

主 编 \ 陈 鑫



欲望的力量



DESIRE OF
POWER

吉林摄影出版社

B848.4
190

113206

欲望的力量

DESIRE OF POWER

懂得如何动用自我暗示来实现自己欲望的人来说，没有任何不利因素能阻碍他们。这样的人能够摆脱贫穷的桎梏，消灭危险的病菌，从低微的生活险阶层中脱颖而出，获得权力和金钱。

书 名:欲望的力量

主 编:陈 鑫

责 编:王保华

封面设计:李 翔

出版发行:吉林摄影出版社

印 刷:三河市德隆彩印包装有限公司

规 格:880×1230 毫米 1/32 印张 8.875

字 数:180 千字

版 次:2004 年 8 月第 1 版

印 次:2004 年 8 月第 1 次印刷

印 数:1 - 10000

书 号:ISBN 7 - 80606 - 475 - 5/2·23

定 价:19.80 元

目 录

第 1 条准则:从零开始突破自己

剔除坏毛病	(3)
自我推销	(5)
困难,要勇敢面对	(10)
你更强大	(11)
付出多于回报	(13)
将爱融入工作中	(13)
做自己喜欢干的事	(15)
增加收益法则	(20)
做自己的监工	(23)
失败是成功之母	(26)
养成良好的工作习惯	(29)
善用时间	(31)
不怕失败	(35)
理智是成功的基础	(39)

目

录

第 2 条准则:你是自己的魔鬼

思考铸就成功	(47)
过硬的专业知识是成功的基石	(50)
发财的文音	(50)
成功是自信者的专利	(55)
没有能力,难成大事	(60)
消除恐惧	(62)
自信的魔力	(67)

形成自信的习惯	(71)
从他人的教训汲取营养	(73)
“我曾拥有 100 万,现在却一文不值”	(73)
储蓄好处多多	(80)
怎样战胜恐惧	(83)

第 3 条准则:欲望的力量

恐惧和沮丧是人生大敌	(87)
消极要不得	(89)
拒绝忧虑	(90)
抵御忧虑	(95)
征服忧虑的实例	(101)
偏 狭	(106)
拿起思想的武器	(107)
摆脱无聊	(109)
把罪恶感赶走	(110)
焦虑的恶果	(112)

第 4 条准则:自信的资金

没人生目标	(117)
控制狂热	(119)
培养狂热的方法	(120)
积极心态很重要	(123)
利用自身的资本	(126)
拖拉是个坏毛病	(129)
把困难砸得粉碎	(131)
不要惧怕失败	(135)
建立自己的个性魅力	(138)

考虑对方的立场	(140)
---------------	-------

第5条准则:要把自己变成狼

希望引导你走向成功	(147)
一切来自希望	(148)
充满热忱	(152)
热忱使财富和快乐倍增	(163)
想像让我们生活的更好	(171)
命运取决于你自己	(179)
关键时候要坚忍	(182)
正确思考的能力	(189)
要有不断进取的勇气	(197)

目

录

第6条准则:成功 = 行动

同时运用几条成功法则	(205)
别忘了放松	(208)
学会思考	(210)
学会创造性思考	(215)
大自然法则	(218)
解决忧虑的三个步骤	(222)
果断决策	(230)
如何下定决心	(230)
知所取舍	(232)
学会自我克制	(233)
把最重要的事摆在第一位	(236)
也可想好了再做,更可以边做边想	(240)

第7条准则：借助他的智慧

宽容的力量	(247)
伤害是一种犯罪	(255)
为难他人是个错误	(258)
爱,总能得到回报	(260)
有豁达就有宽松	(261)
要赞扬,不要批评	(263)
变被动为主动	(264)
叫出他的名字	(266)
没有合作,就没有成功	(269)
自己养活自己	(270)

目

录

第1条准则

从零开始
突破自己

剔除坏毛病

从前，拿破仑三世和美丽的依琴妮·蒂芭女伯爵双双坠入爱河，并很快结婚。

大臣们说？蒂芭仅是西班牙一个没落世家的女儿，可是拿破仑回答道：“那又怎么样？”

她的秀雅、她的青春、她的魅力、她的美丽已经使他狂喜。认为自己是世界上最幸福的男人。他兴奋地向全国宣布说：“我已挑选了一位我所敬爱的女子，我不能要一个没有感觉的女子。”

