

朋友译丛



把握你的命运

〔美〕安东尼·鲁宾斯 著 张本早 黄文田 刘广普 译

中国工人出版社



把握你的命运

(美) 安东尼·鲁宾斯 著

张木早 黄文田 刘广普 赵蕴知 译

苏品红 校

中国工人出版社

1991年9月

60F11/05

把握你的命运

〔美〕安东尼·鲁宾斯 著

张木早 黄文田 刘广普 赵蕴知 译

苏品红 校

1991年9月 第1版

1991年9月 第1次印刷 定价：3.90元

中国工人出版社出版发行

新华书店北京发行所经销

北京昌平长城印刷厂印刷

787×1092 1/32 印张9.75 千字214

印数： 1~7551册

ISBN7-5008-0741-4/B·57

成功就是——

笑口常开，赢得智者的尊敬和孩子们的爱戴；得到正直的批评家的正确评价；庆幸虚伪的朋友的背叛；欣赏美，发现别人身上可贵的东西；让世界变得更美好；要因为你的活着而使别人生活得更美好。做到这些，你就是成功了。

——拉索夫·沃尔多·爱默生

从前，我很不善于演讲。只要一到台前，我就会变得笨嘴笨舌。害怕演讲的恐惧像毒蛇一样缠绕着我。因此，当我听说安东尼·鲁宾斯这个可以把恐惧变为力量的人能为我治疗时，你们可以想象我的激动心情。

虽然我接到与安东尼·鲁宾斯见面的邀请时非常激动，但我还是半信半疑。我听说过NLP技巧，以及其他方法，在这方面，托尼是公认的权威。但以前，我为此花过大量的时间和钱财。我先前找的一些专家告诉我，因为我的恐惧症是多年形成的，恐怕无法很快根除。他们安排我每周复诊，无休止地为我治疗。

当我见到托尼的时候，他高大的身材着实使我吃了一惊。我还很少见过比我还高的人，他肯定有6呎6吋高，238磅重。如此年轻，如此快活。我们一块儿坐下来。当他询问我的“病情”时，我发现自己非常紧张。

随后，他问我，我希望什么，我想改变成什么样子。这时，好像我的恐惧“腾”地一下子站起来反抗正在发生的一切，以保护它自己似的。但听着托尼柔和的声音，我渐渐安静下来。

我开始相信自己对演讲的恐惧感了。突然，我用一种新的、由力量和自信组成的感觉代替了这种恐惧感。托尼让我在头脑中回忆我曾经作过的一次成功的演讲。我在回忆的时

候，托尼为我进行了定势。定势也就是我在演讲中用来加强我的力量和自信心的东西，你将在书中学到这种技巧。

这次谈话大约进行了45分钟，我闭着眼睛，听托尼说话。他不断地、有规律地触摸我的膝盖和手，给我提供生理定势。谈话结束后，我站起来，我从未感到过如此轻松、平静，我再也不感到软弱无力了，现在，我自信能主持拥有4亿5千万观众的卢森堡电视台的节目了。

如果托尼的方法对别人也像对我一样有效，那么，全世界的人都将受益匪浅。我们习惯于让病人躺在床上，让他们的大脑中游荡着死亡的幽灵。现在，既然我的终生恐惧症能在一小时内消除，那么，托尼的方法也能使所有受各种疾病——不论是情绪上的，精神上的，还是生理上的——熬煎的人解脱痛苦，他们也能从恐惧、紧张和担忧中解脱出来。最重要的是不应该再犹豫了。

我现在很幸福。本书也能使你获得同样的结果。我相信，本书将成为一本畅销书，因为它能使人把握自己的命运。通过熟稔地掌握本书所传授的技巧，你将完全能控制你的大脑、你的身体，进而控制你的生命。

《根除癌症》一书作者

杰森·温特斯

目 录

1. 国王的商品	(1)
2. 成功的捷径：模仿	(16)
3. 状态的力量	(28)
4. 成功之源	(42)
5. 成功的七种假设	(55)
6. 控制你的理智：如何运用你的大脑	(68)
7. 行为组合与策略	(91)
8. 如何了解别人的策略	(103)
9. 生理状况的自我控制	(120)
10. 精力：成功的燃料	(133)
11. 你希望什么	(150)
12. 准确交流的技巧	(164)
13. 情感协调的魔力	(175)
14. 鉴别人的最佳工具：内机制	(190)
15. 太极高手与交流引导	(209)
16. 重新构造：感知力	(216)
17. 走向成功	(235)
18. 价值体系：判断成功的准则	(256)
19. 丰富生命的五个秘诀	(272)
20. 潮流的引导：劝服	(284)
21. 迎接命运的挑战	(298)

