



〔青·少·年·成·功·之·路·丛·书〕

播下成功的种子

QINGSHAONIAN
CHENGGONG ZHILU
CONGSHU

本和编写组编

怎样走向成功？成功的要素有哪些？有理想青少年朋友都会思考这样的问题。为此，我们特地编选了世界著名的成功学大师们的代表作，希望用大师们自己的成功实例和经验，帮助青少年朋友塑造自己，一步步走向成功之路，成为人生的赢家。



成功之路就在你的脚下



中国出版集团
世界图书出版公司

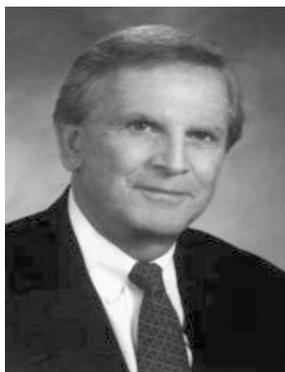
青少年成功之路丛书

BOXIA CHENGGONG DE ZHONGZI

播下成功的种子

获取成功的十个习惯

本丛书编委会 编
陈阳 编译



行为成功大师
丹尼斯·威特利

中国出版集团
世界图书出版公司
广州·上海·西安·北京

序

成功需要好习惯

成功是有规律可循的，因为世上没有无缘无故的成功。

有一个成功的道理，看似微不足道，实则却是十分重要——成功需要好习惯。

比如：创造的习惯，责任的习惯，思考（智慧）的习惯，计划（目标）的习惯，沟通的习惯，自信（信心）的习惯，适应环境及其他条件变化的习惯，毅力的习惯，观察的习惯。

这些习惯难以养成吗？当它们已经成为习惯的时候，很简单；当它们还没有成为习惯的时候，做起来也许有些困难。

可是，没有这些好的习惯，成功只能是海市蜃楼，只可远观，而永远无法靠近。

好习惯实际上是好方法——思想的方法，做事的方法。培养好习惯，即是在寻找一种成功的方法。

人们常说：“先做对，再做好。”培养好习惯就是“先做对”。

从我做起，从现在做起吧！成功绝对是从量变到质变的过程。

你的好习惯越多，你离成功越近。

丹尼斯·威特利博士是美国著名的行为成功学家，他是研究人类潜能及高度表现的权威，拥有行为学博士学位，曾经应邀为美国太空总署为太空人进行成功心理训练，他同时也是许多大公司、政府单位以及私人机构的顾问，著有多种畅销书，制作过许多录音带、CD等。

丹尼斯通过对许多行为良好、成就杰出的模范人物的研究，总结出使这些人成功的致胜习惯，写成此书。书中从10个方面讲述了成功人士所必须具备的



10个成功习惯（及品格）的涵盖意义及养成。通过阅读此书，你会发觉：你未来成功的种子就存在于你自身，遍布于你四周。而作为种子，唯一的使命就是生根发芽，成长壮大，枝繁叶茂。它们原本沉睡于你的体内，而现在，成长的季节到来了。

成功是你生来就具有的权利。成功并非一场竞赛，也不是一座难以逾越的高山，它是你生活的本来面目。当然，你必须为此而工作，而且你最好为此而培养一些好的习惯，作为达致成功的种子。一旦你养成了良好的习惯，播下成功的种子，你就会发现——这个创造成功的过程，绝非一场难以忍受的苦役，相反，是十分有趣的。如果你向任何一个拥有成功和幸福生活的男士询问：“培养新能力，达到自己的最佳境界是一种什么样的感觉？”他们往往会稍加考虑，然后微笑着告诉你：“那种感觉好极了！我无法想象以其他方式生活。”

同那些为了成功而苦苦挣扎着的人相比，那些各个领域中的顶尖人物对待生活的看法迥然不同。这种区别不是因为智商的差异，而是一种观念上的差别，一种行为方式的差别，而行为方式是靠习惯养成的。

在培养习惯的过程中，你可以每天记录你的愿望——自己所希望成为的那种人的行为特点，通过这种方法来“培养自己成功的种子”，描绘出未来发展的图画。而且，对你所愿意成为的人的形象的描绘越清晰，你就越可能过上你所希望的那种生活。这种方法可能是你将进行的影响最为深刻的训练之一。

