



《纽约时报》畅销书作家全新作品

THE SCIENCE OF MOTIVATION
BRIAN TRACY

世界500强企业精英培训导师、
国际商界公认的世界企业培训专家
及个人职业发展成功学权威

博恩·崔西的 激励学

让梦想成为现实的
科学方法

【美】博恩·崔西/著
吴洁雅/译

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

shiwentbooks

清华大学出版社



博恩·崔西的 激励学

THE SCIENCE OF MOTIVATION

[美]博恩·崔西 / 著 吴洁雅 / 译

常州大学图书馆
藏书章



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

博恩·崔西的激励学/(美)博恩·崔西著;吴洁雅译.—北京:金城出版社,2017.12

书名原文: The Science of Motivation: Strategies & Techniques for Turning Dreams into Destiny

ISBN 978-7-5155-1626-4

I.①博… II.①博… ②吴… III.①激励-通俗读物
IV.①C936-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第319051号

□中国大陆中文简体字版出版 © 2018 金城出版社

□全球中文简体字版版权为北京世文图书声像有限责任公司所有

博恩·崔西的激励学

作者	[美]博恩·崔西
译者	吴洁雅
责任编辑	李凯丽
开本	710毫米×1000毫米 1/16
印张	12
字数	135千字
版次	2018年1月第1版 2018年1月第1次印刷
印刷	三河市祥达印刷包装有限公司
书号	ISBN 978-7-5155-1626-4
定价	39.80元

出版发行	金城出版社 北京市朝阳区利泽东二路3号 邮编:100102
发行部	(010)84254364
编辑部	(010)84250838
总编室	(010)64228516
网址	http://www.jccb.com.cn
电子邮箱	jinchengchuban@163.com
法律顾问	陈鹰律师事务所 (010)64970501

总 序

成功对话系列

博恩·崔西，商业与个人成功方面的世界最佳权威之一。他已经给 500 多万人做过 5000 多场讲座和研讨会，同时也担任全球主要行业最高领导人的企业导师。

丹·斯特拉泽尔，年仅 25 岁，却是个人发展行业的资深人士，发表了历史上一些最成功的音频节目。他也曾与大多数个人发展方面的顶尖作者和演讲家密切共事并保持着良好关系。

当博恩同意坐下来，谈一谈其《博恩·崔西的激励学》（*The Science of Motivation*）研讨会时，丹无比激动。一整个周末他们都与对方会面，这两位思想家就这个主题进行了深入地、细致地探讨。这些富有深度的采访被录下来，在此呈现。我们希望您能喜欢他们的讨论，并从中受益。



目 录

第一章	为何激励如此重要?	/ 1
第二章	对激励的误解及让你自由的真相	/ 20
第三章	信仰的力量：开启你的行动机制	/ 39
第四章	目标的问题：如何将设定目标变为实现目标	/ 55
第五章	正确行为与灵活性的力量：为何“只管去做吧”在今天是不够的	/ 72
第六章	保持激励，第一部分：日常自我对话的力量	/ 90
第七章	保持激励，第二部分：培养长期视角	/ 105
第八章	保持激励，第三部分：生活不易时，韧性的关键	/ 127
第九章	激励他人：服务型领导的秘密	/ 147
第十章	激励之外：习惯对于非凡人生的力量	/ 164



为何激励如此重要？

丹

高校足球传奇教练，卢·霍尔兹曾经说过：“归根结底，说的总比做的多。”寥寥数字，简单却极其深刻，解释了当今人们面临的最大困境之一。我们都说，我们想成功、想要幸福、想有权有势。然而，话音落下，却很少有人会用特定的行为让自己直接去靠近那些目标。

想要成功，这个想法是一个诱人的梦想，让我们充满着积极的情绪，但是，在工作、人际关系和运动中取得成功所需要的行动往往困难重重，漫漫长路。获得真正幸福的欲望，是几乎所有个体都渴望达到的一个共同目标，但要实现深层次且持续的幸福——有人将其称为“快乐”——所需要的行动，往往需要我们推迟暂时的满足，避免无法完善解决问题的权宜之计。

动动嘴巴说想要拥有一定程度的影响力，不论是作为工作中他人的领导，还是社区内有影响力的成员，亦或是令人尊敬的父母或配偶，相比要实现这种影响力所需要的揪心的决策、大量个人时间的投入和直接说真话讲实话，都要简单得多。我们所说的和实现所说之话必须要做的，经常让人感觉这两者之间的距离就像黑洞一般巨大、遥远并且神秘。它区分了能或不能将梦想变为可以改变自己命运力量的两种人。



