

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

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

有一个牧羊人为了扩大自己的事业，决定培养一只狼作帮手。他想如果能够找到一只狼，每天训练它如何捕捉小羊，这样不就可以通过狼把邻近羊群中的小羊据为己有了吗？于是，有一天，他上山打猎时正好看见一只母狼正驮着小狼觅食。他打死了母狼，将小狼带回家抚养。

这只狼事先并没有经过野生训练，是人工抚养大的，所以胆子很小。为了鼓励它，牧羊人说：“你是一只狼呀，既然如此，那么你要相信自己能够变成一只最杰出的狼！”

这只狼果然变得很杰出，帮主人捕捉完了邻近的小羊。最后附近再没有食物可吃，它就不断地拿主人的羊群果腹。最后牧羊人也从此沦为穷光蛋。

可这只狼并不满足,它开始向周围的孩子们开刀,最后,一位猎人出于义愤杀了这只狼。

这个教训是深刻的,牧羊人成了害人害己的罪魁祸首。不要以为这则寓言与我们无关,事实上,很多人在追求成功的过程中,不也是以“与狼共舞”的形式,损害别人,来谋取自己的利益吗?

我们知道,进取心常能帮助人们达到成功。然而,如果一个人的进取心只是为了个人的贪婪,那么他将对同事和公司构成潜在的危害。在不健康的热情的驱使下,他很可能会不计后果地胡作非为。

钓过螃蟹的人或许都知道,篓子中放了一群螃蟹,不必盖上盖子,螃蟹是爬不出去的,因为只要有一只想往上爬,其他螃蟹便会纷纷攀附在它的身上,结果是把它拉下来,最后没有一只出得去。这样损害他人,结果当然是大家谁都爬不出来,只好任人宰割,自己也成了“受害者”。

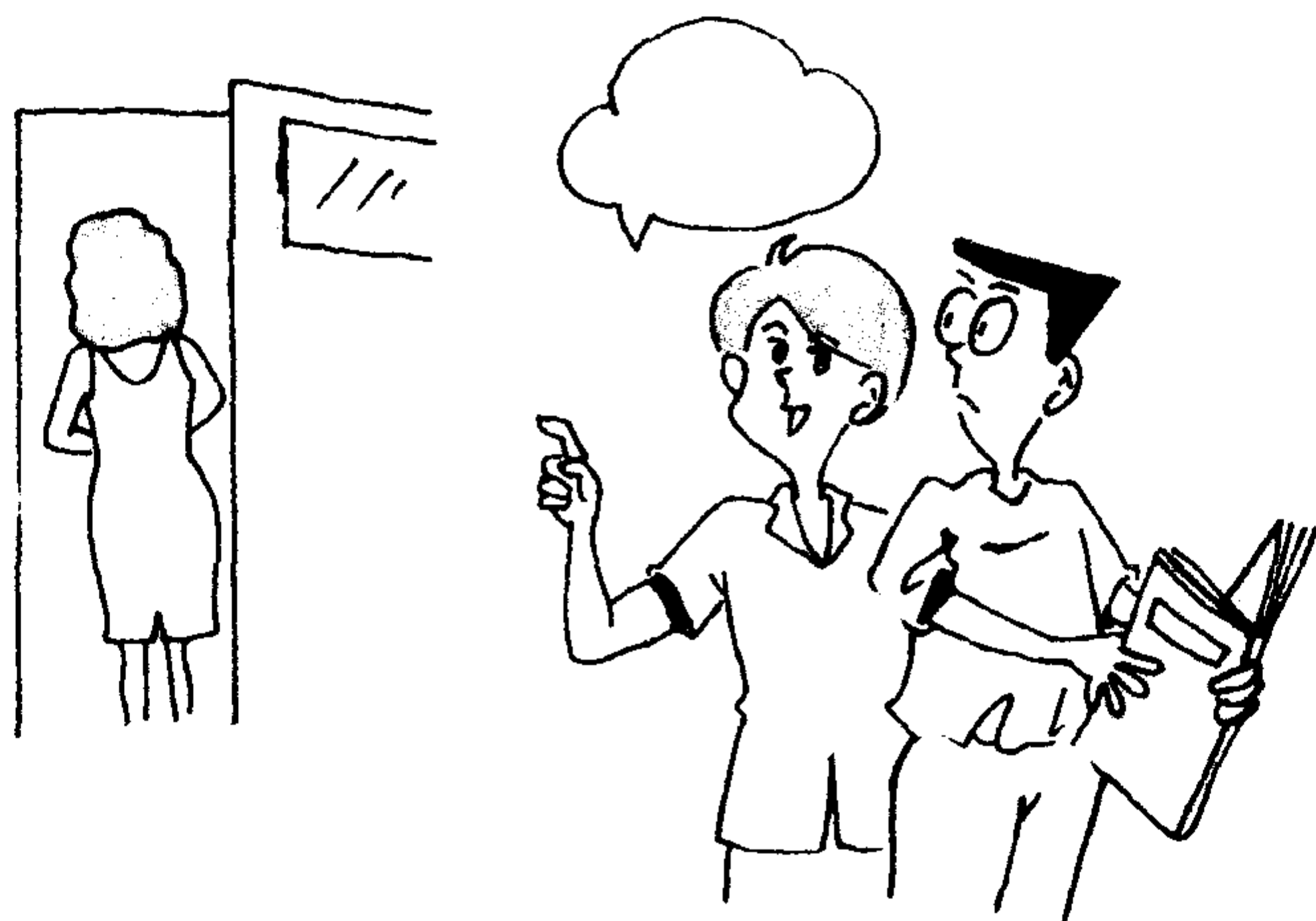
组织中也应该留意与消除所谓的“螃蟹文化”。企业里常有一些人,不喜欢看到别人的成就与杰出表现,天天想尽办法破坏与打击,如果不予去除,久而久之,组织里只剩下一群互相牵制、毫无生产力的螃蟹。

然而有的人就是不明白这个道理。他们总认为自己的威胁来自于身边的人,是别人阻挠了他们的进步。于是,他们要尽各种手段,排挤竞争对手。

在这个竞争激烈的现代社会,我们有太多的欲望需要去满足,有太多的压力需要我们去解除,我们常常注意某个人或者某家公司会取代我们的地位,因此想尽办法去防范或者打击它们,殊不知螳螂捕蝉,黄雀在后,瞻前难以顾后,无法防范周延,因此最好的方法是注意自己的情况,跟自己比,让自己一天比一天进步。

其实,最大的竞争来自我们自身。我们只有不断提高自己的能力,才能应对接踵而来的竞争。否则,你能力平平,任何人都可以成为你的对手。我们常说“害人之心不可有”,其实并不是在做道德上的规劝,而是一种明智的自保的措施。没有人会因为损害别人得益,而我们将那些心思花到自己的进步上,才是真正的获益。要记住,在强大的竞争压力面前,

损害别人就是损害自己,因为你将时间精力投入到无建树的事项中,实际上影响了你今后的发展。第二个戒律就是,加强自己就是削弱敌人。只有将时间精力最大限度的用来为自己服务,才不会在未来的竞争中失势。在这个人才辈出的时代,你不能永远依靠压制在某一领域占垄断地位。很多时候,竞争不仅仅来自于内部,更大的竞争将在你推开门的一瞬间向你袭来。所以,放开眼界,看看外部压力;打开胸怀,与人精诚合作,共创辉煌吧!



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

鹰从高岩上飞下来，以非常优美的姿势俯冲而下，把一只羊羔抓走了。一只乌鸦看见了，非常羡慕，心想：要是我也能这样去抓一只羊，就不用天天吃腐烂的食物了，那该多好呀。于是乌鸦凭借着对鹰抓羊的记忆，反复练习俯冲的姿势，也希望像鹰一样去抓一只羊。

一天，它觉得练习得差不多了，呼啦啦的从山崖上俯冲而下，猛扑到一只公羊身上，狠命地想把他带走，然而它的脚爪却被羊毛缠住了，拔也拔不出来。尽管它不断地使劲怕打翅膀，但仍飞不起来。牧羊人看到后，跑过去将它一把抓住，剪去了这只乌鸦翅膀上的羽毛。傍晚，他带着乌鸦回家，交给了他的孩子们。孩子们问是什么鸟，牧羊人回答说：“这确实确实是一只乌鸦，可是却要充当老鹰。”

老鹰与乌鸦的故事听起来很简单，也很可笑，但是，反思我们自己的行为，是否我们也会犯与乌鸦同样的浮于表面看待问题的错误。在这里，乌鸦犯了两个错误，第一，它以为自己只要用老鹰的姿势就可以抓到羊；第二，它没有看清楚，老鹰抓的是一只羊羔，而它却去抓一只公羊。乌鸦想学老鹰，其精神是值得钦佩的，但是乌鸦要认清自己，如果要想蜕变成一只鹰的话，需要付出异常艰苦努力。而不只是简单的学习老鹰俯冲下山崖的姿势。它也许要锻炼自己的力量、反复的磨砺自己的爪子、练习自己的眼力……只有这样，乌鸦才有可能抓到羊羔；只有这样，乌鸦才可能变成一只老鹰。

乌鸦失败一次并不可怕，怕的是失败了，依然不知道自己为什么失败。乌鸦要明白自己为什么不是一只鹰，自己要怎样才能变成一只鹰。我们相信，只要乌鸦有自己的信念，正确的认识自我，最终可以变成一只翱翔在天空的老鹰。

同样的，我们看待别人的成就，也要“知其然，亦知其所以然”，才能较为准确的理解别人成功所运用的方法、智慧，借以指导自己的行动。一个人能知道自己的短处，胜券才多把握；只看到别人的成就，而不知人家背后成功的原因，已输了一半；若此时不知检讨，只懂嫉妒或自怨自艾，那就输定了。

不浮于表面看待事物，就要求我们能够全面、客观的评价一个事物，学会小事宏观。洞察力对于一个人而言是至关重要的。它能够帮你透过纷繁复杂的社会现象看到其本质的东西；让你看清事物之间微妙的关联。就如同在企业生产经营的每一个环节，与市场销售及售后服务是密不可分，一个零部件装配的失误，就可能给整个企业带来巨大甚至致命的损失。因此，一定要全力把好质量关。“零缺陷”管理就是对质量控制与保证的管理创新。

从这个寓言中我们还可以看到，实现自己的远见包含着必须选定一条个人发展的道路，并在这条路上坚定地走下去。以为自己可以从生活的一个阶段向另一个阶段进步而无需改变自己，是在自我欺骗。人生的

任何积极转变必定需要个人成长。因为个人成长是实现自己远见的必经之路,所以你能定出的最具战略性的计划是按你的远见来规划你的成长道路。想一想要实现你的理想你必须做些什么。然后确定,要成为你想做的那种人,你需要学习些什么。看相关的书籍,以感受一下别人的成长体验。许多时候,人们习惯了管理者事先安排好的事情,许多时候只是单纯的执行领导布置的各项工作,还有许多人更是因为惰性的缘故不愿去从事具有挑战性的工作。但是,在激烈的市场竞争中,在许多时候,我们应该学会去努力调整心态,不断充实自己,甚至要创造条件让自己面对各种困难,提高自身解决实际问题的能力,独立去承担具有一定挑战意义的事情,甚至有些时候可以故意将自己放到条件恶劣的环境中。这样才能锻炼成能经历大风大浪的考验,从容解决遇到的问题的人。

53

过分依赖别人的劝诫，可能带来毁灭性打击

小海马有一天做了一个梦，梦见自己拥有了7座金山。

从美梦中醒来，小海马觉得这个梦是一个神秘的启示：它现在全部的财富是7个金币，但总有一天，这7个金币会变成7座金山。

于是它毅然决然地离开了自己的家，带着仅有的7个金币，去寻找梦中的7座金山，虽然它并不知道7座金山到底在哪里。

海马是竖着身子游动的，游得很缓慢。它在大海里艰难地游动，心里一直在想：也许那7座金山会突然出现在眼前。

然而金山没有出现，出现在海马眼前的是一条大鲨鱼。大鲨鱼对他说：“你太幸运了。对于如何提高你的速度，我恰好有一套彻底的解决方案。我本身就是一条在大海里飞快行驶的大船，如果你搭乘我这艘大船，你就会节省大量的时间。”大鲨鱼说完，就张开了大嘴。

53

过分依赖别人的劝诫，可能带来毁灭性打击

“那太好了。谢谢你,鲨鱼先生!”小海马一边说一边钻进了鲨鱼的口里,向鲨鱼的肚子深处欢快地游去……

我们也许会为小海马的遭遇感到惋惜:那明明就是一条大鲨鱼,它怎么就看不出来,白白送了性命呢?然而现实生活中,的确有这样的事情发生。虽然我们不是像小海马那样单纯,但生活中的坏人也不会像大鲨鱼那样毫无掩饰,一目了然,也许他真的装扮成一艘大船,张着嘴等待吞下你这名乘客呢?就连大灰狼都懂得装成小红帽的外婆去骗小红帽,何况这是个竞争激烈世界呢?

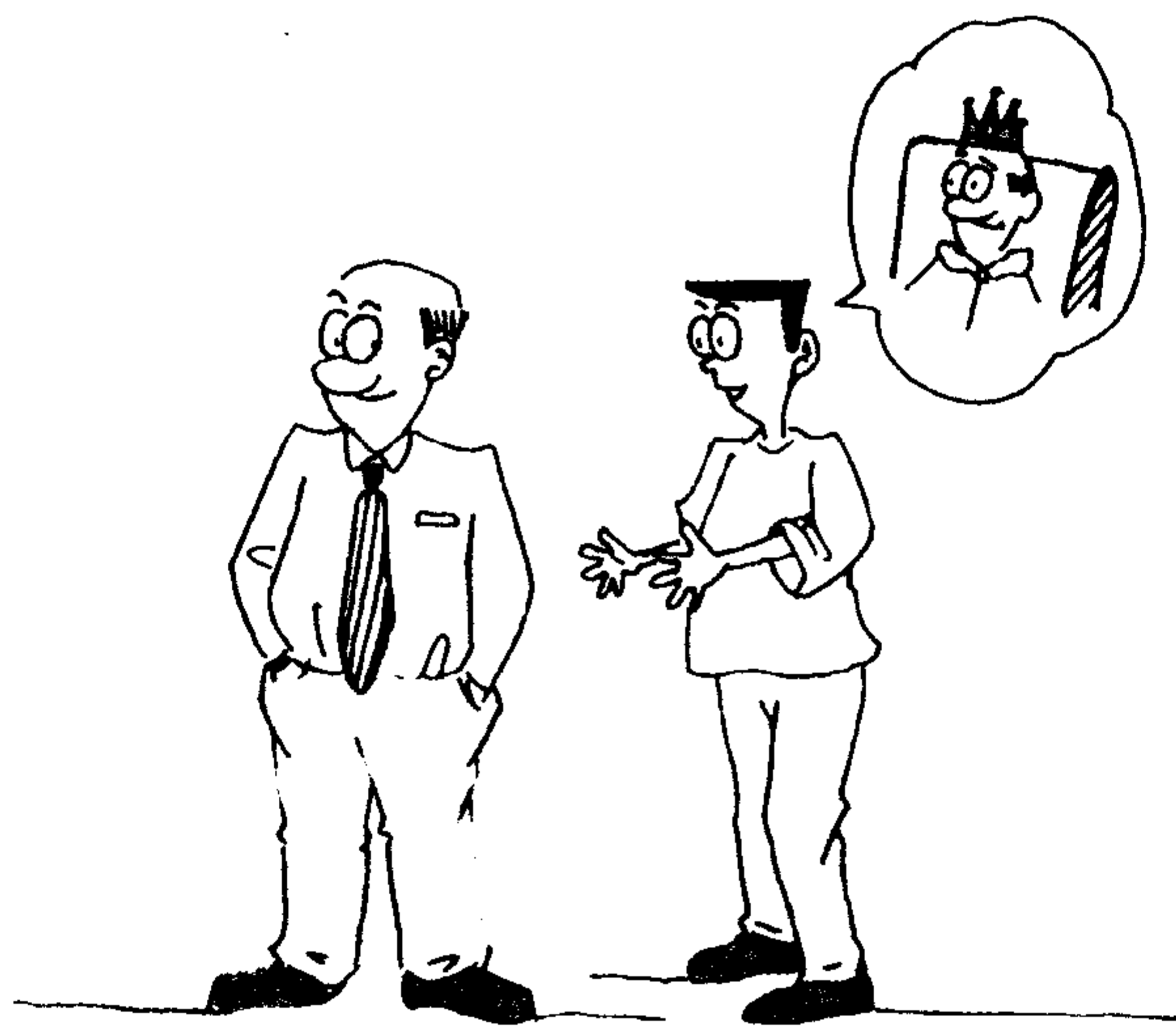
在这样的世界上生存,我们就要谨记:不要滥用你的信任。我们相信每个朋友当时的真诚,但我们要提防人性中的贪婪和罪恶。听诈骗子的花言巧语对你的损害胜于失败,也许会使你的事业一蹶不振。而我们要注意的是,我们没有必要非要经历欺骗之后才获得这样的教训。就像鱼没有必要非在沙滩上躺一躺才相信自己是离不开水一样。我们要明白,轻信的危害是巨大的,不单单是经济上的损害,还将是心灵上的持久损害,将会在你的人生上留下疤痕。

我们提醒你不要轻信别人,并不是怀疑别人说话的动机。很多时候,即使人们所说的话不正确,也并非是他们有意的欺瞒。所谓“说者无意,听者有心”,你自己毫无鉴别力,甚至将别人的话误传误解,那么造成了伤害也没有理由去怪谁。还有有的时候,有些人根据自己的经验会给你一些行事的忠告,这些忠告在他所处的环境下是成立的,但换个情景也许就未必那么好用了。

就如同《小马过河》的故事,老牛说水浅,很容易就能过得去,对它而言确实如此。而小松鼠说水很急、很深,根本过不去,难道你又能说它说错了?但是它们所说的都与小马的实际情况不符。结果小马自己尝试后发现,原来水既不像老牛说的那么浅,也不像小松鼠说的那么深,自己小心一点,还是可以过去的。如果小马过分迷信别人善意地劝诫,那么即使它有过河这个能力,也未必能够顺利渡过去。所以,我们对于每个人所说的话,都要进行分析判断,不能不假思索就全盘接受。

企业的管理者更要摒除轻信的不良习惯。企业赖以生存的环境瞬息万变,企业要想在这样的环境下获得生存并盈利,就必须要有对外界变化超灵敏的反应能力,这就要求企业具有合理的组织结构、明确的职能界定、优秀的企业文化和高瞻远瞩的企业领导。前人失败与成功的经验是我们的宝贵财富,但任何经验的产生都有一定的历史环境,当我们沿用前人的经验的时候首先要分析它是否适合现在的局势,若盲目采用可能会带来失败甚至毁灭性的打击。

总之,我们对于任何得到的信息,都要加上自己的分析和判断,任何信任都应该产生在事实的基础上。任何轻信和迷信都会对我们的工作造成损害。



54

挫折以“哑语”的方式向我们表示， 它是生活最珍贵的馈赠

小男孩高兴地拿着一个大蛋卷冰淇淋，一边走一边吃，好不快活。忽然一个不小心，整个冰淇淋掉到地上，散成一片。

男孩呆在那里不知所措，只能眼睁睁地看着地上的冰淇淋一点点地融化。

这时有个老太太走过来，她对小男孩说：“好吧，既然你碰到这样坏的遭遇，脱下鞋子，我给你看一件有意思的事情。”

老太太说：“用脚踩冰淇淋，重重地踩，看冰淇淋从你脚趾缝隙中冒出来。”小男孩照着她的话做。

老太太高兴地笑着说：“我敢打赌，这里没有一个孩子尝过脚踩冰淇淋的滋味。现在跑回家去，把这有趣的经验告诉你妈妈。孩子，你要记

住，不管遭遇什么，你总可以在其中找到乐趣。”

就像老婆婆教孩子用脚踩冰淇淋，看冰淇淋从脚趾缝隙中冒出来，尝尝脚踩冰淇淋的独特滋味和乐趣一样，我们也能够从一些叫做“挫折”的东西中寻求更多的体验。生活中，挫折往往以一种“哑语”向我们说话，而这种语言却是大多数人所不了解的。如果我们能够听到这种暂时的不顺利的语言，那么挫折实际上就是一种幸福，因为它能让我们看到更为独特的乐趣所在，使我们调整努力的方向，向着不同但更为美好的方向前进。

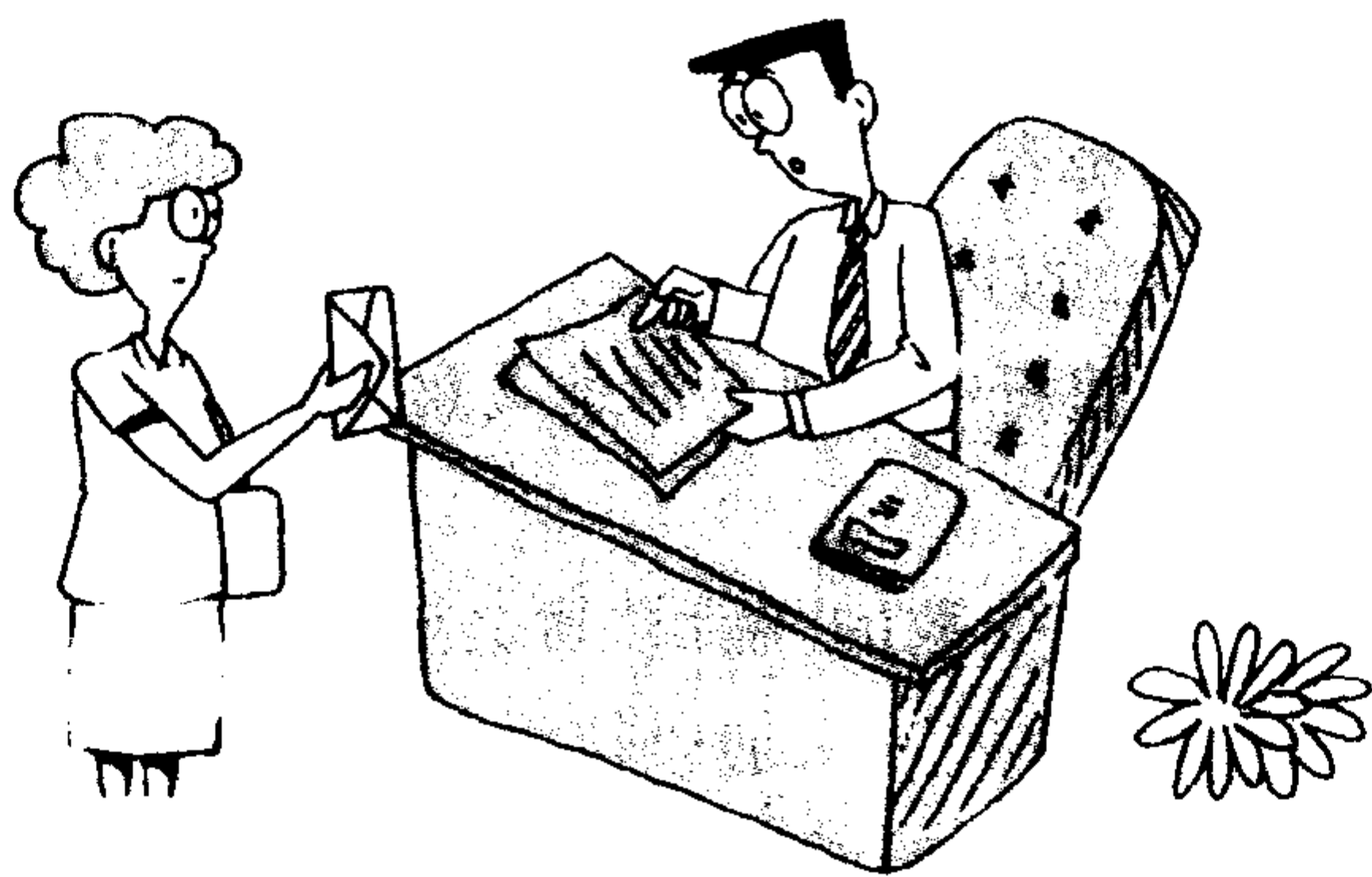
每个人的人生道路上都会经历失败与挫折。在一般意义下，失败一词是消极的。很多时候，我们常常为暂时性的挫折所困扰，以为它将有害于我们所做的任何事。其实，不管是暂时性的挫折还是逆境，都不会在一个人的意识中成为失败，只要把挫折当作是一个教训，事实上，在每一种逆境及每一个挫折中，都存在一个持久的大教训。而且，通常来说，这种教训是无法以挫折以外的其他方式获得的。这样，就要求我们每一个有志于成功的人，都要从挫折中挖掘出你最大意义的收获来，才不枉生活的馈赠。

