

插图珍藏本

吕国荣◎编著

畅销书《决定成败的49个细节》

作者 **吕国荣** 最新力作



小故事 大成功



金城出版社
GOLD WALL PRESS

插图珍藏本



小故事 大成功

吕国荣◎编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

小故事大成功/吕国荣编. —北京: 金城出版社,
2005

ISBN 7—80084—761—6

I. 小… II. 吕… 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 094108 号

金城出版社 出版发行

(北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 100013)

电话: (发行部)84254364(总编室)64228516

北京市昌平北七家印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/16 17.5 印张 500 千字

2005 年 9 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 7—80084—761—6/B·135

定价: 29.80 元

小故事 大成功

CONTENTS

目 录

第一章 成功始于目标

- 1 成功是从选定方向开始的/3
- 2 有了目标,就有了努力的方向/4
- 3 游过海峡并不难/4
- 4 成功缘于梦想/5
- 5 成功的人生是有计划的人生/6
- 6 眼光长远成大事/7
- 7 定位决定一个人成就的大小/8
- 8 用目标支撑行动/9
- 9 我是来当冠军的/10
- 10 用目标鞭策自己/10
- 11 分段实现大目标/11
- 12 见问题,更要见目标/12
- 13 看目标,别看脚下/13
- 14 选定目标不放弃/13
- 15 不要自己吓自己/14
- 16 不要这山望着那山高/14

第二章 赢在心态

- 17 赢的秘密/19
- 18 赢在心态/19
- 19 顾客等于面包/20
- 20 一块硬币有两个面/21
- 21 自我暗示的力量/23
- 22 我是拿破仑的孙子/24
- 23 等着看好了/25
- 24 我只看我有的,不看我没有的/25
- 25 没有什么事情是“不可能的”/26
- 26 积极思考招徕财富/27
- 27 永远比第一名更努力/28
- 28 把你的心从竿上摔过去/29
- 29 重要的是心态/30
- 30 把身后的门关上/30
- 31 再生的决心/31
- 32 唯有埋头,方能出头/32
- 33 跌倒的地方也有风景/33
- 34 成功并不像你想像的那么难/34

第三章 只要人好了,世界也就好了

- 35 生活是自己创造的/37
- 36 说服别人为自己做事/37
- 37 用上所有的力量/38
- 38 留个缺口给别人/39
- 39 且慢下手/39
- 40 永远让你的老板先说话/40
- 41 那是不可能的吗/41
- 42 感激冤家和对手/41
- 43 必要的功夫不能省略/43
- 44 只要弯一弯腰/43
- 45 放下!放下!/44
- 46 让脚步等一等灵魂/45
- 47 一年死,不算死/45
- 48 穿对方的鞋,才知痛在哪里/46
- 49 别把话讲死,别把事做绝/47
- 50 在取得之前,要先学会付出/48

第四章 敢想、敢做、敢尝试

- 51 一法郎买一幢豪华别墅/53
- 52 多站起来一次就意味着成功/54
- 53 推开那扇虚掩的门/55
- 54 惟有尝试,才有成功的机会/56
- 55 敢想、敢做、敢尝试/57
- 56 成功的机会来自敢于尝试/57
- 57 改变电风扇的颜色/58
- 58 处理转畅销/59
- 59 一磅铜值多少钱/59
- 60 海水并不总是咸的/60
- 61 身无分文盖大楼/61
- 62 “劣”字作标榜/62
- 63 小林一三“引狼入室”/63

第五章 打破常规,不按常理出牌

- 64 赎金变赏金/67
- 65 卖水胜过淘金/67
- 66 出人意料之举/68
- 67 换一种思维/69
- 68 骂出来的发明/70
- 69 一根电缆线值多少钱/70
- 70 一则修理表的广告/71
- 71 找到诀窍就能成功/72
- 72 与名人共进晚餐/72
- 73 灵活动用反向思维/73
- 74 抛洒硬币的哲理/74
- 75 快与慢的转换/74
- 76 用幽默推销自己/76
- 77 只贷一美元的大富翁/76
- 78 踩出来的路/77
- 79 百万身价的人/78
- 80 胸襟有多大,成就有多大/78
- 81 哈伯博士巧募一百万/79
- 82 补足十万元/80
- 83 放长线钓大鱼/81
- 84 消防水龙头排水雷/82
- 85 最好的方案/83
- 86 成功简单到你不可想像/84
- 87 用邮寄过来的砖盖银行/84
- 88 胜过千言万语/85
- 89 逆向思维改造产品/85
- 90 阴阳错位/86
- 91 出卖“落后”/86
- 92 “一孔之见”获得百万/87

