

思路 决定出路

MENTALITY
DETERMINES
OUTLET

宿春礼 / 编著

人不能改变环境，但可以改变思路。
人不能改变别人，但可以改变自己。
多一个思路，多一个出路。
思路决定出路，观念决定前途。

中国和平出版社

思路决定出路，观念决定前途。
思路决定出路，想到才能做到。

思路决定出路

MENTALITY DETERMINES OUTLET

生活工作没有思路不行，组织管理没有思路不行，企业经营没有思路不行……在逆境和困境中，有思路就有出路；在顺境和坦途中，有思路才有更大的发展。人们在事业、工作、人际关系、爱情、生活等方面会遇到很多困境和难题，它们影响命运、决定成败。如何解决这些问题，需要正确的思路。本书对人们在人生定位、心态、思维模式、职业发展、人际关系、爱情婚姻、做人做事、能力培养、生活习惯等方面存在的重要问题进行剖析，提出解决这些问题的正确思路，以帮助广大读者突破思维定式，提高处理、解决问题的能力，克服困难，从而成就辉煌的事业和美好的人生。

责任编辑 / 李路 装帧设计 / 李庆伟

ISBN 7-80201-357-7



9 787802 013575 >

ISBN 7-80201-357-7/G·243

定价：24.00元

思路 决定出路

MENTALITY
DETERMINES
OUTLET

宿春礼 / 编著

中国和平出版社

图书在版编目(CIP)数据

思路决定出路 / 宿春礼编著. — 北京: 中国和平出版社,
2006.1

ISBN 7-80201-357-7

I. 思… II. 宿… 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 154744 号

思路决定出路

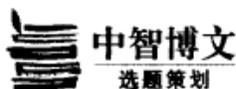
编 著: 宿春礼

责任编辑: 李 路

装帧设计: 李庆伟

图文制作: 刘增权 宋小威 周 轶

艺术总监: 李庆伟



出版发行: 中国和平出版社

地 址: 北京市西城区鼓楼西大街 154 号

邮政编码: 100009

发 行 部: (010) 84026161 84026019

网 址: www.hpbook.com

经 销: 新华书店

印 刷: 北京中印联印务有限公司

开 本: 680mm × 1020mm 1/16

印 张: 17

字 数: 156 千字

版 次: 2006 年 2 月第 1 版 2006 年 2 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80201-357-7/G · 243

定 价: 24.00 元

(本书如有印装质量问题, 请与我社发行部联系退换)

版权所有 侵犯必究

内 容 提 要

本书对人们在人生定位、心态、思维模式、职业发展、人际关系、爱情婚姻、做人做事、能力培养、生活习惯等方面存在的重要问题进行剖析，并提出了针对性很强的“思路突破”——谋求发展与成功的正确思路。由此引导广大读者，尤其是青年朋友们，在现实生活中突破思维定式，克服心理与思想障碍，确立良好的解决问题的思路，把握机遇，灵活机智地处理复杂和重要问题，从而开启成功的人生之门，谱写卓越的人生乐章。



中智博文
选题策划

任何成功最初就是一个思路，任何失败最初也是一个思路。思路决定出路，观念决定行动，可怕的落后就是我们观念的落后。我们许多企业日复一日地在重复经营与管理上的错误，是因为我们已经习惯了这些“错误的观念与方法”。

——中国创造学会副会长 秦骏伦

思路决定出路。基于现状，你必须有一个清晰的思路。思路决定了你现在需要做什么，现在所做的又决定了你未来的发展。

——山西日报报业集团首席财务官 侯忠泉

思路决定出路，性格决定命运。“思路”是指一个人做事的思维和发展的眼光，它决定了个人成就的大小；“性格”是指一个人的品格和心胸，做事要成功，做人必先成功。一个做人成功的人，事业才可能有长足的发展。

——乐山百威电器公司总经理 张智勇

思路决定出路，创新推动发展。

——北京大学经济学院副院长 郑学益

前言

P R E F A C E

有这样一则故事，说的是两个鞋厂的推销员，同时来到太平洋的一个岛国推销鞋。

他们看到同一个事实：这里的人不穿鞋。

A鞋厂的推销员向厂部发回信息说：“这里的人不穿鞋，鞋在这里没有市场。”然后他就失望地离开了这个岛国。

B鞋厂的推销员却兴奋地向厂部发回信息说：“这里的人都没有穿鞋，有很好的市场前景。”然后他把一双最好看的鞋送给岛国的国王穿，这里的人看到国王穿鞋，结果人人穿鞋。于是B鞋厂的推销员在这里开设了卖鞋的商店，结果，B鞋厂发财了。

同一个事实，却产生两种截然不同的结局。因为思路不同，看问题的角度不同，解决问题的方法不同，所以导致了两种有天壤之别的出路。世界上有很多事情，都会有不同的思路，而有不同的出路。

在竞争日趋激烈、节奏日益加快的今天，每天都会出现大量的错综复杂的问题，给人们的事业、工作、学习、生活等带来压力、障碍。要迅速有效地解决这些问题，就需要有正确的思路。正确的思路，是对错误滞后的思路的否定和突破，它可以帮助我们修正人生坐标，最大限度地发挥自身的潜能，高效地解决摆在面前的各种问题，冲破事业、生活等人生困局，在汹涌的时代大潮中立于不败之地。

本书对人们在人生定位、心态、思维模式、职业发展、人际关系、爱情婚姻、做人做事、能力培养、生活习惯等方面存在的重要问题进行剖析，并提出了针对性很强的“思路突破”——谋求发展与成功的正确思路。由此引导广大读者，尤其是青年朋友们，在现实生活中突破思维定式，克服心理与思想障碍，确立良好的解决问题的思路，把握机遇，灵活机智地处理复杂和重要问题，从而开启成功的人生之门，谱写卓越的人生乐章。

目 录

C O N T E N T S

1

人生无处不套牢，思路决定出路	001
面对自我的困惑	002
自我设限——成功的最大障碍	004
心中的瓶颈	008
内心中的自毁倾向	011
青蛙的处境	015
人生无处不套牢	017
克服不了的“约拿情结”	020
得过且过，一生无成	022
荒芜的花园	024

2

心态成就一切	031
冷漠是堵心墙	032
99%的烦恼其实不会发生	035
自卑是成功的大敌	038
都是懦弱惹的祸	041
别跟自己过不去	044
欲望可有不可纵	047
嫉妒是很多错误的根源	050
猜疑是人生大敌	054
抑郁是一种失落	057
悲观挡住了阳光	060

3

不会改变难成功，创新产生奇迹	063
在旧观念中沉湎	064
墨守成规阻碍成功	066
“恐龙族”的改变之痛	069
最大的危险是不冒险	072
免费午餐的背后	076
突破思维定势	078
给自己一个好的改变	081

4

借口太多导致贫穷	089
患上“借口症”	090
50个著名托词	094

财富不和借口在一起	097
执行力在借口中搁浅	099
财富源自积累	102
借钱的学问	104
苦等机遇降临	107

5

职场如战场	113
-------------	-----

不敢抗争	114
为人本分，羞于争利	116
自我推销是人生难题	118
唯唯诺诺，职场大病	121
谁都知道竞争残酷	124
自身的分量取决于自己	127

6

爱情也需要正确思路	129
-----------------	-----

抓不住爱情	130
爱不能直来直去	133
不懂幽默，芳心难获	135
爱在细小处失去	138
自作聪明，反为所累	141
爱在心头口难开	142
不会来点“甜言蜜语”	144

7

人脉是你最大的存折	147
-----------------	-----

不敢和陌生人说话	148
老实巴交门路少	153
礼物能办大事	156
隐私之地是非多	159
指责和批评是人际关系的大敌	162
有色眼镜害人害己	164
得理也饶人	167

8

办事的本事最难学	171
----------------	-----

极端走不得	172
做事不分轻重缓急	174
牛角尖里没出路	176
方法成就事业	178
方圆有法则	180

聪明和糊涂只差一步	182
事情总在变	184

9

你的口才价值百万	187
----------------	-----

留心吃到“嘴上亏”	188
看人说话	190
直言直语有点“冲”	192
“不”字也要说	195
赞美是最好的说话艺术	198
幽默是黄金	202

10

懂得选择，学会放弃	207
-----------------	-----

患得患失的悲哀	208
选择小鱼，放弃大鱼	210
不必为完美所累	212
此路不通，请绕行	215
背着石头上山	217
进和退有学问	219

11

习惯左右成败	225
--------------	-----

目标尽在混沌中	226
空谈是个坏习惯	229
懒惰是一种毒药	231
为小事抓狂	234
守时没有借口	236
健康是最大的幸福	239
笑人即笑己	241
自大的人会葬送自己	244

12

打造影响力	247
-------------	-----

第一印象如童贞	248
人格就是力量	250
避免受制于人	253
成功情绪	255
莫做“玻璃鱼”	258

1

人生无处不套牢，思路 决定出路

一只在瓶子里自我设限的跳蚤，注定无法逾越新的高度！人有时就像一只跳蚤，习惯了平淡而毫无激情的生存方式，自我设限，自我封闭，自暴自弃，自欺欺人，消极保守，碌碌无为，始终生活在茫然的迷思和失败的阴影之中……这是一种悲哀！然而，真正悲哀的是习惯在这样的思维模式下没有出路。

面对自我的困惑



不能正确地评价自己，做好定位，朝着正确的方向前进，是人成功道路上的一堵阻隔的墙。正确的做法应该是正确认识自己，找准人生的坐标，改变错误的思维模式。

人们常说“人贵有自知之明”，那就是既不高估自己也不低估自己。认识到这一点容易，但要做到这一点，却非人人能及。

想拥有更大的权力，想到更能发挥自己才能的岗位上去，想做出比别人更大的成就……几乎所有人都有上进心，都有改善现状的欲望。但是，正确估价自己的人，完全有能力接受自己目前所处的现状和环境，这对于想成功的人来说是非常重要的。

世上没有十全十美的人，有些缺点和性格是与生俱来并要带进坟墓的。只要看看那些伟大的成功者就能立即明白，他们都接受了自然的自我。

接受自己，对于正确的自我评价非常重要。纪伯伦曾在其作品里讲了一个狐狸觅食的故事。狐狸欣赏着自己在晨曦中的身影说：“今天我要用一只骆驼做午餐呢！”整个上午，它奔波着，寻找骆驼。但当正午的太阳照在它的头顶时，它再次看了一眼自己的身影，于是说：“一只老鼠也就够了。”狐狸之所以犯了两次相同的错误，与它选择“晨曦”和“正午的阳光”作为镜子有关。晨曦不负责任地拉长了它的身影，使它错误地认为自己就是万兽之王，并且力大无穷无所不能；而正午的阳光又让它对着自己缩小了的身影忍不住妄自菲薄。

大师笔下的这只狐狸与现实生活中的很多人十分相似。他们对自己的认识不足，过分强调某种能力或者无凭无据承认无能。这种情况下，千万别忘了上帝为我们准备了另外一块镜子，这块镜子就是“反躬自省”4个字，它可以照见落在心灵上的尘埃，提醒我们“时时勤拂拭”，使我们认识真实的自己。

尼采曾经说过：“聪明的人只要能认识自己，便什么也不会失去。”正

正确认识自己，才能充满自信，才能使人生的航船不迷失方向。正确认识自己，才能正确确定人生的奋斗目标。只有有了正确的人生目标并充满信心地为之奋斗终生，才能此生无憾，即使不成功，自己也会无怨无悔。

思路突破：定位决定人生

一个人的发展在某种程度上取决于自己对自己的评价，这种评价有一个通俗的名词——定位。在心目中你把自己定位成什么，你就是什么，因为定位能决定人生，定位能改变人生。

一个乞丐站在地铁出口处卖铅笔，一名商人路过，向乞丐杯子里投入几枚硬币，匆匆而去。过了一会儿后商人回来取铅笔，他说：“对不起，我忘了拿铅笔，因为你我毕竟都是商人。”几年后，商人参加一次高级酒会，遇见了一位衣冠楚楚的先生向他敬酒致谢。这位先生说，他就是当初卖铅笔的乞丐。他生活的改变，得益于商人的那句话：你我都是商人。故事告诉我们：当你定位于乞丐，你就是乞丐；当你定位于商人，你就是商人。

定位概念最初是由美国营销专家里斯和屈特于1969年提出的，当时他们的观点是，商品和品牌要在潜在的消费者心中占有位置，企业经营才会成功。随后定位的外延扩大了，大至国家、企业，小至个人、项目等，均存在定位的问题，事关成败兴衰。

汽车大王福特自幼帮父亲在农场干活，12岁时，他就在头脑中构想用能够在路上行走的机器代替牲口和人力，而父亲和周围的人都要他在农场做助手。若他真的听从了父辈的安排，世间便少了一位伟大的工业家，但福特坚信自己可以成为一名机械师。于是他用1年的时间完成了其他人需要3年的机械师训练，随后又花两年多时间研究蒸汽原理，试图实现他的目标，未获成功；后来他又投入到汽油机研究上来，每天都梦想制造一部汽车。他的创意被大发明家爱迪生所赏识，邀请他到底特律公司担任工程师。经过10年努力，在福特29岁时，他成功地制造了第一部汽车引擎。今日美国，每个家庭都有一部以上的汽车，底特律是美国最大工业城市之一，也是福特的财富之都。福特的成功，不能不归功于他定位的正确和不懈的努力。

反过来说，就算你给自己定位了，如果定的不切实际，或者没有一种健康的心态，也不会取得成功。

成功启示： 一个人的发展在某种程度上取决于自己对自己的评价，这种评价有一个通俗的名词——定位。在心中你把自己定位成什么，你就是什么，因为定位能决定人生，定位能改变人生。

自我设限 ——成功的最大障碍

人的悲哀不在于他们不去努力，而在于他们总爱给自己设定许多的条条框框，这种条框无意之间限制了他们想像的空间，以及创造的潜能和奋进的范围。看似一天到晚在忙碌，实际上自己已经套上了可怕的“金箍罩”，最终注定碌碌无为。

科学家曾做过一个有趣的实验：

他们把跳蚤放在桌上，一拍桌子，跳蚤立即跳起，跳起高度均在其身高的100倍以上，堪称世界上跳得最高的动物！然后他们在跳蚤头上罩一个玻璃罩，再让它跳。第一次跳蚤就碰到了玻璃罩，连续多次碰壁后，跳蚤改变了起跳高度以适应环境，每次跳跃高度总保持在罩顶以下。接下来逐渐改变玻璃罩的高度，跳蚤都在碰壁后主动改变跳跃的高度。最后，玻璃罩接近桌面，这时跳蚤已无法再跳了。科学家于是把玻璃罩打开，再拍桌子，跳蚤仍然不会跳，变成“爬蚤”了。

跳蚤变成“爬蚤”，并非是它已丧失了跳跃的能力，而是由于一次次的

受挫使它学乖了，习惯了，麻木了。最可悲之处就在于，实际上玻璃罩已经不存在了，它却连“再试一次”的念头都没有。玻璃罩已经罩在了它的潜意识里，罩在了心灵上。行动的欲望和潜能被自己扼杀了！科学家把这种现象叫做“自我设限”。

“自我设限”是人生的最大障碍，如果想突破它，我们就必须不怕碰壁。这时我们就用得着“饥渴精神”了。如果那只跳蚤永远想着“外面有美味可以填饱肚子”，那它就永远都不会放弃跳跃，除非生命终结。

无独有偶。自然科学家约翰·亨利·法伯也曾利用毛毛虫做过一次很不寻常的试验。这些毛毛虫总是盲目地跟着前面的毛毛虫走，所以它们又叫游行毛毛虫。法伯很小心地安排，使它们围着花瓶的边缘走成一个圆圈。花瓶的旁边则放了一些松针，这是毛毛虫喜欢的食物。毛毛虫开始绕着花瓶走，它们一圈又一圈地走，一连7天7夜，一直围着花瓶团团转。最后，终于因饥饿与筋疲力尽而死去。在不到6寸远的地方就有很丰富的食物，而它们却饥饿致死，因为它们把活动与成就弄混了。

许多人就像毛毛虫一样，放弃主宰自己的生命和命运，按别人的意愿过日子，却不能够自主地生活。这种人最突出特点就是盲从，他们没有目标，就像一艘没有舵的船，永远漂流不定，所以只会到达失望、失败和丧气的海滩。

许多人犯了毛毛虫所犯的错误，结果只从丰富的生活中获得了很小的一部分。他们跟着大家绕圈子，根本不到别的地方去。他们遵循既定的方法与步骤，没有别的理由，因为“大家都那样做”和“大家都认为应该那样做”。其实，深究起来，这两个小实验的结果揭示了极为深刻的寓意。常人的悲哀不在于他们不去努力，而在于他们总爱给自己设定许多的条条框框，这种条框无意之间限制了他们想像的空间，以及创造的潜能和奋进的范围。看似一天到晚在忙碌，实际上自己已经套上了可怕的“金箍罩”，最终注定碌碌无为。

敢于打破自我设定的障碍，多一点超越，少一点盲从，世界会不一样。

思路突破：唤醒心中的巨人

任何人都应该有这样一种抱负，那就是在生命中做一些独特的、带有个人的特征的事情，从而使自己免于平庸和世俗，并使自己远离毫无目标、

无精打采的生活。最理想的抱负就是植根于现实土壤的切实目标，在自身能力范围之内尽可能地追求卓越。

所以说，真正需要唤醒的是你自己，我们每个人都应当尽可能地挖掘自身的潜能，激发自己的雄心壮志。

很多时候，某些我们极其敬仰的人所给予我们的信任和鼓励，或者是当他人对我们表示怀疑时另一些人却毫不犹豫地对我们的才能表示肯定，都可能激发起我们的雄心，并使我们在一瞬间看到无穷的机会。或许在当时我们并没有对此给予太多的关注，但是，它很可能成为我们职业生涯中的一个转折点。

生活中，有无数人是在阅读一本激励人心的书或是一篇感人至深的励志美文时突然感到灵光一闪，蓦地发现了一个崭新的自我。如果没有这样的一些书或文章，他们可能会永远对自身的真实能力懵懂无知。任何能够使得我们真正认识自己，能够唤醒我们的全部潜能的东西都是无价之宝。

问题在于，我们中绝大多数人从来没有被唤醒过，或者是直到生命的晚年才真正认识自身的能力——但是为时已晚，再也不可能有大的作为了。因此，在我们年轻时就应当对自身的潜能有一个清醒的认识，唯其如此，我们才可能有效地发掘生命的潜力，从而最大程度地实现自我的价值。

大多数人在撒手人寰、离开这个世界时，还有相当大的一部分潜能压根就没有被开发。他们只是使用了自身能力中很小的一部分，而其他更珍贵的财富却白白地闲置在那儿，原封未动。

因此，最大化地开发一个人的潜能，已成为每个人一生要面对的重要命题。那如何才能做到让潜能淋漓尽致地开发出来呢？其实，潜能开发的途径有许多，但从成功学的角度而言，主要有4个方面，即“诱、逼、练、学”。

“诱”就是引导

寻求更大领域、更高层次的发展，是人生命意识里的根本需求。“这山望着那山高”、“喜新厌旧”是人的本性。因此，具有主体自觉意识的自我，有理性的自我，是绝不愿意停留在任何一种狭小的、有限的状态之中的，而是总想不断开拓以取得更大的发展，从而更好地生存。这种炽热的、

旺盛的发展需要，是渴望成功的表现，是潜能蓄势待发的前兆。只要对这种发展意识给予有益的暗示、引发、规划和培育，就能很好地激发、释放潜能。

“逼”就是逼迫

人是一个复杂的矛盾体，既有求发展的需要，又有安于现状、得过且过的情性。能够卧薪尝胆、自我警醒的人少之又少，更多的人需要的是鞭策和当头棒喝式的促动，而“逼”就是“最自然”的好办法。人们常说的“压力就是动力”，就是这个意思。

因此，被逼不是“无奈”，被逼是福。

要么是被“看得起”委以重托，要么是有好运气，否则不会“逼”到你的头上来。

被逼，心态就会改变；被逼，就会有明确的目标；被逼，就会分清轻重缓急，抓紧时间；被逼，就会马上行动。不寻求突破，不创新，就休想跨过这道坎。于是潜能在一逼之下因迅速集聚而爆发，如同核聚变。

逼自己，就是战胜自己，必须比自己的过去更好；逼自己，就是超越竞争，必须比别人更好。别人想不到的，我要想到；别人不敢想的，我敢想；别人不敢做的，我来做；别人认为做不到的，我一定要做到。潜能的力量是巨大的！

人的潜能也遵循着“马太效应”，越开发，越使用，就越多越强。

生命力是从压力中体现出来的，生命力就是创新能力，就是创造力，就是人的潜能，也就是竞争力。

“练”就是练习

此处特指专家为开发人的潜能而专门设计的练习、题目、测验、训练，如脑筋急转弯、一分钟推理等，多做有益。另外还包括“潜意识理论与暗示技术”、“自我形象理论与观想技术”、“成功原则和光明技术”、“情商理论与放松入静技术”等等。

“学”就是学习

学习绝对是增加潜能基本储量及促使潜能发挥的最佳方法。知识丰富必然联想丰富，而智力水平正是取决于神经元之间信息联接的广度和信息量。

成功启示： 创造我们的那种力量也同样支撑着我们、滋养着我们，而这种伟大的力量就在我们的体内。

心中的瓶颈



人人心中都有一堵“墙”——你成功的障碍。人们的一生仿佛受到一个失灵的罗盘的指引，永远迷失着自我，而无法冲破人生的局限。其实，心可以超越困难，可以突破阻挠；心可以粉碎障碍，让你脱颖而出！

希拉斯·菲尔德先生退休的时候已经积攒了一大笔钱，然而他忽发奇想，想在大西洋的海底铺设一条连接欧洲和美国的电缆。随后，他就开始全身心地推动这项事业。前期基础性的工作包括建造一条1000英里长、从纽约到纽芬兰圣约翰的电报线路。纽芬兰400英里长的电报线路要从人迹罕至的森林中穿过，所以，要完成这项工作不仅包括建一条电报线路，还包括建同样长的一条公路。此外，还包括穿越布雷顿角全岛共440英里长的线路，再加上铺设跨越圣劳伦斯海峡的电缆，整个工程十分浩大。

菲尔德使尽浑身解数，总算从英国政府那里得到了资助。然而，他的方案在议会上遭到了强烈的反对，在上院仅以一票的优势获得多数通过。

随后，菲尔德的铺设工作就开始了。电缆一头搁在停泊于塞巴斯托波尔港的英国旗舰“阿伽门农”号上。另一头放在美国海军新造的豪华护卫舰“尼亚加拉”号上，不过，就在电缆铺设到5英里的時候，它突然被卷到了机器里面，被弄断了。菲尔德不甘心，进行了第二次试验。在这次试验中，在铺到200英里長的时候，电流突然中断了，船上的人们在甲板上焦急地跑来跑去。就在菲尔德先生即将命令割断电缆，放弃这次试验时，电流突然又神奇地出现，一如它神奇地消失一样。夜间，船以每小时4英里的速度缓缓航行，电缆的铺设也以每小时4英里的速度进行。这时，轮船突然发生了一次严重倾斜，制动器紧急制动，不巧又割断了电缆。

但菲尔德并不是一个容易放弃的人。他又订购了700英里的电缆，而且还聘请了一个专家，请他设计一台更好的机器，以完成这么长的铺设任务。后来，英美两国的科学家联手把机器赶制出来。最终，两艘军舰在大西洋上会合了，电缆也接上了头；随后，两艘船继续航行，一艘驶向爱尔兰，另一艘驶向纽芬兰，结果它们都把电线用完了。两船分开不到3英里，电缆又断开了；再次接上后，两船继续航行，到了相隔8英里的時候，电流又没有了。电缆第三次接上后，铺了200英里，在距离“阿伽门农”号20英尺处又断开了，两艘船最后不得不返回到爱尔兰海岸。

参与此事的很多人都泄了气，公众舆论也对此流露出怀疑的态度，投资者也对这一项目没有了信心，不愿再投资。这时候，如果不是菲尔德先生，如果不是他百折不挠的精神，不是他天才的说服力，这一项目很可能就此放弃了。菲尔德继续为此日夜操劳，甚至到了废寝忘食的地步，他绝不甘心失败。于是，第三次尝试又开始了，这次总算一切顺利，全部电缆铺设完毕，而没有任何中断，几条消息也通过这条漫长的海底电缆发送了出去，一切似乎就要大功告成了，但突然电流又中断了。

这时候，除了菲尔德和他的一两个朋友外，几乎没有人不感到绝望。但菲尔德仍然坚持不懈地努力，他最终又找到了投资人，开始了新的尝试。他们买来了质量更好的电缆，这次执行铺设任务的是“大东方”号，它缓缓驶向大洋，一路把电缆铺设下去。一切都很顺利，但最后在铺设横跨纽芬兰600英里电缆线路时，电缆突然又折断了，掉入了海底。他们打捞了几次，但都没有成功。于是，这项工作就耽搁了下来，而且一搁就是一年。

所有这一切困难都没有吓倒菲尔德。他又组建了一个新的公司，继续

从事这项工作，而且制造出了一种性能远优于普通电缆的新型电缆。1866年7月13日，新的试验又开始了，并顺利接通，发出了第一份横跨大西洋的电报！电报内容是：“7月27日。我们晚上9点到达目的地，一切顺利。感谢上帝！电缆都铺好了，运行完全正常。希拉斯·菲尔德。”不久以后，原先那条落入海底的电缆被打捞上来了，重新接上，一直连到纽芬兰。现在，这两条电缆线路仍然在使用，而且再用几十年也不成问题。

思路突破：打破心中的瓶颈

几年前，举重项目之一的挺举项目中，有一种“500磅(约227公斤)瓶颈”的说法，也就是说，以人的体力而言，500磅是很难超越的瓶颈，当时没有一个运动员能突破这个重量。一次，499磅的纪录保持者巴雷里比赛时所举的杠铃，由于工作人员的失误，实际上超过了500磅。这个消息发布之后，世界上有6位举重高手也紧接着举起了一直未能突破的500磅杠铃。

有一位撑竿跳的选手，一直苦练都无法越过某一个高度。他失望地对教练说：“我实在是跳不过去。”

教练问：“你心里在想什么？”

他说：“我一冲到起跳线时，看到那个高度，就觉得我跳不过去。”

教练告诉他：“你一定可以跳过去。把你的心从竿上摔过去，你的身子也一定会跟着过去。”

他撑起竿又跳了一次，果然跃过。

心，可以超越困难，可以突破阻挠；心，可以粉碎障碍，终会达成你的期望。

所谓瓶颈，其实只是心理作用。你的心中有瓶颈吗？

一个人的生活罗盘经常失灵，日复一日，有多少人在迷宫般的、无法预测也乏人指引的茫茫职场中失去了方向。他们不断触礁，可是别人却技高一筹地继续航行，安然度过每天的挑战，平安抵达成功的彼岸。为了维持正确的航线，为了不被沿路上意想不到的障碍和陷阱困住或吞噬，你需要一个可靠的内部导航系统。一具有用的罗盘，将为你在职场困境中指引一条通往成功的康庄大道。然而，可悲的是，太多人从未抵达终点，因为他们借助失灵的罗盘来航行。这坏掉的罗盘可能是扭曲的是非感，或是蒙蔽的价值观，或

是自私自利的意图，或是未能设定目标，或是无法分辨轻重缓急，简直不胜枚举。聪明人利用罗盘，可以获致恒久的成功。有智慧的卓越人士，选择可靠的路线，坚定地向前行进，可以渡过难关，安抵终点。

成功启示：

其实，人生最大的挑战就是挑战自己，这是因为其他敌人都容易战胜，惟独自己是最难战胜的。有位作家说得好：“自己把自己说服了，是一种理智的胜利；自己被自己感动了，是一种心灵的升华；自己把自己征服了，是一种人生的成熟。大凡说服了、感动了、征服了自己的人，就有力量征服一切挫折、痛苦和不幸。”

内心中的自毁倾向



心理学家指出，在每一个人的内心深处，多少都隐藏了一些“自毁”的倾向。这种内在情绪的冲动常常会驱使一个人做出危及自己的事情。而真正的成功者与一般人之间的一个重要区别在于：他们战胜了自己和内心的情绪，而一般人却不能。

你一定听过“自讨苦吃”、“自找麻烦”、“搬起石头砸自己的脚”、“自作孽，不可活”等诸如此类的话，这些都是在描述一个人所犯的错误把自己逼往失败的境地。

仔细想想，每一个人都难免会犯以上的错误，只不过有程度严重与否

的区别。无怪乎有句话说“自己才是自己最大的敌人”，因为我们总是不断地用各种方法“迫害”自己。

心理学家指出，其实，在我们每一个人的内心深处，多少都隐藏了一些“自毁”的倾向，这种内在情绪的冲动常常会驱使一个人做出危及自己的事情。譬如，有人整天絮絮叨叨，看什么事都不顺眼，动不动就抱怨这个抱怨那个，好像所有的人都做了对不起他的事；还有的人，生活漫无目标，整日无所事事，只会嫉妒别人的成就，自怨自艾，认为什么好运都不会落在自己的头上；还有的人嗜酒如命、沉湎于药物、好财成性，饮食不知节制，消费成癖，纵情声色等等，这些都称得上是自毁行为。

人们常常把失败的原因归咎于别人，其实很多问题都是出在自己身上，很多麻烦都是自找的。每个人在先天性格上都有一些缺陷，只是你不愿承认失败是出于自己的缺点。这种“不愿当输家”的防卫心理可以理解，但如果你对自己的缺点浑然不觉或者不知反省，就真会有“一败涂地”的危险。

“生命的脚本可由演出者的主观意志加以改变”，杜柏林认为，每个人天生的性格固然会影响他的行为模式，但即使你的输家“脚本”是与生俱来的，你也可以决定不再依赖这种“脚本”过日子。问题是，你是否愿意正视你的缺陷，改变你的自毁行为，不再继续自讨苦吃。

想要不再与自己为敌，并且停止迫害自己，就要找出和解的方法。当然，你要努力去改掉多年的自毁习惯，当你一点一滴慢慢铲除这些障碍的时候，你就会发现：你已经不再是自己最大的敌人，而是自己最好的朋友。

思维突破：一个人最大的敌人是他的内心

在一次讨论会上，一位著名的演说家没讲一句开场白，手里却高举着一张20美元的钞票。面对会议室里的200个人，他问：“谁要这20美元？”一只只手举了起来。他接着说：“我打算把这20美元送给你们中的一位，但在这之前，请准许我做一件事。”他说着将钞票揉成一团，然后问：“谁还要？”仍有人举起手来。

他又说：“那么，假如我这样做又会怎么样呢？”他把钞票扔到地上，又踏上一只脚，并且用脚碾它。尔后他拾起钞票，钞票已变得又脏又皱。“现在谁还要？”还是有人举起手来。

“朋友们，你们已经上了一堂很有意义的课。无论我如何对待那张钞票，还是有人想要它，因为它并没贬值。它依旧值20美元。人生路上，我们会无数次被自己的决定或碰到的逆境击倒，欺凌甚至碾得粉身碎骨，我们觉得自己似乎一文不值。但无论发生什么，或将要发生什么，在上帝的眼中，你们永远不会丧失价值。在他看来，无论你们肮脏或是洁净，衣着齐整或是不齐整，你们都是无价之宝。生命的价值不依赖我们的所作所为，也不仰仗我们结交的人物，而是取决于我们本身，也就是说，完全属于你的内心所想！你们是独特的——永远不要忘记这一点！”是的，生命的价值取决于我们自身，除了自己，没有人能让你贬值。

凯特先生的一次经历更让我们认识到：一个人最重要的是他的内心！

一个星期天的早晨，凯特本来可以好好睡一个懒觉，但是一种强烈的罪恶感驱使他起身去教堂做礼拜。

凯特洗漱完毕，收拾整齐，匆匆忙忙赶往教堂。

礼拜刚刚开始，凯特在一个靠边的位子上悄悄坐下。牧师开始祈祷了，凯特刚要低头闭上眼睛，却看到邻座先生的鞋子轻轻碰了一下他的鞋子，凯特轻轻地叹了一口气。

凯特想，邻座先生那边有足够的空间，为什么我们的鞋子要碰在一起呢？这让他感到不安，但邻座先生似乎一点儿也没有感觉到。

祈祷开始了：“我们的父……”牧师刚开了头。布朗忍不住又想，这个人真不自觉，鞋子又脏又旧，鞋帮上还有一个破洞。

牧师继续祈祷着，凯特尽力想集中心思祷告，但思绪忍不住又回到了那双鞋子上。他扫了一眼地板上邻座先生的鞋子想，难道我们上教堂时不应该以最好的面貌出现吗？邻座的这位先生肯定不是这样认为的。

祷告结束了，唱起了赞美诗，邻座先生很自豪地高声歌唱，还情不自禁地高举双手。凯特想，主在天上肯定能听到他的声音。奉献时，凯特郑重地放进了自己的支票。邻座先生把手伸到口袋里，摸了半天才摸出了几个硬币，“叮啷啷”放进了盘子里。

牧师的祷告词深深地触动着凯特，邻座先生显然也同样被感动了，因为凯特看见有泪水从他的脸上流了下来。

礼拜结束后，大家像平常一样欢迎新朋友，从而让他们感到温暖。凯

特心里有一种想要认识邻座先生的冲动，他转过身子握住了邻座先生的手。

邻座的先生是一个上了年纪的黑人，头发很乱，但凯特还是谢谢他来到教堂。邻座的先生激动得热泪盈眶，咧开嘴笑着说：“我叫查理，很高兴认识你，我的朋友。”

查理擦擦眼睛继续说道：“我来这里已经有几个月了，你是第一个和我打招呼的人。我知道，我看起来与别人格格不入，但我总是尽量以最好的形象出现在这里。星期天一大早我就起来了，先是擦干净鞋子，打上油，然后走了很远的路，等我到这里的时候鞋子已经又脏又破了。”凯特忍不住一阵心酸，强咽下了眼泪。

查理接着又向凯特道歉说：“我坐得离你太近了。当你到这里时，我知道我应该先看你一眼，再问候你一句。但是我想，当我们的鞋子相碰时，也许我们就可以心灵相通了。”

凯特一时觉得再说什么都显得苍白无力，就静了一会儿才说：“是的，你的鞋子触动了我的心。在一定程度上，你也叫我知道，一个人最重要的是他的内心，而不是外表。”

还有一半话凯特没有说出来，这位老黑人是怎么也不会想到，凯特从心底深深地感激他那双又脏又旧的鞋子，是它们深深触动了他的灵魂。

邻座的黑人先生并没有因为自己的衣着寒酸而自怨自艾，或无端地贬低、毁灭自己，而是满怀着对上帝、对生活的感恩之情，热情地对待自己，以及认真地面对主给予他的所有恩赐——包括那双又破又烂的鞋子。事实证明，在贫贱与困境中保持着内心的昂扬和人格完整的人，能赢得人们的尊重和敬佩。“一个人最重要的是自己的内心。”没错，上面的两个故事诠释了这一点，并带给我们无声的震撼。

成功启示： 在这个世界上，没有跨越不了的事情，只有过不去的心坎！

青蛙的处境



固步自封和过度的自我满足让人的世界变得越来越小。而有些人宁可在暂时的安逸中沉溺，也不愿提高自身的能力和核心竞争力以适应环境变化。这种做法和文中的两只青蛙所做出的反应，几乎同出一辙。

有一只青蛙生活在井里，那里有充足的水源。它对自己的生活很满意，每天都在欢快地歌唱。

有一天，一只鸟儿飞到这里，便停下来在井边歇歇脚。青蛙主动打招呼说：“喂，你好，你从哪里来啊？”

鸟儿回答说：“我从很远很远的地方来，而且还要到很远很远的地方去，所以感觉很劳累。”

青蛙很吃惊地问：“天空不就是那么大点吗？你怎么说是很遥远呢？”

鸟儿说：“你一生都在井里，看到的只是井口大的一片天空，怎么能够知道外面的世界呢！”

青蛙听完这番话后，惊讶地看着鸟儿，一脸茫然和失落的样子。

这是一个我们早已熟知的故事，或许你会感到好笑，但是现实生活中，却仍可以见到许许多多的“井底之蛙”，陶醉在自我的狭小领域中。这种自以为是的自足自得，只会导致眼光的短浅和心胸的狭窄。信息的落后和自我张狂会让自己和现实离得越来越远。特别是在竞争日趋激烈的今天，固步自封和过度的自我满足只会让你的世界越来越小，并时刻有被淘汰的危险。因此，每个人都应该走出“小我”，积极地提升自身的能力，开阔自己的视野，这样才能在汹涌的时代大潮中立于不败之地。

下面，我们再讲一个有关于青蛙的故事。在19世纪末，美国康乃尔大学做过一次有名的青蛙实验。他们把一只青蛙冷不防丢进煮沸的油锅里，在那千钧一发的生死关头，青蛙用尽全力，一下就跃出了那势必使它葬身

的滚烫的油锅，跳到锅外的地面上，安全逃生。

半小时后，他们使用同样的锅，在锅里放满冷水，然后又把那只死里逃生的青蛙放到锅里，接着用炭火慢慢烘烤锅底。青蛙悠然地在水中享受“温暖”，等它感觉到承受不住水的温度，必须奋力逃命时，却发现为时已晚，欲跃无力。青蛙全身瘫痪，终于葬身在热锅里。

生活中，我们随处可以看到，许多人安于现状，不思进取，在浑浑噩噩中度日，害怕去面对不断变化的环境，更不愿增强自己的本领，去发挥自身的优势以适应变化。最终在安逸中消磨了所有的生命能量。

更高层次，更高的目标为生命增色

不少人会有这样的体验，虽然每天准时上班，每天按计划完成该做的事，但总觉得生活得呆板，缺乏活力。似乎该做的事都已经做了，生活中再也找不到还能去作选择和努力的地方。曾经就有这样一个人们一致公认的成功人士，最后竟爬上楼顶，从上面跳了下去。

问题出在哪里？从表面上看，是因为反复循着同样的生活方式，没有新鲜的感受，没有新的创意生成，产生了厌倦和疲劳，使身心感到耗竭。

再往更深的层次看。也许是目标定得不够高，成功后就再看不到更高的奋斗目标了；也许有着不切实际的预期，这样，无论学业、事业多么地成功，都无法达到预期的要求；也许是认识不到自己工作的成就和价值，也许是把自己的目标定得太窄，于是生活变得刻板，没有生气。

美国的本杰明·富兰克林(1706—1790)是举世闻名的政治家、外交家、科学家和作家。他的多方面才能令人惊叹：他4次当选宾夕法尼亚州的州长；他制订出《新闻传播法》；他发明了口琴、摇椅、路灯、避雷针、两块镜片的眼镜、颗粒肥料；他设计了富兰克林式的火炉和夏天穿的白色亚麻服装；他最先组织消防队；他首先组织道路清扫部；他是政治漫画的创始人；他是出租文库的创始人；他是美国最早的警句家；他是美国第一流的新闻工作者，也是印刷工人；他创设了近代的邮信制度；他想出了广告用插图；他创立了议员的近代选举法；富兰克林的自传是世界上所有自传中最受欢迎的自传之一，仅在英国和美国就重印了数百版，现在仍被广泛阅读……

诚然，像富兰克林这样敢于尝试，并在各方面都显示出卓越才能的人

是少见的。可是，这也足以说明：只要愿意，人无所不能。作为普通人，虽然我们不可能在各方面都有所建树，但如果我们敢于求新求变，试着涉足更广阔的领域，即使不能成名立万，也会使生活变得更加丰富多彩。长期单调乏味的生活常常会使最有耐性的人也觉得忍无可忍，读到这里，你完全应该相信：你还可以做好很多事情。

成功启示： 《围炉夜话》中指出：“为人循矩度，而不见精神，则登场之傀儡也；做事守章程，而不知权变，则依样之葫芦也。”一个人只有勇于突破自己，求新求变，才能焕发生命的光彩。

人生无处不套牢



“套牢”是股市上的一个术语，却也很好地表现出了人生中的一种尴尬处境。就像一个禅学故事中所讲的，一只贪食的鸟儿拼命地往网孔中钻，可任凭它怎样用力，脖子被勒得窒息，也够不着近在咫尺的虫子。当人们拼着性命往套中钻时，却怎么也得不到自己所渴望得到的。也许，这种削尖脑袋往套中钻的动机和想法本身就是一个圈套，或者说是一堵围困人生的墙吧。

在股市猛地热了起来的时候，有个词的使用频率突然增高，这便是——套牢。许多人被股市赚钱的光环所诱惑而奋不顾身地跳了进去，谁知股价非但不涨反而直线下跌，这就是被套牢了。凡是玩股票的人，没有一个喜欢自己被套牢的。可是大凡玩股票的人，又没有一个幸免于此。

股市真可谓是人生大课堂。收市之后，你如果将眼光放得远一点，会忽然发现，人生真是无处不套牢。生而为人，出生前就被子宫套牢了。后来，上学被学校套牢，工作了被单位套牢，结了婚被家庭套牢，死了被骨灰盒套牢。

说起来，人总是有一点贱，有些套子是自己要去钻的。股票是自己要买的，婚是自己要结的，国是自己要出的，儿子是自己要生的。假如买不到股票，人是会抱怨的；假如生不出儿子，人是会沮丧的；假如出不了国，人是会恼火的。有朋友终于拿到了绿卡，却立即愁眉苦脸起来，说是原本穷学生一个，万事没有关系，而现在要以一个美国人的标准来要求自己，车是什么档次的车，房子是什么档次的房子，衣服是什么衣服，工作是什么工作，凡此种种，不一而足。原来绿卡也是个圈套。这么一说，做人就难了。得到了朝思暮想的东西还要犯愁，甚至更愁，这人生真是很无奈。

仔细想想，人又不能没有一点东西将自己套牢。过于自由，心里就空落落的，魂不守舍，食不甘味，这种那种的孤独就要来咬人。人不是被这个套牢，就是被那个套牢，一套接着一套，彻底的孤鬼儿一个是不可想像的。有种说法是不错的：凡是活人必然是套中之人。

而人要套自己是最无可救药的。有一个人热爱炒股，小有进账。然而他总是拨起算盘算自己理论上应该赚多少，而实际上少赚了多少，这样算来算去反而愈加不快乐。友人劝他何苦和自己过不去，留得“生命”在，还怕没柴烧？他觉得这话是对的，但心里忍不住还是惦记那飞走的铜钱。唉！不知道是人套钱，还是钱套人，天下的傻瓜们啊！

思路突破，人生不应该有太多负荷

人生不应该有太多的牵累与负荷。现在拥有的，我们应该珍惜；已经失去的，也没必要再为之哭泣。抬头向前看，会有更美好的生活在等着你。只要还有一颗乐观向上的心，人生就会一路充满阳光。

尤利乌斯是一个画家，而且是一个很不错的画家。他画快乐的世界，因为他自己就是一个快乐的人。不过没人买他的画，因此他想起来会有点伤感，但只是一会儿。

“玩玩足球彩票吧！”他的朋友们劝他，“只花两马克便可赢很多钱！”于是尤利乌斯花两马克买了一张彩票，并真的中了彩！他赚了50万马克。

“你赚！”他的朋友都对他说，“你多走运啊！现在你还经常画画吗？”

“我现在就只画支票上的数字！”尤利乌斯笑道。

尤利乌斯买了一幢别墅并对它进行了一番装饰。他很有品位，买了许多好东西：阿富汗地毯、维也纳橱柜、佛罗伦萨小桌、迈森瓷器，还有古老的威尼斯吊灯。

尤利乌斯很满足地坐下来，点燃一支香烟静静地享受他的幸福。突然他感到好孤单，便想去看看朋友。如同在原来那个石头做的画室里一样，他把烟往地上一扔，然后就出去了。

燃烧着的香烟躺在地上，躺在华丽的阿富汗地毯上……一个小时以后别墅变成一片火的海洋，它完全烧没了。

朋友们很快就知道这个消息，他们都来安慰尤利乌斯。

“尤利乌斯，真是不幸呀！”他们说。

“怎么不幸了？”他问。

“损失呀！尤利乌斯，你现在什么都没有了。”

“什么呀？不过是损失了两个马克。”

成功启示： 每个人都无法逃避充满诱惑的社会，那么，就勇敢地面对它吧！让自己多一份理智，少一份自我的捆绑，人生会收获如意的轻松，恬适的诗情。

克服不了的“约拿情结” ↓

“约拿情结”的典故出自《圣经》，却高度概括了人的一种状态。人渴望成功又害怕面对成功，内心一直在积极与消极的两端徘徊。其实，这种心理迷茫状态来源于内心深处的恐惧感，而这种深层的恐惧心理，也成了人生最严重的致命伤。

约拿是《圣经》中的人物。据说上帝要约拿到尼尼微城去传话，这本身是一种崇高的使命和荣誉，也是约拿平素所向往的。但一旦理想成为现实，他又感到一种畏惧，觉得自己不行，想回避即将到来的成功，想推却突然降临的荣誉。这种在成功面前的畏惧心理，心理学家们称之为“约拿情结”。

约拿情结是一种普遍的心理现象。我们想取得成功，但成功以后，又总是伴随着一种心理迷茫。我们既自信，又自卑，我们既对杰出人物感到敬仰，又总是心怀一种敌意。我们敬佩最终取得成功的人，而对成功者，又怀有一种不安、焦虑、慌乱和嫉妒。我们既害怕自己最低的可能性，又害怕自己最高的可能性。

说到底，“约拿情结”是一种内心中深层次的恐惧感。这种恐惧感往往会破坏一个人正常的能力。

恐惧使创新精神陷于麻木；恐惧毁灭自信，导致优柔寡断；恐惧使我们动摇，不敢开始做任何事情；恐惧还使我们怀疑和犹豫。恐惧是能力上的一个大漏洞。而事实上，有许多人把他们一半以上的宝贵精力浪费在毫无益处的恐惧和焦虑上面了。

恐惧虽然阻碍着人们力量的发挥和生活质量的提高，但它并非不可战胜。只要人们能够积极地行动起来，在行动中有意识地纠正自己的恐惧心理，那它就不会再成为我们的威胁。

思路突破：跨越恐惧的藩篱

勇敢的思想 and 坚定的信念是治疗恐惧的天然药物，勇敢和信心能够中和恐惧，如同在酸溶液里加一点碱，就可以破坏酸的腐蚀力一样。

对此问题，我们不妨多加了解一下。

有一个文艺作家对创作抱着极大野心，期望自己成为大文豪。美梦未成真前，他说：“因为心存恐惧，我是眼看一天过去了，一星期、一年也过去了，仍然不敢轻易下笔。”

另有一位作家说：“我很注意如何使我的心力有技巧、有效率地发挥。在没有一点灵感时，也要坐在书桌前奋笔疾书，像机器一样不停地动笔。不管写出的句子如何杂乱无章，只要手在动就好了，因为手到能带动心到，会慢慢地将文思引出来。”

初学游泳的人，站在高高的水池边要往下跳时，都会心生恐惧，如果壮大胆子，勇敢地跳下去，恐惧感就会慢慢消失，反复练习后，恐惧心理就不复存在了。

倘若很神经质地怀着完美主义的想法，进步的速度会受到限制。如果一个人恐惧时总是这样想：“等到没有恐惧心理时再来跳水吧，我得先把害怕退缩的心态赶走才可以。”这样做的结果往往是把精神全浪费在消除恐惧感上了。

这样做的人一定会失败，为什么呢？人类心生恐惧是自然现象，只有亲身行动才能将恐惧之心消除。不实际体验，只是坐待恐惧之心离你远去，自然是徒劳无功的事。

在不安、恐惧的心态下仍勇于作为，是克服神经紧张的处方，它能使人在行动之中，获得活泼与生气，渐渐忘却恐惧心理。只要不畏缩，有了初步行动，就能带动第二、第三次的出发，如此一来，心理与行动都会渐渐走上正确的轨道。

成功启示： 勇敢的思想 and 坚定的信念是治疗恐惧的天然药物，勇敢和信心能够中和恐惧，如同在酸溶液里加一点碱，就可以破坏酸的腐蚀力一样。

得过且过，一生无成



有的人想做大事，却漫无目标，得过且过。这样的人肯定会有很多局限性而无法超越自我，难有大的突破和进展。实际上，凡是有“得过且过”心态的人，无不是给自己立了一堵墙，并陶然忘我地在围墙之内沉醉。殊不知，这俨然是在浪费生命。

古希腊时，有两个同村的人，为了比高低，打赌看谁走得离家最远。于是他们同时却不同道地骑着马出发了。

一个人走了13天之后，心想：“我还是停下来吧，因为我已经走了很远了。他肯定没有我走得远。”于是，他停了下来，休息了几天，调转马头返回家乡，重新开始他的农耕生活。

而另外一个人走了7年，却没回来，人们都以为这个傻瓜为了一场没有必要的打赌而丢了性命。

有一天，一支浩浩荡荡的队伍向村里开来，村里的人不知发生了什么事。当队伍临近时，村里有人惊喜地叫道：“那不是克尔威逊吗？”消失了7年的克尔威逊已经成了军中统帅。

他下马后，向村里人致意，然后说：“鲁尔呢？我要谢谢他，因为那个打赌让我有了今天。”鲁尔羞愧地说：“祝贺你，好伙伴。我至今还是农夫！”暂时满足的心态只能使你次人一等。生活中有多少人都是这样成为次人一等者的啊！

一个有生气、有计划、克服消极心态的人，一定会不辞任何劳苦，坚持不懈地向前迈进，他们从来不会想到“将就过”这样的话。

有些人常常对他人说：“得过且过，过一把瘾吧！”“只要不饿肚子就行了！”“只要不被撤职就够了！”这种青年无异于承认自己没有生机。他们简直已经脱离了世人的生活，至于“克服消极心态”那更是想也不想了。

打起精神来！它虽然未必能够使你立刻有所收获，或得到物质上的安慰，但它能够充实你的生活，使你获得无限的乐趣，这是千真万确的。

无论你做什么事，打不起精神来就不能克服消极心态。你必须全神贯注，竭尽所有的精力去做它，务必使你每天都有显著的克服消极心态的进步，因为我们每天从事的工作都可以训练和发展我们克服消极心态的能力。一个人如能打定如此坚决的主意，那他的收获一定不会仅够“填饱肚子”的。

那些克服消极心态而成就的大事，绝非仅欲“填饱肚子”以及做事“得过且过”的人所能完成的，只有那些意志坚决、不辞辛苦、十分热心的人才能完成这些事业。

思路突破：塑造一个最好的“我”

在美国西部，有个天然的大洞穴，它的美丽和壮观出乎人们的想像。但是这个大洞穴一直没有被人发现，没有人知道它的存在，因此它的美丽也等于没有。有一天，一个牧童偶然发现洞穴的入口，从此，新墨西哥州的绿巴洞穴成为世界闻名的胜地。

据科学研究表明，我们每个人都有140亿个脑细胞，一个人只利用了肉体 and 心智能源的极小部分，若与人的潜力相比，我们只是半醒状态，还有许多未发现的“绿巴洞穴”。正如美国诗人惠特曼诗中所说：

我，我要比我想像的更大，更美

在我的，在我的体内

我竟不知道包含这么多美丽

这么多动人之处……

人是万物的灵长，是宇宙的精华，我们每个人都具有光扬生命的本能。为“生命本能”效力的就是人体内的创造机能，它能创造人间的奇迹，也能创造一个最好的你。

我们每个人心里都有一幅“心理蓝图”或一幅自画像，有人称它为“自我心像”。自我心像有如电脑程序，直接影响它的运作结果。如果你的心像想的是做最好的你，那么你就会在你内心的“荧光屏”上看到一个踌躇满志、不断进取的自我。同时，还会经常听到“我做得很好，我以后还会做得更好”之类的信息，这样你注定会成为最好的你。美国哲学家爱默

生说：“人的一生正如他一天中所设想的那样，你怎样想像，怎样期待，就有怎样的人生。”美国赫赫有名的钢铁大王安德鲁·卡内基就是一个能充分发挥自己创造机能的楷模。他12岁时由苏格兰移居美国，最初在一家纺织厂当工人，当时，他的目标是决心“做全工厂最出色的工人”。因为他经常这样想，也是这样做的，最后果真成为全工厂最优秀的工人。后来命运又安排他当邮递员，他想的是怎样“做全美最杰出的邮递员”。结果他的这一目标也实现了。他的一生总是根据自己所处的环境和地位塑造最佳的自己，他的座右铭就是：“做一个最好的自己。”

成功启示： 一个人相信自己是什么，他就会是什么。一个人心里怎样想，就会成为怎样的人。

荒芜的花园



人总为自己筑起一道特别的“篱笆墙”。别人走不进来，自己也走不出去。这道看不见的篱笆墙就是自我封闭。可想而知，自我封闭这堵墙只会让自己本来姹紫嫣红的世界日益荒芜。

每个人心中都有一座美丽的大花园。如果我们愿意让别人在此种植快乐，同时也让这份快乐滋润自己，那么我们心灵的花园就永远不会荒芜。

罗曼太太是美国的一位贵妇人，她在亚特兰大城外修了一座花园。花园又大又美，吸引了许多游客，他们毫无顾忌地跑到罗曼太太的花园里玩耍。

年轻人在绿草如茵的草坪上跳起了欢快的舞蹈，小孩子扎进花丛中捕捉蝴蝶；老人蹲在池塘边垂钓；有人甚至在花园当中支起了帐篷，打算在此度过他们浪漫的盛夏之夜。罗曼太太站在窗前，看着这群快乐得忘乎所以的人们，看着他们在属于她的园子里尽情地唱歌、跳舞、欢笑。她非常生气，就叫仆人在园门外挂了一块牌子，上面写着：“私人花园，未经允许，请勿入内。”可是这一点也不管用，那些人还是成群结队地走进花园。罗曼太太只好让她的仆人前去阻拦，结果发生了争执，有人竟拆走了花园的篱笆墙。

后来罗曼太太想出了一个绝妙的主意，她让仆人把园门外的那块牌子取下来，换上了一块新牌子，上面写着：“欢迎你们来此游玩。为了安全起见，本园的主人特别提醒大家，花园的草丛中有一种毒蛇，如果哪位不慎被蛇咬伤，请在半小时内采取紧急救治措施，否则性命难保。最后告诉大家，离此地最近的一家医院在威尔镇，驱车大约50分钟即到。”

这真是一个绝妙的主意，那些贪玩的游客看了这块牌子后，对这座美丽的花园望而却步了。可是几年后，有人再到罗曼太太的花园去，却发现那里因为园子太大，走动的人太少而真的杂草丛生，毒蛇横行，几乎荒芜了。孤独、寂寞的罗曼太太守着她的大花园，她非常怀念那些曾经来她的园子里玩的快乐的游客。

篱笆墙是农家用来把房子四周的空地围起来的类似栅栏的东西，有的上面还有荆棘。篱笆墙的存在是向别人表示这是属于自己的“领地”，要进入必须征得自己的同意。罗曼太太用一块牌子为自己筑了一道特别的“篱笆墙”，随时防范别人的靠近。这道看不见的篱笆墙就是自我封闭。

自我封闭，顾名思义就是把自我局限在一个狭小的圈子里，与外界断绝交流与接触。自我封闭的人就像契诃夫笔下的套中人一样，把自己严严实实包裹起来，因此很容易陷入孤独与寂寞之中。自我封闭的人在情绪上的显著特点是情感淡漠，不能对别人给予的情感表达做出恰当的反应。在这些人脸上很少能看到笑容，总是一副冷冰冰、心事重重的样子。这无形之中就告诉周围的人：我很烦，请别靠近我！周围的人自然也就退避三舍，敬而远之。不难想像，一个自我封闭的人要获得巨大的成功该是多么的艰

难。由此，自我封闭者要正视现实，要勇敢地介入社会生活，找机会多接触和了解他人，在与他人的交往中获得益处。

思路突破：别让自己成为孤岛

合群就是与别人合得来。合群作为一种性格特征，具有既能够接受别人，同时也能被人接受的社会适应性特点。合群的人乐于与人交往，他们不封闭自己，愿意向别人敞开心扉；同时，合群的人往往是善解人意、热情友好的，他们在与人相处时，正面的态度(如尊敬、信任、喜悦等)多于反面的态度(如仇恨、嫉妒、怀疑等)。因此，他们能建立和谐的人际关系，有较多知心的朋友。

但是，生活中也确实常有些人过于自我封闭，或自命清高，不善于交往；或过于自卑，缺乏积极从事交往活动的勇气，总以为别人瞧不起自己，因而孤僻内向，离群索居。

心理学家指出，这种自我封闭的性格有碍于建立和谐的人际关系，因而不适应现代社会生活的需要，同时还会使人心理上缺乏安全感和归属感，形成退缩感和孤独感，从而也有碍于人的身心健康。

