

励志经典



● 憨氏 编著

永不放弃

改变别人不如改变自己
把埋怨的力气化为动力



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

永不放弃

改变别人不如改变
把埋怨的力气化为

● 憨氏 编著



中华工商联合出版社
CHINA FEDERATION OF INDUSTRIAL CIRCLES AND COMMERCE ASSOCIATED PRESS

图书在版编目(CIP)数据

永不放弃/憨氏 编著.—北京:中华工商联合出版社,2005.1
(励志经典)

ISBN 7-80193-187-4

I.永… II.憨… 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 (2004) 第 136510 号

中华工商联合出版社 出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

网址:www.gslcbs.com.cn

北京国防印刷厂印刷

新华书店总经销

880×1230 毫米 1/32 印张 7.25 150 千字

2005 年 5 月第 1 版 2005 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 7-80193-187-4/Z·85

定价:18.00 元

憨氏：现代生活的智者



憨氏生于湖北武汉，因家境困顿，小学读了4年后，就辍学当了童工。

20岁前搬了50次家，在大城、小镇、穷乡、僻壤漂泊，看透世态人情。

19岁立志求学，用一年时间补完初高中五年课程，以千人中第二名的成绩考入中央电大新闻专业，并立即成为名记，作品数次获全国新闻大奖。

憨氏学贯中西，尤其精通佛道儒易等国学。既是著名教授、易学大师爱新觉罗的门生，又是西藏活佛洛桑的弟子，现考入北京大学宗教学系读佛学研究生，常在治贝子园上课。

憨氏1992年下海经商，历经12次大起大落。目前在北京、郑州、武汉、广州、珠海、台湾都有自己的公司，事业遍及中国大陆及东南亚。

在中国的一南一北，憨氏拥有一儿一女。他们是憨氏心灵的栖息地。

憨氏下过乡、拣过荒、坐过牢、流过浪、离过婚、破过产，也曾遭黑白两道追杀。

“不管风吹浪打，胜似闲庭信步！”再恶劣的情况下，憨氏总能笑得出来。他像一个被宙斯责罚的希腊神，推着大石头，由山下到山上，每次快到山顶，石头总会滚下山底！但憨氏总能从零开始。他常以大洒脱、大无畏的精神面对人生的种种磨难。他明白：一切付出都是为美好做的准备！

9年前，在中国全民经商潮期间，憨氏曾著有《商场诈术》《商场厚黑术》《拍马技巧》等畅销书，创下了发行100多万册的骄人记录，震惊中国，并引来国内60多家媒体的极大关注。同时，给了成千上万初涉商海的群众以智慧的启迪和力量的感召。

近几年，憨氏在商海、政海、情海摸爬滚打，斩获颇丰，著述上百种。作品一经面世，即畅销东南亚，美国、德国、英国、加拿大等20多个国家都竞相购买其版权。

憨氏的宗旨是：不靠地位、不靠权势、不靠金钱。

他的名言是：真正的智者，拥有全世界的财富！

序 言

曾看过这样的故事：有两只青蛙，一只不小心跳到一个滚烫的锅里，它奋力一跳，竟越过了它不曾越过的高度，结果它成功逃脱了；另一只跳到了一个还未生火的锅里，它便在里面悠闲地游着，随着锅里的水温逐渐升高，青蛙忍受不住了，它努力地跳啊，跳啊，却怎么也跳不出来，最终它被烫死了。

这个故事告诉我们，挫折和困难往往是生存或成功的理由，顺境往往是扼杀人活力的最大因素。

在现实生活中，有太多事例可证明这个观点。有的人在经过苦难、不幸、挫折等生活的煎熬后，就像一个铁砧，愈被敲打，却愈发出火花，终于“凤凰涅槃”了；有的人身处富贵之家、万千宠爱之中，却落得个“富贵不知乐业，贫穷难耐凄凉”的窘迫境地。

其实，在现实生活中，我们每个人都可能是那两只青蛙的一只。我们希望你是一只“会跳的青蛙”——当你陷入困境的时候，当你遭遇重重挫折的时候，当你面临不幸的时候，你都能跳出那只“锅”。

我们一定要相信，一个人或许不能改变世界，但请记住，你一定可以把握自己未来的命运。

黎明前的黑夜最令人绝望，小鸡啄破蛋壳前的一瞬也最容易窒息。当种种厄运、种种不幸、种种挫折困扰你时，请千万不要气

馁,不要放弃。

永不放弃——坏事是好事的开端,失败是成功的前奏,一切皆有可能。

本书教会你:勇敢面对厄运,别让机会擦肩而过,改变别人不如改变自己,用信念改变命运,把每一刻当成最后一分钟,把埋怨的力气化为动力!