为了缩短口中所说的，与要实现它而必须要做的，这之间距离，我们需要做什么？我们需要以目标为导向的激励。这种特定的激励是一种燃料，能使我们穿越这条漫长且往往模糊不清的大桥，走向人生中理想的目的地。对你而言，学习如何获得这种急需的激励、在人生艰难阶段保持这种激励，并且精心将它贯穿到你的日常生活中，甚至让激励这个概念都变得有些多余，这又意味着什么？

所有这些，在个人发展专家和激励大师博恩·崔西的这本全新、前沿的《博恩·崔西的激励学》一书中，你都能获得，甚至获得更多。

在这本书中，你将能了解到，一些关于激励的典型观点，认为激励来去匆匆，往往不受控制——正如从外向内注满空气的气球——的这种说法是完全错误的。有人已经对激励做过研究，同样也有人研究过复制激励的方法和策略。准确地说，激励是一门科学，并且，正如任何其他用科学方法研究过、测试过的学科一样，如果能将激励作为目标实施到生活中，那么你将且一定能创造你想要的效果，靠近你想要的结果。

消除了关于激励的无数错误观念之后，博恩将把这一前沿的科学呈现在你面前。如果能系统地将其运用到生活中，你的梦想将成为改变你命运的力量。

在第一章，也就是本章中，我们将谈论激励之所以举足轻重的原因。外界流传着一种说法，在这个世界上要想成功，你需要的是天赋、智力和教育。也有很多人讨论接受正确的教育的必要性——例如，主体教育：科学、技术、工程和数学。如果能接受这种教育，那么你的事业将成功地向前推进。或者，如果你高考考了个好分数，并且智力超群，你也会成功。或者你在某方面极具才能，不论是天赋异禀，或是后天努力培养而成，你也会成功。存在这么一种说法：这三者足以使你成功。

你对这个说法是怎么看的？激励又源自哪里？

博恩

生活刚开始时，我卑微渺小。高中没有毕业，之后干的是体力活。第一份工作是在一家小酒店后面刷盘子。成长的过程中，很不幸，我一直所接受的，除了来自父母与家人的威胁和惩罚之外，并无任何激励可言。别人告诉我，如果你没能接受良好的教育，你是不会成功的。如果没有受到良好的教育，你就上不了大学，找不到一份好工作，婚姻也就一般，你将只能勉强维持生计。现在这些话都被当作威胁来鼓励人们在学生时代天天向上。

但我曾经接受了一点是，如果没能接受一个好的教育，那么我就失去了机会，我能做的就只是体力活了。而且，我也确实一直在做体力活。我做过各式各样的体力工作，唯一的想法是，“我高中都没有毕业，所以只能去寻找更多的体力活儿。”我在锯木厂做过。也曾在矮树丛中拿着一把链锯干活。我尝试过农场和牧场。我在工厂里工作过。也在锯木厂堆过木材。更挖过沟渠。基本上都是一些枯燥的工作，拿的也是最低的工资。当时的最低工资可比现在的最低工资还要低。

我就一直这样认为。直到因为经济不景气导致我再也无法找到一份体力工作的时候，我找到了一份销售工作，100%佣金，挨家挨户上门推销。那份工作我干了一月又一月。然后，生命的转折点就这么出现了。我永远都忘不了。

当时我就发现，我们办公室有一个人，销售同一个公司同样的产品，收入却是其他人的十倍，但他甚至都没有多么努力地在工作。我每天早上6点起床准备。在人们8点或8点半去上班时，敲响他们的家门。整个白天我会去敲办公室和工厂的门。一到晚上，我又会去敲公寓的门和住宅小区的门。这样一天下来，我才有可能做成一单。

我提到的这个人，每天销售4至5单，而且上午9点半才开始，下午4点半就下班，出去吃午餐，然后去逛夜店。只比我大三岁或四



岁的他，总是有很多钱。他是挺随意的一个人，看起来也不像天才。就是个好人而已。

我就去问他，“为什么你可以比我成功这么多？”他说，“给我看看你的销售流程，我给你点评一下。”我说，“我没有销售流程。”他说，“销售流程就像是一张食谱或一个成功的公式。如果没有，你就不能成功做出一道菜，或者取得什么成就。”于是他向我展示了他的成功流程。他的流程其实很基础：当你遇到某个准客户时，你就向他提问。

