

最有效最轻松的生活心理学

积极生活 的力量

激励自我、改变命运的心理控制术

[美] 道格拉斯·勒尔顿 (Douglas Lurton) 著
韩晓秋 译

The 超越悔恨、忧虑、悲伤、痛苦和自我怜悯
POWER of
POSITIVE LIVING



新世界出版社
NEW WORLD PRESS




积极生活 的力量

激励自我、改变命运的心理控制术

[美] 道格拉斯·勒尔顿 (Douglas Lurton) 著
韩晓秋 译



The
POWER of
POSITIVE LIVING

 新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

积极生活的力量/(美)勒尔顿著;韩晓秋译.

-北京:新世界出版社,2008.7

ISBN 978-7-80228-737-2

I.积… II.①勒…①韩… III.成功心理学-通俗读物
IV.B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第089975号

积极生活的力量

作	者	[美]道格拉斯·勒尔顿
译	者	韩晓秋
责	任 编 辑	刘丽刚
出 版 发 行 社	址	北京市西城区百万庄大街24号(100037)
总 编 室 电 话		+86 10 6899 5424 6832 6679(传真)
发 行 部 电 话		+86 10 6899 5968 6899 8705(传真)
本 社 中 文 网 址		http://www.nwp.cn
本 社 英 文 网 址		http://www.newworld-press.com
本 社 电 子 信 箱		nwpcn@public.bta.net.cn
版 权 部 电 子 信 箱		frank@nwp.com.cn
版 权 部 电 话		+86 10 6899 6306
印 刷		北京市昌平北七家印刷厂
经 销		新华书店
开 本		787×1092 1/16
字 数		150千字 印张:12.5
版 次		2008年7月第1版 2008年7月北京第1次印刷
书 号		ISBN 978-7-80228-737-2
定 价		28.00元

新世界版图书 版权所有 侵权必究
新世界版图书 印装错误可随时退换

前言

本书通俗地讨论了一个简单的道理，这个道理有时对我们来说显而易见。注意这里我说的是“有时”！有时我们认识到，只要我们积极地思考和行动，就能得到肯定的和理想的结果。如果你早已认识到这种人生态度的神奇力量，那么你是幸运的，这本书对你来说可能就不重要了。但是，对于那些还没有树立积极生活观的人来说，探索积极的生活方式，满怀希望地生活，把握生活的细节……都意义重大。如果能从中学到这些，他们的生活就会告别沉重和平庸，从此将变得更加充实而富有意义。

可是，正因为这一道理听起来如此简单，甚至有点儿可笑，才有那么多人没有注意到它持久的魅力。下面，我们来读一个小故事，看看这个道理是不是这样简单。

20世纪初，有一个6岁大的小男孩，他做事谨慎，眼睛下面长满了雀斑，这让他看起来像一只四眼猫头鹰。此刻，在中西部地区一个小镇上的一条狭窄街道上，他光着脚在暖洋洋的沙子里犹犹豫豫地走着。他慢慢走近镇上最大的一家杂货店。他来到店门前四次，但四次都逃走了。在他拿不定主意的时候，他眼睁睁地看着别的孩子走进那道门，出来时戴着皮尔斯伯里牌子的宽边帽。这家店正在赠送这种帽子！“小四眼儿”也想要一顶。他父母是这家店的老主顾。只要他肯进去，开口说想要一顶那样的帽子，肯定没问题。在他幼小的生命历程中，他从来没有这么迫切地想得到一件东西，他不想要一根新鱼竿，也不想要一双崭新的滑冰鞋，他只想得到一顶别的孩子已经拥有的、

同样的帽子。

“你怎么拿到帽子的？”小男孩儿问一个淡黄色头发的伙伴，这个孩子头上的帽子斜向一边，这让他看上去像一个铁路工程师，或者一个棒球运动员什么的。

“走进去向那人要就行了。”黄头发男孩回答道，“你最好自己进去要一顶。帽子快送光了。”

“四眼儿”走进了门，实际上，这次是他自己开的门。发帽子的人微笑着。“四眼儿”看到柜台上只剩下一顶帽子，他没拿帽子转过身就走了出来。一副心烦意乱的样子。

“你没拿帽子？”黄头发问道。

“没有。”四眼儿回答，“没有要。”

