从今天开始，我们每天最少拿出十五分钟定期地参加体育锻炼。

你会说：“听起来真的很容易！只是一天十五分钟的时间？”说起来容易做起来难。然

而，我们正在谈论的是保持身体健康和长寿的个人计划中遗漏的因素。

如果你的目标只是围着街区轻松的散步或穿过一个购物中心，那现在就开始吧，并发誓让它成为一个日常习惯。你也许会惊奇地发现，十五分钟地活动会变成半个小时。谁知道呢？你也可以买一些健身器材或参加一个健康俱乐部。但是，即使你只是坚持每天活动十五分钟，你也会受益匪浅。

记住，为锻炼而分神不是你的目标。重要的是从今天开始，让每天的体育活动成为你的生活的不可缺少的一部分。这是增加能量、少生病并让你得到重生的秘方。

第 16 小时

成功者的形象

有位图尔萨商人在旧金山机场等飞机。突然，他鼓足了勇气，决定尝试一下很长时间以来他一直想做的一件事情。他深深地吸了一口气，走向一位穿着讲究的绅士面前并对他说：“先生，能否帮我一个忙？”

“尽量吧，只要我能做到。”那位陌生人说。

“您看，您以前从没见过我，而且以后很可能也不会再见到我了，我有一个请求想让您帮助我一下。”

“好说！您说我能帮您什么？”那个人回答道。

“我知道这听起来有点奇怪，不过我想让您仔细地打量打量我，对我的形象给一个坦率的意见。”

那人笑了，说道：“你不是开玩笑，对吧？”

“我是认真的，”那个商人微笑着说，“来吧，告诉我您是怎么看的。如果您是我，你会做哪些改变？”

陌生人看着那位商人，说：“好吧，既然您问了，我就说说我的看法吧。有几个地方或许您想试着去改变一下。首先，您的眼镜有点跟不上潮流了。现在都不戴这种宽边眼镜了。其次，最好修修您的连鬓胡子。”

“这正是我想听到的，”商人说。他对那位绅士道了谢，登上了飞机。

第二天回到了图尔萨，他就找了他的理发师，还去了一个眼镜店。

我们常常是最后一个发现自己的真正形象的人。我们也许没有向一位陌生人征求意见的勇气，但是或许我们需要照照镜子，问问自己：“我的形象让我看起来怎么样呢？”

约翰·T·莫洛伊在他的畅销书《成功着装》一书中，提出了许多研究课题，教导人们如何根据他人的衣着对他人做出反应。

在其中一个测试中，莫洛伊想知道是否雨衣的颜色真的会决定人们对一个人的态度。他给 1,362 位形形色色的普通公众看了一个人的两张几乎完全一样的照片。只有一处是不一样的。两张照片显示的是同一个人，同一个姿势，穿着同样的外套、同样的衬衫，打着同样的领带，穿着同样的鞋子。唯一的不同是雨衣。一张照片中雨衣是黑色的，另一张中雨衣是浅褐色的。参加测试的人被告知两张照片中的人是一对孪生兄弟，并被要求指出他们认为两个人中哪个更有名望。

结果让人非常吃惊。莫洛伊说：“87%以上的人，也就是 1,118 个人选择了穿浅褐色雨衣的那个人。”

因为某些原因，普通公众认为穿黑色雨衣的人是中下层阶级。他们认为上层社会的人应该穿浅褐色雨衣。

人们会根据你的衣着而立刻对你做出判断吗？当然会。你也会这么做。比如，一个穿工作靴的人很少被想象成为一位公司管理层候选人。

每日对照表

事实一次次地证明，当男人和女人开始按照他们所期望的工作风格进行穿着的时候，他们很快就会被看成是那些工作的潜在的候选人。理论就是，当人们能“看到”的时候，他们就能够“做到”。

也许有人会问：“工作的晋升是外表改变的结果还是坚定的奋斗目标和积极的自我形象的结果？”从现实来看，很少有人脱离对他们自尊的加强或对新目标的确定而单纯地改变自己的外在形象。

在这小时中，你将被要求改变你的形象，但是并不是因为你所想象的原因。你的目标不是用来感动别人的，而是用来影响你自己的。当你为新的一天做准备的时候，额外花一会工夫检查检查你的仪容。问问你自己：

我的头发是否已经整理得够好？

我选的衣服是否适合今天穿？

衣服的颜色和款式是否适合今天的活动？

为什么这些小的细节如此重要？当你为自己的样子感觉骄傲和自信的时候，它就会在你遇到任何情况时都会转化成积极的行动。

一个简单的行为，比如擦你的鞋，能够对你的行为产生微妙的但却是深刻的影响。突然，

你会对自己感觉良好。你走路说话都会更有权威和自信。女人可以通过佩戴独特的珠宝首饰达到同样的效果。男人可以系漂亮的领带。

少许的名贵香水或科隆香膏也许不是你遇到的每个人都会注意到，但是，你知道你用了它，而且它会提高你的自尊。心理学家指出，在期望更具影响力和更被尊重的当事人中，个人价值越来越得到重视。在很多情况中，改善自己的唯一最有效的要素是改变衣着，以符合你所期望的形象。

多数人养成了一种特定的穿衣风格，从来不对自己的外表做必要的改变。你当然应该做你自己，但是，你需要定期地对你如何与周围世界进行比较做一个评估。最快的方法是拿起一本当前的《时代》杂志或《新闻周刊》，看看里面的广告。那上面的人是任何穿戴的？

发式发生了哪些变化？你不见得选择去模仿那些广告，但是对当前流行趋势的了解可以让你有更多的选择。

费用

谈到时尚问题，很多人会说：“我哪负担得起那些费用啊！”然而，与金钱相比，时尚更取决于个人趣味、洁癖和修饰。一位对时尚和外表没什么认识的百万富翁当然与他的社会经济地位不相称。

当然，另一方面也许也没错。在很多情况下，一个很少买衣服的人在打折商店买一个简单的衣柜就可以了，可以称之为单纯典雅。这是个做出深思熟虑的选择的问题。很久以前柏拉图说过，“时尚和融洽的美以及优雅和美好的旋律靠的是朴素。”

我们知道在巴尔迪莫有一位餐馆老板，他决定把自己的餐厅稍微装修一下。他没有花点小钱去请一个室内油漆工，而是自己设计了一个简单的计划。他把墙刷白，把屋顶和所有的椅子喷成黑色的，而把每张实在不怎么别致的桌子铺上桌布。然后他给每个服务员发了一件白色的衬衫，一条黑色的领结和一件黑色的茄克。几乎没改动菜单，餐馆立刻就开始吸引了更多的高层次顾客，生意做的很成功。黑白两色的装饰以及穿着整齐的服务员展现了一个一流的形象。

且不管你的衣柜是多少钱买的，如果你不用它来放体面衣服，那钱就白花了。当著名律师克拉伦斯·戴洛因为自己的外表被开玩笑。他说：“我比你们任何一个人找的裁缝都好，我在衣服上花的钱比你们都多。唯一的不同是你们很可能不睡在家里。”对自己的外表自信是个良好的开始，但是要传达一种平衡和自信感还需要做的更多。

为年轻人提供培训项目的全国初级沙龙舞同盟的执行董事安妮·考尔文。温特斯认为，自信是一种可以经过训练学习的行为。她说，“我始终强调‘挺起腰杆走路’的重要性。”

挺直双肩昂首阔步的行为应该成为一种习惯。没有让你的衣柜看起来更好的其他方法了。

其它改变形象的方法

你是否曾经不得不跟伸出他或她的如同冰冷的死鱼一样的手的某个人握手？最近，有位年近六十岁的人承认说，没有人告诉过他他的握手象一块柔软无力的抹布。“我从来没有意识到这一点，”他坦白地说，“直到有一天，一位朋友把我拉到一边，就这一点给了一句善意的忠告。想想看，”他接着说，“我大半生的成人时间跟人握手给人的感觉是虚弱的，因为我完全不知道是我的握手方式的问题。现在，当我跟某个人握手的时候，我确保我的握手是强有力的。我对自己感觉好多了。”

你讲话的方式也很重要。下次你参加一个小组讨论的时候，注意主导的人是谁。通常是那个说话声音不大但却从容不迫而且表达清晰的人。说话大吵大嚷的盛气凌人的那个人很少被看成权威人士。

最近，佛罗里达的一个重要电视台的新闻节目的台柱子被问及他为成为一个新闻记者做过哪些准备。他说：“在我成长过程中，我有一口可怕的地方口音，说话总是含糊不清。”

在中学期间，他意识到，如果他想成为一位成功人士，他必须得象那些已经成功的人那样说话。在一个用电池的小型录音机上，他录下了“CBS 的瓦尔特·克朗凯特(Walter Cronkite)晚间新闻”。他说：“每天下午，我走到我家附近的一块空地上练习。我会一遍又一遍地放一句话并大声地跟着说，直到我说得听起来跟克朗凯特说得一模一样。”

结果怎样呢？他说：“我的口音改变了。我说话不再含糊不清了，而且不久之后我在当地的一个收音机广播电台找到了一个播报新闻的工作。”

有些人以讲明显的乡下口音或某种民族的口音为乐。但是，多数情况下，他们的进步因为没有有一个自觉的改变计划而受阻。

当你开始特别关注你的形象时，机会的大门就向你敞开了。参加一个交流工作会或国际名人地方分会，能够帮助你获得自信并树立自己所希望的形象。

你是否应该模仿你所崇拜的人的衣着和行为呢？如果你的形象给你一种能体现自我价值的感觉，那就没有必要去模仿。想方设法地去给别人留下什么印象是对时间和精力的一种浪费，除非你已经首先变成了你所重视的某个人。

