

快乐从自己开始

中国海洋出版社

出版社：中国海洋出版社

署名：成本高/主编

书号：ISBN 7—4467—7613—2

电子版定价：5.00 元

版本：2005 年 2 月第 1 版

CIP 数据核字（2005）第 096577 号

A 你有 PMA 吗

人与人之间只有很小的差异，但这种很小的差异却往往造成了巨大的差异！很小的差异就是所具备的心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是成功与失败。

第 1 节 什么是 PMA 黄金定律

成功学的始祖拿破仑·希尔说，一个人能否成功，关键在于他的心态。成功人士与失败人士的差别在于成功人士有积极的心态，即 PMA (Positive Mental Attitude)，而失败人士则运用消极的心态去面对人生；消极的心态，即 NMA (Negative Mental Attitude)。(编者按：在美国成功学领域 PMA 与 NMA 已成为替代积极心态与消极心态的专有名词)

我们必须面对这样一个事实，在这个世界上成功卓越者少，失败平庸者多，成功卓越者活得充实、自在、潇洒，失败平庸者过得空虚、艰难、猥琐。

为什么会这样？

仔细观察，比较一下成功者与失败者的心态尤其是关键时候的心态，我们就会发现心态导致人生惊人的不同。

在推销员中，广泛流传着一个这样的故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋，由于炎热的非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的皮鞋呢。”于是放弃努力，失败沮丧而回；另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，这皮鞋市场大得很呢。”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。

这就是一念之差导致的天壤之别。同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人满怀信心，大获全胜。

拿破仑希尔曾讲过这样一个故事，对我们每个人都极有启发。

塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。她丈夫奉命到沙漠里去演习，她一个人留在陆军的小铁皮房子里，天气热得受不了——在仙人掌的阴影下也有华氏 125 度。她没有人可谈天，只有墨西哥人和印第安人，而他们不会说英语。她非常难过，于是就写信给父母，说要丢开一切回家去。她父亲的回信只有两行，这两行信却永远留在她心中，信中写道：两个人从牢中的铁窗望出去，一个看到泥土，一个却看到了星星。

塞尔玛一再读这封信，觉得非常惭愧，她决定要在沙漠中找到星星。塞尔玛开始和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇，她对他们的纺织、陶器表示兴趣，他们就把最喜欢但舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛研究那些引人入胜的仙人掌和各种沙漠植物、动物，又学习有关土拨鼠的知识。她观看沙漠日落，还寻找海螺壳。原来难以忍受的沙漠环境变成了令人兴奋、留连忘返的地方。

是什么使这位女士内心有这么大的转变？

沙漠没有改变，印第安人也没有改变，但是这位女士的念头改变了，心态改变了。念头之差使她把原先认为恶劣的情况变为一生中最有意义的冒险。她为发现新世界而兴奋不已，并为此写了一本以《快乐的城堡》命的名书出版了。她终于在沙漠里看到了星星。

生活中，失败平庸者大多是心态观念有问题。遇到困难他们总想说：“我不行了，我还是退缩吧。”结果陷入失败的深渊。成功者遇到困难，仍然是积极的心态，用“我要！我能！”、“一定有办法”等积极的意念鼓励自己，于是便能想尽办法，不断前进，直至成功。爱迪生试验失败几千次，从不退缩，最终成功地创造了照亮世界的电灯。

成功人士运用 PMA 黄金定律支配自己的人生，他们始终用积极的思考、乐观的精神和辉煌的经验支配和控制自己的人生，失败人士是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的，他们空虚、猥琐、悲观失望、消极颓废，最终走向了失败。

运用 PMA 支配自己人生的人，拥有积极奋发、进取、乐观的心态，他们能乐观向上地正确处理人生遇到的各种困难、矛盾和问题。运用 NMA 支配自己人生的人，心态悲观、消极、颓废，不敢也不去积极解决人生所面对的各种问题、矛盾和困难。

