

著名心理咨询专家权威阐述  
为人生注入信心和勇气的心理指南

*To win  
must learn to fail first*

# 要赢 首先要学会输

突破输与赢的心态障碍

为什么说“输得起才能赢得起”？只有“输得起”的人才能凭借自信、  
勇气、大度、和坚韧，一次又一次的努力与奋斗，从低处起步走向高处，  
成为人生的大赢家。

著名心理咨询专家 张为力博士 编著

海潮出版社

我要做人生的大赢家



\* T253283 \*

To win  
must learn to fail first

要赢  
首先要学会输

著名心理咨询专家 张为力博士 编著



海潮出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

要赢，首先要学会输 / 张为力编著 . —北京：海潮出版社，2004

ISBN 7 - 80151 - 849 - 7

I . 要… II . 张… III . 挫折 (心理学) - 儿童教育：  
家庭教育 IV . B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 025081 号

## ● 要赢，首先要学会输

---

编 著 / 张为力

责任编辑 / 魏 然

经 销 / 新华书店

开 本 / 850 × 1168 毫米 1/32 印张 / 11 字数 / 220 千字

印 刷 / 华北石油廊坊华星印刷厂

版 次 / 2004 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 / ISBN 7 - 80151 - 849 - 7/C · 145

印 数 / 8000 册

定 价 / 22.00 元

---

海潮出版社 北京西三环中路 19 号 邮编 100841

发行部：电话 (010) 66969738 传真：(010) 66969749

自然界中，狼群或许是最有效率的猎捕者，但是它们的成功率仅仅只有 10% 左右。换句话说，狼群每 10 次的猎捕行动中，只有一次的成功机会！而这一次的成功，却与整个狼群的生存休戚相关。事实上，狼群经常是处于饥饿状态的。

狼群面对挫败的反应不是沮丧、倦怠或者绝望。它们绝对不会表现出忧虑、失望和自暴自弃，狼群只是重新整装待发，投入新的任务。它们继续坚信经过时间淬炼的狩猎技巧，检讨失败的原因，并从中获得经验和教训，拟订新的蓝图和计划，并坚信成功终究会降临。为了下一次的成功，狼群必须跋涉千里，生存与尊严是它们的信念。

一次失败的狩猎行动，只能磨练狼群的技能和增加对成功的渴望；对于所犯的错误，狼绝对不会视为失败；狼群自然地把人类视为失败的经历转化为生存的智慧。

狼善于利用它们生命中不成功的事件，九次毫无结果的狩猎，并不会让他们沮丧、失去斗志，甚至放弃下一次的尝试，因为它们坚信第十次，第十一次甚至第十二次，胜利终究会来临。这些失手的狩猎行动绝对不是真正的失败，只有当一只狼粗心大意，让麋鹿的蹄子敲在脑袋上并把它送上西天时，那才是真正失败！

——《狼道》



尽可能地找出问题，是为了更好地解决问题。事实上，问题并不是最可怕的，最可怕的是不知道问题出在哪儿。

——巴顿

失败表示肯冒险，人们对待错误的方式，是他们应变的指示器。

——比尔·盖茨

最美的刺绣，是以明丽的花朵映衬于暗淡的背景，而绝不是以暗淡的花朵映衬于明丽的背景。从这图像中去汲取启示吧。

——培根

祝贺你赢得了胜利，同样也祝贺你的对手，因为他会去寻找下次击败你的方法。

——阿尔伯特·哈伯德

## 要赢，首先要学会输

生活中的许多失败者是那些在没有意识到自己距成功只有一步之遥的情况下放弃的人。

——爱迪生

从不跌倒的人就不会爬起，从来不输的人就不会赢。

——毛姆

成功没有秘诀。它是总结经验和汲取教训的结果。

——科林·鲍威尔

获胜者可能在拳台上被裁判判罚失败好几次，但他却不懂会裁判的话。

——H.E. 唐森

失败是获得更多的智慧，并重新开始的好机会。

——亨利·福特

## 序 言

常胜将军拿破仑指挥的所有战役中，有三分之一是以输告终，但并不妨碍他成为最伟大的军事家。

人生是一个过程，是由一种状态进入到另一种状态的过程，永远不可能处于一种常态。成功的人生中，成功只是总体趋势，失败是其中必不可少的部分。最终的赢，就是从输的谷底一次又一次向上冲所达到的高度。

