

成功励志经典全集

奥格·曼狄诺

引导我们从不足走向成功

YANGPIJUANQUANJI

Chenggong Lizhi Jingdian

羊皮卷全集

成功是一种经常的训练与习惯

YANGPIJUAN
QUANJI

没有哪个人天生就是成功的，它是与后天的勤奋努力分不开的，每个障碍，每个困难，都有可能成为我们超越自己的机会。成功学告诉大家很多成功的方法，但是我们却很难做到。其实成功是一种经常的训练与习惯，或者说是一种素养，有一些因素可以直接有效地成为你成功的条件，这些条件我们很多人都能遇到，都可能拥有，但是我们往往忽略了那些成功源泉的存在。

杨超◎编著

大众文艺出版社

成功励志经典全集

奥格·曼狄诺

引导我们从不足走向成功

YANGPIJUANQUANJII

Chenggong Lizhi Jingdian

羊皮卷全集

成功是一种经常的训练与习惯

YANGPIJUAN
Q I

杨超 编著

B848.4-49

184

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

羊皮卷全集/杨超,欧阳云主编,一北京:大众文艺出版社,
2008.9

(成功励志经典全集)

ISBN 978 - 7 - 80171 - 745 - 0

I. 羊… II. ①杨…②欧… 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 143995 号

成功励志经典全集

杨超 编著

责任编辑	冰 宏
封面设计	红十月设计室
出版发行	大众文艺出版社
地 址	北京市东城区府学胡同甲 1 号
印 刷	北京楠萍印刷有限公司
经 销	新华书店
开 本	710 × 1000 1/16
印 张	202
字 数	3500 千字
版 次	2008 年 10 月第一版
印 次	2008 年 10 月第一次印刷
印 数	1 - 5000(套)
书 号	ISBN 978 - 7 - 80171 - 745 - 0
定 价	358.00 元 (全 10 册)

前言

在现实生活中，社会的发展给人类带来了精神和物质上的双重飞跃，同时也要求人们在心理上作出相应的反应来适应这种变化、这种飞跃，于是就要求我们必须有良好的人生观和价值观，去审视自己，把握自己，发掘自己，走向成功。

成功，从字面的意思解释，即成就功业或获得预期的结果，达到既定的目标。成功具有两方面的含义。一是社会承认了个人的价值，并赋予个人相应报酬，如金钱、地位、房屋、尊重等等。二是自己承认自己的价值，从而充满自信、充实感和幸福感。古往今来，各个时代的人们大多都忽略了成功的后一种含义，认为只有获得社会的承认、赢得他人的尊敬，才是成功。事实上，成功是人的一种积极的主观感觉，是每个人达到自己理想后所产生的一种自信和满足的心态。

成功学成为一门学科，虽然仅仅只有百年，但却是人类几千年挑战自然、挑战自我的经验的凝聚和升华，是人类不屈不挠的伟大精神的总结，是人类思想宝库中一颗光辉夺目的钻石。也是我们学习前人成功思想、吸收前人成功经验并激励自身获得成功的圭臬。

没有哪个人天生就是成功的，它是与后天的勤奋努力分不开的，每个障碍、每个困难，都有可能会成为我们超越自己的机会。成功学告诉大家很多成功的方法，但是我们却很难做到。其实成功是一种经常的训练与习惯，或者说是一种素养，有一些因素可以直接有效地成为你成功的条件，这些条件我们很多人都可能遇到，都可能拥有，但是我们往往忽略了那些成功源泉的存在。

请你留意雨后走在马路上的孩子，当他们发现前面有个小水坑时会怎么办？他们是不是很高兴地跑进去玩着、闹着、笑着？反而那些大人不仅

从水坑边绕过去，同时嘴里还会抱怨个不停。如果你希望有个不同寻常的人生、如果你希望人生中春天永驻，那么就让笑容常在、让活力永存吧，让自己对于未来有个乐观的期望，这样你已经成功了一半。

