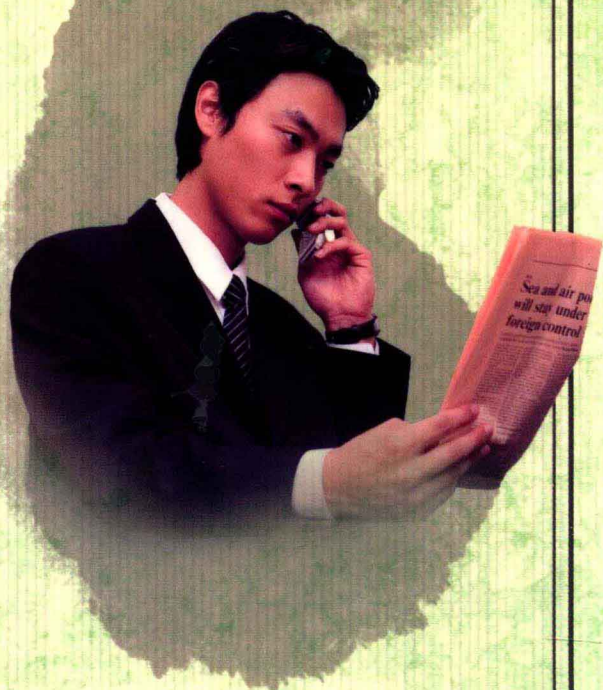


人生成功励志书系

CHENGGONGGLIZHI

# 态度决定一切



李莉/主编

态度决定一切这是一本极具价值的人生指南读物，它能迅速提高你对生活的感知，并帮助你确立和提升自己的人生定位。265条充满睿智、富于创意的格言能让你以更加积极的态度去面对朋友、家人、工作和自己，并以感恩之心去面对生活的每一天。作者罗曼·文森特·皮尔是“积极成像”观点的主要倡导者。此书曾在美国最畅销书排行榜上整整待了十年时间，从此“态度决定一切！”成为表达积极思维力量的一句口头禅传遍了全世界。

内蒙古人民出版社



人生成功励志书系

CHEUNG GONG GUO ZHI SHI

# 态度决定一切



李莉/主编

态度决定一切这是一本极具价值的人生指南读物，它能迅速提高你对生活的感知，并帮助你确立和提升自己的定位。265条充满睿智、富于创意的格言能让你以更加积极的态度去面对朋友、家人、工作和自己，并以感恩之心去面对生活的每一天。作者罗曼·文森特·皮尔是“积极成像”观点的主要倡导者。此书曾在美国最畅销书排行榜上整整待了十年时间，从此“态度决定一切！”成为表达积极思维力量的一句口头禅传遍了全世界。

出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

人生成功励志书系/李莉 主编. - 呼和浩特:内蒙古人民出版社,2008.11

ISBN 978 - 7 - 104 - 08652 - 8

I. 人… II. 李… III. 人间交往—通俗读物 IV. R715.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)年 010529 号

## 态度决定一切

---

主 编 李 莉

责任编辑 李 芸

封面设计 徐敬东

出版发行 内蒙古人民出版社

地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷 北京柯蓝博泰印务有限公司

开 本 710 × 1000 1/16

总 印 张 400 印张

总 字 数 6330 千字

版 次 2008 年 11 月第 1 版

印 次 2008 年 11 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 104 - 08652 - 8

定 价 656.00 元(全 20 册)

---

如出现印质量问题,请与我社联系。联系电话(0471)4971562 4971659



# 目 录

## 第一章 态度是一种激发自己的力量

财富的巨大潜力让人摆脱贫困 .....	3
改造适合自己的环境有利于事业的发展 .....	6
重塑成功的性格造就一代伟人 .....	10
选择幸福创造生命的奇迹 .....	16
最伟大的力量潜伏在每个人身上 .....	25
选择的力量让人获得新生 .....	29
坚信自己在选举中获胜 .....	31
如何制订远景和计划 .....	36
变不可能为可能 .....	38
让激情四射长久不衰 .....	41
人人都有巨大的潜能 .....	44
消极心态限制人的潜能 .....	47
人们往往低估了自己的潜能 .....	49
积极心态激发潜能 .....	50
超越缺陷发挥潜能 .....	54
自我暗示超越自卑 .....	56
潜能需要在实践中开发 .....	58
激发潜能自我激励法 .....	60
不必完美 .....	62