没有失败的人生才是最失败的人生；从不知输为何味的人是人生最大的输家。输是人生的常态，真正的赢是输了之后的赢。要赢，首先要学会输。

初涉世事的青年人，最缺的是经验。经验是什么？经验就是教训，就是输。成功给人荣誉与兴奋，但不会有什启示；只有输能给你以启迪，促使你思考和探索。输会给你指出一条新的道路，输其实也是一种赢。

“输不起”是人生致命的弱点，“输不起”的人认为输就是失去，就是世界末日。其实，输只不过让你回到当初奋斗的起点；输告诉你“此路不通”；输让你避免再犯同样的错误。聪明者从输中得到赢的启示，成功者化输为赢。输永远都是为赢做准备。要赢，首先要输。

## 要赢，首先要学会输

“输得起”是人生的一种姿态和境界。“自古英雄多磨难，一帆风顺少伟男”。许多人，尤其是青年人，往往不能正确对待输赢。因一次失败而自甘堕落，甚至丧失理智走向自我毁灭。他们因此一输到底，最终成为真正的人生大输家。只有坦然面对暂时的输，看到输的“积极意义”，才能博取最终的赢。

做人要“输得起”，更要“赢得起”。输带来经验和启示，但没有任何人会满足于输。人人都想赢，不断地赢，赢没有止境。你永远都不能说：“我赢得了所有！”有些人输得起，却赢不起。取得些小成绩就忘乎所以者比比皆是。这种人，只会原地踏步或再次失败。

成功之后，我们又站在了新的起跑线上，真正的赢家永远把取得的成就垫在脚下，眼睛盯着更高的目标。

赌场上没有永远的赢家和输家，人生更是如此。当我们继续奋斗的时候，我们都是可能的赢家。

输赢人生，全在内心。

2004年4月于北京

# 目 录

目  
录

## 第一章 输得起才能赢得起 / 1

- |                 |       |      |
|-----------------|-------|------|
| 困境不是失败的代言人      | ..... | (3)  |
| 苦难与贫困可以成为你最大的本钱 | ..... | (8)  |
| 让自己滚一滚烂泥巴       | ..... | (17) |
| 人生没有任何借口        | ..... | (23) |
| 吃大苦才能有大成就       | ..... | (32) |

## 第二章 要赢就要从小做起 / 41

- |           |       |      |
|-----------|-------|------|
| 从小学会自信与独立 | ..... | (43) |
| 知识和能力高于一切 | ..... | (53) |
| 打造赢家的实力   | ..... | (62) |

## 第三章 积极的心态笑对人生的“输”与“赢” / 91

- |           |       |       |
|-----------|-------|-------|
| 心态决定一切    | ..... | (94)  |
| 让苦难成为机会   | ..... | (106) |
| 输和赢只有一线之隔 | ..... | (127) |

## 第四章 输得起就是“坚持，坚持，再坚持” / 145

- |          |       |       |
|----------|-------|-------|
| 确定“赢”的目标 | ..... | (147) |
| 努力尝试才能成功 | ..... | (162) |

# 要赢，首先要学会输

坚韧战胜一切 ..... (170)

## 第五章 行动是改变人生输赢的唯一途径 / 193

目 立即行动，跨出逆境第一步 ..... (195)

录 敢做敢为敢创新 ..... (201)

该出手时快出手 ..... (208)

