

13 RULES MAKE THE
BEST OF YOURSELF

你为什么还 没有成功

HOW TO SUCCEED

走向人生巅峰的
顶级吸引力法则

13

【美】奥里森·马登(Orison Marden)著

陕西师范大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

你为什么还没有成功/(美)马登著;谢晓阳译. —西安:陕西师范大学出版社,2009.6

ISBN 978-7-5613-4706-5

I.你... II.①马...②谢... III.成功心理学—青年读物 IV.B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第086107号

图书代号:SK9N0591

责任编辑: 秦 岭

版型设计: 李小兰

出版发行: 陕西师范大学出版社
(西安市陕西师大120信箱)

邮 编: 710062

印 刷: 北京中印联印务有限公司

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 16

字 数: 192千字

版 次: 2009年8月第1版 2009年8月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5613-4706-5

定 价: 29.80元

注:如有印、装质量问题,请与印刷厂联系

序一 奋力向前

林语堂

美国的奥里森·马登著书极多，内容都是激励兴奋年轻人的文字，为文鞭辟入理，剖切详明，令人百读不厌。这类著作称为励志丛书，极为美国人士所传诵。

烦闷、消极、悲观、颓唐是今日中国青年的流行病。也有人说过，这种病态，是由客观的生活环境所造成，所以在中国的社会环境，不会变得良好些，以后我们不能期待着这类病态消灭。然而我们却相信，个人的主观努力，个人的精神态度的改变，未始不可消除这种病态，至少灭杀它们的猖獗，环境可以决定我们的精神，我们的精神又何曾不可决定环境！

中国的青年正沉沦于烦闷、消极、悲观、颓唐的苦海中，然而说来奇怪，在今日中国的著作界中，关于激励青年人的志气，兴奋青年人的精神，而使青年人脱离烦闷、悲观等等的深渊，以努力奋起的书籍却极少。

对于时代青年所经验的烦闷、消极等等滋味，我亦未曾错过，自读马登的原书后，精神为之大振，人之观念为之一变。烦闷、消极、悲观、颓唐的娇雾阴霾，已经驱除尽净，现在所面对着的，是光天化日下的世界大同人生了。

谨将马登的书介绍给同病的青年，希望他们从马登的书中，能获得同样的兴奋影响。

序二 靠自己成功

奥里森·马登

由于“出版多本书”的计划一再推迟，我在此要作简短的解释。在很早的时候，我就决定，要在有生之年竭力写出一本激励人的书，鼓励那些渴望成功的年轻男女们，增强他们的雄心和抱负；鼓励那些希望有所成就而又苦于缺乏机会的年轻人，激发他们将自己的抱负付诸实施的斗志。

无论在美国还是英国，都有很多写给青年人的书，这些书宣称能够教给他们“成功的秘诀”，但是我发现很少有哪本书能够真正满足年轻人的渴求，因为年轻人渴望了解成功人士的足迹，希望了解成功人士在获得成功过程中的每一个细节，从而获得前车之鉴，为他们在社会上打拼积累更多的经验。我认为，对于青年人来说，最理想的书应该包括各种各样具体、真实的例子，这样一来青年人便可以将它们作为完善、激励自我的基础。它的内容应该是积极向上、充满活力、催人奋进的，并且能够为青年人提供建议，而不是仅仅局限于空洞的说教；它应该既远离物欲，又避免使用低俗的语言；它应该包含大量激动人心的例子，讲述成功人士是如何克服困难走向成功的。为了能够完成这本书，我将十年来所有的业余时间都奉献了出来，然而一场突如其来大火摧毁了我所有的书稿和笔记。一想到在写作过程中克服的困难，我就决心重新写这本书。于是，经过数年的积累，这本书终于呈现给读者了。

我写作的目的就是，激发那些处于困惑中的青年人，希望他们能够

像哥伦布一样去发现自己真正潜能的新大陆；告诫青年人不要沉迷于过去，也不要局限于对未来一味的幻想中，而要充分利用时间，不断吸取经验教训；我鼓励青年人抓住每一个可能的机会，都将其看作人生的转折点，因为究竟哪个机会能够推动个人的发展和进步都是始料未及的；向青年人阐明不应该等待机会的降临，而是应该努力去争取机会；告知那些自认为生不逢时的青年人如何摆脱困境，帮助他们找到在生活中最适当的坐标；教给那些总是犹豫不决的青年人，在一个鞋匠和农民都能够成为国会成员的国家当中，没有任何东西能够限制一个有知识、意志坚定的青年人的事业。在本书中对任何人物的评价不是看他们拥有多少金钱，而是看他们奋斗的过程；不是看他们在社会中的位置，而是看他们的个人能力；不是看他们个人的财富，而是看他们的人格力量。