养成每天在镜子里浏览一下自己的习惯，以确定你所看到的镜子中的你是不是已经够好。每周至少做一件具体的事情来改善你自己的形象。

当你成为自己最苛刻的最好的批评者时，你就不用去担心说你什么了。这会建立你对自己的形象和表现的信心。这样，你不仅只是感觉自己象个胜利者，而且你看起来就是个胜利者。

2006-9-18 9:56:00 小猫咪咪

等级：新手上路
文章：13
积分：147
门派：无门无派
注册：2006 年 2 月 7 日第 9 楼

第 17 小时

发现长处

有一个人手里有点余款，于是在芝加哥的南边花 18,000 美金买了一套旧房子。他把房子里里外外都粉刷了一遍，修了修马桶，贴上几张风景画，然后把房子投入市场。让他惊奇的是，没有人出价买他的房子。最后，他去找一些房地产中介咨询。“这个房子有什么问题吗？”

“不是房子的问题，”他们告诉他说。“是周围环境的问题。”

于是他立刻跑到银行借了贷款，又在同一街区买了另外四套房子。等到最后一套房子粉刷完，最后一棵树栽好之后，这条街上就开始发生变化了。这个街区前前后后的人们都拿出他们的刷子和花园里的工具。大概三个月以后，这一带的房价蹭蹭地猛涨。

这是怎么回事呢？一个人决定做到最好而其效果蔓延开来。

个人完善的十个关键

历史上，“尽善尽美”这个词一度被用作荣誉的代名词。它是从动词“胜出”派生出来的。“胜出”的意思就是“超越平均水平”。

很多人把质量与贵重的或奢侈的东西等同起来。但是，事实并不总是如此的。决定一部状况完好的老式轿车与一部生锈的破烂轿车之间的差别的事情是什么呢？答案通常是，那部好车的主人每年花十美金买一桶蜡，并花时间去保持车子的清洁。

当你走进一个贮木场时，你会看见有三个等级的木板：三级木板两面都很粗糙，满是节孔；二级木板好一点，有一面是光滑的；而一级木板质量一流，两面都很光滑。如果木板是要被胶合板或石膏掩盖起来的，你也许会选择二级或三级木板，但是如果你是要打造一件家具的话，那就只能有一种选择了。你会看重质量，选择一级木板。

个人完善的大门如何才能敞开呢？以下是十个不可缺少的关键。

关键一：不要满足于平均水平

不管你的工作是什么，把比以往做的更好作为你不断追求的目标。然后反复地重复你的这种做法，直到你达到能够最好地表现你能力的完美境界。

不幸的是，许多人只是做到了得过且过。他们认为自己的最高目标是毕业而不是出类拔萃。

雇佣者们惊奇地发现，一个有学位的人与一个能够做到出类拔萃的人之间的差距是很大的。

平庸可以被认为是心灵的癌症。那些甘于平庸的人不久就会发现，他们的个性已经变成平庸的一面镜子——单调而且枯燥。

关键二：注意细节

一位高级手工艺家能够有勇气仔细地检查自己的最后作品。他也许甚至会递给你一个放大镜对你说：“来，看看我的作品怎么样。”

大师与新手不同的是，他们会去关心一些细小的事情。钢琴师阿瑟尔·施那贝尔说过：“我对音调的掌握并不比很多钢琴师强。但是音调之间的延音——啊，那才是真正的艺术所在。”

不管你是艺术家还是电脑程序员，不管你是牙医还是电话接线员，永远不要在工作中骄傲自满。工作中的满足感比你挣多少钱或者得到晋升更重要。这种满足感来自于你对工作细节中的乐趣的发现。

关键三：积极地投入

能够展现优秀品质的人是那些已经看到宏伟蓝图的人。他们有一种很强的目的感，而且将他们的工作视为对世界的一种贡献。

你可能会疑惑：“那些一生都在福特汽车公司制作齿轮和轴承的人会对他们的工作做出什么承诺呢？”去参观一下那个工厂你就会感到吃惊。他们为顾客安全、国外竞争、质量报告——一种控制试验、以及他们的个人生产效率所激励。对于他们许多人来说，在同一工作岗位上呆的时间越长，他们的奉献精神就越强烈。

在一到十的范围内，为你的承诺规定一个贯彻率。把达到被称为“优秀”的指标定为你的目标。

关键四：注意道德和声誉

在圣路易，有一家大型零售公司最近被迫解雇将近 20% 的劳动力。有人问人事经理：“你

是怎么做出裁人决定的？你用的是什么标准？”

他说：“我们仔细地研究了出勤率、生产效率、个性以及成功和失败的划分标准，但是真正的目的是为了留下那些具有良好品德的工人。我们永远不能忽视诚实和信誉。”

你可以通过工作热情和技能得到声誉，但是，真正关键的是你如何通过“品德”测试。

关键五：真诚地尊重他人

在肯塔基州，有一个加油站的洗手间非常干净。镜子的上方有这样一句话：“请假装这是你自己家的洗手间，而你的妈妈要来你家看你！谢谢！”

只有当你不加思索地实行“黄金原则”的时候，尽善尽美才会成为你的一种生活态度。

如果我们看待他人的价值就象看待我们自己的价值一样的时候，就会有这种生活态度。

人际关系学专家莱斯·吉博林说，我们的行为必须是真诚的。“你不能让别人感觉你很重要，即使你觉得他不是什么重要人物。”

关键六：更上一层楼

对于一个专业运动员来说，要想成为一个世界冠军要经过很多年的磨练。要想从一个春训中的新秀成长为棒球名人堂里的一员，需要走很长的路。而且，只有那些比他人付出更多时间和努力的运动员才能做到。

我们对逆境的反应决定我们能否成功。我们如何克服重大挫折？我们如何才能在黑暗中找到光明？我们的成功不是一件容易的事情，而是很艰难的。完善自己从多付出开始。这是我们为什么要学会豁达和从失败中站起来的原因。

关键七：始终如一

那些从大公司接到一年订单合同的公司是那些能够生产以销定产产品的公司，他们因为自己的质量、他们的始终如一以及他们与以前表现的一致而被欣赏。

要做到每次水平都很高不是一件容易的事情。它是不断实践的结果。最好的都是那些从来不会停止实践的人。

有一位女士在听完音乐会后对小提琴手说：“我要是能把小提琴演奏得那么棒，得花上半生的时间。”

那位演奏者回答道：“夫人，我本人就是花了半生的时间啊。”

关键八：永远不要停止完善自己

完善与完美的意思并不一定完全相同。不过，它的意思的确是大多数时间做的是非常好的。你可能已经具备了一定的品质，但是，改善的余地总是有的。

尽善尽美的标准不是镶嵌在石头里的，它们应该不断地被改进。重要的是要认识到，去年还算是完美的东西，到了今年就不一定还是完美的了。这就是为什么我们要不断地掌握新技能的原因。

维尔·罗杰斯说过：“如果广告商把拍广告的钱用来提高他们的产品质量的话，那他们也就不用为他们的产品做广告了。”

古语“熟能生巧”是不确切的。实践能够促进提高，但是提高的过程永远没有尽头。训练能够积累经验，因为训练的时候可以发现自己的不足并学会做得更好。

关键九：将尽善尽美定为你一生的目标

品质不是贴在你墙上的成绩证明书上的一个单词那么简单。品质是一种有生命的东西，是你的心灵的一部分。汤姆·彼得在他的《追求尽善尽美》一书中说过：“一流的表现不是枯燥呆板的；它应该是充满活力和热情的。”

如果要你说出五位你所知道的因为其品质和出色的工作而闻名的人的名字，会是哪五位呢？多数情况下，他们会是那些将尽善尽美作为一生目标的人。

关键十：总是付出 110% 的努力

前国务卿亨利·基辛格让一位助理准备一份分析报告。那位助理昼夜工作。他把报告交给基辛格一个小时之后，报告又还给了他，上面有一个批注让他重做。

那位助理整夜没睡修改报告。基辛格让他再重做一次。在改了三遍之后，助理要求见基辛格。他对基辛格说：“我已经尽力做到最好了。”

基辛格说：“如果是这样的话，那我现在就看看吧。”

每一项工作都会成为做这项工作的人的一个生动写照。决定价值的东西不是你做什么而是你做的怎么样。

任何值得做的事情都值得你尽最大努力去做这项工作。要付出 110% 的努力。

达到完美的这十个关键只有在你激起活力的时候才会起作用。这种行为不是自发的。它

从我们每个人开始。我们必须转动门把手把门打开。

稍微休息一会，浏览一下你刚刚读过的这十个关键。哪些是你最薄弱的环节？下决心去加强你的这些薄弱环节直到它们变得牢固和坚强。

尽善尽美应该成为我们一生的承诺。

第 18 小时

一颗崭新的心

根据全国精神健康协会统计，至少有三百万美国人在他们的生命中的某些时候患有精神错乱症。这些人经常会出现明显的症状，其中有间歇性心脏跳动、胸闷、恐慌以及害怕失去控制。

精神错乱是一种真实存在的而又可以治愈的疾病。你可能永远都不会犯这种病，但是或多或少地，我们都会遇到各种各样的心脏疾病。

在这个小时中，我们将要求你深入地研究并发现是什么真正地让你激起热情的。

心脏是身体中极其重要的一个不可或缺的器官，象生命本身的跳动一样充满活力。根据作出这个解释的人，“心”这个词有数十种意思。对于运动员来说，心是勇气的源泉。对于某个恋爱中的人来说，心是情感的源泉。对于一个充满活力的人来说，心是善良与罪恶的家。

真心

年轻的时候我们常常被教导要有一颗纯洁的心。建立在真心基础上的生命有无穷的潜力，但是，如果没有真心这个基础，事情就会混乱不堪。男孩镇孤儿院的创立者威廉·F·詹姆斯(William F. James)说过：“成功只需要三样东西：首先是正常的智慧；其次是决心；而第三个是绝对诚实。”