## 第六章 人人都具备成为人生大赢家的潜能 / 215

你的潜能有多大 ..... (217)

掌握激活潜能的方法 ..... (222)

“输”中自有黄金屋 ..... (234)

## 第七章 自信是由输到赢的重要砝码 / 247

给自己定价 ..... (250)

永远都不能自卑 ..... (255)

决定命运的是你的信念 ..... (276)

## 第八章 控制好由输到赢的关键 / 285

输赢本是人生的孪生兄弟 ..... (288)

失败是成功的种子 ..... (299)

善于利用劣势 ..... (314)

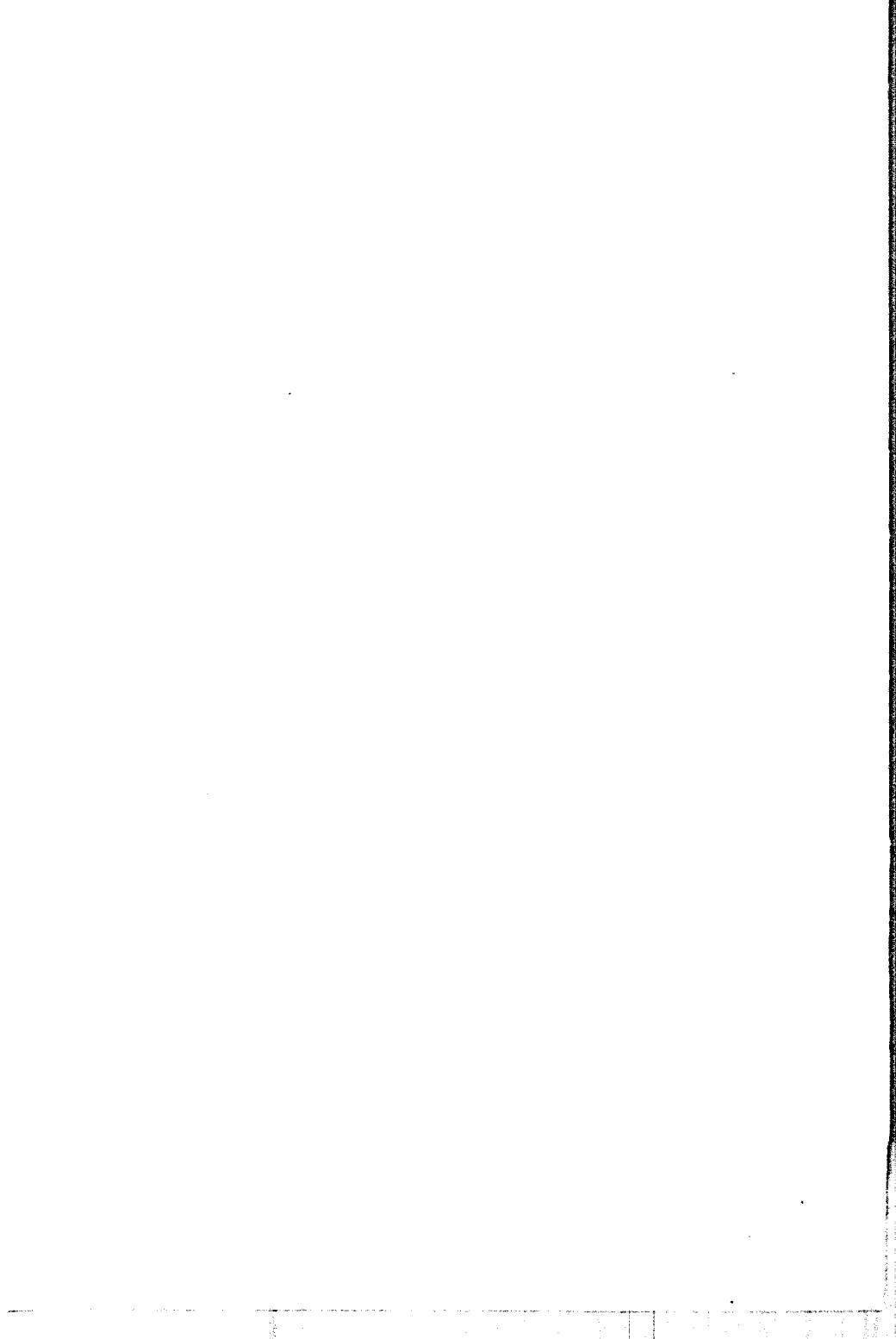
没有什么好怕的 ..... (327)

