

会说话就能万事通  会办事就是硬文凭

说话办事 细节训练

陈 琦 / 编著



金城出版社
GOLD WALL PRESS

全国迷你型MBA职业经理双证班

- 学习方式：全国招生 函授学习 权威双证 国际互认
- 认证项目：注册职业经理、人力资源总监、品质经理、生产经理、营销策划师、物流经理、项目经理、企业管理咨询师、企业总经理、营销经理、财务总监、酒店经理、企业培训师、采购经理、IE工业工程师、医院管理、行政总监、市场总监等高级资格认证。
- 颁发双证：高级注册 经理资格证+MBA研修证+人才测评证+全套学籍档案
- 收费标准：仅收取1280元 招生网址：www.mhjy.net
报名电话：13684609885 0451—88342620
咨询邮箱：xchy007@163.com 咨询教师：王海涛
- 学校地址：哈尔滨市道外区南马路120号职工大学（美华教育）



美华论坛
www.mhjy.net

- 颁证单位：中国经济管理大学
• 主办单位：美华管理人才学校

全国职业经理MBA双证班

精品课程 火热招生

函授学习 权威双证 全国招生 请速充电



- 近千本**MBA**职业经理教程免费下载
- -----请速登陆: www.mhjy.net

前言

美国的布鲁金斯学会以培养世界最杰出的推销员而著称于世。它有一个传统,就是在每一期学员毕业时,设计一道最能体现推销员能力的实习题,让学员去完成。

克林顿当政期间,该学会出了这么一个题目:请把一条三角短裤推销给现任总统。无数的学员为此绞尽脑汁,最终都失败了。克林顿卸任后,该学会把题目换成:请把一把斧子推销给小布什总统。

鉴于前面的失败和教训,许多学员知难而退,都一致认为这是不可能成功的事。因为堂堂一个总统,什么都不缺,他根本就没有必要去买一把斧子。

然而,有一个叫乔治·赫伯特的学员做到了,他认为把斧子卖给总统是完全可能的,只要自己努力去做,就会成功。于是,他给小布什总统写了一封信,信中说:“有一次,我有幸参观您在德克萨斯州的农场,发现那里的树有许多枯枝需要砍去。我想您一定需要一把既能锻炼身体又能砍伐枯枝的斧子。现在我这儿正好有这样一把斧子,假若您有兴趣,请按这封信的地址给予回复。”

没想到乔治·赫伯特成功了,小布什总统给他汇去了15美元,购买了他推销的斧子。

2001年5月20日,布鲁金斯学会把刻有“最伟大的推销员”的一只“金靴子”奖颁给了乔治·赫伯特。此前,这个奖已经空缺了26年。

布鲁斯学会培养过数以万计的推销员,并造就了数以百计的百万富翁,为什么只有乔治·赫伯特获此殊荣?布鲁金斯学会给出了

这样一个答案：不是因为有些事情难以做到，我们才不去做；而是因为失去自信和缺乏勇气，才显得难以做到。

有许多事情看起来很难成功，但并不代表绝对办不到。布鲁金斯学会设置的这道题，实际上是一把打开成功之门的金钥匙。试想，许多人认为没有可能做到的事，没想到有人却出乎意料地办成功了。

现实生活中，很多人以为成功很难，他们常常这样感叹：成功为什么这么难？要想做出些事情来，为什么这么难？其实，很多都是自己想得太难，而畏难。这些人为增加的难度，最终摧毁的是希望，以及必胜的信心。在某种意义上，并不是因为事情难我们不敢做，而是因为我们不敢做才难的。

说话办事亦是如此。首先要敢说，敢做事，然后再锻炼说话办事的技能，成功立业就近在咫尺了。古今中外凡成大事者，都深谙说话与办事之道。说话办事皆是细节功夫，然而，细节对于提高说话能力和办事效率的重要性，被太多的人忽视了，总是有人眼高手低，不善于从小事入手、从细节做起，以至于每天所做的一切都是大而不实的空架子，最终失去了成功立业的大好时机。

只有掌握了说话的智慧与办事的细节，无论是说起话来，还是办起事来，都能拿捏准确、游刃有余。我们所向往的成功，其实并不像你想像的那么难，成功并不神秘，也并非遥不可及。只要我们锁定自己的奋斗目标，牢记说话办事的细节功夫，并在实践中用心运用，成功就变得非常简单和自然，成功就会水到渠成般地到来。

成功就在离你不远的地方，现在就迈开你的脚步吧！

目 录

前言	I
1. 心随精英,口随大众,莫把时间浪费在无聊的争论上	1
2. 看准你的目标,全力以赴,勇往直前	4
3. 善于借助外力的人,路会越走越宽	8
4. 优柔寡断消磨斗志,果断行事才是强者	11
5. 不要为刻意讨好他人,而丧失自己的优势	14
6. 困难与风险好比弹簧,你强它就弱,你弱它就强	17
7. 别人的意见是一种参考,切不可盲信权威	19
8. 变压力为动力,让挫折成为成功的助推器	22
9. 善用人者无废人,将他人的特点转化为优点	25
10. 成功人士,是能根据自身情况合理制定目标的人	28
11. 好的态度会让你的事情意想不到地顺利	31
12. 取长补短,你将越干越出色	34
13. 再好的朋友也要保持适当距离,否则便会刺痛对方	37
14. 遇到问题马上解决,拖沓只会使麻烦变成混乱	40
15. 做一些重要的牺牲,有利于改变不良积习	43
16. 未雨绸缪,韬光养晦,你将远离嫉妒与愤懑	46
17. 做人做事万不可“宽于律己,苛以待人”	49
18. 不一定非要做最优秀的,但一定要做最有价值的	52

19. 学习能力胜过学历,学历代表过去,学习能力代表将来 55
20. 不要让“以偏概全”的主观心态影响自己的正确判断 58
21. 做事留有余地,进退才能从容 61
22. 只要抓住了重点,大部分问题往往就能迎刃而解 64
23. 及时清除身边隐患,胜过事后花大量代价进行弥补 67
24. 通俗简明的话往往最有效,过分的修饰只会适得其反 71
25. 只知工作而不知休息,赢了别人却输了自己 74
26. 应对挑战时试着放轻松,别让心理承担过重的压力 77
27. 给别人留下发展的空间,于己于人都有好处 80
28. 没人能替你解决所有问题,只有自己才能拯救自己 83
29. 忠诚不是无原则的牺牲,但你应该付出代价表现你的忠诚 ... 86
30. 用行动来激发潜能,能力与才智便会越用越强 89
31. 洞悉别人的所思所想,是成功办事的一大要诀 92
32. 彼此信任、精诚合作能给内心带来平静 95
33. 避免在盛怒之下行事,这需要培养好你的自制力 98
34. 夸大其词很容易被人识破,并遭来鄙夷不屑的目光 101
35. 没有人因杞人忧天而获益,好运从来只青睐勤奋的人 104
36. 获取幸福的可靠方法,就是用缜密思考来伴随行动 107
37. 友谊令人生更美好,但前提是选对朋友 110
38. 趁年轻为自己打下坚实的基础,这样的投资最有效 113
39. 成大事者,要善于把握一切美好事物的“有效期限” 116
40. 不断的创新,才能不断地提高自己的能力 119
41. 对人才不能苛求完美,即使有些缺点也不妨碍让他担当大任 ...
..... 122

42. 经营自己的个人品牌,这些才是你最大的资本	125
43. 集思广益,博采众家所长,才能开辟疆土迅速成长	128
44. 时刻保持头脑清醒,才能笑到最后又笑得最好	131
45. 充分挖掘信息背后潜藏的机会,并马上行动	133
46. 最糟糕的不是失败,而是永远抱着几套老旧的解决之法	136
47. 未经思索的生活是没有意义的,做最优秀的自己	139
48. 解决所有问题的关键,是从改变自己入手	142
49. 谁也不可能一面追逐梦想,一面保留其它种种的选择	145
50. 赞扬与欣赏能够让人觉得受到了尊重与公正的待遇	148
51. 加强自己就是削弱敌人,别把精力浪费在损人不利己的事情上	151
52. 人生路上每跨越一个台阶,必定需要你做出相应的改变和努力	154
53. 过分依赖别人的劝诫,可能带来毁灭性打击	157
54. 挫折以“哑语”的方式向我们表示,它是生活最珍贵的馈赠	160
55. 像经营事业一样经营你的健康,这才是聪明之举	163
56. 寿星并非都懂得养生之道,但多数都能保持一颗平常心	166
57. 灵活掌握人生的变故,不要被一时的“誓言”所困	169
58. 不必为不成熟的判断而痛苦不堪,犹豫不决才是最大的障碍	171
59. 高傲自负很容易表现出来,得罪了别人都不知道	174
60. 尝试做些创新的事,让人生多姿多彩也是你的责任	176

61. 积极的心态会带来积极的作用,从而使你如愿以偿 178
62. 诚实是公平处世的品格,也是生意场上最好的策略 181
63. 用心培育你的创新意识,再难的问题也会有办法解决 184
64. 投入地付出可能一时看不到回报,但成功除此别无他法 187
65. 广交朋友,既可获取更多信息,又可增加情感的慰藉 189
66. 垃圾只是放错地方的资源,商机其实无处不在 191
67. 人生常常背负了太多的负担,懂得“放下”才能快乐 193
68. 许多问题其实没有想象得严重,诚恳地认个错不失为良策
..... 195
69. 遇到瓶颈时,换一个角度思考,情况也许有所改变 197
70. 伟大的成功通常都是在经过许多次大错之后才得到的 199
71. 在交际中记住他人的名字,这是十分有效的情感投资 201
72. 让希望与你同行,并用热情把你的信念传给他人 204
73. 消除自卑的最大秘诀就是在内心深处装满自信 206
74. 成大事者须得仔细研究竞争对手,摸透他的底细 209
75. 为了纠正错误而责备别人的时候,一定不要在大庭广众之下 ...
..... 211
76. 总有更高的目标等着你去努力争取,你便不会得过且过 214
77. 懂得规划好自己的人生,便等于登上了成功的列车 217
78. 积极地运用微笑的力量,因为其所产生的价值不可估量 220
79. 自我炫耀往往刺伤他人,谦虚低调的人也许智慧更多 223
80. 注入快乐的思想 and 行为,生活便会美丽动人 225
81. 铸就自己的信誉,但不要轻率许诺 228

82. 慷慨与宽容是一种卓越的品行,往往能决定人生的大局	231
83. 专注而有效的倾听可以令你得到非常重要的消息	234
84. 挫折和压力之下爆发的潜能会带来意想不到的成功	237
85. 埋头苦干但头脑混乱,注定不能取得胜利	239
86. 对于工作不够敬业,那么你以后的成就会相当有限	242
87. 良好的同事关系,能在竞争与协作中寻求一种平衡	244
88. 不要被琐事弄得焦头烂额,你必须从中走出	247
89. 与搭档和睦相处,是取得辉煌业绩的前提条件	249
90. 挫折能把你的生存能力发挥到淋漓尽致的程度	251
91. 赞美的话可以奇迹般地激励他人,使其振奋	253
92. 找准自己的人生位置,慎重的选择会使你更有力量	256
93. 将“不满足”转化为进取的动力,将“已拥有”加倍地珍惜	258
94. 钻研行业内顶尖人物的言行举止,并效仿他们的行为	261
95. 亲切温和、充满朝气,比一件漂亮衣服更吸引人	263
96. 机会人人都有,谁具备高度的洞察力,谁就能抓住它	265
97. 做到了慎言、慎谋、慎行,就能先立于不败之地	267
98. 不为小事生气,你需要拥有开阔的胸襟和洒脱的气度	269
99. 成功源于自信,没有人一出生就是大人物	271

心随精英，口随大众，莫把时间浪费在无聊的争论上

有三只小蜗牛都想爬上一座高高的葡萄架。第一只斗志昂扬的说：“我凭着年轻力壮和聪明才智，一定能在三天内爬上葡萄架！”

围观的蜗牛一片嘘声：“太难了！没有充分的准备和计划一定做不到！”于是它们争论了三天三夜，这只蜗牛泄气了。

第二只蜗牛非常得意地说：“我已经做了非常充分的准备，一定能爬上去的！”围观者开始大喊：“太辛苦了！你这么瘦弱，会遇到很多困难，一定爬不上去就会摔下来的！”它们又一起讨论了很长时间，第二只蜗牛就真的觉得架子好高，像要伸入云霄，没个尽头。终于，它也放弃了。

第三只小蜗牛什么也没说，慢慢地往上爬着，围观的蜗牛们叫道：“快下来！你比它们两个还瘦小，还想往上爬？真是不自量力！”

小蜗牛笑着说：“我只是在晒晒太阳啊！”于是围观者哄笑着散开了。一天，两天过去了，大家都没在意一直慢慢向上爬的小蜗牛，直到第三天，大家才发现它已经在架子上品尝鲜美的葡萄了。

难道是第三只蜗牛具有更多的优势吗？当然不是。它只不过掩盖了真实的目的，巧妙地避免了无意义的争论罢了。要知道，世上没有绝对的事，很难保证什么事情是一定会成功的；而人本来就敏于责难，无聊的争论不但会浪费你宝贵的时间，消磨你的意志，还会增加你办事的压力甚至阻力。

所以第三只蜗牛采取避免争论的策略是很明智的。

如何才能有效地避免无意义的争论呢？

首先，要善于隐藏自己的意图。虽然世上没有空中楼阁，成功均是靠坚持不懈的努力奋斗得来的，但要记住——出人意料的成功更能使大众心悦诚服！永远不要在吃螃蟹前大叫：“我要成为第一个吃螃蟹的人喽！”那样你不但会成为众人嘲笑的对象，你的成功也会黯然失色，因为没有几个人能勇敢在前一刻还大骂你“白痴”，此刻又心悦诚服地称赞你的远见卓识。

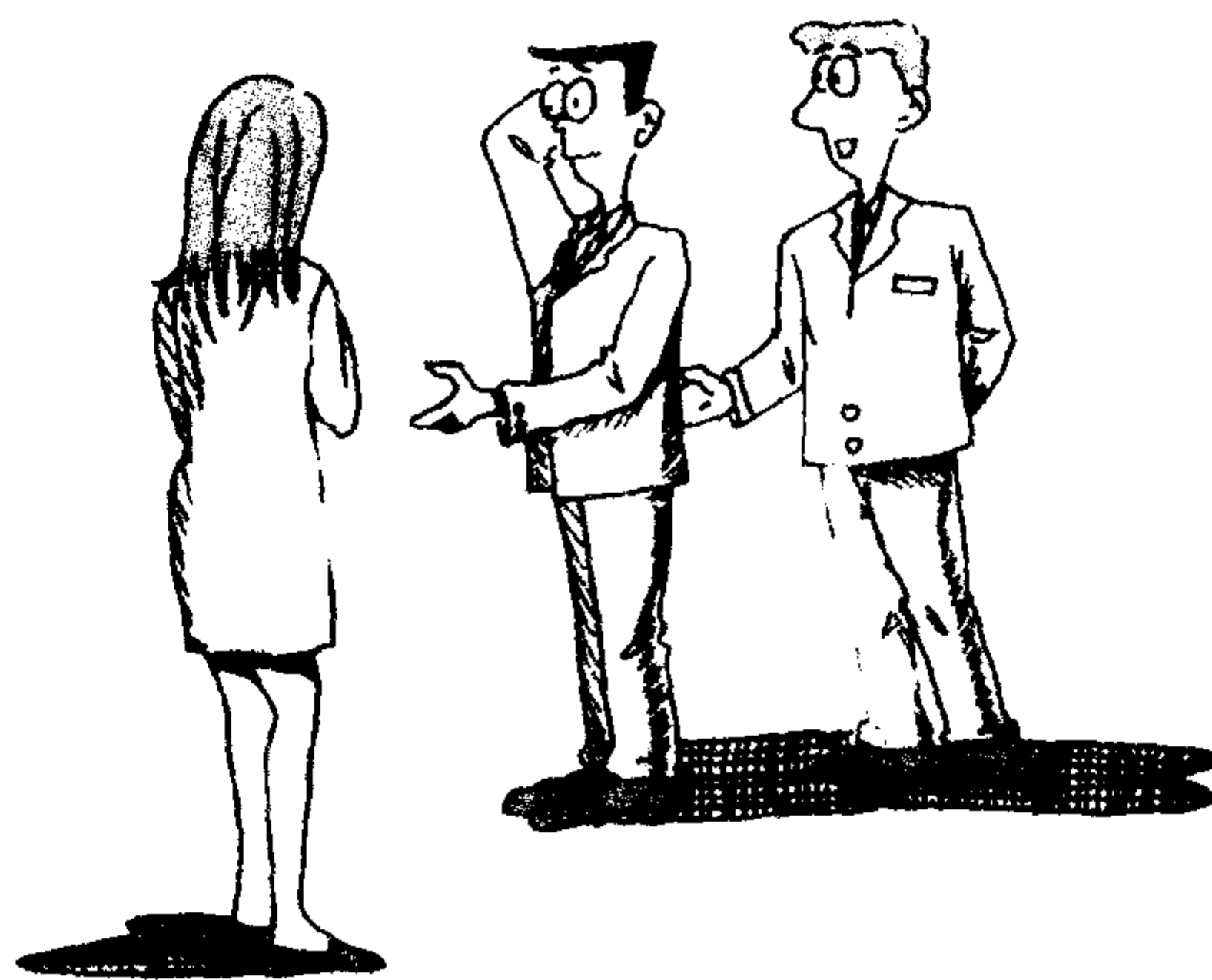
其次，勿使所行之事公开亮底。你的决心一旦公之于众，就会成为众人评论的对象。即使你可以做到“走自己的路，让别人去说吧”，批评却会增加你做事的难度。而一旦失败，那你遭受的打击将会更大，甚至会因为这“失败者”的头衔与新的机遇擦肩而过。

再次，即使你必须道出实情，也不可将真相和盘托出。学会在成功前适当沉默，但滥用沉默也会遭致误解。因此就为你的行为戴上一个世人能接受的面具吧。有时候你会发现让人们了解你往往不如让他们理解你有用。有的年轻人在得到老板委以重任后往往沉不住气，在众人面前大表信心和决心，结果授人以话柄，私下议论拆台，暗地里去上司那儿改头换面地参你一本，弄得自己行事阻力重重。何苦呢？早知如此，还不如来点“真实的谎言”，用一些托词作为自己的“面具”呢！有了“面具”，戏才演得精彩，才会有“好戏”在后头！

年轻的你也许有很棒的口才，精于演讲与辩论之术。但是，千万不要滥用这种才能，千万不要沾沾自喜在口头上占上风，因为在争论之中，你失去的远比得到的多：风度、谦逊、控制、时间、精力、尊重以及人们的帮助。你永远不想被人形容成只会夸夸其谈的刻薄的家伙吧！

记住——行胜于言，聪明的人永远不会陷入争论的漩涡不能自拔，他们总是懂得适时地心随精英口随大众。

总之，懂得巧妙避免争论的人永远比能够赢得争论的人更有效率，也更易获得成功。这样，当你在葡萄架子上轻松自得地品尝胜利果实的时候，一定能听到人群中由衷的欢呼声和赞美声！



2

看准你的目标，全力以赴，勇往直前

三个年轻的猎人到沙漠里比赛猎杀骆驼。他们都准备充分，聪明机智，相信自己是最棒的猎手。于是一到猎场，就跃跃欲试，急不可耐地要出发。

然而他们的师傅却问道：“告诉我，你们都看到了什么？”

第一个猎手抢着回答：“这还用问！当然是猎枪、骆驼、还有一望无际的沙漠啊！”

师傅笑了笑，摇摇头，转问第二个：“你呢？”

第二个猎手想了想，说道：“我看到了师傅、两个师兄、水、食物、猎枪、骆驼、还有一望无际的沙漠。”

师傅还是摇摇头，又以相同的问题问第三个猎手。

他回答道：“我只看到了骆驼和猎枪。”

师傅笑着点点头说道：“说说你的理由。”

第三个猎手微笑着说道：“我的目标只是骆驼，因此我只能集中精力注意它；我可以用猎枪帮我达到目标，因此我还要“看到”自己有枪。总之，我不能被与目标无关的东西影响注意力！”

师傅赞赏地说：“目标明确，你还没行动就已占先机！”

从本质上讲，人生都有我们追求的目标；人活着，就要不断追求目标，实现目标。成功的要义就是一个人将自己的聪明才智最大限度地挖掘出来，并不断地学习新的知识和技能，淋漓尽致地运用自身优势和社会条件，最大化地实现自己的个人价值，与此同时也间接地实现自己的社会价值。我们评价一个人是否成功，就是看他是否能实现自己的人生目标。而一个人要想走向成功之路，首先必须有明确的目标。目标一旦确立之后，就要心无旁骛，集中全部精力，勇往直前。

没有人不想成功，但每个人对成功的渴望程度却有差别，正是这种差别造成了结果的不同。当你阅读了无数成功人士的传记后，一定会产生这样的疑问：“我也有过成功的欲望和冲动，但却从来没有那种强烈到非成功不可的欲望，为什么？”

这就是症结所在。因为你从不曾有过强烈的成功渴望，于是你的目标便永远无法在你“身上”明朗化，你从来没有认真地想过如何用你自身所有的资源和潜能来达成你的目标，因此你也不会真正地倾注所有心血艰苦卓绝地工作；因为没有明确的目标，你无法朝达到目标的方向把自己培养成一个训练有素的人，一个能以职业眼光看待事物，并用相关的职业技能有效解决问题的人。

假如人生没有明确的值得为其奋斗的目标，你就会为“一望无际的沙漠”震撼得心惊胆战，为“师傅师兄”的劝诫引导得安于常规，为“粮食和水”的稀缺困扰得忙于奔波……最后，当骆驼真的出现在你面前时，你却手足无措地愣在那儿——“一叶障目，不见泰山”。那时，你也许会记起“哦，我还有猎枪呢！”于是你到处找枪，找师傅师兄

共同指定“猎驼计划”，万事俱备，好的——可骆驼去哪儿啦？

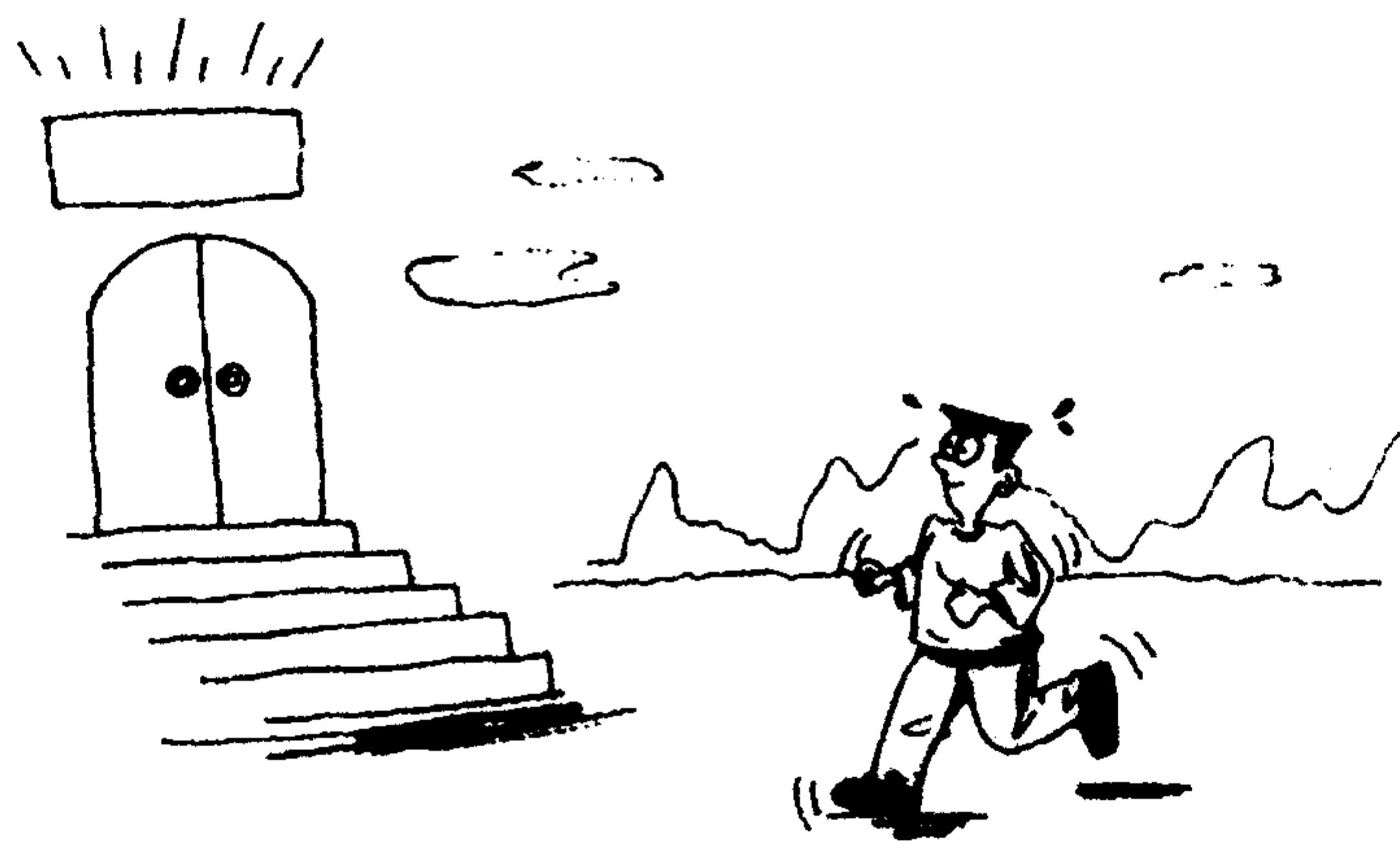
想想看，你的人生中有多少次就这样与机遇擦肩而过了！

“我只看到了骆驼和猎枪。”是的，明确目标，不但会激发你强烈的进取心以及无比的热忱，还能使你的行动更加专业化，成功率更高。

那么，如何才能树立起明确的目标呢？我们可以参考以下几个原则，记住，只是参考！

☆充分了解你自己内心的渴望；目标若非源于内心，那么再好再快地完成它，你都不会有成就感。其实我们每个人内心深处都有一个秘密，属于你自己的珍贵的秘密，那就是渴望自己与众不同，希望自己是一个出类拔萃的能够掌握足够的权力、金钱、名誉和社会地位的人物，每个人都会。那么，请别再为这个欲望不安或感到有任何的难以启齿。正视它，认定它！

☆为这个目标确定一个大体的框架。你可以先不考虑一切的个人和社会的局限，对自己说：“我希望它是这样！我期待事情朝着这个方向发展！”



☆完善它。任何目标都应包含你人生的四大主题，即事业、金钱、爱情、友谊。缺了其中的任何一项，生活都会大失光彩。

☆将其现实化、具体化。如果刚才的一切只是在做一场不切实际的梦，那现在，你可以思考怎样让梦想成真了。看看你现在拥有什么、可以利用什么，还缺少什么，这些缺少的怎样才可以获得，如何获得……想得越具体越好。

☆将目标数字化，使其具有可操作性；为其设定一个期限。四项内容都要力求具体、详细、有标准、可量化。

☆现在大舒一口气！不容易，是吧？再重复一下第一、二个步骤，然后考虑一下，当这些都完成，你会有怎样的表情。想想当成功降临时，你将付出代价转化为享受代价的意义，是的，对你的人生而言，这是多么奇妙而有意义啊！

按照上面的步骤，我想你的目标在心里已有大致的“形象”了。那么，看准它——行动！

3

善于借助外力的人，路会越走越宽

老爷爷发现有一只老鼠正在吃晒在屋顶上的粮食。他连忙抓起一颗石子向老鼠砸去，但无奈屋顶太高，根本打不到老鼠。

这时，老婆婆正好抱着家养的花猫走了过来，看见屋顶上的老鼠继续吃着粮食，便放猫去捉老鼠。花猫从四周转了转后，发现墙壁光滑，无法爬上屋顶，用力一跃，跳了一米多高，没跃上屋沿，反而重重地落在了地上。

老爷爷叹了口气，劝道：“算了吧，位置太高了，怎会抓住呢。”

“不！有办法。”老婆婆说完，瞧着老伴笑了：“借肩膀用一用好吗？”

“好啊！”

花猫借着老爷爷的肩膀，用力一跃，跃上了房顶，然后悄悄地爬



到了老鼠身后，用力一扑，老鼠就在猫儿的利爪下一命呜呼了。

老太太高兴地说道：“看见了吧，只要有人的支持，不管什么位置上的老鼠，都不会逃出被抓的命运。”

这是一个并不鲜见的成事技巧。成功人士经常强调要建立良好的的人际关系网，这当然不是指弄出个“相识满天下”的虚架子，它的真正含义是：形成“人脉”，与人合作是成功的捷径。

成大事者的一大特点就是：善于通过与人合作，将众人之力凝聚成无坚不摧的利器，实现团队目标的同时也完成了个人的人生规划。

我们每个人都有自身的局限，哲人就曾说过：从长处看人，永无无用之人；从短处看人，人人难逃平庸。正是“尺有所短寸有所长”。

正如上面那则寓言故事中的老头和花猫一样，按常理看，“短”就是“短”，把他们的能力分开，只能任凭老鼠肆意吃光粮食，然而老婆婆却能够看到二人合力产生的巨大效果，最终完成了共同的目标：杀死老鼠，同时也完成了各自的目标：老头保住了粮食，而花猫呢，饱餐了一顿。这就是合作的本质。而老婆婆就是那位“化短为长，扬长避短”的团队领导。

善于注重别人长处的人，必定可以成为处世方面的强者。

个人的力量毕竟有限，缺乏协作能力，路会越走越窄。市场经济不是小农经济，现代社会讲究的是群体协作。善于合作，一定能使你在人际交往中左右逢源。如果还抱着一人单干的想法，只能使你处处受挫；以邻为壑，斤斤计较的时代更将一去不复返，那只能使朋友对你反目成仇，使大家对你众叛亲离。学会合作，一定会成为你成功路上的巨大助力。

然而很多人一直没有意识到合作的重要性，他们总觉得所谓一个有能力的人，是能将每件事情都干好、样样都精通的人，他们无法容忍别人的小缺点，总认为“取长补短”需要巨大的人力资本投入。或者又持另一种更加荒谬的论断，即一个人若某一方面做得好，那他一定可以胜任其他方面。比如，他们往往愿意相信，一个人字写得



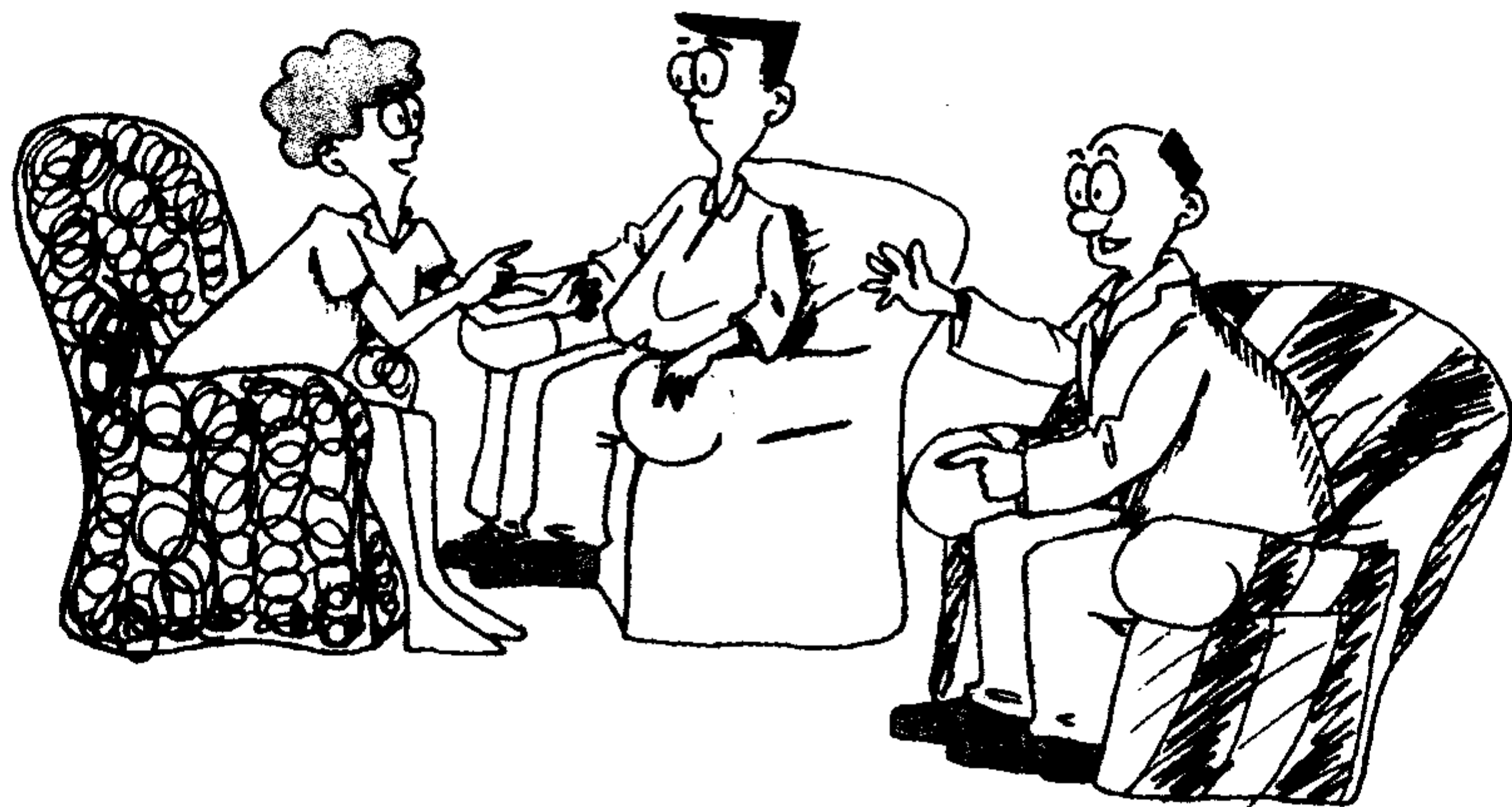
好,那他写的文章一定不错,进而他也许在行政性管理工作中也能游刃有余。但事实上,这几项的好坏不能全凭主观臆断,它们只可作为参考,而不能作为品评标准。由此可见,鉴别人才的眼力并非人人都有。

得到最佳合作效果的关键,就是要让每一个参与者都能得到预期的结果,在实现组织目标的过程中,能有与其才能相称的、有意义的工作。

尽量让人们喜欢你,这样当你要求他们合作时,就易于得到他们的赞同。如果你善用心理学原理,你就会发现,当人们喜欢你时,他们很少会怀疑你的动机。这样会使你省去很多让别人理解你意图的精力。

如果你想要成为团队中的核心人物,那么,你必须得到人们的尊敬。你必须从现在起就学会态度温和,意志坚定,学会热情地对待他人的权利和感情,并且适当表现出决断和睿智。

要明白,现代社会经济发展是如此的迅速,各行各业的竞争是如此的残酷,单靠一个人的能力已很难取得事业上的成功,因此,必须借助别人的力量,才能取得事业的成就,创造辉煌的人生。



