

---

## 图书在版编目(CIP)数据

小故事大成功 转吕国荣编撰—北京:金城出版社,

圆缘

陈丹彦苑原重田原京苑元原远

I 援\...摇 II 援吕...摇 III 援成功心理学—通俗读物

IV 援月愿愿源原怨

中国版本图书馆 CIP 数据核字(圆缘)第 圆缘号

---

## 金城出版社出版发行

(北京市朝阳区和平街 员区 猿号楼摇缘四四猿)

电话:(发行部)愿缘缘缘缘 总编室)愿缘缘缘缘

北京市昌平北七家印刷厂印刷

苑苑伊苑圆毫米 员员摇员员摇员员印张摇摇缘园千字

圆缘年 怨月第 员版摇圆缘年 怨月第 员次印刷

印数:员—苑园册

陈丹彦苑原重田原京苑元原远·员缘

定价:圆缘元

# 第一章 成功始于目标



**在**人生的竞赛场上 ,没有目标是不容易取得成功的。许多人并不缺乏信心、能力、智力 ,只是没有确定目标或没有选准目标 ,所以变得碌碌无为。道理很简单 ,正如一位百发百中的神技射击手 ,如果他漫无目标地乱射 ,其结果可想而知。

目标是成功的源动力 ,是成功路上的里程碑 ,任何成功都始于目标。

一个人有了明确的奋斗目标 ,内心的力量才会找到努力的方向 ,才会不断鞭策自己去追求成功。

## 1 成功是从选定方向开始的

撒哈拉沙漠中有一个小村庄叫比塞尔。它靠在一块只有几平方公里的绿洲旁。从这儿走出沙漠一般需要三昼夜的时间,可是在英国皇家学院的院士肯·莱文1981年发现它之前,这儿的人没有一个走出过大沙漠。他们不是不愿意离开这块贫瘠的地方,而是尝试过很多次都没有走出来。

肯·莱文用手语同当地人交谈,结果每个人的回答都是一样的:从这儿无论向哪个方向走,最后都还要转回到这个地方来。为了证实这种说法的真伪,肯·莱文做了一次试验,从比塞尔向北走,结果三天半就走了出去。

比塞尔人为什么走不出呢?肯·莱文感到非常纳闷,最后他决定雇一个比塞尔人,让他带路,看看到底是怎么回事?他们准备了能用半个月的水,牵上两匹骆驼,肯·莱文收起指南针等设备,只拿一根木棍。

两天过去了,他们走了大约100英里的路程。第三天早晨,一块绿洲出现在眼前,他们果然又回到了比塞尔。这一次肯·莱文终于明白了,比塞尔人之所以走不出大沙漠,是因为他们根本就不认识北极星。

在一望无际的沙漠里,一个人如果凭着感觉往前走,他会走出许许多多大小不一样的圆圈,最后的足迹十有八九是一把卷尺的形状。比塞尔村处在浩瀚的沙漠中间,方圆上千公里,没有指南针,想走出沙漠,确实是不可能的。

肯·莱文在离开比塞尔时,带了一个叫阿古特尔的青年。他告诉这个青年:“只要你白天休息,夜晚朝着北面那颗最亮的星星走,就能走出沙漠。”

阿古特尔照着去做,三天之后果然来到了大漠的边缘。

**激励哲理**:在生活中,许多人之所以不能成功,缺少的不是能力,而是正确的指导方向和明确的目标。不管在任何时候,成功都是从选定方向开始的。



## 2 援有了目标 ,就有了努力的方向

山本是一位业绩出色的保险推销员 ,可是他并没有满足 ,而是一直都希望跻身于业绩最高者的行列。但这一切开始只不过停留在愿望之中 ,他从未真正争取过。直到两年后的一天 ,他把这个愿望不经意地告诉父亲 ,父亲教导他 :“如果让愿望更加明确 ,设立属于你自己的目标 ,你才会去努力实现它。”

于是 ,他当晚就开始设定自己希望的总业绩 ,然后再逐渐增加。结果总业绩增加了**四倍** ,这样的一种目标设定点燃了山本的激情。从此他不论谈任何交易 ,都会设立一个明确的数字作为目标 ,并努力在一两个月之内完成。