这个男孩是个处事消极的胆小鬼。那你是怎么知道这个故事的呢？因为我就是那个长了“雀斑”的男孩子。很久以来，我对此事记忆犹新，每次想起来就有想哭的感觉。那是全世界最美的帽子。再也不会会有另一顶帽子那样让我动心了——当然，商场橱窗里那种第五大街霍姆贝格牌子的帽子除外。

从这个小男孩没得到帽子那天算起，作为一名记者、作家和出版商，我已经工作许多年了。这些年来，我分析了许多知名人士和臭名远扬的人的人生经历，其中包括像议员和恶棍，谋杀犯和被谋杀者，科学家和吝啬鬼，教授和妓女，等等，我发现，他们都曾通过积极的思考和行动取得过辉煌的成功和丰厚的人生回报，也曾因为一时的消极，遭受过惨痛的人生挫折。但无一例外的是，生活中勇于争先者和创纪录式的人物都明白这条具有神奇魔力的道理，或者在偶然间，或者是遵从了别人的教导，或者是通过自己的分析，但不管怎么说，他们做到了。明白了这一道理，他们也就知道了在生活中何时需要被动，何时需要主动。

磕磕绊绊，一路走过来，我越来越深信这是一种并不寻常的生活方式。生活中，很多美好的东西因为失败而流失，但一个人一定要抱定积极的心态，努力争取。如果采取积极的心态，你可能就有收获。而消极退让，让我错失了梦寐以求的东西——其中包括那顶皮尔斯伯里牌子的帽子。

在过去的工作中，积极和消极两种人生态度曾经让年轻时的我起伏不定。当时我还不明白其中所包含的道理。那时，在刚刚工作了两年后，我辞掉了一家发行量很小的报纸的记者和编辑工作，来到一家都市报工作。不久，总编说要任命我做地方新闻总编。这时年轻人消极的性格又开始出现了。我坚决反对，说自己太年轻，还没做好升职的准备。总编比尔·罗伯森为人积极，就像一台奋力前行的压路机，当时他有点被激怒了。他有力而简洁的言辞，不容我反驳。这样，作为全国发行量最大的报纸之一——《明尼阿波利斯每日新闻报》，出现了一位业界最年轻的地方新闻总编。

由此可见，积极的态度总能战胜消极的态度。还有一个很好的例子。作为一个未婚的年轻人，我爱上了一个女孩，她是社会版编辑，那时我已经是一个值班编辑了。可消极的性格又让我退缩了。我想到了好多自己不为女孩接受的原因，这些原因似乎都很合理而且也很不利，我甚至觉得自己根本就没有机会分享天下最美好的东西。但积极的意识像一束微弱的光，驱使着我努力去争取自己想要的，最终，我得到了那个姑娘的爱。

在得到第一个地方新闻总编的职位五年后，我又在另一家都市报找到了一份工作，但也只是原地踏步，薪水刚好和不断增加的生活支出相当。可这五年来，工作中的责任不断地加大。我错误地认为，随着报纸办得越来越好，自己一定会得到一份公平的报酬——情况最后怎样呢？——也就那个样子罢了。此时，一个清晰而明确的想法从我迟钝的脑海中钻了出来。我打算怎么应付这种局面呢？有什么建设性

的行动吗？为了增加个人收入，我凭借以前打拼的基础，开始了为多家杂志撰稿的全新生活安排。正是在这段时间，我懂得了运用积极的生活态度努力赢得成功的道理。此后，无论面临什么情况，我都一直坚持在自己可以控制的、积极的人生轨道上前行。有时，可悲的失败主义者消极的态度会孕育一个愚蠢的头脑，使整个人生混乱不堪，可我发现，积极的生活态度总是能赶走消极的念头。

就在几年前，消极畏缩的红灯在我前面再次亮了起来。我需要在出版项目上得到更多的资金支持。我知道自己在哪里可以搞到这笔钱。但消极的态度告诉我不要尝试。然而，积极的生活态度却催促我要主动寻求帮助。最后，我还是成功地得到了金融支持。

分析自身的经历和任何一种职业都能揭示出这样的道理：积极的生活态度对于幸福的人生将起到决定性的作用；而消极的生活观则会起相反的作用。一个人只要有了积极的生活态度，他就拥有了抵御外来操纵力量的最好武器。因此，你也不妨花些时间来研究和阅读一下本书，这本身就是一种积极的行动。

