

前 言

一个人来到这个世界上，有两件事是需要做的：一是做人，二是做事。做事先做人，不会做人，就不会做事。做人，决定了一生的成败。

经常听到有人感叹“做人真难”、“做人真累”。如果你问他为什么感到难、为什么感到累，他可能会告诉你：我不会做人，不懂做人的学问，缺少做人的技巧。做人与一个人求得的学问、掌握的技巧真的有关吗？未必如此！

有的人书念得很多，心量却很小，说话、办事让人生厌。有的人可能胸无点墨，却开朗得很，遇事十分洒脱，一言九鼎，对人既宽厚又有责任心，因而大受欢迎。这样看来，会做人并不一定来自学问，它只是和人们对人生、对世事的看法有关。

有人对一切都斤斤计较，唯恐落于人后。在学校里与同学争名次，在家庭中与兄弟姐妹争宠爱，在工作中与同事争权位，在利益上与别人争得失。表面上这个人似乎在积极进取、力争上游，但实际上他有己无人，处处想凌驾于别人之上，因而缺乏同情心，毫无宽厚容忍之量。他整天担心看到别人的成就，担心看到别人的财富，结果导致自己的生活日益闭塞，心情越来越郁闷。

另有一种人，他对别人的过失、伤害能宽容忍让；做每一件事情，能善始善终；看到别人取得了成绩，能鼓掌喝彩；对于对手的成就，不是嘲讽，而是欣赏；对别人的帮助心存感激；遇事推己及人，将心比心；有幽默感；说话真诚坦率，信守诺言；顺其自然，不计较个人得失……正是由于这种人十分重视做人的细节，他的生活因此比别人宽朗、自在。

做人，是每个人都需要认真对待的人生课题。不论你是圣哲贤人还是

凡夫俗子，都需要注意做人的点滴细节。本书《成功人士99个做人细节》站在现实的角度，将目光投注到身边的世界，全面剖析做人细节，比如：在工作生活中要低调做人，要懂得感恩，在背后说别人的好话，不说别人的坏话，宽恕伤害自己的人，不谈论隐私话题，和大家一起分享荣耀，在竞争中欣赏对手、赞美对手，做一个正直的人，不做问心有愧的事，不要不该要的东西，不干不该干的事，不知道的事坦率地说不知道，不计较他人的是非毁誉，将诱惑拒之于门外，等等。本书语言洗炼，内容丰富，立意新颖，事理结合，相信读者一定会从中受益。

