

如何在人际关系圈内赢得别人好感以及获得成功的锦囊秘诀

聪明人与笨人的 说话和做事方式



Solomon and Gaby

谭博治◎主编

聪明人到底**赢**在哪里 笨人到底**输**在哪里

本书以独特的视角，解读聪明人与笨人的差别所在。把每一句话都说得恰到好处，把每一件事都做得妥贴合理——这确实有难度。然而，恰恰只有这样，才是一个人的学业、事业、家庭各方面都趋于圆满的先决条件。聪明多一分，生活就多一分圆满；愚笨多一分，生活就多一分残缺。

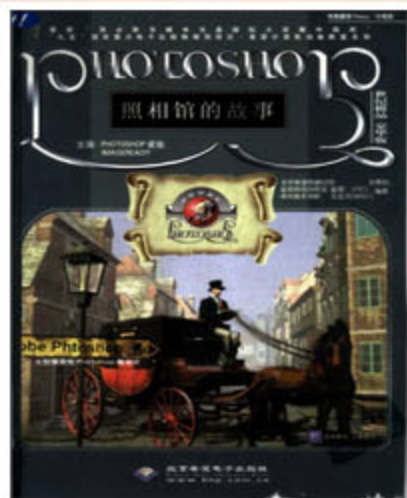
中国言实出版社



情绪书屋

喜 怒 哀 惧

热读推荐



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载

资讯最新动态 <http://1874243008.qzone.qq.com>

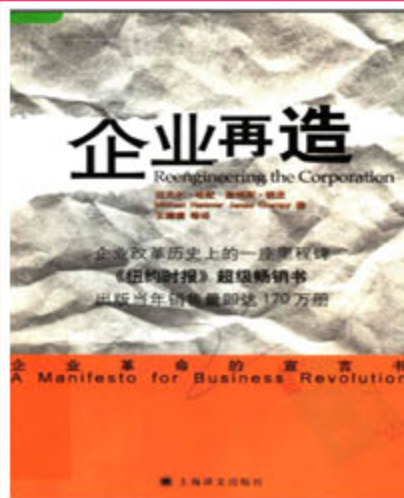
新浪微博: <http://weibo.com/718967828>

网盘赚钱注册: <http://www.ctdisk.com/linker/1375933>

关注资源共享请加QQ群: 240967602



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



情绪书屋

喜 怒 哀 惧

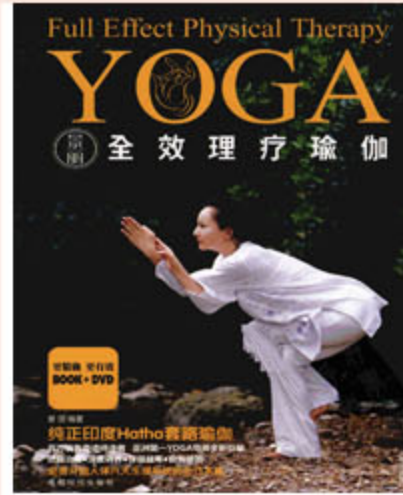
热读推荐



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载

资讯最新动态 <http://1874243008.qzone.qq.com>

新浪微博: <http://weibo.com/718967828>

网盘赚钱注册: <http://www.ctdisk.com/linker/1375933>

关注资源共享请加QQ群: 240967602



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载



免费下载

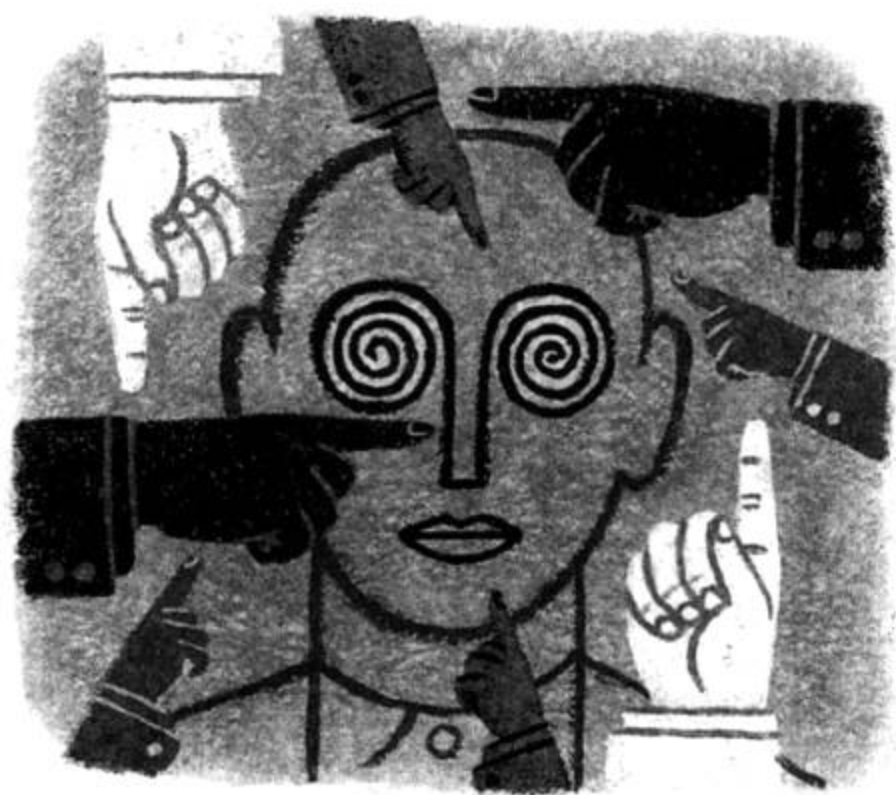


免费下载



免费下载

聪明人与笨人的 说话和做事方式



Solomon and Gaby

谭博治◎主编

中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

聪明人与笨人的说话和做事方式/谭博治主编.

—北京:中国言实出版社,2006.9

ISBN 7-80128-855-6

I. 聪...

II. 谭...

III. 人生哲学—通俗读物

IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 112016 号

出版发行 中国言实出版社

地 址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮 编:100101

电 话:64924716(发行部) 64963107(编辑部)

网 址:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.com

经 销 新华书店

印 刷 北京市丰永印刷厂

版 次 2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

规 格 680 毫米×980 毫米 1/16 20.5 印张

字 数 260 千字

定 价 28.00 元

前言

QIANYAN

我们每天都在说话和做事,很多时候我们发现自己说的话、做的事都没有达到我们预期的效果。如果我们多留一个心眼,就会发现我们身边有这样一些人:他们也在说话和做事,而且他们总是能够受到人们的欢迎,做成自己想做的事情,并一天天向着自己目标成功地迈进。面对这些人,我们不禁感叹:真聪明啊!这么巧妙就解决了问题,而且还赢得了越来越多的朋友,为什么我自己就做不到呢?真的是你做不到吗?未必!你有没有仔细想过,为什么很多时候,当你说话和做事,看起来像个笨人?而你身边的那些聪明人,到底有哪些地方和你不一样呢?

《聪明人与笨人的说话和做事方式》一书,通过列举大量的事例,加以精到的分析,从而让你清楚地看到“聪明人”与“笨人”在说话和做事方式上的不同,以及这些不同所带来的截然相反的结果。“说话”和“做事”其实就是跟人打交道,正如卡耐基所说,与人打交道的学问和艺术不是一早一晚所能学尽,所以也有赖于经验的积累。想要改进自己说话和做事的方式,也需要一天天地慢慢来。

俗话说“经一事,长一智”,经历了某种事情,就能增长某一方面的见识,得到这一方面的经验教训。说话做事也是如此,但这样未免效率太低。



本书正是出于这样的考虑,把聪明人和笨人做了一个全面而综合的比较,使读者能够在最短的时间获得最有用的启发。

聪明地说话和做事,并非就是指一个人想尽一切点子、利用一切机会为自己赢得好处。有一条原则是:先满足别人的需求,进而满足自己的需求。然而,往往人们由于怕吃亏而做不到这一点。我们可以举出很多事例来证明,成功人士常遵守的就是这条原则。

比如说,当我们参加大规模宴会时,总希望自己坐的那一桌陌生人少一些,因为没有熟人的话,气氛就活跃不起来,也没法有说有笑,更别谈什么乐趣了。实际上我们这样的想法就是在逃避应酬。在这种场合,聪明人一般会怎么做呢?他们会主动与人谈话、主动关心他人,显示出一种主人的风范和轻松的心态,这也是获得更多的朋友的方法之一。当你了解别人需要什么的时候,你也就明白了自己该说什么和该做什么了,对于经常觉得自己笨,觉得自己不知道该如何说话做事的人而言,了解别人的需要——当然也就成为了当务之急。

我们日常生活中和别人说话,要么是想表达内心的想法,要么是想增进彼此的友谊、联络感情,要么是为了某些事情而求教于人。同是一句话,措词不一样,说出来的效果就会相差很远。

有这样一个例子:一个退休干部,已经97岁了,拿了几十年的退休工资,由于他本人行动不便,故而每次都是由他的孙子代领的。恰巧这天财务处换了一个新的会计,他看到记录本上写着领工资的老人的出生日期,略略算一下,已经年近百岁了,他就怀疑这个老人的孙子可能是在瞒报老人的死亡,从而得以冒领退休金。按笨人的习惯,他可能会问:“朋友,这位老先生到底还有没有活着啊?”但他是这样问的:“我看到老先生的出生年月,今年他老人家应该年将近百了吧?”老人的孙子听了这话,当然就知道会计的用意了,于是回答说:“我祖父现已97岁了,托福还健在。”会计的怀疑一下子就解除了,马上就用善意的语气说:“是吗!真是恭喜了!”这样



一来,双方都很满意,而不会留下任何不愉快的记忆。

关于做事,清楚地了解什么才是合适的行事方式——这是所有聪明人具备的条件,而且,他们已经把自己的行事方式变成了一种习惯,无论是先天的或是后天习得的,这些习惯都让他们比笨人先一步,甚至是千万步,去体会到成功的喜悦。

总说别人笨的人才是笨人,只有笨人才会害怕变成笨人。但笨人真有那么可怕吗?笨人的那些不妥当不合时宜的说话和做事方式,真的就没救了吗?要知道,有什么样的信念,就有什么样的生活。我们拥有同样的身体,如果,我们看一看、学一学聪明人的说话和做事方式,那我们难道还会一直把笨人的帽子戴下去吗?



目 录

MU LU

前 言 / 1

第一章 听听别人要说的话 / 1

- 第一节 聪明人让对方说出想说的, 笨人没有倾听对方的耐心 / 3
- 第二节 聪明人让对方有说话的信心, 笨人使对方失去信心 / 7
- 第三节 聪明人把说话的机会留给别人, 笨人独自滔滔不绝 / 10
- 第四节 聪明人充分了解对方意图, 笨人充分展示自己目的 / 14

第二章 遇到矛盾少争辩 / 17

- 第一节 聪明人先赞同, 笨人只是一味否定 / 19
- 第二节 聪明人让对方逐步接受自己的建议, 笨人单刀直入 / 23
- 第三节 聪明人善于情理交融, 笨人呆板无趣 / 27
- 第四节 聪明人接受批评, 笨人无意义地固执 / 32

第三章 要懂得随机应变 / 37

- 第一节 聪明人充分了解对方底细, 笨人盲目开口 / 39
- 第二节 聪明人说话看场合, 笨人不知应变 / 43



第三节 聪明人善于察言观色,笨人不会“投其所好” / 48

第四节 聪明人做对方感兴趣的事情,笨人只顾自己感兴趣的事情 / 52

第四章 高效率地做事 / 55

第一节 聪明人善于计划,笨人眉毛胡子一把抓 / 57

第二节 聪明人目标明确,笨人总是稀里糊涂 / 62

第三节 聪明人与他人有效合作,笨人单打独斗 / 67

第四节 聪明人善于挖掘自己的潜能,笨人不思进取 / 73

第五章 做事情眼光要长远 / 79

第一节 聪明人善于发现,笨人没有眼光 / 81

第二节 聪明人发掘机会,笨人等待机会 / 86

第三节 聪明人打破思维定式,笨人一成不变 / 90

第四节 聪明人考虑所有可能,笨人只抓住一根稻草 / 95

第五节 聪明人为对方打算,笨人不会换位思考 / 99

第六章 光说不做可不行 / 103

第一节 聪明人雷厉风行,笨人拖拉懒惰 / 105

第二节 聪明人把梦想变成现实,笨人耽于梦想 / 109

第三节 聪明人未雨绸缪,笨人亡羊补牢 / 112

第七章 让别人愿意帮助自己 / 117

第一节 聪明人向对方主动伸出援手,笨人等着别人向自己求救 / 119

第二节 聪明人用自信吸引别人,笨人寻求帮助只会乞求 / 123



第三节 聪明人维护上司威信,笨人挑衅领导自以为是 / 127

第四节 聪明人顾及同事面子,笨人锋芒毕露让人难堪 / 132

第八章 不要成为一个让人讨厌的人 / 137

第一节 聪明人低调谦虚,笨人骄傲张狂 / 139

第二节 聪明人大度宽容,笨人斤斤计较 / 143

第三节 聪明人会让他人的认可自己的重要,笨人只觉得自己重要 / 147

第四节 聪明人感恩,笨人不知足 / 151

第九章 让别人知道你在关心他 / 157

第一节 聪明人细微处关心他人,笨人忽略细节 / 159

第二节 聪明人懂得赞美他人,笨人不懂得赞美 / 163

第三节 聪明人热心鼓励他人,笨人给别人泼冷水 / 168

第四节 聪明人善于解围,笨人事不关己不劳心 / 171

第十章 处理人际关系有讲究 / 175

第一节 聪明人不漠视任何人,笨人瞧不起小角色 / 177

第二节 聪明人背后不议人短处,笨人背后说人是非 / 181

第三节 聪明人交际公私分明,笨人公私难分 / 186

第四节 聪明人远小人,笨人不设防 / 190

第十一章 学会尊重他人 / 195

第一节 聪明人记住别人的名字,笨人被别人记住名字 / 197

第二节 聪明人认真聆听别人的讲话,笨人不把别人的话当回事 / 203



第三节 聪明人了解别人的心思,笨人只考虑自己的想法 / 207

第四节 聪明人委婉地说“不”,笨人冷漠地拒绝 / 211

第十二章 别和工作过不去 / 217

第一节 聪明人靠智慧工作,笨人靠体力工作 / 219

第二节 聪明人把工作当做生活方式,笨人生活为了工作 / 223

第三节 聪明人用工作实现人生价值,笨人在工作中葬送人生乐趣 / 227

第四节 聪明人懂得休息,笨人才做工作狂 / 231

第十三章 经营好自己的感情 / 237

第一节 聪明人善于与爱人沟通,笨人不会表达情感 / 239

第二节 聪明人给爱人保留一片天空,笨人不懂得保持距离 / 244

第三节 聪明人给予对方全部的信任,笨人不懂得信任 / 248

第四节 聪明人懂得让爱情保鲜,笨人的爱情枯燥乏味 / 252

第十四章 不钻生活的牛角尖 / 257

第一节 聪明人淡然看待得失,笨人为名利所累 / 259

第二节 聪明人把忧伤抛在脑后,笨人牢记所有的过去 / 262

第三节 聪明人改善自己的弱点,笨人埋怨自己的短处 / 265

第四节 聪明人不为小事烦恼,笨人钻入生活的牛角尖 / 269

第十五章 凡事多往好处想 / 275

第一节 聪明人不为打翻的牛奶哭泣,笨人只为错误懊恼 / 277

第二节 聪明人总是很自信,笨人总是怀疑自己 / 281



- 第三节 聪明人调动激情做事,笨人做事缺乏热情 / 285
- 第四节 聪明人为最坏的结果做准备,笨人常常往最坏处想 / 289

第十六章 享受生活 / 295

- 第一节 聪明人给心灵放假,笨人永远紧绷神经 297
- 第二节 聪明人驾驭金钱,笨人被金钱束缚 / 301
- 第三节 聪明人每一天都过得幸福,笨人每一天都很烦恼 / 306
- 第四节 聪明人感受快乐点滴,笨人总是郁郁寡欢 / 311



日常生活中，从别人口中我们最常听到的是这样的句式：“我认为……”，“我要……”，“我今天……”这里面有一个基本的道理：正常情况下，人总是首先偏爱自己的想法、表达自己的思想。然而，无论你和什么样的人打交道，你都必须充分了解对方的想法。

如果你想把商品卖给站在防盗门那一边的主妇，你就必须弄明白她此刻需要的是什么，而不仅仅是你想卖出什么；如果你想在谈判桌上说服对方，你就必须明白对方的利益所在，而不是一味证明你们的要求是多么合理；如果你想给同事以真诚的帮助，你就必须知道他需要什么样的帮助，而不是越俎代庖替他决定。

要做到这一切，都需要你认真地聆听别人说的话，你要善于从人们的话中理解他们的兴趣，明白他们的需求。心理学家的研究结论是：“以同情和理解的心情倾听别人的谈话，是维系人际关系、保持友谊的最有效的方法。”

对于笨人来说，他们甚至没有耐心简单地贡献出一双耳朵和一段时间；而聪明人则在倾听中投入了自己的同情和理解，既表达了对他人真诚的尊重和关心，也收集了所需信息。

第一节

聪明人让对方说出想说的， 笨人没有倾听对方的耐心

- 聪明人说：“嗯，我在听呢，你说吧。”
- 笨人说：“你听我说，我认为……”

祝太太曾经讲过这样一段经历：

“怎么办？”有一次一位好友突然打电话给我。在电话中，好友的声音紧张而焦虑。身为独生女的她从小与表妹一起长大，两人关系亲密无间，突然听说表妹因急病住院，病因不明，伤心至极。我知道好友一定很受打击，然而那时我却手足无措地不知如何安慰她，只是听她在电话中诉说……

两天后，朋友来电话了：表妹的病情已得到完全控制。最后她对我说：“谢谢你在我最需要支持的时候听我发泄，听我哭……”我茫然地笑了，那时我只是一时嘴拙不知如何回答而已，无意中，我竟扮演了一个倾听者的角色。

我惊喜地发现，有时候倾听也是一种关怀，那是一种默默的支持与力量，倾听不需要很多的技巧，只需要一些耐心，一些爱心，足够让你不会对唠叨厌烦，不会对啜泣反感。

面对爱人的唠叨、埋怨和细数家常，我们理应微笑着倾听。因为他



(她)要把对你的爱、对生活点点滴滴的感受都要与你分享。学会倾听,会让我们的家更温馨;面对朋友的倾诉,我们也许不必发表意见,朋友需要的可能就是一个听众。他只是想把自己心里的委屈和快乐倒出来,我们安静地倾听,对他来说就是最好的安慰和鼓励了。面对孩子的撒娇、童言稚语、青春的萌动,倾听是对他最大的尊重。我们应该耐心倾听孩子的内心世界。用倾听赢得他们的信任和纯真的爱;用倾听鼓励他们把自己的想法说出来。和孩子们在一起,听他们说比说给他们听更重要。了解孩子就是从倾听开始的,和孩子们做好朋友,就要首先学会倾听他们……

当一个人告诉别人昨天他遇到了多么新奇好玩的事情,聪明人会看着对方的眼睛,并且适时说:“多么有趣,那接下来你怎么样了?”笨人则可能一脸冷漠地听对方说完,然后漫不经心地说:“嗯,那的确很好玩,今天的工作……”经常这样做的结果是,聪明人被大家评价为随和有趣,而笨人则被认为是呆板无聊的。大家选择与聪明人聊天、讨论以及合作,而笨人则被冷落在一边。并没有人认为笨人是坏的,只是不乐意与他交往。聪明人和笨人的境遇之所以如此不同,正是因为他们的说话做事的方式是如此的不同。

生活中我经常会遇到一些号称“侃神”的朋友。他们在与你交往中始终占据主动,与他们聊天你丝毫不用去担心如何应对冷场的尴尬局面。说好听点儿他们是少不更事,不懂得山外有山、人外有人的道理;说难听点那简直就是“不知道自己的斤两”了。这类人,便可以被称做是“笨人”。

王先生和任先生是一起参加某个青年联谊会的,王先生是性格活泼、不拘小节的东北人,任先生则是细心温和的南方人。刚进入这个联谊会,开始大家都十分喜欢他们,热心地帮助他们俩。但是渐渐的,情况发生了变化。王先生觉得大家都变得不大爱自己



说话了,而任先生似乎没有这种烦恼。

为什么呢?其实原因很简单,就出在平常他与人交往的每一个细节里。

朋友们聚在一起闲谈,通常会聊起哪里有什么好吃的饭店。但是不等别人说完,王先生就会迫不及待突兀地插话,“对对对,我就吃过……”或者“那有什么好吃的啊,我曾经……”等到别人把话说完,任先生才会很真诚地说,“要怎么坐车去那里呢”,或者“第一次去的话,你有什么好的菜推荐……”

闲不住的王先生和他人说话的时候,同时还会做点儿其他的小动作:看表、修指甲、打哈欠……而任先生则会安静的听,时而加以评论,他从来不会在听别人说话时走开去打水。

在这个联谊会,每个月初会进行一次本月工作方案的讨论,每个人都铆足了劲儿要在讨论会上展示自己的才华。别的人一个提案尚未说完,如果王先生发现了一个问题,他便立刻站起来发问,这使得提案人颇为恼火,但又无法指责他的热心和严谨。

有一次,联谊会的一个成员小莫阐述到一半,王先生发现了他方案中有一个不严谨的地方,他立刻站起来说,“我觉得你这个地方根本行不通”。其实大家都看出来这个缺陷,但小莫本来就很恼火自己被人打断,于是便不客气地反驳了王先生,两个人争执不下,直到大家劝解先把方案说完。

小莫气冲冲地说完,任先生才站起来说话。他先是列举了小莫方案的优点并表示了赞同,然后他说:“但我还有一点不明白,你可以再详细的解释一下吗?如果出现了意外情况,你有什么解决方案呢?”小莫这才消了点儿气,站起来向大家具体解释。解释了一会后小莫突然一拍脑袋,自己就刚才的缺陷做出了说明。任先生又对小莫的说明做出了补充。

这样,问题就得到了解决。



尽管联谊会里大家都知道王先生这个东北人心眼不坏人很实在,可是大家仍然渐渐不太爱跟他聊天了,不太乐意跟他讨论方案了,不主动要求跟他合作了。相反,任先生却很快成为联谊会里向心力很强的核心人物之一。

可以肯定,王先生和任先生智商都不低,但显然王先生是一个不会与人交往的笨人;而任先生在这方面则要高明得多了。笨人与人争执,希望别人明白自己所说的话是多么的明智与聪明;但是聪明人借用对方话里提到的证据,重复对方的论点,在此基础上提出自己的意见,他们说:“我完全赞成你的看法,”“原来你是这么想的……”

聪明人和笨人无疑都想脱颖而出。但是正确的方法,不在于所有人都要来听你说自己的想法和建议,而在于你要先倾听所有人的想法和建议。事实是,即使笨人有很多新奇的想法和建议,他却不会有效地表达,这些想法和建议也就失去了意义;而聪明人的聪明并不在于他们一定有过人的想法和建议,而在于他们倾听别人的建议,有效地让别人在受到肯定的同时,也认识到自己的错误。

智慧的话:

学会倾听,会让我们的家庭更温馨,让我们和朋友的感情更深厚,让我们和孩子的关系更融洽,也让我们的工作更顺利。



第二节

聪明人让对方有说话的信心,笨人使对方失去信心

- 聪明人说：“你说得很对，你的话给了我很大的启示。”
- 笨人说：“我觉得你说的都是错误的。”

有一个不太得志的作家心情很沮丧，独自一人在一条临河的路边缓缓走着，他认为自己实在没有什么人生价值，写的几本书没有受到市场的重视，生活是如此的无趣，他看着滚滚的河水，心情恶劣得有一股想跳下去的冲动。

“请问你是某某作家吗？”一个年轻的声音在他的耳边响起。

他回头看到一位女子以充满喜悦的语气说：“对不起，打扰你了，我只是想要告诉你，你写的文章给我很大的帮助，让我的人生充满了意义，所以很冒昧地过来谢谢你。”

“不，不，应该是我谢谢你才对。”作家双眼含着泪水激动地说。

有时候，人往往因缺少一句真实的话来鼓励而一蹶不振。

所以，请你记得，没有人会嫌感谢太多。哪怕只是短短一句鼓励的话，都会使人如沐春风，深得激励。

说一句感谢的、鼓励的话，说者并不费力，听者却感到相当的舒服。如果一味地只是以自己为中心，其结果只是会适得其反，使自己走向边缘化。



岳太太是两个孩子的母亲——她有一个儿子和一个女儿。在教育孩子的过程当中,她也逐渐地感受到了鼓励的重要性。

她说:一次考试结束了,大女儿从乡下打电话来说,语文88分、数学92分、历史85分,英语……边说边哭。我接到电话后就马上安慰她说:别哭,分数多少不要紧,关键是自己尽了力就成了,这次没考好,试卷发下来自己检查一下,看看定理定律有没有掌握或是计算失误,以后改正就成了。从此以后,他们考试之后都主动将分数报给爸爸妈妈知道。从这件事使我认识到,作为家长,鼓励孩子非常重要。因为,人总是有自尊的,考试成绩不好,作为家长,你不责骂他,反而安慰他,帮他们找出哪里失分,他们是很感激你的。再比如说姐姐跟弟弟打架,因姐姐年龄比弟弟大,她站在一旁看着妈妈批评弟弟,自己的心也非常不好受。从此以后,没有见过俩姐弟打架了,反过来,做姐姐的还很关心弟弟哩!

鼓励是一种精神给予。这种给予表现为一种支持,有了这种支持,被鼓励者就会产生积极的力量。鼓励是一门艺术,通过鼓励,给予对方以自信,让对方有一种受到尊重的感觉,能够引发对方的积极性,带给对方前进的力量。同时,鼓励他人也能够让对方对自己产生亲近感,为自己赢得更大的空间。

在北京日报上曾读到著名作家周大新的文章,题目叫《自由的阅读》。作者在文中讲:自己7岁那年的夏天,在打麦场上捡到一张废弃的报纸,正随便翻着时,一个拿桑叉在场上摊麦的叔叔叫起来:哟,这个小东西能看这么大的报纸了!他的喊声引起了其他摊麦的叔叔婶婶们对我的注意,人们围过来,问我报纸上都写了什么。那时的村人绝少有识字的,他们的询问既有考验我的意思,也有真想知道报纸上写了什么的意思。一定是不愿露怯的心理在起



作用，我当时竟然能把我认识的一些字词读了出来，读得很不连贯，因为我当时认识的字词实在不多，只能跳跃着读，使得句子变成含义莫明很难听懂的东西。但就是这样阅读，也使我的乡亲们很高兴，他们听不懂，可他们知道我在读，能读的本身就让他们觉得了不起。他们高兴地夸我：行，这小子行，能读报纸了！我被夸得很兴奋。当晚，娘为了奖励我这次为家庭争了光的阅读行为，煮了一个鸡蛋让我吃。我此后阅读兴趣的不断变浓，也许与乡亲们的夸奖和那个煮熟的鸡蛋不无关系。

从上述这段文字中我们可以发现，鼓励对于一个人的成长乃至成才是多么的重要。试想，倘若作者的母亲对儿子在麦场上的表现反应淡漠，甚而“就你能？臭显摆”、“逞什么能啊？蹬鼻子上脸”、“读得磕磕绊绊结结巴巴的还不够给我丢人现眼的呢”、“夸你两句你就不知道自个儿姓什么了”地训斥一顿，会是怎样的结果？极可能从此就彻底扼杀了孩子的阅读欲望，因而中国也就少了一位创作颇丰的作家。

聪明人不会吝啬自己的鼓励。而笨人不懂得这一点，在毫不留情地批评他人的同时，也丧失了自己的发展空间。爱默生说：“我碰到的每一个人都有值得我肯定的地方，在这个意义上，他对我是有教益的。所以，我总是会鼓励他的长处。”诚如爱默生所说，我们应该停止考虑自己的长处和期望，而去领悟别人的长处。聪明人，就给别人诚心诚意的鼓励吧！慷慨大方的夸奖，给他人以自信，人们将会珍视你的话，铭记你的话。

智慧的话：

不要吝啬你的鼓励！给他人自信，就是在给自己的成功铺路。



第三节

聪明人把说话的机会留给别人，笨人独自滔滔不绝

- 聪明人说：我愿意听您的想法……
- 笨人不停地讲：我的产品……我昨天……我最近……

每一个人都有诉说的需求。每个人都渴望自己能够被他人所了解，都有表达自我的愿望。

邱女士 10 年卖出 500 辆奔驰车，是蝉联过去 10 年台湾中华奔驰销售前三名的超级业务员。“每个顾客都像一本书，你要用心听才读得到。”她说。

20 年前，她是个蹩脚的业务员，客人一上门，她就三句话不离“车”，业绩都挂零。直到有一次，一位顾客要她先闭嘴，对她是当头棒喝。“后来，我都要求自己先不要说话。”她说，让客人先说话，才听得到她的需求与考虑点，而不是径行推销。

不久前，一位老板娘下巴抬得高高地进来店里看车，同事亲切趋前问候：“您要来看车吗？”老板娘不悦答道：“来这不是看车，是要看什么？”这时，只见邱女士静静的端上一杯水，不发一语。老板娘开口：“你们业务员服务态度很差，卖的车又贵。”只见邱女士虚心请教：“那我们要如何改善呢？”她挽着对方的手往贵宾室里坐下，门一关。30 分钟后，一笔 200 万元的订单就到手了。



“过程中我都没说什么,只是听她抱怨 20 分钟。”原来,这位顾客早就锁定一款车型,但逛了几间车行都没碰到满意的业务员。邱女士用心地听她的抱怨,一边响应,同时也整理自己的思绪。等客户气消后,她开始与对方聊起家庭生活的经验。不过 30 分钟,交易就完成了。

几乎所有的人都希望自己在别人心中有着不可替代的位置,人人都需要获得这种满足感。然而聪明人可以不费吹灰之力便轻易地满足别人所需,使得人群不断向他靠拢。当聪明人发现自己被簇拥的时候,他明白增加人气的秘诀之一,不在于你表达了多少,而在于你聆听了多少。

懂得适当的沉默,给他人说话的机会,就使用你的双耳去征服他人。这是一个使众人无怨无悔地接受你的意见和建议的绝佳主意。

把说话的机会留给别人,一方面是表示你的谦逊,使别人感到高兴;另一方面你可以借此机会,观察对方的语气神色以及来势,给自己一个推测的机会。这不是两全的方法吗?

一个朋友在机关工作,常常要下厂矿、农村、学校、商店搞调查研究。一次,他来到一家工厂的车间,有个年过半百的老工人哆哆嗦嗦地跑上前来,跟他谈起这家企业的昨天和今天,谈过去创业的艰辛和曾经取得的辉煌,说到动情处,老工人竟双唇颤抖、语不成声。半晌,老工人揉了揉发潮的眼窝,才又跟那朋友絮絮叨叨地道来。老工人说得出神,那朋友听得入化。末了,老工人紧攥着那朋友的手说:“真感谢你,这么耐心地倾听我的叙说!”倏然,有一股热流涌遍了那朋友的全身,使他思绪翻滚、感慨万千……

可是现在有许多人总是喜欢抢先说话,好像自己先说了,便可以



压倒对方,或者使对方感到自己是一个不平凡的人物。同时有许多人一开始说话,便滔滔不绝,自以为是一个长于口才者。须知这时别人已对你有了一个恶劣的印象,事实上你已经失败,这实在并不是谈话了,完全是你说人听,以后你将不受人欢迎。倘若你是一个商店职员,对一个上门的顾客,滔滔不绝地在宣扬自己的货物如何优良,顾客对你如簧之舌,天花乱坠的说话,最多也不过认为是一种生意经,绝不会相信并购买的。

古人所谓,“片言之误,可以启万口之讥”。所以聪明人都明白,说话宜少不宜多,宜小心不宜大意。上天赋予我们一根舌头,却赐予我们两只耳朵。所以我们从别人那儿听到的话,可能比我们说出的话多两倍。希腊圣哲的这句话的用意,就是要告诉我们多听少说。

史都·雷文是现任戴尔·卡耐基机构的总裁,他确信,增强影响力的秘诀,不在于表达,而在于聆听。他大胆地指出:“善于聆听的人,说服力更强,人气最旺。”把讲话的机会留给对方,这才是聪明人的制胜之道。

不善于听他人说话的笨人,在独自一人的滔滔不绝当中,他会发现愿意向他们提供有用信息的人并不多。正如同在四五世纪,把《圣经》翻译为拉丁文的学者杰瑞明说:“没有人喜欢向不感兴趣的对象倾谈。”所以善于聆听他人说话的聪明人,会让对方觉得比较容易倾诉心声,因为他们表达出听的兴趣。

而专心地听别人说话的聪明人,可以使他们感觉到舒服、自在和备受尊重。每个人都愿意是一个聪明人。那么请你记住成为聪明人的第一步吧,那就是管好自己的嘴,而竖起自己的耳朵。



智慧的话:

如果你热切期望成为一个善于交谈的人,那么就做一个把说话机会让给别人的人吧。



第四节

聪明人充分了解对方意图,笨人充分展示自己目的

- 聪明人说：“你对于这件事是不是这样看的？”
- 笨人说：“不管怎样，反正我想这件事这么去做。”

郑先生刚下班回家，他太太就前来告诉他，隔壁的那位夫人是怎样怎样的不像话，是如何的放肆。

“今天她又把自己家里的垃圾扫到了我们这边来，还偷偷地翻我们家里的垃圾，还对周围的人说了我的坏话……”他太太一刻不停地在抱怨隔壁那位夫人。正在这个时候，隔壁那位夫人前来敲门，对郑先生的太太说：“听说百货商店里面现在有很多减价的商品，明天我们一起去看看好吗？”郑先生心里想，刚才太太说了她那么多的坏话，以为当然不会和她一起去的。没有想到却听见自己的太太满口地答应：“好啊，明天一起去吧。”等隔壁那位夫人走了之后，太太又开始抱怨起来。这个时候，郑先生再也不能够冷静地听下去，对太太不耐烦地说：“你不要再说了。我看你是口是心非的家伙。”

郑先生又一天下班回来，太太抱怨：“为什么每天都出去喝酒呀？而且总是喝到不省人事。”“这是工作啊。我也没有办法。”“你反正什么都说是工作，打高尔夫球是工作，麻将也是工作，喝酒又是工作。你的工作还真不错啊。”“跟你说什么你都不懂！男人有男人



的交际应酬！好了，快睡吧。”郑先生和她太太总是这样不能够正确理解对方的意思，最后往往导致了夫妻关系的恶化。

聪明人知道，如果客观地来看这两段对话，各自有各自的道理。如果你是女性，站在郑先生太太的立场，你一定觉得她是有道理的。如果你是男性，一定也能对郑先生的心情感同身受。聪明人能够争取理解对方讲话的意图，他知道太太虽然是嘴上说讨厌，但是因为是邻居平时抬头不见低头见的，所以那种不得不交际的心情是可以理解的。同时太太由于积累在心中各方面的压力，多为女性总是希望向丈夫倾诉自己，去体谅自己，才会抱怨自己的难处。而反过来，聪明的太太也知道，丈夫在外面打高尔夫、打麻将、喝酒，确实有他的难处。那么，他们的态度也自然会发生改变。

为了不失去你的家人、朋友等相当重要的人，首先要做到经常把理解对方放在心上。这就是我们常说的“理解万岁”，要做到这一点，却不是简单的事情。

聪明人说：“你的看法是不是这样的？”笨人说：“这件事其实应该像我这样看！”和聪明人谈话如沐春风，和笨人谈话让人暴跳如雷。聪明人说在交谈中能够充分理解对方说话的意图，笨人在交谈中不能够做到认认真真地倾听，因此总是不能够准确地把握对方讲话的意图。聪明人知道理解对方，来为自己赢得较高的人气；而笨人总是一味地以自己为中心，不考虑他人的意图，其结果适得其反，最终发现其实自己处于边缘。

某科技总经理康先生先前在外商公司任职时，三年内从一个经理连跳三级升为市场部资深协理，是同济中提升速度最快者。

“假如我是老板，我会如何？”他总是这样想，这也是他善于倾听的奥妙所在。因此，他最能摸清老板的心理，判断事情的轻重缓



急,提高执行力。有一次,上司临时交办了十几件事情,要他与同事们限期完成。只见同事们对此有所微词,但康先生却回想刚才上司说话的语气,哪一件事特别强调,哪一件讲得轻描淡写。“我就想如果换成我是老板,会想先知道什么?”他开始排出先后顺序,把九成时间花在最重要的事情身上。这个策略果然奏效,赢得老板的信任,为自己铺起提升的阶梯。

不管是聪明人还是笨人,他们交流的最终目的都是希望自己的观点能够得到对方的接受,自己的想法能够得到赞同。但是,笨人往往急于展示自己的目的,而忽略他人的意图,这样的做法是不可取的。因为你要说服他人来接受和赞同,你就不能够不顾对方的感受,不能不充分了解对方的观点和看法。聪明人知道,要想获得对方的认同,首先,应该认真地倾听,而不是滔滔不绝地发表自己的看法。在这倾听中来获得对方的认同,使对方消除戒备心理和抵触情绪。其次,还应该在倾听当中充分了解对方的意图,听懂对方的言外之意,从而更好地把握对方的真实想法,以便于自己适当的行动。

聪明人充分了解对方的意图,只有笨人光顾着展示自己的目的。所谓“世事洞悉皆学问,人情练达即文章”。聪明人能够在这简单的听说之间很好地把握自己,自然可以处处领先一步了。

智慧的话:

不能光顾着说明自己的目的,还应该充分了解对方的意图。



在日常生活当中,出现不同意见是不可避免的。毕竟不同的人立场不一样,思考问题的方法和方式不一样。所以,对于同一件事情,有时候也会出现截然不同的看法。出现这样或者那样的差异并不可怕,重要的是,出现这种差异之后,你如何去解决。

每个人或许都有和他人争吵的经历。你是否还记得当争论演变为争吵的时候,你当时是如何与他人争论得面红耳赤,你是否为这种争吵后悔不已?因为在这短短的几分钟里面,你一贯温文尔雅的形象被破坏得面目全非,你给当时在场的所有人都留下了一个难以磨灭的狰狞恐怖的坏印象。

不再争辩,是我们的愿望。我们每个人都希望和周围的每个人关系相处得融洽。然而当我们不可避免地面对他人理念上或者看法上的差异时,如何用一种智慧的方法来消解这种差异,使我们免于争论,同时又使得我们的利益得到有效的维护,这就是聪明人才具有的智慧。

笨人在面对他人不同意见的时候,往往会与他人争论得面红耳赤,其结果是事情不但没有能够得到很好的解决,而且还使得自己失去了很好的朋友;而聪明人在面对和他人不同意见的时候,不但可以免于争辩,而且还能使对方对自己更加信服,增加了自己的人气。这就是聪明人和笨人的差别。

第一节

聪明人先赞同,笨人只是一味否定

· 聪明人说：“显然,你这样说很有道理。但是我们还可以这样想……”

· 笨人说：“我觉得你这样的看法是完全错误的。”

一位先生曾经租用某家大礼堂来讲课。有一天,他突然接到通知,说大礼堂的租金要增加三倍。这位先生听到这个消息后,便和经理交涉。他对经理说:“我接到通知,有点儿震惊,不过这不怪你。如果我是你,我也会那样做的。因为你是这里的经理,你的目的就是要尽可能的实现赢利。”但是接下来,这位先生为这位经理算了一笔账:“将礼堂用于办舞会、晚会,当然会获得大利。但是你撵走了我,也等于撵走了成千上万有文化的中间管理层人员。他们光顾贵处,是你花 5000 元也买不到的广告啊。那么哪一样比较起来更加赢利呢?”最后,这位经理终于被说服了。

千万不要以为这位先生所说的“如果我是你”只是短短的单纯的一句话而已,殊不知他发挥的效力是多么的不可限量,而这也许是由于人人都认为“自己最可爱”的心理所致。“如果我是你”,就等于是先赞同了对方,使得对方心理获得极大的满足,卸下了对方的抵触情绪。美国汽车大王福特说过一句话:假如有什么成功秘诀的话,那就是设



身处地地为别人着想,了解别人的态度和观点,并且加以赞同。因为这样你不但能够得到你对手的理解与沟通,而且更为清楚地了解对方的思想轨迹及其中的“要害点”,方可有的放矢,击中“要害”。

罗曼·罗兰说,一切事物之中总有值得赞美之处。的确如此,在出现和自己不同意见的时候,聪明人总是会先去想象对方这样讲的道理,首先肯定他们的合理之处,然后再提出自己的意见。这样的做法使得对方感受到尊重,因而也更加能够容易说服对方,得到对方的接受。而笨人却往往不知道这一点。他们总是首先就把对方的意见彻底的否定,使对方产生强烈的抵触情绪。在这个时候,他们提出自己的看法,肯定会遭到对方强烈的反对,使得自己的看法不能够得到对方的接受。

有两家理发店。师傅的手艺都是相当的不错。但是这两家理发店门前贴的对联却不一样。第一家的对联:“磨刀以待,问天下头颅几许;及锋而试,看老夫手段如何。”第二家的对联是这样写的:“相逢应是弹冠客,此去应无搔首人。”其结果是第一家门前顾客寥寥无几,而第二家却顾客爆满。于是第一家的师傅心里很不服气,拉住一个路过的顾客,问他为什么不来自己的店里面理发。那位路人说,看了你的对联,大概没有几个人愿意拿自己的头颅让你“及锋而试”。这一副对联除了磨刀霍霍的气势以外,没有站在顾客的角度去想过。而第二家的对联并没有标榜自己的手艺如何如何的好,而只是点出顾客进出理发店的时候不同的感觉,让过往的行人感到信服,因此我们都愿意去那一家。

说服人和推销商品一样,是一种影响他人去做一件对其有益的事或者购买某物的技巧。对方是否购买你的商品当然会对你有实际的影响,会给你带来收益,但是你必须先向顾客证明,买了你的商品符合他



的最大利益。说服人也一样,不能够仅仅从自己的观点出发,看到自己的正确之处和他人的错误,这样很难取得预期的效果。而只有先肯定了对方的立场,从对方的利益着想,才能取得预期的效果。

笨人常常感慨自己的意见不被他人所接受。实际上这不过是我们不知道自己的意见怎样被他人所接受。要想自己的意见被他人接受,一方面要看你的意见是否合理,是否对对方有利;另一方面是你在阐述自己意见的时候,是否充分尊重了对方的意见。也就是说,你是否首先赞同了对方,你的意见会给对方带来有利的结果。

一家公司从国外进口了四艘轮船。但是在保修期间,发现了船只的冷藏室有问题,这家公司的负责人立刻去找销售方的总经理申请保修。但是没有想到,那位总经理拒绝了维修。因为一艘船的返修要花上20万美金。面对这种情况,要说服那位总经理是很不容易的,而一味地强调信用、合同等,又不知道要花多少精力和时间。在这种情况下,这家公司的负责人从对方的利益出发,终于说服了对方。这位经理亲自找到了那位销售方经理,对那位销售方经理说:“我很能了解你的立场。因为据我们了解,一艘船的返修要花上20万美元,这是一笔不小的开支。这样一来,贵方的损失是巨大的。但是如果贵方不给我们维修,我们那几艘船只在世界各地航行,等于为你的工厂做了不少的活广告。世界各地的人都会看到贵方的船只上这样那样的问题,从而贵方的损失不是更大了吗?”那位总经理听后,不得不表示同意返修。这位负责人之所以能够成功地说服对方,主要就是他首先赞同了对方的立场,抓住了对方关心的利益:他首先对对方利益上的损失表示理解,同时又对对方有可能遭受的更大损失表示“警告”。在这样的权衡利弊之下,对方不得不选择较小的损失。



卡耐基曾经说过：“我喜欢草莓，鱼喜欢蚯蚓。所以在垂钓的时候，我不以草莓而以蚯蚓为诱饵。同样，带动别人的唯一方法是以对方喜欢的事作为目标，并且告诉他如何实现它。这也许可以作为我们如何说服他人事的参照。”聪明人明白这一点，在和对方产生分歧的时候，总是会首先站在对方的立场，表现出赞同对方的观点。接下来才一步一步让自己的想法得以展示出来，最终获得他人的赞同，使得自己的想法得以实施。

因此，在你和他人发生争辩的时候，或许可以提醒自己先要冷静下来，首先站在对方的立场上对对方的观点表示赞同，接下去再慢慢地说明你自己的立场。兴许，你会发现这样的做法会更容易使自己的目标得到实现。

智慧的话：

在出现分歧的时候，不妨首先表示赞同一下对方的观点。



第二节

聪明人让对方逐步接受自己的建议,笨人单刀直入

- 聪明人说：“没有什么事情是不可以商量的，我们可以坐下来慢慢谈。”
- 笨人说：“你听我说，你应该按照我说的去做。”

身为某家报社主编的严先生，因工作上的需要，打算让一个刚到报社的女记者去近郊区的某地采访。这个女记者是因为上面有关系而到报社的，平时根本就懒得动，稍微远一点儿就叫苦连天不愿意。在找这位女记者谈话时，严先生说：“现在有两个地方需要人手去采访，你任选一个。一个是在远郊区的某地，一个是在近郊区的某地。因为上面让我平时多照顾你，所以这次你就先选一个吧，不愿去的我再安排别人。”这位女记者听严先生这么说，只好在远郊区和近郊区当中选择一个稍好点儿的——近郊区。而且，她心里对严先生如此照顾自己还相当的感激。

而这位女记者的选择，恰恰与报社的安排不谋而合。而且，严先生并没有费多少唇舌，这位女记者也认为选择了一项比较理想的工作地点，双方满意，问题解决。在这个事例中，“远郊区”的出现，缩小了女记者心中的“秤砣”，从而使女记者顺利地接受去近郊区工作。严先生的这种做法，虽然给人一种玩弄权术的感觉，但如果是从大局考虑，并且



对女记者本人负责,这种做法也是应该提倡的。

要想别人相信你是对的,并且按照你的意见行事,必须掌握正确的说服技巧。善于驾驭语言的人也能够驾驭天下。要消除别人的疑虑并不是一件很容易的事情,需要一点一点地、层层递进地、穷追不舍地把道理讲明白、讲透彻,从而让对方逐步地接受自己的意见。鲁迅先生说:“如果有人提议在房子墙壁上开个窗口,势必会遭到众人的反对,窗口肯定开不成。可是如果提议把房顶扒掉,众人则会相应退让,同意开个窗口。”当提议“把房顶扒掉”时,对方心中的“秤砣”就变小了,对于“墙壁上开个窗口”这个劝说目标,就会顺利答应了。冷热水效应可以用来劝说他人,如果你想让对方接受“一盆温水”,为了不使他拒绝,不妨先让他试试“冷水”的滋味,再将“温水”端上,如此他就会欣然接受了。

陈先生、时先生是一家大型化工工厂的谈判高手,这对黄金搭档一出马,几乎没有谈不成的业务,他们深得公司员工的尊重和信赖。原来,他两人十分擅长运用冷热水效应去说服对方。一般的,陈先生总是提出苛刻的要求,令对方惊惶失措、灰心丧气、一筹莫展,也就是在心理上把对方压倒了。当对方感到“山重水复疑无路”时,时先生就出场了,他提出了一个折中的方案,当然这个方案也就是他们谈判的目标方案。

面对这个“柳暗花明又一村”,对方愉快地签订了合同。在这种阵势面前,就是该方案中有一些不利于对方的条件,对方也会认为折中方案非常好,从而接受。这的确是一种奇妙的谈判技巧,预设的苛刻条件大大缩小了对方心中的“秤砣”,使得对方毫不犹豫地同意那个折中的方案。这种谈判技巧,在经商洽谈中可以发挥巨大作用。

聪明人知道用善意的威胁使对方产生恐惧感,从而达到说服目的



的技巧。

在一次集体活动中，当大家风尘仆仆地赶到事先预定的旅馆时，却被告知当晚因工作失误，原来订好的套房(有单独浴室)中竟没有热水。为了此事，领队约见了旅馆经理。

领队：对不起，这么晚还把您从家里请来。但大家满身是汗，不洗澡怎么行呢？何况我们预定时说好供应热水的呀！这事只有请您来解决。经理：这事我也没有办法。锅炉工回家去了，他忘了放水，我已叫他们开了集体浴室，你们可以去洗。领队：是的，我们大家可以到集体浴室去洗澡，不过话要讲清，套房一人50元一晚是有单独浴室的。现在到集体浴室洗澡，那就等于降低到统铺水平，我们只能照统铺标准，一人降到15元付费了。

经理：那不行，那不行的！

领队：那只有供应套房浴室热水。

经理：我没有办法。

领队：您有办法！

经理：你说有什么办法？

领队：您有两个办法：一是把失职的锅炉工召回来；二是您可以给每个房间拎两桶热水。当然我会配合您劝大家耐心等待。这次交涉的结果是经理派人找回了锅炉工，40分钟后每间套房的浴室都有了热水。

聪明人懂得威胁能够增强说服力，同时也懂得，在具体运用时要注意以下几点：第一，态度要友善；第二，讲清后果，说明道理；第三，威胁程度不能过分，否则反会弄巧成拙。

聪明人知道，在现实的社会当中，矛盾不断地产生，正反两方是永远存在的。正确的必须说服错误的，正直的必须说服邪恶的，眼光远大



的必须说服眼光短浅的,好的必须说服坏的,大公无私的必须说服自私自利的,思想科学的必须说服头脑顽固的,强者必须说服弱者,世界永远是这样运作的。熟练掌握说服的技巧,会让你在众人面前塑造成高大的形象,同时也吸引着众人向你靠拢,凝聚成为巨大的能量,从而使自己得到更多的青睐。

智慧的话:

诚恳地摆事实讲道理,才有可能说服别人;如果你的态度强硬,别人很难接受你的意见。



第三节

聪明人善于情理交融，笨人呆板无趣

- 聪明人说：“我可以给你讲个故事来说明我的观点。”
- 笨人说：“你听我说，这件事的实质就是这样的。”

交谈是一门艺术。舌生珠玉、口吐莲花，谁不向往？心悦诚服、四方宾顺谁不景慕？古圣先贤已经为我们留下了一幕幕千古神话：苏秦背剑、相取六国；晏子使楚、张扬齐威；诸葛奇辩、舌战群儒……历史的延续告诉我们说服的要义，先哲的传奇告诉我们以口服人的宗旨。说服的目的是让别人放弃已有的观点而去接受其他的观点。每个人都喜欢和有趣的人打交道，聪明人知道，情理并茂的谈话方式，可以让听者觉得不那么枯燥，也更易于接受。在轻松有趣的谈话当中，你的观点就可以轻松地占领对方的心田。

谈判中，幽默可以打破僵局，摆脱困境。

一次，某工业区代表团与美国某财团关于引进新型浮法玻璃厂的项目谈判陷入僵局。争论的焦点集中在每年所付专利费占销售总数的百分比上，双方寸利必争，各不相让，以致进入僵持状态。

这时，作为主谈判的袁先生即席侃侃而谈：“先生们，我们的祖先4000年前发明指南针，2000年前发明火药，全人类都在享受这些伟大的成果，可他们从没有要过什么专利。我们作为后代，也从



没因此骂过自己的祖先是混蛋,反而觉得光荣。请问诸位,那时候你们的祖先在哪里?恐怕还在树上哩!各位请看自己的胸前,是否特别多毛。”

美国人真的低头看自己的胸前,一个个咧嘴笑了。

“不过,各位不要怕,我的意思不是不付专利费,而是要求公平合理!”坦率、幽默而机智的妙语像润滑剂,融洽了双方的合作,风趣的巧语如开窍药,折服了精明的美国商人,谈判终于重显生机,最后达成了相当有利于我方的协议。袁先生的三寸之舌创造了神奇的效应,为我国赢得了数千万美元的利益。

幽默是润滑剂,也是成功者的必需的禀性。当人初次见面,幽默的谈话会赢得对方的好感。当双方发生矛盾冲突时,幽默不仅会冰释前嫌,而且体现出一个人的胸怀与气度。当初,一个 NBA 的解说员看不起姚明,说如果姚明一场球能得 19 分,他就去舔驴的屁股。而当姚明在一场球赛中崭得 30 分之后,他并没有刻意让这位解说员难堪,只是幽默地对媒体说:“这下他该舔大象屁股了吧!”宽容、豁达、诙谐,这样的姚明,谁不喜欢呢?