1. 国王的商品

“生命的伟大终结不在于知识，而在于行动。”

——托马斯·亨利·赫胥黎

几个月前就有人谈到他，说他年轻有为，腰缠万贯，朝气蓬勃，快乐幸福，成就卓著。我要亲自去看看。当他在电视台的演播室里向观众发出劝告时，我对他进行观察，看到他同营养学家争论，同运动员和没有能力去上学的小伙子们一起讨论。在同妻子旅游时，他又沉湎于对妻子深深的挚爱之中。旅行结束后，他们回到家里，与家人共享天伦之乐。

这个只有高中文化程度的25岁的小伙子，在这样短的时间内怎么会取得如此重大的成就呢？三年前他还住在单身公寓里，身无分文，贫穷潦倒。他是怎样从一个无人理睬、前途渺茫的人一下子变成一个举足轻重、充满生气、左右逢源、并握有无数成功机会的人的呢？

真难以想象，这个小伙子就是我！“他”的故事就是我的故事。

当然，这并不是说我的生活中所做的一切事都是成功的。我们每个人都梦想着创造自己的美好生活。但我知道，一个人所认识的人，所去过的地方，所拥有的东西，并不是衡量个人成功的标准；对我来说，成功是努力实现自我的一种不断发展的过程，是一种以其积极的方式在向别人作贡献的同时，自己在精神上、心理上、社会地位上、智力上不断发展的过程。成功之路总是处于铺设之中，它是一条延伸的路，不会有到达终点的时候。

谈我自己的故事，目的很简单，说明你将在本书中学到的原则，不仅改变了我的自我感觉方式，而且也改变了我的一生。我诚恳地希望本书中所叙述的这些技巧、策略和原则，能使读者诸君把握自己的命运，走向成功，就像它们曾经使我取得成功一样。每个人身上都具有使自己实现最伟大理想的不可思议的力量，应该让它释放出来：

当我想到自己把梦想神速地变成现实时，不由得感到一种难以置信的激动和惊异。在我们生活的这个时代，有这种神速取得成功的人远不止我一个，很多人几乎在一夜之间就能取得令人惊异的成就。我们看到，史蒂夫·乔布斯，原是一个身无分文、穿着蓝布牛仔裤的小伙子，他想到一个制造家用计算机的计划，从而迅速地建立起一家幸运女神公司。特德·特纳利用一种无处不有的媒介——有线电视——创造了一个王国。再看看那些从事娱乐行业的人，像史蒂芬·斯皮尔伯格或布鲁斯·斯普林斯汀，还有像李·艾科卡或鲁斯·佩罗特这样的商人，他们共同的特点是什么？就是力量。

力量不是一种可以从外面输入的东西。从外面输入的力量是不会持久的。我认为最基本的力量就是一种能使你取得你所希望的成果，并在这个过程中能为别人创造价值的你自

身所具有的能力。它是一种能改变你的命运，使形势对你有利而不是有害的能力，它能使你明确人类的需求，为满足这些需求，引导你自己的个人王国——你自己的思维过程、行为过程，使你能取得你所希望的结果。

纵观历史，控制我们命运的这种力量已经表现出很多不同的甚至矛盾的形式。最早的时候，力量只是一种简单的生理结果，强壮的人能控制自己的命运，也能控制他周围人的命运。随着文明的发展，力量渐渐作为一种遗产而被继承下来。国王以一种明白无误的特权统治着他的国土，其他人只有通过同他的联合才能得到力量。随后，在工业时代初期，资本就是力量，那些拥有资本的人控制着这种工业过程。所有这些因素，现在仍在发挥着作用。有资本比没有资本好。有体力比没有体力强。不过，今天力量的最大源泉之一是特殊的知识。

众所周知，我们今天生活在信息时代。这个时代的新思想、新运动、新概念几乎每天都在改变着这个世界，不管它们是像量子物理学一样深奥，还是同畅销的汉堡包一样平凡。如果有什么东西能够代表这个世界的特征的话，那就是大量的、几乎无法想象的信息流。这些新信息通过图书、电影和计算机等像暴风雪一样猛烈地向我们扑过来。在这个社会中，那些拥有信息、并利用它进行交流的人就拥有了国王曾经拥有的一切——无限的力量。正如约翰·肯尼思·加尔布雷斯写道：“钱是工业社会的燃料，但在信息社会，知识就是这种燃料。现在人们已经看到一种由拥有信息的人和必须摆脱无知的人所组成的新的阶级结构。这种新的阶级的力量不是来自于钱，也不是来自于土地，而是来自于知识。”