书中难免错谬之处，敬请批评指正！

目录

1. 低调做人 /001

低调是做人的策略 / 001

做第一高处不胜寒 / 003

2. 懂得感恩 /005

培养感恩的心 / 005

对别人表达感激之情 / 007

感谢生活的馈赠 / 008

3. 在背后说别人的好话 /010

喜欢听好话是人的天性 / 010

多在第三者面前赞美他人 / 012

4. 把别人放在心上 /014

对别人表示关心 / 014

记住对方的名字 / 015

5. 宽恕伤害自己的人 /017

苏格拉底与失恋者的对话 / 017

爱是永远的宽容 / 018

最好的报复是更广大的爱 / 020

6. 不谈论隐私话题 /022

心里要能藏住事儿 / 022

保护自己的隐私 / 024

7. 大家的功劳不要独占 /026

和大家一起分享荣耀 / 026

把功劳和荣誉送给别人 / 028

8. 竞争中欣赏对手 / 030

人生不是战场 / 030

为对手鼓掌叫好 / 031

9. 勿以善小而不为 / 033

赠人玫瑰，手有余香 / 033

勿以善小而不为 / 034

给人方便，自己方便 / 036

10. 坚守做人的底线 / 038

不做问心有愧的事 / 038

不要不该要的东西，不干不该干的事 / 040

11. 趁父母健在 多尽点孝心 / 042

树的故事 / 042

父母有所能，有所不能 / 043

树欲静而风不止，子欲养而亲不待 / 044

12. 尊重每一个人 / 046

尊重别人就是尊重自己 / 046

尊重所有人，包括不喜欢你的人 / 047

13. 永远别说“你错了” / 049

肥皂水哲学 / 049

忠言顺耳 / 050

14. 不知道的事坦率地说不知道 / 053

知道多少就说多少 / 053

忌好为人师 / 054

15. 让别人多赚几分 / 056

主动吃亏与被动吃亏 / 056

吃亏就是占便宜 / 057

16. 主动适应别人 /059

积极主动地适应对方 /059

不把自己的意志强加于人 /060

17. 犯错后马上道歉 /062

错误使人变得成熟 /062

勇于认错能提升形象 /064

18. 多看多听少开口 /066

多看多听少开口 /066

想干大事先闭嘴 /069

19. 珍惜现在的一切 /070

幸福就在身边 /070

身在福中要知福 /071

20. 记得随时给自己鼓掌 /073

为自己喝彩，为自己叫好 /073

心有多大舞台就有多大 /075

21. 守时 /076

成功者都有准时的习惯 /076

做一个守时的人 /077

22. 承诺了就要做到，否则就不承诺 /080

说到就要做到 /080

建立信誉档案 /082

23. 每天花点时间自我反省 /084

做人像做生意 /084

自我反省，自我提高 /085

24. 少在人前炫耀自己 /087

记住有人不喜欢你 /087

事情未成功前不要自吹自擂 /088

25. 得意失意不写在脸上 /090

喜怒不形于色 /090

宠不惊，辱不惊 /091

26. 不计较他人的是非毁誉 /093

不计较别人的毁誉 /093

聒噪不如沉默，息谤得于无言 /094

27. 该低头时就低头 /097

人在屋檐下，有时要低头 /097

低头隐忍，等待时机 /098

低头是为了出头 /099

28. 用同理心推己及人 /101

己所不欲勿施于人 /101

人际交往的基础 /102

文明的标准 /103

29. 拒绝时讲究艺术 /105

拒绝是生活必需品 /105

拒绝的七大妙招 /106

30. 打造一副好形象 /110

衣服也会说话 /110

优雅得像个绅士 /111

31. 绝不摆谱 /114

放下你的身段 /114

学会忍辱负重 /115

32. 微笑露出上八颗牙 /117

微笑的人受人欢迎 /117

微笑的人讨人喜欢 /118

33. 快乐地工作 /120

端正工作态度 /120



成就感来自工作 / 122

34. 照顾别人的自尊 / 124

每个人都觉得自己很重要 / 124

努力使人赢得尊严 / 126

35. 幽默一下 / 128

幽默的丰富层面 / 128

乐观者的专利 / 130

笑谈自己的缺点 / 131

36. 不寻找任何借口 / 133

没有任何借口 / 133

方法总比问题多 / 136

37. 变压力为动力 / 138

千万别让压力压倒 / 138

变压力为动力 / 140

38. 去看事情的另一面 / 142

两个秀才一口棺材 / 142

生活是美好的 / 143

39. 认识谁决定你是谁 / 145

人人都是你的人脉金矿 / 145

结交社会名流 / 146

向成功者学习 / 147

40. 不要机械地模仿 / 149

学我者生，似我者死 / 149

弹起生命中的琴弦 / 150

41. 做最好的自己 / 152

做人不可能面面俱到 / 152

听听内心的声音 / 154

42. 养成节俭的习惯 /156

节俭提升品性 /156

离时尚远一点 /158

43. 不患得患失 /160

万事有得必有失 /160

得与失的平衡点 /162

44. 开玩笑有分寸 /164

掌握开玩笑的“度” /164

不拿别人的短处取乐 /166

45. 向伯乐推销自己 /168

酒香也怕巷子深 /168

擅长包装自己 /169

学会自抬身价 /170

46. 为健康投资 /172

成功者的靠山 /172

保持健康的5点建议 /173

47. 给心灵洗个澡 /175

沙漠里也能找到星星 /175

拾回曾经丢失的心灵 /176

48. 相信自己是最棒的 /178

有一种自卑叫自信 /178

远离自卑，重建自信 /179

49. 从小事做起 /182

小处着眼，小处着手 /182

做别人不愿意做的小事 /184

50. 关键时刻帮人一把 /186

你是好人还是坏人 /186

帮助别人有技巧 /188



51. 可以平凡，不能平庸 /190

平凡的魅力 / 190

追求平凡的生活 / 191

超越平庸 / 192

52. 比别人更努力 /194

天下没有白吃的午餐 / 94

比别人更努力 / 195

53. 充满责任感 /197

责任的包袱有多重 / 197

责任就是对要做的事情充满爱 / 198

54. 遇事多考虑几分钟 /200

冷静，冷静，再冷静 / 200

理性地调整情绪 / 201

55. 对自己有清醒的认识 /203

从别人眼中找到真实的自我 / 203

不要迷失自己 / 204

56. 知道自己能干什么 /206

风景不在对岸 / 206

明确想要的结果 / 207

57. 清楚自己要到哪里去 /209

避免“羚羊思维” / 209

制定目标的5个原则 / 210

达成目标的9个步骤 / 212

58. 心动不如行动 /213

想到就做，立即行动 / 213

比尔·盖茨的11条行为准则 / 215

59. 将嫉妒转化为动力 /216

嫉妒害人害己 / 216

嫉妒也可以转化 / 217

60. 不要走极端 / 219

可方可圆 / 219

行中庸之道 / 220

61. 谦虚而不吹嘘 / 222

不高估自己，不低估别人 / 222

大圆和小圆的区别 / 223

62. 圆通而不圆滑 / 225

圆通而不圆滑 / 225

协调而不讨好 / 226

63. 福来了不张狂，祸来了不慌张 / 228

灾祸跟着幸福来 / 228

冷静面对发生的灾祸 / 229

64. 坦然面对生活中的缺陷 / 231

缺憾也是一种美 / 231

成功取决于缺陷 / 232

65. 别丢掉野心 / 234

穷人缺少的就是野心 / 234

善待你的渴望 / 235

66. 满怀希望地活着 / 237

艰难和挫折终将过去 / 237

相信明天会更好 / 238

67. 让每分每秒产生价值 / 240

偷走时间的窃贼 / 240

时间管理的8条经验 / 242

一分钟守则 / 243



68. 赢得起也输得起 /245

你越想赢，你越会输 / 245

输什么也别输心情 / 246

失败只是暂时性的挫折 / 247

69. 逆境中心存喜悦 /249

磨难雕刻生命的力与美 / 249

人间七苦 / 250

成功没有捷径 / 251

70. 保持一颗平常心 /253

顺其自然 / 253

随遇而安 / 254

71. 头脑放活络些 /257

学会变通 / 257

思路决定出路 / 258

72. 抓住每次机遇 /261

机是一条线，遇是一个点 / 261

机遇不会主动上门 / 262

掌握机遇的3个方法 / 264

73. 不要抱怨这抱怨那 /265

生活本来就不是公平的 / 265

抱怨生活不如改变生活 / 267

74. 多一分真诚，少一分虚伪 /269

因果定律法则 / 269

不要小聪明 / 271

75. 耐得住孤独和寂寞 /273

寂寞是一种情感 / 273

孤独是一种境界 / 275



76. 平衡家庭与事业 /276

贫贱夫妻百事哀 / 276

平衡事业与家庭的6个步骤 / 277

77. 活在当下 /280

别为打翻了的牛奶而哭泣 / 280

关注今天，活在今天 / 281

78. 生气不如争气 /283

什么是气 / 283

咽下怨气，才能争气 / 284

79. 说话办事留有余地 /287

少说绝话多留余地 / 287

有进有退才显大智慧 / 288

80. 给爱一个空间 /290

别让爱情哭泣 / 290

爱是一种尊重 / 291

81. 克服虚荣心 /293

虚荣腐蚀人心 / 293

不要被虚名拖累 / 294

82. 发挥自己的优势 /296

别跌倒在自己的优势上 / 296

总有一盏灯为你而亮 / 297

83. 放纵自己等于自杀 /299

任何事情都要讲究度 / 299

操纵好情绪的转换器 / 300

84. 绝不安于现状 /302

随时随地求进步 / 302

绝不能安于现状 / 303



85. 不要轻易指责别人 /306

指责使大家都不愉快 / 306

纠正他人错误的方法 / 307

86. 对人对事不要太认真 /309

琐碎之事不必太认真 / 309

谁是谁非不重要 / 311

87. 找出藏在心底的勇气 /312

你在害怕什么 / 312

做人不要太懦弱 / 313

88. 什么都不放弃什么都得不到 /315

拿得起，放得下 / 315

没有放弃就不会有新的收获 / 317

89. 世事没有绝对，要有自己的主见 /319

不要向权威俯首称臣 / 319

我的命运我做主 / 320

90. 走出父母的光环 /322

吃烙饼的故事 / 322

三件事必须你亲手做 / 323

91. 面对世界笑口常开 /325

在水墨丹青中寻找乐趣 / 325

屋宽不如心宽 / 326

92. 和过去说再见 /328

曾经的美好时光 / 328

回忆属于过去 / 329

享受此时此刻 / 330

93. 坚持下去，不管发生什么事 /331

如何用80美元旅行世界 / 331

把一件事坚持做下去 / 332

94. 无论怎样都不失去热情 /334

始终热情饱满 / 334

避免跌进热情的漩涡 / 335

95. 开发你的创造力 /337

敢于打破常规 / 337

哈佛大学的创新秘诀 / 339

96. 远离贪欲 /341

贪欲的无底洞无法填满 / 341

别成为心灵的流浪儿 / 342

97. 将诱惑拒之于门外 /344

诱惑是个美丽的陷阱 / 344

看透名利的本质 / 345

98. 有的事不必太在乎 /347

太过在乎就是虚弱 / 347

简化你的日常生活 / 348

99. 放过别人的缺点 /350

太阳同样有黑子 / 350

人生没有一定的标准 / 351





1. 低调做人

人一生中要依靠两件事来确立根基：一件是做人，一件是处世。而历览古今，纵观中外，最能保全自己、发展自己和成就自己的人生之道便是：高标处世，低调做人。

大凡高标处世者，其做人的基调都很低；大凡低调做人者，其处世的标准都相当高。越是低调做人者，往往越能成就大事；越是功成名就者，越是低调做人的典范。



低调是做人的策略

日常工作中不难发现这样的情形：有人虽然思路敏捷，口若悬河，但他讲话别人都不愿意听，为什么？因为他的表现太狂妄，令人不舒服。这种人多数都是因为喜欢表现自己，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。但结果却失掉了在他人心中的威信。因此别人很难接受他的观点和建议。

在心理交往的世界里，那些低调而豁达的人总能赢得更多的朋友；相反，那些高看自己小看别人的人常引起别人的反感，最终在交往中使自己走到孤立无援的地步。明代学者吕坤在《呻吟语》中说：“气忌盛，心忌满，才忌露。”他这是把心满气盛、卖弄才华视为做人的大忌。

有一位职员，在公司工作不到四个月，就选择了离开。一不是自己的能力达不到要求，二不是自己沟通处事的能力差，三不是在公司里无用武之地，那究竟是因为什么呢？原来他在从事自由研究之余，通过偶然的会与这家公司的员工接触，发现这位员工在介绍自己公司的产品时，说得有些不明白，于是他就从沟通技巧方面有角度有针对性地提了一些建议。没



想到该公司的老板直接打电话邀请他面谈，而后，他意外地进入了这家公司。

刚进入公司时，老板让他着手解决难题，这就要求不仅要建立一些规则，还要打破一些规则。特别是后来老板任命他主管产品包装，在设计文案时，他发现他的顶头上司——产品总监对他构成很大的阻力，因为他要大刀阔斧修改的原方案就是他设计的。为此他很困惑，是该通过协调沟通争取把事情做好呢？还是放弃原则投其所好呢？当感觉阻力越来越大而被迫放弃时，他与上司的关系就显得有些微妙了。他没有获得上司的真正配合与支持，这就为离职埋下了伏笔。

总的来看，这位员工在入职时就没有获得有利于他个人发展的环境。让自己暴露在一线，在众多的眼球注目下承担关键工作，那么无论你大显身手的结果如何，对自己都不太有利。一来，工作做好了就有人患上“红眼病”，以后不与你配合；二来，领导因为看中你，安排一些更有挑战性的事情让你做，这对一个还没有完全熟悉环境的人来说，事实上是拔苗助长，好心办了坏事。

英国大文豪萧伯纳出名后赢得了很多人的尊敬和仰慕，但是年轻时的他特别喜欢崭露锋芒，说话也尖酸刻薄，谁要是跟他说话，便会有受到奚落之感。一天，一位老朋友私下对他说：“你出语幽默、风趣，但是大家都觉得，如果你不在场，他们会更快乐。因为他们比不上你，有你在，大家便不敢开口了。你的才干确实比他们略胜一筹，但这么一来，朋友将逐渐离开你。这对你又有什么益处呢？”

老朋友的话使萧伯纳如梦初醒，他感到如果不收敛锋芒，彻底改过，社会将不再接纳他，又何止是失去朋友呢？所以他立下誓言，从此以后，再也不讲尖酸的话了，要把天才发挥在文学上。这一转变不仅奠定了他后来在文坛上的地位，同时也广受各国读者的敬仰。

你要是比别人多一些本事，不一定要张扬着让他人知道，时间会证明一切的。低调做人，使你在与人共事时留下较大的回旋余地，是一种必要的自我保护，也是一种让人敬佩的内在气质。从另一个角度看，低调的人能得到别人的信赖。因为低调，别人才不会认为你对他构成威胁，你也会赢得别人的尊重，与之建立良好的关系。



做第一高处不胜寒

社会上处处充满竞争，官场有竞争，职场有竞争，商场有竞争，情场有竞争。任何竞争都需要勇气，也需要策略，而其中最大的策略就是在无情的竞争中保持低调，不处处争第一。

低调做人意味着你放弃了许多架子，放弃了许多充大、装相、张扬和卖弄的虚荣表现，放弃了许多假正经、假圣人的虚伪面孔。同事、部下、朋友都可以够得着你了，都可以与你平起平坐了，这就能使你与大家有更多的机会相互沟通、相互融合。