第六章 抓住成功的机遇

- 93 机遇来了就要抓住/91
- 94 两万元背后的机遇/91
- 95 偕老同穴的创意/92
- 96 抓住适合自己的机遇/93
- 97 机会帮助你达到目标/94
- 98 给自己一片悬崖/94
- 99 巧借“鸽患”/95
- 100 意想不到的成功/96
- 101 巧妙处理“状告足球”/97
- 102 黑桃A是一张好牌/98
- 103 另辟蹊径找方法/98
- 104 悬崖上的表演/99
- 105 让顾客强买面包/99
- 106 流水声卖高价/101
- 107 一步改变一生/101
- 108 叩响机会的大门/102
- 109 从噪音中发现商机/103
- 110 牛仔褲的诞生/104
- 111 不放弃成功的机遇/105
- 112 “宇宙”沾马季的光/106
- 113 热情结出的果实/106
- 114 专心致志赢得成功的机遇/107
- 115 百年等一回/108
- 116 机遇来了就别错过/109
- 117 百万圆桌的秘密/109

第七章 创新致胜

- 118 买白鼠的账单/113
- 119 米老鼠的诞生/113
- 120 在看到我之前不要做决定/114
- 121 假“戴安娜王妃”选首饰/115
- 122 总统“卖书”/116
- 123 打开市场的小铜牌/116

- 124 变废为宝/117
- 125 在垃圾场中建造花园/118
- 126 明星效应/119
- 127 成功来自创新/120
- 128 做有心人/120
- 129 不拘常理的挑战极限/121
- 130 没有造不了的东西/122
- 131 丑的也是美的/122
- 132 手帕印上导游图/123
- 133 意外中的发现/124
- 134 发脾气发出来的财富/124
- 135 制作月球仪/125
- 136 用经验创新/125
- 137 灵感带来成功/126
- 138 刷出来的财富/126

第八章 自信决定成功的高度

- 139 信念值多少钱/131
- 140 你我都是商人/132
- 141 免费过桥/132
- 142 重新点燃成功的渴望/133
- 143 没有人能阻止你成功/134
- 144 谁给我100万/134
- 145 我也能办到/135
- 146 运用信心的力量/136
- 147 有一个人可以帮你/136
- 148 经常接受信心的挑战/137
- 149 自信是一种积极的心态/139
- 150 什么都有可能/139

第九章 在冒险中获得最大的成功概率

- 151 早一步大不同/143

第十一章 没想到赚钱这么容易

- 152 风险的另一面就是机会/143
- 153 在冒险中获是最大的成功/144
- 154 深夜11点的灯光/145
- 155 敢冒别人不敢冒的风险/146
- 156 风险意味着机遇/147
- 157 敢冒风险先机投资/148
- 158 “敢做”比“会做”更重要/149
- 159 经济危机酿造成功/150
- 160 有了好想法,就立即去做/151

第十章 铸就自己良好的品德

- 161 铸就自己的信誉/155
- 162 守信是通往成功之门的钥匙/155
- 163 宁愿吃亏也要讲信誉/156
- 164 守信才是真正的成事之本/157
- 165 诚实赢得别人的信任/157
- 166 播种奉献的种子/158
- 167 爱心的力量/159
- 168 诚实才能取信于人/159
- 169 最好的证明/160
- 170 意想不到/161
- 171 救命恩人/162
- 172 捧着空花盆的孩子/163
- 173 诚实是金/164
- 174 惟——一个采到金子的人/165
- 175 真诚的热情最能打动人/166
- 176 信用是最宝贵的财富/167
- 177 真诚改善一生的命运/167
- 178 诚实降价术/168
- 179 一毛钱的诚信/169
- 180 主动去做分外的事/170
- 181 白卷背后的较量/170
- 182 从书本中找到的致富方法/171
- 183 成功来自于诚信/172
- 184 用真诚攻下“堡垒”/172

- 185 有心遍地财/177
- 186 为别人的利益着想/177
- 187 借金鸡生金蛋/179
- 188 促销绝招/179
- 189 出租晚礼服/180
- 190 起死回生的金点子/181
- 191 商界钓术/182
- 192 花2000元建成一座百货大楼/183
- 193 空城妙计/183
- 194 世界上最值钱的是什么/184
- 195 水下旅馆/185
- 196 用想像力赚钱/185
- 197 尤伯罗斯造势大发奥运财/186
- 198 如此“买一送二”/187
- 199 收藏酒瓶也可发财/188
- 200 赠送刷子促销法/188
- 201 由滞转俏/189
- 202 将一时灵感转变为赚钱的机会/190
- 203 素质创造财富/191
- 204 简单就是赚钱的真理/191

