

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

安东尼·罗宾潜能成功学

(一)



前 言

安东尼·罗宾（ANTHONY ROBBINS），26岁时还是一个穷困不堪的小伙子，这位198公分的大个儿在生活中找不到自己的位置。但自从他学习了有关人类潜能的知识后，便立志从事这方面的研究。他用了几年时间，潜心研究了全世界最成功的人激发潜能获得成功的方法，从而生活境遇大为改变。

安东尼·罗宾不但成为一位白手起家的百万富翁，而且成为美国最成功的心理励志专家、全球顶尖潜能成功学权威。他在海边的一座城堡中，建立了罗宾潜能成功研究机构，开设教育课程，向全社会讲授开发潜能之道。

罗宾先后出版过三本卓有影响的、轰动全美的潜能成功学畅销书《激发心灵潜能》（UNLIMITED POWER）、《唤醒心中的巨人》（AWAKEN THE GIANT WITHIN）和《一分钟巨人》（NOTES FROM A FRIEND）。这三本书告诉人们，如何改变自己的生活习惯，改变亲朋同事间的关系和自己的价值观，如何控制自己的情绪、解决内心的冲突和矛盾。罗宾的著作，从一个新的角度，指导人们从自身的潜力着眼，开采自我的金矿，从自己的心灵、观念和日常行为中寻求成功的途径。

他的著作已经被翻译成11种语言，行销全世界，并屡屡位于畅销书排行榜第一名，他的著作成为追求成功者的必读物。

罗宾的照片在美国著名的刊物《生活杂志》、《时代周刊》、《新闻周刊》以及众多的杂志上刊登过。他的电视节目“个人潜能时间”在美国同类节目中，每年都是最成功的。

罗宾一整套的理论和方法，使他成为一位顶尖的成功学顾问和咨询专家，他帮助了世界各地许多团体和数百万人走上成功之路。美国陆军、运通公司、IBM、ATT以及美国职业球队都受到过他的恩泽。甚至美国总统、世界首富级企业总裁也请教过他。

他在世界各地巡回研讨班上受到了像教皇和大牌明星一样的狂热欢迎。据称，成千上万的受训者听过课后，对自己有脱胎换骨的新感觉。他曾在很短的时间内，用熟练的手法调整了两位学员的心理，一个人很爱吃比萨饼变成了一见比萨就想吐，另一位人极度憎恨妹妹变成了一见妹妹就想拥抱。

罗宾的著作和训练课程，超越了旧有的和以往所用过的技巧和方法。

美国哈佛商学院院长麦克阿瑟（MacArthur）说：“哈佛商学院的学生更应了解“潜能成功学”，罗宾的著作应是学生必修课外的一门必修课。”

NBA 纽约尼克队教练帕特·瑞雷（Pat Riley）说：“冠军永远是属于保持巅峰状态的人，罗宾是各行各业巅峰战士的终极教练。”

著名演员阿诺德·施瓦辛格（Arnold Schwarzenegger）说：“这是人人必备的生活指南。作者的温馨与热情鼓舞读者真正掌握自己的生活。”

罗宾的理论对于工商业人士尤其具有指导意义，他的商业潜能学说是在走访和研究了许多年薪超过30万美元的工商界成功人士后建立的，他的课程中设有模仿成功工商人士的技巧和方法的内容，其中讲述了大量成功者的例子，让受训者仿效，从而达到完美的经营效果。

罗宾一再强调他的著作的受益人主要是企业和组织机构中的领导人、业务代表、高级主管、中小企业的经营者、专业经理人、医药界和律师界的专业人士、保险业和传销业推销员、公司的服务人员、老师、学生和父母亲以

及各行各业想成功的人士。

本书作者多年来系统研究罗宾的潜能学说，将他的著作和录像带的精髓提炼成四个部分的内容，辅助于大量潜能成功学理论与案例，系统全面地对罗宾潜能成功学进行阐述。

罗宾告诉我们，人的潜能犹如一座待开发的金矿，蕴藏无穷，价值无比，我们每个人都是一座潜能金矿。同时，罗宾也告诉了我们开发这座金矿的方法。

当人类把触角伸展到外界的一切领域并“掠夺殆尽”后，人们开始了对自己的开发。“潜能成功学”作为这种开发的最重要成果，为人们提供了激发和利用潜能的众多途径和方法，并被欧美科学界应用推广到各种实际工作的领域中。“潜能成功学”已成为风靡全球的一门显学。

现在是我们拥抱这个开发金矿的点金之术的时候了。

本书中有大量神奇的故事，更有众多令人惊异的理论。

读者朋友：

你要知道自己就是一位潜能无限的天才；

你更要开发自己的天才；

你更要了解怎样开发这种天才。

本书作者在书中的一切努力，就是帮助天才们成为真正的天才。

作者谨识
1997年3月

第一部 潜能无限

任何一个大脑健康的人与一个伟大科学家之间，并没有不可跨越的鸿沟，他们的差别只是用脑程度与方式的不同，而这个鸿沟不但可以填平，甚至可以超越，因为从理论上讲，人脑的潜能几乎是无穷无尽的……

第一章 巨大的潜能

人的潜能犹如一座待开发的金矿，蕴藏无穷，价值无比，而我们每个人都有一座潜能金矿。但是，由于没有进行各种潜能训练，每个人的潜能从没得到淋漓尽致的发挥。

并非大多数人命里注定不能成为“爱因斯坦”，只要发挥了足够的潜能，任何一个平凡的人都可以成就一番惊天动地的伟业，都可以成为一个新的“爱因斯坦”。

第一节 人人都有巨大的潜能

一 大自然赐给每个人以巨大的潜能

对于人类所拥有的无限潜能，世界顶尖潜能大师安东尼·罗宾曾讲过这样几段小故事：

一位已被医生确定为残疾的美国人，名叫梅尔龙，靠轮椅代步已十二年。他的身体原本很健康，十九岁那年，他赴越南打仗，被流弹打伤了背部的下半截，被送回美国医治，经过治疗，他虽然逐渐康复，却没法行走了。

他整天坐轮椅，觉得此生已经完结，有时就借酒消愁。有一天，他从酒馆出来，照常坐轮椅回家，却碰上三个劫匪，动手抢他的钱包。他拼命呐喊拼命抵抗，却触怒了劫匪，他们竟然放火烧他的轮椅。轮椅突然着火，梅尔龙忘记了自己是残疾，他拼命逃走，竟然一口气跑完了一条街。事后，梅尔龙说：“如果当时我不逃走，就必然被烧伤，甚至被烧死。我忘了一切，一跃而起，拼命逃跑，及至停下脚步，才发觉自己能够走动。”

现在，梅尔龙已在奥马哈城找到一份职业，他已身体健康，与常人一样走动。

另一则故事是这样，有两位年届 70 岁的老太太，一位认为到了这个年纪可算是人生的尽头，于是便开始料理后事；另一位却认为一个人能做什么事不在于年龄的大小，而在于怎么个想法。于是，她在 70 岁高龄之际开始学习登山。随后的 25 年里一直冒险攀登高山，其中几座还是世界上有名的。就在后来她还以 95 岁高龄登上了日本的富士山，打破了攀登此山的最高年龄纪录。她就是著名的胡达·克鲁斯老太太。

第三个故事是：一位农夫在谷仓前面注视着一辆轻型卡车快速地开过他的土地。他 14 岁的儿子正开着这辆车，由于年纪还小，他还不够资格考驾驶执照，但是他对汽车很着迷——似乎已经能够操纵一辆车子，因此农夫就准许他在农场里开这客货两用车，但是不准上外面的路。

但是突然间，农夫眼看着汽车翻到水沟里去，他大为惊慌，急忙跑到出事地点。他看到沟里有水，而他的儿子被压在车子下面，躺在那里，只有头的一部分露出水面。

这位农夫并不很高大，根据报纸上所说，他有 170 公分高，70 公斤重。但是他毫不犹豫地跳进水沟，把双手伸到车下，把车子抬了起来，足以让另一位跑来援助的工人把那失去知觉的孩子从下面拽出来。

当地的医生很快赶来了，给男孩检查一遍，只有一点皮肉伤，需要治疗，其他毫无损伤。

这个时候，农夫却开始觉得奇怪了起来，刚才他去抬车子的时候根本没有停下来想一想自己是不是抬得动，由于好奇，他就再试一次，结果根本就动不了那辆车子。医生说这是奇迹，他解释说身体机能对紧急状况产生反应时，肾上腺就大量分泌出激素，传到整个身体，产生出额外的能量。这就是他可提出来的唯一解释。

要分泌出那么多肾上腺激素，首先当然体内得产生那么多腺体。如果自身没有，任何危急都不足以使其分泌出来。由此可见，一个人通常都存有极大的潜在体力。这一类的事还告诉我们另一项更重要的事实，农夫在危急情况下产生一种超常的力量，并不仅是肉体反应，它还涉及到心智的精神的力

量。当他看到自己的儿子可能要淹死的时候，他的心智反应是要去救儿子，一心只要把压着儿子的卡车抬起来，而再也没有其它的想法。可以说是精神上的肾上腺引发出潜在的力量。而如果情况需要更大的体力，心智状态，就可以产生出更大的力量即潜能。（而在平常，那个农夫顶多只能举起 1/10 的重量）

这是关于人类巨大的潜能的几个真实例子，狗急能够跳墙，人急能够爆发潜能。安东尼·罗宾指出，人在绝境或遇险的时候，往往会发挥出不寻常的能力。人没有退路，就会产生一股“爆发力”（这个农夫抬起汽车就属于“爆发力”），这种爆发力即潜能。人的潜能是多方面的：体能、智能、宗教经验、情绪反应等等。然而，由于情境上的限制，人只发挥了其 1/10 的潜能。

潜能是人类最大而又开发得最少的宝藏！无数事实和许多专家的研究成果告诉我们：每个人身上都有巨大的潜能还没有开发出来。美国学者詹姆斯根据其研究成果说：

普通人只开发了他蕴藏能力的 1/10，与应当取得的成就相比较，我们不过是半醒着的。我们只利用了我们身心资源的很小很小的一部分……

科学家发现，人类贮存在脑内的能力大得惊人，人平常只发挥了极小部分的大脑功能。要是人类能够发挥一大半的大脑功能，那么可以轻易地学会 40 种语言、背诵整本百科全书，拿 12 个博士学位。这种描述相当合理，一点也不夸张。

爱迪生小时候曾被学校教师认为愚笨而失去了在正规学校受教育的机会。可是，他在母亲的帮助下，经过独特的心脑潜能的开发，成为世界上最著名的发明大王，一生完成 2000 多种发明创造。他在留声机、电灯、电话、有声电影等许多项目上进行了开创性的发明，从根本上改善了人类生活的质量。这是人的潜能得到较好开发的一个典型。

世界顶尖潜能大师安东尼·罗宾告诉我们，任何成功者都不是天生的，成功的根本原因是开发了人的无穷无尽的潜能。只要你抱着积极心态去开发你的潜能，你就会有用不完的能量，你的能力就会越用越强。相反，如果你抱着消极心态，不去开发自己的潜能，那你只有叹息命运不公，并且越消极越无能！

每一个人的内部都有相当大的潜能。爱迪生曾经说：“如果我们做出所有我们能做的事情，我们毫无疑问地会使我们自己大吃一惊。”从这句话中，我们可以提出一个相当科学的问题：“你一生有没有使自己惊奇过？”

你有没有听过一只鹰自以为是鸡的寓言？

寓言说，一天，一个喜欢冒险的男孩爬到父亲养鸡场附近的一座山上去，发现了一个鹰巢。他从巢里拿了一只鹰蛋，带回养鸡场，把鹰蛋和鸡蛋混在一起，让一只母鸡来孵。孵出来的小鸡群里有了一只小鹰。小鸡和小鹰一起长大，因而不知道自己除了是小鸡外还会是什么。起初它很满足，过着和鸡一样的生活。

但是当它逐渐长大的时候，它心里就有一种奇特不安的感觉。它不时想：“我一定不只是一只鸡！”只是它一直没有采取什么行动。直到有一天，一只了不起的老鹰翱翔在养鸡场的上空，小鹰感觉到自己的双翼有一股奇特的新力量，感觉胸膛的心正猛烈地跳着。它抬头看着老鹰的时候，一种想法出现在心中：“养鸡场不是我呆的地方。我要飞上青天，栖息在山岩之上。”

它从来没有飞过，但是它的内心里有着力量和天性。它展开了双翅，飞到一座矮山顶上。极为兴奋之下，它再飞到更高的山顶上，最后冲上了青天，到了高山的顶峰，它发现了伟大的自己。

当然会有人说：“那不过是个很好的寓言而已。我既非鸡，也非鹰。我只是一个人，而且是一个平凡的人。因此，我从来没有期望过自己能做出什么了不起的事来。”或许这正是问题的所在——你从来没有期望过自己能够做出什么了不起的事来。这是实情，而且这是严重的事实，那就是我们只把自己钉在我们自我期望的范围以内。

但是人体内确实具有比表现出来的更多的才气，更多的能力，更有效的机能。对此，安东尼·罗宾举了下面的例子：

这是一则极富戏剧性的事，说的是战争期间一名海军水兵的事。这位脑筋清楚、思路条理分明的人使得身边的人无不感到惊奇，毫无疑问，他在危机中表现出来的能力也使他自己惊奇不已。

现在我们来讲述这段故事。在二战期间，一艘美国驱逐舰停泊在某国的港湾，那天晚上万里无云，明月高照，一片宁静。一名士兵照例巡视全舰，突然停步站立不动，他看到一个乌黑的大东西在不远的水上浮动着。他惊骇地看出那是一枚触发水雷，可能是从一处雷区脱离出来的，正随着退潮慢慢向着舰身中央漂来。

他抓起舰内通讯电话机，通知了值日官。而值日官马上快步跑来。他们也很快地通知了舰长，并且发出全舰戒备讯号，全舰立时动员了起来。

官兵都愕然地注视着那枚慢慢漂近的水雷，大家都了解眼前的状况，灾难即将来临。

军官立刻提出各种办法。他们该起锚走吗？不行，没有足够时间；发动引擎使水雷漂离开？不行，因为螺旋桨转动只会使水雷更快地漂向舰身；以枪炮引发水雷？也不行，因为那枚水雷太接近舰里面的弹药库。那么该怎么办呢？放下一支小艇，用一支长杆把水雷携走？这也不行。因为那是一枚触发水雷，同时也没有时间去拆下水雷的雷管。悲剧似乎是没有办法避免了。

突然，一名水兵想出了比所有军官所能想的更好的办法。“把消防水管拿来。”他大喊着。大家立刻明白这个办法有道理。他们向艇和水雷之间的海面喷水，制造一条水流，把水雷带向远方，然后再用舰炮引炸了水雷。

这位水兵真是了不起。他当然不凡——但是他却只是个凡人，不过他却具有在危机状况下冷静而正确思考的能力。我们每一个人的身体内部都有这种天赋的能力，也就是说，我们每一个人都有创造的潜能。

安东尼·罗宾认为，不论有什么样的困难或危机影响到你的状况，只要你认为你行，你就能够处理和解决这些困难或危机。对你的能力抱着肯定的想法就能发挥出你的潜能，并且因而产生有效的行动。

二 潜能是无穷无尽的

世界顶尖潜能大师安东尼·罗宾在心灵革命的课程中，为了证明人类的巨大的潜能曾做过下面的实验：

那是一种赤足从火上走过的课程，在整堂课里，所有的学员必须得面对火红炽热的木炭所铺成的“火路”，然后大胆而勇敢地赤足走过。对于没有那种过火经验的人而言，那是极为骇人的场面，有的人会哭，有的人会叫，

也有的人腿软，更有人发抖，甚至有人会哀求免去这种“考验”，不过最终所有的学员还是得走过这条路，因为没有经历过这场考验的人，就无法在随后的课程中得到最大的效果。

对此，安东尼·罗宾说：“我们当中很少有人有过赤足过火的经验，但却有不少人见过他人赤足过火的场面，特别是在寺庙的拜火祭典中。当我们看见过火之人平安走过火堆之后，总以为是神明在庇佑那些人，或是有人预先在火堆中做了手脚，殊不知过火行为只要在妥善安排而不是使诈的情况下，人人都能平安走过。”

根据美国一些科学家对过火过程的观察与测试，发现不需要用跑，只要步行的速度够快，便不容易灼伤脚底。因为每当脚掌在接触火炭的瞬间，便会立即释放出汗水，形成一层绝缘体，在那层汗膜尚未蒸发前提起脚掌，汗水便会吸收先前的热量而化为蒸气消逝，因而使脚掌丝毫不受伤。

由于大多数人不了解人体的神奇机能，以无知来接触那些自己视为可怕的遭遇，便容易陷入畏缩不前的状态中。就算是真的无知吧，当那些研讨会的学员在咬紧牙关平安走过火堆后，他们整个观念会有很大的改变，因为原先认为必然做不到的事，竟然轻易可以实现，且于己毫发无损。原来“任何的限制，都是从自己的内心开始的”。

多年来，人人都知道要用不到4分钟的时间跑完一英里的路程是不可能的。生理学刊物上刊登的文章也证明，人类的体力无法达到这个极限。但是，罗杰·贝尼斯特却于1954年打破了四分钟记录。谁也没想到，不到两年，又有10位运动员打破了这项记录。

这其实就证明了一个道理，人类的潜能能够一个突破接着一个突破。客观地说，到目前为止，人们对潜能的认识还很肤浅。但上面这个例子却说明一个简单的道理，所谓的极限是可以突破的，人类的潜能是非常巨大的，甚至可以说是无限的。

这个实验证明了一个道理：人的潜能犹如一座待开发的金矿，蕴藏量无穷，价值无比，我们每个人都有一座潜能金矿。

安东尼·罗宾总结道，大自然赐给每个人以巨大的潜能，但由于没有进行各种智力训练，每个人的潜能从没有得到淋漓尽致的发挥；并非大多数人命里注定不能成为爱因斯坦式的人物，任何一个平凡的人都可以成就一番惊天动地的伟业。人人都是天才，至少天才身上的东西都可以在普通人身上找到萌芽。对此，安东尼·罗宾又举了爱因斯坦的例子。

爱因斯坦是举世公认的20世纪科学巨匠。

他死后，对他的大脑进行了科学研究。结果表明，他的大脑无论是体积、重量，构造或细胞组织，与同龄的其他任何人一样，没有区别。

这充分说明，爱因斯坦成功的“秘诀”并不在于他的大脑与众不同，用他生前自己的话说，在于超越平常人的勤奋和努力以及为科学事业忘我牺牲的精神。

世上每个人都是不同的个体，而在每个人的身上也都蕴藏着一份特殊的才能，那份才能有如一位熟睡的巨人，等着我们去唤醒它，而这个巨人即潜能。上天绝不会亏待任何一个人，上天会给我们每个人无穷无尽的机会去充分发挥所长。只要我们能将潜能发挥得当，我们也能成为爱因斯坦，也能成为爱迪生。无论别人对我们评价如何，无论我们年纪有多大，无论我们面前有多大阻力，只要我们相信自己，相信自己的潜能，我们就能有所成就。事

实上，世界本来属于我们，我们只要抹去身上的灰尘，无限的潜能就会像原子反应堆里的原子那样充分发挥出来，我们就一定会有所作为，创造奇迹。

第二节 别压抑你的潜能

一 不要画地自限

安东尼·罗宾曾讲过这样一个故事：

许多年前，重量级拳王吉姆在例行训练途中看见一个渔夫正将鱼一条条地往上拉。但吉姆注意到，那渔夫总是将大鱼放回去，只留下小鱼。吉姆好奇地上前问那个渔夫为什么只留下小鱼，放回大鱼。渔夫答道：“老天，我真不愿这么做，但我实在别无选择，因为我只有一个小锅子。”

在你大笑之前，罗宾提醒你，他实际是在讲你呢！许多时候当我们想到一个大的主意时，往往会告诉自己：“天啊！可别来个这么大的！我只有一个小锅子呢！”我们更常常自我安慰道：“更何况如果是一个好主意，别人早该想到了。就请赐给我一个小的吧！不要逼我走出舒适的小圈子，不要逼我流汗。”

安东尼·罗宾指出：在我们每个人的生命中，都会面临许多害怕做不到的时刻，因而画地自限，使无限的潜能只化为有限的成就。

下面这个例子是关于这个道理的典型故事（两个推销员的故事）。有两个人，一个人一年到头挨家挨户推销产品，最后挣了两万元；另一个人花了一年时间设计并发动了一次技术改革，这一举动，使公司获利两千万。俩人所花时间相等，可是第一个人总是担心银行的贷款，另一个人很快得到提升，同时拿到一笔数目相同的资金。

究其原因是两个人的努力程度不同，第一个人盲目地工作。他很勤奋，他很自觉，他完成了自己的工作任务，他满足了他的上司，他在工作上保证了他的后半生。

而第一个人只是在消磨时光。

另一个人则是使用时间。一年中他在工作时不仅动手，而且动脑。他把工作既当成任务也当成机遇。他意识到自己有成功的希望并潜心去发展它。他正确评估自己的能力，集中精力去发展他所做好的一切。他观察到在仅仅能干与干得十分成功之间没有多大区别，并决定去弥补这种差异。当他遇到困难，他没有诅咒，而是尽力解决；他寻找需求，力求给予满足；他注意到任何办公室里所做的事情都多以语言交流为基础——书面语言和口头语言——他就开始学习掌握语言技巧；他发现事业上最有价值的能力莫过于在多数场合做出正确决定的能力，所以他就潜心研究决策法；他明白不管做任何事情，办法都不只有一个，他会永远铭记这一点。

他尽力让别人需要自己，结果他成了必不可少的人。

第一个人并不因为缺乏努力拼搏精神而一直陷入困境——如果拼搏意味着咬紧牙关、紧锁双眉和愿意苦干的话，但他没有成功，因为他接受了别人给予的工作的局限性。

同样的惰性折磨着多数人，对于眼前的任务他们没有远虑。有人是因为不知如何应用自己具有的能力，有人尽管雄心勃勃，但对如何发挥这些能力却只有一个模糊概念。

这与其说是没有决心，倒不如说是缺乏想象力。对于采取哪些措施使他们感到迷惑，其结果是：他们常常对自己或对他或对“制度”满腹牢骚，对自己的潜能画地自限，又因为不知如何消除这一影响而灰心丧气。

成功者总是重复着儿童读物《能干的小引擎》中的主题：“我想我能，我想我能。”

人们常常在自己生活的周围筑起界线，要么他们就生活在别人强加给他们的局限里。这些局限通常是家人朋友强加的，有些是自己强加的。他们同兄弟姐妹一起得到抚养，他们头脑中可能已经留下哥哥或姐姐的阴影，他们穿的是现成的旧衣。也许他们的父母动不动就开口骂人，或者漠不关心，或者一生忙碌，无暇给予他们每个孩子所需要的慈爱、关心和鼓励。结果，他们缺乏自信心，难以表达自己，也难以发挥自己的潜能。

对此，安东尼·罗宾指出，我们中有很多人给自己套上限制，我们在一生中不会超过父母，我们反应迟钝，我们缺乏别人拥有的潜能和精力。那么无疑我们就承认我们实现不了一些目标。

你可能一直认为你现在的一切都是命中注定的，现实的一切不可超越，不管你持有此观点的时间多长，你都是错的。你可以通过改变自己的态度和习惯来改进自己的生活。我们中的许多人应更为成功，但我们在生活中失去很多，因为我们会安于现状，这比我们能取得的一切少得多。

但是，首先必须意识到这一点，你必须见那个可能的你。

罗宾常常谈起这个故事：有个乞丐每天都在街上坐着，他的对面是个艺术家的画室。艺术家从窗口给乞丐画了一幅肖像，有一天叫他去画这幅画。刚开始，乞丐没认出是他自己。接着，他慢慢认出来了，他半信半疑地问：“那是我？那可能是我吗？”

“那是我所见到的那个人。”艺术家答道。

乞丐盯着画看了好一会，然后说：“如果那是你见到的人，那么，他就会是我。”

靠呼口号就想保证我们能比现在好得多，这是办不到的，这一点千真万确。有不少故事描写人们生活在自己的潜能之中，通过行动，他们踏上了平坦的大道。

二 年龄与潜能没有直接的联系

你一定常听人说，这是一个年轻人的世界。迅速浏览一下历史，你会发觉这句话的确不差。举例来说，林登伯格在 25 岁时就成为世界上第一个直飞大西洋到巴黎的人；约翰·保罗钟斯在 22 岁时就当上海军上校；拿破仑在 23 岁以前就已经是炮兵队队长；爱伦坡 18 岁时已经是举世闻名的诗人；崔西·奥斯汀 16 岁就赢得了美国网球公开赛的冠军；亚历山大大帝 26 岁时征服了当时已知的世界；艾利·惠特尼 28 岁时成功地改造了轧棉机。我们也常听到 5 岁的天才孩童解决了令大学教授迷惑的数学公式。在 30 岁前完成不凡之举的人实在是不可胜数。

这证明了我们的世界是属于年轻人的世界。这句话对吗？我们将证明这世界也属于老年人，甚至中年人。事实上，这个世界是属于“你”的世界，不论你年龄多大。

柯马多尔一直到 70 岁时才被世人公认为铁路大王，他 88 岁高龄时，还是当时铁路界最活跃的人；苏格拉底 80 岁时开始学音乐；巴斯卡在 60 岁时发现狂犬病医疗法；哥伦布发现新大陆时也年逾 50；伏尔泰、牛顿、斯宾塞，以及汤玛士·杰佛逊都在 80 岁之后到达智慧的巅峰。摩西祖母在 90 岁后才

获得名望和成功；伽利略在 73 岁时才发现月球每天、每月的盈亏……，这样的例子不可胜数，而蒂尔达就是一个不服老的典型。

蒂尔达生长在田纳西州东部的山区。她一直在只有一间教室的学校念书到八年级，结果因为当地没有高中，她又念了一年八年级。后来她作了一所教会学校的厨子。就在那时，她决心要重回学校念书。当她去高中注册时已经 32 岁了——有丈夫、三个孩子、工作，以及一个家需要照顾——五年后她毕业了，后来又拿到一张大学文凭。

蒂尔达希望帮助山区的孩子，使他们不再遭遇自己过去的问题。她想为他们建立学校，但她没有基金也没有教室，因此蒂尔达自愿免费在露天教书；接着她又为一个儿童发展中心筹募到经费，那个中心在有 26% 失业率的镇上雇用了 600 名员工。当蒂尔达在华盛顿获得“杰佛逊公共服务优异奖”时说：“每个人都有才能。如果我能做到，你也能。”

人生的成就并非决定于你的遭遇如何，而是决定于你面对遭遇时的态度。

95 岁的海伦说：就算是拿不到文凭，她的高中生活依然是生命中非常美好的一页。当年她和其他五个同学因为学校的缘故，一直没有收到文凭。但是海伦最后还是领到了文凭。1983 年 5 月，海伦太太，这位缅因州南汤玛士顿城最老的居民，也是她那一届高中唯一健在的毕业生，终于领到了文凭——一张迟了 76 年的文凭。

一个人编织梦想，学习新知识，甚至改变生活型态都永远不嫌太迟。

卡尔在 64 岁时决定改行。他由原来非常成功的租车业转行当顾问。他的目标是将他的服务卖给 10 位顾客，1983 年 3 月时卡尔就达到这个目标了。如今他发行了一份月报，辅导 1200 位订户。他每年平均在全国各地的研讨会演讲一百次。卡尔目前已经 75 岁了。

编织梦想，学习新知识，改变生活型态永远不嫌迟。人们永远可以编出各种理由——太老、太年轻，或者性别、年龄不对。开创生活虽然不是很容易，但却能带给你无穷的回报。你无法使时光停止，但是可以停止消极悲观的思想，立即开始运用自己的潜能，你就能得到你所追寻的。

三 不要让别人的评价左右你的潜能

安东尼·罗宾说得好，人类生来是为了成就事业，每个人的生命里都有一颗伟大的种子。这其中自然也包括你。你是一个有价值的人，有能力创造美好事物。

然而，如果你只听到别人说你不够资格，你多半会相信他们的话。如果别人不断告诉你，要赢得大家的认可，你也一定会照着去做。如果别人每天告诉你，你是二等公民，你很可能会开始同意他的话。传道士比尔在监狱传福音时得知，有 90% 的犯人，他们的父母都经常告诉他们，不论他们如何努力，到头来总会又回到监狱！

汤姆·穆勒的一本书中提到一个叫爱米的年轻女孩，她在学校一直保持 A 的成绩。如果得到 B，她的父母就会十分沮丧。爱米在写给父母的一封信中说道：“如果我得不到 A，我就是个失败的人。”这句话正是她书中的一部分。外在环境灌输给我们的观念，直接影响我们的行为。

佛兰在 1961 年加入了职业足球队。专家给他的评价实在不怎么令人兴

奋，但是他是唯一不相信外界评价的人。

那份评价报告说他“做总指挥身材嫌太小，双脚动作太慢，而且太弱——无法承受处罚”。读了这份专家报道后，你可能认为这位年轻人应该放弃竞争激烈的足球生涯，求取一份平稳的工作。

如果你读了一份有关自己的如此报道，会作何感想呢？

但佛兰是位有决心的人。他不但成功地留在球队，而且在短期内成为最佳球员。他不但成为第一控球手，还获得最佳夺球手和最佳传球手的美誉。事实上，佛兰不仅是美国足球联赛中任期最长的一位控球手，他的传球码数更超过足球史上任何一位控球手。这位明尼苏达州维京队的佛兰的确是美国足球史上了不起的球员。

安东尼·罗宾告诉我们，即使外界给你不好的评价，你也不要放弃自己。毕竟你是唯一能够决定如何开发自己潜能的人。

四 超越缺陷就能发挥潜能

芭芭拉·史翠珊是个才华横溢的艺术家，年轻时她不断追求影视艺术上的成功，当时她希望有人能让她上台。但他们都拒绝了她，并强调地说道：“你，也想当明星？也不听听你那口音，再瞧瞧你那鼻子！”她怒冲冲地向他们说道：“你们会遗憾的！走着瞧，你们会遗憾的！”后来，事实证明他们判断失误，因为她成了当代最伟大的表演艺术家之一。

但这一切就因为她藐视自己的缺陷。你能超越你的缺陷吗？

富兰克林·罗斯福就能。

8岁的富兰克林·罗斯福是一个脆弱胆小的男孩，脸上显露着一种惊惧的表情。他呼吸就像喘气一样。如果被喊起来背诵，立即会双腿发抖，嘴唇颤动不已，回答得含糊且不连贯，然后颓废地坐下来，如果他有好看的面孔，也许就会好一点，但他却是暴牙齿。

像他这样的小孩，自我感觉一定很敏锐，回避任何活动，不喜欢交朋友，成为一个只知自怜的人！

但富兰克林·罗斯福却不是这样。他虽然有些缺陷，但他从不自怜自爱，而相反，他相信自己，他有一种积极、奋发、乐观、进取的心态，激发了他的奋发精神。

他的缺陷促使他更努力地去奋斗，他不因为同伴对他的嘲笑便减低了勇气，他喘气的习惯变成一种坚定的嘶声。他用坚强的意志，咬紧自己的牙床使嘴唇不颤动而克服他的惧怕。而他就是凭着这种奋斗精神，凭着这种 PMA（积极心态），而终于成为美国总统。

他不因自己的缺陷而气馁，他甚至加以利用，变其为资本、变为扶梯而爬到成功的巅峰。在他的晚年，已经很少有人知道他曾有严重的缺陷。美国人民都爱他，他成为美国第一个最得人心的总统，这种情况是以前未曾有过的。

他的成功是何等神奇、伟大。然而先天加在他身上的缺陷又是何等的严重，但他却能毫不灰心地干下去，直到成功的日子到来。

像他这样的人，如果停止奋斗而自甘堕落，则是相当自然而平常的事！但是他却不这么做。假使他极为注意身体的缺陷，或许他会花费许多时间去洗“温泉”、“矿泉水”，服用“维他命”，并花时间航海旅行，坐在甲板

的睡椅上，希望恢复自己的健康。

他不把自己当作婴孩看待，而要使自己成为一个真正的人。他看见别的强壮的孩子玩游戏、游泳、骑马，玩耍或进行其它一些激烈的活动，使自己变为最刻苦耐劳的典范。他看见别的孩子刚毅的态度对付困难，用以克服惧怕的情形时，他也就用一种探险的精神，去对付所遇到的可怕的环境。如此，他也觉得自己勇敢了。当他和别人在一起时，他觉得他喜欢他们，并不愿意回避他们。由于他对人感兴趣，自卑的感觉便无从发生。他觉得当他用“快乐”这两个字去接待别人时，就不觉得惧怕别人了。

在他未进大学之前，已由自己不断的努力，有系统的运动和生活，将健康和精力恢复得很好了。他利用假期在亚利桑那追赶牛群；在落基山猎熊；在非洲打狮子，使自己变得强壮有力。有人会疑心这位西班牙战争中马队的领袖罗斯福的精力吗？或是有人对于他的勇敢发生过疑问吗？然而千真万确，罗斯福便是那个曾经体弱胆怯的小孩。

罗斯福发挥潜能方式是何等的简单，然而却又是何等的有效！这是每个人都可以实行的。

罗斯福成功的主要因素在于他的努力奋斗和自信自强。更重要的是他从不自怜自卑，他相信自己，不低估自己的潜能，正是他这种积极的心态激励他去努力奋斗，最后终于从不幸的环境中找到了发挥潜能的秘诀。推而广之，不但缺陷可以超越，不利的环境同样可以超越。

有一位住在佛州的快乐农夫，由于超越了不利环境，他甚至把一个毒柠檬做成了柠檬水。当他买下那片农场的时候，他觉得非常颓丧。那块地坏得使他既不能种水果，也不能养猪，能生长的只有白杨树及响尾蛇。然后他想到了一个好主意，要把他所有的变作一种资产——他要利用那些响尾蛇。他的做法使每一个人都很吃惊，因为他开始做响尾蛇肉罐头。几年后，人们发现每年来参观他的响尾蛇农场的游客差不多有两万人。他的生意做得非常大。由他养的响尾蛇所取出来的蛇毒，运送到各大药厂去做蛇毒的血清；响尾蛇皮以很高的价钱卖出去做女人的鞋子和皮包；装着响尾蛇肉的罐头送到全世界各地的顾客手里；为了纪念这位超越不利因素的农夫，这个村子后来改名为佛州响尾蛇村。

已故的威·波里索，也就是《十二个以人力胜天的人》一书的作者，他曾经这样说过：“生命中最重要的一件事就是不要把你的收入拿来算作资本。任何一个傻子都会这样做，但真正重要的事是要从你的损失里去获利。这就需要才智才行，而这一点也正是一个聪明人和一个傻子的真正区别。”

波里索说这段话的时候，刚在一次火车失事中摔断了一条腿。还有一个断掉两条腿的人，他的名字叫班·符特生。记者是在乔治亚州大西洋城一家旅馆的电梯里碰到他的。在记者踏入电梯的时候，他们注意到这个看上去非常开心的人，他的两条腿都断了，坐在一张放在电梯角落里的轮椅上。当电梯停在他要去的那一层楼时，他很开心地问记者是否可以往旁边让一下，让他转动他的椅子。“真对不起，”他说，“这样麻烦您。”——他说话的时候脸上露出一种非常温和的微笑。

“事情发生在1929年，”他微笑地说，“我砍了一大堆胡桃树的枝干，准备做我的菜园里豆子的撑架。我把那些胡桃木枝子装在我的福特车上，开车回家，突然间，一根树枝滑到车上，卡在引擎里，恰好是在车子急转弯的时候。车子冲出路外，把我撞在树上。我的脊椎受了伤，两条腿都麻痹了。”

“出事的那年我才 24 岁，从那以后就从来没有走过一步路。”

才 24 岁就被判终身坐着轮椅过活。当问他怎么能够这样勇敢地接受这个事实，他说：“我以前并不能这样。”他说他当时充满了愤恨和难过，抱怨他的命运，可是时间仍一年年地过去，他终于发现愤恨使他什么也做不成，只能产生一种恶劣态度。“我终于了解到。”他说，“大家都对我很好，很有礼貌，所以我至少应该做到的是，对别人也很有礼貌。”

有人问他，经过了这么多年以后，他是否还觉得他所碰到的那一次意外是一次很可怕的不幸？他很快地说：“不会了，”他说，“我现在几乎很庆幸有过那一次事情。”

当他克服了当时的震惊和悔恨之后，就开始生活在一个完全不同的世界里，他开始看书，对好的文学作品产生了喜爱，他说，在 14 年里，他至少念了 1400 多本书，这些书为他带来很新的境界，使他的生活比他以前所想到的更为丰富。

他开始聆听很多好音乐，以前让他觉得烦闷的伟大的交响曲，现在都能使他非常地感动。可是最大的改变是，他现在有时间去思考。“有生以来第一次，”他说：“我能让自己仔细地看看这个世界，有了真正的价值观念。我开始了解，以往我所追求的事情，很大部分在实际上连一点价值也没有。”

看书的结果，使他对政治有了兴趣。他研究公共问题，坐着他的轮椅去发表演说，由此认识了很多，很多人也由此认识他。后来，班·符特生——仍然坐着他的轮椅——当上了乔治亚州政府的秘书长。

愈研究那些有成就者的事业，就愈加深刻地感觉到，他们之中有非常多的人之所以会发挥潜能获得成功，是因为他们开始的时候有一些会阻碍他们发挥潜能的缺陷，促使他们加倍地努力而得到更多的报偿。正如威廉·詹姆斯所说的：“我们的缺陷对我们有意外的帮助。”

不错，很可能密尔顿就是因为瞎了眼，才写出这么好的诗篇来，而贝多芬就是因为聋了，才作出这么好的曲子。

海伦·凯勒之所以能有光辉的成就，也就是是因为她的瞎和聋。

如果柴可夫斯基不是那么的痛苦——而且他那个悲剧性的婚姻几乎使他濒临自杀的边缘——如果他自己的生活不是那么的悲惨，他也许永远不能写出那首不朽的《悲怆交响曲》。

如果陀思妥也夫斯基和托尔斯泰的生活不是那样的曲折，他们可能也永远写不出那些不朽的小说。

哈瑞·艾默生·福斯狄克在他那本《洞视一切》的书中说，“斯堪的那维亚半岛人有一句俗语，我们都可以拿来鼓励自己，北风造成维京人。我们为什么会觉得，有一个很有安全感而很舒服的生活，没有任何困难，舒适与清闲，这些就能够使人变成好人并且变得很快乐呢？正相反，那些可怜自己的人会继续地可怜他们自己，即使舒舒服服躺在一个大垫子上的时候也不例外。在历史上，一个人的性格和他的幸福，却来自各地不同的环境；好的、坏的，各种不同的环境，只要他们肩负起他们个人的责任。

五 你认为你行，你就行

一个星期六的早晨，一个牧师正在为讲道词伤脑筋，他的太太出去买东西了，外面下着雨，小儿子又烦躁不安，无事可做。后来他随手拿起一本旧

杂志，顺手翻一翻，看到一张色彩鲜丽的巨幅图画，那是一张世界地图。他于是把这一页撕下来，把它撕成小片，丢到客厅地板上说：

“强尼，你把它拼起来，我就给你两毛五分钱。”

牧师心想他至少会忙上半天，谁知不到十分钟，他书房就响起了敲门声，他儿子已经拼好了。牧师真是惊讶万分，强尼居然这么快就拼好了。每一片纸头都整整齐齐地排在一起，整张地图又恢复了原状。

“儿子啊，怎么这么快就拼好啦？”牧师问。

“噢，”强尼说：“很简单呀！这张地图的背面有一个人的图画。我先把一张纸放在下面，把人的图画放在上面拼起来，再放一张纸在拼好的图上面，然后翻过来就好了。我想，假使人拼得对，地图也该拼得对才是。”

牧师忍不住笑起来，给他一个两毛五分的镍币。“你把明天讲道的题也给了我。”他说：“假使一个人是对的，他的世界也是对的。”

这个故事意义非常深刻：如果你不满意自己的环境，想力求改变，则首先应该改变自己。即如果你是对的，则你的世界也是对的。你认为你行，则你就能发挥潜能，你就能成功。换句话说，只要你有信念，你就能发挥出你的潜能。

安东尼·罗宾说得好，对潜能的强烈信念是世界上最强的力量之一。

12岁的牧羊女贞德就相信自己能够率领法国军队抵抗英国。她的信念如此强烈，17岁时她到查理王子面前说明她的信念，查理王子被她说服了，给了她一套盔甲和一支军队。贞德领导法军打败了向来未尝败绩的英军。

让我们再重复一遍，对潜能的强烈信念是世上最强的力量之一，不论情况多恶劣，障碍多难克服，你的信念都会告诉你，其中必有解决之道。你的盔甲可能是听诊器、打字机或是麦克风；你的宝剑可能是耐心、不自私或者永不懈怠的态度。

成功是由一群平凡的人以不平凡的决心达到的，但这并不简单，有价值的成就通常都不容易取得。一位心理学家说，多数情绪低落，不能适应环境者，皆因对自己缺乏信心，没有对潜能的产生强烈信念。

威伯福斯就是一位对潜能有着强烈信念的人。英国政治家威伯福斯厌恶自己矮小，名作家威斯韦尔有一次去听威伯福斯演讲，事后对人说：“我看他在台上真是小不点儿，但是听他演说，越说似乎人越大，到后来竟成了巨人。”这奇矮的人终生病弱。医生叫他吸鸦片烟，以维持生命，历时20年，他却有本领不增加每日吸食的剂量。他反对奴隶贸易，英国废止奴隶贸易制度，多半是他的功劳。

历史上最激励人的成功事迹，多半是身有缺陷或境遇困难，但仍勇往直前的人谱写的。挪威著名小提琴家布尔有一次在巴黎举行演奏会，一曲未终，一根弦突然断掉。他不动声色，继续用三根弦奏完全曲。事实上，这就是人生——只要你对潜能有强烈的信念，就能用其余三根弦奏完人生。

第三节 相信“能”的人就会赢

“日复一日，我会在各方面干得越来越好。”

这是法国心理疗法专家埃米尔·库埃的名言。在本世纪二十年代的英国和美国，这句话被成千上万的英国人反复叨念。

“日复一日，我会在各方面干得越来越好。”

当时，这是人们每天必不可少的事情。人们在每天规定的时间内重复这句话，每当头脑中闪现这一想法时也重复这句话。他们相信这样做能够增强头脑意识、调动身体活力、为事业和生活的成功作准备。

这就是今天积极思维的早期雏型，曾经风行一时。

埃米尔·库埃并非是第一个提出此观点的人。在这一方面，他的前辈芸芸，多不胜数，其中一人名叫塞缪尔·斯迈尔斯，他的著作《自助：对性格和行为的描述》在1895年发表后，一时在英国成了人们喜读的畅销书。

1908年，英国小说家兼戏剧家阿诺德·贝内特发表了《怎样度过一天二十四小时》一书，接着，十几本类似的书籍接二连三地出版，从不同的角度利用应用心理学向人们提供了幸福和成功。当传教士诺曼·温森特·皮尔发表了以宗教为基础的说教自助书籍时，这一趋势达到了高潮。

皮尔是纽约市马布尔联合教会的名誉牧师，在本世纪40年代，他用《积极思维的力量》一书传播这一概念。不久，他的追随者和仿效者陡然激增起来。

这位牧师的灵丹妙药是精练的基督教义与大众心理学的混合物，是《圣经》中的警世良言与简单的自助精神结合的产物。可是，它被当作获得成功的有效方法，它的有效绝对不是因为上帝的保证。热心的人们每天都要把使徒保罗的话认真重复十遍：“耶稣基督使我坚强，通过他我能做成任何事情。”他们还被告诫：“遵循上帝成功的法则，你就永远不会失败。”

一 相信自己

人们一次次地满怀热情，梦想打破身处其中的陈规，但是他们迟迟没有行动，不久，梦想消逝殆尽，计划彻底失败，他们再次陷入摸索之中，没有取得明显存在于潜能中的一切。

他们不停地下决心：“总有一天，我会做这做那……。”但遗憾的是，那一天总是不到来。

为什么呢？因为他们不相信自己“有道理，你说得对，但我怎样才能相信自己呢？我要怎样才能变得更好呢？”

安东尼·罗宾告诉我们，开始就不要去想3.5英里的长跑，不要想着当总裁，也不要想着去垄断大市场。去解决近在眼前的挑战，不要把眼光抛向最高的工作，而是抛向下一件事，要到一个遥远的城市旅行，你得开始第一步。

所有巨大的成就都是很简单的，观看海鸥飞翔你会驾驶飞机；开一家自行车店，你会逐渐发展大规模汽车生产线；学习乘法表，你会开始发现相对论。

当然，“希望不等于结果”，这就是关键。你必须行动，你必须走出第一步。你必须静坐下来与自己谈一谈。

“我想有多大的成功？”

“我有决心让自己去努力获得这些成功吗？”

“对我来说，那有可能吗？”

沉思一会，你便会意识到，一生中曾有很多次，在对某事感到没有多大作为时你决定改变它们：

成千上万的人采取良好的生活方式来促进他们的健康，并一直坚持不断。

成千上万的人吃高胆固醇的食物，结果他们永远减轻不了体重。

有人在吃中餐时不再要双份马丁尼酒，或者在周五晚上不再把整箱的啤酒扛回家。

还有人发誓对配偶更体贴或对家里人考虑更周到，或者花更多时间同孩子呆在一块，而且，他们都这样做了。

其结果是：他们的生活有了改善。

这些将决心变为现实的例子证明了下决心改变自己并非少见，把决心呈现出来也并非罕见。以前，也许我们没有遵守自己的诺言，这没关系。但问题的关键是：只要我们意识到我们应该改变我们生活中的某些方面，我们就会采取行动而且会达到目的。

对此，安东尼·罗宾又提起的就是海伦·凯勒的故事，她从小双目失明，又聋又哑，她靠用手触摸、用嘴尝味、用鼻嗅闻，来熟悉周围黑暗沉寂的世界。看起来那局限之大她简直无可奈何。你怎么去教一个听不见的人？她不会说话，你怎么知道她需要什么？她既看不见又听不见，可是她到底是怎样知道你在哪儿的？

海伦·凯勒在精神上不屈服于这种清冷生活。由于连诅咒和抱怨都不可能，她只好用身体的剧烈晃动对父母和周围的人发脾气，来说明她心灰意冷的心境。看来她命中注定要在与世隔绝的无声世界里绝望地度过一生。

可是，一个卓越非凡的年轻女子闯进了她的生活，此人可以看作生活中的强人，她就是安妮·沙利文。

海伦·凯勒的父母雇用了她，让她来排除女儿的孤独、抚平她的怒气，因为这一切已让他们心灰意冷、垂头丧气。安妮·沙利文完全意识到自己的困难，也意识到自己的任务几乎毫无希望可言，可是她仍暗下决心去教这个孩子，让她同自己无法到达的世界进行交流。这是同明显不可能的事情进行的一场厮杀，其挫折和失望能让最坚强的人气馁、却步，可是她却默默忍受下来，而且数月一直如此。

她只是拒绝失败。

突然有一天，当太多的失望令人灰心丧气，而希望好象永远不会降临时，海伦发出了一声表示理解的声音，这一切都出乎人们的意料之外，她在作出第一个反应后，就像蓓蕾一样开放了。

海伦·凯勒的潜能被心中的另一个信仰所挖掘而开始开发，她进展缓慢、饱受痛苦，有时停止不前，但她继续努力，终于成为世界各国尊敬的作家、演说家和坚毅勇敢的光辉榜样。她本可以轻易地成为被安慰者，去“诅咒上帝然后死去”，可是她却有不同的选择，她要战胜自己的缺陷而不向它让步屈服。

那么，面对我们的相对微小的不利条件，我们也都能办到。

二 如何才能相信自己

你怎样才会相信自己？

先看看你的周围，你所认识的那些成功者在基本技能方面完全不一样吗？或者是他们用自己仅有的能力做了更多的事？世界上虽然不乏出类拔萃之人，有的还是天才，但绝大多数却是与你相似的人，他们只是所下决心更大，工作更加刻苦、或者对自己的责任和挑战思考更多。

不要由于下列条件把你自己排除在外：

因为你接受的教育仅仅是中学教育。我们可以用那些从没有机会念大学的特别成功者的故事来写成一本书。

因为你有成功的机遇但你却让它吹了。许多成功的人们当年奋斗时也曾失败，他们一直感激那一天，是失败给他们打开了成功的大门，不然他们根本无法接近这些大门。

因为你长得不吸引人。现在活着的妇女有哪位外表比德蕾莎修女更不具吸引力但却比她更受人尊敬？

相信自己，相信你的潜力，超过你的同事，超越你的理想，这些并非徒劳的信念。

但首先你必须能够看见自己实施这些信念，你必须相信可能的你。对此，安东尼·罗宾讲了下面的故事。

12岁时，在一个细雨霏霏的星期天下午，美国学者查尔斯在纸上胡涂乱画，画了一幅菲力猫，它是大家所喜欢的喜剧连环漫画上的角色。把书拿给了父亲。当时这样做有点鲁莽，因为每到星期天下午他就拿着一大堆阅读材料和一袋无花果独自躲到他们家所谓的客厅里，关上门去忙他的事。他不喜欢有人打扰。

但这个星期天下午，他却把报纸放到一边，仔细地看这幅画。“棒极了，查克，这画是你徒手画的吗？”

“是的。”

他认真打量着画，点着头表示赞赏，查尔斯在一边激动得全身发抖。父亲几乎从没说过表扬的话，很少鼓励他们五兄妹。他把画还给查尔斯，重新拿起他的报纸。“在绘画上你很有天赋，坚持下去！”

从那天起，查尔斯看见什么就画什么，把练习本都画满了，对老师所教的东西毫不在乎。

父亲离家后，查尔斯只有自己想办法过日子，并时常给他寄去一些认为吸引他的素描画并眼巴巴地等着他的回信。他很少写信，但当他回信时，其中的任何表扬都让查尔斯兴奋几个星期。

在经济大萧条那段最困难时期，父亲去世了，除了福利金，查尔斯没有别的经济收入，他17岁时只好离开学校。受到父亲留给的话语鼓励，画了三幅画，画的都是多伦多枫乐曲棍球队里声名大噪的“少年队员”琼·普里穆、哈尔维、“二流球手”杰克逊和查克·康纳彻，并且在没有约定的情况下把画交给了当时《多伦多环球邮政报》的体育编辑迈克·洛登。第二天他便雇用了查尔斯，在接着的四年里，每天都给《环球邮报》体育版画上一幅画。那是查尔斯的第一份工作。

三 想象自己成功

在开始一段行程之前，你必须弄清你身处何方，这是个基本准则。你可能在头脑里想好了目的地，手上拿着地图，但除非你知道你现在置身于地图上的哪一点，你才能到达目的地。

所以，在你开始到达自己的目标以前，列一张个人清单，写明自己处于什么情况中，想到哪里去，要勇敢地解剖自己。你的态度、行动、外表以及限制你成功的背景如何？你有何技能而且需要怎样行进？

能改变你生活的最有效方法之一就是使用想象的技巧。

想象是一种创造行为，通过它，你就可以组成思维形象，它能看清头脑里的某些东西。第一个目标就是看你自己，任何时候，就像你现在一样。

一开始就把自己想象成处于各种具体的情况中，给自己幻想出一种思维形象：

忙于繁杂工作或在工作场地作记录。

在办公室问候某人。

同上司或同事交谈。

参加销售会议。

吃午饭时同顾客谈生意。

有意去回忆你在最近工作中的行为和态度。你看见了什么？你曾见到某人泰然自若、十分自信或见到某人忐忑不安吗？此人给你留下的是自信的印象，还是犹豫不决？焦虑不安和缺乏自信的暗示？

接着，改变这种形象，试着想象自己处在自己喜欢的境况中，然后想象自己就是那个人。了解运动员如何使用想象来促进他们的动作就能帮助你做到这一点。

汉城奥运会时一个跳高选手就是这样做的，他当时在准备刷新纪录。随着电视镜头的移动，你可看清他的嘴唇在动，就好像在自言自语，这种身体语言暗示着他想象自己跑向横竿、屈曲双腿、扭动身体，就好像他在想着一系列动作一样。他坚毅地点了点头，他准备好了。

摄影机移近了，你看见镜头对准了该选手的脸部。当他点燃思维的引信时他咬紧了牙关，接着是有力的几大步助跑，不断加快速度，提腿、弓腰，最后成功地越过横杆。

发生了什么啦？这位跳高选手两次过了那一高度——一次是在他的想象中，另一次是在观众眼里看到它发生的。

“多大的压力啊！”你会这样感叹道，“他仅有一次机会，他必须让它成功才行。”不对，他先在想象中看到它成功了，这给了他信心，让他在现实中成功。

（四）练习去想象

要练习去想象，这有两点益处：它能使你有准备去应付某种情况，另外，这实际上是一次排练。任何剧团在没有排练的情况下绝对不会演出。排练是经历的提前显现。俗话说：“熟能生巧”，这是因为每次你做什么事都几乎总是先把它练得更好。

这里在说不管人们做什么都要先想象一下吗？当然不是。想象一定要在有准备之后，跳高选手能够想象他取得成功是因为他自己有所准备。

“可是，”你会这样反驳，“有关想象的这一高招不就变成了瞎吹牛了？跳高选手根本不需要想象他的成功，通过几个阶段的艰苦训练，他已能够达

到自己的目的。

不，尽管他进行训练，尽管他有娴熟的技巧，他也十分清楚在某种情况下仍会失误，他还必须消除那种使人分心的疑虑。通过想象自己能够跨越横竿，他就能增强信心，改进自己的动作。他一直对自己说：“这一点我能办到，以前我成功过，现在我再来一次。”想象其实只是寻找自己的注意力并把它集中起来的一种手段，是提醒你什么是正确的手段，是增加哪方面的知识并利用该知识的手段。

五 作为准备的想象

安东尼·罗宾有一套独特的方法，不论何时重要的约会，他都会使用。在此，为了描述起见，我们以生意午餐会为例。

首先，罗宾作好准备，他作好讨论前的一切准备工作。

其次，他早早地到达会议地点。就像我们一样，他了解去赴重要的约会时，没有什么比迟到更令人丧失信心的了。因为你迟到了，就会窘迫失态、满头大汗。开会时你不会集中注意力；相反，你可能会分散注意力，心里想着如何为自己的迟到找借口。

于是，罗宾总是提前十分钟到达开会地点，并把它当成固定不变的习惯。他每次并不直接走到会议桌旁，而是到洗手间去，然后察看自己的仪表。这样做好以后，他的头脑就不会被外界的忧虑所困扰，他就能集中思想注意会议及其目的。

罗宾回忆将与他共进午餐的人的姓名以便能在问候时使用，深深地吸气、长长地呼气、有意识地放松，想象自己走近餐桌，向在座的各位打招呼、点菜、闲谈。一会儿后就提出要讨论的话题。

毋庸置疑，如果他不提前作准备工作，不考虑他们的谈话可能引导的方向，那么他的那种准备手段也不会起作用。

六 使用这一技巧

你怎样使用这一技巧？

首先要意识到如果没有刻苦工作为基础，想象便毫无作用。如果你没有作好细致入微的准备工作，你会发现想象自己成功是不可能的。

如果你在谈生意或社交时感到不适应而受挫并由此常常感到坐立不安，很可能是你没有作好准备工作以增强自己的信心。没有什么比了解你的同事更能增强你的信心。一旦你为了成功而要把自己武装起来时，你就会发现你所缺乏的自信。

如果海伦·凯勒这个有那么多不利因素几乎无法生活下去的女孩，也能使自己变成奋发上进、令人鼓舞的人物，那么你为什么不能改善自己的条件？

这在一夜之间就会出现吗？当然不会。

如果你全身心地投入，它会出现吗？当然会。

相信自己，相信你的潜能，想象自己在经营这个公司而不是为它效劳，要超过你的同事，去实现哪怕是最荒诞的梦想，这些都不是毫无价值的空想。

但是，首先你必须想象自己在这样做。

七 到达新的地平线

美国作家查尔斯到了 55 岁时还从没写过小说，也不打算这样做。在向一个国际财团申请电缆电视网执照时他才有了这样的想法。当时，一个在管理部门的朋友打电话来，说他的申请可能被拒绝，查尔斯突然面临着这样一个问题：“我今后怎么办？”

查阅了一些卷宗后，查尔斯偶尔为自己写下备忘录，其中是十几句字体潦草的句子，写下了一部电影的基本情节。他在办公室里静静地坐了一会儿，思索着是否该把这项工作继续下去，最后拿起话筒，给他的朋友、小说家阿瑟·黑利挂了个电话。

“阿瑟，”查尔斯说，“我有一个自认为不寻常的想法，我准备把它写成电影。我怎样才能把它交到某个经纪人或制片商或任何能使它拍成电影的人手里？”

“查尔斯，那条路子成功的机会几乎等于零。即使你找到某人采用你的想法并把它变为现实，我猜想你的这个故事梗概所得的报酬也不会很大。你确信那真是个不同寻常的想法吗？”

“是的。”

“那么，如果你确信，哦，提醒你，你一定要确信，为它押上一年时间的赌注。把它写成小说，如果你能做到这一点，你会从小说中得到收入，如果很成功，你就能把它卖给制片商，得到更多的钱，这是故事梗概远远不能做到的。”

查尔斯放下话筒，漫步走了好长一段路：“我有写小说的天赋和耐心吗？”当他这样沉思时，他越来越有信心办成。他看见自己进行调查、安排情节、描写人物、开始撰写、然后润色……

他要为它赌上一年时间。

一年零三个月后小说完成了，它在加拿大的麦克莱兰和斯图尔特公司得到出版，在美国的西蒙公司、舒斯特和艾玛袖珍图书公司得到出版，在大不列颠、意大利、荷兰、日本和阿根廷得到出版。结果，它被拍成电影——《绑架总统》，由威廉·沙特纳、哈尔·霍尔布鲁克、阿瓦·加德纳和凡·约翰逊主演。此后，查尔斯写了五部小说。

对此，安东尼·罗宾指出，任何人只要下大决心、坚持不懈、按部就班刻苦工作就能获得一切吗？当然不是。但是，假如你有想象自己成功的愿望、奉献和能力，你就会获得比你梦想的要多得多的成功。

第二章 充分挖掘潜能

没有什么是训练做不到的，也没有什么是训练所不能实现的。

训练能化野性为驯良，使粗野变柔和，把凡人提升为天使。

潜能训练能唤醒你心中沉睡的巨人。

潜能训练会让你惊奇。

第一节 实践才能激发潜能

一 潜能有待我们自己去开发

有句话说得好，你自己的水要你挑，你自己的木材要你去砍。同样道理，你的潜能有待自己去开发。

潜能激励专家魏特利曾经说过这样一句话：在开发潜能时，没有人会带你去钓鱼。

魏特利有幸在年少时，便学会了自立自强。他父亲在二次大战时身在国外，当他九岁时，成为家中长子。在圣地亚哥他家附近，有一个陆军制空炮兵团，驻扎的士兵和他成了好友，以消磨无聊的闲暇时间。他们会送魏特利一些军中纪念品，像陆军伪装钢盔、枪带及军用水壶，魏特利则以糖果、杂志，或邀请他们来家中吃便饭，作为回赠。当时大家都是如此。魏特利家并不富裕，无法供应丰盛的食物，但基本上衣食无缺。他们从未饿着肚子上床，他母亲总是使仅有的几件衣裳，洁净如新。

魏特利永难忘怀那一天，从那一天之后起，他明白了这个道理：在开发潜能时，没人会带你去钓鱼。他回忆道：

“那天我的一位士兵朋友说：‘星期天上午五点，我带你到船上钓鱼。’我雀跃不已，高兴地回答：‘哇哈！我好想去。我甚至从未靠近过一艘船，我总是在桥上、防波堤上，或岩石上垂钓。眼看着一艘艘船开往海中，真令人羡慕！我总是梦想，有一天我能在船上钓鱼。噢，太感谢你了！我要告诉我妈妈，下星期六请你过来吃晚饭。’

“周六晚上我兴奋地和衣上床，为了确保不会迟到，还穿着网球鞋。我在床上无法入眠，幻想着海中的石斑鱼和梭鱼，在天花板上游来游去。清晨三点，我爬出卧房窗口，备好鱼具箱，另外还带备用的鱼钩及鱼线，将钓竿上的轴上好油。带了两份花生酱和果酱三明治。四点整，我就准备出发了。钓竿、鱼具箱、午餐及满腔热情，一切就绪——坐在我家门外的路边，摸黑等待着我的士兵朋友出现。

“但他失约了。

“那可能就是我一一生中，学会要自立自强的关键时刻。

“我没有因此对人的真诚产生怀疑或自怜自艾，也没有爬回床上生闷气或懊恼不已，向母亲、兄弟姊妹及朋友诉苦，说那家伙没来，失约了。相反的，我跑到附近汽车戏院空地上的售货摊，花光我帮人除草所赚的钱，买了那双上星期在那儿看过、补缀过的单人橡胶救生艇。近午时分，我才将橡皮艇吹满气，我把它顶在头上，里头放着钓鱼的用具，活像个原始狩猎队。我摇着桨，滑入水中，假装我将启动一艘豪华大油轮，航向海洋。我钓到一些鱼，享受了我的三明治，用军用水壶喝了些果汁，这是他一生中最美妙的日子之一。那真是生命中的一大高潮。”

魏特利经常回忆那天的光景，沉思所学到经验，即使是在9岁那样稚嫩的年纪，他也学到了宝贵的一课：“首先学到的是，只要鱼儿上钩，世上便没有任何值得烦心的事了。而那天下午，鱼儿的确上钩了！其次，士兵朋友教给我了，光有好的意图并不够。士兵朋友要带我去，也想着要带我去，但他并未赴约。”

然而对魏特利而言，那天去钓鱼，却是他最大的希望，他立即着手设计

目标，使愿望成真。魏特利极有可能被失望的情绪所击溃，也极可能只是回家自我安慰：“你想去钓鱼，但那阿兵哥没来，这就算了吧！”相反的，他心中有个声音告诉他：仅有欲望不足以得胜，我要立刻行动，要自立自强，自己开发属于自己的那一片沃土——潜能。

二 潜能的激发往往产生于不起眼的事情

机会的到来常常是由于意外的发现。

例如，第一个防火警铃就是在实验室里一次不起眼的事件下产生的。杜妥·波尔索当时正在试验一个控制静电的电子仪器，忽然他注意到旁边一个技师所抽的香烟把仪器的马表弄坏了。起初波尔索觉得很懊恼，因为必须终止实验，重新再装一个马表。后来他想到，马表对烟的反应可能是一个有价值的资讯。这个短暂并且看似不起眼的小事件，促使波尔索发明了第一套美制的防火警铃系统——一套拯救了成千上万人生命的系统。

潜能可能以多种方式来到。有时候它是一件看似不起眼事件的结果。

养成寻找机会的习惯。伸展你的心灵，寻找可能的机会，它们无处不在，而且经常就在我们的眼前。

现在风靡世界的“背跃式”跳高技术首创者运动员理查德·福斯伯，11岁那年在上小学体育课时，一次老师点名叫他跳高。当时福斯伯思想正在开小差，在慌乱中匆匆奔向横杆，结果是面向老师，背对横杆，并在一急之下，把老师教的姿势都忘了。于是他急中生智，索性顺势就地腾起，奇迹般地跃过了1.15米的横杆，倒在沙坑里，引得同学们哄堂大笑。他的体育老师慧眼识珠，及时帮助他完善这种独特的跳法。经过多年训练，福斯伯终于在1968年墨西哥奥运会上用“背跃式”征服了2.24米的高度，打破了当时的奥运会记录。

由此可见，潜能往往产生于不起眼的小事情。

三 行动激发潜能

只有实践才能激发潜能，从火车发明者史蒂芬逊来看，其创造来自实践。他从未在学校受过教育，8岁给人家放牛，13岁就跟父亲到大煤矿干活。起初当蒸汽机司炉的副手，擦拭机器，别人修理机器时他细心观察，了解它的构造和功能。由于他刻苦学习，长时间积累，产生了许多智慧，掌握了相当熟练的技巧。

一天，煤矿里一辆运煤车坏了，机械师们修理好长时间还不能使用，史蒂芬逊自告奋勇地要求修理。他平时摆弄过很多机器，已了解到这种运煤车构造上容易出毛病的地方。于是，他从容不迫地拆开，调整好出毛病的地方，再照原样装配好，运煤车果然开动起来了。通过这件事，他很快升任机械理匠，直至机械工程师。

像史蒂芬逊这种善于开发潜能的人能从学习、生活和工作中吮吸养分，滋润、充实自己，即所谓“不积小流，无以成江海；不积跬步，无以至千里”。

做事的秘诀是什么？安东尼·罗宾告诉我们，督促我们去运用这个秘诀的座右铭是：现在就去做。

“种下行动就会收获习惯；种下习惯便会收获性格；种下性格便会收获

命运”，心理学家兼哲学家，威廉·詹姆士这么说。他的意思是——习惯造就一个人，你可以选择自己的习惯，在使用座右铭时，你可以养成自己希望的任何习惯。

在说过“现在就去”以后，只要一息尚存，就必须身体力行。无论何时必须行动，“现在就去”的象征从你的潜意识闪到意识里时，你就要立刻行动。

请你养成习惯，先从小事上练习“现在就去”，这样你很快便会养成一种强而有力的习惯，在紧要关头或有机会时便会“立刻掌握”。

比方说你有个电话应该打，可是你总是拖拖拉拉，而事实上你已经一拖再拖。如果这时那句“现在就去”从你的潜意识里闪到意识里：“快打呀！请你立刻就去打吧。”

或者，你把闹钟定在早上六点，可是当闹钟响起时，你却觉得睡意正浓，于是干脆把闹铃关掉，倒头再睡。如果这种情况继续下去，你将来就会养成习惯。假使你的潜意识把“现在就去”闪到意识里，你就不得不立刻爬起来不睡了。为什么？因为你要养成“现在就去”的习惯呀！

魏尔士先生就因为学到做事的窍门，而成为一个多产作家。他绝不让灵感白白溜走，想到一个新意念时，他立刻记下。这种事有时候会在半夜里发生，没关系。魏尔士立刻开灯，拿起放在床边的纸笔飞快地记下来，然后继续睡觉。

许多人都有拖拖拉拉的习惯。因此就误了火车，上班迟到，甚至更严重——错过可以改变自己一生，使他变得更好的良机。

所以，要记住：“现在”就是行动的时候。

行动可以改变一个人的态度，使他由消极转为积极，使原先可能糟糕透顶的一天变成愉快的一天。

卓根·朱达是哥本哈根大学的学生，他就是这样做的。有一年暑假他去当导游。因为他总是高高兴兴地做了许多额外的服务，因此几个芝加哥来的游客就邀请他去美国观光。旅行路线包括在前往芝加哥的途中，到华盛顿特区做一天的游览。

卓根抵达华盛顿以后就住进“威乐饭店”，他在那里的帐单已经预付过了。他这时真是乐不可支，外套口袋里放着飞往芝加哥的机票，裤袋里则装着护照和钱。后来这个青年突然遇到晴天霹雳。

当他准备就寝时，才发现皮夹不翼而飞。他立刻跑到柜台那里。

“我们会尽量想办法。”经理说。

第二天早上仍然找不到，卓根的零用钱连两块钱都不到。自己孤零零一个人呆在异国他乡，应该怎么办呢？打电报给芝加哥的朋友向他们求援？还是到丹麦大使馆去报告遗失护照？还是坐在警察局里干等？

他突然对自己说：“不行，这些事我一件也不能做。我要好好看看华盛顿。说不定我以后没有机会再来，但是现在仍有宝贵的一天呆在这个国家里。好在今天晚上还有机票到芝加哥去，一定有时间解决护照和钱的问题。

“我跟以前的我还是同一个人。那时我很快乐，现在也应该快乐呀。我不能白白浪费时间，现在正是享受的好时候。”

于是他立刻动身，徒步参观了白宫和国会山庄，并且参观了几座大博物馆，还爬到华盛顿纪念馆的顶端。他去不成原先想去的阿灵顿和许多别的地方，但他看过的，他都看得更仔细。他买了花生和糖果，一点一点地吃以免

挨饿。

等他回到丹麦以后，这趟美国之旅最使他怀念的却是在华盛顿漫步的那一天——如果他没有运用做事的秘诀就会白白溜走的那一天。“现在”就是最好的时候，他知道在“现在”还没有变成“昨天我本来可以……”之前就把它抓住。

这里顺便把他的故事说完吧，就在多事的那一天过了五天之后，华盛顿警方找到他的皮夹和护照，并且送还给他。

总之，如果下定决心立刻去做，往往会激发潜能，往往会使你最热望的梦想也实现。孟列·史威济正是如此。

史威济非常喜欢打猎和钓鱼，他最喜欢的生活是带着钓鱼竿和猎枪步行50里到森林里，过几天以后再回来，精疲力尽，满身污泥而快乐无比。

这类嗜好唯一不便的是，他是个保险推销员，打猎钓鱼太花时间。有一天，当他依依不舍地离开心爱的鲈鱼湖，准备打道回府时突发异想。在这荒山野地里会不会也有居民需要保险？那他就不可以同时工作又有户外逍遥了吗？结果他发现果真有这种人：他们是阿拉斯加铁路公司的员工。他们散居在沿线五百里各段路轨的附近。他可不可以沿铁路向这些铁路工作人员、猎人和淘金者拉保呢？

史威济就在想到这个主意的当天开始积极计划。他向一个旅行社打听清楚以后，就开始整理行装。他没有停下来让恐惧乘虚而入，自己吓自己会使以后认为自己的主意变得很荒唐，以为它可能失败。他也不左思右想找借口，他只是搭上船直接前往阿拉斯加的“西湖”。

史威济沿着铁路走了好几趟，那里的人都叫他“步行的史威济”，他成为那些与世隔绝的家庭最受欢迎的人。同时，他也代表了外面的世界。不但如此，他还学会理发，替当地人免费服务。他还无师自通地学会了烹饪。由于那些单身汉吃厌了罐头食品和腌肉之类，他的手艺当然使他变成最受欢迎的贵宾啦。而在这同时，他也正在做一件自然而然的事，正在做自己想做的事：徜徉于山野之间、打猎、钓鱼，并且——像他所说的——“过史威济的生活”。

在人寿保险事业里，对于一年卖出100万元以上的人设有光荣的特别头衔，叫作“百万圆桌”。在孟列·史威济的故事中，最不平常而使人惊讶的是：在他把突发的一念付诸实行以后，在动身前往阿拉斯加的荒原以后，在沿线走过没人愿意前来的铁路以后，他一年之内就做成了百万元的生意，因而赢得“圆桌”上的一席地位。假使他在突发奇想时，对于做事的秘诀有半点迟疑，这一切都不可能发生。

“现在就去”可以影响你生活中的每一部分，它可以帮助你去做该做而不喜欢做的事；在遭遇令人厌烦的职责时，它可以教你不推拖延宕。但是它也能像帮助孟列·史威济那样，这个刹那一旦错过，很可能永远不会再碰到。

请你记牢这句话：“现在就去！”

第二节 潜能释放练习

每一个人的真正的自我都是有磁性的，对别人具有强大的影响力和感染力。通常说某个人“个性很有魅力”，其实是指他没有压抑自我的创造性和具有表现自己的勇气。

“不良个性”也可称为“被压抑个性”，是对个人潜能的一种压抑，其特征是不能表现内在的创造性自我，因而显得停止、退缩、禁锢、束缚。受压抑的个性，约束真正的自我表现，使自己总有理由拒绝表现自己、害怕正视自己，把真正的自我紧锁在内心深处，并大量地消耗着心理能量。身体终日处于疲惫不堪的状态，思维也几乎陷于停顿境地。

