

世界成功励志
故事金典

奋斗

的飞跃

FENDOU
DE FEIYUE

邢春如◎主编



成功 不在我们追求的终点，
也不在寒不可及的高处，
它就在你追求的过程之中……

辽海出版社

世界成功励志故事金典·九

奋斗的飞跃

邢春如 主编

辽海出版社

图书在版编目(CIP)数据

世界成功励志故事金典/邢春如主编. —沈阳: 辽海出版社, 2007. 3

ISBN 978 - 7 - 80711 - 717 - 9

I . 世… II . 邢… III . 成功心理学—通俗读物 IV .

B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007) 第 035732 号

辽海出版社出版

(沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码 110001)

北京海德印务有限公司印刷

开本: 850 × 1168 毫米 1/32 字数: 1980 千字 印张: 180

责编: 于文海 陈晓玉 2007 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 396. 00 元 (全 20 册 本册定价: 19. 80 元)

前言

小故事，大智慧，智慧是创造成功的源泉。这是一个人人追求成功的时代，智慧的力量具有创造成功态势的无穷魔力！即具有成功暗示的随着灵感牵引的成功力。

美国著名成功大师戴尔·卡耐基说 “只要你想成功，你就一定能够成功”。

美国著名潜能学权威安东尼·罗宾斯说 “成功总是伴随那些有自我成功意识的人！”

其实也是这样，如果一个人连敢想、敢做和敢干的心理准备都没有，那还谈何成功呢？

成功是一种无限的高度，成功是一种追求的过程。可是很多人不敢去追求成功，不是他们追求不到成功，而是因为他们心里面默认了一个“高度”，这个高度常常暗示自己的潜意识：成功是不可能的，这是没有办法做到的。

“心理高度”是人无法取得成就的根本原因之一。人生要不要获得跳跃？能不能跳过人生的高度？人生能有多大的成功？人生能否实现自我超越？这一切问题并不需要等到事实结果的出现，而只要看看一开始每个人对这些问题是如何思考的，就已经知道答案了。

在人生追求成功的过程中不可能没有障碍，但只要成功的心智，我们就可以从人生的谷地走出，攀援到人生的峰顶。我们等待成功的到来，这种成功是伴随理想追求的人生记录，而每个人的成功故事汇成了成功追求过程中最精彩的篇章和最动人的驿站。

在这个追求成功的时代里，我们需要懂得成功的方法，更需要学习成功的事迹，用以开启成功智慧的行为。成功不在我们追求的终点，也不在寒不可及的高处，它就在你追求的过程之中。

为了掌握开启人生的金钥匙，实现成功的财智人生，我们根据收集了成功励志的智慧故事，编撰了这套《世界成功励志故事金典》丛书，包括《人生的超越》、《生活的历练》、《生存的突破》、《财富的创造》、《创业的奠基》、《成功的追求》、《行动的实战》、《机遇的把握》、《奋斗的飞跃》、《创新的开拓》、《竞争的决胜》、《做事的抉择》、《职场的晋升》、《工作的成就》、《心态的构建》、《智慧的积累》、《素质的打造》、《才能的充实》、《理想的激励》、《自信的树立》，共计20册。

整套书系故事精彩，内容纵横，伴随整个人生成功发展历程，思想蕴含丰富，表达深入浅出，闪耀着智慧的光芒和精神的力量，具有成功心理暗示和潜在智慧力量开发的功能，具有很强的理念性、系统性和实用性，能够起到启迪思想、增强心智、鼓舞斗志、指导成功的作用。这套书系是当代成功励志故事的高度浓缩和精华荟萃，是成功的奥秘，智慧的源泉，生命的明灯，是当代青年树立现代观念、实现财智人生的精神奠基之作，也是各级图书馆珍藏的最佳精品。

