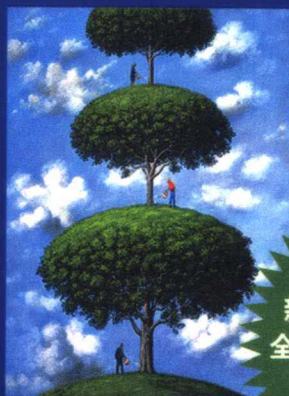


一句话点醒人生 一本书改变命运

Being A Winner After Three Years

做三年后的 赢家

今天的生活由三年前我们的选择所决定，
今天的选择，
将决定我们三年后的生活。



国际沟通学会
新经济成才促进会
全国成功之路联谊会

联合推荐

中国商业出版社

一做三年后的 赢家

Being After Three Years
A Winner

金 雨◇著

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

做三年后的赢家/金雨编著. - 北京:中国商业出版社,
2003.9

ISBN 7 - 5044 - 4916 - 4

I . 做… II . 金… 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 085390 号

责任编辑:陈朝阳

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京星月印刷厂印刷

*

880 × 1230 毫米 32 开 10.25 印张 230 千字

2003 年 11 月第 1 版 2003 年 11 月第 1 次印刷

定价:20.00 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

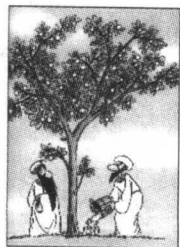
版权所有 翻印必究

目录

Contents

做三年后的赢家

- ◎你为什么还不是赢家? /3
- ◎做三年后的赢家 /7
- ◎你已经是赢家 /10
- ◎没有任何借口 /12
- ◎认清自己的优势,并将其发挥至极致 /15
- ◎开掘自己的钻石矿 /17
- ◎做变化的主宰者 /22
- ◎没钱也能投资 /23
- ◎时间的意义 /27
- ◎多收集鹅卵石 /30
- ◎每天投资 5 分钟 /33
- ◎不要养成丢弃机会的习惯 /35



贫穷不是上帝的意愿

- ◎贫穷不是上帝的意愿 /41
- ◎不要为打翻的牛奶哭泣 /44
- ◎积极的心态 /47

- ◎改变你的消极信念 /51
- ◎开除失败先生 /56
- ◎凭空想像出的灾难 /58
- ◎凡有的,还要加给他,叫他有余 /60
- ◎小心扯你后腿的人 /62

没有什么是不可能的

- ◎不要把“上帝”作为借口 /67
- ◎没有什么是不可能的 /70
- ◎没有天生的赢家 /73
- ◎肯德基创始人哈伦德·山德士的经历 /76
- ◎派蒂,向前跑! /79
- ◎把斧头卖给总统 /81
- ◎“你可以成为州长” /83
- ◎让学历见鬼去吧 /85
- ◎赢家不需要“晴天霹雳”式的提醒 /89

为人生设定目标

- ◎为人生设定目标 /93
- ◎成功的标准 /95
- ◎不做布利丹毛驴 /96
- ◎善于放弃 /99
- ◎距 离 /101
- ◎每个人都有成功的机会 /104
- ◎成功路上的四盏灯 /108



像赢家一样思考

- ◎把耳朵叫醒 /115
- ◎睁开心灵的眼睛 /117

- ◎善于思考,勤于思考 /119
- ◎要有主见 /121
- ◎不要让错误的意识占据大脑 /126
- ◎生命中的“大石块” /127
- ◎富兰克林的 13 项做人原则 /129
- ◎不要为钱工作,要让钱为你工作 /135
- ◎赢家就是善于利用机会的人 /137
- ◎敢于冒险的人将改变世界 /139
- ◎善于在冒险中抓机遇 /142

