

<<成功的谎言>>

图书基本信息

<<成功的谎言>>

前言

前言致那些悟出成功之道的智者最初我认为，对于这样一本讲述成功之道的书，作为一名经商者并不适合为其作序，倘若我所作的序言并不能与本书内容相符，那此作必定会划上失败的一笔。

但是后来我得知，假若这本书所宣扬的成功箴言能够广泛推广，必然会引发一场轰动，而这本书的唯一目的也能够得以实现：那些尚未成功或是已获成功之人都将从中得到一些启发。

请允许我大胆畅想一番，希望我的此番序言足以为那些对理想产生怀疑、以及曾经遭受失败的人，带来一丝希望的曙光。

多年以来，我一直都在悉心研究布朗·兰登的思想，他所悟出的这一成功之道让我深信不疑。

在布朗·兰登的指引下，我不断地将其思想应用于实践之中，我的事业也因此有幸获得了成功。

此外，私底下我也常与那些得益于布朗·兰登而实现理想的领导人士有过接触，他们的理想遍及各层面，有些追求极为崇高，有些则是日常生活中的细微琐事。

譬如俸禄之类的问题，他们期望在这一成功之道的指引和帮助下，自己的俸禄在短期内能由先前的一年两三千增至每月一千，或者能更为可观。

布朗·兰登与普通人并无二样，同样也有自己的兴趣喜好，只是外人对其细节并不清楚。

譬如，他绝不会在临睡前阅读任何有关成功的书籍。

对此，他说道：“倘若我在临睡前阅读了某些与成功相关的书籍，那么夜里我就会做噩梦，整晚我的思想都会无法获得安宁；然而，假若我在临睡前阅读了某些奇异的内容，那么我整晚都会进行自我反省，我的灵魂也会久久不得平静。

”因此，一种“大清扫”的冲动经常在他的头脑中反复出现。

平日闲来无事之时，他就会去登门造访自己的几位密友，而他有一个怪异的习惯着实让这几位密友难以忍受——每次来到朋友家，他都会忍不住将人家的阁楼或地下室清扫一番。

他无法控制自己的这种举动，他必须清理干净所有的东西。

这是一种与生俱来的冲动，是他内心里难以抑制的欲望。

幼年时期，他就把玩玩具的时间用来整理自己的游戏室。

而在他只有五岁时，有一次因为想擦厨房的地板而遭到保姆的阻止，愤怒之下竟因此离家出走。

他自年幼时就身患残疾。

别人都认为他无法逾越这种生理残疾所带来的种种障碍。

然而，他却毅然顽强地生活了下去。

每天他都在拼命工作，充实的生活往他的生命里注入了无限的生机和活力。

艾迪女士、斯托海姆博士、海伦·威尔曼斯等人都与他私交甚密，并且都曾与他有过合作，而在他的影响下，这些人也纷纷获得了巨大的成就。

我同他交往了几年的时间，这几年下来，我发现他时常一天里有二十小时都投身于工作之中。

他对工作、对生活的这种至上的热爱，也为他的工作和生活带来了无尽的乐趣。

也许你我都不乐意采取这种工作方式，然而我们却又不得不承认，这种工作方式的确会帮助我们拥有更清醒的认识：我们完全可以像别人那样洞察生活。

绘画是他最喜爱的一种娱乐活动。

通常，他会在持续了十八至二十小时的工作后，抽出一小会时间用来绘画，作为他的一种消遣方式，随后他才会上床睡觉。

另外，他的作画速度之快也完全令人难以想象。

他的思想极为超前，以至后人难以企及。

他为工作所付出的废寝忘食的努力，最终收获了非凡的成就。

他所做的事、所写的文章也都是他自己的原创。

约在三十年前，他就提出了人的第二大脑是腹腔神经丛这一观点，并且通过自己的不懈努力，用无数次的实验结果证实了这一点。

虽然当时的生物学家们普遍认为这纯属无稽之谈，但现在整个生物界已经对此表示了广泛的认可。

他在二十几年前就曾撰写文章，提出了各种维生素的价值，而医学界直到现在才接受这一观点。

<<成功的谎言>>

他在十七年前就得出，音调的分布通常呈抛物线形，而这一发现如今也正被工程师们广泛应用于实际工程中。

近年来，他又开始倡导创建一种新的社会学科，而法国保守学派将这一想法称为“划时代的构想”。他是创立将绘画、文学、音乐和建筑方面精萃凝聚一体的这种社会科学的第一人；他是发现条件反射的第一人；他是证明大脑结构可以被意识机能所改变的这一构想的第一人；更为关键的是，在他之前，没有任何人在这些方面取得过相似的成就。