爱默生曾经说过：“愿望就是寻求表达的可能性。”你的品质可以通过你真实的愿望表现出来。一旦你描绘出自己希望成为的那种人的品质，你就能够把关注的焦点转移到今天应该重视的领域，以便实现你明天的梦想。

为了成长，你需要像一棵树一样，既伸展根须（以便感知到更多，得到更多营养），又不断结出果实（拥有硕果累累的生活）。

记住，你的成功习惯将在平时的日积月累中养成，尽管每天的行为不是构成实现一项伟大目标的全部计划，但是它们的确提供了你每天所必需的最简单的推动——使你开始向更大目标而努力，这将使你受益无穷。

你在相当多的事情上获得成功都是很自然的事情。在行动中，记录下你的所得，研究你生活的风格，调整自己到便于发挥潜力的最佳状态。借着本书来

培养你的成功习惯，播下成功的种子，收获成功的果实。

当然，所有的这些都需要你有一份想要成功的欲望，唯有欲望越强，行动才会越热烈，习惯才会更好地养成。为了帮助你立即领悟强烈欲望的重要性，请看下面这个故事：

从前，在遥远的地方有一个聪明的学生问他伟大的老师有关强烈欲望的意义。老师领着这个学生来到海边，然后走进水里，直到水已经漫到了他们的胸口，他抓着学生的头发把他摁到海里，浸了将近一分钟，学生开始挣扎，伸出双手在空中舞动。老师仍然紧紧摁住他的头浸在水里，直到学生的身体开始变得软弱无力，然后就在学生快要溺死的当口儿，老师将他托出水面，让他呼吸到一口救命的空气。

然后这位老师说到：“你必须渴望你生活的改变，就像你想要呼吸第一口新鲜空气的渴求一样强烈，这就是强烈的欲望的内涵。”

强烈的欲望，你有吗?!

编者

目 录

第一章 自尊的种子

- 什么是自尊 (2)
- 自尊的决定能力 (4)
- 从爱自己开始 (8)
- 恐惧的根源在于自尊感低 ... (9)
- 怎样排除恐惧 (11)
- 相信你的价值 (13)
- 成功在于有意识的选择 (15)
- 发挥你的才能 (16)
- 建立自尊的 10 个步骤 (18)

第二章 创造的种子

- 想象力左右成败 (22)
- 幻想的力量 (24)
- 成功始于练习 (25)
- 看什么就像什么 (27)

- 为创意留下空间 (29)
- 发挥创造力 (30)
- 谁在帮助你 (32)
- 自言自语的力量 (32)
- 策划自己的成就 (34)
- 有效的创造性想象步骤 (36)
- 培养创造力的 10 个步骤
..... (38)

第三章 责任的种子

- 获得成功先要付出代价 (41)
- 快乐还是不幸 (43)
- 从自立开始 (43)
- 对自己负责 (46)
- 培养自制的 7 个 C (48)
- 担负责任的 10 个步骤 (49)

目 录

第四章 智慧的种子

- 诚实是智慧的起点 (52)
- 正三角形最好 (53)
- 忠于自己 (55)
- 才能不用如金藏于土 (56)
- 找出你的才能 (58)
- 成功在于学习 (60)
- 获得智慧的 10 个步骤 (62)

第五章 目标的种子

- 为何无法达成生活目标
..... (65)
- 你的内在力量 (69)
- 意志守护神 (71)
- 阻碍是成功的动力 (73)
- 坚持不会一无所获 (74)
- 幸运之轮 (79)
- 精神目标 (83)
- 社会和社区目标 (84)
- 事业目标 (86)
- 家庭目标 (89)
- 心理目标 (90)
- 健康目标 (94)
- 财务目标 (96)
- 如何开始实现目标 (99)
- 输入成功的程序 (103)
- 达到目标的 10 个步骤 (104)

第六章 沟通的种子

- 当换一个角度 (107)
- 收听他们的波长 (109)
- 行动胜过千言万语 (111)
- 推人及己, 推己及人 (112)
- 自内而外沟通 (114)
- 告别绝望 (117)
- 交流的力量 (119)
- 与人沟通的 10 个步骤 ... (120)