林语堂曾经说:“在第二次世界大战前,如果各国都派幽默高手来谈判,那就可以避免第二次世界大战的发生了:因为各国都在嘲笑自己国家的短处。”这话虽有夸张之处,但也说明幽默的威力之大。两个朋友闹矛盾了,直接道歉吧好像太没有面子了,不道歉又觉得不太合适,怎么办呢?不仿幽默一下,使双方处于一个很愉快、很轻松的环境中,而人在快乐中最容易接近了,这样就容易赢得对方的好感,相互打开心灵的大门,甚至化干戈为玉帛。美国的一些大企业曾经做过试验,证明幽默感确实能够提高生产力,提升士气,并且有助于团队协作。某些企业甚至让人接受幽默训练,想尽办法提高员工的幽默感。在科罗拉多州的迪吉多公司,参加过幽默训练的 20 位中级主管,在 9 个月内



生产量增加了 35%，病假次数减少了一半。

林语堂还说，幽默对于一个民族来讲是非常重要的。他认为，德国皇帝威廉二世就是因为缺乏幽默能力，才丧失了一个帝国。在公共场合当中，威廉二世总是高翘着胡子，好像永远都在跟谁生气似的，令人感到可怕。而有些伟大的领袖或者政治家，如富兰克林、林肯、罗斯福、丘吉尔却总是让人感觉很有幽默感，并且普遍受人爱戴。美国总统常常成为电视节目主持人公开挖苦的对象，也丝毫不以为然。

英国首相丘吉尔也非常具有幽默感。有一次，他到国会发表演讲，一名女性议员对他的演讲极其不满意，站起身说：“如果我是你太太，我一定想办法把你毒死。”丘吉尔则回答得更为巧妙：“如果你是我太太，不必等到你下手，我就先把自己毒死。”

当然，我们不可能每个人都成为伟大的领袖或者政治家，但这并不表示我们就不能够向这些伟人一样拥有幽默感。至少在你的生活周围，你可以因为你的幽默感而提升你的人气，变成一个受到人们欢迎的人，使别人乐于与你共事。你可以用幽默有趣的性格得到人们的尊重，因为我们知道，快乐是一种导体，最能够感染别人、打动别人。

郑先生和李先生住在同一个小区。郑先生血气方刚，容易冲动，李先生则比较沉稳，具有幽默感。一次，两人由于一件小事发生了点儿摩擦，郑先生怒气冲冲地将李先生拉到外面的走廊里，要找时间选个地方跟李先生决斗。

李先生说：“单挑我可不怕你。不过，时间、地点及武器由我决定。”

郑先生同意了。

李先生说：“时间就是现在，地点就在走廊里，武器用空气。”



郑先生一愣,然后无可奈何地笑了。

所谓幽默应该是言之有物,光耍嘴皮子,那就是刻薄。刻薄的人总是拿着剑去刺伤别人,却不检讨自己,这种人十分的惹人厌恶。幽默的人,给别人的谈话是温暖、仁慈、敦厚,说出来的话能让人笑,让人反省,回味无穷。有的人说话没有什么幽默感,也不懂得情理并茂,听起来呆板无趣,简直让人没有心情再听下去。这样的讲话毫无疑问是失败的。

周先生和张先生都是一家公司的职员。他们申请了一个项目。这天,经理在开会的时候请他们上台分别讲述一下自己这个项目的实施计划。周先生发言的时候,首先讲述了一个小故事:“有一户人家,一天来了客人,看见主人家的炉灶的烟囱是直的,并且旁边还堆放着柴草。这个客人就建议主人将烟囱改造为弯的,并要把柴草挪走,否则将会有失火的隐患。主人听后淡然一笑,却没有听从。过了不久,家里果然失了火。街坊邻居一起帮忙才侥幸把火给救灭。于是,这家主人便杀牛置酒对邻居们的热心帮助表示感谢。受伤严重的坐上座,其他人按功劳大小依次列席,但却唯独没有请当初建议他改造烟囱的那位客人。有人不解就问主人说,当初你要是听了那个客人的话,就根本不会发生火灾,更不用像今天这样破费设酒宴。但你今天答谢众人的时候,为什么当初提建议的人没有去请,反而把救火受伤的人奉为上宾呢。主人这才醒悟过来,于是就把那个客人请了过来。”讲完这个故事之后,周先生接着阐述了自己项目的意义就在于防患于未然,在公司蒸蒸日上的今天,消除存在的隐患,扩展新的市场,增强公司的抗风险能力。周先生的讲话得到了一致的好评。

而张先生在作报告的时候,只是枯燥地引用了一大堆数字,接



着又是分析一二三点,整个发言极其枯燥,直听得人是呵欠连天。下面也没有几个人是在认真地听他的发言。结果,周先生的项目获得了通过,张先生的申请却遭到了公司的拒绝。

周先生和张先生都可以说是为了公司而开动脑筋,也都花了不少的工夫,可是为什么一个获得了公司的认可,另一个反而被公司拒绝呢?其中一个重要的原因就在于交谈的艺术,周先生的谈话情理并茂,而张先生的谈话呆板无趣。

智慧的话:

调动你的幽默感是使你的谈话显得情理交融的一个重要方式。



第四节

聪明人接受批评,笨人无意义地固执

- 聪明人说：“我觉得你的建议很好，谢谢你的指教！”
- 笨人说：“你有什么资格来对我指手划脚！”

付先生在某学校专门负责管理财务工作。有一次他发给一位请假的教师全薪，这是一次失误。他发现这个问题之后，就立即告诉那位教师，并且解释说必须纠正这项失误，他要在下次发薪水的时候减去多付的薪水全额。这位教师说这样做会给他带来很大的财务问题，因此请求分期扣回他多领的薪水。但是如果这样付先生必须获得他上级的核准。“我知道如果这样做，”付先生说，“一定会使得老板大为不满。在我考虑如何以更好的方式来处理这种状况的时候，我了解到这一切的混乱都是因为我的失误，我必须在老板面前承认。”

“我走进老板的办公室，告诉他我犯了一个错误，然后把整个情形告诉了他。他大发脾气说这是人事部门的错误，但是我重复说这是我的错误，他又大声指责会计部门的疏忽，我又重申这是我的失误。他又指责办公室的另外两个同事，但是我一再地说这是我的失误。最后他看着我说：“好吧，这是你的错误。现在我们来改正这个错误吧。”这个失误改正过来了，而没有给任何的人带来麻烦。我觉得我很不错，因为我能处理一个紧急的状况，并且有勇气不寻找



任何借口。自那以后,领导就更加看重我了。”

每个人都会为自己的错误辩护。但是能够承认自己错误的聪明人,却会凌驾于他人,有一种高贵怡然的感觉。常言道,人非圣贤,孰能无过?每一个人都有可能犯错。聪明人之所以聪明,并不是因为他从不犯错误,而是他一旦发现自己犯错之后,能够虚心的接受他人的批评。笨人之所以比不上聪明人,一个很重要的原因就在于他们对待错误的态度:笨人往往是固执己见,不愿意接受批评。

聪明人不固执己见,能够虚心听他人的批评。其实,固执是一种偏执型人格障碍。固执的人具有敏感多疑、好嫉妒、自我评价过高、不接受批评、易冲动和诡辩、缺乏幽默感等特点。固执的人常常发生与朋友分手、与恋人告吹、夫妻不和、父子反目等情况,因而可以说,固执是人际交往的大敌。要善于克制自己的抵触情绪以及无礼的言语和行为,加强自我调控,学会使用感情转化的心理调适方法。

对自己的错误要主动承认,不要顽固地坚持自己的观点。这些都是聪明人面对自己错误时的处事原则。笨人则相反,他们顽固地坚持自己的意见。他们觉得别人向自己提意见是在与自己为敌,是和自己作对,他们不但不虚心地接受他人的批评,而且对批评自己的人心怀恨意。结果再也没有人愿意给他提出任何的意见,他自己最终也会慢慢地失去那些真心的朋友,周围只剩下一些拍马之辈。

《诗经》上说“百川入海,有容乃大”。意思是说,千百条河流之所以能够流入大海,是因为大海有着兼收并蓄的宽大胸怀。无论古今,无论是政坛还是商海,都要能够容人,能够容纳不同的意见,能够虚心接受他人的批评,这样才能够使事业兴旺。

一个工厂迎来质量检查员。一个外厂的小伙子当着厂长的面提出了尖刻的批评:“你们的计量器都不准确,也不齐备,你这个厂



长是怎么当的？”又说：“计量是工业生产的眼睛，不抓计量，就等于眼睛看不见了，怎么抓产品质量啊？”

大概是因为年少气盛，往往得理不饶人的缘故，小伙子越说越激动，丝毫没有顾及厂长的面子。

可是，厂长却颇有大将风度。这些尖刻、刺耳的话并没有引起什么不愉快，相反他还连连说道：“说得好，说得好。”这可不是那种敷衍搪塞式的一种表态，而是确实从心里接受意见的一种态度。因为他知道，他厂里最缺失的就是计量方面的人才，没有人才怎么搞得好好计量呢？

他眼前一亮，这个小伙子不就是现成的人才吗？他赶紧与兄弟厂联系，想方设法要调这个小伙子到自己厂里面来。经过努力，调动终于成功。这个小伙子确实是计量方面的一把好手，全厂的产品计量都由他负责，产品质量自然上了一个台阶。

厂里还有一位年轻的女技术员，与车间的一位老师傅闹矛盾，弄得很不愉快。厂长批评了这位女技术员，她还很不服气，当面和厂长吵了起来，还摔下手里的工作，还扬言要调离这个厂。厂长并没有给她穿小鞋，就好像没有发生过任何事情一样。有一天，厂里通知这位女技术员，说要送她到学校去专门学习，让她把整套技术学回来，回来后专门负责这方面的工作。当时她简直是难以置信这是真的。同时，她也为自己的态度感觉到不好意思。

学习回厂之后，她主持编写了专门的《工艺手册》，成了厂里的技术骨干。过去，她一度打报告说要调走，学习回来之后她却说：“这回我是棒打也不走了。”

能有这样容人气量的厂长，厂里的生产还能搞不好吗？

聪明人知道，如果自己是对的，就温和地、技巧地让对方同意你；如果自己是错的，就要迅速而热诚地承认，这要比为自己争辩有效和



有趣得多。像这位厂长这样虚心、诚恳地接受对方的批评,然后再加以改进,最终受益的还是厂长自己。卡耐基在谈到这点的时候曾经说,如果我们在听到对方批评的时候能够虚心地接受,那样不但能够使得对方感觉受到了尊重,而且还使自己有了更多提升的空间,提高了人气,改进了自己的工作。卡耐基更是建议说,如果我们自己知道免不了会遭受责备,何不抢先一步,自己先认罪呢?听自己的谴责不比挨别人的批评要好很多吗?聪明人的办法是,你要是知道某人想要或者准备责备你,就自己先把对方要责备你的话说出来,那他就拿你没有办法了。十之八九对方会以宽大、谅解的态度对待你,忽视你的错误。

瞿先生是一位商业艺术家,他使用这个技巧,赢得了一位暴躁易怒的艺术品主顾的好感。

“的确,一丝不苟,是绘制商业广告和出版品的最重要内容。”瞿先生在事后说。

瞿先生说,有些艺术编辑要求他们所交下来的任务立刻实现,在这种情形下,难免会发生一些小的错误。我知道,某一位艺术组组长总是喜欢鸡蛋里挑骨头。我离开他的办公室时,总觉得倒足胃口,不是因为他的批评,而是因为他攻击的方法。最近我交了一件“急就”的稿子给他,他打电话给我,要我到他的办公室去。他说作品出了点儿问题,当我到办公室之后,没出我所料——麻烦来了。他满怀敌意,高兴有了挑剔我的机会。他恶意地责备我一大堆话,但是我想这正是我自我批评的机会。因此我说:“某某先生,如果你的话不错,我的失误一定不可原谅。我为你设计了这么多年,实在知道该怎么画才对,我觉得惭愧。”

没有想到,听到我的自我批评之后,他立刻为我辩护了起来:“是的,你的话并没有错,不过,这毕竟不是一个严重的错误,只是——”



我打断了他,说:“任何错误,代价可能都很大,叫人不舒服。”

他开始插嘴,但我不让他插嘴,我很满意,有生以来第一次批评自己。

“我应该更加小心一点儿。”我继续说:“我的工作照理应该使得你满意。因此我打算重新再来。”

“不!不!”他反对起来:“我不想那样麻烦你。”他开始赞扬我的作品,告诉我只要稍微修改一点儿就行了。又说一点无私小错不会花公司多少钱,毕竟这只是一件小错,不值得担心。

我急切地批评自己,使他的怒气全消。结果他邀请我共进午餐,分手之后又开给我另一张支票,交给我另一项工作。

聪明人知道,只有心胸宽广的人才能够成就大事业,有容人之量,才能够团结大多数,成就伟业。待己以严,待人以宽,是聪明人在人世间遨游的双翼,无论折断了哪一只,都会使得我们与他人的交往关系发生倾斜。聪明人虚心接受他人的批评,而且他把别人的批评看做是对自己的一种帮助,对给自己提出善意批评的人心存感激,视为上宾。聪明人可以自我批评,通过适当的自我批评来引得他人的亲近,化解事情的危机。笨人则相反,他们总是固执己见,他们认为所有给自己批评的人都是在与自己作对,他们反感批评自己的人。如果有谁胆敢批评自己,那就犯了笨人的大忌,他不会去想批评是否有道理,是否对自己有帮助。他们只是顽固地坚持自己的看法,盲目排斥一切反对的看法。

智慧的话:

对待他人的批评要虚心接受,适时做自我批评,可以使你向成功更近一步。



随机应变,就是要针对不同的情况,做出不同的反应。针对不同的人,在不同的场合,所说的话应该是不一样的。这是聪明人才拥有的能力。

应变能力,是一种根据不断发展变化的主客观条件,随时调整自己行为的一种难能可贵的能力。是现代社交活动对聪明人的素质提出的一条起码的要求,也是确保聪明人的活动获得圆满成功的一个先决条件。

每个人都想自己的讲话受人欢迎。但是能不能够受到对方的欢迎,不单单是看自己的讲话是否讲得天花乱坠,还要看是否抓住了对方的兴趣,是否让对方觉得有用。不然,任你口吐莲花、能言善道,讲得不管是多么的激情澎湃,而在对方听起来却觉得毫无兴趣,你的讲话简直是浪费他的时间。更有甚者,说不定你的讲话当中某一句还有可能说到了对方的忌讳之处,引起对方的不满。

聪明人具有随机应变的能力。聪明人在谈话前充分了解对方的性格,分得清场合和情境,善于察言观色以应对有方。聪明人说对方感兴趣的事情。聪明人一开口,就获得满堂喝彩。笨人往往相反,他们总是信口开河,毫不顾忌对方的感受;笨人说话不分场合,乱说一气,笨人说的话都是对方不感兴趣的。笨人一开口,结果是招人厌恶。

第一节

聪明人充分了解对方底细,笨人盲目开口

- 聪明人说:“你喜欢这样的活动吗?”
- 笨人说:“我特别讨厌他们总是这样,这简直太糟糕了。”

陈先生参加一次圈子里的聚会。在聚会上,他看见一个穿着黑西服的男子独自一人坐在角落喝酒,而周围没有人陪伴。陈先生突然想到他就是那个刚到自己单位的大学毕业生。于是就主动走了过去,坐在他的旁边,首先礼貌而又客气地向他做了自我介绍。那位大学毕业生很腼腆地回应了一下,也开始介绍起了自己。交谈中,陈先生逐渐发现他虽然表面上不善于交谈,但是内心的想法却很多很丰富。同时,陈先生了解到他对足球很感兴趣,于是就和他聊起了足球。当天晚上,两个人聊得热火朝天,觉得十分的投机,一下子就成了好朋友。那位大学毕业生刚到这个单位,觉得没有什么熟人可以信赖,陈先生的主动接近一下子拉近了两个人之间的距离。于是从此以后,那位大学毕业生就把陈先生当做了知心的朋友。就这样,并没有花费多少时间和精力的陈先生,却为自己赢得了—一个很好的朋友。

聪明人掌握了主动与陌生人交往的说话技巧,和他成为朋友就不成问题了。有的人一见到陌生人就感到浑身不自在,不好意思交谈,觉



得无从谈起。他们或是局促一角,尴尬窘迫;或欲言又止,嗫嚅迂讷;或说话生硬,使人误解……产生这种现象的原因之一,是被陌生人身上的某一面所遮障而没有勇气与他交谈。

在同陌生人交谈的时候,聪明人有交谈中没话找话的本领。聪明人知道,每次与陌生人交谈时,最好寻找对方也熟悉的人和事,以此牵线搭桥,引出话题。还可以巧妙地借用彼时、彼地、别人的某些材料为题,借此引发交谈。有的聪明人还善于借助对方的姓名、籍贯、年龄、服饰、居室等,即兴引出话题,收到好的效果。聪明人在与陌生人交往时,还可以在交谈时先说一些“投石”式的问题,在大略了解后再有目的地交谈,便能说得更加自如。比如在聚会时见到陌生的邻座,便可先“投石”询问:“你和主人是老乡还是老同学?”“然后循着对方的回答交谈下去;如果问得都不对,而对方回答的是“老同事”,那也可以谈下去。在听对方说话时要注意力集中,不能随便去否定对方的观点。

只要你深入地、与陌生人交谈下去,你就会发现对方更多的方面,而不是一开始你判断的那一面,在交谈中对方也会调整视角,进一步审视你。两个人在性情、兴趣、思想等的碰撞后,就有可能感到“这个人可以交朋友”、“他值得交往”,于是互送名片,甚至约定了下次见面的时间,从而陌生人变成了朋友。然而,在充分了解对方性格之前,不能够随便张口说话,这一点是应该记住的。交浅言深,是初到新工作环境的人所应该避免的。

李先生是某家大医院的医师。由于他处处小心做事,每每笑脸相迎,所以同事们对他的态度也颇为友善,竟不曾遇到他所担心的任何麻烦。

一次他和一位同事谈得很投机,便将近年来看到的不顺眼、不服气的人和事通通向这位同事倾诉而后快,甚至还批评了科里一两个同事的不是之处,借以发泄心中的闷气。



不料这位同事竟是个翻云覆雨之人，不出几日便将这些“恶言”转达给了其他同事，立刻令这位先生狼狈至极，也孤立至极，几乎在科里没了立足之地。这时这位先生才如梦初醒，悔不该一时激动没管好自己的嘴巴，忘记了“来说是是非者，必是是非人”这样一个浅显的道理。

由此看来，初到新环境中，必须学会凡事采取中庸而行，适可而止，学习做个聆听者，公平对待每一位同事，避免建立任何小圈子。如此才能尽快适应新环境，打开新局面，成为办公室中的生存者，而非受害者。像李先生这样就可以说是笨人的典型，没有充分了解对方就随意张口，结果犯了交际中的大忌。古人说，防人之心不可无。如果没有了解对方就随便开口，最后吃亏的只能是自己。

一个人调入的单位越大，人际关系也越复杂。在大单位中利害关系复杂，容易产生一些“派系”问题。上司都希望得到属下的支持，因此新进人员往往会卷入这些派系斗争中去。因此一个新人必须多听多看多了解单位内的人际关系，尽可能冷眼旁观，不要卷入不良的派系斗争中，陷于被动。

张先生是一家公司的业务主管。在一次聚会当中经过朋友的介绍认识了另一家大公司的老板薛总。两人似乎一见如故交谈甚欢，互相都非常地赏识对方。过了几天，薛总突然打电话过来邀请张先生到他家里玩。张先生到薛总家里之后，薛总就开始询问张先生公司内部的一些事情。这个时候张先生觉得很奇怪，不知道对方是什么用意。张先生在不清楚对方用意的情况下，决定关键的信息是绝对不能够透露的。于是张先生不管对方怎样的热情，对于公司的重要信息总是三缄其口。结果，原来这位薛总正是公司的一个竞争对手。而张先生的做法赢得了薛总的钦佩。薛总对张先生各方面



更是赞赏有加。不久之后,张先生就被薛总公司以高薪挖到了自己的公司。之后,薛总对张先生说,要是那天张先生口无遮拦的话,薛总绝不会瞧得起他的。正是因为看到张先生这样的敬业和保守本公司的秘密,所以才赢得了薛总的尊重。

张先生比前面的李先更加聪明,就是因为他知道不能够随便地开口。像李先生那样没有摸清对方的底细和性格就信口开河,这样的做法结果使得自己遭受了很大的损失。而张先生则在不清楚对方底细的情况下没有随便开口,结果赢得了对方的赏识。

在你张口谈话之前,你得先问一遍自己,你是否了解对方?你是否认为这样的谈话会赢得对方的好感?你是否认为这样的谈话不会给自己带来灾难的后果?如果这几个问题有一个是你不确定的,那么就请你在交谈之中更加谨慎些吧。古人云,三思而后行。说话也是一样,也应该是三思而后做。一个睿智的人,绝不会是一个信口开河的人。不知道对方的底细就夸夸其谈,将会是一件非常危险的事情。

智慧的话:

在摸清对方的底细之前,说话一定要谨慎。



第二节

聪明人说话看场合，笨人不知应变

- 到什么山唱什么歌，是聪明人的智慧。
- 说话不分地点场合，是笨人的表现。

有一家企业的人力资源部部长说起过这么一件事：一天，她办公室来了一位应聘的年轻人。表面上看去很内向，回答问题时，显得有些木讷嘴笨。但在十几分钟时间里，竟然抢着别人的话题说了不该他说的话。于是，她果断地判断这是个爱管闲事、口无遮拦又缺乏经验和修养的人。于是对他说：“请到其他单位去试试吧。不过，我想送你一句话：今后无论你在何处高就，都要谨慎开口，不该说的话半句也不说，该说的话一定要认真、诚恳地说好。好吧，你走吧……”

这位部长真是一位心肠太软的女士，宁可得罪一个人，也要想办法帮助一位青年改正自己的缺点！试想，如果这位年轻人依然我行我素，还能找到理想的单位吗？还能受到朋友的喜欢吗？而笨人往往都是这样的。人们都说：“人言可畏。”要知道那些可畏的“人言”正是从“快嘴”、“油嘴”中溜出来的。用绳子将那些“快嘴”、“油嘴”扎紧，闲言碎语就少了，是非也会少许多，烦恼自然也会少了许多。

也许每一位处世交友的人都会有这种切身的体会：在某些特殊的



场合,说话都要谨慎,要像收紧的小口袋那样,将想表达的意思好好地组成合适的语言,且用合适的语气表达出来,切不可张嘴就说,说过后又不负责任,不认账。要知道这样会给自己惹出一些不必要的麻烦,还会损害自己的名声。所以,对于那种口无遮拦的笨人,切记要谨慎,管好自己的嘴,否则会误事的。

与朋友在一起聊天时,我们经常会为无谓的小事“抬杠”。争辩的结果也许能分出胜负,但绝对不会有有助于增进彼此的感情,相反,还会伤害彼此的感情——争辩的程度越厉害,对彼此的精神伤害就越大。而聪明人知道,为了一时的痛快或为了面子而争辩,即使你在争辩中获胜,心里得到了暂时的满足,但你却会失去对方的感情——他们既使表面上服了你了,内心却会更加厌恶你。所以,这时,看起来是你胜了,其实是你败了。

Jerry 是一个为专业运动员和商界精英服务的私人教练,他说:“当我对是非问题尚未弄清原因前,我就送人一份礼物——沉默。”他被人们认为是一个最了不起的倾听者。他的训练效果有一半得归于他倾听的能力,而沉默是这种能力的表现之一。

他说:“如果你和一个重要的人在一起,你所要做的仅仅是保持沉默,让他们说话,去思考,让他们打开心扉,把那些一直想说但却常常被别人的高谈阔论吓了回去的东西讲出来。何况一开始你并不明白他们所讲的真正含义,乱插嘴是不讨好的。”

当我保持沉默的时候,一种纯粹的自我,开始与自己对话,它引导着我,给我以心灵的触动。我沉默下来的时候,我可以听到另一个人的声音透露出几种含义,我从这些含义里进行分析,找到我认为真实的东西。”

生命中往往有一些我们无言以对的时刻。你在处世中毕竟不是对



所有的是非问题都能区分清楚,甚至可能根本没有真正的是非,而被你胡言乱语闹出了是非。那么,不想说话,就不说吧。在多说无益的时候,也许沉默就是最好的解释。和别人发生意见上的分歧,甚至造成言语上的冲突,所以你闷闷不乐,因为你觉得都是别人的错。别再耿耿于怀了,回家去擦地板吧,拿一块抹布,弯下腰,双膝着地,把你面前这块地板的各个角落来回擦拭干净。然后,重新反思自己在那场冲突中所说的每一句话。最后,你会发现自己其实也有不对的地方,你也会渐渐心平气和下来。

表现自己并没错。在现代社会,充分发挥自己的潜能,表现出自己的才能和优势,是适应挑战的必然选择。但是,表现自己要分场合、分方式,如果表现得使人看上去矫揉造作,很是别扭,好像是做样子给别人看似的,那就另当别论了。

钟先生平时工作积极主动,表现很好,待人也热情大方。但有一天,一个小小的动作却使他的形象在同事眼中一落千丈。那是在会议室里,当时好多人都等着开会,其中一位同事发现地板有些脏,便主动拖起地来。钟先生似乎有些身体不舒服,一直站在窗台边往楼下看。突然,他走过来,一定要拿过那位同事手中的拖把。本来差不多已经拖完了,不再需要他的帮忙。可钟先生却执意要求,那位同事只好把拖把给了他。刚过半分钟,总经理推门而入。他正拿着拖把勤勤恳恳,一丝不苟地拖着。这一切似乎不言而喻了。从此,大家再看钟先生时,顿觉他假了许多。以前的良好形象被这一个小动作一扫而光。

在需要关心的时候关心他人;在应当拼搏的时候洒上一把汗。真诚自然,谁都会赞许。而不失时机甚至抓住一切机会刻意表现出自己“与群众打成一片”、“关心别人”、“是领导的好下属”、“雄心勃勃”,则



会让人觉得虚假而不愿与之接近。

威廉·温特尔说：“自我表现是人类天性中最主要的因素。”人类喜欢表现自己就像孔雀喜欢炫耀美丽羽毛一样正常。但刻意的自我表现就会使热忱变得虚伪，自然变得做作，最终的效果还不如不表现。不仅是在工作中，在生活中也需要掌握好时机，分清场合和地点才能够获得成功。比如表白爱情的时候，要适时地抓住机会，不能不分地点、场合，否则只能适得其反。

有一个大学生，一天晚上，递给与他在同一教室自习的女生一张字条，通知她有人找。两人同时出了教室，女生一直跟他走到操场。她问：“谁找我？”男生说：“我找你。”“有什么事吗？”“我许久以前就想找你了，直到今天，我实在忍不住了，我爱你，你……”“没有其他事——那我走了。”女生打断了他的话，气鼓鼓地走了。留下那男生一个人在操场上发呆。

相比较之下，赵丹就显得机灵多了。

著名演员赵丹，爱上了黄宗英。一次，黄宗英问他：“你要什么样的爱人？说出来，我帮你找。”赵丹可不会傻傻地放走这个机会，他立马说：“我要一个贯通文学戏剧，能演话剧电影，处事落落大方，待人热心诚恳，相貌似婵娟的‘甜姐儿’。”

黄宗英曾演过话剧《甜姐儿》，因此得了“甜姐儿”的雅号，当时。她正与赵丹一起拍摄电影《幸福幻想曲》，赵丹所描述的全是黄宗英的特征，巧妙道出了他的心迹。这是绝好的表白时机，既不会感觉自己是在“低声下气”，又让姑娘心里有数。

语言环境的客观性既对公关交际的语言交流有有利的一面，又有



制约的一面,这就要求我们在实际的语言交际中,应当学会适应环境的影响,发挥人的主观能动性,灵活地借助环境去克服困难,清除各种消极因素,以达到传递消息,艺术化地表达思想感情的目的。聪明人能够做到这一点,他们无论是说话还是做事情,总是能够根据不同的情境而随机应变。

笨人则相反,他们总是在说话办事的时候不考虑具体的情境和情况,所以带来不好的效果。到什么山唱什么歌,是一聪明人永远的智慧法则。

智慧的话:

说话做事一定要分场合。



第三节

聪明人善于察言观色,笨人不会“投其所好”

- 聪明人随时留意对方的需求。
- 笨人只顾自说自话。

《论语》记载,一次,孔子的学生子张问老师怎样才可叫通达。孔子没直接回答,而是先反问子张所说的“通达”是什么意思。子张说:“在邦必闻,在家必闻。”意思是说在朝廷里必定有名声,在家也有名声。孔子则说仅有名声,并不是通达。真正的通达是:品质正直,懂礼义;善于观察别人讲话的脸色;常考虑如何谦恭待人。这种人在朝廷必定通达,在家里也必定通达。这就是“察言观色”这个成语的由来。所谓察言观色,就是你要注意观察对方的表情,体会出对方所想,然后投其所好,说话说得恰到好处,办事办得恰到好处,从而赢得对方的好感。

王小姐从前在大学学业非常优秀。她本以为自己在公司里会如鱼得水,可没想到结果却是处处碰壁,好像公司的同事、老板、客户,都在给她脸色看。

Amy 满脸不快地从老板办公室里走出来,想必是挨骂了,王小姐立即走过去表示关心:“是不是又被老板骂了,别放在心上。”结果却遭来 Amy 的冷眼相对:“哪有的事!”

国外的朋友来上海,王小姐想请半天假,话才说出口就被老板



训了一顿：“没看到公司这段时间的业绩在下滑吗？还请假，不卖力工作业绩怎么升？”碰了一鼻子灰的她从同事处得知，老板今天上午才被他的老板叫去谈过话……为什么自己总是说错话呢？到底怎么才能知道别人在想什么呢？

不会察言观色，在不适当的时机说出不适当的话，这就是王小姐在工作中处处受挫的原因。在职场的人际互动过程中，懂得“看脸色”十分重要，不论是跟上司要求加薪，还是与客户谈判，你都需要敏锐的观察力来解读对方心思，这样才能知道进退，从而圆满完成任务。有趣的是，虽然我们很小就已学会“看脸色”，而成年之后这方面功力又是有增无减，那为什么对许多人来说，在职场中“察言观色”仍是个颇令人头痛的难题？一句话，还是赶紧修炼你的工作EQ吧！聪明人则不一样，聪明人懂得察言观色，能够敏锐地捕捉到对方的变化，做出适当的反应。因而聪明人处处受人欢迎，处处受人喜欢。

某大学新装修的办公室很漂亮。有一天，几个年轻的教师中午聚在新办公室里照相玩，年长的李老师本来正在休息，看到年轻人玩得高兴，就出去了。其他的人看不出什么特别，这一举动却使得在场的姜老师却甚为感动。一向心思细的姜老师跟伙伴们说：李老师真是体贴人啊！她怕咱们玩的拘束，就出去了。其实大中午的，谁都想休息，李老师没有嫌我们吵到她休息，反而主动让出一个没有压力的空间让我们玩得尽兴。确实，李老师的人缘很好，学校的学生和老师都很喜欢她。

像李老师这样，懂得察言观色的人，自然是处处受人欢迎。这就是聪明人为什么人气总是很旺的缘故。而如果不会察言观色，遇到上面这样的状况，不仅不会让办公室的同事感动，而且还会让其他的同事



觉得碍手碍脚,心生厌恶。在我们委托他人办事的时候,懂得察言观色是尤其重要。聪明人能够从对方的一些细节当中,表露出对对方的关心,结果自然是成功,而笨人却只会自以为是地谈论自己的事情,并且不停地说“请你帮忙,请你帮忙”之类的话,会让人感到厌恶、不耐烦。

于先生有一天去找他的一个朋友出面帮他办某件事情,两人约在饭店见面。其实,他和这位朋友仅仅只是认识而已,没有太多的交往,他觉得这样突然请人办事儿,还是不太好开口,于先生就先和朋友聊天。他的这位朋友平时身体健康,精力充沛,在工作上也颇为得心应手,单位里的人都认为他很有前途。可是,这一天,这位朋友的脸上露出了几丝悲伤的神色。

于先生观察到朋友的这个细微变化,心里就有数了,于是真心地问他道:“怎么样?家里都好吗?”

“唉……我正头痛呢,老婆突然病倒了!”

这样,于先生很自然地就有了一个帮助朋友的机会,帮他出主意,安慰他,尽自己的力量帮助这位朋友渡过难关,在这个过程中,两人感情一下拉近了,再说,于先生也不愿意白白地让朋友为自己出力,所以,能够帮朋友一把,他也高兴,至于他想请朋友帮的忙,那还用说吗?那位朋友当然是非常愿意帮助于先生的了。

在一个人最脆弱的时候去安慰他——这才是具有察言观色能力的人所能够体现出来的体谅和善意。别人由于悲伤,因此心灵当中便显出比较脆弱的一面。只有善于察言观色的人才能够敏锐地觉察到这一点,从而想方设法让他悲伤的心情逐渐淡化。聪明人做事能让人心情愉快,而笨人却经常惹人讨厌。聪明人人见人爱,笨人没人搭理。好多处事的哲理要靠我们慢慢摸索。为什么我们不多学学聪明人,用我们的智慧让别人开心,却偏偏要用自己的鲁莽伤害别人?察言观色,就



是不动声色地观察,察外而知内,从“心理语言”和“行为语言”来了解一个人,从而帮助你在时间较短、信息较少的情况下做出合理的决策。聪明人在办事情的时候总是会做到察言观色,使之不断走向成功。

智慧的话:

会察言观色,在适当的时机说适当的话,会让你离成功更近。



第四节

聪明人做对方感兴趣的事情， 笨人只顾自己感兴趣的事情

- 聪明人抓住他人兴趣之所在。
- 笨人只按自己的兴趣办事。

一个夏日，一位风度翩翩的女士走出轿车，来到一家饭店。她在服务台预定了一个豪华大套间后，便回到车上，到市内观光去了。

女士在饭店大堂待了没几分钟，但饭店经理却注意到这位女士的穿戴极有个性：她穿的衣裤、戴的帽子、蹬的皮鞋、拎的包都是红色的，连戒指也是红钻戒，足见这位女士对红色有特别的偏爱。饭店经理灵机一动，招来服务小姐，让她们以最快的速度，将整个豪华套间以红色为基调，重新布置。

女士观光回来，打开自己的房门，不由得愣住了：红色的地毯、红色的窗帘、红色的台布、红色的玫瑰，再到其他地方一看，连睡袍、毛巾、拖鞋，乃至浴液、肥皂无一不是红色的。她顿觉温馨无比、欣喜异常。

第二天一早，女士满脸笑容地来到服务台，连连称谢，并交给服务小姐一张现金支票，说以后只要到这个地方来，就住在该酒店。



提供良好的服务,令顾客感到愉悦与满足,自己同样会感到快乐。这家酒店经理由于了解顾客的癖好,并投其所好,使顾客得到满足,对饭店留下美好的印象。饭店也因此争取到回头客,带来自身的效益。在办事当中,要想得到对方的好感,就必须时刻留意对方的兴趣、爱好,明白对方的意图,理解对方的心思,这样才能够投其所好,“对症下药”。

人与人“合群”与否的关键就在于双方是否能在相同之处产生“共鸣”。聪明人在人际交往中,会尽量寻找双方的共同点,使彼此产生心理上的“共鸣”,以减弱影响交际的不利因素,把相互间相左的性格特点放在交际的次要位置,求大同存小异。譬如,交际的双方都有文学爱好,喜欢写文章,但双方却存在着较大的个性差异。这种情况,聪明人就会选择前者作为交际的出发点,以共同的爱好来产生“共鸣”,这是双方合得来的基础。

原先生准备去拜访一家企业的老板。由于各种原因,他用尽各式各样的方法,都无法见到老板。

有一天,原先生终于找到灵感。他看到附近杂货店的伙计从老板公馆的另一道门走了出来。原先生灵机一动立刻朝那个伙计走去。

“小二哥,你好!前几天,我跟你的老板聊得好开心,今天我有事请教你。请问你老板公馆的衣服都由哪一家洗衣店洗的呢?”

“从我们杂货店门前走过去,有一个上坡路段,走过上坡路,左边那一家洗衣店就是了。”

“谢谢你,另外,你知道选衣店几天会来收一次衣服吗?”

“这个我不太清楚,大概三四天吧。”

“非常感谢你,祝你好运。”

原先生顺利从洗衣店店主口中得到老板西装的布料、颜色、式样等资料。西装店的店主对他说:“原先生,你实在太有眼光了,你



知道企业名人某某老板吗？他是我们的老主顾，你所造的西装，花色与式样，与他的一模一样。”

原先生假装很惊讶地说：“有这回事吗？真是凑巧。”店主主动提到企业老板的名字，说到老板的西装、领带、皮鞋，还进一步谈到他的谈吐与嗜好。有一天，机会终于来了，原先生穿上那一套西装并打一搭配的领带，从容地站在老板前面。

“老板，你好！”

如原先生所料，这位老板大吃一惊，一脸惊讶，接着恍然大悟，大笑起来。

后来，这位老板成了原先生的客户。

在日常生活当中，待人处事也应该做到知己知彼，“见什么人说什么话”，对不同的人运用不同的交往之道，随机应变，才能够事事顺利。

无论是在哪种场合下与人交际，总是可以通过很多渠道了解到对方的喜好。对他人喜好之物表示兴趣，可以顺利地达到同步。值得注意的是，投其所好并不是容易的，这个问题不适合主动挑起话题，更多的要用暗示，表明是不经意和他人的兴趣爱好相一致，更令他人兴奋。如果主动挑起话题，往往达不到效果。

智慧的话：

去充分了解对方的爱好，且适时地加以利用。



无论做什么事情，每个人都愿意以最小的投入来取得最好的效果。

聪明人具有较高的办事效率。他们做同样的事情，花的时间、精力、财力最少，但是却能取得最好的效果。笨人却不然，他们往往投入了巨大时间、精力、财力，然而结果却不尽人意。

为什么会有这样的结果？因为聪明人懂得如何提高办事效率。一个懂得提高办事效率的人，才是一个真正的智者。

聪明人懂得做事情要善于计划，而笨人眉毛胡子一把抓；聪明人做事情总是目标明确，而笨人却总是稀里糊涂；聪明人善于与人有效合作，而笨人只知道单打独斗；聪明人善于挖掘自己的潜能，笨人却不思进取。

这些，都是聪明人为什么比笨人办事效率高的原因。

提高办事效率，就能增加你成功的机会！对笨人来说，提高办事效率是他们要向聪明人学习的一个重要方面。

第一节

聪明人善于计划，笨人眉毛胡子一把抓

- 聪明人做事有计划。
- 笨人一团混乱不知道从哪里着手。

王先生在回忆起自己的成功经历时，对计划的重要性尤其感慨。王先生说：

记得我在生产队放猪的第一年。有一天队长问我：“你这日子怎么打算的？”我说：“我两年之后想进城。”队长笑了：“你爸连个会计都不是，你凭什么进城？”我心里也琢磨，这方圆几十里的只有卫生院医生的工作跟城里人粘边，那么我就朝着这个方向努力。我每天把猪喂完后，拿上把斧头赶到石湖卫生院，帮助他们劈柴禾，烧火。很多天以后，院长和医生问我了：“你是谁家的小孩儿啊？天天来帮我们干活，也没见你家有谁在这儿看病呀？”这样，我和他们认识了，他们说：“天冷，赶紧进屋里暖合暖合。”我进屋后看到护士在洗针管，马上伸过手帮忙；听见药房里“当啷当啷”地轱辘药碾子，我也好奇地跟着干。这一年过去了，他们都熟悉地管我叫王先生，院长也跟我说：“你这个小孩将来有甩头。”他说的是方言，我寻思着这意思是不是说，能把我抛出去挺远的？我想这不正是我心底的理想吗！正好，卫校举办一期农村医生学习班，给了公社三个推荐



名额,有好多人在争,院长和医生也据理力争,他们说:“怎么也要把王先生送出去上学,不然咱们对不起孩子这片苦心。”我就这样地开始了学医。这是我计划的第一步。

我卫校毕业后,被分配到石湖卫生院工作。十八岁的年轻人,心里头的想法还是要远走高飞。在那个年代,你要想往远走,只有当兵才是个出路。征兵时我负责体检,葱葱摸摸地找机会和带兵的政委接触,政委看我小伙子挺会来事儿,答应选我到部队给他当警卫员。我那时已经有了研究抗癌药的目标,所以到部队后坚持当了卫生员。这是我走出去的第二步。后来,从部队复员回到地方,当了一名药厂的装卸工。我当装卸工也不含糊,利用业余时间为黑板报写稿,领导看我还行,把我调到政工组当干事,接着又步步上升,先后当过车间主任、技术股长、分厂副厂长、副厂长。再后来地委书记选秘书,我也幸运地进入了领导的视野,上级派人考察我,单位领导说小王行!怎么行呢?机关分大米往家里送,我回回都抢着往楼上扛,人做事勤快。我就是这样一步一步地从农村走出去和走上来的。

聪明人知道,人生计划要分几步走。比如你要去很远的地方,途中要翻过一道高高的山梁。可走了两个多小时,还没有翻过那道山梁,望着遥遥无际的远方,你会疲乏地说:“我浑身上下一点儿力气也没有了,怕是天黑也走不到我们要去的地方了。”这时候聪明人就会告诉你:“别往前瞅,低头看路,下了山梁,一会儿就到了。”按照聪明人的办法做,不再一次次地眺望远远的目的地,而是两眼专注地看着脚下的路,不知不觉地很快便可以走到终点。所以说,当你向一个大目标挺进时,不妨将心中的大目标分解成眼前的一个个小目标。道理很简单:一个关注远方的人,首先一定要学会关注眼前。换句话说,怎样才能实施自己的人生计划?要我看,首先把自己手上现有的事情做好。



一位商界名家将“做事没有计划”列为许多公司失败的一个重要的原因。许多笨人莫不是如此。工作没有计划,同时又想把蛋糕做大,总会感觉到手下的人手不够。没有计划、做事情没有条理的笨人,无论做哪一种事业都没有任何功效可言。而有计划、有条理、有秩序的聪明人即使才能平庸,他的事业往往也有相当大的成就。

大自然当中,没有成熟的柿子都具有涩味。除去柿子涩味的方法有很多种,但是,无论你采取哪一种方式,都需要花一段时间。如果你不等到一定的时间就打开,就没有办法使柿子成熟而除去涩味。这种富于技巧的“聪明”的做事方法,猴子是做不来的。因为猴子会经常打开来瞧瞧,甚至咬一口来看看,于是他就没有希望品尝到甜柿子的滋味了。任何一件事情,从计划到实现的阶段,总有一个所谓时机的存在。在这期间,你的计划是否完满,则决定着你的实施过程是否顺利。如果像笨人一样做事情,没有任何计划可言的话,则做任何事情都是眉毛胡子一把抓。这样的笨人,和等不及柿子成熟的猴子是没有什么区别的。

李先生和洪先生是两家不同企业的老总。

李先生是一个性急的人。不管你在什么时候遇到他,他都会表现得风风火火的样子。如果要和他谈话的话,他只能拿出数秒的时间,时间长一点儿,他就会伸手把表看了又看,暗示他的时间紧张。他公司的业务做得虽然很大,但是开销更大。究其原因,主要是因为他在做事之前谈不上任何计划可言,他的工作安排得七颠八倒,毫无秩序。他做起事情来,也常为杂乱的东西所阻碍。结果,他的事物是一团糟,他的办公室简直就是一个垃圾堆。他经常很忙碌,从来没有时间来整理自己的东西。即使有时间,也不知道怎样去整理、安排。

洪先生则和李先生恰恰相反。他从来不会显出忙碌的样子,做



事非常的镇静,总是显得很平静祥和。别人不论有什么难事找他商谈,他总是彬彬有礼。在他的公司里,所有的员工都是在静无声息地埋头苦干,什么事情都安排得有条不紊,各种事情也处理得恰到好处。他每晚都要整理自己的办公桌,对于重要的信件就立即回复,并且把信件整理的井井有条。所以,尽管他经营的规模要大过李先生的公司,但是别人从外表上总是看不出他有一丝一毫的慌乱。他每件事都办理的清清楚楚,他那富有条理、讲究秩序的作风,影响了全公司。于是,他的每一个员工,做起事情来也都是极有秩序,一片生机盎然之象。

像李先生这样,办事毫无计划可言,其结果是自己瞎忙一阵,既没有让自己得到很好的休息,而且办事效率也不高。而洪先生则相反,给人的感觉是有条不紊,做事情井井有条,办事效率较高。造成这两者的区别的一个重要原因就在于他们是不是善于计划。善于计划的聪明人,工作有秩序,处理事物井井有条。在办公室里面绝不会浪费时间,不会扰乱自己的神志,办事效率也很高。从这个角度上说,他的时间也一定很充足,他的事业也一定可以依照预定的计划进行。聪明人知道,人的生命有限,我们必须知道自己这一生最重要的是什么。如果你总是没有计划,你不知道你要到哪里去,那你这辈子哪里也去不了。说白了,小到工作计划,大到人生规划,就是要你将理想一步一步地变为现实。

一个人要想获得成功,得首先要有一个计划,没有计划的人肯定没有方向,没有目标。中国有这样一句俗语:“吃不穷,穿不穷,算计不到才受穷。”这里面所说的算计,就是生活中的计划。有些人有钱的时候手里攥不住钱,花起来像自来水,后来生病了卧床不起,望着天花板瞪眼抓瞎才知道犯愁。所以我们常常听见家里的老人常常告诫儿女:“不能好了伤疤忘了疼。”这意思就是批评儿女过日子没有个计划。企



业也是这样,每年收入多少钱?搞福利花掉多少钱?扩大再生产需要多少钱?科研加大投入多少钱?所有这些都要事先做好周密的计划。再比如你是一名营销经理,你也要有一个工作计划,全年的任务是多少?我了解到每个月应该完成多少?我几年之内要增长多少?你没有计划,你前头就没有目标,你也就没有动力和压力,这样你还能发展吗?

智慧的话:

无论小事、大事,无论是个人的事,还是企业的事,都要有计划。有计划才能做到心中有数。



第二节

聪明人目标明确，笨人总是稀里糊涂

- 聪明人做事情有一个明确的目标。
- 笨人不知道自己忙来忙去是为了什么。

一位父亲带着三个孩子，到沙漠去猎杀骆驼。他们到达了目的地。父亲问老大：“你看到了什么呢？”老大回答：“我看到了猎枪、骆驼还有一望无际的沙漠。”父亲摇摇头说：“不对。”父亲以相同的问题问老二。老二回答：“我看到了爸爸、大哥、弟弟、猎枪、骆驼还有一望无际的沙漠。”父亲又摇摇头说：“不对。”父亲又以相同的问题问老三。老三回答：“我只看到了骆驼。”父亲高兴地点点头说：“答对了。”

目标一经确立之后，就要心无旁骛，集中全部精力，勇往直前。聪明人懂得，自己要确立一个明确的目标，但是笨人却做不到这一点。聪明人知道，有生活的目标比有创造和塑造生活的能力更重要。一个没有任何目标的士兵不论他是多么负责，对他自己和团队都是很危险的。一个人决定其自身成长的形式和方向的是你内心的愿望。虽然那些目标是别人选择的，但当你被一个公司雇用时，就意味着公司的目标就是我的目标。

全身心地致力于实现一个目标，会使你达到一个比你以前设定的极限还高的高度。确定一个清晰明确的目标，在执行的过程中，做你能做的一切而不是你不得不做的。只有在工作中保持积极主动的人，才



是公司最需要的人。他们会在竞争激烈的职业生涯中立于不败之地，并用自己的知识、热情和勤奋为公司创造更多的财富。

刘先生和张先生是不同的两种人：没有目标的人和有目标的人。刘先生老实本分，只做分内的事；张先生目标明确，积极进取。

刘先生没有目标，不求有功，但求无过，总是按照得到多少再去计算应该付出多少。2000元的工资，他绝不会做2100元的事，每天按时上下班，对自己的要求就是做好分内的事，职责之外的工作和知识一概没有兴趣。刘先生的目光是向下看的，他没有长远的目标，也从来没有把公司的目标看做自己的目标，对于工作，他唯一的期盼就是每个月发工资的那一天。他总是觉得自己比上不足，比下有余。“很多人还不如我呢！”刘先生总是这样安慰自己。结果，老板认为像刘先生这样的人，目光短浅，看不到危机，总以为老实工作就可以了。所以，当新鲜的血液涌进来时，刘先生在老板和上司的眼里就成了食之无味、弃之可惜的鸡肋。最终，他的位置将被后来者替代。

张先生则不同。他是有目标的，他不仅有着明确的个人目标，而且能够把个人的目标与公司的目标融合在一起。张先生心里很清楚，个人的成长必须与公司的成长同步。否则，受损失最严重的不是公司而是自己。因为个人的力量相对于整个企业来说，只是一股细流，这股细流如果一定要坚持按自己的方向流动，它最终只能是被冲得七零八落，湮没无闻。结果，张先生深受老板和上司的喜爱，在短短几年之间连升好几级，终于成为了某部门的经理。

张先生那样的聪明人知道，在现代社会中，个人的能力是有限的，独立完成一个目标几乎是不可能的。在军队中，比如在一个连队里，无论是军官还是士兵，每个人都以连的最大利益为前提行动。如果某个



士兵,他所做的与整体背道而驰,那么可想而知,他越是尽责,做得越是成功,对团队的伤害也就越大。我们在企业和公司里同样如此,虽然集体的目标并不是你的选择,但当你成为其中的一员时,集体的目标毫无疑问也就是你的目标。你也必须以团队的利益为前提行动。那些成功的人,总是给自己制定一个很高的标准,然后尽可能地干得出色一些。他们想当“编队的运动员”,而不想独自干,他们认识到,集体比个人更有力量。

《把信送给加西亚》的作者阿尔伯特·哈伯德说:“每个雇主总是在不断地寻找能够助自己一臂之力的人,同时也在抛弃那些不起作用的人——那些对公司发展起阻碍的,无论在哪个岗位都无法发挥作用的人。每个企业和工厂,都有一个持续的整顿过程。雇主经常送走那些显然无法对公司有所贡献的员工,同时也吸引新的力量进来。不论业务怎么忙碌,这种整顿一直在进行。只有当公司不景气,就业机会不多,整顿才会出现较佳的成绩——那些不能胜任、没有敬业精神的人,都被摒弃在就业的大门之外,只有最能干、积极主动的人,才会被留下来。”而没有目标的笨人,做事永远都缺少动力,因为激情来自我们对目标的渴求。坚强的信念是成就事业不可缺少的因素,一项事业不管有多么艰巨,只要目标明确,我们就能以持久的热情一步一步去实现它。有目标的聪明人是公司的中流砥柱,他对工作永远充满热情和乐观。

秦女士是一家外企的职员。这是她与主管的一段对话。

秦女士说:“我在这里工作的前两年,都得自己找工作目标。目标不太明确,问主管没什么用,因为她也不知道。”

主管:“你把今年的工作目标,列一个清单。”

秦女士:“我真的很想做一些有助于部门成功的事。那你今年的目标是什么?”



主管：“哦，我还没来得及拟定呢，不过我可以给你提供一份去年的目标。”

秦女士自言自语道：“你不仅没定目标，甚至还不知道自己应该制定工作目标。”

秦女士的上司是部门总经理，他每天都在接触着公司的策略计划。秦女士说：“我不晓得如何执行策略计划。我觉得自己像只工蜂，挫折感愈来愈大，因为主管不能给我清楚指示，我所能完成的只是一个动作跟着一个口令。”

秦女士觉得工作复杂的一个原因，其实就是目标不明确。由于她的工作已经解释得很清楚了，搞清楚不是指如何看到策略计划或关于策略计划的说明，而是“解释这些目标对我的意义，我为实现这一目标，该做出什么行动去配合”。多数人将自己的工作复杂化，根本原因就在于自己。经观察，大多数员工都等着别人替他们解释工作目标。主动积极的员工会主动发问、自行领悟到目标，从而回避这个造成工作复杂的因素。因此，要学会主动出击，别傻子一样等别人给你解释。

看清目标，并不代表一定会使你的工作变得更快乐，也有可能自己都不喜欢或不同意自己得到的答案。如果你发现你的不快乐和不同意已形成固定模式，那我们将在以后的章节来讨论类似问题。也许你会毫不犹豫地说“不”，或用行为表达不赞成之意。看清目标能够保证你能明白自己目前的工作任务是什么。

聪明人建议：你应该制订实现目标的计划。这种做法可为你带来信心，也能使你的人生态度变得积极。尽可能地把目标细化为每一个小小的步骤，这样你每前行一步，就获得了一次成功。成功虽小，亦不可忽视。由于它的积累，可以使你获得巨大信心，并且使你同时获得向前冲刺的勇气与毅力。在必要时，这种信心会变为无可比拟的威猛武器而有效地斩除所有障碍。有了目标和计划，我们还必须不折不扣地



执行。在这过程中,要学会按照事情的轻重缓急,按部就班地去做事。不推诿,不拖延,高效的行动使一切计划得以执行,一切目标得以实现的前提。

智慧的话:

目标不明确是很多人不能成功的一个重要原因。



第三节

聪明人与人有效合作,笨人单打独斗

- 聪明人善于与他人合作。
- 笨人只懂一个人蛮干。

一个人的力量是有限的。世界上有许多事情需要大家一起合作才能完成,离开他人的合作,任何人,无论是伟人还是凡夫,都无法实现他的理想。在日常生活与学习中,许多事实证明,学会与人合作,不仅能提高我们办事的效率还能快乐彼此的心情,所以我们应该像聪明人一样,有这种与人合作的意识和行为。

一家大型公司曾在某著名大学召开过一场别开生面的招聘会。面试官先将10名应聘者分成两个小组,假设他们要乘船去南极,然后要求这两个小组的成员在限定的时间内提出各自的造船方案并且做成船模型。

在这个过程中,面试官则根据应聘者对于造船方案的商讨、陈述和每个人在与本小组其他成员合作制作模型过程中的表现进行打分,以选择合适的人才。

该公司是一家从事石油勘探以及原油开采、加工设备销售等方面业务的大型跨国公司。在谈及这次面试时,该公司人力资源部负责人说,运用这种方式的最大目的是了解应聘者是否具备团队



精神。

该公司面试官说：“在当今社会里，企业分工越来越细，任何人都都不可能独立完成所有的工作，他所能实现的仅仅是企业整体目标的一小部分。因此，团队精神日益成为企业的一个重要文化因素，它要求企业分工合理，将每个员工放在正确的位置上，使他能够最大限度地发挥自己的才能，同时又辅以相应的机制，使所有员工形成一个有机的整体，为实现企业的目标而奋斗。对员工而言，它要求员工在具备扎实的专业知识、敏锐的创新意识和较强的工作技能之外，还要善于与人沟通，尊重别人，懂得以恰当的方式同他们合作，学会领导别人与被别人领导。”

事实正是如此，那些善于合作，具有团队精神的员工往往更容易获得成功的机会。与人合作是所有能力中最重要的。如果一个人没有合作精神，就可能进不了一些自己梦寐以求的优秀公司，即使侥幸进了公司，光凭自己单打独斗，也不会取得什么成绩。应该学会合作，互相借势发挥，从而获得了成功。

首先，聪明人善于看到他人之长。

著名的心理学家荣格有个公式是这样的： $I+We=Fully$ 。这个公式的意思就是：一个人只有把自己融入集体中，才能最大程度地实现个人价值，完善自己的人生。任何成绩的取得都是与他人协作的结果，不管你所处的是一个软件开发团队，还是销售团队，都是如此。在这种情况下，我们只有融入团队才会实现自我业绩的突破。而融入团队的前提就是看到他人的长处，欣赏他人的优点。

表面上看起来这并不难做到，但实际上要从内心深处欣赏他人并不容易。很多时候，笨人总是关注别人的错误和缺点，而对他人的优点却视而不见。显然，这种行为是很难让我们融入团队的。因此，要想融入团队，我们就必须抛弃这种行为和思想，了解他人的长处并加以赞



美,而非揪住缺点不放。在团队中,每个人都会有长处和短处,只关注缺点很容易导致团队成员间的矛盾,从而破坏团队成员间的和谐关系,影响团队合作。只有采用欣赏的态度,对于他人的长处大声赞美,对于他人的缺点以诚恳帮助人的态度私下交谈,这样才能很好地体现出团队精神。

其次,聪明人看得清自己的位置。

有一天,一个男孩问迪斯尼公司的创办人华特·迪斯尼:“你画的米老鼠吗?”

“不,不是我。”华特·迪斯尼说。

“那么你负责想所有的笑话和点子吗?”

“没有。我不做这些。”

最后,男孩追问:“迪斯尼先生,你到底都做些什么啊?”

