

谁的青春 不折腾

Dreaming

骆川 · 著

从平凡到非同凡响的10种力量

只能做到，不让皱纹刻在你的心上！
让你感到坚持就是幸福的东西。
在绝望中寻求希望。
——《中国合伙人》
其实我们追求的不是成功，而是自己的尊严。

谁的 *Dreaming* 青春

骆川 · 著

从平凡到非同凡响的10种力量

不折腾

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

谁的青春不折腾:从平凡到非同凡响的 10 种力量 / 骆川著.
—北京:中国华侨出版社,2013.6

ISBN 978-7-5113-3749-8

I. ①谁… II. ①骆… III. ①成功心理-通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第140160 号

谁的青春不折腾:从平凡到非同凡响的 10 种力量

著 者 / 骆 川

责任编辑 / 尹 影

责任校对 / 高晓华

经 销 / 新华书店

开 本 / 787 毫米×1092 毫米 1/16 印张/17 字数/270 千字

印 刷 / 固安保利达印务有限公司

版 次 / 2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-3749-8

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:(010)64439708

网址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com



前言



别把人生过得太安分！那些能够成功的人，永远都不会安于现状，他们不停地“折腾”，不停地调整自己的状态以适应身边不断变化的环境，使得自己的潜能有限的时间得到最大的发挥，创造了人生的奇迹。这种不断“折腾”的活法，也是一种改变命运的方式，人只能通过这种方式来改变自己固有的思维方式和生活方式，从而改变自己的命运。

韶华易逝，光阴荏苒，青春不能太安稳，要“折腾”就要趁早。当你跨过而立之年，你会被婚姻、家庭的琐事牵绊，很容易丢失曾经的那份激情和奋斗力。所以，渴望成功的你们，趁着年轻，大胆地去“折腾”吧！只有敢于“折腾”，才能成为自己命运的设计师，才能设计出精彩的人生。

幸福和快乐是人们生活的终极目标。要实现这个终极目标，就要不断地锤炼自己，不断朝这个目标前进，一步一步地前行。人生需要历练，只有经历过历练，才能找寻到成功的方向。

本书以主人公在职场中的成长经历为主线，向读者展现了一个普通人如何在他人的帮助下，通过自身的努力实现自己的人生目标，最终达到事业的顶峰，内心获得了幸福和快乐，同时也向读者揭示了这样一个道理：只有敢于“折腾”的人才是自己命运的设计师。

全书共分10个部分，由浅入深地讲解了事业成功必须具有的10种力量，并结合浅

显易懂的故事和丰富翔实的事例，向读者传达了只有通过正确合理地规划自己的人生，并脚踏实地去实践，才能一步步走向成功。阅读本书，你将知道如何找到自己喜欢做的事情，并努力去做好它，希望这本书能够为那些彷徨在人生十字路口的年轻人指引正确的方向，从此不再迷茫。

本书是送给所有年轻人的心灵指南，是送给所有同龄人的成长礼物。我们就是这样成长的，青春不是一个年纪，而是一种状态，你觉得不安分就对了，你觉得该“折腾”就对了，谁的青春不“折腾”？我们无法选择自己的出身，但我们可以设计自己的命运，因为命运能眷顾矢志不渝的人。做自己的命运设计师，去“折腾”吧！

目录

第一章 梦想的力量——这辈子这么“折腾”为什么

每个人来到这个世界上的时候，按道理说都是平等的。而终其一生，每个人成就的大小，除了基因这个外生变量以外，梦想和“折腾”便是主要决定因素。人得自己成全自己。从这个意义上讲，每个人都应该极有梦想，很能“折腾”。

章节要点 >>>_2

- 01 自信是你成功的前提 >>>_3
- 02 要梦想成真，就要去设定并实现你的目标 >>>_7
- 03 目标能指引你走向对的方向 >>>_11
- 04 为制订的目标设定一个期限 >>>_16
- 05 制订计划，是实现目标的第一步 >>>_18
- 06 借助他人的力量帮助自己 >>>_20
- 07 为你的计划设定一个里程碑 >>>_23
- 08 既要高瞻远瞩，又要脚踏实地 >>>_26

