

●丁远峙人文书系列

爱拼才会赢

赢者拥有一切

没有人甘于平庸，也没有人想默默无闻一辈子，
每个人都想创造出自己生命中的辉煌，渴望成功，
追求卓越是人生的一种积极的选择

◎丁远峙

著



中国三峡出版社



《方与圆》之后又一畅销的人文书

●丁远峙人文书系列

爱拼才会赢

赢者拥有一切

◎丁远峙 著



中国三峡出版社

没有人甘于平庸，也没有人想默默无闻一辈子，
每个人都想创造出自己生命中的辉煌，渴望成功，
追求卓越是人生的一种积极的选择



《方与圆》之后又一畅销的人文书系列

图书在版编目(CIP)数据

赢者拥有一切/丁远峙著. —北京:中国三峡出版社,
2002.5

ISBN 7-80099-478-3

I. 赢… III. 丁… III. 人生观—通俗读物
IV. B821.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 027245 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市海淀区太平路 23 号院 12 号楼 100036)

电话:(010)68218553 63202384

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail:sanxiab@sina.com

北京管庄永胜印刷厂印刷 新华书店经销

2002 年 5 月第 1 版 2002 年 5 月第一次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:10

字数:166 千字 印数:5000

ISBN7-80099-478-3/Z·86

定价:19.80 元

目 录

序	(1)
1 成败始于目标	(3)
2 为成功做好计划	(22)
3 找到惟一正确的方向	(37)
4 打开潜能的宝库	(69)
5 做一个成功的领导者	(97)
6 成功和失败都是小步的积累	(128)
7 失败中孕育着成功的种子	(149)
8 人和是成功之钥	(167)
9 先激励自己,再激励他人	(197)
10 不要沉湎于失败的回忆中	(237)
11 踏出一步,就等于成功了一半	(262)
12 成功者投资于明天	(273)
13 拥有成功最大的资本	(303)

序

没有人甘于平庸，也没有人想默默无闻一辈子，每个人都想创造出自己生命中的辉煌——渴望成功，追求卓越是人生的一种积极的选择。

然而，没有人生来就会成功！

成功与失败既是人生的两个极端，又只在咫尺之间。有人把它们称作比邻而居的门户；也有人称它们是前后步伐，转换的只是瞬息之间。

成功者大都历经坎坷，命途多舛，是不幸的境遇中奋起前行的人。他们都是在历

经那么多的失败，并善于从失败的阵痛中重新鼓起勇气后，才成功的。

对于不断努力谋求成功，但又屡遭失败重创的人来说，最大的挑战就是如何面对失败。毕竟，面对失败的选择，决定了一个人往后的成功与否：一个是为了下一次的 success 去总结失败的教训与找出成功的方法；一个是为自己的失败找寻一大堆的借口与理由来解释。

成败始于目标◇

1

成败始于目标

只要你知道自己要的是什么？你的人生目标是什么？你10年的核心目标是什么？5年的核心目标是什么？并且给每一个目标都加一个期限，再将它写下来，这就好像你在大海中拥有航行图一样，它将影响你作的人生走到你要去的地方。

成功源于远大的使命

每一个成功的人都会遇到无数挫折，都需要以更大

赢者拥有一切◇

的干劲与坚持到底的精神才能获得成功。但在我们研究成功时,常常只注意到了他们的外在表现,而忽略了他们内在的动力来源。

他们之所以有强大动力和不断努力与坚持到底的精神在于他们内心深处都有一种使命感。

当你的工作只是为了自己短期的利益时,你的动力不是最强烈的,一旦遇到挫折就会放弃。

当你的工作是为了长期的利益而着想时,你的动力是强烈的,一旦遇到挫折,你会认为这点挫折跟自己远大使命相比,太微不足道,你会为了这种使命感而坚持到底并全力以赴。

不知道你有没有这种经验;当你做事是为别人的时候会比为自己更有动力。

这就是一种使命感,使命就是将行为束之于更崇高的动机。

活着是为自己,也许你会不在乎生命,但当有些人活着是为了别人,他会更珍惜生命,更感到有意义。

成功来源于远大的使命。当自己进行目前这一份工作,不是为了一碗饭,不是为了生活,也不是为了赚钱,而感到是为了一个更崇高、更远大、更有意义而神圣的使命时,就会使你更加充满干劲以致成功。

设立你的人生使命

“汽车之父”亨利·福特在汽车还不能大量生产的年代，感觉到每一个人买车都非常困难，所以当时拥有汽车的人都是一些王公贵族，因为车子不能大量生产，每一次手工打造一台汽车非常的昂贵，不是每一个人都可以负担得起的。

亨利·福特就想：“如何能够让每一个人都可以有一部优良品质的汽车，同时，又可以很便宜买到它作为一个代步工具呢？”

福特就以这样的—个想法，邀请所有的专家、学者、工程师、博士，研究如何让汽车大量生产的一套系统，因为大量生产就可以降低成本，降低成本就可以降低售价，让每一个人都可以买得起了。