华特·迪斯尼笑了笑回答:“有时我把自己当做一只小蜜蜂,从片厂一角飞到另一角,搜集花粉,给每个人打打气,我猜,这就是我的工作。”

华特·迪斯尼先生对自己在团队中的位置非常清楚——自己在团队中处于核心地位,自己最重要的工作就是激励团队成员不断努力。一个好的团队就像一部设计精密的机器,每个成员都有自己独特的定位,都有自己最主要的工作。只有每一位团队成员都认清了自己的位置,明白了自己的主要任务,团队这部机器才能正常运转。若对自己的位置认识不清,看不清工作的重点,团队就会一团糟。因此,在加入一个团队之后,应该做的第一件事不是翻阅文件、承接任务,而是寻找自己的定位,找准自己的位置。

最后,聪明人对于团队使命的认同。

一位姓徐的年轻人是一家大超市的职员。这是他讲述的一个关于



合作的故事：

我进去时，正是超市筹备阶段，我们课连课长共有9个人，全是东莞本地人，我成为最不受欢迎也备受歧视的人。开业的前半个月，我们的工作主要是收货。全课有2000多个单品，大家很难忙得过来。为了尽量减少一下同事们的负担，每天，我总是最早一个去上班，不论来了什么商品，只要手头的活干完了，第一个去点货卸货。然而，每次我向别人打招呼的时候，碰上的却是一副副冷冰冰的面孔。

因为不可能正常的上下班，中午吃饭的时候，谁都不愿意值班，忙了一个上午，不到吃饭的时候肚子早就饿了。为了改善和同事的关系，这时候，我做了第二个努力，轮到谁不愿意值班时就代了。一段日子后，我发现课长看我的脸色很难看，语气也不大友善。而那些同事们对我表面上客客气气，暗地里却背着我常常聚在一起窃窃私语。跟我同租一个房子的另一个课的张对我说：“你天天中午帮他们值班，你们课长吃过饭来查班时，他们都装作不知道你去哪了，而且还在背地里讥笑你，何苦呢？人是一个弹簧，你压紧一点儿他就退一点儿，你松一点儿他就弹出来了。”我对他的劝告表示感谢。但我不会说白话，和他们难以在语言上沟通，不好好帮他们做事，还能通过什么途径和他们沟通呢？我对自己说，如果人真的像弹簧一样，我也要试一试，弹簧不也有一个极限吗？我决定这样做。

紧跟下来的工作是卖场商品的陈列，我被分在单品最多而且最不规则的几排货架，同一组的女孩是刚招进来的，和我一样也什么都不懂，我们都想不出怎样摆设商品。这时，总有同事叫我过去帮忙。我想，既然自己的暂时做不了，帮帮他们又何妨。连续几天，我都按他们的指示搬这摆那的，有时也把自己的建议夹在其中，忙



得不亦乐乎。这时候,张对我说:“据可靠消息,我们这批招进来的员工超过了定编,每个课有一个必须在试用期辞退,同时还有一个人将被升为课长助理。你要好好把握!”并且说,从现在起,你首先要做好分配给你的工作任务。我谢了。我依然一如既往地工作。我对那些需要帮忙的同事说:“希望你们忙完了自己事的时候,能帮我一把。”张笑我:“他们忙完了自己的,还要进一步做到更好,以博得课长的赏识。你还是省一省吧,别傻了。”

在离开业还有两个星期的时候,我开始做我的工作。这时我的工作已经远远落后于其他同事。张说的话也在这时候应验了。我去请那些同事帮忙,他们嘴巴上说得很好,却总是不见过来。相反,这个时候他们还趁我过去请求帮忙的机会,尽量指派我做一些事。同组的女孩说:“有一个是要被裁掉的,他们帮你,就意味着给自己增加辞退的风险。除了你,还会有这么傻的人吗!”但我还是帮助他们。

随着超市开业的日子越来越近,课长组织开会的次数越来越多,我和女孩所在的组是课长点名批评的重点,我把所有的过错都一个人揽了。张笑我:“俗话说,人不为己,天诛地灭,想不到还真有像你这样不为自己想一想的傻瓜。”我说:“课里只有我没有经验,也不通语言,是炒掉的首选对象,能帮就帮他们一把吧!没有了这份工作,却多了几个朋友也是好的。”而令我意想不到的,当我开始干起自己的活来时,竟是十分的得心应手。原来,在帮助他们的日子里,我是实际上动手操作的人,他们每个人的思维方法和陈列优点,早已不知不觉的渗进了我的脑子。正是集中了这么多人的优点,帮他们每个人完成仓库和卖场商品的陈列。

临近开业的前一天,课长召集会议,宣布我为他的助理。他说:“其实你们每个人的工作我都看在眼里,你们都做得很好。但我们更需要有团队合作精神的人。只有这样,我们课才能拧成一股绳。”



而一个懂得团队合作的人,他会学到更多的东西。”我想起瞎子点灯的故事,明白了为什么有许多眼睛好的人都在小巷里被人撞了,那是因为他们不肯为别人点灯,为什么那些比我懂的人没能升为助理,那是因为他们没有一颗帮助别人的心。一个人在帮助别人的同时,成全了自己。

这就是聪明人认同团队使命,善于与人合作的故事。在这个故事当中,我们可以看到,一个人如果具有合作精神,在现代社会当中是多么的受欢迎。如果总是像笨人一样单打独斗,也许你有一天会被看做一个个人英雄主义的人物。尽管你付出了很多,但是却不见得成功会青睐于你。像聪明人一样,慢慢学着与人合作,你将会变成一个善于合作的人,你的能力将会大为提高,做出应有的业绩,获得上司的青睐,也会被同事称为“是一个聪明的人”。

智慧的话:

善于与他人合作的人,既可以较快适应环境,又可以受到人们的欢迎。



第四节

聪明人善于挖掘自己的潜能，笨人不思进取

- 聪明人不断学习不断进步。
- 笨人原地踏步。

史先生因一次意外导致双腿无法行走，已经依靠轮椅生活了20年。他觉得自己的人生没有了意义，喝酒成了他忘记愁闷和打发时间的最好方式。有一天，他从酒馆出来，照常坐轮椅回家，却碰上3个劫匪要抢他的钱包。他拼命呐喊、拼命反抗，被逼急了的劫匪竟然放火烧他的轮椅。轮椅很快燃烧起来，求生的欲望让史先生忘记了自己的双腿不能行走，他立即从轮椅上站起来，一口气跑了一条街。事后，史先生说：“如果当时我不逃，就必然被烧伤，甚至被烧死。我忘了一切，一跃而起，拼命逃走。当我终于停下脚步后，才发现自己竟然会走了。”现在，史先生已经找到了一份工作，他身体健康，与正常人一样行走，并到处旅游。

一双20年来无法动弹的腿，竟然于危在旦夕的关头站了起来。这不禁让我们产生疑问：到底是什么因素使史先生产生这种“超常力量”的呢？显然，这并不仅仅是身体的本能反应，它还涉及人的内在精神在关键时刻所爆发出的巨大力量。著名作家柯林·威尔森曾用富有激情的笔调写道：“在我们的潜意识中，在靠近日常生活意识的表层的地



方,有一种‘过剩能量储藏箱’,存放着准备使用的能量,就好像存放在银行里个人账户中的钱一样,在我们需要使用的时候,就可以派上用场。”

现代心理学所提供的客观数据让我们惊诧地发现,绝大部分正常人只运用了自身潜藏能力的百分之十。可以这么说,每个人都有一座“潜能金矿”等待被挖掘。有些人可能会问,到底要怎样才能成功挖掘自己的潜能呢?

两千多年前,古希腊大哲学家苏格拉底曾说过这样一句话:“认识你自己吧!”今天我们依然能感觉到这句话的分量。大凡取得成功的人,都能够很清楚地认识自己,并能很好地挖掘出自己的宝藏。的确,我们需要学会认识自己,学会发现自己的宝藏,更要学会挖掘出自己的宝藏,发挥自己的特长,把自己的过人之处摆放在人生的桌案上,让它闪亮发光,照亮你的人生。

一个没有进取心的人永远不会得到成功的机会。

张先生去拜访毕业多年未见的老师。老师见了张先生很高兴,就询问他的近况。这一问,引发了张先生一肚子的委屈。张先生说:“我对现在做的工作一点儿都不喜欢,与我学的专业也不相符,整天无所事事,工资也很低,只能维持基本的生活。”

老师吃惊地问:“你的工资如此低,怎么还无所事事呢?”

“我没有什么事情可做,又找不到更好的发展机会。”张先生无可奈何地说。

“其实并没有人束缚你,你不过是被自己的思想抑制住了,明明知道自己不适合现在的位置,为什么不去再多学习其他的知识,找机会自己跳出去呢?”老师劝告张先生。

张先生沉默了一会说:“我运气不好,什么样的好运都不会降临到我头上的。”



“你天天在梦想好运,而你却不知道机遇都被那些勤奋和跑在最前面的人抢走了,你永远躲在阴影里走不出来,哪里还会有什么好运。”老师郑重其事地说:“一个没有进取心的人,永远不会得到成功的机会。”

如果一个人把时间都用在了闲聊和发牢骚上,就根本不会想用行动改变现实的境况。对于他们来说,不是没有机会,而是缺少进取心。

所谓笨人,就是一生只顾着去欣赏和崇拜别人,而从未认真地认识过自己,忘记了发现和挖掘自己的潜能和身上的宝藏。也有很多人,发现了自己的确存着宝藏,但是由于懒惰、怯懦、自卑或其他原因,始终都没有采取行动去开采,或也只是半途而废,结果他的宝藏就慢慢地被堆积起来的时光越压越深,最后就完全被淹没了。这样的人到头来大部分也只能是徘徊在成功的门外叹息。哎,如果……纵使有再多的如果,但是在残酷的现实面前,他都始终无法触摸到成功的果实。这样实在是可惜啊。

有一天,一个要饭的年轻人沿街走到王太太家门口,王太太看到讨饭的人很年轻,心里头先有了一丝瞧不起的意思。后来她发现乞丐的一只袖子里面是空的,原来这是一个独臂的残疾人。她就告诉乞丐:“你向我讨饭可以,我给你五十元钱,但是你必须为我做件事情。”乞丐问:“做什么事?”她说:“你不是看到了吗,我门前有一堆砖,你给我把它搬到院子里吧。”乞丐心里想,你明明看出我只有一只胳膊,还让我搬砖,这不存心为难我吗!气愤归气愤,但没有饭吃要比这重要得多啊。他只好单臂夹砖,干了整整三个小时,好歹把所有的砖都搬进了院子。王太太果然给了她五十元钱。过了几天,这个乞丐又来讨饭了,王太太这次让他把院子里的砖再折腾回院外,还是给他五十元钱。家里人都不理解地说:“这些砖好好地堆



放在那里,你何必让一个残疾人来回地搬来搬去,你这样做是不是太残忍了?”王太太也不解释,只是笑了笑。

十几年过去了,岁月不饶人,当年的王太太也已经成了王老太太了。有一天,家里的小保姆说:“外面来了一个中年男人,他指名道姓地非要见你不可,要和你当面说几句话。”王老太太说:“让他进来吧。”门开了,王老太太一眼就认出来了,客人原来就是当年搬砖的那个乞丐。但是今非昔比,坐在她面前的这个中年男人穿着华贵,气宇不凡。这时候,客人说话了:“夫人,我今天特意登门道谢。如果不是你那次让我搬砖,我永远都认为自己是一个缺了胳膊的残疾人,这一生只能讨饭了。可是,搬砖的经历让我知道了自己还能做事情。我现在是一家房地产公司的老板了,我今天把这张支票留给你,具体的钱数由你随意填写。我还在城里为你安排了房子,接你过去安度晚年。因为没有你昨天的良苦用心,就没有我今天的作为。”这时候王老太太笑着答话了,她说:“你一只胳膊的人都能养活自己了,我是有两只胳膊的人,如果我还养活不了自己,反而要依靠你,这话说不过去啊。”

即使是残疾人,只要他心理健康,照样能活得有尊严,有作为,这就是挖掘自己的潜能!一个人能不能挖掘自己的潜能,这从来都不是问题,因为挖掘自己的潜能的能力在每个人身上几乎是与生俱来的,问题的关键是:你想不想挖掘自己的潜能,你要不要挖掘自己的潜能,你敢不敢挖掘自己的潜能。

作家海岩小时候身体非常瘦弱,那时候谁拳头大谁就是大哥。正因为小时候老被人欺负,不服输的海岩立志要成为一个强壮的人。为此,他冬练三九,夏练三伏,15岁参军成为海军的一名小兵,后来又成为一名半专业运动员。他说过一句很有哲理的话:“我现在最强的东西,就是我曾经最弱的东西。”所以说,海岩挖掘自己潜能的第一个念



头,就是要彻底改变自己的现状。

有一个古希腊的小故事:妈妈交给儿子一把剑,要他学习剑法。儿子练了一会儿,发现剑太短了。于是对妈妈说,能不能换一把长的。妈妈对他说:“不,孩子,剑短,你跨前一步剑就变得长了,照样可以击中目标。”按照聪明人的理解,这“跨前一步”就是挖掘自己的潜能。当然,这需要的是一个人敢于挑战困难的勇气和胆量。

智慧的话:

人的潜力是无限的,需要不断地挖掘。



谁都知道，“鼠目寸光”是一个贬义词。做事情要有长远的眼光，有长远的打算，才能够获取最大的利益。

所以，聪明人总是用更多的精力来考虑未来，注重发展和结果。聪明人深明“万丈高楼平地起”的道理。做任何一件事情，眼光要长远，不为一时的得失而斤斤计较。而笨人只考虑到当前利益，鼠目寸光，忽视长远利益。

聪明人的立足点是大赢，是大格局的，不是小家子气的，不以自我为中心，而以公利为出发点，追求整体利益和长远利益最大化。

所以，聪明人拥有比笨人更加开阔的思维。他们能够积极主动地发掘机会，而不是像笨人一样守株待兔等待机会；他们敢于果断地打破思维定式，而不是像笨人一样一成不变；他们考虑多种的可能性，而不是像笨人一样只抓住一根稻草；他们懂得换位思考，追求双赢，而不是像笨人一样只考虑自身利益。

目光放长远一点儿，思维开阔一点，你就离成功近一点儿。

第一节

聪明人善于发现,笨人没有眼光

- 聪明人看到别人看不到的东西。
- 笨人只能看见别人看见的东西。

有一个“买猫和卖猫”的故事说的是有一个古玩商,有一天走到一家店铺的门口,看到几只猫正在那儿吃食,好漂亮好可爱的样子,不禁被吸引住了蹲下来看,看着,看着,哎呀!原来比猫更吸引人的是那只碗。那只碗分明是明朝的瓷器,怎么说也值几万元钱。就心里想,我怎样才能把那只碗弄到手呢?他站了起来,朝店里走去,“老板,买盒烟。”顺水推舟地就接上了话头:“我看你这小店生意也挺清淡的,闲着没事儿,咱俩聊聊天吧。”老板说:“行啊。”就拿来了两只板凳放在了门口。聊着,聊着,他就有意无意地扯到了猫身上,说:“我看你这猫蛮漂亮的,能不能卖给我一只?”老板说:“何止是一只,你要是喜欢都买也可以。”“多少钱呢?”“二百元。”“这么多猫,你养着也不容易,我就付你三百元吧。”说着,就把这几只猫装进篮子里,拿走了。走出了不远,他突然间又返回来了,说:“我担心再给猫换一只吃食的碗,可能会不习惯。老板,你既然把猫卖给我了,这喂猫的碗也就没用了,不妨就送给我吧。”大家想想老板会怎么说?老板说了:“我只卖猫不卖碗。奇怪吗?告诉你吧,就因为我有这个碗,我每天才都卖出了不少猫。”



从这个故事里,大家可以看到,虽然说这个买猫的古玩商识货有眼光,可是那个老板更是眼光老到。明明早看穿了古玩商的鬼心思,故意装憨作傻地欲擒故纵。不比不知道,原来这个古玩商看到的是两步棋,那个老板走出的是三步棋。这告诉我们什么?你有眼光,可是在这个世界上还有比你更有眼光的人!其实人各有异,不同的人会有不同的思维,只要善于发现,都会有不同的创新,只是需要思维的解放、敢为的勇气、方法的改变。

在这个世界上,人人有眼睛,但不是人人有眼光。什么叫“眼光”?在别人看来平常或不习惯的东西上能看到价值的所在,这就是眼光。有眼光的人看问题,不是只看到眼前;没有眼光的人做事情,总是喜欢跟着潮流跑。当大家一窝蜂“下海”的时候他也去“下海”,当大家一窝蜂炒股的时候他也去炒股,当大家一窝蜂开网吧的时候他也去开网吧,这叫做人云亦云。人云亦云的反面是与众不同。与众不同,才可能有眼光。聪明人知道,人生有小成功,也有大成功,如果你只想一辈子生活得比较好,努力真的很重要,但是你要做大事业,最重要的是眼光!

有朋友讲给我一个真实的故事:一位年轻人乘火车去西北某地。火车行驶在一片荒无人烟的山野之中,人们一个个百无聊赖地望着窗外。到了前面一个拐弯处,随着火车慢慢地减速,有一幢简陋的平房缓缓地进入他的视野。也就在这时,几乎所有乘客都睁大眼睛“欣赏”起寂寞旅途中这道特别的风景。有的乘客开始窃窃议论起来这幢房子来。

年轻人的心为之一动。返程时,他特意在中途下了车,不辞辛劳地找到了这幢房子。主人告诉他,每天,火车都要从门前“隆隆”驶过,这噪音实在让他们受不了,房主很想以低价卖掉房屋,但多年来一直无人问津。



不久,年轻人用3万元买下了这幢平房,他觉得这幢房子正好处在转弯处,火车经过这里时都要减速,荒凉的旅途中,乘客冷不丁看到这幢房子都会精神为之一振,用来做广告是再好不过的地方了。他开始和一些大公司联系,推荐这道极好的“广告墙”。后来,可口可乐公司看中了它,在三年租期内,支付给年轻人18万元租金。

只是举手之劳,效益就痛痛快快地翻了六倍。听到这个故事后,很多年轻人会在心里暗暗地和这个年轻人比较,最后得出结论了:这样的“点子”,我其实也能想到啊。可是,聪明人在现在才知道:“晚了!”“为什么?”“第一个做的是天才,第二个做的是庸才,第三个做的是蠢材。”所以,在别人都没有看到的时候你看到了,这才叫“有眼光”;在别人只看到眼前利益你看到了长远目标,这才叫“有眼光”;在别人纠缠于问题的枝节和细节累得疲惫不堪,你一下子抓住问题的主要矛盾从而审时度势,这才叫“有眼光”。

李女士原来是国营商业系统的一位营业员,停薪留职跳入商海后,仍旧做自己的老本行——从事服装生意。刚开始,她租用了一间20平方米的门面房,主要经营休闲服。服装的样式有几十余种,样式新,价钱也不算高,单卖40元左右,一身下来还不到70元,普通工薪阶层都可以接受,所以生意很好。后来,周围的服装店不断增多,而且跟货的现象相当严重,只要你家的这个款式走得不错,马上其他几家也上同样的货,仿版的、以次充好的,周围的竞争者此起彼落,这种无序竞争也影响了店里的声誉。顾客锐减,只能凭几个回头客在勉强地支撑着局面。

眼看自己辛辛苦苦经营的服装店走向低谷,李女士非常不甘心。这么盲目耗下去只能关门,可一时半会儿又想不出什么好的办



法。一次,有个体形比较胖的顾客相中了一件衣服,遗憾的是衣服瘦小不能穿。看着顾客满眼的不舍和无奈,一个念头在李女士脑中闪过:“何不开一个胖人用品专卖店?”随后的一个月里,李女士开始慢慢地转变自己服装店的风格。

起初,李女士进货专门挑那些肥大的、颜色偏暗的,市场上针对胖人穿的衣服也都是这样,没有太特殊的,但进价便宜。结果来店里的都是一些年近50岁的中年人或是老太太,年轻女孩子都嫌衣服老气,质量不好,穿出去太掉价。两个月下来,衣服都积压在库里。细心的李女士发现在一些专营胖人衣服的专卖店里,大多衣服只是一味地偏大偏肥,谈不上什么样式,穿上后,看不出效果相反显得臃肿。

“无论面对什么样的顾客,卖出去的每一件都是能改变形象的时装。”李女士意识到胖人也一样爱美。对于体形偏胖的人来说,不仅仅局限于有合适的衣服穿,而且还要求穿出去美观大方。为此,在进货的时候,她一改以往胖人衣服黑、蓝、灰等色调,大胆地选择了明亮的颜色,大红、明黄、翠绿、青蓝,而且图案也丰富多彩,竖格、竖纹、碎花、卡通图以及脸谱、山水画等。服装的质地有麻料、冰丝、纯棉、牛仔布、莱卡、丝等,都是一些下垂感好以及吸汗的布料,比较适合胖人穿着。

为了挑好的款式,李女士一有时间就去服装城反复地比较,并且将几个年龄段的服装分了类型,像中老年人的雍容华贵、年轻人的时尚靓丽、儿童的简约可爱。为了满足不同顾客的要求,李女士动了很多脑筋。经常和顾客交流,问她们喜欢什么样式的。走在大街上,每每看见有胖点儿的行人穿的衣服样式好,她总是忍不住追上去问在哪儿买的。去外地也总是往服装店跑,利用一切机会来补充自己的货源。

所以,李女士店里的风格特别明显,许多人都愿意来这里买衣



服。李女士的货上得快、走得也快,新的款式源源不断地补充进来,不过十天半个月就走完了。李女士的生意越来越红火,终于成就了一番大事业。

通过自身的眼光发现了别人不能发现的市场,李女士为自己的成功打开了一个突破口。常听有的人说“该发现的都早被发现光了,什么阿基米德定理、牛顿定律,要拿到现在,我也是半个诺贝尔”。但实际上呢?未必啊……自己有没有注意到生活中的点点滴滴?从时间上来讲,即使到了现在,若一个笨人看到一只苹果从树上掉下来,也未必能联想到什么。回想过去的几百年,成功的人都善于发现,而发现又将人推向成功,他们不只是一板一眼地去做,而是学会了如何事半功倍。

有眼光的人,不仅能够看懂机会,而且善于把握机会。每个人都想成功,但成功也是分层次的,所以每个人首先应该给自己制定一个你想达到的目标。人生有小成功,也有大成功,如果你只想一辈子生活得比较好,我觉得努力真的很重要;但是你要做大事业并获得成功,最重要的是什么?是眼光!用一双有眼光的眼睛来发现别人不能够发现的东西,这就是聪明人能够超越一般人的地方。

智慧的话:

努力做一个有眼光的人,你的智慧就会像太阳一样闪耀。



第二节

聪明人发掘机会，笨人等待机会

- 聪明人给自己创造机会。
- 笨人等着机会来敲门。

两个乡下女孩到大城市寻求发展，她们合租了一间房子同住。这两个女孩都因为家境贫困而辍学，但她们希望能在这里找到一份待遇不错的工作，有一天能过上幸福的生活。虽然两人的条件都差不多，但让人吃惊的是，她们后来的遭遇却迥然不同。

其中一个女孩，以她的年龄来说，是相当具有智慧的，她明白机会不会凭空从天上掉下来。于是，她早早就开始为她的未来做准备。最初，她只是在一家宾馆做清洁卫生的工作，但她非常认真，而且在业余时间里到附近的培训学校选修了酒店管理的课程。她还注意矫正自己的乡下口音和一些都市人所难以接受的习惯。现在，她已经成了这家宾馆服务部的经理，后来还与一位年轻有为的律师结了婚，她终于得到了她想要的幸福。

至于另外那个女孩，她却一直沉溺在自己的梦想之中，整天幻想着能突然遇到一个白马王子来使自己过上向往的幸福生活。虽然中间也曾有一些不错的小伙子对她产生过好感，但毫无准备的她却都让这些机会擦肩而过。一直到现在，她还生活在这个都市的最底层。



我们当中有很多人就像第二个女孩一样,每天都幻想着会从天上掉下来一个非常好的机遇,从而实现自己的梦想。他们并没有意识到,机会其实无处不在,但没有准备的人是不会看到它的。聪明人知道,机遇与我们的人生事业休戚相关。笨人只知一味地干,当别人出了成绩的时候,只能抱怨他的运气好,可又有谁真正的想过,为什么人家成功了,不是人家运气有多好。人家付出了,你又付出了多少? 付出=收获。我只坚信,机会永远是留给有准备的人,其实,机会并不会莫名其妙地从天而降。任何一个机遇的来临,往往都是因为自己过去的努力和善缘所至。

有一个人每天都向上帝祈祷能中 500 万大奖,但日子一天天过去,却一直没中过奖。于是他埋怨上帝不公平,不给他机会,上帝终于忍不住一场怒喝:你要我给你机会,但你总得去买一注彩票啊!原来他每天都虔诚地祈祷,却从来未去买过一注彩票。不要总是埋怨没有机会,不去做永远都没有机会!拿破仑·希尔说:任何人唯一能依靠的“运气”是他自己创造的“机遇”——这需要坚忍不拔的精神,而固定不变的目标是其起点。莎士比亚说:“聪明的人会抓住每一次机会,更聪明的人会不断创造新机会。”创造机会比等待机会更为重要。现成的机会毕竟不多,创造机会能充分发挥自己的主观能动性,把握甚至改变事物的发展方向。

很多人都在羡慕那些看上去似乎是一夜暴富的人,总感慨自己没有得到像他那样的机会。可是,大家都看到了他们成功的一面,却没有意识到在他们风光的背后,为达到目的所做的准备。如果说成功确实有什么偶然性的话,这种偶然的机会也只会垂青那些有准备的人。在很多企业中,你可能听到最多的一句话就是:“我们的经理只是运气好,撞上了晋升的机会,要是给我这个机会的话,我一定会比他干得出色得多。”其实,这些话不过是他们的自我安慰罢了。要知道,突如其来的机会对于没有准备的人来说,有时比陷阱还可怕。



一家公司销售部的经理因为一场车祸而躺在了医院，而公司马上要和一家跨国企业进行一场市场合作的谈判，各种材料都已准备就绪，日期也早已定好了，这是无法改变的。于是，公司决定让这个经理的助手承担这次谈判任务。公司的董事长还对这个助手进行了暗示：由于销售经理受伤非常严重，出院以后也无法再回原岗位工作了，如果这次谈判成功的话，销售部经理的职位就是他的了。

从天而降的机会让这个助手兴奋极了，他想：这次谈判的前期工作都已经做完了，合作方式、公司的底线都已经确定，销售部经理办公室里那张舒适的椅子终于轮到我坐了。

但是，当谈判才进行到第二天时，那家跨国公司就中止了这次合作意向。原来，虽然这个助手也参与了这次谈判的前期工作，但他却没有从一个谈判代表的角色上去进行必要的准备。比如：对方参加谈判的有几个人？他们是怎样的性格特点？他们有什么特殊的要求？其实，这些信息都存在销售部经理办公室的电脑里，被兴奋冲昏了头脑的他根本没有去想这些。结果，谈判从一开始就进行得不顺利。对方认为有一些事项早已沟通过了，可这位助手却一问三不知，对方都是对香烟极其厌恶的人，而这位助手却在谈判桌上吞云吐雾，对方有喝下午茶的习惯，而这位助手却没有准备……

这次谈判失败了，这位助手不但没有坐上销售经理的位子，而且连原来的职位也没有保住。董事长认为，一个做不好准备工作的人无法胜任任何工作，这位助手被公司辞退了。

在这位助手身上所表现出的懒懒散散、马马虎虎，对任务缺乏认真准备的工作态度，在许多人的身上都能找到。这种被动的行为导致他们什么也做不了。机会对于有准备的人来说，是通向成功之路的催化剂；对于缺乏准备的人来说，却是一颗裹着糖衣的毒剂，在你还沉浸



在获得机会的兴奋之中时,它却会给你致命的一击。你还在苦苦地盼望着机会吗?那好,马上向聪明人那样去做发掘属于自己的机会吧!

智慧的话:

永远记住,机会是可以创造的。



第三节

聪明人打破思维定式，笨人一成不变

- 聪明人善于突破定式思维。
- 笨人将自己的思维限定在原有的框子里。

影响创造性思维的关键因素就在于笨人的风险意识的弱化。因为我们干一件事情，越富有创造性，承担的风险就会越大，因此，作为聪明人，就应该去积极地尝试新事物、运用新方法，要有勇气承担比循规蹈矩更多的风险。

有这样一个著名的试验：把六只蜜蜂和同样多的苍蝇装进一个玻璃瓶中，然后将瓶子平放，让瓶底朝着窗户。结果发生了什么情况？

你会看到，蜜蜂不停地想在瓶底上找到出口，一直到它们力竭倒毙或饿死；而苍蝇则会在不到两分钟之内，穿过另一端的瓶颈逃逸一空。

由于蜜蜂对光亮的喜爱，它们以为“囚室”的出口必然在光线最明亮的地方，它们不停地重复着这种合乎逻辑的行动。然而，正是由于它们的智力和经验，蜜蜂灭亡了。

而那些“愚蠢”的苍蝇则对事物的逻辑毫不留意，全然不顾亮光的吸引，四下乱飞，结果误打误撞碰上了好“运气”，这些头脑简



单者在智者消亡的地方反而顺利地得救,获得了新生。

这些“愚蠢”的苍蝇能够获得新生,一个重要的原因就在于他们打破了思维惯性。在很多特定的时期,如果不能打破这种思维定势,反而会使我们陷入更加危险的境地,重蹈蜜蜂的覆辙!因此,我们必须学会冒险、学会应变,学会突破这种思维定势,就能找到更为广阔的天空。当你遇到难题的时候,请不要陷在定势思维的泥沼中浪费时间和精力,不妨换一个角度,换一个立场来看待问题,也许你会得到意想不到的答案,从而减少你的工作时间,进而提升你的工作效率。

很多人在筹划一件事情时,总会按照常规的惯性思维来考虑。他们不能够打破惯性思维的限制。这就是为什么聪明人能够获得成功,而笨人却一事无成的一个重要原因。人们在一定的环境中工作和生活,久而久之就会形成一种固定的思维模式,这就是思维定势。思维定势使人们习惯于从固定的角度来观察、思考事物,以固定的方式来接受事物,它是创新思维的天敌,正如蜜蜂的经验让它们永远朝着窗户的方向去找出口一样。于是,聪明人总是想方设法地去突破这些思维定势,而笨人却被局限在这些思维定势里面,一成不变的去看待问题。

事实上,不管是聪明人还是笨人,每个人都在不同程度地被自己的习惯和惯性思维所左右,比如上班时总是习惯走一条固定的路线或是乘坐固定的某路公共汽车,出差时喜欢住在自己熟悉的宾馆——道理很简单,因为他们相信经验,害怕改变,担心这种改变会为自己带来不必要的麻烦。

在一条大街上,同时住着三个不错的裁缝。可是,因为离的太近,所以生意上的竞争非常激烈。为了能够压倒别人,吸引更多的顾客。裁缝们纷纷在门口的招牌上做文章。

一天,一个裁缝在门前的招牌上写到“全城里最好的裁缝”结



果吸引了许多顾客光临。

看到这种情况以后,第二个裁缝也不甘示弱。第二天,他在门口就挂出了“全国最好的裁缝”的招牌。结果同样招揽了不少顾客。

第三个裁缝非常苦恼,前两个裁缝挂出的招牌吸引走了大部分的顾客。如果不能想出一个更好的办法,很可能就要成为“生意最差的裁缝”了。但是,什么词可以超过“全城和全国”呢?如果挂出“全世界最好的裁缝”的招牌,无疑会让别人感觉到虚假,也会遭到同行的讥讽。到底应该怎么办?正当他愁眉不展的时候,儿子放学回来了。当他知道父亲发愁的原因以后,告诉父亲也许可以在他们的招牌上写上这样几个字。

第三天,另两个裁缝站在街道上等着看他们的另一个同行的笑话。但事情似乎超出了他们的意料。因为,很快,第三个裁缝的门前挂出了一个更加吸引人的招牌,上面写到“本街道最好的裁缝”。结果,这一家裁缝铺子里生意比前两家更加兴隆。

在竞争日趋激烈的今天,成功的高效能人士更需要借助于不合常规的思维方式。在上面的故事中,面对其他人提出的全城和全国的大气,裁缝的儿子却利用街道的“小”来做文章,并最终取得了竞争的胜利。因为在全城市或者全国,他们不一定是最好的,但在街道的这个特定区域里,只有他们是最好的,也是唯一的。裁缝的儿子这种打破思维定势的方式,体现了聪明人的智慧。聪明人明白,我们需要能够把握竞争中的主动,从而摆脱尴尬,取得最好的结果。因此必须学会依靠逆向的思维。在工作中,会出现许多我们无法通过正常思维方式和方法来解决的问题,即使能够解决,也会因为耽误大量的时间而减低效率。因此如何快速有效地解决问题就成为提高工作效率的关键。而逆向思维会成为你的最佳选择之一。



刘先生原本是一个小本经营者，但他一天也没有放弃做大事业的想法。一个偶然的机会，他看到一家大公司开了几辆装垃圾的汽车，把垃圾倒在一个垃圾山上，然后付出一笔钱付给垃圾的“订货人”。与此同时，他又看到一些人付给垃圾的“收货人”一点儿微薄的“管理费”后，便整天埋头在垃圾山里“拣宝”，有的用汽车整车载走，有的用手提高高兴兴离去。

刘先生经过调查发现，垃圾已成为许多企业大伤脑筋的事情，他们都愿意花点儿钱把它清除出去。他还发现，这些垃圾并不全是废物，在垃圾中有不少有用的东西，只要想办法把它们分离出来，妥善处理，就可以之变为财富。于是刘先生决定在很少有人涉足的垃圾行业中干一番事业。

他先在郊区购买了一块土地，作为垃圾堆放场，还雇用了几名工人，买了一些简单的清理和加工设备干了起来。在开张的那天，刘先生亲自坐镇垃圾场，迎接每一车垃圾。但遗憾的是，刘先生创办的垃圾公司并没有受到足够的重视，送垃圾来的只有几家小厂商，一天的垃圾只堆了一小堆。面对这一局面，刘先生决定采取上门服务的方式，这种一改过去坐等收垃圾的方式，争取了越来越多的厂商送来的垃圾。

刘先生上门服务的举措，也是一种打破旧的范式，提出新的思维的行为。刘先生指挥手下的人把垃圾中的塑料、玻璃片、破布、镀铜料、化学废渣等分别拣出来，送交有关厂家处理。两个半月，经济效益就看出来了。他赚了4倍投资的利润，这一数字比他原先的小本经营高出20倍。

定式思维在我们的生活中非常普遍，甚至有些已经扎根于我们的头脑中难以除去。定式思维是在我们不断的生活和学习中逐步形成的，它大部分是我们在生活中的经验反映，多数时候都能帮助我们正



确地思考、解决问题。但定式思维恰恰在某些方面会影响人们的思维指向,把人们往错误的方向引导。所以,要想成为一个聪明人,必须打破定式思维。

智慧的话:

打破定式思维才能看见他人所不能看见之物。



第四节

聪明人考虑所有可能,笨人只抓住一根稻草

- 聪明人考虑全面。
- 笨人一厢情愿。

谭先生多年以来一直坚持不懈地练习拉琴。通过不断的练习,他的技艺早已成熟到后来他出名时的那个程度了,但是他始终还是默默无闻,不为大众所知。

一次,当这个年轻乐手正在演奏的时候,某著名女歌手恰巧从窗外经过。谭先生的演奏使她如醉如痴,她从来没有想到小提琴能够演奏出如此优美动人的音乐,她赶紧询问这个不知名乐手的姓名。随后不久,在一次影响力极大的演出中,由于她突然与剧场经理发生了分歧,不得不临时取消了自己的节目。在安排什么人到前台去救场时,她想到了谭先生。面对聚集起来的大批观众,谭先生演奏了一个多小时,就是这一个多小时,使谭先生登上了世界音乐殿堂的巅峰。对于谭先生而言,那一个小时便是机遇,只不过,他早已为此做好了准备。

成功的秘密在于,当机遇来临的时候,你已经做好了把握住它的准备。对于那些懒惰者来说,再好的机遇,也是一文不值;对于那些没有做好准备的人来说,再大的机遇,也只会彰显他的无能和丑陋,使他



变得荒唐可笑。我们的工作和生活处在一种急速变革的时代,这种趋势是无法改变和逃避的。在这种情况下,如果你像恐龙一样不去做准备的话,被淘汰的命运就会降临到你的身上。就像下面要说的这个工人一样。磨刀不误砍柴工。只要我们在做事之前多做一份准备,就为自己的成功增加了一份的把握。而如果只是抓住一根稻草,一味地走下去。那么,这样的结果是很难让人满意的。

某家大型企业集团的采购部经理脾气暴躁,盛气凌人,许多想向他推销产品的业务员都碰了钉子。有一次,他到某个城市出差,一个办公设备生产企业的销售主管知道后,决定派员工张先生去拜访他,把企业的产品推销出去。由于这位经理只在这个城市停留一周,所以销售主管希望能在他回去之前草签一个合作意向。张先生接受了任务后,心想:这个经理不好打交道是出了名的,许多公司的人都被他整得下不了台,给的时间又这么短,我肯定完不成任务,不如想个办法躲过去吧。于是,他第二天并没有去宾馆拜访这位经理,而是在家里舒舒服服地休息了一天。第三天一早,他回到公司,对主管说:“咱们得到的消息太晚了,他已经和别的公司签订了合同,这个客户只能放弃了。”

主管听说后感到非常失望,但又不甘心丢掉这个大客户,于是决定再派员工王先生去试试。王先生接受任务以后,什么也没有说,把要推销产品的简介往包里一塞,在10分钟之后就赶到了采购经理所住的宾馆,他直接来到了经理的房间,敲开门后马上开始介绍自己的产品。谁知采购经理有睡午觉的习惯,被王先生吵醒后已经非常愤怒,哪里有心情听他说些什么,一通臭骂将王先生轰了出去。王先生并没有泄气,他在宾馆的大堂里坐下,想等经理下来吃晚饭的时候再向他展开攻势。而经理因为被人打搅了午睡,整个下午都昏昏沉沉的,到了晚上根本没有胃口吃饭,早早就休息了。



可怜王先生在大堂里一步也不敢离开,一直等到晚上10点才饿着肚子回去了。

第二天的早上,当王先生带着失败的消息回到公司后,销售主管已经不报什么希望了。正当他准备放弃的时候,突然看到了刚进公司没几天的李先生,主管想:反正已经没希望了,不如让李先生去碰碰运气,就当是锻炼新人吧。于是,李先生又接受了这个任务,而这时距采购经理离开的时间只剩下3天。李先生并没有急于去宾馆,而是通过各种渠道详细了解采购经理的奋斗历程,弄清了他毕业的学校,处事风格,关心的问题以及剩下这几天的日程安排,最后还精心设计了几句简单却有分量的开场白。

这些准备工作用了李先生一天的时间,到了第二天一早,李先生还是没有去宾馆,而是回公司整理了一个小时的材料,把公司产品 and 竞争对手的产品进行了详细的比较,并将能突出自己产品优势的地方全都列了出来,然后把那位采购经理对产品最关注的耐用性、售后服务等关键点进行了非常具有诱惑力的强化。因为他已经查明,采购经理今天上午有一个简短的约会,要到十点半才回去,所以做这些准备工作在时间上来说绰绰有余。李先生在十点一刻到了宾馆,在通向经理房间必经的电梯旁等候。十点半,采购经理回到了宾馆后直接上了电梯,李先生也马上跟了进去,从经理最感兴趣的话题开始,很快就得到了去经理房间喝咖啡的邀请。后来的事就很简单了,采购经理一次就订购了这家公司一个季度的产品量,并且签订了正式合同,甚至在他临走的那一天,这笔业务的预付款就已经到达李先生所在公司的账户了。

像张先生这样的企业职员其实是很“聪明”的,可惜是用错了地方。他缺少直面困难的勇气,也不愿意自我反省,根本无法独立自发地做任何事,只有在一种被迫和监督的情况下才工作。在他看来,“敬业”



是老板剥削员工的手段，“忠诚”是企业欺骗下属的工具，为任何一项工作精心做准备对他来说更是一种奢望。这样的人你怎么指望他能够成为一个高效的执行者呢？可以确信的是，他离被公司扫地出门已经不远了。但是像王先生这样的员工恐怕也无法使企业感到满意，你很难说他不主动，不积极，也不缺乏工作的热情和牺牲精神。不过，在他身上似乎还缺少了一种很重要的东西，没错，就是准备。他在接受任务之后根本没有考虑对方是一个什么样的人，最关心产品的哪些方面，现在这个时间去拜访是否合适。正是在这些方面疏忽，使他的执行变得毫无价值，还挨了一顿臭骂。

那么，在李先生身上我们看到了什么？当然是在充分准备后所表现出的高效高质的执行力，这也正是目前被人们忽视最多的职业品质。面对其他同事都解决不了的难题，他没有畏难情绪，将困难一推了之，也没有仓促行动，而是有条不紊地从准备工作开始，一项项地落实到位，从拜访的时间、开场白、对方的办事风格，一直到产品优劣势的分析、调研……任何一处都体现了一个高效能员工的职业素养。

智慧的话：

全面考虑，才有十足的把握。



第五节

聪明人为对方打算,笨人不会换位思考

- 聪明人懂得处处为他人着想。
- 笨人只想到自己。

多替对方打算,站在对方的角度思考问题,这就是所谓的换位思考。聪明人能够换位思考,站在对方的角度考虑问题,为自己打开新的一扇窗户,从而也就赢得了新的空间;而笨人不懂的换位思考,不会为对方打算,在将对方逼向死胡同的同时,也将自己的成功之门给重重地关上。换位思考的实质,就是设身处地为他人着想,即想人之所想,理解至上。聪明人明白,人与人之间少不了谅解,谅解是理解的一个方面,也是一种宽容。我们都有被“冒犯”、“误解”的时候,如果对此耿耿于怀,心中就会有解不开的“疙瘩”,如果我们能深入体察对方的内心世界,或许能达成谅解。一般说来,只要不涉及原则性问题,都是可以谅解的。谅解是一种爱护,一种体贴,一种宽容,一种理解。

换位思考是人对人的一种心理体验过程。将心比心,设身处地,是达成理解不可缺少的心理机制。它客观上要求我们将自己的内心世界,如情感体验、思维方式等与对方联系起来,站在对方的立场上体验和思考问题,从而与对方在情感上得到沟通,为增进理解奠定基础。它即是一种理解,也是一种关爱!通过换位思考,可以让你更加了解对方需要的是什么。然后按照这样去准备,就能够让你离成功的距离更近。



聪明人正是这样做的。

霍先生在广州有一家小型的广告代理公司。他听到消息说,某大公司正在寻找新的代理商,所以他打电话给该大公司的总裁,约定了面谈的时间。这可是一笔巨大的生意,它能使霍先生的小公司一举成名。霍先生觉得他必须计划一下这次的会面,于是他去酒店租了一个房间,保证自己不受任何干扰。他工作了很久但仍然没有找到突破口。最后,他自言自语道:“如果我是该公司的总裁,我想知道代理商的哪些情况呢?”他马上坐下来,写出了一系列问题,然后他把问题削减成10个,并且都准备了答案。第二天,霍先生被领进总裁的办公室,在拘谨的自我介绍后,他说:“我想您一定想通过今天的会面知道我们公司的一些情况,所以我准备了10个问题,也许您希望知道答案。”“真是太有趣了,”总裁回答说,“我做了同样的事情,您愿意和我交换一下各自所列的问题吗?就现在。”霍先生知道这是决定生意成败的一个动作,他同意了。他在看总裁所写的问题时,非常惊奇地发现他们列出的问题非常相似。这时候,总裁说道:“我看了一下,10个问题中有7个是一样的”。霍先生表示同意。总裁接着说:“我觉得我们有基础可以进行讨论,得出一个双赢计划。”就这样,霍先生的这家小公司得到了这笔价值百万的生意,如今它已经成为国内该行业中有规模的公司之一了。

这就是聪明人的聪明过人之处。如果没有换位思考,站在他人的角度来考虑。恐怕霍先生也不会赢得这么顺利。换位思考不仅仅能够帮助我们准备好应付的事物,还可以很好的帮我们解决生活当中遇到的冲突和矛盾。在局部利益的冲突中,冲突双方所犯的错误多半是考虑自己,以自己为中心,而不能体谅对方。要想让他们互相了解、体谅对方的最好办法,莫过于让他们各自站在对方的立场上去考虑一下



问题。

陈先生的两位好朋友李某和马某因为某件事情而争执起来，相互各执一端，争执不下。都认为自己是最有道理的，别人都是理亏的。这种情况最终愈演愈烈，影响了双方的友情，也影响了互相的团结。

调节冲突的陈先生首先对朋友李某说：“如果你站在马某的位置，你该怎么办？”然后他再问马某：“如果让你来站在李某的位置，你还有什么更好的办法？”可以想象，当他们确确实实地站到对方的角度去替对方打算后，双方可能会立即握手言和，心平气和地协商一种积极性的解决冲突的方法。经过陈先生的调节，双方重新握手言和。

同时，交换双方位置的方法是解决感情冲突的灵丹妙药。

某推销员去会计室取款，因嫌会计动作太慢而恶言伤人，会计一怒之下拒不付款，于是感情冲突影响到工作。解决办法是让双方都各让一步，推销员向会计取款，会计迅速付款并检讨自己以公务相报复的错误。这样一来，双方将相互谅解，并很快意识到各自的错误。

在很多情况下，冲突的双方均各有道理，但又各执一词，很难明确地判明谁是谁非。在这时候，聪明人知道，拆衷协调、息事宁人是很好的解决办法。孔子提倡的“中庸”确有他精明之处。例如，在企业某些制度改革的问题上，企业内部分为“激进派”和“稳健派”。激进派指责稳健派保守，稳健派指责激进派莽撞，双方发生观点上的冲突。双方的观点都有道理，便又都各自有偏颇。身为企业最高决策人，既不能拉一派



打一派,也不能二者皆处罚。调和折中的方式解决冲突可谓一石二鸟。换位思考其实就是换一种立场看待问题,从而获得新的理解,做出与平时惯常思维下不一样的行为。生活中,我们经常要进行换位思考往往是因为我们遭遇到苦恼与挫折,惯常的思维使我们无法摆脱困扰,除了造成心理上的伤痛之外,还会导致行为上的偏差。所以,我们要向聪明人那样,从生活自身的逻辑出发,学会变通进取,换一种立场看问题,从而获得全新的观察视角。

智慧的话:

换位思考,将心比心,这才是聪明人制胜的绝招。



有一句话叫做“心动不如行动”。同样的，“嘴动也不如行动”。一个只会耍嘴皮子的人，是不可能取得任何成功的。

生活当中常常会有这样的人：他们说起自己的宏伟计划的时候，总是眉飞色舞，唾沫横飞，好像很快就要成就一番大事业一样。但是几年过去了，他们的事业还是原地不动，一点儿长进都没有。这就是人们常说的，“说得比唱的还好听”！

有再好的计划，也得去实施才能走向成功。任何希望，任何计划最终必然要落实到行动上。只有行动才能缩短自己与目标之间的距离，只有行动才能把理想变为现实。不然，计划始终是计划，空想始终是空想。所谓“语言上的巨人，行动上的矮子”，就是不付诸行动的一味空想。

聪明人是有梦想有行动，笨人是有目标而无实践。有了目标一定要付诸行动，才能产生价值。如果有心想报答父母之恩，想要实现梦想，就要积极去做。千万不要“只有心动，没有行动”而让希望落空！

聪明人从不拖延一分钟，聪明人做事情雷厉风行，聪明人努力把梦想变为现实，聪明人懂得未雨绸缪。

聪明人懂得，躺着思想，不如站起来行动！

第一节

聪明人雷厉风行,笨人拖拉懒惰

- 聪明人说干就干。
- 笨人拖拖拉拉。

张先生和钟先生都是同一个办公室的两名职员。有一次,主任下达了一个任务,要他们各自在一个月之内,拿出一个十万字的策划方案出来。

张先生接到主任的命令以后,在很长一段时间都不以为然。张先生想,不是说好了一个月吗?十万字也不是很多呀,只要十天半个月我就能搞定了,不用这么急。于是每天张先生都是优哉游哉,完全没有把主任的话放在心里。结果一晃二十多天就过去了。张先生的策划方案还一个字都没有动,在他突然决定要做策划方案的时候,他突然觉得时间已经来不及了,急得像热锅上的蚂蚁。终于在最后的几天里,张先生为了赶时间,熬了好几个通宵终于把这份方案给弄了出来。但是主任一看就大发雷霆,因为在这么短的时间内弄出来的方案,可以想象有多么的潦草。

钟先生则不一样。在主任刚刚布置了任务之后,钟先生就开始做准备,首先到处查资料,做调查,一丝不苟地精心准备。不到半个月,钟先生就定下了初稿。后面的一段时间,钟先生一边仔细地修改,一天做适当的调整。结果,钟先生不仅在完成这项方案的时候



做得有条不紊,而且也获得了主任的好评。

雷厉风行,就是快速应变,快速行动,快速落实,快速实现。聪明人知道,直接痛快地去干,是容易得到效益的。因此聪明人很反对做事情拖拉懒散,反对像笨人那样,经常在下决定时优柔寡断,决定之后却又轻易更改。笨人不管做什么事情都是拖拉散漫的。本来只需要一天就能够完成的工作,可是他偏偏需要两天的时间才能够完成。笨人做事情常常是三心二意,效率低下。这就是因为笨人拖拉的缘故。聪明人做事情绝对不会拖拖拉拉的。聪明人心里清楚,有些工作可能是有一个比较长的完成期限,这很容易给你造成一个“前松后紧”的节奏。当工作期限快到了的时候,我们不得不草草完成工作。就算瞒过了老板的眼睛,自己心里也会充满挫败感,于是压力又增加了。聪明人做事情往往都不会拖拉,他们选择立即行动,努力工作,努力才能创造机会。所以,做事情拖拉必然会造成一个不好的结果。

赵先生所在的小县城里有人跑到广州去批发服装回来卖,做起了服装生意,结果发了大财。赵先生见到之后也很心动,心里就在想要不要去做,就在他思前想后犹豫不决之中,已经有太多的人在经营服装生意,整个小县城的服装差不多已经饱和。早些年做服装的人差不多都已经发了财,而现在再去做的的话,亏本的越来越多。

又过了几年,电子表风行一时。赵先生听说又有很多人跑到广州去批发电子表回来卖,又发了大财。这一次他经过仔细的分析,看准之后马上跑到了广州,批发了大量的电子表回到自己的小镇做起了生意。结果这一年,赵先生大赚特赚,终于捞到了他人生的第一桶金。

赵先生在第一次机会来到的时候,做事情拖拖拉拉犹豫不决,



结果错失机会。终于在第二次抓住了机遇,雷厉风行,结果终于获得成功。

当有人问亚历山大大帝靠什么征服整个世界的时候,他回答说:“是坚定不移。”

一个深夜,装得满满的斯蒂文·惠特尼号轮船在爱尔兰撞上了悬崖,船在悬崖边停留了一会儿。有些乘客迅速地跳到了岩石上,于是他们获救了。而那些迟疑害怕的乘客被打回来的海浪卷走,永远被海浪吞没了。优柔寡断的人常因犹豫不决缺乏果断而失去成功的可能性。生活中好的机会往往很不容易到来,而且经常会很快地消失。约翰·夫斯特说:“优柔寡断的人从来不是属于他们自己的,他们属于任何可以控制他们的事物。一件又一件的事总在他犹豫不决时打断了他,就好像小树枝在河边飘浮,被波浪一次次推动,卷入一些小漩涡。”

当人们在冷天游泳时,大约有三种适应冷水的方法。有些人先蹲在池边,将水擦到身上,使自己能适应之后,再进入池子游;有些人则可能先站在浅水处,再试着一步步向深水走,或逐渐蹲身进入水中;更有一种人,做完热身运动,便由池边一跃而下。据说最安全的方法,是置身池外,先行试探;然后则是置身池内,渐次深入;至于最后的方法,则可能造成抽筋甚至引发心脏病。但是相反的,最感觉冷水刺激的也是第一种,因为置身较暖的池边,每擦一次水,就造成一次沁骨的寒冷,倒是一跃入池的人,由于马上要应付眼前游泳的问题,反倒能忘记了周身的寒冷。

与游泳一样,当人们要进入陌生而困苦的环境时。有些人先小心地探测,以做万全的准备;但许多人就因为知道困难重重,而再三延迟行程,甚至取消原来的计划;又有些人,先一脚踏入那个环境,但仍留许多后路,看着情况不妙,就抽身而返;当然更有些人,心存破釜沉舟之想,打定主意,便全身投入,由于急着应付眼前重重的险阻,反倒能



忘记许多痛苦。在生活中,我们该怎么做呢?如果是年轻力壮的人,不妨做“一跃而下”的人。虽然可能有些危险,但是你会发现,当别人还犹豫在池边,或半身站在池里喊冷时,那敢于一跃入池的人,早已自由自在地来来往往,把这周遭的冷,忘得一干二净了。聪明人之所以比笨人更聪明,一个重要的方面就表现在处世方式上。一个拖拉懒惰的笨人,是怎么也不可能成大气候的。

智慧的话:

雷厉风行才不至于坐失良机。



第二节

聪明人把梦想变成现实，笨人耽于梦想

- 聪明人有梦就去追。
- 笨人在梦乡里沉睡。

孙小姐的父亲是有名的整形外科医生，母亲在一家声誉很高的大学担任教授。她的家庭对她有很大的帮助和支持，她完全有机会实现自己的理想。她从念中学的时候起，就一直梦寐以求地想当电视节目的主持人。她觉得自己具有这方面的才干，因为每当她和别人相处时，即使是生人都愿意亲近她并和她长谈。她知道怎样从人家嘴里“掏出心里话”。她的朋友们称她是他们的“亲密的随身精神医生”。她自己常说：“只要有人愿给我一次上电视的机会，我相信一定能成功。”

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

孙小姐不切实际地期待着，结果什么奇迹也没有出现。

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

另一个辛小姐却实现了孙小姐的理想，成了著名的电视节目主持人。辛小姐之所以会成功，就是因为她知道“天下没有免费的午餐”，一切成功都要靠自己的努力去争取。她不像孙小姐那样有



可靠的经济来源,所以没有白白地等待机会出现。她白天去做工,晚上在大学的舞台艺术系上夜校。毕业之后,她开始求职,跑遍了上海每一个广播电台和电视台。但是,每个地方的经理对她的答复都差不多:“不是有几年经验的人,我们不会雇用的。”

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

辛小姐是北方人,不喜欢南方。但是,有没有阳光,是不是下雨都没有关系,她希望找到一份和电视有关的职业,干什么都行!她抓住这个工作机会,动身到北达科他州。

辛小姐在那里工作了两年,最后在广州的电视台找到了一个工作。又过了五年,她终于得到提升,成为她梦想已久的节目主持人。

就连凶猛的老虎要想捕捉一只弱小的兔子,也必须全力以赴地去行动,不行动、不努力就捕捉不到兔子。“说一尺不如行一寸”。任何希望、任何计划最终必然要落实到行动上。哲人说:“想得好是聪明,计划得好是更聪明,做得好是最聪明又最好。”

做得好就是行动。这是许多聪明人身上都可以找到某些成功的偶然性,但因为他们每个人都能做得好,又体现了成功的必然性。如果他们并没有付出比常人多几千倍、几万倍的行动,是不可能取得一个又一个成功的。

世界著名的大提琴手巴布罗·卡沙斯在取得举世公认的艺术家门头之后,依然每天坚持练琴6小时,养成了“行动再行动”的良好习惯。有人问他为什么仍然还要练琴,他的回答很简单:“我觉得我仍要进步。”一个成功者想继续成功就得这么去做,因为世上的事物没有绝对的成功,只有不断的努力,才能有不断的进步。成功是没有终点的,就像旅程中的一个过程,必须一站一站往前走,一旦停在原地,不再去努



力,不再全力付诸行动,成功的列车就会把你甩得远远的。

有个技艺高超的匠人,曾给老板建造过不少质量好、风格别致的房屋。他退休时,老板舍不得他走,问他是否愿意在退休前再最后建造一幢房屋。老匠人答应了。可不久谁都发现老匠人的心已经不在工作上,手艺也变得拙劣了。

老匠人完工后,老板把大门钥匙交给了他,并说:“现在这是你的房子,是我送给你的礼物。”这对老匠人是多大的震惊,多大的羞愧!如果他当时知道他是在给自己建造房屋,他会干得完全不一样。而现在,他将住在自己马马虎虎建造起来的房子里。我们有些人何尝不是这样?漫不经心地做事,马马虎虎地工作,不愿付诸行动,不愿竭尽全力,结局和这位老匠人一样,是自己糟践自己。

奥格·曼狄诺是美国一位成功的作家,他常常告诫自己:“我要采取行动,我要采取行动……从今以后,我要一遍又一遍、每一小时、每一天都要重复这句话,一直等到这句话成为像我的呼吸习惯一样,而跟在它后面的行动,要像我眨眼睛那种本能一样。有了这句话,我就能够实现我成功的每一个行动,有了这句话,我就能够制约我的精神,迎接失败者躲避的每一次挑战。”一个人想奔向自己的目标,追求自己的成功,现在就立即行动。

“立即行动”,是自我激励的警句,是自我发动的信号,它能使你勇敢地驱走“拖延”这个“贼”,帮你抓住宝贵的时间去做你所不想做而又必须做的事。聪明人很清楚,世上没有任何事情比下决心、立即行动更为重要,更有效果。因为人的一生,可以有所作为的时机只有一次,那就是现在。

智慧的话:

立即行动是聪明人的处事准则。



第三节

聪明人未雨绸缪，笨人亡羊补牢

- 聪明人作万全之策。
- 笨人总被变化抛在身后。

所谓未雨绸缪，就是要在没有事情发生的情况下，有应变的预案。未雨绸缪是智慧的体现。古人讲预则立，不预则废，就是在告诫我们，要我们做好未雨绸缪的工作。而亡羊补牢则不然。早丢失了自己的羊群之后，才知道应该把羊圈好好地修补起来。能从失败中汲取经验教训固然值得提倡，但是与其在丢失羊之后来补牢，但又为什么不能够在丢羊之前就把羊圈补好呢？

如果让聪明人来选，宁可选十次未雨绸缪都不会选一次亡羊补牢，如果让聪明人去做，只要一次亡羊补牢就会想到未雨绸缪。未雨绸缪和亡羊补牢都是一种思想，也是一种行动，前者是山雨欲来风满楼，是一种成熟，是一种大气，后者则是万事俱备，不见东风，是一种局促，是一种伤痛后的愈合。

有位客人到某人家里做客，看见主人家的灶上烟囱是直的，旁边又有很多木材。客人告诉主人说，烟囱要改曲，木材须移去，否则将来可能会有火灾，主人听了没有做任何表示。不久主人家里果然失火，四周的邻居赶紧跑来救火，最后火被扑灭了，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,真是很奇怪的事呀!”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。

像这位主人一样,在失火之后才吸取到教训就是一种很典型的亡羊补牢的方式。但是如果他在听到那位客人的建议之后就立刻改曲烟囱,移去木材的话,也不会造成火灾的损失。在这之前移去木材就是未雨绸缪。

有一天,猴子在树林里见到山猪在一棵大树旁拼命地磨牙。猴子非常奇怪,走过去问山猪:“现在既没有别的动物来伤害你,也没有猎人来捕捉你,为什么还要这样努力地磨牙呢?”

