

典藏版

梦想如何成真

青山焱 编著

正如他改变千千万万的人一样

他将改变你、你家人的命运

走出迷茫，找到方向；认清自我，准确定位
排除障碍，战胜困难；提升能力，整合资源
轻松行动，享受在路上

如何实践本书

建议你每周学习一部，即，每天学习一章左右，周末则可以作一些温习与总结。

也许你想在几天甚或几小时内先看完一遍，这也很好。接下来你就可以让自己从头到尾逐章阅读实践，思考并完成那些简单高效的练习，这样，你会在几小时内就感觉到自己的不同，在两周内你周围的人就会发现你的变化。

很好，继续坚持下去，三周后你就会惊奇自己身心的力量提升到一个可喜的高度。太好了，请继续下去，六周的训练完成后，你就发现这些看似简单平实的智慧与技术，开始让你的内心涌现丰沛的信心与力量：别人对你更友善，完成工作更高效，你更多地体验到一种开心明快的生活方式。

这时，请允许我恭喜你，当别人中途退出时，你坚持下来了，而同时，你也收获到了你应收获的丰盛回报。

请再允许我恭喜你，你已经打开了一道卓越之门。接下来，只要付诸行动并不断地行动，就可以了。

在每个章节的后面，都有一个实践训练表格，你可以在上面填写相应的读书心得，并进行实践练习。这些实践表是协助你将知识转化成习惯的重要工具。

特别提醒：就在这本电子图书的深处.....埋藏着青山老师为你精心准备的特别礼物，但愿你能有幸发现.....

桂-啡-雨：

在梦想成真之路，我找回了自信，找到了自己的优势，恢复了的勇往向前的勇气！每天，都因有梦想成真陪伴着，令生活更更好了！我的潜能一定可以源源不断的发挥，直到梦想成真！

蜀-服务-秋色：

走进了《梦想成真之路》我从内到外都有很大的改变，接触的不一样就收获的不一样；外在气质给人感觉有亲近感；内在的自信与信念在盲目中有了坚持。只要用心去看体会文章中的词句都会领悟很多收获自己想要的结果；心态放平了，但是心动与行动有了一些链接。

京-培训-青青草：

梦想成真让我厘清了自己的梦想，并且开始为之奋斗。感谢，一如既往的支持。

粤-教练-郑宇森：

最后的关键是：梦想成了真！

湘-学生-迎客松：

带着迷惑，我加入了这个梦想成真之路。我本来以为我已经没有梦想了，入群后，通过审核，我才意识到我的梦想还在。大学已经过去快两年了，我开始努力了，群里的朋友很热情，进入大学，我觉得加入梦想成真之路群是我做的第一个正确的、有意义的决定。

粤—文职-拼搏：

在这个群里学到了很多，要想实现自己的梦想，必须明确自己的目标，努力坚持不懈的为自己的梦想而奋斗，态度决定一切！我坚信我自己只要肯努力就一定能获得成功！

湘-管理-Joy：

我已经走在梦想成真的大路上，虽然道路会有点曲折，但一帆风顺的人生不叫真正的人生，感谢你们，让我看到了生命中不一样的风采！

粤-金融-蓝馨雨：

以前觉得自己在慢慢的颓废下去，更加觉得这个世界上没有什么值得自己留恋的，我也算是一个典型的90后的不爱学习爱玩爱疯的人吧！后来进入这个群之后，慢慢的对自己越来越有信心了，工作上也不再向以前那么过一天是一天了，现在我有自己的目标有自己的理想，同时我也正在为了我自己的目标去努力！感谢这个群，我以后会很努力的，也祝群越来越好！可以帮助到更多的人！

粤-销售-简单：

来到梦想成真之路后，实现了我的梦想。

粤-NLP-O君：

来到梦想成真之路之后，我在学校敢于上讲台演讲了；明确了自己的奋斗目标，不会虚度大学的宝贵年华。至少我可以说，我比同龄人走得更快，更稳。

皖-财务-静：

梦想成真之路是一个积极向上的群体，来到这里、一路走下来，给我感触最深的是青山老师对梦想的执着追求、以及怎样一步步的向自己的梦想走近！近期特别是看了梦想成真训练营的课程后，让我了解了也发自内心的接收了很多方式方法。梦想是一种动力、梦想让我们保持一种状态，相信自己、相信每一个追梦者.....

最近让女儿用了梦想成真手册中的每月习惯养成表，感觉对孩子的效果挺不错的，孩子每天会按照习惯表上的行为标准来要求自己，每天根据今天的表现给自己打分、表现好的表扬，不好的扣分，呵呵，每天都想得高分！有孩子的家长也可以试试！

豫-管理-放空：

这次梦想成真训练营的学习过程中，有好些问题没有找到答案，但我知道了方向，知道目标要分类从六个方面去制定；通过这次学习我知道了反思，发现了我的短板是“欣赏赞美”，还有就是我的价值观标准太高了，然后还拿这个标准去要求别人，这些都是我要自省改善的地方；我还会继续参加这个学习，直到找到我要的答案。下期开课请老师记得通知我，谢谢老师！

鲁-育儿-雨秋：

秀一下我的成果：晨间日记第15天，练字第八天，好习惯养成第八天.....感觉很好，谢谢老师.....

吉-房产-简单：

青山大哥，我昨天休息一天，在家就研究了《梦想成真手册》，突然觉得自己的思路豁然开朗，比以前清晰了很多，前方的目标也更加明确，刚把梦想成真之路分享的录音下载了，现在正在听，真的感谢青山大哥创造的这个《梦想成真手册》，让更多的人真正的在梦想成真的路上。

云-销售-离歌笑：

我按手册坚持下来，我觉得真的找到了自己，相信自己越来越成功了

桂-啡-小雨：

老师，前几天我不是说我一直没有真正的走出自己的心魔吗？今天是第4天写晨间日记，突然间找到一个感觉，我有点找回原来的自己的感觉了！几年前，我出来创业，抱着勇字就出来，5年了，这个勇要加个智慧两个字才了！有勇气还要有智慧才可以令自己的人生更精彩的！日记就成了我的总结路，没有总结就等于白做事情！

滇-销售-夢非：

之前写《梦想成真手册》的时候都是要花费一些时间，而且很多时候不知道要写什么，现在基本都是三分钟搞定，写的时候很自然，很顺手，而且感觉也不一样，很轻松，有的时候还有股力量，这时就顺便肯定自己一下，一天都很美好！现在真的状态比以前好很多，每天都很轻松，基本没有压抑的感觉了，自责也少了，在不断的接受自己以及负面情绪，接受就是比抗拒好。

更多案例，请立即阅读此书.....

目录

如何实践本书	2
读者感悟分享	4
目录	9
第一部：梦想成真方程式	11
一、 梦想成真实践体系的由来	11
二、 梦想成真方程式	14
第二部：如何减少障碍，战胜困难	19
一、 最大的限制来自内心	19
1. 世界上最好的炸鸡	21
2. 20 世纪最狂妄的校园演讲	23
3. 谢坤山的故事	26
二、 快乐就这么简单！	30
1. 第一步：发现蚂蚁	31
2. 第二步：了解信息	32
3. 第三步：清理蚂蚁	33
三、 如何摆脱困境，九步脱困法	35
第三部：认清自己，分析现状	41
一、 发现优势	44
二、 发现人生使命	51
三、 厘清价值观	60
四、 清点你的资源	64
第四部：如何走出迷茫，厘清梦想	68
一、 如何厘清梦想？你生命中的大石头是什么？	69

二、 如何让梦想起步?	77
三、 梦想如何与现实连接?	82
第五部：轻松行动，享受在路上	90
一、 晨间日记的奇迹	91
二、 心动不如行动	99
三、 达成成果六步法	102
四、 吸引力法则	108
第六部：提升能力、整合资源	118
一、 你要提升什么能力?	119
1. 能力三角形	119
2. 能力素质模型	121
二、 如何提升能力?	124
1. 能力提升通用方式	124
2. 快速能力提升模式	126
三、 你需要整合什么资源?	138
1. 明确自己的身份	138
2. 你需要什么样的资源	138
四、 如何整合资源?	139
1. 案例分析	139
2. 资源整合法	144
附：梦想成真实践体系（完整图）	153

第一部：梦想成真方程式

一、 梦想成真实践体系的由来



在我人生的重大转折期，我发疯似的遍及世界上最实效的思维体系，这里包含卡耐基、拿破仑·希尔为代表的**成功学**；约翰·格林德和理查德·班德勒、李中莹为代表的**NLP**；安东尼·罗宾为代表的**潜能开发和NAC**；史蒂芬·柯维为代表的**时间管理、习惯养成**；成就日本经济再腾飞的《晨间日记的奇迹》；各种关于人性方面的内容，包括**教练技术、优势识别、MBTI、九型人格、灵修**等，就在我实践这些东西时，我发现了他们之间自说自话，各成体系；而都有不足。

不管如何都是非常有效的东东，后来我在进行 21 天身心重塑实践时，突发灵感，有了将这些东西整合（吸取精华，去其糟粕）并发展的一种想法，并参加了相关的培训。

在培训时我发现：类似某个模块的内容培训费；少则几千，多

则好几万；由于从农村出身，我深知很多家境不好的人也希望能够接受如此有效的东西。由于高昂的培训费用，成了他们成长上进的路上的障碍。

当时就想，我能否发展一套实践体系，让更多的人以最低的成本最有效的获得提升，从而改进工作，改善人们的生活呢？有了这个想法后，

我就开始深入研究，并形成了梦想成真实践体系的雏形，并将研究成果应用在我自己的工作生活中，我发现我的工作生活发生了惊人的变化；

比如我的时间更自由了，我 1 个人完成了原来几个人要做的事情，且效果比原来几个人做的还好，实际工作团队成员的绩效有了很多的提升，他们的生活也更加的自由，时间更加的宽裕。

最开始有了这个想法后，就开始深入研究并开始传播梦想成真实践体系，在网易建立了博客：<http://qultlong.blog.163.com/> 这是我的网易博客。

之后开始编著《让梦想成真》电子书，并在网络上传播；下载人次达到 10 万人次之多；后来为了和受众之间有个沟通的渠道，

在 2010 年 4 月 16 日建立了梦想成真之路群，也就是目前的准入群 (31509444)。

由于分享的内容有含量，越来越多的人涌向梦想成真之路群。在 2010 年 8 月 7 日，建立了梦想成真之路系列群，成立了梦想成真之路管委会；从单一运作变成了团队运作；

后来逐步发展到从 DCBA 四个级别 10 几个分群的规模，群员达到 2000 多人。由于 QQ 群有人数限制，后来建立的梦想成真之路互动平台，以便容纳更多的人，帮助到更多的人。

<http://bbs.admway.com> 这个是梦想成真之路互动平台。

你现在看到的这本书，就是梦想成真实践体系经几万人的验证实践有效，并逐步完善的梦想成真实践体系。

二、 梦想成真方程式

要想梦想成真,且能够享受在梦想成真之路上的快乐,就需要以下五步:

1. **梦想**—没有梦想,你如何梦想成真?
2. **现状**-你得知道你在哪里?你周围所处的环境是什么?你有什么?
你能做什么,你该做什么?
3. **减少障碍**-限制性信念、不良习惯等障碍会阻碍你实现梦想,你需要驱逐。
4. **增加资源或能力**-能力不足如何实现梦想,资源不够怎么能达成梦想?你需要增加。
5. **行动途经**-你需要找一条最适合自己从现在到梦想彼岸的路,并付诸行动。



这就是**梦想成真方程式**，这张图的神奇之处，在 1.2.3.4.5 序号上，
因为会颠覆你固有的思维模式。

人的思维模式有两种，一种是"资源导向式"，另一种是"目标导向式"。

"资源导向式"思维模式从手头现有的资源出发，按照自己能力和资源的规定，正向推进，稳扎稳打，步步为营。眼睛只盯住自己的篮子，篮子里的才是菜，篮子外面的都是别人的，君子爱财，取之有道。这种思维强调对现有资源的充分利用，强调自己的自我积累和滚动发展。

用形象的话来形容这种思维，那就是有多大的胃吃多大的饭，有多大的力挑多大的担。

用抽象的话来形容这种思维，那就是物质决定思维，从有做有。

"目标导向式"思维不问自己现在有什么，只问自己要实现什么目标，想做什么。做任何事情的时候，都从目标出发，根据目标的要求，规划实现目标的路径，明了实现目标的条件，并在实际工作中努力去发现、借助和创造实现目标的条件，按照路径一步步推进，最终实现目标。

这是一种反向思维方式，是一种倒推法：倒推资源配置，倒推时间分配，链接战略战术，链接方法手段。

只要我想，天下所有的都可以为我所用。

这种思维完全没有篮子的概念，天下的菜，只要愿意为我所用，只要能够为我所用，那就都是菜，何必拘泥于现在是篮子里的还是篮子外面的，现在是你的还是我的？

在这种思维看来，那就是心有多大，舞台就有多大；不怕做不到，就怕想不到。不问我的一双手能干多少件事，惟问移泰山需要多少双手；不问我的一口锅能煮多少米，惟问劳千军需要多少口锅；不问我一盏灯能照多少里路，惟问亮天下需要多少盏灯。

用形象的话来形容这种思维，那就是人有多大胆，地有多大产。

用抽象的话来形容这种思维，那就是精神决定物质，从无做有。

普通人的思维倾向于“资源导向式”，按照所谓的常理来操作和管理事情，因此总是觉得自己资源不够、精力不够、财力不够、智力不够，这也不够，那也不足，感觉做什么事情都是万事俱备，只欠东风，可是东风总是“欠”，没有办法破解。到头来弄得束手束脚，一事无成，

后悔莫名。

而那些有大成就的人，他们往往不按照常理出牌，他们习惯于换位思考、换心思考、换向思考。你向前进，他往后退；你随大流，他宁孤单；你随和，他固执；你规规矩矩，他天马行空。到头来，你发现，他们总是能够独辟蹊径，取得意想不到的收获。



当你清晰了自己的梦想，在实现梦想路上，你需要不断的选择和达到新的目标。

而达到每一个目标，同样需要以下五步：

1. 一个良好的目标，且这个目标为你的梦想服务
2. 清楚的了解你实现目标所具备的条件
3. 驱除实现目标的障碍
4. 增加一些能力和资源来助推目标的实现
5. 找出一条最好的途经并付诸行动

这个梦想成真方程式背后隐藏着什么样的秘密呢？

每一步如何做到呢？



免费获得

一个非常奇怪，但你又能100%理解的原因，迫使我发起一次疯狂的试验。在这次史无前例的试验中，我将免费送给你历时3年凝练出的：人最常问的《人生10个问题》的完美解决方案。但是.....试验随时可能结束，如果你想获得更多不为人知的梦想成真秘诀。

[点击此处](#)马上认领你的完美解决方案。

恭喜你学完第一部分，如果你觉得对你产生了非常大的帮助，相信对你身边的人也会有同样的效果，请立即将本书传给你的朋友、家人、同事和同学.....

第二部：如何减少障碍，战胜困难

你在实现梦想的道路上，一定会遇到诸多障碍，遇到障碍怎么办？
放弃，绕道，还是跨越？ 我向你推荐应对方案：减少障碍！

或者你在工作生活中遇到困难，是逃避，抗拒还是突破？我向你
推荐应对方案：战胜困难！

那么如何减少实践梦想路上的障碍呢？本部分将让您发现困扰自己的限制信念，让你拥有积极的心态，让你自动自发的行动，将这些障碍成为你的垫脚石。

一、 最大的限制来自内心

心理学家有一个实验，在桌上放一只跳蚤，在它的上方放一块玻璃，与它保持一定距离。心理学家猛拍一下桌面，跳蚤就跳起来了。
不好，跳蚤一下撞到玻璃上了。



第二次，还是拍一下桌面，跳蚤学乖了。心理学家拍桌子时，

它跳得低了些，没有撞到玻璃。心理学家把玻璃放低一点，一拍桌，跳蚤又撞到。到下一次拍桌时，它又跳低了一下。

就这样，到心理学家把玻璃放到几乎压到它时，再拍桌。跳蚤不跳了。这时即使移掉玻璃，拍桌，跳蚤也不跳了，只是悠闲地在桌面上爬来爬去，天，跳蚤变成了爬蚤。

在这个时候，限制跳蚤的是有形的玻璃，还是在多次挫折、痛苦中记取的无形的玻璃？人也是一样的。在我们成长的过程中，我们难免遇到无数的挫折与困扰。

为了保护我们自己，我们的心灵的保护机制给了我们许多禁止指令来制约我们行动，让我们避开那些危险的事情，如：不要与陌生人说话；不要走近水边；男孩子不能哭；不要拿菜刀……这些禁止指令，或来自父母长辈之口，或源于我们自身的经验。它们在形成的那个时候也许是有效的。

但，时过境迁，情况已经变了，可是禁止指令还是顽固不变。而且，我们还聪明地学会创造更多的限制让自己免于受伤，免于去冒险，免于去行动，也免于去成功。

是这些限制让我们背离了我们内心深处的力量；让我们的潜能蛰

伏；让我们的力量沉睡；让我们的成长受阻；让我们看不到——我们是天生的强者！

我们常会听到一些人拿出种种借口来为自己的懒惰或胆怯作盾牌。

“我年纪太大了、我没有学历、我没有能力……”真的是这样吗？年龄真的是障碍吗？学历是障碍吗？能力是障碍吗？下面，让我们来看看几个故事。

1. 世界上最好的炸鸡



桑德斯上校，60岁时退役来到了家乡。然后开始领到自己第一份社会保障金，187美元，他一下子就震住了，他知道生命这一下就是转折点。要么就是接受187美元养老、救济。你能接受吗？但是这个时候，他不能接受这个现实。

人家为什么给他187美元？因为60岁了，他就是等待死亡。生命已经宣告你即将结束了。

但是桑德斯上校下定决心，不能接受这一个现实。怎么办呢？他突然想到，他在家里有一份他妈妈做的一份炸鸡配方。他下定决心要拿这份炸鸡配方拿出去做生意。去创造事业，拿着这个炸鸡配方走遍

了全国。

但是每次与别人一谈，别人都说不可能、不行。全部都拒绝。而且看这个人 60 多岁，满鬓白发。还在拿一个配方说这是世界上最好的配方，但是都不可能。

他遭到 1007 次拒绝。结果在 1008 次，有一个老板，因为看到这个老人满鬓白发、满脸皱纹，非常辛苦。而且态度非常的诚恳，决心非常之大。

他说：“我现在有一份世界上最好的、最顶尖的炸鸡配方。我相信再没有比它更好的了。所以只要我们能合作，我们就可能做一个非常大的事业。”这个人在 1008 次的时候给了他一次机会。这个机会是什么？肯德基。