这本书阐明了纸上谈兵的人从来都不会成为真正有所作为的人；除了像华盛顿那样的伟人，世上还有许多像克罗伊斯王那样的人，庸庸碌碌地了结此生。一个没有财富的人照样可以变得非常富有；一个不能成为总统或者国会成员的人同样能够获得成功。与那些只知道悲叹命运不公的人相比，善于把握机会的人要伟大得多；与具有高尚品格和良好的道德素养的人相比，那些固守着粗俗的财产和行为野蛮的人真可谓卑劣至极了。有很多东西比财富珍贵得多，比名声荣耀得多。能够懂得如何拥有高贵的人格便是本书的成功所在了，除此之外，别无其他。

如果这本书能够将某些人狭窄的生活之门开得更宽一些，能够唤醒他们尚未知晓的潜力的话，我会觉得那是对我辛勤劳动的最好回报。此书并不声称有多少原创性。这本书是我在繁忙的生活中的点滴积累，仅仅是以一种崭新的方式讲述出人头地的故事，也不过是用了自所罗门的故事以来人们最能接受的方式来讲述的。这些被认为陈旧的故事却蕴藏着“世界中所有智慧的精髓”，“虽然这是古老的思想，也是一种老生常谈的话题，但却是最有意义的思想精粹”。

在此，我也对阿瑟先生等人的大力支持表示诚挚的谢意。

目 录

Contents

序 一 奋力向前

序 二 靠自己成功

第一章 吸引力法则①真正认识自己

- 真正认识自己 /3
- 相信自己必定会成为一个成功者 /4
- 首先看重自己 /5
- 为什么你会成为现在的你 /5
- 伟大的饮料与自我推荐 /7
- 迈出关键的第一步：肯定自己 /8
- 你比你想象中的自我伟大得多 /9
- 改进你必须改进和能改进的地方 /10
- 解开心灵的保险绳 /10
- 改掉致命的习惯 /12
- 必须对自己负责 /13
- 走出关键的第二步：你是决策者 /14

- 善于表现自己 /15
- 付两倍的价钱买一半的数量 /16
- 精神振奋者会赢得更多尊敬 /17
- 走向高层次：一流人物的选择 /18
- 善用个人魅力 /18
- 心灵启示录：价值的标准 /19
- 你也有特权 /20

第二章 吸引力法则②确定的目标

- 穆瑞的动机 /25
- 有动机才有行动 /26
- 消极动机就是没有动机 /27
- 需求理论 /30
- 你真正需要什么？ /32
- 挑战你的欲望 /34
- 向目标进发 /35
- 短期目标，长远利益 /37
- 要有明确具体的目标 /38
- 善于做出自我监督 /39
- 见异思迁的共同心态 /42
- 集中实现目标的精力 /43
- 成功忠告 /44

第三章 吸引力法则③无限的热忱

- 热忱是成功的指标 /47
- 热忱是种重要的力量 /48
- 热忱使你迈向成功 /49
- 热忱能转危为安 /50
- 对工作毫无热忱的人会到处碰壁 /52
- 永远有颗热忱之心 /56

- 做事要充满热忱 /57
- 要传播好消息 /58
- 培养“你很重要”的态度 /58
- 强迫自己采取热忱的行动 /59
- 身体健康是产生热忱的基础 /60
- 说些鼓舞的话 /62
- 你要反省自己 /63
- 要知道你是个天生的优胜者 /64
- 要启发灵感的不满 /64
- 成功的热忱,终得有行动的热忱 /65
- 要用魔法成分——希望来激励自己 /66
- 要敢于向自我挑战 /67

第四章 吸引力法则④踏实的行动

- 只有行动才能解决一切 /71
- 机会不会自动降临 /71
- 天下没有白吃的午餐 /72
- 要成功就要采取行动 /73
- 用行动去创造自己的好运气 /74
- “现在”意味着成功,“以后”意味着失败 /75
- 绝不拖延 /76
- 现在开始实践 /77
- 好的开始是成功的一半 /77
- 做别人不愿意做的事情 /78
- 凡事讲求效率 /79
- “循序渐进”的原则 /79
- 只有无所作为者才会不犯错误 /81
- 无论如何要坚持到底 /81
- 将你的能力发挥到极致 /82
- 百炼成钢 /83
- 心灵启示录:“黄金女郎”的成功之道 /84

