

一部为年轻人领航的励志宝典

# 世界上到处都是 有才华的穷人

献给所有初入社会的年轻人



(美) 罗伯特·G. 迈耶 著 金雨 编译  
Robert G. Mayer

*Capable Poorman  
Everywhere*



中国民航出版社

献给所有初入社会的年轻人

*Capable Poorman Everywhere*



## 一句话点醒人生·不做有才华的穷人

■人的生命只有一次，它只给你一次机会，而成功会给人带来额外的动力。许多“聪明的”年轻人，其实很肤浅。人应该努力寻找自我！坚定的信念，顽强奋斗，努力工作，是在一个集体中备受称赞的品德，再加上想像力，那就是锦上添花了。

——[美]莱德曼（1988年诺贝尔奖获得者）

■今天的生活由三年前我们的选择所决定，今天的选择，将决定我们三年后的生活。你现在是不是赢家并不重要，重要的是，三年后，你能成为赢家！

——[美]鲍勃·摩尔

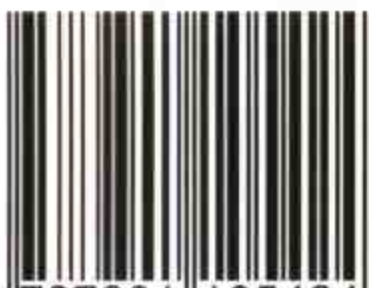
■成功根本没有什么秘诀可言，如果真是有的话，那就是第一，坚持到底，绝不放弃，绝不认输；第二，当你想要放弃的时候，就回过头来看看第一个秘诀：坚持到底，绝不放弃，绝不认输。

——[英]温斯顿·丘吉尔

■不行动，不创造，你将一无所获。最重要的是去做！没有人会嘲笑一个学步的婴儿，尽管他的步子趑趄，姿势难看，有时还会摔倒。

——[美]罗曼·罗兰

ISBN 7-80110-542-7



9 787801 105424



ISBN 7-80110-542-7/Z·213

定价：19.80元

一部为年轻人领航的励志宝典

# 世界上到处都是 有才华的穷人

献给所有初入社会的年轻人

(美) 罗伯特·G. 迈耶 著 金雨 编译  
Robert G. Mayer



*Capable Poorman  
Everywhere*

中国民航出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

世界上到处都是有才华的穷人/ (美) 迈耶著; 金雨编译.  
—北京: 中国民航出版社, 2004.1  
ISBN 7-80110-542-7

I. 世…  
II. ①迈… ②金…  
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 (2003) 第 122721 号

世界上到处都是有才华的穷人

(美) 罗伯特·G. 迈耶 著 金雨 编译

---

出版	中国民航出版社
社址	北京市朝阳区光熙门北里甲 31 号楼 (100028)
发行	中国民航出版社 新华书店经销
电话	(010) 64290477
印刷	北京海事印刷厂
照排	中国民航出版社激光照排室
开本	880 × 1230 1/32
印张	7.75
字数	150 千字
版次	2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

---

书号	ISBN 7-80110-542-7/Z·213
定价	19.80 元

# 目 录

1. 人的生命只有一次,它只给你一次机会 /1
2. 从改变自己开始 /8
3. 成功是一种态度 /12
4. 世界上到处都是有才华的穷人 /16
5. 千万不要在乎自己的学历 /21
6. 通往广场的路不止一条 /27
7. 顽强的意志可以克服一切弱点 /32
8. 你没有理由不对自己充满信心 /36
9. 相信自己 /40
10. 没有什么是不可能的 /44
11. 陆地就在面前 /49
12. 信念改变人生 /54
13. 每一个人都具有无限的可能 /57
14. 每一个人都可以有美好的未来 /60
15. 无比的自信 /63

- 16. 机遇往往眷顾那些有准备的头脑 /66
- 17. 时时准备 /69
- 18. 弱者等候机会,而强者创造它们 /72
- 19. 不要让自己养成丢弃机会的习惯 /75
- 20. 重要的是,三年后,你能成为赢家 /79
- 21. 成功并不像想像中的那么难 /83
- 22. 成功不是一蹴而就的 /87
- 23. 成功就是每天进步一点点 /91
- 24. 走向成功的三个阶段 /95
- 25. 成功不是偶然的 /99
- 26. 锲而不舍 /101
- 27. 坚持不懈 /106
- 28. 坚持到底,绝不放弃,绝不认输 /110
- 29. 贫穷不是上帝的意愿 /113
- 30. 每个人自己就是一座丰富的钻石矿 /117



- 31. 不要为打翻的牛奶哭泣 /121
- 32. 敢冒风险的人将改变世界 /125
- 33. 每个人都有自己的优势 /132
- 34. 每个人都有选择的自由和权利 /135
- 35. 选择决定命运 /139
- 36. 每一个人都是他自己命运的设计师 /144
- 37. 强迫自己 /149
- 38. 多加一盎司,事情可能就大不一样 /151
- 39. 重要的是去做 /154
- 40. 不要为钱而工作 /159
- 41. 把自己的“大石块”放在第一位 /163
- 42. 不要让错误的意识占据大脑 /165
- 43. 目标是照亮人们走向成功道路上的一盏明灯 /167
- 44. 没有诚信的人是可耻的 /170
- 45. 对他人感兴趣 /173

- 46. 学会赞美别人 /177
- 47. 当你笑时,整个世界都在笑 /180
- 48. 倾听是尊重的一种最佳表示 /185
- 49. 对他人表现出真诚的关切 /190
- 50. 狼所具有的智慧 /193
- 51. 朋友是一生的财富 /199
- 52. 和那些比你优秀的人交往 /202
- 53. 锻造自己的领导力 /206
- 54. 不要期望得到每一个人的赞许 /211
- 55. 远离扯你后腿的人 /215
- 56. 学会认清时间的意义 /219
- 57. 不要用想像给自己制造困难 /223
- 58. 凡有的,还要加给他,叫他有余 /228
- 59. 不要给“晴天霹雳”击倒自己的机会 /231
- 60. 一封来自上帝的信 /234





这是美国著名物理学家、1988年诺贝尔奖获得者莱德曼先生与一位即将毕业的大学生的通信。我想,以这样的方式作为本书的开始再恰当不过了。

不光是初入社会的年轻大学生,很多人可能都会有像这位年轻大学生一样的疑问:在几十年前您就知道您是拿诺贝尔奖的料子吗?——难道成功是天生注定的?艰苦的劳动能代替天赋的才能吗?或者,除了艰苦劳动,还必须有天才,才能成功?

莱德曼博士的回答值得每一位年轻人深思:现在成绩平平,并不是决定性的。关键是您想从生活中得到什么?

**人的生命只有一次,它只给你一次机会,**而成功会给人带来额外的动力。莱德曼博士告诫我们说:许多“聪明的”年轻人其实很肤浅。坚定的信念、顽强奋斗、努力工作,是在一个集体中备受称赞的品德,再加上想像力,那就是锦上添花了。人应该努力寻找自我!

亲爱的莱德曼博士：

我努力工作，学习也不错，但是至今未在我学习的领域显出任何真正有希望的成绩。看来，我已陷入平平庸庸的人流之中。我常自问：为什么我要设法进研究生院去苦苦求读，然后进政府研究部门或其他学术研究机构？或许最好的结果只是发现一、二件其他人也可能发现的东西。我何不只拿一个学士学位，然后去当一个保险统计员，9点上班，17点下班，工资又很高。

我必须承认，做一个保险统计员并不能使人满足，因为我热切希望做推进人类福利的宏伟事业，并且相信，对我来说，科学是达到此目的的最好途径。但令人失望的是，我最大的努力只换来平庸的结果，因此我就常常在想，为什么我要从事科学工作呢？在您的演讲里，您认为参加科学工作的报偿在于：当您发现了什么，认识到您懂得了某些别人不懂的东西，这样就给您带来了喜悦。假如我的过去可以说明将来的话，那么我相信，在我一生中，您说的这种时刻不大会出现。确实，在我看来，只有那些在过去做得

很好并且成功地获过奖的人，才能在将来得奖。顺便说一句，在我看来，我们的社会只表彰那些已经获得的成果，而并不表彰导致这些成果而付出的艰苦劳动。那些付出辛勤劳动但并不成功的人没有受到表彰，这一点使我感到沮丧！

我想提两个问题来结束这封信，第一个问题是和您有关的：是什么促使您从事科学事业？是什么使您感到您在科学上有才华，优于您的同学或同事？您从事科学研究工作40年，最终使您在1988年获得诺贝尔奖金物理学奖，您在几十年前就知道您是拿诺贝尔奖的料子吗？或许最重要的是，是什么促使您在漫长的科学生涯中奋斗不息？

第二个问题涉及到像我们这样的一些人——那些有抱负的学生，不管他们如何努力，至今未能从平庸的潮流中脱颖而出，为什么我们要追求科学事业？我们成功的前景何在——不论是得到伟大的科学成就，还是脱颖而出？艰苦的劳动能代替天赋的才能吗？或者，除了艰苦劳动，还必须有天才，才能成功？最后，如何能使我们始终保持旺盛的斗志，特别是在我们成功之前的漫长的昼夜里？

一个年轻的大学生

亲爱的年轻大学生：

我吃不准是否能回答您提出的一系列复杂而棘手的问题，但我可以谈谈我自己的经历。我在高中时的成绩总是在 B - 到 B + 间徘徊。我大学毕业于纽约市立学院，它在当时是所相当不错又免收学费的学校。我的成绩平均为 B +，可称得上优异了。我对科学有一种热情，但是我明白，不论是在高中还是在大学，比起班级里的尖子学生，我远远不如他们。他们是我的好朋友，是我乐于与之相处的人。

在第二次世界大战中，我在美国陆军服役 3 年，它给了我思考的时间。然后，我就开始做物理学研究生，我相信：假如我能与我的那些天才朋友们坦诚相处，那么我一定会生活得很好。我所经历的不景气的年代，使我得到教益，造成了我对金钱的一种宿命论的看法。在市立学院里，我经常说：“我准备在化学界失业，你准备在哪里失业？”

今天，任何受过训练的科学工作者或工程技术人员，即使他们的成绩平平（B），他们都可确保就业，并得到相当不错的报酬。但我认为，您必须自问：

您想从生活中得到什么？假如您能想像出，一早醒来就急不可待地切望去工作；假如一连 30 多小时的工作，是您热情的体现而不是切望得到超时报酬；假如您是在工作中寻找真正的乐趣，而不管您在那里是一周工作 40 小时还是 70 小时（您的主要时间都花在工作上了）；假如上面所有这些对您都是真的话，那么您仍旧需要问一问，这些“乐趣”值不值得使您因放弃做保险统计员而放弃的一年两万美金的额外报酬。对您的生活，什么样的报酬是更好一点呢？

我并不认为您需要超级科学家的大奖赏，集体性的工作是至关重要的。科学的享乐是一种带有观赏性的，您必须学会如何从别人的成就中获得乐趣。假如您通过辛勤劳动体会到了学术研究的全过程，并且得到了胜利的话，那么您是一个真正的科学家！立刻，您就成了令人敬畏的传统大师——牛顿、法拉第、爱因斯坦、费米……中的一部分。想一想，当您在晚上回家时如何向您的孩子们描述您的工作？

总结如下：

——现在成绩平平，并不是决定性的。寻找自我！您有没有梦想过，您有过新的想法没有，即使是错误的想法？您是否享受过科学的快乐，即使成为一

个旁观者？

——定出的目标应比您认为是合理的更为高一点，这是值得的。以后您可以稍退一点。据我所知，人的生命只有一次，它只给您一次机会。

——自己为自己提出一些尖锐的问题。尽可能地试图怀疑您自己的处世哲学、生活动机。什么是您真正的快乐？在这个星球上什么才是有价值的东西？在上一周，为什么您决定做这做那？在过去，什么是您的驱动力？如此等等。

在此再回答您一些特定的问题。大约是在我得到博士学位5年之后，我开始认识到我颇有竞争力。在这10年之后，我惊奇地发现，与那些带我进入物理学世界的最好的朋友们相比，纵使他们比我懂得多，但是我与他们同样有成效。

做了一个像我们中微子那样的好实验之后，这种成绩使我有机会作一些有趣的演讲，它令人快乐无穷，但更迷人的是，它导致下一轮实验。

什么是连续不断的驱动力？科学本身！！成功会给人带来额外的动力。人处在低潮时（经常如此），会感到乏味，但是这就是工作，何况我有遍及世界的同事、学生、教师、朋友们的支持。

我已经或多或少地涉及到了您的第二个问题。努力工作，这确实是成功的要素。大多数科学家并非

才智横溢，其中有一些甚至很迟钝，具有坚实的基础是重要的，它意味着您真正懂得了您必须掌握什么，即使要花很多的时间，也应在所不惜。许多“聪明的”年轻人很肤浅。坚定的信念、顽强奋斗、努力工作，都是在一个集体中备受称赞的品德，再加上想像力，那就是锦上添花了。

希望上面某些话对您有用。祝您好运！

莱德曼



## 2

没有人一生下来就具备了成功的全部素质，从这个意义上来说，成功需要学习，成功也能够学习。而首要的一步，就是从改变自己开始。

1930年初秋的一天，东方刚刚破晓，一个只有1.45米的矮个子青年从位于日本东京目黑区神田桥不远处的公园的长凳上爬了起来，他用公园里的免费自来水洗了洗脸，然后从容地从这个“家”徒步去上班。在此之前，他因为拖欠了房东七个月的房租已经被迫在公园的长凳上睡了两个多月了。

他是一家保险公司的推销员，虽然每天都在勤

奋地工作，但收入仍少得可怜，为了省钱，他甚至不吃午餐、不搭电车。

一天，年轻人来到一家名叫“村云别院”的佛教寺庙：“请问有人在吗？”

“哪一位啊？”

“我是明治保险公司的推销员。”

“请进来吧！”

听到“请”这个字，年轻人喜出望外，因为在此之前，对方一听到敲门的是推销保险的，十个人中有九个会让来人吃闭门羹，有时即使有人会让推销员进门，态度也相当冷淡，更不要说“请”了。

年轻人被带进庙内，与寺庙住持占田相对而坐。寒暄之后，他见住持并无拒人之意，心中暗暗叫好，接下来便口若悬河、滔滔不绝地向这位老和尚介绍起投保的好处来。

老和尚一言不发，很有耐心地听他把话讲完，然后平静地说：“听完你的介绍之后，丝毫引不起我投保的意愿。”年轻人愣住了，刚才还信心十足的他仿佛膨胀的气球突然被人扎了一针，一下子泄了气。

老和尚注视着他，良久，接着又说：“人与人之间，像这样相对而坐的时候，一定要具备一种强烈吸引对方的魅力，如果你做不到这一点，将来就没什么前途可言了。”

年轻人哑口无言，

老和尚又说了一句：“小伙子，先努力改造自己吧……”

从寺庙里出来，年轻人一路思索着老和尚的话，若有所思。

接下来，他组织了专门针对自己的“批评会”，每月举行一次，每次请五个同事或投了保的客户吃饭，为此，他甚至不惜把衣物送去典当，目的只为让他们指出自己的缺点。

“你的个性太急躁了，常常沉不住气……”“你有些自以为是，往往听不进别人的意见，这样很容易招致大家的反感……”“你面对的是形形色色的人，你必须要有丰富的知识，你的常识不够丰富，所以必须加强进修，以便能很快与客户寻找到共同的话题，拉近彼此间的距离……”

年轻人把这些可贵的逆耳忠言一一记录下来，随时反省、勉励自己，努力扬长避短、发挥自己的潜能。

每一次“批评会”后，他都有被剥了一层皮的感觉。通过一次次的批评会，他把自己身上的缺点一点点剥落了下来。随着缺点的消除，他感觉到自己在逐渐进步、完善、成长、成熟。

与此同时，他总结出了自己含义不同的 39 种笑

容，并一一列出各种笑容要表达的心情与意义，然后再对着镜子反复练习，直到镜中出现所需要的笑容为止。他甚至每个周日晚上都要跑到日本当时最著名的高僧伊藤道海那儿去学习坐禅。

一次次“批评”、一次次坐禅使这个年轻人开始像一条成长的蚕，随着时光的流逝悄悄地蜕变着。到了1939年，他的销售业绩荣膺全日本之最，并从1948年起，连续15年保持全日本销量第一的好成绩。

1968年，他成为了美国百万圆桌会议的终身会员。

这个人就是被日本国民誉为“练出价值百万美金笑容的小个子”、美国著名作家奥格·曼狄诺称之为“世界上最伟大的推销员”的推销大师原一平。

“我们这一代最伟大的发现是，人类可以经由改变自己而改变生命。”原一平用自己的行动印证了这句话，那就是：有些时候，迫切应该改变的，或许不是环境，而是我们自己。



没有谁的人生会是一帆风顺的。研究者指出，一个人“逆商”的高低将对其人生产生重要影响。所谓“逆商”，就是人们在面对逆境或挫折时产生的不同反应以及由此带来的应对逆境的不同能力。

**成功是一种态度。**萝卜、蛋和咖啡的比喻或许能给我们提供有益的启示。

这是一个父亲和他的女儿的对话。

女儿对她的父亲抱怨，说她的生命是如何如何痛苦、无助，她是多么想要健康地走下去，但是她已失去方向，整个人惶惶然，只想放弃。她已厌烦了抗

拒、挣扎，但是问题似乎一个接着一个，让她毫无招架之力。

父亲听后二话不说，拉起心爱的女儿走向厨房。

他烧了三锅水，当水烧开了之后，他在第一个锅里放进萝卜，第二个锅里放了一颗蛋，第三个锅里则放进了咖啡。

狐疑的女儿望着父亲，不知所以然，而父亲则只是温柔地握着她的手，示意她不要说话，静静地看着滚烫的水，以炽热的温度烧着锅里的萝卜、蛋和咖啡。

一段时间过后，父亲把锅里的萝卜、蛋捞起来各放进碗中，把咖啡滤过倒进杯子，父亲问道：“宝贝，你看到了什么？”

女儿说：“萝卜、蛋和咖啡。”

父亲把女儿拉近，要女儿摸摸经过沸水烧煮的萝卜，萝卜已被煮得软烂；他要女儿拿起那颗蛋，敲碎薄硬的蛋壳，让她细心观察着这颗水煮蛋；然后，他要女儿尝尝咖啡，女儿笑起来，喝着咖啡，闻到浓浓的香味。

女儿谦恭地问道：“爸爸，这是什么意思？”

父亲微微一笑，解释道：“这三样东西面对相同的逆境，也就是滚烫的水，反应却各不相同，原本粗

硬、坚实的萝卜，在滚水中却变软了、虚烂了；这个蛋原本非常脆弱，它那薄硬的外壳起初保护了它液体似的内容物，但是经过滚水的沸腾之后，蛋壳内却变硬了；而粉末似的咖啡却非常特别，在滚烫的热水中，它竟然改变了水。

“你呢？我的女儿，你是什么？当逆境来到你的面前，你作何反应呢？你是看似坚强的萝卜，但痛苦与逆境到来时却变得软弱，失去力量吗？或者你原本是一颗蛋，有着柔顺易变的心？你是否原是一个有弹性、有潜力的灵魂，但是却在经历死亡、分离、困境之后，变得僵硬顽强？也许你的外表看来坚硬如旧，但是你的心和灵魂是不是变得又苦又倔又固执？”

“或者，你就像是咖啡？咖啡将那带来痛苦的沸水改变了，当它的温度升高到一百多度时，水变成了美味的咖啡，当水沸腾到最高点时，它就愈加美味。如果你像咖啡，当逆境到来，一切不如意时，你就会变得更好，而且将外在的一切转变得更加令人欢喜。

“懂吗？我的宝贝女儿，你是让逆境摧折你，还是你来转变，让身边的一切人事物感觉更美好、更良善？”

有多少年轻人，在他们初入社会时，是一颗外表



坚硬、内心柔顺的“蛋”，但是很快，他们就变成了看似坚实的萝卜。让我们都做那粉末似的咖啡吧，在困难和挫折来临时，因为我们的升华，让生活变得香浓而美味。

# 4

为什么世界上到处都是有才华的穷人？为什么你现在还不是赢家？我曾拿这个问题问我的一些朋友。我的朋友有的茫然，有的思索一会儿，迟疑地说出几点理由。显然他们在这之前都没有问过自己这个问题。

然后，我给他们讲下面的故事。他们的反应不出我的所料：有的表情凝重，陷入了沉思；有的情绪激动，眼含热泪……

为什么**世界上到处都是有才华的穷人**？你为什么还不是赢家？或许，对这个问题，第一重要的不是找到答案，而是提问本身。

让我们来看看这个真实的故事吧，它改变了无数人的生活。

有一位拉沙叶补习大学的业务员前去拜访美国西部一个小镇上的一位房地产经纪人，想把一个“销售与商业管理”课程介绍给他。这位业务员到达房地产经纪人的办公室时，发现他正在一架老古董一样的打字机上打着一封信。这位业务员自我介绍一番，然后介绍他所推销的这个课程。

那位房地产商人显然听得津津有味。然而，听完之后，却迟迟不表示意见。这位业务员只好单刀直入了：“你想参加这个课程吧，不是吗？”

这位房地产商人以一种无精打采的声音回答说：“哎呀，我自己也不知道是否想要参加。”他说的倒是实话，因为像他这样难以迅速作出决定的人有数百万之多。这位对人性有透彻认识的业务员，站起身来准备离开。但接着他采用了一种多少有点刺激的战术，下面这段话使房地产商人大吃一惊。

“我决定向你说一些你不喜欢听的话，但这些话可能对你很有帮助。”

“先看看你工作的办公室，地板脏得怕人，墙壁上全是灰尘。你现在所使用的打字机，看来好像是大洪水时代诺亚先生在方舟上所用过的。你的衣服又

脏又破，你脸上的胡子也未刮干净，你的眼光告诉我你已经被打败了。”

“在我的想像中，在你家里，你太太和你的孩子穿得也不好，也许吃得也不好。你的太太一直忠实地跟着你，但你的成就并不如她当初所希望的那样。在你们刚结婚时，她本以为你将来会有很大的成就。”

“请记住，我现在并不是向一位准备进入我们学校的学生讲话，即使你有现金预缴学费，我也不会接受。因为，如果我接受了，你将不会拥有去完成它的进取心，而不希望我们的学生当中有人失败。”

“现在，我告诉你你为何失败。那是因为你没有做出一项决定的能力。”

“在你的一生中，你一直养成一种习惯：逃避责任，无法做出决定。结果，到了今天，即使你想做什么，也无法办得到了。”

“如果你告诉我，你想参加这个课程，或者你不想参加这个课程，那么，我会同情你，因为我知道，你是因为没有钱才如此犹豫不决。但结果你说什么呢？你承认你并不知道你究竟参加或不参加。你已养成逃避责任的习惯，无法对影响到你生活的所有事情做出明确的决定。”

那位房地产商人呆坐在椅子上，下巴往后缩，他的眼睛因惊讶而睁大，但他并不想对这些尖刻的指

控进行答辩。这位业务员道声再见，走了出去，随手把房门关上。但他再度把门打开，走了回来，带着微笑在那位吃惊的房地产商面前坐下来，说道：“我的批评也许伤害了你，但我倒是希望能够触怒你。现在让我以男人对男人的态度告诉你，我认为你很有智慧，而且我确信你有能力，但你不幸养成了一种令你失败的习惯。但你可以再度站起来。我可以扶你一把，只要你愿意原谅我刚才所说过的这些话。”

“你并不属于这个小镇。这个地方不适合从事房地产生意。你赶快替自己找套新西装，即使向人借钱也要去买来，然后跟我到圣路易市去。我将介绍一个房地产商人和你认识，他可能会给你一些赚大钱的机会，同时还可以教你有关这一行业的注意事项，你以后投资时可以运用。”

“你愿意跟我来吗？”

那位房地产商人竟然抱头哭泣起来。最后，他努力地站了起来，和这位业务员握握手，感谢他的好意，并说他愿意接受他的劝告，但他要以自己的方式去进行。他要了一张空白报名表，签字报名参加“销售与商业管理”课程，并且凑了一些一毛、五分的硬币预付了头一期的学费。

三年以后，这位房地产商人开了一家拥有 60 名业务员的大公司，是圣路易市最成功的房地产商人。

之一,他还指导其他业务员工作。每一位准备到他公司上班的业务员在被正式聘用之前,都要被叫到他的私人办公室去,他把自己的转变过程告诉给这些新人,从拉沙叶大学那位业务员初次在那间寒酸的小办公室与他见面时开始说起。

这位房地产商人是幸运的,在他还来得及将才华变成财富、成为赢家的时候,有人以他意想不到的方式给了他重重的一击,让他对自己的生活有了重新认识。其实就是这么简单,在这个世界上,到处都是有才华的穷人,而他们却浑然不觉,他们需要的只是一点小小的推动。

# 5

**千万不要在乎自己的学历。**好好欣赏拉里·埃利森这篇“20 世纪最狂妄的校园演讲”吧。它告诉给我们的，远远比学历或成功要多得多。

高学历并不代表着高成功率，学历代表过去，能力代表将来。日本西屋集团主席堤义明认为，学历只是一个人受教育时间的证明，不等于一个人有多少实际的才干。日本索尼公司董事长盛田昭夫在总结自己的成功时，曾写过一本书，叫《让学历见鬼去吧》。盛田昭夫提出要把索尼公司的人事档案全部烧毁，以便在公司里杜绝学历上的任何歧视，阻碍公司



的发展。他在索尼公司大力提倡不论学历高低,只比能力大小的做法。

让我们来看一篇据称是“20 世纪最狂妄的校园演讲”吧。这是美国 Oracle 的 CEO 拉里·埃利森(Larry Ellison)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,10 年之后,或 30 年之后,今天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,站在中间的家伙,你以为会怎样?一样是失败者。失败的经历。失败的优等生

说实话,今天我站在这里,并没有看到一千个毕业生的灿烂未来。我没有看到一千个行业的一千名卓越领导者,我只看到了一千个失败者。你们感到沮丧,这是可以理解的。为什么,我,埃利森,一个退学生,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,埃利森,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，也退了学，而你没有。再来一点证据吧，因为戴尔，这个行星上第九富有的人——他的排位还在不断上升——也是个退学生，而你，不是。

……你们非常沮丧，这是可以理解的。

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，所以你会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，也许是绝大多数人，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。这是可以理解的。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,你们就偷偷摸摸去干那年薪 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,我是寄希望于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要让你沦落……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。)

这可能是一篇狂妄而偏激的演讲,但它说的却是事实。确实,这个世界上最富有的几个人,都没有高学历。而且,它讲得还有些道理:大学教育已经让你们“吸收了太多东西,以为自己懂得太多”,“你们有了‘内置’的帽子”。是的,所有的错不在于教育,也不在于学历,是那顶“内置”的帽子阻碍了你的成功。

所以,千万不要在乎自己的学历。不要因为没有高学历而自卑,更不要因为自己的高学历而沾沾自喜,故步自封。

让我们来看看比尔·盖茨在写给高中毕业生和大学毕业生的书里,列出的 11 项没能在学校里学到的事情:

1. 生活是不公平的,要去适应它。
2. 这世界并不会在意你的自尊。这世界指望你在自我感觉良好之前先要有所成就。
3. 高中刚毕业你不会一年挣4万美元,你不会成为一个公司的副总裁,并拥有一部装有电话的汽车,直到你将此职位和汽车电话都挣到手。
4. 如果你认为你的老师严厉,等你有了老板再这样想。老板可是没有任期限制的。
5. 烙牛肉饼并不有损你的尊严。你的祖父母对烙牛肉饼可有不同的定义,他们称它为机遇。
6. 如果你陷入困境,那不是你父母的过错,所以不要抱怨他们的错误,要从中汲取教训。
7. 在你出生之前,你的父母并非像他们现在这样乏味。他们变成今天这个样子是因为这些年来一直在为你付账单,给你洗衣服,听你大谈如何的酷。所以如果你想消灭你父母那一辈中的“寄生虫”来拯救雨林的话,还是先去清除你房间衣柜里的虫子吧。
8. 你的学校也许已经不再分优等生和劣等生,但生活却仍在做出类似区分。在某些学校已经废除不及格分,只要你想找到正确答案,学校会给你无数次机会。这和现实生活中的任何事情没有一点相似之处。

