

動機的震撼力

THE POWER OF
MOTIVATION



57116
B84
88-69
• 心理叢書 •

動機的震撼力

——邁向幸福成功的秘訣

The Miracle of Motivation

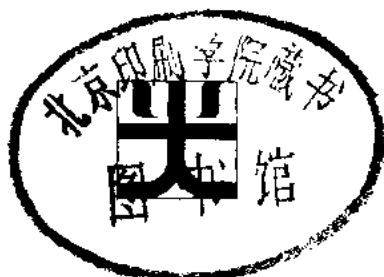
by George Shinn

喬治·辛恩 著

嚴彩璫 譯
彭海陽



S0184424



大光文字園契

CAT NO. LF 115

動機的震撼力

——邁向幸福成功的秘訣

著 作 者：喬治·辛恩

翻 譯 者：嚴 彩 琇·彭 海 陽

發 行 人：陳 建 民

出 版 者：榮耀出版社
大光文字圖契出版部

中華民國台灣省板橋郵箱 164 號

電 話：(02)5434645

郵政劃撥：543550

帳戶：大光書房

印 刷 所：喬泰印刷有限公司

板橋市中正路275巷10號

行政院新聞局登記證局版臺業字第2688號

中華民國七十三年三月初版·版權所有·
主後一九八四年三月初版·翻印必究

The Miracle of Motivation

by George Shinn

Translated by Ruth Yen & Holly Peng

Copyright © 1981 by George Shinn

Original Published by Tyndale House Publishers, Inc.

Chinese Edition Copyright © 1984 by

Glory Press in Taiwan, R.O.C.

P. O. Box 164 Panchiao, 220 Taiwan, R.O.C.

All Rights Reserved

March 1984 1st. edition

本社保有此書全球中文版權，未經許可，無論部份或全部均不得轉載翻印。但報刊書評引用，不在此限。
(如破損或裝訂錯誤，請寄回本社更換)

作者引言

動機有許多種，大抵可分兩大類：內在和外在的。內在動機和自我動機是同一件事。外在動機常常用在心理實驗——老鼠走迷宮、動機時間、相互關係等等。

在本書中，我們所探討的多半是內在動機，而非外在動機。爲了修辭起見，「自我動機」和「動機」在全書中交替使用。

我們相信讀者能瞭解：不管怎樣，我們的主旨是探討人能從自己裏面汲取的「行動能力」，因此「動機」一詞，有別於它在科學及統計學上的意義。

目 錄

單元一 相信自己.....	一
1. 動機對你有何作用.....	二
2. 相信你能.....	七
3. 發掘你的潛能.....	一九
4. 熱愛生命.....	二八
5. 不斷成長.....	三四
單元二 看、感覺、發揮你最好的一面.....	四五
6. 培養良好健康習慣，充實你的精力.....	四六
7. 使外表成爲一種資產.....	五八
8. 培養吸引人的性格.....	六四
9. 如何建立成功的人際關係.....	七五

單元三 克服障礙.....八三

10. 克服焦慮、疑惑、恐懼.....八四

11. 消除緊張，學習放鬆.....九五

12. 你能勝過失敗.....一〇四

13. 從錯誤及掙扎中學習.....一六

14. 解決你的問題.....二六

單元四 預備.....三九

15. 預備自己，機會自然會來.....四〇

16. 更智慧地利用你的時間.....四九

17. 成功的秘訣.....五七

18. 促進溝通的能力.....六三

19. 獨立自主.....七一

20. 你能事業有成.....七八

單元五 信心是動力的來源.....八九

21. 以積極態度改變生活.....九〇

22. 心智是不可限量的能源.....	一九九
23. 探索未知之域.....	二〇九
24. 愛己愛人.....	二一六
25. 最強的一種力量.....	二二五
單元六 付諸行動.....	二三五
26. 設定並達成個人的目標.....	二三六
27. 成爲自動自發者.....	二四五
28. 全力以赴.....	二五一
29. 促使自己立刻採取行動.....	二五八
30. 接受挑戰：改善你的生活.....	二六六