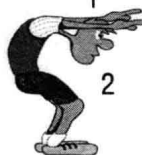


## 态度决定一切

莫让自己打败自己 .....	65
接受自我 .....	67

## 第二章 在挑战的态度中战胜自我弱点

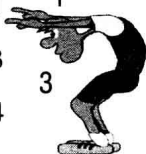
珍惜善用时间的诀窍 .....	71
自卑与超越 .....	75
避免落入竞争的陷阱 .....	77
完成好每一项任务 .....	82
做一个精英人物 .....	86
成功需要一个强健的体魄 .....	88
与人共享自己的一切财富 .....	97
挑战自我争做第一 .....	104
自我挑战向深处发展 .....	107
消除拖沓行为的技巧 .....	113
不要总等着别人的帮助 .....	115
敢去冒险抵抗挫折 .....	116
敢想敢做获取成功 .....	119
做一个“有脑子”的人 .....	125
伟大的应战者理解成功万岁 .....	127
发掘自身的宝藏 .....	129
全力打造自己的招牌 .....	131
要正确认识自己 .....	133
说你行你就行 .....	135
不要怕最初的失败 .....	136
避免跟人发生正面冲突 .....	139
千万别庸人自扰 .....	140
训练自己放轻松 .....	141
相信好日子就要来到 .....	143
乐观能主宰自己 .....	145





### 第三章 失败是成功的态度起点

推销时要抓住要领 .....	151
推销需要数字记录和分析 .....	154
推销要有自我组织的计划 .....	157
市场销售中使用的原则分析 .....	160
15 分钟内销售 25 万 .....	165
走出失败的想法 .....	169
给失败的对手以鲜花 .....	172
征服自己,你就会征服一切 .....	173
不经挫折 难获成功 .....	176
失败未必是成功之母 .....	187
不要以为优秀者总能成功 .....	190
如何反败为胜 .....	192
毅力要与行动结合 .....	195
失败仅仅是一个插曲 .....	201
勇于献身科学的诺贝尔 .....	203
在销售中如何用提问来提高效率 .....	204
如何发现人们买保险的主要动机 .....	207
销售中最重要的字眼 .....	209
销售中的最佳魔术 .....	211
销售成功的准则 .....	215
赢得他人信任的方式 .....	219
推销的九大步骤 .....	221



### 第四章 正确的态度营造成功的因素

成功中的思考因素 .....	225
立高远之志,创辉煌人生 .....	227



## 态度决定一切

要有破釜沉舟的决心 .....	228
梦想与理想支撑着每个人的内心世界 .....	230
思想与目标统一才能获取智慧成果 .....	232
信念是来自内心的支撑 .....	234
思考促进身心的健康 .....	242
思考是创富的开端 .....	243
锲而不舍才能成就传奇 .....	247
人生就是一次次的拼搏 .....	250
高调做事,就要善于借物 .....	252
只要不屈服,胜利就在前方 .....	253
梦想造就成功 .....	255
勇气铸就辉煌 .....	256
追求理想,永不放弃 .....	258
敢于向命运挑战 .....	260
以退为进,是高调做事的必然要求 .....	261
创新才能立于不败之地 .....	263
创造性地见识进入未知的领域 .....	270
进取心是摆脱颓废的最佳手段 .....	271
积极的人生态度使“城池”自开 .....	273
做人就要不断进取 .....	276
制定具有挑战性的目标 .....	277
胜利属于最坚韧的人 .....	279
如何计算自己的幸福 .....	280
预算时间和金钱 .....	286
以达观的态度看世界 .....	287
保持成功之火长明不熄 .....	289
世事如棋局局新 .....	293
应用遍规律的力量 .....	295
总结经验教训 .....	297
事情不可以做过头 .....	298