第十二章 善于捕捉成功的信息

- 205 垃圾的作用/195
- 206 信息造就财富/195
- 207 信息就是竞争力/196
- 208 一条信息换来900万/197
- 209 巧妙利用信息赚大钱/198
- 210 成功的大门总向有心人敞开/198
- 211 不用泥土种植的花草/200
- 212 处处留心皆学问/201
- 213 小生意赚大钱/201

- 214 金装女郎礼服/202
- 215 利用独家新闻发财/203
- 216 模糊信息赚巨资/203
- 217 利用信息赚钱/204

第十三章 第一流的人做第一流的事

- 218 超越平庸,选择完美/207
- 219 眼前太光明会迷失未来/208
- 220 是你自己以为不可能/208
- 221 选好第一根栅栏/209
- 222 要事第一/210
- 223 你想到几步/211
- 224 为自己挖一口井/212
- 225 把握转向的能力/212
- 226 把自己亮在暗处/215
- 227 破釜沉舟,志在必得/215
- 228 困难不过如此/216
- 229 别跌倒在自己的优势上/217
- 230 天才,就是放对地方的人才/218
- 231 人生就是一顿自助餐/218
- 232 不要让别人偷走你的梦想/219
- 233 即使生命是一场空,也要空得充实/220

第十四章 细节决定成功

- 234 每桶4美元/225
- 235 细节也是竞争力/225
- 236 注意细节的人,才是成功的人/226
- 237 成败只差一角钱/226
- 238 “一滴智慧”出大王/227
- 239 适应需要/228
- 240 发现和把握细节/228
- 241 发现隐藏在生活中的细节/229
- 242 秋天的发现/230

- 243 从小事中激发创意/230
- 244 找到市场缝隙/231

第十五章 坚持下去,成功就在下一次

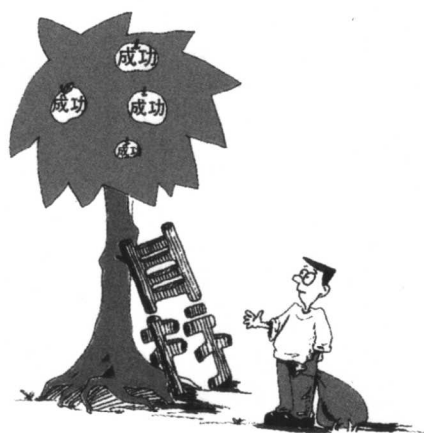
- 245 成功就在下一次/235
- 246 不败人生/235
- 247 赢在坚持/236
- 248 藤田田成功传奇前奏/237
- 249 有志者事竟成/238
- 250 2500个“请”字/239
- 251 打捞成功/240
- 252 寻找金表/240
- 253 永不放弃的人容易成功/241
- 254 能补“先天不足”的灵丹妙药/242
- 255 坚持才会胜利/243
- 256 有了坚持,“白手”照样起家/243
- 257 坚持才能爬过成功的墙头/244
- 258 坚持下去,就有盼头/245
- 259 捅开成败之间的窗户纸/245
- 260 有这样一个/247

第十六章 就这样步入成功之门

- 261 人生另一扇门/251
- 262 把“负”变为“正”的力量/252
- 263 炼金之术/252
- 264 种植纪念树/253
- 265 让人家知道你/254
- 266 一律一便士/254
- 267 把打击当作上进的动力/255
- 268 美味招财神/256
- 269 时间差赢利法/257

270	一支笔打天下/257	285	必然的成功/269
271	用科学战胜对手/258	286	“6”的效应/270
272	水杯与火车/258		
273	一招出名/259		
274	打伞哲学/259		
275	让每个人都买得起的车/260		
276	花钱最少收益最大的“壮行酒”/261		
277	被烤黑的“阿根廷”香蕉/261		
278	金蝉脱壳/262		
279	库里恰克巧卖日货/264		
280	帮人就是帮己/264		
281	找准自己的位置/265		
282	寻根问底/266		
283	盖蒂的香烟/267		
284	道早安的魔力/268		