拿破仑夫妇具有一般美满婚姻所必备的条件——健康、声望、财富、权力、美丽、爱情。真是天作之合。

可不久，这股炽烈、辉煌的火焰却渐渐冷却，终于只剩一堆余烬。拿破仑可以使蒂芭小姐成为皇后，但爱情的力量、国王的权威，却无法制止她的唠叨个不停。

她嫉妒、猜疑，甚至拒绝与他做夫妻间的韵事。她闯进他的办公室，搅扰他和大臣的机要会议。不容他单独一个人，总怕拿破仑有外遇。

她经常去找姐姐，抱怨她的丈夫。诉苦、哭泣、喋喋不休。她常闯进他的书房，暴跳如雷、恶言谩骂。身为法国元首，拿破仑拥有十余所富丽的宫殿，却找不到一间小屋让他安静一会。

结果是什么？

我摘录伦·哈特的名著《拿破仑与依琴妮——一个帝国的悲喜剧》所叙述的：“……拿破仑时常于月夜下，由宫殿的一扇小门溜走。他用一顶软帽遮住眼部，由一个亲信侍从陪同，去与正期待着他的一位美丽女人幽会；或者在巴黎城内漫游，观赏一些国王难得一见的夜生活。

依琴妮曾痛哭“我最害怕的事，终于发生了。”

从
季
开
始
突
破
自
己

· 欲望的力量 ·

这是她咎由自取。可怜的女人，完全错在她的嫉妒和喋喋不休的吵闹。因为地狱中烧毁爱情的一切烈火中，吵闹是最可怕的一种。

俄国大文豪托尔斯泰的夫人，也曾发现这个问题，但已太晚了。她临死前向她的女儿说：“你父亲的去世是我的错。”她的女儿们一言不发放声痛哭。她们晓得父亲是怎么死的，就是母亲永无休止的批评和喋喋不休的吵闹。本来，托尔斯泰伯爵和他的夫人该是十分幸福、快乐才是。他是历史上最著名的小说家之一，他的两部名著《战争与和平》及《安娜·卡列尼娜》在文学的领域里，任何时候都会有一席之地。

林肯一生最大的悲剧也是如此，大家不要以为是被刺，的确是他的婚姻。

当布斯开枪时，他并未感觉到自己已受伤。但他几乎每天都生活在痛苦之中。

他的律师伙伴合顿说，林肯在23年内都身陷“婚姻不幸所造成的痛苦”中不能自拔。

“婚姻不幸”还是很缓和的说法，几乎 $\frac{1}{4}$ 个世纪内，林肯都是在他夫人的聒噪与吵闹中艰难度日。

她一直抱怨、批评她的丈夫。她认为林肯的一切，没有一件是对的。他驼背，走路的样子很不好看，呆板得如同印地安人。他脚步没有弹性，动作不斯文，甚至还模仿林肯的那副模样，吵着地要改变他走路的姿势。

她不喜欢看他两只大耳朵和头几乎成直角，而且指责她丈夫的鼻子不够挺直，并且他的下嘴唇突出，手脚太大，脑袋太小，甚至骂他是个痲病鬼。

总之，林肯夫妇在各方面都相克，在教养、环境、性情、志趣，还包括智慧和外貌上，他们永远是相对的。

已故上议员毕弗瑞芝是写林肯传记的权威，他这样落笔：“林肯夫人那类锐刺耳的声音，隔一条街也能听见。附近邻居常常听到她不断地

咆哮怒喊，她的愤怒常常是以这种方法表现，她那副愤怒的神情真是前无古人，后无来者！”

所有这些改变林肯了吗？在某方面来说，是的。那就使林肯改变了对她的态度，他懊悔自己不幸的婚姻，同时让他尽量不见到她。

春田城内有 11 位律师无法在一处谋生。所以他们常常骑着马，跟着大法官戴维斯到其他法庭问案。他们分配到第八司法区中的各镇法庭找活干。

其他律师无不希望周末和家人欢聚，共享天伦之乐。可是林肯是个例外。他怕回家，并且在春季 3 个月及秋季的 3 个月里，始终在他乡过，不愿意回家。

日复一日，年复一年。住宿在镇上小旅店的生活并不是太爽，即使如此，他也宁愿独自呆在那里，也不想回家去听他妻子不断的唠叨和要威风。

大家都知道了林肯夫人，依琴妮皇后与托尔斯泰夫人喋喋不休的结局。她们所换得的，只是她们的以悲剧收场的人生。她们把珍爱的一切和她们的爱情撕得粉碎。

韩伯格在纽约家事法庭工作了 15 年，曾批阅过不计其数的离婚案件。这方面他个人的经验是：男子离家的主要原因之一，就是他们的太太总是喋喋不休。

波士顿邮报曾有一篇文章：“许多做太太的，一次又一次继续不断的掘凿，把自己送进婚姻坟墓。”