第 2 节 认识你的隐形护身符

我们每人都佩带着隐形护身符，护身符的一面刻着 PMA（积极的心态），一面刻着 NMA（消极的心态）。

这块隐形护身符具有两种惊人的力量；它既能吸引财富、成功、快乐和健康，又能排斥这些东西，夺走生活中的一切。这两种力量的第一种是 PMA，它可以使人登峰造极而第二种力量是 NMA，它使人终身陷在谷底，即使爬到巅峰，也会被它拖下来。

那么，心态是如何影响人的呢？按照行为心理学来说，当你有一种信念或心态后，你把它付诸行动，就更能加强并助长这种信念。

举例来说，你有一个信念，就是你能够很好地完成自己承担的工作，你就会觉得你在工作中很有信心，你常常这样想并在实践中想方设法去做好工作，信心就会更强，这就是你的行动加深了你的心态。又比如说你欣赏一个人也是这样子的，你喜欢他，你就会主动去沟通交往，之后你会不断发现这个人的优点，从而更喜欢这个人。这是情绪和行为相应的一种反映。同样，对于你自己，你很喜欢自己，或你很不喜欢自己，也是这样的。当一个心态存在以后，你的行为会加深它。所以有的时候女孩子或女人，哭起来是越哭越伤心，这就是哭的行为促使她发泄情绪，彼此的因和果就混淆在一块了。所以一个人，当你认为自己是有能力的话，你就会觉得各方面只要经过自己努力就能取得成功。因为这个世界上没有任何人能够

改变你，只有你自己；也没有任何人能够打败你，也只有你自己。因此，无论你自身条件如何恶劣，只要你运用 PMA，并将它和成功定律的其他定律相结合，就可能达到成功的彼岸。反之无论你自身条件如何优秀，机会如何千载难逢，只要你运用 NMA，则你的失败是必然的。美国总统富兰克林·罗斯福就是运用 PMA，而成就事业的典型。

8 岁的富兰克林·罗斯福是一个脆弱胆小的男孩，脸上总是显现着一种惊惧的表情。他呼吸就像喘气一样，如果被老师喊起来背诵文章，他立即会双腿发抖，嘴唇颤动不已，回答得含糊且不连贯，然后颓废地坐下来，如果他有好看的面孔，也许就会好一点，但他却是暴牙。

像他这样的小孩，自我感觉一定很敏锐，回避任何活动，不喜欢交朋友，成为一个只知自怜的人。但事实却不是这样。他虽然有些缺陷，但他却有着 PMA（积极的心态），有一种积极、奋发、乐观、进取的心态，这种 PMA，就激发了他的奋发精神。他的缺陷促使他更努力地去奋斗，他不因为同伴对他的嘲笑便减低了勇气，他喘气的习惯变成一种坚定的嘶声。他用坚强的意志，咬紧自己的牙床使嘴唇不颤动而克服他的惧怕。就是凭着这种奋斗精神，凭着这种 PMA，终于成为美国总统。

他不因自己的缺陷而气馁，他甚至加以利用，变其为资本，变为扶梯而爬到成功的巅顶。在他的晚年，已经很少有人知道他曾有严重的缺陷。美国人民都爱他，他成为美国第一个最得人心的总统，这种情况是以前未曾有过的。他的成功是何等神奇、伟大，然而其先天所加在他身上的缺陷又是何等的严重，但他却能毫不灰心地干下去，直到成功的日子到来。像他这样的人，如果停止奋斗而自甘堕落，则是相当自然而平常的事！但是他却不这么做。假使有什么可怜的地方，他就让朋友们来可怜他。他从来不落入自怜的罗网里，这种罗网害过许多比他的缺陷要轻得多的人。没有人能想象这位受到爱戴的总统，竟会有如此悲哀的童年以及如此伟大的信心。