目录

Mou Du

序言 /1

第一章

勇敢面对厄运 /1

- 要有面对厄运的勇气 /2
- 别让金钱压垮 /5
- 如何成为“幸运儿” /9
- 感谢“贫穷” /10
- 找出生活的弹性 /13
- 别让不如意干扰情绪 /15
- 不要害怕当傻瓜 /16
- 小心幸运变成厄运 /18
- 出点力气才能抓住运气 /20
- 将压力转变为动力 /21
- 别用想像去扩大恐惧 /23
- 先把自己的格局放大 /25
- 别让想像的困难吓倒 /27
- 生命,经不起所谓的浪费 /29



第二章

别让机会擦肩而过 /31

- 抓住任何一次机会 /32
- 锲而不舍才能成就传奇 /33
- 学会给自己一点奖励 /37
- 不让懒惰成习惯 /38
- 独辟蹊径找机会 /40
- 财富就在你手边 /41
- 珍惜人生的几个“十年” /44
- 失败次数与成功机会成正比 /47
- 要走出眼泪的漩涡 /53
- 要拥有梦想的欲望 /55
- 起步是进步的开端 /57
- 反击别人不如充实你自己 /60
- 把挫折当成垫脚石 /61
- 放弃了,怎么会成功 /67

第三章

改变别人不如改变自己 /71

- 学历不是成功的惟一“通行证” /72
- 别急着对自己说“不” /76
- 要把痛苦当良药 /78
- 让害怕远离自己 /80
- 换一种思维 /81
- 丑不是你的过错 /84
- 挺直你的腰板 /87
- 出生“贫困阶层”怎么了 /89
- 别被影子给吓着了 /93

第四章

改变别人不如改变自己 /95
 扬起自信的风帆 /96
 迸发创造性的火花 /99
 失败并不等于毫无所得 /101

用信念改变命运 /107

勇于认错是成功的开始 /108
 从错误中迅速进步 /110
 跌倒,别忘了立刻站起来 /111
 用信念改变命运 /113
 反省也是一种进步 /114
 树立一个明确的目标 /116
 别做无头苍蝇 /118
 “想”与“做”的完美结合 /122
 打破古典神话 /124
 在逆境中依然微笑 /126
 失败不是人生,只是一种经历 /130
 挫折能激励你奋力向前 /133
 盲目只能导致一败涂地 /136

第五章

把每一刻当成最后一分钟 /141

赌气只会和自己过不去 /142
 苟且偷安和成功无缘 /143
 把每一刻当成最后一分钟 /145
 保持弹性,才能突破瓶颈 /148
 成功与失败就在一念之间 /149



- 别用生命来拼效率 /151
- 懂得自我节制 /153
- 适时切断自己的欲望 /154
- 没找到机会前别乱动 /157
- 沉得住气才能抓住时机 /158
- 学会让鱼上钩 /160
- 心胸放大,才能做得更大 /162
- 要泰然面对失败 /164
- 不敢偷粮食的老鼠吃不胖 /166
- 何以出新,惟有推陈 /173

第六章

把埋怨的力气化为动力 /177

- 挑战逆境,突破困境 /178
- 把埋怨的力气化为动力 /181
- 献给绝望者的忠告 /183
- 做到永不放弃 /184
- “试一试”胜于坐以待毙 /187
- 演奏雄壮的命运交响曲 /190
- 不要“怨天尤人” /193
- 逆风而行,方显英雄本色 /195
- 人类最大的敌人就是自己 /197
- 失败往往是胜利的开端 /202
- 要敢于征服挫折 /205
- 下定决心做出真正的决定 /212
- 切记“哀兵必胜”之道 /214
- 让微笑挂在脸上 /217



如果你由于没有足够的金钱而徘徊于成功的门外，那么现在就开始行动吧！不要说不可能，白手起家、从贫民到亿万富翁的例子不胜枚举。看看这些成功人士的创业历程，你将领悟“金钱”的全新注解，也会实现“从无到有”的伟大梦想。

第一章

DIYIZHANG



勇敢面对 厄运

要有面对厄运的勇气

弗兰克·伍尔沃斯是美国著名的商品零售高手，他于1879年开办了美国第一家零售店。

在他没经商以前生活非常贫困，无论怎么努力，也很难改变困窘的状况。于是，他离开了农场，沿着镇里的店铺挨家访问，想谋求一份店员的工作，然而，老板嫌他没有销售经验，没人愿意雇用他。后来，他来到一个小副食店，因为没有经验，老板只同意给他提供食宿，但没有薪水。

再后来，他到了一家布料店，老板认为他没有经验，不能接待客人，命令他大清早到店里升炉火，然后擦窗子、送货，而且半年内不能领薪水。他说，他在农场工作了10年，才存得了50美元，这些钱只能维持三个月的生活费用，那么至少从第四个月开始，请付我日薪50美分吧！