4

优柔寡断消磨斗志，果断行事才是强者

有一个小女孩在湖边玩耍时，发现了一条渔夫的漏网之鱼，它奄奄一息地躺在一个小水坑里，样子十分可怜。小女孩决定把它带回家喂养。

她找了个瓶子装了些水把鱼放进去，小心地捧着瓶子走到家门口。这时，她忽然想起妈妈是不允许她在家里饲养宠物的。她只好把瓶子放在门口，先去争取妈妈的同意。最后妈妈终于在她的哀求和下不为例的保证下同意了她的请求。

女孩高兴极了，她连忙跑到门口去取她的小鱼。然而，她只看到瓶子翻倒在地，小鱼却不见了。女孩往四周一看，发现邻居家的猫站在不远处满意地舔着嘴巴。小鱼一定成为了猫咪的美餐！想到这里，小女孩忍不住哭了。为此，她伤心了好久。但从此以后，她也明

4

优柔寡断消磨斗志，果断行事才是强者

白了：只要是自己认定的事，一定要做下去，决不可优柔寡断！小女孩长大后，不顾母亲反对，果断地选择了自己的婚姻；不顾婆婆的阻挠，果断地坚持独立出去工作，她成为了人们羡慕的事业家庭双丰收的女强人。

在人的一生中，犹豫不决固然可以免去一些做错事的可能，但同样也会失去许多成功的机会。这则故事告诉我们：只要是自己认定的事，决不可优柔寡断，犹豫不决。

要知道，越是优柔寡断的人，离幸福越远，因为机会总是一闪而过，你若不能及时果断的进行决策，就会失去时机，无法充分准备。生活中总有一些人貌似谨慎小心，实际上是缺乏信心，逃避责任。他们既不了解自己，也不了解局势，无法对机会作出判断。他们对失败的畏惧就像对毒药的畏惧一般，认为任何迅速的决策都充满了危机和不确定性。对他们而言，决定是否要冒险去做这件事所花的时间不亚于做完该事件本身的时间。我们都明白，这样的深思熟虑毫无意义。把无法决定的事搁置在一边，留到以后去解决，只会让你的麻烦变成混乱。

机会稍纵即逝，果断是为了尽可能地把握机会。任何危机只要你敢于面对，总会找到转机的。然而你若听任机会消失，注定是开创不了自己的锦绣前程的。

当机立断不仅表现在“进”上，还表现在果断的“退”上。在这一点上，年轻人尤其要注意。他们往往血气方刚，“拿得起，放不下”，以进为用，以退为耻。当一件工作已不可能再有好的进展，停止反而会减少损失时，犹豫不决只会造成更大的浪费。这样，权衡利弊后，顶住压力，果断退出，这才是明智的选择，也才能够将损失减到最低。

假如你染上了瞻前顾后，拖沓犹豫的不良习性，那就应该从现在的每一件小事上去尝试敏捷的决断能力。

所有成功者都具备坚决果断的性格，对他们来说，想好的事，就一定要付诸实践。没有什么能比优柔寡断、犹豫不决更消磨人的斗

志了！

没有人想经历失败，“冒险”对每个人而言都具有挑战性。要想克服优柔寡断的性格弱点，我们必须首先了解自己。你必须清楚自己想要什么、需要什么、拥有什么、还缺什么。对你而言，什么叫机会，什么叫风险。在你心中，永远存在着恐惧和欲望，它们会帮助你认识和评估风险，帮你判断“这样的冒险值不值”。

还有，分析机会也是很重要的。决策之前一定要尽可能多地了解事实。毫无理智的“果断”永远是莽夫的行为。你的时间、精力只能用在最能实现自己人生价值的地方，盲目行动不但会有害于这件事，它同样影响你以后对于决策的“果断”判断。

如何才能找到敢于决断的方法呢？怎样才能知道自己是果断还是鲁莽呢？当你的第一冲动感有了以后，把它写下来，文字阐述将帮助你理清思路，把所有出现在你脑中的疑虑找出来，再把干这件事的好处写下来。试着一条一条推翻疑虑，找到其不合理处。推翻的疑虑越多，你行事的成功率越大。

当你认准了一件事，赶快付诸行动，我们都知道希望不等于结果，因此你必须行动，必须勇敢地迈出第一步。只有那些认准方向，积极行动的人，才能掌握自己的命运。

5

不要为刻意讨好他人，而丧失自己的优势

有个人做生意发了财，怕有不三不四的人来捣乱，就买了只大黑狗回家，帮着看看家门。

这只狗也真的吓唬了几个小毛贼，令生意人十分满意，于是觉得长时间把它关在阴暗、潮湿的笼中很不好，使用绳子把它随便拴在家门口。

有一天，商人听见一阵狗叫声，接着便有人大叫起来。他急忙从家中走出来一看，原来是自己的老主顾正好临时有事找他。他连忙喝住黑狗，用棍子把它打进笼中。

“师傅，告诉你，我家的黑狗不是条好狗，我这就把它关起来。”商人抱歉地说道。

大黑狗听后哭着说：“主人，别关我了吧。我尝够了打骂和笼中

之苦，以后再也不敢咬人了。”

“我就是冲着你会咬坏人才把你买来的，现在看来我真的不需要你了。”商人气愤地说，第二天就把大黑狗宰了。

聪明人不会把精力耗费在追求不适合自己的事物上。那些从自己能做的事情中挑选出最适合自己的工作，并且付诸实践的人最有智慧。凡是能成就大事的人在遇到重要的事情时，一定会仔细地进行分析，了解自己的强项和弱势，确定其与自己人生目标的关系，考虑怎样才能既做到使自己的品格、精力与体力不受到损害的同时，又能获得最大的效益。特别是在遇到那些影响你一生事业的重大事件时更是如此。此时，他们往往只遵循一个定律，即所从事的事业，必须是所有可能的事业中最能体现你优势的，你最容易胜任的。

不幸的是，很多失败者总是被生活的琐事弄得焦头烂额，往往只能根据事情的紧迫程度而非事情的优先程度来安排工作的先后顺序，这样被动地被事情牵着鼻子走最终会把自己弄得晕头转向，自己也终将碌碌无为。

因此，建议你做一下下面这个测试：

☆写出你今天必须做的10件事。所谓必须做，要包含两层意思：一是必须在今天完成；二是必须由你来完成，但并非是一定要你亲自去做，你可以委派他人去做，自己只负责监督即可。

☆从中找出你最感兴趣的，最能体现你优势的事情。由此可大致可以看出你所做的事情当中，有多少是能真正体现你的价值的。

在现实生活中，各种杂务每天像潮水般向你涌来，令你分身乏术。但请记住，不论有多少事情，聪明人永远选择先做最重要的事。坚持下去，你会不知不觉中向成功靠近。

不要为刻意讨好别人而丧失了自己的优势，要明白，没有特点，你将一文不值。人人都会犯错，但不能因为一次不小心就抹煞了这个人所有的优点。就像故事里的大黑狗那样，主人其实并没有过分地责怪它，只是给它一次应有的惩罚。它完全可以将功赎罪的，可惜

它为了免去罪责而采取甘于放弃自己的优势的做法，最终导致了自
己的悲剧。

年轻人中很多人都很有创意，而且有将想法变成现实的激情，
“有创意，不拘于成规、常规，往往能出奇制胜”，这是很多公司最欣赏
他们的地方，因此很多老板才会鼓励年轻人放手去做事，让他们为企
业带来新的活力。每一次尝试都伴随着风险，这一点老板比你更清
楚。然而年轻人求胜心切，往往想一蹴而就，对世事的艰辛估计不
足，难经风浪，于是一点点小失败就将他们打得抬不起头来，他们往
往主动请辞，弄得老板只能叹息不已。

如果你能认清自己的优势，将功补过，那事情不就朝着另一个方
向发展了吗？要明白，犯错并不可怕，可怕的是你居然甘于平庸。如
果你是真正有才能的人，那么别耽于他人的非议，在排除故意炫耀才
华的意图外，继续发挥自己的优势吧，只要与众不同，发挥特色就能
成功。



6

困难与风险好比弹簧，你强它就弱，你弱它就强

一个马戏团乘坐火车在全国进行巡回演出。一天，火车在行驶途中车厢突然坏了，一只狮子跑出来进了附近的树林。大家都被这一突发事件吓倒了，慌忙停车寻找狮子。经理立刻召集来马戏团里所有身强体壮的人，对他们说：“今天入夜之前，你们都到林子里找那只狮子。我给你们准备了木棍、绳子和麻醉枪。这里还有一些酒，喝了会给你们带来勇气。”

所有人都喝下了好几口烈酒，唯独一个皮肤黝黑的年轻人却拒绝了。经理坚持说：“天气很冷，到林子里又很危险，喝酒可以壮壮胆。”

年轻人回答说：“在这样的時候，我们确实需要勇气面对眼前的危险。但是我更需要的是保持清醒。如果我现在喝醉了，岂不是更加危险。”

这个年轻人是清醒的,他没拿自己的生命来冒这个风险。

冒险精神是要具备,但是冒险并不等于盲目地走入雷区。世界上的事情不冒风险是不可能成功的,最重要的是冒险要有一定的把握。有道是:不打无准备之仗。

人生中风险几乎无处不在,无时不有。乐于迎接挑战和风险的人,才有战胜风险、夺取成功的希望。一味地蜷缩在温室里、保护伞下面,不是明智的选择。总想处于一个没有风险的世界里,这只能是一种空想。

一个不肯冒任何风险的人,什么也不做,到头来则会什么也没有。他们虽然逃避了痛苦和悲伤,但是他们也不能很好地学习、改变、感受、成长和生活。他们怕自己显得愚蠢,多愁善感。他们不敢暴露感情,因为害怕去冒风险露出真实面目;也不敢向他人伸出援助之手,因为怕冒被牵连的风险;他们不敢爱,因为怕冒不被爱的风险;他们不敢希望,因为怕冒失望的风险;他们更不敢去尝试,因为怕冒失败的风险……

但是你必须学会冒险,因为生活中最大的危险就是不冒任何风险。

鸵鸟在遇到危险的时候,常常把自己的头藏在沙子里,获得心灵上的解脱。你在成年之后,虽然知道好多事情不能够逃避,必须独自面对,要冒着风险,但是心里还是会存留着那种逃避和寻求安慰的想法。其实,困难和风险也是欺软怕硬的,你强他就弱,你弱他就强。要时时刻刻都记住,在最困难的时候,没有时间去流泪;在最危险的时候,没有时间去犹豫。优柔寡断就意味着失败和灭亡。

不敢冒风险的人是平庸之辈,不顾一切冒风险的人则是无知之人。

7

别人的意见是一种参考，切不可盲信权威

乔治经常去爬山，朋友们都称他是这方面的专家，他也以专家自称。

一天，邻居查理找乔治陪他去爬山，乔治对他说：“我比你更有经验，我在前面走吧，你跟在我后边，还可以看看我是怎么做的。”查理说：“好的。”于是乔治走在前面，查理小心地跟在他的身后。突然，查理脚踩空，一下子掉进身旁一个很深的洞里。查理急呼救命。乔治也很惊慌，向洞口喊：“查理，你怎么样了？”

里面传出查理的声音：“我的两只手好像摔断了，根本爬不上去。我该怎么办啊？”

乔治说：“你用脚踩着高处上来吧。”

查理喊着：“大概不行啊，旁边很陡，没有什么地方可以踩着上

7
别人的意见是一种参考，切不可盲信权威

去,这下面只有一根长长的树藤。”

乔治高兴的说:“那太好了,你用牙咬住树藤,我想办法把你拉上来。相信我吧,我很有经验的。”

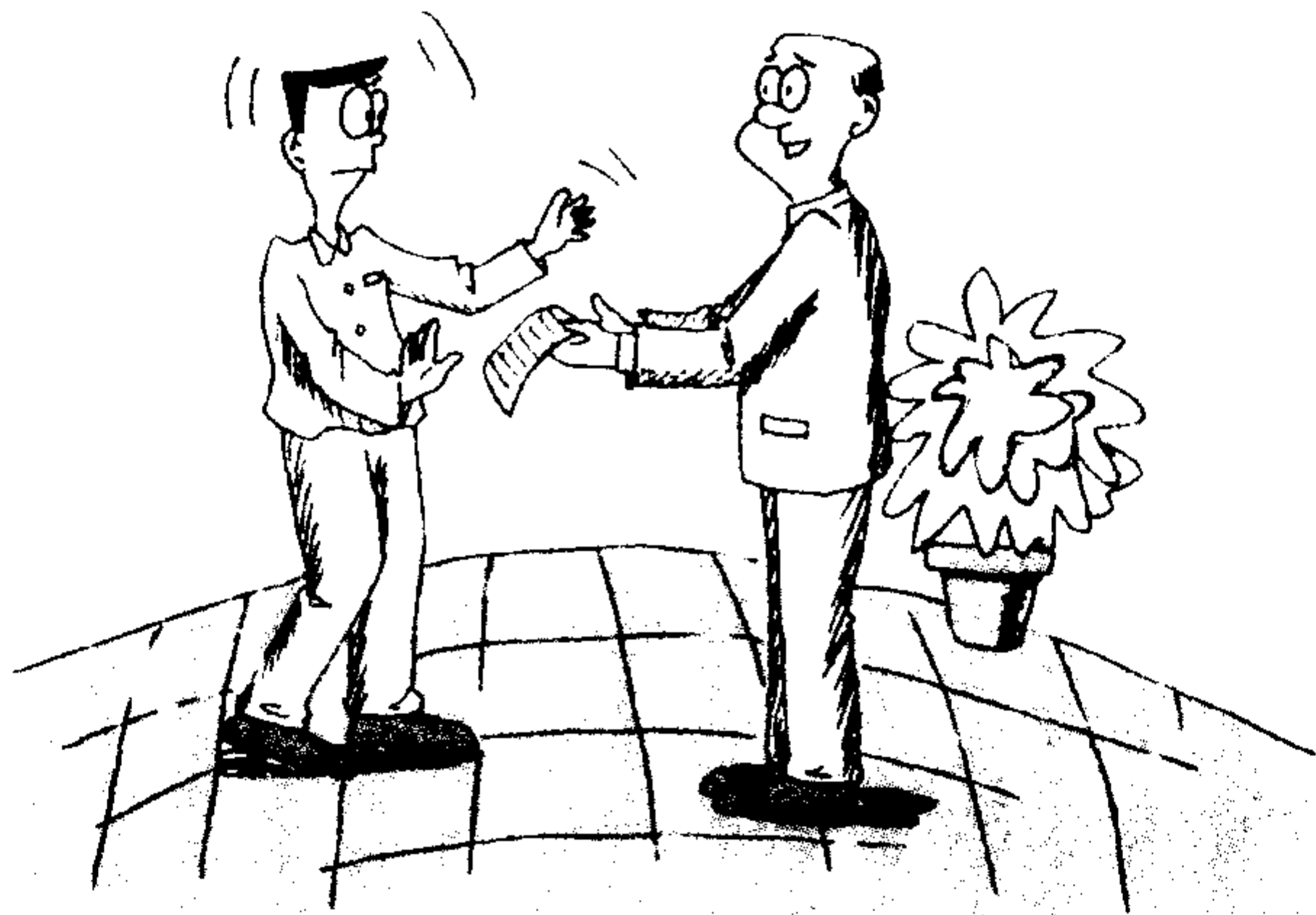
查理艰难地咬住树藤,乔治用力向上拉他,一步一步地向后……马上就要成功了,乔治向查理大声喊:“马上就好了,你再努努力。查理,你怎么样了?”

“我……”查理刚一开口,就摔了下去。

这本来是一则笑话,但是如果深入思考一番,我们就能得出结论:不要依赖所谓的“有经验”的人。

查理真是可悲,把自己的性命寄托在一个所谓的有经验的人身上,当他真的遇到危险的时候,自然是无济于事。很多人在自己没有把握做一件事情的时候,都是不择对象的寻求帮助,而结果往往被落井下石。所以,我奉劝你还是不要依赖那些所谓的“有经验”的人。

这样说也许对那些在各个领域里颇有造诣的人有些不敬,但是现在确实有许多人误打误撞,因为在设计好的或者连续偶发的事件中有过几次正确的预言,就自诩或者是被冠之以专家的名号,实际上只是浪得虚名,根本不具备专家的实力。盲目相信他们的人还会说:“人家就是有经验,我根本不会产生这样的想法!”



即使是真的十分有经验，是行内的专家，也不是没有犯错误的时候。像乔治这样的大家公认的专家为数不少，可是他明明已经犯了错误还要说自己有经验，象这样的人你还要去相信吗？

如果你做一件事情之前已经制定好相应的计划或者已经经过周密的思考和充分的准备，手头掌握了丰富的相关资料和信息，我相信这些已经足够让你成为半个专家或者是专家了，而且你所拥有的是实力并非虚名，只是没有被众人所知，没有被加冕而已。那你为什么不相信自己呢？还要进一步强调的是，作为年轻人，自信是最难得的财富，别人提出的意见可以作为参考，但是不要轻信，因为最后做出决定的是自己，否则你将永远难以逾越成功的河流，只能眼睁睁地看着机会从身边溜走，成功属于别人。

8

变压力为动力，让挫折成为成功的助推器

一条猎狗将兔子赶出了窝，一直追赶它，追了很久仍没有捉到。

牧羊犬看到此种情景，讥笑猎狗说：“你真是个大笨蛋啊，居然追不到。你们两个之间小的反而跑得快得多。”猎狗回答说：“你不知道我们两个的跑是完全不同的！我仅仅为了一顿饭而跑，他却是为了性命而跑呀！”

这话被猎人听到了，猎人想：猎狗说得对啊，那我要想得到更多的猎物，得想个好法子，将竞争机制引入才行，有压力才有动力啊。于是猎人进行了改革，使得每条猎狗除基本骨头外，还可从其所猎兔肉中提成，能够捉到大兔子的还有特别的奖励呢。而且随着贡献变大，该比例还可递增，并有权按比例分享猎人的兔肉。

这一招果然有用，猎狗们纷纷去努力追兔子，因为谁都不愿意看

着别人有骨头有肉吃，自己没的吃。这样猎狗们反而吃得比以前好的多。就这样，猎狗们与猎人一起努力，将野狗们逼得叫苦连天，纷纷强烈要求重归猎狗队伍。

我们都知道适当的竞争和压力能使我们更好的发挥潜力，但我们往往对竞争机制怀有抵触情绪。对压力更是谈虎色变，认为它是一种增加我们负担，让我们寝食难安的烦恼结。什么是压力呢？简单地说，压力就是身体对任何加诸其上的需求所带来的无固定形式的反应。也就是说，无论是心理方面还是生理方面的反应都会带来压力。然而，现代人的压力大多源于心理上的负担过重，特别是激烈的竞争迅速变化的时代所造成的压力，主要源于事业和情感生活两方面。

今天的年轻人，有比其父辈更多的竞争压力，他们接受过良好的教育，父母及自身的期望都很高，又是社会物质财富和精神财富的直接创造者，很多人衣食无忧却又压力重重，常常处在精神崩溃的边缘，于是，我们就不得不专门谈一谈这个不再新鲜，但又似乎是每个时代都存在的话题：变压力为动力。

当代年轻人的压力可以归结为以下几种：

就业与创业的竞争压力。现代社会普遍的高学历要求及就业率相对较低使年轻人在就业与创业之间徘徊。很多高校毕业生不满足于现有的工作条件，往往倾向于跳槽或自主创业来改变自己的人生，而其所带来的风险与改变是造成压力的主要来源。

思想开放、价值多元的现代社会的诱惑构成的压力。由于工作、生活节奏的加快，以及多元社会中各种潮流、时尚的外部环境造成人与人之间人生轨迹的差异，然而很多人由于条件的限制，并不能过上自己所向往的生活，如出国、装修、婚庆等潮流不断冲击着人们的神经。

事业上追求尽善尽美及现实遭遇所形成的压力。尽可能达到自我的发展总是与客观工作环境有差距。

情感生活的波折所带来的困扰导致的压力。

面对这些压力,有人认为它们是有害于我们所作的每一件事,有的人却认为我们可以有效的进行压力管理,变压力为动力。有一点不容置疑的是,人们面对挫折和压力的不同态度对身心两方面影响都有很大关系。正确的评价与应对方式可能会弱化外来不良刺激的强度,错误的应对方式则有可能强化不良的结果。因此个体作为压力的威胁对象,应对外界压力有正确的认识,并采取乐观开朗的态度正确对待。

可以这么说,大多数富人在发迹之前,无一不受到过诸如身体健康、财政及家庭等多方面压力的困扰。因此将压力变为动力无疑是一个人成功的必修课。既然我们在生活中总是不可避免的要遭受各种各样的压力,那么我们不如采取积极的应对方式,来将其变为我们成功的助推器。

首先,我们要积极锻炼身体,以更强健的体魄去应对生活中随时出现的各种问题。

其次,我们可以找亲朋好友或是心理医生倾诉自己的苦恼及问题,以排解压力。

最后,就是直面问题,马上行动,只有将压力源解除了,我们才能真正消除烦恼。

9

善用人者无废人，将他人的特点转化为优点

农夫家里养了三只小白羊和一只小黑羊。三只小白羊常常为自己雪白的皮毛骄傲，而对小黑羊不屑一顾：“你看看你像什么，黑不溜秋的，像锅底”。“像穷人用了几代的旧被褥，脏死了！”

就连农夫也瞧不起小黑羊，常给它吃最差的草料，还时不时抽它几鞭。小黑羊过着寄人篱下的日子，经常伤心落泪。

深冬的一天，小白羊与小黑羊一起外出吃草，走出很远。不料突然下起了鹅毛大雪，它们只得躲在灌木丛中相互依偎。不一会儿，灌木丛周围全铺满了雪，因为雪太厚，小羊们只好等待农夫来救它们。

农夫上山寻找，起初因为四处雪白，根本看不清羊羔在哪里。突然，农夫看见远处有一个小黑点，跑过去一看，果然是他那濒临死亡的四只羊羔。

农夫抱起小黑羊,感慨地说:“多亏这只小黑羊呀,不然,大家都要冻死在雪地里了!”

我们常常讲用人要扬长避短,但其实人的长处和短处归根结底都只是人的特点,特点用的好就是优点,用的不好就是缺点。有时候一些管理大师也常常别出心裁,活用人的特点。比如有的人斤斤计较,睚眦必报,他们就让这种人去管理财务。有的人不受约束,总喜欢迟到早退,就让他们去跑销售。而让盲人去做一些需要触觉体验或嗅觉感受的工作,往往效率更高。这就是善用人者无废人的妙处。

俗语说,十个指头有长短,荷花出水有高低。组织内部,各种类型的员工都会有。作为管理者,不能一叶障目,厚此薄彼,而应因人而异,最大限度地激发他们的潜能。比如让富有开拓创新精神者从事市场开发工作;把墨守成规、坚持原则者安排在质量监督岗位等。没有无用的员工,只有无能的管理者。

所以,我们大可不必那么苛责,有的时候你发现有人干这项工作总是纰漏百出,那么是该考虑一下,他是不是需要换个岗位试试看。

然而为什么用人之短在实际生活中总是很少使用呢?首先,用人之短需要勇气和宽容,不是每个人在面对别人的过失时还能心平气和的想着为他挖掘优点的,同时也很少有人敢去做这样的尝试的;其次,也是最重要的一点,那就是用人之短需要独具慧眼的“伯乐”。用人之短时需要以创新的思维方式,甚至是逆向思维来组织人事管理,这无异于一次变革,所有的改变都是要付出代价的。再有就是看,你有没有足够“特别的魅力”吸引管理者愿意放下那一摞摞堆积如山的财务报表来审视你的案例中的闪光点。要知道,公司对人力资本的配置,是要记入成本的。正常情况下,没有多少主管愿意花时间精力在这种也许得不偿失的工作尝试上。

因此,如果你还没有坐到管理者的级别,也不要只做俯首帖耳、任人调动的小棋子,你也可主动请缨,换一个合适的环境,俗话说得好“树挪死,人挪活”。没有任何一个管理者有义务单独为你做职业

生涯计划。你也许正在一个不合适的岗位上闷闷不乐，怨天尤人，感叹自己怀才不遇。那么就别再苦等别人发现你这颗泥里的珍珠了，行动起来吧。在一大排整整齐齐站立队伍中，唯有主动出列，才能受到重视。要记住，与别人不一样等于容易被记住，只有让别人记得你，你才有机会。自己为自己的职业生涯做一番规划吧！

10

成功人士，是能根据自身情况合理制定目标的人

加利福尼亚大学的学者曾做过这样一个实验：把6只猴子分别关在3间空房子里，每间两只，房子里分别放置一定数量的食物，但放的位置高度不一样。第一间房子的食物放在地上，第二间房子的食物分别多次从易到难悬挂在不同高度上，第三间房子的食物悬挂在屋顶。

过了几天，当他们再次打开第一间房子的门时，发现第一间里房子里的猴子一只死了，另一只受了重伤。打开第三间房子的门时，发现第三间房子里的两只猴子死了，只有打开第二间房子的门时，发现房子里的两只猴子是活得好好的。

原来，第一间房子里的猴子一进房子就看到了地上的食物，为了争夺唾手可得的食品大动干戈，结果一死一伤。第三间房子的猴子

虽做了努力，但因食物太高，够不着，活活饿死了。只有第二间房子的两只猴子先按各自的本事取食，最后随着悬挂食物高度的增加，一只猴子托起另一只猴子跳起取食。这样，每天依旧取得足够的食物。于是，他们能够相安无事，共同生活的很好。

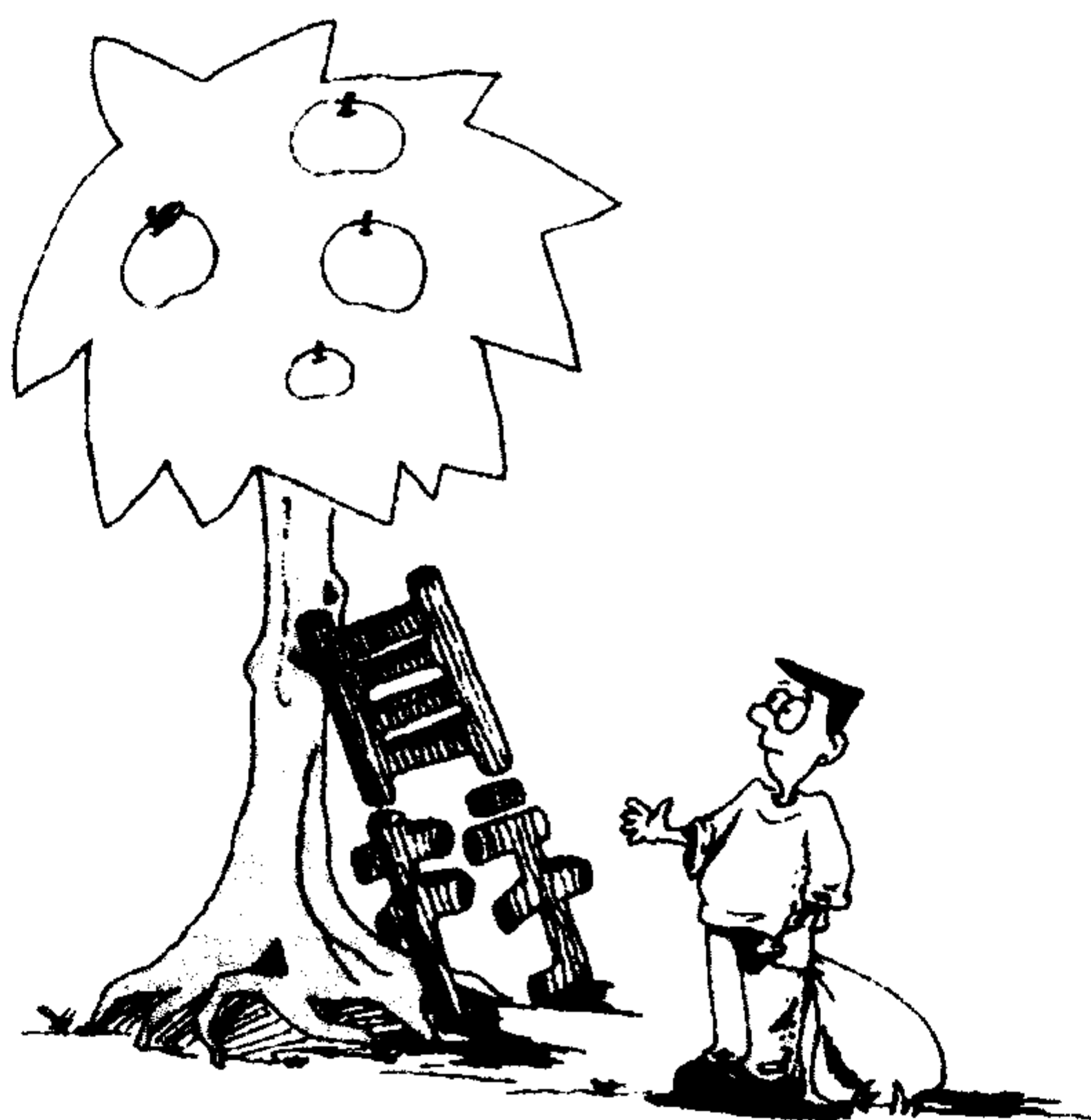
如何制定合适的目标，一直是困扰有志于成功的人们的首要难题。要想最大意义上实现人生目标的最佳组合，一直是我们十分关注的问题。目标难度过低，人人都能轻易实现，竞争压力过大，体现不出能力与水平，反倒促进内耗甚至残杀，如同第一间房子里的两只猴子；而目标的难度太大，虽努力却不能及，生活压力又过大，最后人才也被埋没抹杀，就像第三间房子里的两只猴子。只有目标难易适当，并循序渐进，犹如第二间房子里的食物，才能真正体验出人的能力与水平，发挥人的能动性和智慧。

那如何设定目标呢？事实上，设定了一个适当的目标就等于达到了目标的一部分。目标一旦设定，成功也就容易得多。首先，要确定你的起跑线，即你现在所处的位置，及周围的环境，你才能更好地规划自己的航程。接着，把你将自己想要在某个时间段，比如说，今后两年内，想要达到的状态写出来，越清晰明确越好。然后，将它们进行分类，比如说分为个人发展，事业发展，健康标准，人际交往及家庭管理等。一开始我们并不用关注这些目标能否实现，而是尽可能的按照自己的意愿写下去。再接着，将其实现方式具体化。比如说你要学习一项技能，那就写出，你要以何种方式去学习这项技能，比如说买书自学还是参加补习班；需要花你多少时间；你需要什么样的书，到哪里可以买到，需要多少钱，你现在有多少钱，还差多少怎么筹集，怎么归还所欠债务……最重要的就是，你可以得到什么，你必须牺牲什么，你的牺牲是否值得。这样，我们就将你的能力与你的意愿有机地结合起来了。

然后对照你的人生理想，看其方向是否一致。基本上来说，一个人的目标越高远，他的进步就越大。目标有激励价值，又是可行的。

心理学实验证明,太难和太容易的事,不具有挑战性,也不易激发人们心中的热情,导致积极有效的行动。

事实上,要保持目标的适应性,我们在定出了目标之后还要时时检查。规划、执行并结合发展的眼光来评估,客观情况有时候需要你的一些方面灵活处理,你的观点改变了,目标就要进行修改。由于个人情况不同,我们在修订目标的时候,一定要考虑经验阅历、素质特色及所处环境进行调整,使我们的目标既要高出我们的水平,又要基本可行。



11

好的态度会让你的事情意想不到地顺利

一天，北风和南风比威力，看谁能用强大的风力把行人身上的大衣脱掉。北风自以为威力强大，于是它首先开始夹杂着冰雪呼啸着，来一个冷风凛冽寒冷刺骨，结果行人冻得不行了，反而把大衣裹得紧紧的。无论北风使多大劲，都吹不掉行人身上的外衣。无奈之下，它只好嘟囔着泄了气。

现在轮到南风了。南风并不急着立刻就剥掉行人的外衣，而是徐徐吹动，顿时风和日丽，阳光和煦。行人因为觉得春意上身，开始解开了纽扣，过了一会儿还觉得热，于是开始脱掉大衣。最终南风获得了胜利。

这是法国作家拉封丹写过的一则寓言，这则寓言形象地说明了一个道理：温暖胜于严寒，善用柔道的力量，就能够完成很多以武力

11 好的态度会让你的事情意想不到地顺利

难以解决的问题。由此引申出了著名的“南风”法则,也称为“温暖”法则,就是在人际交往中要养成一种温暖的让人感觉如沐春风的亲切感,但又不违背自己的初衷,意志坚定地达成自己的目的。

人生的多姿多彩在于人情的美好,人情的美好源于人性的美丽,而人性的美丽在于人的个性,温和的个性是最迷人的。你要相信,虽然这是一个崇尚个性,甚至以怪为美的时代,但这只是属于一部分人的价值观。无论是哪个时代,哪种阶层的人,也无论是长辈还是晚辈,接受过何种教育的人,都会为温和的态度所征服。因为态度温和的人,一定有很强的自制力,一定会表现得彬彬有礼。因此无论他的出身是否高贵,他都有一种与生俱来的高贵气质。因此,态度温和、意志坚定的人总是能让人们肃然起敬,能够轻易地得到人们的尊重,也最易俘获人心。所以他们行动所受到的阻力也小的多。

然而这种温和的态度是很难培养的。首先,要有高度的自制力,在任何地方任何情况下都能表现出冷静而又不失优雅的气度;当别人疯狂的时候,他能清楚地意识到别人的脸色和自己的脸色,别人的语调和自己的语调。其次,他能够在温和的同时又清楚自己的底线,不违背自己的意志。这只有非常成熟和机智的人才能做到。

这种温和的态度的好处并不在于它可能为你带来金钱或者物质上的收获,而在于它能对养成这个习惯的人的品格产生美化的效果。如果你自己是一个和蔼可亲、平易近人的人,将会使其他人感到温暖快乐,你也会得到快乐,而这种快乐是无法以其他任何一种方式获得的。

改掉你遇事暴跳如雷,喜欢吵架的脾气,不要向任何人挑战,不要进行毫无意义的争吵。把你尖锐的性格披上温和的外衣。那么你将发现,你做起事情来将会意想不到的顺利。

现在有很多领导者在管理中运用“南风”法则,尊重和关心下属,以下属为本,多点人情味,使下属真正感觉到领导给予的温暖,从而去掉包袱,激发工作的积极性。这样就能更好地凝聚人才。人是企

业中的第一宝贵因素。如果失去了职工的向心力,只怕千金也买不回来。只有以温和的态度赢得了人心,别人才会有“士为知己者死”的壮举,而你的企业才会赢得最终的成功。



12

取长补短，你将越干越出色

有一只木桶，沿口不齐。长的木板总是讥笑那些矮个子，说他们又丑又无用。最长的那片木板趾高气扬地说：“你们这些小矮子，你们盛的水加起来还没有我盛的多呢？待会你们给我好好看着，看看你们是多么无用。”