在崎岖不平的人生之路的每个转折点，会面临很多困难的抉择和诱惑。有些人总能找到出路。用一句谚语来说，“越没有阻力的路就越能造就弯曲的河流和懒散的人”。

那些不说实话的人最终都会付出昂贵的代价——只是时间早晚的问题。下面讲述的是四个中学男生发生的故事，他们吃完午饭一小时后走进教室。他们在外边玩来着，耽误了老师早就计划好的一个重要考试。

“我们很抱歉，詹姆斯老师，”其中一个男生解释说。“我们的汽车轮胎瘪了。”

“不用担心，”老师说。“我会让你们补考的。”

然后她让那几个男生每个人坐在教室中一个不同的角落。“拿出一张纸和一只铅笔来，”

詹姆斯老师说。“这个考试很简单，只有一个问题。”

那几个男生听到老师问的问题时都傻呆了，“是哪个轮胎瘪了？”这次考试那几个男生一辈子也不会忘记。

信心

就象拥有一颗真心非常重要一样，拥有一颗信任的心也是非常重要的。杜克大学医学院行为医学研究中心的主任莱德福德·威廉姆斯在他的《信心》一书中写道：“那些有着一颗信心的人更可能在一生中大部分时间里保持健康而且更长寿。”他说，信心“相信人类的基本善良，相信多数人在与他人的交往中是公平的和善良的”。

爱心

综观历史，有很多人根据自己心里的感觉来构筑自己的梦想并取得了杰出的成就。

1925年，两位医学院的毕业生与他们的父亲在肯萨斯州的多佩克(Topeka)郊外的一个农场创立了一家小小的精神病患者疗养院。这是“休养疗法”在精神病治疗方法中盛行的时候，精神病人会被送到非个人机构去生活。

这位父亲和他的两个儿子有一个不同的看法。他们决定在病人和员工之间建立一种富有爱心的家庭气氛。护士就如何治疗特殊的病人接受了特殊培训。其中有一项就是要告诉护士，“要让病人知道你尊重他而且喜欢他。”另一项就是指导护士，“对这位女患者既要和蔼又要严格，不要让她的情況变得更糟”。

医生是卡尔和威廉·曼宁格，而采用这种“革命性”治疗方法的曼宁格诊室成为世界闻名的诊室，帮助了无数的患者。卡尔·曼宁格医生曾经这样说过：爱心能够治愈人民——治病的人和被治的人都会被治愈……是爱——各种形式的爱——这种无形的东西进入到治疗关系当中。爱能够发现哪些东西可以治愈并恢复，哪些东西能够创造我们今天所说的奇迹……爱是人类疾病的良药。如果我们有爱，我们就能生存。爱这种发自内心的伟大情感，是取得各种成功的关键。但是，就象生命中的很多宝贵财富一样，如果我们不用它，我就会失去它。我们用爱去更多地了解爱，我们爱的能力就越强。作家凯瑟林·安·波特(Katherine Anne Porter)说过：“爱是必须不断学习的；这种学习是没有尽头的。恨是不需要指导的，恨只需要被激起。”

很多人只是执着地去追求爱别人，他们忽视了去体验被爱的感觉。在他们看来，对真心真意的爱情的追求就象被猎取的狐狸和猎犬，是要遵循一定的规则的。结果将是一种精神锻炼而不是感情体验。

重要的是要认识到，心总是准备着响应那些敲响自己大门的人。成为卡尔卡塔的穷人的仁慈天使的特丽萨妈妈这样说过：“爱在任何时候都是一种时令水果，每个人都可以拥有。”

如果让别人来描述你付出与接受爱和感情的能力的话，他们会怎么说呢？你会被描绘成一个被你的心控制的人吗？或者他们会描述你的逻辑能力而且说你被自己的头脑控制吗？

多年以前，乔治·华盛顿·卡佛尔这样说过：“你的生命走多远取决于你对小孩是否温柔、对老人是否关爱、对艰苦的人是否有同情心、以及对弱者和强者是否有忍耐力。因为你生命中的某一天会拥有这一切。”

净心

很多人从来没有想过用爱和宽容来净化一下自己的心。这就象克罗拉多的那对迫切地想卖掉房子的夫妻。有几十人表示有意买他们的房子，但是没有人出价。

“问题出在哪儿？”他们问房地产中介人。

她告诉他们说：“你的房子外表看起来很漂亮，但是当别人看到房子内部的时候就失望了。”这是真的，外表有一层新刷的外衣，但是内部却象一个猪圈。

于是他们立刻对每个房间进行擦洗、粉刷和扫除。三个星期之内，他们收到了一个报价，与他们期望的价格完全一样。

对于我们的心来说也是这样。除非我们的内心是干净的，否则我们想展现一个清白面貌的努力就很难有什么效果。只有通过精神转变，我们的心才能变得清洁。

数以百万的人能够证明这样一个事实，那就是，所谓的个人信仰或转变经历不是一生寻求的结果，而是一种特殊的转变运动。很多人嘲笑及时援助或再生体验的概念，但是那些经历了这种改变的人不会担心别人的批评。他们知道由内到外的转变意味着什么。

从过去的伤害、身体或心理疾病、或者嗜好当中恢复过来的人，也会遇到类似的情况。

当然，净化和治愈的过程有时候是很慢而且很谨慎的；另一方面，也有某些时候可能被很多人描述成他们确切地知道自己发生了转变的地点或时间。

对内心的鉴定

当你对心脏问题感觉舒适和安全的时候，你的自信会渗透到其它各种行为当中。威廉·福格纳写道：“我发现，在严肃和自尊地解决问题的过程当中，而且不管需要什么样的勇气，最关键的是要知道你自己站在哪里。”

我们很多人往往用我们痛恨的事情定义生命。但是当我们用尽量最积极的语言来表达我们的立场时，实际上我们就已经在进步了。

我们都有一次又一次地重新开始的能力。当我们失败时，我们可以请求宽恕。而且，就

象孩子学走路一样，我们可以站起来重新再来一次。

你不必给当地医院打电话预约心脏检查。这种事你自己就可以随时做。你的检查应该包括哪些内容呢？对你自己提问以下问题：我是否遵守了黄金原则：“就象你要求对待你一样，你也要以同样的方式对待别人”（路加福音，6：31）？我愿意宽恕吗？我能够接受原谅？我关心别人吗？根据种瓜得瓜种豆得豆的原则，你为他人所做的一切会有所回报的。不要等肿瘤越来越大直到该做重大手术的时候。对你自己承诺，你会从每天开始清洁你的内心。

如果内心充满了愤怒，下决心宽恕。如果内心充满嫉妒，寻找一些能够做慈善的、高尚的和有价值的事情的方法。如果内心充满斗争和压力，花点时间放松自己或者去祷告。

在西雅图一个加油站的牌子有这样一句话：“一个干净的引擎总是会释放能量的。”你就是应该这样描述你自己新的内心。

2006-9-18 9:56:39 小猫咪咪

等级：新手上路

文章：13

积分：147

门派：无门无派

注册：2006年2月7日第 10 楼

第 19 小时

从主人到仆人

当世界上图谋私利的人太多了。他们的词汇里被“我”（主格）和“我”（宾格）充满。

这些人的思想中从来不会有服务意识，除非他们的思想发生转变。如果你想发生态度上的转变，你就必须要对自己有一个新的认识，并愿意用爱和宽厚之心去对待他人。你将会发现，这种转变不仅对与你相关的人有好处，对你自己也很有利。

一项惊人的研究更加明确地说明了这一点。旧金山医学研究学会的拉里·舍维兹(Larry Scherwitz)发现，心脏病与以自我为中心的行为有着密切相关的联系。舍维兹指出，“那些在会谈中最经常使用我(主格)、我(宾格)和我的(所有格)这些代词提及自己的人(也就是那些总在谈自己的人)，更可能会得心脏疾病，即使在其它危害健康的行为得到控制的情况下。”

成功团队

加州大学旧金山分校的医学博士奥内西(Ornish)主任认为，服务意识在和解当中起着至关重要的作用。《压力、饮食与心脏》一书的作者奥内西博士说，许多心脏病患者认为自己

是孤立的，这可能会导致压力和更多的疾病。他鼓励他们为别人做一些事情。例如，他曾经要求两位相互讨厌的病人互相为对方洗衣服。奥内西认为，这种无私的行为能够加快我们的康复进程。

当你把自己看作是成功团队的一分子的时候，学习服务艺术就容易多了，因为成功团队不在乎谁得到荣誉。在体育比赛和音乐中的确就是这样的。有个人问一个著名交响乐团的指挥，他认为哪种乐器是最难演奏的。那位指挥想了一会，说：“第二小提琴。我能够找到大量的第一小提琴手，但是要找到一位能够充满激情地演奏第二小提琴的人就不那么容易了。而如果我们没有第二小提琴的话，我们就演奏不出和声。”

问一问任何一位商业预测家，你就会知道，未来的工业增长不在于制造，而是在于服务。企业家威廉·莱尔(William Lear)博士(别人是这么称呼他的)曾经在自己的家中招待一位尊贵的英国客人。在晚上就寝之前，那位客人把自己的鞋子放在门口，希望有哪个仆人把鞋子擦一擦。

第二天早晨，鞋子被打上了蜡，擦上了鞋油，铮明瓦亮的。是查理博士自己做的。

作为一个服务人员，需要有一颗爱心。圣·奥古斯丁的描述可能是最贴切的。当他被问道“爱看起来是什么样子”的时候，他回答道，“爱有一双能够援助他人的手，爱有一双能够赶往帮助穷苦人们的脚，爱有一双能够发现痛苦和贫困的眼睛，爱有两只能够倾听人类悲叹声和痛苦声的耳朵。爱看起来就是这个样子的。”