道格拉斯·勒尔顿

目 录

The
Power of
Positive Living

C O N T E N T S

第1章	要敢于争取.....	001
第2章	做一个积极向上的人.....	013
第3章	积极地面对问题.....	023
第4章	勇于做决定.....	037
第5章	成功青睐积极的人.....	049
第6章	不利条件是你一生的财富.....	061
第7章	我们都渴望得到社会的接受.....	071
第8章	造就理想的爱情生活.....	085
第9章	肯定自己.....	101
第10章	放弃对他人的敬畏和恐惧.....	117
第11章	永远不要自欺欺人.....	129
第12章	如何让梦想成真.....	141
第13章	赞赏的积极魔力.....	157
第14章	世界上最重要的事情.....	169
第15章	积极生活态度的模式.....	181

第1章

要敢于争取

*The
Power of
Positive Living*

积 极 生 活 的 力 量

幸 福 生 活 需 要 的 日 常 心 理 学

它有那么好吗？那是你所要的吗？你准备好了怎样得到它吗？那就去争取吧！请保持这种积极的人生态度，向生活索取你梦寐以求的东西吧。

听起来似乎很简单，但这一建议充满了某种积极的、神奇的力量。既然什么都可能得到，你可要想好自己到底想要得到什么。迈达斯曾奢望点石成金，希望把自己心爱的女儿变成一尊金像。仔细想一想，你就会明白，你曾经有过许多愿望，许多理想，但是你没有去争取。其实只要你敢于追求、不放弃，你最终会获得成功的。

去追求吧。但首先要考虑一下，它有那么好吗？那是你想要的吗？你是否做好了——出于良好的动机——拥有它的准备呢？

生活中许多丰厚的回报，无论是精神上的还是物质上的，永远都不可能唾手可得，因为人们从没有提出过要求。还因为这一道理是如此地简单，你我几乎都没有注意到这一点。然而，它的确是生活中的一个基本原则。婴儿则深谙此道，他们用哭闹换取自己想要的一切。可是，随着年龄的增长，偶尔的失败和挫折却让怀疑和否定一切的情绪慢慢扎根于我们的心中。

珍妮·弗罗曼，哥伦比亚布罗道演员协会的歌星，就从未放弃过童年时期形成的、积极求胜的法宝。她曾回忆起自己在密苏里大学就读时的一件小事。按照校方规定，学生不能旷课前往圣路易斯听歌剧。而任何人若想离开校园，或是外出探望亲朋好友，就必须事先获得校方的批准。珍妮在圣路易斯根本没有朋友。于是，她就直接去找系主任，说明自己的想法。系主任马上肯定地告知她，他不会为了珍妮一己之便而修改学校的规章制度。其实，系主任早已为珍妮热切的恳求所打动，他随后微笑着邀请她作为他和他太太的贵客，一起去欣赏歌剧。她就这样得到了自己想要的东西。

也许这只是可能发生在任何人身上的一次幸运的例外。可能吧，但珍妮·弗罗曼并不是这么认为的。她领悟到了积极生活的力量。她开始争取自己想要的一切。二战期间，珍妮在葡萄牙里斯本附近的一次撞机事件中身心备受伤害。她渴望回家，可是当时交通不畅。她面前所有的门似乎都关上了。后来，她给当时的总统罗斯福写了一封简短的信，信中描述了自己身处的困境，请求总统想办法能让她回家治疗。最后，她连收拾行李的时间都没有就坐上了总统专门为她预定的飞机！

是的，那也许仅仅是一次幸运的例外！可你又作何解释呢？回到家乡后，珍妮经历了一系列的手术，身体康复后她又开始想要买一辆汽车。别人告诉她，这个想法真是太疯狂了，要知道有成千上万的人都在等着买车，而且出价要比实际价格高出好几百美元。珍妮找到那家汽车生产厂商总裁的名字，给这位素昧平生的人写信说，她想要买一辆该公司生产的汽车。她得到了什么回复呢？只有一个问题——您喜欢什么颜色的车？

珍妮·弗罗曼知道，一个人可以通过请求的方式得到自己

想要的东西。她一贯坚持这种“我一定能赢”的积极向上的人生态度。假设她是一个否定自我或者是一个消极的人，那她就听不成歌剧，也不能幸运地回到家中并及时医治身上的伤痛，更买不到自己想要的轿车了。她没有说“我不行”，尽管人们常常这样说，也许他们本意并非是说，我不行，我真的不想自找没趣。