那么，究竟怎样才能改变自我封闭的性格呢？

学会关心别人

如果你期望被人关心和喜爱，你首先得关心别人和喜爱别人。关心别人，帮助别人克服困难，不仅可以赢得别人的尊重和喜爱，而且，由于你的关心引起了别人的积极反应，会给你带来满足感，并增强你与人交往的自信心。

学会正确评价自己

古语说：“人贵有自知之明。”在人际交往中，你对自己的认识越正确，你的行为就越自然，表现也越得体，结果也就越能获得别人的肯定，这种评价对于克服自我封闭的心理障碍是十分有利的。

学会一些交际技能

如果你在与他人交往时总是失败，那么由此而引起的消极情绪当然会影响你的合群性格。如果你能多学习一点交往的艺术，自然有助于交往的成功。例如，多掌握几种文体活动技能，如跳舞、打球之类，你会发现自己在许多场合都会成为受人欢迎的人。

保持人格的完整性

《礼记》中说：“水至清则无鱼，人至察则无徒。”与人相处时，当然不应苛求别人，而应当采取随和的态度，但那是有限度的。因为随和不是放弃原则，迁就亦非予取予求。如果那样，根本就不会得到别人的信任和尊重，自然也就无从使自己合群了。

保持人格完整的最好办法，是在平素的待人接物中，把自己的处事原则明白地表现出来，让别人知道你是怎样一个人。这样，别人就会知道你的作风，而不会勉为其难地要你做你不愿做的事，而你也不会因需要经常拒绝别人而影响彼此间的关系了。

学会和别人交换意见

合群性格的形成有赖于良好的人际关系，而良好的人际关系肇始于相互的了解，人与人之间的相互了解又要靠彼此在思想和态度上的沟通。因此，经常找机会与别人谈谈话，聊聊天，讨论某些问题，交换一些意见是十分必要的。

成功启示： 人和人之间的情感是在相互的施与爱之中生长的。孟子说得好：“爱人者，人恒爱之。”你如果能主动伸出善意的手，它马上就会被无数友情的手握住的。

心理自测

你的自我形象正确吗

本测验有50个形容词，请从头到尾读两次。第一次读时，如果碰到的形容词切合自己的个性或形象，就在“我正是”那栏的方格里画一个“×”；第二遍读时，碰到自己将来想具备的形象特质形容词，就在“我想要成为”那栏画一个“O”。所以，有些形容词在两栏中都会被画上記号，有些则一个记号也没有。不过千万记得，打“×”和打“O”要分开来做。

我正是

我想要成为

野心勃勃
好辩的
独断的
吸引人的
好战的
粗鲁的
谨慎的
迷人的
聪明的
肯竞争的
肯合作的
有创造力的
好奇的
愤世嫉俗的
大胆的
果断的
坚毅的
迂回的
小心的
卖力的

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 有效率的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 精力充沛的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 有趣的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 好嫉妒的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 宽大的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 受挫的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 慷慨的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 诚实的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 引人注目的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 冲动的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 独立的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 懒惰的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 乐观的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 能言善辩的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 有耐性的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 实际的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 有原则的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 轻松的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 机智的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 自我中心的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 有自信的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 敏感的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 精明能干的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 顽固的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 猜忌的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 胆小的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 强硬的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 可信的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 温和的 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | 顺从的 |

计 分

在你的答案里，如果一个形容词只有一个记号(不论“○”或“X”)，就可以得到1分；如果有两个记号(一个“○”和一个“X”)，不计分；如果没有任何记号，也不计分。把各题得分相加就是总分。

解 答

总分为0~5分以下者，表明你有很强的正面的自我形象，对自己有很高的正面评价。你很自信，并对自己的能力感到满意，成功的机会和个人成就感很高，真正的自我和理想的自我很一致。

总分为6~11分者，表明你对自己感到比较满意，但真正的自我与理想的自我仍有一些矛盾，你可以朝自己希望的去做。但该得分已经表明你拥有很健康的人格。

总分为12~21分者，你有一些看扁自己，成功的机会不很大。你需要增强信心，减少真正自我与理想自我的矛盾。

总分为22~33分者，你经常看轻自己，见人就摇头，对自己给人的形象不满意，对追求成功也没有信心。你必须投入时间和精力，致力于人格的发展。

总分为34分以上者，毫无疑问，你对自己感到失望，你常会有受挫和失败的情绪。最好找专家帮忙。

2

心态成就一切

一位哲人说：“你的心态就是你真正的主人。”一位伟人说：“要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。你的心态决定，谁是坐骑，谁是骑师。”人生成败，在乎一心！失败者的最大败因，就在于他总抱着失败的心态去面对一切。冷漠、忧虑、自卑、恐惧、贪婪、嫉妒、猜疑、悲观……如同一道道“心墙”，阻隔着他追逐成功的步履。

冷漠是堵心墙



在当今社会里，人们之间的交流越来越少，也越来越冷漠，更谈不上彼此的爱护和快乐的分享。一堵无形的心墙拉开了人与人之间的距离。

一位建筑设计大师一生杰作无数，阅历丰富，但他最大的遗憾，正如人们批评的那样，就是把城市空间分割得支离破碎，楼房之间的绝对独立加速了都市人情的冷漠。过完70岁寿辰，大师意欲封笔，而在封笔之作中，他想打破传统的楼房设计形式，力求在住户之间开辟一条交流和交往的通道，使人们的生活充满大家庭般的欢乐与温馨。

一位颇具胆识和超前意识的房地产商很赞同他的观点，出巨资请他设计。作品果然不同凡响。

然而，大师的全新设计叫好不叫座。社会上炒得火热，市场反应却非常冷淡，乃至创出了楼市新低。

房地产商急了，急命市场调研。调研结果出来，让人大跌眼镜：人们不肯掏钱买房的原因，是嫌这样的设计虽然令人耳目一新，但邻里之间交往多了，不利于处理相互间的关系；在这样的环境里，活动空间大了，孩子们却不好看管；还有，空间一大，人员复杂，对防盗之类的事也十分不利……

大师听到反馈，心中痛惜不已：我只识图纸不识人，这是我一生中最大的败笔。

我们可以拆除隔断空间的砖墙，但谁又能拆除人与人之间坚厚的心墙？

心墙不除，人心会因为缺少氧气而枯萎，人会变得忧郁、孤寂。爱是医治心灵创伤的良药，爱是心灵得以健康生长的沃土。爱，以和谐为轴心，放射出温馨、甜美和幸福。爱把宽容、温暖和幸福带给了亲人、朋友、家庭、社会。无爱的社会太冰冷，无爱的荒原太寂寞。爱能打破冷漠，让尘

封已久的心重新温暖起来。

在与人交往时，将你的心窗打开，不要吝啬心中的爱，因为只有爱人才会被爱。当你孤独时，你会获得许多关于爱的美丽传说；当你陷入困境时，你会得到许多充满爱心的关怀和帮助。有两个重病人同住在一间病房里，房子很小，只有一扇窗子可以看见外面的世界。其中一个病人的床靠着窗，他每天下午可以在床上坐一个小时。另外一个人则终日都得躺在床上。

靠窗的病人每次坐起来的时候，都会描绘窗外的景致给另一个人听。从窗口可以看到公园的湖，湖内有鸭子和天鹅，孩子们在那儿撒面包片，放模型船，年轻的恋人在树下携手散步，人们在绿草如茵的地方玩球嬉戏，头顶上则是美丽的天空。

另一个人倾听着，享受着每一分钟。一个孩子差点跌到湖里，一个美丽的女孩穿着漂亮的夏装……朋友的诉说几乎使他感觉到自己亲眼目睹了外面发生的一切。

在一个晴朗的午后，他心想：为什么睡在窗边的人可以独享外面的风景呢？为什么我没有这样的机会？他觉得不是滋味，而且越是这么想，就越想换位子。这天夜里，他盯着天花板想着自己的心事，另一个人忽然惊醒了，拼命地咳嗽，一直想用手按铃叫护士进来。但这个人只是旁观而没有帮忙——他感到同伴的呼吸渐渐停止了。第二天早上护士来时，那人已经死去，他的尸体被静静地抬走了。

过了一段时间，这人开口问，他是否能换到靠窗户的那张床上。他们搬动他，将他换到了那张床上，他感觉很满意。人们走后，他用肘撑起自己，吃力地往窗外望……

窗外只有一堵雪白的墙。

如果这个人不起恶念，在晚上按铃帮助另一个人，他还可以听到美妙的窗外故事。可是现在一切都晚了，他看到的是什么呢？不仅是自己心灵的丑恶，还有窗外的白墙——一堵冷漠的心墙。几天之后，他在自责和忧郁中死去。一个人只有心存美的意象，才能看到窗外的美景。命运对每一个人都是公平的，窗外有土也有星，就看你能不能磨砺一颗坚强的心，一双智慧的眼，透过岁月的风尘寻觅到辉煌灿烂的星星。

思路突破：与人分享幸福和快乐

可以肯定地说，如果一个人有充足的理由去抱怨他的不幸的话，这个人一定是海伦·凯勒。海伦出生时便是聋、哑、盲者，她被剥夺了同她周围的人进行正常交际的能力，只有她的触觉能帮助她把手伸向别人，体验爱别人和被他人所爱的幸福。

但是，由于一位虔诚而伟大的教师向海伦伸出了友爱之手，这位既聋、又哑、又盲的小姑娘终于成了一个欢乐、幸福、成绩卓越的女性。海伦小姐曾经写道：任何人出于他的善良的心，说一句有益的话，发出一次愉快的笑，或者为别人铲平粗糙不平的路，这样的人就会感到欢欣是他自身极其亲密的一部分，以致使他终身去追求这种欢欣。

海伦·凯勒正是同别人分享了优良而称心的东西，从而使自己得到更大的快慰。与别人分享的东西愈多，你获得的东西就越多。

曾有这样一个小孩，他实在是一个极为孤独而不幸的小孩。他出生时，脊柱拱起，呈怪异的驼峰状，而且他的左腿弯曲。

这个孩子的家庭很穷。在他还不满1岁的时候，他的母亲谢世了。他慢慢长大，但别的孩子都避开他，因为他身体畸形，而且他无法令人满意地参加孩子们的活动。这个孩子名叫查理·斯坦梅兹，一个孤独不幸的儿童。

但是上天并没有忽视这个儿童。为了补偿他身体的畸形，他被赋予了非凡的敏锐和智慧。查理5岁时能作拉丁语动词变位，7岁时学习了希腊语，并懂得了一些希伯来语，8岁时就精通了代数和几何。

在大学里，查理的每门功课都胜人一筹。在毕业时，他用储蓄的钱租用了一套衣服，准备参加毕业典礼。但在消极心态的影响下，人们常常考虑不周，这所大学的当局在布告栏里贴了一个通告，免除查理参加毕业典礼的资格。

这件事使查理不再努力让人们尊敬他，而去努力培养同人们的友谊。为了实践自己的理想，他来到了美国。

在美国，查理四处寻找工作。由于其貌不扬，他多次受到冷遇。最后他终于在通用电气公司谋到了一份工作，当绘图员，周薪12美元。他除了完成规定的工作外，还花很多时间研究电气，并努力培养和同事之间的友谊。

查理工作努力，成绩显著。他一生获得了200多种电气发明的专利权，写了许多关于电气理论和工程的书籍和论文。他懂得做好了工作便会得到赞赏，也懂得作出了贡献，便会使这个世界更有价值。他积累财富，买了一所房子，并让他所认识的一对青年夫妇和他同享这所房子。这样，查理过上了幸福的生活。

成功启示： 学着把你拥有的幸福和快乐分给别人吧！你分享给别人的东西越多，你获得的东西就越多。

99%的烦恼其实不会发生 ↓

各种各样的忧虑充斥着人的心灵，杞人忧天式的忧虑久而久之，便成了习惯。甚至会内化成个人的性格，这种忧虑渗入血液，最终会消蚀人们的斗志和心灵。

每个人都或多或少地有过杞人忧天的经历。举个例子来说：假设有一天早晨起得太晚，你不禁心想：糟糕！起得太晚了，一定会碰上大塞车，上班铁定会迟到。如果到得太晚，老板肯定会对我不满意，要是他气炸了，说不定会要我走人。万一我失业了，房屋贷款、还有一大堆等着支付的信用卡账单该怎么办？要是不能及时找到工作的话，不但信用破产，房子也会被查封。房子如果没了，我住哪儿去？没钱又没地方可去，我一定得挨饿，搞不好还会横死街头呢！而这些都是因为今天这么晚起床！

也许你会觉得这一路推演下来未免太夸张了点，没错，是稍夸张了点，不过，类似这样的杯弓蛇影你绝不会没有过。

为了明天会更好，每个人都战战兢兢地过活，谁都害怕今天所拥有的一切明天会幻化成泡影，所以，恐惧感就油然而生了。

适当的恐惧感可以促使我们奋发向上，没有了它，大多数人就失去了激发自己向上的原动力，也就没了奋斗动机。但是，过度恐惧却也并不可取，它只会让我们成天忧心重重，久而久之成了习惯，甚至于内化成个人的性格，变成无事不忧、无事不虑，反而束手绑脚，让你什么事也做不了。

如果凡事能够退一步想，不要那么汲汲钻营，忧虑就会减轻不少。就上面的例子来说，虽然迟到了，也可以安慰自己：说不定赶上班的人今天都起早了，一路过去都畅通无阻。万一塞车了，老板可能也还没到。就算被他逮到了，顶多也是批一顿，没什么事的……

反正对于未知的事，所有猜想都是几率问题。以统计学来说，最坏和最好的情况出现的几率都是微乎其微的，同时它们的机会也大略相等，所以你不必担心。更何况，如果最坏的结果真被你料到了，你又能怎么办？你的担心能够改变它吗？所以说，与其一颗心七上八下的，倒不如及早规划一下如何亡羊补牢，甚至是另谋解决之道。

思路突破：莫把忧虑藏心中

黄昏时刻，有一个人在森林中迷了路。天色渐渐地暗了，眼看黑幕即将笼罩，黑暗的恐惧和危险，一步步移近。这个人心里明白，只要一步走错，就有掉入深坑或陷入泥沼的可能。还有潜伏在树丛后面饥饿的野兽，正虎视眈眈地注意着他，一场狂风暴雨般的恐怖正威胁着他，侵袭着他。万籁无声，前方对他来说是一片死前的寂静和孤单。

突然间，眼前出现了一位也在赶路的流浪汉，他不禁欢喜雀跃，上前探询出去的路途。这位流浪汉很友善地答应帮助他，于是他们两人一起上了路。但很快，他发现这位陌生人和他一样迷茫。于是他失望地离开了这位迷茫的流浪汉，再一次回到自己的路线上来。不久，他又碰上了第二个陌生的人，那人肯定地说他拥有一张精确的地图，他再跟随这个新的向导，终于发现这是一个自欺欺人的人，他的地图只不过是自我欺骗情绪的工具而已。于是他陷入深深的绝望之中，他曾经竭力问他们有关走出森林的

知识，但他们的眼神后面隐藏着忧虑和不安，他知道，他们和他一样地迷茫。他漫无目的地走着，一路的惊慌和失误，使他彷徨、失落进而恐惧。无意间，他把手插入口袋，却找到了一张正确的地图。

他若有所悟地笑了：原来它始终就在这里，只要在自己身上寻找就行了。从前他太忙，忙着询问别人，反而忽略了最重要的事——在自己身上寻找。

如同这位流浪者，你天生具有一份内在的地图，指引你离开忧虑和沮丧的黑森林。这个故事告诉人们，情绪性的恐惧是多余的。假如有人告诉你别的，那他一定没有找到他自己。

消除恐惧的办法是始终存在的，但是我们一定得靠自己的能力去解除自己的恐惧，不能随便听信他人，不要因为他自称知道解决的办法，就放弃自己的追寻，甚至委屈了自己。只要我们不断地追寻，甚至于“绝望”本身也能够帮助我们。如保罗·泰利斯博士所言：“在每个令人怀疑的深坑里，虽然感到绝望，但我们对真理追求的热情，依旧不停地存在。不要放弃自己，而去依赖别人，纵使别人能解除你对真理的焦虑。不要因诱惑而导入一个不属于你自己的真理。”

所以，尽管生活中难免会遇到不如意的事，但只要你善于把握自己，并明白以下几点，就可以战胜困难：

——不要把忧虑和恐惧隐藏在心中。许多人感到忧虑与不安时，总是深藏在心底，不肯坦白说出来。其实，这种办法是很愚蠢的。内心有忧虑烦恼，应该尽量坦白讲出来，这不但可以给自己从心理上找出一条出路，而且有助于恢复头脑的理智，把不必要的忧虑除去，同时找出消除忧虑、抵抗恐惧的方法。

——不要怕困难。人遇到困难，往往是成功的先兆，只有不怕困难的人，才可以战胜忧虑和恐惧。

成功启示： 忧虑就像不停地往下滴的水，而那不停地往下滴的忧虑，通常会使人的心神受到极大的损害。

自卑是成功的大敌



在许多人的心中，自卑仿佛是挥之不去的墨蝙蝠。它像蛀齿一样啃噬着侍的人格，它是人迈向成功路上的一堵围墙，它是快乐生活的拦路虎。

大诗人李白在《将进酒》中吟道：“天生我材必有用！”这是何等豪迈的气势！心理学家读到此句的时候，肯定还会再加上一句：这是何等的自信！现代社会充满竞争，同时也常有机遇，尝试成了现代人相当时髦的人生信条。每当人们走向新的挑战之前，总会向挑战者或竞争者显示：天生我材必有用，这次胜利非我莫属！但是，在人生舞台上，有些人却低低哀叹：天生我材……没用。这种自卑的“自白”与自信者产生了强烈的反差：自信者相信自己的力量，竭力去做人生舞台上的主角；自卑者则认为自己没有能力，只适合当观众。自卑是个人由于某些生理缺陷或心理缺陷及其他原因而产生的轻视自己、认为自己在某个方面或其他各方面不如他人的情绪体验，表现在交往活动中就是缺乏自信，想像失败的体验较多。自卑是影响交往的严重的心理障碍，它直接阻碍了一个人走向群体，去与其他人交往的积极性。

自卑是人生最大的跨栏，每个人都必须成功跨越才能到达人生的巅峰。

当你还是孩童的时候，“自卑”这个神秘的怪物就开始跟着你，一步一步地侵蚀你的勇气和信心，你会忧虑同伴看不起你，存心隔离你、孤立你；当你读书的时候，你会怀疑自己的能力，总觉得自己的能力逊人一筹，虽经不懈努力，成绩还是不能拔尖，于是你就自暴自弃，放任自流，你开始害怕见到老师，在同学面前抬不起头，渐渐地你变得孤僻、不合群；当你步入社会，你会无端猜测别人对你不怀好意，埋怨领导对你不器重，感叹世态炎凉，社交缺乏勇气，见陌生人就脸红、心跳、惶惶不安，以至回避社交，不敢见人；当你出来工作的时候，你会觉得处处有压力的存在，样

样不顺心，面对困难你会无从下手、无所适从；当你恋爱时，你会过分关注你自己的表现，你会很在乎对方对你的评价，你会怀疑自己的魅力，担心被对方抛弃，害怕错过；等到你步入婚姻的殿堂，你又会莫名其妙地怀疑起自己的性能力和生育能力。

自卑常常在不经意间闯进我们的内心世界，控制着我们的生活，在我们有所决定、有所取舍的时候，向我们勒索着勇气与胆略；当我们碰到困难的时候，自卑会站在我们的背后大声地吓唬我们；当我们要大踏步向前迈进的时候，自卑会拉住我们的衣袖，叫我们小心地雷。自卑会让你面对一次偶然的挫败就垂头丧气，一蹶不振，将自己的一切否定，你会觉得自己一无是处，窝囊至极，甚至会掉进自责自罪的旋涡。自卑就像蛀虫一样啃噬着你的人格，它是你走向成功的绊脚石，它是快乐生活的拦路虎。

思维突破：自信是成功的第一秘诀

克服自卑的最好方法是建立自信！因为只有自信才能释放人的各种力量。自信的人胆大，自信的人英勇，自信的人坦诚，自信的人开朗，自信的人乐观，自信的人豁达，自信的人热情，自信的人热爱生活，自信的人无所畏惧，自信的人快乐，自信的人容易接受自己的缺点，自信的人较客观，自信的人对自己较负责，自信的人较易接受现实，自信的人更富同情心，自信的人更具爱的能力，自信的人人际关系更深刻，自信的人更民主。

自信是人格的核心力量。

我们要往哪里找自信呢？我们不用像唐僧到西天取经一样历经无数的劫难，我们的自信就在自己的体内，自信是一种天赋，是一种与生俱来的自然力量，它与自我实现同属人性最伟大的潜能。

其实，在人生的舞台上，每一个人都是自己的主角。

莫小米先生曾讲过这样一个故事，很耐人寻味。说的是有位同事总是管不好自己的钥匙，不是丢了，就是忘了，要不就是反锁在门里边。他的301办公室就他一人，老是撬门也不是个办法，于是配钥匙时便多配了一把，放在302办公室。这下无忧无虑了好些时日。有一天他又没带钥匙，恰好302室的人都出去办事了，他又吃了闭门羹。于是他在303也放了钥匙，多多益

善。最后就变成这样：有时候，他的办公室，所有的人都进得去，只有他进不去。

以上所述说明一个问题，在现实生活中放弃自己的权利，让别人的意志来决定自己生活的人实在不少。失去了自我，也就失去自我追求和信仰，也就失去了自由，那自卑就会随时来压迫你，迫使你归入生活的阴暗里面去，最后变成一个毫无价值的人。人生最大的损失莫过于失掉自信。

还有个故事，说的是一位画家把自己的一幅佳作送到画廊里展出，他别出心裁地在画旁放了支笔，并附言：“观赏者如果认为有欠佳之处，请在画上作记号。”结果画面上标满了记号，几乎没有一处不被指责。过了几日，这位画家又画了一张同样的画拿去展出，不过这次附言与上次不同，他请每位观赏者将他们最为欣赏的妙笔都标上记号。当他再取回画时，看到画面又被涂满了记号，原先被指责的地方，都换上了赞美的标记。

这位画家不受他人的操纵，充满了自信。正像林润翰先生所言，他“自信而不自满，善听意见却不被其所左右，执著却不偏执”。

上面两个故事里的主人公，前者过高地估计了他人而过低地估计了自己，没有认识到自己拥有的能力和可能性，越是这样越觉得自己不行，觉得自己不行，就必然要依赖他人，受他人的操纵。后者因为用正确的观点评价别人和看待自己，所以在任何情况下，都不会迷失，都会有完全的自信，永不会受他人操纵。

成功启示：

正如爱默生所言：“自信是人生的第一资本。”拥有自信是成功的最重要因素之一。所以我们应时刻保持昂扬的信心，去驱散自卑的阴影，为生活增添亮丽的颜色。

都是懦弱惹的祸



人生在世，最可恨的就是胆小畏缩地过一辈子。可人有时却生性懦弱，毫无冒险之心，这无疑是不能成功的一大原因。上天既然让我们降生于世，我们就应当承担起我们作为人的责任和义务，书写那一个大大的“人”字。

懦弱的人害怕压力，因而他们也害怕竞争。在对手面前，他们往往不善于坚持，而选择回避或屈服。懦弱者对于自尊并不忽视，但他们常常更愿意用屈辱来换回安宁。

懦弱者常常害怕机遇，因为他们不习惯迎接挑战。他们从机遇中看到的是忧患，而在真正的忧患中，他们又看不到机遇。

懦弱者不善冲突，因而他们也害怕刀剑，进攻与防卫的武器在他们的手里捍卫不了自身。他们当不了凶猛的虎狼，只愿做柔顺的羔羊，而且往往是任人宰割的羔羊。

懦弱总是会遭到嘲笑，而遭到嘲笑，懦弱者会变得更加懦弱。

懦弱者经常自怜自卑，他们心中没有生活的高贵之处。鸿图大志是他们眼中的浮云，可望而不可及。

懦弱通常是恐惧的伴侣，恐惧加强懦弱。它们都束缚了人的心灵和手脚。

懦弱者常常会品尝到悲剧的滋味。中国历史上南唐后主李煜性格懦弱，终于没能逃脱沦为亡国之君、饮鸩而死的悲惨命运。

当初，宋太祖赵匡胤肆无忌惮、得寸进尺地威胁欺压南唐。镇海节度使林仁肇有勇有谋，听闻宋太祖在荆南制造了几千艘战舰，便向李后主奏禀，宋太祖是在图谋江南。南唐爱国人士获知此事后，也纷纷向李后主奏请，要求前往荆南秘密焚毁战舰，破坏宋朝南犯的计划。可李后主却胆小怕事，不敢准奏，以致失去了防御宋朝南侵的良机。

后来，南唐国灭，李后主沦为阶下囚，其妻小后周常常被召进宋宫，侍奉宋皇，一去就得好多天才能放出来，至于她进宫到底做些什么，作为丈夫的李后主一直不敢过问。只是小后周每次从宫里回来就把门关得紧紧的，一个人躲在屋里悲悲切切地抽泣。对于这一切，李煜忍气吞声，把哀愁、痛苦、耻辱往肚里咽，忍无可忍时，就写些诗词，聊以抒怀。

李煜虽然在诗词上极有造诣，然而作为一个国君，一个丈夫，他是一个懦夫，是一个失败者。

美国最伟大的推销员弗兰克说：“如果你是懦夫，那你就是自己最大的敌人；如果你是勇士，那你就是自己最好的朋友。”对于胆怯而又犹疑不决的人来说，一切都是不可能的。事实上，总是担惊受怕的人，就不是一个自由的人，他总是被各种各样的恐惧、忧虑包围着，看不到前面的路，更看不到前方的风景。正如法国著名的文学家蒙田所说：“谁害怕受苦，谁就已经因为害怕而在受苦了。”懦夫怕死，但其实，他早已经不再活着了。

思路突破：冒险有时也值得一试

敢为别人所不敢为，你就有可能成为强者，成为幸运儿。

幸运可能会使人产生勇气，反过来勇气也会帮助你得到好运。当然，“大胆”不同于“鲁莽”，二者是有本质区别的。如果你把一生的储蓄孤注一掷，采取一项引人注目的冒险行动。在这种冒险中你有可能失去所有的东西，这就是鲁莽轻率的举动。如果你尽管因要踏入一个未知世界而感到恐慌，然而还是接受了一项令人兴奋的新的工作机会，这就是大胆。

J·保罗·格蒂是石油界的亿万富翁，一位最走运的人。在早期他走的是一条曲折的路。他上学的时候认为自己应该当一名作家，后来又决定要从事外交工作。可是，出了校门之后，他发现自己被俄克拉荷马州迅猛发展的石油业所吸引，那时他的父亲也是在这方面发财致富的。搞石油业偏离了他的主攻方向，但是他觉得，他不得不把自己的外交生涯延缓一年。他想试试自己的运气。

格蒂通过在其他开井人的钻塔周围工作筹集了钱，有时也偶尔从父亲那里借些钱（他的父亲严守禁止溺爱的原则，他可以借给儿子钱，但是送给他的则只是价值不大的现金礼物）。年轻的格蒂是有勇气的，但不是鲁莽

的。如果一次失败就足以造成难以弥补的经济损失的话，这种冒险的事他不会去干。他头几次冒险都彻底失败了。但是在1916年，他碰上了第一口高产油井，这个油井为他打下了幸运的基础。那时他才23岁。

是走运吗？当然。然而格蒂的走运是应得的，他做的每一件事都没有错。那么格蒂怎么会知道这口井会产油呢？他确实不知道，尽管他已经收集他所能得到的所有事实。“总是存在着一种机会的成分的，”他说，“你必须乐意接受这种成分，如果你一定要求有肯定的回答，那你就捆住自己的手脚。”康·丹佛说：“冒险意味着充分地生活。一旦你明白它将带给你多么大的幸福和快乐，你就会愿意开始这次旅行。”

成功启示： 世界的改变、生意的成功，常常属于那些敢于抓住时机、适度冒险的人。有些人很聪明，对不测因素和风险看得太清楚了，不敢冒一点险，结果聪明反被聪明误，永远只能“糊口”而已。实际上，如果能从风险的转化和准备上进行谋划，风险就不再可怕，相反，适度的冒险也许能为你带来财富和幸运。

别跟自己过不去



在过错和失意的纠缠中折磨自己，是很多人惯常的做法，他们不懂得生命的可贵和心灵的释然。心经受了过多的蒙蔽，已落满尘埃，失去了灵气与生机。

如果你仔细观察周围，就会发现，在宁静的生活中，大多数人都是亲切的，富有爱心的，充满宽容的。如果你犯了错，而且真诚地请求他人宽恕时，绝大多数人不仅会原谅你，他们还会把这事儿忘得一干二净，使你再次面对他们时一点愧疚感也没有。

可贵的是，我们这种亲切的态度对所有人都一样，没有人种、地域、民族的分别，但就只对一个人例外。谁？没错，就是我们自己。

可能有人会怀疑：“人类不都是自私的吗？怎么可能严以律己宽以待人？”是的，人总是会很容易原谅自己，不过，这只是表面上的饶恕而已，在深层的思维里，我们一定会反复地自责：“为什么我会那么笨？当时要是细心一点就好了。”或是：“我真该死，这样的错怎能让它发生？”

如果你还不相信，请再想想自己有没有犯过严重的错误，如果想得出来的话，那你一定仍在耿耿于怀，并没真正忘了它。表面上你是原谅了自己，实际上你是将自责收进了潜意识里。我们可以对他人这么宽大，难道自己就没有资格获得这种仁慈的对待吗？

没错，我们是犯了错。但除了上帝之外，谁能无过？犯错只表示我们是平常之人，不代表就该承受地狱般的折磨。我们唯一能做的只是正视这种错误的存在，在错误中学习，以确保未来不会发生同样的憾事。接下来就应该获得绝对的宽恕，然后就得把它给忘了，继续往前行进。

人一生中犯的错误可多了，要是每一件事都深深地自责，一辈子都背着一大袋的罪恶感过活，你还能奢望自己走多远？

犯错对任何人而言，都不是一件愉快的事情。一个人遭受打击的时

候，难免会格外消沉。在那一段灰色的日子里，你会觉得自己就像拳击场上失败的选手，被那重重的一拳击倒在地上，头昏眼花满耳都是观众的嘲笑和惨败的感觉。那时，你会觉得已经没有力气爬起来了！可是，你会爬起来的。不管是在裁判数到10之前，还是之后。而且，你还会慢慢恢复体力，平复创伤，你的眼睛会再度张开，看见光明的前途。你会淡忘掉观众的嘲笑和失败的耻辱，你会为自己找一条合适的路——不要再去做挨拳头的选手。

思路突破：找个理由干杯

法国影片《野鹅敢死队》里的男主角简·德斯，因筹划“野鹅行动计划”而与昔日的老搭档佛克曼谋面时，曾说了一句看似无可奈何实则深思熟虑的话。

佛克曼：“我们已经有9年没有见过面了吧？”

简·德斯：“不，10年了！”

佛克曼(若有所思地)：“我们那些伙伴……”

简·德斯(打断他的话)：“噢，别提他了——来，我们来找个理由干一杯吧！”

两个老朋友久别重逢，不由得抚今追昔，缅怀故人，感慨生命与人生的无常和无奈……

是啊，找个理由干一杯！——即便毫无干杯的理由！纵然危在旦夕，人，也不能让烦恼和忧愁把自己憋死！我们虽然没有能力拒绝所有的不幸和痛苦，但我们却同样没有任何义务去承受任何忧伤和悲哀。让烦恼和忧愁统统见鬼去吧！——我们来找个理由干一杯！

生活，是美好而沉重的。人生，更是丰富多彩而又艰难曲折的。苦乐忧欢、钟情失意、坦途坎坷、成败荣辱、花前月下、落日西风……对谁都一样；盘根错节、繁杂纷呈、五光十色、千姿百态……绝不像傍晚听音乐那样舒畅陶然，轻松愉快，也不像夏日喝啤酒那样可口可乐，开心惬意。马克·吐温说得好：“谁没有蘸着眼泪吃过面包，谁就不懂得什么叫生活！”世界不给贝多芬欢乐，但他却咬紧牙关扼住命运的咽喉，用痛苦去铸造欢乐来奉献给世界。他们都找到了干杯的理由——为写作生命和人生的诗与

歌，为弹奏痛苦与欢乐的主旋律，干杯！

因此，干杯吧，哪怕仅仅就为了迄今为止，我们都还活着！

钢琴有黑键有白键。人生有时想来，也好比钢琴，你不能只触黑键不触白键。所以，真正精彩的人生，就好比经典的围棋棋局，黑白交错，互相打入，互相侵削，互相渗透。在几十年说长不长、说短却也不短的人生中，人们尝过痛苦也享过快乐，从自己、从他人、从同辈、也从前辈那儿悟出了一些滋味来。其中之一是：知足知不足，有为有弗为。坦率地说，来到世界的每一个人智力虽有高低但都差不了很多，成功重在毅力。这世上有那么多美丽的诱惑，因此，终生脚踏实地地追求一个人生目标，就成了件非常非常困难的事了。特别是今天，选择的机会太多太多，像满天的星斗。这当然是好事，让社会充满了竞争和选择的活力。但太多的机会又何尝不是美丽的陷阱？它们一个个分散了你有限的生命，也使人有了更多一事无成的可能。

朋友，别跟自己过不去，我们应该感谢生命，珍惜生命。人在旅途，应该为他人、为社会、为自我尽些心力。让别人觉得你不是可有可无的人，你的生命才是有意义的。不管有没有理由，我们先来干一杯！

成功启示：

生命是一张上帝签发给我们并且份额早已填好的支票，就看你怎样去用。知足知不足，有为有弗为，就是使用这张支票的一种方式。记住：宽恕自己，才能把犯错与自责的逆风，化为成功的推动力。

欲望可有不可纵



古语说：“人为财死，鸟为食亡。”贪得无厌的人往往没有好下场。贪欲永远无边，所以放纵贪欲就会招来无穷的灾害。聪明的人常常克制对金钱的欲望，而大多数人却放纵这样的欲望。

曾听说过这样一个故事。从前有座山，山里有一个神奇的洞，里面的宝藏足以使人终生享用不尽。但是这个山洞100年才开一次。

有一个人无意中经过那座山时，正巧碰到百年难得的一次洞门大开的机会。他兴奋地进入洞内，发现里面有大堆的金银珠宝，他急忙往袋子里装。由于洞门随时都有可能关上，他必须动作迅速，并且要尽快离开。

当他得意洋洋地装了满满一口袋珠宝、愉快地走出洞口后，却发现帽子忘在里面了，于是他又冲入洞中，可惜时刻已到，他和山洞一起消失得无影无踪。

故事很简单，却耐人寻味。

贪婪的人，被欲望牵引，欲望无边，贪婪无边。

贪婪的人，常怀有私心，一心算计，斤斤计较，却最终一无所获。

古语说：“人为财死，鸟为食亡。”人不能没有欲望，不然就会失去前进的动力，但人也不能贪婪，因为贪欲是个无底洞，你永远也填不满。前苏联教育家马卡连柯曾经说过：“人类欲望本身并没有贪欲，如果一个人从烟雾迷漫的城市来到一个松林里，呼吸清新的空气，谁也不会说他消耗氧气是过于贪婪。贪婪是从一个人的需要和另一个人的需要发生冲突开始的，是由于必须用武力、狡诈、盗窃，从他人手中把快乐和满足夺过来而产生的。”

一个穷人会缺很多东西，但是，一个贪婪者却是什么都会缺！

贫穷的人只要一点东西就可以感到满足，奢侈的人需要很多东西也可满足，但是贪婪的人却需要一切东西才能满足。所以贪婪的人总是不足，

他们天天生活在不满足的痛苦中，贪婪者想得到一切，但最终两手空空。

有一则寓言：上帝在创造蜈蚣时，并没有为它造脚，但是它们爬得和蛇一样快。

有一天，它看到羚羊、梅花鹿和其它有脚的动物都跑得比它还快，心里很不高兴，便嫉妒地说：“哼！脚愈多，当然跑得愈快！”

于是，它向上帝祷告说：“上帝啊！我希望拥有比其他动物更多的脚。”上帝答应了蜈蚣的要求。他把好多好多的脚放在蜈蚣面前，任凭它自由取用。

蜈蚣迫不及待地拿起这些脚，一只一只地往身上贴去，从头一直贴到尾，直到再也没有地方可贴了，它才依依不舍地停止。

它心满意足地看看满身是脚的自己，心中窃喜：“现在，我可以像箭一样地飞出去了！”

但是，等它开始要跑步时，才发觉自己完全无法控制这些脚。这些脚劈哩啪啦地各走各的，它非得全神贯注，才能使这一大堆脚不致互相绊跌而顺利地往前走。这样一来，它走得比以前更慢了。

任何事物都不是多多益善，蜈蚣因为贪婪，想拥有更多的脚，结果却适得其反，脚成了束缚它行动的绳索，代价可谓惨重。

《圣经》上说，如果你得到的是整个世界，而丧失了自己的生命，那么，你也得不偿失。因贪婪得来的东西，永远是人生的累赘。贪婪轻则让人丧失生活的乐趣，重则误了身家性命。生活的压力越来越大，脸上的笑容越来越少，这或许便是贪婪的代价。

思路突破：贪婪可以克服

贪婪并非遗传所致，而是个人在后天社会环境中受病态文化的影响，形成自私、攫取、不满足的价值观而出现的异常的行为表现。贪婪是可以改正、克服的，具体方法如下：

“20问”法

这是一种自我反思法，即自己在纸上连续写出20个“我喜欢……”，写的时候要毫不思索，限时20秒钟。待全部写下后，再逐一分析哪些是合理

的欲望,哪些是超出能力的过份的欲望,这样就可明确贪婪的对象与范围,最后对造成贪婪心理的原因与危害,自己作较深层的分析。例如,有一个贪财的人在纸上连续写下“我喜欢钱”、“我喜欢很多的钱”、“我喜欢自己是个有钱人”、“我喜欢有许多财富”、“我喜欢过有钱的生活”……他写完之后,就要思考一下,自己对钱是否有一些过份的欲望,为什么许多举动都与钱有关。接着往下想,人的生活离不开钱,但这钱应来得正,不能取不义之财;钱是身外之物,生不能带来,死不能带走,贪婪之心最终会阻碍自己的发展。然后分析自己是否有攀比、补偿、侥幸的心理,是不是缺乏正确的人生观、价值观?

知足常乐法

一个人对生活的期望不能过高,虽然谁都会有些需求与欲望,但要与本人的能力及社会条件相符合。每个人的生活有欢乐,也有失缺,不能搞攀比,俗话说“人比人,气死人”,“尺有所短,寸有所长”,“家家都有本难念的经”。心理调适的最好办法就是做到知足常乐,“知足”便不会有非份之想,“常乐”也就能保持心理平衡了。

格言自警法

利用格言警句时刻提醒自己,约束自己,不要过于贪婪。

成功启示: 知足者常乐,知足便不做非分之想;知足便不好高骛远;知足便安若止水、气静心平;知足便不贪婪,不奢求,不豪夺巧取。知足者温饱不虑便是幸事;知足者无病无灾便是福泽。所谓养性修身,参禅悟道,在常人理解,无非就是个散淡随缘,乐天知命。“知份心自足,委顺常自安”,这其中的玄机就自己去参悟了。

嫉妒是很多错误的根源

人的心态危情之一便是常害“红眼病”，“妒人之能，幸人之失”。从而上演了一场场丑陋的嫉妒闹剧。嫉妒其实是一种难以公开的阴暗心理，它对人们造成严重的危害，嫉妒就像一条凶悍的毒蛇，吞噬着人焦灼的心灵。

《三国演义》中，有位英才盖世、文武双全的大英雄叫周瑜。这位当时很了不起的美男子，年纪轻轻就执掌江东(吴国)的统兵大都督要职，在赤壁之战中，更显出叱咤风云，谋略高人的政治军事奇才。他居然以少量兵力，取得大破曹操83万大军的辉煌胜利。在历史上，留下千古绝唱的赫赫声名。据说，此人不仅披挂上马，能征善战，运筹帷幄，决胜千里，文韬武略堪称上乘，是位难得的英俊奇才，而且，他还熟谙音律。有传闻说他听音乐演奏时，若谁奏错一个音符，他便即刻能耳辨明详。因此，当时有“曲有误，周郎顾”之说。当后人对周瑜其人褒奖盛赞之际，人们也同时看到了这位英年早逝者的两大致命弱点，那就是他的量窄和嫉才。

周瑜一生度量狭窄，人人皆知。比如，在取得火烧赤壁大战成功后，竟容不下与他共同抗曹的诸葛亮，并密令部将丁奉、徐盛击杀诸葛亮。不料孔明早有准备，密杀不成。为此，周瑜万分气愤。如此不能容人的周瑜，密除同盟，过河拆桥，实在让人心寒并为之可悲。

周瑜为什么容不下诸葛亮？原来，足智多谋的诸葛亮处处高周瑜一筹，尤其在关键时刻，事事想在周瑜之前，且能将周瑜内心活动看得入木三分。这使得周瑜妒嫉得寝食难安，并随时想除掉才智高于自己的诸葛亮。而孔明总于周瑜谋害前就有了防备，这更使周瑜一次比一次气憋于心。嫉才的结果，反把周瑜自己给活活“气死”。

有道是：“人之将死，其言也善。”可周瑜在临死之前，非但未能悔悟自己的致命弱点，反而含恨仰天长叹曰：“既生瑜，何生亮？”连叫数声而

亡。可见其量窄嫉才之心，到死也不肯更改；怨天尤人之气，到盖棺也不肯丢。

所以，后人都评说周瑜是因量窄害了他自己。用今人的话说，他是心胸狭窄，心理不健康，甚至是严重的心理疾病。周瑜心胸狭窄、嫉才、妒能、害人而最终害己的惨痛教训，给后人留下了深刻的教训。

尤其是嫉妒之心，这个人类心灵上的毒瘤，不知伤害了多少人！

嫉妒是一种难以公开的阴暗心理，它常对人们造成严重的心理危害。日常工作和社会交往中，嫉妒的对象常常是一些与自己旗鼓相当、能够形成竞争的人。比如：对方的一篇文章获奖，人们都过去称赞和表示祝贺，自己却木呆呆坐在那里一言不发。由于心存芥蒂，事后也许或就这篇论文，或就对方其他事情的“破绽”大大攻击一番。对方再如法炮制，以牙还牙。如此恶性循环，必然影响双方的事业发展和身心健康。

《浮士德》中写道：“嫉妒是来自地狱的一块嘶嘶作响的灼煤。”嫉妒其实是一些人心态不平衡的表现。有嫉妒之心者，也往往自高自大，认为自己“老子天下第一”，从而看不起别人，置别人的成绩于不顾，贬他人的才干如草芥。而当别人取得一些成绩时，他的心理便会失去平衡，总要千方百计地给那些优于自己的人制造种种麻烦和障碍：或打小报告，无中生有，唯恐天下不乱；或做扩音器，把一件小小的事情闹得满城风雨。嫉妒者还终日郁郁寡欢，唉声叹气。只有别人降到了与他一样的或更低的位置，他们才认为这样可以理所当然地消除妒气了，从而偃旗息鼓。这也正应了“小人常戚戚，君子坦荡荡”一说，嫉妒别人者当也属于小人之列。

当嫉妒心理很强烈时会产生报复心，把嫉妒对象作为发泄的目标，使其蒙受巨大的精神或肉体伤害。青年的嫉妒心理出现以后，如果不能直接用某种嫉妒行为达到目的，就可能转等着看嫉妒对象的“好戏”，稍有一点挫折或失败出现在嫉妒对象身上，他们便幸灾乐祸，鼓倒掌、喝倒彩，以此挖苦对方，满足自己日益膨胀的嫉妒心理需要。如果嫉妒对象遭受到比较大的挫折，他们更是乐不可支，不给予半点同情和安慰。实际上，嫉妒心理及相应的嫉妒行为除了暂时地平衡他们的心理之外，毫无可取之处。一方面，身受其害的嫉妒对象会远离这个“作恶多端”的

嫉妒者，旁观者也会对嫉妒者的小人行径不满，嫉妒者以前建立的一些人际关系也可能由此而失去和谐，变得紧张起来。另一方面，嫉妒者也不是一个胜利者，他们自己承受着巨大的心理痛苦，在以后的交往活动中也会裹足不前，不敢与那些条件优越或有很强能力的人交往。所幸的是，严重的嫉妒心理在大多数人那里找不到生长的温床，只有心胸狭隘得容不得别人比自己有半点的超出的人才会这样。

思路突破：嫉妒心理可以合理利用

伯特兰·罗素是20世纪声誉卓著，影响深远的思想家之一，是1950年诺贝尔文学奖的获得者。他在其《快乐哲学》一书中谈到嫉妒时说：“嫉妒尽管是一种罪恶，它的作用尽管可怕，但并非完全是一个恶魔。它的一部分是一种英雄式的痛苦的表现；人们在黑夜里盲目地摸索，也许走向一个更好的归宿，也许只是走向死亡与毁灭。要摆脱这种绝望，寻找康庄大道，文明人必须扩展他的心胸。他必须学会超越自我，在超越自我的过程中，学得像宇宙万物那样逍遥自在。”化解嫉妒心理的良方是——

胸怀大度，宽厚待人

19世纪初，肖邦从波兰流亡到巴黎。当时匈牙利钢琴家李斯特已蜚声乐坛，而肖邦还是一个默默无闻的小人物。然而李斯特对肖邦的才华却深为赞赏。怎样才能使肖邦在观众面前赢得声誉呢？李斯特想了个妙法：那时候在演奏钢琴时，往往要把剧场的灯熄灭，一片黑暗，以便使观众能够聚精会神地听演奏。李斯特坐在钢琴面前，当灯一灭，就悄悄地让肖邦过来代替自己演奏。观众被美妙的钢琴演奏征服了。演奏完毕，灯亮了。人们既为出现了这位钢琴演奏的新星而高兴，又对李斯特推荐新秀深表钦佩。

见贤思齐

一个有道德的人，一个思想纯正的人，一个能积极进取的人，当他发现有人比自己做得好，比自己有能力时，从不会对别人心生不满，而是从别人的成绩中找出自己的差距所在，从而振作精神，向他人学习。这样，便

有可能在一种积极进取的心理状态下，迸发出创造性，赶上或超过曾经比自己强的人。这就是古人说的见贤思齐。

有自知之明，客观评价自己

当嫉妒之心萌发时，或是有一定表现时，要积极主动地调整自己的意识和行动，从而控制自己的动机和感情。这就需要冷静地分析自己的想法和行为，同时客观地评价一下自己，从而找出自己与别人的差距。当认清了自己后，再评价别人，自然也就能够有所觉悟了。

调整心态

嫉妒是由一种不良的心理状态引起的，原因多种多样。只要能对自己看问题的视角做必要的调整，便会发现嫉妒别人是完全没有必要的，也是毫无意义的。对别人的嫉妒，实际是对自己的一种惩罚。有人看见别人日子过得比自己好，便气不打一处来，说人家的钱来路不明；有人见别人打扮得漂亮一些，便不由得在心里骂一句“臭美”；人家添置了新家电、装修了房子，便议论人家“烧包”。这实在是一种典型的嫉妒心理在做怪。这样做对别人丝毫无损，只能自己惹自己生气。如果能调整一下心态，换一个角度来看问题，也许就会是另一番景象。

快乐之药可以治疗嫉妒

快乐之药可以治疗嫉妒，是说要善于从生活中寻找快乐，就像嫉妒者随时随地为自己寻找痛苦一样。如果一个人总是想：比起别人可能得到的欢乐来，我的那一点快乐算得了什么呢？那么他就会永远陷于痛苦之中，陷于嫉妒之中。快乐是一种情绪心理，嫉妒也是一种情绪心理。何种情绪心理占据主导地位，主要靠人来调整。

少一分虚荣就少一分嫉妒

虚荣心是一种扭曲了的自尊心。自尊心追求的是真实的荣誉，而虚荣

心追求的是虚假的荣誉。对于嫉妒心理来说，它意味着要面子。不愿意别人超过自己，以贬低别人来抬高自己，正是一种虚荣，一种空虚心理的需要。单纯的虚荣心与嫉妒心理相比，还是比较好克服的。而两者又紧密相连，相依为命。所以克服一分虚荣就会少一分嫉妒。

成功启示：

嫉妒是一种病态的心理，对一个人的成长有极大的害处。与其花费时间和精力去嫉妒别人，还不如利用一切力量去增强自身的本领，做一个让人羡慕的人。

猜疑是人生大敌



猜疑是人心理上的劣根性，猜疑流淌在我们每个人的血管里。猜疑是“窝里斗”的祸根，是化友为敌的障眼布，是造成自杀和他杀的毒品。人不能任凭猜疑大肆泛滥，最终将自己淹没。

猜疑是基于一种对他人不信任的、不符合事实的主观想像，是人际交往过程中的拦路虎。具有猜疑心理的人与别人交往时，往往抓住一些不能反映本质的现象，发挥自己的主观想像进行猜疑，而产生对别人的误解。或是之前对某人某种印象，在交往之中就处处带着这种成见与对方接触，对方一有举动，就对原有成见加以印证。虽然猜疑心理有种种表现，但我们可以发现其共同的特征，即没有事实根据，单凭自己主观的想像；抓住“毛皮”，忽略本质，片面推测；不怀疑自己的判断，只是相信自己，怀疑

他人，挑剔他人。具有猜疑心理的人把自己置于一种苦恼的心态中，对别人采取不信任的态度，严重的甚至对自己的感觉也产生怀疑。

猜疑心理往往导致心理偏执。这种人常常敏感固执，谨小慎微，事事要求十全十美。这样不仅危害自己，也危害他人。

赵君是一家公司的业务经理，年轻而英俊潇洒，搞公关很有一套，办事能力强，公司经常派他出差在外。这却使其妻颇费心机，生怕帅气的老公在外被别的女人勾引了去。于是，每逢赵君出差，妻子都要对他采取积极的防范措施。天长日久，赵君见妻子一点也不体贴自己，还怀疑自己有外遇，想到自己辛辛苦苦地在外奔波还不是为了这个家，不由得火冒三丈。于是，二人你来我往，唇枪舌剑，大吵了一番。

事后，二人陷入了冷战，长时间冷眼相对，家庭的温馨荡然无存，婚姻大厦眼看岌岌可危。

类似因猜疑造成的人间悲剧，在我国可以说是举不胜举，从很多历史剧中可知，自古至今，从宫廷争斗到民间小事，猜疑这个罪魁祸首制造了多少血淋淋的故事，它给我们个人、国家和民族带来了多么大的精神折磨和财富的损失呀！

我们必须认识到，猜疑是中华民族心理上的劣根。猜疑流淌在我们每个人的血管里，如果不采取手段，它就会像毒品一样把我们整个民族推向“窝里斗”的水深火热之中，哪里还有精力去搞发展呢？猜疑是“窝里斗”的祸根，猜疑是化友为敌的障眼帘，猜疑是造成自杀和他杀的毒品！

思路突破：把猜疑消灭在萌芽状态

《三国演义》中曹操刺杀董卓败露后，与陈宫一起逃至吕伯奢家。曹吕两家是世交。吕伯奢见曹操到来，本想杀一头猪款待他，可是曹操因听到磨刀之声，又听说要“缚而杀之”，便大起疑心，以为要杀自己，于是不问青红皂白，拔剑误杀无辜。

这是由猜疑心理导致的悲剧。猜疑是人性的弱点之一，是害人害己的祸根。一个人一旦掉进猜疑的陷阱，必定处处神经过敏，对他人心生疑窦，损害正常的人际关系。那么，在人际交往中应如何消除猜疑心理呢？

第一，优化个人的心理素质。拓宽胸怀，来增加对别人的信任度和排除不良心理。

第二，摆脱错误思维方法的束缚。猜疑一般总是从某一假想目标开始，最后又回到假想目标。只有摆脱错误思维的束缚，走出先人为主的死胡同，才能促使猜疑之心在得不到自我证实和不能自圆其说的情况下自行消失。

第三，敞开心扉，增加心灵的透明度。猜疑往往是心灵闭锁者人为设置的心理屏障。只有敞开心扉，将心灵深处的猜测和疑虑公之于众，增加心灵的透明度，才能求得彼此的了解沟通，增加相互信任，消除隔阂，获得最大限度的谅解。

第四，无视“长舌人”的流言。猜疑之火往往在“长舌人”的煽动下，才越烧越旺，致使人失去理智、酿成恶果。因此，当听到流言时，千万要冷静，谨防受骗上当。

第五，当我们开始猜疑某个人时，最好能先综合分析一下他平时的为人、经历以及与自己多年交往的表现，这样有助于将错误的猜疑消灭在萌芽状态。

成功启示：

在我们的传统文化里就有很多关于猜疑的教诲，如：“疑人偷斧”、“人心隔肚皮”、“知人知面不知心”、“害人之心不可有，防人之心不可无”等等。其中蕴含的负面影响是不可小视的，作为具有现代精神的人，应该用批判继承的方法进行区别对待。

抑郁是一种失落



如果抑郁长时间地控制着自己的情绪，那么人就容易走上绝望的恶性循环之路。抑郁是一种消极而低落的情绪，人置身其中就仿佛处在阴暗的围墙之中，无法体味到开朗、洒脱、豁达的人生境界。

美国医学协会曾发起一项对10余个国家和地区约3.8万人的调查活动，结果显示，平均有5%的人患有抑郁症，抑郁症发病率最高的年龄段在25~30岁之间，其中女性的比例明显高于男性。来自美国的资料显示，抑郁症病人中有2/3的人曾有自杀观念，其中有10%~15%的人最终自杀，所有自杀者中有70%的人有抑郁症状。我国20世纪90年代对7个主要省市的调查表明，约有27%的人患有精神障碍(其中抑郁症位居首位)，一半的病人在20~29岁发病。

沮丧只是一时的情绪失落，但抑郁不同。专家告诉我们，生活中充满了大大小小的挫折和失败，常常我们最梦寐以求的东西，却再也不存在了，我们最心爱的人，再也不能回到我们身边了。每当这些时刻来临的时候，我们都会体验到悲伤、痛苦、甚至绝望。通常，由这些明确现实事件引起的抑郁和悲伤，是正常的、短暂的，有些甚至有利于个体的成长。但是，有些人的抑郁症状并没有十分明确、合理的外部诱因；另外一些人，虽然在他们的生活中发生了一些负面事件，但是，他们的抑郁症状持续得很久，远远超过了一般人对这些事件的情绪反应，而且抑郁症状日趋恶化，严重地影响了工作、生活和学习。如果是这样，那么很可能，他们患了抑郁症。

抑郁就好像透过一层黑色玻璃看事物。无论是考虑你自己，还是考虑世界，任何事物看来都处于同样的阴郁而暗淡的光线之下，“没有一件事做对了”、“我彻底完蛋了”、“我无能为力，因此也不值一试”、“朋友们给我

来电话仅仅是出于一种责任感”。当你工作中出了一点毛病，或思想开了小差，你就认为“我已经失去了干好工作的能力”，好像你的能力已经一去不回了。回想过去，你的记忆中充满着一连串的失败、痛苦和亏损，而那些你曾经认为是成功的事情，以及你的爱情和友谊，现在看来都一文不值了。你的回忆已经染上了抑郁的色彩。一旦戴上这副黑色的滤光镜，你就再也不能在其他的光线下观察任何事物。消极的思想与抑郁相伴，情绪低落导致消极的思想和回忆，同时，消极的思想和回忆又导致情绪低落，如此反复下去，便形成一个持久而日益严重的抑郁恶性循环。

思路突破：豁达是一种人生态度

幸福的人只记得一生中满足之处，不幸的人则只记得相反的内容。

三伏天，禅院的草地枯黄了一大片。“快撒点草种子吧！好难看哪！”小和尚说。

师父挥挥手：“随时！”

中秋，师父买了一包草籽，叫小和尚去播种。

秋风起，草籽边撒，边飘。“不好了！好多种子都被吹飞了。”小和尚喊。

“没关系，吹走的多半是空的，撒下去也发不了芽。”师父说，“随性！”

撒完种子，跟着就飞来几只小鸟啄食。“要命了！种子都被鸟吃了！”小和尚急得跳脚。

“没关系！种子多，吃不完！”师父说，“随遇！”

半夜一阵骤雨，小和尚早晨冲进禅房：“师父！这下真完了！好多草籽被雨冲走了！”

“冲到哪儿，就在哪儿发芽！”师父说，“随缘！”

一个星期过去了。原本光秃的地面，居然长出许多青翠的草苗。一些原来没播种的角落，也泛出了绿意。

小和尚高兴得直拍手。

师父点头：“随喜！”

