

[澳] 保罗·汉纳 著

荀靓 译

永不放弃！

只要坚忍不拔，我们便可以实现自己的每一个梦想

We can all achieve our dreams if we follow them with
tenacity and perseverance

DON'T GIVE UP



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社

[澳] 保罗·汉纳 著

荀靓 译

永不放弃！

只要坚忍不拔，我们便可以实现自己的每一个梦想

We can all achieve our dreams if we follow them with
tenacity and perserverance

DON'T GIVE UP



北京师范大学出版集团
BEIJING NORMAL UNIVERSITY PUBLISHING GROUP
北京师范大学出版社

Copyright © Paul Hanna 2004
Copyright licensed by Penguin Group (Australia)
arranged with Andrew Nurnberg Associates International Limited
北京市版权局著作权合同登记号：图字 01-2008-3078

图书在版编目(CIP) 数据

永不放弃 / (澳) 汉纳著; 荀靛译. —北京: 北京师范大学出版社, 2008.7

ISBN 978-7-303-09321-2

I. 永… II. ①汉… ②荀… 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(2008)第 081876 号

出版发行: 北京师范大学出版社 www.bnup.com.cn

北京新街口外大街 19 号

邮政编码: 100875

印 刷: 北京新丰印刷厂

经 销: 全国新华书店

开 本: 170 mm × 240 mm

印 张: 10.75

字 数: 115 千字

印 数: 1~5 000 册

版 次: 2008 年 7 月第 1 版

印 次: 2008 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 24.00 元

责任编辑: 路 娜 装帧设计: 高 霞

责任校对: 李 茵 责任印制: 马鸿麟

版权所有 侵权必究

反盗版、侵权举报电话: 010-58800697

北京读者服务部电话: 010-58808104

外埠邮购电话: 010-58808083

本书如有印装质量问题, 请与印制管理部联系调换。

印制管理部电话: 010-58800825

本书献给新南威尔士警署的 14 000 多位干警，你们拯救了我的生命，给予我机会与你们一起分享这段人生经历与感悟，期待有机会和敬业的、幽默的你们再相聚。

谢谢你们，我的朋友！

目录

Contents

GIVE UP!

DON'T

- 第一章 面对破产的噩梦 /001
- 第二章 濒临死亡：差点害死自己的意外 /013
- 第三章 由羞辱到欢欣鼓舞 /022
- 第四章 事情总是先难后易 /033
- 第五章 危机就是转机 /043
- 第六章 反击 /048
- 第七章 超越痛苦的勇气 /066
- 第八章 伤痛使人更强壮、更积极、更有同情心 /078
- 第九章 重建自信 /103
- 第十章 排除压力：不让自己发疯的秘诀 /112
- 第十一章 抑郁症与排解方法 /124
- 第十二章 一步一步来：建立目标，拯救自我 /133
- 第十三章 健康是最大的资产 /146
- 第十四章 重新来过的果实更加甘甜 /161

DON'T
GIVE UP! 第一章 面对破产的噩梦
永不放弃

“保罗，除了宣告破产你别无选择。”当我的新任财务顾问说出这些话时，一阵惊恐贯穿我的全身。

我记得我当时坐着，一动也不动，完全呆住了。

我的豪华办公室位于悉尼，观景窗外有令人艳羡的风景，但当时我只是死盯着天花板。眼泪渐渐涌上来，我的顾问和律师看出他们的话几乎要把我击垮了。

“你在想什么，保罗？”我的律师问。

“说说话。”我的顾问说。

我是个以演说为职业的人，但这是我生平第一次说不出话来。我无话可说。我知道自己的财务状况很危急，但我做梦也没想到“破产”和“保罗·汉纳”会出现在同一句话里。我是个很少喝酒的人，但当律师递给我一杯加冰的威士忌

时，我立刻一饮而尽。因为这个时候，我需要快速冷静下来。万一再犯一个错误或走错一步，可能就彻底完蛋了。

噩梦开始

即使到现在，我还是无法很清楚地形容自己面对有可能破产时的那种空洞感。破产对于个人来说是件大事，这个污点将会跟着我一辈子，不只是财务上的污点，也会是人格污点。我对破产的最初反应，只是想到我的生活可能会受到一些限制，但我没想到的是，这个事件将会成为我的噩梦，所涉及的范围远远超过生活方式的改变。我不仅要为自己未来的经济状况奋斗，更要为我的心理状况与身体健康而奋斗。