“我觉得 ,目标越是明确越感到自己对达到目标有股强烈的自信和决心。”山本说。他的计划里包括想得到的收入、地位和能力 ,然后 ,他把所有的访问都准备得充分完善 ,努力积累相关的业务知识 ,终于在这一年的年底 ,创造了自己业绩的新纪录。

山本给自己做了一个总结 :“以前 ,我不是不曾考虑过要扩展业绩 ,提高自己的工作成就。但是因为我从来只是想一想而已 ,没有付诸行动 ,所以所有的愿望都落空了。自从我明确设立了目标 ,以及为了切实实现目标而设定的具体数字和期限后 ,我才真正感受到 ,强大的推动力正在鞭策我去完成它。”

西方有一句谚语说 :“如果你不知道你要到哪儿去 ,那你哪儿也去不了。”要取得成就 ,就一定要搞清楚自己的主要人生目标是什么。一个人的人生主要目标 ,应该是你终生追求的方向 ,你生活中的事情都围绕着它而存在着。

**激励哲理** :人生需要目标 ,有了目标和计划 ,也就有了努力的方向。朝着这个方向努力 ,成功就可以期待。

## 3 援游过海峡并不难

**獠**岁的美国妇女佛罗伦丝·查德威克是横渡英吉利海峡的第一位女性。完成这一壮举之后 ,她决定向另一条距离更远的海峡**卡塔林纳**海峡挑战 ,即从加利福尼亚海岸以西**四**英里的**卡塔林纳**岛游向加州海岸。如果她的壮举能成功的话 ,她将成为第一个游过这个海峡的女性。

**成**年**苑**月**源**日清晨 ,加利福尼亚海岸笼罩在浓雾中 ,佛罗伦丝·查德威克从**卡塔林纳**岛开始向加州海岸游去。

海水太凉 ,冻得她全身发麻 ,雾很大 ,她连护送她的船几乎都看不到。时间一个钟



头一个钟头地过去,千千万万的人通过电视实况转播看着这一切。

半个钟头过去了,她劳累不堪,全身又冻得发麻。她以为自己不能再游了,就叫人把她拉上船。她的母亲和教练在另一条船上冲她喊,说海岸很近了,叫她不要放弃。但查德威克朝加州海岸望了望,除了浓雾什么也看不到。她摇摇头说:“我没有能力游到对岸了。”人们拉她上船的地点,离加州海岸只有半英里!令她半途而废的不是疲劳,也不是寒冷,而是因为她在浓雾中看不到目标。



两个月以后的一个晴朗日子,查德威克能一览无余地看到加州海岸这个目标,她成功地游过了卡塔林纳海峡。她不但是第一个游过该海峡的女性,而且比男子的纪录还快了两个钟头。

从这个故事中,我们不难看出:作为游泳好手的查德威克,她的目标是要游过卡塔林纳海峡,她第一次游泳时,因为没有看到目标终点,放弃了成功的机会,但她相信自己的能力和勇气,终于在看到加州海岸这一目标后,成功地游了过去。

**激励哲理**:在成功的路上,我们设立的目标应该是看得见的,如果制定的目标不切实际,与自身条件相差甚远,那就不可能做到。比如“我不用做出任何努力,10年后就能当上董事长”,这不仅是遥远得看不见,也难以实现,制定这样一个无法实现的目标,跟没有目标是一样的。

成功要设立看得见的目标。如果你无法知道自己向目标前进了多少,你就会泄气,放弃目标,停止不干。目标产生信念,信念产生动力,有了看得见的目标,才能最后实现目标。

## 4 援成功缘于梦想

一个生长于旧金山贫民区的小男孩,从小因为营养不良而患有软骨症,在六岁时双腿变成“弓”字型,而小腿更是严重地萎缩。然而在他幼小心灵中一直藏着一个除了他自己,没人相信会实现的梦——那就是有一天,他要成为美式橄榄球的全能球员。

他是传奇人物吉姆·布朗的球迷,每当吉姆所在的克里夫兰布朗斯队和旧金山四九人队在旧金山比赛时,这个男孩便不顾双腿的不便,一跛一跛地到球场去为心中的偶像加油。由于他穷得买不起票,所以只有等到全场比赛快结束时,从工作人员打开的大



门溜进去,欣赏最后剩下的几分钟。

孩时,有一次他在布朗斯队和四九人队比赛之后,在一家冰淇淋店里终于有机会和心中的偶像面对面地接触,那是他多年来所期望的一刻。他大大方方地走到这位大明星的跟前,朗声说道:“布朗先生,我是你最忠实的球迷!”