只要我们了解之后，失败的“哑语”将会成为最容易理解及最有效果的语言。只有把挫折当作失败来加以接受时，挫折才会成为一股破坏的力量。如果把它当作是我们的老师，那么，它将成为一项祝福。我们应当相信，失败和挫折并不是“意外”，而是成长的规划之一，生活经由失败和挫折来考验我们，使我们能够获得充分的准备，以便进行我们心中的工作。它是大自然对人类的考验，借以烧掉人们心中的残渣，使人类这块“金属”因此变得纯净，使得它可以得到更强的硬度。

有人曾说：“失意时需要忍，得意时需要淡。”的确，人，都有失意、不顺遂的时候，然而，我更相信，挫折是年轻人最好的礼物！人只有在遭遇挫折，被他人百般刁难、歧视、嘲讽时，才能让自己被当头棒喝而惊醒过来！这岂不是一生中最珍贵的礼物？因此如果现在的挫折，能带给你未来的幸福，请忍受它。如果现在的快乐，会带给你未来的不幸，请抛弃它。生命中的每个挫折、每个伤痛、每个打击，都有它的意义。

若要自己卓然出众,那就要努力使自己成为一颗珍珠。有的时候,你必须知道自己是普通的沙粒,而不是价值连城的珍珠。你要卓尔不群,那要有鹤立鸡群的资本才行。所以忍受不了打击和挫折,承受不住忽视和平淡,就很难达到辉煌。

任何事情都有两面,何必一定要被负面所捆绑。换个心情去享受眼前的一切吧。不同的心情,必会产生不同的乐趣。



像经营事业一样经营你的健康，这才是聪明之举

特莱斯的秘书在接待公司的一位客户的时候对他说：“很抱歉，我们经理刚刚去度假了，您也许要等一个星期才能够和他见面。”

“为什么？他去度假？一个星期的时间耽误多少生意！”客户十分不理解，如今这样竞争激烈的时期，各个公司的老总都像工作狂一样，不肯浪费一分钟的时间，可是特莱斯居然放下一大摊子生意自己去度假，让他觉得不可思议。

“是这样，我们经理走之前，交代得很清楚，这几天不可以打扰他。”秘书毕恭毕敬地回答着。

“那么我给他打个电话好吗？我不谈公事。”客户紧接着说。

于是秘书拨通了特莱斯的电话。

“你工作一个小时可以赚多少钱你知道吗？至少是 100 美元啊！你

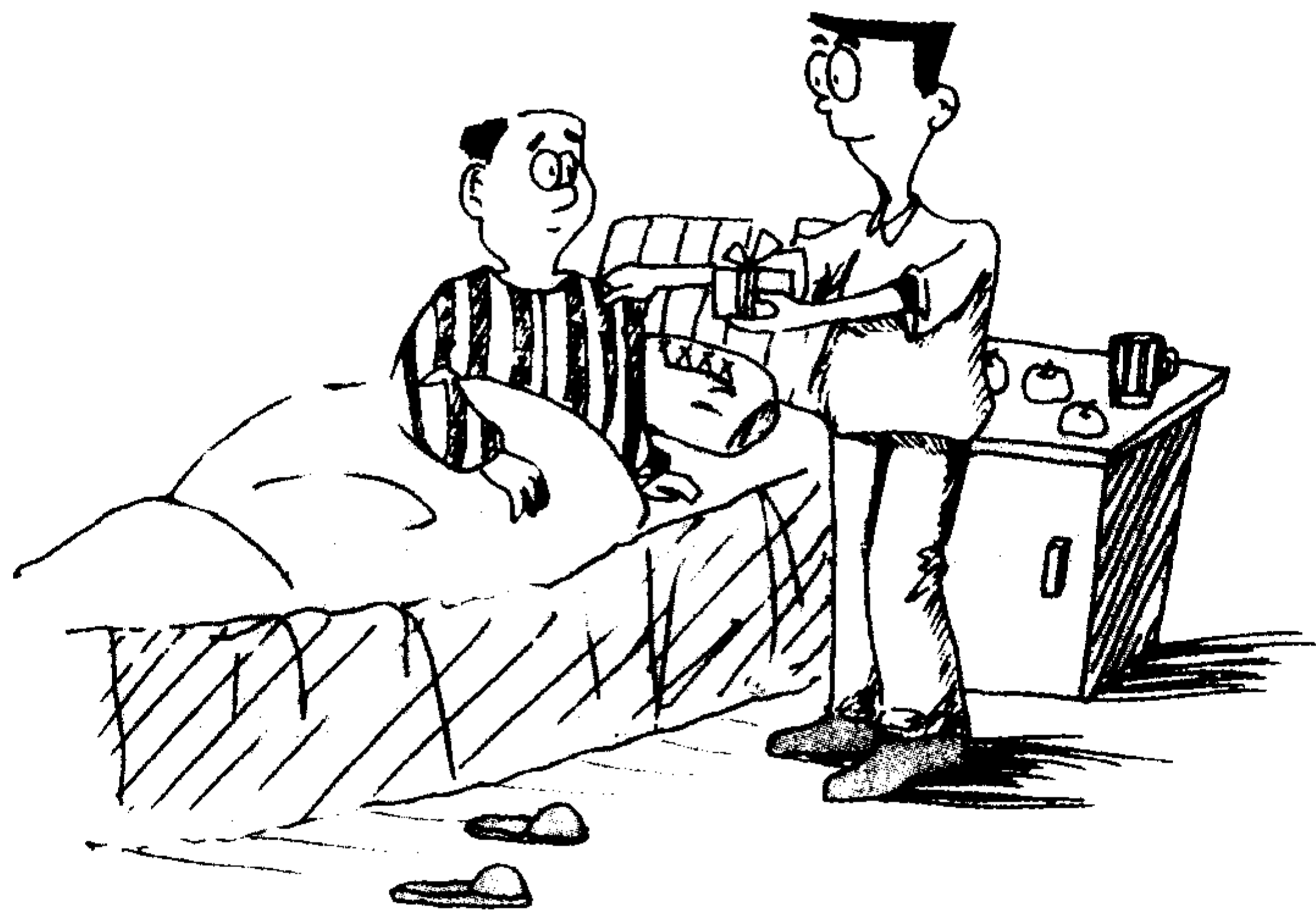
一下子休息一个星期,这耽误多少生意啊!”客户拿着电话开始叫起来。

特莱斯在电话里回答:“不要那么紧张。我多工作一个星期虽然能赚到那么多钱,可是我的寿命也相应的减少了一个星期。到底哪个损失比较大呢?”

当工作和健康之间产生冲突的时候,你会如何选择? 特莱斯选择放下繁忙的工作,投入到自然当中,享受生活的乐趣,这样做无疑更加有利于工作,更加有利于事业的发展。

健康的重要性处处都得到了体现。在个人的能力培养中,除了理财观念和时间观念,健康观念也是十分重要的。在你繁忙的工作之余,要把健康摆到日程上来。生活中健康是必不可少的,无论你多么杰出,一旦健康受到损害,无法胜任工作,能力也没有办法发挥出来。

保持健康需要什么样的条件呢? 营养和休息都十分重要,但是最重要的是你的内心感受如何。用最大的诚意努力工作的人,即使稍微忙一点,也不会感到十分疲劳。



身体上的缺陷，是可以通过培养其他有吸引力的品质来弥补的，比如沉着得体、乐观活跃、热情大方等。对于天生不如意的身体和容貌，没有必要抱着听天由命的态度，你可以用其他方式使之得到改善。

世界上最聪明的犹太商人一直是活到老赚到老，算计着自己的寿命用挣来的钱享受生活。他们既忙碌又清闲，懂得珍惜时间创造财富，也懂得保养身体享受生活。有着“钱的血统”的犹太商人尚且如此，你是不是更应该在努力工作的同时享受生活呢？

首先，要保证自己的身体健康，有充沛的精力应对纷繁复杂的事物。注意饮食的合理搭配，营养平衡。其次要有健康稳定的心态。平和的心境很重要，太多的欲望，急功近利，消极或者牢骚过多都不利于消除紧张和疲劳。工作结束以后一定要让自己放松，把所有的烦恼和压力都抛开，要把身体健康和心灵的安定放在首要位置。

钱是永远都赚不完的，而生命脆弱又短暂，只有享受了生活，保住了健康，才能赚到更多的钱，也才能更好地体验生活的本质。

56

寿星并非都懂得养生之道，但多数都能保持一颗平常心

福特汽车公司在福特三世继承了产生之后，经营又发展到一个高峰期，然而随之而来的成功和荣誉使福特三世开始得意忘形，他变得越来越专横独断，绝对不允许属下功高盖主。一旦他觉得谁有这样的迹象，就立刻将他辞去。许多被大家公认的一直干的很好并且很有威望的人都被他这样解雇了。福特三世这种心胸狭隘的做法十分不得人心，最终给福特公司带来了巨大的灾难，导致了人才的大量流失，公司被迫面临重大的危机。而福特三世也不得不顺应历史的潮流，忍痛交出了自己掌管几十年的经营权，退出了家族事业。

做生意其实就是做人。做生意除了要善于抓住时机，懂得运用技巧以外，还要保持平常人的心态，既能不甘人后，压倒一切，又能够虚怀若

谷，面对各种纷争，以从容平淡的心态面对。当然，很多在事业上取得了巨大成就的人，多是能够容人容物，对人对事都看得很开的人。

人的心往往不能以常道来衡量。也许某人很清楚什么做法才是正确的，可是心却朝着相反的方向走了。如果你有一颗平常心，就可以心平气和地工作，心平气和地生活。

平常心很大程度上体现为顺应自然，不违背生理需要。大哲学家罗素活到 98 岁，一辈子基本上没得过什么大病。许多人很好奇，问他的长寿秘方，他只回答了这样一句话：我吃喝随心所欲，醒不了的时候就睡觉。问他的人听了之后十分惊讶。

在生活当中，许多寿星并非都懂得养生之道，但是他们多数都能保持着一种平静的心态和操守。你只要让自己的心情尽量得到放松，不要让欲望牵制着你，让脚步随着心态走，把浮躁的心安顿下来，你的生活就会海阔天空。面对生活，你抱有什么样的态度，关系到你的生活质量。

某公司的总经理嗜好收集各种船只模型。他的家里到处摆放着各种船只模型，种类和数目连许多收藏家都十分羡慕。他的另一个爱好是音乐。他和朋友组织了一个交响乐队，一有时间就去参加演出活动。对他来说，这些事情无法使他赚到钱，可是他仍然乐此不疲。他沉迷这些嗜好，很多商界的朋友都觉得他有种特别的魅力。因为能够超越成人社会的利益，热衷于这种“游戏”的人，总是能够给人单纯的印象。因此，他的嗜好使人联想到：他精力的旺盛已经不是同龄人所能比拟的。这是一个企业家无形的资产。

他之所以让人觉得气度恢弘、有无限的魅力，不是没有道理的。从这个例子我们不难得知，有个平常人的爱好，可以让自己在紧张的工作之余，获得简单生活的乐趣。

平常心可以给人诚实守信的印象。在我们每天的生活当中，不要为了张扬自己而说些冠冕堂皇的话，粉饰自己的种种言行。这种要求看似容易，实行起来却很简单。尤其是功利心很重的人，更是喜欢处处显得自己比别人强。然而，每个人的禀赋不一样，虽然用尽办法来掩饰，也无

法隐瞒自我本色。

拥有一颗平常心,可以让你时刻反省自己,能够透彻地了解自己。换句话说,就是能够把自己看得很清楚,可以称之为自我审查。把自己的内心从身体中分离出来,再从别人的角度仔细地观察。能够做到这个地步的人,就可以诚恳无私地了解自己。

拥有平常心的人很少犯错误,因为他可以非常自然而不受任何约束,知道自己有多少力量,能够多少事情,以及自己的特长是什么,缺点在哪里。平常心可以减少你生活中的烦恼,多一些快乐。如果能做到遇到苦恼的时候也不烦躁,那么你的人生就没什么好担忧的了。

灵活掌握人生的变故，不要被一时的“誓言”所困

从前有一个猎人，他有一个不好的习惯，就是经常发誓。有一天他去打猎的时候，就对自己发誓，今天要打一只兔子回来。但是，这一天他在森林里遇到的居然全是野山鸡。猎人很沮丧，这天空手而归了。到了晚上，他躺在床上想了好久，心里十分后悔，于是暗暗发誓明天一定要打几只山鸡回来。

到了第二天，猎人便按照他的誓言去打猎，他四处寻找山鸡的踪影，可是这一天他遇到的居然都是狐狸。于是猎人又一次空手而归。晚上，他睡不着，又下定决心，明天要打只狐狸回来。

第三天，他又按照他的誓言去打猎，很小心地寻找狐狸的影子。而这天他遇到的全是野猪。于是他又空手而归。这次他对自己说，明天一定要打一只野猪回来。

.....

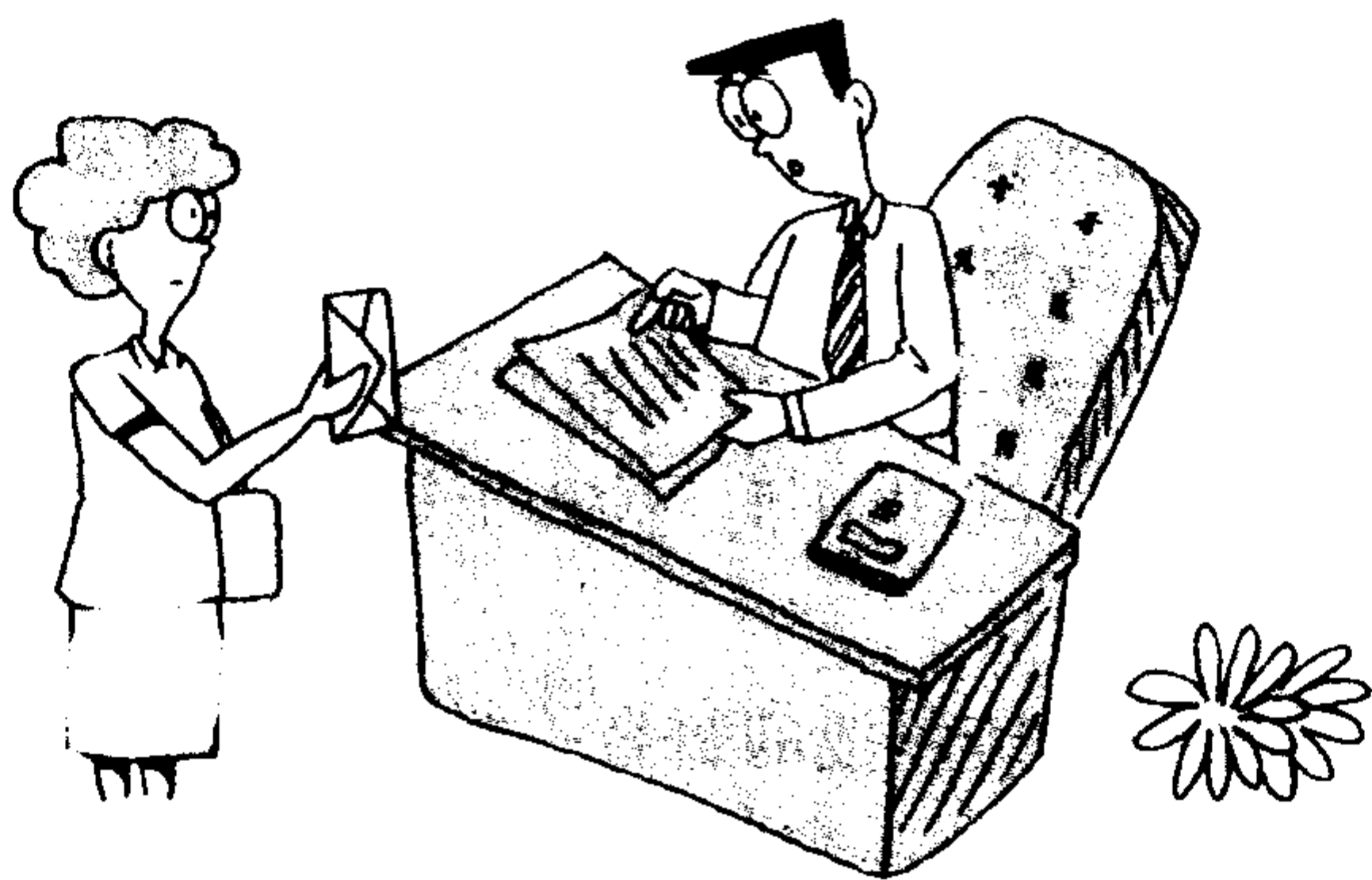
后来,这个猎人便在自己的誓言中死去了。

也许现实生活中并没有这样愚蠢的猎人,可是每天都立下各种各样愚蠢的誓言的人却比比皆是。许多人常常在事情一开始的时候就立下誓言;在一年刚刚开始的时候便对自己立下誓言,说在这一年要做到什么、达成什么;在一个孩子刚刚出生的时候就给孩子定立下一生的誓言,定下一生的轨迹,并不考虑这个誓言也许并不符合实际,却还是盲目地坚持着。生活并不是靠一个个誓言支撑起来的,人们不应该为了誓言而活着,倒是誓言应该服务于人的生活。

誓言是人们为了达到某一个目标而给自己定的愿望,如果誓言成为达到目标的桎梏,那么,誓言就失去了它本来的意义,阻碍了前进的脚步。

因此,要么发一个切合自己实际的誓言,坚持到底,为之奋斗,一定要实现它。要不然就不发誓,不被什么东西约束自己,享受自由快乐的生活。

要灵活地掌握人生的变故,千万不要让自己成为被誓言所困的傻瓜。



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

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

一个小孩子在路边玩耍，发现了一个从树上掉下来的鸟巢，里面有一只小麻雀，好像受了伤。孩子很着急，想把它带回家里喂养。可是妈妈曾经对他说过不允许在家里养小动物，所以当他走到家门口的时候，犹豫了好一会儿。最后，他轻轻地把小麻雀放在门口，回到家里请求妈妈。在他的请求下，妈妈终于答应他把小麻雀带回家养。

可是当他兴奋地跑到家门口，准备把小麻雀带回去的时候，他发现了一件很残酷的事情，小麻雀死了，那里留下了汽车碾过的痕迹。小男孩伤心极了，哭了好久。但是他从此记住了一个道理，做事情不可以犹犹豫豫优柔寡断。这个小男孩长大以后成就了一番事业。

人们遇到问题的时候常常会有两种态度：立刻做出决断，或者是犹豫

不决。前者能够及时地解决问题,为了下一步的工作做好准备;后者则是耽误时间,失去好的时机。凡是犹豫不决的人,除了自己的能力不够以外,心理上也有很重的疑虑。他们表面看起来是深思熟虑,实际上是缺乏信心。这种人只能在挫败中吸取教训,去克服自己的危机,否则他下一次根本无法果断地行动。

人们往往会不自觉地犯这样的错误:在从事一项非常重要的事业时,他们往往先为自己找好一条退路,以便在事情稍有不顺的时候,能有一个逃生之所。但是大概每个人都应该有这样的认识,即使在战争进行得非常激烈,如果还有一线退却之门为他而开,他大概是不会使自己的全部力气的。只有在一切后退的希望都断绝的绝境当中,一支军队才肯使出拼命的精神去奋战到底。

对于有志者而言,最大的障碍就是犹豫。有的人喜欢把重要的事情放在一边,等到自己再想起来的时候去解决,这实在是一种不好的习惯。如果你有这样的习惯,就应该赶紧下大力气去练习一种敏捷而有决断力的本事。无论现在问题多么严重,需要你瞻前顾后、权衡利弊,你也不要一直沉浸在优柔寡断之中。如果你仍然心存一种凡事慢慢来或者错了重新开始的想法,你是注定要失败的。宁可让自己因为果敢的决断而犯下过错,也不要姑息自己养成一种优柔寡断的习惯。



一个有决断力的人在刚开始的时候免不了会犯这样那样的错误，但是一旦他积累了经验以后，就不会有那些错误重犯了。那些缺乏决断力的人，在解决了每个问题的时候都想留有余地的人、在他的一生中都将会一事无成。

假如你能养成在对于事情的最后一刻作出果断决定的习惯，你在作出决断时候就一定能运用最聪明的判断力。因为如果一旦你以为决定是可以伸缩的，不到最后一刻都是可以重新来过的时候，你将永远无法养成正确可靠的判断力。

相反的，一旦你能毫不迟疑地作出决定，并且为你的决定断绝一切后路时，当你对自己所作出的任何一个不成熟的判断感到痛苦不堪的时候，你对于自己所下的判断也一定会十分小心。这样，自然能使你的判断能力日趋进步。

59

高傲自负很容易表现出来，得罪了别人都不知道

两艘正在演习的战舰在阴沉的天气中航行了好多天。有一天傍晚，浓重的雾气下，能见度非常低。这时候，船长守在船上指挥一切。

入夜以后没多久，瞭望员突然来报告：“右舷有灯光。”船长询问那光线是正在逼近还是远离。瞭望员回答道：“逼近。”这表示对方会撞上这艘战舰，后果不堪设想。船长命令信号手通知对方：“我们正迎面驶来，建议你们转向 20 度。”

对方回答：“建议贵船转向 20 度。”

船长下了命令：“告诉他，我是船长，转向 20 度！”

对方回答：“我是二等水手，贵船最好转向。”

这时候船长发怒了，他对信号手大声喊：“你给我告诉他，这是艘战舰，让他立刻转向 20 度，否则后果自负。”

对方的信号传来了：“这里是灯塔。”

结果，船长的船改了航线。

不是什么时候地位高的人都可以命令别人。

高傲最大的弊端是让人感觉到不平等，这就必然给人带来心理上的伤害。人无论是年龄大小、地位高低，都是有自尊心的，人最不能接受的是被人瞧不起。

有人说，咱们都是普通人，既没有当官，又不是什么有钱的富翁，有什么值得高傲的呢？不一定是这样的。大家都处于同种境地的时候，也许谁都不会高傲，可是一旦发生了变化，这变化又可以作为高傲的资本时，一切都不一样了。几个年轻人本来是很好的同事，关系不错，平时一起吃喝。公司买了新车，让其中的一个有驾驶执照的人当起兼职司机，他便忘乎所以。领导用车的时候，他马上开车过去。一般的工作人员即使是有公务要用车，他也是磨磨蹭蹭的，一派施舍的架势，结果大家都与他疏远了。

我们说，平等待人，不自恃高人一等，在一般的情况下是不难做到的。但是不高傲正像不自卑一样，若想无论在什么场合，对任何人都能一贯的做到，也是一件不容易的事情。因为这是个人修养的问题。如果不能提高警惕，高傲自负便不知不觉地流露出来，到了那时得罪别人都不知道是怎么回事。想想这样的两种场合：你的车坏了，请一位精通修理技术的同事帮忙给修一下；一位同事遇到一点难事，向你借钱，自己在态度上能是一样的吗？假如在后面的情况下也能够和前者一样，那就是一个很有修养的人了。可惜，我们常常做不到这一点，虽然我们不是有意居高临下。

60

尝试做些创新的事,让人生多姿多彩也是你的责任

哥伦布是 15 世纪著名的航海家,他历经千辛万苦终于发现了美洲大陆。

对于他这个重大的发现,人们给予了很高的评价和很多的荣誉。但是也有人对于他的壮举不以为然,认为这没什么了不起,话中常常流露出讽刺。

有一次,朋友在哥伦布家中做客,谈笑中又提起了哥伦布航海的事情,哥伦布听了以后,只是淡淡的一笑,并不跟大家争论什么。

他站起来走到厨房,拿出来一个鸡蛋对大家说:“谁能够把这个鸡蛋立起来?”