第一章 成功始于目标



在人生的竞赛场上,没有目标是不容易取得成功的。许多人并不缺乏信心、能力、智力,只是没有确定目标或没有选准目标,所以变得碌碌无为。道理很简单,正如一位百发百中的神技射击手,如果他漫无目标地乱射,其结果可想而知。

目标是成功的源动力,是成功路上的里程碑,任何成功都始于目标。

一个人有了明确的奋斗目标,内心的力量才会找到努力的方向,才会不断鞭策自己去追求成功。

1. 成功是从选定方向开始的

撒哈拉沙漠中有一个小村庄叫比塞尔。它靠在一块 1.5 平方公里的绿洲旁。从这儿走出沙漠一般需要三昼夜的时间,可是在英国皇家学院的院士肯·莱文 1926 年发现它之前,这儿的人没有一个走出过大沙漠。他们不是不愿意离开这块贫瘠的地方,而是尝试过很多次都没有走出来。

肯·莱文用手语同当地人交谈,结果每个人的回答都是一样的:从这儿无论向哪个方向走,最后都还要转回到这个地方来。为了证实这种说法的真伪,肯·莱文做了一次试验,从比塞尔向北走,结果三天半就走了出去。

比塞尔人为什么走不出呢?肯·莱文感到非常纳闷,最后他决定雇一个比塞尔人,让他带路,看看到底是怎么回事?他们准备了能用半个月的水,牵上两匹骆驼,肯·莱文收起指南针等设备,只拿一根木棍。

10 天过去了,他们走了大约 800 英里的路程。第 11 天的早晨,一块绿洲出现在眼前,他们果然又回到了比塞尔。这一次肯·莱文终于明白了,比塞尔人之所以走不出大沙漠,是因为他们根本就不认识北极星。

在一望无际的沙漠里,一个人如果凭着感觉往前走,他会走出许许多多大小不一样的圆圈,最后的足迹十有八九是一把卷尺的形状。比塞尔村处在浩瀚的沙漠中间,方圆上千公里,没有指南针,想走出沙漠,确实是不可能的。

肯·莱文在离开比塞尔时,带了一个叫阿古特尔的青年。他告诉这个青年:“只要你白天休息,夜晚朝着北面那颗最亮的星星走,就能走出沙漠。”

阿古特尔照着去做,三天之后果然来到了大漠的边缘。



激励哲理

在生活中,许多人之所以不能成功,缺少的不是能力,而是正确的指导方向和明确的目标。不管在任何时候,成功都是从选定方向开始的。



2. 有了目标，就有了努力的方向

山本是一位业绩出色的保险推销员，可是他并没有满足，而是一直都希望跻身于业绩最高者的行列。但这一切开始只不过停留在愿望之中，他从未真正争取过。直到两年后的一天，他把这个愿望不经意地告诉父亲，父亲教导他：“如果让愿望更加明确，设立属于你自己的目标，你才会去努力实现它。”

于是，他当晚就开始设定自己希望的总业绩，然后再逐渐增加。结果总业绩增加了20%，这样的一种目标设定点燃了山本的激情。从此他不论谈任何交易，都会设立一个明确的数字作为目标，并努力在一两个月之内完成。

“我觉得，目标越是明确越感到自己对达到目标有股强烈的自信和决心。”山本说。他的计划里包括想得到的收入、地位和能力，然后，他把所有的访问都准备得充分完善，努力积累相关的业务知识，终于在这一年的年底，创造了自己业绩的新纪录。

山本给自己做了一个总结：“以前，我不是不曾考虑过要扩展业绩，提高自己的工作成就。但是因为我从来只是想一想而已，没有付诸行动，所以所有的愿望都落空了。自从我明确设立了目标，以及为了切实实现目标而设定的具体数字和期限后，我才真正感受到，强大的推动力正在鞭策我去完成它。”

西方有一句谚语说：“如果你不知道你要到哪儿去，那你哪儿也去不了。”要取得成就，就一定要搞清楚自己的主要人生目标是什么。一个人的人生主要目标，应该是你终生追求的方向，你生活中的事情都围绕着它而存在着。

激励哲理：人生需要目标，有了目标和计划，也就有了努力的方向。朝着这个方向努力，成功就可以期待。

3. 游过海峡并不难

34岁的美国妇女佛罗伦丝·查德威克是横渡英吉利海峡的第一位女性。完成这一壮举之后，她决定向另一条距离更远的海峡——卡特林纳海峡挑战，即从加利福尼亚海岸以西21英里的卡特林纳岛游向加州海岸。如果她的壮举能成功的话，她将成为第一个游过这个海峡的女性。