吉姆·布朗和气地向他说了声谢谢。这个小男孩接着又说道:“布朗先生,你晓得一件事吗?”

吉姆转过头来问道:“小朋友,请问是什么事呢?”

男孩一副自若的神态说道:“我记得你所创下的每一项纪录,每一次的布阵。”

吉姆·布朗十分开心地笑了,然后说道:“真不简单。”

这时小男孩挺了挺胸膛,眼睛闪烁着光芒,充满自信地说道:“布朗先生,有一天我要打破你所创下的每一项纪录!”

听完小男孩的话,这位美式橄榄球明星微笑地对他说:“好大的口气!孩子,你叫什么名字?”

小男孩得意地笑了,说:“奥伦索先生,我的名字叫奥伦索·辛浦森,大家都管我叫**耐瑟**。”

奥伦索·辛浦森日后的确如他少年时所说的话,在美式橄榄球场上打破了吉姆·布朗所写下的所有纪录,同时创下一些新的纪录。

**激励哲理**:我们会成为什么样的人,会有什么样的成就,就在于先做什么样的“梦”,因为梦想就是我们成功的目标。目标能激发出令人难以置信的能力,引导你的一切。当我们有了梦想的目标,若再加上必然能够实现信念,那么可以说成功了一半。

## 5 援成功的人生是有计划的人生

在人寿保险的行业中,出现了一位奇人,他是班费文,当他第一次走进保险公司,想成为一名推销员时,他被拒绝了。因为他身材矮小,没有一般推销人员的高大体魄,头发早秃,说话的时候,口齿又不清楚,并且带有浓厚的乡音。但他没有因此而放弃,在不懈的努力下,他居然成为历史上成功的人寿保险推销人士,他的成功完全没有任何特别



他在俄亥俄州的一个小城生活和工作,这个小城的人口,只有 1 万多人,而且数十年来,人口也没有多大的增长。但他主要的生意,都来自这个小城附近 100 公里以内的地方。

在班费文回忆起自己事业的进步时,他认为这完全归功于自己的奋斗计划。

在 1955 年的时候,他每周的工资是 100 元。他订下了一个目标,要一周赚取 150 元。当争取到每周 150 元时,他又将目标向上移,推到每周 200 元的目标。

班费文说自己的成功在于计划、目标、限期和奖金。今天的他不用再为生活而努力工作,只是为了完成目标而刻苦地强迫自己,一定要将今年的目标完成,才肯罢手。他不断将目标向上移,最后获得了巨大的成功。



**激励哲理**:成功的人生是有计划的人生。订立目标的时候,我们应该将自己的目光放远些。目标有多方面,例如自己的健康、体重、财富、职业、家庭、进修方向等等,都要有计划和目标,才有可能实行。订计划不能好高骛远,最好使目标保持一种随手可取的距离。

## 6 拨眼光长远成大事



美国第九位总统威廉·亨利·哈里森小时候曾有一段时间被人认为很傻。为什么呢?邻居们做过这样的试验:拿出一个五分的硬币和一个十分的硬币,让小哈里森从里头挑选一个,小哈里森每次都拿那个五分的。每次都屡试不爽,大家均以此为乐。

