

Making the Most
of Your Life

心理 调节术

挖掘心理潜能 成就非凡人生

[美] 尤文·韦伯 约翰·摩根 著

T. Webb Ewing & John J. B. Morgan

龙春华 编译



NLIC 2970694721

显然，这本书将会十分畅销，因为它能够帮助普通人解决生活中遇到的各种实际问题，并且它运用的心理学原理是正确无误的。

——美国心理学协会(American Psychological Association)

每个人的内心都潜藏着巨大的能量。成功离我们有多远，答案就在你心中。

要想让自己的人生大放异彩，你必须学会调节自己的心理，由此积攒心理上的能量，从心理上变得强大起来，使自己成为自己命运的主宰者，从而为事业和人生走向辉煌铺平道路。

中国致公出版社

Making the Most
of Your Life

心理 调节术

挖掘心理潜能 成就非凡人生

[美] 尤文·韦伯 约翰·摩根 著
T. Webb Ewing & John A. B. Morgan

龙春华 编译



中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理调节术 / (美) 韦伯, (美) 摩根著; 龙春华编译. —北京:
中国致公出版社, 2011. 1
ISBN 978-7-80179-995-1

I. ①心… II. ①韦… ②摩… ③龙… III. ①心理状态 — 自我
控制 — 通俗读物 VI. ①B842.6-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 217417 号

心理调节术

著 者: [美] 韦伯、[美] 摩根

编 译: 龙春华

责任编辑: 维 民

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543
邮编 100120)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京蓝创印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 开

印 张: 19

字 数: 290 千字

版 次: 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 5000 册

INBN 978-7-80179-995-1 定 价: 36.00 元

版权所有 翻印必究

前言：成功从心开始

那些成功人士是怎么取得成功的？这个问题对那些有梦想的人来说，一直是一个苦苦探索却找不到答案的问题。

其实，一切成功都是从心开始的。如果你播下一种心态，你就收获了一种思想；播下一种思想，你就收获了一种行动；播下一种行动，你就收获了一种习惯；播下一种习惯，你就收获了一种命运。所以，好命运源于好心态。

大凡成功人士，他们都知道心态决定命运的理念。他们在不断奋斗的过程中，经过艰难与困苦的日子，便拥有了一个良好的心态——在困难面前不气馁，在荣誉面前不炫耀，在缺点面前不灰心，在优点面前不自傲，坦然面对他人的批评，笑对人生起伏等。他们不仅时刻保持着良好的心理状态，而且不断地反省自己的所作所为，不断地审视自己内心所思所想，开发自己的潜能，打造自己的人脉，发挥自己的影响力，从而调动更多的资源，为自己获取成功奠定了坚实的基础。

也许有人会说，不是每一个人都能拥有良好的心态。其实，拥有一个良好的心态并不难，因为我们每个人的心里都潜藏着巨大的能量，假如我们能够开发出并正确使用这种能量，那么我们就离成功不远了。

《心理调节术》这本书正是针对那些大人物如何开发并正确使用自己的潜能而展开的论述，分析解说了他们调节自己心理所采用的策略，揭示了商界精英、政界精英等社会精英取得成功的心理能量秘诀。

当你读完这本书，你就知道怎么让自己全身心地投入到工作中，怎么养成良好的工作习惯，怎么面对他人的批评，怎么战胜自己的惰性，怎么成为一个受欢迎的人，怎么做出正确的决策，怎么抓住属于自己的机会

……这些都是我们在取得成功的过程中必须了解的问题。我们只有了解了这些问题，才能够向成功迈进。社会在发展，时代在进步，竞争日益激烈。如果我们了解、掌握了这些重聚心理能量的秘诀，就能够击败竞争对手，就能够驰骋于职场，气定神闲、胸有成竹地创造自己非凡的人生，成为自己命运的主宰者。

