

史上最牛成功学教练
教你创造最给力人生

Supercoach:
10 Secrets to Transform Anyone's Life

超级人生 指导手册

[英] 迈克尔·尼尔◎著

胡念武◎译



华中科技大学出版社
Huazhong University of Science & Technology Press

Supercoach:
10 secrets to transform anyone's life

超级人生 指导手册

[英] 迈克尔·尼尔◎著

胡念武◎译



华中科技大学出版社

Huazhong University of Science & Technology Press

中国·武汉

Supercoach: 10 Secrets to Transform Anyone's Life

Copyright © 2009 by Michael Neille

湖北省版权局著作权合同登记号 图字:17-2010-129 号

图书在版编目(CIP)数据

超级人生指导手册 / (英) 尼尔 著 ; 胡念武 译. — 武汉 : 华中科技大学出版社, 2011. 4

ISBN 978-7-5609-6674-8

I. 超… II. ①尼… ②胡… III. 人生哲学-通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 202349 号

超级人生指导手册 (英)迈克尔·尼尔 著 胡念武 译

策划编辑:郝婷婷

责任编辑:郝婷婷

封面设计:北京天字行文化发展有限公司

责任校对:涂 恺

责任监印:熊庆玉

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

武昌喻家山 邮编:430074 电话:(027)87556096 (010)84533149

印 刷:湖北新华印务有限公司

开 本:710mm×1000mm 1/16

印 张:11.25

字 数:150 千字

版 次:2011 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

定 价:28.00 元



本书若有印装质量问题, 请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线: 400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究

序

无论你是想追逐财富、成家立业还是拯救世界，你所采用的方法一般都是非常实际的——也就是说，你会专注于自己想要的结果并且考虑自己需要怎样做才能实现这些目标。

同时，你还在努力寻求一种平衡它存在于实现这些目标所需付出的努力与努力过程中所享受到的愉悦经历之间。这些经历包括坐在家里观看电视节目，午夜与朋友们出去玩耍，周末与家人一起或者单独去度假，享受购物的快乐，去健身房或参加集会，抑或在年度或半年度的节日里去更暖和的地方旅游。

但是，这种“努力干、痛快玩”的人生哲学存在一个问题，那就是它通常会使我们陷入要么“工作而终”，要么“娱乐至死”（正如尼尔·波兹曼所述）的怪圈中。这种试图平衡工作和生活的方式忽略掉了至关重要的一点——美好生活并不依赖于更多的报酬。

如果你善于思考，你很可能也已经意识到，自己之所以希望得到某样东西，原因之一可能只因为你认为它能够在某种程度上提升你的存在感。

换句话说，为了让自己生活得更快乐，你必须去寻找一条实现更多快乐的途径。

如何得到自己想要的一切

预测未来最好的方法就是创造未来。

——彼得·德鲁克

在电影《秘密》和图书《向宇宙下订单》广受热捧之际，人们逐渐对那些吸引自己的完美工作、完美搭档以及完美积蓄产生了浓厚的兴趣。尽管这将使人们对生活的感受变得积极很多，但是，当人们试着通过支配自己的思想去支配世界时，这种模式的吸引力将会逐渐消失。

在过去的18年里，我发现，人类经历的积极战胜消极的内心斗争与善良战胜邪恶的内心斗争始终存在一个很大的问题：在我遇到的所有人（包括《秘密》中的大多数教师）中，没人能够真正从这场斗争中解脱出来。

这并不是说他们诚意不够，而是，无论你多么高尚，一旦陷于内心斗争之中，你将很难再次平静下来。

下面是三种人们所熟知的、如何去争取，并得到自己想要的东西的主要途径：

1. 获取

在西方文化中，“获取”占据教育思想的主导地位已有很久，其教义可归纳为：想要它，就去得到它吧！

从遥远的蒙古游牧部落到现代的工商业巨头，人类社会似乎更倾向于犒赏和歌颂那些怀着热忱与激情去争取自己所想要的一切的英雄们。即使他们在成功的路上偶而伤害了另外一些人，这种不幸也只是战场上的伤亡事件，再正常不过了。

这种“获取”价值观认为，你在生活中需要的一些物品存在于世界上



的某个地方，而你所要做的就是努力得到它们。在这一价值观体系中成长起来的思想家们，通常将生活看做是由“拥有”和“未拥有”组成的集合体，每个活在这个互相竞争的世界中的人都在不断转换英雄与受害者的角色。