第二章 心灵的力量——世界越艰险，内心越强大

挫折是人生的常态，在各种各样的挫折和困难面前要坚定信念，不悲观、不失望、不自馁。当理想与现实产生距离时，要树立信心、端正态度，从力所能及之事做起，强大自己的内心，让温暖的阳光照进心灵。

章节要点 >>>_30

- 01 强大不是战胜自己，而是接纳自己 >>>_31
- 02 内心丰盈，才能明白自己应该做什么 >>>_34

- 03 要对自己充满希望 >>>_37
- 04 积极和乐观是照亮前行道路的灯火 >>>_39
- 05 态度不端正，谁还能帮你 >>>_41
- 06 内心强大，可以战胜一切恐惧和悲观 >>>_45
- 07 树立责任心，把借口都抛掉 >>>_48
- 08 通往成功的过程比结果更重要 >>>_50
- 09 自我认可，才能赢得他人认可 >>>_53
- 10 展现最好的自己，实现自我超越 >>>_55
- 11 在自我打磨中绽放光芒 >>>_58

第三章 开始的力量——没有第一步就永远不会开始

初进职场的新人会发现专业技能、人际关系有时会成为自己的绊脚石，他们对工作、对人生都很迷茫。主人公初入职场的時候也是一无所知，不知该如何面对职场中的疲惫以及接踵而来的各种琐事。那么，他又是如何解决职场中的困惑、乘风破浪的呢？我们一起来看看导师给他的建议。

章节要点 >>>_62

- 01 初来乍到，给人留下良好的第一印象 >>>_63
- 02 要善于创造时机，及时把握时机 >>>_65
- 03 选择适合自己的工作 >>>_68
- 04 在孤独中保持自我 >>>_71
- 05 工作无小事，做好就是不平凡 >>>_73
- 06 调整心态，树立正确的工作态度 >>>_75
- 07 学习、学习、再学习 >>>_78
- 08 主动承认错误、改正错误 >>>_80
- 09 你需要了解的职场称呼礼仪 >>>_82
- 10 做得多不如做得对 >>>_84
- 11 假期结束，交一份完美的答卷 >>>_87

第四章 ② 选择的力量——值得一做的事情，就值得去做好

如果一个人从事自认为不值得的事情，往往会敷衍了事。生活中，我们可以决定自己做什么事情、什么事情对我们来说是值得做的。而我们又不得不面对一个现实，就是还有很多情非得已的事情让我们不得不做。

章节要点 >>>_90

- 01 “不值得”法则 >>>_91
- 02 不值得做的事情，就不必去做 >>>_93
- 03 专注于自己的目标 >>>_95
- 04 学会转弯，别做无谓的坚持 >>>_97
- 05 适应不能改变的事情 >>>_100
- 06 满足自己的成就感 >>>_102
- 07 选择你爱的，爱你选择的 >>>_104
- 08 要做就要做好 >>>_106

第五章 ② 推销的力量——你能把自己“卖”给谁

通过自身的努力，使自己被他人肯定、尊重、信任、接受的过程，是一个自我推销的过程。我们每时每刻都在推销自己，比如向他人推销自己的知识、能力、人品、性格、价值观……要想顾客认可你、认可你的产品，就要把自己推销出去。

章节要点 >>>_110

- 01 懂得推销，才能赢得机会 >>>_111
- 02 伟大的销售员，都会先推销自己 >>>_113
- 03 自信一点，要有勇气推销自己 >>>_115
- 04 形成自己的推销风格 >>>_117
- 05 注意自己的形象 >>>_119
- 06 良好的谈吐更易赢得顾客的信任 >>>_122
- 07 充满热情，永不懈怠 >>>_124
- 08 不可忽视的肢体语言 >>>_127
- 09 真诚和蔼是必备的基本素养 >>>_130

- 10 销售中要注意的细节 >>>_132
- 11 用微笑推销自己 >>>_134
- 12 在拒绝中成长 >>>_136
- 13 主动出击，才能争取到更多机会 >>>_139
- 14 销售，不能一味地只靠技巧 >>>_142
- 15 你准备好做一流的销售员了吗 >>>_145