那些小木片一个个默默无语，因为它们是这样的微不足道。

然而当人们往里面盛水时，却发现它盛水的多少，不在于木桶上那块最长的木板，而在于木桶上最短的那块木板。也就是说要想使木桶多盛水——提高水桶的整体效应，不是去增加最长的那块木板长度，而是下工夫依次补齐木桶上最短的那块木板。

如果还是这样长短不齐的话，最长的那块木板的优势根本无法发挥出来。于是它只好乖乖献出自己“多余的”部分，以求得有用。

这就是“木桶”法则，即一只桶能够装多少水，是由最短的那片木板决定的。

“木桶”法则告诉我们：一个人能否做成事，也是取决于最短的能力或资源。因此，要下工夫狠抓自己的薄弱环节，否则，就会影响到我们的成就，人们常说“取长补短”，即取长的目的是为了补短，只取长而不补短，就很难提高整体的效应。

我们常常看到很多很有才华的流浪汉，他们的失败很多时候就是源于他们“最短的那块木板”，也许是懒惰，也许是犹豫不决，也许是个性散漫……我们也常常感叹很多人昨天还风光无限，今天居然会沦落街头。如果你问问他们，如果他们愿意客观从自己身上找原因的话，你会听到他们是多么懊悔当初没有注意到自己“最短的那块木板”，以至于到今天的地步。

如果你还没有意识到它的危害性的话，那你注定今生都不会有什么大的成就。否则你的成就越大，跌得越惨。当我们在考虑自己要为成功学习什么目的的时候，我们是否也用改考虑一下取长补短，将我们“最短的那块木板”，加加长呢？

很多时候，我们往往太在意自己比别人少什么，而不是短什么，我们很多时候都为自己的优点沾沾自喜，对于缺点却讳疾忌医，这公平吗？我们往往乐于接受别人言过其实的赞誉，而对于别人指出自己的不足却总认为人家严厉刻薄。这也许是人性的弱点之一吧！可是，如果你想成功，如果你想让自己的人格变得更加完善的话，你必须正视自己人性的弱点。你“最短的那块木板”是什么呢？让我们把它找出来吧。你可以找你的师长、亲朋好友来帮你找问题，然后找解决的方法。

但我们现在要教你更为有效的一套方法。那就是写出你最喜欢的人所具有的优点，再写出你最讨厌的人所具有的一切缺点。然后对照你自己，看哪些优点是你有的，哪些优点你还没有，甚至你有的是与之相反的；再看你讨厌的人的缺点，你又拥有哪些，这是最容易

改变的。要知道，厌恶能产生巨大的力量，你当然不愿意自己也成为他那样讨厌的人，于是，你别无选择，你必须改，你必须把“最短的那块木板”加长。

我们都有一些自己都不清楚的能力，你可以反复运用厌恶的力量去改变这些，每一次改变，都是一场痛苦的蜕变，每一次改变，都是一场幸福的超越。终有一天，你会发现，你的“木桶”能够装越来越多的水。到那时候，你都会惊异：我们原来可以通过努力做到今天的自己。当你没有尝试着躲闪，勇敢地迎上去，并真正解决了它时，那么你便是踏上了成功的列车。

13

再好的朋友也要保持适当距离，否则便会刺痛对方

从前有两只困倦的刺猬，冬天到了，到处都是天寒地冻的白茫茫的一片。其中一只刺猬说：“这实在太冷了，我们干脆抱作一团互相取暖。否则这个寒冷而又漫长的冬季是过不下去啦！”另外一只表示赞成。于是它们由于寒冷而互相拥抱在一起，以求能够取暖。

可刚一抱在一起，它们就被对方身上的刺给刺痛了。于是另外的那只小刺猬说：“我们各自身上都长着刺，会戳到对方。那么还是让我们分开一段距离好了。”于是它们离开了一段距离，但又冷得受不了，于是又凑到了一起。同样的问题反复发生着，几经折腾，两只刺猬终于找到一个合适的距离：既能互相获得对方的温暖而又不至于被扎。

它们就这样获得了温暖，躲过寒冷而又漫长的冬季的侵袭；同时

13

再好的朋友也要保持适当距离，否则便会刺痛对方

也没有再伤害到对方。

人们把“彼此之间保持适当距离”的观点称之为“刺猬法则”，其实“刺猬法则”就是人际交往中的“心理距离效应”。很多时候，人与人之间也是如此。当我们走在这个大大的世界的时候，感觉是那么的冷，觉得茫茫人海中的自己是那么的孤独和脆弱，于是，你渴望找人取暖的时候，你靠近人群，靠近你的亲人、朋友还有爱人。但是，请你告诉我，这世上有谁，不是孤独的生，孤独的死的呢？亲人终有一天会离开你，留你孤独的活在这世上。朋友有一天会离开你，因为每个人都有自己的空间，当你走得太近，你会发现你们都没有自由的空间，朋友之间也要保持一定的距离。否则也会刺痛对方。至于爱人呢，最亲密的人也要保持一定的距离，每个人都有自己的隐私，有着只属于自己的空间。

冯骥才曾说过：“人很矛盾，有的时候喜欢自我封闭，喜欢设防，垒一道围墙，躺在里面，便有一种安宁、稳妥、宁静，也可以自享。可是反过来，人又不能守在里面，以孤单为伴，又希望别人进来，看见自己心中一些别人不知道的十分珍贵的东西——人在这时候是特别美好的。这种心灵之扉悄悄打开的意境是非常美丽的。”这段话十分生动地为我们阐释了人们矛盾的“刺猬法则”。

而我们在与人交往的过程中，也一定要注意“刺猬法则”的运用。很多时候，我们不应该太热衷于探讨别人的隐私，即使那人是你的亲朋好友也一样。当你的朋友向你倾吐心中的隐秘时，最明智的方式就是静静聆听。你没有必要发表什么议论，也不必将他所说的每一件事情的来龙去脉弄得样样清楚，你也没有必要义愤填膺，大动干戈，你所要做的，只是静静地聆听。记住，做一个好的听众就已经足够。即使有人向你倾吐心迹，你也千万不要以为他将你当朋友你就可以对他的事情指手画脚。尤其对你的长辈和上司更是如此。

同样的，领导者要搞好工作，应该与下属保持亲密关系，这样做可以获得下属的尊重和支持，培养亲切感。同时又要与下属保持心

理距离,避免在工作中丧失原则。

因此,我们不但要了解“刺猬法则”,还要在人际交往中有效运用“刺猬法则”。这样可以帮你更好的了解人性,管理人生。

14

遇到问题马上解决，拖沓只会使麻烦变成混乱

有一位老农的农田当中，多年以来横亘着一块大石头。这块石头碰断了老农的好几把犁头，还弄坏了他的种耕机。然而老农对此却无可奈何，巨石成了他种田时挥之不去的心病。然而看着石头如此巨大，自己又已经老迈，怕伤了筋骨得不偿失。所以总是留着这块心病。

有一天，在又一把犁头打坏之后，想起巨石给他带来的无尽麻烦，老头咬咬牙终于下决心了结这块巨石。于是，他找来撬棍伸进巨石底下开始用尽全身的力量来撬动大石。他此时却惊讶地发现，石头埋在地里并没有想象那么深，那么厚，稍使劲就可以把石头撬起来，再用大锤打碎，清出地里，老农脑海里闪过多年被巨石困扰的情景，再想到可以更早些把这桩头疼事处理掉，禁不住一脸的苦笑。如

果当初就痛下决心，要将巨石挪开，那么这么多年也用不着坏那么多农具，费那么多瞎功夫了。

从这则寓言故事中，我们可以领悟出这样一个道理：遇到问题应立即弄清根源，有问题更须立即处理，决不可拖延。解决所有问题都有一个前提，那就是：你愿不愿意做，你能不能坚持把事情做完？你能不能独当一面，自己设法解决困难？简单地说就是你能不能说做就做。

再好的构想也会有缺陷，这世界上根本就没有完美的事情。人间的事情没有一件绝对完美或接近完美。如果你要等所有的事情都准备好才去做，如果你总是在等待最佳条件的出现，那么你就得永远等下去了。因此，即使是个普通的计划，如果你却是将其付诸实践，并继续执行，都要比半途而废的好的计划要好；因为前者会贯彻执行，有始有终，后者却前功尽弃，无疾而终。如果你真正研究了成功人士，你就会发现，成功的人都是那种会积极主动的将想法及时变为现实的人。而那些碌碌无为者通常是那些犹豫不决、半途而废，被动的接受改变而整日间做白日梦的人。

许多人之所以一辈子都平平庸庸没有什么作为，就是由于他们总是要等每一件事都百分之百有利，万无一失以后才去做。换言之，他们总要别人给自己一个成功的保证。当然，我们要打有把握的仗，我们必须精益求精，追求完美，但是也得清楚，任何事都没有一帆风顺、一蹴而就的。那种犹犹豫豫、不敢行动的人，说好听点是谨慎小心，说直接点就是畏惧失败，不敢尝试的懦夫。

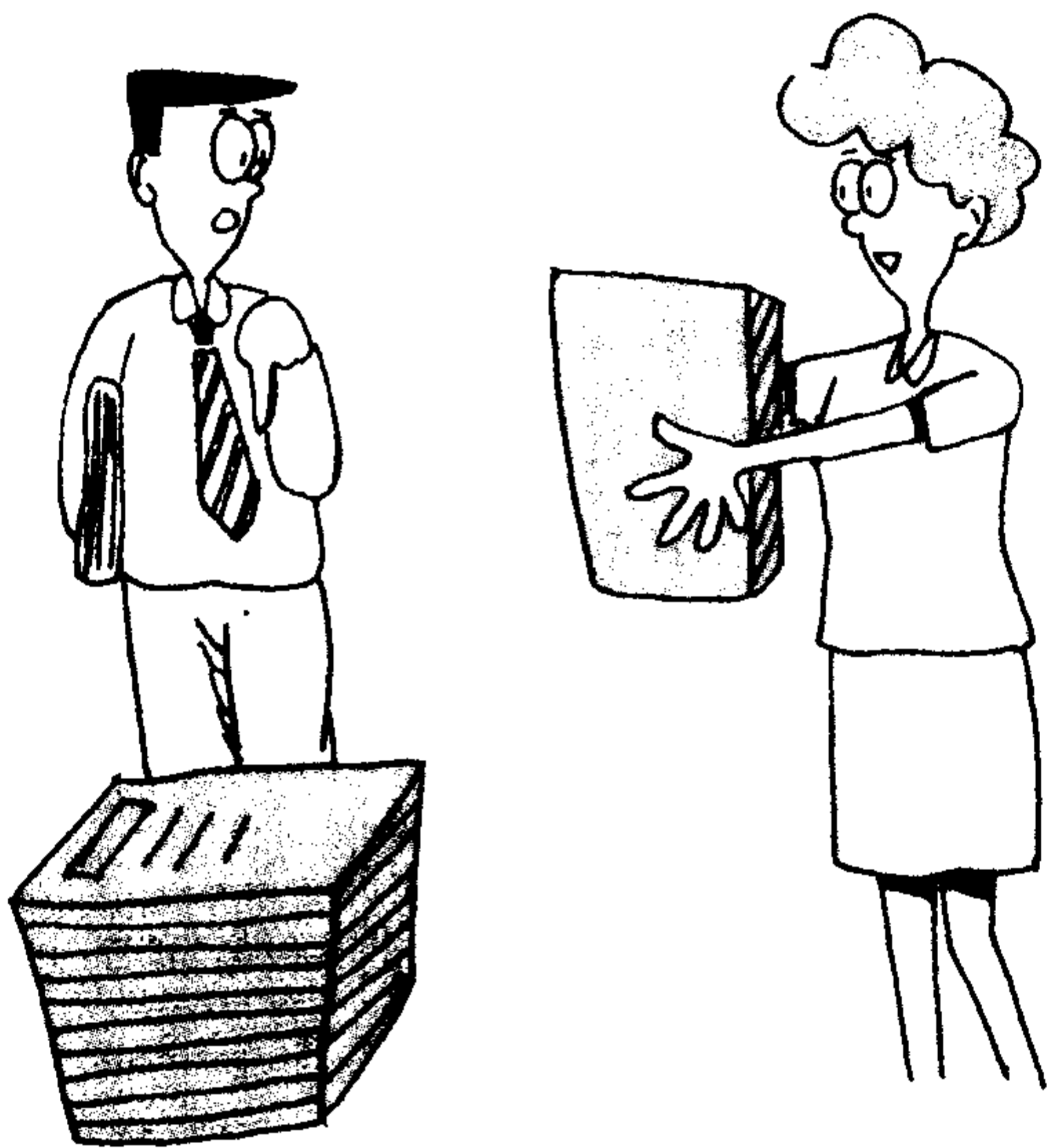
成功者并不是在问题发生以前就把它统统解决，而是一旦有意外发生，他们总有能力将其控制住，困难并不是不作为的借口，我们就是要“兵来将挡，水来土掩”的大无畏的精神。我们需要事先对可能的困难作出预测，为了避免一些盲目的行动，我们需要三思而行，需要未雨绸缪。

我们都说成功者是那些有好点子的人，但千万别忘了，只有行动

才能证实它真的是切实可行的创意。具体可行的创意固然很重要，但行动才是最有价值的部分。

同样的，在企业管理活动中，往往会遇到反复出现的问题或不良现象，如若讳疾忌医或拖延了事，积压下来，就必然给企业造成困难，甚至使企业的生产经营活动无法正常进行，严重时还会威胁到企业的生存。所以，对企业管理中出现频率较多的问题，不应回避，而是抓住苗头，及时调查，追根溯源，及时找出解决的途径和办法。很多时候，拖沓只会促使麻烦变成混乱。那时候，要解决问题可真是费九牛二虎之力了。

所以，我们遇到问题马上解决。行动本身只会增强信心，而不行动才会带来恐惧，行动是克服恐惧的良方。如果你想增加恐惧的话，那就等待、逃避、拖延下去吧！



做一些重要的牺牲，有利于改变不良积习

有一位勇猛的将军，在他年轻的时候，特别喜欢饮宴。每次他都喝得酩酊大醉，一边东摇西晃，一边同女人调笑。他总是到离家有一段距离的一个村子里享受他的放荡生活，通常一周光顾一次。他的青春年华就这样一天天虚度，自己的武艺也渐渐荒废。

终于，有一天早上，将军的母亲狠狠地训斥了他一顿，责怪他不该像一个花花公子那样无所事事。母亲情真意切的话令他猛醒，将军感到惭愧万分，向母亲发誓说他再也不会去那个村子了。从此，他开始拼命训练，立志一心向前，成为一个品行优秀的人。

一天傍晚，在进行了整日的野外训练之后，将军又累又乏，伏在他的爱驹上睡着了。马儿本来应该驮他回家，但这天恰好是周末，也就是以前他去那个村子游乐的时间。受过主人良好调教的马儿，一

路上竟带他往他的乐土去了。

当将军醒来时,他发现自己违背了对母亲所发的誓言。他又到了他不该到的地方。想到自己的失信,将军忍不住掉下泪来。他凝视着自己的马,这是他孩提时就伴随着他的亲密伴侣,是他除了亲人以外的至爱。经过长久的沉默,他拔出剑来,杀了这匹马。

你是否杀了自己的马?改变积习是痛苦的,无论一场变革可能为你带来多大的好处,它都会使你失去一些老的、你所熟悉的、让你感到舒服的东西。旧习惯的根除并不那么容易。

然而我们为什么还要不惜一切代价改变恶习呢?那是因为我们知道好习惯的报酬是成功,我们知道对于既没有做伟大事情的技能,又没有经验的年轻人而言,我们必须依靠习惯的力量来全心全意从事所行之事。要完全革除生活上的坏习惯,就必须付出很大的努力和代价,形成一种可以抑制这种坏习惯的习惯。这种习惯有什么用呢?这里面隐藏着人类本能的秘诀。

当一件事形成习惯以后,它就会成为我们精神活动的一部分。最重要的是,它会影响你的决策,影响你的执行计划,以至于影响你的生活。凡事一旦变成习惯就容易做,所以我们不得不重视习惯的力量。同时,我们还要严防积习复发。习惯是一个长时间培养的过程,也是一个不断保持的过程。在完善人格的漫漫征途上,我们总是在好习惯保持和坏习惯改变的道路上不断斗争。要改变积习,是需要多大的勇气和毅力啊!

如果你是企业的领导者,你就必须清楚,改变人们的行为是一个巨大的挑战。人们不喜欢变化,老的做事方式既省心,又轻易,而且步骤也十分清楚。曾有一家公司的老总,要上马一套新的软件系统,没有跟任何人商量就采取了行动。他利用周末的时间把新软件装到了所有员工的机器上。星期一早晨员工上班的时候,一打开电脑,软件就已经在里面了,可以立刻使用。不必说,这套软件系统完全失败了。因为人们反感他们所不知道的东西,反感变化。任何时候,当一

家公司寻求改变旧有的东西时，它必须准备放弃旧方式所带来的种种好处。很多公司坚持用旧的流程，是因为旧流程能够产生结果。如果你想改变这些流程，切记，你注定会失去旧流程带来的结果。所以，在采取变革行动之前，必须仔细地计算这样做的成本。要想清楚付出是否值得，你是否愿意做重要的牺牲，才能有利于你改变积习。

未雨绸缪，韬光养晦，你将远离嫉妒与愤懑

有一个人养了一头驴子和一头骡子，平日里喂养的时候，骡子的食量总是比驴子多一倍。驴子因此很不服气，暗地里骂主人偏心，没事儿总向骡子找茬，骡子却不理会它。

有一次主人要外出运货，就带上了驴子和骡子。主人将货物分成两份，平均分给驴和骡。驴看到自己驮的东西和骡一样多，很气愤地说：“人们给骡吃的食物比我多一倍，却让我和它驮一样重的货物。骡子真是个好吃懒做的家伙。”驴子一路上都骂骂咧咧，很不满意。骡子却低头走着，没有搭腔。

走了一段路以后，主人看到驴支持不了，就把它的一部分货物移到骡背上。再走了一段路以后，驴连骂人都没有精神了，主人又把货物移过去一部分。最后驴身上空无一物。这时骡瞪着驴说：“你现在

还会认为我不该多吃一倍食物吗？”驴子这时才明白，能力与待遇是等同的，后悔当初自己整天只想着待遇的提高，没有注意能力的积累，羞愧地低下了头。

这个故事可以影射出我们现实生活中很多人的心理。在工作单位，我们常常可以遇到一些说风凉话的人，他们平日里没有什么能力，却总想着得到更好的待遇。对于比自己强的人，也总是不以为然，总想着让其出丑，这种种行为其实都是出于嫉妒心理。然而你若想有所成就，那就必须摒弃嫉妒，通过努力学习来提高能力。因为嫉妒不能为你带来丝毫的好处，是最损人不利己的事。嫉妒别人是最没有本事的行爲，因为它表明，你面对别人的强大，除了没有意义的不服气之外，你毫无办法。然而比你强的人则在你的嫉妒中越来越强，最终你不得不心服口服。

面对别人的成就，面对自己的不如人，你要做的就是不断提高自己、充实自己。你的能力提高了，就没有必要嫉妒谁了。

未雨绸缪，韬光养晦，日后自有用处。书到用时方恨少，平常若不充实学问，临时抱佛脚是来不及的。也有人抱怨没有机会，然而当升迁机会来临时，再感叹自己平时没有积蓄足够的学识与能力，以致不能胜任，也只好后悔莫及。同样，一个企业要时常居安思危，苦练内功，夯实基础，做强做大，才能在加入 WTO 后自如应付更加惨烈的市场淘汰战。

如果你是一个企业的管理人，应该储备多方才能，不只在才识方面要有过人之处，更当有应万变的能力。如此不但可服人，还能对付不可预知的意外事件。做任何事一定要深谋远虑，才不至于害了自己。

判断一个人的能力，一定要长期观察，不可马上下评语。一个组织的工作，可分成“例行”工作及“解决问题”的工作。通常是愈富有解决问题性质的工作，工资愈高，但所承受的压力也愈大。有些专做例行性工作的人，却埋怨工资比不上其他人。但他若有机会尝试解

决问题性的工作时,就会了解别人的能力比他强多了。

在 21 世纪,我们正在经历一场耳目一新的变革,那就是学习的革命。信息时代的到来使得我们几乎有存储世界上一切信息的能力,并且几乎可以使地球上差不多任何人以任何方式获得这些信息。这个时代让我们所有人必须重新考虑诸如“工作”、“失业”、“退休”以及“教育”等词语的意义。比尔·盖茨就曾说过:“你的工作场所和你关于教育的观念将被改变,也许被改变得面目全非。”因此我们比任何一个时代都要看重不断学习以提高能力适应社会的变化和发展;这个世界正以前所未有的速度向前发展,知识的更新换代也超越了任何一个时代;今天,我们比任何一个时代的人们都老得快,因为如果不够努力,那么我们将会很快就被时代所淘汰。因此,我们要摒弃嫉妒,行动起来。如果还是被自己的狭隘心理所困扰,那么明天面临的问题将不是待遇能不能提高,而是你会不会失业的问题了。



做人做事万不可“宽于律己，苛以待人”

一位哲学家在海边目睹一条船遇难。那条船上坐着一个十恶不赦的罪犯，天神为了惩罚他，竟然掀起了一阵惊涛骇浪，于是船翻了，大坏蛋掉进了水里，船上的水手和乘客也全部都溺毙了。哲学家亲眼目睹了这个惨剧，于是他很气愤，痛骂上苍不讲理——只因为一位罪犯正好乘坐这条船，竟然让众多的无辜者受害。

当他正沉迷于这种思想的时候，他发觉自己给一大群蚂蚁围住，原来他站的位置距离蚂蚁窝不远。突然，有一只蚂蚁爬到他身上并叮他一口，他立刻用脚踩死所有的蚂蚁。

天神在这个时候现身，并用拐杖敲着哲学家说：“你既然都以类似上苍的方式去对待那些可怜的蚂蚁，难道你还够资格去批判上苍的作为吗？”

哲学家虽然很不服气,但也找不出什么话来辩解了。

我们对寓言中天神及哲学家的作为,一定不以为然。可是,一旦我们成为当事人时,往往也会不小心触犯了上述的禁忌,宽于律己,苛以待人,是人们最厌恶的性格类型之一,也就是接人待物标准不一,不能以身作则,反而以放大镜来看待别人的行为,造成人际交往上的矛盾冲突,致使人际交往中造成不必要的误解。这也许是人性之一,但你若想成功,那么你的言行要谨慎,因为当你拿放大镜看别人时,却放纵自己,别人亦必定是拿放大镜来看待你,其中会产生的冲突可想而知……

在你选择怎样对待别人的标准时,我们有必要向你介绍一个人际交往中的“镜子原理”,那就是如果你伤害了别人,他一有机会就报复你;如果你说了不公平的话语,他将会以同样的不公平的话来回应你,甚至比你所说还要恶劣的多;如果你讥讽别人,那么别指望人家对你礼敬有加,你也等着受冷嘲热讽吧。但是另一方面,如果你帮了他的忙,可能的话,他会帮你更大的忙;如果你对他心存感激,以礼相待的话,那么他对你也是和蔼可亲,彬彬有礼;如果你总能发现他的优点并加以赞赏的话,你会发现他像是一个宽厚谦虚的长者,总是在鼓励你、赞赏有加,你还没有发现自己有那么多优点呢。

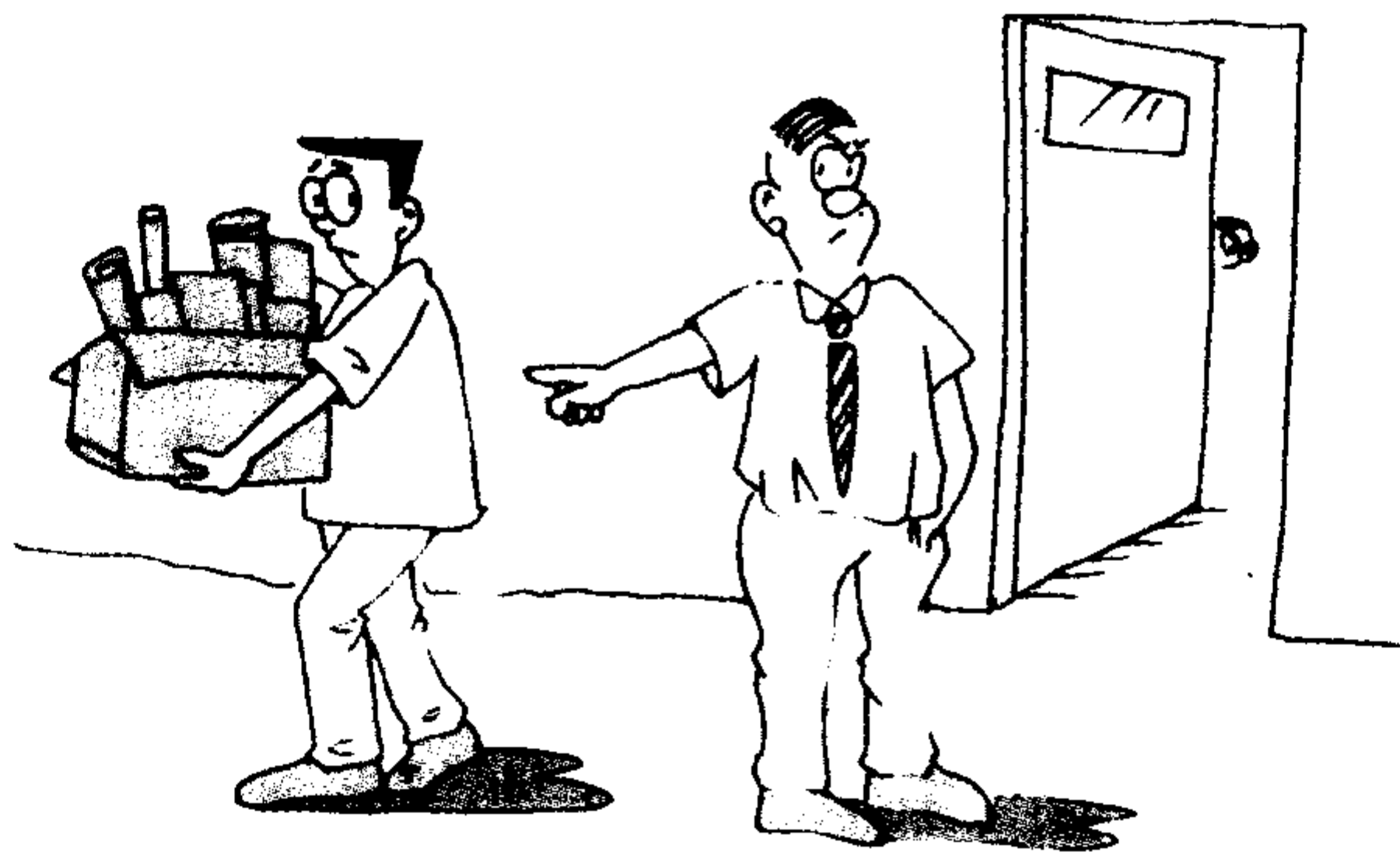
确切地说,你所接触的每一个人都是你的心灵的一面镜子,你可以从镜子中看到你心灵的全部面貌。只要你正确运用“镜子原理”,就可以要别人去做你希望他们去做的任何事情。因此,你如果能宽以待人,严于律己的话,一定能够获得别人的宽容与友谊,平等与尊重。

而相反的,如果对自己过于纵容,而老是非难别人的话,你的人际交往一定不能顺利进行,你所做的事也会遭到更多的磨难。当你被别人评价为一个宽于律己,苛以待人的人的话,你认为大家会怎么想你呢?他们会认为你是一个不近情理的人,一个只以自我为中心的讨厌鬼。没有人愿意与这样的人相处,更别说愿意与之合作了。

而在这个讲求团队合作寻得最大效益的时代,你即使是“天才”也不会被认为是人才。你的成功道路上将少了些春风和煦、鸟语花香,代之以风雨如晦、孤独冷清。

在人际交往中,尊重和平等是首要原则。根据“镜子原理”我们只有给予别人应有的礼遇,才能获得真正的友谊。即使他是一个做事宽于律己,苛以待人的讨厌鬼,你也没有必要将自己降低到他的级别。因为大家都是明眼人,孰是孰非都看得清楚,如果你也像他一般胡搅蛮缠,那不成了恶狗相斗了吗?但是也没必要忍气吞声,而是将道理摆明,让大家心里有数。

总而言之,你若想得到真正意义上的成功,就要谨记:一定要对客观世界及自身有一个公允的评价,万不可宽于律己,苛以待人。而且在一些无关痛痒的小事上,还应该严于律己,宽以待人,做一个宅心仁厚、虚怀若谷的人。这样的品质,最令人敬佩,也最有利于团结别人。



18

不一定非要做最优秀的，但一定要做最有价值的

有一个人去买鹦鹉，看到一只很漂亮的鹦鹉前面标示着：此鹦鹉会两门语言，售价 200 元。这个人很喜欢这只鹦鹉，正准备掏钱时，忽然又看到另一只鹦鹉前面标道：此鹦鹉会四门语言，售价 400 元。他再一看，这只鹦鹉也挺不错的。

该买哪只呢？两只都毛色光鲜，非常灵活可爱。这人转啊转，拿不定主意。

结果他突然发现一只老掉了牙的鹦鹉，毛色暗淡散乱，标价 800 元。

这人赶紧将老板叫来：“这只鹦鹉是不是会说八门语言？或者你们标错了价格！”

店主笑着说：“当然没有啦。”

这人奇怪了：“那为什么它又老又丑，又没有能力，会值这个数呢？”

店主回答：“因为另外两只鸚鵡叫这只鸚鵡老板。”

这故事告诉我们，真正的领导人，自己能力不一定有多强，只要懂信任，懂放权，懂珍惜，就能团结比自己更强的力量，从而提升自己的身价。就像那只又老又丑的鸚鵡却能成为那些聪明漂亮的鸚鵡的“老板”，能够有最高的价值。它自然不是一般人眼中最优秀的，但却是最有价值的。

相反许多能力非常强的人却因为过于完美主义，事必躬亲，认为什么都不如自己，最后只能做最好的公关人员，销售代表，而成不了优秀的领导人。

对于刚刚告别校园的年轻人来说，在成年人的世界里，与自己竞争的已经不再是往昔的同龄人。竞争的跑道变成了立体的、全方位的复杂的系统，犹如在社会丛林里开展一场没有开始也没有结束的战斗。

在单位里，完全没有了众星捧月的感觉，倒是常常需要低三下四的卑微甚至屈辱。然而环顾四周，有威风凛凛的上司，有头顶光环的海归，有财大气粗的豪门子弟，还有经验丰富的老同事……你感觉自己一下子没有了市场，逐渐隐退天边。于是，很多人不适应。

你心里总有一个声音在捣鼓：“走吧，宁做鸡头不为凤尾。”这就有了很多年轻人在一个单位总是待不长，老是有跳槽的现象发生，弄得公司为你耗费了很多人力资本的投入得不到回报不说，还最后弄得自己年与时驰，意与日去，最后本事没了，无槽可跳。那只有敬陪末座的分儿了。

其实，是否只有最优秀的人才能在竞争中胜出呢？我们所讲的“适者生存”是否也单单只是最优秀的那一群人呢？其实我们不能简单的将其归谬为“优秀的人才能成功，不优秀的就只能失败”，因为现实生活中的情况完全不是这么简单的。古今中外，“不优秀”的成功

者比比皆是,而那些才华横溢却无法展示,怀才不遇的人几乎成了笑谈。这并不是什么奇怪的现象。因为优秀与否只关系着起点,而不能决定什么。一个人的成就不但要看他有什么,更要看他怎样使用,做了多大的努力。我们熟知的《龟兔赛跑》的故事就揭示了这个道理,善于赛跑的兔子跟走起来慢吞吞的乌龟本来根本不是一个较量级别的,若在人们的现实生活中出现这样的竞赛,人们一定会认为没有悬念。然而结果却是乌龟赢了,兔子只能生闷气。乌龟自然没有兔子聪明,而且是在兔子的强项上竞争,于是乌龟很清楚自己的处境,勤奋踏实的“走”完全程,赢得了比赛。

而人与人之间的差距远不像乌龟和兔子那样明显,况且我们追求的并不是成为最优秀的,而是成功。因此,你没有必要在意自己有多差,只要看看自己有什么,还差什么,怎么得到。其实,做成一件事并不一定什么资源都得用上,很多战役的胜者并不是后备资源最充足的,而在于怎样使用资源和时机。

因此,你不必再感慨自己与那些最优秀的人相比有多么不足,何必在乎自己是否是最优秀的呢?追求成功才是人生的真正要义。一分耕耘一分收获,天道酬勤,努力可以帮我们弥补差距。

学习能力胜过学历，学历代表过去， 学习能力代表将来

有一个博士分到一家研究所，成为学历最高的一个人。他于是很自负，认为自己大小也算个人物。

有一天他到单位后面的小池塘去钓鱼，正好正副所长在他的一左一右，也在钓鱼。他只是微微点了点头，这两个本科生，有啥好聊的呢？

不一会儿，正所长放下钓竿，伸伸懒腰，蹭蹭蹭从水面上如飞地走到对面上厕所。博士眼睛睁得都快掉下来了，这可是一个池塘啊。

正所长上完厕所回来的时候，同样也是蹭蹭蹭地从水上飘回来了。

过一阵，副所长也站起来，走几步，蹭蹭蹭地飘过水面上厕所。

这下子博士更是百思不得其解，又不好意思去问。

博士生也内急了。这个池塘两边有围墙，要到对面厕所非得绕10分钟的路，而回单位上又太远，怎么办？憋了半天后，他也起身往水里跨：我就不信本科生能过的水面，我博士生不能过！

只听“咚”的一声，博士生栽到了水里。

两位所长将他拉了出来，问他为什么要下水，他问：“为什么你们可以走过去呢？”

两所长相视一笑：“这池塘里有两排木桩子，由于这两天下雨涨水正好在水面下。我们都知道这木桩的位置，所以可以踩着桩子过去。你怎么不问一声呢？”

这种现象以不同的版本发生在我们身边，它总是在提醒我们：学历代表过去，只有学习能力才能代表将来。尊重经验的人，才能少走弯路。我们是生活在新时代的一代人，这个时代在一个差不多一切都会发生的纪元里提供了对未来无限的认知过程。除非我们能够知道变化的范围，看到它们的潜力，并抓住机遇，我们才能作出选择，并在生活的道路上不断的作出选择。现代的年轻人不会与从前一样。我们的未来，也依赖于我们一生中掌握的概念、作出新的选择，通过不断学习来掌握不断适应社会的能力。

这个新的时代充满了残酷的替代选择。没有任何一个人能够依靠某一种固定技能就可以衣食无忧的度过一生。知识的更新换代速度超过了以往的任何时代。对于那些拥有新知识并能不断更新原有的知识的人来说，新时代意味着一个充满机遇的世界。对于那些死死抱着旧知识的人而言，新时代则意味着，当旧的工作消失、旧的体制崩溃时，他们不得不面对失业、贫困和被时代淘汰的命运。

一个好的团队，也应该是学习型的团队。所以作一个团队的领导者，必须要有超前的眼光和预见性，必须为组织成员制定相应的学习计划和培训项目。这是提高整个团队战斗力的基础，也是不断适应时代竞争的有效途径。现在出现了一种现象，就是人才在选择工

作单位时，不光看现在能取得的报酬，还要看今后能得到什么职业技能上的提高。职业生涯培训计划也就成为了很多企业的吸引人才的手段。

这个时代呼唤学习型的人才。我们需要不断的强调这一点。因为人类的惰性总是在意识深处不断提醒我们要寻找一种一劳永逸的方法。然而我们要清醒地认识到，只有“活到老，学到老”才能让你跟上时代步伐。一个目光短浅的人肯定缺乏恒心，必定不会持久，也就不会愿意发愤图强，所以往往收效甚微。而那些根据自己奋斗计划，一丝不苟朝着自己既定的人生目标前进的人，日积月累，最终会得到生活的馈赠。终生的学习计划不但会使你不虚度人生，还会让你的生活丰富多彩，成为人们敬重的有知识有内涵的人。

20

不要让“以偏概全”的主观心态影响自己的正确判断

一个心理学教授到疯人院参观，了解疯子的生活状态。一天下来，觉得这些人疯疯癫癫，行事出人意料，可算大开眼界。

想不到准备返回时，发现自己的车胎被人卸下来了。“一定是哪个疯子干的！”教授这样愤愤地想道，动手拿备胎准备装上。

事情严重了，卸车胎的人居然将螺丝也都卸掉了。没有螺丝有备胎也上不去啊！

教授一筹莫展。在他着急万分的时候，一个疯子蹦蹦跳跳地过来了，嘴里唱着不知名的欢快歌曲。他发现了困境中的教授，停下来问发生了什么事。

教授懒得理他，但出于礼貌还是告诉了他。

疯子哈哈大笑说：“我有办法！”他从每个轮胎上面卸下了一个螺

丝,这样就拿到三个螺丝将备胎装了上去。

教授惊奇感激之余,大为好奇:“请问你是怎么想到这个办法的?”