山猪笑着说:“现在磨牙正是时候,你想一想,一旦危险来临,我哪还有时间磨牙呀!现在磨得锋利点儿,等到用的时候就不会慌张了。”

这只山猪就可以说是相当聪明的,因为它知道在危险还未来临之前就把牙磨锋利,不然的话,很可能在与其它猛兽的搏斗中丢掉性命。

有些时候,动物比有些笨人要聪明许多。动物已经把居安思危、未雨绸缪变成了一种本能,而有些人却没有明白这个道理,往往自恃强大而忽视准备的重要性。

柳先生是一家民营企业的老总。经过多年的商场拼杀,柳先生



建立起了庞大的家族企业。并且通过全国加盟商的方式,使得自己的品牌像滚雪球一样越来越大,事业可以说是如日中天。然而,就在这种情况下,柳先生却突然逝世。其时,企业的加盟商大会正要开幕,数千名名员工、供应商和全球加盟商汇聚一堂,等待着柳先生的出现。

紧要关头,领袖猝死,这样的突变对一个公司可能产生致命的打击。不过,由于董事会和柳先生生前所做的准备,使得该企业经受住了这场打击而且表现尚佳。

死讯传出,董事会迅速召开。在6个小时之后便被做出决定:柳先生的二儿子被指定为柳先生的继任者。这个43岁的儿子是柳先生生前亲自选定的继任者,他也早已被企业内部视为柳先生的接班人。这名柳先生内部培养出的管理者15岁时就加入了该企业,从企业的最基层一步步走过来的经历让这个二儿子熟悉该企业的所有业务。

在加盟商大会上,柳先生的二儿子出现在原先柳先生的位置上,他宣布了前任的死讯,并代替柳先生向大会致词。企业的成员和同盟表现相当的镇定,因为柳先生的二儿子的接任本是意料中的事。在过去的几年中,柳先生的二儿子的表现也已显示出他出色的管理和运营能力,二儿子的适时继任则让该企业轻松地化解了因突然失去领袖而陷入的恐慌。由此可见,柳先生生前的准备工作成效现在开始显现了。

柳先生这样做,就是典型的未雨绸缪。从上面柳先生的案例就可以看出未雨绸缪是多么的重要。多一份准备,就少一份危机。在—项全美的人力资源调查显示,人力资源危机目前已成为困扰企业最大的问题,大多数企业都不知不觉地在这方面埋下了隐患。柳先生就是在避免人力资源的危机上做好了准备,才使得后来的危机得以轻松的



化解。

在这个竞争残酷的时代,一切都是瞬息万变的,任何人、任何企业都不能保证自己在任何时候都立于不败之地。像聪明人一样,居安思危、未雨绸缪才是高明之举。天下虽安,忘战必危。在市场中,许多企业虽有过辉煌的历史,但由于管理者忽视危机对员工的激励作用,没能让危机意识在企业内部长久存留,使企业最终如青蛙那样“死于安乐”。

电脑界的蓝色巨人 IBM 当年的“惨败”就是一个生动的实例。当大型电脑为 IBM 带来丰厚利润,使 IBM 品尝到辉煌的甜头后,整个 IBM 都沉浸在绝对安逸氛围里,危机感尽失。在市场环境慢慢发生变化,更多的人青睐于小型电脑时,IBM 却对市场出现的新情况不予理睬,麻木不仁,没有意识到市场危机的降临。或者说,在企业不断成长的过程中,IBM 没有注意到企业危机的重要性,依然沉醉于大型主机电脑铸就的辉煌中,按部就班,继续加大大型主机电脑的市场比重,最终自己打倒了自己。“人无远虑,必有近忧”。

智慧的话:

未雨绸缪就是要前瞻性。



“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。聪明的人都善于借助他人的力量达到自己的成功！凡成大事者，都是“借力”的高手，他们总是会让别人乐意帮助自己。

不管一个人学了东西，能耐有多大，就算你“与时俱进”，也总有你不懂的，而且也学不会的东西，总要借助他人的力量。当代社会中，要干成个事儿没有他人的支持，缺少了人与人之间的合作是难以想象的。

聪明人说：“我不懂，但我知道谁懂。”只要有人懂，就可以通过合作的方式来弥补自己的不足，去争取成功。

但是，要想别人帮助自己也是需要技巧的。聪明人的聪明之处，就是懂得如何让他人乐意帮助自己，为自己伸出援手。笨人就算想到要借助外力来争取自己的成功，但往往却不能如愿。如何让他人乐意帮助自己，这是一种聪明人的智慧。

记住，人字的结构是相互支撑的。任何事情仅仅依靠自己是不能获得成功的，聪明人都善于借助他人的力量。

第一节

聪明人向对方主动伸出援手， 笨人等着别人向自己求救

- 聪明人知道助人就是助己。
- 笨人不助人结果也无人助己。

黎克，作为一名青年演员，刚刚在电视上崭露头角。他英俊潇洒，很有天赋，演技也很好，刚开始扮演小配角，现在已成为主要角色演员。从职业上看，他需要有人为他包装和宣传以扩大名声。因此他需要一个公共关系公司为他在各种报刊杂志上刊登他的照片及有关他的文章，以增加他的知名度。不过，要建立这样的公司，黎克拿不出那么多钱来。偶然的一次机会，他遇上了 Judy。Judy 曾经在纽约一家最大的公共关系公司工作过好多年，她不仅熟知业务，而且也有较好的人缘。几个月前，她自己开办了一家公关公司，并希望最终能够打入有利可图的公共娱乐领域。到目前为止，一些比较出名的演员、歌手、夜总会的表演者都不愿与她合作，她的生意主要还只是靠一些小买卖和零售商店。两人一拍即合，联合干了起来。黎克成为了她的代理人，而她则为他提供出头露面所需要的经费。他们的合作达到了最佳境界，黎克是一名英俊的演员，并正在时下的电视剧中出现，Judy 便让一些较有影响的报纸和杂志把眼



睛盯在他身上。这样一来,她自己也变得出名了,并很快为一些有名望的人提供了社交娱乐服务,他们付给她很高的报酬。而黎克不仅不必为自己的知名度花钱,而且随着名声的扩大,也使自己在业务活动中处于一种更有利的地位。

黎克需要求助于 Judy, 获得为自己宣传的开支; Judy 为了在她的业务中吸引名人, 需要黎克做自己的代理人, 他们互相满足了对方的需要。生活对人们说: “你必须求人。” 不论衣食住行等, 我们都是有求于人的, 即使拥有上亿财产, 也不见得买得到你真正想要或需要的东西。我们都需要他人的帮助。相反, 我们也能够为别人提供一定的帮助。而等着别人向自己求救才帮助的笨人, 往往最后还是出力帮助了他人, 但是却不一定能够得到对方的感激。或许这个人心里还会说: 这样的人实在太过分! 看见我身处困境也不知道帮我一下, 非要看到我狼狈向他求救的样子。于是从此对你怀恨在心。何必呢? 还不如大大方方地帮帮别人!

2003年4月, 皮鲁克斯在哈佛大学做了一个题为《做人的意义》的报告, 他陈述了一个别有人生哲理的事实: 世上仅存的植物当中, 最雄伟的, 当属美国加利福尼亚州的红杉。红杉的高度大约是90米, 相当于30层楼以上。

科学家深入研究红杉, 发现了许多奇特的事实。一般来说, 越高大的植物, 它的根理应扎得越深。但科学家却发现, 红杉的根只是浅浅地浮在地面而已。理论上, 根扎得不够深的高大植物, 是非常脆弱的, 只要一阵大风, 就能将它连根拔起。红杉又如何能长得如此高大, 且屹立不倒呢? 研究发现, 红杉必定是一大片在一起生长, 并没有独立长大的红杉。这一大片红杉彼此的根紧密相连, 一株接着一株, 结成一大片。自然界中再大的飓风, 也无法撼动几千



株根部紧密连结、占地超过上千公顷的红杉林。除非飓风强到足以将整块地皮掀起,否则再也没有任何自然力量可以动摇红杉分毫。

红杉的浅根,也正是它能长得如此高大的利器。它的根浮于地表,方便快捷并大量地吸收赖以生长的水分,使红杉得以快速成长壮大。同时,它也不需耗费能量,像一般植物那样扎下深根,它用扎深根的能量来向上成长。造物主在世界各地为人们留下成功的启示,只看我们是否拥有智慧去体会与领悟。

所有聪明者都有一个共同的特性——他们都懂得如何有效地与别人打交道。我们当中有些人在这方面有可贵的直觉,他们学到了这方面的技能。人们应当懂得如何去影响别人的思维方式,任何事情的失败常常都可以归结为与他人打交道的失败。不管你愿意与否,你都必须与人打交道,如今再没有人能够到森林山洞去隐居,去忍受鲁宾逊式的孤独生活。为了让自己的努力换来更大的成功,我们离不开社会环境,离不开周围的人。

一个青年医生,有一天接到一个急救电话,说是有个小男孩误吞了一颗纽扣,卡在了喉咙口,命悬一线,危在旦夕。青年人紧急出诊,为了赶时间,他上了高速公路,谁知欲速则不达,高速公路塞车。青年医生焦急万分,假如不能及时赶到,小男孩的命就很难保住了。正在这个青年医生急得直跺脚的时候,高速公路旁边一名铲车司机忙走上前来,主动提供帮助,用铲车为青年医生铺了一条近道,为青年医生及时赶到小男孩家中立下了汗马功劳。等到青年医生赶到小男孩家中时,小男孩已面色青紫,再晚来一会儿,小命就没了。小男孩的母亲对青年医生千恩万谢,可青年医生知道这得感谢那个工人,要不是他,他根本赶不来。可第二天,那个工人却感激涕零地向青年医生道谢,弄得青年医生先是莫名其妙,继而恍然大



悟：原来他昨天所救的恰恰是这个工人的儿子。

帮助别人其实就是帮助自己。一个人参透了这层道理，就能把帮助别人视为理所当然、天经地义，就不会带有任何功利色彩。而他在帮助别人的同时，自己的灵魂也会无形中得到净化，自己的思想境界也会得以提升。每个人都渴望实现自己的人生目标，但是笨人不善于借别人的帮助走向成功，不善于给需要帮助的人送去帮助，这是最低等的做人之术，与大师级的成功人物相比，可谓渺小。因此最聪明人的做人之道是——“助人亦助己”。如果你不相信这一点，甚至嘲笑这一点，那么你早晚会成为一个渺小之徒。

智慧的话：

热情地帮助他人会有意想不到的收获。



第二节

聪明人用自信吸引别人，笨人寻求帮助只会乞求

- 聪明人求助时不卑不亢。
- 笨人求助时丧失尊严。

蔡小姐是长期被自卑情绪笼罩的人。一方面感到自己处处不如人，一方面又害怕别人瞧不起自己，逐渐形成了敏感多疑、多愁善感、胆小孤僻等不良的个性特征。自卑使她不敢主动与人交往，不敢在公共场合发言，消极应付工作和学习，不思进取。因为自认为是弱者，所以无意争取成功，只是被动服从并尽力逃避责任。

一个即将参加大考的学生，若认为自己不会考好，那他可能会名落孙山。如果委托一位从一开始就认定官司必输无疑的律师辩护，他的辩护就会软弱无力，必定以败诉告终。因此，聪明人总是用自信去吸引别人，使得别人愿意帮助。而笨人只会通过乞求的方式来获得帮助。

自卑不仅会使心理活动失去平衡，而且也会引起人的生理变化，最敏感的是对心血管系统和消化系统产生不良影响。生理上的变化反过来又影响心理变化，加重人的自卑心理。所以求人、求职必须自信主动，要拿出拿破仑所表现出的勇气，即“我的字典里没有‘不可能’这个词”的精神，世上没有办不到的事，只有勇往直前、积极行动的人才可能获得成功。



求人办事成功与否自然取决于多方面的因素，如机遇、技巧、口才，等等，但更重要的是当事者的心理状态。当你认定此事“一定能成功”，则此事往往会成功；而你认定此事“不可能”、“不行”、“没办法”，则往往会把事情办糟——道理就是如此简单。尤其是预测消极结果时的自我暗示有极强的束缚力量，因此失败率往往也很高。用心理学来解释就是：坚信自己能办到比努力本身更重要。求人办事要想获取好结果，先决条件是不断告诉自己，一定会成功。这样做会使你产生信心，得到好的结果。

一位推销员在开始从事推销工作之前，也常为自卑感到苦恼。每当他站在某位大人物面前，就会变得局促不安，结结巴巴地不知道在说什么。但最后他终于利用下面的方法克服了这种困难。

刚开始他非常胆怯，虽然对方亲切地款待他，但他总觉得站在人家面前自己变得很渺小。他透露当时的心情说：“在那些人面前，我觉得自己好像是个小孩。由于自卑心理作祟，当时我脑袋里一片空白，原已演练多遍的推销辞令变成乱无章法的喃喃自语。坐在大人物面前，我只觉得自己不断地缩小，他们一个个都变成了可怕的巨人！”

“但这种现象我没让它持续下去，因为我警觉到如果不想办法扭转逆势，这种工作再干下去也没什么意思。而且那时候我也快被自卑感逼至崩溃边缘，但我又一想，把大人物看成是穿开裆裤的小娃儿又会是什么情况？”

“从我开始有了这种想法，便开始尝试，没想到效果出奇的好。当然，他们并不是真正变成了小孩子，只是在我眼里他们都成了十四五岁的毛头小伙子。不过，事情真的是有所转变，他们都像朋友一般，说起话来非常自然。我也一样，自从能站在平等立场与他们交谈之后，我的心情就变得轻松自然多了。从此之后，我的观念就



有了 180 度的大转变,自卑感也不见了!”

自卑是自信的俘虏,当你树立了自信之后,自卑也就自然而然地烟消云散了。你若想在自己内心建立起自信心,就应该像清扫街道一样,首先将相当于街道最潮湿角落的自卑感清除干净,然后再树立信心,并加以巩固。如果信心得以树立,则新的工作机会就会伴随而来。

在树立信心的过程上,首先你应观察自己的自卑感是前面所提到的哪一种,找到相似之处,便应马上溯其根源。你发现原来自己的自我主义、胆怯心、忧虑及自认比不上他人的感觉小时候就已存在,而自己和家人、同学、朋友之间的摩擦即为这些否定感觉充塞敏感之心所导致。

美国的一位心理学专家在对贫民窟中的少年犯罪情况做了追踪调查之后,写出一份很有说服力的报告,证实了上述道理。这位专家把全美国闻名的犯罪之地——俄亥俄州的哥伦布某小学六年级学生作为追踪对象,从中选出两组。一组是被周围人们认为行为不良的学生,另一组则是公认规矩老实的学生。五年后,经过追踪调查发现,他们的发展变化与当初的预测完全吻合。后一组学生没有发生任何问题,而在前一组学生中,约有百分之三十的人平均进过三次少年感化院。这位专家在与那些有劣迹行为的学生交谈中发现,他们自己心里总想着:警察不知什么时候会来找他的麻烦。他们没有意识到,实际上是他们让自己掉进了犯罪的陷阱。

心理学家认为:如果一个人觉得自己端庄高雅,他就会表现得端庄高雅;如果一个人很有信心,他就会表现得很有信心。自信的力量是只有靠自己去创造的,如果连自信都失掉了,其他的事又从何谈起呢?认识自我,首先要正视自己的得意与失意,找回自己的自信,才能在正确的道路上且行且歌。



贾先生是一家大型食品公司的业务员，他对公司新的系列产品感到非常兴奋。然而，令贾先生感到很沮丧的是，一家大型食品市场经理取消了产品陈列的机会。在把这件事情想了一整天后，贾先生决定下午回家前再去试试。

他找到杨经理说：“杨先生，我今天早上走时，还没有真正让你了解到我们最新系列的产品，如果你能给我些时间，我很想为你介绍我漏掉的几点。我非常敬重你有听人谈话的雅量，而且你非常宽大，当事实需要你改变时，你会坚决改变你的决定。”

试想，你是杨经理，能拒绝贾先生吗？贾先生求人的时候不卑不亢，最终赢得了对方的帮助。求人不必总是低声下气，但也用不着狂妄自大。作为地位比对方低的求人办事者，则应该不为对方的权势所动，不为对方的身份、地位所左右，克服畏惧、紧张、羞怯、遮掩的不良心态，大胆地表明自己的来意。应使自己振作起来，以一种“人对人”的不卑不亢态度来与对方会谈，尽可能地展示自己的才华，这样才能在求人办事时获得成功。

智慧的话：

求人不必总是低声下气。



第三节

聪明人维护上司威信,笨人挑衅领导自以为是

- 聪明人知道维护上司的权威就是维护自己的利益。
- 笨人盲目挑战权威自食恶果。

笨人挑衅权威自以为是,锋芒太露、过于显山露水,容易招致他人嫉妒和小人的攻击。出众的干部既要敢于崭露头角,又要力戒过于张扬;既要善于脱颖而出,又要防止咄咄逼人。要力戒自大,目中无人。不少笨人因为自己能力强易犯恃才傲物、居功自傲的毛病,狂妄自大,忘乎所以。聪明人要避免邀功请赏,多推功让赏,有才而不恃才傲物,有功而不居功自傲,有为而不咄咄逼人。通常很多笨人对自己的上司,会有以下的批评:他不过是命比我好,办事能力却远不及我,还不可一世的样子,只懂得一味批评我们的工作做得不好,一旦问题真正出现,他又推卸责任。谁也无法从他那里得到明确的指示,大家都认为他不是一位好上司,奈何在现实生活里,每个职员都要服从他的命令。笨人对此感到很气愤,但是他们要记住一个事实,上司能坐到上司的位子,必然有某些地方是你所不及的。

秦先生是一家网企的总经理助理。他的顶头上司王总是搞学术、技术出身,由于工作重点长期在研究开发领域,因此对企业管理依然是一知半解。出于对技术的钟情与依恋,王总直接插手技术



部门的事,把管理的层级体系搞得乱七八糟,其他部门虽然表面上敢怒不敢言,但私下里无不怨声载道,让秦先生与其他部门沟通协调倍感吃力。

经过思考,秦先生决定采用策略做法,再次向王总建言倡行。他对王总说,真正意义上的领导权威包含着技术权威和管理权威两个层面,王总的技术权威牢固树立,而管理权威则有些薄弱,亟待加强。王总听后,若有所思。秦先生巧妙地兼顾了王总的立场,结果获得了成功。后来,王总果然越来越多地把时间用在人事、营销、财务的管理上,企业的不稳定因素得到控制,公司运营进入了高速发展状态,秦先生的各项工作也顺风顺水,渐入佳境。

从秦先生的经历,我们可以得到很好的启发:兼顾上司的立场,的确不失为向上司提意见的上等策略。首先,他没有排斥上司的观点,而是站在上司的立场上,最终是为了维护上司的权威,出发点是善意良性的;其次,这种策略是一种温和的方式,能够充分照顾上司的自尊,易于被上司接受,效率较高;最后,他需要很强的综合能力,需要很高的社会修养,并非轻易能够针对不同情况,不断提出有效率地兼顾上司立场的意见,久而久之,自己个人的领导能力亦会迎风而长,甚至来一个飞速提升。

不要把敢于和领导“顶牛”当美德。这是许多笨人常犯的错误的。的确领导也分三六九等,有些领导确实业务水平较差,有些领导道德水平较低,这令每一个有才华的正直下属都感到气愤。但我们仍然缺乏足够的理由去意气用事。意气用事,与领导当面顶撞往往不能得到我们预想的好结果。聪明的下属应该采取更有效的方法协调和领导的关系。因为我们的目的毕竟是为了把事情做好,而不是仅仅去当一个悲剧英雄。尤其应该引起我们注意的一点是,千万不能恃才傲物,在历史和现实中,这类教训已经够多、够深刻了。不管是当任何人面的下属,



如果挨骂,或受到警告、指责缺点时,大家心里都会不痛快。

自作主张也是与上司相处时之大忌。因为你在自作主张的时候,完全就忽略了上司的权威。因此无论在什么时候,只要上司没有授予你定夺的权利,你就不要越权替上司决定任何事情。否则,吃亏的人绝对是你。在不该说话的时候说话、不该做主的时候做主,是笨人常犯的毛病。你必须知道,无论你帮老板管了多少事,也无论老板多糊涂,甚至依赖你到了你不在他连电话都不会拨的程度,他毕竟还是你的老板,毕竟还得由他来做主。出了错,他承担;有面子,也该由他来卖。

有个杂志社给一个作家做了一期专访,杂志出来以后,这个作家收到了一本,他想多要几本送给朋友,便打电话给杂志社主编。主编不在,杂志社里一个小小姐接了电话。“麻烦你转告一下主编,我希望多要几本这期杂志。”“这个啊,没问题!您直接派人过来拿就成。”小姐爽快地说。

作家正打算驱车去拿杂志时,就接到主编的电话:“对不起!刚才我不在,杂志收到了吧?我刚才派人给您多送了几本过去。”停了一下,主编又说:“可是,对不起,我想知道是哪位小姐说您可以立刻过来拿。”作家很奇怪,问道:“有问题吗?”“当然没问题,您要10本都可以,我只是想知道,是谁自作主张。”

事情的结果可想而知,那位自作主张的小姐免不了受到上司的一番责备,她在主编心目中的印象也肯定会大打折扣。

既然是别人点名找你的上司,作为下属就该转告,而不是替他做主。虽然只是一句话而已,但本来可以由上司卖出的人情,却被你无意挥霍了。想想看,上司能不为此反感吗?

“糟了!糟了!”王经理放下电话,就叫了起来:“那家便宜的东



西,根本不合规格,还是原来林老板的好。”他狠狠捶了一下桌子:“可是我怎么那么糊涂,写信把他臭骂一顿,还骂他是骗子,这下麻烦了!”

“是啊!”秘书张小姐转身站起来,“我那时候不是说吗?要您先冷静、冷静,再写信,您不听啊!”“都怪我在气头上,想这小子过去一定骗了我,要不然别人怎么那样便宜。”

王经理来回踱着步子,指了指电话:“把电话告诉我,我亲自打过去道歉!”

秘书一笑,走到王经理桌前:“不用了!告诉您,那封信我根本没寄。”“没寄?”“对!”张小姐笑吟吟地说。“嗯……”王经理坐了下来,如释重负,停了半晌,又突然抬头:“可是我当时不是叫你立刻发出吗?”“是啊!但我猜到您会后悔,所以压下了。”张小姐转过身,歪着头笑笑。“压了三个礼拜?”“对!您没想到吧?”“我是没想到。”王经理低下头,翻记事本:“可是,我叫你发,你怎么能压?那么最近发南美的那几封信,你也压了?”

“我没压。”张小姐脸上更亮丽了:“我知道什么该发,什么不该发……”“你做主,还是我做主?”没想到王经理居然霍地站起来,沉声问。张小姐呆住了,眼眶一下湿了,两行泪水滚落,颤抖着、哭着喊:“我,我做错了吗?”“你做错了!”王经理斩钉截铁地说。

你也许会想:明明张秘书救了公司,上司非但不感谢,还要责骂她,这不是太过分了吗?但是,正如王经理说的——“你做主,还是我做主?”假使一个秘书,可以不听命令,自作主张地把主管要她立刻发的信,压下三个礼拜不发,那“她”岂不成了主管?如果有这样的“暗箱作业”,以后交代她做事,谁能放心?所以张小姐有错,错在不懂人性,更错在不懂工作伦理。老板毕竟就是老板,事情还是得他做主。

有的下属在上司责骂的时候,更会毫不顾忌上司的权威,一气之



下就和上司顶撞。这样激烈的方法,却是最不可取的。如果上司当面斥责你,你就会生气,认为“不必你说我也知道”,并且怒气冲天,脸红脖子粗。这也难怪。如果这时你不去压抑怒火,而冲动行事,事后你一定会后悔。所以,当你想要发怒时,最好在心中默念:“等一等!”这句“等一等”,就是要你忍耐的意思。有人建议,这时最好把火柴棒放在手上和裤袋中,一支一支地把它折断,就可以抑制怒火。这是一种气氛转换法。当你将挨骂时,或正在挨骂时,不妨使用这类方法,可以平息怒气。

上司被下属反驳是件难堪的事。然而下属被上司斥责则是理所当然的事。既然上司已经斥责了,还是干干净净地道歉吧!这才是聪明的下属应有的可爱态度。聪明人心里认为,别人指责你的缺点和错误时能够自我反省的人,才能提升自己的人格,同时也是个有内涵的人。注意在工作当中维护上司的权威,这才是聪明人应有的态度。

智慧的话:

顾及上司的面子才能维护自己的面子。



第四节

聪明人顾及同事面子，笨人锋芒毕露让人难堪

- 聪明人做事情不伤及他人面子。
- 笨人做事不留情面遭人憎恨。

钱先生原先在电气部门时，是个一级人才，但后来调入计算部门当主管后，却被发现非其所长，不能胜任。但公司领导不愿伤他的自尊，毕竟他是个不可多得的人才——何况他又十分敏感。于是，当局给了他一个新头衔：公司咨询工程师。工作性质仍与原来一样，而让别人主管那个部门。

钱先生很高兴，公司当局也很高兴钱先生脸上很光彩，公司也解决了要解决的问题。

时时想到保留他人的面子，这是何等重要的问题！而我们却很少有人考虑到这个问题。许多人常常喜欢摆架子、我行我素、挑剔，甚至是恫吓，在众人面前指责同事或下属，却没有考虑到是否伤了别人的自尊心。其实，只要多考虑几分钟，讲几句关心的话，为他人设身处地想一下，就可以缓和许多不愉快的事情。

一直以来，如何与同事相处都是办公室政治的中心内容，那些善于处理同事关系，巧妙赢得同事支持的人总能在办公室中左右逢源，安然生存；而那些自命清高，不屑或者根本不会与同事“周旋”、来往的



人,则免不了时时被动挨打,举步维艰。

聪明人在与同事交往的过程中,从不把话说死、说绝,说得自己毫无退路。例如,“我永远不会办你所搞砸的那些蠢事”,“谁像你那么不开窍,要是我几分钟就做完了”,“你跟某某一样缺心眼儿,看他那巴结相”。这些话无论是谁听了都不会痛快。人人都很爱惜自己的面子,而这样绝对的断言,显然会大大损人面子。《圣经·马太福音》中说:“你希望别人怎样对待你,你就应该怎样对待别人。”这句话被多数西方人视为工作中待人接物的“黄金准则”。真正有远见的人不仅在与同事一点一滴的日常交往中为自己积累最大限度的“人缘儿”,同时也会给对方留有相当大的回旋余地。给别人留面子,实际也就是给自己挣面子。

唐先生是一个计算机软件公司的主力程序员,在公司里地位颇高,他本人也比较骄傲,智商高,情商低。不注重人际关系,对自己的手下高高在上,颐指气使。他对办公室的行政人员尤其不屑一顾,常常冷嘲热讽。到办公室领取办公用品,被要求按照程序先填表格,这本来就是公司的规定,无可厚非,可他却偏要认为别人是给他找茬,三言两语就恶语相向,最常见的是叫别人“打杂的”,有一次居然说自己是别人的衣食父母,把别人气得牙痒痒,也激起了公愤。虽然老板过来息事宁人,但这件事情对行政主管的伤害太大。不久,这位主管就将他一个学计算机软件的侄子招进公司,没多久就取代了他,令这个骄傲的家伙备觉失落。在一次聚餐中,行政主管不冷不热地奉承了他一句:“我那侄子怎么样?你可要多关照,他可是咱们的衣食父母呀。”差点儿噎死他。

每个公司或者每个部门都有或多或少的“战略性工蜂”,要么是技术能手,要么是业务骨干,要么是管理精英,很受老板的器重。有的笨人因此也像上面的唐先生那样,而飘飘然起来,见到其他员工常常鼻



孔朝天,敷衍了事,爱理不理。这是人性的弱点,也是职场的大忌,这样只会令别人疏远你。别人在一边恭维你的同时,也在一边嫉恨你呢!

这些高傲的“职场红人”们忽视了一点:世界上的一切都在发展变化之中,你再有能耐,也只能够证明你的过去和现在。后生可畏,强中自有强中手,说不定哪天就来了个更加能干的员工,说不定哪个曾经被你深深刺痛却毫不起眼的员工就不知不觉迎头赶上,超过甚至替代了你。记住,还是那句老话,骄傲使人落后,谦虚使人进步。

苏先生 10 多年前毕业于一所名牌大学,他本来可以回到家乡当国家公务员,但他为了一个北京户口,不惜“屈就”去了北京一家大型国有企业做行政工作。他工作不久,公司每况愈下,他也想过要跳槽,可是他拿不出几万元赔偿费,他想一走了之,又下不了决心,所以一晃十年就过去了。

在他年近中年时,公司终于再也开不出工资给他了,昔日的“天之骄子”成为一个不折不扣的下岗职工。形势很不乐观,他 10 多年前的专业早就荒废了,他的国有企业工作背景根本就拿不出手。但他并不这样看,他始终觉得他是名牌大学的,对自己的期望值过高。为了捍卫自己的名牌大学的声誉,那些没有名气的公司根本就不予考虑,结果屡屡碰壁。一直坚持了一年,家里都揭不开锅了才再次“屈就”去一家家具公司做行政。坦率地说,这样的公司人员素质的确不可能很高,于是他就处处显示出自己的“高人一等”,动不动就在周围员工面前吹嘘,他这个同学做局长了,那个同学做大学教授了,这个同学发财了,那个同学在国外拿绿卡了,我怎么混得这样惨呀,等等。整天就长吁短叹,没完没了。有一天,终于被一个脾气暴躁的同事一把拽住他的领口,对他大吼一声:“滚!我说你跟我们瞎混个啥呀?”

由于个人的机遇和环境不同,很多人能力不相上下,而际遇却大



相径庭。都说上帝是公平的,但他老人家也有打盹的时候,这是没有办法的事情。一些“老是碰到上帝打盹”的人便怨天尤人,常常露出怀才不遇的“醋溜状”。如果偶尔来那么一声叹息也没有有什么关系,没准还会引起别人的同情,但如果处处都因此而表现得与同事格格不入,则会走入自我封闭的死胡同。

智慧的话:

顾及同事面子才能为自己创造一个好的工作环境。



所谓人际关系，是指人们在各种具体的社会领域中，通过人与人之间的交往建立起心理上的联系，它反映在群体活动中，人们相互之间的情感距离和相互吸引与排拒的心理状态。和谐、友好、积极、亲密的人际关系都属于良好的人际关系，对于一个人的工作、生活和学习是有益的；相反，不和谐、紧张、消极、敌对的人际关系则是不良的人际，对一个人的工作、生活和学习是有害的。

社会心理学的调查研究表明，良好的人际关系是一个人心理正常发展，个性保持健康和生活具有幸福感的重要条件之一。古语云：“天时不如地利，地利不如人和。”美国著名成人教育家戴尔·卡耐基经过大量的研究发现：“一个人事业上的成功，只有百分之二十是由于他的专业技术，另外的百分之八十要靠人际关系、处世技巧。”此话也许说得绝对些，但也从另一侧面说明良好人际关系对成就事业的重要性。

所以，每个人都渴望处处受人喜欢。每个人都渴望与同事、朋友、亲人甚至陌生人建立良好的人际关系。

而我们常常发现，有的人尽管自己非常努力，但有些关系还是不尽人意。事实上，良好人际关系的建立不是一厢情愿，而是需要具体方式方法上的技巧的。

聪明人往往有着良好的人际关系。他们似乎总是处处受人欢迎。这是因为，聪明人在处事交友当中，懂得更多的技巧。他们处事讲技巧，交友讲方法，才使他们处处受人欢迎。

第一节

聪明人低调谦虚,笨人骄傲张狂

- 聪明人低调做事却人人尊敬。
- 笨人张狂做事被人看不起。

世界是一个能产生回音的山谷。我们以某种心态和言行影响着周围的人,他们也以同样的方式回馈我们。日常工作中不难发现这样的人,他们虽然思路敏捷,口若悬河,但一说话就令人感到狂妄,因此别人很难接受他的任何观点和建议。这种人多数都是因为表现自己,总想让别人知道自己很有能力,处处想显示自己的优越感,从而能获得他人的敬佩和认可,结果却往往适得其反,失掉了在人们心中的威信。这样的人绝对是笨人。

秦先生从拥有 18 名员工的小企业主成长为广东的工业巨头,他的个人魅力起到了很大的作用。他是一个实干型的企业家,他的个人魅力主要体现在——用巨大的工作热情感染员工。他干起活来废寝忘食,员工们也和他一样,不知道什么时候该下班。这不仅因为有公正的加班费和慷慨的奖励,而且——最重要的——大家都热爱自己的工作。没有一个人感到自己在为老板卖命,看起来老板比谁都拼命,大家到这儿来,就是和他一起干活。他是公认的天才,但他没有把自己供起来,他就在车间里,在乒乒乓乓的敲打声



和刺耳的电锯声中开动他那非凡的大脑。他和工人们保持着交流，让他们参与每一项创造发明，人人都有机会展露自己的聪明才智，自我价值得到肯定，这往往比领薪水还快乐。这股干劲使企业生机勃勃，而企业蒸蒸日上的好形势又加倍激励着他们，就是良性循环的原动力。他的话不多，他从小就不是一个善于辞令的人，但他凭借与生俱来的、自然流露的、十分简单的气质——对工作的热爱——征服了趣味相投的人们。他并不只是工作，他常常在车间开宴会，或者带着员工们去钓鱼。

像秦先生这样，生活低调而谦虚的人，广受他人爱戴，从而形成了深厚的凝聚力，最终为企业赢得了雄厚的执行力和生产力。可以看出，低调而谦虚的态度，总是会为自己带来更多的有利条件。一个人只要有低调和谦虚的态度，就会发现任何事物都意味着幸福和快乐，每个人都善良和友好，每个人都彬彬有礼、乐于助人，那他一定会感到很满足。相反，如果他充满怨恨和抱怨，对什么事都吹毛求疵、斤斤计较，根本感受不到生活的快乐，认为世界一团黑暗、冷漠无情，那么他只会压抑沮丧、闷闷不乐，甚至成为厌世者。和蔼可亲、心平气和的人，无论在家里还是在社会上，时时都能与别人和谐相处。也许，他的事业很成功，但他的能力很一般，根本看不出有什么过人之处。殊不知，正是他那始终挂在脸上迷人的微笑帮了他的大忙，赢得很多朋友，客户也乐意与他打交道。

法国哲学家罗西法古说：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。”这句话真是没错，因为当我们的朋友表现得比我们优越时，他们就有了一种重要人物的感觉，但是当我们表现得比他还优越，他们就会产生一种自卑感，造成羡慕和嫉妒。

李先生是某地区人事局调配科一位相当得人缘儿的骨干，按



说搞人事调配工作是很难不得罪人的,可他却是个例外。在他刚到人事局的那段日子里,几乎在同事中连一个朋友都没有。因为他正春风得意,对自己的机遇和才能满意得不得了。因此每天都使劲吹嘘他在工作中的成绩,每天有多少人找他请求帮忙等“得意事”,但同事们听了之后不仅没有人分享他的“成就”,而且还极不高兴。后来还是由当了多年领导的老父亲一语点破,他才意识到自己的症结到底在哪里。

从此他开始很少谈自己而多听同事说话,因为他们也有很多事情要吹嘘,让他们把成就说出来,远比听别人吹嘘更令他们兴奋。后来,每当他有时间与同事闲聊的时候,他总是先请对方滔滔不绝地把他们的欢乐炫耀出来,与其分享,而只是在对方问他的时候,才谦虚地说一下自己的成就。

在交往中,任何人都希望能得到别人的肯定性评价,都在不自觉地强烈维护着自己的形象和尊严,如果他的谈话对手过分地显示出高人一等的优越感,那么无形之中是对他自尊和自信的一种挑战与轻视,排斥心理乃至敌意也就不自觉地产生了。在上班族的世界里,想要获得很好的人气一个简单有效的方法,就是随时保持谦虚低调的态度。比如,你可以找对方商量事情或向对方请教某事。“关于此事,我想向你请教一番”,向人低头请教乃是基本原则。如果反过来卖弄某事,是不可能争取到友谊的。

自己熟知的事情被别人请求指导时,人们的自尊心自然会得到满足。这种事情并不只限于高尔夫球的挥杆技巧,即使是关于工作上的秘诀,但凡受人央求指导时,几乎没有人会这么说“真讨厌,要求过份!”毕竟,比起“想求教的人”,“想赐教的人”占多数。对自己的成就就要轻描淡写。我们必须学会谦虚,这样的话,我们才能永远受到欢迎。对此,卡耐基曾有过一番相当精彩的论述:“你有什么可以炫耀的吗?你



知道是什么东西使你没有变成白痴的吗？其实不是什么大不了的东
西，只不过是甲状腺中的碘罢了，价值才五分钱。如果医生割开你颈
部的甲状腺，取出一点点的碘，你就变成一个白痴了。五分钱就可以在
街角药房中买到一点点碘，是使你没有住在疯人院的东西。价值五分
钱的东西，有什么好谈的？”

智慧的话：

谦虚的人才让人乐意交往。



第二节

聪明人大度宽容,笨人斤斤计较

- 聪明人宰相肚里能撑船。
- 笨人才睚眦必报。

一家企业的公关人员张先生,说话办事都有板有眼,但就是有一个缺点,凡是他不惯的人,他就不想与之多说,结果得罪了不少客户。公关部经理对他说:“我们两人岁数相差二十好几,性格差异更大。你好动,我好静,但并不影响我们的合作,你想想这是为什么?”脑子灵活的张先生一听,便知道经理是在批评自己。他悟出一个道理:脾气性情不同的人同样可以做朋友。

从那以后,他开始接纳个性特别的客户,并能取其一点,友好往来,很快赢得了客户的好感。

大度宽容,就要将心比心,推己及人。孔子早就告诫人们:“己欲立而立人,己欲达而达人;己所不欲,勿施于人。”人同此心,心同此理,一件事情,你自己不能接受、不愿意做,别人也一定不愿接受、不愿意做。在人际交往中,记住“己所不欲,勿施于人”的教诲是大有裨益的,它可以避免提出人们难以接受的要求,避免由此而来的难堪局面,建立和维持良好的人际环境。推己及人,是以自己为标尺,衡量举止能否为人所接受,其依据是人同此心,心同此理。将心比心,设身处地,还可以用



角色互换的方法,假设自己站在对方的位置上,想想会有什么反应、感觉,理解他人,体谅他人。

一个年轻人抱怨妻子近来变得忧郁、沮丧,常为一些鸡毛蒜皮的事对他嚷嚷,并开始骂孩子。

这都是以前不曾发生的。他无可奈何,开始找借口躲在办公室,不想回家。一位经验丰富的长者问他最近是否和妻子争吵过,青年回答说,为了装饰房间发生过争吵。他说:“我爱好艺术,远比妻子更懂得色彩,我们为了各个房间的颜色大吵了一场,特别是卧室的颜色。我想漆这种颜色,她却想漆另一种颜色,我不肯让步,因为她对颜色的判断能力不强。”长者问:“如果她把你办公室重新布置一遍,并且说原来的布置不好,你会怎么想呢?”“我绝不能容忍这样的事。”青年答道。于是长者解释:“你的办公室是你的权力范围,而家庭及家里的东西则是你妻子的权力范围。如果按照你的想法去布置‘她的’厨房,那她就会有你刚才的感觉,好像受到侵犯似的。当然,在住房布置问题上,最好双方能意见一致,但是,如果要商量,妻子应该有否决权。”青年人恍然大悟,回家对妻子说:“你喜欢怎么布置房间就怎么布置吧,这是你的权力,随你的便吧!”妻子大为吃惊,几乎不相信。

青年人解释说是一个长者开导了他,他百分之百地错了。妻子非常感动,后来两人言归于好。

爱情之所以可以成为催人上进的力量,不是由于严厉,而是由于宽容。爱情原谅了爱人的种种缺点、毛病,恰恰能使爱人“旧貌换新颜”。

所以,夫妻生活和其他许多人际关系一样,会有这样那样不尽人意的地方。只有采取宽以待人的态度,才有助于矛盾的解决。古人云:



“地之秽者多生物，水之清者常无鱼。故君子当存含垢纳污之量。”人不能太清高了，因为世界本来就很复杂，什么样的人都有，什么样的思想都有，如果你事事与人斤斤计较，只会自己堵住自己的路。一个人必须具有海纳百川气量和忍受羞辱的能力，才能有圆满的人际关系。大凡有影响有魅力的人，都具有良好品质。如果我们能爱心永存，真诚待人，宽以待人，就能尽可能多地赢得别人的好感、信赖和尊敬，就能较好地与周围人和睦相处，就能在人生旅途中顺利愉快地前行。

一位老太太在她 50 周年金婚纪念日那天，向来宾道出了她保持婚姻幸福的秘诀。她说：“从我结婚那天起，我就准备列出丈夫的 10 条缺点，为了我们婚姻的幸福，我向自己承诺，每当他犯了这 10 条错误中任何一条的时候，我都愿意原谅他。”有人问，那 10 条缺点到底是什么呢？她回答说：“老实告诉你们吧，50 年来，我始终没有把这 10 条缺点具体地列出来。每当我丈夫做错了事，让我气得直跳脚的时候，我马上提醒自己：“算他运气好吧，他犯的是我可以原谅的那 10 条错误当中的一条。”

面对生活中的一些小矛盾，如果能像那位老妈妈一样，学会宽容和忍让，你就会发现，幸福其实就在你的身边。

就是竞争中也还必须有一定的宽容精神。容许人有行动和判断的自由，对不同于自己或传统观点的见解要耐心公正地容忍。宽容的实质是尊重别人的自由，在商业竞争中，宽容也就是要尊重其他竞争者的权利，谅解别人对自己的损害。俗话说：一人拼命，十人难挡。如果将竞争对手逼得太狠，那么逼急的兔子也会咬人的。

聪明人应该知道，大度宽容，就是要有主动“让道”精神，宽容让人。

在与他人交往中常常会因为对信息的意义理解不一，个性、脾气、



爱好、要求的不同、价值观念的差异产生矛盾或冲突，此时我们应记住一位名叫乔西·布鲁泽恩的作家说的话：“航行中有一条规律可循，操纵灵敏的船应该给不太灵敏的船让道。”这在人与人的关系中也是应遵循的一条规律。聪明人尊重他人意见，寻找共同立场，主动“让道”，而不应争先“抢道”。“礼让三分”能确保“安全”，于己于人都有利。

智慧的话：

宽容他人，体谅他人，让你人气更旺。



第三节

聪明人会让他入认可自己的重要， 笨人只觉得自己重要

- 聪明人让他人感受到自己的价值。
- 笨人只会让人失去信心。

聪明人知道，每个人都希望自己是重要的人物。聪明人会告诉自己：每个人都是重要的！聪明人真的相信这一点。对聪明人来说，让对方觉得自己很好是件重要的事。每当他见到某个人，就像对方身上带着一个看不见的讯号：“让我感觉自己重要！”聪明人会立刻回应这个讯号，所以每次都有意想不到的效果。

张先生是一名公务员。他非常不满他们的一个副局长。张先生回忆说：有一次我在一长排的欢迎队伍中等候许久，最后终于轮到我和这位副局长握手，但他对待我的样子就好像我根本不存在似的。我确定他一定不记得这件事；事实上，他也许根本不知道他对我伤害有多大。在多年之后，从我仍然记得且记忆如此鲜明看来，这件事的确对我有极大的影响。那天，我从他身上学到重要的一课：不管你多忙，你必须花时间让别人感觉他是重要的！

聪明人相信每个人都有能力完成某些重要的事情。聪明人认为每



个人都是重要的。特别是管理人员应该对部属持这种看法,但这种态度是装不出来的,你必须真正相信每个人都是重要的才行。这是基本的一课,可是有太多商业人士在工作时都把它忘了。“生意就是生意,”他们说,“你不必用那种方式来对待员工啊!使他们觉得我重要并不是我的工作。”他们完全错了!让员工觉得重要正是管理人员的工作——因为使员工觉得重要,会鼓舞他们有更好的工作表现。洛克菲勒就说过:“我会付更多的薪水给擅长处理事务的人。”高昂的士气是增进生产力的重要因素,优秀的管理人员应该不断地勉励每一位部属,提高他们的自尊和士气。

聪明的管理人员如何使部属觉得重要呢?首先,是聆听他们的意见。让他们知道你尊重他们的想法,让他们有机会表达自己的意见。有这样一个故事,一家零售公司的老板告诉他的经理说:“你不可能告诉我任何我没想过的问题,所以除非我问你,什么也不要告诉我,明白吗?”想想那位经理会丧失多少自尊,这必定浇灭了他所有的销售热忱,大大地影响他的表现。当一个人的自尊受挫时,活力也会降低。反之,当你让一个人觉得重要,他或她就会生机勃勃。开始让员工的肾上腺分泌吧——那可会使小猫摇身一变成老虎哟!

这个世界上没有不喜欢被赞美的,如果你也认为如此,那就应该经常表达你对他们的欣赏。甚至只是称赞准时上班,对方就知道你重视守时。“我认为那真是太好了,先生,你每次都能在8点钟准时上班。我真佩服能守时的人”。对你的部属说这些话,你会发现他以后迟到的次数就更少了。或许,你喜欢某个人的礼节或绅士风度,每个人总有些可赞赏之处——就让他知道,不要藏在心里!让别人觉得自己很重要,关心他人,站在他人的角度上思考问题,能够为自己带来很多意想不到的收获。

宋先生是一家煤厂的推销员,多少年来他总想说服某联营百货公司买他厂里的煤,可是那家公司却总向城外另一家煤商购买,



更令人泄气的是,每次运煤时,都经过他办公室门前。宋先生在班上谈到此事时,大发牢骚,他很不甘心,何以总劝不动那家公司买他的煤呢?

这时候,有人建议他尝试另外一种不同的方法。就这样他们开了一次辩论会。宋先生加入反对派,为那家公司做辩护。然后,给他提建议的人又鼓励他直接去见不买他煤的那家公司负责人。告诉他说:“今天我并不是又来劝你买煤,我是来请你帮个忙……”然后再说明来意,接着又说:“除了你以外,我想我再也找不到还有谁能提供给我这项资料了。我很希望能在辩论会中获胜,希望你能多给我有关的资料。”

以下是宋先生的经验报告:“我说,我只要他给我一分钟的谈话时间。他终于答应见我。等我说明来意后,他请我坐下,结果我们整整谈了1小时又40分钟。他打电话给另外一家联营机构的经理,那人曾写过一本关于联营企业的书籍。他写信给全国联营百货公司公会,为我找来不少有关这方面的辩论记录。他觉得他的公司,已做到了服务社会的宗旨。他对自己的工作,感到很自豪也很满意。谈话时眼中闪烁出热忱的光芒。而我必须承认,他开了我的眼界,使我看见了从未梦想过的事,完全改变了我对他原有的想法。我离开的时候,他亲自送我到门口,用手拍拍我的肩膀,预祝我辩论胜利,并要我再来看他,把辩论结果告诉他。”

最后他对我说:‘春末的时候你再来看我,我愿意订购你厂里的煤。’对我来说,这无疑是个奇迹,现在,我不用央求他,他却要我的煤了。由于我真心地对待他,在这两个小时内所得的成绩,竟比这10年来的努力所得还多。原因是我现在关心到他和他的切身问题,而以前我只是在使他注意我和我的煤。”

宋先生所发现的,并不是一项新的真理,远在公元前100年,罗马



的著名诗人贺拉斯就曾经讲过：“要别人关心我们，我们先要关心别人。”所以如果你希望别人喜欢你，必须遵守的第一条守则就是：对别人的一切，要真挚地、发自内心地去关心，体会出兴趣来。

智慧的话：

每个人都希望得到他人的重视。



第四节

聪明人感恩,笨人不知足

- 聪明人懂得对他人的恩惠表示感激。
- 笨人面对他人的帮助以为理所当然。

多年前闹饥荒的时候,一个家庭殷实而且心地善良的面点师傅把城里最穷的几十个孩子聚集到一块,然后拿出一个盛有面包的篮子,对他们说:“这个篮子里的面包你们一人一个。在上帝带来好光景以前,你们每天都可以来拿一个馒头。”

瞬间,这些饥饿的孩子仿佛一窝蜂一样涌了上来,他们围着篮子推来挤去大声叫嚷着,谁都想拿到最大的面包。当他们每人都拿到了面包后,竟然没有一个人向这位好心的面点师傅说声谢谢,就走了。

但是有一个小姑娘却例外,她既没有同大家一起吵闹,也没有与其他人争抢。她只是谦让地站在一步以外,等别的孩子都拿到以后,才把剩在篮子里最小的一个面包拿起来。她并没有急于离去,她向面点师傅表示了感谢之后才向家走去。

第二天,面点师傅又把盛面包的篮子放到了孩子们的面前,其他孩子依旧如昨日一样疯抢着,羞怯、可怜的小姑娘只得到一个比头一天还小一半的面包。当她回家以后,妈妈切开面包,许多崭新、发亮的硬币掉了出来。



妈妈惊奇地叫道：“立即把钱送回去，一定是揉面的时候不小心揉进去的。赶快去，赶快去！”当小姑娘把妈妈的话告诉面点师傅的时候，面点师傅面露慈爱地说：“不，我的孩子，这没有错。是我把银币放进小面包里的，我要奖励你。愿你永远保持现在这样一颗平安、感恩的心。回家去吧，告诉你妈妈这些钱是你的了。”小姑娘激动地跑回了家，告诉了妈妈这个令人兴奋的消息，这是她的感恩之心得到的回报。

一个心中不知感恩的人，是永不会满足的人，也是一个不懂得珍惜现在所拥有的人。怨天尤人是他们的习惯，嫉妒是他们内心的火焰，在这样的人心中，别人的成果与成功都是靠运气得来的。他们整天被怨恨的情绪所吞噬，搞得自己痛苦不堪。一个心怀感恩的人心中充满了美好，他会感激一切给过他帮助和支持的人和事。

常怀感恩之心，我们便会更加感激和怀想那些有恩于我们却不言回报的每一个人。正是因为他们的存在，我们才有了今天的幸福和喜悦。常怀感恩之心，便会以给予别人更多的帮助和鼓励为最大的快乐，便能对落难或者绝处求生的人们爱心融融地伸出援助之手，而且不求回报。常怀感恩之心，对别人对环境就会少一分挑剔，而多一分欣赏。

据说有一次罗斯福家里失盗，被偷去了许多东西，一位朋友闻讯后，忙写信安慰他。罗斯福在回信中写道：“亲爱的朋友，谢谢你来信安慰我，我现在很好，感谢上帝：因为第一，贼偷去的是我的东西，而没有伤害我的生命；第二，贼只偷去我部分东西，而不是全部；第三，最值得庆幸的是，做贼的是他，而不是我。”对任何一个人来说，失盗绝对是不幸的事，而罗斯福却找出了感恩的三条理由。

一个生活贫困的男孩为了积攒学费，挨家挨户地推销商品。傍晚时，他感到疲惫万分，饥饿难挨，而他推销的却很不顺利，以致他



有些绝望。这时,他敲开一扇门,希望主人能给他一杯水。开门的是一位美丽的年轻女子,她却给了他一杯浓浓的热牛奶,令男孩感激万分。许多年后,男孩成了一位著名的外科大夫。一位患病的妇女,因为病情严重,当地的大夫都束手无策,便被转到了那位著名的外科大夫所在的医院。外科大夫为妇女做完手术后,惊喜地发现那位妇女正是多年前,在他饥寒交迫时,热情地给过他帮助的年轻女子,当年正是那杯热牛奶使他又鼓足了信心。结果,当那位妇女正在为昂贵的手术费发愁时,却在她的手术费单上看到一行字:手术费,一杯牛奶。

感恩是生活中最大的智慧。时常拥有感恩之情,我们便会时刻有报恩之心。有了报恩之心,就会把成就归功于大家,失误归过于自己;就会把组织的优点告诉大家,把组织的不足告诉领导。而牺牲精神便会凝聚在我们体内,当需要舍弃个人英雄主义时,我们坦然面对;在组织困难的时候,甘愿做出自我利益的牺牲;在他人困难的时候,甘愿不计利益提供帮助。聪明人知道,一个人要培养的最有威力的人际关系技巧之一是学会感恩。如果你真挚地感谢他人,并让人们知道你感激他们,他们下一次就会以加倍的努力来回应你。如果像笨人那样,不知足,不怀感激之心,或者你没有把你的感激表现出来,就很可能不会有“下一次”。原因在于,人们喜欢被欣赏。他们对那些心存感激的人的回应是愿意给予他们更多。而对那些不懂感激的笨人,他们不愿意再给予。所以,如果你确实对人们有感激之情,但你还没有学会如何有技巧地表示出来,这里有一个重要的技巧——“谢谢”。它是一个为你开启机会大门的魔术师。

有一家大学毕业生最向往的公司,该公司每年都会招聘新员工,招聘的最后一关由董事长亲自面试,而题目只有一个:“请问你



有没有洗过妈妈的手脚呢?有何感想?”应聘者的答案若说没有,那么董事长就请他回去洗妈妈的手脚,三天后再来面试。应聘者为妈妈洗手脚时,才发现与母亲的距离从没有这么近时,内心感到无比的温暖,同时也才发现母亲的手脚相当的粗糙。刹那间才发现,以前从未关心过母亲,而母亲每天辛苦工作,为家人、子女不求回报地付出,使得家人无后顾之忧。因此,对母亲无私的奉献的爱有了更深的体会与认知,三天后向董事长报告,答案不用说是录取了。

显然,这位董事长深受中华文化的影响,他的用人哲学是:会做事不如会做人,会做人不如会感恩,会感恩的人是最有用的人。所以,会感恩的人,他为人处世一般而言总是主动积极,乐观进取,敬业乐群,可以成长为公司未来的栋梁。感恩,是公司招聘人才的重要条件。

真正的感恩应该是真诚的、发自内心的感激,而不是为了某种目的,迎合他人而表现出的虚情假意。与溜须拍马不同,感恩是自然的情感流露,是不求回报的。

一些人从内心深处感激自己的上司,但是由于惧怕流言飞语,而将感激之情隐藏在心中,甚至刻意疏离上司,以表示自己的清白。这种想法是何等的幼稚!你的发展是建立在公司发展的基础之上,而公司的发展在相当大的程度上又是老板苦心经营的结果,因而,你对公司、对老板的感激是应该的。而你的进步,也得益于你的老板、你的同事的关心和帮助。

作为一个心地坦然的人,你又为什么要害怕别人对你的感恩行为所做出的无谓猜测和指责呢?