随不是跟随，是顺其自然，不怨恨，不躁进，不过度，不强求。

随不是随便，是把握机缘，不悲观，不刻板，不慌乱，不忘形。

不要幻想生活总是那么圆圆满满，也不要幻想在生活的四季中享受所

有的春天，每个人的一生都注定要跋涉沟沟坎坎，品尝苦涩与无奈，经历挫折与失意。

在漫漫旅途中，失意并不可怕，受挫也无庸忧伤。只要心中的信念没有萎缩，只要自己的季节没有严冬，哪怕寒风凄冷，哪怕大雪纷飞。艰难险阻是人生对你另一种形式的馈赠，坑坑洼洼也是对你意志的磨砺和考验。落英在晚春凋零，来年又灿烂一片；黄叶在秋风中飘落，春天又焕发出勃勃生机。这何尝不是一种达观，一种洒脱，一份人生的成熟，一份人情的练达。

这种洒脱的人生，不是玩世不恭，更不是自暴自弃，洒脱是一种思想上的轻装，洒脱是一种目光的超前。有洒脱才不会终日郁郁寡欢，有洒脱才不觉得人生太压抑。

懂得了这一点，我们才不至于对生活求全责备，才不会在受挫之后彷徨失意。懂得了这一点，我们才能挺起刚劲的脊梁，披着温柔的阳光，找到充满希望的起点。

成功启示： 一个人的性格，往往在大胆中蕴涵了鲁莽，在谨慎中伴随着犹豫，在聪明中体现了狡猾，在固执中折映出坚强。羞怯会成为一种美好的温柔，暴躁会表现一种力量与激情。但无论如何，豁达，对于任何人，都会赋予他们一种完美的色彩。豁达是一种健康的心理品质，也是一种良好的生存态度。

悲观挡住了阳光



同样是人，会有截然不同的人生态度。不同的人生态度会造就完全两样的人生风景。乐观者能从低谷中看到希望，悲观者背向阳光，只看到了自己的影子。

悲观态度或乐观态度，是人类典型的也是最基本的两种倾向。

悲观者和乐观者在面对同一个事物和同一个问题时，会有不同的看法。

下面是两个见解不同的人在争论三个问题：

第一个问题——希望是什么？

悲观者说：是地平线，就算看得到，也永远走不到。

乐观者说：是启明星，能告诉我们曙光就在前头。

第二个问题——风是什么？

悲观者说：是浪的帮凶，能把人埋藏在大海深处。

乐观者说：是帆的伙伴，能把人送到胜利的彼岸。

第三个问题——生命是不是花？

悲观者说：是又怎样，开败了也就没了！

乐观者说：不，它能留下甘甜的果。

突然，天上传来了上帝的声音，也问了三个问题：

第一个：一直向前走，会怎样？

悲观者说：会碰到坑坑洼洼。

乐观者说：会看到柳暗花明。

第二个：春雨好不好？

悲观者说：不好！野草会因此长得更疯！

乐观者说：好，百花会因此开得更艳！

第三个：如果给你一片荒山，你会怎样？

悲观者说：修一座坟茔！

乐观者反驳：不！种满山绿树！

于是上帝给了他们两样不同的礼物：

给了乐观者成功，给了悲观者失败。

同样是人，会有截然不同的人生态度。不同的人生态度会造就截然不同的人生风景；同样是人，会因截然不同的世界观，导致截然不同的人生结局。

美国医生做过这样一个实验：让患者服用安慰剂。安慰剂呈粉状，是用水和糖加上某种色素配制的。当患者相信药力，就是说，当他们对安慰剂的效力持乐观态度时，治疗效果就显著。如果医生自己也确信这个处方，疗效就更为显著了。这一点已通过实验得到了证实。悲观态度是由精神引起而又会影响到组织器官，有一个意外的事件证明了这一点。一位铁路工人意外地被锁在一个冷冻车厢里，他清楚地意识到如果出不去，就会冻死。不到20个小时，冷冻车厢被打开，他已经死了，医生证实是冻死的。可是，人们仔细检查了车厢后发现，冷气开关并没有打开。那位工人确实死了，因为他确信，在冷冻的情况下是不能活命的。所以，在极端的情况下，极度悲观会导致死亡。一位乐观主义者总是假设自己是成功的，就是说，他在行动之前，已经有了85%的成功把握。而悲观主义者在行动之前，却已经认定自己是无可挽救了。

思路突破：克服悲观的10个方法

其实，悲观的心态并不可怕，只要你决定调整自己的心态，一切困难都可以克服。

越担惊受怕，就越遭灾祸。因此，一定要懂得积极态度所带来的力量，要相信希望和乐观能引导你走向胜利。

即使处境危难，也要寻找积极因素。这样，你就不会放弃努力。你越乐观，克服困难的勇气就越会倍增。

以幽默的态度来接受现实中的失败。有幽默感的人，才有能力轻松地克服恶运，排除随之而来的倒霉念头。

既不要被逆境困扰，也不要幻想奇迹，要脚踏实地，坚持不懈，全力以赴去争取。

不管多么严峻的形势向你逼来，你都要努力去发现有利的因素。过后，你就会发现自己到处都有一些小的成功，这样，自信心自然也就增长了。

不要把悲观作为保护你失望情绪的缓冲器。乐观是希望之花，能赐人以力量。

失败时，你要想到你曾经多次获得过成功，这才是值得庆幸的。如果有10个问题，你做对了5个，那么还是完全有理由庆祝一番，因为你已经成功地解决了5个问题。

在闲暇时，你要努力接近乐观的人，观察他们的行为。通过观察，乐观的火种会慢慢地在你内心点燃。

要知道，悲观不是天生的。就像人类的其他态度一样，悲观不但可以减轻，而且通过努力还能转变成一种新的态度——乐观。

如果乐观使你成功地克服了困难，那么你就应该相信这样的结论：乐观是成功之源。

成功启示： 所以，无论面对怎样的环境，面对多大的困难，都不能放弃自己的信念，放弃对生活的热爱。因为很多时候，打败你的不是外部环境，而是你自己。

3

不会改变难成功，创新 产生奇迹

俗话说：“变是不变。”真正的不变之道蕴藏在不断的变化和更新之中。过多地囿于陈旧的观念、规则、思路，无异于给自己戴上沉重的枷锁，让人生不堪重负。“改变之痛”使人失去了冒险的勇气，养成了期待不劳而获的弊病，让事业的“生命号”就此搁浅。相比之下，成功者成功的一大要素，就在于他们敢于打破传统，勇于改变，在改变中寻求新的突破。

在旧观念中沉湎



旧观念是人的牢笼，人置身于旧观念牢笼之中，受到了许多的局限，造成事业的停滞不前。聪明者应该勇于从旧观念中走出来，而不囿于观念的束缚，这样才能突破自我。每个人都具备成功的潜质。但只有像哥伦布那样勇于探索自己灵魂的人，才会有所收获。

在一家效益不错的公司里，总经理叮嘱全体员工：“谁也不要走进8楼那个没挂门牌的房间。”但他没解释为什么，员工都牢牢记住了总经理的叮嘱。

一个月后，公司又招聘了一批员工，总经理对新员工又交代了同样的话。

“为什么？”这时有个年轻人小声嘀咕了一句。

“不为什么。”总经理满脸严肃地答道。

回到岗位上，年轻人还在不解地思考着总经理的叮嘱，其他人便劝他干好自己的工作，别瞎操心，听总经理的，没错。但年轻人却偏要走进那个房间看看。

他轻轻地扣门，没有反应，再轻轻一推，虚掩的门开了，只见里面放着一个纸牌，上面用红笔写着：把纸牌送给总经理。

这时，同事们开始为他担忧，劝他赶紧把纸牌放回去，大家替他保密。但年轻人却直奔15楼的总经理办公室。

当他将那个纸牌交到总经理手中时，总经理宣布了一项惊人的决定：“从现在起，你被任命为销售部经理。”

“就因为我把这个纸牌拿来了？”

“没错，我已经等了快半年了，相信你能胜任这份工作。”总经理充满自信地说。

果然，上任后，年轻人把销售部的工作搞得红红火火。

像故事中的年轻人一样勇于走进某些禁区，你会采摘到丰硕的果实。打破条条框框的束缚，敢为天下先的精神正是开拓者的风貌。

思路突破：要勇于突破自己

有个顽童无意间在悬崖的边鹰巢里发现了一颗老鹰的蛋，他一时兴起，将这颗蛋带回父亲的农庄，放在母鸡的窝里，想看看能不能孵出小鹰来。

果然如顽童的期望，那颗蛋孵出了一只小鹰。小鹰跟着同窝的小鸡一起长大，每天在农庄里追逐主人喂饲的谷粒，一直以为自己是只小鸡。

某一天，母鸡焦急地咯咯大叫，召唤小鸡们赶紧躲回鸡舍内，慌乱之际，只见一只雄壮的老鹰俯冲而下，小鹰也和小鸡一样，四处逃窜。

经过这次事件后，小鹰每次看见在远处天空盘旋的老鹰身影，总是不禁喃喃自语：“我若是能像老鹰那样，自由地翱翔在天上，不知该有多好。”

而一旁的小鸡总会提醒它：“别傻了，你只不过是只鸡，是不可能高飞的，别做那种白日梦吧。”

小鹰想想也对，自己不过是只小鸡，也就回过回头，去和其他小鸡追逐主人撒下的谷粒。

直到有一天，一位驯兽师和朋友路过农庄，看见这只小鹰，便兴致勃勃要教会小鹰飞翔，而他的朋友则认为小鹰的翅膀已经退化无力，劝驯兽师打消这个念头。

驯兽师却不这么想，他将小鹰带到农舍的屋顶上，认为由高处将小鹰掷下，它自然会展翅高飞。不料小老鹰只轻拍了几下翅膀，便落到鸡群当中，和小鸡们四处找寻食物。

驯兽师仍不死心，再次带着小鹰爬上农庄内最高的树上，掷出小鹰。小鹰害怕之余，本能地展开翅膀，飞了一段距离，看见地上的小鸡们正忙着追寻谷粒，便立时停了下来，加入鸡群中争食，再也不肯飞了。

在朋友的嘲笑声中，驯兽师这次将小鹰带到悬崖上。小鹰锐利的眼光看去，大树、农庄、溪流都在脚下，而且变得十分渺小。待驯兽师的手一放开，小鹰展开宽阔的巨翼，终于实现了它的梦想，自由地翱翔于天际。

我们每个人都曾经如同小鹰一般，曾拥有过翱翔天际、悠游自在的美妙梦想。有趣的是，这些伟大的梦想，往往也就在周围亲友的一句句“别傻了”、“不可能”声中逐渐萎缩，甚至破灭。

就算侥幸遇上一位懂得欣赏我们的驯兽师，硬将我们带到更高的领域，往往我们也会像小鹰回头望见地上争食的鸡群一般，再次飞回地上，加入往日那个不敢梦想的群体里。可悲啊，那些在陈旧观念中安于现状的人们。

所以，我们要勇于突破自己的局限。用新的眼光去看世界，切莫在老的观念中沉湎，切莫让自己失去向上发展的勇气和动力。

成功启示：

莫让我们的伟大梦想因别人的几句冷言冷语而熄灭。如果你真是老鹰，就不需要再困顿于地上。安于现状，被老观念所限，只会使你丧失取得更卓越成就的机会。

墨守成规阻碍成功



我们知道很多的游戏规则是我们自己订的，结果这些规则反而使我们丧失了创造力。因此，人一定要记住：做任何事，没有规则不行，但过于因循守旧，墨守成规也不行。适当之时，要善于改变众人所遵循的规则，独辟蹊径，去创造辉煌的人生。

研究行销管理的专家们曾经提出过一个观点：竞争会造成限制。意思是说，一般人习惯用“硬碰硬”的方式与人正面竞争，但是这种短兵相接的方式并不见得是最有效的制胜之道，反而会限制成功。因为当你正面去竞争的

时候，你也就完全认同这个游戏，并愿意遵守某些固定的规则与观念，你的思想就会受制于某一个框框，反而阻碍了你发挥自己的创造力。

绝大多数人宁愿相信，遵守既定规则是非常重要的，否则，如果人人都想打破规矩，岂不是天下大乱？然而，管理专家强调，这只是一种鼓励突破思考的方法，让你更精确、有效地达成目标。换句话说，“要打破的是规则，而不是法律”。通常情况下，具有突破性思考特征的人，他们和旧式的行业规则格格不入，对每件事都产生质疑，不喜欢墨守成规，偏爱自由游荡。

专门从事运动心理学研究的美国斯坦福大学教授罗伯特·克利杰在他的著作《改变游戏规则》中指出：“在运动场上，很多选手创造佳绩，都是因为他们打破了传统的比赛方法。”杰出的运动选手普遍具有这种“改变游戏规则”的特征。

根据罗伯特·克利杰的结论：突破思考是一种心态，可以鼓励人不断学习，不停地创造。所以，如果你想改变习惯，尝试新的挑战，那就突破规则，改变游戏方法吧！

所谓改变游戏规则，就是要掌握主控权。要改变规则不难，关键在于有没有求变的决心。一般人遇到没有把握的状况常常会犹豫，所以说人最大的敌人是自己。通常情况下，你决定“变”还是“不变”的标准是，如果你从以前的经验中找不到任何成功的例子，你就做最坏的打算——可以赔多少？只要赔得起你就做，更何况你可能会赢。

是否求变，还有一个规则：愈是有许多人说不，就愈该改变。在1993年美国大选中，克林顿曾经说过一句话：“我们要改变游戏规则……”而布什总统却说：“我有丰富的经验！”也许布什落选的一个重要原因是他在“往后看”，而不是“向前看”。

思路突破：创新有回报

世界充满了那些追随者、依附者、模仿者，他们喜欢循行旧的轨道，喜欢以他人之思想为思想。但是社会所需要的却是那些有创新的人，能够离开走熟了的途径，而闯入新天地的人——那些离开了先例旧方而医治病人的医师，那些用别出心裁的方法办理讼案的律师，那些把新的理想、新的方法带进教室的教师，等等。

不要害怕你自己成为“创始人”。不要仅仅做一个人，而要做一个新的人，独立的人。不要想去抄袭仿效你的祖父、你的父亲、你的邻居，这就像紫罗兰花要模仿玫瑰花，菊花想要效颦向日葵一样的可笑。

要知道，没有人能够因仿效他人而得到成功。成功是不能从抄袭、模仿中得来的。成功是个人的创造，是由创始的力量所造成的，所以我们要勇于去做成功路上的创始者。

日本的“电子之父”松下幸之助，就是这样一位富有智慧、善于洞察未来的成功人物。每当人们问及他成功的秘诀时，他总是淡淡一笑，说：“靠的是比别人稍微走得快了一点。”

1917年，松下幸之助在确立自己事业的方向时，靠的就是在自己智慧基础上形成的强烈的超前意识。严格地讲，松下幸之助同电器结下不解之缘并没有内在的必然联系，他的祖上经营土地，父亲从事米行，而他进入社会首先是涉足商业，所有这些都与电器制造相隔甚远，况且有关电的行业在当时只是凤毛麟角。然而，他深信电作为一种新式能源，在给人类带来方便的同时，也会带来更多的欲望，灿烂的电气时代如同电灯一样将会照亮人类生活的每个角落，因此，投身电器制造，也一定会前途灿烂。尽管在创业伊始，他就受到挫折和打击。然而，这种超前意识使他有了坚强的信念和必胜的信心。正是由于“稍微走得快了一点”，使得“松下电器”从无到有，从小到大。

第二次世界大战结束后，世界又恢复了新的和平。遭受战争创伤的人民，在新的和平环境里又重新燃起了生活和工作的热情。睿智的松下幸之助又“超前”地看到“新文明”将带来世界性的家电热。对于“松下电器”，这即是一次发展壮大的难得机会，又是一次艰巨而又严峻的挑战。松下幸之助正是凭借着“稍微走得快了一点”，大刀阔斧地进行机构调整和技术改革，从而使“松下电器”在新的挑战中得到了前所未有的发展。

上世纪50年代，松下幸之助第一次访问美国和西欧时发现：欧美强大的生产力主要基于民主的体制和现代的科技，尽管日本在上述方面还相当落后，然而这一趋势将是历史的必然。松下幸之助正是把握住了这一超前趋势，在日本产业界率先进行了民主体制改革。政治上给予产业充分的自主权，建立了合理的劳资体制和劳资关系。经济上他改革了日本的低工资制，使职工工

资超过欧洲，接近美国水平，并建立了必要的职工退休金，使员工的物质利益得到充分满足。劳动制度上实现每周5天工作日，这在当时的日本还是第一家。松下幸之助认为：这一改革并非单纯增加一天休息，而是为了进一步促进产品的质量。好的工作成就产生愉快的假日，愉快的假日情绪又带来更高的工作效率。只有这样，生产才能突飞猛进，效益才能日新月异。

“时势造英雄”，被改变了的环境就是一种新的时势，新的发展机遇。无论是地理环境、交际环境，还是职业环境、人文环境，每一次改变都为我们提供了一个新的广阔的发展空间。

成功启示： 世界上每种职业、每种业务，都有可以改进的余地。有创新力量的人，永远不患无人欢迎，不患无用武之地。世界能为有思想、有主张的人留出位置。社会中的最有用的分子，就是有思想、有创新能力、有推陈出新的方法和主张的人。

“恐龙族”的改变之痛

人的一大通病就是无法视变化为正常现象，他们没有适应变化的能力，包括步调、观念、做事的弹性和效率等，他们更不会探索自身的潜能。遇到变故，宁可坐以待毙。

一亿年前，地球上到处是体积硕大的恐龙。后来，地球上发生变故，恐龙在很短的时间内灭绝。直到现在，科学家还不能确定究竟当时发生了什么，唯一能确定的事，就是恐龙因为无法适应这种变故，而遭致绝

迹的下场。

能变通者才能生存，“物竞天择，适者生存”的准则，不仅适用于上古时代，同样也适用于科技文明的现代社会。不论是生物学家还是经济学家都承认，在一场激烈的竞赛中，凡是不能适应者，都会被淘汰。

商场如战场，刀枪本无情，如果一个人在作战的中途倒下，则显示其生存的条件不够。不幸的是，在各个工作场所中，我们可以看到仍然有太多的“恐龙式人物”存在。这些“恐龙式人物”的特征大致如下：顽固、严苛、立定不前、缺乏弹性。

在工作上，“恐龙族”最大的障碍就是无法适应环境。在他们周围有许多学习新技术、继续深造、更换职务、创新企业的机会，但是他们往往视而不见，根本无心寻求新的突破。

工作与生活永远是变化无穷的，我们每天都可能面临改变，新产品和新服务不断涌现，新技术不断被引进，新的任务被交付，新的同事、新的老板……这些改变，也许微小，也许剧烈，但每一次的改变，都需要我们调整心态重新适应。

面对改变，意味着对某些旧习惯和老状态的挑战，如果你紧守着过去的行为与思考模式，并且相信：“我就是这个样子。”那么，尝试新事物就会威胁到你的安全。

“恐龙族”不喜欢改变，他们安于现状，没有野心，没有创新精神，没有工作热忱，不设法改进自己，不让自己有资格做更好的工作。

“恐龙族”不肯承认改变的事实。他们不愿为自己制造机会，而情愿受所谓运气、命运的摆布。因为不相信自己能掌握命运，所以会选择错误，不是在平坦的道路上踟蹰前进，就是一辈子坐错位置。

不再成长，使得“恐龙族”过去所有的优点，逐渐都变成缺点。譬如，对工作的野心转变为勾心斗角、玩弄权术，对公司的忠诚转变为对上司逢迎拍马，对下属粗率无礼。他们让自己受限于困境，恐惧局限了他们的眼界，当然也降低了他们行事的能力。

“恐龙族”忘记了一个很重要的道理：一个人能否获得成就，就看他是不是愿意标新立异，敢于尝试。乐于冒险，喜欢试验，能变通，这些才是获得成功的途径。

思路突破：变化是最好的适应法则

一位搏击高手参加比赛，自负地以为一定可以夺得冠军，却不料在最后的赛场上，遇到一个实力相当的对手。双方皆竭尽了全力出招攻击，搏击高手发觉，自己竟然找不到对方招式中的破绽，而对方的攻击却往往能够突破自己的防守。

他愤愤不平地回去找到师父，一招一式地将对方和他对打的过程再次演练给师父看，并央求师父帮他找出对方招式中的破绽。

师父笑而不语，在地上划了一道线，要他在不擦掉这条线的前提下，设法让这条线变短。

搏击高手苦思不解，最后还是放弃思考，请教师父。

师父在原先那条线的旁边，又划了一道更长的线，两者相较之下，原先的那条线看起来变得短了许多。

师父开口道：“夺得冠军的重点，不在于如何攻击对方的弱点。正如地上的长短线一样，只要你自己变得更强，对方正如原先的那条线一般，也就无形中变得较弱了。如何使自己更强，才是你需要苦练的。”

天才并不是天生的强者，他们的意识与自我创新力并非与生俱来，而是在后天的努力中逐渐形成。从他们身上，我们学到，最好的适应和生存法则便是创新和变化。

成功启示：

大自然的法则就是：物竞天择，适者生存。现在是竞争时代，人们所欣赏的那些成功人物都是通过竞争和不断地创新而逐渐脱颖而出，成为各个领域的佼佼者的。他们具有常人所不具备的毅力，他们勇于创新，不断进取。真可谓与天斗，其乐无穷；与地斗，其乐无穷；与人斗，其乐无穷！

最大的危险是不冒险



在中国人的传统观念中，崇尚“稳中求胜”，认为“凡人世险奇之端，绝不可为”。这种思想的积弊，严重地影响了人的行事风格，也给人的事业带来了不良的后果。所以人应改变心中所想，敢于去冒险，并在冒险中焕发出生命的光彩。

利奥·巴士卡利雅说：“希望就有失望的危险，尝试也有失败的可能。但是不尝试如何能有收获？不尝试怎么能有进步？不做也许可以免于受挫折，但也失去了学习或爱的机会。一个把自己限于牢笼中的人，是生活的奴隶，无异于丧失了生活的自由。只有勇于尝试的人，才拥有生活的自由，才能冲破人生难关。”

这正是他对自己生活的总结。小时候，人们常常告诫他，一旦选错行，梦想就不会成真，还告诉他，他永远不可能上大学，劝他把眼光放在比较实际的目标上。但是，他没有放弃自己的梦想，不但上了大学，还拿到了博士学位。当他决定抛弃已有的一份优越工作去环游世界时，人们说他最终会为此后悔，并且拿不到终生教职，但是，他还是上了路。结果，他回来后不但找到了一份更好的工作，还拿到了终生教职。当他在南加州大学开办“爱的课程”时，人们警告他，他会被当作疯子。但是，他觉得这门课很重要，还是开了。结果，这门课改变了他的一生。他不但在大学中教“爱的课程”，还被邀请到广播、电视台举办爱的讲座，受到美国公众的欢迎，成为家喻户晓的爱的使者。他说：“每件值得的事都是一次冒险。怕输就错失游戏的意义。冒险当然有带来痛苦的可能，可是不去冒险的空虚感更痛苦。”

事实上，无论我们选择试还是不试，时间总会过去。不试，什么也没有；试，虽然有风险，但总比空虚度过丰富，总会有收获。这里有一个让我们能鼓起勇气来尝试的思维方式，即：可能发生的最坏的事情是什么？

柯德特在纽约市一家公司里有一个舒适的职位，但是他想当自己的老板，到新罕布什尔经营自己的小生意。他问自己：如果失败了，最坏的事情是什么呢？他想到了倾家荡产。然后他继续问自己：倾家荡产后最坏的事情是什么？答案是他不得不干任何他能得到的工作。之后，最坏的事情可能是他又厌恶这种工作，因为他不喜欢受雇于别人。最终，他会再找一条路子去经营自己的生意，而这一次，有了上一次失败的教训，他懂得了如何避免失败，他就会成功。这样想过之后，他采取了行动，去经营自己的生意，并真的获得了成功。他总结说：“你的生活不是试跑，也不是正式比赛前的准备运动。生活就是生活，不要让生活因为你的不负责任而白白流逝。要记住，你所有的岁月最终都会过去的，只有作出正确的选择，你才配说你已经活过了这些岁月。”“艰苦的选择，如同艰苦的实践一样，会使你全力以赴，会使你有力量。躲避和随波逐流是很有透惑力，但是有一天回首往事，你可能意识到：随波逐流也是一种选择——但绝不是最好的一种。”

只有当我们选择尝试时，我们才能不断发现自己的潜力，从而找到最适合自己的事业，并冲破人生难关。

思路突破：冒险要出生命的最强音

不论何时，只要尝试做事的新办法，人们就要把自己推向冒险之途。假如你想致力于改良事物的现况，就不得不欣然冒险。用罗斯福总统夫人伊莲娜的话说就是：我们必须去做自以为办不到的事。

成功者最大的特点就是具有想用新的点子做实验及冒险的意愿。进取的人和普通人最明显的差别就在于：进取的人在态度上勇于冒险，且具新观念，能鼓舞他人去从事一无所知的事物，而非尽玩些安全的游戏。他们之所以敢于冒险，是因为有冒险力的驱动。如果做事怕冒险的话就没办法把事情做好了。而要冒险，一定要有足够的勇气及资本。所谓的资本是指冒险力。光凭着第六感觉或运气是没办法安然渡过大大小小的风险的。如果一切都在计划之内、意料之中，也就算不上什么冒险了。冒险力就是在无法确定的复杂情势下，发挥它的神奇魔力的。

说到冒险精神，人们就会联想到发现美洲新大陆的哥伦布。

哥伦布还在求学的时候，偶然读到一本毕达哥拉斯的著作，知道了地

球是圆的，他就牢记在脑子里。经过很长时间的思索和研究后，他大胆地提出，如果地球真是圆的，他便可以经过极短的路程而到达印度了。自然，许多自以为有常识的大学教授和哲学家们都嘲笑他的意见。他们觉得，他想向西方行驶而到达东方的印度，岂不是傻人说梦话吗？他们告诉他，地球不是圆的，而是平的，然后又警告道，他要是一直向西航行，他的船将驶到地球的边缘而掉下去……这不是等于走上自杀之路吗？

然而，哥伦布对这个问题很有自信，只可惜他家境贫寒，没有钱让他去实现这个理想。他想从别人那儿得到一点钱，助他成功，但一连空等了17年，还是失望，所以，他决定不再向这个“理想”努力了。因为使他忧虑和失望的事情太多了，竟使他的红头发也完全变白了——虽然当时他还不到50岁。

灰心的哥伦布，这时只想进西班牙的修道院，去度过后半生。正在这时候，罗马教皇却怂恿西班牙皇后伊莎贝露帮助哥伦布。教皇先送了65元给哥伦布，算是路费；但他自觉衣服过于褴褛，便用这些钱买了一套新装和一匹驴子，然后启程去见伊莎贝露，沿途穷得竟以乞讨糊口。皇后赞赏他的理想，并答应赐给他船只，让他去从事这种冒险的工作。为难的是，水手们都怕死，没人愿意跟随他走。于是哥伦布鼓起勇气跑到海滨，捉住了几位水手，先向他们哀求，接着是劝告，最后用恫吓手段逼迫他们去。另一方面他又请求女皇释放了狱中的死囚，并许诺他们如果冒险成功，就可以免罪恢复自由。

1492年8月，哥伦布率领3艘船，开始了一次划时代的航行。刚航行几天，就有两艘船破了，接着他们又在几百平方公里的海藻中陷入了进退两难的险境。他亲自拨开海藻，才得以继续航行。在浩瀚无垠的大西洋中航行了六七十天，也不见大陆的踪影，水手们都失望了，他们要求返航，否则就要把哥伦布杀死。哥伦布兼用鼓励和高压两手，总算说服了船员。

也是天无绝人之路，在继续前进中，哥伦布忽然看见有一群飞鸟向西南方向飞去，他立即命令船队改变航向，紧跟这群飞鸟。因为他知道海鸟总是飞向有食物和适于它们生活的地方，所以他预料到附近可能有陆地。果然，他们很快发现了美洲新大陆。

当他们返回欧洲报喜的时候，又遇上了四天四夜的大风暴，船只面临

沉没的危险。在十分危急的时刻，他想到的是如何使世界知道他的新发现，于是，他将航行中所见到的一切写在羊皮纸上，用腊布密封后放在桶内，准备在船毁人亡后，使自己的发现能够留在人间。

哥伦布他们总算很幸运，终于脱离了危险，胜利返航了。无须赘言，哥伦布如果没有不怕困难、不怕牺牲，勇往直前的进取精神，“新大陆”能被早日发现吗？

哥伦布的探险成功了。

哥伦布那种无畏、勇敢和百折不回的精神，真值得作为我们的模范。当水手们畏惧退缩的时候，只有他还要勇往直前；当水手们“恼羞成怒”警告他再不折回，便要叛变杀了他时，他的答复还是那一句话：“前进啊！前进啊！前进啊！”

看看哥伦布，再看看我们自己，我们没有任何理由不去修正自己，以便建立起敢于打破传统框架、勇于去冒险的坚定信念。然而，可悲的是，固守传统观念的中国人，崇尚“稳中求胜”，认为“凡人世险奇之事，绝不可为。或为之而幸获其利，特偶然耳，不可视为常然也。可以为常者，必其平淡无奇，如耕田读书之类是也”。可是，随着时代的发展，这种思想已明显落伍。常人的机遇，常人的成功，往往存在于危险之中，你想要美好的机遇吗？你想要事业的成功吗？那就要敢冒风险，投身危险的境地，去探索、去创造，不要瞻前顾后，不要惧怕失败。

成功启示：

冒险，并不一定成功。成功之母便是失败，成功只是无数失败中的分子，不是无数失败中的分母。正常的规律是，无数的失败换来一次成功，无数人的失败换来一人的成功。惧怕失败，不冒风险，求稳怕乱、平平稳稳地过一辈子，虽然可靠、虽然平静，虽然生活比上不足比下有余，但那是多么的无聊与空虚。冒险失败远胜于安逸平庸，与其平庸地过一辈子，不如轰轰烈烈地干一场。

免费午餐的背后



记得有过这样一个故事，说一位国王为子孙后代总结守业的箴言，最后得出的一句经典之语便是：“天下没有白吃的午餐。”这句再贴切不过的话道出了人世间的许多真义。大凡那些等待天下掉馅饼的人，都要为此而付出代价。所以，人应摒弃坐享其成的念头，积极努力，去锻造人生的辉煌与成功。

从前有一个帮人杀牛的屠夫，不但技术高超、工作认真，而且为人忠厚老实，长相也相当俊俏，没有任何不良嗜好，真是人见人爱，即使用现在的标准来衡量也属于优秀青年。可由于他家徒四壁，又有个常年卧病在床的老母，小伙子到了成家的年龄，却没有哪家的姑娘愿意嫁给他。大家都替他着急，纷纷给他找亲。

一天，有个稀客来找屠夫的主人，说是要给屠夫提亲，对方是县太爷的千金。主人听了惊喜万分，当即把屠夫叫来。

“我身体有残疾，恐怕配不上县太爷的千金。”屠夫面无高兴之色。

“你根本没啥残疾啊！”主人感到甚是奇怪，可又问不出个所以然来，只好作罢，请来转告县太爷，回绝了这门亲事。邻居听说这件事后，都觉得不能理解，为屠夫感到可惜，都说屠夫不知好歹。

“你们以为这样的好机会，我愿意放弃啊？当然是有原因的呀！”屠夫一脸无奈。

“到底啥原因啊？”有好事者追根问底。

“他的女儿肯定丑得没人敢要。”屠夫答道。

“你又没见过，何以晓得？”有人问。

“依我多年杀牛的经验！每天我一拿到牛肉，就会分出哪些是上等牛肉，哪些是次等牛肉，哪些是下等牛肉，而往往上等牛肉早就有人预定了，最后只剩下那些次等牛肉和下等牛肉没人要，只好贱卖，甚至在每天收摊时

白送给别人，不然只有丢掉。所以我推测县太爷的千金一定是长得奇丑无比，不然的话，这样的好事怎么会有我这样一个屠夫的份呢？”众人感到有理，无不佩服屠夫的眼光。

真的应该为屠夫叫好，为他没有落入县太爷的圈套而庆幸。天下没有免费的午餐，便宜的背后肯定是伪装的陷阱。在每个人事业发展的道路上都遍布这样的陷阱，因而要打破坐等免费午餐的观念和想法，需知这样做的结果只会让自己付出惨痛的代价，最终导致一无所获。

思路突破：成功来自积极的努力

成功来自积极的努力，它从不自动上门。有些人以为只要想想机会就会降临，这其实是误区，其结果是很糟糕的。

一位成功者，在取得成功的过程中，他一定付出了艰苦的劳动，一定经过了无数次的失败。

牛顿是世界一流的科学家。当有人问他到底是通过什么方法得到那些非同一般的发现时，他诚实地回答道：“总是思考着它们。”还有一次，牛顿这样表述他的研究方法：“我总是把研究的课题置于心头，反复思考，慢慢的，起初的点点星光终于一点一点地变成了阳光一片。”正如其他有成就的人一样，牛顿也是靠勤奋、专心致志和持之以恒才取得巨大成就的，他的盛名也是这样得来的。放下手头的这一课题而从事另一课题的研究，这就是他的娱乐和休息。牛顿曾说过：“如果说我对公众有什么贡献的话，这要归功于勤奋和善于思考。”另一位伟大的哲学家开普勒也这样说过：“只有对所学的东西善于思考才能逐步深入。对于我所研究的课题我总是追根究底，想出个所以然来。”

英国物理学家及化学家道尔顿(1766~1844)不承认自己是什么天才，他认为他所取得的一切成就都是靠勤奋点滴积累而成的。约翰·亨特曾自我评论道：“我的心灵就像一个蜂巢一样，看来是一片混乱，杂乱无章到处充满嗡嗡之声，实际上一切都整齐有序。每一点食物都是通过劳动在大自然中精心选择的。”

成功启示： 培养勤奋的工作态度是很关键一环。一旦养成了一种不畏劳苦、敢于拼搏、锲而不舍的品质，无论我们干什么事，都能在竞争中立于不败之地。即使从事最简单的工作也少不了这些最基本的“品格”。

突破思维定势



常规思维的惯性，又可称之为“思维定势”，这是一种人人皆有的思维状态。当它在支配常态生活时，还似乎有某种“习惯成自然”的便利，所以不能否认它的积极作用。但是，当面对创新时，如若仍受其约束，就会形成对创造力的障碍。

大象能用鼻子轻松地将一吨重的行李抬起来，但我们在看马戏表演时却发现，这么巨大的动物，却安静地被拴在一个小木桩上。

因为它们自幼小无力时开始，就被沉重的铁链拴在木桩上，当时不管它用多大的力气去拉，这木桩对幼象而言，实在太沉重，当然动也动不了。不久，幼象长大，力气也变大了，但只要身边有桩，它总是不敢妄动。

这就是思维定势。长成后的象，可以轻易将铁链拉断，但因幼时的经验一直留存至长大，所以它习惯地认为(错觉)“绝对拉不断”，所以不再去拉扯。从人类来看也是如此——虽被赋予“头脑”这一最强大的武器，但因自以为是而将其搁置一边，于是徒然浪费“宝物”，实是愚蠢之人。由此可知，不只是动物，人类也因未排除“固定观念”的偏差想法，而只能以

常识性、否定性的眼光来看事物，理所当然地认为“我没有那样的才能”，终于白白浪费掉大好良机。除了这种静止地看待自己的形而上学的错误外，用僵化和固定的观点认识外界的事物，有时也会带来危害。比如，通常我们都知道，海水是不能饮用的，可是如果抱定了这种认识，也可能犯下严重的错误。

一次，一艘远洋海轮不幸触礁，沉没在汪洋大海里，幸存下来的9名船员拼死登上一座孤岛，才得以活命。但接下来的情形更加糟糕，岛上除了石头，还是石头，没有任何可以用来充饥的东西。更为要命的是，在烈日的暴晒下，每个人都口渴得冒烟，水成为了最珍贵的东西。

尽管四周是水——海水，可谁都知道，海水又苦又涩又咸，根本不能用来解渴。现在9个人唯一的生存希望是老天爷下雨或别的过往船只发现他们。

他们等了很久，没有任何下雨的迹象，天际除了一望无边的海水，没有任何船只经过这个死一般寂静的岛。渐渐地，他们支撑不下去了。

8个船员相继渴死，当最后一位船员快要渴死的时候，他实在忍受不住，扑进海水里，“咕嘟咕嘟”地喝了一肚子海水。船员喝完海水，一点儿也觉不出海水的苦涩味，相反觉得这海水非常甘甜，非常解渴。他想：也许这是自己渴死前的幻觉吧，便静静地躺在岛上，等着死神的降临。

他睡了一觉，醒来后发现自己还活着，船员非常奇怪，于是他每天靠喝这岛边的海水度日，终于等来了救援的船只。

后来人们化验这海水发现，这儿由于有地下泉水的不断翻涌，所以，海水实际上是可口的泉水。

习以为常、耳熟能详、理所当然的事物充斥着我们的生活，使我们逐渐失去了对事物的热情和新鲜感。经验成了我们判断事物的唯一标准，存在的当然变成了合理的。随着知识的积累、经验的丰富，我们变得越来越循规蹈矩，越来越老成持重，于是创造力丧失了，想像力萎缩了。思维定势已经成为人类超越自我的一大障碍。

思路突破：标新立异能突破思维常规

标新立异者常常能突破人们的思维常规，反常用计，在“奇”字上下功夫，拿出出奇的经营招数，赢得出奇的效果。

亨利·兰德平日非常喜欢为女儿拍照，而每一次女儿都想立刻得到父亲为她拍摄的照片。于是有一次他就告诉女儿，照片必须全部拍完，等底片卷回，从照相机里拿下来后，再送到暗房用特殊的药品显影。而且，在副片完成之后，还要照射强光使之映在别的像纸上面，同时必须再经过药品处理，一张照片才告完成。他向女儿做说明的同时，内心却在问自己：“等等，难道没有可能制造出‘同时显影’的照相机吗？”对摄影稍有常识的人，在听了他的想法后都异口同声地说：“哪儿会有可能？”并列举一打以上的理由说：“简直是一个异想天开的梦。”但他却没有因受此批评而退缩，于是他告诉女儿的话就成为一种契机。最后，他终于不畏艰难地完成了“拍立得相机”。这种相机的作用完全依照女儿的希望，同时，兰德企业就此诞生了。

亨利·福特也是一位了不起的人。直到40岁，他的生意才获得成功。他没有受过多少正规的教育。在建立了他的事业王国之后，他把目光转向了制造八缸引擎。他把设计人员召集到一起说：“先生们，我需要你们造一个八缸引擎。”这些聪明的、受过良好教育的工程师们深谙数学、物理、工程学，他们知道什么是可做的、什么是行不通的。他们以一种宽容的态度看着福特，好似在说：“让我们迁就一下这位老人吧，怎么说他都是老板嘛。”他们非常耐心地向福特解释八缸引擎从经济方面考虑是多么不合适，并解释了为什么不合适。福特并不听取，只是一味强调：“先生们，我必须拥有八缸引擎，请你们造一个。”

工程师们心不在焉地干了一段时间后向福特汇报：“我们越来越觉得造八缸引擎是不可能的事。”然而，福特先生可不是轻易被说服的人，他坚持说：“先生们，我必须有一个八缸引擎，让我们加快速度去做吧。”于是，工程师们再次行动了。这次，他们比以前工作得努力一些了，时间也花多了，也投入了更多的资金。但他们对福特的汇报与上次一样：“先生，八缸引擎的制造完全不可能。”

然而对于福特，在这位用装配线、每天5美元薪水、T型与A型改良了工业的人的字典里，根本不存在“不可能”之说。亨利·福特用炯炯有神的眼光注视着大家，说：“先生们，你们不了解，我必须要有八缸引擎，你们要为我做一个，现在就做吧。”猜猜接下来如何？他们制造出了八缸引擎。

成功启示：老观念不一定对，新想法不一定错，只要打破心理枷锁，突破思维定势，你也会像兰德、福特一样成功！

给自己一个好的改变



每一个人现在所处的境况，正是以往生活态度造成的，所以，若想改变未来的生活，使之更加顺利，必得先改变此时的想法，倘若坚持错误的观念，固执不愿改变，即使再努力，恐怕也体会不到成功带来的喜悦。

下面一个故事，会对我们有所启示。

动物园里新来了一只袋鼠，管理员将它关在一片有着1米高围栏的草地上。

第二天一早，管理员发现袋鼠在围栏外的树丛里蹦蹦跳跳，立刻将围栏的高度加到2米，把袋鼠关了进去。

第三天早上，管理员还是看到袋鼠在栏外，于是又将围栏的高度加到3米，又把袋鼠关了进去。

隔壁兽栏的长颈鹿问袋鼠：“依你看，这围栏到底要加到多高，才能关得住你？”

袋鼠回答道：“很难说，也许5米高，也许10米，甚至可能加到100米高——如果那个管理员老是忘了把围栏的门锁上的话。”

在过往的岁月中，相信您一定非常努力地追求过很多东西，比如财富、名望、爱情、尊严……

你得到了吗？得到之后，幸福与快乐是否也随之而来？而你是否真的快乐？

问题可能在于我们的出发点是否正确。大多数人都认为：“先让我得到，然后再为快乐操心。”而当他们耗尽心血，使尽手段，终于爬到成功顶峰时，环顾周围，却蓦然发现，自己的家人、朋友、同事竟已被踏在底下，而自己是如此的孤独与不快乐。

或许这时你不禁要问：“我哪里做错了，怎会如此？”而一些从未成功过的朋友，也一直都喜欢问同样的问题。故事中袋鼠的回答应是最好的答案：如果不将栅门锁好，围栏加得再高也是枉然。

每一个人现在所处的境况，正是以往自己所抱的想法造成的。所以，如想改变未来的生活，使之更加顺利，必得先改变此时的想法。坚持错误的观念，固执不愿改变，即使再努力，恐怕也体会不到成功带来的喜悦。

思路突破：人生的精彩在改变中

一个平凡的上班族迈克·英泰尔，37岁那年做出了一个疯狂的决定：他放弃薪水优厚的记者工作，把身上仅有的3块多美元捐给街角的流浪汉，只带了干净的内衣裤，由阳光明媚的加州，靠搭便车与陌生人的好心，横越美国。

他的目的地是美国东岸北卡罗莱纳州的“恐怖角”(Cape Fear)。

这是他精神快崩溃时做的一个仓促决定。某个午后他“忽然”哭了，因为他问了自己一个问题：如果有人通知我今天死期到了，我会后悔吗？答案竟是那么的肯定。虽然他有好工作、亲友、美丽的同居女友，他发现自己这辈子从来没有下过什么赌注，平顺的人生从没有高峰或谷底。

他为了自己懦弱的上半生而哭。

一念之间，他选择北卡罗莱纳的恐怖角作为最终目的，借以象征他征服生命中所有恐惧的决心。

他检讨自己，很诚实地为他的“恐惧”开出一张清单：打从小时候他就怕保姆、怕邮差、怕鸟、怕猫、怕蛇、怕蝙蝠、怕黑暗、怕大海、怕飞、怕城市、怕荒野、怕热闹又怕孤独、怕失败又怕成功、怕精神崩溃……他无所不怕，却又似乎“英勇”地当了记者。

这个懦弱的37岁男人上路前竟还接到奶奶的纸条：“你一定会在路上被人杀掉。”但他成功了，4000多里路，78顿饭，仰赖82个好心的陌生人。

一路上，他没有接受过任何金钱的馈赠，在雷雨交加中睡在潮湿的睡袋里，也有几个像杀手或抢匪的家伙使他心惊胆战。他在游民之家靠打工换取住宿，还碰到不少患有精神疾病的好心人。他终于来到恐怖角，接到女友寄给他的提款卡（他看见那个包裹时恨不得跳上柜台拥抱邮局职员）。他不是为证明金钱无用，只是用这种正常人会觉得“无聊”的艰辛旅程来使自己面对所有恐惧。

恐怖角到了，但恐怖角并不恐怖。原来“恐怖角”这个名称，是一位16世纪的探险家取的，本来叫“Cape Faire”，被讹写为“Cape Fear”，只是一个失误。

迈克·英泰尔终于明白：“这名字的不当，就像我自己的恐惧一样。我现在明白自己为什么一直害怕做错事，我不是恐惧死亡，而是恐惧生命。”

花了6个星期的时间，到了一个和自己的想像无关的地方，他得到了什么？

得到的不是目的，而是过程。虽然他绝不会想要再来一次，但这次经历在他的回忆中是甜美的信心之旅，仿如人生。

真的，人生真不过如此了。当你在一个安逸的环境中沉湎得太久时，一切都已成定势，你只是顺着生活的惯性在走路，心中已没有了追求事业和成功的热切渴望。所有的东西都静如止水，进入接近真空的状态，曾经的棱角和锐气被磨平。这样的人是悲哀的，注定在事业上庸庸碌碌，一无所成。

由此，明智的做法应该从改变自己做起。一个人只有勇于去改变，才能让事业和生活的轨道脱离原来的固有模式，朝着新的方向驰骋。给自己一个好的改变吧，这是你事业成功的必由之路，也是人生对你的要求。

成功启示： 改变自己，其实就是在不断地充实自己，许多人害怕改变，就是因为他们无法把握新的自我。这种观念一旦积淀过久，便会让人失去挑战的勇气，无法去创新事业。

心理自测

威廉斯创造力倾向测量表

这是一份帮助你了解自己创造力的练习。在下列句子中，如果你发现某些句子所描述的情形很适合你，则请在答案纸上“完全符合”的圆圈内打“√”；若有些句子仅是在部分时候适合你，则在“部分符合”的圆圈内打“√”；如果有些句子对你来说，根本是不可能的，则在“完全不合”的圆圈内打“√”。

注意：

- 一、每一题都要做，不要花太多时间去想。
- 二、所有题目都没有“正确答案”，凭你读完每句后的第一印象填答。
- 三、虽然没有时间限制，但应尽可能地以较快速度完成，越快愈好。
- 四、切记：凭自己真实的感觉作答。
- 五、每一题只能打一个“√”。

1. 在学校里，我喜欢试着对事情或问题作猜测，即使不一定都猜对也无所谓。
2. 我喜欢仔细观察我没有看过的东西，以了解详细的情形。
3. 我喜欢听变化多端和富有想象力的故事。
4. 画图时我喜欢临摹别人的作品。
5. 我喜欢利用旧报纸、旧日历及旧罐头等废物来做各种好玩的东西。
6. 我喜欢幻想一些我想知道或想做的事。
7. 如果事情不能一次完成，我会继续尝试，直到成功为止。
8. 做课时我喜欢参考各种不同的资料，以便得到多方面的了解。
9. 我喜欢用相同的方法做事情，不喜欢去找其他新的方法。
10. 我喜欢探究事情的真假。
11. 我喜欢做许多新鲜的事。
12. 我不喜欢交新朋友。
13. 我喜欢想一些不会在我身上发生过的事情。

14. 我喜欢想象有一天能成为艺术家、音乐家或诗人。
15. 我会因为一些令人兴奋的念头而忘记了其他的事。
16. 我宁愿生活在太空站，也不喜欢住在地球上。
17. 我认为所有的问题都有固定的答案。
18. 我喜欢与众不同的事情。
19. 我常想要知道别人正在想什么。
20. 我喜欢故事或电视节目所描写的事。
21. 我喜欢和朋友一起，和他们分享我的想法。
22. 如果一本故事书的最后一页被撕掉了，我就自己编造一个故事，把结局补上去。
23. 我长大后，想做一些别人从没想过的事情。
24. 尝试新的游戏和活动，是一件有趣的事。
25. 我不喜欢太多的规则限制。
26. 我喜欢解决问题，即使没有正确的答案也没关系。
27. 有许多事情我都很想亲自去尝试。
28. 我喜欢唱没有人知道的新歌。
29. 我不喜欢在班上同学面前发表意见。
30. 当我读小说或看电视时，我喜欢把自己想成故事中的人物。
31. 我喜欢幻想200年前人类生活的情形。
32. 我常想自己编一首新歌。
33. 我喜欢翻箱倒柜，看看有些什么东西在里面。
34. 画图时，我很喜欢改变各种东西的颜色和形状。
35. 我不敢确定我对事情的看法都是对的。
36. 对于一件事情总是先猜猜看，然后再看是不是猜对了，这种方法很有趣。
37. 玩猜谜之类的游戏很有趣，因为我想要知道结果如何。
38. 我对机器有兴趣，也很想知道它里面是什么样子的，以及它是怎样转动的。
39. 我喜欢可以拆开来的玩具。
40. 我喜欢想一些新点子，即使用不着也无所谓。

41. 一篇好的文章应该包含许多不同的意见或观点。
42. 为将来可能发生的问题找答案，是一件令人兴奋的事。
43. 我喜欢尝试新的事情，目的只是为了想知道会有什么结果。
44. 玩游戏时，我通常是有兴趣参加，而不在于输赢。
45. 我喜欢想一些别人常常谈过的事情。
46. 当我看到一张陌生人的照片时，我喜欢去猜测他是怎样一个人。
47. 我喜欢翻阅书籍及杂志，但只想知道它的内容是什么。
48. 我不喜欢探寻事情发生的各种原因。
49. 我喜欢问一些别人没有想到的问题。
50. 无论在家里或在学校，我总是喜欢做许多有趣的事。

完部完	15. ○○○	33. ○○○
全分全	16. ○○○	34. ○○○
符符不	17. ○○○	35. ○○○
合合合	18. ○○○	36. ○○○
01. ○○○	19. ○○○	37. ○○○
02. ○○○	20. ○○○	38. ○○○
03. ○○○	21. ○○○	39. ○○○
04. ○○○	22. ○○○	40. ○○○
05. ○○○	23. ○○○	41. ○○○
06. ○○○	24. ○○○	42. ○○○
07. ○○○	25. ○○○	43. ○○○
08. ○○○	26. ○○○	44. ○○○
09. ○○○	27. ○○○	45. ○○○
10. ○○○	28. ○○○	46. ○○○
11. ○○○	29. ○○○	47. ○○○
12. ○○○	30. ○○○	48. ○○○
13. ○○○	31. ○○○	49. ○○○
14. ○○○	32. ○○○	50. ○○○

威廉斯创造力倾向测量表

评分方法

本量表共50题，包括冒险性、好奇心、想象力、挑战性四项，测验后可得四种分数，加上总分，可得五项分数。

冒险性：包括1、5、21、24、25、28、29、35、36、43、44等11道题。其中29、35为反面题目，得分顺序分别为：正面题目，完全符合3分，部分符合2分，完全不合1分；反面题目：完全符合1分，部分符合2分，完全不合3分。

好奇心：包含2、8、11、12、19、27、33、34、37、38、39、47、48、49等14道题。其中12、48为反面题目，其余为正面题目。计分方法如同冒险性部分。

想象力：包含6、13、14、16、20、22、23、30、31、32、40、45、46等13道题。其中45题为反面题目，其余为正面题目。计分方法如同冒险性部分。

挑战性：包含3、4、7、9、10、15、17、18、26、41、42、50等12道题，其中4、9、17为反面题目，其余为正面题目。计分方法同前述。

计算自己的最后得分，得分高说明能力较强，得分低说明能力较差。

4

借口太多导致贫穷

成功学大师拿破仑·希尔说：“找借口解释失败是全人类的惯常做法。这种做法同人类的历史一样源远流长，且对成功有着致命的破坏力。”有的人在这方面更是当之无愧的“能手”，总能编织出无数的借口，来粉饰贫穷和失败的事实。却不知，自己爱找借口的做法，从一开始就注定了必然要收获失意的结果。这便是成功的辩证法！

患上“借口症”



生活中，因各种借口造成的消极心态，就像瘟疫一样毒害着我们的灵魂，并且互相感染和影响，极大地阻碍着人们正常潜能的发挥，使许多人未老先衰，丧失斗志，消极处世。然而，正像任何传染病都可以治疗一样，“借口症”这个心态病也是可以克服的。办法之一就是事实将借口一一驳倒，使它没有理由在我们心中立足。

我们来看看几个常见的借口是如何的荒谬。

年龄借口

两个儿时的玩伴，十几年后聚在一起，大家都大为感慨，于是亲切地聊起来。然而，令人吃惊的是，两人竟都说自己已经“老”了。“现在只是为了孩子赚钱，还有十几年就要退休养老了，没有其他想法了。”

老天，才三十五六岁！怎么就等待退休养老呢？

怪不得我们这个社会有那么多失败者，他们不努力去追求成功，却随意找借口，迎接和等待人生的失败。

按说这两位玩伴现在都具有很好的条件去设立某个目标，努力攀登。遗憾的是，他们竟然放弃了一切追求，年龄的借口和其他的交谈都显露了他们消极失败的心态。三十五六岁就说“老”了。事实恰恰相反，三十五六岁的人生是最有作为、精力最旺盛的时候。因为这个时候，人们因吸收广泛的生活养料而比较成熟，更容易认识和把握自己。

许多大成功者，都是在30~60岁的年龄阶段达到自己事业的顶峰的。北京天安制药集团总裁吕克键，49岁才开始辞职创业；山东乳山百万富翁养蚶专家辛启泰，50岁才从海边滩涂上寻找到成功之路；四川“蚊帐大王”

杨百万 66 岁才从摆小摊开始做生意，美国前总统里根 73 岁还参加竞选。

拿破仑·希尔对 2500 人进行分析，发现很少有人 40 岁以前取得事业上的大成功。美国著名的汽车大王福特，40 岁还没有迈出成功的重要步伐。美国钢铁大王安德鲁·卡耐基取得巨大成功之时，已过 40 岁。希尔本人出版第一本成功学著作时已是 45 岁，之后他为事业成功还奋斗了 42 年，当他 80 岁的时候还在出书。

年龄，绝不能成为不成功的借口。

工作中的借口

我们会经常听到这样或那样的借口。借口在我们的耳畔窃窃私语，告诉我们不能做某事或做不好某事的理由，它们好像是“理智的声音”，“合情合理的解释”，冠冕而堂皇。上班迟到了，会有“路上堵车”、“手表停了”、“今天家里事太多”等借口；业务拓展不开，工作无业绩，会有“制度不行”、“政策不好”或“我已经尽力了”等借口。事情做砸了有借口，任务没完成有借口。只要有心去找，借口无处不在。借口就是一块敷衍别人，原谅自己的“挡箭牌”，就是一副掩饰弱点、推卸责任的“万能器”。有多少人把宝贵的时间和精力放在了如何寻找一个合适的借口上，而忘记了自己的职责和责任啊！

寻找借口，就是把属于自己的过失掩饰掉，把应该自己承担的责任转嫁给社会或他人。这样的人，在企业中不会成为称职的员工，在社会上也不是大家可信赖和尊重的人。这样的人，注定只能是一事无成的失败者。

教育和文凭的借口

“我没有受过良好的教育”，“我没有文凭”，这是不少人常用的借口。事实上学习知识的途径多种多样，学校教育、文凭教育，仅仅是千万条求知途径中的一种。要知道从学校的书本上学东西，常常有很大的局限性，真正的教育来自社会大学和自学。

我们看看那些成功人物的教育与文凭情况：王光兴，初中文凭；“果喜集团”总裁张果喜小学文凭；亿万富翁治秃专家赵章光高中文凭；美国钢铁

大王安德鲁·卡耐基13岁开始工作，几乎没接受什么正规教育；美国石油大王洛克菲勒高中辍学；日本松下幸之助只有小学四年级的学历；香港富商李嘉诚，初中两年的学历……这些成功者的知识与能力全靠自学而来。

受到良好的学校教育，当然对成功有帮助，没有受到学校教育、没有文凭的人，只要愿意，自学永远不晚。

资金借口

“我没有资金，所以我不能成功……”

事实是，有资金可以帮助我们成功，但没有资金，只要想办法同样可以创业赚钱，同样可以成功。其实，资金来源途径很多：积少成多地积累，大雪球是由小雪球滚成的；向亲朋好友借钱集资；寻找一个能生财的门路；抓住机会找银行贷款；或找有钱单位和个人合伙；集资入股……许多做大生意的人都不是靠个人的资金，而是充分利用了银行、信用社以及社会闲散资金。

失败者大都喜欢找借口，成功者却大都拒绝找借口，向一切可以作为借口的原因或困难挑战。富兰克林·罗斯福因患小儿麻痹症而下身瘫痪，他是最有资格找借口的。可是他以信心、勇气和顽强的意志向一切困难挑战，居然冲破美国传统束缚，连任四届美国总统。他以病残之躯，在美国历史上，也在人类历史上写下了光辉灿烂的成功篇章。

此外，还有“运气”借口、“健康”借口，“出身”借口，“人际关系”借口等。希尔在他的《思考致富》里将一位个性分析专家编的借口表列出来，竟然有50个之多(在下一节里，我们会继续就失败者的著名托辞作出探讨)。希尔说：“找借口解释失败是全人类的惯常做法。这种做法同人类历史一样源远流长，且对成功有着致命的破坏力。”

