

青年励志文库

Qingnian zhiwenku

大智慧

传世中的传世 不朽中的不朽

成功箴言

Cheng Gong Zhen Yan

精心打造 成功典范 大师智慧 励志经典

李艳红 柯 楠 编著

一箴言，一解析，
深入浅出，言简意赅，
情透人生，使您灵感飞扬，
情飞扬，创意无限。

智者的
声音成功
的脚步

处世奇书 百则箴言

人民文学出版社



传世中的传世 不朽中的不朽

精心打造 成功典范 大师智慧 励志经典

成功箴言

Cheng Gong Zhen Yan

李艳红 柯楠 编著

Rick 2004年12月6日

购于惠大九日大楼

智者的
声音成功
的脚步



人民文学出版社

(京)新登字 002 号

图书在版编目(CIP)数据

成功箴言(二)/李艳红, 柯南主编. - 北京: 人民
文学出版社, 2001. 10

ISBN 7-02-066512-8

I. 成… II. ①李… ②柯… III. 青年励志文库 - 中国
- 当代 IV. 1561.84

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 47618 号

责任编辑: 吴继珍

装帧设计: 何 婷

成功箴言(二)

李艳红 柯南 译

人 民 文 学 出 版 社 出 版

<http://www.rw-cn.com>

北京朝内大街 166 号 邮编: 100705

北京出版社印刷厂印刷 新华书店发行

字数 519 千字 开本 880×1230 毫米 1/32 印张 18

2004 年 10 月北京第 1 版 2004 年 10 月北京第 1 次印刷

印数 35001 - 45000

ISBN 7-02-066512-8/F·0333

定价 22.00 元

成功人生

我决定我的每天都以通往成功的方式开始

燃烧 燃烧 燃烧

燃烧生命的圣火

闪烁 闪烁 闪烁

闪烁生命的灵光

光明 光明 光明

我的生命中只有光明

快乐 快乐 快乐

我的生命中只有快乐

祝福 祝福 祝福

我的生命中只有祝福

我的生命是一段接连不断的庆祝 庆祝 庆祝

我的每天都是新生命的诞生 诞生 诞生

我全身心地投入到我真正的目标中去

我追随我火热的激情

我为迎接挑战做好准备

我富有爱心 我给予支持

我创造 我独一无二

我坚持 我永不放弃

一次又一次，一次又一次

我不断升华自己内心的力量使奇迹发生

在我的字典里只有成功，从来没有任何借口

我根据自己内心的驱动来做事

而不受任何负面评论的影响

我自己对自己的评价才是唯一有价值的

我了解到人生的目的不是透过别人的眼光来看待自己
而是用自己的眼睛来看待别人
我不告诉别人从哪里放弃
而要告诉别人从哪里跟上来
我坚信只要我帮助别人实现了梦想
我就一定能够使自己美梦成真

我在人生奋斗中的分分秒秒
都在想像自己已经成功了
而且比自己想像的更要成功
当我达到一个目标后
我会为自己再制订一个更高的目标
我的下一刻一定会比此刻更加美好
即使前方是万丈深渊
我也会纵身跳下去
在跳下去的过程中长出翅膀
我专注一点 飞越无限
一重天 二重天 三重天 万重天
天 天 天
属于我的天
我头顶蓝天 脚踩大地
我自有我的成功人生

