

Xinling Kafei Xilie Congshu
心灵咖啡系列丛书



Chuangyue Shengming De
Mi Gong

穿越生命的 迷宫

常 桦 编著



属于自己的
七彩人生



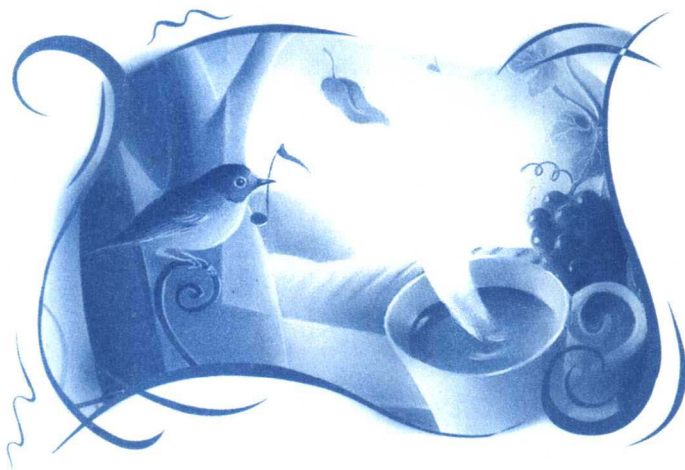
华文出版社
Sinoculture Press



Xinling Kafei Xilie Congshu
心灵咖啡系列丛书

穿越生命的 迷宫

常 桦 编著



华文出版社
Sinoculture Press

图书在版编目(CIP)数据

穿越生命的迷宫/常桦编著. - 北京: 华文出版社,
2005.1

ISBN 7 - 5075 - 1792 - 6

I. 穿... II. 常... III. 成功心理学 - 通俗读物
IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 130266 号

华文出版社出版

(邮编 100055 北京宣武区广外大街 305 号 8 区 5 号楼)

网址: <http://www.hwcbs.com.cn>

网络实名名称: 华文出版社

电子信箱: hwcbs@263.net

电话: (010)63370892 (010)83086853

新华书店经销

深泽县印刷厂印刷

787×1092 16 开 15.5 印张 210 千字

2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

*

印数: 0001 - 8000 册

定价: 25.90 元



在裁剪精良、线条笔挺的职业装里面,常常包裹着现代都市人一颗疲惫焦虑的心。像一个个陀螺一样,许多人都在不停地周旋于周末加班、情感危机、银行债务和办公室里各种流言蜚语之中。人们忙得焦头烂额,筋疲力尽。

紧张的节奏、拥挤的空间、来自方方面面的压力,让人们在拥有更多物质享受之余,失去了更多心灵的自由和身体的安康。这个时代流行网上聊天,流行无厘头电影,也同样流行抑郁症、焦虑症、失眠和恐惧。人们为朝不保夕的工作而担忧,为随时可能分崩离析的家庭而操心,为自己的安全而忐忑,为潜伏的健康危机而惶恐……人们的生活竟然被这么多的忧虑弄得一筹莫展。面对各种来势汹汹的心理问题,人们手足无措,急需帮助,但却无从下手。因为心理医生在我国尚未普及,并且各种心理咨询专业的书刊深奥难解,让人望而却步。

一直以来,人们将注意力集中在自己的身体疾病方面,很少去留意心理和精神层面的健康与调适。然而随着现代生活步伐的加快,人们越来越关注自身的心理健康。健康应该是一种在身体上、心理上和社会功能上的完满,而不仅仅是没有疾病和虚弱的生理状态。如何知道自己心理是否健康?如何增强心灵的免疫力?怎样快速有效地进行自我心理调整?怎样使自己的心理潜能得到更好的发挥,享受幸福,走向成功?这些一直都是人们在苦苦地寻觅和探求的社会热点。