做人如一场赛跑，但并非跑到第一才有意义。每个人可各有主张。歌坛巨星刘德华说得就很通俗：“我就是喜欢做第二。做第二很好，前面永远有个目标追，做第一高处不胜寒。无敌也很寂寞。”

不论在学校还是家庭，我们受到的人生教育，很少包括这类内容：如何保护一颗心灵的纯真和敏感，如何让这颗心能收获足够多的快乐、同时与各种焦虑痛苦抗衡……我们熟悉的是：吃得苦中苦，方为人上人。可是为什么一定要做人上人？在这个世界上，第一永远是少数，我们也可以快乐地做第二、第三，量力而行，宽厚自己。不能做总经理，就做个尽职的员工；不能做艳光四射的人，就做个善良真诚的人；不能做思想深刻的人，喜欢樱桃小丸子也无妨；不能吃上山珍海味，粗茶淡饭一样养生。

有一家汽车租赁公司，由于冗员太多，员工工作态度散漫，出租的汽车被讥讽是“逃犯开的车子”，声名狼藉，几乎面临倒闭的边缘。尽管如此，这家公司的市场占有率仍然不低——名列第二，只是离市场占有率第一名的租车公司，有好长一段距离。

后来公司聘请了一位很有经营管理经验的约翰先生做总裁。他到任后，对公司内部进行了大刀阔斧的改革，先是采取重罚重赏的方式，提高员工的服务意识和服务水平，接着花重金寻找广告公司为公司做形象广告。

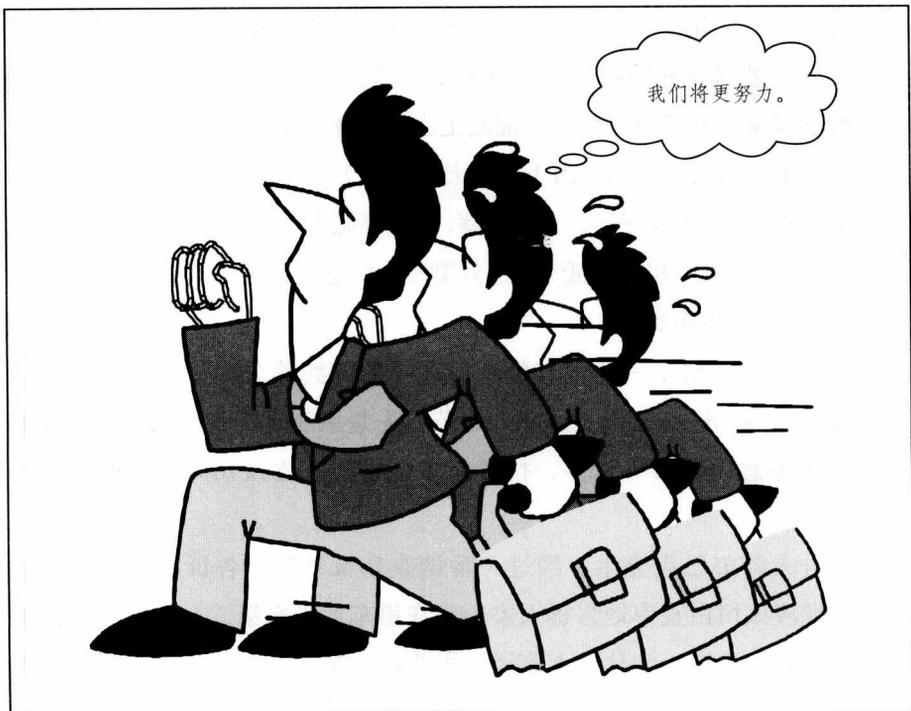
广告大师彭巴克先生，经过一番调查和策划后，告诉约翰先生：这个广告就应该坦白直率地告诉大家：我在租车业排名第二。约翰先生深感怀疑：“我们第二，为什么人家还会租我们的车子？”彭巴克先生的回答



是：“我们将更努力。”

约翰先生接受了这则广告策划，这样不只对内部员工有所提醒，对顾客而言，他们看到了一个努力向上的公司，也看到了它的改变。不久，公司业绩急速上升，市场占有率愈来愈接近第一名。公司所有的车子上，都贴了约翰先生的电话，如果租车者发现车子不清洁，可以直接打电话给他。他总是对所有的顾客说：“我们第二，所以要更努力。”

一个人不可能处处胜于他人。不做第一做第二，也是某种程度上的自信。只有先做第二，才能有机会做第一。天外有天，人外有人。一个人怎能时时处处胜过所有人呢？每一个人都有自己的优点与优势，也都有自己的缺点与短处。扬长避短才明智，拿自己最不擅长的柔弱之处去硬碰别人修炼得最拿手的看家本领，其结果是可想而知的。人会有各种潜能，但你不可能在所有地方都有机会发挥出来，你只能在一个地方用足你的力气，在你没有用力气的地方，在你无暇顾及的地方，你必然不如那些在这地方用足力气的人。你的精力有限，机遇也有限，因此，你能超越别人的地方肯定很少很少，而不如人的地方绝对很多很多。只有对这一点看明白了，你才有从容的心态，也才能真正地进入第一的行列。





2. 懂得感恩

我们每个人、每一天的生命，都无时无刻不在接受着父母的养育，师长的教导和社会的扶植。我们要如何回馈我们的父母、师长、社会大众呢？首先要懂得感恩，有了感恩心，就会发愤图强，追求成功，所以感恩心很重要。

用一颗感恩的心做人，善于发现事物的美好，善于感受平凡中的美丽，感谢别人的问候，感谢别人的微笑，感谢别人的扶持，原本平淡的生活将焕发迷人的光彩！



培养感恩的心

在一个“与成功者对话”的论坛上，一位听众请教台上的企业家：“您觉得一个人成功的秘诀在什么地方？”企业家没有讲一番大道理，而是告诉在座的各位：“保持一颗感恩的心。只要你对人对事对物保持一颗感恩的心，你一定会成功。”这段话赢得了阵阵掌声。

我们知道很多古老的经文，如佛经、《圣经》、《古兰经》，它们都告诉我们要有一颗感恩的心，可是很少有人一语道破成功的秘诀，就是要有一颗感恩的心。我们都要有一颗感恩的心，感谢别人为我们所做的一切。

这是刊登在《读者》上的一篇文章。

洛杉矶的一家旅馆。早晨，三个黑人孩子，在餐桌上埋头写着感恩信。这是他们每天必做的功课。老大在纸上写了八九行字，妹妹写了五六行，小弟弟只写了两三行。再细看其中的内容，却是诸如“路边的野花开得真漂亮”、“昨天吃的比萨饼很香”、“昨天妈妈给我讲了一个很有意思的故事”之类的简单语句。原来他们写给妈妈的感谢信不是专门感谢妈



妈给他们帮了多大的忙，而是记录下他们幼小心灵中感觉很幸福的一滴一滴。

他们还不知道什么叫大恩大德，只知道对于每一件美好的事物都应心存感激。他们感谢母亲辛勤的工作，感谢同伴热心的帮助，感谢兄弟姐妹之间的相互理解……他们对许多我们认为是理所当然的事都怀有一颗“感恩的心”。

一直以来，感恩在人们心中是感谢“恩人”的意思。其实，“感恩”不一定要感谢大恩大德，“感恩”其实是一种生活态度，一种做人细节，一种善于发现美并欣赏美的道德情操。

感恩心不是天生就有的，它是培养出来的，许多人从未真正感觉到它。生活中我们只注意我们需要什么，很少注意这些东西是从哪来的。如果你要拥有美好的生活，请培养一颗感恩的心。

成功人士提醒我们，不知感恩可能会带来以下损失。

第一，不能享受既有的事物。我们并不是时时刻刻感觉到我们的财富，对自己没有感觉，我们怎么会为它而感激？

第二，无法得到更多想要的东西。你比较喜欢把东西给哪种人——不肯承认你给了他东西的人，还是表达了由衷感谢的人？老天爷的反应也无二致。吱吱叫的轮子可能最先得到润滑，却也会最先被换掉。

不知感恩妨碍我们成功——越不知感恩，妨碍越大。所以，做人要感恩。

有些人对恩义感觉迟钝，对怨恨却十分敏感。这类不知感恩喜欢怨天尤人的人，必定会走厄运，而且感觉人生充满不幸。这类人对别人的要求特别高，喜欢用自己的思考模式来规范他人，整天抱怨他人，却不知好好检讨自己，结果往往成为不受欢迎的人。这类人有时会因有人撑腰、有人保护而威风一时，但是只知从别人身上得到好处，却不知回馈，这种短视近利的结果，往往令帮助他的人感到失望，不再给予支持。另外，这类人多半自以为是，从不考虑自己的责任，老是认为别人在算计他，对他不怀好意，想要陷害他。