本套书集结了众多名家的经典励志精华，充满了各位作者对社会、人性、人际关系和领导能力的深刻洞察。结合当今现实，不得不说这是一套教人如何尊重别人、内练自我、获得他人信任、锻炼能力、充满自信从而完善自我，获得成功的精品书系。

每个人都可以成就事业，每个人的生命里都有一颗具有强大力量的种子。这其中自然也包括你。记住：你是一个有价值的人，你有能力创造美好的事物。希望你在读过本套书后能秉持“成功的心态”、遵守“成功的法则”、谨记“一生的忠告”、领悟“演讲口才”的真谛、发展良好的“人际关系”、唤醒“心中的巨人”、克服“人性的弱点”、发挥“人性的优点”，铭刻“羊皮卷”的哲理，从而走上“成功之道”。

目 录

第一张羊皮卷：我开始新的生活	(1)
你的观念需要更新	(1)
让生活变得快乐起来	(9)
创新永远不会错	(12)
放开你思想的骏马	(17)
因循守旧会害了你	(19)
第二张羊皮卷：我要用全身心的爱来迎接明天	(22)
寻找适合自己的生活方式	(22)
幸福或不幸可以由你选择	(24)
家庭是幸福的摇篮	(26)
把弱点转化为优点	(29)
冲出自己编织的“心理牢笼”	(31)
第三张羊皮卷：坚持不懈，直到成功	(34)
信念是一种魔力	(34)
信念的真谛	(38)
毅力比天赋更重要	(40)
怎样培养你冲破人生难关的毅力	(41)
坚持下去就会成功	(43)
第四张羊皮卷：我是自然最伟大的奇迹	(45)
我是命运的主人	(45)
健康是你最大的财富	(49)
敞开你的心扉	(52)
不要说“我办不到”	(55)

作好思想准备	(56)
第五张羊皮卷:假如今天是我生命的最后一天	(59)
珍惜每一分钟	(59)
提高时间利用的质量	(62)
尊重别人的时间	(63)
计划会永远赶不上变化吗	(66)
先做生命中最重要事情	(69)
你的时间用得到位吗	(84)
清晨的必修课	(99)
第六张羊皮卷:今天我要学会控制情绪	(103)
自我控制有巨大的力量	(103)
你付出的终会回到你身上	(104)
培养自制的七步骤	(105)
自我控制是一种美德	(106)
痛苦与欢乐决定了人生	(108)
你的情绪有时会改变你的一生	(117)
第七张羊皮卷:我要笑遍世界	(122)
乐观永远是最好的选择	(122)
给自己营造快乐	(126)
品味生活的幽默	(127)
每天至少笑三次	(130)
第八张羊皮卷:今天我要加倍重视自己的价值	(132)
用积极的心态迎接变化的挑战	(132)
问问你自己	(134)
你有无限的能量还没有被发掘出来	(136)
把你的优点最大化,把你的缺点最小化	(138)
你认识自己吗	(148)
向自己发起一个挑战吧	(157)
第九张羊皮卷:我将在每晚反省一天的行动	(162)
正确评价自己和他人	(162)

建设性的思想能导致成功	(163)
使你的远见成为现实	(164)
发挥你的想象力	(166)
别放弃你思考的权利	(172)
第十张羊皮卷:面对黎明,我不再茫然	(177)
目标是你不变的指南针	(177)
合理的目标会给你的成功加速	(180)
将目标“化整为零”来完成	(181)
列出你的目标	(184)
别让目标无限期延伸	(186)
事业的成败在于你自己	(188)
第十一张羊皮卷:我为胜利而来,不向失败低头	(193)
事先制定对付失败的计划	(193)
挫折绝对不等于失败	(196)
失败是人格的试验田	(197)
埋怨沮丧只能说明你无能	(201)
永远不要说“放弃”两个字	(206)
第十二张羊皮卷:我永远沐浴在热情的光影中	(212)
热情是一种重要的力量	(212)
热情是迈向的灵魂所在	(222)
热情是战胜困难的利器	(223)
热情帮助你成功	(224)
热情从哪里来	(226)
第十三张羊皮卷:我不再难以与人相处	(228)
学会幽默	(228)
不要吝啬对别人的赞美	(231)
设法让别人对你感兴趣	(234)
站在对方的立场上看待问题	(238)
不轻易批评指责别人	(246)
学会接近陌生人	(250)