在发达国家,人们生活中通常有两个拐杖,一个是律师,另一个是心理医生。律师是为自己管理外部事务,处理财产和官司等等。心理医生是处理自己的内部事务,清扫内心世界的尘埃,提供心理咨询,解决心理的疑难病症。两个拐杖是缺一不可的。在国外心理咨询行业已经步入专业化,这种专业化表现在它有专门的学科,对心理咨询师的素质要求很高,只有具备心理学专业知识的博士才可以申请营业执

照。另外,在发达国家中,各大机构和领域也普及了心理咨询,同时还有大量的社会工作者从事社会公益的帮助,已经形成了一个梯形和网状的十分完善和正规的行业体系。

在国内,随着人们生活水平的提高,人们也已经不再满足一些基本的物质生活需要,开始寻求精神生活上的满足。但人们对心理问题的认识还存在着很多误解。其实心理医生的定位就是要帮助人们解决一些心理的困扰和烦恼,让人们更好地享受生活的快乐。

生命是一座重门深锁的城堡,它犹如心灵的迷宫。我们身处其中,往往却无法找到出口。当我们不小心步入了心灵误区,痛苦不堪时,要以一颗平常的心去面对生活,千万不要为一些琐碎的小事折磨自己。因为只要我们相信:生活中的失败者许多时候不是输给了别人,而是输给了自己,就会重新鼓起自信的风帆,驶向成功与快乐的彼岸!我们将会发现命运会带给你七色的阳光,使你坦然地面对生活和社会,带你走出困境、走出迷茫……在人生的旅途中,我们会恍然大悟、豁然开朗。

我们一直为人生努力着,却不经意间错失了许多生命中的神奇与美好!所以,从现在开始我们要学会珍爱自己、珍惜现在。平和、放松的我们将获得更大的成功!更多的快乐!

让我们一同走进心灵的世界,领悟咖啡的香浓!

《博雅正典心灵咖啡系列丛书》,以其深入浅出,直指心灵的内容,梳理过去,指导现在,昭示未来。我们愿与大家共同分享这其中的甘苦,犹如在沙漠的烈日中共饮一捧清凉的泉水,漫漫征途中同乘一辆疾驰远方的马车。

一杯咖啡,一缕阳光,一本好书,一分闲情。淡淡清香,柔柔音乐,轻轻抚慰,放牧灵魂,耕耘智慧。幸福、安宁、快乐、愉悦,用心去慢慢品味……一种阅读生命的享受,在书香里跳跃。智慧,从这里升起,犹如一盏航灯,帮你了解心灵万象,帮你绕开重重暗礁,也为你梳理放飞心灵后疲惫的翅膀!