本书由邢春如同志主编，参加编撰的还有宋涛、张林、李雪、胡元斌、窦俊平、廖海丽、聂丽、寻美琴、李娟、鹿清斌、王德雪、张立立等人，在此对他们付出的辛勤劳动表示感谢！

目 录

第一章 奋斗的起点

自动自发，迈向成功	2
勤奋敬业，效率为上	5
与人为善，关系融洽	7
关心他人，伸出援手	16
谨记他人的名字	24
多谈对方感兴趣的话题	31
以赞扬的方式开始	33
己所不欲，勿施于人	38
换一个角度考虑问题	43
态度决定人生的高度	47

第二章 奋斗的目标

保留自己的本色	54
常怀感激之心	60
施恩不求回报	65
多为他人着想	69
别盯着别人的短处	82
展示语言的个性	89

第三章 奋斗的准则

守时是做人的准则	93
拖延工作就是不尊重自己	95
热情才能出成绩	96
工作就是你的使命	99
信念开启卓越之门	102
没有借口，工作为上	107
精益求精，优中取优	111
办事要有高度的责任感	116

第四章 奋斗的进取

切勿轻视“简单局部”	121
以信心承受一切	124
不满是进取的动力	128
不被表象迷惑	130
挑战自我，抗拒失败	137

第一章

奋斗的起点

自动自发，迈向成功

我们知道，人似乎天生就有一种除强扶弱、劫富济贫的心态。对那些超越我们、管理我们的人天生有一种抵触情绪。很多人会不自觉地认为，富人之所以富有，是对穷人的剥削。在今天，我们虽然跨过了那个极端的年代，但是，这种财富的原罪观始终没有从人们的头脑中消除。

也许我们的确应该同情那些无家可归的弱者，但是，我们却不应该将责任全部归咎于老板。从表面看，他们拥有巨大可支配的财富，但他们所享受和消费的并不会比我们多，需要看到的是，他们付出了比普通人多得多的心力。

从某种意义上说，他们是更值得我们“同情”的人——同情”他们即使下班铃声响过很久，他们都无法放下手上的工作“同情”他们因为努力去使那些漠不关心、偷懒被动、没有良心的员工不太离谱而日增白发“同情”他们忍受社会及员工不公正的评价和议论。那些指责老板的人并没有意识到，如果没有老板的辛勤努力，许多人的命运不一定会更加美好啊？

当你为他人工作时，往往会认为老板太苛刻；而一旦自己成为老板时，就发现员工太懒，太缺乏主动性。其实，什么都没有改变，改变的是看待问题的角度而已。

成功守则中最伟大的一条定律：待人如己。也就是凡事为他人着想，站在他人的立场思考问题。当你是一名雇员时，应该多考虑老板的难处，给老板多一些同情和理解；而当自己成为一名老板时，则需要多多考虑雇员的利益，多一些支持和鼓励。

经营和管理一家公司是一件复杂的工作，会面临种种烦琐的问题。来自客户，来自公司内部巨大的压力，都会给老板带来种种困扰。更何况老板也是普通人，有自己的喜怒哀乐，有自己的缺陷。他之所以成为老板，并不是因为完美，而是因为他自有其

某种特殊的“天赋才能”和不畏艰难险阻的勇气……

大家在今后的工作过程中应产生一种全新的思维方式和工作理念，更好地平衡好自己的心态，抛弃听命行事的工作方式和投机取巧的思想，从而有利于大家实现直接的自我超越！

道理很简单：要么不做，自己有本事的话就自己做老板好了！要么，就把每件事情因（无论大小事情）做好，对得起自己，也对得起别人！

“自动自发地行动，但要为你的行为负责任！浇熄个人动力的才是成就的敌人！”

大家都知道，新经济或者说是信息经济风起云涌的当前，竞争日益激烈的今天，企业应该怎么样来确保一支勤奋、敬业、忠诚、自信的员工队伍推动企业的稳健发展？

应该如何在竞争激烈的状态下保持健康、稳定、精锐的团队来确保企业一贯文化的传递与实施？应该如何在种种新概念与新潮流的冲击中给予员工归属感、安全感、荣誉感、成就感？都是企业已经面临并要及时给予回答的问题，这些问题的适时解决直接与每个企业的人员息息相关，因为一个企业财富创造的程度直接取决于它到底拥有什么样的员工队伍，拥有什么样的企业文化，拥有什么样的企业价值观……