大家很好奇,都拿过鸡蛋来试试,但是没有一个成功的。“看我的。”哥伦布拿过鸡蛋把一头敲破,鸡蛋就立起来了。

“你把它敲破了，鸡蛋当然就立起来了！”大家都很不服气地说。

“现在你们看到我把鸡蛋打破了，才知道没有什么了不起，”哥伦布意味深长地说，“可是之前你们并没有人想到这个道理啊。”

那些讽刺哥伦布的人，一下子脸红了。

做事情应该尝试去求新。并不是人人都懂得这个道理。一个有创新意识的人很多情况下都尝试去做新鲜的事情。当然，努力去尝试的结果有时候正如你所愿，有时候则是与预期的不同。不过，无论发生什么样的后果，你都永远不再是同一个人。你会了解如何跨出去、如何奋斗、如何感觉自己的力量和信心，而且知道不论你要去哪里，你都会到达，只因为你有尝试的勇气。

尝试创新也是有方法的。当你完成一天的工作以后，就要制定出你的目标计划。你今天打算完成一些什么事情？你准备以什么样的方法进行？把你的目标在心中列成一个表格，但是首先你必须确定你对这些目标有兴趣。如果别人认为你的目标愚蠢可笑，但是只要你觉得它们对你有意义，你就不必理会别人的观点。你要在设计你的目标的时候，努力尝试去实现它。

当听到一个人说他不是有创造力的人时，好像创造力是非有即无的事情似的。创意寓于努力。创造力是有勇气向未知的领域踏出实验性的一步，是让自己去适应自己之所能，同时坦然地接受自己喜欢做的事情。创造力是面对驳斥和暂时的失败，同时知道失败在许多方面都是最宝贵的教训。此外，就多方面而言，创造力是克服障碍与挫折之后的出人头地，是把苦难当作砖瓦，借以铸造成就。只要发展你自己的创造力，就不必羡慕别人了。你的创造能力，能把你提升到你应处的地位。

使你的人生多姿多彩，使你自己有创造幸福生活的权利，这是你对自己应该尽的责任。

人生没有永远一帆风顺的事情，凡是有意义、有价值的生活，都得来不易，都要靠自己的努力尝试去做才能够获取。

积极的心态会带来积极的作用，从而使你如愿以偿

一个年轻人来到绿洲，他遇到一个老人。年轻人不耐烦地问老人：“这里怎么样？”老人反问他：“你的家乡怎么样？”年轻人回答说：“那里糟透了，我讨厌我的家乡。”老人接着说：“那你快走吧，这里还不如你的家乡美好。”后来又来了另外一个年轻人，同样问老人这里怎么样，老人也同样地反问，年轻人回答说：“我的家乡很美，我很想念家乡的人和事物……”老人便告诉他：“这里也是同样的好。”旁边的人听了很诧异，问老人为什么前后的说法是不同的。老人说：“你以什么样的心态看世界，你的生活就是什么样。”

当你用欣赏的态度去看待一件事情，你便会看到许多优点；用批评的态度看待它，你便会看到无数的缺点。生活中最常见的是：你有什么样的心态，就会有会什么样的结果。对于那些成就大事的人来说，

他们能够常常保持积极的态度去应对人生中的各种难题。积极地调整心态已经成为他人日益重视的问题。

在人的一生中,积极的心态是一种有效的心理工具,是你能够看透自己的必要素质。如果你认为自己能够发挥潜能,那么积极的心态便会使你产生直觉,从而使你如愿以偿。

一位世界射箭冠军的成功在很大程度上取决于他的心态。每一次比赛,他都会举起弓,眼睛锁定远处的靶心。此时此刻,除了红心以外,没有任何事情可以吸引他的注意力。他拉紧了弦,眼睛注视目标,沉静而迅速地审视一遍自己的身心状态,若是感觉稍有不对,他就放下弓,放松心情,再重新开弓。假如一切都检查无误,他只要瞄准靶心,放心地让箭飞出去,就有信心正中红心。

这种冷静的信心、十足的状态,是运动员们赢得胜利的必备条件。事实上我们人人都有这种心态,只不过有时候意识不到罢了。



61

积极的心态会带来积极的作用,从而使你如愿以偿

从某种角度来说,我们都是射手,都想在生活当中一射而中。假想我们是在锻炼肌肉神经系统,将箭射向靶心,为什么我们不能每次都如愿呢?

心态分为两种,积极的和消极的。积极心态能够发挥潜能,能吸引财富、成功、快乐和健康;消极的心态则排斥了这些东西,夺走生活中的一切,使人终身陷在谷底,即使爬到了巅峰,也会被它拖下来。积极的心态特点是信心、希望、诚实、爱心和踏实;消极的心态的特点是悲观、失望、自卑、虚伪和欺骗。

我们怎样对待生活,生活就会如何对待我们。

我们怎样对待别人,别人就怎样对待我们。

我们在一项任务开始时的心态决定了最后有多大的成功,这比任何其他因素都重要。

62

诚实是公平处世的品格，也是生意场上最好的策略

从前有一个聪明又受人爱戴的国王，把他的国家治理得井井有条。国王年纪逐渐的大了，感觉自己时日不多了，而又苦于自己没有子女，找不到继承人。最后他决定，在全国范围内挑选一个孩子作为自己的继承人，培养他成未来的国王。

国王选择继承人的标准十分特别，他给全国的孩子们每个人发一些种子，宣布谁如果用这些种子培育出最美丽的花朵，那么谁就成为他的继承人。

孩子们领回种子以后，开始精心地培育，从早到晚，浇水、施肥、松土，谁都希望自己能成为幸运者。

有个叫阿蒙的男孩子，也整天精心地培育这些种子，希望它们能够长成漂亮的花。可是日子一天天过去了，花盆里的种子根本没有

62

诚实是公平处世的品格，也是生意场上最好的策略

发芽,更别说开花了。

国王决定观花的日期到了,无数个穿得干净漂亮的孩子涌上街头,他们各自捧着自己种出的鲜花,等待着国王来巡视。国王缓缓地走着,环视着争妍斗奇的花朵与漂亮的孩子们,并没有像大家想像中的那样高兴。

忽然,国王看见了端着空花盆的阿蒙。他无精打采地站在那里,国王把阿蒙叫到自己的身边,问他:“你为什么端着空的花盆呢?”

阿蒙哭了,他把自己如何精心培养种子,但是它无论怎么都不发芽的经过说了一遍。没想到国王的脸上却露出了最开心的笑容,他把阿蒙抱起来,高兴地说:“孩子,我要找的就是你!终于找到了!”

“为什么会这样?”大家都很奇怪地看着国王。

国王这时说:“我发给大家的种子都是被煮过的,根本不会发芽,更别说开出美丽的花来了。我就是要找一个像他这样的诚实的孩子,只有诚实的人才配继承我们这个国家。”

捧着鲜花的孩子们都低下了头。

诚实是一个社会的话题,它是一个人公平处世的品格,使人们彼



此之间不会相互利用、相互欺骗。

许多人都认为欺骗说谎是一种有利于自己的行为，以为欺骗的手段是值得利用的。所以许多声誉很好的商家，也往往要掩饰自己商品的缺点，登载各种欺骗顾客的广告。有些人甚至以为，在商业活动中，欺骗的手段与资本一样必需。他们相信，在言行诚实的同时想要在经营上获得成功，实在是很难的。

他们不明白一个道理，在他们多得到一分钱的同时却损失了自己诚实的品格。也许他所剩下品格只值那一分钱。他们的人格也因此而降低了。

而且，世间不知道有多少人在日后觉悟到，欺骗的行为是靠不住的。所以从实现愿望这一点考虑，诚实也是一种最好的策略。

欺诈别人的人是堕落的。这样的人因为不够诚实，不能够与人相处长久，更不能达成自己幸福和成功愿望。

有些青年人，为了取得一些蝇头小利，把自己的人格和名誉像跑马场中赌马一样地肆意挥霍，最终落得个可悲的下场。

诚实是人生的一种美德，尽管诚实的人有时会被嘲笑，但是最终会像上面故事中的阿蒙那样得到回报。

63

用心培育你的创新意识，再难的问题也会有办法解决

美国有一个牧童，他的工作是每天把羊群赶到农场，并且监视羊群不越过农场的铁丝到邻居的菜园里吃菜就可以了。

有一天，他在农场不知不觉地就睡着了，不知道过了多久，他被一阵怒骂声惊醒了。只见农场主生气地看着他，大声地吼道：“你这个小家伙，怎么这么懒，菜园子都被羊群搅得一塌糊涂，你还在这里睡大觉！”

他被吓得面如土色，一句话都不敢说。

发生了这样的事情以后，牧童一直都在想，怎样才能使羊群不再越过铁丝栅栏呢？经过仔细地观察后，他发现，那片有玫瑰花的地方，并没有更加牢固的栅栏，但是羊群从来不过去，因为羊群害怕玫瑰花的刺。小牧童想到，如果在铁栅栏上面加一些刺，就可以挡住羊

群了。

于是，他先将铁丝剪成一个个小段，然后把它结在铁丝上面当刺。结好了之后，他再放羊的时候，发现羊群起初也试图越过铁丝网去菜园吃菜，可是每次都被刺疼，只能惊慌地缩回来，被多次刺疼了之后，羊群再也不敢越过栅栏了。

他成功了。

半年以后，他申请了这项专利，并获得批准。后来，这种带刺的铁丝网便风行世界。

要想真正发挥创新的潜能，除了要有敢于尝试和创新的勇气，还必须要精心地培育你的创造性格。这里给你讲一些技巧：

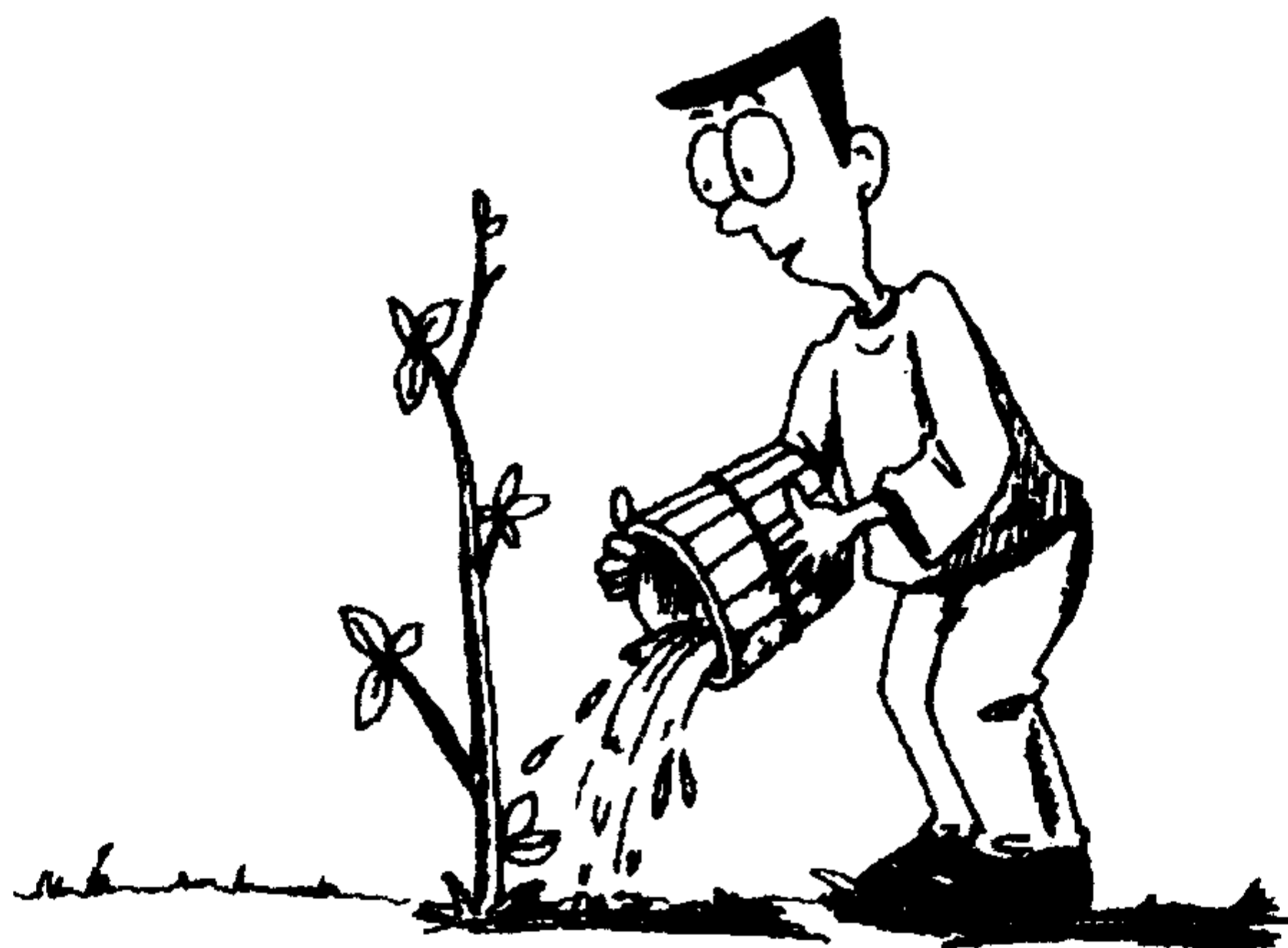
☆要常常向自己提问。如果不问许多为什么，你就不会产生创造性的见解。为了避免这个错误，成功者总是透过所有的表面现象去寻找真正的问题。他们从来不把任何事情看作是理所应当的结果，也不会把任何事情看作是水到渠成的过程。那些不明确的，看起来似乎是一时冲动之中提出来的问题，往往包含着更多的创新性思维的火花。

☆及时地表达自己的想法。你在工作、生活的思考过程中，往往会产生一些想法，也许只是一些思维的片段。如果你有了想法，不管是什么样的想法，你都应该表达出来。如果是独自一个人，你不妨试着对自己表达一番。如果你身处群体之中，不妨告诉其他人进行共同的探讨。一个人一生中的大多数想法，都被无意识的自我审查所否决。这种无意识的自我审查机制将一切奇怪的想法都当作“杂草”，巴不得尽快地加以根除。

☆换一种思考方式。有的人喜欢用比较分析的方法来思考问题，当面临抉择时，他总是将正反两面的理由写在纸上面进行分析比较。也有的人习惯于用形象思维法，把没办法马上结果的问题画成图或者是列出表格。其实也可以换一种方法去思考，或者交替的使用各种不同的思考策略。试试看，也许最困难的问题也会迎刃而解。

☆永远充满着创新的渴望。满足于现状的人,都不会渴望创造。没有乐观的期待,或者因为眼前无法实现而不去追求,都会妨碍创造力的发挥。发明家和普通人的区别就在于,他们总是希望能够找到更好的方法来解决问题。系鞋带时,他们希望能有更加简便的方法,于是便想到了用扣子、橡皮带或者磁铁来代替鞋带。做饭时,他们希望省去擦洗锅底的烦恼,于是便有了不粘锅。所有的这一切,都来源于改变现状的愿望。

☆有了创造性的想法,一定要努力地去实现,否则再好的想法也会离你而去。想努力去做,却又因为短期之内收不到成效而不能坚持,你也会与成功失之交臂。坚持努力,持之以恒,才会如愿以偿。



64

投入地付出可能一时看不到回报， 但成功除此别无他法

巴勒斯坦有两个举世闻名的海，一个是伽里里海，另一个是死海。它们都是淡水。约旦河水从山脉上流下来形成了伽里里海。它在阳光下歌唱，人们在它周围盖房子，鸟类在繁茂的林子里筑巢。生物都在它的养育之下幸福地生活着。

约旦河向南流入另一个海，就是死海。在这里没有鱼类生存，没有树木和鸟类，也没有幸福的人们生活在那里。除非万不得已，人们往往避开它选择别的路径。这里水面上空气凝重，没有动物喜欢在这里饮水。

这两个海相隔并不遥远，可为什么会有这么大的差别呢？不是因为约旦河，因为约旦河都向它们注入了淡水。不是因为土壤，也不

64

投入地付出可能一时看不到回报，但成功除此别无他法

是因为周边国家。原因在于：伽里里海接受约旦河水，但是绝不会把持不放，每流入一滴水，就会有一滴水流出，接受和给予同时存在。

而另一个死海却是精明得厉害。它吝啬地收藏每一份收入，绝不会让步，每一滴水都只进不出。因此它是死海。

巴勒斯坦有两个海，世界上有两种人。

在我们日常生活中，经常有人会悔莫及地说：“如果再多付出一些就会成功了。”虽然拼命工作已经有很大的成果，可是就因为最后的一点懒得出力，而前功尽弃。成功总是要付出代价的，在很多时候，你要付出很多东西才能获得自己想要的东西。如果你想成为百万富翁、伟大的数学家、物理学家、律师、医生、哲学家或者是成功的企业家，你就必须首先为达到这一目的而付出其他的东西。

你要是想要拥有圆满富足的生活，就必须放弃使自己舒适的机会。要下定决心，不要反复不定，避免产生恐惧以及不确定的情绪。热情和充满活力的人全力投入生活，坦然面对生活中的一切，对一切事情都保持正确的态度。

在实现目标的过程中，有一项原则是必须要遵循的，就是为了长远利益而牺牲眼前利益。

无悔的付出是制胜之道。除了付出以外，还有其他的路可以走吗？没有。除了连接每一个步伐之外，没有其他捷径。在平坦的大道上，只要一步一步地走就可以了。不需要谋略，不需要伎俩。只要一步一步稳当前进，总有一天会达到彼岸。

65

广交朋友，既可获取更多信息，又可增加情感的慰藉

马丁在一家外贸公司任销售经理,工作闲暇的时候他经常邀请一些同行中的朋友去吃饭、喝咖啡,或者是一起聊天。有一次,一位贸易公司的经理打电话说:“马丁,我有一个消息,据说羽绒服在俄罗斯的销售情况很好,许多城市现在都断货了。我没有这方面的外贸经营权,做不了这个生意。如果你能做羽绒服的销售,肯定会有大笔收入的!”

马丁挂断电话之后,立刻和在俄罗斯的朋友联系,确认了那边的市场情况果然如此。他马上在国内订购了大量的羽绒服,委托他在俄罗斯的朋友进行销售。订单源源不断,不到一个月的时间,马丁的销售额就有好几百万。其他的几家贸易公司得知这个情况,也纷纷跟进,开始出口羽绒服装,但是,市场份额已经被马丁抢先占领了。

65

广交朋友，既可获取更多信息，又可增加情感的慰藉。

过了一段时间,抢购羽绒服的热潮逐渐退去,市场渐渐冷清下来,马丁及时的撤走资金。跟风的那些公司只赚到微薄的利润,而马丁却以此大赚了一笔。

世界上有许多路,但是朋友之路是绝对不可以忽视的。多个朋友多条路,这句话在世界上许多国家都有相同意义的不同版本,多交朋友,少树敌人,对每个人都是有意义的忠告。

平时我们常常说人多力量大,说的就是众人产生合力的道理。在现代社会,分工细致,竞争日益残酷,单单凭借一个人的力量是不足以取得事业上的成就的。只有借助他人的力量,产生合力,才有可能创造出辉煌。

人是一种感情动物,必须时刻进行感情上的交流,生活中是需要友谊的。在迈向成功的道路上,要想坚持到底,仅仅依靠信念的支撑是不够的,还必须有友谊的滋润。良好的人际关系会使你获得一种强大的力量和热情,在成功时得到分享和提醒,在挫折时得到倾诉和鼓励,这必将会有助于你心理的有益平衡,从而有勇气迈向新的征程。

在现代社会,可以说掌握了信息就等于是把握住了成功。一条有用的信息可以使人功成名就,财源滚滚,而信息闭塞也可能会使人贻误时机,造成遗憾。

广交朋友,善于处理朋友之间的关系,无疑是一种十分有效的获取信息的途径,这样,你就能够在竞争中始终处于一种领先的地位,取得事业上的成功。

在许多人的心目当中,商场就是战场,到处都是尔虞我诈、你死我活的斗争,根本就没有什么人情。其实不完全是这样,要想在竞争之中立于不败之地,你就必须要广交朋友,他们能给你带来意想不到的收获。

垃圾只是放错地方的资源，商机其实无处不在

汤姆到远方旅行，走到了一个十分偏僻的地方。他在这里发现了许多长得很奇特的兰草。经过仔细的辨认之后，汤姆确定那是一种十分珍稀的兰花，名叫佛兰。他十分惊讶能在这里有如此意外收获，他决定带着这些花儿回到城里出售。

汤姆找到了当地的一家农户，说想借一把斧头。他对男主人讲明白来意，男主人很爽快地借给了他，还很热心地给他帮忙。当他看到汤姆要挖兰花的时候，他很诧异。便问汤姆：“我还以为你要挖什么值钱的东西呢。这种小草没什么用啊，以前我给牛割过一些带回去，可是家里的牛连闻都不闻一下。”帮过忙以后，农民很失望地走了。

几天之后，汤姆回到了城里，他带回去的几十株佛兰很快就以高

价卖出去了。汤姆成了富翁。

其实,这个世界上没有绝对无用的东西,只是利用的方式不同罢了。同一种事物,在不同人的眼里,或者在不同的际遇里,往往都有不同的价值。许多人很容易在平常的生活中发现商机。

曾经有一位事业上取得很大成就的富商建议创业者说:“一般人都会把自己的收入当作资本,而那些真正有才智的人会从损失中寻觅机会,获取丰厚的利益。”

想要做到这一点,就必须学会用另一种眼光看问题,不要自怨自艾,自我怜悯,那样做于事无补。要把你的注意力都放在目前可以利用和可以支配的资源上,千万不要随意丢弃,即使那只是一堆垃圾。如果你学会用这样的心态去看待事物,你就很有可能化腐朽为神奇。