所以我们今天吃的肯德基，在全世界上看到的炸鸡连锁店，那是谁创办的？桑德斯上校。

2. 20 世纪最狂妄的校园演讲



让我们看一篇据称是“20 世纪最狂妄的校园演讲”吧。这是美国 Oracle 的 CEO 拉里·埃利森在耶鲁大学 2000 届毕业典礼上的演讲，全文如下：

耶鲁的毕业生们，我很抱歉——如果你们不喜欢这样的开场。我想请你们为我做一件事。请你——好好看一看周围，看一看站在你左边的同学，看一看站在你右边的同学。

请你设想这样的情况：从现在起 5 年之后，或 30 年之后的今天如果站在你左边的这个人会是一个失败者；右边的这个人，同样也是个失败者。而你，站在这中间的家伙，你以为你会怎样？一样是失败者。失败的经历，失败的优等生。

说实话，今天我站在这看，并没有看到 1,000 个毕业生的灿烂未来。我没有看到 1,000 个行业的 1,000 名卓越领导者，我只看到了一千个失败者。你们感到沮丧，这是可能理解的。为什么，我，埃利森，一个退学者，竟然在美国最具声望的学府里这样厚颜地散布异端？

我来告诉你原因，因为，我，埃利林，这个行星上第二富有的人，是个退学生，而你不是。因为比尔·盖茨，这个行星上最富有的人，就目前而言是个退学生，而你不是。因为艾伦，这个行星上第三富有的人，退了学，而你没有。再来一点证据吧，戴尔，这个行星上第九富有的人，他的排位还在不断上升，他也是一个退学生，而你，不是。

你们非常沮丧，这是可能理解的。

你们将来需要这些有用的工作习惯。你将来需要这种“治疗”。你需要它们，因为你没辍学，所以你永远不会成为世界上最富有的人。哦，当然，你可以，也许，以你的方式进步到第 10 位，第 11 位，就像 Steve，但，我没有告诉你他在为谁工作，是吧？

根据记载，他是研究生时辍的学，开化得稍晚了些。

现在，我猜想你们中间很多人，也许是绝大数人，正在琢磨，“我能做什么？我究竟有没有前途？”当然没有。太晚了，你们已经吸收了太多东西，以为自己懂得太多。你们再也不是 19 岁了。你们有了“内置”的帽子，哦，我指的可不是你们脑袋上的学位帽。

嗯……你们已经非常沮丧啦。这是可能理解的。所以，现在可能是讨论实质问题的时候啦。

绝不是为了你们，2000 年毕业生。你们已经被报销，不予考虑了。我想，你们就偷偷摸摸干那年薪 20 万的可怜工作吧，在那里，工资单是由你两年前辍学的同班同学签字开出来的。事实上，我是寄希望眼下还没有毕业的同学。我要对他们说，离开这里。收拾好你的东西，带着你的点子，别再回来。退学吧，开始行动。

我要告诉你，一顶帽子一套学位服必然会让你沦落……就像这些保安马上要把我从这个讲台上撵走一样，必然……（此时，Larry 被带离了讲台。）

分享这一篇演讲，决不是要说学历不重要。即使是自己曾经退学的世界首富比尔·盖茨都认为青年人应完成自己的学业。其中的重点是：我们要摘下自己“内置”的帽子，打破自己对自我的限制，打破自己的种种行不通、办不到、不可能的想法。勇敢地运用自己的智慧与力量去做自己想做的事情。

3. 谢坤山的故事

如果你只剩下一只眼睛，你会不会哭泣？如果你少了一条腿，你会不会悲伤？

如果你失去了一双手，你会不会痛不欲生？

如果你同时失去了一只眼睛、一条腿、一双手，你还活得下去吗？

想得到的是世上的确会有这样不幸的人；

想不到的是这样一个人居然能够活得那么成功、那么自信，那么快乐和幸福！

是的，他就是谢坤山。一位奇人，他的故事在台湾家喻户晓。



在 16 岁时，因一场工伤事故，他失去了双臂、左腿，后来又失去了一只右眼。面对巨大的不幸，他从精神到肉体都没有跨掉。从最简单的独自进食、饮水、入厕、洗澡做起，他克服了常人难以想象的困难，做到生活自理。然后，他拿起了笔——不，是用嘴咬住了笔——学写字、学画画。

如今，他应付日常生活轻松自如，他每年要做四五百场的演讲，他的绘画作品得到了广泛的认同和好评，他还在忙碌的演讲、作画之

余，硬是用嘴一口一口地“咬”出了一部十余万字的自传《我是谢坤山》！

在谢坤山的生命历程里，有太多东西值得我们体味和感悟。他不屈服于命运的抗争精神展示了人性最光辉的一面，而更有意义的地方，还在于他遭逢不幸后那种乐观、积极、健康的生活态度。他开朗、幽默、机智，活得从容、自信、充实，他从不避讳自己的残疾，他脸上始终挂着灿烂的笑容。

他有一个幸福的家庭，一个聪明漂亮的妻子和一双机灵可爱的女儿。妻子做好了陪他吃一辈子苦的思想准备，却不曾想这个只有一条腿的男人，能让她这么幸福美满，从物质到精神！

“我从不去想自己失去了什么，我想的是我还拥有什么！”

正是抱着这样的人生态度，不管怎样艰难，他都心存感恩地一路走来；才能不但寻找到自己的幸福，而且尽可能地帮助他人、回馈社会。从谢坤山嘴里听到的最多的字眼就是“感恩”。他感激父母、感激老师、感激妻子、感激朋友、感激许许多多扶助、支持和鼓励过他的人。

看完前面三个故事，你是否发觉，不是我们目前的年龄、学历、能力

或其它种种外界的条件左右了我们的发展而是我们的想法束缚了我们的发展。是我们内心的信念决定了我们的成败。信念是什么，信念就是牢固的观念或想法。

一个人之所以做得到是因为他相信自己做得到。我们内心的信念决定了我们外在的结果。

人与人之间的心态差异很细小，但是人与人之间的成就差别很巨大。

心态的差异在于有的人积极主动，有的人消极被动；而这些心态造成的巨大差别在于：有的人成功，有的人失败。

心态决定行为，行为决定结果。

关于积极主动的心态的重要性，在无数的励志书籍、讲座中不断地被重复，事实上，它的重要性无论被重复多少次都不为过。在这里，我们更关心的是：

我知道必须积极主动，但是我要怎么样才能做到呢？

没错，知道并不够，做到才是最重要的。本章与下一章接下来的章节，我们将全面总结如何达成积极主动的秘诀。这些诀窍是如此的简单，以致它们经常被忽略，我们在这里，将让这些伟大的诀窍完整地呈现出来，运用它们，重复操练，溶入习惯，它们将全面刷新你的心理状态。掌握它们，情绪管理对你来说将是小菜一碟。运用它们，信心与快乐将紧紧跟随你。那么，请继续吧.....

实践：

思考一下，我有哪些限制性信念？

二、快乐就这么简单！

如何快乐呢，我们把它的要点称为“一二三四”。什么意思呢？

“一”即一个观念：心态决定结果。这一点我们在第一节已经分享了。

“二”即二个部分：积极篇与主动篇。

“三”即三个步骤：积极主动的将每一个技巧都配合这三个步骤来运用。我们在下面介绍。

“四”即四对技术，积极篇与主动篇都各有四个技术。

“一个观念”，心态决定结果。我们要创造一个结果，需要三个要素：心态、策略与人际关系。而心态是最基本的，最重要的。它决定你能否正确地运用策略及创造良好的人际关系。

“二个部分”，积极与主动。积极是指以乐观的、愉快的态度去看待事情及行动。主动是指不经外界推动，而能自动自发地全力以赴地去做想要做的、需要做的事情。

接着我们介绍三个步骤。“心态调节三步骤”是用于认识心态、解读心态，改变心态的三个步骤。

1. 第一步：发现蚂蚁

我们的心态，具体会表现为我们的观念与情绪。这些观念与情绪就像信号兵，在不断地把我们对自己及外界的看法与感受告诉我们。

“生气” 是告诉我们有一些人或事侵犯了我们或我们的信念。

“后悔” 是告诉我们现在有了比过去更好的做法了。

“难过” 是告诉我们有一些重要的东西我们失去了。

.....

这些信号兵有两种，一种会给我们带来好消息。它们是一个积极的情绪与观念。另一种会给我们带来坏消息。它们是一些消极的情绪与观念。消极的情绪与观念会影响我们的力量与行动，就像驱之不去的蚂蚁。我们要做的是，发现这些“蚂蚁”，了解它们带来的信息，然后让它们离去。

例如：当我们“生气”时，我们要觉察到自己在生气，然后才能去了解到底“生气”是在告诉我们些什么？是些什么事令我们生气了？要怎么处理？这个发现消极情绪或观念的步骤，我们叫“发现蚂蚁”。

我们要怎么对消极的观念、情绪甚至行动保持警觉呢？一开始，

我们可以进行“定时觉察”，也就是说在一天中定下几个时间检查一下自己的状态：自己的想法是否积极？情绪是否愉快？行动是否主动？一般我们可以在早上、中午与晚上进行检查。利用日历、闹钟，贴在墙上的提示语等来提示自己要检查状态了。

另外，我们可以进行“随机觉察”，就是想起要提醒时，或发现自己的状态不适当时，就开始检查一下自己的眼下的状态是怎么样的。并执行下面的步骤进行调整。

觉察练习是本书最基本的练习了。本书其他的绝大部分的练习都要建立在这个练习的基础上，所以，让大家耐心地每天做做觉察练习，那对于你心灵力量的提升将大有益处。

2. 第二步：了解信息

当我们发现自己有一个消极的想法“为什么我老是不行”时，马上要意识到——这是蚂蚁。接下来，它带来的信息是什么？——认为自己不行。那么，就可以进行第三步——选择合适的方法改变它。一般，调节消极的情绪可以用：**身体法或导演法**；调节消极的观念可以用：**换框法或意焦法**。

3. 第三步：清理蚂蚁

了解到蚂蚁的信息后，就可以请它离开了，因为它会不断地影响我们的安宁与平静。怎么办呢？我们有调节心态的四个拿手好戏：**身体法、焦点法、换框法与导演法。**

“身体法”是让你运用行为的改变来改变你的情绪。

“焦点法”则是从你的情绪入手改变你的状态，并建立良好的心态

“换框法”是从你的行动与情绪背后的观念与信念入手来改变你的状态。

“导演法”则是要深入到你大脑深处的经验去，去改写你的经验，从而更根本地改善你的心态与行动。

梦想成真训练营的学员都掌握了这些技巧，让自己天天开心，你呢？

温馨提示：

学习了“积极心态”的技术并不是说我们不能有消极的情绪如哀伤、愤怒、痛苦等。而是说我们对于自己的情绪有了主导权，可以自己进入更愉快的状态中。

而当我们运用“觉察练习”发现自己的情绪比较消极时，不一定要马上改变它。我们可以用比较温和的方式来释放自己的情绪（如用比较温和的方式告诉对方你不喜欢他干扰你学习）。然后再用上面的方法之一来进行一个调整。

实践：

每天去做觉察练习，看看察觉后的生活和原来不察觉的生活有什么不同？

不同点： _____

三、 如何摆脱困境，九步脱困法

所谓的脱困法，也就是能够让我们突破思维困境的方法或者说是技巧。那么，这个技巧呢，实际上是一个思维的流程，也就是说，当一个人按照这个流程去思考的时候，比较容易突破他的思维困境。

关于脱困法，如今已经有好多种了，比如“四步脱困法”“五步脱困法”“九步脱困法”等等。实际上，基本精神和原则是一样的，只不过有的细节上丰富一些。接下来，跟你分享这个技巧的步骤。（以五步脱困法为例）

- 1、 **明确困境**（例如：我儿子不听话——我做不到和儿子进行良好的沟通）
- 2、 **改写困境的定义**（例如：到目前为止，我还不能和我的儿子进行良好的沟通）
- 3、 **因果联结**（例如：因为过去我不懂得如何和儿子进行良好的沟通，所以到目前为止，他和我沟通的不好）
- 4、 **假设**（例如：当我能够掌握亲子沟通的原则和技巧后，我便能做到和儿子进行良好的沟通）
- 5、 **未来**（例如：我要去学习亲子沟通的原则和方法，我将能够和儿子建立良好的亲子关系）

NLP 五步脱困法



1. 困境



2. 改写



3. 因果



4. 假设



5. 未来

"我做不到" "我不能" "我没有办法"实际上是描述过去的事实(实际上也未必就是事实)。尽管在当时我们说"我没有这个能力",或者说"我不想去做"。

但是, 过去不等于未来, 在未来的人生里, 我们总想保留"做得到"或者"想去做"的权利。发生了的事无法改变, 然而对已经发生的事情的看法可以改变, 这样过去发生的事件对我们未来的影响也就改变了。

因为"我做不到"不应该成为一个包袱, 阻碍他向前走, 拥有美好的人生。上面的五个步骤, 让我们放下过去的包袱, 如果再加上其他增加内心力量的技巧, 便会勇敢地走下去。

以下介绍九步脱困法。

九步脱困法：

实际上这个技巧也是五步脱困法的延伸,简单介绍如下：

- 1、**困境**：我做不到 A（想做到，但没做到的）
- 2、**改写**：到现在为止，我尚未能做到 A（跟过去画条线，过去不等于未来）
- 3、**因果**：因为过去我不懂得*****所以到现在为止，我尚未能做到 A（找到突破点）
- 4、**假设**：当我学会*****，我便能做到 A。（明确资源和策略）
- 5、**未来**：我要去学*****，我便会做到 A。（假设行动后的结果）
- 6、**成功**：我做到 A 以后，我就会*****（做某某事，拥有什么感觉）（寻找背后的价值）
- 7、**平衡**：为了达成这个目标，会出现一些我不能或者不愿意承受的后果吗？（明确可能付出的代价）
- 8、**身份**：我是谁？我到底想成为一个什么样子的人？这个目标真的是我想要的吗？（明确身份）
- 9、**选择**：为了达成这个目标，我还有甚么别的选择或者别的途径？（激发思维，获得更多选择）

实践：

选择自己认为是困境的事情，用五步脱困法演练一下

- 1、 **明确困境** _____
- 2、 **改写困境的定义** _____
- 3、 **因果联结** _____
- 4、 **假设** _____
- 5、 **未来** _____

梦想成真训练营中一个学员,他是一个**富二代**,最初没有朋友,没有亲情,时刻生活在人际关系和职场的恐惧中,一事无成,导致他的父母不信任他,限制他的自由,控制他的经济来源。

他在参加梦想训练营前花了 3 万元学了 3 年专业的心理咨询师,想通过这种方式改变自己。得到的结果是知道很多道理和方法,但是很多仍然自己做不到,仍然生活在绝望痛苦中。



在第二期梦想成真训练营开课前,他就了解,不过对梦想成真训练营极度不信任,认为成为一个专业心理咨询师都解决不了他的问题,梦想成真训练营就能解决他的问题吗?如果真的能解决别说 800,就是 8 万元,他也愿意付。

经过几个月的挣扎仍然在痛苦中,他带着被骗的风险参加了梦想成真训练营,在训练中根据训练内容不断的反思自己,不断的改变自己,他彻底的粉碎了心底的阴霾,打破限制性思维,找到了自己的天赋,接纳自己,突破自己。

做自己想做的工作和事情,设定目标并帮助我找到达成目标的方法。他说:在这里我真正感受到了大家的真诚与尊重,也第一次感觉到曾经的梦想是那样的伸手可及。

他已经参加了梦想成真训练营第一阶段的第三期课程，前段时间听到一个好消息，就是他老爸对他信任了，将一个分店交给他全权打理，这是他之前想都不敢想的事情。他要报名参加梦想成真训练营所有的系列课程。因为他认为梦想成真训练营可以给我带来我想要的物质和精神上的东西。

针对这个学员，其实他学会了冥想技术，学会了接受自己法，学会了爱自己，应用了神经链技术改变了自己的不良习惯，这些技术是真正帮助到他改变的原因。



免费获得

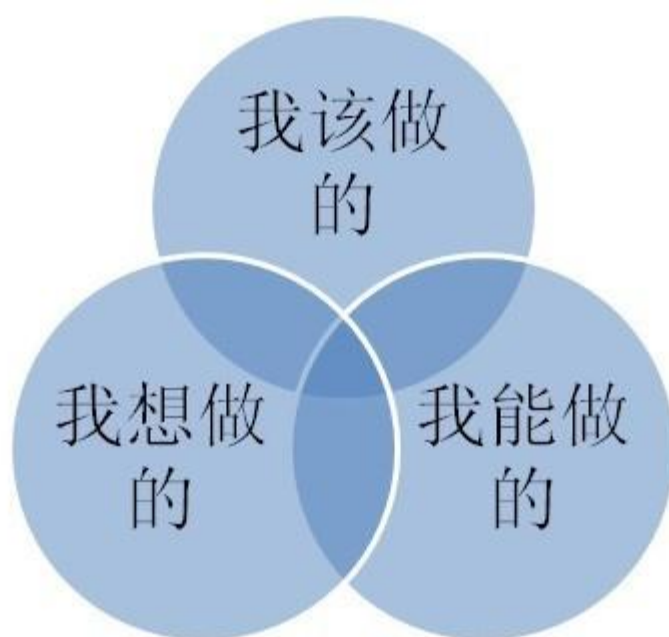
一个非常奇怪，但你又能100%理解的原因，迫使我发起一次疯狂的试验。在这次史无前例的试验中，我将免费送给你历时3年凝练出的：人最常问的《人生10个问题》的完美解决方案。但是.....试验随时可能结束，如果你想获得更多不为人知的梦想成真秘诀。

[点击此处](#)马上认领你的完美解决方案。

第三部：认清自己，分析现状

我们人生中，总会有些事情是我们该做的，也有些事情是我们想做的。 同样呢，也有我们所能做的事情。

有的人，这三类事情不相干，而大部分人，三类事情会有交集形成下图：



我该做，可是我是否有能力做呢；我该做，是否是我内心深处想做的呢，假如知道了，我该做的，也知道了我想做的，他们之间的交集，如果我们暂时没有能力做，那么需要提升能力，以便做到。

有些事情是我该做的，我也能做的，可是内心深处就抵触他，就不想做他，那么这个时候，我们需要增加内心的动力。让这部分重合的变成想做。

同样的，有我们想做的事情，我们也能做，可是从系统的角度上看，这个事情我们不该做，那么就需要我们修正方向。

如果你清楚了自己该做的、能做的、想做的，这三个的交集部分，就是你要花大力气去做。这个是最省力，且最容易见效的事情、就需要抓住这个重点进行突破。



往往从整个系统的角度上看，我们该做的事情会很多。也很大，这个就是我们的人生使命，因为我们来到这个世界上就是为了做这个事情的。而我们当下的能力往往有限，需要提升，我们想做的事情太多需要聚焦，那么如果做到了，将这三部分变成同心圆。



从我能做到的开始（而这个能做到的是想做的，也是该做的）做起，一步步往我想做，也是我该做的扩展，逐步的我们会提升能力想做也该做的事情，我们有能力去做，最终我们在做着我们该做的事情。

也就是从内往外扩展。我想做的，就是我们的梦想、目标，我该做的就是我们的人生使命，我能做的，就是当下我们的优势能力，这个需要进行自我分析。

一、发现优势

如果你不喜欢现在的工作；

如果你总是在找工作；

如果你对是否跳槽犹豫不决；

如果你不知道是该换公司，换行业，还是换岗位；

如果你与上司、同事关系不好；

如果你不知道是否可以改变自己的性格，从而可以适应现在或以后的工作；

如果你已 30 岁了，感觉自己的职业怎么也不能提升；

如果你总是感觉事业发展不顺、徘徊不前；

如果你不知道自己适合做什么，从事什么职业才能成功；

如果你想创业，但不知道自己是否适合创业，创业做什么成功的可能性最大.....