要赢，首先要学会输



## 第一章

# 输得起才能赢得起



你是否正为学习成绩无法提高而发愁，你是否正处于前途迷茫的状态中……如果你想摆脱这些困境，走向辉煌，就要输得起、赢得起。

可口可乐的总裁——古兹·维塔，他是古巴人，40年前全家人匆匆地逃离古巴，来到美国。他的身上带了多少钱？40块美金，再加上100张可口可乐的股票。而40年后就是这个人，竟然能够领导可口可乐公司，让这家公司在他退休的时候比最初增长了7倍！整个可口可乐股票的价值增长了30倍！

他认为：“一个人即使走到了绝境，只要拥有坚定的信念，抱着必胜的决心，他仍然会有成功的可能！”

成功永远是在挫折后面的。生活中处处充满了挫折与困苦，作为新时代的少年，在尚未成功时，一碰到挫折就自动放弃，那么你将永远与成功绝缘。

## 困境不是失败的代言人

我们每个人的成长道路都不是一帆风顺的，也从未有不曾失败过的人。有一本书上记载着一个人的往事，他成功的背后更多的是失败。这个人的简历是这样的：

22岁，做生意失败；  
23岁，竞选州议员失败；  
24岁，生意再次失败；  
25岁，当选州议员；  
26岁，情人去世；  
27岁，精神崩溃；  
29岁，竞选州议长失败；  
34岁，竞选国会议员失败；  
37岁，当选为国会议员；  
39岁，国会议员连任失败；  
46岁，竞选参议员失败；  
47岁，竞选副总统失败；  
49岁，竞选参议员再次失败；  
51岁，当选为美国总统。

相信任何人看了这份简历，都会觉得这个人的人生太痛苦了，也许意志不坚强的人早就选择离开人世了。而这个人却勇敢地活了下来，克服了一次又一次的困难，从而取得了极大的成功。这个人就是阿伯拉罕·林肯，许多人认为他是美国历史上最伟大的总统。

有无数的例子讲述人们在绝境里，仍然努力克服无助，最终战胜了似乎不可克服的困难。

艾里克天生就得了一种稀有的眼疾，十三岁时他失明了。他听别人说他再也不能做别人所能做的事情了，因为他有缺陷。然而，艾里克并不接受这样的生活。在同眼疾作斗争的过程中，艾里克学会了面对逆境，将逆

境看成他生命的一部分。

首先，他参加了学校摔跤队，成了副队长，并在班级比赛上夺得冠军。接着，他开始对攀岩宣战。攀岩对视力完美无缺的人来说都是一项艰难的运动，更别说是对一个眼睛看不见的人了，那更是难上加难。然而，艾里克却说“盲目并不能阻止我获得快乐。”他将他的逆境——眼瞎——转化成了力量，同生活顽强地作斗争。

1995年，他登上了北美最高峰，海拔20330英尺的麦金利山。1996年，他成为第一位成功攀上约塞米蒂3000英尺高，名为艾尔船长的花岗岩巨石的盲人。艾里克现在是凤凰私立中学的老师。他说：“眼瞎只是一种不方便，对于攀登来说，你得寻找不同的方法去完成它。”

