

GAIN AND LOSS

得失篇 3

成功从这里起步

SUCCESS
STARTS
FROM HERE



励志金典

LIZHIJINDIAN

陈书方 主编



中国长安出版社

SUCCESS

成功从这里起步

自我感觉的控制是成功的试金石。一心向往“做最好的”的人永远无法对自己感到满足，也许你会得奖，会成名，会被冠以荣耀的头衔。但不管你表现得多好，你都不会对此感到满意。

GAIN AND LOSS

3

得失篇



励志金典

LIZHIJINDIAN

3

GAIN AND LOSS

得失篇

SUCCESS

成功从这里起步

自我感觉的控制是成功的试金石。一心向往“做最好的”的人永远无法对自己感到满足，也许你会得奖，会成名，会被冠以荣耀的头衔。但不管你表现得多好，你都不会对此感到满意。

陈书方 主编



中国长安出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功从这里起步/陈书方主编. —北京:中国长安出版社,
2005.9 ISBN 7-80175-345-3

I.成... II.陈... 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(2005)第 116334 号

成功从这里起步(得失篇)

陈书方主编

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址:<http://www.ccapress.com>

邮箱:ccapress@yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店经销

电话:010-65271800(编辑部) 010-65270593 65270433(发行部)

印刷:北京蓝空印刷厂

开本:1/32

印张:40

字数:60 万字

版本:2005 年 12 月第 1 版 2005 年 12 月第 1 次印刷

印数:1-5000

书号:ISBN 7-80175-345-3/C·133

定价:90 元(全六册)

(如有印装错误 本社负责调换)

目 录

一 头脑清醒:从错误中寻找正确的圣经

- 1 切忌想法太多太空 /2
- 2 要成大事,就不要一味模仿 /6
- 3 放大你的瞳孔 /11
- 4 惯于“照镜子” /16
- 5 善于计划 /27
- 6 要有动机地推动自己 /33
- 7 所有问题都有解决之道 /39

二 学会判断:克服无主见

- 8 不可轻信别人 /44
- 9 心想事成 /48



- 10** 出奇制胜 /53
- 11** 让大脑机灵起来 /57
- 12** 对认准的事情永不气馁 /63
- 13** 遇到困难,要敢于去面对它 /67
- 14** 在最关键的时刻爆发内在的力量 /71
- 15** 切忌被不幸的遭遇吓倒 /75

三 分析失败:自己给自己补课

- 16** 失败,是走向更高地位的开始 /80
- 17** 失败是失,也是得 /86
- 18** 笑谈往往可有效降低失望感 /90
- 19** 自暴自弃毁灭自己 /95
- 20** 失败与成功只是一线之隔 /100
- 21** 信心是解决问题最有效的利器 /104

四 清点得失:头脑保持清醒

- 22** 对待得失,关键是要保持积极的心态 /114
- 23** 从别人的批评中获得更多的教益 /118
- 24** 悔恨解决不了任何问题 /122



- 25 与恐惧搏斗 /126**
- 26 成功是经过许多次的大错之后才得到的 /132**
- 27 要把自己变成一个乐观者 /135**
- 28 自己只要做好,就是成功 /140**
- 29 养成良好的三大个性 /145**

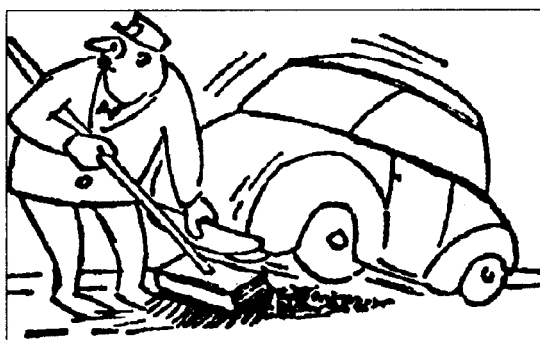
五 出人头地:自己超越自己才可成大事

- 30 辨认清楚自我的身份 /154**
- 31 要做自己的主人 /160**
- 32 做一个更了不起的人 /165**
- 33 敢于和自己较劲 /170**
- 34 期待是成功的开始 /178**
- 35 合理估算自己的梦想 /182**
- 36 每个难题都是突破口 /189**



