

· 吴飞 主编

梦想

呵护你的

在人生的征途上，需要携带的东西很多，

但有一样东西千万别忘了，那就是希望。希望是宝贵的，

它犹如孕育生命的种子，可以随处发芽。

只要抱有希望，生命便不会枯竭。



中国学生
成长必读书



吉林出版集团有限责任公司



呵护你的

梦想

• 吴飞 主编



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目 (CIP) 数据

呵护你的梦想 / 吴飞主编. — 长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2011.9

(心之语系列)

ISBN 978-7-5463-5777-5

I. ①呵… II. ①吴… III. ①成功心理 - 少年读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 128987 号

呵护你的梦想

作 者 吴 飞 主编
出 版 人 王保华
责任编辑 孟迎红
责任校对 赵 霞
开 本 710mm × 1000mm 1/16
字 数 250 千字
印 张 14.5
印 数 1-5000 册
版 次 2011 年 9 月第 1 版
印 次 2011 年 9 月第 1 次印刷
出 版 吉林出版集团有限责任公司
发 行 吉林音像出版社
吉林北方卡通漫画有限责任公司
地 址 长春市泰来街 1825 号
邮 编: 130062
电 话 总编办: 0431-86012915
发行科: 0431-86012770
印 刷 北京通州富达印刷厂

ISBN 978-7-5463-5777-5

定价: 29.80 元

版权所有 侵权必究 举报电话: 0431-86012892



代序

心态决定命运

不少心理学专家发现，这个秘密就是人的“心态”。一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人。”一位伟人说：“要么你去驾驭生命，要么就是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师。”

大概是40年前，福建某贫穷的乡村里，住了兄弟两人。他们抵受不了穷困的环境，便决定离开家乡，到海外去谋发展。大哥好像幸运些，被奴隶主卖到了富庶的旧金山，弟弟被卖到比中国更穷困的菲律宾。

40年后，兄弟俩又幸运地聚在一起。今日的他们，已今非昔比了。做哥哥的，当了旧金山的侨领，拥有两间餐馆，两间洗衣店和一间杂货铺，而且子孙满堂，有些承继衣钵，又有些成为杰出的工程师等科技专业人才。

弟弟呢？居然成了一位享誉世界的银行家，拥有东南亚相当份量的山林、橡胶园和银行。经过几十年的努力，他们都成功了。但为什么兄弟两人在事业上的成就，却有如此的差别呢？

哥哥说，我们中国人到白人的社会，既然没有什么特别的才干，唯有用一双手煮饭给白人吃，为他们洗衣服。总之，白人不肯做的工作，我们华人统统顶上了，生活是没有问题，但事业却不敢奢望了。例如我的子孙，书虽然读得不少，也不敢妄想，唯有安安分分地去担当一些中层的技术性工作来谋生。



看见弟弟这般成功，做哥哥的，不免羡慕弟弟的幸运。弟弟却说，幸运是没有的。初来菲律宾的时候，担任些低贱的工作，但发现当地的人有些是比较愚蠢和懒惰的，于是便顶下他们放弃的事业，慢慢地不断收购和扩张，生意便逐渐做大了。

这便是海外华人的真实奋斗历史。它告诉我们：影响我们人生的绝不仅仅是环境，心态控制了个人的行动和思想。同时，心态也决定了自己的视野、事业和成就。

一个人能否成功，就看他的心态了。成功人士与失败之间的差别是：成功人士始终用最积极的思考、最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生。失败者则刚好相反，他们的人生最受过去的种种失败与疑虑引导支配。



目 录

 第一辑 人生的价值 1

一枚贝壳要用一生的时间才能将无数的沙粒转化成一粒并不规则的珍珠，雨后的彩虹绽放刹那的美丽却要积聚无数的水汽。如果把这些都看成是一次又一次挫折，那么是挫折成就了光彩夺目的珍珠和美丽的彩虹。