己自信相 一元單

單元一 相信自己

一、動機對你有何作用

你忙碌一生所為何來？當然是追求成功。如何才能獲得成功？首先，你需有「智慧」，知道要做什么；其次，有一知識，知道要怎麼做；最後要有「動機」，積極去做。而「動機」正是本書所要探討的主題。

什麼是動機？我想它有兩部分。第一是心智的：想像你要到的地方。第二是身體的：採取行動去達到目標。心智和行動都同樣重要。這就像開汽車一樣——你先要知道你要去什麼地方，然後才鑽進車座，發動引擎。動機——思想與行動——乃是開啓成功之鑰。

你且觀察一個成功的人。每次他才達成某個目標，就緊接着擬定更新、更高的目標，以便將其幸福與成功的境界往前更擴展一程。這不是說，成功的人從來不失望。但他之所以成功，就因為他知道如何克服失望，凌駕它們之上。

但根本的問題是：「你如何才能達成既定的目標？你如何才能變成理想中的人？」這就是本書所要探討的：如何踏上幸福成功之路。它提供了一些簡單、別人實驗過且證

明有效的指南。但這些指南只能對有求上進、動機的人產生效用，對於疏懶怠惰的人，則沒什麼幫助。

美國聯合保險公司的總裁和創始人克萊蒙·史東先生，曾對人講起一個真實故事：有一天一名婦女氣忿忿地打電話來抱怨說：她和她先生「浪費了一筆錢」買了史東先生的兩本書，結果發覺受騙了。當時史東先生剛好有事出去，而由六位秘書之一琳達應付這通電話。那個女人說：「我們把兩本書全看完了，仍然沒什麼改進：我先生仍然失業，我們仍然一貧如洗。我仍然得一天站十個小時——在一家破餐館裏當女侍。情況沒有任何改變！」那女人接着唸書中的一句話給她聽：「只要人能構想並相信，他就能達到。」

機智的琳達伺機問她說：「你們讀了史東先生的書以後，採取了什麼行動沒有？」那女人沉默了好一會兒，說：「沒有，我們就只是等。」琳達轉述她常聽史東先生建議人：「寫這類激發人自助之書的作者，乃是以讀者看完他的書後，採取什麼行動，來評價自己的作品。」

琳達接着建議那女人再把史東先生的兩本書重新看一遍，不要等待奇蹟出現，而要尋找一些她可立刻採取行動的建議或原則。「例如，書上也許建議妳再到學校進修，使妳有條件找待遇更高、比在那家破餐館當女侍更有意義的工作。」

幾個月之後，那女人再度打電話來，這回碰巧又是琳達接。這位無名氏在電話中說：「妳也許不記得我，但兩三個月前，妳建議我再把史東的書讀一遍，並實際去試試看——而不是乾坐枯等。我今天就是想告訴妳我嚐試的結果。」

這女人接受了琳達的建議，把書又看了一遍，但這回她是抱着付諸行動的動機去讀的。她也要先生重讀一遍，雖然他還是失業，不過已積極在找工作了。她自己則回到學校，選修打字、速記，目前已有三個工作機會——待遇比她原來的都高一倍。

最後那女人說：「我們還有漫長的路要走，待付的帳單還一大疊——但我們已上道了。我非常感激妳。妳說的一點兒也不錯：史東先生的書能提供我答案。」

在你裏面也有那點「魔術」，姑且稱它作「動機的奇蹟」吧。但就和史東先生的那位女讀者一樣，你需要把此書的原則付諸行動。

如果你想改善生活的情勢，如果你想更快樂、更成功，如果你想創下新記錄，如果你想完成某些看似不可能的事，請跟着我看完這本書。但只有當你肯和故事中那位女士一樣，有動機，且願意採取行動，這本書的各種建議才會奏效。