——新生代第一激励大师谷心光

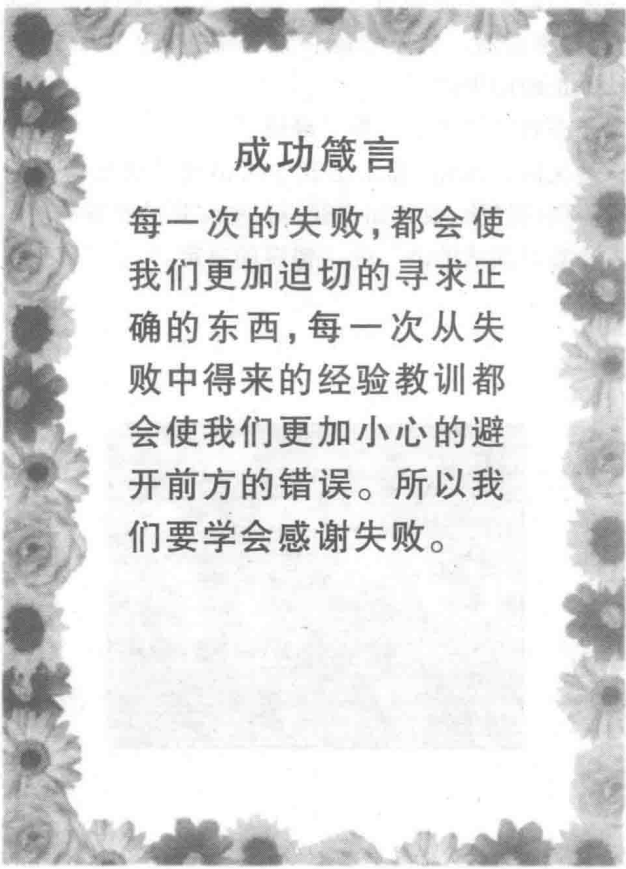
成功箴言

发现你自己的优点吧，
在你身上，你会发现你
许多特点跟一些伟人有
类似之处，你具有成功
的特质，相信你是最棒
的，你是最优秀的，你举
世无双，你与众不同，你
一定会成功。

一位西方青年在镜前深思：“嗯！从身材上看，我是矮小的，但拿破仑、维克多·雨果二位不也是这般吗？我的前额不宽，天庭欠圆，可苏格拉底和宾诺莎也是如此；我承认我是秃顶，这并不寒碜，因为有大名鼎鼎的莎士比亚与我为伴；我的鹰鼻弯长，如同伏尔泰和乔治·华盛顿的一样；我的双眼凹陷，使徒保罗和哲人尼采亦是这般；我那肥厚嘴唇足以同路易十四媲美，而我那粗胖的脖子堪与汉尼拔和马克·安东尼齐肩。”沉默了片刻，他继续想：“我的耳朵太长，可谓与兽耳半斤八两，不过塞万提斯的招风耳也是这般模样；我的颧骨隆耸，面颊凹陷，有拉法叶特和林肯与我为伴；我那后缩的下额与威廉·皮特和哥德斯密不分轩輊；我那一高一低的双肩，可以从甘必大那儿寻得渊源；我的手掌肥厚，手指粗短，大天文学家爱丁顿也是这般。不错，我的身体是有缺陷，但要注意，这是伟大的思想家们的共同特点。更奇怪的是我与巴尔扎克一样，阅读写作时，咖啡壶一定要放在身旁；我同托尔斯泰一样，愿意与粗俗的民众交际攀谈；有时我三四天不洗手脸，贝多芬、惠特曼亦有这一习惯；我在放松消遣时，总愿偷听那些长舌妇们絮叨她们在其丈夫出远门后的种种行端，令人惊讶的是薄伽丘也是擅长此道的好汉；我的嗜酒如命足令马娄和诺亚自愧弗如；我的饕餐般暴食暴饮使巴夏酋长和亚力山大大国王也要大出冷汗”。又沉默了片刻，“这就是我！这就是我的实在”。

我拥有迄今为止人类历史上的伟人们的种种品质。一位拥有这么伟大品质的青年是一定能干一番石破天惊的事业的。

“睿智的实质是认识自我。伟人们把宇宙的这一伟大思想根植于我心灵深处，并激励我开始去干伟大的工作。从诺亚方舟到苏格拉底，从薄伽丘到雪莱，我伴随着伟人们一起度过了历史的风风雨雨。我不知道我会以什么样的伟大行动开始。不过一个兼备在白昼的劳作和夜晚的幻梦中所形成的神秘自我和真正本性的人，无疑是可以拓创伟业的。……是的，我已经认识了自己。而神灵也已洞鉴了我。啊！我的灵魂万岁！自我万岁！愿天长地久，诸事如愿！”



成功箴言

每一次的失败,都会使我们更加迫切的寻求正确的东西,每一次从失败中得来的经验教训都会使我们更加小心的避开前方的错误。所以我们要学会感谢失败。

一个年轻人 28 岁时就获选为银行总裁。一日,他与股东会议主席,也就是前任总裁谈话,他说:“如你所指,我刚被指定担任总裁职务,这真是一个艰巨的任务。我希望您能根据自己多年的经验给我一些建议。”