假使他极为注意身体的缺陷，或许他会花费许多时间去洗“温泉”喝“矿泉水”，服用“维他命”，并花时间航海旅行，坐在甲板的睡椅上，希望恢复自己的健康。他不把自己当作婴孩看待，而要使自己成为一个真正的人。他看见别的强壮的孩子玩游戏，游泳，骑马，做各种极难的体育活动时他也强迫自己去参加打猎，骑马玩耍或进行其他一些激烈的活动，使自己变为最能吃苦耐劳的典范。他看见别的孩子用刚毅的态度对付困难，用以克服惧怕的情形时，他也就用一种探险的精神，去对付所遇到的可怕的环境。如此，他也觉得自己勇敢了。当他和别人在一起的，他觉得他喜欢他们并不愿意回避他们。由于他对人感兴趣，从而自卑的感觉便无从发生。

他觉得当他用“快乐”这两个字去接待别人时，就不觉得惧怕别人了。

在他未进大学之前，已由自己不断的努力，有系统的运动和生活将健康和精力恢复得很好了。他利用假期在亚利桑那追赶牛群；在落基山猎熊；在非洲打狮子，使自己变得强壮有力。有人会疑心这位西班牙战争中马队的领袖罗斯福的精力吗？或是有人对于他的勇敢发生过疑问吗？然而千真万确，罗斯福便是那个曾经体弱惧怕的小孩。

罗斯福使自己成功的方式是何等的简单，然而却又是何等的有效！这是每个人都可以实行的。罗斯福成功的主要因素在于他的心态和他的努力奋斗，但更重要的是他的心态。正是他这种积极的心态激励他去努力奋斗，最后终于从不幸的环境中找到了成功的秘诀。他使用隐形护身符把 PMA 的那面朝上，终于把成功吸引过去。

“我是自己命运的主宰我是自己灵魂的领导。”这句诗告诉我们：因为我们是自己态度的主宰，所以自然变成命运的主宰。态度会决定我们将来的机遇，这是行之四海而皆准的定律。这句诗也强调，无论态度是破坏性的或建设性的，这个规律都会完全应验。

运用 PMA 黄金定律，我们会把心中的各种念头和态度变为事实，同样地能把富裕或贫穷的思想都变成事实。“美国联合保险公司”业务部有个人叫艾尔·艾伦，他一心想成为公司

里的王牌推销员。他把自己读过的励志书籍和杂志中所介绍的 PMA 原理拿来应用。在一本名为“成功无限”的杂志里，他读到一篇题为《化不满为灵感》的社论，不久，他就有了一个应用的机会。

一个寒风刺骨的冬天，艾尔在威斯康辛市区里冒着严寒沿着一家家商店拉保险，结果一个也没有拉成。他当然非常不满意，但他的 PMA 却把不满转变成“灵感”。他突然想起自己读过的那篇社论，就决心一试。第二天从办事处出发前，他把自己前一天的失败告诉其他推销员。他说；等着看好了！今天我要再去拜访那些客户，并且卖出比你们更多的保险。

说也奇怪，艾尔真办到了。他回到原来的市区里再度拜访每一个他前一天谈过话的人，结果他一共卖出 66 个新的意外保险。

把隐形护身符翻过来，不用 NMA 的那一面，而使用具有 PMA 的威力的这一面，是许多杰出人士的共同特征。大多数人都以为成功是透过自己没有的优点而突然降临的，或是我们拥有这些优点，却视而不见。其实最明显的往往最不容易看见，每一个人的优点正是自己的 PMA，一点也不神秘。

积极的心态 (PMA) 是正确的心态，正确的心态是由“正面”的特征所组成的。比如信心、诚实、希望、乐观、勇气、进取、慷慨、容忍、机智、诚恳与丰富的知识等等都是正面的。至于消极的心态 (NMA) 它的特性都是反面的，是消极、悲观、颓废的、不正确的心理态度。拿破仑·希尔在研究成功人士多年以后，终于下了一个结论认为积极的心态正是他们共有的一个简单的秘密。