思路突破：不找借口找原因，不找借口找方法

当你面对失败时，不要寻找借口，而应找出失败的原因。

一个人做事不可能一辈子一帆风顺，就算没有大失败，也会有小挫折。而每个人面对失败的态度也都一样，有些人不把失败当一回事，他们认

为“胜败乃兵家之常事”。也有人拼命为自己的失败找借口，告诉自己，也告诉别人：他的失败是因为别人扯了后腿、家人不帮忙，或是身体不好、运气不佳等。在现实生活中，不把失败当一回事的人实在不多，而这种人也不一定会成功，因为如果他不能从失败中吸取教训，就算有过人的意志也没用。但不敢面对失败，老是为失败寻找借口，也不能获得成功。

为自己的失败寻找借口的人一般都不承认自己的能力有问题，固然有很多失败是来自客观因素，是无法避免的，但大部分失败却都是因主观原因造成的。

面对失败是件痛苦的事，就如同自己拿着刀割伤自己一样，但不这样做又能如何？人要追求成功就必须找出失败的原因来，以便对症下药。

要找出失败的原因并不很容易，因为人常会下意识地逃避，因此应双管齐下，自己检讨，也请别人批评。自己检讨是主观的，有正确的，也有不正确的，别人批评是客观的，当然也有正确的和不正确的，两者对照比较，便能找出失败的真正原因了，这些原因一定和你的个性、智慧、能力有关。你应该好好分析这些问题，诚实地面对，并自我修正。如果能这么做，那你就不会再犯同样的错误，并且成功得比较快。只要一碰上失败就找借口，那你失败的机会很可能会多于成功的机会，因为你并未从根本上解决“病因”，当然也就要时常发病了！

成功启示：老是为失败找借口除了无助于自己的成长之外，也会造成别人对你能力的不信任，这一点也是必须加以注意的。失败并不可怕，可怕的是身临失败之境却毫无意识，甚至自以为胜，这才是一种人生的悲哀！

50 个著名托词



制造托词来解释失败，这是人们惯常的做法。这种习惯与人类的历史同样古老，这是成功的致命伤！为何人们不放弃他们喜爱的托词？答案是明显的。人们之所以会保护他们的托词，是因为托词是他们制造的！

不成功的人有一种共同的性格特征，他们知道失败的原因，并且有一套托词。

少数托词由事实证明是有道理的，但是托词不能当钱用！世界只希望知道一件事：你成功了没有？

一个性格分析家编了一份常用的托词单子，你在读这份单子时，请细心检讨自己，从而判定这些托词中有多少是你自己常用的。一旦知道了自己的虚伪与无能，你就必须毫不犹豫地抛弃它们，从而更加肯定自己的能力，向成功发起冲刺。

假如我年轻些……

假如我可以做自己想做的事……

假如我生来富有……

假如我能碰到“贵人”……

假如我具有别人的才能……

假如我没有家累……

假如我有足够的“势力”……

假如我有钱……

假如我受过良好教育……

假如我找得到工作……

假如我身体健康……

- 假如我有时间……
- 假如生能逢时……
- 假如人家了解我……
- 假如周遭情况不同……
- 假如能重活一遍……
- 假如我不在乎“他们”说的话……
- 假如过去让我有机会……
- 假如我现在有机会……
- 假如他人没有“怀恨我”……
- 假如没有任何事阻碍我……
- 假如我没有这么多烦恼……
- 假如我嫁(娶)对人……
- 假如人们不这么笨……
- 假如我的家人不这么奢侈……
- 假如我对自己有信心……
- 假如我不是时运不济……
- 假如我不是生来命运不佳……
- 假如“该是什么就会是什么”是不正确的……
- 假如我不用这么辛苦工作……
- 假如我没有损失我的财产……
- 假如我敢维护自己的权利……
- 假如我曾把握机会……
- 假如没有人刺激我……
- 假如我不用料理家务和照顾孩子……
- 假如我可以存点钱……
- 假如老板赏识我……
- 假如有人能帮助我……
- 假如我的家人了解我……
- 假如我住在大都市……
- 假如我能早一步……

假如我有空……
假如我有他人的个性……
假如我不这么胖……
假如人家知道我的才能……
假如我能有个“机会”……
假如我能偿清债务……
假如我没有失败……
假如我知道该怎么做……
假如没有人反对我……

朋友，你还要说什么呢？所有这些都只能证明你是弱者！还不行动，更待何时？如果人有勇气正视自我，看清自我，则完全可以发现错误，并加以改正。

制造托词来解释失败，这是我们惯常的做法。这种习惯与人类的历史同样古老，这是成功的致命伤！为何人们不放弃他们喜爱的托词？答案是明显的。人们之所以会保护他们的托词，是因为托词是他们制造的！

思路突破：莫让托词成习惯

制造借口是人类的习惯，这种习惯是难于打破的。柏拉图说过：“征服自己是最大的胜利，被自己所征服是最大的耻辱和邪恶。”

另一位哲学家也有相同的看法，他说：“当我发现别人最丑陋的一面正是我自己本性的反映时，我大为惊讶。”艾乐勃·赫巴德说：“我对自己一向是个谜，为何人们用这么多的时间制造借口以掩饰他们的弱点，并且故意愚弄自己？如果用在正确的用途上，这些时间足够矫正这些弱点，那时便不需要借口了。”

以往你也许有一种合理的借口，不去追求你的理想，但是这一借口现在应该抛弃了，因为你已经有了开启人生财富之门的万能钥匙。

这把万能钥匙是无形的，却是强大有力的！对你而言，它是所有欲望的金杖。使用这把钥匙，不会受到处罚，但是如果你不使用它，则必须付出代价。这个代价就是失败。如果你使用这把钥匙，将会获得极大的报酬。

这种报酬是值得你全力以赴的。你愿意从此开始，对吧？相信自己！你一定会成功的！

成功启示： 鲁迅先生曾说过，真的猛士，敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血。对于人生中的种种败局，我们应坦然去面对，而不要在托词的遮蔽下失去奋进的斗志。

财富不和借口在一起



人在致富问题上总是哀叹：“我天生没有什么野心，不是发财的料。”这是一种典型的借口。“王侯将相，宁有种乎？”没有人天生注定要发大财，但人人都可以做发财梦，激发发财的野心。要知道，许多成功者之所以成功，是从形成谋财的“野心”开始的。

在现今的经济社会生活中，每个人都想发财，每个人都有发财的美梦。但是，很多人很快就放弃了自己的梦想，于是生活就失去了动力，以后的生活就是往下混了，人生也就失去了意义。这就是他们失败而默默无闻的原因。只要不放弃雄心，即使你一辈子都没有实现你的发财梦，你也会觉得没有虚度此生。更何况你只要行动，就会有收获。拿破仑·希尔把致富的过程总结为六大步骤：

第一，牢记你所渴望金钱的确切数目。

第二，决定一下，你要付出什么以求报偿。

第三，设定你想拥有所渴望金钱的确切日期。

第四，草拟实现渴望的确切计划，并且立即行动，不论你准备妥当与否，都要将计划付诸实施。

第五，简单明了地写下你想获得的金钱数目及获得这笔钱的时限。

第六，一天朗读两遍你写好的告白，早晨起床时念一遍，晚上睡觉前念一遍。

这六大步骤的核心就是要行动，任何伟大的财富追求只有在行动中才会变为现实。

由此，我们每个人都应该执著地坚持自己创富的信念，保持昂扬的斗志，让梦想焕发惊人的力量，推动我们永往直前，切莫让“没有发财的命”之类的想法演化成一种借口，从而成为制约你创造财富的枷锁。

思路突破：野心多少有一点

广东阳西县（深圳光明）鱼粉有限公司董事长陈广富。当年就是一个渔民，后为鱼贩，常在广州洲头咀码头和一德路水产市场售卖鱼虾，经常血本无归。经过多少次的跌跌撞撞之后，陈广富开始认识到，要发展就要充分利用当地海边资源，通过招商引资走以商带家、以工促农，农工商齐发展之路。说干就干的陈广富，先是创办了儒洞海发水产贸易部，进行水产品加工贸易，然后投入500万元，与渔民合资、联营造船60艘共同发展渔业产业。后来，他又邀请深圳光明农场加盟建立阳西县（深圳光明）鱼粉有限公司，先后投入1500万元，把原来简单机械加工改为进口丹麦湿法鱼粉加工设备（3条流水线），这些设备和所采用的技术是当时国内最先进的。年产鱼粉1万多吨，鱼油1000多吨，产值5000多万元。随后又投入2300万元建成2条饲料生产线，年产各种饲料8万多吨，产值4000多万元。他一手创办的阳西县（深圳光明）鱼粉有限公司从而成为广东省首批20家农业龙头企业之一。

从陈广富身上我们可以看出，要致富，首先得敢致富。恰恰这一点是许多人缺乏的，也是许多人所忽视的。

只有敢于亮出致富的旗帜，敢于采取致富的行动，才有可能走上富裕的道路。

成功启示：

当欲望和财富连在一起时，欲望就会迅速在你的心底充溢起来，成为一种永不停息的巨大力量。正是这种永不停息的、渴望财富的强大欲望之力，唤醒了人的意识，唤醒了人心中伟大的力量。

执行力在借口中搁浅



成功者总在做事，失败者总在许愿。一个人如果认真考虑过他所负担的责任，那么可以令人信服地说，他会立即采取行动。个人的行动是我们唯一有能力支配的东西，千万别让自己的执行力在借口中搁浅。

人生的时间是有限的，我们应该时刻为成功做准备。但有的人从小养成了拖沓的习惯，并常常用一些漂亮的言辞来掩盖，说什么“我正在分析”。可是数月过去了，他们还在分析，而没有丝毫执行的迹象。他们没有意识到，他们正在受到某种被称之为“分析麻痹症”的病毒的侵蚀，这样只会使他们越陷越深，永远也不能实现自己的梦想。另外一种人爱以“我正在准备”做掩护，一个月过去了，他们仍然在准备，好几个月过去了，他们还没有准备充分。他们没有意识到这样一个严重的问题，他们正在受到某种被称为“借口”的缺点的侵蚀，他们不断为自己制造借口。

有一首著名的诗是这样写的：

他在月亮下睡觉，

他在太阳下取暖，

他总是说要去做什么，
但什么也没做就死了。

当我们还是一个小孩的时候我们对自己说，当我成为一个大人的时候，我会做这做那，我会很快乐；等我们读完大学之后，我们又说，等我找到第一份工作的时候，我会做这做那，我会很快乐；当我们找到第一份工作之后，我们又会说，当我结婚的时候……然后我们又会说，当孩子们从学校毕业的时候，我会做这做那，并得到快乐；当我们退休的时候，真正步入了我们的晚年，我们看到了什么？我们看到了生活已经从我们的眼前走过去了！

什么时候了？我们在哪里？对这个问题的回答是：时间是现在，我们在这里，让我们充分利用此时此刻。这句话的意思并不是说我们不需要计划未来，相反，这正意味着我们需要计划未来。如果我们最大限度地利用此时此刻，立即行动，我们就是在播种未来的种子，难道不是吗？

生活中最可悲、最无用的话语莫过于“它本来可以这样的”，“我本来应该”，“我本来能够”，“如果当时我……该多好啊”。生命不是开玩笑，从来就没有虚拟语气的说法。我们之所以会把问题搁置在一旁，最主要的原因就在于我们还没有学会对自己的人生负责任，这也是我们事后后悔时痛苦不堪的原因。

成功者总在做事，失败者总在许愿。一个人如果认真考虑过他所负担的责任，那么可以令人信服地说，他会立即采取行动。个人的行动是我们唯一有能力支配的东西，千万别让自己的执行力在借口中搁浅。

研究、准备是必要的，但总也走不出这种状态和过程则是不对的。许多机会稍纵即逝，时势也总在发生变化，生活不会静态地耐心等待着你准备得十全十美，完全到位。研究、准备下去，永远不去执行，到头来，除了一头白发之外我们将一无所获。

思路突破：执行，不找任何借口

在美国西点军校，军官向学员下达指令时，学员必须重复一遍军官的指令，然后军官问道：“有什么问题吗？”学员通常的回答只能是：“没有，长官。”学员的回答就是作出承诺，就是接受了军官赋予的责任和使命。就

连站军姿、行军礼等千篇一律的训练，都无一不是在培养学员的意志力、责任心和自制力。在这样的训练中，西点军校的文化慢慢渗透到每一个学员的思想深处。它无时无刻不在激励着你，让你总是具有饱满的热情和旺盛的斗志。

喜欢足球的朋友都知道，德国国家足球队向来以作风顽强著称，因而在世界赛场上成绩斐然。德国足球成功的因素有很多，但有一点很重要，那就是德国队队员在贯彻教练的意图、完成自己所担负的任务方面执行得非常得力，即使在比分落后或全队困难时也一如既往，没有任何借口。你可以说他们死板、机械，也可以说他们没有创造力，不懂足球艺术。但成绩说明一切，至少在这一点上，作为足球运动员，他们是优秀的，因为他们身上流淌着执行力文化的特质。无论是足球队还是个人，如果没有完美的执行力，就算有再多的创造力也不可能有什么好的成绩。

巴顿将军在他的战争回忆录《我所知道的战争》中曾写到这样一个细节。

“我要提拔人时常常把所有的候选人排到一起，给他们提一个我想要他们解决的问题。我说：‘伙计们，我要在仓库后面挖一条战壕，8英尺长，3英尺宽，6英寸深。’我就告诉他们那么多。我有一个有窗户或有大节孔的仓库。候选人正在检查工具时，我走进仓库，通过窗户或节孔观察他们。我看到伙计们把锹和镐都放到仓库后面的地上。他们休息几分钟后开始议论我为什么要他们挖这么浅的战壕。他们有的说6英寸深还不够当火炮掩体。其他人争论说，这样的战壕太热或太冷。如果伙计们是军官，他们会抱怨他们不该干挖战壕这么普通的体力劳动。最后，有个伙计对别人下命令：‘让我们把战壕挖好后离开这里吧。那个老畜牲想用战壕干什么都没关系。’”

最后，巴顿写道：“那个伙计得到了提拔。我必须挑选不找任何借口地完成任務的人。”

对我们而言，无论做什么事情，都要记住自己的使命，用行动来证明自己的能力。特别是梦想创造财富的年轻人，更应当注意，执行高干一切空谈，因为空谈只会让财富离你而去。朋友，记住，不要用任何借口来为自己开脱或搪塞，完美的执行是不需要任何借口的。

成功启示： 没有任何借口，没有任何抱怨，执行就是一切行动的准则。要知道，完美的借口也只是一剂麻醉的药剂，让我们的活力丧失殆尽。

财富源自积累



许多人不懂得资金的积累是创富的必备条件，他们挥霍无度。“人无横财不富，马无夜草不肥”，“财富不是靠积累而是靠豪夺而得到的……”这些都是失败者的借口，要知道，大钱都是由小钱积累起来的。你平日忽视的一块钱，就可能带有巨大的魔力。

有许多年轻人经常夸耀说，他们每月可以赚很多的钱，但拿到之后总是花个精光，他们从来不愿存一分钱。有了这种习惯的年轻人到了晚年，也剩不下几个钱，他们晚年的景象必定会十分凄凉！

许多年轻人往往把本来应该用于发展事业的资本，用到时髦的嗜好或娱乐方面。如果他们能把这些不必要的花费节省下来，积少成多，一定可以为将来事业的发展奠定一个坚实的基础。

年轻人之所以一踏入社会就花钱如流水，胡乱挥霍，是因为他们从不知道金钱对于事业的价值。他们胡乱花钱的目的只是想让别人觉得自己“阔气”。

即使是在隆冬季节，当 they 与女友约会时，也非得买些价格昂贵的鲜花或各种糖果等小玩意。他们也许不曾想到，这样费尽心机、花费钱财

追来的妻子，将来也绝不会帮他们积蓄钱财，而只会花钱如流水。一旦他们品尝了挥霍带来的恶果，便开始埋怨当初的恶习，紧接着，不懂积蓄等又成为他们的现成借口，于是继续借着它们去掩饰一生不能成功的现实。

思路突破：一枚铜币的魔力

很久以前，有个年轻人，在大街上捉到一只老鼠。他把老鼠送到一家药铺，得到一枚铜币。他用这枚铜币买了一点糖浆，兑上水给花匠们喝后，花匠们每人送他一束鲜花。他卖掉这些鲜花，便积聚了8个铜币，买了一些糖果。

一天，风雨交加，御花园里满地都是被狂风吹落的枯枝败叶。年轻人对园丁说：“如果这些断枝落叶全归我，我可以把花园打扫干净。”园丁们很乐意：“先生，你都拿去吧！”年轻人走到一群玩耍的儿童中间，分给他们糖果，顷刻之间，他们帮他把所有的断枝败叶捡拾一空。皇家厨工到御花园门口看到这堆柴火，便买下运走，年轻人得到了16个铜币。

年轻人在离城不远的地方摆了一个水罐，供应500个割草工人饮水。不久他又结识了一个商人，商人告诉他：“明天有个马贩子带400匹马进城。”听了商人的话，他对割草工人说：“今天请你们每人给我一捆草，行吗？”工人们很感激年轻人为他们提供饮水，便都很慷慨地说：“行！”马贩子来后，需要买饲料，只有年轻人这里草多，他便出1000个铜币买下了这个年轻人的500捆草。

几年后，年轻人成了远近闻名的富翁，他发家的本钱是用一只老鼠换来的一枚铜币。很多时候，富翁就诞生在我们身边，那些做小生意的人说不定哪天就成了大商人。

以上这个小故事生动地告诉我们积累资金的方式。即使是一枚看似平常的铜钱，也身具惊人的魔力，只要我们懂得利用它，就可以凭借微不足道的资金实现我们的创富计划。对于那些大肆挥霍、不懂得积累的人们来说是一个警醒：当他们再一次埋怨没有创富的资本时，这本身已构不成一个理由！

成功启示：

富兰克林说过，金钱与生俱来就带有扩张的魔力。注意积累，是滚动财富必需的一个条件。即使是一枚铜钱，也应在流通中得到足够的尊重。因为，每一枚铜钱都肩负着财富的使命，“聚沙成塔，集腋成裘”，财富的王国，总是由一枚枚铜钱所组成。

借钱的学问



西方生意经中有句名言：只有傻瓜才拿自己的钱去发财，聪明的人都善于借别人的钱去赚钱。现实中，很多人想创富，但又抹不开面子去跟别人借钱，导致财富无法拓展。即便是决定向别人借钱，也要罗列出一大堆借口，这对问题的解决实际毫无帮助，反而会阻碍了自己的发展。人心里应该明白，抹不开面子本身已是一种借口，重要的是如何突破自己。

向别人借钱，总觉得难以启齿。其实，向人借钱应当直截了当地提出来，不必啰里啰嗦地向对方解释这解释那。对方愿意的话，你不用多说他也会借给你。反之，即使你有纵横家的口才也不能帮自己借到一分钱。你直接提出借钱，对方不答应，你只要说声“没关系”也就是了，谈不上什么尴尬下不了台。如果你先讲了一大堆借口，对方却依旧拒绝了，这样反而使双方都很尴尬。借钱给对方时，双方应先协商好还钱日期和利息等事项，这样就不至于让对方产生“受人施舍”的感觉，心理上的障碍就可以顺利地排除，朋友之间也不至于出现裂痕。

对我们大多数人来说，伸手向人借钱是一件十分难堪的事。这主要是因为“缺钱花是不体面的”这种心理在作怪。在这种心理作用下，向人借钱时，总是不好意思开口。在向人借钱之前，先做一番充分的思想准备，包括考虑怎样拉开话题，怎样过渡到借钱之事上来等。而当真正面对借钱对象时，却觉得最要紧的那句话犹若千钧重担压住了舌尖，难以吐出。结果，彼此都道了“再见”了，还是没提借钱之事！

有些人则有他们的“绝招”。向人借钱时，总要竭力掩饰缺钱花的真相，非要编出些“体面”的借口才行，诸如“××借了我的钱到了期仍未归还”，“我银行里有钱，但取款不方便。先向你借一点，过几天薪水来了就给你”，“这次出门钱带少了点”等等，举不胜举。其实，这些借口都是毫无必要的。卡耐基曾这样对人们说：“你借钱的对象并不介意这些，他们十分明白你是在为自己找台阶下，以挽回些面子。他（她）若愿意帮助你，是不会追究你缺钱的原因的，也不会因为你向他（她）借钱就小看你。如果他（她）要蔑视你的话，你找借口，他（她）反倒在心里讥笑你。”因此，借钱时无须绕弯子，不妨开门见山地提出来。

思维突破：借别人的钱来适势

美国亿万富翁马克·哈罗德森说：“别人的钱是我成功的钥匙。把别人的钱和别人的努力结合起来，再加上你自己的梦想和一套奇特而行之有效的方案，然后，你再走上舞台，尽情地指挥你那奇妙的经济管弦乐队。其结果是，在你自己的眼里，会认为不过这是雕虫小技，或者说不过是借别人的鸡下了蛋。然而，世人却认为你出奇制胜，大获成功。因为，人们根本没有想到，竟能用别人的钱为自己做买卖赚钱。”

没有本钱怎样发大财呢？借贷是行之有效的手段。当然，借钱就得付出利息，但你不要害怕，你利用别人的钱来赚钱，你赢得的部分，可能远远超出了你所付的利息。

美国船王丹尼尔·洛维格的第一桶金，乃至他后来数十亿美元的资产，都是借鸡生的“金蛋”。可以说，他整个事业的发展是和银行分不开的。

当他第一次跨进银行的大门，人家看到他那磨破了的衬衫领子，又见他没有什么可做抵押的，自然拒绝了他的申请。

他又来到大通银行，千方百计总算见到了该银行的总裁。他对总裁说，他把货轮买到后，立即改装成油轮，他已把这艘尚未买下的船租给了一家石油公司。石油公司每月付给的租金，就用来分期还他要借的这笔贷款。他说他可以把租契交给银行，由银行去跟那家石油公司收租金，这样就等于在分期付款了。

许多银行听了洛维格的想法，都觉得荒唐可笑。大通银行的总裁却不那么认为。他想，洛维格一文不名，也许没有什么信用可言，但是那家石油公司的信用却是可靠的。拿着他的租契去石油公司按月收钱，这自然会十分稳妥。

洛维格终于贷到了第一笔款。他买下了他想要的旧货轮，把它改成油轮，租给了石油公司。然后又利用这艘船作抵押，借了另一笔款，从而又买了一艘船。

洛维格的成功与精明之处，就在于他利用那家石油公司的信用来增强自己的信用，从而成功地借到了钱。

这种情形继续了几年，每当一笔贷款付清时，他就成了这条船的主人，租金不再被银行拿走，顺顺当当进了自己的腰包。

当洛维格的事业发展到一定阶段时，他嫌这样贷款赚钱的速度太慢了，于是又构思出了更加绝妙的借贷方式。

他设计一艘油轮或其他用途的船，在还没有开工建造，还处在图纸阶段时，他就找好一位主顾，与他签约，答应在船完工后把它租给他。然后洛维格才拿着船租契约，到银行去贷款造船。

他先租借别人的码头和船坞，继而借银行的钱造自己的船。不久后，他有了自己的造船公司。就这样，洛维格靠着银行的贷款，爬上了自己事业的巅峰。

成功启示：俗话说：“造船不如买船，买船不如租船，租船不如借船。”借来大船，方能出得远洋。懂得借别人的钱，充实自己，才能在财富之路上勇往直前。

苦等机遇降临



有一句美国谚语说：“通往失败的路上，处处是错失了的机会。坐待幸运从前门进来的人，往往忽略了幸运也会从后窗进来。”只有敢于冲锋、主动进攻的人，才能抓住胜利的时机。机遇不会落在守株待兔者的头上。

机遇之神经常敲响大门，但人们可能不敢去开启，因为他们开始犹豫，害怕敲门的不是天使，而是魔鬼。但就是在犹豫的刹那间，机遇之神溜走了。然后人们又开始悔恨：为什么自己没有抓住机遇？这样的情况我们每天都会耳闻目睹。很多人在机会降临的时候犹豫不决，在机会转瞬即逝之后又开始悔恨。

一位探险家在森林中看见一位老农正坐在树桩上抽烟斗，于是他上前打招呼说：“您好，您在这儿干什么呢？”

这位老农回答：“有一次我正要砍树，但就在这时风雨大作，刮倒了许多参天大树，这省了我不少力气。”

“您真幸运！”

“您可说对了，还有一次，暴风雨中的闪电把我准备焚烧的干草给点着了。”

“真是奇迹！现在您准备做什么？”

“我正等待发生一场地震把土豆从地里翻出来。”

这位老农是坐等机会者。他这样坐等机会，也许偶尔有机会光顾于他，但不会很多，所以他只能这样侥幸地苟且偷生。而探险家则是主动寻找机会者，机会出现，就会一鸣惊人，成为响当当的成功者。显然，青年人应该有探险家的精神。如果你失业，不要希望差事会自动上门，不要期待政府、工会会打电话请你去上班，或期待解聘你的公司会请你吃回头草，天下没有这么好的事情。

人们总是这样说：“如果给我一个机会……”或者是：“为什么我的机会那么少？”其实这种想法都很可怜。只要世界还在变，机会就是无限的。朋友，抛开顾虑，创造你的机遇吧！跨出第一步，闯进机遇的网络之中，任由机遇把你带到遥远的地方去。不要怕，因为机遇往往在无畏的人面前出现。

思路突破：成功机会不会自动降临

有一位名叫西尔维亚的美国女孩，她的父亲是波士顿有名的整形外科医生，母亲在一家声誉很高的大学担任教授。她的家庭对她有很大的帮助，她完全有机会实现自己的理想。她从念中学的时候起，就一直梦寐以求要当上电视节目的主持人。她觉得自己具有这方面的才干，因为每当她和别人相处时，即便是生人都愿意亲近她并和她长谈。她知道怎样从人家嘴里掏出心里话。她的朋友们称她是他们的“亲密的随身精神医生”。她自己常说：“只要有人愿给我一次上电视的机会，我相信我一定能成功。”

但是，她为达到这个理想而做了些什么呢？她什么也没做，而是等待奇迹出现，希望一下子就当上电视节目的主持人。

西尔维亚不切实际地期待着，结果什么奇迹也没有出现。

谁也不会请一个毫无经验的人去担任电视节目主持人。而且，节目的主管也没有兴趣跑到外面去搜寻人，相反都是别人去找他们。

另一个名叫辛迪的女孩却实现了西尔维亚的理想，成了著名的电视节目主持人。辛迪并没有白白地等待机会出现。她不像西尔维亚那样有可靠的经济来源，所以白天去打工，晚上在大学的舞台艺术系上夜校。毕业之后，她开始谋职，跑遍了洛杉矶的广播电台和电视台。但是，每一个地方的经理对她的答复都差不多：“不是已经有几年经验的人，我们不会雇用的。”

但是，她不愿意退缩，也没有等待机会，而是走出去寻找机会。她一连几个月仔细阅读广播电视方面的杂志，最后终于看到一则招聘广告。北达科他州有一家很小的电视台招聘一名预报天气的女主持人。

辛迪是加州人，不喜欢北方。但是，有没有阳光、是不是下雪都没有关系，她只是希望找到一份和电视有关的职业，干什么都行！她抓住这个工作机会，动身到北达科他州。

辛迪在那里工作了2年，最后在洛杉矶的电视台找到了一个工作。又过了5年，她终于得到提升，成为了她梦想已久的节目主持人。西尔维亚那种失败者的思路和辛迪成功者的观点正好背道而驰。她们的分歧点就在于，西尔维亚在10年当中，一直停留在幻想上，坐等机会，期望时来运转，然而时光却流逝了。而辛迪则是采取行动。首先，她充实了自己；然后，在北达科他州受到了训练；接着，在洛杉矶积累了比较多的经验；最后，终于实现了理想。

失败者谈起别人获得的成功总会愤愤不平地说：“人家有好的运气。”他们不采取行动，总是等待着有一天他们会走运，他们把成功看作降临在“幸运儿”头上的偶然事情。而成功者都是勤奋的人，他们从来都不指望运气的降临，只是忙于解决问题，忙于把事情做好。

成功启示：

有句俗语说：“命好不如运好，运好不如流年好。”某一天的一个机遇，就足以改变你一生。问题是，你有没有好好捕获这个机遇。请擦亮你的眼睛，留意形势变化，争取做第一个捕获并善用机遇的人。

心理自测

你有多大的野心

小心阅读以下25个问题时，从“对”、“很难说”、“不对”3个答案中选一个最恰当的。如果从未遇到问题中的情况，请想象如果面临这种状况时，你的反应如何，再作答。

1. 和自己资质相同的人却比自己成功，对此感到愤怒。
对 很难说 不对
2. 认为自己的业绩得到重视是非常重要的事。
对 很难说 不对
3. 对自己有益的节目虽然不太有趣，但还是会看。
对 很难说 不对
4. 参加训练，努力改善自己的弱点。
对 很难说 不对
5. 感受得到解决难题的魅力。
对 很难说 不对
6. 始终有一个希望达成的目标。
对 很难说 不对
7. 经常在休假日工作。
对 很难说 不对
8. 想知道自己的成绩为什么老是不进步。
对 很难说 不对
9. 在校时，从未对自己的成绩感到满意。
对 很难说 不对
10. 认为自己不是个对输赢有风度的人。
对 很难说 不对
11. 喜欢拿自己的成绩和别人作比较。
对 很难说 不对

- | | | | |
|--------------------------------------|---|-----|----|
| 12. 仍热心去做几乎不受好评的工作。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 13. 在乎自己受到批评。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 14. 对自己的知识和能力不满。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 15. 在校时，想在班上拿到好成绩。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 16. 认为什么事都做不好的人没有出息。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 17. 认为游戏的乐趣在于获胜。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 18. 出人头地比其他任何事都来得重要。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 19. 认为从事稳定但际遇机会少的公务员，不如冒险性但际遇机会大的职业。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 20. 想在团体中当领导者。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 21. 喜欢业绩好的人。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 22. 想比双亲更成功。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 23. 如果你是运动选手，绝不想参加已经知道稳拿最后一名的比赛。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 24. 如果你是董事长，会努力胜过公司所有员工。 | 对 | 很难说 | 不对 |
| 25. 只有在成绩优异时，才对自己感到满意。 | 对 | 很难说 | 不对 |

计 分

回答“对”得2分，“很难说”1分，“不对”0分，将25题的得分加起来就是测验的总分。从下表可看出你的野心大不大(先找出属于你的年龄栏)。

14~16岁	17~21岁	22~30岁	31岁以上	野心的程度
40~50分	35~50分	42~50分	40~50分	非常强
36~39分	31~34分	32~41分	35~39分	强
23~35分	22~30分	26~31分	28~34分	普通(尚可)
19~22分	14~21分	20~25分	23~27分	普通(稍低)
0~18分	0~13分	0~19分	0~22分	很弱

解 答

非常强——野心很大，喜欢透过成绩提高自我评价。可是如果野心过大，成绩反而会带来负作用，因此今后要努力压制拼命提高成绩的行动。

强——也有点受成绩摆布，爱以成绩评定好坏。但是与其说强大的野心是提升成绩的动力，不如说它是阻力。要好好想清楚。

普通(尚可)——野心于平均水准中，还不算太糟。

普通(稍低)——不是很注重成绩的高低，对自己的能力也能有客观的评断。

很弱——野心在生活中没有半点用处。你也不想以特别的成绩得到特殊评价，但缺乏争取好成绩的冲劲，这对工作会产生不利影响。如果你工作缺乏野心，很难获得成功。

5

职场如战场

有些人在职场中信奉“傻人有傻福”的哲学，崇尚“好人有好报”的观点，却偏离了这种哲学和观点本身所提倡的至高认识和内涵。现代职场是一个综合能力竞争的场所，任何人都不能回避。

不敢抗争



由于一些人长期以来养成了逆来顺受、任劳任怨、安分守己等“傻气”，使得自己在职场中连连吃亏。他们的这些特点如同一堵堵墙般紧紧将其包围，让他们处在“苟延残喘”的境地……

有的人总是逆来顺受，任劳任怨，安分守己，埋头苦干，对人对事谨小慎微，从不会随便得罪别人，即使别人得罪了自己，也不会怀恨在心，更不会以牙还牙。对于别人的一点点恩惠，也牢记心中找机会给予报答。他是被欺压的绝好对象，最苦最累没人肯干的工作必定是这种人去干，最有油水可捞的事必定与他无缘。

这些人是理所当然的“受气包”。他们的一个最基本的特征就是埋头苦干，不争不夺，害怕受到伤害，害怕承担责任，不敢突破常规，不敢表现情绪……做什么事都瞻前顾后，畏首畏尾。

这些人总是一味地忍让、退缩，主张“和”为贵，强调“忍”为上，结果往往不能守住自己的底线，不战而降。

这些人总想当然地认为，只要遵守原则，就会自然而然地得到想要的结果，去争夺是对原则的一种违背，因而是道德的也是不可取的。老实人以安分守己为美德，以争权夺利为丑恶，以不争为高尚。但是在现代社会，不敢争斗，不去争斗就不会有机会送上门来，更不会有免费的午餐供你享用。

然而任何的争夺都要冒一定的风险，任何的斗争都可能会有流血牺牲，一些人被这种可能的后果震慑，从此便变成了软弱者，处处吃亏，处处被人占便宜。

思路突破：要勇于抗争

一些人日夜苦干，可到头来，一切功劳却被“大尾巴狼”一口叼走，实在是可怜。这种情况在职场中最为突出。

如果你是初进公司，而又有比较突出的工作能力和较高的学历。心胸豁达的上司认为你是可用之才，也许会大力提拔你。小心眼的上司却会对工作突出的你耿耿于怀，怕你抢了他的风头，阻碍他的仕途。小心眼上司的最大特征是将他人的业绩揽到自己头上，还时不时使个绊子。使绊子倒还不影响工作情绪，最怕的是业绩被抢，完成工作的成就感刹那间灰飞烟灭，个人在公司里的价值似乎也荡然无存，除了心寒，还有什么？

小吾从毕业时进入的公司跳槽出来后，在一家刚成立的咨询公司做客户工作。3个多月做下来，小吾发现，自己做成的客户，汇报到老板那里却都变成了顶头上司的业绩。顶头上司原本是凭借骄人的工作经历被招进公司直接做客户总监的，仅比小吾早进公司两个多月。据说客户总监在小吾进公司前业绩平平，小吾进公司后，才有了点“高歌猛进”的意味（“高歌猛进”是老板在工作总结会上的表扬用词），而老板完全不知道这其中有很多是小吾的成绩。小吾与朋友们说起这些事，最常用的一个词是“郁闷”。如果不是就业形势不乐观，小吾可能已经开始寻找下一家公司了。可是现在，难道只有忍气吞声吗？

忍气吞声固然是职场中人棱角磨圆的表现，但胆识仍是职业成功不可或缺的要害。其实，最经济的办法就是不动声色地抗争，利用和老板直接对话的机会汇报自己的工作，多提对公司发展有价值的建议。这样你的业绩显而易见，更不会给那些小心眼的上司留下可乘之机。

再说，无论职位高低，所有的员工都是给老板打工的，所有的老板都希望员工忠于自己。只要在老板心目中确立良好的人格地位，你的“大尾巴狼”上司想抢你的业绩就难了。

成功启示：

有些时候，吃亏是一种福气，但有些时候，吃亏是一种无能的表现。聪明人应根据具体情况，决定是忍让还是抗争。

为人本分，羞于争利

人们常常羞于争利，以为争取利益这件事本身不符合道德标准。这种传统的道德观已明显不符合现代社会的价值取向，使得这些人在职场中变得无所适从，利益也受到极大的损害。于是，我们的当务之急是，要以新的利益观和道德观去衡量自己的所得，做好角色的转换。

有些人总是本本分分，规规矩矩，他们在工作上任劳任怨，在生活洁身自好，各个方面都达到了社会规范的要求，在领导眼里往往也算是很听话的，在群众中形象也是公认的好。然而，他们却总是吃亏。也就是说，遵守规则的并没有得到奖励，而违背规则者却获利甚丰。这种现象看似不正常，但却很普遍地发生在我们身边，久而久之，反倒成为正常现象。为什么我们总是吃亏？这与我们羞于争取自己分内利益的心态有直接的联系。

有些人极端重视道德和规则，认为自己去争取利益这件事本身不符合以道德为核心的道德标准。

有些人总是认为“争”便是不道德，因为道德的行为是讲究无私奉献，只讲付出、不求索取的。但事实上，争取自己的分内利益是一个与道德无关的问题，按劳分配、等价交换乃是天经地义的公理。有些人看不到这一点，在他们眼里，争取利益是一件不具道德优势的事。

思路突破：“锱铢必较”不丢人

有些人不争利，不屑于抓住自己该得的每一分钱，也不知道该获取的利润绝不能放手的道理。关于这一点，这些人应该向犹太人学习。

犹太人在商场上，绝对容不得模棱两可、马马虎虎。特别是在商定价

钱时，他们非常仔细，对于利润的一分一厘，他们都计算得极其清楚。

只要他们认为该赚钱的地方，他们一定会脸不红心不跳、不卑不亢地把它赚回来。在长期的商场磨炼中，犹太人练就了闪电般的迅速心算的能力。

某导游引导某犹太人参观一个半导体收音机工厂，该犹太人问道：“女工每小时的工资是多少？”

导游一边盘算着一边说：

“女工们平均薪水为25000元，每月工作日为25天，一天1000元，每天工作8小时，那么1000用8除，每小时125元，换算成美元等于……”

花了两三分钟，那导游才计算出答案，可那位犹太人，听到月薪25000元后立即就想到“那么每小时35美金”。他早已根据女工人数与生产能力及原料等，算出生产每部电晶体收音机工厂能赚多少钱。

犹太人因为心算快，所以他们经常能作出迅速的判断，这使他们在谈判中能镇定自若，步步紧逼，直至大获全胜，在商场上游刃有余。

对于犹太人来说，精于计算，是为了锱铢必较。他们认为，该获取的利润绝不应放手。他们既能考虑周全，又能迅速地计算出结果。把两者结合起来，便是犹太人的聪明之处，也是他们善于做生意的诀窍之一。这一点我们应该好好地学习学习。

成功启示：

君子爱财，取之有道。谈利是为了发展，只要不是建立在损害他人利益的基础之上，就应该大胆地去争取利益。

自我推销是人生难题



有些人不爱表现自己，使自己的优点得不到充分的展示。很多人不懂得什么叫“自我推销”，他们把自己严严实实地包裹起来，不让别人发现自己，其结果是在职场中默默无闻地度过一生。

一个人若想获得成功，必须善于推销自己。推销自己是一种才华、一种艺术。有了这种才华，你就不愁吃，不愁穿了，因为当你学会了推销自己，你就几乎已可推销任何值得拥有的东西。有的人具备了这项才华，而有的人就不这么幸运了。

每天都在推销——不论我们对推销是否在行。

当我们推销自己的时候，我们必须对种种情况有所了解。

我们是什么人？我们必须提供的是什么？我们的优点在哪儿？缺点呢？别人对我们有什么反应？我们的目的又何在？

对这些探测性的问题，必须以我们所认识的最确切的方式来回答，因为它是设立一个推销计划的基础，不论政治界或商业界都一样。每一个人都必须找出自己的答案、自己的特点、自己的风格。跟你亲近的人士，也许不好意思指出你的缺点——奇装异服、不良习惯等，因此当你考虑推销自己的最佳方案时，不得不诚实地对自己评价一番。

“你要推销的第一个对象，是你自己。”心理医生罗西诺夫说，“你愈练习好像对自己很有信心，就愈能造成一种你很行的气氛。你必须感觉到，你有权呼吸，占据一个空间，并感觉到很自在。”你的态度全部反映在你的举手投足之间。

一个感到自在的人，就会坐在整个椅面上，而不会只坐在边缘上。如果他是个高大的人，他就不会缩着脖子。“推销自己时可信程度的重要性，远超过任何你要推出的产品或观念。你必须想办法直直地盯住对方的眼睛，

使他深信你是个可靠的人。”

例如，在找工作的时候，尽可能把你成功的例子呈现出来。对一位艺术家或作家来说，这种过程是传统性的；但对其他人来说，这同时可以很有效地表现出你如何解决一个特殊的问题。如果你曾帮忙创造了一项产品，你应该拿出照片来，加上一段简短的文字，说明该产品优于其他产品的特点。常常一种视觉上的印象，会比单是文字的说明更具有深刻而长久的效果，而且也会比你的自述强得多。

推销自己时你一定要看起来很有信心，绝不能表现出很害怕的样子，让人觉得你好像刚被人从一架飞机中推出来一样。

最重要的是，你要认为你有资格担任那项职务，如果你被雇用的话，你认为你会做得很好。

此外，当你推销自己的时候，别担心做错事。但一定要从错误中得到教训。

推销是一种才华，就像是绘画的能力，这需要培养个人的风格；没有风格的话，你只是芸芸众生中的一个而已。推销自己是一种才能，也是一种艺术。有了这种才能，人们才可能安身立命，才能抓住机遇，使自己立于不败之地。能够将自己推销给别人的人才能推销世界上任何有价值的东西。而不懂得这些人就不那么幸运了，他们把自己包在安于现状的套子里，不敢向自己提出挑战，亦不敢将自己的形象公之于众。这类人会时时碰壁，一无所成。其中的原因很简单：他们不善于推销自己。

思路突破：学会自我推销的技巧

推销自我对一个人的成功来说十分重要。推销自我一般有如下几种技巧：

要学会表现自己

青年人大多喜欢表现自己，但如果表现不好，就容易给人一种夸夸其谈、轻浮浅薄的印象。因此，最大限度地表现你的美德是最好的办法，这是你的行动而不是你的自夸。

靠别人发现，终归是被动的。靠自己积极地表现，才是主动的。成功者善于积极地表现自己最高的才能、德行，以及各种各样的处理问题的方式。这样不但表现了自己，也吸收了别人的经验，同时获得了谦虚的美誉。学会表现自己吧——在适当的场合、适当的时候，以适当的方式向你的领导与同事表现你的业绩，这是很有必要的。

将期望值降低一点

人有百种，各有所好。假如你投其所好仍然没能被对方接受，你就应该重新考虑自己的选择。倘若期望值过高，目光盯着热门单位，就应该适时将期望值下降一点，换一个稍稍冷门的单位，或到一个与自己专业技术相关的行业去自荐。美国咨询专家奥尼尔说：“如果你有修理飞机引擎的技术，你可以把它变成修理小汽车或大卡车的技术。”

适当表现你的才智

一个人的才智是多方面的，假如你是想表现你的口语表达能力，你就要在谈话中注意语言的逻辑性、流畅性和风趣性，如果你想要表现你的专业能力，当上司问到你的专业学习情况时就要详细说明，你也可以主动介绍，或者问一些与你的专业相符的新工作单位的情况；如果你想要让上司知道你是一个多才多艺的人，那么当上司问到你的兴趣爱好时就要趁机发挥，或主动介绍，以引出话题，如果上司本身就是一个爱好广泛的人，那么你可以主动拜师求艺。至于表现自己的忠诚与服从，除了在交谈上力求热情、亲切、谦虚之外，最常用的方式是采取附和的策略，但你尽量讲出你之所以附和的原因。上司最喜欢的是你能给他的意见和观点找出新的论据，这样既可以表现你的才智，又能为上司教育别人增加说理的新材料。

推销自己应自然地流露而不是做作地表现

会表现的人都是自然地流露而不是做作地表现。成功者从不夸耀自己的功绩，而是让其自然地流露。在你向领导汇报工作时，不妨说：“我做了

某事……但不知做得怎么样，还望您多多指点，您的经验丰富。”这样，你好像是在听取领导的指点，而实际上你已经表现了自己，又充分体现了你谦虚的美德。如果你以请功的口气直接向你的领导说，我做了某事，这事很简单，做起来真不容易，其具有怎么怎么高的价值。这样，你只会降低自己在领导心目中的价值。

成功启示：

推销是一种才华，就像是绘画的能力，这需要培养个人的风格；没有风格的话，你只是芸芸众生中的一个而已。推销自己是一种才能，有了这种才能，人们才可能安身立命，才能抓住机遇，使自己立于不败之地。

唯唯诺诺，职场大病

唯唯诺诺，是退缩、软弱、依赖、懈怠的表现；唯唯诺诺，使你的才干被埋没，使领导对你的才干产生怀疑，使你难以创造出令领导满意的工作业绩，最终导致你只能呆在被遗忘的角落……

什么是唯唯诺诺？它是下属没有自信、没有魄力；缺乏勇气的一种表现。唯唯诺诺者多遵守纪律，乐于服从，但在许多情况下，这种服从对领导者来说是一种没用的服从。因为这种人给人的感觉便是难当大任，不可能创造性地开展工作，也难独当一面地成为领导的“台柱子”。

所以，下属要想获得领导的重视，使自己成为一个对领导有用甚至是

其无法离开的人，就要尽量避免唯唯诺诺这种软弱的表现。

正如曾在日本电力公司服务、被人称为“公司之鬼”的松永安左卫门曾经说的那样：“人要有气魄，只要有气魄，天下无难事。丧失气魄的人，就没救了。有气魄者，地位、金钱，均可纷至沓来。”

下属能够取信于领导，能够为领导所重视，最重要的是要有实力。下级应表现自己的才干和魄力，能够替领导解决问题，领导才不会忽视你。而唯唯诺诺者靠的则是领导的怜悯，一旦他不再需要你时，你便会变得一无是处，而且，你的软弱表现还会助长他的侵害性行为，他会随意地拿走你应得的奖赏。

唯唯诺诺，会使领导对你的才干产生怀疑；唯唯诺诺，是一种消极的行为方式，表现的是人的性格中不进取、不强大的一面。而许多工作的开展，则特别需要人的勇气、毅力、坚韧、果断、积极主动的态度和创造性精神。显然，唯唯诺诺者不会让领导感到放心，不敢把重担交付给你。一旦领导对你留下缺乏才干、没有气魄的印象，你将会失去很多宝贵的机遇。毕竟，每一个下级都不想一辈子碌碌无为，永远停留在被领导的位置上。

唯唯诺诺，会使你创造不出使领导满意的工作实绩。唯唯诺诺者有一个特征，就是喜欢依赖别人，不能够脱离领导的直接指挥和明确指示而独立地开展工作，工作中也是谨小慎微，不敢有所创新。试想，领导要把一部分工作交给下属去做，是因为他觉得自己的下属能很好地完成它。如果你事事需要得到上级的确切命令才能行事，这就等于把他分配给你的工作又踢了回去，他一定不会高兴的。事实上，要做好任何一件事，都是离不开人的勇气和胆识的。而一个没有工作实绩，在领导眼中是无能之辈的下属，想获得领导的重用，这种可能性实在是太小了。

思路突破：做事要有主见

索菲娅·罗兰是意大利著名影星，自1950年从影以来，已拍过60多部影片。她的演技炉火纯青，曾获得1961年度奥斯卡最佳女演员奖。她16岁时来到罗马，要圆她的演员梦。但她从一开始就听到了许多不利的意见。用她自己的话说，就是她个子太高，臀部太宽，鼻子太长，嘴太大，下巴太小，根本不像一般的电影演员，更不像一个意大利式的演员。制片商卡洛

看中了她，带她去试了许多次镜头，但摄影师们都抱怨无法把她拍得美艳动人，因为她的鼻子太长，臀部太“发达”。卡洛于是对索菲娅说，如果你真想干这一行，就得把鼻子和臀部“动一动”。索菲娅可不是个没主见的人，她断然拒绝了卡洛的要求。她说：“我为什么非要长得和别人一样呢？我知道，鼻子是脸庞的中心，它赋予脸庞以性格，我就喜欢我的鼻子和脸保持它的原状。至于我的臀部，那是我的一部分，我只想保持我现在的样子。”她决心不是靠外貌而是靠自己内在的气质和精湛的演技来取胜。她没有因为别人的议论而停下自己奋斗的脚步。她成功了，那些有关她“鼻子长，嘴巴大，臀部宽”等的议论都“自息”了，这些特征反倒成了美女的标准。索菲娅在20世纪行将结束时，被评为这个世纪的“最美丽的女性”之一。

索菲娅·罗兰在她的自传《爱情与生活》中这样写道：“自我开始从影起，我就出于自然的本能，知道什么样的化妆、发型、衣服和保健最适合我。我谁也不模仿。我从不去奴隶似的跟着时尚走。我只要求看上去就像我自己，非我莫属……衣服方面的高级趣味反映了一个人的健全的自我洞察力，以及从新式样选出最符合个人特点的式样的能力……你唯一能依靠的真正实在的东西……就是你和周围环境之间的关系，你对自己的估计，以及你愿意成为哪一类人的估计。”

索菲娅·罗兰谈的是化妆和穿衣一类的事，但她深刻地触到了做人的一个原则，就是凡事要有自己的主见，“不去奴隶似的”盲从别人。你要尊重自己的鉴别力，培养自己独立思考的能力，而不要像墙头草一样，哪边风大就往哪边倒。

小泽征尔是世界著名的交响音乐指挥家。在一次欧洲指挥大赛的决赛中，小泽征尔按照评委给他的乐谱指挥乐队演奏。指挥中，他发现有不和谐的地方。他以为是乐队演奏错了，就停下来重新指挥演奏。但还是不行，“是不是乐谱错了？”小泽征尔问评委们。在场的评委们口气坚定地说乐谱没问题，“不和谐”是他的错觉。小泽征尔思考了一会儿，突然大吼一声：“不，一定是乐谱错了！”话音刚落，评委们立刻报以热烈的掌声。原来，这是评委们精心设计的“圈套”。前两位参赛者虽然也发现了问题，但在遭到权威的否定后就不再坚持自己的判断，终遭淘汰。而小泽征尔不盲从权威，“认真”了，就不怕别人，哪怕是权威“非之”。他最终摘取了这次大赛的桂冠。

还有一个类似的故事：在一家医院，一位大夫在给病人做完手术后，对在一旁第一次做助手的护士说：“我们一共在患者体内放了11块棉球，都取出来了吧？”年轻的护士回答：“大夫，是12块棉球，还有1块没有取出来。”大夫生气地说：“我记得很清楚，是11块，不会错的。”护士低头又仔细数了数手中盘子里的棉球，然后抬起头，说：“大夫，是12块，还少一块。”这时大夫笑了，他挪开了脚，让护士看——地上有一块棉球，刚才他故意藏在了脚下。

成功启示： 一个人有主见、有头脑，不随人俯仰，不与世沉浮，这无疑是值得称道的好品质。它能让人避免性格中的唯唯诺诺，而活出生命的至高状态。

谁都知道竞争残酷

在有些人的字典里，没有“竞争”二字。失败者从来不参与竞争。他们的处世原则是与世无争，另外他们也认为自己没有竞争的能力。在心底把自己归为弱者一类。其实，谁都不是天生的强者，任何人的竞争意识都不是与生俱来的，而是在后天的奋斗中逐渐形成的。通过学习，谁都能有胆有识，敢于竞争。

人生所有美好的东西都是通过竞争获得的。名也罢，利也罢，地位也罢，都离不开一个“争”字。即便是爱情，不懂得竞争，也只能是“一厢情愿苦痴迷”。

毋庸讳言，人生所有的成功都是在竞争中产生的。战场上的争雄，职

场上的晋升，官场上的高就，商场上的逐利……无论在哪一个行业、领域里出人头地，都是以竞争开始并以竞争结束的——竞争之后方知成败。

所以，有人说，人生就是一个竞技场，“物竞天择，适者生存”，不管是什么人，要想活得顺利，活得滋润，活得舒适，活得幸福，就必须积极参与到同周围人“争名逐利”的竞争中去。

在有些人的字典里，没有“竞争”二字，他们从来不参与竞争。他们的处世原则是与世无争，另外他们也认为自己没有竞争的能力，在心底把自己归为弱者一类。

其实，谁都不是天生的强者，任何人的竞争意识都不是与生俱来的，而是在后天的奋斗中逐渐形成的。通过学习，谁都能有胆有识，敢于竞争。

不要因为弱小而不敢与人竞争，弱者有自己生存的方式，要相信弱者不败，要勇敢面对敌人。

自然界有一条定律，弱者自有自己的空间。的确，无论是强者还是弱者都有一套适应自然法则的本领，只要你认真地生活着，只要你拥有自己游刃有余的空间，充分发挥自己的优势，你的优势会弥补你的不足，你定能获得别人苦苦求索也无法得到的东西。

另外，弱者在强大的竞争丛林中生存也是一种本领。自然界中有一类攀援的植物，在高大树木的夹缝中生存，从而给自己找到一个安全的空间。在人类社会中，弱者同样可以生存于夹缝之中。为什么呢？因为强者并非一人。几个强者之间激烈竞争过程中，往往会产生一个真空地带。这是强者送给他们的一个大好机会。

总之，在自然界与人类社会中并无绝对的强弱之分，如果你是弱者，你不妨聪明地保护自己，在强者的夹缝中寻找广阔的天地。

思路突破：积极竞争才能赢

竞争是文明的世界赖以诞生、存在和发展的内驱力，它也是对自我消极状态的一种尖锐挑战。

投入有益的竞争，就能激发自己的创造活力；参与有益的竞争，才会推动群雄竞技，造成百花齐放、百家争鸣、百业兴旺的局面。

在崇尚竞争、尊崇超越的知识经济社会，不论你是否愿意，你实际上

都处于激烈的竞争之中。如缺乏竞争意识，或不愿投入竞争，就会被无情的竞争大潮所吞没。

要树立战胜高手、又怕败于高手的心理。宁可100次败在高水平的人面前，也不去花费时间100次地战胜能力平平的人。

竞争是推动人们去重视人才、开发人才、培养人才的火车头。正当的竞争是促进人才成长和事业发展的重要因素。人才竞争是社会竞争的核心，竞争能刺激社会对人才的需求，这种社会需求，是人才辈出的强大驱动力。竞争也能使人们转变价值观念，将人才推到风口浪尖上展示才华。竞争中所产生的压力，能在奋斗者身上转化为进取的动力。竞争也是使人们提高目标期望、培养创新意识、激发创造力的熔炉，是推动人们拼搏不已的长鞭。

从宏观上看，竞争能优化人才资源的配置，能优化人才的结构和素质。同时，竞争也是发掘人才和选拔人才的良好途径。

既然竞争是人才成长的良好动因，那么，成才者就要努力营造竞争环境，并适应这种你追我赶、不甘落后、奋勇争先的气氛。在欧洲，曾流传着两句格言：“当你走入失败者之群的时候，你会发现，他们之所以失败，都是因为他们从来不曾走进鼓励人前进的环境。”“一个人要善于从迟疑、消极、烦闷中走出来，并进入激励奋发者的环境，因为这种环境是无价之宝。”在竞争环境中，要效法先行者，必须奋起直追，为了使自己不被淘汰，就要奋争不已。这样，才能激发并保持争先创优的强者心理。而一旦失去竞争的环境，就容易使人安于现状，不思进取，最终为社会所淘汰。

竞争使你无法平庸，无法松懈，无法抑制自己夺魁的欲望，除非你自甘销声匿迹。

积极“加盟”竞争，并在竞争中锻造才气和智慧，这才是我们的正确选择。

成功启示：

人的能量、人的灵性、人的智慧、人的创造力，在体内深深地蕴藏着，它需要引爆力。竞争、角逐所产生的激励能量就是导致智慧裂变的引爆力。

自身的分量取决于自己 ↓

一个人只有看重自己的分量,别人才会同样看得起你,所以一个人无论能力大小、地位高低、条件好坏,都应有充分的自信,而不应自感低人一等,这种平等观念是职场中人所应具备的。

名作家杏林子的《现代寓言》里有这样一个故事。说有一只兔子长了三只耳朵,因而备受同伴的嘲讽,大家都说他是怪物,不肯跟他玩。为此,三耳兔很是悲伤,时常暗自哭泣。

有一天,他终于下定决心,把那一只多出来的耳朵忍痛割掉了,于是,他就和大家一模一样,也不再遭受排挤,他感到快乐极了。

时隔不久,他因为游玩而进入另一片森林。天啊!那里的兔子竟然全部都是三只耳朵,跟他以前一样!但由于他已少了一只耳朵,所以这里的兔子们嫌弃他,不理他,他只好快快地离开了。从此,他领悟到一个真理:不相信、不看重自己,只会让人看不起你,因为别人总是通过你的眼光来看你的。

这个寓言提醒了人们,要想别人尊重你,首先就要尊重自己,这是一个不变的准则。有些人在职场中生存,受到别人的欺负和挤兑,饱受冷落和打击,实属一个没有分量的小人物,这跟他们一贯看轻自己的行事风格是密不可分的。所以我们要学会不卑不亢,尽力去摆脱“人为刀俎,我为鱼肉”的局面。