从积极的一面来看，受“获取”思想教化的人们不仅促成了古代和现代帝国的诞生，而且对人类世界的科学、医疗和商业发展做出了巨大贡献。从消极的一面来看，他们创造了这样一种世界文化，即强者蔑视弱者，并认为弱者应当摒弃惰性，更加发奋努力地去争取自己想要的一切。

2. 吸引力

相比“获取”教育，“吸引力”教育早在大约 2500 年前就开始在深山老林或“新思想”的教堂中悄悄进行了，其教义更是通过密文、圣经寓言和新纪元的古鲁们（印度教等宗教的宗师或领袖）来进行传播。

“吸引力”教育的内容包括：

物以类聚

心想事成

和

你是自己思想的产物

据说这些“秘密”的教义和吸引力法则常常遭到统治阶级的极力镇压，因为它们将能量赋予了每一个人，尽管这种能量的真正起源通常被认为来自于上帝或仁慈怜悯的宇宙之神。

从远古的宗教圣像到文艺复兴时期的各位名人，如莱昂纳多·达·芬奇和艾萨克·牛顿爵士，历史上的许多伟人都曾受到过古老的“吸引力”教育。

既然这些“秘密”的教义已经不再是什么秘密了，为什么还有人没能过上自己梦寐以求的生活呢？

答案就是：

人们试图将吸引力法则当做获取事物的一种新的工具。

人们并没有真正的将自己的生活方式的根基转移到播种仁慈、美丽和爱慕以及收获硕果累累的生命历程上去，而只是“思考应当考虑的事情”，并试图找到一个更好的“停车位”（或是更好的汽车、情人或更多财产）。

为什么人们最想要的是一辆爱车、一位情人或是一笔财产呢？因为，他们认为只有拥有了这些东西之后才能“感到”快乐。但是，对“吸引力”教义进行深入研究之后，你会发现，是快乐的能量将美好的事物吸引到我们生活中来的。

吸引力法则真的有用吗？

个人经历告诉我，答案是肯定的！但是，如果你试图利用这一法则操纵世界，让它带给你所必需的一切，你将会陷入沮丧和自我怀疑的泥沼中去，正如你想得到一位情人或一辆爱车却始终难以如愿一样。

下面，我将带你以第三种方式思考如何获取生活中想要得到的东西……

3. 创造

人们总是抱怨自己所处的环境，我从不这样。但凡世间成功之人，都能积极寻找自己所需要的环境；假如寻求未果，他们便会努力去创造这个环境。

——乔治·萧伯纳

一位妇女曾想聘请我做她的私人教练，她说自己已深受亚伯拉罕的书籍启发，并将其中的教义付诸实施，以期找到你有吸引力的新工作、一套豪华公寓和一位“看起来真正爱自己”（她的原话）的男友。

当我问她在结束培训之后希望去做什么时，她沉默了一会，然后略带羞怯地告诉我说：“一想到这个我就非常害怕，我又将回到痛苦和孤独中去了”。

这三种成功模式的根本区别在于：

★“获得”思想认为，能量独立于我们之外，存在于可见的物质世界中。如果我们想要拥有这种能量，则需要从外部获取它。如果我们并没有得到想要的东西，可能是因为世界欺骗了我们，也可能是由于我们的努力还不够。

★“吸引力”思想认为，能量独立于我们之外，存在于可见的抽象世界中。如果我们想挖掘这种能量，就要集中思想、情感，抑制目的和欲望。如果我们并没有得到想要的东西，可能是因为上帝/世界为我们安排了更好的计划，也可能是由于我们还不够积极。

★“创造”思想认为，能量存在于（并且长期存在于）我们体内。我们在如何表现（我们“存在的基础”）、如何看待（我们的观点或“切入点”）以及怎样去做（我们的语言和行动）之前做出选择，并从中获得能量。

如果我们并没有得到想要的东西，可能是因为我们还没有找到正确的方法，也可能由于它将花费比我们的预想更长的时间。我们并不用抱怨、指责或感到羞愧。

改变的三个层次

奇迹发生在观念转变之时。

——摘自《奇迹课程》

传统的训练方式基本上都是横向的，即教练帮助客户从 A 点到达 B 点。但是，持续而永久的改变几乎都发生在纵向上，即帮助客户加深对自身存在的感知，以及更快获得灵感和智慧。前一种方式主要是关于成功与