第 3 节 你是对的，则世界就是对的

你认为你行，你就行。

拿破仑·希尔讲过这样一个故事：一个星期六的早晨，一个牧师正在为讲道词伤脑筋，他的太太出去买东西了，外面下着雨；小儿子又烦躁不安，无事可做。后来他随手拿起一本

旧杂志，顺手一翻，看到一张色彩鲜丽的巨幅图画，那是一张世界地图。他于是把这一页撕下来，把它撕成小片，丢到客厅地板上说：“强尼，你把它拼起来，我就给你两毛五分钱。”

牧师心想他至少会忙上半天，谁知不到十分钟，他书房就响起敲门声，他儿子已经排好了，牧师真是惊讶万分，强尼居然这么快就拼好了。每一片纸头都整整齐齐地排在一起，整张地图又恢复了原状。“儿子啊，怎么这么快就拼好啦？”牧师问。“噢，”强尼说：“很简单呀！这张地图的背面有一个人的图画。我先把一张纸放在下面，把人的图画放在上面拼起来，再放一张纸在拼好的图上面，然后翻过来就好了。我想，假使人拼得对，地图也该拼得对才是。”

牧师忍不住笑起来，给他一个两毛五的镍币“你把明天讲道的题目也给了我了。”他说：“假使一个人是对的，他的世界也是对的。”

这个故事意义非常深刻：如果你不满意自己的环境，想力求改变，则首先应该改变自己。即“如果你是对的则你的世界也是对的”。假如你有积极的心态，你四周所有的问题就会迎刃而解。

艾文班·库柏是美国最受尊敬的法官之一，但他小时候却是个懦弱的孩子。库柏在密苏里州圣约瑟夫城一个准贫民窟里长大。他的父亲是一个移民，以裁缝为生，收入微薄。为了家里取暖，库柏常常拿着一个煤桶，到附近的铁路去拾煤块。库柏为必须这样做而感到困窘。他常常从后街溜出溜进，以免被放学的孩子们看见了。但是那些孩子时常看见他。特别是有一伙孩子常埋伏在库柏从铁路回家的路上袭击他，以此取乐。他们常把他的煤渣撒遍街上，使他回家时一直流着眼泪。这样，库柏总是生活在或多或少的恐惧和自卑的状态之中。有一件事发生了，这种事在我们打破失败的生活方式时总是会发生的。库柏因为读了一本书，内心受到了鼓舞。从而在生活中采取了积极的行动。这本书是荷拉修阿尔杰著的《罗伯特的奋斗》。在这本书里，库柏读到了一个像他那样的少年的奋斗故事。

那个少年遭遇了巨大的不幸，但是他以勇气和道德的力量战胜了这些不幸。库柏也希望具有这种勇气和力量。这个孩子读了他所能借到的每一本荷拉修的书。当他读书的时候，他就进入了主人公的角色。整个冬天他都坐在寒冷的厨房里阅读勇敢和成功的故事，不知不觉地吸取了积极的心态。在库柏读了第一本荷拉修的书之后几个月，他又到铁路上去拣煤。隔开一段距离，他看见三个人影在一个房子的后面飞奔。他最初的想法是转身就跑。但很快他记起了他所钦羡的书中主人公的勇敢精神，于是他把煤桶握得更紧，一直向前大步走去，犹如他是荷拉修书中的一个英雄。这是一场恶战。三个男孩一起冲向库柏。库柏丢开铁桶，坚强地挥动双臂，进行抵抗，使得这三个恃强凌弱的孩子大吃一惊。库柏的右手猛击到一个孩子的嘴唇和鼻子上，左手猛击到这个孩子的胃部。这个孩子便停止打架，转身溜跑了，这也使库柏大吃一惊。同时，另外两个孩子正在对他进行拳打脚踢。库柏设法推倒了一个孩子，把另一个打倒，用膝部猛击他。而且发疯似地揍他的腹部和下巴。现在只剩一个了，他是孩子头，已经跳到库柏的身上库柏用力把他推到一边，站起身来。大约有一秒钟，两个人就这么面对面站着，狠狠瞪着对方，互不相让。后来，这个小头头一点一点地退后，然后拔腿就跑。库柏也许出于一时气愤，拾起一块煤炭朝他扔了过去。库柏这时才发现鼻子挂了彩，身上也青一块、紫一块、这一仗打得真好。这是他一生中重要的一天，那一天他已经克服了恐惧。