消极的心态会使这类人离开对他有利的人，而和同类型的人在一起，然后逐渐深陷其中而无法自拔。

对于曾经帮助过我们的人表达感激是一种习惯，很遗憾，许多人对这



样的方式长久以来都是不太习惯的。凡事开头难，尤其是习惯的养成，但是尝试做一次两次，你会发现其实并不会太难，难的是你是否愿意付诸行动，让自己不再遗憾。

对别人表达感激之情

我们每个人都应该明白，生命的个体是相互依存的，每一样东西都依赖其他的东西。无论是父母的养育，师长的教诲，配偶的关爱，他人的服务，大自然的慷慨赐予……人自从有了自己的生命开始，便沉浸在恩惠的海洋里。一个人真正明白了这个道理，就会感激大自然的福佑，感激父母的养育，感激社会的安定，感激食之香甜，感激衣之温暖，感激花草鱼虫，感激苦难逆境。

在一次内地和台湾地区的十大杰出青年的座谈会上，台湾地区第37届“十大杰出青年”之一，一家专门生产消防器材的大公司的厂长赖东进向大家讲了他的故事。

他的父亲是个瞎子，母亲也是个瞎子且弱智，除了姐姐和他，几个弟弟妹妹也都是瞎子。瞎眼的父亲和母亲只能当乞丐，住的是乱坟岗里的墓穴。他一生下来就和死人的白骨相伴，能走路了就和父母一起去乞讨。

他9岁的时候，有人对他父亲说：“你应该送儿子去读书，要不他长大了还是要当乞丐。”父亲就送他去读书。为了供他读书，才13岁的姐姐就到青楼去卖身。照顾瞎眼父母和弟妹的重担落到了他单薄的肩上——他从不缺一节课，每天一放学就去讨饭，讨饭回来就跪着喂父母。后来，他上了一所中专学校并且获得了一个女同学的爱情，可是未来的丈母娘却说“天底下找不出他家那样的一窝人”，把女儿锁在家里，用扁担把他打出了门……

故事讲到这里，赖东进提高了声音：“可是，我要说，我对生活充满感恩的心情。我感激我的父母，他们虽然瞎，但他们给了我生命，直到现在我都还是跪着给他们喂饭；我也感激我的丈母娘，是她用扁担打我，让我知道要想得到爱情，我必须奋斗必须有出息……我还感激苦难的命运，是苦难给了我磨炼，给了我这样一份与众不同的人生。”

生活赐给我们健康、宁静、爱和欢乐，所以我们拥有一颗感恩的心。心存感激，因为山是绿的，海是蓝的，雪是白的，太阳是红的。心存感激，因为日子就像洋葱，只要自己一片片地剥开，就会有一片让你感动到流泪不止。心存感激，因为爱是圆的，美是甜的。

“受人滴水之恩，定当涌泉相报”这就是心存感激。如果一个人心存感激，那么就会少一些烦恼，少一些牢骚，少一些抱怨，少一些不必要的仇恨，心胸就会变得宽阔，心情就会变得舒畅，进而生活也就会变得美好。心存感激，是一种德行，是一种做人之道。我们对亲人的每一次呵护要心存感激；对同事的每一次关心和问候要心存感激；对生命中的每一个早晨要心存感激。

感谢生活的馈赠

作家三毛曾说过这样一段话：“一个小女孩因为没有鞋子穿而哭泣，直到她看见一个没有腿的人。这个小故事虽然十分平凡，可是它常常在我的心中激励我。当我偶尔对人生失望，对自己过分关心的时候，我也会沮丧，也会悄悄地怨几句老天爷，可是一想起自己已有的一切，便马上纠正自己的心情，不再怨叹，高高兴兴活下去。”

幸福和快乐的感觉是很微妙的。衣罗穿锦，食前方丈，未必使人感到快乐。一个和睦的家庭，一个奋斗的目标，往往使人感到幸福已在身边。

早起可以听见清脆的鸟声，黄昏时可以看见玫瑰色的晚霞。春天百花争艳，秋日天高气爽。这个世界岂不美妙？岂不可爱？

动不动就怨天尤人，是把快乐和幸福摒绝于门外的愚蠢行为。不小心摔了一跤，不要埋怨地面不平，你应庆幸自己没有跌破了头。很久没有擢升，不要怨恨老板不公，比起失业的人，你已经很幸运。嫉妒、怨懑、愤恨、抑郁……都是诱使人衰老、生病、堕落和犯罪的毒蛇，千万不要去接近它。

要在心中这样想：今天是个大晴天，真是个好日子。下雨的时候也要感谢上苍。因为雨水可以滋润五谷。你觉得自己的家境不如人吗？想想那些贫病交迫的人吧。你认为自己长得丑吗？可是你四肢完整、身体健康，





对不对？就算你不幸而有了身体上的缺憾吧，你还有健全的心智可以从事工作，又有什么好怨天尤人的？凡事要退一步想，不要钻牛角尖。天无绝人之路，海阔天空，到处都有柳暗花明。

有的女孩总是不满意自己的容貌，也许是因为太希望自己十全十美了，以致把自己外形上不太理想的地方格外的注意与强调。在我们的生命之中，可以得到快乐的源泉很多。如果一位女子有得天独厚的美丽姿容，固然值得快乐，可是除此之外，我们可以从诗文、绘画等精神活动中找到快乐，我们可以从帮助别人、服务社会上找到快乐。一个平凡诚朴的朋友，一个温暖朴素的家，也是一种快乐。只要我们对人对己都不苛求，在内心修养上多去磨炼，就可以摆脱一些围绕自己的平庸肤浅的看法，对人生的乐趣去寻求更深一层的了解，那时，外观的漂亮或不漂亮的影响都不太重要了。

我们生活在科学技术日新月异的今天，毫无疑问，只要我们有钱，任何有关我们衣食住行等的物质我们都可以随心所欲地买到，并把它们搬运回家，尽情地享受。也许正是因为如此，人们对这些东西的感恩之情才变得日益淡薄，认为获得它们是理所当然的，因而也就不爱惜它们。正如德国大诗人海涅所说，太容易得到的东西便不是珍贵的东西。试想：如果我们生活中的各种东西全部消失，我们还能生存吗？

一个人的本事是有限的。请不要对自己目前的境遇抱怨，不要对自己所拥有的感到不满意。人呀，总是这样，得不到的就是最好的，得到的往往又不肯去珍惜，任由手中握着的像沙子一样从指缝间滑过。当你懂得珍惜的时候，你已失去了它。

不重视现在的人，就不会有可以期待的未来。感谢生活的馈赠吧！当你有了感恩之情，生命会时时得到滋润。若你没得到什么，那是因为你本没有付出什么；若你觉得自己所得太少，其实你本可以付出更多！





3. 在背后说别人的好话

“在背后说别人的好话”是会做人的一个细节。对一个人说别人的好话时，当面说和背后说是不同的，效果也会不一样。你当面说，人家以为你不过是奉承他、讨好他。当你的好话在背后说时，会被人认为是发自内心的，不带个人动机的。其好处除了能给更多的人以榜样的激励作用外，还能使被说者在听到别人“传”过来的好话后，更感到这种赞扬的真实和诚意，从而在荣誉感得到满足的同时，增强了上进心和对说好话者的信任感。

喜欢听好话是人的天性

我们平常的谈话实际上有百分之九十是在闲聊。那种品质恶劣的人，话题总是以议论人及诽谤人为中心，仿佛这个世界上人人都不行，只有他最行，或者通过指责别人的不是来抬高自己。这种人正是自尊心极低的人，他没有真本事去表现自己，只有借助于挑别人的短处来提高自己的身价，这样的人令人齿冷。

玉华的公司长期和外贸公司合作做生意。外贸公司的大胖子徐经理可以说他们的财神爷。

有天在公司里，玉华极力劝说徐经理和他们扩大贸易范围，费了九牛二虎之力也没能成功。徐经理刚一走，玉华就恼羞成怒地说：“你们看徐胖子，往公司大门口一站，蚊子都只有侧着身子才能飞进来；他那条短裤，肯定是他老婆用两个米袋子改的。”

此时，徐经理正好回来拿包。虽然旁人不断给玉华使眼色，但他越说越得意，全然没注意到徐经理正在自己后面。过了一会儿，玉华才发现人们都不笑了，一回头，恰好看到徐经理涨得发紫般的脸，玉华当时的那种



尴尬劲就甭提了。旁人赶紧打圆场：“玉华这个家伙，就是嘴巴讨厌。”玉华也急忙陪着笑脸道歉，说自己喜欢开玩笑。徐经理当时没吭一声就走了。

之后，虽然玉华多次请徐经理吃饭，想方设法赔礼道歉，但关系始终恢复不到以前的样子了，合作生意也因此少了很多。这就是背后说人坏话的代价。

做人做事有这样一条规则：判断别人时你自己也被别人判断。一个经常说别人坏话，挑别人短处，指责别人错误的人，只会让人感到其爱挑剔而难以与其相处，让人感到其品质恶劣而对其厌烦。如果你总是认为这个也不好，那个也不行，人人都有问题，那么只能说明你自己不善于与人相处，自己有问题。别人正是通过你对别人的判断，来断定你的为人。

喜欢听好话似乎是人的一种天性。当来自社会、他人的赞美使其自尊心、荣誉感得到满足时，人们便会情不自禁地感到愉悦和鼓舞，并对说话者产生亲切感，这时彼此之间的心理距离就会因一句好话而缩短、靠近，自然就为交际的成功创造了必要的条件。