打造你的核心竞争力

- ◎赢家必须具备核心竞争力 /151
- ◎培养你的核心竞争力 /153
- ◎创新能力是赢家的第一能力 /156
- ◎让你的创新欲望冲动起来 /158
- ◎做一个具有创新能力的赢家 /161
- ◎影响创新能力的八种弊习 /167
- ◎创造力是成功的惟一源泉 /170
- ◎培养自己的创造力 /173
- ◎10 种影响创造力的错误想法 /177
- ◎健康是成为赢家的资本 /180
- ◎成为赢家从做一名领导者开始 /183



我创造,所以我生存

- ◎好运不会无缘无故地降临 /189
- ◎我创造,所以我生存 /191
- ◎现在就做! /193
- ◎重要的是去做 /195
- ◎每个人都有无限的潜力 /198

- ◎强迫自己 /200
- ◎变化意味着机遇 /201
- ◎多加一盎司,事情可能就大不一样 /203
- ◎不要用想像给自己制造困难 /205
- ◎人生的 31 种失败 /208
- ◎时时准备 /213

赢家的素质

- ◎成功的关键 /217
- ◎成功不是偶然的 /221
- ◎锲而不舍地练习 /223
- ◎坚毅 /226
- ◎我将粉碎一切障碍 /228
- ◎多坚持半步 /230
- ◎赢家的敌人——犹豫不决 /235
- ◎学会选择 /239
- ◎诚信助你成功 /243
- ◎谦虚是赢家必备的特质 /245

成功并不像想像的那么难

- ◎勇于敲门 /251
- ◎副总统之路 /253
- ◎坚持到底 /254
- ◎坚定不移的信心能够移山 /256
- ◎信心可以产生神奇的效果 /259
- ◎甩掉自卑的包袱 /263
- ◎成功并不像想像的那么难 /268



关系就是财富

- ◎ 人际关系是成功的垫脚石 /279
- ◎ 朋友是一生的财富 /282
- ◎ 林林总总的关系 /284
- ◎ 建立你的人际关系网 /288
- ◎ 多与比你强的人交往 /292
- ◎ 多跟不同行业的人交往 /295
- ◎ 维护你的人际关系网 /297
- ◎ 微笑的力量 /299
- ◎ 别吝啬你的赞美 /303
- ◎ 对他人表现出真诚的关切 /305
- ◎ 倾听的艺术 /307
- ◎ 学会让别人保住面子 /310
- ◎ 对他人感兴趣 /315



做三年后的赢家

Zuo San Nian Hou de Ying Jia

今天的生活由三年前我们的选择所决定，
今天的选择，将决定我们三年后的生活。

现在是不是赢家并不重要，重要的是，三年后，你能成为赢家！

你为什么还不是赢家？每个人都应该问一问自己这个问题。或许，对这个问题，最重要的不是找到答案，而是提问本身。



你为什么还不是赢家？

你为什么还不是赢家？我曾拿这个问题问我的
一些朋友。我的朋友有的茫然，有的思索一会儿，迟
疑地说出几点理由。显然他们在这之前都没有问过
自己这个问题。

然后，我给他们讲下面的故事。他们的反应不
出我的所料：有的表情凝重，陷入了沉思；有的情绪
激动，眼含热泪……

你为什么还不是赢家？或许，对这个问题，第一
重要的不是找到答案，而是提问本身。

我愿意以下面的文章作为本书的开始。我不想作无谓的
说教，亲爱的读者朋友，我想让你们知道的是，如果你现在还
不是赢家，肯定有什么出了问题。如同成功肯定是有原因的
一样，你不能成为赢家，也一样是有原因的。

这是个真实的故事，它改变了无数人的生活。就让我们
从这里开始吧！

有位拉沙叶补习大学的业务员前去拜访美国西部一个小
镇上的一位房地产经纪人，想把一个《销售与商业管理》课程

介绍给他。这位业务员到达房地产经纪人的办公室时,发现他正在一架老古董一样的打字机上打着一封信。这位业务员自我介绍一番,然后介绍他所推销的这个课程。

那位房地产商人显然听得津津有味。然而,听完之后,却迟迟不表示意见。这位业务员只好单刀直入了:“你想参加这个课程吧,不是吗?”