老板答应了，但条件是每天必须工作15小时，也就是每小时薪金3分钱。他的事业就这样开始了。一年后，他用借来的300美元，开设了一家商品零售店，销售的全是5分钱的货物。十几年后，他建造了当时世界第一座高楼，即伍尔沃斯大厦。

在国际上，“希尔顿”是旅馆

世界上许多人忙忙碌碌，他们的目标几乎都是同样一个，即金钱。金钱困扰着许多人。有些人没有创业的资金，但是具有自身的优势，比如胸怀大志、坚持不懈，不达目标不罢休的坚韧精神、品格，相信这些同样会有助于有志者走向成功。



业的代名词。闻名世界的全球连锁饭店的创始人希尔顿,是白手起家的,经过艰苦的创业才成就了现有的事业。

老希尔顿创建希尔顿旅店帝国时,曾指天发誓:“我要使每一寸土地生长出黄金来。”

70多年前,希尔顿以700万美金买下阿斯托里亚大酒店的控制权后,以极快的速度接管了这家纽约著名的宾馆,一切欣欣向荣,开始进入正常的营运状态。所有的经理们都认为已经充分利用了一切生财手段,但是老希尔顿却不放过哪怕是一点点没有充分利用的空间。

有一天,他在酒店大堂前停下来,注视着大厅中央那些巨大的通天圆柱。既然这四个空心圆柱在建筑结构上没有支撑天花板的力学作用,那么它们还有什么存在的意义呢?于是,他叫人把它们迅速改造成四个透明的玻璃柱,并在其中设计了漂亮的玻璃箱。这一构想使四根圆柱不仅具有装饰性,而且还充满了商业意义。

没过几天,纽约的珠宝商和香水制造厂家便把它们全部包租下来,并把自己的产品摆了进去。而希尔顿则坐享其成,这四根柱子每年都能收回许多的租金。

从前有一个人,家里很穷,他决心要改变现状,于是告别父母,千里迢迢来到北方,在大森林里寻找人参。然而,幸运之神并没有光顾他,在大森林里迷了路,身上带着的干粮吃尽了,水也喝光了。他在茫茫无际的森林里,找不到出山的路径,而且随时都有葬身于野兽之腹的可能。

他在森林里漫无目的地走了三天,已经筋疲力尽,奄奄一息。当夜幕降临的时候,耳边响着松涛声和野兽的怪吼声,无边的恐惧像潮水一样向他袭来。他感到自己快不行了,但是,他不想死在这里,他最大的心愿就是活着走出这片森林。



饿极了，他就随便抓起一把草塞进嘴里，不停地咀嚼，微苦的草汁流进胃里，他感到不那么饿了。他躺在地上数着天上的星星，“一颗、两颗……”，他用这种办法来对抗着寒冷和饥饿。

不知道过了多久，天慢慢地亮了，万道霞光从森林的枝叶间透进来，采参人漫不经心地看了看他昨夜随手抓过的草，蓦然，他在那片草丛中看到了火红的参花！是那么新鲜，那么耀眼。霎那间，采参人看到了希望。他不仅采到了一棵极为罕见的七品人参，而且沿着太阳的方向，走出了森林。

贫穷虽然不能给人带来任何利益，但能磨炼人的品性、意志。许多人凭借这些来冲破困境、阻力，打开一条从没有人打开过的通往成功之路。

福勒出生在美国路易斯安那州一个贫困的黑人家庭，他在5岁时就开始劳动。福勒的大多数伙伴都是佃农的孩子，他们都很早就参加劳动。这些家庭认为贫穷是命运的安排，因此，并不要求改善自己的生活。

小福勒有一点与其他小朋友不同：他有一位不平常的母亲，母亲不肯接受这种仅够糊口的生活。她时常对儿子说：“福勒，我们不应该贫穷。我不愿意听到你说：我们的贫穷是上帝的意愿。我们的贫穷不是上帝的缘故，而是因为你的父亲从来就没有产生过致富的愿望。我们家庭中的任何人都没有产生过出人头地的想法。”

“没有人产生过致富的愿望”，这个观念在福勒的心灵深处刻下深深的烙印，以至改变了他整个人生。他决定把经商作为生财的一条捷径，最后选定经营肥皂。于是，他挨家挨户出售肥皂达12年之久。

后来他获悉供应肥皂的那个公司即将拍卖出售。福勒很想把它买下，他依靠自己在多年经营活动中树立的良好信誉，从朋友那

里借了一些钱，又从投资集团那里得到了帮助，筹集到 11.5 万美元，但还差 1 万美元。当他漫无目的地走过几个街区后，看到一家承包事务所的窗子里还亮着灯。福勒走了进去，看见写字台后面坐着一个因深夜工作而疲惫不堪的人，福勒直截了当地对他说：“你想挣 1 000 美元吗？”这句话吓得这位承包商差一点倒下去，“想，当然想。”