其实,垃圾只是放错地方的资源,靠垃圾发财致富的人也大有人在。麦考尔公司的董事长是一个精明能干的犹太商人,他就是因为一堆垃圾而发了大财,名扬天下。

美国政府在1974年对自由女神像进行翻新,这项工程产生了一大堆废料,但是,就是这些堆积如山的铜块、螺丝、木材、泥沙成了这个犹太商人手中的资源。他安排了许多工人对废料进行分类处理,将废铜块熔化并铸造成了小的自由女神像,木料用来制作成神像的底座,废铅和废铝被打造成了纽约市广场的钥匙,就连那些包装过的泥沙也成了身价倍增的纪念品。一堆垃圾就这样转眼之间变成了350万美元。

这样的故事是否给你带来一些启示呢?不妨衡量一下,看看你同这些成功的商人还有多大的差距。不要停止发现和观察的眼睛,不要停止你创造性的思考。如果你能够把自己的遭遇看作商机,你就能够打败缺陷变成优势,就能够把损失看作利益。

人生常常背负了太多的负担，懂得“放下”才能快乐

杰克小的时候就十分喜欢钓鱼，一有时间他就跑到离家不远的湖边去钓鱼。在鲫鱼钓猎开禁之前的一天傍晚，杰克和他妈妈一起来到湖边钓鱼。放好了鱼饵之后，他把鱼线一次次地甩向湖心。忽然鱼竿的另一头变得很沉。杰克知道一定有大鱼上钩了，于是他急忙收起鱼线。终于，他用了很大的力气把一条竭力挣扎的大鱼拉出水面来。好大的一条鲫鱼啊！

在月光下面，鱼鳃一吐一纳地动着。妈妈拿起手电筒看看手表，已经是晚上 10 点了，但是这时离允许钓猎鲫鱼的时间还差了两个小时。

“把它放回去吧，杰克，”妈妈说“还会钓到别的鱼的。”“可是再也不会有这么大的鱼了。”杰克很伤心。他看了看周围，已经没有鱼艇

或者钓鱼的人了,但是他知道妈妈很坚持,所以忍痛将鲫鱼放回到湖里。

这是很多年以前的事情了,杰克长大以后成了一名令人尊敬的律师。他确实没有再钓到过那么大的一条鱼,但是他却为此十分感谢他的母亲。因为他通过自己的诚实、勤奋和遵守法规,获得了生活中的大鱼——事业上的成就。

一个人能够约束自己的得利之心,懂得自律,那么他在人生道路上就能把握好自己的命运。

很多时候,不是快乐离我们太遥远,而是我们根本不知道自己和快乐之间的距离。不是得到快乐太难,而是我们活得不够简单。

人们在年少的时候,因为心里没有什么现实的欲望,所以会很快快乐。但是长大的岁月,一路走来,心里装了太多的欲望,想要得到的东西太多了,于是变得沉重。快乐也就随着消失了。正是这些心里的沉重的欲望,让我们在斤斤计较当中无法得到快乐。

也许对于一个喜欢吃零食的孩子来说,买一颗钻石和买一块巧克力的钱几乎没什么区别,所以小孩子很容易得到满足,也很容易就感到快乐。

那些从来不胡思乱想的小动物们其实也很容易得到快乐。只要解决了吃饭的问题,瑞士的奶牛就会闲卧在阿尔卑斯山的斜坡上一边享受温暖的阳光,一边慢条斯理地反刍。非洲草原上的狮子吃饱以后,即使羚羊从身边经过,也懒得抬一下眼皮。

一位作家非常赞赏瑞士奶牛和非洲狮子的生存哲学,他说,假如你的饭量是三个面包,那么你为第四个面包所做的一切努力都是愚蠢的。

因此,你不快乐是因为你背负了太多的负担,这也是由于你的欲望所致,试着放下一些超重的欲望,你就会有一个新的发现。

许多问题其实没有想象得严重，诚恳地认个错 不失为良策

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

艾柏·赫巴曾经是闹得满城风雨的最具独特人格的作家之一，他尖酸的笔调常常惹起读者强烈的不满。但是赫巴很有为人处事的技巧，常常能够化解这些矛盾。

当一些愤怒的读者写信给他，表示对他某些文章的强烈不满，并在信的结尾痛骂他一顿的时候，赫巴就这样回复他：“回想起来，我也不完全同意自己的想法。我昨天写出的东西，今天也不见得完全的满意。我很高兴你对这件事情的看法。下一次你来到我附近的时候，希望我们可以当面交谈，交换彼此的意见。”

面对这样一个人，你还能够说什么呢？

当我们对的时候，我们就要试着温和地、巧妙地使对方同意我们

的看法。而当我们错了,就要诚实、迅速坦率地承认错误。这种技巧很有效,而且在任何情形下,都要比为自己争辩有用许多。

在生活中,无论你有那么聪明谨慎,都会不可避免地犯一些错误。

人如果犯了错误,一般都会有两种反应:一种是不肯承认自己的错误,还极力为自己辩解,这是可以被理解的。因为这是人的一种本能。如果认了错,自己脸面可能会受影响,在别人心中的威信会降低。而另一种就比较难,坦白认错。

死不认错的好处就是不用承担错误所造成的后果,即使要承担,也因为把其他人一起拖下水而责任变轻。这就是为什么证据明明就在眼前,还有人死不承认的道理。如果你犯下了大错,那么必定人尽皆知,狡辩也只能是此地无银三百两。如果所犯的错误证据确凿,即使狡辩的功夫一流,但责任还是逃不掉的,那又是何苦呢?这样做只能招来别人的厌恶,反而十分不划算。

而在你的工作生涯当中,承认自己的错误起码有以下几个好处:

首先,为自己塑造了勇于承担责任的形象,上司和同事也会因此而欣赏和接受你的作为。因为你把责任扛了下来,不会归过于他们,使人感到放心,自然会更加尊敬你,也更乐于跟你合作。

其次,可以借此磨炼自己面对错误的勇气 and 解决错误的能力,因为你不可能一辈子做事情都没有缺点,趁早培养这种能力,对你的未来会大有好处。

如果你认错真的遭到上司的责备,那么从另一个角度想,你正可以显出弱者的形象。弱者往往能得到别人的同情,获得别人的帮助。也许你还会因此而获得不少人心。

所以,如果犯了错误,不如诚恳地认错。何况,当你主动认错后,你会发现,其实许多问题并没有想像的那么严重。

遇到瓶颈时，换一个角度思考，情况也许有所改变

一位非常著名的诗人，最近常常觉得自己怎么都冲不出思想的牢笼，没有创作的灵感。于是他想到处走走，希望能够寻找到灵感。

有一天，他走到郊外，在一片林子里漫步，十分惬意。在温暖的阳光照耀下，一块巨大的牌子掩映在茂密的树林中，牌子上面写了四个十分醒目的大字：阳光不锈。诗人顿时惊呆了。没想到在这样的地方会看到这么有诗意的词语。如此深含寓意哲理的词绝对不是一般人能够想到的。诗人产生了对这位作者的仰慕，想亲自去拜访一下写出如此精辟绝妙的词语的高人。可是，当他走近这块大牌子的時候，突然间发现了被树丛挡住的那部分牌子上写着“钢制品厂”……

其实，在我们的身边有许多平平常常的东西，也许很普通，但是如果你换一个思考的角度，也许会有意想不到的收获。任何创意只

要能够转换视角,就会产生新的东西。

平时我们之所以不能创新或者不敢创新,常常是因为我们从惯性思维出发,以至顾虑重重,缩手缩脚。而一旦我们把同一个问题换一种角度来思考,就会发现很多新的机会。

麦克是一家大公司的高级主管,他面临一个两难的境地,一方面他非常喜欢自己的工作,也喜欢这个位置带来的薪水。但是另一方面,他非常讨厌他的老板,经过多年的忍受,最近他发觉自己已经到了忍无可忍的地步了。在经过慎重的考虑之后,他决定去猎头公司重新谋一个别的公司高级主管的职位。猎头公司告诉他,以他的条件,他可以跳槽到一家相当大规模的公司,待遇非常好。

回到家里,他把这些事情告诉了妻子。他的妻子是一位教师,那天刚好教过学生如何重新界定问题,也就是把你正在面对的问题换一个角度思考。她把上课的内容讲给麦克听,这给麦克很大的启发,一个大胆的想法在他的脑子里生成。

第二天,他又来到了猎头公司,这一次他是请公司替他的老板找工作。不久,他的老板接到了猎头公司打来的电话,请他去加盟别的公司,另谋高职。尽管他完全不知道这是他的下属和猎头公司共同努力的结果,但是正好他对自己现在的工作已经厌倦了,所以没考虑多久,他就接受了这份工作。

这件事情最奇妙的地方就在于老板接受了新的工作,结果他目前的位置空出来了。麦克申请了这个位置,于是他顺其自然地成为了新的老板。

这个故事当中,麦克的本意是想替自己找一份新的工作,躲开自己讨厌的老板,但是他想到了这样的方法,替他的老板找到一份新的工作,结果不仅继续做自己喜欢的工作,摆脱了令他心烦的老板,还意外地得到了升迁。

在现实生活中,当人们解决问题的时候,时常会遇到瓶颈,这是由于人们只在同一个角度停留造成的,如果能换一个视角,也就是我们一直所讲的换一个思考的角度,情况也许就会改变。