 第二辑 生活中总有属于你的位置 35

人生的道路是不平坦的，无论是在学习还是在生活中，人人都会遇到一些阻碍或者坎坷，有些是无形的，有些是有形的。你在它面前只要不畏难，不停步，更别轻易言败，跨过去，就能获得成功。

 第三辑 做最优秀的自己 77

走在梦想之前，用行动去呼唤美好，用实践去证实希望。在希冀和憧憬中，最重要的，是脚踏实地。迈开步伐，让我们动起来；坚定信念，让我们干下去。我们只有一个亘古不变的信条：脚踏实地，走在梦想之前。



第四辑 提升人生的信念 119

没有信念，或者不坚持信念的人，只能平庸地过一生；而一个坚持自己信念的人，永远也不会被困难击倒。因为信念的力量是惊人的，它可以改变恶劣的现状，形成令人难以置信的圆满结局。

第五辑 生命的高度 149

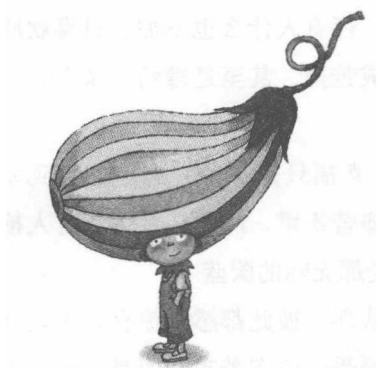
人生坎坎坷坷，跌跌撞撞那是在所难免。但是，不论跌了多少次，你都要坚强地再次站起来。任何时候，无论你面临着生命的何等困惑，抑或经受着多少挫折，无论道路如何的艰难，无论希望变得如何渺茫，请你不要绝望，再试一次，成功一定属于你！

第六辑 励志人生 193

走在梦想之前，用行动去呼唤美好，用实践去证实希望。在希冀和憧憬中，最重要的，是脚踏实地。迈开步伐，让我们动起来；坚定信念，让我们干下去。我们只有一个亘古不变的信条：脚踏实地，走在梦想之前。

第一辑 人生的价值

一枚贝壳要用一生的时间才能将无数的沙粒转化成一粒并不规则的珍珠，雨后的彩虹绽放刹那的美丽却要积聚无数的水汽。如果把这些都看成是一次又一次挫折，那么是挫折成就了光彩夺目的珍珠和美丽的彩虹。





幸福在平淡中活出精彩



有人活着，不知道自己想要的是什麼。于是盲目地羡慕，盲目地追求，往往却总是与幸福擦身而过。

很喜欢一句话：“上帝给了每一个人一杯水，于是，你从里面饮入了生活。”

人可以追求可以选择自己喜欢的生活方式，却无法摒弃生活的本质。生活原本是一杯水，贫乏与富足、权贵与卑微等等，都不过是人根据自己的心态和能力为生活添加的调味。有人喜欢丰富刺激的生活，把它拌成多味酱。有人喜欢苦中作乐的生活，把它搅成咖啡。有人喜欢在生活中多加点蜜，把它和成糖水。有人喜欢把生活泡成茶，细品其中的甘香。还有人什么也不加，只喜欢原汁原味的白开水。更有人不知不觉地把生活熬成苦药，甚至是毒药，亲手把自己的生活埋葬。

什么样的生活才是幸福的生活呢？其实，幸福只是一种心态。你感到幸福，生活便是幸福无比，你感到痛苦，生活便痛苦不堪。同是一片天，有人抬头看见的是阴翳层层，有人却可以透过云层感受那无际的蔚蓝。