这位房地产商人以一种无精打采的声音回答说:“哎呀,我自己也不知道是否想要参加。”

他说的倒是实话,因为像他这样难以迅速作出决定的人有数百万之多。这位对人性有透彻认识的业务员,站起身来准备离开。但接着他采用了一种多少有点刺激的战术,下面这段话使房地产商人大吃一惊。

“我决定向你说一些你不喜欢听的话,但这些话可能对你很有帮助。”

“先看看你工作的办公室,地板脏得怕人,墙壁上全是灰尘。你现在所使用的打字机,看来好像是大洪水时代诺亚先生在方舟上所用过的。你的衣服又脏又破,你脸上的胡子也未刮干净,你的眼光告诉我你已经被打败了。”

“在我的想像中,在你家里,你太太和你的孩子穿得也不好,也许吃得也不好。你的太太一直忠实地跟着你,但你的成就并不如她当初所希望的那样。在你们刚结婚时,她本以为你将来会有很大的成就。”

“请记住,我现在并不是向一位准备进入我们学校的学生讲话,即使你有现金预缴学费,我也不会接受。因为,如果我接受了,你将不会拥有去完成它的进取心,而我们不希望

我们的学生当中有人失败。”

“现在，我告诉你你为何失败。那是因为你没有做出一项决定的能力。”

“在你的一生中，你一直养成一种习惯：逃避责任，无法做出决定。结果，到了今天，即使你想做什么，也无法办得到了。”

“如果你告诉我，你想参加这个课程，或者你不想参加这个课程，那么，我会同情你，因为我知道，你是因为没有钱才如此犹豫不决。但结果你说什么呢？你承认你并不知道你究竟参加或不参加。你已养成逃避责任的习惯，无法对影响到你生活的所有事情做出明确的决定。”

那位房地产商人呆坐在椅子上，下巴往后缩，他的眼睛因惊讶而睁大，但他并不想对这些尖刻的指控进行答辩。这位业务员道声再见，走了出去，随手把房门关上。但他再度把门打开，走了回来，带着微笑在那位吃惊的房地产商面前坐下来，说道：“我的批评也许伤害了你，但我倒是希望能够触怒你。现在让我以男人对男人的态度告诉你，我认为你很有智慧，而且我确信你有能力，但你不幸养成了一种令你失败的习惯。但你可以再度站起来。我可以扶你一把，只要你愿意原谅我刚才所说过的那些话。”

“你并不属于这个小镇。这个地方不适合从事房地产生意。你赶快替自己找套新西装，即使向人借钱也要去买来，然后跟我到圣路易市去。我将介绍一个房地产商人和你认识，他可能会给你一些赚大钱的机会，同时还可以教你有关这一行业的注意事项，你以后投资时可以运用”。

“你愿意跟我来吗?”

那位房地产商人竟然抱头哭泣起来。最后,他努力地站了起来,和这位业务员握握手,感谢他的好意,并说他愿意接受他的劝告,但他要以自己的方式去进行。他要了一张空白报名表,签字报名参加《销售与商业管理》课程,并且凑了一些一毛、五分的硬币预付了头一期的学费。

三年以后,这位房地产商人开了一家拥有 60 名业务员的大公司,是圣路易市最成功的房地产商人之一,他还指导其他业务员工作。每一位准备到他公司上班的业务员在被正式聘用之前,都要被叫到他的私人办公室去,他把自己的转变过程告诉给这些新人,从拉沙叶大学那位业务员初次在那间寒酸的小办公室与他见面时开始说起。

这位房地产商人是幸运的,在他还来得及成为赢家的时候,有人以他意想不到的方式给了他重重的一击,让他对自己的生活有了重新的认识。其实就是这么简单,许多人身处困境而浑然不觉,他们需要的只是一点小小的推动。