70

伟大的成功通常都是在经过许多次大错之后才得到的

~~~~~

一家公司濒临倒闭,管理层为了起死回生,决定执行裁员的计划,要裁掉企业职工的三分之一。有三种人名列其中:一是清洁工,二是汽车司机,三是没有任何技术的仓管人员。三种人总共有几十名。总经理找到他们谈话,说明了公司裁员的决定。清洁工说:“我们很重要,如果没有人来打扫卫生,没有干净整洁的环境,员工怎么能全身心地投入到工作当中?”汽车司机说:“我们很重要,如果这些产品不用汽车运输,怎么才能销售到市场?”仓管人员说:“我们很重要,如果没有我们,公司的货物谁来看管?岂不是要被贼偷光了。”总经理觉得他们说的话也都很有道理,权衡利弊,决定把他们都留下来,重新制定了策略。

最后,总经理叫人在公司门口悬挂了一块巨大的牌子,上面写

70

伟大的成功通常都是在经过许多次大错之后才得到的

着：“我很重要。”每天当员工上班的时候，首先看到这四个大字。所有的员工都认为领导很重视他们，因此工作也更加卖力。这句话调动了全体职工的积极性，几年以后公司迅速崛起，成为全行业最有名的企业之一。

你面临困境能够说出“我很重要”的话吗？试着说出来，就能够激发出你挑战困境的气魄来。

你是否曾经沮丧消沉，遭遇到严重的困境？你是否为了自己所犯下的错误过分自责？你可曾劳而无获？你是否因为希望破灭而心情沉重？

这些情形都不应该阻止你达成最后的目标。陷入困境正如冒险和胜利一样，是生命中必然具备的一个部分。伟大的成功通常都是在无数次的痛苦失败以后才得到的。萧伯纳曾经说过，克服危机是经过许多次的大错之后才得到的。

我们应该将陷入困境中的不利因素当作修正方向、再次奋斗的起点。面临困境时，要诚恳而客观地审视周围的形势，不要把失败归咎别人，而应该在自身找不足之处。分析陷入困境的过程和原由。重新制定一个计划，采取必要的措施改正。给自己足够的信心，一切重新开始。

我们知道，在克服危机的过程中，我们不仅时时受到外界的压力，而且还受到自身的挑战。自身是阻挡我们成功的最大敌人，需要靠我们自己的力量去应对。因此，我们要敢于做自己的对手，战胜自己。首先，在心理上做自己的对手，我们要有信心，要自信能够从失败的挫折中走出来。有了必胜的决心，才会有克服危机的可能。其次，我们应该对危机提出新的挑战，今天的我们要超越昨天的自己，一定要付出更多的努力。

我们应该以自己为对手，直面自己，战胜自己。就像前面所说的那样，时时为自己创立一定的危机或者挫败的情境，这样逼迫自己强大起来，永远立于不败之地。

## 在交际中记住他人的名字，这是十分有效的情感投资

在交际中记住他人的名字，这是十分有效的情感投资

安德鲁小的时候就表现出杰出的组织才华和领导天分。在他十几岁的时候，他发现人们把自己的名字看得很重要。他就利用这个发现赢得了别人的信任。

当他在苏格兰的时候，他还只是个小男孩，有一天他抓到了一只兔子，是一只母兔。他很快就发现了一整群的小兔子，但是却没有东西能够拿来喂养它们。他想出来一个很好的办法：他对邻居家的小孩子们说：“如果你们能够找到足够的牧草来喂这些可爱的小兔子，就可以用他们的名字命名这些兔子。”这个办法很灵。

好多年以后，他在商业界用同样的方法赚了几百万美金。有一次，他要把铁轨卖给宾夕法尼亚铁路公司，而该公司当时的董事长是艾格汤姆森，他就在匹兹堡建立了一个巨大的钢铁厂，取名叫做艾格



汤姆森钢铁厂。当宾夕法尼亚铁路公司需要铁轨的时候，艾格汤姆森第一个就想到了安德鲁。

安德鲁这种记住并且重视朋友和商业界人士名字的方法，是他的成功秘诀之一。他以能够叫出他的许多职工的名字而骄傲，而且他很得意地说，当他亲自主管钢铁厂的时候，从来没有发生过什么麻烦。

安德鲁被别人称为钢铁大王。其实他对钢铁制造过程方面的知识懂得的非常少，他手下的好几百人，都比他对钢铁更为在行。但是他知道如何为人处事，而这正是他成功的最大原因。

名字本来是一个符号，人们之所以看重它，是因为它包含着特殊的意义。名字和本人的尊严、地位和荣誉几乎是紧密联系在一起。甚至可以说，名字就是你，你就是那个名字。这一点在人际交往当中表现得十分明显。当人们的名字被别人遗忘，或者是被搞混，不管是不是有意的，都可能会带来不良的影响。轻者引起别人心理上的反感，拉开彼此距离，重者会影响彼此的感情，损害人际关系。

因此，为了友谊，为了交际成功，我们应该记住他人的名字，见面的时候把它很准确地叫出来。这样，一方面是出于礼貌，表达了尊重，另一方面又是珍视友谊的表现。从一定意义上来说，记住别人的名字是一种没什么成本而又十分有效的感情投资。记住他人的姓名就等于把一份友谊深藏在心里，记忆的时间越久，感情就越深刻，如同一瓶陈年老酒，越放就越醇。在交际中记得对方的名字，对方必定从中体会到你的情谊，感受到他在你心目中的位置，进而增加亲切感和认同感，加深彼此的感情。

首先，要用心记别人的名字。有的人记忆力很好，可以过目不忘，见一次就可以记住。这自然是最好。但是，大多数人没有这样的能力。所以，用心记住名字就成为了必要。我们应该善于交际，看重友谊。一般情况下，珍视友谊的人在记名字上就会表现出特别强的注意力。根据考察，在一般记忆力的基础上，注意力越集中，重视的

程度越高,就会记得越牢。甚至记忆力较差的人由于重视友谊,对于和他打过交道的人的名字会特别用心去记,同样可以记得十分清晰,多年不忘。

其次,对于记忆力不太好的人来说,不管是老朋友还是新朋友,在打过交道之后都应该把他们的名字记在某个本子上面,或者保存好对方的名片,这样,有时间的时候就打开本子和名片簿,翻看一下加深印象。这样就可以获得名字与友谊长久记忆的效果。

最后,还有这样的一种情况:也许你在路上遇见某个朋友,但是却忘记了他的名字,这样尴尬的情况下,就应该想办法了。有一次,在街上,一个人遇到了多年前的朋友,一时间竟然想不起他的名字。两个人谈了很久,聊了近况,最后分手时,他主动拿出纸笔把自己的名字和联系方式写下来,然后把笔递给朋友,说:“我们把联系方式留下来,以后就方便联系对方了。”朋友也写下了他的名字和电话,这样,对方的名字就深刻在他的脑海里,再也没有忘记。



72

## 让希望与你同行，并用热情把你的信念传给他人

一群孩子到山里面去野餐，大家玩得忘记了回去的时间，天很快就黑下来了，他们走错了方向迷路了。这个山区离孩子们居住的城市还有很远的路，他们只好聚集到一起等待天亮。在寒冷和饥饿中度过了恐怖的一夜之后，这些孩子在一起失声痛哭。“怎么办啊？我们都回不去了，爸爸妈妈永远也找不到我们了，”一个小男孩绝望的哭喊着，“我们会死在这里的。”

“不，不会的！”这时候，12岁的小女孩儿伊莲站起来，坚定地对大家说：“我们不会死在这里的。我爸爸说过，如果沿着小溪走下去，小溪会把你带到一条稍微大一点的河流，要是继续走下去，最终你会找到一个小城镇。我打算就这样沿着附近的这条小溪走，你们要是愿意的话，就跟着我走吧。”

孩子们在伊莲的带领下沿着这条小溪走着。结果，天亮以后，他们成功地走出了森林，看到了在不远处的城市。他们在救护人员的帮助下安全的回到了家。

在困境中，伊莲没有像其他的孩子那样惊慌失措，她没有绝望，而是相信父亲曾经教给她的道理，并且把自己的坚定信念传染给伙伴们，最终走出了那片森林。

当你能够坚持原则和立场、信守诺言，那么就会有许多的好处在等着你。这样的人我们是如何形容他们的呢？是忠诚可靠的，是足以信赖的，是可以托付事情的。你希望大家这样来形容你吗？你希望自己成为这样的人吗？大部分人的答案是肯定的。当你能够表里一致始终如一，那么就能够得到你所期望的快乐和幸福，离开你所不希望的痛苦了。

一个人若是丧失了希望之光，陷入无力自拔的境地，不啻于精神的扭曲和残废。你将感到沉重和压抑，如同羁绊于人生的囚笼。这情形持续的时间越长，带来的消极后果越严重。最终一切希望都化为乌有。

相信自己，绝对不放弃作为一个独特的重要的个人，具有重要的充实感，希望才能飞临你的身旁。换言之，只有全心全意地投入到生活当中，你才能获得希望。除此以外别无他法。这里没有什么神秘可言，只要你下决心排除外界的干扰，对可能遇到的困难和风险有充分的心理准备，你就完全可以改变自己的生活，在行动中发现自己生存的目的和意义。当然每个人的情况不同，但是只要你不惮于冒风险，不害怕失败，勇于创新，大胆尝试，你一定能够在生活中找到自己的位置。

73

## 消除自卑的最大秘诀就是在内心深处装满自信

亨利从小就体弱多病，渐渐地长大以后，他依然无法像其他的小朋友们那样快速地跑，或者是参加其他的一些体育活动。他觉得自己事事不如别人，慢慢养成了孤僻的性格。父母看见亨利这样，对他的未来也不抱有太大的希望。

升学考试的时候，老师告诉他说有些科目可以不参加考试。他的自尊心驱使他老师：“我可以参加！”老师很惊讶，但是还是答应了亨利的要求。亨利开始有些后悔自己的一时逞能，但是他忍住坚持下来，不仅顺利地通过考试，就连最没有把握的体育测试也得到了良好的成绩。

从荒凉的西部来到繁华的大城市上学，亨利产生了很大的自卑感。开学后的一个联欢会上，来自大城市的同学们都大显身手，引来



了众人的注目,亨利十分羡慕他们。该轮到亨利上场了,在心慌意乱之中,他暗示自己说:“我可以做到!”他鼓足勇气讲了一个家乡流行的笑话,同学们听着都笑得前仰后合,纷纷鼓掌。

从那以后,亨利对自己有了信心,时时刻刻鼓励自己。

亨利的经历告诉我们:要克服自己的自卑心理,得进行积极的自我暗示,不能总是顾虑自己有没有能力。事在人为,要说出“我能行”就相信自己一定能做到。即使一时间没能够实现目标,也不要轻言放弃,因为你从中至少获得了见识,增长了才干。

许多年轻人开始新的工作的时候,都希望能够达到高层位置,享受随之而来的成功。但是他们大多不具备必要的信心和决心,因此无法达到自己的愿望。他们认为自己的身份地位太低微,别人拥有的种种幸福与他们都相距太遥远,自己与那些伟大的人物无法相提并论……有这样的自卑心理,自然不会产生出人头地的念头。

自卑是一种消极的自我评价或者自我意识。具有自卑感的人总认为自己事事不如人,自惭形秽,丧失信心,进而悲观失望,不思进取。一个人若是被自卑感所控制,他的精神将会受到严重的束缚,聪明才智和创造力也会因此受到影响而无法正常发挥作用。所以,自卑是束缚创造力的一条绳索。

从环境角度来看,个人对自己的认识往往与外部环境对他的态度和评价紧密相关。例如某人的书法很不错,但是如果他能接触到的书法家和书法鉴赏家都对他的作品给予否定性的评价,那就非常有可能导致他对自己的书法能力的怀疑,从而产生自卑。

常言说,金无足赤,人无完人。无论是成功人士还是普通人,都会在某些方面表现出优势,在另外一些方面表现出劣势,也会或多或少地遭受挫折和打击,或者是得到外部环境的消极反馈。如果你产生了自卑感,自信心正在消失,可以试着寻找下一件相对容易完成的事情去做,成功以后便会获得一份喜悦,然后再寻找一个新的目标。在一段时期内要尽量避免承受失败的挫折,以后随着自信心的提高

逐步向更大的目标努力,通过不断地取得成功使自信心得到恢复和巩固。一个人的自信心的丧失,往往是在持续失败的挫折下产生的。每一次成功都是对自信心的强化。自信恢复一分,自卑感就减少一分。

自卑情结代表着深层的自我怀疑,而消除自卑情结最大的秘诀就是在你内心深处装满信心。只要对自己充满无可限量的信念,就能在你的身上产生自信。



## 成大事者须得仔细研究竞争对手，摸透他的底细

全球最大的零售连锁经营企业非沃尔玛莫属，它的负责人山姆沃尔顿的资产高达 250 亿美金。

当沃尔顿开第一家连锁店的时候，他的人生目标就是要成为整个行业中最顶尖的，当他达到这个目标的时候，所有的财富都会汹涌而来。

他每天要做的事情就是早上四点半起来工作，并且非常热情非常有行动力地来提供一流的服务。另外，每当他有空的时候，就不断地去研究他的竞争对手。

既然他的目标是成为整个行业中最顶尖的，他就必须确保自己做的每一件事情，采取的每一个服务策略，都比他的竞争对手更好。因此他不断地跑到竞争对手的店里，看他们到底做对了哪些事情，到

底哪里比他好，每次当沃尔玛发现竞争对手超过他的地方，都要立刻想办法，在那个领域超过他们。

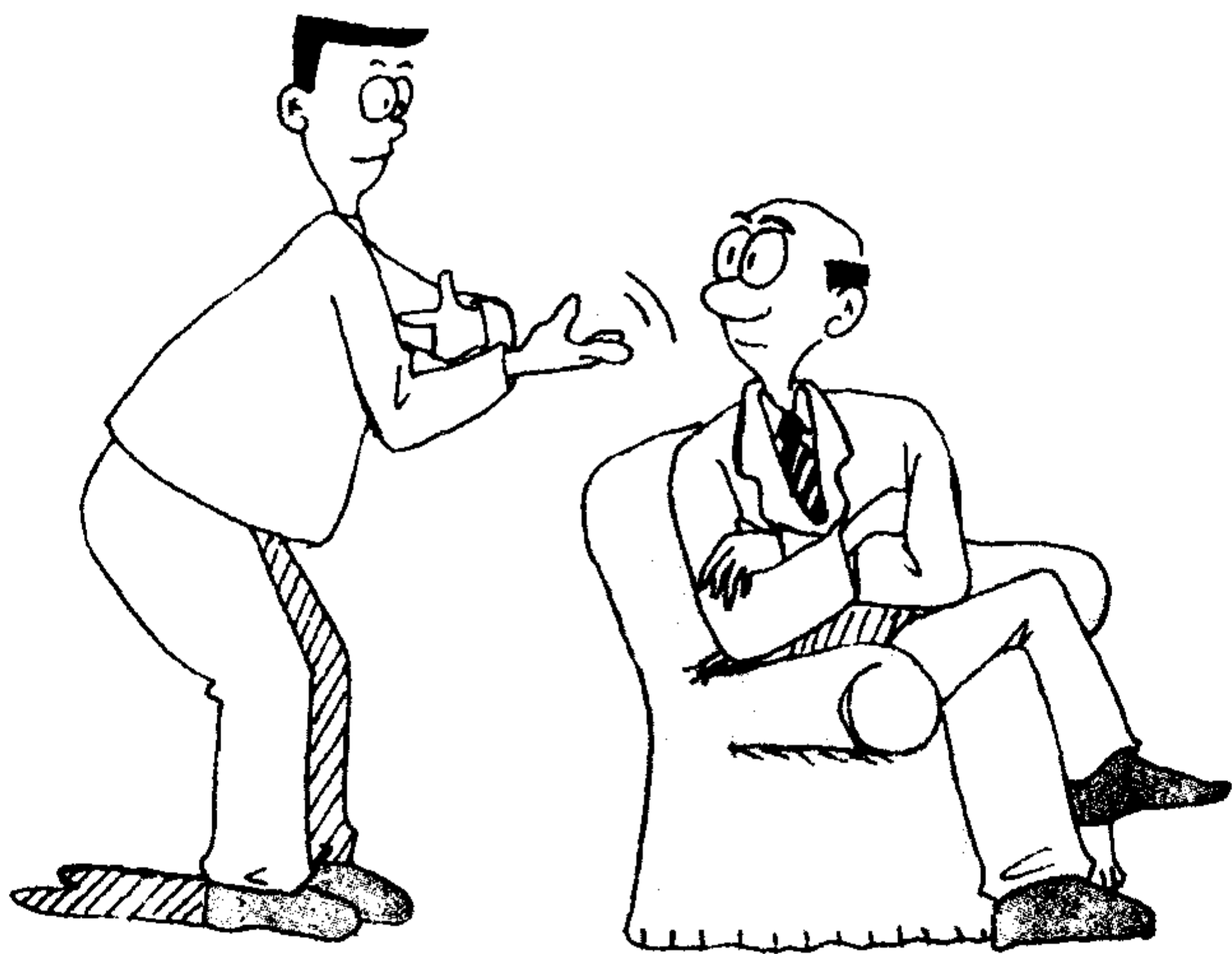
唯有了解对方，才有可能超越对方。唯有了解自己，才有办法发展自己。所以，生存者必须养成一个习惯：研究你的竞争对手。

对于竞争对手，无论他们是成功者还是失败者，我们都有研究的必要。

了解竞争对手为什么成功，以及他曾经犯过哪些错误，当我们在研究成功的时候，我们发现，要成功就必须要做成功者所做的事情，同时你也必须了解失败者做了哪些事情，让自己不要犯那些错误，为成功打下基础。

知己知彼，百战不殆。打仗是这个道理，做人和经商也是如此。成大事的法则之一就是仔细研究你的竞争对手，摸透他的底细。

竞争中的对手常常可以作为自己生活中的良师和榜样。要超过别人，巧妙地生存，使自己立于不败之地，就必须研究你的竞争对手。



# 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

---

柯立芝是1923年当选为美国总统的，他在任期间，美国经济出现前所未有的增长，被人称为“柯立芝繁荣”。这个总统平素以少言寡语出名，人们把他叫做“沉默的卡尔”，但是他也有出人意料的时候。

他的女秘书年轻漂亮，但是工作的时候经常因为粗心大意而犯错误。有一天早晨，柯立芝看见他的秘书走进办公室，于是说：“你今天穿的这身衣服很漂亮，正适合你这样年轻漂亮的小姐。”秘书受宠若惊，这话居然出自沉默寡言总统口中，确实很让人意外。柯立芝接着说：“但是你也不要因此而骄傲，我相信你的工作能力也能和你外表一样漂亮的。”果然从那天起，秘书工作更加认真，处理公文方面很少出错了。

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



一个朋友知道了这件事情,就问柯立芝,他轻描淡写地说:“这很简单。你见过理发师给人刮胡子吗?都是先给客人的脸上涂肥皂水,原因就是为了让刮起来使人不痛。”

称赞是鼓励员工的一个很好的办法,但是在他们犯错误的时候,也应当进行责备。如何做到恰到好处,达到目的又不伤害他人的自尊,这是最重要也是最难把握的。

假如你是公司的管理人员,当员工在工作中出现失误,为了纠正错误而责备他的时候,一定不要在大庭广众之下。

责备是对别人的否定,而否定又有轻重之别,所以,对于责备要慎重对待。

如果是员工本身的原因,由于缺乏干劲,工作没有主动性,你责备他一通也不见得会有什么效果。主动性要从内心激发出来,对他们的指责只能是隐晦的,在表面上要进行鼓励。

比如,他如果喜欢养植物,可以从这个角度入手,把工作和他的爱好联系到一起,能激发他的积极性,使其认真热情地去工作。不仅如此,这样的激励方法还能使员工产生一种责任感,而责任感恰恰是做好工作的前提。如此一来,员工必定能够心服口服,愉快地接受你的责备,因为他的努力得到了认可,积极性得到了肯定。

人们在受到责备的时候,都会感觉到不愉快。有的人却不是这样,对于责备是依然如故,我行我素。对于这样的人你应该从另外一个角度入手,利用称赞来使他们改掉毛病,进而增加你所领导的整体的工作效率。

不当着众人责备员工当然是最好不过的,可是,每一位领导都有自己的性格特点,有的领导比较冲动脾气很直接,尤其是看到某些员工犯了很严重的错误,影响到全体的时候,就可能火气爆发,当众责备别人。这时候,就必须采取补救的措施,使副作用减到最小。

某位经理脾气比较暴躁,而且对工作一丝不苟。如果他看到公司的部门经理工作不认真负责,或者是令他不够满意,他很多时候就

是当场指出不对的地方,甚至不注意场合。尽管他这样做是为了工作,部门经理心里也清楚,知道经理是对事不对人,但是情绪始终都会受到一些影响。事后,经理冷静下来,知道自己太过于冲动了,而且后来对部下解释说,这个部门平时的工作也是十分出色的,只是因为这种情况,产生一些小错误。于是经理马上进行“补救”的工作。那天下班之后,他派人把部门经理找过来说:“今天委屈你了,我当时太冲动,没有具体了解情况就责备你,请你原谅。不过,你们部门的工作还是需要提高的,相信在你的指挥下大家能做到这一点。”

这几句话使部门经理的心里得到了安慰,情绪恢复了许多,同时又产生被人信任的感觉,委屈都忘记了。

当你作为领导的时候,不妨学着巧妙地批评别人。



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

# 76

## 总有更高的目标等着你去努力争取，你便不会得过且过

---

有两个人是同村的村民，他们两个打赌看谁能够离开家乡走得最远，于是就同时从家乡出发，按照不同的方向分开走了。

其中的一个人走了十几天的路，渐渐地感到疲乏，他想：“我还是停下来吧，走了这么远的路，肯定超过他了。”于是他停下来休息，养足精神以后准备好行李，按照原路返回。半个月以后，他又回到家里，重新过起了原先的耕种的生活。

另外的那个人却这样走了7年，从没有回来。村里的人都猜想他可能是在外地遇到了危险，也许已经死了。大家都感叹不应该为了这个没有必要的赌赔掉自己的性命。

有一天，村子里来了浩浩荡荡的一队人马，大家都不知道发生了什么事情。当队伍接近时，突然有一个人很惊奇地叫着：“是他回来

了，他还没死！”人们看到了队伍的首领是那个离开村子7年的年轻人。如今他已经是军队的统帅了。

他下了马，向全村的人致意，然后说：“我要谢谢当年和我打赌的那个人，如果不是他，我也许没有今天。”人群中的那个人羞愧地说：“祝贺你。我到如今还是一个农夫，而你已经是高高在上的将军了。”

暂时满足的心态只能平平庸庸地生活。生活中许多人都是这样放弃努力，失去了出人头地的机会。

在那些浑浑噩噩度日、性情懒惰的人眼里，世界上一切好的位置好的机会都被别人占据了。这样懒惰成性的人，随便走到哪里都不会有他们的立足之地。社会上各处急切需要的，是那些敢于奋斗、有主见的人。一个大有前途随处可以立足的人，应该有思想，判断能力强，刻苦耐劳。那些专门埋怨没有机会或者命运不济的人，一辈子也不会成功。

一个敢于攀登人生高峰的人，性格中必定注入了永不止息的意志，并且决定他能够实现自己的目标。

在通往成功的人生征途中，有这样的三种人：放弃的人，半途而废的人和不断向上攀登的人。

那些选择放弃的人一开始就惧怕困难，因此他们拒绝前进，成为永远的落伍者；而半途而废的人可能经受了很大的挫折才获得他们现在的地位，他们现在拥有的东西也是经过努力奋斗才得来的。但是不幸的是恰恰是由于那些逆境，最终使他们开始权衡危险和收获，他们觉得付出太大，收获又太小。这样，半途而废放弃继续前行。另外还剩下一类人，那便是勇往直前的攀登者。和另外的两种人相比，攀登者也遭遇逆境，也面临坎坷，但是他们并不惧怕和气馁，他们在困难中奋然前进，永不言败。当然，攀登的代价是巨大的，但是收获同样也是很大的。那些胆怯的人将付出比攀登更大的代价，他们将不会知道自己能干什么和能完成什么，他们对自己的未来可能性没有任何的认识。

只有懦弱无能、无法克服自身危机的人，才一天到晚埋怨没有事情可做。那些自信靠自己的力量必然能够获得适当位置的热闹，不会跑到别人面前诉苦，只会自己埋头苦干。

如果你已经有了自己的目标，千万不可在得过且过的心态下自我陶醉，还会有更高的位置等着你去努力争取。这就需要你发挥更大的优势，去占领属于自己的阵地。





## 懂得规划好自己的人生，便等于登上了成功的列车

懂得规划好自己的人生，便等于登上了成功的列车

北方人习惯用驴来拉磨，可是驴往往都是很懒惰的，不肯卖力气干活儿。于是人们为此想出来一个办法，先把驴的眼睛用一块布蒙起来，不让它看到周围的东西，又用一些冒着香味的芝麻酱或者花生酱抹在驴的鼻子上面。驴看不见四周，鼻子闻到香味，以为前面一定有什么好吃的食物，于是它就拼命地向前追。当然，它这样茫然地转啊转，只能闻到香味，却吃不到任何食物。

很可怜，许多人也和这只拉磨的驴一样，在生活中盲目地追逐着，可是最终还是徒劳空忙一场。为什么会这样呢？如果人生没有值得为之奋斗的目标，就会出现这样的恶性循环的生活方式，乏味枯燥。