常 桦

2004年12月

于京北博雅堂

目 录

第一篇 生命是一个重门深锁的城堡/1

我们的生命是一个重门深锁的城堡,它有多大,有多少间房子很难知晓。心灵的交往过程就是开锁的过程,没有钥匙,你就很难将它打开,就无法读懂别人。

赞美能缩短距离/1

爱上每一个人/3

朋友帮你成功/6

忘记偏见/7

快乐生活/8

别太早下结论/9

为什么不乐观/11

强迫自己笑一笑/12

增强你的亲和力/14

扫除交往中的病态心理/16

生活是一场考验/17

别为自己辩护/18

信任是一种幸福/19

每天做一件善事/20

重视身边每一个人/21

先量尺寸再赠高帽/22

懂得如何爱人/23

不要像野兽一样打斗/24

闲谈莫论人非/25

把感恩的语言说出来/26

往盐里加点糖/28

彼此信任才会产生爱/29

现实主义友谊/31

- 用自己的感觉捕捉别人/32
- 花点时间关爱朋友/33
- 完美的未必是最好的/34
- 不要吝惜你的赞美/35

第二篇 走出心灵的沼泽/37

生活中总是会充满着尴尬、怀疑、误解、谄媚、虚假……

人们时常面对陷入心灵沼泽的危险。选择真诚,拥有善良,播撒爱心,在友谊的指引下,你就能走出心灵的沼泽。

- 让怀疑消失于无形/37
- 修葺好友谊的宫殿/38
- 打个电话给朋友/39
- 求助要选择时机/40
- 走在河边不能湿鞋/42
- 像刺猬一样生活/43
- 让真诚的阳光照耀你/44
- 不要乱接受高帽子/44
- 忠言逆耳才为诚/45
- 清扫心室中的蜘蛛网/46
- 蛙腿的美味与大小无关/47
- 小提琴和大蒜/48
- 一遍也不能少/49
- 看看你的后脑勺/50
- 火眼金睛辨谄媚/51
- 踢走尴尬/52
- 别做财富的奴隶/54
- 这样做可以讨人喜欢/56
- 友谊不是理所当然/58
- 懂得体谅别人/58
- 人工栽培不出友情/60
- 朋友是双赢的/61
- 朋友比你高贵/62

第三篇 借给自己一双慧眼/64

完全认识了解一个人很难。行动要受人的意志来支配。借给自己一双慧眼,在生活中,用心地去观察每个人的语言、行为与举止,你就可以由此透视别人的心灵。

解读人的内心密码/64

维护他人的自尊/66

揭开面具下的真相/67

了解人的共性/68

掌握对方的性格/69

人可以貌相/71

了解人的情绪/73

掌握行为语言/74

衣如其人/75

眼睛不会做假/76

目光传递心灵信息/78

脸是心灵的镜子/79

人人都有好几副面孔/80

会说话的手/81

握手的个性/82

辨析低头现象/84

语言难为心声/85

脚部姿势学问大/86

从小动作看心理防卫/87

别让朋友伤害了你/88

当心朋友变成冤家/89

感化每一个人/90

不妨忍让一下/91

第四篇 穿越生命的迷宫/93

穿行于生命的迷宫,路上不免要遭受流言、绯闻、讽刺、欺骗、栽赃等明枪暗箭的攻击,还要躲避隐于脚下的陷阱。因此学会找到应对各种危险的武器装备,保护自己尤显重要。

谨防暗箭射中你/93
别做无辜的牺牲品/95
别成为流言的传播者/96
学会打太极拳/98
做木头还是做水蛇/100
当心离间者/100
透视小人心/101
撕破恶人的伪装/102
拆解身边的不定时炸弹/103
不要招惹是非/104
当个精明的和事佬/106
学会与两面人相处/106
绕过雷区/108
跳脱绯闻圈/109
多加一把锁/110
把误解消化掉/111
让时间解决一切问题/113
不妨做一点让步/114
朋友也会成为敌人/115
亲疏随缘/116
朋友也会猛于虎/118

第五篇 推开虚掩的成功之门/120

人生的经历总是如此,寻寻觅觅,试图打开可以远离不幸与挫折,走出事业的低谷,通向成功与快乐的那扇门。煞是劳神费力,几经周折,却发现那门竟是虚掩的。

成功是一扇虚掩的门/120
失败是新的开始/121
学会努力去做/122
拼搏每一分钟/124
集中精力做好一件事/126
你是独一无二的造化/127

用行动来消除烦恼/129
信念带来成功/130
你为啥不进来/133
选择适合你的道路/134
扮演好你自己/136
申请成功专利/137
绝不动摇/138
再战一回合/140
敬畏成功者/141
是傻子才能生存/143
泥泞可以留痕/144
贵在持之以恒/145
不远处有黄金/146
毅力可以成就人生/147
明确你的奋斗目标/149

第六篇 寻找生命的钻石宝地/152

命运之神不会遗弃她的任何一个孩子。她赐予每人一块生命的钻石宝地。只要你不畏艰辛,勇于拼搏,坚持不懈,一往直前,总会找到属于自己的宝藏。

从困境中看到希望/152
充分发展你的个性/153
不断鞭策自己/155
为自己加油/156
坚持就能扭转人生/157
生命不息攀登不止/159
你确实可以做到/161
灯火为你带来希望/162
坚持到底/163
义无反顾/165
点燃梦想/165
磨炼你的韧性/166

继续走完下一里路/167

信念产生力量/168

学会专心致志/170

你需要当机立断/171

没什么不可能/173

相信自己你能行/174

报童的成功学/175

第七篇 你为什么会走弯路/177

漫漫人生,坎坷旅途,在追求希望的过程中,你为什么会走弯路?你的捷径在哪里?如何找到自己的人生北斗星,校准你的航向,达到梦想的彼岸?