无可厚非，任何一种文化习惯的培养都是琐碎而枯燥乏味的，任何一种好习惯的养成都是要经历艰苦的“与自己斗争、与传统叫劲、与自己革命”的艰难历程，我们倡导“自动自发”的行动，我们更倡导有行动的同时也要有为自己的行动负责的准备！

但我们相信：从细小的地方开始的艰苦努力是我们取得成功的关键和立足点，我们也坚信无所畏惧、勇于拼搏的时代财富人将会一往无前地走下去，在我们的自动自发中，在我们的兢兢业业的工作中，在我们超越自我、完善自我的决心中……

对待工作，要永远保持勤奋的工作态度；对待公司，要将敬业变成习惯；对待老板，要予以忠诚；对待自己，要有自信。现实社会有那么多的细节是自己平时所没有注意到的，甚至是不屑

一顾的，而这些细节，恰恰是你升职，是你成功的关键。

道尼斯在为杜兰特先生工作的过程中发现，经常是所有人都下班了，杜兰特先生仍然会留在办公室继续工作到很晚。于是，道尼斯也决定下班后留下来。当然，没有人要求他留下来，但正因为他留下来了，工作时杜兰特先生要找文件，打印材料的时候，道尼斯总能适时地出现。

于是，渐渐地，杜兰特先生养成了招呼道尼斯的习惯。也就是说，不知不觉间，道尼斯成了杜兰特先生的左右臂，同时，道尼斯也理所当然地晋升了，因为他得到了老板的关注。

这样的故事告诉我们，其实工作不一定是为了薪水。

就算道尼斯到最后没有被晋升，但他在帮助老板的过程中也学到了很多，个人的工作经验积累要比所谓的薪水来得重要。很多时候，我们习惯了拖拉和逃避，习惯于权衡眼前利益，从而失去了比这些更为重要的东西。“公司与员工并不是对立的”。当我们站在老板的立场上就会明白，付出与收获是成正比的。“少一点埋怨，每天多做一点”，那么你就会发现，自己变得不可替代，那个时候，你不再斤斤计较所谓的薪水，你只会在乎工作完成的程度是否令自己满意，自己是否又有了某方面的成就。薪水，在这个时候，成了展示成就的一种符号。

年轻时总会有梦，但在繁琐平淡的生活、工作下，很容易磨平志气。有些人，不满于薪水低而对工作敷衍了事，于是，那些年轻时的梦想开始湮灭，生命开始枯萎，一生只能做个平庸且心胸狭隘的人。其实，当你换一种心态面对工作，一切又会是另一番结果。不要为了薪水而工作，还有比薪水更重要的事情。首先，找一份自己感兴趣的工作。如果确实找不到适合自己的工作，那就先喜欢你的工作吧，每一项工作都可以做出成就来。这才是成功的最高境界。

不要埋怨，以平和的心态对待每一件事，你会发现其实很多时候都是自己想得更多了，世界并没有那么复杂。所有的矛盾归根到底就是不完善的沟通。主动与他人沟通，表达自己的想法，是他人认识自己的途径，也是自己得以顺利完成任务的关键。勇

敢的表达，虚心的倾听，将会使你的工作更加顺利完成。

人们可以为一个陌路人的点滴帮助而感激不尽，却无视朝夕相处的老板的种种恩惠，将一切视之为理所当然，视之为纯粹的商业交换关系，这是许多老板和员工之间矛盾紧张的原因之一。事实也确实如此，很多时候，人们会说，老板对你好，是因为他希望你能够为他创造更多的价值，更多地去利用你——其实这无可厚非，世上任何事都是有因果的，就如别人对你好、帮助你，当然不会无缘无故，很多情况下是你有值得别人对你好、值得别人帮助你的地方。