如果你已经意识到自己的问题的严重性和将自己目的明确的重

要性,那就应该赶快行动起来。需要注意的是,你的目标希望严格遵照自己的内心冲动来设立,必须十分清楚。只有这样,你才会形成目标意识,并产生一种强大的动力,促使自己去实现它。这样做会让你自身激发出强烈的进取心、丰富的想像力、无比的热忱、严格的自律和全力以赴的干劲。这些都是促使你获得成功的必要前提。

我们不妨按照下面这些步骤来考虑如何使自己的目的明确。

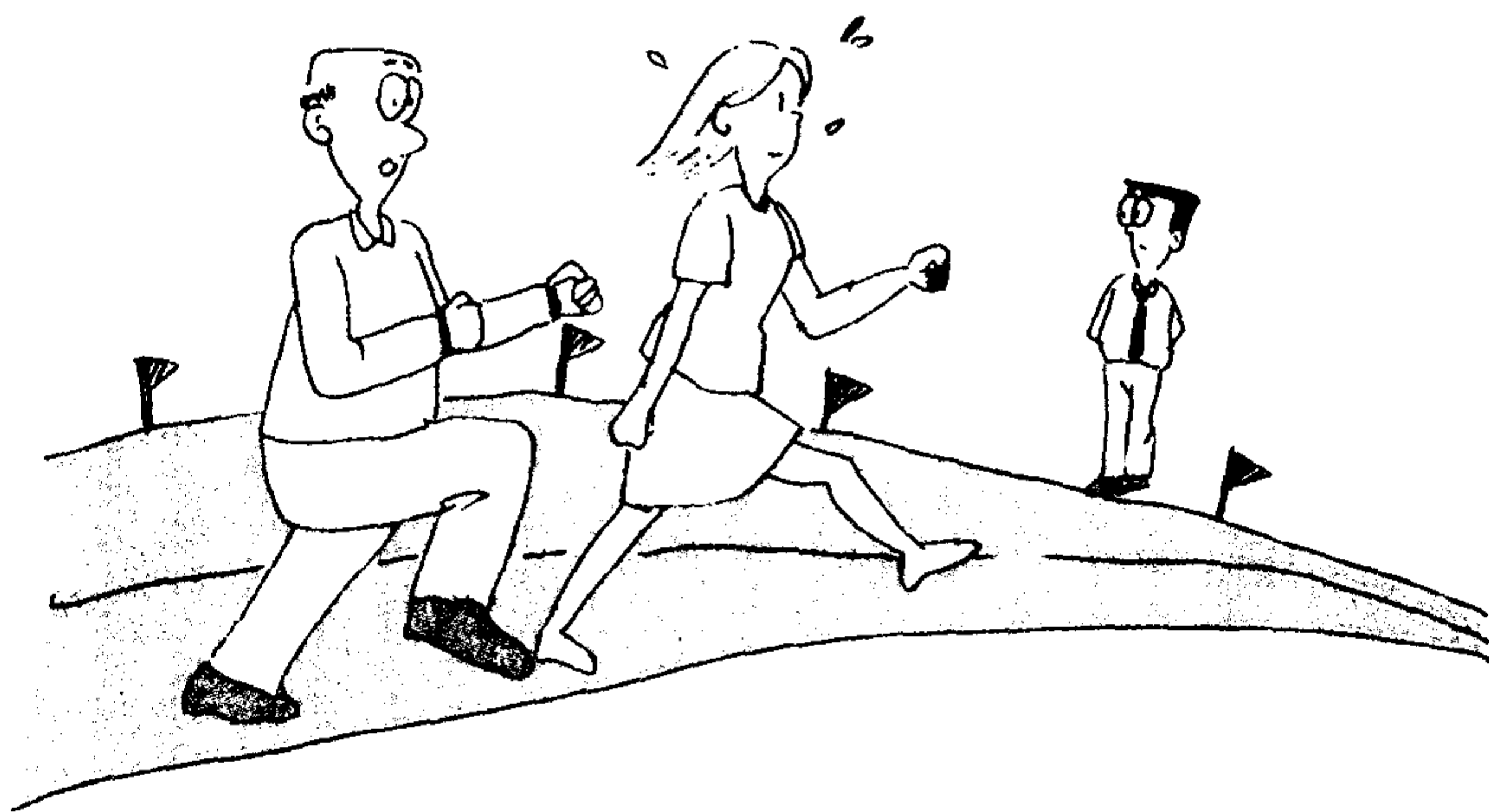
第一步,确定目标的大体框架。一个系统完整的目标应该包含人生的四大内容,即事业、金钱、爱情、健康。离开这四项去谈论成功是虚无不切实际的海市蜃楼。

第二步,把目标具体详细地写下来。光在头脑中有成功的念头是不够的,你应该把它写出来,一目了然,还可以提醒自己时时刻刻保持自觉性,同时也有利于你时刻对自己的目标进行补充和修改。当你面对一张白纸感到无从下手的时候,说明你對自己目标确信的程  
度还远远不够。人们在生活中要面临的选择很多,对于这些机会往往很难立刻做出决定,目的明确可以使你做出合理的判断。在犹豫的时候,默念事先写好的明确目标,可以使你对目标本身有更加明确的了解,使你及时调整方向,坚定地朝着既定的目标前进。

事实上,无论目标大小,一旦清楚地体现在纸上,就可以约束你的行为,提醒你一定要实现它完成它,这无疑是积极的推动作用。

第三步,利用大脑的潜意识,想象自己的目的已经实现。你可以试着这样做,每天睡觉之前或者其他可以利用的空闲时间,找个安静而又没有人打扰的地方,坐下来或者躺下来,闭上眼睛使全身放松下来,让自己处于一种无忧无虑、恬静自然的状态之中,脑子里面不再想其他的事情,一心想象自己的目标实现之后的情景,细心地体会和体验其中的愉悦心情。这种心理学上的技巧十分有效,对你的身心健康和事业绝对大有裨益。

按照这些步骤,我想你的计划基本上已经具备可行性了。当你制定目标和计划的时候,不要在乎别人的眼光。计划好你的生命,规



划好你的生命蓝图，是你的义务和责任，也是你个人的权利。伟大人物和凡夫俗子最大的差别就是，前者懂得预先规划好自己的一生，后者则不懂得或者不愿意计划自己的人生。

77

懂得规划好自己的人生，便等于登上了成功的列车



## 积极地运用微笑的力量，因为其所产生的价值不可估量

有这样的一个故事：在一家百货商店里，年轻的妈妈带着自己还不到4岁的儿子四处转，她的家很穷，所以即使儿子有喜欢的玩具她也没有钱买给他。妈妈感到很惭愧。他们走到了一架快照摄影机旁边，儿子拉着妈妈的手喃喃地说：“妈妈，我们照一张相吧。”妈妈弯下腰，轻轻地摸着儿子的额头，慈爱地说：“我们还是别照了，你的衣服太旧了。”儿子沉默了一会儿，抬起头来说：“可是妈妈，我仍然会面带微笑的！”

每次想到这个故事，就会被这个小男孩的纯真所感动。

英国的一位哲学家曾经说过：笑，是一种胜利的表现。在你意志消沉的时候，笑是最好的治疗。意志消沉是心理上的一种高原现象。

我们可以把它看作某种工作突破无方的时候,在低迷的状态下,为下次更大的飞跃而必要的准备阶段。所以说,我们无须为此而悲观。积极地运用这种笑的作用,我们就能够使悲观和紧张淡化。

微笑能够改变人生,可是并非人人都认识到微笑的不可估量的价值。微笑可以创造人际关系的奇迹,同时也可以改变我们自己。伟大的戏剧家莎士比亚说:“我宁愿让傻子逗我开心,也不要让一个精明的人令我伤悲。”人生苦短,谁不想开心快乐地度过?躲避悲伤趋向快乐,这也是人生的一个特点。整天脸色阴沉或者是毫无表情,很难受到人们欢迎。微笑可以改变我们,使我们受到人们的欢迎。

如果你对别人抱着友好的态度,对社会有好感,自然会笑口常开,久而久之,微笑会很自然的变成你自身的一部分。当你遇到别人的时候,如果心里想的是:“能遇见你真高兴啊!”把这种心情表现在脸上,你就会显得春风满面。

每天都应该抽出点时间去微笑。在家庭当中,也特别需要这样的调剂。微笑能够使你在社会上保持人际关系的融洽,家庭之中天伦之乐融融。当你心情很恶劣的时候,想办法让自己微笑出来,这是改变心情的最好的办法。无论你遇到的困难有多么大,处境有多么痛苦,你一旦笑了,就可以撑过去,不会被困难压倒,也不会向困境屈服。

如果你平时不太喜欢笑,但是很想学会怎么笑,那么可以先从搜索和剪贴各种趣事和笑料做起。搜集“资料”当然很花费时间,但是只建立一个简单的笑料档案却是很容易的事情,把你所喜欢的和别人代你找到的有意思的事情保存下来,另外再准备一个记事本,记下日常生活中快乐的事情,每当你翻阅起来的时候,一定会发出会心的微笑。这样也会使你的心情时常保持愉快。

笑和幽默是一对孪生兄弟,但是在运用他们的时候你要注意,不要把别人作为自己取笑的对象。如果在许多人的交谈当中,有一位生理上有缺陷的人,那么在说话的时候就要尽量避免容易使人联想



到缺陷方面的笑话。也不要随便取笑他人的过错和失误。在某种特殊的焦急氛围之中,不如把自己作为取笑的对象,文雅地自嘲,以此使整个场面松弛欢快。

对人微笑,对人运用笑和幽默,是想搞好人际关系,共同快乐地享受人生,并不是为了嘲笑别人,更不是为了和别人一较高下。否则,笑就会变成仇恨的种子。

我们应该用微笑诚恳待人,处理好人际关系,使工作和生活更加快乐。但是我们首先要懂得什么是快乐,怎样才能使别人得到快乐。要是损人利己,取笑他人的过失,嘲弄他人的缺陷,这样的笑是有百害而无一利。微笑是表示我们与人为善,助人为乐,正确地对待人生,正确地对待社会的态度。

## 自我炫耀往往刺伤他人，谦虚低调的人 也许智慧更多

一个人寄出了许多履历表到一些贸易公司应聘。其中有一家公司写了一封信给他：“虽然你自认文才很好，但是从你的许多来信当中，我们发现你的文章写的其实很差，而且语法上也有许多的错误。”这个人非常生气，但是转念一想：“对方可能说得很对，或许自己在语法及用词上面犯了一些错误，却一直不知道。”

于是他写了一张感谢卡给这个公司。几天之后，他再次受到这家公司的信函，通知他被录用了。

人们都喜欢谦虚的人，而不愿意与自以为是的人为伍。我们生活中常常会遇到一些好为人师的人，他们总是喜欢指出别人这样做得不合适，那样做得过分，似乎他什么都在行，对什么都可以说出个道理来。

这种自负,恰好是自卑心理的曲折表现。他们之所以这样表现,就是唯恐被别人轻视,他们炫耀的目的就是要提高自己的地位。可是这样做的结果只能是使他们捉襟见肘,遭人厌恶。道理很简单,你认为别人没有办好事情的能力,别人也不会把你的能力放在眼里。

谦虚的品德,对于人际交往很重要。一个人对自己应该是实事求是,不过高地评价自己,既肯接受别人的批评,又能虚心向别人请教。这样才能成为社会交往中受欢迎的人,一个背着自负的沉重包袱的人不可能是社会中受人欢迎的人。

谦虚应该是以坦诚为基础,否则就要陷入虚假的泥潭。比如讨论问题的时候,自己明明持有不同的意见,为表现谦虚而不明白地说出来,对方批评自己的时候,当面唯唯称是,背后却又发牢骚,也是虚假表现。

谦虚和虚假、虚荣不是一回事,如果一个人故作谦虚的姿态,以求得谦虚的美名,就是虚荣的一种常见的表现。这种虚荣心一旦被人们察觉,就不会有愉快的交往了。

具有谦虚的性格的人恪守的是一种平衡的关系,即使周围的人在对自己的认同上达到一种心理上的平衡,让别人感到卑下和失落。非但如此,谦虚很多时候还会让人感到高贵,感到比其他人强,即产生任何人都希望能获得的所谓优越感。所以,不让别人感到失落而使人产生优越感的秘诀之一便是在他面前恰当地表现自己的谦虚。

只有谦虚才能学到更多的知识,人外有人,天外有天,我们懂得的一切都没有什么了不起的,更不要说好为人师了。

一个人有才能是件值得佩服的事情,如果你再能用谦虚的美德来装饰,那就更值得敬佩了。

任何人的潜意识的里面都是争强好胜的,自我表现和炫耀往往都会刺伤别人,谦虚正是使你在人际交往当中受欢迎的有效方法。

不论你的目标是什么,如果你想要追求成功,谦虚都会是你必要的特质。在你到达成功的顶峰之后,你会发现谦虚更加重要,只有谦虚的人才能得到智慧。

## 注入快乐的思想 and 行为，生活便会美丽动人

从前有一位国王，他把国家治理得很好，可是他总是闷闷不乐。有一天，愁眉不展的国王召集来所有的大臣，要求他们给他一个最完美的人生解答，而这个解答必须能够适用在任何一种情况，包括失意、得意、烦恼、快乐、忧愁、成功、失败……大臣们都很紧张地去思考，给了国王许多的答案，但是没有一个答案令国王满意。这个时候，有一位德高望重的大臣走出来对国王说：“我想到一句话，一定符合您的意愿：‘一切都会过去的。’”

人生就是这样，有起有落，有得有失，有好有坏，这原本就是生命的常态。

如何让自己注入快乐的情绪呢？这是个很大的问题。因为养成快乐的习惯，可以减轻你的工作压力，更有利于创造出好的成绩。

那么怎样才能让自己快乐呢？生活快乐与否，完全取决于个人对事物的看法，因为生活是由思想造成的。

如果我们想的只是快乐的事情，我们就可以得到快乐。如果我们想的都是悲伤的事情，我们就会情绪低落。如果我们想到一些可怕的事情，我们就会感到害怕。如果我们想的是不好的念头，我们恐怕就不会安心了。如果我们想的尽是失败，我们就会失败。如果我们沉浸在自怜的情绪里，大概别人都会有意避开我们。

不如给自己指定一个快乐的计划，为了快乐而奋斗。

相信一切都会过去。

只为今天，我要很快乐。假如林肯所说的“大部分的人只要下决心都能很快乐”这句话是对的，那么快乐来自内心，而不是存在于外在。

只为今天，我要让自己适应一切，去试着调整一切来适应我的愿望。我要以这种态度接受我的家庭、我的事业和我的运气。

只为今天，我要爱护自己的身体。我要多参加一些运动，好好照顾自己。

只为今天，我要加强我的思想。我要学一些有用的东西，我不要做一个胡思乱想的人，我要看一些可以使自己头脑清醒的书。

只为今天，我要做一个讨人喜欢的人，外表要尽量修饰，衣着尽量得体，举止优雅，不去在乎别人的毁誉。对任何事情都不挑毛病，也不去干涉或者教训别人。

只为今天，我要试着只考虑怎么度过今天，而不把我一生的问题都一次解决。

只为今天，我要订下一个计划。我要写下每个小时该做些什么事情。这样可以避免过分的仓促和不安。

只为今天，为自己留下安静的半个小时，轻松一下。在这半个小时里，要使自己的生命充满希望。

只为今天，我要心中毫无惧怕。尤其是，我不要怕快乐，我要去



欣赏美的一切。

如果我们想培养平安和快乐的心境,有了快乐的思想 and 行为,你就能感到快乐。

在快乐中,你的生活便会丰富多彩。在快乐中,你的生活便会美丽动人。

# 81

## 铸就自己的信誉，但不要轻率许诺

珊诺常常和几个比他稍大一些的伙伴们在离家不远的公园里玩打仗的游戏。这天，一个伙伴扮演元帅，对珊诺说：“这次你是中士，旁边的这一大片地方都是我们的领地，我以元帅的名义命令你在这里站岗守卫。没有我的命令你不许离开岗位。”珊诺非常郑重地点头表示遵命，规规矩矩地站在那里，一动不动地坚守岗位。天黑以后，公园马上就要关门了，可是“元帅”还是没有出现。珊诺又饿又怕，因为诺言在先，他不敢撤离岗位。爸爸妈妈来找他也不肯回去。他妈妈没办法了，去找回他的伙伴中扮演少校的孩子，“少校”对珊诺说：“中士，我命令你离开岗位。”珊诺听到命令，才高兴地说：“是，少校，遵命！”

从不谙世事的珊诺身上，我们可以看到一种为人的可贵品质，那

就是信守自己的诺言。以信为本，一诺千金。

与人交往当中切不可不诚实。你只有付出一片真心，才能换回对方的真意，你们才能由陌生走向熟悉，最后成为知己。诚信在与人交往当中占据着非常重要的位置，不可以对其视而不见。

获得众人的信任，铸就自己的信誉，不论你采取什么样的方法，诚实守信是最根本的要诀。许多事实可以证明这一点，国内外众多知名度很高的企业无不把信誉推到第一位，备受敬仰的人无不是守信的楷模。

那么如何才能做到信守诺言呢？

首先，你在许诺的时候是否想过：“我真的能够履行诺言吗？”如果你对自己的能力有正确的估计的话，你就可以很容易地回答这个问题了。在感到自己做不到的时候，最好不要轻率的向别人许诺，这样别人只能表示遗憾，并不会认为你说话不算数，因而不会产生对你的不信任感；在很多情况下，事情和形式已经变化了，你做不到但并没有许诺，事后你也不会受窘。



其次,在你已经做出承诺以后,你就应该认真地对待,努力地去实现它。

最后,如果你做不到曾经许诺过的事情就应该及时地通知对方,你的充足的理由和诚实的歉意,会使别人原谅你的,同时也可以避免许多不必要的损失。

如果失信于人,不仅显示出人格的卑贱,品行不端,而且是一种不顾长远的一种愚蠢的行为,终将一事无成。失信于人,大丈夫不为,智者不为。

无论你对哪一件事情许诺,都必须慎重的掂量自己,无论是对亲人,对同事,对朋友,对上司,对下属,对什么人都是这样的。无论你的许诺在什么样的时候做出的都是一样。你的许诺价值千金。

守信誉,是一种值得敬佩的美德,与人交往的时候,只要这个根本存在,别人还是信任你的,其他方面的缺陷或许还有弥补的机会。若是失去了这个根本,别人不相信你了,不再愿意和你共事,不愿意与你再打交道,那么你只能去孤军奋战。

信誉实际上就是你的资本。信守自己的诺言是一种良好的处事形象。

## 慷慨与宽容是一种卓越的品行，往往能决定人生的大局

加拿大的杰斯帕国家公园里，有一座山以伊笛丝·卡薇尔的名字命名，纪念在1915年10月12日被德国行刑队枪毙的护士。

临刑那天早晨，一个英国教士走进她的牢房，为她做临终祈祷，她说了两句不朽的话，后来这两句话被刻在了她的纪念碑上面：“我知道光是爱国还不够，我一定不能对任何人抱有敌意和怨恨。”

虽然我们不会面临卡薇尔那样的遭遇，但是她那种宽恕一切人的精神却有着普遍的意义。只要我们心中怀着一个善的准则，并以此作为生命孜孜追求的志向，那么，任何不如意的打击都不会使我们对这个世界中的人们产生抱怨或者仇恨。

卡耐基在他的《报复的代价太高了》文章中曾经这样写道：“我认识的一些女人，她们的脸因为怨恨而有皱纹，因为悔恨而变了形，表

情僵硬。不管怎样美容,对她们容貌地改进,也比不上她心里充满了宽容、温柔和爱所能改进的一半。”

宽容的性格往往能够决定人生的大局。对任何人,如果能够在言谈举止中表现出亲切与和善,她自身的吸引力就会在不知不觉中大增。性情温和的人,往往到处能够得到他人的欢迎,也能够处处得到他人的帮助。在社交上,如果你能处处表现出爱人与和善的精神,乐于助人,那么就能使自己犹如磁石一般,吸引众多的朋友。而一个只肯为自己打算的人,到处会受人鄙弃。

慷慨和宽宏大量,也是获得朋友的要素。一个宽容大度慷慨的人,常常能够赢得人心。

在谈话和做事过程中,要赞扬他人的长处,而不去暴露他人的短处。那种习惯轻视他人、喜欢寻找他人的缺点的人,是不可信赖的,也不值得交结。

轻视和嫉妒他人往往是一个人心胸狭窄、思想不健康的表现,也是一个人思想浅薄和狭隘的表现,这种人不但不能认识他人的长处,还不能发现自己的短处。而有着健康的心理,对人宽宏大量的人,非但能够认识他人的长处,更能发现自己的短处。





吸引他人最好的方法，就是要使自己对他人的事情很关心、很感兴趣。但是你不能做作，你必须真心地对别人关心，对别人感兴趣。

好多人之所以不能吸引他人，是因为他们的心灵与外界隔绝，他们专注于自己。与外界隔绝，久而久之，便足以使自己陷于孤独的境地。

一个人要真正吸引他人，应该具有种种良好的德行，自私、卑鄙、嫉妒都不能赢得人心；非但不能赢得人心，还会处处不受人们的欢迎。穷苦的青年男女们刚刚跨入社会的时候，往往容易羡慕那些家资万贯、无须为生计发愁的富家子弟。其实那些富家子弟没什么值得羡慕的，只要在自己身上培养磁铁般的吸引力，便必定能够立身社会，这种卓越品性所具有的力量，远远超过金钱的力量。

# 83

## 专注而有效的倾听可以令你得到非常重要的消息

美国南北战争的时候曾经一度陷入一个困难的境地,作为当时的美国总统,林肯心中有来自许多方面的压力。有一天,他邀请一位多年的好友来到白宫,让他倾听自己的问题。

林肯同这位朋友聊了一个下午,其间,他谈到了自己发表一篇解放黑人奴隶宣言是否可行的问题。林肯一一陈述这一行动的可行和不可行的理由,然后把一些信笺和报纸上的文章念出来。有许多人责怪他不解放黑奴,另外有许多人则因为怕他解放黑奴而咒骂他。

聊完了这些,林肯和他的好友握手告别,连他的看法都没有问一句,就直接派人把他送走了。

这位老朋友后来回忆时说:那时候的林肯一个人说个不停,又不断地进行思考。这似乎使他的思路越来越清晰。说过以后,他的心

情似乎变得舒畅多了。

的确是这样,当时遇到巨大困难的林肯总统,需要的不是别人给他的忠告,而是需要一个很友善具有耐心的聆听者,以便减缓自己的心理压力,从而解脱苦闷。这是人们遇到困难的时候所需要的。心理学家已经证实过,倾听能够减除对方的心理压力。当人们有了心理负担和问题的时候,能有一个合适的倾听者是最好的解脱方法之一。一个牢骚满腹,甚至是最不容易对付的人,在一个有耐心和同情心的倾听者面前都常常会软化而变得通情达理。

倾听可以学习他人的优点,使自己更加聪明,同时摆脱自我,成为一个谦虚的受人们欢迎的人。每个人都有他的长处和特色,倾听将使我们能够取人所长,补己之短,同时防备别人的缺点错误在自己的身上出现,这样便能使自己更加聪明。当你把注意力集中到倾听和理解对方的时候,便会很容易地摆脱掉人们比较讨厌的自我纠缠。这样你会很容易成为一个受人欢迎的谦虚的人。

少说多听,还可以保护自己必要的秘密。当你说话过多的时候,就有可能把自己不想说的秘密泄露出来,这对某些人来说将会带来不良的后果。做生意谈判的时候,有经验的生意人常常先把自己的底牌藏起来,注意倾听对方的谈话,在了解了对方的情况之后,才把自己的牌亮出来。

《圣经》中说,上帝赐给我们两只耳朵一个嘴巴就是要我们少说多听。倾听在人际关系中有重要的实用价值,可以在各种人际交往当中广泛的应用。但是在现实生活中,却有相当多的人不能很好地运用倾听来沟通人际关系。

成功的交际不仅仅需要我们会说会表达,而且还需要我们能够会倾听。有时候,会听甚至比会说更为重要。耳朵不过是一个信息接受的工具,在听的同时还要用脑子对信息进行分析,并且能够抓住本意,才称得上是会听。简而言之,会听是积极能动的接受和处理信息的能力。会听在交际中的重要性是显而易见的。

会听是一种重要的交际品格。专注的倾听能够体现出对交际对象的尊重。全神贯注地听表明你对对方意见的关心和重视。一般人都希望自己说出的话受到他人的重视,对此他们感到高兴和鼓舞。如果人家说话的时候你心不在焉,东张西望,对方会感到失望和不满,甚至导致交际失败。

会听是会说的前提。听的任务是收集信息,为说提供目标和依据。通常人们说话的速度比较快,而且转瞬即逝,如果不会听,就会把很多信息漏掉了。有时候人们说话并不直接表露,甚至有意地委婉曲折地表达,寓意深藏,正话反说,甚至还可能设置语言陷阱。如果不会听,就可能出现问问题,掉进陷阱之中。出现本来应该强烈反击你却是一无所应的情况。或是本来应该这样回答,你却答非所问,甚至曲解人意,闹出笑话来。有些人在交际场合应对的事物,就是由于不会听造成的。而一个善于听的人却常常可以在交际中出其不意地制服对手。

做一个好的听众,鼓励别人说说他们自己,可以很好地改善人际关系。别人有别人的想法,能够用心去倾听别人的话,才能有效调节关系。

## 挫折和压力之下爆发的潜能会带来意想不到的成功

一位动物学家对生活在非洲大草原的羚羊进行研究。他发现东岸羚羊群的繁殖能力比西岸的强，奔跑的速度也不一样。

对于这些差别，动物学家曾经百思不得其解，因为这些羚羊的生存环境和属类都相同，饲料来源也一样，都是以同一种牧草为主。

有一年，他在动物保护协会的协助下，在东西两岸各捉了几只羚羊，把它们送往对岸。结果，它们繁殖都很快，而且十分健康。但是被运送到西岸的羚羊只剩下了一半。

这位动物学家终于明白了，东岸的羚羊之所以强健，是因为在它们的附近生活着一个狼群，西岸的羚羊之所以弱小，正是因为缺少了这么一群天敌。

没有天敌的动物往往最先灭绝，有天敌的动物则会逐步繁衍壮

大。大自然的这一现象给人类带来了深刻的启示。