第六章 客户的力量——只有客户才是你永恒的资产

我们每个人都渴望成为一个一流的工作者。但是，每个人在职场发展中都会遇到难以突破的瓶颈。那么，如何才能突破工作中的瓶颈呢？当你工作做出成绩时，不要安于现状、止步不前，要以积极的姿态不断进取，进而突破发展瓶颈。

章节要点 >>>_148

- 01 销售不是尽力而为，而是全力以赴 >>>_149
- 02 做好随时准备成交的准备 >>>_151
- 03 将情感与情境相结合 >>>_154
- 04 了解客户的性格 >>>_156
- 05 判断客户的真实意图 >>>_159
- 06 推销的目的并非争论 >>>_162
- 07 帮助客户作出选择 >>>_165
- 08 客户才是销售员最好的老师 >>>_167
- 09 总结销售经验 >>>_170
- 10 从顾客的角度出发 >>>_173
- 11 对于客户异议的处理 >>>_176
- 12 快速地成交的方法 >>>_178
- 13 复制自己的成交模式 >>>_181

第七章 朋友的力量——人，是你走向成功的重要因素

社会是人的社会，我们无时无刻不在受着他人的影响，这些人离不开父母、亲友、上司、同事、客户。在个人发展中，我们需要他人的扶持和帮助。

章节要点 >>>_184

- 01 善用身边的人，突破销售瓶颈 >>>_185
- 02 你的社交含金量有多高 >>>_187
- 03 巧用名片，开启财富之门 >>>_190
- 04 以真诚求名誉 >>>_192
- 05 如何让别人同意你的意见 >>>_194
- 06 满怀信心，走向新的明天 >>>_197

第八章 领袖的力量——从执行者到领导者的蜕变

随着工作能力的提升，有的人会成为管理者或领导者，但是，领导者和管理者并不相同，很多人都觉得管理者就是员工们的领导者。那么，在这一章里，我们的导师又是怎么讲述这二者的区别的呢？我们的主人公又从中学到了什么？他的管理工作做得怎么样呢？

章节要点 >>>_200

- 01 从执行者到管理者 >>>_201
- 02 管理者应具备的能力 >>>_202
- 03 优秀的管理者具备的素质 >>>_205
- 04 要做优秀的领导者，就先做优秀的追随者 >>>_207
- 05 帮助员工树立正确的工作目标 >>>_209
- 06 责任是立足之本 >>>_211
- 07 领导者与管理者有何不同 >>>_213
- 08 做一个振奋人心的规划 >>>_215
- 09 远离消极，保持良好的状态 >>>_217
- 10 伟大的领导者擅长激励 >>>_219

第九章 使命的力量——导航自己的未来与方向

我们的主人公这次怎么会如此落魄？他的内心经历了怎样的波折？他实现了自己的最终目标，他的成功被很多人所羡慕，为什么他还是空虚？我们的导师见到他这种状态为什么会很开心？我们在实现自己的人生目标后，会不会遇到同样的困扰？

章节要点 >>>_224

- 01 阶段性目标与远景目标 >>>_225
- 02 如此来规划成功的人生 >>>_226
- 03 坚定信念，为使命而工作 >>>_229
- 04 做自己喜欢的事，成功就会追随你 >>>_231
- 05 目标实现过程中的困难 >>>_233
- 06 你认为事情是什么样就是什么样 >>>_237
- 07 隧道尽头总有光亮 >>>_239

第十章 分享的力量——帮助他人，你将不再寂寞

有些人在有了财富之后开始挥霍无度，有些成功者用自己的钱财去做了慈善事业。这其中究竟有着怎样的区别？一个人的财富积累到一定程度，它应该属于谁？我们自己赚来的财富和我们的使命到底是怎样的关系？我们应该如何支配自己的财富？

章节要点 >>>_244

- 01 助人者，人恒助之 >>>_245
- 02 拥有正确的财富观 >>>_248
- 03 个人财富与社会价值 >>>_251
- 04 真正富有的人，懂得合理支配财富 >>>_253
- 05 与他人分享成功 >>>_256

第一章

梦想的力量 ——这辈子这么“折腾”为什么

每个人来到这个世界上的时候，按道理说都是平等的。而终其一生，每个人成就的大小，除了基因这个外生变量以外，梦想和折腾便是主要决定因素。人得自己成全自己。从这个意义上讲，每个人都应该极有梦想，很能“折腾”。