究竟哪里出了问题？

002

不久前，我还忙着在澳洲及世界各地旅行，为各大企业演讲，享受着人生中最快乐的功成名就的时光。这一切就像昨天一样，怎么才一眨眼的工夫，我却要面对破产的命运呢？

而事实上，我的噩梦也即将开始……

世界上最棒的工作

在20世纪80年代后期，我刚创立公司时，我的目标是在澳洲成为一名成功的士气激励演说家。那时，澳洲各大企业几乎都雇用美国籍的演讲者来参与他们的训练及会议。所以，我初步的工作就是要想办法让自己的名字尽可能地多曝光。

随着我的第一本书《我能!》(You Can Do It!)在1997年出版，我的业务开始大有进展。当这本书在澳洲各地成为第一名的畅销书，我成为媒体的焦点之后，我也进入了企业演讲领域的全

DON'T
GIVE UP!

永不放弃

新层级。所有媒体都在宣传我的书，我突然开始接到从未接触过的客户的预约。一切都在我的计划中顺利地发展，我觉得自己拥有了全世界。

在接下来的几年中，我出版了另外5本书，令我高兴的是，这些书也都成为畅销书。我非常喜欢写作，它一直是我生命中最快乐的事之一。尽管写作比想象中要困难十倍、百倍，但是当书成为畅销书时，一切就都值得了。只要我的新书一出版，公司生意就更上一层楼，带来许多新的客户。

2000年，我正在写另外一本书时，我注意到自己的生活方式改变了，也有些失控。现在我回头看，我知道当时我借了太多钱来扩张业务，那时我以为我可以处理，因为我的收入很不错。

当然，随着收入增加，我的生活水准也提高了。我将全部精力放在生意上，却忘了问一个重要的问题：如果失去这么丰厚的收入，该怎么办？

忽略警告的征兆是很容易的。我不只忽略了事业的警讯，对于健康，也是一样。我父亲因心脏病去世时，才52岁。可是，我想我不抽烟、不喝酒，健康状况应该没有问题。我是超重了几公斤，但是总体来说，我认为自己的情况还不错。但这就是生命疯狂的地方：你永远不知道转弯处有什么在等着你。

地狱来的顾问

几个月之后，我从西班牙演讲回来，我仔细地审视了自己的生意，决定要做几个艰难的决定。我必须在支出上做重大的删减。

我决定雇用一位会计师，一位会从专业角度来考虑我的利

益，帮助我渡过这一难关的人。我万万没想到的是，我请了一个地狱来的顾问，他不只帮不了我，甚至让我的问题更加严重。我想他对我的不满意可能是他怎么都不能相信像我这样一个连高中学历都没有的人，凭什么有机会站在澳洲大企业主管们的面前，赚取大额的演讲费用。妒忌心使然吧！他似乎也厌恶我对汽车的热爱。他自己开一部烂车，他大概也不能理解我为什么会想要开好车。

这位会计师不针对我的财务问题提供解决方法，反而提供了不少负面的建议。他不鼓励我说：“我们会撑过去的！”而是时时扯我后腿，他无法解决的问题又回到我身上，要我来克服。慢慢地，一个月一个月过去了，他对我的所作所为，严重地破坏了我的自尊及自信。我知道没有人可以这样伤害我的自尊心，除非我让他这么做。我一次又一次的在讲座中谈到自尊银行（请见第九章），但我却让这个家伙搅乱我的心神。

我觉得很无力。我控制不住的不仅有经济状况，还有我的头脑。套用我在讲座中曾讲过的观念，我现在缓慢飞行在超低空，这是我生命中最糟糕的时刻。

破产与抑郁症的双重打击！

打从一开始，这位顾问就表示破产是我唯一的选择，他不能了解我为什么不接受这个选择。他日复一日地跟我谈种种破产，说破产并不是世界末日，他却从不跟我讨论还钱给所有债权人的可能性及可能的做法。

我真的没办法相信。

如果我当时就像现在想得这么清楚的话，我想事情就会完全

DON'T
GIVE UP!