如果你想拥有辉煌的人生，那么你就先拥有一个良好的心态吧；如果你想有所成就，那么就先拥有成功的习惯。成功从心开始，想拥有一个良好的心态，就从《心理调节术》开始！

目 录

Contents

第一章 提高工作热情的心理策略 / 9

拿出玩游戏的激情来工作 / 10

在工作中寻找“罗曼蒂克” / 13

满腔热忱地投入工作 / 16

第二章 激发上进心的心理策略 / 19

机会青睐那些不满足于现状的人 / 20

理想来源于超越想象中的自我 / 23

把自己放在最高的位置 / 25

从解决眼前的问题中，获得胜利的感觉 / 28

第三章 将缺陷转为优势的心理策略 / 33

你的缺陷并非是缺陷 / 34

将缺陷变成你的独特标志 / 37

缺陷助你取得突出的成就 / 39

缺陷是取得成功的垫脚石 / 40

在克服缺陷的过程中提升意志力 / 44

第四章 让幸运降临的心理策略 / 47

幸运是可以设计出来的 / 48

拥有一双善于发现机遇的眼睛 / 50

学会应对幸与不幸 / 53

巧妙地将不幸转变成幸运 / 56

第五章 越挫越勇的心理策略 / 61

害怕批评就会被批评俘虏 / 62

良药苦口利于病，忠言逆耳利于行 / 65

打击是我们更清醒地认识自己的良药 / 67

批评声音也有悦耳的 / 69

第六章 培养自动成功习惯的心理策略 / 75

失败是成功之母，成功是成功之父 / 76

初次的幸运助你养成成功的习惯 / 79

掩饰错误，其实是犯了一个更大的错误 / 81

激励自己不断前进 / 83

第七章 控制愤怒情绪的心理策略 / 87

冷静能挫败任何一个愤怒的对手 / 88

用心平气和应对别人的愤怒 / 90

愤怒可以成为一种原动力 / 93

巧妙地化解他人的愤怒 / 96

为自己的愤怒找到适当的发泄途径 / 98

第八章 正确提问的心理策略 / 103

先问对问题，才能做对事情 / 104

永远都不要停止问“为什么”	/ 107
养成喜欢讨论问题的习惯	/ 110
第九章 让大脑开窍的心理策略	/ 113
坚信每个问题都有其解决方法	/ 114
从积极方面来训练你的大脑	/ 116
“斤斤计较”某些小事	/ 120
用实验的方法去寻找答案	/ 123
第十章 做出正确决定的心理策略	/ 127
养成凡事留有余地的习惯	/ 128
许多理由其实都是借口	/ 130
宁可前后矛盾，不可将错就错	/ 132
等到状态好时再作决定	/ 134
判断事物坚持概括性的原则	/ 136
要广泛征求意见，更要高瞻远瞩	/ 137
第十一章 集中注意力的心理策略	/ 141
一步一步地培养你的兴趣	/ 142
专心做事就会产生兴趣	/ 144
高度集中精力去思考重要之事	/ 145
在喧闹的环境中专心思考	/ 147
第十二章 提高工作回报的心理策略	/ 151
在工作中体会成就感	/ 152
将上司或同事的懒惰转化成机遇	/ 155
竞争促使你不断进步	/ 158