老板对我们的好，当然有“目的”，就是希望你更强，能够做更多的事情……而这又有什么不好呢，因为同时，你自己也变得更强大，能够做更多的事，这是一个双赢的结果，我们又怎么能够因为“短浅”地认为“受利用”了而不愿意为自己、他人创造价值呢？为了计较短暂的得失而消极地看待、对待事情，是极不明智的做法。

从这我们可以类推出，人与物之间，很多东西是相通的。在现实中，一个人的价值是体现在别人对自己的“利用”上，一个人被人“利用”得越多，也就体现了他自身价值越大！

世界有时是很现实、很经济的，但就是这么一个世界，一样能够发现许许多多美好的事物，更何况人与人之间呢？我们毕竟是社会人，应该明白每个人都不容易，茫茫人海能在一起共事也是一种缘分，多站在对方立场上为对方想一想，多理解一下对方的处境，你还会认为和老板的关系仅仅是赤裸裸的经济利益关系么？如果你理顺了种种矛盾，你就会自动自发起来。

勤奋敬业，效率为上

商人是个能够体现自我价值的职业。无论你是谁，只要精通生意经，那么你一定能够轻而易举地赚很多钱。世界上的各种商

品能够顺利流通，与那些商人有着千丝万缕的联系，他们在其中所发挥的协调作用是显而易见的。如果一个商人精通生意经，那么他的成功之路一定宽阔而光明。

你常常会在繁华的街头看到大大的卡通皮鞋、旋转的灯箱、五颜六色的小牌子，这是商家在为自己的店铺做广告，这就是我们通常所说的生意经。一只大大的卡通皮鞋，说明这里是个经营各种鞋子的鞋店，一只旋转的灯箱，提示人们这里是为人们理发的理发店……各种各样的商品、各种各样的业务给我们的生活带来了活力，也供给了社会所需的一切服务。那些保险公司、证券交易所、银行、大商行等机构所聘用的经理、行长、主管、推销员等都是些精通生意经的商人，他们所在的机构对于社会的发展十分重要。

一个精明的商人，最初一定要从小事做起。举个例子说，如果你对保险业感兴趣，那么你一定要去保险公司应聘业务员，从最初级的业务做起。只有充分了解了保险业的运作规律，你才能把业务做精，才可能晋升为主管或经理。如果你的薪水不够丰厚，那么只要你工作认真负责，努力肯干，那就不难得到额外的津贴和奖励，这样从基层成长起来的人才一定精通此种行业的生意经，而且有丰富的业务上的经验。也许你在一家公司担任比较重要的职务时，还有另一份待遇丰厚的工作在等待着你。几年前就曾因争夺一个业务精英，两家公司走上法庭打起了官司，这类事件在各种行业都屡见不鲜。

要想做一个成功的商人，就一定要在立业之前接受各种商业知识和商业技能的训练，这一点非常重要，因为这是在为今后事业的成功夯实基础。除了专业的训练，一个成功的商人还应具备优秀的品质、高尚的品格和坚定不移的自信，同时更要精通所从事行业的生意经。那些谦逊礼貌、机智敏捷、深谋远虑、做事周全、行为严谨、善于交际的优秀品质不仅是一个普通商人应该具备的，那些从事其他工作的人也应努力拥有。一个人如果同时具备这些优点，那么他事业上的成功也就指日可待了。

世界上有无数的商家因招聘不到精通本行业的生意经、极具

销售才能的出色员工而苦恼，但是与此同时，也有许多人因谋不到一份好职业而心力交瘁、寝食难安。那些平庸的业务员或公司职员总是业绩很差，而且还把市场行情低迷、经济萧条、公众购买力下降、竞争比以往更激烈等理由作为自己工作业绩差的借口和托辞。事实上，商家很讨厌员工找各种理由和借口来掩饰他们的无知和能力，商家只想将自己的商品推销出去，所以无论多么多的精通生意经的出色员工在他们那里都不觉得多余。

