



Putting the  
Power of Your Subconscious  
mind to work

潜意识权威 墨菲博士 最具应用价值之作  
发现足以改变全球数千万人职业命运的秘密

# 潜意识的力量

吸引力法则背后的秘密

[美] 约瑟夫·墨菲 (Joseph Murphy) 著  
阿瑟·佩尔 (Arthur R. Pell)

李展 译

实践篇



印刷工业出版社

## 版权信息

本书纸版由印刷工业出版社于2011年10月出版

作者授权湛庐文化（Cheers Publishing）作中国大陆（地区）电子版发行（限简体中文）

版权所有·侵权必究

书名：潜意识的力量（实践篇）

著者：（美）约瑟夫·墨菲 阿瑟·佩尔

字数：187000

电子书定价：23.99美元

Putting the Power of Your Subconscious Mind to Work: Reach New Levels of Career Success Using the Power of Your Subconscious Mind/ Joseph Murphy; compiled and edited by Arthur R. Pell.

Copyright©2009 by Jean L. Murphy Trust

【关注公众号】：**奥丁读书小站（njdy668）**

1. 每日发布新书可下载。公众号首页回复书名自动弹出下载地址。
2. 首次关注，免费领取**16**本心里学系列，**10**本思维系列的电子书，**15**本沟通演讲口才系列，**20**本股票金融，**16**本纯英文系列，创业，网络，文学，哲学系以及纯英文系列等都可以在公众号上寻找。
3. 我收藏了**10**万本以上的电子书，需要任何书都可以这公众号后台留言！看到第一时间必回！
4. 也可以加微信【**209993658**】免费领取需要的电子书。
5. 奥丁读书小站，一个提供各种免费电子版书籍的公众号，提供的书都绝对当得起你书架上的一席之地！总有些书是你一生中不想错过的！上千本电子书免费下载。

# 前言

## 了解你的潜意识

阿瑟·佩尔博士

无论你的意识作何种假设或相信什么，你的潜意识都会接受并让梦想成真。请相信好运、神的指引，以及生命中所有美好的事物。你是自己灵魂（潜意识）的领袖，也是命运的主人。请铭记，你有选择的能力，选择你的人生！选择你的真爱！选择健康！选择幸福！

你的职业生涯是否一帆风顺？你是否缺乏晋升的机会？你是否希望顺利达成目标？从现在开始，你必须主动摆脱固执己见的上司，摆脱不合理的官僚作风限制，再也不能依赖运气。你必须拥有掌握自己职业生涯的力量。

我们所有的成败都源于自己的思想。我们的优点和缺点，我们是单纯还是世故，都是源于我们的内心。只有我们自己才能改变这些特质，其他人无法左右。所有的幸福和痛苦都源自内心。我们心中有怎样的想法，就会成为怎样的人，而当这种思想继续时，我们当下的力量也会因此而保持下去。

虽然，有一些事是你无法改变的，比如：星球的运转、四季的变换、海水的潮起潮落、日出日落……。但是，你可以改变自己，你可以通过改变思想来改变自己，这是改善你职业生涯的关键所在。你的头脑犹如一台录音机，你有意识接收到的所有看法、想法和信念都会根植于更深层的潜意识之中。通过学习如何开辟通往潜意识的通道，你便能学会掌控自己的职业生涯。

是的，你拥有改变潜意识的能力。改变从吸收高尚的思想模式开始。请思索美、爱、宁静、智慧，以及创新思想。你的潜意识会对此做出相应的回应，从而改变你的心态、身体，以及你生活的环境。

当你尝试用这种方式来推进职业发展时，它便显得尤其有效。有太多人的前途被恐惧所牵绊——唯恐惹怒了上司，唯恐在晋升中输给竞争对手，唯恐陷入官僚政治的僵局。是的，这些恐惧肯定会影响你的职业生涯，除非你能战胜这些恐惧。

如果你对自己的能力有信心，并且为了实现公司的目标而努力高效地工

作，那么你应该学会运用潜意识力量去克服一切障碍。

年轻聪慧的律师朱尔斯被一家大型律师事务所聘用后，发现身边有许多年轻的律师与他一起竞争晋升机会。他们不但极具竞争力，而且雄心勃勃。但是，许多同事常常抱怨，他们把太多的时间花费在一些琐碎的日常工作上，而不是从事自己向往的法律工作。朱尔斯也同样对此感到失望，可是，他唤醒潜意识力量，告诉自己：“这份工作确实既乏味又艰难，但是，如果我想要进步的话，这是条必经之路。我会接受这份工作，而且不仅仅用脑，更要用心，我会像在律师学院里应付最棘手的作业一样对待这份工作。”于是没过多久，他的上司就注意到了他的过人之处，开始把一些更为重要的案子分配给他，并且提拔了他。

心理学家和精神病专家指出，当思维传递到潜意识时，脑细胞会产生相应的印象。一旦你的潜意识接受了一种想法，它就会立即将这种想法转化为现实。它会运用联想，用你在人生中积累的每一寸知识去实现目标。它会诱发你内在无穷的精力和智慧。它会运用一切自然的法则来达成自己的目标。有时候，它能立即为你排忧解难，而有时候，想要找到解决问题的方法，可能需要一天，一周甚至更长时间。

你的潜意识就像土壤，能够接受任何有益或有害的思想。你的思想犹如种子一样活跃，消极的思想会在你的潜意识里产生消极的影响，并逐渐演化出与之相对应的行为。记住，你的潜意识不会去辨别思想的好坏和真假，但是，它会根据你思想或意见的本质而做出反应。

比如，你刻意地认为某件事是正确的，尽管它也许是错误的，你的潜意识也会认为它是正确的，并且按照“它是正确的”这样一条信念去促成最终的结果。你的潜意识不会进行反驳，因此，如果你给它错误的建议，它会把它们都当成正确的建议去接受，继而促成相应环境、生活经历和事件。你的潜意识通常被认为是你的主观精神，它从来不依靠五种感官来认知它所处的环境。

你的主观精神通过直觉来进行感知，它是你情感的中心，是记忆的仓库。当你的客观精神暂停或困乏时，主观精神可以发挥出最高的效能。你的主观精神不需要使用视觉器官便可以感知世界，它拥有着顺风耳和千里眼。

当你的意识和潜意识和谐、平静地运行时，会产生和谐、健康、宁静、快乐和幸福的结果。世间所有的邪恶、疼痛、苦难、贫穷、战争、罪行和疾病都源于意识和潜意识之间不和谐的关系。请记住，你的潜意识是客观的，是你无从选择的。

你意识中的习惯性思维在你的潜意识里打下了深深的印迹。如果你的习惯性思维是和谐、平静而有益的，那将对你自己和你的职业生涯创造十

分有利的局面。

反之，如果你产生了恐惧、焦虑和其他消极的思想，解决的办法便是认识到你的潜意识是无所不能的，你需要呼唤自由、幸福、完美、健康和成功。你的潜意识具有创造力和天赋，它会促成你热切期盼的自由和幸福。

机遇和意外不会为你的职业生涯负责，幸运与不幸也都不是命中注定的。你的潜意识不会关心你的意识所感觉和相信的事物之真伪。请选择正确的、美好的、高尚的以及神圣的事去感知，这样，你的潜意识也会做出相应的反应。虽然不同时期的哲学家、神学家和思想家都知道这一点，我们还是要提醒每一代人，并且让它服务于大众。

约瑟夫·墨菲博士在他最畅销的著作《潜意识的力量》一书与此后的作品中均反复强调了这个概念。他在许多国家的布道和演讲引来了成千上万的人到现场聆听，数百万听众收听着他的广播。

墨菲博士将这些理论转变为生活的实践，并开发了实用的方法教你如何走出不幸的境地。你会发现，采用他的方式，你就能很快成为自己希望成为的人；获得自己渴望获得的东西；马上做成自己想做的事。你会生活在这种积极的精神氛围中，当观念经由乐观、正向的滋养和浇灌，逐渐从意识渗透到你的潜意识中，它最终就会转化为一种信念。于是，你的生活就不再有瓶颈，你也会像凤凰涅槃一样浴火重生。

你会获得全新的视野，全新的形象和全新的认知。它是你坚定不移的信念，它是你情感的拥护者，它支配着你，控制着你。其实，不论你的潜意识是被怎样的想法或信念占据主导地位，它们都会掌控你的思维、行动和反应。如果你相信失败，你就无法取得成功，即使你每天废寝忘食地工作十八个小时，也仍旧会失败，因为它是你内心的主导思想。按照你的信念去做，你就会实现它。我们所要探讨的，是一门关于意识的科学。

你将学会如何期待最佳的结果，如何期盼一个辉煌的未来以及如何相信它是有可能实现的。你会获得焕然一新的形象，会感受到实现梦想的喜悦和兴奋。你将学会如何运用这些原理让你在工作和职业生涯中取得更大的成就。

本书的大部分内容均为墨菲博士所著，而我则为本书添加了一些新内容和

事例，以此说明它所传递的信息对于21世纪的读者来说是多么的珍贵。

当墨菲博士还是一位牧师的时候，他提出的许多建议都是建立在他对上帝的信仰之上的，然而，不论你是宗教信徒、不可知论者，还是无神论者，你都可以感受到这无穷的智慧所发挥的作用。你不需要任何信条，只要你呼唤它，它就会给你答案。它是客观的、没有偏见的。对于宗教信徒来说，这无穷的智慧就是上帝；对于其他人来说，它可以是内心深处的某种东西。如果你想给它一个称号，可以称它为“超人的智力”或是“潜意识”。

当你在生活中遇到麻烦，这些麻烦还影响到你的工作时，不论这些麻烦是精神上、身体上还是情感上的，请你问自己：我在逃避什么？我不想面对的是什么？我的内心是否隐藏着对某人的愤恨和敌意？请面对问题，用你更深层思维的知识去解决它，当你知道生命的本能是对自我革新的不断追求，你便能用更深层思维的知识去解决这些问题。生命的本能赋予我们生命以力量，它从不谴责，从不惩罚，从不评判。你得用自己内心的想法、信念和判断来评价自己。请记住，生命的本能不会惩罚你，也不会评判你，是你在评判你自己。是你在塑造自己的命运，因为你的内心或潜意识所思考的东西也是你在思考的事。

因为意识的存在，想法便转化成为了事实。你能吸引你感受到的东西，你能成为你想象中的那个人。如果你去做，奇迹便会发生。因为，世上只有一种力量，而这种力量就存在于你的内心深处。你是战壕里的大将军，你下达指令，而潜意识会接受你给它的印象，并促成相应的结果，不论它们正确与否。因此，请只接受正确的指令。

我们的思维中充斥着错误的信念、观点和见解；却难以理解永恒的真理。对于一个充满自信的人来说，恐惧对他产生不了丝毫的影响。他们不断用成功的准则来强化信念和信心。他们强化必胜的信念，对于失败的暗示只会让他的内在力量拥有更强的自信。

心理学家、精神病专家以及其他学者对催眠状态下的人们做了许多试验，他们发现，潜意识无法做出抉择和比较，可是，这正是思考和判断过程中必不可少的。

你必须了解，你的意识就像门前的哨兵，它的首要功能是保护你的潜意识不受错误印象的干扰。现在，你明白了意识的基本定律：你的潜意识受到暗示的作用。就如你所知道的，你的潜意识并不能进行比较，也无

法对事件进行推理或者思考，只有你的意识才拥有这些功能。潜意识只会简单地对意识所给予的印象做出反应，它不会显示对某种行动的偏好。

请记住，暗示不会向潜意识强加违背意识的思想，你的意识能抵制任何错误或消极的暗示。

你只能把愉快、赞美、鼓舞和激励你的暗示发送给潜意识。记住，你的潜意识会接受你的每一个指令，它完全听命于你，如果你不停地重复“我得不到提拔，我做不到收支平衡”，你的潜意识也会随着“你不能”而让它们实现出来。

对你潜意识的另外一个影响来自于他人的暗示。在世界上任何角落，任何时间，暗示的力量都是人类生命和思想的一部分。在很多地区，它作为宗教的控制力，不断地重复着诸如此类的注语：“你是一个罪人”“你逃不过撒旦的手心”“你死后会下地狱”等，它恐吓着人类的生活。

自孩提时代起，很多人就被灌输了消极的暗示。毋庸置疑，积极的暗示是十分美妙的，然而，消极的暗示却是意识中最具破坏性的一种反应模式，它引发了战争、贫困、苦难、宗教和种族歧视等灾难。世界上的独裁者、专制统治者和暴君都知道暗示的力量。希特勒利用了它；本·拉丹也利用它激起了宗教信念和种族意识；然后，当人们的情绪高涨时，再散播更多负面的暗示，如此这般不断地向数以万计的人们重复着。

在生活的各个方面，你都暴露在负面的暗示之下。你是不是常常听到的与工作和职业生涯相关的负面暗示：“你不能”“你永远不会有所成就”“你不能这么做”“你会失败”“你还没有遇到机会”“你是错误的”“那是没用的”“你的知识并不重要，重要的是你的人脉”“这有什么用”“没有人会在意”“任凭你如何努力都是徒劳”“现在你已经太老了”“事态变得越来越糟糕”“人生是无边的苦海”“你就是一个大输家”“用不了多久，你就会被炒鱿鱼”“你不能相信别人”。

这些都是发给你潜意识的指令，让你活在炼狱之中。你会感受到挫败、焦虑和压抑。因为这些消极的暗示，你甚至会患上精神病。

你可以通过给潜意识注入祈祷的养分，或是在入睡前进行鼓舞人心的冥想，来拒绝所有消极的暗示。这些思想可以帮你抵消所有负面的想法。



你可以不必受到消极暗示的影响。回顾过去，你很容易回忆起你的父母、亲朋好友、老师、上司和牧师是如何与这些消极暗示作斗争的。它的意图便是掌控你，或是在你的心中植下恐惧。你会发现，许多消极的暗示都是为了让你按照他人的意愿去思考、感受和行动，以达成他人的目的。

你不是别人的玩偶，你必须选择自己的道路，选择一条由自己独立支配的、通往自由之路，这条道路就在你的内心深处。你的潜意识会选择你的意识认为正确的事物，

相信无穷的智慧在指引着你，

相信正确的行为是至高无上的统治者，

相信上天的旨意支配着你，

相信你的灵魂平静而祥和。

请开始相信所有诸如此类的事物，你无法创造它们，却能激发它们，请让它们成为你生命的力量。

你要去独立思考，你拥有着控制自己情感的力量。在你的工作和职业生涯中，掌控你命运的绝不是上司或者同事，而是你自己！

要保持你的雄心壮志，当意识接受这些真理时，潜意识就会促使所有的事情发生变化，而你会发现自己不再裹足不前，你正在朝着人生中自己选择的方向前进。

我们必须相信自己能改善生活。不论是正确的、错误的，还是差强人意的信念，在持续了一段时间后，它便会根植在我们的意识之中。如果不用相反的信念去制止，用不了多久，它就会根深蒂固，并通过生活的事实、形态、情势、境遇和事件表现出来。我们有能力将消极的信念转换成积极的信念，并以此来改善我们的人生。



- [目录](#)
- [第一部分 让潜意识激发你的个性魅力](#)
  - [第1章 让梦想起航](#)
  - [第2章 用自信铸就成功](#)
  - [第3章 用积极的态度增加能量](#)
  - [第4章 用吸引力法则散发魅力](#)
  - [第5章 用热情激发活力](#)
  - [第6章 用韧性改变思维](#)
  - [第7章 用意念克服忧虑和压力](#)
  - [第8章 用专注力战胜恐惧](#)
  - [第9章 用想象唤醒创造力](#)
  - [第10章 用自身的力量戒掉坏习惯](#)
- [第二部分 用潜意识打造你的影响力](#)
  - [第11章 释放领导的潜质](#)
  - [第12章 创建有活力的团队](#)
  - [第13章 赞赏别人，成就自己](#)
  - [第14章 发挥言语的力量](#)
  - [第15章 搞定难相处的人](#)
  - [第16章 重塑你的时间观](#)
  - [第17章 说服他人](#)
  - [第18章 用潜意识的力量将你的职业生涯推向高潮](#)

# 第一部分 让潜意识激发你的个性魅力

有些人生而伟大，有些人通过奋斗而成就伟大，有些人因肩负使命而迫使自己伟大。

——莎士比亚，《十二夜》

尽管有些人的伟大是被强加于他们身上的，大多数时候，我们也必须通过努力来取得成功。不幸的是，有太多的人认识不到他们内在的力量——一股能让他们从不快中解脱出来并且使他们攀向成功阶梯的力量。

我们每人的内心都潜伏着未曾运用的、等待被激发的力量。也许我们缺乏自信或自尊，也许我们生活在持续的焦虑或恐惧的状态中。在职业生涯或生活的其他方面，我们可能会面对意想不到和看似无法逾越的障碍。我们中的许多人拥有着一份没有前途的工作，每天早晨极不情愿地从床上爬起来，继续那收入微薄的、令人不快的工作。我们渴望着变化，却又认为自己无法改变现状。

其实，你能够改变你的人生，改变人生的工具就在你自己身上。你所要做的就是锤炼它们，利用它们，并等待结果。

在接下来的章节中，我们将会探索通向成功的个性，探索如何通过你潜意识的力量来加快迈向成功职业生涯的步伐。

# 第1章 让梦想起航

付出才有回报，如果你对自己的目标、理想以及事业给予心灵上的关注，你就会获得深层意识的不自觉支持。

所有成功的人都是从树立目标开始的。在通往成功的道路上，每个人必须经历的第一步便是树立目标并为之而努力。只有了解你想去哪里、你计划如何到达那里，你才能集中时间、精力和情感，走在通向目标的正确轨道上。

一艘没有舵的船或许能继续航行，或许能乘风破浪地全速前进，却永远到不了任何地方。若非偶然，它无法抵达任何港口；即便它抵达了某个港口，它所运载的货物也不一定适合那里的居民、气候或者环境。船必须装载适合的货物径直驶向需要它的准确的港口，它必须牢牢把握方向，乘风破浪，抵达目的地。

同样，一个成功的人也不能在人生的海洋里随波逐流，不论大海是波涛汹涌还是风平浪静，他必须坚定不移地驶向预定的港口，即使被失望和反对的迷雾所包围。

## 让梦想起航

你有一个梦想——一个未来的愿景吗？你是否梦想自己变得富有？出名？快乐？许多人梦想着这样的未来,只是对于许多人来说，它将永远是一个梦。

成功的人士也同样拥有梦想，只不过他们将这些梦想变成了自己的目标并将其转变成现实。他们的梦想不是对成功的模糊幻想，而是具体的目标。爱迪生的梦想是用电能点亮黑夜；斯蒂芬森的梦想是让引擎推动火车，让人和牲畜从繁重的劳动中解脱出来；贝多芬的梦想是谱出让灵魂展翅高飞的音乐。伟大的演员、艺术家、音乐家和作家的梦想不仅仅是获得名望，更是运用他们的才智创造价值，从而取得成功。

不只是天才才拥有梦想。所有成功的人都说，他们的成功始于一个希望、一个梦想。古往今来，许许多多的成功人士都曾表示，他们的成就源于梦想，梦想使得他们树立目标并展开行动，继而顺利地达到目标。

不只是年轻人才拥有梦想，拥有通往新的目标、新的成功的梦想永远不

嫌晚。在晚年拥有梦想的人所获得的成就同样是惊人的，本杰明·富兰克林50岁以后才开始学习科学和哲学；双目失明的米尔顿在50岁以后才开始创作他的史诗巨作《失乐园》。

梦想孕育在那些尚存偏见和歧视的年代。多年来，女人一直被社会的看法所束缚，她们的职业目标一度仅仅是那些被认为是“女性的工作”，她们没有勇气和决心去从事其他职业。伊莱恩·帕格尔斯是普林斯顿的教授，也是诺斯替教[\[1\]](#)和早期基督教畅销书作家。她说，在她受教育的那个年代，女性甚至连思考自己职业生涯的勇气都没有。最初，她只是随意追寻她的所爱，后来，她发现自己能以她的所爱为生，她的梦想才被转化成为自己的目标。

如今，在大部分职业中，这样的性别鸿沟已经不复存在了。比如，在美国的大多数律师学院、医学院以及其他的专业学院中，女性占了一半以上。

在20世纪末至21世纪初，许多美国的公司开始将工作外包给劳动力极其廉价的国家，这使得数以万计的人们失去了工作。他们之中，有些人退休了；有些人则沉沦下去，依靠救济金维持生计，长年抱怨自己的不幸。然而，大部分人则挖掘自己的内在潜力，参加其他领域的工作培训。许多人不得不重头开始，从事一份薪水比自己先前低得多的工作，但是，他们依赖充沛的精力和焕然一新的热情再次登上了通向成功的阶梯。

在做决策时，智力只发挥着次要的作用。只有拥有坚强决心、不被任何事物所牵绊的人，才能通过不懈的努力和恒心取得成功。那些努力拼搏的人们，将他们的梦想转化成目标，并促成了他们的成就。

有种力量，能让我们的人生更加充实，让我们从单调沉闷的工作中解脱出来，并让我们脱离平庸和丑陋，这是人生的一大快事——我们得感谢身为梦想家的我们自己。

## 把梦想转化成目标

不幸的是，许多梦想家永远都只是梦想家，他们的梦想永远只是梦想。为了让梦想成为现实，你必须把它们转化为目标。这样，它们便不再是幻想，而是你在走向成功的路线图上树立的目标。你必须给梦想以毅力和决心，并为实现梦想而付出一切努力。

时装设计师瑞秋·罗伊便是一位把梦想转化为成功的目标的女性。当她还是孩子的时候，她被电影激发起了对时装的热爱。大屏幕上，女人们的着装似乎给予了她们自信和成功的光环，瑞秋梦想着也能为自己和其他女性创造这样的光环，为女性营造出积极自尊的高雅形象。

她和家人每年都会进行一次返校购物。一家当地店铺乏味无趣的服装使她十分懊恼，她坚信，如果有机会，她一定能设计出更精美的款式。母亲告诉她，这是“采购员”的职责，于是，她为自己的梦想冠上了一个名字：“采购员”。她说，那时，她的梦想成为了目标——做一名时装界的采购员。

她的第一份工作是存货管理员，很快，她就晋升为助理经理，再升职到私人服装购买顾问，继而成为形象设计师。不久后，她便开始设计时装，并且朝着自己公司里的高级职位晋升。

当她的丈夫达蒙·达什想要开设一条独立的服装生产线时，瑞秋必须作出抉择——到底要不要离开她一帆风顺的事业，与达蒙重新开始。她选择了重新开始，并全情投入工作，她身兼数职，贡献出自己的一切，并让自己尽可能地接触到经营的方方面面，她想要让自己成为无可替代的角色。大约6年以后，当她正准备引进一条新生产线时，达蒙卖掉了公司。这时，瑞秋对自己充满了信心，她不仅具备独立经营的能力，而且还成立了自己的公司，她的设计也在业内为人所称道，现在，她已经成为时装界最著名的设计师之一。

在许愿者和实干家之间永远横亘着无穷的距离。与其说瑞秋·罗伊是一位许愿者，倒不如称她为梦想家，她将自己的梦想转化为目标，并且努力达成了这个目标。

## 你的秘密武器——潜意识

我们的潜意识有一种巨大的力量，让我们期待和相信自己的抱负，期待和相信我们的梦想终将成真。

养成期待未来的习惯对你来说是大有好处的，你将会因此而获得成功，变得快乐，你将拥有一个完美的家庭，一个美丽的家园，以及一个成功的职业生涯。你会开始为某个目标而奋斗，这是开启你人生的首要任务。

你必须不断尝试表达理想。对于自己人生的理想，不管是强健的体魄、高尚的品格、还是卓越的职业生涯，你的潜意识都将会给出相应的回应并使它成真。如果你尽可能地让这些期待的结果形象化，并且努力去实现它们，它们成真的可能性就更大。只有当愿望具体化为决心时，它才是有效的。只有愿望伴随着坚定的决心，才能产生创造性的力量。成功的结局是憧憬和努力所共铸的。

如果你想通过某种特殊的方式改善自己，请尽可能让你的才能具体显现出来，并且要在拥有抱负的同时保持崇高的理想。你需要在脑海里不断地思考，直到你觉得人生受到了鼓舞，目标得到了实现。你生来便是为了去赢得、去征服和获得一个完美的人生的。在工作中，人际交往中以

及人生其他所有的方方面面，你理应获得瞩目的成就。

你给予潜意识的指令越清晰，它越能给你提供帮助。内在思维回应你指令的方式如同水手遵从船长的指令来操纵引擎、控制海轮一样。如果指令的语言准确无误，那么船员就会按照命令迅速将船转向或者加速。但是，如果你是一位迷失方向的船长，你的潜意识将会接收到模糊的信息，而你的船也只能随波逐流或者原地打转。

你必须让潜意识确切地知道你想要的是什么。你必须引导它给你提供帮助以实现你的目标。当你知道了自己真正渴望什么时，你的潜意识将会驱动你向着正确的方向前进。但是，它必须知道你是真正地、强烈地并且坚定地希望实现目标，而不会由于你脑海里闪现出与之相矛盾的意愿，或是由于一时兴起而放弃目标。这样，你才能成为一位积极的思考者，并开始努力实现你的目标。

## 盯住你的目标，坚信自己会实现它们

成功始于思想，如果你的思想对成功持有敌对的态度，那么，你便不可能获得成功。如果你在为某件事而努力，却认为会发生另外一件事，那将会是致命的，因为每件事都发端于思想，并且必然会循着思想的模式发展。

如果你对摆脱贫困没有期待，或者认为你不可能脱离贫穷，那么你也无法成为富有的人。我们会达成我们所企盼的事，但如果我们没有任何期望，我们将一无所有。

当你迈出的每一步都通向失败时，你又如何能抵达成功的彼岸呢？当你选择了错误的方向，朝着黑暗、沮丧和绝望的前景迈进时，无论你如何努力，也无法取得正向的结果。

思维就如同磁铁，它吸引着与其相似的事物。如果你的思维停留于贫困和疾病之中，你的思想便会带给你贫困和疾病。你不可能制造出与思想相异的结果，因为你的精神状态是一种固定的模式，根植于你的人生之中，当你尚未采取行动时，结果的成功与否，在你的精神状态中就可窥见一斑了。

害怕失败、放弃希望，以及梦想落空时可能产生的羞辱和畏惧让人们离自己的愿望越来越远，它们吸吮着人们的活力，剥夺人们的能力，用担

忧和焦虑取代了人们获得成功所必须的创造性劳动。

请保持乐观。培养从积极面、光明面，满怀希望、满怀信念和信心地去看待事物的习惯。请不要再抱有怀疑和不确定的想法看待人生。努力培养相信最美好的事物会发生习惯，相信正确的事物一定会赢。请相信，真理一定会战胜错误，和谐和健康是真实的，冲突和疾病不会永久存在。这便是乐观的态度，它终将重塑世界。

## 自我剖析

全世界只有一个人能让你踏上通往成功之路。这个人，就是你自己！

在决定这个旅途通往的目标之前，你必须先进行自我评估，探索自己的内心深处，从你的潜意识中了解到你的真正愿望，并且评估你具备哪些达成目标的有利条件。

你必须脚踏实地。或许你的目标看起来十分诱人，然而你并不一定具备达成它的能力。也许你想成为一名电影明星或是一位歌剧演唱家，可你不一定具备这样的天赋。你梦想的职业或许并不适合你。相反，你或许具备某些自己并未意识到的才能和技巧，而它们却能帮助你拥有一个让你深感满足且受益匪浅的职业生涯。

你如何能得知那些未开采过的才华呢？请深度审视自己，通过深刻地内省你就能找到答案。很多成年人已经了解自己的优劣和喜好了，但或许是不够清晰的，内省能让你看到隐晦之处，让你深刻地思考自己。

一个很典型的例子便是电视连续剧《实习医生格蕾》以及《私人诊所》的主创和执行制片人珊达·莱梅斯。孩提时代的她就知道自己会成为一名富有创造力的作家。尚未学会写字的时候，她就对着录音机口述自己编撰的故事，并将它们录制下来。母亲帮她将这些故事抄写下来，以此来鼓励她创作，让她的梦想成真。

你所要做的便是系统地回顾你的教育背景、过往的经验、兴趣和爱好。寻找你人生中曾经的成功、让你获得满足和快乐的事物，它们能告诉你未来能在哪个领域有所成就。不过，这仅仅只是开始。

成功的人在职业生涯的初始阶段就能了解什么是他们可利用的资源。请列举出所有你能够利用的财产和资源，不要仅仅着眼于迄今为止自己已



经取得的成就，你还要将注意力集中在你可以取得的成就上。许多年轻人在开始他们的职业生涯之初，对自己的心智能量所知甚少，随着时间的推移，他们才逐渐发现自己的潜能。

许多人不太了解自己的真正能力在哪里，也从未能提高自己的收入，或是获得晋升。他们平庸地生活着，可是他们也同样拥有资源，如果他们能发现这些资源，就能登上更高的位置。然而，他们从未感受到充满雄心壮志的氛围，或是从未接触到能燃起成就心中伟大能量的火焰。

识别你隐藏的潜能的方法之一便是罗列出你的教育背景、工作经历和其他活动，然后回顾那些你最享受、最满足的事和那些你最厌恶的人。

25岁的大学毕业生乔希是一家保险公司的索赔理算人，他曾一度对自己的工作十分不悦。他的专业是企业管理，之所以接受保险公司的工作是希望它能让自己登上管理层的职位。当他回忆起自己所有参与过的活动时，发现最不喜欢的工作是处理细节性的事情，而且，他也看到自己的上司以及上司的上司花费了大量时间来处理这些琐碎的工作。他还发现，自己在工作中最享受的部分是与投保人打交道，与他们进行面对面的交流，处理他们的索赔事务。在回忆学校生活和社团工作时，他发现，最让自己感到享受的工作也是与人打交道。乔希与他所在公司的人力资源部交流了这个想法，他们建议他去做销售。终于，他选择了改变。现在，他十分享受自己的工作，正在一条通往成功的职业生涯道路上前进着。

## 对你的目标孤注一掷

成功的人士都坚定地认为，一个人必须对自己的目标付出全部的努力。毫无保留的奉献具有一种伟大的力量——一种强烈的、持久的、坚决的意志，这种意志能够为目标扫清一切障碍，不论需要多长时间，不论付出多少代价，都会实现它的目标。

为了获得成功，你必须将全部的心智能量集中于一个坚定不移的目标，怀着不屈不挠的信念，不达目的绝不罢休。你必须战胜任何试图左右你意志的东西。

一个资质平庸的人，如果对目标有着坚定不移的信念，那么他所能拥有的成就绝对大于一个资质过人却精力分散、毫无目标的人。集中精力去做某件事情，即使是最缺乏竞争力的人都能有所成就；如果不能集中精

力，天资再强的人也会一事无成。

步枪里的子弹即使只有极其微量的火药，其杀伤力也远远大于分散的一车火药。枪管膛线将意图目标给予了子弹，否则，无论多么先进的步枪都没有杀伤力。

而取得胜利是唯一的目标。成功的人都有一套计划，他们计划好进程，并且坚持执行下去。他们向着目标前进，每当遇到困难，他们都不会徘徊不定，他们会克服困难。坚持不懈地运用自己的才能朝着目标努力会给人以力量，而没有目标的努力只能削弱人的力量。人的思维必须集中于一个坚定的目标，否则，就会像失去摆轮的机器一样手忙脚乱，终将自己碾成碎片。

小结

树立一个合理、可行的目标是迈向成功的第一步——不管是在你的职业生涯中还是在生活中的其他方面。你必须在你的潜意识里种下能让你接受和执行这些目标的种子。以下7个步骤能够推动这个进程。

1.目标必须明确。

请用清晰的词句描绘出你希望取得的成就，请将目标描述得具体些、有力些。以前，你可能会说，“我的目标是成为我公司的最佳销售人员”，这样说虽然不错，但是你还可以再具体些：“我的目标是在下一个财政年度大大提高我的销售额，而在接下来的3年内，每年提高10%”。这样，你的目标才能得到细化，而你的潜意识就会帮你集中精力，让这些数字成为现实。

2.目标必须有激励性。

你树立的目标必须能鞭策你不断前进，取得成功的人一旦达到一个目标，就立即设定一个能让他们继续进步的新目标。

3.目标必须可测量。

有些目标可以从财务或其他数值来衡量，你可以设定一个月、季或年销售量——用销售的产品数量或是金额来衡量。大的目标可以被拆分为几个部分，为每个部分设定完成的时间表。

4.目标必须有行动。

只有付诸实际行动的目标才能被称之为目标，否则，它们只不过是梦想。在精神上，你必须准备好每时每刻思考你的目标，以及你需要付出的行动。你的潜意识会帮助你将这些思想转化为行动。

5.必须将目标记录下来。

保证你不会在繁忙的生活中忘记或迷失目标的方法之一便是将它们记录下来。列出你的长期目标，并将它们拆分为中期目标或者短期目标。请用大号字体将它们写下来并粘贴到你每天可以看到的地方——书桌上，冰箱上，镜子上。

6.目标必须与他人分享。

将你的目标告诉别人以备忘。给予戒酒者最大帮助的就是将他们的目标与别人分享。

7.目标必须具有灵活性。

有时，当环境发生了改变，你设定的目标便不再恰当了。这并不意味着你必须废除你的目标。或许，你所需要的仅仅是站在新的角度上，重新审视出现的问题并对目标做出必要的调整。



[1] 公元2世纪基督教会的一场重要的异教运动，部分起源出现于基督教之前；诺斯替教义主张世界是由一个较小的神、即造物主创造和统治的，他是遥远和至高无上的，耶稣基督是他的信使，以奥秘的知识“真知”来拯救人类的灵魂。——作者注

## 第2章 用自信铸就成功

如果你觉得自己会失败，并构想失败的情形，你就会失败。请思考成功，请坚信你生而为赢。请构想成功、快乐，自由的情景；这样，成功、快乐和自由就是属于你的。

不论是在职场还是在生意场上，一个人的成功与失败有许多原因。多年来，我接触到形形色色的人——富人抑或穷人，名人抑或百姓，领导人抑或追随者，我发现，促成一个人成功或导致一个人失败最关键的因素便是他如何看待自己。那些真正爱自己、认为自己有价值的人比起缺乏这种信念的人更容易获得成功。

成功人士所共有的，而其他人却缺乏的品质到底是什么？答案就是自尊和自信。成功的人士相信自己，相信自己本身所具有的力量。

### 自尊——自信的基本要素

对于自尊最确切的解释就是：一个人对自己感觉的良好程度。有着高度自尊的人相信，他们做的大多数事情都会成功，他们尊重自己，也认识到自己是被尊重的。这并不意味着他们每时每刻、对每件事都保持着乐观的态度，永远保持着快乐的情绪，脸上永远挂着笑容。毕竟，人生不如意之事十有八九，然而，有着高度自尊的人能接受这个现实，不会被挫折打倒。

自尊是自信不可分割的一部分。只有相信自己，你才能对自己的决策有信心。你必须真正感受到自己是一个有价值的人，如果你没有自尊，试问你如何相信自己所做的决策是有价值的呢？

人们为何会缺乏自信？或许是因为他们曾在某件事情上遭遇了失败，因此害怕同样的悲剧再次上演。另外一个原因便是，其他人——比如他们的老师甚至是自己的父母，从未满意过他们在学校或者在其他事情上的表现，从而让他们产生了自卑感。

还有一些人曾经取得过成功，却由于后来的失败而一蹶不振，不论做任何事都缺乏信心。

改变你对自己的情感的关键就隐藏在你的潜意识之中。你只有通过意识来接触潜意识。你的潜意识永远被主导的思想所控制，在两个相反的观

点中，你的潜意识会接受较强势的观点。如果你说，“我想要获得自信，却又无法获得自信；我试了又试；我强迫自己去祈祷；我用尽了我全部的意志力，”你必须认识到，你的错误就潜藏在你所做的努力之中。

有些人试图用“意志力”来改变他们的不良习惯，这是许多人都会选用的手段。为了达到目标，你必须从潜意识中摒除所有消极的思想，而意志力只会对消极思想起到强化的作用。你无法通过锻炼意志力来强迫潜意识接受你想要改变的观点，这样的尝试注定失败，而你自己也无法达成目标。当你专注于意志力上时，你只是在向你的潜意识加强你试图克服的行为，比如，当一位吸烟者想要用意志力戒掉烟瘾时，他会重复这样一句话，“我不要再抽烟了。”这时，潜意识会集中在抽烟这个行为上。反之，如果吸烟者将注意力集中在戒烟后所获得的自由和快乐上——呼吸清新宜人的空气以及其他的益处，潜意识也会做出相应的回应。

如果你用积极的思想代替意识中消极的思想，那么这些积极的思想也会渗透到你的潜意识之中。

## 永远不要视自己为失败者

支配着你的，是你对未来的估计、你人生的蓝图以及你对自己的信念，而不是其他人对你的看法。如果有人这么对你说，“你是一个失败者；你永远成就不了任何事，”这时，你该怎么做？你应该告诉自己，“其他人对我的话无关痛痒。我是为胜利和成功而生的。我必定会成功，而且，我将会以一种非凡的、独特的方式获得成功！”

每当有人说你将失败的时候，它激励着你强化对潜意识力量的信念，而这个信念便是，你永远不会失败。换言之，不要将你的失败归咎于其他人，不要将失败归咎于环境，成功的人会通过自己的努力来战胜艰难的环境。当然，失败是在所难免的，但是，这并不意味着你是一个失败者。你的内心蕴藏着反败为胜的创造性力量。其他人无法左右你，除非经过你的允许，否则，其他人没有能力操控你。

随着你取得的每一次成功，自尊都会在你的内心悄然滋长。如果你谨记自己始终拥有成功的力量，相信这股力量并且通过自己的行动来证明它，那么，即使遭遇偶然的失败，你的自尊也会增强。

你相信自己是什么，你就是什么。你会按照大脑中为自己勾勒的形像来

创造自己。自尊和自信不过是自我形象的投射。如果你保持着强烈而积极的自我形象，你将成为一个更加快乐、更加成功的人。不管经历多少艰难险阻，你都能越过重重障碍，达到你为自己设定的目标。

你最大的责任便是相信自己，相信自己所做的是，并且相信你最终的命运。当自恃或自信伴随着这样的信念——你的真正自我是天赐的，有上帝同在，一切皆有可能，那么，你的意识和潜意识便能找到最好的途径去实现你所相信的。

此刻，请下定决心。你能拥有自己渴望的东西；只要你相信，它就会实现。遵循古老的格言：“确信你是对的，然后前进。”不要让其他人或事动摇了你的信念，请让这种信念成为你思想的一部分。有了这种信念，成功必然会实现。

## 创作你的人生脚本

心理学家说，我们每个人都在为自己的人生创造着“脚本”。有的脚本具有乐观主义精神，有的脚本却是悲观的；有的脚本让我们快乐，有的则让我们忧虑；有的脚本折射出积极的态度和自尊，有的则让消极甚至自我愤恨主宰了生活。在职业生涯中经历过失败的人往往会丧失自尊和自信，早前的失败对他们的心理产生了消极的影响，他们或许下意识地为他们写下了失败的脚本——除非他们能重振对自己的信念，否则，等候他们的，终将是失败。

如果你写下了失败的脚本，它将主宰你的思维和行为。你会永远把自己看作失败者，而你也会遭遇失败。除非你能重写脚本，否则，你的一生注定充满了失败与不幸。

许多成功的人并没有成功的基因。伟人的故事常常展现出他们是如何战胜贫穷、消沉，以及是什么让他们获得了势不可挡的机会，最终达到了目标的。他们重新撰写了心灵的脚本，将自我形象由消极转变为积极，最终实现了目标。然终，通过决心、奉献和努力，他们续写了成功的脚本。

没有人的出身比弗雷德里克·道格拉斯<sup>[1]</sup>更卑微了。他曾是棉花种植场的奴隶。就自我改善和自我提高的方面而言，他处在一个任何人都可能感到绝望的环境中。假设有一天他醒来，意识到他所受的奴役以及所处环境时，他可以这样对自己说，“我是一个奴隶，纵然有再大的雄心壮志，或是多么急不可耐地想要逃离这里，我也没有任何机会，因为我生来便是一个奴隶。我的父母是奴隶，我的祖父母也是奴隶。我是无论如何也无法获得受教育的机会的，也无法在种植场外开辟新的天地。”

如果他用这种方式告诫自己，弗雷德里克·道格拉斯还有成名的机会么？当然不可能！他会安静地活着，最后悄无声息地死去，就如成千上万的奴隶同胞们一样。然而，他拥有着对成功的渴望，他没有对自己说：“我不能，也不会”，而是告诉自己，“我可以，并且我一定可以想办法让自己离开这个恐怖的奴役地带。”

他为自己书写了脚本，呼唤着每个人内心潜藏的、等待召唤的神秘力量，并战胜了他与自由和教育之间的一切不可逾越的障碍。从篱笆上粘贴的海报，印刷品的碎片和他在种植场捡到的旧年历上，他学会了字母。在学会阅读以前，他从未见过一本真正的书。

在这样残酷的环境中，从这些琐碎的事情开始，这个奴隶男孩儿通过努力获得了自由和教育。作为废奴运动的捍卫者，他为废奴运动贡献了毕生，受到全世界人民的瞩目。他的工作受到了美国总统的关注，为此他受任为海地大使。

同样，你也能重写令你深陷人生沼泽的脚本。如果你想要挣脱困境，你也一定可以，尽管你必须不懈的努力。那么，现在就行动吧！

你可以采取以下步骤：

·爱自己。除非你发自内心地尊重自己，否则你无法获得他人的热爱和尊重。

·相信自己。对你的人生决策不要迟疑。如果你设定了目标，也有信心取得成功，那么你不要害怕去做出帮你实现人生目标的决策。

·强调积极面。当然，你可能曾遭遇一些失败，但是不要对它们念念不忘。关注你逐日取得的成绩，你会让你的目标因累积而不断升高。自尊很容易消失。你必须不断滋养它、强化它。你可以用言语、行为、态度和经验滋养它，用你自己的承诺维持它。