于是福特就在当初这样子—个使命的驱使之下，研究出了一套大量生产汽车的系统，开始让每一个人都可以用便宜的售价买到汽车来开。我们现在可以看到满街许多人都有车开，就是因为福特他当初有这样远大的使命。

让我再举一个例子，山姆·威顿是世界首富，当初以开食杂铺起家。食杂铺也能变成世界首富吗？没错，他就

是在开食杂铺的时候在想：“如何让每一个人都可以买到非常便宜的商品，然后享受到最好的服务呢？”买便宜的商品、享受最好的服务，这两个思想使他每天到处去研究他的产品有没有比别人便宜？于是，他开始大量进货，也是同样的降低成本，让每一个人买到的货品都非常便宜，同时享受到非常好的服务。他的生意越做越好，从一家开到两家，开到了全美零售业的连锁店，成为了非常大的一个零售王国。他发展成为全美的零售业霸主，成为了全美的首富。

我们来思考一下；连开食杂铺都能变成全美的首富，到底他成功的秘诀是什么呢？实际上，就是一个服务人群的使命。

我们再看，我们中国的革命的先行者孙中山先生，当初他为什么能创造这一番伟业呢？因为他有一个人生使命，他的人生使命是什么呢？不是推翻满清，不是建立民国，也不是三民主义，而是要“天下为公”。

“天下为公”这四个字让他开始做出了一番伟业，我们才有今天的中华人民共和国，否则我们可能今天还留着辫子、穿着长袍，女孩子可能还要裹小脚呢！

为什么这些人会成功呢？我经常在思考：他们到底当初是一个什么样的想法，让他们能够创立一番轰轰烈烈的事业呢？后来我发现，原来成功者都有一个远大的

人生使命。

我认为各行各业每一个人，都需要设立一个人生使命。

当我看到很多人遇到了一些挫折就放弃，又恢复到了以前的失败模样时，我就很想问他们：“为什么你会放弃呢？”他们都说：“赚不到钱，成功不了，当然要放弃了。”

可是我又看到很多人遇到了挫折却能坚持到底，坚持到成功为止，所以我就很想了解，这又是为什么？

到后来我才发现，原来那些成功的人遇到挫折，他们不会立刻放弃，因为他们有一个很远大的人生使命。他们认为他们的工作是在服务人群、贡献社会，他们没有想为自己赚钱、帮自己成功，就像福特、山姆·威顿、以及孙中山先生一样，都是在服务人群、贡献社会。

就在一年多前，我为我自己设立了我的人生使命。我认为我不是要赚钱而做这份工作，也不是为了要让自己成功来做这份工作，而是要贡献社会、服务人群、帮助别人成功，我才做这份工作，才让我能够在祖国大地每一个城市作巡回演说来帮助别人。一年多前我当设立这使命的时候，我都不太敢相信，我会有这样的想法。

但是当我领悟到我的工作是为了别人的时候，我才开始慢慢能够坚持到现在，有了自己的一番成就。

有体力是一个道理。

我就死让她一止安忍与山达门问题。她化了一个多小时

我几个星期。十八部又成为十四部，我八是

告诉你假如你要成为某一个行业的顶尖人物，或者成为

她想要的东西来。以后，她开始豁然开朗，整张脸

日，她到一校图书馆去借回书阅读。她学了，她上了
后，就云及况增加了很多个同时的书籍。

因为我对学更距一些真目标的迷茫，我的学且古

很多，他们都是老板，假如我缺乏信息，那么我就会缺乏

些成功者接触的话，什么话都谈不上，你会丧失很多很多
机会的。

我认为一个人必须花 30% 的收入投资在学习上面，
不管你现在的状况是好是坏，你的状况如果越差你投资
的金额一定要越高，一个人一年最起码要进修上课 4 次
以上，假如你想成为你行业的顶尖人物的话。

我记得拿破仑说过：“假如你想成功的话，一定要成
为专家。”什么是专家？那就是专业知识最丰富的人。每
一个人最顶尖的人士都是在他行业当中懂得最多、学得
最多的。

学得更多，赚得更多

以前我在非常穷困潦倒的时候，负债累累。我的朋友

◇ 赢者拥有一切

需要帮助的人。

一直到现在为止，她的改变相当相当的大，都是因为她找到自己所要的是什么。

很多人面临这样一个矛盾，不知道他这一辈子当中到底是什么对他最重要？于是，他们开始在努力冲刺事业的时候，又遇到了家庭的困扰，在努力教导小孩与爱人相处的时候，又发现事业上面临着停滞，当他们在做一件事情的时候又想另外一件事，做另外一件事又想这一件事，他们都不太明确这一辈子到底真正要的是什么。

一个人无法成功，最大最大的一个原因，就是因为他根本一开始就不知道他要的是什么？

所以他经常浪费时间、浪费生命，这是很严重、很糟糕的一件事情。

我在上课问到这些问题的时候，他们都说：“杜老师，我们从来没有想过这些问题。”我说：“对呀！所以你们到现在为止还没成功。”

他们说：“我们以为杜老师你会教给我们应该怎么做。”