9. 生活不分学期。你并没有暑假可以休息，也没有几位雇主乐于帮你发现自我。自己找时间做吧！

10. 电视不是真实的生活。在现实生活中，人们实际上得离开咖啡屋去干自己的工作。

11. 善待乏味的人。有可能到头来你会为一个乏味的人工作。

这个没有高学历的人所说的这些话，值得我们每一个人牢记。千万不要在乎自己的学历，因为有太多的东西我们还没有在学校里学会，有太多的东西还需要我们踏入社会后再去补课。

## 6

俗话说：条条道路通罗马。它告诉我们最重要的道路就是永不放弃，永远不要轻言失败。正如伊尔莎的父亲所说，**通往广场的路不止一条**，生活也是这样。

我的朋友伊尔莎·斯奇培尔莉曾给我讲过她的一些经历。

在她年轻的时候，有一次，她的父亲带着她，离开罗马的家，来到市郊一个小镇，爬上一座教堂高高的塔顶上。伊尔莎心里暗自嘀咕：“领我上这儿来干什么呢？”

“往下瞧瞧吧，伊尔莎！”她的父亲说道。

伊尔莎鼓足最大的勇气朝脚底下看，只见星罗棋布的村庄环抱着罗马，如蛛网般交叉扭曲的街道，一条条通往罗马广场。

“好好瞧瞧吧，亲爱的孩子，”伊尔莎的父亲温柔地接着说，“通往广场的路不止一条。生活也是这样。假如你发现走这条路达不到目的地，你就走另一条路试试！”

几年后的经历，让伊尔莎明白了为什么父亲要带她爬上那儿。伊尔莎的生活目标是想成为一名时装设计师。然而在她向这目的地前进了一小段路之后，就发现此路不通。

该怎么办？是自甘失败，止步不前，还是动脑筋，想办法，另找一条前进的道路？

伊尔莎想起了父亲的话。于是，她来到巴黎这个全世界的时装中心。有一天，她碰巧遇到了一位朋友，她穿着一件非常漂亮的毛线衣，颜色虽朴素，但编织得极其巧妙。

“你身上的毛线衣是自己打的吗？”伊尔莎问道。

“不，”她回答，“是巴黎的一位太太打的。”

“多美妙的针法呀！”伊尔莎赞叹道。

这位朋友介绍说：“这位太太名叫维黛安，在她



的出生地美国，她学会了这种针织法。”

伊尔莎突然灵机一动，想出了一种更新颖的毛线衣的设计。接着，一个更大胆的念头涌进了她的脑中：为什么不利用她父亲斯奇培尔莉的商号开一家时装店，自己设计、制作和出售时装呢？可以先从毛线衣入手嘛！

于是，伊尔莎画了一张黑白蝴蝶花纹的毛线衣设计图，请维黛安太太先打一件。打好后，实在漂亮极了。伊尔莎穿上这件毛线衣，参加了一个时装商人瞩目的午宴，结果使她大喜过望。纽约一家大商场的代表立即订购了40件毛线衣，并要求两星期内交货。伊尔莎愉快地接受了，像踩着幸福的云朵走了出来。

当伊尔莎站在维黛安太太面前时，那朵幸福的云突然消失了。“你要知道，编织这么一件毛线衣，我几乎要花上整整1星期时间啊！”她说，“两星期要40件？这根本不可能。”

这下子伊尔莎垮了——眼看胜利在望，此路又不通了！她垂头丧气地告辞了。走到半路上，伊尔莎猛然止步，心想：必定另有出路。这种毛线衣虽然需要特殊技能，但可以肯定，在巴黎，一定还会有别的美国妇女懂得织的。

伊尔莎走回维黛安太太家，向她陈述了自己的

想法。她觉得有道理,并表示乐意协助。伊尔莎同维黛安太太好像侦探一样,调查了住在巴黎的每一位美国人。通过朋友们的辗转介绍,她们终于找到了20位懂得这种特殊针织法的美国妇女。两个星期以后,40件毛线衣按时交货,从伊尔莎新开的斯奇培尔莉时装店,装上开往美国的货轮了。此后,一条时装和香水的河流,从斯奇培尔莉时装店里源源不断地流出来了。

伊尔莎说,她永远也忘不了那一次时装展览,那是她第一次面对如此大的挑战,幸亏小时候父亲对她的教导再一次帮助她冲破艰难险阻。

正当伊尔莎正忙于筹备冬季时装时,突然——离展出只有13天——缝纫姑娘在另一家时装商店的挑唆下跑光了,只剩下伊尔莎同缝纫车间的一个负责人。她叫苦连天,说道:“糟了,我们自己又不会缝纫,该怎么办呀!”伊尔莎同她一样沮丧。

面临这场严峻的考验,伊尔莎又想起了父亲的教导。这回该从哪儿杀出一条出路呢?看来,我们的展览会不得不推迟了——不然,就只好展出未缝成的衣服了。啊!伊尔莎突然转念一想,为什么不可以搞一个未缝成的时装展览会呢?

她们极其紧张又无比兴奋地筹备着,过了13天,斯奇培尔莉商店的时装展览按期开幕了。

这是怎样的一个展览会呀！有的大衣没有袖子，有的只有一只。展出的时装只处于最初阶段，有的只是一片布样。但从中仍然可以显示出这些时装缝成后的颜色和式样。

这次与众不同的展览获得了极大的成功，更加激发了顾客的兴趣，前来订货的人络绎不绝。

看来，父亲的教导实在正确——通往广场的路不止一条！伊尔莎感慨地对我说。

# 7

**顽强的意志可以克服一切弱点**，美国著名歌星约翰尼·卡许的故事，只是这句话众多例证中的一个，我能做的，只是再一次地提醒大家而已。

你有没有看过美国的西部片？请你留意牛仔是怎样拴住他的坐骑的。你看，牛仔骑着一匹强壮的白马沿街而来，走到一家暗处藏着坏蛋的酒吧门前时停住了。他从马背上一跃而下，把缰绳系在栏杆上，然后闯了进去。

现在让我们停下来想一想。当这匹强悍有力、体

重达几百磅的骏马被一根细细的缰绳系在木栏杆上时，为什么它没有拚命挣脱逃跑而站在原地不动呢？

答案很清楚，这匹马从小就受过训练，它一直被牢牢地拴在柱子旁。它知道自己不可能得到自由，不可能随心所欲——它只能站在被拴住的地方，因此，现在它根本就不会去作逃跑的尝试。

你和这匹马是否有相似之处？你也总是原地不动。只因为你自认不会成功吗？假如有条绳子把你向前进的反方向拉，你能挣脱它吗？你能按自己希望的那样自由行动吗？

这是一个真实的故事，故事的主人公出生在阳光普照的棉乡。他从小就经常下地劳动，高中毕业后，他参军离开了家乡，不久部队派他去了德国。在那儿的一个军人商店里，他买到了自己有生以来第一把吉他。因为他早有一个梦想——一个在家从父亲买的收音机里第一次听到音乐时就产生的梦想——当一名歌手。

他开始自学弹吉他，并练习唱歌，他甚至自己创作了一些歌曲。服役期满后，他开始努力工作以实现当一名歌手的夙愿，可他没能马上成功，没人请他唱歌，就连电台音乐节目广播员的职位他也没能得到。他只得靠挨家挨户推销各种生活用品维持生计，

不过他还是坚持练唱。他组织了一个小型的歌唱小组在各个教堂、小镇巡回演出，为歌迷们演唱。最后，他灌制的一张唱片奠定了他音乐工作的基础。他吸引了两万名以上的歌迷，金钱、荣誉、在全国电视屏幕上露面——所有这一切都属于他了。他对自己坚信不疑，这使他获得了成功。

这个人的名字叫约翰尼·卡许。然而不久，卡许又接着经受了第二次考验。经过几年的巡回演出，他被那些狂热的歌迷拖垮了，晚上须服安眠药才能入睡，而且还要吃些“兴奋剂”来维持第二天的精神状态。他开始染上一些恶习——酗酒、服用催眠镇静药和刺激兴奋性药物。他的恶习日渐严重，以致对自己失去了控制能力。他不是出现在舞台上而是更多地出现在监狱里了。到了后来，他每天须吃 100 多片药片。

一天早晨，当他从佐治亚州的一所监狱刑满出狱时，一位行政司法长官对他说：“约翰尼·卡许，我今天要把你的钱和麻醉药都还给你，因为你比别人更明白你能充分自由地选择自己想干的事。看，这就是你的钱和药片，你现在就把这些药片扔掉吧，否则，你就去麻醉自己，毁灭自己，你选择吧！”

卡许选择了生活。他又一次对自己的能力作了肯定，深信自己能再次成功。他回到纳什维利，并找

到他的私人医生。医生不太相信他，认为他很难改掉吃麻醉药的坏毛病，医生告诉他：“戒毒瘾比找上帝还难。”

卡许并没有被医生的话所吓倒，他知道“上帝”就在他心中，他决心“找到上帝”，尽管这在别人看来几乎不可能。他开始了他的第二次奋斗。他把自己锁在卧室闭门不出，一心一意就是要根绝毒瘾，为此他忍受了巨大的痛苦，经常做噩梦。后来在回忆这段往事时，他说，他总是昏昏沉沉，好像身体里有许多玻璃球在膨胀，突然一声爆响，只觉得全身布满了玻璃碎片。当时摆在他面前的，一边是麻醉药的引诱，另一边是他奋斗目标的召唤，结果他的信念占了上风。9个星期以后，他又恢复到原来的样子了，睡觉不再做噩梦。他努力实现自己的计划。几个月后，他重返舞台，再次引吭高歌。他不停息地奋斗，终于又一次成为超级歌星。

宾斯托克指出：“人生乃是长期在考验我们的毅力，惟有那些能够坚持不懈的人，才能得到最大的奖赏。毅力到了一定地步就可能移山，也可以填海，更可以从芸芸众生中筛出成功的人。”



你已经无与伦比：在一场有三亿多人报名参加的比赛中，你是最后的胜利者。这是一场来之不易的胜利，只有你，具有赢得这场比赛的全部智慧、才华、毅力和力量。**你没有理由不对自己充满信心。**

这是被大多数人遗忘了的事实：你已经无与伦比，只要你愿意，你还将无与伦比。在现实生活中，我们被一些所谓的困难和烦恼折磨着，却将一些最基本、最重要的东西抛弃在了脑后。现在，我愿意占用你三分钟的时间，再一次善意地提醒你。



请看看下面的故事。

这是一场历史上曾记录的世纪大赛跑。参赛的人数打破了所有的纪录，有三亿多人报名参加。比赛的路程艰苦异常，而比赛结果只取第一名，没有亚军及季军。之所以会有那么多人参加，是因为优胜者可以获得有史以来最大的奖赏。

比赛开始，在第一道关卡的障碍处，便刷掉了大多数的参赛者，一部分人因畏惧障碍而退缩，另一部分人则因无法通过难度极高的障碍而遭淘汰，能过关的只剩下千分之一，也就是 30 万人左右，他们继续向前跑。

紧接而来的，是一大片绵延无垠的沙漠。根据比赛的规定，参赛者不得携带饮水，只能凭自己的耐力与体力跑完全程。

能通过第一关障碍的参赛者，都是千里挑一的强者，他们在干旱的沙漠上，奋力向前，欲争夺最后的胜利。随着时间一分一秒地过去，在沙漠上耗尽体力的选手难以计数，一个接着一个倒下。跑完沙漠全程的竟只有两三百人，是通过第一道关卡人数的千分之一。

更困难的考验还在前方，沙漠的尽头出现一处交叉路口，完全没有路标的指示。参赛者必须凭借自己的智慧做选择，选对了路，尚有一线的希望；选错

了,则枉费先前的所有努力,将面对全然的失败。

深具智慧的最后--群选手选择了正确的道路,他们拖着疲惫的身子,激发出最后的潜能;他们知道自己已然战胜了数亿的失败对手,只要再坚持最后这段路,终将赢得冠军。

终点就在眼前,--名选手鼓起勇气,用尽一切力量,拼命向前冲刺,越过终点线,成为惟一的获胜者。

此刻,举世为他欢呼喝彩,因为他是最后的赢家,最伟大的胜利者,获得有史以来最丰盛的奖赏。

故事中的世纪大竞赛,是有史以来最艰巨的比赛,胜利者必须兼具勇气、体力、耐力、毅力、智慧、运气,还要靠潜能的完全激发;而这些特质在每个参赛者身上也都拥有,所以这位胜利者还得要在各方面皆超越为数达三亿以上的参赛者,才能勇夺冠军。

想不想亲眼目睹这位世纪大竞赛的最后胜利者?这一点都不难,您可以亲眼见到他(或她),只要您站到镜子面前。

是的,您就是那最后的胜利者,而这场壮观的竞赛,发生在您出生前 280 天的某一刻。不要再对自己产生任何怀疑了,您已经具备了一切最完美的条件,您已经成功地超越了三亿多同辈,成为惟一的胜利者。您的身上拥有可以令您胜利成功的无限潜能。正

如一句著名的格言所言：“在你出生时，上天已经将一张头等舱船票给你了。”

您是最棒的，你具有成为最伟大的胜利者的一切潜质和能力，只要你愿意，你将永远无与伦比。我能提醒你的仅此而已。

## 9

我们每一个人都应该从那个擦皮鞋的黑人小男孩身上学到很多东西。**相信自己**，别人能做到的事，你自己也一样能做到。

休斯·查姆斯在担任“国家收银机公司”销售经理期间，曾面临着一种最为尴尬的情况：该公司的财政发生了困难。这件事被在外头负责推销的销售人员知道了，他们因此失去了工作的热忱，销售量开始下跌。到后来，情况极为严重，销售部门不得不召集全体销售员开一次大会，在全美各地的销售员皆被召去参加这次会议。查姆斯先生主持了这次会议。

首先，他请手下最佳的几位销售员站起来，要他们说明销售量为何会下跌。这些被唤到名字的销售员一一站起来以后，每个人都有一段最令人震惊的悲惨故事向大家倾诉：商业不景气，资金缺少，人们都希望等到总统大选揭晓以后再买东西等等。

当第五个销售员开始列举使他无法正常销售配额的种种困难情况时，查姆斯先生突然跳到一张桌子上，高举双手，要求大家肃静。然后，他说道：“停止，我命令大会暂停十分钟，让我把我的皮鞋擦亮。”

然后，他命令坐在附近的一名黑人小工友把他的擦鞋工具箱拿来，并要求这名工友把他的皮鞋擦亮，而他就站在桌上不动。

在场的销售员都吓呆了。他们有些人以为查姆斯先生发疯了，他们开始窃窃私语。在这同时，那位黑人小工友先擦亮他的第一只鞋子，然后又擦另一只鞋子，他不慌不忙地擦着，表现出第一流的擦鞋技巧。

皮鞋擦亮之后，查姆斯先生给了小工友一毛钱，然后发表他的演说。

“我希望你们每个人，”他说，“好好看看这个小工友。他拥有在我们整个工厂及办公室内擦鞋的特权。他的前任是位白人小男孩，年纪比他大得多，尽管公司每周补贴他五元的薪水，而且工厂里有数千

名员工，但他仍然无法从这个公司赚取足以维持他的生活的费用。

“这位黑人小男孩不仅可以赚到相当不错的收入，既不需要公司补贴薪水，每周还可以存下一点钱来，而他和他的前任的工作环境完全相同，也在同一家工厂内，工作的对象也完全相同。”

“现在我问你们一个问题，那个白人小男孩拉不到更多的生意，是谁的错？是他的错还是他顾客的错？”

那些推销员不约而同地大声说：

“当然了，是那个小男孩的错。”

“正是如此。”查姆斯回答说，“现在我要告诉你们，你们现在推销收银机和一年前的情况完全相同：同样的地区，同样的对象以及同样的商业条件。但是，你们的销售成绩却比不上一年前。这是谁的错？是你们的错，还是顾客的错？”

同样又传来如雷般的回答：

“当然，是我们的错！”

“我很高兴，你们能坦率承认你们的错。”查姆斯继续说：“我现在要告诉你们，你们的错误在于，你们听到了有关本公司财务发生困难的谣言，这影响了你们的工作热忱，因此，你们就不像以前那般努力了。只要你们回到自己的销售地区，并保证在以后三

十天内，每人卖出五台收银机，那么，本公司就不会再发生什么财务危机了。你们愿意这样做吗？”

大家都说“愿意”，后来果然办到了。

每一个初人社会的年轻人，最容易犯的错误是，往往为自己的过错或失败寻找借口。这是一种危险的思维行为，它会让人最终变得碌碌无为。请记住，贫穷或者富有，失败或者成功，其根源不在别人，而在你自己。

## 10

请记住：失败没有借口，贫困没有借口，“上帝”也不是我们的借口。正是因为我们自己的错误，让这个世界上到处都是有才华的穷人。**没有什么是不可能的**，只要你相信自己。

在现实生活中，很多人总是抱怨“老天”不公，总是说“老天”为什么让我如此贫穷，为什么让我如此卑微，为什么不给我这些、不给我那些。他们把自己失败或不如意的原因归为命运，把“上帝”作为借口，而从不自己身上找原因。其实，“上帝”是公平的，他从不看轻卑微者。



有这样一位父亲，一次带领儿子去参观凡·高故居，在看过凡·高生前使用过的那张小木床及裂了口的皮鞋之后，儿子问父亲：“凡·高不是百万富翁吗？”父亲回答道：“凡·高是位连妻子都没娶上的穷人。”

第二年，这位父亲带领儿子去丹麦，在安徒生的故居前，儿子又困惑地问：“爸爸，安徒生不是生活在皇宫里吗？”父亲回答道：“安徒生是位鞋匠的儿子，他就生活在这栋阁楼里。”

这位父亲是一个水手，他每年往来于大西洋各个港口。这位儿子叫伊尔布拉格，是美国历史上第一位获得普利策奖的黑人记者。

20年后，在回忆童年时，伊尔布拉格说：“那时我们家很穷，父母都靠出苦力为生。有很长一段时间，我一直认为像我们这样地位卑微的黑人是不可能有什么出息的。好在父亲让我认识了凡·高和安徒生，这两个人告诉我，上帝没有这个意思。”

是啊，上帝没有这个意思！所以，我们不要把“上帝”作为借口，不要因自己角色的卑微而否定自己的智慧，不要因自己地位的低下而放弃儿时的梦想。上帝只是在考验我们的意志和耐心，他把某些珍贵的东西悄悄地赋予我们。我们所要做的，就是找出它们，然后在它们的引领下，努力前进。

借口就是把可能的事情人为地变成不可能，其实，没有什么事情是不可能的，如果你面对问题时受到了“不可能”概念的骚扰，你可以对所谓不可能的因素展开一次实事求是的、客观的研究，结果你会发现所谓的“不可能”，通常不过是源于对问题的情绪反应而已，而且你还会发现只要以冷静、非情绪的态度，运用智慧来检视所涉及的事情，你通常能克服这些所谓的“不可能”。麦基奈克湖峡大桥就是一个很好的例子。

华特·席斯乐写过一篇横跨麦基奈克湖峡的一座大桥的故事。早在19世纪80年代，密歇根州有远见的商人就建议在这个湖峡上建一座桥。铁路已经有一条支线向东穿过密歇根州上半岛到湖峡北岸的圣伊格雷斯，也有一条支线从底特律向北到湖峡南岸的麦基劳市，而以渡船运送旅客和货物来往于分隔这两条铁路终端的五里宽的水面。到了冬天的时候，湖湾中结了冰，渡船不能动了，这样就妨碍了半岛上经济的发展。各个团体陆陆续续倡议建一座桥，但是他们一再遭到“不可能”这句话的阻拦，自作聪明的人说建桥是不可能的，因为永远没有办法建出一座能抵抗得住横扫湖峡的强风的桥来。又有人说建桥是不可能的，因为冬天里厚冰的压力会压碎、损坏桥柱和桥基。更有人认为建桥是不可能的，因为湖

峡的底床是混板岩，不能承受桥基的重量。

几十年来这些反对理由阻延了建桥的进展。在第二次世界大战结束后不久，普伦第士·布朗参议员出面安排，对这些所谓的障碍做了一番科学的调查研究。

调查发现湖峡所曾记录的最大风速，是在 1940 年 10 月一次暴风雨中的每小时 78 里，而土木工程师证实可以设计出能承受 2 倍于这个风速的桥梁。工程师也定出了桥和桥基的规格，足以承受地球上最大的冰面的 5 倍压力。彻底的测试显示湖峡下面的岩石可以承受超过每平方尺 60 吨的压力，计算出桥基可以保持在每平方尺只产生 15 吨以下的压力。

一旦发现这些推翻了以往悲观主义者的说法之后，这座长久以来被认为“不可能”的桥就有了建筑计划。但是就在要开工的时候，华盛顿州塔柯玛的一座桥，因为峡谷下面的风力上顶桥身，而突然垮了下来。如果麦基奈克湖峡也出现了向上吹的强风，那会发生什么样的事呢？这个阻碍建桥的问题很快就有了解答，工程师以塔柯玛灾难为借鉴，认识到在桥面上设置空格的重要，因为这样上扬的风就有了出路。

如此一来，这座长期以来梦想的横跨麦基奈克

湖峡的大桥，被认为是不可能的桥，终于建成了。筑桥工程的主任工程师宣称：“只要有足够的意志力，足够的脑筋和足够的信心，几乎任何事情都可以做到。”他说得太正确了。正如哈瑞·法斯狄克所说的：“这世界现在进步得太快了。如果有人说某件事不可能做到，他的话通常很快就会被推翻，因为另一个人已经做到了那件事。”

这个故事显示了：只要我们认为可以做到，而且以科学的方法推翻“不可能”的神话，我们就可以做到我们要做的事。

最大的事实就是正确的想法，在信心和勇气之下，我们可以把“不可能”变成可能。能够做到这一点的人，必定是永远不甘于失败的人，他们必定不断奋斗和工作，而最重要的是，他们必定永远相信生活，相信他们自己。

## 11

这是多么好的告诫啊：千万不要让形形色色的雾迷住了你的双眼和心灵。正如查德威克所认识到的那样，妨碍成功的不是大雾而是内心的疑惑。很多时候，之所以我们不能坚持到底，获得最后的胜利，就是因为没有发现**陆地就在面前**。

1882年，世界著名的游泳好手弗洛伦丝·查德威克从卡德林那岛游向加利福尼亚海滩。两年前，她曾经横渡过英吉利海峡，现在她想再创一项纪录。

这天，当她游近加利福尼亚海岸时，嘴唇皮已冻得发紫，全身一阵阵地寒颤。她已经在海水里泡了16

个小时。远方，雾霭茫茫，使她难以辨认伴随着她的小艇。

查德威克感到难以坚持，她向小艇上的朋友请求：“把我拖上来吧。”艇上的人们劝她不要向失败低头，要她再坚持一下。“只有一英里远了。”他们告诉她。浓雾使她难以看到海岸，她以为别人在骗她。“把我拖上来。”她再三请求着。于是，冷得发抖、浑身湿淋淋的查德威克被拉上了小艇。

后来，她告诉记者说，如果当时她能看到陆地，她就一定能坚持游到终点。大雾阻止了她去夺取最后的胜利。

这件事过后，她认识到，事实上，妨碍她成功的不是大雾而是她内心的疑惑。是她自己让大雾挡住了视线，迷惑了心，先是对自己失去了信心，然后才被大雾给俘虏了。

两个月后，查德威克又一次尝试着游向加利福尼亚海岸。浓雾还是笼罩在她的周围，海水冰凉刺骨，她同样望不见陆地。但这次她坚持着，她知道陆地就在前方；她奋力向前游，因为陆地在她的心中。

查德威克终于明白了信念的重要性。她不仅确立目标，而且懂得要对目标充满信心。

你同样也能确立目标，你也能使梦想变成现实，但首先你必须自己相信能够实现这一梦想。

千万不要让形形色色的雾迷住了你的眼，不要让雾俘虏你。你面临的雾也许不是弥漫在加利福尼亚海岸上空的，它们在任何时候、任何地方都可能出现。

让我们再来看一个例子，它会告诉我们信念的力量是多么强大。

吉尔·金蒙特对自己的信念改变了她整个生活的方向。1935年，18岁的金蒙特已是全美国最受喜爱、最有名气的年轻滑雪运动员了，她的照片被用作《体育画报》杂志的封面。金蒙特踌躇满志，积极地为参加奥运会预选赛作准备，大家都认为她一定能成功。

她当时的生活目标就是得奥运会金牌。然而，1935年1月，一场悲剧使她的愿望成了泡影。在奥运会预选赛最后一轮比赛中，金蒙特沿着大雪覆盖的罗斯特利山坡开始下滑，没料到，这天的雪道特别滑，刚过几秒钟，便发生了一次意想不到的事故。她先是身子一歪，而后就失去了控制，像匹脱缰的野马，直往下冲。她竭力挣扎着想摆正姿势，可无济于事，一个个的筋斗把她无情地推下山坡。在场的人都睁大着眼紧张地注视着这一幕，心几乎提到了嗓子眼。

当她停下来时已昏迷了过去。人们立即把她送

往医院抢救,虽然最终保住了性命,但她双肩以下的身体却永久性瘫痪了。金蒙特认识到活着的人只有两种选择:要么奋发向上,要么灰心丧气。她选择了奋发向上,因为她对自己的能力仍然坚信不疑。她千方百计使自己从失望的痛苦中摆脱出来,去从事一项有益于公众的事业,以建立自己新的生活。几年来,她整日和医院、手术室、理疗和轮椅打交道,病情时好时坏,但她从未放弃过对有意义的生活的不断追求。

历尽艰难后,她学会了写字、打字、操纵轮椅、用特制汤匙进食。

她在加州大学洛杉矶分校选听了几门课程,想今后当一名教师。

想当教师,这可真有点不可思议,因为她既不会走路,又没受过师范训练。她向教育学院提出申请,但系主任、学校顾问和保健医生都认为她不适宜当教师。录用教师的标准之一是要能上下楼梯走到教室,可她做不到。

此时,金蒙特的信念就是要成为一名教师,任何困难都不能动摇她的决心。后来,她终于被华盛顿大学教育学院聘用。由于教学有方,很快受到了学生们的尊敬和爱戴。她教那些对学习不感兴趣、上课心不在焉的学生也很有办法。她向青年教师传授经验说:



“这些学生也有感兴趣的东西，只不过和大多数人的不一样罢了。”

金蒙特终于获得了教授阅读课的聘任书。她酷爱自己的工作，学生们也喜欢她，师生间互相帮助、互相进步。

后来，她父亲去世了，全家不得不搬到曾拒绝她当教师的加利福尼亚州去。她向洛杉矶学校官员提出申请，可他们听说她是个“瘸子”就一口回绝了。金蒙特不是一个轻易就放弃努力的人，她决定向洛杉矶地区的几十个教学区逐一申请。在申请到第十八所学校时，已有三所学校表示愿意聘用她。学校对她要走的一些坡道进行了改造，以适于她的轮椅通行，这样，从家里坐轮椅到学校教书就不成问题了。另外，学校还破除了教师一定要站着授课的规定。

从此以后，她一直从事教师职业。暑假里她访问了印第安人的居民区，给那里的孩子补课。

很多年过去了，金蒙特从未得过奥运会的金牌，但她的确得了一块金牌，那是为了表彰她的教学成绩而授予她的。

## 12

是什么东西在支持着这个患有癫痫病的女孩不停地向前跑？答案显而易见，但又有多少人能做到派蒂这样呢？

**信念改变人生。**我们并不缺乏长跑的能力，我们最需要做的就是不停地对自己说：派蒂，向前跑！

派蒂·威尔森在年幼时就被诊断出患有癫痫。她的父亲吉姆·威尔森习惯每天晨跑。有一天戴着牙套的派蒂兴致勃勃地对父亲说：“爸，我想每天跟你一起慢跑，但我担心中途会病情发作。”