第七章 信心的种子

- 信心是成功的住处 (123)
- 纵容自己是不可饶恕的 ... (124)
- 焦虑是由于缺少信心 (126)
- 信念是奇迹之母 (127)
- 乐观者战胜一切 (129)
- 命运的玩笑也是机会 (131)
- 里面的仍然是我 (133)
- 培养乐观信心的 10 个步骤
..... (134)

第八章 适应力的种子

- 最好的时光就是现在 (138)
- 未来在期望之中 (139)
- 抓住危机中的机会 (141)
- 调整情绪 (144)
- 圣海伦山的机会 (147)

你选择什么	(149)	坚持是人生最有力的武器	(166)
如何适应压力	(150)	爬起来比跌倒多一次	(169)
消除紧张的方法	(153)	麦当劳的秘密	(172)
善用压力能反败为胜	(154)	成功永不嫌晚	(174)
改变看法可使你从逆境中脱颖而出	(156)	坚持到底就会成功	(175)
幽默使你幸福健康	(158)	培养毅力的 10 个步骤 ...	(176)
培养适应力的 10 个步骤 ...	(160)		
第九章 毅力的种子		第十章 观察力的种子	
成功就是做其他人不愿做的事	(163)	奔向目标或逃避目标	(180)
毅力是人生的至宝	(164)	大难不死	(185)
		最后一个成功秘诀	(187)



第一章

自尊的种子

找出恐惧生长的地方，用爱去滋润它四周的土壤，然后播下自尊的种子，你就会长成顶天立地的人。

自尊的价值不仅仅在于它让我们感觉更好，它还可以让我们生活得更好，它能帮助我们更有力、更坚强地迎接挑战，抓住机遇，走向成功。

石油大亨保罗·盖蒂曾经是个大烟鬼，烟抽得很凶。而与他来往的客户却大多不吸烟，盖蒂在某些场合下吸烟的表现，使他失去了一些生意，其中有几笔是比较大的生意。但他对此却不以为然，这使得他的客户认为他是一个比较固执的人，其结果就是他的生意总发展不大。

有一次，他度假开车经过法国，天降大雨，开了几小时车后，他在一个小城的旅馆过夜，吃过晚饭，疲惫的他很快就进入了梦乡。



清晨两点钟，盖蒂醒来，他想抽一根烟。打开灯，他自然地伸手去抓睡前放在桌上的烟盒，不料却是空的。他下了床，搜遍衣服口袋，却一无所获。他又搜寻行李，希望能发现他无意中留下的一包烟，结果又失望了。这时候，旅馆的餐厅、酒吧早关门了，他唯一希望得到香烟的办法是穿上衣服，走出去，到几条街外的火车站去买，因为他的汽车停在距旅馆有一段距离的车房里。

越是没有烟，想抽烟的欲望就越大，有烟瘾的人大概都有这种体验。盖蒂脱下睡衣，穿好了出门的衣服，在伸手去拿雨衣的时候，他突然停住了。他问自己：“我这是在干什么？”

盖蒂站在那儿寻思，一个所谓的知识分子，而且还算是成功的商人，一个自以为有足够理由对别人下命令的人，竟要在三更半夜离开旅馆，冒着大雨走过几条街，仅仅是为了得到一支烟。这是一个什么样的习惯，这个习惯的力量有多么强大？刹那间，盖蒂的强烈的自尊心被唤醒了，他不能为了那个对自己生命没有实质意义的习惯而放弃了做人的尊严。

他马上采取行动，把那个空烟盒揉成一团扔进纸篓，脱下衣服换上睡衣回到了床上，带着一种解脱甚至是胜利的感觉，几分钟后就进入了梦乡。

从此以后，保罗·盖蒂再也没有碰过香烟，当然他的事业也越做越大，最终他成为世界顶尖富豪之一。

“我为什么会这样做呢？”这是一个很有趣的问题。你有没有问过自己，是什么使你如此动作、感觉、反应和决定？你若肯探讨这个问题，会有很大的收获，答案是你会这样表现是由于你的想法。而你的自尊程度，在某一程度上决定你的想法。胆怯的念头会投射胆怯的行动和害怕的感觉。决定性的思想是有目标的行动发射的跳板，你应体会这个秘密：你的思想和观念是造成你生命状况的基本因素。