要找到以上问题的最终答案，关键是要认清自己。确定你的性格特征、准确识别你的天赋，从而准确定位适合你的职业。

成功心理学的最新研究认为：在外部条件给定的前提下，一个人能否成功，关键在于能否准确识别并全力发挥其天生优势——**天赋和性格**。

■ 人际关系、努力、教育等都很重要，但都不是职业成功的关键。

只要你识别和接受自身的天赋和性格，配以必要的知识和技能，而且寻找需要你所具备天赋和性格的岗位，持续地使用它们，并坚持下去，就有望成功，有望建立幸福的人生。

这就是世界最著名的调查公司 Gallup 盖洛普经过 30 年的调查得出的享誉世界的“优势理论”。我们称之为“**成功第一定律**”

优势 = 天生优势 + 后天优势 = (天赋 + 性格) + (知识 + 技能)

天生优势——是一个人油然而产生并贯穿始终的思维、感觉或行为模式。包括天赋和性格。

知识是所学的事实和课程。技能是做一件事的步骤。

天生优势是遗传和早期形成的。一个人到 15、16 岁就基本定型了，也就是说其天赋和性格基本形成了。一旦形成，很难改变。

每个人都有自己的天赋，就如同每个人都有自己的性格一样。

天生优势是先天的，而后天优势（知识和技能）可以通过学习和

实践而获得。

我发现中国人有一种哲学，特别在教育孩子或者是自我提高方面。假如说成功需要具备六项技能，那么我们首先会做“自我分析”。如果觉得一、二、三项是我的强项，四、五、六是我的弱项，那我们的下半生就会聚焦在“怎么补足弱项”上。这是错的！

你生命的目的不是补足你的弱点，你生命的目的是弘扬自己的优点！

不要一味去补足你的弱点，即使你的弱点得到了提高，但在这个世界上总会有那么一群人，在某个领域他们具有天生的优势，天生就比你强，你再怎么努力也无法达到他们的境界。

这是辩证的如果你没有缺点，你就没有优点。所以你人生的哲学是要打造优势，复制优势，放大优势；同时你要意识到自己的缺点，承认自己的不足，想办法和别人合作，凹凸互补，共同成功。

有天赋的人能持续地表现优秀，没有这方面天赋的人往往表现平平，甚至很差，或者只是有时表现优秀，而不是持续地表现优秀。

优势理论着眼的是职业的战略问题，职业定位就是解决一个人职业发展的战略问题。

首先，从战略上，你要选择适合你的性格（本我）、并能最多地用到你的天赋优势的职业——就是扬长避短，只选择能充分发挥性格天赋优势的职业，避开会用到自己性格天赋弱点的职业。

选定了适合自己的目标职业后，再看要在这个职业上取得成功，需要弥补哪方面的短处，改善哪方面的弱点，这就是一个战术层面的问题。（“木桶理论”要解决的就是这个问题）。

因此，“扬长避短”最重要的是——扬“性格天赋”之长，避“性格天赋”之短。

每个人在他的天赋方面学习进步最快，成长空间、潜力最大，能够获得的成就也最大。所以，与其把时间精力放在克服弱点上，不如把重点放在发挥天赋上成长更快、成效更大。

成功职业之道在于最大限度地发挥优势，控制弱点，而不是把重点放在克服弱点上。

所以，你要尽快走出“只要下功夫，什么都能学会”的误区，不要盲目参加销售技巧、领导艺术以及其它用心良苦的培训，然后指望脱胎换骨。除非你具备必需的天赋，否则你的进步将十分有限。

你应该首先识别自己的天赋，然后有针对性地获得相应的知识和技能，继而将它们转化为优势。

中国古训的启示

人们常说：一个人放对了地方就是人才，放错了地方就变成蠢才。

这是成功第一定律的生动阐述。

这是个非常简单明了的道理，但很多人就是不重视，脑子里没有这个概念！这是我们几千年传统教育的结果。我们从小受的教育就是只要刻苦努力就能成功。

印象最深、影响最广泛的包括我们读的小学课本中写的爱迪生的名言：“天才就是 1% 的灵感，加上 99% 的汗水”。

现在连一些老一辈的学者都扼腕叹息的是——爱迪生的话当年被人为地去掉了后半句，以至误导了多少学子呀！这后半句是：“但那 1% 的灵感是最重要的，甚至比那 99% 的汗水都要重要。”

爱迪生的这句话是 1929 年 2 月 11 日爱迪生 82 岁生日时 ,在记者招待会上说的。当时也有记者解释成 “关键是努力” ,为了消除这一误解 ,爱迪生后来进一步解释说 : **“如果拥有百分之一的灵感 ,可以引发更高一级的智慧 ,经过努力 ,就能够结出硕果。如果没有灵感 ,再努力也是白搭。”**

(请参看 爱迪生天才名言原有下半句、爱迪生论天才 (灵感) 的真相、勤奋教育是中国学校教育最大的败笔)

这样教育的目的是好的 , 主要是为了勉励我们青年人勤奋努力。

同时 , 为什么铁棒一定要磨成针呢 ? 社会需要针 , 难道就不需要铁棒吗 ? 我们天生是不一样的 , 你是 “铁棒” 我是 “针” , 你和我一样有用武之地 , 你当一流 “铁棒” , 我当一流 “针” , 为什么一定要让 “铁棒” 变成 “针” 去做 “针” 的事情呢 ?

这几年流行成功是靠 70% 的人际关系和 30% 的能力的成功学理论之后 , 许多人似乎茅塞顿开 , 好象找到了制胜的法宝 , 又拿出了中国人愚公移山的精神 , 刻苦磨练并试图改变自己的性格 , 以便建立广泛而又牢靠的人际关系。所以你看书店里厚黑学呀、如何讨好上司、笼络下属之类的书琳琅满目。

难道我们忘了“江山易改、本性难移”的千年古训吗！最终结果将会证明这一切的努力都是杯水车薪、无济于事。

《中庸》首章首句：天命之谓性，率性之谓道，修道之谓教。

天命之谓性：上天所赋予人的本质特性叫做本性（天性）。这个本性，苹果是苹果，香蕉是香蕉，人是人，动物是动物，区别于不同个体的就是本性。而同是人，本性又如何区分呢？比如你和我，你和他之间的本性差别是什么呢？差别就是每个人与生俱来的天赋。

率性之谓道：遵循着本性做人处事叫做道，就是发挥我们自己的优势，就是道，是个人获得成功幸福最捷径的方式。那道是什么呢？

道是一种规律，大道至简、道法自然。道可道，非常道。
而人生的道是什么呢？是率性，是发挥自己的优势。

修道之谓教：圣人的教化，就是遵循本性，来修正过与不及的差别现象，使一切事物皆能合于正道，这称之为教化。比如各种宗教，都是让人追求内心的幸福。

那如何发现自己的天赋呢？

[点击此处](#)马上下载【梦想成真之路-个人优势识别工具】

此工具根据盖洛普优势识别器编制而成，应用他可以识别自己的先天优势主题。

实践：

根据识别工具，写下你的前 5 个优势主题：

- 1、 _____
- 2、 _____
- 3、 _____
- 4、 _____
- 5、 _____

二、 发现人生使命

你真实生活中有没有见过这样的人：

早晨闹铃响了好几遍，十万个不情愿，最终拼命挣扎起来，脑里浮起的第一感觉就是：唉，痛苦的一天又开始了。

然后匆匆忙忙的赶到公司，甚至连早餐也顾不上吃。到公司后还没有睡醒，朦朦胧胧地听经理布置工作，然后开始一天的痛苦之旅。

遇到几个拒绝你的客户，心情马上糟透了，简直世界的末日已经来临。

中午一个 5 块钱的盒饭也要来一瓶啤酒，吃它二个小时，再找一个有冷气的地方磨蹭着打发时间，直到快下班，胡乱写上几笔凑合一下，几张需要填写的什么工作报表，应付交差，不至于扣钱就行……

平时呢，做事虎头蛇尾，没有决心恒心，懒散懒惰，思想消极。从不花时间学习，从不去研究自己的产品和竞争对手的产品，从不去思考如何提高自己的业务技能，从不研究如何去打动客户，如何说服消费者。

没有明确的计划和目标，从不反省自己一天做了些什么，有哪些经验、教训，从不认真去想一想顾客为什么会拒绝，站在销售产品的过程中为顾客带来了什么样的服务和满足。当一天和尚撞一天钟，混一天算一天……

到了月底，一发工资，才这么点，真没意思。正想看来该换个地方了，于是牛 B 冲天老子天下第一似的炒了老板鱿鱼。一年下来，也许就这样不断重复着同样的故事，换了 7、8 家公司。日复一日，年复一年，时间就这样耗尽，结果完成了三个一工程：一无所获、一事无成、一穷二白！

唉，人就这么样一辈子。

这究竟是谁的错？

这难道是社会的错吗？

这难道是企业的错吗？

不！千错万错，都是自己的错。

错在你从来就只是将职业定位于一个糊口的工具。如果人生的意义和价值只是在于有饭吃，有地住的话，那就太简单了，那就太容易解决了！

拿个刀子随便找一个人捅一下，绝对一辈子有饭吃了，有地住了，而且还有人伺候，还有人为你做饭，睡觉时还有人为你站岗，还有人每天早晨起来领着你跑步晨运锻炼身体，你要的东西一样都少不了！

你为什么不干呢？因为那里不是体验生命意义和价值的场所，那里不是创造人类价值的地方！

错在你从来没有思考过何为人生，从来没有思考过人生究竟有什么意义和价值，从来没有用哲学的眼光审视你的人生。**苏格拉底说：**
未经省察的人生没有价值。

通俗的说，就是不要稀里糊涂地活着，要活得明白，懂得生命的意义和人生的价值，要做一个有灵魂的人，做一个有尊严的人，做一个能把握自己命运的人，做一个物质精神上都优秀的人。这才是具有真正成功意义的人。

每个人都在不停的思考、奋斗、努力，以期过上幸福的生活，然而绝大多数的人却都失望了。**这到底是什么缘故呢？**

问题的所在：我们每个人来到这个行星地球乃是基于一个缘由，都肩负着特殊的使命。找到这个使命，就仿佛启动了内心的核动力，你将充满激情和动力，你将孜孜不倦，你将无悔无怨地做着你所喜欢的事情，你将清晰洞见你的未来，你将知道并深信自己的未来是个健康、富足、快乐、成功的一生，并且每天都享有这种感觉和喜悦，因为你知道它必定属于你。

既然你想成为富有、成功、伟大的人，而且还要毫不费力地（事实上这是惟一的方法）实现这一目标，那么首先你要做一些符合以下条件的事情：**你喜欢做这件事**（没错，做你喜欢做的事情，唯有你发自内心的喜欢，它才是你人生使命的一部分）。做你喜欢做的事情，这符合吸引力法则，而且是轻松且快乐实现目标的唯一选择。

做你喜欢做的事情，它能让你热血沸腾。

做你喜欢做的事情，它能挑战你的创造力。

做你喜欢做的事情，它能深深吸引你，激发你的激情，给你带来快乐。

做你喜欢做的事情，它的吸引力是如此强大，以至你不要钱都愿意干。

做你喜欢做的事情，它的本身就是全然的喜悦，而其副产品则是人人都期待的财富。

这些条件就是这么简单。假如你有了以上任意感受，就意味着你爱上了自己所做的事情。而一旦你爱上了自己所做的事情，成功就会沿着以下的道路展现出来：如果你喜欢自己所做的事情，它就不再是一项工作。

你越是喜欢它，你越自愿投入。

投入越多，获得知识越丰富。

知识越丰富，知识的力量就越大。

知识的力量越大，成功就越容易，因为丰富有力的知识是启发思考、找到解决问题的好办法的关键。

有了丰富的知识，你就能迅速识别机会并抓住最佳机会。

但这一切都始于你爱你所做的事情。

当你爱上自己所做的事情时，金钱作为副产品会源源不断。

斯鲁利·布洛托尼克对中产阶级各阶层 20 年的研究表明，百万富翁之所以能成为百万富翁，是因为他们对自己所做的事情都极为投入。而只有爱你所做的工作，你才可能对它极为投入。

做你所爱做的事，有钱可赚。

如果你做自己喜欢的事情，获得的财富将不仅仅是以金钱来衡量。你还会拥有权力和影响，成为一个对社会有极其重要贡献的了不起的人。

你真正喜欢做的事情，它几乎等同于你的人生使命，而关键在于什么是你喜欢的事情呢？如何找到你喜欢的事情呢？这是个值得深思的问题。

我完全可以想象到当你找到自己喜欢做的事情的时候，会是如何一种无以表述的喜悦和激动，就仿佛我当初找到自己的人生使命一样，你将完全真实地看到自己的未来，并确切地知道你所期待的结果就在那里！

一生唯一值得追求的财富是生命的使命；它不在别处

而在你心中。

——苏格兰作家罗伯特·路易斯·史蒂芬孙(1850-1894)

有研究表明，生活没有使命的人老得更快。这些研究还发现延缓衰老的最重要的因素就是快乐。

假如你快乐，你就会年轻。假如你生活有目标，你就会长寿。造物主定是以这种温和的方式来告诉你：若你不做自己分内的事情（那就是，追随你的使命并因此而获得幸福和成功），那你就没有必要死乞白赖地活下去。

工作开心不仅能带来经济上的利益，而且若你开心又有目标的话，你还能更长久地享受成功的果实。

故事一：一个年轻人的家里给他施加压力，希望他能成为一位律师。但在干律师这一行时，他却被诊断出患了晚期癌症。知道自己所剩的时间已为时不多，这个年轻人决定实现他一生的愿望，开始学习拉小提琴。一年后，他完全康复，从此不再涉足律师这一行。

故事二：三年前，我做销售管理工作，经常有些应酬，陪客户喝酒，那段时间得了胃病，看医生、吃药也不管用。并且有段时

间头疼的厉害，做 CT 也没有查出什么问题，最后诊断是颈椎病，那段时间身体状况非常不好，当我找到我人生使命——帮助每一个为梦想奋斗的人达成梦想，我就开始投入其中。逐步的我淡忘了我的疾病，也没有不舒服的状态，前段时间的体检发现，我的胃病，颈椎病全好了，令我惊奇的是。前段时间我配眼镜时，验光师告诉我，我的眼镜度数下降了 100 度。这就是人生使命的强大作用。

科学家们发现大脑会产生一种叫做 **“内啡因”** 的神经传感物质。

这种物质和吗啡一样有镇痛舒缓之效。令人惊奇的是，当人们的思想和行为正确时，内啡因的功效是吗啡的 **30 ~ 50 倍**，分泌量也大大提高。

不妨再细想一下，若我们做的是正确的事情，大脑就会分泌造福的内啡因作为奖赏。

乔布斯在斯坦福大学的演讲中讲到这么一句话：你需要去找到你所爱的东西，对于工作是如此，对于你的爱人也是如此。你的工作将会占据生活中很大的一部分。

你只有相信自己所做的是伟大的工作，你才能怡然自得。如果你

现在还没有找到，那么继续找、不要停下来、全心全意的去找，当你找到的时候你就会知道的。

很多人不清楚自己到底想做什么，盲目的跟风选择，因为他们不清楚他们的人生使命是什么，不知道自己的天赋是什么，乔布斯提到尝试是一个办法，不过我们有多少时间去尝试呢？

更快捷的办法如下：

- a) 追寻内心深处的声音，找到内心深处的渴望，这个梦想成真训练营是有办法做到的。
- b) 通过工具有效识别自己的天赋，[梦想成真之路-优势识别工具](#)就可以识别自己的天赋。
- c) 通过成长的经历，去找到让你有满足感，成就感的蛛丝马迹，这些地方隐藏着你的先天秘密。梦想成真训练营可以找到你潜藏的秘密。
- d) 通过对未来的憧憬，你想做什么一件事情，想成为什么样的一个人，在你离开这个世界时，你做了什么事情，你会死而无憾？梦想成真训练营将通过催眠的方法让你走到生命的尽头，去探询你的人生使命。

这些都是可以加快厘清我们的梦想，找到我们的人生使命，发现我们的天赋。

实践：

你的人生使命是什么？

三、厘清价值观

别忘了真正去活

起初—我想进大学，想得要死；
随后—我巴不得大学赶快毕业，能早点工作；
接着—我想结婚，想有小孩，想得要死；
再来—我又巴不得小孩快点长大，好让我省点心；
之后—我每天想着退休，想得要死；
现在—我真的要死了；
忽然间—我突然明白了；
我忘了一真正去活。

忘了真正去活，这是多么巨大的悲哀。你呢？你现在的生活如何？你是在真正生活吗？你享受过生活的甜美和工作的快乐吗？

你看完 **“别忘了真正去活”** 这段文字后，是像很多人一样想当然地认为生活本来就是这样呢，还是会认真深入地思考一下自己到底要过什么样的生活，自己追寻的价值观是什么。

什么是价值观呢？

我们可以把“价值观”的定义理解为：我们相信在生活中有最重

要、具有最高优先度的事情的排序，它将直接影响我们如何付出自己的时间、精力和金钱，也决定了我们的生命品质。

价值观支配着生活中的每一件事，从你所穿的衣服、所开的车子、所住的房子，到教育孩子的方式，这一切都受价值观的影响。

无论自己是否意识到，我们内心深处都拥有一个强烈地影响着外在行为的价值观，我们都有让自己的行为与心灵深处的价值观保持一致的倾向。

在我们身体内部好像有一个组织，可以根据内心的价值观来检查我们的行动。当我们的行为遵从了自己的价值观时，我们会感到内心的平和；而当我们的行为违背了自己的价值观时，就必然会体验到痛苦。

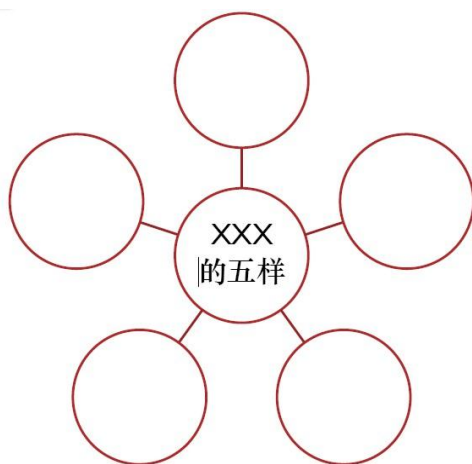
如果你认为诚实是非常重要的，那么即使是善意的谎言也会给你带来自责的痛苦。如果你认为人为成功而生，那么你将无法忍受碌碌无为的生活。

如何才能知道自己的价值观呢？

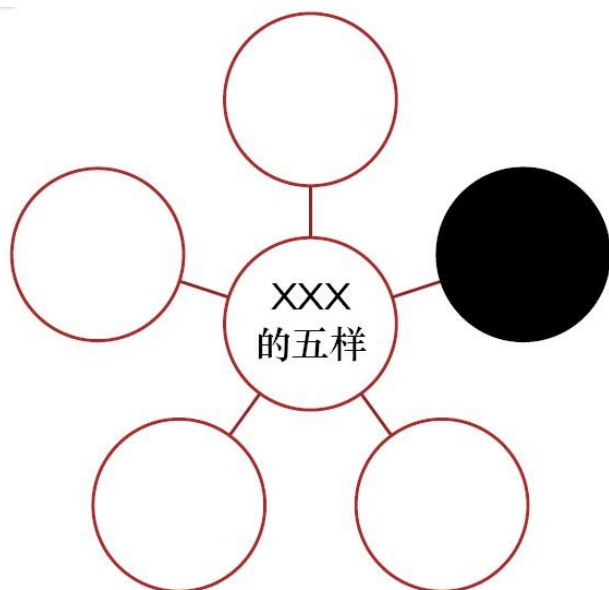
一个游戏:你的重要五样.