曾看到过这样的情形。一位盲人正要横穿马路,这时从他旁边走过来几个小朋友,他们簇拥着盲人,走过了街道,并且目送他走了很远的路,这时,只见盲人脸上溢着笑,向他们挥手致谢。这个时候,不管盲人还是小朋友,脸上更多的是一种会意的表情,而没有对盲人命运的



可怜。

因为双方都对生活充满了感恩，这种感恩从一颗心流向另一颗心，甚至比“阳光”都容易直射人的心灵，让看到这个情景的路人都暖暖的，心中很是舒服惬意。原来对人对事的感恩有这么强烈的感染力，它的辐射面竟有这么广。

智慧的话：

时常拥有一颗感恩之心会让你的生活变得更美好。



在生活中,你可能做了一些极其微小的事情,但别人却感到了温暖。你可能是有爱心的,但别人感受不到,是因为你没有行动。

在一起生活久了的同学、朋友,觉得关系很不错。所以在交往的时候,不注意小节。该关心的时候,看不到你的身影;产生了矛盾,不及时地解决。直到有一天你发现你们的关系不如想象中那般好,开始思索你们之间的友谊时,你会发现平时对他们得关心是如此之少!

关心他人的行动少了,久而久之你会变得麻木,你会变得不知该如何关心他人。所以,养成关心他人的良好习惯吧,因为他会使人感到温暖,使自己感到快乐!闲暇的时候,经常在心底问问自己:离别以后,你会留下多少可令他人感到回味的东西?

卡耐基说:“如果我们想交朋友,就要先为别人做些事——那些需要花时间、体力、体贴、奉献才能做到的事”,正像我们自己需要别人的关心一样,别人——你的朋友、同事、上司、下级、顾客以及陌生的路人,也需要人们的关心。对别人的冷暖无动于衷的人是无法得到别人的好感的。如果在别人遭遇不幸时自己却洋洋得意自己的高兴事,那就更是遭人反感。关心他人要真诚,要细心,要真正心中有着对方。

关心他人,并且让对方知道你的关心,体会到你的关心。你要别人重视你、关心你,就先让别人知道你重视他、关心他!

第一节

聪明人细微处关心他人，笨人忽略细节

- 聪明人注重细节，处处让人感受到温暖。
- 笨人忽视细节，让人感受到冷漠。

魏老师是一个山区小学的语文教师。他深受当地人们的爱戴，口碑很好。他之所以获得了惊人的声誉，是因为他能够在细节上真诚地对待每一个人，无论他是一名学生还是一名农民。

有一天，当地一位农民的孩子问魏老师，香蕉是什么样子，因为他一直都没离开过他所生活的这个山区，他没机会吃到这种水果。魏老师耐心地向他描述香蕉的样子以及味道。但是这个孩子还是不能明白香蕉到底是什么样子的水果。

过了几个月，魏老师去县城开会。回来的时候，他特地到了水果市场去买了几斤香蕉，回来带给了这个农民的孩子。这个农民一家人当时就被感动了。孩子的父亲对魏老师说：你是这世界上我见过最好的人！

像这样的人，谁不爱呢？

细节，因其格外细小而常常被人忽略，但这绝不意味着细节无关紧要。大量的事实表明，能否充分重视交际中的细节，直接关系到交往的成败，正所谓“成也细节，败也细节”。聪明人常常可以因为重视细节



而旗开得胜，笨人则常因忽略细节而功败垂成。常言道：“患难见真情。”但人与人没有患难就没有真情？或者去等待患难的机会建立感情？对于观察人是否真心，友谊是否长久，“日久见人心”，这句话不无道理。友谊与关爱体现于生活中每一个平常的日子。在日常琐事上，可以看出你对人的态度是友善还是冷漠。在生活中，大事不多，小事不少，你想从小事上体现对他人的关怀，随时可以如愿。由于小事不易记住，你在一些不经意的小事上展示你的诚意，别人意外之余，会有一种真心的感动。

奥地利著名心理学家亚佛·亚德勒，写过一本叫做《人生对你的意识》的书，他在书中写道：“不对别人感兴趣的人，他一生中的困难最多，对别人的伤害也最大。所有人类的失败，都出诸这种人。”亚德勒这句话真是意味深长。生活中很多很多的问题，就是因为一方不把另一方放在心上，或者双方互相不把对方放在心上引起的，种种仇视和敌意，也因此而生，并带来数不清的麻烦。你对别人多一份关注，多一份敬重，自然会建立良好的人际关系。

一个有钱人对一位德高望重的老人抱怨：“谁都不喜欢我，他们说我太自私小气。可是我的遗嘱上已经写了要把我所有的财产一半捐给一家慈善机构。”

老人向这个人讲了一个故事：一头猪到牛那里，对牛抱怨：“别人总是说你很友善，这点倒也没错，因为你给他们牛奶。可是他们从我身上带走的东西更多啊，他们得到的香肠、火腿、肉不都是我的吗？连我的猪蹄子都拿去炖了！可是，谁都不喜欢我，对人来说，我就是一只让人讨厌的猪！怎么会这样呢？”牛想了一会儿说：“可能是因为我在活的时候就给他们了。”

这位老人说的这个寓言故事用意很清楚，要在平时多给别人帮



助。“佛争一炷香，人争一口气”，待人为人，不仅当别人有困难的时候，要伸手援助，平时心里要始终装着他人的冷暖。

不少年轻人习惯于将爱情幻想成充满浪漫的故事，会得到许许多多出人意料的惊喜。但实际上，在爱的历程里，最让人感念一生的，往往不是那些平常总挂在嘴边的“浪漫”或“刺激”，而是那些不经意地渗入两个生命中的小小细节，看似无心的一举一动，其实包含了心与心的共鸣以及爱的默契。

一对夫妻一起上街，并肩走着。到了一个拐角处，街道忽然变窄，本来在丈夫右边的妻子轻巧地向前一跳，跑到了她丈夫的前面，走在他的左边。丈夫忽然慌了，急忙跑步赶上，将妻子拉到右边，说了声“危险”！一辆大卡车就在此时呼啸而过。

并没有惊魂的事情发生，只是卡车将地上的泥水溅了丈夫一身。他仍在嗔怪妻子：“不是告诉过你，走路要在我的右边，为什么不听？”这只是一瞬间，妻子却感到超过一生的感动和幸福。丈夫一直对她呵护有加，即使走路时也要将她放在右边的内侧，他用他的身体为她遮挡左边外侧的人流及一切。

妻子感到她是世界上最幸福的人，而在这之前她总是以为他不懂得爱，不够浪漫。

真正地爱一个人时，其实不需要用什么招式，你只须在一旁默默地注视着，用心去体会对方的快乐和痛苦，并在对方感到失意时及时伸出温暖的双手。就是这样在细节的地方让爱情得到滋润，使得你的爱人感受到格外的温暖和感动。我们在付出的同时，渴望获得和拥有一份真实。我们敏感的心灵不会为虚假的感情激动，我们的眼、耳、鼻、舌、身都不是为那些虚假的东西而存在的。无法想象，我们有一天听到与看到的全是假的东西，什么友情，什么爱情，什么公平，什么正义，都



是虚伪的,那么将是多么令人沮丧和可怕啊!

智慧的话:

重视交际中的细节,往往能够起到事半功倍的效果。



第二节

聪明人懂得赞美他人,笨人不懂得赞美

- 聪明人会由衷地说“你的……真好看”,“你做得真棒”……
- 笨人在看到别人的优点和长处时,总是表现得很漠然,不会说什么好听的话。

有一位心理医生在银行排队取款时,看到前面有一位老先生满面愁苦,有人稍碰撞他一下,他就骂人。心理医生心想,这位老人心情不好,我要让他开朗起来,他就不会以这种不满的态度对待别人了。于是心理医生一边排队一边寻找老先生的优点,终于他看到老先生虽驼背哈腰,却长着一头漂亮的头发,于是当这位老先生办完事情走到心理医生面前时,心理医生衷心地赞道:“先生,您的头发真漂亮!”老先生一向以一头漂亮的头发而自豪,听到心理医生的赞美非常高兴,顿时面容开朗、精神焕发起来。

人人都喜欢被赞美。美国著名社会活动家曾推出一条原则“给人一个好名声”,让他们去达到它。他们宁愿做出惊人的努力,也不会使你失望。因为赞美是会被人们拒绝的。我国清朝出现过一部《一笑》的书,里面记载了这样一则笑话:古时有一个说客,当众夸口说:“小人虽不才,但极能奉承。平生有一愿,要将 1000 顶高帽子戴给我最先遇到的 1000 个人,现在已送出了 999 顶,只剩下最后一顶了。”一长者听



后摇头说道：“我偏不信，你那最后一顶用什么方法也戴不到我的头上。”说客一听，忙拱手道：“先生说的极是，不才从南到北，闯了大半辈子，但像先生这样秉性刚直、不喜奉承的人，委实没有！”长者顿时手持胡须，洋洋自得地说：“你真算得上是了解我的人啊！”听了这话，那位说客立即哈哈大笑：“恭喜恭喜，我这最后一顶帽子刚刚送给先生你了。”

这只是一则笑话，但它却有深刻的寓意。其中除了那位说客的机智外，更包含了人们无法拒绝赞美之辞的道理。

有一个大学生宿舍，人际关系很紧张，同学们不是我把你看低，就是你瞧不起我，似乎彼此都有戒心，更谈不上彼此尊重了。有时为毛巾、牙膏这些小事都争吵，从来就不知道友好地相处，宿舍气氛沉闷。一个同学在学校诗歌比赛中获奖了，其他同学议论纷纷，说那首诗写得狗屁，是评委会有人暗中帮了她。当那个同学兴冲冲地回到宿舍时，见大家冷冰冰的，没有人提起她获奖的事，她很失落。也就是这位学生，她为同学之间的人际关系局面感到苦恼，希望改变这种状况。

赞美他人能满足他们的自我。如果你能以诚挚的敬意和真心实意的赞扬满足一个人的自我，那么任何一个人都有可能变得更令人愉快、更通情达理、更乐于协力合作。美国的一位学者这样提醒人们：努力去发现你能对别人加以夸奖的极小事情，寻找你与之交往的那些人的优点，那些你能够赞美的地方，要形成一种每天至少五次真诚地赞美别人的习惯，这样，你与别人的关系将会变得更加和睦。从人的条件看，人与人不会处在高低同一个层次，但是，你要想获得别人的尊重，赞赏别人是一个重要途径。爱听赞赏的话是人类的天性，人人都喜欢“正性刺激”，而不喜欢“负性刺激”。如果在处世交友中人人都乐于赞



赏他人,善于夸奖他人的长处,那么,相互间的好感或友谊将会大大增加。

当我们到朋友家里做客时,看到客厅墙上有一幅山水画,我们往往会情不自禁地赞许道:“这幅画真不错,给这客厅平添了几分神韵,显出了几分雅致,谁买的?眼力可真好!”也许,这几句话只是我们不经意间随便说出来的,但我们的朋友会感到很欣慰,心中的滋味一定很不错。

当然,赞美他人也要讲究技巧,讲究方式方法。不恰当的赞美又时候反而会弄巧成拙。

有一位关系密切的当编辑的朋友,长得很像著名演员中村敦夫。每次他到饭店去,初次见到他的服务小姐们,都会对他说:“嗨!你长得真像电影明星!”的确,无论是他的容貌还是气质都与那位演员非常相像。一般而言,说某人很像演员,是一种恭维之词,被“称赞”的人通常不会不高兴,但这位朋友的反应却不同,听了服务小姐的“奉承”后,原本不喜欢开口的他,变得更加沉默了。服务小姐可能是半真心半奉承地说出那些话的,但是,由于在这种情况下对方一般不予理会,她们也只有流露出诧异的表情。然而依我看来,这位朋友的反应一点儿也不奇怪,因为服务小姐的赞美根本不得法。他了解自己的缺点,就是容易给人以冷漠的印象。而中村演员在屏幕所扮演的正是冷酷无情的角色。所以,如果说他酷似中村,这哪里是在赞美,分明是指出他的缺点。

要恰如其分地赞美别人是件很不容易的事。如果称赞不得法,反而会遭到排斥。为了让对方说出心里话,必须尽早发现对方引以为豪、喜欢被人称赞的地方,然后对此大加赞美,也就是要赞美对方引以为豪的地方。在尚未确定对方最引以为豪之处前,最好不要胡乱称赞,以



免自讨没趣。试想，一位原本已经为自己身材消瘦而苦恼的女性，听到别人“赞美”她苗条、纤细，又怎么会感到由衷的高兴呢？

聪明人知道其赞美对方本身，不如称赞他过去的成就及所属物。王先生就为我们讲述了这样一个例子：

我和不少朋友的家庭都相处得很好，其中与一家夫人的友谊甚至比她和她丈夫的友谊更为深厚，当然我们之间的关系绝不会使人产生误会。

本来我只认识她的丈夫，那么我怎么成了她全家的朋友呢？我想起因可能是在与她初次见面的那次宴会上我随便说出的一句话。

当时，我被介绍给这位朋友的夫人，由于当时没有合适的话题，就顺便说了一句“你佩戴的这个坠子很少见，非常特别。”企图以此掩饰当时的尴尬。我说这句话完全是无意的，因为我根本不懂女人的装饰品。出人意料的是，这个坠子果然很特别，只有在巴黎圣母院才能买到，这是她的心爱之物。随便说出的这句话，使夫人联想起有关坠子的种种往事，从此我们便成了好朋友。

当然这件事可以用“歪打正着”这个词来形容。不过，王先生的确是在无意识中选择了初次见面时最适当的奉承。奉承话是一把双刃剑，用得巧妙可使人际关系转好，反之则会破坏人际关系。

“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”这句俗语，意思虽浅，道理极深。如果你能随时随地鼓励他人、赞美他人，你的生活也会更加美好。请你养成赞美他人的习惯。无论是同事、朋友，还是家人，只要做了件漂亮的事，不要吝啬赞美他。

有的时候，事情在表面上也许不是太乐观，但是在事件背后，你总找得到一些能够鼓舞士气的话。当然，你必须多用心才做得到这一点，



可是如果你能针对别人的才干发出由衷的赞赏,你的用心一定会得到更大的报赏。

你希望每天都能保持快乐健康的心情吗?只要你能帮助别人快乐,快乐自然会落到你身上。所以不要舍不得称赞别人的好话。如果你今天感到闷闷不乐,也许正是因为你还没有说出一句赞语。

智慧的话:

要去掉别人身上的刺,最好的办法就是拍拍他的背。



第三节

聪明人热心鼓励他人，笨人给别人泼冷水

- 聪明人善于发现他人的闪光点并且加以鼓励。
- 笨人只看到别人的缺点并当头泼上一盆冷水。

有人说：“鼓励是迈入新的一天的动力。”有了鼓舞的力量，人们会因此而对自己更有信心，并且获得足够的力量继续前进，为了达到理想中的境界而全力以赴。

有个理发师傅带了个徒弟。徒弟学艺三个月后，这天正式上岗。他给第一位顾客理完发，顾客照照镜子说：“头发留得太长。”徒弟不语。

师傅在一旁笑着解释：“头发长，使您显得含蓄，这叫深藏不露，很符合您的身份。”顾客听罢高兴而去。

徒弟给第二位顾客理完发，顾客照照镜子说：“头发剪得太短。”徒弟无语。

师傅笑着解释：“头发短，使您显得精神、朴实、厚道，让人感到亲切。”顾客听了，欣喜而去。

徒弟给第三个顾客理完发，顾客一边交钱一边笑道：“花时间挺长的。”徒弟无言。

师傅笑着解释：“为‘首脑’多花点儿时间很有必要，您没听说：进门苍头秀士，出门白面书生？”顾客听罢，大笑而去。



徒弟给第四位顾客理完发，顾客一边付款一边笑道：“动作挺利索，二十分钟就解决问题。”徒弟不知所措，沉默不语。

师傅笑着抢答：“如今，时间就是金钱，‘顶上功夫’速战速决，为老板您赢得了时间和金钱，您何乐不为？”顾客听了，欢笑告辞。

晚上打烊。徒弟怯怯地问师傅：“您为什么处处为我说话？”

师傅宽厚地笑道：“不错，每一件事都包含了两重性，有对有错，有利有弊。我之所以在顾客面前鼓励你，作用有二：对顾客来说，是讨人喜欢，因为谁都爱听吉言；对你而言，既是鼓励又是鞭策，因为万事开头难，我希望你以后把活做得更加漂亮。”

徒弟很受感动，从此，他越发刻苦学艺。日复一日，徒弟的技艺日益精湛。一句称赞他人“工作做得不错”的话哪怕是微不足道的话语、动作或是简短的称赞、鼓励，都可能对那个人的生活造成非常深远的影响。遗憾的是，我们未必肯抽出时间和他人分享自己衷心的感受，或是用一些鼓舞的话语让他人感到欣喜。

要学会协助别人建立起自信及自重，让他们深信自己有能力。要让人们了解到自己的重要性并且看到自己的努力受到肯定。对于别人的成功衷心地感到兴奋，成为给别人加油打气的拉拉队队长，凸显别人的贡献以及长处。每天带着温暖的阳光去上班，并且把这样的温暖散播给和你共事的每一个人。聪明人明白，大多数人总希望为全人类的幸福而努力，但是却忽略了小事情，其实就算是一些小小的协助或支持，对于受到协助的人而言，也具有同样的意义，效果也不会因此而打折扣。这些“小事”里头也包括了对他人的鼓舞。

知道吗？当你为别人加油打气的时候，别人同时也会把你视为救星，这样的努力不要偶尔为之，而是应该持之以恒，并且将此视为一种工作的态度。其实，大家都需要鼓励，当然，如果没有鼓励的话语，大家照样生活，就好像幼苗没有肥料的滋养，依然会继续成长。但是如果没有这种温暖的鼓励的滋养，一个人的潜能就无法得到充分的发挥，而



且就像是没有肥料的树木一样,成功几乎不可能在这样的环境下开花结果。对于鼓励他人的人来说,就如同送人鲜花的手总会留有余香。在任何情况下都是受欢迎的。

在家庭生活中,学会鼓励同样重要。人们常常婚前甜言蜜语,婚后批评抱怨,以为结了婚就如进了爱情的保险箱,用不着去讨好、夸奖对方,难怪有“婚姻是爱情的坟墓”的说法。其实,婚后妻子更需要丈夫的欣赏,丈夫更渴望妻子的鼓励,批评挑剔不但于事无补,反而会适得其反。

王太太的丈夫平日很懒惰,从来不理家务,无论王太太如何唠叨指责毫无效果。

有一天,王太太一反常态,不再唠叨抱怨,她观察、寻找丈夫偶尔表现出来的良好行为——丈夫无意中洗了一次自己用过的碗,于是王太太大加赞赏,并承诺做几道好菜予以鼓励,丈夫听了心里颇为感动。再一次,丈夫又无意中顺手洗了自己的袜子,王太太马上如法炮制,大做表扬文章。渐渐的,丈夫感到家庭的温暖,妻子的贤惠,一回家就主动找家务活干,并逐渐乐在其中。

鼓励他人会使对方愉快,被鼓励者的良性回报也会使你自己感到愉快,彼此得到了尊重,从而形成了人际关系的良性循环。

当朋友在黑暗的重重包裹中泪流满面时,你是否想过有一个希望在你手中夭折?有一个梦幻在你手中破灭?学会鼓励就是指学会保护一株风雨中的幼苗,守护黑暗中的一星烛光,呵护寒夜里的一个希望。没有鼓励的世界是可怕的,不要说伟人无法诞生,就连在这个千千万万人丢掉饭碗的年代,离开了鼓励,也会平添不知多少的哀愁与痛苦。

智慧的话:

多一些鼓励的话,就能为自己多赢得一些人气。



第四节

聪明人善于解围,笨人事不关己不劳心

- 聪明人是打圆场的高手。
- 笨人对他人的事情漠不关心。

在生活当中我们时常会遇到一些不愉快的事情。诸如家庭纠纷,亲戚朋友之间的纠纷,同事之间的纠纷,邻居之间的纠纷,陌生人之间的纠纷。如果不及时地加以解决,无疑就会影响相互关系和社会的安定团结。因此掌握调解纠纷、化解矛盾的语言艺术有着十分重要的意义。打圆场很多情况下是凭口齿实施的。

陈先生与自己的太太发生矛盾,被拒之门外。陈先生恨不得砸门以解心头之愤。一位老警察对陈先生说:“好兄弟,你的心情我能理解,我知道你是她的丈夫,所以这也是你的家。但是如果你在这里闹出什么不愉快,就会让别人有借口了,还有一点,收容所春节放假了,一旦闹出了不愉快,我们还得叫来别的警察,你说哪一个没有家?哪一个不想过一个团圆年呢?你好好想一想。”

老警察的语言看似朴素,然而却充满了对陈先生的理解之情,“这也是你的家”这短短的一句话,既表达了对陈某深深的同情,也包含着对某明星的不得体行为的指责。同时老警察的话也充满了对他的同事



的关心,即陈某如果闹出不愉快的事情就有可能使他的战友过不好春节。不难看出,老警察的语言中还饱含着“不要做违法的事情”之意。正是老警察这融情于理的语言引起了陈某的思索,使陈某放弃了冲动行为,从而平息了这场可能触犯法律的纠纷。

有些纠纷是因为误会而造成的,因而只要说明缘由,就可消除误会,化解矛盾。

有些矛盾或者纠纷的双方都有调解的愿望,但一时找不到台阶。调解者可以巧妙地代一方向另一方致歉,从而引起另一方的感动而又主动地向对方致歉。这样就可有效地促成双方和解。

一对中年夫妇,婚后近10年双方关系一直不错。但最近在社交应酬问题上,两人发生了矛盾,谁也说服不了谁。由口角到争吵再到打骂,闹得满城风雨,面临离婚的严重危机。在领导和亲朋好友的关心、劝导和说服下,两人终于心平气和地坐下来相互“交心”,但谁也不愿公开“认罪”,男方终于先开了口,说:“我们是在斗争中求团结、求生存、求发展,今天,能进入这样一个和平民主、共同协商的新阶段,是我们双方努力的结果,它来之不易啊!”可谓言简意赅,语短情长。女方也就势接过话头说:“是啊!正因为它来之不易,所以我们要倍加珍惜今天这个安定团结的大好局面!”夫妻两人就是在这样寓诸于在,亦庄亦谐,妙趣横生的对话中彼此交了心,统一了认识,化解了矛盾,言归于好。

在社交活动中,能适时地提供一个恰当的台阶,使人免丢面子,是善于解围的一大原则。然而,台阶怎么个给法,圆场应该怎么打,并不是所有的朋友都很清楚。下面对怎样圆场做简单总结。

然而如果下不了台的事因自己不慎而生,只有自己承受了。



一群20年后相见的老同学中,有一男一女曾是同桌,因而说话遮拦便少一些。但女同学不久前丈夫因病去世,男同学并不知道,因而在玩笑中无顾忌地提及其丈夫。另一同学知情,便忙阻止,但他不知其详,玩笑开得更为厉害。阻止的同学只得说出实情,这个男同学可谓无地自容,非常尴尬。不过他迅速回过神,先是在自己脸上打了一下,之后调侃地说:“你看我这嘴,几十年过去了,还和当学生时一样没有把门的,不知高低深浅,只知道胡说八道。该打嘴!该打嘴!”女同学见状,虽有说不出的苦涩,但仍大度地原谅了老同学的唐突,苦笑着说:“不知者不为怪,事情过去很久了,现在可以不提它了。”

一旦因自己失误而造成不好下台,最聪明的办法是:多些调侃,少些掩饰;多些自嘲,少些自以为是;多些低姿态,少些趾高气扬。像上面的无意中触人隐痛的男同学那样,用调侃自嘲之法,低调退出,便容易轻松地找到可下的台阶。

谁都有可能碰上难下台阶的情境,但只要能多想办法,给自己找一个台阶也并不是太难的事。要给自己找个台阶,所有的好方法都有一个共同点:都要在窘境中及时调整思路,选择一个巧妙的角度,改变眼前的被动局面,想方设法争取主动。

领导对下属之间发生的纠纷,有时只要主动地承担责任,就可以化解双方的矛盾。

郑先生和郭先生同在办公室工作。一次,郑先生去市政府听报告,郭先生不知道,因此对郑先生很有意见,当面质问郑先生为什么不告诉他听报告的信息,两人因此而大吵起来。彭主任了解吵架的原因后,对郭先生说:“听报告没有通知你,这不是郑先生的错,是我没有要他通知你,因为你们两人有一个人去听报告就行了。你



如果有意见就对我提吧,不要责怪郑先生啊。”郭先生听后,觉得自己错了,于是主动向郑先生致歉,他们又和好如初。

与人交际,很多场合容易让人让自己感到难堪,比如指责、批评、拒绝等。这个时候是对一个人为人处世能力的检验,凡在类似的场合擅打圆场者,一般说来肯定做人错不了。反之,则应该自我反省一番,学学做人的技巧更是大有必要了。

善于交往的人往往都会这样不动声色地让对方摆脱窘境。总之,善于解围,给人打圆场是一门学问,更是一门艺术。聪明人都应该深谙此道,而不能对周围的事情漠不关心。做一个积极替人解围的人,你就更容易赢得他人的尊重。

智慧的话:

适时地提供一个恰当的台阶,使人免丢面子,是善于解围的一大原则。



人际关系是我们生活中的一个重要组成部分。倘若搞不好人际关系,将对我们的工作、生活及心理健康有不良的影响。在现实社会中,由于各人的性格、秉赋、生活背景及目的等的不同而产生思想上的一定隔阂,这是正常的,也是可以理解的。倘若在工作或生活中和所有的人都合不来,那就不正常了,需要做自我调整并加以改变。

能不能恰当处理好人与人之间的关系,创造一种较为和谐的环境,对一个人能否顺利履行职责,取得最佳的工作效果,有着非常重要的影响。人际关系也是一种竞争力。善于处理人际关系,妥善解决各种矛盾纠纷,则事情就成功了一半。我们日常生活里,各种关系错综复杂,其中最重要也最难处理的是人与人之间的关系。这是无法回避和必须面对的,我们必须善于揣摩和体会出应对的办法。

交往中的技巧犹如人际关系的润滑剂,它可以帮助人们在交往活动中增进彼此的沟通 and 了解,缩短心理距离,建立良好的关系。很多存在人际关系障碍的人都是由于沟通技巧的缺乏所造成的。在现代社会中,一个不善于处理人际关系的人是很难做好工作的。提高自己适应社会、处理人际关系的能力,应该成为现代人的必修课。

第一节

聪明人不漠视任何人,笨人瞧不起小角色

- 聪明人尊敬一切人。
- 笨人轻视小人物。

一家大型港资企业,有上1万多名员工,朱小姐的工作是负责一个成品仓库的进口货物统计。一个部门也有百十号人,一些人对她不是太配合,明明可以由装卸工验点的报告数字,朱小姐只是负责记录,他们却总是让朱小姐自己去点验填数,按道理她完全可以向上司反映,但是她只是笑笑,主动去核查验收。一次,出口部转来一批货品,要求马上装箱发往海外。依照惯例,这样的货品已有人核点过数量,统计员只需要照单记录就行,但是朱小姐仍然重新点验了一遍,发现数量好像不对。她告诉负责人,他们都不相信,觉得这么多年来还从来没有过差误,一定是朱小姐的错误,而且,本部门只是负责装箱发运,没有复核数量的责任,朱小姐完全多管闲事。朱小姐也不争,重新复点了两遍,仍然发现数量不对,坚决不同意登记出货。装卸员警告朱小姐,这批货可是发往公司最大的销售商,如果时间耽搁了,谁也承担不了责任。朱小姐坚决不签名,以沉默回应同事们嘲笑与指责。

第二天,出口部经理匆匆跑过来,焦急地问起那批货品,人们猜想出口部一定是为货物拖延不发着急了,纷纷等着看朱小姐的



好戏。当出口部经理得知那批货物还没有发出时,焦虑的神色才轻松许多,连声说,这就好,这就好。原来,由于工作失误,这批货确实短了几个包件,订购这批货品的是公司最大的客户,要求也最为苛刻,如果按这个差错数量发过去,公司将承担巨额赔偿。幸亏朱小姐不怕别人冷嘲热讽,坚信自己,顶住压力,以一个小角色的风度,避免了一场“大灾难”。

聪明人不轻视任何人,也不嘲笑任何人。不管对方是大人物还是小人物,是大角色还是小角色。聪明人知道,在与人交往中不能存在歧视和偏见,否则一些本来最可以值得信赖的人却因为你的冷落而离你而去,那些默默无闻的人也许正是有着敏锐目光的不凡之人,等待你去发现。再来看一个小角色的“威力”。

公司派艾先生到公司任总经理,正要离总部时,副总裁把一个很精明的助手推荐给他。到任后,此人办事很老练,又谨慎,时间一长,艾先生很看重他,把他当做最信任的人使用。

艾先生任期满了准备回到总部。这个助手却不想跟他一起回去,反而要求辞职离开公司。艾先生非常奇怪,问他为什么要这样做,那人回答:“我是我们公司副总裁先生身边的助手,跟了他多年,我知道他的为人,他叫我跟着你,无非是把他认为最可靠的人安插在你身边。你几年来在一直为公司忙着,并没有出现什么大差错。我辞职后去老总们面前说你的好话。”

艾先生听后吓坏了,好多天一想到这件事就心神不宁。幸亏自己的确在工作上不敢丝毫松懈,否则这样公正无私的助手把我的一些所作所为都如实汇报给总裁,我就完蛋了,多吓人啊!可能职位就难保住了。



不可轻视身边的那些“小人物”，在他们面前表现好非常重要。这些人平时不显山露水，但是到了关键时刻，说不定就会成为左右大局、决定生死的“重磅炸弹”。

当然，这是一家公司的一个事例，但在当今众多办公室，确实有不少人被下级认真地监督着，若不知他们的厉害，不把他们放在眼里，或者以为下属只会保护自己，那就错了，往往因此导致自己职位不保。所以在日常工作和生活中，重视下属，讲究和他们说话的策略，是与下属保持良好关系的重要方面。

林先生曾向人讲过他报复主管的故事：

我曾经在公司的营销部工作过，受尽了主管的气，后来我找到总裁要求调换一份工作，总裁从人事部了解到我过去的业绩不错，便调我做了秘书。按理说，此时营销部主管应该认真反省一下，向我表示一下歉意，可这位主管没把我放在眼里，仍然对我怀恨在心。因此，每当我到营销部了解业务情况要找主管的时候，主管却不予合作，总是装出一副无可奈何的样子，回答说“无法安排”。所以，每当总裁关心到他的情况时，我每每连忙说“不、不”，说他工作如何如何的差劲，还目中无人，恶意地对待下属，有着记恨的德性。总裁感到这个主管大脑有问题，不会有说服力去发挥团队的作用，于是免去了这位主管的职务。直到最后，主管也没弄清是怎样得罪了总裁先生。

所以说，处理好人际关系绝对不是一桩小事，越是下属越是得罪不得。

平常无论是待人还是用人，一定要记住史坦芬·艾勒的一句话：“把鲜花送给身边所有的人，包括你心目中的小角色。”不要总是时时处处表现出高人一等的样子，要知道，再有能力的人也不可能把所有



的事情都办好，再优秀的篮球运动员也不可能一个人赢得整场比赛。在办公室工作中，人的因素至关重要，有了人才会有事业，有情义，同时也会带来效益。说不定，你心目中的小角色会在某个关键时刻影响你的前程和命运。

“小角色”的力量汇在了一起，足以推翻任何一个“大角色”。所以作为办公室领导不要轻易得罪“小角色”，不要与员工发生正面冲突，以免留下后患。要学会与“小角色”合作，展示自己的说服力。不要用实用主义的观点去处理“小角色”的关系，不要平时怠慢人家，等到你需要他们合作的时候才去动员他们。所以应记住：你平时花在说服员工身上的精力、时间都是具有长远效益和潜在优势的。在不远的一天，也许就在明天，你将得到加倍的报答。

不轻视身边那些所谓的小人物、小事情，对他们保持足够认真的态度。也许有一天，他们会成为你人生履历中重要的一笔。

智慧的话：

不怠慢小人物，重视他们的力量，会为自己带来意外的收获。



第二节

聪明人背后不议人短处,笨人背后说人是非

- 聪明人不在背后议论他人。
- 笨人背后说人闲话。

有句老话,叫做“静坐常思自己过,闲谈莫论他人非”,这反映了聪明人的处世之道,意思就是平时多想想自己的事情,少说别人的闲话,以防惹麻烦。

闲谈莫论他人非,在我们工作单位中显得尤为重要,因为在单位集体当中,诸如提拔、测评等都是要全体同志投票的,而取得高票数的前提就是少得罪人,少得罪人的前提就是少说别人的是非。得罪人往往就是一句不经意的话,“祸从口出”、“言多必失”就是这个意思,因此我们要做到“少说为妙”、“沉默是金”。

王先生工作多年,在科室中有他的一个同乡小章,因为有同乡的特殊感情,王先生对这个小伙子的各种幼稚表现,还是不忍心看下去的,有时忍不住就说他几句。这几天,小伙子的废话又多了起来,老是涉及某些同事,因为王先生对这种现象非常敏感,因此决定提醒提醒他。当小伙子到王先生办公室的时候,王先生告诉他不要随意议论别人,因为没有不透风的墙,坏话早晚要传到人家的耳朵,即便你说的是好话,相应的对立面也会对你有看法,因此趁早



把嘴巴闭上。小章点头称是。

因为自恃对“闲谈莫论他人非”的处世原则理解的比较透彻，因此王先生说得天花乱坠，并禁不住给小伙子举起了例子。他说，就像你们一块参加工作的那个女孩小卫，整天疯疯癫癫，对别人的事情总是特别感兴趣，喜欢东打听西打听，像个什么样子啊，同事们对她评价普遍不高，你可千万不能向她学习，当然王先生还列举了小卫的好多蠢事来说明问题。小章认真听完了王先生的训话，直到有人敲门他才离开。

这天晚上有个饭局，正好人不多，王先生想喊老乡小章一块去吧，于是就给小伙子打了电话，小伙子说正逛街呢，并坚持不来，王先生开玩笑说你恋爱了吧。王先生一挂电话，一旁的同事就问他说，你不知道吗，小章现在跟小卫谈恋爱呀。王先生感觉受了捉弄。他今天对小卫的品头论足，也许小卫早就知道了吧，王先生不得不承认，闲谈莫论他人非，做起来真是太难了。

不要谈论自己，更不要议论别人。谈论自己往往会自大虚伪，在名不副实中失去自己。议论别人往往陷入鸡毛蒜皮的是非口舌中纠缠不清。每天下班后和你的那些同事朋友喝酒聊天可不是件好事，因为，这中间往往会把议论同事、朋友当做话题。背后议论人总是不好的，尤其是议论别人的短处，这些会降低你的人格。

有一位郑先生是一家文化公司的策划，颇有创意，但他一个不好的地方就是自视清高，常常对老板的一些方案颇多微词，有种不屑的感觉。但碍于情面或者习惯，他从来不当面向老板提出自己建设性的意见，而总是在老板背后唧唧啾啾，很快被老板知道得一清二楚，还专门和他谈了一次话，客气而委婉地让他不妨直言，这时，他又支支吾吾，躲躲闪闪，说老板的创意尽善尽美。老板终于不客



气地说：“我请你来是做高参的，不是做好好先生的。”

人的个性千差万别，人的喜好因人而异，人的价值观也可能南辕北辙，所以人们常常彼此互不欣赏，但一个总的人际原则就是求同存异，我可以不同意你的观点，但我捍卫你持有任何观点的权利。有什么意见可以当面善意的沟通，切忌背后做负面评价，否则给人一个伪君子和两面派的感觉，特别是对于上下级关系而言更是如此。任何人不可能完美，上司也不例外，上司不会介意真正出于善意的保留意见，但“不忠”、“两面三刀”却是任何领导人都无法容忍的。如果有人在你面前唯唯诺诺，而在你的背后却嘀嘀咕咕，你会怎么想？何况你还给这人发薪水，你怎么愿意花钱养一头长大后咬你的老虎呢？

因此，聪明人知道，如果真正对上司有异议，一定当面向他反映，只不过注意方式就可以了。不要以为你在上司背后的嘀咕不会被添油加醋后传到上司的耳朵里去，多少人等着去邀功呢！一旦如此，则会赔上你的人品。所以与其在上司背后嘀嘀咕咕授人以柄，还不如当面袒露胸襟，至少不会牺牲你的人品。上司不是老虎，有话好好说。如果你实在憋得难受，干嘛不去找个沙袋吊起来，上面写上上司的名字，然后给那个家伙一顿好揍？

要在背后议论他人，另一个重要的方面就是不要“打小报告”。在职场中，爱“打小报告”的人或告密者总是遭到人们的唾弃和孤立，因为他使周围的人感到了不安全。安全是人最起码的心理需要，如果这种需要因为有人打小报告而受到了威胁，那么“打小报告”的人自然就会失去同事的信任。打小报告虽然不等同于“告密”，但在常人意识里，在领导面前说同事的坏话、打小报告、告密是一条“唯私利”的“嘴链”。这条“嘴链”因为常常伤害他人的利益，而容易造成人与人之间许多冲突，因而打小报告往往被人认为是卑劣的。



周先生的女儿刚刚参加工作,在思想上很求上进,对周围一些同事任意践踏草坪、偷摘鲜花等现象很看不惯,遂多次向厂领导反映。起先领导还赞许了她,但次数多了,领导反而不耐烦地说:“你就把自己管好吧!”她心中很不服气,认为那些不讲公德的同事的做法完全不像受过高等教育者,领导也不负责任。但现在的情况是,工厂的人都不怎么理她了,原因就是她爱闯雷区——打小报告。

周先生的这个女儿显然没有搞清楚从学校到职场自己社会角色和社会任务的变化。正确看待各种社会现象,学会与同事交往并关心、包容与理解同事,与在校期间老师倡导的“与不良行为做斗争”根本就是两码事,而她却把在学校受教育中留下的稚气带到了职场,当自己感到无力拯救“不良行为”时便向领导打小报告,“揭发”他人的错误,这样做,最后吃亏的当然是自己。

一位女士凭着一副秀丽的外表成功跳槽到某单位,她上司主动地上前问她:跳槽后最大的愿望是什么?她长吁一口气说:“我暂时还谈不上什么愿望,我跳槽的原因就是再也不想见到那个令人讨厌的男上司。”于是她现在的上司又问她原来那个男上司为什么如此让她讨厌,她说:“他心眼极小,喜欢指使人,爱搬弄是非,他的最大乐趣就是当着众人的面把别人指责得一无是处。”孰料她现在的顶头上司在一边听了她的话后,心里就开始嘀咕:对原来的男上司如此说三道四,指不定哪天离开这里,我也要成为她嘴中之食了,罢了罢了,我还是赶紧把她炒掉算了。

第二天,她接到了被公司炒鱿鱼的通知。

跳槽属于人才流动,是当今社会很正常的一种现象,并不为奇,而跳槽者屡屡能在新的团队里找到自己合适的位置,创造更佳业绩。



如果这一步还没有达到,你就急急忙忙地大耍“嘴功”,以贬低老团队的手段来抬高自己在新团队的人缘和地位的话,那你就大错特错了!

一个人不要在背后随便议论别人。世界上没有不透风的墙,随便议论别人,一传十,十传百,一旦有人把这话传到被议论的人的耳朵,被议论的人就会对你产生反感,你的人际关系就会变得很糟。

所以,聪明人的建议就是,关注你自己的嘴,永远不要在人背后说人是非!

智慧的话:

背后说人坏话,仅仅只是换来了片刻快感,但失去的却是尊严,因为谁都会觉得好说他人坏话的人是无能且品德低下的人。



第三节

聪明人交际公私分明,笨人公私难分

- 聪明人不在办公室说家常事。
- 笨人把私事带进办公室。

说话就应该要分场合,场面上的人自然要说场面上的话。“公私分明”是一条在什么时候都很有效的游戏规则。所以,办公室里最好不要乱说话,不要说私事,别人没兴趣会让你扫兴,别人有兴趣可能对你会更糟。

场面上的人说话要有分寸。分寸拿捏的好,很普通的一句话,也会平添几许分量,话少往往精到,给人感觉深思熟虑。话太多太密往往容易失控,重复率高不提,话的质量随数量的上升而下降。头脑发热,忘了什么能说什么不能说,公事私事搅在一起,彻底曝光。

于女士是个理性的女人,她对自己的要求很高,对别人也同样。凭借这十几年的工作经历,她深谙职场的错综复杂,她也知道,尤其是作为一个管理者,混淆公私,其后果不堪设想。

不久前,于女士和丈夫因为各种原因最终分道扬镳。那段时间,她的情绪极为低落,一贯工作作风严谨的她频频出现差错,在这个阴影里她徘徊了很久都无法摆脱。在她最脆弱的时候,同部门比她年长几岁的同事李先生及时送上了她的安慰和开导,于女士



对他非常感激。毕竟年长几岁,有一定的生活阅历,安慰和开导都在点子上,让于女士很是受用。从此后,她们之间的关系明显比别人要来得亲近,李先生的孩子正在读书,所以,她无论在时间和经济上的压力都很大,于女士总是尽量地给予照顾。久而久之,这样的照顾变成了应该。以后,若由于工作上的需要,于女士未能满足李先生的要求,他就会给于女士脸色看,说于女士过河拆桥,好了伤疤忘了痛,他的表现让于女士很被动,曾经对她的感激如今也变成了后悔。于女士平时对他的照顾本来就引起其他人的不满,现在更是风言风语,还有人告黑状,领导也找于女士谈过,希望她在公司能够公私分明,对下属要一视同仁。

于女士感觉到自己处境的尴尬,感情上的伤痛刚刚平复,没想到由此引来的工作上的麻烦接踵而来。她试图与李先生沟通,但几次都没有效果,失望之余,于女士只能把自己已经离婚的事实在一个恰当的时候告诉了领导。与其让别人在背后猜测,还不如把事实真相说出,虽然这样做违背了于女生一贯做人的宗旨,但总比发展到因误会影响工作的好。近来于女生非常郁闷,她不知道以后该如何与李先生相处。由此,她更坚信,无论今后遇到再大的挫折,在办公室内绝不谈私事。

孙小姐对此也深有体会。孙小姐说:几年的工作经历,让我深刻体会到:无论是热恋还是失恋,别把情绪带到工作中来,更别把故事带进来。人食五谷杂粮,人有七情六欲。人生活在纷繁复杂的尘世间,不可预料的变故随时可能发生,终究难免超凡脱俗,自然而然会产生很多烦恼。我们身边总有这样一些人,他们性子特别直,喜怒哀乐一览无余,他们特别爱侃,喜欢和公司同事倾吐心声。虽然这样的交谈能够很快拉近人与人之间的距离,使你们之间很快变得友善、亲切起来,但心理学家调查研究后发现,事实上只有百分之一的人能够严守秘密。道



理很简单,公司不仅是个工作场所,而且是个名利场,纠缠着利益纷争,每个人都是既合作又竞争的关系,它绝对不是你情感的港湾。

聪明人心里清楚得很:同事是和你共同做事的,知己是和你交心的;同事是和你在一口锅里争先恐后地舀饭的,知己是在你无助的时候来到你的身边,在你荣耀的时候又悄然离去的。所以,当你的生活出现个人危机如失恋、婚变之类时,最好还是不要在办公室里随便找人倾诉;当你的工作出现危机,如工作上不顺利,对老板、同事有意见有看法时,你更不应该在办公室里向人袒露胸襟。那么如何解决自己的生活或工作的问题?你不妨下班以后,拉上几个知心朋友,找个地方一醉方休,一吐为快。

周小姐是个多愁善感而又心直口快的人,她最近的烦恼完全是她的顶头上司引起的,她自以为凭她的能力和资历,这次公费带薪度假的绝对应该是她,而不应该是另外一个丫头。也难怪,谁让她自己平时不怎么巴结她的上司呢?最近她常常在她自以为是人生知己的同事面前表示对顶头上司的不满,而这位“知己”呢,则笑咪咪地听着,除了那一句热情的鼓励:“Go on! 有话可别憋着,会憋出病来的——咱哥俩儿谁跟谁呀?”自己却一言不发,周女士就更是口无遮拦起来,历数顶头上司的若干“罪状”,在气头上禁不住骂了一句“老不死的! 早晚有一天栽到我手上”。最后,她要她的“知己”保密,“知己”呢,便对天诅咒发誓一番。

到了第二年,周女士想怎么也该轮到自已了吧,结果宣布出来令她大吃一惊:人选不是别人,居然是她的“知己”!“知己”比她资历还浅很多。她实在忍无可忍,找顶头上司理论,上司只是扔了一句话:“你呀,快了——等我老死了,自然就是你了。”望着她的“人生知己”躲躲闪闪的样子和笑比哭还难看的表情,已届天命之年的她倍感世态炎凉。



在办公室里大谈人生理想显然滑稽,打工就安心打工,雄心壮志回去和家人、朋友说。在公司里,要是你没事整天念叨“我要当老板,自己置办产业”,很容易让老板当成敌人,或被同事看成异己。因为野心人人可能都有,但是位子有限。你公开自己的进取心,就等于公开向公司的同僚挑战。僧多粥少,树大招风,何苦被人处处提防,被上司或同事看成威胁。

做人要低姿态一些,是自我保护的好方法。你的价值体现在做多少事上,在该表现时表现,不该表现时就算韬晦一点儿也没什么不好。能人能在做大事上,而不在大话上。

在办公室做事还应该清楚一点,很多公司不喜欢职员之间打听薪水,因为同事之间工资往往有不小差别,所以发薪时,老板有意单线联系,不公开数额,并叮嘱不让他人知道。

同工不同酬是老板常用的手段,用好了,是奖优罚劣的一大法宝。但它是把双刃剑,用不好,就容易促发员工之间的矛盾,而且最终会掉转刀口朝上,矛头直指老板,这当然是他所不想见的,所以对“包打听”之类的人总是格外防备。

有的人打探别人时喜欢亮出自己,比如先说,“我这月的工资……奖金……你呢?”如果她比你钱多,她会假装同情,心里却暗自得意。如果她没你多,她就会心里不平衡了,表面上还是一脸羡慕,私底下往往不服,这时候你就该小心了。背后做小动作的人通常是你开始不设防的人。碰上这样的人,聪明人就会通常都用外交辞令冷处理:“对不起,我不想谈这个问题。”有来无回一次,就不会有下次了。

智慧的话:

公私分明,办公室里不谈家务事。



第四节

聪明人远小人,笨人不设防

- 聪明人明辨小人,远离小人。
- 笨人不识小人,与之亲近。

阿杰大学本科刚毕业,年纪轻轻,已经是大型外商公司的研发经理。他从一流学府研究生院毕业,头脑灵光、一表人才,你很容易就看出他的优秀。企图心旺盛的他,花大部分的时间精力,投注在目前的工作上,表现深受上司的肯定!但他也从不因为少年得志而骄傲!相反的,他总以极大的热诚去协助工作伙伴,并尽最大的努力把工作做好。

不过,也许是因为太年轻就当经理,或是因为他的杰出表现,会让周围的人很有压力,公司莫名其妙的有一些谣言,说他为人骄傲,对同事不友善,结果连总经理都亲自下来测试他。虽然他通过了总经理的考验,让谣言不攻自破,但阿杰不知道自己到底做错什么?得罪了谁?他感觉非常受伤。一直很努力工作及支持伙伴的他,一时之间对人性充满了怀疑,不由得心生了离职的念头。

小人所具有的一个最大特征就是有很强的妒忌心理。我们都能感受到职场里有很多压力、不公平、恶意攻击、失望、负面情绪,等等。大部分发生在职场里的故事,都是职场里因嫉妒而产生的典型故事。而



这其中的潮湿阴暗、让人很不舒服的部分就是嫉妒心所产生的恶意攻击。而受到小人攻击的人往往觉得莫名其妙,不知道自己错在哪里。因为自己完全不是那种人,所以无法理解别人的恶意,若无法理解,就会备感受伤。

按照许多心理学家的分析,嫉妒是人类的一种本能。嫉妒往往不仅导致各种情绪,诸如愤怒、怨恨等,大多还普遍地表现为程度不同的破坏行为,譬如中伤、低毁等,最后,嫉妒还具有变异性。就是说,当被嫉妒的客体由优势跌落到劣势,尤其是比嫉妒的主体还劣的地步时,原来存在的嫉妒可能就会发生变异。这变异往好的方面发展就是怜悯,往坏的方面发展则是幸灾乐祸,甚至落井下石。以上的分析告诉我们,在取得成绩的时候,你一方面既不要骄傲自满,更要再接再厉,另一方面也要防止嫉妒心重的小人背后捣鬼,拉你的后腿,而要登高临远,统揽全局,识别小人,防备陷害,以取得更大成功。

某一厂家准备从国外进口一批设备。原主管者发现这批设备是一些废旧机器,不过略加修理而后又涂了一层新漆而已。不仅机器陈旧,价格也偏高。因此,该主管人员据理力争。谁知他的一个副手却放出风来并悄悄投递黑函,说他受贿赂浪费公款。

很快,他被停职检查,而他的副手则继任他主管职位。设备终于引进来了,使用不久就故障百出。后来他才弄清楚那黑函及谣言都是他的副手一手制造的,是那位副手自己贪图财物,妄想官职,于是接受“回扣”,陷害他人,终于爬上主管宝座,并且利用所受之财力购置自己的居室,贪图享受,得意洋洋地满意于官财俱得。此事后来不了了之,那位原来的主管人员却因此很长一段时间内难以再翻过身来。

不少人为了自己的利益把“人不为己天诛地灭”奉为座右铭置于



案头,置谦虚、正直、诚实、乐于助人、无私奉献等传统美德于不顾,不讲礼义廉耻,不讲行为准则,不讲社会道德,钩心斗角,阴谋百出,许多拥有一技之长或佼佼出众者被定为他们的袭击目标。一方面小人们的贪婪欲望由此得到了满足;另一方面,被害者苦不堪言。从这个角度来讲,生活在社会这个复杂的环境网络中,你若想不被人暗算,若想在前进中摆脱小人,一往直前,就要洞悉谗言诡计的各种伎俩、手段,采取各种针对性的防守措施。

陈小姐的男朋友人很好,而且长得很高大、帅气,同时对陈小姐又特别的温柔体贴。陈小姐的好朋友都很羡慕她有这么好一个男朋友。但是有一天,陈小姐的一个高中同学突然对陈小姐说,她看见陈小姐的男友和另外一个女孩子在大街上手牵手,很亲密的样子。陈小姐是一个性子很急很暴躁的人,听到这个消息以后非常生气。她一再追问男友是怎么回事,但是男友不承认。陈小姐很生气,一气之下就说要分手,陈小姐的男友也很生气,也同意分手了。

事情平息后,陈小姐非常后悔。终于忍不住打电话给男友。没有想到,电话那边传来了自己那个高中同学幸福的声音。陈小姐刹那间什么都明白了,同时也悔恨不已。

怎么在生活中识别各种小人呢?其实,对于聪明人来说,识别小人并不难。

既为小人,自然善于见“权”行事,谁有权就跟谁“贴”。他们“贴”的目的,在于“吃小亏占大便宜”,利用你手里的权力来为他服务。而这一切都是不易识别的,以致一些在位的领导陷入了“身在山中不识山”的误区,甚至把小人当君子、当能人,言听计从,委以重任。即使觉得“不对劲”,也不从“坏处”想。然而,既为小人,终究是“纸包不住火”的,尤其当你无权无职、无利用价值的时候,他们就会露出“狐狸尾巴”,使一



些领导者“如梦方醒”，但已悔之晚矣！

“道高一尺，魔高一丈”。我们并非一定识别不了小人。只要我们多问一个“为什么”。既为小人，必有一副“小人相”——或“甜”得特别，或“亲”得异样，或“吹”得肉麻，或“勤”得反常……对此，要在心里多问一个“为什么”，如果对这些“反常”现象多做一些冷静的思考，就不难察觉小人的“阴暗面”。

智慧的话：

防火、防盗、防小人，人生之大防也。



生活在这个社会当中，每一个人都渴望被他人尊重。一个人的存在是渴望被他人所重视的，然而很多人会忽略一点，这就是只知道要求别人重视自己，却忘记了别人也同样希望被自己重视。

惠特曼说：“不尊重他人，就是一种对自己的不尊重。”

人都有自尊心，你要想别人尊重你，你首先便要尊重别人。一个不尊重别人的人，是绝不会得到别人的尊重的。在人们的交往中，自己待人的态度往往决定了别人对我们的态度，就像一个人站在镜子前，你笑时，镜子里的人也笑，你皱眉，镜子里的人也皱眉，你对着镜子大喊大叫，镜子里的人也冲你大喊大叫。所以，我们要获取他人的尊重，首先必须尊重他人。

懂得尊重他人，也是一种为人的高尚品质。尊重他人，是对他人的负责，也是对自己的一种尊重，同样可以换来别人对自己的尊重。

尊重他人，理解他人，善于学习他人的长处补己之短，并能用友善、宽容的态度与别人相处。在别人面前能做到真诚坦率，从而容易得到别人的信任，并建立起融洽的人际关系。所以，要想有良好的人际关系，必须学会如何去尊重他人。

第一节

聪明人记住别人的名字,笨人被别人记住名字

- 聪明人能够准确叫出他人姓名。
- 笨人往往忘记他人名字。

卡耐基曾经说：“一个人的姓名是他自己最熟悉、最甜美、最妙不可言的声音，在交际中最明显、最简单、最重要、最能得到好感的方法，就是记住人家的名字。”这正是聪明人的交际之道。我们周围经常会碰到这样的事：两个人见面，其中一个人认识另一个人，而对方却早已忘记他姓甚名谁。发生这样的情况，不礼貌倒还是小事，若是赶上紧要场合，因小失大也不是没有可能。

有些人天生记忆力好，看书、阅人均过目不忘，有些人记忆力差一些，但若把这作为不礼貌甚至因小失大的理由，也未免有些牵强，对某些职业来说，记住别人的名字更已是工作上的必须。有的笨人认为这是小题大做，但不可否认的是现代社会中人们要求被尊重、被承认的心态越来越强，使对方有被尊重的感觉，同时使自己赢得对方好感，你所做的只不过是记住一个名字，天底下好像没有比这更便宜的事了。如果你记性不好，那就——多记几遍。

彭先生 10 岁那年，父亲就意外丧生，留下他和母亲及另外两个弟弟。由于家境贫寒，他不得不很早就辍学，到砖厂打工赚钱贴



补家用。他虽然学历有限,却凭着广东人特有的热情和坦率,处处爱人欢迎,进而转入商场。

他连高中都没读过,但在他46岁那年就已有四所大学颁给他荣誉学位,并且下属的企业总资产上亿元。

有一次有记者问起他成功的秘诀,他说:“辛勤工作,就这么简单。”记者有些疑惑,说:“你别开玩笑!”