# 目 录



成功在圈内 ..... 301

成功无顶点 ..... 302

人类因为缺陷而永恒 ..... 303

功成身退的人是智者 ..... 305

每天成功 1% ..... 307

意外的成功 ..... 309

一半一半,也能成就 ..... 310

MU  
LU







# 第一章

## 态度是一种激发自己的力量







## 财富的巨大潜力让人摆脱贫困

成千上万的人都在寻找财富。他们希望有一天可以对自己说：“现在，我再也不用为钱的问题发愁了。”

如果可以不必再为钱的问题烦恼，他们会很高兴。于是，制订各种计划、方案，尝试过许多不同的方法，力图使自己富起来，而这一切都未能凑效。结果，他们灰心丧气，认定自己不是那块料，不可能占据这样一个令人羡慕甚至嫉妒的位置。

他们做尽了各种尝试，就是不曾试着改变他们自己的想法——而这是惟一可能会使事情有所改变的途径。一段时间之前，我接触过一个男人，当时他正面临着各种财政问题。

他妻子抱怨说，她害怕去开门，因为惟一可能出现在门口的人是讨账的。这种情形真令人泄气。我给了这家人一本书，认为这本书也许会帮助他们改变考虑问题的方式。这位妻子看了一眼那本书说：“我是不会去读那玩意儿的……读那玩意儿没有任何用处。”

丈夫说：“我想读一读，把它留下吧。”结果，这个男人开始以一种新的方式思考问题，他以一种全新的精神投入到生活中去。一年以后，他们搬到了一个更好的地方，买了一整屋子的新家具，甚至交付了一辆新车的订金。

我们没有给这个男人一分钱。当然钱可能会对他有所帮助，但这种帮助只能是暂时的，我们所做的，是使这个男人走上选择自己的思想去改善自己的经济状况。如果我们想改善自己的经济状况的话，这正是我们所需要的。如果我们不改变考虑问题的方式，我们就永远都不要希望去改变我们的经济状况。

我们当中许多人没有意识到的就是牙总是由里向外长的。所以，我们必须改变自己的内在思想——如果我们改变了有关自己经济状况的内在思想的话，外在的变化就一定会出现。所以，让我们选择好的、健康的有关金钱和财政的思想。



## 态度决定一切

通过正确运用这种巨大的选择的力量,你就肯定能改善自己的金融和财政状况。太多的人没能够正确地运用这种巨大的力量,而这恰好使他们成了自己极力想躲避的那种东西的奴隶。

有这样一个年轻人,他的生活极为艰难如同在苦海中挣扎。他曾经有相当长的一段时间没有工作。最后找到了一个工作,但那是一个丝毫不值得去骄傲的工作。

这个年轻人,他已经成家并有了一个小孩儿,然而却厚着脸皮说:“我不想发财。”每天他都试图省下几便士存起来,这样将来他的儿子长大之后便会有钱去读大学。这个年轻人非常明智,他选择了存一点儿钱留作孩子将来的教育基金。说他的生活是一种挣扎甚至还说轻了点儿。

他不去繁华的闹市看电影而去街道看放映的露天电影,因为这样可以省下两角五分钱。他拒绝去稍好一些的饭店,因为那里花的钱要多。他去看正统戏剧的时候,买的不是剧场正厅的前排座号,而是楼厅上的位置,因为他只支付得起这样的票价。当他买车的时候,他买的是最省钱的那种。

他不可能带他的家人去度假,因为他去不起。这个人厚着脸皮选择说:“我不想发财。”那么,成千上万的人仍然深陷在贫困中,这还有什么好奇怪的?他们选择了继续生活在贫困中,却没有意识到这一点。

他们没能认识到这种巨大的力量。没有人因为生活节俭而受到责备。许多人不得不节省着过,否则他们根本就过不下去。这些人本可以利用这种巨大的选择的力量。

他们本可以开始在脑子里装满生活中那些美好的东西。然而,每天我们都不断地听到有人说,“我很想要那件东西,但是我买不起。”

“我买不起”这是实话,但是别这么说。只要你继续说“我买不起”……你便将伴着“我买不起”度过你的一生。选择一种更积极的思想,比方说:“我要买下它,我要得到它。”