压抑的症状很多：羞怯、腼腆、敌意、过度的罪恶感、失眠、神经过敏、脾气暴躁、无法与别人相处等等。

正如前面所述，每个人自身都蕴藏着无限的潜能，只是未被激发或受到压抑。如果对否定或批评反应过了头，则可能偏离正轨，使前进受阻。

如果你见了生人就害羞，如果你惧怕新的陌生环境，如果你经常觉得不适应和担忧、焦虑和神经过敏，如果你感觉紧张、有自我意识感，如果你有类似面部抽搐、不必要的眨眼、颤抖、难以入眠等“紧张症状”，如果你畏缩不前、甘居下游，那么，说明你受到的压抑太重，你对事情过于谨慎和“考虑”得太多，限制了个性的发挥和表现。

假如你是由于潜能受压抑而遭到不幸和失败，就必须有意识地练习解除抑制的方法，让生活中的你不那么拘谨，不那么担心，不那么过于认真。学会在思考之前讲话，戒除行动之前“过于仔细”的思考。

那么，究竟该怎样释放潜能呢？安东尼·罗宾提出了以下建议以供大家参考。

（一）释放潜能——你想做什么就做什么

不要事先考虑你想要说些什么，张开嘴巴说出来就行

不要做计划（不要考虑明天），不要有行动前考虑

“行动——在行动中纠正你的行为”。这个模式看来有些偏颇，事实上它符合机制开动的原则。一枚鱼雷绝不事先“考虑好”它方向是否错误，也不事先试图纠正错误，它必须首先行动——朝目标进攻——然后纠正行进过程中可能产生的一切偏差。

停止批评自己

潜能受压抑的人经常沉溺在自我批评中，不管作出多么简单的举动，事后他都会对自己说：“我真不该这样做啊！”在鼓足勇气说完一句话之后，他立刻对自己说：“也许我不该这么说，也许别人会有错误的理解。”心理学家奉劝每一位受压抑的人再也不要这样折磨自己，因为有意识的自我批评、自我分析和反省虽然也是必要的，但是作为一种经常不断的、每日每时都进行的自我猜测或者对过去行为的无休止的分析，最终只能导致你行动的失败。要注意这一类的自我批评和自我责备，要使它们立即停止下来。

养成大声说话的习惯

受压抑的人说话声音明显细小，表现得信心不足，尽量提高你的音量，但不必对别人大声喊叫或使用愤怒的声调，只要有意识地使声音比平时稍大

就行。大声谈话本身就是解除压抑的有效方法，它可以调动起全身 15%的力量，使人能比在压抑状况下举起更大的重量。科学实验对此的解释是，大声叫喊能解除压抑——能调动全部潜能，包括那些受到阻碍和压抑的潜能。

直接表露爱憎好恶

受压抑的个性既害怕表现坏的情感，也害怕表现好的情感。如果他表示爱情，就担心别人说他自作多情；如果表示友谊，又怕被当作阿谀奉承；如果称赞某人，又怕人家把这当作虚伪逢迎，或者怀疑他别有用心。正确的做法应当完全不必考虑这些否定的反馈信号，你不妨每天至少夸奖三个人，如果喜欢某人干的事、穿的衣服或说的话，你就让他知道。

（二）释放潜能——循序式肌肉放松法

这里介绍一种有效的循序式肌肉放松法，来释放被压抑的个性潜能：

初步的肌肉放松运动并不难学，跟着下列的要点练习大约一星期，就可以掌握到放松的要诀。

安排 30 分钟时间。

安排一个宁静而最好是黑暗的房间，内有一张舒适的床或沙发。

穿着宽松的衣服（如睡衣），或将自己的紧身衣裤解松，然后睡或躺在床或沙发上。

深呼吸 3 下，每一次吸气之后，尽可能忍气不呼出，并全身紧张，然后握紧拳头，这一过程是让你体会到紧张的感觉。在每一次忍受不住时，再将气缓缓呼出，尽管能导引自己有“如释重负”之感，这一过程是让你体会到松弛的感觉。

尽量感受紧张的不适感与松弛的舒适感的强烈的对比，领受松弛的妙处。

按身体部位逐一发布“松弛的自我催眠命令”。这些部位依次序是手指及手掌、前臂、手臂、头皮、前额、眼、耳、口、鼻、下颚、颈、脖、背、前胸、后腰、肚、臀、耻骨以及生殖器、大腿、膝、小腿、脚及脚趾。你依照这些部位的次序，发布以下的指令：“放……松……松……弛……，我现在感到非常舒畅…。我（部位）现在是非常的松…弛，我明显地感觉这部位有一种沉重而舒服的感觉。”

在向自己发布的这些命令的同时，你要尽量体验全身松弛的感受。

当完成手指到脚趾的松弛过程，想象一股暖流，由头顶缓缓地流下你的脖子、胸、肚、腿，以及脚尖。这暖流带来的舒适感，大大地加深全身的松弛程度。

静静地躺在床上或沙发上，尽情享受这难得的松弛，体会这状态的美好。

除了第 9 步没有时间限制之外，前面由手至脚整个逐步放松的过程需时大约 6 至 7 分钟。如果你在不到 6 分钟的时间内完成，那说明你还未能达到松弛状态。

要点：（1）假如 和 的环境不许可，你应该“弹性”变通一下。

（2）保证在这段时间内没有外界骚扰。

（3）在 中之所以安排半小时的时间去做一个 7 分钟左右的程序，是为了保证你不为时间所限而尽量放松。有一位工程师坚持练习此放松术，矫正

了严重的语言缺陷，其逻辑思维和工作才干也获得惊人的发展，他温顺待人的态度和冷静的处世方法，也得到周围人的赞赏。

（三）释放潜能——尝试未知

历史上许多伟大的人物诸如富兰克林、贝多芬、达·芬奇、爱因斯坦、伽利略、罗素、萧伯纳、丘吉尔以及许多其他巨人，大多是敢于探索未知的先驱者。其实他们在许多方面与普通的人一样平常，唯一区别只不过是他们敢于走常人所不敢走的路罢了。另一位文艺复兴式人物施魏策尔曾经说过：“人类的一切都不会使我感到陌生。”

如果你充分相信自己有能力进行任何活动，那么，你实际上就能获得成功。一旦你敢于探索那些陌生的领域，便有可能切实体验到人世间的种种乐趣。想想那些被称为“天才”的人，那些在生活中颇有作为的成功者，他们并非仅仅是某方面的专家。

事实上，他们也是从不试图回避困难的人。人们只有用新的眼光重新审视自己，打开心灵的窗户，进行那些自己一向认为力所不能及的活动；否则，只会以同样而固定的方式重复进行同样的活动，直到生命终结。而伟人之所以伟大，往往体现在其探索的品质以及探索未知的勇气上。

要积极尝试新事物，就必须摒弃一些会对自己个性构成压抑的观点：改变现状不如苟且偷安，因为改变将来带来许多不稳定的未知因素；或认为自己非常脆弱，经不起摔打，如果涉足于完全陌生的领域，会碰得头破血流等。这显然是荒谬的观点。如果改变生活中单调的常规因素，你会感觉到精神愉悦和充实；相反，厌倦生活则会削弱意志并产生消极的心理影响。一旦失去了对生活的兴趣，就可能导致精神崩溃。然而，如果在生活中努力探索未知，持坚定必胜的信念，你就行，你的心理一定会更加健康而强大。

此外，人们还常常抱有这样一种心理意识：“这件事非比寻常，我还是躲远些好。”这种心理状态使人不能面对挑战，积极尝试新的经历，也必须坚决摒弃。

“做任何事情一定要有某种理由，否则做它又有什么意义呢？”这也是许多人不能尝试未知的一种习惯心理。其实只要你愿意，便可以去做任何事情，而不必一定要有理由。没有必要为自己所做的每一件事寻找理由。当你还是个孩子时，逗蚂蚱玩上一个小时，其理由只不过是你喜欢逗蚂蚱玩。可当你成为大人时，你却不得不为做每件事找一个充分的理由。这种对理由的“热衷”阻碍了个性的成长发展，长期克制和压抑个性，使潜能无法得以发挥。

因此，在一定程度上，你可以想做什么就做什么，其原因只不过是愿意这样做，这种思维方式将为你拓展生活的新天地，并勇敢地进入创富的领域。

（四）释放潜能——寻找内在安全感

安全感意味着知道将要发生的危险，并能免除对个体的威胁；但安全感也易于使人们陷入没有激情、没有异议、没有冒险精神的一帆风顺的境地。

安全感可指外界的保障，如金钱、房产和汽车等物质财富，也可指工作

或社会地位等生活保障。但是，世界上也存在着另一种值得追求的安全感，这就是内心安全感。所谓内心安全感，就是相信自己能够处理任何事情、对未来抱有信心和希望的安全感。这是唯一持久的安全感，也是真正的安全感。财物终究会耗尽，但是唯有自我可以依赖终身。你应该相信自己内在的力量，不妨将财产、工作或社会地位仅仅视为生活中令人愉快、但可有可无的附属物。

假如，此时你正在阅读这本书时，闭上眼睛想象：突然有人扑向你，把你全身衣服剥光，扔到直升飞机上。直升飞机把你运到索马里内地，留在一片荒地上。你既没有预先得到警告，也没有带任何钱财，除你自己之外，一无所有。你将面临语言、风俗习惯、气候适应等困难，而你的全部所有仅仅是自己。在这种情况下，是要设法生存下去，还是因愁困而死？是结交新朋友，找到吃的住的呢，还是仅仅躺在那儿哀叹自己多么不幸？如果你依赖的是外部安全感，你将无法生存下去，因为你的所有财物都已被剥夺。然而，如果你内心强大，毫不畏惧，那你就会活下来。

由此看来，我们可将安全感的定义改为：了解自己能够应付各种局面，包括没有任何外界安全条件的局面。一些敢于冒险和探索未知的人，他们并未事事都预先订好计划，却可能事事走在前面，因为他们有来自内心强大的安全感，勇于尝试新的经历，就能使得自己不断发展，有所作为。

（五）释放潜能——不断进行积极的自我暗示

暗示会产生强烈的心理优势，并引导潜在动机产生行为。积极的带有成功意识的暗示会让你较少利用意志力，在自发心理中实现自己的目标。

在学习自我暗示时，要牢记 5 个原则：

1. 简洁

你默念的句子要简单有力。例如：“我越来越富有。”、“我挣了越来越多的钱”等等。

2. 积极

这一点极为重要。如果你说：“我不要挨穷”，虽未言“穷”，但这种消极的语言会将“挨穷”的观念印在你的潜意识里。因此，你要正面地说：“我越来越富有。”

3. 信念

你的句子要有“可行性”，以避免与心理产生矛盾与抗拒。如果你觉得“我会在今年内赚到 100 万”是太不可能的话，选择一个你能够接受的数目。例如：“我一年之内会赚到 50 万元或 30 万元。”

4. 想象

默诵或朗诵自己定下的语句时，要在脑海里清晰地形成意象。勃生特在他的《富豪的心理》一书中说过：“你永远不会致富，除非你能够在脑海中见到自己富有的模样。”

5. 感情

想象自己健康，你要有浑身是劲的感觉；想象自己成功，你要有丰富人生的感受。成功学之父拿破仑·希尔博士也指出：“当你朗诵（或默诵）你的套句时……要把感情贯注进去……否则光嘴里念是不会有结果的，你的潜意识是依靠思想和感受的协调去动作的。”

第三节 激发情境潜能

一 激发情境潜能

教育的基本原则是将教学情境与日常生活配合应用。因此我们在工厂中训练机械能力，在画室里训练绘画能力。那么应该在什么地方训练激发潜能呢？这个问题的答案有三个，其中一个是否定的，另外两个是肯定的。

第一个否定的答案认为，没有一个完全合适的情境。一般而言，只有某些情境比其它情境好一点。（例如大学比高尔夫球俱乐部好一点）。事实上，每一个环境都有其优点，也有其缺点。大学里有许多科系及专家，但是高尔夫球俱乐部可以提供一个轻松的环境，这是大学所没有的。

第二个答案认为，训练激发潜能需要一个具有最大弹性的环境，在这个环境里，每个人都能够自由地尝试各种不同的行为，不会危害他人及自己。此种环境至少要能够容纳一个人，并且能够将一个人从其日常生活的责任义务中孤立出来。目前已经有这类实验性质的环境，但是由于实验者控制了其用途，使得这类实验环境并不完备。

例如一些坦诚团体，训练敏感性团体，目的就是为了训练团体经验，使为数约 50 至数百的人接受训练。由于人数太多使得训练的弹性减少，因为仅仅要安排这么多人，就必须有精密的计划。解决这个问题的办法，是将人数减少为 10 至 15 人。在这种小团体中可以将能力、背景不同的人结合在一起，并且使团体中发生的每一件事为大家所接受。当然必要的时候还可以用更小的团体。

此种训练最大的困难并不在人数的多寡，在于训练者所受到的限制。训练者必须在特殊的程序下进行训练以增加效果。这些程序包括了所要训练技艺的资料，如此一来使受训练者的反应受到限制，降低了整个团体经验的弹性。

这种实验性的环境，提供个人探索经验的机会，有助于发挥潜能。舞台是提供这种机会的最佳途径。舞台的定义就是允许一个人扮演新角色的场所。就文化的立场而言，这些新角色都是仔细发展出来可以陶冶或启迪一般人的。心理剧的创始者摩里诺指出，舞台对于人们探索新经验大有裨益。

利用舞台的形式通常有两种：第一，有心理困扰的人通过心理剧，经历不同的经验解决问题。第二，正常人在一般的人际关系中，扮演其他人的角色。

角色扮演有时候是根据写好的剧本，有时候是自然的扮演。

研究人际关系的专家广泛的利用上述方法。我们现在要谈的是正常人能够自由扮演角色，探索新经验的情境；在这种情境中人们能做自己想做的事而不必顾虑后果。因此是一种反文化的情境，当然在日常生活当中没有这种情境。因此必须制造实验的情境来探索潜能。

很多训练通常只利用一种方法，训练发挥潜能没有这么呆板，只要能够使生活像游戏、试验或探险，可以同时使用各种方法，舞台能够达到上述目的，表示舞台有相当的用处。但是舞台只是帮助人的工具，在不放弃个人原来的信念、经验的情况下，舞台可以提供人们探索新经验的场所。

第三个答案认为，在一般的情境中就能够训练发挥潜能，并不需要特殊的工具帮助，在日常生活中很难发挥潜能，是因为人们的行为缺乏弹性，习

惯作固定的反应。

既然如此，在日常生活情境当中如何促进个人成长而不造成困扰呢？这个问题的答案是：个人所作的努力必须是别人看不见的。换句话说，就是要靠内在的努力，改变对外在情境的意识，以增加对情境作创造性的反应。

例如，与人谈话的时候，可以练习放松脸部的肌肉，除非一个人原来一点表情也没有，否则这种练习是不会被别人察觉的。这种练习可以提高内心的紧张度、能量的消耗、内在意识，增加对别人的敏感性，对周围的事情作更多感性的反应而非理性的反应。

上述效果有待进一步的科学验证。但是在人际关系当中放松自己的确有很多好处，对人际关系也没有坏的影响，能够作出更自然合适的反应。

这种内在的练习与前面所讲的文化孤立方法几乎背道而驰。内在的练习所面临的事件都是完全真实而且与自己有关系的，训练的历程则看不见。文化孤立方法所面临的情境都是暂时性的、不真实的，训练的历程则是可见的。

还有一点更重要的差异，内在的练习并不像文化孤立方法那样强调整体的经验。因为一个人无法在一般情境中同时做几种内在练习而不互相干扰。但是内在的练习仍然具有弹性，一次只做一种内在练习只不过是一种策略的选择，只要一个人能够控制他的注意力，就可以同时作多种的努力增加内在练习的复杂性。

日常生活情境当中有许多内在的练习值得去做，其中有的相当简单，也相当合理，能够适用于某些特殊情境，效果也很好。

下面举一些例子，说明增加自我意识及扩展个人能力的内在练习方法，这些例子在一般情境当中很容易做到。

- a 尽量维持身体的稳定。
- b 感受身体的空间性。
- c 先作内心探讨，再面对外在情境
- d 尝试站在别人的立场看问题。
- e 多探讨无关的思维。
- f 停止所有的思维。
- g 尝试制造特殊的情绪。
- h 尝试不要照着自己的感受，依照别人的感受去做。
- i 尝试作不寻常的行为，例如在不讲话的时候讲话，在某些情境中表现平常不会表现出来的情绪。

上述例子我们可以列出好几百个，这些方法都有直接的效果，但是我们对这种效果的性质却所知无几。应该利用科学方法澄清这些性质，估评每一种内在练习方法的影响力，以及如何利用这些方法增进其影响力。

上述方法的特点是在任何时刻都可以进行，既不需要改变情境，也不需要制造特别的情境。日常生活当中很少人利用这些方法。有些人虽然利用了一些试探性的方法，但仅仅用来度过难关、或者发展特殊的能力，一旦压力解除了，便又回复原有的行为模式。因为这种内在的练习很花力气，而惯有的行为模式则驾轻就熟，轻松愉快。

一些专业人员由于职位上的需要，必须在广泛的情境下有高水准的能力，因此必须通过一些内在的学习提高自己的能力。只要能够提高自己的能力，不论在工厂、医院、或舞台上，都可以利用这些方法。

人一旦走出其专业范围，对其它领域而言就是外行人。人由一个情境到

另一个情境往往不会有原来的能力水准。目前的教育效果也没有达到这种类化功能。事实上学校也无法教人在任何情境中发挥潜能，试问哪一个学校能够有效地教学生控制每一个情境的压力？如何激起斗志？如何解决问题？

这些问题都是科学家要研究的，但是一般人却没有分享这些研究的成果。以致对日常生活情境中可以作的练习陌生无知。本书就是一些潜能专家研究成果的总结，在此让大家一分享。

人的行为本来是遵循自然反应的形式，文明生活是不自然的。过文明生活要付出很大的代价，结果往往很痛苦。人将自己的行为限制于文明所建立的模式范围之内，甚至不知道一切生活情境都是不完整的。由于我们不了解情境，不愿意深入情境，使自己无法发挥潜能。

只有深入了解事情并且使自己更富弹性，才能够发挥多方面的潜能。例如在例行的应酬当中，和一些气味不投的人相处很不舒服，这种场合往往被视为不愉快的义务，毫无乐趣可言。不幸的是生活当中这类场合很多，由于社会及个人的约束，我们必须做一些不情愿做的事。通常除了体会人际的虚伪及内心的牢骚之外，在这种场合里不会有任何收获，但从现在的观点来看，这类场合却提供了许多开展经验的机会。

假定一个人抱着下面的探索心情参加应酬：为什么我对这种场合不满意？在整个情境当中不断地问自己，究竟哪些因素令我不满意？自己的问题？人际关系的问题？还是情境本身的问题？抱着这种探索的心情参加应酬，应酬往往也会变成具有启示性的情境。

当然也可以用比较间接的方法探索这类情境，心平气和地将自己完全放松，只要这种放松的感觉被打断，便探索原因何在，一样可以达到相同的效果。

一反常态尽量享受这类情境，会产生平常很少产生的情绪，虽然实际上这种努力有很多困难，却涉及一些很重要的问题。我们能够靠自己的努力改变对环境的反应吗？这类努力要付出多大的代价？

上述的内在练习方法离不开一个原则：利用日常情境作生活的试验，深入了解情境，增加自己的能力。总而言之，就是利用生活经验促使人们发挥潜能，而不干扰别人。

二 激发潜能的方法

目前许多专家利用各种方法增进人类激发潜能经验，由于这方面的发展特别迅速，因此产生了很多创新的方法。我们下面要讨论的都是广泛应用多年，确实有价值的方法。

（一）心理剧和社会剧

心理剧和社会剧是帮助正常人发挥潜能，用得最早且最广泛的方法之一。这种方法是摩里诺博士发明出来的。根据摩里诺博士的说法：心理剧是借着再扮演一次生活当中极有意识或极富情绪色彩的经验来探索真理。社会剧则是扮演本人以外的角色，也称为角色扮演。心理剧一般是用作治疗个人问题的方法，社会剧则用来解决社会问题，也可以作为训练历程的一部分。有关心理剧和社会剧的书籍很多，有兴趣的读者可以进一步参阅。

曼恩最近发展的合作式心理剧，不是解决个人或社会问题的，也不是用来预演特殊的社会角色，而是用来帮助个人发挥潜能一系列方法。

这种方法有三个阶段：

第一阶段包括许多特殊技巧，其中两个典型的例子是观察内部的对话“观察内部的对话”是改进人际沟通的方法。在一个空旷的地方放两张椅子，一个人同时扮演两种角色，彼此对话，当角色改变时便更换坐的位置。另外一个人则在一边观看，对话结束可以和被训练的人沟通。这种方法可以帮助人改善不良的人际沟通，同时增进对别人反应的了解，也适用于工商业及临床的情境。

“静默的心理剧”则是在真实情境中制造想象。别人并不知道你内心想什么。例如，在办公室与上司谈话时，想象自己是与一个老友在炉前叙旧。与一个陌生人谈话时假想谈话的内容涉及国际阴谋。这种方法并非为了娱乐，使用这种方法的理由如下：第一，增加新情境以便了解原来情境的限度，这种历程往往会发现原来情境的一些限度是可以改变的，甚至是不必要的。第二，可以利用想象导致建设性的行为。第三，可以扩展人在正常社会环境中的行为领域。当然，所谓想象并不是没有标准的幻想，必须依照实际情境的需要构思，因此作这种练习必须有角色扮演的经验，及一些诊断的技巧才行。

第二阶段是利用舞台扮演已经有的或将会有行为，当然这种行为不会有不良结果。于是舞台成了实现梦想、抱负的场所。这种历程有两个重要的意识：第一，使人得到极大的满足。第二，由于实现梦想并且与别人共享满足的经验，可以消除了人际之间的压力。

第三阶段是最普通的阶段，让人经历以往没有的经验。例如让男人体会女人的处境，或者扮演动物、树木，甚至星星。这种扮演历程只凭想象是不够的，必须全力以赴，要将身体、心智、情绪、精神全部融入所追求的经验。例如扮演狐狸，就要在树林里爬，躲避猎人，偷偷地接近猎物。借着别人的帮助，在舞台上尽可能深入扮演狐狸的本性。这种方法的原理是“直接亲身体验才能深入了解”。这种经验的扩展包括了发挥潜能的基本要求，因为一般的行为模式及所扮演的角色，往往受到挫折而成了发挥潜能的障碍。

（二）了解感觉

了解感觉的基本假设是：人们由于接受太多的外在刺激，感觉力已经变钝了，感觉带来的单纯快乐也不复存在，走路时不再感受到身体的韵律美，也嗅不到春天的芳香。

小孩子饿了就吃，累了就睡，与环境合二为一。年事渐长，我们学会了特别的反应方式，自然的反应渐渐迟钝了。了解感觉的重点是要了解自然的反应，使我们回复孩提时期的好奇，寻回身体的感觉。

在美国有许多人以不同的方法训练人们了解感觉或唤醒感觉。西尔佛是最有名的训练者之一。其方法的第一步是消除以前学到的经验。训练时让人有机会清楚地感受身体内部的状态：“要有这种经验……必须肃静及平和。躺在地板上可以使人安静，几乎任何人都喜欢躺下来得到舒适的感觉，深入了解感觉……。在没有痛苦意识及挫折感的情况下接收内在及外在的讯息，可以增加人的独立感，同时使人有深入确立自己的感觉。”

“每个人都可以感觉到重力及平衡感，然后静静地坐着，接受传来的任何声音——并不需要立即认清是哪一种声音。训练时许多人在一块，因为彼此可以帮助新的发现。慢慢地愈来愈能支配新发现，思维与概念也会变得明晰，不需要表达自己，自我吐露已经成了自然的一部分。”

普罗斯考尔利用呼吸术增进对感觉的了解。他的主张是“个人的成长与生命释放出来的东西有关……。”呼吸具有重要的功能，因为情绪及神经系统与呼吸有密切的关系。有些活动可以由意志控制，有些无法由意志控制。一般而言，呼吸是自动自发的，但是可以控制。因此呼吸成了意识及潜意识之间的桥梁。由呼吸可以推测潜意识的功能，我们可以决定作何种行为，运动、表情姿态。呼吸则可以表现内在与外在情境的改变。

“当胸部扩张时会带来自我确信的感觉。”“手牵手、背靠背可以感觉到其他人，进而学会如何与自己的感觉接触。”

加州大学的怀特豪斯小姐训练人们聆听自己的身体语言，“先将双眼闭住，两腿交错而坐，让身体形成空虚的等待状态，一直到身体感到了变化——身体往下沉。头慢慢向前倾，或倾向两侧，此时自然就会有一条路引导你向前进”。

“运动是一种非语文的语言，了解自己说什么以及如何表达自己，有很多益处……。探索我们不知道的感觉，能扩大身体的自由，学会信任自然反应，使身体的活动更具创造性”。

“我们应该为自己做些事情，为了了解自己的活动，一天至少要有有一次自然表现自己的经验，在那一刻要全神贯注在自己身上，不论驾车、洗碗、或者读书，只要将注意力放在所做的事情上……便能够探索自己。在全神贯注的那一刻，能够觉察到身体最微细的变化，身体会告诉你需要什么，这种经验就象探险，能激起好奇心，让人真正了解自己。”

“另外一种方法是工作时听音乐，先听节奏强烈的音乐，例如民谣或摇滚乐，音乐能使工作轻松些。当心中有“跃动”感时，试着在地板上平躺下来，接着放节奏慢的音乐，并且尝试将身体翻滚、卷曲、或伸直……。如此会增加身体的意识。”

犹他大学的人类潜能研究计划，以小团体作了一些唤醒感觉的实验，得到的结果颇为一致。唤醒感觉的经验必须与一般经验共存，才能够发挥最大的潜能。这种经验能使团体经验变得更生动，使个人的感觉更深入而持久。

有人进一步探讨嗅觉，先将气味分为四类：自然的气味（压碎的树叶，新鲜的花草）、人工的气味（汽油、煤油、醚、药物、清洗剂）、香料（豆蔻、肉桂、薄荷）、香（祭神用的香）。结果发现将树叶、花、草混合搅动放在白纸袋中透过小孔闻起来气味特别好。

参加实验的人还要回答下面的问题：“当你闻到特殊的味道时想到什么？”这个问题并不强调闻到什么味道，而是鼓励参加实验的人说出他的记忆和联想。这种经验的重点是“自然浮现”。同样也有类似的味觉及触觉实验。

潜能专家谈到以身体的讯息来发展知觉和能力时说：“就生理而言，血液通过全身的系统，增进肌肉强度，缓和与刺激神经、调节呼吸、降低过度的紧张、激动副交感神经，造成松弛及平和的感觉。就心理而言，能产生信任、信心、乐观的态度，扩大生活感受，使人更有活力、更开放，除去罪恶感……如果有这种完满的经验，就能够发挥潜能。”

其步骤如下：

- 1 了解紧张。
- 2 了解紧张是自己造成的。
- 3 找出紧张的原因及持续的理由（例如肌肉僵硬）。
- 4 去除紧张。

他利用呼吸、伸展四肢、高音调声音训练人放松横隔膜，他认为“这种实验可以使人松弛，体验到广泛的潜能。”

（三）静思

静思是发挥潜能的一种方法，生活愈复杂，就更需要平静和深思。我们心中有一个可以接近的宁静地带，静思的目的就是接近这个宁静和坚强的核心。

毛平医生说，“西方用得最广，且为文化所允许的静思形式是安静深沉的祷告。除此之外，就没有与宗教无关的静思形式，因此无法从宗教以外的静思得到好处。静思是达到内心宁静，与内心深处接触的方法。首先要去除杂念，变得被动，然后依据自己的需要及方向，以不同的方法达到清晰的心境。”

静思与存在的思维有关，毛平指出：“即使一个人能主动应付生活中的问题，能作有效的决定，仍然会感觉无助、不安、绝望。通过静思，可以激起个人内在坚定的能力，逐渐面对及控制以往不敢面对的创伤、失眠及无助。”

我们需要松弛平衡的姿势，许多方法可以达到这种状态，在亚洲最常见的是双腿盘坐，其实单腿盘坐就可以了。所谓单腿盘坐是一只脚放在大腿上与另一只脚交错，另一只脚则与臀部接触，美国印第安人的坐法也有用。毛平指出，这类姿势的共同点是“背是直的，手放在膝部，头保持正直，眼睛应张开，看着膝盖前几尺的地方，但无须凝视。”

静思的目的是使思潮降低，达到明晰的状态。此时思维并未中止，只是不费力去思索。克劳胡瑞描述瑜伽术：“基本的方法始于无为；没有思考，没有个人的意志，换句话说，让你的概念、感情、愿望自由飞翔，你只是旁观者，不要陷身其中。”

静思是东方文化中的一种艺术，有多种变化，有的来自佛教的禅宗，也有的来源于道教。我们没有理由因为文化上的偏见或不熟悉这些复杂的名词而忽略、排斥这类发挥内在潜能的办法。

（四）高峰经验

马斯洛将高峰经验定义为生活中最奇妙的时刻，也就是生活当中最快乐、最欣喜的时刻。高峰经验可视为激发个人潜能的踏脚石，心理学家宾德林总结了一种“朝向高峰治疗法”以引起高峰经验。为了促进高峰经验，治疗者要建立温和、友善的气氛，使被治疗者需要高峰经验，并且能共享高峰经验，不要老是念念不忘自己的问题，这种方法分为四个时期。

第一期：帮助病人发现以往的高峰经验。第二期：治疗者与病人共同寻找能够有效帮助病人经历高峰状态的刺激或活动。这类刺激就称为“高峰经

验引发物”。第三期：训练病人闭住双眼，借“高峰经验引发物”的帮助，进入以往高峰状态的内在世界。第四期：要病人在高峰状态下闭着眼睛体验最近的梦想、幻想或痛苦的经验。

为了引发第一期经验，宾得林问病人“你认为过去哪一个时刻最值得回味？”或者用团体之间的互助来描述别人的高峰经验以刺激高峰经验的出现。

第二期决定什么是最有效的“高峰经验引发物”。此时可以问病人“你最喜欢吃什么？看什么？听什么？闻什么？做什么？”对大多数人而言，最有效的“高峰经验引发物”之一是音乐。同时进一步确定一首作品的哪一部分造成最大的高峰效果。最好能让病人同时在五种感官上体验到“高峰经验引发物”的效果，在此状态下鼓励他想象，然后分析他想象的内容。病人想象的时候要鼓励他“进入自己的身体里面”，不要身心分离，或者作身体不能体会的想象。

如果病人想象力不够，就必须重复制造高峰情境。上述方法对于病人和正常人都适用。这种方法提供个人成长的动机，并且增加个人忍受焦虑的经验强度。

（五）面对自我的视听法

南加州青年中心的史托勒博士用视听法研究正常的团体和不正常的团体。他说：“用视听法记录团体治疗的情形，可以提供个人审视自己的机会。团体不仅是行为的场所，也能够提供个人资料，使个人了解自己表现的行为。”

团体活动的时候，用摄影机拍下个人与团体之间的资料。然后将这些资料立即放映出来，参加活动的人都要看这些资料，特别是个人与团体之间互动的资料。这样可以增加对团体的了解，并且增强自己的领悟力。

当人看见自己下意识的表情、姿势、动作和声调时，往往很惊愕。如果他所见到的，与他所表现的或期望的反应不一致，可以促使他探讨不一致的理由，也可以进一步反省自己的行为。

视听法可以使人发现他想表现的与实际表现的差距。进而适度调整和改变行为。

（六）研究潜能的计划

1960年以来犹他大学的奥图博士开始研究发挥潜能的特殊方法。犹他大学在教育系开了一门“发挥潜能”的课，也有作这类研究的实验室。现将该门课简介于下：

“这个计划是要帮助人们发现他所不知道，完全没有利用的潜能。强调的重点是发挥潜能，使人更具活力、创造力、使生活更丰富美满。”

研究潜能计划的重点是小团体的整体研究。所谓整体研究就是同时发展人的各种潜能，包括身体、人际关系、环境……等等。有力的证据显示，人如果能充分利用环境，必能发挥更大的潜能。

研究结果指出，一般健康的人对自己人格的坚强面所知有限，对自己的弱点和问题却一清二楚。探索个人的潜能会使人信心增加，也强化对自己的

印象。

该研究计划发展了一种“强度攻击法”。这个方法的对象是自愿参加者。所有参加者将自己的名字写在纸条上，置于容器内，然后以随机的方式抽出一个名字，被抽中的人就成了被攻击的靶子。他先将自己的人格强度及能力一一列出来，然后问其他人：“你们认为我还有什么长处？还有些什么能力没有发挥？”大家便根据这个人的人格、实际具有的能力，以及他为何没有充分发挥这些能力的印象攻击他。结果发现，别人比自己更了解自己的能力，也更了解自己没有充分发挥能力的理由。

攻击近尾声时，大家还要对下面的问题作延伸性的想象：“假定从现在起，这个人能够将我们所发现的潜能完全发挥，5年后将是怎样的光景呢？”整个攻击过程结束后不要问当事人被攻击时的感受。

用掌管智慧与健康的罗马女神米娜拉命名的方法也有助于发挥潜能。此种方法基于下面的假设：人由小至大，总有些健全的经验，其中带有高度情绪色彩的经验就是米娜拉经验。这类经验即使不比创伤经验重要，至少和创伤经验同样重要。回忆米娜拉经验或与人共享米娜拉经验，将会更了解自己，发挥更大的潜能。

许多方法可以促进回忆米娜拉经验。回忆的结果往往会根本改变对童年及父母的态度。例如有人说：“在没有利用米娜拉经验之前，我以为我的童年是不快乐的，一无可取，现在我才知道我错了。”也有人说“我一直认为我的父母太严厉，现在才知道他们很慈祥。”

其它如促进人际关系法，消除刻板“性行为”法……等等，都有相当的远景与希望。

（七）积极的经验

积极经验是沙比诺博士发挥潜能的方法。沙比诺用“如果……会怎么样？”的问话方式引导病人。

“你能不能想象如果这个世界没有焦虑、恐怖、羞耻、罪恶，会怎么样呢？如果你现在没有任何消极的感觉，会怎样呢？”

沙比诺指出：“如果病人很快进入到积极状态，便鼓励他积极深入。如果病人说太棒了，我就问他，怎么个棒法？试着将自己溶入那种积极的感觉，这种方法的意识在于深入探索积极经验。”

举一个例子说明沙比诺的办法。下面的对话是在病人介绍了自己的新工作，以及前一天她在团体治疗中遭遇到的惊恐之后进行的。病人说她很难信任别人，不论是治疗团体内或治疗团体外的人，治疗者问她在治疗团体中是不是也有好人。她回答：“某某人还不坏，但我很害羞，无法告诉他我的感觉。”

治疗者：“如果你不害羞，会怎么样？”

病人：“我会觉得自己长大了些，不会老是仰望别人。我会直接瞪着他的双眼，觉得彼此立于平等的地位。我会觉得更安全，会付出更多，也会得到更多。”

治疗者：“付出与得到就像是与你与别人之间的一座桥。”

病人：“我很害怕，仿佛一步要跨进海里，我不会游泳，但喜欢把脚打湿。现在我觉得正走近海，既害怕又渴望。有些兴奋的感觉……。”（开始

笑) (再笑)

治疗者：“你现在觉得怎么样？”

病人：“有点激动……，但并非不快乐……。这种感觉很熟悉……。又有些特别……。”

治疗者：“再深入的感觉。”

病人：“我站在海滩上，海水不很平静，有些波浪，波涛令我不安，我不能走近海洋，我要离开，我对自己没有信心。”

治疗者：“如果浪不太大，你会怎样？”

病人：“我会立刻去游泳。”

治疗者：“继续感觉。”

病人：“我感到有信心。”

治疗者：“哪一类信心？”

病人：“我觉得完全自由了。”

这段记录的对话，说明了一种增进积极经验的方法。

(八) 完形治疗法

完形治疗法主要的目的是使人了解内在与外在的环境。根据帕尔斯、赫夫男和古德曼讨论完形治疗法的书看来，要透过接触、感觉、激动及完形的形成才能够深入了解。形成完形是心理健康的条件。只有完形团能够组成有弹性的机体。任何不完整的完形都是一种不完满的情境，必须多加注意。

完形治疗法，不重视做什么，而重视干扰成功的因素是什么。

完形学家帮助人与环境接触的一种方法是“实际的感觉”。其做法如下：

要病人在几分钟内以“现在”、“此刻”、“此时此地”为开头造句，描述现在的感觉。例如，此刻我坐在棕色沙发上。现在这盆火要烧起来了，木头着火了，现在我闻到烟味，味道还不坏。此刻我看见雪花在屋外飘，窗外一定很冷，但我却觉得很温暖。

另外一种针对梦的完形整合法比较少用。此种方法将梦视为一种存在的讯息，梦中的情节代表疏离的自我。完形整合法的目的是将疏离的自我整合为一体，例如某个梦的内容是：一个年青人进入图书馆、扔书、大叫大嚷，招来了一个老处女模样的管理员一顿骂，并叫来了警察。那么，使要做梦的人扮演梦中所有出现过的角色：先进入图书馆扔书，接着再扮演管理员及警察。借着扮演相反的角色，可以很容易将内在相反的力量整合在一起，使之达到更圆满的整合性。

帕尔斯认为：这样能够使人看清楚整个情境的每一部分，不致遗漏任何细节。加强这种能力，就能够发挥潜能，应付任何情境。

安东尼·罗宾的潜能开发课程就是以上这八种方法的综合。

第三章 人类只发挥了十分之一的潜能

人类学、心理学、生理学和逻辑学的最新发现证实，人具有巨大的潜能。一旦科学的发展能够深入了解脑的构造和功能，人类将为储存在脑内的潜能震惊，人平常只发挥了 1/10 的潜能，甚至还不到 1/10，如果人类能发挥大脑一半的潜能，将能轻易地学会 40 种语言，背诵整本百科全书，拿 12 个博士学位。

第一节 人类只发挥了十分之一的潜能

一 人类只发挥了十分之一的潜能

每一个人，即使是创造了辉煌成就的巨人，在他的一生中，利用自己大脑的潜能也不过 1/10。

人类的大脑是世界上最复杂、也是效率最高的信息处理系统。别看它的重量只有 1400 克左右，其中却包含着 100 多亿个神经元；在这些神经元的周围还有 1000 多亿个胶质细胞。人脑的存储量大得惊人，在从出生到老年的漫长岁月中，我们的大脑足以记录每秒钟 1000 个信息单位。

现代科学研究表明，像爱因斯坦那样伟大的科学家，只用了自己大脑的 1/10 的功能，绝大部分脑细胞仍处于待业状态。而巨人脑不同于机器，使用久了会有磨损，而是越用越好用，就像有人学外语，一旦掌握了一两门外语，再学第三门外语就会容易许多。人在一生中，仅仅运用了头脑能力的 1/10；也就是说，还有 9/10 的头脑潜能白白浪费了。而最新的研究更进一步指出，以前人们对头脑的潜能估计太低，我们根本没有运用头脑能力的 1/10，甚至连 1/100 也不到。因而安东尼·罗宾毫不夸张地说，人脑的潜能几乎是无穷无尽的！

医学在发展之初，所作的主要研究不外乎是病理的分析、归类、以及处理病理的方法，随着知识渐增，慢慢有了预防医学，最后才对“健康的人”发生兴趣。很多研究刚开始的时候都是分析、处理病理方面的问题，及至具有了某种知识水准和技术之后就发现要想深入了解人，必须研究健康的人才行。事实上，研究健康的人也是发挥人的潜能的唯一途径。

人类正处于进一步发展的转折点上。人类进一步的发展，有赖那些承认“人只发挥了极小部分潜能”的行为科学家来领导。这种发展引发了当代最具挑战性的问题：如何才能帮助人发挥潜在的 9/10 的潜能？人究竟有哪些潜能？

人类潜能是一个比较新的研究领域，在这个领域内急需建立基本的研究框架，同时敢向勇敢的先锋科学家挑战。当今是个心理学的时代，心理学的新趋势是注重“如何帮助健康的人发挥潜能”，一般的有识之士对这个主题也都非常感兴趣。

研究人类潜能不仅激发了科学家和一般人的兴趣，未来的远景也有重大的意义。探索人类潜能可以作为广泛的训练计划的基础，也可以满足各种领域的不同需要。长久以来，人们一直致力于寻求整个科学的有系统、有组织的原理，研究人类潜能很可能找到这个问题的答案。世界各国对于研究人类潜能重视的程度不同，从前苏联 1964 年发表的官方消息可以看出，前苏联的行为科学家极为重视人类潜能的研究。

人类学、心理学和生理学、逻辑学的最新发现证实，人具有巨大的潜能。著名的前苏联学者兼作家伊凡·业夫里莫夫指出：“一旦科学的发展能够更深入了解脑的构造和功能，人类将会为储存在脑内的巨大能力所震惊。人类平常只发挥了极小部分的大脑功能，如果人类能够发挥一半的大脑功能，将轻易地学会 40 种语言，背诵整本百科全书，拿 12 个博士学位。”这种描述并不夸张，而是一般人所接受的观点。

如何发挥这种巨大的潜能呢？这是一个牵涉既广而又复杂的大问题。

同一消息指出，一些十分优秀的前苏联科学家曾积极研究人类潜能的因素，以及如何发挥人类潜能。加州大学洛杉矶分校研究脑的爱迪博士及其同事也从事相同的研究；他们对人类潜能都抱着乐观的态度。他们最近的研究发现，脑的功能非常微妙、复杂，几乎无所不能，并且提出了一个令人难以置信的假设：“就实用的目的而言，脑的创造力是无穷无尽的。”如果神经学和心理学的发展能够使脑的功能完全发挥，会有什么后果呢？会不会有些国家偷偷地利用这种发现使其科学家和政治家发挥超天才式的能力，影响政治学家所谓的“权力平衡”？

从上述的两位科学家的联合研究可以看出，积极研究人类潜能的重大意义。在哈佛大学及史密斯桑尼亚天文台研究的美国科学家沙冈博士，和在史坦贝尔格天文研究院研究的前苏联科学家沙可洛夫斯基作了一个惊人的推断：银河系中可能有一百万个相当进步的文明存在。沙冈博士估计，像地球这样的行星，每隔一千年，便会有外太空文明中的“人”造访。沙可洛夫斯基更进一步指出，沙冈博士所作的估计太保守了。

这两位受人尊敬的科学家的推测，使以往被视为无稽之谈的事变为可能的事。如果，的确有外太空人存在，我们这辈子很可能就会碰上。为了整个人类的生存，我们必须发挥潜能。

二 为何人类只发挥了有限的潜能

（一）一般性敌意和国际间敌意阻碍了潜能的发挥

人类迈向银河系的时刻愈来愈近。进一步发挥人类潜能，将使人类涉足其它行星。

就在人类进军星际的当头，人类自我毁灭的能力也达到了高峰，一场大战威胁着人类的生存。人与人之间充满了“一般性敌意”，这种敌意是自然环境和社会环境所造成的。诸如，空气污染、都市的嘈杂与葬礼、紊乱的人际关系、大众传播工具和电视所渲染的暴力……等等，都是造成“一般性敌意”的重要原因。

人类的环境不仅影响他对自己的看法，也影响他与别人的感情。生活在充满刺激、紊乱、暴力环境当中的人，慢慢会变得容易激动、烦躁，而趋向暴力。大多数现代的物质环境和精神文明不利于人发挥潜能。由于整个人类环境被侵蚀，充满了刺激和紧张，因而渐渐形成了人际之间的“一般性敌意”。这种“一般性敌意”就是人类对自己及世界的一种激动状态。

国际间也弥漫着广泛的敌意，许多国家将国内的敌意、挫折、和愤怒投射到国外，宣称别的国家要消灭它。这种现象可称为“国际妄想症”，这种“国际妄想症”冲击着许多国家。

目前挽救整个世界免于毁灭的办法，便是将这股国际间的敌意转向宇宙。为了达到这个目的，最好接受沙冈博士和沙可诺夫斯基的预测。设想人类一旦与外太空文明接触的时候会有什么结果。接受沙冈和可诺夫斯基的预测可以将国际间的敌意转向宇宙（所谓宇宙就是外太空中想征服人类的陌生文明），而减轻“国际妄想症”；经过一段时期以后，自然能够促进人类智力和情绪的成熟，发展一个团结和平的世界。这种历程是解决人类问题的办法。

人类团结一致对抗外太空的威胁，不仅能够促进科学技术的发展，使人更了解自己、发挥更大的潜能，而且能够有效地控制人际间的“一般性敌意”。在人类生存的前提之下，国际间的敌意也会减轻。“宇宙妄想”也会演变为友善地探索外太空的生命形式。

总而言之，“一般性敌意”、“国际间敌意”已招致大多数人的反感和不信任。人的理智告诉我们，一定还有更合理的办法可以解决这些问题。

（二）人类的自我形象毁灭了潜能

当我们考虑，完美的人在完美的社会环境中思考这类问题的时候，回头看看现实世界，不禁会悲观地想到柏拉图理想中的共和国。我们不能确定，人类是否能够提供一个他自己能够生存的世界。也许英国哲学家霍伯士对人的自然状态的描述是对的——孤独、愚昧、污秽、残忍、短视。所谓理想，可能会被氢弹爆炸带来的目眩神摇所粉碎。或许人的本性是善良的，但是人类却发明了坏的体制。

换言之，你我所处的时代，给予我们一个冠冕堂皇无穷尽的远景，却完全不能保证我们及后代的安全。这个世界充满了原子弹和火箭，精神病倾向的国家至上论，生物战、化学战、还有尚未发明的政治领导技巧，不断地在各地喧腾。这是由于人类为自己塑造的形象在某些方面不正确所导致的，在现有的人类形象中，缺乏人类能够发现智慧和自控、自信、想象等的良好属性，从而没有让人能实际了解自己各方面的潜能，从而导向了潜能的自我毁灭。

（三）人们往往低估了自己的潜能

在鸡尾酒会上，某人被邀喝第三、第四、第五杯酒，这时，他说：“不，谢谢，我的潜能已经达到限度了。”

在喝酒时这么说是明智的。除非对烂醉如泥、糟蹋身心有特别的偏好，否则，注意自己的饮酒限度是有益无害的。

但是，司空见惯的是，在我们举着生活之杯，邀喝第三、第四、第五杯时（生活总是邀请我们，不论我们是否意识到这点），我们却悄悄地对自己说：“噢，不，还是不喝为好，我想我的潜能已经达到限度了。”

有一次，一位壮实的小孩在屋子周围乱跑，照看小孩的保姆追不上他，我们听见她就是这样冲着他嚷的：“不要过于高兴，不要过于高兴！每次过于高兴，你就跌倒在地，搞得自己这儿也痛那儿也疼。”

就拿精力来说，是你给它的限度决定了它是否有限，由大多数的例子看来，身体的疲惫并非真正由生理问题引起，只不过是受心理疲惫的影响（有时亦称为“腐败思想”）罢了。下面就是一个例子。

今天又是“那种”日子之一。一整天下来，凡是能错的事情都错了。令人沮丧的事一件接着一件。工作结束后，你拖着沉重的步伐回家，疲惫得连鞋子都懒得脱。

你太太高兴地招呼你回来，并且表示回来的时间不算太晚，因为今天是特别的日子。你疲倦地问道：“什么日子啊？”你太太热切地说，今天正是六星期前你答应清理垃圾的日子。你无力地抗议说，连脱鞋的力气都没有，

还谈什么清理垃圾。尽管你的太太答应帮忙，你却坚持自己没有一点剩余的精力了。

然而，就在这一刻，铃响了，电话另一端传来这样的话。“哈罗，伙伴。我 15 分钟后要去乡村俱乐部喝茶，你也一块来吧，天黑前我们还可以打个九洞。”突然之间，所有的疲惫一扫而光，你热切地回答说，10 分钟内你会赶到。

上面这个例子按照不同的形式，一天可能出现无数次，道理很简单：如果你逼迫自己承认疲倦的感觉，身体会自动减低精力的储存。如果你视自己正在享受愉快的工作，你会惊讶地发现，自己原来存有这么多精力。

（四）人们的心态限制了人们的潜能

常常听到人们这样想，“哎，像我这样的人，肯定是一无所成。”

“哎，别胡思乱想了，我们公司最有前途的人就是那些既年轻，又有学历的人。”

“哎，我这样的人还能抓住什么机会？压力如此之大，还是随大流吧！”等等。就是由于这些诸如此类的思想限制了人类的潜能。事实上，上天对每个人都给予了无穷无尽的机会去尽展才华，关键在于我们怎样去做。

那些拥有积极心态的人，是积极主动的，他们不仅有选择、拒绝的能力，而且能够担负自己的责任，塑造自己的未来，发挥人性的光辉潜能，也只有这种人才能成为爱因斯坦、摩根、洛克菲勒等成大事者。而那些具有消极心态（包括以上那些思想）的人则是被动消极的，他们的一生碌碌无为，受消极潜意识和本能的盲目驱使，成为一个机械的而非积极主动的人，注定将一无所成。

事实上人的潜意识和本能在关键时刻会救人一命，潜意识的作用是很大的。但是，如果对潜意识放任自流，不去管理，是会泛滥成灾的。而且会使你的潜意识变得懒惰，消极，从而使潜能发挥不出来。事实上，潜能是沉睡在潜意识里，只要用行动，用信念去刺激潜意识，你的潜能就会像泉水一样，涓涓流出。

第二节 性、性感与潜能

一 性的驱策为

人类精神对刺激的反应，可能会激起高速率的震撼，那是人人皆知的所谓热忱、创造性想象力、强烈的欲望等等。能够引起精神反应的刺激是——

- 1 性表现的欲望。
- 2 爱情。
- 3 对名利、权势的获取及金钱的炽热欲望。
- 4 音乐。
- 5 同性或异性之间的友情。
- 6 奠基在俩人或俩人以上的精神和谐，他们为了精神上或者物质上的进步，而联合一起的智囊联盟。
- 7 相互的痛苦，诸如人们被虐待被迫害的经验。
- 8 自我暗示。
- 9 恐惧。
- 10 麻醉剂和酒精。

性表现的欲望在刺激的清单上名列第一，它能最有效地“启动”大脑，开动实际行动的转轮。在这些刺激之中有八种是自然而富有建设性的，两种是破坏性的。在这里所提供的清单，其目的是使您对精神刺激的主要来源作一次比较性的研究。从这项研究里，将会轻易看出性情感是最强烈的最具威力的精神刺激物。

填满史页上的那些伟大领导者的记载，他们的成就可以直接追寻到以性刺激激发他们的创造性才能，是受了女人的影响。拿破仑就是其中的一个。当他被他的第一任太太约瑟芬所鼓励时，他是无坚不摧无敌不克的。当他的“优良的判断力”或推理能力促使他排除约瑟芬时，他开始穷途末路，他离失败和被囚禁在圣·赫纳岛已为期不远了。

如果情况允许的话，我们可以轻易地举出美国最富盛名的 20 个人，他们在太太的刺激影响之下爬上了成功的高峰，而仅仅在获得钱、势之后，摒弃他们的结发妻另结新欢时就坠入毁灭的深渊。拿破仑并不是唯一发现性影响深有威力的人。

安东尼·罗宾告诉我们，人类的精神反应着刺激！

最伟大和最具有威力的刺激，就是性的驱使。这种驱策力有能力把一个人提升到更高的思想领域。

为了以传记事实来清新记忆，我们在此提供一些有伟大成就的人名，他们之中的每一个都是公认具有高度性本质的人。天才的力量正是来源于性能量转变里的有——

- 乔治·华盛顿
- 拿破仑·波拿巴
- 威廉·莎士比亚
- 亚伯拉罕·林肯
- 拉尔菲·华多·爱默森
- 罗勃特·柏恩斯
- 汤玛斯·杰佛逊

爱尔伯特·哈帕德
爱尔伯特·H·格雷
伍德罗·威尔逊
约翰·H·马德森
因利可·卡罗素

性能量是一切天才的创造力源泉。不曾有过，也将不会有一个伟大的领导者、建造者或艺术家会缺乏这种性的驱策力。

当然没有人会把上面的这些叙述误解为，全部为高度性欲望所影响的人都是天才。人类仅仅在他刺激自己的精神，并由想象力的创造性来获取有益的力量时，才能得到天才的地位。在这些主要刺激之中能够产生“上进”作用的是性能力。仅拥有这种能力还无法造就天才，这种能量必须转移成其它欲望和行动，才能把一个人提升到天才的地位。

二 性

环顾周围的所有人，想一想现在生活在地球上的几十亿人。假若大自然不赋予如此完美的性功能，我们谁都不会在这里存在！

每个人都有性功能，都本能地知道如何去干，不必去学校学习，自然而直觉，激动而美妙，尽管我们压制或外在限制性欲，尽管我们糊涂地假装“超越”性行为。

人类自然地乐于交欢，喜欢亲吻、贴近、抚摸、舔身和拥抱。然而我们用“正常”的社会标准判断自己的性行为，忧心忡忡，不必要地与我们的性本能发生冲突，甚至阻止身体显示完美的性功能。

第一次性交可能是完美的：完全陶醉其中，身体放松，动作自然。俩人无拘无束地相爱，身体自然而然地行事，无需刺激就变得湿润，变得激动——红晕出现、呼吸加剧、勃起、平坦、高涨、高潮、射精——一切都本能地完成。

起初没有受到任何干扰，你的身体具有完整的性功能。但是交往了一段时间，就可能受外界想法或忧虑的干扰。你可能想着明天必须完成的商业合同，想着孩子们是不是在听什么，还有下星期五的聚会，甚至还有天花板的裂缝。

心神与性事分离，身体也就不能完美的行事。

最糟的是，你可能一开始就羞于性欲，羞于“阴部”，把性看成“肮脏的”（如同你看待大便、小便和出汗一样），致使阳痿，“性无能”，不再出现经晕、呼吸加剧和性高潮，得到的只是挫折。你的身体渴望受到性接触和性爱，你却习惯地回避。你必将为你性本能的挫折——所谓“性迟缓”付出代价：紧张、抑郁症各种身心疾病与日俱增。

如果你发现性生活处于这种惊恐或迟钝状态，只有一件事要做，振作起来！像合格的动物一样接受你的性欲要求。

你是否见到过动物性交时心不在焉？当然没有！瞧那边，动物正沉浸在即时的欢娱之中，不担心那条躺在街上的狗的妒忌，不担心通货膨胀或抵押品的利率，不会头痛，从来不感到出格。它们醉了，完全陶醉了，再也感觉不到身外的一切，根本不知道你在观察，根本不感到羞耻。如果你为它们害羞，冲散好事，把它们赶跑，它们会表示不满的，它们会到别的地方再干的！

我们能从动物那里学到一切。我们不必在街上性交，尽管这样更适意，更浪漫。但是当我们发挥同样的动物本能，完全置于这种行为时，我们遭到的却是种种干扰：社会阻止人类自然的性反应。

当然，人类似乎自然地比其他的动物需要更多的性体验，创造更多的做爱艺术。或许人类隐约地存在一种罕见的本能：“为生活而交合”。他们照料孩子成长自立，他们患难与共，相依到老。人类有能力压制自然的性欲，其他动物则不能；人类有能力欣赏性的神奇，或许其他动物不能；而且人类有能力立即致力于追求灵感、亲密、人生意义无限潜力的。

也许只有人类才有高度的无我做爱艺术，因为他们有高度的能力长期互相照料。而且人类能够度过几个小时的抚摸、挑逗、勃起、平坦、高潮、消退，然后手牵手地走出树林。本能告诉他们每次性体验都是生命一体化的象征，都是彼此拥有的见证，都是两个动物永远交合的庆典。

人类具有不可思议的能力，把爱与性塑造成即时生活的杰作。不管这种能力来自人类婚姻制度（相互照料的终生承诺），还是简单地出于人类本能地在各种情况下寻求不可思议的照料和情感，无限度的爱对任何想通过其基本的动物本能来找寻欢娱的人而言都是可取的。

不论你结婚 40 载希望与老伴交欢如故，还是年方 20 尚在“寻寻觅觅”，不论你位于上流还是身处下层，作为人类的一份子，你都可以心平静气地对待你的性本能，都可以发挥性体验的最大潜力。请记住以下建议：

不要僵化地认为性交应该何时、何地、如何进行。不要企图事先安排，只要双方认可，何时、何地、何法都行。如果你把性交程式化，只在孩子熟睡，只在晚上，只在特定房间才干，那么你是在限制自由和自发的性冲动。

只要你喜欢，汽车、厨房……什么地方都可以干！如果你要求绝对隐蔽，则相信你的本能会在感到必要的隐蔽时才使身体激情迸发。不要在喜上加忧，只要你的本能告诉你不会伤身。

不要与别人或自己谈论你的情场战绩。老是谈论和吹嘘，给自己或别人树立你的情场形象，反而会给自己带来压力。按照自己最佳的想法，满足自己内在的性本能。

不要老是惦记自己“征服”了多少男人或多少女人。把过去的情爱生活看作是业已过去的生活经历，把欢娱留在心中品尝回味，增加经验。把难堪抛之脑后，不再思虑。

而一般认为唯一的性事记载就是，你觉得自己是否、何时、在何种程度上得到了动物的性本能之乐。

想一想自己的禁欲观。你是否不敢与对方接触太多？你是不是不敢在孩子的面前与妻子或丈夫显得过于亲热？你是不是害怕他们看见你们亲吻、抚摸、拥抱？那么他们又怎样去增加经验呢？

你还有其它禁忌吗？

如果你听信广告员、精神病医师等人指责的禁欲观，那么你就会不知不觉地认为自己在私有的性世界根本做不了合理或正确的事情。

任何事情，只要你和你的爱人欢喜，都是完全可以做的。

性交时不要思考也不要计划！仅仅行事！只要身心集中在纯粹的性爱之中，就能达到无限度的性体验。

放松身体，他们知道该怎么做。

第三节 压力与潜能

安东尼·罗宾曾讲过一个小故事，此故事最早是一位禅师讲给弟子们听的。故事描写了一个男人（也许是个女人）被一只老虎追赶而掉下悬崖，庆幸的是在跌落过程中他（她）抓住了一棵生长在悬崖边的小灌木。于是他（她）就这样吊在那里，千钧一发，生死攸关。头顶上，一只老虎在虎视眈眈；低头一看，悬崖底下还有一只老虎，即使能躲过粉身碎骨的厄运，也会成为老虎腹中美食。这时，他（她）看见两只老鼠正忙着啃咬悬着他生命的灌木的根。突然，他（她）发现附近有一些野草莓，伸手可及。于是，他（她）拽下草莓，塞进嘴里，自忖道：“多甜啊！”

也许这个可怜的人过早夭折，没有机会将他（她）的秘密与别人分享。但即使他（她）无法告诉我们如何在此时此刻还能处之泰然，他（她）也是临危不乱的典型范例。就在他（她）被老虎追赶、就在他即将粉身碎骨之际，居然有时间去享受野草莓的滋味儿！我们之所以提及这个故事，因为它清楚地传达一个重要信息，即：在最后的解释中，无论外界因素是多么紧张、多么不愉快，都不是我们是否感受压力的主要原因，真正的决定性因素是我们自己。

一 任何人一生中都会有压力

乔伊·托雷斯说得好，把人打倒的不是重拳，而是暗拳。在当今社会，打倒我们，阻碍我们激发潜能的是压力。现代人面对的最严峻问题之一是压力。成功人士的人生似乎井井有条，但同样会受与压力有关的问题困扰。要明白压力在过去的100年中在美国变得怎样严重，只需看看这个事实：19世纪末20世纪初，美国人健康的“十大杀手”全部是传染病；而在20世纪的90年代，十大杀手全部是跟压力有关的疾病。

一言蔽之，压力限制人的潜能。

人们不可能对付自己不明白的事物，所以要讨论如何应付压力，就要先观察压力。

事实上，任何人的一生中都会有压力。

说到压力，问题不是“你是否遇到过压力？”我们都会遇到这样或那样的压力。问题是：“受到什么压力的影响？这些压力是怎样影响你的？”有些压力，随着你养成正确的思维方式就能完全避免；另外的压力则无可避免，你有必要学会怎样对付。

二 有些压力常常激发人的潜能

人们说需要是发明之母，同样道理，压力可以称为潜能之母。压力有时会把人的潜能发挥到极点。压力可以促使人找到更好更聪明的处事方式。

通过娱乐圈中某些人或运动员的一生，人们能特别清楚地看到压力所产生的正面效果。

有些演员，当他们受到压力，当观众中有重要人物在座时，他们的表演会特别出色。

运动员也是这样。运动员在大场面的锦标赛或奥运会决赛时，他们的水

准发挥得最好。对这种压力，不同的人有不同的反应。有些人被压力压垮，但另一些人则借压力刷新世界纪录。

很多人都酷爱接受身体上的刺激与震撼。人们会耐心排队，等着购票进场，甘心自掏腰包去观看恐怖电影或实地乘坐那些惊险刺激的游乐设施。他们这样做只为了要享受那种“被吓得半死”的惊险场面而已。但这种做法如果用到精神方面的话，将会产生意想不到的效果。

所以这么说，是因为人们在正确认识压力的同时，还应该感谢压力所赐予的其它东西，即激发人的潜能。古语曾有“置之死地而后生”、“破釜沉舟”等说法，讲的就是事情往往到了压力的关头才有转机，当事者才不得不冷静下来，绞尽脑汁去思考转危为安的方法。压力常常激发人的灵感。

茱莉·赫尔是一个超越压力而发挥潜能的典型。她是两个孩子的母亲。十几年前，她突然发现自己失业了。她已离婚，而且没有固定收入。加之，她既未受过正式教育，又没有谋生技能，危机降临到茱莉的头上。更可怜的是，在决定试着创业后，她却选错了从商时机，所有的努力都付诸东流，境遇比以前更悲惨。可是她却因此不放弃希望。

在凑足旅费，带着两个女儿回到故乡——夏威夷后，有一天，她去市场选购夏威夷罩袍，发现这些服装只有一种尺码，同时花色非常呆板，缺少变化。这大量的服装是由当地的染织厂制造的，样式千篇一律，做工粗糙，一点也不适合特殊的场合穿着。危机中茱莉马上意识到这一发现的价值，她决定改良这种产品，满足人们的多样需求。虽然当时她的朋友对她的想法提出了警告，但她充满自信，以仅有的 100 美元资金开始在家里为别人改缝她设计的衣服。由于她改缝的衣服美观、实用且有特殊的风格，因而立即受到了当地的欢迎，茱莉的生意也就越做越大。后来，茱莉的服装卖到了美国本土，公司也不断扩大。茱莉在压力中产生的灵感不但从危机中挽救了她，而且还促成了她的成功。

茱莉的例子在生活中并不少见，你也许对她的灵感产生怀疑。事实上，如果是一个养尊处优的人，是绝不会想到那一点的，因为他没压力感，根本不会去积极发挥起自己全部的潜能，寻求摆脱困境的办法。而一旦人们调动起自己的潜能，则其力量是令人惊讶的。

安东尼·罗宾说得好，压力并不可怕，可怕的是我们是否受压力的摆布。命运是由自己来创造的，我们应该主宰命运，应该向压力挑战。大凡成功人士都经受过无数次压力，一个经常生活在压力中的人，才是真正的有希望的人。我们不应该逃避压力，相反，为了挖掘自己的潜能，往往应为自己创造一定的压力环境。经历压力越多的人，他的挫折承受力和对挫折作出适当反应的能力就越高。

三 大部分的压力毫无必要

大多数人担忧的事情太多了，这是不必要的。他们仿佛在自找造成压力的东西。你可能觉得这令人难以置信。如果你不信，请看下面关于忧虑的数字：

人们忧虑的事情有 40% 永远不会发生。

30% 的忧虑涉及过去作出的决定，是无法改变的。

12% 的忧虑集中于别人出于自卑感而作出的批评。

10%的忧虑与健康有关，而越担忧问题就越严重。

有 8%的忧虑可以列入“合理”范围。

以上数字不是很令人吃惊吗？引起紧张的 10 个问题当中，真正值得担忧的问题平均还不到一个。其余的问题我们可以学会消除。

四 压力造成过度紧张时就有害了

压力有时起着积极的推动作用，但压力也可以把人压垮。美国约翰·霍布金斯医院的 G·坎比·罗宾逊医生曾作过研究。他发现在 174 名住院病人中，有 140 人总爱担忧。他又发现这些人中有一半人的症状是由压力引起的。

持续的压力会造成紧张过度。塞尔耶医生解释说，人体对压力的反应分为三个阶段：警觉、抗拒和力竭。他是这样描述这三个阶段的：

在警觉阶段，人体注意到压力源，准备与之对抗或回避。这由内分泌腺释放出荷尔蒙来实现。这些荷尔蒙引起心跳呼吸加快，血糖升高，出汗，瞳孔扩大，消化减慢。接下去，由你决定是利用这股爆发性的能量去斗争还是逃跑。

在对抗阶段，人体自行克服压力造成的损害。但是，如果压力源没有消失，人体就不能克服所受的损害而要保持高度警惕。

这样，你就进入第三阶段——力竭阶段。如果这种状态持续下去，你可能会得“压力病”，例如偏头痛、心律失常，甚至神经系统障碍。在力竭阶段继续受到压力的话，人体会精疲力尽，甚至有些功能会停止。

从塞尔耶医生的研究结果你可以看出，对付压力的最佳方法是避免或尽快减轻压力。

五 学会有效对付压力

压力通常不是做事太多而产生的。压力常常是你对自己正在做的事或发生在自己身上的事件的观点造成的，你处理压力的方式决定你能否顺利应付压力。正如阿历克西斯·卡罗尔说：“不懂得怎样对抗忧愁的人死得早。”

人总是要有压力的——压力横竖要来的。着手改变你的思维和习惯，能避免的压力则避免，不能避免时用健康的方法应付压力。别让压力像暗拳一样把你打倒，妨碍你争取成功。

那么怎样有效对付压力呢？以下几点策略能帮你成功处理压力，从而激发潜能。

（一）养成看问题的正确视角

能避免别人所遇到的压力的人有个共同特点，就是他们不管在什么情况下都能保持一种正确的视角。欧尔·威乐逊把“视角”称为“把当前或即将到来的事情放在一个更大的参照系统中思考的能力。”

下面的这封信是视角的最好例子。这封信是一位女大学生写给她母亲的：

“我离开家到大学来已整整一个学期，我想现在应该把学院的最新情况跟您谈一下。我刚到学院就厌倦宿舍的生活，又偷了室友 10 元钱。我用这

10元钱租了一辆本田摩托车，但驶出学院几个街区就撞在电线杆上。我的腿撞断了。一位住在拐弯处一座公寓楼上的年青医科学生救了我。

“他把我带到他的住处，给我包扎受伤的腿，照顾我到伤好了为止。因为他的照顾，我现在又可以到处走动了。我想告诉你，我们准备尽快结婚。因为每次验血时都会验出那种病来。这很麻烦。但我们的确希望在我肚里的婴儿出世前就结婚，然后就回家跟您和爸爸住在一块。

“我知道您会像爱我一样爱那个婴儿的，尽管他来自不同的种族与宗教。请您尽量理解这一点。我们要回家住的原因是，我的医生朋友因为在我怀孕期间要照顾我，所以想离开医学院。

“其实，我并没有偷10块钱，没有租本田摩托车，没撞电线杆，没断腿，没有遇上年青医生，也不是要结婚，病、验血、婴儿也是假的。我不是要回家跟您和爸爸住，他也不会。

“可是，我的几何课确实得了“D”，地质课拿了个“F”。我刚才那样说，是希望你用正确的视角去看这两门课的成绩。”

视角是无可代替的。下次你因小小的困难就开始感到压力时，请记住那个更大的参照系统。这样，你就可以看出事情的真相，而并不是像你所担心的情况那么严重。

（二）不要躲避风险

害怕风险仍然是压力的主要成因，也是成功路上随时会出现的障碍。查理斯·斯温多尔说过如下关于风险的话：

绝对的保险是没有的，也没有一定不失败的计划，没有绝对可靠的设计，没有全无风险的安排。人生决不可能那么完美。

慌张逃跑会把脸撞伤，坐飞机有坠机风险，步行有摔跤的风险，换句话说，只要活着就有风险。

笑的样子像个傻瓜；哭的样子可能会太多愁善感；向别人伸出手去，有过分亲热的风险；流露感情有暴露自己的风险；爱别人要冒别人不爱你的风险；抱希望有遇到失望的风险；要试验就有失败的风险。

你想知道通往一事无成的捷径吗？向压力低头，慌慌张张逃跑，不冒任何风险，把勇气抛掉，换上谨小慎微，时时作最坏打算……

真的，担心风险是通往一事无成的捷径。因为人生就是风险，我们没有必要学会遇到风险就逃跑，要乐观地面对它。凡事作最坏的打算，你十拿九稳会得到最坏的结果；凡事作最好的打算，你十之八九会如愿。

（三）在自己的强项上努力

那些在自己的强项上努力的人，即使犯了错误，也不大可能被压力压垮。橄榄球员罗术·斯道巴赫就是个最好的例子。还在他为达拉斯牛仔效力时，有人问他传出一个球之后球被对方队员截住时他会作何反应，他回答说：“我扔出一个球之后，迫不及待地再拿到那个球，迫不及待地再扔。”

“又被对方截住怎么办？”那人反问。

“那是就更迫不及待地再扔。”斯道巴赫回答说。

因为斯道巴赫球技出色，他对逆境的反应不是被压倒，而是继续打下去

的强烈愿望。在自己的强项上努力的人都会有这种反应。

如果你不清楚自己的强项是什么，以下方法可以帮你找出来：如果你犯了错误，这错误不但没给你造成压力，反而使你努力工作，鼓足干劲争取达到自己的目标。但要注意，不要让家庭、你自己的健康和你的朋友为你付出代价。任何成就都不足以弥补这种牺牲，或由此而来的压力。

（四）从超负荷的道路上脱身

我们当中有许多人就像一个站在自己田地中央的农民。这个农民说：“我用不着出去干活，我被活包围了。”我们把越来越多的任务包揽在自己身上，最后无法把这些事情一一办好。于是压力就产生了。

有时我们要暂停承接任务，从超负荷中脱身。如果你是那种喜欢尝试新事物和包揽一切的人，你要每过一段时间就停下来，提醒自己不可能既无所不干，又把最重要的事情处理好。有时，为了能做最好的事情，你要放弃一般的事情。而且激励你再干，那么这个方面就是你的强项了。如果所犯的错误使你感觉受到威胁、紧张，这大概是你的弱项。随着年岁增长，应该多在自己的特长方面努力。这样你较能避免压力，获得成功。

（五）调整你的心态

大部分的感情困扰都是人们的思维方式的产物。我们感受到压力大小，与我们的思维方式有直接关系。而我们的思维方式又是我们的头脑中信息输入的直接结果。

电脑专家懂得，电脑输出取决于输入。人脑其实也一样。我们的输出——所说、所想、所做的——取决于我们的输入，读的书报，看的影视节目及其它所见所闻。我们每个人都选择要输出什么。基本的选择有两个：给我们的人生增加运动力或是增加稳定性。

有许多怕这怕那的人，他们害怕别人。天黑以后，他们不敢在住处附近走路。他们的窗户上加装钢栏，在门上加几把锁。然而，这些人大部分没有碰到过严重的问题。他们害怕，是因为电视上出现的种种坏事使他们过着一种充满压力的生活。

要认识到，你的大脑是不断进行调整的。你是唯一能决定你的大脑要接收什么输入信息的人。不要跟任何消极或引起压力的事物接触。相反，应该听从《圣经》腓立比书第四章第八节中信徒保罗的忠告：“凡是真实的、可敬的、公正的、清洁的、可爱的、有美名的，若有什么德行，若有什么称赞，这些事你们都要思念。”

