



梦想不能成真不要感到惊讶

(美)塞缪尔·弗瑞特 陈荣生编译

我们都有梦想。梦想能有更好的生活,更好的身体,更好的财务状况,更好的人际关系,更好的成就,更大的贡献,等等。

可悲的是,大多数人永远不会看到这些梦想成真。为什么呢?因为他们不愿意做为实现这些梦想而需要做的事情。

如果:

你一直做你讨厌的工作,做你不感兴趣的工作,并做着一个你甚至没有一点热情的职业,因为这是社会制约你去做的;

你一直把钱花在你不想要的或不需要的东西上,而且不知道你永远不会领先的原因;

你一直没有照顾好你的健康,还滥用你的身体,摄入那些自知是有害的、危险的、甚至是致命的东西,而且不知道你没有你所需要的必要能量的原因;

你一直没有得到足够的休息或锻炼;

你一直都更乐于麻木头脑的电影、音乐和活动等娱乐,而不愿去拓展你的知识、才能和技能;

你一直在把时间花在那些消极、愤世嫉俗和抱怨的人身上;

你一直在努力地打动别人,以获得他们的接受和认可;

你一直都缺乏纪律约束,不做奉献,无法坚持不懈;

你一直都很容易被别人的意见所左右;

你一直都害怕有信仰;
如果你从未见过你的梦想成真,请不要惊讶。

只要你一直在做大多数人正在做的事情,而且认为事情会以某种方式让你与众不同,那你的梦想就永远不会实现。

只要你一直在祝愿和希望你的梦想成真,那你的梦想就永远不会实现。

只要你一直在做你期待着有不同结果的事情,那你的梦想就永远不会实现。

只要你一直在等待完美的时间,那你的梦想就永远不会实现。

只要你拒绝采取行动朝着梦想前行,那你的梦想就永远不会实现。

只有梦想和愿望是不够的。要实现它们,就必须追求它们。追求是愿望的证明。只要你只是在谈论你要做什么,那一切都不会改变。

如果想看到梦想成真,必须开始:

以不同的方式思考——训练你的头脑让其更加积极和乐观。如果你能真正相信心中的梦想,你就有能力让梦想成真。

愿意在生活中做出积极的改变——你不做出改变,一切都不会

改变。如果正在做的行不通,那就改变你正在做的。放弃一切阻碍你的东西:恐惧、怀疑、疑惑、别人的意见、过去的经历,等等。

设定目标——目标为你提供了行动对象。目标助你有目的和有意图地生活。目标助你保持正轨。

制定计划——败于制定计划实际上就是计划去失败。计划就是推动你去实现目标的行动步骤。深思熟虑的计划是决定你命运的路线图。

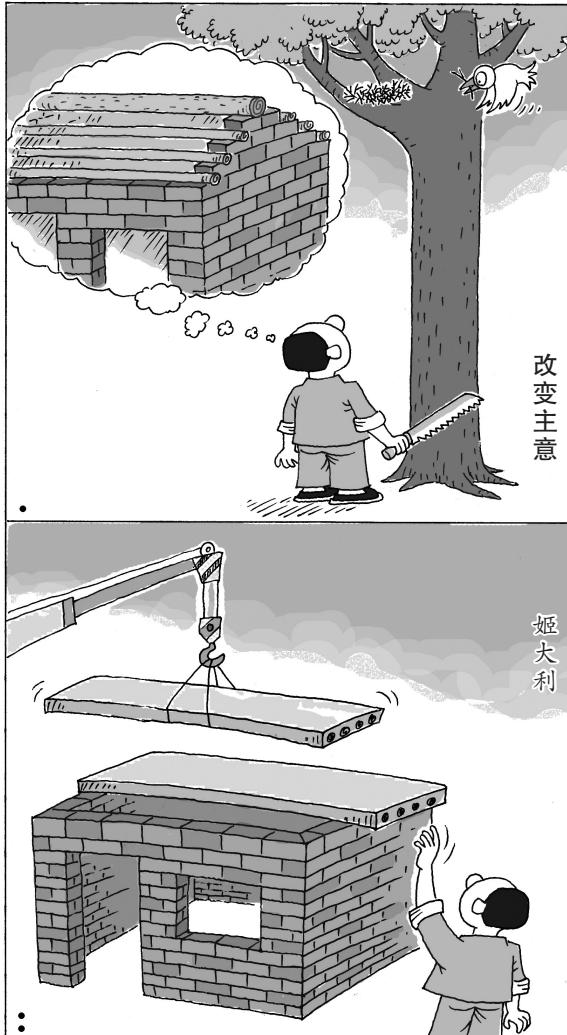
每天都要始终如一地朝着目标行动——没有积极的行动,什么也做不了。单靠信仰是不够的。必须要有行动。