她父亲回答说：“万一你发作，我也知道如何处理。我们明天就开始跑吧。”

十几岁的派蒂就这样与跑步结下了不解之缘。和父亲一起晨跑是她一天之中最快乐的时光；跑步期间，派蒂的病一次也没发作。几个礼拜之后，她向父亲表示了自己的心愿：“爸，我想打破女子长距离跑步的世界纪录。”

她父亲替她查吉尼斯世界纪录，发现女子长距离跑步的最高纪录是 80 英里。当时读高一的派蒂为自己订立了一个长远的目标：“今年我要从橘县跑到旧金山（400 英里）；高二时，要到达俄勒冈州的波特兰（1500 多英里）；高三时的目标在圣路易市（约 2000 英里）；高四则要向白宫前进（约 3000 英里）。 ”

虽然派蒂的身体状况与他人不同，但她仍然满怀热情与理想。对她而言，癫痫只是偶尔给她带来不便的小毛病。她不因此消极畏缩，相反地，她更珍惜自己已经拥有的。

高一时，派蒂穿着上面写着“我爱癫痫”的衬衫，一路跑到了旧金山。她父亲陪她跑完了全程，做护士的母亲则开着旅行拖车尾随其后，照料父女两人。

高二时，她身后的支持者换成了班上的同学。他们拿着巨幅的海报为她加油打气，海报上写着：“派蒂，跑啊！”（这句话后来也成为她自传的书名）但在

这段前往波特兰的路上，她扭伤了脚踝。医生劝告她立刻中止跑步：“你的脚踝必须上石膏，否则会造成永久的伤害。”

她答道：“医生，你不了解，跑步不是我一时的兴趣，而是我一辈子的至爱。我跑步不单是为了自己，同时也是要向所有人证明，身有残缺的人照样能跑马拉松。有什么方法能让我跑完这段路？”医生表示可用粘剂先将受损处接合，而不用上石膏；但他警告说，这样会起水泡，到时会疼痛难耐。派蒂二话没说便点头答应。

派蒂终于来到波特兰，俄勒冈州州长还陪她跑完最后一英里。一面写着红字的横幅早在终点等着她：“超级长跑女将，派蒂·威尔森在17岁生日这天创造了辉煌的纪录。”

高中的最后一年，派蒂花了四个月的时间，由西岸长征到东岸，最后抵达华盛顿，并接受总统召见。她告诉总统：“我想让其他人知道，癫痫患者与一般人无异，也能过正常的生活。”

## 13

**每一个人都具有无限的可能**，就像罗尔斯一样，“你也可以成为州长”，“你也可以像某某人一样”。最重要的是，一定要秉持坚定的信念。

罗尔斯是纽约历史上第一位黑人州长，他出生在纽约声名狼藉的大沙头贫民窟。在这儿出生的孩子，长大后很少有人获得较体面的职业。然而，罗杰·罗尔斯是个例外，他不仅考入了大学，而且成了州长。在他就职的记者招待会上，罗尔斯对自己的奋斗史只字不提，他仅说了—个非常陌生的名字——皮

尔·保罗。后来人们才知道,皮尔·保罗是他小学的一位校长。

1961年,皮尔·保罗被聘为诺必塔小学的董事兼校长。当时正值美国嬉皮士流行的时代。他走进大沙头诺必塔小学的时候,发现这儿的穷孩子比“迷惘的一代”还要无所事事,他们旷课、斗殴,甚至砸烂教室的黑板。当罗尔斯从窗台上跳下,伸着小手走向讲台时,皮尔·保罗说,我一看你修长的小拇指就知道,将来你是纽约州的州长。当时,罗尔斯大吃一惊,因为长这么大,只有他奶奶让他振奋过一次,说他可以成为5吨重的小船的船长。这一次皮尔·保罗先生竟说他可以成为纽约州州长,着实出乎他的意料,他记下了这句话,并且相信了它。从那天起,纽约州州长就像一面旗帜。他的衣服不再沾满泥土,他说话时也不再夹杂污言秽语,他开始挺直腰杆走路,他成了班主席。在以后的40多年间,他没有一天不按州长的身份要求自己。51岁那年,他真的成了州长。

在就职演说中,罗尔斯有这么一段话。他说:在这个世界上,信念这种东西任何人都可以免费获得,所有成功者最初都是从一个小小的信念开始的。正是小时候皮尔·保罗对我说的那句话,让我拥有了一个坚强的信念,它一直激励着我,使我有今天的成就。

罗尔斯是幸运的，因为在他还来得及重新开始的时候，有皮尔·保罗给了他一生中最重要的话。其实，我们每一个人都具有无限的可能，就像罗尔斯一样，“你也可以成为州长”，“你也可以像某某人一样”。最重要的是，一定要秉持坚定的信念。

# 14

“你要信任自己——只要你肯做，你就会做到。

**每一个人都可以有美好的将来——**只要他肯敲门、肯尝试、肯努力！”

就是因为这句话，堪萨斯州的洛维汝公园少了一个救生员，而美国多了一位伟大的总统。

以充满自信的形象驰名的里根，也曾经是一个充满自卑感的人。在《成功》杂志上，里根道出了他克服自卑感，培养自信的一个故事。

正当 20 世纪 30 年代美国经济大衰退的时候，里根在堪萨斯州一个公众游泳池做救生员。他经济



拮据，无方向感，一事无成，不知所措。有一天，当地的一位名人爱斯杜拿到那里游泳，与里根闲谈起来；这位先生一向是以乐观自信见称的。

“这一个经济衰退的情况不会是永恒的。有志向上的年轻人应该懂得把握这个好时机，在这段时间内学习创业的窍门；当经济开始复苏，机会的大门便会打开，而这些懂得把握时机的年轻人便会成为国家未来的主人翁。”爱氏对里根说。

里根那个时候最关注的是下一个月是否会失业，根本就没兴趣去聆听这些“过分乐观”的话语。

“年轻人，你喜欢在未来的数十年做些什么工作？”爱氏没有理会里根那无奈的表情，继续追问。

“先生……我没有想过。”年方及冠的里根怯懦地说。

“没有想过现在就要好好地想一想。”这位仁慈的长者丝毫不肯放松。里根本来想告诉爱氏他的志愿是当演员，但他没有这个胆子；于是，他说：“我希望作一个电台的体育评述员。”爱氏接下来的一番话，对里根的一生有着决定性的影响。

“你要信任自己——只要你肯做，你就会做到。每一个人都可以有美好的将来——只要他肯敲门、肯尝试、肯努力！”

就是因为这句话，堪萨斯州的洛维汝公园少了

一个救生员，而美国多了一位伟大的总统——一位不断地充实自己，超越自己的成功者。

里根在任内，一洗卡特总统遗留下来的颓风和弱势，令国家实力大增。

由穷救生员到三流演员到加州州长再到总统——里根的一生就是“克服自卑感”的最好示范。他克服了因贫困造成的自卑感，以坚强的信心唤起了美国的爱国主义，成为“国家中兴的工程师”。

# 15

从一个小商人到副总统，这中间是什么起了决定性的作用？不是别的，是自信，**无比的自信**。

在这个世界上，不乏拥有才华和能力的人，但拥有智慧和自信的人却少而又少。

1888年，美国银行家莫尔当选副总统。在他执政期间，声誉卓著。当时，美国农业部的一位秘书威尔逊知道副总统本人原先曾是一个小布匹商人。从一个小商人到副总统，为什么会发展得这么快，他研究了莫尔的成长经历，发现莫尔在布匹生意特别好的时候，突然放弃生意，转向金融业，最终以

此发家，走向政坛。可当时莫尔为什么会放弃这么好的生意呢？威尔逊感到十分奇怪。

他带着问题拜访了莫尔。莫尔说：我做布匹生意真的很成功。可有一天，我读了一本文学家爱默生的书，书中的一段话打动了，书中是这样写的：

“一个人如果拥有一种人家需要的才能和特长，不管他处在什么环境什么角落，有一天终会被人发现。”

这段话让人怦然心动，冥冥中我觉得自己应该走向更广的空间发展。这使我想到了当时最重要的金融业，于是，我不顾别人的反对，放弃布匹生意，改营银行，在稳妥可靠的条件下进行运作，许多人和企业都愿意找我，因此，我的银行经营十分成功，最终成为金融巨头。

莫尔用智慧垒起自己的人生高度，他成功的故事，让人想起小时候曾经听到过这样一首歌谣，“有智吃智，无智吃力”。这歌谣形象生动，令人反省。一个人立于社会，说到底只有两种谋生手段，用智和用力，要么靠一身力气，要么靠自身的智慧，智慧往往可以改变一个人的命运。

并不是每一个成功的布匹商人都能成为优秀的银行家，也并不是每一个优秀的银行家都能成为副

总统，莫尔成功的背后，隐藏的是无比的自信、毫不犹豫的决断和过人的实力。没有这些，别说是成为副总统，就是想成为一个成功的布匹商人，可能也并不容易。

# 16

**机遇往往眷顾那些有准备的头脑。**如果不是这样，谁会想到，那间充满汽油味的车库里的老鼠会成为世界上最负盛名的卡通影片的鼻祖。

他是一个年轻的画家，但他很孤独，因为他是一个贫困潦倒无人赏识的画家。几经求职，他终于找到了一份工作，替教堂作画。虽然报酬极低，但他仍像抓住了一根救命稻草似的，全力以赴不敢懈怠。

当时，他借用了一间废弃的车库作为临时办公室，可事情并没有如他期望的那样，命运没有出现一丝转机。微薄的报酬入不敷出，他如一只困兽，在昏

暗发霉的车库里等待命运的安排。

有一段时间，他甚至听到了死神的脚步声。熄了灯，他陷入了空虚与无望的黑暗中。周围静得可怕，又似乎吵闹不休，他失眠了。夜夜失眠，手中的画笔也断然搁下了，没了灵感，没了生机。

更令他心烦的是，每次熄灯后，一只老鼠就吱吱地叫个不停。他想拉开灯赶走那只讨厌的家伙，但疲倦的身心让他干什么都没劲，所以他只好听之任之了。反正是失眠，他就去听老鼠的叫声，他甚至能听到它在自己床边的跳跃声。渐渐地，他听到了一种美妙的音乐，仿佛有一个精灵，在这个无人知道的午夜与自己默默相伴。

不只在夜里，白天小老鼠偶尔也会大摇大摆地从他的脚下走过。他没吓唬它，它便得意忘形地在不远处做着各种动作，表演着精彩的杂技。小老鼠使他的工作室有了生机。它成了他的朋友，他则成了它的观众，彼此相依为命。小老鼠也心安理得地分享着他的面包。到最后，它竟大胆地爬上他的画板，并在上面有节奏地跳跃，他默默地享受着一种难以言传的情意。

不久，年轻的画家离开了堪萨斯城，被介绍到好莱坞去制作一部以动物为主的卡通片。这是他好不容易才得到的机会，他听到了命运的大门“吱”的一

声开了一条缝。前途是光明的，道路却是坎坷的，他的作品被一一否决，他再度陷入了举步维艰的地步。

又是一个不眠之夜，他开始怀疑自己真的没有作画的天赋，而且一文不值。

那是一个与平常一样漫漫的长夜，他突然听到一声“吱吱”，那是老鼠的叫声。这一刻，灵光一现，他拉开了灯，支起画架，画出了一只老鼠的轮廓。

有史以来最伟大的动物卡通形象——米老鼠就这样诞生了。

这位年轻画家就是后来蜚声世界的美国人沃尔特·迪斯尼。

机遇往往眷顾那些有准备的头脑。如果不是这样，谁会想到，那间充满汽油味的车库里的老鼠会成为世界上最负盛名的卡通影片的鼻祖。

把你的耳朵叫醒，倾听来自成功的声音。



# 17

何谓运气？就是先有预备，再碰上机会。在你为运气的来临而**时时准备**的行动中，你已经创造出另一个机遇了。

这个世界上不存在单纯的运气。何谓运气？就是先有预备，再碰上机会。许多人不明白这一点，所以他们总是疑惑：为什么机遇总是偏爱有准备的头脑？

有一位老教授，退休后巡回拜访偏远山区的学校，传授教学经验与当地老师分享。由于老教授的爱心及和蔼可亲，他所到之处皆受到老师及学生的欢迎。

有一次，当他结束在山区某学校的拜访行程，而欲赶赴他处时，许多学生依依不舍，老教授也不免为之所动，当下答应学生，下次再来时，只要他们能将自己的课桌椅收拾整洁，老教授将送给该名學生一项神秘礼物。

在老教授离去后，每到星期三早上，所有学生一定将自己的桌面收拾干净，因为星期三是每个月教授例行会前来拜访的日子，只是不确定教授会在哪一个星期三来到。

其中有一个学生的想法和其他同学不一样，他一心想得到教授的礼物留作纪念，生怕教授会临时在星期三以外的日子突然带着神秘礼物来到，于是他每天早上，都将自己的桌椅收拾整齐。

但往往上午收拾妥当的桌面，到了下午又是一片凌乱，这个学生又担心教授会在下午来到，于是在下午又收拾了一次，想想又觉不安，如果教授在一个小时后出现在教室，仍会看到他的桌面凌乱不堪，便决定每个小时收拾一次。

到最后，他想到，若是教授随时会到来，仍有可能看到他的桌面不整洁，终于小学生想清楚了，他无时无刻不保持自己桌面的整洁，随时欢迎教授的光临。

老教授虽然尚未带着神秘礼物出现，但这个小小

学生已经得到了另一份奇特的礼物。

有许多人终其一生，都在等待一个足以令他成功的机会。而事实上，机会无所不在；关键在于，当机会出现时，您是否已经准备好了。

如故事中小学生给我们的启示，在不断的准备中，自己所获得的成长竟是如此之大。即或是没有机遇的光临，你已经创造出另一个机遇了。

# 18

在每个人的一生中，肯定不会缺少机会，缺少的只是把握机会的能力。更大的区别是，**弱者等候机会，而强者创造它们。**

懦弱动摇者常常用没有机会来原谅自己。其实，生活中到处充满着机会！学校的每一门课程，报纸的每一篇文章，每一个客人，每一次演说，每一项贸易，全都是机会。这些机会带来教养，带来勇敢，培养品德，制造朋友，对你的能力和荣誉的每一次考验都是宝贵的机会。

没有谁在他的一生中，运气一次也不降临。但是，当运气发现他并不准备接待她的时候，她就会从门口进从窗口出了。

年轻的医生经过长期的学习和研究，他碰到了第一次复杂的手术。主治大夫不在，时间又非常紧迫，病人处在生死关头。他能否经得起考验，他能否代替主治大夫的位置和他的工作，机会和他面面相觑。他是否能够否定自己的无能和怯懦，走上幸运和荣誉的道路？这就要他自己作出回答。

对重大的时机你作过准备吗？除非你作好准备，否则，机会只会使你显得可笑。

“从这条路走过去可能吗？”拿破仑问那些派去探测被称之为“死亡之路”的工程技术人员。“也许吧，”回答是不敢肯定的，“它在可能的边缘上。”

“那么，前进！”小个子不理睬工程人员讲的困难，下了决心。

出发前，所有的士兵和装备都经过严格细心的检查。破的鞋，穿洞的衣服，坏了的武器，都马上修补或更换。一切就绪，然后部队才前进。统帅的精神鼓舞着战士们。

战士皮带的闪光，出现在阿尔卑斯山高高的陡壁上，出现在高山的云雾中。每当军队遇到困难的时候，雄壮的冲锋号就会响彻群山之巅。尽管在这危险

的攀登中到处充满了障碍，致使队伍延长到 30 公里，但是他们一点不乱，也没有一个人掉队！四天之后，这支部队就突然出现在意大利平原上了。

当这“不可能”的事情完成以后，其他人才看到，这件事其实是早就可以做到的。许多统帅都具有必要的设备、工具和强壮的士兵，但是他们缺少毅力和决心。

而拿破仑不怕困难，在前进中果断地抓住了属于自己的机会。

## 19

机会总是在不经意间来到我们身边，如果不养成好的习惯或是恰恰相反，就算把宝石送到你手里，你也会随手丢弃的。年轻人应时刻注意，从踏入社会的第一天起，就**不要让自己养成丢弃机会的习惯。**

有个年轻人，想发财想到几乎发疯的地步。每每听到哪里有财路，他便不辞劳苦地去寻找。有一天，他听说附近深山中有位白发老人，若有缘与他见面，则有求必应，肯定不会空手而归。

于是，那年轻人便连夜收拾行李，赶上山去。他

在那儿苦等了5天，终于见到了传说中的老人，他请求老者赐珠宝给他。

老人便告诉他说：“每人早晨，太阳未升起时，你到村外的沙滩上寻找一粒‘心愿石’。其他石头是冷的，而那颗‘心愿石’却与众不同，握在手里，你会感觉到很温暖而且会发光。一旦你寻到那颗‘心愿石’后，你所祈祷的东西都可以实现了。”

青年人很感激老人，便赶快回村去了。

每天清晨，那青年人便在沙滩上检视石头，发觉不温暖也不发光的，他便丢下海去。日复一日，月复一月，那青年在沙滩上寻找了大半年，始终也没找到温暖发光的“心愿石”。

有一天，他如往常一样，在沙滩开始捡石头。发觉不是“心愿石”，他便丢下海去。一粒、二粒、三粒……

突然，“哇……”青年人哭了起来，因为他刚才习惯地将那颗“心愿石”随手丢下海去后，才发觉它是“温暖”的！

机会总是在不经意间来到我们身边。可悲的是，如同那个年轻人，他们已经养成了丢弃机会的习惯，只能在悔恨中度过一生。

一大早，太阳还没有出来，渔夫就早早地来到江边准备打鱼，刚到江边，他感觉到脚下踩了什么东



西，原来是一小袋石头。于是他捡起那袋石头，将渔网放在一旁，坐在岸边等待日出。

他坐在江边等着太阳出来，以便开始一天的工作。没有其他事可做，他就懒洋洋地从袋子里取出一块石头，噗地一声，石头被丢进了水里。他不断地从袋子里取石头并一块一块地丢进水里。

太阳渐渐地升起来了，大地又重现了光明，这时渔夫除了手上的一块石头之外其他的石头都已经丢光了，当他借着刚刚出来的阳光看到了他手中所拿的最后一块东西时，他再也抑制不住了，他大喊了起来，这是一颗宝石！在黑暗中，他将一整袋的宝石都丢进江里了！在不知不觉当中，他的损失有多少？他开始懊悔，捶胸顿足并咒骂自己，伤心地哭得失去理智。

他在无意间碰到的财富，足以让他及后代过上富有的生活，然而在黑暗中，不知不觉地又把这些财富丢掉了。

但是，他总还算是幸运的，至少他还有一颗宝石留了下来，在他将最后一颗宝石丢掉之前，天刚好亮了，并且看到了它。

生活中，又有多少人能有渔夫留下一颗宝石那样的幸运呢？

周围一片漆黑，而时间又过得很快，太阳尚未升

起,我们就已经浪费掉生命中的所有宝石。生命是一个大的宝库。人们没有好好利用它,只是白白地将它浪费掉,等到我们知道了生命的重要性时,我们已经将时光消磨殆尽。生活的秘密、快乐——一切都丢尽了,一个人的一生就这样过去了。

## 20

今天的生活由三年前我们的选择所决定，今天的选择，将决定我们三年后的生活。你现在是不是赢家并不重要，重要的是，三年后，**你能成为赢家！**

让我们来一起分享著名歌手李恕权在《挑战你的信仰》一书中讲述的一段他的真实的人生经历。

1976年的冬天，当时我19岁，在美国休斯敦航空航天局的宇宙飞船实验室里工作，同时也在航空航天局旁边的休斯敦大学主修计算机。纵然忙于学校、睡眠与工作之间，这几乎占据了我一天二十四小

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,我四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,她的名字叫瓦莱丽。

她在我事业的起步时,给了我最大的鼓励。

年仅 19 岁的瓦莱丽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,瓦莱丽又热情地邀请我到她家的牧场吃烤肉。她的家族是德州有名的石油大亨,拥有庞大的牧场。虽然她的家庭极为富有,但她的穿着、所开的车,与她谦卑诚恳待人的态度,更让我加倍地打心底佩服她。

瓦莱丽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,我们一点渠道都没有。此时,我们两个人坐在德州的乡下,一点也不知道下一步该如何走。突然间,她冒出了一句话:“Visualize what you are doing in 3 years?”(想像你三年后在做什么?)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’三年后的你在做什么,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：“第一，三年后，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人的地方，能天天与一些世界一流的乐师一起工作。”

瓦莱丽说：“你确定了吗？”我慢慢地回答，而且拉了一个很长的 Yesssssss！瓦莱丽说：“好，既然你确定了，我们就把这个目标倒算回来。如果第三年，你有一张唱片在市场上，那么你的第二年半时一定要跟一家唱片公司签上合约。”

“那么你的第二年一定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？”

“那么你的第一年半时，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要把目前这几首曲子完工。”

“那么你的第一个礼拜就要先列出一个清单，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？”瓦莱丽笑笑地说。“喔？对了。你还说你三年后，要生活在一个有很多音乐的地方，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，你的第三年已经与这些人在一起工作，那么照道理，你的第二年半时应该有你自己的工作室或录音室。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，我辞掉了令许多人羡慕的航空航天局的工作，离开了休斯敦，搬到洛杉矶。说也奇怪，不敢说是恰好三年，但大约可说是第四年，我的唱片在亚洲开始畅销起来，我一天二十四小时几乎全都忙着与一些顶尖的音乐高手一起工作。每当我在最困惑的时候，我会静下来问我自己：恕权，三年后你“最希望”看到你自己在做什么？

是的，每个人都需要这样的提问。任何成功都需要我们从现在开始有计划的工作，点滴的积累。不要等到三年后，空余无谓的叹息。

## 21

下面这段文字只有一个目的，我想善意地提醒大家，不要被那些市面上充斥的成功书所蒙蔽，那些成功人士所谓的成功经验和秘诀，大多不是他们的真实想法，他们的真实想法往往隐藏在这些看似正确、冠冕的道理之中。所有初入社会的年轻人必须记住这样一个道理：**成功并不像想像中的那么难。**

我觉得，很多时候，我们把成功想像的过于复杂了。这一点很不好，对那些初入社会、充满憧憬和希望的年轻人尤其不好。

记得小时候，我父亲给我讲过一个看车的老太太的故事。

在芝加哥最好的证券交易所旁边，有一个天桥，天桥的一侧，有一个看车的老太太。每天有很多穿着体面的人在交易所进进出出，可是谁也没有注意到门口那个普通的老太太。但是，两年后，这个老太太成了这个交易所的大户之一。有人问她经验，老太太说：我的经验就是数车子的数量，每当车子的数量很少的时候，我就买进，每当车子的数量开始多起来，并且快要达到最多的时候，我就卖出。

看，仅凭借着数车子的数量，老太太就成了股市的赢家。这个故事在我的脑海中留下了深刻的印象。

虽然成功并不是轻而易举的事，但成功也不是我们想像中的那么难。那些告诉我们成功需要多少多少素质，需要多少多少能力，需要这样那样的人，我敢说，他一定不是一个真正意义上的成功人士，因为成功最主要的一点就是要敢想、敢做。

我朋友佩特·丝特劳的例子就是很好的证明。两年前，佩特·丝特劳在机场等待换机时，无论她到酒吧喝一杯威士忌酒，或到期刊室看报刊杂志，都觉得相当不便。因为她必须靠拐杖才能行动，而且当时天气酷热，令她感到十分不快，此时她只想好好冲个



澡。但这在机场内是办不到的，除非到饭店或坐在饮水机上。

好不容易到达目的地之后，她将此事全盘告诉玛丽安·威廉与盖儿·蒙艾拉，两人大表同情并开玩笑地说，何不为疲倦的旅客提供这类的服务！？

数日后，这三人就着手进行使“机场有活力”的计划，计划内容是在机场内设置休闲中心，旅客可在候机时寄放行李，并在一小时之内从事运动、按摩、淋浴等休闲活动。

“开始时，我们以为这个构想毫无特别之处。”佩特·丝特劳说。但当她们分别打电话到全国的机场饭店、俱乐部，询问有无提供此种运动设施、休闲及淋浴的旅客服务时，都得到同样的答案：“没有，但这个构想很好。”

为了更确实地了解这个市场，她们分别到纽约、洛杉矶进行调查。

“因为我们都没有商业的硕士学位，所以，在调查工作上做得更彻底。”丝特劳笑着说。“我们对于这项事业已彻底地确认，关于将来可能面临的问题，也已准备妥当。”

调查结束后，她们极具自信，于是开始筹集资金，并说服达拉斯国际机场的负责人，开设前所未有的“机场休闲中心”。结果各界反应良好，我朋友这份

轻松得来的事业，目前已经从国内扩展到全世界。

20 世纪 70 年代，一位来自韩国的年轻学生到美国去读成功学的博士。两年里，他听了许多成功学大师的课程和讲座，看了许多成功学书籍。学得越多，他越感到困惑。无论是大师的授课还是图书的内容，都在传递出同一个信息：成功很难。他们似乎故意以种种理论和事例来打击人们成功的念头。困惑之余，这个韩国学生不甘就此罢手，他重新审视以前学过的知识，突然豁然开朗：原来成功并不像想像中的那么难。他以此为题，完成了自己的博士论文。

一个偶然的机，这篇论文被当时的韩国总统看到。其时正值韩国经济腾飞时期，每个韩国人都梦想着获得成功。总统决定出版此书，并向全韩国人民推荐。于是，成功并不像想像中的那么难这一观念，在韩国深入人心，并影响了整整一代韩国人，也大大加快了韩国经济腾飞的步伐。

是的，成功并不像想像中的那么难。正如一位名人所说：“你要信任自己——只要你肯做，你就会做到。每一个人都可以有美好的将来——只要他肯敲门、肯尝试、肯努力！”

## 22

这是美国著名作家雷因讲述的一段他年轻时的经历。他告诉我们**成功不是一蹴而就的**，每一个高远的目标，都是由许多细小的目标组合而成的。当我们一点点地完成这些小目标的时候，也就是我们在向最终的目标一点点靠近。

25 岁的时候，我因失业而挨饿。以前在君士坦丁堡，在巴黎，在罗马，我都尝过贫穷和挨饿的滋味。然而，在这个纽约城，处处充溢着豪华气息，尤其使我觉得失业的可悲。

我不知道有什么办法能改变这种局面，因为我

胜任的工作非常有限。我能写文章，但不会用英文写作。白天就在马路上东奔西走，目的倒不是为了锻炼身体，因为这是躲避房东讨债的最好办法。

一天，我在42号街碰见一位金发碧眼的大高个儿，立刻认出他是俄国的名歌唱家夏里宾先生。记得我小时候，常常在莫斯科帝国剧院的门口，排在观众的行列中间，等待好久之后，方能购得一张票，去欣赏这位先生的艺术。后来我在巴黎当新闻记者，曾经去访问过他。我以为他当时是不会认识我的，然而他却还记得我的名字。

“很忙吗？”他问我。

我含糊回答了他，我想他已一眼看出了我的境遇。

“我住的旅馆在第103号街，百老汇那边，跟我一同走过去，好不好？”他问我

走过去？其时是中午，我已走了5个小时的马路了。

“但是，夏里宾先生，还要走60个街口，路不近呢。”

“胡说，”他笑着说，“只有5个街口。”

“5个街口？”我觉得很诧异。

“是的，”他说，“但我不是说到我的旅馆，而是到第6号街的一家射击游艺场。”

这有些答非所问，但我却顺从地跟着他走。一下子就到了射击游艺场的门口，看到两名水兵好几次都打不中目标。然后我们继续前进。

“现在，”夏里宾说，“只有 11 个街口了。”

我摇了摇头。

不多一会，走到卡纳奇大戏院。夏里宾说，他要看看那些购买戏票的观众究竟是什么样子，几分钟之后，我们继续前进。

“现在，”夏里宾愉快地说，“咱们离中央公园的动物园只有 5 个街口了，动物园里有一只猩猩，它的脸很像我所认识的唱次中音的朋友。我们去看看那只猩猩。”