宽容与忘记

很多人永远也做不到从主人到仆人的转变，因为他们拒绝宽恕别人。他们怀着个人恩怨，不懂得忘记过去的过失。一个人说“我可以原谅，但我不能忘记”的时候，实际上他是在说：“我拒绝宽恕。”

就这个问题，作家和演说家约西·麦克多维尔(Josh McDowell)说过：“在我拒绝宽恕的时候，我实际上是在焚烧一座有一天我可能需要从上面通过的桥梁。”

有些人似乎永远都不想学习宽恕。有一位年轻妇女一天早上去拜访她的一位正在喝咖啡的朋友的时候抱怨地说：“每次我老公跟我吵架的时候，他总是变得 historical(拿过去说事)。”

那位朋友打断她说：“你是不是说 hysterical(歇斯底里)？”

“不，我说的是 historical，”那位女士回答道。“他总是提过去发生的那些陈芝麻烂谷子事情。”

这很好笑，但是这个故事却真有其事。我们的关系常常被以前的伤害所阻碍。

如何解决呢？道歉。诺尔曼·温森特·瑞尔勒(Norman Vincent Reale)说过：真诚的道歉不局限于只是承认错误。道歉应该是对你所说过的话或做过的事已经伤害了某种关系的一种

认识，而你很在意这种关系，想重修旧好并维护这种关系。

伊利诺依的一位成功的经理有一个五字解决方案与之有所不同。当顾客或生意合伙人投诉的时候，他常常到他们的办公室或住处去跟他们见面，问他们：“原谅我好吗？”

直接出自于公司经理的这几个字效力真是不同凡响。在几乎所有情况下，受害方都会接受道歉，而问题也就得到解决了。

给予与索取

个人改变开始于当我们不再谴责别人的时候。那些习惯于吹毛求疵的人实际上是在说，“我好象是为别人活的”。

如果你想养成一种服务意识，你就应该将你遇到的消极的事情很快地抛诸脑后。正如一个阿拉伯谚语所说的，“把对你的冤枉写到沙地里去，而把发生在你身上的愉快的事情写在大理石上”。我们应该摆脱那些让我们的精神萎靡不振的怨恨情绪或报复念头，而坚持那些让我们精神振奋的感激和快乐。

一个服务人员更多的是一个给予者而不是一个索取者。或许我们应该记得那位古代的王，他要求把自己死后的尸体展示于众，手摊开着，手心里什么东西都没有。我们也应该有这种给予的态度。既然我们不能带走它，为什么现在不让别人去分享它呢？

圣典中告诉我们，“就象他从娘肚子里出来的时候一样，他最终将赤裸裸地而回，就象他来一样；而他不会从他的工作中带走任何东西，或许他可以用手拿走”(传道书，5：15)。

著名心理学家艾里克·弗洛姆(Erich Fromm)在《爱的艺术》一书中，对其生命的全部内容进行了分析。

对于富有创造力的人来说，给予有着完全不同的含义。给予是权力的最高表达形式。在给予的过程当中，我可以体验我的能力、我的财富、我的权力。这种对升华了的生命力和权力的体验让我充满快乐。我体会到自己洋溢着爱心、自己在付出、自己在活着，并因此而感到快乐。给予比接受更让人快乐，不是因为给予是一种失去，而是因为给予行为中存在着对我的生命价值的表达。

我们必须注意到，真诚的服务和相互依赖之间是有不同之处的。如果你为他人做事是为了得到你自己的利益，那么你的动机来自于个人利益的需要。没有一种对自己的坚定的认同感，你很可能会变得容易依赖他人的认可。这不仅会妨碍你自己的发展，也会让那些你认为你在帮助着他们的人变得依赖于你从而变得没有责任心。这就是相互依赖。

我们会相互承担责任，但是也有有的时候，“让每个人检查自己的工作，他会因此而为自己感到快乐，而不是为别人”(加拉太书，6：4)。

一个真诚的服务人员会经常给予，而接受的人还不知道是谁给予他们的。有一天，一位

密西里商人在机场让一个搬运工帮他搬运行李，他伸手到口袋里掏小费的时候，惊慌地发现自己没带零钱。

“没关系，”那位搬运工一边说，一边搬着那位商人的箱子。“如果我不能不图任何回报地帮助一位朋友的话，我也就不配在这里工作了。”

几个月之后，在圣诞节的平安夜，那位商人找到了那位搬运工的地址，驱车前往他家去。他敲响了门，一个孩子开了门。那商人说：“圣诞快乐！把这个给你爸爸。”然后他就走了。在一张没有署名的圣诞贺卡里面夹着五张一百美金的钞票。

《塔尔穆德》(Talmud)中有句诗是这样说的，“给予的人不必总记着自己给予过；接受的人永远不该忘记自己接受过”。

真心给予的人总会得到好报的。我们可以牢记古语中的这样一句话，“索取者吃得好，而给予者睡得好。”

你可能经常会感到自己没有什么可以给予的东西。这是不对的。当你付出你自己的时候，你已经给出了最好的礼物。这比你期望的还要有益的多。戴尔·卡尔奈基说过，“你在两个月中通过处处为别人的利益着想所交到的朋友可能比你在两年中通过试图让别人考虑你的利益所交到的朋友还要多”。

如果有一句你应该记住的话，那这句话就是：“需要我帮忙吗？”把每天尽量多问这个问题作为你的目标。这是成为一个服务人员的必经之路。

对公司老板说：“需要我帮忙吗？”

对街道的邻居说：“需要我帮忙吗？”

对一个小孩说：“需要我帮忙吗？”

甚至在听到回答之前，你就会得到很好的回报，那就是你知道自己是个给予者。这是一种两方面的治疗方法。

有一位俄亥俄州的汽车经销商，每天早晨在去办公室之前，他总会在自己的口袋里放一些准备给出去的东西，可能是一支圆珠笔、一件小饰物或者甚至是一张十美金的钞票。随着这一天的进程，他会寻找某一个他觉得有资格得到这些礼物的人。“通过不断地寻找送出礼物的机会，我的一天会过得非常愉快，”他说。

那些成功地做到从主人到仆人的转变的人知道它所带来的满足感。这也应该成为你的目标。

以下是调整你今天进程的对照表。

我的决定是否给他人带来的利益必给我自己带来的利益多？

我是否成为了团队的一员？

我是否会为别人的过错而谴责他们？

我是否容易宽恕别人？

我给予的是否比索取的多？

我的行为是否体现出服务人员的心？

第 20 小时

笑的生活方式

“我希望自己生来就有一种幽默感。” 比尔对他的顾问说。

“为什么，幽默对你很重要吗？” 顾问回答道。

“总有人跟我说我在工作中对所有事情都过于严肃了。”

当比尔认识到别人对自己的看法时，他决定为此做一些改变。不过，首先他应该知道，幽默感不是与生俱来的，但却是可以学习的。

我们应该明白，幽默并不是整天讲笑话。给你的生活增添笑声并不是靠龇牙咧嘴地到处走动。

我们应该从容地面对生活。有太多的事情我们要认真对待——工作、罪恶、健康、家庭关系、财务，此类事情似乎举不胜举。如果没有诸如个人幽默之类的处理策略，那生活的精神负担就将变得异常沉重。

根据医学研究，笑对健康起着特殊的作用。笑会让你在瞬间加快呼吸一些新鲜空气，而这可以增加你的肺和血液中的氧气。医生指出，笑可以使低血压升高，使高血压降低。笑甚至还能促进血液的循环。更重要的是，笑可以振奋你的精神，减缓你的焦虑，而且会象魔术一样让抑郁症消失得无影无踪。

著名作家伯尔尼·希格尔(Bernie Siegel)称笑为“内部按摩”。他说：“胸部、腹部和脸部的所有肌肉都得到轻微的锻炼，而且如果是一个令人拍腿大笑的非常幽默的笑话，甚至连胳膊和腿都会得到锻炼。”

笑的好处已经被认识到很久了。亚里士多德称笑为“有益健康的全身运动”。圣经中有个谚语是这样说的，“快乐的心就象药物一样有益健康，而沮丧的情绪则会使骨头干燥”(箴言篇，17: 22)。而詹姆斯·沃尔什医生则说过，“爱笑的人比不爱笑或者不能笑的人更长寿”。

或许《读者文摘》这些年来是对的，它称笑为“最好的药物”。

在说到利用声音来表达快乐的时候，笑声能够使得人类与其他生物区分开来。而如果我们仔细想想的话，上帝本身也一定有一种幽默感。你能想象设计一个长颈鹿会是什么样子吗？鸵鸟也一定会笑上几声。

今天，许多电视节目大搞喜剧，我们被幽默包围着，但是很少有人用它来作为自己个性的延伸。以下是你能够加入享受笑的生活方式的一些具体方法。

学会迅速地笑

不要等别人都笑了你还没做出反应。你先领着笑起来。钢琴家维克多·波尔格(VictorBorge)说过：“笑是缩短两人之间距离的最好的方法。”

那些总是皱着眉头过日子的人制造的问题比他们所能想象到的还要多。皱眉头不会生产朋友但却会生产皱纹。如果笑能够产生惊人的效果，那我们就没有必要让自己看起来比实际年龄老。正如一个保险杠张贴物上所说的，“笑是在灾难中打发时间的最好的方式”。让世界知道，你是快乐的。记住那首歌，并“露出开心的笑脸”。