（六）找个人谈谈

我们遇到的压力，常常是由于我们感情封闭起来不向别人诉说而产生的。医生常说，长年累月把感情埋在心里，从不外露的人，最容易患心脏病。

要避免这种压力，应该建立起一种无论是个人的麻烦事还是好主意都可以与别人诉说的人际关系。对大多数人来说，配偶是最能跟自己交谈的人。你可以和配偶无所不谈。当然，在选择跟别人诉说时，一定要找你可以与之

推心置腹交谈的人。这个人不会因为你说的话而给你扣帽子，也不会把你的话拿来作不利于你的事情。

第二部 激发思维潜能

手抓石头，
能抓多牢就抓多牢，但紧稳地抓牢，
只是为了，
将石头掷得更远些。石头落在哪里，
路也就伸到哪里。

第一章 积极的心态——潜能永恒的开拓者

有人能发挥潜能，能成功，是因为他能始终保持积极的心态，这就是成败的差异。人生是好是坏，不由命运来决定，而是由心态来决定，我们可以用积极心态看事情，也可以用消极心态。但积极的心态激发潜能，消极的心态抑制潜能。

第一节 人生成败关键在于心态

一 积极心态激发潜能

1990年日本最畅销的T恤印着：

我们是第一！

而美国最畅销的T恤却印着：未达水准，足以为傲。

不幸的是，有些人还觉得这样很好笑。我们认为这很可悲，它所显示的无疑是一种消极心态。为什么？因为，穿那种美国T恤的人极可能刚丢了饭碗。再者，应征工作的人若抱有此态度，就算不穿那件T恤，雇主见之也不大可能雇用他。

“不仅应征工作如此，人生也同样如此”。这是由作家兼演说家的海利所提供的一份资料表明的。海利曾指出合法移民成为百万富翁的机率，是土生土长的美国人的四倍。而且不管是黑人、白人或任何种族的人，不论男女，全无例外。下面的这个故事说明了这个道理：

1992年7月10日，星期五，下午2时48分。美国航空公司874班机上来了四位奇怪的客人，她们是一位母亲和三个小女孩。这可能是她们头一次搭飞机。那位母亲走在最前面，一手抱着婴儿，另一手牵着一名稚童，她们迅速地朝机尾方向走去。

另一名大约四岁的孩子走在最后面，落后了好几步。她一登上飞机，就注意到她的正前方有个服务员在准备午餐。她在走道上停下脚步，弯着她的两双腿，手放在膝上，对着迅速搬进餐盒的两名服务员，专心地望了好一会儿。然后慢慢转过头去，看着左侧的机舱。可以看出，她对眼前所见的一幕——三个身穿制服、肩上有好几杠的人物，极感兴趣。在她面前是两根控制杆、两个机轮、无数的灯光，以及她以前从未见到的许多电子仪器。

她聚精会神地凝望了好一阵子，然后慢慢转过头来，两只蓝色眼睛睁得又大又圆。在她面前出现了一道长长的机峰，全部座位同时都空着没人坐，她可以一眼由机头望到机尾。当她从长长的走道望过去时，口中吐出了两个字眼：“天啊！”

合法移民来到美国，说的也正是这句话。眼前的一切着实令他们难以置信。大部分情况下，他们所见到的是无法想象的美丽、豪华与遍地的机会。他们以“天啊！”的积极心态面对一切。他们惊讶地看着报上数不清的求才广告，然后马不停蹄地四处应征，找来一份工作。他们知道自己赚的是最低薪资，但美国的最低薪资和其他国家比起来，已是最高薪资。典型的移民在生活上都力求简单便宜，若有需要，还会找到两份工作。他们做起事来格外勤奋，开支尤为节俭，所有钱都存下来。

摆在他们面前的，是在全球首强国度生活、工作、成长、寻求成功的机会。且毫无例外的，几乎每个人都衷心感谢美国以及它所提供的机会。

所罗门说得好，即：“勤奋者必能致富。”百万富翁与一般人的最大差异就在于有无奋发的心态。有了那种心态，便会工作得勤勉。

移民成为百万富翁的机率之所以是非移民的四倍，乃是由于他们来美之际都抱着一种希望、兴奋及感恩的心态。

不幸的是，许多美国人一早上床，环顾四周，他不说“天啊！”，反而不屑地吐出一句：“有什么了不起！”一心想白吃午餐，或是一夕致富。好

吧！朋友，在这里要告诉你，这样的生活态度在这个国度里，的确是成不了大事。

顶尖潜能大师安东尼·罗宾希望我们立刻保持那位四岁小女孩或成千上万移民的心态，然后说出：“天啊！”不但如此，他还指出，将这个心态运用在我们的生活中，必可使人生无限丰富。

积极的心态是一种有效的心理工具，如果你认为你自己能够发挥潜能，它能使你产生错觉，从而使你如愿以偿。体坛名将就是这样做的。

一名世界冠军的射手，举起他的弓，眼睛锁定三十码外的靶心。此时此刻，心无旁骛，除了红心以外，没有任何事可以吸引他的注意力。他拉紧了弦，眼睛注视目标，沉静而迅速地扫视一遍自己的身体及心理状态，若感觉有一点儿不对，他就放下弓，放松，再重新拉一次。假如一切都检视无误，他只要瞄准靶心，放心地让箭飞出去，就有信心它会正中红心。

这种冷静的信心、十足的状态，是否仅为体坛的超级巨星所持有，倒也不尽然。只是当体坛明星处于这种最佳竞技心态时，他才可能赢得胜利。而当他心态不佳时，则一扫平日的威风，会输给名不见经传的小字辈。同样，即使一位平时成绩平平的运动员，当他处于最佳心态时，他就可能干出惊人的成就，打败那些状态不佳的明星们。这种状态即心态在事实上是人人都有的，你或许有些经历而不自知。

从某种角度来说，我们都是射手，都想在生活中一射而中，假想我们锻炼肌肉神经系统，将箭射向靶心，为什么我们不能每次都如愿呢？

这到底是怎么啦？我们又没改变，应该是一如既往才对，怎么会前一会儿还眉开眼笑，后一阵子就哭丧着脸？为什么连一流的运动员都会有得心应手之后，连着多日投不进一球、击不出一支安打的情形？

差别就在于我们处于不同的心态。在积极进取状态（即积极心态）时，有自信、自爱、坚强、快乐、兴奋，让你的能力源源涌出。在瘫痪状态（即消极心态）时，多疑、沮丧、恐惧、焦虑、悲伤、受挫，使你浑身无劲。就是这样，我们每个人在好坏状态之间进进出出。你可曾有过进了一家餐厅，女招待不耐烦地说：“要什么！”的经验？你认为她一直是这副脸色吗？有可能是她的生活困顿，使她有这副态度；但更可能是她忙了一整天去招呼客人，再加上几个客人未赏小费。其实她人并不坏，只不过是处在颓丧的心情罢了。如果你能改变她的心态，就能改变她的态度。

安东尼·罗宾告诉我们，我们的身心状态可说是受制于神经系统中，千百万神经活动的总和结果。这些活动乃是各种感觉器官将所测得的外界资料在脑中处理的过程。我们对于大部分身心状态是怎么发生的并不知道，因为当我们一接到各样的事情，就会立即有相对的状态产生，这个状态可能是消极无力的也可能是积极奋发的，只是大部分的人不知道如何控制这些状态的发生。

你可曾有过这样的经验。突然记不起一位熟悉朋友的姓名？或者一时忘了某个字的笔划？何以会有这样的现象？你明明知道那个朋友的姓名，也知道那个字该怎么写，可就是当时记不起来了，难道说你笨吗？当然不是，那只是你当时处在笨的状态罢了。

事情做得好坏的差别不是有没有能力，而得看当时身心所处的状态（即心态）。你可以有马华·柯林斯的勇气和毅力、也可以有舞王弗雷·亚斯坦的典雅、更可以有诺兰·雷恩的体力和耐力以及有爱因斯坦的聪明和才智，

然而若是你一直使自己的身心处在“低落”状态的话，就永远别想能够有发挥潜能的一天。若是你晓得如何进入积极状态的奥秘，那么就必然能做出你意料之外的成绩出来。

任何时刻，你的认知都受制于当时的状态，而这时的认知便会影响你随后的想法和做法，换句话说，你会有什么样的行为跟你的能力无关，而是跟你当时的身心所处的状态有关。因此你若是想改变自己做事的能力，那么就改变自己当时身心所处的状态，这样便可以把蕴藏的无限潜能一一发挥出来，做出惊人的成就。

二 心态决定人生成败

事实上，我们的心态在很大程度上决定了我们人生的成败：

1. 我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们。
2. 我们怎样对待别人，别人就怎样对待我们。
3. 我们在一项任务刚开始时的心态决定了最后有多大的成功，这比任何其它因素都重要
4. 人们在任何重要组织中地位越高，就越能找到最佳的心态。

难怪有人说，我们的环境——心理的、感情的、精神的——完全由我们自己的心态来创造。

心态分两种，积极心态能发挥潜能，能吸引财富、成功、快乐和健康，消极心态则能排斥这些东西，夺走生活中的一切。它使人终身陷在谷底，即爬到了巅峰，也会被它拖下来。

积极的心态特点就是信心、希望、诚实和爱心、踏实等，消极心态的特点是悲观、失望、自卑、欺骗等。

一个有积极心态的人被大水困住，只得爬上屋顶。邻居中有人漂浮过来说道：“约翰，这次大水真可怕，难道不是吗？”约翰回答说：“不，它并不怎么坏。”邻居有点吃惊，就反驳道：“你怎么说不怎么坏？你的鸡舍已经被冲走了。”约翰回答说：“是的，我知道，但是我六个月以前养的鸭子现在都在附近游泳。”“但是，约翰，这次的水损害了你的农作物。”这位邻居坚持说。约翰仍然不屈服地说：“不！我的农作物因为缺水而损坏了，就在上周，代理人还告诉我，我的土地需要更多的水，所以这下就全解决了。”

这位悲观的邻居又再次对他那位欢笑的朋友说：“但是你看，约翰，大水还在上涨，就要涨到你的窗户上了。”这位乐观的朋友笑得更开朗，说道：“我希望如此，这些窗户实在太脏了，需要冲洗一下。”

这是一个玩笑，但是也有幽默感。显然，约翰已经决定以积极的态度来应付各种情况。百科全书上说，心态是为达到某种目的采取的心境或姿势。经过一段时间以后，即使遇到消极的情况，你也能使心灵自动地做出积极的反应。达到这种境界，你必须以很多良好、清洁、有力的信息来充实你的心灵，甚至随时保持这种状况。

由此可见，潜能的发挥成功与否，关键在于心态。

积极的心态有助于发挥潜能。

世界冠军摩拉里就是这样做的。早在少不更事、守着电视看奥运竞赛的年纪，他的心中就充满了梦想，梦想着即将到来的有趣之事。1984年一个机会出现了。他在他擅长的项目中，成为全世界最优秀的游泳者，但在洛杉矶

的奥运会上，却只拿了亚军，想象与梦想并没有实现。

他重新回到梦想中、回到游泳池里，又开始意象和实际的训练。这一次目标是 1988 年韩国汉城奥运金牌。他的梦想在奥运预选赛时就烟消云散，他竟然被淘汰了。

跟大多数人一样，他变得很沮丧。把这份梦想深埋心中，跑去康乃尔念律师学校。有三年的时间，他很少游泳。可是心中始终有股烈焰，他无法抑制这份渴望。

离 1992 年夏季赛前不到一年的时间，他决定再孤注一掷一次。在这项属于年轻人的游泳赛中，他算是高龄，简直就像是拿着枪矛戳风车的现代唐吉珂德，想赢得百尺蝶式泳赛的想法简直愚不可及。

对他而言，这也是一段悲伤艰难的时刻，因为他的母亲因癌症而离世了。她将无法和他一起分享胜利的成果，可是追悼母亲的精神加强了她的决心和意志。

令人惊讶的是，他不仅成为美国代表队成员，还赢得了初赛。

他的纪录比世界纪录慢了一秒多，在竞赛中他势必要创造一个奇迹。

加强想象，增加意象训练，不停地训练，他在心中仔细规划赛程。不用一分钟，他就能将比赛从头到尾，像透澈水晶般仔细看过一遍。他的速度会占尽优势，他希望他能超越他的竞争者，一路领先。

预先想象了赛程，他就开始游了，而那一天，他真地站在受奖台上，看着星条旗冉冉上升，美国国歌响起，颈上挂着令人骄傲的金牌，凭着他的积极心态，摩拉里将梦想化为胜利，美梦成真。

雪莉·比维也是一个由于运用积极的心态而发挥潜能的典型。

雪莉·比维十岁那年，别人告诉她，她永远不可能再走路了。二十二岁那年，她以 1980 年美国小姐的身份走在伸展台上。

雪莉，1980 年美国小姐，11 岁时遭遇车祸，她的左腿被轧碎，缝了一百多针才缝合。医生告诉她，她永远不能再走路了。她受伤的左腿痊愈后，比健康的右腿短了许多。

然而在几年后的一个基督教兴奋培灵大会上，她看见自己的左腿“立刻长长了两寸”！她说她是靠“上帝的奇迹”走路的。但是另一个同样的奇迹在于她积极的心态。

雪莉可以坐下来放弃——许多人都会这么做。那么她到底从哪儿得到如此绝妙的态度？在车祸发生前的一个偶发事件直接影响到她对自己生命的看法。5 岁那年，在一间小杂货店内有一个送牛奶的人看着她，并且对她说，她将来会成为美国小姐。雪莉相信他，也正是由这么一个积极有力的想法，诞生了积极的心态，也诞生了 1980 年的美国小姐。

对此，安东尼·罗宾告诫我们，话语是世界上最神奇的力量。带着爱、希望和鼓励的积极话语往往能将一个人提升到更高的境界。总之，带着失望、怨恨的消极话语也能毁灭一个人因此，我们一定要小心自己的心态。

三 消极的心态限制人的潜能

消极的心态有以下几种类型：

- 愤世嫉俗，认为人性丑恶，时常与人为忤，因此缺乏人和；
- 没有目标，缺乏动力，生活浑浑噩噩，有如大海漂舟；

缺乏恒心，不晓自律，懒散不振，时时替自己制造借口来逃避责任；
心存侥幸，幻想发财，不愿付出，只求不劳而获；
固执己见，不能容人，没有信誉，社会关系不佳；
自卑懦弱，自我退缩，不敢相信自己的潜能，不肯相信自己的智慧；
或挥霍无度、或吝啬贪婪，对金钱没有中肯的看法；
自大虚荣，清高傲慢，喜欢操纵别人，嗜好权力游戏，不能与人分享；
虚伪奸诈，不守信用，以欺骗他人能为事，以蒙蔽别人为雅好。

千万别小看这区区九种消极心态，它会限制你的潜能，将你的生活、事业搅得一塌糊涂。

不但如此，消极心态会使人看不到将来的希望，进而激发不出动力，甚至会摧毁人们的信心，使希望泯灭。消极心态就像一剂慢性毒药，吃了这副药的人会慢慢地变得意志消沉，失去任何动力，而成功就会离运用消极心态的人越来越远。

一匹赛马的故事就印证了这一点。

约翰·格里尔是一匹著名的良种赛马。它曾经取得过许多次赛马比赛的好成绩。它被认为是 1902 年 7 月的比赛中的种子选手，事实上，它的确是很有希望获胜的，它被精心地照料、训练、并被广告宣传为唯一能获得一个机会，击败在任何时候都占优势的赛马“战斗者”。

1902 年 7 月在阿奎德市举行的德维尔奖品赛中，这两匹马终于相遇了。那天是一个极为庄严隆重的日子，万众瞩目着起跑点。当这匹马沿着跑道并列跑过时，人们都清楚“格里尔”是在同“战斗者”作殊死的搏斗。跑了 1/4 的路程，它们不分高低，跑了一半的路程，跑了 3/4 的路程，它们仍然不分高低。在仅剩 1/8 的路程的地方，它们似乎还是齐头并进。然而就在这时，“格里尔”使劲向前窜去，跑到了前面。

这时是“战斗者”骑手的危急关头，他在赛马生涯中第一次用皮鞭持续地抽打坐骑。“战斗者”的反应是这位骑手似乎在放火烧它的尾巴。它就猛冲到前面，同“格里尔”拉开距离，相比之下“格里尔”好像静静地站在那儿一样。比赛结束时，“战斗者”比“格里尔”领先了七个身长。

“格里尔”原是一匹精神昂扬的马，是一匹很有潜能的马。但是这次经历却把它打败了。将它的隐形符从 PMA（积极心态）翻到 NMA（消极心态）的一面，从此消极、悲观、一蹶不振。后来它在一切比赛中都只是应付一下，终于没再获胜。

人虽然不是赛马，但是有格里尔精神的人却大有人在，他们也像格里尔一样，在 PMA 的指导下，也曾经有过辉煌的时刻，但是当它们一遇到挫折，则他们的护身符便由 PMA 翻到 NMA 那一面，他们悲观、失望，看不到希望的灯火，从此一败涂地。

持有 NMA 的人，对将来总是感到失望，在他们的眼中，玻璃杯永远不是半满的，而是半空的，而由此，潜能则永远也发挥不出来。

消极心态者不但想到外部世界最坏的一面，而且想到自己最坏的一面，他们不敢企求，所以往往收获更少，遇到一个新观念，他们的反应往往是：

“这是行不通的，
从前没有这么干过。
没有这主意不也过得很好吗？
这风险冒不得，

现在这条件还不成熟，
这并非我们的责任。”

所罗门国王据说是历史上最明智的统治者。在《圣经》箴篇 23 章第 7 节中，所罗门说：“他的心怎样思量，他的为人就是怎样。”

换言之，人们相信会有什么结果，就可能有什么结果。人不可能取得他自己并不追求的成就。人不相信他能达到的成就，他便不会去争取。当一个具有消极心态的人对自己不抱很大期望时，他就会给自己取得成功的能力“嘭”的一声封了顶。他成了自己的潜能的最大敌人。

综上所述，NMA 是失败、颓废、消极的源泉。要想办法遏制这股暗流，不要让你的错误心态使你成为一个失败者。

安东尼·罗宾说得好，潜能发挥的成功与否，关键在于我们的心态，心态积极，则就能随意进入生龙活虎的进取状态，乐观应付、充满把握，全身焕发活力、心智敏锐，从而你就会心想事成。当然，如果你心态颓废、消极，则会终身见不到潜能大师，从而与成功无缘。

第二节 心态的真义

一 什么是心态

如果一个人决心获得某种幸福，那么他就能得到这种幸福。这就是心态产生的力量。

安东尼·罗宾说：“心态可说是发生在我们体内几百万条神经作用的结果，也就是说，在任何时间内的感受。我们大部分的心态都是直觉的。对于跟自己有关事物所做的反应，就叫做心态，可能会是进取的、有为的，也可能是颓丧的、受抑制的，但是很少有人想刻意地去控制它。在追求人生目标上，会有成功与失败两种结果，差别就在于自己处于什么样的心态上。”

人生所追求的，大半会和心态有些连带关系。列张表，把你所求的写上去。你想要爱情吗？好，渴望爱情就是一种心态，是当我们从周围得到某些刺激，就把讯号送到脑部，因而产生的感觉和状态。至于自信、尊敬，也都是从我们内心产生的状态。或许，你想有钱，其实你根本就不在乎金钱的多少，你要的是金钱所能带来的爱情、自信、无拘无束以及其它。所以追求爱情、追求快乐、追求主宰自己人生的关键，就在于如何引导和掌握自己的心态。

要引导心态，做出你期望结果的第一个要诀，就是要知道如何运用头脑。首先，让我们先了解一下它运作的方法，是如何产生心态的。千百年来，人类就对各种情绪改变所造成的结果感到好奇，尝试过禁食、药物、仪式、音乐、性爱、食物、催眠等实验，发现各有其效，也各有其限制。

安东尼·罗宾指出，所有的行为都是发自心态的结果，那么当我们处在进取和颓丧两种不同心态时，自然会有不同的信息传送和行为表达了。接着要问，是什么造成我们的心态变化？有两个主要的构成因素，第一是内心储忆；第二就是我们生理状态的状况和活动。

每天在你周围发生不同的情况，你是用什么角度来看？如何来看？你对自己怎么说？如何说话？都会产生不同的心态，做出不同的行为来。例如：当你的爱人晚回家，你是怎么对待他的？这时你的行为几乎全看你的心态而定，而你的心态又决定于内心是如何来看待他迟归的理由。

如果在他还没到家前，你一直想到的是对方发生了一场车祸、全身是血、人死了或躺在医院里的情景时，突然你听到门口的脚步声，或许会喜极而泣，或许会舒一口气，或许给对方一个热情的拥抱，或许问其究竟。这些行为是出自于关怀的心态。然而，你若幻想着你的爱人是因为有了婚外情，或者你一再地告诉自己，对方的迟归是认为你的时间、感受对他不重要，那么当对方到家时，你就会用截然不同的方式对待。于是，出自于愤怒和被利用的心态，就产生了另一种行为。

接下来的问题，是什么原因让甲某能以关怀的心态来看这些事，而乙某却不能，反倒产生不信任和愤怒的心态？或许父母或他人曾有相同的遭遇，其采取的反应对我们所造成的影响。例如，当你还是个孩子时，只要爸爸一迟归，妈妈就必然担忧，其影响结果是你用担忧的方式来看许多事情。如果你妈妈告诉你，她是如何地不信任你爸爸，那么你就有可能学会那种模式。因此，我们的信心、态度、信念和过去的经验，都会影响我们对别人的看法，做出相应的行为来。

安东尼·罗宾指出：另外还有一个更重要和更有力的因素，影响我们对周围的认识和观感，那就是我们生理状态的状况和生活方式。这包括肌肉的牵引、饮食习惯、呼吸方式、肢体活动以及全身各种的生化作用，这对我们的心态有很大的影响。

内心储忆和生理状态的运作是两环相扣、相互影响，也就是说一方受到外来影响，另一方就会自动地受到影响。因此，若要改变心态，就需同时改变内心储忆和生理状态。例如，当你的爱人、或小孩快到家之前，你的生理处于舒适状态，这时他们回来晚了，你会认为他们是被交通耽搁了；但是，如果你的生理因某些原因而造成肌肉紧张、极度疲乏，或感到疼痛、血糖偏低时，你就会倾向于用负面想法的信息自动控制自己。

不知你可否同意，当你神清气爽或身心疲惫时，对周围会有不同的感受？是不是身体好坏会自然地影响你对周围的想法和做法？是不是内心觉得做得不易或烦躁时，你的肌肉就随之绷紧？由此可见，内心储忆和生理状态是不断地交互影响地造成你心态的变化，从而使你做出各种不同的行为。

因此，安东尼·罗宾告诫我们，若要能控制并引导我们的行为，就得先控制和引导自己的心态；若要控制我们的心态，就必须控制且刻意地引导自己的内心储忆和生理状态。就假想你在任何时候都能 100%地控制自己的心态吧！

二 心态的力量

我们的脑子曾经通过过滤而保留不时所需或未来用得着的资料，而有意地忽略掉其余的资料。

这种过滤过程说明了为何人类有这么多记忆。因此对同一件交通事故，两个人会有完全不同的论点，甲可能强调他所看见的，而乙却强调他所听到的，彼此从不同的角度进行。他们也可能从一开始，便用不同的生理感觉器官去储忆这件事。例如甲有 2.0/2.0 的视力，而乙却视力不佳，最后的结果必然是双方的看法迥然不同。这种差异的认识和内心储忆就会进入记忆成为新的过滤器，让这二人去体验未来。

实际上那就是“地图显示的不是确实的疆域”即它所显示的不是真正的疆域，正确地说“它是根据不同用途而提供类似的疆域框架。”这句话用之于人，意思是人的内心储忆不是事物的真相，而是经过各人独有的信心、态度、信念和称之为性格模式的过滤后，所显示的内容。这或许就是为什么爱因斯坦曾说过：“任何想在真理与知识的大海里树立个人权威的人，必为众神的嘲笑声所淹没。”

既然一切事物的相貌，是显示自己内心的储忆，那么我们何不用鼓舞自己及旁人的方法？如想成功地做到，那就有赖于能始终不悖地形成积极心态的记忆管理。有许多时候，你该费心注意某些事情，可别只看到消极的一面，造成沮丧、受挫或不悦的心态，而要倾全力注意积极的一面。不论四周环境多么恶劣，用积极进取的心态来面对。

有人能发挥潜能，能成功，是因为他能始终维持积极的心态。这就是成败的差异。人生是好是坏，不由命运来决定，而是由你的心态来决定，我们可以用积极心态来看事情，也可以用消极心态。花点时间想一想，如果你一直是处于无所不能的心态时会怎样？

这就是过火的用意。如果现在叫你放下本书，走过一条炽热的火堆，猜你不会听命行事。因为你还不具备过火的信心，也未拥有能过火的肯定感觉和心态，所以当别人要你过火时，你还没进入能帮你过火的心态。

安东尼·罗宾的过火仪式是教导人们，如何去排除恐惧和束缚因素，以一种能鼓舞他们身体力行并带来新效果的方式，改变人们的心态和行为。所以过火只是把人们原先的畏惧，转换为知道能行的过程，从此他们就能把自己置于完全进取的状态，进而做出原先认为不可能的事情和结果来。

如果过火帮助人们在内心形成一个“我可以过火”的全新储忆，那么原先认为的不可能，只是内心的限制，而其他诸多的不可能，是不是就极有可能？所以知道心态力量是一回事，但付诸实现又是另一回事，这就是过火的目的。由于过火提供一个建立信心和可能性的模式，让人们能形成一个新的内在感觉和心态，进而比以前活得更好、做得更多。过火也清楚地向人们证明行为是心态的结果，一旦自己改变一下记忆方式，就能充满自信，采取奏效的行动。当然啦，要达到这种效果有很多方法，过火只不过是令人难以忘怀，最富戏剧性与乐趣性的方式了！

现在我们知道了，产生你期望结果的关键在于你记忆的方式，能否让你处于进取心态，鼓舞你尝试各种方法以达成期望的结果。如果你达不到这种心态，那通常是你根本就没有期望达到，或者顶多是用一种意兴阑珊、不冷不热的态度所造成的。如果有人向你表示：“咱们去过火啦！”不管是用说的或用手拉的，这过火的讯号就会进入你的脑子，形成记忆。如果你想象人人被套上鼻环，带进一个可怕的祭典里且放在火堆上烤，那你可能会觉得不舒服。如果这个人又恰好是你，那就更难受了。

相反的，如果你想象人们手舞足蹈地在一起庆祝，也看到了一幕众人欢天喜地的画面，感觉就会有很大的不同。若再加上看到自己安然无恙且高高兴兴地行在火堆上，口里说着：“不错，我是能过火！”并且信心十足地移动身体往前。相信这时你脑子接收的神经讯号，就必然把你置于你极愿意过火的心态上了。

同样的道理，如果你认为事情做起来不会顺利，它就真是如此；如果你认为会顺利，那么在内心就会产生所需的力量，帮助你达成预期目标。这就是泰德透那、艾科卡、米契尔和其他人异于常人之处，因为他们认为他们能达到所期盼的结果。当然，即使是最积极的心态，也不会保证必定成功，但是当我们有适当的心态，就会最大可能地去善用所拥有的一切。

三 改变你的人生

（一）改变生理状态的方式有许多种

改变自己的状态，那并不是一件很困难的事，比如说你可以调整一下呼吸；你也可以决定要注意什么，要按照什么样的顺序去注意；既然你已经知道这些方法，日后若是觉得有什么不顺的事情而使情绪低落时便可派得上用场，要永远把注意力放在最能使你奋发的情绪上。

安东尼·罗宾说：“人生的改变有很多方式，那就像创作艺术品一样。遗憾的是大多数人似乎只有一种方式去改变他们的心态，他们企图借着猛吃、猛喝、猛睡、抽烟及喝茶等方法，可是都没有效，因为这些都不能使他

们的内心真正地振奋起来，甚至于倒把他们的人生带入一个毁灭的悲剧。”乍看之下，这些方式似乎并没有什么多大害处，不过它的结果是经过积累的，在我们不知不觉中开始侵蚀我们，等到发觉了已为时太晚，这也就是猫王何以会有那样的下场（吸毒过量致死），同时也是今天许多人的下场，那就好像是一只不幸掉进冷水锅里的青蛙，慢慢被煮熟到死。如果青蛙是掉在一锅热水里的话，很可能会烫得它马上就跳出来，然而不幸的是那锅冷水是慢慢加热上去的，待它发现有危险时已难以脱身。

奔向成功的旅程也是如此，一开始你就难以控制自己的心态，当你不能控制自己的心态时就难以控制情绪。什么是不当的心态呢？就是该做而不做，不该做而去做。当你不幸正处于这种心态时，请别给自己找借口，马上竭尽一切力量改变那种心态，这刻不容缓。

我们必须经常让自己处在朝气蓬勃而富有创造力的心态，如果你想节食那就别存着不会成功的心态，因为这种心态只会使你丧气、使你烦恼，唯有处在决心要发挥潜能的心态，你才会真正的发挥潜能。如果你希望在工作上有很好的表现，希望能力更能充分展现，那就得看你当时所处的心态，如果是处在极佳的心态，哪怕是平常不认为自己有多大能力，但那时所表现出来的可能会令大家都瞪大了眼睛。那些记单字有困难的人不是他们的记忆力不好。事实上，他们记字会有困难，一来是他们的注意力不集中，二来是他们的心智和情绪心态不稳。这种人每次当他们看过一些字之后没多久便忘了，虽然这种现象并非每次如此，不过经常会这样就是了。不过当他们处在某种心态时，就能很清楚地记住所见过的字。如果你改变他们这种心态后，他们记字的能力就会打折扣，可是让他们重回那种心态就又能记得很好。

由于动作能够很快地改变我们的感受，因此只要我们随时做出一个有效的动作，就可以想出很多改变心态的方法。

数年前，安东尼·罗宾在加拿大就曾学过一套很有用的方法，那就是怎样空手劈断木板。

按正常步骤来说，要能够劈断木板差不多花上一年半或二年的时间才能有此功力，而安东尼·罗宾从未受过这方面的训练，只不过了解了师父的信念、集中注意力方式和劈断木板时的状态。整个说起来，就是知道了他怎样运用身体的方式，因此便也能劈断木板。

罗宾一次又一次地学习师父的身体状态，同时全神贯注，完全相信自己能够劈断木板。就在差不多的时候，这位教练喊了一声“劈”，那块木板登时被罗宾劈成两半，接着罗宾又劈断两块、三块乃至四块叠成的木板。你可知罗宾是怎么能做到这件事的吗？第一，他提高对自己的期望，一点不怀疑地相信自己能劈断木板，而这在以前他是连想都不敢想的；第二，通过情绪的改变，他抛开先前自我设限的想法，而相信自己一定能做到这件事；第三，他使用了有效的方法去完成了这件工作。

这件事使得安东尼·罗宾对自己的能力有了更大的信心，随之便运用同样的方法和信念，做了许多以前从来没想到会做的事，克服了一些先前觉得害怕的事。

在随后的数年中，他也把这套方法教给其他的人，其中包括十一二岁的女孩子，告诉他们好好记住这个他们过去认为不可能做到的经验，对自己重新有个新的认识。

这套方法后来他又制作成录像带，成为“激发心灵潜力”研讨会中的一

门课，同时也教给全世界研讨会授权教授“个人成长”课程的所有讲师们。

当学员们在上这个课时，往往不到三十分钟便能借此方法克服恐惧，学会如何超越以往阻碍他们人生发展的心理障碍。从劈断木板这件事上他们学会如何以这次经验为鉴，让自己有信心去追求人生中任何想追求的目标。看见一个七尺之躯的大男人以为靠着自己的力气便能劈断木板，结果因为没用安东尼·罗宾那套方法而灰溜溜地回去了，随之又见另一位只有那大男人一半身高的小女人因用了那套方法，在迅雷不及掩耳的时间里，劈断那块先前没被那个大男人劈断的木板，这情景让人看得实在是觉得再惊讶不过了。

安东尼·罗宾指出，她之所以能有此能力，就在于她在状态上呈现出充分的把握。

（二）有一套使自己觉得愉快的方法

要想使自己处在愉快的心态中，就得知道如何使自己觉得愉快。

听音乐是不是一个能很快改变心态的好方法，因为轻松愉快的旋律可使你精神处于放松状态；看书可能也是一个能让你觉得愉悦的方法，因为它能使你集中注意力，同时也可以教你一些有启发性的东西，很可能可以马上用在你身上。循着这种思路来考虑，你会感到许多会使你觉得愉快的方法。如出门旅游、进游泳池嬉水、参加一次舞会、看一部喜剧电影、找人下一盘棋、听听有教育意义的录音带、洗个澡、与家人共进晚餐和聊天、搂搂孩子和老婆温存一下、找朋友谈天说地一番、独自一个人想些新点子或新观念等等。这些都是各位可以做的，当然你可能还有一些自己的方法，不妨来一个各取所好，只要它们能给你带来愉快的感觉便成。

第三节 如何培养积极的心态

一 要学会假装

积极的心态能激发潜能，能给你的人生带来惊喜，那么怎样培养积极的心态呢？

安东尼·罗宾指出，如果你想让自己变得积极进取，有一种方法，那就是“假装”。当你在生理上假装拥有某种心态，你就能实现那种状态。

生理状态是我们所拥有的立时改变心态，立时获得成效的最有效的工具。有句老话是这么说的：“如果你想无所不能，那就装得无所不能吧！”这句话真是金科玉律。希望每一位读者都能借助本章得到力量，改变自己人生。如果要得到期望的人生，如果希望发挥出巨大的潜能，那就得使生理状态尽量地处于生龙活虎的状态，如此方能带来无所不能的行动。

如果你装得很活泼、很有劲，很自然地你就能进入那种状态。在任何情况下，由于生理状态的改变是既快又有效，所以被认为是扭转心态最有力的杠杆。生理状态和内心储忆是密不可分的，如果你能改变其一，另一方则随之而变。俗话说：“没有身，则没有心。”或“没有心，则没有身。”如果你能改变，也就是说改变你的举止、精神、语气，你就能立刻改变你的内心储忆。

你是否记得有哪一次是筋疲力竭呢？当时你对周围有何感觉？当你觉得身体疲倦、衰弱、疼痛时，对周围的认知绝对是跟你在活跃有劲时，有很大的差异。如果你希望能控制自己的思考，那就好好控制你的生理状态吧！当你觉得筋疲力竭时，你的思绪就跟着停滞；若你觉得活跃有劲，你的思绪就跟着飞扬。

由此可见，生理状态实在是情绪改变的杠杆。事实上，你若没有相对的生理状态的改变，就不会有应有的情绪；你若没有相对的心态改变，就得不到应有的生理状态。在前面我们说过，要改变心态有两个方法，第一是改变内心储忆，第二就是改变生理状态。那么，如果你想马上改变心态，该怎么办呢？对了，你得改变你的生理状态，也就是改变你的举止、神情、语气、呼吸等等。

如果你开始觉得有点疲倦，这时你便会不断地告诉自己，做出这样的生理状态：把两肩垂下来，全身的肌肉都松弛。你也可以改变你的内心储忆，输送个疲倦的讯号给神经系统，那么你就会产生疲倦的状态。如果你能改变你的生理状态，像是很强壮的样子，那么你的内心储忆便会跟着而变，呈现出相对的状态。如果你不断地告诉自己疲倦，那么内心储忆便会使你维持疲倦的状态。如果你说你朝气蓬勃，并且下意识地装出相应的生理状态，你的身体就真的变得活跃有劲。只要改变生理状态，你就能改变心态。

常有人找安东尼·罗宾，说他办不了某件事，罗宾就说：“装做你能办得到。”通常他们会回答：“不知道该如何假装。”罗宾就说：“就装作你知道怎么假装。你在举止上、神情上、呼吸上，都做出应该是的样子。”当他真的装出应有的动作时，马上就觉得他能办得到。像这样去配合以及改变生理状态所做出的惊人成效，几乎屡试不爽。一次又一次地单单改变生理状态，你就可以让人们做出以前所办不到的事。因为他们生理状态改变的时刻，也就是心态改变的时刻。

你可以去想一想，是不是有哪一件事你做不来，但很想去做。如果你相信能办得到的话，你会怎么做？怎么说？怎么呼吸呢？现在就请你确实实地展现你认为你能办得到的生理状态来，看看这时候的站姿、呼吸、神情，是不是跟原先认为办不到时的样子有差别呢？如果你生理状态装的分毫不差，这时你就会觉得“好象”你能做到先前认为办不到的事。

同样的情形也发生在过火的仪式上。某些人面对火堆时，因为心理及生理上都做好了准备，所以充满了自信，准备一试。果然，他们能昂首阔步，安然无恙地走过火堆。

然而，有些人却在最后一刻退缩了。或许是他们的内心储忆改变了，想起可能会发生的不幸后果；或许逼近火堆时，灼人的炽热赶走了原先培养出的自信。结果，他们的身体吓得直打颤，或者大声喊叫，或者呆若木鸡。这时他们的肌肉僵硬，有各种不同的生理反应。

为了让他们忘掉那似乎不可能发生的情况，只要做一件事，便能很快地消除他们的恐惧和勇于一试，那件事就是改变他们的心态。任何行为都是心态的反应。安东尼·罗宾认为，当我们觉得强壮、无所不能时，我们敢于尝试在害怕、衰弱、疲倦时所不曾做过的事。因此，过火仪式让他们能有一个体验，就是能无视于过去认为所不能的，而在短时间内便可改变心态及行为，以实现目标。

对于那些站在火堆前面打颤、喊、发愣的人，你知道安东尼·罗宾是怎么做的吗？那就是改变他们的内心储忆。罗宾要他们想一想，平安无事走过火堆是什么感觉，这样便可以使他们产生能改变生理状态的内心储忆。结果没有几秒钟，这些人又都恢复了原先充满自信的状态，从他们的神色和呼吸便可看出来。这时罗宾会叫他们走，刚刚他们还怕的腿都发软，此刻却心无旁骛地走过火堆，并在另一头兴奋地彼此庆贺。但是，有时候某些人会有灼伤或仆倒在火堆上的内心储忆，而这种储忆又远大于能安然无恙走过火堆时的储忆时，就得花较多的时间来改变他们的次感元。

当某些人在火堆前吓得完全不知所措时，有一个办法让他们恢复正常，那就是去改变他的生理状态。

虽然改变了他们的内心储忆后，神经系统便会输送信号给身体，要它改变举止、神情等等，可是这还得多一道手续，何不直接就改变他的生理状态呢？因此当有人在嘶喊时，就叫他抬头看天，这时他便能以视神经来取代触神经，立即就停止了嘶喊。不信你可以试试看，当你生气或嘶喊而想退出不干时，那就挺胸，抬头仰视上方，你这时的感觉差不多马上就会改变。若你的小孩受伤时，你也可以叫他抬头看天，那么在很短的时间里，他便能停止了哭叫和疼痛，或者大大地减少这种视角。当嘶喊的人镇定下来以后，如果叫他做出有自信能平安无事通过火堆的举止、呼吸、神情、语调来，那人的脑子就会接到这种感觉的新信息，然后便能改变几秒钟之前因害怕而产生的歇斯底里的状态，重新采取能实现目标的行动。

每当你觉得办不成某件事的时候，例如不敢亲近喜欢的异性或跟老板交谈等等，你都可以采用这套方法。改变你的心像或心语，或者改变你的举止、神情、语气，你便可以改变当时的心态，使你采取应有的行动。当然最理想的办法就是同时改变生理状态及心语，你便能立即感到重获力量，做出为实现目标而应有的行动来。

这套办法也可用于运动方面。如果你精疲力竭时，你便会不断地告诉自

己是多么的累，然后以喘息或坐下来休息的生理状态，来加强传送的信息。可是即使你连呼吸的力气都没有，若能下意识地使自己昂然站立，调匀呼吸，便可以很快地恢复正常状态。

若能改变内心的记忆及生理状态，就会影响身体的生化功能和电波传送，因而感觉会变，行为也会变。有许多实验显示，当人们沮丧时，免疫系统就会跟着降低它的效率，也就是说白血球的数目会下降。不知你是否曾见过一个人的透视照片？它所显示身体的电化能是大大地受心态及情绪的影响。由于身心的密切关系，当它们处于昂扬状态时，全身的电流便会改变，使我们做出先前认为自己办不到的事。从我们所得到的知识及经验中发现，我们身体的变化，不论是在积极或消极方面，都远比我们所认识的来得大。

班森博士是一位研究身心关系甚有心得的专家，他在著作中曾谈到一些骇人听闻的故事，是关于世界各地巫术的神奇力量。下面的故事发生于 1925 年澳洲某一个土著部落，巫医为一位被俘的敌人进行一项“穿骨术”，使这位受害者相信自己得了可怕的疾病，并且可能会死亡。班森如此描写：

“这个人当时的样子颇令人怜悯。他原地站着，脸上布满着惊恐，双眼瞪着巫医，两臂高高地挥舞，仿佛要扫去由天而降且注入他体内的毒素。不久他的面色转白，两眼无神，脸上的肌肉扭曲得都变了形……。他想喊叫，可是声音却哽在喉间，只见白色的唾沫，汨汨的涌出。他的身子不停颤动，身上的肌肉控制不住地蠕动。接着他便前后摇动，仆倒在地，一下子陷于神智昏迷，可是没多久又双手遮眼，呻吟起来……。再不久他就死了。”

看了这段情节，不知你有什么感受，但那却是最细腻且最骇人的描述。这整个过程充分说明生理状态与心态之间的相互关系。其实，巫医从没碰过那个人，一点都没有。但是他的心态及生理所产生的力量，却产生了令人不敢置信的效果，彻底摧毁了他。

是否这种情形只限于原始社会才有呢？当然不是，同样的事情也都每天发生在我们的周围。班森提到罗撒斯特大学医学中心的恩格尔博士多年来汇集的一大堆世界各地的剪报资料，谈到许多人猝死的情形。在每个案例中，都说明了那些人的死因，并非来自外界的不幸，而是因为个人极端消极的内心记忆，使他们深感无奈、无助和孤独，乃至成为像那土著部落那样的牺牲品。

二 不要表里不一

在我们的脸上有八十条肌肉，它们都具有控制血液循环的功能，当我们的身体在经历不寻常的体验时，能稳定地供应一定数量的血液至脑部，使它运作正常。

在 1907 年，法国的物理学家魏恩堡发表过一篇引人注意的文章，阐述人的面部表情确实会改变我们的内心感觉。其后，其他类似的实验也都证明了这个说法的正确。

心理学教授艾克曼博士说：“我们都晓得，人的情绪会呈现在脸上，不过现在我们发现，这种说法倒过来看也对，那就是人的情绪会随脸上的神情而变。……如果你在痛苦时能大笑，那么在你内心就不觉得痛苦；如果你呈现悲伤，你的内心就会有此感受。”事实上，艾克曼所说的这个道理，经常使测谎器失去作用。一个人只要在神情、举止、语气、呼吸上都能装出自己

所深信的，即使满口谎言，也会瞒过测谎器。

到现在我们已经知道了不少身心的相互关系，让我们不能不好好地照顾自己的身体。如果你能使身体常保持巅峰状态，你便能使脑子充分地为你服务。这也是费尔登·克莱斯所从事的工作精髓。他利用人的动作来教导人们如何思考、如何生活。他认为单单借助生理的活动，便可改变自我意象、情绪以及脑子的一切功能。事实上，他从根本上就认为，人生的品质决定于动作的品质，只要通过生理状态的改变，便可实现整个人的蜕变。

生理状态有一点要特别留意，那就是要表里一致。如果有人告诉了你一个确实的消息，但是说话的语气却有点闪烁，而举止、神色也有点不自然，那么他就是表里不一。表里不一会让我们不敢坦然去做任何可能的事，也无法使我们产生无畏的心态。像这样的矛盾信息，无异于告诉别人自己有所保留。

你或许有过不信任某人的经验，却又说不出怀疑的理由；虽然你认为他说的很有道理，但是就不愿相信他的话。这种情形是因为你的潜意识接收到你的意识所没有收到的信息。例如，当你问某人一个问题，他或许会说：“是！”但同时却摇头做出“不”的表示；或者他会说：“我应付得了。”但眼睛却注视着地面，两肩往前垂着，你可以意识到他其实是在说：“我应付不来。”一方面他希望能做到你对他的期望，但在另一方面，他又知道自己做不到。这种同时进行两方面的举动，就是不一致，虽然嘴里说的是一回事，但举止上却是相反的表现。

我们每一个人都曾有过表里不一的经验。虽然口里是这么说，但心里却不十分愿意。不过，表里一致是具有很大的力量，那些在各方面都成功的人，就是能够始终如一地组合身心的本能，以而获得成功。如果你想拥有能力，养成表里一致性是十分重要的。

当安东尼·罗宾在上课或与人交谈时，他绝对是以他的言词、语气、呼吸和整个身心来表达出自己所坚持相信的理念。自己让自己的神情举止完全与自己所说的一致，使自己的脑子所接收的信号就是自己所表达的，让自己的心随着自己的话而行。

如果你告诉自己：“是的，我认为我是该这么去做。”但是在举止上却显得有些犹豫或不情愿，请问你的脑子会得到什么信号呢？用看电视来比喻，你就能很快地明了。当画面因干扰而跳动时，你能看见清楚的图像吗？同理，当身体提供给脑子的信号微弱或矛盾时，脑子就得不到清楚的指示，不知何去何从了。比如说士兵要赶赴战场，将军给他们指示：“各位，或许我们该这么干，但是我不敢确定是否有效，让我们出去碰碰运气吧。”请问这番话会让士兵们怎么想呢？

如果你是将军，而这么说：“我决心这么做。”且你的神情、举止、语气皆能一致，那么你就能坚决地做下去。一致状态是我们每个人所追求的，要想能臻于这种地步，你就必须做到生理上能坚决果断。如果你说的和做的不能一致，你就不可能有好的结果。

三 模仿

安东尼·罗宾认为，要想拥有表里一致的能力，最好就是去模仿具有这种特质的人。模仿就是学习对方在各种情况下的反应。现在你去找五位身心

都一致的人模仿，看看一开始你们之间有什么差异？他们是何种神情和举止？学学其中一人的坐姿，学学与他类似的神情举止，看看自己有何感觉。

如果你模仿别人的生理状态，你就会感受到被模仿者的心情。现在请你做个练习，首先你找个人请他回忆印象最深刻的一件事，不过不要告诉你内情。现在你就去好好地模仿他，看他怎么坐、腿怎么放、手怎么搁、神情如何、眼睛怎么张、脖子怎么转，说话语气如何、呼吸深度如何……。

你得尽量模仿每个细节，并做到维妙维肖。当你做到分毫不差的生理状态后，你的脑子所得到的讯号就会跟那人脑子所得的讯号相同，而你就能感受到和他相同的感觉。这时你很可能在脑海里浮现和他相同的图像，心理并和他有相同的想法。

到达这个程度后，请你写几个字描述你当时的心态，并与对方也写下的心态相互比较，差不多俩人用字约有八至九成是很相近的。由此可见，我们在模仿了他人的生理状态之后，传送到脑子里的信息是和被模仿者所传送的信息相同。

这样的说法虽然很难让人接受，不过在安东尼·罗宾课堂上的那些学员往往在五分钟之后便可做到这种地步。任何人都不敢保证你试第一次便能成功，不过你只要有一次做得比较接近，你就能感受到那被模仿之人当时的痛苦、愤怒、悲伤、振奋、喜悦和快乐。

曾有几项科学研究支持了上述的发现，在美国的 OMNI 杂志中刊登了一篇报导，两位学者发现语言在脑子里是呈电波的类型，并且相同的语言在每个人的脑子里都呈现相同的电波反应。在另一个实验中，他们还发现即使用不同国家的语言说同一个意思的字时，也都呈现相同脑波。目前他们已经在进行让电脑辨识脑波的研究，以便在人还没说出话之前，便能辨明他的想法。既然连电脑都能够分辨别人的心意，那么我们通过心理状态的模仿，便更能辨明人的心意。

有些较突出的神情、语气、举止往往具有很惊人的力量，像潜能学家金恩博士、罗斯福就都拥有这种能力。如果你能模仿他们独特的生理状态，你就能跟他们一样启动自己脑中最有力量的那一部分，使你能像他们一样地处理事情。由于呼吸、举止、语气是产生相同状态所不可少的生理状态，所以看电影及录像带比看照片更为理想。只要你能尽量学得相近，你就能和他们有相同的感受。

另外你也得学会这些人“表里一致”的态度。如果你在模仿他们的生理状态，但你的身心却呈现“表里不一”的状态，那么你就不能把所感受的信息真正的送入脑中，例如，假使你一边在模仿别人的生理状态，一边却对自己说：“我真驴。”那么你就不能完全体会到模仿的用意，因为你表里不一。不一致的信息是产生不了能力的。

如果你能像金恩博士的一样说话，你就能感受到那份神奇的力量；如果你看过富兰克林、爱因斯坦的传记，就能为他们的成就所鼓舞；如果你再能模仿他们的生理状态，你可能就觉得跟他们很象，甚至于会做出跟他们相同的行为来。

你希望立刻能启动深藏在内心的神奇力量吗？那么就请你下意识地模仿那些受你尊敬且推崇之人的生理状态吧！你将能产生和他们相同的心态，并有可能有相同的成就。当然，你是不可能去模仿沮丧之人的生理状态，你要模仿的是有能力、有干劲的人，因为从对他们的模仿中，你可以开启你从

未使用过的脑力，发挥你的潜能，让你的人生有更多的选择。

如果你单想靠模仿世界级运动员的信念、心态、生理状态，使自己也成一流的运动员，有没有可能呢？当然不可能，因为你并未像他一样的经常的练习，同时在身体肌肉的锻炼上也不尽相同。这就像你虽然模仿世界一流面包大师的手艺，但是你的烤箱最高温度只有两百度，而他的烤箱却可高达六百度，就这一点的差异，你就做不出和他相同水准的面包来。不过，最起码他制面包的秘方只要你能用对，就能提高你的制作水准。如果你愿意付出代价，有一天你也会有那种烤箱的，增加烤箱威力的方法我们将在下章讨论。

为什么有些人要借助服食兴奋剂、吸烟、喝酒、暴饮暴食来寻求心理的舒适呢？这些不就是通过生理状态的改变，来间接地改变心情吗？其实不要采取那些伤身的方法，只要按照本章所提供的方式，便可直接改变心情。别忘了，唯有最多选择的人，才是可以主宰自己的人。任何的系统，最重要的特质便是弹性。当一切的条件都相同时，最具弹性的系统有最多的选择和最多的能力来引导本身。人也是相同的道理。模仿的本质就是提供你更多的可能机会，而通过生理状态的模仿是最快且效果最宏大的一种。

下次你若看见一位极有成就，深令你尊敬与推崇的人时，模仿他的举止，看看会有何差异，相信你会因想法的改变而欣喜。

四 每天清除垃圾思想

别忘了，我们必须每日清除心田里的莠草。要常常怀抱乐观，如果你光看自己生命中的灰暗面，强调各种可能的困难，那你就把自己置于会滋生上述现象的心态中。例如，你是善妒忌的人吗？不，你不是，或许在以往你曾有过嫉妒的心态和行为，然而你和嫉妒并不是一体。就因为你曾有过这种心态和行为，因此相信嫉妒在以后的日子里会挟制和牵引你的行动。但是别忘了，行为是心态的反映，心态是内心储忆和生理状态的结果，而此两者却是你可以在短时间内改变的。不错，在以前你曾嫉妒过，但那仅表示你是用会产生那种心态的方式来储忆。不过，现在你可以用新的方式储忆，带出新的心态和行为来。记住，我们永远具有选择储忆方式的权力。如果你认为爱人欺骗了你，很快地你就发现自己处于愤怒的心态中。可是你并未把握真凭实据，只不过凭空猜想，所以当对方回了家，你是既怀疑又生气。请问在这种心态下，你会怎样对待他（她）？八成不会太好。也许你会咕咕啾啾或怒斥她（他），或者心存不悦，日后再谋报复。

别忘了，你所爱的人或许根本就没做什么，但是你这种瞎猜疑心态的行为，却极有可能就此把她推到别人的怀抱里。如果你嫉妒，那是你产生的心态，你可以改变这种不良的画像，把它想成所爱的人因加班工作而无法赶回来。那么，这个新的臆想过程就能把你置于相信对方工作一完就会赶回家的心态，而你对待她的态度会让她归心似箭，更急于和你厮守一块。也有可能你的爱人正是如你想的，那么你又何必浪费心思瞎猜呢？通常，你所猜疑的是子虚乌有，并且因此造成的痛苦却伤害了双方，何苦来哉？

五 控制自我的意念

如果我们能传送控制自我的意念，对于所求的，能产生看得见、听得到、

摸得着的讯号，那么我们就不断地产生极佳的正面结果，即使在成功机会渺茫或根本没有机会的情况下也能。那些最能干的人，往往是那些即使在最绝望的环境里，仍传送成功意念的人，他们不但鼓舞自己，也振奋他人，不达成功，誓不休止。

梅尔·费雪就是这种人。为了一份深埋海底的财宝，他花了整整十七年的工夫，结果捞出了价值四亿美元的金银币。有一位参与打捞的水手被问道，何以他干了这么久，他说道因为费雪先生具有振奋人心的能力。每天费雪都告诉自己和所有的人员，就是今天啦！到了当天收工，他又会说，就在明日啦！他可不是只磨嘴皮的人。从他的口气、他的意志、他的感觉，日日都显示出他信心的坚定。就这样，他持久不懈，终于成功。他的故事是必定成功的范例，他知道后果，也知道怎么去做，他从工作中学习，如行不通，便尝试它策，直到成功。

另外一位激励高手，就是夏威夷大学橄榄球队教练狄克屠迈。他相信心态影响成就。有一次在对怀俄明大学的比赛里，夏大被压制的抬不起头，到中场时，比数为 22 0，夏大几乎已是溃不成军。

你可以想象出，到中场休息时，夏大球员进入球员休息室是何等沮丧。屠迈眼睛扫过这群垂头丧气的大孩子，了解除非他们改变心态，否则下半场不可能扭转败局。看他们泄气的样子，心里已经认为赢球无望，而这种心态根本就不可能有劲去打赢这场比赛。

这时候屠迈拿出一张海报，上面贴满了多年来他汇集的剪报文章，每一篇都是从比分落后，终能扭转注定必输的噩运，赢得最后胜利的故事。在球员看过这些报导后，屠迈一点一滴地帮助他们重建信心，相信必能扭转颓势。就这样鼓舞出新的斗志，在下半场，夏大球员个个如猛虎出笼，控制了全场，使怀大未得一分，终场夏大以 27 22 获胜。由于他们能够改变内心储忆，相信赢球可能，就此成功了。

别忘了，行为是心态的反映，如果你曾成功过，那么运用与当时相同的心理和生理状况，就可再得成功。1984 年奥运会之前，作为一位参加 1500 公尺自由式的游泳选手，迈可·欧布莱恩一直在苦练，可是总觉得好象不可能赢得金牌，在他的心里似乎已经布下一块阻挠他取胜的障碍。他认为拿到金牌是奢望，因此把目标放在铜牌，至多是银牌，就是不敢指望金牌。因为另一位好手，乔治·狄卡洛已经击败过他数次。

为了帮助他，潜能开发专家罗宾花了一个半小时，帮助迈可想象他巅峰的状况，也就是从某场曾击败过狄卡洛的比赛中，找出锻炼的方式、脑海里的想法、自我打气的说法、赢后的感觉。他们逐项地探讨他当时的生理及心理状况，甚至于比赛时枪响前一刹那的情况。言归正传，当欧布莱恩进入决赛当天，他按照那次击败狄卡洛时所做的每项动作演练，结果，他赢得金牌，整整领先狄卡洛六秒之多。

你看过《杀戮战场》这部电影没有？其中有一幕令人震惊，终身难忘。那是个生活在高棉战乱中的小孩，只有十二、三岁，在极端绝望的心情下，拾起一支机关枪，向周围扫射。真是一幅慑人的画面。你不禁要问，到底为什么，逼得一个十二岁大的孩子，做出那样的事来？有两个原因：第一，是他绝望到让他掉入人性的极度残暴的深渊；第二，是他生活在硝烟弥漫、断垣残瓦的世界，认为持枪射击是适当的反应。他看见别人做过，所以自己也这么做。这是多么悲哀的一幕！我们曾尽量不回想这一幕，但它留给我们的

印象是如此之深刻。为何我们会在某种心态下，不论是好是坏，做出在另一种心态下绝不会做出来的事呢？在此，希望你能牢记于心的是：行为是心态的反映，记忆的再现。亦即，行为是把储存的做法，再施展出来。如果欧布莱恩未曾有过胜利的经验，罗宾是根本不可能帮他赢得金牌的。罗宾只不过教他学会积累过去的优点，改善方法，发挥所长，在他需要时，及时地施展出来。

很少有人下意识地引导自己的心态像天气般地变化无常。一会儿沮丧，一会儿兴奋；运气好时，如登山顶；运气差时，如坠深谷。在各行各业里，各人不同的成就就在于蓄积才能的能力，在运动界尤其明显。没有任何一位运动员能长保巅峰状态，但有些人却有能力适时发挥。为何贾克森能于十月达到击出全垒打的高峰？为何拉瑞勃德和杰瑞威斯特能在嘈杂的人声中，有百步穿杨的神射本领，成为 NBA 职业篮赛的超级射手？就是他们能在最大压力下，及时发挥出最大的能力。

有许多人希望得到快乐、喜悦、兴奋、平安，尽量远避那些挫折、愤怒、烦恼、无聊的心态。可知他们是怎么做的？多数人是扭开电视，挑些喜欢的节目来看，借着画面和声音，使自己舒坦些。另有些人是到外头吃顿饭，或者吸根烟，或者服点药。更积极的人，或许会运动一番。这些措施是有点用，但不持久。当电视节目结束，他们的心态依旧，吃过饭或服过药后不久，原先的那些消极心态又再现。不过，这本书会告诉你如何从身心两方面来改变，而不需借助那些就长远观点看来会有副作用的外物。

为何有人吸毒？并不是他们喜欢拿针扎手臂，而是他们别无他法寻找到想追求的心态。但是有些毒瘾甚重的孩子，在过火之后，一脚踢开了那些坏习惯，因为过火让他们用更高雅的方式，体会到相同的心态。有个沉溺于注射海洛因六年半之久的孩子，说他注射后的感受，远不及走到火堆的另一头。这并不是说要达到那种心态，便得经常过火，他只要经常经历那种新的心态便可。当做过他原先认为不可能的事后，就能在内心建立出一套模式，让他能够做出内心认为美好的事来。

切记你的心态是个神奇的力量，是可控制的，不应容许任何外物来摆布。

六 要有积极愉快的心情

以下这种恶作剧，也许并不是一种非常好的游戏，但是却能为我们证明一个道理。请你选择一个对象，当作这场恶作剧的牺牲品。但是你要确定这个朋友具有迅速恢复常态的能力才行。

然后再找三位朋友帮你玩这个游戏。

接着，安排你们四个人，都能在同一天早上轮流见到这位“牺牲品”，使他感到很难堪、很难受、好象很虚弱的样子——对他说：“你今天看起来好苍白啊！你一定是生病了。”“你好象是得传染病了。”“你在发高烧吗？”“你的样子好可怕，赶快去医院看看吧。”

你们要以很逼真的方式来说这些话，那么那位牺牲品，将会真的生起病来。

这种力量真的十分管用。同样的一句话被人反复诉说以后，就会变成好象是真的一般。如果你告诉自己“我很穷”，别人一再对你说“你很穷”，而且你周围的人们也很穷的话，那么你就会在心理上变成极度的窘困了。

下面的这个故事就说明了这个道理：

为了赚取上大学所需的食宿费用，吉姆照顾一位独居的老妇人，做一些杂七杂八的工作。这位老妇人常失眠，往往要吞下一粒安眠药才能安然入睡。有一天晚上，这位老妇人跑来敲吉姆的门说：“吉姆，很抱歉打扰你，睡不着而且安眠药刚好吃光了。不知你身边是否还有安眠药？”

吉姆很快地回答：“我有安眠药，B太太。放在楼下，我这就下楼去找一粒给你。”

然后吉姆就很快地冲到楼下，跑到食品室去取了一粒大青豆。

他知道B太太的视力不佳，无法辨别青豆与安眠药丸。他回到楼上，说：“这是一颗特大号的安眠药。它很管用，把它服下你很快就会入睡了”。

这位老妇人当真服下这颗“药丸”，而且睡了她这一生当中睡得最好的一觉。从那天开始，她每天要求吉姆给她那种特殊的“药丸”。

一种思想如果进入心中，就会盘踞成长。如果那是一个消极的思想种子，就会生出消极的果实；积极的思想种子，就会生出积极的果实。

每天你都有机会听到好多人，以不同的方式对你说他们感到心绪不宁。有的人可能会抱怨种种病痛——头痛、背痛、腰痛或胃痛。另一些人却抱怨不幸的事件，诸如“我工作过多”、“我过度疲劳”等等。

现在让我们来仔细研究一下。假定你今天遇到了某某人，并且在你们刚开始谈话，你就说：“我觉得很可怕，真是太糟了。”这时你的意思是：

你是在说：“我需要同情。”但是人们并不喜欢那些要求同情的人。

你把焦点集中在自己身上。但是一位领导人物，应该是将焦点集中到“你的谈话对象”身上。

你本人已经变成一种痛苦的表征，变成人们极欲避开的对象了。诉苦就等于是把你自己心里的痛苦，转移到别人身上，人们并不喜欢接受别人的痛苦。古代希腊人，就有寻找快乐，避开痛苦的哲学，现代人仍不能脱离这种思想。

只要你一说出“我觉得心绪不宁”，就会真的使你自己“很糟糕”。

假定你改说“我觉得很愉快，今天真是一个非常美好的日子”，那么：

你已经代表着快乐、幸福与繁荣。人们都很喜欢这种调儿，也很想分享跟你在一起的那种乐趣。你确实会感到更好一些。这就是自我暗示的作用。

七 经常使用自动提示语

积极心态的自动提示语是不固定的，只要是能激励我们积极思考、积极行动的词语，都可以作为自动提示语。下面有一些有重要意义的提示语，以供参考：

人的心神所能构思而确信的，人便能完成它。

如果相信自己能够做到，你就能做到。

我心里怎样思考，就会怎样去做。

在我生活的每一方面，都一天天变得更好而又更好。

现在就做，便能使异想天开的梦变成事实。

不论我以前是什么人，或者现在是什么人，倘若我是凭积极的心态行动的，我就能变成我想做的人。

我觉得健康，我觉得快乐，我觉得好得不得了。

如果我们经常使用这一类自我激发性的语句，并融入自己的身心，就可以保持积极心态，抑制消极心态，形成强大的动力，达到成功的目的。一些重要的激发词还应当经常使用，并牢记于心，让它成为心神的一部分。那样，潜意识才会闪射到意识中来，用 PMA（积极的心态）指导人的思想，控制感情，从而发挥出潜能，决定命运。

八 要变不可能为可能

“人类的一个主要弱点就是人们普遍熟悉‘不可能’一词，这个词显示出一切规则都不起作用，任何事都干不成。”这个世界上不可能的事太多了，“我不可能在一夜之间成为总统”，“我永远不可能拥有一百万”。人们常常被这种消极心态支配着，才导致大部分人一生半穷不穷，半富不富，既不太穷，亦不发达。而实际的情况是怎么回事呢？

成功总是伴随那些有自我成功意识的人！

失败总是伴随那些在乎自我失败意识的人！

人们要学会在头脑中将失败意识转变成为成功意识。

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

第二章 认识自我——潜能开发的源泉

各种看法之中，最重要的一项是你对自己的看法。你整天所谈的事中，最具意义的也就是你对自己所说的话。

我们每个人的潜能都是无穷无尽的，然而能发挥多少，全看我们如何认识自我，战胜自我。

第一节 强化优点，减弱缺点

一 克服人类最大的弱点

安东尼·罗宾指出，人类最大的弱点就是自贬，亦即廉价出卖自己。这种毛病以数不尽的方式显示。例如，约翰在报上看到一份他喜欢的工作，但是他没有采取行动，因为他想：“我的能力恐怕不足，何必自找麻烦！”

几千年来，很多哲学家都忠告我们：要认识自己。但是，大部分的人都把它解释为“仅认识你消极的一面”，大部分的自我评估都包括太多的缺点、错误与无能。

认识自己的缺点是很好的，可借此谋求改进。但如果仅认识自己的消极面，就会陷入混乱，使自己变得没有什么价值。要正确、全面地认识自己，绝不要看轻自己。

遣词造句就像一部投影机，把你心里的意念活动投射出来，它所显示的图像决定你自己和别人对你的反应。

比如，你对一群人说：“很遗憾，我们失败了。”他们会看到什么画面呢？他们真会看到“失败”这个字眼所传达的打击、失望和忧伤。但如果你说：“我相信这个新计划会成功。”他们就会振奋，准备再次尝试。

如果你说：“这会花一大笔钱。”人们看到的是钱流出去回不来。反过来：“我们做了很大的投资。”人们就会看到利润滚滚而来，很令人开心的画面。

以下四种方法可以使你的意念活动所投射出的图像产生积极的效应。

（一）用伟大、积极、愉快的语句来描述你的感受

当有人问你：“你今天觉得怎么样？”你若回答说：“我很疲倦”（或“我头痛”、“但愿今天是周末”、“我感到不怎么好”），别人就会觉得很糟糕。你要练习做到下面这一点，它很简单，却有无比的威力。当有人问：“你好吗？”或“你今天觉得怎么样？”，你要回答：“好极了。谢谢你，你呢？”在每一种时机说你很快活，就会真的感到快活，而且，这会使你更有份量，为你赢得更多的朋友。

（二）用明朗、快活、有利的字眼来描述别人

当你跟别人谈论第三者时，你要用建设性的词句来称赞他，比如，“他真是一个很好的人。”或“他们告诉我他做得很出色。”绝对要小心避免说破坏性的话。因为第三者终究会知道你的批评，结果这种话又反过来打击你。

（三）要用积极的话去鼓励别人

只要有会，就去称赞人。每个人都渴望被称赞，所以每天都要特意对你的妻子或丈夫说出一些赞美的话。要注意并称赞跟你一起工作的伙伴。真诚的赞美是成功的工具，要不断使用它。

（四）要用积极的话对别人陈述你的计划

当人们听到类似“这是个好消息，我们遇到了绝佳的机会……”的话时，心中自然就会升起希望。但是当他们听到“不管我们喜不喜欢，我们都得做这工作”时，他们的内心就会产生沉闷、厌烦的感觉，他们的行动反应也跟着受影响。所以，要让人看到成功的希望，才能赢得别人的支持。要建立城堡，不要挖掘坟墓。要看到未来的发展，不要只看现状。

二 你比想象中的还要好

你知道你自己的优点吗？所谓的优点是任何你能运用的才干、能力、技艺与人格特质，这些优点也就是使你能有贡献、能继续成长的要素。但是，大家总觉得说自己的优点是不对的，是会显得不太谦虚的。

其实，自己在某方面确实有优点却去否定它，这种做法既不合人性，也表示不诚实。肯定自己的优点绝不是吹牛，相反地，这才是诚实的表现。

你有哪些优点？自己清楚吗？你是不是知道自己所有的优点？你能不能说这些优点？通常，大家不太愿意谈自己的优点，总觉得说自己的优点显得太不谦虚，总觉得说自己的优点是件不对的事情。在别人问起他们有什么优点时，他们也许会说：“我不知道，不过我想我是有些优点的”；可是在别人问起他们有什么缺点的时候，他们倒很快地罗列出一大堆。大多数的人都被教会了一个观念：讲自己有哪些优点是不对的，讲自己有哪些缺点是绝对应该的。

希望你能真正清楚自己有哪些优点，因为要成功就一定得好好地利用你的优点。

举个例子来讲，要是有人说你菜烧得好，也许你会说：“哪里，哪里，其实烧得不好。”或者说话“这也算不上什么特殊的才能。”可是菜烧得好，绝对是特殊的才能。

菜要烧得好需要相当的条件：要有创造力，时间要捏得准，还要具备组织能力。菜烧得好对于别人生活过得愉快与幸福也有很密切的关系。

假如有人告诉你：“你在电话里很会说话。”你也许会讲——用电话谈话很容易，这没什么了不起。然而你要知道：有很多人觉得用电话谈话非常困难，因此打电话打得好实在是值得骄傲的优点。

当然，发现自己的优点并不容易。小时候，心理学家施微博士就非常嫉妒表姊。她回忆道：我这表姊会弹钢琴，会绘画，而从来就没有人说我有什么才能或优点，所以我对她的成就非常嫉妒。长大后我发现自己能跳舞，话说得好，和别人也相处得来。我也有我自己的才能！到后来，我开始能赏识她的艺术修养。因为我发现了我自己的优点，所以我就能崇拜和欣赏她的才能，而不带嫉妒的情绪。因此，发现自己的优点有利于你发挥潜能，那么，怎样挖掘自己的优点呢？

我们认为，要想清楚你的优点，你首先必须重视自己，要塑造自己对自我的好印象。请你在这个表格上列出五件帮助你成长的经验——你可以列出事件的本身或者举出提供你经验的人。假如有可能的话，把这些好的经验和你目前的优点联在一起。

优点表

经验

- 一、
- 二、
- 三、
- 四、
- 五、

优点

- 一、
- 二、
- 三、
- 四、
- 五、

再以施微博士的故事为例来说，她这样描述道：

虽然我父母对待子女很好，但是我家实在没有什么钱。很小，我就知道，只有到外面赚钱，我的口袋里才会有钱，因此我设计了一种玩弹珠的游戏，找个木箱子，假如弹珠进了洞，那么我就赢得更多的弹珠，否则我就得另外再买弹珠来玩这个游戏，十个弹珠卖一分钱。这个游戏，不但使我赚了钱，也使玩游戏的孩子得到了很大的快乐。因此我要说我家虽穷，穷却对我有好处，使我学会如何应用创造力与如何赚钱。

因此施微博士这样记载自己的经验：

经验

设计弹珠游戏

优点

创造力，能赚钱

J参加了施微博士的“成功作场”（帮助人们达到成功人生的一课程），他说：“我们家也是没有什么钱，可是我妈妈和我有着非常亲密的关系，这关系使得我学会如何和别人谈话，如何敏感地察觉别人的需要。我的优点之一是：我和大多数的人都能相处得很好——别人喜欢我，信任我。”

J可以这样记下他的经验：

经验

我和母亲的关系很亲密

优点

我和人们处得很好

F说：“我是在孤儿院长大的，我嫉妒那些有家的人。等到我自己做母亲时，我才解决了这个问题，我给我的孩子我所没有的——快乐的童年。我想孤儿院的经验使我变成了一个好母亲。”

F可以这样写：

经验

我在孤儿院长大

优点

我变成一个好母亲

M说：“我有个很好的数学老师，他常常鼓励我。这段经验使我学会如何训练自己，约束自己。这是非常宝贵的优点，使我不怕工作，也使我今天变成个很好的经理。”

M可以这样写：

经验

我有一个很好的数学老师

优点

学会如何训练自己、如何约束自己

想一想你过去的经验，想那些好的经验。从过去的经验中你培养了什么样的优点？幽默感？意志力？野心？热爱学习？乐观的生活态度？你还想到什么样的优点？

不可否认，每个人都会碰到过不愉快的事情，可是过了几年，人们再回头来看过去那段不愉快的经验时却往往发现：原来那不愉快的经验只是另外一种形式的好经验。想来你也一定经历过这样的事情。这也就是我想传达给大家的一种态度：无论是怎样坏的经验，我们都可以发现它积极的一面。从贫穷中我们可以学会赚钱的方法；从受苦中我们可以培养出同情心；从寂寞中我们可以锻炼创造力。只要我们用积极的态度来看自己的生活，我们会发