当你逐渐建立起你将得到它,你将买下它的想法的时候,你就逐渐建立起了期待的想法。你建立起了希望。永远不要毁掉自己的希望。如果你将自己的希望毁掉的话,你就为自己创造了一种充满困难和失意的生活。

一个一文不名的年轻人说:“总有一天,我要去欧洲。”当时在座的一个朋友笑了起来,说道:“看看是谁在讲大话。”当时,这个人没说:“我想去欧洲,但我



觉得永远都支付不起这笔费用。”

他怀有希望,这种希望给了他动力。这种动力促使他去做一些事情,这样他就有可能去欧洲。当你说“我买不起”的时候,一切事情都停止不前。希望没了……头脑变得呆滞……动力没了……然后我们选择相信什么都不会发生。然而有一种巨大的力量——这种选择的力量将带给你必要的希望,将带给你必要的动力,还将带给你必要的行动的勇气。它将使你从生活中得到你真正想要的东西。

艾伦在他的小册子《思考的人》中说:“思想就是物质。”我们把它改为“思想变为物质”。在电话还没有诞生之前,它是贝尔头脑中的一种想法。收割机在真正变成收割机之前,也是麦克头脑中的一种想法。

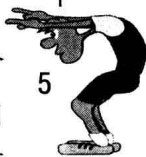
电灯泡在真正成为电灯泡之前是爱迪生头脑中的一种想法。当约翰·D·洛克菲勒在口袋里没有一个角子的时候说:“有一天我要变成一个百万富翁。”而他确实成了百万富翁。所以,你必须意识到,那些你想从生活中得到的东西在成为物质之前首先是你自己大脑中的一些思想。

我们的财政状况首先是一种想法,然后才是一种现实。如果我们想改变自己的财政状况的话,我们必须首先改变我们的想法。如果我们选择改变自己的内在想法的话……我们的外在状况就一定会发生变化。这是一条法则。

当你选择了“我买不起”……我永远也不会得到它……当你选择了“我是个快乐的穷光蛋”的想法的时候,你就堵住了自己通往利益与价值的路。选择自己的想法——你可以做到——改变自己的想法——你可以做到——如果必要的话,从一开始就充分运用你的想像力。你永远不会为此感到后悔。

你从前认为绝不可能的事情会在你面前发生,你从前认为绝不可能的变化会出现在你的生活中。毫无疑问,你将获得一次重生的机会。这种巨大的潜力——这种选择的潜力,如果运用得当的话,可以无数次地使一个人的生活变成他所向往的样子。这着实令人惊讶。

有一位年轻人曾经有过极为不同寻常的经历,他发现每当他存钱存到 70 美元的时候,总会发生点什么事情。他会发生车祸……某些意料之外的困难会突然出现……他简直不敢再去存 70 美元。除非这个年轻人运用这种巨大的力量——选择的力量,并开始用另一种方式思考问题,否则他将会终其一生面对如此可怕的问题和困难。





有个年轻人是个万能先生,他可以把很多事情做得很好。然而,虽然他无论做什么都做得很成功,却没能赚到一点儿钱。

人们不能理解这是为什么。他有抱负,讨人喜欢,性格也很可爱,但在金钱方面,他却一年接一年徒劳地奋斗着。最后,这个年轻人请人给他指出他的问题究竟出在什么地方。他不断地对人表白:“除了赚钱,什么事我都能干好。”他开始意识到他的问题其实很简单,只是他对想法的选择有点糟糕的时候,事情就开始发生变化了。他不再说:“除了赚钱我什么事情都能干好。”而是开始说:“我什么事都能干好,包括赚钱。”在几年的时间内这个人的财政状况就发生了变化。他的确开始赚进一些钱。他开始在金钱方面出人头地,现在人们都说他是个富翁。这个人本来也可能终其一生将许多事情做得很好却赚不到一点儿钱。他一旦认识到他选择了一种错误的想法并且积极地去改变这种错误想法时,他的财政状况就开始发生变化,向着好的方向发展,选择的力量会带给你一种好得多也有效得多的赚钱的能力。