你为什么会走弯路/177

在你生命的最后一天/178

延长你的生命/180

效率最重要/181

将自卑从心房中赶走/183

选择快乐 选择成功/184

向前看没有错/186

选择自己的命运/187

聚焦人生目标/189

发掘自己的欲望/190

找到球门的方向/192

寻找你的好望角/194

方向是成功的第一步/195

欲速则不达/197

金钱的力量/198

及时校正人生的航向/199

找一条最近的路/201

每人都要有一个目标/202

细节关系成败/203

第八篇 给自己一个成功的理由/205

人们常常抱怨命运捉弄自己,虐待自己。其实你就是自己的希望,你无须恳求、等待别人的施舍。相信你自己,给自己一个成功的理由。

给生活一个希望/205

让失败远离自己/206

发挥你的潜能/207

做心灵的舵手/208

柠檬是甜的/209

演好自己的角色/211

信念指引方向/212

生活中的土豆哲学/213

专注于每一件事/214

不要追随别人/214

勇于冒险/215

在黑暗中小憩片刻/216

失败是你前进的动力/217

勇于承认错误/218

不要抱怨自己的不幸/219

选择自由/220

不要让命运左右你/221

有行动就有收获/222

让成功爱上你/224

现在开始吧/225

放弃即失败/226

强者创造机会/227

拒绝诱惑/228

过去属于死神将来属于自己/230

突破失败的思维模式/231

第一篇 生命是一个重门深锁的城堡

我们的生命是一个重门深锁的城堡,它有多大,有多少间房子很难知晓。心灵的交往过程就是开锁的过程,没有钥匙,你就很难将它打开,就无法读懂别人。

赞美能缩短距离

飞鸟,清风,海浪……自然界的万物都在用美妙动听的歌声赞美造物主。你也要用同样的歌声赞美她的儿女。从今往后,你要记住这个秘密:赞美将改变你的生活。

赞扬能够给他人以激励,使其在生理上和心理上都振奋起来。反过来也激励和振奋你自己。

赞扬、致谢、感恩的话语,能扩大、释放或以任何方式辐射能量……通过赞扬,你可以把一个怯懦者变成坚强者,把一颗凶残恐怖的心灵改造成和平而自信的心灵,使极度神经衰弱者恢复平衡和力量,使即将倒闭的企业重获成功,使不满和抱怨变成满足和支持。

生活中的每个人,不管在什么时候,在什么地方,都非常喜欢受到别人的赞扬。一旦别人赞扬了你,你就会觉得对方是知己,自己的人生价值得到承认。你将会为此而快乐和振奋。于是你也愿意付出你所拥有的东西。你将乐意把事情做得更好。

恰当地赞扬别人很重要。它往往会收到令人意想不到的效果,比用严厉的语言去批评要好上十倍、百倍。

几年前,戴尔·卡耐基认识了沃特·黑利,一个来自达拉斯的、成功的、精力充沛的人。他们的相识令卡耐基终生难忘,因为卡耐基和沃

特很快就建立起了极其融洽的关系。在一次短暂的拜访之后,沃特·黑利领卡耐基去参观一项与众不同的投资项目。沃特·黑利当时在做保险生意,有一个新的设想,就是向全国成千上万的独立食品杂货商们批销保险,他以食品杂货仓库作为他发展事业的基地。

在参观仓库时,沃特·黑利对一个接线生说:“我想告诉你,你做的工作多么了不起,因为你让人们打电话时心情愉悦。”这个接线生很开心地笑着说:“谢谢你,黑利先生,那正是我尽力做的。”接着,他们走进办公区。当走到一个部门时,黑利先生对卡耐基说:“齐格,我们进去一下,我想让你认识一个人。”沃特·黑利向部门的主管做了自我介绍,然后说:“虽然以前我们没有见过面,但是我知道你的这个部门。我只是想让你知道我对这里发生的一切都很了解,自从你接管这个部门以来,我们没听过顾客的一句抱怨,这是你的功劳。”这个主管听后露齿而笑,说:“噢,谢谢你,黑利先生,我要尽我最大的努力来做好我的事。”