但是，当我碰到某位准客户时，我只会尽可能快地不停向他们推销，试图在他们边关门边说，“我得去上班了。放那儿吧，我会看看的”之前，让他们对我的产品产生兴趣。他说，“错了，错了，错了。你必须把准客户和潜在客户区分开来。你需要通过提问来弄清楚这个人是否真正会使用我们的产品。”

于是我开始学会向客户提问，销售业绩也开始有起色了。之后我又去找他，问，“你还做了什么？”他回到说，“你看过关于销售的书吗？”关于销售的书？我根本不知道关于销售还有人写了书。我下楼走进了一家书店，开始买书，并且从头至尾地阅读每一本自己买的书，在书中做标注。

后来我听说有关销售的音频节目。那时候用的还是盒式磁带。我开始在来回拜访客户的每一分空闲的时间里听那些录音带。拜访客户的间隙当中，我会听关于销售的录音带。然后去见客户，就把录音带放一边，心里记住自己刚刚在录音带上学到的东西，然后去尝试运用一下。

接着我去参加了人生第一个销售培训班。在那里我学到了两样东西。第一，所有的销售技巧都是可以学习的。为了实现为自己设定的任何目标所需要学习的任何技能，你都可以学习到。在那之前，我认为自己的人生基本上已经注定，不会有所成就。因为之前我做的所有事情，不过是找到一份体力工作，然后被开除。我曾经睡过大街，经历过以车为床。也曾在朋友公寓的地板上借宿。突然，我意识到，你的命运是掌握在自己手中的，你也可以学习你所需要学习的任何技

能。这一点在那时候激励了我，现在也一直给我带来动力。

任何时候我看到了某个主题，只要自己稍感兴趣，我都会扑上去。今天，登录亚马逊网站，我会去找关于这个主题评价最高的书或推荐的书目。我买下这些书，从头至尾仔细看完，并且在书中做标注。而且，因为我是一名教师、演讲家，同时也是一名推荐人，我就开始将这些想法整合到自己的培训课程中。我的观众会来问我，“天哪，我之前从来没有想过那一点；那个主意很不错。”

我其中一位客户在斯德哥尔摩，参加培训一年之后他来找到我，说，“你在商务培训班上所提出的一个想法，让我们的业务在过去十二个月内，在某个竞争十分激烈的市场上增长了15倍。我们只是根据你的建议，转变了我们整个业务的重心，去获得更多满意客户的推荐。那就意味着要去查看我们业务的每一方面、每一次商业活动，以确保每一个客户都十分满意，满意到他们会不自主地把自己的朋友也带来。经营了这么多年之后，我们终于将业务翻了15倍。就因为你培训班上的那么一个想法，让我们业务突飞猛进。我花了500美元，它带来的却是几百万美元的价值。”

哈佛和其他大学就天生的智力、优异的成绩等等因素不断做过许多研究。这些因素中没有一个与成功有所关联。有些人来到这个国家时，没有文凭，不会说这里的语言，没有钱，一无所有的他们却成为了今日的百万富翁。有些人出身富裕家庭，却在开出租车。也有人出生在农场却拥有属于自己的跨国业务。教育、技能、家庭，或甚至运气之间根本没有关联。一切都由个人自己掌控。每一个个体都具备成就非凡的能力。他们只是需要学习怎么去做。

丹

那么在上面内容的基础上，博恩，相反如果你拥有世界上所有的才华，你就是大家眼中的神童，受到了最好的教育，你会认为自己就不再需要那个有可能给未曾拥有上述因素的人们带去鼓励的关键性激励吗？



博恩

这就非常像来自一个从未考虑过或谈论过营养和运动的家庭：最终你吃的都是不该吃的食物。在孩子成长过程中，我们从不在家里放可乐或汽水，并且我们经常运动。我们购买运动设备，会去散步，会去游泳，我们不停地阅读。孩子们会认为这就是标准常态：你多读书、多运动、多吃有益食品。不需要向他们长篇大论地讲道理；我们只是不向他们提供另一个选择就可以了。而他们的朋友们，一边喝着可乐、吃着糖果、蛋糕和任何其它东西，体重就开始增加。