·向自己要求更多。当你取得了一些微小的成就，别忘了向自己祝贺，不过，不要自满。用小小的成就激励自己寻求更大的成绩。

·反复用著名法国哲学家艾米丽·库埃（Emile Coué）的格言来激励自己：“每天，我都在用各种方式让自己变得越来越强。”

## 对自己说一些鼓励的话

有时，我们需要巩固我们的自尊。就像田径队的教练，当队伍落在后面时，教练会站出来给他们打气。他用精辟的话语给他们灌输热情、自信，不仅仅加强他们对于胜利的渴望，还巩固了他们全力拼搏以达到目标的承诺。

作为个体，我们同样需要鼓舞士气的话。当我们对生活的热情逐渐消失时，当我们情绪低落时，当我们遭遇失败时，当我们的自信在减弱时，当我们的信念在动摇时，我们都需要鼓舞士气的话。只是，我们的教练在哪里呢？

你必须成为自己的教练。为了改写你心灵的脚本，请对自己讲一些鼓

舞士气的话——告诉你自己，你是最棒的，你是赢家，你过去曾取得过成功，你将再次取得成功！通过给自己打气，你在你的意识中播下了自尊的种子，当你一再重复这些话时，它会渗透进你的潜意识，成为你行为的根基。

自尊将伴随我们一生。年少时，它鞭策我们；中年时，它支撑着我们；晚年，它让我们自我革新。

将你人生脚本中的消极词汇用积极的词汇来代替，并将其变成一种习惯。

用希望的词汇代替失望的词汇；

用成功的词汇代替失败的词汇；

用胜利的词汇代替落败的词汇；

用鼓励的词汇代替忧虑的词汇；

用热情的词汇代替冷漠的词汇；

用爱的词汇代替恨的词汇；

用自尊的词汇代替所有消极的词汇。

日复一日，自尊和自信将渗透你的人生。

## 直面困难，战胜困难

当遇到挫折的时候，自信可能会动摇。于是，计划出现错误，各种麻烦不期而至，似乎所有事情都在和自己作对。现在，是时候恢复你对自己的信念了。现在，是时候呼喚上帝赋予你的特权了，直面困难，战胜困难。你将会成功，在通往成功的道路上，你的自尊会不断获得提升和增强。

最优秀的管理者们普遍同意这样一个观点：遇到的困难越棘手，就越需要自信，而与困难做斗争的经历也越珍贵。宝洁公司的CEO雷富礼早期曾在日本地震和亚洲经济危机时期负责公司在亚洲的运营。他说，他从未对自己失去过信心，他时刻提醒自己，一个人在危机时刻所学到的知识是难以估量的，通过这些办法，他带领公司渡过了艰难的困境。



类似的，通用电气的现任CEO杰夫·伊梅尔特也曾有一次危机中身处困境。1988年，当数以万计的电冰箱压缩机出现次品时，前任CEO杰克·韦尔奇让伊梅尔特来解决这个问题，即使当时的他还没有任何电冰箱或相关产品召回的经验。然而他说，如果不是当初对自己解决这个“不可能”工作的能力充满了自信，他绝不可能成为今天的CEO，毕竟在当时，许多通用电气的员工都将解决这一问题视为无法逾越的障碍。

战胜困难的另外一个例子是思科公司的CEO约翰·钱伯斯。在商界，他是公认的最具活力、最能振奋人心的演说家。他能熟记演讲稿，让自己的演讲看起来就像是即兴演说。他常常离开讲台，与听众进行面对面的互动。他永远与他的听众保持着眼神的交流。他是一个表演奇才，就连严谨中正的商业媒体都称他的演讲“令人惊叹”。

很难相信，这个表达能力极强的人需要克服极大的困难才能满怀自信地站在听众面前演讲。

是什么给予了他自信呢？是他战胜诵读困难症的力量！为了能对听众讲话，钱伯斯不得不发扬斯巴达式的作风。但是他却没有丝毫的抱怨，而是利用这种挑战去改变自己。他曾说，是他的诵读困难症迫使自己关注重点，而不是将注意力集中在细枝末节上。这给他的演讲提供了帮助，因为听众不喜欢冗长枯燥的演说词。他的诵读困难还迫使他背诵演讲词的大部分内容，让他付出加倍的努力使自己的演讲准确而生动，当背诵下来的演讲材料以生动的语气陈述出来时，听起来绝不生硬。约翰·钱伯斯不仅仅战胜了童年时期的障碍，没有让这个障碍支配自己的人生，而且努力培养自信，成为了一名商业领袖。他怀着对梦想、对自己的价值的肯定，以及我们都期望看到的美好远景的坚定信念而演讲着。

## 不要用怨念惩罚自己

不论你处在什么环境，你的思想会将你深信不疑的事情变成现实。请相信这些事实：

晋升的机会是属于你的，

成功是属于你的，

正确的行动是属于你的，

健康也是属于你的。

如果你这么做，那么，这些事实就会储存在你的潜意识中，你的生活就会出现奇迹。

一位法务秘书向牧师抱怨道：“我从来没有休息过。在公司里，老板和同事对我都很苛刻。在家里，我的家人也一直在虐待我。一定有什么诅咒跟着我，我一无是处，还是投河自尽的好。”

她的牧师向她解释道，她在精神上对自己很苛刻，外部世界却证实了她的自咎和自怜。如果你对自己苛刻，“那么，不管你走到哪里，你身边的人也会对你苛刻。如果你看轻自己，那么其他人也会欺负你。”换句话说，她身边的人的态度和行为证实了她内心的状态。

从此，她不再惩罚自己。她想象自己的高效工作得到了同事们的赞许，她还想象自己的老板宣布给她加薪。她的爱和善意不断地感染着上级和同事。她每天都保持着这种精神状态，几周以后，她已经判若两人，不但同事们对她的工作赞赏有加，而且她还在短短的几个月之内就被提拔到了管理层。仅仅几个小时的时间，她领悟到了潜意识的神奇，找到了开启藏宝屋之门的钥匙。

## 不要说“我不能”，请说“我行”

《大西洋月刊》的编辑、《笑退病魔》和《人类选择》的作者诺曼·卡森斯是个生动的例子，他展示了潜意识是如何让我们释放未开发的能量的。

卡森斯曾受到一种疾病的困扰，他的脖子、手臂、手指和双腿几乎瘫痪。他被送往医院，医生诊断出他的结缔组织患有一种严重的炎症。医生告诉他，“你的疾病被完全治愈的概率是1/500。”

最初，卡森斯允许医生和医院在他身上“尝试任何治疗方法”。可是，药物治疗和许多检查的结果都证明了医生的诊断，和医生对他的病情不乐观的预测。

然而，卡森斯拒绝接受他的命运。他深深相信，微笑、信心和求生的欲望能够对他的疾病有着积极的帮助。

不久之后，卡森斯制订了一个用于促进乐观情绪的计划。他的计划基于医学资源、积极心理学体系、笑，以及家人的爱。然后，他办理了出院手续，住进一家酒店，聘请了私人护士，每天观看有趣的戏剧电影和电视节目。他发现，十分钟发自内心的笑能让他获得两三个小时无痛的睡眠，这是几个月以来的首次体验。

日复一日，诺曼·卡森斯的体格越来越强壮；年复一年，他慢慢能够活动身体了。他坚信，自己的经历证明了求生欲和自信的力量能释放我们与生俱来的强大能量。此后，卡森斯度过了充满活力的、多产的16年。

## 善用你的优势

自信是成就一切的基石。在我们对自己能力的信任中蕴含着不可估量的力量。有着极大自信的人能摆脱环境的不确定性，摆脱对自己能力的疑虑和对未来的恐惧。

像许多人一样，尽管此时的你尚且不能笑谈人生的成功，你也会在某些领域拥有确凿的优势。或许你不是所在部门里表现最佳的员工，但是，你一定在工作的某些方面拥有特别的能力，这些能力能够为你赢得他人的尊重。或许你不是班级里最优秀的运动员，但是，你却可能拥有过人的艺术天赋。或许你的薪水没有邻居高，但是，你却可以修理家中任何设备出现的故障——包括邻居家的。

人类的天性便是为自己的劣势感到忧虑——忧虑鞭策着一部分人自我提高，却让更多的人感到自卑。与其念念不忘你的短处，倒不如用你的长处点亮你的思想，这样，你的自尊和自信将会增长，并驱使你尽全力向着成功迈进。

### 小结

如果你将自己看作一名失败者，并且想象着自己失败的情形，那么你就会失败。请想象成功，想象自己成功的情形。

·现在就下决心，让自己相信，你可以做成你想做的事，成为自己真正想成为的人，能够拥有自己渴望拥有的东西；你会达成你所相信的任何事。

·如果你不热爱自己、尊重自己，你便无法塑造成功的自我形象。如果你想成为一名成功的人，就必须创造积极的自我形象。

·永远不要苛刻、狭隘或卑微地思考自己，也不要将自己看作一个懦弱的、无能的、患病的人。想象自己是完美的、高明的、健康的。

·在你的职业生涯中，前进的道路上布满了坎坷，但决不要丢失你的自信。请让你的潜意识做好准备，以面对挫折，达成目标。

---

[1] Frederick Douglass, 19世纪美国废奴运动领袖。——译者注

## 第3章 用积极的态度增加能量

生命的法则即信念的法则。信念是你内心的一种意图。请不要相信那些会对你造成伤害的事物。相信潜意识里那些能治愈你、激发你、使你坚强、助你成功的力量。按照你的信念去做，直到你实现自己的梦想。

消极成就不了任何事情。消极是没有生命力的，它是堕落、毁灭，以及死亡的代名词。消极是成功最大的敌人。那些常常贬低一切的人，那些常常抱怨人生的低谷、生意的低迷、健康状况欠佳的人，那些生活贫困的人总是受到负面、消极情绪的影响，因此他们所付出的努力也常常付诸东流。

经常消极地思考问题、使用消极语言的人产生不了积极的思想，因为他们不会思考任何与积极相关联的事物。负面、消极的环境产生不了创造力，也无法孕育任何成就。因此，消极的人往往会走下坡路，等待他们的永远都是失败。他们缺乏对自己的肯定，优柔寡断、裹足不前。

### 走出消极的泥沼

如果你任凭自己沉溺于消极情绪之中，它们便会削弱你的雄心壮志。它们是腐蚀你人生的毒液，它们会抹杀你的自信，直到你被自己所处的环境所伤害，而不能成为环境的主人。解决的办法在很大程度上取决于你的自信。不论你遇到什么样的问题，你必须相信自己有解决问题的能力，否则，你永远无法解决它，永远无法掌控它。如果不经思考，事情也很难被解决，每当你准备成就一件事情之前，必须经过深思熟虑。

世间有太多的人被恐惧或失败的念头掌控了人生。正因为如此，他们选择了平淡无奇的铁饭碗，心安理得地拿着平平的收入，过着平庸的生活，几乎感受不到一丁点儿的职业满足感。纵使他们怀揣建设性的、创新的见解，也害怕提出来。“提出来又能怎么样呢？”他们如是想。他们认定自己的建议会被他人否定。

积极乐观的人绝不甘愿“一生平庸”，他们心中没有胆怯，取而代之的是自信和事业的辉煌。

### 乐于适应新环境

每当你对他产生了邪恶的、不和谐的、病态的乃至仇恨的念头时，不

要忘了大声告诉自己：“停！向后转！”面对阳光，即使你不能为世界做一些有益的事情，也不要向大地播撒邪恶的种子，不要浇下仇恨的毒汁。

不论在生活中还是工作中，永远对他人心怀善意、仁厚、博爱，宽容，如此这般，你便不会使他人难过或是搅乱他人的生活，你播撒的是阳光和喜悦，而不是阴云和悲伤，你传递的是关爱和鼓舞，而不是沮丧和打击。

在玛丽莎开始她的新工作时，留意到自己是她所在部门里唯一的黑人。她试图与同事们建立友谊，却遭到了大家的冷落，同事们不但对她视而不见，而且还有意给她的生活制造不快。

玛丽莎的第一反应是向人力资源部报告此事，因为她们违反了平等就业权，但是，考虑再三，她决定自己解决。玛丽莎决定采取积极的方法，而不是采取防御的态度并与她们发生冲突。她将心中的愤恨化为对她们的理解，并努力地改变这种局面。她研究了她们的工作习惯，尽可能地将自己的专业知识与她们分享——她所拥有的专业知识正是公司雇用她的原因。

没过多久，她就获得了同事们的接纳和尊重，和大家建立起良好的友谊，成为了“局内人”。

## 培养乐观的态度

再没有比积极乐观更能算作令人振奋的习惯了：

相信一切事物都会有美好的结局；

相信我们终会成功而不是失败；

相信无论经历任何风雨，

我们都会一如既往的幸福。

如果你想增加工作的乐趣，建立起有助于自己成功和进步的人际关系，恐怕没有什么比胸怀乐观的、充满希望的态度更能帮助你的了——永远向往着、期待着事物最好的、最高水平的以及最快乐的一面，它绝不允许你陷入悲观沮丧的情绪之中。

请相信，你一定能达成自己心中的理想。永远不要质疑你获得成功的能力。如果这种念头在你的脑海里一闪而过，请努力地把它驱逐出去。只接受“思想的朋友”，只能思考你渴望达成的事。拒绝所有“思想的敌人”，拒绝所有令人气馁的情绪，以及所有暗示失败或不快的事物。

著名的电视人，颇具影响力的网络报纸《赫芬顿邮报》的创办人之一阿里安娜·赫芬顿是在希腊长大的。学生时代，她曾在了一本杂志上看到了剑桥大学的照片，她告诉亲友们自己想去那儿读书。所有人都毫不留情地警告

她，这是一个极度荒谬的想法，让她打消这个愚蠢的念头，特别是她父亲。然而，她的母亲却买了廉价机票，与意志坚决的女儿一道去参观剑桥，为的是能更好地想象阿里安娜在那里读书的情景。在剑桥度过的时光里，她们并没有去见学校的工作人员；她们只是漫步在雨中，想象着阿里安娜居住在那里的情形。

三年以后，阿里安娜收到了剑桥大学的录取通知书，而且还获得了奖学金。她说，母亲总是能给予她信心来尝试新事物，母亲告诉她，积极的态度能克服一切障碍。在此后的生活中，阿里安娜积极向上的态度让她在政界和电视界都取得了成功，而今，她已经成为她自己创办的在线报纸的出版人。

你想做什么或者想成为什么并不重要，重要的是你一定要对它抱有乐观、充满希望的态度。你会惊讶地发现自己的专长上取得的进展和全面提高。

一对兄弟下海经商，头几年把公司经营得有声有色。随后，他们开始投资期货，结果血本无归，他们的公司连同存款全赔了进去。除此以外他们还负债5万美金，无力偿还，无奈之下宣布破产。

两兄弟中的一个抱有非常乐观的态度，他说，“我只是亏损了，但我还会再挣到钱，然后再创业。我得到了宝贵的教训，它最终将会给我丰厚的回报。我没有失去信心、信念以及让公司发展壮大的能力。我胸怀大志，一定会再次取得辉煌的成就！”他进入一家经纪公司工作，凭借广泛的人脉，很快就为雇主揽到了大批的客户。

而他的兄弟则因生意上的失利而感到羞愧和耻辱。他开始向他遇到的每一个人讲述自己的损失，并且祥林嫂般的念叨着这一切都是经纪人的失误造成的，为自己的错误决策寻找借口。朋友们开始对他退避三舍，而他的健康状况也由于忧郁和沮丧的情绪而每况愈下。他拒绝接受心理治疗，并开始靠政府的救济金度日。

这就是经历了同样挫折的兄弟俩的例子。一个积极地对待自己的失败，另外一个则产生了毫无意义的消极情绪。这看似是一件与我们没什么关联的事，可实际上，它反应了我们遇事的态度可以是积极，也可以是消极的。俩兄弟中的一个巧妙地运用了自己的想象力，把自己的思维塑造成了全新的模式，寻找着未来一切可能的机遇，张开想象和信念的翅膀来重建更加灿烂的人生。他认识到，成功和财富其实就在自己的心里。

## 用积极思想取代消极思想

当消极的思想在你心头扎根时，你的人生动力会纠结在潜意识中，就如同你用脚踩住了花园里的水管，阻止水流出来。接下来，抑制你潜意识的消极情绪会导致一系列精神上 and 身体上的疾病。

请抛掉我们的消极论调、恶意、批评以及自责，把和谐、健康、安宁、愉悦以及友善的思想灌注到自己的脑海中，你的生活就会发生翻天覆地的变化！

通过积极的思考，你能够改变脑海中所有消极的模式，从而享受充满喜悦的人生。

在追逐人生各种财富——精神、心灵、物质和经济的大道上，你决不能在道路上设置障碍；你绝不能嫉妒或愤恨他人。请记住，你拥有创造性的思维，不管你对他人产生怎样的想法，你创造的永远是自己的生活和经历。

在工作中，员工们免不了相互竞争获得晋升的机会。更有一些人是如此求胜心切，以至于他们会采取极端的行动蓄意陷害对手，以谋求他们梦寐以求的晋升。

几年来，巴里在工作中的表现十分突出。他的创新得到了赞扬，而他工作的质量也被其他人所称颂。他的上司在年底就要退休了，巴里期望能够接替这个职位。然而，6个月前，卡尔被调到了这个部门。在之前的工作中，卡尔没有获得晋升，而如今，他将在这个部门与其他同事展开竞争。

他将巴里视为升职的头号对手，于是，他想尽办法诋毁他，为自己争取机会。他不仅在会议上嘲笑巴里的提议，还不惜一切代价去博得上司对自己的注意，并且寻找一切机会给巴里制造麻烦。

巴里对此感到愤愤不平。他为了这个晋升的机会已经努力了很多年，而今，卡尔试图打倒他。在与最亲密的朋友和他的牧师商议后，巴里意识到，他不能用同样的方式击退卡尔这样的阴谋家。他选择了另外的方式。

他需要关注的是自己的优势，而非卡尔的策略。他考虑到：“卡尔是一名称职的员工。他的野心也是有道理的，同时他拥有很多对我们部门而言十分珍贵的优势。我至少和他一样，并且已经一次又一次地证明了自己，我要继续将精力集中在我的工作中和实现我的目标上，卡尔的言行根本不能影响我的工作方式，也不能影响我对自身的认识。”

结果，巴里的工作继续保持优秀，当他的上司退休时，巴里得到了晋升。

除非你为他人的消极想法或意见赋予力量，否则这些想法或意见根本就不具有力量。意见是一种力量，但这种力量并不会像和谐、美丽、关爱以及安宁一样去运转。当你身边的那些力量表现出消极性或者向你发出消极意见时，请时刻牢记，你具有将无限的智慧整合于内心的能力，而这种能力的本源就是关爱、慷慨以及和谐——而不是消极性。

绝不要做消极的陈述；请立刻将它颠覆，在你颠覆它的同时，奇迹就会发生在你的生活中。如果你陷入了恐惧、忧虑以及其他破坏性的思维模式中，你的潜意识就会将你的消极思维作为一种请求而接纳，并且开始把这些消极思维带入到你的体验中去。应对方法就是将你的思维投入到仁慈、和平和宽恕中去。你创造性的潜意识届时将会公平地产生你曾经在生活中真诚确立的特性。

每当你想起或谈及消极想法时，都会延长破坏你内心平和的景况，并且让你所作的挽回以失败而告终。事实上，你是在诅咒自己。在你的内心，只要安静的想象着去顺从自己既定的目标即可。失败是消极的思

维，而在众多的形成它的原因中，也许是最重要的就是因为深信——失败是不可避免的。接着，你身体的每一个部分都表达出了这种想法；你的外在生活将会呈现出潜意识有意呈现出的事情。所以，绝不要在内心断言任何你不愿在现实世界中经历的事情。

## 雄心是必不可少的

如果有人一直鼓励我们坚持下去，为我们充电，关心我们，持续地激励我们，那么很多人都会表现得相当出色；但多数人却没有获得这样的鼓励，他们因此而持续平庸着，他们依靠他人作为自己的发动机。当然你可以告诉这种人他们一定会成功，唤起他们的希望，点燃他们的热情，就像汽车蓄电池一样对他们进行充电。但是，他们出色地表现了几天，当你认为他们即将翻开新的篇章并且会保持高昂的热情时，他们突然就崩溃了，他们的动力消失了，这时他们还必须继续被充电。

他们似乎完全不能自我前进。他们缺乏首创精神和自我导向性，他们就像棋盘上的棋子，必须要有人推动。当意识到孤立无援、没有任何人可以依靠或者提供动力时，他们就会变得茫然无措，似乎并不知道该做什么。

他们就是众多有着万丈雄心，却缺乏自我推动力的人们。他们等待着某些事情的发生，等待着有人将他们推到一个位置，等待着出现一位有影响力的朋友来提拔他们。

这些人徘徊在得过且过的边缘。他们十分想要成功，但他们害怕付出代价。成功的生活对于他们而言过于紧张，在他们成功的路上有着太多的困难，需要太多的代价来保持成功，需要太多的能量去克服看似无法超越的障碍。这些人抱有一种想法：在这个世界上的某个角落一定会有些机会等待着他们，如果他们等待得足够久，这些机会就会到来。在这期间，他们愿意被他人支持和扶植。这种自我信任的缺乏，这种对外部力量的依赖，对于所有的进步和成就而言都是致命的。

山姆是失败的。他告诉他的职业顾问，他从未想过必须得去找工作。“我一直认为我的父亲或叔叔会在他们的公司里雇用我。即使是在他们的生意失败后，我也认为自己能够借助家里的关系获得一份工作。”

山姆从未考虑过要为他自己做些什么。在他的一生中，一切对他而言都是注定的。虽然他接受了良好的教育，但这是他第一次除了自己以外没有任何人可以依靠。

山姆不得不面对现实。在与他的顾问紧密交流了几星期之后，他懂得了如何评估自己的强项与弱点，找到了他喜欢的领域和他不喜欢的领域，了解了各个领域中的工作机会、所有他用以获取自己喜欢的那类工作所需要的



额外培训，让他受益最大的是接受了“他必须信任自我”的意识训练，如果他想要成为一个真正完整的人，那么他就不能倚靠除了自己之外的任何人。

按常理来说，你不会因为在海滩救过人或者遇到一个非常喜欢你的百万富翁而意外地脱贫致富。请牢记一则简单的真理：你的外在行为将永远呈现出你自己的性格和精神状态。性格决定命运。性格就是你思考、感觉以及相信的方式，是你心中推崇备至的精神价值观，是你在心中正直和诚实的品质。这些品质会给你带来益处。

## 克服消极想法的窍门

使你自已摆脱不受欢迎情绪的理想方式是践行替代法则。用一种积极的、建设性的想法去替代消极的想法。当消极想法进入你脑海的时候，请不要与它对抗；相反，你只要对自己说，“我相信所有事物都是好的”，你就会发现这些消极想法立刻像黑暗被光明驱散一样消失了。

有时你会发现自己的心情又回到了烦恼、紧张、焦虑的老毛病中，当这些想法来到你的脑海中时，请发出“停！我的想法是我滋养潜意识的方式”的命令。无论是工作上的事还是私事，如果这种方式有效的話，请每天重复一百遍或者一千遍。

很多人在面临一场大灾难时会失去信心，对待所有事情都会变得消极起来。但一场大灾难也会使一些人变得更坚强更勇敢。

苏珊和谢尔曼的马萨诸塞州酒店在2001年12月毁于火灾。他们面临着巨大的挑战，一个月没有办法做晚饭，不得不由朋友资助饮食，并且还需要另一家酒店老板提供住宿。

然而他们并没有让这场灾难摧毁他们的生活。他们选择首先使酒店的餐厅重新营业，以此来维持他们在城镇中的生存。在修缮酒店时，他们将损毁的酒店包装成一个巨大的条幅，上面写着：“当生命给你一个柠檬，那就把它做成柠檬水。”苏珊和谢尔曼将这次火灾作为一个改革的契机，将一个房间又旧又小、非常普通的酒店改造成配有一流设施的酒店，并将它重新命名为“Mansion”之家<sup>[1]</sup>，从而受到了大客户的青睐。苏珊说，这场破坏力巨大的火灾实际上帮助他们达到了一个新高度。他们的积极思维使他们能够重建酒店并且从头开始。

## 将你的目标形象化

想象一下你是如何处理每天都要面对的挑战的。如果你将要进行一次销售陈述或者在为一次管理会议准备报告，抑或是从事任何生产性的活动，请在你的脑海中筹划好你要说什么，你要怎样去讲述它，以及要采取哪些步骤去实现它。在脑海中一遍又一遍的预演。它就会深深地植入你的潜意识中；它将渗入到你大脑的每一个细胞中。你会变得为了成功

而努力，当你真正将产品卖给客户时，或者站在众多管理人员面前时，或者参与活动时，你的潜意识都将会发挥作用，你将会获得期望中的成果。

## 感谢上帝，今天是星期一

短语TGIF（Thank God It's Friday）“感谢上帝，今天是星期五”是目前大部分典型美国员工的态度。我们期待着周末，以让我们能够在工作和事业的压力中得到暂时的喘息。我们为休息日而感到喜悦，这一点没有任何错误。然而，雄心勃勃和成功的人士却同样盼望着在星期一重新开始工作。

有很多人都在谈论“抑郁的星期一”。这些人已经将自己托付于他们的“命运”，并且开始封闭他们的生活。因而星期一就带着一种特定的顺从感到来了：在星期日，他们有意识的用天命来预见未来，同时他们的潜意识也对这种预测做出相应地反应。他们很可能甚至不知道自己已经提前做过计划，并且也因此造就了自己的“命运”。如果用与你工作相关的积极思维以及对其机遇和挑战的希望来取代这种顺从，那么你将彻底根除那些星期一早晨的抑郁。

### 小结

·积极思维始于对潜意识力量的理解。

·掌控你的职业生涯。不要让你的老板，同事或者其他人来为你的“职业之船”掌舵。请永远铭记：你拥有克服阻碍职业生涯成长的消极影响的内在力量。

·没有什么能比采取乐观、期待的态度并且绝不允许自己陷入到悲观、气馁的心情中更加有益的了！这样的态度一直被视为是最好、最高级、最幸福的态度。

·绝不要作消极的陈述，请立即将其颠覆，你的生命里会有奇迹发生。你具有的创造性的潜意识，它将如实地表征你曾经在生命中真诚确立的特性。

·想象你将如何去应对每天的挑战。当你要进行销售陈述、准备在管理会议上做报告，抑或是参与任何生产性的活动时，请在你脑海中筹划好你想表述什么，如何去表述，将要采取怎样的步骤。

---

[1] Mansion House, Mansion有豪宅之意，此处意指对生活充满美好的憧憬。——译者注

## 第4章 用吸引力法则散发魅力

男性和女性都是吸引人的磁铁。正如从垃圾堆里抽出一块磁铁仅仅会吸出有磁力的东西一样，我们通常会被对我们的想法和理想有所反应的人和事所吸引，并与之建立联系和互动。

为什么有些人会轻易地赢得他人的注意，欣然交友，并且获得他人的赞赏，而另一些人却几乎毫无进展呢？

当我们遇到一些人时，我们会对他们令人愉快的“个性”留下深刻印象。他们以某种方式呈现出的自我，让我们对他们产生信任。我们称赞他们，与他们在一起时感到舒适。他们就是掌握了吸引力法则的人，他们吸引了老板、客户，以及其他人的注意力。我们要选择这样的男性和女性作为良师益友。公司正是从这样的群体中选拔出领导。他们在成功的阶梯上节节攀升。

美国心理学家威廉·詹姆斯将个性定义为一系列独立发展的行为特征模式，这些模式决定了有意识和无意识的日常机能。个性反映着结合了意识的内在驱动与外部控制之间的平衡。

需要牢记的是：有魅力的性格是可以养成的。我们有很多特质是与生俱来的，比如外貌、智商，以及某些天赋——但我们中的每一个人都具有充分利用内在特质以及将这种特质发展为美好个性的能力。我们可以学习如何利用吸引力法则。

要成长为你想成为的人并不容易，但这种成长始于一种强烈的愿望，以及发展你内在特质的努力。你可以养成一种外向、令人愉快、乐观并且积极的举止风度，这种个性将使你赢得众人的心。

### 个性特质是可以后天培养的

威廉·詹姆斯指出，你的个性是你所有特质的总和。这包含了你的肉体和精神的力量，同时也包含了你的衣服、房子，配偶和子女，你的祖先和朋友，你的名誉和工作，你的财产和银行账户等。所有这些事都会产生同样的情感光环，如果它们增长、丰沛，你将春风得意；如果它们缩小、减弱，你会沮丧泄气。

个性是我们向外部世界表达自身的一种方式。我们不仅仅是喜欢处于我

们同类视野中的社会性动物，而且还拥有一种使我们自身受到同类友好的关注的天生倾向。

某些特定的个性比单纯的美丽外表更加强大，比知识渊博更加有力。个性的魅力闪耀于伟人的性格之中，它通向更高水平的人生位置，甚至会控制一个国家的命运。

拥有特定磁力的人会不知不觉地影响我们。在他们面前，我们有一种被高大化的感觉。他们在工作上鼓舞下级，带动他们的客户，其他人也将他们视为自己职业生涯和生活中的楷模。他们从内心向我们展示着我们以前可能没有认识到的种种，我们的眼界被扩展了；感觉有一种全新的力量游走在身体之中；体验到了一种如释重负的感觉，就像卸下了一副压在我们身上很久的重担一样。

这种具有磁力的个性，大部分的魅力来自于一种美好的、有教养的举止。同时，机智也是一种十分重要的因素——也许是最重要的因素。人们一定要确切地知道该做什么，并在恰当的时间去做正确的事。良好的判断力和常识对于那些尝试着去获得这种神奇力量的人而言是必不可少的。大方得体也是个人魅力的要素之一，你不可能冒犯了他人却不伤害他们的情面。

人们可以进行的最大投资就是培养高尚的举止、诚挚的关系以及慷慨的性格，这是一种取悦他人的艺术。所有的大门都会向充满阳光、令人愉快的个性敞开，因此这样的性格无限地超越了货币资本。这种个性不仅仅是备受欢迎的，还是处处被人寻觅的。

个性特质是可以获得的。虽然所有人都具有平等的权利和机会，但我们必须承认并不是所有人都拥有相同的智商、身体力量和精力水平；然而无论这些人的情况如何，他们都可能通过自我教育和自我发展来得到提升。那些渴望知识并且雄心勃勃地去彰显自我的人将会自然而然地向前迈进。你可以选择并努力去发展自己希望获得的个性特质，勤奋是最重要的。

构成完美个性的首要品质是耐心、仁慈、慷慨、谦卑、礼貌、无私、好脾气和真诚。这些特质并不是与生俱来的，它们都是可以后天培养的。请将这些品质作为你希望在自身复杂的天性中创造出的个性框架。

很不幸，由于某些具有所有这些品质的人缺乏姣好的外在，因此他们并未拥有令人愉快的个性。这里所说的姣好外在并不意味着人体美，你并不需要生来就具备一张美丽的脸庞或者美好的身姿，你只要衣着整洁得体，用微笑取代紧蹙的眉头以及过度的矫饰，你高尚的品质就会被注意到。

由于外表会塑造他人对你的第一印象，而第一印象通常会决定他们能否给你展现内心出众品质的机会，所以外表是十分重要的。

其实，你不仅常会被别人以貌取人，而且你自己也因他人的外表而对他人做出判断。本能的，人们都试图培养自己具有他们所羡慕的人的优良外在特质。你会穿和偶像相同类型的服饰，模仿他们的发型，甚至会用和偶像相同的方式行事。你也可以在其他品质上进行同样的模仿。关注你所尊重和敬仰的人的个性特质。在这个人身上，你可以看到你想要变成的那个人的影子。你不仅仅要观察身边的男性和女性，同时还要以过去和现在你希望变成的那个典范来作为榜样。

## 发现生命中的美好

在生活中，

寻找优点和美丽与寻找丑陋同样容易；

寻找高尚与寻找卑鄙同样容易；

寻找光明和愉悦与寻找黑暗和沮丧同样容易；

寻找希望与寻找绝望同样容易；

寻找光明的一面与寻找黑暗的一面同样容易；

将你的脸庞时常朝向阳光与时常朝向阴影同样容易。

它在你性格的满足与不满、快乐与苦恼，以及你生活的幸福与不幸、成功与失败上关系重大。请将这些想法灌注到你的潜意识中去，这就是你应用吸引力法则的方式。

因此，请学着去寻找光明。要断然地拒绝容纳阴影和污点、消极的想象、不和谐的声音。请把握住那些给予你乐趣、有益的和鼓舞人心的事，你将改变你看待事物的整个方式，你的个性将在非常短暂的时间内

发生变化。

你培养自身最优特质的方法之一就是去寻找他人身上的最优特质。对你所遇见的每个人都采取宽宏大量的态度，通过打破外部世界中男男女女的面具来试图进入他们的内心深处，培养对所有人和善的感觉，你将获得这份无价的礼物。

没有什么比使他人感觉轻松、快乐和对其自身感到满足更能使你获得回报了。阳光的人能驱散所有他身边人的忧郁、消沉、烦恼和焦虑，就像阳光赶走黑暗一样。当他们进入到一间拥挤的房间中，那里的谈话是压抑的，每个人看起来都是那么的百无聊赖，这些阳光的人们会像风暴过后阳光拨开厚重的乌云那样改变周围的环境。每个人都从刚进来的人身上获得了欢乐的情绪，话题开始活跃，交谈开始变得欢快而热情，整个气氛都充满了欢乐和美好的笑容。

要做到同理心。懂得同理心的人们会使自己与和他们交流的人换位。他们不仅会听到这个人所说的话，而且还会感觉到此时此刻他所感到的事情。有什么人能够不对这样的人产生积极的反应呢？

## 保持令人愉快的性情

除非你远离怨恨和狡诈的态度，并且将每一天都视为上天的恩赐而惬意地尽情享受，否则，你将会度过不幸并且很可能徒劳的一生。

当我们怀揣对他人的报复心理或者甚至不友好的想法时，我们就不可能做到最好。我们的才能只有在十分和谐时才能发挥到极致。在心中一定要怀有善念，否则我们的手和脑将不能密切地合作。憎恨、报复心和嫉妒都是致命的毒药，就如同砒霜一样可以毒害我们自身最高尚的精神。

对他人的和善态度，对他人的善念的感觉，保护着我们免遭任何形式的内心痛苦或不良思想的侵害。

在高尚的个性中，有一种难以抗拒的魅力。我们很难故意怠慢拥有这种魅力的人，他身上会有一种吸引你的东西。无论你多么忙碌或多么烦恼，或者你有多么不喜欢被打断，只因为你不忍心将一个具有令人愉快的个性的人拒之门外。

## 吸引对自己有磁性的人

爱默生说：“你大声说出了我不想听的话。”因为我们会散发出自己的气息、自己的个性，所以我们无法隐瞒我们是什么、以及我们如何感觉；这种感觉是冰冷的还是温暖的，是吸引人的还是令人反感的，这都取决于主导我们的特质和品质。

一个自私的人，心中会一直考虑他自己，并且会留心自己的利益，他们是冷漠、无情、贪婪的，他们无法释放出温暖的、有吸引力的气息。如果你的天性被自私、冷漠、贪婪以及物欲所占据，你身上这些不好的天性就会散发出来，并且使他人感到不悦，因为这些都是人们本能厌恶的品质。

吸引人的品质是开朗的、乐观的；令人不悦的品质是封闭的。也就是说，没有吸引力的人们都是以自我为中心的，他们过多的考虑了自己。他们没有足够的给予，永远追逐着某些事物，吸收、接受着某些利益，他们努力为自身牟利，缺乏同情心，不够诚恳，没有良好的伙伴关系，他们身上混合了各种坏的习气。

磁铁仅仅会吸引钢铁制品，它对木材、铜、橡胶或者任何不含钢铁的物质都没有吸引力。当你还是个幼儿的时候，你就发现你的小磁铁可以吸起一根针，而不会吸起一根火柴或牙签。它只能把和它的内部构造有联系的物体吸引过来。

男性和女性都是人类的磁铁。正如同从一堆垃圾中拔出一根磁铁时只能吸出对它有吸引力的东西一样，我们会持续地与吸引我们的事物接近，与对我们的想法及理想给予回应的人或事建立联系。

我们的环境、社交关系、总体状况都是我们精神吸引力产生的结果。由于我们专注了这些因素，我们已经在精神上将自己与它们联系在一起，它们因此在肉体层面上来到了我们身边；这些因素也同样构成了我们的吸引力。

## 打造魅力四射的个性

有些人天生就具有一种磁性，但当你分析他们的性格时，你会发现他们都拥有我们会本能去羡慕的某种特定品格，这种品格吸引着每一个人，诸如慷慨、宽容、真诚、慈悲、同情心、豁达的人生观、乐于助人和积极进取。他们是善用吸引力法则的典范。

所有这些品质都是可以培养并且在很大程度上进行加强的，如果你照这样做，那么你将会获得别人无法得到的机会。

无论你所从事的是什么，你的声誉和成功都在很大程度上取决于你在别人心目中留下的印象。所以，这就意味着年轻的男女可以运用吸引力法则去发展一种令人信服的有吸引力的个性。请培养那些核心的品质。别担心智力的好坏，它对个人吸引力几乎没有什么影响。是可爱的人而不是聪明的人才能吸引人们的注意。

这并不是一件难以做到的事，每个人都能发展出让他感受到真正力量的、令他满意的以及增强他们个性的能力。了解吸引力法则，发展一种特质而淘汰另一种是相当容易的。就是说，我们可以去培养慷慨、宽容、令人愉快的、助人为乐的精神品质并且去除他们的对立面；随着将其付诸行动，我们将会发现自身已经变得越来越对他人感兴趣，同时他人也反过来对我们更加感兴趣。随着我们日复一日的精心培育自己和善的思维、言论和行为，以此形成丰富、有磁性的个性，我们将会发现自己在所到之处更受欢迎，被更多的人追随，我们将会把更多的人吸引到自己身边来。

他人身上的美好品质吸引了你，你欣赏并且尝试效仿，最终你也会变得对他人具有吸引力。当你逐渐养成这些品质，它们将会成为你自身的属性特征，同时你将会获得具有磁性的、有魅力的个性。

## 保持健康的生活

使你具有吸引力的第一步就是促进你的健康。强健体魄，同时保持乐观、充满希望、愉快、幸福的心情，都将会神奇地增强你的吸引力。

一个具有强健体魄的人会释放出充满活力和勇气的气息，而缺乏活力的人会耗尽他人的活力，而不是给予他人活力。身体的健康以及充分的快乐有助于产生有吸引力和令人信服的个性。具有活跃、敏锐的思维，眼神闪烁着活力，足下生风，浑身洋溢着激情的人与衰弱和体力不足的人相比，会享有很大的优势。

## 承认自己的失误

如果你是一个自大、自重，从不承认失误的傲慢的人，那么你只会招致



人们的厌恶。

投资大师沃伦·巴菲特，世界上最富有的人之一，他不仅知道如何去利用“失败”和“失误”，而且还由于为失误做广告而得以扬名。从1989年起，他正式开始在他的“致投资者的信”中列出他的失误。巴菲特不仅承认他的失误，还承认了由于他没有适当操作而丧失的机会。在巴菲特的信念里，坦白，至少和有利于股东一样有利于投资经理人。他以这种方式表达道：“在公司里误导他人的CEO最终会在私人生活中将自己引向歧途。”巴菲特相信从研究错误中获得的價值，而不仅仅关注成功。

可能这种水平的坦白使沃伦·巴菲特获得释放并快乐地进行工作。他一直以保持活力、富有感染力和真诚而著称，他为每天的工作而感到兴奋。人们被他吸引和鼓舞着，是因为他富有吗？还是因为其他的原因？

## 与你会见的人握手

你一定要使人们感觉到他们遇见了一个真诚的人。请不要用生硬的、没有任何感情和情绪的“你好吗”或者“见到你很高兴”来向人们问候。做一个优秀的交际者，请正视你所会见的人，并使他们感觉到你的个性。请向他们友好地伸出手，报以微笑和亲切的语言，让他们意识到他们已经与一种真诚的力量发生接触，从而让他们乐于再次与你见面。

如果你想受欢迎，那么你一定要注意培养诚恳的品德。你必须去敞开心扉而不要将心扉半开，因为这等于向你所遇见的人宣称：“你我可以有泛泛之交，但在我了解你是否是一个值得深交的朋友之前，你不会走进我的内心。”很多人在诚恳上有些吝啬，他们似乎为某些特殊场合或密友保留着他们的诚恳，他们认为诚恳实在太宝贵而不能将它奉献给每个人。

你将会惊讶地发现这种温暖、热情的握手以及真挚的问候会在你与你所遇见的每个人之间创造出一种友好的关系。你会见的人将会对自己说：“是的，这是一种真正吸引人的个性。我想要对这位先生或女士有更多的了解。这是一种非同寻常的问候。这个人看到了我的内心，很明显，这一点是很多人都做不到的。”

培养热诚的习惯，用热情、真诚的问候和一颗敞开的心来与他人结识，这将会为你创造奇迹。你会发现为你带来很多麻烦的顽固、胆怯和冷漠，以及对所有人都不感兴趣的情况都消失殆尽。人们将发现你真正地

在意他们，你真正想去了解、取悦和关心他们。真诚的作风将会彻底改变你的社会力量，你将会培养出以前从未想过拥有的魅力品格。其他人也会乐于与你结交，向你寻求意见，并且帮助你实现你的梦想。

## 选择一名导师——成为一名导师

推动你的职业生涯向前发展的一种卓越方式就是寻找并追随一位导师，一位具有以上所有特质的男士或女士，能够并且愿意与他人分享自身感受的人。

你所选择的导师应当是掌握了吸引力法则的人们中的良好榜样。他们不仅为你提供知识，并且引导你理解公司文化中的细微差异。

而且，当你已经获得成功并走上领导岗位后，你可以通过成为一名新人的导师来报答你的导师。

### 小结

·除非你远离怨恨和狡诈的态度，并且将每一天都视为上天的恩赐而惬意的享受，否则你将会度过不幸而徒劳无味的生活。请将消极性从你的思想中清除出去。

·了解吸引力法则——如何区分是否有吸引力的品质与性格。我们可以去培养慷慨、宽容、愉快、乐于助人的精神品质，并彻底根除他们的对立面；这样，我们将会发现自己变得更加关心他人，并且别人也反过来会更加关心我们。