友善待人	(252)
要适当地投人所好	(253)
切记莫跟“小人”较劲	(254)
与优秀的人交朋友	(257)
多站在对方的立场上去考虑	(260)
增加你的交际魅力	(262)
谦逊是赢得好人缘的前提	(263)
第十四张羊皮卷:做任何事情,我将尽最大努力	(265)
确定你的人生目标	(265)
切忌想法太多太空	(267)
尽毕生精力做一件事	(268)
与其抱怨薪水太低,不如好好干	(270)
机会来自于苦干	(273)
“勤奋”打破僵局	(276)
你在工作着,所以你是伟大的	(279)
第十五张羊皮卷:我将全力以赴地完成手边的任务	(281)
效率、工作和健康哪个更重要	(281)
圆满人生需要均衡	(283)
不停地换工作并不是好现象	(287)
要把你的工作看得很重要	(290)
欣赏自己的工作业绩	(291)
别拿工作开玩笑	(294)
成功基础在于认真专注地工作	(295)
工作上的敬重	(299)
第十六张羊皮卷:我不再于空中期待机会之神的拥抱	(301)
进取心,是每个渴望成功者的必备要素	(301)
决不让,不满埋葬自己	(302)
能将批评当作最好的借鉴	(305)
成功需要,不断去突破	(307)
机会只眷顾有准备的人	(319)
机会不会嫌贫爱富	(321)

敢于冒险才能抓住机会	(324)
第十七张羊皮卷:我现在就付诸行动	(327)
你具备正确的判断力了吗	(327)
做一个行事果断的人	(328)
立即把意念变成行动	(331)
只有行动才能靠近目标	(333)
果决性格帮助你前进	(334)
行动需要当机立断	(335)
善于抓住机遇	(336)
现在就开始吧.....	(339)
决不拖延	(340)

第一张羊皮卷： 我开始新的生活

你的观念需要更新

一、抗拒消极的信念

一个经常值夜班的人，他总是在下班后走着回家。有一天，晚上月色皎洁，他决定走一条捷径，这条路要穿过一个墓地。由于一路顺利，从那天以后，他就天天走这条路回家。

有一天晚上，当他穿过墓地时，没有留意到白天有人在这条路上挖了一个墓坑，他一个跟头跌了进去，他费尽所有力气，想要爬出去，却徒劳无功。因此，没过多久，他就决定好好休息，等到天明时有人来救他出去。

当他坐在角落里半睡半醒的时候，有个醉汉跌跌撞撞地走过来，一不小心也掉进了墓穴，那个醉汉拼命想爬出去，结果吵醒了那位值夜班的人，他伸手碰碰醉汉的脚说：“老兄，你出不去的。”但醉汉后来却爬出去了。

这就是不同的信念在一个醉汉和正常人之间所造成的差别。

像值夜班的人这样具有消极性的信念在心理学上被称为“无用意识”，这是指一个人在某方面失败的次数太多，便自暴自弃地认为自己是个无用的人，从此便停止一切尝试，安于现状。

宾西法尼亚州大学的马丁·塞利格曼教授就曾对这种现象作过深入的研究，他在《乐观意识》一书中指出，有三种特别模式的信念会造成人们的无用感，最终对自己的人生造成重大影响。这三种信念是：永远长存、无所不在及问题在我。

1. 永远长存

有许多人之所以能无视横亘在眼前的巨大困难或障碍而做出伟大的成就，是因为他们相信那些困难或障碍不会“永远长存”，不像那些轻易就放弃的人，即使是小小的困难都被看得像永远挥之不去的事。