章节要点

- ◆自信是实现目标的前提，相信自己，并朝着自己的目标迈进吧！
- ◆梦想距离你并不遥远，只是你还没有采取行动。
- ◆成功与失败的唯一区别在于克服恐惧、付诸行动。
- ◆确定目标，并确定与目标的距离，才能找到方向，才不会在黑暗里无所适从。
- ◆永不放弃，只有两种时候需要你继续前进：你想前进的时候；你不想前进的时候。
- ◆懂得与人分享所拥有的东西，是很宝贵的精神财富。
- ◆当你懒惰下来，你就不能实现自己的目标，给自己的目标规定一个期限，然后必须在期限内实现它！
- ◆有了期限，你可以试着把一个目标分解，就拥有了实现自己目标的计划；把你的计划付诸行动，就能实现你的目标。
- ◆帮助他人，并借助他人的力量，这样，你的成功就有了最大保证。
- ◆我们不知道生命的长度，但是我们可以扩展生命的宽度，如何在有限的生命当中创造出无限的可能，让生命迸发出成功的火花，这就是人生规划所要解答的问题。
- ◆给自己定一个目标，目标要高于现实但要可能实现，然后自己努力去实现，并记下每天的点滴进步，经常回顾自己进步的记录，在达到阶段性目标的时候奖励一下自己，增加愉快的体验。

01

自信是你成功的前提

自信不是一个空洞的口号，必须让自信深深植根于自己的灵魂深处。

又是美好的一天，几位来自某大学经贸学院的学生要去拜访他们的新导师。他们第一次来到他们新导师的家，眼前的景象让他们激动不已，导师的住宅是一栋豪华的别墅，这让他们对这个未曾谋面的新导师充满期待。

“这是真的吗？好漂亮的别墅啊……”

就在大家议论纷纷的时候，一位管家出门来迎接他们：“郭先生在客厅，请几位同学过去吧。”

大家期待已久的新导师就在眼前了，学生们很激动，想知道今天导师会给自己上一堂什么样的课。

郭先生就坐在客厅的沙发上，几个同学不安地坐在他的对面。

郭先生察觉到他们的不安，知道这样的环境让他们觉得不自在，他笑着问他的学生：“你们有什么想说的吗？说出来和我分享一下怎么样？”

一位同学说：“您的房子真漂亮。”

另一位同学说：“您一定是一位经商天才，不然怎么会赚到这么多钱呢？”

郭先生保持笑容，听着几个学生说自己的想法，最后一个男孩子有些紧张地说：“我想要……和您一样的房子。”其他几个同学哄堂大笑，这个男孩显得不知所措，脸色涨得通红。

郭先生的表情认真起来，他问这个男孩：“你叫什么名字？”

男孩回答说：“我叫李自明。”

郭先生说：“好的，李自明，那我现在记住你了。然后，我要问你们大家一个问题，希望你们可以诚实地回答。”

几个学生连连点头，表示自己很乐意回答这位成功人士的问题。

郭先生问道：“你们都不想要和我一样的房子吗？”

结果，除了李自明之外，所有人的回答出奇的一致：“想要，但是我知道这是不可能的啊。”

郭先生的表情有些严肃，他没有评价学生们这一致的回答，他问道：“你们都应该知道法兰西第一帝国的皇帝是谁吧？”

一个学生回答：“是拿破仑。”

郭先生接着说：“有一次，一个士兵骑马给拿破仑送信，由于路途遥远，驱赶的马速太快，结果马在到达目的地之前猛跌了一跤摔死了。拿破仑接到信后，就立刻写好回信交给那个士兵，并吩咐士兵骑自己的马尽快把回信送去。但那个士兵对拿破仑说：‘不，将军，我是一个平庸的士兵，实在不配骑这匹华美强壮的骏马。’你们和这个士兵是不是很像呢？”

李自明听导师说完这段话，满脸都是兴奋之色，他听出了导师对他的赞许。郭先生说：“我让管家准备了几颗糖果，大家不要客气。”管家送上一盘糖果，每个学生都在管家的示意下拿起了一颗，李自明也不例外。他剥开糖果，发现糖果的彩纸里面写着这样一段话：