背后说别人的好话，远比当面恭维别人说好话的效果好得多。我们在背后说的他人的好话，是很容易就会传到对方耳朵里去的。假如我们当着上司和同事的面说上司的好话，同事们会说我们是在讨好上司，拍上司的马屁，从而容易招来周围同事的轻蔑。另外，这种正面的歌功颂德所产生的效果是很小的，甚至还会有起到反效果的危险。同时，上司脸上可能也挂不住，会说我们不真诚。与其如此，还不如在上司不在场时，大力地“吹捧一番”。而这些好话，总有一天会传到上司耳中的。

有一位员工与同事们闲谈时，随意说了上司几句好话：“刘经理这人真不错，处事比较公正，对我的帮助很大，能够为这样的人做事，真是一种幸运。”这几句话很快就传到了刘经理的耳朵里。刘经理心里不由得有些欣慰和感激。而那位员工的形象，也在刘经理心里上升了。就连那些“传播者”在传达时，也忍不住对那位员工夸赞一番：这个人心胸开阔，人格高尚，难得。

在背后赞扬别人，能极大地表现说话者的“胸怀”和“诚实”，有事半功倍之效。比如，夸赞上司，说他办事公平，对你的帮助很大，还从来不抢功，那么，往后上司在想“抢功”时，便可能会手下留情。

当别人了解到你对任何人都一样真诚时，对你的信赖就会日益增加。

多在第三者面前赞美他人

德国历史上的“铁血宰相”俾斯麦为了拉拢一位敌视他的议员，有计划地在别人面前说那位议员的好话。俾斯麦知道，那些人听了自己对议员说的好话后，一定会把他的话传给那位议员。后来，两人成了无话不说的朋友。

人往往喜欢听好听的话，即使明知对方讲的是奉承话，心里还是免不了会沾沾自喜，这是人性的弱点。一个人听到别人说自己的好话时，绝不会感到厌恶，除非对方说得太离谱了。作为一门学问，说好话的奥妙和魅力无穷。然而，最有效的好话还是在第三者面前说。

《红楼梦》里有这样一段话：史湘云、薛宝钗劝贾宝玉去做官，贾宝玉大为反感，对史湘云和袭人赞美林黛玉说：林姑娘从来没有说过这些混账话！要是她说这些混账话，我早和她生分了。凑巧这时黛玉正来到窗外，无意中听到贾宝玉说自己的好话，不觉又惊又喜，又悲又叹。结果宝黛二人互诉心声，感情大增。黛玉的前后变化为何如此之大？主要原因是，在林黛玉看来，宝玉在湘云、宝钗、自己三人中只赞美自己，而且不知道自己会听到，这种好话不但是难得的，还是无意的。倘若宝玉当着黛玉的面说这番话，好猜疑、好使小性子的林黛玉恐怕还会说宝玉打趣她或想讨好她。

设想一下，若有人告诉你，某某在背后说了许多关于你的好话，你能不高兴吗？这种好话，如果是在你的面前说给你听的，或许适得其反，让你感到很虚假，或者疑心对方是否出于真心。为什么间接听来的便会觉得特别悦耳动听呢？那是因为你坚信对方在真心地赞美你。

在现实中，我们往往会看到这样的现象：当父母希望孩子用功读书时，采用整天当面教训孩子的方法，还是很难获得一些效果。但是，假如孩子从别人嘴里知道父母对自己的期望和关心，父母在自己身上倾注了很多心血时，便会产生极大的动力。又如，当下属的人，平时上司在自己面前说了很多勉励的话，但还是没有多大感触，但当有一天从第三者的口中





听到了上司对自己的赞赏后，深受感动，从此更加努力工作，以报答上司对自己的“知遇”之恩。

多在第三者面前去说一个人的好话，是使你与那个人关系融洽的最有效的方法。假如有一位陌生人对你说：“××朋友经常对我说，你是位很了不起的人！”相信你感动的心情会油然而生。那么，我们要想让对方感到愉悦，就更应该采取这种在背后说人好话的策略。因为这种赞美比起一个魁梧的男人当面对你说“先生，我是你的崇拜者”更让人舒坦，更容易让人相信它的真实性。这种方法不仅能使对方愉悦，更具有表现出真实感的好处。





4. 把别人放在心上

我们做人做事要随时关心别人，协助别人去满足他的需要。希望自己被关心和注意，是人类最大的需要。我们自婴儿时期起就发现了一个事实：我们的需要（如吃奶、除去潮湿的尿布等）都是在有人注意的情况下获得满足的。因为“有人注意”就形成了“将获得满足”的符号，于是小孩子只要看见母亲或是听到母亲的声音便停止啼哭，因为他已获得了安全感。空虚印象一直保留下来，使每个人都切望别人的关心。当我们知道四周的人对自己十分关心时，就感到安全了。

我们自己渴望别人关心，应当想到别人也有同样的需要。你愈关心别人，你在他生活中的重要性将因此增加，自然地他也会转而关心你。

对别人表示关心

在法国有个孤独的老人，无儿无女，身体也不好。老人准备卖了他漂亮的住宅，搬到养老院去生活。这所住宅很有名，所以大家都来买。住宅的底价是8万欧元，但人们很快就将它炒到10万欧元，而且价钱还在不断上涨。老人很忧郁。是的，要不是身体不行了，他是不会卖掉这栋陪他度过大半生的住宅的。

有个小伙子来到老人面前，弯下腰低声说：“先生，我也想买这栋住宅，可我只有一万欧元。”“但是，但是它的底价就是8万欧元，”老人淡淡地说：“而且现在它已经升到10万欧元。”小伙子并不灰心，他诚恳地说：“如果您把房子卖给我，我保证会让您生活在这里，和我一起喝茶、读报、散步。相信我，我会用心来照顾您！”

老人站起来，叫人们安静下来。“朋友们，这房子是他的了。”小伙子出人意料地获得了这所房子。



这个小伙子为什么凭1万欧元就胜出了？道理很简单，因为他能用心照顾一个孤独的老人。我们知道，孤独的老人需要的就是别人的照顾和关心。因此我们可以肯定地说：那些真心关心别人的人，总能得到别人的回报。

不用怀疑，人最关注的就是自己。所以，你要求人办事就要对别人表示关心。有家餐厅，一群人坐着聊天，适逢餐厅员工下班，有位服务员推自行车时，不小心摔了一下，只见经理快速起身跑了过去，扶起那位服务员关切地问：“摔伤了吗？要不要去医院看看？”服务员回答：“不用”。“你看腿都摔破皮了，去餐厅搽点药，歇歇再走吧。”经理小心地扶着她回到餐厅，找到药后，又亲手替小姐擦上，还对她说如果不舒服，下午就不用来上班了，工资照发。那位服务员连声说：“不用，不用。”这种做法比发几百元钱奖金更能赢得这位服务员对工作的热爱。

对小事的处理能反映人的素质。公司上班大家相互见面打个招呼，问一声：“身体完全好了没有？要不要再多休息几天？”或者：“家里的事解决了吗？要不要帮忙？”这种简短的问话，能温暖人心。你心里关怀别人，但不说出来，别人又怎能知道？即使有些极端自私的人表面做出一些关切和问候，在一定程度上也能打动人心。有些人和同事、熟人、朋友许久没见面了，但见了面后，却仍然还像平时一样，这样岂不令人伤心。试想如果你许久没上班，上班后别人见到你没有任何特别的表示，你心里一定会有这种感觉：我这么久没来上班原来他们还不知道，我在他们眼里太不重要了。既然你有这样的感觉，别人也一样。下次你遇见许久没见的的朋友时，别忘了用惊讶、亲热的语气表达你的问候。“好久没见你了，干什么去了？”“好久没见了，真有些想你。”

关心别人，意味着被他的兴趣所吸引，为他的高兴而高兴，因他的担忧而担忧。一个人只要对别人真心感兴趣，他必将赢得真正的友情，必将在需要帮助的时候获得毫不犹豫的帮助。

记住对方的名字

把别人放在心上，就要记住他的名字。我们经常听到有的人发出这样的抱怨：我的记性太差了，刚见过一个人，眨眼就忘了他的名字。其实，有

时并不是你忘了人名，而是第一次见面时你根本没听清对方叫什么。当你遇到一个陌生人，而且听到对方的自我介绍很含混时，你可以马上跟一句：“对不起，我没听清您该怎样称呼。”大多数人可能认为，请求对方重复一遍姓名比较难堪。实际上，一个人最珍视的就是他（她）的名字。如果你能给以哪怕是最细微的注意，他（她）都会对你产生好感。