改善了你的思想和观念，你会提高你整个的生命。这是绝对的真理，你要毫不犹豫地接受并应用它。



什么是自尊

自尊是成功的基石，它是你灵魂深处自珍自重的感觉。



激励自尊、自求多福，都由你自己掌握。也许你尚无所成，但只要拥有自尊，一样能发挥成就事业的潜能。

当自尊被人们充分认识时，它会发出一种体验，告诉我们，我们能适应今日的生活，我们具有生活于现世的条件。

说得更具体点，自尊指的是：对我们能力的信任。

对“人人都可以成功，人人都具有追求幸福权利”的信任，以及以我们自身的价值，对我们维护自身的权益、享受劳动果实的信心。

自尊是人类生存的一种基本需求，它既不需要人们的理解，也不需要人们的认同便可发挥作用。不管我们知道与否，它都以自己特有的方式在我们身上运作。我们可以努力去把握自尊产生的推动力量，也可以对它的存在继续漠不关心。

相信自己的才智，认定自己有权过上幸福的生活，这是自尊的本质。

这种自信的力量源泉不仅仅是一种判断或情感，它更是一种推动力，激发人们的行为举动。

自然，它直接受我们行为方式的影响，这便是互为因果的关系。在我们的举止与自尊之间存在着一个持续的反馈循环。我们自尊的程度影响着行为方式，而我们的行为方式也影响着自尊的程度。

如果你相信自己的才智和判断力，你的言行举止就更像出自一个有思维能力的人，你的生活就会更好，而这又会增强你對自己才智的信心。如果你不相信自己的才智，你可能会被动地思维，不能充分认识自己的行动，遇到困难时也没有足够的毅力。当你的行动以失望和痛苦告终时，你会为怀疑自己的才智找到依据。

若是有了高度的自尊，在困难面前你可能会坚韧不拔；若是缺乏自尊，你可能会轻易放弃，或走走形式，而没能真正尽力。

研究表明，在对待工作上，高度自尊的人比缺乏自尊的人能坚持下去。成功很有可能属于你，但如果你放弃，失败很有可能与你相伴。不管是哪种结果，你的自我评判都会得到深化。

如果你尊重自己，并要求别人与你交往时也尊重你，你就会发出信号，你的行为方式也会增加别人配合的反映的可能性。当他们认同时，你的初始信心



便得到加强与确定。如果缺乏自尊，你可能会很自然地接受别人的无礼、诋毁或利用，你便是在无意识地传播这个信息，也许有人就会以你的自我认识来对待你。如果这种事情发生，并且你又屈从于它，你的自尊感便会更差。

自尊的价值不仅仅在于它让我们感觉更好，它还可以让我们生活得更好，它能帮助我们更有力、更坚强地迎接挑战，抓住机遇，走向成功。



自尊的决定能力

自尊的程度对于生存的每个方面都产生深刻的影响。它决定了我们如何工作，如何与人交往，我们可能攀得多高，我们可能取得多大的成果。在个人生活领域中，它决定了我们可能会爱上谁，我们将怎样与配偶、孩子、朋友交往，个人追求的幸福将有多大。

在我们的身上，还有很多其他的特征可以促进我们成功、幸福。而健康的自尊感与它们有积极的联系，如自信、现实感、直觉、创造性、观察力、灵活性、应变力、适应力、善良、合作精神。

如果我们缺乏自尊感，我们就会面临缺乏理性，无视现实，固执，害怕新生和陌生的事物，不当地顺从或叛逆、防备心理，盲从或武断的举止，害怕或敌视他人。我们将会发现，这样的关系具有内在的逻辑，其暗含的生存、变化和自我实现非常明显易见。

高度的自尊感，可以用来应对寻求有价值、远大目标带来的挑战和刺激。实现这些目标的行动的本身就是在培养良好的自尊感。缺乏自尊感，被追求的目标只能是一些熟悉、老套、麻木和低级的目标。一个禁锢于老套、麻木之中的人的自尊感将遭削弱，成功就更加没有指望了。