一次回老家探亲，偶遇多年未见的儿时的伙伴。彼此都感到惊喜，于是便相约彻夜长谈。与朋友交谈中，我才知道，她经受过许多苦难，但是，我却未能从她那开朗的笑容中发现丝毫的痕迹。她早年丧母，全靠她帮助父亲把三个弟妹供上大学。后来嫁人了，又遭遇家婆病重，病愈后却瘫痪了。她丈夫是个乡村小学教师，收入也不多，而她本人开始时只是一名代课的老师，工资就更低了。为了支撑这个家，她向村里人要了人家不愿耕种的田地，下课以后就去侍弄，自己吃不完的还可以拿到市场上去卖。晚上不但要备课，照顾家婆，还要安顿两个年幼的孩子。我还听说，虽然她总是那么忙，但是她从来没有因为家而拖累自己的工作学习。在学校，她的教学水平不比那些从



正规学校出来的老师差，她教的学生评比出来还是年年第一。有空的时候，她还会带着孩子去远足，去郊游。今年她还参加了民办教师转正考试，结果考了全县第一。

我问她，会觉得辛苦吗？她爽朗的笑了。她说，生活虽然清苦些，但很踏实，很满足。常常，看着一家人和和美地坐在一起吃饭，上课时看到孩子们充满渴望的眼睛，劳作时看到那一片绿得流油的庄稼，心里就感到一种难言的幸福。她说，人不是有钱就幸福，但是钱少些，同样可以过得很幸福。她是一位心灵手巧的女人。丈夫的衬衫领子有点破了，她把领子拆下翻过来重新缝上，又可以穿它一年半载。孩子没有衣服穿了，她把自己穿旧的衣服裁剪下来给孩子做衣服。有邻居丢掉的窗帘，她觉得布料还好，便要来做成桌布、屏风。自己呢，则常常穿亲友穿过的旧衣裳，大的可以改小，还可以按自己喜欢的风格改成新的样式。

望着她那黑中带红，在桔黄的灯光下闪着健康的光泽的脸，我心里不由地感到自惭。以前回家，乡里的老人总会半带开玩笑得说我，能轻松地生活在城里，是多么幸福。想到有比自己生活得并不怎么样的熟人，偶尔还会沾沾自喜。然而，在她面前，所有的优越感都荡然无存。我也不敢跟她讨论，到底，什么是生活，什么是幸福。

我不敢对她说，有好些城里的朋友，她们生活得怎么安闲富足。她们谈论着自己的衣饰花了几百还是几千元，款式如何如何新潮，她们指点着谁家的车子不是高档车，她们谩骂着昨晚那顿饭餐根本不值几千元，她们还没有下班，便开始相约今晚在谁家打牌搓麻将……她们每天也不住地发着牢骚，她们常常觉得很累，孩子、丈夫仿佛还不了解她们。她们走在大街上流露的是冷漠苍白的眼神，华丽的外衣裹着一颗永无满足的心。她们幸福吗？只有她们自己内心才知道，但我明白那一定不是我们向往的幸福。生活只是一杯白开水，然而她们却给自己的那一杯调了过多贪欲的色彩，她们肆意地挥霍她们过早地透支自己的那杯水。

有人活着，不知道自己想要的是什么。于是盲目地羡慕，盲目地追求，往往却总是与幸福擦身而过。其实，每个人不论在任何处境下，只要端正自己的心态，学会把握、学会满足、学会感恩，生活就会幸福。同时，幸福也



不是可以用你能得到多少财物拥有多少名誉来衡量，社会的和谐、家庭的和睦、身体的健康才会让人感到真正幸福。

生活只是那一杯水，要靠自己慢慢去品味，细细去咀嚼，用心去欣赏，你才能发现，原来，最幸福的生活，就是在那如水的平淡中活出精彩。

(佚名)

认真的快递小子



我终于相信了，认真是有力量的，那种力量，足以让小小的青涩橘子开出花来。

他是个快递小子，20岁出头，其貌不扬，还戴着厚厚的眼镜，一看就知道刚做这行，竟然穿了西装打着领带，皮鞋也擦得很亮。说话时，脸会微微地红，有些羞涩，不像他的那些同行，穿着休闲装平底鞋，方便楼上楼下地跑，而且个个能说会道……