我说：“不是我应该教你们该怎么做，而是你们找出来你们要的是什么？然后设定目标、制定计划，去实践它。这才是你们来上课的目的。”

当你们看到这本书的时候，我告诉你的所有成功的

观念,但是没有办法帮助你成功,除非你自己明确你要的是什么,然后使用我所告诉你的观念与方法,彻底地实践,坚持到底,你就会得到你所想要的,这就是成功的秘诀。

成功 = 目标,其他都是这句话的注解

我记得我在 17 岁上课的时候,听到一位非常成功的人告诉我说:“成功就是要将来能够买到车子、买到房子,拥有事业、拥有存款。”后来我开始设立了很多帮自己赚钱的方法与计划。

做了一阵子之后,我又去听一个演讲,听到另外一位演讲者说:“成功就是要看你帮助了多少人成功。”我听了这话觉得非常有道理,于是我又开始积极地去帮助别人。后来我又听人家说:“成功就是用心做好每一件小事情。”于是我开始怀疑,为什么每一个人对成功的定义都不一样呢?到底什么才是真正的成功呢?

我学习成功这么久,还找不出成功的定义,一直到我去上了一个课程,在课堂当中,我听到了这么一句话:“成功 = 目标,其他都是这句话的注解。”

我才发现原来每个人对成功的目标都不一样,所以每一个人成功的定义也不一样。只要一旦你实现了你的

目标,不管你是要做一个优秀的推销员,还是要做一个企业家,还是想当一个很棒的家庭主妇,还是你只想要平平安安地过一辈子,这都可以说是你的目标,只要你实现了,都算是成功。

谈到这里为止,你就应该知道现在就开始拿笔,在纸上写下你的目标,仔细思考到底你的目标是什么?

假如有一艘船在海上,你问他:“要去哪里靠岸?”他说:“不知道。”你觉得这艘船在海上干什么?对于没有方向去靠岸的船来说,任何风向对它来说都是逆风。有一个人,他说他是神枪手,拿着一支枪开始要射击的时候,你问他说:“靶心在哪里?”他说:“不知道。”你说他能射中靶心吗?当然不可能。

当你坐上出租车,出租车师傅第一句话问你的也是“你要去哪里?”你能说“不知道”吗?我想,这也是不能的,因为当你说不知道,他就没有办法带你去你要去的地方,因为你根本不知道你要去哪里?

你来到这个世界上努力地工作,到底你的目标是什么?假如你连目标都没有的话,要谈成功那就太不实际了,因为,什么对你来说是成功?你不知道,我也不知道。

所以,我没有办法教你,只有你自己才可以帮你自己设定你成功的目标是什么?

梦想一定要远大,但目标一定要合理

我记得我以前看了一本书,上面说一个人要成功一定要有远大的梦想。我当时听了很兴奋,觉得非常有道理。后来,我又去听了一个演讲,他们又告诉我:“人类因为有梦想而远大。”所以,我又非常高兴,开始天天在家里做梦,认为我将来要有自己的企业王国,将来要有游艇,要有直升机,要有劳斯莱斯汽车,要有上亿的财富,每天要过如神仙一般的生活,天天在梦想,而且梦想越来越远大,认为自己一定会成功。

可是这样过了四年,居然发现自己连交房租的钱都付不出来,甚至连吃饭钱都没有。

当我回到家里面,父母亲问我说:“你天天梦想这么远大,到底成功了没有?”我跟他们说:“还没有。”他们就开始越来越不相信我,连我身边的朋友都开始离开我,因为,我每天都跟他们讲:“我一定会赚很多钱!”可是,讲了好几个月,也都没有实现,朋友与我合作做生意,也都失败了。

当时,我就在思考了:难道拥有梦想就会成功吗?那些演讲所讲的,是真的吗?

后来我才知道,原来,我那些梦想没有错,但是我没

有一个合理的目标。

可能你也有很多远大的梦想,可是,如果你现在每个月才赚 500 元,你说你明天就想赚 5000 万,这似乎听起来有些不太合理。

就好像我以前,跟我妈妈常常讲:“我下个月就会赚 20 万。”可是,当时我的收入连五千块都还没有。这完全是不合理的。

所谓一个合理的目标,其时就是在一个合理的时间内达成的事情。赚 20 万不是不可能,可是如果你现在的收入只是五千块,你就必须要去思考:如何循序渐进地让自己能够逐渐朝六千块、七千块、八千块、九千块、一万块、两万块……的目标努力,来实现你的目标。

所以,将你的目标订出一个合理的期限,然后分割成很多小目标,因为每一个大目标的实现,都是因为小目标的达成。

一大块牛肉可能你很难吃下去,但是如果把它切成很多小块牛肉,你就能够吃完它了。

同样的道理,一下子买房子、买车子,可能不容易实现,可是并不代表你以后不会实现,关键是你一定要订出如何在买房子之前先增加收入、先增加存款,在买车子之前先买摩托车,然后赚更多的钱才换成汽车。

这么简单的一个道理,我发现很多人做不到,他就开