放松

也许最快的放松方法就是与那些有幽默可以分享的人呆在一起。你不必去费劲心思地搞一些幽默，只要去享受那些人的幽默就可以了。对这个问题有所研究的专家说过，大笑之后的放松反应能够持续四十五分钟。放松的肌肉驱走了焦虑的情绪。笑是明智的选择。

在最近的一个专题讨论会中，与会者被要求转身面对自己身边的人并给对方一个真诚的赞美。几秒钟之后，整个房间充满了笑声。然后，发起人又要求几个人站起来，并重复他们刚刚给出的赞美。在一个良好的幽默气氛中，听众完全得到了放松。

返老还童

当前的各种书籍当中有一个流行的主题，那就是重新发现自己“孩子的一面”——我们都曾经是孩子，不要压抑那些孩子式的欲望，尽管去做，让自己的欲望释放出来。公司培训负责人知道“娱乐时间”作为成年人对自己不得不学习的严肃事情的一种调节的价值。

芝加哥的一个广告代理公司每周都给员工安排一个“展示和说明”会议，分享他们正在从事的项目。假装他们都是领导，每个人都从中得到很多乐趣——并在这个过程中学到一些东西。

耶稣说，“你不可能进入天堂王国，除非你变得象个小孩子”(马太福音，8：3)。它知道我们心中孩子的一面有无限的信仰、信任和创造力。

我们永远也不要为大笑和享受年轻人的乐趣而感到窘迫或羞耻。我们曾经有过的孩子气不仅存在于我们的体内，而且总会在我们生命中的某个合适的时间真实的表达出来。

与快乐的积极的人呆在一起

没有哪项法律规定我们必须一直呆在爱抱怨的人群当中。既然我们有权利选择我们的朋友，我们就能够决定与那些比较快乐的乐观的人在一起度过我们的时间。

有位会计师在她三十几岁的时候去寻求心理咨询，因为她常常抱怨自己的压力太大。她说：“我本来性格挺外向的，但是我突然发现自己不怎么爱笑了。”

很快就得知，两年来她一直与另一位员工同用一间办公室，那个人是个严肃的工作狂。

他很少说话，而且从来没见过他笑过。这位沉闷的员工也不是不快乐——这只是他的性格而已。但是这对于那位曾经热情洋溢的人来说却是灾难性的。

问题很容易解决。那位会计师要求她的老板给她换了一间办公室，在她的新工作环境中，她原来的好心情又回来了。

使用快速幽默

想想你的富有幽默感的朋友，多数情况下他们都是用自己聪明的不知不觉的讲述逗人大笑的，而不是通过讲一些冗长的复杂难懂的故事。

常常，一个尝试幽默的人会花上一个小时的时间练习和记住一个笑话或一个幽默故事，然后在吃午饭的时候讲给朋友听。当他的朋友看起来没什么反应而且关键的妙语很平淡的时候，那个人会感觉很失望。

不如试着讲一个与你正做着的事情有关的一个短短的小故事，比如，当你看菜单的时候，你可以说：“我听说过有个美国人在马德里的時候，有一次他想点牛排和蘑菇吃，于是他就画了一头牛和一个蘑菇。结果呢，他得到的是一张去看斗牛的门票和一把雨伞。”你的朋友很可能会接着你的话把加入进来，讲上一两个他们自己的故事。

避免低级下流的幽默

那些讲以性为话题的笑话的人表达的多是他们自己，可能他们还没意识到。讲这种笑话的人，尤其是在工作场合，纯粹是给自己找麻烦。最近的性骚扰案例已经将惹人讨厌的“笑话”列为对个人权利的一种侵犯。

以种族问题为主题的幽默笑话也被列入这一类。“拿不准的时候就不要去做！”这个准则

是很值得我们去遵守的。

你也许会说：“我不会去讲这种无聊的笑话，但是如果我听到别人讲这种笑话该怎么做呢？”“如果你起哄跟着笑，你就成了这种让人厌烦的笑话的参与者。相反地，你应该无动于衷，悄悄地走开或者改变话题。那个讲笑话的人和听他讲笑话的其他人很可能就明白了。

享受笑的天赋

好的幽默不是静静地去享受的东西。我们每个人都一个属于我们自己的“笑盒子”。它就象我们的手印或我们的签名。

来吧，把它利用起来，让它成为你的爱好。毕竟，你可能喜欢听别人笑。你自己也来享受笑的乐趣吧。微笑也可以，大笑也未尝不可。不要把笑藏起来。

把培养你的笑的天赋放在首位。你可以从试着面对某个人的脸微笑开始。如果这个做到了，就再进一步。加入一个能够让人捧腹大笑的谈话。

笑对身体和心情的好处太大了，我们不能忽视。即使没有对你健康有利之外的其它好处，你也应该确定让幽默成为你日常生活的一部分。

当你不在那么严肃地谈论生活的时候，你和你的朋友会觉得这个世界其实是很美好的。

第 21 小时

保持热情

当人们想到神奇的足球教练的时候，他们几乎总会想起文森·隆巴迪。当他在 1959 年接管绿湾包装者队的时候，该队正处于低谷。就在前一年，他们输了十四场比赛中的十场，平了一场，只赢了一场。

隆巴迪站在他的队员面前对他们说：“先生们，我们就要有一个足球队了。我们要赢一些比赛。听明白了吗！”

比赛的战术安排是怎么样的呢？

隆巴迪看了看他的队员，说：“你们要学习防守、跑动和进攻。你们要打败所有向你们挑战的球队。”

然后，他说到了重点！他用一种与其说是建议倒不如说是命令的口气说道：“你们要对我充满信心，对我的战术充满积极性。从今往后，我要求你们只考虑三件事情：你们的家庭、你们的宗教信仰和绿湾包装者足球队。让积极性占据你们。”

隆巴迪在把一个个的明星融合成一个球队方面是一位大师。他知道，面对强大的 NFL(美国国家足球联盟)的竞争对手，包装者队要赢得比赛是不可能的，除非每个队员每周

表现得都象一个多面手一样。

在每场比赛之前，他都会对自己的队员强调一句话。他们能够听见钻进他们头盔里的这句话。“如果你们不是积极地去战斗的话，你就会被积极性打败。”

他们明白这句话的份量。

充满活力

毫无疑问，区别我们这个社会中的胜利者与失败者的品质是积极性的内部燃烧。你永远也不用去猜测人们是否会有这种品质。很明显，他们不管做什么事情，都会有积极性。

人人都喜欢刺激。当人们充满精力的时候，其他人就喜欢跟着他们。商业公司喜欢雇佣能够给公司带来热情的员工。比如，有些全国性连锁饭店会训练它们的员工排练一种即兴的合唱，在特殊情况下对它们的顾客唱“生日快乐”或“周年快乐”。这种方式制造的不是噪音。人们会不断地回来光顾。

有家饭店，知道顾客对刺激会有什么反应，于是就制订了一个特殊的计划。每当一个顾客来吃牛排晚餐，大厨都会将饭菜放在一个滚烫的钢制盘子里。然后，在服务生离开厨房之前，他会在盘子里放上一块冰块。

大厨会嘱咐服务生：“慢慢地走到桌子那边去。我们要让所有人都听到这个热盘子的声音。”不是牛排发出的滋滋声，是冰块发出来的。这个计划起到了即时广告的作用。如果顾

客正在点菜的话，他们会听到这个声音并且选择牛排。滋滋声促进了饭店的生意。

亨利·福特建立了一个巨大的汽车帝国，而他知道是什么产生的这种结果。“积极性是所有发展的基础！有了积极性，才会成就，”福特说。“没有积极性，那就只有托辞了。”

今天，大公司花费上百万去鼓励他们的员工。为了鼓舞销售，它们会为员工提供物质奖励，从旅游胜地的度假到贵重的珠宝首饰。不过，很多公司已经意识到，通常都是那一小部分人一次又一次地赢得奖励。他们是那些不过做什么都充满积极性和兴奋的性情的人。他们就象马克·吐温。曾经有人问他成功的原因。他回答道：“我天生就奋发向上。”

象雄鹰一样

我们都是双脚踢着踢着嘴里哭叫着来到这个世界的。但是，但是很快就有人让我们安静下来，给我们唱着催眠曲哄我们睡觉。

长大一点以后，当我们想要象雄鹰一样飞翔的时候，会有人告诉我们最好在范围内上色、远离泥坑、跟家乡的人结婚、住的离爸爸妈妈近点、在当地的工厂找个工作。我们积

极性的火焰被一次又一次地被一条湿毯子熄灭。

重新点燃这团火焰不算太晚。还是有新的世界可以征服，有新的事业可以支持。任何东西都不能代替富有远见和激情的人的创造观念。IBM 公司的创始人汤姆·沃特森(Tom Watsen)说过：“一个人的伟大成就来自于对理念和热情的传播。”

齐格·齐格勒(Zig Ziglar)在成为一位作家和一位著名的鼓动性演说家之前，在一家国营公司创造了销售记录。他通过自己在??方面表现出来的个人的激情达到了他的目标。在他的《靠近销售的秘密》(Secrets of Closing the Sale)一书中，齐格勒写道：“因为你由于不热情而错过的每一笔销售，你会由于不够热情而错过一百笔销售。”

当有人问亨利·福特的宝贝女儿夏洛特·福特，为什么她如此热忠于自己制作被认为是妇女时尚标准的时装时，她这样说：“因为早上起床后有事做真是太棒了。”

一个用“仿造它直到你自己能制作它”的步骤有着自我创作热情的人能够象通过本能创作的人一样有效率吗？当你用兴趣和热情来表现你自己的时候就没有对错之分了。这是必要的一种特性，不过你怎么得到这种特性。

这里是我们真正知道的关于充满热情的人的情况。任何一个对自己的想法充满激情的人，不管是因为什么原因，都会对这种想法反反复复地感到激动。就象我们所知道的任何其它行为，积极性可以自己一次次地创造直到这种生活方式成为一种习惯和个性中永久的一部分。