我们理应细细琢磨本书所表达的思想。

经过了几个世纪之久，万物同体的基础才得以被哲人们发现。

显而易见，将这一基础呈现给众人是布朗·兰登的终生目标之一。

他很清楚这一点：要想让世人对这种思想的存在性有所意识，必须为此做出巨大的努力；虽然他并没有完全的把握，但是，值得庆幸的是，他的著作至少会让众人对物质世界和精神世界的统一性有更为深刻的了解，不再停留于先前的肤浅层面。

我们的信仰在这种万物统一的思想基础之上会变得更为坚定，我们也才能更有信心，将理想化为现实。

洛克菲勒于纽约1922年6月

<<成功的谎言>>

内容概要

<<成功的谎言>>

作者简介

布朗·兰登，美国“新思想运动”的先驱思想家之一。
同时是美国著名的医学家、演讲家、作家和神学家，其著作积极向上，严肃活泼，对美国社会有巨大影响。

<<成功的谎言>>

书籍目录

前言 致那些悟出成功之道的智者第一章 真正的成功究竟是什么？

第二章 伟人的脑袋里到底装了些什么？

第三章 为什么你拼命努力工作，还只是一台廉价机器？

第四章 表达想法用语言，表达情感用语调，表达动机用行为第五章 要想任何人都乐意为你效劳，你就要这样做第六章 证明你不是个骗子，只需5秒钟第七章 把游说减少97%，同时使销售量增加4倍第八章 当成千上万寻求融资支持的人都失败时，这位肥皂推销员却获得了成功第九章 我们需要你的爱心、你的欢乐、你的善良、你的兄弟情谊！

第十章 你是否每天除了把左脚放在右脚上，就是把右脚放在左脚上？

第十一章 你不能公平地对待你的工作，你的付出也就得不到公平的回报第十二章 人们只为服务的提供支付报酬，人们不会为服务本身支付报酬第十三章 让自己的领导力增强，报酬和财富的增加就成为现实第十四章 成为伟大人物，你需要打下哪些基础

<<成功的谎言>>

章节摘录

第二章伟人的脑袋里到底装了些什么？

形象思维，尤其是对思维生动性的强调——这就是成功之路的第一步。

我们所拥有的每一个想法和观点，做出的每一种选择和判断，都是基于精神思维的基础之上，因此，这一步就尤为重要。

倘若你并不具备生动的思维特点，则需要将某种特别的感觉激发和训练出来，并且对其多加运用。

上帝说要创造地球，于是便有了一个空无一物的地球。

随后他又思量一番，说还要有“干燥的陆地，宽广的海洋，花朵，草木，森林，飞禽，海鱼，以及所有成长的生物”，于是地球便有了具体清晰的轮廓，成了真实存在的地球。

倘若你大致模糊地想到：“我希望我能得到我想要的东西，以便去实现我的人生目标”，那么，你的“地球”仍只是一个空无一物的躯壳。

而当你继续具体去想，进行形象思维，“我想拥有一座小房子，房屋面前是一片草地，四周有一些松树，外围的篱笆旁开满了水仙花；我想有一个幸福的家庭，和妻子彼此相爱，还有个可爱的孩子，每天回家后能同他们嬉戏玩闹”，那么，一种由心而发的神圣力量，就会驱使你将自己的“地球”塑造成你所期待的那样丰满。