做三年后的赢家

你现在是不是赢家并不重要，重要的是，三年后，你能成为赢家！

让我们来一起分享著名歌手李恕权在《挑战你的信仰》一书中讲述的一段他的真实的人生经历。

1976年的冬天，当时我19岁，在美国休斯敦航空航天局的宇宙飞船实验室里工作，同时也在航空航天局旁边的休斯敦大学主修计算机。纵然忙于学校、睡眠与工作之间，这几乎占据了我一天二十四小时的全部时间，但只要有多余的一分钟，我总是会把所有的精力放在我的音乐创作上。

我知道写歌词不是我的专长，所以在这段日子里，我四处寻找一位善写歌词的搭档，与我一起合作创作。我认识了一位朋友，她的名字叫瓦莱丽。她在我事业的起步时，给了我最大的鼓励。

年仅19岁的瓦莱丽在德州的诗词比赛中，不知得过多少奖牌。她的写作总是让我爱不释手，当时我们的确合写了许多很好的作品，一直到今天，我仍然认为这些作品充满了特色与创意。一个星期六的周末，瓦莱丽又热情地邀请我到她

家的牧场吃烤肉。她的家族是德州有名的石油大亨,拥有庞大的牧场。虽然她的家庭极为富有,但她的穿着、所开的车,与她谦卑诚恳待人的态度,更让我加倍地打心底佩服她。

瓦莱丽知道我对音乐的执着。然而,面对那遥远的音乐界及整个美国陌生的唱片市场,我们一点渠道都没有。此时,我们两个人坐在德州的乡下,一点也不知道下一步该如何走。突然间,她冒出了一句话:“Visualize what you are doing in 3 years?” 想像你三年后在做什么? 我愣了一下。她转过身来,手指着我说:“嘿! 告诉我,你心目中‘最希望’三年后的你在做什么,你那个时候的生活是一个什么样子?”

我还来不及回答,她又抢着说:“别急,你先仔细想想,完全想好,确定后再说出来。”

我沉思了几分钟,开始告诉她:“第一,三年后,我希望能有一张唱片在市场上,而这张唱片很受欢迎,可以得到许多人的肯定。第二,我住在一个有很多很多音乐人的地方,能天天与一些世界一流的乐师一起工作。”

瓦莱丽说:“你确定了吗?”我慢慢地回答,而且拉了一个很长的 Yesssssss! 瓦莱丽说:“好,既然你确定了,我们就把这个目标倒算回来。如果第三年,你有一张唱片在市场上,那么你的第二年半时一定要跟一家唱片公司签上合约。”

“那么你的第二年一定要有一个完整的作品,可以拿给很多很多的唱片公司听,对不对?”

“那么你的第一年半时,一定要有很棒的作品开始录音了。”

“那么你的第一年,就一定要把你所有要准备录音的作

品全部编曲，排练就位准备好。”

“那么你的第六个月，就要把那些没有完成的作品修饰好，然后让你自己可以逐一筛选。”

“那么你的第一个月就要把目前这几首曲子完工。”

“那么你的第一个礼拜就要先列出一个清单，排出哪些曲子需要修改，哪些需要完工。”

“好了，我们现在不就已经知道你下个星期一要做什么了吗？”瓦莱丽笑笑地说。“喔？对了。你还说你三年后，要生活在一个有很多音乐的地方，与许多一流的乐师一起忙着工作，对吗？”她急忙地补充说。

“如果，你的第三年已经与这些人在一起工作，那么照道理，你的第二年半时应该有你自己的工作室或录音室。那么你的第二年，应该不是住在德州，而是已经住在纽约或是洛杉矶了。”

次年，我辞掉了令许多人羡慕的航空航天局的工作，离开了休斯敦，搬到洛杉矶。说也奇怪，不敢说是恰好三年，但大约可说是第四年，我的唱片在亚洲开始畅销起来，我一天二十四小时几乎全都忙着与一些顶尖的音乐高手一起工作。每当我在最困惑的时候，我会静下来问我自己：恕权，三年后你“最希望”看到你自己在做什么？

是的，每个人都需要这样的提问。赢家不是在某一天突然降临的，需要我们从现在开始有计划的工作，点滴的积累。不要等到三年后，空余无谓的叹息。