



Qingsong
Yuedu

罗彼得 / 编译

Baxiezi
Rengguo Qiang
挑战挫折
与失败

把靴子 扔过墙



Baxiezi
Rengguo Qiang
挑战挫折
与失败

把靴子 扔过墙

罗彼得 / 编译



图书在版编目(CIP)数据

把靴子扔过墙/罗彼得编译. —北京:中国友谊出版公司, 2004. 1

ISBN 7-5057-1963-7

I. 把… II. 罗… 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(2003)第 106613 号

- | | |
|-----------|---------------------------------------|
| 书名 | 把靴子扔过墙
——挑战挫折与失败 |
| 编译 | 罗彼得 |
| 出版 | 中国友谊出版公司 |
| 发行 | 中国友谊出版公司 |
| 经销 | 新华书店 |
| 印刷 | 北京忠信诚胶印厂 |
| 规格 | 850×1168 毫米 32 开本
9.25 印张 185000 字 |
| 版次 | 2004 年 1 月第 1 版 |
| 印次 | 2004 年 1 月北京第 1 次印刷 |
| 印数 | 1—5000 册 |
| 书号 | ISBN 7-5057-1963-7/Z·213 |
| 定价 | 20.00 元 |
| 地址 | 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼 |
| 邮编 | 100028 电话 (010)64668676 |

目 录

第一章 诊断自身,找出失败的原因

对自己一无所知的人,怎么可能了解人类?
只有真正具有热忱并愿意深思的人,才能拥有自知之明。

下次你再想找别人帮你解决困难时,先告诉自己,我一定可以自行解决。想要逃避,只是在愚弄自己。我一定可以处理,采取行动解决它。你已开始迈上成功之途。

1. 真正认识自己 (003)
2. 任何时候都不要完全否定自己 (010)
3. 不要以为自己是“丑小鸭” (017)
4. 你不比别人差一等 (027)
5. 别总以为本事太小 (030)
6. 不要为失败找借口 (035)
7. 尽量做自己擅长的事 (043)

第二章 谨慎地制定目标

人必须了解自己想干什么,再勇往直前。领先群伦的年轻人首先要决定自己的目标。由自身的兴趣与热忱,激发出动机,启动自己迈向成功之途。

灵魂如果没有确定的目标,它就会丧失自己,因为,俗语说得好,无所不在等于无所在。

1. 向目标进发 (051)
2. 目标能使人充实 (064)
3. 选择触手可及的目标 (067)
4. 制定出循序渐进的计划 (071)
5. 专注与自律 (076)

第三章 以积极的心态探索失败

现实远不如我们对它的态度来得重要,因为是态度,决定了一个人的成败。你对事情的想法,可能在你采取任何行动之前即已击败你。你被现实打败了,那完全是因为你先有这种想法。

积极进取是人生的要务。

1. 正视问题五原则 (087)
2. 建立积极的心态 (096)

- 3. 积极处理问题七原则 (108)
- 4. 用积极的心态变失败为成功 (113)
- 5. 摒除消极思想的影响 (119)

第四章 信心修炼,培养战胜挫折的勇气

我力量的真正源泉,是一种暗中的、永不变更的对未来的信心。甚至不只是信心,而是一种确信。

我们踏在失败的废墟上,才能攀上天庭。找出自己失败的原因,就是一种成功。

- 1. 自信乃成功之祖 (125)
- 2. 建立移山信心五阶段 (130)
- 3. 靠自信支撑人生 (140)
- 4. 相信自己能够成就大业 (145)
- 5. 培养自信的八大诀窍 (150)

第五章 热忱是战胜挫折与失败的法宝

人生成功的一个主要理由,是对每日工作维持兴趣的能力,保持历久不衰的热忱,并重视每个朝朝暮暮。

一旦确定你的计划是明智正确的,就应不屈不挠地执行下去。千万不要为了一点挫败,就放

弃明智正确的目标。

1. 热忱的力量 (157)
2. 将热忱进行到底 (168)
3. 热忱能转危为安 (174)
4. 永远保持热忱之心 (179)

第六章 采取行动,成功在望

成功的秘诀在于不屈不挠。你只要敲门敲得足够持久,又足够大声,就一定能叫醒某人来开门。

我们拥有许多未知的潜力,我们做到的事,有时自己连做梦都想不到。当真正需要时,我们总能完成看来不可能完成的事。

1. 做事要全力以赴 (185)
2. 良好的开端是成功的一半 (189)
3. 改变消极的态度,立即行动 (192)
4. 只有行动才能解决一切 (201)
5. 最大限度地发挥自己的潜能 (210)