一个外地人路过此地,听说这件事后,感到很奇怪,于是亲自试验了一回,果然和大家说的一样。播

外地人仔细观察小哈里森的言行后,拍拍他的肩膀笑着说:“小朋友,你一点也不傻,你很聪明。”小哈里森也笑了。外地人没再说什么就走了,邻居们都感到有些纳闷。

后来,终于有人想明白了为什么:如果小哈里森拿了十分的硬币,下次就不会有人



去做这样的试验了,他每次五分的收入就将终止。小哈里森原来是弃眼前的小利保留长远的利益,小小年纪,就有这样的长远眼光,可真了不起!邻居们都赞叹不已。

**激励哲理**:眼光长远的人往往不容易被眼前的得失所迷惑,往往能走在时代的前沿,看见别人所不能看见的东西,掌握事物发展的未来趋势,因而能先行一步。

一个人在成功的道路上要想走远,首先他得站得高,看得远。只有看得长远,他才能对自己以后要做的事情心里有底,才知道自己行进的方向,以及需要为此采取什么样的行动。眼光长远是成功不可或缺的元素。

## 7 援定位决定一个人成就的大小

著名企业家迈克尔在从商以前,曾是一家酒店的服务生。干的是替客人搬行李、擦车的活儿。

有一天,一辆豪华的劳斯莱斯轿车停在酒店门口,车主人吩咐说:“把车洗洗。”迈克尔那时刚刚中学毕业,还没见过世面,从未见过这么漂亮的车子,不免有几分惊喜。他边洗边欣赏这辆车,擦完后,忍不住拉开车门,想上去享受一番。这时,正巧领班走了出来:“你在干什么?”领班训斥道:“你不知道自己的身份和位置?你这种人一辈子也不配坐劳斯莱斯!”

受辱的迈克尔从此发誓:“这一辈子我不但要坐劳斯莱斯,还要拥有自己的劳斯莱斯!”他的决心是如此强烈,以至于这成了他人生的奋斗目标。

许多年以后,当他事业有成时,果然买了一部劳斯莱斯轿车!如果迈克尔也像领班一样认定自己的命运,那么,也许今天他还在替人擦车、搬行李,最多做一个领班。可见人生的目标对一个人是何等重要啊!



**激励哲理**:一个人怎样给自己定位,将决定其一生成就的大小。志在顶峰的人不会落在平地,甘心做奴隶的人永远也不会成为主人。

一个人要想有所建树、有所作为,就要确定远大的目标和理想。树立必胜的信心,敢于战胜一切艰难险阻,敢于排除前进道路上的一切障碍,要有这样的魄力:别人能做的,自己就能做;别人做不到的,自己也要努力争取做到。



## 8 援用目标支撑行动

1952年的春天,罗伯·舒乐博士立志在加州用玻璃建造一座水晶大教堂,他向著名的设计师菲力普·强生表达了自己的构想:“我要的不是一座普通教堂,我要在人间建造一座伊甸园。”

强生问他预算,舒乐博士坚定而明快地说:“我现在一分钱也没有,所以,1000万美元与10000万美元的预算对我来说没有区别,重要的是,这座教堂本身要具有足够的魅力来吸引捐款。”

教堂最终的预算为 2000 万美元。2000 万美元对当时的舒乐博士来说是一个不仅超出了能力范围甚至超出了理解范围的数字。

当天夜里,舒乐博士拿出一页白纸,在最上面写上“2000 万美元”,然后又写下 10 行字:

- ①寻找 100 笔 200 万美元的捐款;
- ②寻找 200 笔 100 万美元的捐款;
- ③寻找 300 笔 66 666 6 美元的捐款;
- ④寻找 400 笔 50 000 美元的捐款;
- ⑤寻找 500 笔 40 000 美元的捐款;
- ⑥寻找 600 笔 33 333 美元的捐款;
- ⑦寻找 700 笔 28 571 美元的捐款;
- ⑧寻找 800 笔 25 000 美元的捐款;
- ⑨寻找 900 笔 22 222 美元的捐款;
- ⑩卖掉 100 扇窗,每扇 2000 美元。



10 天后,舒乐博士用水晶大教堂奇特而美妙的模型打动富商约翰·可林,他捐出了第一笔 1000 万美元。

第 100 天,一对倾听了舒乐博士演讲的农民夫妇,捐出了一笔 10000 美元。

1000 天时,一位被舒乐博士孜孜以求的精神所感动的陌生人,在生日的当天寄给舒乐博士一张 10000 美元的银行支票。

愿个月后,一名捐款者对舒乐博士说:“如果你的诚意与努力能筹到 10000 万美元,剩下的 10000 万美元由我来支付。”