美国著名的成功学大师曾经说过,潜能是一个成功者的重磅炸弹,这句话说得很妙。你身上有多少潜能?这个问题可能只有你自己才知道。潜能是一个人敢于挑战压力的保证。

人在绝境或者有巨大压力的时候,往往会爆发出不同寻常的潜力。人的潜能指的是这样的心理力量,大脑潜力。我们每个人都有巨大的潜能可以开发,一般人只用了自己潜在能力的十分之一,甚至还不到。

没有压力就没有动力,人类的进化被看作是生物进化与文化进化相互作用的结果,而且文化进化的作用越来越使人自信主动。大脑是越用越聪明的,生活越创新越有意义。难道你要拒绝文化进化,拒绝开发你的潜能吗?

事情常常是这样,人们在某种巨大压力的驱使下,能够使自己的体力和耐力达到正常情况下绝不能达到的程度。一个神经错乱的人,当他发狂的时候,为什么会有正常情况下不可能的体力呢?就是因为人的身体具有潜在的力量。

当你遇到打击时,压力可能会使你发现身上具备许多能力,这时它可以转化为成功的因素,不幸的压力也可以化成成功的动力。

当你遇到挫折或者压力的时候,不要浪费时间去计算你受到了多少损失。相反的,你应该计算一下你从这些事情当中可以得到多少收获和资产。你将会发现你所得到的,远远比你失去的要多许多。



# 85

## 埋头苦干但头脑混乱，注定不能取得胜利

---

一个老教授在退休之后，应邀去一所偏僻的山村小学，到那里传授教学经验。

有一天，当他要结束在山区某所小学的拜访行程赶往其他地方的时候，许多小学生都依依不舍，老教授十分感动。当时便对学生们许下诺言，如果下次再来的时候看到谁的课桌最整洁，他就给谁一份小礼物。

老教授离开以后，每次到星期三的早上，所有的同学都把自己的桌面收拾得干净整齐，因为星期三是老教授例行前来拜访的日子。

其中的一个学生的想法和其他的同学不一样。他害怕老教授会在星期三以外的日子突然到来。于是他每天早上都将自己的桌椅收拾干净整齐。

85  
埋头苦干但头脑混乱，注定不能取得胜利

但是往往上午收拾妥当的桌面,到了下午便一下子又凌乱起来。他担心老教授会在他桌子乱糟糟的时候突然来到,所以又在下午的时候再收拾一次。尽管如此,他还是觉得不稳妥,如果教授在一个小时之后出现,仍然会看到他的桌子凌乱。所以他下定决心每小时都收拾一次。时间长了,他渐渐发现自己不再像从前那样没有条理,桌椅总是整齐的。

最后,他终于想通了,这才清楚要时时刻刻地保持整齐随时欢迎老教授的光临。

这个孩子从此养成了保持整洁的习惯。多年以后,当因为这个好习惯而受益时,他明白了当年老教授的神秘礼物的可贵。

良好的习惯是成功的开始,是帮助你成功的良师益友。做事情有条理、有次序的人即使才能平庸,他们的事业也往往会取得一定的成就。

有这样一位性子急躁的人,不管你在什么时候遇见他都是匆匆忙忙的。如果要和他谈话,他只能拿出几分钟的时间,时间长一点,就要拿出表来看时间,暗示他很忙还有工作要去做。他的公司业务量很大,但是很没效率。原因主要是他在工作上毫无次序,做起事情来也常常为杂乱的东西所阻碍。结果事情是一团糟,他的办公桌简直就是一个垃圾堆。他经常忙得没有时间来整理自己的东西,即使有时间也不知道该怎样去整理和安放。

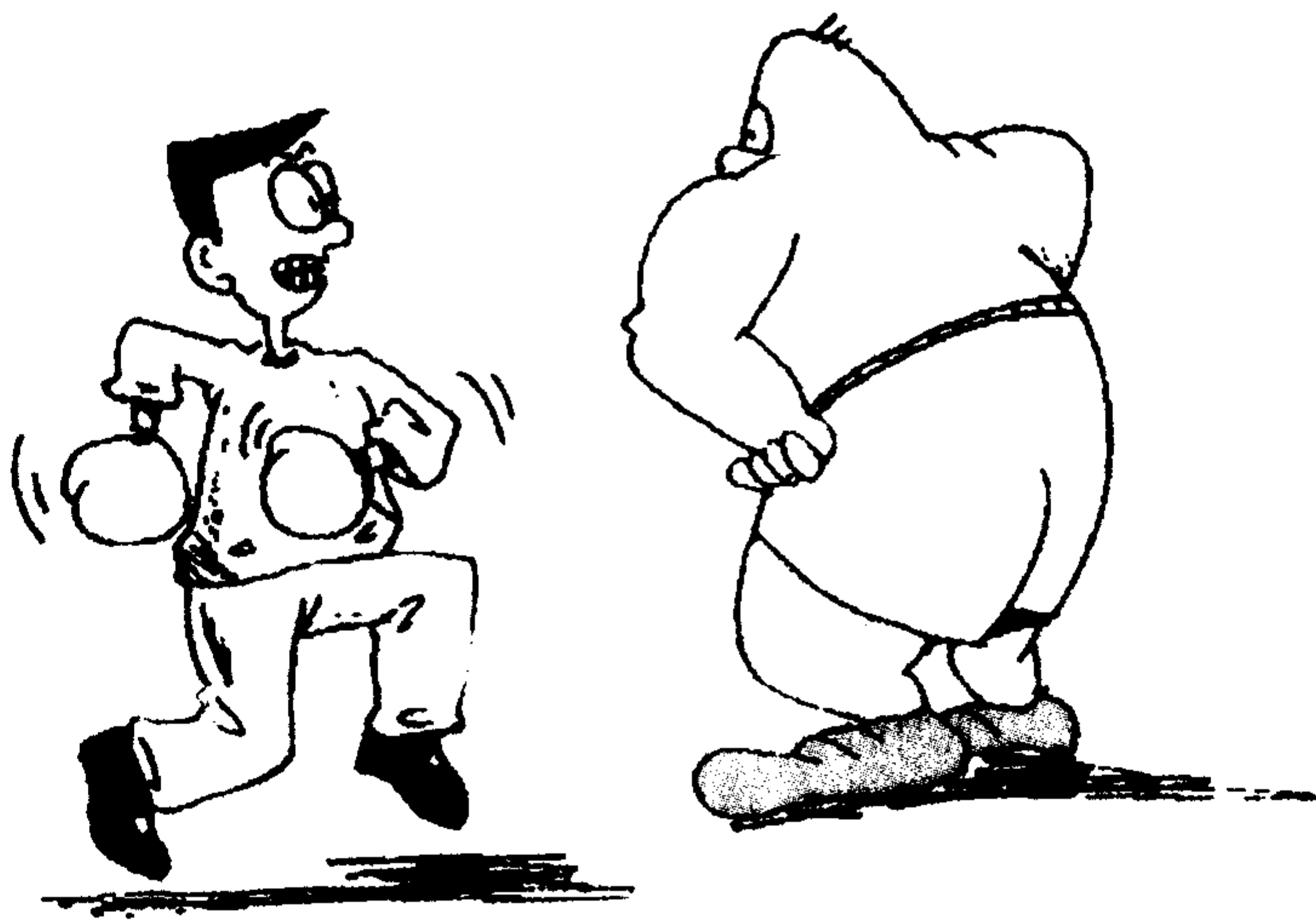
而另外一个与这个人同行的竞争者,恰恰与他相反。他做事非常镇静,从来不显出忙碌的样子。别人无论有什么事情和他商谈,他总是彬彬有礼。在他的公司里,所有的员工都埋头苦干,各种东西也都安放得有条不紊,各种事务也都安排得恰到好处。

他每天晚上都整理自己的办公桌,对于重要的文件都整理得井井有条。所以,尽管他经营的规模比他的竞争对手大很多,但别人根本看不出他慌乱。因为工作有次序,处理事情有条理,所以在办公室里他绝不浪费时间,不会扰乱自己的神志,办事效率也相当高。从这

个角度来看,有良好习惯的人,做事情有方法有秩序,时间也一定很充足,事业也必定能够按照预定的计划进行。

不良的习惯如同垃圾,需要及时清理和打扫。唯有那些办事有次序有条理的人,才会成大事。而那种头脑混乱,做事没有次序没有条理的人,是没办法成就大事的。

做事良好的习惯,也像其他的习惯一样,要从小事情做起,早日加以训练,只有这样,成功的机会才能早日到来。



# 86

## 对于工作不够敬业，那么你以后的成就会相当有限

---

有一个男孩业余时间帮人家割草，赚一些零用钱，他做事十分认真仔细。一天下午，他打电话给一位太太，说：“请问您需要人割草吗？”那位太太回答：“不用了，我已经雇佣了割草的工人。”男孩又说：“我可以帮您把花丛里的杂草拔掉。”那位太太回答：“我雇的割草工也做了。”男孩继续说：“我会帮您把草和四周的灌木剪齐。”那位太太说：“我请来的那个男孩已经做过了。谢谢你，我现在不需要别的割草工人了。”男孩礼貌地挂断了电话。这时候，他的弟弟问他：“你不是已经在这位太太家里打工了吗？怎么还要打给她电话呢？”男孩回答说：“我只是想知道自己做得好不好。”

这是一个关于敬业的故事。所谓敬业就是尊重自己的工作，认真负责。在心理上有两个层次的含义，一是拿人家的酬劳就替人家

工作，另外一种则是把工作当成自己的事情，十分尽职尽责，一丝不苟。

大部分的人在社会中，做事情都是为了雇主，而不觉得这件事情与自己有多大的关系。实际上，这些事情是为了自己，因为敬业的人能从工作当中学习到比别人多的经验，而这些经验便是你向上发展的奠基，就算以后从事的行业不同，你的工作方法也会给你带来帮助。因此，以老板的心态对待公司的人，从事任何行业都容易获得成功。

有的人天生就具备敬业精神，任何工作只要一接手就会废寝忘食，但是有一些人敬业精神则是需要培养和锻炼。如果你自己认为敬业精神不够，那么就应该趁自己年轻的时候强迫自己培养出敬业精神，以老板的心态对待工作。经过一段时间以后，你会发现这样的思维方式已经成为习惯。

把敬业变成自己的习惯以后，或许不能立刻为你带来某种好处，但是可以肯定的是，把不敬业变成习惯的人，他的成就会相当有限，因为他的散漫、马虎和不负责任的心态已经深入他的意识和观念当中，做什么事情的第一反应便都是这样，结果必然可想而知。如果到了中年时期依然如故，那么这一生很容易就这样浪费掉了，成为平庸的人。

所以，以老板的心态对待公司，短期看来是为了上司，实际上是为了你自己。

# 87

## 良好的同事关系，能在竞争与协作中寻求一种平衡

每年的冬天，牧场都要面临着突如其来的暴风雪，牛成群的死亡，牧场主人因此损失惨重。当冰冷的暴风雪横扫侵袭牧场的时候，咆哮不止的狂风将雪吹成许多巨大的雪块，四周的温度急剧地下降，成群结队的牛都背对着暴风，缓缓地移到下风处，它们分散的躲开，任凭暴风雪吹袭，导致集体死亡。然而有一种名叫荷里福牛的，遇到狂风暴雪的时候，它们则是肩并肩头挨着头地挤在一起。出乎人们意料的是，它们的死亡几率非常低，损失非常小。

我们都应该明白，只有在困境中相互扶持，目标一致，方向统一，才能达成最后的胜利。

在工作中也体现出这样的道理。共同从事一项工作的同事之间必须维持一种关系。如果你想在工作岗位上干出一番事业，做



出令人称赞的成绩,就必须学会与同事合作。虽然同事之间存在着利害的冲突是不可避免的,但是也并不能说明同事与同事就是水火不相容的关系。

同事之间既有竞争又有合作,既要搞好团结协作,又要谨慎小心地守住自己的发展区域,在竞争与合作中寻求一种平衡。而且,协调好与同事的关系,可以作为一种资源储存起来以便随时取用。通过与周围同事的和平共处和良好交往,可以学习到很多你从别的途径学不到的东西。与同事和平共处,打下良好的群众基础,你在仕途上才会大步前进。

其实,同事是另外一种朋友,一种相互之间既有利益冲突,又有合作基础的朋友。为什么我们能够宽容地对待自己的朋友,却不能用相同的心态对待自己的同事呢?作为同一家单位的同事,如果同时进入单位,同时升迁的话,感情就会更加密切。但是,如果其中一个人升迁得特别快,而另一个人比较慢,那么他们之间就会因为嫉妒而产生裂痕。为什么感情的裂痕一般都是由升迁比较慢的人引起的呢?



原因就是他们缺乏优越感意识。升迁比较快的人是不会找升迁比较慢的人的缺点的。然而升迁慢的人,脾气却会因此而变得暴躁,结果只是令自己的人际关系更加糟糕。

在一家公司里,同事之间免不了要相互帮忙,你对这样的事情应该采取什么样的态度呢?平常我们总是说“助人为乐”,但是在办公室这个战场上,怎样助人为乐才能真正成为乐趣,才能被对方所接受呢?“今天要是不加班的话,我手头的工作是无论如何都完成不了的。”假如有一个同事一边看着时间一边叹着气地说这些话时,你也许会对他说:“真是辛苦你了,要不我来帮你忙吧。”这样的话,那位加班的同事心里将是非常感激你的。

除此之外,不要在同事的背后议论长短。议论别人的是非,虽然可以一时发泄心中的苦闷,虽然大家也都清楚这是很不好的行为,可是免不了还是要说一通,然而经常说别人是非的人,有一天大家都可能成为了他批评的对象,因此慢慢地大家都会对他敬而远之。

# 88

## 不要被琐事弄得焦头烂额，你必须从中走出

---

在一个偏远的小村庄里，被沙漠围困的人们守着这一片绿洲有几千年了。他们总是试图走出去，但是总是又走回到原地，他们由此认定了这个沙漠是走不出去的。

但是，忽然有一天，村子里来了一位探险家，人们都围住他好奇地问外面的世界是什么样的。探险家在沙漠中迷失方向，无意中走进了这个村庄，他询问如何走出去。人们不断地劝说他打消这个念头，不要去冒险。“这个沙漠是走不出去的，我们祖祖辈辈都没有走出去过。”村子里的人都这么说。

探险家并没有相信他们的话，谢过他们的好意，还是执意一个人出发了。在沙漠里没有方向无疑是死路一条，探险家白天休息，晚上看着北斗星行走，有了方向，走出沙漠就成了简单的事情。只用了三

88

不要被琐事弄得焦头烂额，你必须从中走出

天的时间,探险家便走出了村里人认为是死路的沙漠。

在寻找成功的道路中,因循守旧的个性必须要克服掉,否则将成为自己的障碍。不要指望未来某个时候自己的情况会有些好转,而将就着过日子。如果你不改变自己因循守旧的习惯,那些转机将永远都不会有。事物有一个可悲的趋势,那就是它们永远都不会自我转变。靠精神上的期待,是没什么帮助的,它将永远不会把你带到一个目的地。

要对自己说:我已经明白,并且要动手干起来。除非你去促成事物的转变,否则,未来的情况将是依然如故。

要从自己身上找出因循守旧的原因,你可以试着问自己:是否过多的依赖自己的朋友?还是过于沉湎于厌倦的职业?拒绝做任何对于自己也许是一种挑战的事情吗?推迟那些费力或者令人讨厌的事情吗?计划着一些令人激动的事情,但是从来不实现这些计划吗?一旦面临困难的任务或者到了某个将使自己处于危险境地的场合时,便立刻变得忧心忡忡吗?

有这样一种人,他们要做的事情是如此之多,以至分散了自己的精力,周而复始地忙这忙那,整天被一些细枝末节的小事情拖累着,使自己离成功越来越远。

仔细地考虑一下,你将很容易诊断出自己因循守旧的原因所在。从根本上来说,就是害怕承担事情的风险。当你对那些熟悉的但是又有害的情况作出反应时,你至少能够心安理得地维持现状。因循守旧可以称得上是生活的保护伞了。

改掉因循守旧的坏习惯并不像你所认为的那么困难。你要做的就是,现在必须行动,而不是等到明天或者多久以后。关掉正在播放节目的电视机,立刻着手写好你手头的论文;放下无聊的小说,去给你的客户或者同事拨个电话,聊聊工作的计划;立刻去参加某一个实用的进修课程。

记住,因循守旧是性格的沼泽地,你必须从中走出来,重新塑造自己,才会走向成功。

## 与搭档和睦相处，是取得辉煌业绩的前提条件

89 与搭档和睦相处，是取得辉煌业绩的前提条件

三个游方僧人在一座破败的寺庙里相遇。胖和尚随口提出个问题：“这个寺庙为何一副荒废凄凉的样子呢？”瘦和尚向四周看看，说：“一定是这里的和尚不够虔诚，所以神佛不灵。”小和尚说：“一定是这里的和尚不勤劳，所以庙产不修。”胖和尚说：“一定是因为这里的和尚不敬谨，所以信徒不多。”三个和尚你一言我一语，后来决定都留下来各尽所能，希望能够拯救这间破败的寺庙。

胖和尚恭敬地化缘招呼，瘦和尚颂经拜佛，小和尚殷勤地打扫寺院。果然没过多久，前来朝拜的信徒络绎而来，香火逐渐盛起来，原来破败的寺庙也再度恢复了鼎盛兴旺的面貌。

胖和尚说：“这都是因为我四处去化缘，所以信徒大增。”瘦和尚说：“都是因为我虚心礼佛，所以菩萨才显灵。”小和尚说：“都是因为我



我勤劳打扫,所以寺庙才焕然一新。”

三个人为此日夜争执,不肯退让,庙里的盛况又逐渐一落千丈。分道扬镳的那一天,他们终于得出一致的结论:这间寺庙之所以荒废,既非和尚不够虔诚,也不是和尚不够勤劳,更非和尚不够恭敬,而是因为和尚不和睦。

要做好一件事情,光靠自己的力量是不够的,需要与同事合作,营造一份良好的人际关系。如果你是公司里的一个职员,难免会碰到对你挑剔的人。难以相处和令人讨厌的大有人在。然而对这种人表示极其厌恶,则无异于显示自己度量的狭小。

由于生活经历、生活环境、学识修养的不同,每个人都有他独特的思维模式、性格爱好和缺点。如果你觉得和周围的同事很难相处,也许以下的意见,能够使你获得所需要的启示。

首先,当对方有意无意地表示自己有多么能干,怎样获得上司的信任时,不要嫉妒他,你应该诚恳地欣赏对方的长处。其实大家趁着上司不在的时候,聚在一起聊天,应该暂且放下工作,走过去跟他们讲一些无伤大雅的笑话,让同事们都觉得你是他们中的一分子。

另外,不要随便把同事说的话转告给你的上司,否则你会很容易遭到大家联合起来的反对。

无论你是跟谁搭档做事,希望取得辉煌的业绩,首先重要的条件就是双方合作和努力。要达到这个目的,你不妨先走一步。

拿出你的诚意来,跟对方好好地合作,处处采取客观的态度。不分彼此地合作,最后才能共享美好的成果。

和睦相处需要与同事合群,营造出良好的人际关系。很显然,成就大事离不开人际关系,先检查自己会对我们处理与同事的关系产生意想不到的效果。



## 挫折能把你的生存能力发挥到淋漓尽致的程度

挫折能把你的生存能力发挥到淋漓尽致的程度

有一天,农夫的一头驴子不小心掉进了一口枯井里面。农夫十分着急,想尽办法要把驴子救出来,可是忙了几个小时后,驴子还是在井底痛苦地哀号着。最后,这位农夫决定放弃了。心里想这头驴子年纪大了,不值得这样大废周章地救它出来。不过无论如何,这口井还是得埋起来,减轻驴子的痛苦。农夫叫来邻居们来帮忙,大家手里拿着铁锹,将土一点一点地铲进枯井里面。

一开始,驴子了解到自己的处境,叫得十分凄惨,但是出人意料的是,过了一会儿这头驴子就安静下来了。农夫很好奇,探着头向井里看,眼前的景象使他大吃一惊:当铲进井里面的土落到驴子身上的时候,驴子的反应令人称奇。它将铲进井里的土抖落在身旁,然后站到土堆上面踩结实。很快的,这只驴子得意地到了井口,在众人惊讶

的表情中快步的跑开了。

就驴子的情况,在生活中我们有时候也难免会陷入“枯井”之中,有各种各样的“泥土”倾倒在我们的身上,而想要从这枯井当中逃离的方法就是:抖掉身上的泥沙,然后站到上面去。

生活当中,我们也处在同样的状况,就好像已经长大的你,要学会适应生活中的变化,学会独立生活。当生活开始束缚到你的成长的时候,就一定能够产生变化。这时候,你必须离开过去那种熟悉的safe的环境,向一个未知的领域行进。

或许你很害怕未知的东西,因此即使生活已经变得让你苦恼不堪,你仍然会极力地忍受不断增加的烦恼和痛苦。然而要知道,如果你的船总是拴在码头上,那么不管你怎样转动船舵都是无济于事的,你的船哪儿都去不了。

许多时候,让人苦恼的生活环境其实是在告诉你:你可以继续前进,可以进入崭新的领域去发挥自己的潜能。虽然对未知的事物的恐惧会使你暂时忍受那些烦恼和痛苦,但是,生活可能会让你遭遇到越来越多的针刺,不得不继续向前行进。

当你必须大胆行动,必须接受新的挑战时,你要记住,每一个人不仅生来就具有生存的能力,而且还具有获取成功的能力。这些能力使你能够获得很大的成就,使你能够体会生活中的成就感和满足感。而这就意味着,你可以将自己的能力完全地发挥出来,你不必将它们保留起来,除非你执意要这么做。

你完全有能力开始一种新的生活,然而太多的时候,你却没能做到。这是为什么呢?很可能就是,你对自己的能力还没有足够的把握,因此就不可能将这种开创性的精神力量发挥出来。

## 赞美的话可以奇迹般地激励他人，使其振奋

肯特太太想要雇佣一位女佣，于是她打电话给那位女佣的前任雇主，询问了许多关于她的情况。得到的评价是贬斥多于褒奖。女佣到任的那一天早上，肯特太太对她说：“我给你的前任雇主打过电话，她说你的为人十分可靠老实，而且做饭的手艺相当好，唯一的缺点是理家比较外行，总是把屋子弄得脏兮兮的。我想她的话也不是完全可信的。我相信你可以把家里整理得干净整齐，井井有条。”

佣人听了十分愉快。此后的日子里，她们相处得很融洽。女佣果然把家里打扫得十分干净，而且工作很勤快，十分卖力。

我相信，只要肯定对方的能力，高度赞扬并且提出要求，任何人都愿意将自己的优点表现得淋漓尽致。

喜欢听别人对自己的赞美似乎是人的一种天性。当来自社会和

他人的赞美使其自尊心和荣誉感得到满足时,人们便会情不自禁地感到愉快和鼓舞,并且对赞美他的人产生亲切感。这时候彼此的心理距离就会因为赞美而缩短和靠近,自然也就为交际成功创造了必要的心理条件。

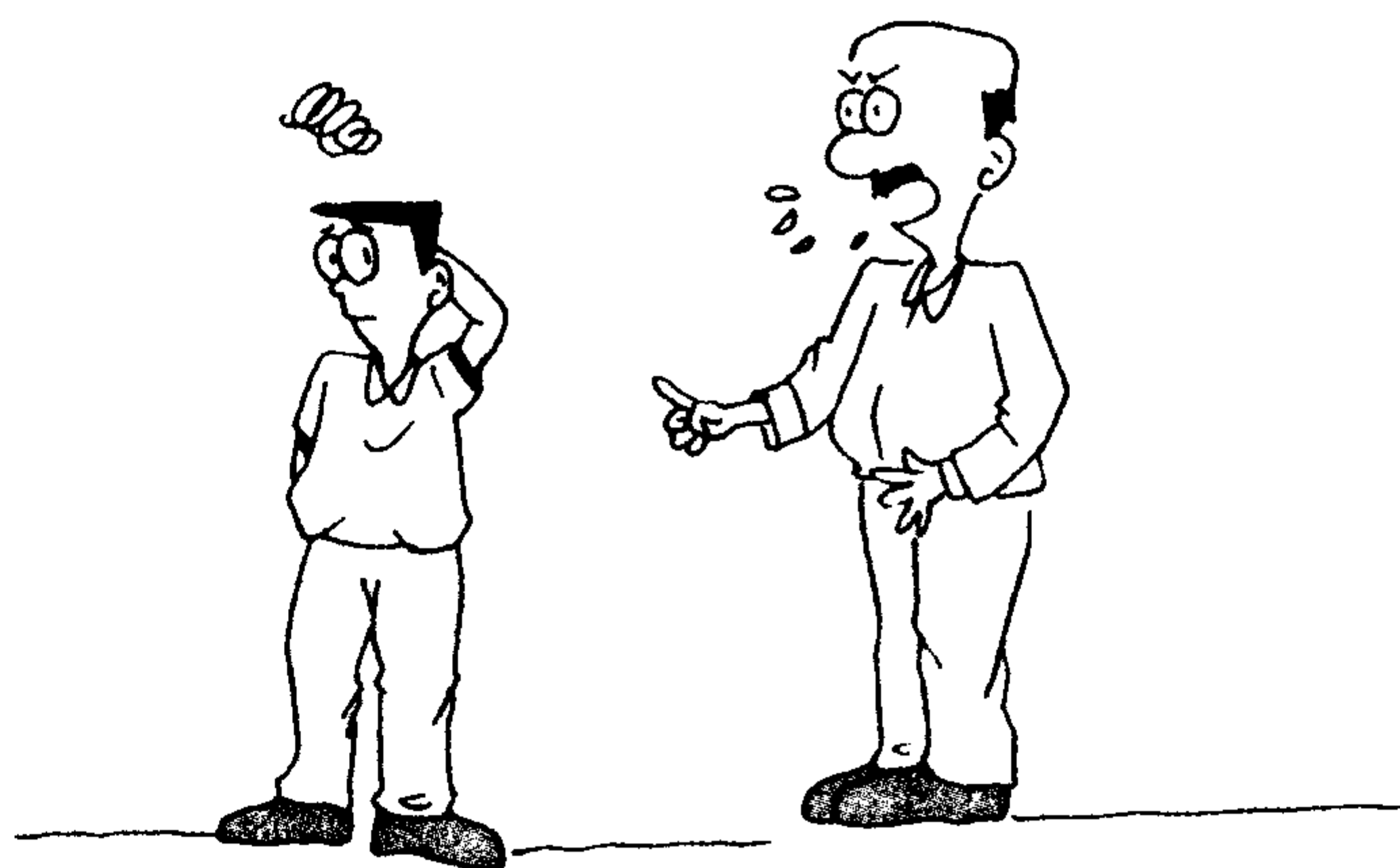
赞美作为一种交际做事和交际的语言表达方式,应该区分对象,掌握好度,恰到好处。

真诚的赞美要有纯洁的动机,不是为了谋求从对方身上得到什么而赞美他。如同卡耐基所说的,如果我们只图从别人那里获得什么,那我们就无法给人一些真诚的赞美,那也就无法真诚地给别人一些快乐。同时,真诚的赞美又是发自内心的,它是对对方的优点表露出来的由衷欣赏,所赞美的内容是确实存在的,并不是虚假的。赞美的语气要亲切自然,否则,对方会觉得你是别有用心。这样的赞美难以取信于人。

当对方期待得到你的赞美时,你给予赞美的话,那是最得体最美丽的赞美。同时,这种赞美应该是具体的而不是抽象空洞的。一般来说,具体的赞美指向明确,对方会感到受之无愧,而抽象空洞的赞美缺少特别的意义,可以用在其他任何人的身上,有寒暄客套的感觉。与之相关的是赞美用的词应该恰当和准确,不能够夸大其词,要避免使用“绝对”这一类的极限性词汇。比如,你对一个做出一些成绩的人说:“你太伟大了,是我见过的最了不起的人,没有人能比得上你。”这样的赞美不但不能使对方感到高兴,还会让他感到紧张和尴尬,进而怀疑你说这样话的动机和目的。

赞美的语言虽然有积极的作用,但是绝对不是越多越好。因为,对人施以赞美并不是最终目的,这不过是一种促进交往的手段。因此,赞美之言不能够滥用,要点到为止。

赞美的语言可以奇迹般地激励他人,使其振奋起来,同时也可以激励和振奋我们自己。一个成功人士曾经指出:赞扬和感恩的话语,能够扩大、释放或者以任何方式来辐射能量。通过赞美,你可以把一



个怯懦的人改变为强者,把一颗充满恐惧的心改造成平和自信的心。

我们每个人,无论在什么时候,在什么地方,都非常希望得到别人的赞扬。一旦别人赞扬了我们,就会觉得一切都很美好,自己的人生价值得到了承认。我们为此而快乐和振奋,于是也愿意付出我们所拥有的东西,愿意把事情做得更好。

# 92

## 找准自己的人生位置，慎重的选择会使你更有力量

---

许多年以前，一个男孩为了成为一名歌剧演员做出了许多努力。他的父母花了很多钱让他上课，学习相关的知识和技巧。可是经过了几年的练习之后，他的老师对他能够成为一个职业演唱家不抱有什么希望。

然而，孩子的母亲却相信她的儿子，每天在琴房里面听他认真的练习。后来，母亲把他送到另外一个更有经验的老师那里学习。为了支付儿子的学费，父母几乎花光了家里所有的钱。这个男孩后来成了那个时代最伟大的男高音。

什么是选择？就是能够找准自己的人生位置。很多人浪费机遇，做出了错误的选择，所以一事无成。但是也有很多人能够正确选择自己的前途，后来成就大事。



你的才能就是你的天职。你能做什么？这是时代的质问。如果一个人的位置不当，用他的短处而不是长处来工作的话，他就会在永久的卑微和失意当中沉沦。反之，如果选择长处来工作的话，则会发现无限的潜能因而获得成功。