他反问道:“那你认为我成功的原因是什么?”

记者说:“听说你可以一字不差地叫出1万个朋友的名字。”

“不,你错了!”他立即回答道,“我能叫得出名字的人,少说也有5万人。”

这就是彭先生的过人之处。每当他刚认识一个人时,他定会先弄清他的全名,他的家庭状况,他所从事的工作,然后据此先对他建立一个概略的印象。当他下一次再见到这个人时,不管隔了多少年,他一定仍能迎上前去在他户上拍拍,嘘寒问暖一番,或者问问他的老婆孩子,或是问问他最近的工作情形。有这份能耐,也难怪别人会觉得他平易近人,和善可亲。

彭先生很早就已发现,牢记别人的名字,并正确无误地唤出来,对任何人来说,是一种尊重,友善的表现。

人们除了对自己的名字格外尊重之外,另外还有一种倾向,就是渴望自己能名垂后世,万古流芳。有的人捐书、捐物给图书馆、博物馆,为的是在撰写馆史时,记上他们一笔,他们的大名与馆长存。教会为了鼓励信徒捐款,将捐款者的大名镶在玻璃窗上,供人们瞻仰。人之爱名、好名,于此可见一致。在现代管理中,不少公司都把熟悉每个职员的名字作为管理者的一项基本要求。事实上,记住或熟悉别人的名字,往往能起到意想不到的效果。



王先生是一家电器公司的董事长。有一次,他请公司代理商和经销商吃饭,在吃饭前,王先生私下让秘书按每位来宾的座位把他们的名字依次记下。于是在吃饭的时候,当王先生在饭桌上与每位老板交谈时,就随口叫出了他们的名字。结果,每个人都惊讶不已,深为感动。结果,生意也就顺利谈成。

名字对于一个人而言,在任何语言中都是最悦耳的。但是,记得别人的姓名应当是我们愿意让他人觉得他们在我们心中很重要,而不是我们自己觉得自己重要的一种结果。我们非常希望记得住这个人,就必须对别人付出全盘的注意力,真正关心他们,想要记得他们。记得名字只是想要记得他们笨人的副产品,因此,我们必须对我们想要记得的那个人获得很清楚的印象。不然的话,记得姓名就是一种花巧,变得只是要证明自己记忆的本领。

陈先生兴高采烈地到一家外企报到。在国企待惯了的他,突然面对外企里互称英文名字的习惯,有点儿找不着北。五花八门的英文名字,让陈先生很快就闹了笑话。有两个女同事,一个叫 Sherry,另一个叫 Shirley,写出来像,听起来像,更要命的是,两位都是高挑苗条的丽人,长得也像。无论陈先生如何努力,总是分不清楚。这种情形持续了几个星期后,二女对陈先生的态度明显冷淡下来。直到有一天,脾气比较火爆的 Shirley 跳起来骂道:“连个名字都记不住,你有没有脑子?”陈先生又伤心又委屈:“天地良心,我真的不是有意的!而且,这种事并不只发生在你们两个身上,Katrina 和 Karina, Tina 和 Gina, Maggie 和 Megan,这些名字都长得这么像,一不小心就弄混淆了,我能怎么办?”陈先生的脸上写满无辜。

像陈先生这样,之所以惹得同事不快,一个重要的原因就是张冠



李戴,没有记清别人名字的后果。

陈先生虽然郁闷,但和小宋相比,就显得幸运多了。小宋得罪的可不仅仅是同事,而是自己的顶头上司。“第一次看见主任,直觉就告诉我:他一定姓马!因为他……长得实在太像马了。从此,这个感觉在我的头脑中根深蒂固。事实上,大家私下里也都叫他‘老马’,虽然他本来姓胡。有一次,主任让我给他送一份报告过去,进了办公室,我这个平时没机会和他说话的小办事员想借机套套近乎,于是谄媚地笑着说,‘马主任,今天天气不错呀’话还没落音,主任的脸倏然变色,我立刻意识到自己说错了话,头嗡的一声,感到手脚一片冰凉。‘我……我是说,胡……胡主任,对不起’。我都不记得那天是怎么走出主任办公室的,只知道,以后只要看见他,我就条件反射似的浑身发冷,不知道该如何开口叫他。”

陈先生的确够郁闷了,但是作为黄先生作为一个企业的大老板,却也因为同样的事情吃亏,使黄先生后悔不已。

得罪了同事、上司不是滋味,得罪了客户也同样不好受,黄先生就有这样的经历。一天,去拜访一个重要的客户,黄先生恭恭敬敬地接过对方的名片后,没仔细看就随手搁在桌上。生意谈毕,告辞时理应寒暄几句,再一看,面前的名片却不翼而飞。黄先生怎么也想不起对方姓甚名谁,只能含含糊糊蒙混过去。回去后,名片依然寻遍不着,想来是不小心掉在地上或桌子缝里了。黄先生拼命回忆,依稀记得客户姓金,于是再打电话给对方时,就壮着胆子、硬着头皮,一口一个“金经理”叫得好不热乎。不料对方从头到尾对他的热情都没什么反应,末了才淡淡地说:“对了,我姓全,并不姓金,请别弄错。”一笔来之不易的生意,就这样没了下文。



上面的陈先生、小宋、黄先生都是因为没有记住别人名字而吃了大亏。可见,在交际当中,能够记住他人的名字是多么的重要啊。

世界上天生就能记住别人名字的天才并不多见。而一旦你掌握了记住别人姓名的技巧,它就能使你在人际关系和社会活动中占有很大优势,因为,对一个人来说,自己的名字是世界上听起来最亲切和最重要的声音。它不但是获得友谊、达成交易、得到新的合作伙伴的通行证,而且能立即产生其他礼节所达不到的效果。

一所私立学校的校长就深谙“叫出对方名字”的魅力:他把记住学校每一名学生的名字,当成每天的作业来练习。如果是一年级新入学的学生,他就靠他们的照片来记名字。因此,当校车把学生载到学校时,校长能叫出每一位学生的名字,并寒暄一番。这对刚刚接触一个陌生的新环境、心里难免有些忐忑不安的新生来说,无疑是吃下了一颗定心丸。而对于支付了不菲学费、爱子心切的家长来说,校长的招呼也使他们大为安心,因为他们从孩子的口中得知,校长很照顾自己的孩子。

因此,大多家长都愿意把孩子送到这所私立学校。与此相应,该校的注册率加倍增长,教学设施得以扩充,成为盛名一方的知名学校。当然了,我们不能把这一斐然的成果完全归功于校长记学生名字这件事,但不可否认的事实是,这位校长成功地扮演了教育家和营销员双重角色。

当你在第二次与人见面 10 秒后还在绞尽脑汁追忆这个被忘却的名字时,那是因为你与其初识时注意力没有集中。发生这种情况主要是因为只专心于我们自己。如果你在别人自我介绍时未能集中注意力,就应该礼貌地请他再重复一遍。在大型聚会上,你应该预先决定自己要注意哪一位,因为谁也不能一下记住好几个陌生人的名字。如



果你告诫自己“我要特别注意经理妻子的名字”你就会记住它。如果你在参加社交活动前,提前对这些名字和头衔有所了解,在你第二次听到这些名字时,就会很快地回想起。

我们每天都会遇见许多张面孔,初见时热烈的寒暄,互递名片,亲切得如同老友,可是一转身,却再也想不起来对方的名字。人们总是喜欢抱怨:我的记忆力不好。似乎记不住别人姓名,是一件理所当然的事。其实,姓名对一个人来说十分宝贵,不论面对的是大人物或是小人物,能够记住对方的名字,就容易赢得好感,因为姓名代表一个人的自我,只有在自我受到尊重的时候,人们才会感觉快乐。你可曾想过,如果一个曾经只是点头之交,多年后突然相遇,你忘了对方的名字,你自己认为理所当然,但对方却叫出了你的名字,那样的感觉你应该不陌生吧,那时候大概只恨为何我没有多花点儿心思去记住他的名字,只觉得当时自己好尴尬吧。

智慧的话:

努力记住他人名字能够使你在人际关系和社会活动中占有更多优势。



第二节

聪明人认真聆听别人的讲话， 笨人不把别人的话当回事

- 聪明人善于聆听他人的讲话。
- 笨人对他人的话语是左耳进右耳出。

张先生是办公室里最年轻的一员，刚刚从大学毕业两年。张先生知道自己并不那么善于言辞。还在大学的时候，每次张先生想在人们面前说话都会结结巴巴。但他一直是一个好的聆听者，所以张先生却很受办公室的欢迎，尽管他很不善于言辞。因为发现，人们被聆听的需要远远大于聆听别人的需要。张先生总是让他们说话，那正是其他的同事需要做的事情，而办公室里的人就会因此而很喜欢张先生。

聪明人喜欢聆听他们的人。这是简单的原则，但它是很重要的。我们都有相同的感觉。试想一下，如果我们最关心的是自己，而我们的个人形象又不太好，若有人愿意花时间来聆听我们，这种感觉不是很好吗？笨人总是太过于专注自己，不把别人的话当回事。所以，笨人一般会被人不当回事，不会尊重他人，而不被人们欢迎。聆听是使自己受人欢迎的最基本的技巧。一个好的聆听者在任何时候都比一个好的谈话者更受人欢迎。



因此,学会聆听是一个重要的人际关系技巧。聪明人的法则,就是要记住,要更多地使用“你”和“你的”这些字眼,避免说“我”和“我的”,如果你真正关心他人,聆听不是难事。聆听的关键是关心。随着你关心更多的人,你就会发现自己更多时候是在聆听,而不是说话。这不会是被迫的,它将成为关心和礼貌的一部分。

一个在飞机上遭遇惊险大难不死的男人回家反而自杀了,原因何在?

那是一个除夕,一个商人为了和家人团聚,兴冲冲从异地乘飞机往家赶。一路上幻想着团聚的喜悦情景。恰恰老天变脸,这架飞机在空中遭遇猛烈的暴风雨,飞机脱离航线,上下左右颠簸,随时随地有坠毁的可能,空姐也有脸色煞白,惊恐万状的吩咐乘客写好遗嘱放进一个特制的口袋。这时,飞机上所有人都在祈祷,就是这万分危急的时刻,飞机在驾驶员的冷静驾驶下终于平安着陆,于是大家都松了口气。

这个男人回到家后异常兴奋,不停地向妻子描述在飞机上遇到的险情,并且满屋子转着、叫着、喊着……然而,他的妻子正和孩子兴致勃勃分享着节日的愉悦,对他经历的惊险没有丝毫兴趣,男人叫喊了一阵,却发现没有人听他倾诉。他死里逃生的巨大喜悦与被冷落的心情形成强烈的反差,在他妻子准备睡觉的时候,却发现这个男人早已回到自己的卧室,用上吊这种古老的方式结束了从险情中捡回的宝贵生命。

夫妻之间需要沟通,更需要倾听!当你在倾诉时,却发现无人在倾听,这种痛苦,无疑是很大的打击!一个善于倾听的人在他人眼中是一个很健谈的人,夫妻之间何况如此,亲朋好友之间,更是这样了。懂得倾听,不仅是关爱、理解,更是调节双方关系的润滑剂,每个人在烦恼



和喜悦后都有一份渴望,那就是对人倾诉,他希望倾听者能给予理解与赞同,然而那位男人的妻子没有做到,所以导致了悲剧的产生。

心理学研究表明,人在内心深处,都有一种渴望得到别人尊重的愿望。倾听是一项技巧,是一种修养,甚至是一门艺术。学会倾听应该成为每个渴望事业有成的人的一种责任,一种追求,一种职业自觉,因为这是成为一个尊重他人的人所必不可缺的素质之一!

善于倾听对方的谈话。尤其是善于倾听带着某种情绪、心情不佳者的谈话,并做出适度的应答,反映了一个人的素养和交往技巧。善于倾听的人有耐心,有虚心,有爱心,他们在人际交往方面一定会是成功的。

宋小姐是一位财会专业的女生,她在一家国有企业工作。但是她在工作中很不顺心,总是感觉和周围的同事格格不入。周围的同事都很排斥她,不愿意和她在一起。这让宋莹很是苦恼,她自己也不明白是怎么回事。

王小姐是宋小姐大学时候的好朋友。王小姐和她都是大学时同一个寝室的好朋友,但是工作之后,王小姐却处处受欢迎,不但和同事相处融洽,而且也受到上级的赏识。宋小姐一天下班后来找王小姐叙旧,说起了自己的工作的苦恼。

“你知道吗?我之所以受人欢迎,一个重要的原因,就是我很善于倾听。”王小姐说。

“一般人在交谈中,总是倾向于以自己的意见、观点、感情来影响别人。就像我们办公室的孙大姐,一说起话来就往往谈个不停,似乎非如此无法达到交谈的目的。这样的人很容易招致别人的厌烦。实际上,与人交谈,光做一个好的演说者不一定成功,还须做一个好的听众。在谈话中,任何人都不可能总是处于说的位置上。要使交谈的双方双向交流畅通无阻,就必须善于倾听他人的谈话。善



于聆听的人,懂得‘三人行,必有我师’的道理,能够利用一切机会博采众长,丰富自己,而且能够留给别人讲礼貌的良好印象。”

不能够倾听别人,总自己滔滔不绝的笨人,人际关系通常都很失败。很多时候不在于他们说错了什么,或是应该说什么,而是因为他们听的太少,或者不注意听所致。比如,别人的话还没有说完,他们就抢口说,讲出些不得要领不着边际的话,别人的话还没有听清,他们就迫不及待地发表自己的见解和意见,对方兴致勃勃地与他们说话,他们却心不在焉,手上还在不断摆弄这个那个,有谁愿意与这样的人在一起交谈?有谁喜欢和这样的人做朋友?

教育家卡耐基说:“做个听众往往比作一个演讲者更重要。专心听他人讲话,是我们给予他的最大尊重、呵护和赞美。”每个人都认为自己的声音是最重要的、最动听的,并且每个人都有迫不及待地表达自己的愿望。在这种情况下,友善的倾听者自然成为最受欢迎的人。如果经理人能够成为下属的倾听者,他就能满足每一位下属的需要。如果你没有这方面的能力,就应该立即去培养。缺乏倾听往往导致错失良机,产生误解、冲突和拙劣的决策,或者因问题没有及时发现而导致危机。经理人很少致力于学习发展倾听技巧,不知不觉地就忽略了这一重要的交流功能。聪明人认真聆听别人,只有笨人才不把别人的话当回事。

智慧的话:

倾听是一名成功人士应该具备的最至关重要的素质。



第三节

聪明人了解别人的心思,笨人只考虑自己的想法

- 聪明人善解人意。
- 笨人不会沟通。

有对老夫妻年逾五十,经济条件不错,理当是安享退休生活的时候,却相偕到律师那儿要办离婚。

原因是自从结婚以来,两人争吵不断,老是意见不合,个性上又南辕北辙,十分不和谐,二十多年的婚姻生活,要不是为了孩子着想,早就劳燕分飞了。好不容易总算盼到孩子们成年,再不需要父母操心,为了让彼此在晚年能自由的生活,不用再忍受那么多无谓的争吵,决定办离婚。

这一刻在律师面前,让律师也面有难色,律师费都有点不好意思收了,于是他提议办完手续后,三人一起吃顿饭。老夫妻想了想,虽然离了婚,两人又没什么深仇大恨,吃顿饭总可以吧!

餐厅里三人气氛非常尴尬(想也难怪,陌生的律师和两个刚离婚的人)。正巧服务生送来一道烤鸡,老先生马上挟起一块鸡腿给老太太说:“吃吧!你最喜欢吃的鸡腿。”律师眼睛一亮,心想事情也许有了转机哦!

未料老太太红着双眼说:“我很爱你,但你这个人就爱自以为是,什么事都自己说了就算,从来不管别人的感受,难道你不知道,



我这辈子最讨厌吃的就是鸡腿吗？”

这时老先生也有点儿哽咽地说：“你……总是不了解我爱你的心，时时刻刻我都在想，要如何讨你的欢心，总是把最好的留给你，你知道吗？这辈子我最喜欢吃的就是……鸡腿。”

律师看在眼里，不免鼻头一酸，两个如此深爱着彼此的人，却因为沟通出了问题而面临分开的局面。这一晚两人心中都有着无限的感慨，这么多年的感情却要面对如此残酷的结局。

家庭生活中的“笨伯”，也许不是有意要忽视伴侣的感受，但正是由于自己没有意识到两个人之间的问题，才会任由沟通的障碍一直发展下去，就像滚雪球一样，到最后，还想挽回的时候，才发现雪球已经太大了，不可能再融化，如果两人不想再互相伤害，恐怕只有分开。

善于了解他人的心思，而不是一味只考虑自己的想法，真的很重要。一般说来，人们在与同等级、同层次的人讲话时，表现比较正常，行为举止都会比较自然、大方。但是在与比自己地位高的人交往时，就可能感到紧张，表现比较拘谨，并且自卑感强。相反在与社会地位低于自己的人讲话时，就会表现得比较自如、自信，甚至比较放肆。

比如，有的人在上司面前从不敢“妄言”，与同级别同事也不多说话，可是在下属面前讲话时，则落落大方、侃侃而谈。有的人则在一般人面前总是摆出一副能者的架势，可是一见到权威就显得十分驯服和虔诚。殊不知，拘谨的表现让自身不能够有效地得到他人相关信息，就不能够很好的了解对方的心思。了解他人的心思是一个很重要的交际法则。如果不能够很好地了解他人的心思，而只考虑自己的想法。那么，这样的人无疑是很失败的。聪明人知道，我们都要很好地了解到别人的心思，所以每个人都需要同他人进行良好的沟通，明白他人想法。良好的沟通，经常的交流，如此才能建立起和谐融洽的工作关系。和谐的关系能够避免毫无必要的误解和冲突，而这种良好的关系首先需要的是对双方工作的理解。比如，作为下属必须意识到，上司非常需要得



到自己的帮助、配合和建议,需要捕捉来自下属的问题和反馈,从而帮助他做出相应的计划和安排,而上司也需要来自下属的忠诚、可靠与合作,这些只有通过沟通才能做到。

有一位会计专业的女生到一家公司应聘财会工作,财务经理对她不太满意,但人力资源经理还是给了她一次机会,安排她从事客服工作。结果,这位女生的表现实在令人失望。她的性格过于内向,不喜欢沟通和交流,既不主动和同事打招呼,也不向“师傅”请教。很多时候,她不明白或者不清楚分配的任务也不会向上司发问,只是按照自己的理解去做,结果总是与上司的要求相差甚远,最终连这唯一的机会也丧失了。

尽管上司办公室的大门敞开着,可是又有几位职员愿意主动去和上司进行双向沟通呢?然而,如果不去沟通,又怎么能够了解上司的心思?据一项调查资料显示,有百分之五十的职员,说自己从来没有进过上司的办公室,而在进过上司办公室的百分之五十职员中,又有百分之二十五的职员表示并非是主动的,而是被上司叫进去的。一般而言,下属对此的解释是:上司的门虽然是开着的,但那是形式上的。从感觉的角度而言,这扇门实质上并没有真正敞开。正所谓人微言轻,有时下属的确对单位的某项方案有一些自己的想法,但是想法归想法,单位的方案还是得执行,或者根本是说了也白说,上司会罗列各种各样的具体困难,让人觉得简直是在白费力气。

据统计,现代工作中的障碍 50%以上都是由于沟通不到位而产生的。如果你寄希望于上司会自然地了解其下属的期盼,那定会令你大失所望。职员在工作中经常会碰到这样或那样的挫折,在生活中有时也会遇到一些困难,很希望在这个时候上司会比较善解人意,帮助去克服这些问题。但是只要不是被上司叫进办公室,这些人一般从来都不会想到要主动去和上司谈谈,他们想象上司能够像魔术师一样,自



然而地了解和提供下属所需要的信息和帮助。当然有些上司确实能够在关心下属方面做得非常出色。但是作为下属,如果期望所有上司都能够如此,那就是太不切合实际了。因为上司毕竟也是常人。大单位尤其如此,下属有几百甚至上千人,上司不太可能像孙悟空一样钻到每一个下属的肚子里。作为上司本身,除了关心下属之外,更面临的是单位长期目标和短期目标的矛盾,更需要承受来自领导和同级之间的压力。

新员工小李进店一个月以来,一直不能单独上岗,他自己也很着急,经常加班加点“恶补”到很晚。刘经理见状,便找其谈话。小李一进办公室,脸涨得通红,支支吾吾,半天答不上一句话,谈话继续不下去了。刘经理找来班组主管全面了解小李的情况之后,心中有了底。

第二天,刘经理直接到班组找小李,在空闲时将其叫到一旁与其交谈,从其家庭、学习情况,到其对酒店岗位的认识和了解,慢慢的,小李打开了心扉,话也多了起来,他认识到,原来与上级交流也不是件难事。从此,小李在工作上进步很快,不久就能单独上岗了。

然而,人与人之间的好感是要通过实际接触和语言沟通才能建立起来的。以职场为例,那些只一味地勤奋工作,不主动沟通的员工往往爱妄加猜测上司的意思,不愿开口询问,对什么事都假装自己知道情况,并拼命从不完整的讯息中拼凑出事情的全貌,最后的工作结果很可能与上司的要求相差甚远。而那些有潜在能力,且懂得主动与上司沟通的员工却明白,在工作中保持沉默只会给自己带来不利,只有积极沟通,成功地完成事情才是明智的行为。

智慧的话:

弄懂他人的意图是良好沟通的基本准则。



第四节

聪明人委婉地说“不”，笨人冷漠地拒绝

- 聪明人拒绝人但不得罪人。
- 笨人一拒绝就得罪他人。

如果你正在工作或是正想休息一下的时候,却有一个人前来缠住了你,唠叨不休地向你借钱,要求你为他谋一份职业,请你帮他一个忙,一定要你答应他的要求,或者购买他的产品,你会觉得痛苦吗?

相信你会感到头痛的,但是有没有办法避免这些多余的困扰呢,这就要看你有没有婉言拒绝的本事了。采取的拒绝方法不同,产生的效果也大不一样。笨人拒绝往往会招致对方的怨恨,甚至会带来很多麻烦,而聪明人拒绝却能使对方心悦诚服,无言以对。这是为什么?原因就在于,聪明人会很委婉地说不,而笨人却冷漠地拒绝。

某合资针织企业的产品销路非常好。有人拿了某领导的批条来找销售经理,要以低于批发的价格购买一大批。销售经理看日近中午,灵机一动,先把来人让进饭厅,招待吃饭,并对来说:“你要的东西数量大,批价低,已经超出我的权限。不过你放心,这件事我马上全力去办。你先吃饭。”饭后,他又对持条人说:“你的条子,要我们总经理批。可总经理刚到北京开会去了。你是否先回去,过两天再打电话来问问。”这家伙碰了个软钉子,发不出火,只好快快而



返。

过了两天,此人打电话去问。销售经理告诉说,他向总经理汇报过了。总经理答复:这种大事要开董事会研究。他安慰持条人说他会尽力向董事会争取的,要持条人过两个星期再打电话问情况。持条人一听这么麻烦,心里早就凉了半截。他明白要董事会里那些外国人点头同意是不可能的事,所以再也不打电话问结果了。

销售经理巧妙地把对方的注意力从自己身上转移到总经理身上,再转移到外国董事身上,叫他有气也无处发。像这样的拒绝就是一种很好的办法。因为我们知道,现代企业不是孤立的,它们的生存与外界有千丝万缕的联系。在谈判中也好,在企业的日常运转中也好,有时会碰到一些无法满足的要求。面对对方或者来头很大,或者过去曾经有恩于你,或者是你非常要好的朋友、来往密切的亲戚,如果你简单地拒绝,那么很可能你的企业会遭到报复性打击,或者背上忘恩负义的恶名。对付这类对象,最好的办法就是像例子中那样,用借口法来拒绝他们。

林小姐年轻美貌。有一次她在健身房认识了一个男人,那个男人一开始就展开了剧烈的攻势,在健身房里一直纠缠她。他总是殷勤地过来协助林小姐调整压腿的强度,或是她在做仰卧起坐时帮她按住脚什么的。但林小姐看得出来,他实际上无非是想借机偷偷地多看她的大腿几眼。

但林小姐认为毕竟他还不是一个那么令人讨厌的男人,在他的强大攻势下,林小姐抱着试试看的想法同意和他出去约会。当他紧紧拥着林小姐跳舞的时候,他自我陶醉地以为你已经被他搞到手了。林小姐看着他那副自以为是很满足的丑恶嘴脸,顿时觉得非常的恶心。于是下定决心要摆脱这个男人。



终于有一天,林小姐选择了一个很好的时机,严肃地对他说:“其实,我特别渴望的是结婚和生一个孩子!”这个只是想寻欢作乐的偷腥者立刻清醒过来,林小姐是需要他负起责任,终于,如林小姐所愿,他们的约会也就到此为止了。

林小姐的拒绝,即婉转,又切中要害,简单明了。生活就是在不断的拒绝与赞成之中度过的,就像事物经过否定之否定螺旋上升一样。但就拒绝行为的双方来说,主动采取拒绝行为的人是站在有利的立场上的,但如果拒绝未采用合适的方法和相应的技巧,就容易造成对对方的伤害,引发怨恨和不满,从而导致人际关系的破裂,甚至引起各种难解的纠纷,让自己陷入非常被动的麻烦境地。即使不至于闹到很严重的地步,因拒绝而引起的疙瘩也将使对方不愉快而长时间耿耿于怀。不管怎么说,满怀希望去求别人,却遭受无情的拒绝,的确会令人十分难堪。自信十足地去说服别人,却遭到严厉的拒绝,更令人无法承受,而造成心理上无法治愈的伤痕。

“这件事恕我难以照办”,“我实在没有钱借给你,否则,我就不必如此地卖命了”,“我们每天都做一样的工作,凭什么要我帮你的忙”……在遭受这样的拒绝后,你会有怎样的反应,会很高兴很客气地说:“既然如此,那我不打扰你了,对不起”吗?恐怕不会吧。你一定会恼羞成怒,用犀利的言辞回击对方:“你这个人讲话怎么如此无礼呀!难道你一辈子就没求过人吗?”然后拂袖而去,对这一个屈辱记恨于心,伺机报复。

有时,对方与我们反目成仇,并非完全是由于我们拒绝了他,而更多的是我们拒绝的语言和方式伤害了他。人活一世,说不定什么时候就需要别人施以援手,所以,多一个敌人绝对不是什么好事。我们避免不了拒绝的发生,却可以在拒绝时采取适当的方法,从而最大程度地避免因为拒绝而树敌。



有一个时期,市场上钢材特别紧张。有个专门经营成批钢材的公司生意非常兴隆。一天,公司经理的好朋友来找他,说急需一吨钢材,而且希望价格特别优惠,要求比市场上的批发价还低百分之十。公司经理因为过去的亲密友谊,实在无法毫不留情地加以拒绝,所以就巧妙地用补偿法来对付这位朋友。他对朋友说,本公司经营钢材是以千吨为单位的,无法拆开一吨来给他。不过,总不能让老朋友白跑一趟。所以他提议这位朋友去找一个专门经营小额钢材的公司。这家小公司和他们有业务往来。他可以给这家小公司打招呼,以最优惠的价格(毫无疑问,这一“最优惠”的含义是模糊语言。因为再优惠,也不会比市场批发价低百分之十)卖给他一吨。这位朋友虽然遭到了拒绝,但因为得到了“补偿”。所以拿着他写的条子,高高兴兴地去找那家小公司,最后以批发价买了一吨钢材。

像上面这个例子,在拒绝对方的同时,给予某种补偿。这种补偿往往不是“现货”,即不是可以兑现的金钱、货物、某种利益等,相反,可能是某种未来情况下的允诺,或者提供某种信息(不必是经过核实的、绝对可靠的信息)、某种服务(例如,产品的售后服务出现损坏或者事故的保险条款等)。这样,如果再加上一番并非己所不为而乃不能为的苦衷,就能在拒绝了一个朋友的同时,继续保持你和他的友谊。这也是一种聪明人的拒绝的方法。

某单位一司机小张在工作之余,开着公车带着女友兜私风,不料车在路上出了事。司机便去找单位领导要求用公费修车,单位领导知道小车出事的原因。当司机找他时,他说:“小张是个好同志,一向能按原则办事,我就是喜欢像你这样的人。”听了领导对自己的表扬,小张不好意思提出要求,终于把要说的话咽了回去,自己想办法修好了车。



像这位领导这样,先发制人,主动出击,使对方在你面前无法开口提出要求。这也是一种很聪明的拒绝人的办法。身处职场,我们也可能经常遇到这样的问题:一位同事突然开口,让你帮他做一份难度很高的工作。答应下来吧,可能要连续加几个晚上的班才能完成,而且这也不符合公司的规定;拒绝吧,面子上实在抹不开,毕竟是多年的同事了。应该怎么找一个既不会得罪同事、又能把这项工作顺利推出去的理由呢?例如,当对方的要求是不合公司或部门规定时,你就要委婉地表达自己的工作权限让对方知道,并暗示他如果自己帮了这个忙,就超出了自己的工作范围,违反了公司的有关规定。在自己工作已经排满而爱莫能助的前提下,要让他清楚自己工作的先后顺序,并暗示他如果帮他这个忙,会耽误自己正在进行的工作,会对公司与自己产生较大的冲击。一般来说,同事听你这么一说,一定会知难而退,再想其他办法,而不会对你产生其他想法。

聪明人知道,在拒绝对方之时,从对方的利益考虑,以对方的切身利益为借口,往往更容易说服对方。对他人说你之所以拒绝,并非不肯帮忙,而是为对方的利益着想。比方说,人家要求你在一个不合理的期限内完成工作,与其说你如何不可能办到,不如说服对方,仓促行事对他而言并不好。例如:“你交代的工作我不会这样马马虎虎、交差了事,但这般仓促,无法做出符合你期望的水平。”

总之,拒绝是一门很高深的艺术。只有像聪明人这样,才采用各自方法,将拒绝说得委婉,才能够在生活当中不得罪他人。如果只是一味的冷漠拒绝的话,那么,你就很可能失去你的朋友。拒绝的过程中,除了技巧,更需要发自内心的耐心与关怀。若只是敷衍了事,对方其实都看得到。这样的话,有时更让人觉得你不是个诚恳的人,对人际关系伤害更大。

智慧的话:

拒绝是一门很高深的艺术,要讲究技巧。



一名日本友人木村利行曾经说过：“从事一项工作，不如喜欢这项工作；喜欢这项工作，不如享受这项工作。”这句话所代表的正是聪明人的工作态度。

喜欢工作、享受工作与痛苦工作、被迫工作，其道理相当于自愿锻炼身体与被动劳作的差异效果。用付出的体力来衡量两者可能差不多，但是心情愉悦程度却大相径庭。因为其前提一个是“自愿”，一个是“被动”，自然也就产生两种心情，一为享受，一为付出。

人活在世上，不用工作的人很少很少，但在工作中能够破解工作之苦的人也很少很少，很多很多的人并不清楚自己每天做什么，为什么要努力工作。

其实，工作中的快乐是靠自己创造的，当你渴望快乐，追求快乐感受的同时，你便可以自我暗示我很快乐，不断告诫自己，我所做每件事都能给我带来快乐，渐渐的这种自我暗示，自我调解便会形成一种乐观积极的素质，而良好的素质又是你个人发展的关键所在，这样，一步步地你便可以发现自己最适合做什么工作。在工作中看到更多不足，更快地推动自己的学习，更深地感受到工作中带给自己的乐趣。

笨人总是不断抱怨自己的工作多苦多累，但聪明人却能在苦、累和压力中锻炼自己的能力，在聪明人看来，享受工作也是一种能力。

聪明人能在工作会获得认可，感受到快乐，发现个人价值所在。或许有的人常认为自己不该从事这种简

单的工作,但问题在于,所有成功者都是从最一般的工作做起,因为他们总能认真愉快地对待自己工作,把它当作一种经历,当成自我成长的“基石”。



第一节

聪明人靠智慧工作,笨人靠体力工作

- 聪明人工作靠的是脑子。
- 笨人工作只靠体力。

20年前的一天,一个年轻的乡下木匠走进上海市第一百货公司商场。他是第一次来上海,商场内的商品琳琅满目,他的脚步却在一处柜台前停住了,货架上一件商品引起了他的注意。那是一只木箱,樟木箱,不用尺子量,以木匠的眼光,一看便知是28寸。出于好奇,他叫服务员取下来看看。香樟木箱上面刻着“龙凤呈祥”图,漆是枣红漆,问价钱,答曰:260元。服务员还算耐心,补充道:这种箱子是进口货,已脱销了,这只是样品。

年轻的木匠无心再逛商场了,走出商场的门口又不舍得离去,那只木箱260元的“天价”惊得他心如鹿撞。他跟父亲学木匠十多年,制作扁担、尿桶、犁耙等农具,也替人打制过不少樟木箱。在他的家乡,樟木箱的价钱是以“寸”来计算的,一寸一元,28寸,28元,而刚才那只,一经雕刻,竟能卖出十来倍的价,而且供不应求!真是坐在井里不知天有多大,他今天算是大开眼界了。那位服务员不是说已脱销了吗?我何不试试?兴许发财的机会就在眼前呢。这么想着时,他根本抑制不住怦怦的心跳。终于,他壮了壮胆,返回商场找到那位服务员,告诉他,他是一家木器厂的厂长,他们厂也生产这



种樟木箱。服务员说：你拿几只样品来看看。

20年前，樟木箱是女方陪嫁的必备之物，一般送一对，体面的送4只，即便是上海这样的大城市，婚嫁彩礼也未能免俗，故而需求量颇大。小木匠回到老家，搬出家中为姐姐结婚备下的樟木板，请来两位民间雕刻师傅，精心加工。4只精致的雕花樟木箱制作完工，随车托运至上海“一百”，商场负责人看过样品，当即签下200只的合同。这一笔生意净赚了一万多元，小木匠率先成为当时尚属凤毛麟角的“万元户”。

就这样，这个与父亲一起以制作农具为主兼做樟木箱养家糊口的小木匠，在家乡办起了第一家木雕厂，雕花樟木箱由上海推向其他大城市，继而东渡扶桑，制作家家必备的佛龕木雕与遍布长岛的庙宇木雕，并在日本建立了公司，当地一著名“株式会社”送他一金字匾额：东方雕刻第一家。资本日积月累，商艺触类旁通，由木雕到铜雕、金雕，海内外市场日益拓展，并以海外市场作为主要目标，日后又投资房地产、娱乐业、餐饮业……

小木匠靠智慧获得了成功。而如果只是按照一般人的想法，就算他流十倍的汗水，打制十倍的樟木箱，也比不上在樟木箱上轻松的调上几枝花更好更方便。靠智慧工作的人有时候显得悠悠荡荡，好像无所事事，甚至有点儿逍遥自在，实际上他在思考。当然，智慧的投入需要知识的积累，这也是一个艰苦的过程。但这种“勤”与那种靠力投入的“勤”已经不是同等的含义了。两军相遇，勇者胜；两勇者相遇，智者胜。即使是纯粹的体力活，也要讲究巧劲，所谓“四两拨千斤”就是这个道理。在职场也一样，经常会遇到解不开的疙瘩，有些人就像老牛拉磨一样，眼睛始终离不开那个圈子。一个成熟的职场人士，总是善于在纷繁复杂的局势里独具慧眼，另辟蹊径，事半功倍。

一位同学毕业后到一家报社当财经记者。一次报社策划了一个



企业家访谈栏目,社里一直想采访一位从事房地产开发的大老板,主要还是联络一下感情。这位老板处事低调,多次婉言谢绝了邀请。由于这位大老板从未在这家报社做过广告,对报社而言,这意味着一笔潜在的、巨大的广告费的流失。请客客人不参加,送礼又不妥当,连美女记者出马也无济于事。社领导颇为头疼,决定重奖求勇夫。在一次报社大会上,社领导宣布,谁能够拿到这位企业家的独家、首发访谈稿件,除了稿酬按照一类稿酬以外,报社还另外发奖金5000元。

人们群情激奋,迅速行动,八仙过海,各显神通。刚开始这位记者也向其他人一样,采取死缠烂打的方式,但发现那根本就没有用。“防火防盗防记者”已经成为很多企业的日常重要工作:一是电话打不到他手里,全部被秘书挡驾;二是很难见到他本人,他上下班都是通过连接办公室和车库的电梯,外人无法进入;三是即使见到他,前呼后拥的也无法靠近。

而这位记者是个很聪明的人,决定采取迂回战术。他通过在公司工作的哥们儿的哥们儿打听到,老板的夫人刚刚去世,两人感情很深,老板每个周末的黄昏都要到公墓去坐一会儿,没有任何随从。正好他去世的奶奶也安葬在那里,于是他在周末买了鲜花早早地就到了公墓,先给奶奶献了一束,然后找到老板夫人的墓碑,献上一束花,然后静静地等待着。黄昏时分,老板果然来到公墓,他神态凄凉而凝重,步履蹒跚,完全不像平时那样。他看到一个陌生英俊的小伙子在夫人墓前默哀,迷惑不解,就问他为何给一个死去的陌生人献花。该君在最恰当的时候、最恰当的地方、说了一句他有生以来最恰当、最有水平的話:“天下的母亲都是一样的!您看,她们柔和而慈善的眼神是那么相像!”老板心里咯噔了一下,大为感动,于是和他攀谈起来,深情缅怀了夫人,热泪盈眶,完了,还到他奶奶墓前拜谒一番。然后两人从公墓一起回城,在一家酒楼吃饭,



后到茶楼喝茶,谈得颇为投机。

几天后,他以老板提供的材料,写了他的情感史,尤其是夫妻感情,真挚感人,在发表前让老板先提意见,如果不满意就不发表。这样的稿件和通常写老板的那类不食人间烟火的“神人”、“超人”稿件完全不一样,老板看后非常满意。稿件发表后,为老板赢得了良好的口碑,老板和报社的合作也就开始了。

从刀耕火种、手拉肩扛时代发展到知识爆炸、信息发达、科技进步的今天,过去所倡导的大干、苦干、拼命干正逐步被提高劳动生产效率、巧干、靠智慧工作等新方式所替代。本来嘛,我们人就是爱偷懒的,谁不愿意把自己的手脚解放出来去干更多的事情,享受更多美妙的悠闲时光呢?看看周围,可以不工作而且还有钱花的,除了富人们以外,恐怕也只有退休了的那些老前辈们,不过,我们虽然不可能享受那样舒坦的日子,但我们也确实有机会让自己比别人闲一点儿,这个闲一点儿的前提就是:你要会用你的脑子哦。

智慧的话:

一味蛮干不如多动脑子。



第二节

聪明人把工作当做生活方式,笨人生活为了工作

- 聪明人工作就是在生活。
- 笨人工作是为了生活。

人活几十年,总要以什么方式度过。我们每天都在做事情,这个“做”字就是生命的过程。所谓“结果”,也就是所要达到的目标,很多时候只不过是给你一个“做”的理由,最后能不能达到反而不重要了。所以,聪明人知道,工作对于自己来说,其实就是一种生活的方式,而不仅仅是一种谋生的手段。人之所以要选择一件事,除了迫不得已,最大的可能就是因为爱。人之所以选择创业,选择某种赚钱的途径,实际上就是选择一种生活方式,他之所以走这条路,就是因为他需要,他喜欢。没有一种强烈的爱,就没有一种强劲的动力,事情就不可能做好。如果问一个没有做过生意的人,老板做生意是为了什么?他可能回答是为了赚钱、风光,为了前呼后拥。这是一种误解。很多老板虽然资财万贯,却过着简单朴素甚至枯燥乏味的生活,除了工作还是工作,工作就是最大的享受。这在外人看来太傻太苦,但他们自己却乐此不疲,当你把工作当做一种生活方式时,工作就不仅仅是赚钱的手段,而是他们生活的一部分了。

赵老师在市重点中学做了三年的老师,感觉学校的环境太封



闲,自己与外界的距离越来越远,而且每天都是重复性劳动,自己无法获得长进。

赵老师一直很向往白领的生活方式,想到公司工作,去看看外面精彩的世界。她希望从事一份有挑战性的工作,在工作中不断学到新的知识。在了解了职业、行业的相关内容后,她把目标锁定在猎头行业的顾问。由于没有相关的工作经验,她只获得了一家规模不大的猎头公司的录用通知,而且收入还略低于当老师时的水平。她接受了这份工作,很多朋友都觉得难以理解。但赵老师觉得这份工作可接触到众多高层次的候选人、大量的信息,可以开拓眼界与思维,令自己快速成长。虽然现在收入较低,但会有较大的发展空间。

因为喜欢,她投入了许多的时间与精力。事实证明她的选择是对的,短短两年,她的收入成倍增加;社交圈由学校老师转变为猎头顾问、工作中认识的各行各业的精英;业余的休闲方式也丰富许多。

工作固然是为了生计,但是比生计更可贵的,就是在工作中充分挖掘自己的潜能。一些年轻人,当他们走出校园时,总对自己抱有很高的期望值,认为自己一开始工作就应该得到重用,就应该得到相当丰厚的报酬。他们在工资上喜欢相互攀比,似乎工资成了他们衡量一切的标准。但事实上,刚刚踏入社会的年轻人缺乏工作经验,是无法委以重任的,薪水自然也不可能很高,于是他们就有了许多怨言。也许是亲眼目睹或者耳闻父辈或他人被老板无情解雇的事实,现在的年轻人往往将社会看得比上一代人更冷酷、更严峻,因而也就更加现实。在他们看来,我为公司干活,公司付我一份报酬,等价交换,仅此而已。他们看不到工资以外的东西,曾经在校园中编织的美丽梦想也逐渐破灭了,没有了信心,没有了热情,工作时总是采取一种应付的态度,能少做就



少做,能躲就躲避,敷衍了事,以报复他们的雇主。他们只想对得起自己挣的工资,从未想过是否对得起自己的前途,是否对得起家人、朋友的期待。

之所以出现这种状况,原因在于人们对于薪水缺乏更深入的认识和理解。大多数人因为自己目前所得的薪水太微薄,而将比薪水更重要的东西也放弃了,实在太可惜。聪明人知道,不要为薪水而工作,因为薪水只是工作的一种报偿方式,虽然是最直接的一种,但也是最短视的。一个人如果只为薪水而工作,没有更高尚的目标,并不是一种好的人生选择,受害最深的不是别人,而是他自己。

一些心理学家发现,金钱在达到某种程度之后就不再诱人了。即使你还没有达到那种境界,但如果你忠于自我的话,就会发现金钱只不过是许多种报酬中的一种。试着请教那些事业成功的人士,他们在没有优厚的金钱回报下,是否还继续从事自己的工作?大部分人的回答都是:“绝对是!我不会有丝毫改变,因为我热爱自己的工作。”想要攀上成功之阶,最明智的方法就是选择一件即使酬劳不多,也愿意做下去的工作。当你热爱自己所从事的工作时,金钱就会尾随而至。你也将成为人们竞相聘请的对象,并且获得更丰厚的酬劳。工作的质量决定生活的质量。无论薪水高低,工作中尽心尽力、积极进取,能使自己得到内心的平安,这往往是事业成功者之间的不同之处。工作过分轻松随意的人,无论从事什么领域的工作都不可能获得真正的成功。将工作仅仅当做赚钱谋生的工具,这种想法本身就会让人蔑视。

高先生原来是一名普通的银行职员,后来受聘于一家汽车公司。工作了六个月之后,他想试试是否有提升的机会,于是直接写信向老板毛遂自荐。老板给他的答复是:“任命你负责监督新厂机器设备的安装工作,但不保证加薪。”

高先生没有受过任何工程方面的训练,根本看不懂图纸。但



是,他不愿意放弃任何机会。于是他发挥自己的领导才能,自己花钱找到一些专业技术人员完成了安装工作,并且提前了一个星期。结果不仅获得了提升,薪水也增加了10倍。

“我知道你看不懂图纸,”老板后来对他说,“如果你随便找一个理由推掉这项工作,我可能会让你走。”现在已经成为千万富翁的高先生退休后担任南方某个大的集团的顾问,年薪只有象征性的10元,但是他仍然不遗余力,乐此不疲,因为“不为薪水而工作”已经成为他工作的一种习惯。

那些职位低下、薪水微薄的人,忽然间被提升到一个重要的位置上,看起来似乎有些莫名其妙,常常遭受人们的质疑。但实际上,当他们拿着微薄的薪水时,始终没有放弃努力,始终保持一种尽善尽美的工作态度,满怀希望和热情地朝着自己的目标而努力,因而获得了丰富的经验,而这些正是他们晋升的真正原因。如果你做每一件工作都是那么热忱、友善,不计报酬,那么,你就将自己与那些花费大部分时间关心休息、福利、薪水和下班时间的人区分开来了。

试比较两个具有相同背景的年轻人。一个热情主动、积极进取,对自己的工作总是精益求精,而另一个总喜欢投机取巧,总嫌自己的薪水太低,总把自己的利益放在第一位。如果你是老板,你会雇用谁,或者说你会给谁更多的发展和晋升的机会呢?

智慧的话:

生活,就是在工作中充分发掘自己的潜能,发挥自己的才干,做正直而纯正的事情。



第三节

聪明人用工作实现人生价值， 笨人在工作中葬送人生乐趣

- 聪明人对工作饱含兴趣。
- 笨人对工作毫无兴趣。

何先生工作三年了。刚来单位应聘时，他雄心勃勃，许下了各种承诺，一心想在业界闯出一番名堂。正式工作后，小何的确也干劲十足，异常勤奋。可仅仅三年之后，他就变了一副模样：工作在他眼里成了可有可无的鸡肋，当初应聘时的激情也没了踪影，一进办公室就心头发紧，工作起来总是丢三落四，领导的批评和鼓励对他来说也似乎毫无用处。

一部分上班族，拥有渊博的知识，受过专业的训练，朝九晚五地穿行在写字楼里，有一份令人羡慕的工作，拿一份不菲的薪水，但是他们并不快乐，是一群孤独的人——不喜欢与人交流，不喜欢星期一，视工作如紧箍咒，仅仅是为了生存而不得不出来工作。他们精神紧张、未老先衰，常常患胃溃疡和神经官能症，健康状况令人担忧。

一个人工作时，如果能以精益求精的态度，火焰般的热忱，充分发挥自己的特长，那么不论做什么样的工作，都不会觉得辛劳。不管你的工作是怎样的卑微，都当付之以艺术家的精神，当有十二分的热忱。这



样,你就可以从平庸卑微的情况中解脱出来,不再有劳碌辛苦的感觉,厌恶的感觉也自然会烟消云散。我常常听到一些刚刚毕业的大学生抱怨自己所学的专业,于是我试着向他们提出这样的问题:如果你所学的专业和个人的志趣南辕北辙,那么,当初为什么会选择它呢?如果已经为你的专业付出了四年的时光甚至更多的时间,这说明你对自己专业虽然谈不上热爱,但至少可以忍受。所有的抱怨不过是逃避责任的借口,无论对自己还是对别人都是不负责任的。

工作不仅是为了满足生存的需要,同时也是实现个人人生价值的需要,一个人总不能无所事事地终老一生,应该试着将自己的爱好与所从事的工作结合起来,无论做什么,都要乐在其中,而且要真心热爱自己所做的事。成功者乐于工作,并有能将这份喜悦传递给他人,使大家不由自主地接近他们,乐于与他们相处或共事。人生最有意义的就是工作,与同事相处是一种缘分,与顾客、生意伙伴见面是一种乐趣。比尔·盖茨说:“每天早晨醒来,一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来巨大的影响和变化,我就会无比兴奋和激动。”这句话阐释了他对工作的激情,他习惯于将工作当成一种乐趣。在他看来,一个成就事业的人,最重要的素质是对工作充满热情,当你把工作当做一种乐趣时,就会对自己的工作感兴趣,就会热爱自己的工作。

有个记者到西部山区的一个小镇采访。这天是个集市日,当地人都拿着自己的物产到集市上交易。这位记者看见一个老太太在卖鸡蛋,五毛钱一个。

老太太的生意显然不太好,一上午也没卖出去几个。这位记者动了恻隐之心,打算把老太太的鸡蛋全部买下来,以便使她能“高兴兴地早些回家”。

当他把自己的想法告诉老太太的时候,她的话却使记者大吃一惊:“都卖给你?那我下午卖什么?”



人生的最大的价值,就是对工作有兴趣。爱迪生说:“在我的一生中,从未感觉在工作,一切都是对我的安慰……”然而,在职场中,像卖鸡蛋老太太那样,对自己所从事的事业充满热情的人并不是太多,他们不是把工作当做乐趣,而是视工作为苦役。早上一醒来,头脑里想的第一件事就是:痛苦的一天又开始了……磨磨蹭蹭地挪到公司以后,无精打采地开始一天的工作,好不容易熬到下班,立刻就高兴起来,和朋友花天酒地之时总不忘诉说自己的工作有多乏味,有多无聊。如此周而复始。

打字员何小姐工作了一天之后傍晚才回到家中。她腰酸背痛。疲惫不堪,她不想吃饭,只想睡觉,正在这时,男朋友打来电话邀他去跳舞。顿时她的眼睛亮了,精神来了。她换上衣服,冲出门去。一直跳到凌晨三点才回来,这时她一点儿也不疲倦,正相反,她兴奋得睡不着觉了。

看得出来,傍晚时分她觉得疲劳是工作让她烦恼,使她对生活也产生厌烦。世界上这样的人很多,你也许就是其中之一。人可以通过工作来学习,可以通过工作来获取经验、知识和信心。你对工作投入的热情越多,决心越大,工作效率就越高。当你抱有这样的热情时,上班就不再是一件苦差事,工作就变成一种乐趣,就会有许多人愿意聘请你来做你所喜欢的事。工作是为了自己更快乐!如果你每天工作八小时,你就等于在快乐地游泳,这是一个多么合算的事情啊!当你在乐趣中工作,如愿以偿的时候,就该受你所选,不轻言变动。如果你开始觉得压力越来越大,情绪越来越紧张,在工作中感受不到乐趣,没有喜悦的满足感,就说明有些事情不对劲了。如果我们不从心理上调整自己,即使换一万份工作,也不会有所改观。



何小姐在一个石油公司工作。每个月她都得做一件最没意思的工作,填写石油销售报表。她为了提高工作情绪,就想出一个办法,把它变成一项有趣的工作。

怎么做呢?她每天跟自己竞赛。她统计出上午打印的数量,然后争取在下午打破记录。再统计出第一天打印的总数,争取在第二天打破记录。这样一来她的速度比别人快得多,而且有助于防止烦闷带来的疲劳,她因此节省下了体力和精神,在休息时间也得到了更多的快乐。

何小姐的这种做法,正是典型的聪明人的做法。因为,聪明人会在工作当中,发现其中的乐趣,从而愉快地实现自己的价值。而笨人却是在工作当中葬送自己人生乐趣。大多数人对工作的兴趣往往是出于开始时的新奇,新奇过后便会觉得索然乏味而变的敷衍应事,如同婚姻一般,这时候将它坚持下去多是靠责任来维持了。

智慧的话:

发现工作的兴趣能让你工作更愉快。



第四节

聪明人懂得休息,笨人才做工作狂

- 聪明人工作张弛有道。
- 笨人只知道整天忙碌。

在我们周围,不难遇到这样的人,他们每天工作超过 10 小时,脑子里从来没有周末节假日的概念;他们基本不会有上下班的界限,家是一个有床的办公地点,而办公室则随时可以成为加班时躺倒睡觉的“家”;偶尔陪家人朋友散心逛街,他们也多半是人在心不在,脑子里念念不忘的还是工作……对于工作,他们可以说是已经到了一种痴迷状态,一旦离开了工作,就会精神不振,他们是“工作狂”。

不要以为这样的人是能干的人。聪明人不会是这个样子的。聪明人懂得在工作的间隙给自己休息的时间,而只有笨人才做上面所说的“工作狂”。

某房地产有限公司总经理林先生,喜欢游泳、散步、打网球,闲来没事竟然喜欢拿着遥控器换频道,寻找电视节目,最近,他在看《历史的天空》。对于电视节目,林先生没有特别的喜好,他将看电视作为一种休息方式,偶尔也会看大片,但唯独对电视情有独钟。

身为潮州人的林先生,对李嘉诚崇拜有余,而李嘉诚的“赚 10 块钱是应该的,11 块钱你通过努力也能得到,但我宁愿赚 10 块”;



他同样认为“休息是为了更好的工作”，工作不能硬拼的，这两句话影响着林先生的生活、工作，左右他成为一个有张有弛的人。

像林先生这样的生意人，就比较聪明了。因为只有休息有保障，才会让你有更大的精力来投入工作和学习当中。有位开计程车的朋友说，他是以劳力和时间来换取工作的报酬，什么时候不塞车，怎么走才方便，他把所有的道路都摸得一清二楚，就是说他有让自己工作起来更轻松的窍门。当然，在刚开始的时候，要使自己的工作和生活从不轻松蜕变得比较轻松，是要经过一段时间的摸索，尤其是要找到能够变得更轻松的方法，你不必每件事都事必躬亲，否则，就会发现终日有忙不完的工作。因此不要把时间浪费在不是很重要的事情，还有不要有每件事都非我不成的迷思。这是懂得休息的聪明人啊。

唯有工作更轻松，多出来的时间才有可能从事休闲活动，相对的生活品质才能提高。在工作中先了解自己的角色扮演，才可能把工作做好，如果你是部属要如何把上司交代的工作如期完成？如果你是上司又如何做好授权的工作？在工作 and 家庭的时间分配上是否合理，工作量太多是否影响家庭的生活，都是必须考量的问题。如果在工作上你感到强大的压力，或者在工作上无法发挥，你要考虑的是：一是工作的内容并不适合你；二是工作的能力有问题；三是工作的时间分配不当；四是此项工作并不适合你。若有以上几个问题，你可能要考虑转业或跳槽了。很多人把生活塞得满满的，也许是工作上的需要，不得不然，但是塞满的生活没有一点儿空隙，对生命来说反而是一种窒息。

工作节奏的加快，让身在职场中的人们变得越来越烦躁不安，特别是在超强工作压力之下，焦虑、烦闷让人苦恼不已。因此，不管你接受的工作多么艰巨，都不要埋怨，而是面带着微笑地接受这个工作，并努力做好，千万不要表现出不知如何下手的样子。



马小姐在一家会计师事务所工作,家人朋友都说她是工作狂。但是马小姐说确实是没有办法,她说:“我曾经连续1个月出差去了6个城市,每天加班到清晨2时。今年春节除夕前一天的晚上,甚至是熬了一个通宵,年三十中午到北京后,继续回公司工作。那段时间,只要我一闭眼,满脑子就是EXCEL表格。我想趁着自己年轻多干些事情,但现在过劳而死的青年人越来越多了,我担心自己身体受不了。”所以马小姐想请问专家,为了工作而玩儿命是否值得?我是不是应该转行?