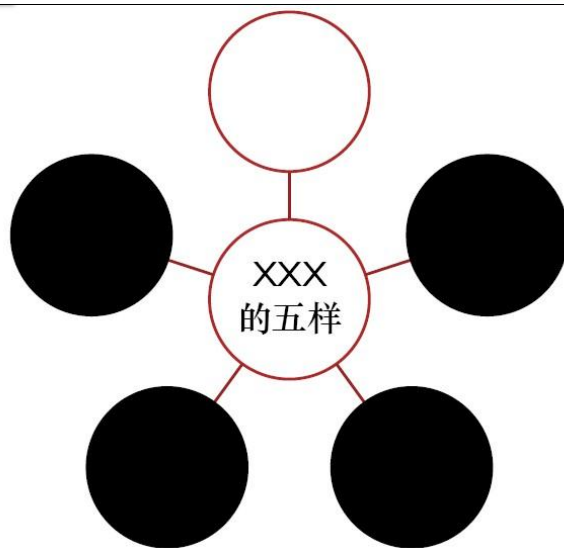
游戏规则：

拿出你的纸笔,写出你生命中对你最重要的五样,可以是形容词也可以是名词,可以是实物也可以是抽象的状态,凭直觉写,凭情绪写,不必理性思考,不必在意他人的评判.



写完了,然后在生命中你碰到困难,需要放弃一个,你用笔将它涂黑直至看不到;然后又碰到困难必须放弃一个,直至你余下最后一个.





感悟

游戏的核心价值—清楚自己最重要的是什么，你的价值观排序。

主动的放弃，

如同退潮的海水，

在动荡归于平静的过程中，

遗留下突兀屹立的东西，

那才是你生命中最重要的礁石。

这个游戏只是一个简易的价值观排序的例子，系统性的价值观排序，需要在特定的条件下进行，在你身心一致的情况下去取舍对比，这样更加符合你的内心。在梦想成真训练营的学员就很容易的对自己的价值观体系进行了排序。

实践：

你的价值观排序是什么？

四、 清点你的资源

多少次，在电视、电影或活生生的生活中，听到受挫的人儿在一旁自怜自叹——“我已经一无所有了”。说得义正词严，像真的一样。事实上，他真的一无所有了吗？死人才一无所有。他还活着，

生命就是最大的资本

他还有双手双脚、他还懂得思考、他还有力气在自怜、他还有一张会动的嘴……拥有这么多的资源，谁能说自己一无所有？只要还活着，就有成功的希望。一无所有，多少懦弱与自欺假汝名而行。



现在，就请来清点你所拥有的一切吧。

▲清点资源的技巧

步骤 1 . 列出你已经拥有的各种重要的资源。当你进行一个计划，就得知道该使用哪些工具。列出一张你所拥有资源的清单，里面包括自己的个性、朋友、财物、教育背景、时限、能力、以及其他。这份清单越详尽越好。

步骤 2 . 当你做完这一切，请你回顾过去，有那些你所列的资源会运用得很纯熟。回顾过去找出你认为最成功的两三次经验，仔细想想是做了什么特别的事，才造成事业、健康、财务、人际关系方面的成功，请记住这个特别的原因。

步骤 3 . 当你做完前面的步骤后，现在请你写下要达成目标本身所具有的条件。

步骤 4 . 写下你不能马上达成目标的原因。首先你得从剖析自己的个性开始，是什么原因妨碍你的前进？要达成目标，你得采取什么做法呢？

步骤 5 . 想想有哪位成功者值得你去学习？你得从最终的成就倒算，往你目前的地位一步步列出所需的做法。

实践：

现在，我邀请你找一本子，按照以上的步骤清点一下自己的资源吧！将清点过程填入清点资源实践表中。


★清点资源实践表

1. 重要资源		
资源类型	资源内容	
个性		
朋友		
财物		
教育背景		
时限		
其它		
2. 历史资源		
成功经历	过程中用到的重要资源	
	资源类型	资源名称
3. 写出要达成目标你所具有的资源		
目标	达成目标所需资源	我拥有的资源
4. 不能马上达成目标的原因		
目标	不能马上达成目标的原因	
5. 为自己找一些值得效法的模范		
名字	特质	事迹

梦想成真训练营一个学员最初是一家人力中介公司的推广员，后来发现自己的优势，厘清自己的价值观，清点自己的资源，形成如下结果：

人力资源经理 ⊖	初始状态：宣传推广员，从很被动、不快乐、没有成就感
	价值观：尊重、爱、公平
	优势主题：排难、前瞻、搜集、行动、个别
	人生使命：靠自己的努力使我的家人过上高质量的有尊严的生活能帮助更多的人走向成功的人生
	清点资源：人力资源中介服务、师范硕士、梦想成真之路
	结果：从宣传推广员变成人力资源经理。变得有尊严、有成就感 📖

最后成为了一名人力资源部经理。你呢？



免费获得

一个非常奇怪，但你又能100%理解的原因，迫使我发起一次疯狂的试验。在这次史无前例的试验中，我将免费送给你历时3年凝练出的：人最常问的《人生10个问题》的完美解决方案。但是.....试验随时可能结束，如果你想获得更多不为人知的梦想成真秘诀。

[点击此处](#)马上认领你的完美解决方案。

第四部：如何走出迷茫，厘清梦想

我发现目前社会很多人处于迷茫状态中，是什么让我们迷茫，是丢失了梦想。没有方向感，我们就会迷茫，如同大海中的船只，没有灯塔，就会迷路。

要走出迷茫，就需要找到梦想，让梦想成真的第一步是什么？

需要先知道自己的梦想是什么？如果不知道自己的梦想，如何让梦想成真呢？

一、 如何厘清梦想？你生命中的大石头是什么？

人生如果没有一点梦想，跟一条咸鱼有什么区别？

——周星驰《喜剧之王》

一天，时间管理专家为一群商学院学生讲课。他现场做了演示，给学生们留下一生难以磨灭的印象。站在那些高智商高学历的学生面前，说：“我们来个小测验”。

于是就拿出一个一加仑的广口瓶放在面前的桌上。随后，他取出一堆拳头大小的石块，仔细地一块块放进玻璃瓶里。直到石块高出瓶口，再也放不下了，他问道：“瓶子满了吗？”



所有学生应和道：“满了”。时间管理专家反问：“真的？”他伸手从桌下拿出一桶砾石，倒了一些进去，并敲击玻璃瓶壁使砾石填满下面石块的间隙。“现在瓶子满了吗？”他第二次问道。

但这一次学生有些明白了，“可能还没有”。一位学生应道。“很好！”专家说。他伸手从桌下拿出一桶沙子，开始慢慢倒进玻璃瓶。沙子填满了石块和砾石的所有间隙。他又一次问学生：“瓶子满了吗？”

“没满！”学生们大声说。他再一次说：“很好。”然后他拿过一

壶水倒进玻璃瓶直到水面与瓶口平齐。抬头看着学生，问道：“**这个例子说明什么？**”

一个心急的学生举手发言：“它告诉我们：无论你的时间表多么紧凑，如果你确实努力，也可以做更多的事！”。“不！”。时间管理专家说，“那不是它真正的意思。

这个例子告诉我们：**如果你不是先放大石块，那你就再也不能把它放进瓶子里。**

那么，什么是你生命中的大石块呢，与你爱人共度时光，你的信仰、教育、梦想，或是和我一样，教育指导其他人？一定要记得先去处理这些‘大石块’，否则，一辈子你都不能做到。”

那么，这一刻，正在阅读这篇短文的你，可曾试着问自己这个问题：**我的“大石头”是什么？**然后，请把它们先放进你人生的瓶子。

如果你从以前到现在都清晰自己最重视的是什么，那么恭喜你，你是一个有方向感的人，本章将分享具体的技巧，协助你把你的目标转化成切实可行的行动；

如果你没有想过，那么，现在就是一个很好的机会了。你不需要去天边寻找妙方，本章就有你需要的工具，来协助你开始一个织梦圆梦的旅程。

下面，我们就来进入一个织梦的旅途，来看看许多被我们尘封在心灵深处的希望与理想。让我们以孩子般好奇的心来了解自己所要的是什么？今天，如果你允许的话，我想称呼你为**织梦者**。织梦者，你准备好了么？

▲勇敢地梦想——锁定目标技巧

这是一个重要的练习，它能让你勇敢地去梦想，去了解自己。

当我们不知我们要什么时，我们如何去要？

所以，这个生涯规划的练习，是让我们去了解自己所要的，以及要如何去要。建议找一个时间，静静地坐下来，拿起你的纸与笔，一步一步来做。

也许，你没有一次做完所有的步骤，没有关系，第二天再找一个时间，继续你未完的内心历程。建议，**在周末完成这个练习。**

然后经常拿起来看看，你会慢慢发现。**你的眼光开始变得敏锐**

起来，你能在生活、工作、人际关系中快速地发现有助于自己目标实现的因素，并引为己用。

几周内，你的内心会越来越稳定而有**方向感**。别人会开始注意到你的改变。几个月内，你会发现自己的一些**目标在一步一步变成现实**。你在无形中，走到一个令自己与他人惊讶的高度。

步骤 1 :先开始编织美梦，包括你想拥有的，你想做的，你想成为的，你想体验的。现在，请坐下来，拿一张纸和一支笔，动手写下你的心愿。在你写的时候，不必管那些目标该用什么方式去达成，也不必管那些目标能不能实现，就是尽量写，越天马行空越好。

直到你觉得没有什么可以写的时候，你可以看看下面的一些问题并回答它们，这些问题会引导你去了解自己内心深处的渴求，这会花上一些时间，需要你为自己生命的提升给予自己一些耐心，但你现在的努力，将是为下一步丰盛的收获打下基础。

1) 首先，我希望你找一个平静的地方，不受打扰时间。然后，闭起你双眼，回想一下你从小的成长过程。

想想从你小时候开始，你有过什么梦想？

你希望自己成为一个怎么样的人？

你希望自己过上什么样的生活？

你觉得什么人的能力最让你敬佩，或他过的生活最让你向往？

你是否曾想过成为一个教师、一个老板、一个飞行员、一个军官、一个音乐家.....



静下心来，花几分钟来想一想这些对你来说很重要很重的的问题。

不要限制自己，无论自己的梦想多少遥不可及，都不要紧。只要去想就好。

在这一刻，你无需担心怎么去实现，你只要去想就好了。请边想边把你的答案写下来。

2) 想一想，在过去的生活中，是否曾发生过这样一件事——

让你在做这件事的过程中，感觉到一种前所未有的成就感？

让你感觉自己在做这件事的过程中，轻松快乐，而且富有成效？

让你觉得这件事让你觉得不给你钱你也愿意做，

让你你觉得每天做这样的事，过这样的生活是一种很棒的事？

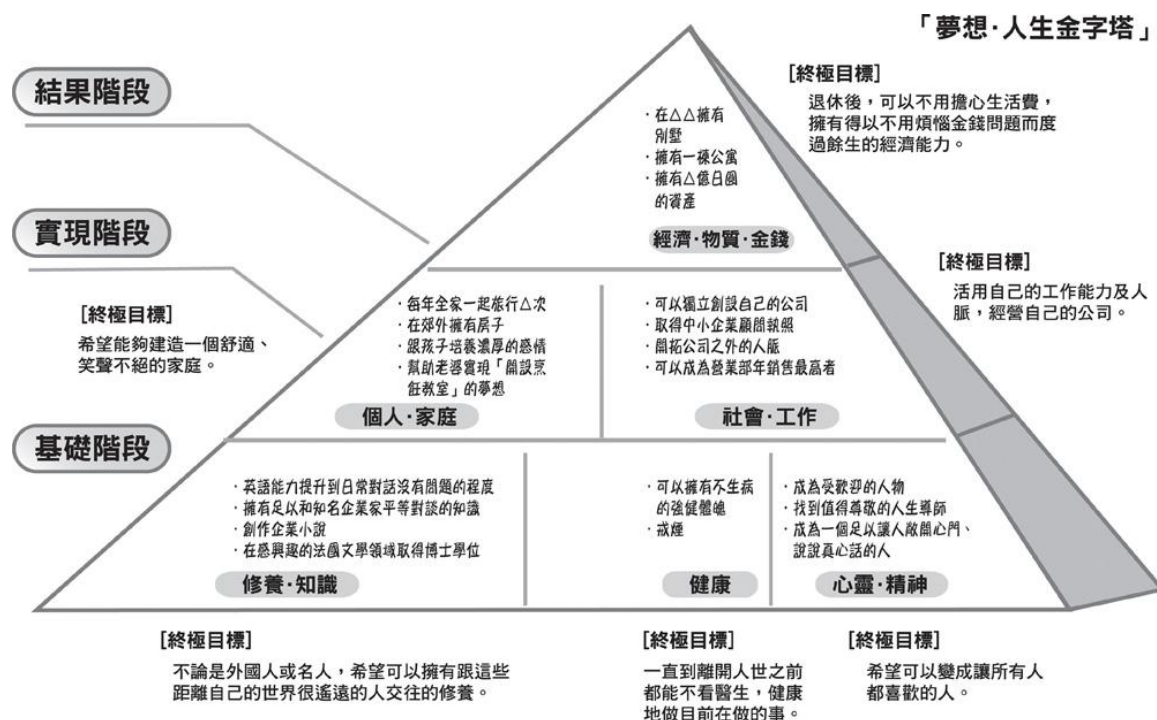
你是否有过这样的经验呢？

如果可以让你再去做的话，你会选择去做怎样的一件事？

- 3) 假如你只有六个月的生命，你会如何地运用这六个月？
- 4) 假如你立刻成为百万富翁，在哪些事情上，你的做法会和今天不一样？
- 5) 有哪些事是你一直想做，但却不敢尝试去做的？
- 6) 在生活中，有哪些活动，你觉得最重要？
- 7) 假如你确定自己不会失败（拥有充实的时间、资源、能力等），你会敢于梦想哪一件事情？

回答完这些问题后，把你所列出的所有目标分成六个类——

- 1、事业/工作 2、爱情/家庭 3、修养/知识 4、健康 5、人际关系 6、财富



从上图看到知识修养、健康、心灵（人际）是梦想的基础，在此梦想逐步实现的基础上家庭和事业梦想将逐步得到实现，财富会成为副产品来到你的身边。

如果你的心里只想着钱，只会本末倒置，最终一直追求金钱，你总在为钱而发愁！

步骤 2：审视你所写的，预期希望达成的时限。你希望何时达成呢？在何地、与何人一起得到的那个结果？这个问题澄清了目标的客观条件，使得目标更为确实。

实践：

现在，我邀请你找一本子，寻找到你生命中的大石头吧！将寻找过程填入厘清梦想实践表中。

在这里，我们可以坦诚地说，也许会有一些朋友觉得这些实践有一些可笑，并匆匆地绕过它。也或许有一些聪明的朋友会认为他不需要这些表格也可以从书中获取他想要的信息。

这些都没有错。同时，我们必须说明的是，这些表格是依照本书实践的需要，环环相扣而设计的，它能协助你在二周内培养出更加卓越不凡的素质，而不只是获取一些知识。

★厘清梦想实践表

我想拥有的：_____

我想做的：_____

我想成为的：_____

我想体验的：_____

什么事情能感觉到一种前所未有的成就感：_____

什么事情不给你钱你也愿意做：_____

1) 在我生活中，我认为哪五件事情最有价值？

2) 在我的生活中，有哪三个最重要的目标？

3) 假如我只有六个月的生命，我会如何地运用这六个月？

4) 假如我立刻成为百万富翁，在哪些事情上，我的做法会和今天不一样？

5) 有哪些事是我一直想做，但却不敢尝试去做的？

6) 在生活中，有哪些活动，我觉得最重要的？

7) 假如我确定自己不会失败（拥有充实的时间、资源、能力等），我会敢于梦想哪一件事情？

8) 我的丧礼上我希望听到什么样的评语？我这一生有任何成就、贡献或值得怀念的事吗？我是个称职的丈夫、妻子、父母、子女或亲友吗？我是个令人怀念的同事或伙伴吗？失去了我，对关心我的人会有什么影响？

二、 如何让梦想起步？

梦想只有转化为可行的目标，才可以迈出第一步。

现在选出在你一生中每个领域对你最重要的四个目标。从你所列出的目标里选择你最愿意投入的、雀跃欲试的、能令你满足的四件事，并把他们写下来。

核对你所列的四个目标，是否与 PE-Smart 规则相符。

PE-Smart 是什么呢？



PE-SMART 正面；共赢；明确；可衡量；自立可成；有满足感；有时间限制

1) P-Positive 正面词语

用肯定的语气来预测你的结果，说出你希望的而非不希望的。比如，不要说“我希望父亲不要骂我。”，可以写成“我要与父亲和睦相处。”这是为什么呢？

你关注什么，就会得到什么，你抗拒什么，你也将收获什么。用负面面的词汇，最终你将收获负面的内容。也是吸引力法则的作用效果。

2) E-Ecological 整体平衡（共赢的）

你的目标是否损害你周围的人，是否对社会有利，有没有违背法律？这一条决不是可有可无的。当我们的目标是对自己及他人有利的时候，我们称为双赢，当我们的目标对自己、他人和社会有利时，我们称之为三赢。