思路突破:自重方能赢得他人尊重

现实生活中,人需要彼此尊重,在比自己强的人面前,不要畏缩,在比自己弱的人面前,不要骄纵。学问有深浅,地位有高低,但所有的人,人格都是平等的。

世界名著《简·爱》中的男主人公罗彻斯特身为庄园主,财大气粗,对

女主人公说过：“我有权蔑视你！”他自以为在地位低下又其貌不扬的简·爱面前，有一种很“自然”的优越感。但有坚强个性又渴望平等的简·爱，坚决地维护了自己的尊严，寸步不让，反唇相讥：“你以为我穷、不好看就没有自尊吗？不！我们在精神上是平等的！正像你和我最终将通过坟墓平等地站在上帝面前一样。”这番话强烈地震撼了罗彻斯特，使他对简·爱产生了由衷的敬佩。

心理学家的研究表明，希望自己受人尊重、爱好荣誉是每个人的高级心理需求，是无可厚非的。虽然想受人尊重要经过别人的权衡，但实际上却取决于每个人自尊的程度。

有一则寓言很有意思：

有一天，龙王与青蛙在海滨相遇，打过招呼后，青蛙问龙王：“大王，你的住处是什么样的？”龙王说：“珍珠砌筑的宫殿，贝壳筑成的阙楼，屋檐华丽而有气派，厅柱坚实而又漂亮。”龙王说完，问青蛙：“你呢？你的住处如何？”青蛙说：“我的住处绿藓似毡，娇草如茵，清泉汨汨，白石映天。”说完，青蛙又向龙王提出了一个问题：“大王，你高兴时如何？发怒时又怎样？”龙王说：“我若高兴，就普降甘露，让大地滋润，使五谷丰登；若发怒，则先吹风暴，继而打閃放电，让千里以内寸草不留。那么，你呢？”青蛙说：“我高兴时，就面对清风朗月，呱呱叫上一通，发怒时，先瞪眼睛，再鼓肚皮，最后气消肚瘪，万事了结。”

青蛙在龙王面前，充分表现了自信，龙宫固然美丽，可我青蛙的居所也别具一格，可谓不卑不亢。只有心灵健全的人，才能切实地做到这一点。

在现实生活中，有的人不惜出卖人格，不惜降低自己的尊严，去逢迎那些在某一点上比自己强的人，哪怕逢迎者对自己傲慢无礼。这种“卑己而尊人”的行为是不值得称道的。

成功启示： 在职场中，不要忘了鲁迅先生告诫我们的一句话：“不要把自己看成别人的阿斗，也不要把别人看成自己的阿斗！”要尊重别人，更要赢得他人的尊重。

6

爱情也需要正确思路

恋爱，仿佛一支美妙的协奏曲，在青春的动人时刻悄然而至。然而，很多人却因自己的不解风情和缺乏技巧，破坏了本应和谐上演的音符。由于有些人不懂求爱的技巧，缺少幽默感，又自作聪明，粗枝大叶，羞于表达，不会来点甜言蜜语，使得爱神与之擦肩而过……而情场失意者只有退回到被人遗忘的角落，黯然神伤。

抓不住爱情



爱，是最美、最自然的感情。恋爱，仿佛是在弹奏一支奏鸣曲，要按拍子，按轻重来演奏。然而却总有人把踏板踏住，破坏了一切美感和乐感。由于不解风情和不懂得恋爱技巧，他们在爱之路上黯然神伤。

生活中人们有时反应迟钝，对微妙的情愫不敏感，常常与爱情擦肩而过。

本来，摸准对方的心思就不是一件容易的事。由于复杂的心理、生理和社会的各种因素，各人有不同的性格，有自己特有的感情表达方式。对种种“爱的信息”的选择、捕捉、识别十分困难和复杂，但爱情确实是可以感知的，并且多半是靠直觉。

眼睛是心灵的窗户。恋爱中的姑娘与小伙子是没有秘密的，他们眼中那奇异而多彩的光芒是会泄露一切的。人们都有这种感觉，恋爱中的女子，即使相貌平平，在那段时间，都变得分外美丽，眼波流转，光彩四射。爱情的生发就是具有这般魔力。当意中人出现的时候，她的目光总是不由自主地被吸引过去，她既渴望他发现她的凝视，又怕与他目光相接。在集会的场合，她的目光从人头攒动的缝隙处凝视他；在工作间隙，她的眼光总是追随着他的一举一动。如果总有一双灵动的眼睛在注视你，你可别装作没发现，这是她自己都未必意识到的爱的信息。

在她对你产生爱慕之心后，总希望自己的言谈举止能引起你的注意，总是千方百计地寻找接近你的机会，总会想方设法地了解你的事情。她是否经常与你不期而遇，与你谈天说地或只是默默地陪伴你走一段路程？她是不是常常问起你的家庭情况，让你讲述你的过去，描画未来的蓝图？她的兴趣爱好是不是忽然发生很大改变，以你的兴趣为兴趣，主动“补课”？她是不是常向你谈起自己的童年，给你看儿时的照片，讲从前的朋友，告诉你

自己家里的情况?她是不是对你格外关心,总是悄悄地给你出人意料的帮助?如果是,那就说明她已经钟情于你。

被异性爱慕的信息是千变万化的,不能只根据一两种现象就做出判定并采取行动,应该尽可能地用更多的异常现象互相印证。如果一时拿不准,可以有意识地做一些试探性的举动,不要急于表白。

需要注意的是,当你自己爱上某人时,常常对别人的言行过于敏感,错以为别人对自己有“意思”,其实根本没这回事。这时的你,只是在单相思罢了。

思路突破：求爱有方法

“关关雎鸠,在河之洲;窈窕淑女,君子好逑。”两性相悦,如此优雅,唯有人类。无论人或动物,有一点是相通的,即通常情况下,动物的求欢,总是雄性处在主动状态,雌性处在被动状态。当然也有例外,但是绝少发生的。这是造物主的安排。

求爱必须有所恃,怡人的仪表、雅致的风度、丰厚的财富,这些自然是求爱成功的先决条件。但具备这些条件不等于求爱就一定成功,不具备这些条件,也不等于不能求爱。在相应文化、年龄、社会地位的男女之间,男子向女子展开求爱攻势,技巧起着十分重要的作用。技巧才是求爱成功的充要条件。求爱技巧如用一个简练的方程式表示,可以归纳为:

爱情 = 面皮 + 功夫 + 嘴巴 + 投其所好

试解如下:

面皮,面皮厚的意思。面皮厚,死缠着你喜欢的妻子不放,又不使其讨厌。说想说的话,做想要做的事,不羞羞答答,理直气壮地说你爱她。不为自己的胡搅蛮缠羞耻,不羞于为她跑腿、捏脚、倒洗脚水。

功夫,功夫深的意思。只要功夫深,铁杵磨成针。试把你喜欢的女人当成终将被你摧毁的堡垒,兢兢业业,埋头苦干,任劳任怨,不计报酬。女人的心肠总是软的,一天不行一个月,一个月不行一年,功到自然成。

嘴巴,嘴巴甜的意思,甜言蜜语,甜而不腻。让她觉得你是世界上最

忠实的雄性。瘦的话，说她苗条；胖的话，说她丰满；不算漂亮的说她漂亮；单眼皮的说她像韩国影视偶像。

投其所好，就是察言观色，说她想听的，给她想要的。打喷嚏给她递手帕，笑的时候陪她笑，哭的时候为她擦眼泪。

听说还有最狠的一招，就是屡试不爽的“电话牵引法”。

刚开始的时候，前两周每天固定一个时间打电话给她，最好是晚上，轻松地和她聊聊天。坚持下来，让她不自觉地形成习惯，就像到点要等着看看精彩的电视剧一样，她慢慢地会产生强烈的约会意识，到这个点就会想起你的电话和你来。

集中火力猛攻两周，让你的电话成为她晚间生活的一部分，完全渗进她的思维之中。

两周后，你告诉她，最近比较忙，要隔一天打给她。不用担心，这时，你已经占据主动了，效果会比天天打好。在不打电话的那一天里，她会期待明天的电话，回味昨天的内容。

一周后，你又说要出差了，不能天天打了。“距离产生美”。你在那遥远的地方，她难免会牵肠挂肚。而且，你在外地的长途，会更让她感受到你对她的重视。

“电话牵引法”是借用了“虚实相生”的道理，或者引用文艺理论的名词，叫“隐含的读者”、“有意味的想像空白”。你就像在设一个填空题，让对方来自动地填空。

成功启示：

许多人认为爱情只是彼此本能的一种牵引，不需要任何方式上的改进。却不知道追求爱情也需具备一定的技巧和方法。有时，一个关键的技巧，便能助你赢得如意爱情。

爱不能直来直去



求爱是一种特殊的爱的信息交流，必须具备起码的前提条件。如果你不讲求爱的方法和技巧，直来直去地贸然向人家求爱，结果会碰一鼻子灰。

胡朋是一个老实人，他爱上了同事莹莹，他觉得莹莹对自己也有那种意思，只是拿不准。因为这事，他神魂颠倒，茶饭不香。一天，他决心向莹莹求爱，管它成不成，至少心理踏实点，免得老是这样探不到底。刚巧，他从办公室出去办事时，在走廊里碰见了莹莹。胡朋心里一冲动，说：“莹莹，你过来一下，我有话跟你说。”莹莹走过来，问：“什么事？”“我爱你！你愿意跟我交朋友吗？”莹莹毫无思想准备，大惊失色，啐道：“神经病！”说完，匆匆而去。胡朋受此打击，不要说求爱，连莹莹的面都不敢见了。

求爱是一种特殊的爱的信息交流，必须具备起码的前提条件。老实人不会讲求爱的方法和技巧，直来直去地贸然向人家求爱，结果碰了一鼻子灰。

思路突破：表达爱情含而不露

马克思曾经说过：“在我看来，真正的爱情是表现在恋人对他的偶像采取含蓄、谦恭甚至羞涩的态度。”含而不露的表白方式，是指用不包含“爱”的语言，表达“爱”的情感。这种方式适合于双方早已认识，并且有了较多的了解，而对方又是有一定文化教养且性格内向的人。由于这种方式发出的信息比较模糊，即使对方拒绝，也不至于难堪。

含蓄地表达爱情，可以使话语具有弹性，不至于遭到拒绝就没法挽回。再者，这也符合恋爱时的羞怯心理。

含蓄表达爱情的方式可有以下几种：

暗示法

请看下面一则书信：

晓晓：

你好！

我想向你奉献出我的一颗心。

一颗包含全部思想、感情和灵魂的心，以换取你的一颗对等的心。

你愿意交换吗？

请你做出如下回答：A. 愿意交换；B. 不愿意交换。

说明：

1、请你在我们的固定教室(309教室)后墙的黑板的左下角写上A或B。

2、如果你猜不出我是谁，说明你心中根本没有我，因而也无须做任何答复。

“现代人”于×月×日

这样巧妙的表白，一定会赢得恋人的芳心。

以物传情法

以物传情法，就是在运用语言表达爱情的同时，借用物品传情意，以起到含蓄地表达爱情的目的。有的人就是借用一首诗、一张照片、一本书或一张卡片来传递爱的信息。

表示关心法

鲁迅先生的《两地书》中，收进了他写给夫人许广平的许多信件，记载了这位文学巨匠表达爱情的特殊方式，给人们留下了非常有益的启示。

比如信中常有这样的句子：“应该善自保养，使我放心。”这些关怀备至的话语，比起那些空洞无物的抒情、赞美的话，要有感情得多了。

表达感受法

若你对他(她)直说“我喜欢和你在一起”，就不如说“我和你在一起的

时候，总觉得时间过得那么快，真是光阴似箭；和你分别后，又觉得时间过得那么慢，真像是度日如年”。

你对他(她)说：“我非常想念你。”就不如说：“真不知怎么搞的，每当我做完工作，一静下来，你就在我的脑海中浮现，我就会想起我们在一起的日子。”

含蓄表达爱情的方法多种多样，要根据具体人、具体情况来灵活运用。假如你的恋人是一位文化水平不高的人，你就不能采用写深奥难懂的诗赠给对方的方式。如果这样，非但不能达到表示爱情的目的，还有可能会引起不必要的误会。

成功启示： 马克思曾经说过：“在我看来，真正的爱情是表现在恋人对他的偶像采取含蕴、谦恭甚至羞涩的态度。”含蓄表达爱情的方式，会让彼此沉浸在美的享受之中。

不懂幽默，芳心难获

正如劳伦斯所说，世俗生活中最有价值的就是幽默感。作为世俗生活的一部分，爱情生活也需要幽默感，如果不知幽默为何物，可能会在情场上连连失意，难获美人芳心。

在社会生活中，幽默是无处不在的。幽默是语言的润滑剂，如果你善于灵活运用，必将为你的生活带来无穷的乐趣。

谈情说爱亦是如此。

柳青姑娘交上了一位胆怯、寡言的男朋友，他的名字叫夏雨。他常去

找她，很想接近她，但又没有勇气向她求爱。柳青喜欢他的诚实，但又清楚地知道他的弱点。

一个月牙儿当空的夜晚，万籁俱寂，他和她在小河边的柳树下坐着。为了打破僵局，柳青想法子要给他一个亲近的机会。

柳青说：“有人说，男子的手臂的长等于女子的腰围。你相信不？”

夏雨说：“你要不要找根绳子来比比看？”

“谁要你找绳子！”柳青生气地责怪。

“你不是要量腰围吗？”夏雨不解地问。

这个夏雨，也确实太老实巴交了，连姑娘示爱的话都听不出来。

爱情不是一颗心对另一颗心的敲打，而是两颗心的相撞。

但是，若要撞击出火花，必须借助于语言。

谈情说爱，重在一个“谈”字。“谈”得好才能达到喜结良缘的目的，“谈”得不好，就只能桥归桥、路归路了。

可见，说话技巧在恋爱交往中有举足轻重的作用。而语言的幽默能增添你的魅力，促使你恋爱成功。

无数的事实证明，男女之间互相怀有好感，长出了感情的幼芽，但如何使它健康地生长，直至开出花朵，结出果实，很多人却不得其门。浇灌爱情之树，语言之水是其中一个重要的因素。

如果你有良好的口才素养，你就能更好地掌握爱情几个阶段的“火候”。如果你能发挥幽默的力量，就更能使你的爱情语言妙趣横生。进展顺利时需要甜言蜜语，磕磕碰碰时开个玩笑，化干戈为玉帛，和好后感情会胜过当初。假如口才素养低下，有“情”不能谈，有“爱”不能表，久而久之，已萌发幼芽的爱情便会枯萎。

思路突破：幽默为爱添亮色

对于一对恋人来说，双方之间的默契和幽默具有一种特殊的作用：它使双方在片刻之中发现许多共同的美好的事物——从前的、现在的、将来的，从而使时间和空间暂时消失，只留下美好、欢乐的感觉。

可以这么说，如果爱没有幽默和笑，那么爱有什么意义呢？

甚至有人说，爱就是从幽默开始。

幽默的求爱、求婚方式，似乎更有魅力，更富于使人心动的浪漫情趣。

富兰克林 1774 年丧偶，1780 年在巴黎居住时，向他的邻居——一位迷人而有教养的富孀艾尔维斯太太求婚。富兰克林在情书中说，他见到了自己的太太和艾尔维斯太太的亡夫在阴间结了婚。接下来，他继续写道：“我们来替自己报仇雪恨吧。”

这封情书被誉为文学的杰作、幽默的精品。

有一位男青年在给女友的信中说：“昨夜，我梦见自己向你求婚了，你怎么看呢？”

他的女友巧妙地回答：“这只能表明你睡眠时比醒着时更有感情。”

写情书，特别是第一封情书，不论你的感情沸腾到什么程度，都不要直来直去说“我爱你”。这是拙劣的表示，即使不会引起对方的厌恶，至少也会被人认为缺乏修养。

一位姑娘说，她的男朋友给她的一封信中，只写了短短几句话：“我中箭了，是丘比特的金箭，祈求你同样中箭，不是铜箭，而是金箭。”

传说被爱神丘比特金箭同时射中的一对男女便能缔结良缘。如果一方中了金箭，另一方中了铜箭，那中金箭的一方便只能“单相思”。这小子正是巧妙地运用了神话，给姑娘以良好的“第一印象”。

在某航空俱乐部的一次聚会上，一位漂亮的空中小姐身着晚会装，胸部半裸，颈上系着一个闪闪发光的金色小飞机垂饰。

一位腼腆的青年空军军官，看到女孩子白皙、丰满的胸部，便难为情地低下了头。

这时，这位魅力四射的女孩子温柔沉静地问他说：“你喜欢这个金色小飞机吗？”

空军军官只说了一句话，话声虽低但很清楚：“小飞机非常漂亮，可更漂亮的是……”漂亮的女孩子看了看垂饰，这时，空军军官最后鼓起勇气说：“更漂亮的是机场……”

顿时，女孩子开心地笑了。

这句话使她感到意外，因为他并没有说：“漂亮的是你的胸部。”这样表述就俗不可耐了，而是暗示她说：“更漂亮的是机场……”幽默终于使他们相互深深地吸引。

爱情的表达本无定式，直率与含蓄各有利弊。但是大家都认为以含蓄为宜，一是可以使话语具有弹性，不至于由于对方拒绝就不能挽回局面；二是符合恋爱时的羞怯心理。

正是由于这样，幽默作为一种含蓄的语言形式，人们乐于用它在恋爱生活中表达爱的情感，使人在欢笑中体会到彼此的爱。

成功启示： 幽默是一种特有的品质，一旦形成便能长期保持不变。在恋爱中，善于幽对方一默，便会产生“四两拨千斤”、举重若轻的威力。

爱在细小处失去



女孩大多喜欢男性从细微之处给予关照，聪明的男子善于把握异性的这一心理趋向，便容易击中女孩心中柔软的触角，赢得美人欢心。

如果缺乏细腻，在家庭生活中常会忽视一些细小方面的体贴，爱就会在这些小小的地方失去。

自古以来，花是爱情的象征，向自己的爱人送上一束鲜花，会讨得爱人的喜爱。不必花费多少钱，在花季的时候尤其便宜，而且常常就有人在街角贩卖。但是从一般丈夫买一束水仙花回家的情形之少来看，你或许会认为它们像兰花那样贵，或像长在耸入云霄的阿尔卑斯山峭壁上的薄云草那样难以买到。

芝加哥的约瑟夫·沙巴斯法官曾处理过4万件婚姻冲突的案子，并使

2000对夫妇和好。他说：“大部分的夫妇不和，并不是很重要事引起的，大都是一些细微的事情没有处理好。因此，当丈夫离家上班的时候，太太向他挥手道别，可能就会使许多夫妇免于离婚。”

劳勃·布朗宁和伊丽莎白·巴瑞特·布朗宁的婚姻，可能是有史以来最美妙的了。劳勃·布朗宁永远不会忙得忘记在一些小地方赞美和照顾太太，以此来增加爱情的深度。他如此体贴地照顾他残废的太太，以至于有一次她在给姐妹们的信中这样写着：“现在我自然地开始觉得我或许真的是一位天使。”

太多的男人低估了在这些平常而细微的事情上表示体贴的重要性。正如盖诺·麦道斯在《评论画报》中的一篇文章所说的：“美国家庭真需要弄一些新噱头。例如，在床上吃早饭，其实是大多数女人喜欢放纵一下的事情。在床上吃早饭，对于女人，就像私人俱乐部对于男人一样，会收到奇特的效果。”

人们一生的婚姻史就像串在一起的念珠。忽视婚姻中所发生的小事，夫妇之间就会不和。艾德娜·圣·文生·米蕾在她一首小小的押韵诗中说得对：并不是失去的爱破坏我美好的时光，但爱的失去，都是在小小的地方。

在雷诺有好几个法院，一个星期有6天为人办理结婚和离婚，而每有10对来结婚，就有一对来离婚。这些婚姻的破灭，你想究竟有多少是由于真正的悲剧引起的呢？其实，真是少之又少的。假如你能够从早到晚坐在那里，听听那些不快乐的丈夫和妻子所说的话，你就会知道“爱的失去，全都是一些细节问题所造成的”。

“凡事一逝不可追，因此，凡是有益于任何人，而我又可以做的事情，或是我可以向任何人表示亲切的事情，我现在就去做。不可因循，不可疏忽，因为凡事一逝不可追。”这一句话，每一个人都应记住，并时刻用它提醒自己。

如果你想维护幸福快乐的家庭生活，就要注意一些细节问题，而且要花点心思来对待自己的家庭生活。

思路突破：细节决定爱情成败

对于一个女人来说，如果有人发现她身上的微小变化，她就会有一种被认同的满足感。

几乎所有的姑娘，多多少少会有对男友表示过不满。其中最常见的是，当她从美发厅出来，梳着一个新发型、或新买了一件漂亮的衣服，兴致勃勃地等待男友赞美的时候，她的男友却好像视而不见。

“喂，你到底发现没有，我是不是哪里跟以前不大一样了？”即使她这样问，他也还像是没有察觉到的样子：“哦，是吗？”再不然就是：“你的意思是说，你的发式变了，是吗？”或者：“哦，好像你的衣服有点变化，对不对？”

像这样的回答，往往使她大为扫兴，甚至使双方都不愉快。如果女友今天的发型或服饰突然有了变化，作为她的男友，起码也应该主动问一句：“今天你去过美发厅了？”或是：“你穿的这件衣服是今天刚买的吗？”

只要你有意识地问一声，她就会感到满意，不会因为你无动于衷而独自生闷气了。

因此发型也好，身上的服饰也好，只要有一点点改变，经你一说，她就会自我满足了。

一般女性不喜欢做太大的改变，所以，即使想改变自己一贯的形象，也不会大换装。她们往往只在那些细节上反复琢磨，这也仅仅是想引起别人的注意或得到几句赞美。

如果你是细心的男人，能够做出这些看似琐碎的事情，也许会给自己带来恋情的好运。

成功启示：

“凡事一逝不可追，因此，凡是有益于任何人，而我又可以做的事情，或是我可以向任何人表示亲切的事情，我现在就去做。不可因循、不可疏忽，因为凡事一逝不可追。”这一句话，每一个人都应记住，并时刻用它来提醒自己。

自作聪明，反为所累



很多人之所以在爱情中受挫，一个很大的原因是他们总是自作聪明，爱挑对方的毛病，这是非常不好的做法。一般而言，女性的心理承受能力较弱，喜欢挑别人的毛病，却不允许别人这样对她。

有一位男性初恋时，在对方写给他的情书上胡乱批改，以至于挑出了十来个错别字。非但如此，他还将被自己批改过的情书和回信一同寄给对方。谁知这信寄了以后，就好像石沉大海，再也没有姑娘的消息了。

原因是什么呢？姑娘早就讨厌了：“好像就你是一个大学问家，就你的知识渊博，写个错别字还需要你正儿八经地写信来指教。”姑娘的自尊心受到伤害，你为什么不知道她的内心世界呢？对姑娘的脸面你怎么也毫不顾及呢？一般来说，女性对于自己未去过的地方，总是有一种想去探求的好奇，并希望有个“知情人”当向导。否则，她们会感到茫然无措。

因此，当你和你的女友同行时，切不要自作聪明地瞎冲乱撞，而应该选择自己熟悉的地方，避免出现迷路而又不知所措的场面。

思路突破：牢骚没有好处

现在的年轻人当中，有很多人对自己不满的事总是很明确地表现出来。而在社会中，经常心怀不满而怨天尤人的人是很受排斥的。因为人们把这种人看成是“一天到晚只会发牢骚的讨厌鬼”，甚至将其看成是心愿和思想不正常的人。

但是对女性来说，她并不认为自己是有怨气而不受欢迎的人。然而“有诸内必形诸外”，无论她怎样掩饰，终于要表现出她的不满和抱怨。这时，你责备她只会任性、抱怨，必然会引起她的反感。

因此，即使你要反驳她，也应该采取“先顺后逆”的说话方式，即首

先赞同她的观点，仿佛与她站立在同一立场上，然后再用“但是”、“不过”等词来一个转变，向她陈述你不同的意见。

要博得女性芳心，首先必须力求避免她以任何方式拒绝你的追求。因此，在谈话之间必须十分小心，要研究谈话方式，什么事尽量先顺从她，与她保持一致。实在不行时，也应在“但是”上多动脑筋，狠下功夫，如此，才能使她很快地接受你的意见。

成功启示： 多一点谅解，就会少一点埋怨；多一点包容，就会少一点对抗。生活如此，恋爱更是如此。

爱在心头口难开



要想在情场上指点江山，找到如意的另一半，享受甜美的爱情，就要大胆地去表达。只有表达，才会让别人知晓你心中所想。如果心中有爱却“金口难开”，终归会让爱神与你擦肩而过。

李刚是个帅气的小伙子，暗恋着公司里一位漂亮的女孩，却苦于不知如何表达。女孩的一颦一笑令他动心，而女孩的变化无常又让他觉得捉摸不定。一天见不到女孩他便坐立不安，魂不守舍。他很想向女孩倾吐自己的感情，但话到嘴边，又突然泄了气。为此他深感苦恼，不知如何是好。

弗洛姆在《爱的艺术》一书中指出：“爱，不是一种本能，而是一种能力，可经有效的学习而获得。”这真是一句鼓舞人心的话，让渴望爱情的人充满了憧憬。那么，我们要如何寻求到自己心中的爱人？

思路突破：爱她在心就开口

吴迪是一位长得美丽且通情达理的姑娘，公司上上下下的人都喜欢她，特别是那几个还未找到女朋友的小伙子，更是有事无事地围着她转。不过，精明强干，风流倜傥的王鹏却总是一副不屑一顾的神情。

过了一段日子，传出消息说吴迪“名花有主”了，男朋友竟是公司里最不起眼的张驰。看着他俩进一双出一对的甜蜜样子，有人不禁叹息道：“唉，一朵鲜花插在牛粪上。”帅哥王鹏最为沮丧。

原来，吴迪一到公司上班时王鹏就喜欢上了她，他也看出，当自己的眼睛与吴迪相视时，她的目光亦是亮亮的、柔柔的，闪动着一种妙不可言的东西。然而，当那几个长相一般的小伙子围着吴迪转的时候，王鹏的自尊心却在作怪。因为自己长得帅，身边有不少女孩子“陪”着，就不愿屈尊去“陪”吴迪，但在心里却巴不得吴迪来“陪”自己，他一直固执地认为，这么漂亮的女孩只有我王鹏配得上。

直到发现张驰锁定了吴迪的爱情后，才知道自己输得很惨。

确实，在现实生活里，不少人看见漂亮女孩找了个相貌平平的男朋友就会感到惋惜，认为不般配。然而，为什么这个平常的男士能赢得如此美丽女孩的芳心呢？

你别看女孩子含羞带笑，温柔文静，其实在她的心里，早就将身边的男孩一个个地排起了队。一般来说，仪表当然是首选的，但女孩子在青春期架子大，爱摆谱，当然，这也是男孩的恭维给宠坏的。如此一来，那些肯低头，愿捧女孩的小伙子在她心目中的印象分就自然提高了。特别是漂亮的女孩，假如男孩能够以发自内心的关爱对其侍奉，即使男孩子相貌差些，说不定也能锁住她的芳心。但是在通常情况下，仪表堂堂的小伙子就做不到这一点。由于自己长得帅，身边不缺女孩，自视身价不低，怎么可以屈尊“哄你”？因此，即使漂亮的女孩起初也曾被其外表打动，但从长远考虑，假如以后一辈子受这样的“美男人”的牵制，倒不如找一个能够呵护自己的男士过日子。只要自己感觉幸福，别人爱怎么说就怎么说好啦。

因此，所有想找漂亮女孩做朋友的小伙子，当你爱上她时，千万别学这位帅哥王鹏，一定要“爱她在心就开口”，不然的话，吃亏的可就是你自己了。

成功启示：

“你若是那含泪之射手/我就是/那一只/决定不再躲闪的白鸟/只等羽箭破空而来/射入我早已破裂的胸怀。”从诗人的吟唱中，我们读出了一种生命的渴望。朋友，你还等什么？勇敢地射出你的丘比特金箭吧！

不会来点“甜言蜜语”



大家所熟悉的大文豪马克·吐温常常把写有“我爱你”、“我非常喜欢你”的小纸条压在花瓶下，给妻子一份意外的惊喜。这种习惯伴随他的一生。可见，甜言蜜语绝非多此一举，而是恋人们增进感情的一个良好途径。

笨嘴拙舌的人与甜言蜜语无缘，他永远也尝不到甜言蜜语带来的甜头。

不论是一见钟情的少男少女，还是同舟共济几十年的老夫老妻，绵绵情话总是说了又说，讲了又讲。每每听到爱人说“我爱你”，总是能激起万般柔情，千种蜜意。恋爱总离不开交谈，这似乎是经验之谈，对初次相见的男女来说尤其如此。

已婚夫妇也需要交谈，虽然说情感的交流是多渠道的，但语言交流是到什么时候也淘汰不了的。

艾莉结婚刚进入第三个年头，就和丈夫分居了。她对律师说：“他一定是有问题。每天回家很少和我说话，吃完饭就一下躺到沙发上看电视，再也不想起来，一直到深夜。看完最后一个电视节目，就爬上床，也不问我

是否劳累，是否有兴趣，就要求做爱，一句多情的话也没有，仿佛情话都在结婚以前说完了，实在让人难以忍受。”

艾莉需要的并非什么奢侈品，只是丈夫那柔情蜜意的私语。

美国加州医学院精神与心理临床研究专家巴巴克说：“对许多妇女来说，恋爱与感受到爱远比做爱重要。尤其对那些忙于家务、整天带孩子的妇女来说，更是如此。那种巧妙的、带刺激性的私语往往使她们获得真正的快慰。”

42岁的卡克与达娜已结婚8年，他记得曾一度羞怯于向妻子倾吐自己满腔的爱。“有一天晚上，我深吸了一口气后，滔滔不绝地向她倾诉了对她的柔情，对她的爱恋。我告诉她：对我而言，你是世界上最不平常的女子。我这番热情洋溢的话使她万分激动，连我自己也感动不已。现在，我一有机会便向她诉衷肠，而我每次都觉得感情比以前更为炽烈。”

可是，应该说什么呢？怎样说才能使说的人不至于做作，听的人不觉得肉麻呢？卡耐基建议说：“当你感到一股穿堂风吹过或觉得闷热时，你说些什么呢？你会脱口而出：‘真凉快！’或是：‘真热！’无须多想，也用不着长篇大论，爱的语言就是这样。如果你正和爱人呆在一间屋里，你觉得能和她在一起真高兴，那你就对她说：‘和你在一起我真高兴。’”

思路突破：甜言蜜语妙处多

恋爱中的男女相处的时候，有时甜言蜜语非常受用，尤其是爱情已到了接近谈婚论嫁的阶段，你不妨大胆些，在言语间多放点“蜜”。

一般来说，女人有爱听温柔、甜蜜语言的天性，沐浴在爱河中的人的字典里，是没有老套的字眼的。

任何海誓山盟，“爱你爱到骨头里”的话也可说，不必怕肉麻，除非你并不爱她。

与她久别重逢时你可以讲：“好像在做梦，多么希望永远不要清醒。”

你以充满爱意的眼神望着你的心上人：“总是惦念着你！我的感觉，好像一直跟你在一起。”

这是“无法忘怀、时时忆起”的心境，只要谈过恋爱的男女，一定有此经验。上面那句话可以反复使用。相爱之初，热烈的甜言蜜语绝对不会使人感到厌烦，也许还认为不够呢！

“你喜欢我吗？”你不妨大胆地问。

“说说看，喜欢到什么程度？”或用这样的语气追问。

“请你发誓，永远爱我！”甚至你单刀直入地这样对他撒娇说。

“世界是为我们而存在，对不对？”

“你爱我，我可以抛弃一切！你也是这样？爱就是一切。”

有很多女性使用如此甜蜜的词句来表达爱意。像这样的言语接二连三地向男性表示“永远不变的纯真爱情”，女性便会沉浸在自我陶醉之中。而男性的反应也会是积极的。

“可以发誓，我永远爱你一人。纵使海枯石烂，爱情也永不改变！”男性若能够将其流利地说出来，一定表示他并不重视你，因为他对任何女性都这么说。普通男性会说：“又来了！”感到畏缩与失望，口中哼哼唧唧地无法给予明确的回答，心中还想着其他的事，譬如房子需要分期付款。

“对永恒不变的爱无法负责。”事实上，这才是男士的真心话。

当然，在爱情上“我爱你”的言辞用得过多，未免有庸俗之感，倘若换用“我需要你”，就显得有实际的感觉。“需要”与“爱”所表现的感受，对男性而言，似乎前者胜于后者。

男性在社会活动中，喜欢被人发现自己的存在价值。

恰当地运用甜言蜜语，可以使两人之间的爱情温度逐渐升高。然而这样的话只能用两人听得到的声音互相呼应，如果在许多朋友面前得意地大声说出来，周围的人会感觉很扫兴，还会很恶心。

“怎么了？愁眉苦脸的熊猫，明天工作一定会顺利进行，提起精神，振作吧！”你选用这很开朗的呼唤与安慰，这时他会回答：“我是愁眉苦脸的熊猫，那么你是花蝴蝶？”

甜蜜的称呼也会使两人心心相印。他的心情会逐渐变好，感觉到你赐与的爱情的温暖。

成功启示：

甜言蜜语是恋爱中的男女不可或缺的，巧妙地运用甜言蜜语，无异于为爱情添上一种“情感增效剂”。

7

人脉是你最大的存折

“人际关系是一种无形而巨大的生产力。”这是众多企业家在一次财富论坛上一致的观点。对此，有的人却不以为然。就在人脉学日益兴起的时候，他们依然我行我素，“稳坐钓鱼台”。他们的一意孤行，使自己的人际资源日见匮乏；再加上对交际技巧的漠视，更无异于给自家门前垒砖。

不敢和陌生人说话



很多人遇上陌生人时，心里会七上八下，一时找不到表达的“招儿”。这个人际障碍让你的人际圈子很难得到拓展，那么，如何和陌生人一见如故，建立良好的交往开端，是每个人面临的又一现实问题。

有些人往往害怕见陌生人，例如：在聚会上，他们想不到有什么风趣或是言之有物的话可说；在求职面试中他们拼命想给人好印象……事实上，无论何时何地，我们遇上陌生的人，心里都会七上八下，不知该怎样打开话匣子。

然而，你应该知道，懂得怎样毫无拘束地与人结识，能使我们扩大朋友的圈子，使生活丰富起来。

多年来，美国著名记者阿迪斯以记者身份往返世界各地，他和陌生人的谈话有许多令他毕生难忘。他说：“这就好像你不停地打开一些礼物盒，事前却完全不知道里面有什么。老实说，陌生人引人入胜之处，就在于我们对他们一无所知。”

阿迪斯举例说，新奥尔良一个修女，看起来温文尔雅，不问世事。但是阿迪斯不久便发现她的工作原来是帮助粗野的年轻释囚重新做人。他还在加拿大—列火车上遇到一位一本正经的老妇，她说她正前往北极圈内的一个村庄，因为她听人说在那里会见到北极熊在街上走！

阿迪斯说：“跟我谈过话的陌生人，几乎每一个都使我获益匪浅。”在公园里遇到的一个园丁告诉阿迪斯关于植物生长的知识比他从任何地方学到的都多。埃及帝王谷一个计程车司机请阿迪斯到他没铺地板的家里吃茶，让他认识到一种与自己迥然不同的生活方式。在挪威奥斯陆，一个第二次世界大战时曾经参加秘密抵抗组织的战士带阿迪斯到海边一个荒凉高原，他告诉阿迪斯说，就在那个地方，纳粹为了报复抵抗组织的袭击而把人质

处决了。

我们过去从来没有见过的人，能帮助我们认识自己。因为我们可能对一个陌生人说出我们时常想说但不敢向亲友说的心理话，他们因此便成了我们认识自己的一面新镜子。

如果运气好，和陌生人的偶遇还会发展成为终身不渝的友谊。阿迪斯说：“世界上没有陌生人，只有还未认识的朋友。”

那么，你下次遇到陌生人时，该怎样与之交往呢？这无疑已成了一个要面对的问题。

思路突破：和陌生人一见如故的技巧

在与陌生人接触的过程中，人们常常希望达到一定的目的，这就迫切需要尽可能地拉近彼此情感的距离。这个时候，如果能给对方造成“一见如故”的感觉，很多问题就会迎刃而解。要想做到这一点，我们应该注意以下几点技巧：

· 了解对方，投其所好

人们常说：“不打无准备之仗。”当一个人特意要去结识一个从未打过交道的陌生人时，也应该把这一过程当成一次不可忽视的挑战，事先做充分的准备。一方面，可以通过多种渠道了解对方的背景、经历、性格、喜恶；另一方面，在对对方基本情况了如指掌的前提下，设想有可能出现的问题，做好以不变应万变的心理准备。然后，在交往之中针对对方的特点有的放矢，投其所好，令其大有“相见恨晚”之感，从而成功赢得对方信任。

寻求共同点

所谓“酒逢知己千杯少”，两个意气相投的人在一起总觉得有说不完的话。因此，我们在和陌生人交往时，不妨多多寻求彼此在兴趣、性格、阅历等方面的共同之处，使双方在越谈越投机的过程中，获得更多关于对方的信息，迅速拉近距离，增进感情。

叶华是一位铁杆球迷，常常既为了推销又为了看球赛而四处奔走。有一次在去深圳的火车上，她的同座是位山东口音很重的小伙子，闲来无事，叶华就和他侃起来。她一开始先故作惊讶地得知他是位山东人，然后顺口赞美山东人的豪爽，够朋友，她说她有好几位山东籍的朋友，人特豪爽。小伙子自然高兴，自报家门，他叫罗杰，是泰安人，并戏谑地说山东自古出响马，是很讲朋友意气的，山东人大多粗犷、豪放。而叶华话锋一转，说山东人也很团结，特别是山东足球队，虽然每位队员都不是非常出色，但是他们团结一致，奋力拼搏，经常取得好的成绩。恰巧罗杰也是位球迷，两人直侃得天昏地暗，下车后互留了通讯地址。在罗杰的介绍下，叶华认识了很多球迷，其中有一位就是她这次南下准备争取的客户吉。吉和罗杰关系很不错，于是叶华轻松地完成了这次推销任务，也为公司赢得了一家大的客户，更值的高兴的是，她也结交了许多朋友。

谈谈周围的口碑

如果你十分好奇，你自然会找到谈话题目。有一次一个陌生人审视周围，然后打破沉默，开口说：“在鸡尾酒会上可以看到人生百态！”这就是一句很有趣的开场白。

阿迪斯有一次坐火车，身边坐了一位沉默寡言的女士，一连几个小时他千方百计引她说话都未成功。等到还有半个小时就要分手时，他们经过一个小海湾，大家都看到远处岬角上一座独立无依的房屋。她凝视着房子，一直到看不到它为止。然后她突然说道：“我小时候就生活在这种杳无人迹的地方，住在一座灯塔里。”接着她讲述了那种生活的荒凉与美丽。

以对方为话题

有一次，阿迪斯听见一位太太对一个陌生的女士说：“你长得真好看。”也许，我们大多数人都没有说这种话的勇气，不过我们可以说：“我远远就看见你进来，我想……”或是：“你正在看的那本书正是我最喜欢的。”

提出问题

许多难忘的谈话都是从一个问题开始的。阿迪斯常常问别人：“你每天的工作情况怎样？”通常人们都会热心回答。

一定要避免令人扫兴的话题。可能没有人愿意听你高谈阔论诸如狗、孩子、食物和菜谱、自己的健康、高尔夫球，以及家庭纠纷之类的事。所以，在谈话中最好不要谈及这些问题。

丘吉尔就认为有关孩子的话题是不宜老挂在嘴边的。有一次，一位大使对他说：“温斯顿·丘吉尔爵士，你知道吗？我还一次都没跟您说起我的孙子呢。”丘吉尔拍了拍他的肩膀说：“我知道，亲爱的伙伴，为此我实在是非常感谢！”

表示信任

两个陌生人之间总会因为素昧平生、互不了解而产生一层隔膜，并且时常由于两人的矜持和互不信任而造成交流失败。所以，我们不妨主动一点，率先冲开这一层障碍，把对方当成熟悉的朋友，采取恰当的方式向其坦率地吐露心声，用真诚和信任叩响对方的心扉。

闻一多是一个平易近人、深受人们爱戴的学者，他朴实无华的言谈往往会深深地打动听众的心，请看下面这段演讲：“今天承诸位光临，得到同诸位见面的机会，感激之余，就让我们趁此正式地、公开地向诸位伸出我们这只手吧！请诸位认清，这是‘无缚鸡之力’的书生的手，不可能也不愿意威逼人，因此也不受威逼。这只‘空空如也’的穷措的手，不可能也不愿意去利诱人，因此也不受人利诱，你尽可瞧不起它，但是不要怕它，其实有什么可怕呢？不信，你闻闻，这上面可有血腥味儿？这只拿了一辈子粉笔的手，是随时可以张开给你们看的。你瞧，这雪白的一把粉笔灰，正是它的象征色。我再说一句，不要怕，这是一只洁白的手啊！然而也不可以太小看它。更有许许多多这样的手和无数的拿锄头的手、开机器的手、打算盘的手、拉洋车的手，乃至缝衣、煮饭、扫地、擦桌子的手——团结捏在一起，到那时你自然会惊讶这些手的神通，因为它们终于扭转了历史，创造了奇迹。我们现在是

用最诚恳的心，向大家伸出这双洁白干净的手。希望大家同我们合作，并且给我们指教！”

以谦虚赢得好感

谦虚是一种美德，谦虚者常常给人留下有礼貌、有素养、有深度的印象。面对陌生人时，飞扬跋扈只会让人退避三舍，而谦逊得体、不卑不亢的言谈举止能够充分体现自己的涵养和平易近人的性格，为对方带来亲切随和的感受，消除其胆怯、羞涩的心理。此外还能给其以较大的自由度和自信心，鼓励其积极大胆地将交谈展开。

解放战争时期，有一次刘少奇同志为华北记者团的同志做了一次工作报告，报告的开始是这么说的：“很久以前，就想和你们做新闻工作的同志谈一次话，我过去只和新华社的同志谈过，和多数同志没谈过。谈到办报，我是外行，没办过报，没写过通讯，只是看过报。因此，你们工作的甘苦我了解得不真切。但是，作为一个读者，我可以向你们提点要求。你们写东西是为了给人家看的，你们是为读者服务的。看报的人说好，你们的工作就是做好了。看报的人从你们那得到材料，得到经验，得到教训，得到指导，你们的工作就是做好了……”刘少奇的讲话给在场的同志留下了深刻的印象。

成功启示：

著名记者阿迪斯曾说：“世界上没有陌生人，只有还未认识的朋友。”阿迪斯的话给了我们许多启示。不要惧怕和陌生人交流，也许，打开一扇紧闭的心扉，便拥有了一份新的收获。

老实巴交门路少



有的人一生老实巴交，为人拘谨，不善于跟人打交道，老困在自己的“围墙”之内，造成了交际圈的闭塞，这不利于个人的发展。由于朋友圈子小得可怜，遇到难事便没了门路，如同热锅上的蚂蚁——急得团团转。

陈师傅这一辈子，老实巴交，小心谨慎过日子，奉公守法，兢兢业业，从来就信奉“万事不求人”的原则，也没有什么事值得去求人。除了老婆孩子，其他社会关系一个也没有。

陈师傅的儿子跟人吵架，一气之下动了手，把人打得头破血流，闯下了大祸，被关进了临时拘留所，等待他的将是法律的制裁。

陈师傅就这么一个儿子，视为心肝宝贝，见儿子蹲了班房，又气又急，直拿脑袋撞墙，吃不下饭，睡不着觉，简直感到整个世界都崩塌了。加上老伴儿整天以泪洗面，更使他觉得没了活路。

这时，有人给陈师傅出主意：“别这么死心眼儿了。当今社会都是人求人，有关系，什么事都能通融。你这么成天闷在家里也不是办法，为儿子着想，得赶紧出去‘活动活动’呀！”

邻居帮他分析情况，说他儿子的事弄不好得判刑，该提早到检察院“活动”。

另一个说，检察院管起诉，最后结果还得看法院如何判，所以该去法院“活动”。

还有的说，判归判，只要关系硬，搞个假释、保外就医什么的还不是很容易。你们是大单位，领导有来头，面子大，求他出面做担保，把人保出来也行。

又有人说，市场上有个卖肉的某某，跟公安局某科长是连襟，可以求他高抬贵手，大事化小，小事化了，放人算了。

还有人竟然出了这么个主意：牢房的滋味儿可不好受，听说某某的亲戚在看守所当管教，你得赶紧去他家打点打点，到时候省得儿子在里面遭罪……

邻居们七嘴八舌，主意出了一火车，把陈师傅搞得晕头转向。人家都是一片好心，陈师傅不能不听。于是，他横下一条心，豁出一张老脸，就求人这一回吧！与老伴儿商量了一整夜，第二天，从银行取出了自己一辈子的积蓄2万多元钱，开始马不停蹄地奔走。今天跑东家，明天串西家，每天累得东倒西歪。

邻居们给他指的路子，他几乎跑遍了，甚至街道办事处、居委会也走了不止一趟，逢人便递烟、流泪、送礼、诉说。

总共算起来，陈师傅求人求了十几家，送礼送了一万多，他一天天地“跑”，一天天地等，可儿子就是不出来。一转眼，半个月过去了。儿子的事情就这样被耽误了。

痛定思痛，陈师傅心中很不是滋味儿，自己老老实实过了一辈子，朋友圈子小得可怜，遇到难事就没了门路，只好临时抱佛脚了。

思路突破：构建你的“关系网”

成功的人大多是有关系网的人。这种网络由各种不同的朋友组成，有过去的知己，有近交的新朋，有男的，有女的，有前辈，有晚辈，有地位高的，有地位低的，有不同行业的，有不同特长的，也有不同地方的……这样的关系网，才是一张比较全面的网络，也就是说，在你的关系网中，应该有各式各样的朋友，他们能够从不同的角度为你提供不同的帮助；当然，你也要根据他们不同的需要为他们提供不同的帮助。这才是关系网应当具有的特征。

人们常说的优势互补，应当适用于关系网的构造。本来，你有这方面的优势，同时就可能那方面的劣势。打个简单的比方，你会著书立说，但你未必会在衣食住行的各个方面样样精通，那么，面对不精通的领域，或者你根本不懂得领域，就需要在那些方面精通的人的帮助。如果朋友的结构太单一，就难以做到这一点。所谓优势互补，说的就是这个道理：你用你的优势，去弥补他人的劣势，以此换取他人以自己的优势来弥补你的劣势。这就要求交朋友不能太单一，不能完全局限于自己的同行，具有共同爱好的人之

间。正是因为你在某一方面有特长，有爱好，有优势，才要有意地结识与你的特长、爱好、优势有差别的人。这才符合网络的结构原则。

广泛与人交往是机遇的源泉。交往越广泛，遇到机遇的概率就越大。有许多机遇就是与朋友的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，朋友的一句话、朋友的帮助、朋友的关心等都可能化作难得的机遇。在很多情况下，就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助，人们才获得了难得的机遇。例如，某单位新来一位主要领导，需要配备秘书，在多人跃跃欲试、趋之若鹜的情况下，小蔡被选中了。原因就在于这位领导委托自己的一个下级王某为自己物色秘书，而王某和小蔡是同学和好朋友，他们都是清华大学中国语言文学系90届毕业生。王某自然清楚，小蔡肯定能胜任秘书职位，于是就把这个同学推荐来了。结果，领导本人满意，组织考察合格，正在为前程茫然奔波的小蔡更是欣喜若狂，因为他找到了自己适合的位置。在当时情况下，当上领导同志的秘书，是他的心愿，也是他成功路上的一个里程碑。这个机会的获得，关键因素是他有那么一个得到领导信任的同学。也许他想不到这个朋友会对他的成功起到至关重要的作用，也许他们之间彼此进行交往的时候，没想到这种交往决定了日后一个人的巨大成功。因此，从这个意义上说，交往广泛，机遇就多，有许多机遇是在交往中实现的，而在初步交往中，人们很可能没有看到这种机遇，在这个时候，不要因为看不到交往的价值，就漠视这种交往。谁知道哪一次的交往会带来很大的机遇呢？

成功启示： 有句谚语说得好，每个人距总统只有6个人的距离。你认识一些人，他们又认识一些人，而这些人又认识另外的一些人……这种连锁反应一直延续到总统的椭圆形办公室。而且，如果你仅仅距总统是6个人的距离，那么你距你想见的任何人也就只有6个人的距离，不管他是一家公司的总经理，还是好莱坞的制片人，还是你想让其加入你的团队来支持你的名人。由此可知，善于经营人际关系网，将会产生莫大的力量。

礼物能办大事

国人尊礼尚往来，送礼已成为交际时的一种技巧，或者说已成为一种文化现象。送礼自有其特定的规律。生活中，有人把送礼视为洪水猛兽，不屑于去应酬；或者去做了，也曲解了送礼的本意，结果往往适得其反。

现在，让我们看一下这个“礼”字在社会生活和人际交往中的作用。

有人经过调查研究指出，日本产品之所以能成功地打入美国市场，其秘密武器之一就是小礼物。换句话说，小礼物在商务交际中起到了不可估量的作用。

当然，这句话也许有点言过其实。但是日本人做生意，确实是想得最周到的。特别是在商务交际中，小礼品是必备的，而且根据不同人的喜好，设计得非常精巧，可谓人见人爱，很容易让人爱礼及人。

小礼物起到了非同小可的作用，而精明的日本人此举之所以成功，在于他们摸透了外国商人的心理，又运用了自己的策略。一是他们了解了外国人的喜好而投其所好，以取得别人的好感；二是他们准备了令人可以接受的礼品，因为他们深知欧美商业法规严格，送大礼物反而容易引火烧身，而小礼物绝没有行贿受贿之嫌；三是他们又很执著于本国的文化和礼节。

如今商品社会，往往是“利”“礼”相关，先“礼”后“利”，有礼才有利，这已经成为商务交际的一般规则。在这方面，道理不难懂，难就难在操作上，你送礼的功夫必须像日本人一样到家，不显山露水，却能够打动人心。

送礼其实已成为一种艺术，从时间、地点一直到选择礼品，都是很费人心思的事情。很多大公司在电脑里存有专门的资料，对一些主要关系人物的身份、地位以及爱好、生日都有记录，逢年过节，或者什么合适的日子，总有例行或专门的送礼行为，以巩固和发展自己的关系网，确立和提高自己的商业地位。

人们都讲礼尚往来，这是人之常情，在求人办事时也不例外。

送礼是表达心意的一种形式。礼不在多，达意则灵；礼不在重，传情则行。双方都不要着重礼物本身的物质价值，而应视之为一份浓浓的情、厚厚的意。礼物是一种友情的表示，中国早就有“投之以桃，报之以李”的习俗。出远门旅游捎回一点当地特产，或个人喜庆赠送一点敬贺礼品，表达彼此间的一番情谊是有必要的，这是一种诚挚的感情交流，是发自内心的赠予，是感情的物化。

送礼作为一种文化现象，自有其特定的规律，不能盲目去做，随心所欲。它反映出送礼者的文化修养、交际水平、艺术气质以及对受礼人的了解程度和关系远近。在一定意义上讲，送礼是一门特殊的交际艺术。

思路突破：把握送礼的4个准则

送礼须懂得规矩，不是什么礼都能送出去的。所以，办事求人送礼应遵循一定的准则，这样才能起到应有的作用，达到自己的目的。在生活中，送礼的准则主要有：

轻重得当准则

一般而言，礼物的轻重选择以对方能够愉快地接受为原则，力争做到少花钱多办事，或多花钱办好事。

礼物不能太轻，礼物太轻了意义不大，亲朋好友有可能误认为你小气或瞧不起他。求人办事时给对方送礼，礼物太轻，对方不会把你的事放在心上，从而影响办事效果。

但是，礼物也忌太贵重，除非对方是爱占便宜的人，一般人可能会婉言谢绝，因为这样重的礼日后不好还礼。还轻了，怕你不高兴，照着你送的价值还，有可能会加大他的支出负担。本来你送礼物是为了促进双方的感情交流，最后却反而给对方增添了不少烦恼。如果你是求人办事，太贵重的礼物会给对方扣上“受贿”的帽子，他要是拒收，一方面你心里会七上八下，担心这事办不成，另一方面，你钱已经花了，留着礼物用处也不大，何苦呢？

礼物轻重得当也是一种艺术。

间隔适宜准则

送礼的时间间隔也很有讲究,过于频繁或间隔过长都不合适。长时间不给对方送礼,即使是亲朋好友,也难免会觉得你人情淡薄。如果你频频登门送礼,或许是因为你重情义,或许是因为你办事心切,殊不知,这样会适得其反,对方可能会怀疑你怀有某种目的而对你心存疑虑,使你欲速不达。另外,礼尚往来,人家要还礼的话,过于频繁的送礼也会加重他的经济负担。

因此,掌握好合适的时间间隔送上你的礼品,既可培养感情,又能达到办事的目的。

风俗禁忌准则

送礼前要对受礼人的身份、爱好、禁忌等有所了解,以免礼不得当,使双方感到尴尬。例如,对方结婚,忌送“钟”,因为“钟”与“终”谐音,“送终”总归是不吉利的。此外,要尊重对方的民族习惯,如牛是印度教的圣物,你要是送对方牛肉干会让他愤怒不已。

因此,送礼时,请考虑周全,以免节外生枝。

注重意义准则

就礼物本身而言,其价值不在于花费金钱的多少,而在于它所体现的意义。任何礼物都体现送礼者特有的心意,或酬谢,或敬贺,或尊重,或爱恋等。所以,根据你想表达的心意选择你的礼品,会让对方充分体会到你的情义,从而备感珍惜。

比如,给上级送一幅他喜爱的字画,会让他对你另眼相看;给母亲买一件暖和的羊毛衫,她会夸你孝顺;给心上人送一串别致的手链,他(她)会认为你有品味……这样符合对方兴趣爱好、富有意义的礼品,更能打动对方的心。

因此,选择礼物时要考虑它的意义,力求别出心裁,不落俗套。

只有了解了这些送礼准则,一旦有事求人需要送礼的话,你才不会吃闭门羹。

成功启示： 礼物是一种友情的表示，中国早就有“投之以桃，报之以李”的习俗。学会送礼是表达心意的形式，也是人际交往的需要。

隐私之地是非多



在与朋友交往时，总是有意无意地入侵别人的隐私世界，是人在交际中不受欢迎的原因。打听别人的隐私是一种极不尊重他人的做法，而这种做法的另一种含义便是对自己的不尊重。

罗曼·罗兰说：“每个人的心底，都有一座埋葬记忆的小岛，永不向人打开。”马克·吐温也说过：“每个人像一轮明月，他呈现光明的一面，但另有黑暗的一面从来不给别人看到。”这座埋葬记忆的小岛就是隐私世界。有的人在交朋友时，随便侵入朋友的隐私地带。他们认为，朋友之间，应该推心置腹，坦诚相见，不存在什么隐私不隐私的。抱有这种观点并侵入朋友隐私世界的人，不但不可能交到朋友，而且会伤害到别人。不错，朋友之间是应该坦诚相见，推心置腹，但在隐私问题上，这一道理是行不通的。如果要交朋友，就不要侵入朋友的隐私世界。

在隐私世界中，一般总是有些令人不快、痛苦、羞愧的事情，比如恋爱的破裂、夫妻的纠纷、事业的失败、生活的挫折、成长中的过失、感情上的纠葛……隐私不对他人造成威胁，不给社会带来危害。你的朋友，不论与你如何亲密无间，不分你我，都有权利把隐私埋葬起来，不向你透露。如果你尊重朋友，就要避免打听朋友的隐私。这不是冷漠，而是善解人意。

的体现。知道了朋友的隐私，对朋友、对自己只有坏处，没有好处，会给朋友增加心理负担，也给自己增加保密的义务。有的人就好打听别人的隐私、津津乐道，以此为快，这是不健康心理的反映，是趣味低级和庸俗作风的表现，这是品行端正、情操高尚的人所不齿和不为的。有的人好翻朋友的抽屉，乱拆朋友的信件，擅自翻阅朋友的日记，自诩亲切待人，不分你我。这样做不但令人生厌，而且暴露了你的不良品行，降低了你的人格。此外，朋友不成熟的构思和未完成的论文、报告等，也不要随便打听、泄露，以免破坏情绪，干扰思维，影响朋友的工作。

如果你无意中知道了朋友的隐私，最好把它从记忆中抹掉，至少也要把好嘴巴这道关口，守口如瓶，不能泄露出来，要注意避免谈论朋友的隐私。撕开朋友痊愈的伤疤，暴露朋友隐匿的秘密，只能使朋友尴尬、不快，饱尝痛苦和羞愧，而且会给搬弄是非的小人提供中伤、打击，散布流言蜚语的材料。对朋友的隐私，更不可到处宣扬，或以此要挟，否则简直是泼皮行径、小人伎俩了。倘若到这步田地，友谊的影子已荡然无存，有的只是充满敌意的较量了。