你的最初环境至关重要，但最初环境也决定不了你的未来。你可以摆脱它对你的影响。

我学习到了一点，它已经转变了我的思维，那就是所谓的自我认知的中心性。自我认知是指，你看待自己、感觉自己、发现自己的方式。从外表来看，你的行为与你内心认为的那个自己往往是一致的。所有行为改变的初始点就是改变你的自我认知，那么你就能意识到，自己其实可以远远超出以往的成绩。

我的朋友，丹尼斯·威特利，曾经有这么一句话说得很好：“你所拥有的潜能，一百辈子都用不完。”我记得在自己二十一岁时，生活艰难，无意中看到一本书，是关于心理学家亚伯拉罕·马斯洛的研究，我从头至尾把这本书看了一遍。这本书基本上说的就是，平常人都拥有非凡的潜能。正如通常所说的，我们所用到的潜能不足10%，更像是2%。

你所拥有的潜能是非凡的，并且，如丹尼斯所说，是你一百辈子都用不完的。怎样把那种潜能发挥出来呢？通过学习和体验新事物，不断深入去探究它即可。

起初你的自我认知是通过父母对待你的方式而形成。不论什么时候，看到一个不开心的成年人，你就像看到了他不开心的童年。不论何时看到一个不正常的成年人，你就像看到他反常的童年。英国诗人亚历山大·蒲柏说过一句话，“苗歪树不直”，也就是说，当你还是幼苗时，年轻的时候，如果被折向消极的一头，那么长大后你将会变得

越来越消极。比起世界上任何其他东西，你看待自己的方式，以及看待自己可能性的方式，决定了你的成功。

然而，在特定的某个时候，人生这一台车也开始轮到由你驾驶。你会悄悄地开始掌管自己的方向盘，可以决定心里想要去的任何方向。你可以决定你的想法、甚至思考自己想法的方式、理解事情的方式。过去发生的事情无法再对你产生任何影响，除非你允许它对你造成影响。

——马丁·塞利格曼的著作对我的思维产生了深远的影响。他发现，乐观是成功和幸福生活的自变量最重要的预测指标。有一个基本的测试可以用来衡量乐观，然后可以一次又一次地衡量你是否变得越来越乐观。

接下来有三个问题，有时候会在我的特殊培训课程开始时提出来。这是几个简单的问题，但是美国最大的顾问机构就是利用它们，与高级管理人员一同，试图弄清楚，一个人脑袋里在想些什么。

第一个问题是：把句子“我是……”补充完整。当你说“我是……”时，脑中闪过哪些词？因为这个问题描述了你的自我印象、自我认知、自我评价，以及很多其他东西。

有些人会这样描述自己，“我是一个快乐的人，一个好父亲/母亲，一个有着巨大无限潜能的出色工作者。”这是一个非常好的自我认知，因为它给你带来的动力和力量让你几乎可以在任何逆境中所向披靡。其他人则会说出一些消极的话，“我是一个平庸的人，除了问题和困难我一无所所有，我只是继续坚持认为，事情自己会变好的。”这是两种截然不同的世界观——每个人都有一个世界观。

我们提出的第二个问题是，“描述别人。”最佳的答案是，“人们挺有趣的，人是了不起的。每个人都不一样。他们令人着迷。”他们会用最积极的词汇来描述他人。那些手举海报在街上引起骚乱的人们会说，“没有一个好人。他们总是试图利用你。人都是骗子。”他们对人的看法是消极的。

我们提出的第三个问题是，“生命是什么？”你会发现，我们大多数的社会问题来自底层 80% 的人——他们认为生活难以忍受、不公平，收入也不公平、不均等。他们谈论着社会顶层 1% 的人与底层



99%的人之间差距是如何之大（1% VS 99%），宣称生活中到处都是要利用自己人。

但是，参加我的培训课程的所有成功人士都会说，“生命很精彩。生命是一次伟大的冒险旅程。生命完胜一切其他。生活变得越来越好。完全由你掌控。”这些世界观就决定了你生命行进的方向。

美好之处就在于，生命中任何时候，你都可以选择去改变自己的方向，正如你可以突然转动车子的方向盘，选择另外一条不同的路一样。一个人生命中每一次重大改变都发生在他的思维与新想法发生碰撞的时候。这个新想法就是，你可以做任何自己用心想做的事情。

我曾经听一个非常成功的千万富翁的演讲。当时她身价超过1亿美元，这位女性寻找、开发零售市场产品，并将其发展成企业；她上过《鲨鱼坦克》节目。被问到人生观是什么时，她的回答是，“我父母总是告诉我，我可以做世界上任何一件事情，没有什么可以限制我以后可以取得的成就。长大过程中我完全相信那一点，后来证明也是真的。”