.....
永不放弃

不一样了。但是，千金难买早知道！我想生命的旅程就是这样——要我们从教训中学习成长。

在我雇用这位会计师的一年里，我的自尊像做自由落体运动，逐渐降到新低点。我几乎每天都跟这个家伙吵架，因为这样，我的注意力根本无法集中在问题的核心。当时我很需要钱，应该是能赚多少算多少，任何工作都不应该放弃。但是，我心情很沮丧低落，连振作起来打个电话都做不到，当然不必谈什么生意了。

我的生意开始停滞下来。我一天没打电话，生意就不会进来，曾经装满大额支票的邮箱，现在却挤满了巨额的账单。我本来以为这会是转运的一年，结果却将我带向绝望的低点。

正当我挣扎着要解决延迟破产的噩梦之际，我发现自己还要处理另一个以前从来没遇过的噩梦：抑郁症。

一点一点地崩溃

刚开始，我以为一切都在我的控制中，但是，这根本就与事实相距甚远。每天都发生一些我以前没经历过的事情，让我手足无措。我从一个非常积极、士气高昂的人，变成了一个孤僻、不想和任何人有所接触的人。

我的睡眠模式慢慢地改变，变成每晚醒来三四次，躺在床上就担心，胡思乱想一堆永远不会变好的情况来吓自己。

我一直都很清楚心理医生的作用，也曾经向许多客户推荐过他们。现在，我知道如果我要克服这个噩梦，我也需要心理医生帮忙了。

与任何治疗师谈论自己的问题都需要信任，因此在找到对的

人之前，我知道自己或许需要多看几个人。我试了三个人，终于找到一个很棒的心理医师，她把我即将面对的两个主要问题（就是破产和抑郁症）分开，让我清楚地意识到，只要我保持“怎么样都不放弃”的态度，就能渡过危机。

就是在这些令我大开眼界的诊疗过程中，我慢慢了解到我应该为所有的事情负百分之百的责任，而我现在面对生命与事业中最重要的阶段，我却失去了自己的“locus of control（控制所在）”。“locus”来自拉丁文中的“位置”这个字，所以“locus of control”就表示在自己的生活中处于控制的地位。现在，我很清楚，我必须重新取得自己的控制所在，重新掌握情况。

将顾问解雇，自己主导

006

在我与心理医师讨论过后的两周，我觉得自己的精神状况好了很多。我想将责任交给会计师，希望他能解决我所有的问题。但是，他却火上浇油，使得我的财务情况变得更危险。我不该把主控权交到别人手上。

于是，在几次气氛非常紧张的讨论后，我要求他将所有的文件交还给我，而且这个决定马上生效，他不能再做我的财务代理人了。没有人喜欢被一脚踢开，他也不例外。在我决定后的几个星期内，他表现得好像真的很关心我，企图挽回这笔生意。但最后他终究还是认清事实，承认他搞砸了。我认为他从头到尾完全低估了我不想破产的决心有多坚决。

主导事物

我重新掌控自己的财务状况时，我决定和少数几个资深且值

DON'T
GIVE UP!

永不放弃

得我信赖的客户讨论我的问题，他们帮了我很多忙。这些人对我的难题有一定的距离，所以可以将我的情况看得更透彻，所谓“旁观者清”。之后，我参考大家的意见拟出了行动方案。

第一步是拜访每一位债权人，面对面地向他们解释我是如何“把情况弄得这么糟的”，也向他们再次保证自己想要把债务百分之百地还清。这是令人难以置信的经历。我在拜访债权人时，意外地看到大家都这么乐意通融，这令我感到很惊讶。当他们知道我想要还清欠他们的每一分钱时，他们更是对我再宽厚不过了。

一位主要的债权人告诉我说：“保罗，你如果想清偿债务，我们当然没有问题。我们本来以为你打算一走了之，不管这些债务了。”

我简直不敢相信原来他们这样认为！于是，我再三保证，并且信誓旦旦地对他说，每个认识我的人都知道我不会做出这样的事。当我问这位债权人为什么以为我会一走了之时，他说：“你的顾问说，你打算收拾行李到伦敦去了。”我根本不敢相信自己听到的！可是，在我陆续见过其他债权人后，许多人都告诉我一样的话。他们说，听到我打算这么做时都很惊讶，也很失望，而且不愿意相信，所以当我去拜访他们时，他们都很开心，也乐意坐下来跟我谈善后的方法。其中一个人说他听过我无数次演讲，很崇拜我，他说，当他听到我表示要在一段时间内付清所有债务时，他知道这才是那个永不放弃的保罗·汉纳。