朋友心里面存有隐私是非常合理的事情，我们要给予尊重，让朋友保留一片秘密的天空。有好奇之心，希望知道朋友的隐私，也是在所难免的，但我们要懂得克制。侵入朋友隐私世界只能给自己和他人带来不利。

思路突破：尊重是维系友谊的灵魂

如果说真诚是维系友谊的基础的话，尊重便是维系友谊的灵魂。尊重是人的较高级的需求层次，在一般的人际交往中都不可忽略，更何况是朋友间呢？

卢梭说：“如果说爱情使人忧心不安的话，则尊重是令人信任的；一个诚实的人是不会单单爱而不敬的，因为，我们之所以爱一个人，是因为我们认为那个人具有我们所尊重的品质。”陀思妥耶夫斯基也把尊重提到做人的品格的高度，他说：“我尊重你而不嫉妒你，这就是我做人的品格。”

别林斯基说过：“自尊心是一个人灵魂中的伟大杠杆。”人人都有自尊欲望，即便是奴隶——只不过他们的自尊欲被奴隶主压抑了。

自重是自尊的前提，正如巴尔扎克所说的那样：“谁自重，谁也会得到

尊重。”所谓自重，即心理上的自我约束和行为上的合理规范。这里包含一个“度”的概念。任何心理行为都不可超过一定的“度”，比如谦逊，过度了就是自卑，人一自卑，便不自重了。再如自信，过度了是骄傲，人一骄傲，也有失自重。同样，行为也是如此，潇洒过度显得浪荡，而检点过分便显得呆板。浪荡与呆板，都是行为上的不自重。

自重了，便达到了自尊，然而，仅仅自尊是不够的，重要的是尊重你身边的每一个人，尤其是你的朋友。

据说，美国人交朋友的第一条准则是“为对方保密”，不管这算不算第一准则，但从保持友情来说，这确实是一个重要的准则。特别是知心朋友，由于无所不谈，连自己的隐私、做过的见不得人的事都可能让你知道了，你如果张扬出去，就等于置朋友于死地。当朋友把自己的“隐私”告诉你时，即使没有叫你保密，也表明了他对你的极度信任。对此你只有为他分忧解愁的义务，而没有把这种隐私张扬出去的权利。如果张扬出去，势必会失去朋友的信任，以后人家就再也不敢把自己的“隐私”告诉你了。如果是无意间的“泄密”，那还有情有原，认真向朋友做点说明，还可取得朋友的谅解。假使是故意张扬，以充当“小广播”为能事，那就连最起码的做人道德都没有了，想换取别人的尊重就更不可能了。

因此，学会尊重人，实在是很重要的，只有尊重别人，自己才会被尊重。很难想像一个随意打听别人隐私、传播别人隐私的人会拥有知己。

成功启示： 每个人的内心都有一块没有示人的隐私领地，任何贸然侵犯的人都会遭到剧烈的抗拒。交际时，应给彼此一点距离，这是尊重的要素。

指责和批评 是人际关系的大敌



任何人都害怕受到别人的指责和批评。如果你希望你身边的人认识并且改正错误，你能采用的最愚蠢的方式，就是对他的过失大加指责。然而不幸的是，这种最愚蠢的方式，恰恰是人们最常用的方式。用这种方式，不但不能达到人们所期望的效果，还有可能使问题更加严重。

心理学家史基诺通过大量的动物实验，得出如下结论：因为好行为而受到奖赏的动物，学习的速度更快，学习效果更好；因为坏行为而受到处罚的动物，学习速度和学习效果都比较差。这个原则在人身上也同样适用。批评不但不会使错误改变，反而会招致怨恨。

吉姆·金是一个非常有责任心的父亲，他希望自己的儿子约翰认真读书，将来可以成为一个有用的人。因此，从约翰上小学二年级开始，吉姆就开始对约翰提出严格的要求。他私自给约翰订立了几条规则：禁止他随便与街上的孩子们一起逛大街，无所事事；不允许约翰的任何一门考试低于良；不允许约翰看电视卡通节目；不允许约翰玩电子游戏，等等。约翰只要偶尔违背这些规则，就会遭到严厉的斥责。虽然如此，到了三年级的时候，约翰的成绩却已经连“及格”的水平都难以维持了。他似乎故意与父亲作对，背着吉姆跑出去找孩子们玩耍。而且，他专门找那些被家长们视作无可救药的“坏”孩子，因为他感觉到自己与他们一样：在父母的眼里是那种只会犯错误的孩子。

吉姆非常困惑，在与邻居们谈话时不断诉说自己的烦恼，可是，在他生活的那个小镇上，没有一个人可以给他指出错误。吉姆依旧采用自己认为正确的方法，对约翰实施更加严格的管教。结果，约翰在一次斗殴事件

后，被带进了青少年管教所。

可怜的吉姆始终也弄不明白，为什么自己花费了那么多的心血，到头来却落得如此结局。

期望突破：人际关系中的“皮格玛利翁效应”

传说古希腊有一位年轻的国王叫皮格玛利翁，擅长雕塑。有一次，他雕塑了一尊美丽少女的雕像，并把它当作有生命的人那样和它说话，爱它。结果发生了奇迹：雕像活了！它变成了一位真正的美丽少女，并与他结为伉俪。

如果说皮格玛利翁的传说只是一个美丽的神话，那么，现在说一个真实的故事。有一位男士，他的前妻总怨他不懂感情又没有本事，最终与他分手。他因不打算再“浪费”另一个女人的一生而不想再婚了。后来经不住朋友的热情撮合，他与一位在文化馆工作的女子结了婚。没想到婚后两人感情继续，而且他自己也事业有成。他告诉朋友：“前妻老嫌我这也不是那也不行，我对自己也有点失望了。既然我无法使她幸福，就让她找自己的幸福去吧。现在的妻子却对我挺满意的，使我愿意为她的幸福而付出。其实我还是我呀！”后来听说，他与前妻偶遇，前妻幽怨地说：假如你当初就像现在这样，我也不至于……而他则幽默地说：假如你当初就这样看我，我也不至于……你们说妙不妙？

国外的心理学家曾做过这样的试验：将两个班级的学生进行重新组合，随意地抽取学生分为甲乙两组。当然每组中都有成绩不等的学生。然后教师暗示甲组学生，让他们认为自己是经过智商测定而被选出的优等生并被学校寄予厚望。而对乙组学生却作相反的暗示。结果令人吃惊：甲组中原先成绩平平甚至较差的学生，其努力程度均比乙组中的优等生为高，而学习成绩也呈上升趋势。相反，乙组中的优等生大多数不如实验前那样刻苦，成绩徘徊不前，而中、差等生的成绩则较明显地呈下降趋势。心理学家把这种因高期望值带来的积极性反馈，以皮格玛利翁的名字来命名，称为“皮格玛利翁效应”。

我们可以这样通俗地诠释人际关系中的“皮格玛利翁效应”：当你努力发现某人的优点和长处并且由衷地赞美他时，你就会看到他表现的越来越符合你所赞美的那种形象；而你若将某人视为小人或恶棍的话，那么这个人的确会以你所给他“画”的嘴脸来对待你。这就是为什么同一个人会被

不同的群体做出各异甚至相反的评价的道理。所以说，“皮格玛利翁效应”是有正负的。

想起一个稍稍偏离但与“皮格玛利翁效应”有异曲同工之妙的故事。传说苏东坡有一次拜访高僧佛印，谈得兴起，便披上佛印的袈裟问：“我像什么？”佛印答：“像佛。”然后佛印问苏东坡：“你看老朽像什么？”苏东坡正得意忘形，便笑谑：“我看你像大便！”佛印笑而不答。事后，苏东坡得意地将此事告诉苏小妹，而苏小妹却兜头给他泼了一瓢冷水：“你输惨了！”苏东坡惊问：“此话怎讲？”苏小妹答：“心中有何事物便看得何事物。佛印心中有佛，他看到的也是佛；而你心中恐怕当时只有污秽之物，你看到的自然也是大便了！”

成功启示： 有像皮格玛利翁那样的心，就能用皮格玛利翁的眼睛去看人，待人。这样，不仅使我们能与周围的人友好相处，而且还可以让自己因感受到他人的友好而快乐。

有色眼镜害人害己

生活就像一面镜子，你对它哭，它就会对你哭；你对它笑，它也会对你笑。

一些人特别容易讨厌别人，觉得别人虚伪、矫情、功利、庸俗，是道德不好的人，而且他们常常觉得自己受到了不公正的对待，别人总是有意跟他们作对。所以，这些人的情绪比较低落，态度比较悲观，好生怒气、怨

气、不平之气。

难道生活就真的那么不公平吗?绝对不是,问题往往出在一个人的主观态度上。生活就像一面镜子,你对它哭,它就会对你哭;你对它笑,它也会对你笑。如果你容易讨厌别人,这跟你的思想观念和行为方式有很大关系。

道德是我们社会和人生中不可或缺的组成部分,但仅仅是其中一部分而已,而有的人的问题就在于把道德看作社会和人生的全部。他们总是戴着道德的有色眼镜去看人看事,而现实中的人又总是不免有这样那样的缺点。于是他们就觉得接受不了,觉得别人都太庸俗、太势利,心中产生排斥情绪。事实上,在潜意识中,他们是把自己看成道德的化身了。这样一来,凡是自己看不上、合不来的人就被打上不道德的烙印,极端的道德感会使人变得褊狭和冷酷,这种心态转化为行动,就会使人开始厌恶别人,离群索居,不愿与人交往。

思路突破：拥有好人缘的奥秘

好人缘,是人际关系的润滑剂,也是为人处世的支撑点。没有好人缘寸步难行,有了好人缘走遍天下。人缘的好坏,对一个人的事业和生活有重要的影响。那么,怎样才能有个好人缘呢?

微笑

微笑是人际交往中最简单、最积极、最易被人接受的一种方法。微笑代表友善、亲切和关怀,是社交中最一般的礼貌和最基本的修养。微笑不用花费什么力气,却能使他人感到舒服。在与他人的交往中,微笑是热情友好的表示,是一股温暖的春风。在才能和智慧不相上下的人群中,谁拥有更多的微笑,成功便在更大的程度上属于谁。笑口常开是社交艺术的真谛。世界著名的希尔顿饭店的创办人康拉德·希尔顿说:“如果我的旅馆只有一流的设备,而没有一流的微笑服务的话,那就像一家永不见温暖阳光的旅馆。”从这个意义上说,微笑是一种无价之宝,没有微笑就没有财富。用微笑来服务,用微笑来处世,世界将变得更温暖,事业将变得更顺利,生活将变得更如意。

称赞

关于称赞的效应,有这样一则故事。过去有一个富翁特别喜欢吃烤鸭,就用重金聘请了一位名厨师,每天为他做烤鸭。大厨师制作的烤鸭香嫩可口。但每只都只有一条腿,时间一长,富翁就把厨师叫来问道:“你烤的鸭怎么只有一条腿呢?”厨师指着缩了一只脚站着休息的活鸭子回答说:“鸭子确实只有一条腿啊。”富翁气得用双掌拍了几下,掌声惊动了鸭子,伸出另一只脚匆匆走了。富翁说:“那鸭子不是两条腿吗?”厨师回答说:“是啊,如果你早鼓掌的话,那烤的鸭子也早就是两条腿了!”这则故事告诉我们,不能像那个富翁那样吝惜自己的赞美。要为别人多鼓掌,否则,你吃到的烤鸭就可能永远只有一条腿。生活在掌声中的人是最愉快的,当人们受到他人的称赞时,就会更加卖力地工作。

对别人成绩的称赞,既是一种鼓励和肯定,又是一种信任和友好的表示。这样做也最容易赢得友谊,在某种意义上说,友谊就是一种互相交换赞誉的轻松游戏。与人交往,请不要吝惜称赞之辞,这样做,不仅能给被称赞的对象以鼓舞和鞭策,还将给你带来积极的人际效应。

厚道

在处理人际关系时,不能待人刻薄,使小心眼。别人有了成绩,不能眼红,更不能嫉妒;别人出了问题,不能幸灾乐祸,落井下石,更不能给别人“穿小鞋”。在“文化大革命”中,一些利欲熏心的势利小人,见风使舵,甚至卖友求荣。但陈毅、谭震林等老干部,面对巨大的政治压力,始终坚持实事求是,没写过一份违心的材料,保护了一大批下属,这种高风亮节,受到人们的赞扬。唐代《国史补》中记载了一个“啤酒节帅”的故事:一名叫任迪简的判官,一次赴宴迟到,按规矩该罚酒。倒酒的侍卫一时疏忽,错把醋壶当酒壶,给任判官斟了满满一盅醋,任判官一喝,酸不可支。他知道军吏李景治军极严,若讲出来,侍卫必有杀身之祸,于是咬紧牙关一饮而尽,结果“吐血而归”。事情传出,“军中闻者皆感泣”。这种为人厚道的品格,为人们所称道。

成功启示： 戴上有色眼镜，我们感触到的人和事便失去了真实面貌。这种充满谬误的判断会造成自己行为上的过失。特别是当我们凭着自己的主观判断去与周围的人相处时，得到的也只会是一个谬误的结果。

得理也饶人



俗话说得好：“退一步海阔天高”，“得饶人处且饶人”。在交际中，不必对别人的过失或缺点耿耿于怀，咬定“理儿”不放松。否则势必导致双方人际关系的恶化。可叹的是，很多人并不明白其中的道理。

我们在社交场合与人交往时，都希望能与人相处得和和气气，但是事情并不总如人意，有时难免会发生一些矛盾。当我们与人交往发生矛盾时，我们可能理穷或占理。理穷就不用说了，向人赔礼就是了。如果我们占理了呢？有人会说，既然占理，我们就要讨个说法，绝不轻饶对方。其实，这种得理不饶人的做法是不利于社交成功的。因为你在占理的情况下步步紧逼，老想让对方服你，这很容易激发对方的抵触心理，对方甚至会以同样的方式对你。结果，矛盾还未解决又有新的矛盾出现了。

与人交往发生矛盾时，即使我们有理，也应让人，这样才能在更大程度上获得社交的成功。我们来看一下北京市公共汽车售票员小邓的事例。

小邓工作起来利索、干脆，但在处理与乘客的关系时，从来不知忍让，

常常和乘客争吵，甚至大打出手，曾因打伤乘客进过公安局。在职业道德教育活动中，他认识到在主客关系中，乘务人员是矛盾的主要方面，只要自己职业道德观念强，就能同乘客建立起新型的同志关系。有一次，汽车已经启动了，一个小伙子硬是追上来扒车。小邓怕他伤着了，为了让他上车，小邓扒门时手被夹破，鲜血直流。可是那位小伙子上车后，不但不感激，反而恶语伤人，找碴打架。小邓有理也饶人，坚持礼貌待客，使车上的乘客都为之感动。一位带小孩的女乘客掏出自己洁净的手帕，给他把手包上。他一看，这位女同志还是前不久和自己吵过架的乘客，感动得不知说什么好。

在人际交往中产生矛盾时，即使是自己有理，在道义上占上风，也不能得理不让人，揪住别人的小辫子不放。

思路突破：站在对方的角度看问题

站在对方的角度看问题，就是当你不知道他人的想法和需要时，不妨设身处地地想一想。“设身处地”，就是设想你自己处于他的位置。为什么要这么设想？因为人的想法和需求，往往是由他的身份所决定的。你设想一下如果换一个位置，你变成了他，你的想法就不会还是你现在的想法，而可能是他的想法。这样，你就可以理解他的观念和爱好。相互了解，能够促进相互之间的谅解和沟通。

哈洛·霍尔姆是个成功的旅行服务公司总经理，他的成功之处，在于他领导了一支深受顾客欢迎的一流的服务团队。他有一种本事，那就是营造一种宽松的、使员工愿意自我提高的工作环境。哈洛的前任是一位对员工要求极为严格的上司。他对员工的任何错误都要给予惩罚，绝不留情面，但是他的团队至多是一支二流的队伍。哈洛的做法恰恰与之相反，他对员工的错误一律宽大对待。他常常对自己说：“旅游服务是一项非常艰难的工作。作为一名导游，你不但要面对那些有各自要求的游客，而且必须熟练掌握每一处景点的历史，明白它们的人文意义。在给顾客做讲解的时候出一些差错，没有什么了不起，即使是专门研究这些问题的专家也难以做到百分之百的正确。”因为他常常这样想，所以当他知道某员工犯了错误时，他会拍着他的肩头笑着对他说：“嘿！不要在意。下一次再努力。”同他的前

任相比，哈洛先生对员工的过失虽然批评，但是他的手下却愿意更加努力地把工作做好，而且正是因为如此，导游在工作的时候，不会因为过分在意所讲知识的准确性而束手束脚。因为没有压力，他们就能够为顾客提供更为热情周到的服务——他们不是把精力放在知识讲解方面，而是放在对顾客的关心上。哈洛先生的高明之处就在于，他不但对旅游服务的工作难度有足够的理解，而且知道游客的需要——真诚的关心和热情的帮助，而不会只把关注点放在所参观的景点的有关历史知识上。

能够站在对方的角度考虑问题，你就能够宽容别人，能够正确决定自己的行为方式，从而受到别人的欢迎。

成功启示：林肯曾教导一位与同事争执不下的青年军官说：“打算成大事的人，绝不消耗时间去同别人争辩。”人生经验丰富的人都懂得，人们对于某件事物若没有享有全部的权利，应当谦让，而对于某件事物纵然享有全权，也应当谦让，这样的人才能成大器。

心理自测

你是个爱交际的人吗

阅读以下各题并回答“是”或“不是”，把你的答案写在题目后面。

1. 如果你很不喜欢某个人，你会和他来往吗？
2. 你喜欢热闹杂乱的度假胜地胜过于安静人少的地方吗？
3. 你喜欢参加派对、跳迪斯科或吵闹的酒吧吗？
4. 旅行或度假时，你很容易结交新朋友吗？
5. 你乐于见到久别重逢的朋友吗？
6. 你曾经在火车上主动与陌生人攀谈吗？
7. 你喜欢举行派对或晚宴吗？
8. 你有许多朋友或认识不少人吗？
9. 你喜欢过一个热闹的夜晚胜过安安静静地待在家里吗？
10. 你叫得出大部分邻居的名字吗？
11. 你很喜欢参加派对中的游戏，无论赢不赢都无所谓吗？
12. 你喜欢帮助别人吗？
13. 你喜欢认识陌生人吗？
14. 走进一个全是陌生人的房间，你会觉得自在吗？
15. 你喜欢小孩吗？
16. 你喜欢写信胜过于打电话吗？
17. 你很喜欢交朋友吗？
18. 路上遇见讨厌的人，你会装作视而不见吗？
19. 你经常有很多的朋友在家作客吗？
20. 你很在乎别人对你的看法吗？

计分与解答

如果你回答了13~20个“是”，你是个标准的社交专家。你喜欢交际，并且乐于与人为伍。置身在人群之中，可能是你最快乐的时候。

如果你回答了6~12个“是”，虽然你喜欢与人为伍，不过一旦派对过于狂热时，留下来或提前走掉对你都没有什么差别。你的忍耐并不是没有限度的，因此，你宁愿跟一两位至交度过一个充实的夜晚，也不愿消磨在一个无聊的聚会上。即使一个人单独过也可以，你并不会感到寂寞。

如果你回答了5个以下的“是”，你是个独行侠。你宁愿整个晚上看一本书，坐下来看电视节目，或做点别的事，也不愿出去跟人凑热闹。你很能享受独处的乐趣。

8

办事的本事最难学

美国著名成功学家鲍比·凯曾说：“我从来不相信，世上的好事都是留给幸运儿的，它们是留给那些精于运用办事技巧的智者的。”可以说，办事是一种处世的艺术。只有深谙办事之道的成功者，才能在人性的丛林中如鱼得水，游刃有余。看看别人，再审视自我，修正自我，人们才能在新的人生坐标上有所作为。

极端走不得



办事过分坚持原则，容易走极端，而陷入固执的境地。一些人办事太不近人情，弹性空间极小，这不利于实际的操作，反而会出现形而上学的谬误。

有的人过分坚持原则，容易走极端，把原则抬高到一个不适当的位置，结果造成许多不良的后果。其根本原因乃在于他们并没有真正理解这些原则的内涵。启蒙他们的重要任务之一，就是要使他们从以原则为纲转向以结果为本，在办事过程善于利用人情的弹性空间。

那些性格比较耿介者往往给人一种不近情理的感觉。他们冷面无情又一片公心，他们顽固不化又能以身作则。从社会发展的角度说，我们的确需要一部分这样的人坚守住某些信念的堡垒，但是同样出于这一角度，我们更希望他们能以灵活和务实的态度把这些原则变成使众人受益的现实。

显而易见，不通晓人情，片面坚持原则的做法有一定不良后果。从社会来讲，它事实上阻碍了创新和尝试，因为任何新生事物总是以异于传统的面目出现的，不能学会宽容和权变，就很可能成为一种妨碍进步的力量。从个人角度来讲，片面坚持原则使自己应该做成的事没有做成，自身利益受到损害，自己从事的某项事业也可能因人际关系僵化而陷入孤立无援的状态，空有大志而无从实现。

思路突破：办事务必通晓人情

通晓人情，就是要有的一种设身处地、将心比心的情感体验的态度。从正面讲，就是要“己欲立而立人，己欲达而达人”。就好像肚子饿了要吃饭，应该想到别人肚子也饿了，也要吃饭；身上冷了要穿衣，应想到别人也与你一样。懂得这些，你就要“推食食人”，“解衣衣人”。刘邦就知道这种道

理，所以他在韩信眼中是个通人情的人，并且使韩信欠下自己的人情债不忍背叛。

汉王四年，韩信平定了齐国，他向汉王刘邦上书说：“我愿暂代理齐王。”刘邦大怒，转念一想，他现在身处困境，需要韩信，就答应了。韩信的力量更加壮大，齐国人翻通知道天下的胜负取决于韩信，就对他说：“相你的‘面’，不过是个诸侯；相你的‘背’，却是个大福大贵之人。当前，刘、项二王的命运都悬在你手上，你不如两方都不帮，与他们三分天下，以你的贤才，加上众多的兵力，还有强大的齐国，将来天下必定是你的。”

韩信说：“汉王待我恩泽深厚，他的车让我坐，他的衣服让我穿，他的饭给我吃。我听说，坐人家的车要分担人家的灾难，穿人家的衣服要思虑人家的忧患，吃人家的饭要誓死为人家效力，我与汉王感情深厚，怎能为了个人利益而背信弃义。”

过了几天，蒯通又去见韩信，告诉他时机失去了便不再来，韩信犹豫不决，只因汉王对他情深意重。

我们姑且不论刘邦以后如何处死了韩信，但就人情世故而言，刘邦做得很成功，他能令韩信在想到背叛时心中产生了愧疚之意，不忍去做。

通晓人情从反面讲，就是要“己所不欲，勿施于人”。你爱面子，就别伤别人面子；你要自己受人尊重，就不能不尊重别人。

“只许州官放火，不许百姓点灯”的事，也不是没有人做。

项羽就是其中之一。虽然他有“霸王”的美称，却只有霸者的习气，没有王者的风范。他自己想称王，却想不到手下的弟兄也想做官。该赐爵的时候，爵印就在他手中，棱角都磨损了，他还是舍不得颁发下去。

因此，与其说项羽败给刘邦，还不如说他输给了人情。

成功启示： 古人说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”办事离不开“人情定律”，不懂不察人情是不行的，因为人情是无根的东西，想要固定它，必须牢牢地掌握它。

做事不分轻重缓急



行动没有章法，眉毛胡子一把抓，不能分清轻重，也不善于时间管理，这样不会一步一步地把事情做得有节奏，有条理，反而会导致很坏的结果。

有的人在处理日常生活的方方面面时，的确分不清哪个更重要，哪个更紧急。他们以为每个任务都是一样的，只要时间被忙忙碌碌地打发掉，他们就从心眼里高兴。

很多人是根据事情的紧迫感，而不是事情的优先程度来安排先后顺序的。

把一天的时间安排好，这对于成就大事是很关键的。

行动没有章法，眉毛胡子一把抓，不能分清轻重，这样不会一步一步地把事情做得有节奏、有条理，反而会导致很坏的结果。

在紧急但不重要的事情和重要但不紧急的事情之间，你首先去办哪一个？面对这个问题你或许会很难。

在现实生活中，有些人就是这样，正如法国哲学家布莱斯·帕斯卡所说：“把什么放在第一位，是人们最难懂得的。”对他们来说，这句话不幸言中，他们完全不知道怎样把人生的责任按重要性排列。他们以为去做本身就是成绩，其实大谬不然。

思路突破：把握帕累托法则

帕累托法则又称作“犹太定律”或“80/20定律”。其内容是，“一个团体中比较重要的项目，大多由团体中的少数所构成”。譬如，占全部人口20%以下的人所犯的罪，约占全部犯罪案件的80%；占全公司人数20%以下的业务员所完成的业绩，约占全公司业绩的80%；占开会人数20%以下的人员所提的建议，约占全部发言的80%。

也就是说，重要的东西大都集中在较小的部分，其比例为80比20。如果在工作的時候，能够集中精力于重要的20%，就等于完成了80%。也就是说，工作量不见得一定要做到80%，只要能掌握住重要的20%，就一切OK了。无论工作或是读书，想要把该做的全部做完，总是不太可能的，一个人做事免不了会受到时间、空间的限制。因此，如果不先把重要的部分掌握住，到最后可能就没时间，也没机会了。如果抱着凡事尽力的完美主义，到头来往往是事事落空。

如果能把握这条80/20定律，就不用担心事情太多了。事先尽量分出事情的轻重缓急，然后全力完成重要的部分就可以了。没有必要一个也不放过，即使留下一些事情没做，会有一些小麻烦，也不会是致命的问题。做事应该着眼于大处。所以，这条定律不只适用于学生、上班族，对于所有的人都是很有用的。

虽然生意兴隆是件好事，但如果电话太多，光是接电话就受不了，因为接电话的时候，什么事也不能做，时间就白白浪费了。不过，幸好这种电话问题，也能用帕累托法则解决。

假设一天接到100个电话。然而，这100个电话不可能是100个人分别打的，根据帕累托法则，有20%的人打了好几次，约占全部电话的80%。

所以，只要处理这较常打来的20%的电话就可以了。而事实也的确如此。

成功启示： 80/20法则是一项关于选择性的法则。只要专注于最擅长的15%，你就能发挥最大效能。这项原则不仅适用于做事，也适用于生活。

牛角尖里没出路



其实钻“牛角尖”的原意是形容费力钻研那些不值得研究或无法解决的问题。现实生活中人们基本上把这个词引申为想问题、办事情比较死板，不知变通，不会转弯。为人处世不会来点“弯弯绕”，很容易就陷进“牛角尖”之中。

有一个人给一位心理专家写信说：“我这个人是有名的死脑筋，想问题、做作业总是死搬教条，因此常常钻牛角尖。”因此，钻“牛角尖”就是“死脑筋”的同义词。

现在，我们就按照所延伸的这层意思来讲讲这个问题。

所谓的“死脑筋”，主要是指思维的灵活性比较差。

可是为什么有人思维不灵活呢？

其实这里有先天的生理原因，也有后天的修养原因。

从先天的原因来看，主要和人的高级神经活动的特点有关。

人的高级神经活动分为4种基本的类型。其中一种为“安静型”，属于这种类型的人，他们大脑的高级神经活动有一个较突出的特点，那就是在对外界的影响作出反应时很迟钝。

只要你稍微留心一下就可能发现，我们周围这种慢节奏的人很多，平常我们把这种人称为“慢性子”。

这种慢性子的人在看问题、办事情时，就可能表现出惰性的色彩：到了拐弯处，他难以迅速转弯，还需要走一阵子，甚至一直走下去，以至于钻进牛角尖。

从后天的修养来看，主要是因为在后天的发展中，人们不同的心理特征对思维灵活性有影响。从思维自身的特征来说，有些人的思维是发散式的，因此想问题比较开放，一些人喜欢从不同的角度来想。有的人的思维是集中式的，这种人的想像总是较倾向于整齐划一，热衷于沿一条思路找

寻答案，追求稳定。相对来说，这种集中式思维特征比较突出的人，容易陷入“牛角尖”。

陷进“牛角尖”之中，办事便不会变通，思维也不会灵活发散，最终导致事情办得并不尽如人意。由此，人们应走出牛角尖，学会迂回办事的艺术。

思路突破：学点儿“弯弯绕”

拐弯抹角，藏锋不露，也是一种办事艺术。它是为了创造一种适宜的寒暄气氛，有意抓住生活中的细枝末节，在彼此的心弦上轻拨慢捻，从而弹奏出人情味，化对立为调和，变冷漠为热情。

当你有事去求某位知名人士时，此君以工作忙碌为由搪塞，你也不必气馁。不妨做一名热心的听众，积极寻找交谈的“由头”，看准时机，再向此君说：“您刚才说的那段话，使我想起了一个问题……不知您对此有何见教？”他就会在不知不觉中顺口说出对这个问题的意见。这样，彼此之间的距离便会拉近。

办事中，当自己遇到举棋不定或束手无策的事件时，不妨让对方的话说个开头就中断，“这么说，你的意思是……”这样很容易令对方自以为是“主角”，在毫无戒心的情况下，通常会自然地将自己的心迹“投影”在接下去的话里，使你既体现了对对方的尊敬，又避免了自己因山穷水尽而出洋相。

人常说，要讨母亲的欢心，莫过于称赞她的孩子。一些聪明的人往往利用孩子在人际交往中充当媒介。本是一桩看似希望渺茫的事，通过向“小皇帝”、“小公主”大献殷勤，便可迎刃而解。

由于人与人的认识水平、思想观点、生活方式各有不同，所以在办事时难免发生冲突或摩擦，即使有很好的人际关系，也难免心生怨气，耿耿于怀。对这种“心肌梗塞”，如不及时医治，久而久之便会恶化。而有办事技巧的人，会在“战事”停息之后，不忘递上一杯“热咖啡”——不是亲自登门道歉，就是当着对方另一位朋友的面故意将过去的事大加渲染，有的放矢地讲自己是为大家好，是迫不得已而为之。以此将你的苦衷、诚心间接地传递给对方，让他觉得“你是这样大度，不计前嫌”，使他更加忠于你、与你为善。

然而，拐弯抹角，也不是漫无边际，只有有的放矢，掌握办事技巧，才能如鱼得水，在人际交往中立于不败之地。

成功启示： 办事过程中，学会根据不同的情境或对象，灵活应变，采取不同的策略，以达到良好的目的，是办事的重要法则之一。正如水一样，它之所以能流向远方是因为它懂得迂回前进的道理。

方法成就事业



做任何事情，都既要勤奋刻苦又要开动脑筋，但是人们常常因为缺乏方法而出现差错。

聪明的方法是成就事业不可或缺的条件。

在一次数学课上，老师给大家出了这样一道数学题：将1~100之间的所有自然数相加，和是多少？老师承诺，谁做完这道题谁就可以放学回家。

为了能尽快回家享受自由快乐的美好时光，同学们都努力地算了起来，有的人甚至额头上都渗出了汗。只有小高斯一人静静地坐在自己的座位上。他一只手撑着下巴，一只手在无意识地摆弄着手中的铅笔，他在寻找一种可以快速解答这个问题的办法。

过了一会儿，小高斯举手交答案了。

“老师，这道题的答案是5050。”小高斯很自信地说。

“你可以给出你的方法吗？别人可连一半都没有加完啊！”老师略带吃惊地问。

“当然。你看， $99+1=100$ ， $98+2=100$ ……依此类推，到 $49+51=100$ ， $50+50=100$ 时，我们恰好得到了50个100是5000，然后再加上单个的100是5100，但这里的50加了两次，所以要减去，最后结果就是5050了。”

老师对小高斯的解答非常满意，并确信他将来一定会有所作为。后来高斯真的成了世界知名的数学家。

小高斯的故事告诉我们，做任何事情，既要勤奋刻苦又要开动脑筋，这往往会达到事半功倍的效果。然而，有些人办事时却不喜欢思考，也不讲究办事的方法。他们干什么事都是急匆匆的，于是常常因为缺乏方法而出现差错。“凡事三思而后行”，在充分思考的基础上，找到最佳的方法，方能做到结果准确无误。

思路突破：进行充分的思考

西方流传着一句十分有名的谚语，叫作“Use your head”。许多有名的智者一生都在遵循这句话，为人类解决了很多原本被认为根本解决不了的问题。

在现代社会里，每个人都在想尽一切办法来解决生活中的问题，而最终的强者就是运用办法最得当的那部分人。

世界著名电脑商IBM的前任总裁华特森就是一个特别注重办事方法的人，而且十分舍得花费时间和金钱来培训员工们想办法的能力。他曾对外界信誓旦旦地说：“IBM每年员工教育训练费用的增长，必须超过公司营业额的增长。”事实也确实如此。

在全世界IBM管理人员的桌上，都会摆着一块金属板，上面写着“THINK”。

这一字箴言，是IBM的创始人汤姆·华特森创造的。

1911年12月，华特森还在NCR(国际收银机公司)担任销售部门的高级主管。

有一天，寒风刺骨，淫雨霏霏，华特森从一大早就主持了一个销售会议。会议进行到下午时，气氛沉闷，无人发言，大家逐渐显得焦躁不安。

这时华特森突然在黑板上写了一个很大的“THINK”，然后对大家说：“我们共同的缺点是，对每一个问题都没有充分思考，别忘了，我们都是靠动脑赚得薪水的。”

在场的NCR总裁约翰·巴达逊对“THINK”这一单词大为赞赏，当天，这个字就成为NCR的座右铭。3年后，它随着华特森的离职，变成了IBM的箴言。

成功启示： 阿基米德曾说：“给我一个支点，我可以撬起整个地球。”这个支点就是我们办事的方法和技巧。凡事三省而后行，我们在办事时，要做的第一件事情，便是认真地思考。

方圆有法则



“外圆内方”总括修身、处世、办事之要义。“方”是原则，是目标，也是本质；“圆”是策略，是途径，也是手段。

处世办事只知“方”，少权变常碰壁，一事难成；只知“圆”，多机巧却是有主见的墙头草。“方圆之理”才是智慧与通达的成功之道。

得意时早回头，失败时别灰心，这是人们根据长期生活积累而得到的经验之谈。俗话说：“圆的不稳，方的不滚。”圆为灵活性，为随机应变，为具体问题具体分析；方为原则性，为坚守一定之规，为以不变应万变。刘邦便是忍一时之气而最终夺得天下。

做人需要内方外圆。过于坚硬必被折断，过于扩张必会裂开。为人处世也是如此，不能过于偏强耿直。

既知退而知进兮，亦能刚而能柔。

安身处世要懂得进退，既有原则又要灵活。

时势变迁，事物的发展也随之变化，因而对策也要随之改变。做人须内里端方正直，对外灵活圆通。笔直的树木不能形成阴凉，过于直率的人容易得罪人，就不会有朋友。与人相处要随和之中有耿直，处理事情要精细之中有果断，认识道理要正确之中有通达灵活。

以正直克己持身，贵在处世有灵活变通不固执己见的权变。处世缺乏变通灵活的心眼，就像木头人一般，无论走到哪里都会被人认为碍手碍脚。

由于种种原因，人有时不得不违心地处世待人，在此种情势下，亦应相应采取补救之策。

思路突破：可方可圆，是为人处世的最高境界

可方可圆，是为人的因果律，又是大自然的法则。《易经》中说：“天行健，君子以自强不息。”又说：“地势坤，君子以厚德载物。”在这里，圆，象征着运转不息、周而复始的天体；方，象征着广大旷远、宽厚沉稳的地象。

北京有个著名的天坛公园，公园分东、西、南、北四门，四四方方。园内主体建筑是祈年殿，整个大殿呈圆形：圆基座，圆柱体，浑圆顶。可谓象征天圆地方的精心设计。

可方可圆，是经世治国的方略。圆，象征着风调雨顺、国泰民安的祥和；方，象征着天下归心、四海升平的景象。圆，又喻意五湖四海、经天纬地的博大襟怀；方，又喻意“古往今来，物是人非，天地里，唯有江山不老”的山川造化。

邓小平是举世瞩目的当代巨人，是左手画圆、右手画方的伟大设计师。他集中了中华传统文化的智慧，总结了中国共产党统战工作的成功经验，大胆地提出了“一国两制”的构想。所谓“一国”，就是以不变应万变的方；所谓“两制”，就是以万变应不变的圆。这一成功的构想终于拉开了祖国统一大业的序幕，香港顺利回归，澳门政权也成功交接。对于台湾能否顺利

回归，1998年底，时任国务院副总理的钱其琛接见台湾海基会辜振甫先生一行时说：“在‘一个中国’的原则下，其他什么都可以谈。”

《庄子·天下篇》中说：“矩虽然可以用来画方，但是矩本身不是方的，所以说矩不可以为方；规虽然可以用来画圆，但规本身不是圆的，所以说规也不可以为圆。”《算经》中说：“方中有圆者，谓之圆方；圆中有方者，谓之方圆。”古人的论述再一次说明了可方可圆的道理，值得我们去效法。

成功启示：

可方可圆，是为人、处世、办事的最高境界。做人也要效法天地，像天那样生生不息，大公无私；像地那样质朴笃实，宽厚待人。尊与卑、智与愚、贵与贱、得与失……都在方圆之间。

聪明和糊涂只差一步



俗话说：真正聪明的人，往往聪明得让人不以为其聪明。聪明的人和傻瓜的区别是，聪明人表面笨拙、糊涂，实则内心清楚明白，这不是一种更为高明的处世、办事艺术吗？

“难得糊涂”是糊涂学集大成者郑板桥先生的至理名言，他将此体系阐述为：“聪明难，糊涂亦难，由聪明转入糊涂更难。放一着，退一步，当下心安，非图后来福报也。”做人过于聪明，无非想占点小便宜，遇事装糊涂，只不过吃点小亏。但“吃亏是福不是祸”，往往有意想不到的收获。“饶人不是痴，过后得便宜”，歪打正着，“吃小亏占大便宜”。有些人只想处处占便宜，不肯吃一点亏，总是“斤斤计较”，到最后“机关算尽太聪明，反误

了卿卿性命”。郑板桥说过：“试看世间会打算的，何曾打算得别人一点，真是算尽自家耳！”世上最可悲悯的人，他们往往自我感觉不错，正是古人所谓“贼是小人，智是君子”之人，是那些具有君子的智力却怀有小人之贼心的人，他们最大的敌人即是他们自身。为人处世与其聪明狡诈，倒不如糊里糊涂却敦厚。

郑板桥以个性“落拓不羁”闻于史，心地却十分善良。他曾给其堂弟写过一封信，信中说：“愚兄平生漫骂无礼，然人有一才一技之长，一行一言为美，未尝不啧啧称道。囊中数千金，随手散尽，爱人故也。”以仁者爱人之心处世，必不肯事事与人过于认真，因而“难得糊涂”确实是郑板桥襟怀坦荡的真实写照，他并非一般人所理解的那种毫无原则、稀里糊涂之人。糊涂难，难在人私心太重，眼前只有名利，不免去斤斤计较。《列子》中有齐人攫金的故事，齐人被抓住时官吏问他：“市场上这么多人，你怎敢抢金子？”齐人坦言道：“拿金子时，看不见人，只看见金子。”可见，人性确有这种弱点，一旦迷恋私利，心中便别无他物，用现代人的话说：掉进钱眼里去了！

思路突破：难得糊涂是大聪明

聪明有大聪明与小聪明之分，糊涂亦有真糊涂与假糊涂之别。北宋人吕端，官至宰相，是三朝元老，他平时不拘小节，不计小过，仿佛很糊涂，但处理起朝政来机敏过人，毫不含糊。宋太宗称他是“小事糊涂，大事不糊涂”。有一种人恰恰相反，只要是便宜就想占，只要是好处就想贪，为了一点小利，不顾前程；为了一点小过，争个你死我活。这种人看似聪明，其实再糊涂不过。

人毕竟没有三头六臂，当你事事比别人聪明时总会引起别人的反感和嫉妒，终究“明枪易躲，暗箭难防”，导致自己受到无谓的伤害，甚至牺牲。真正聪明的人、正直的人大可不必在一些小事上锱铢必较，此时“糊涂”一下又何妨？所以，在办事时，千万不要在小事上纠缠不休，搞得自己精疲力竭，心绪不宁，而到了大事面前，却又真的糊涂了。

在瞬息万变的现代社会中，与人打交道时，倒不如多一点“糊涂”，少一点执拗，这何尝不是另一番开朗、超脱的境界呢？

成功启示：

聪明是天赋的智慧，糊涂是聪明的表现，人贵在能集聪明与糊涂于一身，需聪明时便聪明，该糊涂处且糊涂，做到随机应变。这样，于处世于办事都是有益的。

事情总在变



人们在办事的时候，应及时地根据情况的变化，来审视和调节自己，并采取相应的变通措施，这样才能把事情办妥。生活中，换一种思维方式，对问题进行换位思考，便能在做事情时找到峰回路转的契机。

人不可能都是“诸葛亮”，事事能掐会算。因此，在实践中学习，在实践中调整自己的行动，就是十分重要的了。

这就是说，在托人办事的过程中，及时地根据此时此地和彼时彼地情况的变化，来审视和调节自己，适时地采取相应的变通措施，才可能避免或减少失败。事变我变，人变我变，不把希望盯在某一点上。成功的可能性变小了，就全力争取，奋勇拼搏。

某地一教师，辞职经商，与人合作，办了一个电子产品的经营商店，然而生意不景气。他立即改变门路，与合作者商谈，办起了一所电器维修学校，求学者络绎不绝，不仅受到上级领导和群众的欢迎，而且经济收入颇丰。如今经上级批准已扩大为民办的一所大学，闻名省内外。

作为当事者，一旦行动起来，就不能不从多方面考虑。但要想办法使

自己处于正常竞争的心理状态。这样，你就少了一份失败的危险，而多了一份成功的希望！

思路突破：换一种思维，赢得一片新天地

曾有这样一则故事。

日本北海道冬季严寒，积雪期长达4个月。积雪对农作物而言，固然有防虫与防寒等好处，但积雪时间太久的话，会影响农民播种。

铲除残雪，得花大钱；等阳光来融雪，天公又常不作美。因此，农民只好撒泥土来融解积雪，但泥土太重，融雪的效果也不好。所以，几十年来，积雪问题一直困扰着北海道的农民。

有一天，一个老农夫试着把炉中的黑灰撒在积雪上，没想到，效果非常好，一举解决了数十年的难题。

黑灰不但较泥土易于搬动，而且吸热性好，融雪的效果优于泥土数倍，再说移出黑灰，等于把火炉打扫干净，真是一举两得。

黑灰原是废物，经过农夫动脑变成极有用之物，这真是应验了一句话：只要肯动脑，垃圾也能变成黄金。

某大鞋厂的老板派两名销售经理到非洲考察新鞋销售的市场潜力，两人回国后先后向老板报告，甲经理兴味索然地说，“非洲人不穿鞋子，因此市场没有开发的價值，我们不必去了。”

乙经理则另有一种说词，他兴致勃勃地指出：“非洲大多数的人都没有买鞋子，这个市场潜力无穷，应赶快进行开发，先抢得商机。”结果乙经理受到重用，甲经理不久后离职。

为了提高生活品质，人人应充实自己，扩大视野，在日常生活中培养健康、合理的思考模式，作为行动的指导原则。

换一种思维方式，把问题倒过来看，不但能使你在工作中找到峰回路转的契机，也能使你得到生活上的快乐。

有一个老妇人，她生有两个女儿。大女儿嫁给一个浆布的为妻，小女儿嫁给了一个修伞的人，两家过得都不错。看着两个女儿丰衣足食，老妇人原本应该高兴才对，可是她却每日都很愁苦，因为每当天气晴好的时候，老妇人就为小女儿家的生意担忧：晴天有谁会去她那里修理雨伞呢？而到了



你的口才价值百万

南朝著名学者刘勰曾用“三寸之舌，强于百万之师；一言之辩，重于九鼎之宝”这句话来形容口才的威力。现在，亦有人将口才、金钱、原子弹并称为当今的三大武器。越来越多的人已将口才作为衡量一个人素质高低的重要标准。因此，每个人应加强口才的修炼，切莫由于口才的原因而耽误了自己的前程。

留心吃到“嘴上亏”



口才对于每个人而言，关乎前程发展，所以，掌握娴熟的说话艺术显得至关重要，切莫因为不善言辞，给自己留下一生的遗憾。

“烦死了，烦死了！”一大早就听小华不停地抱怨，一位同事皱皱眉头，不高兴地嘀咕着：“本来心情好好的，被你一吵也烦了。”

小华现在是公司的行政助理，事务繁杂，是有些烦，可谁叫她是公司的管家呢，事无巨细，不找她找谁？

其实，小华性格外向，工作起来认真负责，虽说牢骚满腹，但该做的事情，一点也不曾怠慢。设备维护，办公用品购买，交通通讯费，买机票，订客房……小华整天忙得晕头转向，恨不得长出4只手来。再加上为人热情，中午懒得下楼吃饭的人还请她帮忙订餐。

刚交完电话费，财务部的小李就来领胶水，小华不高兴地说：“昨天不是刚来过吗？怎么就你事情多，今儿这个，明儿那个的？”接着抽屉开得劈里啪啦，翻出一个胶棒，往桌子上一扔：“以后东西一起领！”小李有些尴尬，又不好说什么，忙赔笑脸：“你看你，每次找人家报销都叫亲爱的，一有点事求你，脸马上就长了。”

大家正笑着呢，销售部的王娜风风火火地冲进来，原来复印机卡纸了。小华脸上立刻晴转多云，不耐烦地挥挥手：“知道了。烦死了！和你说一百遍了，先填保修单。”她把单子一甩说：“填一下，我去看看。”小华边往外边走边嘟囔：“综合部的人都死光了，什么事情都找我。”对桌的小张听气坏了：“这叫什么话啊？我招你惹你了？”

她态度虽然不好，可整个公司的正常运转真是离不开小华。虽然有时候被她抢白得下不来台，也没有人说什么。怎么说呢？她不是把应该做的都尽心尽力做好了吗？可是，那些“讨厌”、“烦死了”、“不是说过了吗”实在

是让人不舒服。特别是同办公室的人，小华一叫，他们头都大了。“拜托，你不知道什么叫情绪污染吗？”这是大家的一致反应。

年末的时候公司民主选举先进工作者，大家虽然都觉得这种活动老套可笑，暗地里却都希望自己能榜上有名。奖金倒是小事，谁不希望自己的工作得到肯定呢？领导们认为先进非小华莫属，可一看投票结果，50多张选票，小华只得12张。

有人私下说：“小华是不错，就是嘴巴太厉害了。”

小华很委屈：“我累死累活的，却没有人体谅……”

像小华这样，工作都替别人做到家了，嘴上为逞一时之快，抱怨上几句，结果前功尽弃。冷语伤人，说者无心，听者有意。所以，既然做了，就心甘情愿些吧，抱怨是无济于事的，相反，还会埋没你的功劳。

思路突破：口才的魔力

在社会交往中能够如鱼得水的人，可以顺畅地表达自己的意图，别人听后也乐意接受。另外，他们还可以从谈话中测定对方的意图，从中得到启示，了解对方并与之建立友谊，从而在各种各样的人际交往中受到欢迎。

但是，我们也会看到许多口才不佳的人不能清楚地表达自己的意图，因而对方听得很费神，也就不可能心悦诚服地接受，这就造成了交际的障碍。

一个有好口才的人说出来的话大都能拨动人们的心弦，好像具有一种魔力。他的举手投足、只字片语似乎都可以使周围的空气松弛或紧张。

好的口才给人愉悦感，从而获得他人的尊敬；可以使相互熟识的人情更浓，爱更深；可以使陌生的人相互产生好感，结下友谊；可以使意见分歧的人互相理解，消除矛盾；可以使彼此怨恨的人化干戈为玉帛，友好相处。

成功启示：

有人将口才、原子弹、金钱并称为现代人的三大武器，可见人们对口才的重视。拥有好口才的人，会避开人生中的许多暗礁，去拥有美好的人生。

看人说话



有的人说话不看对象，心里想什么，就直接道出来，常常是说者无心，听者有意，不知不觉中就得罪了許多人，给自己制造了很多不必要的麻烦，甚至造成无可挽回的损失。

在交际中遇到不同的人要说不同的话，以便迎合对方的心理，从而赢得对方的好感。只有赢得对方的好感，才有可能获得所想获得的东西。这也是成大事的一个技巧。

跟人说话，先要明白对方的个性。对方喜欢委婉，应该说含蓄的话；对方喜欢率直，应该说激切的话；对方崇尚学问，就说高深的话；对方喜谈琐事，就说浅显的话。说话方式与对方个性相符，自然能一拍即合。

中国有句很朴素的民谚，叫做“到什么山上唱什么歌”。这句话的意思就是要根据对象的不同而采取不同的言语方式，否则，就容易制造对立，产生麻烦。而有些人往往把这种灵活性看成是见风使舵、两面三刀、曲意奉承。他们说话不看对象，心里想什么，就直接道出来。常常是说者无心，听者有意，不知不觉中就得罪了許多人，给自己制造了很多不必要的麻烦，甚至造成无可挽回的损失。

想要摆脱这种尴尬的场面，就要学会与不同对象谈话的技巧。

思路突破：说话要“见风使舵”

与地位高于己者谈话应保持个性

与地位高于自己的人谈话时，要保持自己的个性，维持自己的独立思考，不能做一个“应声虫”。同时，与地位高者谈话还应注意以下几点：

态度上表现出尊敬。对方讲话时全神贯注地听。不随意插话，回答问题简练适当，尽量不讲题外话。说话自然，不紧张。

与老年人谈话应保持谦虚

长辈教育后辈时常说：“我走过的桥比你走过的路还多。”这有一定的道理，老年人虽然接受的新知识比后辈少，可是无论怎样，其经验要丰富得多。因此在与长者谈话时，要保持谦虚的态度。

人们不喜欢别人说自己年高，他们喜欢显得比自己的真实年龄更年轻，这并非说他们企图隐瞒自己的年龄。事实上他们或许是因为自己能生活得很健康而感到骄傲。所以与老年人谈话时，不要直接提起他们的年纪，而只提起他们所干过的事情，这样更能温暖老年人的心，而使他们觉得自己是一个非常令人喜欢的人。

老年人较之常人更易情绪激动，在他们的一生中，他们曾成就过许多值得骄傲的事情，而他们非常喜欢谈论这些作为。他们常喜欢人家来求教他和听他的劝告，喜欢人们尊敬他。

与年幼者谈话应保持深沉、慎重的态度

与年幼者谈话时要保持深沉、慎重的态度。这是因为年幼者的思想虽然超前，但有些方面的知识不及自己，因而不宜降低身份，还要注意不要给他们机会直呼己名。

与年幼者谈一些他们很感兴趣的事物，让他们相信自己是站在他们的立场来观察事物的，让他们能明白自己也有与他们一样的观念，这样谈话就能很顺利地进行下去了。与年幼者交谈时，要注意尽量不要打破他们的梦想，不要使自己的话超过自己的知识范围，尽量讲他们感兴趣的事，不要讲自己感兴趣的事，这样才能把他们吸引过来，而不是让他们吸引自己。

与地位低于己者谈话应保持庄重

和一个地位低于己者谈话，是较易于与一个地位优于己者谈话的。然而要谈得好，就不见得容易了。因而和下属谈话时，应尽量避免谈得太多或漫不经心，以免使对方对自己产生无知、随随便便的印象。

在与一个地位卑于己者谈话时，使他觉得自己正对他所说的话感兴趣，会显得很和蔼可亲。

同时，与地位卑于己者谈话时，应注意要庄重、有礼、和蔼，避免表露一种“统治者”的态度；赞美他的一切完美的的工作；讲话不要太多，也不要太显亲密。

除以上所述，还有许多类型的谈话对象，在此不一一赘述。总之，因人而异的谈话方式不仅表现了一个人的修养，而且能让对方在与自己的谈话中感受到尊重与信任。

成功启示：

中国有句很朴素的民谚，叫做“到什么山上唱什么歌”。这句话的意思就是要根据对象的不同而采取不同的言语方式。这不只是说话的技巧，更是一种说话的艺术。

直言直语有点“冲”

对他人而言，直言指陈其处事的不当，或纠正其性格上的弱点，这不会被认作“爱之深，责之切”，而会被看作和他过不去。而且，你的直言直语也不会产生多少效用，因为每个人都有一个内心的堡垒，“自我”便躲藏在里面，你的直言直语恰好把他的堡垒攻破了，把他从堡垒里揪出来，这样你也自然不会受到欢迎。

直言直语是一把双刃剑，而不是一把可以劈荆斩棘的开山刀。

小波是一家公司的中级职员，大家公认他的心地“好”，可是他一直升不了职，和他同年龄、同时进公司的同事不是外调独当一面，就是成了他的顶头上司。另外，别人虽然都称赞他“好”，但他的朋友并不多，不但下

了班没有“应酬”，在公司里也常独来独往，好像不太受欢迎。

其实小波的能力并不差，也有相当好的观察、分析能力，问题是，他说话太直了，不加修饰，于是直接、间接地影响了他的的人际关系。其实“直言直语”是人性中一种很可爱、很值得大家珍惜的特质，因为惟有这种直言直语的人，才能让是非得以分明，让正义邪恶得以分明，让美和丑得以分明，让人的优缺点得以分明。只是在人性丛林里，“直言直语”可能导致不利后果。

喜欢“直言直语”的人说话时常只看到现象或问题，也常只考虑到自己的“不吐不快”，而不去考虑旁人的立场、观念、性格。他的话有可能是一派胡言，也有可能鞭辟入里。一派胡言的“直言直语”，对方明知，却又不好发作，只好闷在心里；鞭辟入里的“直言直语”因为直指核心，让当事人不得不启动自卫系统，若其招架不住，恐怕就怀恨在心了。所以，直言直语不论是对人或对事，都会让人受不了，于是人际关系就出现了障碍，别人宁可离你远远的，眼不见为净。

喜欢直言直语的人一般都具有“正义倾向”的性格，言语的爆发力和杀伤力也很强，所以有时候这种人也会成为别人利用的对象。别人可能会鼓动你去揭发某事的不法，去攻击某人的不公。不管成效如何，这种人总要成为牺牲品，因为成效好，鼓动你的人坐享战果，你分享不到多少；成效不好，你必成为别人的眼中钉，是排名第一的报复对象。

有直言直语性格的人应深思：

对他人而言，直言指陈其处事的不当，或纠正其性格上的弱点，这不会被认作“爱之深，责之切”，而会被看作和他过不去。而且，你的直言直语也不会产生多少效用，因为每个人都有个内心的堡垒，“自我”便躲藏在里面，你的直言直语恰好把他的堡垒攻破了，把他从堡垒里揪出来，这样你也自然不会受到欢迎。

思路突破，实话不一定实说

小张对人总是以诚相待，直言不讳，并且以此为荣。有一天，小张认为同事小敏的衣服难看，便马上对她说：“腿短而粗的人不适合穿这种裙子。”结果，小敏脸一沉，扭头便走，留下小张一个人发愣。他还当着处长

的面指点小陈说：“你的稿子里错别字很多，以后要仔细些。”这固然是实话，但不久后就有人传言，小张惯于在上级面前打击别人，抬高自己……

小张渐渐意识到自己的真诚并不那么受人欢迎。

曾经有这样一个小故事：

有一个爱说大实话的傻瓜，什么事情他都照实说，所以，他不管到哪儿，总是被人赶走。最后，他来到一座修道院，指望着能被收容进去。修道院长见过他，问明了原因以后，认为应该尊重“热爱真理，说实话的人”。于是，就把他留在修道院里安顿下来。

修道院里有几头已经不中用的牲口，修道院长想把它们卖掉，于是，他就叫这个老实人把两头驴和一头骡子牵到集市上去卖。老实人在买主面前实话实说：“尾巴断了的这头驴很懒，喜欢躺在稀泥里。有一次，长工们想把它从泥里拽起来，一用劲，拽断了尾巴，这头秃驴特别倔，一步路也不想走，他们就抽它，因为抽得太多，毛都秃了，这头骡子呢，是又老又瘸。如果干得了活儿，修道院长干吗要把它们卖掉啊？”结果买主们听了这些话就走了。这些话在集市上一传开，谁也不来买这些牲口了。于是，傻瓜到晚上又把它们赶回了修道院。听傻瓜讲述完集市上发生的事后，修道院长发着火对他说：“朋友，那些把你赶走的人是对的，不应该留你这样的人！我虽然喜欢实话，可是，我不喜欢那些跟我的腰包作对的实话！”

就这样，傻瓜又从修道院里被赶走了。

人无论处在何种地位，也无论是在哪种情况下，都喜欢听好话，喜欢受到别人的赞扬。的确，做工作很辛苦，能力虽然有大有小，但毕竟是尽了自己的一份力量，当然希望自己的努力得到他人和社会的认可，这也是人之常情。