任何人偶然间都可能得到自己想要的东西。但有时候，我们要求的太多，而有些时候的要求又有些过分，然而一旦放弃了我们又心有不甘。很显然，我们不能指望自己想要什么就得到什么。可是，如果我们像珍妮·弗罗曼当年一样，像那些屡有成功经验的人们一样，抱着积极的人生态度，放手一试，我们就完全有可能拥有生命中最美好的事物。

奥斯卡·奥德·麦克泰厄，一位著名的专栏作家，更深地体会到了敢于争取自己想要的东西在他早年事业起步阶段的重要性。当年，他来到纽约，没有人知道他是谁。他立志要出人头地。他年迈的父亲很为他的儿子骄傲。有一天父亲给他写信说，你一定认识大名鼎鼎的埃文·S.考伯，信中还说，想请考伯在密苏里旅行期间稍作停留，这样他就可以和考伯见上一面。

奥德不想让父亲失望。可在此之前，他从来没有见过考伯，也不认识什么可以给他引见的人。但他又不想向父亲坦白自己与这位幽默大师并不认识。于是，他就给考伯写了一封信解释事情的原委。“考伯先生，”他写道，“如果您来到密苏里的普兰兹堡做巡回演讲，不知您是否愿意到我家做客以让我的父亲也高兴一回？他一直非常敬仰您的大名。”

世上的事情就是这么让人惊奇。无论你是达官显贵还是平头百姓，总有人愿意接受看起来是毫无理由的请求。

埃文·考伯为奥德·麦克泰厄的请求所感动，他改变了行程，以便能在普兰兹堡停留。他来到老麦克泰厄家做客，奥德和朋友们则无比欢欣，听他面对面地讲述自己在纽约的生活经历。普兰兹堡人都羡慕老麦克泰厄，奥德也给自己开了个好头。可故事并未就此打住，邀请考伯去他家做客之后，奥德后来又见到了考伯，二人很快就成为了莫逆之交。

生活中，有时我们会把要求降得很低，但实际上，那是另一种失败。安德鲁·卡耐基把自己的钢铁厂出售给J.P.摩根股份的时候，开口就报价4亿美元，他如愿以偿了。这一价格比摩根的代表给出的报价要高得多。就这样，庞大的美国钢铁公司建立起来了。后来，在一次横越大西洋的旅行中，这位矮个子苏格兰老人对摩根说：“我现在真后悔当初没向你多要1000万。”摩根点点头说道：“如果当时你开口要的话，就可能多得到1000万了。”

波希·威廉姆斯来自曼哈顿，是一位魅力四射，满头银发的编辑。生活中，他从不过多地要求回报，也可能正因为如此，当年他才错失了一夜成名的机会。二十多岁时，他完成了一部质量非常不错的剧本，但是许多年后才在明尼阿波利斯市出版。此前很久，波希曾积极地争取过早日出版。他把剧本送给举世闻名的维克多·赫伯特审阅。如果赫伯特对作品感兴趣的话，那就意味着名望和财富。据说，当时这位著名的作曲家对剧本印象很好，也很乐意为它谱曲。他计划在之后几周内的旅行中，取道明尼阿波利斯市，与波希把合作事宜敲定下来。

波希·威廉姆斯如坐针毡。他计算着日子，就等着伟大的赫伯特来到明尼阿波利斯市。不料，作曲家的计划忽然发生了变化，旅行也取消了。“噢，那您当时是怎么做的呢？”我问这个当时只要开口争取就可以打开名誉之门的人。“我什么也没有

做，”波希·威廉姆斯说，“我很失望。可我当时不想给维克多·赫伯特太大的压力。”

“你就不能赶到纽约去谈谈这事儿？”我问道，“无论如何，他说过对你的作品印象很好，愿意谱曲的啊。”波希微笑中带着悔恨：“我本可以那么做的，可我没有。我常常想。”

波希用积极的态度开启了名誉之门，可门只是静静地虚掩在那里等待他的进入，而年轻人羞怯的性格却让他半途而废，那扇门也就此“砰”地一下关得严严实实了。如今，波希是一名商会总监、作家和编辑，事业蒸蒸日上，可23岁时，他还没有领悟到积极的人生态度在实现个人愿望中所特有的价值，也没有意识到消极的态度可以让一切付之东流。