在高尔夫球运动的世界里，泰格·伍兹是一个奇迹人物，一个让热爱高尔夫球运动的人们激动不已的人物。他那似乎是与生俱来的信心，让他在年轻气盛的时候，在极短的时间里就统治了一个世界——高尔夫球世界，这也是人们喜爱他、崇拜他的原因之一。

提起泰格·伍兹，人们的脑海中总是浮现出“传奇”这个字眼。他的名字叫



泰格 (Tiger)，意思是老虎，所以人们惯称他为老虎伍兹。伍兹称自己是亚裔美国人，据说他有 1/4 的中国血统，1/4 的黑人血统，1/4 的泰国血统，在另外 1/4 血统内，则包括白人和印第安人血统。伍兹是 1975 年出生，在幼儿时期他即表现出了非凡的高尔夫天赋。3 岁时，他就能打出 9 洞 48 杆的成绩。5 岁时，因其过人的表现，他上了美国《高尔夫文摘》杂志。1993 年，18 岁的他在全美业余比赛中夺冠，成为最年轻的美国业余比赛冠军，之后他连续 3 年蝉联这一赛事的冠军，创下了史无前例的纪录。1996 年，伍兹 21 岁，他转入了职业选手的行列，他在职业生涯中取得的第一个成绩，是在密尔沃基公开赛中夺得了第六十名。

1997 年是老虎伍兹大展才艺的一年。年仅 22 岁的他以创纪录的 12 杆优势在美国大师杯赛上称霸，同时，他获胜的成绩——低于标准杆 18 杆的 270 杆，也是一项新纪录。接下来他又连创佳绩，使他的世界排名迅速上升，并最终排在了当年世界排名的第一位！

但是，在接下来的 1998 年，老虎伍兹步入了低谷，他只获得了一个 PGA 巡回赛冠军。伍兹的这种低迷状态一直持续到 1999 年底，情况才发生了转折性的变化，老虎伍兹又一次将自己摆在了万人瞩目的位置上：他在当年最后 13 个比赛中 9 次夺冠，其中还包括一个大赛，这使他的奖金收入达到 760 万美元。同时，他又奇迹般地创造了一系列纪录。而他累计夺得的 8 个 PGA 巡回赛冠军，也让他成为继 1974 年的米勒之后夺冠最多的选手。年末，伍兹重登世界排名第一的位置，并以 21 项赛事夺得 6616585 美元的奖金，荣登 PGA 巡回赛奖金榜首位。

这一次夺冠之后，伍兹到目前为止，再也没有出现像 1998 年那样的大起大落，事实上，近 3 年以来，他已经成为高尔夫球运动的巨人，他所处的位置，是群起而攻之的位置。虽然偶尔也有失败，但更多的时候，是他让对手品尝失败的滋味。就如他从小便奇迹缠身一样，他在高尔夫球运动中依旧不断地创造着奇迹：2001 年 4 月，在赢得美国大师杯赛冠军后，伍兹包揽了全部高尔夫球四大赛事冠军。为此他获得了一大堆荣誉，包括被美国《体育画报》评为年度“世界最佳男运动员”，被《体育新闻报》评为年度“体育界最有影响力的人



物”。在路透社、美联社的评选中，伍兹都荣膺“最佳男运动员”。ESPN 体育电视台授予他年度 4 项殊荣，而“飞人”乔丹即使在全盛时期也仅拿到过 3 项大奖。他还当选为英国 BBC 的年度“最佳海外运动员奖”。5 月 22 日，他又在第二届劳伦斯世界体育大奖评选中蝉联“最佳男运动员”的称号。除了运动成绩骄人，老虎伍兹的商业价值也令人惊叹，继成为体坛首富之后，他的下一个目标是要超越乔丹，成为体育界第一位赚取 10 亿美元的明星。

就综合运动成绩和商业价值来说，伍兹是体育界少有的成功人士。那么伍兹为何会获得如此令人惊叹的成功呢？最近，伍兹的好友，也是在体坛上创造了奇迹的篮球高手迈克尔·乔丹在接受 ESPN 记者采访时谈到了这个话题。