第五章 吸引力法则⑤完善的自我激励

- 激发人类一切行动的十种基本动机 /87
- 用神妙的成分激励自己和别人 /87
- 抛弃消极的情绪 /89
- 你怎样控制情绪和感情呢? /90
- 一个行动公式 /92
- 要找到适合你的工作 /93
- 七人得救 /95
- 有效的激励方法 /96
- 书信可以把生活改变得更好 /97
- 激励大学生写回信的一种方式 /98
- 用富兰克林的方法取得成果 /98
- 怎样才能具体执行这个方案 /99
- 立即行动 /101

第六章 吸引力法则⑥善于思考

- 要养成思考的习惯 /105
- 即使处理艰危,仍应肯定思考 /106
- 发展思考能力的10条建议 /108
- 提高你的思维层次 /109
- 多使用产生积极精神的字句 /109
- 使用大人物词汇的四种方法 /110
- 传递好消息会使人精神振奋 /111
- 抵制思想的病毒 /112
- 了解自己行业未来的趋势 /114
- 反思才会步上成功之途 /115
- 拥有开放的心 /115
- 心灵启示录:“我相信你能做到” /117

第七章 吸引力法则⑦令人愉快的自我形象

- 崭新一天的穿着 /121
- 穿着重点在于清爽怡人 /121
- 服装、化妆必须与公司的风气相协调 /122
- 刚开始置装以稳健为主 /122
- 上班服装的配色方法 /123
- 三件套西装不适合年轻人 /124
- 偶尔放松心情,换穿轻便服装 /125
- 衬衫领带相互调配出的魅力 /125
- 至少准备六件衬衫 /126
- 选择围领适合的衬衫 /127
- 选择传统式领带 /127
- 使自己更出色的穿衣细节 /127
- 准备不同类型的鞋子 /128
- 皮带和袜子以朴实为原则 /129
- 上班族的化妆技巧 /129
- 增加洗发次数 /130
- 每天更换领带 /131
- 眼镜对女士的作用 /131
- 配带珠宝、首饰的要点 /131
- 由外表的修饰表现出自己的品位 /132
- 良好的修养与文明的举止也是一种财富 /132

第八章 吸引力法则⑧永恒的信心

- 相信你是天生的赢家 /137
- 自信的态度决定人生的高度 /137
- 成功之路是信念与行动之路 /139
- 精神的强弱决定人生的成败 /140
- “我不能”是精神虚弱者的借口 /141
- 自信乃成功之祖 /142

- 坚信“世界与我同在”的理念 /145
- 无畏者存,怯懦者亡 /146
- 除了自信需争取他人的信任 /148
- 争取他人的方法,先要从自己做起 /149
- 行动:今日事今日毕 /150

第九章 吸引力法则⑨强大的潜能

- 积累的经验在你的潜意识中 /155
- 挖出深深埋在心底的可能性来 /156
- 按照“心的模型”制造一切 /157
- 坚定“没有不能解决的事”的信念 /158
- 在潜意识的土壤中播下成功的种子 /158
- 灵感是奇迹的源头 /159
- 理性的任务是什么 /161
- 应重视灵感的创造力 /162
- 渴望必须与努力同行才会有效 /163
- 正确地运用冥想的创造力 /164
- 现代人只发挥其能力的百分之十五 /167

第十章 吸引力法则⑩积极进取的心态

- 培养积极的心 /171
- 成功是积极之心的必然结果 /172
- 积极之心能招来快乐与健康 /173
- 强者喜爱逆境胜于顺境 /175
- 把苦难变成机会才能有突破 /177
- 任何时候都不要完全否定自己 /178
- 不要陷入自己“运气不好”的困惑中 /180
- 暗淡的心会招致恶运 /181
- 没有信念的努力做什么都将无效 /182
- 不要被悲观失意套住 /183
- 保持乐观与愉悦的心态 /184

第十一章 吸引力法则①有效的语言沟通

- 高效的语言沟通 /189
- 人称代词的心理定位 /189
- 心理角色的语言沟通企图 /191
- 思维的姿势 /192
- 贴身防守与紧逼进攻 /193
- 节奏可能是心理脉搏 /194
- 控制情绪的调门 /196
- 时机的掌握使废话如圣旨 /197
- 关注话语前提 /198
- 关于质问 /199
- 对答如流的绝技 /200
- 永恒的倾听原则 /202
- 如何谱写沟通插曲 /204
- 聊天是一门艺术 /205