·观察身边的朋友——那些个性令你羡慕的人。你认识的或者你知道的人，请把他们当成自己行动的楷模。

·学着去播撒欢乐与慷慨。请毫无保留地散发出你的喜悦。

·要有同理心。有同理心的人会站在别人的角度考虑问题，他们不仅能听取别人讲话，同时还能感受到对方的想法。人们会情不自禁的对具有同理心人做出积极的回应。

·要做到热情。对自己热情的人们，用热情和自信来提供成功的保障。热情是你的充电器，使你自身的潜能发挥到极致。

·在职场实施吸引力法则的一种方式就是鼓励你的同事去表达他们的想法，尤其是当他们的想法不同时。这样做不仅为你提供了新的思想，同时还会使他们意识到你认可他们的才能，将他们视为同伴而不是下属。

·去寻找并且追随一名导师，一个你敬佩的并且在他身上可以学到某些东西的人。当你成功之后，请作为一名导师为他人服务。

## 第5章 用热情激发活力

热情是大部分成功人士成功的秘诀，此外，热情也是生活中拥有快乐的人产生快乐的引擎。

“热情”一词的英文来源于希腊，字面上的意思是为上帝而疯狂。它表示，因对任何兴趣或追求着迷而产生的被吸引和自我控制。你一定要相信，有无限的能量在推动着你，与此同时，那些在你内心中呈现出来的创造性想法将会揭示出你需要知道的任何事。你只要对自己达成目标充满信心，就会产生出热情，而这种热情是由你的积极信念所唤起的。渐渐地，一个崭新的成就世界就会向你展现出来。

拥有讨人喜欢的个性的人都对他们的生活、工作、社交关系以及目标十分热情。热情来自于他们的内心深处。热情不能被捏造。通过造作的姿态、虚伪的笑容、夸张的评论而捏造出来的热情很容易被觉察出来。如果你认为正在做的事情是值得的、有意义的、令人激动的，并且是可实现的，那么这种观念就会在你的行动中显现出来。

### 对你的工作满怀热情

为什么会有某位员工常常能够完成比其他员工多3倍或者4倍的业绩？其区别通常并不在于能力，而在于态度和性格。成功人士进行了更加艰苦的尝试，他们在工作中融入了热情和极大的热忱，以此来增加工作成果的质量与数量。

我常常听到雇员在早上说，他们很害怕当天的工作，工作时间流逝得如此之慢，当这种折磨结束的时候，他们会感到非常高兴。他们对自己的工作根本没有热情。将每天的工作视为折磨的人、将他的任务视作对奴隶的鞭笞的人会成功吗？

热爱工作的员工会把握住他们的工作，为他们的的工作而感到自豪，这些都是缔造胜利的基础。再没有什么比看到员工们以一种悠闲的、无关紧要的方式去工作更能使雇主感到心烦意乱的了。

伴随着活力、决心以及热情来完成任务的员工给他们的雇主一种信心，这种信心使雇主确信，他们所承担的任务不仅会被完成，而且会被出色的完成。

当员工使他们自己陷入到仿佛存在就是一种负担的处境之时，当员工们对工作感到厌恶或者害怕的时候，雇主就明白，这些人永远不可能达成任何目标。

## 热情是会被传染的

世界时常会为热情让路。热情让你的力量加倍，将你所有的能力提升到制高点。

热情会引来商业业务。它是如此的具有感染力，即使我们尝试着使自己不受影响，也会在我们意识到它之前，就已不知不觉受到了它的感染。

有些人热情高涨的时候，能够出色地完成工作。当他们拥有热情时，他们是有生产力的、富有想法的、有独创性的、有创造力的、坚强的以及高效率的；但如果让他们的热情稍微冷却一点点，那么他们的表现就会接二连三地下降。在热情退潮时，他们所有的标准都会降低，他们也不再擅长任何事。他们只能等待着热情高潮的再次到来。有一天当你碰到一名这样的人，会感到非常诧异，也许仅仅一天之后，他们的精神就会变得低迷和悲观。除非他们获得新能量，否则他们一直都会工作拖拉，没有动力。

克利斯塔是一名从来不会丧失热情的女性。她每周都会开发出数百名的潜在客户，并且由此而出名。她并不是一名经理、销售主管或者普通意义上的领导者。她组织游客参观亚拉巴马州蒙哥马利市的现代汽车厂，这座工厂是世界上技术最先进的工厂之一，它每天能够生产一千辆汽车。

克利斯塔用激情和热情将参观者变为客户，并因此而为人们所称道。她会关注旅行团中的男男女女，鼓励他们提出问题，同时以一种透彻而热情的不含有技术术语的语言回答他们的问题。

专家们懂得，每一个为某个品牌工作的人，对外时都代表着这个品牌的形象，他们与外界的每一次互动都会向这一品牌注入能量和热情。克利斯塔要做到的就是这一点，这也是她之所以取得优秀业绩的原因。她说，她看到工厂为社区和亚拉巴马州所做的一切，这些使她很容易就开心起来。她从不使用“员工”这个词，对于她而言，每一个人都是一个团队成员，汽车的质量与制造它们的人员所投入的精力是直接相关的。她在旅游的开始并不以销售汽车为目的，她只是引起参观者的兴趣并熟悉参观者，而这一点却会提高销售上的回报。

## 热情，让不可能成为可能

热情其实是个易碎品，它能够很轻易地消失于无形。在气馁时如何保持热情是一门伟大的艺术，但它也是你容易获得的能力之一，你只需控制思想。我们能够将消极的思想阻止在头脑之外。没有什么比带有消极的思想更能摧毁热情和上进心的了！我们可以控制情绪，驱走黑暗最好的方法就是用阳光来照亮整个心灵。

一种激发出热情的方式就是：假定你希望去完成这一部分工作，并且充满热情地去践行工作。如果你有志成就大事，那么你就必须时常使自己保持热情。

汤姆明白，说服经理为他们更新计算机系统是一项艰难的任务。为了消除老板对成本增加的关注，他准备了一番令人激动的陈述，以介绍新的系统能够如何加快工作速度，并将错误减少到最低。他明白，老板通常不愿接受这些想法，汤姆的第一想法就是：“为什么那么麻烦呢？他根本就不会答应任何事。”但汤姆对这一项目非常热情，他克服了自己的不情愿，进行了令人激动和鼓舞人心的陈述，最终赢得了老板对新系统的支持。

相信自己即将成功的人充满热情，满怀热情的人在工作进行之前就已经赢得了一半的胜利。

对你想要完成的目标下定决心——坚决、果断、热情洋溢的决心，以极大的勇气投入到你的决定中去，那么世界上就没有什么能够阻碍你实现目标的了。

露西正在寻找一个医疗行业中的行政助理职位。她刚刚从社区大学获得了医疗管理的学士学位，但由于缺乏工作经验，她曾经被拒绝了好几次。屡次失败后，她和自己进行了一次鼓舞士气的对话：“我想得到这份工作，我拥有技术上的专业知识，我是一名勤奋和尽职的工作者，我可以成为一名真正的医生助理！”在进行她下一次的求职面试时，她决心要得到这份工作。在赶往医生诊所的路上，她再三重复着这些振奋人心的句子，自信地迈进诊所大门，热情回答了医生的问题，赢得了医生的信任，获得了工作。几个月之后，医生告诉她，当他在简历中看到她没有任何工作经验时，就决定只是给露西一次礼节性的面试，然后就拒绝她，但露西的热情打动了医生，医生决定给露西一次机会让她试试。露西将热情带到了工作之中，并且成为了诊所行政人员中不可或缺的一员。

你的人格是独立型还是依赖型？

世界上有两种类型的人。不是好人和坏人，大家都明白，好人心中会有一半是坏人，坏人心中也会有一半是好人；不是欢乐的人和悲伤的人，不是贫穷的人和富有的人，不是卑微的人和高傲的人；这两种人是独立的人和依赖的人。无论你走到哪里，你都能看到芸芸众生只能被不相交地分为这两个类别。有趣的是，你会发现，在大概二十个依赖的人当中只有一个独立的人。你是一个独立的人吗？你是一个依赖或者抱怨的人吗？你依赖他人吗？你来到这个世界是来成长、来超越的；你是来面对问题、困难和挑战，并且克服它们的；你到这里来并不是从困难面前逃跑的。乐趣在于克服困难的过程中，如果填字游戏很容易就被你做出来了，那么它将会是十分枯燥无味的。乐趣就在于寻找谜底的过程中。

工程师在建造一座大桥时，会为克服了所有的障碍、失败和难题而感到欣喜。你参加工作是为了在你的学问、力量、理解力成长的同时磨砺你的才智和精神。你需要在你的生活和朋友圈子中建立起热情。

# 热情从何而来

当我们对自己正在进行的工作产生热情时，激动、喜悦，以及满足的内在感觉会弥漫于整个工作过程中。对我们例行完成的很多琐事都保持兴奋是不容易的，但如果我们做出努力，它就会成为可能。

在心中想什么，就决定了你将得到什么结果。当你真正变得热情时，

人们可以在你眼神的闪光中看到它，

在你那机灵的和充满活力的个性中看到它；

在你行走的节奏中看到它；

在你整体的神韵中看到它。

热情会使你对待他人的态度、对待工作的态度乃至对待整个世界的态度上产生变化。热情会使人存在的趣味与快乐有很大不同。

当然，你必须对你自己和自己的能力保持热情，对你正在进行的工作保持热情，不论你是在制造或销售商品，抑或是正在谱写乐曲，又或是正在撰写文章。

你如何才能对某件事热情呢？首先必须认可你所进行的事情。尽可能多地了解工作中涉及到的产品、计划或者概念，尽可能多地获得一些信息，深入到你所从事的事情当中去体验它。你了解得越多，就越能把你从事的工作化为生活的一部分，与此同时，你对它的热爱也将会增加。

当我们研究那些伟大的人物的生平时，无论他们的工作是在政治领域、商业领域、科学领域还是艺术领域，我们都能发现一个共同的特点，他们对工作和生活都非常热情。热情使贝多芬能够克服耳聋的障碍而写出最伟大的交响曲；热情使哥伦布说服伊丽莎白女王资助他去探索新大陆，并且使他在山重水复疑无路的时候继续前行。

你同样也拥有着这种力量。请释放出自己的天分和能力，并且要怀揣着激情和热忱地了解 and 开采你更多的内在力量，这样做之后，你就能把你自身提高到惊人的高度。请求你内在至高无上的智慧，让它赋予你所需要的东西，它将会对你的请求作出回应。你要知道，你的无穷智慧在引导、启迪你隐藏的天分，它们为你打开一扇扇新的大门，向你展现你应当前进的方向；你的内在驱动力将自始至终指引着你前进。

## 小结

·对你想要达成的事情下定决心，要对你的目标非常坚决、非常明确，并伴随着不灭的热情，任何外物都不能改变你的方向，直到你实现目标为止。

·成功人士会更努力地去尝试看似完成不了的工作。他们对工作投入了热情和强烈的兴趣，这些元素会提高工作成果的质量和数量。

·对我们每日例行的事保持兴奋是不容易的，但如果我们做出努力，就会有这样的可能。

·热情是可以传染的。当你持有热情时，你的眼睛会放出光芒，你的声音会产生回响，你的脚步会变得轻盈，热情会渗透进你所有的行为和个性中。你的老板会看到你的热情；你的下属和同事们会感觉到你的热情；你的客户会受到你热情的感染。

·热情是易碎品。在气馁的时候学会如何保持自己的热心是一门伟大的学问，但做到它却不难。这仅仅是一个控制思维的问题。我们可以将消极思维阻挡在头脑之外。我们能够控制情绪，驱逐黑暗的最好方法就是在内心充满阳光。

## 第6章 用韧性改变思维

我们的潜意识信念及其条件反射掌握并控制了我们所有自觉的行动。你可以通过将自己融入永恒的真理来重塑你的心灵。你可以通过使心中充满和平、喜悦、关爱、幽默感、欢乐以及善意来培养一种不可思议的非凡个性。请用这些思维来填满你的心灵。当你这样做的时候，它们会渗入到你的潜意识层面中去。

你应该听说过那个古老的谚语：“如果东西没有坏，就不必去修理。”这句话有一定的道理，仅仅为了改变而改变是无价值的。然而，为了向前发展，为了应付新的挑战，改变常常是必要的。重复做着同一件事是容易的，尤其当你所做的工作正是由你自己所开发的时候，你会更加不愿意改变。我们常常会沉湎于自己的想法，而不愿去考虑做出改变——即使当改变会导致进步时也是如此。

拒绝改变的另一个原因是害怕失败。没有人会愿意遭受失败的痛苦，但除非做出尝试，否则再怎么努力也不能获得成功，当然，伴随着每一次尝试的风险是：付出的努力却没有产生效果。

为了保证你愿意回顾并且重新评估你所做的每一件事，以便做出必要的改变，你必须将自己的潜意识思维调整为可以更改的状态。如果你持续地强化思维的开放以及灵活性，你的潜意识思维就不会拒绝对现状的改变，而是会成为接受新概念的媒介。成功人士敢于去冒险，他们不会将自己局限于常用的方法之中。

当然，你可能会失败，但你一定要培养韧性，使自己能够接受失败并且东山再起。我们必须要从我们的错误中吸取教训，并用我们所学来战胜失败。梅西曾经不得不关闭他最早的七家梅西商店，但他不是因为“失败”而放弃，而是不断去尝试改变，因此最终成为了美国领先的零售商。贝波·鲁斯在他的职业生涯中曾经进行过1300次击球，但却因他的714次全垒打而使他的职业生涯被人铭记。托马斯·爱迪生从来不会放弃，但仅仅是坚定不移并不足够，每一次实验失败之后，他都会研究是什么导致了这次失败，并且会一直去寻找解决的方法，他的韧性和适应性被失败所磨砺，失败并没有将他打败，而是激励着他去尝试。

### 只有你能改变自己

如果你的思维僵化，并且缺乏适应力，那么你必须克服这种僵化状态，没人能为你做到这一点。你首先必须要接受的就是：你是唯一能够



改变自己的人。这种改变是你整个个性真正改变的开始。

精神上，你被分割为两个人：你当前的自我以及想要成为的自我。畏惧、担忧、焦虑、嫉妒或者憎恨这些都可能奴役和束缚你的思维。为了管制你自己，你已经将自己分割为两个自我。你的一部分是在你心中起作用的不乏缺陷人类思维；另一部分则是一种充满神性的向性，对美好品质的无限求索。

在亚洲某个国家，有这样一个故事，一名农民来到村子里一位智者的面前，向这位智者诉说他生活的困境。农民不知道他将如何去达成预定目标。对未来的恐惧占据了他的心灵。他想要放弃；他厌倦了奋斗和竞争。似乎一个问题被解决之后，另一个问题就随之而来。

这位智者让农民到湖边取一桶水回来。接着，智者把水倒进了三个陶罐里，然后把陶罐吊挂在壁炉上面。不久，这些陶罐里的水都开始沸腾了。智者第一个陶罐里放进了一堆胡萝卜，在第二个陶罐里放进了几个鸡蛋，而在最后一个陶罐里放进了一把茶叶。

半小时以后，智者把陶罐从壁炉上取下来。他把胡萝卜取出来放进碗里；然后把鸡蛋取出来放进另一只碗里；最后，他把茶水倒进第三只碗里。他转向农民，问道，“告诉我，你看到了什么？”

“胡萝卜、鸡蛋和茶。”农民回答道。接着，智者说：“拿起胡萝卜，告诉我你的感觉。”农民照做之后说：“胡萝卜是软的。”接着智者让农民取出一枚鸡蛋并且打破它。在打破鸡蛋外壳后，这名农民发现鸡蛋已经变成固体。最后，智者要求农民啜饮一口茶水。农民的表情就像他在品尝美味一样。接着农民问道：“这又意味着什么呢？”

这名智者解释道：所有这些东西都面对着同样的逆境——开水，而每种东西的反应却是不同的。胡萝卜放进水中的时候很硬，然而，遭遇过开水之后，它被软化并且变得不结实。鸡蛋曾经是易碎的，薄薄的外壳保护着它软弱的内部物质，但开水却使它的内部固化。而茶叶却是神奇的，它们使水发生了改变。

“你是哪种呢？”智者向农民问道。“当逆境来到你的门前，你会做出什么反应？你会像一根胡萝卜，一个鸡蛋，还是一片茶叶？”

当你面对生活中的问题时，请扪心自问：“我是哪一个呢？我是那个看起来强硬，但是在痛苦和逆境中会变得软弱并且失去力量的胡萝卜吗？我是那只开始有一颗易碎的心和柔弱的精神，但在经历了失业、贫困或者其他考验之后，已经变得坚毅和顽强了的鸡蛋吗？或者我会像茶叶一样？这些茶叶实际上改变了热水——将痛苦转化为芬芳的香气。”如果你是一片茶叶，那么当事情处于最坏的谷底时，你能改变逆境而使事情发生扭转。在最黑暗以及重大考验来临时，你能将自己提升到另一个高度吗？

请牢记这个伟大的真理：你没必要墨守成规，像你以前那样机械地重复工作。请以一种全新的方式去思考和行动。你要成为一名成功人士。那么，从这一刻开始，你必须拒绝认同毁灭你的消极思维，将你的思维调整到一种全新的、不同的视角和高度去解决你所面对的问题。

# 至高无上的坚持

美国最伟大政治家的故事并不是一个轻易成功的例子，而是顽强坚持的例子。他在21岁时做生意失败，1833年在州议会选举中失败。随后在1834年当选。而他的爱人却死于1835年。1836年，他患上了神经衰弱。他在1838年议会会长竞争中失败。1840年竞争总统候选人失败。1843年，他在国会竞选中失败。最后，直到1846年，他获得了一个国会席位，而在1848年国会选举中他再次被击败。他在1855年参议院选举中被击败，于1856年竞选副总统失败，并于1858年参议院选举中再次失败。最后，他于1860年当选为美国总统。而这些还仅仅是亚伯拉罕·林肯一生中的部分难关。

世界上没有任何品质能够取代坚持的地位。才能也不会取代它的位置，有才能的人不成功是一件非常普遍的事情。天赋不会取代它的位置，有才而无用几乎成了一句谚语。后天的教育也不能取代它的位置，世界上充斥着受过教育的失业者。只有坚持和决心才是无所不能的。

世界上每一天都在变化着。没有我们办不到的事情。也许你在某一天清早醒来，就成为了一名新总统或者新国王，又或者会因为革命而被流放。万事万物都处在运动变化的状态之中。

当我们面对重大挫折时，放弃并且向压力屈服是一件很容易的事情，但请永远牢记这个有关所罗门国王的古老传说：

时有沮丧的国王让他的巫师去为他寻找一枚在梦里见过的戒指。

“当我感到满意时，我害怕这种满意不会持久。而当我不满意时，我又害怕遗憾将伴我终生。为我去寻找一枚可以减轻这种苦恼的戒指吧！”国王命令道。

所罗门派出了他所有的巫师，最终，有一名巫师遇到了一位老珠宝匠，这位珠宝匠在一条黄金上刻下了“这将会过去”的句子，并将它制成了一枚戒指。当国王收到这枚戒指，并看到题字时，他的伤感化为了喜悦，他的喜悦又化为了伤感，然后这两者都让位于平和。

是的，你目前的问题终将过去，你不会永远遭受挫折。你应当知道，重要的不是发生了什么，而是我们认为发生了什么。

并不是所有的努力都能够获得成功。在成功的喜悦之间点缀的是失败的苦涩。建设性的处理这些失败，我们常常能够将失败转化为成功。

李·艾科卡职业生涯的最低点是当他被福特汽车公司解雇的时候。他将自己的失败转化为在克莱斯勒公司首席执行官职位的成功事迹早已为人们所熟知。他在自传中写道，在开始新的工作时，他甚至面临更具毁灭性的失败，当时克莱斯勒正处在破产的边缘。作为一个小人物，那时的他还可以退出，而不是从一个失败走向另一个失败。

但艾科卡拒绝让这种状况将他击败。他呼唤自己所有的内在力量。他从前遭遇过失败，而这次他不想让失败再将他打倒。他将自己的力量集中于适应性、革新、创造力，他坚定不移地直面危机并且消灭危机。

## 主导思维的力量

态度是我们构建才能、镇定的姿态以及成功的非物质资产。态度指引着我们的生活，我们态度的改变能够改变其他所有事情。你内心的态度是什么？——在这里，态度指主导的思维，它能够产生出伟大而奇妙的经历和结果。因为当你改变想法时，你也改变了自己的行动，行动是你想法的投影；身体是精神的浓缩。随着你对主导思维的确信，思维也会在你身上发挥作用。

当事情变糟时，消极的思维阻止了很多人的恢复活力。他们不愿开放他们的潜意识思维，以进行必要的适应和改变。

你的主导思维可以战胜这种消极性。如果你认为你能行，那么你就能行。你的内心中已经拥有了韧性的种子，你可以用使你坚强的无限力量来让态度这颗种子生根发芽。几乎所有的人都以为，与顽固的、消极的思维或情绪对抗是不可能的；但是，你可以！当消极思维——恐惧、厌恶、谴责、憎恨或者一切可能的情绪接近你的时候，请立即将它们消灭。不要让它发展壮大到足以挑战你的控制权、击败你，不要让它带给你疾病和失败的痛苦。如果怨恨在你的心中成长起来，它就会支配你；接着，你会将你生活中的所有事都染上害怕的颜色。怨恨会感染你的所作所为，所思所想，此外，怨恨还阻止着你使用你的创造力去改变和适应新环境。

据说，爱迪生在成功发明白炽灯泡之前，曾经失败了一千次，但他从未让消极思想阻止自己对制造工艺进行改进和微调。正如前面所说，艾科卡利用他的适应性和创造力来说服国会拨给他资金，以此从破产中拯救了克莱斯勒公司。

## 才智的可持续发展

那些一直追求在生命中做到最好的孩子们在不断进步。他们的目标敦促他们成长得更加强大、更加高效，他们也一直处在奋斗的路上。在中途小站上的唯一停留或许是他们卸下了一些自己不再需要的东西，摆脱掉

牵制他们的障碍物，短暂的调整过后，他们就会继续他们的旅程。这一旅程会贯穿在生命的始终。

如果你想发掘内心潜藏的聪明才智，促进你的成长，增强你的力量，你就一定要不断地在某些方面做出改进；更密切和更敏锐地观察，持续地增加你的知识，扩展视野，从自我的观念中解脱出来，并且扩大交际圈，以此来提高你自己的智慧。停止对改变的恐惧吧！请对你使用全新的富有创造力的想法来应付挑战。

巴宝丽的首席执行官安吉拉·阿伦德，将她的成功归因于观察并模仿同领域中的顶尖人物。她从沃纳科公司副总裁琳达·瓦齐娜那儿学到了数量化的技能，从另一名时尚界的领袖当娜·卡安那儿学到了创造性的技巧。琳达是一位数字专家，而当娜在设计上教会了她很多。

在安吉拉职业生涯的早期，她离开当娜·卡安的公司，去协助美国第50家班德尔品牌店的开设。但18个月之后，董事会取消了这一计划，阿伦德将这一计划的取消称之为“我职业生涯中最具毁灭性的惨败。”然而，当她被丽姿·克莱本公司聘用时，迅速地恢复了活力。在这家公司中，她运用自身的商业知识和创造性技巧使公司的同事们相信通过购买橘滋品牌能够使公司壮大，而这一做法是卡安的公司所不愿做的。

当国际流行服饰连锁店巴宝丽的首席执行官退休时，阿伦德被任用来取代她的位置。阿伦德的创新概念以及她接纳新思想的执著成功地使这家公司扩大并且兴旺。

当你疲于应对困境而无所适从时，请想一想类似于安吉拉的事迹。由于直面了与阿伦德类似的挑战，如今有成千上万的人都已成为事业显赫的人、更好的丈夫或妻子、更好的律师、医生、或者政治家。再没有其他自我发现方式能够比一本鼓舞人心的书或者听一名伟大演讲者的演讲更加有效了，这样做通常会将我们提升到人类群体的核心高度，并且会在我们许多人心中唤起新的动力的决心，而我们到那一时刻为止，仍然还没有了解并且利用到我们已经意识到的内在力量。也许你会有听取伟大的传教士或者演讲家演说的经历，这些演说开启了你本性中的某个领域，如果没有这次演说，它们可能永久被封存。

我们将能力培养得越高，我们就对潜在的聪明才智利用得越深，深藏的自我就越能被发掘出来，我们的眼界就会越宽广。生活也会越来越好。

有些人到了中年，却还从未意识到他们的潜在价值。这时，如果他们阅读某些鼓舞人心、励志类的书籍，听取布道或者演讲，或者会见朋友——那种具有崇高理想的人，那些理解、信任和鼓励他们的人，通过这些活动，他们会突然像从长长的睡梦中醒来一样地崛起。

与那些关注着你的能力，相信你、鼓励你、并且赞扬你的人在一起，或者与那些破坏你的梦想、毁灭你的希望、浇灭你热情的人在一起，是有

天壤之别的。

最好的例证就是安德丽娅，生命电视台的董事会主席和首席执行官。她回忆说，对她而言至关重要的，就是她的父母在她成长的过程中使她遭受到的失败，这种经历赋予了她很多力量。当她在学校的学生会主席选举中失败时，她学会了拍掉尘土，继续前行。她将这一点带入到竞争异常激烈的电视剧制作领域中，在这里，有数不清的节目从未见过第二天黎明的阳光。当她酝酿将英国电视剧《与明星跳舞》引进美国的时候，同行业的人们都认为这是荒唐的，但她坚信这个想法，并且说服了电视网播出该剧。这部电视剧最终成为当年收视率最高的节目之一。当她升职为自己电视网的领导时，她所面临的挑战是塑造生命电视台的品牌，为了做到这一点，她借助于从小就开始培养的自强不息的精神，不断学习并且逐日精进。

## 从你的失败中吸取养分

如果你去采访失败的大型军事行动，就会发现，多数的失败是由于军人们没有处于一种备受鼓舞和满怀斗志的气氛中，他们的雄心根本就没有被激发出来，或者是因为他们在压抑的、令人沮丧的恶劣环境中没有坚强到让自己恢复生气。我们在监狱或者救济院中看到的大部分人都是受到环境影响的例子，他们以前的生活环境没有激发出他们心中最优秀的品质，而是激发了他们心中最卑劣的品质，才导致他们沦落至此。

无论你从事什么职业，请不惜一切代价去维持一种激起雄心的外部环境，保持一种激励你进步的环境。与那些理解你、信任你、帮助你、鼓励你的人密切交往，和他们一起去发掘你自己，这将让你大跨步地从庸庸碌碌迈向伟大的成功。请与那些愿成大事、想做将军的人为伍。雄心壮志是会传染的，你将得到支配你周遭环境的精髓。如果你自己没有做到非常好，那么你周围不断进取的朋友的成功会刺激你更加努力。

尼古拉斯·霍尔明白，失败只是一个相对的字眼。他将失败这个词运用到公司的名字中去。作为一名不断注册新公司的企业家，他是 **StartupFailure.Com**（直译为：启动失败）网站的创始人，这家网站是一个记录了企业家冒险精神的流行网站。他说这家网站成功地包揽了东山再起以及克服自我怀疑的故事。他认为，失败是成功的近亲，二者之间也十分相似。他还为如何一步步重获成功提供了鼓励性的建议。

霍尔的核心信念就是，真正的失败源于不去尝试。他还说，任何人只要

成功过，无论是在生活上还是在工作中，他们也都会有过失败。只有想要东山再起的愿望才会带给你再次成功的机会。

即便起始阶段是成功的，霍尔也并不认为创始人一路走来的终是一帆风顺的，从未感知到失败，即便是微软和苹果也都如此！他承认很多人在开始商海之旅时确实会意识到失败是其中的一部分，但是他们却往往侥幸希望跳过这些失败的部分。

东山再起最大的障碍就是自我怀疑。但一个振奋人心的想法却是，虽然失败可能不会随着时间的流逝而变得容易被接受，但是东山再起似乎更加容易一些。其关键就在于，要将失败视为事物发展过程中的一个阶段，一切都将过去，胜利就在前方！

#### 小结

·你不必去附和消极的想法或者反应。要以一种全新的方式去思考和行动。如果你想要更加平和、快乐、健康、顺利容光焕发，那么从现在这一刻起，就请拒绝接纳拖垮你的消极思想。

·不要惧怕改变。不要因为你认为你的老板或者其他不同意见就畏缩不前。时刻准备着去修正、去适应、去创造、去磨砺你的思维，以应对工作中的挑战。

·世界上没有任何品质能取代坚持的地位。才能不会取代它，天赋不会取代它，后天的教育不能取代它。只有坚持和决心是无所不能的。

·当消极思维来到你身边时，请立即化解它。不要让它击败你。如果怨恨在你心中生根发芽，那么它就会逐渐控制你；接着你生活中的万事万物都会着上恐惧的色彩。

·用积极的方式解决问题，同时向你的潜意识中灌输具有适应性和自我调节能力的思维，你将会克服自己心中害怕改变的思想，并且会建立起对消极思维的抗体。

·无论你从事什么工作，都请不惜任何代价去维持一种激励你自身发展的氛围。请与那些理解你、信任你、帮助你、鼓励你的人密切接触。这将使你从庸庸碌碌迈向巨大成功大踏步。

·失败随时都有可能发生，但是不要让它们摧毁你。一切都会过去。重要的不是发生了什么，而是我们认为发生的事关乎什么。

## 第7章 用意念克服忧虑和压力

只要大海里的水没有进入到船体里，即使是一艘小船也不会沉没在大海之中；同样，只要你不允许问题、挑战和困难进入到你的内心，它们就不会使你倒下。

长期殚精竭虑会洗劫你的活力和热情，在你的身体上和心灵里留下灾难的隐患。医学专家指出，在哮喘、过敏、心脏病、高血压以及很多其他不胜枚举的疾病后面，都隐藏着长期的忧虑。

闷闷不乐的心情是令人困惑和厌倦的，同时这也是一种对很多并不真实的事件毫无目的猜测。虽然我们当中的很多人会有诸如亲人患病或者失去工作等现实的烦恼，但更多的烦恼源自懒惰、懈怠、冷漠以及圆滑世故。你不必一早醒来就去触碰那些令人不安的想法。你可以去思考融洽、平和、美丽、正确的行动、关爱以及理解。你可以用建设性的思维去取代消极思维。

史蒂夫一直担心他的健康问题，但经过一次彻底的体检之后，医生告诉他，他的身体没有任何问题，但他却患有焦虑性神经症。焦虑性神经症是对显而易见的、长期忧虑的直白解释。而就“忧虑”（Worry）这个词而言，它词根的意思是“掐死，窒息”，而这正是史蒂夫施于他自身的东西。

史蒂夫也经常担心财政、工作以及他的未来。对成功和顺利的憧憬被长期积蓄而成的忧虑的阴霾所笼罩，忧虑也耗尽了他的精力，他常常感到疲劳和沮丧。

有人建议他每天禅定3~4次，并且虔诚地祈祷，万能的主给予他灵感和希望，让他追随永恒的真理，并使和谐、平和、以及关爱彻底贯通于他体内。下面是我们推荐的冥想词：

上帝，赐予我全能的力量，让我存在、让我劳作、让我拥有。上帝的智慧和力量会返回我的体内，并助我实现所有的目标。我不用再顾虑障碍、迟滞、阻碍和失败。因为上帝没有给予我害怕的情绪，而是给予我力量、关爱，富有以及健全的心灵。所以我知道，只要一直这样思考，就会建立起我的信念和信心，也会提升我的力量 and 水平。

史蒂夫系统地定期品味这些语句。这些真理进入到他的意识中去，接着，他的大脑向全身发送出这种治愈性的感应。它们像精神上的青霉素，进入到了史蒂夫的潜意识之中，它们会杀死烦恼、恐惧、焦虑以及所有消极思维的病菌。在一个月的时间里，史蒂夫了解到了从他出生以来对优势、能力以及智慧的理解。他通过服用精神药物，以及汲取禁锢在潜意识深处的无限智能克服了他的忧虑。

### 分解你的忧虑

安迪是一名工程师，他声称自己将忧虑视为一个工程问题。“当我在工作中面对一个工程问题时，”他说：“我会分解这个问题，并将它们分成

细小的部分。接着我会问自己，‘这些问题是从哪里出现的呢？每一个小问题都至关重要吗？我如何针对整个问题来对它进行修改？’面对烦恼时我会问，‘这些烦恼有什么力量吗？’在这些烦恼的背后有什么根源吗？”

经过他冷静、理性的思考，合乎逻辑的分析，安迪分解了他的忧虑，并且意识到这些忧虑是心中的阴影、谬误和幻觉。不是现实，仅仅是心灵中的阴影而已。

阴影是没有力量的！好吧，这才是我们最大的担心所在：阴影处于你的心灵之中。这种阴影背后没有现实、没有根源。忧虑是那些凶恶阴影的聚合物，请处理并转化它们，以此来消除这些阴影。

## 你的身体表征出了你心中的想法

医生会告诉你，他们有很多病人都会担忧自己患上了实际上没有患上的疾病，遭受到这些疾病的折磨。医生们将这种症状称为“心身症”（psychosomatic）。这个词的词根“心理”（psycho），意味着“内心的”，而词根“肉体”（somatic）意味着“身体上的”。你在心中的所想会经由你的身体而被投射出来。

哈特福德市一家大型保险公司的副总裁担心他的心脏有问题。他最亲密的朋友，一个比他大20岁的人，刚刚患上心脏病，他看到朋友的病也确信自己容易患上这种病。他去向一名心脏病专家问诊，专家为他做了心电图，他的心脏完全正常，医生意识到，他的问题在于心身症。他朋友的心脏病发作引发了他担心自己的心脏紊乱，并且使他感受到了胸部痉挛和其他的心脏病症状。医生告诉他，治愈他的方法没有写在医书上面，而是存在于他的潜意识之中。由于他非常关心自己的健康，以至于在心中产生了错误的想法，他的身体就会做出反应。利用几周时间，这名副总裁实践了著名的替代法则，不断的重复良好的想法，直到头脑接受了这一使他释然进而平静的事实。

这种做法需要一些努力，但是你能做到这一点。这是一个训练。我们要心甘情愿地这样做。“我要战胜这种现象。我要去正面迎接它。它是我心中的一团阴影，而且我不会赋予这些阴影以力量。”这名保险公司副总裁身上由情绪引发痉挛的原因在于：他被有一个不好的心脏的想法所困扰。其实他的心脏很健康，所以他的心脏病被彻底治愈了。我们所治愈的是他的什么？是他心中错误的信念。



# 力量存在于你的心里

无论何时，只要有恐惧和烦恼来到你身边，或者你遇到任何你认为你不能完成某件事情，请你保持平和并安静下来，

承认你的心中存在无尽的力量，

承认上帝对你有无边的关爱，

无穷的智慧，

无尽的生命，

非凡的智慧，

绝对的力量，

绝对的和谐。

祈祷或者冥想将会带给你精神上完全的放松和安宁。当你处于这种生命的放松状态时，请沉思你想要成为、想要去做或者想要得到什么，同时你心中无限的精神将会回应你对这件事的信念和信心。这种信念将渗入到你的潜意识中，提升你内心的力量以积极应对你所面临的任何问题。

卡洛斯为他所在公司的市场营销部门绘制图表已经好多年了，由于工作中的井井有条，他一次又一次受到了表扬，卡洛斯感觉他的工作十分稳定。但是随着计算机技术的发展，人们不再需要掌握卡洛斯那种技术的人。这时，他没有去抱怨不公平或者强调自己的坏运气，卡洛斯劝说公司对他进行电脑绘图的再培训。他努力学习，并且掌握了这种新技术。他明白，自己以前的手绘经验会在电脑绘图中给他更多的洞察力，他掌握了这门技术，并且成为一名顶尖高手。

请不要让任何事情困扰你；

不要让任何事情来惊吓你；

不要让任何事情打扰你；

不要让任何事情激怒你。

你是一名大师。你掌管着自己的感知系统——你的思维、感觉、情绪以及反应。你是自身感知系统的国王。当任何消极暗示来到你面前时，你

可以说，“我的内心将会有能力和力量去战胜这种暗示。在无限力量的帮助下，我将解决这一问题。”

## 向你的意识中灌输积极思维

只要你允许，忧虑和恐惧就可以控制你的生活，然而你也拥有将这些从你的生活中驱逐出去的力量。你的内在有一种恒心，带给你改变生活的力量。

通过祈祷和冥想，

通过向你的精神自我承诺，

通过对牧师的信任，

你将会战胜自己的恐惧和忧虑。

如果你向意识中灌输进了积极思维，那么当你面对这些问题时，你的潜意识将会做出积极的反应，同时也会找到创造更加快乐、更加平和、更加丰富的生活方法。

很多人常常失败，是因为他们总是停下脚步来怀疑他们是否会最终抵达目的地，是否能够真的获得成功。这种对结果的持续质疑，对于成功来说是致命的。

成功的秘诀就是专心致志，无论是在工作中还是生活中。任何类型的忧虑或者恐惧对集中精神都是致命的，并且也会扼杀你的创造力。工人们害怕工作大多都是由飞扬跋扈的老板所引起的——老板经常以惩罚，甚至解雇来威胁令他不悦的员工。在这种环境下工作并不轻松，同时他们中的很多人都会觉得不幸。他们的整个精神系统都由于冲突的情绪而摇摆，如此这般，要做到高效率工作也是不可能的。

你要改变老板的个性是不可能的，但你可以学着不受它的侵扰，与它和睦共存。每当你发现你对这种待遇而感到焦虑、烦恼或担忧时，请暂时停下手头的工作，对自己说：“这并不是明智的、有思想的生活，这是非人的生活。”当然，如果可能在公司内改变岗位，或者能够换工作，那么就这样做吧！但是如果这些路走不通，那么只要在你的老板申斥你的时候，反复对自己说：“我不会让这种情况毁掉我的生活。我要保持工作的稳定性，我明白，不管我的老板对我的态度如何，我都要尽到

我的全力。我不会让这种情况干扰我自己的心情。”这种思维可能不会缓解现实状况，但它将会使你接受现实，并且让你在工作之外获得满足感和成就感。

## 放松你的身体，放平你的心态

你被告知明天早上要和你的老板进行年度绩效回顾。你该怎么做？你可能担心老板会批评你。你开始自省曾经犯过的错误，你错过的工作期限，或是其他的过失。你的潜意识背负着的压力可能会让你当天晚上难以入睡。

另一种情况下，我们设想你了解心理规律以及精神运行方式，而不是去担心这次会谈，你会坐在椅子上或沙发里集中注意力。你首先要放松。当身体放松时，心灵也变得平和。你对自己说，

“我的脚趾已经放松，

我的双腿已经放松，

我的腹肌已经放松，

我的心肺已经放松，

我的脊柱已经放松，

我的肩颈已经放松，

我的手臂已经放松，

我的大脑已经放松，

我的眼睛已经放松，

我的身体已经从头到脚完全地放松下来。”

当你放松时，你的身体不得不服从于你；当你放松并且满怀信念时，你的祈祷常常会得到回应。如果你没有放松，你就不会得到结果。要放松并且满怀信念。当你放松身体时，你也正在放松心灵。你的心灵变得平静而平和。你准备对即将迎来的挑战做些什么呢？你应当全神贯注于过去一年里的业绩——你所节省的成本，提出过的改进建议，对你满意的客户的数量，以及所有其他你积极参与的活动。如果你像放电影一样将这些在你的心中梳理了一遍，并且牢记在心，那么你就已经做好了准

备。

第二天清晨，当你见到你的老板时，就会拥有强烈的积极态度。忧虑将会被自信所取代。当然，老板可能会指出有待改进的地方。这是你老板的工作，我们所有的人都尚存进步的空间。但是，你会将这种指点作为指导性的建议而不是批评去接受。你将会用你对出色表现的愿望和决心来规划你的潜意识，而不是去担心前途，顾虑自己的工作。

## 你的能力范围有多大

有一个古老的传说，一名智者、一名生命奥秘的探索者、一名神秘主义者指挥世界上的所有人连成一个巨大的圆。在这个圆的中心，他们打算堆积人们所有的问题、抱怨、误解、悲伤、疾病、缺点以及局限性——所有方式所有种类的难题。

接着，他们被命令去解决整个难题堆（这个困难的混合聚集体），每个人可以任选一个他们希望得到的问题。人们立刻安静了下来，变得十分平静和沉默。

经过深思熟虑，每一位男女都来到圆圈的中间，把他们的问题取回家里。没有一个人，没有一个灵魂，愿意承受他人肩上的重担、考验，无论是主动选择的还是被迫的。

试图去解决他人的问题是如此困难。其实这是一种谬误，是对我们精力彻底的浪费和挥霍。虽然我们也许希望利他和做善事，但我们并没有去解决其他人问题的能力。

但正是我们，我们自己，最终会处理自己的生活——因为生活是由我们自己创造的。我们可以通过改变我们的信念、牢记我们是谁来改善生活。我们必须不断地提醒自己去继承祖先的美好品德和光荣传统，所有这些良好、真实并且美丽的。

## 击败抑郁

生活中，工作堆积如山、错过任务期限的窘境总会发生，无论你怎么去努力工作，似乎都赶不上进度。你会因此而沮丧万分。

当你感到这种沮丧降临时，请你将注意力集中在与之相反的情绪上。要

回忆你以前工作上曾经面对过的并且已经战胜了危机。对每个人都保持高兴、自信、感激、善良的心，随之你会惊奇地发现，那些尾随着你脚步的敌人、摧毁你生活的敌人消失得如此之快，就像打开百叶窗，阳光照进屋子、一扫黑暗那样。我们并没有驱走黑暗，而是引入了它的天敌——光，它很快就压制了黑暗。当最后期限的压力到来时，当老板推翻了你对某个计划的工作并责令你返工时，当你失去了一次你需要用它来完成定额任务的销售时，当所有的事情都似乎在变糟时，你感到抑郁正笼罩着你，无论你正在进行什么工作，都请停下来，用与他们相反的暗示来将这些敌人从你的心灵中驱逐出去，对它们进行压制、消灭它们。你清楚地知道，当你在困苦的时候，无论愉快、美好的思维对你而言有多难以获得，这种思维都将迅速地带给你解脱。假设你心中没有愉快、充满希望的美德，你就要尽快的去拥有它。