库柏并不比去年强壮多少，那些坏蛋的凶悍也没有收敛多少，不同的是他的心态已经有了改变。他已经学会克服恐惧、不怕危险，再也不受坏蛋欺负。从现在开始。他要自己来改变自己的环境他果然做到了。通过运用 PMA，库柏战胜了懦弱，战胜了恐惧，最终成为全美最受尊敬的法官之一。通过运用 PMA，库柏还取得了比这更大的成就，那就是把隐形护身符翻到了 PMA 的一面，最终获得了成功的秘诀。

第 4 节 不要让你的心态使你成为失败者

心态是我们命运的控制塔，NMA 是失败、疾病与痛苦的源流，而 PMA 是成功、健康、快乐的保证！

心态决定成败，无论情况好坏都要抱着积极的心态，莫让沮丧取代热心，生命有时价值很高有时一无是处，随你怎么选择。

选择了 PMA 的人，则会达到成功的彼岸，选择了 NMA 的人，会导致失败。

有些人只是暂时使用积极的心态，当他们遇到了挫折，就失去对它的信心。他们开始是对的，但是一遇到挫折，则将隐形护身符从 PMA 的一面翻转到 NMA，以 NMA 来麻痹自己，来慰藉自己，来封闭自己，期望凭着他们的 NMA，天上会掉下馅饼。他们不了解 NMA 产生的后果。持续的 NMA 会产生以下两种主要后果：

一、消极心态在关键时刻会散下疑云

一个人在生活中老是寻找消极的东西的话，NMA 就会成为一种难以克服的习惯，这时即使出现好机会，这个消极的人也会看不见抓不着，他会把每种情况都看作一种障碍，一种麻烦。障碍与机会有什么差别呢？关键在于人们对它的态度而定。积极的人视挫折为成功的踏脚石，并将挫折转化为机会，消极的人视挫折为成功的绊脚石，任机会悄悄溜走。面对同样的机会，充分使用 PMA 的人能获得人生中有价值的东西，而充分运用 NMA 的人则看着幸福渐渐远去，心里懊悔，却不见有任何行动。

PMA 有助于克服困难，发现自身的力量，有助于人们踏上成功的彼岸。反之，NMA 会在关键时刻散布疑云，会错失良机。对此，拿破仑·希尔讲过一个故事。

故事来自美国南方的一个州，那里用烧木柴的壁炉来取暖。过去那儿住着一个樵夫，他给某一个人家供应木柴达两年多之久。这位樵夫知道木柴的直径不能大于 18 厘米，否则就不适合那家人特殊的壁炉。但是，有一次，他给这个老主顾送去的木柴大部份都不符合规定的尺寸。主顾发现这个问题后就打电话给他要他调换或者劈开这些不合尺寸的薪柴，“我不

能这样做！”这个樵夫说道，“这样所花费的工价就会比全部柴价还要高。”说完，他就把电话挂了。这个主顾只好亲自来做劈柴的工作，他卷起袖子开始劳动，大概在这项工作进行了一半时，他注意到一根非常特别的木头。这根木头有个很大的节疤，节疤明显地被人凿开又堵塞住了。这是什么人干的呢？他掂量了一下这根本头，觉得它很轻，仿佛是空的。他就用斧头把它劈开了，一个发黑的白铁卷掉了出来。他蹲下去，拾起这个白铁卷，把它打开，吃惊地发现里面包有一些很旧的 50 美元和 100 美元两种面额的钞票。他数了数恰好有 2250 美元。很明显，这些钞票在这个树节里已有许多年了。这个人惟一的想法是使这些钱回到它的真正的主人那里，他抓起电话听筒，又打电话给那个樵夫，问他从哪里砍了这些木头。这位樵夫的消极的心态维护着他的排斥力量，“那是我自己的事。”这个樵夫说，“如果你泄露了你的秘密，别人会欺骗你的。”对方尽管作了多次努力，还是无法获悉这些木头是从哪里砍来的，也不知道是谁把钱藏在树内。