现没有任何的经验是白费的。进一步来讲，要想成功，我们绝对不能老是记起过去的坏经验，即使要从坏经验中挑出积极的一面不是件容易事，可是为了继续不断地成长，我们就非得强调积极的态度不可。

S 就会这么说：“当我开始用积极的态度来看我的过去时，我对自己的看法转变得我自己都不太敢相信。举例来说：小时候我常觉得焦急烦躁，在家里，妈妈老叫我做这做那，我非常怨恨做这些事情。可是我强迫自己用积极的心态来看这段经验时，我了解到也就是从这里我培养出做事情的能力，从这里我也学会了如何去负责任。说实在的，用积极的眼光看自己的过去，使我对自己的感受变得非常的好。”

等到你能用积极的心态看你的过去，你也就能用积极的心态看你的现在。你必须仔细地看你自己，发现自己具有哪些优良的特质——这些特质也是你本质的一部分。这些都是你具有的优点，而优点就是力量。你的优点能使你更自由，更自在。

安东尼·罗宾说：“你除了拥有你的优点外，你不可能再拥有别的什么了。你的优点是你成功的要素和主力。”因此，假如你想在网球比赛里获胜，那你就一定得是个好的网球手。作为好网球手也就是一项优点。假如你想做个有名气的作家，你一定得具备写作能力。写作能力也是一项优点。然而，要是你从来就没有什么写作能力，对写作也没什么真实的兴趣，却决定要做个作家，这种决定，就是所谓的自己害自己的决定。要成功，你必须应用你真正的优点。

下面的例子就印证了这一点。G 对数学怕得要死，对做生意也没有什么兴趣。她却去做股票经纪人，或者她到一个很大的贸易公司去工作，在这公司里，成就高低完全是以她能为公司赚多少钱来衡量。很显然，她在和自己原有的才能作对。她做的是自己害自己的选择，因为她对做生意既不擅长，也不是真的有兴趣。这就是安东尼·罗宾一直强调的，你做的选择一定要根据你真正的优点。假如你决定做个赛马选手，而你不论怎么努力都学不会骑马（其实你还非常讨厌骑马），那你就是在自己害自己。

信心的来源是发现你真正的优点——你的特长。就如 H 所说的：“我从来就不把我的组织能力当做优点。现在我可认为那真是了不起的技术，我想，我再也不应该把我的组织能力当做寻常事来看待。”

F 说：“我填完优点表后的感受真好。我发现我比自己想象中的要好得多。你要知道，我真的有运动天才——对各种运动我都擅长——这就是我的优点。我对我的优点觉得非常骄傲。”

你也可以像他们一样，学会怎样去强调你的优点。老注意你不会做什么，只能使你垂头丧气。请你读一读下面的优点检查表，把你的优点勾出来，至于你具有的优点，表上未能列出的，也请你把它写上去。请你一定花一点时间来填写这个表。要学会把你的优点看得如看缺点般的清楚。设计的本领、机械能力、身体动作协调、令人愉快的性格，样样都是你的优点。千万不要因为你具有这些特质，就把这些特质看得不重要。

在表格的底下，实例这一栏，记下你最近利用你的优点所做的一件事情。举例来讲，假如你举出自己的优点是“机智”，在实例这一栏，你也许就记下“上星期六晚上的宴会里，你说了一个笑话，每个人都笑了。”我们要你写下实例的原因很简单，对自己的优点能说得愈具体愈特别，这个优点对你也愈有意义。

举例来说，假如有人说你“很会照顾别人，我实在佩服，我实在佩服你前天晚上招待那个新来的女孩的态度，你对她微笑，介绍了你自己，很快地让她乐于和你讲她自己的事情，你使她觉得自己受欢迎”。这样不但告诉你很会照顾别人，也把理由一五一十地告诉你，这不是来得更好吗？这样说不才真正地让你觉得自己确实是个善于照顾别人的人吗？所以在你检查自己有哪些优点时，务必花一点时间把实例也写上去，在你作优点检查表之前，你不妨先看看别人作的例子，作这个表的人L，是个历史老师。

经验	实例
善于表达	我的学生和同事说我把历史说活了
对别人的感受敏感	上星期，安妮和她的丈夫产生了一些问题，我帮助她解决问题。她认为我对她的感受非常的敏感
聪明	我每天早上看报纸，我觉得我对世界上发生的事情非常熟悉
热心	对于教学我一向都很热衷

现在你就做一份属于自己的优点检查表吧！保证你一定会发现，你比想象中有着更多的优点。

优点检查表

情绪上的优点	实例
温暖	
敏感	
关心别人	
有同情心	
能针对别人的需要做出适当的反应	
慷慨	
慈善	
能鼓舞别人的信心	
了解别人	
体贴	
能照顾别人	
考虑周到	
接纳别人	
支持别人	
能原谅别人	
直觉	
智能上的优点	实例
善于分析	
知觉敏锐	
聪明	
智慧	
反应快	
善于掌握观念	

能做深度的思考
有逻辑
有理智
领悟力强
记忆力好
对学问有好奇心说
语言能力：写
良好的推理能力

美感上的优点

实例

对颜色敏感
对设计敏感
有想象力
能发明
能即兴而作
有机智
懂得配置家具
懂得选衣服
能安排食物和花卉
懂得园艺
能弹奏乐器
能绘图
能歌唱
能演戏
能做手工艺
能跳舞

人格上的优点

实例

热心
勇气
有决心
诚实
坦白的
公平
幽默感
机动的
激励的
迷人的
坚持的
自然
有口才
说服力
开放
弹性
有趣的
有号召力的

负责的
卖力的
活泼的
内向的
温和的
热情的
整洁的
体能上的优点
平衡
体力
忍耐力
协调
动作敏捷
速度
竞赛的精神
双手灵活
体型良好

实例

做完你的优点检查表，你有怎样的感受？希望你有很好的感受，因为你看到自己愈多的优点，你對自己便愈有信心。而且每次你发现了自己新的优点，也就使你的自我意识变得更加的美好。

在你开始用积极的目光看自己之余，你又该如何以新鲜的方式和积极的眼光去看别人呢？你要是能发现别人的优点，那么你和别人的关系自然会变得更为成功，而这也是你的成功的一部分。

大部分的人都会发现批评别人，贬低别人要比赞赏别人的优点容易得多。但是看别人的优点比起看别人的缺点，好处要多得多，而且把注意力集中在别人的优点上，也能够使自己更能强调自己的优点。就像 A 所说的：“一旦我开始能欣赏别人的优点，我也就发现了自己的优点。” M 也说了：“我开始注意别人的优点时，我的观察力也随着进步了，我现在看人的方式和已往不同——我愈来愈能用积极的眼光看人。”

再说，你能发现别人真正的优点，你便能更加欣赏和接受别人特殊的能力和气质。

因此我们要说：设法了解四周的人的优点其实是必需的。为了帮助你做到这点，我们特别为你准备了四份表格。

母亲的优点：	实例
1、	1、
2、	2、
3、	3、
4、	4、
5、	5、
父亲的优点：	实例
1、	1、
2、	2、
3、	3、
4、	4、

- | | |
|-------------------|----|
| 5、 | 5、 |
| 夫妻或朋友的优点： | 实例 |
| 1、 | 1、 |
| 2、 | 2、 |
| 3、 | 3、 |
| 4、 | 4、 |
| 5、 | 5、 |
| 孩子的，兄弟姐妹的，或老师的优点： | 实例 |
| 1、 | 1、 |
| 2、 | 2、 |
| 3、 | 3、 |
| 4、 | 4、 |
| 5、 | 5、 |

从最亲近的人着手，列举别人的优点，你已经做到了，这是第一个步骤。但是只看到或感觉到别人的优点是足够的，你一定得在言语上对别人有所表示，也就是说，你必须告诉别人你对他们所有好的思想与感受。

有一位男士，在做完他母亲的优点表时，说道：“我从来就没把我母亲当作一个个别而独特的人，因此我没看出她特有的优点。现在，我和以前可不一样了。”

你可还记得你最近一次称赞你太太（或丈夫）是什么时候吗？你还记得什么时候你对孩子说“我爱你”吗？无论如何，总该试着表达你的好的感受，相信你因此得到的反应会令你高兴的，最好你能把这变成习惯。因为每一个人都希望别人喜欢他，欣赏他，爱他。每一个人都盼望听到别人说：“我觉得你了不起！”“你知道吗？我真喜欢你呢。”或“你的口才真好，我佩服得很。”

假如你喜欢某人，你一定愿意使他有好的感受。假如你喜欢自己，你也一定愿意使自己有好的感受。

因此安东尼·罗宾认为，你千万不要吝于赞美别人，也不要忘记称赞自己。

举例来讲，要是你告诉你的女儿，说你很高兴她自个儿把数学题做完，你一定能察觉出你的言语使她多么的高兴。可是我们并没有要你满口虚伪的恭维，我们想说的是：用积极方式来对别人反应，讲出你对别人真心的欣赏。

请记住：正如我们被制约（被教导）得听到别人对自己赞美就觉得不自在一样，我们也因为同样的理由，在称赞别人时也觉得十分不自在。

但别让这种心理限制住自己。事实上，要是你能发掘别人的优点，进而表达你真心的欣赏，那么你和他一定会觉得更为快乐和幸福。我们都知道，要改掉旧有的习惯不容易，像有些家庭里，言语上表示欣赏是从没有的事，而把敲别人的头当作一种赞赏的方式了，这正可以说明，有些时候，我们难免都会害怕表达自己的感受。要是你的家里，没有彼此赞赏的习惯，不要灰心，你依然可以去改变这样的情况，一时要改变也许不可能，但只要你耐心地去练习和实验，成功一定会属于你的。

J 参加了一次成功作场，有一回施微博士称赞他非常善于察觉别人的需要，他回答说：“唉，你就没看到我在家里的情形，我才迟钝呢！”施微告诉他：“这绝不表示你不敏感，因为今天你在作场里的表现正显示你能敏锐

地感觉出别人的需要！”换句话说，我们虽然有着缺点，有着人类一定的限制，但这依然不能抹煞我们具有的优点。

你可能一时敏感一时不敏感，然而，你有时不敏感，绝对不表示你在别的时候也不敏感。天下哪有时时都表现得很好的人，难道你看到过完美的人吗？

安东尼·罗宾说得好：“在别人提起你的优点时，千万别说（也别想）：‘你还没真正了解我。’请你一定要接受自己的优点。”

因此你一定要花些工夫把自己的优点弄清楚，并且继续不断地去发现更多的优点，培养新的优点。不要只用潜能的 1/10，常听到别人说：“他真是糟蹋自己的潜能！”你自己又如何呢？

为了使你自己变得更为成熟，你应该持之以恒地去发展自己的优点。因此，你总该抓住机会，从事相当程度的冒险。比如说，你不确定自己能不能打网球，却根本不让自己有机会到球场去，拿起拍子，实地打球，那你怎能知道自己有没有打网球的潜能呢？当然，到球场去有相当的冒险性——能不能打球，到了球场，能就是能，不能就是不能。可是不这样，你怎能发现自己确实有打网球的份呢？

要是说你果真发现自己有打球的潜能，并且也喜欢打网球，那么你便能开始练习，不久，潜能也就变成了你的优点了。你可能变成网球选手，那么你的优点又多了一项。

总之，你一定得尽力抓住一切机会开发自己的潜能，这就能增加你的优点，而把自我建筑在优点之上。

三 天生我材必有用

每个人都必须接受命运的安排。天赋固然可以通过教育、练习与专注来强化，但先天心理与心理上的限制却不容忽视，否则会很危险。

其实强化天赋只是事情的一半而已，而且是较容易履行的一半。要确定某个人才在何处，其实很困难！

运动员很早就会发现自己跑得比别人快，跳得比别人高，几乎从小就不同凡响，被发掘后尤其是在教练的指导与琢磨下，进步更快。但大多数人很少有特别突出的才能，多半是同时具有多方面的能力，却没有一样一枝独秀。

不论决定从事哪一行，如果你本身令人失望，或个人表现欠佳（对这一点请诚实面对自己），那么就要勇敢地放弃一切，重新再来！

（一）找到自我

有个男孩子，从小就是一个讲究平衡发展的学生。他每一科成绩都维持中上，运动也在行，但称不上明星球员；颇有创作天份，但若要做个真正的艺术家，却不怎么热衷；在考大学时，语文成绩几乎与数学成绩不相上下。

在他大一时，所选的全是科学课程，还打算主修理论物理。（他那望子成龙的父亲是个很实际的人，他说，学物理可以，但是理论两个字得去掉）。

一年后，作儿子的发现，物理学动人之处在于抽象的部分——公式、比例与理想概念。所以真正令他动心的其实是物理中的数学，于是他改为主修数学。（务实的老爹丝毫不兴奋，学数学将会有有什么出息？作统计学家？教

授？)

父亲的忧虑没维持多久，儿子到了三年级又有了新想法。他虽喜欢数学的井然有序，但受不了那冷冰的感觉。于是又决定改攻艺术。（这时，素来忠实的父亲禁不住自问：“我们到底是哪里错了？”）

好不容易，钱也花了，时间也付出了（整整七学期），这位年轻人终于到达目标，作了建筑师，从此再也未改变过志向，而且作得有声有色。

虽然他父亲曾一度绝望，认为这个儿子怎么都不成材，但事实上，这个孩子行动大胆而明智，他好不容易发现自己真正的性格与才华，然后选定一个行业，从一而终。

物理学使他了解物体结合的原理，数学给他度量与秩序感，艺术则造就他的眼光与灵巧的双手。

每当学生们忧虑地问：如果 16 岁尚未决定将来是否要学法律，或者在大一未修完企管研究所必备的学分，这一生就是不是没指望了？就请看看上面这个故事，这些忧虑事实上是杞人忧天，因为根本没人能在 16、17 岁作好决定，为自己的一生订好方向，即便勉而为之，也是利少弊多。

活到老，学到老，挖掘个人潜能，才是终生事业。

（二）小处着眼，绝不马虎

在生活上或工作中击出漂亮的全垒打——无论是第一特奖、创办广受欢迎的杂志，或运筹帷幄完成企业购并——使个人才华得以大大发挥的机会，其实都不多；反倒是生活上需要随时全力以赴的小事，比比皆是。

这其中我们重视的是：一通与业务有关的简单电话，是否能处理得干净利落、技巧圆熟；一封公文是否能写来流利顺畅、言简意赅；在社交场合是否能左右逢源、自然而不做作……。这些状况都应付自如，才称得上达到成功。

完成一件大笔交易或成就大事业，其实均非难事，但小节之处同样一丝不苟，才是获得最后成功的关键。

（三）缺乏冲刺的决心

就以一位聪明干练的女编辑为例，她任职某杂志社，精通各种编辑技巧，构思源源不断，与撰稿人员默契良好，也知道读者群在那里、他们的需求是什么。可惜的是她始终屈就较低的职位，好几次晋升的机会都轮不到她。

在这一行，胜利的意义就是文章被刊出，在杂志中占有应得的篇幅，因此一位好编辑可能必须在编辑会议上据理力争，或是软硬兼施的说服别人，甚至有时候还得大声嚷嚷。

可是这位编辑小姐却裹足不前。或许因为她向来不愿与人争辩，或许出于对自己被分派的报导主题无法完全认同，也可能是对自己的判断力缺乏足够的信心。

结果是，她完成了 95% 的工作，却在最后阶段——通往潜能的大门前败下阵来。

再举一例：有位一流商学院毕业的男士，英俊潇洒、风采迷人。自从应聘到一家大证券公司任职，就以一副明星经纪人的姿态出现。名牌装束，看

起来就身价不凡。尤其是态度谦和，颇能博得别人好感；拥有不凡的学历却不愿大事声张，以免别人消受不了。

然而，尽管有种种优越的条件，他的表现却只是普普通通，因为他忘了迈向成功是一段持续不断的过程。虽有骄人的学历、突出的衣着与得体的态度，但自此之后就顺其自然是行不通的。此人觉得只要外表看来“像个”成功者即于愿已足，不再对“作个”成功者有强烈的欲望。

在网球俱乐部里，这种人就是身穿雪白网球装，打球姿态优雅，且风度绝佳的那一类。以六比四输了球，也只当作是打着玩的游戏，毫不在意。

再有一例：一位主管在五十出头的年纪突然换工作，由一家大公司的第三把交椅转至一家小公司的第二高职位。这位仁兄已有多年工作经验，子女均已大学毕业，房屋贷款也已付清，经济基础相当稳固。所以对他而言，成功主要的意义不在于金钱。他希望能将这家死气沉沉的小公司带入现代化的道路，也希望在退休前能当上董事长。于是他跳到这家公司，使这家公司完成电脑化，推动营业部门员工素质有了一个很大的提高，不但如此，他还筹款改善资本结构，弥补以往之不足。结果公司当然是突飞猛进。

他也理所当然想争取晋升为董事长。只可惜这家公司是家族企业，已传了数代；老板的侄子就在公司上班，尽管此人年已四十好几又是个庸才，可是毕竟是老板的近亲，后来情势愈来愈明显，跳槽来的这位主管绝不可能成为公司的经营者。

公司情愿付出极高的待遇留住他，但钱对他而言已不是成功与否的标准。公司可以让他长久位居第二，但是人生到这种阶段，工作保障已不是问题。所以，在现有的状况下他已经是做得不错，但就个人的成功标准而言，却谈不上是成功。

有人或许会问：“此人也是个商场老将，难道不知道替家族企业做事的下场如何？”他应该很清楚，人类自欺欺人的本事也很惊人；跟别人打交道懂得精明理智，不一定就保证不会被自己所愚弄。

四 约束自己，改正缺点

据哈里斯民意调查显示，每年收入高于14.2万美元、除房屋之外净资产在50万美元以上的成功人士，多是些平淡、谨慎的中年人。他们非常重视家庭价值与工作伦理。83%都是已婚，并且夫妻关系和谐，96%皆是通过辛勤工作而获得今天的财富，也就是说，他们都拥有拒绝享受的态度（这些人不贪一时之乐，因此能在未来达成所愿）。80%的政治立场不是保守派，就是中庸路线，而且都不大重视物质。

换言之，他们的目标超越金钱。85%的人说，他们最大的目标是养家（即责任心），只有11%以拥有名贵轿车为其主要目标之一。对他们而言声望及名气并不如家庭、教育、事业或工作那么重要；他们不追求刺激，但求快乐。他们的生活水准颇高，更重要的是，生活品质极佳。毅力、恒心、纪律及苦干（全是后天习惯）改变了一切，他们的生活也得以健全均衡。

他们的形象是：苦干、毅力，以及更重要的——自律。

这些人中的大多数在成年之后都住在同一城镇，只结过一次婚，到现在还没离婚。

他们住在中产阶级住宅区，邻居多是些财富远不及他的人。

由此可见，发挥潜能的人必须约束自己，改正缺点。

（一）守纪律才能致胜

“纪律”一词在字典中的意思是：“借由正确的原则或习惯，来教育、指导、告知或预备；借训示事先准备。”作家史丹顿说，真正的纪律不会压迫你，强制你，它只会伴着你，给你动机。这才是纪律的真义，因为它能真正为未来构筑希望。

为保存卡耐基音乐厅不遗余力的伟大的小提琴家史坦，琴艺十分高超，有人问他：“你的才气是与生俱来的吗？”他回答说，才气是天生的，但音乐家却是后天造就的。要成为伟大的音乐家，须靠无比的纪律、苦功及天分。而且不管天资再高、再努力，若不能以纪律来自我锻炼，潜能终究还是潜能而已。

纪律加上决心就是义无反顾，你会在今天做别人所不做的事，而在明天获得别人所没有的成果。

假设你是成千上万努力尝试、仍无法自律的人中的一个，这也不要紧，不去面对它才是问题。要弥补这个缺憾的首要步骤，就是承认这个问题与弱点。有句古话说得好，面对问题不一定就能解决问题，但要解决问题便非得面对它不可。好好想一想这句话吧！

（二）承认弱点

承认弱点才能滋生力量。我们总有脆弱之处，但睿智进取者却能坦承自己的弱点与死角。有一个沉迷黄色书刊的男士，便是这么破除恶习的。自己承认有这个弱点的他，小心不让自己看到任何带有黄色色彩的东西，如果电视出现挑逗性的字眼或画面，他会立刻转身离去。这招真聪明！

接受酗酒或毒瘾治疗的人，总是不断接受劝告：无论如何，千万不要接触到与饮酒或毒品有关的团体、情景或环境。

我们公司以前有位女性员工，人长得很漂亮，又有道德感。一位英俊的男士想追求她，但用意却不仅止于牵牵手而已，她于是断然拒绝再与此人交往下去。这位男士调侃她没有自信，她笑了笑回答说：“你说得一点都不错！”然后就走了。真是好策略！

人有千百种，但多数人在生活中都需要某些纪律，并要有承认、克服弱点的力量。汤姆想要减肥，他的太太佳琪却想增加体重和精力。两种情形皆有赖于正确的饮食习惯及规律的运动。鉴于以往参加健康课程半途而废的经验，俩人决定加入某个组织，聘请一位专业训练的人员及营养师来指导他们，为他们打气。俩人下定决心贯彻训练课程，和老师定期运动，起初他们觉得很难受，抱怨不断，但既已打定主意，也只有坚持下去。

后来俩人成绩斐然。汤姆体重下降、体力大增不说，还较原来更有活力、更具自信。工作效率与生产力皆大有长进。他生活中的各个层面皆受到新的自我形象所影响，发生重大的改变。

被人们称为“波妮塔”的佳琪，也变胖了。除了体力与活力明显增进外，健康及生活劲头也大幅度提升。

因此，如果你有弱点，要有勇气去承认它，然后从各种可能的渠道寻求

协助。

许多运动员、音乐家及政治人物，为了在专业领域上出人头地，都相当有纪律，但在私生活上却很散漫，终而导致全面的溃败。

纪律不只是用来约束个人追求目标时的行为而已，它还包括了生理、心理、情感及精神等各层面。人多半会在生活中受创、面对各种苦楚。当你鼓足了劲，却不见成果时，也同样会有无法持续的感觉。我们还会在自己或关爱的人遭受不公平待遇，或没有犯错却要承受痛苦时，大呼命运的不公，心灵倍受伤害。

这就是为什么以个人成长为终生志向是如此重要的原因。我们若能在生活中获得成长、进步，就比生活散漫无纪律性，或人生毫无目标的人更能因应身心痛苦。

根据记录，从没有一个无纪律的人，可以出人头地。

不论哪个行业，皆无例外。

第二节 自我评估——拓展自我的关键

一 认识你的真实时刻

世界冠军蕾顿在奥运会比赛时，在她年轻的运动员生涯中，作了极危险的决策。她在跳跃动作中，得到完美的十分之后——美国选手在奥运中，从未达到如此成绩——她竟要求不必要的第二次试跳。她明白，她可能会犯点错、滑一跤或表现一丁点的误差，只要一个小失误，在极端严格的规则下，她就会失去她第一个满分，且全盘皆输；而她却再一次得到完美的十分。对她而言，那才是真正的时刻。

对于我们大多数的人，这个真实的时刻——我们生命中伟大的转折点，并非如此剧烈或如此令人满足，我们有时甚至对它毫无知觉呢！但是，不论你察觉与否，都会有一个真实的时刻，只要你善加捕捉，并妥为运用，会从此改变你的一生。

到今天为止，何时是你的真实时刻？在你生命中曾经发生过什么事，对你期望达到的目标指点迷津？

美国棒球界的传奇人物舒密特，他生长在俄州黛顿市一个宁静、花木扶疏的社区。他的真实时刻很早便来到了，当时，他甚至不知道是什么力量给予他如此动力。

五岁那年，他爬上家里后院的大树，欲抓住一根四千伏特的电线。他被电击得毫无知觉，跌落在地上，这重重一摔，又使他的心脏恢复跳动。

自此，舒密特觉得他是获赐重生。他说，他不愿意乱掷他所获得的第二次机会——因而，此后总是加倍努力。

真实的时刻，也可能以一种意外的方式而来，就和舒密特的境遇一样。或者在某种机缘中，遇见高人指点；又或者只是很通俗的，在报上看到一篇文章后有感而发。真实的时刻，有可能是任何一种好的、坏的，正面的或负面的事件。重点在于，一旦你掌握这个时刻，扪心自问人生大问题，并许下承诺将这时刻转化为改变你命运的契机，它就成为你一生的转折点。

二 进行正确的自我评估

你想去一家公司上班，所以你同这家公司总裁有约。他坐在桌边，身子前倾着说道：“如果我雇用你，你能给我们带来什么？好的坏的都说给我听听吧。”

你怎么回答？你能说出哪些资格、条件来？

任何公司都要经常盘点，通过检查库存货品，公司就会弄清要卖什么、短缺什么、某些产品是否过时了。

个人也一样，他需要时常检查自己，问问自己：“我有什么特别的才智和技术？我有能力同我的同事竞争吗？我准备付出成功所需要的时间、思想和精力吗？我所掌握的东西有可能过时了吗？”

哲学家说：“了解你自己。”最好的方法是站在一旁，像陌生人一样来评估你自己。接着，要尽可能客观地进行自我检查、评估自己的能力并认清自己的缺点。

有人会反驳：“这是一种毫无意义的行为，我已经知道我自己。难道有

人不能知道他自己吗？”回答是：“是的！”但我们都有自欺欺人的弱点，我们都会为自己的弱点寻理由，为自己的失败找借口。

我们中很多人都相信自己比实际情况要好得多。我们都认为自己在事业上没有做得更好的主要原因是我们没有运气。我们竭力回避这样的事实：像缺乏行动或故意拖延、或不够注意、或逃避义务等等。

然而，我们中的另一些人却认为我们比实际情况还要糟，我们缺乏自信，我们感到不适，我们逃避棘手的挑战，因为我们不想失败。结果，我们注定一生平平庸庸。

我们都不愿居于他人之后。

让我们来对付这种自欺欺人的行为，停下来严格地看待自己。你会给市场带来什么？

可是，在你开始答复前要意识到，任何能给下列问题以积极的回答的人都会是成功的榜样。这一做法的目的不是考试及格，而是对你的知识储备进行检查，看你能给市场带来什么？那么，在把长处与短处认清后，你将采取什么看上去明智的行动。

要诚实地回答每个问题，要知道欺骗自己就是背叛自己。

（一）你勤奋吗

懒惰是你的劣习吗？你一离开办公室就把工作抛于脑后吗？当你落后于他人时，你很少在办公室呆到很晚，或很少把工作带回家，或很少在周末去办公室吗？你是否比其他人花更多时间喝咖啡，把时间浪费在闲聊无关的小事上？你在周末起得很晚并找借口说：“我比别人需要更多的睡眠？”你宁愿坐下闲谈而不去阅读那本你知道该读的书吗？你大多数夜晚都把时间浪费在电视机前吗？你下决心保持身体健康，当工作进行得不顺手时就把事情抛到一边吗？你必须在“勤奋”和“懒惰”两个词中挑选其中一个来描绘你自己，你挑选哪一个？

（二）你有雄心吗

你想取得进步，可是你真愿为它去出力吗？你采取具体的措施来增强你的能力、提高你的技术、更好地武装你自己吗？你为自己定下目标了吗？你就像遵循时间表那样去追求它们吗？你把眼光盯到具体的职业成就上吗？你已定下计划去实现它们吗？你的抱负合理吗？当你该晋升到高级的管理位置或甚至副总裁时，你的目标仅仅是增加一级工资或谋得一官半职吗？

（三）你持之以恒吗

你知道该做什么时，你做了吗？或者你是个拖延者吗？如果你有某项责任需要履行，某种麻烦棘手的事要做，你叹了口气但却继续干下去并坚持到把它办好才罢手吗？或者是一直拖下去，到最后才急匆匆地胡乱完成吗？

（四）你安排有序吗

你的工作是杂乱无章一团糟呢，还是“计划工作、完成计划”？如果没有秘书，你总是能及时得到并掌握新的档案资料吗？如果需要，你会花一点时间去留心某一特别的文件吗？你在家是否有个角落，在那里你是否备有一个记事卷宗，用来与放在办公室的那份卷宗进行配合呢？你常常记笔记呢还是相信自己的记忆呢？你口袋里有个袖珍日历、有一个详细的工作日历，每天第一件事就是查询这些日历吗？你把重要的日子或事件写在日历里呢还是拖延着不记？你是否常常忘了约会或最后期限，最后才惊慌地去弥补疏漏吗？

（五）你有创造性吗

你善于解决问题吗？你欢迎问题吗？如果拿到一个任务，你愿采用常规的方法去做呢还是寻找更好的办法？当面临一个问题时，你在分析它时是陷入困境呢还是迅速去评估它并开始寻找解决办法呢？如果一架机器抛锚了，你本能的反应是什么——是找出说明书并重新安装呢还是找出新的方法把工作做得更好？当体制运转不灵时你勃然大怒但却继续留在里面工作吗？你准备着手改变它们吗？你常给意见箱投你的建议呢还是从来想都不想？

（六）你注意力集中吗

你努力确立自己的目标并一直追求这些目标吗？你喜欢一次考虑十几样事情吗？你是否有热情却无兴趣？你是把头脑放在工作上呢还是常做白日梦？你缺乏动力吗？你受模糊不清的雄心壮志的鼓动但却不太明白从哪里下手吗？如果有某项任务要做，你搞得清楚吗？你是否一直想换工作，但是去留之间，你却一直没有下定决心？

（七）你正直吗

当你知道你可以避免歪曲事实时你通常会说实话吗？你夸大成绩缩小失误吗？你贬低你所嫉妒的人吗？你不拐弯抹角、歪曲事实、随心回答、冒领不属于你的一切而不言不语，误传你所不知道的一切吗？你欺骗你的配偶吗？你藏有私房钱吗？

（八）你是个现实主义者吗

尽管你知道你不会走红运，但你仍相信总有一天你会得到它吗？你有足够强烈的意识来客观评估你的技能和潜力吗？你是否清晰地认识到在某些方面所缺乏的东西在其他方面可得到弥补吗？你了解你的局限和长处吗？你是坦率地回答上面这些问题还是闪烁其辞地回答呢？

问问自己这个基本的问题：为什么我想成功？重新安排下列观点的次序，看看你的重点是什么：

- 我想成功，因为在事业上，成功就是意义之所在
- 成功是件值得个人骄傲的事
- 为了我的家庭，我想成功

- 我想得到同事们的夸奖
- 我想得到回报：金钱、权力、和影响

（九）仔细观察

安东尼·罗宾认为，在进行自我解剖时，要像和尚静修那样。

找一个没人的地方，要离开电话，家庭和可能出现的打扰；如果需要，在顶楼，地下室，车库或任何地方躲起来；把车开到一个僻静的地方或无人的路边；如果是在城市里，周末时把车停到工厂的避风处，那里会安静。只要你能集中注意力，在哪里都一样。

一开始时，你可以唠唠叨叨地自言自语，此刻可能是你这一生的分界线。

开始时可以重复前面的问题：你勤奋吗？你有雄心吗？你持之以恒吗？你有创造性吗？你的安排有秩序吗？你集中注意力吗？你正直吗？你是个现实主义主义者吗？

不要反反复复阅读这些问题：要一个一个处理它们。把你对每个问题的回答记下来。

例如，在“我勤奋吗？”这一栏，你可以写下这样的话：“不算太勤奋。周末不再睡得很晚才起床。少看电视——最多一小时，周六一大早安排每周的工作计划。谨遵！谨遵！谨遵！”

（十）你有了主意

当你答完后，把这些记录压缩成一页并贴在明显的地方，好让你记住。（衣橱里是最好的地方，每天早上你都看得见。）

把你的决心告诉你的“另一半”，这样能加强你的决心，你不想在配偶面前失败。

当你开始这一新计划时，你需要自我询问这样一个基本问题：“实现这些目标需要刻苦工作，我能吗？”

除了突出的天赋外，如果成功可以从一件事中直接获得，那十有八九是：刻苦劳动。

对于雄心勃勃的人来说，想在事业上成功并不是那么困难，因为任何组织里的多数人都没有全力以赴对待工作。

多数的人付出的少得多！

如果你准备“再赶上一程”。你很有可能“爬上梯子”了。

仅仅多花时间是不够的，把上班时没办完的工作带回家去也仍然不够。我们所谈论的时间远远不是义务所需要的时间，是创造性的时间。

（十一）评估你自己

我们必须认真地自我解剖我们的性格特点，使我们得到改进。

这并非轻而易举的事。罗伯特·彭斯写道：

啊，用天赋给予我们的能力，
像别人那样看着我们自己。

不幸的是，在审视我们自己时，多数人喜欢通过“一面黑玻璃”观看，

而看到别人的缺点时，我们则用望远镜的高倍镜片来观看，观看我们自己的缺点时我们却相反。

但我们在此要做的是正确看待自己的长短和好坏。

下面是个测试，通过它，你可以很方便地检查自己。首先找几张纸把下面的问题抄下来，在每一栏下面留下空白给自己写下评语。

外表：脸？身体？头发？姿势？举止？衣着？对作风的感觉？

假设你的答案是这样的：

脸？还过得去，不是影星但也吸引一些人。

身体？体形好，但早上得锻炼。

头发？开始稀少，但对此我毫无办法！我爸就是秃顶，更常需要润丝。

姿势：无论站着或坐下时我都有点精神萎靡，那使得我看上去像个懒散平庸之辈，这一点必须立即加以改正。

举止？没什么太值得指责的，尽管人们常常告诉我，说我在谈话时用手势太多。

衣着？确实需要整理，是的，我有时不检点，可是现在洗衣店和烫衣店收费太高。

对作风的感觉？良好，也许我太“随便”，近来有人对此作过自作聪明的评论。但只要我干活，这会有什么区别？要是我穿着上衣打着领带上班，屋顶准会塌下来……

回答了第一栏，转向其他问题。不要仅仅阅读这些问题，要回答。你要像别人看你那样看自己。在个性、举止和衣着方面找出需要改善的地方。要集中思想，不要哄骗自己。雄心：

行动者？梦想家？有计划的人？能干而有进取心的人？办事拖沓的人？有动力？有抱负的人？犹豫不决的人？教育：

正规？不正规？充足？缺乏？认为学习困难？好学？有读书习惯？我努力去学了？

个性：

令人愉快？让人生畏？

开放？腼腆？精神饱满？受到压抑？放荡不羁？被动？退缩？

精力：

充沛？缺乏？波动很大？容易疲倦？睡眠？习惯好？日常饮食保持平衡？

领导才能：

自信？缺乏自信？有鼓动能力？看人眼光犀利？刚愎自用？聪明？学得快？随时想得到别人的称赞？语言交际能力：

好？一般？不足？词汇少？发言不流畅？思维过程慢？文字能力：

缺少词汇？常写白字？语法欠佳？思维组织困难？字迹难看？会打字？能使用文字处理机？

创造力：

天生爱动脑？想象力丰富？喜欢解决问题？不知道如何起步？轻易放弃？思维杂乱无章？

同他人相处的能力：

协力合作？优秀的组织者？仇视上司？喜欢同事？喜爱领导别人？好斗？和事佬？固执？咄咄逼人？需要别人欣赏？

协作态度：

好争论？性情平静？过份自信？待人随和？咄咄逼人？固执己见？独断专论？对人友好？易受伤害？宽厚忍让？欣赏他人的成功？

身体力行：

仅仅浏览一下这份自我分析问题的表，然后接着往下看，这样做并没有什么益处。集中精力一天做一个才好。

并不是说你应该花上一整天时间来思考一个问题，你还有别的事要做。要像这样做：比如用整个星期一来考虑一下下面的问题：语言交际能力。现在，随着你这一天的活动，观察你自己。把注意力集中在你的能力或弱点上。你会惊奇地发现这对你有多大启发。通过这一天的活动，你会常常意识到你在评估自己拥有什么能力或缺乏什么能力。当你集中注意力做其他事时，这种分析还会闯入你的脑海：当你打电话，参加职工大会、与同事共进午餐、晚上看电视时，都会这样。

第二天，按照同样的方法，把注意力集中在另一类问题上。接着，一天换一类。让你所分析的那部分个性成为这一天你所注意的焦点。其他日子里也同样如此。最后，你会比从前更了解自己。

你可能会询问你的“另一半”、家人或朋友，看看在某些方面他们是如何给你下结论的。要他们直言不讳。不要理那些明显奉承的话，但对于那些让你不高兴的话也不要满肚怨气。

这样可能会让你泄气，甚至让你灰心丧气。但不要让它阻拦你。提醒自己，这种训练的关键就是列一份详尽的个人情况表。你获得这种知识后你就有进步了。

每天都考虑一下这种自我评估。

当你准备搬迁时，你会评估自己所拥有的一切。你要判断什么该扔、什么该留。

搬迁的那一天，你会明白你收集了多少乱七八糟无用的东西。你会慢慢地回忆、迟迟不作出决断。最后，你扔掉许多从前的东西，去到新的环境里，你被这种经历磨得筋疲力尽，但你却满怀希望。

你的自我评估同样如此。在向更好的环境转移前，要仔细检查你的包袱与负担。要长久仔细地查看自己。要看清你的本来面目，并且像别人那样看你。然后开始有所改变。

你也许会发现，你列出的短处比你的长处多，但你也知道在生活中你是谁、你在哪里。你会看清自己取得成功所必须走的道路。

可以保证：你会发现这种练习既使你害怕又使你振奋。

（一）要进行变化

当评估结束后，要对自己采取行动。

别想一次把全部问题都纠正过来；不然你会不知所措、灰心丧气并且洗手不干。先解决比较容易的事情，你会从中受益并从中为进行下一步获得勇气。初战告捷后，你便可以转向较为困难的问题了。

说句老实话：如果你相信在某个星期五你就可以把它办好，那么，请别信这个。在你这一生中你在身上聚集了不少弱点，也养成了坏习惯，它们在一天内是不会向你投降的。

如果你打算在事业上成功，你还应付出更大的代价：减少你的社交活动。

人类被说成是社会动物。我们需要朋友，朋友能使生活更有趣、更有益。生活中最值得依恋的是同异性和我们的孩子们在一起，但我们需要超出家庭的范围。情趣相投的男人之间有一种同志式的友谊和忠诚，在性格相似的妇女间有一种仁慈的共同之处，这是常见的。

但有太多的朋友、社交却是成功的大敌。友谊很重要但却占去你该用来工作的时间。

社交生活太主动会妨碍你的成功，这看上去很有道理。它会占去你的周末，而在周末你可以学习或安排计划或做其他的事情。

夜间聚会，除非你能约束自己，拒绝喝第二杯或第三杯酒并在合理的时间内回家，否则会减少你第二天敏捷的思维和创造力。

我们大家都熟悉这样一句话：“一日之计在于晨”。

（二）检查你的外表

这里把你介绍给四个人，注意你对他们的最初反应。

第一位是个男士，他身穿黑色条纹三件式衣服，里面穿着白色衬衫，系着一根过时的领带，他手上带着三颗戒指，体型显得大腹便便。

第二个是个女士，她身穿紧身开口裙，上穿低领女式衬衫，头发金黄、向上膨起，佩带的珠宝闪闪发亮。她喜欢用眼角看你。

第三位是个男士，一见面他就脱掉外套，显示在紧身的短袖衬衣下面那副健美运动员才有的斜肩和隆起的肌肉。一说话他就谈起他刚从健美俱乐部训练归来。

最后一位是个中年妇女，身着花呢衣服，脚上鞋子适中，她灰白的头发梳向脑后，挽成一个松松的发髻。手表上用的是布表带，那副有角质架的眼镜上结着一根黑色的丝带。

根据简单的描述，你能为这些人得出结论吗？

我们可以说，当人们走近时我们就会认识他们，但是我们受他们的第一印象所影响，这难道又不是事实吗？

人们常说这样一句话：“你知道，当你了解她时会发现她确实不错。”你听过多少遍？

要改变最初的结论需要几周时间；同时，那个人必须消除掉他所留下的消极印象。

（三）留下第一印象

第一印象重要吗？

当剧场负责人安排第一场开幕时的动作和灯光时，你问问他。

当建筑师在为价值一百万美元的大楼设计门厅时，问问他。

去问一问某个参加第一次男女约会的人。

第一印象重要吗？不管我们是否喜欢，答案毫无疑问是肯定的。

轻率地给他人下结论是不公平的。有时低俗的爱好会掩盖好的性格，但难道我们希望所有的人打扮和行动都一模一样？在军队里这很有用，可是在日常的生活中却毫无价值。统一使人压抑。它有点严密组织的味儿。

然而，心里要明白你的衣着和你的行动给他人表达着什么，也要意识到他们给你所下的结论会对你的长处和短处产生影响，这一点至关重要。

在顾客至上的商业世界里，老板要求衣着达到某种标准，看来并非毫无道理。假如说是开银行，如果出纳员三天不刮胡子不梳头，上班时戴着墨镜，那么哪位老大娘把钱交给他时心中都不够踏实，这又能怪谁呢？

你可能故意嘲弄这种标准。有人会赞赏你的独立精神，有人会怀疑你的判断力。

有些成功者上班时也上穿T恤衫，下穿牛仔裤，脚套凉鞋。而也有人认为身穿白衬衣，系上领带，外面再套上一件背心太死板。想穿什么就穿什么，但你得知道你留下的视觉印象对你的优缺点会有所影响的。

爱因斯坦就是一个对衣着无所谓的人，他想穿什么就穿什么，当查尔斯还住在新泽西州的普林斯顿时，有一天查尔斯从学校赶进城去，突然他看见他前面的人行道上有位年迈的老太婆拖着双脚朝前走。她穿着一件肮脏难看的灰色大衣，裤子松松垮垮，盖在那双邋遢的皮靴上；她头上罩着一顶无边羊毛女帽，拉得低低的，油腻腻的淡黄色的头发从帽子下杂乱无章地伸出来。当查尔斯赶上她时，她停了下来，站在人行道边，脱下无边女帽，用旧时的方式有礼貌地弯弯腰。

天哪，是爱因斯坦！

当查尔斯认出是这位伟大的核物理学家时他吃惊得几乎忘了回礼。

查尔斯在那里住了三年，他们经常在街上擦肩而过，他就在大学里的研究所教书。住在附近的一幢房子里。爱因斯坦在穿戴上经常出洋相。他的鞋子不系鞋带，走起路来上下晃动；他不穿袜子；肥大的裤子用绳子捆牢；他习惯在法兰绒衬衣外罩上一件平领背心，只要天气稍稍变凉他就戴上无边羊毛女帽。当记者问他为什么不穿袜子时，他说袜子被磨穿了。当别人问他为什么在下雨时摘下帽子，他说头发比帽子容易干。

爱因斯坦对衣着可以无所谓，但多数人却不能。

（四）动作语言

在评估你自己时，要记住我们不仅用衣着进行交流，也用我们所说的“肢体语言”进行交流。

注意人们如何用动作来表达意义。

有些人装出一副精力特别充沛的样子。他们拉大嗓门，显得特别自信。你的手被握得紧紧的。他们的笑脸来得很快，也去得很快。有的人反复仔细地重复着你的名字，他们游移不定的双眼说明他们已把你的名字记入卡片卷宗里了。有的人冷冷地打量着你，就像买马的顾客打量小赛马那样。有人不会从椅子上站起来同你打招呼，但他们会朝你随便挥挥手；有人总是奉承巴结，让你想起《大卫·考柏菲尔德》里那位说话低声下气以显示其谦恭的尤里亚·西普。

有些人用过份殷勤的方式来装出一副懂业务和高效率的派头；而有一些妇女老爱穿男性服装，甚至故意压低声音。

问题的关键是：每个人通过自己的行为举止，都想传达有关自己的信息。

你想传送什么样的信息？

你不应该迎合他人的胃口来改变自己的个性，但你应该知道第一次与人见

面时别人了解的是什么；确实，还有那些熟悉你而且每天与你一起工作的人们所了解的是什么；因为留下不良的印象，需要几周或几个月时间才能纠正过来，妨碍自己并无好处，所以要注意看看自己。

你的装束奇形怪状吗？你没有他人的兴趣，但你去模仿了吗？你喜欢满脸奉承地微笑吗？你设计了一些使自己增加吸引力的格调，使它们更完善了吗？你说过你要教别人的比你要学的东西多吗？你主动走向其他人呢还是等待他人来找你？你傲慢专横吗？你去打扰他人，认为你要说的更重要吗？

如果你拥有这些或其他的性格特点，你可能不会做错而侥幸不被人发觉。因为我们之中多数人都不是训练有素的演员，所以我们的伎俩是极易识破的。你会吃惊地发现你的动机是多么明显。当你表现出这些动机时，你的许多同事朝你挤眉弄眼。

有时这些动机也会按照人们的意志得到实现，但常常它们与你的意图差距甚远。

你是个高尚的人，难道不是吗？那么，为什么不保持自己的本色？自然和真实留给人们的印象最深，没有必要在人们未加防范的那一面耍花样。

（五）自知之明

人贵有自知之明。事实上，没有哪个人可以在人生的每一昼夜面都表现出色。如果我们低估或高估我们的力量，那么我们因决策失误，所遭受伤害的程度就会增加。老实说，有的人是很不实际的。

罗勃原是一家制造工厂内颇受敬重的高级主管，后来该公司裁减人员，他得到一大笔资金。过去他一直梦想开店，如今这笔钱给了他机会买下一家利润丰厚的汽车用品店。可惜，罗勃花费颇多的时间到国外度假，以及对记帐簿记帐的疏忽，一直吸引税务督察的留意，最后这个事业跨了。原来的老主顾们都跑到别处去了，罗勃终告破产，而住到一个客卧两用的小房间里。然而，他没有从自身去找原因，却满怀着事业失败的借口，他说：“供应商没有遵守承诺，而且我又这么忙，没有时间整理帐簿，这个打击对我真是不公平。”可是事实并非如此。正如他周围许多人所说的那样，他不能正确评价自己。

要正确认识我们自己的力量，有五个主要的方法，它们是：

利用心理方法，客观地测试你的能力

留意朋友、同事、老板、顾客对你的反应

用心检视你的历史——追踪记录可显示许多能说明自己能力的事

把自己置于严格、新奇的环境中，使你几乎被拉至破裂点，然后，从你的行为中去认识自我

运用想象力开发潜在的能力

这五种方法全都可以产生宝贵、新鲜、不同的认识。由于心理测验需要专业的执行和解说，因此不纳入本书当中。其余的四种方法，则可以自己加以处理，现在我们就从第二项着手——汇集别人的反应。

（六）具有伤害力的问卷

设计一份“事业检查”问卷（问卷内容包括你过去的成功经验，你的优

点，你将来可能获得的成就等），而这个温和的标题，相信必可帮助你去汇集别人对你的成就反应。吸口气决定一下，你是不是想汇集这些资料，如果你对成就有所怀疑，就去寻找他人的建议：如果你觉得不能接受测验结果的伤害，就不要汇集外人的反应。一旦你决定试试看，那么，先去找一位你认识而且信赖的人回答这份问卷，然后一同讨论结果。这一定会让你发现这份问卷的价值，而且也可以帮助你评估，你是否能有效地处理外来的反应。之后，如果你觉得并无不适的感觉，就再邀集更多的人——比如十位——来完成这个调查。

复印你要的份数，把名字写在空格内，请你所熟识的人作答。要注意一点，这份“事业检查”最适合曾有工作经验的人，至于学生或没有工作过的人，则可能觉得所回答的有些项目没有多少深度，但他们也许可以就学生、受训人或职前准备者的角度，去反应意见。

深呼吸一下，试试看！

二 承认自己的缺点，反而赢得好感

为了在短时间内令人印象深刻，当然就得把自己最好的一面尽量展现，此乃人之常情。可是有些人过于得意忘形，只顾强调自己许多不得了成就，反而忘记偶尔透露一下自己的缺点，承认自己的缺点，对于化解敌意绝对有帮助。

有这么一位成功企业家就是时刻不忘自我，标榜自己生意做得多么有声有色。他永远有诉说不尽的赚钱事迹——某一笔石油生意如何让他赚进三千万美元；某银行的股票他接手后就涨了八十二点等等。此人是个彻头彻尾的乐观主义者，也是个无可救药的吹牛大王，偏偏他吸引人之处就在于此。

若是他偶尔也能提一提没做成的或是赔钱的生意，那该多好！但愿他能自动自发的吐露：“你绝对不会相信，我七十万美元买下的这栋房子，第二天政府就公告禁止使用。”

肯这么做的人在别人心目中的评价就会倍增。因为任何事不可能万无一失。承认自己的缺点也就更符合人性，更加诚实；只要是人，没有永远只赢不输的。

这种肯自曝其短的特质，对任何行业的人都很管用，不论是百万富翁，还是人生刚起步的年轻人。别怕告诉别人自己的失败经验与切身感受，这样在提起当年勇时，旁人才会相信你所言不虚！

坦白产生信任，而非猜忌。

且看办公室四周，哪种人较易亲近？是那位好吹牛的上司吗？说什么自从他搬进美仑美奂的新家后，房价就大涨，而且每次都能从股市上狠捞上一笔，子女成绩也一直在九十分以上。还是沉默寡言却表现优异的那位？每逢谈到自己的好运，他总不忘以幽默的语气添加一些失算的记录。

从事业务工作的人一定不愿意自曝其短，因为这样会让客户怀疑其能力，其实，显示弱点绝对有益无害。毕竟，没有人会开口过问别人闯过什么乱子，所以主动招认反而可以突出自己。

帕玛就是这样，不论从哪个角度看，帕玛都称得上是美国过去三十年来最成功的体育人物之一。若要说偶尔自吹自擂一番，原也是无可厚非，可是仅仅二、三十岁的年纪时，他已具备与生俱来的谦和态度，使人乐于亲近。

记者和球迷们每每要他谈过去一年来的成绩，此时他大可一一列举最得意的记录：“我平均每一回合 69.8 杆，共拿下两个冠军，其中一项是重要比赛，奖金收入超过 20 万美元……。”可是帕玛反而每次总是拿自己开玩笑。

有一次，他在一项表演赛开赛前被球迷团团围住，只听得他回答问题时，把在洛杉矶公开赛一洞打出 12 杆的臭事兴冲冲地加以详述。在场的球迷并不因此而否定帕玛，掉头而去，反而见识到帕玛深得人心的气度，知道他跟我们一样也是凡人，也会犯错误，更体会到他的诚实与不做作，无怪乎是冠军级的人物。

保持人性本色，诚实无欺。在种种光辉的胜利中，别忘记添加几次失败的记录。

第三节 自我认定——主宰人生的工具

一 自我认定决定潜能发挥的多少

有些信念是很特定的，例如你对某位特殊朋友抱着什么样的信念，他的所做所为就会决定你对他有什么样的看法，就像是你一直认为他是个好好先生，哪怕有一天他发了个大脾气，你也不会认为他有什么不对，因为你所持的信念影响了你对他的认知，可是这却无法影响你对具有相同行为的其他人的认知。像这样的信念，只影响你人生的某个特定范围：你与这位朋友之间的关系。

然而，有些信念带给我们人生的影响却是全面而久远的，像这种信念被称之为“普及性信念”。比如说我们对人性的普遍看法，它不仅决定了我们的待友之道，对其他的陌生人也是一视同仁。像这样的信念会深深影响着你的事业、婚姻及其他各种人际关系。

此外，像对于“有限与无限”的普遍看法，也会决定你在时间、精神、金钱这方面的使用，例如若是你认为这个世界的资源有限——金钱有限、潜能有限、时间有限、爱心也有限——那么自己就会生活谨慎和恐惧，唯恐有一天用得超支。这种资源有限的信念，会深深影响你对邻居、同事、财力及机会的各种看法。

普及性信念对我们的人生固然有很大的影响，可是影响我们认知最大的却是那些最根本的信念，它们一直控制着我们人生的重大决定。之所以会如此，是因为它们涉及了我们的“自我认定”，也就是对自我身份的认定。

能不能完成一件事、是不是能做出点成绩、能不能发挥潜能，事实上这跟我们实际拥有的能力并无多大关系，而真正有关系的是，我们对自己到底是怎么个认定法？

什么是自我认定呢？那就是心中相信对自我所设下的“定义”，也就是这个定义使得我们跟其他人不同，不管这个定义下得好或是不好，甚至于根本就无所谓。就是对这份“自我”的定义太坚信了，以致于我们给自己的人生画下了疆界、设下了障碍。

安东尼·罗宾说的好：“我们每个人的潜能都是无穷无尽的，然而能发挥多少，就全看我们对自我是怎么认定的。”比如说，如果你认定自己是一个有能力、有才华的人，那么就会发挥出符合你这样认定的一切天赋；同理，不管你认定自己是个“窝囊废”或“疯子”，还是认定为是个“赢家”或“风云人物”，这都会马上影响你对自己能力的支取。或许你曾看过一本名叫《课堂上的皮格梅利恩》一书，它详尽地叙述一群学生因为领悟出自己所拥有的天份，在很短时间内就有惊人的成绩表现。

研究学习成效的专家经常发现这一点：教师对于学生抱持什么样的看法，会深深影响学生们对自我认定的形成过程，从而左右了他们所发挥出来的潜能。有一项研究计划是这么做的，研究对象是一群教师，他们被告知新教的班级中有哪几位学生是优等生，如何使这些学生在学业上有杰出表现，是这些教师们的重要任务。正如这项计划所预期的，那几位学生日后学业的表现果然都名列前茅，事实上他们的智商都只在一般水准，有几位甚至还在中下程度。但这个计划刻意认定他们是优等生——故意造成那些教师的错觉——结果反而使那些教师真把这群学生教出了杰出成就。

这个道理并不局限于上述这个例子，事实上它也适用于其他人，别人怎样看我们往往就主宰了他们怎样待我们，却不管我们是不是如他所认为的那样。比如说，如果某个人认为你是个骗子，即使你是个老实人，也从来没做过什么坏事，但每当你做什么事，他就会以怀疑的眼光看你，认为你背后有不良的企图。尤其让人遗憾的是，不管我们做得再好，却常常改不掉别人为我们所设定的角色，以为自己就是如他们所讲的那样。在此要请各位记住，我们每个人都拥有无穷的能力，只要我们能够改变对自我的认定就成了。

我们常常会一味地认定自己是个什么样的人，却无视于这样的认定是否正确，也就是因为这样主观的认定，却大大地影响了我们的人生。

衡量我们整个人生，便会发现许多时候我们所遭受的痛苦是因为未能坚持，然而也就因为能够坚持到底，往往就得到许多快乐。各位不妨想一想，对于那些说的是一套、做的却是另一套的人，我们给他贴上的是什么样的标签？是伪君子、是变色龙、是墙头草。这种人没有原则、没有立场、不能够信赖、也不值得信赖。像这样的标签你希望被别人贴在身上吗？你希望自己就是这样的人吗？相信各位的答案绝对是“不”！然而当我们坚持所相信的，特别是在公开场合表明立场——你是怎么想，将要怎么做——那么这会鞭策你、督促你，使你无视于个人的利害，而不敢须臾忘却对他人所许下的承诺。

相反地，当你能够坚持原则、把稳立场、信守承诺，那么就会有许多的好处等着你。对这样的人我们是怎么形容的，各位可知道吗？是忠诚可靠的、是足似信赖的、是可以托付的，你希望大家用这样的标签来形容你吗？你希望自己是这样的人吗？我相信大部分人的答案是肯定的。当你能够表里一致、始终如一，那么就能得到所企望的快乐，避开你所不希望的痛苦了。

二 自我认定主宰了人的一生

你坚决相信自己的脑子不灵光，那么这个信念就真的控制了你的脑子，使它无法灵光起来。这跟学习的方式不对而导致学不好是不同的，因为当有了好的老师在一旁指点，学习的成效便能很快地增进。

大多数人认为改变学习方式并不是件难事，可是对于改变自己——改变认定自己是个什么样的人——却认为简直是件不可能的事，这也就是何以我们常会听到一些人说：“我就是这个个性，改不掉了”的原因。人生若是抱持这种态度，根本就是在扼杀可能的机会，从而给自己留下永久而无可改变的问题。

一个人吸毒，若有决心戒，那么就可能戒除，这虽然做起来不易，可是当他戒除之后，从此就不大可能再犯。相反地，若是那人认为自己已经无可救药，那么就算是被强制戒除，几个星期或几个月后他依然会再犯。为什么会有这样的差别呢？原因就在于后者已认定自己戒不掉这个毒瘾。各位若不健忘的话，在前面我们曾说过，一个人一旦相信了什么，就会看不见跟它相反的一面，那怕证据确凿也难以相信，甚至还会为这个“信念”而拼命。上述这个例子里的人，就因为不相信自己能够永久脱离毒品的挟制，所以就永远成为毒品的俘虏。

事实上，他吸食毒品乃是下意识的决定，结果自己不但不敢面对事实，反倒推诿已无法自拔。当他认定“自己是个什么样的人”时，在其神经系统中就会建构起这样的神经链，从而控制住他的行为，使他一再地重蹈吸毒的

覆辙。

何以会这样呢？因为大部分人对于自己所不熟悉的事物都会心存恐惧，也因此时时刻刻在寻求一种“确定感”，当他一觉得有任何不确定感时，内心就隐然产生痛苦。一件熟悉的事就算是明知会有痛苦，我们也能够忍受，但却很难去面对陌生的事。无情的是，当前这个世界变化得极快，不论我们所面对的是人、工作、环境或信息，瞬息之间它就会成为陌生，所以我们若不是尚有那份对自我的确定感，就真不知道要怎么样去面对这个世界。

从另一个角度来看，当你不清楚自己是个什么样的人，在面对问题时作出哪种决定？你会如何建构出自己的价值体系、信念或原则呢？你是怎么来判断对错好坏或根本不去理睬？当一个人自认为是个无药可救的吸毒者，要想救他的最大困难是：到底要把他的自我认定改变成什么样子？是改变成“戒毒者”吗？这么做并不能改变他的自我认定，只不过呈现出他后来的状况而已。是“不再吸毒”吗？这也无济于事，因为那只能治标，日后很可能老毛病再犯。然而当他重新认定自己，比如说是个“基督教徒”、“回教徒”、“犹太教徒”或“佛教徒”，甚至于是个“领袖人物”——不管是什么，只要不跟“毒”有关——那么他的行为就会跟着改变。当我们对自己是什么样的人有了新的看法，我们的行为就会跟着改变，为的是支持这个新的身份。

同样的道理也适用于一位体重超重的人，当他认定自己是个“大胖子”，自然就想努力节食。短期间内他可能会减掉一些体重，可是由于他这个“大胖子”的自我认定，却会引导着他的行为，最后他又会恢复先前的体重。之所以会如此，乃是要跟他的自我认定相符合。人生实在是奇妙，不管我们是怎么地认定自己，哪怕那种认定是不好的或有害的，最终我们的人必然会跟着那种认定走。

所以，我们若是想真正地有所改变，唯一的途径就是对自我重新认定，就像上述例子的那位吸毒者，他不能一直认为“我是个戒毒者”，而要改为“我是个健康人”或是“我是个自由人”。不管你要怎么认定自己，反正就是不要跟毒品扯在一块儿。日后当再有毒品来诱惑他时，他的直觉反应就不再是到底该不该吸毒，而是很单纯、很直截了当地回答：“我才不是那个吸毒的人，他早已死了。”

就像体重超重的，他必须把他的自我认定从“大胖子”转换为“活力充沛且健康的运动员”，这个新的认定能改变他的行为，不管是饮食方面或是运动方面，目的都在于造成身材上的长期改变，好与他的新身份相配。乍看之下，这种转变好象是在玩弄文字游戏，然而不容讳言，它对本质上改变还真是奥妙。

事实上，只要对自我认定有一丁点的改变，你整个人生就会相对跟着改变。若是不相信的话，我们就再拿那个吸毒者的例子来谈一谈。他之所以会去吸毒，不用说一定是信念跟一般人大不相同，这包括他长期的感受、提问自己的问题、引导他行为的价值观、支持他信念的心态等，因为一般人对自我的认定多是一些正常的角色，例如一位运动员、一位教师、一位工人或一位情人，不是吗？上述影响自我认定的因素，并不是都有完全的效果，不过其中几样倒还真能把主宰系统全然改观。

三 生随着自我认定的改变而改变

如果你在生活中一直尝试作某些特别的改变，可是却一再地失败，不用说一定是你所希望的改变跟你的自我认定不符所致。安东尼·罗宾认为，自我认定可以从一再尝试改变着手，只要你能表里如一，最后就终必能够成功。如果你还有进取心，更可以去扩展这个自我认定，它必然可以迅速且奇妙地改善你的人生品质。

你愿不愿意帮助一个陌生人而忍受抽取骨髓之痛？大部分人对此都会大声地拒绝，不过在1970年进行一项研究显示，如果借着信念的改变而改换成新的自我认定，那么许多人都愿意慷慨地接受这项手术。

研究也显示出，那些实验对象一开始得先作一点小小的允诺，随之便被要求要做两件小事，使得他们觉得若是不帮助人就有些“违反本性”。这时其中就有不少人因此而产生新的自我认定，认为自己是“捐赠者”，只要别人有什么用得着他的地方，就很愿意无条件地提供帮助。一旦他们有了这个念头，这时再要求他们捐赠骨髓，几乎每个人都欣然答应，不管是要付出时间、金钱或要忍受有关的痛苦，这全是受他们新的自我认定所影响，因为此时他们已把自己视为是一位捐赠者了。由此可见，世界上能主宰行为最有力的工具莫过于自我认定了。

或许你会问：“自我认定不是受限于个人经验吗？”不对，它并不受限于个人的经验，但却受限于对个人经验的诠释，你怎么来认定自己是取决于你的决定，到底你想把什么套在自己的身上？你给自己贴上什么样的标签，你就会成为什么样的人：你怎样去认定自己，你就会有怎样的人生。

Crisis的中文意思是危机，它具有双重意思，一是危险，一是机会。

对于大部分人来说，要他改变某些行为并不是件多么困难的事，然而要他改变自我认定那就不简单了，甚至于还会招来他的敌意。一个人最根本的信念就是对自我的认定，而其被触犯乃是最无法忍受的痛苦，有些人就因为坚守对自我的认定，甚至不惜牺牲自己的性命。十九世纪法国大文豪雨果在他那本名著《悲惨世界》中，以很戏剧化的手法诉说了这个道理。故事的主人翁冉阿让由于偷了一条面包给饥饿的家人，结果被捕而判了几年的劳动改造。在此期间他虽是服刑，可是心里并不接受警方加在他头上“贼”这个罪名，因为他是不得已而去偷窃的。当他刑满出狱时，四顾茫然而不知何去何从，好不容易找到一份下等工作，却不时得忍受周围之人的歧视和斥责，只因为他有犯罪的前科。

在走投无路的状况下，最后他认命地接受了社会硬加在他头上的标签，既然大家都把他当成个贼，那么他就去作个贼。有一次他饥寒交迫，结果碰到一位好心的神父收容，不但给他吃的，还让他在那里住宿一晚。因为他自认为是个贼，所以偷了神父家中一组贵重的银器，然后摸黑不告而别。没想到在路上遇到警察的盘查，发现他不但犯有前科，同时背袋里竟然还有神父的贵重财物——这要是被查出来是偷窃的话，必然会被判刑终身劳动改造。

随后他被警察带回到神父那里对质，但神父坚称那些银器是送给冉阿让的，同时还说他漏掉了一对银烛台没带走。冉阿让没料到神父竟然会这么说，待警察离去后，更让他惊讶的是神父不但没追究，反而让他带走这些银器，好重新做人。

这下子冉阿让迷惑了，不解为何神父会相信他改邪归正？为什么不干脆把他诉之于法？他只记得神父说他们是弟兄，他从此不再为罪所挟，是个规规矩矩的人，更是上帝的孩子。神父这番话对冉阿让产生很大的冲击，一下

子扭转了他先前的自我认定，随之他撕掉了服刑的证明文件，迁移到另外一个城市，重新做人。当他换了新的自我认定，整个行为也跟着改变，热心公益，很快地便成为当地的知名人物。

然而有一位名叫沙威的警探却不相信冉阿让，始终死盯着他，并想把他绳之于法。当沙威被革命分子抓住，交给冉阿让处置时，他本有机会把沙威解决掉，可是却宽宏大量地饶了沙威的命。沙威在过去那些年里一心想缉拿冉阿让，没想到最后才发现他是个好人，或许比自己还要好，这下沙威才发现真正的坏人是自己，因为他一直在逼害冉阿让这个好人。在无法面对自己的“新面貌”情况下，最后沙威纵身跳进汹涌的塞纳河里自尽了。

四 改变你的自我认定

有位女士名叫黛博拉，大家都认为她活力充沛、热爱冒险，她讲了一个故事，是关于她自我认定的转变。她说：“打从小时候起，就一直是胆小鬼，我不敢作任何运动，凡是可能受伤的活动我一概不碰。”在参加过几次罗宾的研讨会后，她有了一些新的运动经验（潜水、赤足过火和高空跳伞），从而知道自己事实上可以做到一些事，只要有一些耐力即可。虽然她是这么想，可是这些心态还不足以使她形成有力的信念，改变她先前的自我认定，顶多她自认为是个“有勇气高空跳伞的胆小鬼”。依她的说法，当时转变还没发生，可是她有所不知，事实上转变已经开始。她说其他的人都很羡慕她那些表现，告诉她：“我真希望也能有你那样的胆子，敢尝试这么多的冒险活动。”一开始她对大家夸奖的话的确很高兴，听多了之后她便不得不质疑起来，是不是以前错估了自己。

“最后”，黛博拉说道，“我开始把痛苦跟胆小鬼的想法连在一块儿，因为我清楚知道胆小鬼的信念使我设限，从而我决心不再把自己想成是个胆小鬼。”事情并不是这么说说便完了，事实上她的内心有很强烈的争战，一方面是她那些朋友对她的看法，一方是她对自己的认定，两方并不相符。后来又有一次要高空跳伞，她把它当成是改变自我认定的机会，要从“我可能”变成“我能够”，而让想冒险的企图从而扩大为敢于冒险的信念。

当飞机升到一万二千五百英尺的高空时，黛博拉望着那些没什么跳伞经验队友，多数人都极力压抑着内心的恐惧，但故意装作兴致很高的样子。她告诉自己：“他们现在的样子正是过去的我，而此刻我已不属于他们那一群，今天我可要好好地玩一玩。”她运用了他们的恐惧，来强化出她希望变成的新角色，她心里说道：“那就是我过去的反应。”随之她很惊讶地发现自己刚刚已经经历了重大的转变，她不再是个胆小鬼，而成一个敢冒险、有能力、正要去享受人生的女性。

她是第一位跳出飞机的队员，下降时她一路兴奋地高声狂呼，似乎这辈子就从没有过这么有活力和兴奋。她之所以能够跨出自我设限的那一步，主要的原因就在于她一下子采取了新的自我认定，从而打自心底想好好表现，以作为其他跳伞者的好榜样。后来她对罗宾说：“罗宾，就跟你研讨会中所教的一样，如果你光会要我们打破恐惧和自我设限，结果自己却不敢真的赤脚过火，那么你所教的那一套对我们是不管用的。你怎么说就得怎么做才行。”

黛博拉的转变很完全，因为新的心态使她能一步步淡化掉旧有的自我认

定，从而作出决定，要去拓展更大的可能，当机会来临的时候，新的自我认定马上就取代了旧有的——那个她已不再想要的自我认定。她之所以能够转变成功，就是因为有了这个最后的杠杆；她自我认定的演变虽然很简单，可是却十分有效。她新的自我认定后来不但影响了孩子、丈夫，甚至影响到她所涉及的每一样事情，如今已成为一位真正敢于冒险的领导者。

当然，我们永远可以重新来认定自我，各位不妨想想儿童内心里丰富的想象力，前一天他可能是扶弱济贫的蒙面侠佐罗，后一天就可能变成希腊神话里的大力士海克利斯，到了今天很可能他已成为现实生活中的英雄。

自我认定的转换很可能是人生中最有趣、最神奇和最自在的经验，这也就是何以有那么多人会一整年都盼望着万圣节或纽奥良市的嘉年华会，其中一个原因是这两个节庆能使他们走出自我，而改换成期望的另外一个自我，这个暂时的自我可能会让他们有勇气去做那些平日不敢做的事，而那些事他们一直想做却不敢做，乃是因为那跟他们平日的自我认定不相符合所导致的。

事实上，我们可以在一年的任何一天去做那些事，只要我们能重新认定自我，或者纯粹就是让“真实的自我”释放出来，那就有如斯文的克拉克·肯特脱下了眼镜和西装，摇身一变就成了无敌超人。谁能知道，当我们换了个自我认定，很可能就此超越了过去及现在所贴在身上的一切标签。

五 重新改造你自己

就是现在，让我们来拓展自己的人生吧！

如果你不满意目前的自己，那么就动手改变吧！你可以从采取下述四个步骤开始，重新改造你自己。

（一）写下你的自我认定

你希望的自我认定中要包括哪些条件，请把它们写下来。随着一面写，你一面得显示出要改变自己的决心，到底哪些人的身上拥有这些条件呢？他们是不是你可以效仿的榜样呢？你不妨臆想着自己已融入了这个新的自我认定里，他该是怎样的呼吸方式？怎样的走路方式？怎样说话？怎样思考？怎样的感受？

（二）下定决心

如果你确实想拓展自己的自我认定和人生，那么从此刻开始，你就得下定决心想成为什么样子。你的心态要重回到孩童时代，对未来满怀憧憬地写下上述角色所必须具备的多样特质。

（三）列出行动方案

现在请列出你的行动方案，好使你能够跟这个新的人生角色确实相符合。在谋划这个方案时，你得特别留意要结交什么样的朋友，要让他们能强化而不是弱化你的自我认定。

看见一个人能拓展他的自我认定，这实在是件再愉快不过的事了，这些年来安东尼·罗宾的朋友菲克尔最欣慰的事情之一，就是亲眼目睹他那长子泰勒的蜕变，从一窍不通地跟着他学驾驶直升机，到成为一位熟手，更进而成为一位直升机职业驾驶员。

当他发现自己已成为少数的实干者之一，可以自由地翱翔于蓝天之上，而不像大多数空谈者光是在作这些美梦，各位可知道这对他的自我认定会有多大的影响？

（四）让你自己知道你的自我认定

最后一步是你得把新的自我认定尽可能让周围的人知道，而最重要的是得让你自己明白。每一天你都得以这个新标签来好好提醒自己，时间一长它就会把你调整成这个标签的样子。

六 你未来的自我认定

就算是做完了这个练习，你还得继续地改造你的自我认定，不断地去拓展，使它能更上一层楼。我们这个世界是始终不停地在变动，如果你想过更高品质的生活，那么就不断地拓展你的自我认定。你必须时时留意会影响自我认定的各样事物，看看它们是使你增强还是使你削弱，尤其重要的是你得能够全盘掌握才行，否则就重蹈过去的覆辙。

世界顶尖潜能大师罗宾就是这样一直不停地改造自己，也因此经常有人会觉得好奇，为何他会有那么大的自信去尝试各样的新事物。人们时常会问他：“你是怎么能够做出这么多别人做不到的事？”

事实上，最大的原因是他看事情的角度跟大部分的人不相同。大部分人多等到有了自信才开始行动，而罗宾是一开始便逼着自己要有信心，这样可以使自己内心笃定，随之潜能便跟着自己发掘出来。

数年前罗宾一时兴起，去参观了位于纽约贝尔浮医院的太平间，当到达医院时，有一位名叫佛瑞德·科文的医生负责接待，他正是那家医院的首席心理学家，他曾说如果要想了解生命，就得先去了解死亡。罗宾怀着好奇的心情进了他的办公室，等坐定后佛瑞德便告诫说，在观看过程中千万别说话，有什么问题等结束后再提出来。