如果你受到不良情绪的影响，那么请带着对你身边事物最本真的好奇心和兴趣投身到各种活动中，并让积极的一方面感染到自己。暂时从你的工作问题中解放出来。一次短暂的休息常常会振作你的精神，当你重新开始时可以更清晰地思考脚下的路。要做到开心，并且与人为乐。将你的关心从自己身上移开，转移到和朋友或家人中去，以此来转移你对自己悲伤情绪的注意力。

请不要过度纠结于利害得失。回想一下你的成功，以及实现它的过程。回忆一下别人已经放弃，而你却解决了的艰难任务。牢记你的老板对你创造力、勤奋及忠诚的夸赞。仔细回味你曾经的成绩，而不是失败带来的折磨。这样做将会净化你的心灵，并且帮助你制定出解决目前问题的方法。

请不要因为你现在正面临的小麻烦就质疑你的未来。今天遮挡阳光的乌云明天就会消失。要学着去以长远的眼光看待生活，并且对事物抱以正确的价值观。

你是自己思维反应的主人。你可以凭借自己的喜好来命令思维，对任何你自己选定去品味的事物加以注意。你是你感知系统的君主，你可以按照自己的意愿来命令你的臣民——思维和感觉，同时它们也必须服从你的命令。你是自己精神王国中绝对的君主，你具有将所有敌人从你的领地里赶走的力量。

忧虑和恐惧是心灵中错误的信念。如果你拒绝注意它们，那么错误的信念就会消散。任何类型的忧虑都是你信念错误的警告。改变思维将会把

你释放。忧虑的人们通常预期事情会变糟。他们会告诉你所有事情变糟的原因，却不会告诉你任何一个好事应该或者已经发生的原因。这种因抑郁而生的想法使他们变得越来越软弱，更加禁不起挑战的冲击。

这种我们在潜意识中印象深刻的、可怕的、令人不安的观念会导致现实中的挑战或者困难相继而来。

记住这9种降低工作中的压力和忧虑的方法：

- 1.学会放松。在工作日中请留出一段时间，在这段时间里，你可以花几分钟时间去进行冥想或者放松练习。一次短暂的休息常常会振奋你的精神，让你重新审视脚下的路。
- 2.散步。如果你能从办公桌或者小隔间里走出来，那么就请散一会儿步吧。从楼里走出来，绕着街区或者停车场步行，呼吸一点儿新鲜空气。如果你被限制在办公大楼里，那就在里面走走。从产生压力的环境中离开常常会有助于缓解压力。
- 3.相信自己。不要让压力或来自他人的批评控制你的情绪。
- 4.探索你的灵性。无论何时，只要你感到有压力，请求助于你的宗教信仰或精神信仰，使它来引导你达到内心的平和。
- 5.坚持学习。不断的学习会使你保持敏锐、思维开放并且兴奋。
- 6.发展一个后援团队。在事情进展不顺利的时候，同事可以给予你支持和分担，以避免过大的压力。
- 7.只答应接受对完成工作任务十分重要的任务。要礼貌地拒绝其他耗尽你时间和精力任务。
- 8.运用你的创造力寻找新方式。重新思考你所执行的日常事务，能减少厌烦感和压力。通过为新任务开发新的方法，你将会在压力较小的情况下处理它。
- 9.要欢迎改变。请将问题视作新挑战而不是对现状的威胁。

小结

- 当你担忧工作的时候，通常会对很多绝不会发生的事情念念不忘，这样会耗尽你的活力、热情和能量。
- 如果你保持习惯性的忧虑，事情就会如你所担心的那样向着不好的方向发展。
- 忧虑和恐惧是你心中的错误信念。如果你拒绝关注这种错误的信念，它就会消散。任何类型的忧虑都是你信念错误的预警。改变想法将使你释然。

## 第8章 用专注力战胜恐惧

当面对突如其来、难以扼制的恐惧时，请把注意力投入到你最渴望的事情中去。全神贯注地关注它。这样做会增加你的自信心，振奋你的精神。你潜意识的无穷力量正向你涌来，它战无不胜，因此，安宁和自信属于你。对失败的恐惧本身就能导致失败的经历。

我们大部分人都会担心工作和生活中随时可能出现的问题。正如前面章节中所叙述的那样，我们能够运用科学的方式去克服这些问题。然而有时候，当问题看起来特别沉重时，我们就会变得手足无措，不知道该如何去面对它。此时，在我们的潜意识里，恐惧已经取代了自信。

恐惧心理是在病态精神状态下存在的一种最普遍现象，由它所激起的反映是灾难性的。恐惧可以表现为不同的程度和等级，其中包括极度恐惧，惊骇或者恐慌，及至因担心即将发生的不幸而导致的心理阴影。但它们指的都是同一件事情——那就是对生活中的某些事情所产生的瘫痪印象，这种印象反过来能够通过人体神经系统机制在人体的每个组织中造成大量的、各种各样的病态症状。

恐惧的侵袭就像碳酸气体被注入人体的呼吸系统当中一样，它能够造成精神上的、道德上的、心灵上的窒息，有时甚至会导致死亡——精神的死亡，身体组织的死亡，以及精神和身体的同时消亡。

无数的人们因为对未卜不幸的恐惧而倍受折磨。这种恐惧即使在人们最欢乐的时刻也挥之不去。人们的快乐被这种恐惧所侵蚀，转瞬即逝。这种恐惧心理就像宴会上的鬼魂、壁橱里隐藏的骨骼一样可怕，它根植于生活之中，在人们过度胆怯、畏惧、以及有意识的自我隐忍中不断增强。

我们时常害怕自己在工作中做出来的决定会导致失败，恐惧来自老板的批评、降职或者甚至是解雇。这种担心和害怕会导致我们出现头疼、溃疡和一些情绪问题。恐惧是导致我们在工作中感到痛苦，事业濒临失败，甚至面临被解雇危险的最大因素之一。

### 恐惧能够操控你的生活

担心、焦虑、生气、嫉妒和胆怯是恐惧所表现出来的早期症状，如果这些早期症状得不到及时的诊断和处理，它们就将转变为恐惧。恐惧是导致痛苦和低效的主要因素之一，并且与任何其他因素相比，它更容易

使人们变成懦夫和失败者，最终迫使其中的大部分人沦为平庸之辈。

当一个人遭受恐惧或者是有不祥预感的时候，这个人所做的任何工作都是低效率的。恐惧心理会抑制创造力、冒险精神和勇气，它会扼杀人的个性，削弱人的所有心理过程。在对即将来临的危险而感到恐惧的阴影笼罩下，一个人不可能做出什么伟大的事情。恐惧是懦弱的表现。它是时间的刽子手，是快乐和抱负的宰杀者，是事业成功的毁灭者。

恐惧会降低人体正常的思维反应，还会让人们在面对突发事件时无所适从。因为当人们被恐惧感包围时，没有谁能够做到思维清晰、行动果断。当你遇到挫折而变得忧愁和气馁时，当你害怕自己将被失败、贫穷或痛苦等恶魔缠身时，在你意识到这一点之前，你所恐惧的事情就已经在一步步朝你逼近。

人根本没有必要感到恐惧，请一遍遍地告诉自己这一点，渐渐地，你的潜意识就会接受这个想法，然后坚定这一信念，因为你的意识相信它。而不论你的意识相信什么，潜意识都会把它加以渲染并且最终表现出来。请不要犹豫不决，也不要模棱两可，当你怀揣着一颗真诚的心时，你的潜意识会知道这一点。当你确实相信某些东西，你的潜意识就会做出回应。如果选择不向恐惧屈服，而是坚决保持一个乐观的心态，怀有一种积极、充满希望的态度，并且能够有条理性地、审时度势地、高瞻远瞩地处理事情，那么现实中的失败会减少很多。

## 将恐惧转化为信心

通过简单地转化思想，我们能够做到轻而易举地挥别恐惧心理。恐惧使人沮丧、使人压抑、使人窒息，如果放任自流，就会使乐观、积极的心态转变为缺乏活力、消极的心态，这一点成就事业来说是致命的。尤其是当恐惧心理成为一种习惯时，会最终导致生命的源泉干涸。如果用信心取代恐惧，身体和头脑就会向着好的方向作出反应。

信心会拓宽胸怀、打开本性，赋予人体细胞以无穷的生命力，还会增加脑部的能量。

恐惧能够造成可怕的想象混乱，这种想象混乱能够勾勒出各种可怕的事情。信心则是治疗想象混乱的完美解药，因为恐惧仅仅看到事情的阴暗面，而信心却能够透过乌云窥探到太阳的光芒。恐惧导致情绪低落，往往让人们预期到最坏的结果；而信心则让人们保持积极向上的心情，并



能够预见事情的最好结局。恐惧是悲观的；信心是乐观的。当人的心理被信心增满时，生活中就不会有对贫穷或者是失败的恐惧，怀疑将无处求生，信心将凌驾于所有的不幸之上。

安德鲁是一位极具天赋的小提琴手。他是高中管弦乐队中最出色的小提琴队员，老师也鼓励他将来从事演奏事业。安德鲁在管弦乐队中演奏他最拿手的曲子、在少数听众面前表演独奏时都没有问题。当学校的管弦乐队获得一个在大音乐厅里演奏贝多芬小提琴协奏曲的机会时，安德鲁被选为小提琴独奏手。在演奏排练中，安德鲁的表现非常出色。但是在音乐会那天晚上，当面对座无虚席的听众席时，安德鲁怯场了，他的心中充斥了的恐惧导致他在舞台上无法演奏，最后只好落荒而逃。

从此以后，安德鲁不再上台演奏，他选择了另一个职业，但他总是梦想那种充满音乐的生活。安德鲁的音乐事业还能被挽救回来吗？当然能，很多人就是通过克服怯场而成为伟大的演员、音乐家、歌唱家和演讲家的，他们不会让一次或者是几次失败来阻止自己前进的脚步，因为他们内心深处拥有着坚定不移的信心。

有力的信心是强大的资产，因为它从不会凋零；它会透过暂时的烦恼、分歧和困境向前看；它会穿透乌云重见天日。它知道事情会向着正确的轨迹发展，因为它能看到目光所不及的远景目标。

## 不再惧怕被解雇

要想克服恐惧，我们必须首先要弄清楚我们对什么事情感到恐惧。通常令我们感到恐惧的总是一些还没有发生的，或者是一些根本就不存在的事情。烦恼和困难是我们自己想象出来的，我们对它发生的可能性感到恐惧。

大部分人害怕在距离地面很高并且空间狭窄的地方走路，如果同样的狭小空间被标记在地板上或者是在一间屋子里，人们在上面走路时就不会有任何问题，他们从来不用担心自己因为掌握不好平衡而摔下去。在如此狭窄的一个地方走路，最危险的事情就是担心自己会掉下去。信念坚定的人当然会无所畏惧，他们不仅不会允许这种惧怕潜在危险的想法战胜自己，而且还能够将身体力量控制得恰到好处。一个杂技演员只有战胜了恐惧心理才能表演出让观众大吃一惊、赞叹不止的杂技动作。

以一种最常见的恐惧——害怕失去工作为例。那些整天担心自己会失去

工作而把生活搞得痛苦不堪的人，结果却没有失去工作，他们没有遭受任何不幸，他们也没有面临贫穷的困境，相反，目前的境况是令人满意的。假设他们真的会被解雇，他们先前的恐惧其实为时已晚了，以前所有的担忧纯粹是一种浪费，不会带来任何裨益，而且当再次面临这种对不幸的担忧和挣扎时，恐惧也不会减轻。恐惧的事情会朝着某一个不易被发觉的地方转移。如果恐惧转移的位置被确定，那么所有的恐惧将会再次变得毫无意义。在任何特定的时间内都可以证明担心的情况是不存在的，恐惧的目标总是一种对未来情景的想象。

要想克服各种各样的恐惧心理，就要做到顺其自然，并且说服自己此刻所担心的事情在现实中根本就不存在。不管你所恐惧的事情将来会不会发生，你的担心和恐惧只是在浪费时间、精力，体力和脑力的能量。就像你过去拒绝难吃的东西一样拒绝恐惧吧！如果你必须要担心什么事情，就请担心一下杞人忧天所带来的可怕后果吧！这样做会治好你总是担心的老毛病。

仅仅说服自己你所惧怕的事只不过是你的想象是远远不够的，你还需要训练大脑将这些造成恐惧的暗示剔除掉，并且不断地同导致恐惧的想法作斗争。这就意味着你必须时刻保持警觉性和脑力的付出。当忧虑或者不祥的预感开始显现时，千万不要将它们放任自流，任其成长和壮大。你需要将这些想法向着肯定的、积极的方向去扭转。

如果恐惧是因个人的失败而造成的，那么与其想象自己有多么软弱无能，准备工作做得有多么潦草，结果多么一塌糊涂，倒不如思考一下你是多么的有能力，以前处理类似的任务时有多么成功，你将如何借鉴过去的经验来迎接更具挑战性、突破性的任务。不管是不是有意识而为之，这其实是一种面对问题的态度，这种态度将会把你提升到一个更高的高度。通过保持一种轻松愉快、充满希望和自信的想法来将恐惧排挤掉，这一原则同样能够运用到解决日常生活中无时无刻困扰我们的各种恐惧中去。

恐惧能够削弱人体自身的能量，克服恐惧的行为却能够促使你取得更大的成功。在风雨交加的一天，一位身材高大的医学生感到非常担忧。他要参加一个跑步比赛，天公却偏偏不作美。担忧使他脸色苍白，此时的他就像热锅上的蚂蚁或者正在接受严刑拷打的犯人。教练对这样的天气情况也有着同样的担忧，但是他却将这些担忧埋藏在心里。学生担忧这场大风的风力越来越强，让他跑起来每4圈都会慢1秒钟。教练知道各种各样的忧虑会给运动员带来怎样的打击，于是他对这位参赛者坚定地

说：赛跑者用腿去完成他的使命，要有特别强劲的动力，以及坚持不懈的毅力。教练告诉这位感到恐惧的参赛者，他的大脑能够战胜任何困境，有一位伟大的爱尔兰运动员在没有受过任何训练以及吃不到像样食物的情况下，单凭着一股想跑下去的毅力而最终赢得了一场艰苦的比赛。教练问道，如果这是你唯一的参赛机会，你会怎么做？多年以后，当这名参赛者追忆往事时，他可能会意识到，当时的他只需要教练告诉自己“你能够做到”，他只需要听到一个鼓舞人心的声音，告诉他他将实现的正是他内心最真实的渴望，纵使等待他的可能是人生中最大的挑战和逆境。这位名叫弗里的教练在以后将会写下：一位运动员最伟大的财富，就是除了健康之外，还拥有一颗镇定、深谋远虑，能够保持信心和勇气的大脑。他曾经鼓励了伟大运动员罗杰·班尼斯特去突破1英里赛跑4分钟的大关。

## 控制你的思想

我们必须学会对思想、情绪和反应进行控制，我们必须阻止让恐惧主宰我们自己，我们必须学会控制恐惧，对它说：“我才是主人，我将控制自己的大脑运转，我不害怕这个选择将带来的未卜的一切。”请告诉你的大脑你所关注的事情，然后像老板管理员工那样让他们去执行你的命令。

你必须要学会控制自己的大脑，不允许别人代替你操纵它。贪婪、教条、保守、迷信、恐惧和愚昧常常会控制人们的大脑，世界上最伟大的沙漠不是在撒哈拉，而是在人的内心。太多的人没有自己的思想，他们从不付出努力去独立思考，他们任由自己的思想被家里人、老板或者是同事来控制。千万不要让这种不幸发生在你身上！逐步增强自己潜意识的力量来抵抗别人的控制，培养主宰自己命运的能力。

## 检验你的恐惧

一位跨国大公司的销售经理曾经说，当他刚开始做一名销售代表时，在拜访某位顾客之前，他不得不沿着马路来回走五六遍才能克服那种紧张的心理。

他的上司是一位经验丰富、洞察力极强的人。有一天，上司对他说：“不要害怕躲藏在门后的怪物，因为那里根本没有怪物，你只是自己错误想法的受害者。”

上司接着对他说道：不管什么时候，当她感到恐惧在自己内心萌动时，她会站起来面对这种恐惧。她会做到赫然面对，绝不逃避。当她做到了这一点时，恐惧感已经在慢慢减退，直至消失。

萨拉的老板艾格尼丝是一个十分苛刻的人，她不断地挑剔着下属的工作，她经常批评员工，从不表扬甚至从不认可员工取得的成绩。萨拉害怕去公司上班，当老板艾格尼丝接近她工作的地方时，萨拉就会禁不住全身发抖。

萨拉注意到同事丽贝卡在老板的谩骂面前从来没有害怕过，就问丽贝卡是如何在如此严酷的情境下保持镇静的，丽贝卡回答说：“当我初到这里的时候，我十分害怕艾格尼丝，并且想过要辞职，但是我需要这份工作。我决定不让艾格尼丝或者其他任何人来破坏我的生活，除非我允许他们那样做。我认识到唯一使我感到痛苦的那个人其实是我自己。如果我让艾格尼丝对我的挑剔影响到自己，那么我就会表现得很差。因此当她严厉指责我的时候，我会对她的指责一个耳朵进一个耳朵出。我将她带来的消极情绪阻拦在外面，而让自己关注生活中美好的事情。我只是点点头，并且说道，‘是的，夫人’，然后继续自己的工作。这样做，虽然不会立见功效，但是过一段时间，我不费吹灰之力就让艾格尼丝的大喊大叫消失得无影无踪了。”

萨拉按照丽贝卡的建议去做了，尽管工作环境没有改变，可是她对这种环境的感知和对环境做出的反应增加了萨拉对这份工作的容忍性。

## 胜利来自于失败当中

也许过去的时光对你来说是一种痛苦不堪的回忆，回顾过去，你可能感觉自己曾经是个失败者，或者充其量也在平庸之辈中缓慢前行。你可能在期望取得成功的事情上失败了；或许在计划挣钱的时候赔了钱；或者你失去了自己的至亲和好友。你可能丢掉了工作，无力支付房贷，或者因疾病缠身而无力工作。一次严重的事故可能直接夺走了你的内心能量，新的一年没有好兆头，然而，不论你遭遇着哪件不幸，或者甚至是所有这些，如果你拒绝向它们妥协投降，那么胜利就在前方。

如果你失去了勇气，害怕面对世界，仅仅是因为一时的失误导致生意失败了、财产被卷走了，或者遭遇了其他一些你避免不了的麻烦，如果是这样的话，那么你大可不必感觉自不如人。

我们不妨来做一个测试：在你变得一无所有之后，你还剩下多少勇气？如果你现在倒下，高举双手，并且承认现在所面临的境遇，那么你确实没有剩下多少勇气了。但是如果你怀有一颗不屈不挠的心向前看，拒绝放弃、拒绝丧失信心、蔑视退怯，那么你所展现出来就能压倒过去，压倒使命的沉重感和一切曾经的挫败感。

你可能会说你失败的次数太多了，没有必要去尝试了；你跌倒的次数太多了，甚至不能试图让自己重新站起来。这些纯属废话！如果一个人的精神不被击倒，那么这个人就根本不会失败。不管你已经不再年轻，

或者你失败了多少次，成功仍然是有可能的。在我们的日常生活中，在报纸的报道中，在传记的记载中，在我们眼前，我们看到无数人挽回了过去的失败，从麻木、萎靡中振作起来，再次大胆地向前走去。

如果你是由这些胜利的元素塑造而成的，如果你的内心充满了坚韧和勇气，那么你的不幸、损失和挫败就会统统将那些优秀的品格召集起来，并且使你变得更加强壮。“是挫败让骨骼更加坚硬，让肌肉变得有力量，让我们变得不可征服。”美国牧师亨利·沃德说道。

一个人必须不断地提升自己，从挫败中夺取胜利。这是曾活在这个世上的每一位勇敢而高尚的人的成功秘诀。

当我们遭遇一些阻碍、面临危机的时候，总认为如果自己不能幸免，那可怕的灾难将会毁掉我们的生活。我们惧怕自己的雄心壮志会遭到阻挠，生活失去控制。当我们正慢慢地接近危机时，这种无可避免的主导我们思想的想法是非常可怕的。

一些人半生都生活得十分美满，一切都是那么顺利。当他们积累财富，结交朋友和获得声誉时，他们的个性看起来是那么坚强有力，那么和谐。然而，一旦麻烦事降临——生意上的一个失败，一场让他们变得一无所有的灾难，就把他们打倒了。他们感到绝望，失去信心、勇气、信念、希望和卷土重来的力量。恐惧渗透到他们的潜意识当中，牢牢地将他们的灵魂控制了起来。

如果你必须要做什么，就让一切事情都过去吧，千万不要失去自己，不要屈从于恐惧。用希望来代替恐惧，用尽一切力量紧紧握住希望。你会比可能遇到的任何重大失败都更加强大，如此一来，失败的经历将几乎不值得在你的人生传记中提及，它会仅仅被视作你事业中出现的一个不太重要的小插曲。

#### 小结

·恐惧和担忧能够真正招致我们所惧怕的东西。恐惧能损害健康，缩短人的寿命，降低工作效率。怀疑和恐惧意味着失败；信心是乐观主义者，恐惧是悲观主义者。

·信心是治疗恐惧的良药。恐惧使人情绪低落，并预料到最坏的情况；信心则使人抬头向前看并且预期到最好的结果。恐惧总是预示着失败；信心总是预示着成功。

·从你的头脑中剔除所有错误的观念、偏见和执念。命令你的想法和思维全身心地接受你正在寻找的、在你无限的心智中所存在的美好的东西，你必须做的就是从情感上接受它们，唯有这样，它们才能得以实现。

·太多的人害怕用自己的大脑思考和作决断。他们的想法通常被所在公司的老板或者工作中一些有主见的同事所左右。不要让这样的事情发生在你身上。增强潜意识力量来抵抗别人对你的统治，并且保持自己主宰命运的能力。

·你比你遇到的任何重大失败更加强大。不管你遇到怎样的逆境——失望或者失败，你都不能向它们屈服。你要永远保持镇静。

## 第9章 用想象唤醒创造力

想象是你最强有力的武器。想象带来良好的暗示和令人愉快的动力。你就是你想象中的自己。

创造力始于想象。我们正在谈论的是有条理、有控制力、有方向性的想象。想象就是构思某件事情，并且在你的潜意识里打上烙印。不论你向潜意识施加了何种印象，都会通过身体状态、经历、事件等方式表达出来。如果你希望自己成功，那么你必须首先想象自己是成功的。如果你希望自己富有，那么你必须首先想象自己是富有的。

当这个世界说道：“这是不可能的；这是做不到的。”富有想象力的人会说：“没有什么事情是不可能的。”想象能够穿透深邃的现实世界，并且揭示自然的奥秘。

### 相信你的想象力

一位伟大的实业家做报告讲述自己创业之初，是如何经营一家小小的商店的。他说：“我曾经梦想着自己能有一家大公司并且在全世界开满分店。”然后他定期地、系统地在他头脑中那幅蓝图上添加宏伟的建筑——办公室、工厂和商店。他知道通过这种头脑的炼金术，能够在现实生活中将梦想一点一点编织起来。他的事业慢慢兴旺起来，通过运用吸引力的普遍法则将创意、人才、朋友、金钱等一切有利于自己理想发展和需要的东西吸引过来。

这个人才是在真正意义上实践了自己的想象，将想象与现实并存直至想象变成现实。最后他总结道：“想象自己是成功的和想象自己会遭遇失败一样简单，但是想象自己取得成功是更加有趣的事情。”

不管你想象什么，你都应该将它形成概念，将自己的潜意识注入到你所构想的景象中去。古人曾经说过，灵魂能够看到心中不可见的东西。哪里有发明创造？哪里有新的想法？想象力源自哪里？在你的大脑里，它是确实存在的，有棱有角、切切实实地存在于大脑中的另一个层面。现在请确信你拥有它，并且准备去接受它。

### 想象——行动之源

人的想象能够创造出巨大的商业成功。一个很好的例子就是霍华德·舒

尔茨这个“星巴克男人”。一个人只有具备不屈不挠的精神和坚定的信念才能获得一个新概念的成功。

舒尔茨起初负责管理星巴克的零售和市场业务，当时，星巴克还是一个在西雅图拥有几家零售商店的小咖啡经销商。那时的舒尔茨29岁，刚刚结婚，和妻子离开在纽约的家，接受了这份工作。

大约一年以后，舒尔茨一次出差到意大利，在米兰随处闲逛的时候，他注意到咖啡在意大利文化中是多么重要：意大利人一天的工作开始于在咖啡馆里喝上一杯浓浓的咖啡，工作结束后，几个好友和同事在各自回家之前会再次聚集到咖啡馆里闲聊一会儿，这就是意大利人主流的生活模式。舒尔茨设想着将类似这样的咖啡馆迁移到美国，这样的想法从来没有人尝试过。但是舒尔茨感觉这个设想是可行的，因为星巴克的咖啡是高品质的。

舒尔茨设想在美国建立上百个咖啡店。商人会在去自己商店的途中经过咖啡馆时都停留一会儿，并且在工作结束之后还会来这里放松一下；逛街购物的人也会来这里歇歇脚，喝一杯咖啡提提神儿；年轻人约会的时候会喝上一杯咖啡而不是鸡尾酒；一家人在看电影之前或者是在电影结束以后来这里喝杯咖啡，吃些小点心。

这个设想让舒尔茨着迷。他决定在意大利咖啡馆的基础上建立一个全国性的咖啡连锁店，但是星巴克咖啡的所有者对此态度非常勉强，因为他们主要从事的是咖啡豆批发生意，餐馆业只是他们所有经营项目中的一小部分。

为了实现这个目标，舒尔茨离开了星巴克，自己创立了一家新公司。1986年，他开设了自己西雅图的第一家咖啡馆，立即获得了巨大的成功。舒尔茨很快又开设了第二家，同时在温哥华成立了第三家。接下来的一年里，舒尔茨收购了星巴克咖啡公司，并且将此作为自己公司的名字。到了世纪之交的时候，星巴克已经成为美国文化的一个基本部分，并且扩张到了全世界的其他多个国家。

理查德是一位洛杉矶商人。他遭受了巨大的经济损失。他祈望得到指点，怎样才能走出这一困境。他内心有一种强烈的感觉，他应该去一个荒芜之地放空自己，当他想到这儿的时候，脑海中突然闪出一个想法。他将这个想法同一位在洛杉矶成功经营房地产公司的老熟人分享，理查德告诉朋友说：自己在那个荒芜之地预见到了巨大的发展潜力。他设想着人们纷纷离开洛杉矶，从美国东部走出，住进西部的荒凉之地。在他的想象中，人们在这个荒凉的地方建造起家园、医院和学校。于是这位朋友雇用他为销售员，专门负责促进这片荒凉之地的开发。他的成功使自己成为了该公司的合伙人之一。而今天，他已经成为房地产行业的千万富翁。

## 柳暗花明的惊喜

在紧急情况下，一种聪明和才智会及时出现在你的潜意识中，给予你帮助。这里有很多这样的例子。比如，当科学家无论如何也找不到答案时，他们会从自己的祷告中获得启示。

尼科拉是一位杰出的美国电气工程师，曾经提出最令人称奇的革新。他说，当一个富有创造性的想法出现在他脑海中的时候，他会把想法在想



象中构建起来。他知道潜意识在将想法变成具体形式时，会将具体所需的事物重新构成整体，并展现给自己的意识。通过静静地思考每一个可能的改进，尼科拉不用花费什么时间在现实中改进缺陷，就能够一步到位地为技术人员提供他心中最完美的产品。他说：“在通常情况下，我设计出来的方案就是我想象中的样子，20年来还没有出现过一次例外。”是他的潜意识为他提供了所有发明创造的答案。

柏拉图曾经说过，任何事物在变成外在的现实之前，都存在于大脑的想象或者思维影像之中。这里有错误的想法和正确的想法，有错误的思考方式和正确的思考方式。错误的或者不合理的想法会像疾病一样在人体中体现出来。罗伯特·富尔顿的想法由一艘汽船展现出来，而塞缪尔·莫尔斯的想法则体现为一台电报机。一座工厂或者一个大型百货商店就是一个企业家所凝结的想法的客观呈现。

现实生活中的电视、收音机、雷达、超音速喷气式飞机等所有这些现代化发明都源自于想象的王国。你的想象是无垠的宝库，它从你的潜意识中释放出珍贵的珠宝，比如音乐、艺术、诗歌和发明创造。在想象中，你能看到一些古老的废墟，一座历史悠久的寺庙，或者一座金字塔，你还能重构已经消亡的历史记录。透过一座古老教堂墓地的废墟，你也能看到一座更加现代化的城市，重现其当年的辉煌和美丽。

设想一位极其优秀、极具天赋的建筑大师，他在自己脑海中为老年人建造一座美丽的现代城市，其配套设施有游泳池、水族馆、娱乐中心和公园等。他在心中建构出人们的眼中最美丽的宅邸。在他将自己的设计图纸交给建筑工人之前，他在脑海中能够设想出所有建筑全部建成的样子。这位建筑大师心中的财富为自己和他人创造出了外部财富。

你是自己未来的建筑师。现实中有一棵橡树，通过你那富有想象力的眼睛，你能建构出一幅壮丽的森林画面，里面有流淌的小河、潺潺溪水。你可以构想人们在森林中的各式生活；你能够对准每一朵乌云拉弓。你能够看到一块荒地并让玫瑰在上面艳丽盛开、欣欣向荣。具有直觉和想象力的人能够在沙漠中找到水源，他们能够在他人只看得见沙子和荒野的地方创造出城市。

你所想象的已经真切地存在于脑海之中，如果你对自己的想法充满自信，那么终有一天你的想法会变得具体化。你内心深处的建筑大师会让你脑海中的构想呈现出来。

# 想象能促进创造力

马里奥是公司里一名年轻的化学师。他所在的公司正在尝试研制一种新染料，但是实验没有获得成功。马里奥一旦被聘用，公司就派给他这项任务。马里奥不去理睬配制这种染料曾经有过的失败经历，没有费多大劲就成功合成了这种化合物。

他的上司对此感到非常惊讶，想知道其中的奥秘。马里奥的回答是，他想象着自己已经有了这个难题的答案。在上司的一再追问下，马里奥接着说，他在头脑中能够清晰地看到用红色写成的“答案”两个大字，然后他在这两个大字下面创造了一个真空的空间，因为他知道就在他想象着字母下面的化学配方时，他的潜意识会将这个空间填满。在第三个晚上，他做了一个梦，梦里呈现出制成这种合成物所需要的完整配方和配制方法。

确信你内心的结果，因为你可以看到它。相信它，充满信心的踏出每一步，坚持到最后。想象和感受结果，用你希望的方法去实现它。

## 开发想象力的方法

创造力不是艺术家、发明家或者企业家独有的特质，我们所有人都具备这个能力。我们所需要的就是开发它，并让它表现出来。下面是一些帮助你完成这一过程的建议：

- 1.想象你在做自己喜欢的事情，感觉自己正在付诸行动。想象奇迹会在工作和生活中出现。
- 2.在头脑中想象自己在事业上是完美的、成功的，拥有一个令人羡慕的快乐幸福的家庭，并居住在一所漂亮的大房子里。然后朝着这幅美好的图画坚持努力，并且享受那不可思议的成果。
- 3.想象你对公司或者部门目标作出的贡献将会得到管理层的认可，并想象其他人在祝贺自己取得的成绩。
- 4.当你远离工作地点时，只要你将自己的思维聚焦于工作所面临的情境，那么不费吹灰之力，解决办法就会迅速地在你的脑海中呈现出来。
- 5.在头脑中设想你攀登事业阶梯或者发展生意所必须采取的步骤。尽量使这个设想形象、真实、自然、富有戏剧性和振奋人心。你的潜意识将会接受你所想象和感受的内容，并且会努力将它变成现实。

铁路天王爱德华·哈里曼想象着一条穿越美洲的铁路，他在心中用纸和笔勾勒出穿越大陆的虚拟路线，他内心的构想得到了信念和自信的巨大鼓舞。这一创举极大地促进了铁路沿线地区工业和经济的发展，并且为上百万人创造了工作机会。爱德华·哈里曼的这一构想不仅为自己也为

他人创造了难以估量的巨大财富。

现在，想象你所渴望的现实，并且在想象中充当一定的角色，那么实际行动肯定会回应你内心的活动，进而实现你的渴望。

## 永远不要停止创新

不要因为害怕被拒绝而不敢提出有创造性的建议。加里想出了一个在方法上稍做改变就能提高生产力的办法，他应该将这个想法告诉老板吗？上一次他提出的一个建议就被老板否决了。老板说他提出的那个方法行不通，根本没有给加里任何解释的机会。为什么要再自寻烦恼呢？

挫折很容易让人泄气，但是如果你不继续坚持自己的想法，创造力的发展就会受到抑制，创新必须要通过经常的实践来磨炼。人们因担心其他人对自己创意的接受程度而倾向于审查和质疑自己，自我审查要比他人的批评糟糕得多，因为它会渗透到你的潜意识里，让你觉得底气不足。当然，你会犯错误；你提出的意见可能行不通；你的老板或者同事可能取笑你。但是不要让这些成为你提出创造性意见的阻碍，爱因斯坦、爱迪生、惠特尼、瓦特都曾经多次被他人取笑过，要坚持自己具有创造性的观点。

## 磨炼创造力的方法

现实生活中有很多开发创造力的途径。比如，从研究现有的方法开始，然后问自己如何将它们变得更好，并使用自己的想象来找到完成这一目标的步骤。下面是一些磨炼创造力的具体办法：

1.观察。一个人不可能凭空想出富有创造力的点子。观察周围的事物，并将你所学的东西创造性地运用到其他情境中，就能称得上是完全创新。

斯坦是拉斯维加斯轧钢厂的经理。他注意到，越来越多的加油站施行“顾客自助”服务，却没有更换汽车机油和润滑油等设备，为了满足这一需要，大量的润滑站如雨后天春笋般建立起来。斯坦曾经使用过一次润滑站服务，对它的速度和质量都感到非常满意。

多年来轧钢厂一直坚持将公司的卡车送到经销商的服务部进行日常的润滑维护。这项工作需要派两个人将卡车送到经销商那儿（其中的一个人开卡车，另一个人开自己的车，以便回工厂），将卡车在那儿放一天，最后再派两个人去取卡车。

“为什么不让我们的卡车使用快捷的润滑油站呢？”斯坦想到。如果这样的话，其结果将是：派一个司机开车到快速润滑油站点，让他在卡车维护期间等大概30分钟。这样一来，算上需要立即支付的现款和时间成本，斯坦就为公司每个月节省了大约1600美元。不但节省了开支，他们这一天的大部分时间里还能够使用卡车。

2.修正。你能够通过修改一个现存的产品或者概念来创造一个与众不同的东西吗?“雄心勃勃”的创新者通过扩展标准产品的形式将其加以修改,他们对流行产品的大量模仿,无论是铅笔、电话留言本、动物用品,还是家具,创造出了在广告、装饰和小饰品等领域的全新市场。

3.替换。通常情况下,更新技术可以克服生产力低效的问题,但是在很多情况下,想象能够更加容易和有效地解决问题。

达琳是一家直邮广告公司的办公室经理,由于将小册子和样板塞进信封是一项极其枯燥乏味的日常工作,她十分发愁装信封岗位人员的稳定性。而装信封这项工作本身的特性,使得标准自动化设备都不能应用在上面。这项工作的营运成本高昂,人手又不能随用随取。达琳考虑到虽然这项工作对普通员工来说是极其乏味的,但是对于智障人士来说可能是一个承担新工作职责的绝好机会。因此她联系了当地一家智障人员疗养院,并和社会工作者进行了探讨,最终决定安排一些智障人士来尝试。这一新举措不仅让达琳雇用到了喜欢从事这项工作的人,也让这些原本缺乏社会求生能力的人成为了稳定的、有价值的员工。

4.消除。一些对于时间的浪费和额外的花费源于不必要的文案工作。随着公司的发展壮大,组织制度严格加强,领导为了维护官僚化管理而制造出大量表格和报告,使员工的工作效率大幅衰减,所有的这些表格真的都有必要吗?