第二年,舒乐博士以每扇 2000 美元的价格请求美国人认购水晶大教堂的窗户,付款的办法为每月 200 美元,10 个月分期付款。远个月内,一万多扇窗全部售出。

1958 年 10 月,历时 10 年、可容纳一万多人的水晶大教堂竣工,成为世界建筑史上的奇迹与经典,也成为世界各地前往加州的人必去瞻仰的胜景。

水晶大教堂最终的造价为 2000 万美元,全部是舒乐博士一点一滴筹集而来。



### 激励哲理

:不是每个人都要建一座大教堂,但是每个人都可以设计自己的梦想,每个人都可以摊开一张白纸,敞开心扉,写下几个甚至几十个实现梦想的途径。信心加上行动,就能实现自己的梦想。

## 9援我是来当冠军的

某一届奥林匹克运动会中,一个参加“高台跳水”的选手,赛前一直被看好,在其中一跳时,经过一连串的高难度动作,竟在入水的一刻,没有把身体保持垂直而水花四溅。结果很明显,她这一跳分数很低,因而总分被对手超越了。

比赛中场休息时,有记者问这位跳水健儿:“你对刚才的失误有什么感受?这失误会不会令你心理上产生什么阴影?赛前,你被大家一致看好,现在你的心情如何?如果你输了,你会怎么想?”

选手笑着说:“你知道我等这场比赛,等了多少年吗?我从小努力练习跳水,16岁就立志要参加奥运。何必回头去想失败?”她很明确、很坚决地说,“我是来当冠军的!”

这位奥运选手从小时候便树立夺奖的目标,经过长年的训练和努力,让她有得奖的机会。在比赛时,“赢”是她脑海里惟一的目标。虽然在其中一跳时发生失误,信心却没有动摇。她没有懊悔,心中只有胜利的方向和愿望。因此她可以放下这一跳的错失,专心致志在下一跳,朝着她的目标前进,最终当上了冠军。



### 激励哲理

:目标的坚持是成功的人生不可或缺的。有时候,我们难免会遇到阻碍,这种阻碍甚至看上去不可逾越,但只要你的方向没错,那就坚持下去。



## 10援用目标鞭策自己

比尔原来是美国一家软件公司的普通职员。在他大学刚毕业走进公司的第一天起,他就为自己定下了一个目标:用两年的时间当上部门经理。从那天起,“部门经理”

就像一面旗帜,他没有一天不按部门经理的身份要求自己。

目标真是一个奇妙的东西,它使比尔每天都被工作的疯狂激情驱使着,虽然这样工作起来有些累,但劳累过后,看着自己的工作业绩,他便体会到生活的幸福。

不到一年,他就被提拔到了主管的岗位,他工作起来更加努力了,虽然为他牺牲了许多娱乐和休闲时间。但因有了目标,他感觉不到工作的劳累,而是一种享受。事业像一列巨大的火车,他就在车上跟着时代的步伐向前跑,不达目标,誓不罢休。他的工作能力和工作业绩得到了公司总裁的肯定,在当上主管不到半年的时间里,他又被提升为部门经理,成了公司里提拔最快最年轻的经理。

比尔为什么能从普通职员岗位上,迅速升至主管又升任为部门经理?这就是他有目标随时鞭策自己的缘故,也是目标在一个人身上发挥神奇效能的有力例证。

**激励哲理**:有了目标,你就可以更深入地挖掘自己的潜力,更好地把握住现在。督促自己认真地对待工作,并倾尽全力,以取得好结果,进而实现自己的愿望。

有了目标,你就可以改变现状,如低微的职位、枯燥乏味的工作等等。当你为自己制定了一个远大的目标之后,你便会感觉到涌动在你心底里的巨大潜能,而正是这个潜能可以改变你的一生。