令人欣慰的是，今天每个人都能得到获取力量的钥匙。

在中世纪，你想要成为一个国王，可能会有巨大的困难；在工业革命初期，你想要积累资本的机会也很渺茫；但今天，任何一个穿牛仔裤的小伙子都能创建一个公司。在现代社会里，信息就是国王的商品，那些拥有某种知识的人就能以各种方式改变他们自己，及至改变我们这个世界。

我们有一点仍不明白：在美国，每个人都能获得改变自己命运的这种知识。这种知识存在于每个书店、每个音乐厅、每个图书馆。你可以从演讲场、讨论会和课堂上处处得到这样的知识。我们都希望成功。畅销书目中几乎全是叙述个人成功的：《一分钟经理》、《寻求成功》、《通向永恒的桥》……信息就在这儿。那么，为什么有些人取得了巨大的成就，而有些人只能勉强度日呢？为什么并不是每个人都幸福、富有、健康、成功呢？

事实上，在信息时代，仅有信息是不够的。如果只要有幻想和积极的思维，那么，人们在年轻的时候就都会获得成功，现在就都将在“梦想的生活”中生活。但事实并非如此。每一个巨大的成功绝对少不了行动。要取得预期的结果，就需要行动。知识在被那些知道如何采取有效行动的人掌握之前只是一种潜能。事实上，“力量”这个词字面上的意思就是“行动的能力”。

在生活中，我们所能做的一切取决于我们向自己传递信息的能力。在现代社会，生活的能力就是交流的能力。

我们常常落入这样的心理陷阱：在看到别人的巨大成功时就认为，他们之所以成功，是因为他们有某种特殊的天赋。不过，仔细看看就会明白，取得非凡成就的人所具有的高于其他一般人的最大天赋，就是他们采取行动的能力。这是一种任何人都能从自身发掘出来的“天赋”。毕竟，每个人都有

同史蒂夫·乔布斯一样的知识。除了特德·特纳以外的其他人也能够看到电缆的巨大经济潜力。但特纳和乔布斯都采取了行动。正因为如此，他们改变了我们这个世界的方向。

人们都以两种交流形成他们自己生命的历程：第一种，内部交流：就是我们所感觉到的我们内部的那些东西；第二种，外部交流：语言、声调、面部表情、身体的姿式以及与世界发生交往的生理行为。我们所采取的每种交流都是一种行为，一种采取行动的动力。所有的交流都对我们自己和别人产生某种影响。

交流就是力量。能有效利用交流的人，可以改变他们自己的生命历程，也可以改变世界的历程。一切行为和感觉都可以从某种交流形式中找到它的根源。历史上曾影响过我们大多数人的思想、感觉和行为的人就是那些能充分利用这种力量工具的人。约翰·F·肯尼迪、托马斯·杰佛逊、小马丁·路德·金、富兰克林·德拉诺·罗斯福、温斯顿·邱吉尔、穆罕默德·甘地，还有希特勒，他们都曾改变过我们的世界。这些人共有的特点就是：他们都是杰出的交流者。他们能利用他们的想象力——不管它是把人类送入太空，还是建立令人憎恨的第三帝国，并且用一种影响大多数人的思维和行为方式把他们的想象力传达给别人。

实际上，不也就是这一点使斯皮尔伯格、斯普林斯汀、艾科卡、福特或里根从人海中脱颖而出的吗？他们不就是掌握了人类交流的工具吗？这些人能利用交流左右大众，我们也能利用这个工具左右我们自己。

在这个世界上，你掌握交流的程度将决定你在性格上、情绪上、社会地位上、经济上成功的程度。你内心所体味到的成功程度——幸福、快乐、爱及其它你所需要的东西——

就是你同自己交流的直接结果。你的感觉并不受制于你生活中所发生的事情，而是受制于你对所发生事情的解释。成功者的经历一再告诉我们，我们生命的价值不是取决于在我们身上发生了什么，而是取决于我们对所发生的事物的反应。