成功启示：

在人性丛林里，直言直语是一把双刃剑。傻瓜运用起来伤人伤己，而聪明人却能将其变成劈荆斩棘的开山刀。

“不”字也要说



其实，学会说“不”是一种人生的艺术，可以让你避免无谓的干扰，然后得以集中时间和精力，去做最有价值的事情。

人如果总以一个志愿者、助人者的角色，陷入一种对每个人、每件事都尽心尽力的生活模式中，他所承受的压力会让他很难保持平静从容的心态，烦躁、易怒、怨愤、闷闷不乐等形容词非常准确地表达了他心中的真实感受。

在他本来想说“不”予以拒绝的时候，却违心地说“是”予以答应。这种貌似口误的表达后面，其实有种种更深层次的心理原因：也许他希望获得别人的喜欢；也许他希望被别人重视；也许他愿意被人奉承，应允别人的请求可以感到自己的力量；也许他担心如果拒绝别人的要求就会失去什么。这一切导致他对别人的要求违心地点头应允。

可悲的是，一些人竟然会习惯性地认为，拒绝别人的要求是一种不良习惯。有的时候我们甚至还没有听清楚别人的要求是什么，就心不在焉地让“好，没问题”从嘴边溜了出来。还有许多人对别人的要求不好意思拒绝，因为他们会因为拒绝了别人而在很长的一段时间里感到不安或愧疚。

当有些人想占用你的时间和精力、希望你能答应他们的请求时，能保护你所列的优先顺序不被干扰，最有效的手段之一，就是具备对他人说“不”的能力。在你有过本来想说“不”却违心地说了“是”的苦恼经历以后，学会说“不”可能是一个比较困难的课程。

但是如果想要有效地把握自己的优先顺序，为自己赢得更多的时间，这就是一个非学不可的技巧。在今天的生活中，常常会有人跑来要求你去占你的时间却只是对他们自己有利的事情。

几乎每一个人都曾有过对一件事明明心里想拒绝，可还是答应下来的经历。无论这样做的理由是什么，这种随便地应允他人要求的做法，到后

来就会使自己不由自主地把“要求”当作自己的义务，并且一而再、再而三地履行这些义务。

思路突破：说“不”的技巧

该说“不”时，就要勇敢地说“不”！

不过，说“不”也不是那么简单，而是需要技巧的。因为会请求你办事的人，大多是身边的亲朋或同事，如果技巧运用不好，很容易弄僵彼此的关系。

技巧因人而异，不过也有一些原则可循：

尽量委婉、平和，说明你要说“不”的原因，让对方有台阶下，也不致伤了和气。如果可能，迂回一点讲也可以，而不要直接说“不”，对方应能听懂你的弦外之音。

不过，说“不”要进行学习，可以先从小事学起，久而久之，便可掌握分寸，不会脸红脖子粗，让人一见就知道你的“不”并不坚定。此外，还可把自己塑造成有原则的人，那么一些无谓的要求就不会降临到你身上。当然，一切还是要先看你“愿不愿意”。

不要留下模糊空间去猜测

仔细倾听他人的要求，问明白有关细节，弄清楚人家究竟期待你的是什么，以及这类要求多长时间会再出现。要搞得明明白白，不要接受含混不清的要求。在你开口表态以前一定要想清楚。

暂缓表态

如果你没有勇气在别人提出要求时立即给予拒绝，那么可以先说：“让我仔细想一想，我会尽快给你答复的。”等一两天，然后鼓起勇气来回复他，拒绝他的要求。如果对方强迫你立刻回答他，那么只能立刻回答他说“不”。拖上一阵子再说“不”予以拒绝(如果你已经决定了)，要比当时犹豫地先说“是”答应下来，事后又想反悔容易得多。

说“不”态度要坚定

如果你年幼的女儿希望你带她去百货商场而你不想去，就直截了当地说“不”，没有商量的余地。如果你的同事要求你加入一个筹集资金的基金会，就直接告诉他：“不行，我现在实在抽不出时间来。”

以难以胜任为借口予以拒绝

举例来说，如果有人希望你帮他做含有大量文字写作的工作，而写作又不是你的强项时，你就应拒绝他。如果他说只有一点文字写作时，你完全可以理解为几乎全是写作，最好的应对办法就是干脆地回答：“这件事我可干不了。”

把自己的计划放在最优先的顺序处理

说“不”予以拒绝，再加上一句补充“我现在实在太忙了”，或者“我已经精疲力竭了”。如果这样说不奏效的话，可以进一步表示：“我非常愿意帮助你，但是我现在手头上还有5件自己的事急着要办。”他们听了以后，一般不会提出来帮你做这5件事，但他们很可能就此打退堂鼓，不再坚持要麻烦你了。

绝不要说“我没有时间”

对方听了后可能会“好意地”详细追问你的行事细节，然后“帮”你从中找出可以抽出来帮助他们的时间。到了这一步，你就几乎无路可退，不得不勉强地答应他们的要求。

及时打断对方谈话

不要让别人旁敲侧击地诱导你，使你最后不得不同意他们的要求。在谈话中听出对方有某种暗示时，应尽早直截了当地说：“我很抱歉听到这种情况。”或者说：“我很抱歉你会遇到这个问题。”然后继续按自己的思路说

下去：“如果你希望我来帮你这个忙，我恐怕现在也没什么办法。”

如果他进一步恳求你，就应该坚决一点回绝说：“我现在真的没有办法来帮助你。”用这种拒绝办法来应付那些习惯于依赖别人帮助、总是占用人家的时间来为他们做这做那的家人和朋友，是很有效的。

成功启示： 学会说“不”，是人生应备的基本功之一。惟有恰当地拒绝一些不必要的干扰，人才能集中精力，去完成更为重要的事情。

赞美是最好的说话艺术 ↓

渴望得到赞美是每个人内心中最迫切的需求之一，恰到好处地赞美别人，自然会得到别人的回应和赞美。刻薄者总是吝于称赞别人，即使他们非常清楚对方的成就，结果他们也同样地难以获得别人的称赞。反观那些杰出人士，因为总是慷慨大方、毫不迟疑地称赞别人，所以他们也可以赢得别人慷慨大方的称赞。

每个人都希望得到赞美，人性最深切的渴望就是拥有他人的赞赏。有一位中年人养了许多品种极佳的猪及纯种的白脸猫，它们曾在乡村集市的欧洲牲畜展示会上获得金牌。这位中年人把荣誉丝带别在一块纯白棉布上，每当朋友来访，他就将这块棉布展示出来。这些猪并不在意它们所赢得的荣誉，但这位中年人在意，因为这些金牌丝带满足了他的成就感。

中国有句话叫“三人行，必有我师”，试着去欣赏他人的优点，给予诚

心诚意的赞美与鼓励吧！

你能赞美别人有多高尚，你的内心世界就有多高尚！

每天至少找出一个人，如果可能的话，不妨再多找一些，你必须在这人身上找出一些美德，然后加以赞扬。不过，记住：这些赞扬绝对不可以是虚伪、低俗的奉承，而必须是真实的赞扬。以极为热切的语气说出你的赞美之辞，可让对方产生深刻的印象。

不要怕因赞美别人而降低自己的身价，相反，应当通过赞美表示你对别人的真诚。记着这一句话：“给活着的人献上一朵玫瑰，要比给死人献上一个大花圈价值大得多。”生活中没有赞美是不可想像的。百老汇一位喜剧演员有一次做了个梦，自己在一个座无虚席的剧院，给成千上万的观众表演，然而，观众没有一丝掌声。他后来说：“即使一个星期能赚上10万美元，这种生活也如同地狱一般。”

赞美是不能够勉强的，它是理智与情感融合而达到巅峰的一种表达方式。勉强的赞美，不仅使自己心里有不协调之感，而且还会把这种情感传达给听者。社会上有一些人，有时用一些好听的话去奉承别人，暂时收到一些效果。但那毕竟是有不可告人的目的的。一旦得逞，他的甜言蜜语也就化为灰烬了。我们所指的赞美，首先要被赞美的事物本身的确有值得歌颂之处。其次，它也的确能加深赞美者与被赞美者之间健康的友谊。

当你赞美别人的时候，好像用一支火把照亮了别人的生活，使他的生活更加有光彩，同时，这支火把也会照亮你的心田，使你在这种真诚的赞美中感到愉快和满足，并激起你对所赞美事物的向往之情，引导自己朝这方向前进。当你向朋友说“我最佩服你遇事能够坚决果断，我能像你这样就好了”的时候，也会被朋友的美德吸引，竭力使自己也能够坚强果断起来。妻子或丈夫要是能有心向对方说些赞美的话，就等于取得了最可靠的婚姻保险。

此外，赞美可以消除人与人之间的怨恨。某地有一家历史悠久的药店，店主巴洛具有丰富的经营经验。正当他的事业蒸蒸日上时，离他不远的地方又开了一家小店。巴洛十分不满这位新来的对手，到处向人指责那家小店卖次药，毫无配方经验。小店主听了很气愤，想到法院去起诉。后来，一位律师劝他，不妨试试表示善意的办法。顾客们又向小店主述说巴洛的攻

击时，小店主说：“一定是误会了，巴洛是本地最好的药店主，他在任何时候都乐意给急诊病人配药。他这种对病人的关心给我们大家树立了榜样。我们这地方正处在发展之中，有足够的空间可供我们做生意，我是以巴洛为榜样的。”巴洛听到这些话后，立刻找到自己的年轻对手，向他道歉，还向他介绍自己的经验。就这样，怨恨消失了。

思路突破，称赞的原则

根据心理学家的报告，称赞别人时，应该遵守下列5项原则：

当面称赞别人

如果对方是个女人，而她的新帽子很漂亮，你要勇敢地当面称赞她；如果对方是个男人，而他的领带很漂亮，你也应该勇敢地当面称赞他；如果你在报上看到友人被选为人民代表，你也应该立即打电话向他道贺。

你不可能不费吹灰之力就使对方感到愉快，所以，即使你的称赞不可能收到100%的效果，也应该毫不迟疑地当面告诉他。

征求意见的魅力

比如，你可以问对方：“你认为如何？”或是：“我该怎么办？”这是属于一种间接的称赞。你或许认为它不能达到和直接称赞相同的效果，但是，如果你能运用得当，它绝对能够产生比直接称赞更好的效果。

在某种程度上满足对方的虚荣心

对于实在不是很了解事情真相的人，你也应该对他说：“你一定很了解吧！”也就是说，你能够把他当作知道此事的人，以满足他的虚荣心，让他感到高兴。每一个人都希望被认为是有知识、有教养的人，如果你不忘常用“你真有知识”、“你真有能力”、“你真有判断力”等语言去满足他这方面的需求，你就能很容易地使他对你产生好感。

曾经有一位催眠专家表示，如果你想催眠一位有教养的人，最重要的

秘诀是在事前不露痕迹地给他这样的暗示——知识水准愈高的人愈容易被催眠。

如果你对那些爱谈论政治事务的人说：“像你这样通晓国际形势的人，一定对石油问题的发展情况了然于胸。”你就能很容易地博得他的好感。

说出对方的优点

比如说，男人希望被认为强壮，女人希望被认为漂亮。你只要好好掌握这个原理，并且制造机会称赞他的强壮或她的漂亮，那么你也可以很容易满足其虚荣心，让其感到无比的高兴。

那么对于根本都不强壮、不漂亮的人，我们该怎么办呢？你可以称赞不漂亮的女人“很有智慧”、“很善良”、“很善解人意”……同样，你也可以称赞不强壮的男人“很有能力”、“很有见解”、“很有个性”……总之，一定有办法找到满足对方虚荣心的赞美词。

称赞对方的成就

这是满足对方虚荣心最好的方法。有些男人对于自己事业的成功感到得意，有些女人对自己孩子优良的学业成绩感到得意。聪明的你就应该在他们的这些得意处，好好利用机会加以称赞。

懂得这些称赞原则并且善加利用，一定会为你的生活带来许多意想不到的好处。不过你应当注意，绝不可以把它和“谄媚、奉承”相混淆。

心理学家表示，要防止你的称赞沦为谄媚，最好的方法就是只去称赞他真正的成就。而且，你称赞时的态度必须非常认真和诚恳。称赞和谄媚之别就在这里。

成功启示：

马克·吐温曾经说过：“一句精彩的赞辞可以代替我10天的口粮。”赞美对每个人而言，都是生活的必需品。所以，我们不要吝啬自己的赞美，要知道“赠花予人，手上留香”。

幽默是黄金

幽默需要勇气、智慧、广博的知识、灵活的头脑和开朗的性格。对于天性怯懦、头脑简单、遇事爱钻牛角尖的人来说，幽默的素质与之无缘。

幽默通过笑的方式弥补人际间的思想鸿沟，跨越人际间的感情分界，增进人际间的信任，最终加速社会组织的内部机器和外部机器的正常运转。概而言之，幽默就是为了使人生更加和谐美好，提高人的生活品质和工作能力。

幽默，是人的主体性力量的显现。在人际交往中，只要幽默得体适时，就能够松弛神经，活跃气氛，创造出和谐美好的“家庭环境”。置身于这种环境中，我们交往起来方能心情舒畅、精力充沛。

幽默的谈吐往往惹得人们捧腹大笑。生活中的幽默既可以随意发挥，也可以刻意设计，它们都是生活的一种重要的调剂方式。善于运用它们的，都是对生活充满热爱的人。

在一次贸易谈判中，由于双方都维护各自的利益而不肯做任何让步，使谈判陷入僵局，主人只好宣布休会。用餐时，主人为客人斟酒，手一抖，酒杯碰在客人额角，竟将酒浇了客人一头，当时的情形十分尴尬。公关小姐见状，从容地举起酒杯，对客人说：“让我们为我们双方的共同利益与友好合作，从头来干一杯！”主客一愣，随即会意地大笑。在笑声中，双方意识到了坐到一起来的原因，于是重新回到了谈判桌上，在互谅互让的友好气氛中开始了贸易谈判。

一位旅游者骑摩托车出游，半途中汽油耗尽，恰好不远处有一个加油站。旅游者担心钱不够用，焦急地对值班员说：“我只有10块钱！”值班员轻松地回答说：“没关系，星期四我们是不找钱的。”旅游者回头一看，加一次油原来只需8块钱。俩人都笑了。这一笑，便笑出了和谐与亲切。

和谐美好的人生，是我们追求的目标，然而事与愿违，生活并不一定能给予我们公正的回报。遇到这种情形，嫌弃型性格的人也许会耿耿于怀，一触即发；而人缘型性格的人，则会泰然处之，以幽默去消除敌意。

在公共汽车上，乘客与售票员发生了争吵，乘客抱怨售票员不提醒他，使他坐过了站。售票员解释自己报了站名，怪他没听见。乘客大怒，叫道：“小姐，下车！”售票员不慌不忙地说：“小姐不能下车，小姐下了车，谁来卖票呢？”乘客意识到了自己的鲁莽，忍不住也笑了。一场可能发生的冲突就这样化解了。

幽默虽然能够促进人际关系的和谐，但运用不当，也会适得其反，破坏人际关系的平衡，激化潜在矛盾，造成冲突。在一家饭店，一位顾客生气地对服务员嚷道：“这是怎么回事？这只鸡的腿怎么一条比另一条短一截？”服务员故作幽默地说：“那有什么！你到底是要吃它，还是要和它跳舞？”顾客十分生气，一场本来可以避免的争吵便发生了。

思路突破：幽默的5点技巧

同样的话，有的人说出来生动有趣，有的人说出来却呆板无味，这除了与人的个性有关外，还与说话的技巧有关。一个故事之所以有趣，十之八九在于讲故事的人讲述得法。林肯就曾讲过一个故事，让人笑得从椅子上掉下来。

“有一个旅客，正在经过十分泥泞难行的伊利诺伊州的草原回家去，中途忽然遇到了暴风雨。天黑如墨，大雨倾盆，好像天上的河堤决了口一样。隆隆的雷声，从乌云之中迸发出来，宛如火药库在爆炸。接二连三的闪电，照亮草原，露出许多被雷雨折弯了腰的树木，雷声愈来愈响，震耳欲聋，后来他突然被一个巨大而又可怕的雷声吓得跪倒在地。他一向是不祈祷的，然而就在这时候，他却喘着气说：‘我的主，如果雷声和闪电对你来说是一样的，就请你多给我一些光亮的闪电，少给我一些可怕的雷声吧！’”

这段话本身在我们看来并不是很有趣，那为什么林肯一讲，大家就禁不住大笑呢？原因就在于林肯掌握了讲话时语速、语调的综合运用。下面就介绍几种幽默的技巧。

偷梁换柱

偷梁换柱法实质上是一种偷换概念、故意违反逻辑的幽默。概念被偷换得越高谱、越隐蔽，概念的内涵差距越大，幽默的效果就越强烈。

1843年，林肯作为伊利诺伊州共和党的候选人，与民主党的彼德·卡特赖特竞选该州在国会的众议员席位。

卡特赖特是个有名的牧师，他抓住林肯的一个“小辫子”大肆攻击林肯不承认耶稣，甚至诬蔑过耶稣是“私生子”等，从而使林肯在选民中的威信骤降。

有一次，林肯获悉卡特赖特又要在某教堂做布道演讲了，就按时走进教堂，虔诚地坐在显眼的位置上，有意让这位牧师看到。卡特赖特认为又可以大肆攻击林肯一番了。就在演讲进入高潮时，牧师突然对信徒说：“愿意把心献给上帝，想进天堂的人站起来！”信徒全都站了起来。“请坐下！”卡特赖特继续祈祷之后，又说：“所有不愿下地狱的人站起来吧！”当然，教徒们又一次站起来。

就在这时，牧师又对教徒们说：“我看到大家都愿意把自己的心献给上帝而进入天堂，我又看到有一人例外。这个唯一的例外就是大名鼎鼎的林肯先生，他两次都没有做出反应。请问林肯先生，你到底要到哪里去？”

这时林肯从容地站起来，面向选民平静地说：“我是以一个恭顺听众的身份来这儿的，没料到卡特赖特教友竟单独点了我的名，真是不胜荣幸。我认为卡特赖特教友提出的问题都是很重要的，但我感到可以不像其他人一样回答问题。他直截了当地问我要到哪里去，我愿用同样坦率的话回答：我要到国会去。”

在场的人被林肯雄辩风趣的语言征服了。后来，林肯顺利地当上了国会众议员。

一语双关

它指在一定的语言环境中，利用语句的同义、谐音关系等，有意识地使用其双重意思，说者往往是要表达“话”中之“话”。这种幽默含蓄委婉、生动活泼、风趣诙谐，能给人以意外之感。

我们中国人就特别善于运用一语双关的幽默形式。

传说纪晓岚在行舟途中，遇到一位老者，亦乘大船南下，还给纪晓岚送来一张纸条：“我看阁下必是一位文士，现有一联，如阁下能对出，敝船必当退避三舍，如对不出，则只好委屈阁下殿后。”老者的上联是：“两舟并行，橹速不如帆快”。这是一副语意双关联。“橹速”谐指三国著名文臣鲁肃，“帆快”暗指西汉著名勇士樊哙，一文一武，正巧构成双重含义，表面上是说橹不如帆，隐含的意思是说文不如武。纪晓岚深知此联难对，不禁冥思苦想，结果让老者扬帆远去。他到福州后，主持院试，乐声轰鸣。纪晓岚触景生情，想出下联：“八音齐奏，笛清怎比箫和”。“笛清”暗指北宋名将狄青，“箫和”暗指西汉宰相萧何，也是一语双关，一文一武，文胜于武，对得天衣无缝。

妙语连珠

妙语连珠也是一种幽默方式，能做到妙语连珠的确不容易，需要有良好的口才和幽默感。

有人问作家刘吉：“有人说跳迪斯科扭屁股是颓废，你同意吗？”对此，假如正面回答是或不是，就显得苍白无力。刘吉用反诘句作了风趣而令人信服的答复：“新疆舞可以扭脖子，蒙古舞可以扭肩膀，为什么迪斯科不可以扭屁股呢？不都是扭身体的一部分吗？”真是绝妙的回答，两句反诘，胜过千言万语。

借题发挥

借题发挥是指顺着别人的某一话题，引申发挥，出人意料地表达自己的某种思想。

南唐时，京师大旱，烈祖问群臣：“外地都下了雨，为什么京师不下？”大臣申渐高说：“因为雨怕收税，所以不敢入京城。”烈祖听后大笑，并决定减税。

申渐高巧借烈祖的话，引申发挥，表达了京城税太多，应该减税的思想。这非常巧妙，效果也很好，烈祖在笑声中接受了他的意见。

急中生智

人们在社交场合中，往往会遇到令人发窘的问题和尴尬的处境。这种时候运用急中生智的幽默术是最好的方法，能把自己思维的潜在能量充分发挥出来。为此，你就需要冷静、乐观、豁达，使自己的精神处于一种自由的、活跃的状态中，运用机智而又幽默的语言，帮助自己解困。

有一次，著名京剧老生演员马连良先生演出《天水关》，他在剧中饰演诸葛亮。开演前，饰演魏延的演员突然病了。一位来看望他的同行毛遂自荐，替演魏延这一角色。

当戏演到诸葛亮升帐发号施令巧施离间计时，这个演员想和马连良开个玩笑，该魏延下场时，他偏不下场，却故意向诸葛亮一拱手，粗声粗气地说道：“末将不知根底，望丞相明白指点！”

对此，马先生并未紧张，他先是微微一怔，当即向“魏延”莞尔一笑，说道：“此乃军机，岂可明言？请魏将军站过来。”“魏延”一听，只好走到“诸葛亮”眼前。只见“诸葛亮”稍微转了一下身体，俯在“魏延”耳边轻声说了一句什么，那“魏延”口中连呼：“丞相好计！丞相好计！”然后匆匆下场。

马连良不愧是一位艺术大师，面对突如其来的刁难，不慌不忙，巧言解围，他采用的就是急中生智的幽默法。

成功启示：

现代人需要幽默，可以说如同鱼需要水、树木需要阳光一样。幽默感是现代人应有的素质之一。

10

懂得选择，学会放弃

懂得选择，学会放弃；通晓进退规则，明白取舍之理，是一种人生的境界！可现实中，有的人患得患失，一条路跑到黑，并且负重前行，不懂得放下是一种智慧，时刻为完美所累……一些人在成功之路上费尽力气，却总是得不到尽如人意的回报。明智的做法应该是尽快去除压在身上的欲望之墙，让人生没有累赘，轻装上阵。

患得患失的悲哀



其实，得失都是一样，有得就有失，得就是失，失就是得，所以一个人到了最高境界，应该是无得无失。

《老子》中说：“名与身孰亲？身与货孰多？得与失孰病？是故甚爱必大费，多藏必厚亡。故知足不辱，知止不殆，可以长久。”这句话的意思是，人的一生之中，名声和生命到底哪个更重要呢？自身与财物相比，何者是第一位的呢？得到名利地位与丧失生命相衡量起来，哪一个才是真正的得到，哪一个又是真正的丧失呢？所以说过分追求名利地位就会付出很大的代价，你有庞大的储藏，一旦有变则必受巨大的损失。追求名利地位这些东西，要适可而止，否则就会受到屈辱，丧失你一生中最为宝贵的东西。

老子的话极具辩证思想，告诉我们应该站在一个什么样的立场上看待得失的问题。也许一个人可以做到虚怀若谷，大智若愚，但是事事占下风，总觉得自己在遭受损失，渐渐地就会心理不平衡，于是就会去计较自己的得失，再也不肯忍气吞声地吃亏。事事一定要分辨个明明白白，结果朋友之间、同事之间是非不断，自己也惹得一身闲气，而想得到的照样没有得到，这是失的多还是得的多呢？

对于得失问题，古人还认识到：自然界中万物的变化，有盛便有衰；人世间的的事情同样如此，总是有得便有失。

《论语》中记载了孔子的言论：“愚钝的人可以让他做官吗？如果让这样的人做官的话，还没有得到官位的时候，害怕得不到；做了官以后又怕失去。既然怕失去官位，就什么都做得出来。”

同样，庸人在没有得到富贵与权力的时候，就害怕得不到；得到富贵与权力之后，又唯恐失去。这就是我们常说的患得患失。

患得患失的人把个人的得失看得过重。其实人生百年，贪欲再多，钱财再多，也一样是生不带来死不带去。

挖空心思地巧取豪夺，难道就是人生的目的？这样的人生难道就完善，就幸福吗？过于注重个人的得失，使一个人变得心胸狭隘，斤斤计较，目光短浅。而一旦将个人得失置于脑后，便能够轻松对待身边发生的事，遇事从大局着眼，从长远利益考虑问题。

《老子》中说：“祸往往与福同在，福中往往就潜伏着祸。”得到了不一定就是好事，失去了也不见得是件坏事。正确地看待个人的得失，不患得患失，才能真正有所收获。人不应该为表面的得到而沾沾自喜，认识人，认识事物，都应该认识他的根本。得也应得到真的东西，不要为虚假的东西所迷惑。失去固然可惜，但也要看失去的是什么，如果是自身的缺点、问题，这样的失又有什么值得惋惜的呢？

思路突破：有舍方有得

“赠”予别人，其实就是“赠”给自己。

第二次世界大战的硝烟刚刚散尽，以美、中、英、法、苏为首的战胜国几经磋商，决定在美国纽约成立一个协调处理国际事务的联合国。一切准备就绪之后，大家才蓦然发现，这个世界性组织竟没有自己的立足之地。

买一块地皮吧，刚刚成立的联合国机构还身无分文。让世界各国筹资吧，牌子刚刚挂起，就要向世界各国搞经济摊派，负面影响太大。况且刚刚经历了战争的浩劫，各国都国库空虚，甚至许多国家都是财政赤字居高不下，在寸土寸金的纽约筹资买下一块地皮，并不是一件容易的事情。联合国对此一筹莫展。

听到这一消息后，美国著名的家族财团洛克菲勒家族经商议，果断出资870万美元，在纽约买下一块地皮，将这块地皮无条件地赠予了这个刚刚挂牌的国际性组织——联合国。同时，洛克菲勒家族亦将毗连这块地皮的大面积地皮全部买下。

对洛克菲勒家族的这一出人意料之举，当时许多美国大财团都吃惊不已。870万美元，对于战后经济萎靡的美国和全世界，都是一笔不小的数目呀！而洛克菲勒家族却将它拱手赠出了，并且什么条件也没有。这条消息传出后，美国许多财团和地产商纷纷嘲笑说：“这简直是蠢人之举！”并纷纷断言：“这样经营不要10年，著名的洛克菲勒家族财团，便会沦为著

名的洛克菲勒家族贫民集团!”

但出人意料的是,联合国大楼刚刚建成,它四周的地价便飙升起来,相当于捐赠款数十倍、近百倍的巨额财富源源不尽地涌进了洛克菲勒家族财团的腰包。这种结局,令那些曾经嘲笑过洛克菲勒家族捐赠之举的财团和地产商目瞪口呆。

这是典型的“因舍而得”的例子。如果洛克菲勒家族没有做出“舍”的举动,勇于放弃眼前的利益,就不可能有“得”的结果。放弃和得到永远是辩证统一的。然而,现实中许多人却执著于“得”,常常忘记了“放弃”才是一种至高的人生境界。要知道,什么都想得到的人,最终可能会为物所累,一无所获。

成功启示: 得和失永远是一对孪生姐妹,如影随形。做人不能因得而猖狂,也不必因失而绝望。

选择小鱼, 放弃大鱼

有一句话说得好:“眼睛所看着的地方,就是你会到达的地方。”不是吗?一个人能走多远,取决于他能想多远;一个人成功的程度,取决于他胸襟的广狭。

重量级拳王吉姆·柯伯特有一回在做跑步运动时,看见一个人在河边钓鱼,一条接着一条,收获颇丰。奇怪的是,柯伯特注意到那个人钓到大鱼就把它放回河里,小鱼才装进鱼篓里去。柯伯特很好奇,他就走过去问那个钓鱼的人为什么要那么做。钓鱼翁答道:“老兄,你以为我喜欢这么

做吗？我也是没办法呀！我只有一个小煎锅，煎不下大鱼啊！”

很多时候，我们有一番雄心壮志时，就习惯性地告诉自己：“算了吧，我只有一个小锅，可煮不了大鱼。”我们甚至会进一步找借口来劝说自己：“更何况，如果这真是个好主意，别人一定早就想过了。我的胃口没有那么大，还是挑容易一点的事情做，别把自己累坏了。”

戴高乐说：“眼睛所看着的地方，就是你会到达的地方，唯有伟大的人才能成就伟大的事业，他们之所以伟大，是因为他们决心要做出伟大的事业。”教田径的老师会告诉你：“跳远的时候，眼睛要看着远处，你才会跳得够远。”

目标能激发出令人难以置信的能力，改写一个人的命运。要想把看不见的梦想变成看得见的事实，首先要做的事便是制定目标，这是人生中一切成功的基础。目标会导引你的一切想法，而你的想法便决定了你的人生。

设定目标有一个重要的原则，那就是它要有足够的难度，乍看之下似乎不易达到，它又得对你有足够的吸引力，你愿意全心全意去完成。当我们有了这个目标时，若再加上必然能够实现的信念，那么就可说成功了一半。

思路突破：穷人最缺少的是野心

法国富翁巴拉昂去世后，《科西嘉人报》刊登了他一份特别遗嘱：

“我曾是穷人，但当我去世走进天堂时，我却是一个大富翁。在跨入天堂之门前，我不想把我的致富秘诀带走。在法兰西中央银行，有我一个私人保险箱，那里面藏有我的秘诀；保险箱的三把钥匙在我的律师和两位代理人手中。

谁若能通过回答“穷人最缺少的是什么”而猜中我的秘诀，他将得到我的祝贺。当然，那时我已不可能从墓穴中伸出双手为其睿智欢呼，但他可以从那只保险箱里荣幸地拿走100万法郎，那是我给予他的掌声。”

遗嘱刊出后，《科西嘉人报》收到大量信件。绝大部分的人认为，穷人最缺少的是金钱。穷人还能缺少什么？当然是钱了。还有一部分人认为，穷人最缺少的是机会，穷人最缺少的是技能，穷人最缺少的是帮助和关爱。总之，答案五花八门。

一年后，也就是巴拉昂逝世周年纪念日，律师和代理人按巴拉昂生前的交代，在公证部门的监督下打开了那只保险箱。

在48561封来信中，一位叫蒂勒的小姑娘猜对了巴拉昂的秘诀。蒂勒和巴拉昂都认为，穷人最缺的是野心，即成为富人的野心。

颁奖之日，主持人问9岁的蒂勒，为什么想到野心，而不是其他。她说：“每次，我姐把她11岁的男友带回家时，总是警告我：‘不要有野心！不要有野心！’我想，也许野心可让人得到自己想得到的东西。”

成功启示： 野心绝不是成就，但没有野心，肯定不会有成就。

不必为完美所累

人生的确有许多不完美之处，每个人都会有这样或那样的缺憾。其实，没有缺憾我们便无法去衡量完美。仔细想想，缺憾不也是一种完美吗？

谢尔·西尔弗斯坦在《丢失的那块儿》里讲过这样一个故事：一个圆环被切掉了一块，圆环想使自己重新完整起来，于是就到处去寻找丢失的那块儿。可是由于它不完整，因此滚得很慢，它欣赏路边的花儿，它与虫儿聊天，它享受阳光。它发现了许多不同的小块儿，可没有一块适合它。于是它继续寻找着。

终于有一天，圆环找到了非常适合的小块，它高兴极了，将那小块装上，然后又滚了起来，它终于成为完美的圆环了。它能够滚得很快，以致无暇注意花儿或和虫儿聊天。当它发现飞快的滚动使它的世界再也不像以前那样时，它停住了，把那一小块又放回到路边，缓慢地向前滚去。

人生的确有许多不完美之处，每个人都会有这样或那样的缺憾。其实，没有缺憾我们便无法去衡量完美。仔细想想，缺憾不也是一种完美吗？

著名的音乐家托马斯·杰斐逊其貌不扬，他在向妻子玛莎求婚时，还有两位情敌也在追求玛莎。一个星期天，杰斐逊的两个情敌在玛莎的家门口碰上了，于是，他们准备联合起来，羞辱杰斐逊。可是，这时门里传来优美的小提琴声，还有一个甜美的声音在伴唱。如水的乐曲在房屋周遭流淌着，两个情敌此时竟然没有勇气去推玛莎家的门，他们心照不宣地走了，再也没有回来过。

杰斐逊并不完美，也不出众，但是他有了小提琴和音乐才华，就不可战胜了。

对于每个人来讲，不完美是客观存在的，无须怨天尤人，在羡慕别人的同时，不妨想想，怎样才能走出误区。或用善良美化，或用知识充实，或用自己的一技之长发展自己……生命的可贵之处，在于看到自己的不足之处后，能坦然面对。

人生就是充满缺陷的旅程。从哲学的意义上讲，人类永远不满足于自己的思维、自己的生存环境、自己的生活水准。这就决定了人类不断创造、追求，从简单的发明到航天飞机，从简单的词汇到庞大的思想体系。没有缺陷，产品便不会一代代更新。没有缺陷就意味着圆满，绝对的圆满便意味着没有希望，没有追求，便意味着停滞。

生活不可能完美无缺，也正因为有了残缺，我们才有梦，才有希望。当我们为梦想和希望而付出我们的努力时，我们就已经拥有了一个完整的自我。

思路突破：面对不完善的自我

古语云：甘瓜苦蒂，物不全美。从理念上讲，人们大都承认“金无足赤，人无完人”。正如世界上没有十全十美的东西一样，生活中也不存在精灵神通的完人。但在认识自我，看待别人的具体问题上，许多人仍然习惯于追求完美，要求自己样样都行，对别人也往往是全面衡量。

难道那些名人果真那么光彩夺目，无可挑剔吗？绝非如此。任何人总有其优点和缺点两个方面。

美国大发明家爱迪生，有过一千多项发明，被誉为发明大王，但他在晚年固执地反对交流输电，一味主张直流输电。

电影艺术大师卓别林创造了生动而深刻的喜剧形象，但他极力反对有声电影。

人是可以认识自己、操纵自己的，人的自信不仅是相信自己有能力有价值，而且是相信自己有缺点，有毛病。我们放弃了完美，就会明白我们每个人的两重性是不可改变的。所以，我们应当保持这样一种心态，我知道自己的长处、优点，也知道自己的短处、缺点，我知道自己的潜能和心愿，也知道自己的困难和局限。自我永远具有灵与肉、好与坏、真与伪、友好与孤独、坚定与灵活等的两重性。

自我容纳的人，能够实事求是地看自己，也能正确看待别人的两重性，这样就会抛弃骄傲自大、清高孤僻、鲁莽草率之类导致失败的弱点。我们将这种自我肯定，自我容纳的意识付诸行动，就能从自身条件不足和所处环境不利的局限中解脱出来，去说自己想说的话，去做自己想做的事，不必藏拙，不怕露怯。即使明知在某方面不如别人，只要是自己想做的事，也会果敢行动，我行我素。因为任何一个人只有经过东倒西歪、羞怯紧张的阶段，才能学会走路、讲话、游泳、滑冰、骑车、跳舞等技能。

法国大思想家卢梭说得好：“大自然塑造了我，然后把模子打碎了。”这话听起来有点玄乎，其实说的是实在话。可惜的是，许多人不肯接受这个已经失去了模子的自我，于是就用自以为完美的标准，即公共模子，把自己重新塑造一遍，结果失去了自我。

“成为你自己！”这句格言之所以知易行难，道理就在于此。失去了自我，失去了个性与自我意识，你还谈什么改进和提高呢？

成功启示： 世界并不完美，人生当有不足。留些遗憾，倒可以使人清醒，催人奋进，是件好事。有句话叫做：“没有皱纹的祖母最可怕。”没有遗憾的过去便无法链接人生。

此路不通，请绕行



在攀登顶峰的路途上，遇到“请绕行”的标志是不可避免的，这时候，你不妨坦然接受，不必固执地“一条道跑到黑”。请记住，绕行有时可以让你有机会看到更美的景致。

你或许有过开车去长途旅行的经历。当你手里拿着地图前行的时候，突然之间，前面出现了一块写着“此路不通，请绕行”的路标。而你的地图上并没有这个标识，于是你陷入了窘境。事实上，在我们每个人的职业生涯中，也常常会出现“请绕行”的情况，这时就需要我们采取不同的计划、不同的步骤来达到既定的目标。

被誉为“世界上最伟大的推销员”的乔·吉拉德讲道：“我曾经长期从事汽车销售工作，而且做得相当出色。对我来说，推销员的工作能让我得到很大的个人满足。在我的帮助下，许多人得以拥有一辆可靠、舒适、安全和价格适中的新车。但在我的汽车销售生涯中，我依然不得不面对一些改变。譬如说，为了应付1974年石油禁运的突发情况，我不得不对销售手法做了一些调整。在过去那些日子里，汽车工业发生了许多技术上的改革。身为汽车推销员的我，自然需要随时对汽车有新的认识。所以，销售汽车绝不仅仅是寻找买主、下订单那么简单。”

你必须意识到变化随时都可能发生，你必须为此做好充分准备。

“此路不通，请绕行”，我们应随着变化及时地调整自己的步伐，切莫在无法实现的事情上耗费过多的精力和时间，让“生命号”之轮就此搁浅。

思路突破：如果错了，就重新开始

有一只老鼠跑进迷宫去找干酪，它跑进一条通道，转过弯，越过一个障碍，说：“什么？没干酪。好，我要定了那块干酪。我闻得到它就在某处。”

这只老鼠于是跑进另一条通道，转几个弯，越过几个障碍，终于找到干酪。它那些选择没有一项是错的，之前的各项选择都只是一个教训，告诉你干酪不在那儿。

老鼠一旦知道干酪不在一个地方，它就走开，有时需倒退才能寻到正确的路。这老鼠从不休止，也不停止选择，直至找到干酪为止。

实验室里，有个现象称为“精灵的老鼠”。进迷宫的第一天，精灵的老鼠很快就找到干酪。第二天，精灵的老鼠直奔昨天放干酪的地点。发现干酪不在原处，它四处张望，显然在纳闷：“干酪‘应该’在此呀，哪儿去了？”老鼠上看下看，奇怪道：“这迷宫今天怎么了？到底……”老鼠于是坐下来，等干酪出现——时候显然不早了嘛——一直等到饿死。干酪就在隔壁的通道上。只要多做选择——以及少做一项决定——这只老鼠就会得到它要的东西。

我们经常变成精灵的老鼠，经由尝试与错误，我们找到了一条使我们相当接近目标的路。然后，我们“决定”了：“就是这条路。”“我们为你指出了路，把你的名字画上，”美国“摇滚乐之父”鲍伯·狄伦哀叹道，“结果你以为那是你可以占有之处。”“这条路”不通的时候——也就是说它不再能引我们更接近我们的目标——我们照走不误。为什么？“因为它以前行得通。”

一个法子如果没用，聪明一点，放掉它，无论它过去多么有用，我们必须再作选择。又不通的话，咧一下嘴，说：“哦，好吧。”然后做下一个选择。

成功启示：

有人一心求赢而不一心求输——赢的意思是到达目标，而不是以我们“认为”我们应该用的法子去到达目标——他们不把“输”视同“失”。输只是又一个教训而已。

背着石头上山



懂得放下其实是一种境界、一种修养，没有太多的纷扰和欲望的羁绊，就会活得更加简单、更加洒脱、更加自由。

两个和尚一道到山下化斋，途经一条小河。两个和尚正要过河，忽然看见一个妇人站在河边发愣，原来妇人不知河的深浅，不敢轻易过河。一个年纪较大的和尚立刻上前去，把那个妇人背过了河。两个和尚继续赶路，可是在路上，那个年纪较大的和尚一直被另一个和尚抱怨，说作为一个出家人，怎么能背妇人过河，又说了一些不好听的言语。年纪较大的和尚一直沉默着，最后他对另一个和尚说：“你之所以到现在还喋喋不休，是因为你一直都没有在心中放下这件事，而我在放下妇人之后，同时也把这件事放下了，所以才不会像你一样烦恼。”

“放下”是一种觉悟，更是一种心灵的自由。

其实，生活原本是有许多快乐的，只是我辈常常自寻烦恼，“空添许多愁”。许多事业有成的人常常有这样的感慨：事业小有成就，但心里空空的，好像拥有很多，又好像什么都没有。总是想成功后坐豪华游轮去环游世界，尽情享受一番。但真的成功了，却又没有时间、没有心情去了却心愿。因为还有许多事情让人放不下……

对此，台湾作家吴淡如说得好：好像要到某种年纪，在拥有某些东西之后，你才能够悟到，你建构的人生像一栋华美的大厦，但只有外壳，里面水管失修、配备不足、墙壁剥落，又很难找出原因来整修，除非你把整栋房子拆掉。但你又舍不得拆掉。那是一生的心血，拆掉了，所有的人会不知道你是谁，你也很可能会不知道自己是谁。

很多时候，我们舍不得放弃一个放弃了之后并不会失去什么的工作，舍不得放弃对权力与金钱的追逐……于是，我们只能用生命作为代价，透支健康与年华。但谁能算得出，在得到一些自己认为珍贵的东西时，有多

少和生命休戚相关的美丽像沙子一样从手掌间溜走？而我们却很少去思忖：掌中所握的生命的沙子的数量是有限的，一旦失去，便再也捞不回来。

思路突破：懂得放弃是一种境界

在日常生活中，对不用之物的处理往往体现出一个人的思维方式。随着人们生活水平的提高，物尽其用的概念已经陈旧。现在，家家都有不少已被替代但并未完全丧失功能的物品，有些人家舍不得丢弃，日积月累，无用之物越积越多，等到堆放不下了，只能惋惜地集中扔掉，并在疲劳的同时慨叹着“早知今日，何必当初”。

有些人随时淘汰那些不再需要的东西，省去了集中处理的精力，平时家中也显得简洁明快。其实人生又何尝不是如此，即便过着平凡的日子，也依然会不断地积累，大到人生感悟，小到一张名片，都是从无到有，积少成多。无论你的名誉、地位、财富、亲情，还是你的烦恼、忧愁，都有很多是该弃而未弃或该储存而未储存的。人类本身就有喜新厌旧的癖好，都喜欢焕然一新的感觉，不学会放弃是无论如何也无法焕然一新的。学会放弃也就成了一种境界，大弃大得，小弃小得，不弃不得。

有一个聪明的年轻人，很想在一方面都比他身边的人强，他尤其想成为一名大学问家。可是，许多年过去了，他的其他方面都不错，学业却没有长进。他很苦恼，就去向一个大师求教。

大师说：“我们登山吧，到山顶你就知道该如何做了。”

那山上有许多晶莹的小石头，煞是迷人。每见到他喜欢的石头，大师就让他装进袋子里背着，很快，他就吃不消了。“大师，再背，别说到山顶了，恐怕连动也不能动了。”他疑惑地望着大师。大师微微一笑：“该放下，不放下背着石头咋能登山呢？”

年轻人一愣，忽觉心中一亮，向大师道了谢走了。之后，他一心做学问，进步飞快。其实，人要有所得必有所失，只有学会放弃，才有可能登上人生的高峰。

我们很多时候羡慕在天空中自由自在飞翔的鸟儿，人其实也应该像这鸟儿一样，欢呼于枝头，跳跃于林间，与清风嬉戏，与明月相伴，饮山泉，觅草虫，无拘无束。这才是鸟儿应有的生活，才是人类应有的生活。人生

在世，有许多东西是需要放弃的。在仕途中，放弃对权力的追逐，随遇而安，得到的是宁静与淡泊；在淘金的过程中，放弃对金钱无止境的掠夺，得到的是安心和快乐；在春风得意、身边美女如云时，放弃对美色的占有，得到的是家庭的温馨和美满。

成功启示：

人总喜欢给自己加上负荷，不肯轻易放下，自认为“执著”。执著于名与利，执著于充满空想的追求。数年时光逝去，才惊叹人生的无为与空虚。庄子云：“人生如白驹过隙。”哲人的结论难道不能使人受些启迪么？我辈何不提得起，放得下，想得开，做个快乐的自由人呢？

进和退有学问



对于成功者来说，只要人生目标的大方向没变，有时候采用以退为进的策略，也不失是一种明智的选择。

美国前总统克林顿跟莱温斯基的那场“拉链门”风波也许仍在人们的记忆之中。我们可以想一想，当克林顿与莱温斯基的事情东窗事发时，克林顿若死不承认，也是一种选择。当着全世界人的面，堂堂的美国总统承认自己的丑事，这是多让人难为情的事情啊！但克林顿的聪明之处就在于，他采取了一种以退为进的策略，承认了自己的错误。

无独有偶，同样是美国总统，当年肯尼迪在竞选美国参议员的时候，他的竞选对手在最关键的时候轻易地抓到了他的一个把柄：肯尼迪在学生时

代，曾因欺骗而被哈佛大学清退。这类事件在政治上的威力是巨大的，竞选对手只要充分利用这个证据，就可以使肯尼迪诚实、正直的形象蒙上一层阴影，使他的政治前途黯淡无光。一般人面对这类事情的反应不外是极力否认，澄清自己，但肯尼迪很爽快地承认了自己的确曾犯了一项很严重的错误，他说：“我对于自己曾经做过的事情感到很抱歉。我是错的。我没有什么可以辩驳的。”肯尼迪这么做，等于说“我已经放弃了所有的抵抗”，而对于一个已经放弃抵抗的人，你还要跟他没完没了吗？如果对手真的继续进攻了，显得对手没有一点风度。所以，我们应记住一个基本原则：一个人既然已经承认错误了，那么你就不能再去攻击他，再去跟他计较。

这是在被动的情况下采用的以退为进的策略。在主动的情况下，由于彻底解决某个问题的时机没有完全成熟，也可以采用这种策略。

清朝康熙皇帝继位时年龄很小，功臣鳌拜掌握朝中大权，并想谋取皇位。康熙十分清楚鳌拜的野心，但他觉得自己根基未稳，准备还不充分，于是索性不问政事，整天与一帮哥们儿“游戏”，以造成一种自己昏庸无能的假相。一次，康熙着便服同索额图一起去拜访鳌拜，鳌拜见皇帝突然来访，以为事情败露，伸手到炕上的被褥中摸出一把尖刀，被索额图一把抓住。直到这时，康熙仍装糊涂说：“这没什么，想我满人自古以来就有刀不离身的习惯，有何奇怪？”康熙此举让鳌拜对他彻底放松了戒备，最后康熙等时机成熟时一举将其擒获，可以说是放出长线，钓上了大鱼。

思路突破：大丈夫能屈能伸

荀子说，大丈夫根据时势，需要屈时就屈，需要伸时就伸，可以屈时就屈，可以伸时就伸。屈于应当屈的时候，是智慧；伸于应当伸的时候，也是智慧。屈是保存力量，伸是壮大力量；屈是隐匿自我，伸是高扬自我；屈是生之低谷，伸是生之巅峰。有低谷，有巅峰，犬牙交错，波浪行进，这才构成完美而丰富的人生。

荀子又说，大丈夫推崇他人的德行，赞扬他人的道德，这不是出于阿谀奉承；公正地、坦率地指出他人的错误，也不是出于诽谤和挑剔；客观地、中肯地表白自己光明磊落，与虞舜夏禹相比拟，与苍天大地相参合，这不叫虚夸狂妄。随时势能屈能伸，柔顺如同薄席，可卷可张，这不是出于

胆小怕事；刚强、勇敢而又坚毅，从不屈服于人，这不是出于骄傲暴戾。

荀子还说，人如果到了如《诗经》中所说的，“往左，你能应付裕如，往右，你能掌握一切”这样的境界，就不枉为人了。

大丈夫有起有伏，能屈能伸。起，就起他个直上九霄，伏，伏就他个如龙在渊，屈，就屈他个不露痕迹，伸，就伸他个天高海阔。

南宋抗元民族英雄文天祥，几次被捕几次逃亡，出生入死，找到自己的军队，与敌人展开最后一战，被捕后英勇就义，英名流芳百世。他那“人生自古谁无死，留取丹心照汗青”的诗句永远激励着后人！

史学家司马迁对楚国义侠季布为实现自己的政治抱负，不惜乔装为奴，忍辱偷生给予了如下评论：

“……季布以勇显于楚，身屡军拳旗者数矣，可谓壮士。然至被刑戮，为人奴而不死，何其下也！彼必自负其材，故受辱而不羞，欲有所用其未足也，故终为汉名将，贤者咸重其死。夫婢妾贱人感慨而自杀者，非有勇也，其计划无复之耳。”

其实，司马迁本人就是耿介之士。当群臣众口一词诋毁李陵降胡时，他却站出来，仗义直言，结果触怒了汉武帝而被处以宫刑。受宫刑乃奇耻大辱，从不畏死的角度看司马迁理应自杀。但他深知自己肩负着客观记述历史的使命，必须忍辱偷生。

试想：如若没有司马迁的忍辱负重，怎能有巨著《史记》的出现？汉武帝的暴行怎能昭然天下？李陵的英雄壮举又怎能为人所知呢？

成功启示： 进退、伸屈的规则是人生要懂得的至高智慧。真正参悟了进退之道的人，才是真正的智者！

心理自测

你是否拥有较好的自我控制能力

你是个具有自控能力的人吗?当你的行为与周围环境不相适应时,你能做到适可而止吗?一个人的自控能力可以反映出其处世态度。通过下面的测试,你可以明确地知道自己是否是个拥有自控能力的人。

请如实回答以下问题,在4个选项中选出你最适合的一项,共13题。请在10分钟之内完成。

一、一觉醒来,你常常莫名其妙地感到浑身没劲。

1. 完全是这样 2. 不是 3. 介于两者之间

二、即使在很生气的情况下,你也很少用极端的话语伤害别人的感情。

1. 完全如此 2. 完全不是 3. 介于两者之间

三、睡觉时,你经常:

1. 很难睡着 2. 极易入睡 3. 介于两者之间

四、你在任何情况下都能很好地掌握自己的表情和语气。

1. 是的 2. 不是 3. 介于两者之间

五、在最近一段时期发生的几件事情让你觉得自己受了许多委屈和侮辱。

1. 是的 2. 不是 3. 介于两者之间

六、你经常对自己的言行是否能引起别人的兴趣表示疑问。

1. 是的,完全如此 2. 不是的 3. 介于两者之间

七、在遇到一些突发事故后,你时常感到心灵震动,从而精神疲惫,不能继续正常地从事自己该做的事。

1. 是的,经常这样

2. 不是

3. 介于两者之间

八、你经常感到神经脆弱，稍有一点刺激你就会情绪激动得难以控制。

1. 是的，完全如此 2. 不是 3. 介于两者之间

九、一些并不严重的事情，也会把你搅得心神不宁。

1. 是的 2. 不是 3. 介于两者之间

十、在某种心境下，你会因为迷茫陷入深深的困惑中，甚至无心工作。

1. 是的 2. 不是 3. 介于两者之间

十一、有人无故打乱了你的生活时，你会：

1. 就当没有任何事情发生，坦然自若
2. 发泄出自己的不满
3. 介于两者之间

十二、热闹的城镇与偏僻的乡村相比，在选择居住地时，你更青睐前者。

1. 是的 2. 不是的 3. 不确定

十三、即使身感不适，若没有医师的处方，什么药品你也不会乱用。

1. 是的 2. 不是 3. 介于两者之间

计 分

在以上题目中，第二、四、十二题选择1选项得0分，选择2选项得2分，选择3选项得1分。

第一、三、五、六、七、八、九、十、十一、十三题选择1选项得2分，选择2选项得0分，选择3选项得1分。

解 答

总分为0~8分者，你心境平和，生活中你知足常乐、随遇而安，内心平衡自然，但用现代人的眼光来看，你似乎过分安于现状，缺乏应有的向上的动力以及进取精神。

总分为9~15分者，你很会控制自己，而且把握适度，这对你的学习、生活都有益处，你所拥有的对自己适当的调节能力，让你生活得充实、愉

快，维持目前状态，你会有一份积极向上的人生。

总分为16~26分者，你的生活时常充斥着紧张的氛围，长期处于这种环境下，你会变得缺乏耐心，精神疲乏，每日生活战战兢兢，难以自我把持，在集体生活中，很难形成团队精神和协作能力。你应该好好分析一下导致精神紧张的原因，要设法克服外来的不良影响，同时培养自己各方面的爱好及兴趣，也可找一些朋友通过聊天的方式放松自己紧绷的神经。

11

习惯左右成败

播下一种行动，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。习惯在人们一生中，具有一种惯性的力量，左右着你奋斗的轨迹。好的习惯助人成功，坏的习惯使人受挫。诸多坏习惯中，小的会影响发展，大的会导致一生的完全失败。因此，改变坏习惯，对于任何人都是刻不容缓的。

目标尽在混沌中



目标是人生的指南针，指引着人们前进的脚步。然而，很多人的人生却没有目标，他们总是活在混沌和盲目之中，纵使耗尽精力，也跟成功无缘。人生没有目标，就好比一艘没有方向的油轮，在燃尽油料之后终归无法抵达彼岸。由此，渴望成功的人们应当养成确立目标的习惯，调整自己的步伐，向成功冲刺。

一条船，如果配备有合适的风帆，就能朝任何方向行驶。组合帆可保证最有效地利用风力，但舵能确保船向特定的方向行驶。没有了舵，船就只能任凭风吹，毫无目的地行驶。

这个道理对人也完全适用。为了获得成功，你可以干的事情多得很。你可以修身养性，使自己具有迷人的个性；你可以修饰打扮，使自己神采奕奕；你还可以接受良好的教育，使自己学富五车。做这类事情，恰似给自己的航船安上风帆，但是，要是没有适当的导航装置，在人生的征途上你仍有可能寸步难行。你需要有目标和理想，好使你能沿着你所希望的方向前进。“如果一个人没有崇高的目标，”芬汉社区的创办者艾琳·卡迪说道，“就跟一条没有舵的航船一样。”

许多人表面上看来终生工作勤奋，但在个人事业上成果甚微。这里的主要原因在于，他们沉溺于胡思乱想，干些毫无用处的事，而不是牢牢把握方向，指引自己奔向既定的目标。他们就像没有舵的航船一样，任凭命运的风把他们摆弄，白白浪费掉宝贵的精力，结果无法使自己积聚起广博的知识和专业技能。由于深感无能为力，他们便始终生活在毫无幸福可言的状态中，崇高的目标和明确的目的，可以对你那无限的潜力起到舵的作用，帮助你沿着提高自己声誉、增强自己能力的方向前进。人一旦变得高效和富有创造性，无能为力和无所适从等不良反应就会烟消云散了。

思路突破：点燃心中的明灯

茫茫宇宙，漫漫人生，为什么有的人能长期奋斗，给自己创造成就，给人类带来光明，成为成功卓越乃至伟大者；而有的人却庸庸碌碌，无所作为，一生像燃着的湿绳，烟雾弥漫，却没有亮光，成为失败、悲观、渺小者？

这天差地别的原因在于：前者心中有一盏人生大目标的明灯，后者心中却是一片灰暗。

心中没有明灯的人，由于心理灰暗，容易把这个世界也看成是一个灰暗的世界，从而误入失败悲观的歧途。

如果我们心中有一盏明灯，有了人生的大目标，我们就有了一个强有力的精神支柱，我们的人生就会变得有意义，我们就不怕漫漫长夜，不怕世界的变化、社会的变迁、身世的坎坷。

下面这个故事，再好不过地说明养成确立目标习惯的重要性。

罗马纳·巴纽埃洛斯是一位年轻的墨西哥姑娘，16岁就结婚了。在两年当中她生了两个儿子，丈夫不久后离家出走，罗马纳只好独自支撑家庭。但是，她决心谋求一种令她自己及两个儿子感到体面和自豪的生活。

她用一块普通披巾包起全部财产，跨过里奥兰德河，在得克萨斯州的埃尔帕索安顿下来，并在一家洗衣店工作，一天仅赚1美元，但她从没忘记自己的梦想，即要在贫困的阴影中创造一种受人尊敬的生活。于是，口袋里只有7美元的她，带着两个儿子乘公共汽车来到洛杉矶寻求更好的发展。

她开始做洗碗的工作，后来找到什么活就做什么，拼命攒钱直到存了400美元后，便和她的姨母共同买下一家拥有一台烙饼机及一台烙小玉米饼机的店。她与姨母共同制作的玉米饼非常成功，后来还开了几家分店。直到最后，姨母感觉到工作太辛苦了，这位年轻妇女便买下了她的股份。