—

头脑清醒:从错误中寻找正确的圣经





切忌想法太多太空

想法太多，是造成一个人事业大起大落的缺点。这种人想做的事太多，结果反而一事无成。

这种缺点经常在喜欢冒险的人身上发现，这些冒险者发达起来时，简直就像希腊点石成金的米达斯，无论做什么生意都赚钱。一时间，他们自己和别人都相信他们会一直飞黄腾达下去，问题就出在当他们垮下去的时候。

这些人的基本问题是，目标太分散以致无法集中目标。

这个世界总是为那些有目的的人准备着路径的。如果一个人有目标、有对象，晓得 he 自己是向着何处前进，那么，他就比那些游荡不定、不知所从的人来得更有成就。没有对象，就不能有迅速的进步。有人曾经这样说：“如果你不知道你是往何处去，便不会达到什么特殊的目的。”

想法太多，或者要想实现的目标太多，跟没有想法没



有目标其实是一样的有害。

褐色皮肤、英俊潇洒的泰生从小就是游泳健将，经常参加比赛。“从很小开始，别人就从两方面来看我们。”他说，“一方面看我们是谁，一方面看我们有何表现。我总是因为比赛成绩而获得夸奖。”

于是泰生不断追求成就。他的事业从一幢建筑物开始，然后变成两幢，最后名气愈来愈响亮，业务不断扩充发展。最后，泰生的事业扩张到自己都弄不清楚究竟涉足了多少生意。

“我兼营营造业、掮客业务、管理事业、旅馆经营、公寓改建等，每一种行业我都想插手。我非常兴奋，不知道什么是自己做不到的，所以想试探自己能力的限度。我常在早上起床看见自己的名字登在报纸上，感觉很舒服；然后再看一遍，感觉更舒服。从业凡事愈大愈多就愈好。”

有一天，银行打电话通知他的公司已过膨胀，缓付款也已到期，要求偿还贷款。小神童泰生就这样垮了。刚开始泰生责怪每一个人，把错误归咎于银行、社会经济情势或公司员工身上。最后，他仍简单地认为：

“我知道自己太自私了，我走得太快、太远，不知道自己的能力有一定的限度。面对新机会时我不说：‘这类生意我不做。’反而说：‘为什么不做？我什么生意都做。’我就是太好大喜功。由于每一件事都想做，结果无



法把精神集中在某一件事情上面。哪一个问题最迫切需要解决，就成为我的当务之急。我错把时间上最紧急的事当作最重要的事。”

泰生没有分辨清楚事情的轻重缓急。他的解决之道是重订目标，选择擅长的行业，然后重新集中精神去做。

泰生最擅长的是房地产开发。经过几年的拮据与苦撑，由于他专心地经营，终于逐渐有了起色。现在他再度成为纽约的百万富翁，只不过对自己能力的限度了解得更清楚了。

他认为，如果现在我有这样的想法：“经营健身俱乐部的生意好像挺不错？”我会马上阻止自己说：“谁要去做这种生意？我有我的赚钱行业，根本不需要做这种生意。让别人去做好了。”

在遭遇挫败的一段时间，过去的一切似乎总是挥之不去，我们仿佛被钉死在上面了。我们会一直思考，又不时做一些修正。似乎在我们有行动能力之前，必须先回顾过去并且了解它的意义。所有的人都注定要成为自己一生的历史学家。