三赢是使你的成功持久的关键，我们可以通过一时的欺诈得到自己所要的，但我们不可能长久的这样做，诚信与良心，是一个温柔的枕头，也是人生美满的重要基石。

许多富豪通过不正当的手段获取金钱，可是他们并无法安心的享受他们的财富，这条正如梦想成真之路的理念之一：

帮助别人成就自己。你的目标和他人目标相统一时，你将得到更多人的支持，也更利于你目标的达成。

3) S—Specific : 具体的

“做一个勤奋学习的人” 不是一个具体的目标，“学习更多管理知识”，更具体一些，但是还是不够具体，“学习更多人力资源管理知识”，又更具体了一些，但是还不够具体，怎样才更具体呢，要加上第四点：M。

4) M—Measurable : 可衡量的

而要可衡量，往往需要有数字，把目标定量化，“读三本人力资源管理的经典著作”

就更具体了，因为它有数字，可衡量。，如果将其明确为 具体哪三本书的名称就更加具体了。

5) A—Achievable : 可实现的（自立可成的）

设定主动的目标，而不是受外界的控制，比如，你写的是目标“我希望女友对我好一些”，这就是由女友来决定你的目标是否达成，这不是主动的目标，也不一定可以实现，需要转化为可行动的目标。可以修正为“我要用行动来改善与女朋友的关系，每天给她打个电话，每周送个小礼物。” 这样主动权就在自己手里了 就容易实现。

这个强调主动，不受外界影响，传统的 SMART 原则只简单说明目标是可以实现的；这个 A 同样有可实现的意思，这个可实现 需要和现状分析后得出。

6) R- Rewarding : 有满足感的 (值得的)

这个目标能够为你做到什么？答案是目标所代表的价值。这份价值必须满足你的一些深层需求。比如可以证明你是什么样的人。你能为他人带来什么？当你达到理想的结果时，想象达到目标时的视觉、听觉、感觉上是否足够强烈？越强烈越有推动力。比如“我要成为一个资产 10 亿企业家”代表着“我是一个有使命感的人、我是一个坚毅的人，我能够带来社会价值和经济价值，一提起这个目标我将热血沸腾”。这是很多目标能否坚持的源动力。很多人订立的目标不能坚持源于没有那份内在的感觉

这个原则和传统 SMART 原则中的 R 也是有差别的。

7) T—Timebound 有时间期限的

目标要有时间限制，多长时间内读完三本书？对我来说，一般是三天，最多不超过三个星期。根据你的实际情况，可以是三个月，可以是六个月。

因此，加上时间限制后，刚才的那个目标最后可能变成：“在未来三个月内，读三本人力资源管理的经典著作（具体书名）（每月一本），并就收获和体会写出三篇读书笔记（每月一篇）”。



实践：

现在给你六大领域的终极目标找出理由并核对是否符合

PE-SMART 原则。

★明确目标实践表

类型	目标内容	实现目标的理由和重要性	是否相符
事业 工作			
修养 知识			
爱情 家庭			
财富			
人际 关系			
休闲 健康			

三、 梦想如何与现实连接？

你是否有这样的感觉，觉得人生终极目标太遥远，现实太残酷，现实和终极目标联系不起来，导致当下的无力感。所以你要去分解终极目标到现在马上能做的事情。那如何分解到每天的行动呢？

我推荐你使用目标树。

设定目标就像建一棵树。在解释为什么前，我给你讲个故事：

1984 年，在东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的日本选手山田本一出人意料地夺得了世界冠军。全世界的人都好奇他凭什么取得如此惊人的成绩时，而他在自传中这么写道：

每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行；第二个标志是一棵大树；第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。

比赛开始后，我就以百米的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。40 多公里的赛程，就把我分解的几个小目标轻松地跑完了。

起初，我并不知道这样的道理，我把我的目标定在 40 多公里外终点线上的那面旗帜上，结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路程给吓倒了。

从这个故事你有什么感悟呢？这个故事强调的是：**在大目标下分出层次，分步实现大目标。**

设定正确的目标不难，但要实现目标却不容易。如果目标太大，我们会因为苦苦追求却无法得到而气馁。因此，将一个大目标科学地分解为若干个小目标，落实到具体的**每天每周的任务**上，正是实现目标的最好方法。

你将你的人生终极目标分解为长期、中期、年度目标、再分解至月目标、周目标、日目标。

那具体如何分解目标呢？

▲逆向计划技巧

现在请你针对自己那四个重要目标，订出实现它们的每一步骤。别忘了，从你的目标往回订步骤，并且自问，我第一步该如何做，才会成功？是什么妨碍了我，我该如何改变自己呢？一定要记得你的计划得包含今天你可以做的，千万不要好高骛远。



如果你不知怎么做，看看下面一个来自网络的故事，或许会有些启发——

《想象五年后的你》

1967 年的冬天，当时我 19 岁，在休士顿太空总署的大空梭实验室里工作，同时也在总署旁边的休士顿大学主修电脑。纵然忙于学校、睡眠与工作之间，这几乎占据了我一天 24 小时的全部时间，但只要有多余的一分钟，我总是会把所有的精力放在我的音乐创作上。

我知道写歌词不是我的专长，所以在这段日子里，我处处寻找一位善写歌、词的搭档，与我一起合作创作。

我认识了一位朋友，她的名字叫凡内芮 (Valerie Johnson)。自从 20 多年前离开德州后，就再也没听过她的消息，但是她却在我事业的起步时，给了我最大的鼓励。

仅 19 岁的凡内芮在德州的诗词比赛中，不知得过多少奖牌。她的写作总是让我爱不释手，当时我们的确合写了许多很好的作品，一直到今天，我仍然认为这些作品充满了特色与创意。

一个星期六的周末，凡内芮又热情地邀请我至她家的牧场烤肉。她的家族是德州有名的石油大亨，拥有庞大的牧场。她的家庭虽然极为富有，但她的穿着、所开的车，与她谦诚待人的态度，更让我打从心底佩服她。

凡内芮知道我对音乐的执着，然而，面对那遥远的音乐界及整个美国陌生的唱片市场，我们一点管道都没有。此时，我们两个人坐在德州的乡下，我们哪知道下一步该如何走？

突然间，她冒出了一句话：what will you do in the 5 years?
(想像你 5 年后在做什么？)

我愣了一下。

她转过身来，手指着我说：“嘿！告诉我，你心目中‘最希望’5 年后的你在做什么，你那个时候的生活是一个什么样子？”

我还来不及回答，她又抢着说：“别急，你先仔细想想，完全想好，确定后再说出来。”我沉思了几分钟，开始告诉她：“第一，5年后，我希望能有一张唱片在市场上，而这张唱片很受欢迎，可以得到许多人的肯定。

第二，我住在一个有很多很多音乐的地方，能天天与一些世界一流乐师一起工作。”

凡内芮说：“你确定了吗？”

我慢慢稳稳地回答，而且拉了一个很长的 Y-e-s！

凡内芮接着说：“好，既然你确定了，我们就把这个目标倒算回来。如果第五年，你有一张唱片在市场上，那么你的第四年一定是要跟一家唱片公司签上合约。”

“那么你的第三年一定是要有一个完整的作品，可以拿给很多很多的唱片公司听，对不对？”

“那么你的第二年，一定要有很棒的作品开始录音了。”

“那么你的第一年，就一定要把你所有要准备录音的作品全部

编曲，排练就位准备好。”



“那么你的第六个月，就是要把那些没有完成的作品修饰好，然后让你自己可以逐一筛选。”

“那么你的第一个月就是要把目前这几首曲子完工。”

“那么你的第一个礼拜就是要先列出一个完整的清单，排出哪些曲子需要修改，哪些需要完工。”

“好了，我们现在不就已经知道你下个星期一要做什么了吗？”凡内芮笑笑地说。

“喔，对了。你还说你 5 年后，要生活在一个有很多音乐的地方，然后与许多一流的乐师一起忙着工作，对吗？”她急忙地补充说。“如果，你的第五年已经在与这些人一起工作，那么你的第四年照理说应该有你自己的一个工作室或录音室。

那么你的第三年，可能是先跟这个圈子里的人在一起工作。那么你的第二年，应该不是住在德州，而是已经住在纽约或是洛杉矶了。”

次年(1977 年)，我辞掉了令许多人羡慕的太空总署的工作，离

开了休士顿，搬到洛杉矶。

说也奇怪：不敢说是恰好五年，但大约可说是第六年。1983 年，我的唱片在亚洲开始销售起来，我一天 24 小时几乎全都忙着与一些顶尖的音乐高手，不眠不休地一起工作。

每当你在最困惑的时候，你静下来问你自己：5 年后你“最希望”看到你自己在做什么？

实践：

思考一下，自己人生目标（60 岁时）是什么？远期目标（10 年）、中期目标（5 年）、近期目标（1-3 年）、本年目标、本月目标、本周目标都是什么？将结果填入到【梦想成真系统】或《梦想成真手册》中。



[点击此处](#)马上下载**【梦想成真系统】**

明确了梦想，分解了目标？下一步该做什么呢？

一位做软件代理商的私企老板，经过梦想成真训练营的训练，他分解的财富&事业目标是这样的：

- 2041年1个亿：卖500套平均每套20万的管理软件
- 2031年2500万：10万块一套卖250套管理软件
- 2021年 625万：一套5万 卖125套
- 2016年200万：一套3万 卖70套
- 2012年40万： 20套 2万一套
- 1季度6套 2季度6套 3季度3套 4季度5套
- 1季度六套 每个月平均2套
- 月目标：按照10%的成交比率分析，跟踪20个客户
- 周目标：分析现有的潜在客户列表，制定出不同客户的策略
- 明天的目标：做出潜在客户列表

你是不是也想让自己的梦想清晰可见，让自己的目标环环相扣？



免费获得

一个非常奇怪，但你又能100%理解的原因，迫使我发起一次疯狂的试验。在这次史无前例的试验中，我将免费送给你历时3年凝练出的：人最常问的《人生10个问题》的完美解决方案。但是.....试验随时可能结束，如果你想获得更多不为人知的梦想成真秘诀。

[点击此处](#)马上认领你的完美解决方案。

第五部：轻松行动，享受在路上

你厘清梦想后明确人生目标并将其分解为远期目标、近期目标、年度目标、月度目标、周目标了，那么需要什么保证这些目标的完成呢？

很多人有自己的梦想、价值观也清晰、目标也分解了、态度也很积极，为什么还失败呢？，最大的原因是什么呢？

**目标分解到周之后，需要每天行动的保障，
才是实现梦想的唯一途径。**

一、晨间日记的奇迹

每天的行动保障靠什么？**晨间日记。**

每个人的人生都需要航海图和罗盘来指引方向。可是，大多数的人每天却让自己的情绪牵着鼻子走，任由自己怠惰下去。我们必须将人生路途中，每天宝贵的经验与智慧，一一记录下来。

这是我们的人生记录。只要花 10 分钟，做一件新的尝试，不但可以找回失去的智慧，这些智慧还可以成为我们人生的航海图与罗盘。

现在请用您自己的双手，将这个满载"愉悦"、让自己在快乐当中逐渐实现梦想的百宝箱打开看看吧！在每天忙碌的"活动"当中，仅仅 10 分钟的"宁静"时间，可以为您画出崭新的未来蓝图。

不是运气好的人抓住了机会，而是不懂得经常把梦想放在心上的
人，让大好机会逃走了。

梦想绝对不会背叛我们，只有我们会舍弃梦想而已。

- 1.不能只书写昨天(过去)所发生的事件，也要写下自己的情绪。
- 2.借由写下今天(未来)的执行决心，可以改变行为模式。
- 3.顺利的话，梦想有一天就会实现。

为了让大家更容易了解，我将"所发生事件"和"情绪"作为直轴、"过去"和"未来"为横轴，试着做了一个表格。

美夢成真表

	過 去	未 來
事 實	<p style="text-align: center;">IQ</p> <p style="text-align: center;">Intelligence Quotient (智慧指數)</p>	<p style="text-align: center;">NQ</p> <p style="text-align: center;">Network Quotient (人際關係指數)</p>
感 情	<p style="text-align: center;">EQ</p> <p style="text-align: center;">Emotional Quotient (情緒指數)</p>	<p style="text-align: center;">DQ</p> <p style="text-align: center;">Dream Quotient (夢想指數)</p>

美梦成真表

只要看这个"美梦成真表"，大家应该就可以了解这四项能力指数，会因为写"晨间日记"而提高。

请你想想，里面的能力不就是现代人缺一不可的成功必要条件吗？

我们一个一个来看吧！

【IQ:智慧指数,智商】

将过去所发生的事情客观地写在日记里，可以冷静地分析所发生的事情，以刚才我所举的例子，因为写了“晨间日记”，我可以冷静地去思考工作人员所犯下的错误，进而了解不是工作人员的能力出问题，而是自己和工作人员之间的沟通出了问题。可以察觉到这件事，就是因为我的 IQ 指数变高了。

【EQ:情绪指数,情商】

在过去所发生的事件当中，可以冷静地将自己的情绪写在日记里，可以让自己更了解自己的价值观和人生观。同时也可以让自己更能够控制自己的情绪。就拿我来说好了，写了日记之后，我的想法变得跟以前不一样，态度变得更积极、更正面了，同时这也代表我的 EQ 指数增加了。

【NQ:人际关系指数】

写下今日执行决心的未来日记，可以帮助我们提升人际关系，提高沟通能力。在晨间日记中，我写下了“AA 先生，对不起!”、“要送花给 XX 小姐”的字句，后来也因为我真正去执行了，所以我的人际关系也变得更好了。写下未来的计划，其实只是一种“预计的企划案”而已。“人”的参与才是最重要的要素。“对某某人做某件事”、“和某某人一起做某件事”等的写法，请务必牢记在心！

【DQ:梦想指数】

写下对于未来事项的执行决心和坚定态度，可以提高实现梦想的能力。因为我写了“我干脆厚脸皮一点，去跟刘先生说说看好了”的字句，所以我实现了出书的美梦。为了实现梦想而写“晨间日记”的人，不一定每天都要写下自己当天预定执行的计划，重要的是，要把自己实践梦想的决心写下来。每天都写同样的字句也没有关系。只要每天、每天不断地写，就可以让我们常把梦想放在心上，只要能够常把梦想放在心上，就不会错过良机了。

以下给你分享一则故事

某个村庄里面住着一位拥有三个妻子的男人。

有一天，这个男人决定要出远门去旅行，可能永远也不会回来了。因此，男人对排行第一的妻子说了一番话。

排行第一的妻子，平常就被这个男人带在身边，是他最疼爱的妻子。

他问：“你要不要跟我一起去啊？”

排行第一的老婆回答了：“不要，我不想去！”

听到最疼爱的妻子的回答，做丈夫的很失望，于是他转而去询问排行第二的妻子同样问题。排行第二的妻子，虽然有时候会跟男人吵架，但也是男人第二疼爱的妻子。

“想不想跟我一起去旅行呢？”

排行第二的妻子这么回答：“好可惜我不能陪你，但我可以送你出村子。请原谅我。”

男人心想：身为丈夫的我都这么求你们了，你们竟然还拒绝！心里到底在想什么！亏得我这么疼爱你们……。

感到困扰的男人，最后去问了排行第三的妻子。

排行第三的妻子，男人平常很少理她。有时候甚至会忘记她的存在。

“你要跟我去吗？”

排行第三的妻子，露出如观音神像的甜美微笑说：

“是的，老公。您要去的方地方，不管在哪里，我都会陪伴您到最后。假如您觉得我可以的话，就请您让我跟随您吧！我很乐意！”

男人听到排行第三的妻子这一番话，十分感动，泪流满面地说：

“我经常忘记你的存在，实在是觉得很不好意思。没想到你们三个人里面最会为我着想的人，竟然是你。谢谢你！谢谢你！”

说完之后，男人流着感动的眼泪，将排行第三的妻子紧紧地拥在怀里。

这个故事到底代表什么含意呢？您看懂了吗？

男人的旅行其实是趟 **“死亡之旅”**。也就是说，这个男人即将死去。

在临死之前，三个妻子登场了。排行第一的老婆象征 **“金钱”**。平常他最在意的就是“金钱”，可是，临死之前他却无法带走。

排行第二的妻子，象征的是**“家人”、“死党”或“情人”**。不管自己多爱的人，也只能送自己出村子而已，这代表说，我们的亲人、朋友、情人，最多也只能送我们死去，但不能陪我们一起走。

那么，排行第三的妻子，到底象征什么呢？

这个东西经常与我们同在，一心同体，但我们在日常生活中，因为忙于制式的生活，经常忘记它的存在。没错！就是我们的“**灵魂**”。

“灵魂”无所不在，只有当我们濒临死亡时才会出现。各位想不想在日常生活中便感受这个“灵魂”的存在呢？

“灵魂”要怎么样表现在日记上面呢？听起来好像很难，其实就是简单记录真实自我的日记。写下“自己心中不伪装的真心话”，就算只有写几行，也可以帮助我们实现梦想。

1.为了实现自己的梦想，必要的因素不是来自外在，而是自己内心。看清自己内心的真实世界，才能开拓所有的可能性。

2.为了能够冷静地剖析自己的内心，日记一定要写真心话。也就是说，要写出一本“灵魂日记”。

3.为了取得事实与情绪之间的平衡，早上是最适合写日记的时间。

没有梦想的人。不需要紧张。只要每天都“念”着自己的梦想，不久的将来，梦想应该会实现的。所谓的“念”，指的就是把自己的真心话写下来。如此一来，脑中所想的事情就会慢慢实现的。

“我是一个有梦想的人。而且，我的成功习惯可以帮助我实现梦想。所以，我不想把我伟大的精力花费在无谓的琐事上。我没有时间对小事犹豫。我想把自己全身上下的宝贵能量，用在实现自己的梦想上。”

【梦想成真系统】和【梦想成真手册】就是填写晨间日记最好的工具。

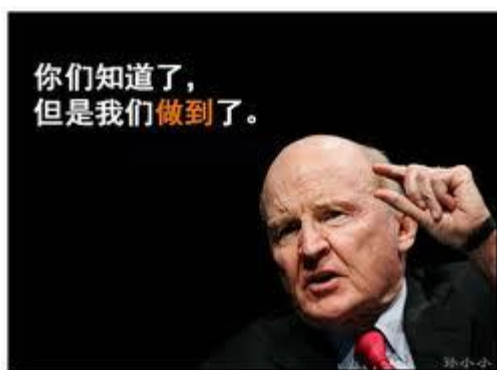
[点击此处](#)马上下载【梦想成真系统】

实践：

马上填写晨间日记

二、心动不如行动

一次，美国通用电器公司首席执行官杰克·韦尔奇应邀来华给企业管理人员讲课，课后，其中一些企业管理人员感到有些失望，因为他们感觉杰克·韦尔奇所讲的东西没什么新奇的，他们本想从这次课中学到一些新的他们所不知道的东西，但没有。