1952年7月4日清晨，加利福尼亚海岸笼罩在浓雾中，佛罗伦丝·查德威克从卡特林纳岛开始向加州海岸游去。

海水太凉，冻得她全身发麻，雾很大，她连护送她的船几乎都看不到。时间一个钟



头一个钟头地过去,千千万万的人通过电视实况转播看着这一切。

15个钟头过去了,她劳累不堪,全身又冻得发麻。她以为自己不能再游了,就叫人把她拉上船。她的母亲和教练在另一条船上冲她喊,说海岸很近了,叫她不要放弃。但查德威克朝加州海岸望了望,除了浓雾什么也看不到。她摇摇头说:“我没有能力游到对岸了。”人们拉她上船的地点,离加州海岸只有半英里!令她半途而废的不是疲劳,也不是寒冷,而是因为她在浓雾中看不到目标。



两个月以后的一个晴朗日子,查德威克能一览无余地看到加州海岸这个目标,她成功地游过了卡塔林纳海峡。她不但是第一个游过该海峡的女性,而且比男子的纪录还快了两个钟头。

从这个故事中,我们不难看出:作为游泳好手的查德威克,她的目标是要游过卡塔林纳海峡,她第一次游泳时,因为没有看到目标终点,放弃了成功的机会,但她相信自己的能力和勇气,终于在看到加州海岸这一目标后,成功地游了过去。

激励哲理:在成功的路上,我们设立的目标应该是看得见的,如果制定的目标不切实际,与自身条件相差甚远,那就不可能做到。比如“我不用做出任何努力20年后就能当上董事长”,这不仅是遥远得看不见,也难以实现,制定这样一个无法实现的目标,跟没有目标是一样的。

成功要设立看得见的目标。如果你无法知道自己向目标前进了多少,你就会泄气,放弃目标,停止不干。目标产生信念,信念产生动力,有了看得见的目标,才能最后实现目标。

4. 成功缘于梦想

一个生长于旧金山贫民区的小男孩,从小因为营养不良而患有软骨症,在六岁时双腿变成“弓”字型,而小腿更是严重地萎缩。然而在他幼小心灵中一直藏着一个除了他自己,没人相信会实现的梦——那就是有一天,他要成为美式橄榄球的全能球员。



他是传奇人物吉姆·布朗的球迷,每当吉姆所在的克里夫兰布朗斯队和旧金山四九人队在旧金山比赛时,这个男孩便不顾双腿的不便,一跛一跛地到球场去为心中的偶像加油。由于他穷得买不起票,所以只有等到全场比赛快结束时,从工作人员打开的大

门溜进去,欣赏最后剩下的几分钟。

13岁时,有一次他在布朗斯队和四九人队比赛之后,在一家冰淇淋店里终于有机会和心中的偶像面对面地接触,那是他多年来所期望的一刻。他大大方方地走到这位大

明星的跟前,朗声说道:“布朗先生,我是你最忠实的球迷!”

吉姆·布朗和气地向他说了声谢谢。这个小男孩接着又说道:“布朗先生,你晓得一件事吗?”

吉姆转过头来问道:“小朋友,请问是什么事呢?”

男孩一副自若的神态说道:“我记得你所创下的每一项纪录,每一次的布阵。”

吉姆·布朗十分开心地笑了,然后说道:“真不简单。”

这时小男孩挺了挺胸膛,眼睛闪烁着光芒,充满自信地说道:“布朗先生,有一天我要打破你所创下的每一项纪录!”

听完小男孩的话,这位美式橄榄球明星微笑地对他说:“好大的口气!孩子,你叫什么名字?”

小男孩得意地笑了,说:“奥伦索先生,我的名字叫奥伦索·辛浦森,大家都管我叫O.J。”

奥伦索·辛浦森日后的确如他少年时所说的话,在美式橄榄球场上打破了吉姆·布朗所写下的所有纪录,同时创下一些新的纪录。

激励哲理:我们会成为什么样的人,会有什么样的成就,就在于先做什么样的“梦”,因为梦想就是我们成功的目标。目标能激发出令人难以置信的能力,引导你的一切。当我们有了梦想的目标,若再加上必然能够实现的信念,那么就可以说成功了一半。

5. 成功的人生是有计划的人生

在人寿保险的行业中,出现了一位奇人,他是班费文,当他第一次走进保险公司,想成为一名推销员时,他被拒绝了。因为他身材矮小,没有一般推销人员的高大体魄,头发早秃,说话的时候,口齿又不清楚,并且带有浓厚的乡音。但他没有因此而放弃,在不懈的努力下,他居然成为历史上成功的人寿保险推销人士,他的成功完全没有任何特别之处。