许多优秀的公众演说家不是生来就这样的。在某些情况下，他们也常常在听众面前开口说话，不得不正面地克服这个问题。通过强迫他们自己在人群面前兴奋和活跃起来，他们认识到，他们能够征服讲台。他们原来的害怕变成了自由的天线。

保持热情

一旦你证明自己能够让自己的行为充满激情，就不要让别人抑制了你的热情。一位厌倦了看人们互相向对方扔湿毯子的广告经理编了一套自动保险装置的措辞，保证让刹车处于积极状态。当某人感觉生气上火的时候，以下的任何一个陈述就能使你的情绪稳定下来。这套短语包括：

“如果……就更好了”

“我喜欢它，它真是……”

“我明白你的意思，但是……”

“让我们用这种方法看待它。”

“我们通常的步骤是……”

“你会怎么看？”

“是的，不过……”

“让我把问题留到明天解决。”

你很可能碰到过有人用这些措辞跟你说话。下一次你再碰到的时候，你要知道是怎么回事，不要让它减少你的激情。

当你选择积极的生活方式时，人们立刻就会感觉得到，而且常常会对之加以评论。他们会说：“她的生活很充实，”或者说：“他做什么事都那么有激情。”

要找到一个既积极又悲观的人，你不得不费点力气。积极和悲观是不能被融合到一块的。当你热情时，你的态度会受影响。作家丹尼斯·维特莱说：“热情是会传染的。很难对积极的思想家保持中立或漠不关心。”

个人激情的主要原因是什么呢？历史学家阿诺尔德·托因比写道：“热情可以通过两样东西激起：第一个是有着暴风雨般想象力的想法；第二个是将这些想法付诸行动的确切的清晰的计划。”

但是，也有时候，你会需要给你的电池充电。你该怎么做呢？任何事都不是自动的。要让火一直燃烧，你需要给它添加新的活力，新的梦想和新的目标。

有一种比早上醒来跟自己说一些鼓劲的话更好的使自己变得有活力和有激情的方法。讲座和概论性的东西往往不是很起作用。相反地，选择你计划中的一个需要特殊激情或者热情去完成它的特定的项目。今天专注于这个特殊的问题。每新的一天重复这个过程。

当你证明你能够对某一课题激起兴趣的时候，你就也能对其它的事情充满热情。你的目标应该是让热情成为你所做的每件事中的完全的和永久的一部分。

第 22 小时

开始新的一天的关键

“我很讨厌我的工作，”一位新推销员跟她的朋友说。“出什么问题了？”那位朋友回答道。“公司对待我就象对待小孩子一样，”她说，“他们告诉我究竟我应该穿什么、我应该说什么、午饭我只能吃什么，甚至连我什么时候去洗手间都要管。”她又加了一句：“一想到这一点，我甚至早晨都不愿意起床！”

象这位推销员这种情况不是个别现象。无数的人都在做着并非他们选择的工作，在为一些他们并不怎么喜欢的人工作，而且经常与一些他们说什么也不愿意与之成为朋友的顾客打交道。

那些在工厂里、在零售店里、在餐馆里以及许许多多其它的行业里捱钟点的人，面临一个每天的积极性问题。对于其他人来说，这种每天的积极性问题更为严重。如果一个女人辞掉自己的工作开一个地方古董店——或者一个男人辞掉工作开一个小型的二手车交易市场会怎么样呢？那些想成为自营业企业家的人甚至面临更加两难的境地。如果他们生病了怎么办？如果他们一觉睡到中午，那他们怎么支付他们的帐单呢？他们每天的积极性可能决定着他们的事业的成功或失败。

不管他们的职业和日常工作是什么，人们都会遇到同样的问题：“我怎么办呢？”
“我从哪儿才能找到面对新的一天的力量？”

你的使命陈述

开始新的一天的关键对个人和一个大型组织是一样的，两者都必须提问并回到这样一个问题：我的使命陈述是什么？

你是否曾经花一些时间写下你人生的目标和工作计划？如果你这样做了，你就会开始认识到如何让你的日常责任符合你的重大计划。

你的个人使命陈述可能包括诸如以下的内容：

- 1 我将把家庭放在生意前面
- 2 我永远不会损害我的道德
- 3 我今年将取得新的进步
- 4 我将全力以赴地完成自己当前的工作
- 5 在做出决定之前，我总会去聆听上帝的旨意

当你真正全神贯注的时候，积极的事情总会发生。作家艾尔伯特·赫伯德讲述了西班牙与美国战争期间的一件事情。总统迫切地需要将一封信送到起义者地领导人手中。他的名字叫加西亚，只知道他在古巴山区的某个地方，那里是西美战争的战场之一。但是所有邮件赫电报都无法送到那儿。

有个人说：“有一个叫罗文的小伙子可以帮你找到加西亚。只有他能找到。”

罗文毫不犹豫的把信接了过来。他把信密封在一个皮囊里，把它绑扎在胸口。他在夜色中从古巴海岸向着山区出发了，经过了千辛万苦，终于找到了加西亚。他把信交给了加西亚，转身踏上了回家的路。

赫伯德是在《给加西亚的一封信》中讲述这个故事的。这个故事对那些重视艰苦工作的人来说是一种鼓舞。罗文没有问：“他到底在什么地方？”他也没有说：“我不知道自己是否能够完成任务。”他没有抱怨。有工作要他去做，他就去做了。

不要找一大堆你为什么不能完成那项工作的借口。想想罗文是怎么做的。不管你的工作是什么，都要承诺你能够完成它。

当你对自己该何去何从有一个清楚的认识的时候，你就越来越不会担心每天为一些鸡毛蒜皮的琐事分心。你不会再去看怪天气、责怪你的朋友、责怪你的敌人、或者责怪你所处的环境中的其它一些事情。你甚至会开始重复拿破仑·波纳帕特的话：“条件！什么是条件？条件是我自己创造的！”

掌握所有权

那些只寻求外在帮助的人最终会失望的。多读一些鼓舞性的文章是非常重要的，而得到一位理智的领导人或能够激发积极性的演讲者的激励也是非常有益的，但是只有当一种观念、一种动机或一种看法成为你自己的观念、动机或看法时，你的生活才会发生根本的改变。

另一方面，也有一些人认为，他们面对的困难就象战场上的地雷一样。他们的这种观点是错误的。他们所遇到的问题不总是那些围绕着他们随时准备攻击他们的敌人。问题反而常常潜藏在内部，潜藏在他们的态度期待当中。

“那里”没有忧虑或压抑。黑暗中没有隐藏着忧虑或压抑等待着突然袭击。有些人说好象每一架都有危险，在他们登上飞机的那一刻，危险会突然出现并笼罩着他们。事实不是这样的。飞机上并没有危险，所谓危险只是你自己的感觉罢了。

如何看待美、快乐或成功呢？它们也不是存在于外部世界，而是所谓“情人眼里出西施”。

它们存在于心灵之中。正如艾丽克·胡佛所说：“当人们厌倦的时候，他们一般都是对自己感到厌倦了。”

如何看待你的工作与如何处理你的工作是密切相关的。那位认为自己的工作是一种被严格管制的几乎被强迫的劳动的推销员，生活在一种沮丧的情绪当中。当她开始认识到自己的工作对提供自己的物质需求、发展自己的技能以及服务于人民起着至关重要的作用的时候，她的观点就会发生很大的转变。

《天是尽头》(The Sky's the Limit)一书的作者韦恩·代尔(Wayne Dyer)说：“思想就是一切。”然而，在思想变成现实以前，需要经过三个步骤。

首先，我们需要学习知识。其次，知识促进思想。最后，我们的思想变成现实。

我们的想法现实吗？那些研究思维形式的人告诉我们，想法只不过就是想法。但是，当我们注意到它的时候，它就会繁殖生长。同样的道理，我们越想抵制，它就越会顽固。当我们试图通过把问题从我们的生活中排除和彻底消灭的时候，我们最好记住，我们修剪树枝的时候会发生什么。果实或花朵只会长的更快。最重要的是，你要拥有并自己控制你的思想生活。

祈祷与深思

自我重生可以通过深刻的内部反省得到加强。这是为什么每天拿出一些时间独立地集中精神进行思考是如此重要的原因所在。

思想能够接受大量的刺激。有时候，有必要集中思想，以便有选择地将这种精神力量导向某个特定的目标。在这个复杂的和匆匆忙忙的社会，祈祷和深思被证明是精神集中的一个有效方法。在祈祷过程中，与上帝谈谈我们的忧虑，听听上帝的意见，对自我重生来说是一个很重要的步骤。

基督在开始他的使命之前，独自在沙漠里度过了四十天的时间(马太福音，4:1-11)。就在挑选那十二位弟子之前，他整个晚上都独自在山中度过(路加福音，6:12)。在被钉上十字架之前的那个晚上，他还在寻求客西马尼公园的那份宁静(马太福音，26: 36-46)。

《纪律赞美》(Celebration of Discipline)的作者理查得·弗斯特(Richard Foster)称深思为“一种典型得基督式行为”。这位赞美诗作者说：“上帝保佑……以上帝的法律为乐的人，在上帝的法律中，他日夜沉思冥想”(赞美诗，1:1-2)。

在打算失去思想或将你自己与这个世界脱离之外，你的目标应该更有意义一些。重生涉及到对上帝的依赖及其创造力的鼓舞。最好让你的思想充满能够促进你的工作的念头——让你充满激动人心的潜力的念头。