吉尔为此而生气。他的公司增加了一种需要销售人员完成的表格,有如此多的文案工作需要做,他还怎么能出去做销售呢?当吉尔就此情况向销售经理抱怨时,销售经理耸耸肩,无奈地说,他们必需上报所有的信息。吉尔拿出他需要填写的所有表格,将它们一排一排地摆好,根据表格提供的信息进行分类。很显然,表格中有很多重复的数据。针对此种情况,吉尔重新设计了一份能够提供基本销售情况并且容易填写的表格。这种做法不仅使销售人员的工作变得轻松起来,还为公司节省了时间和金钱,另外还有一个意料之外的好处:这件事启发公司开始对所有的表格进行系统的整理,消除了很多过时的、不必要的报告。

5.改编。具有创造性并不仅仅在于能够提出全新的观点。富有创造力的人经常改编相似情景下别人使用过的方法来解决他们目前面临的问题。

北泽西中型客车服务公司提供从新泽西各个城市到纽约大都会地区各主要机场的地面交通运输。这家公司的常客经常抱怨他们打电话预订服务花费的时间太长,每一次他们都需要提供姓名、家庭住址、电话号码、信用卡号等个人信息。公司里的一名主管是一家大型邮购公司的常客,他注意到,当他第一次定完货之后,除了他正在预定的商品以外,他将不会再被要求提供任何其他信息。他意识到这家大型邮购公司设有一个储存所有顾客信息的电脑数据库,当顾客打电话过来时,通过识别来电显示的号码,系统会立即将顾客信息在电脑屏幕上显示出来。于是他在北泽西中型客车服务公司中也采用这种电脑系统,就这样,公司实现了将顾客的预定时间从3分钟缩短到了25秒钟。

以上仅仅是几种激发创造力的方法。通过展开你的想象,扩大你的视野,打破解决问题的传统方法,你能够更具创造性,能够攻克疑难问题,并开创和实施新概念。这样做不仅使你的公司受益,当你看到自己的想法成功地变成现实时,你也会感受到一种巨大的成就感。

不幸的是,很多人在从童年时代开始,就被老师、父母,直至工作之后老板强加的必须听话的严格要求所压迫,导致创意的脑汁失去营养而轻易流失。大多数情况下,创造力会受到保守思想的阻碍。“不要这样做”“这样做是在违背公司纪律”“我们从来都不那样做”.....与其担心新方法会被质疑的可能性,倒不如用开放的思维去看待这些新想法。开启绿灯,进一步探究新方法,越过事物的表面来扩展你的思维。

并不是每一个想法都行之有效，也不是每一个想法都值得去追求和坚持，然而，至少通过对想法加以认真地思考，并与别人进行探讨，你才能够探索到这个想法的可行性。如果一个想法被拒绝，那么你要知道被拒绝的原因，而不要灰心丧气。通常一个看似完美的想法并不一定适合某个特定情况或者特定时间去使用，这并不意味着这个想法不好，你也不应该将这种公众的否决解读成对你个人的冒犯。你要明白，是你的想法被拒绝，而不是你。

## 创造力带来濒死企业的重生

现实生活中，有无数濒临破产的企业正是由于领导者的创造性思想才使公司起死回生，展翅翱翔的。

在长达40多年的时间里，必能宝公司具有对免贴邮票邮件市场百分之百的控制权，在美国，将近一半的邮件要通过这家公司里的机器。但是当美国邮政总局终结了该公司的垄断之后，这一切都停止了，具有创新精神的竞争者大幅抢占了必能宝公司的市场份额。

幸运的是，一个名叫阿伦的领导者作为CEO加入到必能宝公司，为深陷困境的公司带来了一片光明。阿伦认为必能宝不应仅仅将自己定位为邮资机公司，而应定位为一个全面为信息传送提供技术和服务的公司。阿伦看到现在是提供传真机和复印机销售和服务的良好时机，这些产品能够从公司的专业技术以及品牌信誉度上获得巨大的市场利润。这个新的愿景是切实可行的，到了1980年底，必能宝公司的收入中将近一半来自于三年前或者是更短的时间内引进的新产品。阿伦开发新市场的战略，以及满足新型商业模式的现代办公产品需求的创新构想取得了巨大成功。

强大的公司之所以能够保持强大，是因为他们能够做到对自己的市场战略进行大胆地再评估、再构想、再定位，不断修正市场方向。食品杂货连锁店老板克罗格通过改造自己的整个营销体系创造了大型超级市场，使其销售额在同业竞争者中居于领先地位。药界巨商雅培公司，通过专注于诊断学和医院营养产品的开发来打败竞争者。

为了实现自己的成功，这些商人经常不得不克服来自董事和其他管理者的阻力。阿伦从来没有放弃过希望，他坚信自己利用想象力、创造力和胆识去执行他的新概念，会取得不可思议的结果。

当你怀疑自己想法的时候，请想想阿伦这样的领导者所取得的成就。坚信你头脑中的构想、观点和想法会带给你启迪，带给你灵感，带给你鼓舞和力量。你将会成为自己想象中的样子，这句话确实在理。你无尽的想象足够帮助你重新开创你的世界。相信自己大脑深处的想法会给你带来好结果，你将会体验到生活中的所有祝福和财富。

小结

·每一个人都能具有创造性。你不必像爱迪生或盖茨那样做一个创新者。你自身具有张开自己想象力翅膀的能力。现在是时候开发你自己的想象力了！

·通过你的自身能力来想象事情的最终结果，那么你将会拥有对任何环境和情况的控制权。如果你希望自己的任何愿望、渴望、想法或者计划成为现实，就在头脑中形成一幅执行这些想法和计划的蓝图，不断地想象你的愿望成为现实后的样子。只有这样，你的想象才能渗透进你的潜意识中，它们指导你实际行动，促使想象成为现实。

·你的想象能够表达任何想法或渴望，并将它们具体化。你能够在匮乏中想象充足，在低效中想象高效，在停滞的困境中想象成长。

·观察其他公司在你面对的相似局面中是怎么做的。通过改编他们使用过的方法，你会有效地处理自己面临的问题。

·运用你的想象力。寻找自己工作中或者生意中能够继续提高的地方，不要畏惧尝试新方法。你可能会遇到挫折，但是通过磨炼创造力，你所付出的所有努力必定会得到回报。

## 第10章 用自身的力量戒掉坏习惯

不管你已经养成什么样的坏习惯，或者你希望克服什么样的弱点，你自身将会找到这些坏习惯和弱点的纠正方法。不管这个坏习惯是严重地全面影响你的生活，还是仅仅在某一方面给你带来阻碍，你都能够将它消灭。你能够将自己的弱点转化成优势；通过自己的努力和内心深处潜在的无穷力量战胜阻挠自己成功的所有敌人。

生命都是有惯性的。不管什么时候，我们都倾向于采取特定的方式来做特定的事情。“习惯”可以定义为“上瘾”“惯例”“怪癖”或者“本性”。有些习惯或者规矩是非常有用的，它们能够建立起一种传统，或者说行为规范，从而提供一种衡量生活中秩序、效率和成果的工具。然而，一些习惯也能够给你的身心套上枷锁，阻止你敞开心扉去接受改变。习惯是一种生活的方式，我们遵循这种方式，是因为我们习惯了按照这种特定的方式处理事情。有些习惯是好习惯，有些是坏习惯。我们所养成的习惯表现在工作中，经常能够显示出平庸之辈和优秀人才之间的区别。在这一章里，我们将探讨习惯是如何养成的，我们如何克服坏习惯，如何用好习惯去取代坏习惯，以及如何建立能够将我们引向成功的行为模式。

### 好习惯的养成

通过我们持续不断地重复一些积极的行为和创造性思想，一些占据主导地位、富有创造性的、积极的个性会慢慢形成，直到这种思维过程成为习惯。根据我们的思维习惯，我们会建立一种有力或者软弱的性格特征。如果我们持有一种自信、果敢和坚定的思维习惯，那么我们将会变得强壮和富有创造性；如果我们持有心存怀疑、犹犹豫豫、摇摆不定、不信任、过分谦卑和自责的想法，那么我们将会变得消极而碌碌无为。这只是一个通过习惯性思维确定你的思想走哪条路的问题。

或许在生活中，运气和环境影响我们成功的例子比比皆是。当然，这些因素可能会起一定作用，但更多时候，正是我们养成和遵守的习惯决定了我们的前进方向，我们并非有意去选择一个明确的方向。我们所必须做的就是遵循自己的意愿、激情、日常的嗜好、思维模式，而我们的习惯会完成其他事情。习惯从来不会感到累，睡不醒或者感到瞌睡；它不断地挥舞着那双无形的大手对我们的想法和性格加以束缚。不管我们的习惯是我们的幸还是不幸，它都在逐渐地控制着我们。我们今天自愿去做的事情，我们明天将会做得更多，接下来更是如此。

培养好习惯的最好方法不是直接从根本上杜绝一个缺点或者恶劣的品

质，而是培养这个不好品质相反的一面。只要坚持用这种方式做下去，坏习惯会慢慢消失。这样，通过培养它的对立面，你就能扼杀消极的习惯。

对一些更高水平的、更好的事情的渴望是治疗你想摆脱的这些不好倾向的最佳解药和补救方法。当日常的习惯总是充满追求、积极向上，朝着更高、更好的目标努力时，那些不受欢迎的品质和习惯就会逐渐消失，它们会因缺少营养而死亡。

## 与坏习惯决裂

要想克服一个长期积累而成的习惯可不是件容易的事。但实际上这是可以做到的——不论你在什么年龄段，这已经被无数人证明，这些人成功地战胜了险些毁掉自己事业甚至是生活的坏习惯。

想要试图远离坏习惯或者培养新习惯的人们都可能存在一个问题：他们意识不到自己的潜在力量，不会大声呼唤他们更高水平、更强有力的自我。他们不会运用自己潜意识的力量，这种上帝赋予我们将我们自己送到圣地的伟大杠杆。他们的决心不够坚定，意志力匮乏。他们内心缺乏足够的活力和韧度。

去除坏习惯的一种好方式就是通过切断滋养它的食物来源而彻底将其扼杀。不要对坏习惯心慈手软，不要试图渐渐融化它。要大胆并自信地对你的敌人发起攻击。遵照威廉·詹姆斯建议的方法来使自己从旧习惯的力量中摆脱出来，并养成一种新习惯。

“我们必须要小心，”他说，“要用尽可能坚决和果断的精神从旧习惯的痛苦中摆脱出来。我们必须去积累所有可能强化正确动机的条件。我们自己必须坚持不懈地促进新的方式，我们必须做出与旧习惯相反的承诺。我们必须使用每一种我们所知道的可借助的手段来坚定我们的信心。”

对于坏习惯唯一的去除方式就是坚定地与你伤害你的事物不发生任何关系。如果你认真地承诺下定决心，并且截断了自己的后路，那么这种承诺将会呼唤你身体里深埋已久、尚未被发掘的强有力的援助资源。但只要留出一点撤退之路，或者旧习惯对你的诱惑过于强大，你对自己稍加纵容时，你就削弱了自己控制局面的可能性。



在工作中这样去做并不容易，很多坏习惯已经在你日积月累处理问题的行为方式中根深蒂固了。通常你已经习惯于成功地运用你认为会一直起作用的手段，它们成为了你工作的“习惯性”定式。当环境的改变使得曾经有效的方式不再有效时，很多人依然倔强地坚持着他们的习惯。“因为它曾一直有效，所以它还将有效。”聪明人承认并且接受习惯性定式并不是最好的处理问题方式这一现状，他们会从旧习惯中抽身，并寻求新的方式。

一家全国性的连锁零售公司聘用了一名资深的企业管理教授，为其建立并实施一个店铺经理培训计划。教授用他在大学中成功使用的一种方式来规划培训课程，但不久之后，他就意识到自己无法与受训人员进行沟通。

几节课之后，教授与公司的培训主管对不利的进展进行讨论。培训主管说，“他们都是活跃的人，很容易对说教感到厌烦。”

“但是，”这位教授回答道，“说教是我教学的方式，这也是在规定时间内唯一能够涵盖所有他们需要了解的内容的方式。这种方式一直很好的发挥着作用，他们会习惯这种方式的！”

培训主管不同意他的说法，“你必须在培训过程中让他们更多地参与进去，在大学中延用的教学风格在这里不会起作用。”

这位教授痛苦地思考了很久。他已经培养了自认为风趣，有时甚至具有娱乐性的教学风格，并且因此而经常受到称赞。改变他的风格就像打破一种他感到十分舒适的习惯。终于，他决心去尝试一种新的授课方式，即使他十分纠结，拒绝说教确实十分困难，但这样会使他的课程更具参与性。

下一节课的主题是聘用过程。在课上，他没有讲述准备好的内容，而是用询问店铺经理在吸引和选择雇员时所面对的问题作为开场。受训者们一个接着一个地讲述了他们的方式、他们的成功与失败以及他们在这一领域中所关注的问题。这名教授很想做出长篇大论的理论式回答，但他还牢记着他要使受训者更多参与的决定。让他大喜过望的是，经理们一个接一个地讲述了他们的经验，常常会通过分享成功或存在的问题的警示而对其他经理有所启迪。这名教授对他们的故事用简短的评论与重述进行补充。等到课程接近尾声时，大部分他想要在课堂上说教的内容都已经在讨论中涉及了，受训者心中满怀兴奋与对下一堂课的期待。

这名教授对培训主管说，这是 he 曾经做过的最困难的一件事——不用他自己的思想控制课堂，但由于他的这种转变，他与受训者都拥有了一节成功和富有收获的课程。

## 克服拖延的毛病

职场中最常见的一个坏习惯就是拖延。

“明天，明天，不是今天……”所有的懒人都这么说。

不要因为懒惰而拖延。大多数人都会拖延，我们倾向于将自己不喜欢做或者是害怕做的事拖延到最后一分钟。我们拖延有很多原因，可能因为不喜欢我们必须要做的事情，可能因为更喜欢去完成不同的任务……但通常会由于我们害怕失败而拖延。

害怕会让人气馁，抑制工作的动力，我们到处可以看到有着出众的能力的人受到束缚而被迫做着普通的工作。在各个方面做出无效努力的有能力的人，他们的能力实际上被这头胆怯的怪兽所毁灭，最后，最果断的人也会变得犹豫不决，非常胆怯和无能。

没有任何一个时刻与现在类似。根本没有时间可以拖延，唯有当下。将今天的工作拖延到明天常常会浪费精力。拖延也会增加辛苦以及不愉快的程度。当一件当时感觉愉快或热情高涨的工作被拖延几天或几周后，它就会变成一份苦差事。

“及时”会将苦差事从工作中剔除出来。拖延常常意味着事情的停止，在时间的流逝中变得无法完成。做一件事就如同种一株植物，如果播种的时机不对，它就会永远与季节不符，夏天永远不会为了延迟播种的水果成熟而变得更长。

一直保持迅速行动的人，哪怕他偶尔犯些小错误，也会成功；而那些拖延的人，即使他们拥有更佳的判断力，也终会失败。

这里有一些克服拖延的建议：

- 拖延并不只是不能在最后期限完成——而是不能开始。所以马上去开始吧！请牢记富兰克林的话：“不要把今天能做的事情拖到明天。”

- 请将对从事新的或不同工作的胆怯放在一旁。要去钻研新主题，并且付诸行动。

- 在面对一个复杂项目时，请不要被它吓倒。请将它分解为容易处理的不同部分，并为每一部分制定一个时间表。

- 请在最清醒和精力最充沛的时候去做你最害怕或者最不喜欢的事情。

- 建立中间的里程碑。激励你去启动一个只有经过漫长的过程才能产生结果的项目是困难的。通过为这一项目的每一个阶段设定中间的里程碑，你将会得以目睹自己不断取得进展的阶段性果实。

- 要果断地开始。如果你不清楚如何启动一个困难的项目，那么与其拖延不前，不如做出一个初步的设想并开始工作。工作本身会刺激你的大脑。如果这样做没有解决问题，你可以再次重新出发。在项目开始时，最好采取积极的态度而不是去拖延它。

- 当你从事一项超乎日常工作的特殊项目时，用“等我有时间”来进行拖延是极具诱惑的，请在每天留出一段专门的时间来进行这个项目。

- 当你按时完成一个你常常会拖延的任务时，请给自己一个奖励。

## 意识到你的缺点

如果有某些恶习阻止了你的进步，阻碍你工作的成功，那么你就要时常对自己说“我知道这一点（称呼它的名字）阻碍了我的前进。我本应比这更加能干，是我没有考虑清楚，使得我不能像没有被这种缺点牵绊之前那样好的控制自己的情绪。”通过这种方式，你将会在很大程度上增强克服恶习的力量。

“我轻视那些使我落后的习惯，这些坏习惯促使我失败。我清楚除非我改变这种习惯，否则这种习惯会更强烈的将我和它绑定在一起，同时会使我摆脱它的机会变得更少。”

当你独处时，请在心中对自己这样说，你会惊讶地发现这些暗示将多么迅速地削弱这种习惯对你的影响。不用多久，你的这种自我对话就会有力地强化你的决心，并且使你能够彻底根除自己的弱点。

沃利是一名认为他必须彻底掌控自己部门的主管。他管理着12名技术员，虽然这些技术人员都已经十分熟练，但沃利仍然会对每一项工作检查再检查——并且常常会在工作进行中检查。结果，他部门的人员流失数比其他单位高出许多，他的老板喊他过来讨论这个问题。

“沃利，我们的离职面谈表明，离开你部门的人员都有着相同的抱怨，他们不满你对他们的工作进行从头到脚的监控。你雇用了很好的雇员，你一定要让他们自己去掌控自己的工作。”

“但是，”沃利回答道，“我要对自己部门的工作负责。如果我没有管理他们，那么我就没在做我的工作。”

“沃利，好的雇员一定不会允许他们在工作的时候有人一直在他们身边督查着。我对你的工作负责，但由于我信任你，所以我并没有监视你的一举一动。同样，你必须信任为你工作的人。”

“但如果我不管他们，我就不会及时发现错误并改正它们，或者可能错误根本就不会被发现。”

“有其他可以不用管头管脚就能够对他们保持监控的方式。有已经被论证过的有效授权的技巧，去学习和应用他们吧！”

他介绍了几种这样的方法，这些方法将在本书第11章里详细地讨论。

沃利努力地考虑了很久。他害怕放弃自己的严密控制，但他知道他必须这样做。

对于沃利而言，对下属不进行事必躬亲的管理是困难的。当巡回技术员身边对其进行检查的诱惑来临时，他对自己说，“不要那样做，你必须相信他。”

终于，他建立起了他所需要的对每一名员工的信任，并且认识到虽然会时不时地犯下错误，但这些错误会被检查点的技术员发现并且纠正。对于沃利而言，工作变得轻松了，同时他部门员工的紧张情绪也得到了缓解。人员流失的情况停止了，沃利也有了更多的时间来扩展他自己的业务。

艾米莉总是很忙碌。当她还是个学生的时候，她就匆匆忙忙地完成课堂作业和家庭作业，盼望着早点儿结束这些作业出去玩耍。当她得到第一份工作，担任数据录入员时，她采取了同样的方法。她永远是第一个完成任务的人，但她的工作成果常常会因为充斥着错误而不得不重做。她的上司警告她要降低速度提高精度，但她总不能打破学生时代的老习惯。不久以后，她的老板给她判了“缓刑”。她说：“艾米莉，你是个聪明的人，但你那种将速度置于精确度之上的习惯将会永远阻碍你把工作做好。你必须改掉这一习惯。如果你的情况没有得到改

善，那么我们不得不让你离开。”她建议艾米莉在进行下一项任务时，全神贯注于准确度，根本就不要去顾忌时间。

艾米莉被惊醒了。她喜欢这份工作，但她一直以她的速度为荣。她决心去尝试改变自己的习惯。在接下来的任务中，起初她降低了速度，但一会儿之后她又开始加速。她猛地停了下来，检查了一遍自己已经完成的工作，注意到她最初完成的那部分是完全正确的，但在接下来的部分中却存在几个错误，那正是她开始加速的部分。她纠正了错误后继续工作。

她对自己说，“这种坏习惯在工作中将我置于非常不利的位置，使我一直遭到嘲笑，被其他人比下去。我清楚我与周围那些比我完成更多工作的人相比，我更有能力。现在我要克服这一毁灭我前途的坏习惯，我要从这种将速度置于准确率之上的冲动中解脱出来，不管这样做有多困难。”

最终，艾米莉花费了几周的时间来使潜意识接受她放慢速度、全神贯注于准确度的决心，结果，她成为了她的部门中最有生产力的人之一。

## 不要逃避事实

请承认你的坏习惯。不要去回避这一点。如果你拒绝承认这一点，你就不能克服坏习惯。

你正生活在一个自己构造的心理监狱里，你被自己的信仰、看法、行为和环境所影响。和大部分人一样，你是一种在习惯中生活的生物，你习惯于自己做事的方式。

你可以使改善工作习惯的想法在大脑中根深蒂固，这样它就能够深深地扎入你的潜意识中去。到那时，你将会获得对你的意识如何发挥作用的全新理解，你将发现自己内在的无限资源会为你的主张提供支持，并且向你自己证明这个事实。

如果你热切地想要从那些损害自己能力的事物中解脱出来，那么你就已经被治愈了51%。当你放弃坏习惯的愿望比延续坏习惯的愿望强烈时，你就会惊奇地发现这种克服仅仅是一步之遥而已。

无论你在心中抱有何种想法，你的头脑都会将其放大。请用成功以及实现成就的想法充实你的头脑。请让你的头脑专注于这种新的注意方向，这样做，你就会产生出逐渐走向成功和成就的感觉。无论你以这种方式来推动何种想法，这种想法都会被你的潜意识所接受，并且去促使其实现。

### 小结

戒除坏习惯绝对不容易，但却是可以做到的。这里有10项建议来帮助你从阻碍你成为你理想人士的行为模式中真正解脱出来：

### 1.选择你希望改变的习惯。

瞄准一个习惯，它不仅是你生活中令人困扰的元素，还是阻碍你达到目标的元凶。选择一个你在其中聚集了不满并且实现建设性转变的自我挫败模式。

### 2.评估问题。

在选定目标习惯之后，请识别什么是你实际做的，什么是你真正想做的。将一个大问题分解为容易处理的若干小问题。

### 3.制定一个具有挑战性且能够实现的目标，以及完成它的时间表。

这一目标应该是有难度却又在能力范围之内的；如果你恰当地逐渐延伸你的视野和行动，你将会达到预期的目标。

### 4.要做好因失去这种习惯而伤心的准备。

在你准备以及正在改变习惯的过程中，如果你经历了痛苦，如果舒适的感觉消失，请不要感到惊讶。

当你享受你率先完成任务的快感时（虽然没有很高的精确性），你可能会错过发现错误的满足感，但这时你的潜意识将会进行调整，你将不再感受到这种失落。

### 5.向教练或者顾问咨询。

在你的朋友、导师或者专业顾问中寻找经验和智慧来辅导你开始阶段的行动。他会帮助你设定目标，为你管理容易浮现的不适情绪提供窍门和支持，在你未能完成进度时为你提供建议和鼓励。

### 6.采取行动。

去行动吧！迈出第一步。你将会很快从你能够掌控的情况中，可利用的资源中得到反馈。你要明确地、具有洞察力地去收集至关重要的生存知识、技巧，以及关键的支持。

### 7.与其他想打破相同坏习惯或者养成新习惯的人结为团体。

当几个人为了一个共同目标而相互促进时，就会增加多一种因素来为团体中的其他成员提供支持。这种团体就如同戒酒者互诫协会一样，适合在特定环境中相互帮助。

### 8.系统地采取行动。

行为改变是一种渐变的过程；它通常分为三个不同的阶段：

（1）将你自身从旧的模式中解脱出来；

（2）做出改变；

（3）掌握新的模式。

第一阶段包括了承认这种自我挫败的模式，开始去除它。在第二阶段中，试图整合新的技巧、工具、资源，并积极地采取行动。如同你笨拙地使用新观点一样，如果第一步是令人沮丧的，那么中间阶段就会变得焦虑。第三阶段在你反复进行试验与实践时发生，并将会产生对新习惯的掌握。你会开始对这种变化感到自然。

## 9.不要放弃！

行为改变的一个最诱人的陷阱就在于在整个过程的开始就会有迅速的进展，然而接着你就会遭遇瓶颈。请不要放弃。在迅速地获得胜利时请不要过于沾沾自喜，或者在遭受一些挫折时过于沮丧。遭遇起起伏伏.....低潮又高潮并如此往复是自然的事情。

成功就是爬起来的次数比跌到的次数多一次；勇敢会比我们的胆怯多一次；信任会比我们的担忧多一次。

## 10.一直向前走。

要沿着你所选择的道路前进，克服沿途的障碍和困难，这是学习过程中不可分割的一部分。打破、发展以及深入掌握，复杂的学习链条是贯穿一生的过程。

## 第二部分 用潜意识打造你的影响力

不要对他人怀有恶意，因为这么做只是在给自己下毒。爱是与他人的相处之道。爱是对他人的尊重。

你事业的成功常常取决于他人。他们也许和你在同一个公司工作，诸如你的老板、下属或是同事，也可能是你公司以外的人，诸如你的客户或是委托人。

你可能需要促动你的员工、你的经理，甚至你的客户和供货商来和你一起工作以达成预定的目标。要做到这一点，需要你练就良好的沟通技巧，以及说服他人接受你的观点的能力。你要学会如何与难以相处的人打交道；如何巧妙地表达反对意见；如何最大限度地利用时间；如何成为一个高效的领导者。

在下面的章节中，你将会学习到，在通往成功的道路上，如何运用你潜意识的力量来获得他人的配合和协作，从而达到上述的所有目标。

## 第11章 释放领导的潜质

如果连你自己都无法相信你能成为一个领导者，那么，你永远都无法真正去领导他人。有两个条件必须逐渐灌输进你的潜意识：你必须相信你所想的能够发生；你必须相信它会发生。

并不是所有成功的人都是领导者，但是所有的领导者都一定是成功的人。他们不仅达成了自己的目标，同时也激励他人达成了他们各自的目标。他们不只是享受自己的成果，也同样努力着让他人获得成就。

“领导者是与生俱来的，不是后天形成的”古往今来人们一直被这种观念所束缚。实际上，这种信念也是封建社会君主制的根基。就算是在美国，那些起初步履维艰，而后功成名就的人也被认为是他们与生俱来的特质让他们成为领导者。

在大多数商业组织里，管理层的领导们都是一步步走到今天这个职位的。而这些人“天生的领袖”吗？历史的种种事实证明——并不一定。

有许多原因让这些人升到领导者的地位：资历、选举、裙带关系或是卓越的表现。他们不是因为自身的领导天赋或者既知的经验而被选择为领导的，而是被现实的经历教授如何成为一名领导的。爬到更高的职位并不代表着在领导力本身的高人一等。人们得学着做领导。要学习领导技能以及阅读一些能够带给你启发的书籍，参加一些职业培训并且把所学应用到实践中。

### 伟大领导的特质

那些伟大领导者，不论来自哪个时代，他们自身一定都有某些特质让他们更加出众、优秀，他们身上都有着一些共同的品质。我认为，出色的领导都有以下品质：

1.伟大的领导能够辨识、培养，以及鼓舞狂热的跟随者。只有极少数的公司或者企业可以在没有员工的情况下存活和发展。在每个朝代、每个国家、每个生活领域都有这样的一群人，他们带领军队取得胜利，或是激发了伟大的艺术和音乐，或者促进了公司的兴旺和组织的活力。领导的艺术就是去衡量他人，考量他人，“对他们做出评价”，去判断他们的长处、弥补他们的短处。

领导身边的人有着领导自身不具备的能力，与此同时，领导可以用自己的长处和能力弥补这群人的弱点和缺点。因此，在这种搭配重组的力量下，他们就创造出了有效的力量。想要做到这一点，优秀的领导必须激励他的团队各显其能甚至放手让他们独立完成工作。

巴恩面包房的创始人肖恩就是一个很好的例子。在短短5年时间里，那个曾经在健身房和7-11便利店做销售的他就将公司发展到了600万的资产。但是在2005年，巴恩面包房的发展停滞不前，佩里克不得不好好地审视一



下他的团队，也包括他自己。按照他的构思，公司自然而然地开始转向新产品。起初，公司的高级管理层（基本上是他的家人）都还能应付得过来，但是现在，他意识到，不管是管理层还是他自己都没有发展公司所必需的烹饪和业务经验，吸纳新鲜血液成为了必然。因此，他雇了一个全职的招聘专员来对公司未来的管理者候选人进行面试。他还建立了一个三人的研究与发展规划团队，对公司的管理决策更客观地洞察，以便制定更新的计划。

要做出大胆且颇具破冰意义的举动，需要一个更加精明强干的缔造者，捷蓝航空前任CEO戴维·尼尔曼提出了创新性的“不提供不必要服务”的航班服务——经济舱。即便如此，尼尔曼却只担任了董事会主席的职位，因为他深知自己没有能力带领捷蓝走向更高的水平。但这并不能说明他不是一个伟大的梦想家和企业家，相反，他所做的一切恰好证明了他无愧为一位真正的领导者。

2.伟大的领导者是专注的。伟大的领导者知道他们要的是什么，并且会专注地付出努力以达到目标。那些在年轻时没有学到专心致志和集中精力的人，永远不会在任何事情上得到显著的成功。那些凝聚所有力量，每份努力都对准主要目标的人，才会翻山跃岭向成功迈进。他们真正地理解到重要的不是工作量的大小而是坚持。伟大的领导者会以长久、恒稳的力量迈向看似不可征服的目标，以无懈可击的努力来赢得这场生命的战争。

3.伟大的领导者直面并克服巨大的困难。逆境能够毁掉不少人，但是所有的领导者都曾将逆境最终扭转过来取得了荣耀。汽船的发明者罗伯特·富尔顿失败过好几次。他的船曾被嘲笑是“富尔顿的蠢物”，直到他的船第一次成功地航行，并且彻底改写了水上交通的历史，这种奚落才得以终止。从婴儿时期就成为聋哑人的海伦·凯勒克服了种种困难，最后成为一位受人尊敬、崇拜的作家兼教育家。

1971年，一名害羞而谦逊的公司内部律师达尔文·史密斯成为正处滑坡时期的传统纸业公司金佰利的CEO。多年来，金佰利公司的股票跌得十分厉害。公司里不止一名主管毫不客气地指出，史密斯并不具备领导公司的资质，尽管如此，这并没有阻挡新上任的CEO将金佰利这个名不见经传的品牌带领成为世界纸类消费品的领先品牌。史密斯出身贫寒，但正是这样一段贫苦的经历坚定了他的决心。在被任命为CEO两个月后，他被确诊患上了癌症，只剩下一年的生命。他用困境鞭策自己，下了更大的决心。他让他的潜意识相信自己可以克服疾病，并且摒除了所有失败的想法和畏惧，他拒绝就这么倒下直到死亡。在化疗期间，他仍然坚持工作，不仅使自己获得了重生，还帮助公司重整旗鼓。

对于这个貌不惊人的达尔文·史密斯，整个商界最敬佩的是他的第一个管理决策：卖掉制造工厂。他和他的团队决定让公司结束铜版纸业务，并把金佰利公司投入到竞争激烈的消费纸产品领域，这个决策会让公司要么兴旺起来，要么走向灭亡。这绝对是一个极其大胆的决策，商业媒体认为这是一个愚蠢的举动，华尔街也降低了公司股票的级别。但是，史密斯的决心并没有为此而摇动。25年后，史密斯在竞争中站稳了脚跟，并且成为行业中的领跑者。他将自己的成功简单地解释为对自己和对公司发展的坚定信念。

4.伟大的领导者对自己的期待多过对他人的期待。成功不能完全依赖于你的热切主张和自信，它同样需要别人对你的信心；但是，这种信心在很大程度上反映了你自己个性对他人的影响。因此，你的思想态度是他人对你建立信心的基础。你炽热的信念是有感染力的，它会影响到你周边的人，尤其是那些你的下属，无论你是老师、演讲者、律师、销售代表，还是从事其他职业的人。自信的空气会不可思议地影响着他人。如果你认识到这一点并落实到行动上，你将会吃惊地发现自信辐射到他人的速度是多么的快，你的能力让他们有足够的信心去协助你达成你要做的事情。

千万不要失去你的自信。当你开始怀疑自己的能力和优势时，请重新阅读本书的第2章，加强潜意识力量以重建自信。

5.伟大的领导者不怕做出艰难的决定。无论是领导一个国家还是一个公司，领导者每天都会面临需要抉择的问题。有时会有充足的时间来思考，评估这个问题涉及到的所有情况，但也有相当一部分时间是需要立即做出决策的。好的领导必须要立刻作出决断。

一个生动的例子发生在1982年9月，有7个人在服用了泰诺<sup>[1]</sup>之后死亡。人们检查了几个装有残留药品的瓶子，里面的药片被注入了氰化物（一种致命的毒药）。生产泰诺的工厂——隶属于强生公司的麦尼尔实验室马上采取了行动。他们召回了市面上的所有产品并集中进行销毁。更重要的是，公司最高管理层在电视上解释了当时的情况。他们向公众保证，在确认一切安全之前，泰诺产品不会重新推向市场。

结果惨不忍睹，公司的市场份额从35%降到只剩下8%。但是，由于麦尼尔和强生领导层迅速且诚挚的反应，公司市场份额不仅在一年之内得到恢复，而且还超越了过去。

另一个做出了艰难和违背大众意愿决策的例子是执行官查尔斯，1975年，他接手掌管了沃尔格林药房。那时候，大多数药店都有午餐柜台，这些午餐柜台是公司重要的收入来源。然而查尔斯却认为快餐连锁店的发展已经使得药房的餐食运营显得过时，并且决定，未来公司将会着重于产品销售，而不是餐食服务。这是一个极具争议性的决策，因为在那时，公司已经拥有500个午餐柜台。这个决策对公司在情感上的影响远远超过财务上的影响，沃尔格林的餐食业务还要追溯到查尔斯的爷爷，所以，结束这项业务对于公司来说需要巨大的决心。然而如今，沃尔格林已是业内最赚钱的公司之一了，这证明了当初查尔斯的决定卓有成效，而事实上，现在所有药房的午餐柜台都已不复存在了。

6.伟大的领导者都拥有一个愿景，并且对达成愿景拥有极度的自信。世界上所有伟大的领导者都拥有自己的愿景，他们知道自己想要达成什么，想象它的成果，付出他们所有的精力和热情去实现愿景。最重要的是，他们相信自己的能力可以去实现它。这样的信念让他们拥有强大的力量去追求这些目标。

美国运通公司CEO谢诺尔特曾经历过许多曲折和意外，但是没有什么能比2001年9月11日发生在美国运通总部正对街的那一幕更令人难忘的了。这次灾难摧毁了运通位于世贸大厦的办公室。而谢诺尔特将那次的悲剧当作一个成长的经历，融入他已经拥有的强大领导力中。他毫不犹豫地做出关键性的决策，指挥了一场拯救行动，他决定租用飞机大巴，在交通瘫痪的情况下，帮助6万持卡人回家，冲销受难持卡人的欠款或者提高他们的信用额度，帮助他们渡过难关。谢诺尔特对自己能力的信心激发了他的领导才能。我们不得不认同最有价值的经验似乎常常来自于灾难之中，谢诺尔特说，在这种时刻，有意识地充分利用并且专注于那些十分重要的特质是很有必要的，这会给予领导者优势。他说每个人都可以做一个有意识的选择，成为领导者。作为一名出色的领导者，谢诺尔特声称，他想和那些“理性和情感紧密结合的人”一起合作。

7.伟大领导者的雄心壮志鼓舞他们自己、他们的公司，以及他们的员工。无论 you 有多么贫穷或是多么卑微，请向上看。不要害怕把目标定得太高，盯住你要的那颗星星，让别人去嘲笑，但是千万别让他们松懈你的注视，就是这种注视在一颗星星上的目光成就了不同年龄层的伟人。

玫琳凯化妆品的创始人玫琳凯·艾施以她一生追求巅峰的抱负成就了她的成功。她的销售生涯在她加入史丹利家居用品的时候就开始了，这是一份需要登门推销的工作。她经常提到，在第一年时，她一点儿也不成功，甚至准备放弃。不过当她第一次参加史丹利销售研讨会的时候，她的想法发生了改变。

她写道：“当我看到那位高挑、苗条、漂亮而成功的女子在公司的竞赛中成为最佳选手并被授予桂冠时，我决心在下一年也要成为那个女王，虽然看似不太可能。我决定去跟老板谈谈，并且告诉他我明年要成为女王。幸运的是，他没有嘲笑我，而是看着我的眼睛，握着我的手说：‘你一定会的！’这五个字一直激励着我。等到第二年，我真的成了女王。”

1963年，玫琳凯在家人的帮助以及9位销售员的协助下，用一生的积蓄5000美元，在达拉斯一个500平方英尺的地方创建了自己的公司。多年来，在她的带领下，公司不断成长。用她对自己以及公司的承诺，玫琳凯激励她的员工设定了更高的目标，并努力来实现它们。在2007年，玫琳凯公司里已经拥有上百万名独立销售代表，销售收入超过24亿美元。

## 有效的授权

作为领导者，很重要的一个要求就是要有能力和意愿将决策权授予下属。有太多的经理都不情愿做到这点。成功的领导者会意识到他们无法什么事都亲历亲为，他们会雇用并且训练他们能找到的最有能力的人，允许这些人在自己的专业范围内作决策，只有这样，领导者才有时间去处理更重要的事情。

在一天的日常工作中，大多数经理们通常有比预期中更多的事情要做。因此，为了完成这些事，他们必须将一部分工作交给下属去完成。

授权是指给下属一个责任或者任务并授予他们权力来完成。这并不意味着要给下属最没有挑战性或是最无趣的工作，有效的授权是要分配重要的工作给下属，这不仅能让管理者从琐碎的事情中解脱出来去完成更重要的任务，同时还能让下属学到更多实践的经验。

商界的领导人总是告诉我他们十分习惯于去完成大量工作，并且做得既有效率又出成果。因此他们通常不愿意将这些工作交给其他人。就好像有一个经理告诉过我：“员工工作的时候我瞄过去，我就是觉得若是把工作交给他们会不舒服”。

虽然我们不得不承认，讲台上，你可以比下属更快、更好地完成工作，但是你宝贵的时间却浪费在琐碎的事务上了。这里有一些可以使你有信心授权给下属的指引：

- 选择有能力的人。在选择重要的下属时，要确定他们不只是可以完成你要求他们完成的工作，并且要有潜力通过训练提升到承担更高职责的位置。

- 清晰准确地传达你将要授权的工作。要确定你的下属明白你期待从他那里得到怎样的结果，而不是只问“你明白了吗？”对于这个问题大部分人只会说“是的”，也许他们真的明白；也许他们认为自己明白而实际上他们的理解与你的不同；又或者他们完全不理解又不好意思告诉你。要询问下属有关如何计划去执行任务的具体问题。

- 设定控制点。控制点是你给予停顿以检查工作完成情况的时间结点，如果这时你发现有错误，就要及时修正它们。这是非常重要的，因为如果直到最后一刻才发现重大的错误，那么问题将会无法收拾。控制点不是突击检查，下属需要确切地知道每一个控制点具体是在什么时候，哪些任务是必须要完成的。设定控制点并不代表你对下属没有信心，要让你的下属知道你对他们有信心，并且强调设定控制点是为了帮助他们，而不是检查他们。控制点能够让他们自己衡量任务的进度。

- 给予你的下属以工具和权力来完成工作。如果任务需要经费，那么请给他们一个预算并且授权给他们：在每次使用这笔钱的时候都不需要再单独得到你的批准。如果工作需要雇用额外的人员或者需要加班，请给予他们相应的权限。这点也确保了你不会在工作中不停地被打扰，甚至需要停下自己的工作，来处理这些麻烦。

- 在需要的时候，请提供帮助。这点看起来似乎有点矛盾，你授权是为了减少这方面的工作，如果你提供帮助，难道不是在制造干扰吗？为了减少这方面所耗去的时间，当下属带来问题的时候，要求他同时也提供一个解决方案。这样的话，下属们就必需动脑筋思考，而且大部分状况下他们自己就找到了解决办法而不用再来找你解决了。即便下属还是来找你，处理问题所需要的时间也会缩短很多。

## 明了自身的长处与短处

在你参加比赛踏入成功的轨道之前，必须首先明确目的，树立一个高高在上且不动摇的目标，你必须拥有勇气、坚韧和坚定的决心，无论有什

么阻挡你或是反对你，你都不会动摇。

除非你真正相信自己可以成为一名领导者,否则你必须向你的潜意识灌输两个简单的条件：

你必须相信你想要的能够发生；

你必须相信它会发生。

仅在心中默念词句，力量是不会被激发的。被喊叫出来的话语会在大脑里留下更深刻更长久的印象。相对于阅读印刷出来的书，我们中间许多人更容易对讲述同样内容的一堂课或是一场布道会留下更深刻的印象。即便忘记了书面文字给大脑带去的思想，我们仍然会记住那些说出来的话语。因为它对内在的自我留下了更深刻的印象。

我们愿意与潜意识进行交谈，就好比愿意跟孩子聊天一样，因为，从过去的经历，我们知道，它们会听从我们的建议，并且付诸行动。我们会不时向我们的潜意识传递命令。对于这一点，我们可能做得不是很明显，总是默默的，从精神上传达。我们总是无意识的劝告、建议，并且试着在某些方向上影响它。

通过有意识和有声的方式去对待潜意识，坦率地和自己交谈，你将发现实际上我们可以大大地影响我们自己的生活习惯、动机和行为方式。事实上，以这种方式来影响性格以及生活状态的可能性是无限的。

首先，让我们列出一张清单，坚强、勇敢和成功的性格特质是什么，相反，脆弱、胆怯和不成功的性格特质又是什么，然后用这些标准来衡量你自己。大声地依次喊出这些特质，比如：信念、勇气、自信、抱负、热情、不屈不挠、专注、主动、快活、乐观、认真。问自己是否拥有这些特质，或者是否倾向于它们的反面。

不要害怕面对自己的弱点，或者说要正确地认识到你的弱点。把它们放到台面上，好好地看清楚，然后与它们斗争。上帝要你成为什么样的人，你一定会做到；你自己认为应该成为什么样的人，你一定会做到，你可以克服生命中的缺点。

当你已经重视过每一个性格特质，请向自己提问更多的问题，并且常常想象用真实的名字问你自己：

“鲍勃，你来这干什么？你对这个世界意味着什么？你给生活和事业带来了什么启示？你对你的公司、组织或者社区意味着什么？”

“贝斯，你代表什么？你想表达什么？你有耐心、坚持、决心吗？你毫无抱怨、牢骚和逃避吗？”

请向自己提问：“我是在幻想明天要做的大事，还是在做今天能做的小事呢？”

请用这种方式来探索自己，

直到你对自己有了良好的了解和正确的判断，

直到你知道自己的长处和短处，

直到你弄清楚到底是什么阻碍着你的进步，有什么自身因素妨碍着你的进步。

你的日常能力正在被你的弱点以10%、20%、50%甚至是75%的幅度消减，你要铆足力量打击那些阻碍你成功、高效和幸福的敌人，并且不断地、坚决地确认，你已经完全控制住它们，它们已经无力去主宰和毁灭你的生活。

## 善用潜意识提高你自己

用心的和自己对话，你可以改变自身，改变你的职业生涯。无论是信念、勇气、动力、快乐——无论你欠缺什么，假设你想要拥有一些特质，积极地确认你已经拥有了这些特质，任何时刻一旦有可能就使用它，专注它，你将会惊奇地发现，你渴望的收获有多么快地到来！

我们要让自己的潜意识确切地知道我们到底要什么，我们需要指挥它来帮助我们实现目标。当你知道自己真正渴望的是何时，你的潜意识将会准确无误地把你推向那儿。但你必须是真心地、热诚地、毫不动摇地想要实现这个目标，而不会因为其他冲突、矛盾的想法、见解或是一时间脑海里闪过的幻想而放弃。

力量来自内心，来自身体里的任何地方。做你自己，聆听来自内在的声音，在每个专业、每笔交易和每个生意里都有进步的空间。这个世界需要那些能以更新更好的方式办事的人，不要认为因为你的计划或主意没有先例，或是因为你很年轻没有经验，所以没有人会听你的。无论是谁，只要提出新颖的、有价值的东西，这个世界都会聆听并且遵循。如果你有很强的独立性，勇于思考自己的想法，并且开创自己的方法，

如果你不惧怕做自己，不模仿他人，你将会很快得到认可。

如果你不把“命运”“不能”“怀疑”从你的词汇中删除，你就得不到提高。如果你还是遮掩自己的弱点你就不能变强，当你还停留在灾难或是不幸中不能自拔时，你就得不到幸福。

## 承诺于你想实现的

激发你自己的最有效的方法之一是坚信你所希望实现的。当事情开始陷入困境、阻碍似乎无法克服、胆怯探出头来时，你的承诺将会激励你继续战斗。

发掘力量的唯一办法是早早地下定决心，不错过任何一个机遇。不要畏缩于那些可以给你更多磨砺，更好锻炼和那些能够扩展你经验的事情。无论事态有多么令人不愉快，强迫自己坚持下去。对于培养能力来说，没有什么比承担责任更至关重要的了。请永远不要介意困难的境地，战胜它并且让你的思想认为你会比以前做得更出色。

领导者必须开辟自己的道路，比如吸引注意力的惊人创意，否则他们不会给这个世界留下深刻的印象。要成为一名领导者，就不能照搬他人。不要去模仿，不要像其他人做事的方式一样去做你要做的事，请尝试一些新鲜的、独创的方式。让你所处行业的人在你身上看到：惯例并不是最重要的，你将会创造出自己的新概念。

不要害怕相信自己。对你自己的独创能力要有信念。无论你做什么，都要培养独立的精神。

### 小结

·除非你真正相信自己能成为一名领导者，否则你永远也无法成为成功的领导者。你必须向潜意识灌输两个简单的条件：你必须相信你想要的能够发生；你必须相信它会发生。

·作为领导者，其中一个重要的要求就是有能力和意愿将决定权授予下属。有太多的领导者不愿意做到这一点，成功的领导认为他们无法什么都亲力亲为。一个成功的领导者会培养他能找到的最有能力的下属，让这些人在各自的专业范围内做决策，让领导者有时间去处理更重要的事务。

·不要认为你的计划或者想法没有先例，或者你太年轻没有经验，所以没有人会听你的。无论是谁，只要有新颖的、有价值的东西，人们都会聆听并且拥戴他。

·不要害怕面对自己的弱点，请正视它们。将它们摆到台面上，好好地看清它们究竟是什么，然后与它们作斗争。上帝要你成为什么样的人，你一定会做到，你认为自己应该成为什么样的人，你一定会做到。你可以克服自己生命中固有的缺陷。

·要成为一名领导者，不要跟其他人一样。不要模仿，不要像其他人做事的方式一样去做你要做的事，尝试一些新的、独创的方式。让你的同行们在你身上看到，先前的惯例并不是最重要的，你会创造出自己的方式。



[\[1\]](#) 泰诺：扑热息痛药。——作者注

## 第12章 创建有活力的团队

对他人的祝福就像对自己的一样。这是和谐人际关系的关键。

在过去的十年里，社会已经发生了彻底的改变，并且比自工业革命以来的任何时期变革都更快。在接下来的几十年里，我们的社会还将发生更加引人注目的变化。

过去最高管理层做所有的决策，然后一层一层地传递给普通员工。我们曾经见过并且现在一直见到的是更加强调合作精神的公司结构，所有层级的员工都被期望为组织每一方面的工作和活动作出贡献。工作的完成是以团队为单位的，通常一群人由一个团队领导带领，大家一起计划，共同实施和掌控这项工作。