疯子嘻嘻哈哈地笑道:“我是疯子,可我不是呆子啊!”

其实,世上有许多的人,由于他们发现了工作中的乐趣,总会表现出与常人不一样的狂热,让人难以理解。做人呆板,处事聪明,在中国尤其不失为一种上佳做人状态。许多人在笑话他们是疯子的时候,别人说不定还在笑他呆子呢。

因此,我们在看待别人的时候不要带着有色眼镜,因为这只会影响你公允的判断。很多时候我们因为不能公正的看待别人导致了误解和不愉快,使我们与很多友谊擦肩而过。同时,也受到了一些居心叵测的人的愚弄。这只能使我们迷惑,只能使我们的判断更加极端。

人是感官性的动物,所以常常会犯以偏概全看待事物的毛病,然而你若想成为一个好的领导者,你就必须培养自己全面、公正、客观的看待事物,考察人才的能力。例如:看到一位员工常常加班,另一位员工每次都准时下班,管理者常常以看到的景象,依照自己的思考模式(即是价值观)来下判断,认定准时下班的员工工作不敬业……

然而事实未必如管理者所看到的,有可能是常常加班的员工在上班时打混摸鱼,工作未能如期完成只好以加班来完成;也有可能常常加班的员工,工作方式不对;也有可能是工作分量分配不均……

管理之道,惟在用人。人才是事业的根本。杰出的领导者应公平、公允地评价人才,善于识别和运用人才。只有做到唯贤是举,唯才是用,才能在激烈的社会竞争中战无不胜。

所以,身为管理者必须时时提醒自己:勤劳上进的员工未必是合作性高的员工;试图取悦上司的员工未必能够胜任艰难的工作。

而这些又从反面提醒我们,我们一些看似微不足道的小事会影响别人对我们的判断,甚至会决定我们的机遇和命运。我们可以力

求全面的看待别人,但不能反过来也要求别人以同样公正的态度看待我们,因为人无完人,人们的主观心理状态总会影响他们判断。因此当别人误解我们的时候,你不用太过抱怨,是不是你在日常生活中的一些小动作为别人勾勒出一副“假”面孔呢?受到别人的误解,应该先从自己身上找原因。

自己不片面看待别人,同时也不要让别人因为以偏概全看待你而引发一些不必要的麻烦。只有你对这些都有了充分的认识,你才不会为自己的生活和事业制造牢笼。成功者必然是无缚之蝶。如果你不想让人们为认识你花费太多的时间精力,也不想花费太多精力去改正自己认识上的错误,那么就不要以偏概全的看待事物,学着公正、客观点吧!

21

做事留有余地，进退才能从容

有一个孩子提着水壶去给开水瓶灌水。临走前妈妈嘱咐他：“开水不要灌得太满啊！”他心想，妈妈老是以为我是个小孩子，提不动一壶水，我非要灌得满满的，让她夸夸我。于是他小心翼翼地将水灌入瓶中，特意灌得满满的。

妈妈在家里等了好一会儿，还没见他回来，以为他又跑到哪儿玩去了，于是出去找他。忽然看见前面的路上围起了一堆人，还听到有小孩的哭声，于是冲过去拨开人群一看，这不正是她家孩子吗！

原来他将水灌得太满了，再加上回来时一晃一晃的，瓶塞就弹起来，里面滚热的开水烫得孩子哇哇大哭。

旁边的路人责怪她：“你也不教教孩子。有经验的人都知道，给开水瓶灌水时，不能灌得太满，而需要留一个木塞大小的空间。如果

21

做事留有余地，进退才能从容

灌得太满，木塞会被开水瓶内的压力冲起，甚至可能烫伤人体。”

这回小孩才明白了妈妈叫他别灌满水的用意。

待人接物正是如此。人的潜力无限而忍耐力却是有限的。对于一些不起眼的人，我们千万不要忽视他们的存在和价值，更不该去凌辱他们的尊严和人格；否则，任何有理性的人都会不惜一战，像木塞一样，但不仅仅是溅起的开水把你烫伤，你可能为此付出比这惨重得多的代价。

留有余地，才能做到进退从容，拿得起，放得下。

批评别人而留有余地，便是给人留下改过自新的机会。表扬人而留有余地，便是给人留下继续进取的动力。这是在说话方式上留余地，让我们不至于在日后为挽回自己的言语不慎付出太大的代价。要知道，不留余地的后果就是你要有足够的时间和精力去自圆其说。

制定计划，要留有余地；享受人生，要留有余地；日常生活，要留有余地；房屋装修，要留有更新的余地；公路再狭窄，也要留有错车的余地；再紧张的工作，也要留有休息的余地。

我们有时候会在毫无抗拒或热情冲动的状态下改变自己的想法，但是如果有人说我们错了，我们就会忍不住迁怒对方，坚持己见。



我们会毫无根据地形成自己的想法，但如果有人不同意我们的想法时，我们又毫无道理的固执己见，因为我们必须对别人的进攻进行回击。很多时候，我们要维护的其实不是我们那些无关紧要的想法，而是我们不可侵犯的尊严和我们不容置疑的理性。每个人都有自我保护的意识。你为他们留一个回旋的空间，让他自己去改正。我们要在行事时给别人留余地，永远不应该要涉足别人私人的领域，否则你所能得到的就是别人无情的回击。

因此，不要将他人逼上绝路，不要考验别人自我保护的勇气和能力。我们常常听说捕鱼应当“网三面，留一面”即网开一面，我们也知道在军事上有哀兵必胜，穷寇莫追的训诫，还有利用人们这种心理所定出的破釜沉舟、置之死地而后生的策略。留个余地给对方，这样才能安全而体面的获胜。

所谓天无绝人之路，也就是说，连上天都会为每个人留有转机，留有选择的余地。人生在世，无论是做人还是做事，都要学会留有余地。话不可说满，事不能做绝。留有余地，才能有足够的回旋的空间。给别人留余地，就是给自己留退路，可以让自己走得坦然而潇洒。

22

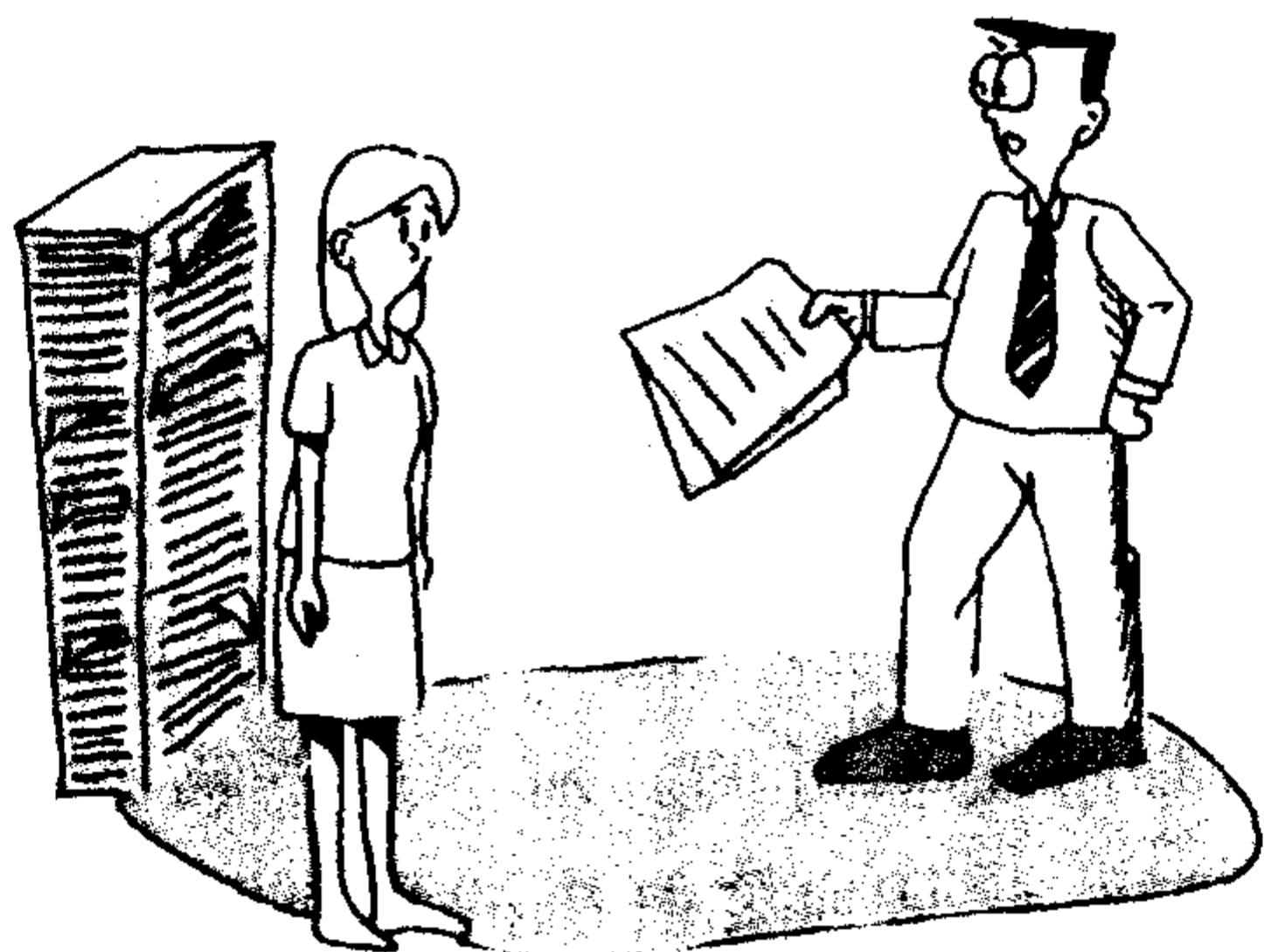
只要抓住了重点，大部分问题往往就能迎刃而解

有一天动物园管理员们发现袋鼠从笼子里跑出来了，于是开会讨论，一致认为是笼子的高度不够。所以它们决定将笼子的高度由原来的 10 公尺加高到 20 公尺。

结果第二天他们发现袋鼠还是跑到外面来，所以他们又决定再将高度加高到 30 公尺。这回袋鼠应该跑不出来了吧！

没想到隔天居然又看到袋鼠全跑到外面，于是管理员们大为紧张，又开会讨论了一下，决定一不做二不休，将笼子的高度加高到 100 公尺。这回应该没有袋鼠能跳出来了吧？他们以为可以高枕无忧啦。

第二天长颈鹿和几只袋鼠们在闲聊，“你们看，这些人会不会再继续加高你们的笼子？”长颈鹿问。



“很难说。”袋鼠说：“如果他们再继续忘记关门的话！”

在你成长的过程中，肯定有不只一个人对你说过做事要分轻重缓急，要注意抓重点，抓关键。然而回顾你的成长，有多少时候你是真正遵循了这个正确的行事原则了呢？很多人一遇到问题就头脑发热，难以冷静地思考，更别说什么抓重点了。要成为一个思想方法正确的人，并且能将其运用在行动中，必须具有顽强坚定的性格。思想方法正确，有时会让人受到某种力量的暂时性惩罚，对于这一事实可能很多人都会认同。但是，由于思想方法正确所获得的补偿性的报酬又让人尝尽甜头。因此，有时即使坚持正确的行事方法不那么容易，我们还是要乐于做正确的事。即使不容易，我们也要学习做事抓重点、抓关键的习惯。

成功者都是解决问题的高手，但并不意味着他们遇事总能迎刃而解，而是说他们总在事情变得一发不可收拾之前就把它解决了。在抓重点的过程中，我们得先认识哪些事情是重要的，哪些是不重要的；哪些是和你有关的，哪些是无关的。在你了解的事实中，只有重要和关系紧密的才是你目前所需要解决的首要问题。我们必须懂得从日常生活的琐事中抓住重要的事实，并将注意力全部转移到这些重要的事情上。

要想准确地抓住事情的重点,就要运用分析综合的思维方法。首先,将你目前面临的事情和要解决的问题列一个清单,明确事项就如同打仗时了解敌情一样重要,正所谓“知己知彼,百战不殆”。接着,分析你自己目前的处境,你手头有哪些资源,你有哪些能力,你以前是怎么处理这些问题的。然后,再重新看一下那些“问题列表”,将你很容易解决的勾出来,将那些比较难以解决的提出来,看哪些是很棘手的,哪些又是非解决不可的。对于那些需要很多时间精力但又要立刻去解决的问题,就是你要解决的重点。如果有些问题很麻烦,但它的解决对你目前意义不大,而且你如果晚一些解决也不会有太大影响,那么,即使它们曾经让你头疼不已,也可以暂时放一放。记住:容易解决的问题要马上解决,否则一拖再拖,麻烦就会变成混乱了。生活就像一盘棋,坐在你对面的对手叫做时间,你唯一能胜出的方法就是看清事实,马上行动;只要你犹豫不决,你将被淘汰出局。再好的计划,再准确的分析如果只是停留在笔头,只是纸上谈兵,所以在解决问题的过程中,行动再行动,才是重中之重。即使你在行动中犯了错误,生活还是会原谅你,但你光思考不行动,那么,你连改过自新的机会都没有了。

在解决问题时,我们也要注意不能“眉毛胡子一起抓”,要谨记一个原则,那就是一次只做一件事。专注能提高你的效率,能激发你做事的灵感。

23

及时清除身边隐患，胜过事后花大量代价进行弥补

有位客人到某人家里做客，看见主人家灶上的烟囱是直的，旁边又有很多木材。于是他告诉主人说：“你们家烟囱旁树木丛生，因此烟囱要改曲，木材须移去，要及时清除隐患，否则将来可能会有火灾啊！”

主人听了只是笑了笑，只是请客人继续喝酒，没有做任何表示。

过了不久主人家里果然失火，由于周围树木太过茂盛，火势很大。眼看就要向四周蔓延，于是四周的邻居赶紧跑来救火，最后火终于被扑灭了。

于是主人烹羊宰牛，宴请四邻，以酬谢他们救火的功劳。但是并没有请当初建议他将木材移走，烟囱改曲的人。

有人对主人说：“如果当初听了那位先生的话，今天也不用准备

23

及时清除身边隐患，胜过事后花大量代价进行弥补

筵席,而且没有火灾的损失,现在论功行赏,原先给你建议的人没有被感恩,而救火的人却是座上客,真是很奇怪的事。”主人顿时省悟,赶紧去邀请当初给予建议的那个客人来吃酒。

“千里之堤溃于蚁穴”,“隐患险于明火”……要我们用多少词来表达这样一个共同的忠告:要及时清除隐患!我们常说隐藏的危险才是最可怕的,正如“星星之火,可以燎原”所表达的,虽然一小点火星不足以引起你的注意,但是在很多时候,正是这么一点微不足道的火种,成了一片噩梦似的火海,让你还没来得及恐惧和悔恨就已经毁灭了。于是,我们将很多突如其来的灾祸称为意外。真的很意外吗?我看不尽然。只是我们自己太过于粗心大意,或者洋洋得意,或者缺少预见力了。

是的,起初我们并没在意这些隐藏的危机,我们原本有足够的时间和机会把那些隐患扼杀于无形,可是在我们的眼中,它实在是太微不足道了。的确,比起我们每天所遇到的其他的困难来讲,它的存在简直可以忽略不计。然而发展下去那些危机会慢慢变成危险,终于让我们每走一步都越来越逼近深渊,当我们终于意识到它们的危害,想停下脚步,准备彻底清除它们时,但是却惊异地发现,我们拿它们再也没有办法了,即使火种已经熄灭,然而剩下的也只是燃烧后的灰烬而已。它已经将我们的生活毁灭得不成样子了。

这样的遭遇总是让我们觉得惋惜和不值,然而就在我们惋惜的同时,我们更应该做的是不要重蹈覆辙。即便是再简单不过的工作,也要把它做到完美、极致,别让星星之火成为你成功的阻碍。

这样的故事总是在提醒我们:不要忽视你身边的任何一个小麻烦,“每场混乱的局面,都是由一个一个的小麻烦构成的……所有的成功者,他们与我们都面临着同样的“小”隐患,唯一的区别就是,他们从不认为危机有大小之分,他们知道小危机与大麻烦之间的分界是那样的模糊不清和容易跨越,于是,他们对隐患的关注简直让人觉得他们在没事找事,吹毛求疵得让人难以忍受。失败就是由这许许

多多的微不足道的小麻烦导致的，它们把你的生活搞糟，让你烦恼、困顿不已，让你无法抽身去做更有意义的、伟大的事业。因为你必须耗费时间精力去解决它们，否则你就会深受伤害。

智者善于以小见大，从微不足道的琐事中预见隐藏的危机。他们不会将处理这些小麻烦当作是一种负累，而是当作一种经验的积累过程，当作是为做一番宏图伟业的扫清障碍，不厌其烦地扫清细碎的石块，因为他们明白，越走下去那些细石块越是磨脚，终于会每走一步都伴随着锥心刺骨的疼痛，而当你终于意识到这些碎石块的危害，停下脚步，准备清除石块的时，却惊异的发现，脚已经被磨出了血泡，石块被清除出去了，可是伤口却因感染而化脓。最后，除了放弃走下去，你别无选择。

因此，那些对隐患不屑一顾，处理问题时消极懈怠的人，鲜有成功者。这类人往往好高骛远，眼高手低。他们认为那些小麻烦根本不会影响自己的成功，即使有前车之鉴，他们也能盲目自信地为你打包票。所以，即使他们平时勤勤恳恳的工作，并且卓有成效，成功已经指日可待。可就是因为一时的疏忽麻痹而与几乎唾手可得的成功失之交臂。“千里之堤毁于蚁”，就因为一次失误从前所作的种种努力都付之东流。

很多时候，我们都说成功者是解决问题的高手，事实上，最能够获得成功的人是善于解决问题的人。日常生活中，每天我们都会面临很多问题，我们都要耗费大量的时间精力去解决这些问题，然而，你所解决的问题，有多少是在计划之中呢？有多少是无心造成的麻烦呢？比如说词不达意地表述，导致不必要的误解，最终呢，我们要花大量的时间精力去解决一些“意料之外”的问题。这样的事只能给我们挫败感，让我们烦恼、疲惫、沮丧，让我们花费大量的时间去做一些得不偿失的事情。没有人能够因这种无聊的烦恼获益，没有人能因为挫败感培养出自信。要知道，那些意外的麻烦将会最终影响最大效用地使用我们现有资源，它会将成功延期，甚至无限期的延长，

一个手忙脚乱,天天提心吊胆的人,你能指望他做什么大事呢?

事后控制不如事中控制,事中控制不如事前控制,可惜大多数的事业经营者均未能体会到这一点,等到错误的决策造成了重大的损失才寻求弥补,亡羊补牢,为时已晚。一般人认为,足以摆平或解决企业经营过程中的各种棘手问题的人,就是优秀的管理者,其实这是有待商榷的,俗话说:“预防重于治疗”,能防患于未然之前,更胜于治乱于已成之后,由此观之,企业问题的预防者,其实是优于企业问题的解决者。

24

通俗简明的话往往最有效，过分的修饰只会适得其反

有一个秀才去买柴，正好看见山路上有一个人挑着柴火走过来。于是他对卖柴的人说：“荷薪者过来！”这本来是他平时惯用的书面语言。可无奈卖柴的人听不懂这文绉绉的“荷薪者”（担柴的人）三个字，但是幸好他还听得懂“过来”两个字，于是把柴担到秀才前面。

秀才问他：“其价如何？”卖柴的人更是听不太懂这句话，但是听得懂“价”这个字，于是就告诉秀才价钱。

秀才接着说：“外实而虚，烟多而焰少，请损之。（你的木材外表是干的，里头却是湿的，燃烧起来，会浓烟多而火焰小，请减些价钱吧。）”卖柴的人因为听不懂秀才的话，又听他说什么损啊的奇奇怪怪的话，想着他是个神经病，于是担着柴就走了。

秀才看见那人转头就走，以为他不卖，只好走很远的路去山下的

24

通俗简明的话往往最有效，过分的修饰只会适得其反

集市上去买了。

这样的事情屡见不鲜,很多人因为没有注意说话对象,运用不正确的表达而导致了沟通失败。我们常常说语言是人类交流的工具,那是在它能够准确表达和被正确理解的情况下才成立的。日常用语首先要简洁准确,简单易懂,其次我们才能拥有更高技巧上的要求。我们都说交际的要诀就是要做一个会说话的人。这个世界充满了善谈者。语言的丰富使我们能够准确表达任何情感。但有没有那么多会说话的人呢?

首先,你得观察说话的对象。“见人说人话,见鬼说鬼话,见到人不鬼的家伙说胡话”就通俗地讲明了这个道理。如果我们面对的是文化层次较高的人,当然得使用较为正式的书面的“雅言”,才让其有变尊重的文化认同感。而你面对的若是一个大字不识的粗鄙之人,跟他说之乎者也又有什么意义呢,只能使你们增加沟通的障碍罢了。就像故事中那个秀才一样,也不看看对象,非弄出什么荷薪者,其价几何,结果明明很简单的一件事说得让人家听不懂,真是聪明反被聪明误。

毫无疑问,观察是有效沟通的第一步。

我们观察身边受欢迎的人,都有一个共同的特点,那就是言谈得体,能够正确运用沟通技巧表达自己的意思。言谈得体的关键之一就是要有使人心情愉悦的能力。没有任何一个快乐的谈话是以争论开始的。跟别人交谈的时候,不要以讨论异议作为开始,而是要以不断强调双方的共同主张为开始。人在获得认同时心情是最愉快的。因此,不断表达认同的感觉就解除了人们自我保护的武装,而不断强调你们都是为了共同目标而努力,唯一的差异只在于方法而非目的。

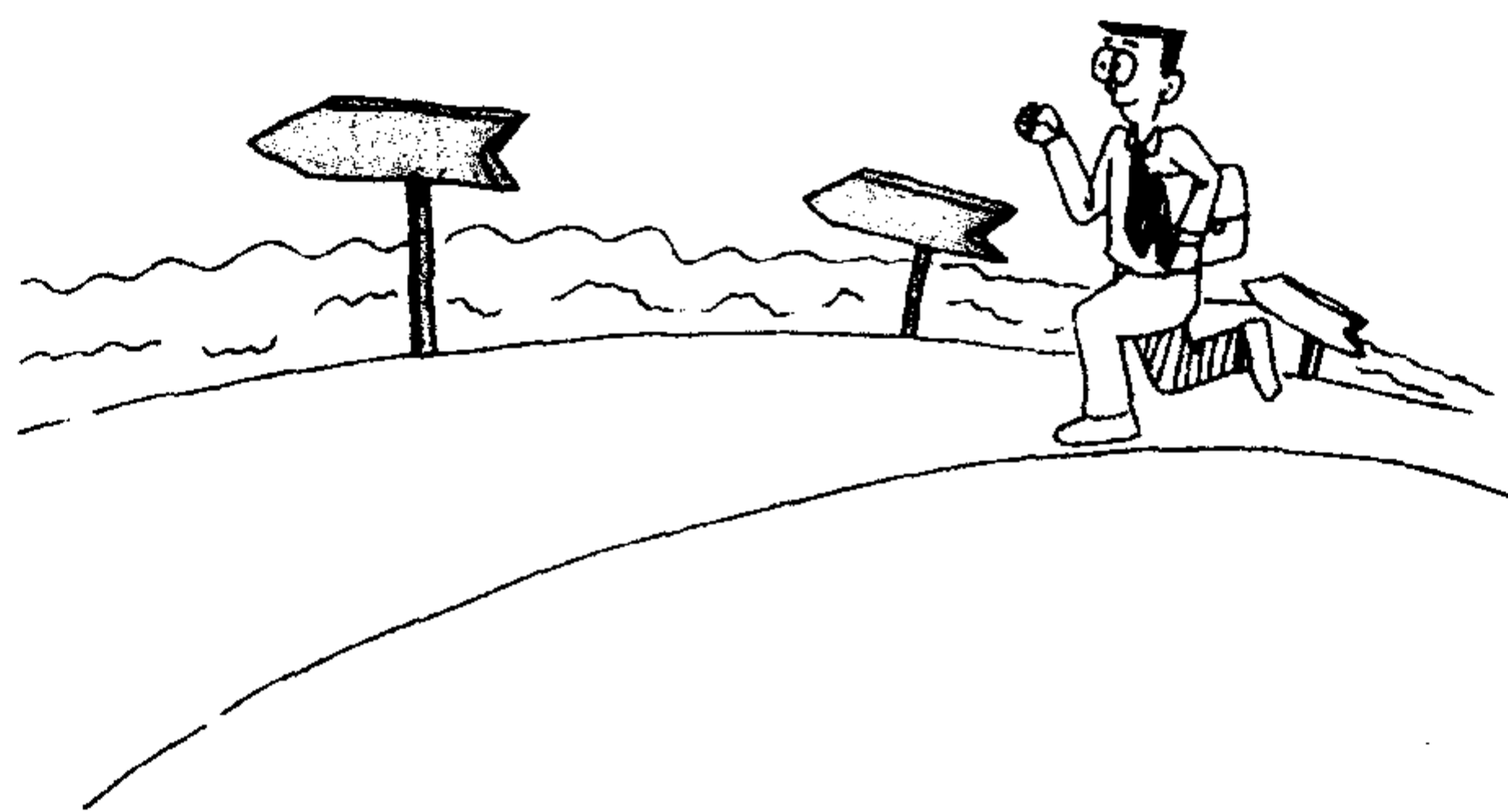
通俗地讲,要尽可能使对方在开始的时候说“是的”,“是啊”,尽可能避免他说“不”。因为在人类所有语言表达中,“不”是最不容易突破的壁垒,当你逼得一个人不得不说“不”时,他将要以所有的人格尊严来坚持到底,即使他自己都清楚这样有时是固执己见,但也要

“打落牙齿带血吞”，维护他宝贵的自尊。因此在谈话的一开始就使得对方采取肯定的态度，是最最重要的。

对于你也是同样的。当对方听到你的赞同时绝对不会无动于衷，他会努力地将这种和谐的氛围维护下去。在这种气氛下，你们的交谈一定会是轻松愉快的。你也能顺利地完成沟通的使命。就如同打球时，你接了个好球，也以较容易接的方式将球打回去，他一定会更加卖力地接好这个球，否则岂不是辜负了你的好意，同时也表明自己没水平啊！

这种反应是一种非常简单的技巧，但是被多少人所忽略啊。

很多人讲话时滔滔不绝，但真正有用的话却没有说几句。我们常常说，最令人讨厌的谈话有两种，一是从来不停下来想一想，另一种是从来不想停下来。管理者平时最好用简单的语言、易懂的言词来传达讯息，而且对于说话的对象、时机要有所掌握，有时过分的修饰反而达不到想要完成的目的。



25

只知工作而不知休息，赢了别人却输了自己

.....

上帝给我一个任务，叫我牵一只蜗牛去散步。

我不能走得太快，蜗牛已经尽力爬，每次总是挪那么一点点。

我催，我唬，我责备它，蜗牛用抱歉的眼光看着我，仿佛说：“人家已经尽了全力啊！”

我拉，我扯，我甚至想踢，蜗牛受了伤，它流着汗，喘着气，往前爬！

真奇怪，为什么上帝要我牵一只蜗牛去散步？

“上帝啊！为什么？”天上一片安静。

“唉！也许上帝去抓蜗牛了！”好吧！松手吧！

反正上帝不管了，我还管什么？

任蜗牛往前爬，我在后面生闷气。

噢？我闻到花香，原来这边有个花园。

我感到微风吹来，原来夜里的风这么温柔。

慢着！我听到鸟声，我听到虫鸣，

我看到满天的星斗多亮丽。噢？

以前怎么没有这些体会？我忽然想起来，

莫非是我弄错了！原来上帝是叫蜗牛牵我去散步。

你找到你的蜗牛了吗？偶尔出去散散步吧！

我们常说工作也要娱乐，然而事实上，人们总是只偏重于其中的一个方面。在这个竞争激烈的现代社会，各种压力接踵而至，使得我们往往太偏重于工作而顾不上健康的娱乐活动，这样问题就来了，年轻的时候，我们意气风发，拼着命的干活，我们不惜以健康和青春换取金钱；蓦然回首，人生的路已走了好远好远，到老时，我们才追悔逝去的岁月，于是我们又不惜以金钱换取青春和健康。这样的人生，不知道是悲剧还是喜剧？

人生，有许多我们追求的东西，更多的还要靠自己去填补、去充实。生命犹如一辆飞奔着冲向死亡的高速列车。我们不能够一踏上征途，就闭上眼睛。除了追求生活的目标之外，我们也要学会随时放松自己，享受生活。

现在，你如果问你身边的人“你快乐吗？”这个问题，你肯定发现很多人会皱着眉头回答，“钱都没有，怎么会快乐呢？”我们知道贫穷是很多不幸的源泉，但金钱一定就是快乐的所在了吗？没有“足够多”的钱，你就没有快乐的资格了吗？当然不是。

我们看到很多人事业有成，家庭美满，名利双收，然而却整天愁眉苦脸，甚至有一些还年纪轻轻就结束了自己的生命。而究其原因，无外乎“压力大”，“该受的苦没少受，该享受的也享受了，觉得人生不过如此，活下去简直没有意思”，更有甚者，仅仅是出于对未来的恐惧，像孩子一样惧怕““明天再也不会有这么好了”，“明天一定会糟透了”的悲观心理绝望的草草结束了生命。

这样的事情总是令人惋惜而替他们惋惜的同时我们不禁问“为什么呢？”其实就因为他们走得太“快”了。怀着“出名当趁早”的心理，他们的生活中已经找不到娱乐的影子，已经快得不能停步下来欣赏生命这个宇宙间最大的奇迹了。他们往往赢了别人却输了自己，忽略了生活的美好。生命不在于目的，而在于过程。聪明的你，是否也陷入了这样的误区，被困于自己所织的茧以至于“作茧自缚”了呢？

我们要将自己从工作中解放出来，要工作也要娱乐，要结果也要过程。记住：如果上帝派你去带着一只“蜗牛”散步，那绝对不是折磨你，而是给你一个机会看看花红柳绿，好好享受生活。能使我们生活得更美好的，不是金钱和权利，而是一些原始的情感和快乐。“为了看看阳光，我来到这世上”，而人生中最美好最纯粹的东西是免费的，比如说，阳光和爱情。

就像不要把麻烦拖到明天一样，也不要拖延你享受生命的机会。要工作也要娱乐，适当的放松将更加有助于我们开展工作。

应对挑战时试着放轻松，别让心理 承担过重的压力

有一位年轻人在岸边钓鱼，邻旁坐着一位老人，也在钓鱼。二人坐得很近。奇怪的是，老人家不停有鱼上钩，而年轻人一整天都未有收获。

年轻人终于沉不住气，问老人：“我们两人的钓饵相同，地方一样，为何你轻易钓到鱼，我却一无所获。”

老人从容答道：“我钓鱼的时候，只知道有我，不知道有鱼；我不但手不动，眼不眨，连心也似乎静得没有跳动，令鱼也不知道我的存在。所以，它们咬我的鱼饵。而你心里只想着鱼吃你的饵没有，连眼也不停地盯着鱼，见有鱼上钩，心有急躁，情绪不断变化，弄得坐立不安的，握着鱼竿的手就会忍不住颤抖。心情烦乱不安，鱼不让你吓走

才怪,又怎会钓到鱼呢?”

年轻人听了,结合自己的实际情况想了想,果然是这个道理。

我们常常强调做一件事情之前要设立一个明确的目标,根据目标制定相应的计划,就已经成功一半了。然而很多人却因此陷入了一个误区,那就是做事一定要按照计划,朝着目标走,即目标是我们眼中唯一可见之物。正如逐鹿的猎人是看不见山的,捕鱼的渔夫是看不见水的。做事目的性太强会影响我们的思维方式,思维的局限又会导致我们眼界的局限,影响你运用想像和联想,发挥创造性思维去解决问题,最终只好墨守成规,毫无建树。

事实不正是如此吗?很多时候,我们太渴望做好一件事情,反而因为太过于患得患失而失败了。这里我们就介绍一个心理学上的著名案例——“华伦达心态”来佐证:

华伦达是美国一个著名的高空走钢索表演者,在一次重大的表演中,不幸失足坠落而亡。他的妻子事后说,我知道这次一定要出事,因为他出场前总是不停地说,这次太重要了,不能失败,绝不能失败。而以前每次成功的表演,他只想着走钢索这件事本身,而不去管这件事可能带来的一切。后来,人们就把这种动机过强的患得患失心理,叫做“华伦达心理”。

我们做事的过程中,也会遇到许多因为目的性太强而阻挠成功步伐的例子。只是很多时候,我们不往那个方面去想,而是往往归咎于人事,或者说“这是意外”,“发挥失常”等含糊的借口,一带而过,没有细细思量。动机太弱激发不出人的潜力,容易让我们以消极的心理和行为对待工作;而太强的动机又容易让人患得患失,分散注意力;事实上,动机适中是最有利于我们行事的。

那我们应当怎样避免患得患失、因动机过强而导致的失败呢?