又走了 12 个街口，已经来到百老汇，我们在一家小吃店面前停了下来。橱窗里放着一坛咸萝卜。夏里宾遵医嘱不能吃咸菜，因此他只好隔窗望了望。

“这东西不坏呢。”他说，“它使我想起了我的青年时期。”

我走了许多路，原该筋疲力尽的了。可是奇怪得很，今天反而比往常好些。这样忽断忽续地走着，走到夏里宾住的旅馆的时候，他满意地笑着：

“并不太远吧？现在让我们来吃中饭。”

在那满意的午餐之前，夏里宾向我解释为什么要我走这许多路的理由。

“今天的走路，你可以常常记在心里。”这位大音乐家庄严地说，“这是生活艺术的一个教训：你与你的目标之间无论有怎样遥远的距离，都不要担心。把你的精神常常集中在5个街口的短短距离，别让那遥远的未来使你烦闷异常。常常注意于未来24小时内使你觉得有趣的小玩意儿。”

屈指到今，已经19年了，夏里宾也已长辞人世。我们共同走过马路的那一天永远值得我纪念。因为尽管那些马路如今大都已经变了样子，可是夏里宾的实用哲学，有好多次都解决了我的难题。

## 23

或许，成功者与失败者只差别在一些小小的动作：每天花 5 分钟阅读、多打一个电话、多努力一点、在适当时机的一个表示、表演上多费一点心思、多做一些研究，或在实验室中多试验一次……**成功就是每天进步一点点！**

一所大教堂的牧师许多年前问一位美国学者：“你知不知道任何有关南非树蛙的事？”

“不知道。”学者有点儿惊讶地回答他

他说：“你可能不想知道南非树蛙的事，但如果你想知道，你可以每天花 5 分钟阅读相关资料，5 年

内你就会成为最懂南非树蛙的人。有人会邀请你到他们总公司,还付你一大笔钱,就为听听你对南非树蛙的意见。当然,这是很专业的一门学问,听众可能不多,但想想看,只要持续5年内每天花5分钟阅读相关资料,你就能够成为南非树蛙这领域中最权威的人。”

这位学者常常想到牧师说的话。

大多数人都不愿意每天投资5分钟的时间(与5个钟头的时间相比实在是少之又少)努力成为自己理想中的人。

伍迪·艾伦说过,生活中90%的时间只是在混日子。大多数人的生活层次只停留在:为吃饭而吃,为搭公车而搭,为工作而工作,为了回家而回家。他们从一个地方逛到另一个地方。事情做完一件又一件,好像做了很多事,但却很少有时间从事自己真正想完成的目标。就这样,一直到老死。我猜想很多人临到退休时,才发现自己虚度了大半生,剩余的日子又在病痛中一点一点地流逝。

伟大的哲学家冯·哈耶克说:“如果我们多设定一些有限定的目标,多一分耐心,多一点谦恭,那么,我们事实上便能够进步得更快且事半功倍;如果我们‘自以为是地坚信我们这一代人具有超越一切的智慧及洞察力并以此为傲’,那么我们会反其道而



行之，事倍功半。”

有一位成功人士，他用三年时间，从身无分文到百万富翁。在奋斗过程中，每天做俯卧撑对他的影响巨大。

曾经有近两年的时间，他每天都做俯卧撑。也许你不敢想像，到最后，他一次要做 600 多下，而且是每天早晚各一次！

做这项运动的起因，是因为他只身一人来到外地“谋生”时举目无亲，而且各方面生活条件又很差，他自知身体不能垮掉，不能生病，于是开始了这项简单的体育运动。在当时的情况下，除了身体不能垮以外，最要紧的就是面对巨大的生存压力，意志更不能垮。每天坚持做俯卧撑，尤其是每一次要做好几百个，它真的非常能磨炼耐力与意志。果然，一举两得。能将俯卧撑练到一次能做 600 个的方法，其实再简单不过，那就是：每天进步一点点。

第一天，他做到 10 个就开始喘气。从 10 个开始，以后每两天增加一个，后来每天增加一个，再后来每天增加 2 个、5 个，最后，他能以每天增加 10 个的速度递增。

成功者与失败者之间的距离，并不如大多数人想像的是一道巨大的鸿沟。成功者与失败者只差别

在一些小小的动作：每天花 5 分钟阅读、多打一个电话、多努力一点、在适当时机的一个表示、表演上多费一点心思、多做一些研究，或在实验室中多试验一次

## 24

这是马尔维·奥林撰写的一篇关于如何练琴的短文。可以说，练琴的三个阶段，也就是**走向成功的三个阶段**。从这个意义上来说，马尔维·奥林写给那些练琴者的忠告，也是写给那些在我们身边随处可见的具有才华的穷人的。

第一阶段：把种子埋在土中，浇水。这时，看不到什么变化，但是种子内部却开始了生长的过程。在这个阶段，你不会感到有兴趣，但我们要不停地浇水。而且，似乎很久也见不到有什么动静。

许多学生从来也没有做好种花的第一阶段工

作，而是急于想看到开花。他们知道花是美的，但没有能耐心地等待花自然地开出来。结果花往往由于没有发育成熟而夭折。对我们练琴的人来讲，也就是由于缺少细心的反复练习，没有能形成正确的概念。

有些学生只是演奏而没有练习，这就等于不断地把种子从土壤中挖出来，看看是否长出来了，结果反而阻碍了种子的生长。这样的学生往往想把一首曲子当成已练好的作品进行演奏，而没有把这首曲子首先彻底地练好。这样耳朵就习惯于听坏的音准、音质和节奏。使人感到惊讶的是，有才能的学生特别容易受到这样的灾害！其原因可能是因为有才能的学生在开始学琴阶段，学奏那些小曲子时，一下子就学会了，而别的孩子却不得不刻苦地练习！这就在这些有才能的学生心里留下了一种错误的估计。后来当他的老师要求他进行刻苦而有规律的练习时，他怀疑老师的建议，而且不习惯在自己的乐器上从事严格的劳动。这样的学生往往要经过多年的挣扎，直到最后现实迫使他们认识到，他们所要达到的结果只有通过不断地刻苦工作才能取得。于是他就重新为自己“安排程序”。这个过程就远比从开始就学会按严格的要求进行学习要困难得多了！

要耐心，不能心急；不能一遇困难就想“绕”过

去。长期坚持下去,学生会发现,当他学习演奏一首新作品时,会比以前快得多。但是,在这个过程中对各个困难点要继续增加“营养”,不然的话,原来学到的内容就会退化!如果有三天不练琴,对于大多数的学生来讲,已经开始了的学习恐怕就会完全夭折了。

第二阶段:种子发出了嫩芽,不久就钻出了地面。种子还向下向两旁生出了小根,以便吸收营养,支持主茎的成长。种子从发芽到长成一株大的植物,都是可以看得到的。当它根深叶茂,发育成熟了,就开始形成花蕾。

这第二阶段对练琴来说,就是通过准确地重复,以达到能轻而易举地、没有障碍地把这首曲子演奏出来。

我们人的头脑就好像是个电子计算机。每次练习就犹如加入信息。反复就好比是制定程序。所以练习时对许多基本问题要进行精密的考虑,也就是说对全部细节都要加以注意。要是反复某些犹豫不决的东西,就会给头脑编制错误的程序,从而减慢进步。进行高度思想集中的正确练习可以很快地产生极好的结果。要耐心,对困难点要不断地进行练习,不要以为这样做没有什么用处。要是你漫不经心地和半信半疑地在进行练习,头脑就很容易停止工

作。

第三阶段：当花蕾充分地成熟，一朵又美又香的花朵就展现在人们面前了。第三阶段需要的是保护技巧。为了使这株花能健康地成长，上述的修剪、除草、施肥等工作都是不可少的。美好的演奏的确很像珍贵而难得的花，是很值得种在花园中的。我还要补充一句，不一定是职业的演奏者才能演奏得好，这就像不是只有花卉研究者才能种植出美丽的花朵一样。那些认为自己“不想成为职业的演奏者”所以就马马虎虎地练琴的人，他们不懂得音乐最基本的目的是使听的人和演奏的人都感到愉快。试试看，你会喜欢这样做的！

## 25

**成功不是偶然的。**坚持到底、锲而不舍，坚定的信念、顽强的斗志，果断、自信、诚实、谦虚……当你拥有了这些，还有什么可以阻碍你呢？

记住巴尔扎克的名言吧：我将粉碎一切障碍！

有这么一个故事。据说，在开学第一天，苏格拉底对学生们说：“今天咱们只做一件事，每个人尽量把胳膊往前甩，然后再往后甩。”说着，他做了一遍示范。

“从今大开始，每天做 300 下，大家能做到吗？”学生们都笑了，这么简单的事，谁做不到？可是一年

之后，苏格拉底再问的时候，全班却只有一个学生坚持下来，这个人就是以后的大哲学家柏拉图。

美国标准石油公司曾经有一位小职员叫阿基勃特。他在出差住旅馆的时候，总是在自己签名的下方，写上“每桶四美元的标准石油”字样，在书信及收据上也不例外，签了名，就一定写上那几个字。他因此被同事叫做“每桶四美元”，而他的真名倒没有人叫了。

公司董事长洛克菲勒知道这件事后说：“竟有职员如此努力宣扬公司的声誉，我要见见他。”于是邀请阿基勃特共进晚餐。

后来，洛克菲勒卸任，阿基勃特成了第二任董事长。

这是一件谁都可以做到的事，可是只有阿基勃特一个人去做了，而且坚定不移，乐此不疲。嘲笑他的人中，肯定有不少人才华、能力在他之上，可是最后，只有他成了董事长。

成功不是偶然的，有些看起来很偶然的结果，实际上我们看到的只是表象。正是对一些小事的处理方式，已经昭示了成功的必然。“每桶四美元”的全部秘诀就是成功者的秘诀：一种锲而不舍的精神，一种坚持到底的信念，一种舍我其谁的自信，一种脚踏实地的务实态度。小事如此，大事亦然。



## 26

弗兰克·贝特格，世界上最伟大的推销员之一，在下文中他道出了他之所以能成功的秘诀：正是这种锲而不舍的练习，把巴里摩尔先生从退却中挽救出来，使他成为他那个时代最受欢迎的哈姆雷特的扮演者。正是这种锲而不舍的练习，使杰西·布鲁布特从庸手变成棒球史上不朽的人物。同样是这种**锲而不舍**的练习，使我从一个生手成长为无论是打棒球还是推销保险都有了不俗成绩的人。

我吃惊地发现我在推销中的许多办法都是在打棒球时学会的。在刚刚开始打棒球时，球队的老板就

对我说：“弗兰克，如果你还学不会怎么击球，就该解雇你了。”

“有什么办法可以学会呢？”我问道

“杰西·布鲁克特原来打得也不好，可他现在是最伟大的击球员之一了。”老板回答说。

“那他具体是怎么练的呢？”我不无怀疑地说。

“布鲁克特下定决心一定要掌握击球的要领。每天早晨他都来球场练习击球 300 次。他雇了几个小孩帮他捡球。他不是用蛮劲一次次地击球，而是计算好击球的时机和角度，轻缓地练习，最终成为行家。”

这个办法的确不错，我也打算采用，看看在我身上有没有效果。我先找了队里两个在一个赛季能击出 400 码以上的队员。一个是拉乔，另一个就是杰西·布鲁克特。

我满心欢喜地去找队里的同伴和我一起练习，可他们却说我简直是疯了。北方人无法忍受南方的烈日，只有我的同屋瑞斯愿意和我一起试试。我们也找了几个愿意挣几个钱的小孩，每天早晨在天气还不太热的时候就出去练。每天击球 300 次。虽然手打出血了，可我们兴趣不减。

那个夏季我和瑞斯一起去了长丁内尔斯队。

你可能会问这些和推销有什么关系呢？十年后，那时我早已不再打棒球，干人寿险推销也有几年

了。一个高大英俊的北方小伙子从我们设在亚特兰大的办事处来到我们这里，小伙子为人随和，在推销经验方面仅有向南方农民推销的经验，因此不得不学习怎么向其他人推销，他开始向我学。

我把棒球队杰西·布鲁克特、瑞斯和我苦练击球的故事讲给他听。小伙子听后雄心万丈，让我赶快教他提高推销语言的技巧。我和小伙子一起切磋每一句推销语言，琢磨每一句话。其结果是不但小伙子的水平提高了，连我比以前打的电话也多了。其实一个推销员如果没有打足够的业务电话，真正原因就是失去了对推销工作的兴趣和热情。

一位记者在约翰·巴里摩尔第56次扮演哈姆雷特之后来到后台采访他。记者在后台等了1个半小时，巴里摩尔背台词才结束。巴里摩尔来到后台，记者说：“您已在这里演了56次哈姆雷特了，可是还是一丝不苟地背台词，这真让我吃惊，您是最受欢迎的哈姆雷特的扮演者，您是话剧舞台的灵魂。您干吗还要背台词呢？”

“你想要知道事情的实情吗？”他说道：“5个月了，每天9个小时，我一遍遍地阅读、研究、背诵那些台词，但好像总是记不住，有好多次我都打算不努力了，也失去了演出的冲动。的确，一年前我真的打算不再演出了，可现在你却说我是话剧舞台上的灵魂，

这简直有点滑稽。”

读完报纸上的这篇文章,我感到很有意思。我立即向我们的经理请求,让我在办公室的同事面前来一次推销示范。从经理的眼神里我猜出从来没有人向他这样请求过。他给我安排好一切,然后我一遍遍地演练示范的内容。在使用推销用语的水平提高后,我又在示范中加进更多其他的内容。就在不断熟悉那些示范的内容时,我又冒出了一个新的想法。不久我做成了一笔大生意,我知道如果没有那一遍遍演练,我也不可能做成那笔大生意。每当别人邀请我进行示范推销时,我自己所获得的收益的确是要比那些观众多。我想是自尊心驱使着我不停地准备和表演,直至我彻底地掌握一切。

诺特达姆橄榄球队著名的教练昆特·罗可尼去世前不久,他在一个全国性大量销售协会上作过一次演讲,这是我曾经见到过的最有实效的、最鼓舞人心的演讲之一。下面是演讲的核心部分:

“在诺特达姆,我有一支 300 人的橄榄球队伍,其中分为两个部分,一部分是沙场老将,还有一部分是新手。无论是谁都不停地苦练基本功,直到对基本功的掌握得心应手。比赛中我们的战术连贯自如,如行云流水。

“在推销中对基本功的掌握,也如同在橄榄球比

赛中一样。如果你想成为推销竞赛中的明星,你也需要对推销中的基本功了如指掌。对基本功的掌握要熟悉到这种程度:即无论客户从何处打断你的谈话,你都可以自如地再把谈话拉回来继续下去。别指望有人一把一式地教你,也别指望公司等你会表扬你,你们必须锲而不舍地练。”

## 27

这是美国人保罗·奥兰特所写的肯德基创始人哈伦德·山德士的经历，它告诉我们，你现在是不是赢家并不重要，重要的是，三年后，你是不是赢家。我相信，只要你**坚持不懈**，终将获得成功。至少你现在不是已经 88 岁高龄了吧？

他静静地埋伏在草丛里，思索着。他研究过小女孩的习惯，知道她会在下午两三点钟从外公的家里出来玩。

为此他深深地痛恨自己。

尽管他的日子过得一塌糊涂，可他从来没有过

绑架这种冷酷的念头。

然而此刻他却借着屋外树丛的掩护，躲在草丛中，等待着一个天真无邪、长着红头发的两岁小姑娘进入他的攻击范围。

这是漫长的等待，使他有时间去思考。或许哈伦德从前的日子都过得太匆忙了。

他父亲是印第安纳州的农民，去世时他才 5 岁。

他 14 岁时从格林伍德学校辍学开始了流浪生涯。

他在农场干过杂活，干得很不开心。

当过电车售票员，也很不开心。

16 岁时他谎报年龄参了军——而军旅生活也不顺心。

一年的服役期满后，他去了阿拉巴马州。开了个铁匠铺，不久就倒闭了。

随后他在南方铁路公司当上了机车司炉工。他很喜欢这份工作，以为终于找到了自己的位置。

他 18 岁时娶了媳妇，没想到仅过了几个月时间，在得知太太怀孕的同一天又被解雇了。接着有一天，当他在外面忙着找工作时，太太卖了他们所有的财产逃回了娘家。

随后大萧条开始了。哈伦德不会因为老是失败

而放弃。别人也是这么说的。他确实努力过了。

有一次，还是在铁路上工作的时候，他曾通过函授学习法律，但后来放弃了。

他卖过保险，也卖过轮胎。

他经营过一条渡船，还开过一家加油站，都失败了。认命吧，哈伦德永远也成功不了。

此刻，他躲在弗吉尼亚州若阿诺克郊外的草丛中，谋划着一次绑架行动。他观察过小女孩的习惯，知道她下午什么时候会出来玩。

可是，这一天，她没出来玩。因此他还是没能突破他一连串的失败。

后来，他成了考宾一家餐馆的主厨和洗瓶师。要不是那条新的公路刚好穿过那家餐馆，他会干得很好。

接着到了退休的年龄。

他并不是第一个，也不会是最后一个到了晚年还无以为耀的人。幸福鸟，或随便什么鸟，总是在不可企及的地方拍打着翅膀。他一直安分守己——除了那次未遂的绑架。

出于公正，必须说明的是，他只是想从离家出走的太太那儿绑架自己的女儿。

不过，母女俩后来回到了他身边。

时光飞逝。眼看一辈子都过去了，而他却一无所



有。要不是有一天邮递员给他送来了他的第一份社会保险支票，他还不会意识到自己老了。

那天，哈伦德身上的什么东西愤怒了，觉醒了，爆发了。

政府很同情他。政府说，轮到你击球时你都没打中，不用再打了，该是放弃、退休的时候了。

他们寄给他一张退休金支票，说他“老”了。

他说：“呸。”

他气坏了——他收下了那 105 美元的支票，并用它开创了新的事业。

今天，他的事业欣欣向荣。而他，也终于在 88 岁高龄大获成功。

这个到该结束时才开始的人就是哈伦德·山德士。

他用他第一笔社会保险金创办的崭新事业正是肯德基家乡鸡。

接下来的故事想必您已经知道。

## 28

成功根本没有什么秘诀可言，如果真是有的话，那就是，第一，**坚持到底，绝不放弃，绝不认输**；第二，当你想要放弃的时候，就回过头来看看第一个秘诀：坚持到底，绝不放弃，绝不认输。

英国首相温斯顿·丘吉尔是一名杰出的政治家、文学家和演说家。在一所大学的毕业典礼上，他发表了生命中的最后一次演讲。这次演讲大约持续了 20 分钟，在那 20 分钟的时间里，温斯顿·丘吉尔只是不断地重复演讲着两句话：“坚持到底，绝不放弃，绝不认输，绝不，绝不，绝不，绝不。”

这句号角般的至理名言，体现了丘吉尔一生成功经验的全部秘诀：成功根本没有什么秘诀可言，如果真是有的话，那就是，第一，坚持到底，绝不放弃，绝不认输；第二，当你想要放弃的时候，就回过头来看看第一个秘诀：坚持到底，绝不放弃，绝不认输。

正是这种坚定的信念，会让人产生奇迹般的力量。

好几年前，在南卡罗莱纳州一个学院的礼堂里，发生了这么一场演讲：

“我的生母是聋子，因此没有办法说话，我不知道自己的父亲是谁，也不知道他是否在人间，我这辈子找到的第一份工作，是到棉花田去做事。”

“如果情况不如人意，我们总可以想办法加以改变，”演讲者继续说，“一个人的未来怎么样，不是因为运气，不是因为环境，也不是因为生下来的状况。”

演讲者轻轻地重复方才说过的话，“如果情况不如人意，我们总可以想办法加以改变。”

“一个人若想改变眼前充满不幸或无法尽如人意的情况，”演讲者以坚定的语气向下说，“只要回答这个简单的问题：‘我希望情况变成什么样？’然后全身心投入，采取行动，朝理想目标前进即可。”

接着，演讲者的脸绽现出美丽的笑容：“我的名字是阿济·泰勒·摩尔顿，今天我以美国财政部长

的身份，站在这里。”

没有什么是不可能的，只要有坚定的信念，只要你去行动。大诗人亨雷曾经说过：“我是自己命运的主宰，我是自己灵魂的舵手。”只有这样，你才会永不后退。

## 29

所有的年轻人都应该仔细体味福勒母亲对自己孩子所说的那朴素而意味深长的话：我们的贫穷不是由于上帝的缘故，而是因为你的父亲从来就没有产生过致富的愿望，我们家庭中的任何人都没有产生过出人头地的想法。

是的，**贫穷不是上帝的意愿**。就算是，如果你愿意，上帝也会给你让路的。

福勒是美国路易斯安那州一个黑人佃农家的孩子，5岁时就开始劳动，9岁之前就以赶骡子为生。这并不是什么特殊的事，大多数佃农的孩子都是很早

就参加劳动的。小福勒与他的朋友有一点不同：他有一位不平常的母亲。他的母亲不肯接受这种仅能糊口的生活。她知道自己贫困的家庭被一个繁荣昌盛的世界所包围，她无法接受这个事实，相信其中一定有些蹊跷。过去，她时常同一个儿子谈论她的梦想：

“福勒，我们不应该贫穷。我不愿意听到你说：我们的贫穷是上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故，而是因为你的父亲从来就没有产生过致富的愿望，我们家庭中的任何人从来没有产生过出人头地的想法。”

没有人产生过致富的愿望。这个观念在福勒的心灵深处刻下了深深的烙印，以致改变了他的一生。他开始想走上致富之路，他总是把他所需要的东西放在心中，而把不需要的东西抛到九霄云外。这样，他的致富的愿望就像火花一样迸发出来。他决定把经商作为生财的一条捷径，最后定下来经营肥皂。于是他就挨家挨户出售肥皂达12年之久。后来他获悉供应他肥皂的那个公司即将拍卖出售。这个公司的售价是15万美元，他在经营肥皂的12年中一点一滴地积蓄了2.5万美元。双方达成了协议：他先交2.5万美元的保证金，然后在10天的限期内付清剩下的12.5万美元。协议规定，如果他不能在10天内筹齐这笔款子，他就要丧失他所交付的保证

金。

福勒在他当肥皂商的 12 年中获得了许多商人的尊敬和赞赏，现在他去找他们帮忙了。他从私交的朋友那里借了一些款子，也从信贷公司和投资集团那里获得了援助。在第 10 天的前夜，他筹集了 11.5 万美元，也就是说，还差 1 万美元。

当时他已用尽了所知道的一切贷款来源。那时已是沉沉深夜，他在幽暗的房间里，跪下来祷告，祈求上帝领他去见一个会及时借给他 1 万美元的人。他自言自语地说：“我要驱车走遍第 61 号大街，直到我在一栋商业大楼里看到第一道灯光。”

夜里 11 点钟，福勒驱车沿芝加哥 61 号大街驶去。驶过几个街区后，他看见一所承包商事务所亮着灯光。他走了进去。在那里，在一张写字台旁坐着一个因深夜工作而疲乏不堪的人，福勒似乎认识他。福勒意识到自己必须勇敢些。

“你想赚 1000 美元吗？”福勒直截了当地问道

这句话使得这位承包商吓得向后仰去。“是呀，当然想！”他答道

“那么，给我开一张 1 万美元的支票，当我奉还这笔借款时，我将另付 1000 美元利息。”福勒对那个人说。他把其他借款给他的人的名单给这位承包商看，并且详细地解释了这次商业风险的情况。

夜里，福勒在离开这个事务所时，衣袋里已装了一张1万美元的支票。以后，他不仅在那个肥皂公司，而且在其他七个公司，包括四个化妆品公司、一个袜类贸易公司、一个标签公司和一个报馆，都获得了控制权。人们要求他谈谈自己的成功奥秘时，他用他的母亲在多年前所说的话回答道：

“我们是贫穷的，但这并不是由于上帝，而是由于你们的父亲从来没有产生过致富的愿望，在我们的家庭中，从来没有一个人想到过改变自己目前的处境。”

“假如你知道自己需要什么，那么，当你看见它的时候，你就会很容易地认识到它。例如，当你读书时，你将认识到一些良机帮助你获得你所需要的东西。”

福勒随身带着一个看不见的法宝，这个法宝的一边印着“积极心态”四个字，另一边印着“消极心态”四个字。他把“积极心态”这一面翻到上面，令人吃惊的事发生了。他竟然能够把以前仅仅是梦想的东西变成了现实。



## 30

这是一则古老的寓言，直译叫《万亩钻石》。“如果阿里呆在家里，挖一挖自己的地窖、麦田、花园，而不是历尽艰难困苦、饥寒交迫，在陌生的土地上盲目地寻寻觅觅，以至于最后自杀身亡，他就会拥有自己的钻石宝地。”是啊，你仔细看过自己脚下的土地吗？你注意自己手头的工作了吗？你曾经只是看着锅里的饭而失去了碗里的饭吗？你曾经因为沉醉于远方的天空而忽略了周围的美景吗？

看看自己脚下的土地吧！其实，**每个人自己就是一座丰富的钻石矿**。年轻人应该展望未来，真正认识自己拥有的一切。

100 多年前，美国费城的 6 个高中生向他们仰慕已久的一位博学多才的牧师请求：“先生，您肯教我们读书吗？我们想上大学，可是我们没钱。我们中学快毕业了，有一定的学识，您肯教教我们吗？”

这位牧师名叫 R·康惠尔，他答应教这 6 个贫家子弟。同时他又暗自思忖：“一定还会有许多年轻人没钱上大学，他们想学习但付不起学费。我应该为这样的年轻人办一所大学。”

于是，他开始为筹建大学募捐。当时建一所大学大概要花 150 万美元。

康惠尔四处奔走，在各地演讲了 5 年，恳求大学为出身贫穷但有志于学的年轻人捐钱。出乎他意料的是，5 年的辛苦筹募到的钱还不足 1000 美元。

康惠尔深感悲伤，情绪低落。当他走向教堂准备下礼拜的演说词时，低头沉思的他发现教室周围的草枯黄得东倒西歪。他便问园丁：“为什么这里的草长得不如别的教堂周围的草呢？”

园丁抬起头来望着牧师回答说：“噢，我猜想你眼中觉得这地方的草长得不好，主要是因为你把把这些草和别的草相比较的缘故。看来，我们常常是看到别人美丽的草地，希望别人的草地就是我们自己的，却很少去整治自家的草地。”

园丁的一席话使康惠尔恍然大悟。他跑进教堂开始撰写演讲稿。他在演讲稿中指出：我们大家往往是让时间在等待观望中白白流逝，却没有努力工作使事情朝着我们希望的方向发展。

他在演讲中讲了一个农夫的故事：有个农夫拥有一块土地，生活过得很不错。但是，当他听说要是有一块土地的底下埋着钻石的话，他只要有一块钻石就可以富得难以想像。于是，农夫把自己的地卖了，离家出走，四处寻找可以发现钻石的地方。农夫走向遥远的异国他乡，然而却从未能发现钻石，最后，他囊空如洗。一天晚上，他在一个海滩自杀身亡。

真是无巧不成书！那个买下这个农夫的土地的人在散步时，无意中发现了-一块异样的石头，他拾起来一看，它晶光闪闪，反射出光芒。他仔细察看，发现这是一块钻石。这样，就在农夫卖掉的这块土地上，新主人发现了从未被人发现的最大的钻石宝藏。

这个故事是发人深省的，康惠尔写道：财富不是仅凭奔走四方去发现的，它属于自己去挖掘的人，只属于依靠自己的土地的人，只属于相信自己能力的人。

康惠尔作了7年这个“钻石宝藏”的演讲。7年后，他赚得800万美元，这笔钱大大超出了他想建一所学校的需要。

今天，这所学校矗立在宾夕法尼亚州的费城，这便是著名学府坦普尔大学——它的建成只是因为一个人从朴素的故事里得到的启迪。

这个故事告诉我们生活的最大秘密——在你身上拥有钻石宝藏。你身上的钻石宝藏就是潜力和能力。你身上的这些钻石足以使你的理想变成现实。你必须做到的只是更好地开发你的“钻石”，为实现自己的理想付出辛劳。

只要你不懈地挖掘自己的钻石宝藏——不懈地运用自己的潜能——你就能够做好你想做的一切，你就能够成为自己生活的主宰。

# 31

著名成功学大师罗伯特·G. 迈耶说道：“你可以设法改变三分钟以前所发生事情产生的后果，但不可能改变一分钟之前发生的事情。”**不要为打翻的牛奶哭泣。**莎士比亚有一句名言：“聪明人永远不会坐在那里为他们的损失而哀叹，却情愿去寻找办法来弥补他们的损失。”但是，在现实生活中，有许多有才华的人却常常做着与其背道而驰的事情。

在纽约市的一所中学任教的保罗博士，曾给他的学生上过一堂难忘的课。这个班级的多数学生常

常为过去的成绩感到不安。他们总是在交完考试卷后充满忧虑,担心自己不能及格,以致影响了下一阶段的学习。一天,保罗博士在实验室讲课,他先把一瓶牛奶放在桌子上,沉默不语。学生们不明白这瓶牛奶和所学课程有什么关系,只是静静地坐着,望着保罗博士。保罗博士忽然站了起来,一巴掌把那瓶牛奶打翻在水槽之中,同时大声喊了一句:“不要为打翻的牛奶哭泣!”