現代生活常使人迷信成功與幸福是靠運氣的。其實不然！絕對不然！人也許能走運一時，但設若你不實行動機與行動的原則，你將不知道如何把握運氣帶給你的好處。你也不曉

得在缺乏運氣時如何自求多福，邁向成功。

因此本書的關鍵乃在你！本書將協助你預備自己，獲致成功；它要告訴你：動機會帶給你什麼影響；健康與外表有什麼重要性；如何解決難題。這本書也將指導你如何發展一技之長，如何使你的生活更充實，如何善用你的時間。最重要的是，本書將教你信心——對自己、對別人、對神的信心——如何能幫助你移山倒海。但除非你願意起而行，否則本書對你將毫無價值。

動機乃是成功人生之鑰。這本書既實際又切合日常生活。但只對那些有目標，肯積極行動的人才實用。

從現在開始，我將一路伴着你，告訴你一些別人如何克服困難，飛昇到幸福成功高境的真實故事。

動機備忘錄

有動機的人習慣拿動詞來配合名詞：

他決定了目標（名詞），

就採取行動去達成（動詞）。

二、相信你能

這是一種態度、觀點、對事情的想法。人乃是透過知識與經驗而形成態度。但如果你有點機想改變態度，也是辦得到的。

例如：你也許因為某人的怪癖或他待人的方式而不喜歡他。但是後來，當他的行為有了改變，你發現自己不僅喜歡而且尊敬他。這是怎麼回事？因為你的態度變了。而你的態度改變是因為那個人改變了。

同樣，你對自己的態度也可以因自己的改變而有所改變。不過你自己得先改變。

你是不是認為自己常常鬱鬱不樂，做事沒有條理、空有夢想，永遠在樓梯的最底階？我們很容易就讓自己被生活擊倒，向現實低頭；因為，快樂比悲傷要付出更多的努力。人要沮喪、懊惱、絕望，是很容易的事情，因為不須費吹灰之力，不必掙扎，人就可掉入低潮的幽洞裏。但這就是你想要的人生嗎？這樣你會快樂嗎？當然不！你要成功的機會！

機會肇始於態度，機會是要人創造的。但要創造機會，你的態度必須積極。

如果你沒有強烈的欲望想改善你對自我的態度，你必然對動機沒什麼興趣，也不會想讀這本書。能看見自己有待改進的事實，對你是好的，因為：

——這表示你對自己誠實。

——這表示你想擁有安全感和自信的態度。

——這表示你有心成長，變成更好的人。

現在你可以採取行動，使這新的態度產生。首先第一步是相信你自己。

相信你自己

（除了你以外，沒有人可以使你相信自己。）其他人能幫助你，但只有你能使這件事成立。相信自己，乃是積極動機的根基。不管你是什麼樣的人，不管你的教育或職業為何，你對自己的態度能够完全積極——只要你相信自己。要相信自己，你有四件事情可做：

（第一：把你所有的人生目標列出一張清單，擬出你的理想、抱負、夢想。）底下是一些範例：

——與他人相處更融洽。

—— 成爲公司的總經理。

—— 被選爲國會議員。

—— 成爲最好的老師。

—— 成爲更智慧的父母。

—— 成爲店裏最好的機械師。

—— 完成大學教育。

—— 賺一百萬元。

然後將這些目標，依優先次序重新排列一下；把你最想達到的願望排在第一位。然後在每個目標後面標明你希望實現的日期。定目標和期限時，要儘可能實際。

目 標	日 期
1.	_____
2.	_____
3.	_____
4.	_____
5.	_____
6.	_____
7.	_____
8.	_____

第二，列出你要達到各種目標所必須採取的步驟。其內容可包括下列項目：向你的老闆證明你是值得擢升的，銷售成績勝過公司所有的推銷員，提供增加公司利潤的新構想，發展優異的人際關係，晉升到更高薪的職位，以平均八十五分的成績完成高中學業，每天準時上班，養成關心別人的好習慣，革除好說閒話的惡習，結交更多的朋友。

目標 1.

- 步驟 1. _____
- 步驟 2. _____
- 步驟 3. _____
- 步驟 4. _____
- 步驟 5. _____

第三：要一步步接近目標，你必須同時具備某些特別的品格。再一次地，你必須誠實地一一列出來。也許數目多達一二十項，其中可能包括：誠實、廉正、隨和、機警、外表整