丹

很好。我喜欢这个观点。现在还有另外一方面：社会，尤其社交媒体，往往是在打击我们。他们工作的宗旨就是，坏消息可以大卖，危机可以大卖。甚至媒体之外，在我们的同类中，身边也总有人在我们努力去获得成功，努力做一些有创意、出色的事情时，试图把我们拽倒。他们会说，“你想做什么？为什么要去冒那个险？”我们的社会似乎确实存在着这么一个方面，它释放出所有的错误信息，将人们拉回平庸。请你谈一谈这个影响，谈一谈为什么自己创造一个能自我激励的环境如此重要。

博恩

在我早先的课程中，我已经谈过暗示的力量，以及你身边暗示性影响的力量。当然，你身边最亲近的人会对你产生最大的暗示性力量

或影响：你的家人、你的孩子等等。然后就是你的同事和你的老板，再进一步就是，社会。我会不厌其烦地去宣扬的一点就是，控制你的暗示性环境。它几乎就像是一个情感与精神的泳池，而你一直在里面游来游去。富人平均一天观看大约一个小时的电视，而这些电视节目要么是预先录制的，要么就是精心挑选的。穷人每天会看5—7个小时电视，电视上播什么就看什么，来者不拒。现在，正如你刚才所说，越血腥就越吸引眼球。在新闻行业，真正能捕获观众的东西——能让他们卖广告的东西——就是那些引人注目的东西。

举例来说，最近有一位总统候选人，每一天都获得大量的新闻报道，因为他总是反复再三地说一些瞠目结舌的事情，他所说的话是非常不错的新闻稿。他会去参加，也会让自己有时间参加所有电台、电视、报纸的采访，比其他任何候选人参加的采访都要多，所以他获得了大量的曝光率。他参加某个节目，说一些令人吃惊的话。人们观看这个节目，然后媒体就卖了广告。

环境、媒体和身边所发生的事情对人的影响非常之大。如果对自己没有一个清晰的认识、一个明确的中心，你就很容易被你听到的所有消极信息所影响。

最起码的一点那就是，我们仍然生活在人类历史上最好的时代。我们的寿命延长了，生活水平提高了。我们的生活更健康了，选择更多了。当然，问题也还是不少，但我而言，重要的规则之一就是——从其他成功人士那里我也一再能读到——永远不要担心你无法控制的事情。你改变不了我们社会中存在的诸多消极部分。你所能做的就是改变你自己。艾尔伯特·杰伊·诺克，上个世纪的伟大思想家之一，他曾说过，“每个人把自己提高一点。生活中你要做的就是向社会展示一个改善后的个体，你自己。并且，如果你通过那个特定的行为提升了自己，那么你就提高了整个社会的整个平均水平，而这一点完全由你掌控。”这条指导意见具有多么大的影响力啊！对于自己所做之事，你越能精益求精，工作越做越好，更加善待他人，那么，你就在以自己微小的方式，进一步提高你所生活在其中的社会的整体平均水平。



丹

专注于提升你自己这个独立的个体；在诸多方面，那就是你能为社会提供的最好服务。

人的一生中，不论事情多么一帆风顺，生活会向我们发起挑战，使我们偏离正轨。激励的一大部分是关于，当挑战出现时——甚至预料之外的事情发生时——提前决定我们应对特定挑战的方式。你可以怎样创造出一个思维模式，让挑战不再那么让自己沮丧？意想不到的某个人突然离世，或者你的生意遭受巨大挑战？你可以提前设定自己的思维，好让自己能更顺利地度过挑战、并保持激励的状态吗？

博恩

你必须能快速区分自己可以控制的事情与无法控制的事情。我们无法控制塞卡病毒，我们也无法控制在布鲁塞尔和巴黎的恐怖主义行为。这些事情，我们无能为力。我们也无法控制心爱之人是离去还是停留。我们唯一可以掌控的是我们自己。我们可以控制自己的情绪，可以控制自己的思想。

现在假设我们面临一个商业危机。市场下滑，竞争对手拿出了质量翻倍价格却只有之前一半的某个产品，这种情况现在也屡见不鲜了。

但有些事情是在你掌控范围内的，有些东西是你改变的。你要做的就是承担起自己的责任。

我投入了4000个小时来研究积极的情绪。无意间发现了一些开始于1895年的研究。偶然间又看到了一个概念，它说的是，基本上所有人都希望幸福，你之前也提到了这一点。那么为什么人们却又不幸福呢？现在，横在你与幸福之间的障碍往往是某种消极的情绪，一种消极的自我认知，一个消极的想法。总而言之就是消极的情绪。