然后他叫所有的学生围拢到水槽前仔细看那破碎的瓶子和淌着的牛奶。博士一字一句地说:“你们仔细看一看,我希望你们永远记住这个道理。牛奶已经淌光了,不论你怎样后悔和抱怨,都没办法取回一滴。你们要是事先想一想,加以预防,那瓶奶还可以保住,可是现在晚了,我们现在所能做到的,就是把它忘记,然后注意下一件事。”保罗博士的表演,使学生学到了课本上从未有过的知识。许多年后,这些学生仍对这一节课留有极为深刻的印象。

也许你认为“不要为打翻的牛奶哭泣”是陈词滥调。这句话的确极为平凡,说是老生常谈也可以。但是你不能不承认,这经过无数年代传诵的谚语,其中聚集了许多智慧。现实生活中的人们却是常常做着与其背道而驰的事情。只要我们明白了覆水难收的道理,我们就不会为打翻的牛奶而忧伤、哭泣了。记

住下面的诗吧：“生命的中途，/失败、忧虑、烦恼，/还有悔恨和悲伤，/有时会把我引向绝望。/但是不必退缩，不必沮丧，/我们可以重新爬起来，/把成功的钟声再一次敲响。”

应当说，你可以设法改变三分钟以前所发生事情产生的后果，但不可能改变一分钟之前发生的事情，惟一能使过去变得有价值的办法是，以平静的态度分析当时所犯的错误，从错误中得到刻骨铭心的教训——然后再把错误忘掉。

做到这一点，需要勇气和开动脑筋。

著名的棒球手康尼·马克谈过他如何对待输球的烦恼：“过去我常常这样做，为输球而烦恼不已。现在我已经不干这种傻事了。既然已经成为过去，何必沉浸在痛苦的深渊里呢？流入河中的水，是不能取回来的。”

不错，流入河中的水是不能取回的，打翻的牛奶也不能重新收集起来。但是你可以消除你脸上的皱纹，消除导致胃癌的因素。

一位前重量级拳王谈到失败时说：“比赛的时候，我忽然感到自己似乎老了许多。打到第十回合，我的面部肿了起来，浑身伤痕累累，两只眼睛疼得几乎睁不开，只是没有倒下罢了。我模糊地看见裁判员高举对方的右手，宣布他获得比赛的胜利。我不再

是拳王了。我伤心地穿过人群走向更衣室,有人想和我握手,另一些人则含着眼泪,失望地凝视着我。一年以后再度与对手交战,我又败了。要我完完全全不想这件事,实在是太困难,太痛苦了。但我仍是对自己说,从今以后,我不必生活在过去,不要为打翻的牛奶哭泣。我一定要勇敢地面对这一现实,承受住打击,决不能让失败打倒我。”

这位前重量级拳王实现了他的诺言。他承认了失败的事实,跳出烦恼的深渊,努力忘掉一切,集中精神筹划未来。他的成就就是经营比赛、宣传和展览。他使自己忙于具有建设性的工作,没有时间为过去烦恼。这使他感到现时的生活比当拳王时的生活还要快乐。他在不知不觉之中实践着莎士比亚的一句名言:“聪明人永远不会坐在那里为他们的损失而哀叹,却情愿去寻找办法来弥补他们的损失。”

所以,不必忧虑和悲伤,不必流眼泪。在这个世界上,人们难免会有失策或愚蠢的行为,那又怎么样呢?谁都会犯错误的,拿破仑参加的所有战役中有2/3是被打败的,也许你的平均率并不比拿破仑更坏。



## 32

大凡成大事者，无不慧眼辨机，他们在机会中看到风险，更在风险中逮住机遇。

**敢冒风险的人将改变世界**，他们有最大的机会去赢得成功。

对那些随遇而安的人来说，机会在他面前出现时，他也把握不住。

“机不可失，时不再来。”人人都会说这句话，但有很多人只有等到机会从身边溜走之后，才恍然大悟，如梦初醒，急得上蹦下跳。机遇对任何人都是公平的，关键要看你是不是一个有心人。那些成大事者

不但是捕捉机遇、创造机遇的高手，而且惯于在风险中猎获机遇！

如台风带来海啸一般，机遇常与风险并肩而来。一些人看见风险就退避三舍，再好的机遇在他眼中都失去了魅力。这种人往往在机会来临之时踌躇不前，瞻前顾后，最终什么事也干不成。我们虽然不赞成赌徒式的冒险，但任何机会都有一定的风险性，如果因为怕风险就连机会也不要了，无异于因噎废食，为倒脏水连孩子一块倒掉了。

大凡成大事者，无不慧眼辨机，他们在机会中看到风险，更在风险中逮住机遇。

美国金融大亨摩根就是一个善于在风险中投机的人。

J·P. 摩根诞生于美国康乃狄格州哈特福的一个富商家庭。摩根家族 1600 年前后从英格兰迁往美洲大陆。最初，摩根的祖父约瑟夫·摩根开了一家小小的咖啡馆，积累了一定资金后，又开了一家大旅馆，既炒股票，又参与保险业。可以说，约瑟夫·摩根是靠胆识发家的。一次，纽约发生大火，损失惨重。保险投资者惊惶失措，纷纷要求放弃自己的股份以求不再负担火灾保险费。约瑟夫横下心买下了全部股份，然后，他把投保手续费大大提高。他还清了纽约大火赔偿金，信誉倍增，尽管他增加了投保手续费，

投保者还是纷至沓来。这次火灾，反使约瑟夫净赚15万美金。就是这些钱，奠定了摩根家族的基业。摩根的父亲吉诺斯·S·摩根则以开菜店起家，后来他与银行家皮鲍狄合伙，专门经营债券和股票生意。

生活在传统商人家族，经受着特殊的家庭氛围与商业熏陶，摩根年轻时便敢想敢做，颇富商业冒险和投机精神。1857年，摩根从德国哥廷根大学毕业，进入邓肯商行工作。一次，他去古巴哈瓦那为商行采购鱼虾等海鲜归来，途经新奥尔良码头。他下船在码头一带兜风，突然有一位陌生白人从后面拍了拍他的肩膀：“先生，想买咖啡吗？我可以出半价。”

“半价？什么咖啡？”摩根疑惑地盯着陌生人。

陌生人马上自我介绍说：“我是一艘巴西货船船长，为一位美国商人运来一船咖啡，可是货到了，那位美国商人却已破产了。这船咖啡只好在此抛锚……先生！您如果买下，等于帮我一个大忙，我情愿半价出售。但有一条，必须现金交易。先生，我是看您像个生意人，才找您谈的。”

摩根跟着巴西船长一道看了看咖啡，成色还不错。——想到价钱如此便宜，摩根便毫不犹豫地决定以邓肯商行的名义买下这船咖啡。然后，他兴致勃勃地给邓肯发出电报，可邓肯的回电是：“不准擅用公司名义！立即撤销交易！”

摩根勃然大怒,不过他又觉得自己太冒险了,邓肯商行毕竟不是他摩根家的。自此摩根便产生了一种强烈的愿望,那就是开自己的公司,做自己想做的生意。

摩根无奈之下,只好求助于在伦敦的父亲。吉诺斯回电同意他用自己伦敦公司的户头偿还挪用邓肯商行的欠款。摩根大为振奋,索性放手大干一番,在巴西船长的引荐之下,他又买下了其他船上的咖啡。

摩根初出茅庐,做下如此一桩大买卖,不能说不是冒险。但上帝偏偏对他情有独钟,就在他买下这批咖啡不久,巴西便出现了严寒天气,一下子使咖啡大为减产。这样,咖啡价格暴涨,摩根因此大赚了一笔。

从咖啡交易中,吉诺斯认识到自己的儿子是个人才,便出了大部分资金为儿子办起摩根商行,供他施展经商的才能。摩根商行设在华尔街纽约证券交易所对面的一幢建筑里,这个位置对摩根后来叱咤华尔街乃至左右世界风云起了不小的作用。

这时已经是1862年,美国的南北战争正打得不可开交。林肯总统颁布了“第一号命令”,实行了全军总动员,并下令陆海军对南方展开全面进攻。

一天,克查姆——一位华尔街投资经纪人的儿

子，摩根新结识的朋友，来与摩根闲聊。

“我父亲最近在华盛顿打听到，北军伤亡惨重！”克查姆神秘地告诉他的新朋友，“如果有人大量买进黄金，汇到伦敦去，肯定能大赚一笔。”

对经商极其敏感的摩根立时心动，提出与克查姆合伙做这笔生意。克查姆自然跃跃欲试，他把自己的计划告诉摩根：“我们先同皮鲍狄先生打个招呼，通过他的公司和你的商行共同付款的方式，购买四五百万美元的黄金——当然要秘密进行；然后，将买到的黄金一半汇到伦敦，交给皮鲍狄，剩下一半我们留着。一旦皮鲍狄黄金汇款之事泄露出去，而政府军又战败时，黄金价格肯定会暴涨；到那时，我们就堂而皇之地抛售手中的黄金，肯定会大赚一笔！”

摩根迅速地盘算了这笔生意的风险程度，爽快地答应了克查姆。一切按计划行事，正如他们所料，秘密收购黄金的事因汇兑大宗款项走漏了风声，社会上流传着大亨皮鲍狄购置大笔黄金的消息，“黄金非涨价不可”的舆论四处流行。于是，很快形成了争购黄金的风潮。由于这么一抢购，金价飞涨，摩根一瞅火候已到，迅速抛售了手中所有的黄金，趁混乱之机又狠赚了一笔。

这时的摩根虽然年仅 26 岁，但他那闪烁着蓝色光芒的大眼睛，看上去令人觉得深不可测；再搭上短

粗的浓眉、胡须，会让人感觉到他是一个深思熟虑、老谋深算的人。

此后的 100 多年间，摩根家族的后代都秉承了先祖的遗传，不断地冒险，不断地投机，不断地暴敛财富，终于打造了一个强大的摩根帝国。

机会常常有，结伴而来的风险其实并不可怕。就看你有没有勇气去逮住机遇，敢冒风险的人才有最大的机会赢得成功。古往今来，没有任何一个成大事者会不经过风险的考验。因为，不经历风雨，怎能见彩虹，不去冒风险，又怎能把握人生的关键呢？

机会稍纵即逝，犹如白驹过隙，当机会来临，善于发现并立即抓住它，要比貌似谨慎的犹豫好得多，犹豫的结果只能错过机遇，果断出击是改变命运的最好办法。

1975 年初春的一天，美国亚默尔肉食加工公司的老板正躺在沙发上看报纸，突然，一则短讯让他双眼圆睁：

“墨西哥将流行瘟疫。”

这位老板立刻推测，如果墨西哥有瘟疫，必定从加利福尼亚和得克萨斯两州传入美国，而这两州又是美国肉食供应的主要基地。这两地一旦瘟疫盛行，那么全国肉类供应必定紧张。

于是，在证实了这个消息的可靠性之后，他倾囊

购买得克萨斯州和加利福尼亚的生猪和牛肉，并及时运往美国东部。

不出所料，从墨西哥传来的瘟疫蔓延美国西部几个州。美国政府立即严禁这些州的食物外运。于是美国全境一时肉类价格暴涨，肉类奇缺。亚默尔公司数月内净赚 900 万美元，一时占尽风光。

机不可失，时不再来，在进退之间不能把握时机者，必将一事无成，遗憾终生。而无论在生活中还是工作中，机会只偏爱那些有准备的头脑，做个有准备的人要在平时就做个有心人，这样才会懂得如何经营自己的命运，才会比别人收获得更多。



我见过太多的年轻人，他们总是觉得与别人比起来，自己这也不是，那也不如。其实，**每个人都有自己的优势**，只要能认清自己的优势，并将其发挥至极致，你就是狮子，你就是草原之王。

有一头母狮子，读了很多有关素质教育的书，觉得自己的孩子迪奥完全可以被培养成为一头完美的狮子。

几年后，少年狮子迪奥对自己和世界有了许多观察和思考。他发现，虽然兽类都认为狮子是草原之王，但自己有个明显弱点，就是在中长跑项目中的耐



力要比羚羊弱。很多时候,就因为这个弱点,羚羊从嘴边溜掉了。通过查询文献和实验研究,他弄明白了,羚羊耐力好的原因是他们的食物。于是,他瞒着母狮子,每天偷偷地吃草。一周后,奄奄一息的迪奥被母亲送到医院。由于治疗及时,他恢复了体力,但坚持要继续吃草。他埋怨母亲中断了他的计划。

他说,再给他几天时间,效果就出来了,他会成为草原上真正的王者。

几经劝说无效,母狮子在医生的建议下,带迪奥定期去见心理治疗师。心理治疗师为他安排了为期一个月的认知行为治疗。

治疗师首先帮迪奥认识到他的错误观念,那就是狮子没有缺点才是真正的草原之王。而正确的观念是,不管有没有缺点,狮子从来就是草原之王。成为草原之王,不是因为他没有缺点,而是因为他的优点突出。他是靠突出的观察力、优异的爆发力、锋利的牙齿和精准的扑跳动作而不是靠完美才称霸于草原的,没有缺点的狮子是不存在的。迪奥可能成为最优秀的狮子,但一定不是完美的狮子。迪奥现在开始要努力接受自己的缺点和优点,也就是接受作为一个狮子的局限和特点。这才是真正的自信心的体现。

一周的认知治疗后,迪奥的观念有所转变。心理

治疗师给他安排了行为治疗的作业：

1. 把自己的优点和缺点都写在纸上，贴在墙上。迪奥写了很多：

我的优点：爆发力强……

我的缺点：耐力差……

2. 每天对着镜子说：虽然我有……（缺点），但我仍是草原之王，因为我有……（优点）。3. 每周记录自己捕捉到的羚羊数，而不是从嘴边溜掉的羚羊数，并把捕捉记录与同伴和家人分享。

4. 在捕猎失败时，告诉自己，我的耐力的确比不上羚羊，但我要充分发挥我的优势。下次捕食时，要靠得更近些再动手，并且一定要选好顺风的位置。

三年后，迪奥成了那片草原上最好的狮子。他是靠反应灵敏、选择捕食位置恰当而成名的。当然，同其他狮子一样，他的中长跑成绩仍然比不上羚羊，但他已经不在意这一点了。

世界上没有完美的狮子，同样，世界上也没有完美的人。完美只存在于追求完美的信念中。所谓成功者，就是能认清自己的优势，并将其发挥至极致的人。

# 34

**每个人都有选择的自由和权利**，无论  
你身处何种环境，正在经历何种境遇，你都有作出正  
确选择的自由和能力。许多人认识不到，他们的不作  
为、放弃或失败，都是他们自己自由选择的结果。

一个名叫 R·热佛尔的黑人青年，在很差的环境——底特律的贫民区里长大。他的童年缺乏爱抚和指导，跟别的坏孩子学会了逃学、破坏财物和吸毒。

他刚满 12 岁就因为抢劫一家商店被逮捕了；15 岁时因为企图撬开办公室里的保险箱再次被捕；后

来,又因为参与对邻近的一家酒吧的武装打劫,他作为成年犯被第三次送入监狱。

一天,监狱里一个年老的无期徒刑犯看到他在打垒球,便对他说:“你是有能力的,你有机会做些你自己的事,不要自暴自弃!”

年轻人反复思索老囚犯的这席话,做出了决定。虽然他还在监狱里,但他突然意识到他具有一个囚犯能拥有的最大自由:他能够选择出狱之后干什么;他能够选择不再成为恶棍;他能够选择重新做人,当一个垒球手。

5年后,这个年轻人成了垒球全明星赛中底特律老虎队的队员。底特律垒球队当时的领队B·马丁在友谊比赛时访问过监狱,由于他的努力使R·热佛尔假释出狱。不到一年,R·热佛尔就成了垒球队的主力队员。

这个青年人尽管曾陷于生活的最底层,尽管曾是被关进监狱的囚犯,然而,他认识到了真正的自由,这种自由是我们人人都有的,它存在于自由选择的绝对权力之中。我们所有的人都有这种权力。

R·热佛尔也可以推脱说:“现在我在监狱里,我无法选择,我能选择什么呢?”但他说的是:“我能够做出决定。”

这种自由选择的权力是你作为自己生活的“总

统”所拥有的最有力的工具。这种权力是区别人和动物以及其他存在物的特征。

世界上许多人说无法选择，就不存在什么个性自由。他们认为决定人的行为的只是机遇。这种说法是比较偏激的。国际著名精神病学家 V·富兰克在第二次世界大战时曾被关进德国集中营。他研究了自己的思想，还与别人交流。后来，他得出结论说：“只有一种东西是不可剥夺的：那就是人类的自由——在任何情况下选择自己态度的自由——选择自己独特的行为方式的自由。”

因此，每个人都有自己的选择权，我们能够选择。大多数人的问题是不想选择，因为我们一旦做出选择，便要承担责任。正因为如此，有些人一碰到自己做出的决定是错误的就去责备别人，或者推诿拖拉再也不肯做出决策了。然而，为了谋取生活的成功，我们必须做出自己独立的选择。我们必须运用自己自由选择的权利。作为自己生活的“总统”，你每天、每个小时都可做出自由的选择。

你可以轻视自己，也可以诚实地对待自己；

你可以觉得自己是人微言轻的无名之辈，也可以心灵充实；

你可以办事拖拉，也可以马上就做；

你可以整天自寻烦恼、牢骚满腹，也可以心平气

和地应付一切；

你可以遵循箴言来生活，也可以按照别的生活原则生活；

你可以对生活悲观失望以至逃避，也可以充满信心地投入行动；

为人处世时你可以选择善良，也可以选择罪恶；

你可以毁坏一切，也可以奋起建设新生活；

你可以成为你理想中的人，也可以满足现状止步不前；

你可以忠于职守，也可以逃避责任。

有关这一切的选择权都在你身上，因为你就是你自己生活的主宰。

## 35

下文是两个结局完全不同的故事，不同的选择带来了截然相反的收获。

**选择决定命运。**学会智慧的选择，对年轻人显得尤为重要。

### 故事一

两个贫苦的樵夫靠上山捡柴糊口，有一天在山里发现两大包棉花，两人喜出望外，棉花的价格高过柴薪数倍，将这两包棉花卖掉，足可让家人一个月衣食无虑。当下两人各自背了一包棉花，便欲赶路回家。

走着走着,其中一名樵夫眼尖,看到山路旁有一大捆布,走近细看,竟是上等的细麻布,足足有十多匹之多。他欣喜之余,和同伴商量,一同放下肩负的棉花,改背麻布回家。

他的同伴却有不同的想法,认为自己背着棉花已走了一大段路,到了这里才丢下棉花,岂不枉费自己先前的辛苦,坚持不愿换麻布。先前发现麻布的樵夫屡劝同伴不听,只得自己竭尽所能地背起麻布,继续前行。

又走了一段路后,背麻布的樵夫望见林中闪闪发光,待近前一看,地上竟然散落着数坛黄金,心想这下真的发财了,赶忙邀同伴放下肩头的棉花,改用挑柴的扁担来挑黄金。

他的同伴仍是那套不愿丢下棉花以免枉费辛苦的想法,并且怀疑那些黄金不是真的,劝他不要白费力气,免得到头来一场空欢喜。

发现黄金的樵夫于是自己挑了两坛黄金,和背棉花的伙伴赶路回家。经过一段山路时,两人不幸遇上了强盗。强盗抢走了黄金,还将那个樵夫暴打了一顿,而背棉花的樵夫则安然无事。

## 故事二

从前有两个年轻人,一个叫小山,一个叫小水,



他们住在同一村庄，成为最要好的朋友。由于居住在偏远的乡村，谋生不易，他们就相约到远地去做生意，于是同时把田产变卖，带着所有的财产和驴子到远地去了。

他们首先抵达一个生产麻布的地方，小水对小山说：“在我们的故乡，麻布是很值钱的东西，我们把所有的钱换取麻布，带回故乡一定会有利润的。”小山同意了，两人买了麻布，细心地捆绑在驴子背上。

接着，他们到了一个盛产毛皮的地方，那里也正好缺少麻布，小水就对小山说：“毛皮在我们故乡是更值钱的东西，我们把麻布卖了，换成毛皮，这样不但我们的本钱回收了，返乡后还有很高的利润！”

小山说：“不了，我的麻布已经很安稳地捆在驴背上，要搬上搬下多么麻烦呀！”

小水把麻布全换成毛皮，还多了一笔钱。小山依然有一驴背的麻布。

他们继续前进到一个生产药材的地方，那里天气苦寒，正缺少毛皮和麻布，小水就对小山说：“药材在我们故乡是更值钱的东西，你把麻布卖了，我把毛皮卖了，换成药材带回故乡一定能赚大钱的。”

小山拍拍驴背上的麻布说：“不了，我的麻布已经很安稳的在驴背上，何况已经走了那么长的路，卸上卸下太麻烦了！”小水把毛皮都换成药材，还赚了

一笔钱。小山依然有一驴背的麻布。

后来，他们来到一个盛产黄金的城市，那充满金矿的城市是个不毛之地，非常欠缺药材，当然也缺少麻布。小水对小山说：“在这里药材和麻布的价钱很高，黄金很便宜，我们故乡的黄金却十分昂贵，我们把药材和麻布换成黄金，这一辈子就不愁吃穿了。”

小山再次拒绝了：“不！不！我的麻布在驴背上很稳妥，我不想变来变去呀！”小水卖了药材，换成黄金，又赚了一笔钱。小山依然守着一驴背的麻布。

最后，他们回到了故乡，小山卖了麻布，只得到蝇头小利，和他辛苦的远行不成比例。而小水把黄金卖了，成了当地最大的富豪。

这是两个结局截然相反的故事，比较着阅读，能给我们带来许多有益的思索。

面对机会的来临，人们常有许多不同的选择方式。有的人会单纯地接受；有的人抱持怀疑的态度，站在一旁观望；有的人则顽强得如同骡子一样，固执地不肯接受任何新的改变。而不同的选择，当然导致截然迥异的结果。许多成功的契机，起初未必能让每个人都看得到深藏的潜力，而起初抉择的正确与否，往往更决定了成功与失败的分野。

在人生的每一次关键时刻，审慎地运用您的智慧，做最正确的判断，选择属于您的正确方向。同时

别忘了随时检查自己选择的角度是否产生偏差，适时地加以调整，千万不能像驮麻布的小山一般，只凭一套哲学，便欲度过人生所有的阶段。

时刻留意自己所执著的意念，是否与成功的法则相抵触；追求成功，并非意味着您必须全盘放弃自己的执著，而来牵就成功法则。只需您在意念上做合理的修正，使之切合成功者的经验及建议，即可走上成功的轻松之道。

再一次提醒您，放掉无谓的固执，冷静地用开放的心胸去做正确的选择。每次正确无误的选择将指引您永远走在通往成功的坦途上。

## 36

**“每一个人都是他自己命运的设计师。”**让你的每一个想法和自由的观点在天空中任意翱翔,让你的创新欲望冲动起来吧!

创新能力是征服世界的基础,你需要有创新能力!你越有创新能力,你的观点和想法就越多,你的能力就越强,成功的可能性就越大。有一则拉丁格言说:“每一个人都是他自己命运的设计师。”让你的每一个想法和自由的观点在天空中任意翱翔,让你的创新欲望冲动起来吧!