当一个人相信困难会永远长存时，那就有如在他的神经系统中注入了致命的毒药，很可能他不会再有克服困难的勇气与实际行动。同样地，如果你听到别人跟你说这个困难会没完没了的话时，千万不要轻信，最好离他远一点。不管人生中遇到什么麻烦事，你一定要记住：“这件事迟早是会过去的”。只要你能坚持下去，终究会有云散天开的那一刻。

2. 无所不在

人生中的赢家与输家、乐观者与悲观者的第二个差别在于是否相信困难的“无所不在”，乐观的人从不相信人生处处都是困难。因而不会单为一个困难便把自己绊住，反而会把困难视为是一种挑战。相对于那些悲观的人，因为在某一方面有过失败，便坚定地相信在其他方面也会失败，结果就真的像他所想的那样在金钱方面、家庭方面、工作方面乃至人际关系方面都出现了问题，他们既无能管好自己的信念，当然对其他的事情也就更无能为力了。相信困难“永远长存”且“无所不在”对人的成长是具有严重杀伤力的，所以当你碰到困难时，一定要相信自己能找出解决困难的办法，并且可以拿出相应的行动，就必然能很快地消除这些消极的信念。

3. 问题在我

塞利格曼教授所指的第三个不当的信念就是“问题在我”，意思是说：认为自己才是问题的关键。如果你不幸失败了，不但不把它视为是调整行动的好机会，反认为是自己能力的不足，那么你就会很快失去再做下去的动力和勇气。

那么，应该如何去改变自己的人生呢？那不是比单单改变行动来得更困难吗？千万别把一切的问题都揽到自己的头上，毕竟一味地打击自己并不能振作起来，不是吗？如果你一直死守着这些不正确的信念，那么你的人生将如同现在一样平淡如水。也许你不会马上失败，可是只要不丢掉这些信念，那就注定你不会有大的进展，因此你要竭力抛掉它们。请注意，只要你有积极的信念，它就会自动引导你的思想去过滤掉一切跟它相反的信息，只接纳能跟它相容的信息。

二、如何改变旧有信念

一切新生活的发端都从改变信念开始，然而我们要如何改变旧有的信念

呢？最有效的办法便是让大脑去想到旧信念所带来的莫大痛苦，你必须从内心深处认识到这个旧信念不仅在过去及现在都会带给你痛苦，并且也确信未来仍然会带给你痛苦；同时，你要想到新的信念能带给你无比的快乐和活力。这个训练是最基本的，在日常生活中你要反复去练习，经过一段时间之后就能看到它的成效了。

我们所做的每一件事，不是为了避开苦痛，就是为了得到快乐，只要我们把任何信念跟足够的痛苦联想在一起，那么便能很容易地改变这个信念。我们之所以对某些事会持坚贞不渝的信念，唯一的理由只不过是因为不相信它会带来痛苦。那么，究竟怎样才能改变旧有的信念呢？下面这些建议供读者参考。

1. 对旧有信念提出改进意见

如果你不怕伤害到自己的隐私，请问：

你是不是从前坚定地相信某些信念，而现在想起来却觉得非常可笑呢？

有这样的改变是因为你有了新的依据，还是你终于发现先前的信念其实是行不通的？

再比如，从前你从其他人那里听说某人品行如何如何，很多人不喜欢他。但是一个偶然的机会你与那个人成了朋友，你忽然发现这个人并非像别人说的那样，他的品行没有任何问题，只是他的性格比较耿直，有些人不容易接受他的表达方式而已。于是你开始同情起他来。

你在认知上会有这么大的改变，不可否认是因为你和那个人有了直接的接触，真正了解了他的为人。当你有了新的依据，之前的观念产生了动摇，进而改变了旧有的观念。

不过新的依据也不见得必然会使我们改变旧有的信念，我们往往会发现所得到的依据跟旧有的信念相互矛盾，可是我们总会自圆其说地给自己找理由来支持这个信念。新的依据要想改变一个人的信念，唯一的途径就是要能造成对旧有信念产生怀疑，从而打破旧有的信念。