年长的前任总裁看着坐在自己面前的新总裁,很快地以六个字作为回答:“做正确的决定。”

年轻的总裁很期望得到更进一步的回答,他说:“你的建议很有帮助,我非常感激。但是您能否说详细一点?我真的很需要您的帮助以做正确的决定。”

这个充满智慧的老人回答:“经验。”

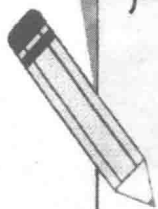
新总裁又问:“没错,那正是我今天出现在这里的原因。我不具有我所需要的经验,我该如何获得这些宝贵的经验呢?”

老人笑着以简洁的语气说:“错误的决定。”



成功箴言

对一个处于不佳境地的人，怜悯似的施舍只会使他自尊蒙上灰尘，我们应该做的是帮助他拂去心灵的尘埃，让他重新看见自己的价值与尊严。



一个纽约的商人看到一个衣衫褴褛的铅笔推销员，顿生一种怜悯之情。他把1元钱丢进卖铅笔人的怀中，就走开了。但他又忽然觉得这样做不妥，就连忙返回，从卖铅笔人那里取出几支铅笔，并抱歉地解释说自己忘记取笔了，希望他不要介意。最后他说：“你跟我都是商人。你有东西要卖，而且上面有标价。”

几个月后，在一个社交场合，一位穿着整齐的推销商迎上这位纽约商人，并自我介绍：“你可能已忘记我，我也不知道你的名字，但我永远忘不了你。你就是那个重新给了我自尊的人。我一直觉得自己是个推销铅笔的乞丐，直到你来告诉我，我是一个商人为止。”