一个团队的精髓就是共同承诺。没有这个承诺，群体中的每位成员就只是在独自工作；有了这个承诺，他们就成为集体行事的一个强有力的团体。

在一个理想的团队里，为了达到目标，每一位成员履行职责的同时都以与其他团队成员的工作相契合为宗旨。通过合作，这个整体的力量会比每个单独的个体加起来还大。

一个绝妙的例子就是外科手术团队，团队的每一位成员——外科医生、麻醉师、护士还有其他技师，完美地展开着自己的工作。在一个娴熟的外科手术团队里，无缝的交互流程在成员之间进行着，所有人都肩负着同一个目标——病人的福祉。

每个领域里都有成功团队的例子：运动锦标赛、疾病治疗研究、消防和救援，还有各种类型的商业领域。

### 不要指挥，要领导

如果你管理员工的哲学是“按我的方式做，否则你就完蛋了”，那么你最好准备好彻底改变吧。团队领导不能像过去的暴君一样，他只是一个促进者，发展和组织一个聪明和积极的团队来完成任务，所以重点应该放在发展技能和组织那些聪明且动力十足的成员。



要建立一支有活力、积极的团队，你必须停止像“老板”一样思考。老板通常直接做出决策，然后给出命令。而团队领导人则组织一群有思想的共事者，一起面对和解决遇到的问题。成功的团队领导者提供一种氛围，鼓励团队成员自己分析问题，建议解决方案，参与到最终的决策当中。让我们看看一些团队领导人所使用的方法：

- 他们确定团队成员清楚地知晓公司和团队的愿景和使命，并且督促团队成员专注于达成那些愿景和使命。

- 他们是沟通能手，并且认识到沟通是双向的。对于领导者来说，传达他们的指示和概念给成员是非常重要的，但是随时准备好聆听团队成员的想法和建议也同等重要。

- 他们致力于发展成员的技巧和能力。成功的领导会花时间来辨别每位团队成员的长处和短处，并且通过和他们一起工作来帮助他们进步。他们鼓励团队成员致力于终生学习，并且提供给他们资源——无论是公司内或公司外的，这样可以帮助他们作为个体以及作为团队成员的成长。

- 他们和成员一起商讨，建立起一个清晰可行、便于衡量的绩效标准，并且采用一种措施让成员知道他们做得怎么样。

- 他们通过认可、表扬和奖励来激励和鼓舞团队成员。他们用激情对话、团队认可以及创造一个热诚的气氛来激励和鼓舞团队成员。

## 运用“黄金法则”

“对待别人，要像你希望别人对待你的那样”——黄金法则在所有举世闻名的宗教信仰中都存在，因而常被称作宗教信仰的精髓。当被要求把圣经手稿概括成一个基本教义时，生活在史前一世纪的伟大犹太先知希勒尔回应道：“最重要的理念是，不要按照你不想让你的信徒对待你的方式来对待他们。”现代心理学家也多次重申这条法则是健康人际关系发展的要旨。

想要遵循黄金法则，最终成为一名成功的团队领导者，都需要做些什么呢？希勒尔也回答了这个问题。他说：“如果我不为我自己，谁会为我？但是如果我只为自己，我是什么？”是的，神给我们力量拥有价值和财富，所以我们有义务发挥我们自己的天资和机遇，但也正因为这份义务，我们不能只为自己，也要为他人。

你会发现黄金法则的原理好比一条金色的织线贯穿于所有哲学和宗教的主要系统中。他们可能不以同样的词语出现，但思想的要旨是一样的：就是我们要给予他人，认可他人，认可他人渴望的信仰，崇拜和成就同样的自由，然后获得我们自己所渴望的事物。

当我们用这样的态度作为我们的指导原则，它将给予我们日常生活动态

的影响和活力。它是我们生命深处的智慧财富，是来自每个人内心和灵魂的一个指引，一个内在精神的指引。

我们必须要让潜意识接受，我们不只代表我们自己，同样也是团队的一部分；每个团队的成员都是一个伙伴，一个为了保证团队的成功而承担和接受责任，并且愿意贡献一份力量和创意的人。

当我们允许其他人完全自由地用他们的大脑和心来思考、交谈和做决定时，我们就已经像相信自己一样相信他们。在这种合作关系里，我们给予的和期待获得的一样多。

## 成为优秀团队成员的必要条件

正如之前提到的，团队领导不是团队的老板，而是一群平等的队员的牵头者。所有的成员必须一起工作来实现团队的目标。成为一名团队成员要从认真对待你的工作开始。所有的团队成员都需要成为一名好的执行者，但是再好的执行力自身也是不够的，要成为一名优秀的团队成员还需要更重要的品质，这里有一些指南可以帮助你达成目标：

- 全身心地投入到团队讨论中，积极地聆听。加入到每个讨论中，如果你没有独创的想法要表达，那么就对其他成员的建议做出评论，并提出好的问题。提供支持、自愿地帮忙。

- 激发自己的能动性。建立与团队任务一致的个人目标。参与建立团队目标，你将去实现它们，所以你也得在决定它们的时候有发言权。

- 尝试新事物。不要害怕冒险，这是取得进步的方法。请记住海龟，如果躲在壳里，它会非常的安全，但是如果它想要前进，就必须伸出脖子。

- 比团队看得更远。学习你所在公司的文化，熟悉并且理解它的使命，衡量你的团队有多遵从公司和部门的目标，思考你的工作如何适应更大的局面。

- 对他人的观点保持敏感。聆听其他团队成员的看法。不要害怕表达你自己的见解，就算它们不同于甚至有悖于其他每一个人。坚持你所相信的，但是不要固执，愿意为了达成一致而让步。

- 做一个有团队精神的人。合作，而不要竞争，给予队友支持。通过分享信息、承担艰难的任务、训练和指导新成员来帮助他们成长。赞扬那些做得好的同伴，对那些为你或团队做出特殊帮助的成员表示感谢。

- 了解你的团队伙伴。了解他们的长处和短处，了解他们个人的目标和抱负，了解他们的习性和烦恼，这样将使合作变得更容易、更快乐。

- 建立起你自己的自信。重读本书第2章并且运用你所学到的，此外，阅读自我提升的书籍和文章。研究你自己，意识到你需要改进的地方。如果你很害羞，请锻炼你的自信；如果你的表达和写作能力欠佳，请参加课程来加强学习。

- 不要让冲突扼杀团队的进步。如果你和队友有意见分歧或是更严重的冲突，尽可能快速地解决它，不要使之

恶化。一旦问题解决了，请忘掉它，不要怀揣怨恨，“过去的就让它过去”。

·在团队里学习其他的工作。训练自己执行其他成员的工作，这样你可以扩展你在团队中的价值，因为即便有人不在、工作量太大或是其他的意外发生你也可以接手工作。

·密切注意进程。周期性地回顾你个人以及团队的目标，衡量你离它们还有多远，准备好采取措施纠正即将阻碍进度的问题。

团队概念基于这样一个原理，所有的成员共同协作来达成整个团队所希望的结果。这意味着所有的成员要做所有为完成工作必需做的事，包括你不喜欢的工作，你还很可能需要把拿手的事情先放一边，帮助工作较慢的同事，来确保更重要的工作的完成。

## 信任的重要性

工作以内或以外的任何关系的根基，是信任。如果团队成员不信任他们的领导者或者不信任其他成员，那么这个团队将永远不能取得进展。

一名团队领导者的成败取决于团队对他的信任程度。如果人们相信你，你说什么都可以被聆听。如果人们不相信你，你所说的将会被他们左耳朵进右耳朵出。

一个人很容易就会失去对他人的信任。比如团队领导许下承诺却没有履行，信任因此而走失；又如一名成员保守一些需要的信息不让其他成员知道，那样就没有人再会相信那个成员。

信任的重建并不容易。如果团队成员之间失去信任，那么团队领导可以介入来调合和缓解。可是，如果团队领导失去了成员的信任，就需要付出巨大的努力来重建这份信任关系。

被认为称职的合作者的人必须相信他们自己，必须对自己的创造力有信心。如果他们自身有任何一丝潜力，这样的自信就会把这份潜力挖掘出来。

无论你做什么，都要鼓励你的团队成员在实施他们的计划时培养独立自主的精神。在工作中给他们提供机会表达自己，而不是让他们作为机器里小小的齿轮，仅仅配合他人的工作，尽可能鼓励他们大胆地独自思考并且实施自己的想法，即使他正在帮助别人工作。

## 改变是难能可贵的

改变你的工作方式往往是不容易的。这需要彻底地改变你看待自己工作的方式——包括你自己。没有人会喜欢改变自己的处事方式。你已经习惯于用某一方式来进行工作，这种方式让你感到舒服，改变会把你从舒适的状态中拉出来，但是只有当你变得不舒服了的时候，你才有可能取得突破和进步。你必须深入到自己的潜意识里，清理掉旧的习惯然后建立起新的做事方式。

这是个很困难的过程，但是却非常值得。作出改变，你将得到这些好处：

1.你的工作。事情就是那么简单，如果公司走下坡路，你就面临着失业；如果公司兴旺，不仅你自己保住了饭碗，公司里升职加薪的机会也会越来越多。在如今这个竞争激烈的社会，如果一个公司想要兴旺，哪怕仅仅是维持生存，它都必须做出改变。但是除非公司内部所有的成员都努力促成公司的改变，否则这个公司就不能真正改变。接受改变，你就等于为公司的生存做出了小小的贡献。如果你热情地支持改变，那么你就帮助公司增加了竞争力。

2.你自身的成长。在团队这样的集体环境制约下，成员用他们自己的才智、创造力和技能来解决团队问题是颇具挑战性的。然而，通常在你第一次表达你自己的看法从而做出点贡献时，这份挑战就已经被攻克。因此你必需积累自己的知识，出奇制胜。伴随着每一份成功，你的自信也在增长。当挫折出现的时候，请一定要想一想过去的成功，而不是为现状而烦躁，这样可以帮助你培养韧性，你必须接受挫折并从挫折中汲取养分。

3.你的事业。如果你的目标是被提拔到公司高层，那么积极地参与团队活动可以为你成为一位领导者积攒经验。比如参与会议的筹备和组织，领导一个项目，培训和指导员工。当你的贡献获得认可时，你就已经抓住了高层管理者的目光。当新的团队形成时，你要准备好被放在团队领导者的位置上。

## 克服改变的阻力

你不是抗拒改变的唯一一个人，在公司中，无论大大小小的工作群体里，还是团队里，都会有人与改变作斗争。大部分人抗拒改变，并且会用各种理由来坚持原来的方式。

通常，当面对工作实施过程中的变化，人们会这样做出反应“但是我们一直是这样做的啊”。改变原来的做事方式，需要让团队成员被改变的利益所吸引。

另一个让人们墨守成规的原因是：“如果东西还没坏，就不要急着去修它”，或是通常伴随在耳畔的批评：“不要弄巧成拙”。

毫无疑问，许多过去的程序、步骤以及方法都很成功，似乎不应为了改变而改变。但关键是，就算程序“没有坏掉”并且还能工作，当传统的领导传达方式转向团队工作方式时，那也得看看什么样的改变可以使之更有效。

只有公司的高层领导者认识到团队的价值并且给予全力支持，向团队工作方式的转变才有可能发生。

一线的管理人员也许会害怕他们被降职，甚至连工作也可能丢掉，他们将改变角色视为贬低自己地位的行为。

管理人员和团队领导的更新换代无法在一夜之间完成。这需要漫长的时间和艰辛的过程。管理人员必须被清晰地告知他们如何能够从改变中获益。他们必须通过一些职能的授权来得到保证，他们将需要更多的时间来改进整个程序、处理新的项目、扩展他们的工作视野。如果你向他们的潜意识里灌输了这些保证，他们的潜意识就会吸收并且作调整，帮助他们接受必要的改变。

## 1+1>2的团队协作

一个团队是由拥有各种技能的成员组成的，这些技能被组合在一起以实现团队的目标。每个人都应清楚地知道自己该做什么，并且要让自己的前进方向与团队的方向保持一致。所有的成员都应该知道自己在整个架构中扮演什么角色，如何扮演，通过协同合作，他们所能做到的比自己单独能做到的要多得多。

在设计团队将要进行的工作时，领导者需要善用所有成员的技能 and 经验。当团队目标是由整个团队一起制定时，目标才能更有效地实现，对于达到目标所需的程序和方法，以及工作的统筹和规划来说也是一样的。

常言道，“三个臭皮匠，赛过诸葛亮。”以此类推，如果我们可以将他人的才智和我们自己的结合在一起，那么成功的概率就会大大提升。

通过与同事以及其他领域的专业人士密切合作，你不仅可以从他们身上（还有他们从你身上）学到东西，同时团体之间的交互作用还能够激发你自己的想法。这样，就磨练了你的才智，开拓了你的视野，激发了你的创造力，团队协作还能加强你潜意识的力量使你做出更具创意和明智的决策。

一个人的想法常常会触发他人的灵感。你的大脑里满是创造无限想法的潜力，我们的许多智慧都深藏在自身的潜意识里，它们只是等待着被挖掘。当一组人讨论一个议题时，某个团队成员的发言会带出另一位成

员潜意识里的灵感。任何一个想法都可以在另一人的思想里撒下种子从而滋生出新的想法；当一个人在表达想法和观念的时候，其他每一位参与者都在吸收、修改，并且在他自己的脑子里发展这些想法，这样，合作的结果就是产生了无法单独迸发出的新想法。

## 怎样增加合作的热忱

当人们参与到决策中来，他们就已对成功做出承诺。参与到决策过程的事实使他们拥有项目的“所有权”，没有什么比“所有权”的力量更能让人产生热忱和动力的了。请在脑海中不断重复：“这是我的项目，我一定要成功！”

态度决定结果。当人们的内心充满了热忱，你能从他们闪烁的目光中，从他们机敏和开朗的性格中看出来；你可以从他们脚步的活力洞察出来；你可以从他们整个人的神韵中看出来。热忱可以改变一个人对他人，对工作，乃至对整个世界的态度。它可以创造出十分不同的人生景致，带来生活的快乐。

旅游城公司的CEO佩鲁索是一位在线旅游服务业的成功人士，她常常以员工是否一直处在忙碌的状态来确定团队的热情是在上升还是在下降。她的哲学是，人们之所以工作，是因为他们信任周围的同事和领导，以及他们所拥护的：他们对自己和对公司善待客户的信心。

佩鲁索用多种方式来鼓励员工：她每周发送描述旅游城如何赢得消费者的邮件。她要求员工们推举出一名最能反映公司核心价值的同事，她会重点宣传这些员工并详尽描述他们的工作。她鼓励团队中的成员进行定期沟通——不仅仅是有时间才去交流。她通过每月举行任何人都能参加的黄包餐（Brown Bag Lunch，指自带午餐的非正式讨论会）来直接与她领导的团队保持联系，她还会出席临时、公开的对话。她每季度都视察办公室并公开地讨论公司的财务状况、竞争能力以及其他事项，这一点感动着想要了解自身努力所创造出结果的团队成员们。

## 通过赋予团队责任来发展你的团队伙伴

责任是一个具有强大威力的开发者。有责任就会有成长，从未担负过责任的人绝不会形成他们自己真正的力量。由于他们根本没有被迫去为自己做计划，所以他们根本无法养成创新性、主动性、独立性、自信心、勇气和毅力。

·无法发展出进行创造、合作的能力；

·应对紧急事件的能力；

·持续领导人们应对困难情形的能力；

- 针对结果进行重要调整的能力;
- 处理一个国家或一个公司的重大危机的毅力和魄力。

这些只能通过长年承担重大责任的实际训练才可以养成。

#### 小结

·团队的本质就是共同的承诺。除非这种承诺存在，否则团队成员就会各自为政地去行动；怀揣这种承诺，他们就成了集体行动的强大单位。

·不要作为老板来实行领导。你一定要停止像“老板”一样去思考。老板会做出决策并发布命令。团队领导者用一起面对并且共同解决问题的思想来对团队进行整合。

·成功的领导者会创造一种气氛，这种气氛鼓励同伴对问题做出他们自己的分析、提出解决方案的建议，参与决策。参与是成功的关键。

·改变使你离开舒适的状态。但除非你变得不舒服，否则这一进程不会开始。你必须深入探索你的潜意识，并且将旧习惯从中清除出去，同时建立新的做事方式。

·无论在工作中还是生活中，至关重要的都是信任。当团队成员不信任他们的领导或者是同伴时，这个团队就无法再继续前进。

## 第13章 赞赏别人，成就自己

每个人都渴望被爱、被欣赏，每个人都需要感觉到他对世界很重要。你要知道，其它人意识得到自己的真实价值。像你一样，他们感受到一种生命的尊严，这种尊严表露了激励着所有人的生命法则。随着你有意识地熟练表达真诚的赞赏，你就激励身边的人，与此同时，他们也会回馈给你爱和善意。

在《圣经·旧约》的《箴言》中，所罗门说：“该赞扬时就要迅速给予赞扬。”这种赞扬包含欣赏、谦恭和美德。我们每天都能看到在很多个体身上和家庭中缺乏这些礼貌。孔子曾经强调个人对道德的实践开始于家庭之中。我们常常会听到这样的话，“无论我做什么都是不够的。他绝不会表示出感谢或者直接说一句‘谢谢’。”

问题显而易见地出现了：你说出“谢谢，感谢你。我认为你是我们团队中一名有价值的成员”的频率有多高？如果你想听到这种令人振奋的话语，明智的做法就是向他人真心地说出这些话——要天天如此，直至你对此感到舒适。这里的黄金法则就是在行动上表示赞赏。

我们总认为自己的雇员和同事所做的一切都是理所当然的。我们误认为他们知道我们感谢他们，直到他们辞职去从事另一份工作的时候才深感震惊。

托尼辞去了在建筑维修公司的工作，他在离职面谈中被问到公司里他最喜欢和最讨厌的是什么，托尼回答说，虽然薪水和福利都很好，但他从未感觉到他是组织中的一员。“我常常会感到自己除了被视为机器上的一个齿轮之外一无是处，”他说，“在我为所在部门工作的9个月期间，我提交过几条建议，提议过进行额外的项目，并且尝试过用创造性的方法完成指派给我的工作。我的上司根本就不在意我作出的贡献。”

如果公司承认托尼的能力，并且讨论他的建议，向他表明公司如何重视他的工作来表达赞赏的话，那么公司将得以保留一名十分有价值的员工。

### 称赞别人

美国伟大的心理学家威廉·詹姆斯声称，人类本性中最深层最迫切的要求就是对被赞赏的渴望。在我们的日常生活中，无论是在个人事务还是在工作中，我们常常会忘记向那些令我们的成功变得可能的人们表达感谢。

我们倾向于去寻找证据来批评而不是称赞。表达赞赏不仅使工作中的同事关系更加令人愉快，还会帮你在团队中建立起协作的精神。当有必要说服你的团队采用你的看法时，表示赞赏也会使整个团队更具责任感。



重要的一点是，要与你所有的同事都至少保持友好的关系，最理想的是一种温暖和亲密的和谐关系。做到这一点的一种方式就是，向这些人在任何有助于你的事情上所做的努力表示感谢。

很多公司管理人员认为薪水的增加或者一份奖金就足以表达对良好工作的赞赏。当然，上班族的确期待获得对努力工作的切实奖励，但只有金钱是不够的。

一位马里兰州的经理讲述了他是怎样做得更多的。他的雇员中有一个人一贯比其他人的产出更多。他所做的远远超出了他工作的职责要求。他得到的奖金也高于其他人，但金钱并不能表达这位经理的心意，因此经理给他写了一封私人信件来表示感谢，同时附上了奖金支票。在信中，经理人向他表达了感谢，并且告诉他，他对于公司有多么的重要。这名雇员随后回信给经理感谢他写信给自己，并表示这封信使他泪流满面，他将更加珍视工作并会永久保留这封信。

在感恩节前的购物高峰中，康涅狄格州诺瓦克斯市斯图·伦纳德食品超市的几名办公室职员注意到，人们排着长队在超市收银台边缓慢移动，于是在没有管理人员激励的情况下，职员们主动在正常的工作职责之外来帮助收银员把货物装袋，这一帮助加快了队伍的移动。

超市的老板斯图决定为这些前来帮忙的雇员们做些特别的事情。在假日购物高峰结束后，他为每一名帮忙的雇员购买了一件漂亮的针织衫，上面绣着“斯图·伦纳德ABCD奖”（Stew Leonard ABCD Award）。这4个刺绣字母代表的意思就是“超越职责”（Above and Beyond the Call of Duty）。通过向超出职责工作的人们给予特殊的奖励，他不仅奖励了应该得奖的人，还使得每个人——同伴、同事、主管，还有顾客们，都知道了他对这份额外努力的感谢。

## 人们为什么不能表达赞赏

当人们说“谢谢你”的时候，通常会假定默认地表达了赞赏。有时由于其他人仅仅完成了他的工作，这种表达就被认为是不必要的。有时，赞赏没有出现是因为人们认为表示赞赏是一种软弱的表现，或者认为这样做会表现出他们自身的不足。这个人会下意识地认为：“如果我告诉他们，他们做得很好，他们和其他人可能会觉得我不如他们。”这种结论是毫无根据的，所有的伟人都曾经对帮助过他们的人再三表示感谢，事实上，这种行为不仅有力地抬高了他们的形象，而且使他们的追随者形成了更高层次的忠诚。

人们也没有必要在表达赞赏时过于感情洋溢。对某项工作以及接受到的服务表达诚挚的感谢，或者对某个具体成就表达自豪感就已经足够了。没有人会对接受真心的赞赏感到厌烦。认为你的赞赏无须解释就能得到有效传达是对别人的故意欺骗。请告诉那个人，你赞赏他所做的事以及你有这样感觉的原因。当身边的人由于某种行为而获得成果时，请在这个行为完成后尽可能快地表达你的赞赏。就像蛋糕表面的糖衣，你的赞赏将会使完成任务产生的欢乐变得更加甜美。

## 赞赏一定要真诚

人们一定要真正感到并且相信别人是值得被赞扬的，他们的赞赏是真诚而发自内心的。华丽的辞藻掩盖不了虚伪，你的嗓音、眼睛，连同身体语言都会表露出你真实的感觉。我们没有必要去捏造对赞赏的表达，我们中的大部分人都有很多可以被赞扬的地方，而且周围也有很多值得我们去真心赞扬的人。

我们应当看到我们的雇员或团队伙伴所做出的额外努力，看到我们从朋友和亲属那里得到的特别的关心，看到同事给予我们的额外鼓励。我们要意识到这些人叩开了我们内心深处真诚感谢的源泉，请让这一源泉涓涓流淌吧，当它到你嘴边时，不要将它扼住，让它流入到那些应该得到它的人们的耳朵里去吧，他们会变得更好，你的这一天也将变得更好。

## 提供积极面的强化

一名专横老板会不停地批评、谴责、抱怨，对员工的负面表现念念不忘，但却始终将良好的表现视作理所当然。现在，管理人员已经发现，强化同事良好的一面比对他们的错误和无能喋喋不休更能激发他们高昂的斗志和显著的生产力。

当人们不断听到批评时，他们就会开始感到麻木、自卑和怨恨。虽然员工的工作难免不尽如人意，但你的目标应该是去纠正行为，而不是使这个人感觉很差。

著名心理学家斯金纳注意到，批评常常会强化不好的表现（那些犯了错误的人们唯一获得注意的时间就是他们被批评的时候）。他建议我们应该尽可能将对不良表现的反应最小化，并且尽量使对良好表现的赞赏达到最大化。当人们被持续地批评时，他们会形成一种渗入潜意识深处的失败模式。他们会将自己视为无能的人，这种状况会使他们失败的比率激增。要避免这种状况，就请用引导来代替批评。

不要由于同事做错了事情就去痛斥他，请平静地告诉他：“你已经在这项工作中取得了一些进展，但我们仍然有很长的路要走。让我来向你演示几种更快更有效的方式吧。”而当同事的工作取得进展时，要对这种进步进行充分的褒奖。通过这种方式，积极而非消极的思想就会被渗透到潜意识中去。

一些管理人员担心给予表扬意味着他们会丧失威信：“我们不想惯坏下属。”然而表扬并不是忽略严格要求——它是一种强化良好表现的积极方式。当你不认为你的员工是下属，而将他们当作共筑目标的伙伴时，适当的表扬就会成为你行为中的一个自然的部分。

## 不要盲目表扬

人们会由于表扬而兴奋。虽然我们所有人都需要表扬来帮助我们对自己感觉更好，但你不能盲目地表扬他人：表扬应当是针对那些值得被特别肯定的特定个体的。那么，你该如何对待那些从未做出特别值得表扬的事迹的人呢？

玛丽亚在她的文字处理系统团队中就遇到了这种情况。有几名页边空白处理员抱着这样一种态度：只要他们完成自己的配额就可以了。对他们完成配额的表扬只能强化他们“公司对我们没有任何额外的期望”的想法。对他们没有做到比配额更多工作的批评，则会得到他们“我做了我的工作”的反应。

玛丽亚决定去尝试一种不同类型的积极强化。她向一名处理员指派了一项没有包含在生产配额里面的特殊工作。在工作完成时，玛丽亚表扬了这名员工的出色表现。随后，玛丽亚在所有新指派的工作中都这样去做，就这样，玛丽亚获得了真诚表扬每一名文字处理员的机会。

有时我们倾向于寻找瑕疵去批评，而不是寻找亮点来褒奖。因为你期待着员工令人满意的表现，你可能就会将精力集中在需要改善的地方。

道格拉斯是加利福尼亚连锁超市的一名地区经理，他会定期对自己管辖的8个店铺进行巡视。当他进入一个店铺时，他就会寻找问题。他会因为商品陈列、结账队伍移动缓慢以及其他注意到的任何问题而批评店铺经理。“这是我的职责，”他说，“我必须确保每一件事都正确无误。”

你可以想象得到，在这些店铺工作的每一名员工都惧怕他的巡视。道格拉斯老板肯定了他改进不良状况的重要性，但也同时指出：这些店铺的营业额超出预期并且成本在持续下降，因此这些经理们需要听到对他们成绩的褒奖。道格拉斯的老板建议他去寻找亮点，并表达他的赞赏。道格拉斯被鼓励着去做出改进建议，而不是使店铺人员将焦点聚集于他的巡视。

虽然这样做很不容易，但道格拉斯还是听从了老板的建议。没有几个月，店铺经理就都在期待他的巡视了，他们开始分享新的想法，并且向他寻求有关店铺问题的建议。售货员以及其他的店铺员工很快克服了他们“大老板”的恐惧，并且欢迎他的点评和建议。

## 有效表扬的5条提示

表扬在对人的激励中是重要的，但它不会永远起作用。一些管理者会表扬每一种细微的行为，这就逐渐降低了对真正成就的表扬价值。而一些人则是以一种近乎虚伪的方式来实施表扬的。为了使你的表扬更加有意义，请遵从如下建议：

1.不要过分表扬。表扬是甜的，糖果也是甜的，但你吃得越多，每一块糖果都会变得越来越不甜——你可能还

会感到胃疼。太多的表扬会降低从每一次表扬中得到的益处；如果表扬太多，它就会完全丧失价值。

2.要真诚。你不能去假装真诚。你一定要真诚地认为你所表扬的事情是真正值得称颂的。如果你自己都不相信这种表扬，那么你的同事也就不会相信。

3.明确你进行表扬的原因。说“你所提交有关XYZ的报告使我更加理解这一问题的复杂性”比说“干得不错”更好。

4.询问同事的建议。没有什么事比被咨询有关问题如何处理更加讨人喜欢的了！但如果你没有采纳建议，这种方式就会适得其反。如果你必须否定建议，那么请针对这个人的不充分的答案来进行提问，直到他发现自己方法中的错误并且提出更好的建议为止。

5.对表扬进行宣传。如同训诫应当总是在私下进行一样，表扬则应当公开进行。虽然有时得到表扬的事情是一项隐私，但一般情况下它都是适于让你的整个团队知道的。如果其他员工知道你对一名同事给予了表扬，将会受到激励，为了得到类似的表扬而努力。

## 对功绩大肆吹捧

有时候，应当宣传对重要成绩的表扬，尤其是在会议或公司活动中。当值得表扬的成绩被宣传开来，获得成就者在同事面前被称赞时，其他人就会受到鼓励去模仿他们。

在第11章中，你读到了玫琳凯的故事，她的公司激励员工的一种方式就是对做出出色业绩的员工给予认可。除了接受奖金和奖状，奖项得主还会在公司大会上被宴请，并在公司杂志上被报道。参加玫琳凯公司的大会就类似于参加一次胜利的庆典：获奖得主被呼唤到舞台上，和他们的奖项一起接受观众的欢呼和掌声。获奖得主称，高级主管的认可和同事们的欢呼像奖项本身一样具有奖励作用。

## 用成功档案作为奖励

在很多公司中，奖励可以是便宜的奖牌、纪念币、现金奖励、奢侈品或者国外旅行。

玫琳凯公司最令人垂涎的奖品就是她著名的粉红凯迪拉克车，这是颁给公司最高奖得主的。要得到这一奖项，销售代表一定要满足一系列极具挑战性的标准。虽然赢得这一奖项非常困难，但每年都会有更多的玫琳凯同僚“登上高峰”。

事实上，玫琳凯并没有把车送出去，公司只是将车租借给每一名赢得奖励的员工一年，为了保住这辆车或者荣升为下一年度的典范，这些销售代表就必须继续达到标准。这是多么好的一种激励啊！结果就是，很少有获奖得主会愿意放弃他们的汽车。

其实没有必要一定要发放像玫琳凯的凯迪拉克车那样精心设计的礼物。无论你要发放给员工什么类型的奖品——或大或小，都值得再多花几美元来附上一个证书或一个奖牌。员工喜欢在他们的小隔间或者办公

室里、在他们的工作台上或者自己家里挂上这些纪念品。奖金会被花掉，奖品会被用坏，旅行会成为久远的回忆，只有证书或者奖牌甚至哪怕是一个谢谢你的纸条才是对这种认可的永久纪念。

希拉里是佛罗里达一家大型房地产事务所的销售经理，她进行了向做出特殊事迹的销售人员寄送感谢信的实践，这些特殊事迹包括：售出了一套难以销售的房产，拿到了有利可图的楼盘的销售权，或者采取了创造性步骤来促进销售等。

当希拉里第一次寄给销售人员这样的感谢信时，她会将信放进一个标有“成功档案”的文件夹中，并且建议：“请将附上的信件用这个文件夹归档。向里面加入你从我这里、从其他经理那里、从客户那里或者从其他任何人那里得到的所有感谢信。也可以在这份档案中放入诸如赢得销售奖励、完成销售配额、开发出一个大客户等特殊的业绩。随着时间的推移，你可能会经历失败或挫折，可能会偶尔状态不佳，当这些情况发生时，请重新翻阅一下这些信件。它们是你成功的证明，是你拥有能力的证明，是一个出色员工的证明。你以前曾经做到过，那么你就能再次做到！”

希拉里信件的收信人再三告诉她，当事情不顺利时，重复阅读这些信件是如何帮助他们克服了销售低谷、消沉的时期以及使他们在整体上摆脱压力的。通过强化他们的自尊和自信，这种行为“重新调整”了他们的精神，并且用一种全新的力量和信心使他们直面问题。

## 鼓励同事间的认可

另一种成功的激励方式就是同事间的认可。公司鼓励员工给工作更有效率或更有品质的同事以赞扬或正式的认可。实践这一点的一种方式就是让员工像对待客户或供应商那样对待同事们。

主管、经理和团队领导不是唯一能看到他们的同事做出特殊努力的人。所有的团队成员每天都暴露在共同的努力中。使他们认可同事的工作不仅会带来可能不会被经理所认可的第一手成绩，还会让提出认可和被认可的人感到他们是整体的、相关的和相互关爱的组织中的一部分。

因为这样做而实现伟大成就的公司之一就是微电路实验室，它在纽约布鲁克林和加利福尼亚海尔勒阿建有工厂。这家公司向所有员工提供“你成就了我的今天”表格，这是一种雇员都能够对在某一天赢得他特别感谢的同事表达谢意的表格。

在特拉华州威尔明顿的A&G公司中，团队领导会领到成捆的感谢卡，这些感谢卡正面的“谢谢你”印制得非常漂亮，卡片内部的左侧则留出了空白。只要有人做出了特别值得夸赞的事，他的团队领导就会在感谢卡上写下感谢这一特殊成就以及祝贺他取得这一成绩的留言。卡片的获得者会向朋友和家人展示这些卡片。

·没人会对接受真心的赞赏感到厌烦。假定你的赞赏没有解释也无重点，就会传递出来对他人的欺骗。请告诉这个人，你对他的所作所为表示赞赏以及你这样感觉的原因。

·当人们连续不断地听到批评时，他们就开始感到麻木、自卑和怨恨。虽然有人可能做出令人不满意的事，但你的目的是纠正这些行为，而不是令他们感觉糟糕。

·当人们经常被批评时，他们就会形成一种渗入潜意识深处的失败模式。他们将自己视作无能的人，这会增加他们失败的概率。要避免这种情况的发生，请用引导代替批评。不要因为一名员工做错事而痛斥他，要平静地告诉他：“你在工作中取得了一些进展。让我来向你演示一些更好的工作方式。”当员工的工作取得进展时，要对进展大加称赞。通过这种方式，积极而非消极的思维就会被注入到潜意识中去。

·表扬并不是软弱——它是一种积极强化良好表现的方式。当你不再认为你的同事是下属，而将其当作为了一个目标而一起工作的伙伴时，适当的表扬将会成为你行为中的一个自然的部分。

·表扬要留给特别值得认可的成绩。

·通过关注积极的事情，比如对人们做出的良好成绩给予关注和赞赏，你可以强化他们做正确事情的愿望。

·当值得表扬的事迹被宣传，当做出优良事迹的员工在同事面前接受掌声时，其他人就会被激励而去模仿他们。

·要鼓励员工对使工作更为容易或者更令人满意的同事进行赞扬或给予正式的认可。

## 第14章 发挥言语的力量

言论得当的人，以一种别开生面的方式提出事情、通过谈吐的力量迅速吸引他人注意力的人，比那些虽然懂得比较多但不能自如的表达，不善于侃侃而谈的人更具有优势。

为了使工作取得进展，我们必须和团队成员进行沟通。如果不去进行书面式或口语化的沟通，那么工作就不可能被完成。

然而，不仅仅是我们所言，我们的说话（或者是我们书写的）方式也会决定我们的言论是否能够产生出我们想要的实际功用。我们一定要确定和我们沟通的人不仅能够理解我们所说的命令、建议或者想法，同时也要能够接受它。

沟通——你说什么以及你如何去说，将能够决定你的成败。以罗纳德·里根作为例子，很多美国人都认为他的主要优势在于他具有与选民非常有效沟通的能力，以及电视演说能力。

这种大部分成功专业人士、商业高级管理人员，以及政府领导人共有的技能，你也能够掌握，你只需要愿望和决心。一旦提高了沟通的能力，你就能更有效地向老板、同事、客户、团队乃至朋友和家人展示你的想法。

言语的力量比核武器或者原子弹更强大，因为是言语命令了这些武器是被使用还是维持休眠状态。言语的力量可能被用于命令核能去驱动船只穿越大洋或者摧毁一个城市乃至一个国家。在一次提高沟通技巧的研讨会上，与会者被告知言语能够对他们产生惊人的结果。他们被建议去选择那些对他们有吸引力的话语，每天两次重复这些话语持续十分钟以上；或者如果他们愿意，写下他们想完成的愿望并且在心中一再地重复他们，从而逐渐将这些想法传递到潜意识中去。

一名与会的保险推销员大胆地声称：“我现在只会吸引那些有兴趣，并且有金钱去为他们子女教育和他们自身幸福进行投资的人。”他对这些积极言语的持续使用为他吸引了比以往更多的潜在客户。现在，道路从各个方面打开，而他已经在生活水准和其他不同方面取得了巨大的跨越。

### 良好的沟通需要准备

无论你要对一个团体发表演说还是将要进行一次一对一的谈话，都应该事先仔细考虑你要呈现的信息，计划好如何去呈现它们。有时你不得不在走路的时候用很少的时间去思考，甚至根本没有时间去准备，但在一般情况下，当你被要求对某事进行讨论时，你都能够在时间去作准备——即使是临时的通知。

## 1. 了解你的沟通主题

在工作中，你常常会就自己十分熟悉的某个主题与他人进行沟通：正在从事的工作、自己专业领域中的问题，或者是与你的公司相关的事务。即便如此，你仍然应该去调查这些事件的实际状况，以确保你能够掌握所有的信息并且准备好回答任何问题。

有时，你可能会被要求就你不熟悉的问题作出报告。例如，你的公司想要购买一套新型计算机软件，并要求你去进行调研。下面是你应该如何开始应对这种工作的方法：

- 尽可能多地学习有关这一主题的知识。
- 要知道比你为了陈述报告而需要了解的多得多的周边内容。
- 为你提供采购计划、解决方案等准备正反两方面的说明。
- 无论你是向一个人（例如你的老板）还是一群经理或专业技术人员进行汇报，请准备好应对你可能会遇到的有关这一主题的所有问题。

## 2. 了解你的听众

良好的沟通中有一半在于听众对你的话的理解。如果听众不能理解演说者，即使是最熟练的演说家也不能有效地进行沟通。请选择听众容易理解的话。如果听取你演讲的听众具有技术背景，你可以选择听众们能够明白和迅速理解的技术术语。但如果你不熟悉技术问题的听众介绍有关技术的主题，那么就请放弃术语。如果你的听众们不能理解你的语言，那么你发出的信息就是无效的。

丹尼斯是一名工程师，他被要求向一群可能为他所在公司的项目提供资金支持的投资人解释他所研发的项目。他向老板寻求建议：“我与其他工程师沟通我的想法没有任何问题，我们说同样的语言，”他说，“但这些银行家来自另外一个行业，我十分害怕他们根本不理解我在说些什么。”

丹尼斯的老板告诉他，保证他的信息被理解是他的责任，而不是银行家的责任。他必须将技术内容转换成非专业的语言。如果无法避免使用技术语言，那么他应当在术语被第一次使用时花点时间来解释，“如果你觉得有必要强化术语，那么请至少重复一遍对术语的解释。”



丹尼斯听从了老板的建议，老板和同事们对他的演示给予了赞许，因为他的演示获得了银行家们对这一项目的投资。

另一方面，请不要用高人一等的口吻向听众讲话，或者低估听众的学识水平。伯纳德是一名人事关系代理人，他被一家大公司聘请，来培训工厂主管最新的雇员平等法律和法规。伯纳德假设这些主管们完全不熟悉这些法律并且花费了整个上午来讲述基础知识，他注意到课程参与者们看上去很无聊、烦躁不安。直到午餐时，他才了解到这些主管们最近参加了一次有关这些法律的研讨会，并且希望他讲述更为复杂的有关解释和执行这些法律的内容。当然，聘请他的经理本应告诉他这个情况，但优秀的沟通者会尽可能多地了解听众的背景以及听众对主题的预先了解度，这样他们才能更有效地进行沟通。

### 3.了解肢体语言

在沟通你的想法时，不仅是你的语言，你的身体也会帮助你传递信息。人们不仅通过语言，而且通过面部表情和身体动作来进行沟通。如果有一部准确的身体语言词典，那么我们就能够轻易解读这些符号所代表的内容。但由于身体语言并不像口头语言那样标准化，所以我们没有这样的词典。

我们的文化背景或者种族背景，我们的父母非言语的习惯性表意方式，以及其他人的举止在脑中累积而成的印象影响着我們使用自己身体语言的方式。人和人之间的身体语言是有所不同的。某些动作——点头或者微笑，可能看上去很普通，但并不是每一个人都用同样的方式来行使身体语言。当你面对某个特定的人时，你就不能确定他向你给出的信号就是你所认为的那个信号。

例如，当你讲话时，你的听众会点头，你就认为他同意你的观点，但实际上却并不一定，有些人点头仅仅是表示他们在听。当你讲话时某些人将双手交叉在胸前，你可能认为这种行为是下意识地表示他们不同意，但这可能仅仅表示他感到有点冷……错误解读这种非语言线索是危险的。

请花些时间去了解每个人的肢体语言。研究与你同事的人们的肢体语言。你可能会注意到，当约翰以一种特定的方式微笑时，表达了一种意思；以另外一种方式微笑时，又是另一种意思。当简表示不同意时，她会蹙起她的眉头。请有意识地去研究和牢记人们独特的身体语言。

你对自己的身体语言清楚吗？一种识别你如何表达消息的方式就是在镜子前进行排练。你可能会发现你的姿势、表情或者动作歪曲了你的信息，甚至与你的口头陈述相反。另一种更有效的方式就是让别人把你所作的真实演讲拍下来。认真地研究这些录像，你将鉴别出错误的表达，在之后的演讲中能够有意识地去纠正，同时强化那些巩固你要点的姿势。

## 你真的在倾听吗

假设你的一名同事向你提出一个问题并且寻求你的帮助。你开始聆听，但在你了解问题的全部之前，你就已经开始走神，你没有仔细听取同事的问题，而是在考虑你手里堆积的工作、日程表上预定的与公司副总裁的会面、你儿子在学校和同学的打闹……虽然你确实听到了你同事的话语，但你根本就没在倾听。

这种情况在你身上发生过吗？肯定发生过！我们所有人都有这样的時候。为什么呢？因为我们思维的处理速度比说话的速度快十倍，在我们谈话的时候，你的思维可能会走到前面。在说话者说完一个句子之前，你在头脑中已经完成了对它的处理——通常是不正确的处理，你会“听到”你的头脑所指示的内容而不是你实际说出来的内容。这是人类的本性。但这并不该成为一个不合格倾听者的借口。

现在假设你的头脑正在走神并且你没有听到对方正在说的话。承认你没有在倾听是令人难堪的，所以你要假装在听。你会抓住你听到的最后几个词语并对它们发表意见。如果你说得有道理，那么你是幸运的。但你可能错过了讨论中的真正要点。

当你没有在倾听时，你不必去承认：“对不起，我在做白日梦。”一种沿着线索回溯的方式，就是对你没有听到的最后一个要点提出一个问题或者发表一些意见：“我们能够为某某倒回几分钟吗？”另一种方法就是用下面这种方式去回应：“为了确定我能够更好地理解你对这一问题的观点，请再叙述得详细一些。”