这个经验教了我——千万不要让其他人控制你的命运。人在遇到危急情况时，取得控制权，自己去主导自己的事，这真的很重要。

破产的另一种选择：和解协议

我的一位债权人听到我愿意偿还百分之百的欠款后，建议我与一位叫做麦可的破产信托人见面，他会安排我与所有的债权人开一次会，并且立下共包含 10 个部分的“和解协议”。基本上，这就是债务清偿计划，让我有时间把所欠的钱还清，同时还有时间重新站起来，而不需要宣告破产。

会议成功地召开了。我拜访过每个债权人，并承担起责任，这个决定有了令人吃惊的收获。因为我之前与每一个人谈过，并解释了所发生的事情，以及自己想要撑过这一困境的决心，所以债权人全体一致通过了这个和解协议。

008

打败破产后，还要攀登另一座山

我结束这个会议时，有一种超现实的感觉。一方面，我打败了破产，但我还有庞大的债务必须还清；另一方面，我因为自己的诚实与有胆量的“永不放弃”做法，备受债权人称赞。那是我最骄傲的时刻之一！在犯了错，陷入这样的财务困境时，我按照自己的本能，做了正确的事。每一件事似乎都有好结果，我觉得棒极了。

在会议后，我穿过植物园，心里想着：如果我没有为自己的情况负责会发生什么事呢？如果我把自己的问题交给别人处理，可能最后就会变成一个破产统计数字，会计师一走了之，我还是必须留下来收拾自己的残局。

你为自己所遭遇的挫折担负起多少责任？现在，你看到我的例子了，你应该知道你自己掌控情况时，一切惊人的事情都可能

DON'T
GIVE UP!

永不放弃

会发生吧！

眼前的挣扎

在会议中，我表现给债权人看的诚意之一就是 will 将一笔巨额的钱放在桌上。他们看到这些钱，就知道我对履行义务是认真的，即使是做重大牺牲也要完成这件事。

在我热切地想要解决困难时，我还是低估了要将生意重新做起来，并使资金再度动起来，这是件多么困难的事！

与债权人开过会约一个月后，我已经快没有钱了。我以前在创业初期就经历过这种情况，所以我决定实施减量措施，减的量还包括食物。我设法找到了几个新客户，但这些新的生意还不是太稳定。我现在就需要一些钱，不然我就没饭吃了。我的情况就是这么凄惨。

卖音响

三个月前，我卖掉了两只手表，以筹措生活必需的现金。因为情况已经非常艰困，所以我愿意忍受这样的屈辱，而且那位表商和他的妻子都很体贴。我们都知道事情已到了穷途末路的地步，但他们给了我一个很棒的价钱，让我至少能够维持尊严。已故的希腊船王奥纳西斯（Aristotle Onassis）曾说过，每个人都应该随身带着一本“脑袋笔记本”，永远记得人们在不同时期如何对待你。这位表商非常支持我，并给了我一个非常公道的价钱，我会谨记在自己的脑中。

现在，我必须再卖掉我心爱的音响了。

当我把插头拔下来时，我一直对自己说：“保持冷静！将来

有一天你会有另一个更大、更好的音响。”当我打电话给悉尼的一些二手音响店时，我的态度还算超然。我问他们能给多少钱，对方说最好还是把音响带到店里估价。几乎每一家二手店都用这种方式，这使我有种不安的感觉，觉得自己像是待宰羔羊，非得亲自去面对难堪的景况不可！但是我需要现金，而且现在就要，所以我决定不管价钱多少，我都会接受。不管价钱多少，我都不打算再带这个音响回家了。

因为这部音响太重，所以我不能搭公车或火车去二手店，我必须搭出租车。我手头只剩下100美元，还要负担15美元的出租车费，但我实在想不出其他办法了。这听起来是不是很绝望？没错，这就是我的感觉。更糟糕的是，我一上车，出租车司机对我说的第一句话就是：“这不是偷来的吧，老弟？”司机可能自以为他很幽默，但他的话在这个时候却让我觉得自己真的很低贱。