隐居是很重要，但是，在看到其明确的利益之前，必须有所行动。想让自己重生而又不表现出来，就象虽然记得一个人的生日却从不送一张生日贺卡一样。一只小鸟可以看着它的妈妈飞翔，甚至想自己也能飞起来；但是，只有当这只刚学着飞的小鸟大胆地跃出鸟巢之外并展开它地翅膀时，它才能够真正地飞翔起来。

那些认识到了每天重生地重要性的人，只注意对他们最有利的东西。在费城，有一位从事商务房地产销售的妇女这样说过：“每天早上，在去上班之前，我都会花一点时间重新整理一下我所做的一笔大买卖。然后我就走出门去，并努力让这种大买卖再次发生。”

有位成功的作家曾经坦白过，对他来说最可怕的事情是打字机上的纸是空白的。因此，他制订了一个帮助解决这个问题的计划。每天，当他即将结束写作的时候，他都会在打字机上留一张纸，上面写下一个句子的一半。第二天早上，他所做的第一件事就是完成那个句子。不久他就会完全陶醉在写作当中，开始新的多产的一天。

另外有些人企图蓄意地通过用新的方法做老事情来发挥他们的创造力。正如威廉·丹佛斯(William Danforth)所说：“对呆滞思想的最好的治愈方法是打乱它的常规。”

从零开始

一位成功的推销员有得到激励的另一种方法。当被问到为什么能够取得如此积极的结果时，他说：“我每天晚上上床的时候都要告诉我自己，我失去了工作，明天我必须得

从零开始。”他解释说，他这么做是因为，“一个在新的工作岗位上的人总是能发挥最大的潜力。”

亨利·大卫·索罗(Henry David Thoreau)每天早上常常在床上躺上一会，告诉自己他能想到的所有的好消息——他有一个健康的身体，他的头脑是活跃的，他的工作是有趣的，前途看起来是光明的，而且有许多人信任他。然后，他就会起床去面对在看来世界是充满美好的事物、善良的人民以及激动人心的机会的新的一天。通过在开始新的一天之前先激起自己的热情，索罗开始了自己走向成功日程。

每天重生不是自动的；它需要思考和行动。当你为自己的生活使命制订了宏伟的蓝图以后，你就会乐于每天去做一些事情去实现你的计划。一个简单的方法就是，从一个积极的肯定开始，从一个“今天我要……”的想法开始。

你可以思考甚至大声说出你的企图。“今天我要交一个新朋友”，或者“今天我要微笑着面对问题并去解决它”。

当你按照自己的常规前进时，不断地提醒自己要坚持你的目标。坚持完成高尔夫、网球比赛和生活中的工作。然后，每天晚上入睡之前，你就可以说：“我尽力了。”

造物主给了我们春天，让我们知道我们可以重生。那就是当鲜花和植物到处开放发芽的时候，动物蜕去了它们冬天的皮毛，从冬眠中苏醒过来，繁殖它们的幼崽。

然而，对你我来说，春天不是一年一度的事情，而是一个日常规律。

2006-9-18 9:58:10 小猫咪咪

等级：新手上路

文章：13

积分：147

门派：无门无派

注册：2006年2月7日 第12楼

第23小时

坚持就是胜利

多年来，人们一直在响应着杂志上所说的“懒人的致富之路”或“你可以在业余时间发家致富”。大多数人都知道这些空洞的承诺在措辞上有一种矛盾。你不能不付出就得到，但是很显然他们希望自己能够得到。

如果美国彩票业的发展是一个标志的话，大多数人希望自己不用艰苦的体力劳动就变得富有。有些工人只是勉强做着他们的工作以避免被炒鱿鱼，而他们的薪水也只是能勉强

让他们不会离开他们的工作。

西雅图有个食品店的一位送外卖的年轻小伙子曾经被问过这样一个问题：“你在这里工作多久了？”

他笑了笑，回答说：“自从他们威胁说要炒我鱿鱼的那天起！”

那些不明白为什么只有极少数的人才会成功的人，不必到别处去寻找答案。你只需要在一个班次工作时间结束的时候站在一个大型加工制造厂的门口就会找到答案。当哨子吹响的时候，数以百计的工人象牛群出棚一样涌向出口。如果你行动稍微迟缓一点的话，你就会被挤在蜂拥的人群当中。

不过，也有一些明智的人，他们以一种完全不同的策略来处理。他们明确地知道自己该何去何从，而且每天都会让他们向自己的目标靠近一些。

如果他们打算愈目前所在的公司一起成长的话，他们会留下来多呆几分钟与他们的主管讨论一下工作。如果他们正打算跳槽到另一家公司，他们会表现自己的奉献精神，以便他们会得到一个可信赖的满意的推荐。另外有些想开创自己的生意的人，会尽可能地多工作一些时间去积累一些资金。

不管你的目标是什么，要达到你的目标只有一个必经之路，那就是，确保你每天做一件能够让你接近自己的目标的事情。

时间是值得的

如果你查看一下那些被认为取得了巨大成功的人的档案，你就会知道，他们的企业通常是通过下列三种方式中的一种方式而发展起来的。

- 1 他们从自己的家族继承的资金
- 2 他们幸运地在正确的时间出现在正确的地点
- 3 他们有一种信念并为这种信念辛勤地工作直到成功

幸运和继承遗产都是靠不住的，是我们无法控制的。因此，第三种方式才是成功的最好的保证。这一类人显示出持之以恒的力量。

萨姆·华顿(Sam Watton)不是一夜之间成为零售业巨头的。他在阿肯瑟州的本顿维尔开设了一家小小的廉价商店华尔-玛特商店，并证明低廉的价格和友好的积极的员工能够吸引顾客。根据一个认真地精心策划出来的计划，他开始慢慢地在逐渐扩大的领域建立商店，直到他的公司成为全国最大的盈利最多的廉价零售商。

象华尔-玛特这样的部分地本着“内部成长”原则建立起来地公司，充满着从擦地板开始直到成为公司副董事的成功人士。他们的出色工作得到其上司的赏识，于是他们就得到了晋升。英吉拉·甘地说：“我的祖父曾经告诉过我，有两种人：工作的人和追求名利

的人。他告诉我要尽力成为第一种人，因为第一种人当中的竞争要少得多。”

不管你是决定在一个公司里发展你的事业，还是希望开创自己的事业，为需要的一切做好准备——不管需要多长时间——直到你的目标得以实现。有时候，需要的时间可能比你预料的还要长。韦伯斯特(Webster)工作了三十六年完成了以他的名字命名的那本词典的第一版本。吉本(Gibbon)花费了整整二十六年的时间才写成《罗马帝国的衰落》(The Decline and Fall of the Roman Empire)。

当你尽力之后事情看起来并不尽如人意的时候，你该怎么办呢？坚持苦心研究。新闻工作者和社会改革家雅各·里斯(Jacob Riis)在纽约花费了几十年的时间与贫困作斗争。他将自己的观点与愿意听他的人分享，但是有时候也会对结果感到气馁。里斯说：在气馁的那段日子里，看起来什么都无济于事。我去看一个石匠敲他的巨大的岩石。他连敲了大概有一百次，岩石还没有要裂开的迹象。但是，敲第一百零一次的时候，岩石分成了两半。我知道让岩石裂开的不是那最后一击，而是之前所有的敲击的结果。

1957年，丰田公司第一次进入美国市场，推出一款叫 Toyopet 的小轿车。那次尝试最终以惨痛的失败告终，以至于公司最终不得不从美国轿车市场退出。他们继续卖一些被称为“土地勘测者”(Land Cruisers)的越野车。丰田公司花了几年的时间认真地研究市场，在1965年通过生产皇冠(Corona)全力打回美国轿车市场。那一年他们只卖出了5,400辆轿车。但是，没几年之后，丰田公司就成为美国最大地进口汽车厂家。

如果公众没有很快地响应他们的产品、服务或想法，大多数人会急得团团转。但是那些本着坚持不懈的原则而不断工作的人，不会那么容易就气馁的。他们就象每月买同样数额的股票或公积金的投资者——不管市场在做些什么。这些人在股票价格下跌的时候居然会感到很激动，因为他们知道下个月他们能够用同样数额的金钱购买到更多的股票。当股票价格上涨的时候——这是常有的事——他们的资产就会猛涨。在市场中长时间坚持不懈的投资者，在这个过程中会越来越富有。

到处都有一些被失败击垮的人。他们不知道绝境也是现实世界的一部分。你知道有些事是行不通的这种更为现实的行为本身就是一种教训。你现在知道了你在成功的旅途中能够避免的另一个过程。

关于失败，你需要知道的是，除非你放弃了自己的计划，否则你就没有失败。挫折是会有，但它应该能够促使你结合你的教训对你的策略进行修正。

乔治·伯纳·肖说过：“在我年轻的时候，我发觉我所做的事情十件里头有九件事是失败的。我不想做一个失败者，所以我就做十倍的工作。”

就成功而言，一味地追求速度不如脚踏实地的稳步前进来得更重要。乌龟永远不会被邀请去参加奥林匹克运动会，但是它们达到了自己的目的地。或许我们应该更仔细地看看它们的进步。它们不得不伸长着脖子爬到它们想要去的任何地方。

让你的眼睛紧盯目标

你会犯错误吗？这是当然的。有人曾经这样说过：“是人就会犯错误。只有当你发现铅笔还没用完而橡皮先用完了的时候，你才会意识到你用橡皮用得厉害了。”

当你知道你该做些什么的时候，就立刻行动起来，不达目标誓不罢休。如果你戳了自己的脚趾头，那就说明你没有一直坐在那儿不动。你积极地参与了。如果你不犯任何错误或遇不到任何挫折，那很可能是你什么事情都没有做。

有两个人曾经到离海岸一英里的海上去打渔，突然船开始漏水了。因为水漏得很快，他们来不及把水舀出去。其中一个人说：“我们停一会吧，让我们祈祷能够有足够的力气游回到岸边吧。”