不知道会看见什么状况，罗宾有点紧张地尾随佛瑞德走下楼梯，进入了无人认领的停尸间，其中大部份的死尸是流浪街头的贫民。当他拉出一个装尸体的金属盒，打开尸体袋时，罗宾的身子不觉冷抽了一下，这里躺着一个“人”，可是他一时却觉得空空然也，吓了一跳，以为自己看见尸体突然动了一下。随之佛瑞德指出这种反应是很正常的，因为人们很难接受一个不会动且没有生命迹象的人体。

随着佛瑞德打开一个又一个金属盒，相同的感觉一再地冲击着罗宾：里面都是空空然也，虽然肉体在，可是人却不在了。这些人死去都不久，体重跟生前没什么两样，不管他们活着时是什么——本质上真正的他们此刻俱已不在。事后，罗宾颇有感叹：“我们这些人并不就等于我们的肉体，当人死了，留下的是具肉体，跟着去的是那些看不见且没有重量的自我认定，有些人称其为‘灵魂’。同样地，我们也要记住这一点，当我们活着时，我们这

个人也并不等于我们的肉体、我们的过去和我们现在的行为。”

日后若是你再说“我永远没办法”或“我就是不行”这样的话，好好想一想你说这话的后果，你是不是给自我设限了呢？如果是的话，那么就要利用这个机会来拓展自我。别光想你没法做那件事，而要想你能做好那件事，然后拿出行动，使之成为你新的心态。日后当你再想到自己不行时，这个心态可使你感到笃定，知道自己的能力远超过所想。

你要学会开始自问：“我会超越得更多吗？此刻我想成为什么样的人呢？”固然，我们周围的环境不会尽如人意，可是你要排除万难，全力实现所持守的价值和所作的美梦。

在你的心里要这么想：“我要一直想着自己就像是已经实现目标的人，不管是呼吸方式、走路方式及待人方式都要相符。”如果我们想成为什么样的人，就得下决心作出那种人的思考、感觉及行为，最后你就真的能成为那样的人。

此刻你已经来到了十字路口，一个关系你人生的重要关头，你必须作出重大的决定。

过去的就别再想了，只要想想现在的你，你到底想成为什么样的人？过去你是什么样的人已无关紧要，重要的是现在你想成为什么样的人？你要好好思索这个问题，让它成为扭转你人生的重要决定。

在你开始进行自我改造、重新给自己认定的过程中，要不时地温习这本书里所说的，在此要给你一个建议：不要太严肃，要保持轻松，让冒险带给你不断拓展的愉悦，使你在有生之年的每一个日子里新了又新。

第四节 自我挑战

一 自我突破

“你站在领奖台中间那个代表最高荣誉的位置上，你听见群众间响起一片欢呼赞叹之声。当奥林匹克运动会场中，扬起国歌的第一个音符时，一切的骄傲与荣耀，在此刻与你同在。国旗在空中冉冉升起，你眼中充满兴奋与喜悦的泪水，心满意足。你是奥运金牌得主，一万个小时的辛苦准备，就为了等待这历史上光荣的时刻！”

成为奥运会冠军即以上此情此景，是每一位勤勉的运动员心中的梦想，就如同夺得世界大赛与超级杯冠军，是职业棒球及足球选手的毕生志向一样。你的梦想为何？你或许不是世界级的运动员。但，你一定也有自我激励的方式。也许你会幻想公司的老板，或你的朋友、家人，在你脖子上挂一面象征性的金牌，因为你以自己独特的方式，成为世上最卓越的人。

韦里克的梦想，就始于多年以前：

“在某个星期天午后，父亲及祖父母曾带我们到圣地亚哥动物园附近，一座很漂亮的芭柏雅公园，乘坐豪华的旋转木马。穿着最美丽的盛装，我们爬上那些上下起伏的斑马、狮子和老虎，随着古老管风琴的音乐声，一圈又一圈旋转。四周全是炫目的镜子与耀眼的灯光。我们往往热切而又努力地伸展着小手，小小心灵中充满了期待，希望能和其他人一样抓到金环，可以免费再搭乘一次。”

“年轻的读者，可能没听过抓旋转木马上金环这回事。但是，在1950年以前，如果你一伸手抓到金环，不仅获得一次免费搭乘的机会，你的名字还会通过扩音机宣布，其他的孩子和父母全都会为你鼓掌。当然，所有的孩子也都热切希望自己是金环得主。

“回想起这段童年经验，我渐渐明白。过去我确实认为，成功与获胜是必须自我突破，向他人证明你的价值。你必须以某种特殊的方式，去证明自己、表现自己，如此，你才能夺得金环或奥运会金牌。”为了自我突破，我们必须做到：

1 发自内心的先爱你自己，才能将爱散播给别人。

2 自我的价值观，决定你所表现的品质。你的表现，仅仅反应了一部分，实不足以衡量你的内在价值。

3 你愈不想引人注目，就愈使人印象深刻。

4 你向世人所呈现的，正是你内在的感受。

具体来说，我们必须做到：

（一）内在的赢家

具体来说，我们必须做到运动竞技中的冠军及各行各业的获胜者，所共有的主要特质，即对自我的内在价值具有基本的信念。如果成功有赖于外物支援，将受制于经常性的焦虑。当同事为你的成就庆功时，你也许快意一时，但不久心中会怀疑，他们下回是否仍将如此衷心为你庆贺；若你受到批评时，更会感到受到伤害与威胁。事实上，成功的概念若仅是指一回完美的表现，或追求一面金牌，那你将永远无法获胜。

显然的，天赋、外貌及其他特质，并非人人平等，但上天赐予我们丰富的“内在价值”，却能够绵延不绝。人生的竞赛，并不局限在一个公司的竞技场上，而我们每个人的教育程度不一，提供支援的家庭生活及其他因素，也大都非我们所能控制。但我可以确定的是，每个人都生而具有冠军者的品质，那就是所谓的“价值”。

你看，冠军诞生了，尽管他们也很可能被自己的观念与反应所蒙蔽，但他们克服了一切障碍。而失败者并非生来就注定失败，他们往往是被自己的观念与决策驱使，设定走上失败之路。

安东尼·罗宾告诉我们，要学会用一个词——“内在的赢家”，去描述那种能够认知自己的内在价值，而又能够以它为基础，去实现目标。世界上，能够在颈上披挂金牌的秘诀在于，你必须先是个内在的赢家，你必须认知自己是个潜在的成功人士。

（二）真诚热爱胜过一切

二次世界大战结束以后，特别在 80 年代以后，投资艺术品成为一项时髦的行为。艺术投资者中，赚钱是投资的主要动机，较少有人为美学因素而投资。每个人都谈及梵高的画，以上百万美元的价格出售，心中艳羡不已。与其如此，为何不发掘一位新梵高，以低价买入其作品，再以高价卖出？

买画就像买房地产一样，不同的只是，你不能把房地产挂在你家客厅的墙壁上，作为装饰。

的确有些人投资艺术品赚了大钱——但是，很多人在开始投资时，便已极为富有。对那些企图寻找新梵高的投机者，还不如去买个小猪，开始存钱。

有一对夫妇——弗格与桃乐丝，他们从未将购置艺术品，当作投资的捷径。但是，他们确实为新画家与雕塑品深深着迷，他们喜欢和艺术家聊天。三十多年来，这位纽约市的邮政员工，与他在公立图书馆工作的妻子，发现了许多未成名的艺术家，购买了许多他们觉得有趣又美丽的作品，但他们从未出售任何作品，多年以来，弗格在曼哈顿的公寓书满为患，他们拥有约二千五百件书画与雕塑收藏品。

在一篇纽约时报的报导中，弗格解释道：“我们从不因为某一作品很重要，而去购买。我们买我们所爱的，那与价钱无关，重要的是感觉。”

最后，弗格的艺术收藏到底值多少钱呢？他们开了五辆货车，将收藏品载到华盛顿特区的国家美术馆。美术馆馆长表示，实在不能确实估计这些艺术品在金钱上的价值。很少有私人收藏，能获得国家美术馆如此权威机构的青睐，除非是知名收藏家如洛克菲勒。

而弗格夫妇很轻易的，就把大部分的收藏品捐给了博物馆，有些则为博物馆以高价收购。弗格夫妇打算用这笔钱，再去买更多的艺术品。

根据这篇纽约时报的报导，国家美术馆二十一世纪艺术品部门主持人柯瓦特说，弗格所作所为，皆出自对艺术的热爱，他们甚至愿意把这些艺术品，不计代价转送给博物馆。

二 自我挑战

有句格言说的好：“失败者任其失败，成功者创造成功”。

格言强调，胜利者天生是倾向行动的人。他们将自己视为世界舞台演员，而非被动地被他人行动牵制的受害者。

即使失败了，胜利者也宁愿选择一种有声有色的方式失败。如果无法避免失败，就轰轰烈烈的大干一场。那是成功者的处事方法。

在 1964 年，现代运动史上发生了一件很重要的事件，那时，诺马士预测他的球队——美国足球联盟的纽约喷射机队，在第三届超级杯足球赛中，会打败国家足球联盟的巴尔的摩小马队。

当时如此的预测似乎全然不按章法而行，原因是：

首先小马队被专家预计会赢十九分，因为前两届超级杯，也都是国家足球联盟代表队，轻取美国足球联盟的球队。

但最让人对诺马士的预测感到震惊的是，当时根本没有球员会在赛前谈论此事，当喷射机队获胜时，人们除了感觉惊讶之外，还为他觉得松了口气——因为全国的人都准备把诺马士痛揍一顿，他竟敢如此信口雌黄。如果喷射机队输了，他即使不搬到西伯利亚那么远的地方，也得暂避至南美洲。

自此情势大变，诺马士创造了一个新趋势。

同样，拳王阿里也曾用过这种方法（向自己挑战激励自己发挥出更大的潜能）。

数年之后，在拳王阿里与弗来奇尔对阵之前，他像诺马士那样宣称自己将获得胜利。同样的，这种装腔作势似乎不按牌理出牌。在他早期的拳击生涯中，阿里就常预测对手的实力，但那时他是与实力远不如他的人竞赛。现在，阿里是离开圈内多年后再战，而弗来奇尔则是常胜将军。阿里居然仍夸口自己会胜利。他也不只说一次便罢，还重复无数次。

这回，他的预测错了，阿里输了。最后一战他辛苦应战，但失败了。

在这之后不久，阿里被邀请上美国一家电视台的访谈节目，在他被介绍给观众之前，有人怀疑他上台时观众会有何反应。他曾信誓旦旦地说他一定会赢，结果他输了，那确实令人无地自容。

可是当阿里出现时，他受到在场观众真诚地起立致意，热烈鼓掌喝彩。

他并不被认为是个愚弄自己的人，相反的，被认为是一名勇于以自己的名誉作赌注的勇士，虽然比赛结果并未如他所言，但比起他甘冒大险的勇气，胜负真如鸿毛一般，不值一提。

当然，在诺马士和阿里的时代之后，那种运动员在赛前夸张的预测，已全然没有价值，因为它确实毫无意义。但是，如果你有胆量说你掌握自己的命运，这个世界将因此而尊敬你，即使事后证明你错了。

三 毅力可以克服阻碍

当你继续迈向高峰时，必须记住：每一级阶梯都供你踩足够的时间，然后再踏上更高一层，它不是供你休息之用。我们在途中难免会疲倦与灰心，但就像世界重量级冠军詹姆斯·柯比常说的：“你要再战一回合才能得胜。碰上困难时，你要再战一回合。”每一个人都有无限的潜能，但除非你知道它在哪里，并坚持用它，否则毫无价值。世界著名的大提琴演奏家帕帕罗卡沙成名之后，仍然每天练习 6 小时。有人问他为什么还要这么努力。他的回答是：“我认为我正进步之中。”

我们得努力工作才能把握住伟大的工作。任何一位推销经理都会告诉

你，每一个“不”的回答都使你愈来愈接近“是”的目标。“黎明之前总是最黑暗。”这句话并非口头禅，只要你努力工作，发挥你的技巧与才能，成功的一天终会到来。需要指出，即使你成功的一天永远没有到来，你仍然是个大赢家。因为你已经有了知识，也懂得面对人生，那是更大的成功。

唯一蝉联三次世界篮球冠军的天才教练蓝柏第有一次说：“任何一位顶天立地、有作为的人，不管怎样，最后他的内心一定会感谢刻苦的工作与训练，他一定会衷心向往训练的机会。”

鲍伯·理查是以前奥运会的金牌得主，也是美国最伟大的演说家之一。他特别强调跟人交往能得到的灵感，他还说奥运会运动员屡屡打破世界纪录，是因为他们是在伟大的气氛之下的缘故。世界各地来的年轻好手，见到其他选手一再打破纪录时，每一个都会“创造自己的最佳成绩”。人类在最佳的状态时会有惊人的成就。理查又指出，跟金牌得主在一起会受到激励。

许多懒惰的人在心理态度方面都有问题。他们吝于在工作或职业上使出全力，觉得如果尽力而未能成功，就会很丢面子。他们的理由是，既然未曾尽力，那么失败了也可以振振有词，不愁找不到借口。他们并不觉得失败又能怎样，因为他们从未认真地去做过。他们时常耸耸肩膀说：“这对我没有什么两样。”许多失败者都是这种调子。

第三章 信念——潜能的正负催化剂

人生到底是喜剧收场，还是悲剧落幕，是丰丰富富的，还是无声无息的，全在于人们所持有的信念。

信念可以使人前一刻得病，而后一刻不药而愈；信念不仅能促使我们采取行动，相反也会削弱我们行动的念头。

信念可以开发潜能，也可以毁灭潜能。

第一节 信念开发潜能，也毁灭潜能

一 信念能开启卓越之门

在诺曼·卡真斯所写的《一个病理的解剖》一书中，说了一则关于本世纪最伟大的大提琴家卡萨尔斯的故事。这是一则关于信念更新的故事，我们都会从中得到启示。

卡真斯和卡萨尔斯会面的日子，恰在卡萨尔斯九十大寿前不久。卡真斯说，他实在不忍看那老人所过的日子。他是那么的衰老，加上严重的关节炎，不得不让人协助穿衣服。呼吸的费劲，看得出患有肺气肿；走起路来颤颤巍巍，头不时地往前颠；双手有些肿胀，十根手指像鹰爪般地钩曲着。从外表看来，他实在是老态龙钟。

就在吃早餐前，他贴近钢琴——那是他擅长的几种乐器之一。很吃力地，他才坐上钢琴凳，颤抖地把那钩曲肿胀的手指抬到琴键上。

刹时，神奇的事发生了。卡萨尔斯突然完全变了个人似的，透出飞扬的神采，而身体也跟着开始能动并弹奏起来，仿佛是一位健康的、强壮的、柔软的钢琴家。卡真斯描述说：“他的手指缓缓地舒展移向琴键，好象迎向阳光的树枝嫩芽，他的背脊直挺挺的，呼吸也似乎顺畅起来。”弹奏钢琴的念头，完完全全地改变了他的心理和生理状态。当他弹奏巴哈的 *Wohltemperiertr Klavier* 一曲时，是那么地纯熟灵巧，丝丝入扣；随着他奏起布拉姆斯的协奏曲，手指在琴键上像游鱼般地轻快地滑逝。

“他整个身子像被音乐融解，”卡真斯写道：“不再僵直和佝偻，代之以是柔软和优雅，不再为关节炎所苦。”在他演奏完毕，离座而起时，跟他当初就座弹奏时全然不同。他站得更挺，看来更高，走起路来也不再拖着地。他飞快地走向餐桌，大口地吃着，然后走出家门，漫步在海滩的清风中。

安东尼·罗宾告诉我们，这就是信念产生的威力，我们常把信念看成是一些信条，而它就真的只能在口中说说而已。但是从最基本的观点来看，信念是一种指导原则和信仰，让我们明了人生的意义和方向；信念人人可以支取，并且取之不尽，用之不竭；信念像一张早已安置好的滤网，过滤我们所看的世界；信念也像脑子的指挥中枢，指挥我们的脑子，照着所相信的，去看事情的变化。卡萨尔斯热爱音乐和艺术，那不仅曾使他的人生美丽、高贵，并且仍每日带给他神奇。就因为他相信音乐的神奇力量，使他的改变让人匪夷所思；就是信念，让他每日从一个疲惫的老人化为活泼的精灵。说的更玄些，是信念，让他活下去。

司图密尔曾说过：“一个有信念的人，所发出来的力量，不下于 99 位仅心存兴趣的人。”这也就是为何信念能开启卓越之门的缘故。当我们内心相信，信念便会传送一个指令给神经系统，我们便不由自主地进入信以为真的状态。所以，若能好好控制信念，它就能发挥极大的力量，开创美好的未来；相反的，它也会让你的人生毁灭。在过去，宗教曾鼓舞成千上万的人心，给予他们力量，做出认为不可能的事。是信念，能帮助我们，挖掘出深藏在内心的无穷力量。

信念也像指南针和地图，指引出我们要去的目标，并确信必能到达。然而没有信念的人，就像少了马达缺了舵的汽艇，不能动弹一步。所以在人生中，必须要有信念的引导，它会帮助你看到目标，鼓舞你去追求，创造你想

要的人生。

真的，世界上没有任何力量像信念这样，对我们的影响如此巨大。人类的历史，从根本上说是信念的历史。像耶稣、穆罕默德、哥白尼、哥伦布、爱迪生或爱因斯坦等人，他们何尝不是改变历史，也改变我们信念的人。若有人想改变自己，那就先从改变信念开始；如果想效法伟人，那就效法他成功的信念吧！

我们对人类行为了解的越多，就越会发现信念影响我们的非凡力量。在许多方面，这股力量的作为与我们所认为的情况背道而驰，尤其是在生理状况方面，信念（也就是内心反映）会控制事实。一位具有双重性格的女性，她血液中血糖完全正常，但她相信自己患有糖尿病，结果她的生理状况就真的显示出糖尿病的症候。

在类似的实验中，有许多人在催眠状态下，碰触一块冰块，然后告诉他们是一块烧红的金属，结果在碰触部位就冒出水泡。

有许多人都知道安慰药的作用，它对治病不一定真有效果，多半是用来哄骗病人，使其心理相信，实现治疗效果。卡真斯就曾亲身体过信念的力量，因而消除病因，他说：“吃药打针不是绝对需要，但康复的信念必须要有。”另外还有一宗著名的安慰药研究病例，对象是一位患有溃疡的人。他们被分为二组，研究人员告诉第一组的人，即将服用一种有绝对疗效的新药，对第二组的人说，即将服用尚不知疗效的实验药，然后在不告知实情的情况下，给二组人服用完全相同的没有疗效的药。实验结果，在第一组，70%的人觉得有效；在第二组，只有25%的人觉得有效。差别就在于双方的信念不一样。

威尔医生曾做过一次研究，结果显示服药者的效果和他对药效的信念成正比。他发现能让注射安非他命（兴奋剂）的人平静，注射巴比妥盐（镇定剂）的人兴奋。“药的神奇之处是在服用者的心理，不是药物本身。”他下结论道。

以上的例子，说明了一个事实，那就是影响结果最大的是信念。信念不断地把讯息传给脑子和神经系统，造成期望的结果。所以，如果你相信会成功，信念就会鼓舞你去实现；如果你相信会失败，信念也会让你经历失败。再一次提醒你，不论你说能或不能，你都算对。既然这两种信念都有很大力量，那么我们该拥有哪种信念？如何去培养它呢？

信念是运用本身能力达成目标的关键，我们有必要更深入的探讨这个主题。

渴望成功的人总是精神抖擞，以狂热的态度追求目标，而且劲头十足地朝正确方向迈进。我们都知道，不论在运动或生活上，动力均扮演了很重要的角色；动力是希望所激发出来的，而希望就是一种信心满怀的期待。我们还知道，信念能改变运动员眼中发出的光芒，对瞬息万变的商场也具有扭转的作用。

二 信念为励志之本

两支足球队于场上交锋，一队势如破竹，另一队节节败退。但是突然间，居劣势的那队获得重大转折——可能是一记长传或中途拦截等等，获胜希望增强为一股信念，令球员个个士气大振。他们感到胜利在望，而这种感觉在

对手眼神的刺激下更为强烈，许多球员因而心中想道：好，再拚下去！

人生也是如此。当我们感觉好事将到临时，就会变得精神百倍。当我们感到大势已去，就会像泄了气的皮球，满脑子消极思想。这就是为什么动机在好事或坏事临头时，皆相当重要的原因，也是一个人要像填饱肚皮那般，定期补充动机的能源以成就各种事业的原因。

融入一个新观念、建立一个增进信心的新想法，或是出现一个有意义的念头，能够令人精神大振、凝聚为动力。人在积极向上时，表现及学习的情形就会更好，此刻你该贮存一些向上奋斗的动机，等到遭遇挫折时就会派上用场。例如，每个推销员不论年资多久，都会告诉你，当你在挣扎求生之际，一旦有所突破，自然便会一帆风顺。你做成一笔大生意后，另一笔会跟着来，你的动力在期待的心理下自然也跟着升高。

不幸的是，这种情形也可能反其道而行之。当你接二连三地失利后，就会开始怀疑自己，等着别人向你说不，然而，此刻你其实已快打动顾客的心了。但不少推销员却早早罢手，于是永远没机会弄清楚自己是否具有成功销售的能力（其他更具挑战性的职业也是这样）。

美国学者皮特森博士在《美满家庭》月刊中说得好：

人在一生中总有彻头彻尾失败的时刻。许多人任由失败的恐惧摧毁了他。事实上，恐惧本身还较失败更具破坏力，不管在人生的哪一层面，只要你对失败深怀惧意，你尚未起步就已被击垮了。而有些人却能从失败中重新站起，发挥潜能，迈向成功。关于这一点，下面的这个故事就是一个典型的例子：

杰克是一个冷酷无情的人，嗜酒如命且毒瘾甚深，有好几次差点把命都给送了，就因为酒吧里看到一位不顺眼的酒保而犯下杀人罪，后来被判终身监禁。他有两个儿子，年龄相差才一岁，其中一个跟他老爸一样有很重的毒瘾，靠偷窃和勒索为生，目前也因犯了杀人罪而坐监。另外一个儿子可不一样了，他担任一家大企业的分公司经理，有美满的婚姻，养了三个可爱的孩子，既不喝酒更未吸毒。为什么同出于一个父亲，在完全相同的环境下长大，两个人却会有不同的命运？在一次个别的私下访问中，问起造成他们现状的原因，二人竟然是相同的答案：“有这样的老子，我还能有什么办法？”

我们经常以为一个人的成就深受环境所影响，有什么样的遭遇就有什么样的人生。这实在是再荒谬不过了，安东尼·罗宾对此曾说过一句非常精辟的话：“影响我们人生的绝不是环境，也绝不是遭遇，而得看我们对这一切是抱持什么样的信念。”

越战期间有两位美国飞行员的座机被北越的高射炮击落，因而被俘并分别关在戒备最森严的法罗监狱中。他们被钉上手铐脚镣，日夜不停地遭受拷问以逼供军情，在这样的折磨下二人对未来却有完全不同的想法。一位认为这辈子是完了，要想免去受不完的罪唯有一死，于是他便自杀了；但是另外一位可不这样想，他把这场非人的遭遇视为上天对他的考验，要磨练出他不屈不挠的意志。这位勇士就是吉拉德·考菲上尉，他把在北越监狱中所遭受的酷刑告诉了全世界，也因而印证了人类的意志足能克服各样的痛苦、挑战和困难。

有两位年届七十岁的老太太，对于未来也因不同的信念而有了不同的人生。一位认为到了这个年纪可算是人生的尽头，于是便开始料理后事；然而另一位却认为一个人能做什么事不在于年龄的大小，而在于是怎么个想法。

于是她给自己订下了更高的计划，在七十岁高龄之际开始学习登山，随后的二十五年里她一直冒险攀登高山，其中几座还是世界上有名的。就在最近她还以九十五岁的高龄登上了日本的富士山，打破攀登此山年龄最高的纪录。她就是全美鼎鼎有名的胡达·克鲁斯老太太。

由上述的例子可见，能够决定一个人的一生的，不是环境也不是遭遇，而得看你对于这一切赋予什么样的意义，也就是说你是用什么样的认知，这不仅会决定你的现在也决定你的未来。事实上，人生到底是喜剧收场，还是悲剧落幕，是丰丰富富的，还是无声无息的，全在于人们所持有的是什么样的信念。

三 信念激发潜能也毁灭潜能

芮普坎是巴尔的摩精英队的游击手，曾经签下五年三千万美金的合约，然而，芮普坎签约第一年的打击率却是四次有三次挥棒落空。

你认为芮普坎在上场打击时，对自己有何想法？你真认为他会想：“唉，真是浪费时间！我击到球的机率不过是 1/4 罢了！我实在不懂自己干嘛这么费事。当然啦，他们付给我一大笔钱，但每四球才能击中一球，真是丢脸又泄气。谋生的方法又不只有这一种，我是个扶不起的阿斗，我很差劲。我也不知道为什么要自暴其弃，自找罪受！”你认为这就是他在内心对自己说的话吗？如果不是，又是什么？

而芮普坎是这样说的：“好，上回让你得逞，但这回我会让你好看。我已彻底想通了，看着你，我就知道我是全世界最佳球员。我在各种情况下都击中过球，不论是高个投手、矮个投手，还是获胜或败北的投手，他们的球我都击过。不论在势均力敌或一面倒的比赛中，我也曾挥棒成功过。这一次你最好小心点，因为我就要逮住你了。这回轮到我扬眉吐气了！”

芮普坎将自己看成胜利者，他很高兴后来又有机会踏上打击位置。这就是信念的力量，可激发，也可毁灭潜能。

因此，不管上回你在打击位置上表现如何，这回又是崭新的开始。当逢此重要机会时你要全力以赴争取胜利。这才是动机。

信念何以对我们的人生有这么大的影响？事实上它可以算是我们人生中追求快乐、避开痛苦的引导力量。当我们人生中发生任何事情时，脑海里便自然会浮现起两个问题：一是这件事对我是快乐还是痛苦（或可说是好还是坏）？二是，此刻我得采取什么行动，才能避开痛苦或得到快乐（或趋吉避凶）？这两个问题的答案是什么，就全得看我们所持的是哪种信念。信念不是自然生成的，而是我们从过去的经验中累积而学会的，它是我们生活中行动的指针，指出我们人生的方向、决定我们人生的品质。

不要小看经验，它可以让我们辨认出事物的共同性，使我们“有把握”敢去做一件从未做过的事。若欠缺这种把握感，生活中就有很多事我们不敢去做了，可以说经验能使我们的生活变得简单，让我们敢于尝试。然而就由于经验所给予我们的把握感，也常常使我们产生“自我设限”的信念，比如说一个人因为曾在事业上失败过多次，很可能便会就此认为自己是个一无是处的人，一旦他深信这种想法，就真的会变成如他所想的那种人。

当有了消极的信念后，一个人对于未来就不敢有任何希望，一生也就只能平白过了。

我们必须牢记，信念乃是我们根据过去的经验，对痛苦和快乐所作的主观认知所致。我们很少会留意自己的信念究竟是如何形成的，也不知道那些信念是否是错误认知的结果，更未想过那些信念只不过是认知而已，竟然把它当成真有那么回事，紧抱着如圣旨般奉行。真是不可思议，我们几乎从未质疑过自己深信不移的信念，它到底是不是真有道理？世界顶尖潜能大师安东尼·罗宾曾经说过，一个人做任何事不是没有原因的，也就是说我们做的每一件事都是根据自己的信念，有意或无意地导向快乐或避开痛苦。如果你希望能够彻底改变自己旧有的习惯，那么就应从掌握行为的信念着手才行。

信念可以激发潜能，也可以毁灭潜能，就看你是从哪种角度去认知。

人类对于生活中的遭遇会很主观地赋予某种意义，有的积极，有的消极，前者可使人重拾破碎的心，继续往前迈进，而后者很可能就此便毁掉这个人的一生。

人生事十之八九是不如意的，其中甚至于有极为痛苦的遭遇，要想活下去非有积极的信念不可，这是心理医生维克多·佛朗凯从奥斯维辛集中营的种族屠杀事件中发现道理。他注意到凡是能从这场惨绝人寰的浩劫中活过来的少数人都有一个共同的特征，那就是他们不但能忍受百般的折磨，并且能以积极的信念去面对这些痛苦，他们相信有一天会成为活生生的见证，告诉世人不要再发生这样的惨剧。

信念不只适用于情绪及行为上，也可以用在身体上，使之能在短时间内有极大的改变。著名的耶鲁大学教授柏尼·席格博士就曾以几个多重人格异常的病例为例，说明了信念的特异功能。说来令人不可思议，当那些患者自认为是什么样的人时，他的神经系统便会传达一个不容置疑的指令，使他身体的生理机能作出极大的改变。也就是说他们的身体在研究者的眼前很快地变化成另一种新的个体，例如眼珠子的颜色变了、身上的某些记号消失了或出现某种特征，甚至于因此而有了糖尿病或高血压等病症。

信念有时候尚可摆脱药物对身体所造成的影响，就在于人们还十分相信药物的疗效。一门有关研究人类身心互动关系的《心理神经免疫学》就证实了几个世纪以来的疑惑：信念对于治病的功效扮演着极其重要的角色，甚至于比治疗本身还来得重要。哈佛大学的亨利·华其尔博士所作的广泛研究，就说明了咱们别以为是药物使病体康复，其实真正得归功于病人的信念。

他这项打破传统观念的实验，是以一百个医学院学生为对象，共分为二组，每一组各五十个人。第一组人分配了红色胶囊包装的兴奋剂，第二组人则分配了蓝色胶囊包装的镇定剂，虽然是这么说，可是实际上胶囊里面的药粉却调了包，并且未让学生们知道。结果两组学生的反应都如先前以为的那样，吃了红色胶囊的一组很兴奋，吃了蓝色胶囊的一组则很平静，由此可见他们的信念压制住了身体服用药物的化学反应。华其尔博士因此推论，药物的功效不仅得看药性，同时还得看病人是否相信药物的药效。

安东尼·罗宾曾讲过一则信念强烈影响人们生理反应的故事：

这个故事发生在洛杉矶市的蒙特利公园橄榄球队身上，当时有几位球员出现食物中毒的现象，经推断可能是贩卖机里的汽水出了毛病，因为这些人都是在光顾了那台贩卖机之后才发现有异样。随之喇叭便开始广播，警告人们注意别去买贩卖机里的饮料，因为有人病了，同时还描述发病的症状。顿时整个观众席便发生恐慌，有人开始反胃、有人昏厥、甚至于有的只是经过

贩卖机而什么都没买的人都觉得不对劲了。那天救护车飞驰于球场和医院之间忙着载运病人，后来经过证实贩卖机没有问题，奇怪的是先前的病人竟然都不治而愈。

由此可以看出信念可以使人在前一刻得病，而后一刻又不药而愈，更有资料显示信念还会影响我们的免疫系统。这一切都不要紧，尤其重要的是信念不仅能促使我们采取行动，相反地也会削弱我们行动的念头。

就在你看这本书的此刻，你的信念或许正在成形，决定要如何按照书中所说的去做、如何去学好书中所教的。有时候我们的信念会使我们在某一方面无力，却又在另一方面得力，比如说这个信念能使我们敢于唱歌、跳舞，但却又不敢开车、演讲，像这种只限于单方面的信念我们可称之为专门性信念，相对于适用在各方面的信念便可称之为普及性信念。

普及性的信念会影响到我们生活的每一个层面，例如自我的肯定、对别人的看法、工作观、人生观、时间和金钱的使用等等，你可以想见这样的信念其强度及范围着实会影响我们整个人生。

第二节 信念的来源

一 信念来源于环境

人之所以能，是因为相信能。

究竟信念来自何方？为什么有人拥有推向成功的信念，而其他人拥有导致失败的信念，如果我们打算效仿那些导致成功的信念，就得先找出它的来源，首先要从环境找起。

孕育成功的良性循环与孕育失败的恶性循环，皆源自于环境。监禁生活最可怕的不是每日的挫折和剥夺，而是这种环境会孕育失败的信念和使幻想毁灭。

如果你看到的全是失败、全是绝望、要想在内心追求成功的储忆、实在是难如登天。模仿是一件人生一直在做的事。如果你生长在一个富裕且成功的环境，你很容易去模仿富裕和成功；如果你生长在贫穷和绝望，你大半的模仿可能是贫穷和绝望。爱因斯坦就曾说过：“很少有人能够不因社会环境的偏差而表达出公正的意见，然而绝大多数的人连公正的想法都没有。”

世界顶尖潜能大师安东尼·罗宾对此就有深刻体会，他说道：

“在讲授模仿的课程到尾声时会有一堂实习课，我们会特别找几位在大都市里的流浪汉做为对象，模仿他们的信念系统和想法。我们不仅给他们吃，并且付出真诚的关怀，希望他们能说一谈平日流浪生活的感想，然后我们就拿他们与那些虽曾遭受身体及情感上重大打击，但却能扭转人生的人相比。

“在最近的一堂课里，我们找了一位年约二十八岁，身体强健，看来聪明，并有一张俊美面孔的年轻人，做为了解对象。我们想探讨，以他的条件，为何会如此落魄，流浪街头，而米契尔虽在外表上是一无可取，但却异常快乐的原因。

“米契尔成长于一个能提供他许多克服逆境、再创美好人生的模范环境之中，让他滋生‘我也可能办得到’的信念。相对的，这位年轻人，姑且就叫他约翰吧，却生长在没有模范可学的环境里。他的母亲是个妓女，他的父亲因持枪杀人而入狱。

“在约翰八岁时，他父亲就为他注射海洛因。这样的环境让他相信，若要活下去——其实只能算是苟活于世，唯有流浪街头、偷窃他人、贩卖毒品等。他认为如果自己不当心，别人就会占他的便宜，任何人都不可信。而现在，他改变了他原先所相信的看法。结果，他不再流浪街头，如今结交了许多新朋友，用新的信念过新的生活，开创新的人生。”

芝加哥大学的布鲁姆博士曾研究一百位杰出且年轻的运动员、音乐家和学生。他十分惊讶地发现，这些年轻奇葩，大部分都不是自幼即表现头角峥嵘，而是在细心的照顾、指引和帮助下，得以发展才华。这都得归功于他们成名前，即已拥有“我必出人头地”的信念。

由此看来，环境是一个产生信念的十分重要的因素。幸好，它不是唯一的，如果是的话，我们的世界就是个静止的世界，富家子弟永远只认得钱财，而贫家子弟就永无出头之日了。但是，值得庆幸的是，还有其它的方法，可以孕育信念。

二 信念来源于偶发事件

信念的第二个来源即偶发事件。

在每个人的生命里，必然发生一些永难磨灭的事件。肯尼迪总统被刺那日，你在做什么？如果当时你不算小，你一定记得这件事。对许多人而言，那天的景象大大地改变了他们的世界观。同样地，另有许多经验使我们永远难以忘怀。它们会影响我们的信念，改变我们的人生。安东尼·罗宾的信念就来源于此。

安东尼·罗宾在13岁那年，立志要当一名体育记者。有一天，他从报纸中得知胡华·柯赛尔要在当地的百货公司为他的新书签名。当时他想：“如果我打算成为一名体育记者，就得开始访问专家，为何不就先从拔尖的人物开始呢？”主意拿定后，他就借了一台录音机，并由母亲开车将他送到现场。

到达时，柯赛尔先生正起身准备离去，安东尼·罗宾慌了，当时在柯赛尔周围群集了许多记者，争相发问他最后一个问题。罗宾钻进人缝中，挤到柯赛尔先生面前，用连珠炮的速度表明来意，并问他能否接受自己简单的录音访问。结果在众目睽睽之下，柯赛尔接受了他的个人访问。这个经验改变了安东尼·罗宾的看法，相信凡事皆有可能，没有人不能接近，只要敢开口便能得到。这次不寻常的经验一直鼓励着罗宾，使他后来为一家日报撰文，继而在传播界发展下去。

三 信念来源于知识

信念的第三个来源即知识。

亲身体验是知识的一种，而另外一种可从阅读、看电影等得到别人的看法。知识是打破藩篱最佳的方法之一，不论你的环境是何等的艰难，如果你读了别人的事迹，你便能产生信念，助你成功。卡尔文博士是一位黑人政治学家，曾在纽约时报上提到，当他还是个青少年时，美国棒球联盟第一位黑人球员贾奇罗宝森对他一生的影响很大。他说：“从他那里，我得到鼓舞，他的事迹拓宽了我的眼界。”

四 信念来源于过去的成功经验

信念的第四个来源即过去的成功经验。

要相信自己行，最有效的方法就是实际去做一次。如果你那次成功，就很容易建立会再成功的信念。

这是安东尼·罗宾的经验之谈。为了配合出书进度，安东尼·罗宾得在不到一个月的时间内，完成《激发心灵潜力》的初稿。当时他不敢确定是不是办得到，但后来在一天内，完成一章的内容，才确信截稿前完成那本书是办得到的。由此，他总结道：“一旦你成功一次，你就知道必能再办到。”

记者从及时交稿中，也可学到信心。在他们的工作上，很少有别的事情，要比在截稿前一小时内写出一篇完整的故事那样，令他们畏惧不前。这种事对那些新手来说，是工作上最可怕的事了。但当他们成功过一两次，就知道以后也可能成功。他们不会因为是老手，就做得更利落、更快，不过一旦有这种成功经验后，他们就发现能永远在限定时间内办到。同理也可用在演员、生意人以及其他各种人。相信能办得到，就像是自我实现的预言家一样，帮

助你成功。

五 信念来源于内心的经验

建立信念之道，便是在内心建立一个经验，假想愿望已经实现。

正如先前的经验会改变你内心的看法，因而成真一样，你也可以利用想象，期望未来的结果。当你周围的情况无法让你生气勃勃，你这时只要把状况假想成你想要的，然后把自己溶入其中，就可改变你的心态、信心和行为了。例如，如果你是位业务员，赚一万元容易，还是十万元容易？告诉你，是十万元。为什么呢？如果你的目标只是赚一万元，那么你的打算不过是能糊口便成了。如果这就是你的目标与你工作的原因，请问你工作时会兴奋有劲吗？你会热情洋溢吗？好好想想看。难道工作就只为了糊口而已？

不过销售总归是销售，不论你希望做多少业绩，你都得打电话、接洽客户、送货。如果你把目标订为十万元，而不是一万元，出门时一定会更兴奋、更卖力。这时你的心态会鼓舞你发挥出比求糊口更高的潜能来。

很明显的，金钱不会是激励你的唯一之途。不管你的目标如何，如果你在内心对你所追求的，有个很清晰的轮廓，并且假想已经拥有了，那么你就会进入能帮助你实现愿望的状态。

以上这些就是建立信念之道。然而有许多人不循此途，随意地吸收周围事物，不论好坏。切记：别像随风飘零的落叶，要能控制你的信念，控制你效法他人的方法，执意地引导你的人生，你就必能改变。

第三节 信念的真谛

一 什么是信念

信念若能改变其中使你设限的部分，那么在很短的时间内便能使你的人生整个改观。请记住，信念一旦被接受，就有如对我们的神经系统下了一道紧箍咒，它可以激发潜能，也可以毁灭潜能，它可能扩展也可能毁掉你的现在和未来。

如果你希望主宰自己的人生，那么就必须好好掌握自己的信念。第一步就是你得知道信念是什么？

信念到底是什么？在日常生活里我们常常脱口便能说出一长串的话，其中到底有没有什么意义并不是十分清楚，“信念”这个字眼大家都常用，可是不一定人人都知道它的真正面貌。

安东尼·罗宾曾对信念有过如下定义：“信念乃是对于某件事有把握的一种感觉。比如说当你相信自己很聪明，这时说起话来口气便十分有力量：‘我认为我很聪明。’当你对自己的聪明很有把握时，就能充分发挥潜力，作出好的成绩来。对于任何事每个人都有自己的主见，即或不然也能从别人那里问得答案；然而自己若是个优柔寡断的人，亦即没有坚定信念或对自己实在是没有把握，那么就很难充分发挥所拥有的各样能力。”

要想了解信念并不难，不妨可以从信念的最初形式——念头——来谈起。每个人日常中都有许许多多的念头，不过可不都是深信不疑的。就以你自己为例来作个解说，或许你认为长得挺吸引人的，当你说：“我很吸引人。”这可能只是个突发的念头而已，若要成为一个信念还得看你相信这句话的程度而定。如果你说：“我并不怎么吸引人。”这话意思就犹如：“我没多大信心自认为长得吸引人。”

然而你要怎样才能把念头转化为信念呢？在此可以打个比方，假设你把念头想象成是一个没有桌腿的桌面，当一个桌子没有了桌腿就不足称之为桌子。同样地，信念若没有支撑就不足以称之为信念，而只能算是个念头而已。如果你自认为长得吸引人，请问你何以敢如此有自信？难道你有什么样的“依据”支持你这么说吗？若是有的，这就构成你信念的支撑，使你有把握敢这么说。

你到底是有什么样的依据呢？是有人告诉你很吸引人吗？或者是你从镜子中所见并跟周围那些也具有吸引力的人比较过？还是走在街上不时有人向你投以羡慕的一瞥？不管有多少这类似的依据，除非你把它们归之于“你有吸引力”这个念头的名下，那才足以构成这个信念的支撑桌腿。

一旦你明白了人所说的这个比方，不妨可以审视一下自己的信念是如何形成的，同时也想想如何可以改变所不喜欢的信念。从上面所说的可以知道，只要有了足够的支撑——足够的依据或参考——差不多没有什么是不能建立成信念的。在此，你相信人性本恶，当与人打交道时常常担心会吃别人的亏，还是你相信人性本善，只要对人好别人也会同样地对你好？从多年的经验中或从别人处得知，相信你的心里已经有数。

问题是这两个信念到底哪个才是对的呢？答案是你别管哪个是对，哪个是错，重要的是哪个能帮助你过得更快活。也许周围的人可以提供你答案，让你对自己的看法更有自信，不过这些是否能使你日常的生活过得更积极

呢？不错，个人的经验是最有用的，然而你这些经验又是从何而来的呢？是看书、听录音带、看电影、听别人说的、还是纯粹发源于自己的想象？这些得来的依据必然会激起我们的情绪反应，其程度的强烈自然会影响到支撑我们信念的强度。个人的痛苦或快乐经验会造成情绪上很大的反应，其越强就越能对信念提供坚固的支撑；另外个人类似经验的多寡也深深影响着信念的强弱，不用说支持一个信念的依据越多，所形成的信念就越坚固。

这些构成你信念的依据得精确到什么样的程度才能为你所用呢？其实这没什么关系，不管它是真实的还是虚假的、是坚定的还是摇晃的，因为经过个人的认知，就算是再坚固的个人，经验也必然会被扭曲的。

由于人类具有这种无中生有的扭曲本领，因而要想寻找构成信念的依据可说是没有穷尽。我们不要管这些依据的出处、不要管它是真的还是假的，只要把它当成是真的去接受就能发挥效果。

当然，若是我们的信念是消极的，哪怕是再假的依据也会造成极大的负面影响。既然我们有能力运用想象的依据来推动自己向前追逐美梦，那么只要想象得越活灵活现，好象它就是真的一样，就能使我们越容易成功。

为什么有这种现象呢？那是因为我们的脑子根本分辨不出何为真实，何为生动的想象，只要我们相信的程度越强烈，并且反复地练习，我们的神经系统便会把它当成真的，即使它是 100% 想象出来的。几乎每一位有杰出成就的人都有这种能力，他们能无中生有出可用的依据，因而有充分的把握，做出别人认为不可能的事来。

凡是使用过电脑的人，相信对“微软”这家公司不会陌生，然而大多数的人只知道它的创始人之一比尔·盖兹是个天才，却不知道他为了实现自己的信念而孤独地走在前无古人的路上。

当时盖兹发现在墨西哥州阿布凯基市有家公司正在研究发展一种称之为“个人电脑”的东西，可是它得用 BASIC 程序语言来驱动，于是他便着手开始进行编写这套程序并决心完成这件事，即使他并无前例可循。盖兹有个很大的长处，就是一旦他想做什么事，就必定有把握给自己找出一条路来。在短短的几个星期里盖兹和另外一个搭档竭尽全力，终于写出了一套程序语言，因而也使得个人电脑问世。盖兹的这番成就造成一连串的改变，扩大了电脑的世界，三十岁的时候成为一名家产亿万富翁。

的确，有把握的信念能够发挥无比的威力。

二 信念能将美梦付诸行动

安东尼·罗宾说的好：“就我而言，信念最真实之处便是让我能充分发挥所长，将美梦付诸行动。”

人们常常会对自己本身或自己的能力产生“自我设限”的信念，其中的原因可能是因为过去曾经失败过，因而对于未来也不希望会有成功的一日。出于这种对失败的恐惧，长久下来他们便开始学得“务实”。有的人经常把“务实一点”这句话挂在嘴边，事实上他乃是害怕，唯恐再一次遭到挫败的打击。长久以来内心的恐惧成为一个根深蒂固的信念，当遇到事时便踌躇不前，即使做了也不会尽全力，不用说结果必然不会有多大的成就。

伟大的领导者很少是“务实”的，他们非常聪明，遇事也拿得准，可是就一般人的标准来看可绝对不务实。然而什么叫作务实呢？那可全然没有个

准，就甲看来是件务实的事，可是换成了乙就全然不是那回事，毕竟是不是务实，那全得看是以什么样的标准而定。

印度国父甘地坚信采取温和的手段跟英帝国主义抗争，可以使印度获得民族自决的权利，这是前所未有的事，就很多人来看这可是痴人说梦话，不过事实却证明他的看法极为正确。

同样的情形，当年有人放话要在加州橙谷建造一座有特色的游乐园，让世人在其中能重享儿时的欢乐，有好多人都认为那简直是在作梦，可是沃特迪斯尼却像历史中少数那些有远见的人一样，把神话里的世界真的带到这个并不美丽的世上。

如果你打算人生中做出一件错误的事，那么就低估自己的能力吧（当然，那可不能危害到自己的生存），不过这件事可并不容易做，毕竟人类的能力远大于所能想象的程度。事实上根据许多调查，发现悲观的人与乐观的人在学习一样新的技能时有很大的差异，前者只想做到合乎要求即可，可是后者往往却想做到超过能力所及的地步，就是这种对自己不务实的要求造成后者的成功。

为什么最终前者会失败而后者会成功呢？因为乐观的人心里根本就没有成功或失败的依据，即使有他们也刻意不去注意，从而就不会产生像“我失败了”或“我不会成功”的念头。相反地，他们不断加强自己的信念、不断地发挥想象力，期望后面的每一步都走得更好，以至于终于成功。

就是这种特质和不寻常的观点，让他们得以坚持不懈，以期达到所期望的成就。成功之所以让那么多人向往，乃是因为他们在过去并未有过足够的成功经验，可是对于那些乐观的人来说，他们只有一个信念，就是“过去并不就等于未来”。一切伟大的领导者，不论他们是在人生的哪个领域中有杰出成就，都知道全心追求理想所能发出的力量是无比的，哪怕他们丝毫不知道要怎么去做。如果你能有积极信念，其所衍生的信心必然能使你完成各样的事情，即使是别人认为不可能的。

三 信念强烈能使人有所成就

当一个人拥有这样的信念时，不仅坚信而不动摇，假使有人对其怀疑，还会惹得他因而动怒。这种人对于所持的信念不容有一丝的怀疑，100%地排斥新的依据，其强烈程度到了几乎冥顽不灵的地步。

比如说，历代的宗教狂热分子就只相信他们所信的神才是世上唯一的真神，若有人敢怀疑，他们不惜生命也要维护这个信念。往往这类的狂热信念使得野心分子自认为救世主，在神圣的名义下行其残害他人的意图。这也就是何以十多年前有一个名叫吉姆·琼斯的疯子，在圭亚那用剧烈毒药诱骗其数百名“人民庙堂”的信徒集体自杀，造成举世震惊的大新闻的缘故。

当然，强烈的信念并不只限于狂热分子才有，任何一个对于某种思想、信仰、主义愿意奉献牺牲的人也都具有这样的信念。一个反对地下核试验的人必然是有他的看法，然而若他拿出大多数人不愿参与也不敢投入的行动，在试验现场附近或执行机关前抗争，那么他可算是有强烈的信念的了；有的人不满公共教育的现状，那必然也是有他的看法，可是那人若自愿投入推动扫除文盲的计划，那就非得有强烈的信念不可；一个人成天在想若是有一天能拥有一个冰上曲棍球队有多好，这可能是个游移的信念，可是他若千方百

计地买下了一个球队，没有强烈的信念是不会成功的。

你可知道肯定的信念跟强烈的信念不同之处在哪里？不用说是在于是否有行动的意愿，事实上一个有强烈信念的人对于所相信的必然很执着，为了实现这个信念，他们不怕被人三番两次地拒绝，也不怕被人讥笑是个傻瓜。

造成肯定的信念和强烈的信念最大的不同，或许在于后者相信的程度通常较强烈，那是因为在脑海里形成强烈肯定的结果，这种信念最后很可能就是这个人活着的唯一目的。抱持强烈信念的人最可虑的，就是他根本就不相信这个信念会有错误的可能，因此便一味死抱着不放，结果很可能是一败涂地。由此观之，有时候肯定性的信念或许是比较强烈的信念要妥当得多。

不过强烈的信念也有它正面的一面，就因为它确实能激励人心，所以会促使我们拿出实际行动。耶鲁大学心理学及政治学教授罗伯·阿拜生曾说过：“信念乃是一种动力，而强烈的信念乃是更有价值的动力，让一个人持久不懈地努力，以完成跟大众或个人有关的目标、计划、心愿或理想。”

安东尼·罗宾指出，若是想在人生中有一番成就，最有效的办法便是把信念提升到强烈的地步。因为只有达到这种程度才会促使我们拿出行动，扫除一切横在前面的障碍。肯定的信念固然在某些时候能发挥一定程度的作用，可是有些事还真需要像达到强烈信念那样的程度才能成功。就像是身体肥胖这件事来说，唯有强烈的信念才能迫使人下决心减肥。没有强烈的信念，真正要减肥也非一件易事。当你强烈相信自己是个有能力掌握人生的聪明人时，这个信念就可帮助你度过人生中各种艰苦的时光。

四 建立一个强烈的信念

现在你要如何来建立一个强烈的信念呢？

安东尼·罗宾给我们提出了如下建议：第一，你得先有一个起码的信念。其次是你得不断吸收新的有力的依据，以强化这个信念。在此让我们假设你打算从此不再吃肉，要想强化这个决心你不妨去请教吃素的朋友，问问他是什么原因促使他改变成这样的饮食习惯？这对他的健康及生活方面造成何种影响？除此之外你还得去找资料，了解动物性蛋白质对人体有什么影响？

第二，给自己找一个印象深刻的例子或自创一个，让自己明白若不这么做可能得付出什么代价，并且不断提出质疑以迫使这个信念达到深信不疑的地步。就比如说你决心抗拒吸毒，要想建立这样的信念，最好的办法就是给自己一个对吸毒有强烈痛苦感受的经验，你可以去看这类的影片，甚至更好的作法是亲自去见识受此毒品折磨的人；如果你想戒烟，不妨去拜访医院的加护病房，观察一下患肺气肿而躺在氧气罩里的病人，或者看一看老烟枪肺部的X光照片。诸如上述的经验相信定然能使你建立真正强烈的信念。

第三，付诸行动，因为每一次的行动必定会强化这个信念，使你有更强的决心持有这个信念。

怀有强烈信念的人，其信念的建立是由于别人的热情所致，他们之所以相信得那么坚定，乃是因为别人也这么相信，这种现象在心理学上有个称呼叫作群体现象。当人们对于某件事没有把握时，常常会看周围的人是个什么做法，然而这并不一定真有帮助，因为他人也可能是错的。

在罗伯·查丁尼博士所著的《影响》一书中曾举出一个例子，那是个很独特的实验，就是由一个女人在大街上向一位不知情的路人大叫：“救命！”

有人强暴！”而旁边另外再安排两位乔扮的路人，对此呼救声不闻不问而依旧往前走。这名被当作实验对象的不知情路人在听到呼救声时，所作的反应不是立刻前去搭救，而是转头看看旁边的两个人有何动静，可是当他看到的是一脸的漠然，他也就无动于衷。

像这个跟着大家走的群体现象会妨碍一个人的发展，而影响最大的群体现象就是太过于相信专家，难道专家就永远是对的吗？

我们不妨以医生为例，就在不久之前，一些受过最现代化的医生还绝对相信水蛭吸血的医学效果。另外，前不久医生还流行开始给孕妇一种能治早晨精神不振的药，结果后来造成胎儿畸型。为什么医生会开出这样的药呢？还不是因为相信了药厂专家的话，告诉他们这个药是当前最有效的。从这里你便可知，一味地相信专家还不如没有专家，专家的话固然可信度较高，可是你在相信之前最好先求证一下，这是否有道理呢？

有时候你自己的经验也不见得就一定可信，就以造成很大影响的波兰天文学家哥白尼事件为例，当时的人都认为太阳是绕着地球在转。为什么他们会有这种看法呢？因为每个走在屋外的人都会指着天空说：“瞧，太阳从东走到西，由此可见地球是宇宙的中心。”然而在1543年，哥白尼率先做出一套以太阳为中心的太阳系模型，他就跟历史上其他的伟人一样，有勇气向当代专家的“智慧”挑战。虽然他的论点并未被当时的人们接受，不过今天已为举世所公认，成为天文学发展的基石。

第四节 改变旧有信念

一 消极信念使人产生无力感

每个人在一生中都有一门重要的学问要学，那就是怎样去面对“失败”，处理得好坏往往就决定了一生的命运。要记住安东尼·罗宾的这句话：“面对人生逆境或困境时所持的信念，远比任何事都来得重要。”有些人在历经了一些挫折失败后便开始消沉，认为不管做什么事都不会成功，这种消极的信念蔓延开来让他觉得无力、无望、甚至于无用。如果你要想成功、要想追求所期望的美梦，就千万不可有这样的信念，因为他会扼杀你的潜能，毁掉你的希望。

在美国有位值晚班的人，总是在下班后徒步回家，有天晚上月色皎洁，他改走一条穿过墓地的捷径，由于一路平安顺利，他以后就天天走这条路回家。有一天晚上，当他穿过墓地时，没有留意到白天已有人在这条路上挖了一个墓穴，一脚正踩个正着，跌了进去，他费尽所有力气，想要爬出去，却徒劳无功。因此，没过多久，他就决定好好休息，等到天明时有人来救他出去。

当他坐在角落半梦半醒之际，有名醉汉跌跌撞撞走来，一不小心也掉入墓穴，那名醉汉拼命想爬出去，结果吵醒了那位值夜班的人，他伸手碰碰醉汉的脚说：“老兄，你出不去的。”但醉汉后来还是爬出去了。

这就是不同的信念，在一个醉汉和正常人之间所造成的差别。

像值夜班的人这样具有摧毁性的信念在心理学上是这种称呼：无用意识，这是指一个人在某方面失败的次数太多，便自暴自弃地认为是个无用的人，从此便停止任何的尝试。

宾州大学的马丁·塞利格曼教授就曾对这种现象作过深入的研究，在他所著的那本《乐观意识》一书中就指出，有三种特别模式的信念会造成人们无力感，最终便毁了自己的一生。这三种信念是永远长存、无所不在及问题在我。

（一）永远长存

有许多人之所以能无视于横亘在眼前的巨大困难或障碍而做出伟大的成就，乃是他们相信那些困难或障碍不会“永远长存”，不像那些轻易就放弃的人，把即使是小小的困难都看得像永远挥之不去的事。

当一个人相信困难会永远长存时，那就有如在他的神经系统中注入了致命的毒药，你别指望他会拿出任何力求改变的行动。同样地，如果你听到别人跟你说这个困难会没完没了的话时，可千万别轻信，最好离他远一点。不管人生中遇到什么不顺的事，你一定要记住：“这件事迟早是会过去的。”只要你能坚持下去，终必会有云散天开见月明的一刻。

（二）无所不在

人生中的赢家与输家、乐观者与悲观者的第二个差别在于是否相信困难的“无所不在”，乐观的人从不相信人生处处都是困难。因而不会单为一个

困难便把自己绊住，反而把困难视为是一种挑战。相对于那些悲观的人，只因在某一方面失败，便死心眼地相信在其它方面也会失败，结果就真的如他所想的那样在金钱方面、家庭方面、工作方面、乃至人际关系方面都出现了问题，他们既无能管好自己的信念，当然对其他的事情也就无能为力。相信困难“永远长存”且“无所不在”是很伤人的，所以当你碰到困难时一定要确信自己能找出解决之道，并且立刻拿出相应的行动，就必然能很快地消除这些消极的信念。

（三）问题在我

塞利格曼教授所指的第三个不当的信念就是“问题在我”，这个意思乃是认为自己才是问题的所在。如果你不幸失败了，不但不把它视为是调整行动的好机会，反认为是自己能力的不足，那么很快地你就会没劲再做下去。请问你到底要怎么去改变自己的人生？那不是比单单改变行动来得更困难吗？千万别把一切的问题都怪责到自己头上，毕竟一味地打击自己并不能使你振作，不是吗？

若你一直死抱着这些不当的信念，那就有如长年累月地服食少量砒霜，你的人生可说已经完了。也许你不会马上完蛋，可是只要不丢掉这些信念，那就注定不会有好的结局，因此你要竭力抛掉它们。请注意，只要你有了某种信念，它就会自动引导你的脑子去过滤掉一切跟它相反的信息，只接纳能跟它相容的信息。

二 如何改变旧有信念

一切个人的突破都始于信念的改变，然而我们要怎样改变旧有的信念呢？最有效的办法便是让脑子去想到旧信念所带来的莫大痛苦，你必须打心底认识到这个旧信念不仅在过去及现在都带给你痛苦，并且也确信未来仍然会带给你痛苦；在此同时，你要想到所换成的新信念能带给你无比的快乐和活力。这个训练是最基本的，在日常生活中你要不断反复去练习，日久便自然能看到它的成效。

我们所做的每一件事，不是为了避开痛苦，就是为了得到快乐，只要我们把任何信念跟足够的痛苦联想在一起，那么便能很容易地改变这个信念。我们之所以对某些事会抱持坚贞不渝的信念，唯一的理由只不过是相信它会带来痛苦。

那么，究竟怎样改变旧有信念呢？本书提供了以下建议供大家参考。

（一）怀疑旧有信念

如果你不怕丢脸，请问你是不是似前拼死地相信某些信念，而现在想起来倒觉得可笑？会有这样的改变是不是因为你有了新的依据，还是你终于发现先前的信念其实是行不通的？许多美国人在接触过前苏联人之后发现：他们其实跟自己并没两样，可不像宣传所描述的“邪恶帝国”那样拥有阴险、可怕的嘴脸，今天许多美国人之所以会同情苏联人，乃是了解他们也是和自己一样，在为自己的家人奋斗。

我们在认知上会有这么大的改变，不能否认是因为和苏联人有了直接的接触，真正了解了他们的想法，其实和他们是完全相近的。当他们有了新的依据，就会对以往所持有的信念产生疑问，进而打乱先前的把握感，用新的依据来建立新的信念。

不过新的依据也不见得必然会使我们改变旧有的信念，往往我们会发现所得到的依据跟旧有的信念相互矛盾，可是我们总会自圆其说地给自己找理由来支持这个信念。

伊拉克总统萨达姆在海湾战争中就做过这样的事，他明明看见自己的军队经不起联军一打，同时所在地也被联军飞机炸得稀哩花啦，可是他仍然宣称伊拉克赢了。新的依据要想改变一个人的信念，唯一之途便是能造成对旧有信念产生怀疑才行，别忘了一个信念的形成必然是我们对它深信不疑。当我们对信念开始产生质疑，对其不再有充分的把握时，那就有如在撼动我们所认识的那张桌子的桌腿。

你可曾怀疑过自己做某件事的能力吗？你是怎么想的？很可能是你自问了这样的问题：“如果行不通怎么办？”或“如果我做不来怎么办？”很明显地，问题问得好象具有很大的力量，如果你把它用来质疑自己的信念，很可能会发现原来是胡里胡涂相信的。

事实上我们有许多信念都是来自于他人，只是当时没有好好探究，如果我们能重新去认识，就会发现有些信念其实根本没有道理，而自己却人云亦云地相信了那么多年。

若你曾使用过英文打字机或电脑，就必然会对前面所举的这个例子恍然大悟。何以你会认为全世界 99% 的传统键盘其字母键、数字键及符号键都是相同的排列方式？你应该知道 Qwerty 这六个英文字母键是在键盘的左上方，它们之所以这么排列是不是因为打起字来最有效率、速度可以最快？大部分的人从来都没想过这个问题，直觉就认为应该是如此，毕竟英文打字机问世已有 110 年。

事实上这种排列方式是最没有效率的了。像 Qvorak 这种改良型键盘就证明远比传统排列方式的键盘更能减少错误，速度也加快甚多。其实像 Qwerty 的排列方式只会减慢打字的速度，特别是当打得很快时常常会使字模卡在一起，因而降低了打字的效率。

何以我们会坚持 Qwerty 的排列方式长达 110 年之久呢？在 1882 年时人们打字仍然采用左右食指边找边打的方式，可是当时有位女士发明出敲打键盘的方式，因而便参加打字比赛接受别人的挑战。为了赢得胜利，她雇用了一位专业的打字员，并且要他牢记每个键的相对位置。比赛当天这套方法果然奏效，打败了群雄而赢得第一。从此它便成为追求“打字速度”的标准，没有人质疑它是否真符合效率的要求。在日常生活中你有多少个信念曾好好思考过它的出处？你所认定的一定对吗？很可能在这些信念中就有几个正是阻碍了你更上一层楼的原因，而你根本还不知道呢！

如果你对任何事物不断地提出问题，没多久就会开始对它产生怀疑，这包括那些你深信不疑的事物。我们的信念按其相信的程度可分为几个等级，清楚知道它们的等级十分重要，给它们分成的等级是：游移的、肯定的以及强烈的。

游移的信念乃是指其十分不稳定，即使相信也往往只是一时性的，很容易便会倒向。在我们桌子的比喻里，这种信念所构成的桌腿甚不牢靠，常常

是摇摇晃晃的。比如说布什总统说话的语气十分温和，因而先前美国人都以为他这任总统可能是个“软脚虾”。然而当人们从电视上看到他居然能取得世界各国领袖的支持，对萨达姆入侵科威特采取强硬立场，民意调查就立刻有了大幅度的改变，他的声望攀升到近代几位美国总统之中的最高峰，然而就在你读到本文时他又是什么下场，便可知人们的这种信念是多么不定。游移的信念有个特性，就是它左右摇摆，全凭当事人一时之念。

至于肯定的信念在哪张桌子的比喻里乃是有更大范围的支撑，特别是对既有的依据有较高等度的相信，因为它使相信的人更有把握。前面我们说过，这些依据可以是各个方面的，近可取自亲身经验，远可取诸其它来源，即使是个人凭空想象出来的也行。具有这样信念的人因为对所相信的都很有把握，所以不太能够接受新的依据。可是你若能赢得他的信任，就有可能改变他排斥新依据的可能。一开始他会对所相信的产生些动摇，当疑惑越来越大时就会松动旧有的信念，而在心里就可能挪出接纳新依据的空间了。

（二）痛苦是改变信念最有效的工具

安东尼·罗宾指出，痛苦的确是改变信念最有力的工具。

在莎莉·拉菲尔最近一次的电视座谈会中便有过这样的一个例子，证明了痛苦确有能使信念改变的力量。在节目现场中有一位女士，勇敢地在观众面前声明脱离三K党。而在一个月前她也曾出席这个节目，当时插播了一小段影片，是三K党妇女召开大会的情形，而这位女士亦在其中。在影片里这些妇女激烈抨击所有跟她们没有相同种族观的人，叫嚣着就是因为种族混杂——不管是教育上、经济上或社会上——才造成美国国力与人民素质的低落。为何她的信念会有如此一百八十度的大转变？有二点：

第一，是在前一次节目的观众席里有一位少妇站出来，哭着要求那位女士应该学习种族之间的彼此了解，因为她的先生和孩子都是西班牙裔，她不敢相信美国竟然存有对种族如此仇视的群体。

第二，是那位女士在返家的飞机上便数落儿子，因为当天他也一道上了节目，并且提出和他母亲不同的观点，让那位女士觉得在全国观众面前很失面子。由于那位女士骂得太过火，气得儿子半途便下了飞机，并且向他母亲说了永远不再回家的气话。当那位女士到家之后，回想起白天在节目中有位现场观众向她说的这句话：“此刻正有一些皮肤有颜色的美国军人在波斯湾前线作战，他们不仅是为美国，也是为你。”她又想起飞机上和儿子的争执，事实上她真爱这个儿子，只为了种族的肤色，竟然会口不择言地把孩子给骂跑了，这让她觉得十分后悔，为什么自己会有这么激进的想法呢？她得立即改变想法才是。

因而她乃第二次上那个电视讲座，当场向所有观众承认自己对种族的看法极为偏狭，并且宣布从此退出三K党，日后她会平等地对待各个种族，视他们有如自己的兄弟姐妹。

人生中有件重要的大事，那就是你得不时检讨自己所持的信念，是不是能时时激励你奋发努力，勇敢地面对生命中各种艰难而不懈？如果你想知道哪些信念拥有这样的能力，不妨去请教那些有成就的人，向他们学习成功的奥秘。

（三）效法人生赢家的信念

要想拓展你的人生有一个很好的方法，那就是去向那些已经有成就的人学习。这种方法很有效并且很有意思，在生活中不乏这样的人。有一本名叫《与成功有约》的书，作者运用了其中的一些法则因而得有今日。这些法则是作者醉心探索每位成功者所独有的价值体系、信念和成功的经验所总结出来的。在本书中所提到的许许多多道理并非某人独创，而是从各行各业中的佼佼者那里学到的，他们在人生路上已经留下了成功的脚印，我们只要顺着走便可收到事半功倍之效。所以希望在每天的生活中你要好好注意周围每一个人，向他们学习能使你迈向成功的秘诀。

大哲学家叔本华曾经说过，一切真理都会经历下面三个阶段才会为世人接受：

第一阶段，觉得可笑而不加理会；

第二阶段，视为邪说而强烈抗拒；

第三阶段，未加思索而欣然接受。

在消费者的心理就有一些错误的观念，结果给美国的企业界造成不小灾难，连带着影响了美国的经济。

在 1991 年 3 月份的富比士杂志上曾刊出一篇很有意思的文章 报导了三菱汽车公司 Eclipse 型房车的销售量是克莱斯勒汽车公司 Laser 型房车的八倍以上。或许你会说：“那有什么奇怪，日本汽车早已把美国打得落花流水。”可是你知道吗，这两款汽车其实根本就是这两家公司技术合作所生产的车种，所不同的是两家公司在销售上分别用不同的名字。或许你会不解地问：“为什么要这么做呢？”根据调查显示，消费者之所以愿意买日本车乃是因为比较相信日本车的质量，上面这篇文章所说人们买 Laser 车型远低于买 Eclipse，可见他们的信念偏执得厉害，事实上这两种车型的质量根本就是一样。

为什么消费者会这么想呢？很明显是因为日本车早以闯出高品质的好“名声”。从许多例子中便可以证明言之不虚，长久以来消费者已经到了根本用不着怀疑的程度。日本人之所以对品质会做到如此用心的地步，相信各位一定想不到这竟然是一位美国“出口”的品管大师戴明的功劳。

1950 年时，戴明应联军驻日统帅麦克阿瑟的邀请前去协助重振日本的经济，当时他对日本的工业前景没有一点信心，因为战争对日本所造成的破坏，使得连打通完整的电话都不容易。就在日本科学家及工程师联盟的恳请下，戴明开始着手训练日本企业推动“全面品质管制”这套法则，今天日本每一家成功且有规模的跨国企业能有此成就，可以说全是相信这套法则之功。

这套法则共有十四条，其出处是基于这个信念：要想使自己的产品横扫全世界的市场，企业“品质永不休止地改善”的精神融入企业经营的理念之中，一时一刻都不能偏离。他向日本企业保证，如果能执行他所教的这套法则，不出五年就能生产出合乎品质的产品，十到二十年之间便可成为世界第一等的经济强国。

当时有不少人认为戴明是在说大话，可是日本人却一一遵从。今天日本能有如此的经济成就，可说全是戴明指导之功，无怪乎被日本人尊之为“日本奇迹之父”。事实上自 1950 年以来，日本全国每年便会选出在品质提升上表现杰出的企业，并颁赠“全国戴明奖”，整个颁奖过程都由电视直播，告

诉全日本哪些产品、服务、管理和员工教育是最杰出的。

于 1983 年，福特汽车公司聘请戴明博士主持一连串的管理研讨会，其中有一位学员是唐纳·彼得森，后来成为福特公司的总裁。他大力在福特公司内推动戴明所教的法则。彼得森深信这套法则能使福特汽车公司的命运起死回生，当时它一年的亏损高达数十亿美元。戴明一踏进福特公司便改变其传统的信念，不要再从“怎样提高产量、降低成本”着手，而应放眼于“如何提高工作的品质，使品质不再是一个成本升高的问题。”福特公司要求全体员工重视品质问题（正如其在企业内部所张贴“品质第一”的标语一样），在推动戴明法则之后不到三年便转亏为赢，一年盈余六十亿美元，成为汽车制造业的佼佼者。

福特汽车公司是怎么做到的呢？在处于最困难的情况下，他们从日本人那里终于学到了美国人对于品质的观点。例如福特公司为了保持某一车型的经济产量，而把该车型一半数量的变速箱委托给一家日本企业生产，可是在车子销售时福特公司却发现不少顾客指名要买日本制的变速箱，若是缺货他们宁可排队等待或多付点钱也没关系。这种现象让福特公司的主管们颇为不快，心里第一个反应便是认为顾客未免太挑剔了，同是按照品管标准而只不过分由美日两地生产的变速箱会有什么样的差异？

然而在戴明所主持对这种变速箱的测试下，发现福特美国工厂所生产的变速箱声音比较大，也常出毛病，比起日本工厂生产的变速箱相差不少，后者几乎没有响声、也不震动、很少出毛病。

戴明教导福特员工的一个观念，就是品质永远不会多花什么成本，这跟大部分人所持的观念相左，因为长久以来大家便认为品质只能达到某一水准，超过这个水准便会使成本失控。当工程专家把福特美国工厂所生产的变速箱拆开，量测了所有零件的尺寸，发现都在品管检验的标准内。这个检验标准也曾送到日本生产变速箱那家工厂去，当专家检验他们所生产的零件时，几乎每个零件的尺寸都分毫不差，甚至于可以这么说，若是不放在显微镜之下测量还真找不出什么瑕疵。

为什么日本工厂就能做出比合约中所订的品管标准为更高的品质呢？没有其它的理由，就是他们深信品质永远不会多花什么成本，只要他们能做出够品质的产品，就必然能赢得顾客，而且是忠诚的顾客，这种顾客可以为他们的产品耐心等待，甚至愿意付出更高的价格。就是基于这个信念，日本企业便全心致力于不断改进品质以满足顾客的需求，因而得以横扫世界市场而鲜逢敌手。这个信念是美国品管大师戴明首创，外销到日本而发扬光大，美国人若是想重振衰退的经济，就必须回过头来好好认识这个信念。

有一个观念对美国的整体经济造成很大的伤害，这就是“数字管理”。长久以来美国企业便相信利润是由降低成本、增加营收这二项所产生的。有一个著名的例子便是受此之害，它发生在黎恩·陶森主持克莱斯勒汽车公司的时候。当时正逢产业界不景气，各家企业的收入都大幅滑落，为了立即提高公司的利润，陶森采取的作法不是提高经营收入而是降低成本。他解雇了 2/3 的工程设计人员，就短期看来他是作了一项聪明的决定，因为利润立刻往上窜升，也因此陶森被全公司视为救星。可是没过几年克莱斯勒就又陷入收支的困境，怎么会发生这种事情呢？其中的原因固然不止一个，不过就长期来看，乃是陶森那个解雇工程设计人员的决定不当所致，因为它严重破坏了克莱斯勒素以设计著称的基础。我们经常会发现伤害公司最厉害的是那些