“那么，请你给我开一张 1 万美元的支票，当我还这笔借款的时候，将另付出 1 000 美元利息给你。”当福勒离开这个事务所的时候，口袋里已经有一张 1 万美元的支票。

后来，他不仅得到那个肥皂公司，而且还在其他 7 个公司和一家报馆取得了控股权。当有人与他一起探讨成功之道时，他就用母亲多年以前所说的那句话回答：“我们是贫穷的，但不是因为上帝，而是我们从来没有想到致富。”

别让金钱压垮

拥有财富不是成功的终点，不是要你从此舒舒服服地躺在家里，什么事也不做，也不是要你一天到晚享用无尽的美食，那样的生活有什么意义和人生价值呢？而且那样的生活过一个月就会把人腻味死、无聊死。

世界上最好的驯马师之一是一位中年男子，他的财富足以令许多人羡慕。但他每天仍坚持早上三点半起床。他总是第一个到跑道迎接他指导的马匹。让每一天提早开始是他的习惯。他并没有因财富的增加而放弃这一习惯，仍然默默地做他认为应该做的事，自



金钱并不一定意味着成功，而成功往往会带来金钱。

金钱和所有的物质一样，都应遵循物质守恒定律，都应该在各自的用途中发挥最大的作用。

然就能成为所在行业里的顶尖人物。最重要的是，他喜欢自己的工作，并以自己喜欢的方式做出了杰出的成就。他对工作有一种深切的自我实现感和价值感，这才是成功。

所以，那些为没有金钱而深深失望的朋友们，请你们不

要把金钱看得太重要，钱不是目的。重要的是，选择自己喜欢的工作领域，每天脚踏实地去做，去努力，把工作作为一种享受，从中体会乐趣。日复一日，你的努力自然而然会为你带来成功。而金钱往往是工作或事业的副产品。

在追求事业的过程中，你一定要明确，你要做的不是聚敛财富，而是让财富为事业服务，最终实现人生的理想，获得成功。哪怕只有很少的钱，也要尽量花在对事业有帮助的那些事情上。

看看施瓦辛格事业起步的例子，你就会更加深刻地记住这一点。

施瓦辛格生于奥地利一个很普通的家庭，父亲是一位警长。15岁时，身高6英尺，体重只有150磅的瘦小子施瓦辛格，对举重健身产生了狂热的兴趣。

他的偶像是美国健美先生力士柏加。每天施瓦辛格都梦想着成为力士柏加主演的雄赳赳、气昂昂、肌肉健壮的男子汉。

而年轻的施瓦辛格不是一个空谈与做白日梦的人。他花尽了零用钱，搜集了在奥地利可以买到的美国健身杂志。他一方面努力学习英文，一方面到处请人帮他翻译这些杂志的文章，以了解健身的原则。他还去做“童工”，赚到的钱，用来买健身器材。

在当年的奥地利,健身被视为粗鲁不雅,畸人之举。因此施瓦辛格的行为受到父母的大力反对。但他的志愿、欲望与意志力,都是锐不可当的。无论家人怎样阻挠,无论人家怎样视他为怪物、不正常,他还是我行我素,追求“健美先生”的理想。

他被征入伍之后,仍然不放弃健身。他还情愿被罚,偷出军营,参加“少年欧洲先生”的选举,并得了冠军!兵役服完之时,施瓦辛格已经拿了四项“健美先生”的奖项。

有了奖金,加上雄心壮志,他便写信给偶像力士柏加。力士柏加有感于这位遥远国度年轻人的热忱,竟然邀请施瓦辛格到全美国的豪宅一游,并且亲自将健身的窍门传授于他,令施瓦辛格的进步一日千里。

此次的美国之游,在施瓦辛格的心底燃起一股扑不灭的火种。他决心到南加州,也即是当时的“健身圣地”定居,扬名异域,闯一番事业。因为他的热忱,受到美国健身界的“教父”韦特赏识,答应让他在南加州受训。

从此,施瓦辛格的威名,随着他那健壮的肌肉,在美国传开了。他得了一届“国际先生”、三届“环球先生”与连续六届“奥林匹克先生”荣誉。

施瓦辛格获得了成功。他在演艺界成就了事业,不仅是一个炙手可热的电影演员,而且是一个有地位的电影制片人,被视为好莱坞最有势力的人之一。这得归功于他一开始就把有限的金钱用于健身的锻炼之上。而且,他把早年经营地产的钱用来投资电影制作,从而取得了更大的成就。事业的成就给他带来的副产品是——10亿美元的动产和不动产。