马小姐的问题在职场很普遍,在从事一种工作时间年限很长时,会产生一段相对的疲惫期,我们称之为“瓶颈”期。工作量维持一定水平,但很难做出突破,会觉得很累,感觉是在不停地重复,在工作中再难以找到刚入行的激情,也很难发现新的兴趣。聪明人知道劳逸结合是保持工作状态的好方法,因此应该抽出一段相对较长的时间,走出日常工作的圈子,做一些平时想做,没时间做的事情。适当的放松才是最重要的,毕竟除了工作,生活中还有其他值得关注的东西。

工作狂为什么?观察身边的工作狂,大概有几种不同原因:第一,真正热爱自己的工作,激情不减。第二,因两地分居,家人不在身边,或者缺少与工作彻底无关只为愉悦身心的兴趣爱好,生活单调乏味,只有同事没有朋友,不得不从工作中寻找乐趣。第三,把工作当做逃避手段。这样的人,可能在生活中有某种苦恼,不满或自卑,为了逃避或者忘却这些令人伤神的事,只好逃避或忘却工作,他们只有在忘我工作时才能体会到自信和快感。

某公司董事长张先生在一次会议中郑重地向大家提出,要好好休息,不要无限制地加班!这在员工中引起了强烈的反响。

张先生说,现在国际上流行三种“商”,除了情商、智商,还有一



种人们不是很熟悉的“商”叫健商。提出健商,表明我们的国家越来越重视健康问题。一个人只有好好的休息才能好好的工作,健康的身体是创业的本钱。因此,每个裕兴人在做好自己工作的同时要注意休息,不要无限制的加班。

为了将这个思想真正的落实到位,张先生在会上宣布打破保持了30多年的每年休息2天半的惯例,每周定一天时间为休息日,且每晚工作时间不超过12点,在这一天时间里,他将雷打不动的坚持休息。张先生还说,之所以改变休息习惯,是为了带头落实这个思想,给大家做个榜样,让每个裕兴人在努力工作的同时,好好的休息,好好的保重身体,以健康的体魄来共同铸就裕兴辉煌的未来!

张先生的这一思想在员工中引起了强烈的反响。员工说,只听说过老板叫员工加班加点的工作,还真没听过老板叫员工休息的呢!

对企业来说,雇用工作狂表面上看具有积极作用。因为他们会把自己的大部分时间都投入到工作中去,而且,也会以自己的标准来要求所有下属的工作,推进速度会更比较明显。而对他们下属来说,受他们的影响,不得不在工作上花更多的多时间,投入更大力气。我们不能忘记的是,这些成果都是有代价的。作为下属,并不是所有人都愿意跟上工作狂上司的工作步伐,虽然在一定时间内,这些下属可能“敢怒不敢言”,但是时间长了,必然会造成下属的满腹牢骚。除非经济收入上有不可抵抗的诱惑,否则很少有人能忍受在心理不愉悦的状况下长期超时工作,最后结果往往就是下属被迫离开原来的岗位。

研究人员发现:工作狂患各种疾病(包括慢性支气管炎和胃溃疡)的可能性更大,生活与婚姻质量一般比较低,离婚的可能性会更大。我们在现代的生活中所付出的重大代价,就是对自身的压榨。所谓“过犹



不及”，我们需要找到一份自己喜欢的工作，在工作的过程中体会快乐和价值，但也并不应该鼓励工作狂。毕竟，生活的概念要比工作大得多，生命的意义，也不能仅仅依靠工作上的成功来证明。过分依赖职场竞争带来的成就感与充实感，忽视对个人生活和家庭生活必要的经营与维护，不但不能逃避寂寞空虚，结果往往是吞咽更深的失望和孤独。

智慧的话：

劳逸结合，有张有弛，才是聪明人的工作态度。



经营好自己的感情世界,是非常重要的。在很多时候,人们往往不在意自己的感受,可是就是这一点点的不在意,吞噬着心灵之树。

感情和流水是一样的。时光流逝,可以冲淡很多的美好。那是要看我们自己愿不愿意来加深它和维护它。就像花一样,没有阳光,没有水分,没有修剪,是不能健康成长的,也就不能开出鲜艳的花来。

人生若舟,浮在水中,漂泊不定,正如流浪的风景,不知哪里是归宿,亦不知哪里是终程。爱情若楫,推波助澜,激荡涟漪,正是永恒的主题,只是暗藏险浪,只是终有疲顿。亲情若水,载舟千里,涵养楫浆,正如厚大的沃土,一味地奉献,一味地劳苦。家若港湾,融汇百川,休养舟楫,正如永久的呵护,没有丝毫的冷漠,没有丁点儿的疲倦。爱是治疗心灵疲惫的唯一妙方。有了爱情,我们才能感受生活的美好、生命的美好,我们的心灵才会香满而溢。

爱情这首歌,婚姻这支曲,是千百年来人们永久的谈论话题。激情燃烧也好,平平淡淡也罢,百年修渡,千年回眸,缘聚缘散,随遇而安是最好的境界。有很多人在围城内外徘徊,因为每个人对婚姻的理解和态度不同,所以最后的取舍也在于自己。爱情有时就像一棵树,当你爱上一个人时,就没有心思和胸怀再去接纳另一个人,尽管其他的人看上去更有价值更优秀更值得去爱,但你还是只爱你爱上的那棵树,而宁愿失去整片

森林。所以在物欲横流、虚伪奸诈的环境中,这也许是人性的最纯真最值得珍惜的情感吧!

善于经营感情的人,才能收获感情的甜美。不善经营感情的人,则会遭遇感情的伤害。



第一节

聪明人善于与爱人沟通,笨人不会表达情感

- 聪明人在沟通中让爱人感受到爱。
- 笨人不懂沟通让爱人感受到冷落。

一位在大学任教的女老师伤心地说：“每次我和先生分享工作上的挫折,他就给我一大堆建议,但这根本不是我所需要的,我已经不想再和他沟通了！”

另一位先生说：“每当我太太说要和我‘沟通’的时候,我就想夺门而出！”……

“沟通不良”在夫妻相处中是很普遍的现象,它使两个原本相爱的人彼此伤害,造成退缩、冷漠的关系,甚至可能导致最终的隔绝与离异。所以,聪明人善于与爱人沟通,聪明人懂得,“人生最大的快乐与最深的满足,最强烈的进取心与内心最深处的宁静感,莫不皆出于充满爱的家庭”。夫妻之间的相互理解和支持,是一个事业成功和生活幸福的基石。然而,这种理解来自沟通。夫妻双方可以通过良好的沟通使家庭成为快乐舒心的“大本营”,释放现代社会快节奏带来的紧张,为迎接新的挑战养精蓄锐。

一位女士最忧愁的是老公每天不愿与自己交谈,她的先生在外边很健谈,谈了一天之后回到家里便想休息了,而妻子则想利用



晚上把自己一天的新鲜事儿说给丈夫听,这种一个不想说、一个想说的局面令这对夫妻很苦恼。其实,问题的解决也很简单,做妻子的只要发现丈夫在外面什么时候对什么话题感兴趣即可。我的这位朋友发现丈夫喝酒时话最多,并喜欢吹嘘一下自己近来的成功,所以她时不时地为丈夫买点儿酒。在酒桌上先对老公恭维一番,接下来便话锋一转,谈起自己感兴趣的事儿来。这时的老公绝对心甘情愿地成了听众和对话者。

可以看出,夫妻沟通是讲究技巧的,而其中的艺术是在每一对夫妻生活实践中摸索出来的,如果您想生活得有滋有味儿,就得动点脑筋,变点花样。千篇一律的日子,神仙也会厌烦的。

一位在私立中学教英文八年的女老师,心血来潮,就去报考公立学校教师甄试,没想到随便一考就被录取了,害得她心情七上八下,不知道该高兴还是难过?因为她在私立中学很受校长器重,也算是资深教师,可以自行选择上课时间,若调到市立国中,则是最资浅的新老师,上课时间可能都挑别人剩下最差的时段。

有一天,这女老师就问她老公:“你看我是留下来好,还是转到公立学校好?”

“随便你啊!”正忙着博士班功课的老公轻松地回答,头也没抬下,继续低头看书。

“在学校待八年了,大家都很熟了,实在不太想离开,不然到新学校会变成一个‘菜鸟’!”女老师是个极重感情的人,舍不得离开原来的私立中学。

“那你就不要走啊!”老公还是没抬起头来,只是随便地回答老婆一句。

“可是好不容易考上公立学校,人家都抢着要去,而且公立学



校比私立学校有保障,名气比较好。”

“那你就去公立学校啊!”老公大概功课太忙,仍然一直低头翻阅身边的资料,不过,嘴巴还是不忘记回答太太的话。

这个时候,小儿子走来客厅,突然讶异地问:“妈妈,你怎么在哭?”

“咦?你在哭什么?不知道要不要调校也不用哭得那么伤心难过啊?”老公终于抬起头来,看着她,很不解地问。

“我不是为了要不要离开学校哭,而是生气你的态度,跟你说了老半天的话,你理都不理我……”女老师红着眼睛低泣着说:“我问你意见,你连头都不抬,眼睛也不看我一下!”

“你到底要我怎么样嘛?我有提供你意见啊!”老公一脸莫名其妙地说。

“你随便哼啊两句,哪叫意见啊?你根本就不关心、心不在焉,随便敷衍我!跟你说话,还不如跟小狗说话,我对小狗讲话,它也会‘汪汪’叫两声,眼睛还会看着我摇尾巴呢!”女老师生气地说。

“你一向不是都很有主见吗?我若真的告诉你意见,你又不一定会同意,说了不也是白说?”

“至少你也该安慰我一下啊!”女老师嘟着嘴说。

在人际沟通中,有所谓的“情感性需求”和“工具性需求”。有些人,尤其是女性,经常需要他人给予语言上的“慰藉、同情”!当女老师遇到“要不要调离私校”的两难抉择时,她极需先生“专注的倾听”、“关爱的眼神”,甚至拍拍肩的安慰、哄哄她、抱抱她,来满足她的“情感性需求”。但是,女老师先生的“肢体语言”——一直低头,未抬头望她,使女老师觉得不被关心、不受重视。除了“语言”与“肢体语言”的讯息能满足人的“情感性需求”外,人也需要“工具性需求”——意即提出具体办法,或解决问题的方法。所以,女老师的先生若能仔细倾听、安慰,又能



为她分析利弊、或建议如何抉择,则两人的沟通会更良好。夫妻沟通是使两个人相连,它不只是指对话、讨论或文字表达,更是行为,宽泛地说,它包括夫妻之间进行交流的一切行为。如果丈夫一边吹口哨一边洗碗,这意味着向妻子暗示自己很快乐,并不讨厌洗刷的活儿。

我们到老外家做客,常看到丈夫当着客人的面给妻子一个甜蜜的吻,或用手轻轻地抚摸一下妻子的肩头,这不仅是夫妻之间的沟通,也是丈夫以特有的方式对妻子招待客人的感谢,同时也是炫耀自己有一个夫妻恩爱的幸福家庭。做妻子的则回头对丈夫报以微笑,这也意味着表示自己很高兴给别人带来快乐,即便是忙点儿累点儿也没关系,虽然这一沟通只在瞬间完成,但却寓意深长。到身边的朋友家做客,却少见到这类沟通,常常是丈夫直呼妻名,命令其端茶倒水,而且没有谢意,像使唤茶馆里的女招待一般。这里反映出中外在夫妻关系认识方面的一点差异:国人认为不论妻子为丈夫做什么,或者反之,都是应当应分的,是做妻子或丈夫的义务,向对方提出要求是一种权利。而在西方人看来,即便是夫妻之间,也没有要求他人的权利和义务,他人本不应当帮你做事,现在做了,那么理所当然要发自内心的感谢。

让我们来听听张女士讲述的她自己的故事,或许能为我们带来一点儿启示:

在一个雷雨交加的夜晚,我们一群朋友在高速公路上开着车,那天是由我先生驾驶,我在后座与旁边的友人谈话。但谈话过程中有些不愉快,意见有些不合,当时我非常希望先生能回过头来说几句话,表示对我的支持。然而从头到尾,他都没有这么做,只顾着开车。回到家后,我心中很不是滋味。我发现自己最在意的,不是别人意见和我不同,而是先生居然没有在当时表示支持我,越想越难过,在孩子都上床睡了之后,我决定和他沟通这件事。

我拉着先生的手,对他说:“老公,我需要你的帮助,因为我心



里过不了关。”我们在餐桌旁坐下，我继续说：“我绝对不是要求你为我的感觉负责，而是希望你能了解我的感觉，你的了解对我而言是很重要的。”在此，我以寻求帮助的低姿态接近他，而不是指出他的错误、以高姿态来定罪他，两者所带来的结果大大不同。

那晚，在我述说了我的“委屈”之后，先生表示他根本没有听到我和其他人的对话，但他能了解我的感觉，我们互相拥抱，心中的难过早已烟消云散。

夫妻之间的相处一定有负面情绪的存在，正确的做法不是压抑或逃避，而是用正面方式来处理负面情绪，在过程中不指责、不定罪、不论断、不贬损，并请求对方帮助你化解情绪。夫妻之间的沟通也是一种人的沟通，从本质上说，同与外人的沟通没有什么两样——这表现于对来自他人的善意、关怀和帮助要懂得感激，而且这感激要及时，要通过各种方式表达出来，并让对方读懂你的这份心情。

智慧的话：

如果我们将夫妻感情比作一株成长的小树，那么夫妻间经常沟通和交流便是养料。



第二节

聪明人给爱人保留一片天空,笨人不懂得保持距离

- 聪明人懂得为对方保持独立的空间。
- 笨人距离越近心却越远。

笨人说,夫妻之间要什么距离呀,有距离还算夫妻吗?其实夫妻之间一定要保持适当距离,不仅如此,双方还要善于调节这种距离,两个人不能捆得太紧、太死,要为爱情留出自由呼吸空间。

有这样一个故事:有两只豪猪,因为天气太冷,想以身体靠近取暖,但一方的刺扎到另一方的身体时,大家都感到疼痛难耐,只好分开,可是天气越来越冷,为了取暖两只豪猪不止一次地尝试靠近又分开,如此反复多次,终于找出不会刺到对方,又能取暖的恰当距离。用这两只豪猪的故事来比喻家庭中夫妻之间的距离再恰当不过了,太接近了容易伤害对方,太远了,又感受不到对方的关怀,最好是有点儿距离又不太远。

设想,两个年轻人相识相知相爱了,在热恋中,他们竭力的向对方展示自己的美好的一面,男孩子表现得宽容大度,女孩子表现得温柔体贴,虽是热恋,还是有距离的,因为他们还没有生活在一起,约会过后,还是要回到各自的家中。当夜幕来临,他们静坐窗前,望着明月,心中想着白天与恋人相见时的种种,恋爱就像是糖果,品尝着的双方都是甜蜜充满心头,此时,他们共同拥有的是风花雪月,浪漫情怀,虽然



不能时时在一起,但充分体验到了距离产生美的感觉。结婚的礼炮把一对恋人的距离拉近,他们从此要每天生活在一起,他们面对的不仅仅是风花雪月和浪漫情怀了,更多的是生活的琐事,柴米油盐酱醋茶。同时,他们不再具备向对方展示自己美好一面的激情和热情了,个人的性格特点有了极大的显现,此时,距离没有了,美,也同时消失。由此,也就使大多数的人产生了一种:“婚姻是爱情的坟墓”结论。

丁女士今年31岁,在一家杂志社做编辑。曾经给我讲述的她的婚姻故事:

由于婚后无房,我和丈夫不得不在郊区租房,算是做过一段时间的周末夫妻,那种工作一周后憧憬着见到彼此的感觉真好,但那时似乎总感觉少了些家庭的味道。自从买房以后,我们便开始了梦寐以求的朝夕相处的“家庭”生活,但是天天在一起,再加上没有了婚姻最初的新鲜感,鸡毛蒜皮的小事也随之接踵而至,久违的争执开始逐渐升温。相互“敌视”了一段时间后,我们都不约而同地怀念过去那种有所期待的日子,于是慢慢开始醒悟,恰到好处的“一米线距离”也许会增加些许给对方的魅力指数,家庭生活也才能有滋有味,而这种距离并不一定是物理意义上的。

许多人都有过这样的体验——距离产生美。人若长期接触同一事物、同一工作,就会产生疲劳感,即使是一首很动听的乐曲、一幅很美的画,如果让你每天反复听、反复看,原先的美感也会逐渐消失,取而代之以乏味的感觉。

夫妻既是一个共同生活的整体,又是两个独立的人,夫妻之间也应该留有适当的距离,因为即使有婚姻的保障,人还是要独自面对许多问题的。更何况每个人都拥有自己的朋友和生活圈子,当然还包括隐私,夫妻也不例外。我们不妨从家庭无形的羁绊中把自己放松一回,



然后再心甘情愿地回到围城中，在适当的距离内彼此保留一份秘密，珍存一份信任，在自由与“禁锢”中寻找一个支点。

一女作家，容貌与才气俱佳，却一直待字闺中，并非是由于没有人追求，因为她每天都能收到玫瑰花。后来她动了心，找了一个志同道合的恋人，5年的爱情长跑，两个人也仍是各住各家，各自供楼供车，不思索不码字时就开着奥迪跋涉二三十里穿城而过，只为互相见一面。

后来两人总算动了“凡心”，甘愿从饮食男女过渡到柴米夫妻，两个人却并不搬至一起，又合资买下地段折中的一处楼盘。从此，车程减了一半，而且还多出了需要负担的房款。但两人宁肯辛苦，也断不肯卖掉。理由是如若终日厮守，没有写作必须的反省与思索，势必文思枯竭。婚后两年，她出版了三本小说，深受圈内好评。而她的先生，也已经是20世纪70年代后新生代作家里的领军人物。

被一家杂志社访谈时，她谈到精神单身的好处：有时间也有空间。如果恋爱时，两个人像泡泡糖一样整天黏在一起，是情有可原。那么婚后，如果没有像跳跳糖一样懂得分开的好处，就只剩下罪不可恕的撞击与疼痛。一个人且歌且舞的时光，似一枚珍珠辗转于蚌的体内，一日日圆润，等待有一天，丰采于世间，也未尝不是一件幸事。

这个例子或许有些极端。我们并不都主张像这位女士和她的先生那样双方分居，但是保持适当的距离最是十分重要的。我们听得心悦诚服的前提，是两个人仍旧鹣鲽情深，彼此忠诚并信赖。爱他，就给他精神上的自由，不束缚不捆绑，不怀疑不猜忌。爱她，就让她在理想与现实中找到心理上的平衡与自我重塑。反过来，受益的仍是婚姻双方。



怎么样才能保持距离呢？聪明的做法，就是两个人之间应该有一个共同认定的一个私人领域，就是说互相不干涉的领域，这个不干涉的领域呢，一个就是两个人的精神生活，就是每个人可以有自己的独处，我自己想待一会儿你别干扰我，我想想一些事情，你别干扰我。而并不是一说他要独处了，你就觉得他有问题，好像他跟你不好了，不是这回事，这是他精神中的需要，要有独处的权利。另外一方面就是交往方面的，社会交往方面，两人之间可能有些共同朋友，但是也可能个人交自己的朋友，也许一方的有些朋友你不太喜欢，但是另一方也不要干预，因为毕竟两个人还是不一样的，对朋友的选择上也是会有差别的，那么交朋友里面我想也应该包括交异性朋友，只要我交异性朋友在规则范围内你就不要干预，一方很喜欢另外一个朋友，另一方也不要干预，夫妻之间应该有这样一种自由。

日本学者撰写的《缘分科学》一书中说道：“两人关系犹如河中的两根柱子，间隔越近，在两根柱子之间张网捕鱼就越容易，但收获却少；反之，柱子拉开一定距离，在期间张网捕鱼虽然不易，但收获却能很大。”爱情就像握在手中的沙粒，你越在乎，抓得越紧，流失得越快。只有把它轻轻地捧在手中，才能细细品尝其中的滋味。相爱的人，不一定时时相守，却要心心相惜，不一定要甜言蜜语，却要真心信任。保持一定距离，给彼此足够的私人空间，去享受人生除爱情以外的乐趣，才是保持感情温度的特效药。

智慧的话：

夫妻间关系的把握就像放风筝，线的收放要有度，把握好那度就能让风筝飞得更高。



第三节

聪明人给予对方全部的信任,笨人不懂得信任

- 聪明人听到关于爱人的流言飞语淡然一笑。
- 笨人对爱人总是疑神疑鬼。

爱情是双方的事情,如果你的爱人很优秀,就会有谣言来袭击你。这是必然的结果,原因很简单,一切皆因优秀和人性的弱点。

聪明人知道,如果你爱一个人,你就应该在谣言四起的时候无条件地信任你所爱的人。因为谣言最大的敌人就是时间。正如席慕蓉说的,“很多事情唯一的解决办法是只有等时间来证明,很多很多事情只有在回头看的时候才能够得到澄清。所以,在事情发生的当时,要生气或者要争辩似乎都没有什么用处,我们唯一能做的事情应该就只是安静地等待,等待时光和岁月把所有的证据拿出来”。

正如诗句中所说:“不识庐山真面目,只缘身在此山中。”事情的发展总有波折,身处波折之中的我们只能耐心地等待和无条件的信任。在这个时候,波折中任何信息的真伪只有时间知道,只有未来的我们知道,相信波折中的任何信息对身处波折中的我们来说都是伤害,这种伤害在波折过后是很难弥补的,如果就此采取措施会使未来的我们在结果明了后懊悔!因此,在波折中,在我们不清楚的时候,我们能做的就是不为和等待,以及最重要的信任。



一天上午,35岁的王先生正在家看电视,太太“收拾”一阵子后,告诉王先生自己去单位办点儿事。过了30分钟,电话铃响了起来,王先生抓起电话,一位男士的声音传了出来,问江小姐(江小姐即是王先生的太太)出门了吗?王先生说出门了。开始王先生没有多想,这时恰巧电视剧情里出现了一个类似的画面,王先生开始胡思乱想起来。很快就没有心思看电视了,满脑子都是太太与其他男人约会画面。王先生急忙给太太打手机,太太没有接听。从此王先生的心事加重了,开始“关心”太太了。

以前王先生从来不爱陪太太上街,现在不用妻子邀请,主动提出陪同。太太下班回家后,就会把外套脱下来,王先生就偷偷地检查衣服,闻衣服上有没有香烟与酒味。

他还多次跑到电信收费部门,向工作人员提出查看太太的手机通话清单,由于没有正当理由,被工作人员拒绝了。

由于休息不好,王先生脑子里胡思乱想的东西多,情绪也不稳定,在太太面前没有了以前灿烂的笑容,而且动不动就发火,经常与太太争吵,质问太太的去向,气得他太太几次跑回娘家。

夫妻之间要互爱、互信。不信任对方也就谈不上真正的爱。像王先生这样的做法,对自己的婚姻、爱情所带来的结果,只能是造成巨大的伤害。这样是很不应该的。有些人不能正确对待爱人的异性朋友,并不是不理解社交的意义,而主要是不相信自己的爱人。一看见自己的妻子和别的男人在一起,或者自己的丈夫接待别的女人,就心起疑团,醋性大发,怀疑爱人有“外心”,猜测别人来“挖墙脚”,破坏自己家庭。因此限制爱人交友的自由,不准爱人结交异性朋友。这种人心胸狭窄,气量很小,虽然不一定认为爱人和异性朋友已有什么不正当的行为,但总是疑神疑鬼、不放心爱人。这样必然伤害爱人的自尊心,伤害彼此的感情,从而导致家庭不和、夫妻反目。有些人喜欢搬弄是非,看见不是



夫妻关系的男女在一起,就前后嘀咕,造谣生事,弄得飞短流长。对爱人不信任的人最容易接受这种流言飞语的影响,加深对爱人的怀疑,影响夫妻关系。

叶先生家这两天格外凄凉,就因为他的猜疑和冲动,让自己美满的家庭四分五裂。

原来,叶先生的妻子李女士下岗后,一直想方设法找工作,可由于年龄和学历限制一直没有找到合适的。

有一天,李女士兴冲冲地告诉丈夫:“今天同学聚会,一个开公司的老同学知道我在找工作,让我去他那里上班,每月工资1000元。”叶先生有点儿不高兴:“你什么都不会,他为什么请你?不是对你有什么别的想法吧?”李女士以为丈夫开玩笑,也没有做太多解释。

上班以后,由于公司业务繁忙,李女士经常起早贪黑加班工作。发工资的那一天,她拿着1000元钱给丈夫看,叶先生却说:“你只工作了3个星期,你的同学就把整月工资发给你了,你是不是做了什么额外工作啊?”听了丈夫的话,李女士很不高兴。

元旦节的时候,李女士在公司加班后,同事提议一起出去玩玩庆祝新年的第一天。李女士玩到半夜才回家,迎接她的是丈夫的冷嘲热讽:“过节不回家,原来是和你的老同学出去约会了。”

丈夫三番五次猜疑自己和老同学之间的关系,李女士觉得自尊心受到很大伤害,与丈夫争吵起来。被猜疑和嫉妒冲昏头脑的叶先生一口咬定妻子给自己戴了“绿帽子”,一拳打向妻子的脸。

经过李女士同事证实,叶先生知道自己误会了妻子。然而,李女士坚持要求离婚,叶先生后悔地说:“怀疑妻子是我不对,动手打她也不对,现在想挽回都没有机会。”



像叶先生这样,不信任自己的妻子,结果使得自己的婚姻、家庭搞成这个样子,是多么的可惜啊!夫妻间要相互信任。一旦用怀疑的心态及眼光去揣度和审视对方,疑心就会像决堤的洪水,使夫妻间感情的伤口越裂越深。

相信爱情,相信你爱的人,如果真是谎言,不用您怀疑,也会不攻自破的。把心胸放坦荡一点儿,拿出点儿汉子样儿来,好吗?就像孙楠唱的:不必烦恼,是你的想跑也跑不了;不必徒劳,不是你的想得也得不到……把你的全部的爱用在你的爱人身上,是你理所应当的事情,信任是爱情的基础。两颗赤裸的心贴在一起,不应该有任何的隔阂。试想,你非要在两颗心中间加上一个问号,隔开的是什么呢?问号越多,两颗心是不是会隔的越远,到最后彼此陌生了呢?

智慧的话:

经得起考验的感情,才是真正爱情;经得起怀疑的心态,才能真正信任。



第四节

聪明人懂得让爱情保鲜，笨人的爱情枯燥乏味

- 聪明人让爱情新鲜永不褪色。
- 笨人让爱情在岁月中失去鲜艳。

有这样一句社会上很流行的话：“握着老婆的手就像左手握右手，握着情人的手，月亮跟着走。”笨人们或许认为，一日夫妻百日恩，或许只有那“一日”里是真正的爱情，其余的便是恩情了。这是一种悲哀，还仅仅只是一种生活？笨人是到了要改变观念的时候了，现在的爱人对情感的需求已超越了物质需求，只有让生活中不断地有浪漫和温馨，那么爱情永远是保鲜的！每一个人都希望我们的感情可以像歌中唱的那样：“我们的爱最新鲜，保持原味。”而聪明人在给自己的爱情保鲜的时候，确是各有各的招数：

周女士今年有35岁，是某部门的公务员。用她自己的话说：“我们的婚姻靠投诉经营！”

周女士说，我跟丈夫结婚已经六年了，快要接近所谓的七年之痒。我和丈夫的婚姻依然很热络，我想这是我们一直互相投诉的结果。

刚开始婚姻生活，丈夫的各种奇怪生活习惯就被无限扩大，突现在我面前。甚至有天开始我觉得他只要一起床，我的噩梦就开始



上演。他一爬起来就要大咳好几声，漱口声音又是一阵轰雷，喝茶、吃面很大声……总之有那么多的“看不惯”。跟他也不止说过一次，他每每表示会改，却老也不见行动。我们的上下班时间不是很合拍，我回家时他已睡着，他起床时我还在梦中。

后来我从杂志上学了个办法，把他的缺点，一个个写在小纸条上，临睡前压在床边。我很高兴第一天的纸条就见效了。后来他也给我写起了纸条，什么老是晚回家不太好，什么一直不做饭家里好寂寞，等等。我们彼此的投诉从此一发不可收拾。就这样，我们两人的感情也越来越好，家庭也越来越和睦了。

恋爱的季节是浪漫温馨的、充满了柔情蜜意的，同时也是痛苦的、伤心的、猜疑的、误解的，甚至还会遇到阻力和困难。童话里往往是这样写的：当公主和王子结婚后，他们从此过着幸福快乐的生活。可是，为什么在现实生活中，却有着截然相反的论点呢？“婚姻是爱情的坟墓”，“婚姻是爱情的终结者”。而且，也确有许多婚姻中的男女以过来人的身份诉说着他们对婚姻的失望和无奈，让许多原本抱着美丽憧憬的城外男女站在婚姻大门前踌躇不决。

每个人都有寿命，每片花朵也有它存活的期限。爱情究竟可以存活多久？这个问题，在一个电视剧是这样说的：爱情的真正寿命只有十八个月！原来爱情真的就像流星一样的短暂，真的没有天长地久的爱情吗？在笨人的心中，或许就是这样的。他们认为在每个人的心里都会对新鲜的事物感兴趣，对没有得到的东西有吸引力。而真正一旦熟悉了，就像熟悉自己身体的某个部位一样，那么可能就真的不会再有最初那般新鲜的感觉了。

要想让爱情在婚姻里保鲜，生活情趣是必不可少的重要因素。而笨人却总是忽略了这一点，他们以为给了女人丰富的物质生活就是给了她们幸福，然而，再多的信用卡，也不能带给女人丝毫的温馨感受。



一个有生活情趣的男人要比一个有钱的男人,更能让女人体会到什么是美满的生活?什么是生活的乐趣?什么是温馨?什么是浪漫?

孙女士和她丈夫结婚已经十多年了。然而,他们的感情却一直像初恋一样美好。很多人都羡慕孙女士遇到这么好的一个老公,始终对她不离不弃。但是孙女士说,自己懂得如何给爱情保鲜才是最为重要的。

孙女士说,她和丈夫互相之间会想出很多的办法来让自己的婚姻充满了情趣。比如,他们每天要做的就是帮对方做一件哪怕是很细小的事:例如丈夫刮胡子前,妻子去把镜子上的水蒸气擦掉;一方起床之前几分钟,另一方先起来做早饭、热牛奶;给对方挤牙膏,而不是各挤各的。他们一定要共用某种东西:例如,打开一瓶啤酒,两人共享,而不是各开一瓶。他们无论什么情况,回家一进门就互相拥抱,使家庭充满爱的气氛。晚上,不管是丈夫风尘仆仆地到家,还是妻子已经做好了一桌丰盛的晚餐,都要向对方说“辛苦了”。这句话会让对方疲劳顿消,重新精力百倍。他们至少每周要安排一次不少于两小时的交谈,相互沟通。如果没有整段时间,也可以化整为零,每天有空的时候就坐下来谈谈。他们还经常一起出去吃早饭或晚饭,重要的不是吃饭,而是有机会在一起消磨时光。双双一起去看电影或看戏,一起步行到某处,边走边交谈,或做两人都喜欢做的其他事。他们经常做一次“交易”:整个星期天下午,丈夫总是看足球。此时,妻子不妨恩准,但条件是丈夫必须帮她做一会儿美容按摩。

孙女士可以说是为了保鲜自己的爱情费心不少,但是,我们却可以在这么多的花样当中所看出一样东西:那就是用心去对待自己的爱情。只要你用心去对待,那么你的爱情就永远会是新鲜的。



恋爱中的情侣甜言蜜语；结婚后的伴侣少言寡语；婚后多年的夫妻沉默不语；走向婚姻边缘的夫妻不言不语。这正是很多婚姻生活的真实写照。恋爱时由于彼此间的相互吸引，所以都更加看中对方的优点，忽视了缺点，结婚后一旦发现了对方的缺点便容忍不得。恋爱当中那些山盟海誓、卿卿我我，往往在结婚后就被忽略。之前的那种浪漫已经一去不复返了，琐碎的家务让两个人相互推卸和埋怨，无疑家庭劳动是夫妇之间争吵的一大话题，家务名词取代了婚前的盟誓言辞。由于双方的不理解，也使得彼此不愿多沟通，话题越来越少，最后缺少了共同的语言，如果说夫妻间没有争吵也是不可能的，但争吵归争吵，冷战却是不可行的。争吵至少还说明有话可说，而冷战则会给双方的心灵涂上一种冰霜，如果冷战的时间越来越长，最终婚姻还是会走到尽头的。

总之，聪明人让爱情保持新鲜的一个最重要的办法，其实还是用一颗认真的心去对待自己的爱情，用充满爱的眼神去看你的爱人。所以要想让爱情常保新鲜，最重要的就是要让自己新鲜。一朵鲜艳的花儿总会经历冷暖四季。如果我们不能适当的给自己储存一些养分，纵是再美丽的花朵，也耐不过那严寒冬季。爱情保鲜说难不难，说简单也不简单。最关键的是心与心的沟通，相互理解相互体贴，真心呵护才能永远不变。

智慧的话：

如果爱情保鲜了，那么每天都会是新婚。



每个人生来都有他思考的方式和理由，中国有13亿人就有可能会出现13亿个答案。然而，不钻烦恼的牛角尖，不进沮丧的死胡同；对人宽容，对己宽容，让心胸更宽广，让周围的人更快乐，这是聪明人的处事方法。

心灵的平静、工作的成效，都取决于我们如何活于当下。这样看来，快乐与满足的秘诀，就在于全心全意过好现在的每一分、每一秒。生活并不完美，并且充满了挫折，所以我们预设过高的目标，就会坠入生活的矛盾、挣扎中，因为快乐就是快乐，如果你加上附带条件，快乐就会消失。别人无法将快乐的想法灌于你心，要快乐就得靠自己。

愉悦的心情能让人感到幸福与满足，享受高品质的生命体验。

聪明人学会调整自我状态，增强适应能力，在生活中遇到矛盾时不退缩、不沮丧，正确对待发生的内在和外在外冲突，做到胸怀坦荡，乐观开朗，心情安宁，温和乐观，不钻“牛角尖”。身处逆境时能进行自然安慰、自我解脱，必要时求助他人，始终保持良好的心理状态。

第一节

聪明人淡然看待得失，笨人为名利所累

- 聪明人对得失最豁达。
- 笨人才放不下。

钟先生和李先生结伴出门旅游，在即将返回的时候他们发现钱包不见了。张先生把自己去过的地方寻了个遍，询问了許多人，还到派出所报了案，结果一无所获。而李先生在发现丢了钱包之后，不是一味地懊悔，而是积极想办法，考虑如何才能挣到回家的路费。他走进一家饭店，向老板讲明了自己的情况后，用给饭店洗菜的办法为自己和同行的朋友挣得了回家的路费，他还从此和这家饭店的老板交上了朋友，定期有信函往来。直到现在，一提起这件事李先生也总是说：“旅游的时间那么短，有趣的事那么多，为了丢失钱包而一直烦恼下去很不值得。”李先生的文化水平并不高，但他的话却很有哲理。人生有许多事情要做，为什么要为一时的失去而一直伤心呢？

“人有悲欢离合，月有阴晴圆缺”。月亮圆缺转换，明暗轮回，这是自然规律，不可更移。聪明人知道，每个人都会面临无数次的选择，这些选择可能会使我们的生活充满无尽的烦恼和难题，使我们不断地失去一些我们不想失去的东西，但同样是这些选择却又让我们在不断地



获得,我们失去的,也许永远无法补偿,但是我们得到的却是别人无法体会到的、独特的人生。佛经上说:“舍得,舍得,有舍才有得。”古人也讲“鱼和熊掌不可兼得”,所以得到与失去、追求与放弃,是现实生活中再平常不过的事情了,我们应该以一种平常、豁达的心态去看待。

如果所得已经够多,即便是再增加,也不觉得欣喜,稍有所失,便惶惶恐恐;如果所失已经太多,就是再失,也不感到痛惜,稍有所获,便十分快乐。如此说来,得意何尝不是失意之由,失意又何尝不是得意之始呢?原来得与失在我们心中只有一线之隔,得并不意味着一定就是得意,失也并不意味着一定就是失意。颜回居陋巷,一簞食,一瓢饮,也能得意在其中;秦王统一六国,兼并天下,也能失意于其间。

“红豆生南国,春来发几枝。愿君多采撷,此物最相思。”王维的诗使得红豆成为中国特有的爱情象征。河南的江先生是一个卖红豆的商人,红豆特有的爱情象征及文化底蕴,让江先生大赚了一笔。然而最为人们所称道的,还是他巧妙地把一批有瑕疵的红豆销了出去的经历。

一位曾经卖过红豆的商人告诉江先生,他现在转行做房地产了,可以把自己以前没卖完的红豆便宜卖给他。江先生大喜,以1角钱一颗的价钱,总共买了2000多颗红豆。不料,江先生兴冲冲地回到郑州,将红豆一一清洗的时候才发现,他被那个可恶的房地产商骗了!他的红豆,几乎每颗都有瑕疵。有的带着明显的疤痕;有的表皮皱巴巴的;还有的颜色红得不正,有点儿发紫……江先生大呼上当,望着这堆没用的红豆,差点儿掉下泪来!

第二天一大早,江先生的手机就骤然响起,是郑州博大的一位小伙子打来的,他要从江先生手里买10颗红豆送给女友。他和女友因为一件小事冷战至今,他想向女友求和,希望能用红豆使女友明白,他有多么爱她。江先生沮丧地对小伙子说:“没有漂亮的红豆



了,都是些‘歪瓜裂枣’。”小伙子有点儿着急地说:“只要是红豆,哪怕是‘歪瓜裂枣’我也要。我已经对女友承诺了,怎么能反悔呢?”小伙子的话,让江先生灵机一动:是啊!只要是红豆,“歪瓜裂枣”也可以拿出来卖钱!经过思索,江先生把有疤痕的红豆找出来,专门放在一个瓶子里,到文印店打出一行四号宋体字:爱你的心受伤了。结果,江先生把这些“受伤的心”卖给小伙子后,小伙子左看右看,乐得合不拢嘴。

受这件事的启发,江先生把颜色偏紫红的陈旧红豆制作成“红得发紫,爱到心痛”;把皱巴巴的红豆制作成“等你等到红颜老”;把一半黑一半白的红豆制作成“天亮了,我还是不是你的女人”。就这样,江先生搭灵感的顺风船,居然把这批“有毛病”的红豆一一推销了出去!

真是凡事都是失之东隅,必然收之桑榆,只是你可能一味地盯着失,而对得并未意识到罢了!“人遗弓,人得之”,应该是对得失最豁达的看法了。聪明人知道,就我们个人而言,固然有得有失,就全人类而言,不是都一样吗?这仿佛云来云往,雨来雨往,这世上总有晴朗与阴雨的地方;又正如生生死死,死死生生,这世间的一切总是继往开来,生息不断的。所以得与失,到头来根本就一无所得,也一无所失啊!

智慧的话:

像聪明人一样看淡得失吧。这样你更能活得幸福些。



第二节

聪明人把忧伤抛在脑后，笨人牢记所有的过去

- 聪明人把握好现在。
- 笨人纠缠于过去。

聪明人知道，一个人的过去是不能选择的，尤其是自己过去做过的事情，怎能再回到从前呢？回到从前的愿望是可以理解的，人人都会有这样的想法，但现实却是残酷的，不会给人一个满意的答案。过去的事情和人的经历与素质都有很大的关系，作为当时的自己，或许是最好的选择，后来看，却是很不尽人意，也只能接受这样的现实。就要尊重自己的过去，从中找出自己的不足，让其成为自己成长的阶梯，让自己能够从中逐渐成长起来。

黄女士从小就患了脑性麻痹症，四肢和身体都失去平衡感，手足会时常乱动，口中念叨着模糊不清的词语，模样十分怪异。在常人看来，像她这样的人已经失去了语言表达能力与正常生活条件，更别谈什么前途与幸福了。但她硬是靠她顽强的意志，考上了美国著名的加州大学，并获得了艺术博士学位。她靠手中的画笔抒发着自己的情感。

在一次演讲会上，一个中学生竟然这样提问：“黄博士，你从小就长成这个样子，请问你怎么看你自己？”在场的人都责怪这个学



生不敬,但黄女士却十分坦然地在黑板上写下了这么几行字:“一、我可爱;二、我的腿很长很美;三、爸爸妈妈很爱我;四、我会画画,我会定稿;五、我有一只可爱的猫;六……”最后,她以一句话作结论:“我只看我所有的,不看我所没有的!”

这是一种多么乐观的人生态度啊!要想获得幸福,就必须接受和肯定自己,“接受”自己才能勇敢面对现实,肯定自己才能尽力发挥自己的优势。

在这个世上,每个人都有不同的缺陷,并非只有你是最不幸的。知道了这一点,就无须再抱怨命运的乖蹇和不济,多看看自己拥有的,多找找自己适合的,你就会发现真正的幸福其实就这么简单。

我们每个人都要这样,才会有一个舒心的环境,愉快的心情。不仅是人生如此,事业如此,就是生活也是这样的。实际上,纠缠于过去,也就失去了对现在的把握,更不会有对将来的憧憬。生活中一些极美极珍贵的东西,常常与我们失之交臂,而这些逝去的美好会变成一把锋利的刀子,一刀一刀地在我们心上剜出血来!所以有人说:但凡世间的好事物其中都暗藏了一些遗憾,生活中有一种痛苦叫错过,这是最深刻的痛苦。有缘无分固然使人惆怅不已,却也使人在回首时看到的是满地繁花,而不是荒原寂寂!岁月会把拥有变为失去,也会把失去变为拥有。你当年所拥有的,可能今天正在失去,当年未得到,可能远不如今天你正拥有的。有时候错过正是今后拥有的起点,而有时拥有恰恰是今后失去的理由。

美国的哈佛大学要在中国招一名学生,这名学生的所有费用由美国政府全额提供。初试结束了,有30名学生成为候选人。

考试结束后的第10天,是面试的日子。30名学生及其家长云



集锦江饭店等待面试。当主考官劳伦斯·金出现在饭店的大厅时，一下子被大家围了起来，他们用流利的英语向他问候，有的甚至还迫不及待地向他做自我介绍。这时，只有一名学生，由于起身晚了一步，没来得及围上去，等他想接近主考官时，主考官的周围已经是水泄不通了，根本没有插空而入的可能。

于是他错过了接近主考官的大好机会，他觉得自己也许已经错过了机会，于是有些懊丧起来。正在这时，他看见一个异国女人有些落寞地站在大厅一角，目光茫然地望着窗外，他想：身在异国的她是不是遇到了什么麻烦，不知自己能不能帮上忙，于是他走过去，彬彬有礼地和她打招呼，然后向她做了自我介绍，最后他问到：“夫人，您有什么需要我帮助的吗？”接下来两个人聊得非常投机。

后来这名学生被劳伦斯·金选中了，在30名候选人中，他的成绩并不是最好的，而且面试之前他错过了跟主考官套近乎、加深自己在主考官心目中印象的最佳机会，但是他却无心插柳柳成荫。原来，那位异国女子正是劳伦斯·金的夫人，这件事曾经引起很多人的震动：原来错过了美丽，收获的并不一定是遗憾，有时甚至可能是圆满。

留一份从容给自己，这样就可以对不顺心的事，处之泰然，对名利得失，顺其自然。要知道世上所有的机遇并不都是为你而设的，人生总是有得有失，有成有败，生命之舟本来就是在得失之间浮沉！美丽的机会人人珍惜，然而却并非我们都能抓住，错过的美丽不一定就值得遗憾。把忧伤抛在脑后，忘记过去，把握现在，迎接未来。这才是聪明人的生活态度。

智慧的话：

着眼于现在，才能很好地享受生活，也才能创造属于自己的未来。



第三节

聪明人改善自己的弱点,笨人埋怨自己的短处

- 聪明人在逆境中微笑。
- 笨人在逆境中哭泣。

一家商场新购进一批高档杯子,样式新颖,色调匀称,商场经理相信它们一定能成为一批抢手货。然而,奇怪的是,一周过去了,一个月过去了,顾客购买的却很少。看到这么漂亮的杯子,许多顾客往往先是一阵惊喜,但当拿到手仔细看过之后,却又都摇摇头,放下杯子走开了。

商场经理百思不得其解,就去求教于一位心理学家。心理学家拿起杯子,细细看过之后说:“这批杯子,杯身设计新颖、做工精细,但它们的盖子却有一处缺陷,顾客们想买下杯子,却又总觉得买了吃亏。如果把盖子一去,它们又将成为一批完美的杯子。”于是她便叫经理马上派人把这批杯子上的盖子全部取走,但杯子仍放在柜台上原价出售。10天后,这批杯子果然被抢购一空。

聪明人在面对自身缺陷的时候,不是消极的去埋怨,只是积极地想办法去改善自身的弱点。世上没有十全十美的东西,所以我们在认识自我、看待别人的时候,不要总是消极的盯着自己的缺点自怨自艾,而是应该向这个商场经理一样,积极地想办法来解决,变缺点为优点,



使问题得到积极地解决。一个能够在逆境中微笑的人,要比一个一面临艰难困苦就崩溃的人伟大得多。我们不应该把自己降为感情的奴隶,无论你遭遇的事情是怎样糟糕或不顺利,你都应努力去挣脱你的消极情绪,把你自己从不幸中解脱出来。如果你背向黑暗,面对光明,阴影就会留在你的后面。

谢先生很富有,但是命运却跟他开了个残酷的玩笑:他有两个孩子,一个儿子,一个女儿,但他们却是残疾弱智。这是怎样一种触目惊心的惩罚:纵然他有万贯家财,可是却买不来孩子的健康。但他从不怨天尤人,而是极力去寻找生命的平衡。他用他的钱,在家乡修建了一座残疾人的公园,公园里所有的器械都是为残疾人专门设计的,就连游乐场上的摇椅,都有供残疾人不用离开轮椅而坐上坐下的自动装置。

他希望以自己能够做到的事情来改善更多残疾人不如意的生活,从而使自己不如意的生活达到新的平衡。

谢先生把它建在家乡大海的岸边、一出门就可以看到蔚蓝的大海、翩翩起舞的海鸥。谢的私人住宅捐献出来改建成了一座博物馆——这座博物馆就以他的名字命名,里面摆着各种名画。其中一间陈列室里,挂的全部都是谢先生的漫画。这是谢先生请来土耳其的漫画家,让他们怎么丑怎么画,越丑越好,而画成了这样满满一屋子的漫画。有时候,他到这里来看一屋子包围着他的、画着他那一幅幅丑态的漫画,他竟很开心,他在这里找到了在外面被人或鲜花或镜头所簇拥着、恭维着时所没有的平衡,他在这里找到了在两个残疾弱智孩子给予他的痛苦中所没有的欢乐。

谢先生是那样富有,可是他对自己却非常吝啬。他自始至终每天只抽一支雪茄,上午和下午各半支;每天只喝一小杯威士忌,是在一天工作完、太阳下山之后坐下来喝。但到了该花的钱时,他



却一掷千金,如修建伊斯坦布尔的那座残疾人公园。他在富有和贫穷、健全与残疾、得到与失去中寻找到了自己内心平衡的支点。

有了一点儿缺陷,并不见得整个世界都向你关闭了。重要的是要赶快走出失足的阴影,这就需要在失足之后尽快调整心态,克服自卑心理,逐步恢复自信,继而自强不息,这样才能不再让悔恨吞噬心灵。正如一位名人所说:“逆境中要记住自强不息,要把坎坷和困难变成前进的动力,千万不要让它成为背上的大石头。”要知道曾经的失足也没什么大不了的,我们的路还很长,一次失足并不是世界末日,而只不过是一个新的开端,是命运让我们做个新的更好的自己。

公司要裁员,名单公布下来,有办公室的马小姐和程小姐,公司规定她们在一个月之后离岗。那天,大伙儿看她俩都小心翼翼,更不敢和她们多说一句话。因为,她俩的眼圈都红红的。这事摊到谁身上都难以接受。

第二天上班,马小姐的情绪仍很激动,谁跟她说话,她都像灌了一肚子火药似的,逮着谁就向谁开火。裁员名单是老总定的,跟其他人没关系,甚至跟办公室主任都没关系。马小姐也知道这点,可心里憋气得很,又不敢找老总去发泄,只好找杯子、文件夹、抽屉撒气。“砰砰”、“咚咚”,大伙儿的心被她提上来又摔下去,空气都快凝固了。人之将走,其行也哀,谁忍心去责备她呢?

马小姐仍旧不能出气,又去找主任诉冤,找同事哭诉。“凭什么把我裁掉?我干得好好的……”眼珠一转,滚下泪来。旁边的人心里酸酸的,恨不得一时冲动让自己替下马小姐。办公室订盒饭、传送文件、收发信件,原来属于马小姐做的,现在她根本就不再过问。

马小姐原来很讨人喜欢,这时候,她人未走,大家却有点讨厌她了。



程小姐也很讨人喜欢。同事们早已习惯了这样对她：“小程，把这个打一下，快点儿！”“小程，快把这个传出去！”

程小姐总是连声答应，手指像她的舌头一样灵巧。

裁员名单公布后，程小姐哭了一晚上，第二天上班也无精打采，可打开电脑，拉开键盘，她就和以往一样地干开了。程小姐见大伙儿不好意思再吩咐她做什么，便特地跟大家打招呼，主动揽活。她说：是福跑不了，是祸躲不了，反正这样了，不如干好最后一个月，以后想干恐怕都没机会了。程小姐心里渐渐平静了，仍然勤劳地打字复印，随叫随到，坚守在她的岗位上。

一个月满，马小姐如期下岗，而程小姐却被从裁员名单中删除，留了下来。主任当众传达了老总的话：“程小姐的岗位，谁也无法替代，小程这样的员工，公司永远不会嫌多。”

马小姐和程小姐面对的是同样的境遇，却又不同的结果。这是为什么？一个重要的原因就在于他们面对逆境的不同态度。一个怨天尤人，破罐子破摔，另一个没有沉浸在自己的悲伤当中，仍然积极地面对生活。这就是造成他们不同遭遇的根本原因。怨天尤人的愤怒情绪，只会把事情搞得越来越糟，把解决问题的机会再次错过。你流连于小溪边的惬意，也就是满足了自己的平庸；你欣赏到了山峰突兀的险峻，也就有机会了解到自己的卓绝。勇于进取是一种魄力。勇于面对失败也是一种魄力；聪明的人懂得面对自身的缺陷，总结教训，愚蠢的人则牢牢守住自己的弱点永远不放。

智慧的话：

有了一点儿缺陷，并不见得整个世界都向你关闭。



第四节

聪明人不为小事烦恼，笨人钻入生活的牛角尖

- 聪明人不为小事烦恼。
- 笨人为小事抓狂。

一位朋友讲述了他一天的经历：

昨天出门上班，我刚刚走下楼，鞋带忽然断了，一个念头倏地蹿了出来：“大清早的，该不会发生什么事吧？”我边走边想，走到公共汽车旁，抬脚上车，却踩空了踏板，跌了一大跤，心里顿时非常懊恼，难道今日不吉利？

这个念头萦绕在脑海里，弄得我十分紧张。到了办公室，我坐在那里，有点儿遗憾，感觉到有件事要做，但想不起来了。直到临近中午，领导进来了，问我：“昨天下午交代的那个文件办了吗？”我这才想起来，只能支吾其词。领导急了，将我臭骂了一顿，骂得我泪水在眼眶里直转，心绪全被破坏了。

中午到食堂吃饭，一只苍蝇也来凑热闹欺负我，黑糊糊地浮在菜汤里。我食欲全无，恶狠狠地把一盆饭都倒掉。

下午，我饿着肚子出去办那份急件。一下车，摸摸口袋，手机不在了。什么时候丢了，我心口闷得不得了，感到有股东西直往外蹿，却怎么也呕不出来。

下班回到家，看到妻子正在打电话，语气特别温柔，我心里那



股东西终于蹿了上来。我冲上去,扇了妻子一巴掌,点燃了家庭战争的导火线,妻子和我闹得天翻地覆。后来我才知道,妻子是给她妈妈打电话,而不是给别的男人。

我余恨未消:“都是那该死的鞋带断了,让我晦气了一整天。”

其实,一条鞋带与一天的倒霉有什么关系呢?它们并不存在必然联系,把这一切倒霉事情穿成一串的,是失控的心情。我把鞋带断了跟倒霉画上等号,于是,上车摔跤、工作不顺、手机丢失、与妻子吵架,这一系列倒霉的事情,我就理所当然地归咎于鞋带。鞋带断了,只要将它看成一件平常小事,不放在心上,它也许就只是半张的力牌。然而,一旦把它重重放在心灵的平台,它或许就成为一张多米诺骨牌,被推倒了,就会导演出一系列倒霉事件。猜一猜,是谁动了这副倒霉的多米诺骨牌?是我们自己,而不是鞋带。

很多人常常会被芝麻小事缠绕得苦不堪言,所以经常有人无奈地说:“使我们不快乐的常常是一些芝麻小事。我们可以躲开一头大象,却躲不开一只苍蝇。”我们不但不懂得为已经拥有的一切感到满足与感激,还拼命钻牛角尖找差错,执意要修正它。当我们瞄准差错时,它就暗示了我们不满意、不满足。不管这个不满是跟我们自己有关,例如衣柜不整、车子刮伤、事情做得不够完美、或需要减轻体重,还是别人的“不完美”,例如他的长相、行为、或生活方式有瑕疵,只要我们把焦点放在不完美上,我们就脱离了仁慈与温和的目标。这个策略并非教你不要全力以赴,只是教你不要过度专注在生活的差错上。它是在告诉你,虽然还有更好的方式可以完成某件事,但是这并不妨碍你去享受并欣赏事情的现状。

孟女士是广东人,从北京的一所财经学校毕业后,进入一家外企设在北京的办事处工作。刚来公司时,她努力和公司里的每一个



员工搞好关系,但是,独在异乡的孟女士却常常觉得很孤独。大学四年里她和同宿舍的好姐妹几乎无话不谈,虽然女孩子之间也会有矛盾,但在毕业分别时,大家都怀着深深的眷恋痛哭不已。彼此也只记得对方的好处了。虽然前辈们都告诫过孟女士,有工作关系在,就不要太强求和同事亲密无间。但常常和同事们一起去吃饭的孟女士,还是忍不住说心里话。坦率地向同事们说起过对老板某些方面的不满及对公司某些规章制度的不理解。同事们当然也有附和。一段时间以来大家倒也相安无事。

不久,孟女士的勤奋努力及语言天赋就发挥了作用,她一连成功地谈成了好几笔大业务,在公司里名利双收,老板也开始拿她作为同事们的榜样。同样独在异乡为异客的老板喜欢和孟女士用家乡话聊天。同事们大都是北方人,听到老板和她之间的“鸟语”对话就互相偷偷做鬼脸。

一天老板把孟女士叫进办公室,态度不像平时那么友好。“有什么意见你可以直接跟我说,随便散布谣言不是我们公司员工的作风。”老板冷冷地说。他知道了孟女士说过的很多话,只是这些话已经变了味,也完全不是她的初衷。为此,孟女士和一个女同事大吵了一架,这样的举动让很多同事看了笑话,也让老板很不满意。痛苦的孟女士设想过很多种辞职的方式。她哭着给父母打电话,但父母并不赞成她辞职,“在任何单位都有人际交往方面的难题,仅仅因为这个就辞职,不值得”。

孟女士决心在哪里跌倒就在哪里爬起来。好在香港老板是个明事理的人,知道孟女士不过是一身的学生气,不成熟,况且又有业绩放在那里。他的支持给了她很大帮助,要不然,她不知道自己能不能挺过那段四面楚歌的日子。

今天的孟女士已经学会了怎样和同事们打交道。“走上社会后的



人际关系和学校里不同,仅有真诚是不够的。职场的风云变幻教会我不害人但会防人,这是工作压力之下的自我保护”。工作之余,孟女士在网上交了很多朋友,常常和网友一起出去玩。收入不低的她还捐助了几个失学儿童,利用假期她背上行装去看看那些孩子们。“要学会找到自己的空间,不要老想着从别人那里得到安慰或温暖,这样才能既和同事之间找到默契、友谊,又能保留自己的私人隐秘”。

这是外企白领孟女士的经验之谈。有人曾说过这样一段富有哲理的话:好日子是怎么出来的?是过出来的。知道什么叫“过”吗?“过”就是“错”的意思,一点儿一点儿地错,最后就错出一个好日子来了!“好日子”不是耍大牌,是妥协出来的。什么叫“妥协”?妥协不是简单的让步、放弃,而是在知己知彼的基础上达成一种共识。

杨小姐由于勤劳肯干被上司赏识被提拔当了公司里的小头头。在此之前,她活得踏踏实实、自然大方。可当她成了领导时,一下子却变得无所适从了。

当杨小姐向上司做汇报时,她总是显得犹犹豫豫、吞吞吐吐,老怕自己说错什么。而在下属面前,她又瞻前顾后,怕这怕那,生怕自己有什么言行不当而让下属看不起。以前她还常和同事开开玩笑,自从当了小领导后,她觉得这有失体统;以前下班后她还常和女伴们逛逛街、看看电影,可现在呢,下班后还老担心上班的事,以前的一切兴趣全部放弃了。

在现实生活中,有很多人都和杨小姐一样,活得过于沉重。他们整天考虑着自己应该怎样表现,怎样才能讨好这个又不得罪那个,算计来算计去,在这些小事上无休止地耗费自己的时间。生活每天都在继续,事实上,没有比现在更适于快乐的时间。只要铸造健康、良好的性格,始终用微笑面对坎坷和挫折,才能始终保持快乐、愉快的心情。做



一件事情,你可以高高兴兴、快快乐乐地去做,也可以很痛苦地去做,假如你能选择快乐,为什么要选择痛苦呢?