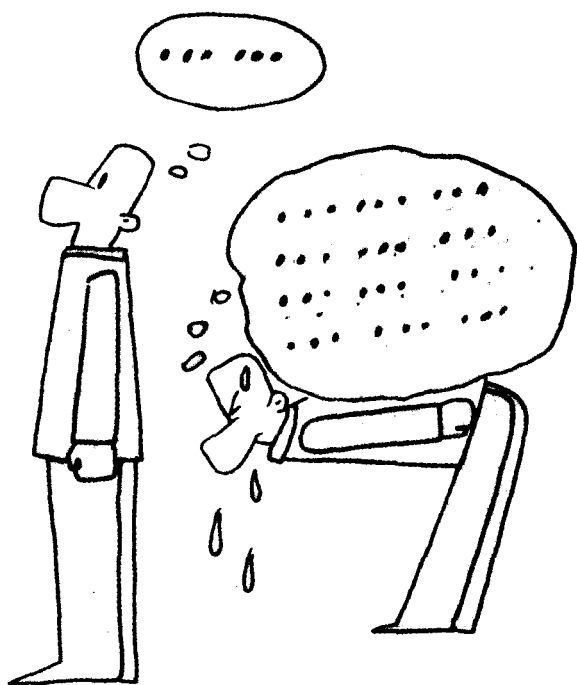
遭遇重大的挫折时，最重要的一件事就是要对自己诚实。除非我们解答出何以失败的问题，否则就无法把失败变成成功之母。

只有用分析家冷静的眼光，而不是情绪化的埋怨责



备，才能把我们从失败之中解放出来。为什么聪明的人会失败？原因有一大箩筐，它无疑比我们在此所提到的更多。失败实在不是什么了不得的事，即使最棒的人也在所难免，能够从失败中吸取经验，才是了不起的事。

聪明的人惟一与众不同的是，他们能够记取教训。



2

要成大事，就不要一味模仿

很多人习惯模仿，不敢创新，或者说不愿意创新，是因为他们头脑中关于得失、是非、安全、冒险等价值判断的标准已经固定，这使他们常常不能换一面想问题。

举一个例子，假如有一人有100%的机会赢80块钱，而另外一个人是有85%的机会赢100块钱，但是有15%的机会什么都不赢。在这种情况下，这个人会选择最保险安稳的方式——选择80块钱而不愿冒一点险去赢那100块钱。可如果换一面来设定这个问题，一个人有100%的机会输掉80块钱，另外一个可能性是有85%的机会输掉100块钱，但是也有15%的机会什么都不输。这个时候，人们都会选择后者，赌一下，说不定什么都不输。

这个例子使我们明白，平时我们之所以不能创新，或不敢创新，常常是因为我们从惯性思维出发，以至顾虑重重，畏手畏脚。而一旦我们把同一问题换一面来考虑，就



会发现很多新的机会，新的成功。

其实许多最有创意的解决方法都是来自于换一面想问题，在对待同一件事时，从相反的方面来解决问题，甚至于最尖端的科学发明也是如此。所以爱因斯坦说：“把一个旧的问题从新的角度来看是需要创意的想像力，这成就了科学上真正的进步。”

著名的化学家罗勃·梭特曼发现了带离子的糖分子对离子进入人体是很重要的。他想了很多方法以求证明，都没有成功，直到有一天，他突然想起不从无机化学的观点，而从有机化学的观点来看这个问题，才得以成功。

当然，作为在平凡生活中追求财富和梦想的普通人，换一面想问题的方法所取得的成效，不亚于科学家们的新发现。

麦克是一家大公司的高级主管，他面临一个两难的境地，一方面，他非常喜欢自己的工作，也很喜欢跟随工作而来的丰厚薪水——他的位置使他的薪水有只增不减的特点。

但是，另一方面，他非常讨厌他的老板，经过多年的忍受，最近他发觉已经到了忍无可忍的地步了。在经过慎重思考之后，他决定去猎头公司重新谋一个别的公司高级主管的职位。猎头公司告诉他，以他的条件，再找一个类似的职位并不费劲。



回到家中，麦克把这一切告诉了他的妻子。他的妻子是一个教师，那天刚刚教学生如何重新界定问题，也就是把你正在面对的问题换一个面考虑，把正在面对的问题完全颠倒过来看——不仅要跟你以往看这问题的角度不同，也要和其他人看这问题的角度不同。她把上课的内容讲给了麦克听，这给了麦克以启发，一个大胆的创意在他脑中浮现。