几乎每天都有一些快递小子敲门，有些是接送快递的物品，但大多是来送名片，宣传业务。现在的快递公司很多，也确实很方便，平常公事私事都离不开他们。所以他们送来的名片，我们都会留下，顺手塞进抽屉里，用的时候随便抽一张，不管张三李四，打个电话，很快就会过来一个穿着球鞋背着大包的男孩子……

那次他是第一次来，也是送名片。只说了几句话，说自己是哪家公司的，然后认真地用双手放下名片就走了。皮鞋踩在楼道的地板上发出清脆的响声。有同事说，这个傻小子，穿皮鞋送快件，也不怕累。

几天后又见到他。接了他名片的同事有信函要发，兴许丁军辉的名片在最上面，就给他打了电话。电话打过去，十几分钟的样子，他便过来了。



还是穿了皮鞋，说话还是有些紧张。

单子填完，他慎重地看了好几遍才说了谢谢，收费找零，零钱，谨慎地用双手递过去，好像完成一个很庄重的交接仪式。

因为他的厚眼镜他的西装革履，他的沉默他的谨慎，就下意识地记住了他。隔了几天给家人寄东西，就跟同事要了他的电话。

他很快过来，仔细地把东西收好，带走。没隔几天，又送过几次快件过来。

刚做不久的缘故，他确实要认真许多，要确认签收人的身份，又等着接收后打开，看其中的物品是否有误，然后才走。所以他接送一个快件，花的时间比其他人要多一些，由此推算，他赚的钱不会太多。觉得这个行业，真不是他这样的笨小子能做好的。

转眼到了“五一”，放假前一天快中午的时候，听到楼道传来清晰的脚步声，随后有人敲门。竟然是他，丁军辉。他手里提着一袋红红的橘子，进了门没说话，脸就红了。

“是你啊？”同事说，“有我们的快件吗？”他摇头，把橘子放到茶几上，看起来很不好意思，说：“我的第一份业务，是在这里拿到的。我给大家送点水果，谢谢你们照顾我的工作，也祝大家劳动节快乐。”

这是印象中他说得最长的一句话，好像事先演练过，很流畅。他走后，有人说道，这小子，倒笨得挺有人情味的。

也许因为他的橘子、他的人情味，再有快递的信件和物品，整个办公室的人都会打电话找他。还顺带着把他推荐给了其他部门。

丁军辉朝我们这里跑得明显勤了，有时一天跑了四趟。

这样频繁地接触，大家也慢慢熟悉起来。丁军辉在很热的天气里也要穿着衬衣，大多是白色的，领口扣得很整齐。始终穿皮鞋，从来都不随意。有次同事跟他开玩笑说，你老穿这么规矩，一点不像送快递的，倒像卖保险的。

他认真地说，卖保险都穿那么认真，送快递的怎么就不能？我刚培训时，领导说，去见客户一定要衣衫整洁，这是对对方最起码的尊重，也是对我们职业的尊重。

我们又笑，他大概是这行里最听话的员工吧？这么简单的工作，他





做得比别人辛苦多了，可这样的辛苦，最后能得到什么呢？他好像做得越来越信心百倍，我们的态度却不乐观，觉得他这么笨的人，想发展不太容易。

果然，丁军辉的快递生涯一干就是两年。

两年里他除去换了一副眼镜，衣着和言行基本上没有变化。工作态度依旧认真，从来没听到他有什么抱怨。

那天我打电话让他来取东西。我的大学同窗在一所中专学校任教，“十一”结婚，我有礼物送她。填完单子，丁军辉核对时冷不丁地说：“啊，是我念书的学校。”他的声音很大，把我吓了一跳。他又说了一遍，“我也是在那里毕业的。”

这次我听明白了，不由抬起头来，有些吃惊地看着他。“你也在那里上过学吗？”

可能那个地址让他有些兴奋，他一连串地说：“是啊是啊，我是学财会的，2004年刚毕业。”

天！这个其貌不扬的快递小子，竟然是个正规学校的中专生。

我忍不住问他：“你有学历也有专业特长，怎么不找其他工作？”