个人发展的一种“或者……或者……”的方法，并使得疗法与训练之间相互独立。而改造训练（或者像我一样称它为“超级训练”）则是在你继续朝自己的外部目标前进时，对你自身进行纵向上的改造。

改造训练所产生的这种纵向变化可划分为三个层次……

基础层次：在特定时刻或情形下，使事情朝着更好的方向发展。更深层次：在某一背景下做出改变——也就是说，不仅是在特定情形下，而且是在类似的所有情形下。第三层次（也是本书将重点讲述的层次）：全局变化的层次，如“改造”。

第一层次——特定情形下的改变

遇到困境时，人们通常会通过聘请教练（或者找顾问、治疗师、朋友）来寻求帮助。这些困境可能是在工作中跟一位难以相处的人交涉，在一次重要的谈判中胜出，参加一次求职面试，或是在一场体育比赛中保持兴奋状态，以取得最佳成绩而不负众望。

这种“表现训练”早已成为了业内的家常便饭。在“生活训练”和“管理训练”普及之前，人们很早就开始借助专业教练来改变他们的视角、精神状态或行为。通过这一层次的训练，人们逐渐从担心变为自信、从不安变为镇静、从懒惰变为勤快。

但是，这种训练的作用一般只是与特定事件相关联的。一旦与难以相处的人交涉完毕，求职面试顺利完成，体育赛事圆满结束，人们又会回到与接受训练之前一样的状态。

第二层次——特定生活领域内的改变

有时，我们对于某一类事件的关心程度要胜过某一具体事件。这正好可以解释为什么专业教练存在于各种各样的生活领域：关系教练、销售教练、子女养育教练、管理教练、信心教练、演讲教练……

人们聘请这些教练的目的，是为了帮助自己提升自信心以及提高在某一方面解决困难的能力。举例来说，表现教练主要帮助人们解决一些具体问题，但是人们在衡量他们的作用时，不仅仅以某一具体环境下发生的变化作为依据，还会以各类环境下的变化作为重要参考。



第三层次——全局变化

变化的终极层次就是改造，或者是我所称的“全局变化”——我们在世界上的存在形式的深入转变。就这一层次而言，发展一项技能或改变一种情感是远远不够的，而应该按照自己的意愿去改变无形的“自我”，并由此改变我们的生活。

每一层次的变化都涉及某种程度上的改变，当我们想在特定时刻或情形下做出改变时，我们采用的是技巧；当我们想在某一更大背景下做出改变时，我们运用新的策略；而当我们想要真正改变生活时，需要的绝不仅仅是策略或技巧，而是全新的模式或观点，以及新的视角。

那么，哪种层次的改变最好呢？

这要依具体情况而定。

尽管第三层次的改变可以从根本上改变人们的生活，可是有时我们实际需要的，只是一点小小的改变而已。然而有时候，深陷个人发展困境中的人在遇到第一层次的问题时，偶尔也会迷恋上第三层次的解决方案——就如同在头痛时，不选用阿司匹林，而是着手分析自己需要改变哪些信念和生活方式，以使自己变为不会头痛的那类人。这个主意看起来不错，但如果在你头还没有痛的时候就选择彻底改变的话，也许更容易一些。

行动的三个层次

我来举个例子说得更详细些。鲍勃是一家中型制造企业的客服代表，他正在经历非常糟糕的一天。当我问他最头痛的事情到底是什么，他说他要给一个在戴根纳姆（英国东伦敦的一个地名）的供货商打电话，而对于如何与这个供货商沟通，他感到很棘手。

如果我现在采用第一层次的方法，我将会通过让他变得更为自信来改善他的精神状态。首先，我们将开始一次他与供货商通电话的角色扮演，接下来，我会告诉他关于如何打好这次电话以及获得他最想要的结果的技