这个答案是自尊与自信。

乔丹认为，在当今体育界，老虎伍兹是一个拥有超乎常人的信心的运动员。在比赛中，一旦他取得领先，他就能够牢牢把握住这种优势；要是他必须打一杆远球，他立刻就能做到。而且他取得越多的成功，他就越有信心，然后这种信心又帮助他继续获胜，一切都相辅相成。

乔丹说：“要成功，最重要的两样东西是自信和自尊。自信心是建之于你曾经做过此事，伍兹之所以拥有过人的自信，是因为他自身的实力以及过去积累下来的成功经验。比如说，高尔夫球落入了树林里，伍兹想打个曲线球绕过树林，由于他已经碰到过这种情况，而且从解决困难中积累出足够的信心，他就能成功地把球打出树林；而我们这种人会想：好的，我也要打个曲线球绕过它。于是我们就狠狠地挥出一杆——把球打在面前那棵树上。

“另一个关键因素是自尊。伍兹的自尊表现，是在高尔夫球场上，他不让自己落在别人后面，他总是要比他的对手走快两三步，那也正是他为何能在比赛中领先的原因。我也有类似的方法，我绝不让身后的人赶上我。正因为如此，当比赛最后关头还是平局的时候，我会感到我拥有别人所没有的优势。伍兹告诉我他也有相同的感受。这造就了我们的成功。”

他们的成功是以自信与自尊为前提的，而自信的程度决定于自尊的程度。自尊感越高，应付生活、事业中困难的能力越强，摔倒后爬起来的速度就越快，重振旗鼓的力量也就越大。（许多成功的人士在他们的创业及事业发展过程中



都经历过两次或者更多的破产、失败，但挫折并不能让他们止步不前。)

自尊感越高，我们的理想、抱负就越趋于远大。当然，这并不一定要局限于商业事业中，它包括生活中的广泛领域，如情感、才智、创造力及精神等。我们的自尊感越低，我们追求的目标也就越低，我们的成就也就将越小。这两条道路对塑造自我都是有力而持久的。

自尊感越高，表达自我的驱动力就越强，它反映了我们丰富的内心世界。我们的自尊感越低，试图“证明”自己的欲望就越迫切，或者机械地、无意识地生活而忘却自己需要的表现就越强。

自尊感越高，我们与人交往就会越开放、诚实、得体，因为我们会觉得自己的想法有价值，所以我们欢迎而不是惧怕澄清一切。我们的自尊感越低，我们与人交往就会越模糊、闪烁、不当，因为我们对自己的思想、情感把握不定，对别人的反应焦灼不安。

自尊感越高，我们就越想与人建立健康有益的关系。这是因为同声相应，同气相求。对于有良好自尊感的人来说，他的活力与健谈友善自然远比虚伪、依赖性吸引人。

人际交往中有一条重要的原则：在与自尊感和我们相似的人的来往中，我们会觉得更舒适、更自在。个性相异的人在其他方面也许能相互吸引，但在自尊问题上则不然。自尊感强的人往往走到一起。比如我们无法看到自尊感极高和极低的两个人之间会迸发出强烈的爱情火花。这就像聪颖和愚蠢的人之间不会有浪漫的爱情故事一样。

自尊感一般的人相互吸引，自尊感低微的人相互找寻。当然，这并不是有意识的行为。其内在的逻辑性会向当事人显示他们终于发现了心灵相通的伙伴了。最为不幸的人际关系是两个自视甚低者的密切交往。你要知道两个深谷的结合并不能垒起高峰。

自尊感越健康，我们便越可能以更多的礼貌、善心和公平性去对待他人，因为我们不会产生他人对我们构成威胁的想法，而且自爱也是尊重他人的基础。有了健康的自尊感，便不会轻易地以敌意的、恶意的感情去理解人际关系。当我们与他人遭遇时，就不会自然地生出拒绝、羞辱、欺骗、背叛等念头。