## 11 援分段实现大目标

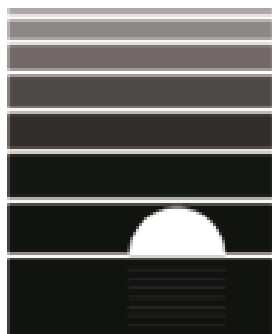
1981年,在东京国际马拉松邀请赛中,名不见经传的日本选手山田本一出人意外地夺得了世界冠军。当记者问他凭什么取得如此惊人的成绩时,他说了这么一句话:“凭智慧战胜对手。”

当时许多人都认为这个偶然跑到前面的矮个子选手是在故弄玄虚。马拉松赛是体力和耐力的运动,只要身体素质好又有耐心就有望夺冠,爆发力和速度都还在其次,说用智慧取胜确实有点勉强。

两年后,意大利国际马拉松邀请赛在意大利北部城市米兰举行,山田本一代表日本参加比赛。这一次,他又获得了世界冠军。记者再次请他谈谈经验。

山田本一性情木讷,不善言谈,回答的仍是上次那句话:“用智慧战胜对手。”这回记者没有挖苦他,但对他所谓的智慧迷惑不解。

两年后,这个谜终于解开了,山田在他的自传中是这么说的:“每次比赛之前,我都要



摇

乘车把比赛的线路仔细地看一遍,并把沿途比较醒目的标志画下来,比如第一个标志是银行,第二个标志是棵大树,第三个标志是一座房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后,我就以百米的速度奋力地向第一个目标冲去,等到达第一个目标后,我又以同样的速度向第二个目标冲去。源多公里的赛程,就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。起初,我并不懂这样的道理,我把目标定在源多公里外的终点线上的那面旗帜上,结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了,我被前面那段遥远的路程给吓倒了。

**激励哲理**:在现实中,我们做事之所以会半途而废,这其中的原因,往往不是因为难度较大,而是觉得成功离我们较远。确切地说,我们不是因为失败而放弃,而是因为倦怠而失败。在人生的旅途中,我们稍微具有山田本一的智慧,一生中也许会少许多懊悔和惋惜。

## 12 援见问题,更要见目标

当我们被问题吸引住,忘了所欲达成的目标时,创造力也跟着背弃我们。它会丧失,或者至少会逐渐枯竭,直到我们把注意力移回到目标上为止。

小奥斯卡·佛瑞比是“古德曼·西格与何根住宅销售公司”的总裁,他在一段谈话中向彼得·德鲁克描述这个致命错误:“很多经理人缺乏效率的一个主要原因是:他们只注意小处。”

当德鲁克问他这话究竟作何解释,他回答说,他注意到很多经理人,花了百分之九十的时间处理问题,而这些问题对他们的生产力只有百分之十的影响。在很多例子中,他们变得对问题非常专注——专注得几乎已忘掉他们的目标。

在各种研讨会上,常有经理人接近德鲁克,希望找个单独谈话的机会。结果德鲁克发现极少有人谈起近程或远程的目标,他们几乎一成不变地只注重问题,让德鲁克觉得奥斯卡的那番话教人不得不相信。

几年后,有一家公司已体会出这个管理上的缺失。为了采取行动,他们企图把“问题”这个字眼从经理人的字典中消除。那些主管把“问题”改为“实现目标的机会”。德鲁克参加这家公司的幕僚会议,听到经理们说:“我现在面临着一个机会,不过解决起来有点困难。”这话比说“我面临着这样的问题”要有意义多了。



**激励哲理**：过分注重问题而忽视了目标，它的相反情况我们称之为“创造力”。当我们被问题吸引住，忘记了所欲达成的目标时，创造力也跟着逐渐丧失，除非我们把注意力再次转移回所设定的目标上。

## 13 援着目标，别看脚下

在杭州桐庐山水旅游节上，曾有一场“高空表演王子”阿迪力的精彩表演。表演在富春江江面上进行，钢丝绳横贯在 ~~几~~ 几百多米的江面上，风很大，钢丝绳一直在摇晃。但阿迪力还是起步走了，只是动作很慢，很慢。

意外的事发生了：江面上的一只游艇突然撞在了一根固定钢丝绳的拉线上，钢丝绳剧烈地摆动起来。数万观众都屏住了呼吸，阿迪力也停止了动作，站在钢丝绳上丝毫不动。三四分钟后，钢丝绳减缓了晃动。他又起步了，观众中爆发出阵阵掌声。