走上楼,刚要走到里面的办公室,沃特·黑利突然停来说:“齐格,我想介绍你认识坐在桌子后面的那位最伟大的秘书。”然后沃特·黑利走到秘书面前说:“我想我从来没有告诉你这样一件事,就是我认为你是你把月亮挂上了天空,并相信你能随时把它摘下来,因此我请求您不要这样做。”秘书微笑着说:“我很高兴听您这么说。”接着他们走进保险业务办公室,沃特·黑利说:“齐格,来和这位最优秀的保险工作者握握手,他是这个行业中的佼佼者,因为他是那样勤奋,不辞劳苦。”

这个过程不超过3分钟,但沃特·黑利却能够使每个职员都将以高水准的工作标准来要求自己。沃特·黑利给予职员的是真诚的称赞,他得到的将是他们对工作、对公司的满腔热情。在沃特·黑利先生的这种激励下,公司职员的工作效率会越来越高。沃特·黑利对这次行程的结果很满意。沃特·黑利的做法表明:只要你愿意去鼓励别人,他们的表现就会越来越好,你得到的报偿就会越来越多。

生活中,恰当地赞扬别人是很重要的,它能拉近人们彼此的距离,让别人对你充满好感,充满信任。生活中,只要你注意到了这一点,经常恰当地赞美别人,那么赞美将会改变你的生活,让你生活在爱的世界里,体会到爱的快乐。

爱上每一个人

你要学会爱每个人的言谈举止,因为人人都有值得你去钦佩的性格,虽然有时不易察觉。因为爱能够摧毁困住人们心灵的高墙,那让人们充满怀疑与仇恨的围墙。因为爱可以铺一座通向人们心灵的桥梁,那沟通爱意与友谊的桥梁。

人一般具有三大基本渴望:容纳、承认与重视。满足了人们的这三种渴望你就能获得友谊。某些人的人缘特别好,其原因就在这里。

容纳是生活的维生素剂,每个人每时每刻都离不开。

每个人都希望自己完完全全地被别人接受,希望能够轻轻松松地与人相处。

在与人相处时,很少有人敢于完完全全地暴露自己的一切。所以,若是能让自我轻松自在、毫无拘束,人们是极愿和他在一起的。也就是说,人们希望和能够接受自己的人在一起。专门找人家错处而吹毛求疵的人,一定不是个好亲人,好朋友。

请不要用自己想当然的标准来衡量别人的行动。请给对方一个自我的权利,即使对方有某些不是也无妨。别要求对方完全符合自己的喜好,以及行动完全符合自己的要求。要让你身旁的人在与你相处时感到轻松自在。

能接受任性、残暴的人往往具有带动他人向上的最大力量。

生活中常有这种奇怪的现象发生:一个人原本脾气暴躁、动作粗鲁,在结了婚之后却变成了一个和善、可靠的市民。有人问他原因,他回答说:“我的太太信赖我。她从不责备我,只是一味地相信我,使我不好意思不改变。”

由此可见,要改变一个任性或残暴的人,除了对他表示好意,让他自己改变之外,再也没有其他更好的方法了。

所以,要想获得友谊,容纳是必不可少的。你在容纳别人的同时,别人也容纳了你。在互相容纳的过程中,你也就获得了别人的好感,与别人和睦相处了。

承认是生活中的阳光,它能够给人以温暖。你容纳对方的缺点与短处,伸出友谊的双手接受他们,这只是消极的做法。倘若是积极的做法,就是找出对方的长处,承认对方的价值,而不光是停留在接受忍耐对方的缺点上。

生活中,人们都喜欢沐浴在为别人承认的温馨之中。为别人承认可使人发挥出自己的潜能和才干。

一位父亲带着自认为是无可救药的孩子到心理学家那里寻求帮助。那个孩子已经被灌输了满脑子自己没有用的观念。刚开始,孩子一语不发,无论心理学家怎样询问、启发,他都绝不开口。心理学家一时之间也真是无从着手。后来心理学家从孩子父亲所介绍的情况和所说的话里找到了医治的线索。孩子的父亲失望地说:“这个孩子一点长处也没有,我看他是没指望,无可救药了!”