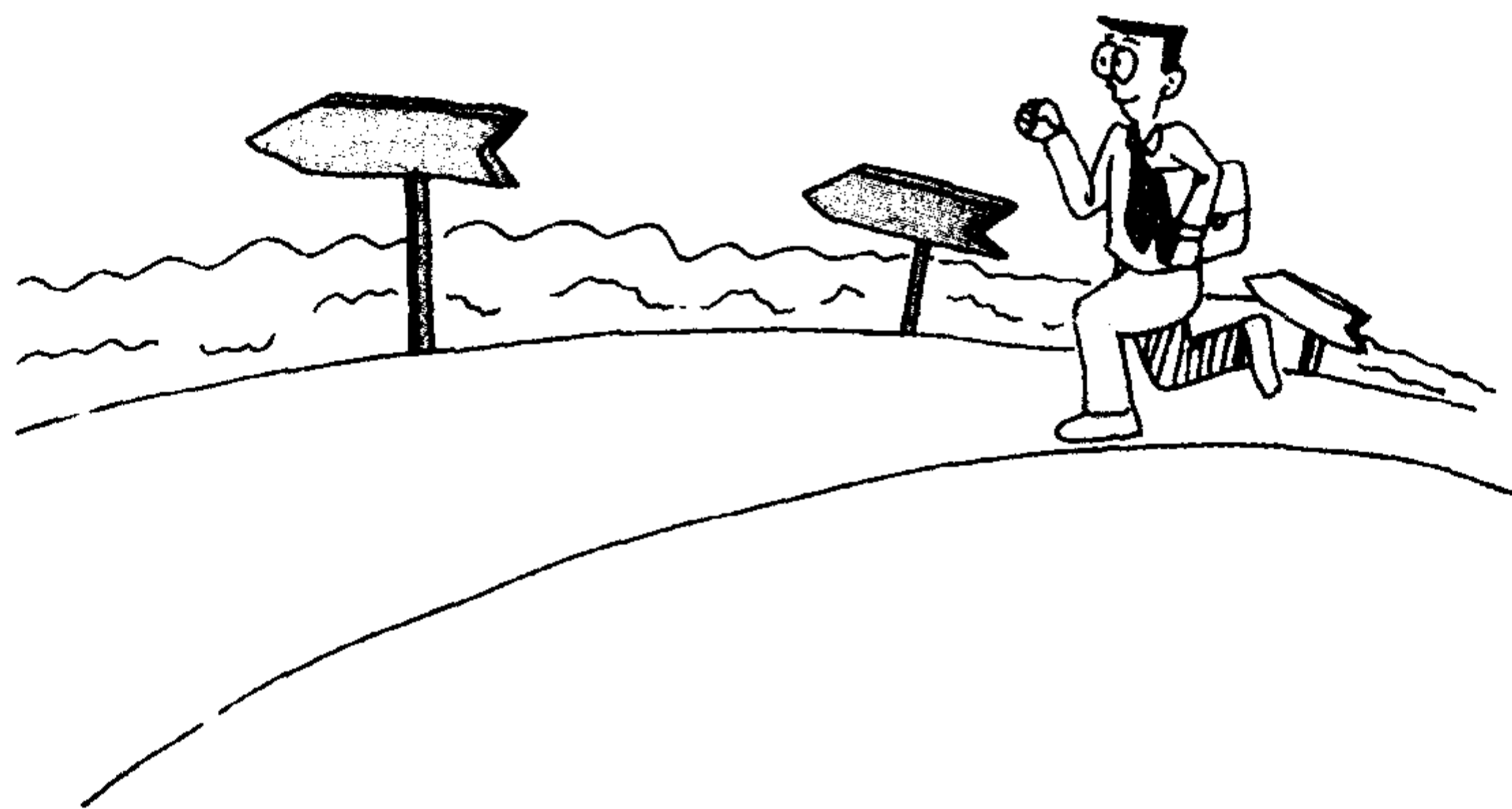
首先,我们要正确分析事情的性质。将事情看得太重而同时将危机不断放大心态,是最容易激发你过强的动机的。因为事情越难办,我们所投入的心血及关注程度越大,从而导致困难的心理会产生

逼迫自己成功的压力。

其次,我们要学会控制自己,尤其是控制恐惧的力量。恐惧产生自我压迫,遏制信心的来源。它往往导致我们必须对所行之事做一个承诺。似乎只有不断去强调这个承诺才能给心存恐惧的人以慰藉。然而,正是这种“救命稻草”般的强调,导致我们不断加强行事的目性。

再者,减少对一件事的期望值,尤其是对于回报的期许。年轻人往往太看重自己的贡献,太渴望用较高的回报来证明自己的实力了。殊不知,太强的欲望引发较强的动机,反而干扰我们判断,不利于我们行动。

其实,加强信心,自减压力是克服这种心理的良方。只要我们知道,过强的目的性并不有益于我们的成功,有时候一种认真而顺其自然的态度可能更能有助于任务的完成。你是否能将紧缩的双眉舒展开来,更为轻松的面对生活的挑战呢?



27

给别人留下发展的空间，于己于人都有好处

一位著名企业家在做报告，一位听众问：“你在事业上取得了巨大的成功，请问，对你来说，最重要的是什么？”

企业家没有直接回答，他拿起粉笔在黑板上画了一个圈，只是并没有画圆满，留下一个缺口。

他反问道：“这是什么？”“零”、“圈”/“未完成的事业”/“成功”，台下的听众七嘴八舌地答道。

他对这些回答不置可否：“其实，这只是一个未画完整的句号。你们问我为什么会取得辉煌的业绩，道理很简单：我不会把事情做得很圆满，就像画个句号，一定要留个缺口，让我的下属去填满它。给别人一点发展空间，也就是给自己的事业上增砖添瓦，让人才和企业一同成长。”他一说完，台下响起了热烈的掌声。

我相信这个企业家的一番话，并不是作秀，而是其经验之谈。留个缺口给他人，并不是说明自己的能力不强。实际上，这是一种管理的智慧，是一种更高层次上带有全局性的圆满。给猴子一棵树，让它不停地攀登；给老虎一座山，让它自由纵横。也许，这就是企业管理用人的最高境界人才最需要的是发展的机会。给他们机会，就是最大的激励。

在组织或团队中，领导者没有必要事事都亲历亲为。给予员工清楚的目标，规范内自主，给予做事的空间；以核心价值交付责任，启发其能力与成长；并以使命激发自觉与承担。所谓领导，不能只是注重事情表面的完成，也不止于问题的解决，更重要的责任是：启发同仁伙伴的能力，还给同仁与伙伴一个真真实实的人来，要当教练不是当主管。

人才最需要的是发展空间。启发伙伴的自觉与责任心，是帮助组织与团体成长的关键要素。对此，你有什么新决定？你的做法又将会是什么？在组织与团队领导的过程中，如何协助同仁的成长？如何陪伴伙伴们度过困难的考验？如何扶助外围的朋友面对问题的挣扎？怎么做才能真正的帮助他们？是事事都非要靠你不可，才能解决问题？是你设立了机制让他独立处理？还是你培育他们能力，让他们可以为自己负责？这其中，最关键的因素是什么？解决了这些问题，你就能成为一个优秀的管理者。

正确的态度远比做好一件事本身效用大得多。所以，最优秀的领导者都能够让员工与企业共同发展。这样才能培养出一批适宜本企业发展的人才。

给人发展空间，不单单局限于人才。对于你的同事，朋友，都要留一点发展余地。有的人为了限制别人的发展，常常做一些损人不利己的蠢事。也许是出于嫉妒的心理或是出于一种狭隘的个人发展观，他们总是畏惧别人的进步。总是压制身边人的发展。他们以为这样自己就能够永远保持领先的地位，保持长足的发展，以为从此后

就能高枕无忧。其实,靠压制别人而获得的暂时的优先权,是最不可靠的。它只能使弱者望而却步,使真正有才干的人越挫越勇。你的无理压制正好成为了他成才的必要历练,那就是,如何面对别人的嫉妒与压制。你的压制的有效期只能存在很短的一段时间,而且对于聪明人来说却只能有效一次。一旦个人人格慢慢成熟,你的压制将会变成可笑的无理取闹。这时候,你才会体会到自己所行的恶果。

真正的领导者未必事事躬亲,而真正成功者也未必是最优秀的人才。但他们在事业开始和发展的阶段,总能在身边聚积起一大堆优秀人才,他们总能给这些人一份有尊严的工作,让他们有独立的空间自己发展起来。而随着事业的发展,这批人必定是他们最得力的助手。

28

没人能替你解决所有问题，只有自己才能拯救自己

一个车夫赶着马车满载着货物走在泥泞的乡间小路。途中车轮陷入了很深的泥潭中，无论怎么使劲都无法将其拉出来。他站在那里，一筹莫展。

这时候迎面走来一位老者，他微笑着说：“这个泥潭是大力神扔石头时砸出来的，你何不呼唤他，请求他的帮助？”

车夫于是不断高声喊，请求大力神来救他一把。

大力神果然出现了。他说道：“我只用一个指头就能将车从深潭中拉出来。”

那人高兴得连声道谢。

但大力神并没有行动，他命令那人说：“用你的肩膀扛起车轮，用鞭子抽打你的牲畜，然后再请求大力士的帮忙。如果你自己连一个

28

没人能替你解决所有问题，只有自己才能拯救自己

指头都不用,你怎么可能要求大力神或是别的什么人来帮助你呢?”
“虽说自助者天助,但只有自己才能拯救自己!”身后响起一个声音。

他回头一看,根本没有什么大力神,原来一切都是白胡子老人变出来的。

在成功的路上,有很多人会帮助你,在感谢贵人相助的同时,我们也要清楚,没有人能永远依靠别人的帮助走下去,没有人能替你解决所有的问题,而好运气也不可能永远的伴随着你。因此,我们最终要依靠自己的力量,只有自己才能解救自己。

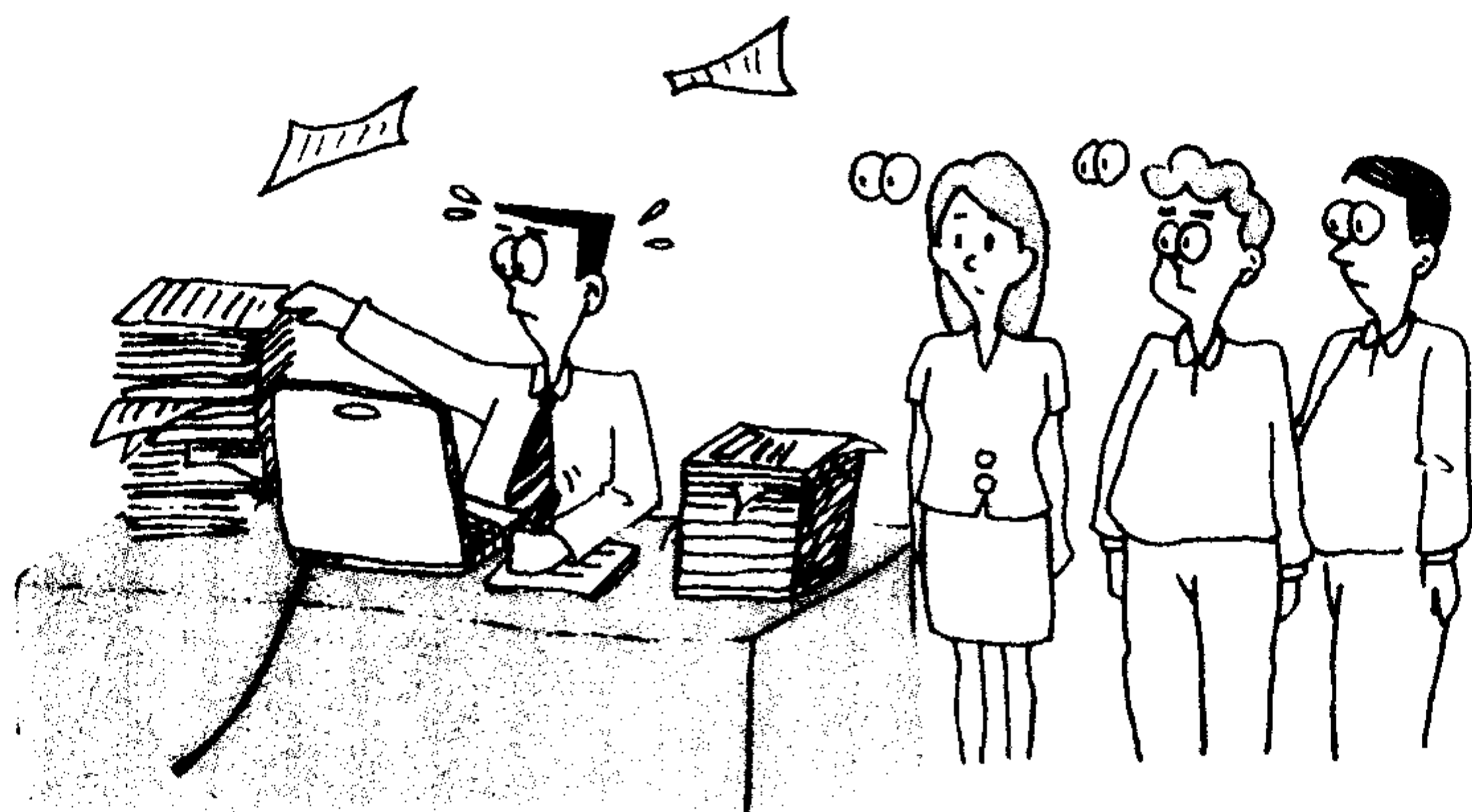
事实不正是如此吗?然而许多人都弄不明白自己解救自己这个道理。他们在智力、体力上并不比别人差,但他们总是很难尽快尽好地完成工作,他们总是不断地寻求同事朋友的帮助,好像永远都是职场新人,好像每个人都有义务替他完成工作似的。他们总是期望亲朋好友能帮助解决所有的问题。

如果你不能独立解决问题,那么你永远是个长不大的孩子,你也很容易陷入孤立无援的境地,懦弱无能,难经风浪。这样你永远像个孩子般脆弱无力,怎样在这个适者生存的世界里生活下去呢?

从现在开始你就要学着生存,学习自己解决问题,自己拯救自己。每一个成功者都是能够自己面对问题的人。在遇到困难的时候,你最先想到的人应当是你自己,你能做什么,而不是其他的什么人能做什么。

你可以尝试着从一些日常生活中的简单的小事上独立。不要父母不在身边时就拿一袋泡面解决问题,你应该吃一顿自己喜欢的口味的香喷喷的美味。也不要依靠有经验的同事来为你做创意,他们最多是替你润色一下,使之趋于完美。你可以通过努力让生活有滋有味,让工作开展得有声有色。

没有人应该帮你。当你明白了这个道理,你就不会感慨“世情薄,人情恶”,你也会少经历那些“碰一鼻子灰”尴尬的境地了。



遇事时，少些抱怨，少些妄想，把时间留给解决问题的行动上吧。你将会发现，这样不但有助于事情尽快的解决，还会将你的心智锻炼得更加坚强。这才有助于人才的成长。同时你也会发现，很多事情并没有想像中的那么难。当别人抽掉了你的拐杖，你才发现，你不但不会倒下，而且还能一步一步走得更加坚实。站起来是美丽的，人类的进化史一次次提醒我们这个道理。生理上的站立经历了千百万年，而心理上的站立将伴随我们终生，谁能站得更好更稳，谁就能活得更加潇洒。

成功的人物并不是在行动前就解决了所有问题，预知事情的结果。而是遭遇困难时不断自己想办法克服。你也许有好的父母，好的家庭，但你生活的苦乐酸甜，只有自己才能品味。而这种独立，越早越好。每只鸟儿都盼望着高飞的那一天，那么，就尽快让你的翅膀硬朗起来吧！

29

忠诚不是无原则的牺牲，但你应该付出代价 表现你的忠诚

有一对兄弟在法军的同一支部队里打仗，其中的一个人被德军的子弹击中，而另一个则幸免于难，于是他请求军官允许他去把自己的兄弟背回来。

“他可能已经死了，”军官说，“你冒着生命危险去把他的尸体背回来是没有用的。”

但是在他的一再请求下，军官还是同意了。就在那名士兵刚刚把自己的兄弟背回营地来的时候，他身负重伤的兄弟便死去了。

“你看看，你冒死把他背回来，他却死了。这岂不是毫无意义，白白地冒一次险吗？”军官惋惜地说。

“不，”他悲伤地说，“我做了他希望我做的事，我也有所回报。当

我冒着枪林弹雨摸索到他的身边把他抱起的时候，他说，‘兄弟，我就知道你会回来的，我能感觉到你回来，就像如果是你负伤，我也会回来把你背回去一样。’”

“我希望作出一些高尚的事，对兄弟的忠诚是我们出于爱而履行的责任。”

“很好，我决定提拔你，因为你的忠诚终有一天会激发你完成伟大的事业！”军官赞许地说。

很多年后，这个人成为了伟大的将军，他说：“人们总是很乐意这世界上有人忠诚地对待他们，但如果受惠之人认为别人的付出不需要履行义务作出回报，那么他必不能安心享受这种待遇！”

当你考虑“忠诚”的时候你也该问自己：“倘若我们只为自己，那么我又算什么？谁又会为我？”关心自己的感受，满足自己的需求，或是“期待成为第一”固然重要，但是如果你仅仅在乎这些，或者是最在乎这些，那么你会因此而成为一个孤家寡人。

忠诚意味着你对自己和别人之间关系的一种重视，同时以行动表明。你的忠诚可能对人——你的家人、朋友、同事，也可能是对一个集体——你的学校、你的公司、你的国家等等。但无论是哪一种情况，忠诚都意味着你要超越自身的需要，甚至，如果必要的话，得将自己放在第二的位置上，它要求你能为你所关心的人与事适时地做出准确的事情，而不是等他们请求你这样做。

我们经常说应当对某人或是某事忠诚。这是因为人与人之间的关系是条双行道，我们愿意关心那些对自己表示关心的人。

朋友之间的忠诚体现在彼此诚实，互相依靠。对朋友的忠实并不意味着你要去做朋友要求你做的一切事情，而是更多的做一些对他们有益的事情。

而对团队的忠诚则是每次会议都按时到场，尽力为组织目标的实现贡献力量，这样你才能要求你的同事尽同样的义务。

忠诚并非毫无价值的自我牺牲。他将给你带来意想不到的收

获。当我们在谈论一个人很忠诚时,意味着这个人是可以信赖的,可以托付他去完成一些重要的任务。让人们看到你的忠诚,你将会得到更多的机会,拥有更多的朋友,也有更多的人愿意帮助你。因为他们相信你是懂得回报,知道感激的人。因此没有什么能比赢得忠诚的声誉更有价值的了。

但忠诚也很容易毁于一旦。因为它要求你付出,甚至要求你有时得将自己的利益放在第二位考虑。这种决策是痛苦的,这种行为有时连旁观者都难以忍受。但你一定要知道你在维护什么,将会得到什么。

忠诚并非毫无原则的牺牲。我们必须清楚地了解自己的付出底线。这种付出首先不能违背道德和法律,其次才能谈及人与人之间的关系。毫无原则的忠诚付出是愚蠢的,也是无价值的。

无论你是否拥有忠诚的美德,你都应当适时适当地表现你忠诚的意愿。也许这其中包含了太多表演的意味,但你要明白,一个人的忠诚对一个集体,一项事业而言无疑是最重要的品质,尤其对年轻人更是如此。因为人们往往认为,忠实可信的年轻人一定前途无量。我们先不评论这种论断的正确与否,但我们身边很多实例无疑在强调这种观点:人们愿意将很多重任托付给忠诚可靠的人,即使论资质他未必是最佳的选择。

当你习惯这样的表现,随着时间的推移,你也会慢慢习惯于这样行事,忠诚最将会成为你自己的品质。想成为可信赖的可托付重任的人,那么年轻人,就将你的忠诚表现出来吧。它是最值得“炫耀”的品质之一了!

用行动来激发潜能，能力与才智便会越用越强

有一天，一个喜欢冒险的男孩爬到父亲养鸡场附近的一座山上游玩时，发现了一个鹰巢。他从巢里悄悄的拿了一只鹰蛋，带回了养鸡场，把鹰蛋和鸡蛋混杂在一起，让一只母鸡来孵。于是孵出来的小鸡群里就有了一只小鹰。小鹰和小鸡一起长大，起初它不知道自己除了是小鸡还会是什么，于是很满足于鸡的生活。

可是，当它逐渐长大的时候，它的内心就有了一种奇特的不安的感觉。一种想展翅欲飞的感觉。当它把这种想法说给同伴们听时，总是遭来它们的嘲笑，连鸡妈妈也认为它疯了。要知道，鸡，是飞不起来的。

它不时想：“我一定不是一只鸡！”但它一直没有采取行动。直到有一天，它看到一只老鹰翱翔在天空的时候，感觉自己内心有一种猛

烈的冲动,感觉自己的双翼比任何时候都有力量,那是一种激动人心的新生的力量。它抬头看老鹰的时候,一种想法出现在心中:“我的家应该在广阔的天空而不是这个养鸡场!我要飞上青天,栖息在山崖之上!”

这是个广为流传的寓言故事。你也许认为这只是出现在童话世界中的美妙幻想,根本不可能发生在自己身上。“根本不可能”?这就是问题所在。

奇迹永远只发生在那些相信它们并努力创造它们的人的身上。你是不是那种人呢?也许你会说,我只是个平凡的人,也从来不敢奢望有什么伟大的奇迹会降临到自己身上。你也许从来没有期望自己会作出什么了不起的事情来,事实上,你把自己钉在我们,甚至是别人所能接受的范畴之内,不敢越雷池一步。这是多么可悲的事实啊。没有什么能比抑制自己内心的渴望,压抑自己潜能的发挥更为不幸的了。

每个人体内都具有比本身表现出来更多的才气,更多的能力,更有效的机能。有什么理由将它们浪费呢?如果命运要垂青你的话,没有任何理由将机遇白白丧失。要知道,生活并不是总这么慷慨,而你的人生不能重来,更不该白过。

每个人的内部都有巨大的潜能。如果你能做出能力范畴之内的事,你无疑会大吃一惊。为什么在很多危险的情况中,我们能够做到一些自己平时都没有想过的事,拥有连自己不敢相信的能力?无疑是困境激发了我们的潜能,无论成败都要来这最后的一搏。不论是怎样的困境和危机影响你的状态,只要认为自己能行,你就能够处理和解决这些危机和困难。你对能力的信心能够激发出积极的心智的力量,并且因此产生有效的行动。

我们渴望成功,每天都在探寻成功的秘诀,要知道,任何成功者都不是天生的,成功的根本原因就是开发了人们的无尽的潜能。潜能日夜不停地工作着,以一种不为人知的方式运用着你的聪明才智,

这种智慧的力量可以将我们的欲望转化成与之相同的物质等价物。因此成功者都力求充分挖掘其潜能。只要你抱着积极的心态去开发自己的潜能，就会有用不完的能量，你的能力和才智也会越用越强。相反，如果抱着消极的心态不去开发自己的潜能，那你只有喟叹命运的不公，并且越消极越无能。

积极的成功心态之所以能够使人们心想事成，就是因为每个人都有着巨大无比的潜能等待我们去开发。消极失败的心态之所以会使人怯懦无能，是因为它让人放弃了伟大潜能的开发，让潜能在那里沉睡，白白浪费。

因此，我们要学会发挥自己的潜能。如果我们知道有多少潜能由于性格上的缺陷而受到压抑遏制，那么你一定会后悔莫及。假如你是由于潜能受压抑而遭受到不幸和失败，那就必须有意识地加强潜能的释放。

发挥潜能首先要释放自己，如果你的个性太过于自我压制，那么你在潜能上无疑也会受到类似的影响。因此，你在日常生活当中，要试着解放自己，试着表现勇气、创造力和自信，唤醒你内心深处沉睡的巨人。

31

洞悉别人的所思所想，是成功办事的一大要诀

一个农夫辛辛苦苦耕作了一辈子，他是个勤劳的人，但他的孩子们却很懒惰，他知道在他死后，这群好吃懒做的家伙一定会坐吃山空，没有几年就会弄得家徒四壁。于是他整天都为这些孩子操心，想要将自己的耕作方法教给他们。

死神从来不会在意你是否准备好了，他总要把你带走。

农夫快要辞别人世了，他想要把自己的耕作经验传授给他的儿子们，便把他们叫过来，对他们说：“孩子们，我快要不行了，但我想要告诉你们一个秘密：在我们的葡萄园里藏着一个宝藏，去把它们挖出来，你们的后半辈子就能衣食无忧啦。”

儿子们果然很高兴。

“放心吧，爸，”大儿子抢先说，“我一定会把祖宗的宝藏挖出来分

给各位兄弟的……”

“我们也会帮大哥的！”几个弟弟没等他说完，就急着嚷道。

于是父亲含笑闭上了眼。

父亲一死，他们就拿来铁锹和耙子，把葡萄园翻了好几遍，想要找到父亲说的藏在下面的宝藏。但是他们什么都没有找到，不过正因为他们一遍又一遍地翻地，葡萄获得了前所未有的好收成。

这个故事原意是要告诫人们没有不劳而获的事情。如果他父亲不是深知儿子们好吃懒做、贪图一劳永逸的投机心理，从而将传授经验以改头换面的方式出现，那么即使他苦口婆心地劝说，那群败家子也不会常去地里转悠，翻翻地什么的，更不用说收获葡萄啦！所以从他们父亲声东击西，巧妙传授经验的临终遗言中，我们不难得出这样的道理：任何人想要成功说服别人，就必须学会洞悉别人的内心，了解他的欲望，满足他的需要才能成功。

想在交际场上获胜，首先要学习的，就是察言观色，从他们的衣着打扮、言行举止获取其内心隐秘的信息。

有时候，我们在公众场合常发现有些人，总是喜欢穿得光鲜亮丽，引人注目。其实，这种人的内心世界是很好把握的，喜欢穿华衣美服的人，大多有很强的自我表现欲望。而且对金钱的欲望也相当强烈。如果他们穿着过分前卫，奇装异服引人侧目，那么他们一定有很强的自我意识。如果是一个团队的领导，这种人一定是自信满满，甚至有些刚愎自用，只要是他们认为是对的事情就去做，很难改变他们的观点及行为。他们往往是时代的领跑者，也容易陷入孤芳自赏、孤家寡人的可怜境地。很多演艺界的明星都属于这一类。

我们也发现有些人很喜欢用本色的服装及物品，他们往往不顾潮流的发展，自己选择适合的风格，很有主张。这类人的自我意识很强，也很有前途，非常容易出类拔萃。这种人的典型例子也不少，比如孙中山自己就发明了中山装，一度成为我国外交场合的主要着装。同样，现在有一些人也不喜欢打领带，这实际上也属于这一类型。

还有一类人总是穿着朴素,很难见他们穿什么华美或时尚感强的服饰。这类人属于顺应保守型。他们往往在细节上过分仔细,如鞋袜的搭配及领带和衬衣的选择上,总不会出错,他们适合做一些讲求原则和规定的工作。你下次见到这种人,如果你拉着他大谈一些激进的话题,他一定会对你敬而远之。

当然,从衣服去判断一个人,只是最初的步骤。我们常说的“眼观鼻,鼻观心”,即察言观色是一个很好的方法。我们可以很容易理解感情的面部表现,理解哭和笑的区别以及其背后表达的意思。有些人常被人们说成是没有表情,其实那些不露声色、看上去没有表情的人不等于他的内心也同样的平静。他们的表情变化是细微的,诸如眼睛一瞬间瞪大,或眉间轻微的抽动,这表明他们关注的事情出现了。另一种情况是表情过分夸大,甚至是很露骨是做作的神情,我们不难发现,这类人内心一定想极力表明某种态度或掩饰某种情感。

洞悉别人的内心世界,还要“听其言,观其行”。通常,一个人内心如果有深刻的不安和恐惧的情绪,想要极力掩饰什么的时候,说话速度自然会加快。比如有愧于心或是有意撒谎时,语速自然会变快。相反的,若语速比平时慢,那就表明一种迟疑、不满或是敌对的态度。一般人对待自己不信任的人,因为不愿交往,所以说话时会突然变得缓慢起来,似乎不大会交际就是这个原因。而一个沉默寡言的人突然变得能言善辩起来,他的内心一定隐藏了不能道与外人的秘密。当然,这绝非是三言两语能道破其中机关的,完全靠平日里的留心和用心。

总之,洞悉别人的所思所想以方便顺藤摸瓜找到各种问题的症结,是交际场上的一大要诀,也是年轻人要学习的办事技巧的重中之重。

彼此信任、精诚合作能给内心带来平静

从前有个人梦见自己的手、脚、嘴和大脑一起开始反抗肚子。

“你这个一无是处的懒鬼！”手说，“我们整天劳动，你却待在那儿，独吞食物。”

“我同意！”脚说，“想想我们整天走来走去，弄得全是水泡和擦伤，你却只知道将自己塞的满满的，这么沉，我们抬起来都要累死了。”

“我刚把食物嚼碎，你就全吞了，这公平吗？”嘴也抱怨道。

“那我呢？”大脑喊道，“我辛辛苦苦为它想下一顿该吃什么，但却什么都得不到。我有个主意，我们都罢工，不再为这个懒肚子服务！”

于是它们都停止了工作。开始，肚子咕咕叫了两声，饿的时候，它通常会如此，但其他器官都不动，于是过了一会儿，它静了下来。

过了几天,手、脚、嘴和大脑变得越来越虚弱,连骂肚子的力气都没有了。

它们才反应过来:原来肚子也在工作啊。

“让我们重新开始一起工作吧!”他们喊道。就在这时候,做梦的人醒了。

“是啊,这对我也是个教训,”他边吃早饭边想,“只有团结合作才能成功!”

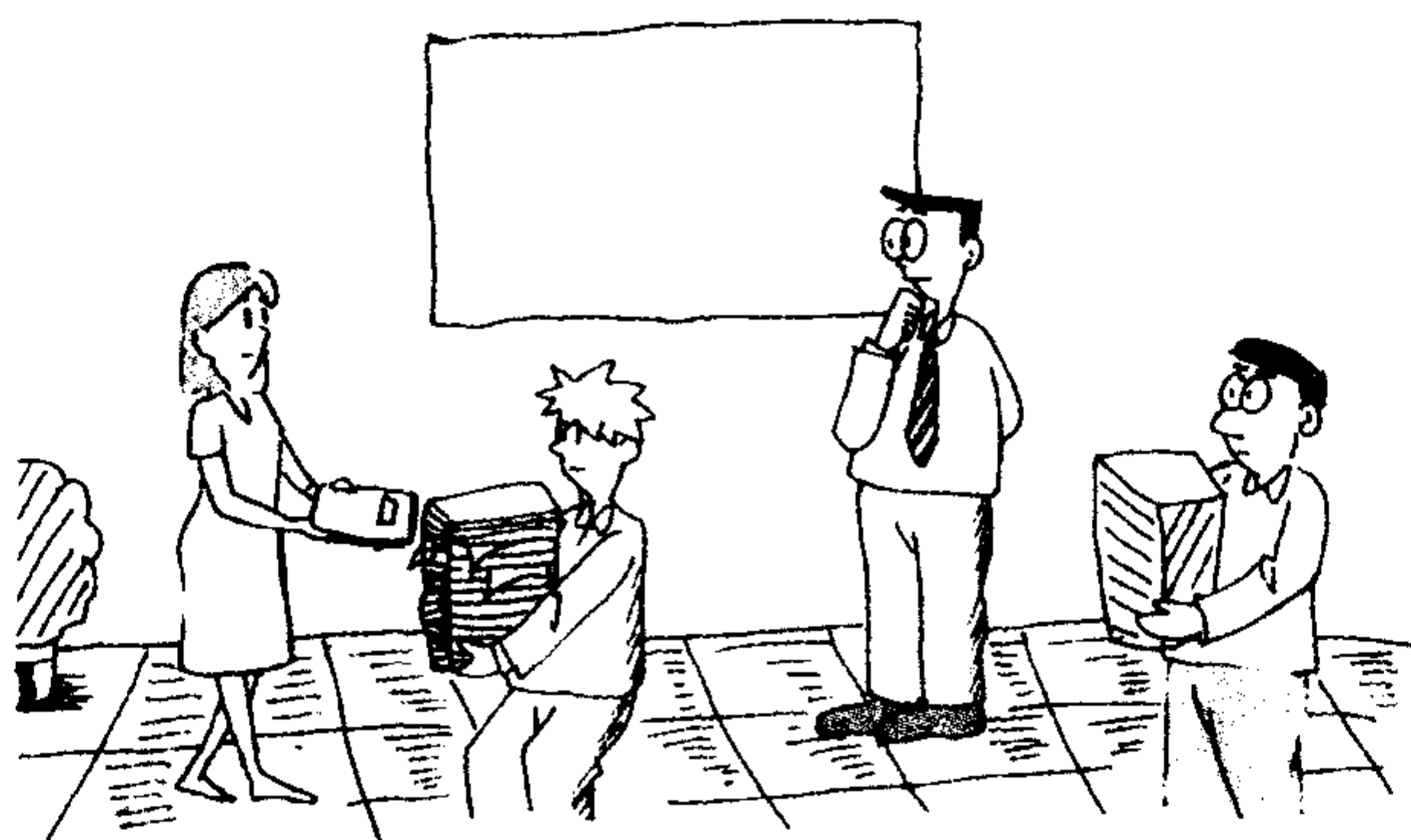
在现代社会,许多年轻人被灌输了太多的垃圾式的说法,那就是,你只有利用别人才能达到高峰。事实上,正好相反。

其实在现在的社会,我们越来越讲求“团结合作”这种精神。合作是所有组织努力的开始,而团结则是合作的基础及合作成功的纽带。没有任何组织能够没有团结合作就完成组织目标的。很明显,光是一群人的集合体并不能保证一定能获得成功。一个杰出的组织所包含的人才中,每一个人都要能够提供这个团体其他成员所未拥有的特殊能力。而这些人也只有精诚团结,将自己的才能贡献出来,才能达成个人所不能完成的事业。

因此,我们生存在一个合作的时代。几乎所有成功的企业,都是在某种合作的形式下经营的。

困难的是,我们不仅要认识到精诚团结的重要性,同时也要用其来指导我们的行动。管理者所要面临的一个难题,就是如何诱导组织中的合作者能够在一种和谐的精神带领下,贡献他们的智慧和力量。这是件很困难的事,只有最优秀的领导者才能达到这样理想的目的。

一个人如果能够引导他人精诚团结,从事有效的团队工作,或者鼓励他人,使他们变得更为活跃,那么,这个人的贡献将是巨大的。他是团队的灵魂。一旦团队失去了他,那种精诚合作的状态瞬间分崩离析。因此打垮一个组织的,往往不是外在的敌人,而是内部的分裂。古今中外,因为不团结导致灭亡的例子比比皆是,不胜枚举。



那些不懂得团结合作重要性的人，根本无法适应这个“适者生存”的社会。不管你是依靠辛勤工作谋生，还是依赖利息度日，只有你懂得以“合作”而非“竞争”的哲学与工作、生活中接触到的人相处，你的生活就可以过得更顺心一些，也将享受额外的愉悦之情，这是远胜金钱所能带来的快感的。因为经由团队结合作所带来的财富，不会使你的身心受到伤害，但是经由冲突和竞争的方法获得的财富，必然会使他的主人的心灵留下伤疤。