凡是功成名就的人，都知道记住别人的名字将会给自己的人生带来莫大的助益。他们了解，掌握人心之法并不在于很深的理论，而是在于记住别人的名字，并且亲切地招呼。

一个餐馆老板这样记住他的顾客的名字：这位老板在餐馆时，会留心别人的谈话，然后把名字暗暗记下。如果有4个人坐在一张方桌，他就会走上前去介绍自己，同时问得这4个客人的名字。然后他便将他们4个人跟东、南、西、北4个方位连在一起，比如像赵弘北、李笑东等等。如果是6个或8个人坐在一张圆桌上，他就将他们跟手表的指针方向联想在一起，如赵弘在2点钟方向、李笑在8点钟方向，依次类推。这个老板还会把这些名字写下来，晚上就寝之前，他就把这些名字再拿出来浏览回想一遍。他坚信，重复是记忆的最好办法，而他的方法也确实有效。

在办事中，假如记住别人的姓名并容易地呼出，你就对他已有了巧妙且很有效的恭维。以下是巧记人名的方法：

- * 确信自己听清对方的名字；
- * 问明白对方的名字是如何拼写的；
- * 在初次交谈中适时地直呼其名；
- * 分手时再直呼其名。





5. 宽恕伤害自己的人

我们在受到伤害的时候，最容易产生两种不同的反应：一种是仇恨，一种是宽恕。仇恨的情绪，使人一再地浸泡在痛苦的深渊里。如果仇恨的情绪持续地留在心里，可能会使生活逐渐失去秩序，行为越来越极端，最后一发不可收拾。

而宽恕就不同了。宽恕必须随被伤害的事实，经过从“怨怒伤痛”到“我认了”这样的情绪转折，最后认识到不宽恕的坏处，从而积极地去思考如何原谅对方。

苏格拉底与失恋者的对话

苏：孩子，为什么悲伤？

失：我失恋了。

苏：哦，这很正常。如果失恋了没有悲伤，恋爱大概也就没有味道。可是，年轻人，我怎么发现你对失恋的投入甚至比恋爱还要倾心呢？

失：到手的葡萄给丢了，这份遗憾，这份失落，您非个中人，怎么会明白其中的酸楚啊！

苏：丢了就丢了，何不继续向前走去，鲜美的葡萄还有很多。

失：踩上她一脚如何？我得不到的别人也别想得到。

苏：可这只能使你离她更远，而你本来是想与她更接近的。

失：您说我该怎么办？我可真的爱她。

苏：真的很爱？那你当然希望你所爱的人幸福？

失：那是自然。

苏：如果她认为离开你是一种幸福呢？

失：不会的！她曾经跟我说，只有跟我在一起的时候她才感到幸福！



苏：那是曾经，是过去，可她现在并不这么认为。

失：这就是说她一直在骗我？

苏：不，她一直对你很忠诚。当她爱你的时候，她和你在一起，现在她不再爱你，她就离去了，世界上再没有比这更大的忠诚。如果她不再爱你，却还装得对你很有情谊，甚至跟随你结婚、生子，那才是真正的欺骗呢。

失：可我为她所投入的感情不是白白浪费了吗？谁来补充我？

苏：不，你的感情从来没有浪费，因为在你付出感情的同时，她也对你付出了感情，在你给她快乐的时候，她也给了你快乐。

失：可是这多不公平啊！

苏：的确不公平，这是说你对所爱的那个人不公平。本来，爱她是你的权利，但爱不爱你则是她的权利，而你却想在自己行使权利的时候剥夺别人行使权利的自由。这是何等的不公平！

失：可是您看得明白，现在痛苦的是我而不是她，是我为她痛苦吧。

苏：为她而痛苦？她的日子可能过得很好，不如说你为自己而痛苦吧。

失：依您的说法，这一切倒成了我的错？

苏：是的，从一开始你就犯了错。如果你能给她带来幸福，她是不会从你的生活中离开的，要知道，没有人会逃避幸福。不过时间会抚平你心灵的创伤。

失：但愿有这一天，可我的第一步该从哪里做起呢？

苏：去感谢那个抛弃你的人，为她祝福。

失：为什么？

苏：因为她给了你寻找幸福的新的机会。

爱是永远的宽容

两个人由相识、相知，到相恋、相爱，最终携手走向爱情的归宿——婚姻的殿堂，心中无不怀着甜蜜的憧憬、美好的期待。他们在想象之中勾



画着未来的生活，哪怕最隐秘的细节、最不易窥测的角落，都被描绘得婀娜多姿、美妙绝伦，连是平凡琐细的生活，也被完全彻底地美化了。他们陶醉在两个人的世界里，仿佛彼此是对方的天使。而爱情，成了他们面对生活、主宰命运的唯一钥匙。在过来人眼中，他们是两个甜蜜的傻瓜，因为此时他们还不完全理解婚姻是什么、生活意味着什么。

然而时间的巨手可以钝化感觉、磨平记忆、改变一切。原本使人心旌摇荡的，如今却叫人无动于衷；原本让人刻骨铭心的，现在却使人麻木不仁。连那最让人难以忘怀的一个个美妙瞬间，都变得模糊、淡漠了。时间改变了世界，时间也改变了我们的感觉。不是因为才华横溢才嫁给他么，怎么越看越觉得这个人除了才华一无所有？不是因为风度翩翩才倾心于他么，怎么越看越感到这人浑身上下都是虚头巴脑；不是因为气质超群、身材出众才非她不娶么？怎么婚后不到一年便觉得这个人形容猥琐、俗不可耐？不是因为心地善良、不慕钱财才对她感念不已，以为今生终于找到了理想中的爱人么，怎么孩子刚一出生这个人就变得斤斤计较、锱铢必较？原本心仪的东西，如今似乎都走向了反面：性情稳重成了老气横秋，性格活泼成了疯疯癫癫，风流倜傥成了拈花惹草，热爱艺术成了老不正经，连身体健壮也成了笨手笨脚，身材苗条也成了不够性感，大眼睛是大而无当，小眼睛是鬼鬼祟祟，有业余爱好说你不务正业，没有业余爱好说你缺乏情趣，下班早回家说你不像个男人，下班不回家说你不顾老婆孩子，挣不到钱说你是笨蛋，挣太多钱说你肯定不是好东西，管孩子说你婆婆妈妈，不管孩子说你没有家庭责任感，提拔了说你是马屁精，没提拔说你狗屁本事没有白混了几十年，朋友多了说你狐朋狗友整天不着家，朋友少了说你孤家寡人像个丧门星，对长辈孝敬了说你永远像个三孙子，对长辈不孝顺又说你没良心，看见女人不回头说你假正经，见着女人总回头说你不正经……

生活就是这样，每天都在发生有形无形的战争。说起来鸡零狗碎、鸡毛蒜皮，说多了还叫人笑话。然而每个人都在生活的粗俗和琐屑之间经受考验。宅男宅女难以忍受此中的磨难，叹息一声“怎么会是这样”便互道“拜拜”，从此天各一方，独自潇洒去了。趁着年轻还有资本，他们拼命地消费自己，待到入老珠黄，也就心平气和，认可“生活的平庸”了。比之前辈，他们不乏洒脱快乐，但在频繁的探索与转换之间，他们很难深

人体会生活的艰辛与美好。与他们一笑而过的人，他们很快忘记他；与他们一同哭过的人，他们也很难长久地记得他。只是到了人生的暮年蓦然回首，他们才似有所悟，但很难说一句无悔今生、笑对所爱。

爱一个“完美”的人并不难，爱一个“有缺欠”的人却很难，长久地爱一个这样的人尤其难。而唯其如此，人的感情才显得深沉厚重、感天地动地。说到底，在上帝如炬的目光审视下，我们谁敢大言不惭地说自己是“完美”的人呢？既然自己并不完美，凭什么以完美要求于自己的爱人呢？爱一个人，便意味着全身心地、无条件地接受他（或她）的一切，包括他坚强翱翔下的脆弱、诚实背后的虚伪、才华表像下的平庸和勤劳反而的懒惰，甚至要忍受婚前不曾发现的种种生活恶习。诚实、善良、美丽、贤惠的是你的妻子；虚伪、做作、小气、庸俗的也是你的妻子。在外夸夸其谈、不可一世的是你的丈夫，在家打老婆、骂孩子，言语粗鄙、行为粗俗的也是你的丈夫。人前油头粉面、西装革履的是你丈夫，人后掏鼻子、抠脚丫子、从不洗袜子的也是你的丈夫。否定了爱人丑陋的一面，也就否定了他的全部；否定他的全部，也就否定了你自己的全部生活。

最好的报复是更广大的爱

斯宾诺莎说：心不是靠武力征服，而是靠爱和宽容大度征服。如果一个人能原谅别人的冒犯，就证明他的心灵是超越了一切伤害的。做人要心胸开阔，做事要思想开明。世界上最能长存的东西能存在的日子也很有限，做人又何必拿这些小事当真呢？宽恕人家所不能宽恕的，是一种高贵的行为。

一位妇女向著名作家林清玄哭诉，她的丈夫是多么不懂得怜香惜玉，多么横暴无情，哭到后来竟说出这样的话：“真希望他早点死，希望他今天就死。”林清玄听出妇人对丈夫仍有爱意，就对她说：“通常我们非常恨、希望早点死的人，都会活得很长寿，这叫做怨长久；往往我们很爱、希望长相厮守的人，就会早死，这叫做爱别离。”