当我们对信念开始产生质疑，对其不再有充分的把握时，那就有如在撼动我们所认识的那张桌子的桌腿。

你曾经怀疑过自己做某件事的能力吗？你是怎么想的？你很可能曾自问过：“如果行不通怎么办？”或“如果我做不到怎么办？”很明显地，问题问得好像具有很大的力量，如果你把它用来质疑自己的信念，很可能会发现原来是糊里糊涂相信的。

事实上我们有许多信念都是来自于他人，只是当时没有好好探究，如果我们能重新去认识，就会发现有些信念其实根本没有道理，而自己却人云亦

云地相信了这么久。

你仔细观察一下英文打字机或电脑，就会对前面所举的这个例子恍然大悟。为什么你会认为全世界99%的传统键盘其字母键、数字键及符号键都是相同的排列方式？你应该知道Q、W、E、R、T、Y这六个英文字母键是在键盘的左上方，它们之所以这么排列是不是因为打起字来最有效率、速度可以最快？大部分的人从来都没想过这个问题，直觉就认为应该是如此，毕竟英文打字机问世已有一百多年了。事实上这种排列方式是最没有效率的了。像Q、V、O、R、A、K这种改良型键盘就证明远比传统排列方式的键盘更能减少错误，速度也加快甚多。其实像Q、W、E、R、T、Y的排列方式只会减慢打字的速度，特别是当你用老式打字机打得很快时常常会使字模卡在一起，因而降低了打字的效率。

何以我们会坚持Q、W、E、R、T、Y的排列方式长达130年之久呢？在1882年时人们打字仍然采用左右食指边找边打的方式，可是当时有位女士发明出敲打键盘的方式，因而便参加打字比赛接受别人的挑战。为了赢得胜利，她雇用了一位专业的打字员，并且要他牢记每个键的相对位置。比赛当天这套方法果然奏效，打败了群雄而赢得第一。从此这种方法便成为追求“打字速度”的标准，没有人质疑它是否真符合效率的要求。在日常生活中你有多少个信念曾好好思考过它的出处？你所认定的一定对吗？很可能在这些信念中就有几个正是阻碍了你更上一层楼的原因，而你根本还不知道！如果你对任何事物不断地提出问题，没多久就会开始对它产生怀疑，这包括那些你深信不疑的事物。我们的信念按其相信的程度可分为几个等级，清楚知道它们的等级十分重要，给它们分成的等级是：游移的、肯定的以及强烈的。

游移的信念是指其十分不稳定，即使相信也往往只是一时性的，很容易就会调转方向。在我们桌子的比喻里，这种信念所构成的桌腿非常不牢靠，常常是摇摇晃晃的。游移的信念有个特性，就是它左右摇摆，全凭当事人一时的想法来决定。

至于肯定的信念在桌子的比喻里是有更大范围的支撑，特别是对既有的依据有较程度的相信，因为它使相信的人更有把握。这些依据可以是各个方面的，可以是亲身经历，还可以有其他来源，即使是个人凭空想象出来的也行。具有这样信念的人因为对所相信的都很有把握，所以不太能够接受新的依据。可是你如果能赢得他的信任，就有可能改变他排斥新依据的可能。一开始他会对所相信的产生些动摇，当疑惑越来越大时就会动摇旧有的信念，而在心里就可能挪出接纳新依据的空间了。

2. 效法人生赢家的信念

要想拓展你的人生有一个很好的方法，那就是去向那些已经有成就的人

学习。这种方法很有效并且很有意思，在生活中不乏这样的人。有一本名叫《与成功有约》的书，作者运用了其中的一些法则而取得了今天的成就。这些法则是作者潜心探索每一位成功者所独有的价值体系、信念和成功的经验所总结出来的。在这本书里所提到的许许多多道理并非某人的独创，而是从各行各业中的佼佼者那里学到的，他们在人生路上已经留下了成功的脚印，我们只要顺着走便可收到事半功倍的效果。所以希望在每天的生活中你要好好注意周围每一个人，向他们学习能使你迈向成功的秘诀。