第七章 逆境不久,强者必胜

我的秘诀十分简单。我只是把所有的马铃薯

装上货车,然后将车子开到最崎岖的路上。在那段8英里的颠簸路程中,体积小的马铃薯自然会滑到下面,中等个的马铃薯留在中间,而大个的马铃薯自然被滚到上层。

这个道理不仅适用于马铃薯,同样也是人生的道理。在崎岖的路上,大的马铃薯会跑到上面,在艰苦的岁月中,坚强的人也能够有所表现。

1. 从破产中领悟真谛的和田一夫 (218)
2. 新加坡商人章立人坚韧不屈 (220)
3. 屡败屡战的拓荒者德雷顿 (224)
4. 不断挑战的华商丁谓 (234)
5. 哈兰上校 60 岁后东山再起 (256)

第八章 心理测试帮你定位

1. 性格类型测试 (261)
2. 积极心态测试 (264)
3. 自信心程度测试 (268)
4. 热忱倾向测试 (272)
5. 信念测试 (276)
6. 潜能测试 (281)
7. 行动心理测试 (287)

第一章

诊断自身， 找出失败的原因



1. 真正认识自己

对自己一无所知的人,怎么可能了解人类?
只有真正具有热忱并愿意深思的人,才能拥有自知之明。

——英国政治家 本杰明·狄斯累利

“了解自己”诚然是有分量的忠告。不过,就像所有的科学一样,只有动手研究的人才会发现真正的困难。我们一定得伸手推门,才能确定门是否锁上了。

——法国哲学家 蒙田

“我是谁?”我们会经常问自己,许多人的答案都是一个放大的问号。哲学最早开始研究的课题是“认识自我”。在古代,人们把认识自己,对自己的探讨,当做最高的学习。拿破仑·希尔认为:随着科学技术的日益发展,我们不断地



了解着未知世界，可我们对自身的探索却始终滞足不前。了解自己，才能认识整个世界，也才能接受世间的一切。我们经常企图通过别人的评价来了解自己。可是，无论别人的推心置腹显得多么明智和多么美好，从事物本身的性质来讲，人们自己应当是自己最好的知己。

“我思故我在。”这条真理这样确实，这样可靠，连怀疑派的任何一种最狂妄的假定都不能使它发生动摇。人是必须认识自己的，即使这无助于发现真理，至少这将有助于规范自己的生活，没有别的比这更为正确的了。如果我们没有认识自己充满着高傲、野心、欲望、脆弱、可悲和不义，那么我们的确是瞎子。

任何一位成功者，必定对自己有一个清醒而正确的认识。谁若看不清自己，必将成为一个失败者。

世界变化的节奏太快，人们似乎整天“忙碌”，找不到一点时间正视自己。如果我们在大街上随便拦住一个行色匆匆的路人问他：“你是谁？”我相信没有多少人可以从容回答。拿破仑·希尔先生把自我审视的环节放在训练教程中相当重要的位置。他说：“不要把忙碌的生活作为借口，你只需要在每天睡前把自己的一天回忆一遍，提醒自己什么地方做得对，什么地方做得不对，然后在第二天早上醒来后告诉自己该怎么做，这两件简单的事可以使你不断进步，取得更好的成就。”

所以真正认识自己，首先要了解自己的一些客观条件。你不妨先填写以下一份个人资料卡。



姓名:

年龄:

双亲姓名及职业:

祖父母姓名及职业:

家庭状况(包括人口数及小孩年龄):

健康状况:

教育历史(详列专长及成就):

毕业学校:

再教育:

在职进修或特具的资格:

目前收入:

收入变化(5年内年收入变化):

工作经历(把你的工作经历,按时间顺序全部列举出来,凡超过一个月的工作都包括在内。并注明各项工作的起始时间、职位、负责内容、雇主):

财务负担(由多至寡,列出你的负担项目及年支出):

个人所拥有的全部资产:

以上就是你的个人资料,回头看看你写的东西,你是否会感觉到某种规律的存在?如果是这样我们可以开始了。

拿破仑·希尔曾经做过一项调查,在受调查者中有近一半的人都认为他们自己的事业正处于高峰阶段。但是希尔又发现事业的状况和受调查者自我满意度却不是一回事。在受调查者中一位农夫和一位诗人却对自己看似没什么成就的工作感到满意;而一位记者,虽然在外人看来拥有吸引



人并富于挑战性的工作,但他自己却并不满意。

如果我们询问那些事业得意的少数人:“为什么你认为你目前的事业很成功?”被问者大都会说:“因为我现在从事的是我真正想做的事。”

一位保安设备推销员杰克作为一个对事业满意的典型这样解释:“我的父母本来盼望我进入比较稳定的行业——如银行业,但是我天生喜欢和别人打交道,喜欢地位与挑战。压力和新奇可以让我精神旺盛,而单调重复的工作却让我厌倦。所以我在大学毕业后,便决定谋求一个能让人不断活动、印象深刻、具有压力、富于社交性和国际性的行业。我觉得,销售工作应是我最好的选择,而推销保安设备更能满足我想要的地位、金钱。”

