

有梦不拼，不过一纸空谈；
脚下艰难，却是直指明天。



·你想要的人生，
·是与你的努力相对等的人生。

等/来的命运 拼/来的人生

浩宇 —  — 著

中国华侨出版社



等/来的命运 拼/来的人生

浩宇————(著)

·你想要的人生，
·是与你的努力相对等的人生。

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

等来的命运, 拼来的人生 / 浩宇著. —北京:
中国华侨出版社, 2016.8

ISBN 978-7-5113-6259-9

I. ①等… II. ①浩… III. ①人生哲学 - 通俗读物
IV. ① B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 207831 号

等来的命运, 拼来的人生

著 者 / 浩 宇

责任编辑 / 文 蕾

责任校对 / 高晓华

经 销 / 新华书店

开 本 / 670 毫米 × 960 毫米 1/16 印张 / 17 字数 / 226 千字

印 刷 / 北京建泰印刷有限公司

版 次 / 2016 年 10 月第 1 版 2016 年 10 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-6259-9

定 价 / 32.00 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

P R E F A C E

年轻的我们现在可能一无所有，缺资本、缺资历、缺眼光……但唯一不缺的是梦想。不管这个梦想于你是高不可攀还是遥不可及，至少现在，我们可以异想天开地“做梦”。

谁都值得拥有梦想，谁都应该拥有梦想。但在梦想与现实之间却也是隔着一道看不见岸的鸿沟，里面充满了抱怨、恐惧、懒惰、消极、挫败等吞噬你信心和激情的“毒虫”。如果你战胜不了它们，你定跨不过这道梦想与现实之沟。

面对这些，你是在此岸踟躅徘徊、消极等待，还是积极夯实跨越的本事，义无反顾地前行呢？

这本充满正能量的书，将明确地告诉你：没有等出

来的美丽，只有拼出来的辉煌！当你向世界发射名为“努力”的信号时，好运就会在未来的某个时候不期而至。记住只有拼搏，才是我们跨越现实与梦想的渡桥。世界有太多这样的例子：起点并没有那么重要，重要的是如何赢在终点。

有句话说得好：当你变得足够优秀，自然会有幸运来敲门。

当然，这都需要你的付出，需要你不断增长自己的知识，去努力地工作，即使你知道这份工作也许并不尽如人意，但是努力之后，你可能会看到别有洞天的希望。有一天领导会把你叫到办公室，对你说：“现在有个新的工作职位，在上岗之前，会让你到国外培训，我想想只有你适合它，不知道此时此刻你的意见是什么。”你甚至会发现，自己曾经喜欢的对象某天早晨拿着一束花，对你说：“我等了很久，不知道你喜不喜欢。”

是的，幸运就是这么不请自来了，但是这一切的前提是当你变得足够优秀。

当你不够强大的时候，你想要一个小小的机会都没有；当你足够优秀的时候，你的面前有一万个机会，挡都挡不住。

有梦不拼，不过一纸空谈；脚下艰难，却是直指明天。命运给予你的，无论好坏多少，皆需认真面对、坦然应对，因为等来的是命运，拼出来的才是人生。

目录 CONTENTS

第一章 一无所有不恐怖，一无是处才可怕

- | | |
|-------------------|-----|
| 1. 可以一无所有，但不能一无是处 | 003 |
| 2. 困窘，并不是上天的缘故 | 005 |
| 3. 哪怕一无所有，也要永不止步 | 009 |
| 4. 眼之所及，履之所至 | 013 |
| 5. 内心强大的人，苦难为他开路 | 017 |
| 6. 怕什么，大不了重来一次 | 020 |
| 7. 把自己定位成什么，你就是什么 | 023 |

第二章 每一粒沙，都有成为珍珠的机会

- | | |
|---------------|-----|
| 1. 过去并不代表未来 | 029 |
| 2. 只要努力，一定会成功 | 032 |
| 3. 挖掘你无限的潜能 | 034 |
| 4. 化压力为前进的动力 | 038 |
| 5. 活成理想中的自己 | 043 |