巧。我们甚至可能会事先为这次电话（或者其开头部分）打个草稿，以帮助他提升信心、走出困境。

但是，假若我对鲍勃有更高的要求，不仅仅帮助他走出这一困境，而且帮助他变成一位能够处理更多客服问题、更具影响力的员工。我会向他推荐《如何说人们才会听，怎么听人们才肯说》这本书。我还会教他诸如“同步和镜像”之类的亲和技巧，以便他能够利用肢体语言让他周围的人感到更舒适。

实践证明，鲍勃接下来能够很好地处理周围的事情，甚至还有可能成为整个公司最优秀的客服人员。但是，从另外一个角度来看，任何事都没有发生实质性的变化。因为，所有实质性的变化都是由内而外发生的。

再说第三层次，我们的训练不再是关于戴根纳姆的供货商甚至客服了，而是直接去解决鲍勃身上存在的问题——他看待自己的方式、看待工作的方式以及看待其他人的方式。一旦其中的任何一项发生了变化，鲍勃都将不仅在工作岗位上变得更有影响力，并且在生活中也会变得更有影响力。

这里再举一个与家庭生活较为密切的例子。假设你在与孩子们的相处中遇到了困难，你想让他们帮忙打扫一下卫生，并尊重你的劳动成果，但结果却是他们似乎准备再一次刷新世界纪录：将更多的脏衣服堆在卧室的角落里！

在第一层次上，你可能会怒气冲天地命令他们整理好自己的脏衣服或者想其他办法，也可能会采取较为温和的方式——以看电影或上街购物为条件，换取室内的整洁。

在第二层次上，你可能会阅读一些子女教育类的书籍，希望找到解决青少年自律问题的有效办法，甚至是如何与工作中的棘手人物相处的方法，并认为这跟对待自己家里的小孩是一样的。（当然，如果你在他们的卧室里发现了“在为白痴工作时，该怎么做？”的字条，他们很可能正准备采取同为第二层次的方法来对付你呢！）

但是在第三层次上，你将明白你真正需要的只是观念上的转变，即看

问题的全新视角。

我的女儿克莱拉在六岁的时候，经历过一段脾气非常暴躁的时期。当时，她的老师们都吓坏了，甚至开始考虑让她接受药物治疗或者将她从学校里开除。我和妻子对此束手无策，最后不得不去求助于我的一位导师——超级教练比尔·康明。

他帮助我们同时在三个层次上解决这个问题。在第一层次上，他经常登门拜访，以确保我们自己的行为是没有问题的，也就是说，我们的睡眠、饮食和锻炼都是合理的，并在为达到精神层面的自我调适而积极行动。

在第二层次上，他传授给我们一些对付难缠小孩的锦囊妙计。其中我记忆犹新的两点就是“清楚”和“一致”，即我们要弄清哪些是没问题的、哪些是有问题的，夫妻双方在观点上必须保持一致。

但是，带来最大变化，并且至今仍扎根于我们思想深处的却是第三层次的方法。在与比尔接触的过程中我们懂得了，一个人如果做出像克莱拉那样的行为，唯一的原因就是她感到不舒服。在认识到她是因为不舒服才做出那样的举动之后，我们不再将克莱拉的行为看做个别案例了，她似乎是在以自己的方式惩罚我们没有教育好女儿。

更为重要的是，我们之前所设想的种种灾难性后果均消失殆尽，比如，这将是她余生面临的一个问题；如果现在情况就这么糟糕，她长大后会有什么样子呢？

我们开始将她看做是一个在尽力支配周围环境的小女孩，并且还发现，当她找到了力所能及的办法后，与生俱来的智慧和判断力将指引她去实施这些办法。

这样一来，我们便很容易、很自然地感受到了自己对她全部的爱的力量，即使在她做出惊人甚至是可怕的举动之时也不例外。当她发怒的时候，我不再将她关进房间，以行为主义者的方式“镇压”那些不想看到的行为，而是走进她的房间，与她静静地待在一起，让她经历自己的心情变化。



起初，她似乎并不喜欢我们采取的这种新方式。她不像以前那样只是在卧室的墙上弄出个洞，而是不顾一切地想在我的头上也弄出一个来。但是在发怒了几次之后，她似乎意识到与我们待在一起是安全的，这种安全感使她的排斥心理开始消除，并回到了本能状态。