这个故事的重点并不在于讽刺，而在于说明：具有积极心态的人发现了钱，而具有消极心态的人却不能。可见，好运在每一个人的生活中都是存在的，然而，以消极的心态对待生活的人却会阻止佳运造福于他。只有具有积极心态的人才会抓住机会，甚至从厄运中获得利益。

二、NMA 会使希望泯灭

看不到将来的希望，就激发不出现在的动力，NMA 会摧毁人们的信心，使希望泯灭。NMA 就像一剂慢性毒药，吃了这副药的人会慢慢地变得意志消沉，失去任何动力，则成功就会离运用 NMA 的人越来越远。

拿破仑·希尔讲过一匹赛马的故事。

约翰·格里尔是一匹著名的良种赛马，它曾经取得过许多次赛马比赛的好成绩。它被认为是 1902 年 7 月的比赛中的种子选手。事实上，它的确是很有希望获胜的，它被精心地照

料、训练、并被广告宣传为惟一能获得一个机会击败在任何时候都占优势的赛马“战斗者”。

1902年7月在阿奎德市举行的德维尔奖品赛中这两匹马终于相遇了。那天是一个极为庄严隆重的日子，万众瞩目着起跑点。当这两匹马沿着跑道并列跑时，人们都清楚“格里尔”是在同“战斗者”作殊死的搏斗。跑了四分之一的路程，它们不分高低，跑了一半的路程，跑了四分之三的路程，它们仍然不分高低。在仅剩八分之一的路程的地方，它们似乎还是齐头并进。然而就在这时，“格图尔”使劲向前窜去，跑到了前面。这时是“战斗者”骑手的危急关头，他在赛马生涯中第一次用皮鞭持续地抽打着坐骑。“战斗者”的反应是这位骑手似乎在放火烧它的尾巴，它就猛冲到前面，同“格里尔”拉开距离，相比之下“格里尔”好像静静地站在那儿一样。比赛结束时，“战斗者”比“格里尔”领先七个身长。

“格里尔”原是一匹精神昂扬的马，是一匹很有希望的马。仅是这次经历却把它打败了，将它的隐形护身符从PMA翻到了NMA的一面，从此消极、悲观、一蹶不振。后来它在一切比赛中都只是应付一下终于没再获胜。

人虽然不是赛马，但是有格里尔精神的人却大有人在，他们也像格里尔一样，在PMA的指导下，也曾经有过辉煌的时刻，但是当他们一遇到挫折，则他们的护身符便由PMA翻到NMA那一面，他们悲观、失望，看不到希望的灯火，从此一败涂地。

持有NMA的人，对将来总是感到失望，在他们的眼中，玻璃杯永远不是丰满的而是半空的。消极心态不仅会产生两种主要后果，而且消极心态还具有传染性。俗话说，物以类聚，人以群分。聚在一块的人则互相影响，逐渐靠拢而变成一个样。

人们大概注意到结婚多年的夫妇行为逐渐变得一样，甚至连外貌也相似，而心态的同化是最明显不过的。跟消极心态者相处得久了，你就会受他的影响。接触消极心态者就象接触到原子辐射，如果辐射剂量小，时间短，你还能活，但持续辐射就要命了。

