

做三年后的赢家

Zuo SanNianHou de YingJia

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。

现在是不是赢家并不重要 重要的是 三年
后 你能成为赢家！

你为什么还不是赢家？每个人都应该问一
问自己这个问题。或许 对这个问题 最重要的
不是找到答案 而是提问本身。

你为什么还不是赢家？

你为什么还不是赢家？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……

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。

我愿意以下的文章作为本书的开始。我不想作无谓的
说教，亲爱的读者朋友，我想让你们知道的是，如果你现在还
不是赢家，肯定有什么出了问题。如同成功肯定是有原因的
一样，你不能成为赢家，也一样是有原因的。

这是个真实的故事，它改变了无数人的生活。就让我们
从这里开始吧！

有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。

“我决定向你说不喜欢你听的话，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，而我们不希望

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那些话。”

“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的认识。其实就是这么简单，许多人身处困境而浑然不觉，他们需要的只是一点小小的推动。

做三年后的赢家

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。一个星期六的周末，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 Yessssss！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。赢家不是在某一天突然降临的，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。

你已经是赢家

你已经是赢家了：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、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：你生来就是赢家，只要你愿意，你将永远是赢家。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。

紧接着而来的，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。

深具智慧的最后一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，一名选手鼓起勇气，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赢家？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，您就是那最后的赢家，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，你已经是赢家，只要你愿意，你将永远是赢家。我能提醒你的仅此而已。

没有任何借口

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站起来以后，每个人都有一段最令人震惊的悲惨故事要向大家倾诉：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。

认清自己的优势 并将其发挥至极致

一提到赢家，许多人就觉得那是离自己很遥远的事。他们把赢家想得太复杂了，似乎遥不可及。其实，每个人都有自己的优势，只要能将自己的优势发挥至极致，你就是狮子，你就是赢家。

有一头母狮子，读了很多有关素质教育的书，觉得自己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。所谓赢家，就是能认清自己的优势，并将其发挥至极致的人。

开掘自己的钻石矿

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。

许多年以前，我和一队英国人沿底格里斯河和幼发拉底河旅行。向导是位阿拉伯老人，我觉得，他的某种气质很像