他的朋友跳进了水中，说：“来吧，我们一边游一边祈祷吧。”

不论是海岸线还是高山，一旦你做出了这个决定，就不要让你的眼睛离开你的目标。耶稣说：“那些手扶着犁耙眼睛却往后看的人对天国来说是毫无用处的。”(路加福音，9: 62)。

我们每个人生来都有某方面的特殊天分。当你发现自己的这个天分时，就制订一个现实的计划让这种天分有所发展，离开你的安乐窝，开始以持之以恒的饱满的热情为实现你的目标而奋斗吧。

扬帆前进

如果你知道自己的目标是对的，就永远不要放弃。记住，每个成功人士都有一个克服重重困难的故事。大多数人发现，有些障碍来自于他人。不要让任何人妨碍你追求自己的目标，这一点非常重要。当有人向你大摆事实或者给你一堆统计数据说你失败的时候，用你的经验增强你坚持前进的决心。

克里斯多夫·哥伦布的航海日记起初被认为非常的重复无聊。

“这一天我们继续航行。”暴风雨在袭击着船只。

“这一天我们继续航行。”品脱(pinto)被损坏了。

“这一天我们继续航行。”忍受着饥饿和黑暗。他们继续航行。为什么不把这个作为你的座右铭呢？如果你知道你所做的决定是正确的，那就下决心扬帆前进吧。

不要顾虑周围出现的竞争。全神贯注于你自己的进步。不要去理会那些通过任何可能的手段冲向最高点的人。当他们到达梯子的顶端时，他们也许会意识到，他们是停留在错误的建筑物上。

确保你的爬行是稳固的和谨慎的。并确定你的脚接触了梯子的每一个梯阶。如果你漏掉了哪怕只是一个梯阶，你就可能会不得不爬下去重复你的脚步。

为了帮助你达成自己的目标，每天问自己这样一个问题：“我做了哪些让我接近自己目标的事情？”只要坚持就会有所收获。

第 24 小时

庆祝全新的你

你在短短的二十四小时之内取得的成就是惊人的。

如果你是一个正常体重的成年人，一天中你的心脏跳动 103, 689 次，你呼吸 23, 040 次，你吸入的空气是 438 立方英尺，你只吃三磅多的食物，喝将近三夸脱的水。你说 25, 000 个单词，动用七百万个脑细胞。这就是短短一天中的能力测验数据。

现在，要求你取得更多的成就。如果你遵循你在读这本书的过程中所做出的承诺，你的成就还将包括只有你才能得到的自觉的成就。

生活的重大转变是深刻的个人决定的结果。实现你的承诺也许需要几个星期、几个月或者甚至几年的时间。但是，这些改变会成为现实，因为你花时间做了决定。

你的新形象也许不会为远处的人所知晓。也许你周围的人也不会知道你。但是你已经改变了自己。就从你所在的地方开始。经典的鼓舞性著作《几英亩的钻石》(Acres of Diamonds)的作者罗素·康维尔(Russell Conwell)说过：“他要想扬名千里，首先他必须在他自己的费城出名。”

如何看待过去

人们在改变自己的同时，往往会有一种保护过去的倾向。但是，如果他们老强调过去，他们就只是在原地转动他们的轮子。着眼于新的梦想并利用自己的能力超越他们自己更重要。展望未来使人乐观向上，回顾过去则会让人觉得空虚。

加州大学富乐顿分校的心理学教授杰拉德·考莱(Gerald Coley)说：对于很多人来说，他们失去了驾驭现在的能力；他们不是着眼于现在，而是把他们的精力用在对过去所犯错误的唉声叹气上面，以及总是想着生活可以或应该不是现在这个样子的，或者他们沉溺于为未来制订没完没了的解决方案和计划。当他们花费精力去想着过去什么样或者可以什么样的时候，他们用于关注现在力量的精力已经很少了。

你开始满足于你所取得的荣誉时，你就开始生活在过去之中了。不断的改变自己是很重要的，不要象一个被固定在水泥中的成品一样。

个性化交谈

你的转变可以从很多方面表现出来，但是，尤其重要的是你的说话方式。你所说的话是对你内心世界的一种反映。你应该知道你的语言魅力。通过认真的聆听你所交谈的话题，你能够更好地控制你的谈话。下面是几种具体情况。

尽量避免“it”打头的谈话方式。例如，“It is difficult to start an exercise program”(开始一个体育锻炼项目是很难的)，其实你是说，“我发现。——很难”。当你用“it”不是“I”的时候，你的问题就失去了个性。你应该这样想：“说三次‘it’s’你就会出局了。”

同样的，我们也可以使用“you”(你)来陈述。我们可以说：“当人民不对你说谢谢的时候你会很失望的。”我们真正的意思是说：“我感到很失望。”为了解决问题，我们都需要个性化并承认问题的存在。

我们也可以说：“我不能。”我们真正的意思是“我不想”。当我们说“我不能”的时候，我们感觉没有能力以及不能控制。说“我想”或者“我不想”，说明我们已经承认了个人责任。这会让我们有所控制，感觉有力。

我们也应该摒弃“应该”、“应当”之类的说法了。如果你想想这两个单词，你就会发现它们是在表达一种内疚。如果我说“我应该”，我是在说“我不是真想做这件事的，但是我想有人要我去做”。应该说“我选择去做”或者“我想去做”。这可以增加你的个人选择能力以及使你的目标更加明确。

你应该知道你问题的方式。下面是你应该记住的原则：用“什么”和“怎么”开始提问题。这样的问题能让你得到你想要的答案。你开始知道你可以做什么以及你能取得什么样的成就。你会从“什么”和“怎么”的问题中得到需要的信息和知识。

如果你用“为什么”开始提问问题，那你立刻就把别人推到了对立面上。问“你为什么那么做呢”有批评别人的意思——“你应该可以用另一种方法做的。”这也很容易招致别人的辩护。而且它会让你回到过去，谈论为什么某件事是那么发生的，而不是讨论你现在应该做些什么去改变它——以及你现在怎么才能进步。着眼于现在，向自己和别人问一些这样的问题：你现在的的生活怎么样？你想做什么？你觉得怎么样？咨询专家鼓励人们做个人陈述，帮助自己发现问题。它、你和为什么之类的陈述不是个性化的陈述。你可以改变一下你的说法来表现自己对生活的掌握。

由内到外

在这些小时中，我们重点讲了从内在开始改变以及让这种改变表现出来的重要性。毕竟，你的性格是通过你生活中的每一个行为表现出来的。尤其是在你面对压力的情况下更是这样。

你穿什么、你说什么以及你脸上的表情都是对你个性的一种反映。

在你前进路途上的每一个阶段，不断地提醒你自己，你的身份不需要根据别人对你的定义来稳固。如果你按照别人的说法来确定自己的身份，你就会连自己也不认识了。

你怎么认为自己不是建立在做事的基础上，而是建立在生存的基础上的。有人这样说过：“生存是快乐地进取，而做事是为了得到快乐。”

很多人把“成长的痛苦”与孩子联系起来，但是，作为成年人，我们经常会感觉到改变自己的过程中的伤痛。我们就象果实，它会不断地生长，直到成熟。

可以从老鹰身上得到一些启示。在暴风雨将要来临的第一次征兆出现时，老鹰会展开它的翅膀飞到暴风雨的上面去。事实上，逆境会让它花费更少的力气。老鹰是应在风中翱翔的。风越大，它飞的就越高。

骚动也会让老鹰飞得更快。一只老鹰正常的飞行速度是每小时四十英里。在暴风雨中，它每小时可以飞行八十英里甚至更多。但是要记住，它飞得越高，它遇到的压力就越大。

然而，有些人表现得更象秃鹫。它们企图躲在岩石中间，而且还是会受到攻击者的骚扰。它们不会去享受暴风雨；它们只是去忍受暴风雨。

你可以成为一只老鹰，让困难变成你的动力。

是该庆祝的时候了

生活是一个关闭一些门并开启另一些门的过程——不是一系列的目的，而是一个激动人心的过程。你会高兴地发现，你有一个超越时间本身的永恒的命运。这种认识能够让你鼓起勇气踏上你的征程。

在这二十四小时当中，你已经得到鼓励，从各方面去改变你的生活。有些心理学理论是建立在综观全局以了解局部的基础上的。我们强调了局部是为了综观全局。现在你可以回过头去看看你的难题是如何聚到一起的。

要取得最终的成功需要做些什么呢？

如果你的家庭支持你，会很有帮助！

如果你出生在富贵之家，会有帮助！

如果你有很好的声誉，会有帮助！

如果你很健康，会有帮助！

这些因素中的每一个因素都可以起作用，但是，只有一个关键——你！只有你可以让事情改变。

你生命的最后篇章不得不写。如果你决定只是在两三个领域改变你自己的话，你的成长过程就已经开始了。记住，创造力能够帮助你设想你的转变可以怎么样进行。设想一下你可以做些什么以及该如何去做可以赋予你改变自己的勇气和力量。这应该在你的行动和热情之前，而行动和热情能够轮流增加你的能量，增加你所需要的将转变进行到底的能量。

我们要求你从现在开始一年之后重新读一遍这本书，衡量一下你的进步。你不要跟你周围的人相比，或者甚至跟这本书里的目标相比。你应该真正地看看你从开始到现在已经取得了多大的进步。再过一年之后，再测试一次。这样每年做一次测试，直到你已经在各个方面达到你的目标。即使到这个时候，你还有让你的根扎得更深让你的枝叶更茂盛的空间。

在这二十四小时当中，你可能已经进步了一英寸或者一英里。不管你取得了什么进步，拿出点时间庆祝全新的你吧！