于是，有人便问：“您讲的那些内容，我们也差不多知道，可为什么我们之间的差距会那么大呢？”

杰克·韦尔奇听后回答说：

“那是因为你们仅是知道，而我却做到了，这就是我们的差别。”

是的，很多道理很简单，很多道理我们都知道，但这些简单而易知的道理我们却没有去做到。

比如我们都知道**“集沙成塔”**的道理，但我们却常常忽视了那些成功的细沙，不愿做细小的事情，自然也就无法构筑起事业成功的高塔。

再比如我们都清楚**“水滴石穿”**的道理，但我们缺乏水珠那样

心系一处的定力，三心二意，浅尝辄止，结果总是在半途而废中与成功失之交臂。

行动产生差距

智慧之光：知道得再多，想得再好，如果迈不出行动的一步，那永远都不会有改变，那永远都不会有超越。正是行动，使人与人之间拉开了距离；正是行动，使人与人之间分出了高低；**正是行动，使人与人之间产生了差别。**

心动，说到，那是多么的简单，但是心动之后的行动，与说到之后的做到，有谈何容易，虽然，心动不一定要行动，但是说到就一定要做到，不然就等于是失去生命中最重要的一切的一切。

也许，在你的心动，与说到的冲动，与那些事而迫不及待的心情就回永的变为你的奋斗的能量与动力。

心动不如行动，说到不如做到，我们在做任何事情之时都要勇于实践，勇于大胆的尝试，更宝贵在行动，与做到。

行动力不足的原因：

人为什么有目标，但在执行目标的过程中疏于行动，导致目标不能达成,什么原因导致的呢？

总结起来如下几点原因：

- 1) 目标不明确，或不切实际；
- 2) 觉得目标和现状差距太大，第一步不知道怎么走；
- 3) 人本性懒惰；
- 4) 对目标只是想，不是要，不强烈；
- 5) 对达成目标的能力不够；
- 6) 环境因素导致达成目标有难度；
- 7) 认为行动没啥好处，不行动也没啥坏处所以就不行动；
- 8) 目标也有了，也行动了，遇到困难，就被困难吓到了，不再继续行动了；
- 9) 在做的过程中坚持了错误的、无效的方法和策略，没有变通。

实践：

分析一下自己行动不足的原因有哪些？

三、 达成成果六步法

▲达成成果六步法

创造成果六步法，是一套达成目标以及解决问题的方法。它溶合成功学必定成功公式以及教练技术的教练四步法的精髓。

它的卓越之处在于，它不是从问题出发去修补我们不想要的结果，而是从目的出发去追求我们想要的成果。这让我们的思维更主动、也更富于创造性。

你可以运用它去做一个重要的决定，也可以运用它去迎接生活中的一次改变。如果你愿意，你可以用它来解决生活中的种种问题。

在数次运用它之后，你会发现你的思维更清晰、更有条理，而且更高效。当难题出现时，你不再是坐在椅子上发呆，而是轻松地拿起一张纸轻松地说，“现在让我开始吧，**第一步：我的目的是？**”

这套方法共有如下**六个步骤**，在后面，我们会用稍长的篇幅来详细介绍这一个方法。如果有朋友想从本书中选择一个技巧作为自己的护身法宝，以解决自己的生活中的种种问题的话，强烈推荐这一个技巧。

1. 明确目的

2. 了解现状

3. 选择方式

4. 行动执行

5. 坚持不懈

6. 检查调整

1.成功学-必定成功公式：

古希腊哲学大师亚里士多德写道：『首先，要有一个明确可行的构想，也就是一个目标；其次，用任何可行的方式，诸如智慧、金钱、物质等方法来达成目标；第三，调整所用的一切方法，以达到成功。』

美国现代成功学代表人物安东尼·罗宾写道：『知道目标，找出好的方法，起身去做，观察每个步骤的结果，不断修正调整，以达到目标为止。』

2.教练技术-教练四步法：

完整的教练过程主要有 4 个步骤：

厘清目标—>反映真相—>心态迁善—>行动计划。

厘清目标：就是让被教练者清晰他真正想要的结果是什么，让什么事情出现。

反映真相：就是让被教练者明白目前自己的位置，看到自己的盲点，意识到盲点对达成自己目标的干扰。

心态迁善：就是被教练者认识到心态调整与达成目标的关系，并在相关心态上已经明显表现出正面积极的调整。

行动计划：就是被教练者清晰自己要达成的成果是什么，自行提出下一步具体的行动，自行提出具体的检视方法。

孩子学习的案例

晓希的父母希望自己的孩子在学习上能有一个好的成绩——很好，这没有错。

每次孩子拿着考试回来，如果分数很高，他们会满意地点点头：“好，去吃饭吧。”——“我们不能当着孩子的面老赞他，那样会让他骄傲的。”晓希的父亲说。

而当晓希偶尔考试考得不理想，他的心里就开始发抖，因为他知道面对他的会在严厉的斥骂。在一次暴风雨般的斥骂后，晓希开始变得内向与怯懦。

多年后，她已经不大记得清这件事了，可是那份感觉**依然不断地在影响她**，她总觉得自己什么事情都做不来，没有信心做。

直到十几年后，在梦想成真训练-接受自己接受父母、爱自己训练中，辅导者帮她回忆到当年的事情，她突然大哭，紧缩着肩头，不断地发抖，眼神里尽是恐惧。

经过适当的心理疏导，她才把内心的恐惧与愤怒释放出来，**原谅了父母当初的做法，也肯定了自己本有的能力。**

这时她自然流露出来的是全面不同的信心与活力，原来怯懦退却的眼神代之的是自然、温和与好奇。生命开始焕发它原有的色彩，从而改变了他的一生。（为了隐私文中使用了化名）

案例分析：

从这个案例中，我们可以看到父母本来一个**善意的目的**——让孩子学习有进步。但是，他们运用了不适当的方式——忽略与斥责。

而当这样的方式没有发挥作用时，他们**没有及时地去调整**，而是把这些的方式变成目的——忽略与斥责变成他们要做的目的，而不是为了孩子变得更好的方式。这样，手段变成了目的。本末就倒置了。

我们要求以不同的方式来行动。

让我们重温创造成果六步法：

一明确目的、二了解现状、三选择方式（心态、策略、资源与环境）、四行动执行、五坚持不懈、六检查调整。

我们需要对自己要达成的目的保持一份觉察。在案例中，晓希的父母从“明确目的”一步，直接走到“选择方式”一步。他们没有去关注晓希的状态，而当他们选择了一个方式后，就开始行动与坚持。这本来是非常富于行动力的表现，遗憾的是他们又跳过了“检查调整”一步。

所以，一错就一直错下去。直到晓希自己有一天，觉察到自己不好的状态，并选择了新的方式——接受他人的支持与辅导。她才走出那个恶性的循环，让自己的生命之火更加旺盛。

应用达成成果六步法可以实现你任何目的，解决你任何问题。

实践：

应用达成成果六步法实现生活中的一个目的。

1 明确目的

2 了解现状

3 选择方式（心态、策略、资源与环境）

4 行动执行

5 坚持不懈

6 检查调整

四、 吸引力法则

有史以来全世界只有 **1%** 的人才知道的 **惊天大秘密** 第一次揭露。
这个秘密已经沉默千百年，所有最伟大科学家、思想家、企业家功成名就的终极秘密完全揭露！

洞悉这个秘密的人,他们都是各行各业的佼佼者,并且现身说法告诉你：幸福、快乐、健康、金钱、人际关系，这个秘密都能给你！

了解这个秘密，就没有做不到的事；不论你是谁，你想要什么，这个秘密都能给你！

你现在可能正纳闷着：**“这个秘密是什么？”**

我们都根据一个“无限的力量”运行着，也被同样的法则导引着。宇宙的自然法则是如此的精准，因此我们才能毫无困难的建造出宇宙飞船，把人类送上月球，并分秒不差地掌握登陆时间。

不论你身在何处——印度、澳大利亚、新西兰、斯德哥尔摩、伦敦、多伦多、蒙特利尔或纽约——我们都是依循同一个力量和法则在生活与工作。那就是“吸引力”！ **秘密就是“吸引力法则”！**

你生命中所发生的一切，都是你吸引来的。 它们是被你心中所保持的“心像”吸引而来；它们就是你所想的。不论你心中想什么，你都会把它们吸引过来。

在这世上出现过的伟大导师都教导我们，宇宙中最有力量的法则就是“吸引力法则”。

就是这个法则决定宇宙的完整秩序、决定你生命中的每分每秒，以及生活中经历的每一件事。

不论你是谁、或是身在何处，吸引力法则都在塑造你的整个生命经验；而这个无上法则，正是透过你的思想来运作。让吸引力法则起作用的，就是你——借助你的思想。

举一个“秘密”和吸引力法则实际运作的完美例子：你该听说过某些获得巨额财富的人，赔光了钱，但在短短的时间内又再度赚回惊人的财富吧？

不论他们自己知不知道，发生在这些案例身上的实际情况是——他们心中的主要思想是放在“财富”上面，这正是他们一开始会获得财富的原因；然后他们让“害怕失去财富”的思想进入心中，直到失去财富的恐惧成了他们的主要思想。

是他们自己把思想的天平，从“财富”端倾向“失去”端，所以把钱全赔光了。然而一旦钱没了，“失去”的恐惧随之消失，他们的主要思想又会回到天平“财富”的那一端，于是财富就又回来了。

有人做过实验，「同样的两棵树，在 3 个月的关照下出现了如下结果。长得茂盛浓密的，就是每天接收了很多正面的赞美和关怀的结果；而那些几近枯萎的，就是不受人理睬或是听到恶言相向之后的结果。」

共振-吸引力法则：振动频率相同的东西，会互相吸引而且引起共鸣。你就是这个世界上最强的磁铁，你这里的东西，会发散出比任何东西都还要强的吸力，对整个宇宙发出呼唤，把和你振动频率相同的东西吸过来！

你全神贯注 **30 秒** 以上在一件事或是一种情绪上之后，振动频率才会开始作用。

思想会决定你的频率，而情绪则会告诉你，你是位于什么样的频率上。好的思想、正面的情绪，它们的振动频率是很高的，经由你把它们散发到宇宙之后，它们就会吸引振动频率相同的正面的人事物来到你的身边，反之亦然。

我们怎么可能去一一观察它们，来决定哪个是高频率，哪个是低频率的思想呢？

不用去管你的思想，只要去觉察你的感受就好了呀！

负面的感觉和负面的思想是孪生兄弟，在思想美好事物的时候，你的感觉不可能会很糟糕的。同样的，你感觉良好的时候，想的可能是负面的思想。

梦想成真的第一步就是清楚地知道自己到底想要什么！

下面我们要进入心想事成的秘密的实际步骤：

1 发愿

2 感恩

3 接受

第一个步骤就是发愿。

如何发出正确的愿望，一般人大部分都是聚焦在自己不想要的东西上，不过，这也没什么不对。

我们是如此习惯性地去思考 and 看见我们不想要的东西。所以，不妨就从不想要的东西当中，找到自己真心想要什么。也就是说，当你知道自己不要什么的时候，把它反过来，就知道自己要什么了！

你的宣言是什么？

你的愿望要愈清楚愈好，这样宇宙才知道如何帮助你。含糊其词的人，得不到宇宙全力协助的。发愿宣言要成为你的背景思想，就像一个背景音乐一样，整天自动地放送，上达天听。

要达到这种状态，你一定要相信自己的发愿宣言，否则就不要想它。如果一边想着自己的愿望，一边又想着它不可能实现，那反而有相反的效果了。

第二个步骤是感恩。

有两个很重要的元素。首先，就是要去观想事已成之后的情境，然后身历其境地去感受它。为什么呢？

因为这时候，你的振动频率会怎么样？这时候，我们的振动频率和我们想要的结果的振动频率是一致的，根据吸引力法则，就会吸引我们想要的东西来到我们的生命中。

所以，你集中心力，观想你的愿望已经达成以后的每一个细节，愈详细愈好，尽量用到你所有的五官觉受：在脑海中的画面『看见』，耳朵听见，再加上鼻子嘴巴共同去体会，更重要的是，你的触觉，也要感受到。

你感受到自己美梦成真的同时，就要去感恩。因为感恩可以更加扩大那个正面的感觉，也就是放大那个振动频率。其次，你要每天注意自己在那个特定方面的进展和进步，看到一点点宇宙在帮你的蛛丝马迹时，就要立刻感恩。

同样的，那一点点的进展，就会因为你的关注而更加扩大，能量振动也愈强。

你要从思想当中，找到你真正想要的东西，进而做出发愿宣言，这样就会带出正确的情绪，而我们知道情绪的振动频率是最强的。感恩会从情绪中带动出正确的行为。

因为有感恩的心，所以我们会去关注生活中对我们目标有帮助的点点滴滴，并且以相应的行动来呼应。感恩带出的行动，是合乎第三个心想事成步骤『接受』的原则的，所以最后就会创造出我们想要的结果。

所谓接受的原则

就是：能量是来去流动的，要接受之前，一定要有付出，这是这个物质世界二元对立的基本法则。

接受之前要先付出，这是什么意思？

就像一个水桶，你要加水之前，必须要把里面的水倒掉，才能再灌水进去。

所谓付出，除了是要『虚位以待』之外，很重要的一点就是要帮助别人。**你想要什么就给别人什么。**

我想要富裕，我不能把我的钱送给别人吧？

我们谈的都是**能量层面**的东西。你要是一穷二白，想要给别人金钱也给不出手。但是，你会愿意把自己仅有的东西跟别人分享。

但是，当你看到别人有钱时候，你是什么感觉？

嫉妒、怨恨、怒气等都是负面的能量，当你看到别人有你想要的东西，而你没有的时候，你所升起的负面能量，会让你想要的东西离

你自己更远。

愈是看不起有钱人，嫉妒有钱人的人，自己永远不会有钱。因为他对「有钱」和「钱」的负面态度，反而把它们推得更远。愈是为别人的成就而开心的人，自己也会招引同样的能量到身上来。

另外，心想事成的秘密的步骤，看似简单，但是要做到位，却不是一年两年就可达到的。至于你能不能富裕，就看你自己下的功夫深不深了！

当你做完所有该做的事情，等着接收成果的时候，如果你过度热切地期盼，反而会产生很多负面的情绪。

所以，我们在接受的阶段，采取了相应行动之后，就应该放下，让事情自然发生。如果你认为，你要的东西非到手不可，其实你是在推开这个东西。

为什么？

因为你这种想法就会发送负面的能量——就像你刚才说的呀！这个负面能量就会阻挡你渴求的东西。

要学习放手，学习信赖，你才会轻松地得到你真正渴望的东西。

因为真正把你想要的东西带给你身边的，是宇宙的力量。在适当的时机，你必须放手，让它接管。你前面该做的都做了，现在你只要留心宇宙给你的讯号，然后抓住它为你带来的每一个机会都可以啦！

我们再回顾一下：

还记得吗？**发愿**这个步骤，你必须先知道自己真正想要的是什么，然后准备你的愿望宣言。

然后在**感恩阶段**，你要身临其境地观想事已成的状态，散发出那种感觉。而如果在生活上看到任何宇宙的反应，就要立刻感恩，好扩大它的影响力。

在**接受**的阶段，是把前面的努力化为结果的重要时机，我们藉由给予，还有放下，可以让我们有更多的空间让宇宙把东西带入我们的生命当中，我们进而采取相应的行动，带出我们想要的结果来。

当然这个秘密背后还有秘密，如果应用不当，你会获得你发愿的结果，不过你会付出巨大的代价。

梦想成真训练营中一个学员掌握了秘密背后的秘密，他先是吸引

到 10 万元现金，后吸引到自己成为了经理，昨天吸引到了 2000 多只蜜蜂到了他家，还听他指挥。

另外一个学员吸引到了一个漂亮的女孩做他的女朋友。你呢，想吸引到什么？



实践：

吸引力法则的三个步骤是什么，你要吸引什么？

发愿

感恩

接受



免费获得

一个非常奇怪，但你又能100%理解的原因，迫使我发起一次疯狂的试验。在这次史无前例的试验中，我将免费送给你历时3年凝练出的：人最常问的《人生10个问题》的完美解决方案。但是.....试验随时可能结束，如果你想获得更多不为人知的梦想成真秘诀。

[点击此处](#)马上认领你的完美解决方案。

第六部：提升能力、整合资源

随着我们不断的向梦想的彼岸靠近，我们会发现我们的能力不足以实现每个目标，这时就是提醒自己要提升能力；同样的为了实现某个目标，我们自身的资源不足以实现他，需要整合资源。

那么如何提升能力，整合资源呢？

一、 你要提升什么能力？

当你明确了你的梦想，为了实现梦想，你需要什么样的能力才能实现他？

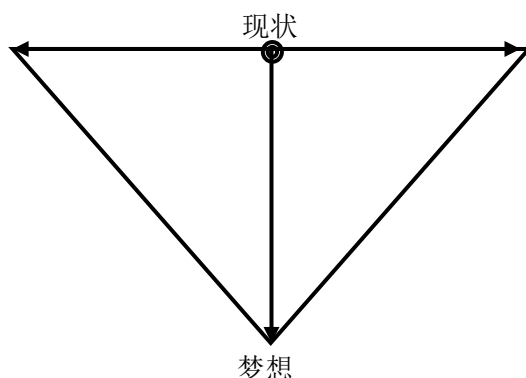
1. 能力三角形

一般能力提升有两个方向：

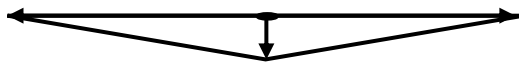
纵向深入：核心梦想领域内专注，精深；

横向扩展：梦想相关领域内扩展，宽泛。

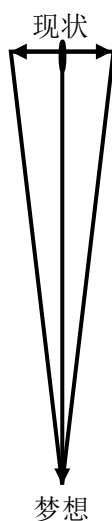
有的人在自己核心梦想方向，深入专注，形成这个领域内的专家，同时在其专业领域的外延领域扩展相关能力，**平衡发展**，形成如下的能力三角形：