6. 放下自己，把心归零	045
7. 接受不完美，才能更完美	048
8. 永远不要念着“如果”	051

第三章 没有梦想，就没有成功

1. 展开梦想的翅膀	057
2. 抓住离你最近的梦想	059
3. 迷雾只是提醒你脚下的路	063
4. 仰望星空，脚踏实地	067
5. 实现一个个小目标	071
6. 害怕失去，不是抛弃梦想的理由	074
7. 别让梦想遗憾搁浅	077

第四章 奇迹源自于不可思议的信念

1. 人生的奇迹来源于坚持	085
2. 真正的救世主是你自己	088
3. 你无须仰视任何人	093
4. 让自己破茧成蝶	096
5. 机会来了，你准备好了吗	098
6. 心存希望，就有了坚持的理由	101
7. 最好的人生，掌握在你自己手中	105

第五章 输不丢人，怕才丢人

- | | |
|-------------------|-----|
| 1. 自己选的路，再苦再难也要走完 | 111 |
| 2. 不必苛求完美 | 114 |
| 3. 借助别人的脑子思考 | 117 |
| 4. 人生无处不选择 | 121 |
| 5. 前路不通时，不妨退一步 | 125 |
| 6. 和耐心一起成长 | 128 |
| 7. 学会控制你的情绪 | 131 |

第六章 努力于当下，成就于细节

- | | |
|----------------|-----|
| 1. 智者未必成，愚者未必败 | 137 |
| 2. 朝着一个方向用尽全力 | 140 |
| 3. 坐等明天的人没有未来 | 144 |
| 4. 惰性是最大的“黑洞” | 148 |
| 5. 养成细节思维 | 151 |
| 6. 不要小看每一件小事 | 155 |
| 7. 你只需做好当天的功课 | 160 |

第七章 相信未来明亮，前路就一定有光

- | | |
|-----------------|-----|
| 1. 冬天越冷，春天越近 | 167 |
| 2. 困难存在的价值就是被克服 | 170 |

3. 百转千回后，柳暗花明时	173
4. 历经失败才能更强大	176
5. 野百合也有春天	180
6. 假如给你三天黑暗	182
7. 忍耐是为了更好的遇见	185
8. 莫让冲动控制了你	187

第八章 心态决定命运

1. 千万不要放弃自己	193
2. 爱笑的人，运气不会太差	196
3. 失去什么，也别失去热情	200
4. 心存希望，未来就有希望	203
5. 得不乐，失不悲	205
6. 生活没有绝对的公平	208
7. 再苦也要笑一笑	211
8. 好心情就是好天气	214

第九章 世界这么大，你要做自己

1. 做自己命运的主人	221
2. 活着，是为了取悦自己	222
3. 给自己一个承诺	224

4. 坚持走自己的路	227
5. 方向对了，就不怕路远	230
6. 要驾驭生命，不要让生命驾驭你	232
7. 耕耘好你的一亩三分地	235
8. 明于选择，智于放弃	238

第十章 拼过痛过，才不枉青春一场

1. 经历过才懂得什么是幸福	243
2. 年轻，在于心态而不在于年龄	245
3. 青春，就应该肆意绽放	247
4. 勇敢迈出你的脚步	249
5. 微笑，是这个年纪该有的表情	253
6. 稀释一下，痛苦就会减轻	255
7. 梅花香自苦寒来	257
8. 人生，是你自己拼来的	259

/ 第一章 /

一无所有不恐怖，一无是处才可怕

生于贫穷不可怕，可怕的是你丧失了改变现状和命运的进取心。

1. 可以一无所有，但不能一无是处

你可以一无所有，但不能一无是处。

我们降生的那一刻是一张白纸，日后的人生我们为它填充了不同的色彩，赋予了它不一样的内容。有人或许在想，有些人出生的时候有着好的背景，自己在起跑的时候就已经落后了，但若是有着这样怯懦的想法，你将永远追不上对方的脚步。