本书就是关于如何采取行动以左右结果的。如果用几个字来概括本书的内容，那就是：取得结果！这不正是你感兴趣的東西吗？也许你想改变你对自己和对这个世界的感觉，也许你希望成为一个更优秀的交流者，建立更广泛的关系，更迅速地了解一切，使自己更健康，或挣到更多的钱，如果你能有效地利用本书所提供的信息，就将能创造更多的奇迹。大多数人都认为精神状态和心理活动是无法控制的。但事实上，你完全能控制你自己的精神活动和行为，其控制程度可能是你以前不曾预想到的。如果你感到沮丧，那是你自己造成的。同样道理，你不是也能使自己激动、狂喜吗？

要记住，沮丧之类的情绪不是发生在你身上的，你也不会“赶上”沮丧。同你生活中的其它结果一样，沮丧是由于你的特定的生理和心理行为造成的。如果你感到沮丧，那肯定是你以某种特殊方式在看待你的生活，肯定对自己说了些什么事情，肯定采取了某种特殊的姿势和呼吸方式。如果你希望使自己感到沮丧的话，那么你沉肩往下看，或者以悲惨的语调说话，并且为你的生活考虑一些最糟糕的方案，这就会使你感到沮丧。

有些人常常使自己产生这种沮丧情绪，以致使自己陷入这样的情绪中。实际上，我们可以改变自己的心理和生理行为，从而立即转变我们的情绪和行为。

你要使自己欣喜若狂，可以在你的心里描述各种使你产生这种感觉的事情，也可以改变同自己对话的语调和内容，

还可以采取某种特殊的姿势和呼吸方式，使你的身体也处于这样的状态。这样，你就能体味到欣喜若狂的感觉了。同样，你要体味其他情绪，采用这样的方法也能达到目的。

这种通过控制你自己内部交流而产生情绪状态的过程如同导演工作相差无几。导演为了使电影达到他预期的效果，可以通过控制演员能听到和看到的事情来实现。他想使你恐惧，可能突然加大音响，同时在银幕上推出某些具有特殊效果的画面。对于同一件事，导演可以根据他的意愿在银幕上产生悲剧或喜剧效果。你也可以在你心灵的银幕上这样做。你可以用同样的技巧和力量指挥作为一切生理活动基础的心理活动。你可以在心目中加大具有积极意义的图象和声音，也可以像斯皮尔伯格或斯科塞斯那样巧妙地驾驭你的大脑。

下面将要叙述的那些事情似乎让人难以置信。有一种方法，只看看某个人就能准确地知道他的思想，或者，有一种方法能随意地很快地唤起你最大的智慧。如果在一百年以前，你说人类将登上月球的话，人们肯定会认为你是个疯子，大傻瓜；如果你说在五个小时内可以从纽约到达洛杉矶，就会被认为是一个疯狂的梦幻家。但仅仅掌握了空气动力学的技术和原则，这些就都成为了现实。事实上，现在有一家航天航空公司正在制造一种飞行器，他们说这种飞行器可以在20分钟内把人从纽约载到加利福尼亚。从本书中，你将学到“最佳行为技巧”的“原则”。这种技巧将使你发掘出你所具有的、你以前从未意识到的智慧。

那些取得卓越成就的人在成功过程中都坚持一项始终如一的原则，我把它叫做“最佳成功准则”。这个准则的第一步就是了解你的目标，也就是说，明确地确定你希望什么，第二步就是采取行动——否则你的希望将永远只是梦想。你

必须采取各种你相信最有可能达到你的目的的行动。我们所采取的行动并不总是产生我们所希望的结果，因此，第三步就是培养你的感觉敏锐性，去辨别你所得到的各种结果，并且尽可能迅速地判断这种结果是使你接近你的最终目标还是远离你的最终目标。你必须充分了解从行动中所得的一切。如果得到的不是你所希望的东西，那么就必须注意你的行为所产生的所有结果。然后，你再采取第四步，培养灵活性以改变你的行为，直到获得你希望的结果。你考察一下获得成功的人们，不难发现，他们都是按这四步走过来的。他们开始树立一个目标，然后采取行动，并且不断修改、调整、变换他们的行为，直到获得他们所希望的效果。

看看史蒂芬·斯皮尔伯格，36岁时就已成为历史上最成功的电影导演之一。在历史上票房收入最高的十部电影中就有四部是他导演的，其中包括E·F《外星人》。这是电影史上票房收入最高的一部。他怎么在这样年轻时就能取得如此大的成就呢？这有一个不寻常的故事：