有时候,一个简单的创新就可能给你带来意想

不到的成功。有一个人在一家大公司做会计，公司的贸易业务很忙，节奏也很紧张，往往是上午对方的货刚发出来，中午帐单就传真过来了。随后就是快寄过来的发票、运单等。他的桌子上总是堆满了各种讨债单。

讨债单太多了，都是千篇一律地要钱，他常有不知该先付谁的好，经理也一样，总是大概看一眼就扔在桌上，说：“你看着办吧。”但有一次是马上说：“付给他。”仅有的一次。

那是一张从巴西传真来的帐单，除了列明货物标的、价格、金额外，大面积的空白处写着一个大大的“SOS”，旁边还画了一个头像，头像正在滴着眼泪，简单的线条，但很生动。这张不同寻常的帐单一下子引起朋友的注意，也引起了经理的重视，他看了便说：“人家都流泪了，以最快的方式付给他吧。”

经理和会计心里都明白，这个讨债人未必在真的流泪，但他却成功了，一下子以最快速度讨回大额货款。因为他多用了一点心思，把简单的“给我钱”换成了一个富含人情味的小幽默、花絮，仅此一点，就从千篇一律中脱颖而出。

快餐连锁业巨头麦当劳公司就是倡导创新思想的典范，麦当劳鼓励公司员工和特许经营者的创新行为，大胆进行各种改革和尝试。他们认为，没有什

么想法是不值得一试的。在这种几十年如一日的创新活动中,虽然也经历了无数次的失败,但麦当劳公司在实现食品加工和物流现代化等方面却取得了无与伦比的功绩,麦当劳的形象已经遍布世界各地。

特许经营者卢·格罗恩在辛辛那提市一个罗马天主教徒比较集中的地区开有一家快餐店,平时生意都不错,可是一到星期五销售量就会下降一半以上,他试着推出了一种鱼片三明治,结果销售量大增。后来这一品种成了各分店菜单上的固定项目,名字就叫“鱼片”,从而突破了麦当劳公司汉堡包、法式炸薯条和饮料的一贯制品种范围。

匹兹堡的特许经营人杰姆·德利加蒂发现附近一家快餐店出售一种大个的汉堡包,生意兴隆,吸引走了不少顾客。于是他在芝麻饼中夹进两份牛肉馅,几片莴苣、葱花、奶酪,外加少许特别果酱,做成了味足量大、营养全面的巨型汉堡包,突破了麦当劳公司以前定下的标准:肉馅必须是1.6盎司,小面包直径必须是3.5寸。销售量果然增长可观。后来麦当劳公司全盘采用这种制式,起名为“巨无霸”,很快成为各分店的头号畅销品种。

正是在创新能力的推动下,麦当劳公司成功地推出了广受欢迎的普通食品——汉堡包、法式炸薯条和冰淇淋牛奶,他们不但改变了农民种植土豆的

习惯和农产品公司加工土豆的工序，改变了牧场饲养菜牛的方式和生产乳制品的方法，改革了肉制品厂成品生产程序，还发明了前所未有的高效率的烹调设备，探索了食品包装和分发的新途径。

另一个有力的例子是吉列刀片的故事。为了在与对手竞争时占领更大的市场，1970年，吉列公司推出了世界上最早的双刃剃须刀——特瑞克。在广告中，吉列公司坦率地说：“双面刀刃比一面的好，它比超级蓝牌（吉列的拳头产品）更好。”这种刀片赢得了消费者的喜爱，从而完全替代了过去的产品。

但是，吉列公司并不就此而满足，他们不断创新，6年后，又推出了世界上最早的可调整的双刃剃须刀——阿特拉。紧接着，吉列公司又毫不犹豫地推出了一种便宜的，带有两个以上的备用刀片，可以自由使用的剃须刀，取名为“好消息”。创新仍在继续，不久以后，吉列公司又生产出了使用起来更自由的剃须刀——皮伏特。

不断地创新，不断地推出新产品，吉列公司也不断地扩大了自己的领先优势，彻底地战胜了竞争对手。现在，吉列公司在全球的市场份额已达到60%以上。

创新是成功者的第一品质。调查公司的调查显示，成功者必须具备的特征是：创新精神、敢于标新

立异、热爱所从事的工作、漠视财富的积累、有较强的学习能力、乐于面对挑战和对知识的不断更新增值。一个能成就大事业的人未必是个禀赋过人的人，但他一定是一个时时知道自己正在干什么，接下来应干什么，清楚自己从哪里来，要去哪里，并始终探索“来——去”之间的最短直线距离的人。而决定这种探索能否成功或其成功程度的最关键因素，恰恰就是创新能力。



## 37

**强迫自己**，并不是让自己去做不愿做的事，实际上是为了克服你身上的不良习惯。想想吧，你之所以是现在的样子，是不是有很多时候迁就了自己的结果？

美国作家吉米·盖茨在回忆自己的成功时，曾说起这样的一个经历。

他说：在我读中学的时候，我就觉得我必须写点什么。我时常感到自己看到听到的东西老憋在胸中，胀得难受。可每次坐下来，又不知如何下手，有时连标题也想不出。就这样过了许多年。终于有一天，这

种令我困惑苦恼的局面发生了变化。那是在巴塞罗那遇到一个朋友之后，我的这个朋友原来是个小商人，可现在成了一位大饭店的老板。“伙计，”那天晚宴时他对我说，“我失败了许多次，但每次都强迫自己干下去。”他举起酒杯，感慨地环视了一下华丽的餐厅，“这一切都是强迫自己的结果。”

强迫自己！我明白了，以往我有的只是自信，缺乏强迫自己干下去的劲头。从此我强迫自己坐下来，强迫自己写下去，强迫自己接受和解脱痛苦的失败……谢谢那位朋友，我强迫了自己，也有了今天。

我相信，懒惰是普遍的人性，即使是最自觉自律的人也不例外。但是，不能让懒惰成为我们前进的障碍，成为我们失败的借口。除了懒惰，还有很多阻碍我们成功的不良习惯，比如拖延，比如厌倦，等等。在这些时候，都需要我们强迫自己，强迫自己鼓起勇气，朝既定的目标继续前进。

想想吧，你之所以是现在的样子，是不是有很多时候迁就了自己的结果？记住，有时候，为了成功，我们必须强迫自己。

## 38

盎司是英美制重量单位，一盎司只相当于 1/16 磅。但是，就是这微不足道的一点重量，却会让事情发生质的变化。每一位年轻人都应该记住约翰·坦普尔顿的告诫：**多加一盎司，事情可能就大不一样。**

著名投资专家约翰·坦普尔顿通过大量的观察研究，得出了一条很重要的原理：“多一盎司定律”。他指出，取得中等成就的人与取得突出成就的人几乎做了同样多的工作，他们所做出的努力差别很小——只是“多一盎司”。但其结果，所取得的成就

及成就的实质内容方面,却经常是大相径庭。很多时候,成功与失败的分野,最重要的一点就在于你是否“多加了一盎司”。

约翰·坦普尔顿把这一定律也运用于他在耶鲁的经历。坦普尔顿决心使自己的作业不是 95% 而是 99% 的正确。结果呢?他在大学三年级就进入了美国大学生联谊会,并被选为耶鲁分会的主席,并帮助他得到罗兹奖学金。

在商业领域,坦普尔顿把多一盎司定律进一步引申。他逐渐认识到只多那么一点儿就会得到更好的结果。那些更加努力的人就会得到更好的成绩,那些在一品脱的基础上多加了 17 盎司而不是 16 盎司的人,得到的份额远大于一盎司应得的份额。

“多一盎司定律”可以运用到所有的领域。实际上,它是使你走向成功的普遍规律。

例如,把它运用到高中足球队,就会发现,那些多做了一点努力,多练习了一点的小伙子成为了球星,他们在赢得比赛中起到了关键性的作用。他们得到了球迷的支持和教练的青睐。而所有这些只是因为他们比队友多做了那么一点。

在艺术界,在体育界,那些最知名的、最出类拔萃者与其他人的区别在哪里呢?回答是就多那么一点儿,多加一盎司——谁能使自己多加一盎司,谁就

能得到千倍的回报。

获得成功的秘密在于不遗余力——加上那一盎司。多一盎司的结果会使你最大限度地发挥你的天赋。

以下经验可以帮助你走向成功和幸福。

1. 要取得突出成就，你必须比那些取得中等成就的人多努一把力，学会再加一盎司，你会得到意想不到的收获。

2. 多加一盎司在所有的工作中会产生更好的效果。

3. 如果你多加一盎司，你的士气会高涨，而你与同伴的合作会取得非凡成绩。

“我已经竭尽全力了吗？我还有一盎司可加吗？”经常这样提问自己，将让你受益匪浅。

## 39

不行动，不创造，你将一无所获，尽早地迈出自己的第一步吧。**重要的是去做！**没有人会嘲笑一个学步的婴儿，尽管他的步子趑趄，姿势难看，有时还会摔倒。

已经有太多的书籍和故事在试图告诉人们如何才能获得成功，它们讲述的道理让人们眼花缭乱。其实，成功并不需要多么复杂的道理，有时候，成功仅仅需要一个小小的行动。

有个落拓不得志的中年人每隔三两天就到教堂祈祷，而且他的祷告词几乎每次都相同。

第一次他到教堂时，跪在圣坛前，虔诚地低语：“上帝啊，请念在我多年来敬畏您的份上，让我中一次彩票吧！阿门。”

几天后，他又垂头丧气地回到教堂，同样跪着祈祷：“上帝啊，为何不让我中彩票？我愿意更谦卑地来服侍您，求您让我中一次彩票吧！阿门。”

又过了几天，他再次出现在教堂，同样重复他的祈祷。如此周而复始，不间断地祈求着。

到了最后一次，他跪着重复他的祈祷：“我的上帝，为何您不垂听我的祈求？让我中彩票吧！只要一次，让我解决所有困难，我愿奉献终身，专心侍奉您——”

就在这时，圣坛上空发出一阵宏伟庄严的声音：“我一直垂听你的祷告。可是——最起码，你也该先去买一张彩票吧！”

人最不缺少的就是梦想，每个人都有这样的经历，曾经想怎样怎样，想达到某种目标，想实现怎样的理想。但是，当时间的轮子隆隆碾过，回首往事时，有多少人能问心无愧地而对当初的梦想呢？是的，可能你有各种各样的理由和借口，当初的那个梦想太幼稚了，因为什么样的困难啊等等。只要你愿意，你总是能找出足够多的理由来。但是，我想问的是，你确实真正地行动过吗？就像故事中的那位祈祷

者，你真正去买过一张彩票吗？

古希腊格言讲得好：“要种树，最好的时间是10年前，其次是现在。”同样，要成功，最好的时间是三年前，其次是现在。再没有别的可能了，剩下的只能是失败。

普通人的心理，总是希望各项条件尽量完备，他们觉得已经没有风险或把握比较大的时候，才动手做某一件事。这样的心理，不是赢家的心理，他们忽略了一个最重要的因素：人。成功虽然没有想像的那么难，但成功也并不是一蹴而就的。成功需要一点点机遇，一点点冒险，甚至是一点点挫折和失败。那种“万事俱备，只欠东风”的成功，从来是不可靠的。

让我们来看一看第一代苹果个人电脑诞生的经过。上个世纪70年代的一天，斯蒂文·乔布斯和斯蒂芬·沃兹尼亚克卖掉了一辆老掉牙的大众牌汽车，得到了1500美元。对于斯蒂文·乔布斯和斯蒂芬·沃兹尼亚克这两个正琢磨开一家公司的人来说，这点钱甚至无法支付办公室的租金。两个年轻人只好在一个车库里安营扎寨。然而正是在车库里，苹果电脑诞生了，一个电脑业的巨子迈出了第一步。

这绝对是一次冒险。因为，两个毛头小伙子所要



面对的竞争对手是国际商用计算机公司（IBM）——一个财大气粗的巨无霸。1500 美元，对 IBM 来说，还能叫做钱吗？还有那个肮脏的车库，它应当被叫做厂房吗？

但是，从车库里诞生的苹果电脑，成功地从 IBM 手里抢走了荣耀和财富，让苹果电脑成为了像 IBM 一样的赢家。

1938 年，两位斯坦福大学的毕业生惠尔特和普克德，在寻找工作的过程中，尝尽了求助他人谋生的艰辛，同时，他们还看到了许多人因为找不到工作而陷入困境的惨状。于是，他们决定摆脱受雇于人的想法，合伙开创自己的事业。两个一无所有的穷光蛋，总共才凑了 538 美元，他们有的只是想法和决心。但是，他们并没有停止或等待。在加州的一间车库里，他们办起了一家公司。

这家公司以两人姓氏的第一个字母来命名，这就是惠普公司。

以后的事情大家都很清楚：经过艰苦创业，惠普公司现在是全球最重要的电子元器件、配套设备供应商之一，总资产达 300 多亿美元。

古语说得好：“千里之行，始于足下。”你可能曾经看过某些人在接近人生旅程的尽头时，回顾一生，说：“如果我能有不同的做法……如果我能在机会降

临时，好好地利用……”这些未能得到满足的生命，只充塞着数不清的“如果”，他们的生命在真正起步之前就已经结束了。

大胆地迈出你的第一步吧！

## 40

工作是什么？我们为什么要工作？为了什么而工作？很少有人思考这样的问题。或者说，很少有人能想明白这个问题。年轻人尤其如此。人们总是习惯于用薪水的多寡来衡量工作的好坏。

这是一种极端错误的观念。永远**不要为钱而工作**。工作不是我们的目的，钱也不是。

为钱工作和让钱为你工作是两种不同的观念，它们产生出两种不同的结果。工作不是我们的目的，钱也不是，它们只是达到我们的最终目的的手段或工具而已，所以，不能为工作而工作，更不能为钱而

工作。在工作中不断学习、让钱为你工作是年轻人应该记住的第一个成功秘诀。事实胜于雄辩,让我们来看看成功者的例子吧。

美国百万富翁罗·道密尔,是一个在美国工艺品和玩具业富有传奇性的人物。道密尔初到美国时,身上只有5美元,他住在纽约的犹太人居住区,生活拮据,然而他对生活、未来充满了信心。18个月内,他换了15份工作。他认为那些工作除了能果腹外,都不能展示他的能力,也学不到有用的新东西。在那段动荡不安的岁月里,他经常忍饥挨饿,但始终没有失去放弃那些不适合他的工作的勇气。

一次,道密尔到一家生产日用品的工厂应聘。当时该厂只缺搬运工,而搬运工的工资是最低的。老板对道密尔没抱希望,可道密尔却答应了。

之后,每天他都七点半上班,当老板开门时,道密尔已站在门外等他。他帮老板开门,并帮他做一些每天例行的零碎工作。晚上,他一直工作到工厂关门时才离开。他不多说话,只是埋头工作,除了本身应做的以外,凡是看到的需要做的,总是顺手把它做好,就好像工厂是他自己开的。

这样,道密尔不但靠勤劳工作,比别人多付出努力学到了很多有用的东西,而且赢得了老板的绝对

信任。终于老板决定将这份生意交给道密尔打理。道密尔的周薪由 30 美元一下子加到了 175 美元，几乎是原来的 6 倍。可是这样的高薪并没有把道密尔留住，因为他知道这不是他的最终目标，他不想为钱工作一生。

半年后，他交了辞呈，老板十分诧异，并百般挽留。但道密尔有他自己的想法，他按着自己的计划矢志不渝地向着最终目标前进。他做起基层推销员，他想借此多了解一下美国，想借推销所遇到的形形色色的顾客，来揣摩顾客的心理变化，磨炼自己做生意的技巧。

两年后，道密尔建立了一个庞大的推销网。在他即将进入收获期，每月将会有 2800 美元以上的收入，成为当地收入最高的推销员时，他又出人意料地将这些辛辛苦苦开创的事业卖掉，去收购了一个面临倒闭的工艺品制造厂。

从此，凭着在以前的工作中学到的知识和积累的经验，在道密尔的领导下，公司改进了每一项程序，对很多存在的缺点进行了一系列调整，人员结构、过去的定价方式都做了相应的变化。一年后，工厂起死回生，获得了惊人的利润。五年后，道密尔在工艺品市场上获得了极大的成功。

记住：人不可能为钱工作一辈子，为钱而工作永

远不可能让你真正富有。即使你现在有着不菲的收入，但你永远不知道这样的收入明天是否还会属于你。转变你的观念，学会让钱为你工作，是你向成功迈出的第一步。

# 41

每个人生命中都有一块属于他自己的“大石块”，成功者就是总是**把自己的“大石块”放在第一位**的人。因为如果不先把“大石块”放进去，那么你就再也无法把它们放进去了。

一天，时间管理专家为一群商学院的学生讲课。

“我们来个小测验。”专家拿出一个一加仑的广口瓶放在桌上。随后，他取出一堆拳头大小的石块，把它们一块块地放进瓶子里，直到石块高出瓶口再也放不下了。他问：“瓶子满了吗？”所有的学生应

道：“满了。”他反问：“真的？”说着他从桌下取出一桶砾石，倒了一些进去，并敲击玻璃壁使砾石填满石块间的间隙。

“现在瓶子满了吗？”这一次学生有些明白了，“可能还没有。”一位学生应道。“很好！”他伸手从桌下又拿出一桶沙子，把它慢慢倒进玻璃瓶。沙子填满了石块的所有间隙。他又一次问学生：“瓶子满了吗？”“没满！”学生们大声说。然后专家拿过一壶水倒进玻璃瓶直到水面与瓶口齐平。他望着学生，“这个例子说明了什么？”一个学生举手发言：“它告诉我们：无论你的时间表多么紧凑，如果你真的再加把劲，你还可以干更多的事！”

“不，那还不是它的喻意所在。”专家说，“这个例子告诉我们，如果你不先把大石块放进瓶子里，那么你就再也无法把它们放进去了。那么，什么是你生命中的‘大石块’呢？你的信仰、学识、梦想？或是和我一样，传道授业解惑？切切记住，得先去处理这些‘大石块’，否则你就将错过终生。”



## 42

年轻人往往容易为一些看似重要、实际毫无意义的问题所迷惑：我到底该先迈哪条腿呢？**不要让错误的意识占据大脑。**有时候，成功不需要多少哲学或道理。

一天，蜈蚣正用它那成百条细足蠕动着前行。大哲学家青蛙久久地注视着蜈蚣走路，心里特别纳闷，四条腿走路就已经很困难了，可蜈蚣居然有成百条腿，它是如何行走的？这简直是奇迹！它是怎么决定先迈哪条腿，然后再挪哪条腿，接着再动哪条腿呢？它可有成百条腿啊！

于是青蛙便拦住了蜈蚣，问道：“我是个哲学家，但现在被你的腿弄糊涂了，有个问题我解答不了，你用这么多条腿走路，怎么走啊？这几乎是不可能！”

蜈蚣回答：“我一直都这么走呀！可有谁想过这个呢？既然你问了，那我得好好想一想才能回答你。”

这一念头第一次进入了蜈蚣的意识：事实上，青蛙是对的——该先动哪条腿呢？蜈蚣站立了很久，以至于不能动弹了，只蹒跚了几步，便趴下了。它就对青蛙说：“请您再也别问其他蜈蚣这个问题了，我一直都在那样走路，根本没有问题，你把我害惨了！现在我无法走路了，我有这么多条腿要来回动，可是我该迈哪条腿呢？”

一个人一生中所秉持的信念是有限的。如果让错误的意识占据了大脑，那么就不可能在正确的意识主宰下行动了。成功者都具有这样的素质，他们能区分出正确或错误的意识，并把错误的想法及时地从自己的大脑中剔除出去，在正确的想法指引下，坚定地迈向成功。

## 4.3

### 目标是照亮人们走向成功道路上的 一盏明灯。

世界著名潜能大师博思·崔西说：“只要你的目标对你来说是有意义的，达成了目标，即为成功。”

每一个年轻人都必须明白，杰出人士与平庸之辈最根本的差别，并不在于天赋，也不在于机遇，而在于人生有无目标！

大量研究表明，芸芸众生中，真正的天才与白痴都是极少数，绝大多数人的智力都相差不多。但是，这些人中有的成为赢家，有的却碌碌无为。这本是智

力相近的一群人，为何他们的成就却有天壤之别呢？

美国哈佛大学曾就这一问题对一群智力、学历、环境条件都相差无几的毕业生进行过一次关于人生目标的调查。调查表明，27%的人，没有目标；60%的人，目标模糊；10%的人，有清晰但比较短期的目标；3%的人，有清晰而长远的目标。

25年后，哈佛对上述对象再一次进行调查，结果令人吃惊：

3%的人，25年间他们朝着一个方向不懈努力，几乎都成为社会各界的成功人士，其中不乏行业领袖、社会精英；

10%的人，他们的短期目标不断地实现，成为各个领域中的专业人士，大都生活在社会的中上层；

60%的人，他们安稳地生活与工作，但都没有什么特别成绩，几乎都生活在社会的中下层；

剩下27%的人，他们的生活没有目标，过得很不如意，并且常常在抱怨他人、抱怨社会、抱怨这个“不肯给他们机会”的世界。

这是一个令人深思的结论。其实，他们之间的差别仅仅在于，25年前，他们中的一些人知道要干什么，而另一些人则不清楚或不很清楚。每一个立志成为赢家的人都必须明白，杰出人士与平庸之辈最根本的差别，并不在于天赋，也不在于机遇，而在于人

生有无目标！

有这么一则简洁的寓言故事。中国古代唐太宗贞观年间，长安城西的一家磨坊里，有一匹马和一头驴子。它们是好朋友，马在外面拉东西，驴子在屋里推磨。贞观三年，这匹马被玄奘大师选中，出发经西域前往印度取经。

17年后，这匹马驮着佛经回到长安。它重到磨坊会见驴子朋友。老马谈起这次旅途的经历：浩瀚无边的沙漠，高入云霄的山岭，凌峰的冰雪，热海的波澜……那些神话般的境界，使驴子听了大为惊异。

驴子惊叹道：“你有多么丰富的见闻呀！那么遥远的道路，我连想都不敢想。”

“其实，”老马说，“我们跨过的距离是大体相等的，当我向西域前进的时候，你一步也没停止。不同的是，我同玄奘大师有一个遥远的目标，按照始终如一的方向前进，所以我们打开了一个广阔的世界。而你被蒙住了眼睛，一生就围着磨盘打转，所以永远也走不出这个狭隘的天地。”

是啊，有多少人就像那头驴子一样，只是围着磨盘打转，岁月流逝，年龄增长，而他们却只能日复一日地重复自己，一生永远也走不出那个狭隘的天地。其实，只要在心中为自己设下目标，那么，我们每向前跨出的一步就将变得意义非凡了。

## 44

诚实并信守诺言，其重要性不需要多说了，它是每个人做人的基本准则之一。我想提醒大家的是，不单要知道其重要性，更要落实在自己的行动中。**没有诚信的人是可耻的。**

百事可乐的总裁卡尔·威勒欧普到科罗拉多大学演讲的时候，有一个名叫杰夫的商人通过演讲会的主办者约卡尔见面谈一谈。卡尔答应了，但只能在演讲完后，而且只有 15 分钟的时间。

杰夫就在大学礼堂的外面坐等。

卡尔兴致勃勃地为大学生们演讲，讲他的创业史，讲商业成功必须遵循的原则，不知不觉中时间已超过了与杰夫约定的见面时间，显然他已忘记了与别人的约定。

正当卡尔继续兴致很高地演讲时，他发现一个人从礼堂外推门，径直朝讲台上走来。那人一直走到他的面前，一言不发放下一张名片后转身离去。卡尔拿起名片一看，背面写着：“您和杰夫·荷伊在下午两点半有约在先。”

卡尔猛然省悟。一边是需要他说服并且灌输百事可乐思想的大学生们，他们是他企业发展的目标甚至是动力，而另一边只是一个名不见经传向他请教的商人。卡尔没有犹豫，他对大学生们说：“谢谢大家来听我的讲演，本来我还想和大家继续探讨一些问题的，但我有一个约会，而且现在已经迟到了。迟到已经是对别人的不礼貌，我不能失约，所以请大家原谅，并祝大家好运。”

在雷鸣般的掌声中，卡尔快步走出礼堂，他在外面找到了正在等他的杰夫，向他致以歉意后，便又滔滔不绝地告诉了杰夫他所想要知道的一切。结果，原来定好的 15 分钟时间他们一直交谈了 30 分钟，后来，杰夫成了一名成功的商人，他把这一段经历告诉了他的朋友。他的朋友们都对百事可乐产生了信任

并决定经销和宣传百事可乐。

不论我们的目标多么伟大，或者有多少伟大的事业等着我们去做，我们一定要遵守自己的承诺并且去做好它。因为经商和做人的成功秘诀中最不能缺少的两个字就是——诚信。



## 45

年轻人从踏入社会的第一天起，就要学会**对他人感兴趣**。亚佛·亚德勒说：“不对别人感兴趣的人，别人也不会对他感兴趣。所有人类的失败，都出自于这种人。”

已故维也纳著名心理学家亚佛·亚德勒，写过一本叫做《人生对你的意义》的书。在那本书中，他说：“不对别人感兴趣的人，别人也不会对他感兴趣。所有人类的失败，都出自于这种人。”

你也许读过几十本有关心理学的书籍，但还没见到比这一句对你来说更有意义的话，亚德勒这句

话意义太深远了

有这样一个例子，说的是著名魔术大家豪华·哲斯顿最后一次在百老汇上台的时候，《创富学》作者希尔花了一个晚上呆在他的化妆室里。为什么呢？因为哲斯顿，这位被公认为魔术师中的魔术师，前后40年，曾到世界各地一再地创造幻象，迷惑观众，使大家吃惊得喘不过气来。共有六千万人买票去看过他的表演，而他赚了几乎两千万美元的利润。

希尔请哲斯顿先生告诉他成大事者的秘诀。哲斯顿说他的成就与学校教育没有什么关系，因为他很小的时候就离家出走，成为一名流浪者，搭货车，睡谷堆，沿门求乞，他是靠坐在车中向外看着铁道沿线上的标识而认识了字的。

他告诉希尔，关于魔术手法的书已经有好几百本，而且有几十个人跟他懂得一样多。但他有两样东西，其他人则没有。第一，他能在舞台上把他的个性显现出来。他是一个表演大师，了解人类的天性。他的所作所为，每一个手势，每一个语气，每一个眉毛上扬的动作，都在事先很仔细地预习过，而他的动作也配合得分秒不差。除此之外，哲斯顿对别人真诚地感兴趣。许多魔术师会看着观众，对自己说：“坐在底下的那些人是一群傻子，一群笨蛋；我可以把他们骗得团团转。”但哲斯顿的方式完全不同。他每次一走

上台、就对自己说：“我很感激，因为这些人来看我表演，他们使我能够过一种很美好的生活。我要把他们当作朋友，并把我最高明的手法，表演给他们看看。”

他说，他没有一次走上台时，不是一再地对自己说：“我爱我的观众，我爱我的观众。”希尔听完后总结说，哲斯顿成大事的秘方是如此简单，那就是对他人感兴趣。

对别人显示你的兴趣，不但可以让你交到许多朋友，有时候还会有意外的收获。

查尔斯·华特尔，就职于纽约市一家大银行，奉命写一篇有关某一公司的机密报告。他知道某一个人拥有他非常需要的资料。于是，华特尔先生去见那个人，他是一家大工业公司的董事长。当华特尔先生被迎进董事长的办公室时，一个年轻的妇人从门边探头出来，告诉董事长，她这天没有什么邮票可给他。

“我在为我那 12 岁的儿子搜集邮票。”董事长对华特尔解释道。

华特尔先生说明他的来意，开始提出问题。董事长的说法含糊，模棱两可。很显然，他不想把心里的话说出来，无论怎样好言相劝都没有效果。这次见面的时间很短，没有任何实际效果。

“坦白地说，我当时不知道怎么办，”华特尔先生

说，“后来，我想起他的秘书对他说的话——‘邮票，12岁的儿子……我也想起我们银行的国外部门搜集邮票的事——从来自世界各地的信件上取下来的邮票。’”

“第二天早上，我再去找他，传话进去，我有一些邮票要送给他的孩子。我是否被很热诚地带进去了呢？是的。他满脸带着笑意，客气得很。‘我的乔治将会喜欢这些。’他不停地说，一面抚弄着那些邮票。‘瞧这张！这是一张无价之宝。’”

“我们花了一个小时谈论邮票，瞧他儿子的照片，然后他又花了一个多小时，把我所想要知道的资料全都告诉了我——我甚至都没提议他那么做，他把他所知道的，全都告诉了我，然后叫他的下属进来，问他们一些问题。他还打电话给他的一些同行，把一些事实、数字、报告和信件，全部告诉我。以一位新闻记者的话语来说，我大有所获。”

## 46

赞美的话语就像送出去的“结着蝴蝶结的漂亮银色礼物盒”。学会**赞美别人**，不要吝啬你美好的言辞，你付出的只是语言，而收获的将是友谊和成功。

每个人都有希望得到赞美和表扬的心理需要。马克·吐温说：“一句精彩的赞辞可做我十天的口粮。”莎士比亚也说：“称赞，即是我的薪俸。”在人际交往中，适当地赞美他人，可以使人产生一种认同感，很快地拉近双方的关系。

赞美是自尊和尊重人的表现，歌德说：“赞美别

人就是把自己放在同他一样的水平上。”心理学家的研究表明：每个人都不同程度地把自己看做“中心”，都特别关注自己，内心都希望引起别人的注意。因此，想获得尊重和友谊，就千万别吝啬你的赞美，不要总是以自我为中心。著名华人作家古龙就曾这样告诫世人：“赞美别人，是种很奇怪的理念，你赞美别人越多，就会发现自己受惠也越多，世上几乎没有什么别的事能比这种理念更有趣。”

著名作家兼演说家弗洛伦斯·利陶尔女士有一次突然被请去向儿童布道。她机智地想到《圣经》上的一段话：“不要让恶毒的话从你的嘴里说出来。要多说良善的话，多说赞美人的话，使听的人受宠若惊。”

这段话对小孩子来说有点深奥。利陶尔教导孩子们念这段经文，解说了其中难懂的字。然后，她向孩子们说：“我们的语言应该像是礼物，一份小小的礼物。有时我们送给别人一些他们想要的，我们的话语应该让他们觉得开心。”

利陶尔进一步解释道：“从现在开始，我们在说话时不应该用坏的字眼，而应该用好的、美好的词汇。我们的话语应该用来建设，而非破坏。这些说出口的话都应该像是送出去的礼物。”

她的话音刚落，一个小女孩站了起来，大声地

说：“她的意思是……”她停顿了一下，继续说：“她的意思是，我们所说的话应该就像一个结着蝴蝶结的漂亮银色礼物盒。”

是的，赞美的话语就像送出去的“结着蝴蝶结的漂亮银色礼物盒”，它让施者和受者都得到莫大的享受。

值得注意的是，并不是所有赞美总能让对方感到满意，赞美是有方法的，不能刻意为之，只有发自内心的、真诚的赞美才能打动人。同时，赞美要分对象与场合，用词不当、表错情，或应该用在此种场合的而用到彼处，效果都可能适得其反。特别是对你身边的平凡人物，多赞美他们两句吧，因为在他们的生活中，平常缺少的就是赞美。