另外消极心态还限制了人的潜能。

一个人的行为方式，不可能永远与他的自我评价相脱节，消极心态者不但想到外部世界最坏的一面而且想到自己最坏的一面，他们不敢企求，所以往往收获更少，遇到个新观念，他们的反应往往是：

“这是行不通的，从前没有这么干过。没有这主意不也过得很好吗？这风险冒不得，现在条件还不成熟，这并非我们的责任。”

所罗门国王据说是世界上最明智的统治者。在《圣经》箴言篇 23 章第 7 节中所罗门说：“他心怎样思量，他的为人就是怎样。”

换言之人们相信会有什么结果，就可能有什么结果。人不可能取得他自己并不追求的成就。人不相信他能达到的成就，他便不会去争取。当消极心态者对自己不抱很大期望时，他就会给自己取得成功的能力“嘭”的一声封了顶。他成了自己的潜能的最大敌人。

综上所述，NMA 是失败，颓废、消极的源泉。要想办法遏制这股暗流不要让你的错误的心态，使你成为一个失败者。

第 5 节 如何培养积极的心态

最低限度，积极的心态是人人可以学到的，无论他原来的处境，气质与智力怎样。

拿破仑·希尔说，有些人似乎天生就会运用 PMA，作为成功的原动力，而另一些人则必须学习才会使用这种动力。

但是，怎样培养和加强 PMA 呢？必须从以下几个方面做起。

一、言行举止像你希望成为的人

许多人总是等到自己有了一种积极的感受，再去付诸行动，这些人在本末倒置。积极行动会导致积极思维，而积极思维会导致积极的人生心态。心态是紧跟行动的，如果一个人从一种消极的心态开始，等待着感觉把自己带向行动，那他就永远成不了他想做的积极心态者。

二、要心怀必胜、积极的想法

美国亿万富翁、工业家卡耐基说过：“一个对自己的内心有完全支配能力的人对他自己有权获得的任何其他东西也会有支配能力。当我们开始用积极的心态并把自己看成成功者时我们就开始成功了。”

谁想收获成功的人生，谁就要当个好农民。我们决不能仅仅播下几粒积极乐观的种子然后指望不劳而获，我们必须给这些种子浇水，给幼苗培土施肥。要是疏忽这些消极心态野草就会丛生，夺去土壤的养分，直至庄稼枯死。照看好生机勃勃的庄稼，别给野草浇水。

三、用美好的感觉、信心与目标去影响别人

随着你的行动与心态日渐积极，你就会慢慢获得一种美满人生的感觉，信心日增，人生中的目标感也越来越强烈。紧接着别人会被你吸引，因为人们总是喜欢跟积极乐观者在一起。运用别人的这种积极响应来发展积极的关系，同时帮助别人获得这种积极态度。

四、让别人感到你很重要

每个人都有一种欲望，即感觉到自己的重要性，以及别人对他的需要与感激。这是我们普通人的自我意识的核心。如果你能满足别人心中的这一欲望，他们就会对自己，也对你抱积极的态度。一种你好我好大家好的局面就形成。正如美国 19 世纪哲学家兼诗人拉尔夫沃尔都爱默生说的：“人生最美丽的补偿之一，就是人们真诚地帮助别人之后，同时也帮助了自己。”

使别人感到自己重要的另一个好处，就是反过来会使你自己感到重要。在大多数情况下你怎样对别人，别人就怎样对你，就像那个讲述两个不同的人迁移到同一小镇的故事一样。

第一个人到了市郊就在一个加油站停下来问一位职员：“这个镇里的人怎么样？”加油站职员反问：“你从前住的那个镇的人怎么样？”第一个问答：“他们真是糟透了，很不友好。”于是加油站职员说：“我们这个镇的人也一样。”

过了些时候，第二个驾车人驶进同一加油站，问职员同一个问题：“这个镇的人怎么样了”那个职员同样反问：“你从前住的那镇上的怎么样？”第二个人回答：“他们好极了，真的十分友好。”加油站职员于是说：“你会发现我们这个镇的人完全一样。”