### 改造适合自己的环境有利于事业的发展

任何稍微有点儿常识的人都知道你不能控制周围的环境。当然,除非你恰好成了政府的首脑,也许那时候你就可以控制周围的环境了。

但是,对于我们中的大多数人来说,我们必须承认我们控制不了外部条件。这是千真万确的。那么,我们能做什么呢?我们可以控制我们的想法……

而且,通过控制自己的想法……通过运用这种最伟大的力量——选择的力量……我们可以间接地控制周围的环境。一个最常见的例证就是一个发生在战争时期的故事。

一个年轻人应征去参军。在这一点上他别无选择。他必须去为自己的祖国做贡献。他被带到军营里,他在那儿受训,他在为参加战斗做准备。到现在为止,自始至终他都没有任何选择的余地,他必须做他的上司让他做的事情。

他必须遵从他们的命令。但是他仍然有选择自己的想法的权利。如果他



选择了诸如他不可能活着打完仗,他会受伤致残这样的想法,而这些事情又恰恰发生了的话,那也没有什么好奇怪的。我们知道,另一方面,一个人或一个士兵可以通过自己选择的力量来保护自己。

F·L·罗桑是一位著名的工程师,英国最伟大的科学家之一。他在《生活理解》一书中,给我们讲述了一个关于一个英国军团的故事。这个团在威特利斯克上校的带领下,曾在第一次世界大战中服役四年而没有损失一个人。军官和士兵们的积极配合使这种空前绝后的纪录成为可能。

他们不断地、有规律地背诵并重复《诗篇》第91条中被称作“保护诗篇”的文字。这是一个关于选择的力量的颇为典型的例子,但是请记住这是人类所拥有的最伟大的力量。

我们都知道外部环境总是时好时坏。有的人甚至在情况好的时候都活不下去,更不要说情况糟的时候了。这主要是因为他们没有运用这种最伟大的力量——选择的力量。

当困难到来的时候,许多人都往后靠,心里充满的是失意与落魄,等着政府采取措施来改变这种状况。其他人则会运用这种最伟大的力量——选择的力量——这种人即使在困难时期也可能取得成功。

许多最伟大的事业都是在“所谓的”困难时期开始并建立起来的。为什么?因为这些事业的创始人拒绝迷信所谓的困难时期……无论如何他们总是要朝前走……而他们成功了。在困难时期,我们也会许多次地遇到环境好的时候所不可能遇到的有利条件。

开始创办一个企业并让它发展下去需要的钱较少;很容易就可以找到帮手,价钱也不贵,竞争不是那么激烈……最重要的是,世界上到处都是满怀失望的人们,稍微有点儿勇气的人不需要打什么硬仗就可以获得成功。

有这样一个人,在一个“经济萧条”的时期开始做生意。他觉得自己生意做得不好的原因是时运不济,刚好赶上了困难时期。他觉得除非周围情况有所好转,他的生意不可能有任何转机。

然而,就在这个困难时期中最困难的一段时间里,偶尔有一天他走进了一个购物区。发现这个购物区有两个卖肉的,他们之间隔着十来家商店。

其中一个肉贩子简直要多忙有多忙,人们站成三四排在他的摊前等着。另外那个的摊前却几乎一个顾客都没有。问题恰恰就出在这里。经济的萧条、环



境的艰难是客观存在的,但是对于这同一个街区中的两个肉贩子来说,其中一个甚至压根就不知道或者是没有意识到有“经济萧条”这个东西,而另一个却几乎连糊口都做不到。这个年轻的商人决定进行一番调查。他走进那家有人在排队等候的肉店。

老板就用一种非常客气的口吻对他说:“您好!”这是非常令人愉快的。老板又说:“我很忙,但您只需要等上几分钟我就可以招呼您了。”他对每个顾客都是那样的和气而有礼貌。他愿意给顾客帮忙,为他们服务。他给顾客提建议,却从来不和他们发生争执,买卖就这样成交了。

几天以后,这个年轻的商人来到另一家肉店。老板咆哮道:“你要买什么?”他不卖给这个年轻人他自己想买的肉,却硬逼着人家去买他觉得人家应该买的。他的所作所为让人觉得很不舒服,他只对自己的眼前利益感兴趣。这时候你就可以迅速地意识到选择的力量。