有的人广泛涉猎，**各个方面都懂一点**，但是没有一项精通的，自称自己是一个“全才”，而真正让其承担一个重要任务，却无力完成，形成如下的能力三角形：



有的人在专业领域**深入钻研**，成为某个领域的**专家**，在其他领域没有怎么拓展，形成如下的能力三角形：



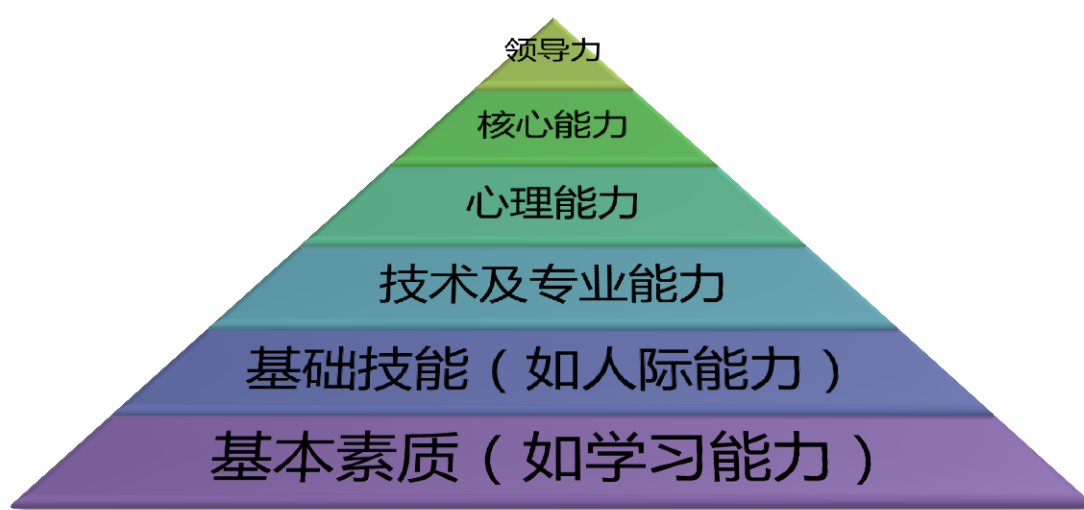
一个人能力强弱，取决于这个能力三角形的面积，面积越大，整体能力越强。

你的专注的能力是什么？你要扩展的能力是什么？

2. 能力素质模型

一个组织需要什么样的人才？一个人又怎么架设自己的能力素质模型呢？

下面的这个模型就是人才能力素质模型。



基本素质：承担岗位所需的最基本的素质要求，比如学习能力：记忆力、思维力、阅读力、观察力----学历是学习力体现的一个方面，不是唯一方面。重要的不是学历，而是学习力。

基础技能：承担岗位必须具备的基本知识和技能，有过这方面的经验，比如销售人员需要做过销售，需要有人际能力：沟通力、说服力。

技术和专业能力：熟练承担岗位必备的专业技术和技能。比如财务人员需要财务专业，设计人员需要懂设计，其他如规划能力、总结分析能力、解决问题能力、完成目标能力、时间管理能力。

以上三种能力一般比较好理解，不多解释。

心理能力（情商）：情绪察觉力（自知）、情绪调控力（自控、自励）、情绪识别力（共情）、情绪契合力（和谐）。

情绪察觉力：监视情绪时时刻刻的变化，能够察觉某种情绪的出现，观察和审视自己的内心体验。

情绪调控力：调控自己的情绪，使之适时适度地表现出来；能够依据活动的某种目标，调动、指挥情绪的能力。

情绪识别力：识别他人的情绪，能够通过细微的社会信号、敏感地感受到他人的需求与欲望。能设身处地考虑他人的情感感受和行为原因，具备换位思考的能力和习惯，理解和认可情感差别，能与自己的观念不一致的人和平相处，理解别人的感受，察觉别人的真正需要，具有同情心。

情绪契合力：调控自己与他人的情绪反应的技巧；能妥善处理人际关系问题，与他人和谐相处；如何与人相处呢？一个是“无条件积极关注”，另一个是“真诚”

核心能力：激情、积极主动、承诺、责任心、专注、创新、合作、亲和力、协调能力、逻辑和分析能力、演讲能力、写作能力。

领导力：欣赏、信任、付出、共赢、感召、可能性。

你可以根据你的实际情况列出你自己需要能力提升计划。

实践：

列出本年度需要的能力提升计划

二、 如何提升能力？

1. 能力提升通用方式

- ✓ 所有的人获取知识的最为基础的手段就是通过 **“体验”**，通过视觉、听觉、触觉、嗅觉、味觉 去体验
- ✓ 比“体验”再高级一点的获取知识的手段，就是 **“试错”**，“试错”往往需要勇气，错了你以后才知道这个方法无效
- ✓ 在“试错”这个手段的基础上，另外一个“聪明”一点的，也重要得多的获取知识的方式是通过 **“观察”**。“观察”延伸了我们可以“体验”的范围，我们常常可以从他人的经历中获得经验或者教训，进而增加了我们自身的知识和能力
- ✓ **“阅读”**就成了获取知识的更加重要的手段，当然也是相对更加需要心智能力的手段。我们博览群书，我们阅读群内分享材料，增加我们的知识，提升我们的能力。
- ✓ **“正确地思考”**，是获取真正意义上的知识的主要手段，我们体验了、试错了、观察了、阅读了，如果不思考，变成自己的会很少

体验—》试错—》观察—》阅读--》思考 都是获取知识的途径，以上都是学习模式，学习模式只解决了知道的层面。

- ✓ 思考后的内容进行行动，同时多肯定自己。**行动 + 肯定**，是培养自信的很重要的方法，不断的行动，不断的取得结果，将这个结果常态化，也就提高了能力。
- ✓ 好为人师，**分享自己的收获**，帮助别人。有时候我们会了，不一定能讲出来，讲出来需要内化的；讲出来呢，不一定激励别人去行动；激励别人去行动了，不一定也能做出效果；能有效帮助到别人，这是一步步提升能力最快捷的途径。

从知识转变为能力，就需要做到，可以一点一点的尝试，也可以训练获得。为什么西点军校可以培养商界领袖，源于训练有素。

- ✓ 能力提升是一个学习的过程。

2. 快速能力提升模式

关于如何快速提升能力，通过这个故事给你讲解。

龟兔赛跑新解（是乌龟老祖和小米的对话）

乌龟老祖说道，“西方有个叫伊索的人，写了很多寓言故事，被称为寓言鼻祖。他曾经写过一个龟兔赛跑的寓言，故事中的那只乌龟就是我。”

“哦？！那只胜出的乌龟就是您？”小米吃惊地说，“我妈妈也给我讲过龟兔赛跑的故事，她说，您不断的坚持，终于战胜了兔子，所以做事情只要坚持不懈，就一定会成功的！”

“唉，我最怕的就是你们这样想。那个伊索也是个糊涂人。”乌龟老祖痛惜地说道。

“为什么？”

“伊索只是看到了我和兔子进行比赛，就虚构了我先爬到了终点，他却不知道这比赛中的实情——毕竟他是人类，我们是动物。他自己总结说 Slow and steady wins the race（稳扎稳打终能胜利）。这是错误的！”

“难道另有隐情？”

龟兔赛跑，惊人隐情

“不错！确有隐情。其实我和兔子当年也是很好的朋友，经常聚在一起，谈天说地，也算是我的一个知己。

兔子什么都好，就是有些贪酒。唉，酒能误事啊！那天，兔子他喝多了，见到我就说胡话，提出要和我赛跑。

看他当时的糊涂劲儿，我只好勉为其难地答应和他比赛了。反正我也没想赢他。谁知他刚一跑，血气上涌，酒劲儿就上来了，所以跑出去没多远就睡着了。

我声明一下，不是兔子得意地睡着了，而是醉得睡着了。我爬到他身边，在那里陪了他一天一夜。直到他完全酒醒了，我们这才各自回家。”

“您是说，您虽然和兔子比赛了，但是根本没跑完全程？”小米问道。

谣言的威力，捏造的胜局

“是啊！但是几天后，就听说人类有了一个龟兔赛跑的故事，而且是乌龟胜出了。你说伊索这不是无中生有吗？把我和兔子害惨了。

这个故事一传开，其他动物都嘲笑我的好友兔子，而兔子家族的其他兔子则鄙视他，觉得他给兔子家族抹了黑。正所谓 **‘众口铄金，积毁销骨’**。我觉得对不起自己的好友，就远遁他乡，希望能够不再遇到兔子家族。”

“您为什么不解释一下呢？”小米不解地问道。

“没有必要了，当人们和动物——甚至兔子们——都相信了伊索的故事时，我再花费力气解释，也都是徒劳的。想改变他们已有的看法，几乎是不可能的！”

龟兔再战-山坡篇

提起这段往事，乌龟老祖特别感慨，老祖接着又幽幽地说道：“兔子的后代就开始不断地找我，叫嚷着要和我再比一场。

他们找不到我，就到处散布我的坏话。我实在忍受不了了，就约了好友兔子的子孙见面，将故事的真相告诉他们，谁知他们不相信，说反正要再比一场，澄清谣传。

于是，我们就约在了城外的山顶相见。这次比赛，看谁先到山脚的大榕

树下。

当时，整个山顶聚满了围观的动物，我们乌龟家族也来了亲友团助阵。
当着这么多动物和好友的面，我也一时气胜，决定要好好教一下兔子的后代。”

“您的意思是要跑过兔子，先到山脚？可是您怎么能有兔子快呢？”

“傻孩子，做事情是要动脑筋的！比赛开始后，兔子拔腿就跑。而我则不慌不忙地把头、手、脚和尾巴缩到龟壳内，瞅准方向，一路滚了下去。兔子虽然跑得快，但他的速度还是比不上滚的速度，所以最后还是我胜出了。”

“第二次比赛，您靠滚胜出——高！实在是高！！！”小米竖起大拇指，连连赞道。

乌龟老祖摆了摆手，说道：“这不算什么。只要稍微动一下脑筋就可以了。
第二次虽然赢了，但从山顶一路滚到山脚，我还是受了不轻的内伤。”

“可是，兔子们会服气吗？他们会善罢甘休吗？”小米追问道。

“当然不会了。为了一雪输给乌龟的耻辱，他们的后代在几年前，终于又找到了我，并约我在长城脚下相见，声称要再比一次，看谁先爬到长城上。”

“这次是从山脚到山顶？！那您.....”小米担心地说道。

“是不是觉得我必输无疑啊？！”

“是啊。这次您没法以滚胜出，您的爬行速度没兔子快，这次比赛的前景当然不乐观了。”

“呵呵，你还说得挺委婉。不过，**结果还是我乌龟老祖胜出了！**”

“这怎么可能呢？莫非您偷偷练就了飞毛腿？”小米有些不相信。

“我自然没有练习什么飞毛腿，相反，我看参赛的那只兔子好像有一双飞毛腿，确实跑得很快。不过，就算他跑得再快，也快不过人类发明的一些工具。我只是**爬上了一辆登山观光缆车**，比兔子早了十分钟先到长城上。”

“您靠缆车胜出？！”小米吞吞吐吐地说道，“是不是有些.....有些胜之不武啊？”

成功的智慧-借势借力

“傻小子！**仅靠自己的力量，那能有多大？**！”乌龟老祖严肃地，一字一顿地说道，“善于借——势——借——力，这才是成就任何事情的不二法门！更是世间智慧的精华所在！”

我给你讲述我和兔子的三次比赛，就是想让你知道：我之所以能够胜出，**是因为我善于借助酒势、山势和缆车之力。**

不光是在比赛中要善于借势借力，做任何事情，都要思考这个问题。因为**单个的力量是有限的！**

你只要稍微留心一下人类中成功的事例，其实无一不是靠借势借力而成功的！中国古代哲人荀子在《劝学》中曾写道：

‘.....吾尝跂而望矣，不如登高之博见也。登高而招，臂非加长也，而见者远；顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰。假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河，君子生非异也，善假于物也。’

‘善假于物’，即善于借势借力，这是世间的首要智慧！如果你仔细观察那些花了数年功夫，仍然长进不大的人，你就会发现，他们都是不知道借力的人。

有些人认为：要实现梦想，以为靠所谓的‘勤奋’就能胜出，如果仅靠勤奋就能胜出的话，那么一多半中国人就都可以实现梦想了，因为中国人的勤奋是世界闻名。”

“如果不靠勤奋,那怎么实现梦想呢?”小米歪着小脑袋问道。

“你说呢？”乌龟老祖反问道。

“要借势借力。”小米马上答道，但之后怯怯地问道，“老祖，可是我应该如何借势借力呢？”

“你自己思考一下！在你没有认真思考之前，我不想直接告诉你答案。

关于应该如何借势借力呢？这里我给你分享两种途径：

一.辅导成才之路

二.自学成才之路

辅导成才之路的步骤如下：

1. 找到一个好的教练

俗话说：读万卷书，不如行万里路，行万里路，不如阅人无数，阅人无数，不如高人指路，高人指路，不如跟随大师脚步。梦想成真之路，已经聚集了国内各领域的高人，逐步的吸引到更多名师。

2. 评估分类

梦想成真之路专家团队会根据你的经验、经历、思想、行动、兴趣、特长等方面进行全面的评估并分出相应的等级这样才能有利于针对性的提高。

3. 讨论目标

我们将引导你厘清各自的梦想，并分解为可执行的目标，分解为远期（10年），中期（5年），近期（1-3年），当年、当月，当周的目标，最终分解至当天的目标。

4. 制定计划

目标只有分解到可执行的计划，才有达成的可能。推荐使用“逆向计划法”进行计划的制定，而这个计划是完全根据自己的现在和未来的梦想来制定的，每个人都不同，真正做到‘因材施教’。

5.实施调整

您的梦想需要每天的行动去完成，当您达到一个里程碑时，您可以得到奖励，同样您没有实现您将得到惩罚。在执行过程中，坚持目标，实现目标的方法需要灵活调整。

6.坚持到底

按照这个方案，坚持到底，你就一步步向梦想靠近了。当一个人说要‘坚持下去’的时候，其中有一个隐含的逻辑前提，那就是做不下去了，做这个事情很痛苦。为什么不快乐的做呢？

那么该如何调整呢？当然是借助必要的工具了！首先，你要知道，影响一个人身心的两大基础工具——语言和生理状态。

语言具有强大的力量，它可以深深地影响我们的情绪、感受、心态、志向等。如果我们无法掌控自己的语言，那么语言就会掌控我们！

用了什么样的词句，就会引发我们头脑中与该词相对应的感受与观念，而这些感受与观念会影响我们的判断和行为。**你要成为自己语言的主人，要善加利用语言中所隐藏的积极力量，让它为我所用。**

有太多的人通过梦想成真训练营按照辅导成才之路成才。

当然您也可以选择自学成才之路

自学成才之路分为如下步骤：

1.设定目标

PE-SMART：

正面；共赢；明确；可衡量；自立可成；有满足感；有时间限制

以上是设定目标的 7 大原则，目标一定是书面的，同时需要宣告众天下。

我现在就向你提供一个威力强大、极具操作性和实用性的秘密武器——**公开承诺书**。

公开承诺书，就是你向周围的家人、朋友、同事、老师、同学等所作出的你要达成目标的承诺书，其目的是为了增强你达成目标的外部动力。

每一个行为背后都有着主要的推动力量，而这个力量就是——‘痛苦与快乐’，一旦写下公开承诺书，就要把它公诸于众，切不可将其锁在抽屉里，或者束之高阁哦！

2.调整身心

就是要充分运用好**语言和生理状态**这两大改善情绪的工具，让自己时刻处于愉快的情绪之中，为自己建立强大的内部动力

同时要制定出一份符合标准的公开承诺书，并将其公诸于众，为自己建立强大的外部动力。

3.重塑基础

基础分为以下几个：知识、经验、能力、习惯。他们是互相影响的，你需要根据你的目标，补充你所需知识，做相关方面的事情增加经验，不断的经验积累你提高了能力，能力的坚持内化成了习惯。

4.左右互博

普通人成长的过程，一般关注的是‘效率’，而高手在成长时，着重关注‘效果’。‘效率’是单位时间内的积累量，而‘效果’则是成长了哪些，对最终的梦想达成有什么促进作用？

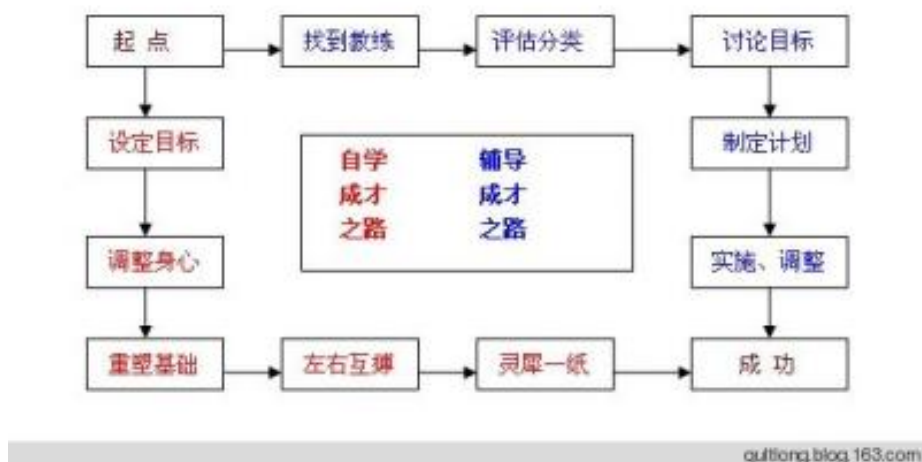
成长的最“简”径，就是只做——而且应该只做——能够达成效果的事，并且始终将注意力放在效果上！成长的过程最应该讲求‘生活化’与‘真实化’，即应该首先满足成长者真实的、日常生活中的需要，让成长者成长后就马上能用，且能用出效果来。

5.灵犀一纸

当你在生活中遇到问题时，你不经意的选择就可以朝着你的目标而去，当身边的人遇到困惑时，你大脑中灵犀一点就可以帮助他解决难题，当你的朋友有疑问时，你可以启发，引导他实践，使其他成长。

一个人表现出来的能力仅占他潜力的 **1%**。每一个人都拥有创造奇迹的力量。只要你相信你能！

好了总结下来就是如下的这张图



实践：

你将如何借势借力？写下具体的步骤：

三、 你需要整合什么资源？

1. 明确自己的身份

- ✓ 你是个什么样的人？
- ✓ 你想成为什么样的人？
- ✓ 你想过什么样的生活？
- ✓ 你想从事什么性质的职业？
- ✓ 你想做什么性质的事业？

把这些弄清楚，搞清楚自己的**定性，定位**。

2. 你需要什么样的资源

- ✓ 为了实现上述的目标，你需要什么样的资源，列出需要的资源列表，比如资金、能力、时间、人脉（包括性格、能力、资源等）。
- ✓ 写下你不能马上达成目标的原因。首先你得从剖析自己的个性开始，是什么原因妨碍你的前进？要达成目标，你得采取什么做法呢？如果你不确定，可以想想有哪位成功者值得你去学习？你得从最终的成就倒算，往你目前的地位一步步列出所需的做法。
- ✓ 资源梦想板，将这些你需要的资源，画在梦想板中，应用吸引力法则，吸引资源来到你的身边。