许多原则因为过于简单，以至于它们的意义就常常被我们忽视。

比如说，成功就意味着不失败，而导致失败的原因就是行动中出现某些差错，这每一次错误的产生又源自于思想的偏差。

由此可知，要想扭转失败的局面，走向成功，则需要防止行动中出现错误，实际上也就是需要将获得成功的思维过程开发出来。

以下两个步骤构成了成功的方法：第一步：形象思维，这正是本章节所讨论的主题。

第二步：理想化办事，这是下一章节将要讨论的内容。

保证成功的两个步骤就在于形象思维以及理想化办事。

“成功总是眷顾那些爱‘动脑’的人”，我们时常听到这样的话，也就是说，那些喜欢思考的人往往更加备受成功的青睐。

然而，要想彻底阻止错误发生，仅仅只去思考是不够的，哪怕是目的明确的思考和计划周全的考虑都不够。

能够阻止犯错的唯一程序就是在形象思维中进行思考。

即便是再伟大的专家，倘若不能在形象思维中加以思考，也会很容易就犯错。

在建造魁北克大桥的施工过程中，发生了严重的坍塌事故。

但是在此之前，工程师已经谨慎地考虑过建造中的所有决定性因素，并且也用了几个月时间精准地估测和计算了所有压力及张力数据。

这场坍塌事故绝非是工程师或施工人员有意造成的，这一点毋庸置疑。

他们并非有意要破坏建造者的荣誉，延迟工程进度，甚至故意造成生命伤亡。

然而，结果无法避免——坍塌已经发生了。

很明显，在这众多的工程师中，有些人一定忽视了某个重要因素，在这一思考过程中犯了某个重大错误。

那么，在审查计划的过程中，能够避免此类错误的发生吗？

魁北克大桥和纽约两条地铁的规划者们，这些著名的伟大工程师们——在你对他们的重大失策进行了深入的探究后，你会发现：专家们精确的审查、深思熟虑的规划都无法阻止失败，也没能保证成功。