在伟人中，许多人出身贫寒，可是他们能够一如既往地与命运作斗争，积累了自己的才能，最终达到成功。任何一个人，无论出身卑贱还是高贵，只要他有一个坚定正确的目标，稳步前进，那么无论什么事情都不会阻止他成功的步伐。

事实上，很多人都是经历过许多选择之后才找到自己真正的方向。美国的画家惠斯勒最初想做军人，后来因为他的化学不及格，从军官学校退学了。他说：“如果硅是一种气体，我应该已经是少将了。”司格托原来想当诗人，可是他的诗不如拜伦，于是就改为写小说。要检讨自己，在想像你的目标时多用点心思，不要妄想。

即使做出的决定没有能够得偿所愿，但是采取行动能够增加采取更多行动的可能性；而什么都不做只能增加下一次有所选择的可能性，到时候你肯定又会随波逐流的。

做出选择的时候一定要慎重，否则你可能会自食其果。

艰苦的选择如同艰苦的实践一样，会使你全力以赴，会使你更有力量。躲避和随波逐流是很有诱惑力的，但是有一天回首往事的时候，你可能意识到：随波逐流也是一种选择，但绝不是最好的选择。

你的生活不是试跑，也不是正式比赛前的准备活动、生活就是生活。不能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。只有做出正确的选择，你才能说你已经度过了这些岁月。

# 93

## 将“不满足”转化为进取的动力，将“已拥有” 加倍地珍惜

---

有一个人，他生前是一个善良而又乐于助人的人，所以在他死之后，上帝便使他成为一名天使。他在当上天使以后，仍旧常常到人间去帮助人们，希望能够让人们得到幸福。

一天，天使在一条乡间的小道上遇见一个农夫，他一脸沮丧的模样，好像有什么令他苦恼的事情发生。天使上前去询问，农夫叹着气说：“我家的马刚刚死了，以后干农活可怎么办呢？”天使听了之后送给他一匹健壮的黑马，农夫十分高兴地回家了。

又一天，天使遇见一个男人垂头丧气地坐在马路旁边，他向天使述说：“我的钱全被强盗给抢走了，现在身上连吃饭的钱都没有了。这可怎么办啊？”天使听了他的话之后，送给他一袋子的金币。这个

男人十分感激，连声道谢。

又一天，天使遇到了一位诗人。诗人年轻英俊，十分有才华，家境殷实，有一位温柔美丽的妻子。可是他好像并不快乐。天使很奇怪，询问他：“你为什么快乐？我可以帮你什么忙吗？”诗人对天使说：“我似乎什么都拥有了，但是还缺少一样东西，你能帮我得到吗？”天使回答说：“当然可以。你要求什么我都能够办得到。”诗人望着天使，乞求说：“我想得到幸福。”

天使叹了口气，想了一会儿，对他说：“我明白了。”于是，天使带走了他的才华，毁了他的容貌，夺走他的所有财产和他妻子的性命。天使做完这些就转身离开了。诗人无法接受眼前的一切，他哀求天使把一切还给他。于是，天使把时间倒回，一切又恢复了从前的样子。

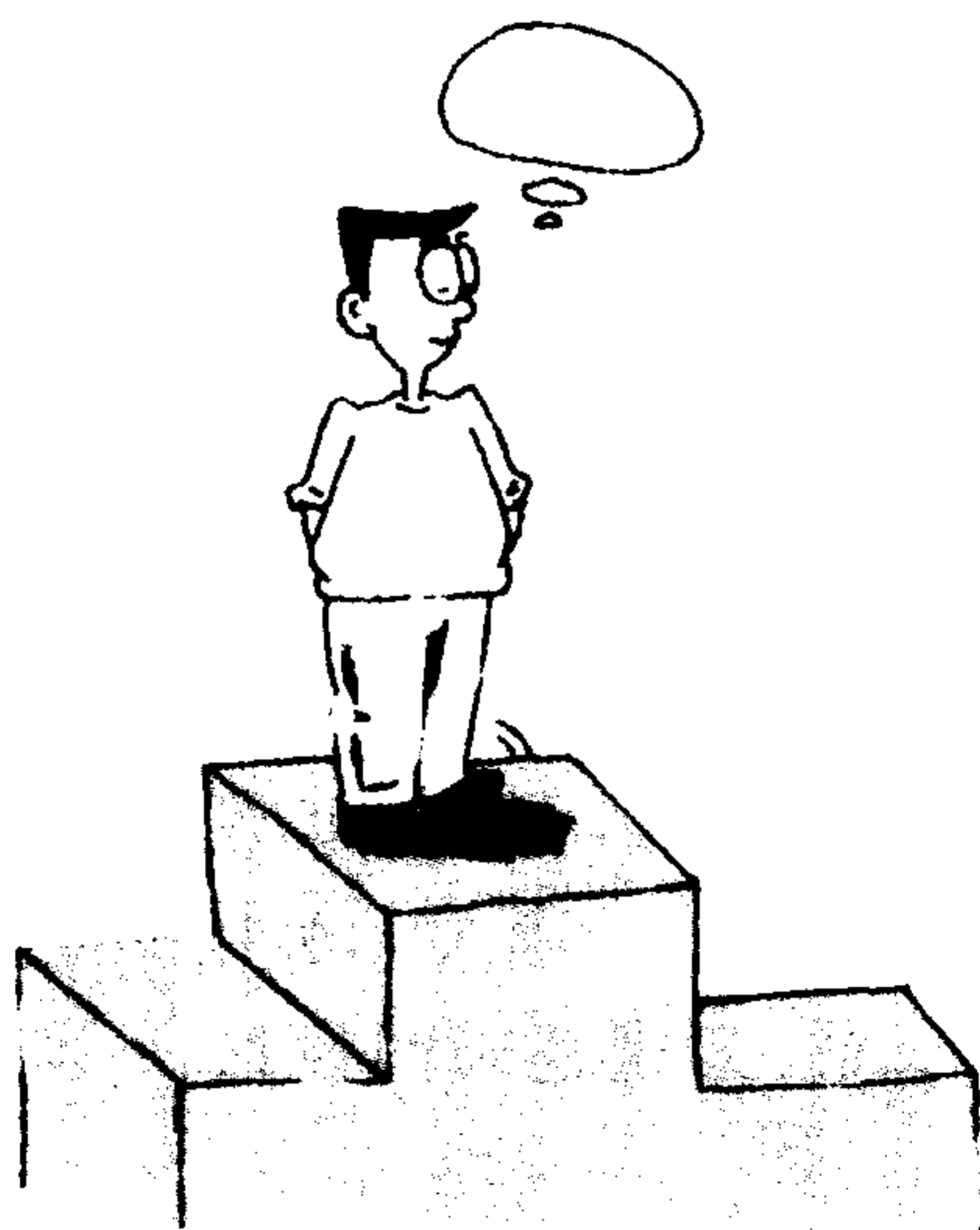
一个月之后，天使再次去看望诗人。这一次，诗人挽着妻子的手，不停地向天使道谢，他说他得到了幸福。

人们往往羡慕别人快乐，看着别人生活幸福，却不在意自己身边的一切，也不知道珍惜。许多人也许认为，只要拥有财富和权利，人生就是幸福的。于是他们为此不知疲倦地拼命工作，努力赚钱，来不及享受拥有的东西，也看不见已经拥有的东西。然而实际上，我们能够珍惜现在拥有的，才是最大的幸福。

“一个人因为没有漂亮的鞋子而哭泣，直到他看到一个没有脚的人。”世界上有许多的事情，常常是我们拥有的时候没有好好去珍惜，等到真正失去了，才后悔莫及，人世间最大的悲哀莫过于此。如果能够像故事中那样，上天再给你一次机会重新来过，你能够想清楚吗？

人生应该有两个目标：一是获得自己想要的东西，努力奋斗去争取得到它；二是享受拥有它的快乐。而大多数的人只知道朝着第一个目标前进，却从来不懂得享受，在忙碌奔波之中过完一生。

能够享受人生的人，不在于拥有财富的多少和是否有显赫的身份地位，也不在于别人眼中的成功或失败。不要计较自己已经了失



去了的东西,要多注意现在还剩下的东西。这个看似十分简单的人生道理,就是享受人生的一种智慧。

想想看你现在拥有的一切是多么充裕。也许你还不满足,但是要将这种心态转化为进取的动力才是好事。千万不要盲目地去羡慕别人而使自己疲于奔命,要珍惜现在我们所拥有的幸福。

## 钻研行业内顶尖人物的言行举止，并效仿他们的行为

---

94

钻研行业内顶尖人物的言行举止，并效仿他们的行为

一位博学多才的老人，从前是一所大教堂的牧师，后来退休了，成为远近闻名的学者。有一个年轻人来请教他如何使自己成为某个行业的专家，怎样使自己的知识不断增长。老人问他：你了解南非树蛙吗？年轻人很坦白地回答说：不清楚。

老人诚恳地说：如果你想了解，你可以每天花费 5 分钟的时间阅读相关的资料，这样，5 年之后，你一定会成为最懂南非树蛙的人，会成为这个领域当中最具有权威的人。

年轻人未置可否，但是当他后来时常想起老人的话的时候，他就觉得这番话道出了许多人生的道理。

我们大部分的人都不愿意每天花一些时间来努力成为自己理想中的人。伍迪艾伦曾经说过，生活中的百分之九十的时间只是在混



日子。大多数人的生活层次只停留在为了吃饭而吃饭,为了生活而生活。事情做完了一件又一件,好像做了许多事情,但是却很少有时间从事自己真正想完成的目标。就这样,一直到自己老了就感慨没有时间了。许多人在进入老年的时候,才发现自己虚度了大半生,剩余的日子就只能在回忆与悔恨当中度过,时间就这样一点一滴地流逝了。

成功与不成功之间的距离,并不如大多数人所想像的是一道巨大的鸿沟。成功与不成功只差别在一些小小的动作上:每天花费5分钟看书,多打一个电话,多做一些努力,多做一些研究。在实践自己的理想时,你必须与自己做比较,看看明天有没有比今天更加进步,即使只是一点点。

通常只有遇到实际的状况之后,才能分辨出能力足不足以胜任那份工作。如果你是一个外科医生,动手术时却手脚笨拙,就说明你的医术不好;如果你是一个厨师,人们无法知道你的厨艺好不好,除非你准备了一顿让人难以下咽的晚餐,人们才会知道。

在行动之前你自己就知道自己是否足以胜任这一个任务。你可以想尽办法掩饰你的无能,并希望没有人会发现你知道的很少、动作多么的不熟练。但终究你还是要面对自己的无能,也必须想办法纠正。

别人可能也无法断言你是不是一个诚实的人。只有你才知道自己的动机或者企图,只有你才知道自己是不是诚实的人,是否值得信赖,只有你才知道自己提供的交易公不公平。

这就需要钻研自己的领域。认真地研读,仔细地观看,专心地聆听这个领域中顶尖的人的言行举止并且效仿他们的作为。

保持与这个领域的最新发明、最先进技术和最新研究的资讯渠道畅通。敏锐地观察相关的新趋势和新发现,你会为从中发觉新的可能而感到兴奋,这表示你可能因为过去的努力而为未来发现了新的方向,你将会越来越杰出。



## 亲切温和、充满朝气，比一件漂亮衣服更吸引人

95 亲切温和、充满朝气，比一件漂亮衣服更吸引人

大卫是一家公司的总裁，他十分年轻且有学识，几乎具备了成功男人所应该具备的所有优点：有明确的人生目标，有不断克服困难、超越自己和别人的毅力和信心。他说话做事从来都是干脆利落，从不拖拉。在工作中他总是显得雄心勃勃，富有朝气。大卫对于生活的认真和投入是有口皆碑的，而且他对同事们也十分真诚恳切，讲求公平对待，大家都为拥有这样一个好朋友而感到自豪。

但是初次遇见他的人很少对他有好感，这令熟悉他的人感到费解。这是为什么呢？经过仔细的观察以后大家才发现，原来是他几乎没有笑容。

他深沉冷峻的脸上永远都是炯炯的目光，嘴唇紧闭。这样缺少亲和力的表情确实无法让人处次见面对他产生好感。

一个人的面部表情亲切温和、充满朝气,远远比他穿着一件漂亮的衣服更能吸引别人的注意,也更容易受人欢迎。

脸上的表情透露你的秘密。看着你的眼睛,别人就会知道你的秘密。这样说或许有一些夸张,不过和别人说话时,观察对方的眼睛的确比较容易判断出对方说的是否是真心话。许多人在跟别人讲话时,不敢直接看着对方的眼睛,而是把目光集中在其他地方或者是四处看。如果你在和别人说话的时候也是只会看着对方脸的下半部,你可能无法真正抓住对方心里真正的想法,因为一个人内心的感受最先、最直接的就是反映在脸的上半部,尤其是眼睛。

只有是发自真心说出来的话,别人才能真切地感受到其中的诚恳,才会真正相信。微笑是友善的信号,是表示友好的意思。但是这项原则所引起的批评,比其他原则的还要多许多。微笑必须是发自内心的,这样展现出的表情才自然生动,你的眼睛和声音以及动作都因此而让双方觉得十分愉快。

你喜欢接触表情冷漠性格乖戾的人,还是喜欢接触热情活泼的人?这些神情和态度确实具备很大的感染性,因此,你应该展现出别人所希望的表情来。

学会控制自己的表情,要学会控制面部的肌肉。面部的肌肉的运动与美容,与面部的按摩不一样,因为肌肉运动决定着人的表情变化,人从微笑到发怒,至少要牵动面部的20多块肌肉,面部如果不长期有意识地进行运动,就会皮肤松弛,表情也会变得呆板和难看。

经常做一些面部保健操,不但皮肤会变得更加光滑滋润,而且肌肉能绷紧你的皮肤,显得面部轮廓清晰分明,充满生机。当然除了做这些保健操,保持心情舒畅和生活规律是使你面部生动和谐的最好的方法。

## 机会人人都有，谁具备高度的洞察力，谁就能抓住它

从前有一个农场主，做梦都想发大财。他听说亲戚在城里做生意挣了不少钱，于是卖掉了自己赖以生存的农场，只身一人来到了大城市，将自己所有的钱都投入到生意里，想像着自己一年半载就成为大富豪。可是还不到半年的时候，他经营的店亏了本，钱都用光了还欠下大笔的外债，不得已沦为街头的乞丐。颇为讽刺的是，那位接受他农场的年轻人，用心的经营农场，过着安稳的生活。有一天他在农场的一道狭窄的石头门旁边发现了一些特殊的发亮的痕迹，于是他请来专家进行化验，证明了那是块金矿石，进而找人钻探，发现了一个大金矿。当年轻人因为这个金矿发了大财的时候，老农场主却在贫困交加中死去。

有的人身边有黄金，自己却是身在宝中不识宝，舍近求远，以为

机会在别的地方,结果恰恰相反。人们往往以为,机会会自动来敲他的门,这是非常愚蠢的想法。机会不是凭空从什么地方突然冒出来的,它时时刻刻都存在着,而且是显而易见的,机会就在你的身边,触手可及。但是,要想利用机会,就要具备高度的洞察力,去发现和认识,直到抓住它。

机会降临在谁的身上,主要取决于这个人的工作能力、行动的决心、想像力、经验以及他的业务知识。一次难得的机会,可能同时出现在几百个人的面前,但是许多人却看不到,或者虽然有些人发现了,但是没有足够的能力和和经验去利用它。

任何人都没有权利抱怨自己缺乏机会,或者为自己的平庸辩解,声称他从来没有获得任何机会。始终找不到机会的只有一种人,就是那些根本不打算利用机会的人。机会永远不会让这样的人获得。他们总是白白地把机会让给别人,尽管没有谁来要求他们做出这种贡献。

许多人都认为,能否获得机会,主要是看运气是否够好。运气的基本要素是偶然性,它对于任何人都是一视同仁。也就是说,所有的人交好运的可能性都一样多。无论是善良的人还是丑恶的人,有本领的人或者无能的人,勤奋的人或者懒惰的人,运气都无私地为他们提供帮助。

其实,所谓运气,就是你为获得机会做了准备,一旦水到渠成,好运也就随之而来。

不论你是否察觉到,都会有一个真实的时刻,只要你善于捕捉,并且善加运用,会从此改变你的一生。人们在为获取机会而准备的过程当中,应该控制好自己的头脑。如果需要,还应该对自己的品质进行彻底的改造。谁能够做到这一点,谁就可以赢得身边的机会。

## 做到了慎言、慎谋、慎行，就能先立于不败之地

在一家公司的门口，有一支大铁钉被丢弃在那里，看起来好像已经生锈了。员工进进出出，发生以下三种情况：第一种员工是根本没看见，抬脚走进大门；第二种员工看到了铁钉，也警觉到它可能会带来危险，不过这种员工所持有的态度也不一样，一类人心里想着别人看到了会拣起来的，不用自己劳累，只要自己小心别伤到就可以了，于是熟视无睹，改道而行；第二类的人会认为自己现在太忙，还有很多事情需要解决，等办完事情再来处理那根钉子也来得及；第三类人则抱着谨慎的态度，马上弯腰捡起来并妥善地处理，以免伤到别人。

第一种员工是浑浑噩噩过日子的人，完全没有觉察环境的变化，直到受到伤害时，可能还不了解究竟是什么原因。第二种员工虽然有所察觉，但是第一类人自私，一切行动以自己的利益来衡量，根本



不顾及他人的利益,第二类是消极推脱的人,找来一堆借口搪塞过去,第三类人则是积极负责的人,这样的员工具备谨慎的品质,有责任感,正是企业极力想要网罗的人才。

人们无论做什么事情,谨慎从事的性格是获取成功的必要条件。慎于行,是事业必需的规则,是人生必备的性格品质。

谨慎的性格包括慎言、慎谋、慎行。可以说,凡是善于谨言慎行的人,失败对他们是无可奈何的。因为谨言慎行的人大多数思想深沉,思维严密,凡事都能考虑得十分周到。他们深深地懂得,言语能够伤人也会伤害到自己,说话如果不加小心,一句话说出口,很可能会招惹是非,引起争端和麻烦,甚至会殃及性命。这样的例子,古往今来俯拾皆是。许多人常常等到麻烦来了,才知道后悔。

言谈话语的表达要十分谨慎。有许多精明的听话的人不需要对方将内容全说出来,只从某些只言片语中就能推测出说话的人直接说出来的主要内容。因此对待语言谨慎并不全是指直接说出什么,有时候也是指避免一些由于不谨慎而间接表达出的内容。

人生的道路,是通过自己每时每刻一步一步走出来的。只有时时有所进步,才能在一生中留下光辉的足迹。其中的关键是起步要正确,否则会相差甚远。

谨慎可以防止失败,但是同时我们也必须认识到,谨慎从事并不等于不自信和自卑,二者截然不同。谨慎从事是考虑周到,事先想到不利的一面,并做好准备预防,避免因为盲目和粗心大意而造成的失败。也就是说对于事情的不利的一面从积极的角度去想,这是谨慎。对于困难和可能的失败,从消极的角度想,越想越会担心害怕,越会倾向于逃避退却,这就不是必要的谨慎,而是一种害怕失败的心态。由此可见,谨慎从事与害怕失败的根本区别就在于自信还是自卑,就在于心态积极还是消极。



## 不为小事生气，你需要拥有开阔的胸襟和洒脱的气度

不为小事生气，你需要拥有开阔的胸襟和洒脱的气度

98

不为小事生气，你需要拥有开阔的胸襟和洒脱的气度

卖水果的商人遇到一个难缠的顾客：“你的水果这么烂，怎么还要卖到一斤三块钱？太没道理了。两块钱一斤吧，不然我不买了。”水果商微笑着回答顾客：“我的水果一斤要是卖给你只要两块钱，那刚才买过水果的顾客不是吃亏了吗？怎么跟他们交代呢？”

“可是你的这些水果这么烂。”

“要是最好的品种的话，我要卖到五元钱一斤的。”他依然微笑着解释。不管顾客的态度如何，他依然面带微笑，亲切地解释着。顾客虽然看起来很不耐烦，但是最后还是以三元钱一斤的价格买走了水果。

有人问水果商怎么这么有耐心面对这样的顾客，他笑着说：“只有真正想买货的人才会这么仔细地挑，我当然要耐心了。”

水果商人不在乎顾客如何挑剔他的水果,而且一点都不生气,这不只是修养好而已,也是对自己的水果很有信心的表现。

我们很多时候也许比不上这个商人。很多时候,只是被长辈或是上司批评几句,我们就会十分愤愤不平,仿佛自己受了多大的委屈,立即反驳回去,更别说要微笑面对了。事实上,那些在生活中指责或是批评我们的,往往都是对我们的缺点中肯的指出,所谓忠言逆耳。如果对方只是针对一件你做得不正确的事情而不是针对你本人进行批评,你就应该虚心接受。如果你能像故事中的小贩那样明白这个道理,只有真想买货的人才会指出货如何不好,那么你心中的怨气会减少许多。在这里,豁达之心是一个关键因素。

豁达是一种博大的胸怀和洒脱的态度,也是人性中最高的境界之一。一般来说,豁达开朗的人比较宽容,能够对别人不同的看法、思想、言论以及行为等等都表示出理解和尊重。他们也不会轻易地把自己认为对的东西强加到别人的思想当中。他们也有不同意别人的观点和做法的时候,但是这时他们往往会尊重别人的选择,给予别人自由思考的空间和生活方式的权利。所以,遇到事情时要注意抑制自己的好胜心理,提高对外界刺激的心理承受能力,要能经得住不良挑战的刺激。对于这些刺激,不要过分的敏感,更不要一触即发,不妨“迟钝”一些,不要被不良的情绪影响了自己的思考,这样就为忍让宽容创造了必要的心理基础。

如果希望得到自由,享受自由,那么就应该采取两种正确的态度,在道德方面,应该具备谦虚的美德,每个人都必须持有自己的看法,即使不一定是对的。在心理方面,每个人都应该具有开阔的胸襟和兼容并包的气量来接受与自己不同,甚至相反的意见的存在。

换句话说,采取了这两种态度以后,你会容忍别人提出的意见,别人也会尊重你的意见,这样大家都享有平等的自由了。

## 成功源于自信，没有人一出生就是大人物

安妮是一名 12 岁的体操运动员，她在体操方面非常有天分，被推荐进入国家队。大家都对她寄予很高的期望，可是她对自己总是没有什么信心。有一天，总教练找到她，向她询问最近的训练情况。总教练并没有让她立即表演体操动作，而是先带她到办公室，给她三支飞镖，去投射办公室一面墙上的靶子。安妮从总教练手里接过飞镖，看了看墙上的靶子，犹豫着放下了手，转过身胆怯地对总教练说：“可是，如果投不中该怎么办呢？”她始终没敢投出手中的飞镖。总教练无奈地叹了口气，对她说：“好了，今天先到这吧，你先回去。”

安妮的这些话正是表明了她对自己能力的怀疑，如果还是继续这样发展，她的运动员生涯注定是没有希望的。安妮没有把自己的注意力放在如何成功上面，而是时时刻刻地想着如果失败了该怎么

办。

许多一事无成的人总是认为自己能力不如别人,而不是自己性格方面的问题,但是,事实上却是,他的失败也许是因为缺乏自信心和过于懦弱造成的。

自信是成功的动力源泉。所谓自信,就是自己对自己的人格、能力、特长等方面有一个总的认识和总的评价,以及自己对自己所抱有的一种态度。自信,就是相信自己一定能作成自己想做的事情,不论遇到什么困难,都绝对不打退堂鼓。对于一个人来说,自信是一种后天养成的心理品质和心理习惯。它和其他任何习惯是一样的,都可以养成和被改变。

要想培养自信的性格,必须首先从自己的意志和观念上入手,要相信自己是一个有用之材,能够凭借自己的能力创造出新的田地。每个人都有自己的长处,有自己存在的价值。我们作为普通人,即使想做一个为国家和民族做出巨大贡献的人,机会或许很少,能力也许不足,但是正因为我们的存在,世界才变得如此多姿多彩;正是因为我们不懈的努力,事业才变得如此辉煌。只要你真心地付出过,努力过,令家庭幸福,让亲情得到维系,这不就是生活吗?你的这些付出如果创造出财富,得到了回报,这不就是贡献吗?相信天生我材必有用。当然,自信是要有一定的基础的,没有真才实学妄自尊大是一种盲目,不会有成功的结果。一味吹嘘自己也只能得逞于一时,一旦自己的实力被别人所了解,终将自取其辱。

自信对一个人一生事业的成败,起着无法估量的作用。自信是造就一切成功者的基本要素,自信是成功的动力源泉。通过下面的例子可以证明这个道理的正确性和权威性:

美国历史上有一位传奇式的人物,在当选为总统之前,他只是一个默默无闻的小演员,但是他对自己充满信心,相信自己前途无量,立志要当总统,终于实现自己的梦想。他就是著名的美国总统——罗纳德·里根。

年轻时一直从事演艺事业的里根对政治几乎是完全陌生的，经验更是无从谈起。但是机会降临在他的身边，那时候共和党内的保守派和一些富商们都极力怂恿他参加加州州长的竞选。他认准眼前的大好时机，毅然决定放弃了自己从事几十年的演艺事业，投入到政坛。事实证明了，里根成为美国历史上杰出的总统之一。

世上成功的人士都有一个共同的特点，这就是，他们对于自己都有比较深刻的认识与了解，他们都很自信。自信，这个人类后天形成的第二天性，正是帮助一切成功者打开成功殿堂之门的一把钥匙，是人生成功必不可少的一个基本要素。

缺乏自信常常是性格软弱和事业不能够取得成功的重要原因。生活中才能并不出众、表现平凡、安于现状的人占大多数，但是，平凡并不等于平庸，伟大源自平凡。我们对成功的渴望多一分，信心多一分，离成功就更近一步。其实成功者就是那些拥有坚强信念的普通人。