实践：

列出你需要整合的资源。

四、 如何整合资源？

1. 案例分析

- ✓ 今天，如果你对自己的生活还有些不满意，有没有想过要改变呢？你又能拿什么“资源”去改变自己的人生呢？大部分人会止步于象：“我没资金。”；

“我没学历或没有能力。”；

“我已经太忙了，没有时间。”；

“我没有关系。”；

“我不懂做生意。”；

“我不知道做什么好，从哪里开始？”

.....。

有这些问题的人，大都眼睛只盯着自己，对“资源”的认知或利用存在偏差。

举例说明：你到银行存过钱吗？现在银行一年定期利率是3.5%，而今年上半年我国的CPI（物价指数）是5.6%，存钱是赔钱的。把钱存到银行，也就是把钱借给银行，而银行又把你的钱借给需要钱去投资的人（老板）；那些老板制造了商品又卖给你，从你那里赚取利润。如果你没有购买能力（买车、买房），银行再贷款给你，从你那里赚贷款利息。这就是普通人和老板对“钱”这一资源的不同认知和利用，也就导致了两者之间的差别。

再有，时下的国人对子女教育都过度重视，在“**好好读书**，

“**上个好大学，找个好工作，实现梦想。**”的观念指导下，把孩子压得喘不过气来，失去童年的欢笑、少年的无忧和成长的快乐。

更有人自己才三十出头，就指望孩子长大了能实现自己没有实现的梦想。这孩子生在中国也真是不幸啊！难道非要过这独木桥吗？从一个好的大学里毕业后又做了什么呢？到处求人用自己！

而那些并没有很高学历的老板，会给出一个价买下你的技能和时间，为其工作三十年，**你拿到了工资、他成就了事业。**

“天生我才必有用！”，**给谁用呢？自己不用别人用！**这也是普通人和老板对“学历”资源的不同认知和利用，其结果的差异也就可想而知了。

在当今这社会你再有能耐，单打独斗也是很难成大业的。老板不仅懂得善用自己的资源，更懂得去整合别人的资源来达成自己的目标。那普通人有什么资源？又能整合别人什么资源呢？趋势、资金、品牌、产品、文化、消费者、人才、关系、时间、系统……。

以麦当劳为例，看如何用好自己的资源和整合他人资源。麦当劳成立于 1955 年，正值二次大战后美国工业复苏之时，人们的工作和生活节奏加快。麦当劳兄弟俩应运时势，创办了西式快餐，

生意十分的火。

做冰淇淋机生意的雷·诺克，一次接到了麦当劳的八台订单，而每一台有四个挤嘴。这引起了雷·诺克的极大兴趣，实地考察后觉得非常有前景，决定要加盟。

但麦当劳兄弟俩只有一个想法：**退休之前赚满百万美金，安享晚年**。根本就不愿意和雷·诺克分享能实现他们理想的、赚钱的好机会。于是，雷·诺克只能用 100 万美金，买下了市值不到 10 万美金的麦当劳快餐店。

为了扩大生意，雷·诺克不断地开分店，生意依然是那样的火红。钱越赚越多，但随之而来的问题也越来越多。管理跟不上，各分店的经理不会象自己一样的负责、努力，短钱、少货、得罪顾客的事屡屡发生，他每天得到处救火。

深深的疲惫冲淡了赚钱的快乐，也给了雷·诺克很多的思考。如此的忙、管理又混乱，还能把生意做得更大吗？**有钱而没时间享受，赚钱又是为了什么呢？**

你是雷 诺克会怎么做呢？

有一天，雷·诺克找来了众多的亲朋好友参观他的快餐店。结束后，雷·诺克告诉每一位，如果有意合作，可以教会开相同的快餐店。

而且可以使用麦当劳所有的无形资产，按同一模式经营，雷·诺克提取每家分店营业额的 2% 作为加盟费，分店老板还要有 500 万左右的投资。

雷·诺克制定了非常严格的、标准化的操作流程，统一供应原材料，完善了企业文化。由于每家分店的老板都知道是为自己开店，所以，比经理更加负责和努力，每家店都开得非常成功，至今全球已经有 3 万 5 千家麦当劳分店。

现在，全球麦当劳每天 24 小时营业，是一个日不落的生意。以一家分店日营业额 10000 元计，每天加盟费收入就有 700 万元。雷·诺克不再自己开店，而建立了一所大学（复制系统），教加盟者如何经营，麦当劳以惊人的速度在全球开分店。

雷·诺克不再那么忙碌，却有了更多的收入，尽管雷·诺克已于 1980 年去世，但麦当劳并没有因些而停止发展，雷·诺克家族拥有了源源不断的财富收入。这是一个**通过资源整合，成功地实现“永续经营，无限发展”**的案例。

麦当劳的成功是经营理念的成功，麦当劳把自己拥有的资源：
企业文化、系统、品牌、产品、消费者、管理经验，和分店老板
拥有的资源：**资金、时间、人才、关系等相整合**，杠杆出一个：

投资有 $500 \text{ 万/分店} \times 35000 \text{ 分店} = 1750 \text{ 亿}$ ，营业时间为 24
 $\text{小时/天} \cdot \text{分店} \times 35000 \text{ 分店} = 84 \text{ 万小时/天}$ ，全球饮食业的世界
500 强企业。

你有哪些资源？又能整合哪些资源？

去实现自己的梦想呢？

2. 资源整合法

根据上面的案例，你会看到资源整合有个前提：

你想获得资源，你能为资源提供方贡献什么价值，只有共赢才能整合资源。

帮助别人成就自己，是最好的资源整合法。

资源整合借力的具体技术：

1) 复制技术：

理论依据：在这个世界上，不管你想要的是什么，都一定有一个或者更多的人已经得到了你想得到的东西，你所要做的不是发明创造，而是找到那个人，想方设法借力，复制他的系统。

腾讯是有名的复制大王，你来看看他模仿了谁？

QQ 复制 QICQ \QQ 问问复制百度知道 \拍拍网复制易趣和淘宝 \财付通复制支付宝 \QQ 播客复制土豆网 \QQ 游戏复制联众

腾讯就是靠着复制成就了自己的网络帝国。

这个是企业复制技术的案例，现在我再请你看看我身边的人是如何应用复制技术的案例。

我老家有个亲戚想开一家小吃店，但是他从来没有做过这个行业！当然经过之前养猪积蓄了大概有 10 万元钱！在最开始不知道怎么做？他当时问过我怎么办？

我帮助他清点自己的资源：之前小作坊模式购买豆子做淀粉，淀粉供应给城里的若干家小吃店，这些小吃店用淀粉来做小饭（当地的一种小吃）。

用粉渣喂猪。我听到一个词，小吃店。我告诉他：从你原来的客户中选择购买量最大，最有特色，最好的一家小吃店！

你找到它的老板：我想开一家小吃店，但是没有经验，我想跟你合作！这样子，我免费给你打工 1 个月！但是你必须让我尽可能的了解和学习我们小吃店的各方面知识，然后我出来开自己开小吃店，当然，我会选择另外一个地方，不跟你竞争，我请你作为我的师傅，指导我开好这家小吃店！做为回报，第一年赚到的钱，我分一半给你！怎么样？

就是用这样的方法，我那个亲戚毫无风险的成功的开起了小吃店。如果按照常理，这几万块钱拿来开店，肯定很快就花完，而且因为没有经验，第一次创业失败率会达到 90%，几乎是失败！

你甚至于不用找到这个人，你都可以从他身上借力！

有一个法国人，42 岁了仍事无成，他自己也认为自己简直倒霉透了：离婚、破产、失业……他不知道自己的生存价值和人生意义。他对自己非常不满，变得古怪、易怒，同时又十分脆弱。有一天，一个吉普赛人在巴黎街头算命，他随意一试。

吉普赛人看过他的手相之后，说：“你是一个伟人，您很了不起！”

“什么”，他大吃一惊，“我是个伟人，你不是在开玩笑吧？！”

吉普赛人平静地说：“您知道您是谁吗？”

“我是谁？”他暗想，“是个倒霉鬼，是个穷光蛋，我是个被生活抛弃的人！”

但他仍然故作镇静地问：“我是谁呢？”

“您是伟人”，吉普赛人说，“您知道吗，您是拿破仑转世！您的身体流的血、您的勇气和智慧，都是拿破仑的啊！先生，难道您真的没有发觉，您的面貌也很像拿破仑吗？”

“不会吧……”他迟疑地说，“我离婚了……我破产了……我失业了……我几乎无家可归……”

“哎，那是您的过去”，吉普赛人只好说，“您的未来可不得了！如果先生您不相信，就不用给钱好了。不过，五年后，您将是法国最成功的人啊！因为您就是拿破仑的化身！”

他表面装作极不相信地离开了，但心里却有了一种从未有过的伟大感觉。他对拿破仑产生了浓厚的兴趣。回家后，就想方设法找与拿破仑有关的书籍著述来学习。渐渐地，他发现周围的环境开始改变了，朋友、家人、同事、老板，都换了另一种眼光、另一种表情对他。事情开始顺利起来。

后来他才领悟到，其实一切都没有变，是他自己变了：他的胆魄、思维模式都在模仿拿破仑，就连走路说话都像。

13 年以后，也就是在他 55 岁的时候，他成了亿万富翁，法国赫赫有名的成功人士。

在这个世界上，你想要得到的东西都已经存在，你只需要复制他，从他身上借力，借力的方式有两种，一种的合作，另外一种模仿！

复制技术的最高境界是复制自己！也就是从成功走向成功！

2) 合力技术：

理论依据：在这个世界上，不管你想要的是什么，都至少有一个或者多个人，也想要你想要的东西，如果你找到了那个人，和他合作，团结一起，你实现梦想就更加容易。

你想要获得 A， $A=A1+A2+A3+A4+A5$ ，世界上还有人也想获得 A，如果你们单独去获得 A1、A2..A5 比较费劲，当你找到 5 个和你一样想要 A 的人，那么你们每个人完成一个 A_n 是不是简单都可以轻松简单一点呢？

举例：

在一次展销会上，李小姐是某公司的老总助理，老总要求她在这次会尽可能的收集在场全部公司的人员名片。

因为在场的跟她一样想收集到名片的还有其他的公司的女孩！于是她去跟其中一个女孩说，你想不想收集更多公司的名片？我可以帮你！

但是有个条件，就是你得把你收集到的名片交给我！我汇总后统一给你。

如果她这样子跟十个女孩说同样的话，当然她不需要去收集一张名片就可以收集大量的名片了！

如果你想赚钱，没有关系，肯定还有其他的人也想赚钱，那你们就可以一起合作搞项目，成功的几率肯定高很多。你想学好英语，肯定还有其他的伙伴也想学好，那你们就可以一起学习成长，速度肯定也快很多！这也是一种合力的原理！

《梦想如何成真》这本电子书非常有价值，我想要知道有多少人看了，让我进行更有针对性的帮助其实现梦想，而同样很多网站站长也希望知道浏览他网站的人都是哪些。

那么他只需将这本电子书作为注册会员的赠品，注册的人数是不是就更多了呢？这样他就轻而易举的获得了浏览他网站的会员信息，而我也知道有多少人看过这本电子书了。这就是典型的**合力技巧**。

3) 远期贡献技术：

理论依据：在这个世界上，不管你想要的是什么，当你成功了之后，你一定不是唯一的受益人，一定有别人从你的成功中受益，你需要做的是你成功之后，别人会如何从你的成功中获利，给他们描绘一个清晰的画面。如果他相信，他就愿意帮助你成功。

故事分享：

爹跟儿子说：我要给你找个媳妇。

儿子说，可我愿意自己找！

爹说，但这个女孩子是比尔盖茨女儿！

儿子说，要是这样，可以。

然后他爹找到比尔盖茨，说，我给你女儿找了一个老公。

比尔盖茨说，不行，我女儿还小！

爹说，可是这个小伙子是世界银行副总裁！

比尔盖茨说，啊，这样，行！

最后，爹找到了世界银行总裁，说，我给你推荐一个副总裁！

总裁说，可是我有太多副总裁了，多余了！

爹说，可是这个小伙子是比尔盖茨的女婿！

总裁说，这样，行！

最后，杰克的儿子娶了比尔·盖茨的女儿，又当上世界银行的副总裁。

且不要去计较故事真假，至少看过的人都希望自己有那么一个老子，简单的情节也合情合理，比尔可以更容易的获得银行贷款，银行则可以获得一个优质的客户，那么这个女婿是不是每个人都可以当呢？

比尔不是傻子，世界银行的总裁更不是傻子，但是问题是，无论是比尔要了这个女婿，还是世界银行多了那么个副总裁，都成了最大受益者。

但是之前，我们所看之处，似乎都只是看到了，最大的赢家是杰克的儿子。杰克在中间起了一个什么作用呢。

在这里有 2 个必需条件，那么就是说，杰克的儿子如果要成为世界银行的副总裁，那么他就必须是比尔的女婿，或者反过来说，如果杰克的儿子想成为比尔的女婿，那么杰克的儿子就必须先要成为世界银行的副总裁，如果讨论开了，可能会延伸为是“**先有鸡还是先有蛋的问题**”。

可是问题是，杰克的儿子都不具备这 2 个必需条件，杰克撒了谎，比尔不会愚蠢到相信，他可以打电话求证，或者他根本无需求证，他对世界银行的所有总裁如数家珍，知道根本就没有那个副总裁，世界银行的总裁更不是傻子，比尔的女儿总没有他的副总裁多。

这里还有一些细节，就是**先后的问题**，杰克先找的比尔，而不是先找的世界银行的总裁，因为，副总裁可以在任何时候增加，但是比尔这边必须有合适的女儿，他要符合结婚年龄，要未婚等

必需条件，但都不是重点。

比尔最先促成了这笔“交易”，比尔把女儿作为这笔交易的赌注，最先为杰克提供了厂房以及机器设备以及一个看似广阔的市场等，因为他知道他为杰克的儿子提供了一个必需条件，那么另外一个条件也会成就，既然一个条件已经成为必然，那么世界银行的总裁也会毫不犹豫的把副总裁的职位给了杰克的儿子，这就等于一大笔投资资金。

杰克到底是谁呢，他不会特指某一个人，他有可能是你，也有可能是我，但凡是你可以让人从你的成功中获得收益，你就可以成为那个比尔的女婿，世界银行的副总裁。

我们看另外的例子：



创业公司找风险投资，是不是也是类似的情况呢，创业团队先要将你团队做的事业，未来所取得的成就向投资公司描绘的很清晰，让投资公司相信，你们可以做到，投资公司才会投资。投资后他会帮助创业团队实现梦想。

你找女朋友，你先要给你女朋友描绘你们未来生活的景象，这

个景象是你成功后他想能获得的生活，如果你能让他相信未来生活的景象通过你们的努力一定能实现，他是否就容易嫁给你呢？
他会不会帮助你实现梦想呢？

实践：

我该如何整合资源？



免费获得

一个非常奇怪，但你又能100%理解的原因，迫使我发起一次疯狂的试验。在这次史无前例的试验中，我将免费送给你历时3年凝练出的：人最常问的《人生10个问题》的完美解决方案。但是.....试验随时可能结束，如果你想获得更多不为人知的梦想成真秘诀。

[点击此处](#)马上认领你的完美解决方案。

附：梦想成真实践体系（完整图）

梦想成真实践体系从**魂 道 术 器**四个层面帮助为梦想奋斗的人达成梦想助力。

魂（精神）：爱

道（规律）：梦想成真方程式

术（方法）：圆梦术

器（工具）：梦想成真系统/手册

一、 魂（精神）：爱

爱你的爸爸、妈妈、爱你的老婆孩子、爱你的兄弟姐妹、爱你的朋友、同学。爱你身边的每个人，更要爱的是你自己。

爱你从事的职业、爱你的兴趣，爱你的身体、爱你所处的环境，爱你所在的家庭、团队、企业、社会、大自然。

爱，是梦想成真的源动力。

二、 道（规律）：梦想成真方程式

1. 梦想—没有梦想，你如何梦想成真？
2. 现状-你得知道你在哪里？你周围所处的环境是什么？你有什么？你能做什么，你该做什么？

3. 减少障碍-限制性信念、不良习惯等障碍会阻碍你实现梦想，你需要驱逐。

4. 增加资源或能力-能力不足如何实现梦想，资源不够怎么能达成梦想？你需要增加。

5. 途经-你需要找一条最适合自己的从现在到梦想彼岸的路
这个模式的执行步骤就是梦想成真方程式。

三、术（方法）：圆梦术

梦想成真方程式中的每个步骤都有很多方法。

厘清梦想指导法：锁定目标技巧、PE-SMART 原则、逆向计划法。

现状分析法：自我认识法、人生终点穿越法、价值观排序法、清点资源技巧、职业 SWOT 分析法。

心态调整法：打破内心限制技术、九步脱困法、自信心提升法、冥想技术、神经链调整术、接受自己法、接受父母法、爱自己心法、身心合一法、习惯培养法

能力资源整合法：通用能力提升法、快速能力提升法、资源整合法、影响层次法、高效时间管理法、复制技术。

实现梦想法：达成成果六步法、吸引力法则、超级行动法、晨间日记的奇迹、圆梦术。

以上每个方法都十分有效。

四、器（工具）：梦想成真手册/系统

《梦想成真手册》

为个人梦想成真的行动手册，帮助人厘清梦想、发现优势，分解目标，养成习惯，实践梦想，一步步的实现目标，最终实现梦想。

点击[梦想成真手册](#)查看详情。

【梦想成真系统】

梦想成真系统具有一套梦想导航系统（含晨间日记）各目标之间自动关联，形成目标树，习惯培养系统。梦想成真系统为个人梦想成真的行动软件，帮助人厘清梦想、分解目标，养成习惯，实践梦想，一步步的实现目标，最终实现梦想。

点击[梦想成真系统](#)查看详情。

个人优势识别工具:

在外部条件给定的前提下，一个人能否成功，关键在于能否准确识别并全力发挥其天生优势——**天赋和性格**。

人际关系、努力、教育等都很重要，但都不是职业成功的关键。只要你识别和接受自身的天赋和性格，配以必要的知识和技能，而且寻找需要你所具备天赋和性格的岗位，持续地使用它们，并坚持下去，就有望成功，有望建立幸福的人生。

这就是世界最著名的调查公司 Gallup 盖洛普经过 30 年的调

查得出的享誉世界的“优势理论”。

点击下面链接下载：[个人优势识别工具](#)

你想实现梦想吗？那赶快实践梦想成真实践体系吧！

如何快速实践呢？马上参加[梦想成真训练营](#)！

梦想成真实践体系-完整图(见下一页)



与朋友分享

读完了本书，你一定得承认，这是一份价值连城的礼物，但它更是一份充满着关爱的礼物，因为你之所以得到它，是因为他人的无私分享。

让我们把这种关爱、无私和分享继续下去，现在就通过电子邮件、手机短信、QQ、MSN、UC聊天室、博客或论坛将本书传给你的朋友、家人、同事和同学……