妇人听了感到愕然。

“因此，你希望丈夫早死，最有效的方法就是拼命去爱他，爱到天妒



良缘的地步，他也就活不了了。”林清玄说。

“可是，到那时候我又会舍不得他死了。”妇人疑惑着。

“愈舍不得，他就愈死得快呀！”

妇人笑起来了，好像找到什么武林秘籍，欢喜地离开了。

林清玄为此感叹说：“人世间最好的报复是更广大的爱，使仇恨黯然失色的则是无限的宽容。”

复仇从来不能造成“平衡”和“公平”，报复常常使仇恨者和被恨者双方都陷入仇恨越结越深的痛苦深渊中。甘地说得好：“要是人人都把‘以牙还牙、以眼还眼’当作人生法则，那么整个世界早就乱作一团了。”

一只脚踩扁了紫罗兰，它却把香味留在那脚跟上。宽恕，是通向自由和快乐的捷径。以下几点建议能帮你消除仇恨、宽恕伤害你的人：

* 先要确定仇恨情绪的来源。

* 开诚布公地承认你心中的仇恨。从某种意义上讲，如果你有勇气向他人承认自己心中的仇恨，那就意味着你走出了宽恕的第一步。

* 仇恨对事不对人。你可以对别人所做的，对不起你的“事”生气，但你不必对得罪你的人“恨之入骨”。

* 把心胸放开阔些。不必对日常生活中鸡毛蒜皮的小事耿耿于怀。

* 仇恨的根由发现了之后，要紧而且是最有效的事便是——忘记它。

* 忘掉仇恨要有耐心，慢慢来，自然“水到渠成”。

穿梭于茫茫人海中，面对一个小小的过失，用一个淡淡的微笑，一句轻轻的歉语，来显示对他人的包涵与谅解，这是宽恕；在人的一生中，常常因一件小事、一句不注意的话而被人误解或失去信任，但“人不知而不愠”，以律人之心律己，以恕己之心恕人，这也是宽恕。

宽恕意味着勇敢而不是怯懦。要向自己的仇人做出高姿态是需要不少勇气的。同时，它还需要一颗善良的心。



6. 不谈论隐私话题

每个人都自己的隐私。比如，恋爱的破裂、夫妻的纠纷、事业的失败、生活的挫折、成长中的尴尬……这些都是自己过去的事情，不可轻易告诉别人。隐私是一种个人的收藏品，因为再好的朋友也可能由于某种原因感情破裂，如果他了解了你的隐私，那么到时你的秘密可能人尽皆知；如果我了解了他的隐私，他必定又会对你心存芥蒂、百般防范。所以，让他人了解自己的隐私和主动了解他人的隐私都有很高的危险系数。

为慎重起见，你应该把与隐私有关的事物拒之于门外。与人交谈时，尽量不涉及隐私话题。

心里要能藏住事儿

做人犹如打麻将，取胜的秘诀在于深藏不露，使对方不能猜出自己手上的牌。所以愈是高手，城府愈深，愈不会轻易泄露自己的底牌。

有的人社会阅历差，不懂得藏一手、露一手的微妙关系，脑子里搁不住喜怒哀乐，满腹牢骚，总想找地方发泄，这种人最容易被人当做大炮使，招致众人的怨恨。

1825年，新的沙皇尼古拉一世登基，立即爆发了一场自由分子领导的叛乱。尼古拉一世残忍地平定了这场叛乱，同时判处其中一名领袖李列耶夫死刑。

行刑的那一天，李列耶夫在一阵摆动后，绳索断裂了，他猛然摔落在地上。在当时，类似这样的事件会被当成是天意或上帝恩宠的征兆，犯人通常会得到赦免。李列耶夫站起身时，满身的淤青和土，但在确信保住了脑袋后，他掩盖不住内心的喜悦，竟然向着人群大喊：“你们看，在俄国



他们不懂得如何正确做任何事，甚至连制造绳索也不会。”

一名信使立刻前往宫殿报告绞刑失败的消息。虽然懊恼于这令人失望的变化，尼古拉一世还是提笔签署赦免令。

“不过，奇迹发生之后，李列耶夫有没有说什么？”沙皇询问信使。

“陛下，”信使便回答，“他说在俄国，他们甚至不懂得如何制造绳索。”

“这种情况下，”沙皇说，“让我们来证明事实相反。”于是他撕毁了赦免令。

第二天李列耶夫再度被推上绞刑台。这一次绳索没有断裂。

祸从口出，只为一时心里痛快的一句话，断送了一条命，如果李列耶夫泉下有知，他将明白他一生中最大的不幸就是说了“俄国连绳子也不会做”这样一句话。

你可能会为李列耶夫的愚蠢发笑，却不会想到，生活中往往也有人存在类似的毛病：肚子里搁不住心事，有一点喜怒哀乐之事，就总想找人谈话；更有甚者，不分时间、场合、对象，见什么人都把心事说出来。

心理学家说，人若有心事，应该说出来，才不会在心内郁积，闷出病来。这个说法基本上是没错的，但我们却认为，要说可以，但不能“随便”说。之所以处理心事要这么慎重，是因为心事的倾吐会泄露一个人的脆弱面，这脆弱面会让人改变对你的印象，虽然有的人欣赏你“人性”的一面，但有的人却会因此而下意识地看不起你，最糟糕的是脆弱面被别人掌握住，会形成他日争斗时你的致命伤，这一点不一定会发生，但你必须预防。

其次，有些心事带有危险性与机密性。例如你在工作上承担的压力与牢骚，你对某人的不满与批评，当你快乐地倾吐这些心事时，有可能他日被别人拿来当成修理你的武器，或许你是怎么死的，连自己都不知道。

有些人做人花花肠子少，城府不深，缺少心计，认识不到乱说心事的危险性，即使有些人明白心事不可乱说，但肚子里终究还是藏不住心事，忍不住要把有些心事对朋友说出来。殊不知目前的“好”朋友，未必是未来的“好”朋友，不加筛选地透露自己的心事，也可能会对自己产生某种不利影响。还有的人喜欢随便对家人说一些不该说的心事，如果你的配偶对你有充分的了解与信赖的话，这样做倒也无大碍，但有时也可能带来不

利影响，因为两个不同的个体，智慧与经验总有缺乏交流的地方，你的配偶对你的心事的感受与反应有时并不是你能预期的，譬如说，她（他）有可能对你产生误解，甚至把你的心事也说给别人听……

当然，一味地紧闭心扉，心事“涓滴不漏”也不是好事，因为这样你就成为一个城府深，心计多，不可捉摸与不可亲近的人了。如果你本就是这样的人，那无太大关系，如果不是，给了别人这种印象是划不来的。所以我们建议：偶尔也要说说无关紧要的“心事”给你周遭的人听，以降低他们对你的戒心。

保护好自己隐私

任愚在深圳一家公司工作，他和同事侯金私交甚好，常在一起喝酒聊天。

一个周末，任愚备了一些酒菜约了侯金在宿舍里共饮。俩人酒越喝越多，话越说越多。

酒已微醉的任愚向侯金说了一件他对任何人也没有说过的事。

“我高中毕业后没考上大学，有一段时间没事干，心情特别不好。有一次和几个哥们喝了些酒，回家时看见路边停着一辆摩托车。一见四周无人，一个朋友撬开锁，我把车给开走了。后来，那朋友盗窃时被逮住，送到了派出所，供出了我。结果我被判了刑。刑满后我四处找工作，处处没人要。没办法，经朋友介绍我来到深圳，好不容易才在这家公司找到工作。不管咋说，现在咱得珍惜，得给公司好好干。”

任愚在深圳踏踏实实干了三年后，公司根据他的表现和业绩，把他和侯金确定为业务部副经理候选人。总经理找他谈话时，他表示一定加倍努力，不辜负领导的厚望。谁知道，没过两天，公司人事部突然宣布侯金为业务部副经理，任愚调出业务部另行安排工作岗位。

事后，任愚才从人事部了解到是侯金从中捣的鬼。原来，在候选人名单确定后，侯金便找到总经理，向总经理谈了任愚曾被判刑坐牢的事。不难想象，一个曾经犯过法的人，老板怎么会重用呢？尽管你现在表现得不错，可历史上那个污点是怎么也不会擦洗干净的。知道真相后，任愚又气

又恨又无奈，只得接受调遣，去了别的不怎么重要的部门上班。

任愚因工作认真、勤于思考、业绩良好被公司确定为中层后备干部候选人，这本来是他出人头地的一副好牌。可惜他不懂得出牌的奥妙，亮出了一张臭牌，无意间透露了一个属于自己的秘密而被竞争对手击败，终未被重用。

每个人都有自己的秘密，都有一些压在心里不愿为人知的事情，但总有些人守不住自己的秘密。同事之间，哪怕感情再好，也不要随便把你的事情、你的秘密告诉对方，这是一个不容忽视的问题。

你的秘密可能是私事、也可能与公司的事有关，如果你无意之中说给了同事，很快，这些秘密就不再是秘密了，它会成为公司上下人人皆知的事情。这样，对你极为不利，至少会让同事多多少少对你产生一点“疑问”，从而对你的形象造成伤害。