所有消极情绪，归根结底就是愤怒，要么隐藏在内心——你生自

己的气，这就让你觉得低人一等，没有安全感，对自己的生活感觉不怎么满意——要么对外表达出来。你对别人发泄愤怒。你会爆发出来，批评别人、责怪别人、轻视别人。你感觉自己被压迫着，你示威反对那些成功人士，如此等等。这些愤怒的感觉往往可归结于一个东西，我们称之为责备。责备是所有消极情绪的根本原因。如果你停止责备，消极情绪就会同时消失。

那如何可以停止责备呢？很简单，承担责任即可。你看，你的大脑每次只能保持一个想法，不论是积极的还是消极的。如果你说出以下这句有魔力的话，我有责任，我有责任，我有责任，承担起自己的责任，那么你就能立即消除所有消极情绪，因为你无法在承担责任的同时还能保持消极。

如果反复做一件事情，你就培养起了一个习惯。很快，你就会培养起为自己生活中出现的任何困难负责的习惯——这些困难是永无止境的——然后采取行动，做任何可以做的事情。如果家人发生了什么事情，接下来的问题是“我应当为这个，或者那点，或者其他事情负责；我可以采取什么样的行动呢？”然后就去采取那些行动。

因为每次你只能想一件事情，所以当采取任何一种行动时，你就会立即忘却所有消极的情绪。你无法在行动的同时仍然消极地去思考问题。那就是为什么忧虑的最佳疗法是持续朝着你的目标行动。消除任何消极情绪的最佳方法就是承担责任，然后让自己忙起来。

西奥多·罗斯福说过这么一句优美的话。他说，“无论身处何境，倾你所有，尽你所能。”承担责任并采取行动，那么积极情绪将会替代消极情绪，因为大自然是憎恶真空的。如果能摆脱消极情绪，你就会变成一个完全积极的人。如果一遍又一遍地重复这些过程，很快你将成为一个随时随地都感到快乐的人。你不再有任何消极情绪，也不再对任何人生气。那并不意味着你必须同意或赞许特定的行为，你只是不愤怒而已。

你将发现，那些能控制自己情绪的人会将自己不同的观点表达出来，但是他们并不令人讨厌。这就是关键：承担责任。这就是完全掌控发展自我人格、改善自我认知、提升自尊与自信的转折点。



丹

让我吃惊的是，仍然有些产品、医学疗法、成功的婚姻、歌曲、电影基本都胎死腹中。因为缺乏激励，所以它们未能问世就已死去。有些人具备一定水平的创造力与能力，但是他们永远都创造不出什么东西。很多时候人们会说，“很多年前我就想到了那一点。”正如按摩淋浴头这个创意一样。我记得许多年前有人告诉我，“我想到过那个主意。”他们几乎就要为自己曾经想到过那个点子的这个事实给自己颁奖。

在我们社会里，许许多多人心中都酝酿着许许多多伟大的、具有创造力的艺术项目和作品。真正将那些成功作品区分开来的唯一东西，就是去完成这个作品的动力。

博恩

是的。回到早期童年的经历方面，成长的过程中，我们对任何机会都有着一种半自动的反应。在成长过程中历经艰辛的人，他的第一反应——也是人类所能做出的最具破坏性的行为——是破坏性批评。破坏性批评会触发对被批评的人产生愤怒和消极。我称之为心理癌症。

当这一类人面对一个经历或者一个机会时，他们的第一自动反应就是“那不是很好吗！”，接着第二反应就是“但是我不能，因为这个，因为那个……”他们随口说出所有老掉牙的借口。我时间不够。我钱不够。教育背景不行。工作一天之后我已经筋疲力尽了。他们就这样继续下去，根本没有意识到这一点。甚至在未开始之前，他们就一脚踩灭了激励的火苗。

人之所以会一事无成的主要原因有三点。第一，舒适区域。他们说，“我不能，因为我忙着用这种方式来做。”舒适区域是如今成功最大的敌人。人们可能会努力达到某个舒适地带，抑或他们会逐渐地或不自知地进入某个舒适区域，但是他们也会像小猎犬一样为了留在