其实，一无所有也是一种财富，它让人产生改变命运的激情；一无所有也是一种资本，让我们拥有了无牵挂、轻装上阵的心态。当环境把你逼到了一无所有的境地，不要怕，这是一种“恩赐”，实际上就相当于给了你一把挖掘宝藏的锄头。

三个徒弟上山砍柴。师父给大徒弟带上了一把伞，以防天气有变；给了二徒弟一根拐杖，告诉他山路不好走时可以用得上；但奇怪的是师父居然没给最小的徒弟任何东西。小徒弟心有疑惑，但还是憋住了没问师父为什么。

傍晚时分，三个徒弟各自归来，都背回了两大捆柴。但带伞的大徒弟被雨淋得浑身湿透，带拐杖的二徒弟跌得满身是伤。唯独什么也没带的小徒弟安然无恙。

三人面面相觑，不知为何。

带伞的大徒弟说：“开始雨小的时候，我因为有伞，就大胆地在雨中走；当雨下大的时候，我却找不到地方躲雨，也腾不出手来撑伞，所以被淋得湿透。不过当我走在泥泞坎坷的路上时，我知道自己没有拐杖，所以走得非常小心，没摔一个跟头。”

带着拐杖的二徒弟说：“我因为有拐杖，所以对沟沟坎坎的地方毫不在意，没想到因此常常跌倒。当大雨来临的时候，我知道自己没带伞，所以尽量拣着那些能躲雨的地方走，所以没怎么被淋湿。”

听到这里，小徒弟似乎明白了：“我知道你们为什么拿伞的被淋湿了，带拐杖的跌伤了，而我却安然无恙。因为当大雨来时我躲着走，路不好走的地方我便格外小心，所以我既没淋湿也没有跌伤。”

这个故事告诉我们的就是：人生的很多失误，就在于自认为拥有可以依赖的优势，但往往这个优势会让你“死于安乐”。

许多时候，我们并不是跌倒在自己缺乏的弱项上，而是在自以为有优势、绝不会出任何问题的地方出了差错。往往，弱项和缺陷能让人保持足够的警醒，而优势则容易让人忘乎所以。在困境之中，大多数人都会下意识地千方百计寻找救命稻草。然而，心理上的依赖情结越是严重，做起事来就越会马虎。更严重的是，也许困难最终得到了解决，可我们自己却没有从中学会任何面对困难、解决问题的经验，从而在依赖中错失了一次有助于成长的好机会。可以说，拥有的东西越多，顾虑越大。相反，若一无所有，反而倒什么都能豁得出去了。

拥有的东西越多，开创新的事业时需要放弃的东西就越多，不少人就难以割舍，从而空幻想一场。

从辩证的角度看，“优势”和“劣势”是对立统一的，相互依存又相互转化。从来没有绝对的“优势”，也没有绝对的“劣势”。资源丰富

的地方，往往产业结构单一，经济对资源的依赖性较强，反而限制了其他产业的发展；资源缺少的地方，往往却能形成一些对资源依赖程度小的可持续发展的产业。

所以说，“一无所有”在某些时候也是一种优势。正是因为一无所有，才会有那股甩开膀子放手干的豪爽气概，有不顾一切的内在驱动力，这也是改变命运的关键之所在。

我们不要再为自己的一无所有、一穷二白而灰心叹气了，上天是公平的，它会为我们准备好意想不到的另一种“恩赐”。

2. 困窘，并不是上天的缘故

横在你面前的栏越高，你跳得也就越高。

任何人在人生路上都会遇到困难，遇到的困难非常相似，但是不同的人困难面前却有着不同的态度，这也就决定了谁是强者、谁是弱者。

一天，枭碰见鸠。枭说：“你将去哪里啊？”

枭说：“我将往东迁移。”

鸠问：“为什么？”

枭答：“这里的人都讨厌我的叫声，所以我才往东走。”