## 成为一个积极的倾听者

当然，最好的方法就是训练你的头脑去避免做白日梦和分心。

艾格尼丝·冈德是美国最大现代艺术博物馆馆长，当他们计划对这栋建筑进行一次大型改建时，预算达到了8亿美元之巨。所有的部门在考虑这个问题时都有着不同的出发点，因此她必须给每个部门做工作以确保他们都同意。冈德不得不运用相应的技能来游说人们理解她的观点，说服人们接受她的想法是最佳的选择。她承认她有着不充分倾听他人的倾向，并且意识到虽然自己是一名艺术家，但是在建筑方面是缺乏经验的。然而冈德明了潜意识力量，她思索了自己需要加以注意的地方，并决心集中精力倾听建筑专家们的忠告，结果她成功地在最小的压力下完成了这一计划。

除了让你的潜意识向别人的话语开放之外，你还可以采取一些积极的方式来改善你的倾听技能。不是仅仅坐着或站着张开耳朵，而是要按照如下的指导去做：

- 注视讲话者。目光注视是表达注意力的一种方式，但不要做得过火。要注视整个人，而不要只是盯着他的眼睛。

- 通过面部表情表达你的兴趣。在适当的时候微笑或表示关注。

- 通过点头或手势表示你在跟随着谈话的步伐。

- 对正在讲述的内容进行提问。你可以将措辞变换为——“因此我将它理解为……”——或者对特定要点提出问题。这一技巧不仅能够使你澄清不清晰的要点，而且还能使你警醒并且完全集中注意力。

- 不要插嘴。一次暂停对你来说不应该成为开始讲话的起点。请等待讲述者继续。

## 同理心和切实沟通

我们谈话质量下降的一个原因就是缺乏同理心。我们过于自私，过度地忙于自己的幸福，将自己封闭在个人世界里，过于急切地抬高自我而不是发展对他人的兴趣。没有同理心的人不可能成为良好的对话者。要成为优秀的倾听者或者优秀的谈话者，你必须能够进入他人的生活中，驻留在他人生活里一段时间，并且必须沿着与你对话的人的兴趣线索来和他們进行接触。无论你对谈话主题有多么了解，如果这一主题没有吸引你谈话对象的兴趣，那么你的努力大部分都将丧失。

很多公司已经在复杂且昂贵的通讯系统上投入重金以确保他们能够更加快捷有效地处理客户需求，但在很大程度上，科技已经剥夺了组织的人情味，结果常常是令人沮丧的。它毁灭了沟通的主要目的——在处理客户公共需求时的速度、灵活以及愉悦的程度。

客户和消费者已经受够了让来电者等待并且时有挂断的自动电话应答系统。在激烈的竞争环境中，公司在广告宣传上花费了数百万美元，却在潜在客户电话联系他们的时候错失良机。不愿意开放他们自身与客户沟通通道的公司会传递出一种不友好的信息，即：“客户是无关紧要的”。

很不幸，由于很多公司认为他们的优势——低成本以及更加系统的日常事务处理能力，要超过劣势，所以甚至几乎没有公司去尝试解决这个问题。鲍勃·科尔林是一名重视员工与客户关系的企业经营者，他是美国一家领先的工业产品经销商快扣公司的创始人和董事长。他在谈话时会立即接起客户的电话，并且预定会晤。他没有门卫，没有粗鲁的助理或公关人员，他用2000间商店建立起了一个价值20亿美元的公司。当被问及成功的秘诀时，他谈起了沟通，使大众接触到自己，这种看似是“琐碎小事”的事情。而且并不仅仅是科尔林在进行沟通，商业新闻报道他的员工以和他同样的方式对客户做出回应，他们确实会回拨电话给客户。

## 多一事不如少一事

良好沟通的另一个障碍就是很多人害怕如果做出老板不同意的建议，就会降低自己在老板心目中的地位。他们不敢直面这种拒绝，于是宁愿不说出自己的想法。而在另一端，一些主管也会担心，如果拒绝下属的某个想法就可能阻碍下属在将来继续作出贡献，因此甚至不愿拒绝来自下属的不好的主意。

你不能这样想，你必须鼓励同事和朋友去表达他们的思想，提出建议，你必须学着去委婉地拒绝不好的建议而不招致怨恨。这里有一些关于如何以一种积极的方式来拒绝不好建议的观点：

·私下拒绝。绝不要当着他的面拒绝某人的提议，这会导致他们丢掉面子并且在同事面前难堪。要谢谢他们提出建议并告诉他们你会再和他们联系。哪怕这种方法似乎无法实现，你也要研究这个提案，因为你有可能是错的。同时你要尽可能快地带着你的答案去联系他们。

·给他们拒绝的理由——并且听取他们的申辩。通常当你听到有明显破绽的建议时，如果事实确实如此，你可能会说：“我们以前试验过这种方法，但它并不奏效。”一种更好的方式就是采用像这样措辞：“我们在两年前尝试过一些类似的方法，但我们在这些方法上还存在尚未解决的问题。”

·请注意在词语选择上的差异。第一种措辞：“它并不奏效”是决定性的，它没有为他人作出解释留有任何余地。第二种措辞：“我们在这些方法上还存在问题”留下了余地。对这一评论最可能的反应就是“问题是什么？”一旦提问者了解到是什么导致了先前的失败，他可能会回答：“我没想到是这样，我想我应该在这一点上进行更多的思考。”你并没有压制这个人的创意，相反你鼓励着他一直去思考；或者也许他已经拥有了一个有效的答案：“我思考过这些问题并且已经得出了解决方案。”合作的优势之一就在于自己不会得出所有的答案，而其他他人可能会以一种与你不同的角度去观察事物。

·苏格拉底方式。与其明显地拒绝一个想法，不如去向提出它的人进行询问。这就是苏格拉底激励他的学生去彻底思考事情的方式。苏格拉底绝不会告诉他的学生他是错的。如果一名学生给出了错误的答案，苏格拉底就提出另一个问题。通过仔细的提问，这位伟大的导师鼓励他的学生对问题进行彻底思考并且通过这一思维过程获得正确的解决方式。

这种方法被称为“苏格拉底方式”。通过仔细的提问，你能够激励提出建议的人重新考虑并评估他的想法，从而提出更可行的建议。采用这种方式，你绝不是去拒绝一种想法。这种方式不会导致怨恨，而是对员工的思维过程进行持续的鼓励。正如本章先前谈到的那样，提出问题的另一个益处就是使你能够变成一个更好的倾听者。

## 婉拒的艺术

有些人十分敏感。他们不能赤裸裸地接受批评，而且当他们的一个想法被拒绝时他们会变得具有防御性。我们假定你的一位同事花费了几天时间来构思一个新计划，并且已经将它交给了你，他所期待的不仅仅是被批准，还有被祝贺。你发现虽然这一计划有很多亮点，但它仍然有一些地方需要进行重大改进。

你如何去传递这一信息而不会导致这个敏感的人勃然大怒，甚至去怄气很多天呢？

不要首先指出你不赞同的地方，而是先针对计划中所有的优点来赞扬你的同事，然后指出你持不同意见的地方，就每一个你不同意的地方提出具体的问题。你的问题会有三种可能的回答。

一种回答是：“我没有考虑到那些。我会重新思考一下这一计划，并提出一个更好的来。”这一回答表明你已经鼓励了同事去做那些使计划更为有效的工作。

另一种可能的回答是：“我没有考虑到那些。我该怎么办？”这种类型的回答表明你的同事同意这一想法并不妥当，但他不愿试图去解决它，而是将问题丢回给你。的确，告诉你的同事如何去做很有诱惑力（如果这是一个关键的时刻，那么你可能必须这样做以确保工作按时完成），然而，一般情况下，最好鼓励人们自己去解决他们的问题。你的回答应该是：“你为什么不对这个问题再进行更多的思考呢？然后我们在这周晚些时候再一起来谈谈这个问题吧！”

第三种回答：你的同事回答了你的问题，同时你意识到他是对的，你的反对是不充分的。既然这样，那就感谢你的同事澄清了事实并且继续进行下一个问题。

借助提问而不是批评，我们能够从同事那里获得最好的想法而不招致怨恨。员工们抛弃了他自己不好的想法，并且被鼓励提出更好的想法。这种方式将会磨砺你的伙伴们创造性技能，并且获得更具创新性的想法，这些技能和想法将会提高你部门的效率。

## 沟通是双向的

我们向他人发送信息，同时我们也从他们那里接收信息。我们必须学会如何去鼓励他人分享他们的想法，更重要的是，我们必须学会去真实地倾听别人讲述给我们的内容。要做到有效沟通，反馈就必须连续地从一方传递到另一方。信息的发送者必须时常确定被发送出去的信息被接受者接收到和消化掉，为了达到这一目的，发送者必须提出问题，观察接收者的可见反应，如果有误解，请立刻纠正误解并且保证这种纠正被理解的。他必须去寻求被接收者能够理解的沟通方式，这样将会使接收者乐意去实现发送者所渴望的目的。

如果你遵循这些良好沟通的基本原则，你的信息不仅更容易被理解，而且工作将会以一种更加及时的方式来完成。

### 小结

- 良好的沟通培养人们的潜意识来为他们提供彰显自己的想法、愿望、对其他人最深层关心的能力和力量，同时它还会让他们成功地达到奋斗的目标。

- 良好沟通的一半在于听众对你的理解。请选择你的听众们容易领会的词语。如果你的听众不能理解你的语言，你的信息将会丢失。

- 肢体语言是因人而异的。当你接触某个人时，你无法确定他发出了你所期盼的信号。请有意识地研究并牢记人们独特的肢体语言。

- 做一个积极的倾听者。不仅是坐在那里或站在那里张开你的耳朵，请遵循如下指导方针：

- a.注视着讲话者。

- b.通过面部表情表现出兴趣。请通过手势或点头来表示你在跟随着谈话的内容。

- c.对正在讲述的内容提出问题。

- d.不要插嘴。

- e.要有同理心。你必须能够进入到另一个人的生活中，并且驻留在其中一段时间，以成为一个良好的倾听者或者谈话者。

- 良好的沟通者会拉近他们与听众的距离。他们会敞开心扉并展现出一种宽广、自由的特性以及开放的心灵。

·在拒绝其他人的建议时，请不要批评或谴责他们，请使用苏格拉底方式，提出问题，他们将会意识到自己的错误。

·为了使沟通产生实际的效果，反馈必须连续地从一方传递到另一方。信息的发送者必须时常确保发出的信息被接收者理解和接受。

## 第15章 搞定难相处的人

你的潜意识是一台复制你习惯性思维的录音机。在认为他人优秀的同时，你也会认为自己很优秀。

在人际关系中，只要协调好大家的利益，没有问题是不能解决的。在你断定自己办公室中的同事非常难以相处的时候，当你认识到他容易争吵、性格卑鄙、任性并且难缠的时候，你意识到这很可能正投射出你自己内在的心理状态了吗？请牢记：物以类聚。你同事的反复无常、坏脾气以及挑剔的态度不很有可能是你内在的挫败感、压抑和易怒的投射吗？除非你允许他在精神上来打扰你，否则这些人的言行伤害不到你。这些人使你感到苦恼的唯一方式，就是通过你自身的思维去影响你。

这是因为你是你的世界中唯一的思考者。你自己是形成你对其他人观念的原因。责任不在别人，在你自己身上。例如，如果你生气，你在内心必须经历四个阶段：你开始思考别人的话；你决定发怒并且形成一种愤怒的情绪；接着你将它付诸实践；你也许会以同样的方法进行反驳和回应，这样就引起了双方的争论。请注意，这里的思考、情绪、回应以及行动都发生在你自己的内心中，你自身是有责任的。

无论你在意识中认为什么是对的，你的潜意识都会毫不质疑地去接受它。因此请注意，你只能接受那些真实的、高尚的以及庄严的想法。

### “每个人都使我烦恼”

亨利不能理解为什么他身边的每个人都使他烦恼。他向一名心理咨询师诉说了这一情况。这名咨询师指出，亨利常常因为错误的方式而惹恼别人。亨利不喜欢他自己，在心中充满了自我谴责，他以一种十分紧张、急躁的语调说话，他尖酸刻薄的语言刺激着每一个人的神经。他看低自己，也对别人十分苛刻。

咨询师向他解释道，虽然他不快乐的经历似乎都与其他人有关，但他与这些人的联系却是由他自己对于这些人的思维和感觉决定的。如果他看不起自己，那么他就不会尊敬他人，同时他也不会拥有友好和谐的人际关系。这是一种心灵法则，人们总是将自己的想法和感觉投射到同事以及身边其他人身上。

亨利开始意识到，因为他的世界都仅仅是他情绪和态度的反映，除此以



外什么也不是，所以只要他将成见、恶意以及轻蔑的感觉反映出来，他就会原样得回这种感觉。

咨询师建议他在自己的潜意识中写进下面的想法。请记住，你的意识就是一支钢笔，你可以用这支笔在潜意识里写下任何你想要写进的内容。这就是亨利写下的内容：

从现在开始实践黄金法则，这意味着我要像我希望其他人看待我、和我说话以及对待我的行为那样去看待他人、与他人说话和做事情。我真诚地希望所有人都和睦、幸福和成功。其他人会因我对自己的尊重而尊敬我。由于生活给予了我丰富的内在，因此它使我感到十分荣耀。生活中的美妙事物使我不再愤怒和烦恼。当恐惧、忧虑、怀疑来到我的门前拜访我时，信任、仁慈、真理却打开了我的心灵之门。这里没有别人。别人的建议和主张都不具备力量。我现在懂得了如何去治愈被伤害的感觉。唯一的力量就存在于我自己的思维中。

亨利日夜诵读着这些真理，他将整篇祷词虔诚地背了下来。他为这些语言赋以了生机、爱心和意义。通过将这些思想渗透至潜意识层面中，他变得焕然一新。他声称：“我在学习如何从平凡中脱颖而出。我和别人相处得很好。我在工作中得到了晋升。我现在了解到了那篇文字中的真谛，‘如果我在心中激励自己，那么这一切将会在我身上彰显出来。’”

他了解到烦恼就存在于他自己身上。他决定改变自己的思维、感受以及行为。我们所有人都能像他一样做到这一点，这需要决心、毅力以及对改变自己的热切渴望。

## 以德报怨

世界上有些人你难以相处并不奇怪。日常生活中，很多人都是爱抬杠、不合作、坏脾气、愤世嫉俗并且讨厌生活的。有些人是由于心理疾病；有些人是由于他们过去的遭遇使得他们的心灵变得畸形和扭曲；还有的人可能是由于因工作困境或个人问题而导致的心理压力。

当你不得不与这些人打交道时，你会怎么做？最有可能的就是以厌恶的方式将他们的消极能量反馈回给他们。但如果你这样做的话，你必须首先要将他们的消极性引入到自己身上，所有的不良影响都会对你自己的身体发挥作用。请努力将这种做法转变为“以德报怨”。这样做会产生一种铠甲，它能使你免受他们难以相处和令人不悦态度的影响，同时，你传播出的同情和理解将会开始推动他们改变自己的进程。

黄薇女士对她的办公室主管十分嫉恨。她遭受着被伤害的感觉。她已经患上了溃疡和高血压。有一次，她了解到宽恕和友好的精神法则，她意识到自己已经积累了很多怨恨和恶意的态度，那些消极和令人厌恶的思想正在她的潜意识里溃烂。她尝试着去与女主管谈话，以此来改变彼此紧张的关系，但主管却将她请了出去。在努力改变这种情况的过程中，黄薇每天晚上和上班之前都会花费10分钟时间来努力强化和谐亲切的准则。她每天都

做这样的宣告：“我要用和谐、关爱、和平、快乐以及友爱来感化主管女士。”

这并不是一个迷信的行为。黄薇不仅知道自己在做什么，也知道她为什么要这样做。这些思维和观念深入到了她的潜意识中。这里只有一种潜意识，其他人也会获得这种潜意识。黄薇说，“我们之间存在着和谐、安宁和相互理解。无论何时，只要我想起主管，我就会在假想中对她说：‘你的心中充满了上帝的关爱。’”

几周时间过去了，黄薇到旧金山进行一次商务旅行。在飞机上，她发现唯一的空座就在女主管身边。黄薇真诚地问候了她并得到了同样真诚的回应。两人在旧金山度过了一段和谐而欢乐的时光。现在，她们成为了朋友，工作关系也得到了很大改善，不久之后，两个人都得到了晋升。

无穷的智慧用一种黄薇想不到的方式为解决她的难题创造了条件。黄薇转变后的思维改变了一切，包括治愈了她的溃疡和高血压。过去，她在伤害她自己。没有人应该为你的想法或感受负责。因为你是你的世界中唯一的思考者，所以你应该为此负责。只有你会为你自己对他人的看法负责。

## 改变你的心理定势

李是夏威夷一家豪华宾馆的餐厅服务员，他叙述了他是如何与一个脾气特别坏的顾客相处的。每年，都会有一个古怪的百万富翁从美国大陆来到宾馆。这位访客是那种不愿意付小费的吝啬的人。他脾气非常不好、没有礼貌、粗野并且明显令人不快。他对所有事都不满意，他不停地抱怨食品和服务，无论什么时候，他在接受服务时都会向服务员咆哮。

李描述说，“我认为他是个病人！一个卡胡纳（夏威夷的土著祭司）告诉我，当人们的表现像那样的时候，是有一些东西在体内吞噬着他们。因此我决定用仁慈来杀死那些东西。”李一直用礼貌、友好、尊重来对待这个人，并默默地说“上帝关爱并且照顾着他。我在他身上看到了上帝，同时他也会在我身上看到上帝。”他这样做了一个月，在这个月结束的时候，这名古怪的百万富翁第一次对他说：“早上好，李。天气怎么样？你是我遇到的最好的服务员。”李大吃一惊。“我几乎晕倒，”他说，“我本以为会听到咆哮，而我却得到了赞扬。他付给我500美元作为告别的小费。”

语言是思维的表达。李的言语和思维进入到了这个暴躁的、爱吵架的客人的潜意识中，这些东西逐渐融化了客人内心的坚冰，让他做出了充满爱心和友善的反应。

## “我的同桌是个笨蛋”

珊迪是一名兼职艺术导演，她与另一名总是在离开时把桌子搞得一片混乱的兼职人员共用一张办公桌。她询问人力资源总监，如何能使她的同桌保持桌子的整洁。这名总监建议：“要求他清理桌面是当然的。但是想让事情有效果并且具有合作性，就要当面和他交谈，而不是留下一张字条。即使面谈意味着在你公休日要来到办公室也要这样做。试着去说：‘如果你能在离开之前为我清理一下桌面的话，那将会对我非常有帮助。否则我担心我会不小心弄丢你写在纸上的工作内容。’”

珊迪反馈说，这种方法产生了良好的效果，在解决问题的同时不会产生另一个问题，以至于另外一个兼职人员为他们两个建立了独立的收件箱，而且现在办公桌也是天天清理了。一个很可能产生埋怨的事件被处理成了一种共同分享的结果，虽然这样做需要花费一点额外的时间和努力，但这是十分值得的。

## 应对消极的个性

作为领导，你在某些时候不可避免会遇到消极的态度。每一个团队领导或主管都会遇到这样的问题。消极的个性能使你的生活变得痛苦，使你的工作充满了无常的挑战。你不能无视消极的个性——你必须去处理它。

消极个性并不是只有主管才会遇到。几乎所有的组织，在其组织的结构的任何层面内都会存在消极的人或消极事件。他们可能是同事、重要客户、政府监管人员，或者是任何你必须去接触的人。无论你支持什么，他们都会反对。他们总有让你无法实现想要完成的目标的理由，他们能够把你的团队拖向悲观。

一个人的消极性可能会源于过去某些感觉上或真实存在的被公司的不当对待。如果这是问题根源的话，请先调查有关的事件。如果这个人有充足的原因变得消极，请尝试着说服他：过去的已是往事，要向前看。如果落下的心理创伤对以后行事造成了心理障碍，那么就尝试着去消除它。

在与消极的人相处时，要认可他们的意见并且说服他们与你一同工作，以此来克服他们可能生成的不满和疑虑，这样就可以使计划向前推进。要使这个人成为解决方案的一部分，而不是一个额外的问题的起因。

奥波尔就是这样一个散发出消极性的人。这种消极性并非在于她所说的话，而在于她处事的方式。她把所有建议都视作对她个人的公开侮辱，同时也不愿接受所有新指派的任务，以至于她被所有人厌恶。

类似于奥波尔的人通常不懂得如何与他人交往。他们可能在个人生活以及工作中都是以这种方式处事的。他们是那种与家人相处不融洽、几乎没有什么朋友的人，他们永远是一名反对者。如果你的团队中有类似于奥波尔那样的人，请与她进行一次真心换真心的交谈，让他们了解他们的态度会对你的团队士气产生怎样的影响。令人吃惊的是，很多具有消极思维的人并不知道他们的行为会对他人造成破坏。他们必须借助于在自己意识中建立起积极思维来将消极性驱逐出潜意识。

请重新阅读第3章来帮助奥波尔以及和她相似的人们，借助于那种适用于他们的建议，将消极的态度转化为对他们职业生涯和整个人生都显得积极、乐观和自信的方式。

## 员工援助计划

员工援助计划，或者称EAP（Employee Assistance Program），是一项由公司发起的咨询服务。很多公司都已经制订了这种计划来帮助员工处理那些影响生产力的个人事务。计划中的顾问并不是公司员工，而是用公司外的专家，他们充当有需求时的支持基础。对员工援助计划的使用可以通过以下两种方式——

有时，公司员工会主动与员工援助计划接触。公司通过电子邮件、公告牌以及在公司报纸中的通告、会议和寄往员工家庭的信件告知员工有关这一计划的内容。公司通常会为员工提供一个热线电话号码。

例如，戈蒂认为她需要帮助。她连续不断地与她十几岁的女儿争吵，这使她感到紧张、愤怒和失败。这种状况正分散着她在工作上的注意力，她偶尔会在与同事相处时大发雷霆。

她求助于员工援助计划，拨打了“求助热线”。一名初步分类顾问听取了戈蒂的问题并将她转介给一位家庭问题顾问。戈蒂在她的私人时间内和顾问进行了面谈——员工援助计划并不是占用工作时间的借口。由于整个过程都是保密的，所以治疗师并没有将戈蒂的咨询情况上报给公司。甚至在大部分情况下，根本不会有进行咨询的人员名单泄露出来。

另一种启动员工援助计划的方式就是通过主管主动联系员工援助计划。假设近来一位主管手下的顶尖员工中，有一名的表现开始下滑。这名主管常常会看到这名员工慵懒地坐在他的桌子旁边，看上去明显对工作心不在焉。主管询问员工发生了什么事情，但是他只是耸耸肩膀说

道，“我很好，就是累了。”在几次谈话之后，这名员工坦白出了自己的家庭问题。这时，主管就可以建议员工去寻求员工援助计划的帮助。

虽然主管做出了提议，同时这名员工也遵循了提议，但却不会有记录任何进展的报告。从现在开始，事件开始被秘密地进行处理。随着咨询服务帮助问题的解决，我们可以从这名员工的工作改善情况中看到事件的反馈。

维持员工援助计划十分昂贵，但已经拥有这项计划几年的组织都声称它们从这项计划中得到了更多益处。员工援助计划拯救了那些如果得不到帮助就离开公司的熟手。

## 干预火暴的脾气

泰瑞是一名优秀的工人，但有时他会失去耐心，对同事们抱怨和吼叫。虽然他很快就会平静下来，但他的行为却影响了整个团队的工作，而且他自己也要花费一阵工夫才能恢复到正常的工作状态。

在一个人们抱怨和喊叫的环境中工作并不轻松。抱怨和喊叫不仅会瓦解被直接卷入的人员的工作，还会影响到工作场所内的所有人。他们可能会在随后的几个小时中不能全力工作，这种情况是不能忍受的。这些情形通常需要主管或团队领导来处理，但某些情况下，受到信任的同事也会介入其中，因为这样无须任何过多的正式行动就能使人们冷静下来。

下面是与那些有火暴脾气的同事相处的建议：

·在发脾气的人冷静下来之后，在适当的时候，主管、高级雇员或者来自人力资源部门的代表要与他进行一次诚恳的交谈。指出控制脾气对于他来说并不总是一件容易的事情，但这样发脾气在工作场所是不能接受的。

·如果发生了又一次情绪爆发，这个人应该被请出房间，直到他冷静下来为止。一定要让这个明白，下次再这样将会导致纪律上的惩罚。

·如果被批评的人开始哭泣或者发脾气，请把他带走。等待10分钟后，再试着进行批评。向这个人保证这不是一种个人攻击，而是一种纠正某种情况的方式。请注意：个人的独立办公室并不是进行这种谈话的优良场所。将一个心烦意乱的人单独留在办公室并不是一个好主意。在这种情况下，这个心烦意乱的人会在怒气中毁掉这间办公室。请用会议室来代替办公室。当然，对产生身体攻击行为的员工必须从经营场所里带离，并且要对他进行纪律体罚。

·解雇是最后的选择。经常发脾气的人不应该再保留在薪金名单中。主管必须要服从公司的政策，并且，请在适合的情况下实行解雇，因为要迈出这一步你必须遵守合同。

## 应对“我抓到你的把柄了”

你是否曾经和那种以发现他人犯下的错误作为最大乐趣的人共事过？玩这种游戏的人都试图显示着他们自己的优越性。由于他们通常不会有自己的见解或者提出建设性意见，所以他们从发现他人的错误中获得快感——无论这种错误是由同事犯下的还是由老板犯下的。他们总是试图让他人难堪。如果你是那个遭受挑衅的人，请不要给予这个人满足感。要对这件事开个玩笑“多么大的一个洋相啊”或者笑笑说，“谢谢你在它酿成大祸之前引起我的注意”。如果这些挑毛病的人发现你并没有被他们的伎俩所激怒，他们就会停下来，并且尝试去另外的地方获得快感。

## 与不快乐的人一起工作

在你所处的工作群体中可能总会有至少一名不快乐的人。我们所有的人都会经历家庭或工作步入低谷的阶段——这种经历将影响我们的工作状况，以及我们与同事相处的方式。主管应当对这种情况保持警觉，要花费时间与这个人进行交谈。给这个人提供机会说出问题所在，这样通常能够减轻他们的压力。即便问题没有得到解决，这样做也会消除很多误会，从而使员工们正常工作。

然而，有些人会一直对某些事情郁郁寡欢。他们经常对工作安排不满意。即使当你满足他们的要求并包容他们的抱怨时，他们仍然会不满意。他们通过消极表现来表达自己的不开心。例如，如果当某个人改变休假安排的要求被拒绝时，这个人可能会感到愤怒，并且使这种愤怒明显而难以理解地在他的态度中表现出来。

你不可能让每个人都高兴。请帮助那些被不公平待遇耗尽了才智和耐心的人们恢复他们的士气。经理们可以做出保证，解释之所以这样决定的原因。在前面假期的例子中，你可以解释说，公司几个月前就已经确定了休假时间表，而且有两名同事已经在这同一时间内获得了假期。然后让他明白，你的团队中不能承受在同一时间有一名以上的人员休假。你甚至可以建议这名不开心的员工去与另一名休假的员工交换假期。

因为你没有实际的权力去纠正可能导致不快的情形，所以与不开心的同事打交道比与下属打交道要困难得多。一种缓解问题的方式是表现出关心，成为一个具有同情心的倾听者。一次诚恳的谈话通常是最有效的方法。当你谈话的对象是你的好朋友或者是一名善良而识大体的同事时，这种做法的效果尤其明显。

爱娃就是一个这样的人。她被视为工作团队的“知心大姐”。她帮助同事处理他们的问题——既有个人问题，也有与工作相关的问题。她是个称职的倾听者，虽然她并不能经常解决问题，但她为同事们开辟了一条释放压力的渠道，而且常常会帮助他们更加仔细地将问题考虑清楚。

有些人通过冥思或祈祷获得了启示。一则对千万人产生效用的祷词出自莱因霍尔德·尼布尔博士：“请上帝允许我平静地接受我不能改变的事，赐予我改变能改变之事的勇气，以及区分二者的智慧。”

和消极个性类似，不快乐是由缺乏自尊而导致的。你可以通过协助他们建立起更多的自尊来给予他们帮助——无论他们是你的下属还是同事。在本书第2章中，你会发现很多关于如何做到这一点的意见。

作为一名经理，你可以通过着眼于成功，而不是着眼于失败来为他人提供帮助。很多人并不是厌恶自己，他们的自尊可能只是暂时性消退，他们需要获得支持。如果他们并没有对这种自尊减退采取挽救的措施，那么就可能产生更严重的后果。大多数人并不需要专业的关照；他们自己就能够处理这种自尊减退。

自尊的缺失是由失败引起的。我们所有人都在工作和生活中经历过成功和失败。当你关注于失败时，自尊水平就会恶化。请将注意力集中于那些已经获得的成功。这里有几条建议：

- 记录成功档案（参见第13章）。在日志中写进这名不开心的人特别感到骄傲的事——那些让他得到表扬的事。这些事件证明了他过去曾经成功过，同时也可以让他确信自己可以再次成功。

- 为每一项成功而向具有较低自尊的雇员进行积极心理强化，并对他们在工作中的进步进行表扬。与之同等重要的是，当他们提出良好想法或者在团队讨论中做出有价值的贡献时要给予肯定。具有较低自尊的人们需要时常被鼓励，作为主管的你，要尊重他们并且对他们有信心。

- 请指派给这些人他们能力范围内的工作，并为他们提供额外的训练、教导和支持，以确保他们能够获得成功。成功的经历是建立起自尊和自信的不二法门。

- 建议这些人去接受为建立自尊和自信而设计的课程，或者去参加自信心训练项目。向他们提供激发信心的录像带或者书籍。

这些建议都会让雇员们在潜意识中强化对自我的积极思维，同时也会在克服失败主义的态度中创建出奇迹。

## 小结

- 因为你的世界只是你自身情绪和态度的投射，所以只要你流露出偏见、不良愿望以及对他人的轻蔑，那么你将同样得回它们。

- 一贯的抱怨者可能仅仅是在寻求得到注意。为了避免他们的抱怨，请经常给他们机会来表达自己。

- 要有同情心。如果你是一名主管，请让你的员工明白，你愿意去倾听他们心中的任何想法。即使你没有处在主管的位置，你仍然能够通过敞开心扉表示关心来帮助你的同事。

- 当一个人遭遇了一系列问题，而这些问题又超出了你的能力范围时，请将这个人转介给那些能够帮助他们的人。公司的员工援助计划就是一个不错的选择。

- 当与难以相处的人接触时，你常常倾向于以“不喜欢”这样一种方式来将他们的消极能量返回给他们自身。但在这样做的时候，你必须首先将他们的消极性引入到你自身中来，这样也会在你身上产生消极的影响。

- 在与消极的同事接触时，请认可他们的意见并且劝说他们去与你一同工作，以此来克服他们可能产生的不满，从而使项目能够向前推进。请将这些人作为项目解决方案的一部分，而不是一个额外的负担。



## 第16章 重塑你的时间观

不要再开出诸如“没有处理这些问题的时间”或者“要做的工作太多了”这样的空头支票。这种言论会让你的损失加倍。

设想有人来到你的面前并且说：“我会每天付给你86400美元，但你必须每天将它花完。”你将会每天刚好得到这么多钱，但你不能持有这些现金或者把它们存起来。这难道不是一件奇妙的礼物吗？上帝送给我们每一个人一件类似的礼物——我们生活中每天的86400秒。我每天必须用光这些秒数，我们不能保留或者存放这些时间，我们可以将这些秒数挥洒在无关紧要的追求上，或者任凭它们的流逝。或者，我们可以用这些时间去开发自己的心灵，去工作，或是去玩乐，陪在我们的朋友和家人身边，或者去帮助其他人。请利用好这份礼物，这是一份来自上帝的礼物。

### 掌控你的时间

我们中间的很多人都不明白自己在时间管理上所拥有的力量。我们就像那个在穷乡僻壤里生活了一辈子的贫穷的乡下妇女一样。她搬到了一个先进的村庄，在那里，让她大吃一惊的是，她发现在自己的新家里，灯光都是由电力来驱动的。可是她对电力一无所知，甚至从来没有见过电灯，房间里这个照度是烛光亮度8倍的小电灯泡让她觉得不可思议。

后来有一天，有个人找到了她，想要卖给她一种新型灯泡，这个人请求妇女让他用这个新型的60支烛光亮度的灯泡来取代原来那只小灯泡，并演示将要发生什么。她同意了这个请求，当电力点亮这只灯泡时，妇女为眼前的景象惊呆了。似乎这样一个小小的灯泡能够放出和太阳一样的亮光是一件充满魔力的事。她从未梦想过，照明的新浪潮会到达这里；在相等的电流强度下，灯泡能够发出更亮的光芒。

我们会为这个可怜的妇女的无知感到可笑，但我们中的大部分人对我们自身力量的了解比这名妇女对电流的了解更少。我们一生都在“使用”着一个8支烛光亮度的灯泡，认为我们得到了我们能够利用的所有——所有我们能够期待的或者命运将会赋予我们的，我们相信自己就只能局限于8支烛光亮度的灯泡亮度了。我们从未梦想过能产生无限大亮光的电流；我们从未想过自己可以永久地享受这种电力，使生活充满了灯光；从不知道自己只要安装一个更大的灯泡，对源源不断供应的电流进行容

量更大的连接就会出现不可思议的明亮而美丽的灯光。我们正在使用的电线过于细小，以至于只能流过无穷电流中很少的一部分，仅仅能够供应几支蜡烛的亮度，而这时却有成百上千的电流从我们的门前经过，无限的电流源源不断地被供应，可以供我们自由拿取，自由使用。

我们的时间就像这里的电流。我们中的很多人都满足于像使用8支烛光亮度的灯泡一样利用时间，而此时我们却有着更有效利用自己的时间的潜力。正如同更换大功率的灯泡能为我们发出更明亮的光线一样，改变我们对时间的管理能够使我们在生活中实现多得多的目标。

## 用时间去营造你的目标

良好时间管理过程中的第一步就是建立目标——你希望在既定的时间内完成什么。不幸的是，很多人都是以行动为导向而不是以目标为导向的。他们仅仅根据下一步必须采取的行动去思考，而不是根据他们要去追寻的目标去思考。用时间度量的目标主要是要与工作计划表内计划完成的任务保持一致。

一旦这些目标被明确规定，请安排好你的时间，设定好最重要事情的优先度，设定好能够帮助你实现目标的事情的优先度。当产生首先要做什么的冲突时，除了当时迫切要完成的事件之外，那些促进你达成目标的行为应当率先考虑。

## 设定优先次序并且坚持它们

史瓦布被卡内基选为卡内基钢铁厂的管理者，同时也被选举为新伯利恒钢铁公司的首脑，他很喜欢讲述自己是如何去管理时间的。

他曾经咨询过艾维·李，一名创新管理顾问。这名顾问拥有很多著名的客户，包括摩根、洛克菲勒、杜邦家族以及很多巨鳄公司。史瓦布对李说：“我现在没有像我所知道的那样去进行管理。我目前需要的不是知道得更多，而是做到更多。如果你能给予我一些可以帮助我们去做我们清楚自己应该去做的那些事的建议，我会很乐意听从你的建议并且付给你所有你要求的报酬。”

“好吧，”李答道，“我现在就能给你一些至少将你的行动和业绩提高50%的建议。”李要求史瓦布在纸上写出6件明天要做的最重要事项，接着按

照重要程度为它们编上号码。李接着说：“明天早上，当你查看1号任务并且开始执行这件事时，请在完成这件事之前，不要开始做其他的事。接着按照同样的要求完成2号任务、3号任务等等，直到下班时间为止。请不要关心你是否仅仅完成了两到三个任务，或者甚至你仅仅完成了一个任务。你所做的是最重要的任务，其他任务都可以等待。请在每个工作日的最后5分钟里，为第二天的工作列出一个类似的目录。列出你没有完成的任务，并添入必须进行的任务。再次按照优先级对它们进行排序。你可能会发现，有些新加入的任务比列表中昨天未完成的任务还要重要，而且前一天列表中的任务会排列到今天列表的底部。如果这种情况持续发生，就说明这一任务的重要性对你而言是不值得去做的。这些任务要么应该被舍弃，要么应该被委派给其他人。”

“几天之后如果你发现，自己不能使用这种方式来完成所有事，那么你也不可能用其他方式去完成所有事情。而且，如果没有有效的方法，你甚至可能无法决定哪件事情是最重要的。在你自己信任这一方法的价值之后，请让你所有的职员都使用相同的方法。只要你高兴，请随时试用这一方法，然后寄给我一张你认为体现这一方法价值的支票。”

整个会面过程持续了25分钟。两周之后，史瓦布寄给李一张两万五千美元的支票——每分钟一千美元。史瓦布常常会告诉人们，这一课是他所学到的最有利可图的一课。这种方法有用吗？在5年之内，史瓦布将他的新公司——伯利恒钢铁公司，发展成世界上最大的独立钢铁制造商，它为史瓦布创造了超过一亿美元的财富。

## 做出一张总列表并且遵循它

请遵循艾维·李的建议：设定优先级并且坚持下来。这是有效管理时间的基础，请使用这张表。在总列表上写下你计划去做的事情，以此作为开始。请像它们马上就要到来一样对它们进行排列。我们要考虑的不仅仅是重要性。不要在零散的纸张上作记录，请携带一个笔记本，你可以在上面及时写下你想完成的事情。

请每天回顾一下这张总计划表。将大型的计划分割成可以掌控的部分。要确定优先级，哪件事应该在今天完成；哪件事可以被延期；哪件事可以委派他人。请为你今天计划去做的事情做出一张列表，并且试着去为本周剩余的工作做一个列表。将这些事情加入你的日程表以便安排随后的时间。

请按照目标的重要性来评估你列表上的项目。要按照事件的紧急程度以及达成目标所产生的价值来为事情安排合理的时间。

用心地遵循这一步骤，你将以一种时间导向的方式调动你的潜意识，来安排日常活动。

## 了解你的能量水平

每个人一天中的能量水平是会发生变化的，请确定你精力充沛的时段。某些人在早上工作效果更佳，而一些人的最佳时段则出现在稍晚的时候。有些人在刚吃完饭的时候工作效果最佳，而其他人则在午餐后的一个小时内昏昏欲睡。请将复杂和困难的工作安排在具有高能量水平的时空中。

## 建立时间记录

你知道你是如何度过自己的时间的吗？大部分人都只有一个在哪里度过时间的模糊概念。我已经向不计其数的人们问起过这个问题。有些人对这一问题没有仔细考虑过，但他们却有一种天生的高效利用时间的能力；而另一些工作效率高的人却使用时间记录本去记录他们如何度过了自己的工作时间。

你可能会质疑一个繁忙的人是否有精力去在时间记录本上写写画画。是的，记录时间的确很乏味，而且有时你也会全心投入到一项活动中去，停下来去记录时间既不合适，也不可行。实际上，在这种情况下，你要全力以赴地投入到活动中去，但如果你已经错过对某个阶段的记录，请在之后的空闲时间中尽快将它补齐。

时间日志并不是一件需要你一直去做的事。这样的记录应当在每周至少记录**3~4**天，并且坚持**2~3**周，以得到你如何度过时间的良好抽样。接着，你就可以研究图表，并分析出你的大部分时间都去了哪里。

一旦你确定了自己浪费时间的领域，你就可以采取措施来对他们加以纠正。有些习惯很容易纠正，但有些会更复杂一些。

你已经计划好了一整天的工作，你为所有事情安排好了时间表。现在，一天过去了，你想要完成的工作中只有一小半被完成了。时间都跑到哪

里去了呢？

你很可能在将某一项目列入总列表时全心全意地想把它完成，但当你刚开始执行这个项目时，就有一个甚至几个麻烦偷走了你的时间。在完成一件事的过程中，会潜伏着很多时间抢劫者。回顾一下你的时间日志，你将发现折磨着你的最常出没的时间掠夺者，于是你就可以采取措施来使它们的影响最小化。

## 来自下属的打扰

也许最频繁的打扰就是来自于你下属的打扰，这些下属在工作上碰到了一些难题，他们认为需要立刻引起你的关注。很可能存在一些人比其他更频繁地来打扰你。他们会带给你各种琐碎的麻烦，而不是尽量自己去得出解决方案。识别这类人的一种方式就是对这种打扰进行记录。记下这些人的名字、难题的类型，以及解决问题所花费的时间。通过定期地查看这些记录，你将会看到是谁在占用你的时间，以及他们带给你了一些怎样的问题。

通用电气杰出的首席执行官杰克·韦尔奇声称他的下属会带给他一些他认为下属自己就能解决的问题。杰克会通过问他们：“你认为应该怎么做？”来将问题抛回给他们，他强迫下属们对这一问题进行更多的思考。一段时间后，除非某个问题绝对需要他个人的决定，否则员工们不会再来打扰他。请遵照韦尔奇的方式行事。告诉你的员工，如果他们来向你提出问题，还应该同时向你提供至少一个该问题的解决方案。通过这种方式，员工们通常会更加彻底地思考这一问题，并且通常不用打扰你就将问题解决掉。如果他们一定要与你面谈，那么他们所占用的时间也将大大缩短。

一名《财富》500强公司的首席执行官告诉我们，他曾为持续不断地来自员工的问题而感到十分苦恼，因此他告诉员工，除非遇到拖延将会造成不可挽回的损失紧急情况，否则所有的问题都要延到5点钟以后再进行处理。他每天会准时打开门来处理问题。没过多长时间，他的员工们就试着自己去解决问题，而不是等到这一天的结束。

## 打电话的秘诀

你正坐在办公桌前专心致志地处理你的问题，这时电话响起。是一名同

事打来询问工作上的事。但这名同事仅仅是只说工作，说完就立即挂断吗？通常不是。他会在开始讨论工作之前谈到天气，他周末的活动，他的假期计划。如果打电话的人只将话题集中在手头的工作上，那么大部分花费在公务电话上的时间会明显缩短。然而，消除所有的个人闲聊也会有消极的影响。简短的社交性谈话会润滑同事之间的关系，同时也有助于产生更加令人愉快的工作氛围，促进合作与团队精神。

请将谈话中社交方面的内容控制在最小范围内。如果另一个人坚持进行着冗长的不相关的讨论，请礼貌地回绝说：“我很喜欢听那个聚会的事情，但我这里有一大堆文件要处理，我得马上处理。”然后紧接着开始交流实质性的业务内容。

尽量使电话交谈变得简洁。在你拿起电话前，请计划一下你要说的内容。列出你希望涉及的关键点，并且在你谈及他们的时候勾掉这些内容。那些繁忙的企业主管通常会在谈话开始前声明，他在去开会之前只有5分钟或10分钟时间，并要求电话的另一方使谈话尽量简洁。在有必要的时候，请发送电子邮件而不是打电话。

## 不请自来的访客

如果你在办公室里忙碌着，这时却很可能会有其他员工前来和你交谈。大多数情况下是与工作相关的事情，但他们常常也会只是社交性地来访。这种拜访很可能打破工作日中的单调乏味，有时也会有助于你与其他员工发展更亲密的关系，但这种拜访可能会非常浪费时间。

请尝试着将社交性的拜访控制在最短时间内。如果有一名同事来找你只是为了聊天，就请婉转地尽快将这次拜访引向尾声。

如果一个不请自来的访客来拜访你，比如一名推销员，请在会客室而不是在你的办公室会见他。除非你真的对这种产品或服务感兴趣，否则不要邀请他进入你的办公室。在会客室的会见可以在几分钟之内结束。然而一旦进了办公室，可能需要花费更多的时间来摆脱推销员。另一个建议就是，请在你的办公室里站着与访客进行谈话；如果你想让他们留下来，那就邀请他就坐。

另一种使干扰最小化的方法就是，每天早上留出一个小时作为“私人时间”，在你的门口挂上“请勿打扰”的牌子，将所有来电都转到语音信箱。让所有员工知道，这个小时是属于你个人的，除非有真正紧急的情

况，否则你不想被打扰。请让你的老板知晓并且同意这件事，这样他就不会闯入到你的私人时间里来。你将会对自己在这一个小时里所完成的工作感到惊讶。

## 为你自己保留一些时间

我们所有人都有工作之外的生活空间。我们需要为家人、为我们工作以外的活动、为我们自己留出一点时间。不要让工作把你压倒。

加利福尼亚州圣莫妮卡市的温斯坦创建了坎德公司——一家成功的快餐连锁企业，在这家餐厅里，顾客们可以定做自己的汉堡包。随着连锁店的发展，他开始全身心地投入工作，没有时间留给他自己和他的家人。他曾经尝试去建立一个时间表，对自己的时间做出预估。他试着不将工作带回家里。他努力去完成所有的事情，但直到他最后找出问题之前，所有的尝试都没有作用。他意识到，如果他能定做汉堡包，那么他也能个性化地利用自己的时间。

他说，诀窍在于流动性和自我切换，无缝地从生活的一个领域转移到另一个领域。他的时间表包括为他自己做一些事来开始他的一天。他在开始工作之前去做健身。他会迟一些开始工作，但会拥有更好的心情，精神百倍地面对同事们，使同事们更具生产力。他完成了更多的工作，同时也拥有了更多的时间来取悦自己的家人。

为你自己保留更多时间的一种方式就是尽量将你常做的工作委派给他人。请重新审视一下你自己的工作。你将会发现，时常由你实施的工作，你的下属也能充分胜任。即使你可能很享受这种工作状态，但将这项工作让其他人去完成会使你自己更加高效。请回顾第11章来获得如何高效委派任务的建议。

## 不要害怕说不

我们最常听到的抱怨之一就是人们感觉到过于劳累。“我现在负荷过重——而我的老板却又塞给我一项任务。我该怎么办？”其实你不必接受任何任务，老板可能不清楚你正在处理的所有事情，请直接说出来。不要感到心烦意乱或者大发脾气，要以一种平静的方式去解释你正在处理的工作，并恳请你的老板帮助你确定每一项任务的优先次序。老板可能会建议你停止进行次要的工作，或者会选择将新任务指派给其他同事。

不仅仅是老板可能让你去做由于你太忙而不可能完成的事，同事也可能会请求你的协助。你可能会被一个你已经加入的社区组织要求，在某个委员会中任职。在你接受或拒绝这种要求之前，请仔细考虑它将要花费的时间。如果你真的忙于优先级更高的工作而无暇顾及，请礼貌地回绝它。

管理时间并不意味着事情必须在匆忙之间完成。很多重大成就都是长期和耐心努力的结果。有太多的人缺乏耐心。所有事都不可能很快完成。“不能再等”是这个世纪的典型特征，这一特征也似乎写在所有事上面,写在商场里，写在学校中，写在社会上，写在教堂里.....