艾里克对于逆境的反应表明了他有无与伦比的毅力和信念，同时也说明逆境并不意味着失败。如果不努力，就算走在平坦的人生路上你也会摔跤的。

### 困境是另一种希望的开始

许多青少年一陷入困境就开始悲观失望，并给自己添上很重的压力，认为自己再也无法面对家长和朋友了。其实，你应该告诉自己，困境只是另一种希望的开始。

有一个古老的寓言，讲的是一个缺了小口的圆环，一路出发去寻找丢失的小口。由于有了缺口，它滚得很慢很慢，欣赏着路上的风景，吹着和煦的风，看着花瓣渐渐伸展，闻着四溢的芬香，甚至和小虫子说着悄悄话。一天，它找到了它所缺的小口，又恢复成了一个完整的圆环。成为完整的圆环后，它滚动的速度越来越快，这

使它再也无法欣赏到路上的美景了。最后，它决定放弃它千辛万苦寻到的那一小块缺口，仍旧做一个不圆满的环。

困境之中，往往可以看到另一个希望。哥本哈根大学有一名学生叫乔治，有一次他到美国旅游。他先到华盛顿，下榻在威勒饭店，住宿费已经预付了。他的上衣口袋放着到芝加哥的机票，裤袋里的钱包放着护照和现金。然而，当他准备睡觉时，却发现他的钱包不翼而飞了，于是他立刻下楼告诉了旅馆的凯理。“我们会尽力寻找的。”经理说。

第二天早上，他的钱包仍然不见踪影。他只身在异乡，手足无措。打电话向芝加哥的朋友求援？到丹麦使馆报告遗失护照？还是呆坐在警察局里等待消息？

突然，他告诉自己：“我要看看华盛顿。我可能没有机会再来了，今天非常宝贵。毕竟，我还有今天晚上到芝加哥的机票，还有很多时间处理钱和护照的问题。如果我现在不畅游华盛顿，将来就没有机会了。我可以徒步进行游览，我还是我，和昨天丢掉钱包之前并没有两样。来到美国，我应该快乐起来，享受大都市的一天。不能把时间浪费在丢失钱包的不愉快之中。”

他开始徒步旅游，参观白宫和博物馆，爬上华盛顿纪念碑。虽然有许多想看的地方他没有看到，但对于所到之处，他都尽情畅游了一番。

回到丹麦之后，他说美国之行最难忘的回忆，就是徒步畅游华盛顿。他知道把握现在最重要。五天之后，华盛顿警局找到了他的钱包和护照，并寄给了他。

## 病床上的希望

有希望就会成功。你难道不希望考上理想的大学，不希望在自己感兴趣的领域内出人头地吗？

只要在面对逆境时告诉自己，希望是无所不在的，即使是躺在病床上也能思考，并有所创造。

迈克躺在伊利诺斯州的退伍军人医院疗养，他的时间很多，但是，除了读书和思考之外，他能做的事情并不多。

忽然他得到一个灵感。迈克知道很多洗衣店，在烫好的衬衫衣领上加一张硬纸板，以防止衬衫衣领变形。他写了几封信向厂商咨询，知道了这种硬纸板的价格是每千张美金4元。他的构想是，在硬纸板上加印广告，再以每千张1元美金的低价卖给洗衣店，以赚取广告的利润。

迈克出院以后，立刻着手进行该事，并持续每天研究、思考、规划的习惯。

广告推出之后，迈克发现客户收回干净的衬衫之后，衣领的纸板即丢弃不用。他问自己：“如何让客户保留那些纸板和上面的广告呢？”答案闪过他的脑际。

他在纸卡的正面印上彩色或黑白的广告，背面则加进一些新的东西——孩子的着色游戏、主妇的美味食谱，或全家一起玩的猜谜游戏。有一位丈夫抱怨说洗衣的费用激增，后来他才发现妻子竟然为了搜集迈克的食谱，把还可以再穿一天的衬衫提前送洗了！

迈克并未因此而自满，他野心勃勃，想让自己的事