因此，要想维持家庭生活的美满快乐，你必须记住这条原则。

不要，千万不要喋喋不休！

自我推销

自我推销不那么容易。很多人做这件事时，总会遇到各种的拒绝，

从零开始突破自己

从而失去了一次次参予竞争，成就自我的机会。成功者善于推销自我，他们有何秘诀呢？

年青人在求职过程中，只有充分掌握这门艺术，才能顺利地找到自己满意的工作，下面是自我推销的七大秘诀。

1. 推荐自己要与众不同。

第一，要引起别人注意，如果别人不在意你的存在，那就谈不上推销自己。如何引起别人的注意呢？关键是要有自己的特色。这里的所谓特色，并非文凭、哪个单位鉴定合格不合格等，而是使对方认为你有自己的拿手好活。

2. 要善于面对面。

人们通过面试可以推销自己，说服对方，达成协议，交流信息，消除误会。

面对面时，应注意遵守下面规则：依据面谈的对象、内容做好充分准备；语言表达要自如，大胆说话，克服心理障碍；掌握适当的时机，包括摸清情况、观察表情、分析心理、随机应变等等。

3. 要有灵活的目标。

大千世界各有所好。对人才的需求也是如此。如果你尽管针对对方的需要和感受仍然说服不了对方，没有被对方所接受，你应该重新考虑自己的选择。

假如期望值过高，目光只盯着热门单位，就应适时将期望值降低，目光多盯几个单位；还可以到与自己专业技术相关或相通的行业去自荐。

美国咨询家奥尼尔如认为：“假如你有修理飞机引擎的技术，你可把他变成修理小汽车或大卡车的技术。”

4. 以方对为导向。

在推销自己时，重要的是对方的需要和感受，并根据他们的需要和感受说服对方，并被方对接受。

如果你想去的单位是家报社，那么你必须了解这家报纸的特点。这

家报社在全国各家报社中的地位及发展前景，更重要的是你要知道报社需要哪类人员，然后再去推销自己，这样成功的可能就会高些。

5. 灵活运用宣传手段。

自我介绍时，应以简短的自传形式扼要概括自己的简历、才能、发明创造、目标、贡献、爱好、理想等，分寄给你认为有可能对你感兴趣的单位和部门。也可以通过亲友等传递，还可以通过登广告的形式，向对方推荐。

6. 要注意控制情绪。

人的情绪一般要经历振奋、平静和低潮等三个阶段。在推销自己时，善于控制自己的情绪，有一个人自我形象的重要表现。情绪无常，很容易给人留下不好的印象。

为了控制自己开始亢奋的情绪，美国心理学家尤利斯有三个经验，即“慢语、低声、挺胸抬头”。

7. 利用履历表或申请表。

首先尽可能了解对方的情况，搞清楚对方的要求及自己是不是够资格。其次搜集能够证实你的身份、履历、特长等方面的文件和材料，这些有助于对方评估你的素质。再次介绍材料应实事求是，简明扼要。第四字迹要端正、清楚、切勿龙飞凤舞。不然的话，对方连阅读都困难，就很难对你感兴趣。

据统计，应征者获接见者所碰到提问的问题，比较常见的有：

- (1) 在此之前，你在什么地方做过事？
- (2) 你打算把这种职业做终身职业吗？
- (3) 你来工作，是为了赚薪水，还是学些经验？
- (4) 你能刻苦耐劳吗？
- (5) 你的弱点或者不足是什么？
- (6) 你来应征前到别处应征过吗？
- (7) 你喜欢这个环境吗？
- (8) 你认为自己能充分发挥自己的优势吗？

· 欲望的力量 ·

当然，问题不止这些。请记住，凡是负责接见求职者的人，你要假定他们都有锐利的眼光、正确的判断，他们会一眼就看出你有没有交际经验。大多数善于交际的人，都有掩饰其本身弱点的习惯，这并不为对方所喜，因为对方接见你，就是想了解事实，因此一定要让他们认为你是个诚实的人。

面谈时，大家都抱着很大的期望，害怕失败，这种心态会导致顾前顾后，斤斤计较。遇到不顺利或出现错误，就容易气馁或造成过度紧张，而不能正常发挥。最好的办法是不要过分有志在必得的态度，这样反而就容易坦然处之。