一个肉贩选择了相信这是一段困难时期,而且因为这是一段困难时期,生意很不好做。在他的顾客眼里,他是个没有礼貌甚至不讲道理的人。

另外,他甚至把他那“糟糕的生意”发泄在那些惠顾他的肉店的人身上。另一个肉贩选择相信生意做得好坏是他自己的责任。他有责任要待人公平合理,他有责任要礼貌待客、乐于助人,他不知道经济萧条意味着什么。

他的选择是正确的。那个没有什么生意可做的人的选择是错误的。意识到这种最伟大的力量——选择的力量可以使一个人从生活中得到尽可能大的收获,而另一个没有意识到这种力量的人却使生活变成了一种负担。选择的力量可以帮助一个人提高赚钱的能力。

那个年轻的商人注意到了这两个肉贩之间的区别。第二天他回到自己的办公室开始工作。他选择了相信那是他自己的责任——而与环境或政府无关。

他开始做广告,进行特卖,对自己的生意做了一些必要的调整使之适应目前的环境,他调整了商品的价格,不久他又忙碌起来——生意又好起来了——他又在赚钱了。周围的环境没有变,但是他变了。

通过运用这种最伟大的力量——选择的力量——他的生意没有关门,而是又开始兴隆起来……他变了……即使周围的环境并没有变。

在工作领域中,我们也会遇到类似的情形。让我们以两个职员为例,对他们进行比较,来看一看选择的力量是怎样影响他们每一个人的。





一个人总是选择按时工作；他选择听从上司的指示；他选择把他的工作在自己的能力范围之内做得尽可能好；他选择提一些可能会对生意有所帮助的建议；他选择做一些是他这个职位的人本不需要做的零碎事情；他选择在必要的时候加几分钟甚至一个小时的班；他选择学做生意，甚至在下班以后去学一些特殊的课程来提升自己并改进公司的服务。

这个人通过运用选择的力量使自己成为一名成功的职员，这样的职员肯定会不断进步。他的所作所为使得老板对他颇为赏识。如果必要的话，老板会做出特别的努力，把这个人尽力留在自己的公司里。

现在让我们看一看另外一种职员是什么样子。这种人来上班的时候要选择一个对自己来说合适的时间；他选择和老板、同事吵架，而这些则都是为了一些必须要做的事情；他拒绝加班，不管是几分钟还是一小时；他选择做一些和生意无关的事情甚至讲一些不利于自己公司的话；他选择拿多少钱做多少事，绝不做任何“分外”的事；他选择把时间花在一些愚蠢的消遣和不雅的活动上；他选择认为下班以后的时间是他自己的时间，他可以爱做什么就做什么；他选择拒绝展望将来，或为将来做任何准备。

当经济萧条时期到来的时候，第二种雇员将是第一批被解雇的对象之一。他会把这归咎于经济的萧条。他会开始诉苦，抱怨，因为他丢了饭碗。他会大声指责政府，把各种各样污七八糟的称呼加在政府首脑们的头上。

他会责怪每一个人，除了他自己。他的家人和朋友也会跟着他遭殃。他会选择让时间就这样一天天，一年年地溜走。最后，他会发现自己栖身于政府办的老年收容所里。为什么呢？

如果只有某种特定的方式才能使人们认识到这种最伟大的力量的话——这种选择的力量，这种做出正确选择的力量只存在于人类自己的头脑中，他们可以有自己的选择，实现自己的计划，真正按照他们所梦想过的方式去生活。把责任推给周围的环境是再容易不过的；把责任推给亲戚朋友也是再容易不过的；把责任推给政府还是再容易不过的；把责任推给任何人、任何事都是再容易不过的，如果你选择这样做的话。但是，每个认识到了这种最伟大的力量——选择的力量——的人都开始取得进步。这种进步不仅表现在生意上，也反映在个人的社会生活、家庭生活和私生活上。

他开始意识到他是那个做出选择的人，而他的朋友们、亲戚们，虽然他们都