第十二章 吸引力法则②坚定的信念

- 坚定的信念是成功的金钥匙 /209
- 强烈欲望的力量 /210
- 试试才知道 /210
- 专心一意于一点 /211
- 尝试一心一用 /211
- 创造性思考与创造性动作的奥秘 /213
- 不要阻塞潜意识 /214
- 一个人的一切永远与内心形象相吻合 /215
- 成功的本能 /215
- 善加利用创造性想象力 /216
- 发现最佳的自己 /217
- 在内心的练习 /218

- 在心里构想新的内心形象 /219
- 你是否浪费掉自己的创造天赋 /220
- 请善用你的成功 /224

第十三章 吸引力法则⑬和谐的人际关系

- 永远受到热情接待的方法 /227
- 给人留下好印象的简便方法 /228
- 怎样避免不愉快 /229
- 成为好的对话人的简便方法 /231
- 怎样激起人的兴趣 /233
- 怎样一见面就使人高兴 /235
- 在争论中不抢占上风 /237
- 用力握手可以让对方感觉你很强大 /237
- 不坐满整张椅子 /238
- 边听边记笔记 /238
- 该笑时就开怀大笑 /239
- 表现出自己独特的形象 /239
- 赞美对方较不易为人所知的优点 /240
- 每次见面都找对方的一个优点赞美 /240
- 见面时间长不如见面次数多 /241
- 怎样去吸引朋友 /241

你为什么还没有成功

HOW TO SUCCEED

第一章 吸引力法则① 真正认识自己

成功箴言

1. 无论做任何事情,都应遵循的原则是:追求高层次。你是第一流的,你应该有第一流的选择。[法国]拉·封丹:《寓言集》

2. 我们对别人寄予太多的愿望,而对自己的指望太少了。[奥地利]茨威格:《奇遇》

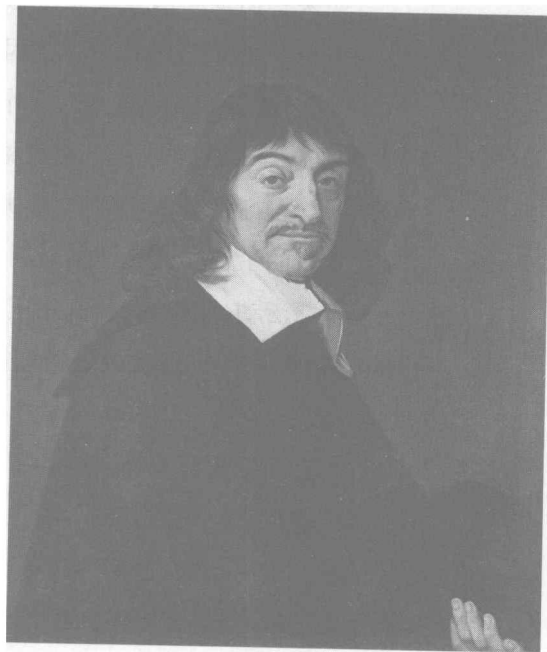
3. 无论别人的推心置腹显得多么明智和多么美好,从事物本身的性质来讲,人们自己应当是自己最好的知己。[英国]穆勒:《论自由》

HOW TO SUCCEED
13 RULES MAKE THE BEST OF YOURSELF

真正认识自己

“我是谁？”我们会经常问自己，许多人的答案都是一个放大的问号。随着科学技术的日益发展，我们不断地了解着未知世界，可我们对自身的探索却始终滞足不前。了解自己，才能认识整个世界，也才能接受世间的一切。我们经常企图通过别人的评价来了解自己，可是，无论别人的推心置腹显得多么明智和多么美好，从事物本身的性质来讲，人们自己应当是自己最好的知己。

哲学家笛卡尔曾说：“我思想，所以我存在。”这条真理这样确实，这样可靠，连怀疑派的任何一种最狂妄的假定都不能使它发生动摇，于是我们可以断定，我们可以毫无疑问地接受这条真理，把它当做我们获得成功的第一黄金定律。人是必须认识自己的，即使这无助于发现真理，至少这将有助于规范自己的生活，没有什么比这更为正确的了。如果我们没有认识充满着高傲、野心、欲望、脆弱、可悲和不义的自己，那么我们的确是瞎子。



笛卡尔，近代欧洲哲学的始祖，
理性主义的先驱