赞美是人际关系中的一门艺术，它具有神奇的魔力。学会赞美别人，不要吝啬你美好的言辞，你付出的只是语言，而收获的将是友谊和成功。

# 47

“在人生的旅途上/最好的身份证就是/微笑”，  
因为，“**当你笑时，整个世界都在笑**”。

“全世界最伟大的推销员”乔·吉拉德连续 12 年保持着全世界销售汽车的最高纪录，平均每天销售 6 辆，被载入了吉尼斯世界纪录大全。人们问起他的成功经验时，乔·吉拉德说：“微笑可以增加你的价值。面部表情很重要，它可以拒人千里之外，也可以使陌生人立即成为朋友。”

乔·吉拉德这样解释他富有感染力并为他带来财富的笑容，皱眉需要牵动 9 块肌肉，而微笑，不仅



用嘴,用眼睛,还要用手臂,用整个身体。

“当你笑时,整个世界都在笑。一脸苦相没有人愿意理睬你。”乔·吉拉德说,从今天起,直到你生命的最后一刻,用心笑吧。

无独有偶,被誉为“国际大师级的推销员领袖”的美国富翁弗兰克·贝特格在他的名著《从失败到成功的销售经验》中说,“微笑是我在各处都受到欢迎的诀窍”。

在书中,弗兰克·贝特格写道:

“在我进入别人的办公室之前,我得先停顿一下,想想说些什么,然后面带着微笑走进去。当秘书小姐进入通知老板,然后引我进办公室时,她们一般都在我的微笑感染之下也面带微笑。”

“当你面带真诚的微笑和擦肩而过的人打个简单的招呼,往往比你啰哩啰嗦说一大堆寒暄的话更受欢迎。如果对方是你熟知的人,你不妨面带真诚的微笑直呼其名。真诚的微笑真是魅力无穷。”

微笑是你的无价之宝,它具有无穷的魅力和神奇的力量。休华普说他的微笑具有百万美元的价值,他那凌驾众人之上的成功,就是凭着他杰出的人格以及惹人好感的能力带来的。他那魅力十足的微笑,是他受欢迎的最重要因素。

微笑是笑中最美的。微笑不仅能展示你的气度

和乐观精神，而且能给人带来愉悦和好感，微笑不仅能让你学会赏识和赞美别人，从而改变你的生活，而且还能让你广结人缘，广交朋友，让你成为一个富有的人。

美国密歇根大学心理学教授麦克尼尔博士说道：“面带微笑的人，比起紧绷着脸孔的人，在经营、销售以及人际关系等方面，更容易获得成功。微笑比紧绷的脸孔，藏有更丰富的信息。”

以下是一首关于微笑的优美的小诗，她打动了许多人。

一个微笑，花费很少  
价值却很高  
给的人幸福  
收的人谢报

一个微笑，仅有几秒  
而留下的回忆  
终生美好

没有人富  
富到对它不需要  
也没有人穷

穷到给不出一个微笑

有了它家庭充满幸福

有了它生意兴隆荣耀

它还是朋友间交流的暗号

它使劳累者疲劳顿消

它为失意者重燃希望的火苗

对悲伤者它有如太阳

要化解烦恼它是良药

它既拿不来也偷不去

它不出租也买不到

只有做礼品它才有效

人人都需要微笑

而没有人

比一个忘记微笑的人

对它更为需要

应该笑口常开

因为我们无论是奉献还是得到

最好的礼物都是微笑

永远微笑吧  
在人生的旅途上  
最好的身份证就是  
微笑

微笑是人际关系的润滑剂，是上天赐予我们每个人最宝贵的一种武器，那些成天阴沉着脸的人，不知道利用微笑价值的人，他们白白地放弃了许多成功与快乐的机会，可以想像，好运和机遇是很难眷顾到他们身上的。

# 48

**倾听是尊重的一种最佳表示。**一个不懂得倾听艺术的人，他不但不会有真正的朋友，也不可能从别人那里得到任何东西。

学会倾听的艺术吧，出入社会的年轻人更应该注意。“上帝只给了我们一张嘴，却给了我们两只耳朵。”

有效的人际交往从真正的倾听开始，只要有意跟别人交往，任何人，任何时间，任何地点都需要倾听。

世界上任何人都喜欢有人听他说话，只有对于

听他说话的人,他才会有反应。倾听是尊重的一种最佳表示,表示我们看重他们。真正的倾听等于传达出这样的信息,“你的想法、行为与观念对我很重要,我很感兴趣”。在倾听的过程中,我们应偶尔点点头,回应一两声,或者是目光交流一下,从而拉近双方的距离。可以说,倾听是人际交往中的一条重要原则。

在生活中,大多数人并没有意识到倾听的重要性,人们以为倾听只是一种被动的行为,只有说话才是积极的。人们常说:“别说话,听他说。”这其实是对倾听的一种误解。全心投入,有成效地倾听,是一种非常积极有效的活动。

美国知名主持人林克莱特一天亲访一名小朋友,问他:“你长大后想当什么呀?”

小朋友天真地回答:“嗯,我要当飞机驾驶员!”

林克莱特继续问:“如果有一天,你的飞机飞到太平洋上空,所有引擎都熄火了,你会怎么办?”

小朋友想了想,说:“我会先告诉坐在飞机上的人绑好安全带,然后我挂上我的降落伞跳出去。”

现场的观众顿时笑得东倒西歪,林克莱特继续注视着这个孩子,想看他是不是自作聪明的家伙。没想到,孩子的两行热泪夺眶而出。于是林克莱特问他:“为什么要这么做?”小孩子的答案出乎所有人的意料:“我要去拿燃料,我还要回来!我还要回来!”

这则故事告诉给我们倾听的艺术：听话不要听一半，不要把自己的意思，武断地加到别人所说的话上去。

以下三个问题可以判断出你是不是积极的倾听者。

——你是否提出问题，并等待答复？

——你回答问题是否快速直接？

——别人是否能感受到你的积极倾听？

在倾听对方说话的过程中，要注意以下一些问题。

第一，不要提太多的问题。问题提得太多，容易打断对方的谈话，造成对方思维混乱，使谈话者精力不集中，或让谈话者偏离他们既定的轨道。

第二，千万别走神。失败的倾听者大多都是因为他们注意力不集中，在别人说话时，他们的思维开了小差。

美国广播公司热门节目 20/20 的资深主持人休·唐斯回忆了他的一位同事的故事。有一次，他的同事采访一位越狱者。越狱者讲他们如何用了几个月的时间挖掘地道，到了一天的半夜，他们估计越过了围墙，于是他们把头上的木板锯断。当这位囚犯伸出头，看到的景象却把他吓呆了。他说：“我一伸出头，发现自己是在监狱长的办公室中央。”

这个故事非常有趣，叙述者讲到这里的时候，倾听者可以插话。

“但是，你们永远也想不到，我的同事接下来问了些什么”，唐斯回忆道，“他问：你有什么嗜好？”

因为倾听者的心不在焉，糟蹋了一个精彩的故事。

第三，别匆忙下结论。人们总喜欢用自己的主观判断和观念去评价别人的谈话，早早地就对之作出了赞许或反对的结论。虽然没有表达出来，但在心里已形成了这样的念头，这种做法是非常危险的，有时甚至会让我们的误解谈话的意思。

积极有效的倾听者应该始终全神贯注，真心投入。艾默·惠勒说道：“好的倾听者总是倾身向前，他对你说的每个字都专心专意，他把心放在你身上，在正确的时刻点头或微笑。”除此之外，还应该以积极的方式参与到谈话中来，观察谈话者的表情，对谈话者的观点不时表示理解与赞同，以鼓励对方多谈，协助对方把话说下去。

增强影响力的秘诀不在表达，而在倾听。世界上最著名的影剧记者伊撒克·马士逊曾明确指出，世上许多人之所以不能留给人良好的印象是因为他们不能耐心地做一个听众，“由于他们只关心自己接下来要说的话，所以根本不肯耐心地去听人家把话说



完……多数大人物都曾告诉过我他们喜欢的是肯耐心听话的人，而不是那些争着要发表意见的人。而听人说话这门艺术，绝非一蹴而就，真正懂得它的人，毕竟少之又少”。

## 49

**对他人表现出真诚的关切**，既是一种高尚人格的表现，更能让你得到意想不到的收获。

首先，对他人表示你的关切必须是诚挚的。这不仅使得付出关切的人会有成果，接收这种关切的人也是一样。它是条双向道，当事人双方都会受益。

有一位名叫马汀·金斯柏的人曾提到，一位护士给他的关切深深地影响了他的一生：

“那天是感恩节，我只有 10 岁，住在一家市立医院，预定明天就要动一次大的整形手术。我知道以后几个月会有很多痛苦了。我父亲已去世，我和我妈住

在一个小公寓里，靠社会福利金维生。”

“那天我妈刚好不能来看我，我完全被寂寞、失望、恐惧的感觉所压倒。我知道妈妈正在家里为我担心，而且是孤零零的一个人，没人陪她吃饭，我们甚至没钱吃一顿感恩节晚餐。”

“眼泪在我的眼眶里打转，我把头埋进了枕头下面，暗自哭泣，全身因痛苦而颤抖着。”

“一位年轻的实习护士听到我的哭声，走了过来。她把枕头从我头上拿开，拭去了我的眼泪。她跟我说她非常寂寞，因为她必须工作而无法跟家人在一起。她又问我愿不愿和她一同进晚餐。她拿了两盘东西进来：有火鸡片、马铃薯、草莓酱和冰淇淋甜点。她跟我聊天并试着消除我的恐惧。虽然她本应4点就下班的，可她一直陪我到将近11点才走。她一直跟我玩，聊天，等到我睡了才离开。”

“10岁以前，我过了许多的感恩节，但这个感恩节永远不会消失，我还记得那沮丧、恐惧、孤寂的感觉，突然一个陌生人的温情使那些感觉消失了。”

马汀·金斯柏的话语告诉我们，如果你要别人喜欢你，或是想培养真正的友情，就应该把这条原则牢记在心里：对他人表现真诚的关切，这是结交朋友的真谛！

伯特·曼宁先生在纽约麦迪逊大道上班之前，

曾在芝加哥老家附近的贫民居住区销售过墓地。每天傍晚，曼宁都西装革履、拎着手提箱去挨家挨户地推销墓地。他总是以最热忱的态度，向人们讲述墓地是最值得投资的行业。他说芝加哥人口骤增，墓园一定会越来越少，公司提出五年收购保证使购买人没有任何风险……

但是这么做的效果并不理想。他发现人们并不关心购买墓地的商业利润，他觉得这里面肯定还有什么他没有发现的事情，或者说，到底应该怎么样才能让他们觉得对自己与家人都有好处呢？

怀着这样的思路，曼宁找到了答案。原来那里的人们都很重视家庭与亲情，他们与关系密切的亲戚朋友往来频繁，就是死后也想呆在一起，没有一个人希望死后离开老家。

于是，曼宁这样向他们讲道：“那些墓地给你们提供了一个最好的机会，就是可以让家人葬在一起，扫墓时很方便，再也不必到城外去看祖父母的墓地了。”结果，曼宁取得了很好的业绩。

本着真诚关切别人的态度，曼宁后来成为智威汤逊广告公司的总裁，取得了辉煌的业绩。

## 50

千百年来，狼群在密林和旷野繁衍不息，它们狡猾，野性十足。但是，**狼所具有的智慧**：团队精神、耐心以及不惧失败的精神，却值得我们好好学习。

### 1. 团队精神

你见过狼群在旷野奔驰、寻找猎物的景象吗？它们在领头狼的带领下，单列行进，一匹接一匹。作为开路先锋，领头狼的体力消耗最大。它在前面率先冲开一条小路，以便让后边的狼保存体力。领头狼累了

时，便会让到一边，让紧跟在身后的那匹狼接替它的位置。这样，它就可以跟在队尾，轻松一下，养精蓄锐，迎接新的挑战。

在一对头狼夫妇的带领下，狼群中每一匹狼都要为了群体的幸福承担一份责任。比如，在母头狼产下一窝幼崽后，通常会有一位“叔叔”担当起“总保姆”的工作，这样母头狼就可以暂时摆脱当妈妈的责任，和公头狼去进行“蜜月狩猎”。狼群中每个成员都不希望成为光说不干的“老板”——倒是有的狼更喜欢做固定的猎手、保姆或哨兵——不过，每一匹狼都在扮演着至关重要的角色。

早在与成年狼嬉闹玩耍时，狼崽们就被耐心地训练承担领导狼群的重担。它们这样做是因为生活本该是这样。

成功的团体和幸福的家庭也是如此。每位成员不仅要承担自己的义务，还要准备随时承担起更大的领导责任。一个团体的生命力很可能就维系于此。

## 2. 耐 心

除了人自身以外，狼可能算得上是被人研究得最深最广的动物之一了。曾有人借助电子仪器跟踪观察狼长达几天的捕猎行动。令人们惊奇的是，它们丝毫不对自己的任务感到厌倦心烦，它们也从不毫

无目的地追逐或骚扰猎物。看上去它们好像只满足于做观察者，实际上却是在对被追捕的兽群中每个成员的身体状况和精神状态加以综合分析。

当然，兽群中的老、幼、病、残是狼群的首选目标。但是狼的高明之处远不在于能辨认出这些显而易见的牺牲品，它能观察到并记住猎物许多细微的个性特征和习惯，这是我们人类根本做不到的。

有时也许只是一个细微的紧张的行为或癖性，就会让一个动物受到攻击。某些独特的个性特征会促使一只动物离开群体的庇护，成为一个靶子，所有的行为都被细心、耐心的狼记在心里。

狼与北美驯鹿之间存在着一种独特的关系。它们常常是出生在同—一个地方，随后又一起奔跑在地球上自然环境最恶劣的旷野上。它们之间的关系并非总是处于敌对状态，因为它们总是混在一起，几乎看不出什么紧张气氛来。但危机总有一天会出现。

想像一下这样一个场景——这是一位富有观察狼的经验的人为我们描述的——一群狼（追赶者）突然向驯鹿群冲去，驯鹿聚成—群奔跑以确保安全。这时，狼群中的一匹狼（剑手）斜刺里冲到鹿群中，抓破—头“指定”的驯鹿的腿。狼群之所以选中这头驯鹿，也许就是因为它们发现它的某些特点易于攻击。随后这头驯鹿又被放开归队了。

这一幕一遍一遍、一天一天地重演着，狼群耐心地等待着时机，受伤的驯鹿渐渐失掉大量血液、力气和反抗的意志。狼群定期更换角色，由不同的狼来扮演“剑手”，使这头可怜的驯鹿旧伤未愈又添新创。狼群最终胜利的形势越来越明显了。最后，当这头驯鹿已极为虚弱，再也不会对狼群构成严重威胁时，狼群开始出击。

是耐心保证了胜利必将属于狼群。实际上，此时的狼也已经饥肠辘辘，在这种数天之后才能见分晓的煎熬中几乎饿死。为什么它们不下脆直接进攻结果那头驯鹿呢？因为像驯鹿这样体型较大的动物，如果踢得准，一蹄子就能把比它小得多的狼踢翻在地，非死即伤。狼群谋求的不是眼前小利，而是长远的胜利。

古代的歌谣和传说常常赞美狼那令人难以置信的技能。正是敏锐的观察力、专一的目标、密切的配合、好奇心、注意细节以及锲而不舍的耐心共同使狼获得了成功。

### 3. 不惧失败

狼群也许算得上自然界中效率最高的狩猎机器，然而它们却有约 90% 的失败率。换句话说，据统计，狼群十次狩猎中只有一次是成功的。而这次狩



猎对狼群的生存极为重要，为此，狼经常忍饥挨饿。

它们对此的反应不是无精打采、放弃努力或者自认败北。它们可不像人类那样垂头丧气或变成消沉的懦夫。狼群所做的就是再次投身于眼前的工作，它们继续运用经历了时间考验的技能，再加上它们新近从暂时的挫折中学到的知识，深信成功定会到来。它们从未停止做那些微不足道的小事，每年奔波千万里寻找猎物，留神所有的蛛丝马迹。

对于失败的概念，狼群有比人类更高的智慧。一次未果的狩猎只能磨炼它们的技艺，并使它们再次充满希望。犯下的错误并不被视为失败，而是成为狼的集体知识基础的一部分。这就像往计算机的芯片中输入数据一样，这些知识将一直储存以备将来之用。

狼群看来总是优先考虑生命中未获成功的事情。九次未果的狩猎不会让它们气馁，因为它们知道还有第十次，或者第十一次，甚至第十二次，胜利总会属于它们。这些没能成功的狩猎不是失败，但是如果哪匹狼粗心大意被一只麋鹿用角顶中脑袋而上了“打猎欢宴天堂”（印第安人认为武士或猎人死后灵魂将升入打猎欢宴天堂），这才是真正的失败。

许多人将一次“不成功的狩猎”视为他们生活失败的象征。从狼身上我们学到，此时的失败正是再次狩猎的开始。失败是一种心态，而不是现实。失败是一种感觉，成功则是一种理想。

# 51

“命运是友谊决定的。”调查表明，所有的成功者，他们的成功至少有40%必须归功于他们在广交朋友方面的非凡能力。可以说，**朋友是一生的财富。**

有位哲人说：“命运是友谊决定的。”这话一点不假。想想吧：当我们初入社会，事业尚未发展时，是朋友给予了你最大的帮助，他们给你带来了有益的建议、指导和无数的良机；当你处于事业的低谷，情绪低落时，是朋友给了你温暖、鼓励和支持，使你重新振作起来，继续奋斗；甚至当你遇到重大变故或事业

处于万分危急的时刻，在你的生命中最需要人提携的时候，是朋友给予你一臂之力，让你挽回了颓势。真的，除了自己的力量外再也没有别的力量能够像真心朋友那样，帮助你获得成功了。

有一个作家曾说过这样的话：人们全靠一个很大的信用组织在维系着，这信用组织的基础是建筑在互相尊重人格上面的。谁也不能单臂在竞争场上战斗并得到成功。换句话说，他必须有帮助他的朋友、拥护他的朋友，才不致失败。俗话说，多一个朋友多一条路，朋友就是随时能给我们带来帮助的人，他们不但使我们精神上得到慰藉，让我们更加自信，满怀热情，而且他们还会另外介绍许多朋友给我们，同时把我们的优点和长处告诉给他们的朋友，替我们诚心诚意地宣传，这给我们带来了新的客户、生意和意外的惊喜。他们帮助我们，提携我们，把我们带进本来会被拒绝的地方去。

朋友是一生一世的财富 伦敦一家报馆，有一次悬赏征求对于“朋友”两个字的解释。有一个参加竞赛的人解释说：“尽管世人都疏远了我，而他是仍在我身边的人。”这个解释虽然算不得广博或严格，可是谁能换一个更好的呢？

有许多成功人士，当他们回顾自己的过去或是在大众面前侃侃而谈时，他们总是津津乐道于自身

的辉煌业绩，他们把自己的成功大都归功于自己的才能、精明、奋斗、拼搏以及机遇，他们很少提及朋友的帮助在他们事业生涯中所起到的重要作用。我不知道他们为什么这样说，但是亲爱的朋友，千万别相信他们的话。通过对无数成功人士的仔细观察和研究，得到的结论是，他们的成功至少有 40% 必须归功于他们在广交朋友方面的非凡能力。他们的中学、大学同学，他们的同乡以及他们的各种社会关系，在他们的成功中发挥了极大的作用。

所以，从现在开始，去广交朋友，积累起你的好人缘吧！一个遇见人便想躲避，只愿自己埋头单干的人，他无异于走入了另一个世界，这是妨害成功的事。而那种以牺牲友情为代价去获取利益的人，他可能可以发一点小财，但最终必将成为生活的失败者。“一个人的进步要看他择友是否成功而定”，这个道理再明白不过了。

## 52

“谁喜欢什么样的朋友，谁就是什么样的人。”  
试着常**和那些比你优秀的人**交往吧，那会让你成为一个有力量的人。

人类好像“杂食兽”，身体和精神都需要各种食粮，而各种精神食粮，只有在和各式各样人们的相互交往中取得。

没有人能够过着一种绝对孤独的生活。个人是人类“大动脉”中的丝丝微血管，一旦他和该大动脉脱离，他立刻便会枯萎死亡。不管他怎样努力“独善其身”，其结果总要归于失败。

一个人从别人那里所摄取的能量愈大，品质愈好，种类愈多，那他个人的力量就愈大。假使他在社交上、精神上和道德上与他的同辈有多方面的接触，那他一定是个有力量的人。反之，假如他与人断绝一切关系，那他一定会成为一个孤独的弱者。

在和一个人格伟大、意志坚强的人互相交往、接触的时候，他会不知不觉地感到自己的力量会突然增加几倍；自己的智慧会突然提高几倍；自己的各部分机能会突然锐利几分。仿佛自己以前所意想不到的隐藏在生命中的力量都会为他释放出来，也使自己能够说出或做出在一人独处时，所不能说出或不能做出的事情来。

演说家的演讲辞可以唤起听众的同情，因而焕发出伟大的力量。如果他对者空无一人的场合或者个别人讲话，那他是决不能生出如此伟大的力量来的，正像化学家决不能使分别贮存在各个瓶中的药品发生化学作用一样，新的力量、新的影响、新的创造，只有在相互“接触”和“联系”中才有产生。常能与他人相互交往的人，仿佛永远处在发现的航程中，常能发现自己生命中有新的力量之岛。对于这一“力量之岛”，要是他不常和别人接触，是会被永远埋没而不见的。

只要他愿意花精力，凡是他所接触的人，都能告

诉他若干的秘密，若干闻所未闻的秘密，他们都是以辅助他的前程，丰富他的生命。没有人能独自一人就发现他自己，别人才是他的发现者！

我们大部分的成就，总会蒙受他人之赐。他人常能在无形之中把希望、鼓励与帮助投射到我们生命之中，常在精神上激励我们，常使我们的各种机能更加锐利。

我们生命的生长，都仰赖我们的心灵从四处吸收的营养。而这种营养，我们是无法觉察、不能测量的。

如果你不能与别人的生活发生密切的关系，不能培养起你丰富的同情心，不能对别人的事情发生兴趣，不能辅助别人，不能分担别人的艰苦，不能共享别人的快乐，那么你的生命将是冷酷的、孤独的、不受欢迎的，你也不可能取得任何成就。

试着常和那些比你优秀的人交往吧！你应当和那些人格、品行、学问、道德都胜过你的人交往，使你能尽量吸收到种种对你生命有益的东西。这样可以提高你自己的理想，激励你更趋向于高尚，使你对事业激发出更大的努力来。

脑海与脑海之间，心灵与心灵之间，有一种超然的“感应”力量。这种感应力量虽无法测量，然而它的刺激力、它的破坏力及建设力是十分伟大的。假如你



常和比你低下的人混在一起，那他们一定会把你拖下去，一定会降低你的志愿和理想。

错过与比我们高明的人结交的机会，实在是一种很大的不幸，因为我们常能从这种人身上得到许多益处。只有在这种“交接”中，我们生命中那些粗糙的部分才会被削平，才可以将我们琢磨成器。一个能够启发我们生命中最美最善部分的人相交接的机会，其价值可能要远远超过你的期望。它能使我们的力量扩增百倍，使我们的收获不可限量。

古希腊时期的伊索曾经说道：“谁喜欢什么样的朋友，谁就是什么样的人。”为了早日到达成功的彼岸，让我们去喜欢那些比我们更优秀、更卓越的人吧！

## 53

世界上只有两种类型的人：一种是领导者，另一种就是跟随者。成功与领导力如影随形。**锻造自己的领导力**，会让你与众不同。

要成为赢家，就必须具有强大的领导力。许多人对于领导力的认识都非常片面，他们总认为领导力是那些所谓领导者才应该具有和关注的能力，其实，我们每一个人都具备领导力的特质，每个人都是一个领导者。在日常生活和工作中，我们无时无刻不在使用着一个重要的能力——领导力。可以说，成功与领导力如影随形。

所谓领导能力就是激发他人跟随你一起工作，以获取共同目标的能力。

通俗地讲，领导力就是使别人因你的领导而做出本来不会或无法去做的事的能力。实质上，领导力就是影响力。真正的领导者是能影响别人，使别人追随自己的人物。他给他们以力量，鼓舞他们协助他朝着他的理想、目标和成就迈进。这种能力不但体现在对成功的追求中，在工作中，在日常交往、团队活动以及家庭中，随处都能体会到领导力的重要性。

世界上只有两种类型的人：一种是领导者，另一种就是跟随者。要取得小小的胜利，或许一个人单枪匹马就可以夺得，但那种带来最后成功的伟大胜利就必须有其他人参与，必须得到其他人的支持和配合。一个人不可能从一开始就是领导者，但不能永远都是一个跟随者。如果命运让你暂时成为了一个跟随者，也必须做一个聪明机智的跟随者，就像日本三洋公司的创始人井植薰一样。

井植薰还是一个孩子的时候，便开始在松下制作所打工。尽管制作所的老板松下幸之助是他的姐夫，但井植薰仍然只能从一名最普通的学徒干起。

那时的松下电器制作所还只是一个小小的私营企业，员工总数不足 100 人，但松下对企业的管理十分严格，工人们被分为四等，分别是一等、二等、三等

和学徒,各级之间有严格的分工,不能越级。学徒是工人之中等级最低、也是最辛苦的人,他们除了睡觉,很少有机会离开工厂。打水、扫地、擦窗户、送货……所有的杂活全部都是由学徒们来完成的。繁重的体力劳动,使学徒工们一天下来累得精疲力竭,大多数学徒工都会把自己撂倒在床上,一觉睡到天明。然而不甘平庸的井植薰在这样的环境下,却凭着惊人毅力,完成了8年的夜校学习,以优异的成绩修完了机械制造和商业会计专业。

不久之后,井植薰收到了一张任命书,晋升他为三等职员。但三等职员又能怎样呢?它的上面可还有两级。在井植薰的心里,他的姐夫松下幸之助一直是他崇敬和效仿的对象。松下9岁离家,最早在一家煤炭店当学徒,之后在商行推销自行车,而松下实际上干的是修理工。松下之所以进入自行车商店,是因为他已经感觉到,在当时属于高档消费品的自行车将很快普及。几年后,大街小巷随处可见的自行车印证了松下的推测。后来,松下转到了电灯公司。当时的大阪,家家户户点的还是蜡烛或煤油灯,电灯被认为是一种普通人家无法承受的奢侈品。然而松下凭着自己敏锐的判断,料定这种电器的普及将是大势所趋。他毅然辞去了电灯公司职员的稳定工作,开办了属于自己的松下制作所,从此踏上了一条充满艰辛

而又无比灿烂的企业家之路。松下幸之助是成功人士的典范，井植薰在他身上看到了自己的将来，他要不断学习和效仿松下的成功经验，有朝一日开创自己的事业，也成为一名有所作为的人。

接下来的几年，由于井植薰的出色表现，不断获得荣升。他先是被任命为松下电器制作所的主任，继而担任了松下第二事业部主任，后又被派往上海筹建松下电子株式会社……经过 25 年的艰苦努力，井植薰从一名学徒，变成了松下公司的常务董事兼制造部长，成为一人之下，万人之上式的人物。但就在此时，他作出了一个令所有的人都大吃一惊的决定：他要离开松下公司，开创自己的天地。

不甘人下且性格倔强的井植薰向松下正式递交了辞呈，他自己也从一名坐专车的松下常务董事成了骑自行车上班的三洋公司的经理，这一年，他正好是 38 岁。在井植薰的经营管理下，三洋公司在此后的几十年里，由一家名不见经传的小企业一跃而为享有国际盛誉的大型集团公司。

领导力是以下一些素质的综合体现：不可动摇的勇气、自制力、正义感、果断、坚定的决心、愉悦随和的个性、同情心、责任感以及合作精神。领导力在每个人身上会体现出不同的特性，但有一点是确定无疑的，领导力不是与生俱来的，它更不是某种人的

专利。

你只需要做一件事，那就是马上搞明白潜藏在你体内的领导力的特质。这可能是一种坚强的意志、坚定的决心，或者是一种强烈的责任感，不管是什么，让它们孕育、发展成为你强有力的竞争利器吧！