作出短视决定的人。可是奇怪的是他们却常领高薪，他们所想出的办法固然可以解决眼前的问题，可是却种下了更大问题的“因”。相对于克莱斯勒这个例子，福特汽车之能扭转颓势就全仗他的工程设计人员，他们因为设计出 Taurus 这种新款的车种，树立了汽车品质的新标准而赢得消费者的青睐。

从上述的例子可知，信念会影响我们所作的一切决定，不管是事业上或生活上，从而主宰我们的未来。我们若希望有个成功且快乐的人生，有一个重要的信念必须接受，那就是得时时不断地改进自己人生的品质，不断成长、不断拓展。

（四）要有持久不懈的改变

日本企业就很明白这个道理，其之所以能有今日的风光，固然得力于戴明的指导，不过他们不断追求品质的决心也功不可没。他们经常把一个词挂在嘴上，那就是“改善”。这个字在日文上即有“没有休止”的意义。他们经常进行改善，不管是业务上、生产上或是人际关系上，务必日日都有进步。

事实上改善有个原则，就是逐步慢慢地改进，哪怕那种改进是多么地微不足道，因为日本人知道只要每天能有小小的进步，长久累积下来便是惊人的成就。中国人有句俗谚：“士别三日，当刮目相看。”很遗憾在英语的词汇中就没有像日语“改善”这样的字眼。

越认识“改善”对日本企业的影响，就越觉得这种观念对人生有重大的意义。

安东尼·罗宾认为他之所以能有今日的快乐和成功，全是因为不断改进、不断提高自己对人生的期望。他认为英文中应该有一个字眼，用以时时提醒我们作出“持久不懈地改善”当我们有了这种意义的字，就能够启发我们积极地思考，进而影响我们所作的一切决定。

基于这个用意，有人自创出一个简单但却包含了“持久不懈地改善”意义的字眼，那就是 CANI！是 Constant and NeverEnding Improvement 这几个英文单字起首字母的缩写。他相信我们人生成功的程度跟是否致力于 CANI 有密不可分的关系。

CANI 是一项认真的训练。你不可兴致来时才偶尔为之，而得用行动全力不断地去支持，因为这个字已经包含了逐渐地、持续地改进的意思，唯有如此才能看出长久的成效。如果你曾去过美国“大峡谷”这个地方，便能够了解这话的意思，因为大峡谷的壮丽乃是科罗拉多河及其千百条支流历经千万年对岩石的冲刷和切割才形成的，如今早已被世人誉为世界七大自然奇观之一。

许多人经常处于惶惶不可终日之中，他们天天不是担心工作没了便是钱亏了，不是担心离婚了便是得病了，简直是没有一件事不担心。事实上，人生要想有真正的保障那就得每天在各方面有所改进才行。我们应该从不担心目前所有的一切，因为每天我们都在改进，而每天也都确实有进步。

CANI 不表示你就不会再遇上挫折，事实上就是因为你犯了错才有机会去改进，也才有机会往上提升。CANI 的目的就是要你未雨绸缪，及早发现问题、及早掌握问题，以免使问题恶化到不可收拾的地步。

要是你想知道自己进行 CANI 的成效，不妨在每天的结束时好好问问自己下面的问题：今天我到底学到些什么？我有什么样的改进？我是否对所做的

感到满意？如果你每天都能改进自己的能力并且过得很快乐，你必然能够得到别人想都想不到的丰富人生。

前洛杉矶湖人队的教练派特·雷利是美国职业篮赛赢场纪录最高的保持者，有人说那是他运气好，因为他手下有一批最优秀的球员。

这话固然不假，然而其他的教练也有好的球员，可是就无法能赢那么多场。派特能有此骄人成绩乃是因为他有心做好 CANI，据他说在 1986 年球季开始之初就曾面临过重大的挑战，在前一年湖人队本来有很好的机会夺得冠军，当时所有的球员都处于巅峰，可是在最后决赛时仍然输给了波士顿的塞尔狄克队，这使得他及所有球员都极为沮丧。

为了让球员们相信他们是有能力夺得冠军，派特计划让每位球员都能努力进步一点点，于是便告诉大家只要能在球技上每人进步 1%，那个球季便会有出人意料之外的好成绩。1%的进步似乎是微不足道，可是你想想若是一队十二个球员各个都进步个 1%，整个球队便能比以前进步 12%，而只要能进步 10%以上，湖人队便足以赢得冠军宝座。

这个观念最可贵的地方，就在于每一位球员都认为进步 1%可以做到，这种把握激起每位球员的潜力，全力追求改进至少 1%以上，结果你知道如何吗？大部分的球员进步了不止 5%，甚至有的高达 50%以上，结果 1986 年居然是湖人队赢得冠军最容易的一年。的确，只要你真有心做好 CANI，没有什么事是你所不能的。

因此，安东尼·罗宾告诫我们：成功的秘诀就在于对未来有把握，抱着不断突破的信念而拿出必要的行动，就一定能为自己及他人开创企望的人生。

也许今天你对某些事已有充分把握，可是别忘了，随着岁月的流逝我们会面对新的环境，我们得有更有力的信念才行。别一味相信以往曾使你有把握的信念，当你拥有更多的依据后，这些信念便会改变，不过今天你得关心的是，目前所持有的信念是否能帮助你突破和成长，看看它们能带给你什么样的结果？

圣经说得好：“他心怎样思量，他为人就是怎样。”

我们每个人都有不少信念，而这些信念之中有些正是影响我们目前人生的主要因素，请问你是否曾真正去认识呢？

现在请你放下一切事情留给自己十分钟，把所拥有的信念彻底从脑子里翻出来并且好好地想一想，不管这些信念对你是有帮助的或是有妨碍的，要尽可能把它们都写下来。

三 不要满足自我

满足自我的信念是人生的死海症状。死海是个没有出口的海，因而成为一滩有毒的死水，并且正逐渐消亡。满足自我像死海一样，是一种以自我为中心的人生态度，终将妨碍我们发挥潜能。

当我们的思绪全放在自己身上时，满足自我便是信念。这种信念会带来麻烦，影响情绪，减低工作效率，破坏美好的未来。在这种态度下，我们的交往会受到限制，长期的关系也难以建立，因为很少有人会愿意和凡事只想满足自我的人做朋友，更别提要和他维持长久的情谊了。

没错，满足自我是条死胡同，而追求个人成长的动机却是条奔流不绝的

河流，由这头流到那头，一面灌溉农作物、一面发电。满足自我就像个孜孜不倦的学生，为知识而求取知识、寻求答案；个人成长的动机则有如教师，他得到知识是为了将答案与别人分享。

满足自我是健美先生或小姐，将身材练得凹凸分明，为的是要站在镜子前，期待别人发出赞叹。个人成长宛如运动员，练就一身绝佳体能，既可为团队争光，也可强身，是一种双赢的情境。

1992年1月号的《美国预防医学协会会刊》指出：在各种新年新志中，态度的改变（如悲观改为乐观）较饮食或运动习惯的改变更能有效地预防疾病。

普林斯顿大学心理学家琼司在最近某期《科学》杂志中，评论一项有关“期望”的研究。他说：“期望不仅会影响我们对现实的看法，也会影响现实本身。”

这也就是为什么几乎每位医学院学生，在受训过程中，都会出现一种或多种所学疾病的症状。

有史以来最伟大的神经外科医生库辛斯，在执业初期曾预测他一定会死于脑瘤。结果真的应验，他的预期变成了事实。

休斯顿有位语言治疗师还在学习阶段时，曾和班上同学一起研究口吃，结果大家说话都变得结结巴巴。当人们潜心在某件事情上，仔细研究、日日钻研，心理及情绪就会和它融为一体。库辛斯医师及研究语言治疗的学生正是如此。

卡耐基美伦大学的心理学家席耶发现，乐观者在面对求职遭拒之类的挫折时，多半会拟订行动方案，寻求他人帮忙或忠告。悲观者遇到类似困境，多会试着忘掉一切，或认定事情已无挽回余地。而乐观者通常只有在真正无法挽救的情况下，才会出现这种态度。

宾州大学的赛利曼博士说：“成功之道，在于几许天分加上屡败屡战的精神。”

两者互相结合即为乐观。赛利曼博士还说，较实际情况更能掌握自己生命的人，所获成果会比那些自以为洞悉事理的现实主义者（即悲观主义者）为佳。

四 付诸行动

下面这则故事中的女主角，正是个有理由沮丧的人。她的故事足以昭示你我：只要活着，就有希望。前途光明与否，就看你对未来的想法与计划。

朗特丝已沮丧到不想起床的地步。她精力空空，自从胖了五十磅以来，每天要睡十六到十八小时。就在这时，收音机里的一则广告引起了她的兴趣。由于朗特丝的治疗师说过她不可能好转，因此实在很难相信她会对健康俱乐部的广告感到有兴趣。更令人惊讶的是，她竟然摇摇晃晃地跑到那里一探究竟。这是她的第一步。若不是这一步，以下的故事也没得发展了。

俱乐部推广人员及会员既友善又生气蓬勃，他们显然很喜欢目前从事的工作。朗特丝加入俱乐部，展开运动课程。经过一段时间，她的感觉及精神大幅度地转变，于是她说服俱乐部给她一份推广的工作。以前她在鞋店卖过鞋，成绩相当不错，后来因家人的坚持，改行当老师。

当老师期间，她非常不快乐，心情很郁闷，又开始拼命吃巧克力蛋糕，

结果体重大增，精力大衰。俱乐部的推广工作令她回想起鞋店的快乐时光，但她的情绪仍旧起伏不定，时好时坏，因此她的经理便给她一套励志录音带，要她每天听。没想到她的销售业绩及个人生活竟因此大获改善。

朗特丝向来对广播推销极为神往，有意朝这个方向发展。但她中意的电台没有空缺，也不愿给她面试机会。那时她已领会坚持到底的诀窍，便死守在总经理办公室门前，直到他答应让她面试为止。看到她显露出来的信心、决心、毅力及冲劲，经理终于点头，答应雇用她。她才刚开始就表现惊人，没多久便遥遥领先于其他同伴。

接下来是她的人生转折点：她跌断了腿，几个月之内都得上石膏、拄拐杖，但她并没有停下来。十二天后，她又回到电台，并雇了一名司机载她到各指定地点去。由于上下车对她实在很不方便，她开始利用电话进行推销和接订单，结果业绩竟大幅度地上升。

由于朗特丝一人的业绩比其他四名推销员的总和还高，她们于是向她讨教。朗特丝向来不吝与人分享资讯，因此便将自己的方法传授给其他推销员。没多久，销售部经理辞职，大家便向上级请求，由朗特丝接任经理一职。朗特丝甫获新职，兢兢业业，不仅每天召开销售会议，还保持自己的业绩。虽然电台销售仅占市场的2%，但他们每个月的营业额仍由四万美元上升至十万美元，全年下来，共累积达二十七万美元！

广播电台的狄斯耐频道总经理，听说这个电台听众最少，业绩却名列前茅，便邀请朗特丝到其它城市主持研讨会。不管她到哪里，成果都相当显著，因为一旦有了凝聚信心的动机，再配合顾客至上的销售技巧，生意自然蒸蒸日上。

由于研讨会的成果斐然，狄斯耐连锁电台因此聘请朗特丝，担任整个连锁线的销售部的副总。“全国广播协会”也邀请她到全国大会中，对二千名听众发表一场演讲。虽然朗特丝从未有过演讲的经验，但她对自己及所学的技巧，都具有无比的信念。

她战战兢兢地准备讲稿，想象自己说话的样子，在心里想着听众对她演讲报以热烈回响的情景。每演练完一次，她就给自己来个起立鼓掌（极有力的意象营造法）。

那一天终于到来。她准备了一大堆演讲稿，一切准备就绪。但是当她踏上讲台，炫目灯光却使她很难看清演讲稿。于是她步下讲台，依照心中的感想发表演说。听众如痴如醉，不断以掌声打断她，并起立为她致敬，景象与她心里所想象的完全一致。演讲完毕后，她立即受邀前往全国十八个城市开办研讨会。

如今，朗特丝已是全国知名的演说家、作家，也是她自己的公司——朗特丝推销与激励公司的董事长。她比以往更快乐、更健康、更富裕，也更稳定。她的朋友增多了、心态平和安宁，家庭关系融洽，对未来更是充满希望。

只要踏出第一步，每一扇门都会为你开启。朗特丝从收音机获悉这家健康俱乐部后，便付诸行动，加入他们的行列。当她学习了体能课程后，她的精神状况转佳、态度改变，随后更得到无比的精力、快乐及冲劲。她的个性全然改观，原本潜藏的优点也全数显露于外。因此之故，爱人及机会都自动找上门来。达尼克就是这么被她吸引，而对她展开热烈追求的。及至婚后多年，夫妻俩仍然一往情深，如胶似漆。

朗特丝的故事可说明许多事情，但最重要的一点是：信念加上训练，可

使你大幅度成长，成就非凡。动机主要是指行动，但它就像一把火，需要时时添加燃料。负面思想就像地心引力，会拉着你往下掉，只要人能挣脱，便可不费吹灰之力向前迈进。

信念——听到电台广播中的保证，使朗特丝付诸行动。而她的经理则以其训练方式及整套录音带激励她。我们可以说，动机是促你前进的动力，而习惯才是达到目的地的关键。将动机化为习惯，不仅会缩短迈向成功的旅程，也会使旅途增添无穷的乐趣。

第四章 信心——潜能的高效催化剂

心存疑惑，就会失败；相信胜利，必定成功。相信自己能移山的人，会成就事业；

认为自己无能的人，一辈子一事无成。

第一节 信心能产生奇迹

一 信心的力量惊人

碰上新情况时，人们往往花过多的时间去设想最糟糕的结局——这等于在预演失败。斯坦福大学的研究表明，头脑里的想象会按事情进行的实际情况，刺激人的神经系统，就像当一个高尔夫球运动员嘱咐自己“不要把球击入水中”时，他脑子里将出现球掉进水中的映象，试想，在这种心理状态下打出的球会往哪儿飞呢？

一位著名的击剑运动员在一次比赛中输给了一个与自己水平不分伯仲的对手。第二次相遇，由于上次失利阴影的影响，这名运动员又输掉了。尽管他并非技不如人。第三次比赛前，这名运动员做了充分的准备，他特意录制了一盘磁带，反复强调自己有实力战胜对手，每天他都要将这盘录音听上几遍，心理障碍消除了，他在第三次比赛中轻松击败对手。

我们总能看到在体育比赛中，弱队战胜强队，大爆冷门，或是在商战中，实力弱的公司战胜实力强的公司。为什么呢？因为在诸多因素之中，充满必胜的信心去迎接挑战，是取得成功的基础。

缺乏自信常常是性格软弱和事业不能成功的主要原因。有一个美国外科医生，他以善做面部整形手术驰名遐迩。他创造了奇迹，经整形把许多丑陋的人变成漂亮的人。他发现，某些接受手术的人，虽然为他们做的整形手术很成功，但仍找他抱怨，说他们在手术后还是不漂亮，说手术没什么成效，他们自感面貌依旧。

于是，医生悟到这样一个道理：美与丑，并不仅仅在于一个人的本来面貌如何，还在于他是如何看待自己的。

一个人如果自惭形秽，那他就不会成为一个美人，同样，如果他不觉得自己聪明，他就成不了聪明人；他不觉得自己心地善良——即使在心底隐隐地有这种感觉，那他也成不了善良的人。

一个人只要有自信，那么他就能成为他希望成为的那种人。

有这么一件事：心理学家从一班大学生中挑出一个最愚笨、最不招人喜爱的姑娘，并要求她的同学们改变以往对她的看法。在一个风和日丽的日子里，大家都争先恐后地照顾这位姑娘，向她献殷勤，陪送她回家，大家以假作真地打心里认定她是位漂亮聪慧的姑娘。结果怎样呢？不到一年，这位姑娘出落得很漂亮，连她的举止也跟以前判若俩人。她自豪地对人们说：她获得了新生。确实，她并没有变成另一个人——然而在她的身上却展现出每一个人都蕴藏的美，这种美只有在我们相信自己，周围的所有人都相信我们、爱护我们的时候才会展现出来。

许多人以为，信心的有无是天生的，不变的。其实并非如此。童年时代招人喜爱的孩子，从小就感觉到自己是善良、聪明的，因此才获得别人的喜爱。于是他就尽力使自己的行为名副其实，造就自己成为他相信的那样的人。而那些不得宠的孩子呢？人们总是训斥他们：“你是个笨蛋、窝囊废、懒鬼，是个游手好闲的东西！”于是他们就真的养成了这些恶劣的品质，因为人的品行基本上是取决于自信的。我们每个人的心目中都有各自为人的标准，我们常常把自己的行为同这个标准进行对照，并据此去指导自己的行动。所以，我们要使某个人变好，应该对他少加斥责，要帮助他提高自信心，修正他心

目中的做人标准。如果我们想进行自我改造，进行某方面的修养，我们就应首先改变对自己的看法。不然，我们自我改造的全部努力便会落空。对于人的改造，只能影响其内心世界，外因只有通过内因才能起作用。这是人类心理的一条基本规律。

对真善美的自信，于我们至为重要。我们总是本能地竭力保持这种自信所造成的形象。我们也接受别人的批评，但我们接受的只是那些善意的和那些我们认为对自己信任和爱护的人的批评。若是有人伤害我们的自尊心，即以己之见贬低我们，训斥我们，谩骂我们是笨蛋、呆子时，我们便愤然而起，进行反击。我们的心理自发地护卫着自己，护卫着人最宝贵的品格——自信心。假若有人削弱了我们的自信心，那我们真的就会堕落，我们追求真善美的意志就会衰退。

一个人真有性格，就会有信心，就会有勇气。大音乐家华格纳遭受同时代人的批评攻击，但他对自己的作品有信心，终于战胜世人。黄热病流传许多世纪，死的人不计其数。但是一小队医药人员相信可以征服它，在古巴埋头研究，终告胜利。达尔文在一个英国小园中工作 20 年，有时成功，有时失败，但他锲而不舍，因为他自信已经找到线索，结果终得成功。

由此可见，信心的力量惊人，它能改变恶劣的现状，造成令人难以相信的圆满结局。充满信心的人永远击不倒，他们是人生的胜利者。

二 希望和信心同样重要

人人都想发挥潜能，人人都想成功。每一个人都想要获得一些最美好的事物。没有人喜欢巴结别人，过平庸的生活。也没有人喜欢自己被迫进入某种情况。

最实用的激发潜能经验，可在圣经的章节中找到，那就是“坚定不移的信心能够移山。”可是真正相信自己能够移山的人并不多，结果，真正做到“移山”的人也不多。

有时候，你可能会听到这样的话：“光是像阿里巴巴那样喊‘芝麻，开门！’就想把山真的移开，那是根本不可能的。”说这话的人把“信心”和“希望”等同起来了。不错，你无法用“希望”来移动一座山；也无法靠“希望”实现你的目标。

但是，你要告诉自己，信心和希望同样重要。

在根据一本传奇般的书《无畏的人》改编的电影里，有这样一个镜头：纳粹德国的军官们正在审问一位年轻姑娘。她是作为二次大战同盟国的间谍被俘的。一个军官试图说服那位姑娘，她绝无逃脱的机会，应该与他们合作，免得受无数不必要的皮肉之苦。他们企图用这样的言辞让她开口：“没别的法子，我们只好用坐老虎凳的办法来‘招待’你。等你下来时，就成了瘸子了。”但那姑娘选择了沉默来保护同伴。她这样做，既为了自己的使命，同时也保留了希望。

一个人若丧失了希望之光，隐入无力自拔的境地，不啻是精神扭曲和残废。你将感到沉重的压抑，如同羁禁于人生的囚笼。这种情形持续的时间越长，带来的消极后果越严重。最终，一切希望都化为乌有时，开始是精神接着肉体都将衰败、恶化。“希望”本来纯粹是精神意义上的，你可以摒弃它，也可以视其为生命不可缺少的一部分，决定权完全在于你自己。

对自己抱有希望和自信是同等的。两者互为依存、不可缺少。希望意味着相信自己有能力生活得更好，要使希望成为现实，你就得有足够的自信心，而自信心产生于行动中，绝非源于不切实际的幻想或空谈。希望属于精神，自信属于行动。你必须摒弃那种一切都是无望的观念。相反，一切都是有帮助的。不要计较客观环境，以希望的眼光去看待事物，将有助于你果断地采取自信的行动。幸存的战俘以亲身经历证明了希望的重要性。威廉·尼荷斯，曾被叛乱者监禁于委内瑞拉的原始丛林中长达三年之久，最后获救。他将自己的生还归结于自始至终不曾放弃生存的希望。

相信自己，绝不放弃自己作为一个独特的、重要的个人具有内在的充实感，希望才能飞临你的身旁。换言之，只有全身心地投入生活，你才能获得希望。除此，没有它途！这里，也没有什么神秘可言，只要你下定决心排除外界的干扰，对可能遇到的困难的风险有充分的心理准备，你就完全可以改变自己的生活，在行动中发现自己生存的目的和意义。当然，每个人的情况不同。你的邻居或许愿意成为一个牧羊人；你的姐姐或许愿意经营自己的书店；你父母或许热衷于旅游；你的弟弟身为辩护律师，因为解决了一个疑难案件而感到内心充实。所有这些或许都不适合于你，但只要你不惮于冒险，不怕失败，勇于创新，大胆尝试，你一定能找到自己在生活中的位置。害怕失败的心理是你追寻自己生存目的、使命感的最大障碍之一。

三 拥有自信的第一条件

要想获得自信，第一要件，就是必须认清自己周围的人真正扮演的角色，也就是识破他们的原形。一旦你看见了那些人的庐山真面目，你一定会觉得自己真奇怪：为什么过去为了讨好这种狡猾的人，而把自己搞得精疲力尽。

人都有两个自我；一个在内，一个在外。有些时候，这两个自我是截然不同的。例如有些辩才无疑的社交好手，同时也可能是惧人症患者。就因为他惧怕人，所以才不断地提出话题而变得多辩。

比较倾向自我中心的人，在别人面前反而是动作频出的。因此，缺乏自信的人容易将别人看错。那种自我中心意识的人，因为在行动上违背了自己的本意，所以产生了心理上的紧张。然而，丧失自信的人却不能看穿对方的紧张。

固执的人有时在众人面前却非常地柔和。在众人所公认的“温和派”当中，确实有些是自我意识强、情绪激烈、且又固执的人。

有些因为母亲的缘故而导致精神病的孩子，却仍然固执地以为“母亲是我唯一的依靠”。虽然他们之所以发病，是由于母亲无法了解他们内心的痛楚。但是，这些孩子还是错误地主张：只有母亲才能了解自己的一切。

如果你现在正为丧失自己而烦恼；那么请你记住：自己所深以为敌的，很可能是自己的伙伴；而你一直觉得处处在保护你的人，却可能是压抑你的人。此外，在你心目中是自私任性的人，其实可能是感情丰富的；而你觉得热情的人，却也许是冷酷无情的。

这一切说明，你正为丧失自信而烦恼。然而拥有健全人际关系的人，很少会为丧失自信而苦恼。

在我们要看清别人的同时，必须先看清自己。而且，我们也必须明白：一个人的高傲自大，其实是他本身对人际关系的紧张所致。有些怕女人怕得

要命的人，却经常能够和素昧平生的年轻女子喝茶聊天，并且怡然自得。他们虽然以风流种子自居，但实际上，在面具背后所存在的真面目，却是一张恐惧女性的脸。

在看清别人，认识自己的同时，还必须正确地看清自己的人际关系。

缺乏自信的人总会为了讨人喜欢，而要求自己必须更好、更优秀才行。他们甚至主观地认为：实现这些要求，是自己在生存上所不可欠缺的。殊不知：那不过是主观上的需要罢了，在客观的情形下，大可不必如此，别忘了：越是处在歪曲的关系之中，就越不容易自拔。

拥有自信的人就是不费半点力气，也能很自然地看见他人的真面目。不过，那些真正必须看清别人真面目的人，也就是丧失自信的人，却往往看不透别人，甚至也看不清自己的真面目。

“惩羹吹脍”是一句成语。“羹”是一种热的煮食；而“脍”则是把鱼切成薄片再放到醋里浸的食物。缺乏自信的人常把脍当作是羹，而在那儿吹个不停。这句成语是比喻疑惧过甚，而做出阿谀奉承的事。

假如有一人，拥有自信者只对这人下了个评论：“那人可真狡猾呀！”便不再多说什么。可是，缺乏自信的人可就不同了，他会凑到那人跟前，然后说上一大串奉承恭维的话。于是乎，在不必把脸拉下的时候，却硬是有人把脸给拉下了。

缺乏自信的人，无论在任何人面前，都不能在心理上以安定、对等的立场和对方说话。

缺乏自信的人，动不动就在别人面前表现一副抬头挺胸的样子，好让自己受到别人瞩目。自卑感重的人，尤其在同是自卑感重的人面前，更是把腰杆挺得笔直，这似乎还是想让人把自己看得比实际上好一点。

自卑感重的人，对于眼前有人正为内心的纠葛而痛苦不堪之类的事，是绝对不会察觉的。有一种人，就因为自卑感的驱使，而一直想向人显示自己的重要。然而，一旦这人连这点自信都丧失了，那么显示失败的结果，往往导致自己更加贬低自己，而去讨好别的人。

由此看来，自信，并不因为你想拥有自信的意志和愿望，就能让你拥有；就像有时候你有想睡的意志和愿望，却翻来覆去睡不着，道理是一样的。

四 只要我们有信心，我们就能干出一番事业

安东尼·罗宾指出，星星之火可以燎原，信心就好比星星之火，而信心激发的潜能则犹如燎原之势。

山姆·拉布德就是由于这星星之火而终于激发出燎原之势的。

山姆·拉布德心想一定得阻止人们捕获鲑鱼，虽然口袋里只有区区八百美元，可是他毅然地驾车进了墨西哥境内，站在恩森纳达的渔船码头边，他暗想机会总是会有的。带着一台可以拍摄沿途风光的摄像机，拉布德假装成是一位很天真的美国观光客，向停泊在码头边每艘渔船的船长打探，是否有他可以打工的机会，不管是做个水手或是个轮机员都可以。

最后他受雇于玛丽亚·露易莎号，担任一名临时水手。等这艘巴拿马籍的鲑鱼船起锚离开墨西哥海岸，拉布德便开始偷偷拍摄水手们的一举一动。这是件很冒险的事，若被发现很可能被其他人给杀掉。

想要拍摄的事情终于发生了：成群被人们称之为“水中良民”的海豚围

绕着玛丽亚·露易莎号，又叫又跳地欢迎游者。海豚生性友善，见到船便喜欢跟上面的人打招呼，却未想到这反倒招来杀身之祸。事实上渔民的目标并不是海豚，而是通常游在它们下方的黄鳍鲔鱼，可是当渔民抛下流刺网，那不分什么鱼都全部一网打尽。

在这捕鱼五个钟头里，拉布德一一拍下了令人惨不忍睹的画面。一条接一条的海豚被鱼网缠住，若无法脱身并浮出水面吸取氧气，最后便只有气绝而死。

摇摇晃晃的情况下，拉布德奋力地拍下整个杀戮镜头，就在这时，船长大声喊道：“网子里有多少了？”有名水手高声回道：“大概五十！”随之船长便叫收网，当水手把网子拉上来，将鲔鱼跟海豚一一分开，多数海豚早已奄奄一息，了无生机的灰色躯体躺遍了整个溜滑的甲板。最后，这些美妙动物的尸体就像垃圾一般，被水手一一扔回了大海。

拉布德所拍下的镜头，成为多年来人们争执最有力的证据：渔民作业中每天至少有数百条海豚被杀害，而在过去10年之间，估计被人类杀害的海豚数字高达600余万条。拉布德所拍的画面虽缩剪成11分钟，可是却深深震撼了每一位观赏者，不解人类为何要杀害我们星球中如此聪明伶俐、善解人意的生物。在媒体的推波助澜之下，愤怒的消费者一个一个站了起来，拒绝购买鲔鱼，随之便形成全国性的抵制运动。

1991年，就在拉布德拍摄了那一场悲剧整整4年之后，世界最大的鲔鱼罐头制造商对外宣布，即刻起不再采用流刺网所捕获的鲔鱼制造罐头，几个小时后，另两家鲔鱼制造商也作了相同的宣布。拉布德在玛丽亚·露易莎号上所拍的画面有如化学中的催化剂，大大地改变了美国的鲔鱼工业，不仅拯救了无数海豚的生命，并且对平衡海洋生物的保育工作贡献甚大。爱默生说得好，人若不生下来，什么都不是。

很多人对于某些社会问题或国际大事感到无能为力，认为自己即使投入再多的心血，最后还是抵不过那些有财有势的人。他们忧心帮派火拼、暴力犯罪的日益严重，也担心政府赤字的日益恶化，其它存款危机、无家者及文盲日众、全球温室效应扩大、各类生物灭绝速度加快，这一切的一切都使他们的思维掉进这样的模式里：就算是我和我的家人都过着很好的生活，那又有什么意义呢？只要哪天掌握大权的有一个不对劲，把按钮胡乱一按，就能把我们全炸上天。一有这样的想法，就会使人越发觉得对任何事都使不上力，当无力感产生了就不想去作任何改变，因为每当他兴起一股冲劲，心里就会浮起这句话：“干嘛要去试呢？”

当一个人没有信心，就什么样的行动都拿不出来，从而不想改变自己的生活环境，也不想去帮助其他的人。如果这本书你已经看到这里，就必然知道我心中想要说的话，那就是此刻你已拥有控制自己思想、感受和行为的能力，为什么不拿出积极的作为来呢？以往不明白主宰系统对人的影响，因而形成了今天的你，然而此刻是你头一次可以掌握住系统，为什么不尝试改变自己的无力感呢？借着本书所教给你的道理和技巧，只要能好好练习，你就必能成为自己人生的主人、命运的主导者。

不要眼睛只盯着事情的问题面来看，要去找它的原因。我们不要忘了，今天所作的任何不起眼的决定，都会影响到我们未来的命运。此外也请你记住，一切的决定都会有其结果，因此我们若是不自己作主，而任由别人或环境来为我们作主，或者是连想都不想所作决定的后果，便贸然采取行动，那

么很可能就会愚蠢地酿成滔天大祸。有时候我们所作的决定是为了避开一时的麻烦，结果却造成了长期的困扰，等到发觉事情不妙了，却跟自己说那个问题已是沉痾难起、病入膏肓、回天乏术。

当前我们所面对的许多问题都很棘手，大部分人都认为要想解决恐怕只有“超人”才有办法。这实在是再错误不过的想法了，我们要知道“人生乃是不断的积累”。在我们人生中所碰上的各样结果，事实上都是无数小小决定积累而成，那可能是你个人的决定，也可能是你的家庭、你居住的社区、你生活的社会、乃至你所属的国家所作的决定。一个人的成功或失败，绝不是因为他作出了石破天惊的大决定（也许它看起来像是如此），而是在于他每天所作的小小决定，以及根据这个决定所拿出来的行动。

同样的道理，我们若是想扭转自己的人生、若是想跟自然界和平地相处，那么人人都得有信心，都得每天作出决定、拿出行动并确实承担起应尽的责任。为了造成广大且深远的影响，我们个人得和这个社会形成“命运共同体”，大家一起来推动“持久且不懈地改善”——也就是潜能学家罗宾一直宣扬的CAN持续不断的改进法则——也唯有如此我们才能真正地形成永远的改变。

五 我们要有自信心

信心是成功的秘诀。拿破仑曾经说过：“我成功，是因为我志在成功。”如果没有这个目标，拿破仑必定没有毅然的决心与信心，当然成功也就与他无缘。

信心对于立志成功者具有重要意义。有人说：成功的欲望是创造和拥有财富的源泉。人一旦拥有了这一欲望并经由自我暗示和潜意识的激发后形成一种信心，这种信心就会转化为一种“积极的感情”。它能够激发潜意识释放出无穷的热情、精力和智慧，进而帮助其获得巨大的财富与事业上的成就。所以，有人把“信心”比喻为“一个人心理的建筑工程师。”在现实生活中，信心一旦与思考结合，就能激发潜意识来激励人们表现出无限的智慧和力量，使每个人的欲望转化为物质、金钱、事业等方面的有形价值。

你的某些性格正昏睡不醒，成就的种子如果被唤起而付诸行动，会带给你极高的成就，那可能是你不曾希望获得的。

就像一个音乐家，能够触摸一提琴的弦而发出优美动人的旋律，因此你可能唤起昏睡在大脑里的天才，促使你达到你所希望达到的目标。

亚伯拉罕·林肯到四十岁时还是个一事无成的失败者，出身低微、默默无闻。直到一次伟大的经验投入他的生活，才唤起昏睡在他内心里的天才，给世界送来一位真正的伟人。

那种“经验”是悲伤及爱情所变成的情绪。她是由安·路特雷基所唤起的，她是林肯唯一真正爱恋的女人。

一个为人所知的事实是爱情与信心的心智状态十分近似，这是爱情容易把一个人的思想冲动变成精神同等物的理由。据研究分析，数以百计有辉煌成果的男人，几乎每个人在事业上都深受爱情的影响。

下面的这个故事，就印证了信心的威力。

一个人，他把全部财产投资在一种小型制造业上。由于世界大战爆发，他无法取得他的工厂所需要的原料，因此只好宣告破产。金钱的丧失，使他大为沮丧。于是，他离开妻子儿女，成为一名流浪汉。他对于这些损失无法

忘怀，而且越来越难过。到最近，甚至想要跳湖自杀。

一个偶然的机，他看到了一本名为《自信心》的小书。这本书给他带来勇气和希望，他决定找到这本书的作者，请作者帮助他再度站起来。

当他找到作者，说完他的故事后，那位作者却对他说：“我已经以极大的兴趣听完了你的故事，我希望我能对你有所帮助，但事实上，我却绝无能力帮助你。”

他的脸立刻变得苍白。他低下头，喃喃地说道：“这下子完蛋了”。

作者停了几秒种，然后说道：“虽然我没有办法帮助你，但我可以介绍你去见一个人，他可以协助你东山再起。”刚说完这几句话，流浪汉立刻跳了起来，抓住作者的手，说道：“看在老天爷的份上，请带我去见这个人。”

于是作者把他带到一面高大的镜子面前，用手指着镜子说：“我介绍的就是这个人。在这世界上，只有这个人能够使你东山再起。除非坐下来，彻底认识这个人，否则，你只能跳到密歇根湖里。因为在你对这个作充分的认识之前，对于你自己或这个世界来说，你都将是个没有任何价值的废物。”

他朝着镜子向前走几步，用手摸摸他长满胡须的脸孔，对着镜子里的人从头到脚打量了几分钟，然后退几步，低下头，开始哭泣起来。

几天后，作者在街上碰见了这个人，几乎认不出来了。他的步伐轻快有力，头抬得高高的。他从头到脚打扮一新，看来是很成功的样子。“那一天我离开你的办公室时，还只是一个流浪汉。我对着镜子找到了我的自信。现在我找到了一份年薪三千美元的工作。我的老板先预支一部分钱给家人。我现在又走上成功之路了”。他还风趣地对作者说：“我正要前去告诉你，将来有一天，我还要再去拜访你一次。我将带一张支票，签好字，收款人是你，金额是空白的，由你填上数字。因为你介绍我认识了自己，幸好你要我站在那面大镜子前，把真正的我指给我看。”

那人说完话后，转身走入芝加哥拥挤的街道，这时，作者终于发现：在从来不曾发现“信心”价值的那些人的意识中，原来也隐藏了巨大的潜能。世界上，除了信心之外，还有其它的力量能做这样的事吗？

第二节 自卑——信心的绊脚石

一 自卑与自卑的产生

如果生命中只剩下一个柠檬了，自卑的人说，我垮了，我连一点机会都没有了，然后他就开始诅咒这个世界，让自己沉浸在可怜之中。自信的人说，从这个不幸的事件中，我可以学到什么呢？我怎样才能改善我的情况，怎样才能把这个柠檬做成柠檬水呢？

安东尼·罗宾认为，“成功者”与“普通者”的性格区别在于：成功者充满自信、洋溢活力；而普通人即使腰缠万贯、富甲一方，内心却往往灰暗而脆弱。

那么，他们的共同点又是什么呢？就是人类与生俱来的自卑感。

自卑是一种消极的自我评价或自我意识，即个人认为自己在某些方面不如他人而产生的消极情感。自卑感就是个人把自己的能力、品质评价偏低的一种消极的自我意识。具有自卑感的人总认为自己事事不如人，自惭形秽，丧失信心，进而悲观失望，不思进取。一个人若被自卑感所控制，其精神生活将会受到严重的束缚，聪明才智和创造力也会因此受到影响而无法正常发挥作用。所以，自卑是束缚创造力的一条绳索。

1951年，英国有一位名叫弗兰克林的人，从自己拍得极好的DNA（脱氧核糖核酸）的X射线衍射照片上发现了

DNA的螺旋结构之后，他就这一发现做了一次演讲。然而由于生性自卑，又怀疑自己的假说是错误的，从而放弃了这个假说。1953年在弗兰克林之后，科学家沃林和克里克，也从照片上发现了DNA的分子结构，提出了DNA双螺旋结构的假说，从而标志着生物时代的到来。二人因此而获得了1962年度诺贝尔医学奖。可想而知，如果弗兰克林不是自卑，而坚信自己的假说，进一步进行深入研究，这个伟大的发现肯定会以他的名字载入史册。可见，一个人如果做了自卑情绪的俘虏，是很难有所作为的。

那么，人们为什么会产生自卑感呢？

著名的奥地利心理分析学家A·阿德勒认为人类的所有行为，都是出自于“自卑感”以及对于“自卑感”的克服和超越。

阿德勒认为人人都有自卑感，只是程度不同而已。他说，因为我们都发现我们自己所处的地位是我们希望加以改进的，人类欲求的这种改进是无止境的。因为人类的需要是无止境的，所以人类不可能超越宇宙的博大与永恒，也无法挣脱自然法则的制约，也许这就是人类自卑的最终根源。当然，从哲学角度对人类整体状况分析，人类产生自卑是无条件的，不过，对于具体的个人，自卑的形成则是有条件的。

从环境角度看，个人对自己的认识往往与外部环境对他的态度和评价紧密相关。这点早已为心理学理论所证实。例如某人的书法很不错，但如果所有他能接触到的书法家和书法鉴赏家都对他的作品给予否定性评价，那就极有可能导致他对自己书法能力的怀疑，从而产生自卑。阿德勒自己就有过这样的体会：他念书时有好几年数学成绩不好，在教师和同学的消极反馈下，强化了他数学低能的印象。直到有一天，他出乎意料地发现自己会做一道难倒老师的题目，才成功地改变了对自己数学低能的认识。可见，环境对人的自卑产生有不可忽视的影响。某些低能甚至有生理、心理缺陷的人，在积极

鼓励、扶持宽容的气氛中，也能建立起自信，发挥出最大的潜能。

从主体角度来看，自卑的形成虽与环境因素有关，但其最终形成还受到个体的生理状况、能力、性格、价值取向、思维方式及生活经历等个人因素的影响，尤其是其童年经历的影响。佛洛伊德认为：人的童年经历虽然会随着时光流逝而逐渐淡忘，甚至在意识层中消失，但仍半顽固地保存于潜意识中，对人的一生产生持久的影响力。所以，童年经历不幸的人更易产生自卑。我们都有过这样的体验：孩提时，总觉得父母都比我们大，而自己是最小的，要依靠父母，仰赖父母；另一方面，父母也会强化这种感觉，令我们不知不觉地产生了“我们是弱小的”这种感觉，从而产生了自卑。

良好的个人因素对自卑的克服有重大的影响，同时它也是建立自信的基础。面面俱到的优秀者、强者肯定与自卑无缘，问题是世上没有一个人能在生理、心理、知识、能力乃至生活的各方面都是一个强者、优秀者，即所谓：“金无足赤，人无完人”。因此从理论上说，天下无人不自卑，自卑的情形在任何人身上都可能产生，几乎所有的人都存在自卑感，只是表现的方式和程度不同而已。以下这个故事就说明了这个道理：

“当三个孩子初到动物园，当他们站在狮子笼面前时，一个孩子躲在母亲的背后全身发抖地说道：‘我要回家’。第二个孩子站在原地，脸色苍白地用颤抖的声音说道：‘我一点都不怕’。第三个孩子目不转睛地盯着狮子并问他的妈妈：‘我能不能向它吐口水？’事实上，这三个孩子都已经感到自己所处的劣势，但是每个人都依照自己的生活样式、用自己的方法表现出他们各自的感觉。”自卑感表现在哪一方面，表现为何种程度，是因人而异，无论人们是否意识到，实际上都存在自卑。

一般情况下，人们的自卑感的表现形式和行为模式大致有如下几种：

1. 孤僻怯懦型

由于深感自己处处不如别人，“谨小慎微”成了这类人的座右铭。他们像蜗牛一样潜藏在“贝壳”里，不参与任何竞争，不肯冒半点风险。即便是遭到侵犯也听之任之，逆来顺受、随遇而安，或在绝望中过着离群隐居的生活。

2. 咄咄逼人型

当一个人的自卑感在最强烈的时候，采用屈从怯懦的方式不能减轻其自卑之苦，则转为好争好斗方式：脾气暴躁，动辄发怒，即便为一件微不足道的小事也会寻求各种借口挑衅闹事。

3. 滑稽幽默型

扮演滑稽幽默的角色，用笑声来掩饰自己内心的自卑，这也是常见的一种自卑的表现形式。美国著名的喜剧演员费丽丝·蒂勒相貌丑陋，她为此而羞怯、孤独自卑，于是运用笑声，尤其是开怀大笑，以掩饰内心的自卑。

4. 否认现实型

这种行为模式是自己想看到，但不愿意思考自卑情绪产生的根源，而采取否认现实的行为来摆脱自卑。如借酒消愁，以求得精神的暂时解脱。

5. 随波逐流型

由于自卑而丧失信心，因此竭尽全力使自己和他人保持一致，唯恐有与众不同之处。害怕表明自己的观点，放弃自己的见解和信念，努力寻求他人的认可，始终表现出一种随大流的状态。

上述各种自卑心理的表现形式，都是对自卑的消极适应方法，也称消极

的“自我防卫”。心理学家实验证实，消极的自我防卫，会使精力大量地消耗在逃避困难和挫折的威胁上，因而往往难以用于“创造性的适应”，使自己有所作为。这是自卑的消极方面。

无论是伟人还是平常人，都会在某一些方面表现出优势，在另一些方面表现出劣势，也会或多或少地遭受挫折或得到外部环境的消极反馈。但值得注意的是，并非所有劣势和挫折都会给人带来沉重的心理压力，导致自卑。成功者能克服自卑、超越自卑，其重要原因是他们善于运用调控方法提高心理承受力，使之在心理上阻断消极因素的交互作用。

二 创造信心的气氛

几年前圣诞节的前一周的一天，史华兹站在财富公司（亚特兰大最大的百货公司）对面的街角，发现每一分钟都有好几百人进进出出、忙碌异常。史华兹对站在旁边的一位老人（他正在等人）说：“我怀疑为什么常有那么多人来照顾财富公司的生意呢？”这个人转过身来，交换了一下手中所提着的行李，并且说：“喔！我猜想有那么多人前来照顾财富公司生意的原因，就是因为有那么多人前来照顾财富公司的生意。”；史华兹以一种不置可否的表情回答他，“喔！”然后他们就分开了。

对那句话愈加咀嚼，就愈觉得它是一句智慧之语。这位老人所说的话真对。人们都向往人多的地方，往人群聚集的地方集中。

那些忙碌兴旺的生意或人物，都是看起来最被人们迫切需要的生意或人物。这并不是—种取巧的说法，这是最高级的真理。只要你能创造出—种繁荣的、被人迫切需要的气氛，你的知名度就能很快上升。最无力的销售方式，是让人感到贫穷。“我很贫穷，请给我—点生意做吧！”这种请求别人可怜的做法是永远也做不成生意的，只会把到手的生意赶跑。

只要你保持—种“缺钱、困窘”，以及“我做得并不怎么好”的气氛，那么情况就会愈来愈糟。人们都喜欢跟那些事业兴旺、繁荣的人打交道——任何事情都—样。

美国中西部—所州立大学的妇女部训导长，讲过—件很有趣的事情。

这所大学中有—位二年级学生，虽然这个女孩没有资格被称为“校花”，但是她确是—位聪明、活泼、颇具姿色的女孩，而且，校区内男女的比例是二比—。

这位女大学生对于她的约会过少感到很烦恼。她把这个问题向女学生联谊会的事管提出来。管事仔细倾听她说的话，然后对她说：“我告诉你—个绝招，保证可以改进你的人际关系。但需要—个月的时间才会见效，但是，如果你肯多花—点时间，效果将会相当惊人。”

这位女大学生诚心地问：“请告诉我吧！只要有用，我肯尝试任何事情。”

“是这样的，”女管事说，“校区内男生数目远比女生多得多，而约会季节即将开始了。你很快就会接到邀请。当你被邀请的时候，你一定要拒绝。”

“为什么啊？”这位女大学生惊诧道。

“拒绝。所有的约会—概拒绝掉。告诉约你的年轻人你已经与别人有约了。”

到了月底，这个女孩的约会电话响个不停。她已经学到这个道理；年轻男孩并不想那些别人不想约的女孩，他们个个都想约那个最忙碌的女孩。

医生刚开业时，都会碰到这样的困难——人们不愿意把健康交给一位没有经验的医师。有一位年轻医生给麦克讲述了一个很奇特的经验。

“我到这个城镇开业不到一个月。来找我看病的人很少，而且都是些常见的小毛病。但是在一个星期五晚上的高中足球比赛以后，情况却很快地转变了。”

“为什么呢？”麦克问道，“是不是足球队不比赛了呢？”

“不是，”他面带微笑地说。“我有一位朋友当晚来到我所住的城镇。我恰好临时有私事，到别的城市去了，我又忘了告诉我太太。”

“我的朋友找不到我，他深知我很喜欢足球，于是他猜测我一定是去看足球比赛了。所以他就在体育场用麦克风广播寻人，以一种很紧急的方式，喊了我三次。”

“结果下个星期内，病人的数目一下子增加到前四个星期中病人总数的两倍，你说奇怪不奇怪呢！当人们知道我被人迫切需要的时候，我的医疗业务也跟着兴旺起来了。”

三 补偿心理

自卑感较强的人，常常通过牺牲自己的权力而让旁人来证实自己。自卑感的产生，往往并非认识上的差异，而是感觉上的差异。其根源就是人们不喜欢现实的标准或尺度来衡量自己，而是相信或假定自己应该达到某种标准或尺度。如：“我应该如此这般”、“我应该像某种人一样”等。这种追求只会滋生更多的烦恼和挫折，使自己更加压抑和自责。实际上，你自己就是你自己，不必“象”别人，也无法“象”别人，更没有人需要你“象”。因此，要想不被周围的环境所俘虏，走出自卑，就需要敢于面对挑战，并迎接它、战胜它、超越它。补偿心理就是自卑心理的法宝。

什么是补偿心理呢？补偿心理是一种心理适应机制（机能）。个体在适应社会的过程中总有一些偏差，为了克服这些偏差，于是从心理方面寻找出路，力求得到补偿。自卑感愈强的人，寻求补偿的愿望往往也就愈大。从心理上看，这种补偿，其实是一种“移位”（变位），为克服自己生理上的缺陷或心理上的自卑感就成了许多成功人士成功的动力，变成他们超越自我的：“涡轮增压”。而“生理缺陷”愈大的人，他们的自卑感也愈强——而成就大业的本钱就愈多。解放黑奴的美国总统林肯，补偿自己不足的方法就是通过教育及自我教育。他拼命自修以克服早期的知识贫乏和孤陋寡闻，他在烛光、灯光、水光前读书，尽管眼眶越陷越深，但知识的营养却对自身的缺乏作了全面补偿，最后使他成了有杰出贡献的美国总统。贝多芬从小听觉有缺陷，耳朵全聋后还克服自卑写出了优美的《第九交响曲》。

自卑感有使人前进的反弹力，由于自卑，人们会清楚甚至过分地意识到自己的不足，这就促使你努力纠正或者以别的成就（长处）弥补这些不足。这些经历将使你的性格受到磨砺，而坚强的性格正是获取成功的心理基础。自卑能促使成功，令人难堪的种种因素往往可以作为发展自己的跳板。所以，一个人的真正价值，首先取决于能否从自我的陷阱里超越出来，而真正能够解救你的这个人——就是你自己。即所谓“上帝只帮助那些能够自救的人。”

要摆脱自己心理或生理方面带来的自卑感，就要善于寻找运用别的东西来替代、弥补这种自卑意识。一代球王贝利通过补偿心理克服自卑的经历，

或许会对你有所启示。

球王贝利的名声早已为世界众多足球迷所称道，但如果说，这位大名鼎鼎的超级球星曾是一个自卑的胆小鬼，许多人肯定会觉得不可思议。

时间倒退 30 年。

“我为什么总是这样呆呢？”那时的贝利可一点也不潇洒，当他得知自己已入选巴西最有名气的桑托斯足球队时，竟然紧张得一夜未眠。他翻来覆去地想着：“那些著名球星们会笑话我吗？万一发生那样尴尬的事情，我有脸回来见家人和朋友吗？”他甚至还无端猜测：“即使那些大球星愿意与我踢球，也不过是想用他们绝妙的球技，来反衬我的笨拙和愚昧。如果他们在球场上把我当作戏弄的对象，然后把我把当白痴似地打发回家，我该怎么办？怎么办？”

一种前所未有的怀疑和恐惧使贝利寝食不安，因为他缺乏自信。虽然自己是同龄人中的佼佼者，但忧虑和自卑，却使他情愿沉浸于希望，也不敢真正迈进渴求以久的现实。真是不可思议，后来在世界足坛上叱咤风云，称雄多年，以锐不可挡的勇气踢进了一千多个球的一代球王贝利，当初竟是一个优柔寡断、心理素质非常脆弱的自卑者。

贝利终于身不由己地来到桑托斯足球队，那种紧张和恐惧的心情，简直没法形容。“正式练球开始了，我已吓得几乎快要瘫痪。”他就是这样走进一支著名球队的。原以为刚进球队只不过练练盘球、传球什么的，然后便肯定会当板凳队员。哪知第一次，教练就让他上场，还让他踢主力中锋。紧张的贝利半天没回过神来，双腿像长在别人身上似的，每次球滚到他身边，他都好像是看见别人的拳头向他击来。在这样的情况下，他几乎是被硬逼着上场的，而当他一旦迈开双腿便不顾一切地在场上奔跑起来时，他便渐渐忘了是跟谁在踢球，甚至连自己的存在也忘了，只是习惯性地接球、盘球和传球。在快要结束训练时，他已经忘了桑托斯球队，而以为又是在故乡的球场上练球了……

那些使他深感畏惧的足球明星们，其实并没有一个人轻视他，而且对他相当友善。如果贝利的自信心稍微强一些，也不至于受那么多的精神煎熬。问题是贝利从小就太自尊，自视太高，以至难以满足。他之所以会产生紧张和自卑，完全是因为把自己看得太重。一心只顾虑别人将如何看待自己，而且还是以极苛刻的标准为衡量尺度。这又怎能不导致怯懦和自卑呢？极度地压抑会淹没本身所具有的活力和天赋。

通过忘掉自我，专注于足球，保持一种泰然自若的心态，正是贝利克服紧张情绪，战胜自卑心理的法宝。

强者不是天生的，强者也并非没有软弱的时候，强者之所以成为强者，正在于他善于战胜自己的软弱。贝利战胜自卑心理的过程告诉我们：尽量不要理会那些使你认为你不能成功的疑虑，勇往直前，拼着失败也要去做做看，其结果往往并非真的会失败。久而久之，你会从紧张、恐惧、自卑的束缚中解脱出来。医治自卑的对症良药就是：不甘自卑，发愤图强，予以补偿。

学会自我补偿，自卑的阴影就不会再将你纠缠。每个人天赋不同，处境不同，面临的机遇不同，成功的程度和方向也会不相同。用自己的本色和真实的感情创造前程，这就是一个人的成就。所谓发挥了潜能，无非扬长补短，尽力而为的结果。即使没有成就，没有建树，只要你充分发挥了生命，人就能享受成功的人生。不怀疑自己的能力，不迷信他人，这是生命得以发挥的

心理基础。

另外，在自我补偿的过程中，还须正确面对失败。人的发展离不开失败与成功。由于失败对人是一种“负性刺激”，总会使人产生不愉快、沮丧、自卑。那么，一个人一旦面对失败，该如何自我解脱（补偿）呢？关键是要用理性的态度：

- （1）做到大志不改，不因挫折而放弃追求；
- （2）注意调整、降低原先不合实际的“目标值”，及时改变策略再作尝试；
- （3）用“局部成功”来激励自己；
- （4）采用自我心理调适法，即采取一点“自我调侃”、“自嘲”之类的精神胜利法。

要使自己不成为“经常的失败者”，就要善于挖掘、利用自身的“资源”。虽然有时个体不能改变“环境”的“安排”，但谁也无法剥夺其作为“自我主人”的权利。应该说当今社会已大大增加了这方面的发展机遇，只要你敢于尝试，勇于拼搏，是一定会“东方不亮西方亮”的。许多宏篇巨作由逆境而生，许多伟人由磨砺而出，就是因为他们无论什么时候都有不气馁、不自卑的意志！有了这一点，就会挣脱困境的束缚，获得使用生命的主动权。

四 算算你的得意事

露西莉·布莱克在学会怎样以自己所有的为满足，不为她所缺少的而忧虑之前，几乎面临悲剧的边缘。下面是布莱克的经历。

“我的生活一直非常忙乱，在亚利桑那大学学风琴，在城里开一间语言学校，还在我所住的沙漠牧场上教音乐欣赏的课程。我参加了许多大宴小酌、舞会和星光下骑马。有一天早上我整个垮了，我的心脏病发作。‘你得躺在床上完全静养一年，’医生对我说。他居然没有鼓励我，让我相信我还能够健壮起来。

“在床上躺一年，做一个废人，也许还会死掉，我简直吓坏了。为什么我会碰到这样的事情呢？我做错了什么？我又哭又叫，心理充满了怨恨和反抗。可是我还是遵照医生的话躺在床上。我的一个邻居鲁道夫先生，是个艺术家，他对我说：‘你现在觉得要在床上躺一年是一大悲剧，可是事实上不会的。你可以有时间思考，能够真正地认识你自己。在以后的几个月里，你在思想上的成长，会比你这大半辈子以来多得多。’我平静了下来，开始想充实新的价值观念。我看过很多能启发人思想的书。有一天，我听到一个无线电新闻评论员说：‘你只能谈你知道的事情。’这一类的话我以前不知道听过多少次，可是现在才真正深入到我的心里。我决心只想那些我希望能赖以生活的思想——快乐而健康的思想。每天早上一起来，我就强迫自己想一些我应该感激的事情：我没有痛苦，有一个很可爱的女儿，我的眼睛看得见，耳朵听得到，收音机里播着优美的音乐，有时间看书，吃得很好，有很好的朋友，我非常高兴，而且来看我的人很多。

“从那时候开始到现在已经有九年了，我现在过着很丰富又很生动的生活。我非常感激躺在床上度过的那一年，那是我在亚利桑那州所度过的最有价值、也是最快乐的一年。我现在还保持着当年养成的那种每天早上算算自己有多少得意事的习惯，这是我最珍贵的财产。我觉得很惭愧，因为一直到

我担心自己会死去之前，才真正学会怎样生活。”

罗根·皮尔萨尔·史密斯用很简单的几句话，说出了一番大道理。他说：“生活中应该有两个目标。第一，要得到你所想要得到的；然后，在得到之后要能够享受它。只有最聪明的人才能做到第二步。”

你想知道怎样把在厨房水槽洗碗也当做一次难得的经验呢？如果你想的话，可以去看一本谈论令人难以置信的勇气而很富有启发性的书。作者是波纪儿·戴尔，书名叫做《我希望能看见》。

这本书的作者是一个瞎了50年之久的女人，“我只有一只眼睛”，她写道，“而眼睛上还满是疤痕，只能透过眼睛左边的一个小洞去看。看书的时候必须把书本拿得很贴近脸，而且不得不把我那一只眼睛尽量往左边斜过去。”

可是她拒绝接受别人的怜悯，不愿意别人认为她“异于人”。小时候，她想和其他的小孩子一起玩跳房子，可是她看不见地上所画的线，所以在其他的孩子都回家以后，她就趴在地上，把眼睛贴在线上瞄过去瞄过来。她把她的朋友所玩的那块地方的每一点都牢记在心，所以后来就成为玩游戏的好手了。她在家看书，把印着大字的书靠着她的脸，近到眼睫毛都碰到书本上。她得到两个学位：先在明尼苏达州大学得到学士学位，再在哥伦比亚大学得到硕士学位。

她开始教书的时候，是在明尼苏达州双谷的一个小村里，然后渐渐升到南德可塔州奥格塔那学院的新闻学和文学教授，她在那里教了13年，也在很多妇女俱乐部发表演说，还在电台主持谈书本和作者的节目。“在我的脑海深处”，她写道“常常怀着一种怕完全失明的恐惧，为了克服这种恐惧，我对生活采取一种很快活而近乎戏谑的态度。”

在1943年，也就是她52岁的时候，一个奇迹发生了。她在著名的梅欧诊所施行一次手术，使她能比以前看得清楚40倍。

一个全新的、令人兴奋、可爱的世界展现在她的眼前。她现在发现，即使是在厨房水槽前洗碟子，也让她觉得非常开心。“我开始玩着洗碗盆里的肥皂沫，”她写道，“我把手伸进去，抓起一大把肥皂泡沫，我把它们迎着光举起来。在每一个肥皂泡沫里，我都能看到一道小小彩虹闪出来的明亮色彩。”

你和我应该感到惭愧，我们多年来每天生活在一个美丽的童话王国里，可是我们却在混日子，看不见生活的美丽，吃得太饱，而不享受。

要克服自卑请记住这条规则：

“算算你的得意事——而不要理会你的烦恼”。

五 保持本色

卡耐基收到一封伊笛丝·阿雷德太太从北卡罗来那州艾尔山寄来的信。“我从小就特别敏感而腼腆，”她在信上说，“我的身体一直太胖，而我的脸使我看起来比实际还胖得多。我有一个很古板的母亲，她认为把衣服弄得漂亮是一件很愚蠢的事情。她总是对我说：‘宽衣好穿，窄衣易破。’而她总照这句话来帮我穿衣服。所以我从来不和其他的孩子一起做室外活动，甚至不上体育课。我非常害羞，觉得我跟其他的人都‘不一样’，完全不讨人喜欢。”

“长大之后，我嫁给一个比我大好几岁的男人，可是我并没有改变。我丈夫一家人都很好，也充满了自信。我尽最大的努力要像他们一样，可是我做不到。他们为了使我开朗而做的每一件事情，都只是令我更退缩到我的壳里去。我变得紧张不安，躲开了所有的朋友，情形坏到我甚至怕听到门铃响。我知道我是一个失败者，又怕我的丈夫会发现这一点。所以每次我们出现在公共场合的时候，我假装很开心，结果常常做得太过分。我知道我做得太过分，事后我会为这个难过好几天。最后不开心到使我觉得再活不去也没有什么意思了，我开始想自杀。”

是什么改变这个自卑的女人的生活呢？只是一句随口说出的话。

“随口说的一句话，改变了我的整个生活。有一天，我的婆婆正在谈她怎么教养她的几个孩子，她说：‘不管事情怎样，我总会要求他们保持本色。’……‘保持本色’……就是这句话！在那一刹那之间，我才发现我之所以那么苦恼，就是因为我一直在试着让自己适合于一个并不适合我的模式。

“在一夜之间我整个改变了。我开始保持本色。我试着研究我自己的个性，自己的优点，尽我所能去学色彩和服饰知识的，尽量以适合我的方式去穿衣服。主动地去交朋友，我参加了一个社团组织——起先是一个很小的社团——他们让我参加活动，使我吓坏了。可是我每一次发言，就增加一点勇气。今天的自信、我的快乐，是以前从来没有想到可能得到的。在教育自己的孩子时，我也总是把我从痛苦的经验中学到的结果教给他们：‘不管事情怎么样，总要保持本色。’”

“保持本色的问题，像历史一样的古老，”詹姆斯·高登·季尔基博士说，“也像人生一样的普遍。”不愿意保持本色，也是很多精神和心理问题的潜在原因。安吉罗·帕屈在幼儿教育方面，曾写过十三本书和数以千计的文章，他说：“没有比那些想做与自己的本色不符的事情的人更痛苦的了。”

这种希望能做跟自己不符的人的想法，在好莱坞尤其流行。山姆·伍德是好莱坞最知名的导演之一，他说在他启发一些年轻的演员时，所碰到的最头痛的就是：要让他们保持本色。他们都想做二流的英格丽·褒曼，或者是三流的克拉克·盖博。山姆·伍德说：“最安全的做法是：要尽快放弃那些装腔作势的人。”

有人向素凡石油公司的人事处主任保罗·包廷登请教，来求职的人常犯的最大错误是什么。他回答说：“来求职的人所犯的最大错误就是不保持本色。他们不以真面目示人，不能完全坦诚，却给你一些他以为你想要的回答。”可是这个做法一点用处也没有，因为没有人要伪君子，也从来没有人愿意收假钞票。

有一个电车车长的女儿，想要成为一位歌唱家，可是她的脸长得并不好看。她的嘴很大，牙齿很暴，每一次公开演唱的时候，她一直想把上嘴唇拉下来盖住她的牙齿。她想要表演得“很美”，结果呢？她使自己大出洋相，注定了失败的命运。

可是，听这个女孩子唱歌的一个人，却认为她很有天份。他很直率地说，“我一直在看你的表演，我知道你想掩藏的是什么，你觉得你的牙长得很难看。”这个女孩子非常地窘，可是那个男人继续说道：“难道说长了暴牙就罪大恶极吗？不要老想去遮掩，张开你的嘴，观众看到你不在乎自己的牙齿的话，他们就会喜欢你的。再说，你想遮起来的牙齿，说不定还会带给你好

运呢。”

凯丝·达莉接受了他的忠告，没有再去注意牙齿。从那时候开始，她只想到她的观众，她张大嘴巴，热情而高兴地唱着，她最终成为电影界和广播界的一流红星。

威廉·詹姆斯说，一般人只发现了 10% 的潜能。他写道，“我们等于只醒了一半；对我们身心两方面的能力，我们只使用了很小的一部分。再扩大一点来说，一个等于只活在他体内有限空间的一小部分。人有各种各样的能力，却习惯性地不懂得怎么利用。”

你和我也有这样的能力，所以我们不该再浪费任何一秒钟。你是这个世界上的新东西，以前从没有过，从开天辟地一直到现在，从来没有任何人完全跟你一样；而将来直到永远永远，也不可能再有一个完完全全跟你一样的人。新的遗传学告诉我们，你之所以为你，是由于你父亲的 24 个染色体里，据阿伦·舒恩费说，“可能有几十个到几百个遗传因子——在某些情况下，每一个遗传因子都能改变一个人的一生。”我们都是由这些“既可怕而又奇妙”的东西所造成的。

即使在你母亲和父亲相遇而结婚之后，生下的这个人正是你的机会，仅是 30 亿万分之一。换句话说，即使你有 30 亿万个兄弟姊妹，也可能都跟你完全不一样。这是科学的事实。

保持你自己的本色，像欧文·柏林给已故的乔治·盖许文的忠告那样。当柏林和盖许文初次见面的时候，柏林已很有名而盖许文还是一个刚出道的年轻作曲家，一周只赚 35 美金。柏林很欣赏盖许文的能力，就问盖许文想不想做他的秘书，薪水大概是他当时收入的 3 倍。“可是不要接受这个工作，”柏林忠告说，“如果你接受的话，你可能会变成一个二流的柏林，但如果你坚持继续保持你自己的本色，总有一天你会成为一个一流的盖许文。”

盖许文注意到这个忠告，后来他慢慢地成为那一代美国伟大的作曲家。

六 消除恐惧

当你感到恐惧的时候，朋友们常会好意地安慰你说：“不要担心，那只是你的幻想，没有什么可怕的。”

但是你我都知这种治疗恐惧的药方根本起不了作用。这种安慰可能会暂时解除你的恐惧，但并不能真正地帮你建立信心，治疗恐惧。

“那只是你的幻想”的老式疗法是假定恐惧根本不存在。然而，恐惧并不是幻想，而是真实的。在我们克服它以前，先要承认它的存在。

恐惧是信心的敌人。恐惧会阻止人利用机会；恐惧会耗损精力、破坏身体器官的功能，抑制潜能，使人生病、缩短寿命；恐惧会在你想要说话的时候封住你的嘴巴。

恐惧使人游移不定、缺乏信心，它能解释为什么会有经济萧条，为什么会有这么多人不能成大器，不能过快乐的生活。恐惧确实是一股强大的力量，它会用各种方式阻止人们从生命中获得他们想要的事物。

恐惧多半是心理作用。烦恼、紧张、困窘、恐慌都是起因于消极的想象。但是仅知恐惧的病因并不能根除恐惧。正如医生发现你身体的某部分受感染，不会就此了之，而是进一步去治疗。有效的治疗必须对症下药。

首先，人要有一个这样的认识：信心完全是训练出来的，不是天生就有

的。你所认识的那些能克服忧虑、无论何时何地都泰然自若、充满信心的人，全都是磨练出来的。

二次世界大战期间，美国海军要求所有新兵一定要会游泳。

这些年轻健康的新兵被只有几英尺深的水吓得十分可笑。有一项训练是从一块离地 6 英尺高的木板跳进（不是潜进）8 英尺或更深的水中，同时有几位游泳好手站在旁边监督。

那种景象挺可怜的。他们表现出来的恐惧一点也假不了，但是他们唯一能做的，也是唯一能吓退恐惧的方法，就是纵身一跳。好几个人“不小心”被推了下去，结果，就不再害怕了。

这是许多海军士兵所熟悉的经历，它说明一个要点：行动可以治愈恐惧、犹豫，拖延则助长恐惧。

请立刻在你的成功法则笔记上写下这句话：行动可以治疗恐惧。

行动确实可治疗恐惧。曾有一位 40 岁出头的经理人员苦恼地来见拿破仑·希尔。他负责一个大规模的零售部门。

他很苦恼地解释说：“我怕会失去工作了，我有预感我离开这家公司的日子不远了。”

“为什么呢？”

“因为统计资料对我不利。我这个部门的销售业绩比去年降低了 7%，这实在糟糕，特别是全公司的销售额增加了 65%。最近，商品部经理把我叫去，责备我跟不上公司的进度。”

“我从未有过这样的感觉。”他继续说：“我已经丧失掌握的能力，我的助理也感觉出来了。其他的主管也觉察到我正在走下坡路。好像一个快淹死的人，旁边站着一群旁观者等着我没顶。”

“我猜我是无能为力了，但是我仍希望会有转机。”

拿破仑·希尔反问他：“只是希望能够吗？”接着希尔停了一下，没等他回答就接着问：

“为什么不采取行动来支持你的希望呢？”

“请继续说下去。”他说。

“有两种行动似乎可行。第一，今天下午就想办法将那些销售数字提高。这是必须采取的措施。你的营业额下降一定有原因，把原因找出来。你可能需要一次廉价大减价，好买进一些新颖的货物，或者重新布置柜台的陈列；你的销售员可能也需要更多的热忱。我并不能准确指出提高营业额的方法，但是总会有方法的。最好能私下与你的商品经理商谈。也许他正打算把你开除，但假如你告诉他你的构想，并征求他的意见，他一定会给你一些时间去进行。只要他们知道你能找出解决的办法，他们是不会做划不来的事情的。”

希尔继续说：“还要使你的助理打起精神，你自己也不能再像一个快淹死的人，要让你周围的人都知道你还活得好好的。”

这时他的眼神又露出勇气。

然后他问道：“刚才你说有两项行动，第二项是什么呢？”

“第二项行动是为了保险起见，去留意更好的工作机会。我并不认为在你采取积极的改进措施、提高销售额后，工作不会保不住。但是骑驴找马，比失业了再找工作容易十倍。”

一段时间后这位一度遭受挫折的经理打电话给希尔：

“我们上次谈过以后，我就努力去改进。最重要的步骤就是改变我的推

销售员。我以前都是一周开一次会，现在是每天早上开。我真的使推销员们又充满了干劲，大概是看我有心改革，他们也愿意更努力。

“成果当然也出现了。我们上周的周营业额比去年的高得多，而且比所有部门的平均业绩也好得多。

“喔，顺便提一下，还有个好消息，我们谈过以后，我就得到两个工作机会。当然我很高兴，但我都回绝了，因为这里的一切又变得十分美好。”

七 发挥记忆的威力

人的头脑就像是银行，你每天都要存入一些想法，这些想法慢慢形成记忆。当你静下来思考一个问题时，就等于在问自己的记忆银行：“我对这件事知道些什么？”

你的记忆银行会自动提供一些资料，这些资料是你在先前的际遇中存入的。因此，产生新思想时所需的原始材料，立即由记忆提供。

记忆银行的出纳极为可靠，绝不会让你失望。如果你告诉他：“出纳先生，我要提出我以前存入的一些能证明‘我不如别人’的资料。”他会说：“没问题，先生，你应当回想以前两次像这样的失败经验是怎样发生的；回想你小学六年级的教师是怎么说你无法完成某些事；回想你无意中听到别的同事是怎样谈论你的，回想……”

出纳先生就是这样不断地从你脑中挖出证明你无能的想法。但是假如你告诉他：“出纳先生，我很难下这个决定，你能给我任何建立信心的资料吗？”

这位出纳先生同样会说：“没问题，先生。”但这次他会提出你以前存入的你能成功的观念。回想你以前类似的情况下做得多好；回想史密斯先生对你有多大信心；回想你的朋友是怎样说你的；回想……”

这位出纳先生有求必应，完全听凭你去取出你想要的观念。因为这毕竟是你的银行。

缺乏自信是“记忆管理不当”造成的。以下两项措施，能帮助你有效地管理记忆银行以建立信心：

（一）只存入积极性的想法

每个人都会遭遇许多令人不快、尴尬、泄气的处境。失败者会因此耿耿于怀，老是沉溺在这些不愉快的处境中，让失败引导他们的记忆走向。他们总是放不开，不去回忆一下困境，他们是不会入睡的。而那些充满信心的成功者则以完全相反的方式来处理这些困境。因为他们懂得只把积极的思想存入记忆银行。

如果你每天早上上班前，都把一些脏东西放进汽车的曲轴箱，这部汽车会变成什么样子呢？原本很好的汽车引擎马上一团糟。同样存在你脑中的消极、不愉快的思想，也会以同样的方式，不必要地损耗你的心灵马达。这些消极的思想制造忧虑、挫折感与自卑感。正当别人不断地向前迈进时，你却困在路边。

当你独立思考时，例如一个人开车或吃东西时，要努力回想愉快、积极的经验，把各种美好的思想注入你的银行，这会增强你的信心，使你感到“确实美好”，同时这也有助于你的身体保持正常的功能。

下面是个极佳的计划。每天临睡前，将各种美好的想法存入你的记忆银行，回想你必须感谢的许多美好的事物：你的妻子或先生、你的孩子、你的朋友、你的健康；回想你今天看到别人做了哪些好事；回想你自己有哪些小小的胜利与成就；仔细想能使你获得愉快的种种理由。