越是不幸，越要把工作做好 / 161

第十三章 缓解压力的心理策略 / 165

放松时就尽情放松 / 166

重视短时间的休息 / 169

找到适合自己的消遣方式 / 171

调换工作不失为一种很好的休息方法 / 174

应当有属于自己的嗜好 / 176

第十四章 提高记忆力的心理策略 / 181

想记住某事，就要对它感兴趣 / 182

观察越仔细，就越容易记住 / 185

抓住所要记住的事情的显著特征 / 187

用行动去记你所要记的事情 / 189

第十五章 培养幽默口才的心理策略 / 195

人在笑的时候是不会生气的 / 196

大度的人喜欢自嘲 / 198

幽默助你在争论中取胜 / 202

幽默带来朋友，讽刺制造敌人 / 204

第十六章 果断抉择的心理策略 / 209

走自己的路，让别人去说 / 210

将信心建立在事实上 / 212

不敢践行，永远都不会进步 / 214

第十七章 吸纳他人建议的心理策略 / 217

从他人的意见里获取最大的益处 / 218

听取他人意见时，自己要有主见 / 221

向正确的人寻找正确答案 / 223

第十八章 赢得支持的心理策略 / 227

自己提拔的人才最可靠 / 228

不吝培养后起之秀 / 230

不可凡事亲力亲为 / 231

劳苦并不一定功高 / 233

选择与你才干不同的人 / 236

疑人不用，用人不疑 / 238

第十九章 从阅读中受益的心理策略 / 243

不要通过阅读来催眠 / 244

清楚自己阅读的动机和目标 / 246

培养广泛的阅读兴趣 / 247

知心的书就像知心的朋友 / 249

第二十章 低调做人的心理策略 / 253

只有心虚者才会自夸 / 254

不因别人奉承而趾高气扬 / 256

将做之事比已做之事更重要 / 258

所做之事就是对自己的最好宣传 / 260

谦恭自然会有回报 / 263

第二十一章 克服自我意识太强的心理策略 / 265

把注意力放在他人身上 / 266

找别的感兴趣的事来转移注意力 / 269

别人没有像你想象的那样关注你 / 272

第二十二章 精诚合作的心理策略 / 277

赢得人心，才能赢得支持 / 278

合乎人情的做法得人心 / 280

希望他人忠诚，自己也要忠诚 / 282

合作共赢，忌自私自利 / 284

第二十三章 发展人格魅力的心理策略 / 289

学会对他人感兴趣 / 290

打破彼此间等级地位的差别 / 293

人格魅力源于平等的交流 / 295

真实的感情交流必不可少 / 297

How to Enjoy the Game of Living

第一章

提高工作热情的心理秘诀



拿出玩游戏的激情来工作

有一个人经营着一家小药店，他因此成为这家药店的店主。由于药店自开张以来生意一直都不温不火，因此，药店店主多年以来一直在寻找能干一番大事业的机会。每天当太阳升起的时候，他都默默地祈求机会的光芒能够照耀到自己身上。可是，上天并没有眷顾他，过了很长时间，他苦苦等待的机会一直没有出现。他为此感到沮丧极了，常常一个人去花园散步，很少关心药店的生意，任其自生自灭。

在现实生活中，我们许多人身上都或多或少地带这个店主的影子，他们总是好高骛远、妄自菲薄，而且还瞧不起自己正在从事的工作，看到别人取得成就，心里便滋生出艳羡、妒忌。不仅如此，他们还在艳羡、妒忌之余常常自怨自叹，感叹上天不公平，认为别人的工作都是最好的，而自己的工作却没有什麼前途可言。其实，当我们习惯于把别人取得成功的秘诀归结为运气好时，我们不是立即展开行动，去做些什么，而是把希望寄托在有朝一日好运能降临到自己的头上来。

上面的故事并没有到此结束，我们来看看故事最后的结局。结局出乎所有人的意料，这个药店的店主在某一天突然想明白了一件事，那就是：不论来店里买药的客人是地位尊贵的，还是地位卑贱的，自己都应该主动地与他们打招呼。

这天，药店店主望着镜中的自己，自言自语地问道：“我为什么非要把自己的希望与奋斗目标寄托在那些自己一无所知的行业上呢？我为什么就不能在自己得心应手、轻车熟路的医药行业里干出一番大事业来呢？”

带着这个疑问，这位店主终于决定稳打稳扎地从小药店做起，不再怨天尤人。从那以后，他把事业当成充满乐趣的游戏，并以此来促进生意的

发展。他要用他发自内心的热情来告诉客户，他会尽自己最大的努力来提高服务质量，以赢得客户的信赖，并将乐此不疲地沉醉于自己的事业中。

在向客户推销产品时，为了能和客户愉快地交流下去，他尽量找一些新鲜的话题。他这样说道：“如果附近的客户打来电话需要买一些东西，我就一边举手向店里的伙计示意，一边接电话，大声地回答道：‘好的，赫士博克夫人，一瓶三两的樟脑油，两条肥皂。您还需要别的吗？赫士博克夫人，今天天气很好，不是吗？还有……’”

“在我与赫士博克夫人通电话的同时，我的手却一直指挥着伙计们，让他们以最快的速度把客户所需要的东西准备好。在我的指挥下，负责送货的人正一脸笑容地穿着外衣，准备出门。在赫士博克夫人说完她所要的东西之后不到一分钟，负责送货的人就已经带着东西走出了药店的大门，而我仍然与她在电话中闲谈，直到等她说：‘瓦格林先生，真不好意思，请您先等一等，我家的门铃响了。’”

“我听到她的话，脸上露出了得意的笑容，手里仍拿着听筒。没过一会儿，她就在电话中很惊喜地说道：‘喂，瓦格林先生，刚才敲门的就是你们店的店员，他把我要的东西送到了！你们的速度实在是太不可思议了，我打电话给你还不到几分钟呢，我就收到我要的东西了！我今天晚上一定要把这事告诉赫士博克先生，让他好好表扬你们。’”

“我就靠着这样的服务赢得了广大客户的认可。没过多长时间，许多客户都舍近求远地来到我们店里买东西，以至于后来城里的一些大药店老板都跑来向我寻求秘诀，他们怎么也想不明白，为什么这样一个看上去很不起眼的小药店竟会如此吸引客户，生意竟会如此兴隆。”

这就是查尔斯·瓦格林成功的秘诀，他之所以能使小药店生意兴隆，是因为他采取了上述事例中提到的服务方法。在他的成功经营下，后来那家药店的分店遍布全美国，并以惊人的速度占据了美国医药业的零售市场。在当时的美国医药业中，查尔斯·瓦格林公司下属的分店数量及其规模位居全国第二，并且还在以良好的势头不断发展壮大。

瓦格林能够取得如此成就，一个重要的原因就是 he 掌握了一个小小的秘诀，那就是：假如你能将自己所从事的工作当做一种很有趣的游戏，而且能够以饱满的热情去工作，那么机会在不久的将来就会如约而至。