由此可见，自尊是决定各方面能力的心理基础。



从爱自己开始

你是否害怕独处？这是显示低自尊的信号，低自尊是一种不喜欢自己的感觉，来自于一种无价值感和不配的感觉。正如你已经知道没有了自尊，我们的人生会变得一团糟。

有许多人是寻求赞同的人，总想从别人那里得到一些好的回报，这样的回报就算随时随地都可以得到，也无助于自尊的建立。他人尊重与自我尊重是两回事，如同我们在马斯洛的需求体系中所见，每一个人都希望得到别人和自我的尊重，这两种尊重的需求并不是出于同样的基础。

人生中，没有任何事物可以取代快乐，而缺乏自尊就不太可能会快乐。自尊不能借着他人或环境来建立，只有自己才能给自己自尊。低自尊的人完全依赖别人如何评价他，这使他容易因为别人的看法或言语而受伤害。其他的人其实不是最好的裁判，因为他自己也许自尊低落，也想要从这个成就取向、金钱至上的外在世界中得到赞同。

你能不能享受独处？如果不能，也许是一种信号，显示你不能发掘自己人格的品质。不喜欢自己，会是一个巨大的障碍，你不能在休闲时享受独处。再者，如果连你都不喜欢自己，还能指望谁喜欢你？

要测出喜欢自己的程度，可以看看你花多少努力让别人来喜欢你。如果经常担心某人不喜欢你，或者讨厌你，你可能是自尊低。另一方面来说，你如果有高自尊，就不用担心别人和你意见不同，甚至不怕他们讨厌。身为一个有高自尊的人，毫无疑问，你的朋友一定是重质不重量。滥交的朋友为数不少，却是人格浅薄，有品质的朋友区区几位，人格却比较高尚。

你若是缺乏自尊，必须培养自尊，它的基础就是要有能力喜欢自己，不管别人对你的看法如何。如果朋友或熟人不支持你的转变，你可能要放弃和他们的交情。如此一来，你就可以把记分板放在自己的标准上，而不用放在别人的标准上。



你一定要先爱你自己和这个世界，然后才能为这个世界效劳。培养高自尊能使你的生活免于陷入空白。



恐惧的根源在于自尊感低

当你的自尊感低下的时候，你经常会为恐惧所左右，害怕现实，觉得生活于此间不踏实。你害怕事实，无论是关于自己或他人。你拒绝他们、排斥他们、压制他们。你害怕自我伪装的崩塌、害怕拒绝、害怕失败的耻辱，有时甚至害怕成功带来的责任。你生活更大的目的在于避免痛苦而非体验欢乐。

那些在充满“挫折”、“消极”的自我心像以及各种批评的环境中长大的小孩子，经常会成为吹毛求疵的成年人，缺乏足够的自尊。“害怕被拒绝”的恐惧因此成为“害怕变化”，于是他们随波逐流，追求与社会制度相配的安全与地位，不敢“轻举妄动”。“害怕变化”最后成为“害怕成功”，“害怕成功”几乎和“害怕被拒绝”一样强烈。

“害怕成功”之所以会充斥在我们的社会中，原因在于我们小时候所受的教育。在婴儿时期，我们一直被抚抱，接着，我们开始知道，有许多事情是我们做不好的，有许多事情是我们不应当去做的。更重要的是，我们会在电视上看到心目中的英雄，彼此互相指责、互相残杀、互相破坏对方的生活，然后，奇迹般地在最后关头完成任务。我们在家中看到心目中的模范人物——我们的父母——为金钱问题困扰，有时候也不是那么相爱，可能他们收看“欢乐家庭”的晚间电视新闻时，还会厌恶地摇着头。在我们以10多岁青少年或小大人的身份踏入这个世界之前（现在的小孩子，呆在“家庭旅馆”的时间越来越长了），我们得到了这样的指示：今天的世界，比我们父母那个时代糟多了。我们被警告说，由于物价的关系，我们将永远无法拥有一栋很好的房子，相反地，我们现在只能盼望住进一栋12层高的狭小的公寓里。

所有这些令人泄气的现象中，又产生了一种最奇怪的矛盾现象，我们的父母对于没有太多时间陪伴我们享受美好时光感到深深地愧疚，因此他们企图收买我们的爱，于是供给我们大量的金钱，以及各种他们无法享受的物品，最后，