聪明人知道:快乐是一种选择,痛苦也是一种选择。快乐和幸福有别,幸福是“命运注定,境遇顺遂”,快乐则须我们主动去追求。快乐是一种感觉,它与出身无关,与金钱无关,与权势无关,与际遇无关。沙漠中找到绿洲是迷途的游人最大的快乐;得到一块面包是忍饥挨饿的乞丐最大的快乐;看一看自己所置身的世界——哪怕只是一眼,是盲人永远的快乐;听一听音乐——哪怕只是一段,是聋子永远的快乐;跳一跳舞——哪怕只是一支曲子,是瘫痪者永远的快乐。所以,聪明人不钻生活的牛角尖,不为小事所累,不为小事而烦恼,不为小事而抓狂,始终保持一份积极健康、乐观开朗向上的心态,这样的人,才是真正的聪明人。

智慧的话:

用微笑面对每一天才是智者的生活态度。



凡事多往好处想，是聪明人的生活态度。

凡事要往好处想，就会以镇定从容的心情享受生活，即以“舒缓之心度日”，这样就能充分享用生活所赋予的每一滴琼浆，“岁月本长，而忙者自促；天地本宽，而卑者自隘；风花雪月本闲，而劳攘者自冗”。

凡事要往好处想，就可以准确找到生活的角度，展示生命的风采、生命的过程中，有轰轰烈烈的伟大，有朴实无华的平凡，有义无反顾的执著，也有大起大落的悲壮。不是夏风，不必妩媚；不是冬雪，何必凝练？我们将守住自己情有独钟的那种生活姿态。

凡事要往好处想，就能乐观地对待挫折和压力，生活本来就是这样：有挫折，有艰辛，有苦恼，有困惑，我们必定遭受挫折，但美好的心态让我们平静让我们豁达让我们自信。

凡事要往好处想，就能淡化功利名禄。聚光灯下，拥趸相随红弄绿，那是潇洒明星，我笑而避之；黄金富贵，肥食轻裘，那是巨富大款，我敬而远之。

凡事要往好处想，就能宽容地待人。对他人的批评与指责，应执这样的态度，“言者无罪，闻者足戒；有则改之，无则加勉”；对他人的吹捧与奉承，横眉冷对马屁声，俯首甘为铜豆人。

凡事要往好处想，就能理智地对待自己，把握年轻的含义：一分幼稚，一分成熟，一分痴迷，一分自信，一分清纯，一分热情。

凡事要往好处想,就可能成为一个大度潇洒的人,一个善解人意的人,一个宽厚豁达的人,一个自信快乐的人,一个会爱护自己懂得尊重别人的人,一个重事业感情喜欢四季风景的人。

凡事都往好处想,似乎是阿Q的精神胜利法,实则不然,表达了一种达观的生活态度。

有一句话说得好,快乐的最好方法就是多看看比你还不幸的人。笨人是悲观的失败者,他们视困难为陷阱;聪明人是乐观的成功者,他们视困难为机遇。聪明人和笨人结果就有两种截然相反的人生。生活不是缺少美,而是缺少发现。凡事从好处想,就会看到希望,有了希望才能增添我们生活的勇气和力量。



第一节

聪明人不为打翻的牛奶哭泣，笨人只为错误懊恼

- 聪明人微笑面对挫折。
- 笨人一蹶不振。

牛奶被打翻了，流光了，怎么办？是看着被打翻的牛奶哭泣，还是去做点儿别的？聪明人不为打翻的牛奶哭泣。而笨人却为沉醉于牛奶被打翻的苦恼中懊恼不已。

曾经在报纸上看到这样一篇报道：某村一种田夫妇，为了能发家，租种了十垧地大豆。眼见油绿的豆苗破土而出，两口子对未来充满了美好的憧憬。

一天，两口子来到地上，正准备给豆苗喷洒农药，可是，一场暴雨冰雹袭击而来，豆苗们几乎全军覆没，只剩下了一根根光秃秃的身子，连“草盛豆苗稀”的情况都不如了。

夫妇顿时绝望了：那贷款什么时候能还清啊，真是没有路了，可是，想到家中年迈的父母，牙牙学语的孩子，他们还是有最后的勇气面对厄运。他们沮丧地回家了。

然而，走到家门前时，他们的茅草屋顶已经被无情的狂风给刮飞了。两个人彻底绝望了，他们抱头痛哭，说，这是老天在灭咱们啊。



两口子把孩子托付给了父母，双双把本来准备往田上喷洒却没有机会喷洒的农药喝了个精光。

两个人像豆苗一样在这个世界上永远地消失了。

听了这个真实的故事，我们似乎应该给予深深地同情。然而，我们更有理由怒其不争。自然灾害的淫威有时是无法抗拒的，所以，人相对于大自然而言是弱小的，有时不可能不被自然灾害所打击。可是，这不是你主观努力所能避免的。败就败了，大不了从头再来。庄稼不收可以明年再种，可是，一个人的生命却只有一次，没有了生命，奇迹也就不再会发生。如果，他们不去自尽，经过努力完全可能东山再起。老天爷不会饿死瞎家雀说的就是这个理儿。

严先生这几天心里非常难过，因为和他相恋了两年的女友突然提出要分手，而且态度非常坚决。原来在严先生出差的一段时间，女友生病住院，严先生没有能在身边陪伴，而另外一个男子就乘虚而入，俘获了女友的芳心。这让严先生一时间很难接受。想起和女友曾经有过的点点滴滴，看到周围的每一件东西都和女友有关系，严先生睹物思情，越想越难过，甚至都有了轻生的念头。

严先生的这种情绪越来越严重，最终影响到了自己的工作。在上班时间萎靡不振，打不起精神。由于工作老是出错，使得企业的一个谈判破裂。让企业蒙受了很大的损失。眼看严先生一天天的消沉，而且似乎再也不能让严先生恢复到原来的局面，终于老板再也看不下去，虽然心里也很同情严先生的遭遇，但是公司毕竟不能养着一个不能为公司带来效益的蛀虫。于是老板在一天把严先生叫到了办公室，给他下了逐客令。

像严先生这样，整天沉醉在过去的挫折当中，不能从失败的阴影



中走出来,最终给自己带来了更大的损失。这种行为,是典型的笨人的作为。

失败是一道菜,一道难以下咽的苦菜,但你要把它吃下去。当朋友离你而去,当苦苦追求的梦想屡受挫折,你便知道了人间的苦涩。你徘徊,你失落,甚至想死,但你还是不想放弃,很不甘心。同时,你也会意识到,失败不过是酸甜苦辣的生活中的一碟小菜。失败和挫折只是人生的熔炉。它可以把人烤死,也可以使人变得坚强、自信。

一个年轻人刚从军中退伍时,只有高中学历,无一技之长,只好到一家印刷厂,担任“送货员”。

一天,这年轻人要将一整车四五十捆的书,送到某大学的七楼办公室。当他先把两三捆的书扛到电梯口等候时,一位五十多岁的警卫走过来,说:“这电梯是给教授、老师搭乘的,其他人一律都不准搭乘,你必须走楼梯!”

年轻人向警卫解释:“我不是学生,我是要送一整车的书到七楼办公室,这是你们学校订的书啊!”可是警卫一脸无情地说:“不行就是不行,你不是教授,不是老师,不准搭电梯!”

两人在电梯口吵半天,但警卫依然不予放行,年轻人心想:这一车的书,要搬完,至少要来回走七层楼梯二十多趟,会累死人的!后来,年轻人无法忍受这“无理的刁难”,就心一横,把四五十捆书搬放在大厅角落,不顾一切地走人了。

后来,年轻人向印刷厂老板解释事情原委,获得谅解,但也向老板辞职,并且立刻到书局买整套高中教材和参考书,含泪发誓,我一定要奋发图强,考上大学,我绝不再让别人“瞧不起”。

这年轻人在高考前半年,天天闭门苦读十四个小时,因为他知道,他的时间不多了,他已无退路可走!每当他偷懒、懈怠时,脑中就想起“警卫不准他搭电梯”被羞辱、歧视的一幕,也就打起精神、



加倍努力用功。

后来,这年轻人终于考上某大学医学院。如今,二十多年过去了,他也变成一家开业诊所的中年医生,然而,他静心一想,当时,要不是“警卫无理刁难和歧视”,他怎能从屈辱中擦干眼泪、勇敢站起来?而那位被他痛恨的警卫,不也是他一生中的恩人吗?

聪明人知道,不要抱怨生活给予太多的磨难,不必抱怨生命中有太多的曲折。大海如果失去了巨浪的翻滚,就会失去雄浑,沙漠如果失去了飞沙的狂舞,就会失去壮观,我们如果仅去求得生活中两点一线的一帆风顺,生活也就失去了魅力。

记住,被打翻的牛奶已成事实,不可能被重新装回瓶中,我们唯一能做的,就是找出教训,然后忘掉这些不愉快。

智慧的话:

生命中的每个挫折、每个伤痛、每个打击,都有它的意义。



第二节

聪明人总是很自信,笨人总是怀疑自己

- 聪明人相信自己一定可以成功。
- 笨人总觉得自己不能胜任。

我们来听听俞先生所讲述的关于自信的故事:

我刚毕业找工作时,曾去过很多场招聘会,感悟最深的是:自信是求职最重要的砝码。之所以这么讲,是因为我的第一份工作,就是在拥挤的招聘会上我那自信的表现吸引了主考官,给了我面试的机会,从而求职成功。

那是一个周六,在人才招聘会上,人头攒动,每个招聘台前都挤满了应聘者。我踮着脚努力地穿过人头看每个展台的招聘信息,看到合适的,也挤上前投简历,希望能与招聘官一谈。但应聘的人太多了,主考官当然没时间也没精力与我谈,甚至不看我一眼,只讲:“放下简历吧,随后我们会与你联系。”

这时我在一家展台前停了下来,那家公司在招聘行政助理。我没有工作经验,没有任何优势,有的只是对自己的了解与信任,相信自己能胜任这份文职工作。于是,我决定投出一份简历。这家展台也一样挤满了应聘者,我定了定神,透过那些应聘者的头,将一份简历从空中递上去,朗声说道:“您好,这是我的简历,请您过



目。”不知是因为我响亮的声音还是因为那“横空而出”的简历吸引了主考官,总之,主考官抬起了头,并朝我的方向看来。由于距离甚远,无法与主考官交谈,我只是自信地回望了他一眼,转身离开了展台,在转身的那一刹,我感觉到了主考官赞许的眼神。

在回家的路上,我想,这家公司肯定会通知我面试的。我自己很有信心。我当时的表现,主考官已经留意我了,他会从上百份简历中注意看我的简历。

接下来,果然,我接到了面试通知,也如愿以偿进入了这家公司。后来,在一次闲聊中,我们的头,也就是当时的主考官,跟我讲:“当时,看你很有信心,在那些拥挤的人中,显得有些鹤立鸡群……”

我笑着说:“那是因为我个子太高了吧?”

虽然嘴上这么说,但我心里很清楚,我得到了这份工作,是因为我在招聘会上的那份自信,那份因自信而来的气质,给主考官留下非常深的第一印象。

让别人相信我们,首先就要自己相信自己。在现实生活中放弃自己的权利,让别人的意志来决定自己生活的人实在不少。他们把自己上学、择业、婚姻——统统托付或交给别人,失去了自我追求,自我信仰,也就失去了自由,最后变成了一个毫无价值的人。人生最大的缺失,莫过于失去自信。一个人自己往自己身上设置限制,这是成功的最大障碍。所以,一个人要想成功,首先要相信自己!自信不是你得到之后才相信自己能得到,自信是在没有人相信你的时候,你對自己深信不疑!

笨人不成功,找起原因来总会有十条八条,其中最“致命的”就一条,是笨人自己认为自己不行。比如说,领导派他去开展一项新业务,他们第一句话就是:“我能行吗?”



哈佛大学最杰出的心理学教授威廉·詹姆士说：“不管什么事情，只要满怀希望就会成功。你真诚地希望某种结果，就可能得到它。你希望行为善良，你便会为人善良；你如果想富有，你就会富起来；你希望博学，你就将会博学。”有什么样的希望，就有什么样的人生。当一个人满怀希望时，才能充分发挥自己的潜能，他的人生才会有惊人的闪光，那些不可能的事，也才会陆续地变成可能。

据说在鲁西南深处有个小村子，出了不少大学生，四邻八县的人都把这个村子叫“大学村”。这个村子广出人才，原因何在？记者去采访，可是村子里谁也说不清楚。要说知道其中原因的只有一个人，那就是最早在这儿教书的老师。这位老师曾在大学里教过书，后来不知何故被下放到这个村子里来教小娃娃。

村子里的人说，这位老师不但书教得好，还能掐会算，预测学生的未来。原因是有的学生回到家里对大人说，老师说我将能当作家；有的学生对大人说，老师说我将能当科学家。不久，家长们发现他们的孩子与以前大不一样，个个变得勤奋好学了。10年后，奇迹发生了。这些学生到了参加高考的时候，凡是过去说自己将来能当作家、能当科学家的学生，都以优异的成绩考上了大学。这位教师退休时，又将自己的秘密传授给接他班的老师，接他班的老师又用这个方法来点燃孩子们心中的希望之火。

自信绝对不是一个空洞的口号，而是一个渴望成功的人必须具备的素质，一定要让它扎根在灵魂的深处，跟随自己的心脏和血液一起跳动和流淌。

美国作家爱默生说过：“自信是成功的第一秘诀。”自信是成功的重要精神支柱，如果没有自信，别说无法获得成功，从某种角度说，是对生命的亵渎。因为，如果你没有自信，认为自己任何事情都做不成，



那么你活着还有什么意义呢？但是我觉得，上帝让你存在，就一定会给你一个存在的理由。这个理由需要你去寻找。正如人生，本来是没有意义的，但你应该为人生寻找某种意义一样。所以，人生需要自信，想要成功，必须要有自信，要有“天生我才必有用”的信心和豪情。

庄先生5年前被医院诊断患有癌症，据医生说他的生命期限最多是6个月。他从医院回来，茶不思，饭不想，心里痛苦了好一阵子。后来一想，既然病已经得下了，发愁害怕也没用，还不如想吃就吃，想唱就唱，想扭就扭，痛痛快快地活上6个月。

从此，他每天早上去公园扭秧歌，晚上又到渠坝上吼几段秦腔，天天如此，雷打不动。过了半年，他不但活得好好的，还觉得疼痛减轻了许多。3年后又去北京检查，医生诊断他的癌症消失了。这个真实的事例，再次证明：生命之火能为神奇的希望而燃烧。人有了希望，生命就会变得强劲起来，能使病入膏肓的人起死回生。一个人无论得了什么绝症，只要有一口气，就没有丝毫理由绝望。

人们常说，患癌症是发生在我们身上最倒霉的事。其实，没有希望的活着，那才是最坏最坏的事情。

智慧的话：

自卑只能自怜，自信赢得成功。



第三节

聪明人调动激情做事,笨人做事缺乏热情

- 聪明人的生活热情洋溢。
- 笨人的生活死气沉沉。

如果把热情比作火种,那么潜能就像燃油,用你的热情去点燃你的潜能,就能把你身上的智能和优点充分地发挥出来。

一旦我们欠缺激情,就等于比激情满腔的人少了一项优势,我们无法专心,无法享受欢乐,无法成为真正的自己,若没有激情带来活力,我们会陷于激情不足的状态。激情不足的症状很普通,也相当常见。每个人都认为无趣、挫折、疲惫和压力是现代生活的副产品,这些强烈的感受可用“不愉快”这个名词来概括。很多事都会让我们不高兴,但我们的解释大都是“我不愉快是因为工作不好、爱人不了解我、小孩子不听我的话”。这是激情不足第一个、也是最明显的表现:把自己的不愉快都怪罪到别人身上。若激情成为你生活的一部分,你会认为快乐与否决定于自己,因为快乐就靠自己去追求,你不会期待其他人来振奋你的心情,别人也别想搞砸你的情绪,活力和愉悦都来自于自己的内心。

外语老师问两个来报名的学生:“你们报哪个班?”一个说:“我要报英语班。”老师问另一个:“你呢?”另一个学生回答:“我爸要我



报英语班。”这两个学生在同一个班学习，智力又不相上下，但学习成绩却大不一样。一年后，那个“我要报英语班”的学生，学习成绩优异，排在全班的前三名；而那个“我爸要我报英语班”的学生，口试笔试都不及格。

有位心理学家说：“绝大多数失败者的生活都是建立在‘不得不做’的基础上的。”“我爸要我报英语班”的那个学生，他自己本来就不愿学英语，是他爸非要他这么做。而那个“我要报英语班”的学生，是自觉自愿的。这意味着“我要学”、“我想学”、“我喜欢学”，有了这种愿力，就能产生热情，有了热情，英语就自然能学好。一个人有了热情，就有了原动力，有了原动力，就能产生积极性，有了积极性，就会主动去做没人强迫自己做的事。人在做“我想做”、“我要做”的事时，才会动脑筋，想办法，克服一切困难去完成。不知你观察过没有？世上许多做得好的工作，都是在热情推动下完成的。

陈先生是一位小有名气的作家。他在回顾自己的童年时曾经很深情的讲到过这样一件事：他小时候家境贫困，就去给别人做童工，虽然日子过得很苦，但他非常喜欢读书。有一次下班路上，他看见一家书店的橱窗里打开了一本新书，于是他就站在橱窗前读完了这一页，才恋恋不舍地离开了。第二天下班他又不由自主地来到这个橱窗前，奇怪的是那本书往后翻了两页，他又一口气把它读完了。虽然他很想把这本书买下来，但他没有钱。第三天，书又奇迹般的往后翻了两页。就这样，他每天来这里读新翻开的两页，一直到把它读完了。这时，一位老人从店里走出来对小孩说：“孩子，以后你可以随时来我的书店，任意翻阅所有的图书。”就这样，他就读了很多的书，最后终于成为了作家。



他的成功，离不开他坚持不懈的努力奋斗。我国古代荀子曾说：“骐骥一跃，不能十步；弩马十驾，功在不舍；锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂。”说的也还是这个道理。所以，要取得成功就必须拿出我们的“热情”来。

人们常说，热情大于本领，这话一点儿也不过分，就像火种大于燃油一样，一桶再纯再纯的燃油，无论它的质量怎么好，如果没有小小的火柴将它点燃，也不会发出半点儿光，放出一丝热。而热情就像火种，它能点燃人身上的潜能，让所有的智能和优点充分地发出光来。每个人身上都拥有热情，所不同的是，有的人热情只能保持几分钟，有的人只能保持几天或几十天，但是一个真正的成功者，却能让热情保持几十年，甚至一辈子。

李先生家中有7个兄弟姐妹，他从5岁开始工作，9岁时会赶骡子。他有一位了不起的母亲，她经常和儿子谈到自己的梦想：“我们不应该这么穷，不要说贫穷是天意，我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为你爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”这些话深植李先生的心，他一心想跻身于富人之列，开始努力追求财富。12年后，李先生接手一家被拍卖的公司，并且还陆续收购了7家公司。他谈及成功的秘诀，还是用多年前母亲的话回答：“我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”李先生在多次讲到：“虽然我不能成为富人的后代，但我可以成为富人的祖先。”

你是否有改变自己的强烈欲望？你是否有做富人祖先的雄心大志？李先生的话兴许可以对我们产生强烈的共鸣和震撼，鼓舞我们的每一根神经。我们每个人都曾有美好的愿望，但为什么很多的愿望像肥皂泡一样一个个地破灭了？有一种情绪状态叫激情。这种情绪状态，



催人奋进。

聪明人喜欢多姿多彩的生活,五彩缤纷的人生;笨人则随着时间的推移、年龄的增长,越来越多的“无聊”挂在嘴边,什么事都觉得无聊。原本就繁重的学习,来来回回都是那样的生活方式,当然会觉得无聊。事实上,聪明人明白并非我们身边太多无聊的事,而是我们对生活缺少激情。

智慧的话:

激情是奋斗的动力源泉,是一种强烈的热情,激情可使人浑身充溢不竭的力量。



第四节

聪明人为最坏的结果做准备，笨人常常往最坏处想

- 聪明人具有危机意识。
- 笨人只是盲目悲观。

为最坏的结果做准备，和往最坏处想。这两句话粗听起来没有多大的区别，但是，其中含义迥然不同。

1949年，一位名叫墨菲的空军上尉工程师，认为他的某位同事是个倒霉蛋，不经意间开了句玩笑：“如果一件事情有可能被弄糟，让他去做就一定会弄糟。”

这句话迅速流传，并扩散到世界各地。在流传扩散的过程中，这句笑话逐渐失去它原有的局限性，演变成各种各样的形式，其中一个最通行的形式是：“如果坏事情有可能发生，不管这种可能性多么小，它总会发生，并引起最大可能的损失。”

这就是著名的“墨菲定律”。

墨菲定律告诉我们，我们虽然越来越聪明，但容易犯错误是我们与生俱来的弱点，不论科技有多进步，有些不幸的事故总会发生。而且我们解决问题的手段越高明，面临的麻烦就越严重。

近半个世纪以来，“墨菲定律”这个幽灵搅得满世界人心神不宁，



它提醒我们：我们解决问题的手段越高明，我们将要面临的麻烦就越严重，事故照旧还会发生，永远会发生。归根到底，“错误”与我们一样，都是这个世界的一部分，狂妄自大只会使我们自讨苦吃，我们必须学会如何接受错误，并不断从中学习“墨菲定律”忠告人们，面对我们自身的缺陷，我们最好想得更周到、全面一些，采取多种保险措施，尽量防止偶然发生的人为失误。这就是为什么聪明人总会为最坏的结果做准备的原因。

然而，人在任何时候都要保持乐观开朗的心态。尤其在这个竞争激烈、什么事情都有可能发生的社会，我们随时会面对困境，那么，你的乐观对你的心态的影响就非常大了。良好的心态无疑可使我们更加积极地面对挫折与失败，尽管客观地看，心态与事物的发展并没有直接的助益。因为错误并不总是坏事，从错误中汲取经验教训，再一步步走向成功的例子也比比皆是。因此，错误往往是成功的垫脚石。

曾经有一家企业通过公开考试招聘人才。因为企业给出的报酬很高，很多人报考。

有一个才华出众的青年大学刚毕业，就和同学一起来应聘。参加完考试，他自我感觉很好，就放心地回家等候消息。

考试成绩出来以后，那位青年果然高中榜首。然后是董事长亲自对通过笔试的人进行面试，对这位青年很满意。于是董事长亲自对发聘任信的职员说，请把这位青年的聘书给我，由我亲自去送给他，我要让他当我的总经理。

可是第二天，董事长有事外出，就把这件事放下了。

第三天，等他来到这位青年的家中时，听说他已经自杀了。原来，青年人一看和自己一起参加面试的同学都收到了聘书，唯独自己没有，觉得自己太无能了，羞愧之下就自杀了。

事后，有记者跑去问那位董事长：您是否为失去这样一位才华



横溢的人才感到惋惜呢？

董事长简洁地回答说：“对于这件事的发生，我很遗憾，但并不惋惜。因为即使他没有自杀，我们得到的也是一个懦夫，因为他不仅没有一点儿耐心，胸襟也太小了，容不下一点儿失败的打击。”

当然，这位董事长的话有点儿残酷冷漠了，但这个青年人遇事往最坏处想，确实是一个彻头彻尾的悲观主义者，一点儿也不能承受失败的打击，就轻率的结束自己的生命。

聪明人为最坏的结果做准备，其实就是说的具有一定的危机意识。未来是不可预测的，而人也不是天天走好运的，正是因为这样，我们才要有危机意识，在心理上及实际行动上有所准备，好应付突如其来的变化。如果没有准备，不要谈应变，光是心理受到的冲击就会让你手足无措。有危机意识，或许不能把问题消弭，但却能够把损害降低，为自己找到生路。

中国有句格言叫“生于忧患，死于安乐”，就是说的这个道理。

某君曾是 20 世纪 70 年代末期某市的高考“状元”、名牌大学才子。毕业后回到家乡先是到一家国企，后来下海经商失败，为生活所迫，在家乡摆起了修鞋摊。“名牌大学高才生当街修鞋”的消息经当地一家媒体披露，立即如一颗重磅炸弹，在当地引起轩然大波，大多数人都义愤填膺，埋怨当地人事部门的官僚作风造成了人才浪费。只有少数的人认为他当街修鞋也没有什么大惊小怪，这是市场经济的必然现象。

就事件的本身而言，其实并不值得大惊小怪。尽管他是名牌学府出来的，那只能证明从前，现在早就今非昔比了。首先，他的知识已经严重老化了，他的工作和环境都决定了他已经无法触摸到当今世界



的脉搏。早年学的那点儿东西可能早就抛到九霄云外去了,不懂电脑,不懂英语,不懂网络,按照现在的标准,差不多是文盲了,所以徒有一张十多年前的名牌高校文凭有什么实际用处?现在有的大学生一毕业即失业呢!其次,他经商也很盲目,没有经过任何市场经济机的洗礼,又一身书生意气,不被淹死倒是奇迹。

张先生和邓先生从前是同一个村子的,他们都很聪明,可由于出身贫穷,都初中还没毕业就辍学打工去了。由于他们能吃苦,不久,他俩就在一个制陶厂找到了工作,但待遇不算好,做的也是最粗最累的活儿。

没过多久,张先生对邓先生说:继续这样下去不是办法。这样的体力活只有在年轻的时候还能混一碗饭吃,但是老了之后呢?那就会失去自己的饭碗的。因此他想继续学习,报了夜校想学一点儿工商管理知识。

邓先生并没有表示什么,只是点了头笑了笑,张先生想这其中多少有不屑的成分,但从那天开始,他开始一边学习工厂的技术,一边读夜校学习工商管理知识。

没过多久,工厂就因为一名技术人员的偷窃行为而把他开除了,当车间主任苦于找不到替代的相关人员时,张先生及时向班长做了毛遂自荐,也很自然地得到了他想要的那份工作。

成为技术工人之后,他感觉自己已经找到改变前途的机会,工作更加卖力,学习也更加刻苦了,他通过所学的知识经常向自己的车间主任提出自己的意见,这一切老板都看在眼里,记在心上。

在这家工厂工作的第三年,张先生的上司车间主任从自己的位置上退休了,他很顺利地爬到了车间主任的职位,而这时的邓先生还在干着最苦最累的工作。在过了十多年,张先生已经能够进入了这家公司的决策层,而邓先生却因为年老体衰再也不能打工而



回到了自己的村子,依旧是一名贫困的农民。

不要遇事就老往坏处想,且要做最好最坏的准备。这是一种聪明人的艺术。

智慧的话:

以必胜的信念,做全面的准备。



漫漫旅程,总有失意和彷徨,总有不幸与惆怅。面临奔波的压力跟劳累,作为生活中平凡的一员,我们确实太累了。而在领略艰辛的同时,往往忽略生活里那道亮丽、短暂的时光。

随着社会的发展,科技的进步,社会给予人类的压力会越来越大。权力的争夺,岗位的竞争,物欲的横流,情欲的泛滥,再加上人生的磨难,生存的不易,奋斗的艰辛,构成了人类对生存的叹息与无奈,所以在这个纷繁复杂的社会里,唯有学会懂得生活,珍惜生命,善待自己,才能真正理解人生的意义和享受生活的乐趣!

聪明人享受生活,轻松过好每一天。他们理解人生的真正含义,摆正自己的心态,用一颗平常的心,去体味人生,去迎接大自然对人生的挑战,深刻认识到酸甜苦辣乃是人生的真谛,兴衰荣辱即自然界、人类永不衰败的交响曲,又存在着大自然与万物之间相生相克的深奥道理。

聪明人不被功名利禄所牵绊,对人生路上的沉浮既要看得开,想得远,又要拿得起,放得下。不要在鲜花与掌声中而飘飘欲坠;不要在失败与磨难中心灰意冷;不要在顺境中目空一切;不要在逆境中停滞不前。而是在“繁华过尽皆成梦,平淡人生才是真”中去品味人生的真正含义;在“酸甜苦辣皆有味,兴衰荣枯皆自然”中去品味生活的真滋真味!

生命对于人只有一次,让我们珍惜这一次宝贵的

生命,在大自然恬静优雅的交响乐中,淡泊名利,超脱凡尘,在平淡的人生中活出一份洒脱,活出一份恬淡,活出一份自然,活出一份精彩,为了生命的美丽,轻轻松松过好每一天!



第一节

聪明人给心灵放假,笨人永远紧绷神经

- 聪明人懂得积极休息。
- 笨人一味瞎忙。

所谓“积极休息”,就是指在日常生活中,按时间更换不同的活动内容。体力劳动者休息时搞点文娱活动,脑力劳动者休息时来点儿轻微的体力活动,这是很有好处的。生理学研究表明,参加一项对自己有兴趣的活动,人体就不容易感觉疲劳,同样,有兴趣的休息方式也能迅速消除人体的疲劳。因此,有人认为,巧妙地把娱乐活动加入到生活中去的人是最会生活的人。再说,生命在于运动,积极休息则有利于健康长寿。

一个小男孩在玩一只贵重的花瓶。他把手伸进去,结果竟拔不出来。父亲费尽了力气也帮不上忙,遂决定打破瓶子。但在此之前,他决心再试一次:“儿子,现在你张开手掌,伸直手指,像我这样,看能不能拉出来。”

小男孩说了一句令人啼笑皆非的话:“不行啊,爸,我不能松手,我手里有一角钱呢。”

多少人正像那男孩一样,执意抓住那已经无用甚至已经成为人生



限制的一角钱,不愿获得轻松自由的人生。这就像人只知道吸引而不知道排泄一样,最终只能自受其害。

草木的生长须经过一种发芽、生长、成熟与枯萎的过程,草在发芽的时候,你就不能要求它成熟,而在成熟的时候,你又不可能要求它再生长,它必须要按照自身的各个阶段,适时地突出其特性。人的一生亦如同草木,人的生长过程也有其不同的阶段和特征,人所经历的是出生、生长、工作(在工作中成熟)、衰老、死亡。草的一生是生命的一个过程,人的一生也同样是生命的一个过程,不同的是,人是有思维能力,而草木是无知觉的。正是这种思维能力的不同,导致了人的思想意识的相异。人会在自己的思维的指导下有意识地工作,当然,工作是一个人生存所必须要经历的过程,但是,如果不顾自己生命过程的特征,一味地以工作为目的,以一种狂热的态度去工作,那就是对自己的极端不负责任了。正如庄子所说:“形劳而不休则弊,精用而不已则劳。”——身体要是不停地使用就会疲劳,长期疲劳而不休息就会得病。

沈先生患了忧郁症,到很多大医院都没看好。后来有一位医生问他:“你抽烟吗?”

回答:“不会。”

“喝酒吗?”

“不会。”

“玩儿牌吗?”

“不会。”

“跳舞吗?”

“不会!”

医生听了以后把听诊器扔在桌子上,接着叹息了一声:“你什么都会,看好了想干什么呢?”

事实上,以异常热情地投入工作并不能表明你是一个喜爱工作的



人,相反的,你这是对自己的生命所进行的危害。一个为工作而发狂的人,必然会不能顾及自身的健康,虽然你不能理解那些平时总是不去加班的人,但他们确实是比你更会工作与生活。在那些人的眼里,你是一个可怜的工作狂,他们会不屑看你那种只要工作而不要健康的蠢相,即使你是因为确实有任务在加班也没有人会相信你,你已经失去了所有人对你的信任。

在高速行驶的火车上,一位老板准备换上刚买的意大利皮鞋,不小心从窗口掉出去一只。周围的人倍感惋惜,不料老板立即把第二只鞋也从窗口扔了下去。这举动更让人大吃一惊。老板对人解释说:“这一只鞋虽然花了我几千元,可现在对我而言已经没有意义了,如果有谁能捡到一双鞋子,说不定他还能穿呢!”

明智的人善于放下,善于从放下中看到价值。

我们有一个又一个奋斗目标:晋升、薪水、房子、汽车、出国等一个又一个现实而又紧迫的目标,把人压得几乎喘不过气来。不仅如此,已经有了一个相当的学历,但还要求有一个更高的学历;有了一份不错的工作,还要求有更多的晋升的机会;薪水已够家用,还要有更高的薪水;房子越大越好,汽车一定要是名牌等。在亲朋好友的聚会上,在街头巷尾的闲谈中,这都是一再出现,并且永不过时的话题。奋斗可敬、成功可喜,这样的奋斗有它们种种的现实合理性,无可厚非。只是这样一路奔走、一路风尘地向着一个又一个目的地前进的时候,心情却再也无法轻松,紧张焦虑,人际关系的冲突,家庭、亲情的淡漠,身心疲惫,都和奋斗相随相伴。

门教授有两个最得意的学生,认为学生中能成就一番大事业的只有这两个人。

可门教授没想到这两个学生日后境遇会有那么大的差异:

十多年后,其中一位出国后成为了一家国外重点实验室的负



责人,他的周围聚集着一大批人才尖子,由他领头的科研项目获得了巨大的成功。

另一位在国内一连换了几家公司,却总是与人难以相处难以合作,在前几年的优化组合中,他还被“优化”出局,索性自己干,又被骗亏了本钱……

一天,两人在教授家不期而遇。处境不佳的那位先抱屈说:“老师,这些年我可从未忘记您关于磨刀的教导,一直没放松知识的积累和自身的努力,而且逢到竞争必一马当先,绝不退后,可谓磨刀霍霍,可怎么总是怀才而不遇呢?”

导师未言,另一位开口了:“这些年我也是一直磨刀霍霍。但我除了把刀磨快之外,有时也将它稍稍地磨得钝一些,忍让一点儿,要知道刀子如果磨得太锋利了,它在碰伤别人的同时,也难免会伤着自己。”

老教授微微颌首,第一位也若有所思。

我们常说的“欲速则不达”,讲的就是一口吃个胖子的急躁和急于求成的心理,反而会形成前进中的阻力,只有不急不躁,善于安排,安然地面对每一个过程,反而更容易成功。刻意安排一段留白,才能欣赏出人生的美景,动听的乐章,中间常有一两个休止符。它让行云流水的过程,有了段落,并因此可以期待繁花盛开的章节。学会给自己心灵放假,让你终日紧绷的弦松一下,这才是真正的聪明人。

智慧的话:

给自己刻意安排一段休闲的时间,才能欣赏人生的美景。



第二节

聪明人驾驭金钱，笨人被金钱束缚

- 对聪明人来说，金钱只是工具。
- 对笨人来说，金钱就是生命。

任小姐原来喜爱读书，朋友也很多，工作也很如意，生活过得丰富多彩。忽然有一天，她的海外亲戚向她赠送了一大笔财产。得到这笔财产后，任小姐买房子置家具，出入高档娱乐场所，书不愿意再读，朋友不愿再交往，工作也辞掉了。然而，仅仅兴奋了一段时期之后，任小姐反而觉得日子越过越没意思，什么都提不起她的精神，什么也不能让她产生兴趣。后来任小姐深有感触地说：“没钱的时候，我很是快乐，悠然自得。可是有了钱之后，倒觉得缺少了一些什么。”

奢华不但不能提高生活质量，往往还会降低生活质量，使人耽于物质享受，远离精神生活。只有在那些精神素质极好的人身上，才不会发生这种情况，而这又只因为他们其实并不在乎物质享受，始终把精神生活看得更重要。人们往往以为，钱越多快乐就越多。这真是天大的误会。钱太少，不能维持生存，这当然不行。排除了这种情况，我可以断定，钱与快乐之间并无多少联系，更不存在正比例关系。

一对夫妇在法国生活，他们有别墅和花园，最近又搬进了更大



的别墅和更大的花园。在外人的眼中,他们是最幸福的一对了。

可是,这对夫妇却对朋友们说,新居带来的快乐,并没有那么多了。在他们记忆当中,快乐最强烈的一次是二十年前在国内时,住了多年集体宿舍,单位终于分给一套一居室,后来住房再大再气派,也没有这样的快乐了。

其实,许多人有类似的体验。问那些穷苦过的大款,他们现在经常山珍海味,可有过去吃到一顿普通的红烧肉快乐,回答必是否定的。由此可见,伊壁鸠鲁早说得对:快乐较多依赖于心理,较少依赖于物质。快乐与花钱多少无关。有时候,花掉很多钱,结果并不快乐。有时候,花很少的钱,买到情人喜欢的一件小礼物,孩子喜欢的一个小玩具,自己喜欢的一本书,就可以很快乐。得到也是如此。

胡先生是一位刚刚成立律师行的法学博士,想凭借自己的职业能力积累财富,于是绞尽脑汁、千方百计地拉拢大客户。可是效果并不理想,财务状况也捉襟见肘。在他不快乐的时候,一位老妇请求他替自己的儿子申冤,不过老妇付不起律师费。律师看见老妇的凄凉,决定替她伸张正义。官司赢了,律师分文未收,因为老妇一家团聚的快乐感染了他。此后,许多这样的人他都请他帮助,他均用心办理。过了一阵,快乐之余,他又检查了一下财务状况,发现好转了。原来,许多大公司听闻了他的名声,主动找上门来,成为了律师行的客户。

聪明人是金钱的主人,无论钱多钱少都拥有人的尊严。笨人是金钱的奴隶,一辈子为钱所役,甚至被钱所毁。判断一个人是金钱的奴隶还是金钱的主人,不能看他有没有钱,而要看他对金钱的态度。正是当一个人很有钱的时候,我们能够更清楚地看出这一点来。一个穷人必



须为生存而操心,我们无权评判他对钱的态度。

做金钱的主人,关键是戒除对金钱的占有欲,抱一种不占有的态度。也就是真正把钱看做身外之物,不管是已到手的还是将到手的,都与之拉开距离,随时可以放弃。只有这样,才能在金钱面前保持自由的心态,做一个自由人。凡是对钱抱占有态度的人,他同时也就被钱占有,成了钱的奴隶,如同古希腊哲学家彼翁在谈到一个富有的守财奴时所说:“他并没有得到财富,而是财富得到了他。”

一对夫妇买了一栋海滨别墅,他们请了一个菲佣,养了一只名贵的宠物。但是因为要交别墅的月供,所以这对夫妻每天天一亮就出门做事,忙到天黑才能回家。而大部分的时间,倒是请来的菲佣躺在客厅的沙发上,怀里抱着那只名贵的宠物,透过落地长窗欣赏海滨的美景。

到底是谁过上了好日子?是那对夫妻还是那个菲佣?故事的结论是,菲佣免费享受了那对夫妻提供的美好生活,而那对夫妻为了维持这样的生活而辛勤工作,所以根本没有时间享受。

任何事都应该做到适可而止,遇事要量力而行,不要过于沉醉其中而无法自拔,对金钱更是如此,我们没有必要苛求富甲敌国。当然,我们并不是说,所有的钱都是魔鬼,其实腰包里多一些钱也不是什么坏事,只是我们应该清醒地意识到:贫穷者容易对金钱产生顶礼膜拜,穷怕了的人,容易对金钱如饥似渴,而一旦得到了钱又容易变得狂热起来,根本无法节制。比如刚刚富起来的人,容易得意洋洋,忘乎所以。暴发户,十个手指和脚趾都恨不得戴上金戒指……

可是幸福与金钱无关,金钱它不会带来某些预期的幸福,反而还会断绝先前的快乐。古往今来,多少人生前节衣缩食,克勤克俭,分毫也不肯浪费,终其一生,余下一大笔家产,一旦生命垂危时,来不及处



理财物,或被充公,或被吞没,枉费自己一生辛劳,终无所得。又有多少人则拼死拼活,赚钱置产,想给子女留下一笔庞大的遗产,可是当他死后,子女或为分财动武,或吃喝嫖赌,挥霍殆尽,丝毫不去体谅父母生前的劳苦。其实,留给子女最好的财产,不是金银财宝,也不是洋房汽车,而是道德学问与技能修养。钱财是身外之物,不能过分追求,更不必为儿孙徒做马牛。

让我们记住下面这首诗歌,学会驾驭金钱,做金钱的主人,而不要被金钱束缚,成为金钱的奴隶:

有了钱
你可以买楼
但不可以买到一个家
有了钱
你可以买时钟
但不可以买时间
有了钱
你可以买张床
但不可以买到充足的睡眠
有了钱
你可以买到一本书
但不可以买到知识
有了钱
你可以买到医疗服务
但却买不到健康
有了钱
你可以买到地位
但不可以买到尊重



有了钱
你可以买到血液
但不可以买到生命
有了钱
你可以买到性
但却买不到爱
有了钱
你可以去消费
但却买不到快乐

智慧的话:

做金钱的主人,而不是被金钱所奴役。



第三节

聪明人每一天都过得幸福,笨人每一天都很烦恼

- 聪明人在每天都能感觉到生活的幸福。
- 笨人每一天都在苦恼中度过。

这一年,黄先生的心蠢蠢欲动,老单位的一切都留不住黄先生。黄先生辞掉公职,一心想去选择个更高待遇的“木”来栖息。其实并非心血来潮,而是被太多的人和太多的事刺激着。

一个同事勇敢地辞职去读了MBA,毕业后开价就是年薪十几万,甚至更高。身边人弃文从商的,如过江之鲫。家里妻子也是不断地埋怨。男人三十,是压力最大的时候。难道黄先生就守着那点儿家底熬日子?

不工作了,所有的开支都突然显得多起来。到了事前联系到的公司,没有想到的是,换的第一份工作,才做了两个月,黄先生就无法适应。多年的单位生活,已经使黄先生失去了敏锐与高度警惕性。黄先生在商业氛围里,如同一只老了的老虎,当年的才华,完全用不上。

焦躁之中,黄先生又辞职了。想不到工作是如此难找。现在的企业,一个比一个精打细算,给你多少钱,你就要体现多少价值。你做不来那份事情,别说是七八千,七八百都不给,这就是最实际的情况。而黄先生所以为的自己能够做什么,原来和外面的具体操作



截然不同。好歹,为生活所逼迫,黄先生到了另外一家企业,做什么啊?说出来都羞愧,文秘。

黄先生决定转方向,也去读 MBA。一咬牙,把多年的积蓄拿出来报了名。但是去学时心里忐忑不安,因为市面上已经是烽烟四起了,以往被吹上天的 MBA 现在又落了地。高级管理人员不是读书读出来的,经验往往才是老板真正看重的。据说有的 MBA,一年的待遇连 10 万都不到。而对比所耗费的高昂学费,黄先生心里感到完全不是滋味。于是,黄先生向以前的一个老同学抱怨,他冷笑说,企业以前花那么多钱买 MBA 是为了撑门面,现在到处都是,老板们当然不稀罕了,当然也就开始趋向务实,亏你以前还是个精明人呢。

黄先生感觉自己陷入了一个万分尴尬的境地。背负着压力,黄先生严重失眠了。原来黄先生根本不了解自己到底能够做什么。黄先生的欲望超越了黄先生的实际能力,所以最后的结果是黄先生的生活翻了车。

一个人最难能可贵的是知道自己真正需要的是什么,追求的是什么,正确地做出自己的选择,做自己生活的主人,而不为世俗的观念所困惑。这样的人才能够过得快乐,才算得上是聪明人。

聪明人会自我调控情绪,排除不良情绪,让自己在愉快的环境中度过每一天。积极向上的情绪状态,使人心情开朗,轻松稳定,精力充沛,对生活充满热情与信心。因此生活中应避免不良情绪的发展,遇到不好的事,要换个方法变个方式思考,你将大有收获。向朋友、亲人倾诉,以疏散郁闷情绪。自我放松,多参加休闲运动。积极参加集体活动,搞好人际关系,你会发觉你的每一天都是快乐的。

张先生是大家公认的乐天派。他每一天看上去都是那么的快



乐。他认识一位企业老总,有一次有人问起他的成功之道时,他讲了自己的一段切身经历:这几年来我一直采用忘却来调整自己的心态。我本来是一个情绪化的人,一遇到不开心的事,心情就糟糕不已,不知道该怎么做好。我知道这是自己性格的弱点,可我找不到更好的办法来化解。

大学刚毕业那段时间,是我心情最灰暗的时段。当时我在一家公司做文员,工资低得可怜,而且同事间还充满着排斥和竞争,我有些适应不了那里的工作环境。更令人难过的是,大学相爱三年的女友更是执意要离开我,我没有想到多年的爱情竟然经不起现实的考验,我的心在一点一点地破碎。朋友的劝慰似乎都起不到作用,我只想一味地让自己沉沦下去。除了伤悲,我又能做些什么呢?到最后,朋友建议我去找一位知名的心理专家咨询一下,以便摆脱自己的困境。

当那位老专家听完我的诉说后,他把我带到一间很小的办公室,室内唯一的桌上放着一杯水。老专家微笑着说:“你看这只杯子,它已经放在这里很久了,几乎每天都有灰尘落入里面,但它依然澄清透明。你知道是为什么吗?”

我认真思索,像是要看穿这杯子,是的,这到底是为什么呢?这杯水有这么多杂质,但为何却很清澈呢?对了,我知道了,我跳起来说:“我懂了,所有的灰尘都沉淀到杯子底下了。”老专家赞同地点点头:“年轻人,生活中烦心的事很多,有些是越想忘掉越不易忘掉,那就记住它好了。就像这杯水,如果你厌恶它使劲摇晃它,就会使‘整杯水’都不得安宁,浑浊一片,这是多么愚蠢的行为。如果你愿意慢慢地、静静地让它们沉淀下来,用宽广的胸怀去容纳它们,这样,心灵并未因此受到污染,反而更加纯净了。”

我记住了这位老专家睿智的话,以后,当我再遇到不如意的事时,就试着把所有的烦恼都沉入心底,不要为那些不顺的事纠缠。



当它们慢慢沉淀下来时,我的生活就马上阴转晴,从而变得快乐和明媚起来。

也许有时我们太在意自己的感觉了。比如,你在路上不小心摔了一跤,惹得路人哈哈大笑。你当时一定很尴尬,认为全天下的人都在看着你。但是你如果站在别人的角度考虑一下,就会发现,其实,这件事只是他们生活中的一个小插曲,甚至,有时连插曲都算不上,他们哈哈一笑,然后就把这件事忘记了。有句话说:“20岁时,我们顾虑别人对我们的想法;40岁时,我们不理睬别人对我们的想法;60岁时,我们发现别人根本就没有想到我们。”这并非消极,学会看轻自己,才能做到轻装上阵。

下班的路上,车辆非常拥挤。杨先生感到非常烦躁。摇下车窗,想吹吹风——连空气都那么闷。“唉!这个可恶的城市,车怎么这么多,道路也不拓宽点儿?那边居然还在施工。”他看了看表,着急起来:“现在都几点了,还这么堵!真想快点儿回家。”这时,绿灯亮了。他一踩油门,却觉得眼前一花。“晕,撞车了!”他边抱怨着边下车,与另外一个车主理论起来。后面,还是长长的车龙。

下班的路上,车辆非常拥挤。朱小姐打开车上的音响,音乐轻轻抚摸着座椅上的皮革。她看了一眼表:“哦,忙乎了一阵儿,现在都六点了。还好今天肚子不饿,到家可以先洗个热水澡。”这时,绿灯亮了。她看见有辆车正要并线插过去,于是摇下车窗,示意那辆车先过。当她到家洗了个热水澡以后,又看了看表。哦,也不晚嘛,才7点10分。

朱小姐过得更加快乐,仅仅因为她更乐观一些。

聪明人总是这样想:当风铃的浪漫,往往勾起人们对美好生活的



向往；当驼铃的深沉，往往激起人们对锦绣前程的憧憬；当手机的铃声响起，让你知道有人在天天关心你。你的每一天都是这样开心，这样愉快！

智慧的话：

调控自我情绪，排除不良情绪，让自己在愉快的环境中度过每一天。



第四节

聪明人感受快乐点滴,笨人总是郁郁寡欢

- 聪明人用心去找寻快乐,创造快乐。
- 笨人对不能发现生活中的快乐。

林小姐今年24岁,在一家银行当职员。对林小姐来说几乎每一天她都处于各种信息的轰击之中。而每一次轰击都会给她带来一次心理上的骚扰,甚至震动,搅得她心神不宁。

某天她听说大学里的一个同学出国了,马上渴望自己也能到外面镀镀金,遂想报名学学外语。某天她又得知昔日一个好友嫁给了一个大款,心里立即羡慕起来,于是目光又盯紧了征婚栏。今天单位的一个同事获得了提升,她的内心嫉妒得要命;明天她见一个同事应聘到了一家高科技企业,又开始琢磨着自己是不是也该跳跳槽……在这种躁动不安的心态下,她一会儿一个想法,内心充满了盲目的欲望和矛盾冲突,令她时常有一种心累之感。

林小姐的心态,反映了存在于她内心中的抑郁、焦虑与苦恼。这一方面是因为她在生活价值观上的困惑与迷茫;另一方面又是由于各种心理压力的累积所造成的。在社会上种种信息的冲击和观念的不断变换下,使得许多像林小姐这样的人越来越多的丧失了对现实生活的把握力,不知道自己应该去追求什么和明确地做些什么。所以,他们每一



天都过得不快乐。这样的人生态度是不可取的。

任小姐有个顶头上司李女士,对她一直很不友好,常在工作中给她出难题,甚至当着同事的面让她下不来台。为此她很苦恼,下了班就回家生闷气。后来,一个周末,她带着出生不久的儿子坐在公园里晒太阳,突然想到,如果生活还是这样继续下去,20年后,她自己只能悲愤地对孩子说:儿呀,你妈这辈子没出息,就是因为有个李女士。于是一下子想通了,发誓要改变现状。之后,她停薪留职开始创业,如今成了赫赫有名的广告人。

快乐在哪里?快乐就在我们生活的每个篇章,每个细节里。快乐无处不在,无时不有。只要你用心去捕捉、去感受,快乐会常常给我们带来身心的愉悦,精神的振奋。快乐是听自己喜欢听的歌,是躺在床上静静地聆听窗外潇潇细雨的悠闲,是朋友对你一声亲切的问候,是你所爱之人对你的回眸一笑,是意外地听到同事对你的赞赏的话语,是喝醉酒时的开怀大笑。

苏小姐一开始和婆婆的关系不大融洽。每次随丈夫回婆家都因为和婆婆产生些小摩擦,闷闷不乐地回来。后来,她静下心来仔细想这件事,想从自己这里找找问题。正当她满腹心事时,她丈夫正在仔细地擦他们养的兰花叶子上的灰尘。她由此想到丈夫整洁的习惯,为人的善良,对家庭的爱护,都是出自婆婆的教子有方。想到这儿,婆婆的形象顿时高大起来。后来她和婆婆相处得很好。

快乐就像人的影子,只要有阳光的普照,它会时时与你相伴相随;快乐就像涓涓的细流,只要你敞开爱的心扉,它会无私地润泽你干涸的心田,让你沉浸在欣喜的氤氲中而陶醉。我们每个人都可以拥有快



乐,这个快乐就是现在。我们有现在,现在我们可以吃饱穿暖,现在我们有可以栖息的房屋,晚上我们可以进入梦乡,白天我们有事可做,那么我们有什么理由不快乐,有什么理由不感到幸福呢?

谢先生和刘女士夫妇俩从结婚开始就为以后的生活操心,当同龄人都生了孩子,安享天伦之乐时,他们觉得不能要孩子,因为他们觉得让孩子出生在一个经济条件较差的家庭中,是对孩子的不负责任,于是他们拼命挣钱、攒钱,等有了房,有了车,再想要孩子时,却发现刘女士已经累出了一身的病,不但无法生育,更重要的是从此她要到医院结下不解之缘,这就意味着他们不得不将先前拼命攒下的钱用来买她的健康,从此忧郁和愁闷就长久地笼罩着他们的心。

而他们的朋友,彭先生和王女士,和他们同一年结婚,没有积蓄,居住在破旧的小房子里,但他们生活得很惬意。特别是有了孩子之后,虽然经济依然拮据,但是他们每逢节假日都要带着孩子去旅行,坐火车时,不管多近的路都要买卧铺。住宾馆时,从不住便宜的房间,他们说他们无法使孩子一直住在舒适、宽敞的环境中,所以他们应该偶尔让孩子体会一下生活的舒适。

等孩子长大了,他们发现孩子在绘画方面很有天赋,就为孩子请了有名的美术老师做家教。今天他们的孩子在艺术领域已经小有成就了,在国外留学的孩子写信回来说:“虽然我们家一直过着清贫的日子,但是我一直生活得很快乐,我怎么也忘不了小时候去旅游坐火车、住宾馆时的快乐,更无法忘记当年在老师的引导下初次进入艺术领域的那种兴奋,谢谢爸爸、妈妈,你们让我的人生缤纷多彩。”

快乐宛如一只五彩斑斓的蝴蝶,总是以其美妙的面庞、轻盈的身



姿飘飞在人际的天空,总是让人心驰神往,难以舍弃——最美好的东西其实一直都在我们身边。

智慧的话:

用心来感受快乐,你的生活才会更加美好。



聪明人与笨人的说话和做事方式

在洛克菲勒写给儿子的一封信里，有这样的一个小故事：在很久很久以前，有一个聪明的老国王，有一天他召集自己国家的聪明人，让他们写一本智慧录，用以照亮子孙的道路，聪明人用了很长的时间，写出了十二卷的巨作，献给国王，国王看完后说这样的智慧录太长，恐怕人们看起来会很费劲，于是命令聪明人加以缩减，聪明人们把十二卷的智慧录缩减到一卷，再次献给国王，可是国王还是觉得太长，聪明人只好把一本书浓缩成了一章，接着又缩成了一页、一段，最后，缩成了一句话。聪明的老国王对这句话很满意，认为这句话是各个时代的智慧结晶，是一个真理，足以解决人们遇到的所有问题。你能猜到那句话么？它就是：天下没有白吃的午餐。

看到这里，想必你会哑然失笑，聪明的老国王眼中的真理。就是这样的直白。如果你对这个小故事不以为然，那很可能说明你确实没有了解“聪明与愚笨的真正差别”以及“聪明人与笨人的真正差别”。无论说话还是做事，聪明人的出发点和方式总是与笨人不同，而且，通常这“不同”只是很微妙的一点点。就是这么微妙的一点点不同，造就了不同人的不同人生。

Solomon and Gaby

ISBN 7-80128-855-6



ISBN 7-80128-855-6

B·108 定价：28.00元