（二）只从你的记忆银行取出积极的想法

《世界》杂志在刊登的一篇文章《自我破灭的倾向》中曾指出，在美国每年有3万多人自杀，有10万多人打算结束自己的生命。还有一个令人惊异的事实是，另外还有几百万人正在用一些缓慢的、较不明显的方法自杀；更有不少人在进行心理方面的自杀——他们不断地寻找各种方法来羞辱、惩罚和毁灭自己。

一位心理学家曾介绍过他是怎样帮助一位病人停止作“心理与精神上的自杀”的。

“这位病人年近40岁，有两个小孩，”他解释道，“照一般的说法她患有严重的抑郁症，她觉得她生命中的每一件事都是不愉快的经验。她的学生时代、她的婚姻、孩子的举动以及她曾经住过的地方，全都被她想得很灰暗。她不记得她曾经快乐过。由于一个人对过去的回忆会左右她现在所看到的色彩，所以她只能悲观地看到黑暗。

“我拿出一幅画，问她从画中看到了什么。她说：‘它看来像是有一场可怕的雷雨。’这是我所听到的最悲观的解释。那张油画的画面是接近地平线的太阳，以及锯齿状的岩石海岸。画的手法巧妙，可以理解为日出也可以理解为日落”。这位心理学家评论说，“一个人对画面的解释，可以反映出他的性格。大部分人都说这是日出，但是那些自卑的、有心理障碍的人几乎都会说那是日落。

“身为一个心理学家，我无法改变一个人的记忆，但是，我能在病人的合作下，帮助他从另一个角度去看他的过去。这就是我用来治疗这位妇人的方法。我帮助她尽量去回想她可喜的、愉快的往事，避免去碰灰心的回忆。6个月以后的心理状态开始有所改进。我给她留了一道特殊的作业，要求她每天想出并填写她必须快乐的3个明确的理由。进行了3个月。她的心理状态改善得颇令人满意。现在，那位妇人很能够适应自己的处境，变得相当积极，当然她也像大部分人一样自信。”

因此，一个人的心理问题不论大小，只要他不再从他的银行取出消极的想法，而单单取出积极的想法，病情就能治愈。

不要制造心理怪物。要拒绝从你的记忆银行里取出不愉快的想法。每当你回想到任何处境时，要专注在美好的部分，同时把不好的部分忘掉。如果你发现你正想一些消极的念头时，就要完全停止你的思想活动。

这是一个很鼓舞人的重要事实：只要你肯合作，那些不愉快的记忆将会逐渐萎缩，你记忆银行的出纳就会把它们撤销。

哈威特博士是一位很知名的广告心理学家。他在评论有关我们的记忆能力时曾说：“一个广告若能引发愉快的感觉，就比较容易记住。反之，只会让人忘掉。”

总之，只要我们拒绝去回想那些不愉快的事物，就能轻易地忘掉它们。只从记忆银行取出积极的观念，其余的，都让它消逝。这样的话，你的信心

就会逐渐扩大成长。当你拒绝去记住那些消极的、自我否定的观念时，你在克服恐惧方面，也就迈进了一大步。

八 克服对别人的畏惧

畏惧别人是一种很严重的自卑，但仍然有方法克服。如果你能学会适当评价别人，就能克服对他们的恐惧。

一位经营奇木雕饰工厂相当成功的人是这样解释他怎样学会适当地评价别人的。

“第二次世界大战时，”他说，“我在进入陆军服役以前，几乎害怕所有的人。你简直难以想象我是怎样的害羞与胆小。我觉得每一个人都比我聪明，我自己的身体与心理不够成熟，是个天生的失败者。

“然后，在命运的巧妙安排下，我不再怕别人了。1942年到1943年间，陆军进行一次颇具规模的征兵。我很幸运地被任命为征兵中心的医官，天天进行各种体检。我对这些新兵看得愈多，就变得愈不怕别人。

“上百个新兵站成一列，像傻瓜似地赤身裸体，看起来都是一个样子。当然，他们有高、矮、胖、瘦的不同，但全都显得迷惑和孤单。不过在几天前，他们中有些是刚升迁的年轻经理，有些是农民、推销员、工人……但在征兵中心，每个人都是一个样。

“当时我发觉一般人在许多方面都很相像，不同点并不多。有一个新兵跟我非常相像，他喜欢美食；他想念家人与朋友；他希望自己有一番成就；他有他自己的问题；他喜欢放松自己的心情。所以，既然有人基本上很像我，我又何必怕他们呢？”

下面是两种适当地评价别人、克服对别人的恐惧的方法：

（一）对别人的看法要保持平衡。

与其他人相处时，要能记住两点：第一，别人都是重要的。每一个都是重要的角色。但是第二，也要记住：你也很重要。所以，当你遇到任何人时，要这么想：“我们是两个重要人物，正坐着讨论有关共同兴趣与利益的事情。”

几个月以前，有一位经理打电话告诉拿破仑·希尔，他刚聘用一位不久前希尔推荐给他的年轻人。

“你知道那年轻人是凭哪一点打动我的？”经理问。

“哪一点呢？”

“他在自我表现上与众不同。大部分的求职者在进入我的办公室时，都有一些恐慌。他们的回答，都是他们认为我想要听的。说实在的，他们有点像乞丐，他们对任何事物毫无主见。但是这个年轻人却是个例外。他尊敬我，但同样重要的是，他也尊敬他自己。更不简单的是，他发问的次数几乎和我问他的次数一样多。他不是像老鼠般的小人物，他是一位有所作为的男子汉。”

这种看重双方的态度能帮助你保持平衡。不必把别人想得比你重要，虽然他们看起来可能很有份量，非常重要，但是，请记住：在本质上他跟你有着相同的兴趣、嗜好与问题。

（二）谅解别人。

不时会有人辱骂你、对你咆哮、挑你毛病或是使你被动。如果你没有准备，这些就会打击你的信心，使你觉得完全崩溃了。你的确需要采取一些措施来防范好些外强中干的、蛮横的人。

下面就是一个对付这类人物的好例子。

时间是下午 5 点多，柜台上正忙着为新顾客登记，一个人报出他的姓名后，柜台服务员很快说：“是的，R 先生，我们已经为你预备了一间上好的单人房。”

“单人房？”那位仁兄大叫：“我订的是双人房。”

柜台服务员很有礼貌的说：“先生，让我再检查一次。”他抽出旅客预订房间的资料查阅，然后说：“很抱歉，先生。你的电报明明指定要一间单人房，如果我们有任何空余的双人房，我是很愿意为你安排的。但是我们现在确实没有多余的双人房。”

那位愤怒的顾客说道：“我不管那……那份电报说的是什么，我就是要一间双人房。”

然后他开始骂：“你知道我是谁吗？……我会想办法让你被开除的。你等着瞧吧！”

在咒骂声中，这位年轻的柜台服务员只能竭尽所能的安慰：“先生，非常地抱歉，但我们的确是依照你的指示来办的。”

最后这位顾客发火了：“你们旅馆的管理是这样糟，你即便让我住，我也不会住的。”说完怒气冲冲地走了。

下一个顾客接着走向柜台，想到柜台服务员刚受到这么恶劣的责骂，可能会很消沉。可是他却很热忱、愉快地招呼着下一个顾客 B：“晚安，先生。”当他处理 B 的房间手续时，B 对他说：“我非常欣赏你刚才的表现。你很善于控制自己的脾气。”

“先生，”他说，“我实在没有必要为那种人生气。你晓得，他其实并不是在对我发脾气。我只是个替罪羊。这位可怜的家伙可能跟太太有严重的摩擦，可能他的生意快垮了，也可能是他感到处处不如人，而这是使他感到像个大人物的的大好时机。我只是给他机会，让他失调的系统获得一些满足感。其实，他可能是个很好的人。大部分的人都是如此。”

下次有人跟你作对时要记住，在这种场合获胜的方法是：控制自己的情绪，让对方尽情发泄，然后再忘掉它。

第三节 如何建立自信心

一 你是个天生的优胜者

遗传学家阿蒙兰·辛费特曾说过：“在世界的全部历史上，从来没有别人和你完全一样，在那无限遥远的将来也决不会再有另一个你。”

你是一个极其特殊的人，为了捍卫生存的权利，出生之前就已进行了优胜劣汰的殊死争斗。那是一场角逐一个单一的目标，即一个含有细微核子的宝贵卵子的大竞争，争夺的目标比针尖还小，精子本身，也要放大几千倍肉眼才能看得到。你一生中最具有决定性的战役，就是在这样极精微的程度下打响了。

精子的染色体，含有由父亲和他的祖先所提供的一切遗传原料与意向；卵子的染色体，含有由母亲和她的祖先所提供并可以遗传的特性。你的父亲和母亲，则代表 20 亿年人类生存斗争的顶点。最后有一个最快乐最健康，得到胜利的独特精子，与那正在等待的卵子结合，而形成一個微小的活细胞。

于是，对于你来说，当世界最重要的那个人的生命便开始孕育，而在那一刻你已经是冠军了。当你来到人世间，面对一切实际的目的，无论它有多么高远，你都能达到。因为，你从过去的巨大储藏库中，继承了达到目的所需的一切潜能与力量。

你是与生俱来的冠军。无论妨碍你的是何等的困难和不幸，但与结胎之战时所克服的困难比起来，前者还不及后者的十分之一。记住：对于活着的人，胜利乃是内藏的。

如果你有这样一个认识和信念，必将激发起无比坚定的信心。

二 利用穿着建立自信

保持整洁，所费并不多。请随时记住上面的口号，并且把它解释成：穿着得体很值得。因为这样才会使你看起来很重要，使你觉得你真的很重要。

请你利用衣着来振奋自己的精神并建立自己的自信。

一个深谙此道的心理学老教授，常常会在期终考前劝告他的学生：“为这个考试好好打扮一下吧。打一条新领带，衣服要烫平，皮鞋要擦亮，让人看起来容光焕发，精明能干。也使你觉得自己确实很精明干练。”这位教授的确很了解上述原则。请你切实遵守，不要马虎，因为你的外形确实会影响你的情绪，影响你内在的感觉。

拿破仑·希尔说：“小孩都玩过帽子游戏，亦即有各种各样的帽子，来代表他们扮演的角色。我永远忘不了我儿子大卫的帽子事件。有一天他要扮演特工队员的角色，可是他没有特工队员的专用帽子。

“我劝他用另一帽子随便应付一下，可是他仍然吵着要一顶那种帽子，他说：‘爸爸，假如我没有那种帽子，我就不能像特工队员那么思考了。’”

希尔终于答应他的要求，买了一顶那种帽子。结果他一戴上，居然真的像一个真正的特工队员了。

希尔一直记着这件事，因为我们的外表跟我们的思想的确有非常密切的关系。当过兵的人都知道，当一个军人穿上军装时，就会真的感觉到自己是个军人。当一位女士为赴宴打扮得花枝招展时，她也会真的感觉到甜蜜约会

般的情调。

同样的理由，一个经理打扮得像个经理时，就会觉得自己真的是个经理，因而表现出经理的派头与风度。有个推销员曾说：“除非我看起来好像业务很好，否则不会真的感觉很好。如果想要争到大订单，就一定要感觉自己的业绩很好才行。”

你的仪表会对你自己说话，也会对别人说话。它可以帮别人决定对你的看法。从理论上看来，我们应当看重一个人的内在而不是外表，但请你不要太天真，大家都是以你的外表衣着来打量你，因为你的仪表是别人打量你的第一项最简便的工具，而且这种印象会持续下去，在许多方面影响别人往后对你的看法。对此希尔深有体会。

有一天，希尔在一家超级市场看到一整桌的无核葡萄，每一磅只卖 15 美分，另一张桌上也摆了许多葡萄，用塑料袋子包装得很漂亮，每两磅 35 美分。

希尔向市场的职员打听：“这两种葡萄究竟有什么不同？”

“不同的地方啊？”他回答：“就是那个塑料袋而已。我们用聚乙烯袋子装的葡萄销售量大约是没有包装的两倍。包装以后外观不一样，销售成绩也完全不一样。”

是的，一个人的衣着好像真的会说话。衣冠楚楚者的仪表能告诉大家：“这里站着一个人精明能干、很有前途、而且能担当大任的人。他值得受人器重与信任。由于他很尊重自己，因此我也要尊重他。”

而衣着邋遢者就令人不敢恭维了。他们的仪表好像在说：“这里有个落魄的人，他不修边幅，毫无效率，是那种可有可无的小人物。他根本不值得重视，他已经习惯被人使唤。”

在各种训练课程中，当强调衣着时会问：“假设我正准备把自己卖掉，我的仪表自然就很重要了。你们认为我会花多少装饰费用，才能达到使自己心安和别人尊敬我的双重目的呢？”

这个问题的确使很多人为难。但是答案很简单，那就是：宁可花双倍的钱买一件高品质的衣服，不要买两件普通的衣服。请你记住这个答案，并且身体力行。

请你记住，你的衣着会对你自己和别人显示你的内在，一定要使你的衣着能表现出“这里有一个很自重的人，他真的很重要，我们也要重视他。”

你应该使别人都能看到你的优点，更应该创造出完美的形象。

安东尼·罗宾深信，你认为你怎样，你真的就会怎样。如果你的打扮看起来好像低人一等，你真的就会低人一等，如果你认为你很渺小，真的就会很渺小。因此，要使人人都看到你高雅合身的衣着，这样你的思想和行动才会高雅动人。

三 行为端正才有自信

有一天，拿破仑·希尔正批阅学生的考卷。一位叫保罗的学生的试卷令他困惑。保罗在以前的几次讨论与测验中显示的实力比这份试卷要好得多，希尔认为他在课程结束时名列前茅。可是，他的试卷显然会使他的成绩降低。碰到这种情况，希尔照例叫秘书请他来谈谈。

不多久保罗来了。他看起来好像刚做了一场可怕的梦。等他坐定，希尔

便对他说：“保罗，你怎么啦？这实在不是你该有的成绩。”

保罗显出内心的挣扎，两眼看着自己的脚回答：

“先生，当看到你瞧见我在作弊以后，我都要崩溃了，根本无法集中精神去做任何事。老实说，这是我在大学第一次作弊。我想无论如何一定要得到甲等的成绩，所以暗地里偷看了一本参考书。”

他极度地沮丧。但是他既然已经讲出来了，就会接着说下去：“我想你一定会要我退学，因为任何欺骗行为都会被学校开除。”

保罗又诉说这次事件会给他的家庭带来耻辱，会毁了他的一生，以及其他种种不良后果。最后希尔说：“停一下，先听我解释：我并没有看到你作弊。在你进来谈话以前，我根本不知道这就是问题所在。你这种行为实在令人遗憾。”

然后希尔继续说：“保罗，告诉我，你到底想要从你的大学生活里学到什么？”

他现在比较冷静了，停了一下说：“我想我最终的目的是学习如何生活，但是我想我败得很惨。”

希尔告诉他：“我们可以通过各种方式来学习。我想你一定能够从这次经验中学到真正成功的教训。”

“当你作弊时，你的良知严重困扰你，使你有罪恶感。这种罪恶感摧毁了你的信心。就像你所说的，你都要崩溃了。”

“保罗，人们判断是非多半是根据道德或宗教的观点。我现在并不是要跟你教教你明辨是非。可是我们来看它实际的一面。当你做任何违反良心的事情时，罪恶感就会阻碍你的思考过程，使你无法顺畅地思考，因为你内心会不时地问：‘我会不会被逮住？我会不会被逮住？’”

“保罗，”希尔继续说：“你是这样迫切要得甲等成绩，才作出违背良知的事来。同样地，在你一生中，也会遇到许多你迫切想要获得甲等成就的情况，而试图去做一些有违良心的事业。例如，有一天你因迫切地想促成一项交易，而不择手段地诱使客户掏腰包。这样做，成功的机会可能很大，但会产生什么后果呢？罪恶感会缠住你，等你再碰到这位顾客时，你会感到很不自在，怀疑他是否发现你已做了手脚。你的表现也因为心神不定而乱成一团，很可能就无法再做第二、第三、第四笔不断而来的生意。结果，使用诈术做成的生意反而挡了许多财路。”

“一位曾显赫一时的社交名流，因为深深恐惧他的太太会发现他有外遇而心神不定。结果恐惧消蚀他的信心，什么事都做不好。”

“许多犯人被捕，并不是因为留下什么线索，而是他们表现出有罪的样子。他们的罪恶感使他们列入嫌疑犯的名单。”

“我们每一个人都有向善的意愿。当我们违背这种意愿时，就等于把癌细胞放进自己的良知，吞噬信心，并逐渐蔓延。因此，要避免去做任何会使你自问‘我会被逮住吗？他们会发现吗？我能摆脱吗？’的事情。”

“因此，绝不要为了得到甲等的成绩而破坏自己的信心。”

令人很高兴的是，听了这番话的保罗此时已经了解正当行事的实际价值了。希尔建议他坐下来重考。然后回答他担心的会被退学的问题。希尔说：“我很清楚校方的规定。但是，如果我们把各种方法作弊的学生全部开除，就有一半的教授跟着失业。如果把有作弊念头的学生全部开除，学校就要关门了。”

“所以，如果你帮我一个忙，我就会忘掉这件事情。”

“我很乐意。”他说。

希尔走到书架旁取出一本《金科玉律伴我五十年》说：“保罗，把这本书读完再还我，看看作者是怎样靠正当行事而成为美国最富有的人物之一。”

由此可见“行事正当”能使你的良知获得满足，因而建立自信。“行事出轨”会导致两种消极的结果：第一，罪恶感会腐蚀我们的信心。第二，别人迟早会发现而不再信任我们。

下面这个心理学原则值得反复细读：要建立信心，就要行为端正。

心理学家克莱恩博士在他所著的《应用心理学》中曾经提到：“要记住，行动引导情绪。你无法直接控制情绪，一定要先透过选择性的行为举止……这种避免一般性悲剧（例如婚姻问题和误解）的说法，有心理学的实用根据。你若每天行事得当，就会感受到有相应的情绪出现。只要你和你的伴侣能不断有约会与亲吻的动作，而且诚心赞美，互相体贴，就不会有爱的烦恼了。你不可能一直只有爱的行动而却感受不到爱。”

许多心理学家都告诉我们，我们能借着改变实际行动，来改变我们的心态。例如，如果你使自己发笑，你就会觉得真的很好笑。当你挺直腰背时，你就会觉得自己很优秀。相反，你若扮出一副苦瓜脸，看看会不会真的感到苦闷。

要证明控制过的行动能改变情绪很容易。自我介绍时很害羞的人，在同时采取三种很简单的行动以后，信心就会代替胆怯。第一，伸出手来热切地握住对方。第二，正视对方的眼睛。第三，说“我很高兴认识你。”

这三种简单的行动马上能自动驱除害羞感。有信心行动会产生有信心想法。所以，若要有充满信心的思考，就要先有充满信心的行动。并且要照你希望的方式来行动。

五 建立自信的具体方法

（一）挑前面的位子坐

你是否注意到，无论在教堂或教室的各种聚会中，后排的座位是怎么先被坐满的吗？大部分占据后排座位的人，都希望自己不会“太显眼”。而他们怕受人注目的原因就是缺乏信心。

坐在前面能建立信心。把它当作一个规则试试看，从现在开始就尽量往前坐。当然，坐前面会比较显眼，但要记住，有关成功的一切都是显眼的。

（二）练习正视别人

一个人的眼神可以透露出许多有关他的信息。某人不正视你的时候，你会直觉地问自己：“他想要隐藏什么呢？他怕什么呢？他会对我不利吗？”

不正视别人通常意味着：在你旁边我感到很自卑；我感到不如你；我怕你。躲避别人的眼神意味着：我有罪恶感；我做了或想到什么我不希望你知道的事；我怕一接触你的眼神，你就会看穿我。这都是一些不好的信息。

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

（三）把你走路的速度加快 25%

当大卫·史华兹还是少年时，到镇中心去是很大的乐趣。在办完所有的差事坐进汽车后，母亲常常会说：“大卫，我们坐一会儿，看看过路人。”

母亲是位绝妙的观察行家。她会说：“看那个家伙，你认为他正受到什么困扰呢？”或者“你认为那边的女士要去做什么呢？”或者“看看那个人，他似乎有点迷惘。”

观察人们走路实在是一种乐趣。这比看电影便宜得多，也更有启发性。

许多心理学家将懒散的姿势、缓慢的步伐跟对自己、对工作以及对别人的不愉快的感受联系在一起。但是心理学家也告诉我们，借着改变姿势与速度，可以改变心理状态。你若仔细观察就会发现，身体的动作是心灵活动的结果。那些遭受打击、被排斥的人，走路都拖拖拉拉，完全没有自信心。

普通人有“普通人”走路的样子，作出“我并不怎么以自己为荣”的表白。

另一种人则表现出超凡的信心，走起路来比一般人快，像跑。他们的步伐告诉整个世界：“我要到一个重要的地方，去做很重要的事情，更重要的是，我会在 15 分钟内成功。”

使用这种“走快 25%”的技术，抬头挺胸走快一点，你就会感到自信心在滋长。

（四）练习当众发言

拿破仑·希尔指出，有很多思路敏锐、天资高的人，却无法发挥他们的长处参与讨论。并不是他们不想参与，而只是因为他们缺少信心。

在会议中沉默寡言的人都认为：“我的意见可能没有价值，如果说出来，别人可能会觉得很愚蠢，我最好什么也不说。而且，其他人可能都比我懂得多，我并不想让他们知道我是这么无知。”

这些人常常会对自已许下很渺茫的诺言：“等下一次再发言。”可是他们很清楚自己是无法实现这个诺言的。

每次这些沉默寡言的人不发言时，他就又中了一次缺少信心的毒素了，他会愈来愈丧失自信。

从积极的角度来看，如果尽量发言，就会增加信心，下次也更容易发言。所以，要多发言，这是信心的“维他命”。

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

也不要担心你会显得很愚蠢。不会的。因为总会有人同意你的见解。所以不要再对自己说：“我怀疑我是否敢说出来。”

用心获得会议主席的注意，好让你有机会发言。

（五）咧嘴大笑。

大部分人都知道笑能给自己很实际的推动力，它是医治信心不足的良

药。但是仍有许多人不相信这一套，因为在他们恐惧时，从不试着笑一下。

真正的笑不但能治愈自己的不良情绪，还能马上化解别人的敌对情绪。如果你真诚地向一个人展颜微笑，他实在无法再对你生气。

拿破仑·希尔讲了一个自己的亲身经历：“有一天，我的车停在十字路口的红灯前，突然‘砰’的一声，原来是后面那辆车的驾驶员的脚滑开刹车器，他的车撞了我车后的保险杠。我从后视镜看到他下车，也跟着下车，准备痛骂他一顿。

“但是很幸运，我还来不及发作，他就走过来对我笑，并以最诚挚的语调对我说：‘朋友，我实在不是有意的。’他的笑容和真诚的说明把我融化了。我只有低声说：‘没关系，这种事经常发生。’转眼间，我的敌意变成了友善。”

咧嘴大笑，你会觉得美好的日子又来了。笑就要笑得“大”，半笑不笑是没有什么用的，要露齿大笑才能有功效。

我们常听到：“是的，但是当我害怕或愤怒时，就是不想笑。”

当然，这时，任何人都笑不出来。窍门就在于你强迫自己说：“我要开始笑了。”然后，笑。

要控制、运用笑的能力。

（六）怯场时，不妨道出真情，即能平静下来

内观法是研究心理学的主要方法之一，这是实验心理学之祖威廉·华特所提出的观点。此法就是很冷静地观察自己内心的情况，而后毫无隐瞒地抖出观察结果。如能模仿这种方法，把时时刻刻都在变化的心理秘密，毫不隐瞒地用言语表达出来，那么就没有产生烦恼的余力了。

例如初次到某一个陌生的地方，内心难免会疑惧万分，这时候，不妨将此不安的情绪，清楚地用语言表达出来：“我几乎愣住了，我的心忐忑地跳个不停，甚至两眼也发黑，舌尖凝固，喉咙干渴得不能说话。”这样一来，不但可将内心的紧张驱除殆尽，而且也能使心情得到意外的平静。

不妨再举一个很实在的例子。有一个位居美国第5名的推销员，当他还不熟悉这行工作时，有一次，他竟独自会见美国的汽车大王。结果，他真是胆怯得很。在情不自禁之下，他只好老实地说出来了：“很惭愧，我刚看见你时，我害怕得连话也说不出。”结果，这样反而驱除了恐惧感，这要归功于坦白的效果。

（七）如用肯定的语气则可以消除自卑感

有些女人面对着镜子，当她看到自己的形影或肤色时，忍不住产生某种幸福的感受。相反地，有些女人却被自卑感所困扰。虽然彼此的肤色都很黑黝，但自信的女人会以为：“我的皮肤呈小麦色，几乎可跟黑发相媲美。”而她内心一定暗喜不已。可是，一个缺乏自信的女人却因此痛苦不堪地呻吟起来：“怎么搞的，我的肤色这么黑。”两种人的的心情完全不同。有的女人看见镜子就丧失信心，甚至在一气之下，把镜子摔破。由此可见，价值判断的标准是非常主观而又含糊的。只要认为漂亮，看起来就觉得很漂亮，如果认为讨厌，看来看去都觉得不顺眼。尤其，关于自卑感的情况，也常常会

受到语言的影响，所以说，否定意味的语言，对于一个人的心理健康有百害而无一利。

《物性论》一书的作者是古罗马大诗人卢克莱修，他奉劝天下人要多称赞肤色黑黝的女人说：“你的肤色如同胡桃那样迷人。”只要不断如此赞赏对方，那么，这位女人即使再三对镜梳妆，或明知自己的皮肤黑黝，也会毫不在乎。这样一来，她就能专心于化妆，而且总觉得自己不失为迷人的女性。

接着，卢克莱修奉劝我们不妨将“骨瘦如柴”改说为“可爱的羚羊”，把“喋喋不休”改说为“雄辩的才华”。不同的语言可将相同的事实完全改观，而且也给人以不同的心理感受。

总之，运用肯定或否定的措词，可将同一事实，形容成有如天壤之别的结果。可见措词这件事，诚然是任何天才都无法比拟的魔术师。在任何情况之下，只要常用有价值的措词或叙述法，则可以将同一个事实完全改观，当然也能驱除自卑感，而令人享受愉快的生活。

（八）自信培养自信

如果缺乏自信时，一直做些好像没有自信的举动，就会愈来愈没有自信。

缺乏自信时更应该做些充满自信的举动。缺乏自信时，与其对自己说没有自信，不如告诉自己是很有自信的。为了克服消极、否定的态度，我们应该试着采取积极、肯定的态度。如果自认为不行，身边的事也抛下不管，情况就会渐渐变得如自己所想的一样。

有某一学生团体，提倡大学生每年选出一位最合乎现代且美丽的大学女生，并且举办比赛。以下是那里的工作人员说的。

他（她）们到各大学、到大街上，看到美丽的人，就把小册子拿给他（她）们看，请他（她）们参加这个比赛。从地方到中央，举办一次又一次各种的比赛。然而，大家变得愈来愈美，简直让人看不出来。

那里的工作人员说：“大概愈来愈有自信了吧！”这话完全正确。

因为“我要参加这个比赛”的这种积极态度，使这些人显得好美。“我要参加这个比赛”，这种肯定生活的态度产生自信，使这些人显得更美。

丹麦有句格言说：“即使好运临门，傻瓜也懂得把它请进门”，如果抱着消极、否定的态度，即使好运来敲自己的门，也不会把它请入内。机会来临时，更应该抛开自己消极、否定的态度。

运气不仅发源于外，也发源于内心

“今天一整天都不说刻薄话”，这些事看起来容易其实不简单。但是，只要下定决心去做，就做得好。如果能在声音中表现得有笑容，那么人生就会一天天变得亮丽起来。因为，如果声音带着亲切的笑意，人们就会想和你交谈，然后因为和人接触而有精神起来。

电话交谈时，如果用有笑容的声音说话，对方听了舒服，自己也觉得快意。苦着一张脸或者冷言冷语地，不仅会让对方不舒服，自己也会不痛快。

用言语冲撞对方时，就是用言语在冲撞自己，自己对对方的态度同时也是对自己的态度。

我们应该像砌水泥砖一样一块一块砌起来，堆砌我们对人生积极、肯定的态度。

即使不能喜欢所有的人，也应该努力多喜欢一个人也好。喜欢一个人，相对地，也会喜欢自己，然后，也会克服对他人不必要的恐惧。

因为，自信会培养自信。

一次小成就就会为我们带来自信。如果一下就想做伟大、不平凡的事，就会愈来愈没有自信。

（九）做自己能做的事

做自己做得到的事时，个性会显现出来。

重要的是，与其极欲恢复自我的形象，不如找出现在可以做的事。知道应该做的事，然后加以实行，就可以从自我的形象中获得解放。

总之，要试着记下马上可以做的事，然后加以实践，没有必要非是伟大、不平凡的行动只要是自己能力所及的事就足够了。因为我们就是想一步登天，所以才找不到事做。

“今日事今日毕”，今天可以轻松做完的工作，如果留到第二天，工作就会变得很沉重。

如果心想“真烦！”而留待第二天，工作就会相对地变重。今天能动手做的事如果拖到第二天，那么那些延迟的工作就会使自己的负担加重。

从没遇到有人说：“从明天起我要戒烟！”而把烟戒了的。也从没有遇到有人说：“今晚酒喝到此为止！”而把酒戒掉的。

以下是一位摄影师的小故事。一次，这位摄影师出席某个聚会。前往酒会的途中，这位摄影师说道：“我戒烟了”，问他：“什么时候开始的”，他回答：“刚才我决定戒掉的。”他把烟、酒都戒掉了。大部分的人都会回答：“待这次酒会过后”或者“这次酒会是最后一次”。

“永远”也是一小时一小时累积起来，因为抽掉一小时，也就没有永远了。

试着制作两张卡片，一张写上“Go ahead！”（做吧！），另一张写上“待会儿再做”。把这两张卡片随身带着，当自己不太有自信时，抽出其中一张。这时应该抽出写着“Go ahead！”那张。

我们可以在背面先写上“要有自信”。

当自己不知道要不要做时，务必抽出这张卡片。因为今天关系着第二天，今天可以动手做的事如果没有动手做，明天再要动手做就会变得更加困难。

跑马拉松，因为身体会疲倦，所以我们不可能每超越一根电线杆就更有动力。但是，只要不完全是肉体上的操劳，一次一次的达成目标会带给人更多的动力。所以，应该把大目标分成几个小阶段来达成。每达成一个阶段，都会产生新的动力。然后就会激发达成终极目标所需要的动力。

心想：“大概很难吧！”然后陷入忧郁的人，一开始就被目标屈服了，而且，这些人会立一个自己做不到的目标，可见他们内心已经扭曲。

一个健全的灵魂，会向往自己能够做到的事。

心智发育未成熟的人，会不断采取非常强烈的自我中心的态度。这种表现型，以自我为中心的人一旦订立目标，一定是立刻吸引众人注意的那个目标，然后，因为执着于那个目标，而迷失了此时此地自己应该做的事。

到了最后就是独来独去，标新立异。年轻时候喜欢标新立异的人，老了以后往往抑郁度日，就是这个缘故。年轻时无法克服自我表现、自我中心的

个性，到上了年纪，就成了忧郁症。

有句俗语说：“雁子飞，乌龟也跺脚”，就是说“找不到自己要做的事”的人，不就像这句话中的乌龟吗？

假设乌龟看到雁子飞过天空而自己也想飞，那不是很奇怪吗？乌龟应该有乌龟能做而雁子不能做的事才对。

第三部 激发情绪反应潜能

如果你希望感到快乐时，你就必须表现出快乐的举止；希望有成就感时，你的行为就必须看起来有成就感的样子。人生就像是举止与反应的实验室，你的情绪正是印证你行为的一种反应。

第一章 趋乐避苦是人的本能

任何事都不会使我们痛苦，使我们痛苦的是对痛苦的恐惧；同样的道理，也没有任何事使我们快乐，而真正能使我们快乐的是我们对快乐的把握；任何事都不会影响我们，而真正影响我们的乃是对自己的认识。

第一节 痛苦与欢乐决定了人生

一 人的本能就是趋乐避苦

大自然把人置于痛苦与快乐这两位主人的管辖之下，它管制了我们的一切所为、所言、所思，哪怕我们费尽一切力量想摆脱它的控制，但最终都无济于事。

汤姆斯·布朗说过：“人是为内心所形成的各种感受而活。”的确，人生有痛苦，也有欢乐。人的本能就是趋乐避苦，就是为了追求幸福。无疑，欢乐和情绪高亢、感觉非常好，是活力充沛、顺畅快乐的表现，但是别让自己的情绪太过高亢，因为稍有偏差，你超载的热情就全转变成过度的噩梦。

如果你心存怀疑，就请看罗宾讲的一个故事：

玛丽才慢跑了半个多小时就出事了，不知从何处冒出十来个年轻人堵了她的去路，在她惊魂未定之际，便被这群人架到树林内，一阵子拳打脚踢使得她血流满面，随之又被轮暴，待这群人离去时她已奄奄一息。

这件事就发生于数年前的纽约中央公园内，对于这令人发指的暴行不仅令人感到震惊，更令人痛心的是这件事竟然是由一群家境不错的十来岁年轻人所犯下的。跟我们所想的相反，他们都不是来自于破碎的家庭，反而念的是昂贵的私立学校，有的是棒球队队员，有的是铜管乐队队员。当天他们之所以会犯下滔天大罪，并不是因为行为偏激，也不是因为吃错药而神智不清，只是因为好玩而使一位二十八岁的女性几乎丧命，对于这件暴行他们还沾沾自喜地起了个名字：找乐子。

与之相反的是，就在离华府四百公里远的国际机场发生了一场空难，有一架民航客机在暴风雪中起飞而失事，撞上了波多马克河上的一座桥，当时正是下班的高峰，立即造成大乱。只见救护车在人群中来回穿梭，救护人员忙着为伤者包扎急救，现场一片狼籍，令人惨不忍睹。就在岸边有一个人，默默地忙着将救生衣递给落水的乘客，结果救了不少人命，却因此而掉进了河里，当救难直升机从河底捞出他时，他的躯体早已冰冷。这位见义勇为的人士，为了救助那些全然不认识的人，结果却牺牲了自己宝贵的生命。到底是什么原因，让他如此重视别人的生命（那些人和他素昧平生）却不惜以自己的生命作为代价？

到底是什么原因，使得一些家境不错的人犯下不可饶恕的罪过？又是什么原因，使得一个人为了救助全然不认识的陌生人，勇敢地奉献自己的生命？是什么因素，造就出一位英雄、一位罪犯、一位勇士或一位懦夫？是什么因素，决定了每个人不同的行为？在过去的日子中，我们一直都在探索上述问题的答案，让我们认识了一点：人不是无从捉摸的动物，他所做的每件事都必然有他的原因。或许我们还不能完全确定其中的原因，但是可勿庸置疑地相信：每个人的行为背后必然有一个主要的推动力量，这个力量影响了我们生活中的每个层面。各位可知道这个影响你目前和将来的力量是什么吗？那就是“痛苦与快乐”，罗宾认为，人生中所做的每一件事，不是为了逃避痛苦便是为了寻求快乐。

经常我们会听到有些人谈起，希望人生有所改变，可是就是做不到，结果徒然使自己失望、沮丧、甚至于生起自己的气来。虽然他们知道要有所变，可是就是拿不出行动来，其中只有一个原因，就是他们弄错了对象，因为要

想改变得从“因”找起，而行为乃是“果”，本末倒置怎么会有效呢？

了解并利用痛苦和快乐这股力量，你就能立刻并且永远地改变自己的行为，追求到所期望的人生。但是你若是不懂得利用这股力量，未来就注定不在自己的掌握之中，只能像动物或机器人般地受环境摆布。或许你会觉得这种说法没有道理，对此，罗宾又讲了下面的故事吧：

“先给我来上第一剂吧！”猫王艾维斯·普里斯莱在每次精疲力竭的夜场结束之后，尚未入睡之前总会照例丢下这么句话。随之，助理就会照例打开第一个信封袋，从里面倒出一堆五颜六色的巴比妥盐药片、药丸让他和水服下，接着便在他臂弯打下一针镇定剂。这时他那全天待命的专人厨师就急如星火地忙了起来，尽快在这位天王巨星没睡着之前把吃的东西打理好。猫王一般总是在吃上三份芝士汉堡和六、七小块的香蕉之后，脑袋便不自觉地垂了下来，助理得立即把他的嘴撬开，从里面挖出还没吞下肚子的食物，免得他因此噎死，随之猫王便可以睡上四个小时再被叫醒。

他的身子实在虚弱不堪，得由助理架着才能到浴室去沐浴更衣，这时他的手总会颤抖地拉一拉助理的衣襟，要求再给他第二剂。他实在是没有再多的力气自行吞服这些药，而助手只有扒开他的嘴，把药硬给塞进去，然后小心翼翼地喂几口水服下去。

猫王很难能再开口要求第三剂了，而助理也不等任何交待，便会按照往例给他服上相同各式各样的药，然后让他安稳到第二天的午后。当他一醒过来，便会立刻为那浮肿的身子打上一针兴奋剂，同时猛吸几口古柯硷，然后准备起当晚的夜场。

这个瘾头越来越重，最后他不能不三剂一起来，结果就此一命归天。何以像他这么一位拥有万千歌迷、广受世人喜爱的人物，竟然会如此不知爱惜身体而把大好前程胡乱地毁了？根据猫王同父异母的兄弟所言，这场悲剧都是因为猫王毒瘾已深，最后难以自拔而不得不走的最后旅途。

猫王并不是一个特例，事实上我们周围有许多知名人物都因为某个原因，直接或间接地毁掉了自己的生命，这些人包括大文豪海明威和名作家普莱斯、名演员威廉·荷顿和佛瑞迪·普林兹、名歌手凯斯·伊利特和珍妮丝·查普琳。这些人有什么共同特征呢？第一，他们都已不在人世，我们曾目睹他们的死亡；第二，他们都会向世人表明，他们以为有一天有什么样的成就就会非常快乐，然而当真达到那样的成就时，却发现快乐距离他们仍是那么的遥远，因而便继续不断地去追求，在无法获得满足时便借着酗酒、抽烟、喝药来逃避，以致最后把命都给送掉，而始终都没有得到他们所要的快乐。

这些人的人生跟我们许多人并没有什么两样，他们不会利用痛苦与快乐的力量，即情绪控制力量。

二 用长远的眼光对待痛苦和欢乐

蒙田说的好：“若结果是痛苦的话，我会竭力避开眼前的快乐；若结果是快乐的话，我会百般忍耐暂时的痛苦。”

但大多数人可不这样做，他们在作决定时只考虑眼前而不顾未来，结果快乐没得着却得到痛苦，事实上人世间一切有意义的事若想成功，那就必须忍受一时的痛苦。你必须熬过眼前的恐惧和引诱，按照自己的价值观或标准把目光放在未来。你要记住，任何事都不会使我们痛苦，而真正使我们痛苦

的是对于痛苦的恐惧；同样的道理，也没有任何事会使我们快乐，而真正能使我们快乐的是对于快乐的把握。任何事都不能影响我们，而真正影响我们的乃是自己的“认识”。

安东尼·罗宾告诉我们：“我们若把目光只放在眼前，那么未来就难以掌握；我们若想获得长久的快乐，那么就必须忍受暂时的痛苦。”就好像如果你想有健美的身材，那就得苦心锻炼，或许一开始你会觉得有些受不了，不过一段时间后就会甘之如饴。发挥潜能需要忍受痛苦，例如事业方面、人际关系方面、个人自信方面、身体锻炼方面及赚钱方面，然而你要如何去忍受痛苦、激发意志来成就自己的目标呢？首先就是要下定决心，只要你能够及时调整自己，迟早痛苦会化为快乐。

美国历史上最大的一宗财政错误就是由于只看到眼前的快乐所造成的。那就是最近所爆发出来的存放款危机，据估计这宗案子可能会造成所有纳税人总共高达五千亿美元的惊人损失，而目前大部分的人还不晓得这个大错是怎么造成的。这个损失——至少是经济上的痛苦——很可能得由我们每个人承担，不分大人、小孩、男人、女人、甚至包括未来的子孙，可以说在地球上也只有美国，才富裕得能够担起这样的大错。到底是什么原因造成的呢？我们可以说这十足是一个头痛医头、脚痛医脚的典型例子。

这个错误大约是在 80 年代初开始的，在此之前银行和信托公司的来往对象多半为企业及个人，它们的收入主要是来自于放款所得，亦即放款的利率必须大于存款的利率。问题的开始，是因为当时银行正面临多项困难，特别是有些大企业插足银行先前最主要的放款业务，那时大企业发现彼此可用纸上作业的方式进行放款，而放款利率可因此较低，有利于降低利息的支出。由于这种作法大企业之间十分流行，因而夺走许多银行这方面的放款业务。

在此同时，美国的消费者在大件购物付款上有新的作法。传统上，消费者买了汽车或大型家用设备时，都很不愿意到银行去借款，因为那些负责贷款的银行人员仿佛都带着不信任的眼光再三刁难，大多数的人都有过这种不受欢迎的不愉快经验。基于此，汽车公司为了促销他们的汽车，因而直接贷款给消费者，使得消费者可以以较低的利息很方便地买下汽车，而汽车公司也可因此大大提高业绩。这一来银行消费性贷款的业务只好停顿，因为消费者不须去向他们贷款买车，而只要和汽车公司接头便会得到很和气的招呼，马上可以以较低的利息方便地买上所喜欢的车子。结果是通用汽车公司管辖的一个企业，很快地便成为全国最大的汽车贷款公司之一。

至此，银行的最后据点便只剩下了房地产放款，可是当时的利率随着通货膨胀也节节上升，吓得没有人敢贷款，因为这么高的利息很少有人能够付得起。结果各位可能猜得到，那就是银行的房地产贷款也无人问津。

转眼之间银行一连失去了企业放款、消费者购车放款和购屋放款等三方面的业务，而屋漏又偏逢连夜雨，由于通货膨胀，银行存户要求提高存款利率，可是银行正愁利率过高而放款不出去，没有了收入又怎么有能力提高存款利率呢？这一来就影响存户继续存款的意愿，只见银行的存款一日日减少，银行为了生存采取了补救措施，首先就是降低放款对象的审核标准，原因是他们认为若不降低标准就找不到放款的对象，如果放不出款就没有收入，而没有收入他们就有得苦受了；相反地，若是他们放款的对象有能力偿付那就可高枕无忧，就算是到时候付不出，他们也没什么损失，因为最后还是我们纳税人——也就是指你或我——得替他们料理善后。银行经过这样的

最后分析实在是没有什么好担心，于是便勇气十足地把他们的资金投了下去。

这些银行和信托公司同时也向国会施压，期望能伸出援手帮助他们脱离困境。接下来大银行发现他们可以把钱放给那些急需资金的国家，只需要吃顿早饭就可轻轻松松地贷出五千万美元，并且可以赚得可观的利润，省得麻烦和成千上万的小额贷款户周旋才能有相同的放款额，为了扩大放款金额以赢得绩效奖金，银行及信托公司的经理便借着放款对象标准的降低而大肆放款，根本不顾放款品质的好坏，就像是巴西这样负债累累的国家都给予贷款，也不考虑其能不能偿还，事实上他们之中还真有不少人毫不在乎呢。为什么他们会有这样的想法？这都是纵容政策的结果：政府似乎在鼓励他们去跟联邦储备银行赌一赌，如果后者顺从了，那么他们便有得赚，如果后者不从，则纳税人会收拾这个烂摊子。这对于那些大银行来说，是不是一点风险都不担负呢？

然而那些小银行却找不到可以放款的国家，它们只有退而求其次地放款给国内商业大楼建筑商。同样地，他们也降低了放款对象的审查标准，使这些建筑商不必像以前那样，得缴交二成贷款的抵押。这么一来，建筑商几乎完全是用别人的钱，而自己根本没有什么风险。在此同时，国会又对商业大楼的兴建给予减税的优惠措施，这使得建筑商更有恃无恐，根本不再去好好分析市场是否适合再建大楼，就算是建了也不太考虑地点是否合适、大小是否得当。结果是建筑商大肆盖楼，超过市场所能容纳的能力，而当供给远大于需求时，这个市场便开始崩溃。这时建筑商只能对银行双手一推说：“对不起，我付不出钱。”然后银行也只能对纳税人感到抱歉地说：“对不起，我们付不出钱。”很可悲的是我们却找不到人可以去诉苦。在这种有气无处发的情况下，大家开始相互责怪，凡是任何人有钱就会被视为一定是占了其他人的好处，而首当其冲的便是那些做生意的人，他们被指控为奸商。事实上他们真是如此吗？难道大家忘了就是有了他们，才提供这个社会就业的机会，也才使美国成为世人的梦想之国？这整个大混乱正足以说明，我们实在是未能清楚认识痛苦和快乐的道理，往往以一时的办法去解决长远的问题。

痛苦和快乐的道理也可用来指导全球性的问题。多年来美国一直和前苏联进行军备竞赛，双方都投入大量金钱于武器的研究和制造上，其目的都是为了能够保持有威胁对方的实力：“如果你想攻击我，那我可向你保证一定会报复，并且会把你们破坏得更惨。”这种军备竞赛达到最激烈的时候，差不多美国每一秒钟用在国防的军费就达一万五千万美元。到最后苏美两国不得不改变心意，想借着谈判来裁减军备。答案是痛苦的，因为他们实在再也受不了进行庞大花费的军备竞赛，毕竟他们还得填饱人民的肚皮。当国内经济衰退时，他们对于肚皮的重视远大于枪炮，能把粮食装满仓远比把军火库装满来得重要。就因为人民觉得政府把钱花得太不值得，所以才坚持政策需要大幅改变。你可别以为苏美两国忽然间热爱和平了，敢作出这么大的改变，事实上他们没有别的选择。

三 人生中最重要的一课

安东尼·罗宾认为，就是痛苦与快乐这股力量，影响了唐纳·川普和德丽莎修女的人生。或许你会说这是不是弄错了，他们二人怎可以相提并论，

事实上一点都没错，他们都是被这股力量所驱使，只不过二人的价值观分别处在两个极端，二人对于痛苦和快乐都有不同的诠释。人生中我们所学到最重要的一课，便是懂得什么使我们快乐、什么使我们痛苦，就因为每个人所学到的不同，因而才有不同的行为。

到底是什么力量，驱使了唐纳·川普的整个人生呢？是那追求快乐的力量。他希望拥有世界上最大且最豪华的游艇、买下最昂贵且最雄伟的办公大楼及精明地成交每一宗生意，说得简单一些，就是他一心想赚得巨大的财富。在他的心目中什么是最痛苦的呢？他认为在任何事上屈居第二是最痛苦的一件事，那无异于就是失败。推动他不断往前进的主要动力，乃是因为他极力想避开这样的痛苦，这个推力远大于他想追求快乐的推力。见到川普从他的王座上跌落下来，他的对手都非常快乐，因为这是川普最大的痛苦。

然而德丽莎修女却和川普截然不同，她十分关心贫苦的人，当见到他们受苦就有如自己也一同受苦。当见到印度不公平的社会阶级制度，她的心就如同刀割，唯有对他们能伸出援手，她才觉得痛苦减轻。就德丽莎修女而言，人生的意义在于帮助印度加尔各答——印度语的意思是快乐之城——的贫苦大众，在这里拥挤地住着上百万饱受饥饿和疾病肆虐的赤贫百姓。在她看来，快乐乃是跋涉及膝盖的烂泥和臭水，进入肮脏简陋的低矮小屋，抱着为虐疾和痢疾所苦的瘦弱孩童的躯体。她悲天悯人的胸怀，驱策着她去帮助下层阶级的人脱离痛苦，而她的痛苦也才能消减，相对来说只有这样才能使她感到快乐。她认为人生真正的意义，就是在于把自己奉献给需要帮助的人，那是人生中最高的情操。

拿川普这种重视物质享受的人和德丽莎修女这样伟大的人道主义者相比，大家很可能会认为有些不伦不类，然而若是从痛苦和快乐这种角度来看，他们二人的行业还真是有脉络可寻。虽然他二人的生长环境和家世背景多少会影响他们人生的选择，不过最根本的原因在于他们都有自己认定好坏的标准。

四 痛苦和快乐决定人生

安东尼·罗宾曾说过这样一段话：“影响我人生最重要的一个决定，便是在很小的时候就认为求知乃是生命中至高无上的快乐。我认为只要能找出改变人们行为和观念的知识，那么我想要什么就能有什么，而求知就是我避开痛苦和得到快乐的秘诀。过去这些年来的求知，使我了解了人类行为的奥秘，这帮助了我改变人生，把我和许多人连结在一起。求知也让我学会，随时把握机会把真正有价值的与周围的人分享，这使得我感到快乐和满足。这种给予的方式让我衍生出另外一种快乐，就是把自己所学到的知识教给别人，使他们也能获得高品质的人生。这就是我人生的目的，也是我人生最高层次的快乐。”

的确，是痛苦和快乐主宰了人生，是你所认定的痛苦和快乐决定了你的人生。痛苦和快乐是怎么样地影响我们的人生呢？就以吃药为例，我们对于它的痛苦或是快乐的认知会影响我们的人生至深。同样地，这个道理也可用在你对饮酒上、抽烟上、人际关系上、甚至于你对于人的信任上。

如果你是一位医生，是否就是因为多年前认为从事这样的行业能带给你快乐，因而便作了“将来做个医生”的决定？美国好多医生都说，医生这行

业带给他们无比的快乐：消除了患者的痛苦、治愈了病人的疾病、救活了人们的性命，除了这些快乐之外他们尚且得到社会的尊重，这对他们又是另外一层的激励。音乐家们之所以愿意奉献心力于这一行，乃是很少有其他事能比音乐更使他们快乐的了。至于企业家们的快乐，则来自于经由他们所作的决定，发挥更大的潜能带给社会更多的就业机会、生产更多社会所需要的产品、更加提高人们的生活。

我们不妨去看看美国那些过世的知名演艺人员，例如约翰·贝路希、佛莱迪·普林兹、吉米·韩德瑞斯、猫王艾维斯·普里斯莱、詹尼斯·查普林和吉姆·莫里逊，他们的快乐和痛苦是什么呢？为了逃避痛苦他们求助于各种烟毒，然而这只能使他们获得暂时的快乐，结果却使得演艺事业走下坡路，这全是因为不能好好控制自己的情绪和理智所代出的代价。

安东尼·罗宾却不是这样。就此他叙述了自己的亲身经历：

很早以前我就对烟酒和毒品避之犹恐不及，你可别以为那是我聪明，而我只能说那是我比较幸运。我之所以不喝酒，乃是因为在我还是个孩子时，有一次在家里见到有人喝醉酒而吐得一塌糊涂，那种痛苦的模样留给我极深刻的印象，让我知道喝酒实在不是一件好事；我还有一个对喝酒印象不佳的经验，便是一位好友的母亲留给我的，她胖得实在是不像话，约有二百公斤重，每当她喝醉酒便会紧紧地搂着我，使我的脸上和身上沾满了她的口水。因而这使我对酒感到深恶痛绝，如今只要闻到别人嘴里所呼出的酒气，便会使我极不舒服。

然而啤酒对我来说又是另一宗故事。在我还是十一、二岁时并不把啤酒当酒来看，那是因为家父喜欢喝，而他又从来没有过像我那个同学妈妈的坏毛病，事实上家父喝起啤酒来的模样还真不赖，就因为他喝的也不多，所以我对啤酒的印象始终不坏，甚至于也希望学学家父喝酒的架式。

有天我就真学起父亲，想试试喝啤酒的滋味，于是请妈妈也给我来上一罐。一开始她不同意，说酒不是什么好东西，可是我并没接受，因为在我的印象里，爸爸喝酒的模样似乎告诉我啤酒实在是很好喝。经常我们会听不进别人的话，只相信自己的看法，而那天的经验我认为使我成长了不少。妈妈最后经不起我一再的央求，相信若是不给我个难忘的教训，迟早我是会到外头买来喝，于是她说：“好吧，你是要学你爸爸是吗？那么不得像你爸爸那样的喝法。”我不解地问道：“这话是什么意思？”妈妈回答：“你得一次喝足六罐啤酒。”我听了自信地说：“没有问题！”

当我尝了第一口啤酒，那种味道实在是难喝，跟我先前所想的完全不一样，可是为了面子我可不敢向妈承认，只有硬着头皮喝下去。当我喝完第一罐便跟妈说道：“好了，妈，我喝够了。”然而母亲可没那么轻易便饶了我，表情木然地说：“这还有第二罐。”随之便又拉开了一罐，接着一罐又一罐，当我喝完第四罐时反胃得厉害，我相信接下来的故事各位都能猜得出来，我把胃里的东西全吐了出来，弄得厨房里一片狼藉。这一阵折腾让我把啤酒的气味和呕吐的不舒服连在一块儿，从此便对啤酒打消了先前的好印象，因而再也没沾过一滴啤酒。像这样在神经系统中所建立的“情绪链”，或是称之为“神经链”，对于我日后在面对啤酒时都能作出不喝的决定。

也由于类似的经验使我没染上吸毒的坏毛病。那是在我读小学三、四年级的时候，有一次警察先生到学校来，放映了一部有关吸毒的可怕的电影，只是片中人物在喝药后神智不清，甚至于病狂地跳窗坠楼而死。当时我就把

吸毒后的变态及死亡连在一起，日后连想尝试一下的念头都不敢。可以说并不是我聪明，知道吸毒的可怕，而是有幸很早便有人告诉我，因而有不染上吸毒的恶习。

从所学的例子中各位能学到什么呢？那就是如果能把极大的痛苦和任何行为或习惯连接起来，那么我们便会想尽一切办法革除那样的行为或习惯，而我们若是能利用痛苦和快乐这一股力量，那么就能使整个人生大大地改变。

奥瑞利欧斯说的好，如果你对周围的任何事物感到不舒服，那是你的感受所造成的，并非事物本身如此。借着感受的调整，你可在任何时刻都振奋起来。

人类是地球上唯一能够过着丰富内在生活的动物，他经常不看外在的环境怎么样，而是凭着自己的诠释，来认定自我和决定未来的行动。我们人类之所以不同于其它生物，乃是因为具有极强的改造能力，可以把任何东西或想法转换或改变成能让自己觉得快乐或有用。而我们最强的能力，便是能把自己的一手经验结合别人的经验，创造出完全不同于任何人的方式，展现在生活的各种层面上。因而也只有人能够改变脑中的神经链，使痛苦化为快乐或快乐化为痛苦。

有一则新闻表达的道理与上述原理相同，有一个人把自己关在笼子里绝食抗议，他为了某个理由有 30 天没有进食，结果还能活下去。在肉体上他所承受的痛苦非常大，然而此举却能吸引大众注意，他因而得着快乐，结果所受的痛苦便为快乐所抵消。若把范围再缩小一点，有些人之所以愿意忍受肉体的折磨，乃是因为这样能得到锻炼身体的快乐，使严格克己的磨练转化为个人成长的满足，这也是何以他们能长久忍受那样的痛苦，因为他们能得到所要的快乐。

我们不能随着环境的变化而改变自身的一切，因为那样就不能决定自己人生的方向，这种情况就有如一部公用电脑，任何人都可以输入乱七八糟的程序一样。我们每个人的行为，不管是有意或无意，都受到痛苦和快乐这股力量的影响，而这个影响的来源有儿时的伙伴、自己的父母、老师、朋友、电影或电视影片中的英雄以及其他种种，不知不觉中它们对你造成了影响。有些时候可能是别人说的一句话、学校发生的一件事、比赛中的一场胜利、一次尴尬的场面或门门科目都是八十分以上的成绩，这都可能对你会造成莫大的影响，因而塑造了今天的你。由此希望各位记住：我们的人生掌握在对于痛苦和快乐的认定上。

第二节 心左右人生

有这样一句话：“不管是男人或是女人，经常都是被心而非脑所指挥。”

这句话我们可能不大会同意，但事实上我们的行为确是痛苦或快乐的直接反应，跟理智全然没有关系。比如理智告诉你巧克力吃多了对身体不好，可是我们还是猛吃，为什么呢？因为我们的行为并不受理智的约束，而是受控于神经系统对于痛苦或快乐的直接影响，这就是神经链的作用，它决定了我们该怎么做。虽然我们都相信做事应凭理智，然而绝大部分的例子是受控于情绪，它决定了我们做事的想法。

许多时候我们希望能不受情绪所支配，就像是节食对胖子身体有益，可是就是有很多人做不到，因为他们觉得那样很痛苦。所以我们若是想解决一个问题，却不能针对造成这个问题的“原因”来处理就定然不会有效。什么原因？那就是痛苦或快乐，我们若不能把痛苦套在旧的习惯上及把快乐套在新的行为上，那么任何的改变就不能持久。你别忘了在前面我们曾经说过，人们想逃避痛苦的意愿远大于得到快乐，就像是单凭意志节食只能产生一时的效果，但为要得到美好身材的快乐远不如忍受不吃食物这种痛苦。要想能持之以恒的节食，我们必须把痛苦套在爱吃高热量及高脂肪的行为上，使得以后再也不敢多吃，同时把快乐套在吃营养食物上，那些身材适中且身体健康的人，就是因为坚信食物味道再好也不如身材好，因而“喜欢”进食有营养的食物。

对此，安东尼·罗宾总结道：“只要能把痛苦或快乐跟任何事物连接在一起，我们就可以很快地改变自己的想法、情绪或习惯。”就以戒烟为例，你得把痛苦套在抽烟上才可能戒烟成功。事实上，而把快乐套在戒烟上，这件事你绝对有能力做到，可是由于你长期把快乐套在抽烟行为上，以致一谈到要戒烟时便会觉得痛苦，因而戒烟难有成效。然而你若是跟那些戒掉烟瘾的人一谈，便会晓得抽烟的行为其实可以在一天之内便能戒除，只要你能实实在在地改变抽烟的意义，让它不再是一种快乐而是一种痛苦。

一 趋乐避苦主宰了人生

纽约有一条麦迪逊大道，它主要的任务便是影响我们对于痛苦或快乐的认知，在那条路上的每一家广告公司或公关公司都清楚地知道，影响消费者的行为不在于人们对于产品的理智认识，而在于他们对产品的情绪反应。基于这个观点，这些公司都擅长利用各种音乐、影像、色彩及其它工具来挑起消费者的情绪反应，进而达到销售的目的。他们的作法是将人们的情绪带到最高潮的时候，适时连续闪出产品的影像，使其和人们的高亢情绪连在一块儿。

百事可乐公司就极为擅长利用这种技巧，结果从对手可口可乐公司抢来了不少市场。百事可乐是从迈克·杰克逊的表演中得到的灵感，这个年轻人是演艺界炙手可热的天王巨星，通过舞台表演把他的声音、舞蹈、肢体、表情综合投射在歌迷的身上，使他们的情绪达到沸腾的地步，因而塑造出举世惊人的成就。他的唱片一出来就畅销，因为歌迷们听到他的歌声就情不自禁地提高了自己的情绪。对此，百事可乐就想到何不把歌迷们对迈克·杰克逊的热情投身到百事可乐的身上呢？他们这么做的理由是，如果歌迷能把对迈

克·杰克逊的喜爱转到百事可乐上，那么他们就会去买百事可乐，犹如他们去买迈克·杰克逊的唱片一样。安东尼·罗宾总结道：“之所以有这样的作用，乃是因为每当人们的情绪达到高亢的时候——即他们觉得非常痛苦或欢乐时，这时只要不时出现重复的影像，就可把它跟高亢的情绪连在一起，而以后每当出现那个影像就自然能勾起人们高亢的情绪。”

很可能你听过 19 世纪末叶苏联科学家巴甫洛夫所作的一个诱因反应的实验，这个实验最引人注目之处便是当他给狗喂食时会摇一下铃铛，其目的是把狗的食欲和铃声连在一起，这样反复做过几次就能在狗的神经系统中造成神经链，日后只要巴甫洛夫摇一摇铃铛，就自然使这条狗不自觉地流下口水，即使在它面前没有放任何食物，狗也会呈现相同反应。

百事可乐公司是怎样把巴甫洛夫的这套道理用在自己的产品上呢？首先是他们利用迈克·杰克逊来扮演刺激人们情绪的媒介，其次是在适当的时候闪出百事可乐的影像，然后以交错出现迈克·杰克逊和百事可乐的方式，将歌迷的情绪和百事可乐联系在一起。然而各位可曾知道，迈克·杰克逊从来不喝百事可乐这件事吗？他甚至在摄影机前连手握个百事可乐空瓶的纪录都没有。或许各位会想百事可乐公司是不是脑筋短路了，否则怎么会花 1500 万美元去请一位从来不喝他们产品的家伙来促销呢？这是不是一件很讽刺的事呢？这则广告按常理来说是有些不合逻辑，可是那个点子确是了得，百事可乐的销售量因而攀升到有史以来的最高点，高到甚至于连洛杉矶的吉尔公司都愿花费两千万美元的高价，聘请迈克·杰克逊来拍他们的广告。就由于迈克·杰克逊有改变人们认知的神奇能力，今天他已被日本新力企业所属的美国广播公司签下了长达 10 年的广告合同，据估计所付的签约金可能高达 10 亿美元。

安东尼·罗宾指出，迈克·杰克逊改变人们情绪的能力虽然高达天价，但其中的奥妙基本上乃是把人们对于快乐的感受投射在特定的产品上，使人误以为用了这种产品就能产生快乐的感受。这也就是何以我们所见的广告会这么说，如果你开 BMW 的汽车就能成为具有不凡品味的绅士、如果你开庞帝雅克的汽车就最潇洒、如果你开丰田的汽车会别有体会。其他诸如：如果你用了什么香水就会怎么样、喝了什么样的饮料就会怎么样、穿了什么样的衣服又会怎么样。像这类的广告可说不胜枚举。

广告策划者也知道，如果能在消费者的心中建立起快乐的感觉，那么他们就不在乎可能有的痛苦，这就是何以有些广告被人们称之为具有“销售性”，因为他们的产品在杂志上或在电视上都是从“性”的角度来诉求人们快乐的感受。就以牛仔裤的销售为例，你可知那是什么玩意？以往它只被人们当成工作裤来穿，难登大雅之堂，然而今天却呈现出什么面貌呢？

如今，牛仔裤早已成为国际间的宠儿，代表着个性、时髦和朝气。不知道你是否看过李维牛仔裤五 一型的广告呢？是不是让人看得眼花缭乱而不知所云？可是看完这个广告后你一定会对这种牛仔裤留下鲜明的印象，因为它很有个“性”。你想知道这则广告的效果吗？好得惊人，无怪乎李维牛仔裤今天在美国雄踞市场销售的第一名。

这种改变人们认知的方法是不是只限于软性饮料、汽车和牛仔裤的销售呢？当然不是，比如说它也适用于毫不起眼的葡萄上。一九八六年加州葡萄大丰收，当时没有人会想到那是葡萄干经营大恐慌的开始，此后每一年它的营业额都直线下降。在苦无对策下，经营者只好求助于广告公司，结果得到

的答案很简单，就是要改变葡萄干在人们心目中的印象。根据前葡萄干协会理事长罗勃·芬尼所说，葡萄干在一般人的眼中是个干瘪、乏味、瑟缩的印象，如果说要他给人们好感，那就要赋予它一个健康而富有活力的形象，就能让人们有兴趣食用它。为了达成满足人们的“需要”，广告中绝对不能出现葡萄干传统的面貌，因为那根本就提不起人们的兴趣。

就在葡萄干经营者苦思如何塑造出扭转人们对葡萄干的新形象时，刚好有一首老歌重新风靡全国，这首歌的歌名叫作 I heard it through the grapevine(葡萄干)。这给了葡萄干经营者一些启示，心想既然这首歌受到大众如此喜欢，那何不利用它把人们的喜欢转移到葡萄干上呢？于是就聘请了威尔·文登来为他们的葡萄干策划形象的改换。他共设计出三十个不同造型的葡萄干泥偶，每一个都是饱含朝气和活力的模样，终于加州葡萄干又有了新的生命力。当第一个广告出现在电视上时，观众立刻就爱上了这些葡萄干泥偶，其热烈的程度超出葡萄干经营者先前的期望。当人们看见这些泥偶像合唱团般地唱着歌、跳着舞，就根本忘记了它先前给人的乏味感觉，而代之以欢乐、活泼的印象，这仿佛暗示人们若买了加州葡萄干也能有同样的感受。你想知道后面的结果吗？葡萄干经营者的困境一扫而空，而后每年的营业额都以 20%的比率上升。

当然，这种利用广告改变人们认知的方法也不是仅适用于有形的产品，它也可以用之于政治方面，而在这方面最擅长的莫过于罗杰·艾尔斯。罗杰是一位政治分析家和民意营造师，他曾在 1984 年总统大选中帮助里根击败孟代尔，于 1988 年帮助布什击败杜凯·吉斯。罗杰所设计击败杜凯·吉斯的策略是：把杜凯·吉斯塑造成三个不利的形象——国防上、环保上及打击犯罪上软弱，这使得美国人民把他和痛苦连在一起。有一则短片罗杰把杜凯·吉斯拍成是坐在坦克中玩战争游戏的孩子；另一则短片则把波士顿港口的污染怪罪到杜凯·吉斯的身上；而最狠的一部短片就是指控杜凯·吉斯把在麻州监狱的罪犯假释的一幕。在这群释放行列中最引人注意的罪犯，是那位造成全国轰动大新闻的威里·荷顿，当时这个作法在麻州（译注：杜凯·吉斯当时任该州州长）引起轩然大波，而事后果不其然，荷顿在假释届满后未返回监狱，并且在 10 个月后再犯下恐吓、强暴及伤害等罪。

有许多人对于这些丑化杜凯·吉斯的短片不敢苟同，可是凭心而论，它还真发挥了打击对手的功效，这全是因为运用人们对于逃避痛苦远大于得到快乐的心理所致。正如艾尔斯所说：“负面的消息往往比较容易留下印象，那就有如大部分的人不会放慢车速去浏览高速公路边的美丽景色，可是路上若发生车祸，则大部分人都会放慢车速来观看。大部分人容易因自己对未来的胡思乱想和电台、报纸上飞机失事的新闻而受到影响，以致于不敢搭乘飞机，这十足是他们愿意被恐惧所控制。我们应当知道，我们不是活在过去的经验里，也不是活在未来的想象中，而是活在现在的事实里。安东尼·罗宾告诫我们，任何事都不会使我们痛苦，而真让我们痛苦的是“以为会痛苦”的念头。

二 让我们现在就来改变吧

明白了上述道理后，让我们现在就从痛苦和快乐方面着手去挖掘潜能，去发挥潜能吧。首先，你要用笔写下四个已经拖延时日但得马上拿出来的行

动。也许那是减肥、戒烟、跟已经绝交的好友重归于好或重新联络一位老朋友。

其次，你要在这四个行动之下各写出这些问题：为什么我先前没有行动？是不是当时有什么困难？回答这些问题有助你认识踌躇不前的原因，乃是跟去做的痛苦有关，因而宁可拖延。如果你认为这跟痛苦无关的话，那么不妨再多想一想，或许是这个痛苦在你眼里微不足道，以致于并不认为那是痛苦了。

第三，写下使你拖延那四个行动而觉得快乐的理由。比如说你认为应该减肥，那么又为什么吃下三个汉堡、一大包薯条和半打可乐呢？是不是你觉得无法做到为了减肥而必须忍受少吃的痛苦，而吃这么多高热量及高脂肪和食物的确能使你快乐，以致你迟迟拿不出行动？你若是希望能有长期持久的改变，那么就得出找出能使你快乐而不会有相反效果的新方法，这样也才能使你明白什么才是你追求的目标。

第四，写下如果你不马上改变会造成的后果。如果你不停止再吃那么多的糖份和脂肪那会怎么样？如果你不停止抽烟的后果会如何？如果你不打那认为应该打的电话会怎样？如果你不每天运动的话，对健康会有何种影响？两年、三年、四年及5年后会生出什么样的毛病？如果你不改变的话，在人际关系上得付出什么样的代价？在自我形象上会付出什么代价？在钱财上会付出什么样的代价？对这些问题你要怎么回答呢？可别只是说：“我得破点财。”或“我会变胖。”这种回答是不够的，你得找出能使你感到痛苦的答案，那么这时痛苦便会成为你的朋友，帮助你推向另一层次的人生。

最后，你要写下那四个行动的所有快乐。你要写得越多越好，这样才会鼓起你的劲，想掌握自己的人生，这时你可能会很兴奋地说道：“我将能掌握自己的人生了，我将对自己更有自信了，我将会更健康，我的人际关系将更好，我在各方面将会做得更好，我的人生从现在开始将会比以前更好，并且一直延续到两年、三年、五年乃至十年之后，只要我真采取行动，就必然能实现所做的梦。”这张表你要尽量地把一切有关目前及未来的正面效果都写上去。

安东尼·罗宾建议各位马上花点时间来做这个练习，这将有助于提高你用心去看这本书的兴趣。人生短暂，不容蹉跎，你在人生中真正能抓住的时间就是现在、就是今天，把这个练习仔细地做一做，必能让你了解痛苦和快乐对你人生所能造成的影响。切记，痛苦和快乐对于我们人生的塑造居于关键地位，然而我们也可以利用这股力量来改变我们的行动和命运。

第三节 人可以改变情绪

安东尼·罗宾告诉我们，我们知道各种不少情绪，可是真正体验的却并不多，对于能使我们人生产生积极效果的情绪我们也应该去体验一下才对。

一 改变表情可以改变情绪

行动会引动情绪，身体四肢的运用往往会决定我们对各种事物的不同感受，因而产生不同的做法和想法，最终便影响了潜能的发挥。

在此我们不妨做个小练习，看看行动到底对我们的感受会有多大。先假装你是个严肃而又呆板的乐团指挥，手臂正一前一后地晃动着，做这个动作时要很慢很慢，千万不可有劲，同时脸部做出十分困倦的样子。这时你有什么样的感觉呢？好了，现在换另外一种动作，请把你的双臂用力地合拍两个动作，脸上堆满极为高兴的笑容，并且大声地喊些能鼓舞士气的话，这时你的感觉是不是一下子便跟先前不一样了呢？的确，当你快速地作出一些动作，藉着身子和声带，你的感觉很快地便会改变。

我们每一种感觉或情绪都紧连着一种固定的表情，这些表情包括姿势、呼吸、动作、面部表情等，特别是当一个人感到沮丧时，这些表情就显现得特别明显。一旦知道什么样的情绪是什么样的表情时，当你想改变某种不想要的情绪，便可立即借着表情的改变而得到所想要的情绪。这个说起来似乎是很简单的做法，常未引起人们的注意。绝大多数人的表情只有习惯常用的几种，生活中常常不期然地便会出现，殊不知单单就这几种对我们日常的行为造成很大的影响。

我们脸上总共有超过八十条以上的肌肉，如果这些肌肉习惯了怎样呈现出沮丧、乏味和无奈的表情，那么它们便会不时地以这些负面的牵动方式控制着我们的情绪和状态；这还仅仅是面部而已，至于若要包括身体和四肢，那么其影响之大就更难以估计了。有些人曾写下在一周中所曾有过的情绪反应，几乎每一个人能写出来的不超过一打。为何会这样少呢？因为大部分的人所能运用的都不多，结果不得受控于这些有限的情绪反应。

一般而言一个人在一周中可能会产生如下情绪反应：疲倦、沮丧、生气、不安、孤独、无聊、痛苦、快乐、松弛、爱、兴奋、难过。

你若是知道人生中有数千种情绪可以选择的话，便会发现上面所列的实在是太少了，有鉴于此，各位可要警惕不要只有这么多。在此建议各位就像是去吃自助餐一样，尽可能想去尝试一些新的菜色，你何不试试热情、渴求、感激、和气、温柔、幽默、梦想、快活、好奇、周到、自信、勇气、突破……这些是不是能使你的名单更长一些呢？