团结就是力量！合作加速成功，并将为你带来更多的收益。

在这个物欲横流的世界，我们为了追求名利失去了太多的东西，放弃了很多原则。那么，精诚合作将会给人们贪婪的内心带来些许平静。在精诚合作中，我们学着相互欣赏，学着团结体谅，在获得利益的同时，我们也将获得友谊和尊重。这些是贪婪者永远都无法得到的。

32

彼此信任、精诚合作能给内心带来平静

33

避免在盛怒之下行事，这需要培养好你的自制力

皇帝刚结束了一场愉快的狩猎，在归途中，他口渴得厉害，正好看到了岩缝间泉水一滴一滴往下落，于是拿了个银杯去接水。他花了很长时间才把杯子盛满，正要喝时，突然他带去打猎的最心爱的老鹰呼啸着飞来，把杯子打翻在地，杯里的水全洒了出来。

皇帝捡起杯子，再一次用它来盛滴落的水滴。当杯子只装了一半时，他就将杯子送到嘴边。可老鹰又一次飞下来将杯子弄翻。

这次皇帝开始生气了。他挥挥手中的宝剑喊道：“你怎么敢这么做？再这样我决不宽恕！”

然后他又一次盛满了酒杯。但这次喝水前，他将剑握在了手里。当老鹰再次飞下来弄翻了酒杯的时候他的宝剑一挥刺中了老鹰。

他俯身拾杯的时候忽然看见水潭底躺着一条有巨大的毒蛇，死

了。

他才明白是老鹰救了他的命。于是他对自己说：“今天我吸取了一个惨痛的教训，那就是，在生气的时候不要做任何事。”

后来，这个皇帝征服了许多国家，成为了一个伟大的帝王和勇士，他就是成吉思汗。

在生气的时候，很多专家建议我们先深呼吸，数到十再采取行动，如果怒不可遏，就试着数到一百。因为当你怒气冲冲时，很难理智地分析情况，这时做出的决策往往是失误的。

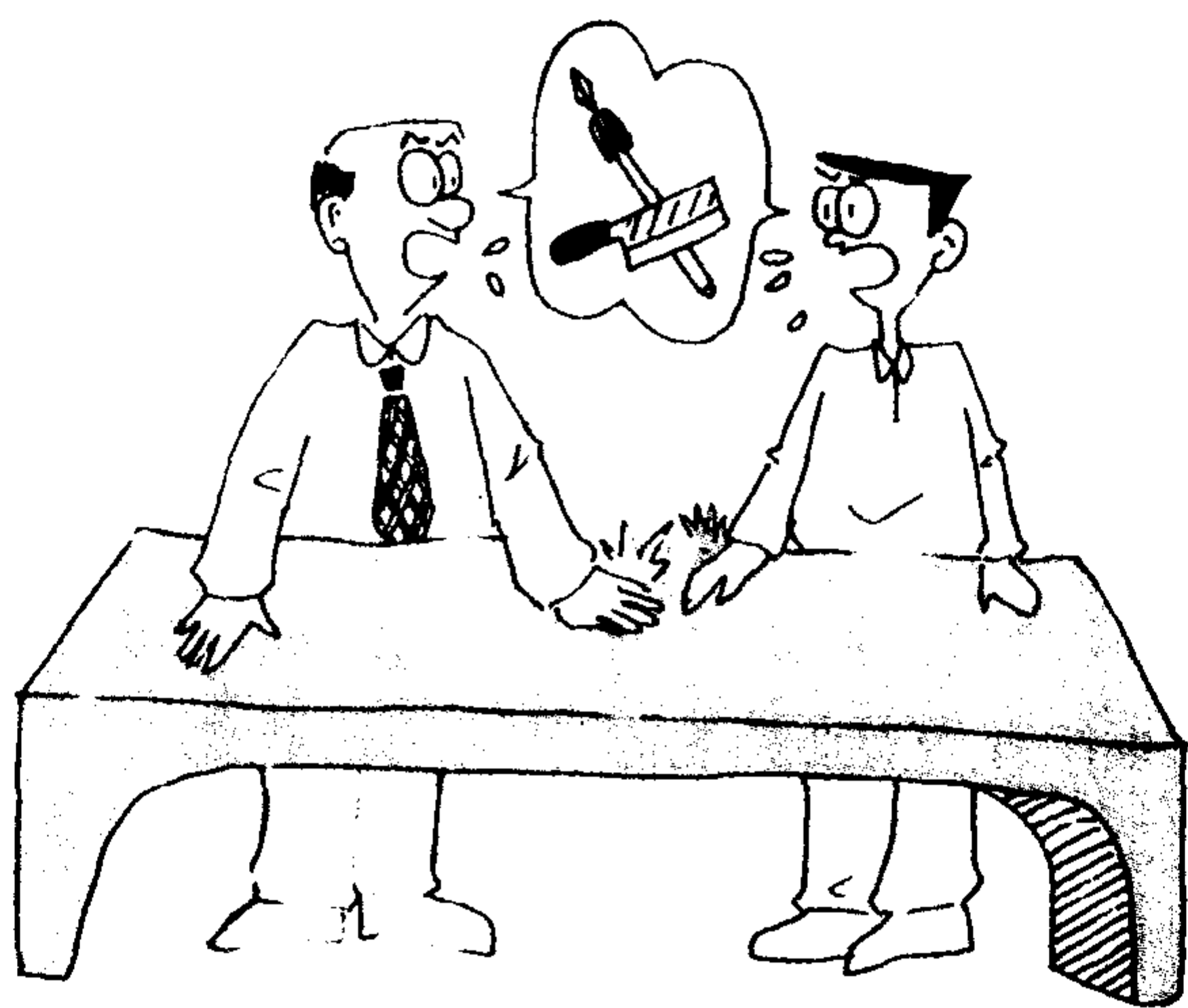
如果你能拒绝生气，维持自己对情绪的控制，保持冷静与执著，那么即使情况再乱得无法收拾，你也能找到理智的解决之道。

避免在生气时行事的最好方法就是培养自制力。自制是一种最难得的美德，尤其在控制自己情绪方面。只有先控制住自己才能控制别人，拥有高度的自制力才能抓住成功的机会，800年前的成吉思汗就已明白了这个道理。在成功的道路上，最大的敌人其实并不是缺少机会，或是资历浅薄；而是缺乏对自己情绪的控制。愤怒时，不能遏制怒火，使周围的合作者及亲友望而却步；消沉时，放任自己的萎靡，甚至自暴自弃，把许多稍纵即逝的良机白白浪费。

那么如何才能培养自制力呢？

首先我们可以由时间控制开始。时间是我们唯一唾手可得的资源，同时又是最易失去的。很多人都常常为浪费时间而生自己的气，弄得情绪暴躁。因此我们可以为自己制定一个时间计划表，安排每日作息，让自己的生活规律化，就会产生一切都是有序、可完成的满足感。这样做起事来也就能够有条不紊，冷静行事。

然后我们可学着控制自己接人待物的方式。我们可以试着对人友善热情，表现得彬彬有礼，并学会倾听。年轻人最难做到的就是聆听。要知道，我们在谈话的时候，是学不到任何东西的，因此沟通的主要方式就是聆听、观察以及吸收。控制住你的表现欲，冷静地处理人际关系纠纷。



同时试着控制目标并使之达成。人生就是在实现一个个目标中获得满足感。没有什么能够比达到目标使人欣喜的了。因为你不但学会了控制,更学会了掌握自己的人生,这将有助于积极态度的培养。

最后试着控制忧虑。我们每个人都会被很多事情困扰的无法专心工作,然而没有任何人能够因烦恼而获益。那么,让我们花更多的时间去寻求解决之道吧。过分的忧虑可能会产生恐惧,而恐惧使人们倾向于在逃避中找安全感;甚至产生焦虑紧张的情绪,从而将很多机会看作是冒险望而却步。一个成功者,可能会有一定的紧张焦虑情绪,他们之所以能成功,就是因其懂得如何控制这种情绪而不使之外露,不使之影响自己所行之事。