鸠说：“你能改变你的叫声吗？不可以。你往东迁，你肯定东边的人就不会厌恶你的声音吗？”

泉在面临人们都讨厌它的叫声的困境时，选择了向东迁移，其实这就等于懦弱地选择了逃避。而最终无论泉迁徙到哪里，也都不会摆脱人们讨厌它叫声的窘境，因为它在为自己找借口，推脱责任。

当人们陷于某种困境时，周围的一切似乎都与自己为敌，这个时候，若是像泉一样躲避，解决不了任何问题，反正也没有什么可失去的，还不如努力想想怎样扭转现状实在。强者和弱者的分别正在于此。一个有勇气直面困难的人才算是勇者，才会成为强者；一个只会躲避的人永远都无法超越自己，更得不到理想中的成功。

很多人都听说过这样一个定理——跨栏定理。这个定理是由一位著名的外科医生提出来的，说的是，横在你面前的栏越高，你跳得也就越高。跨栏定理是说，一个人的成就往往取决于他所遇到的困难的程度。这位名叫阿费列德的外科医生在解剖尸体时发现一个奇怪的现象：那些患病器官并不如人们想象的那样糟；相反，在与疾病的抗争中，为了抵御病变，它们的代偿性往往要比正常的器官机能强。

真正的勇士，敢于直面淋漓的鲜血和惨淡的人生。如果遇见困境就退缩，就去找借口推脱责任，那么困境何时才能解决呢？

心理学家告诉我们：敢于直面困境的勇者，靠的不是一身蛮力，而是一种在实践中积累出的大智慧。具体问题具体分析，不要把责任推到别人身上，勇敢地拯救自己。我们不仅要有直面困境的胆魄，还必须从困境中汲取经验和教训，踩着失败的肩膀，在困境中前进。

上帝对每个人都是公平的，虽然福勒家境不好，但是他却有一个伟大的妈妈。一天，妈妈对小福勒说：“福勒，我们不应该贫穷。我不愿听到你说，我们的贫穷是上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故，

而是因为你的父亲从来就没有产生过致富的愿望。我们的家庭中任何人都没有产生过出人头地的想法。”

妈妈的一席话让福勒受益匪浅，甚至可以说是改变了他的一生，让他彻底摆脱家庭贫穷的阴影，走向了一条成功之路。

妈妈告诉他不是因为上帝没有眷顾他们，而是因为福勒的父亲从来就没有致富的想法。于是，“我要致富”的想法深深地植根于他的内心，从此以后，他不再抱怨上帝，他觉得是自己没有努力。他记住“我要致富”的理想，只为了这个坚定的信念，他开始了自己艰辛而又坎坷的追梦之路。

一开始，为了以后经商和致富能有更多的经验，福勒在零售百货店里当了三年推销员，从最基层开始做起。在当推销员的三年里，他不断地去调查和了解市场，看看哪些商品最畅销，消费者习惯买什么样的商品，在调查的过程中，他还结识了很多顾客。就这样，慢慢地，他开始决定自己创业，并把肥皂作为经营的产品。

另一段旅程又要开始了，福勒拿着肥皂挨家挨户地进行推销。期间，他吃了不少的“闭门羹”，也受到很多的谩骂和讽刺，但是在困难面前，他仍然没有退缩，遇见问题就想着怎么解决，没有抱怨，没有寻找借口，就这样，转眼间十几年过去了，虽然家里的生活一天天改善，但他并没有想停止的意思，他想获得更大的成功。

功夫不负有心人，一次，福勒听说有一个供应肥皂的公司想要出售，他们的出价是15万美元。在这么多年的推销生涯中，他才攒了25000美元，可是他非常想买下这个公司。资金不够怎么办？而且还差很多，他想了一下：“也许凭借自己这么多年推销中认识的客户和朋友，向他们借点应该可以，况且自己又赢得了不少客户的信任和赞赏。”于是，他开始行动起来，他亲自上门向这些客户求取贷款，同时靠自己的朋友