大哲学家叔本华曾经说过，一切真理都会经历下面三个阶段才会被世人接受：第一阶段，觉得可笑而不加理会；第二阶段，视为邪说而强烈抗拒；第三阶段，未加思索而欣然接受。

在消费者的心里就有一些错误的观念，结果给美国的企业界造成不小灾难，连带着影响了美国的经济。

在1991年3月份的富士杂志上曾刊出一篇很有意思的文章，报导了三菱汽车公司 Eclipse 型房车的销售量是克莱斯勒汽车公司 Laser 型房车的八倍以上。或许你会说：“那有什么奇怪，日本汽车早已把美国打得落花流水。”可是你知道吗，这两款汽车其实根本就是这两家公司技术合作所生产的车种，所不同的是两家公司在销售上分别用不同的名字。或许你会不解地问：“为什么要这么做呢？”根据调查显示，消费者之所以愿意买日本车是因为比较相信日本车的质量，上面这篇文章所说人们买 Laser 车型远低于买 Eclipse，可见他们的信念偏执得厉害，事实上这两种车型的质量其实是一样的。

为什么消费者会这么想呢？很明显是因为日本车早已闯出高品质的好“名声”。从许多例子中便可以证明言之不虚，长久以来消费者已经到了根本用不着怀疑的程度。日本人之所以对品质会做到如此用心的地步，竟然是一位美国“出口”的品质管理大师戴明的功劳。

1950年，戴明应联军驻日统帅麦克阿瑟的邀请前去协助重振日本的经济，当时他对日本的工业前景没有一点信心，因为战争对日本所造成的破坏，使得连打个完整的电话都是件非常困难的事。在日本科学家及工程师联盟的恳请下，戴明开始着手训练日本企业推动“全面品质管制”，今天日本每一家成功且有规模的跨国企业能有如此成就，可以说都是相信这套法则之功。

这套法则共有14条，出处是基于这个信念：要想使自己的产品横扫全世界的市场，将企业“品质永不休止地改善”的精神融入企业经营的理念之中，一时一刻都不能偏离。他向日本企业保证，如果能执行他所教的这套法则，不出五年就能生产出合乎品质的产品，10年到20年之间便可成为世界第一等的经济强国。

当时有不少人认为戴明是在说大话，可是日本人却一一遵从了。后来，戴明被日本人尊之为“日本奇迹之父”。事实上自1950年以来，日本全国每年便会选出在品质提升上表现杰出的企业，并颁赠“全国戴明奖”，整个颁奖过程都电视直播，告诉全日本哪些企业的产品、服务、管理和员工教育是最杰出的。

1983年，福特汽车公司聘请戴明博士主持一连串的管理研讨会，其中有一位学员是唐纳·彼得森，后来成为福特公司的总裁。他大力在福特公司内推动戴明所教的法则。彼得森深信这套法则能使福特汽车公司的命运起死回生，当时它一年的亏损高达数十亿美元。戴明一踏进福特公司便改变了传统的信念，不再从“提高产量、降低成本”着手，而放眼于“如何提高工作的品质，使品质不再是一个成本升高的问题”。福特公司要求全体员工重视品质问题（正如其在企业内部所张贴“品质第一”的标语一样），在推动戴明法则之后不到三年便转亏为赢，一年盈余60亿美元，成为汽车制造业中的佼佼者。

福特汽车公司是怎么做到的呢？在处于最困难的情况下，他们从日本人那里终于学到了美国人对于品质的观点。例如福特公司为了保持某一车型的经济产量，而把该车型一半数量的变速箱委托给一家日本企业生产，可是在车子销售时福特公司却发现不少顾客指名要买日本制的变速箱，若是缺货他们宁可排队等待或多付点钱也没关系。这种现象让福特公司的主管们颇为不快，心里第一个反应便是认为顾客未免太挑剔了，同是按照品质管理标准而只不过分由美日两地生产的变速箱会有什么样的差异？然而在戴明所主持的对这种变速箱的测试中发现福特美国工厂所生产的变速箱声音比较大，也常出毛病，比起日本工厂生产的变速箱相差不少，后者几乎没有响声、也不震动、很少出毛病。