◆自信是实现目标的前提，相信自己，并朝着自己的目标迈进吧！

所有的学生都望着郭先生，希望知道自己下一步该做什么。

郭先生说：“你们平日里肯定也知道‘自信’这个词语，但是在需要自信的时候，你们偏偏就没有了自信。你们为什么觉得自己就不可能拥有和我一样的房

子呢？”

李自明说：“因为我们不自信！”李自明这句话说得底气很足，同学们也没有再次哄堂大笑，因为每个人都在思考。

郭先生说：“对那个士兵说的话，拿破仑是这样回答的：你要相信，世上没有一样东西是法兰西士兵所不配享有的！所以，你们要相信，你们和我都是一样的。我享有的东西，你们同样可以享有。只是你们想不想享有呢？”

同学们打开手里的糖果彩纸重新看了一遍那句话：

◆自信是实现目标的前提，相信自己，并朝着自己的目标迈进吧！

李自明说：“老师，有些事情有自信就可以做成功吗？”

同学们有些争议道：“一个人不可能什么事情都做成功的啊。”

郭先生说：“并非说有自信就可以做什么事情都成功，但是没有自信你就做不好任何事情。俄国有一位著名戏剧家叫作斯坦尼夫斯基。你们知道吗？”

有几位同学点头。郭先生接着说：“有一次他在排演一出话剧的时候，遇到演出事故了，女主角病了不能演出，结果这位戏剧家竟然找不到人。最后没办法，他只好让他大姐出演女主角。”

李自明很惊讶：“老师，这没搞错吧？他大姐是做什么的？”

郭先生耸肩：“一个服装道具管理员。最初的时候，因为是突然出演主角，所以他的大姐很没有自信，演得极差，这引起了斯坦尼夫斯基的烦躁和不满。他当着整个剧组的面，对他大姐说道：‘大姐，你是这场戏的关键！如果女主角仍然演得这样差劲儿，整个戏就不能再往下排了！大姐，我对你有信心。’”

同学们说：“真的可以吗？”

郭先生说：“事实证明，这位女士确实可以。听了那段话之后，这位女士被自己弟弟的信任所震动，一扫以前的自卑、羞怯和拘谨，演得非常自信、非常真实。”

李自明嘟囔道：“发人深思啊，为什么同一个人前后有天壤之别呢？”

另外一位同学说：“是因为她变得自信起来了，起码那一刻她因为被信任而产生了强大的自信。”

郭先生说：“嗯，说得不错。你的自信会给你带来成功。但是，你要知道自信与自负的区别。小泽征尔……”郭先生故意停了一下。

有同学回答道：“我知道，他是世界著名的音乐指挥家。”同学们听到这个解释都点点头。

郭先生接着说：“有一次，他去欧洲参加指挥大赛的决赛，被安排在最后出场。评委交给他一张乐谱，小泽征尔稍做准备便全神贯注地指挥起来。突然，他发现乐曲中出现了一点不和谐，开始他以为是演奏错了，就指挥乐队停下来重奏，但是发现仍然不和谐。他的感觉告诉他是乐谱有问题！可是，在场的作曲家和评委会的权威人士都声明乐谱绝对没有问题，是他的错觉。如果是你们，会怎么做呢？”

同学们先后表达了不同的意见：

“这肯定是他的错呀，这么多人都觉得错了。”

“肯定不是他的错，他都是世界级的指挥家了！”

李自明摸着头说：“我要想想才知道。”

郭先生说：“李自明回答正确！你们说的两种意见一种是缺乏自信，一种是过于自信。当时面对几百名国际音乐界权威，小泽征尔是怎么做的？他没有轻易下判断，他对着乐谱考虑再三，最终得出结论——自己的判断是正确的。他大声对评委们说了句：‘不，一定是乐谱错了！’结果他的声音刚落，评判席上那些评委们立即站起来，向他报以热烈的掌声，祝贺他大赛夺魁。”

同学们反应过来：“噢，原来是评委们设计的圈套啊。”

郭先生点点头：“是啊，评委这样做是为了试探指挥家们。在权威人士否定的情况下，可以理智思考，然后得出结果，能够坚持自己判断的指挥家，才真正称得上是世界一流的音乐指挥家！”