因此我们应记住:只有拥有高度的自制力才能创造成功。

夸大其词很容易被人识破，并遭来鄙夷不屑的目光

~~~~~

从前有一个人从海外旅行回来就急切的向别人吹嘘他的所见所闻。

“我见过世界上最长的船。那天，船长站在船尾，他让船上侍者过去给大副一个口信。那时大副就站在船头。那时那个小家伙才 10 岁，但等他刚刚走到船桅杆旁的时候，突然白胡子都长出了！我实在没耐心一直等到他走完剩下的路程啊！”

“这算什么！”另一个朋友叫道，“你并不需要跑那么远去看这一件事啊，实际上，从这里这座桥过去有个森林里，就有一棵很高的树，高得把天都捅了个窟窿。有一只鸟想要飞过这棵树，可是它刚飞离树的根部才三分之一高的地方就老得再也飞不动了！于是它停下来生了个蛋，把蛋孵出来叫它的孩子继续，就这样一共繁衍了 7 代，可是



它们连一半的路程都没有飞到。”

“太荒谬了！”旅行者喊道，“我从来没有听说过如此荒谬的谎言！”

“如果我在撒谎，那么你去哪里找树木去做你那条船的桅杆啊？”

上面这则故事告诉我们，夸大其词是很容易被人识破的。当我们在谈论某人的名声时，最先想到的就是他是否诚实可信。当你在考虑是否要与某人交往时，你也首先会考虑他是否能够讲真话、信守诺言。这不只是一种美德，同时也是一种人际交往的基本准则。如果你发现一个人很聪明、很友好、很勤奋……但他却是一个夸夸其谈、夸大其词的人，那么他的一切优点看起来都好像是对别人的一种欺骗。要记住，没人愿意和一个骗子呆在一起，这就是夸夸其谈、夸大其词所带来的危害。而且，一旦给人们留下不可信任的坏印象，那么你在做任何事的时候，就会被大家怀疑你的动机，最终导致终日惶惶不安，一事无成。

如果你已经给人们留下极其深刻的夸夸其谈的印象，那么现在是行动的时候了。通过改变浮夸的个人形象，让大家发现你其实是一个诚实可信的人。

如何塑造你的个人形象呢？

首先，要慎用你的言词。准确的语言表达体现一个人逻辑思维的严密。一个人能将自己的想法真实准确表达出来总会让人们产生肃然起敬的感觉。夸大其词只会遭到人们的鄙视和不屑；

其次，一定要守时，要注意从日常的小事体现出你是可信赖的。你如果经常开会迟到，那么下一次就试着提前五分钟到达会场。看看事先可准备些什么，将你呆会儿要展示的材料摆放在适当的位置。这样待会使用起来就能有条不紊，给人们留下做事充满自信的好印象，同时让人产生信赖感。不要提前来太早，到场后也不可无所事事，否则也只会让人们觉得你工作不努力，游手好闲、不务正业的坏印象；

再次，开玩笑要适度。适度的幽默体现睿智，但凡事都拿来开玩笑，总处于这种不正经的状态就很难让人产生信赖感。不要总让人觉得你嘻嘻哈哈，要让人们看到你严肃的一面，因为人们总习惯将严肃和认真相连。这会让人们觉得你是可放心交付工作的人；

最后，不要轻易允诺，一旦答应别人的事就一定要做到。虽然这不太容易做到，甚至在一开始还会让人们觉得你有点不近人情，但要相信它是正确的做法，而且你一旦建立了言必信的良好形象，那将收益无穷。它就像强力的磁铁一般具有无比强大的吸引力，而人们会像小铁片被磁铁吸引一般，纷纷聚拢在你的身边。那么你不但能有良好的声誉，还将有巨大的领导者的魅力。

# 35

**没有人因杞人忧天而获益，好运从来只青睐勤奋的人**

---

从前有个穷人，他只有一小块土地和一小袋种子。当他的土地到了耕种的季节，他每天天还没亮就起床劳动，精心的在自己贫瘠的土地上播种。到了中午，太阳火辣辣地照在在地上，他靠在一个树桩上休息。当他坐下的时候，一把种子从口袋里掉出来，掉到树根部的洞里。

哎，它们在这里根本没办法生长。这人不禁为丢了种子而叹息，他实在太穷了！即使只是这么一点种子，他也丢不起的。

于是，他拿来铁锹，开始在树桩的根部挖。天气越来越热，汗水顺着他的后背，额头流下来，但是他还是挖啊挖，最后终于挖到了种子，他在一个深埋于地下的盒子上找到了它们。他打开盒子，发现里面全都是金子——足够让他后半生过上富足生活的金子。

后来，人们总是对他说，“你一定是世界上最幸运的人。”

“是的，我很幸运，”他说，“但我日出而作，在炎热的天气里挖种子，我没有浪费过一粒种子。”

这是东非民间广为流传的故事，它提醒我们：意想不到的收获往往来自于辛苦的工作而非运气。

年轻人往往更倾慕于一夜成名或一夜暴富的迷梦，总爱将别人的成就归于运气：他有好的家庭背景，他赶上了好时机，他遇上了好上司……为何不想想更合理的解释呢？当人家日出而作的时候，你是否还沉睡于梦里花落知多少呢？

要知道，好运从来只青睐勤奋的人，你的运气来自于努力工作！

努力工作的终极是热忱！而对工作的热忱是一切成功者无往不利的神武器，是我们前进的动力！成功者和失败者的聪明才智，相差并不大，如果两者的实力半斤八两的话，那么对工作充满热忱的人一定更易成功。一个人只有深入细致地研究他所进行的工作，热爱他的工作，将工作作为生活的一部分时，才更易产生热忱，获得成功。

如果你所做的只是你分内的，甚至只局限于报酬之内的工作，那么你注定无法争取到别人对你的有利评价及机遇的青睐。要牢记：只做分内之事会给人留下懒惰的不思进取的坏印象，而适当的从事一些超过报酬的工作，将会给人们留下勤奋努力的好印象，获得人们对你的赞誉，于是机会也随之而来。你的任劳任怨，不计报酬，将会使你与周围的人区别开来。人们对你的服务的需求增加会使你建立起良好的声誉。即使你的行为是笨拙的也不会遭致责难。而经常的与人的接触会使你在接人待物上更加游刃有余，得心应手。你提供的帮助使你能够有胜任工作的快感……这些都是你隐性的报酬，将真正有助于你的成功。

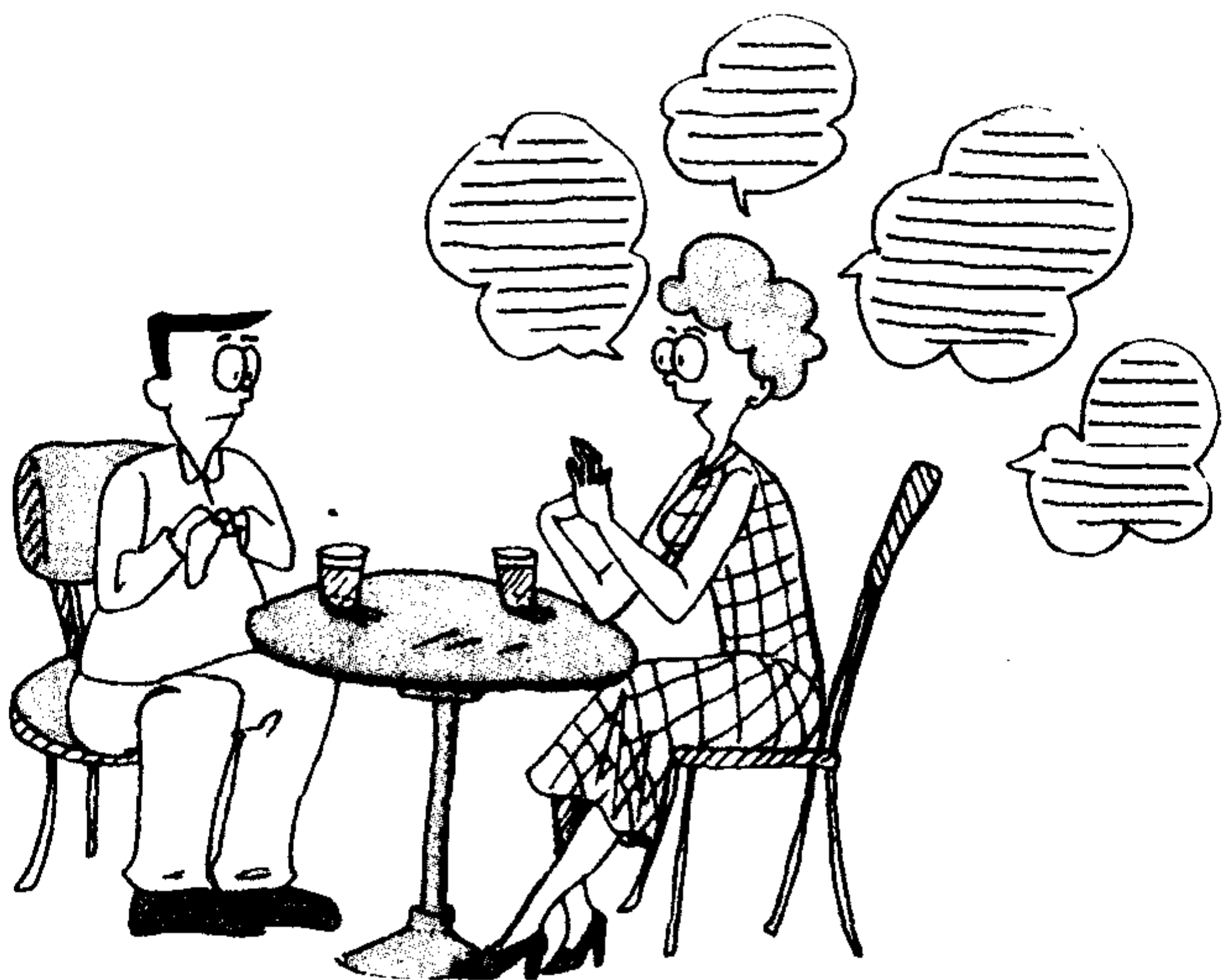
天道酬勤，这是千古不灭的真理。但努力工作也有方法技巧，一味蛮干只能遭致时间精力的白白浪费，得不偿失。

首先，要保持所行之事的正确性。在行动前，先分析这个工作会

给你带来什么样的结果。要有敏锐的洞察力选择自己所行之事。许多人的忧虑,沮丧和悔恨都来自于不重视工作的选择,盲目地行事。

其次,你所为之付出努力的工作,必须是你所喜爱的,而不是出于其他因素考虑:父母的期望,或是与人较劲等虚荣的因素作祟。只有当你对它感兴趣,真正喜爱它,这样付出的努力才是有价值的。当你对工作没有兴趣,那任何的努力都如同是在服刑役,不会给你带来丝毫的愉悦和成就感。

最后,就是放弃杞人忧天的烦恼。我们往往会因为一些小事产生无根据的担心和忧虑从而这些成为我们消磨时间无所事事的借口。不必为你无法改变的事过于烦恼。身心的负担过重,不但影响你的健康,还会带来人生的不幸……那就是错失良机,碌碌无为,没有任何人因担忧而获益,只有努力工作,才能给你带来好运。





# 36

## 获取幸福的可靠方法，就是用缜密思考来伴随行动

两只小青蛙住在一片沼泽地里。但是，炎热夏天的到来，沼泽地里的水干涸了，它们无法再在沼泽地待下去，不得不离开那里，四处找寻安身之所。然而青蛙都喜欢呆在潮湿的地方，在炎热的夏天要找到一片潮湿的地方是很不容易的。它们走啊走，终于来到一个很深的井旁，其中一只向下看了看，对另一只说：“喂，朋友，这里可真是凉爽的好地方啊，太阳光正好照不到下面，又没有人来打搅，我们可以在这一直安安静静待下去的。就让我们一起跳下去在这里安家吧。”

另一只头脑更加聪明的青蛙回答说：“不要这么着急啊，我的朋友。你现在看的是夕照，太阳光当然射不到井底，但一到正午太阳还是会直射到井底的，如果这里的是像沼泽地一样也干了，那我们又怎

36

获取幸福的可靠方法，就是用缜密思考来伴随行动

么爬上来呢？我们还是换个地方安家吧！”

在行动前先慎思，这恐怕是最容易被我们忽略的一个做事原则吧！然而它又是如此重要，可以说，很多人烦恼的产生正是由于他们不重视思考，只重视行动。我们听到了很多诸如“你的成功来自马上行动”之类的话了，致使我们觉得必要的慎思成了对时间精力的浪费。这是没有道理的。很多时候不思考就行动会造成严重的时间、精力的浪费。我们不可能再年轻一次，也决不会老第二次。我们一旦决定行动，那就意味着我们再也无机会挽回丧失的时间、精力了。

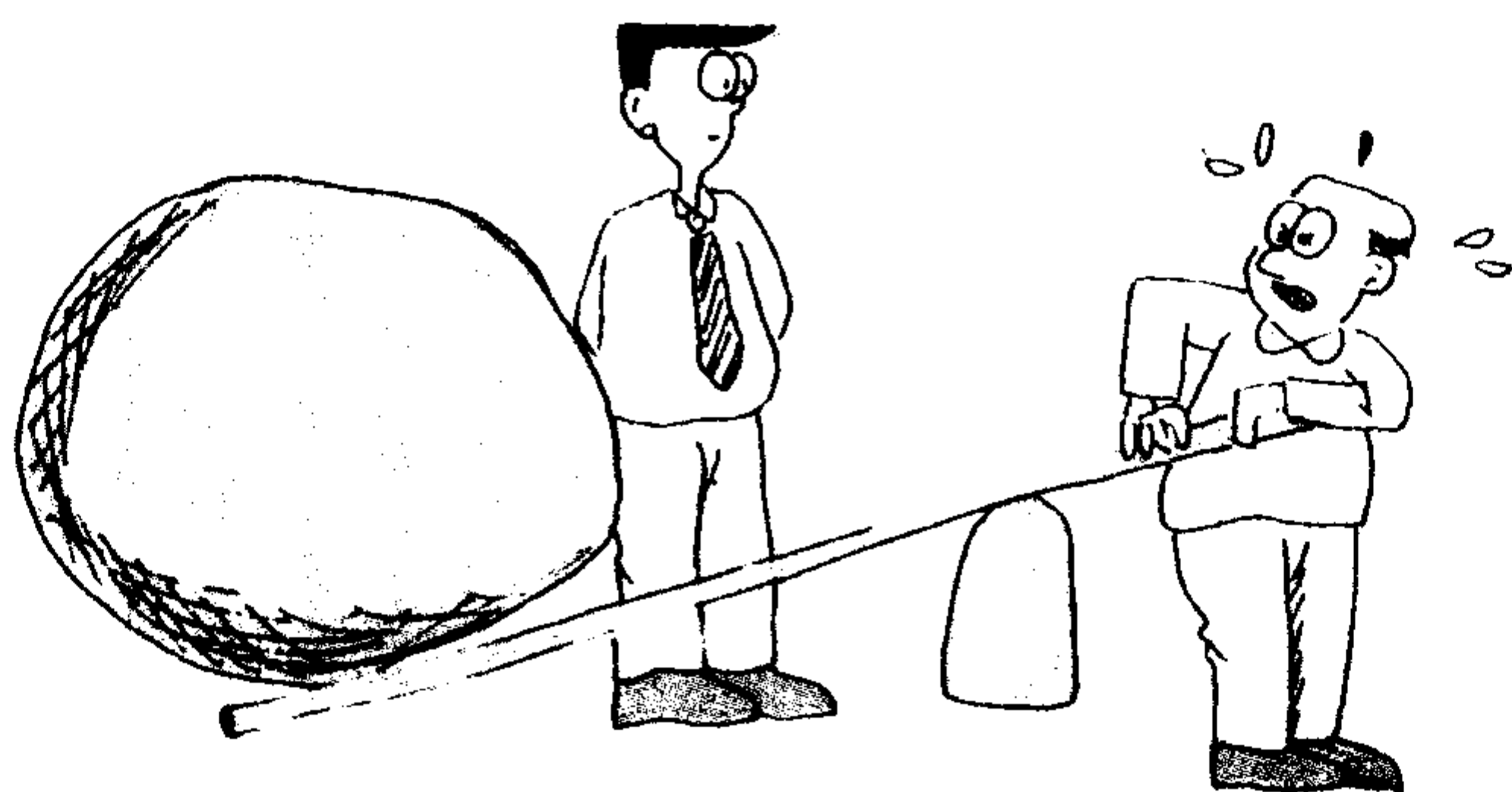
在行动前你也许无法确切地知道结果，但这不是我们拒绝思考的借口，你应尽可能利用所有信息资源分析你选择的代价。成功需要冒险，但成功人士决不会盲目地做决策。他们永远只在那些收益最高的事上花费时间精力。所以他们不常做很多决定，因为他们一旦决定的事就要坚持做完，而决定做太多的事只会分散时间最终导致一事无成。所以大凡成功者都有敏锐的判断力，他们都能够认清当前的形势，认清问题的焦点，准确把握自己的行动方向。他们只将注意力放在重点上，而不在细枝末节的琐事上浪费时间。他们的行动总伴随着思考，而周密的具体思考能让你看清楚自己周围的环境中，哪些于己有利，哪些于己不利。这样一来，即使行动过程中有诸多意外的情况发生，你也能够迅速准确的找到解决之法，应付自如了。例如，在你决定跳槽之前，你最好花几个礼拜的时间，对你现在的公司职位做全盘认识和具体的思考。再对比你将要去的企业，看自己是否具有该企业要求的素质，更喜欢哪边的企业文化和工作氛围？在今后的5年内，你期望自己经济和经验上升到怎样的程度，哪一方更能满足你的要求？哪个公司更具发展前景？转入新的公司，你将会获得怎样的机遇和挑战？你将如何应对？你所冒的风险与你的收益是否相当？这些与你人生的终极目标是否一致……请不要认为这样的思考是“浪费时间”，它将帮助你致富。

思考的结果，便是你的最佳选择。这种良性的选择将带给你最

高的效率,最大的利润和个人的成功。谁能尽早地掌握这种方法,行动前先慎思形成习惯,那他就是掌握了成功的金钥匙,将会受益终生。我们每个人每天都在追求幸福。而有一个可以得到幸福的可靠方法,就是以你缜密的思考来获得幸福。幸福并不是基于外界的恩赐,而是可以通过计划得到的。

决定你是否成功,幸福或者不幸,不在于你是谁,你过去怎样,你有什么,你正在做什么,甚至你的聪明才智……而是你是怎么想的,你在怎么做,你将要怎样做!

因此,我们再次强调:行动前先慎思!努力擦亮你的眼睛,看清事物的本质,并让谨慎、具体的思考伴随你的行动,定能无往不胜!



## 友谊令人生更美好，但前提是选对朋友

有两个旅行者一起上路，他们一路上有说有笑，互相照应，很快就成了好朋友。一天，他们突然遇到一只大熊。其中的一个在熊没有发现他们之前就立刻悄悄地抢先爬上了树，并躲在树枝里。另一个人见同伴不见了，正诧异的大声叫他的名字，忽然见前头一只大黑熊朝自己走过来。可没有他的同伴那么机灵，眼看逃生无望，便倒在地上装死。黑熊走到他的跟前，在他的周围嗅了嗅，但是他一动不动地屏住呼吸，因为他听说熊从来不吃死人，就想碰碰运气吧。没想到熊真的以为他只是一具尸体于是走开了。

危险过后，那个躲藏在树上的人爬了下来，大声地向同伴道歉，并问朋友熊在他耳边对他他小声说了些什么。另一个人回答道：“它告诉我以后不要和那些不能共患难的人一起旅行，更不能把他们当

成朋友。”

这个故事出自公元前六世纪的伊索寓言。从古至今，不能共患难的朋友比比皆是，即使在今天，也不乏其人，每个人都应该知道怎么辨别这样的人，才能不至于交上这样的坏朋友。

我们都知道友谊能使我们的生活更加多姿多彩。朋友能够分享我们的快乐和成就，彼此信任，也努力变得更好，使彼此提高。我们能够互相帮助作出正确的决定，共同朝着有价值的目标前进。然而所有的一切都有一个前提，那就是必须明智地选择朋友。你的朋友能够很好地对你作出判断。他们了解你是什么样的人，而且能够判断你将会成为什么样的人。同样的，你对他也要有这个起码的判断。“日久见人心，患难见真情”，只有经过时间和事情的考验，我们才能判断谁是我们真正的朋友。

友谊不需要矫揉的语句，漂亮的面容和多端的诡计；友谊也不需要过分的恭维和虚伪的笑意。友谊听从天性直言，回避奸诈的奉承。伊索寓言里中那样的人都不能称其为朋友。

在结交朋友的时候，我们应遵循以下原则：

一. 如果你尊重自己的名声，请不要和道德败坏的人为伍，一定要与品质好的人交往，否则不如不交。我们都听说过“物以类聚，人以群分”，和坏人结交会让我们拥有不好的名声，还会让你或多或少地染上一些恶习（至少外人是这么看），同时会让人们将你也归为不受欢迎的一路。除非他真的有充分的理由让你与之结交，否则你一定要三思而行；

二. 当一个人在公众场合不尊重你，对你评头论足、或拿你在乎的事情开玩笑，而不注重你的感受，这种人一定不是你的朋友。因为那些不顾你情感承受底线的人要么根本不在乎你们之间的友谊，或者是没有真正了解你，不在乎你的感受或是不了解你的人能称为真正的朋友吗；

三. 那些赞扬你缺点，或是对你阿谀奉承的人，不要靠得太近。



这种人要么是习惯取悦别人，不可信赖，要么就是对你另有所图，而非出于友情的需要；

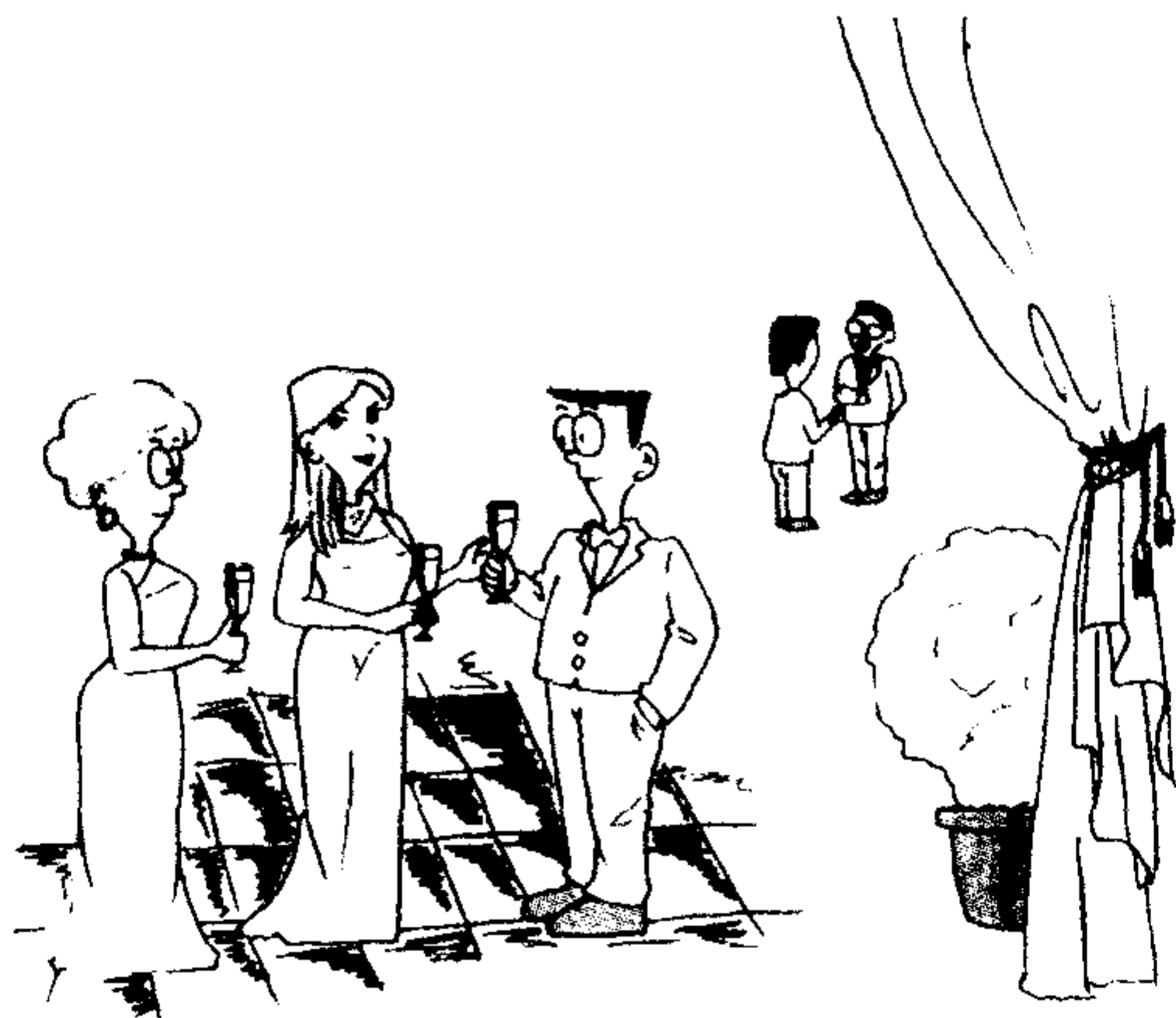
四. 如果朋友唆使你去探听别人的隐私，那你应当婉言拒绝。同时也要杜绝自己去做类似的事；

五. 如果你的朋友拉你去做违心的事，或是有违你原则的事，或是那些有悖道德法律的事，那么你应当考虑你们之间的友谊的纯度了。友谊需要奉献，但前提是自愿。若对方主动提出，那你应该多做一些考虑；

六. 情绪激动时，要保持冷静，尤其是旁边有朋友的时候。因为话语中的恶意和妒意很容易让友谊出现裂痕；

七. 如果你的朋友有背后诋毁别人的行为，那你应当委婉指出，若他继续使用卑鄙的方法贬低别人或是竞争对手，那么你也应该考虑值不值得继续与之交往；

八. 有些秘密只能对朋友讲，在讲之前，请确定他真的是你的朋友。好的朋友能让你们彼此都有提高，会使你的生活更有趣；坏的朋友则会将你引入歧途。如果你的朋友有不良的习惯，这将是杜绝那些坏习惯的好机会。因此，如果你不能说服朋友改掉他们的坏习惯，那么你最好去寻找新的朋友。



# 38

## 趁年轻为自己打下坚实的基础，这样的投资最有效

---

38

趁年轻为自己打下坚实的基础，这样的投资最有效

飞卫是古时候有名的射手。有一个叫纪昌的人向飞卫学射箭，飞卫却并没有传授具体的射箭技巧给他，只是淡淡地对他说：“你回家去吧。直到有一天你学会了盯住目标而眼睛不能眨动，再来见我！”

纪昌花了两年，天天一动不动地盯着一个目标看，妻子说他疯了，他却不以为意，最后还真的练到了即使椎子向眼刺来也不眨一下眼睛的功夫。于是他又去找飞卫。

飞卫笑着对他说：“你回家去吧。直到有一天你学会了将体积较小的东西能够清晰地放大，就像在近处看到一样，再来见我！”

纪昌于是回到家，又开始天天盯着细小的事物看。妻子又摇头又叹气，说他真是傻了。纪昌坚持不懈，苦练了三年，终于能将最小

的虱子看成车轮一样大,纪昌张开弓,轻而易举地一箭便将虱子射穿。飞卫得知结果后,极为满意,于是终于收他为徒。

学习射箭必须先练眼力,基础的动作扎实了,应用就可以千变万化。这对我们何尝不是一种启示呢!一个人只有打下坚实的基础才能获得事业上的成功。

然而这个简单的道理却往往被处于激烈竞争的现代社会的人们所忽视,究其原因,正是由于这个社会变化得太快,以至于我们将打基础视为浪费时间,结果往往落得个“千里之堤,溃于蚁穴”的悲惨境地,方才悔不当初。

“时间就是金钱,效率就是生命”,在这种思想的指引下,这个社会到处充斥着“快餐文化”。吃的东西要快,学习东西要快,工作要讲求效率……那么质量呢,我们将质量置于何地了呢?要知道,人不能吃一辈子快餐,学习上也无捷径可走,只图快速而不求质量最终会影响你以后的长足发展,“空中楼阁”是永远建不起来的。我们讲求勤奋努力,讲求趁着年轻为自己打下坚实的基础。多走些路并没有什么不好,甚至是人生必要的历练。

任何事物都要有一个量的积累,才会有质的提高。这个过程,就是在为成功打基础。我们常常看到有的人一朝发迹,一夜成名,我们也宁愿相信是运气帮助他们成就辉煌灿烂的人生。然而,事实却并非如此。在别人为成功打基础流血流汗的时候,在别人忍着枯燥无聊的机械重复甚至是别人的不解与嘲讽的时候,你在干什么呢?是不是终日无所事事,怨天尤人呢?抑或在徒劳地寻找捷径,想要投机取巧来获得成功?这样的话你注定只能成为别人成功的看客;甚至当你得知自己的失败原因只源于那么一点点的小聪明,你就沦为了人们的笑柄,你心中又作何感想呢?

想要成功的人绝对不允许这样的事情发生。我们常常感叹别人天赐良机,常常感叹命运的不公,为什么那样的机遇,就偏偏垂青于他呢,为什么那样的贵人又偏偏助他呢……其实机遇偏向于某人,往

往是由于他在机遇到来之前就已经做好准备，打下了坚实的基础，于是他就成了最适合的人选。因成为命运的宠儿，要想多得贵人协助，你必须做好准备，今天打下坚实的基础，明天成为成功的强者，这绝不是妄谈！

然而这样是不是要求我们对一切事情都倾注全力，完全奉献呢？当然不是。人的精力毕竟是有限的。我们能够将最重要的几件事做好，就已经很不容易了。事实上，成功者也遵循这样的原则，即将精力投入与自己人生目标联系最为紧密的事情上，然后倾情投入，打下坚实的基础，这样的行动最有效。因此，找准你人生的坐标，在相关领域打下坚实的基础，你的成功一定指日可待。

# 39

## 成大事者，要善于把握一切美好事物的“有效期限”

---

从前有个小和尚，他每天很努力地冥思苦想，想要参悟佛法。这样过去了三年，他已能熟练地背诵完了藏经阁中的所有经文，于是，自以为得到了佛法的精妙。

一天，他悠悠走出了寺门，忽然看见对面走来一个在寺中扫了20年地的老僧人。他笑眯眯地说：“我送你一条船。”接着，他从怀里掏出一只小纸船，将它随手放入水塘中。

只见这艘小舟悠悠地在水里漂着，过了一会儿，便吸饱了水分，再也驰不远了；又过了一会儿，它便渐渐沉没了。

“漫漫红尘，任何美好的事物都会消失。不能一叶障目，不见泰山啊！”老僧指指群山说道。

小和尚的心像是被什么东西刺痛了一下：是啊，世上所有的东西



都有有效期限，美好事物的短暂教会了我们要学会珍惜，广泛地猎取世界的各种知识。于是他离开了寺庙，成为了一名云游僧人，走遍了祖国的名山大川，还游历了许多佛家圣地，终于成为了一代祖师，光大了佛法。

世界上一切事物，都有有效期限。人生中的“有效期限”实在数不胜数。日子走走停停，情感来来往往，梦想也“此一时，彼一时”。当我们实现了某个目标，茫然也会随之而至。金钱让我们享受到了物质生活的美好，给我们的快乐却一天比一天少。美好事物的短暂教我们要学会珍惜，“有效期限”也激发了我们进取的精神。一切都是有时间限制的，当一切都有可能来不及的时候，我们自然会想到在生命的有效期限内成就自己向往的事业，付出自己积蓄的感情。

因此我们要记住，任何事物都有其有效期限，一定要珍惜光阴，把握时机，完成你的人生目标。利用好时间是非常重要的，每天的时间是有限的，一天的时间如果不好好规划一下，就会白白浪费掉。成功者从来都是惜时如金的人。很多时候，成功与失败的分界就在于怎样分配时间，怎样安排时间。年轻人最大的优势就是他们有更多的时间去完成更多的事情，他们的危机也在于不了解时间这个宝贵资源，而将其用于娱乐。人们往往认为，这几分钟的时间，甚至几小时的时间对于漫漫人生路是微不足道的。其实，人生中的每一秒钟都是独一无二的。美国著名的思想家本杰明·富兰克林曾说过：“你热爱生命吗？那么请别浪费时间，因为时间是组成生命的材料。”

不在意零碎时间的人，注定是不能成功的。因为时间上的这种差别非常微妙，要过几十年才能看得出来。但千万不能忽视它。因为它不能逆转，也不能贮存。而且它对任何人、任何事都是公平的，你最宝贵的财富就是你手中的时间。

时间能创造一切，你的成功只需要一点点时间。其中的“时机”最能体现出“有效期限”这一特点。你也许会惊异于一些少年得志的人，他们怎么有如此的好运能够年纪轻轻就名利双收，充分地享受人

生。那你就要问问自己,是否善于把握时机。时机是事物转折的关键时刻。抓住时机可以促成你人生的巨大飞跃,让你以极小的投入获得极大的回报;而错失时机,你的命运也许就会从此改变。正所谓“机不可失,时不再来”讲的就是这个道理。所以,大凡成大事者,都能够审时度势,把握时机。

尤其在这个竞争激烈的现代社会,时间的价值正以几何级数成倍增长,随着计算机网络及现代通讯设备的发展,人类每秒钟所创造的价值已超出了任何人的想象;同时,浪费一秒钟所失去的机遇也许会让你悔不当初。

一切美好的事物都是有有效期限的:事业有“有效期限”,你必须集中时间精力促成你事业的飞跃;亲情有“有效期限”,你必须在你的亲人们在世时将你们的快乐一起分享,才能让回忆充满温馨和幸福;爱情有“有效期限”,你必须将你的感情适时适当的表现出来,才能少留遗憾和悔恨……一句话,我们只有把握住一切的“有效期限”,才能长出辉煌而又灿烂的生命之树!

# 40

## 不断地创新，才能不断地提高自己的能力

---

有个好吃懒做的小孩，他的父亲时时刻刻都希望他能改掉这个不良习惯。然而那个孩子一点也没有改正自己缺点的意思。为了使孩子的懒惰的习性不再滋长，父亲决定给孩子一些力所能及的事做，包括一个原则：少给钱多办事。尽管如此，孩子依然我行我素，把父亲的话当作耳旁风。

有一回，父亲一气之下扔了一分钱给孩子，让他去买油。父亲心想，我看你怎么把钱掰成两半用：一半买油一半买吃的不成？

孩子到了店里，售货员给他装满了油，把瓶子递给他，手却不缩回去。孩子知道售货员要的是钱，就装模作样地在自己浑身摸了一遍，然后苦着脸告诉售货员说钱掉了。售货员无奈，只好把瓶子里的油倒出来，把空瓶子给孩子。

40 不断地创新，才能不断地提高自己的能力

孩子嘴里咂着一粒糖,双手抱着那个油瓶子,兴致勃勃地回到家里。一进门,父亲劈头就问,油呢?

孩子举了举瓶子。

瓶子壁上附的油正慢慢流回瓶底里,差不多有一小勺。

父亲大怒,这点怎么能吃?

孩子说,一分钱只能买到这么多。

不管这个孩子的好吃懒做有多么的不好,而他这个恶劣的品行有多么的冥顽不灵,但他在这件事中所表现的机智与创新精神仍让人们感到佩服。你的心理状态决定你的能力。你能做多少,有时候甚至不是由你所占有的资源决定的,而是由你如何利用手头资源决定,这中间的转化过程,便需要创新精神。

创新性思维的特点在于创新,它在思路的探索上、思维的方法上和思维的结论上,能够突破传统的思考方法,提出新的创见,作出新的发现,从而实现新的突破。人的社会之中每天都要面对新的情况,解决新的问题,因此我们若想沿袭前人的思维方式解决这些是不可行的。人们为了取得对尚未认识的事物的了解,总要探索前人没有运用过的思维方式,寻求没有先例的办法和措施去分析认识事物,从事情中去获得新的认识和方法,从而锻炼和提高人的认识。人的可贵之处就在于其创造性思维。可以说,一个有作为的人,一定是敢于创新和勇于创新的。创新思维在实践中的成功,才能体会到认识的真正价值和真正幸福,并能够激励我们以更大的热情去继续从事创造性实践活动,是我们开启成功大门的钥匙。

世界上因创新而获得成功的事例不胜枚举。然而一提到创新思维,很多人都觉得过于神秘,似乎它只是少数人与生俱来的独特能力,只有少数人才能办到。其实,创新思维是人人都具有的,只是我们很多时候没有意识到而已。很多时候,危机和逆境反而能够磨炼人,它会逼着你想办法。在被逼到一个无处可躲的地步,在一穷二白空手创业的时期,依然能够依靠自己的聪明才智发挥创新精神,达成

自己的心愿,也许这就是优秀的领导人和平庸的管理者之间的区别吧?创意,使经营者通向富有的捷径,企业家的高低之分也往往因此而产生。

创新性思维的核心是创新突破,而非过去的重复再现。因此它不能保证每次都取得成功,它总是伴随着风险前行的。正因为如此,它的成功才更具有非凡的意义。创新不满足于人类已有的知识经验,努力探索客观世界中尚未被认识的事物的规律,形成一种又一种新的理论,作出一次又一次新的发明和创造,都将不断地增加人类的知识总量,丰富人类的知识宝库,促使我们去认识越来越多的事物,为人类实现由“必然王国”向“自由王国”和“幸福乐园”的飞跃创造条件。



# 41

## 对人才不能苛求完美，即使有些缺点也不妨碍 让他担当大任

一个越国人为了捕鼠，特地弄回一只善于捕老鼠的猫。这只猫果然厉害，它来了不久，老鼠果然绝迹了。主人很喜欢它。

然而主人发现自它来了以后，园子里的鸡一天比一天少。原来它不但善于捕鼠，也喜欢吃鸡，结果越国人家中的老鼠被捕光了，但鸡也所剩无几。他的儿子很生气，想把吃鸡的猫弄走，做父亲的却说：“我们可以将鸡的围栏弄好一点；再用绳子将猫儿的活动限制一下。祸害我们家中的是老鼠不是鸡，老鼠偷我们的食物咬坏我们的衣物，挖穿我们的墙壁损害我们的家具，不除掉它们我们必将挨饿受冻，所以必须除掉它们！没有鸡大不了不要吃罢了，离挨饿受冻还远着哩！”

这个故事告诉我们:金无足赤,领导者对人才不可苛求完美,任何人都难免有些小毛病,只要无伤大雅,何必过分计较呢?“Burn not your house to rid it of the mouse. 不能为了吓走耗子而烧了房子。”这是西方的一句名言。如果因为一些鸡毛蒜皮的小事就放弃一个人才,那你恐怕就得不偿失了。最重要的是发现他最大的优点,能够为企业带来怎样的利益。比如,美国有个著名的发明家洛特纳,虽然酗酒成性,但是福特公司还是诚恳邀约其去福特公司工作,最后,此人为福特公司的发展立下了汗马功劳。

然而很多管理者不是不明白这个道理,只是在使用偏才、怪才时老是惴惴不安,不敢委以重任,导致人力资源的浪费。其实领导者应当学习“小事糊涂,大事不糊涂”的处世哲学。对于人才,不要那么苛责。在分析人才使用的过程中,你应当先看他是否能胜任这项工作,是不是最合适的人选,再看他的缺点应该怎样才能得到有效控制,无损于大局。

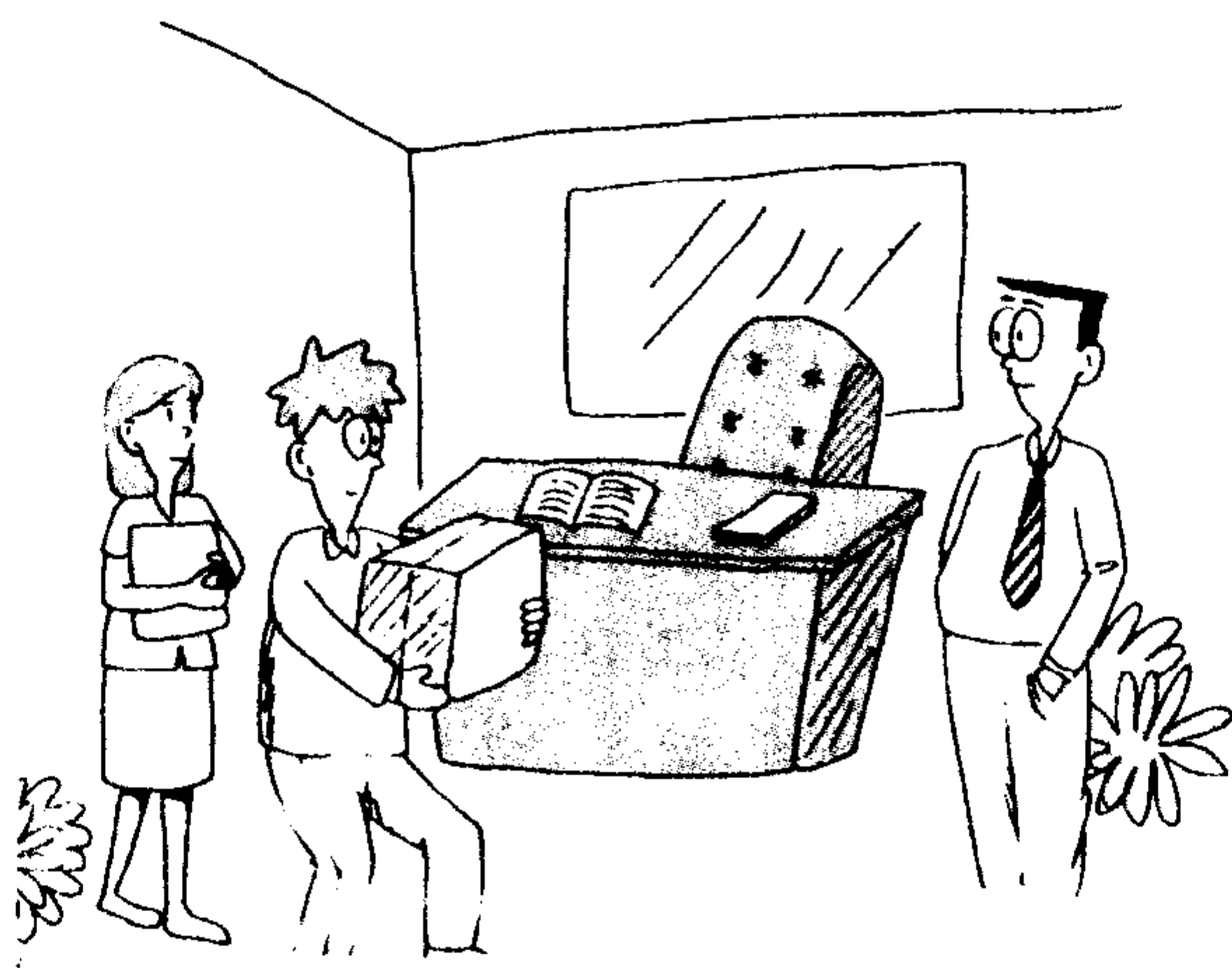
现代管理学主张对人实行功能分析:“能”,是指一个人能力的强弱,长处短处的综合;“功”,是指这些能力是否可转化为工作成果。结果表明:宁可使用有缺点的能人,也不用没有缺点的平庸的“完人”。这是因为一个人的小缺点可以加以控制,使之不足危害大局。比如一个人虽然很会随机应变、创意迭出,但他做事时却经常马马虎虎、虎头蛇尾的;你是否因为他有小的错漏就认为他难当大任而放弃了他呢?明智的做法是找一个谨慎细致的人做他的搭档,这样就可帮助他控制住缺点,为企业创效益。

我们常说:“千里马常有,而伯乐不常有。”就是感叹一个能够识别人才,使用人才的领导者是多么重要了。

相反的,如果你还没有位居管理者的席位,还只是一个有待发现的闪光的金子,并且你的主管只看到你的不足而未充分重用你,那么你也别在那儿抱怨人家嫉贤妒能,你为什么积极主动地帮自己控制缺点呢?比如说,找一个合适的搭档,你们俩取长补短,共同奋斗;

或加入一个好的团队,为其倾情奉献,在集体成长的同时换来个人意义上的提高。而年轻人也不可恃才傲物,对自己的缺点也要及时改正,否则人家凭什么对你事事迁就,专门为你量身定做成才套餐呢?要知道,人力资源的投入也要记入成本啊!

不要苛求人才是对管理者的忠告,而你若作为一个办事人员,在这个竞争激烈的事事讲求效率的现代社会,还是要注意扬长避短,随时改进和提高自己。



## 经营自己的个人品牌，这些才是你最大的资本

经营自己的个人品牌，这些才是你最大的资本

一天夜里，已经很晚了，一对年老的夫妻走进一家旅馆，他们想要一个房间。前台侍者回答说：“对不起，我们旅馆已经客满了，一间空房也没有剩下。”

在这样一个小城，恐怕其他的旅店也早已客满打烊了，这对疲惫不堪的老人岂不会在深夜流落街头？侍者又说：“但是，让我来想想办法……”于是好心的侍者将这对老人引领到一个房间，说：“也许它不是最好的，但现在我只能做到这样了。”老人见眼前其实是一间整洁又干净的屋子，就愉快地住了下来。第二天，当他们来到前台结账时，侍者却对他们说：“不用了，因为我只不过是把自己的屋子借给你们住了一晚——祝你们旅途愉快！”

原来如此。侍者自己一夜没睡，在前台值了一个通宵的夜班。

两位老人十分感动。老头儿说：“孩子，你是我见到过的最好的旅店经营人，你会得到报答的。”侍者笑了笑，说这算不了什么。他送老人出了门，转身接着忙自己的事，把这件事情忘了个一干二净。

没想到有一天，侍者接到了一封信函，里面有一张去纽约的单程机票并有简短附言，聘请他去做另一份工作。他乘飞机来到纽约，按信中所标明的路线来到一个地方，抬眼一看，一座金碧辉煌的大酒店耸立在他的眼前。原来，几个月前的那个深夜，他接待的那对老夫妻是美国人；是一个有着亿万资产的富翁。富翁为这个侍者买下了一座大酒店，深信他会经营管理好这个大酒店。

这就是全球赫赫有名的希尔顿饭店首任经理的传奇故事。这个故事给我们揭示了一个古老的训诫：助人者必得贵人相助！

然而在这个思想开放、价值多元的现代社会，我们往往听到一些相反的声音，比如“人善被人欺”、“同情别人，连累自己”这类的话。在这种混乱的价值体系中，我们渐渐迷失了自己的本性，忘记了“助人为快乐之本”的言论。事实上，帮助别人不但于己无害，还会给你带来意想不到的收获。我们在帮助别人时，首先会得到心灵的回报。一句善意的感谢将让你一整天都沉浸在温情之中。其次你将会获得一个乐于助人的善心人的好名声。这将有助于你的成功。当人们谈论一个人时，说他是“慷慨善良、乐于助人的人”，你就会对他有一种莫名的好感，你会将诚实可信，勤奋进取等一系列优点加之于他的身上，从而对其有一种仰慕的渴望结识的感觉。任何人如果能够得到这样的评价，那么他的人际交往必将有一个良好的开端。无论你结交的是哪一种人，如果你具有慷慨善良、乐于助人的品质，你都将更受欢迎。

因此“助人者人皆助之”，虽然有的时候帮助别人要牺牲你的一些小利益，但这也是值得的。但凡胸有大志之人，都是那种能够通过帮助别人获得好的名声的人，从而其个人就是一个信得过的品牌，向磁石一般具有巨大的吸引力。人们都说某位伟人有人格魅力，说的

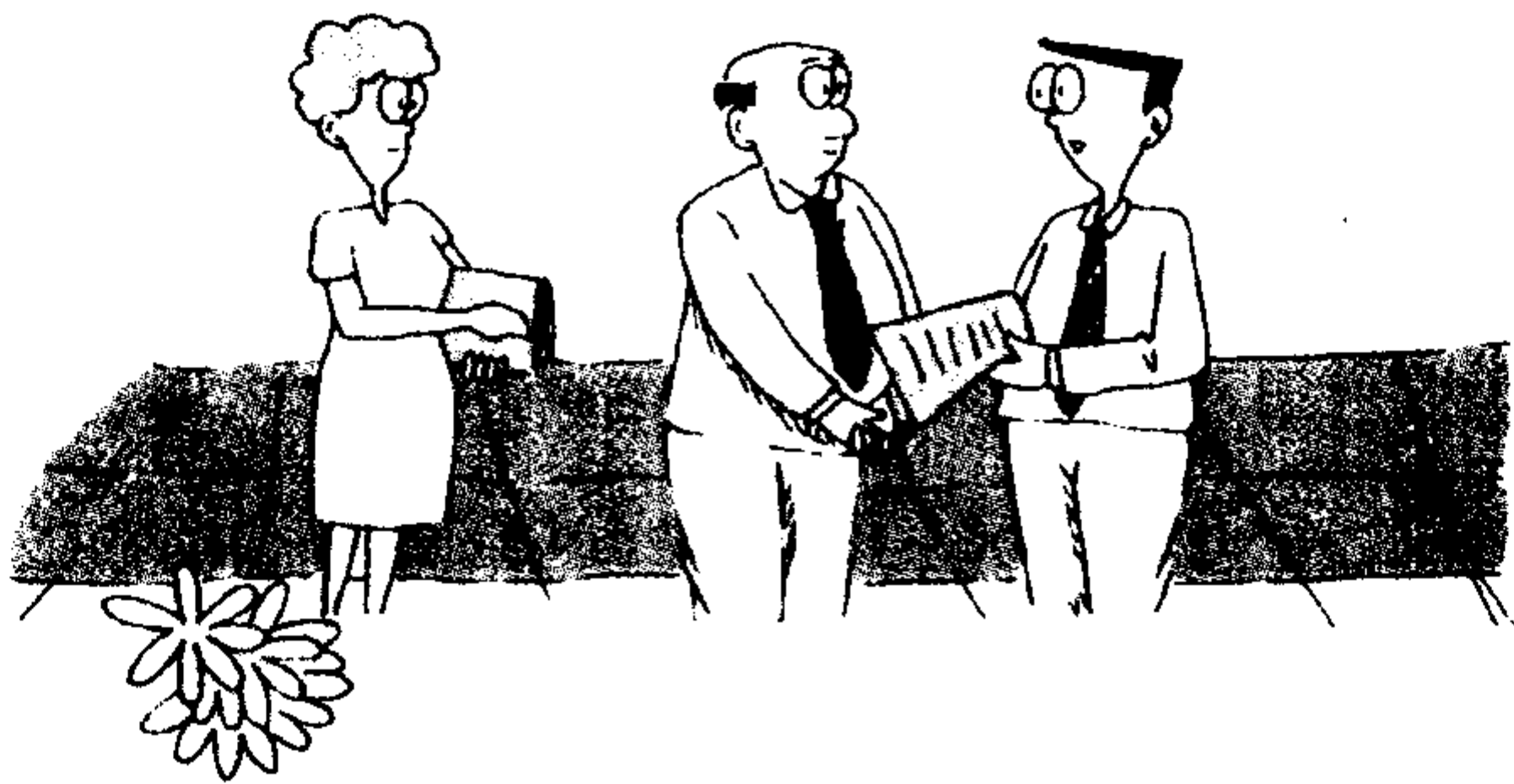


就是这种特质。

我们今天讲求的个人投资，不但是在你的教育、专业技能、职业生涯上的投资，更重要的是要在个人品牌上的投资，也就是将你的美名远播而非臭名远扬。让更多人认识你，看好你，愿意将工作交付与你，同时，愿意在你困难时帮助你，这些才是你最大的资本。

但是我们所说的帮助并非毫无原则的付出。任何事一旦过度就将会变质，助人一旦把握不好这个“度”，就会对人对己造成伤害。那么不但没有帮助，还会造成不必要的麻烦。林肯就曾经说过：“你不可能用节减来促进繁荣，你不可能用抑强来扶弱，你不可能用攻击名流来帮助强人，你不可能用损害雇主来帮助雇工，你不可能用煽动阶级仇恨来促进兄弟关系，你不可能用消灭富人来帮助穷人，你不可能用借债来建立可靠的安全，你不可能用花多少挣多少来摆脱贫困，你不可能用夺取人的创造性和独立性来锻炼人的骨气和勇气，你不可能用永久代劳别人能够做到而且应当做到的事，来帮助他们。”

这就是我们在帮助别人时应该遵循的准则。“助人为快乐之本，助人者必得贵人相助”，我们要把握好这个度，将“助人”与“获助”相结合，活出充实而又美好的人生。



# 43

## 集思广益，博采众家所长，才能开辟疆土迅速成长

---

黑熊和棕熊喜食蜂蜜，都以养蜂为生。它们各有一个蜂箱，养着同样多的蜜蜂。有一天，它们决定比赛看谁的蜜蜂产的蜜多。

黑熊想，蜜的产量取决于蜜蜂每天对花的“访问量”。于是黑熊设立了奖项，奖励访问量最高的蜜蜂。它从不告诉蜜蜂们它是在与棕熊比赛，它只是让它的蜜蜂比赛访问量。

棕熊与黑熊想得不一樣。它认为蜜蜂能产多少蜜，关键在于它们每天采回多少花蜜——花蜜越多，酿的蜂蜜也越多。于是它直截了当告诉众蜜蜂：它在和黑熊比赛看谁产的蜜多。它也设立了一套奖励制度，重奖当月采花蜜最多的蜜蜂。如果一个月的蜜蜂总产量高于上个月，那么所有蜜蜂都受到不同程度的奖励。

一年过去了，两只熊查看比赛结果，黑熊的蜂蜜不及棕熊的一半。原

来黑熊的蜜蜂之间竞争的压力太大，为搜集更多信息的竞争变成了相互封锁信息。一只蜜蜂即使获得了很有价值的信息，比如某个地方有一片巨大的槐树林，它也不愿将此信息与其他蜜蜂分享。而棕熊的蜜蜂则不一样，为了采集到更多的花蜜，蜜蜂相互合作，嗅觉灵敏、飞得快的蜜蜂负责打探哪儿的花最多最好，然后回来告诉力气大的蜜蜂一齐到那儿去采集花蜜，剩下的蜜蜂负责贮存采集回的花蜜，将其酿成蜂蜜。

团结合作能产生巨大的力量，这是毋庸置疑的真理，但是你是否意识到团结要遵循的集思广益的原则呢？即使你是天才，凭借自己的想像力，也许可以获得一定的财富；但是如果你懂得让自己的想像力与他人的想像力结合，就定然会产生大得多的成就。就如同棕熊的蜜蜂集思广益能采得更多的花蜜一样，这种集思广益的思维方法在当今社会已经被普遍应用，它能填补个人头脑的知识空隙，通过互相激励、互相诱发，产生连锁反应，扩大和增加创造性设想。一些欧美财团采用群体思考法、头脑风暴法提出的方案数量，比同样的个人提出的方案数量要多出百分之七十。

可见，一个好的创意的产生与实施，光靠自身的力量和努力是不够的，必须集思广益，必须在自己周围聚拢起一批专家，让他们各显其能，各尽其才，充分发挥他们的创造性作用。

集思广益是人类最了不起的才能，它的观念源自于一种自然现象：全体大于部分的总和。它能使“一加一大于二”，但是自然界的原理运用于人类社会，并非万无一失。集思广益是一种集体的创新，而创造的结果往往难以预料，冒险、探索与创新的精神必须以高度的安全感为后盾。“不入虎穴，焉得虎子”，唯有肯放弃眼前安适环境的勇者，才能开疆辟土，迈向新的境界。

这就要求我们要敞开胸怀博采众长，接纳一切异想天开的奇特想法，让众人畅所欲言，展开一场脑力的激荡。

集思广益需要良好的沟通平台，而有效的高层次的沟通源于相互的信赖，即相信自己即使鼓起勇气，诚恳地说出别人不敢说的言论也不会受到伤害；即使自己的话不成句，思路不连贯，却不会构成沟通的障碍。然

而可惜的是,我们在讨论问题的时候,总是将太多的时间精力都用在打击批评、玩弄手段或者曲解他人上。就好像开车时一脚踩油门,一脚踩刹车,车子当然难以前进。如果总是顾着在遣词造句上防卫别人或者在法律上站得住脚,力求无懈可击,这将难以产生有效的沟通,只会使得双方都更加坚持本身的立场。如果只是在相互尊重的礼节上进行沟通,那么双方虽然不会产生冲突,却不能掌握彼此真实的想法,也不能完全的开诚布公,探索各自隐藏的意图。这种沟通常常以双方的妥协折中的方案收场,虽然避免了冲突,但也只是浮于表面。

因此,创造性的组合不仅对人际关系非常重要,对个人也意义非凡。只有正视差异,重视个体不同的心理、情绪与智慧,才能在合作时达到集思广益。在相互信赖的关系中,集思广益是对付阻挠成长与改变的最为有效的途径。自以为是的人往往认为自己最客观,别人都有失偏颇,其实这是为自己划地自限,难有所成。反之,虚怀若谷的人承认自己有不足之处,而乐于与人交往,获得丰富的知识和见识要明白,假如两人意见相同,那其中一人必属多余。与所见略同的人沟通是毫无益处的,只有有歧见才需要沟通。只有大家都各有特色才需要集思广益。