## 54

每个人都有得到赞许的经历，赞许会让我们获得一种成就感和激励。但是，年轻人应该牢记，**不要期望得到每一个人的赞许**。人生并不是由别人的赞许组成的，赞许也并不是人生的最终目标。

萨米·戴维斯谈及成功的问题时说：“我不知何谓成功，但我知道失败是什么。失败就是想要讨每个人的欢心。”

这是一个流传很广泛的故事。从前，有一位画家想画出一幅人人见了都喜欢的画。经过多日劳作，他的画作完成了。画毕，他拿到市场上去展出。画旁放

了一支笔，并附上说明：每一位观赏者，如果认为此画有欠佳之处，均可在画中记上记号。

晚上，画家取回了画，发现整个画面都涂满了记号——没有哪一笔哪一划不被指责。画家十分不快，对这次尝试深感失望。

画家决定换一种方法去试试。他临摹了一张同样的画再次拿到市场去展出。这一次，他要求每位观赏者将其最为欣赏的妙笔都标上记号。当画家再取回画时，他发现画面又被涂遍了记号，——那些曾被指责的地方，如今却都换上了赞美的标记。

“哦！”画家不无感慨，“我现在发现了一个奥妙，那就是：我们不管干什么，只要使一部分人满意就够了；因为，在有些人看来是丑恶的东西，在另一些人眼里则恰恰是美好的。”

我们为人处事经常按别人的反应来决定，而不是按照自己的意愿去行动。尤其是在向“成功”、“幸福”之类美丽的字眼跋涉的路上，一切似乎已经有了约定俗成的标准。

一旦寻求赞许成为一种需要，做到实事求是几乎就不可能了。如果你感到非要受到夸奖才行，并常常做出这种表示，那就没人会与你坦诚相见。同样，你不能明确地阐述自己在生活中的思想与感觉，你会为迎合他人的观点与喜好而放弃你的自我价值。



你可能花费了大量时光竭力赢得他人的赞许，或因得不到赞许而忧心忡忡。如果寻求赞许已成为你生活的一种需要，那么你现在就该做事了。首先，你应该认识到：寻求赞许与其说是生活之必需，不如说是个人之欲望。当然，我们都愿意博得掌声、听到赞扬或受到称颂。谁不愿意如此呢？在精神上受到抚慰会给人一种美妙的感觉，而且也的确没有必要在生活中放弃这种享受。赞许本身无损于你的精神健康；事实上，受到恭维是十分令人惬意的。寻求赞许的心理只有在成为一种需要、而不仅仅是愿望时，才成为一个误区。

如果你希望得到赞许，那仅仅是乐于得到他人的认可。但如果你需要赞许，那么你在未能如愿以偿时便会十分沮丧。这正是自我挫败因素之所在。同样，当寻求赞许成为一种需要时，你就会将自己的一部分价值奉献给“外人”，因为你必须得到他人的赞许。假如这些人提出反对意见，你就会产生惰性（即使是轻微的惰性）。在这种情况下，你是在将自我价值置于别人的控制之下，由他们随意抬高或贬低。只有当他们决定给你施舍一定的赞许之辞时，你才会感到高兴。

需要得到他人的赞许就够糟糕的了，然而如果在每件事上都需要得到每一个人的赞许，这就更糟

糕了。如果是这样,你势必会在生活中遇到大量痛苦和烦恼。此外,你会慢慢建立起一种平庸的自我形象,随之产生的便是自我否定心理。

毫无疑问,你要在生活中有所作为,就必须完全消除需要得到赞许的心理!它是精神上的死胡同,它绝不会给你带来任何益处。要知道,人在生活中必然会遇到大量反对意见,这是现实,是你为“生活”付出的代价,是一种完全无法避免的现象。

## 55

消极的人随处可见。有些消极的人心肠极好，另外还有一些消极的人，自己不知上进，还想把别人也拖下水，这些都是扯你后腿的人。要想获得成功，就必须**远离扯你后腿的人**。初入社会的年轻人，因为经验欠缺，尤其应该注意。道理很简单，向一个失败者学习，你不但一无所获，还会变得像他一样。

请你记住：说你办不成某事的人，都是无法成功的人。他个人的成就，顶多普普通通而已。因此，这种人的意见，对你有害无益。

请你多多提防那些说你办不到的人吧，只能把

他们的警告看成“证明你一定能办得到”的挑战，仅此而已。

此外，还要特别防范态度消极的人破坏你迈向成功的计划，这种人随处可见，他们似乎专门破坏别人的进步与努力。

大卫念大学的时候，一连好几个学期都和 W 先生在一起。他是个好人，是在你缺钱的时候借点小钱，或者帮点小忙的那种人。虽然他有这种美德，但是 he 对自己的生活、前途和各种机会却尖酸刻薄，吹毛求疵。

每当同学们谈到如何出人头地时，这位老兄就抢着说他的发财公式。他是这么说的：“大卫，目前只有三个方法可以名利双收：第一个就是跟一个富婆结婚；第二个就是神不知鬼不觉地去抢劫；第三个就是想尽所有的方法拉关系，以便有机会多认识一些有头有面的大人物。”

他时常举例说明他的发财公式如何管用。他会从报纸上挑出一个社会新闻来证实他的看法。例如一个非常著名的劳工领袖居然把所有的基金卷走潜逃。他还会一边张大眼睛看那“水果小贩跟富婆结婚”的花边新闻，一面故意大声念给我听。此外，他还知道有一个家伙利用第三者的关系辗转认识一个“大人物”，因而争取到一笔大买卖，发了大财。

大卫不知不觉受他消极观念的影响,陷入“放弃成功的基本信念”的漩涡。

好在一天晚上跟这位老兄长谈一番后,大卫恍然大悟,发觉自己正在倾听失败的论调。

从那时候开始,大卫就把这位老兄看成是一个试验品,再也不相信他的话,只是分析这个人而已。

往后11年大卫一直没有再见过他,但是有一个他们都认识的朋友几个月以前见到他。他在华盛顿作绘图员,收入很低。大卫问这位朋友:“他的作风有没有改变呢?”

“没有!还是老样子。如果一定要说他有点改变的话,那就是变得比以前更消极而已。我们都知道他确实很有头脑,如果肯动动脑筋的话,可以赚到五倍的收入。只是他不会用。”

消极的人随处可见。有些消极的人心肠极好——就像上面那位几乎使大卫受到影响的人。另外还有一些消极的人,自己不知上进,还想把别人也拖下水,他们自己没有什么作为,所以想使别人也一事无成。

世界著名演艺大王佛洛门先生,在他成功之初,曾经因为将要演出一场别人已经演过但失败的戏,而遭受一般自认为“内行”的人的讥笑。他们劝他与其演出这样一个老戏,不如在家睡觉的好;但是他并

不把他们的讥笑放在心上。

这个戏以前在波士顿上演过，但失败了，因此有许多戏院都把它从一切节目中剔除，认为那是一个注定失败的戏，可是佛洛门却花一大笔钱，又把戏稿买了过来。他有一个在戏剧界中久负盛名的朋友，劝他不要买这赔钱货，说他的行为近乎白痴。可是最后，他用事实证明了他的勇敢并不是“白痴”的行为。上演的结果非常可观，观众每天都挤得水泄不通，可说是演艺界的空前盛况。

佛洛门是碰到好运了吗？他的行为是与赌博一样吗？不，他是睁大了眼睛去干的，他根据他 12 年来的经验，早已料到了这次必定会成功的。

他成功的惟一秘诀，就是“自己觉得已有十分把握时，尽可不顾别人怎样批评，还是勇敢地去”，这秘诀使他从一名小小的戏院售票员成为“世界娱乐业大王”，报纸赞扬他：“一手统治世界上数十家著名戏院，替数千演员创造发挥天才的机会。他在美国、英国、法国的戏剧界中，都稳坐第一把交椅。”

千万要小心那些消极的人，千万不要让他们破坏你的成功计划。

当你有任何困难时，要找第一流的人物来帮你出主意才好。如果向一个失败者请教，就跟请算命巫婆来治愈癌症一样可笑。

## 56

这肯定是一个让人难以接受的数字：一个人一生的有效时间只有短短的三年又四个月！所以，对于每一个踏入社会的年轻人，都应该**学会认清时间的意义**。

时间是最稀缺的资源，要获得成功，就必须明白时间的意义，让自己的人生留下一串坚实的时间足迹。

有人曾经这样形容时间的度量方法：人们度量自己的时间，就好比在沙滩行走，每一步所用的时间可能是1秒。但秒是捕捉不到、摸不着的，只有你在

沙滩留下的足迹,可以用来度量自己过去的时光。但是,沙滩上有很多足迹。每天每年,不是给潮水冲走,就是被其他人踩乱了,只有与众不同的足迹才能永远留下。

只有那些能留下来的足迹,才能显示出时间的意义。这样的足迹越多,就表明我们过去的生命价值越多。

现在,请你来做一个“剪时间尺”的游戏。

首先,请准备一把 60 寸长的软尺。

假如你的寿命是 80 岁,1 岁至 20 岁不谈,软尺的长度表示你 20 至 80 岁的时光,正好每 1 寸是 1 年。

你 60 岁至 80 岁这 20 年是老年时期,处于半退休或退休状态,所以你可以用剪刀把软尺上的 20 寸剪去。现在你的软尺只剩下 40 寸——你一生的黄金时光。

人每天平均睡眠 8 小时,一年 365 天,一年平均的睡眠时间是 2920 小时,40 年就是 11.68 万小时,即 13 年。现在,请你再将软尺剪去 13 寸,剩下的只有 27 寸。

一般人每天早中晚三餐,包括周六、日饮茶时间(还未包括下午茶及闲聊胡扯的时光),平均需要 2.5 小时,一年大约用去 912 小时,40 年便是



36480 小时，相当于 4 年时间。所以，请你把软尺剪去 4 寸，现在的软尺应该剩下 23 寸。

你每天用于交通的时间平均可达到 1.5 小时，40 年便是 2.19 万小时，等于两年半。

请你在软尺上剪下 2.5 寸，现在软尺剩下 20.5 寸了。

如果你每天用于与亲友、同事聊天、闲谈、打电话的时间，或平时闲聊的时间是 1 小时，40 年就用去了 1.46 万小时，等于 1 年半，那么现在你的软尺应该剩下 19 寸。

据统计，一般人平均每天花在看电视上的时间接近 3 小时，而一些事业有成的社会精英则每星期少于 5 小时。假设你每天平均看电视 3 小时，40 年所用去的时间就是 4.38 万小时，亦即等于 5 年时间。请你在软尺上剪去 5 寸，现在它剩下的应该是 14 寸。

请你计算一下，自己每星期用于娱乐、锻炼身体的时间有多少？周末晚上你有什么消遣？看电影、搓麻将、打球、听音乐、看书？如果你周六、周日全都花在娱乐方面，平均每天花去 3 小时，40 年就用去 4.38 万小时，等于 5 年。你可以再剪去软尺 5 寸，它现在是 9 寸。

还有，每人每日必做的三件大事：刷牙洗脸、大

小便及洗澡,以及女士的化妆、男士用来看报纸的时间。以上各项按每天1小时计,40年就是1.46万小时,即1年半。那么你手上的软尺现在只有7.5寸了。

如果你一年有7天休假,40年等于0.672万小时;如果你每天都做白日梦或浑噩1小时,40年就是1.46万小时;如果你每天因为闹情绪、无法集中精力工作1小时(一般超过2小时),40年便是1.46万小时。把以上各项相加,虚度时间的总数为3.59万小时,等于4.1年。

请你将软尺剩下的7.5寸减去4.1寸,剩下的只有3.4寸,也就是说三年又四个月的时间!

上述计算方法,对某些人而言并没有夸大其词。试问,以这三年又四个月的时间去养活自己80年的人生,可能吗?

三年又四个月,这已经足以让我们明白时间的意义了。我们没有任何理由让自己哪怕是一分一秒的虚度。

# 57

**不要用想像给自己制造困难**，有时候，之所以失败或达不到目标，是因为我们自己把自己吓退了。只有行动，才能让困难瓦解。

不要用想像给自己制造困难，其实，你拥有的超过你欠缺的。

20 世纪初，有个爱尔兰家庭要移民美洲。他们非常穷困，于是辛苦工作，省吃俭用三年多，终于存够钱买了去美洲的船票。当他们被带到甲板下睡觉的地方时，全家人以为整个旅程中他们都得呆在甲板下，而他们也确实这么做了，仅吃着自己带上船的

少量奶酪和饼干充饥。

过了一天又一天，他们以充满嫉妒的眼光看着头等舱的旅客在甲板上吃着奢华的大餐。最后，当船快要停靠爱丽丝岛的时候，这家其中一个小孩生病了，做父亲的去找服务人员并且说：“先生，求求你，能不能给我一些剩菜剩饭，好给我的小孩吃？”

服务人员回答说：“为什么这么问，这些餐点你们可以吃啊。”

“是吗？”这人疑惑地问，“你的意思是说，整个航程里我们都可以吃得很好？”

“当然！”服务人员以惊异的口吻说，“在整个航程里，这些餐点也供应给你和你的家人，你的船票只是决定你睡觉的地方，并没有决定你的用餐地点。”

有个名为琼斯的新闻记者，极为羞怯怕生，有一天他的上司叫他去访问大法官布兰代斯，琼斯大吃一惊，说道：“我怎能要求单独访问他？布兰代斯不认识我，他怎么肯接见我？”

在场的-一个记者立刻拿起电话打到布兰代斯的办公室，和大法官的秘书讲话。他说：“我是明星报的琼斯（琼斯在旁大吃一惊），我奉命访问法官，不知道他今天能否接见我几分钟？”他听对方答

话，然后说：“谢谢你，一点十五分，我按时到。”他把电话放下，对琼斯说：“你的约会安排好了。”

事隔多年，琼斯对这事仍念念不忘，她说道：“从那时起，我学会了单刀直入的办法，做来不易，却很有用。第一次克服了心中的畏怯，下次就比较容易一点。”

许多困难，其实是人们凭空想像出来的。不自信的人，往往把困难想像得比实际的大，他们为自己心中想像出来的困难所吓倒，从而丧失许多成功的机会。而具有积极心态的人，他们能正视困难，他们相信，只要去做，总是有成功的机会的。

1864年，美国南北战争结束后，一位叫马维尔的记者采访林肯。

马维尔问道：据我所知，上两届总统都曾想过废除黑奴制，《解放黑奴宣言》也早在他们那个时期就已草就，可是他们都没拿起笔签署它。请问总统先生，他们是不是想把这一些伟业留下来，给您去成就英名？

林肯回答道：可能有这意思吧。不过，如果他们知道拿起笔需要的仅是一点勇气，我想他们一定非常懊丧。

这段对话发生在林肯去帕特森的途中，马维尔

还没来得及问下去，林肯的马车就出发了，因此，他一直都没弄明白林肯的这句话到底是什么意思。直到1914年，林肯去世50年后，马维尔才在林肯致朋友的一封信中找到答案。在信里，林肯谈到幼年的一段经历：

“我父亲在西雅图有一处农场，上面有许多石头。正因如此，父亲才得以较低价格买下它，有一天，母亲建议把上面的石头搬走。父亲说如果可以搬走的话，主人就不会卖给我们了，它们是一座座小山头，都与大山连着。

“有一年，父亲去城里买马，母亲带我们在农场劳动。母亲说，让我们把这些碍事的东西搬走，好吗？于是我们开始挖那一块块石头，不长时间，就把它弄走了，因为它们并不是父亲想像的山头，而是一块块孤零零的石块，只要往下挖一英尺，就可以把它们晃动。”

林肯在信的末尾说，有些事情一些人之所以不去做，只是他们认为不可能。有许多不可能，只存在于人的想像之中。

读到这封信的时候，马维尔已是76岁的老人了，就是在这一年，他正式下决心学外语。据说，1922年，他在广州采访时，是以流利的汉语与孙中山对话的。

是的，“有许多不可能，只存在于人的想像之中”。可惜，能知道这个道理的人少之又少，大多数人，总是习惯于夸大困难，不愿去尝试和努力。

# 58

**“凡有的，还要加给他，叫他有余；没  
有的，连他所有的也要夺过来。”**

——《圣经》

这是《圣经》中记载的一则故事：

从前，有一个严厉的主人要到外国去，行前他将仆人们叫到跟前，按着各人的才干给了他们一笔银子。一个给了五千“塔拉”（古犹太银币单位），一个给了两千，一个给了一千，主人便出国去了。

那个领五千塔拉的仆人，把这笔钱拿去做买卖，另外赚了五千；那个领了两千的也照样另赚了两



千。但那个领了一千塔拉的仆人却去挖了个地洞，把主人的银子埋藏起来。

过了许久，主人回来了。那个领了五千塔拉的仆人带着赚来的五千塔拉，说：“主人，你交给我五千银子，请看，我又赚了五千。”主人很高兴，让他一同坐下享乐。

那个领了两千塔拉的仆人也同样献上银子，获得了主人的嘉许。

最后那个仆人上前，说：“主人啊，我知道你是严厉的人，我就害怕，把你交给我的一千银子埋藏在地里。请看，你原来的银子还在这里，分毫不少。”

主人道：“你这又恶又懒的仆人，既然知道我是严厉的人，就应当把我的银子放到银行里。等到回来时，可以连本带利收回来，怎可将银子埋藏起来？”

主人大怒之余，吩咐左右夺过他这一千塔拉的银子，交给那个有一万塔拉银子的仆人，同时道：“凡有的，还要加给他，叫他有余；没有的，连他所有的也要夺过来。”

主人最后所说的那句话，是否能带给我们深深的启示？

成功者就是那“有余”的人，表面看来，他们比普通人拥有“有余”的智慧和财富，甚至是命运和机遇。但是，他们之所以拥有这种“有余”，不在别的，

只是因为他们不停地把五千塔拉变成一万塔拉，把一万塔拉变成两万塔拉……他们不停地开掘自己的潜能，慢慢拉开了与普通人的距离。

如果我们不仅仅将“塔拉”看作是一种货币单位，如果它也可以是你的能力、信念、智慧……想想吧，那些对自己没有信心、不积极进取、故步自封的人，他们的结局将是多么的可怕！

## 5.9

人无远虑，必有近忧。若不早做准备，失败或困顿的阴影就会一步步慢慢向你靠近，等到它像“晴天霹雳”一样，将你击倒在地的时候，可能一切就太迟了。

**不要给“晴天霹雳”击倒自己的机会。**

大多数人总是在遭受“晴天霹雳”之后才会醒悟。为什么呢？因为不求改变是最不伤脑筋的。所以我们每天都做同样的事，直到我们碰壁为止。

比如，当成绩一落千丈的时候，有的人才开始痛

下决心好好念书；当入不敷出的时候，有的人才肯去尝试新观念、作出艰难的选择；当婚姻亮起红灯的时候，有的人才试着对伴侣表示关心；只有在到处碰壁的时候，人们才能学会人生最重要的课题。

人都有好逸恶劳的习性，按部就班的人不会没事找事，如果不是被环境所迫，多半都只会安于现状，不求改变。失败者往往就是那些对警告信号熟视无睹的人。屋顶塌下来的时候，他们只会问：“为什么倒霉的事总发生在我身上？”

想想看，你一生中最重大的决定是怎么做出的呢？多半是在跌得鼻青脸肿，摔得头破血流的时候。那时，你会告诉自己：“我恨透了这种日子，恨透了被人当皮球一样踢来踢去的感觉，恨透了做一个平庸的人，我一定要出人头地！”正是突然遭遇到人生的“晴天霹雳”，让你下决心改变自己。因为你已经没有退路了，生活已将你逼到了绝境。如大梦初醒一般，你奋起，你前进，于是你获得了成功，打开了一片新天地。

原来，你一直具有改变自己的能力。但是，为什么一定要等到无路可走的时候，在遭遇到人生的“晴天霹雳”之后，才试着改变自己呢？不要在看似平安舒服的日子里让光阴一点点溜走，不要在那里坐等“晴天霹雳”突然将你击倒。俗话说：人无远虑，必有

近忧。赢家就是与命运较量的人，他们把命运牢牢地掌握在自己手中，不给“晴天霹雳”击倒自己的机会。

当我们拒绝成长，才会感觉到成长痛苦不堪。上天通常都是用温和的报警来提醒我们。当我们的报警置之不理，他老人家就会重重地敲下一锤来。

## 60

请仔细阅读这一封来自上帝的信。它寄给我们所有人，当然也包括你。

### 永远要跟比你更成功的人在一起

在你的朋友圈中，如果你是最成功的那一个，你就不会更成功了。

别怕与大人物打交道。最成功的人都是那些最容易与别人相处（打交道）的人，当你总是与最顶尖的人在一起时，你就更容易学到更多更好的成功法

则和特质。成功者的成功，要么给普通的人以莫大的成功动力，要么给他们以莫大的压力。成功者都是普通的人，惟一的差别在于他们比普通的人多做或少做了某些事情，于是他们成功了。

跟冠军在一起，自然容易成为冠军，与普通人混在一起，久而久之，你也被“变”普通了。

### “NO”就是“YES 的开始”

有这么一个故事，说有一位善良的老爷爷，一天，他家的小狗在屋后的田地里叫个不停，于是老爷爷就去屋后的田里挖树根，竟然挖出了一大堆大小的金币。

这是一个很古老和普通的故事，但其中却隐含着深刻的道理，那就是“锲而不舍”。

小狗在叫，这时它一定是“汪汪汪”，像着魔似的不知叫了几百遍，所以老爷爷才会兴起去挖挖看的念头。如果小狗只“汪”的叫了一声，老爷爷大概就不会在意了吧。

从小狗的角度来看，由于它有话非告诉老爷爷不可，如果“汪汪汪”没有效，那就再“汪汪汪”一次，如果还是没用，就再来一次，所以最后才能发生功效。

在生活中，我们经常会遇到被拒绝的情况，只要抱着锲而不舍的精神，总会获得成功的奖赏。

当别人说“NO”的时候,许多人或许只把“NO”当作“NO”。其实,“NO”应该是“YES的开始”、“通往YES的第一步”。

通常能够说“NO”的人,都是有自己的价值基准,能够自己判断事物的人。换句话说,他同时也是会说“YES”的人。那些能够斩钉截铁说“NO”的人,要比说“不知道”或是“没兴趣”、“跟我无关”的人更有可能性,“YES”就从那里已经开始了。

### 如何把心动变为行动

行动源于两点:对快乐的追求和对痛苦的逃避,而逃离恐惧与痛苦的力量更大。一个人不能化心动为行动只有两个原因,要么是对快乐的渴望不够强烈,要么是对痛苦的恐惧滋味儿尚未尝够。

有个笑话。

一个醉鬼深更半夜跌跌撞撞地往家里走,可连方向都弄错了,竟走到一片墓地里。有一家人明天要给亲人送葬,提前挖了个大深坑。醉汉一不留神掉进了坑里。他费了九牛二虎之力仍然爬不上来。正当他准备稍事休息再往上爬时,突然有人冷不防在他肩上拍了一下儿,阴阳怪气地说:“别白费劲了,我试过了,你爬不上去的……”这一惊吓非同小可,他以为遇到了鬼,噌!一下子跃出坑外,撒腿跑了个无影无



踪。原来拍他的那个人也是个掉到坑里的醉鬼。

你之所以还仅仅只是在想成功，是因为现状还没把你逼上绝路，你还混得下去。所以你必须让自己强烈地恐惧你现在的样子，否则，长此以往，你就会像那只放在一锅冷水中的青蛙一样，终有一天难逃苦海，从而变成一锅“青蛙汤”的。

决心，强烈的决心，只有你决定改变的心才能帮助你迎向成功。

## 成功是每时每刻的全力以赴

人生就是持续不断地向自己发出闪电般的挑战，恒久追寻生命最为壮丽的美好未来。

一分耕耘，一分收获的传统观念害了不少的人。当他们付出一分耕耘，却没得到显性的那一分收获的时候，他们选择失望甚至放弃，于是他们坐失即将到手的丰硕收成。

我对生活的体悟是：一分耕耘，一分积累（隐性收获），零分收获（显性收益）；五分耕耘，五分积累，零分收获；九分耕耘，九分积累，还是零分收获；只有当你付出十分耕耘，得到十分积累之后，你才能拥有百倍的回报！

知道了这个道理，我常常为努力一阵子的人扼腕叹息，他们也许得到了九分的积累，在即将握拥显

性收获的时候放弃了，前功尽失，殊为可惜。

追求成功就要信仰成功，信仰成功才会每时每刻都全力以赴，而非偶尔全力以赴，成功与失败只差这么一点啊！

### 别人认为可不可能一点都不重要

重要的是你自己认为可不可能。

活出自己是值得的，可惜的是，很多人都生活在别人的眼睛里、嘴巴里，放弃了人生的主控权。

在美国宇航中心的大门上，写着人类向宇宙的一句豪迈宣言：只要人类能够梦想的，就一定能够实现。第一次得知这句话时，我就被深深地感动和震撼了，精神的力量真的太巨大了。

这个世界上有很多的普通人，失败者也为数不少，这些人心中有一种失败的思想——“不可能”思想，而成功者拥有完全不同的思想——未来拥有无限的可能性。所以，别人认为你的梦想可不可能实现一点儿都不重要，重要的是你自己认为可能不可能。

心有所思，行亦随之。所有大哲学家都同意这样一件事儿：我们想什么，真的会变成什么。正因为如此，很多人都在应用一个技巧——视觉化，即在事情实现之前，先在心中把它看成真的。莎士比亚也曾说

过：“如果我们的心理准备好了，所有的事都成了。”

放飞梦想，记住可能，人生将会是另一番景象。

命运是每一天生活的积累，小事情是影响大成就的关键。

人们不能掌握命运，却可以规划时间，管理好自己每一天的行为，而所有这一切累积在一起，就构成了一个人的命运。这样看来，每个人都是自己命运的编剧、导演和主角，我们有权利把自己的人生之戏编排得波澜壮阔、华彩四溢，也有责任把自己的人生之戏导演得扣人心弦、五彩缤纷，更有义务把自己的人生之戏演绎得与人不同、卓然出众。我们拥有这伟大的权利——选择的权利。

今天你几点起床？今天你怎样安排时间？今天你怎样待人接物？今天你穿什么衣服……每一天的生命都是自己决定的。只要我们知道一个人如何思考，就可以判断他的未来。

行动有行动的结果，不行动也是一种行动，每一个人的命运都存在于他自己的决定之中。必须对自己的生命负完全的责任，要让事情改变，先让自己改变；要让生活的外在世界变得更好，先让自己的内心世界变得更好。排除任何借口，从现在开始行动，就是对生命的尊重。不断微笑地面对生活，你就开始成

功了。

当你想控制那些你无法控制的事情时，基本上你已经失控了。

你无法控制每一件事情，但你绝对可以控制你自己的心情。

我学到了什么？

我哪里可以变得更好？

现在还有哪些事情可以变得更完美？

我如何以最短的时间得到我要的结果，同时享受过程？

找到这一系列问题的答案，你当然有权灿烂地笑。

### 只要想要，注定得到

绝对不要想你不要的东西，否则你一定得到它；绝对要思考你要的东西，这样，你也一定得到它。

很多事情看起来比较复杂，但当你下定决心时，它立刻变简单了。

成功永远没有能不能的问题，成功只有一个考虑：要还是不要。

只要别人能做到的，我也能。这个道理也适合于你。

成功者都必须自我激励。激励不是别人的赠予，而是自己跟自己玩的游戏，我要求自己永远以正面的角度来思考所有的问题。每个人都可以注意自己想要的，而非自己恐惧的。

安东尼·罗宾说，因为我恐惧，所以我必须立刻行动——朝着想要的方向奔跑！

[ G e n e r a l   I n f o r m a t i o n ]

书名 = 世界上到处都是有才华的穷人

作者 =

页数 = 2 4 1

S S 号 = 0

出版日期 =

封面  
书名  
版权  
目录  
正文