心理学家费尽了所有心思,终于找出了孩子的长处,甚至可以说在某些方面具有聪颖的天赋,还颇有高手的意味。这位孩子家中的每件家具都被他刻伤,到处是刀痕,因而这位孩子常常受到父母的惩罚。心理学家买了一套雕刻工具送给孩子,还送他一块上等的木料,然后教给他正确的雕刻方法,不断地鼓励他:“孩子,你是我所认识的人当中,最会雕刻的一位。”

从此以后,他们接触得频繁起来。在接触中,心理学家又慢慢地找出孩子更多的优点来承认他。有一天,这个孩子竟然不用别人吩咐,主动去打扫房间。这个事情,使所有人都吓了一跳。心理学家问他为什么这样做?

孩子回答说:“我想让老师您高兴。”

人们都渴望着他人对自己的承认。要满足这项欲望并不难。

对善于做股票生意的人夸他眼光好,夸他善于看准行情,他可能不以为然,觉得你不过是在拍他的马屁而已。因为他并非只以一个成功的股票买卖者自居。然而换一个角度,你夸他是一个烤牛排的专家,他也许会乐昏头。

称赞人的原则是:夸奖别人还没有显现出来的长处,才能使人快乐。每一个人都会有拥有一些仍然不为人所知的优点。为什么你不去发掘这些尚不为人知的方面呢?

受人重视是人的生命。士为知己者死,就是因为他的生命价值得

到了别人的重视,而甘愿为之奉献一切。

所谓的重视,就是提高价值。每个人都渴望别人能够重视自己的价值。

比恩平·布鲁斯博士认为他的保险公司成功的原因在于“重视代理店”。他们以此为座右铭。

有人问他:“为什么这么简单的座右铭会创造出那么大的奇迹呢?”

他说:“重视的反面就是轻视。”

由于比恩平·布鲁斯博士对他们公司的代理店给了很高的评价,并且让他们知道这个事实。比恩平·布鲁斯知道,不管什么公司,他能成功的原因在于代理店能力的大小。在他的观念中,能力大的代理店与能力小的代理店都很重要。比恩平·布鲁斯以自己的代理店是同行业间最优秀的态度来承认并重视他们。由于他重视和他们的关系,使他们自己觉得对别人对社会有益的重要,所以就带来好的结果。

请别忘记人是世界上最尊贵的。为了表示你对人家的重视,请注意做到以下几点:

不要怠慢人;对于不能立刻会面的拜访者,应尽早约他会面;时时感谢别人;对别人“特别”接待。

其中对人“特别”接待尤为重要。对人最消沉、轻视的态度往往表现为“平等接待”。每个人都认为自己是独特的个体,是个“特别”的东西。所以你要做到这一点:承认每个人的独特价值。

比恩平·布鲁斯说:“我以前打算开分店时,曾对顾客做过开卷调查。刚开始时卷单上写着‘各位顾客’,结果回音很少。后来改变了一下称呼,称某某先生、某某小姐,就改变了窘境,回信的数量和情况就好多了。”

人们讨厌被列入“各位主顾”、“大众”、“诸位”、“孩子们”、“已婚者们”等概括性的范围。大家希望自己能作为并被当成一个独立的个体而受到与别人不同的重视。

谁都喜欢去对待自己特别殷勤、周到的餐厅用饭。餐饮不一定是铺张的,只要侍者们能叫着你的名字说:“王军,今晚为你准备了烧羊肉。”

这就够了。