## 时刻保持头脑清醒，才能笑到最后又笑得最好

有一只猎狗一不留神掉进动物园的老虎笼子里。人们都以为猎狗死定了，于是围观很多人暗暗为猎狗的命运担心。然而，出人意料的事发生了，人们看到的是威风凛凛的猎狗，步步进逼，不可一世；而“凶猛”的老虎却是一味退缩，流露出恐惧的神情，雄风不再。

人群中不禁哗然：“老虎畏狗，这太不可思议了吧？”

这时管理员走过来说：“猎食是老虎的求生本能。为了在恶劣的环境、激烈的竞争中存活下来，老虎必须不断提升猎食的技能。因而在人们的印象中，老虎就是凶猛的代名词。但是，把它放在动物园，经过长时间的饲养却连只本来是其爪下物的狗都害怕了。因此它害怕这只猎狗也就没什么奇怪的了。”

从这故事中，我们可以学到很多东西：在人的一生中，当逆境临头，有



时我们反而会表现得更好。因为挫折会激发我们需更加努力,创造奇迹。

要知道,使人停滞不前的,往往不是失败,而是成功。有太多人隐藏在成功的光环中不能自拔。忧患能使我们奋发图强,而享受安逸只能让人消磨斗志,最终萎靡死亡。就像“老虎畏狗”的故事,看似离奇,其实也是可以理解的,正如管理员所说在恶劣的环境、激烈的竞争中,老虎必须不断提升猎食的技能才能存活下来。但是,把它放在动物园,经过长时间的饲养却养成了只“病猫”,因此它害怕这只猎狗也就没什么奇怪的了。

这种现象在人类社会中更为显著。我们常常可以看见一些曾几何时声名赫赫的权贵们沦落为阶下囚,也常常感叹昨天的富豪今日沦落成为街头乞儿,这种种变化,让我们总是喟叹世事无常,抛开各种外界客观因素不说,我们可以看到很多人的悲惨结局往往是他们自身造成的,“人狂有祸”就是告诫人们不要在成功面前过分沾沾自喜,要谨记很多成功的人就是败倒在成功下的。

物极必反,客观的自然规律表明,繁荣的背后就是萧条。因而危机的存在是必然的,且来临时,是无声无息的。在实际工作中,我国普遍存在“报喜不报忧”的现象,大到一个国家,小到一个组织、一个企业,乃至个人,均是如此。“报喜”固然重要,但“报忧”才是关键,它能让我们明白自身的不足,及时的加以纠正。我们不要被暂时的繁荣所迷惑,也许繁荣的表面掩盖了许多我们不曾注意到的小问题。“不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江河”,这些看似很小的问题,经过长时间的积累,必定形成特大“洪涝灾害”。有的人总以为自己很了不起,摘到了亮眼的星辰,要知道,天上的星星还有很多。只有时刻保持清醒的头脑的人,才能在人生的道路上不断前行,才能成为笑到最后又笑得最好的人。因此,我们在结交朋友时,尽量与那些有高度进取心,永不满足的人为伍。在漫漫人生路上,“永不满足”有时比“永不言败”更有价值得多,也更难做到。

这就要求我们时刻保持高度的危机感与紧迫感,既“报喜”又“报忧”,变压力为动力,不断变革,不断创新,不断提升“猎食”的技能,以便在日益激烈的竞争中立于不败之地。要记住,我们不但要将失败甩在脑后,还要将过去的成功抛之于脑后,这样才能走得更加坚实。

## 充分挖掘信息背后潜藏的机会，并马上行动

西班牙人爱吃沙丁鱼，但沙丁鱼非常娇贵，极不适应离开大海后的环境。当渔民们把刚捕捞上来的沙丁鱼放入鱼槽运回码头后，用不了多久沙丁鱼就会死去。而死掉的沙丁鱼味道不好销量也差，倘若抵港时沙丁鱼还存活着，鱼的卖价就要比死鱼高出若干倍。渔民们很为这事头疼。

为延长沙丁鱼的活命期，渔民想方设法让鱼活着到达港口。可是还是很难办到。在到达港口后，很多沙丁鱼都死掉了。他们不得不忍痛贱卖这些死鱼。

后来渔民想出一个法子，将几条沙丁鱼的天敌鲱鱼放在运输容器里。因为鲱鱼是食肉鱼，放进鱼槽后，鲱鱼便会四处游动寻找小鱼吃。为了躲避天敌的吞食，沙丁鱼自然加速游动，从而保持了旺盛的生命力。如此一来，沙丁鱼就一条条活蹦乱跳的，直到回到渔港，还是活的，渔民们终于能

够将活鱼卖一个好价钱了。

这在经济学上被称作“鲶鱼效应”。

其实用人亦然。一个公司,如果人员长期固定,就缺乏活力与新鲜感,容易产生惰性。尤其是一些老员工,工作时间长了就容易厌倦、疲倦、倚老卖老,因此有必要找些外来的“鲶鱼”加入公司,制造一些紧张气氛。当员工们看见自己的位置多了些“职业杀手”时,便会有种紧迫感,知道该加快步伐了,否则就会被淘汰掉。这样一来,企业自然而然生机勃勃了。

当压力存在时,为了更好地生存发展下去,畏惧者必然会比其他人更用功,而越用功,跑得就越快。这样将会推动整体绩效的提高。适当的竞争犹如催化剂,可以最大限度地激发人们体内的潜力,也有助于事业的发展。

所以我们面对竞争时,不必畏首畏尾。这也许正是你的转机也说不定呢!聪明人从来不畏惧竞争。他们总是能够在人们叫做“危机”的事物中找到转机,每一次危机的解除,都会让他们前进一大步。这样竞争对他们而言就不是挑战,而是机遇。

没有任何一个成功者不是在竞争中发展壮大起来的。在竞争中,我们要遵循以下的原则:

首先,要深入地了解局势及你所处的环境,了解你自身的优势和不足。对竞争环境了解的越充分,越能够更好的在竞争中站稳脚跟。迈步子之前,你总得看看这是草地还是使人深陷其中不能自拔的沼泽吧!“知己知彼,百战不殆”的名言适用于任何竞争环境。同时,它也能帮助你更好的认识自己的行动将会产生的后果,防止盲目行动带来的悔恨。

其次,要仔细分析每个问题。很多时候我们都要学着在麻烦变为混乱之前解决它。要有预见,防患于未然。在分析问题中,你将能更加深入细致的了解你将要面临的困难。恐惧来源于无知,当你了解它“原来是这么一回事”的时候,你就能消除对它的畏惧,找到合适的解决之道。

同时,要充分发掘信息背后潜藏的机会,尽量传播一些好的消息。这样能让听众与说者都保持积极乐观的心理状态,也将有助于减轻竞争带

来的恐惧和压力。要学会分析信息的真实性。即使是虚假的消息也能为我们了解对方心理状态提供一个途径。为什么他们要制造这样的谣言呢？他们要掩饰的东西是什么呢？这就是重点之所在。

最后,也是最重要的一点,就是以热情自信的行动在竞争中取胜。“行胜于言”,每个人的成功都来源于马上行动,在行动中建立自信吧！在竞争中发展壮大自己,最终都要落实于行动。一切的竞争归根结底是在行动中分出高下！



## 最糟糕的不是失败，而是永远抱着几套老旧的解决之法

公司今年的盈余竟大幅滑落。马上要过年，照往例，年终奖金最少加发两个月，多的时候，甚至再加倍。而今年算来算去，顶多只能给一个月的奖金。“让多年来以被惯坏了的员工知道，士气真不知要怎样滑落！”总经理也愁眉苦脸了。董事长神秘地说：“我有个办法可以一试！”

没两天，公司突然传来小道消息“由于营业不佳，年底要裁员。”顿时人心惶惶了。每个人都在猜，会不会是自己。

但是，跟着总经理就做了宣布：“公司虽然艰苦，但大家同一条船，再怎么危险，也不愿牺牲共患难的同事，只是年终奖金，绝不可能发了。”

听说不裁员，人人都放下心头上的一块大石头，那不致卷铺盖的窃喜，早压过了没有年终奖金的失落。

眼看除夕将至，人人都做了过个穷年的打算，彼此约好拜年不送礼，



以共度时艰。突然，董事长召集各单位主管紧急会议。看主管们匆匆上楼，员工们面面相觑，心里都有点儿七上八下：“难道又变了卦？”是变了卦！

没几分钟，主管们纷纷冲进自己的单位，兴奋地高喊着：“有了！有了！还是有年终奖金，整整一个月，马上发下来，让大家过个好年！”

整个公司大楼，爆发出一片欢呼，连坐在顶楼的董事长，都感觉到了地板的震动……

换一个角度来思考问题，我们会发现“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”，很多事情都可以找到一个相对完满的解决之道。就像上面说的公司面对的危机，如果以通常的方法，直接告诉员工们情况，那对于一年来辛辛苦苦劳动付出的人员无疑是一个不小的打击。尤其是那些居于底层等着年终奖金改变生活的员工们。而董事长则采取了一种欲扬先抑的方法，让员工们一而再，再而三的面临重重危机，无暇顾及奖金。同时在一层层“化险为夷”中感到自己是幸运的，公司及老总是负责任的，反而达到了很好的激励效应。这也许是董事长他们也始料未及的吧！

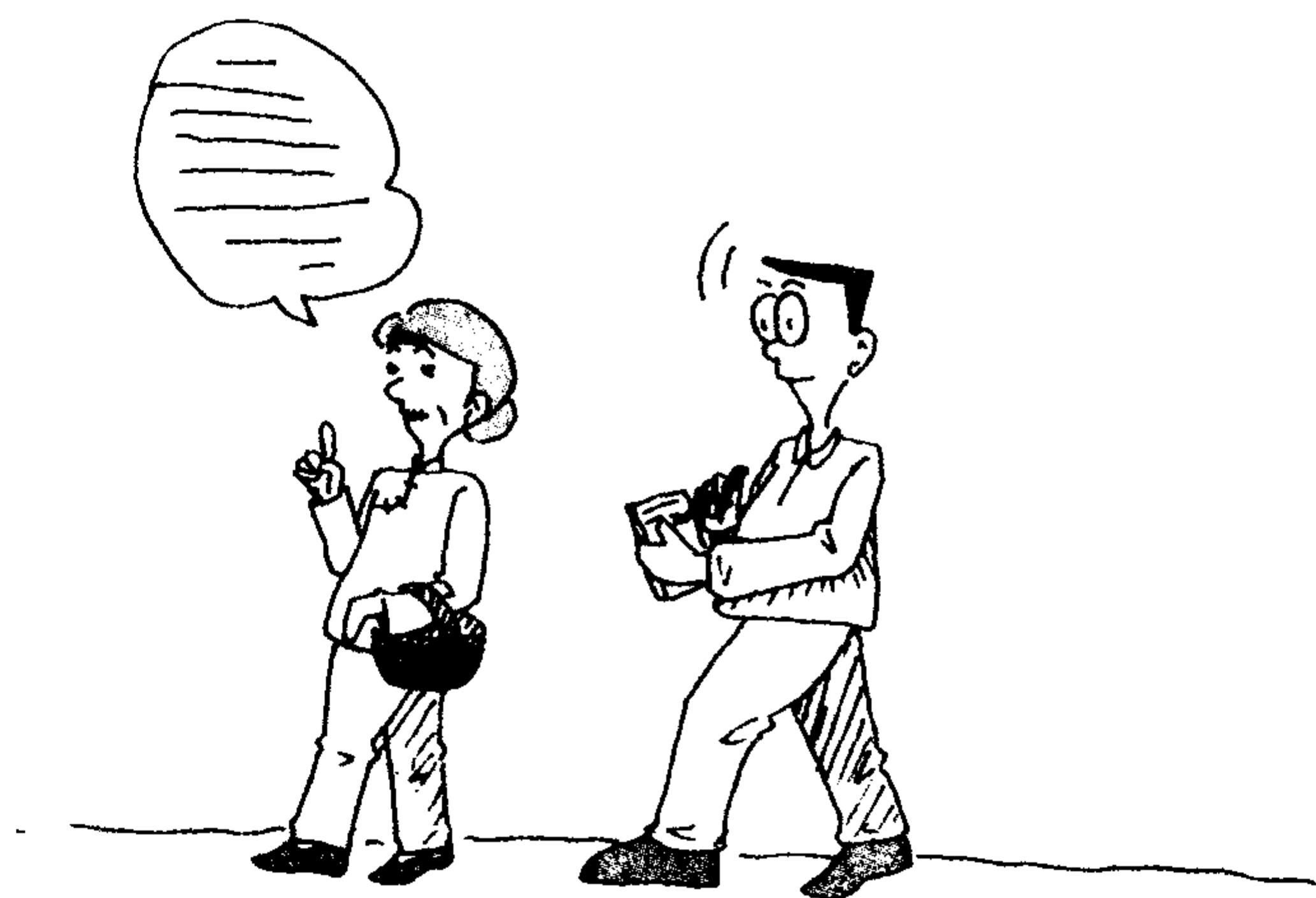
这样的故事并不鲜见。很多时候，换一种思考，换一个策略，将会让我们所行之事更为顺利的办下去。就如同战国时期“田忌赛马”的故事中，孙膑是要调整顺序，以自己的上马对对方的中马，以自己的中马对对方的下马，以自己的下马对对方的上马，就能保证三赛两胜，取得整个比赛的胜利。其中表现出来的智慧，不得不让我们感到钦佩。

高明的管理者都是能够从多角度思考问题，解决问题的高手。而这种创造性的解决问题之法再加上积极进取的精神，可以使一个人获得伟大的成就。每个人都有必要去了解一些关于人类逆向思维能力培养的最佳书籍并学习人类的意识使如何能发挥惊人的功能，使我们开创丰富多彩的人生。

如同人类很多的创造性思维过程一样，选择换一个角度思考和解决问题也需要我们充分发挥想像力和联想的效用。想像力是灵魂的创造力，是每个人自己的财富，是你在这个世界上唯一可以自己控制的东西。

如果你能够正确使用想像力,它将协助你把你的失败与错误改变成价值非凡的资产,也将引导你去发现一条只有使用想像力的人才能够知道的真理,那就是,生活中最大的逆境和不幸,通常会带来美好的机遇。换一个角度去思考问题,你会达到很多意想不到的高度。

我们可以在日常生活中有意培养自己的多角度思考问题的能力,尝试用新的方法去解决问题,即使失败也没有关系,要知道,最糟糕的事情不是失败,而是在面对问题时,永远只有一套老旧的解决方法。



## 未经思索的生活是没有意义的，做最优秀的自己

美国从事个性分析的专家罗伯特·菲利浦有一次在办公室接待了一个因自己开办的企业倒闭、负债累累、离开妻女到处流浪的流浪者。他拿出一本罗伯特许多年前写的书说：“一定是命运之神在昨天下午把这本书放入我的口袋中的，因为我当时决定跳到密西根湖，了此残生。现在，我来了，我想知道你能替我这样的人做些什么。”

听完流浪汉的故事，罗伯特想了想，说：“如果你愿意的话，我可以带你去见一个人，他可以帮助你赚回你所损失的钱，并且协助你东山再起。”于是罗伯特拉着他的手，引导他来到一面高大的镜子前， he 可以从镜子里看到他的全身。

罗伯特指着镜子说：“就是这个人。在这世界上，只有一个人能够使你东山再起，除非你坐下来，彻底认识这个人——当作你从前并未认识

他——否则,你只能跳密西根湖里,因为在你对这个人作充分的认识之前,对于你自己或这个世界来说,你都将是一个没有任何价值的废物。”

流浪汉对着镜子里的人从头到脚打量了几分钟,然后后退几步,低下头,开始哭泣起来。

几天后,罗伯特在街上碰到了这个人,他西装革履,步伐轻快有力,头抬得高高的,原来那种衰老、不安、紧张的姿态已经消失不见。他说,他感谢罗伯特先生,让他找回了自己,便很快找到了工作。

后来,那个人真的东山再起,成为芝加哥的富翁。

如今,在每一场成功训练里,都有这样一个“照镜子”的课程。我想,哪位失败的朋友和追求成功的朋友,进去“照一照”,一定会与你以往出门前“一照”的效果大不一样。我们每个人都应该时时审视自己,每天都在镜子前表现出积极向上的姿态。因为这世界上有一个奇怪的现象,那就是,越是成功的卓越的人,越活得充实、自信、潇洒,越是失败平庸者越活得空虚、艰难、猥琐。每天都“照照镜子”,看看你的精神状态是属于成功者还是失败者。成功者的首要标志,在于他的心态。一个人如果心态积极乐观,那么在镜子面前也一定是目光炯炯、精神饱满、精力充沛、聪明自信的形象。反之,一个人如果是消极的、自暴自弃的面对生活,那么他在镜中看到的也一定是与年龄不相符的苍老和疲惫。简单地说,你在镜子中的精神状态假如是让人感到愉悦的,那么你也能乐观的面对生活;假如镜中的你经受不住自己每天是否有进步的扪心自问,那么你的生活态度肯定有问题。

“照镜子”这种“魔鬼训练法”是日本人发明的,据说日本的青年已经开始花上一笔钱去调查所或侦探社,委托别人专门调查自己,然后让别人告诉自己是怎样的人,以便真正把握和确认自己在社会上的位置,或是让情人和朋友了解自己。这其实并不是闲着没事干,而是人们自我意识觉醒的表现。

自己不知道自己是个什么样的人,这就像中国老百姓常说的“忘了你姓什么啦”一样,其实,这不仅是人们常常存在的一种误区,而且往往也是

人类难以超越的人性弱点。一盏灯可以照亮周围的空间，却恰恰会留下灯下的黑暗。心理学家认为，一个人先认识外部世界，然后才开始认识自身，个体的自我意识是青春期逐步确立和强化起来的。在此之前，他对自己即使不是浑然不知，也是懵懵懂懂，无怪乎早在古希腊时戴尔菲城的神庙大门上就镌刻着“认识你自己”的警言。

正因人有此劣根性，就需要经常被提醒、点拨。日本青年请调查所给自己进行调查，不乏是聪明之举，如请研究成功学、心理学或成功训练导师给你“把脉”，同样会获益匪浅。

因此，每天将时间留出一些来“照照镜子”，审视一下自己的生活态度是否有问题；所行之事是否有违初衷；问问自己“你的梦想还在飞吗？”……给自己留下自我审视的时间，也就是给真实的自己留一个空间。未经思索的生活是不值得过的，只有时时回顾走过的路，我们才能在成功道路上一步一步走得更加坚实。



## 48

## 解决所有问题的关键，是从改变自己人手

很久很久以前，人类都还赤着双脚走路。

有一位国王到某个偏远的乡间旅行，因为路面崎岖不平，有很多碎石头，刺得他的脚又痛又麻。回到王宫后，他下了一道命令，要将国内的所有道路都铺上一层牛皮。他认为这样做，不只是为自己，还可造福他的人民，让大家走路时不再受刺痛之苦。

但即使杀尽国内所有的牛，也筹措不到足够的皮革，而所花费的金钱、动用的人力，更不计其数。虽然根本做不到，甚至还相当愚蠢，但因为是国王的命令，大家也只能摇头叹息。

一位聪明的仆人大胆向国王提出建言：“国王啊！为什么您要劳师动众，牺牲那么多头牛，花费那么多金钱呢？您何不只用两片牛皮包住您的脚呢？”国王听了很惊讶，但也当下领悟，于是立刻收回成命，采纳这个建

议。据说，这就是“皮鞋”的由来。

“想改变世界，很难；要改变自己，则较为容易。如果你希望看到世界改变，那么第一个必须改变的就是自己。”这是血气方刚的年轻人要谨记的一个处世箴言。与其改变全世界，不如先改变自己——“将自己的双脚包起来”。改变自己的某些观念和作法，以抵御外来的侵袭。当自己改变后，眼中的世界自然也就跟着改变了。

作为旁证，我们引用下面这段安葬于西敏寺的英国绅士的墓志铭：

“我年少时，意气风发、踌躇满志，渴望着改变世界，建一番事业。但随着年龄的增长，阅历的增多，我渐渐发现自己根本无力改变这个纷繁复杂的大千世界。于是，当度过了而立之年，我缩小了范围，决定先改变自己的国家。

但这个目标还是太大了。

接着，过了不惑之年，看淡了人事变迁，无奈之极，我将试图改变的对象锁定在自己的亲友身上。但无论我怎样努力，亲友还是维持原样，毫无改观。

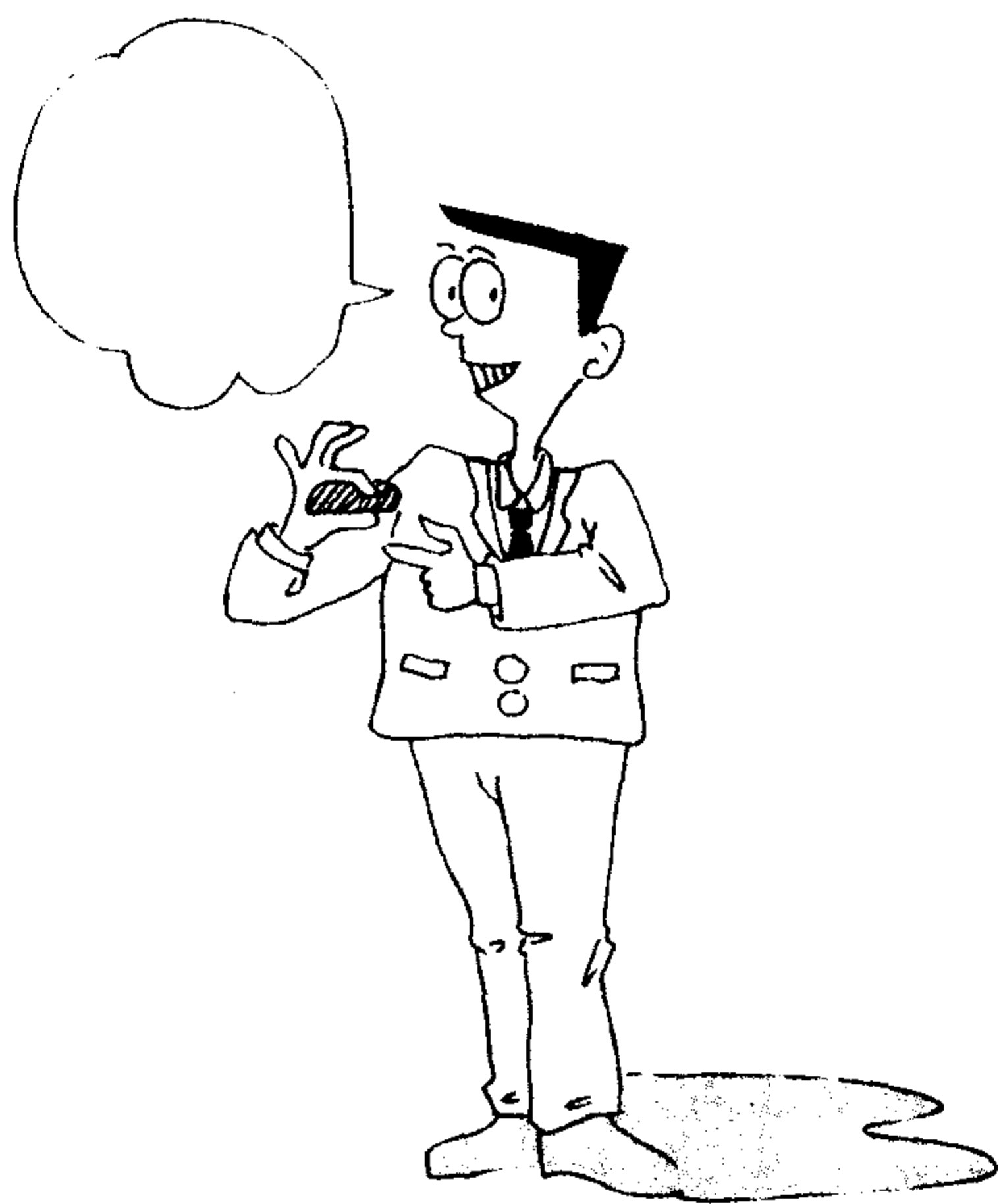
当我垂垂老矣，我终于顿悟了一件事，我应该先改变自己，用以身作则的方式影响家人。若我能先当家人的榜样，也许下一步就能改变我的国家，再后来，我甚至可能影响到整个世界，谁知道呢？”

事实不正是如此吗？我们往往想着改变世界，改变国家，改变社会，改变家人……但却很少去想想改变自己。遇到挫折和失败时，我们也往往归咎于外界环境和他人影响，而很少从自己身上找原因。我们最需要改变的，就是镜子中的那个人；我们最需要找原因的，也是他。这个世界上，除了他，你无法改变任何人，归咎任何人，依赖任何人；所有人都会离你而去，除了他；所有人都会背弃你，除了他。你可能爱很多人，但最爱的应该他。你可能想改变很多人，但你真正能改变的，只有他……改变环境永远只能从改变自己开始。

所以，我们应花大力气为自己的改变投资。这件事无人能够代劳，且将伴随着你的一生。如果你想改变目前的萎靡不振的状态，希望自己生

活在一个文明进步的环境中,那么你是否该考虑一下现在就重新拿起久违了的书本,将学习进行到底呢?如果你想改变当前的空虚乏味的生活,渴望能够优雅、精力充沛、善知乐趣地度过每一天,那么你是否应该让健康娱乐走近你忙碌的生活。如果你想改变身边的人都对你横眉相向,冷眼以对的境地,那你是否应该考虑一下为你的脸上撒上点笑容呢?如果你现在还没有意识到这一点,那么你将付出更大的代价去获取成功。因为除非你意识到解决所有问题的关键,就是从改变自己入手,你的心境将会平和得多。眼前的困顿局面也就没那么糟糕了。

心若改变,态度就会改变;态度改变,习惯就会改变;习惯改变,人生就会改变。



## 谁也不可能一面追逐梦想，一面保留其它种种的选择

老鹰是世界上寿命最长的鸟类。它一生的年龄可达 70 岁。要活那么长的寿命，它在 40 岁时必须做出困难却重要的决定。

当老鹰活到 40 岁时，它的爪子开始老化，无法抓住猎物。它的喙变得又长又弯，几乎碰到胸膛。它的翅膀变得十分沉重，因为它的羽毛长得又浓又厚，使得飞翔十分吃力。

它只有两种选择：等死，或抛弃一些东西，经过一个十分痛苦的更新过程。

150 天漫长的操练。它必须很努力地飞到山顶，在悬崖上筑巢。停留在那里，不得飞翔。老鹰首先抛弃了它的喙，它用喙击打岩石，直到完全脱落。然后静静地等候新的喙长出来。接着，它会用新长出的喙把指甲一根一根的拔出来。当新的指甲长出来后，它们便把羽毛一根一根的

拔掉。5个月以后,新的羽毛长出来了。老鹰开始飞翔。重新得力再过30年的岁月!

这是一组惊人的数据,我们也许从来没有意识到抛弃旧习需要那么大的勇气和疼痛。我们看老鹰时,只是倾慕它一次次挑战生命的高度,在长空之中搏击的英姿;羡慕它在鸟类中能够那么长时间地挑战物盛则衰的断言。我们也许从来没有考虑过,当一只老鹰一口一口拔掉曾经让它一次次挑战极限的羽毛时的决心,那是一种放弃旧时美好以求新的超越的革命家的情怀。这样的决断时痛苦的,尤其你要抛弃的是你最引以为自豪地为你创造昔日成就的东西时,你更需要莫大的勇气与决心。

在我们的生命中,有时候我们必须做出困难的决定,以开始一个更新的过程。我们也必须把旧的习惯,旧的传统抛弃,使我们可以重新飞翔。于是,我们就有了一个新的技能要学习,那就是,学会放弃。我们常常说,要成功,就要“拿得起,放得下”,但事实是,我们往往有勇气面对兴办一件事业的艰苦付出,却做不到适时的必要的放弃。因为放弃在很多时候被视为是懦夫的标志,是一种半途而废的弱者的行为,是我们在很多成功培训中要避免的行为。然而我们今天却偏偏要颠覆“真理”,谈一谈放弃——只有大智大勇之人才能做到的心灵的抉择。

我们常说“舍得舍得,有‘舍’才有‘得’”,讲的就是你在成长的过程中,为了完成更伟大的事业,你必须要选择放弃一些东西,使你的脚步更为稳健轻快。这种放弃不是逃避,而是以退为进,需要勇气与智慧作为支撑。年轻的你,为了有所建树,放弃了宁静无扰的生活,这需要勇气。也许你已经事业有成,但为了追求事业上更多的成就,你选择了走出温馨幸福的家庭生活,放弃自己原来的事业,追求更为辉煌也更加艰辛的人生,这需要智慧……

那么,怎样才能分辨这种“放弃”与我们通常意义上所说的放弃呢?我们通常所指的放弃,是一种面临困境时无法解决、无法抽身的迫于无奈的选择;你明知事业的完成能够将你带上更高的成就,所以对于“未完成”总是耿耿于怀,心中多的是惋惜与不舍,这是一种消极的回避。而我们所



倡导的放弃，却是一种经过深思熟虑的有选择、有偏重的人生道路的决策，你可以“退而求其次”，但你却放弃了安稳与平静，选择更为波澜壮阔的人生，这种放弃本来就是一种超越，一种生活态度的积极进取。在每个成功者的人生旅途中，都隐藏着这样的积极主动的放弃。

所有的梦想实现都是有代价的。为了实现你的远见，就要作出牺牲，其中一个涉及到你的选择。你不可能一面追求你的梦想，一面又保留着其他的种种选择。这种情况就类似于一个人来到岔道口，面临几种前进的选择。他可以选择一条能通往目的地的路，也可以哪一条都不走，可是这样的话就永远达不到目的。

我们需要的是自我改革的勇气与再生的决心。就像老鹰的“放弃”使它成为了寿命最长的空中之王，能够继续在长空中书写豪情壮志。只要我们愿意放下旧的包袱，愿意学习新的技能，我们就能发挥我们的潜能，创造新的未来。

# 50

## 赞扬与欣赏能够让人觉得受到了尊重与公正的待遇

老鼠王派三只老鼠一同去偷油。它们决定叠罗汉，大家轮流喝。而当其中一只老鼠刚爬到另外两只的肩膀上，“胜利”在望之时，不知什么原因，油瓶倒了，引来了人，它们落荒而逃。

回到鼠窝，鼠王很生气，跟它们开了一个会，讨论失败是谁的原因，说要严惩责任人。最上面的老鼠说：“因为下面的老鼠抖了一下，所以我碰到了油瓶。”中间的那只老鼠说：“我感觉到下面的老鼠抽搐了一下，于是，我抖了一下。”而最下面的老鼠说：“我好像听见猫的叫声，所以抽搐了一下。”原来如此——谁都没有责任。

没想到第二次他们去偷油，又失败了。它们战战兢兢地回来等着鼠王的责罚。这次鼠王却温和地说：“你们都是最聪明机智的勇士。这一定是我的责任，怪我上次没有好好总结经验。这样吧，我们再来开个会将它

设计得更好吧!”

这回在最下面的老鼠发话了,原来是它上面的老鼠太胖,它驮不住才老会发抖。于是它们调换了位置。第三次去偷油,果然成功了。

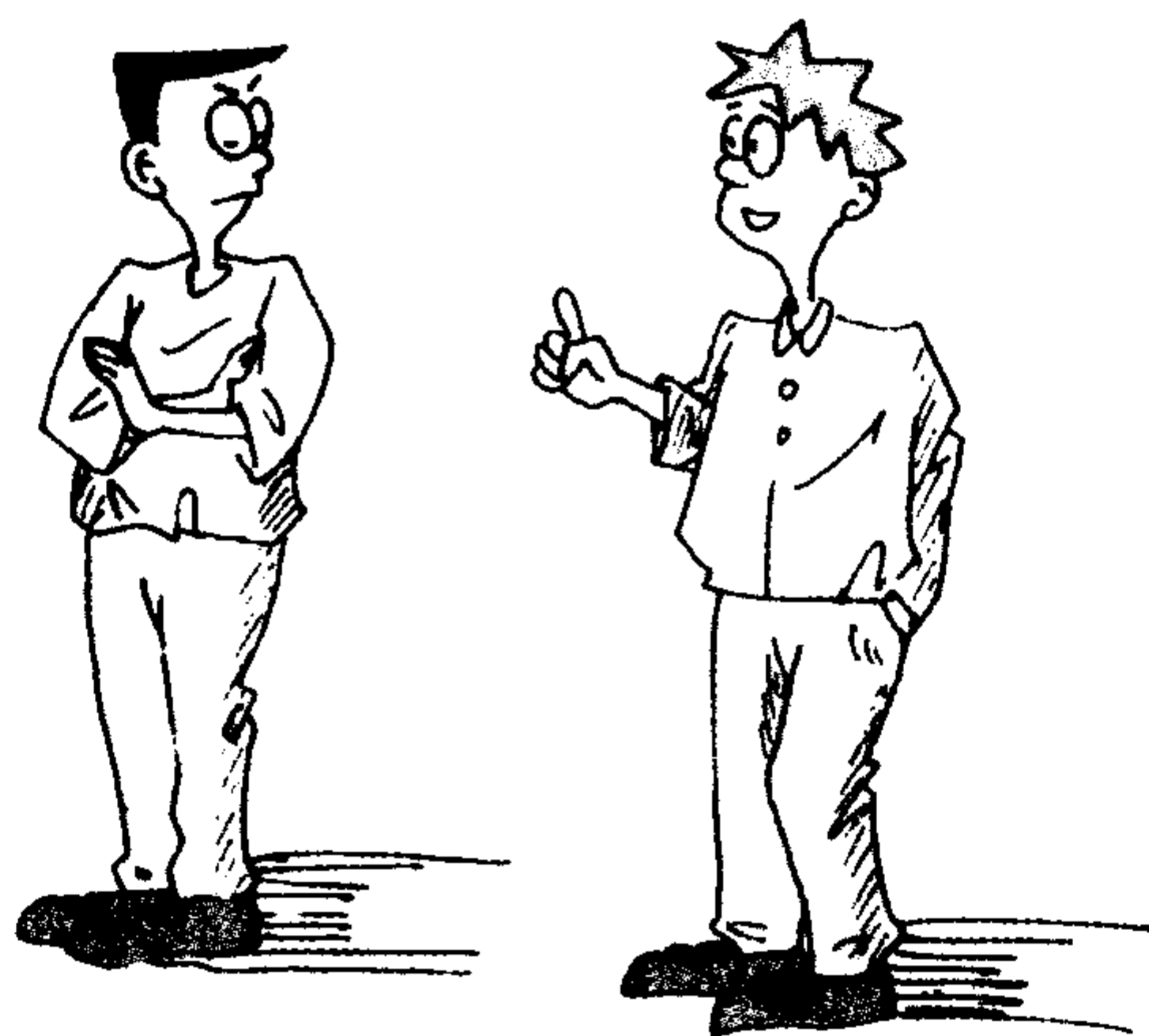
现实中,经常能遇到类似的事情。每个人的需求都不一样,但受到尊重的需要是每个人更高层次的人格需要。赞扬和欣赏都能让人觉得自己是受到了尊重和公正的待遇。

给予刺激,不一定能够产生期待的结果,搞不好还会有反作用。因此,管理者必须懂得如何了解员工需求,根据需求给予相应的激励方式,要么褒要么贬,才能起到事半功倍的效果。比如,公司的激励制度设计,奖励力度太大,又是持股,又是期权,公司职员个个都成了百万富翁,成本高不说,员工的积极性并不一定很高。而如果奖励力度不大,而且见者有份(不劳动的也有),平时十分努力的员工也不会有动力了——最好的激励机制设计应该是,奖励并非人人有份,而是直接针对个人(如业务按比例提成),既节约了成本(对公司而言),又消除了“搭便车”现象,能实现有效的激励。因此,对于制订各种经济管理的游戏规则的人,必须深谙激励指标因人而异的个中道理。但还有一种常用的有效的激励方式,就是在日常工作中,将我们的鼓励与赞扬适时适当地表达出来,让员工们产生自豪感,它并不需要高成本,只需要你的细心和关心来满足员工想得尊重的需要。有时候这种激励的效果将会出乎你的意料。

原因在于寄人檐下的感觉和生活在独立房子中的感觉不同! 作为一个管理者,如果你给人的感觉永远是别人欠你什么似的,或者好像只有你才是尽心尽力为公司做事的人,每一个人做错事都会受到非常严厉的处罚,那么别人永远感觉不到他们也是公司的一员,只会有寄人篱下的感觉。而你所能提供的优厚待遇此时就成了施舍。不食嗟来之食的道理人人都懂,每个人都想获得一份有尊严的工作。于是,要么跳槽,要么消极怠工。而生活在独立受尊重没有比较的房子中,人们又会有哪些感受!

因此,现代的管理学结合了心理学的理论,认为最好的激励就是在满足员工生活保障的前提下,给予其一个能实现其人生价值的有尊严的工

作。让人觉得他的工作是有价值的,他就会积极主动的将它干好。而很多人却没有意识到自己工作的价值,所以才会消极怠工。作为一个管理者,你需要去“点醒”他们,靠的不是横眉竖眼,也不是什么严格的规章制度,而是让他们换个角度看待自己的工作。当你的员工们意识到,他们做这份工作不仅仅是为了养家活口,他们将精力投入使其更加完善并不仅仅是为了加薪,那么你就达到了有效的激励。所以作为领导者要谨记:鼓励永远比批评好。



# 全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

你可能准备跳槽或者求职, 却为缺少行业经验和专业证书而被用人单位百般挑惕!

你可能目前衣食无忧, 但随着年龄的增长和社会竞争压力的增大, 因为得不到专业的全新培训而失去竞争的机会和面临被淘汰的危机。

美华教育携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

## 招生专业及其颁发证书

| 认证项目                 | 颁发双证                                | 学费     |
|----------------------|-------------------------------------|--------|
| 全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班 | 高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书      | 1280 元 |
| 全国《人力资源总监》MBA 双证书班   | 高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书  | 1280 元 |
| 全国《生产经理》MBA 高等教育双证班  | 高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书  | 1280 元 |
| 全国《品质经理》MBA 高等教育双证班  | 高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书  | 1280 元 |
| 全国《营销经理》MBA 高等教育双证班  | 高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书      | 1280 元 |
| 全国《物流经理》MBA 高等教育双证班  | 高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书    | 1280 元 |
| 全国《项目经理》MBA 高等教育双证班  | 高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书  | 1280 元 |
| 全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班 | 高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书  | 1280 元 |
| 全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班  | 高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书  | 1280 元 |
| 全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班 | 企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书   | 1280 元 |
| 全国《财务总监》MBA 高等教育双证班  | 高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书  | 1280 元 |
| 全国《营销策划师》MBA 双证书班    | 高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书   | 1280 元 |
| 全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班 | 全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书   | 1280 元 |
| 全国《行政总监》MBA 高等教育双证班  | 高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书    | 1280 元 |
| 全国《采购经理》MBA 高等教育双证班  | 高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书    | 1280 元 |
| 全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班 | 高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书 | 1280 元 |
| 全国《企业管理咨询师》MBA 双证班   | 高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书     | 1280 元 |





### 【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



### 【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



### 【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



### 【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



### 【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



### 【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



### 【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



### 【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



### 【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



### 【主办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有教授担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】 13684609885 0451--88342620

【咨询教师】 王海涛 郑毅

【学校网站】 <http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com)



## 【报名须知】

- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



## 【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



## 【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

|     |                |                                                                                                  |
|-----|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 方式一 | 学校地址           | <p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020      收件人：王海涛</p>                           |
| 方式二 | 学校帐号<br>(企业账户) | <p>学校帐号：184080723702015    账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行    支付系统行号：313261018034</p> |
| 方式三 | 交通银行<br>(太平洋卡) | <p>帐号：40551220360141505      户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>                                |
| 方式四 | 邮政储蓄<br>(存折)   | <p>帐号：602610301201201234      户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>                                    |
| 方式五 | 中国工商银行<br>(存折) | <p>帐号：3500016701101298023    户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>                                   |
| 方式六 | 建设银行帐户<br>(存折) | <p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>                                        |
| 方式七 | 农业银行帐户<br>(卡号) | <p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>             |
| 方式八 | 招商银行<br>(卡号)   | <p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071    用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>                   |

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。