面对这样的询问，他有些不好意思，说“当时没以为专业适合的工作那么难找，找了几个月才发现实在太难了。我家在农村，挺穷的，家里供我念完书就不错了，哪能再跟他们要钱。正好快递公司招快递员，我就去了。干着干着觉得也挺好的……”

“那你当初学的知识不都浪费了？”我还是替他惋惜。

“不会啊。送快递也需要有好的统筹才会提高效率，比如把客户根据不同的地域、不同的业务类型明细分类，业务多的客户一般送什么，送到哪里，私人的如何送……通常看到客户电话，就知道他的具体位置，大概送什么，需要带多大的箱子……”他嘻嘻地笑，“知识哪有白学的？”

我真对他有些另眼相看了，没想到笨笨的他这么有心，而他的话，也真有着深刻的道理。

转眼又到了“五一”，节前总会有往来的物品，那天给丁军辉打电话来取东西，电话是他接的，来的却是另外一个更年轻的男孩。说，我是快递公司的，丁主管要我来拿东西。





我愣了一下，转念明白过来。问道：“丁军辉当主管了？”

“是啊。”男孩说，“年底就要去南宁当分公司的经理了。”

当天下午，丁军辉的快递公司送来同城快件，是一箱进口的橙子。虽然没有卡片没有留言，我们都知道是他送的。拆开后每人分了几个放到桌上。

橙子很大，色泽鲜艳，味道甜美。隔着这些漂亮的橙子，我却看到了那些小小的橘子。它们，是那些小橘子开出的花吗？

我终于相信了，认真是有力量的，那种力量，足以让小小的青涩橘子开出花来。

(石文)

往人少的地方走



在别人开辟和挖掘出来的老路上行走，虽然看起来很安全，但因為走的人太多，所有的财富与资源早就被人占有。

在我大学毕业时，同学小刘作出了一个与众不同的决定，他不找工作，一个人租了个小屋子，默默地从事网络翻译的工作。在我们这一帮同窗好友眼里，这样的行为显得很出格，几乎没有人看好他。我们认为，一个刚毕业的大学生菜鸟，最好的路子就是找一个好的单位，老老实实在地学本领、长经验，然后才可能有好出路。很多亲朋好友都苦苦相劝，但小刘谢绝了。

参加工作后，我们都有了自己的东家，每天都像陀螺一样围着工作打转，将其伺候好，然后拖着疲累的身子回家，领着微薄的薪水度日。在这一个房价飞涨的时代，我们多数工薪一族都是过着勤俭持家的日子。偶尔在网上或电话里闲聊时，都忍不住拿小刘同学调侃一番。

3年时间一眨眼过去了，虽然我们很多人毕业时都信誓旦旦地说，一



旦在单位里学到本领，积累够经验，马上离开，跳出去打拼一番属于自己的事业。现在，多数人在单位这一个避风港里，已经失去了面对大风浪和新环境的勇气。辞职创业逐渐成了一种空洞的口号，不是以金融危机、市场不景气为借口，就是以失业率高、好工作难找为理由，有了家庭和职务的人，更是彻底地放弃了这一种念头。

不过，我们班上还是有一位同学开了自己的公司，成了知名的经营主，他就是小刘。

在一次同学会上，小刘告诉我们，成功往往取决于你敢不敢往人少的地方走。这可能会有未知的风险，但因为没人或少人来过，留给你的才有可能是硕果累累。大家都惧怕风险和危险，都宁愿选择往那些最多人走过的路前行，在别人开辟和挖掘出来的老路上行走，虽然看起来很安全，但因为走的人太多，所有的财富与资源早就被人占有。即使幸运地新发现了一小部分，也必然会被蜂拥的人群争抢与瓜分。走这样的路，又怎么会有大收获呢？

(吴冰)