而且你还会认识到，能够阻止发生这种失败的因素，只有形象思维。

观点与思维想象，“在观点中思考的过程”与“在形象思维中思考的过程”，它们之间断然有区别。

倘若你无法认识到这点，那么对你来说，这一研究就没有什么实在的意义。

活动中的意识，就代表着你的思想。

但是，你思想中的大部分意识时常处于麻痹或僵死状态，一度活跃的梦想就如同“尸体”一样，塞满了思想的各个角落。

<<成功的谎言>>

想象思维与观点的不同之处就在于此。

那些极富创造力的成功的天才们，他们在建造某种机器之前，首先会在思想中勾画出组成这一机器的每个零件的具体画面，形成完整而生动的图像。

他们会在精神上独立对待每一个零件，进而在心里将其全部组装完成，并投入工作。

检查完每一台新机器后，他们在头脑中尽力重现机器的完整画面；在没有机器实物的情况下，机器的原图也能被重新看到。

在形象思维中进行思考的过程正是如此。

而观点中的思考则是：你观察同一台机器，当机器实物被移走后，你所能做的仅仅只是“努力回忆”其画面。

显然，这一回忆的质量就无法保证了。

天才的思想都具有这样一个品质：生动形象，具有开发性。

在你看到“极热的铁”这个词语时，你的头脑中就会产生关于热的念头；而当你实实在在地触碰到一块灼热通红的铁块时，你的脑海里就会浮现出一幅生动形象、极为灼热的画面。

这个画面正是由感觉印象所形成的，是感觉印象引发的直接结果。

也就是说，感觉印象勾画出一幅生动形象的画面。

因此，要将思考的生动性开发出来，你就需要运用你所有的特别感觉。

这种特别感觉共分为十二种：视觉、听觉、嗅觉、味觉、平衡、运动、方向、热、冷、重量、触觉、压力。

由所有感觉共同构建而成的生动图像才是最可靠的，仅仅由其中几种感觉参与构建，这就无法完全避免产生错误。

成功的真正开端，是对计划中的每一因素进行形象思维检测。

换句话说，即运用所有感觉构建出完整的精神图像，并用其对计划的每一点内容进行测试。

运用这些特殊感觉，可以用来对某样东西进行测试，而运用形象思维，可以用来对某个计划或提案进行测试。

然而，与观点测试相比，甚至与工程专家最谨慎严密的思考和计划相比，这种形象思维测试为什么反而具有更高的准确性呢？

思考中缺乏形象思维，就不是完整的思考。

倘若你仅仅思考一英寸、一英尺、一码，那么你的想象中就没有确切的图像。

试着进行一个测试：不借助任何测量工具，你能否精确地画出长度为一码的直线？

是否每一次都能做到？

倘若你做不到，这就意味着你的头脑中尚未成像。

与思考和观点的一码相比，成像的一码要更为具体、明确和精准。

这也就解释了魁北克大桥坍塌的原因。

虽然专家们凭借丰富的经验思考了压力、张力、磅、码，但他们没有在头脑中让其成像。

思考的一磅与成像的一磅之间的关系，就如同“猫”这个词语与猫的真实实体一样。

阻止这类错误发生，可以通过将常识理想化这一方法实现。

常识的形成源自于多数人对某些感觉的多次运用，即统一运用某些感觉就形成了常识。

仅靠常识来阻止错误是远远不够的。

而理想化的常识，就将形象思维中的所有感觉包括其中。

只有对每一个因素进行形象思维测试，才能阻止错误的发生！

举个例子来看，注意我在没有运用所有感觉时是如何被骗的。

前段时间，我正四处寻找古董用于收藏。

当我偶然间在一家古董店发现了一个巨大的银质托盘时，过去的常识和经验就让我开始思考，古代都是用纯银打制所有银质寝具的，因为镀银工艺在古代并不存在。

我听见常识说道：“这个托盘无论从做工、样式还是花纹来看，都非常陈旧，印章也显露出一种日积月累的打磨，这个银质托盘是真品。

”店员将托盘拿起来左右转动了一下，我就得以观察到托盘的全貌。

<<成功的谎言>>

经过一番仔细鉴别，我决定将其买回家。

付完钱以后，店主就亲自将它送去了我家。

在家里，我打开托盘的包装，从包装盒中拿起托盘，将它提到了餐厅。

因为得到了一个古代银质托盘，我十分开心。

然而，随后我又困惑了起来，因为一些清醒意识突然从我的脑中冒了出来。

我顿时感觉到有些地方不太对劲！

这种感觉起初还很模糊，但逐渐便愈加清晰起来。

最后，我的意识告诉我：“它的重量好像比同号的纯银托盘要轻！”

带着这一疑问，我重新拿起了它，掂量了它的重量，并运用重量感觉测试了一下。

结果，我发现它确实比同号的纯银托盘要轻。

我在古董店的时候，只是让店员拎起来看了看，并没有亲自掂量它的重量。

这也就意味着，在思考托盘时，我并没有将所有的感觉加以运用去构建一个形象思维。

我将这个托盘拿给了一个值得信任的银器匠去鉴定，后来证明我的确被骗了。

这个托盘实际上只是由一种重量较轻的金属制成，表面镀上了厚厚的一层银而已。

尽管这个赝品仿制得相当逼真，看起来确实可以以假乱真。

在这一购买过程中，我运用了视觉、听觉、运动和方向感的感知觉，观察了托盘的外形，聆听了敲击托盘所发出的轻音和店员的言语，注意了托盘的尺寸和样式，但我唯独忽略了对重量的感知。

这就是我的一次失败经历。

因为我没有做出任何形象思维的思想，我的思维不完整，因此我没能做出正确的鉴定。

而你将会在下方的章节中发现，买卖成功的唯一手段就在于对特别感觉的运用。

对于获得成功来说，买卖的过程就是对成功进行每一次努力的一部分，因此这是十分重要的。

形象思维，尤其是对思维生动性的强调——这就是成功之路的第一步。

我们所拥有的每一个想法和观点，做出的每一种选择和判断，都是基于精神思维的基础之上。

因此，倘若你的思维缺乏生动性这一特点，就需要将你更多的特别感觉训练和开发出来，并对其加以运用。

这一步尤为关键，因为形象思维决定了你的思考和行动所走出的每一步的成功。

并非是出自某种偏爱而得出的这一论调，是运用形象思维获得成功的非凡事例所证实的论断。

而且，正由于某些大人物忽略了对形象思维的运用，以至于他们遭遇了惨痛的失败。

<<成功的谎言>>

编辑推荐

揭秘“成功学”悖论的盖世奇书拿破仑·希尔、卡耐基和洛克菲勒最信赖的励志经典想成功，你必须学习的事，其实少之又少，从成功者口中说出来的成功法则，凡人绝不能听信！

单纯强调“只要努力，就会成功”的常识，其实是个漫天大谎。

正确做法应该是，“采用形象思维，就会成功”。

“只做自己感兴趣的工作，就会成功”这句话很可怕。

很多人相信了这句话，一旦真的辞职之后，生活便陷入困境。

“我发现，我过去所知道的成功法则并不能确保人们获得成功。

最后，我终于发现，成功人士都没有说出的五大成功秘密，原来这才是保证成功的最终决定因素。

”

<<成功的谎言>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>