更惨的是，当我抵达二手店时，司机没办法将我的百元大钞找开。我走进隔壁的咖啡店买了一包薄荷，店主也不愿意把钞票找开。我在身心煎熬下来到这个地方，我绝不可能因为这些小事就退缩。但是，这的确让我当时觉得很困窘。

把音响拿出出租车并把车费付清后，我大约还剩85美元。我以前听说过，有毒瘾的人会为了买下一次的毒品找东西卖，我以前觉得这些人很可怜。现在，我终于可以感同身受了，在这里，我跟着这些“吸毒者”一起排队，拿着价值200美元的音响和800美元的录放影机试图换现金。

我的脑海中跑过很多想法，有负面的，也有正面的：“你这个失败者，怎么会堕落到这个地步？”、“只要坚持下去，总是可以找到方法的。”“你这个可怜虫，为什么没有人愿意帮助你呢？”

DON'T
GIVE UP!

永不放弃

即使这些纷乱的想法在我的脑中一再浮现，我还是一次又一次小声地对自己说着：“别放弃。这只是一部音响而已，你以后会有比这个更大、更好的。”

每次在我的讲座快结束时，总是有人问我，谁激励士气激励家？也就是说我激励别人，那么，谁激励我？我总是回答：我的读者和听众。

在我走出出租车，走进这家店时，我想着所有在过去曾受我鼓舞的读者和听众，我重新得到力气。

我走进那家店时，身上一定写满了“害怕”两个字。我的身体语言一定泄了我的底。我看得出来店员知道我很需要钱。几年来，我所有的客户都告诉我，他们认为我的谈判风格很出色，但我当时充满恐惧地站在那里，我很怀疑我到底是要如何完成这一生中最重要的谈判之一。我以前处理的是价值上百万美元的交易，但我现在却怀疑自己是否能将音响的买卖交涉好！我当时的自尊真的是这样的低！

店主看着我的眼睛说：“老弟，我给你400美元，这是我所能给的最好价钱了。”我的心沉了下去。我心里想，这真是天大的玩笑，我被人抢了。我转头看看背后，队伍开始变长，每个人看起来都跟我一样绝望，想卖的东西从冲浪板、手表，到迷你音响都有。我觉得很不舒服、很难堪。

我在恢复镇静、思绪沉淀下来后，想起很现实的问题——我只剩下85美元而已。我在考虑时，另一个售货员出现了。他问柜台后面的家伙出多少钱买我的音响。当他听到400美元时，他笑了并说：“哇，我只会出350美元。”我知道这是标准销售伎俩，即使这很低级，却经常被人拿来使用。尽管我知道他们的伎

俩，我却承担不起没拿到这些钱就走出店门的后果。我的压力也渐渐大了起来，因为我后面的人一直呼气，要让我知道，他们可没一整天的工夫可以耗在这里。

这个和我打交道的人看得出我不买这个新来的人的账，所以他很快地改采温情攻势。他创造出一种舒服的情境，让我愿意卖音响，决定也能下得容易些。他创造出一种心境，使我可以说服自己这是个好交易，并接受这 400 美元的现金。他显然知道我需要这些钱，如果我不需要，我就不会在这里了。他虽然没有这样说，但这对我们两个来说，都是再清楚不过的了。

012

我总是在讲座上说，除非得到你的允许，否则没有人可以将你的自尊拿走。但在那一天，我看到生命有时候会有一些残酷的情况出现，即使你不想成为受害者，现实也会让你很容易就变成受害者。我最后接受了这 400 美元的价格，带着混杂的情绪走出了这家店：一方面，我拿到了现金；另一方面，我感觉低贱而失望。

在我陷入困境之前，我收藏有两辆宾士车。现在，我搭乘另一种宾士车（悉尼的公车）由二手店回到自己的公寓，而我厌恶这种情况。

当然，现在我的财务情况好了很多，我的生意也大有进展，这些感觉起来像是上辈子或别人生命中的事。尽管我在那些困难时期过得很辛苦，但我也从这些经验中学到很多，并如我所愿地撑过来了。我变得比以前更坚强、更有智慧。

DON'T
GIVE UP!

永不放弃