迈克尔·法拉第是一位一文不名的年轻的书籍装订工人，他一直梦想着从事科学研究工作。但这是在英格兰，这是一个只有伟大的智者和富人才能购买得起设备，并从事类似研究的年代。法拉第写信给当时国内最杰出的科学家之一汉弗来·戴维爵士，希望他能提供一些设备来帮助自己实现人生梦想。结果，这个小小的请求为他换来了面谈的机会。会见使汉弗来爵士很快就下定了决心，他邀请法拉第做自己的助手。以后的几年中，法拉第在电学领域声名鹊起。长期以来，正是法拉第的这一次坦率直接的争取，全世界一直在受益于他的发明创造。

不仅在事业上，生活中也是如此，尤其是那些看似不起眼的小事，都有赖于这样简单而直接的当面请求。对于美好的事物，不论大小，只要我们认为它应该属于我们，就应该开口去争取，这种为人处事的原则一定会得到尊重和回报。人们之所以没有勇气这么做，大多数情况下是没有采取积极的行动，或者过于粗心，或者为人腼腆害怕听到别人原本微不足道的拒绝。讲演家、作家和管理咨询师莱司特·F. 迈尔斯讲述过一件

不敢直接提出请求的可笑事情。

在火车离开纽约中央车站大约一个小时之后，我叠起正读着的报纸，放在膝头。

过道对面椅子上的那个男人，正带着浓厚的兴趣扫视我报纸上的大标题。我第一个想法就是把报纸借给他看（我早就注意到他手上没什么可读的书报）。可是，我想我得和他玩个游戏，看一下他到底会不会向我提出借阅的要求。

为了让事情来得更有意思，我看了下手表开始计时。

接下来的30分钟里，我的旅伴一直在偷看我手中的报纸。

有好几次他就要斜身穿过过道来跟我说点什么，可是很明显，他最后还是没有那么做。我几乎看得见他的脑海中，思考的轨迹像车轮子一样转来转去，怎么开口求人的主意似乎在接二连三地闪现。

从他第一眼扫视我的报纸开始算起有40分钟了，他终于说话了：“对不起，先生，您在读那份报么？”

一个人会花40分钟才下决心去问这样简单的一个问题，由此来看，我们就不难理解为什么有那么多人羞于开口争取对他们的幸福来说重要得多的事情。

人们似乎一听到别人的拒绝便不寒而栗，于是便想尽借口避免冷遇。比如这个人会想，对面的那个人会不会因为我没有自己买报纸就认为我是个小气鬼呢，或者他会暗想，我宁愿这样呆坐着也不要开口向别人借东西。诸如此类的念头都只不过是掩盖自己害怕听到“不”的事实罢了。

我们都很容易疏忽生活中那些显而易见的事物。我们拥有生命中最顺手的工具，却把它置之一旁，并在非常需要的时

候，忘记使用它。几年前，我就是这样，几乎错失了人生最重要的机遇。那时，我厌倦了为别人修修改改的编辑工作，一直酝酿着成立一家自己的出版公司。妻子顶撞了我几次后，我终于想通了，要成立一家出版公司还需要他人的融资。当时我认识对这次投资肯定会有帮助的一个人，可是……

如今，自寻烦恼的人们都知道，聪明的妻子尽管口吻上总是令人沮丧，可她们三言两语之间就会帮助丈夫跨越思想上的障碍，拿定主意。我的太太也是这样，可能她早已厌倦了我这个大男人拐弯抹角的行事风格。她轻描淡写地对我说：“你为什么不去找他呢？”

就这样，我再一次成功了。所以生活中一定要去争取！

一位专栏作家曾间接报道了这次不到半个小时的谈判。实际上，5分钟内，富有的出版商威尔弗莱德·芳客就答应提供出版公司初步运作的资金。于是，没用几个月，《你的生活》杂志就成功面世了。

直接请求的神奇之力甚至可以让火车为你停下来。新泽西标准石油公司副总裁 F. W. 莱弗卓艾的经历就证明了这一点。很久以前的一个夜晚，他刚刚结束了一次阿尔图纳的商务旅行，随即来到火车站准备前往芝加哥。还是让他自己来讲述这个故事吧：

“十分不巧，”一位上了年纪的火车站工作人员对我摇摇头说，“你已经错过了7点钟的火车，下一班两点才有呢。”

我大吃一惊，转而问他，“你的意思是说，在阿尔图纳从下午7点到早晨两点之间再没有火车了吗？”

这位身材矮小的工作人员点了点头。“而且两点的那班