只要你能改变运用习惯的表情，那么便可以经历到上述的各种情绪，比如说你要在脸上绽放出笑容，便能很快感觉到自己的信心。有句老话这么说：“当有一天回想今天的种种行为你便会觉得好笑。”如果这句话确有道理，那么你何不今天就开怀地大笑一下呢？不要再浪费时间了，唤醒你的身体，学习不管任何环境中都能处在令你奋起的状态下，至于要怎么做？罗宾告诉我们，就是你不断地设想自己所要处的状态，多练习几遍，没多久你的感觉便会改变。

如果你一直使自己的表情处在低落的状态，例如肩膀下垂着、走起路来

双腿仿佛有千斤重似的，那么你就真会觉得情绪很差。然而你要怎么改变呢？别忘了表情会引导情绪，而反过来，情绪又会影响表情，这么一来一往就成为无休止的循环了，所以你得深吸口气，抬起头来挺起胸，脸上堆满笑容并摆出生龙活虎的架式才行。如果你真希望改变自己的人生，不妨在随后的一个星期里每天五次、每次一分钟地面对镜子摆出个大笑脸，这么做或许有些可笑，不过只要你做得够勤快，这个动作便能和你的神经系统搭上线，进而形成一条神经通道，使你养成习惯性的快乐。试试看，那将会带给你很多的乐趣。

你甚至于还可以更进一步，走路可以试着蹦蹦跳跳的方式，它对你会有更大的改变效果，其原因为：一、那是个很不错的运动；二、你的身体会更有力；三、可以消除你脸上严肃的表情；四、你可以给过路的人带来欢乐。

安东尼·罗宾指出，其实单单藉着笑也能带来很大的改变，如果你想改变自己的人生，何不每天没有理由地来上个三次五次大笑呢？根据美国娱乐周刊所作的调查，发现90%的人看电影是为了去笑、7%的人是为了去哭、而3%的人是为了找寻刺激。这给我们一个启示，就是笑实在是所有情绪中最受人欢迎的，如果你看过诺曼·卡真斯、迪帕·查普拉和巴尼·席格等人所写的书，便会晓得笑不仅能影响人们的生理，甚至还会增强人们的免疫系统。

所以为何不去找个笑口常开的人去向他学习呢？这会很有趣的，你要学他的呼吸方式。学他的肢体动作、学他的面部表情和他讲话的语调。这么做一开始可以会觉得好笑，可是只要你认真做下去，便能使神经系统跟笑搭上关系，日后脸上便能很自然地不时露出笑容。的确，我们知道不少各样的情绪，可是真正体验的却并不多，对于能使我们人生产生积极效果的情绪至少也应该去体验一下才是。

当你一旦知晓了某种情绪跟某种表情有相连的关系后，日后只要想处在何种情绪，便可借助表情的改变来完成。约·丹佛就是这样做的，他是个著名的乡村歌曲歌手，有多首脍炙人口的名曲，而难能可贵的是，他的个性跟公共形象十分吻合，无怪乎能广受欢迎。

他所写出那些好听歌曲都是在作一些运动后所得到的灵感，例如滑雪、开过小飞机或赛车之后，这一切活动都有一个特色，就是其中都包含了“速度”，使得他的肾脏大量的分泌，再伴着沿途的美丽风景，因而得以源源不断地创作出受人欢迎的曲子。同样地，若是各位也能这么做，就可以在很短的时间里有着相同的改变，只要把你的表情改一改就成了。我们的潜能一直都没有消失，若是想把它挖掘出来，只要让自己处于那种能释放潜能的状态即可。

发挥潜能的奥秘就在于不时让自己处于“动”的状态，这可使你产生自信，而当你有了自信便会有各样的能力，得以灵活地面对各样的环境。当一个人的能力处于停滞不前的状态时，往往是因为欠缺活动之故，想想看有哪一个老人不是因为活动量减低而衰老？人老不是因为年龄大了，而是活动量减低了，而活动量减到最后的的结果便是死亡。

如果你会留意雨后走在马路上的孩子，当他们发现前面有个小水塘时会怎么办？是不是很高兴地跑进去玩着、闹着、笑着？反而那些大人，是不是从水塘边绕过去？不仅绕过去，同时嘴里还嘟嘟囔囔地抱怨个不停。如果你希望有个不寻常的人生、如果你希望人生中常是春天，那么就在脸上挂着笑容吧，另外展现出一副充满活力的面貌，让自己对于未来有个乐观的期望，

这是你活在人世的最大权利。

二 改变注意力可以改变情绪

如果你有心想要沮丧，是不是一下子便能做到呢？这对你没有什么问题，只要你把注意力放在过去那些令你不开心的事情上即可。我们每个人都必然有过一些难过的经历，如果我们不断刻意去想这些事情，心中一直惦记着，很快地我们便会懊恼起来。各位是否会看过一些很烂的电影？如果那真是个烂片，请问你会三番两次地去看吗？你绝不会那么笨，因为看那种烂片并不能让你得着什么好处，既然如此你又为什么脑中经常回想那些让你觉得不愉快的记忆呢？为什么又一直希望去扮演那个最不喜欢的角色呢？为什么一再上演那个事业失败、决策错误的影片？当然这些烂片子并不限于过去实际的经验，也包括那些尚未发生而预先担忧的事。

（一）注意力是部分的真实

这个世界上很少有什么是绝对的，一般说来，任何一事物给你的感受或在你心目中的意义，完全取决于你的注意力何在，这并不是事物的本体，它乃是一种观点，只是对事物的某一角度的认知结果而已。我们不妨拿照相机的镜头来作比喻，它在摄取影像时永远只是一个大画面的某一部分或某一个角度，因而就整个画面而言，镜头很容易便会造成事实的扭曲。假设你现在带着一台相机去参加某个宴会，在大厅里的某个角落你把镜头对准其中一群正在争吵的人，所拍出来的照片会给人什么样的印象？是不是好象整个宴会就是一团糟，大家都在吵来吵去，没有一个人快快乐乐的？然而如果你把镜头对准了大厅另外一个角落，正有一群人高兴地笑着，诉说各样有趣的话题，这时所呈现出来的画面给人什么样的感觉呢？是不是这个宴会办得十分成功，每个人都觉得很快乐呢？由此我们可以知道，心中怎样呈现，感受就会怎样被控制。

这也就是何以有些未经当事人出版的传记会那样引人反感的原因，因为那只是作者个人对当事人生活的主观认知而已，因而常常把事实的真相给扭曲了。传记之所以不太为一般人所相信，乃是因为其中很多事迹是通过作者的“取景角度”而作的诠释，而我们都知照相机实在是具有很强的扭曲事实的本领，当我们使用了近摄镜头时往往会把事物放大甚多，若是再经过专家有心的安排，所拍出来的东西极可能模糊了事实或贬低了它的重要性。套句爱默生所说的话，我们在看别人时事实上乃是通过了自己的心。

（二）任何事物的意义取决于注意力所在

如果你召开一次业务会议，结果其中有一位仁兄未能及时到场，这时你心中的感受就取决于你的注意力所在。在你心中对于他不能到场是持什么样的看法？是他根本就不在乎这场会议，或者他碰巧遇上了什么困难？这就要看你是从什么角度去看了，你用什么样的注意力，就会造成什么样的情绪。如果说他不能及时到场，是因为正和别人如火如荼地谈到一笔大生意，你却因不知情而发火。待日后知道真相时，那如何是好？别忘了，我们的注意力

往往会决定我们的情绪，所以最好不要动不动便贸然下结论。

安东尼·罗宾说：“注意力会影响我们对于事实的认知，因而我们应当好好控制自己的注意力，免得不小心而被戏弄了。”要想控制注意力，最有效的方法便是借助于提问题，因为你提出什么样的问题，脑子便立时会回复有关的答案，也就是说你找寻什么就会得着什么。如果你提出的问题是“这个人为什么要占我的便宜？”这时你的注意力便会放在找寻被占了哪些便宜上，也不管这个人是不是真的占了你的便宜。相反地，若是你问道：“我怎样才能改变不利的状况呢？”这时你就会去想一些能使你扭转局面的办法。事实上注意力乃是开启我们无限潜能的钥匙，是改变我们情绪最有效且最简单的一种方法，能在极短时间内扭转我们人生的方向。

下面就是一个关于上述道理的典型例子。那是一位成长于阿拉巴马州的孩子，约在十五年前他被同校一名太保同学打了一顿，连鼻子都打出了血，气愤之余他发誓一定要干掉这个家伙以报仇雪恨。于是他回家翻出了母亲所拥有的一把手枪，然后就气汹汹地出去找他的目标，可以说此时他已走到了一生命运的分界点。

终于他看见了那个太保学生，只要轻轻一扣扳机就可一泄胸中怒气，不过就在这重要关头之际，他问了自己这个问题：如果扣了扳机我会有什么后果？随之头脑便浮起这一幅画面，他得在牢狱中接受长期监禁的惩罚，里面会有什么样的非人的折磨令他难以想象。他的父母会如何伤心？这些可能的后果带给他的痛苦实在远远大于复仇的一时快乐，于是他放弃了报复而把枪击向一棵树。

这个男孩名叫波·杰克逊，后来他在自传中写了这段儿时的回忆，无疑地那件事是他人生中的一个分界点，就因为把注意力从报仇的快乐上转向坐牢的痛苦，结果使这位可能毁掉一生的孩子成为当代极富盛名的运动员。

（三）什么是注意力

人是通过身上五种感觉器官的汇集资料来认识周围的环境，不过每个人都会偏重其中某一种感觉器官，或者是一般人所称的感元。比如说有的人比较容易接受他眼睛所见的影像，亦即视觉器官的功能居于这个人对外界认识的首要地位；另外有些人则较偏重使用听觉器官或触觉器官。每个感元下又可分为数个次感元，改变我们对外界所汇集资料的强弱变化，比如说你可在心里思量某一个影像，然后就这个影像的某一角度（一种次感元）作某种程度的改变，使你因而有较先前不同的感受。当这个影像被你放亮一些后，你的感受很快地就会有所改变，这就是次感元的改变。通过次感元的有效控制，可以加强或减弱我们的感受，它的范围没有限制，可以是快乐或沮丧，也可以是好奇或失望。

要想了解次感元，不妨用商品条码来说明会更容易了解。这些条码事实上只是一些粗细不等的黑色直线条，不明内情的可以不知道它的重要性，可是当它经过扫描机扫过之后，便可告诉电脑这个商品的名牌、成本、售价、库存以及其他有关资料。次感元的作用跟商品条码颇有雷同之处，当我们使它们经过那个称之为“头脑”的扫描机后，它们便会告诉头脑这是什么东西，有什么样的感觉以及该怎么办。我们每个人都有属于自己的条码编制方式，而所编制出来的项目表洋洋大观，每一种次感元都有它自己的管辖范围。

比如说如果你较偏重于使用视感元的话，那么你对于某次经验的感受，很可能就是视觉次感元所汇集到有关大小、颜色、亮度、距离和位移的综合结果；如果你较偏重于使用听感元的话，那么所得到的感受就是跟那个经验有关的音量、节拍、音调等次感元所测得的结果。如果说要想使一个人振奋的话，首先就得调好他的感元频道，若他是偏重于视感元的话，那么就得提供能刺激他视觉次感元的因素；若是他偏重于听感元或触感元的话，那就得提供刺激他听觉或触觉次感元的因素；至于有些人可能就得三管齐下，先用视觉、再用听觉、最后用触觉，当三类都用上了才能管用。一旦你了解了这些次感元对于人们认知上所扮演的角色后，便可从人们平常的谈话中测知他们较偏重于使用哪一类的感元，然后便可以投其所好。

到底我们能使自己的感受改变到什么样的程度，就要看我们能把次感元改变到什么程度。我们必须学会好好控制自己的次感元，让它们所呈现给我们的一切经验都对我们有帮助，比如说你要好好审视一下某个令你头痛的问题，那么就不妨把这个问题摆在脑子里，然后想着把它拉远，接着你站在高处换个新的角度去看它，请问你这时对这个问题的感受如何？对很多人来说，头痛的程度会减轻。现在你再把它拉近，使它变得更大、更亮，请问此时的感受又会怎么样？是不是感受更强些呢？这种次感元的改变有点像是改变菜单中的菜色那样简单，它们确能改变你对于外界事物的最终感受。

安东尼·罗宾认为，只要改变了次感元，你便可在很短的时间内改变对任何事物的感受。比如说就以昨天所发生的某件事而言，如果你重新把它在脑海里呈现，把它慢慢推远到几乎一英里之远，成为一个模糊的小点直至没入黑暗之中，请问此时这件事给你的感觉是昨天发生的，或是觉得好象发生了好久？如果这件事给你的是个好的印象，那么就把它拉回来，否则就让它留在那里吧，谁希望一直记住那样的事呢？当你有一个很好的记忆时，就算是它发生于很久之前，好好地回想一下吧，把它拉到近前，让它变得更大、更亮、更立体、更富有色彩，现在希望你跨进去成为其中的人物，请问此时你觉得它是发生于很久之前呢？还是它就发生于近期，你瞧，我们只要改变一下次感元，便可以把发生的时间都改变了。

三 人生中有力的十种情绪

（一）爱与温情

任何负面的情绪在与爱接触后，就如冰雪遇上了阳光，很容易就消融了。如果现在有个人跟你发脾气，你只要始终对他施以爱心及温情，最后他们便会改变先前的情绪。

福克斯说的好，只要有足够的爱心，就可以成为全世界最有影响力的人。

（二）感恩

一切情绪之中最有威力的便是爱心，但它以不同的面貌呈现出来，感恩也是一种爱，因而安东尼·罗宾喜欢通过思想或行动，主动表达出自己的感恩之情，同时也好好珍惜上天赐给他的、人们给予他的、人生经历的。如果

我们常心存感恩，人生就会过得再快乐不过了，因此请好好经营你那值得经营的人生，让它充满了芬芳。

（三）好奇心

如果你真心希望你的人生能不断成长，那么就得有像孩童般的好奇心，孩童是最懂得欣赏“神奇”了，就是因为那些神奇，才能占据孩童的心灵。如果你不希望人生过得那么乏味，那就生活中多带些好奇心；如果你有好奇心，那么便会发现生活中处处都有奥妙之处，你就能更好地发挥潜能。这是个环环相扣的道理，你有必要好好去研究，因此好好发挥你的好奇心，那么人生便是永无止境的学习，其中全是发现“神奇”的喜悦。

（四）振奋与热情

如果做任何事情带着振奋与热情，它就会变得多姿多彩，因为它们能把困难化为机会。热情具有伟大的力量，鼓动我们以更快的节奏迈向人生的目标。十九世纪英国著名首相狄斯雷利曾说过这样的话：“一个人要想成为伟人，唯一的途径便是做任何事都得抱着热情。”我们要如何才能有热情呢？就跟要如何才会有爱、有温情、有感恩和有好奇心一样，只要我们决定想热情！你可以运用表情：讲话要有力、看事情要远、以无比的决心去追求期望的目标。可千万别想浑浑噩噩过日子，那不仅生活过得会很乏味，人生也会充满了贫瘠。

（五）毅力

上面所说的都很有价值，然而你若是想在这个世界上留下值得让人怀念的事迹，那就非得有毅力不可。毅力能够决定我们在面对困难、失败、诱惑时的态度，看看我们是倒了下去还是屹立不动。如果你想减轻体重、如果你想重振事业、如果你想把任何事做到底，单单靠着“一时的热劲”是不成的，你一定得具备毅力方能成事，因为那是你产生行动的动力源头，能把你推向任何想追求的目标。具备毅力的人，他的行动必然前后一致，不达目标绝不罢休。

安东尼·罗宾认为，只要有毅力，就能够做成任何大事；反之，缺了毅力，你就注定失败和失望。一个人之所以敢于冒险去做任何事情，凭的就是他们的勇气，而勇气则源于毅力。一个人做事的态度是勇往直前或是半途而废，就看他们是否时常练习他的毅力“情绪肌肉”。埋着头硬干不表示就是有毅力，必得能察看出实际情况的变化，并不失时机地改变自己的做法。试问，如果你只要走两步路便能找到出口，难道非得把墙打个洞才能出去吗？有时候单有毅力并不一定能成事，你还得有……

（六）弹性

要保证任何一件事能够成功，保持弹性的做事方法是绝不可少。要你选择弹性，其实也就是要你选择快乐，在每个人的人生中，都必须会遇到诸多

无法控制的事情，然而只要你的想法和行动能保持弹性，那么人生就能永保成功，更别提生活会过得多快乐了。芦苇就是因为能弯下身，所以才能在狂风肆虐下生存，而榆树就是想一直挺着腰杆，结果为狂风吹折。如果你能好好培养上述那些情绪，就必须会觉得充满……

（七）信心

不轻易动摇的信心是我们每个人所向往的，如果你想一直都有信心，甚至对于始终未曾接触过的范围，那么你一定要打从心里建立起“有信心”的信念。你得从此刻便开始学习想象并感受那份信心，相信自己有资格取得，但这可不能光作白日梦，希望着未来有一天它会平白地冒出来。当你有信心，就敢于去尝试、敢于去冒险。要想建立信心有个办法，那就是不断练习去使用它。如果有人问你是否有信心能把鞋带紧好？相信你在事实上会以十足信心回答说没问题，为什么你敢说得那么肯定？只因为你做过这件事已经成千上万次了。同样的道理，如果你能不断从各方面练习自己的信心，迟早有一天你会慢慢地发现，不知何时信心已在那里。

要想使自己能做各样的事情，你一定得去训练你的信心，千万不可害怕。很可惜的是，有许多人就因为害怕而不敢去做，甚至于根本还没做就已经退缩了。在此需要告诉各位，许多成大事、立大业的人，他们成功的根本原因就在于所拥有的信心，想想看，在他们之前可能还没任何可以借鉴的例子呢！也就是信心，推动着人类不断向前。一旦你建立起上述的情绪，就必然能体验到……

（八）快乐

当安东尼·罗宾把快乐这一项加在最重要的追求价值表内时，大家都说：“你跟我们不太一样，你似乎很快乐。”事实上，罗宾是很快乐，可是却从未表现在脸上。你知道吗，内心的快乐跟脸上的快乐有很大的差别，前者能让你充满自信、对人生心怀希望、带给周围之人同样的快乐。脸上的快乐具有能消除害怕、生气、挫折感、难过、失望、沮丧、懊悔及不中用的能力，当你不管遭遇了什么事，硬是在脸上浮现笑容，就会使你觉得再也没什么比这个更让你难受了。

要想脸上表现出快乐的样子，并不是说你要不去理会所面对困难，而是要知道学会如何保持快乐的心情，那样就有可能改变你生活中的许多事情。只要你能脸上常带笑容，就不会有太多的行动讯号引起你痛苦。

要想让自己很容易便觉得快乐，你就必须充满……

（九）活力

这是很重要的一种情绪，如果你不能好好照顾自己的身体，那就很难享受到拥有它的快乐。你要经常注意自己是否活力充沛，因为一切情绪都来自于你的身体，如果你觉得有些情绪溢出常轨，那就赶紧检查一下身体吧。你的呼吸怎样？当我们觉得压力很重时，呼吸就会很不顺畅，这样就慢慢把活力耗竭掉了。如果你希望有个健康的身体，那就得好好学习正确的呼吸方法。

另外一个保持活力的方法，就是要维持身体足够的精力，怎样才能做到这一点呢？我们都知道每天的身体活动都会消耗掉我们的精力，因而我们得适度休息，以补充失去的精力。请问你一天睡几个小时呢？如果你一般都得睡上8至10个小时的话，很可能有些多了点，根据研究调查，大部分的人一天睡6到7小时就足够了。还有一个跟大家看法相反的发现，就是静坐并不能保存精力，这也就是为什么坐着也会觉得疲倦的原因。要想有精力，我们就必须“动”才行，研究发现我们越是运动就越能产生精力，因为这样才能使大量的氧气进入身体，使所有的器官都活动起来。唯有身体健康才能产生活力，有活力才能让我们应付生活中各样的问题。由此可知，我们一定得好好培养出活力，这样也才能控制生活里的各种情绪。

当你的心充满一些具有活力的情绪，那么经由对人群的服务，可以让大家一同来分享富足。

（十）服务

某天午夜时分安东尼·罗宾驾车在高速公路上飞驰，心中想着：“我得怎么做才能改变人生？”突然有个意念闪过脑际，罗宾如大梦初醒，兴奋地难以自持，随即把车开下交流道并停在路边，在笔记本上写下了这句话：“生活的秘诀就在于给予。”

作为这个社会的一份子，如果我们所说的话或所做的事，不仅能丰富自己的人生，同时还可以帮助别人，那种心情是再令人兴奋不过了。常常我们会被那些为了追求人生最高价值之人的故事所感动，他们无条件地去关心人们，带给人们极大的福气。每天我们都应该好好省思，到底能为人们做些什么事，别只想到自己的好处。

一个能够不断地独善其身并兼善天下的人，必然是因他明白人生的真义，那种精神不是金钱、名誉、夸奖所能比的。拥有服务精神的人生观是无价的，如果人人都能效法，这个世界定然会比今天更美好。

四 人生的十大行动讯号

1. 不痛快
2. 害怕
3. 难过
4. 生气
5. 挫折感
6. 失望
7. 懊悔
8. 不中用
9. 心力交瘁
10. 孤独感

每天你得好好照顾你的情绪，因为它们能使你的人生充满活力、不断成长，是你先前所想象不到的。如果你想尽量不出现负面情绪，那么就具备一些积极的信念。

你得经常运用你的情绪，把那些行动讯号转化为积极的行动。别忘了，

不管你的感受是否舒服，它们会是你所认知的结果，今后每当你有不舒服的感受时，问问自己这个问题：“这件事还有没有其它的解释？”这是你掌握情绪的首要步骤。

重视你的各种情绪，并且学会感谢它们所提供的信息，因为这使你有机会学会怎样在短时间内改变自己的人生。永远不要把痛苦的情绪当成敌人，其实它们乃是告诉你一个信息，你有些地方需要改一改。当你运用这些行动讯号改进了自己的能力，从此就能更有效地掌握自己的人生。不要小看情绪对一个人的影响，在它刚出现苗头时就得马上对付，别等到它已牢牢控制了 you 之后才处理，那就为时已晚。就像减肥一样，当你发现才超重一点点时，很容易就能把体重减下来，然而等你超重了三十磅才想减肥，到那时没有很大的毅力是很难奏效的。

第四节 控制愤怒与仇恨

安东尼·罗宾认为：你愤怒、你愤恨，只是因为你已习惯，你已学会了用它们来表达你的不满，来表明你的要求，希望达到你的目的。

根据一般人的说法，愤怒是一种必须让它自然宣泄的情绪。然而，发泄愤怒本身并不合乎自然的法则，愤怒不能使人过得更好，暴怒、发脾气对任何人的生活都没有正面的意义。

你并非天生就会愤怒，而是经由学习而得。因为你曾经偶然生气，结果让你遂了心愿。

儿童时期你会哭，如果没有引起注意，你的哭声就会更大。如果仍然没有效果，你就会勃然大怒——踢东西、大哭大闹，甚至用头去撞任何东西。这一招通常都很有效，别人会来替你完成你所要求的。你发脾气以求达到目的，而你也能引起别人的注意。别人满足了你的要求，而你也觉得比较愉快。

现在你长大了，你是否仍然用愤怒来驱使别人满足你的要求，使自己心情愉快些？你的老板没有满足你的要求，你就郁郁寡欢，心里老是嘀咕：“你是不是该为我的职位作一些调整？”

你老是觉得你的“另一半”不再像以往那样爱你，“你得怎样才能使我更快乐？”你的心里老是为这个问题在打转。

所以你开始自我煎熬、焦虑，使自己的情绪陷于沮丧的谷底，不停地向全世界提出问题：“你要为我做些什么？”并一再为这个问题找寻答案。

事实上，这个世界能为你做的事情几乎没有，生命本是一个必须自我完成的计划。这看起来似乎不太公平也太残酷了，但这是事实。你可以让自己的内心忍受煎熬，不停地燃烧，但那是于事无补的。

成功学家罗伯特就有一次亲身经历：

“我第一次掌管的营业小组当中有一个推销员麦克，他总是用激烈的言辞来对抗不遂他心意的人或事。

“因此，每个人都抱着‘不做不错’的心理，以免触犯了麦克，其中也包括我。后来才了解，他正是用愤怒来使我产生畏惧感。

“因此我就找他来谈。我告诉他，以后他在愤怒的语气下所要求的任何事情，我都不同意。从那次以后，我们就处得很好，他也不再用怒气冲冲的语调，要求我做任何事。”

这段经历挺有价值的。从那时起，罗伯特就发觉团体中的某些人，也常常会犯这个毛病。他们发怒、咆哮，而那些本性温驯的人便向他们屈服。事实上，在某些争议的场合中，那些叫得最大声的人，常被认为是最有道理的。为了获得结论，其争论的过程是相当疯狂的，但有时大声争辩也会奏效。因为当形势对他们不利时，他们就开始唾沫横飞，制造出一场暴风雨了。

但是，这些人终将尝到孤立的苦果。他们不会成功，反而会由于不够成熟而导致恶名昭彰，其他人也会尽量地远离他们。

愤怒及发脾气，并非是博得他人合作的有效工具。不要让自己养成失去控制，以赢得他们对你认同的习惯。

但那也不表示你不可以愤怒，你可以生气，关键在于你如何发怒，以及它会如何影响你与他人的关系。

一 你如何控制愤怒的情绪

假设你是货车司机，早上开车离家，在你到达目的地前，你可能会碰到各种情况。如超车、乱按喇叭，在内线车道上挡你的路、或者紧跟着你的车尾不顾安全距离，还有一些太大、太吵、太旧的车子也在路上来来往往。

在一天当中，驾驶可以说是最常遇到各种令人愤怒的情况。

你如何处理心中的恨意以及挫折感呢？你可采取行动，例如发怒。不要只是坐着生闷气。要主动还击，维护自己的权益，真正发泄出来。买一部旧的改装卡车，装上大的保险杆，再配上气动喇叭，然后在车子的前后都装上可以闪亮、显示车子行驶状况的霓虹灯。

从此以后，你就可以在公路上趾高气扬、如入无人之境，别的车子惹你时，你也可以用你那喇叭好好地给他们一点下马威。

你也可以在那些紧跟着你的车尾的车子前，来个急刹车，让他们狠狠地撞在你的车屁股上，而你却毫发未损。给他们一点小小的教训，可不是吗？当然，你的保险年会比较高些，但是你的烦躁会得到舒解。如果你的生活整天就是如此发泄愤怒情绪，不需要多久，你一定会感觉生活一团忙乱，甚至会因此丧生。

二 不要让愤怒的情绪控制了你

不要一开始就生气，不要玩命似地跟人家比快。放松情绪，早点出门，多花点时间没关系。不要让别人控制了你的情绪，沿着你自己的车道一路前进，听一听车上收音机的音乐，对那些愁眉苦脸的人笑一笑。

在生活中，每当你发脾气、或在愤怒的情绪下工作时，你应该分析所有使你愤怒的原因，然后避免使自己暴露于那些痛苦之下。

愤怒的情绪是你自己所引发的，如果你放任自己于愤怒的情绪中，很可能会更使对方感到愤怒、生气。

“你知道我们为什么要这样？”一位太太说。“我们发觉，彼此渐渐养成向对方发脾气的习惯。我们的婚姻生活变成充满责怪与仇恨，彼此都不能忘记前嫌。企图逃避不但无法使愤怒的情绪减低，反而更刺激了这种暴戾的气氛。所以我们开始想办法解决这个问题，而这也正是使事态好转的一个转折点。”

保持温驯和顺的态度不对吗？我们并不十分鼓励如此。但是，这总比暴跳如雷、乱发脾气态度要好得多。

安东尼·罗宾认为，并非环境本身使你生气，而是你对环境所采取的一种愤怒的反应。并非别人激怒你，而是你对别人表现出生气的反应。如果使你生气的人权力比你大，你完全在他的权限掌握之下，你又觉得如何呢？

使你对人产生愤怒情绪的最大原因，便是你认识的那个人正在对你做出可怕的事情。他们正威胁着你，对你无礼，忽视你的存在，或者正伤害到你脆弱的自尊。也许那正是你生气的原因，那是一种保护性的情绪，在气愤当中你变得更强壮、更野蛮、更有破坏力。也许偶尔这可以使一个胆小鬼鼓起勇气与恐龙搏斗，但通常这种行为没什么用处。

你如何处理你的愤怒情绪？如果那是长年不断，随时会爆发的常态行为，那么你应该用理性的态度来面对它。让它发泄出来，或与对方讨论，找

出原因，不要用偏激的方法来处理它。

如果你的愤怒情绪是不知不觉中产生的，就如同大多数人的情况一样，那么你的处理态度就不一样了。你可以让这些情绪堆积起来，然后一次让它发泄掉，就像让气球涨满后飞掉一样。

情绪潜能专家鲍勃曾经这样试过一次。

十八岁的女儿告诉鲍勃：“爸爸，你从未发过脾气。你一定有生气的時候，但是你没有将它发泄出来，你把它藏在心里，这样对你是不好的。”

他当时想了一下，也许是对的。后来有一次某件事情使他发怒的时候，鲍勃就大大地发了一顿脾气，他让每一个都看到他——面孔扭曲，大肆咆哮的模样。

这个方法对鲍勃不太合适，对他而言，这样是不对的。他不喜欢自己是这样的，他说：“我觉得自己有点愚蠢，因为我感觉自己好象失去控制。我想发怒并非不可原谅，问题是如何让怒火冷却，否则它们将继续燃烧，而且越烧越旺。”

三 情绪受到行动的影响

你发觉当你表现出愤怒的举止时，你就会有愤怒的感觉。你表现得越愤怒时，你就越感觉愤怒，而且这种感觉会持续得更长久一些。现代心理学大师威廉·詹姆斯博士曾说过：“一个人无法以意志来控制他的情绪。”但是你可以用你的意志来控制你的举止。同时，当你的行为表现出某种样子时，你的感觉就是那个样子。

换句话说，如果你希望感到快乐时，你就必须表现出快乐的举止。希望感到有成就感时，你的行为就必须看起来很有成就的样子。人生就像是举止与反应的实验室，你的情绪正是印证你行为的一种反应。

因此，如果你表现愤怒的态度时，你就会有愤怒的感觉。那种利用机会发泄愤怒的说法并不能使愤怒的感觉离开你。让别人看到你发脾气，只会使你让别人看笑话而已，因为那样就像把自己赤裸裸地暴露在大庭广众之下。如果你觉得发泄愤怒比你友谊、爱情、信仰、信心以及对他人尊重的需求更重要的话，那么你就尽管发你的脾气好了。但是其后果通常是你非常不愿意看到的。

四 另一种方式

如果你已厌倦你的愤怒独处的话（因为通常会演变到这个地步！），那么试试这个方法：当它萌芽时就把它除掉。当你觉得胃部收紧，心跳加速，脑筋一片空白时，就赶快使它冷却。如果必要的话，你可以离开现场，但不要自我折磨。

上面的忠告从正反两面来讲，都是一样有效。表现出冷静的行为就会使你感到冷静，而愤怒就不再是你与他们沟通的绊脚石了。

最好你能增加对自我的喜爱程度，如此一来你自然而然的就会希望让别人了解，你是怎样的一个人。你是自己的主宰，你能自我控制，那是一种很好的感觉。

每一个人都必须学习以自己的方式，处理自己的情绪。最终的目的是你

必须以有效的方法，控制愤怒、控制仇视心理、或罪恶的心理，如此才能使你的的人生过得更美好。

试试上面这些意见。如果有效，继续实行。如果无效，那就放弃，再继续试试其他方法。如果你能控制自己，使人生朝向更美好的方面前进，那就是成长。

如果你在某一方面有所成长，你已有能力改进你不好的气质，那么试着控制另一种情绪，就像你在控制愤怒一样——人类的另一个重要的毛病，就是仇恨。

五 仇恨所带来的不良影响

你会注意到公司、婚姻关系、宗教团体以及企业组织中，有些人亟思获得他人的信赖与合作。他们参加训练课程、研讨会和各种研究社团，并且研读各种有关的书籍，希望能对人际关系有所了解，以加强本身影响他人的能力。但是，他们毫无成效。追根究底，是因为他们有仇恨的心理。

他们的仇恨有很多种形式。例如喜欢挖苦他人、冷漠、冷酷无情、刁钻刻薄或是怀有偏见。偏见比其他各种单一的力量更容易造成人与人之间的隔阂，也因此对那些受害者造成心灵上与精神上不可避免的伤害。

偏见是由于一种封闭心境所造成的，这种现象通常出现在迷惑状态的人身上。这隐藏着一个意思，那就是拼命地想要在一片混沌的思潮中，理出一点头绪。这种类型的人，会希望借着攻击他人，来理平混乱的思绪。

对于个人而言，怀有歧视与偏见，会在他自己的人生历程中，造成莫大的伤害。为什么？这正是人类理性中一个不可解开的迷。

每天有数以百万计的人到夏威夷去。他们从大草原、城市以及世界上的每一个国家，来到这个自海水中升起来的岛屿。他们成群结队地浏览每个名胜古迹——山谷、瀑布、海滩、凤梨园以及玻里尼西亚文化的艺术品。

几乎毫无例外地，每一个观光客的共同反应都是：“这个地方与我来自的地方是多么的不同！”

他们发现这个岛屿优雅可爱，当地的人大方又迷人，他们在这里停留，直到精神恢复、精力充沛时才回家去。他们满意地说：“到这里来，使我感到心情舒畅许多。”

他们带着怀疑与期盼的心来到这儿，结果发现确实不虚此行。但是一般人对于自然界的看法与对人类的想法，却大不相同，这不是很奇怪吗？大自然中，那些怪异的、奇特的以及不了解的东西，使我们感到很有趣也很刺激，但是同样的特质表现在别人身上，却变成威胁、错误，以及拒绝、歧视、和偏见的原因。

六 人与人之间的差异反而是有益的

如果思想上有着相同偏见的人，结合成团体，这将形成一股最具有杀伤力也最危险的力量。例如，常见一些宗教团体中的成员，由于某些信念或观点上的小小差异，就与其他人划分界限。这看起来是多么的荒谬可笑！因为世界上主要的宗教信仰，最终目的及意义几乎都是共同的。事实上，如果他们能抛弃偏见，很多人将能从研究不同的宗教信仰中，获得极大的个人成长

及精神启示。

对于不同的组织而言，也是一样的道理。我们常常可以看到一些公司及协会，因为私人的利益及个人的意见不合而拆移。如果公司中每一成员都希望能获得较多的利益，必须借助大家的共同奋斗，公司的强大也是由于每一个人身上具有不同的优点。

人与人之间的彼此需要，是由于他们之间的不同，而并非由于他们之间的共同点。美国能变成一个强大的国家，同样是由于它能办到历史上其它文化所无法做到的事。各个不同种族、不同文化、不同信仰，以及不同民族的人，凝聚成一个国家。他们会碰到多种问题，他们的梦想并未完全实现，但是他们在不停的进步。

不同年龄、不同性别所导致的偏见，也是很可怕的。为什么一般人要努力去造成很明显对他们有害的鸿沟呢？年轻人需要老年人，而老年人也需要年轻人。男人需要女人的帮助，女人也需要男人的扶持。为什么在这些人之间会有歧视及中伤呢？

所谓的物以类聚，事实上是一种误解。斯丹利夫妇刚结婚时，他们之间的差异正像大象与蚂蚁。斯丹利夫人来自大城市，斯丹利来自一个小镇；斯丹利夫人是个夜猫子，斯丹利则是一个早睡早起的人；一个比较理性，另一个则是比较感性，一个性格外向，一个内向；斯丹利夫人喜欢喝啤酒，斯丹利宁可喝牛奶；他们在宗教信仰方面的差距，更是十万八千里。

斯丹利喜欢打高尔夫球、跑步、以及生意方面的事物，斯丹利夫人比较偏向于跳舞、打牌，以及养育小孩，那只是刚开始，还有许许多多不同的癖好，存在他俩之间。

但是他们从来不曾想要改变对方，他们只是接受并了解对方与自己的差异。这些年来，因为他们所采取的方式，斯丹利更喜欢斯丹利夫人，而斯丹利夫人也更喜欢斯丹利。由于他们之间的差异，使得他们可以快乐地成长与改变。到后来他们仍有许多不同之处，那使得他们的共同生活像是探险一样。

假如他们一开始的个性、志趣都一样，或者他们彼此都对对方的性格因为不太熟悉而导致偏见，那么他们今天会是什么样子？可能会分手，或者陷于一场不美满的婚姻中。但是他们没有，这是由于他们努力去排除各种隐藏于偏见之后的仇恨，也就是说，他们怀着开放的心灵努力追寻生活中新奇的事物。

同样对别人各种不同的态度及行为抱着好奇心，将能驱除心中的仇恨。

相反地，一项顽固的心灵将会由于武断的偏见，而将自己封锁起来。当一个心灵放任心中的仇恨与冷漠自由滋长时，他就开始停止追寻新的事物，同时也就不再成长了。

七 爱你的敌人

偏见造成的影响是如此之大。所以如果有些人只是由于不小心，而刺伤你的自尊时，你会发现，不管你多么努力，都无法使自己对他产生好感。

就连安东尼·罗宾也同样如此，他对自己也常觉得很困扰。像圣经中所说的，要努力使自己“爱我的敌人”，但是他办不到，他无法忘怀某人加诸于他的不公平及恶意，光谈爱心似乎无法解决问题。

然而，虽然他有那种感觉，他发现仍可以对那个人稍尽心意，当他以自

己的方式来帮助某人时，恨意便会消弥于无形了。

安乐尼在自己所教的有关生活态度及人际关系的课程中，便教导了这个技巧，他建议学生：“帮助那个对你最不好的人。”其效果绝对令你意想不到！旧创被治愈，潜伏的恶化因素被排除。即使家庭中的纷争，也会因为进行简单的亲和行动，而使严冬变暖春。

在安东尼·罗宾的家中贴着一张小小的格言，“爱你的敌人，那可以解除他们的武装。”的确如此，在他人意想不到时提供一臂之力，确能得到令你惊异的回馈。别人对于你这种礼遇，会因铭记内心而乐于表现出他们的好感。

试着使你避免卷入不和、纷争、或者怨恨的漩涡中，将爱心看成“付出”而非“感觉”。看看付出爱心，是否能使你排除心中不快的感觉。

这是值得去努力的，正如同纽约市公车上贴的一句箴言：

“医生警告说：心中有恨的人会引起溃疡、心悸、头疼、皮肤疹和气喘，同时你所恨的人心中也会不好受。”

八 罪恶感、愤怒、以及仇恨都是垃圾

罪恶感、愤怒、和仇恨，是横亘在友谊路途上的三种令人厌恶的情绪。我们还有其他不良的情绪，但是只要我们学会如何控制这三种，其他的就不足为虑了。

这些不好的生活态度，可以称为“垃圾”，它们是我们思绪中的烂东西。

“恶臭的思绪”，有人这样称呼，也有人直接称它们为馊臭物。

GIGO 是电脑界的术语，意思就是说：“进去是垃圾，出来也是垃圾。”

在你的心灵上的一堆堆的垃圾，在你人生旅途中会一一遇上，在你与他人接触时也会经历到。

如果你以为周围的人，和自己一样，那么你所观察到的并不是真实的世界，而是你的世界。如果你认为你的人际关系，只须凭你自己的想象便可以达到完美，这就不太可思议了。你不重视的，别人也不会重视。这会使你更注意别人的缺点，而忽视别人的优点，这就是所谓“酸葡萄心理”。

批评朋友的缺点时，你会发现别人也正对你做同样的事。

当自己内心不诚实时，你也会怀疑他人；不信任自己时，你也不会信任他人。

当你不珍惜自己时，你会发现别人也不会重视你；你所关心的事，往往就是别人所关心的事。

所以如果你希望与他人相处得很好，你必须要先懂得如何自处。

第五节 相信你的本能

我们的一切进步就像展现在我们面前的植物蓓蕾一样，你先有你的本能，后有观念，再有智慧，就像植物那样，先有根，后有花，再有果。虽然这些毫无道理可言，但归根到底，你应相信自己的本能。

如果你能克服自己的种种偏见，思索你的基本的动物的特性，你将会认识到每时每刻你的动物本能都在支配着你。人的问题在于，你能使你的生活与你的动物本能相合吗？能做到这一点，你就能够与你的这些本能实现“真正的和平”，并且和它们一直幸福地生活下去——换句话说，就是实现真正的发挥潜能生活。

在回答这个问题之前，我们必须问另一个问题：什么是我们的本能？并且当我们在现实中感到这些时，我们又如何识别它们？

安东尼·罗宾告诉我们，本能就是对环境和外界刺激作出的反应。本能不包括推理，它是遗传和不变的。有些生活环境会引起动物的基本反应，从而造成肉体上的紧张，本能就是身体为消除肉体紧张而作出的反应。

换句话说，如果某个人给你一拳，你的本能就会立即使你作出如下反应：抬起胳膊阻挡或者是回避，根本不必加以思考。

当然，并不是所有的动物本能在人的身上都能得到体现。我们并不具备一些动物天生的本能：如没有经过飞行训练，天鹅能够按完美的队形飞行；没有建筑学学位，蜜蜂随时都能建筑精巧的巢。但在我们身体中存在着极其强烈的生理倾向和欲望，它们并不是通过正规的训练方法而获得的，并且只要我们愿意，我们就能唤起那些强烈的欲望和生理预感。我们必须记住，尽管我们的动物本能比其它动物要弱，但我们能够控制住它们，而其它动物则不能（如果我们决定反击，我们站在那儿，以拳制之）。此外，通过吸取各种经验，我们最终采取了防范心理，于是我们的本能系统遭受文化压力的压制。

自然，你身上留下的动物本能，尽管现在很微弱，但并不是邪恶的，也不应招致你的羞愧。相反地，有些人为了生存、解决问题和丰富生活，完全依赖于他们的动物本能。他们并不像许多心理健康专家尤其是精神分析专家那样，把蕴藏在人深处的强烈欲望看作是“我们的病态面”，而是使我们确信这些欲望是我们天性的潜在面。这些人总是能适应生产并驾驭生活。

如果你深究自己的本质，你将不会遇到“野蛮的”、没有文化的动物，从根本上你就不再是一个虚伪的人；如果你放弃探索你最深处的动物本能，你就会发展成为一个严重的精神分裂症患者、强奸犯、杀人犯、或者是放纵的野兽；当然，在你内部的深处幸存着的有机组织，能在任何环境下有效地行动并且能达到最高的成就境界。在你内心的深处蕴藏着先天的心态、能力和潜能，是它们帮助你实施生活的每一步行动。但是，要想敲开它们的大门，你必须使自己相信被你禁锢在深处的种种动物本能，更依赖于你那天生的能力，而不是你所学会的文化礼仪。

我们具有这么一类特性，这类特性使我们从自己的生存需要出发，不加思索地行动，它们包括所谓的欲望、驱策力、意欲、倾向，这些都称为“本能”。无论它们被称作什么，但它们确实存在，我们确实拥有，并且我们所感兴趣的的就是帮你更有效的把它们从你的深处召唤出来，重新和它们一道去寻求力量、宁静和成长的源泉。

本能的性质就是这样，为了重新与它们保持沟通，你不必刻意做任何事情——学会新技能、获取新知识、或者荣升什么新地位。你必须做的一切就是不要疯狂地阻拦它们，不要与它们针锋相对，不要藐视和奚落它们。

学会相信自己的本能并不是一开始就奋力地做什么事情。如果你奋力地与你的本能沟通，实质上，你却正在把不必要的压力施加在你自己的身上。去做一些你身体已知道怎么做的事情——跑步、娱乐、呼吸、晒太阳；同样，当你奋力迫使自己的身体做一些它不想做的事情，如一口气静坐十个小时或者抽烟，这将引起身体的反抗。

你的身体是完备的！它知道如何保持自己的模样，如何做力所能及的一切事情，如何步行、擦汗、睡觉、饥饿和哭泣。它也是一个非常优秀的学生，你能教它游泳、开车、写信、弹吉它或是爬山。但是，当你教它新技能时，必须顺着其本能，它才去做，而不能驱使它按人为的程序，或是强迫和苛求它按“书”上所说的去做。

例如，所有因滑雪事故而导致的腿、胳膊的骨折和其它的严重创伤都是由于人们不顾身体的本能，又没有相应的实践和训练就到非常陡峭的山谷中去尝试而引起的。当这些准备不充分的业余爱好者急速冲下山时，他们就会遇到各种警告的讯号。他们的本能告诉他们：“你滑得太快了，这条小径太窄、太弯，你的身体不知道如何控制这种局面，不知道该怎样停下来才不致于跌倒。如果你还在继续滑行，继续加速，一旦以这种速度和树木相撞，你必定会粉身碎骨。”

在这一点上，相信本能的人，能最轻柔地跌落下来。当他技高一筹的同伴停下来问他怎么回事时，他会说：“这座山太陡，我还不够水平在这上面滑行，我能够安全停下来的唯一的方法就是跌一跤。我想脱下滑雪板，走到中等坡度的地方去滑行，再在山脚下与你碰面。”

为了使他的身体免受伤害，他所做的正是他的本能在一刹那间给他的命令：“迅速扑向松土！”

在另一方面，那些抑制自己本能的人就会在紧要关头时说：“不，我决不让雪碰到我的衣袖，在众多强手面前跌跤多丢人现眼，换一个山坡滑行未免小题大作……”

在不相信自己本能的一刹那间，他们的身体再也控制不住这样快的速度，他们就重重地跌了一跤，于是就发生了骨折，最乐观的情况就是以某种方式从山上滚下来。尽管骄气未伤，但他们的身体却正在说：“老天爷，这是多么愚蠢的行为，你是不是想杀死我？”

相信你的本能仅仅意味着顺其自然并允许你的身体做它知道该怎样做的事情；它意味着放松、理顺生活、消除压力、不让别人的标准来衡量自己的行为；意味着真正相信你的身体，进而运用其一切令人惊奇的本能，而不是过度地奋力，不是让你的思维中“行为评价面”得势。如果你发现自己因为做事不如意而惩戒自己的身体，那么你对它已采取的态度表明，在生活提供给你的任何情形当中你并不是顺势地、自然地运用自己的本能。

拉尔夫·沃尔多·爱默生对相信自己的本能说过这样一番话：“我们的一切进步就像展现在我们面前的植物蓓蕾一样。你先有你的本能，后有观念，再有智慧。就像植物那样，先有根，后有花，再有果。虽然这些毫无道理可言，但归根到底，你要相信自己的本能。”

什么时候你相信自己的动物本能？要回答这个问题，你不得不首先自

问：“何时对我最有利的事情，而我却把本能弄错了？”

为了回答这个问题，有个生活中的例子是最能名副其实地表现本能的例子，是所有有过孩子的人都熟悉的。1967年，在韦恩的女儿特雷西诞生后两个月的凌晨三点钟，他正坐在床上为明天的考试作准备。他的妻子在他的身边酣睡，既不受他翻书的响声和移动的毯子所惊搅，也不被炫耀的灯光所干扰，对这一切她毫无感觉。特雷西的卧室在距他们有一段距离的楼下。

特雷西咳嗽了一下，清醒的韦恩几乎没听见这微弱的声音。霎间，沉睡的妻子却立即醒来了，她对韦恩一直没有睡感觉惊讶。“你能去看看特雷西吗？”她问道，“我听见她在咳嗽。”

韦恩的妻子并不是在显示超人的才能，而仅仅表现了基本的母性本能。当她睡着的时候，除了女儿的哭叫声和咳嗽声以外，所有的响声、光线、影子她都能抛到九霄云外。母性本能如此地关切着女儿独特的声音，以致连远处房里女儿轻微的咳嗽声她都能听到，使她立即从酣睡中醒来，略加思索（韦恩还没睡，他可以去照顾一下。）并提出请求，当满意地确信女儿平安无事时，又安然进入了梦乡。

母亲与她们的婴儿之间有一种极其特殊又难以解释的联系，只有当母亲烂醉如泥，或者产生类似的心理失常时，这种联系才会中断。正如这个例子所说明的那样，你知道在你体内蕴藏着绝对可靠的动物本能。这些本能不是学到的，不是由环境决定的，而生来就有的。一旦幼猫需要帮助，母猫立即就会知道，而妈妈在夜中警觉遥远的婴儿轻微的咳嗽，两者没有什么不同。

何时对你所爱的人最有利的事情，而你的本能会弄错呢？

让我们思考另外一些探究本能的事例。那就是幸存者的经历，他们经受了身体的考验而活了下来，在这种考验中退缩的就丧生。

这些幸存者之所以优于其他人，正是因为他们真正了解如何相信自己的动物本能。当一般的人突然陷入生活的恐惧之中时，一次又一次的事实证明：那些能够放弃主观臆断而完全依赖于他们本能的人经受住了品质和耐力的严酷考验而活下来了，而其他的人却不能。

埃里克·马里亚·雷马克曾在他的一部最精彩的战争小说《西线无故事》里描写了第一次世界大战期间每日阴森可怕的战壕生活。小说的主人公在那极其可怕的环境中经历了数年生与死的洗礼，当时他是多么担心生活的本能把他抛弃，他是这样说的：“我们疏散开来，扑在地上匍匐前进，此时此刻，我感到本能的机敏在促使我在战火中无意识地正确行动，而且迄今还是一直促使我这样做。”他还描述了那些放弃本能的人如何地遭受重伤，而最好的战士如何在危急关头完全听从于他本能的指挥。

更易理解的一个例子莫过于震惊全球的安迪斯山飞机坠毁事件。有些人竟在这种恶性事件中幸免于死，他们没有经过特别的培训，也没有穿特制的防寒服，竟然在零度以下的气候中活命。他们也像你我一样，普普通通，没有三头六臂。他们的经验很简单：依赖自己本能则存，以文化邪说压制自己本能则亡。这次事件的实质在于，那些幸存者为了逃生是如何回到他们基本的本能需求的。但是骇人听闻的新闻报道又是怎样详细描述的呢？这些幸存者不得不回复到“同类相食的习性”，当他们的本能告诉他们：“在这高山上，这些已死的人的躯体对我来说，是唯一的食物。我们必须吃掉他们”。这时，他们更置身于“可怕的动物习性”。

他们的行为像动物吗？当然！但是，像合格的动物。

那些幸存者伤害了其他人吗？仅吃了死去同伴的肉体当然算不上伤害。你能够想象吗？不幸的死者突然对你说：“别吃我的尸肉——我可以留下，我也可以不要什么，但是，我希望你饿死，这样可以一块儿就地腐烂，或者被发现之后都运回家乡的墓地。”

死者当然不知道自己是否被吃。事实上，他们可能会说：“勇敢点，吃下去！我不需要什么了。”

这样的情况下，不愿做“可怕的吃人的事”就等于宁愿死亡。你所想到的是，数千里之外坐在温暖和舒适的屋里的人会对你的行为作出怎样的反应。你让这种想法支配你应该做什么事情，也就是让平常的社会标准（“噢，去年祖父死的时候我们并没有吃他”）压制了你最佳的动物生存的本能，让这种标准杀死你。

你可以从自己的经历中举出反映本能行为的同样事例，对于何时最适合你及你所喜欢的人的行为而你的本能却弄错了这一行为，为什么会这样呢？这个问题的答案是：当我们“像合格动物”一样尊重，发掘、听从这种本能时，就决不会有这样的时刻。当你压制、诋毁、轻视、扰乱、破坏它们，那么你的本能只能是“错的”，只能给你或他们带来威胁！这时并且也只有在这时，你的本能可能给你报复：给你带来焦虑、恐怖、内心冲突，结果引起身体紧张。虽然你的本能知道如何尽可能以最有创建的方式解除这种紧张，但是你却不愿让你的本能自作主张。也正是此时，本质的和机能上的紧张反复无常，此起彼伏，它们相互作用使你的生活不景气、后退、陷入压力的深渊。这种毁灭性的自我压力表明你的身体和心理已处在惊恐和迟钝之中。

这种情况的解决途径是明显的。甚至当你怀疑这样做的可能性时，你仍必须相信你的身体对你的关切。你决不能忘记这些称作身体的东西是一种奇迹中的奇迹，如果试图否认它的完备性和以什么来取代它的本能，结果只能使你呈现出病态。只要你允许你的身体施展其本能，这种内在的本能会万无一失地使你在任何环境中既保持安全，又不损健康。成为一个合格动物的关键是要学会相信自己的身体，你身体中一切不可思议的天生本能将使你的生活充满无限的乐趣，遭受最少的痛苦。

作为例子，我们接着讨论这样一个问题：我们摆脱痛苦的基本本能到了怎样的地步？痛苦是一种警告，除了人以外，一切动物都会不可避免地尽力免遭痛苦。但是你具有的文化修养会告诉你，你应该在生活中希望经受一些痛苦。

看一看所谓的职业曲棍球运动所发生的事件。

任何一个玩过曲棍球的孩子都能告诉你，除了一些轻微的冲撞和碰伤外，一场大型比赛中无人受伤并不是不可能的事。1980年奥运会上，美国队获得曲棍球比赛的冠军。凡是看过这场比赛的人都知道，最精彩的曲棍球比赛并不是以场上的流血换来的。

那么职业曲棍球比赛又是什么样子呢？观众看到的简直不是一种体育运动，而是一场“拙劣的游戏”。那些与比赛无关的纠缠和奥林匹克精神及其规则格格不入。接二连三的强词夺理的吵斗，不是有人鼻青脸肿，就是有人头破血流。比赛的大部分时间都在运动员们的拳脚相加中度过。有时甚至有人冲上看台对对方的球迷施以非礼。所以衡量一个职业曲棍球运动员的标准并非是他得分或防守的技能，而是他是否故意冲撞别人以及当他在自己被撞伤时能在多大程度上表现出“坚强和镇静”。

更进一步，那些被运动员们的所作所为为之震惊的观众又会说些什么呢？毫无疑问，他们会说：“他们像动物！”

错了！世界上根本没有一种野生动物，当它们能避免痛苦时却迎着痛苦或者使别的动物受到更多的伤害——这种伤害并不是为了生存而不得已为之的。食肉动物干脆利落地杀死猎物，这是它们的本能。当老虎用它的犬齿咬住羚羊的脖子时，只需脑袋一晃，羚羊就断气了。这一切都是在极短的时间内完成的。而当家猫捕捉一只老鼠时，它可能有点拖泥带水。这里有难言之处：因为它被驯养得与野生动物不同，它已丧失了部分野性，在某种程度上它弄不清为什么非要捉老鼠。但是一旦几天不给它吃东西，你看呢，它将如何对付下一只老鼠呢？

当一名职业曲棍球运动员跌倒在场地上，意识到他应该承受不必要的痛苦，他会怎么想呢？也许他想到在观众面前建立起男子汉的形象；也许他认为这一切正是观众所期望的，观众来看比赛或许实际上就是为了“欣赏”这一切；也许他会诅咒观众，称观众是动物；有些观众虽然在运动员射进一个漂亮的球时会热烈欢呼，但当他们看到运动员们互相打斗时，他们会叫得更凶。无论他怎么想，他几乎很难意识到每当他来到球场，参加这种被扭曲的运动，他的动物本能也就正在受侵犯。他几乎很难意识到，当他看到斑斑血迹，发脾气，与同行拳脚相加时，他的本能强烈地干预这种非人道的场面，但他的身体实际上是在反抗这种干预，一开始就强制性地制造这样的场面。因此，他首先并不是与他们相互争斗，而是竭尽全力地与自己天生的动物本能进行一场恶战，因为他的动物本能反抗承受不必要的痛苦，反抗使别人承受痛苦。

动物天生倾向于追求享乐，我们的这一本能同样地被颠倒了。有多少鸟儿会在她们建起鸟巢后对自己这样说：“我不能停下来，我得再建三个巢或者将这个巢建得比隔壁的大两倍，我要使自己成为这附近真正成功的鸟儿。”

显然，为了舒适地淋浴、欢唱、食虫、玩耍，它们不会把建巢看作是一场苦差使，也不会在建巢中唠唠叨叨，满腹牢骚。总之，它们并不苦于工作与娱乐的非此即彼观，也不会抵抗追求享乐的天性。

只有人才能给自己和别人强加这种奇怪的观念：为享乐而追求享乐是不光彩的，这是享乐主义，你不应该这样做。显然这种观念是违背身体本能的，但你却从这些外在的境遇，使自己感到不幸。

甚至一朵玫瑰花都知道向着阳光生长。无论哪一种玫瑰都不会将她的枝条伸到阴湿的角落，也不会将她的幼芽埋在地下。植物的本能决不会一反常态地对植物说：“因为在阳光下真舒服，所以阳光不是好东西。如果你需要阳光，你应该为此感到羞愧。虽然我知道阳光舒服并且它帮助你茁壮成长，但如果你老是每天都追求阳光，你未免太自私了。”

只有人才会说：“等等吧，现在你得忍受孤寂、抵抗‘黑暗’，即使这一切使你窒息。20年后，等你老了，再享受阳光吧！”

真是毫无道理！你的本能要求你以健康的方式生活。只有顺从本能，你才能富有成效地去做人生当中每一件事。

第二章 良好的人际关系能激发潜能

圆满人生不仅限于个人的独立，还须追求人际关系的成功，维系人与人之间的情谊，最重要的不是技巧，而是诚信。

第一节 化解人与人之间的冲突

安东尼·罗宾讲过这样一个故事：

一个酷寒的冬天早晨，购物中心的停车场，新堆了一处处的雪堆。约翰把车停好，旁边正是好不容易从雪堆中清除出来的唯一出入口。

但就在这时，另一辆车子却直接停在铲过雪的人行道上。这下害得他不得不绕过车子，在深及膝盖的雪地中行走。

“这个人真是缺乏公德心！”

约翰一面念着，一面恼着。好不容易走到购物中心前入口后，他跺脚抖下裤子上的雪，然后转头忿恨地再蹬一眼停在车旁的另一部车子。

就在这个时候，他看到一位行动不便，双臂拄着拐杖的小姐，举步维艰地往前走。她走得很慢，一步一步的穿过滑溜的人行道，最后停在那辆车子旁边，打开车门，好不容易跌坐在前座上，车子这才开走。

他站在原地看了好一会儿，顿时对自己刚才的抱怨觉得不好意思。心里的怨气和懊恼，当然也像他裤管上的雪一样溶化了。

前后才几秒钟的时间，约翰的态度就改变了。到底是什么使他改变呢？情况并没有改变，车子还是阻碍了人行道，他还是必须踏进厚厚的雪堆里，唯一改变的是他的态度。

直到他看到那个跛脚的妇人和她的困境，他才恍然大悟！

了解使他改变态度，内心的不悦和批评也才慢慢冰释。

现在你应该有所领悟了吧！与别人相处的不二法门，就是了解。人际关系的分歧，就是由于彼此的不了解。人与人之间的冲突、不悦、仇视、挫折、淡漠和分离，也都是因为互相不了解。

如果你想要和别人合作、相处，首先就必须懂得了解别人。

你纵使可以告诉自己，你为挡在人行道上的车子而生气，这是可以原谅的，又应该采取什么态度呢？

一般人总难免要提出意见，批评别人。当别人的行为不如我们所想象时，我们会显得不太高兴。即使程度并不严重，也会对别人造成或多或少的压力或紧张。

在一个人际关系讨论会上，教师对与会人员提出这个问题：“你们有没有人觉得自己无法和别人相处？”结果举手的人非常少。

然后请他们写出三件最令他们生气的事。从一千人的回答结果显示：其中有 998 个人，生活中的牢骚都是因为别人的关系！

这些人对于他们的答案又有什么说词呢？就像这样：“我和你一直相处得很好、很融洽，一直到你做一些我不喜欢的事，我才没办法和你相处。我觉得很生气、懊恼、难过。”

一个人如果想要和别人建立良好的人际关系，他绝不能要求他们依照规定的模式做事，或处处请求利益。解决人与人之间不愉快的唯一方法，就是去了解。

这真是唯一的途径。旧约箴言第十四章第二十九节：“不轻易发怒的人才有真智慧。”

柏拉图和亚里士多德也都认同并追寻了解这一解决问题的途径。箴言第三章第十三节也指出：“得智慧、得聪明的，这人便为有福。”

“因为得智慧胜过得银行，其利益强如纯金。”

“比珍珠宝贵，你一切所喜爱的，都不足以比较。

“他右手有长寿，左手有富贵。

“他的道是安乐，他的路是平安。

“耶和华以智慧置地，以聪明定天”。

一 探察你的了解能力

你的了解能力如何？为了确实掌握与人相处的能力，你必须身临其境。

假设你在路上开车时，有一个小男孩站在路边向你挥手，车子经过他时，他竟拿东西丢你的车，你赫然听到一声“啪”的声音！这下才知道原来他用石头砸车子。

于是你猛然煞车，怒冲冲地走出车外，朝这个男孩子走去，愈走愈气，心里盘算着，你一定要把他带到他父母面前，指责他，并叫他们赔偿你的损失。

走到这个孩子面前时，你心中的怒气正好达到顶点。

他站在你面前害怕得哭个不停，抬头抽泣说：“我实在很抱歉，但是我想不出其它方法可以使你停车。

然后用手指着路边草坪上躺着的人，又说：“我小弟病得很严重，请你救救他吧？”

这时，你心中的那股怨气会怎么样呢？它将会如火焰上的冰柱般迅速溶解了吧！为什么？因为现在你了解了这个男孩子用石头砸你车子的原因，所以你原谅他了，心中的愤怒也随之烟消云散了。

二 尽量去了解

让我们来看看另一个例子。假如你妹妹嫁给一位很成功的律师，最近几个月，他对待她的态度改变了。他变得多疑，占有欲强，甚至限制她的行动自由。

只要她离开，他一定会亦步亦趋地跟着他，不准她单独出门，她不停地抱怨，他还是不准她单独去购物。

知道他对你妹妹的态度后，你很生气，于是决定和家里的其他人讨论解决的方法，你们一致同意必须对他采取行动。

后来你接到一位心理学家打来的电话，他邀请你到他的办公室去。你去了之后，他请你回忆并描述一下你妹妹小时候的事情。他解释说你妹妹一直是个有盗窃癖的人，也就是说她无法控制自己偷窃行为的冲动。他还指出你妹婿始终承受着这种压力，不愿为人知道，直到别人揭开了她的这种病态。

听了这个解释之后，你对他的改变有什么感想？你还觉得忿怒不平吗？可能不会了，因为你已经了解他的行为。

三 生意上的了解

假设你是个拉保险生意的人。原先你和你的另一半约好星期四晚上要共进晚餐，一起玩桥牌。星期四早上你和一个客户洽谈愉快，而且他答应带他太太到你办公室来详谈了解保险条款，并签订合同。不巧的是，他们只有星

期四晚上才有时间和你见面。

你颓丧的打电话回家，告诉“另一半”今天不能回家吃晚饭，电话的另一头传来失望的音调，这是可想而知的。

就这么样你必须留在办公室，不能回家吃饭，你只好跑出去买了一份三明治、一杯热咖啡当晚餐。这天晚上下着大雨，天气显得特别寒冷。于是你愈想愈觉得有点对不起自己，这么凄冷的晚上，竟然不能回家享受温暖，以及和朋友相聚的乐趣。

你没趣的喝着咖啡，一面等你的客户，然而约定的时间已经过去了，却仍不见他们到来。

又半小时过去了，他们还是没来。过了一小时，你实在等得不耐烦了，所以打电话到客户家，结果没有人接。过了一个半小时后，你才决定锁了办公室门，回家去了。你心里忿忿地自言自语：“至少，礼貌上他们可以打个电话来。”

这个原本快乐的晚上泡汤了。直到上床前，你还迟迟不能平静内心的气忿和懊恼，你觉得应该把这客户列为“拒绝往来户”。

第二天早上大约九点钟，你坐在办公室桌前，桌上的电话铃响了，是那个客户打来的。

他急急地解释说：“昨天晚上没到你办公室来，我很抱歉。因为在路上，我们发生很严重的意外。由于下雨路滑，我的车子撞车了。从昨天晚上一直到现在，我们都在医院里，我曾打过电话，不过那时你大概走了。”

你还会生他们的气吗？你还会认为他们不讲信用，说话不算数，而且应该“拒绝往来”吗？不，当然不会。你可能还会有一点罪恶感，因为他们是来拜访你的路上出事的。

现在你了解了吧！

四 雇员需要被了解

假设你是经理，其中有一位秘书习惯提早五分钟下班。每天下午五点差十分时，她就开始收拾桌上的东西，五点差五分时，她就走到办公室大门口准备走了。

你很生气她竟是个这么准时的看表员。如果不是她工作表现得不错，你早就警告她这种早退五分钟的习惯。然而，你心中的愤怒已经无法压抑了。

你把她叫到你的办公室，准备好好叱责她一番。你先告诉她，她这种早退的习惯大家都注意到了，你希望她能够提出合理的解释。

她回答说：“是的，我知道这是不应该的。但是你了解，我是个寡妇，心中唯一的支柱就是三个小孩子。我请了一位妇人帮我带小孩，但是她五点四十五分必须离开。如果我搭上了五点钟的巴士，就能在五点四十五分回到家；否则，下一班巴士的时间是五点四十五分，如果我搭这班车，回到家就要六点半了。这四十五分钟内我不能让我的孩子没有人照顾。我一直不愿说出这个原因，因为我害怕失掉这个工作。”

听了这些话，你还生气吗？还懊恼吗？如果是你，你也一定和这个经理一样不生气了，因为他知道原因了。他可能会马上和公司方面协议，安排她每天提早五分钟离开，再利用其他特别时间补回来。

这些都是别人惹得你生气的例子。

在日常生活中，你总难免会碰到类似的人和事，惹得你“火冒三丈”。在工作的时候，你可能因为别人的干扰，或浪费时间而生气；在路上时，你可能碰到别人的车开得太快或太慢，或太靠近你了，或挡在你的面前；在家里，家人之中也不免出现层出不穷的冲突和争吵。

如果你以任其发生发展的态度，面对这一连串的生活插曲，你会发现生活将是不间断的情绪冲击和创伤的累积。消极的生活态度除了会使你感到痛苦外，也会使你闷出病来。

所以如果你能觉悟到生活的环境、机遇和他人，都是无法控制的外在因素，唯一能控制的是，你对这些外在因素的态度，这才是明智之法。而且如果你抱持着去了解别人的心态，你一定能化解大部分不愉快，同时这也正是他们所需要的。他们每个人的内心里无不随时呐喊着：“请你来了解我。”

五 你可以填补人类内心深处的渴求

每个人都渴望被别人了解，这种心态的产生是由于他们不了解自己。苏格拉底的不朽名言，“了解自己”所影射的是一种追寻的精神——而不是一种目的。

监狱里的所有罪犯有一个共同的特点，他们通常会说“我不知道我为什么会这样做。不是我的错，不要骂我，请求你了解这一点，也了解我！”

有一天一个任性的年轻小伙子，忧心忡忡地跑来找牧师。他见到这位牧师时第一句话就是“我必须找个了解我的人谈谈。”

心理学家伯格博士说的好：“的确，人类内心深处一直渴求被了解，就像花朵需求阳光的照射一样。”

所以安东尼·罗宾说，人类需要被了解。还有什么比和别人达成良好的沟通，付出你的关心去了解别人，更能和他们相处愉快呢？

你的先生或太太可能经常会说：“我知道我对你说得太多，也够尖锐，但是在你掩耳不听，事态变得不可收拾之前，请你替我想想。我觉得好累，我要担心每个月的支出，事情多得好象永远做不完，还有小孩子的事。我又是背痛，又是头痛。求求你，不要只对我发脾气，或老是掉头不理我，请你了解我！”

有多少家庭的破碎，不是由于彼此无法满足被了解的渴求而造成的？你看很多男女，彼此之间并没有真正的爱，他们也不重视彼此的了解。“家里没有人了解我”这虽然是一句常听见的老话，但是它所包含的意义，却是值得我们的深思的。

另外，受雇的职员也可能发出不平之鸣：“我知道我有时候傻里傻气的，而且好象不怎么用力。我可能会上班摸鱼，午餐时间在餐厅发牢骚。但是在你炒我鱿鱼，或者认定我在公司没有贡献之前，请替我想想。我家里有一大堆问题，而且整天站着，将资料放进档案，这样机械性的工作使我觉得很疲倦。求求你，了解我吧！”

小孩子也是一样：“我的成绩不及格，但是爸爸、妈妈，在你们处罚我之前，你们为什么不先了解我。我努力了，但是我就是不喜欢那种课，而老师又老是挑我毛病。有一次还叫我在全班同学面前罚站，害我好臭。我知道你们可能会禁止我一个星期内出去玩，但是求你试着了解我一次就好了”。

买东西的人可能也有意见要对推销员说：“等一下。你讲了一大堆道理，

就是要找理由卖出你的产品，我知道你准备了很多精心设计过的方法要叫我掏腰包。但是你怎么会知道我需要你所卖的东西？你并不了解我。”

事实上，有一项对买东西的人所做的调查，为什么他们最不喜欢推销员，结果显示大部分的人回答是：“推销员好象并不了解我真正的问题！”

推销员通常都不太用心，他们只是一味相信，他们的产品就是客户所需要的，他们从来不试着去了解客户，然而这却是维持任何一种人际关系所必备的。了解必须是经过相互沟通，而不是想当然的事。有时候需要以言语或行动表达出来，有时却只需要心照不宣的默契，只需要几句话也许就能打开别人心中的结。

例如，你上了一天班，既忙且烦的事搞得你筋疲力尽，好不容易才熬到下班。当你开车回到家时，就看到孩子的三轮车停在车道中间。你只好下车将它抬到路边，口里喃喃自语道：“老早跟这些小鬼讲过几十遍，叫他们不要把三轮车放在车道中间。”

停好车子后，踏着疲惫的沉重步履走进屋里，将门用力一摔，这时你最想听到什么样的话？“你今天晚上干嘛这么火爆啊？”

或者想听到：“怎么了，你今天不太顺利吧！我了解你的感觉！”

表达了解与关心的简单方法，就这么一句话，“我了解你的感觉！”这就够令人感动的了。

接到电话后，你的第一个反应可能会驳斥他：“你没有理由这么讲。错误原是你们采购部造成的，我们一发现就马上采取补救办法了。你可以问问下订单的工厂，你就知道所有的货早在两天前，已经到达卸货码头了。”

也许你是对的。但是如果你希望这个人能够接受你的辩解，那么你这样做就错了。你没有表达了你了解这个人的感觉。

或者你遇到这种情况，“我无法再呆在这个屋子里了，东西总是乱七八糟地堆着。小孩子吵个不停，每天都做着单调的工作，我不要浪费时间了。”

你可能会这么回答：“你怎么会这样认为呢？你有三个可爱的孩子，一个温暖的家，而且家里也都整理得有条不紊，好多人都很羡慕你。”

但是你最好不要这么说，如果你想维持彼此间愉快的关系。面对这样的抱怨，你必须和对方沟通，让他知道你了解并尊重他有权利这么想。你不说出来，他怎么会知道你的想法呢！

不要忘记了：“你给别人需要的，他们也会给予你所需要的。”

如果你没有付出了解的心，你就甭想跟别人愉快相处，无法跟孩子进行沟通，工作的进展可能缓慢，也无法和你周围的人，发展更深刻、更亲切的人际关系。

与人相处时，你必须随时记得这个原则，并努力去做。虽然有时候会遇到困难，而有时你可能会忘记。但是尽力去做。当你初尝果实时，你就能获得莫大的鼓励。

达到了解的效果，并没有一定的方式。如果真的有的话，世界上就不会有战争、分离、家庭破裂、斗争或暴力犯罪事件发生。不过我们可以提出一些想法和意见，如果每个人都能遵循，那么至少可以增进人与人之间的了解。