与人为善，关系融洽

在生活中，我们有时会激怒他人，有时也会被他人激怒。当你被他人激怒，并且说了一大堆气话之后，你的确出了一口恶气，让自己得到一些轻松，但是你想过他人没有？别人会怎样呢？他会分享你的一吐为快吗？你那充满愤怒的声调、敌对的态度，能够使其他人理解吗？

“假若你握紧双拳来找我，我想我也会不甘示弱。”伍德罗·威尔逊总统说。“但是，如果你对我说：让我们坐下来讨论讨论，假如我们意见不同，不同之处在哪里，问题的症结在哪里？那么，我是可以接受的。我们或许只在部分观点上不同，但大部分还是一致的。只要彼此有耐心，开诚布公，达成一致是不会有困难的。”1915年，美国历史上发生了矿业史上最激烈的罢工，时间持续两年之久，愤怒的矿工要求科罗拉多燃料钢铁公司提高薪水，提高待遇。当时，小洛克菲勒还是科罗拉多州一个不起眼的人物，他正负责管理这家公司。由于群情激愤，公司的财产遭到破坏，军队前来镇压，于是造成流血，不少罢工工人被枪杀。

当时的情形已达到了民怨沸腾的地步，小洛克菲勒后来却赢得了罢工者的信服。他的奥妙何在呢？

小洛克菲勒花了好几个星期结交朋友，并向罢工者代表发表谈话。那次的谈话可称之为不朽，它不仅平息了众怒，还为他自

己赢得了不少赞誉。演说的内容是这样的：

“先生们！这是我一生当中最值得纪念的日子，因为这是我第一次有幸能和这家大公司的员工代表、公司行政人员和管理人员见面。我能够告诉你们的是，我很高兴站在这里，而且，有生之年都不会忘记这次聚会。两个星期之前，我对大家都还比较陌生，我只认识少数几个人，但是现在我可以说对大家比较熟悉了。因为上个星期以来，我有机会拜访整个附近南区矿场的营地，私下和大部分代表交谈过；我拜访过你们的家庭，与你们的家人见面，因而如今我不算是陌生人，可以说是朋友了。基于这份互助的友谊，我十分荣幸有这个机会和大家来共同探讨与我们的切身利益息息相关的一些问题。“由于这个会议是由资方和劳工代表所组成，承蒙你们的好意，我得以坐在这里。虽然我并非股东或劳工，但我深觉与你们关系密切。从某种意义上说，我可以代表资方也可以代表劳工方。”

这篇出色的演讲，化解了资方和劳工方剑拔弩张的紧张局势，使一切风暴渐趋平息。假如小洛克菲勒采用的是另一种方法，与矿工们争得面红耳赤，用不堪入耳的话骂他们，或用话暗示错在他们，用诸多理由证明矿工的不是，那么结果会如何？必然会激起更多的愤怒、更多的反抗。

如果人心不平，对你印象恶劣，你就是用尽所有基督理论也很难使他们信服于你。想想那些好责备的双亲、专横跋扈的上司、唠叨不休的妻子。我们都应当认识到一点：人的思想不易改变。你不能强迫他们同意你，但你可以用温和与智慧去引导他们。

大约在 100 年前，林肯就曾有过上述看法 “自古就有一句颠扑不灭的处世真理：一滴蜂蜜要比一加仑的胆汁能招引更多的苍蝇。人也是这样，如果你想赢得人心，首先要让他人相信你是最真诚的朋友。那样就象有一滴蜂蜜吸引住他的心，也就有一条坦然大道通往他的理性。”

有识之士都明白，对罢工者表示出一种友善的态度是必要的。举例来说，怀特汽车公司的某一工厂有 250 个员工，他们因

要求加薪而举行罢工。当时的公司总裁罗伯·布莱克没有采取怒、责难、恐吓或发表霸道谈话的做法，而是在报刊上刊登了一则广告，称赞那些罢工者“用和平的方法放下工具”。因为发现罢工监察员无事可做，布莱克便买了许多球棒和手套让他们在空地上打棒球。他还租了一个地球室，让喜欢地球的人免费去获得娱乐。