第二天，他又来到猎头公司，这次他是请公司替他的老板找工作。不久，他的老板接到了猎头公司打来的电话，请他去别的公司高就。尽管他完全不知道这是他的下属和猎头公司共同努力的结果，但正好这位老板对于自己现在的工作也厌倦了，所以没有考虑多久，他就接受了这份新工作。

这件事最美妙的地方，就在于老板接受了新的工作，结果他日前的位置就空出来了。麦克申请了这个位置，于是他就坐上了以前他老板的位置。

这是一个真实的故事，在这个故事中，麦克本意是想替自己找个新的工作，以躲开令自己讨厌的老板。但他的太太教他换一面想问题，就是替他的老板而不是他自己找一份新的工作，结果，他不仅仍然干着自己喜欢的工作，而且摆脱了令自己烦心的老板，还得到了意外的升迁。

一些专家在研究汽车的安全系统如何保护乘客在撞车



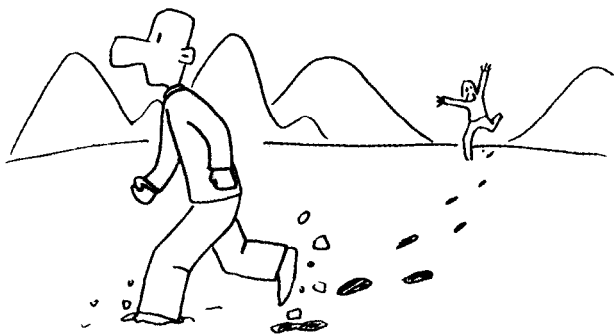
时不受到伤害时，最终也是得益于换一面解决问题。他们想要解决的问题是，在汽车发生冲撞时，如何防止乘客在汽车内移动而撞伤——这种伤害常常是致命的。在种种尝试均告失败后，他们想到了一个有创意的解决方法，就是不再去想如何使乘客绑在车上不动，而是去想如何设计车子的内部，使人在车祸发生时，最大程度地减少伤害。结果，他们不仅成功地解决了问题，而且开启了汽车设计的新时尚。

其实我们常常可以在日常生活中训练自己换一面想问题。比如说，一个年轻的妈妈想对刚买的婴儿床做一下改造，使它能和自己的大床并在一起，这样就可以省去夜里的担心和麻烦。结果，在她想拆除小床的护栏时遇到了麻烦。她想按照床的设计，保留一个可以上下伸缩的护栏，而拆除那个固定的护栏，可是那个固定的护栏还起着床的支撑作用，一拆掉，整个床就散了，这件事只好不了了之，直到有一天，站到床的另一面，这位妈妈才突然发现，由于小床和大床并在了一起，所以有没有移动护栏都是无所谓的，而这个护栏因为在设计时并不起支撑作用，拆了以后，小床依然牢固，这个问题就得以解决了。如果她不换一面，她可能总也看不到这一点，而使自己陷入烦恼。

在现实的生活中，当人们解决问题时，时常会遇到瓶



颈，这是由于人们只在同一角度停留造成的，如果能换一换视角，也就是我们一直在说的换一面考虑问题，情况就会改观，创意就会变得有弹性。记住，任何创意只要能转换视角，就会有新意产生。





放大你的瞳孔

你要真实地认清你自己。“你将来想做什么人，先要看看你现在是什么人。”目标要能刺激你把现在的工作做好。要把眼前的问题解决，才能够向着目标前进。把目标作为你的一个向导，决定你进行时的种种问题。

不要总是想达到目的时的那种满足，或是那个终结的时刻。一个志愿的成功应当刺激你进行第二个志愿。

如果你感觉不满，你环顾左右前后，就能看出许多可能发展的事物来。这些可能性起初似乎是一些模糊的臆想。因此，如果你想发展你的志向，便必须训练善用你的想象能力。

如果你有梦想，即便不能实现，也还是有其价值的，因为此种梦想可使你看到许多可能的机会，是别人所未见到的。

大人物的童年时代大都是充满了各种幼稚的梦想。钢