表演结束后，阿迪力对媒体说，如果把这样高难度的技艺浓缩为一句话就是：“看目标，别看脚下。”



**激励哲理**：当你只看到眼前的困难时，自然会有挫折感，而当你看到其实你正在一步步向着目标迈进时，是不是烦躁就会一扫而光呢？

## 14 援选定目标不放弃

有一位老师在讲台上谆谆勉励学生做事要专心，将来才会有成就。

为了具体说明专心的重要性，老师叫一名学生上台，双手各持一支粉笔，命其在黑板上同时用右手画方，左手画圆，结果学生画得一团糟。

老师说：“这两种图形都画得不像，那是因为分心的缘故。追逐两兔，不如追逐一兔。一个人同时有两个目标的话，到头来一事无成。”

这个小故事告诉我们，要成功，只能一次选定一个目标，咬住不放，锲而不舍。再冷



的石头,坐上三年也会暖。

所以,不论就业或创业,一定要选好自己的目标,在选定了目标之后,万万不可操之过急,要勤奋努力,遭到挫折也不放弃。

**激励哲理**:请记住这样一句名言:成功最大的障碍,就在于放弃。人生就像爬阶梯一样,必须一步一阶,丝毫取巧不得;只要一步一阶,终必抵达山顶。

## 15 援不要自己吓自己

一只新组装好的小钟放在了两只旧钟当中。两只旧钟“滴答”、“滴答”一分一秒地走着。

其中一只旧钟对小钟说:“来吧,你也该工作了。可是我有点担心,你走完三千二百万次以后,恐怕便吃不消了。”

“天哪!三千二百万次。”小钟吃惊不已。“要我做这么大的事?办不到,办不到。”

另一只旧钟说:“别听他胡说八道。不用害怕,你只要每秒滴答摆一下就行了。”

“天下哪有这样简单的事情。”

小钟将信将疑。“如果这样,我就试试吧。”小钟很轻松地每秒钟“滴答”摆一下,不知不觉中,一年过去了,它摆了三千二百万次。

**激励哲理**:每个人都希望梦想成真,成功却似乎远在天边遥不可及,倦怠和不自信让我们怀疑自己的能力,放弃努力。其实,我们不必想以后的事,一个月、甚至一年之后的事,只要想着今天我要做些什么,明天我该做些什么,然后努力去完成,就像那只钟一样,每秒“滴答”摆一下,成功的喜悦就会慢慢浸润我们的生命。

## 16 援不要这山望着那山高

园丁有一匹黑马。它的活儿很多,而饲料却很少。

于是它乞求上帝为他另找一位主人。这个愿望实现了,园丁把马卖给了陶器匠,马很高兴。不料陶器匠那儿的活儿更多,马又抱怨自己的命不好,乞求上帝再为他另找一位好主人。这个愿望也实现了。陶器匠把马卖给了皮革匠。当马在皮革匠的院子里看见马皮的时候,大声哀叹道:“唉,我这个可怜虫!还不如跟着原来的主人好。看样子把



我卖到这里不是要我去干活儿,而是要剥我的皮。

众多职业顾问一致认为,在这个人力资源流动率很高的社会中,一天到晚换工作的人大有人在。但长此下去,每种工作都不专精,成了个万斤油,恐怕就真的到当乞丐的命运了。



从事一件工作,一定要有相当的耐力,借以培养自己对工作的兴趣。假若常常抱着“这个工作我没兴趣”或“那个工作不适合我”的想法,久而久之,这个社会中再也不会会有适合自己的工作了。

当然,选择工作时,必须先考虑自己的能力与个性,果真这份工作不能使你充分发挥才能,也要有转换工作的勇气。

但假若因无法忍受工作的辛苦,而想找另一份轻松的工作,那就永远也无法找到适合自己的工作了。

**激励哲理**:世上没有不辛苦的工作,“要怎么收获,需先怎么播种!”若一心向往轻松的工作,而不停地变换,到最后将变得什么事也不想做,那当然只有靠行乞为生了。