他在俄亥俄州的一个小城生活和工作,这个小城的人口,只有2万多人,而且数十年来,人口也没有多大的增长。但他主要的生意,都来自这个小城附近40公里以内的地方。

在班费文回忆起自己事业的进步时,他认为这完全归功于自己的奋斗计划。

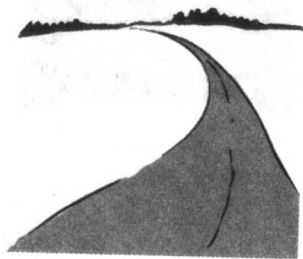
在1938年的时候,他每周的工资是10元。他订下了一个目标,要一周赚取35元。当争取到每周35元时,他又将目标向上移,推到每周45元的目标。

班费文说自己的成功在于计划、目标、限期和奖金。今天的他不用再为生活而努力工作,只是为了完成目标而刻苦地强迫自己,一定要将今年的目标完成,才肯罢手。他不断将目标向上移,最后获得了巨大的成功。



激励哲理:成功的人生是有计划的人生。订立目标的时候,我们应该将自己的目光放远些。目标有多方面,例如自己的健康、体重、财富、职业、家庭、进修方向等等,都要有计划和目标,才有可能实行。订计划不能好高骛远,最好使目标保持一种随手可取的距离。

6. 眼光长远成大事



美国第九位总统威廉·亨利·哈里森小时候曾有一段时间被人认为很傻。为什么呢?邻居们做过这样的试验:拿出一个五分的硬币和一个十分的硬币,让小哈里森从里头挑选一个,小哈里森每次都拿那个五分的。每次都屡试不爽,大家均以此为乐。

一个外地人路过此地,听说这件事后,感到很奇怪,于是亲自试验了一回,果然和大家说的一样。

外地人仔细观察小哈里森的言行后,拍拍他的肩膀笑着说:“小朋友,你一点也不傻,你很聪明。”小哈里森也笑了。外地人没再说什么就走了,邻居们都感到有些纳闷。

后来,终于有人想明白了为什么:如果小哈里森拿了十分的硬币,下次就不会有人



去做这样的试验了,他每次五分的收入就将终止。小哈里森原来是弃眼前的小利保留长远的利益,小小年纪,就有这样的长远眼光,可真了不起!邻居们都赞叹不已。

激励哲理:眼光长远的人往往不容易被眼前的得失所迷惑,往往能走在时代的前沿,看见别人所不能看见的东西,掌握事物发展的未来趋势,因而能先行一步。

一个人在成功的道路上要想走远,首先他得站得高,看得远。只有看得长远,他才能对自己以后要做的事情心里有底,才知道自己行进的方向,以及需要为此采取什么样的行动。眼光长远是成功不可或缺的元素。

7. 定位决定一个人成就的大小

著名企业家迈克尔在从商以前,曾是一家酒店的服务生。干的是替客人搬行李、擦车的活儿。

有一天,一辆豪华的劳斯莱斯轿车停在酒店门口,车主人吩咐说:“把车洗洗。”迈克尔那时刚刚中学毕业,还没见过世面,从未见过这么漂亮的车子,不免有几分惊喜。他边洗边欣赏这辆车,擦完后,忍不住拉开车门,想上去享受一番。这时,正巧领班走了出来,“你在干什么?”领班训斥道,“你不知道自己的身份和位置?你这种人一辈子也不配坐劳斯莱斯!”

受辱的迈克尔从此发誓:“这一辈子我不但要坐劳斯莱斯,还要拥有自己的劳斯莱斯!”他的决心是如此强烈,以至于这成了他人生的奋斗目标。

许多年以后,当他事业有成时,果然买了一部劳斯莱斯轿车!如果迈克尔也像领班一样认定自己的命运,那么,也许今天他还在替人擦车、搬行李,最多做一个领班。可见人生的目标对一个人是何等重要啊!



激励哲理:一个人怎样给自己定位,将决定其一生成就的大小。志在顶峰的人不会落在平地,甘心做奴隶的人永远也不会成为主人。

一个人要想有所建树、有所作为,就要确定远大的目标和理想。树立必胜的信心,敢于战胜一切艰难险阻,敢于排除前进道路上的一切障碍,要有这样的魄力:别人能做的,自己就能做;别人做不到的,自己也要努力争取做到。