布莱克的友善举动，获得了罢工者富有人情味的反应。他们找来了扫把、铲子和垃圾推车，开始把工厂附近的纸屑、烟头、火柴等垃圾扫除干净。难以想象，一群罢工工人在争取加薪、承认联合公司成立的时候，同时清除工厂附近的地面！这种景象在漫长、激烈的美国罢工史上是独一无二的。在这种怀柔政策的感召下，罢工在一星期内获得和解，而且没有产生任何不快或遗憾。

著名律师丹尼尔·韦伯斯特被无数人敬仰，他的声誉如日中天，但他那极具权威的辩论始终充满了温和的字眼，他的辩论中常常出现这些词语——“这有待陪审团的考虑”、“这也许值得再深思”、“这里有些事实，相信你没有疏忽掉”、“这一点，由你对人性的了解，相信很容易看出这件事的重大意义？——没有恫吓，没有高压手段，没有强迫说明的企图。韦伯斯特用的都是最温和、平静、友善的处理方式，可这丝毫不损害其权威性，而这正是他成功的最大力量。

由于从事行业的不同，或许你并没有机会去处理罢工风潮，或是在陪审团成员面前发表演说，可是，你可能有机会遇到类似下面这样的情况。

史特劳伯先生是个工程师，他要求房东减低房租，但听说房东是个一丝不苟的人，恐怕很难说动。“我写了一封信给他。”史特劳伯在训练班上报告道，“我告诉他，等租约一到，我就要搬出公寓。实际上，我并不想搬家，只想降低房租，我很愿意继续住下去。但情况并不乐观，其他房客试过——都没有成功。他们告诉我，这位房东极难应付，要特别小心。我对自己说：我正选修一门处世训练的课程，正好能够实习一下，看看效果如何？

“房东收到信后立即来找我。我在门口与他招呼，讲些热诚的问候话。我没有提到房租高的事，只告诉他我喜欢这栋公寓。请相信我，我当时的确在真诚、慷慨地赞美他。我继续恭维他很会管理房子，如果不是付不起房租的话，我决不会搬走的。

“对我这样能够称颂他的房客，他还可能还没有遇到过，所以他有一丝感动。后来他告诉我一些困扰，就是房客们的抱怨。有人写了14封信给他，其中有些显然在侮辱他。还有人要他叫楼上的房客停止打鼾，否则就算违约。象你这样的房客，我真的很少见。他说。并且没经我的要求，便主动减低了一些房租。我希望就出我能付出的数目，他竟然毫不犹豫地答应了我的要求。”

“不仅如此，他还关切地问我：房子‘是否有什么需要修缮的地方？’”

“如果我要求减租的方法同别人一样，相信获得的下场也会同他们一样。这就是友善、同情、赞赏所产生的力量。”

家住在宾夕法尼亚州匹底堡市的狄恩·伍德科克，是匹兹堡电力的一个部门主管。他的两个下属被叫去修理一根电线杆上的某种器件。以前这类工作是由另一个部门负责的，最近才由伍德科克这个部门负责。虽然这两个下属员工曾经接受过这方面的训练，但却是第一次实际去做这项工作。公司的每一个人都想看看他们是不是能够把这件事情做好。伍德科克先生下面的几个组长以及公司其他部门的一些人，也都去看这两人工作的情况。

伍德科克看了看四周：只见一个男人拿着照相机走出汽车，拍下了当时的场面。象电力公司这样的大公司，一般都很注意公共关系，而伍德科克这时突然想到一件事，那就是在那位带照相机的人看来，这个场面必然是磨洋工——因为十几个人来看两个人工作，简直是浪费。

于是，他走过街去找那位带照相机的人。

“您好象对我们的作业很感兴趣？”

“不错，不过我母亲可能更感兴趣。她买了你们公司的股票，这场面可以让她更清楚地认识你们公司。她看到之后，或许会认为买你公司的股票是不明智的。我这些年一直都对她你们这种