注意，工资的问题不是你提出多少就会给多少的，他们或许在事前就已定了下来。只要是个有前途的职位，不必现在就计较报酬的问题。

然后巧妙地表达出你的意愿，要注意实事求是。主试者一般不会对你产生误会的，因为活在这个世上的生一个人都明白，金钱不是万能的，但没钱也不行。

你可以这样表示：“最好待遇较佳”，或“希望录用之后，待遇会逐步提高。”这样才是真实而受到对方信任的讲法，因为人的本性是“往高处走”的。

有些主考官喜欢应征者和他有同一爱好，比如他喜欢看文艺名著，他可能问你有没有看过某新书。但要注意，假如你真的没有看过，你要坦白承认“还没有看”，但可补充说，“在网上常常见到这本书的介绍”之类，也是一样叫他愉快。

答复“你为何离开以前的职业？”时，多数人答以“嫌薪水少，工作时间长”等都不好，对方听了会不舒服，因为总有一天你会以同样的理由对待新公司。

主考官十分注意考察你是否由于在工作中没有起色而被终止工作、免职或者辞退，更确切的说，面试官注重的是你与人相处的能力。所以，最好是如实回答。

你还可提供一个可以让人接受的完美解释。比如，公司不景气，没

有发展潜力等等。

如果你被炒了，不要说：“我不受上司器重。”而应说：“我认为那份工作不能让我充分施展我的才能。”实际上，最好的说法如何，应因人而异，我以前听见一个应征者答得较妥，他说：“我总觉得能来贵行工作更能发挥我的潜力。”

被问及“你喜欢什么的领导？”时，你就应该清楚主考官这样问是看你是否爱顶撞上司，是否与本单位的上司关系融洽。

假如该单位的主管大致是属开明的一类，你可以说：“我喜欢有进取精神，有胆有识的上司，这样的上司可以给我发挥才能的空间。”

假如他可能是有点保守一类，你可以说：“只要我服从领导，而在他的领导下我又可以工作顺心，我都喜欢。”

谈到“你的不足”时，试图回避或不提自己的缺点，是不好的，即要做到说得出来，又不必贬低自己。可谈1到2项，谈时要把缺点、不足说得不会对自己造成什么危害，是一些可以弥补的缺点。

当主考官要你谈谈个人的情况时，他们最忌讳你像记“流水账”一样喋喋不休，或者毫无根据地自夸和捏造事实。针对所求职位的性质特点，你应简洁、有用、重点地谈及你的文化程度、所受教育或培训情况、工作经历和经验、专长、兴趣等等。

最后讲“正因如此，我才到这儿来谋职”，接着再谈一下你怎样的适合这个职务。

关于家庭方面的询问，也是一个重要的环节。因为家庭对个人的性格、行为、习惯影响很大。

不健全的家庭或许会使人性情孤僻、行为放纵。所以，考官一旦知道你来自有问题的家庭，会对你是爽朗还是孤僻，任性或自制，轻浮或稳重等性格和行为习惯多加注视和考察、故你的言语行举止都要注意，多得印象分。

请注意，许多大公司的主事者不愿雇用家境太贫穷或太富有的人，这种见解虽然未必合理，但却是事实。我们应该在回答时注意，即使不

说谎，也无法对于家庭的贫富过分夸张。

困难，要勇敢面对

你可以对付任何事情，你真的可以。有一件事情是真实的，即若今生要成大事的话，惟一的方法是去学习怎样面对困难，面对困难的意义就是去掌握事情，勇敢而冷静地面对困难，挺直胸膛来面对困难。

一个人小时候，就会发现人必须面对困难。一个人只有在培养出这种性格以后，才能获得最后和永久的成功。聪明的人什么时候都不会说没有机会去获得一项伟大的，甚至难以置信的成就。

工业巨子西奥多·威尔认为：“其他的困难容易克服的，只有想像的困难，才难于征服。”但，即使想像的困难，也可用正确的思考加以克服。凡是困难，不管真实的或想像的，没有不可能攻破的。但在提出你能够对付所有困难时，我要提醒你看看作家威尔·费瑟所说的正确的话：“预期可能失败的人，一般不能够获得成功。”所以你要抓住这种想法，坚持到底，就是认为你能够解决任何事。

如何做到这一点呢？首先，遇到困难，不要糊里糊涂地、犹豫不决地拖下去，要掌握住它，处理它。也不要害怕、畏怯或怀疑。要紧紧地抓住问题，而且有力地去解决它。

商人约翰·包尔士告诉我他所克服的许多困难。我觉得他活的轻松，不曾受到伤害。所以我说：“约翰，你是如何处理你所遇到的那些事情？那些麻烦足以使许多人自杀。”

他手指一个插着一大枝菊花的花瓶。“为什么插一枝菊花？”我问，“你不买一种更漂亮的花吗？”

“哦，由于我经历过那些困难，这些菊花代表了常人所没有看出的真相。”他回答说。

“你说这些话，是什么意思？”我问。