绊倒千里马的青草



令千里马失足的往往不是崇山峻岭，而是柔软青草结成的环；在通往成功的路途中，真正的障碍，有时只是一点点疏忽与轻视。

偶尔到朋友办公室玩，发现在他的案头上，所有的办公用品：曲别针、红蓝铅笔、胶水……都是两盒以上。见我好奇，朋友微微一笑，说起了一盒钉书钉的故事。

他是名牌大学的毕业生，以优异的成绩考入一家省级机关。当时他胸中豪情万丈，一心只想鹏程万里。不料上班以后才发现，每日无非干些琐碎的事务，既不需要太多的智慧，也看不出什么成果，热情便不知



不觉中冷却下来。

一次系统开大会，处里彻夜准备文件，分配给他的工作是装订和封套。处长切切叮嘱：“一定要做好准备，别到时措手不及。”

他听了心里更是不快，心想：初中生也会的事，还用得着这样嘱咐？于是根本没理会。同事忙忙碌碌，他也懒得帮忙，只在旁边看报纸。

文件终于完成，交到他手里。他开始一件件装订，没想到只订了十几份，钉书机“咔”地发出空响，书钉用完了。他漫不经心抽开钉书钉的纸盒，脑海里嗡地一声：里面是空的。

所有人都发动起来，到处翻箱倒柜，不知怎地，平时仿佛满坑满谷的小东西，此刻竟连一根都找不到。

此时已是深夜 11 点半，而文件必须在明早 8 点大会召开之前发到代表手中。处长咆哮：“不是叫你做好准备的吗？连这点小事也做不好，大学生有个屁用啊！”他只能俯首，无言以对，脸上却像挨了一巴掌似的滚烫刺痛。

几经周折，才在凌晨 4 点时，在一家通宵商务中心找到钉书钉。事后，他灰头灰脑地等着训斥，平时被他认为是严厉而不近人情的处长却只说了一句话：“记住，工作面前，人人平等。”他说那是一生受用不尽的一句话，让他深深地领悟到：以十分的准备迎接三分的工作并非浪费，而以三分的精神态度面临十分的工作，却注定会带来不可逆转的恶果。

“因为，”他郑重地说，“令千里马失足的往往不是崇山峻岭，而是柔软青草结成的环；在通往成功的路途中，真正的障碍，有时只是一点点疏忽与轻视，比如，那一盒小小的钉书钉。”

（佚名）



你的拇指就是很好的标尺



“拇指会是很好的标尺”，但前提条件是你必须凭经验了解自己的拇指有多长。

几年前，霍华德担任一家出版公司的总裁，参加了一场大型拍卖会，拍卖物是一位作者的处女作。每个出版社都想得到那本书的版权，所以竞相出价，价格越抬越高，最后，超过了 100 万美元。

竞标过程中，霍华德一直在修订盈亏账目表，他想也许他们不得不退出竞标了。“我不想失去这本书的出版权，但这些数字太让人难以接受了。”他把最新的盈亏账目表分发给同事。

然而，编辑部主管本提出异议。本曾任三家出版社高级编辑，在经验方面公司无人可比。他拿起盈亏账目表说：“把这张纸扔掉吧！”他指出这些数字毫无意义。“我们之前竞价都是靠直觉与集体智慧，我相信这本书销路会很好，我们当中没有人认为作者只写这一本书。所以我建议在上次出价的基础上再加 20 万美金，击败所有的竞争对手，然后再加上一条，即我们将以 50 万美金的底价购买作者的下一本书。并先付 10% 的定金。”

按照这一方案，霍华德进行投标，最后获得了那本书的出版权，该书成为当年最畅销的书，而且，作者写的第二本书的销量甚至比第一本还高。

工匠过去常常用拇指作粗略测量，经验越丰富，木桩标尺就越准确。他们的信念来源于多年积累的关于如何才能把工作做到最好的经验。

亚历桑德拉任杂志编辑时也有类似的故事。她为一份特刊选的封面遭到了业务部门的质疑。“太容易引起争议了。”他们说。但她仍坚定地