戴明教导福特员工的一个观念，就是品质永远不会多花什么成本，这跟大部分人所持的观念不一致，因为长久以来大家都认为品质只能达到某一水准，超过这个水准便会使成本失控。当工程专家把福特美国工厂所生产的变速箱拆开，测量了所有零件的尺寸时，发现都在品质管理检验的标准内。这个检验标准也曾送到日本生产变速箱那家工厂去，当专家检验他们所生产的零件时，几乎每个零件的尺寸都分毫不差，甚至于可以这么说，若是不放在显微镜之下测量还真找不出什么瑕疵。

为什么日本工厂就能做出比合约中所订的标准更高的品质呢？没有其他的理由，就是他们深信品质永远不会多花什么成本，只要他们能做出够品质的产品，就必然能赢得顾客，而且是忠诚的顾客，这种顾客可以为他们的产

品耐心等待，甚至愿意付出更高的价格。就是基于这个信念，日本企业便全心致力于不断改进品质以满足顾客的需求，因而得以横扫世界市场而鲜逢敌手。这个信念是美国品质管理大师戴明的首创，外销到日本而发扬光大。

从上述的例子可知，信念会影响我们所作的一切决定，不管是事业上或生活上，从而主宰我们的未来。我们如果希望有个成功且快乐的人生，有一个重要的信念必须接受，那就是得时时不断地改进自己人生的品质、不断成长、不断拓展。

三、付诸行动

下面这则故事中的女主角，正是个有理由沮丧的人。她的故事足以告诉我们：只要活着，就有希望。前途光明与否，就看你对未来的想法与计划。

朗特丝已沮丧到不想起床的地步。她精力空空，自从胖了 50 磅以来，每天要睡 16 到 18 小时。就在这时，收音机里的一则广告引起了她的兴趣。

由于朗特丝的治疗师曾经说过她不可能好转的话，因此实在很难相信她会对健康俱乐部的广告感兴趣。更令人惊讶的是，她竟然摇摇晃晃地跑到那里进行了一番咨询。这是她的第一步。如果不是这一步，以下的故事就不可能发生了。

俱乐部推广人员及会员不但友善，而且朝气蓬勃，他们显然很喜欢目前的工作。在这种精神的带动下，朗特丝加入了这个俱乐部，开始了运动课程。经过一段时间后，她的感觉及精神有了大幅度地转变，于是她说服俱乐部给她一份推广的工作。以前她在鞋店卖过鞋，成绩相当不错，后来因家人的坚持，改行当了老师。当老师期间，她非常不快乐，心情很郁闷，又开始拼命吃巧克力蛋糕，结果体重大增，精神也不行了。俱乐部的推广工作令她回想起鞋店的快乐时光，但她的情绪仍旧起伏不定，时好时坏，因此她的经理给了她一套励志录音带，要她每天听。没想到她的销售业绩及个人生活竟因此大为改善。

朗特丝向来对广播推销极为神往，有意朝这个方向发展。但她中意的电台没有空缺，也不愿给她面试机会。那时她已领会坚持到底的诀窍，便死守在总经理办公室门前，直到他答应让她面试为止。看到她显露出来的信心、决心、毅力及冲劲，经理终于点头，答应雇用她。她一开始就表现惊人，没多久便遥遥领先于其他同事。

接下来是她的人生转折点：她跌断了腿，几个月之内都得上石膏、拄拐杖，但她并没有停下来。12 天后，她又回到电台，并雇了一名司机带着她到各指定地点去。由于上下车对她实在很不方便，她开始利用电话进行推销和