不要找借口——借口只不过是我们因不够努力而对自己说的谎言。年纪太大了,不够聪明,没有足够的钱或资源,种族原因,社会地位,这些都只不过是我们不想去做尝试的借口。

要有决心——必须完全致力于让梦想成真。决心,就是去做需要做的事情,即使你不想做,或者没有像你想象的那么快看到结果。

要坚持不懈——正如温斯顿·丘吉尔所说的:“永远,永远,永远不要放弃!”

如果你不再只是想着梦想成真,而是开始始终如一地、耐心地、坚持不懈地去追求它们,你的梦想就一定能够实现!



酒鬼眼光

唐海峰



一名农夫有几条小狗要出售,他给小狗们画了一个广告牌,钉在院子边的柱子上。当他把最后一根钉子钉进柱子时,感到有人拽了他的工作服一把,农夫低头看到一双小男孩的眼睛。

“先生,”他说,“我想买一条你的小狗。”

“好吧。”农夫一边擦着脖子后面的汗,一边说:“这些小狗血统纯正,值好多钱。”

男孩低下头,过了一会儿,把手伸进口袋,掏出一把零钱,递给农夫:“我有39美分,够看一眼的吗?”

“当然。”农夫说。说着,他吹了一声口哨。

“过来,多莉!”他招呼着。多莉从狗窝出来,沿着斜坡跑,后面跟着四个小毛球。小男孩把脸贴在铁栅栏上。高兴得眉飞色舞。

几条狗跑向栅栏,小男孩注意到狗窝里有别的东西在动。慢慢地,出现了一个小毛球,这个小毛球明显最小,沿着斜坡滑下来。然后,这条小小狗有点尴尬地一瘸一拐地向大家走来,尽力赶上……

“我想要那个。”小男孩指着跛腿的小狗。

农夫蹲在男孩身边说:“孩子,你不会要那条小狗的,它永远不能像其他狗那样跟你一起奔跑玩耍。”

听到这话,小男孩从栅栏旁退后一步,蹲下身,伸手卷起一条腿的裤子。裤腿卷起来,露出一个钢支架,连着他腿的两侧,附着在一只特制的鞋上。

男孩回头看着农夫说:“您瞧,先生,我自己也跑不快,小狗需要一个懂它的人当朋友。”

太棒了

胡英编译

一天,女装店的经理蒂娜在查看销售报表时,发现凯茜的销售员业绩一直不佳,她觉得该找凯茜谈谈了。

“真的很抱歉,经理,我一定会努力改进的。”凯茜态度谦逊地说,“您可以给我一些建议吗?”

“好吧,我可以告诉你一个小技巧。这个方法听上去可能有点傻,但过去我一直用它,而且屡试不爽。找一本字典,一页页地翻看,直到你找到一个对你来说特别有力量的词。记住这个词,然后把它适时融入你和顾客的对话,你会对结果感到惊讶的。”

果然,凯茜的销售数字一路飙升。到了月底,蒂娜再次将凯茜叫进了办公室,对她表示祝贺。

凯茜说:“我花了整整一个周末才找到合适的词,这个词就是:‘太棒了’。”

“哦,周一上班的时候,我的第一位顾客是位女士。她

告诉我,她的小女儿刚刚被市里最难进的私立预科学校录取了,我就说‘太棒了’;她接着告诉我,她的女儿总是所有功课都拿A,是班上最受欢迎的女孩,我就说‘太棒了’,然后她就开心地买下了价值300美元的衣服。

之后进来的一位顾客说,她是一家乡村俱乐部的负责人,她需要买一件礼服,在参加俱乐部的春季舞会时穿,我就说‘太棒了’;她接着告诉我,在俱乐部委员会的所有女士中,她是身材最棒的,而她丈夫也是最能赚钱的,我就说‘太棒了’。她不仅买了一件设计师设计的礼服,还买了几百美元的其他商品……整个星期我都是这样干的。”

“干得好!”蒂娜称赞道,“我只是有点儿好奇,在发现这个对你特别管用的词之前,你都对顾客们说些什么?”

凯茜耸耸肩:“我过去常说,‘那又怎样?’。”