#### 小结

- 按照优先次序列出一张总计划表并且坚持按照列表行事。

- 每天留出一个小时的私人时间——不会有打扰和让你分心的事情。利用这段时间来审视你自己的时间表，对它进行重新调整以适合当前的优先级。

- 请为你的一天做出计划，这样你可以在精力最充沛的时间里处理困难的事情，而在你的能量非高峰时期处理次要的事务。

- 授权。通过向他人指派稍不重要的任务，你可以将自己解放出来，以处理更重要的事务。

- 学着说不。为了实现你的目标，你要了解自己的时间极限，并学会婉转地拒绝。



## 第17章 说服他人

通过一次又一次地重复下面的语句来提高你的销售业绩：“我的销售额每天都在上升；我每天都在前进、进步，并且变得更加富有。”

在工作和生活的各个方面，你常常需要说服人们去接受你的想法。为了取得成功，你必须像一名推销员那样思考。通过观察和效仿成功推销员所采用的技巧，你将会提升自己实现这一点的 ability。

在科学推销的众多因素中，没有任何一种因素比说服力更重要。推销员常常会发现潜在客户的情绪完全与他们相抵触，某位客户就是不想得到这件商品，他们觉得自己不需要，不打算买。他们鼓励自己去对抗所有可能的劝说，坚持那些他们决定不去做的事情。

然而，不久之后，他们高兴地购买了商品，支付了货款，并且确信他们真的需要这件商品。他们的整个态度都被说服的技巧、争取的技巧所改变，这就是连续的有逻辑的步骤所产生的作用，每一个步骤都是按照一定顺序进行的，否则就会导致失败。

### 你可以学着去做一个有说服力的人

正像一些人生来就拥有对音乐或艺术的天赋一样，某些人在很大程度上具有说服别人以他们的方式来思考问题的能力。

虽然事实上，有些人会在这一点上比其他人有更多的天赋，但是，大多数人也能通过训练来获得成功说服他人的技巧。而且即使是一名没有受过任何训练的人也在很多领域，诸如运动、讲演或者商业运作上，具有尚未发现的潜能，人们可以通过训练而成为与那些有天赋的人相当的人。

请不要将导致销售失败的商业决定归咎于“不幸”，这些情况通常是由对销售科学或管理科学的无知引起的。商业就像一门科学，如果这个人愿意让他自己全身心地钻研进去，那么几乎所有诚实的、非常狂热、有决心的人都能成为商业的专家。

让我们来考虑一个工作中常见的过程——销售。即使你并不是去销售一件商品或者一项服务，而是向其他人出售你的想法，你也必须将你自己

想象成一名销售人员。

为了发现你说服他人的能力，你必须分析你的天赋。然而，在这件事情上，你应该牢记的是，人类的本性，尤其是年轻人的本性，就是可塑性，而且你要明白，我们可以被其他人塑造，或者我们可以被我们自己塑造。

即使你没有推销的天赋，你也可以在后天获得它。通过适当的销售训练，也就是进行正确的阅读、观察、倾听和练习，你可以发展自己的能力并成为一名优秀的销售人员。

## 俘获其他人的注意

为了说服他人购买你的商品和服务，或者接受你的想法，你必须首先引起他们切实的注意，否则你所说的一切都不会被听取。这常常是件困难的事——去获得那些甚少对你所说的话感兴趣，同时可能对你有抵触情绪的人的注意。但这样做又绝对是必要的，在你说服任何人去做你希望他们做的事情之前，请先保证获得这个人的注意。

当你与你的推销对象相处时，你可以通过谈论某些你非常了解，并且他也感兴趣的事情来引起他的注意。谈论一些琐碎的无关紧要的事情来吸引这个人的注意是没必要的，对所涉及的情况直接发表意见或提问是良好的开始。

例如，如果你希望说服一名同事在一个新设备的评估委员会中任职，那么对方目前频繁出故障的设备发表意见无疑会得到注意。

有时你必须采用戏剧性的步骤来获得不愿接受你商品的那些顾客的关注。在20世纪90年代初期，美国大陆航空公司在大型航空公司的客服中名列榜尾。官僚作风使所有工作都显得非常沉闷，从确定在登机牌上使用的铅笔颜色，到表格折叠的方式都是如此。员工必须按照规定手册中所指明的那样遵守规定，这样一本手册的存在被认为比做出创造性的决策更加重要。而现在已经没有时间去浪费了。为了使永远废除这本规定手册的想法被大家所接受，首席执行官戈登·白求恩率领一群雇员来到停车场，他将规定手册扔进一只50加仑的汽油桶里，然后向桶里倒进汽油，将它付之一炬。这一消息像野火一样被散布了出去，从此大陆航空走上了重建员工士气的成功之路。

俘获他人的注意力并不一定需要如此戏剧化。有时，询问一个关键性问题就能获得成功。如果你就一个问题以自己的方式进行描述，并在这种描述中表明你能够掌握的解决方法，那么你就必定会获得对方的注意。当达琳想要向她的老板推销在她的部门建立弹性工作制的想法时，她带着这个问题去见她的老板：“戴夫，我知道你有多么关心提高生产力的问题。生产力过低的原因之一就是我们在招聘优秀的员工上存在困难。有一种方法能够为我们吸引更多的熟练人员，你知道吗？”戴夫能够做出的唯一回答就是“你说说看”。达琳就这样获得了戴夫的注意力，并且能够就她的建议来提出她的论据。

另一种吸引注意力的方法是创新。史密斯旅行用品公司女装部的负责人卡森正是通过这样汇报赢得老板注意力的——“如果提问任何一名女性，所有女人的衣橱里唯一一件必不可少的衣服是什么？她很可能会回答，‘一件黑色小礼服’”。而史密斯旅行的联合首席执行官斯卡拉并不认为礼服应该在他的商品目录中。卡森女士却从其他的方面进行了思考。卡森在巴黎度过了很多长周末——她的丈夫在那里工作，她深知自己的想法是正确的。所以她开始寻找完美的黑色防皱针织礼服，这件衣服会让她在时尚女性的晚宴聚会中感觉自在。由于找不到合适的礼服，她自行设计并制作了一条属于自己的完美黑色小礼服，并且证明了这件礼服确实解决了她的问题。斯卡拉因此采纳了建议，并完全被说服。而现在，抗皱旅行黑色小礼服已经成了公司商品目录册里面有史以来的第一号产品。这也使得卡森被提升为采购副总裁。

## 激发欲望的绝招

一旦你获得了注意力，接下来就要让这个入彻底对你的主张产生兴趣。你必须激发出他了解你提议的欲望。只要这一目标实现了，你的提议就差不多会被接受了。为了做到这一点，你必须利用情感诉求——用心而不是用头脑。

如果直接谈论你想得到什么，你永远也不会激发出一个人的欲望。首先，你必须了解对方真正想得到的是什么？对这个人而言什么才是重要的？什么会使他变得兴奋？要做到这一点，你必须在他回答你的问题时仔细倾听。请一定要认真倾听。随时准备提炼出能够引导你得出这个人真正兴趣所在的蛛丝马迹。接着，调整你的语言以迎合这个入的愿望，这样你就会达到目的。

最近我听朋友谈起一名年轻推销员迅速崛起的故事，这名推销员使每个认识他的人都备感惊讶。我的那位朋友说，所有的秘诀都在于这名年轻人说服人们改变主意的神奇能力，他能够让人们从他的角度看待事物。我的朋友说，他以前从未遇到过能够如此成功的按照自己的想法去改变他人观念的人。“然而这一点，”他补充道，“如果你能做到的话，你就掌握了销售的本质，销售的精华——让别人用我们的视角去看待事物的方法。”

这名年轻人是如何做到这一点的呢？他探索并寻找他观点中的核心是什么，会真正影响到这种观点的思维事件是什么？通过专心的倾听、仔细观察对方的面部表情和身体语言，他锁定了关键因素。“在大多数情况下，”他告诉我的朋友：“这是一种情感，而非物质因素。”

最优秀和最成功的教师通常并不是最博学的，他们只不过懂得抓住学生们的心，那些除了学识之外，还拥有仁慈、对个性的关爱以及同理心等品质的人，将会成为最好的教师。同样，这些品质也是我们去说服人们的基本要素。

虽然受教育程度和智力水平是不可忽略的，但聪明才智并不比温暖的人心更能让人受欢迎或更能助人成功。

## 要真诚，不要忽悠

有些人具有一种催眠一样的号召力，他们被认为具有说服力，同时也能够得到自己最初想得到的东西，但这一切并没有建立在诚实的基础上，而且从长远来看，会对交易造成严重损害。这种现象的一个典型例子就是常常会有销售代表引诱顾客，从而得到比其他销售代表更大的订单，但最终他们会失去客户，同时损害公司的声誉。更好的销售代表是那种开始没有很多的销售业绩，但是会结交更多的朋友，并愿意支持和帮助客户的人，因为他留心的是客户的兴趣，而且他会仅仅试图向客户们销售对他们有利的产品。通过研究客户了解到客户的需求，同时赢得客户的信赖和好感，这种销售代表建立起的是一种长期的盈利关系。能够让别人像你一样思考的能力是一种非凡的力量，而且你自己也要承担着巨大的责任。如果这种能力没有被友善和真诚地使用，那么它就会像回飞镖，伤害到大多数这种能力的使用者。这种人很快就会被认为是“哗众取宠的演说家”，并被人们所厌弃。

当今社会，直白的、直截了当的、充满事实的谈话才是大多数人想听到

的。而那些具有说服能力的人们能够以一种特殊的方式来描述这些事实，这种方式能够使描述者的观点听起来像是一位朋友在和你倾谈，同时，所有的描述都处在倾听者的兴趣范围内。没有人会喜欢被强迫，而当你试图去拍他马屁的时候，你又显得动机不纯。

然而，非常得体和真诚的赞扬，将有助于你的事业。请记住，你身边的人永远提防着任何形式的谎言，也会一直在寻找虚伪恭维的证据。没有人会想要被愚弄或被哄骗着去放弃权利。总之请牢记：在任何领域中都没有什么品质能代替真诚。

## 关心别人的兴趣

在我们的生活中，没有任何一件事是绝对透明、简单、真诚和友善的。圣经中的黄金法则就是在任何领域中带来真正成功的行为规范。

当你对自己行为将会如何去影响他人产生怀疑时，只要询问你自己这样一个问题就可以：“我会喜欢别人这样对待我吗？”

内森·施特劳斯，南希百货商店的早期合伙人之一，也是著名的慈善家，当他被问及是什么对他职业生涯中的显赫成功贡献最大时，他回答说：“我经常留意交易另一方的人。”他说，如果他自己签订了一项不利的合同，即使损失惨重，他也会执行它，但他绝不会让与他作交易的人得到一份糟糕的合同。施特劳斯在交易的处理中时常站在对方的角度看待问题，他这种对对方角度的关注带来他们交易中最大的利益点。

## 洞察与窥探

要成为一名具有说服力的人，很重要的一步就是精进你自己洞察他人性格的能力。要将研究人们以及激发他们的动机作为你分内的事。

解读人们特质的技巧就如同律师在诉讼中宝贵的庭辩工具，或者如同内科医生的诊断技巧一样重要。对于那些能够解读人们特质，快速“评估”其他人，准确判断出人们性格的人而言，无论他们处于哪种行业或职业中，都会比别人拥有更大的优势。

能够深入看透他人特点的能力是一种可以培养的才能，当我们与各式人等交往时，我们会有很多机会来学习这种能力。养成对不同的人进行测量、权衡、评估的习惯本身就是一种学习，因为我们能够通过这种

方式来增强我们自身的观察能力，磨练我们的感知才能，提高我们的判断力。

成功人士将他们在职业生涯的进步归结为对他人心理和动机的理解。这种理解使他们能够更有效地与老板、下属、同事、客户、供应商以及公众相处。

没有哪两种心理状态是类似的，你必须沿着阻力最小的路径去接近每个人。要去了解他人的个人兴趣。如果某个人对音乐充满激情，或者疯狂地迷恋高尔夫球，又或者对艺术品十分在行，这可能就会给你一条正确的接近路径的暗示。

顶级的推销员会仔细地找出潜在顾客的兴趣、嗜好以及特殊关注点，诸如潜在顾客喜欢的球队，他们子女的年龄以及类似的细节，同时他们还会将这些发现整合到他们的销售介绍当中。当你在与那些你必须与之发展良好关系，以便在职业阶梯中向上攀登的人们相处时，这一方式也同样会发挥良好作用。

请不要在评估他人的时候匆忙地敲定结论或者过快地下定决心。请先保留你的判断，直到你已经读出写在这个人脸上、身上以及风格中的那些潜在的信息为止，因为此时这些内容已经明确，而且每一个动作也都代表着一种意思。换言之，因为很多事情都取决于你做出的判断的准确度，所以一定要读懂一个人所有的特征或者性格符号，获取所有你能得到的信息，而不是仅凭借你的第一印象就去采取行动。请重新阅读第14章中有关身体语言的讨论。

面部就像一个布告牌，它是内心活动的一种外在指示，最重要的就是学习如何迅速并准确地阅读这种信息。面部表情、处事态度、行事方式、使用的语言、流露的眼神都是性格字母表中的字母，就是这些字母组合出了人们的个性。

每一件自然的、自发的、没有预谋的事情，都会流露出人们所拥有的某些特定个性；如果这个人在伪装，或者故作姿态，你就能够看穿那张伪装的面具并且漠视它。

## 了解他们的生活

说服一个你熟识的人服从你的安排比说服一个陌生人容易得多。说服成

功的关键之一就是指出你希望他们做的事对他们来说多么有价值。对于陌生人——诸如潜在销售客户，我们通常就不会那么容易得知什么对他们而言是重要的。但对于和你一起工作的人或是你的熟人，你就可能早已了解他们的感觉、需求，以及秉性。

请在心中默念，人与人是不同的，因此，说服一个人的方法也许对另一个人并不奏效。要了解你的雇员、同事，工作中有来往的人以及其他你身边的人。和你一起工作的每一个人都拥有工作之外的私人生活，这些私人生活对他们而言通常比工作本身更加重要。通过与你的同事们谈论他们在工作之外真正关心的事，你可以让他们知道，你像一个普通人一样对他们的生活感兴趣，而不仅仅将他们作为工作的机器。

和他们谈话只是一个开始。你不是去探查他们的私人生活，而是要倾听他们的声音——与他们进行情感交流，观察他们的反应，你可以在很大程度上了解他们的感受、他们的喜好，从而获知该如何激励他们。

## 交际手段和机智会产生高效的说服

随机应变在生活中对成功有很大的帮助。很多卓越的企业主管都承认，随机应变在他们成功的诀窍中排名首位，其他三个诀窍分别是个性、热情，以及商业知识。

随机应变能使你绕过哨兵、闸门和栅栏，赢得进入到那些死板的人们不容攻克的圣殿的钥匙。随机应变这一品质拥有天才都不能获得的听觉；当天才被拒绝时，这种听觉得到了承认；当死板的人失去听觉时，这种听觉发挥了作用。

亚历克斯是一位才华横溢的工程师。他在计算机科学上的能力非常突出。虽然他在向管理层进行业务陈述时在技术层面来讲没有问题，但他却以傲慢的态度对待听众。当时有位经理评论道，“当他回答我的问题时，他让我觉得我的这些问题是愚蠢的。”当亚历克斯由于缺乏应变力而受到批评时，他回答道，“可惜，他们都太过愚钝而不能理解我。”

在错过了几次晋升之后，亚历克斯被说服去见一名管理咨询师。他花了几周时间来克服这种将自己的想法强加给别人的毛病，学习将想法推销给别人的技巧。通过练习和思考，他已经能够在潜意识中接受这样的方式了，可见仅凭出众的知识并不能为他赢得他所渴望的职业生涯。这也让他学会了友善地接受他人的弱点，并且使他懂得去寻找他人的长处，而不是嘲笑他人的缺点。随着时间的推移，亚历克斯改变了他处理人际关系的方式，同时更加灵活机智地进行业务陈述，考虑到他人的感受，这些最终使他达成了职业生涯的目标。

## 克服异议并结束推销

当你向其他人展示想法时，你的观念中很有可能有某些方面会激起他人

的反对。请将这些方面视作一种机遇而不是一个难题。推销员都喜欢异议。异议能够帮助他们确定潜在客户真正想得到的是什么，使他们能够面对这一问题，并且提高成功进行推销的机会。优秀的推销员期待着异议的出现，并准备好去化解它们。你也应该去做同样的事情。

如果你希望说服其他人接受一个观念，那么请研究所有可能被他人提出的反面意见，并做好申辩的准备，或者如果这些反面问题是有道理的，请尝试向他们展示，你的观念中优势要胜过不利条件。也许事实和数字会证实你的立场，但也请考虑一下那些难以名状的地方，同时，也要考虑到他人的情绪。恰恰是由于结束争议——最终的接纳，对于销售代表而言是这次销售的高潮，你所瞄准的目标是不断争取说服别人接受你的想法。

一旦你将所有的异议都处理妥当，你就要做好结束的准备。在采取这一最后步骤之前，请鼓舞一下你自己：“我就知道这是一个好主意，并且对组织也有着很大的价值。我已经准备好，竭尽所能说服我的老板接受它。”这样做会激发你的潜意识，以此来加强你必胜的决心。接着，请进行你的结尾步骤。

向他人推销一种想法最有效的方式之一就是邀请他来评估这种想法。将一张纸分为两半。在一半里写上“缺点”，在另一半里写上“优点”。在标有缺点的一半上列出主要的缺点，在标有优点的另一半上写出相应的改进意见。在写有优点的一半纸上添加上被讨论过的额外优点。如果你已经做完了这些工作，你会发现这个想法拥有比缺点多得多的优点。这时你可以宣称：“让我们来看一看可能成为你不愿接受这种想法的原因，同时将这些原因与赞同这种想法的原因比较一下吧。在你看来，哪些会更重要呢？”答案当然站在优点一方。

一旦你的想法被认为是有道理的，你可以说：“既然你同意这是个好点子，那么我想和你讨论一下接下来实现这个想法的步骤。”

如果这种想法必须要在它被接受之前推销给你的老板或者其他主管，建议你要开心地为这种想法的陈述做好准备。

通过精心的准备和遵循成功推销员的推销方法，你可以向其他人展示并且推销你的想法，同时在看到你的想法被接受和实施的过程中获得巨大满足感。



## 小结

·在工作和生活中的各个方面，你经常不得不说服他人接受你的想法。为了成功，你必须像一名推销员那样去思考。

·为了说服其他人购买你的产品或者服务，抑或接受你的想法，你必须首先引起这个人的充分注意，否则，你所说的话甚至都不能被他听进去。

·你必须激起他人那种拥有你所销售的产品，或者接受你所主张观点的欲望。只要你做到了这一点，被接纳几乎就是肯定的事。要做到这一点，你必须借助情感——用心而不是用头脑。

·不管你有多么的聪明或者多么有能力，在职业生涯中的进步都取决于与其他人建立起良好的关系——老板、同事、下属、客户，以及其他你必须与之交往的人们。

·在心中牢记：人是不同的，成功说服了一个人的方法，可能并不适用于另一个人。要了解你的员工、同事，以及你作为个体与其交往的那些本部门或本公司之外的人。

·如果你希望说服他人去接受某概念，请研究所有可能被他们提出的反面意见，并随时准备去反驳他们；如果这些反面意见是有道理的，请向他们解释，你所提倡的概念中的优点要远远多于不足。

·在你迈出最后一步之前，先鼓舞一下你自己。这将激发你的潜意识，并且强化你必胜的信心。

## 第18章 用潜意识的力量将你的职业生涯推向高潮

向上攀登的唯一方法就是让你的眼睛紧盯目标。请想象你想要达成的目标；时刻把它放在心里，并且尽你所能去为之奋斗。最重要的是，要一直保持对工作的驱动力，保持对激动人心的目标的驱动力，保持对某些值得期待的重要、伟大事件的驱动力，保持对某些激起你雄心壮志的事情的驱动力，这些行为将会满足你的渴望。

你想要变得更加伟大吗？你想要更加显赫和高贵吗？那么，

你必须乐于放弃恐惧、嫉妒、怨恨以及自我谴责。

你必须要去给予。

你必须放弃消极的思维，去进行建设性的思考。

你必须去热爱你想要成为的那个人。

你必须放弃你现在所扮演的这个人。

你必须乐意放弃旧的事物，

这样你才有可能经历新事物。

你可以爱上音乐，爱上艺术，同样你也可以爱上法律。你可以坐下来思考健康、快乐、情绪的平和、富有、安全、正义的行为、和谐、灵感以及光明的指引。你可以去思考一种不仅为你提供经济回报，还让你产生工作幸福感、发现自我价值的职业生涯。你可以仔细想象这些事件，为它们付出你的关注、热爱以及忠诚。你还可以变得入迷、陶醉、全神贯注并且全情投入；你潜意识的法则将会做出响应。由于你在心中或是潜意识中这样思考，你也会这样行动。因为你这样去做了，你最终就会成为这样的人。

因为这些想法一定要被注入激情，并且需要真实迫切的追求，所以你不该在头脑中这样思考，而是要在内心里这样思考。你所认真考虑的任何想法、任何观念都会唤起一种特定的情绪反应。当你持续这样思考时，这种思维就会进入并且充满你的潜意识，同时也会成为一种强制性的力量；因此，你就被强迫着去成为、去实施和表达你所思考的想法。

如果你缺乏足够的雄心壮志，如果你缺乏持续的雄心壮志，如果你的雄心壮志趋向于萎靡，尤其是当你处于气馁沮丧的时候，你应当重新建立起自己的雄心，并且用每一种可能的方式去强化它。例如，如果你在一家商业公司中，请下定决心去成为一名重要的企业主管，为你自己成为

公司的合伙人做好准备。这是非常合理的雄心，也正是很多从基层开始做起的员工所憧憬的。然后真正去畅想，终有一天，会在你供职公司的大门上看到你的名字，这种想法会给你一个极其宏伟的奋斗目标；其实无论你的名字是否真的会出现在那扇特殊的门上都无关紧要，因为你将会得到训练，为得到某些同等甚至优于这份奖励的其他奖励而做好准备。无论结果如何，这种雄心以及为成为合伙人而进行的努力都将对你的能力带来很大程度的开发。

拉里是一名在商业世界中为自己赢得过伟大声誉和地位的人，他从少年时代起就通过每天和自己进行诚恳的交谈来向远大目标迈进，正如他自己说的，通过这种持续对自己的“鞭策”，他将自己提升到了最高的水准。

拉里确信，他的大部分成就都归功于他早期形成的习惯在无形地提醒着自己，催促着他不断去完成对于当下的他而言可能是最重大的事。他说，如果没有紧紧地跟随着远大目标，如果没有持续地刺激这一目标，并且督促他自己跟上步伐，那么用不了几个月，他的标准就会降低，他的活力就会懈怠，他的思想就会松懈，同时他的整个生活状态就会退化。

## 成功的三个步骤

走向成功的过程中重要的第一步就是找出你喜欢做的事，接着去完成它。除非你热爱这项工作，否则你不可能认为自己会在这项工作上获得成功，即使世界上所有其他人因为这项伟大的成功而为你欢呼也是如此。如果你热爱你的工作，你就会拥有一种深切的愿望去从事它。如果你被吸引并想去做一名精神病医师，那么仅仅得到文凭并且跨入了这一领域是不够的。你要密切关注这一领域中的发展，参加会议，继续研究心理理论及其运作方式。你要去参观其他诊所，仔细阅读最新的科学杂志。换句话说，由于你首先对患者产生了兴趣，你就会为了使自己了解最先进的减轻人类痛苦的方法而努力。

但当你阅读这些文字时，假如你发现自己正在想：“因为我不了解我想要从事的职业，所以我不能迈出这第一步。到底我该怎么去找出一个我热爱并愿意为之奋斗的领域呢？”如果这就是你目前的困境，请按照这种方式来寻求指引：

“我潜意识中无尽的智慧向我展现了我在生活中的真实位置。”

请向你的内心深处安静、积极并且亲切地重复这个短句。当你坚持着自己的信念和信心，答案将会以在某个方向上的一种感觉、一种预感或者一种倾向来到你身边。答案将会清晰地安静地到来，并且是以一种内在的形式默默到来。

成功的第二步就是专门研究工作中的某一特定分支，并且努力去擅长这一方面。假设你选择化学作为你的职业，那么你应当专注于这一领域中的某一特定分支，并将你所有的时间和注意力都投入到你所选定的专业中去。你的热情将使你想要了解到这一领域中所有可获得的知识。你对这项工作非常感兴趣，并且愿意以此来服务社会。

第三步是最重要的一步。你必须要保证你想要做的事情不仅仅会对你自己的成功做出贡献。你的愿望一定不能是自私的。你的愿望一定要有利于全人类。一定要形成一条封闭曲线。也就是说，你的想法必须要伴随着对全世界的祝福或者服务于全世界。因为这种想法将被放大后返回你的身上，并且满载着祝福。如果你仅仅为了自己的利益而工作，你就不会完成这个基本的循环。你可能看起来十分成功，但你生活中所走的捷径可能会随着时间的推移而产生出局限性或者弊端。

在对走向成功的三个步骤的论述中，你一定不要忘记你潜意识中创造性力量的潜在能量。这是任何成功计划中所有步骤背后的能量。你的思维是具有创造性的。融合了感觉和潜意识的思维会变成一种自觉的信念或信仰。

## 利用潜意识来获得进步

伟大的德国诗人歌德在遇到难题和困境时会明智地利用他的想象力。歌德在自传中写道，他常常利用几个小时的时间来安静地进行想象中的谈话。他会想象有一个朋友坐在自己对面，他会想象他的朋友以他惯用的手势和语调来对他的问题给出正确或适当的回答。歌德会尽可能的将整个虚构中的场景想象得真实而生动。

当一名年轻的金融顾问吉瑞读到这些内容时，她决定要采用歌德的方法。她开始在想象中与一名身价百万的投资者进行交谈，这位投资者曾经因为她在投资建议中明智和准确的判断祝贺过她。直到吉瑞在心理上将这种想象中的谈话固定为她潜意识中的一种信仰之后，她才停止了这种想象中的谈话。

吉瑞在心中的谈话以及有意识的想象的确是她的目标相一致的——为她的客户做出可靠的投资，为他们赚钱，并因为听从了她明智的建议而获得财务上的成功。她一直将潜意识运用于业务之中，这也使得她获得了非凡的成功。

## 作出良好的决定

成功人士最大的特征大概就是他们迅速而准确的决策力，以及坚持不懈的执行力，直到确定这些决定所涉及的问题获得了令人满意的解决为止。

我在多年来对于求助者的倾听中，发现他们所有人的一个共同点：他们做出决定的那种空泛无力的方式。在解决某个问题的时候，他们时常会拖延并且过于谨慎。而一旦做出了决定，他们也不会坚持到底。

上帝赠予人类的一件最伟大的礼物就是自由选择的力量——分析问题，按照其解决方案做出决策，并且使决策产生效果的力量。

汤米正面临着一项重大的职业生涯抉择。他必须决定是否要去寻找一份新的工作。虽然他非常热爱目前的工作，但他却不能挣来足够的钱，而且由于公司业务运转得并不是很好，他加薪的可能性也十分渺茫。一家竞争者公司为他提供了一份工作，这份工作比他目前的薪水稍高，而且同时也有很好的发展机会。这家竞争者公司想要立即得到答复，但汤米说服对方容他在下周五之前作出决定。这是一个不错的机会，而且他也需要这些额外的金钱。然而，他也意识到，转向公司的竞争者会对现在的雇主不公平，是自己现在的公司培训了汤米，帮助汤米获得了他在当前工作中熟练掌握的技能。汤米为此进行祈祷，然后在心中拒绝了这份工作，汤米知道，他的潜意识会做出正确的决定。

果不其然，在周三，汤米的老板打电话给他，并且告诉他，他们已经签下一份利润丰厚的合同，老板给他任命了一个管理职位来管理这份合同，在薪金上也进行了很大提升。

汤米确信，让他留在公司是上帝的愿望，他的潜意识使他没有立即接受另一份聘请，这样他才能获得这次晋升。

## 要公正地对待你自己

丽莎认为她已经做好了被提拔的准备，然而她却憎恨她的主管。她觉得这个女人似乎在阻挡着自己的晋升。她和一名年长而睿智的朋友讨论起了这个问题，这个朋友解释说，她没有公平地对待她自己，她赋予这名妇女高于她心中的上帝的优先级。这种态度没有任何意义。因为假设这名主管高于上帝，她就拒绝了上帝的能量，拒绝了这种无所不能的无穷力量。

丽莎断言：“升职是属于我的；进步是属于我的；借助于上帝的力量，成功是属于我的。”她在潜意识中拒绝了认为她的上级由于她的错误而责备她，并且不提拔她的想法。她同时集中力量去改进自己的工作和态度，最终使自己得到了她期待中的晋升。

你将会变成你所感觉到的、你所注意到的以及你所设想的那种人。

你可以将自己想象成一个无业游民；你可以设想自己像一个流浪汉一样跳上火车。如果这样继续地想象下去，你就会成为一名流浪汉。当然你同样可以想象自己获得了巨大的成功，想象自己是一名伟大的演员；你可以想象自己面对着观众，让他们哭，让他们笑，让他们领悟到你心中的力量，展现出莎士比亚剧作之美，丰富了观众们的生活和内心。

有些人说他们不能获得成功、不能获得晋升的原因在于工作岗位没有升职的机会，或者是机会被严酷的条件所限制。所有这些言论并不一定是事实。你可以凭借心灵的法则来获得提升或者取得进步。其秘诀就在于热爱你目前所从事的事业；在你的岗位上尽你的全力。做到热忱、友爱、亲切并且充满善意。胸怀远大并且梦想着成功，你目前的工作就将仅仅是你成功的铺路石而已。要清楚你的真正价值，并且在心中声明你的成绩，善待你自己以及你遇到的每一个人，无论他是你的老板、同事、领班、客户还是朋友——所有你身边的人。你将会感觉到自己释放出来的财富和进步的气息，所有这些东西将很快为你打开一扇全新的机会之门。

人们一直在问，“我如何才能在生活中获得成功，改善我当下的处境，获得加薪，置办新车和新房子，并且在我想要做一件事的时候挣到足够的金钱来达成我愿呢？”

对所有这些问题的回答都源于你对自己心灵法则的学习：因果法则、增长法则，以及吸引力法则，这些心灵的法则具有与物理、化学以及数学法则相同的精确度和正确性——同时也与重力定理一样有效。

## 变得引人注目

你不能仅仅依靠你的直接上司来提拔你。乔希是一名优秀的员工。他的老板肯常常称赞他的工作，并且时常说，当他退休的时候，他会推荐乔希来接替自己的工作。然而很不幸，肯突然死去了，而公司引进了一名外来人员来领导这个部门。乔希甚至都没有被考虑在候选人当中。为什么会这样呢？因为公司高层甚至都没有人认识乔希。他根本就处于人们的视线之外。在很多组织中，有很多非常能干的人，类似于乔希，因为没有人认识他们从而无法得到更多的提拔。为了在你的职业生涯中取得发展，你一定要不只是在你的直属领导面前表现出色，还要让其他的管理者看到你。

你没有必要去聘请公共关系顾问来使其他人知道你多有能力、多聪明、多具有创造力并且多么胜任工作。这里有5个简单的步骤，能够保证你一定会被组织中的其他人所知：

1.要发言。参与到你所参加的会议中去。不要只是坐在那里参观。不要害怕表达你的想法并且提出建议。请注意：要通过研究会议日程来为会议做准备，同时要提前预知你将面对的情况以及可能会遭遇到的任何争议。

2.通过向他人提供他们感兴趣的信息来帮助他们。瓦莱丽有一个习惯，就是将商业杂志上剪下的文章送到她认为对文章感兴趣的同事和经理手上。她赢得了对他人的兴趣敏感的荣誉，同时这也成为了她在公司中赢得提拔的一个重要因素。

3.主动。承担其他人不愿意承担的工作。比尔主动承担了公司每年一度为联合劝募协会的筹募基金工作。在这项工作中，他拜访了公司的每一个部门，并认识了公司中大部分的部门经理。几个月之后，一位经理扩大了他的业务范围，并邀请比尔在他的团队中就任一个充满挑战而薪酬丰厚的职位。

4.活跃于专业的组织之中。达琳在一家顶级消费品公司的市场营销部工作。在她的部门中有其他几位年轻的市场营销专家——所有人都为得到提拔而竞争。达琳的竞争者都很聪明并且极具创造力，和达琳一样，他们也都毕业于名校。达琳必须要有某些过人之处。

作为美国市场营销协会本地分会的成员，达琳同意在计划委员会中任职。她的第一份工作就是为4月份的会议物色一名演讲者。她相中了一个人——她所在公司的市场营销副总裁。虽然达琳从未与这位高层说过话，同时达琳也确定他根本不知道自己是谁，但她还是去邀请了他。结果副总裁不但同意担任演讲人，还告诉达琳，他对被邀请感到非常荣幸。在会场中，副总裁与达琳讨论了他的演讲。在会议中，达琳在主席台上挨着副总裁就坐，并向与会者介绍副总裁。从那时起，达琳进入了副总裁的视野，并且很快走到了她竞争者们的前面。

5.发表文章。大部分商业出版物都欢迎来自这一领域中的人们讨论他们工作中的各个方面。发表出来的文章会让文章的作者变得引人注目——不仅仅是在他所供职的组织中，而且还会在这一领域的其他公司中出名。随着你职业生涯的发展，你常常需要获得变更工作的机会，这一点不仅能够增加你的信誉度，还能引起其他公司经理和招聘主管的关注。请注意：在你提交任何有关目前工作的文章之前，需要得到公司中掌握相应权限人员的批准，以避免泄露所有权信息从而引发法律纠纷。

## 职位改变的过程

当你在工作中陷入困境，或者当你想要获得更快更大的成功时，有时你必须要在自己现在的公司或者别的公司里寻找一个新的职位。有时你不得不后退几步，以便更好地向前发展。

某些商界领导不会被迫改变方向，他们在直觉上明白这样做的价值。杜邦公司的一名高级主管库尔曼放弃了在杜邦公司某一部门中重要且强有力的职位，去为公司创建一个全新的安全产品部门。由于她必须放弃一个高级位置，转而领导一个没有任何资产、只有30名雇员的部门，这看似是一个巨大的退步。杜邦公司的一半同事都认为她做错了什么事而被降级，而另一半同事则认为她“只是个傻瓜”。但她却无视周围这些怀疑和否定，她一直坚信自己是正确的，最后这个新部门发展为一个产值达到55亿美元的部门。库尔曼给面对阻力、要做出艰难抉择而不愿再停滞

不前的人们的建议就是：“继续去重新来过。”

雅芳集团总裁利兹·史密斯在职业生涯的早期就职于卡夫食品企业的吉露果冻公司，那时，她决定转投到一个与一家欧洲新品牌有合作关系的美国小型进口公司工作。她说，每个人都认为她疯了，但她认为自己需要销售和全球配送方面的工作经验，所以她不被批评所影响，就这样她按照自己的想法去做，最终学到了自己想要的工作经验。

成功意味着全面提高我们的能力，这样我们就能够释放出内在能量。升职、金钱以及人际关系的拓展既是心理状态所产生的想象和可能性，又是它们的物质表现形式。

生命是一种加法。是将你的财富、能力、智慧、知识以及对你的意识和潜意识法则进行研究的信念的累加。要确定：“我的优点正在一刻不停、永不倦怠、快乐并全心全意地向我走来。”而与此同时，上帝的财富也将会流入你善于接纳、开放的心中。

小结

·成功过程中至关重要的第一步就是发现你喜欢做的事情，并且去实践它。除非你热爱自己的工作，否则你不可能认为自己在这项工作中获得了成功，即使世界上其他所有人都为你的伟大成功而向你欢呼喝彩也是如此。

·那些害怕做出决定或者害怕做出选择的人们实际上是拒绝承认他们自己的神性。

·永远不要停止学习。密切关注你所在领域中的最新发展是确保你在职业生涯中长足成功的一种方式。

·从现在开始，就在你的心中真诚和自信地重复“成功”这个词汇。你的潜意识会像接受事实一样接受这个词，同时你将在潜意识的强制下获得成功。

·在你的工作上竭尽全力。做到热忱、亲切、和蔼并且充满善念。要明白你的真实价值，同时在你心中为自己以及你在一天中所遇到的人索取财富，无论他是你的老板、同事、客户，还是朋友——所有你身边的人。你都将会感受到自己散发出来的财富和前进的气息，同时它们将很快为你打开一扇全新的机会之门。

·变得引人注目。要保证公司中做出决策的人了解你的能力和价值。请重新参看前述的5个变得引人注目的步骤。

**【关注公众号】：奥丁读书小站（njdy668）**

**1.每日发布新书可下载。公众号首页回复书名自动弹出下载地址。**

**2.首次关注，免费领取16本心里学系列，10本思维系列的电子书,15本沟通演讲口才系列，20本股票金融，16本纯英文系列，创业，网络，文学，哲学系以及纯英文系列等都可以在公众号上寻找。**

**3.我收藏了10万本以上的电子书，需要任何书都可以这公众号后台留言！看到第一时间必回！**



- 4.也可以加微信【**209993658**】免费领取需要的电子书。
- 5.奥丁读书小站，一个提供各种免费电子版书籍的公众号，提供的书都绝对当得起你书架上的一席之地!总有些书是你一生中不想错过的!上千本电子书免费下载。