不久，她经营的小玉米饼店铺成为全国最大的墨西哥食品批发商，拥有员工300多人。

她和两个儿子在经济上有了保障之后，这位勇敢的年轻妇女便将精力转移到提高她美籍墨西哥同胞的地位上。

“我们需要自己的银行。”她想。后来她便和许多朋友在东洛杉矶创建了“泛美国民银行”。这家银行主要是为美籍墨西哥人所居住的社区服务。

如今，银行资产已增长到 2200 多万美元，这位年轻妇女的成功确实来之不易。

抱有消极思想的专家们告诉她：“不要做这种事。”他们说：“美籍墨西哥人不能创办自己的银行，你们没有资格创办一家银行，同时永远不会成功。”

“我行，而且一定要成功。”她平静地回答。结果她真的梦想成真了。

她与伙伴们在一个小拖车里创办起他们的银行。可是，到社区销售股票时遇到一个麻烦，因为人们对他们毫无信心，于是她向人们兜售股票时屡屡遭到拒绝。

他们问道：“你怎么可能办得起银行呢？”“我们已经努力了十几年，总是失败，你知道吗？墨西哥人不是银行家呀！”

但是，她始终不放弃自己的梦想，努力不懈，如今，这家银行取得伟大成功的故事在东洛杉矶已经传为佳话。后来她成为了美国第 34 任财政部长。

你能想像得到这一切吗？一名默默无闻的墨西哥移民，却胸怀大志，后来竟成为世界上最大经济实体的财政部长。

成功启示：

不言而喻，凡成功者，必有坚定而明确的目标。随后，他们以身为箭，以心为弦，将自己射向成功的目标。此所谓有价值的生命者、此所谓成功之人士。凡是有强有力的中心意志的人，定是个积极的、有建设与创造本领的人。每个人都会向往一件事，但真能做事、成事的，却只有那些有中心意志和终极目标的人。

空谈是个坏习惯

俗话说：“空谈误国，实干兴邦。”的确，不着边际的空谈抵不过一步实在的行动。空谈所收获的无非是悔恨的感叹，而行动才会创造出沉甸甸的果实。

许多人习惯于玩嘴皮子功夫，遇事总是说说而已，毫无行动，这种人最终会浑浑噩噩，一事无成。曾有人这样计算，人生如果以70年寿命来算，除去少不更事和老不方便的10年，也不过2万余天，再除去睡眠的1/4到1/3时间，剩下的时间真可说是寸阴寸金。所以还是把那些有意义的事抓紧列出来，赶快去做，而不只是停留在嘴皮子上。

有一部作品名为《小领袖》，里面描写了一个凡事都迟疑不决的人，他嘴里一直在念叨着非把那棵阻碍交通的树砍去不可，但一直没有动手去砍，任凭那棵树渐渐长大。直到他须发斑白时，那棵大树依然屹立在那儿。最后他还说：“我已经老了，应该去找一把斧头来！”

世上任何事情，如果不下决心去做，就永远没有成功的希望，要想获得成功，就非得打定主意专心致志地去做不可。

斯通作为公司销售执行委员会的7位执行委员之一，曾走访了亚洲和太平洋地区。在一个星期二的上午，斯通给某市的推销人员做了一次励志性的谈话。当天晚上，斯通接到一个电话，是一家推销金属柜的公司的推销员伊斯特打来的。伊斯特很激动地说：“我记住了你给我们的自我发动警句：不要空谈，想到就做！我就去看我的卡片记录，分析了10笔死账。我准备提前兑现这些账，这在先前可能是一件相当棘手的事。我重复了‘想做就做’这句话好几次，并用积极的心态去访问这10个客户。结果我做了笔大买卖！”

你或许也懂得“想做就做”的道理，但是你可能并没有把这个原则应用到你自己的经历中。伊斯特做到了这一点，所以你能做到。

世上有多少人，都埋怨自己时运不济，为什么人家会成功，自己却一点着落也没有。其实，他们不知道造成失败的主要原因是他们自己。他们一生其实也许毫无过错，只因本身的懦弱无能，陷于空谈之中。他们既没有坚强的意志，又没有持久的耐心，更没有敢作敢为的决断力。这些人如能彻底悔悟，寻求一个适当的目标，打定主意，摒弃空谈，持续不断地努力，他们的前途仍是光明的。

思路突破：成功在于马上行动

英国前首相本杰明·狄斯累利曾指出，虽然行动不一定能带来令人满意的结果，但不采取行动就绝无满意的结果可言。

因此，如果你想取得成功，就必须先从行动开始。

然而，每天不知会有多少人把自己辛苦得来的新构想取消，因为他们不敢执行。过了一段时间，这些构想又会回来折磨他们。

记住：切实执行你的创意，以便发挥它的价值。不管创意有多好，除非真正身体力行，否则永远不会有收获。

天下最可悲的一句话就是：我当时真应该那么做，但我没有。经常会听到有人说：“如果我当年就开始做那笔生意，早就发财了！”一个好创意胎死腹中，真的会叫人叹息不已，永远不能忘怀。如果真的彻底施行，当然有可能带来收获。

你已经想到一个好创意了吗？如果有，马上行动。

你一定要制定一个人生的目标，并认真制定各个时期的目标。但如果你不行动，你就像这样的一个人：此人一直想到北京旅游，于是设计了一个旅行计划。他花了几个月阅读能找到的各种资料——北京的艺术、历史、哲学、文化。他研究了北京地图，定了飞机票，并制定了详细的日程表。他标出要去观光的每一个地点，连每小时去哪里都定好了。

安东尼·罗宾说过，行动是化目标为现实的关键步骤。有个朋友知道了此人对这次旅游的安排，到他家做客时问他：“北京怎么样？”

“我想，”这人回答，“北京是不错的，可我没去。”

朋友惊讶地问道：“什么？你花了那么多时间做准备，出什么事啦？”

“我是喜欢定旅行计划，但我不愿坐飞机，受不了，所以呆在家里没

去。”苦思冥想，谋划如何有所成就，无论如何都不能代替身体力行实践。没有行动的人只是在做白日梦。

成功启示：

一个人的行为影响他的态度，行动能带来回馈和成就感，也能带来喜悦，通过潜心工作得到自我满足和快乐，这是其他方法不可取代的。这么说来，如果你想寻找快乐，如果你想发挥潜能，如果你想获得成功，就必须积极行动，全力以赴。

懒惰是一种毒药



无论是对个人还是对一个民族而言，懒惰都是一种堕落的、具有毁灭性的东西。

有的人终日游手好闲、无所事事，无论干什么都舍不得花力气、下工夫。但这种人的脑瓜子可不懒，他们总想不劳而获，总想占有别人的劳动成果，他们的脑子一刻也没有停止活动，他们一天到晚都在盘算着去掠夺本属于他人的东西。正如肥沃的稻田不生长稻子就必然长满茂盛的杂草一样，那些好逸恶劳者的脑子中就长满了各种各样的“思想杂草”。

懒惰是一种恶劣的精神重负。人们一旦背上了懒惰这个包袱，就只会整天怨天尤人、精神沮丧、无所事事，这种人完全是无用的人。

亚历山大征服波斯人之后，目睹了这个民族的生活方式。亚历山大注意到，波斯人的生活十分腐朽，他们厌恶辛苦的劳动，只想舒适地享受一切。亚历山大不禁感慨道：没有什么东西比懒惰和贪图享受更容易使一个

民族奴颜婢膝的了，也没有什么比辛勤劳动的人们更高尚的了。

有一位外国人周游世界各地，对生活在不同地位、不同国家的人有相当深刻的了解。当有人问他不同民族的最大的共性是什么，或者说最大的特点是什么时，这位外国人回答道：“好逸恶劳乃是人类最大的特点。”

英国圣公会牧师、学者、著名作家伯顿给世人留下了一本内容深奥却十分有趣的书《忧郁的剖析》。约翰逊说，这是唯一一本使他每天提早两个小时起来拜读的书，伯顿在书中做出了许多独到而精辟的论断。

他指出：精神抑郁、沮丧总是与懒惰、无所事事联系在一起。“懒惰是一种毒药，它既毒害人们的肉体，也毒害人们的心灵，”伯顿说，“懒惰是万恶之源，是滋生邪恶的温床；懒惰是七大致命的罪孽之一，它是恶棍们的靠垫和枕头，懒惰是魔鬼们的灵魂……一条懒惰的狗都遭人唾弃，一个懒惰的人当然无法逃脱世人对他的鄙弃和惩罚。一个聪明却十分懒惰的人必然成为邪恶的走卒，是一切恶行的役使者。因为他们的心中已经没有勤劳的地位，所有的心灵空间必然都让恶魔占据了，这正如死水一潭的臭水坑中，各种肮脏的爬虫都疯狂地增长一样，各种邪恶的、肮脏的想法也在那些生性懒惰的人们的心中疯狂地生长，这种人的灵魂都被各种邪恶的思想腐蚀，毒化了……”

为了做成某件事，必须与懒惰抗争，超越这种劣根性的钳制。但是这种抗争和超越不是心甘情愿的，一开始总要有外力来强制，进而才能逐渐内化为恒定的精神和行为习惯。

一旦养成恒定的勤劳习惯，往往就会拥有一份稳定的愉快心情。一个进入勤劳状态的人，心灵中就不会有长久驻足的懒惰。所以，克服懒惰最直接、最有效的方法就是使自己忙碌起来。

思路突破：养成勤奋的习惯

凡成大事者都相信勤奋是促使自己成功的基本要素，而懒惰者是永远也不会成功的。

了解实际生活的人都知道：天道酬勤，命运掌握在那些勤勤恳恳工作的人手中。对人类历史的研究表明，在成就一番伟业的过程中，一些最普通的品质，如公共意识，专心致志，持之以恒等，往往起着很大的作用。即

便是盖世天才也不能小视这些品质的巨大作用，一般人就更不用说了。

罗伯特·皮尔正是由于养成了反复训练、不断实践这种看似平凡，实则伟大的品格，才成了英国参议院中的杰出人物。当他还是一个孩子的时候，他父亲就让他站在桌子边练习即席背诵、即席作诗。首先他父亲让他尽可能背诵一些周日训诫。当然，起先并无多大进展，但天长日久，水滴石穿，最后他竟能逐字逐句地背诵全部训诫内容。后来在议会中他以其无与伦比的演讲艺术一一驳倒他的政敌。这实在令人折服，但几乎没有人知道，他在辩论中表现出来的惊人的记忆力正是他父亲严格训练的结果。

在一些最简单的事情上，反复不断的磨炼确实会产生惊人的结果。拉小提琴看起来十分简单，但要达到炉火纯青的地步又需要经过多么辛苦的反复练习啊！有一个年轻人曾问卡笛尼学拉小提琴要多长时间。卡笛尼回答道：“每天12个小时，连续坚持12年。”很多成功人士恪守勤奋是金这一原则。一个芭蕾舞演员要练就一身绝技，不知道要流下多少汗水，饱尝多少苦头。在泰祺妮准备她的夜晚演出之前，她往往得接受她父亲两个小时的严训。歇下来时真是筋疲力尽，她想躺下，但她不能脱下衣服，只能用海绵擦洗一下额头，借以恢复精力。有时，甚至累到完全失去知觉了。舞台上那灵巧如燕的舞步，往往令人心旷神怡，但这又来得何其艰难。台上一分钟，台下十年功。这十年功的酸甜苦辣，泰祺妮作为一个芭蕾舞演员有着深刻的体会。

成功启示： 一点点进步都是来之不易的，任何成功都不可能唾手可得。许多著名的科学家和发明家都是经过顽强拼搏才成就事业的。如果你想成功，勤奋是最好的资本。谁能不停止勤奋的脚步，谁就能一步步走向成功。

为小事抓狂



火气大，爱发脾气，实际上是一种充满敌意和愤怒的心态。这种心态久而久之便演化成为人的一个不良习惯。为了一点鸡毛蒜皮的事情大动肝火，气昏了头，于是耽误了大事。

上班时堵车堵得厉害，交通指挥灯仍然亮着红灯，而时间很紧，你烦躁地看着手表的秒针。终于亮起了绿灯，可是你前面的车子迟迟不启动，因为开车的人思想不集中，你愤怒地按响了喇叭，那个似乎在打瞌睡的人终于惊醒了，仓促地挂上了一档。而你却在几秒钟里把自己置于紧张而不愉快的情绪之中。

美国研究应激反应的专家理查德·卡尔森说：“我们的恼怒有80%是自己造成的。”这位加利福尼亚人在讨论会上教人们如何不生气。卡尔森把防止激动的办法归结为这样的话：“请冷静下来！要承认生活是不公正的。任何人都不是完美的，任何事情都不会按计划进行。”“应激反应”这个词从20世纪50年代起才被医务人员用来说明身体和精神对极端刺激(噪音、时间压力和冲突)的防卫反应。

现在研究人员知道，应激反应是在头脑中产生的。即使是在非常轻微的恼怒情绪中，大脑也会分泌出更多的应激激素。这时呼吸道扩张，使大脑、心脏和肌肉系统吸入更多的氧气，血管扩大，心脏加快跳动，血糖水平升高。

埃森医学心理学研究所所长曼弗雷德·舍德洛夫斯基说：“短时间的应激反应是无害的。”“使人感受到压力是长时间的应激反应。”他研究所的调查结果表明：61%的德国人感到在工作中不能胜任，有30%的人因为觉得不能处理好工作和家庭的关系而有压力，20%的人抱怨同上级关系紧张，16%的人说在路途中精神紧张。

理查德·卡尔森的一条黄金规则是：“不要让小事情牵着鼻子走。”他

说：“要冷静，要理解别人。”他的建议是：表现出感激之情，别人会感到高兴，你的自我感觉会更好。

思路突破：什么是气

古时有一位妇人，特别喜欢为一些琐碎的小事生气。

她也知道自己这样不好，便去求一位高僧为自己谈禅说道，开阔心胸。高僧听了她的讲述，一言不发地把她领到一座禅房中，锁上门转身而去。

妇人气得跳脚大骂，骂了许久，高僧也不理会。妇人又苦苦哀求，高僧仍置若罔闻。

妇人终于沉默了。过了一些时候，高僧来到门外，问她：“你还生气吗？”

妇人说：“我只为我自己生气，我怎么会到这地方来受这份罪。”

“连自己都不原谅的人怎么能心如止水？”高僧拂袖而去。

过了一会儿，高僧又问她：“还生气吗？”

“不生气了。”妇人说。“为什么？”“气也没有办法呀。”“你的气并未消逝，还压在心里，爆发后将会更加剧烈。”高僧又离开了。

高僧第三次来到门前时，妇人告诉他：“我不生气了，因为不值得气。”

“还知道值不值得，可见心中还有衡量，还是有气根。”高僧笑道。

最后当高僧迎着夕阳立在门外时，妇人问高僧：“师傅，什么是气？”

高僧将手中的茶水倾洒于地。妇人视之良久，顿悟，叩谢而去。

何苦要气？气便是别人吐出而你却接到口里的那种东西，你吞下便会反胃，你不看它时，它便消散了。

成功启示：

当你不能冷静下来而生气时，你要问自己：一年后生气的理由是否还那么重要？这会使得你对许多事情得出正确的看法。

守时没有借口



失败者没有认识到时间的宝贵，养成了浪费时间的习惯，不懂得办事守时。因此，他们在现实中也吃了不少苦头。不拖沓是成功的一大品质。

如果你错过了与他人约定的时间，那么你失去的也许仅仅是信任；但如果你连与自己约定的时间都错过了，那么你失去的就不仅仅是时间，甚至可能是人生的方向。

拿破仑说，他之所以能打败奥地利人，是因为奥地利人不懂得5分钟的价值。在滑铁卢一战中，拿破仑的失败也与他没有把握好时间有关。而在当今的商业社会中，迅捷和准时同样重要。

许多浑浑噩噩、最终一事无成的人的失败，仅仅是因为没有把握好当初关键的5分钟。失败者的墓碑上字里行间都充满了这样的警示：“太晚了！”往往就在几分钟之间，胜利与溃败、成功与失败就会转手易人。

所以，我们说恪守时间是工作的灵魂所在，它同时也代表了明智与信用。

商业界的人士都懂得，商业活动中某些重大时刻往往会决定以后几年的业务发展状况。如果你到银行晚了几个小时，票据就可能被拒收，而你借贷的信用就会荡然无存。守时，还代表了彬彬有礼、温文尔雅的风范。有些人总是手忙脚乱地完成工作，他们总是急匆匆的样子，给你的印象就好像他们总是在赶一辆快要启动的火车一样。他们没有掌握适当的做事方法，所以很难会有什么大的成就。

总之，每个人都应该有一块表可以随时看时间。事事习惯“差不多”是个坏毛病，从长远来看更是得不偿失。

一位青年人跟应聘公司约好了面试时间。但到了面试那天，他却未能准时赴约。20分钟后，这位青年才匆匆赶来。公司的部门经理问他迟到的原因，他支支吾吾地说：“迟到一二十分钟，也没什么关系吧！”

部门经理很严肃地对他说：“能否准时赴约是一件极为重要的事情。由于你不能准时赶到，你已经失去了初试的机会。而且，你也没有权利看轻我的时间，认为让我等20分钟是不要紧的，因为我还有很多事要做呢！”

这个青年听后深受震动，从此养成了守时的习惯，最终他取得了成功。

思路突破：戒掉拖沓习惯

拖沓的习惯会毁掉一个人的前程。《韦氏新世界英语词典》给“拖沓”下的定义是：“把不愉快或成为负担的事情推迟到将来做，特别是习惯这样做。”

如果你是个办事拖沓的人，你大概在浪费大量的宝贵时间。这种人花许多时间思考要做的事，担心这个担心那个，找借口推迟行动，又为没有完成任务而悔恨。在这段时间里，其实他们本来是能完成任务而且转入下一步工作的。

有几个办法可以有效地对付拖沓的习惯：

确定一项工作是否非做不可

有时，我们感觉到一项工作不重要，于是做起来就拖拖拉拉。如果这项工作真的不重要，就把它取消，而不要拖延后又后悔。有效分配时间的重要一环，就是把可有可无的工作取消掉。应该把你的日程表中乱七八糟的东西清除掉。

把工作委托给其他人

有时候，工作是能完成的，但是你不喜欢做，你不愿意做，或许与你的个性或特长有关。这时，如果你把工作委托给一个更适合、更乐意做的人，你和他都会成为赢家。

弄清楚有什么好处，然后行动起来

我们往往因为看不到完成一项任务有什么好处而拖拖拉拉，也就是说，我们做这项任务时付出的代价似乎高于做完工作后得到的好处。应付

这个问题的最佳办法是：从你的目标与理想的角度分析这项工作。如果你有一个重大目标，那你比较容易拿出干劲儿，去完成有助于你达到目标的工作的。

养成好习惯

养成拖沓习惯的人，要完成一项任务的一切理由都不足以使他们放弃这个消极的工作模式。如果你有这个毛病，你就要重新训练自己，用好习惯来取代这个坏习惯。每当你发现自己有拖沓的倾向时，静下心来想一想，确定你的行动方向，然后再自我提醒：我最快能在什么时候完成这个任务？定出一个最后期限，然后努力遵守。渐渐地，你的工作模式就会发生变化。

成功启示：

守时不仅仅是遵守与他人约定的时间，也是遵守你与自己约定的时间。如果你错过了与他人约定的时间，那么你失去的也许仅仅是信任；但如果你连与自己约定的时间都错过了，那么你失去的就不仅仅是时间，甚至可能是人生的方向和命运赐给你的良机。

健康是最大的幸福



健康是生命之源。失去了健康，生命会变得黑暗而悲惨，会使你对一切都失去兴趣与热忱。无法想像一个在健康水平线之下挣扎的人能取得多么辉煌的成功。

许多人之所以饱尝“壮志未酬”的痛苦，是因为他们不懂得经常去维持身心的健康。保持身心健康，是事业成功的保障，是保障工作效率的重要前提。

许多人以为“自然”是很好说话的，是可以行贿的。我们可以破坏健康法则，可以在一天内做两三天的工作，我们可以用各种方式糟蹋我们的身心健康，然后请教医师，光顾药房，以作为补救。

多数人的生活都循环往返于糟蹋身体、医治身体上了。其结果是：胃口不良、精力衰退、神经衰弱、失眠。

不良的身体，衰弱的精神，真不知造成了天下多少悲剧，破坏了天下多少家庭！

身体和精神是息息相关的。一个有一分天才的身强体壮者所取得的成就，可以超过一个有十分天才的体弱者所取得的成就。

我们需要有健康的身心。这是可以做到的，只要我们能够过一种有节制、有秩序的生活。

拥有健康并不等于拥有一切，但失去健康就会失去一切。健康不是别人的施舍，健康是对生命的执著追求。

体力与事业的关系非常紧密。人们的每一种能力、每一种精神机能的充分发挥，与人们整个生命效率的增加，都有赖于充沛的体力。

一个优秀的将军，绝不可能在军士疲乏、士气不振时，统率他们去进攻大敌。他一定要秣马厉兵，然后才能去参加战斗。在人生的战斗中，能否得到胜利，关键在于你能否保重身体，能否使你的身体一直处于“良

好”的状态。一匹千里马，假如食不饱、力不足，在竞赛时，恐怕也不会取胜。

思路突破：学习洛克菲勒的健康纲领

洛克菲勒是非常懂得养生的。他很注意保持身心健康，尽量争取长寿，把赢得同胞的尊敬作为主要目标。多年来，洛克菲勒总结出一套健康准则，即人们常说的健康纲领，具有一定的科学性，我们可以去学习他的一些做法。以下是洛克菲勒为达到这个目标而实行的纲领。

(1)每周的星期天去参加礼拜，将所学到的东西记下来，以供每天应用。(2)每天争取睡足8个小时，午后小睡片刻。适当地休息以保证充足的睡眠，避免对身体有害的疲劳。(3)保持整洁，使整个身心清爽，坚持每天洗一次盆浴或淋浴。(4)如果条件允许的话，可以移居到环境宜人、气候湿润的城市或农村生活，那里有益于健康和长寿。(5)有规律的生活对于健康和长寿有益无害。最好将室外与室内运动结合起来，每天到户外从事自己喜爱的运动，如打高尔夫球，呼吸新鲜空气，并定期进行室内的活动，比如读书或其他有益的活动。(6)要节制饮食，不暴饮暴食，要细嚼慢咽。不要吃太热或太冷的食物，以避免不小心烫坏或冻坏胃壁。(7)要自觉地汲取心理和精神的维生素。在每次进餐时，都说些文雅的语言，并且可以适当同家人、秘书、客人一起读些有关励志的书。(8)要雇用一位称职的家庭医生。(9)把自己的一部分财产分给需要的人。

洛克菲勒在向慈善机构捐献、把幸福和健康带给了许多人的同时，也为自己赢得了声誉。更重要的是，他为自己赢得了幸福和健康。他捐资所建立的基金会将造福好几代人。洛克菲勒达到了自己的目标，获得了健康与幸福。

成功启示：

凡是有志成功的人，都应该保护精力，而不使其有稍许浪费，因为精力的浪费，将可能减少我们成功的可能性。

笑人即笑己



嘲笑别人，看到别人的短处，总冷言冷语，百般挑剔，这种不良的习惯会让人如同置身孤岛，处处受到限制。可悲的是，很多人并没有认识到嘲笑别人是一种病态心理的反映，也不懂得适当的自嘲可能带来的益处。

以前有一个秃子，一天他出门在外，住进一家小店，对面住了个麻子。月光照在麻子的脸上，秃子越看越有趣，就忍不住吟出一首诗：

脸
天排
糯米筛
雨洒尘埃
新鞋印泥印
石榴皮翻过来
豌豆堆里坐起来

秃子把麻子骂个痛快，有些得意忘形，就对麻子说：“老兄，你也能从一个字吟到七个字吗？”

麻子说：“你吟罢了，我再模仿便没有味道，我从七个字吟到一个字如何？”麻子就吟出一首诗：

一轮明月照九州
西瓜葫芦绣球
不用梳和篦
虫虱难留
光不溜
净肉
球

秃子一听羞得满面通红，再也说不出话来。戏弄别人，却被他人嘲笑，这便是居心叵测的人的下场。

卡耐基警告人们：“要比别人聪明，却不要告诉别人你比他聪明。”这告诉人们，任何自作聪明的批评都会招致别人的厌烦，而缺乏感情的责怪和抱怨更有损于人际关系的发展。

在日常生活里常会发生此种情形：你觉得和某个人说话很无聊，那个人通常是个言而无信又喜欢说别人坏话的人，此种芥蒂只会使彼此相处得更不融洽。如果你认为对方是个没有内涵的人，不管你是否将此事说出，都会让你的人际关系变糟。要知道，自以为是，且动辄责备他人的人，往往会令人生厌而自讨没趣。

罗宾森教授在《下决心的过程》一书中说过一段富有启示性的话：

“人，有时会很自然地改变自己的想法，但是如果有人说他错了，他就会恼火，而固执己见。人，有时也会毫无根据地形成自己的想法，但是如果有人不同意他的想法，那反而会使他全心全意地去坚持自己的想法。不是那些想法本身有多么可贵，而是他的自尊心受到了威胁……”

因此，不到万不得已时，绝不要自作聪明地批评别人。

思路突破：自嘲一下又何妨

自嘲是造物主赏给人类的一种心理平衡法。

托尔斯泰寓言里的那只狐狸用尽了各种方法，拼命地想得到高墙上的那串葡萄，可最后还是失败了，于是只好转身一边走一边安慰自己：“那串葡萄一定是酸的。”

这只聪明的狐狸得不到那串葡萄，心里不免有些失望，但它用“那串葡萄一定是酸的”来解嘲，使失望消解，使失衡的心理得到了平衡。

人的一生，难免会有失误。有的人喜欢遮遮掩掩，有的人喜欢辩解。其实越是遮遮掩掩，心理越是失衡；越是辩解，越是出丑，结果越描越黑。最佳的办法是学会嘲笑自己。

美国著名演说家罗伯特，到老年后整个脑袋几乎成了不毛之地，可他从来不去掩饰这一缺点，相反，他能在许多场合用自嘲来化解这种尴尬，让人感到秃头的他更伟大。在他过60岁生日那天，许多朋友前来庆贺，妻

子悄悄地劝他戴顶帽子。而罗伯特不仅没有这样做，反而故意大声对来宾说：“我的夫人劝我今天戴顶帽子，可是你们不知道秃头有多好，我是第一个知道下雨的啊！”一句看似嘲笑自己的话，一下子让当时的气氛变得热烈起来。

某国一位领导人的做法也有很多令人赞赏的地方。当他发现自己的经济改革出现不良情况时，曾这样自嘲：“有一位总统拥有100个情妇，其中一个染有艾滋病，但很不幸，他分不出是哪一个。另一位总统有100个保镖，其中一个是恐怖分子，但很不幸，他不知是哪一个。”接着他嘲笑自己改革经济所作的努力，“而我有100个经济专家，其中有一个是很聪明的，但很不幸，我不晓得是哪一个。”这位领导人趁着别人还来不及说长道短，在谈笑中将自己经济改革中的失误轻轻松松地说出来，帮助自己摆脱了尴尬的局面。

成功启示： 自嘲是一种特殊的人生态度，它带有强烈的个性化色彩。自嘲作为生活的一种艺术，有于预生活和调整自己的功能。它不但能给人增添快乐，减少烦恼，还能帮助人更清楚地认识真实的自己，战胜自卑的心态，应付周围众说纷纭的评价带来的压力，从而获得精神上的满足和成功。

自大的人会葬送自己



傻瓜总以为自己聪明，聪明的人知道自己愚笨。

生活中一个无法回避的事实是，每一个人的能耐总是十分有限，没有一个人样样精通，所以，人人都可在某些方面成为我们的老师。当你自以为拥有一些才艺时，你要记住，你还十分欠缺功力，而且会永远欠缺。不然，失败就离你不远了。

从前，有一位博士搭船过江。在船上，他和船夫闲谈。他问船夫：“你懂文学吗？”船夫回答：“不懂。”博士又问：“那么历史学、动物学、植物学呢？”船夫摇摇头。博士嘲讽地说：“你样样都不懂，是个饭桶。”

不久，天色忽变，风浪大作，船即将倾覆，博士吓得面如土色。船夫就问他：“你会游泳吗？”博士回答：“不会。我样样都懂，就是不懂游泳。”

正说着船就翻了，博士大呼救命。船夫一把将他抓住，把他救上岸，笑着对他说：“你所懂的，我都不懂，你说我是饭桶，但你样样都懂，就不懂游泳，要不是我这个饭桶，恐怕你早已变成水桶了。”

有的人总是把自己看得很重要，但事实上，少了他，事情往往可以做得一样好。我们要切记这样一个道理：自大是失败的前兆。

自大往往不是空穴来风，自大的人总有一些突出的地方。这些突出的特长，使他们较之别人有一种优越感。这种优越感达到一定程度，便使人目空一切，飘飘然而不知天高地厚。

曾国藩和左宗棠都是清朝的大臣，朝野一般多以“曾左”并称他们两人。曾国藩年长于左宗棠，并且对左宗棠也予以提拔，但左宗棠为人颇为自大，从没有把曾国藩放在眼里。

有一次，他很不满地向其身旁的侍从：“为何人们都称‘曾左’，而不称‘左曾’？”

一位侍从回答：“曾公眼中常有左公，而左公眼中则无曾公。”这句话让左宗棠沉思良久。

聪明的人知道自己愚笨，而愚笨的人总以为自己聪明。

左宗棠喜欢下棋，而且棋艺高超，少有敌手。有一次，他微服出巡，在街上看到一个老人摆棋阵，并且在招牌上写着“天下第一棋手”。左宗棠觉得老人太过狂妄，立刻前去挑战。没有想到老人不堪一击，连连败北。左宗棠洋洋得意，命他把那块招牌拆了，不要再丢人了。

左宗棠从新疆平乱回来，见老人居然还把牌子悬在那里，他很不高兴，又跑去和老人下棋，但是这次竟然三战三败，被打得落花流水。第二天再去，仍然惨遭败北，他很惊讶老人在这么短的时间内，棋艺能进步如此之快。

老人笑着说：“当日你虽然微服出巡，但我一看就知道你是左公，而且即将出征，所以让你赢，好使你有信心立大功。如今你已凯旋归来，我就不客气了。”

左宗棠听了心服口服。

左宗棠曾有自大的习惯，但他知错能改，最终成为谦谦君子。

思路突破：活到老，学到老

如果你有“活到老，学到老”的习惯，就应当记住“三人行，必有我师焉”。你每天所遇见的每个人，都能使你增益知识。假使你遇见的是一个印刷匠，他能教你许多印刷的技术；一个泥水匠，能告诉你建筑方面的技巧……

尽力从每一个可能的地方摄取知识，这是使人知识广博的唯一途径。广博的知识，可以使人们胸襟开阔，不至于狭隘、鄙陋。这样的人能够从多方面去接触社会、领会人生；这样的人大都是饶有趣味的人，因为他们有多方面的知识和经验。不曾受过大学教育的人，往往有过于看重大学教育的倾向。一般因家境困难或身体残疾而无缘进入大学的人，总以为他们遭受了一种重大损失，以为在他们的一生中有一个永远不可补救的缺陷。但就事实而论，世间最有学问、最有效率的人往往是那些从未受过大学教育的人，甚至是那些连中学大门也没有跨进过的人。

有一个青年，他甚至未受过小学教育。然而，他勤奋学习许多历史书籍，成了一个历史专家，遇见他的人都称赞他的学问。他读书很多，英文也很好，虽然他对于文法上呆板的规律不大理会，但是他广读名家之作，熟知道词造句的方法，所以他的作品具有一种迷人的魅力。

不幸的是，许多成年人总以为人一过了那接受能力最强的青年时期，就成了强弩之末，再受教育已太迟了。

世间最可敬的就是那些孜孜好学的中年人和老年人，他们继续积累知识，利用全部的空闲时间，全神贯注地摄取知识，从而使自己成为一个更充实的人。

对于某些科目，成年人的学习力要比青年强得多，因为他们有更多的经验、更成熟的见解、更强的判断力。

有许多人在学校的时候成绩平平，但毕业后继续自修，往往有惊人的表现，原因也就在此。

成功启示：

人的一生都是受教育的时期。世界就是我们的大学，我们所遇见的人、所接触的事物都是这所大学中的教师。只要我们时时将心态归零，保持谦虚的态度，每一分钟都尽力摄取智慧养分，就能为我们未来的成功奠定坚实的知识基础。

12

打造影响力

一般认为，影响力是指用一种为别人所乐于接受的方式、改变他人的思想和行动的能力。影响力很大程度上属于情商的范畴，培养影响力的要素，从衣着打扮，到人格魅力，渗透于生活的方方面面。

第一印象如童贞



人们常说：“不要以书的封面来判断其内容。”但是，全世界的人都是首先以书的封面来判断其内容的，包括你和我。我们不可能读完一本书后再决定是否去买它。人际间的第一印象也是如此。

第一印象是人际交往中非常重要的一环，因为它是在对其人一无所知的情况下获得的，故嵌入大脑的程度较深；并且它对今后输入的关于此人的信息，将产生不可忽视的作用。别人会根据我们的“封面”来判断我们所包含的内容；我们也通过观察别人的外表，包括长相、身材、肤色、发质、服装、言语、声调、动作等来判断他们。

我们常听人讲：“一看就知道他是一个……的人。”这就是第一印象。第一印象在人的社会活动中起着巨大的作用，但常常被人们忽视，如果你不想错失任何成功的机会，别忘记第一印象的作用。

在心理学上，第一印象被称为“首因效应”。大部分人依赖于第一印象的信息，这种第一印象的形成对于日后的决定起着非常大的作用。第一印象比第二印象、第三印象和日后的了解更重要。第一印象是决定人们是否能继续交往的关键。

心理学家研究发现，人们的第一印象的形成是非常短暂的，有人认为是见面的前40秒钟形成的，有人甚至认为只有2秒钟。

人与人之间能否建立良好的友情，能否建立信任与合作关系，第一关就在初次见面，必须好好表现才可能有下一次机会。

第一印象只有一次，无法重来。不可能因身体不适、情绪欠佳而宣布改期。所以，有人打趣地说：第一印象犹如童贞，一旦失去，便永不再来。

思路突破：如何获得良好的第一印象

无论是和公司员工还是和客户交往，第一印象都是极为重要的，它是一种关系的开始。良好的第一印象是沟通和合作的见面礼，也是发挥影响力的开端。通过以下方法，可以获得良好的第一印象：

展现发自内心的灿烂微笑

微笑是一种友好的表示。在与客户或新员工初次见面时，脸上洋溢着微笑，会给对方以亲切的感觉，而这种感觉正是陌生人之间第一次打交道时所渴望得到的。发自内心的微笑会让对方得到这样的信息：“很高兴认识您，您让我开心，我喜欢您……”微笑会使对方觉得被人重视和喜欢，而每个人都喜欢这种被尊重的感觉。

微笑是活力和积极的生活态度的体现。灿烂的笑容可以体现出热情、乐观和宽容的心境，会对对方产生强大吸引力，因为每个人都愿意和开朗、乐观的人交往，希望自己的情绪也可以受到感染。

运用肢体语言的吸引力

除了微笑这样的面部表情外，充满活力和友善的肢体动作，也是获得良好第一印象非常重要的因素。身体所发出的是无声的语言，但带给对方的影响极大。因此微笑的同时也要展现出健康、活力四射的体态和动作，如站得笔直，面朝对方；大方有力地握手，同时直视对方并点头。不卑不亢的礼仪风度会增添肢体语言的魅力，从而给对方留下深刻的印象。

鼓励对方介绍自己

初次见面，双方都不了解对方的基本情况，又都渴望让对方了解自己的强项、爱好或生活经历。鼓励对方介绍自己，正是极大地满足了对方的需求。您对方真正地感兴趣，耐心地倾听对方讲述他的经历、工作、家庭等，既让对方感到愉快，也可以更多地了解对方的情况，为以后的合作或沟通做一个铺垫。

成功启示： 良好的第一印象是发展友好关系的第一步，它直接决定了您和对方以后的沟通和关系的发展。因此，努力给他人留下美好的第一印象是非常关键的，它是您发挥影响力的根基。

人格就是力量



人格就是力量，在一种高尚的意义上说，这句话比知识就是力量更为正确。

莫洛是纽约最著名的摩根银行的董事长兼总经理，突然有一天，他宣布放弃这个100万美元年薪的职位，去担任美国驻墨西哥大使！消息传开，全国为之震惊。

就是这位大名鼎鼎的莫洛，最初不过是一个小法庭的书记员而已，后来他的事业得以如此惊人的发展，究竟靠的是什么法宝呢？我们要想明白其中的奥秘，不妨先听听他的朋友是怎么说的。

他的挚友吉尔普特告诉我们：“莫洛一生中最重要的的一件事，我知道得很清楚，就是他博得了财阀摩根的青睐，从而成为全国瞩目的商业巨子，当上了实力雄厚的摩根银行的总经理。”

据说摩根挑选莫洛担任这一要职，不仅是因为他在经济界享有盛誉，而且是因为他品格也非常高尚。人格，果真这么重要吗？

纽约市银行行长范登里普挑选人做重要的行政助理时，首先便是以人格高尚为遴选的标准。

杰弗德便是从一个地位卑微的会计，步步高升，后来成为美国电报电话公司总经理的。他说：“人格在一切事业中都极其重要，这是毋庸讳言的。”

像摩根、范登里普、杰弗德等领袖人物，都如此看重人格。他们认为：一个人的最大财产，便是“人格”。

思路突破：领导者如何培养人格影响力

领导者的人格影响力，不是从天上掉下来的，也不是人的身上所固有的，而是在后天的不断实践中磨炼出来的。那么，领导者该怎样去培育和增强自身的人格影响力呢？

克服思想障碍

领导者在培养人格影响力方面的思想障碍是形形色色的，但具有代表性的有以下三种：一是迷信权力。认为手中有权力，属下必言听计从，没有影响力照样行。其实，权力与人格影响力是相辅相成的，但不是同一的。有了权力，能扩大影响力的辐射范围；有了人格影响力，权力便会锦上添花。若将权力绝对化而排斥人格影响力，必然出现有权无“威”和有权无“力”的严重错位现象。这在现实生活中并不少见。二是高不可攀。某些领导者认为，人格影响力是领袖人物和主要领导人才具备的，自己素质不够，难以达到那么高的境界。人格影响力虽有一定的层次性，但这种层次并不是依据领导级别的高低来划分的。三是吃亏无用。认为在当今这个风气不正的社会中，讲人格对自己没有什么“实惠”，别人也不一定欣赏，在复杂的人际关系中“吃不开”，还会被人认为是犯傻。说句不中听的话，与这类人谈人格影响力，无异于对牛弹琴。要谈，那也是其将人生坐标彻底校正后的事情。以上三种思想障碍都是领导者培育人格影响力时必须克服的。

大胆探索创新

人格影响力，作为一种艺术，没有什么固定不变的模式，只可意会，不可言传。对他人的东西机械地模仿，极易出现“东施效颦”的现象。这就

要求领导者勇于探索，大胆创新，在不违背方针政策、党纪国法、行为规范和做人准则的前提下，为他人之未为，道他人之未道，想他人之未想。只有这样，才能在强手如林的商战中脱颖而出。

认真学习实践

领导者人格的塑造、影响力的形成，当然离不开个人的修养，特别是离不开远大理想的作用。没有主观的要求，就不会有人格的升华。但是，仅有主观要求还是不够的，还必须把这种要求变为社会实践。只有在实践中刻苦学习，认真磨炼，才能实现主观与客观的统一。人格有高、中、低之分，影响力有大、中、小之别，并且还会互相转化。领导者想要始终居“高”占“大”，就一刻也离不开学习和实践。

成功启示： 把个人的人格魅力发展起来，待人接物即可处处顺利，对工作的兴趣亦会自然增长，同时，吸引人们的能力也随之增强起来。

避免受制于人



受制于是相对于“操之在我”而言的。操之在我指自己的情绪完全由自己控制，而不会被他人左右。一个人只有做到操之在我，才可能最大化自己的影响力。

我们可以利用自我意识检讨自身的观念，以言语为例，它颇能真切反映一个人对环境的态度。

惯于受制于人者，言谈中就会流露出推卸责任的个性。例如：

“我就是这样。”仿佛是说：这辈子注定改不了啦。

“他使我怒不可遏！”意味着：责任不在我，是外力控制了我的心绪。

“办不到，我根本没时间。”又是外力控制了我。

“要是某人的脾气好一点……”意思是：别人的行为会影响我的效率。

“我不得不如此。”意味着：迫于环境或他人。

下面让我们来看一下“受制于人”和“操之在我”两种状态的区别，以及所带来的截然不同的两种结果。

受制于人	操之在我
我已无能为力	试试看有没有其他可能性
我就是这样一个人	我可以选择不同的作风
他使我怒不可遏	我可以控制自己的情绪
他们不会接受的	我可以想出有效的表达方式
我被迫……	我能作出恰当的反应
我不能	我选择
我必须	我情愿
如果……	我打算……

受制于人者为自然环境所左右，在秋高气爽的日子里兴高采烈，在阴霾的日子里无精打采。操之在我的人，心中自有一片天空，天气的变化对他没有什么影响。

受制于人者心情的好坏建立在别人行为的基础上，别人不成熟的人格是控制他们的武器。理智重于感情的人，不会让别人的行为伤害自己。

受制于人者被动地等人来爱，抱怨周围人的冷漠；操之在我者主动地去关爱他人，引发丰厚的爱的回馈。

受制于人者痴痴地等待幻想的机会，浪费许多日子守株待兔；操之在我者积极地从事手头工作，创造了许多意想不到的机会。

受制于人者存着“不鸣则已，一鸣惊人”的心愿，落入好高骛远的陷阱，最终叹息自己的“怀才不遇”；操之在我者秉持“脚踏实地、努力耕耘”的理念，投入双手打拼的行动，终至享受自己劳动的甜美果实。

受制于人者在心情愉悦时才击节高歌，操之在我者处于逆境时仍引吭高歌，保持愉悦心情。

受制于人者觉得看得见希望时，才努力上进；操之在我者努力上进，创造了看得见的希望。

受制于人者等待馈赠，收到之后才会付出；操之在我者主动付出，并且不指望别人的回报。

思路突破：操之在我，争取主动

一个推销保险的刚刚大学毕业的女士，敲开了一家合资公司办公室的门，迎接她的是外方经理。外方经理操着生硬的中国话说：“你是今天第三个推销保险的人。我今天没有时间考虑这个问题。”女士说：“我的名片留给你，明天有时间你给我打电话。”女士走到走廊的尽头时，下意识地回头看了看，结果发现外方经理把她的名片撕掉扔在了垃圾筒。

女士觉得自己受到了巨大的侮辱，她回来找到外方经理说：“对不起，我知道您很忙，不会记得我。我想要回我的名片，明天我再来。”外方经理愣住了，因为他已经把人家的名片撕毁了。外方经理说：“你的名片已经弄脏了，不适合再给你了。”女士回答：“脏了我也要。”外方经理问：“你的名片多少钱一张？”“5毛钱。”“给你5毛钱。”外方经理掏出了1元钱，“1

元钱买你的名片。”女士说：“我的名片是5毛钱，不卖1元钱。我再给你一张名片。但请你记住：这不是一个应该进废纸篓的职业，也不是一个应该进废纸篓的名字。”说完头也不回地走了。外方经理一直看着这个女士消失在走廊尽头。

第二天，外方经理打电话给她，公司要给全体员工买保险。

成功启示： 操之在我者将诅咒变成祝福，将危机变成机会，将误会修成理解，将仇恨变成爱心，将失望化成希望，将隔绝换成和好，将叹息化成欢呼，将囚牢化成书房，将悲情岁月化成小说情节。

成功情绪



一个具有较高情商的人，他的影响力往往可以得到充分的发挥，从而取得更大的成功，而“情商”就是认识管理自己的情绪和处理人际关系的能力。正如巴尔塔萨·格拉西安所说：“首先控制你自己，然后你才能控制别人。”我们要对别人施予影响，就要从管理自我的情绪开始，这也是影响交际的一个重要因素。

1965年9月17日，世界台球冠军争夺赛在美国纽约举行。路易斯·福克斯的得分一路遥遥领先，只要再得几分便可稳拿世界冠军了。就在这个时候，他发现一只苍蝇落在主球上，他挥手将苍蝇赶走了。可是，当他俯身准备击球的时候，那只苍蝇又飞回到主球上来了，他在观众的笑声再

一次起身驱赶苍蝇。这只讨厌的苍蝇破坏了他的情绪，而更为糟糕的是，苍蝇好像是有意思跟他作对似的，他一回到球台，它就又飞回到主球上来，引得周围的观众哈哈大笑。路易斯·福克斯的情绪恶劣到了极点，终于失去了理智，愤怒地用球杆去击打苍蝇，球杆碰到了主球，裁判判他击球违例。他因而失去了一轮机会。之后，路易斯·福克斯方寸大乱，连连失分，而他的对手约翰·迪瑞则愈战愈勇，超过了他，最后夺走了桂冠。第二天早上，人们在河里发现了路易斯·福克斯的尸体，他投河自杀了！

一只小小的苍蝇，竟然击倒了所向无敌的世界冠军！路易斯·福克斯夺冠不成反被夺命，这是一件本不该发生的事情。

一位曾在酒店行业摸爬滚打多年的老总说：“在经营饭店的过程中，几乎天天都会发生能把你气得半死的事。当我在经营饭店并为生计而必须与人打交道的时候，我心中总是牢记两件事情，第一件是：绝不能让别人的劣势战胜你的优势；第二件是：每当事情出了差错，或者某人真的使你生气了时，你不仅不要大发雷霆，而且要十分镇静。这样做对你的身心健康是大有好处的。”

一位商界精英说：“在我与别人共同工作的一生中，多少学到了一些东西，其中之一就是，绝不要对一个人喊叫，除非他离得太远，不喊听不见。即使那样，也得确保让他明白你为什么对他喊叫，对人喊叫在任何时候都是没有价值的，这是我一生的经验。喊叫只能制造不必要的烦恼。”

思路突破：操之在我，控制情绪

人的情绪表现受众多因素的影响，例如他人言语、突发事件、个人成败、环境氛围、天气情况、身体状况等。但这些因素都可以按照来源分为外部因素(或刺激)和内部因素(看法、认识)。两种因素共同决定了人的情绪表现和行为特征，其中人的观点、看法和认识等内部因素直接决定人的情绪表现，而个人成败、恶言恶语等外部因素则通过影响情绪内因而间接决定人的情绪表现。在现实社会生活中，人们总是会因为不顺心的事情而大发脾气或情绪低落。丢东西时惊慌、谩骂，受到指责时愤愤不平，遭到侮辱时挥拳相向，失恋时借酒消愁，屡遭失败时灰心丧气，遇到难题时顿足捶胸，被人冤枉时火冒三丈，身体不适时心烦意乱……这些情况似乎让人

感觉，个人的情绪表现是由这些不顺心的事情直接决定的。但事实并非如此，只是因为个人在成长的过程中形成了太多固定的思维模式，当受到“不顺心”的环境事件的刺激时，人们总是本能地认为那是不好的事情，进而将思维延伸到事件对未来的影响。而这种影响也往往是坏的，也就是说，人们总是会往坏的方面想，而无视事情积极的方面。所以，正是由于个人的看法、认识等内因对外部刺激形成的固定的反应，才使得外因更多地直接决定了个人情绪。

操之在我的情绪管理技巧则要求人们能够灵活地调整内因对外因的固定反应，当外部刺激可能导致个人情绪、行为的恶性变化时，人的看法、认识要能够能动地自我调整，逆向思维，发掘积极的因素，限制外部刺激对情绪、行为的不良作用，保证情绪的稳定、乐观和行为的积极、正常。操之在我的方法能够变悲为喜、缓解矛盾、抑制愤怒，使一个人心胸开阔、轻松愉快、处事冷静。

成功启示： 操之在我的关键在于能从多角度去思考问题，善于发现积极的成分，而不是困死在思维的独木桥上。善用操之在我的人不断激励自己使用积极的思维，始终保持轻松、愉悦的心情和健康、开放的心态。

莫做“玻璃鱼”



有一种热带观赏鱼，俗称“玻璃鱼”，浑身透明，连其五脏六腑都清晰可见，很是可爱，但作为领导却万万不可当“玻璃鱼”，让自己的一切尽收他人眼底。否则，那是不利于领导影响力的形成和发挥的。

某家工程公司的人事部经理的办公室被生事者刻意地摆在电梯出口的正对面。这位经理几乎每天早上都是第一个到公司报到，中午则是在办公桌上用餐，从不外出，晚上要等所有人都走了之后，他才敢离开。他办公室的大门永远都敞开，让每个经过的员工都晓得他正专心地坐在那里办公。然而有一天，常务董事忽然出现在他的门口，问他为什么每天都得在办公室内呆上这么久？到底在忙些什么？他顿时哑口无言，把戏随即被揭穿了。

这位人事部经理思想中出现的谬误是，他以为凭借一个刻意制造出来的假相，便能在其他员工心目中产生影响。殊不知，这实在是一种很不明智的做法，一旦将自己全部暴露出来，其负面影响是巨大的。而聪明的做法应当是积极去培养具有极大魅力的个性，这才是产生影响力的法宝。

另外，有些领导者不能很好地掌控自己的情绪，让心中所有的情绪波动都在员工的视野中展露无遗，这对树立领导者的权威形象是有害无益的。一个动辄发脾气、拍案骂人的领导，尽管他有健康的私生活、守时和果断的品质，却也逃不过众叛亲离的结局。没有人希望自己把工作弄得一团糟，更没有人愿意被上司拍桌子骂笨蛋，员工一旦做错事，除非决定开除他，否则做领导的必须与他分担责任。如此才能使员工更信服，并且更大胆地去处理一些棘手问题。

倘若员工像领导一样，遇上难题便肆意咆哮，那么办公室里必然出现精神压力问题，每天上班如上战场般随时可能被别人轰炸，那份心理负担会直接影响工作的效率。

思路突破：打造你的个性魅力

在所有最具影响力的人物的基本特点中，个性吸引力至关重要，这种吸引力来自纯粹信念的力量。

我们很难拒绝或忽视一个对自己的梦想信心百倍的人，这些人通常都是一流的说客——实现艰难的目标，或者说服极不坚定的追随者。那些成就斐然的人善于积聚一种难以描述的吸引力，就像地球引力一样，人们一下子就被抓住了。

他们与生俱来就被赋予了某种“气质”，这种“气质”无论在舞台上、社会环境里，还是在商务会议上，都能迷住一些人。正如有人在评价一个知名学者时说的那样：“无论他坐在桌子的哪一方，都是上座。”美国著名化妆品公司——玛丽·凯公司总裁玛丽·凯阿什，在个性上就具有教皇般的感召力，她能够鼓动一群销售人员达到一种疯狂的境地，这早就不是什么秘密了。每当遇到困难时，他们就会背诵她那史诗般恢弘的训词，借以获得鼓舞，甚至在领取品牌大奖前也不例外。

美国传媒女皇奥普拉·温弗瑞就是利用个性魅力做生意的典范。奥普拉的杀手锏就是她的超凡个性，借此她能凝聚成千上万的电视观众。在她花样翻新的功夫中，正是她的诚挚、激情和幽默使她能够单骑走天涯，重新唤醒中产阶级文学作品的销售市场，她在巴诺公司的独家货架就是很好的明证。

个性魅力容易招致众人竞相模仿，而在模仿的驱动下销售业绩自然会蒸蒸日上。许许多多的超凡企业家，都表现出一种自然而然的气质，公众迷恋他们身上的这种气质，由此产生的能量是巨大的。

成功启示：在今天在这个高度发达的信息时代，同样的机遇几乎同时摆在每个人的面前，一个人成功与否很大程度上取决于他的个性。因此，我们应该做的是，锻造自己的个性，把握个人的命运！

心理自测

你有影响力吗

迅速而诚实地回答以下问题，你将会了解你的影响力，更有效地运用影响力。

1. 你在某一运动、活动或知识领域中是否是一位专家？
 - a. 是。b. 否。
2. 你是否觉得自己很有教养？
 - a. 是。b. 一般。
3. 假如你经营一家运动器材商店，一位顾客走进店来，说要买一艘独木舟和一根棒球棍，你将先卖哪一样？
 - a. 先卖棒球棍，因为它便宜，如果你要别人买东西，最好把自己置于购买者的情绪中。
 - b. 先卖独木舟，因为它贵，生意做成了，收入也大。
4. 你是否觉得你能应付许多场合？
 - a. 是。b. 某些场合可以。c. 否。
5. 你的身高——
 - a. 170cm以下；b. 170~180cm；c. 180~190cm；d. 190cm以上。
6. 你更乐于接受下列哪种陈述？
 - a. 我对语法没有把握。b. 我的口才很好。
7. 你认为下面的陈述是对还是错：“你要在生活中取得成功，并不需要别人喜欢你，而是要他们敬畏你。”
 - a. 对。b. 错。
8. 你对自己魅力的评价怎样？（客观地评价，不必太谦虚或自负）
 - a. 非常出众。b. 出众。c. 一般。d. 差。e. 很差。
9. 通常你喜欢哪种款式的衣服？
 - a. 奇装异服，使人看一眼不能忘。
 - b. 时髦的。我不领导潮流，但也不是守旧的人。
 - c. 传统服装。d. 欧洲款式。
 - e. 非常随便，不喜欢穿套服。f. 凑凑合合。
 - g. 便宜的服装。

10. 你是否在意别人如何看待你?
a. 是, 非常在意。b. 有一些。c. 有点儿。d. 很少。e. 一点也不。
11. 你喜欢电视节目里的喜剧情节吗?
a. 是。b. 有一些。c. 不喜欢。
12. 有人说: 只要目的正当, 可以不择手段。你认为如何:
a. 同意。b. 在某些场合是对的。c. 不同意。
13. 你更乐于接受以下哪种陈述?
a. 生活中言行一致是很重要的。b. 言行一致不必过分强调。
14. 你对以下陈述抱什么态度: “如果你给别人一些东西, 他们并不会感激你, 他们只欣赏那些经过奋斗而得之不易的东西。”
a. 同意。b. 不同意。
15. 你发现赞扬别人是件容易的事还是困难的事?
a. 我很自然地赞扬别人。b. 我很少这样做。
16. 你要和别人讨价还价时, 如买卖汽车或加薪, 你会使用以下哪种策略?
a. 我的开价大大高于我所希望得到的。
b. 我开价高于我所希望的 15% 左右, 这样买卖双方都有余地。
c. 我不喜欢讨价还价, 我宁愿告诉人们怎样才公平, 省略讲价过程。
17. 下面几种说法你更倾向于哪一种?
a. 当权者不必多解释, 只要说: “去做这件事!”
b. 当权者要某人做某事时, 要告诉他这样做的理由。

计 分

依下列评分标准, 将你的答案分数加起来, 就是你的总分。

1. a - 5 b - 1
2. a - 5 b - 2 c - 1
3. a - 1 b - 5
4. a - 5 b - 3 c - 1
5. a - 1 b - 3 c - 5 d - 2
6. a - 1 b - 5
7. a - 1 b - 5
8. a - 3 b - 5 c - 3 d - 2 e - 1
9. a - 1 b - 4 c - 5 d - 3 e - 3 f - 2 g - 1

10. a - 1 b - 2 c - 3 d - 4 e - 5
11. a - 1 b - 2 c - 5
12. a - 5 b - 4 c - 1
13. a - 1 b - 5
14. a - 5 b - 1
15. a - 5 b - 1
16. a - 5 b - 3 c - 1
17. a - 1 b - 5

解答

总分 73~85 分:你确实是一位具有影响力的人,你综合了身体特征、心理性格和政治态度,使人们遵从你,不管你是否在意,你是理所当然的权威人士。

总分 59~72 分:你颇具权威人士的气质,也许你在这方面的天性并不完全像权威人士,但你可能在你的专业方面有特殊的影响力。当你来到一个不舒适或不熟悉的环境时,你的影响力会下降。

总分 40~58 分,你所具有的影响力比你意识到的更多,有许多人被你的言行所影响。事实上,你不是那种花费时间和总统、部长们共进午餐的人,而是属于像老板那样被下属尊重的人。

总分 31~40 分,你可能不具有很大的影响力,这就要求你做得更好。也许你喜欢保持一种低微的形象,或成为其他人施加影响力的对象。如果你想成为有影响力的人,你将会有所发现。比较是很重要的,如果你想叫某个东西看上去很漂亮,那么就该用丑的作参照;如果你想叫别人觉得这东西很便宜,那么就先拿出价格昂贵的东西。去称赞别人,为他们做一点好事,不必担心自己的友好行为得不到回报。正如那些有影响力的人所知道的,人们不仅注意那些看上去很友好的人,而且会竭尽全力回报他们所得到的哪怕是最小的恩典。

总分 17~30 分,你最终是个被人支配的人。别人要你做什么你就做什么。当你走进店门的时候,售货员的眼睛亮了,他们知道,如果他们试着把整个商店卖给你,你也会买下。如果你是这样,那么,你首先要学会的应该是怎么说“不”。