从12、13岁开始，斯皮尔伯格就知道他自己想当一个电影导演。17岁时的一天下午，他参观了环球影片公司。这次参观，使他的生活发生了变化，他最终确定了目标，开始了行动。在参观结束时，他拜访了环球公司编辑部主任，谈了一个小时，表达了他对电影的兴趣。

对大多数人来说，故事到此就该结束了，但斯皮尔伯格没有。他有自己的力量，他知道自己希望什么。他从第一次参观中得到了启示，于是改变了方法。第二天，他穿上一套制服，夹起他父亲的公文包，只带上一块三明治和两块糖，又来到电影制片公司。他像公司的工作人员一样走近大门。那天，他很顺利地通过了门卫的检查。他找到一个废弃了的

工作室，在门上用一些塑料字母贴上“史蒂芬·斯皮尔伯格：导演”的字样。然后，他用整个夏天的时间会见导演、作家和编辑，在他所向往的世界中穿梭，从与别人的每次谈话中吸取养分，培养自己对电影制作工作的越来越敏锐的感觉。

最后，在20岁时，他终于成了电影制片公司的一名正式成员。于是，他把自己摄制的一部短片展示给环球公司，公司与他订了一个七年的合同，让他执导一部电视连续剧。他终于把自己的梦想变成了现实。

斯皮尔伯格是不是遵循了“最佳成功准则”？是的。他非常清楚自己希望什么，他采取了行动，他敏锐地感受到他所得到的结果是使他接近目标还是远离目标，他灵活地改变他的行动，去获得他希望的东西。事实上，我所了解的每一个成功的人都做着同一件事，他们不断地改变行为，增加灵活性，直到创造出他们所希望的生活。

再看看哥伦比亚大学法学院的迪安·巴巴拉·布莱克，她想象自己有一天成为院长。在她年轻的时候，就进入一个男人占有很大优势的领域，成功地从哥伦比亚大学获得了法学学位。随后，她在决定她的生活目标的同时，树立了另一个目标——成家。九年后，她重新追寻她的第一个生活目标。因此，她进入耶鲁大学读研究生，培养教学、研究和写作技巧，这将使她获得一份“她一直向往的工作”。她改变了自己的方式，把两个目标合而为一。现在她已是全美最有声望的法学院院长之一。她突破了模式，并且证明可以同时也在各种程度上获得成功。她也是遵循了“最佳成功准则”吗？当然是。她知道自己希望什么，她采取了行动，如果行动的方向不对，她就改变——直到学会怎样去平衡生活。她除了领

导一个重要的法学院以外，还是一个母亲和一个家庭主妇。

再举一个例子。你吃过肯德基炸鸡吗？你知道桑德斯上校是怎样建立了这个使他成为百万富翁，并且改变了一个民族饮食习惯的王国吗？他起家的时候，什么也没有，只是一个带有一张处方的退休人员，仅此而已。他曾经开过一家小饭馆，由于远离交通要道，使他的饭馆濒临倒闭。当他接到第一张社会保险支票时，他决定去试一试，看看能不能把他的炸鸡处方卖几个钱。他的第一个念头是把处方卖给饭店的老板，让他们把卖炸鸡的利润按比例分给他。

今天，对于开创一项事业来说，这并不是最现实的主意。

他开着汽车跑遍了全国，希望找到一个支持他的人，但毫无结果。于是，他改变了主意，开始敲人家的门。他被拒绝了1009次，但随后奇迹出现了，终于有个人说“行”。这位上校于是开始了他的事业。

桑德斯上校交上了好运，因为他采取了大量的、坚韧不拔的行动。他具有产生他极烈希望的结果所必需的个人力量，他有耐心成千成百次地去听“不行”这个词，而仍然强迫自己去敲下一个门。他坚定地相信，这个门里就住着说“可以”的那个人。

从某种程度上说，本书中所叙述的故事将以最有效的信息武装你的头脑，能使你具有采取成功行动的力量。几乎每周我都举办一个为期四天的叫做“智能革命”的研究班。在这个研究班上，我把一切提高人类智能方面的技巧都教给来者，从怎样最有效地运用大脑，到怎样以一种最大限度地发掘人类智能的方式吃饭、呼吸和锻炼。研究班第一个晚上的主题叫做“害怕力量”。这个主题就是为了告诉人们怎样采取行动，从而不被恐惧所吓倒。研究班结束的时候，我向每