那个职员懂得，你对别人的态度跟别人对你的态度是一样的。

五、心存感激

在日常生活中，那些持有 NMA 心态的人常常抱怨：父母抱怨孩子们不听话孩子们抱怨父母不理解他们，男朋友抱怨女朋友不够温柔，女朋友抱怨男朋友不够体贴。在工作中，也常出现领导埋怨下级工作不得力，而下级埋怨上级不够理解自己，不能发挥自己的才能。他们对生活总是抱怨而不是一种感激。拿破仑·希尔认为，如果你常流泪，你就看不见星光，对人生、对大自然的一切美好的东西，我们要心存感激，则人生就会显得美好许多。

有这么一句话：“一个女孩因为她没有鞋子而哭泣，直到她看见了一个没有脚的人。”世间很多事情，常常是我们没有珍视身边所拥有的，而当失去它时才又悔恨。

六、学会称赞别人

莎士比亚曾经说过这样一句话：“赞美是照在人心灵上的阳光。没有阳光，我们就不能生长。”在人与人的交往中，适当地赞美对方，会增强这种和谐、温暖和美好的感情。你存在的价值也就被肯定，使你得到一种成就感。邱吉尔曾经说过这样一句话：“你要别人具有怎样的优点，你就要怎样地去赞美他。”实事求是，而不是夸张的赞美，真诚的而不是虚伪的赞美，会使对方的行为更增加一种规范。同时为了不辜负你的赞扬，他会在受到赞扬的这方面全力以赴。赞美具有一种不可思议的推动力量，对他人的真诚赞美，就像荒漠中的甘泉一样让人心灵滋润。许多杰出的音乐歌唱者或运动员之所以在后来的专业领域中能大放异彩，大多是年幼时参与歌唱运动等活动表现优异时，受到赞赏激发出一股自信与冲劲而发出潜力的。

因此在生活和工作当中，我们也应该这样，以鼓励代替批评，以赞美来启迪人们内在的动力，自觉地克服缺点，弥补不足，这比你去责怪，比你去埋怨会有效得多。这样将会使人们都怀着一种积极的心态，创造出一种和谐的气氛，而有利于事业的成功和生活的幸福。由衷的赞美所带给对方的愉快及被肯定的心情，也使你分享了一份喜悦和生活的乐趣。

七、学会微笑

微笑是上帝赐给人的专利，微笑是一种令人愉悦的表情。面对一个微笑着的人，你会感到他的自信、友好，同时这种自信和友好也会感染你，使你油然而生出自信和友好来使你和对方亲切起来。微笑是一种含意深远的身体语言。微笑是在说：“你好，朋友！我喜欢你，我愿意见到你，和你在一起我感到愉快。”微笑可以鼓励对方的信心，微笑可以融化人们之间的陌生和隔阂。当然，这种微笑必须是真诚的，发自内心的。正如英国谚语所说：“一副好的面孔就是一封介绍信。”微笑将为你打开通向友谊之门，如果我们想要发展良好的人际关系，建立积极的心态，那么我们非要学会微笑不可。

八、到处寻找最佳的新观念

有些人认为，只有天才才有好主意。事实上，要找到好主意，靠的是态度，而不是能力。一个思想开放有创造性的人，哪里有好主意就往哪里去。在寻找的过程中，他不轻易扔掉一个主意，直到他对这个主意可能产生的优缺点都彻底弄清楚为止。

据说，世界最伟大的发明家爱迪生的一些杰出的发明，是在思考一个失败的发明，想给这个失败的发明找一个额外用途的情况下诞生的。

九、放弃鸡毛蒜皮的小事

有积极心态的人不把时间精力花在小事情上，因为小事使他们偏离主要目标和重要事项。如果一个人对一件无足轻重的小事情作出反应——小题大作的反应——这种偏离就产生了。

以下这些对小事情的荒谬反应值得参考：