从上述事例中我们能够看出，查尔斯·瓦格林的成功在很大程度上都取决于他对工作的态度，并不是工作本身。当他把自己的工作看成是游戏中的战斗时，好运就接踵而至了。在开始游戏之前，他会仔细研究游戏中的所有规则，然后再全力以赴地玩好这个游戏。如此一来，他不但能从平凡的工作中感受到快乐，而且还能轻而易举地取得成功。你为什么也不这样去试试呢？

在工作中寻找“罗曼蒂克”

刚当上旋车工的萨姆尔·沃克莱望着满满的一车螺丝钉，眉头不由自主地皱了起来。他神色忧郁地想道：螺丝钉！螺丝钉！螺丝钉……自己的一生是否都要消磨在旋钉子这件琐事上了？不管怎么想，他都想不通，凭自己的能力做什么工作不好，为什么偏偏要做旋钉子的工作呢？就算自己努力把这一车螺丝钉都旋完，但旋完后，马上又会有同样的一堆钉子出现在自己眼前，自己又要不停地旋。旋啊！旋啊……每天都这样重复地旋，这一切是多么可怕！

在第二架旋车上工作的旋车工荷维德听了萨姆尔·沃克莱的埋怨后，深有同感地叹了一口气。他和萨姆尔·沃克莱一样，十分厌倦这份工作。于是，他对萨姆尔·沃克莱说道：

“我跟你一样讨厌这工作，可是，我们又有什么办法呢？去找领导说：‘让我们做这种简单机械的体力工作简直就是大材小用。因此，我们希望得到另外一份更具挑战性的工作。’毫无疑问，如果领导听到这些话，一定会露出轻蔑的神情。

“或者，我们索性辞职不干了，重新去找一份称心如意的工作。可是，这毕竟是我们费了九牛二虎之力才找到的工作啊！我们怎么能轻易放弃呢？”

萨姆尔·沃克莱听了荷维德的分析后，很苦恼地问道：“我们难道就找不出别的方法来改变这种讨厌的工作吗？不，肯定不可能，一定会有办法的，关键在于自己肯不肯动脑子去思考。”

当萨姆尔·沃克莱说完这一席话时，脑海中立即涌现出一个很好的方法。如果把这种单调无味的工作转变成一件充满乐趣的事——把它变成一

种游戏，那么工作起来不就会感到很快乐了吗？于是，他立即对荷维德说：“荷维德，我们来进行一场比赛吧！你在你的旋机上磨钉子，把外面那层粗糙的东西磨下来。然后，我再把它们旋成一定的尺寸。我们现在就来比一比，看谁做得快。过一会儿，如果你磨钉子磨烦了，那么我们再换着做。”

荷维德虽然不知道萨姆尔·沃克莱为什么要这样做，但他也觉得这肯定很有趣，于是，便同意了他的建议。因此，两个人的比赛便开始了。

果然不出萨姆尔·沃克莱所料，工作再也不像以前那样烦闷了，而且工作效率也明显地提高了很多。没过多久，领导便给他们调换了一份更好的工作。后来，年轻的萨姆尔·沃克莱便成了鲍尔文火车制造厂的厂长。

面对自己讨厌的工作，萨姆尔·沃克莱并没有紧紧地咬着牙根，就如受酷刑一样地去从事自己不喜欢的工作，也没有选择放弃这份枯燥乏味的工作，而是巧妙地把工作当成了一种游戏，并且饶有兴趣地做了起来。在他当上厂长之后，他意味深长地说过这样一句话：“如果你不能在你所从事的工作中闯出一条路来，你就应该换一种态度来对待工作。”

萨姆尔·沃克莱这句话给了我们一个很好的忠告，他的成功秘诀就在寻求解决问题的方法上。所以，一味地埋怨和讨厌工作是无法解决问题的，只有从工作中找到“罗曼蒂克”，你才能更好地工作。

安德鲁·卡内基曾说过这样一句话：“如果一个人不能在他的工作中找出一‘罗曼蒂克’，这并不能怪罪于工作本身，而应该归结于做这项工作的工作人员。”

从卡内基这句话中，我们发现，卡内基之所以能够获得巨大的成功，是因为他不仅懂得享受生活中的快乐，而且还懂得创造工作中的快乐。当卡内基还是“不识愁滋味”的少年时，他就学会体会快乐。如果他不能这样，也许就不能取得这样的成功了。因此，卡内基的成功并不是因为他已经很成功了，而是因为他能够从他的事业中感受到快乐。当然，他的快乐也并不是因为他的成功，而是因为在他的事业刚刚起步时，他就能把自己所从事的工作当成一种乐趣。可以说，是他乐观的态度成就了他现在的生活。

你所从事的工作对你来说是一种折磨，还是一种快乐，多半取决于你