杰克不但这样想而且也为了这个理想中的事业切实努力。他在大学时代就参加了一个兼差的“防卫队”,并且自己研读销售技巧方面的书籍。在日常生活中,他努力改善自己的性格,让自己的个性更温文尔雅,更容易让人接纳,容易相处。于是当他最后实现自己理想时,几乎没有什么困难地达到了自己的目标。

希尔先生分析杰克的例子时从他自己安排的方式出发。希尔认为,首先杰克设法找出自己的动机,然后去找适合自己的特殊环境,接着,他运用全部的计谋和机智,寻求一个门路进入他选定的工作环境。

杰克对自己正确的认识和坚定的毅力,给人以深刻的印象。他的经历无异是对“成功”的一个诠释,那就是他所需要的,是一个可以应用自己的才能,可以带给自己快乐的积



极的工作。杰克代表的是这样一种人：“成功者”是全靠自己寻找机会，全靠自己确立目标，是完全相信自己是成功者的人。

而那些认为自己诸般不顺的人又是怎样的情况呢？在希尔的调查中发现这些人满是抱怨，他们自己是恶劣环境下的牺牲品，他们的梦想和需要从没有变为现实。他们的期望与需要和现实之间的差距，成为挫败感的来源，而这种挫败感又是让他们进入无力自我摆脱的恶性循环的“动力”。

拿破仑·希尔认为，做一个重要人物，我们首先必须看重自己，真正地看重自己，然后才能赢得他人的尊重。再重复一遍这个逻辑：

你如何思维决定你如何行动，

你如何行动，

却又决定别人如何对你做出反应。

就像你的个人成功计划中的其他要求一样，赢得尊重说起来并不难。赢得他人的尊重，你首先要有自尊。你更多地尊重自己，别人也会更多地尊重你。试验这一原则：你尊重一个无赖或酒鬼吗？当然不，因为他缺乏自尊，自甘堕落，别人也不会尊重他。

自尊在我们做的每一件事上表现出来。现在，让我们集中在某些特殊的办法，它们可以帮助我们增强自尊，因而也赢得他人更多的尊重。

拿破仑·希尔做过调查发现，大多数的人，往往顺其自然地塑造自我，而不曾思考过自己为什么会变成现在的



样子？

其实，我们之所以会变成现在这个样子，孩提时代所受的影响十分重要。在我们生命中经常伴随的恐怖、压抑及紧张，大半都是在幼年时期便已深植在内心里。

例如，母亲在来访的客人面前，总是希望炫耀自己的儿女一番。

于是对自己的孩子以半命令式的口吻说：“来，唱个歌给叔叔听听！”个性害羞的孩子瞬间就变得踌躇犹豫，而母亲对于害羞的孩子却丝毫没有察觉，反而责备说：“唉！你怎么变得这么胆小了呢？”

接着，又转过头很抱歉地对客人解释：“唉！这孩子就是这样，平常一个人的时候，话可真多，在陌生人面前就变成哑巴了！”

母亲当着孩子的面这样说话，自然会在孩子的幼小心灵种下“自己是胆小鬼”的想法。这种想法始终伴随着他一起长大，尽管有时他想在旁人面前表现大方自在一点，但由于胆小意识的作祟，使得他永远表现不出孩子特有的天真活泼气质。

知道精神意识作用的人，大概都了解：一个人若总是将自己“胆小鬼”的毛病挂在嘴边或放在心上，情况将变得愈加严重，甚至可能造成一生畏惧“胆小”而放弃许多享受欢乐的机会。

许多人一辈子缺乏安全感，这种毛病往往并不是长大之后才有的，而应归咎于根本不懂得幼儿心理的父母。

一生都是躲在人群背后生活的人，绝大部分在幼儿时



期,那种躲在人后的意识便已深植心底了。

孩提时期深藏在心中的无力感,造成了往后畏缩的个性。当然对于自己的一切也缺乏了自信心。

“没有人在旁边照顾是不行的,他会弄坏东西的,连玩具怎么玩都不会……”一直被人责骂笨、无能而从未被褒奖赞美过的孩子,长大以后就变成了一个“我甚至连简单工作都不会做”的丧失信心的人。这个人之所以会如此对自己缺乏信心,就是因为在最易敏感的孩童时期就被大人责骂“连玩具怎么玩都不会”所导致的。

你认为你的身价有多少,你就有多少。如果你的父母具有贤明智慧,那么早已将作为一个成功的企业家必须具有的素质及自信灌输在你的脑海里,使你在幼小时就每天充满着“将来我一定要做个成功的实业家”的自信,并不断地鞭策自己。在你茁壮成长之后,只要将这种坚强的自信表现在工作上,相信梦想必有实现之日,且为时不远。

为什么我们不厌其烦地强调思考与自信的重要性呢?想必现在各位一定能了解了。

若在此之前你的想法塑造了现在的你,不论将来你想要成为什么样的人物,身价要有多高,只须改变一下有关自身的思考方法,你一定能如愿以偿。