没想到纽约商人简简单单的一句话，竟使得一个处境窘迫的人重新树立了自信心，并通过自己的努力终于取得了可喜的成绩。



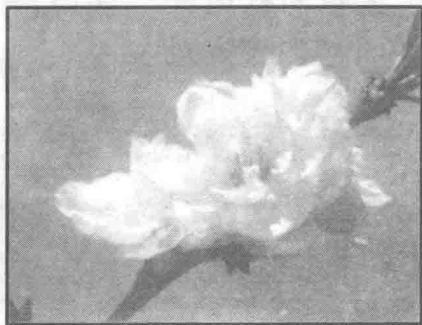


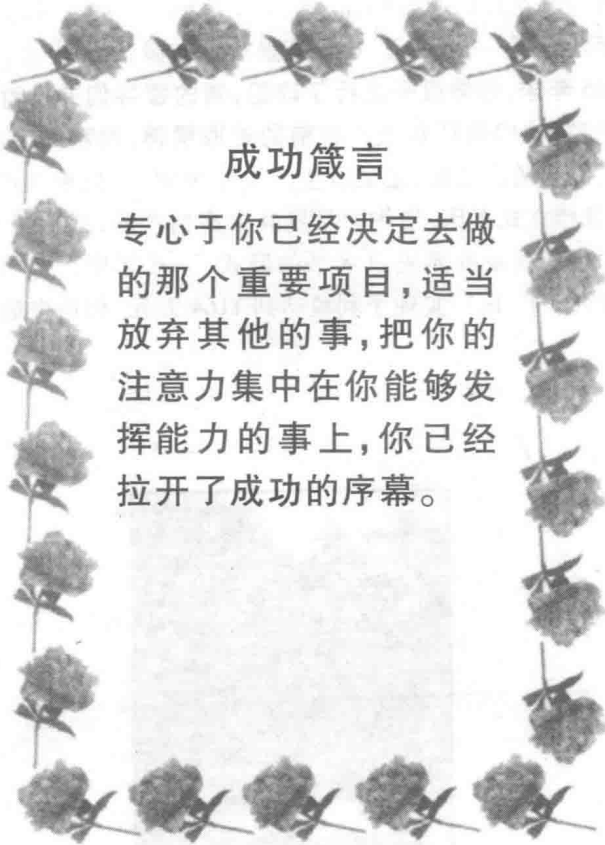
成功箴言

并非只有我的生活才
充满悲伤与挫折，即
使最聪明、最成功
的人也同样遭受一连串
的打击与失败。

人有一种奇怪的心理,那就是往往容易站在自己正在遭受的磨难的立场上去揣想别人,觉得别人都比自己过得逍遥、幸福,相比之下,自己则成了世上最晦气最不幸的人了。

古印度有个故事,说佛陀为了消除人间的疾苦,就从人间选了100个自认为最痛苦的人,让他们把各自的痛苦写在纸上。写完后,佛陀说:“现在,把你们手里的纸条相互交换一下。”这100个人交换过手里的纸条后,个个十分惊奇,都争着从别人手里抢回自己写的。这其中有两层含义:一是说每个人都有自己的痛苦,因为看问题的角度、人生观等等不同,所以每个人的痛苦都不一样;再一点就是,别人的痛苦比你的更多更大,相比之下,你的那点痛苦就显得很微小了。只是,你以前为什么没有意识到呢?为什么要老张着眼睛羡慕别人呢?



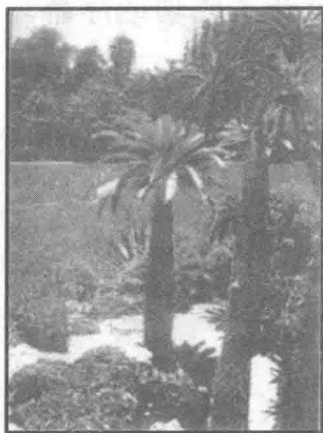


成功箴言

专心于你已经决定去做的那个重要项目,适当放弃其他的事,把你的注意力集中在你能够发挥能力的事上,你已经拉开了成功的序幕。

齐齐哈尔第一机床厂是我国机械行业号称“十八罗汉”之一的万人大厂。长期以来,是生产大中型立式、卧式车床的大型骨干企业。在我国的国有企业中占有一席之地。1980年,该厂生产的4500万元产品却积压3380万元。这无疑给全厂带来沉重的打击。接下来的工作该如何做?是全厂上下普遍关注的问题。在缺乏足够的市场分析的情况下,决定改产摩托车,同时还生产洗衣机、镰刀、簸箕等五花八门的小商品,结果导致该厂严重亏损,到1983年底,三年赔进了一个大厂。这简直是雪上加霜。

1985年末,领导班子进行了改组,新的领导们并没有放弃“复活”的希望,他们保持着该厂以前的进取精神,励精图志。经过分析研究,决定扬己之长,还是以生产车床为主,发展拳头产品,逐渐甩掉中低档立式车床,集中力量发展中高档产品,并从国外引进先进技术,生产具备世界先进水平的卧式、立式车床,这个谋划是成功的。1985年,该厂实现了利税达到1164万元,创历史最高水平。



成功箴言

生活中总有许多事情，
把大脑给占的满满的，
想做这个，还想做那个，
结果什么都没做好，倒
不如专注于一件事情，
弄通、弄懂，达到精益求精。

日本尼西奇公司是日本著名的生产塑料制品的企业,长期以来,大量生产雨衣、旅游帽、卫生带、尿垫等产品。但由于订货不足,产品销售停滞,导致公司的经济效益很差。

公司的董事长多川博千方百计地想寻找搞活企业的方法。一个偶然的机会,他看到了一份全国人口的普查报告,报告中说日本每年出生 250 万婴儿。于是他想:如果每个婴儿用两个垫,一年就需要 500 万条,这是一个非常好的销售渠道,市场前景非常广阔。如果把市场推到国际上,市场效益就更加丰富了。经过权衡利弊,多川博决定放弃其他产品的生产与销售,专门生产尿垫。刚开始,他的这一举措引起了不少人的非议。但他始终坚持自己的决定,这样生产尿垫的工程开始全面展开。

尼西奇公司于是大力发展尿垫和尿布新产品,在全国建立了很多营业所,并与数以千计的批发零售商建立了供销关系,很快便垄断了日本的尿垫市场。接着,他又把目光投向了国际市场,尿垫产品远销西欧、美洲、大洋洲及东欧一些国家,年销售额达 70 亿日元。今天,尼西奇公司是世界上最大的尿垫公司。