七年之后，也就是现在，克莱拉在自身以及思想方面比大多数成年人更为成熟。当我们之间就某个问题意见不一致时，往往是我们的问题，而不是她的！





人们总会与真理不期而遇，但大多数人只是继续前行，就好像什么事情都没有发生过一样。

——温斯顿·丘吉尔

本书分为十章，每一章都围绕一条对于生活的“秘密”的领悟来展开。我们可以将这些秘密称为“法则”，因为它们是茫茫人生海洋中的一盏明灯；我们也可以称之为“领悟”，因为一旦领悟了这些秘密，你将不再以同一视角去看待你所面临的问题、你的目标以及你生活中的每一个人。

每一章的内容都将是一副催化剂，激发你对工作、财务、人际关系以及自身的洞察。所谓洞察，就是发现那些曾经被认为无法看见的东西。

这种以“洞察”为基础的新方法是位于第一层次变化与第二层次变化之间的又一差别所在。通常它需要人们长时间地努力工作、遵守纪律以及等待第三层次的转变。第三层次的转变在实施时似乎非常容易，但却能产生深远的影响。

人们总是希望由外而内地做出改变，但这样做非常困难。这种改变只



是在改变自己的外在行为，却丝毫没有改变内心看待问题的方式和角度。当然，这情有可原，因为我们还欠缺做出改变的内部基础。因此，当我们准备改变自己，以自己或他人认为是有益的方式行动时，通常需要外部动力、提醒甚至威逼利诱。

不过，当我们的意识水平提高或是拥有某种洞察力后，就能够以不同的视角去看待世界，改变也就水到渠成了。

想象一下你在每个工作日早晨上班的情景。假设这段经历令你十分不悦，上下班花在路上的时间超过一个小时；或者这个时间段的交通非常拥挤，车厢中的人也挤得满满的；或者两种都有。

而我恰巧知道一条上班的捷径，它能够让你改变伟大的物理学原理，因为你将只用五分钟的时间上下班。这是一件多么让人开心的事啊！

在这本书中，我将向你讲述新的路径该怎么走。

虽然多年来你都以自己习惯的方式去做，这没关系，只要你从现在开始把这些方法看做是对自己更好的方法，你就成功了。

这一改变不费吹灰之力，因为外部变化（即新举动）正是内部变化（真正可行的对事物的新认识）的自然产物。

如何使用本书

不要削足适履。

——苏菲语录

如果你想最有效地使用本书，你需要将它一口气读完，然后再回到前面，花一周左右的时间去验证每一章的内容。要是再多来一次，结果可能又不一样。





每个人都是不同的，因此，你在阅读中的收获更多的是书籍带给你的启示，而不是实际内容或练习。换句话说，你能够从一本书中得到自己想要的所有东西，但是，当你觉得自己想要更多东西的时候，就要进行更深入的思考和反省。

在本书中，我将与大家分享一些策略和技巧。我的客户和我都发现这些策略和技巧对于创造更加美好的生活非常有用。但总的来说，我还是将重点放在新视角或者说是新看法上，这种新看法将使你能够在自己和自己最关心的人们的生活中发现新的机遇，并采取新的行动。

在每章开头都会有一个故事作为引子，这些故事会适当转移你的注意力，仅供娱乐。你大可不必担心自己为什么不能完全理解某个故事会放在某章的开头。因为如果这一点非常重要，那么你迟早会理解的；如果这并不重要，那么理不理解又有什么关系呢？

同时，你还会在正文的方框中发现两种练习方式。供读者进行实践和演练的辅导练习则穿插在正文中。这类练习将帮助读者做出改变，激发他们第三层次的洞察，并轻松实现改变。

“超级指导技巧”是我在帮助客户实现突破、达到目标的过程中所采用的策略和技巧的精华总结。无论辅导他人是你的本职工作，还是你只想改变一下自己、家人以及朋友的生活方式，这些技巧对你来说都非常有用！

创造轻松成功

当你开始过上基于对这些秘诀更深了解的新生活时，对这种转变的最佳表述之一就是创造“轻松成功”（正如我和我的客户所称的那样）。这不是说我们要回避身体力行，而是要避免精神上的纠结。快乐是成功之本，幸福是发展之源，成功和发展则是创造永恒美好生活的基石。

在对个人客户进行培训以及和读者和学生们开展讨论时，我发现，人们在通往轻松成功的道路上要经历三个不同的发展阶段。尽管不同的人经