还有，你的秘密一旦告诉的是一个别有用心的人，在关键时刻，他会拿出你的秘密作为武器回击你，使你在竞争中失败。因为一般说来，个人的秘密很有可能是一些不甚体面、不甚光彩甚至是有很大污点的事情。这个把柄若让人抓住，你的竞争力就会大大削弱。

既然秘密是自己的，无论如何也不能对同事讲，你不讲，保住属于自己的隐私，没有什么坏处；如果你讲给了别人，情况就不一样了，说不定什么时候别人会以此为把柄攻击你，使你有口难言。

在现实生活中，如果要想成为赢家，一定要严守自己的秘密，不可轻易亮出自己的底牌，务必做到“守口如瓶”。与人推心置腹，可以赢得朋友，但你若滔滔不绝，忘了留点隐私和机密，你的祸端就可能由嘴而生。



7. 大家的功劳不要独占

当你和大家一起做出成就时，千万别独享荣耀，要懂得与别人分享。独享荣耀容易激起他人心中不满并心生恨意。

独自享有荣耀，还心安理得地把高帽子往自己头上戴的人终究是会成为孤家寡人的，更何谈招人喜欢，受人欢迎？

和大家一起分享荣耀

会做人的人，不会独享荣耀，因为自己的荣耀会令别人变得暗淡，甚至令人产生一种不安全感，而你的感谢、分享、谦卑，却能让他们吃下一颗定心丸。

有位编辑很有才气，他编辑的杂志很受欢迎。有一年他获得了大奖，一开始他还很快乐，但过了个把月，就失去了笑容。他说，社里的同事，包括他的上司，都在有意无意间和他作对。这是为什么呢？得出的结论是他犯了“独享荣耀”的错误。事情经过是这样的。他得了大奖，老板还另外给了他一个红包，并且当众表扬他的工作成绩。但是他并没有现场感谢上司和属下们的协助，更没有把奖金拿出一部分请客，所以大家虽然表面上不便说什么，但心里却感到不舒服，和他产生了隔阂，所以就和他做对了。

其实就事论事，这份杂志之所以能得奖，这位编辑贡献最大，但是当有“好处”时，别人并不会认为哪一个人才是唯一的功臣，总是认为自己“没有功劳也有苦劳”。所以他“独享荣耀”，就会引起别人的不舒服。尤其是他的上司，更因此而产生不安全感，害怕失去权力，为了巩固自己的领导地位，这位先生自然就没有好日子过了。由于上司的白眼，同事间



关系的冷漠，两个月后这位编辑就因为呆不下去而辞职了。

这位编辑造成最后这种局面的根源还是在于他自己。谁让他忽略了别人的感受呢？其实每个人都认为别人的成功总有自己的一份功劳和苦劳，而他却傻乎乎地独自抱着荣耀不放，别人当然会为他如此自私的做法而感到不舒服了。

岳飞是我国宋朝时一名军事家和谋略家，他不仅在战场上是一位运筹帷幄的大将，而且在平时十分低调和谦虚。

岳飞治军极严，平素注重操练和校阅，与士兵们同甘共苦。打仗时，他冲锋在前，自己担任“旗头”，成千上万兵将的动止进退，唯“旗头”是瞻，勇往直前。每次朝廷封赏，他总是说，“全军将士出力，功劳是大家的，我没有什么功劳。”军队每次驻扎休整，训练将士从斜坡上骑马急驰而下跳跃壕沟，并且都穿着厚重的铠甲练习这些项目。儿子岳云曾因练习从斜坡上骑马急驰而下，马被绊倒，岳飞生气而鞭打了他。一名士兵拿了百姓的一缕麻去捆喂牲口的草，岳飞立即将他斩首以警告他人。士兵夜间宿营，老百姓打开屋门愿意让他们进屋休息，但没有一名士兵敢进民屋。岳飞军队号称“冻死不拆屋，饿死不抢掠”。士兵有病，岳飞亲自为他们调药。将领们远征，岳飞的妻子询问并慰劳他们的家庭。将士战死，岳飞伤心哭泣，而且养育他们的孤儿，或者让儿子娶阵亡将士的女儿为妻。凡是朝廷有封赏犒劳，岳飞平均分给部下军吏，个人不私拿一丝一毫。

正是岳飞的这种赏罚分明、待人以诚的作风感动了部属，所以岳家军的全体官兵，在平时都严守纪律，在战时都乐于效命，具有极强的战斗力。金兵的铁骑，多次以排山倒海的密集队形，企图冲垮岳家军的阵容，结果都没有成功。他们连声惊叹说：“撼山易，撼岳家军难！”

当你的工作和事业有了成就时，千万记得不要独自享受荣耀，要和大家一起分享。你能主动分享，就能让别人有被尊重的感觉。人心换人心，你能尊重他们，他们反过来也会尊重你。

把功劳和荣誉送给别人

在科学领域，科学家不是依赖于个人的思想，而是综合了几千人的智慧而取得成就的。有道德的学者不会掠人之美，把别人的成就窃为己有；品德高尚的人则善于成人之美，主动把荣誉让给别人。

1931年，因为卢瑟福在科学界的地位而被英国政府授予“勋爵”称号。他本人从来不把这些荣誉当作包袱，他声明说：“我并不看重这个勋爵形式，因为它对我这样的科学家有明显的不利。”

卢瑟福从不掠人之美，他总是怀着无限感激的心情来记述那些曾经帮助过他的朋友和团体。例如1932年，他在《麦克吉尔新闻报》上发表的一篇文章中强调说：“关于原子转变的第一个确切证明的荣誉是属于麦克吉尔大学的。”他还进一步指出，1902年至1904年两年间所积累的实验证据是索迪和他本人一起取得的，并且明确指出，“这个近年来激动人心的发现，它的第一步是在蒙特利尔完成的。”他从来都不把一切荣誉和成就都记到自己的功劳簿上，他认为：“科学家不是依赖于个人的思想，而是综合了几千人的智慧，所有的人想一个问题，并且每人做它的部分工作，添加到正在建立起来的伟大的知识大厦之中。”卢瑟福就是靠着集体的智慧而在科学研究中才取得一个又一个的成就。

卢瑟福在皇家文学学会（该会后来授予他艾伯特奖章）的一次演讲中，详细论述了玻尔的原子结构学说。并且指出，在他看来，25年精确地说，从19世纪末开始算起，总共只有三个基本的发现，那就是：1895年的X射线、1896年的放射性和1897年为汤姆生所证实的电子。按照卢瑟福的这一看法，后来的一切科学研究工作，实际上都来源于这三大发现。他所列举的三个重大的发现，竟然没有一个是属于他本人的——从这里，人们也可以再一次看到他那谦虚、纯朴的思想作风和高尚的情操。

把功劳和荣耀送给别人是一个聪明的做法，独自贪功是自私和愚蠢的做法，它会给你带来人际关系上的危机。

为了让这份荣耀为你带来益处，你需要做好这样几件事。

(1) **感谢。**感谢同仁的鼓励、帮助和协作。不要认为这都是自己的功劳，尤其要感谢上司，感谢他的提拔、指导、授权。如果实际情况果真是



如此，那么你的感谢就是应该的；如果同仁的协助有限，上司也不值得恭维，你也有必要感谢他们，这样做虽然勉强一些，但却可以使你避免成为靶子。

(2) 分享。口头上的感谢也是一种分享，这种“分享”可以无穷地扩大范围。另外一种则是实质的分享，别人倒也不是要分你一杯羹，但是你主动的分享却让旁人有了被尊重的感觉。如果你的荣耀事实上是众人鼎力协助完成的，那么你更不应该忘记这一点。“实质”的分享有很多种方式，小的荣耀请吃糖，大的荣耀请吃饭，分享了你的荣耀，就不会有人和你作对了。

(3) 谦卑。人往往一有了荣耀就“忘了我是谁”地自我膨胀，这种心情是可以理解的，但旁人就遭殃了，他们要忍受你的嚣张气焰，却又不敢出声，因为你正在风头上。可是慢慢的，他们会在工作上有意无意地抵制你，不与你合作，让你碰钉子。因此有了荣耀，要更谦卑。要不卑不亢不容易，但“卑”绝对胜过“亢”，别人看到你的谦卑，会说：“他还满客气的嘛！”当然就不会找你麻烦，和你做对了。





8. 竞争中欣赏对手

在日常生活中，人们常常视对手为“敌人”，并提醒自己：他是我的竞争对手，也就是我的敌人！只要他成功了，我就会被打败！因此，千万要提高警惕，不要对他有半点好心。事实并不完全是这样的，在人生交往中，什么人都得有所接触，对手又怎么了！对手也一样能和你坦诚相处，真心地交流。只要你能放下那种狭隘的看法，用一种欣赏的眼光去看待他，你就会发现，对方其实并非想象中的那样，他有许多东西值得你去学习和借鉴。

人生不是战场

在欣赏对手之前，我们应该明白什么是对手，谁是你的对手。有人简单地认为对手就是对方。这种说法只对了一半，因为对手是和你竞争中的对方，可对方不一定是你的竞争对手。换句话说就是所有的对手都能称之为对方，但对方中不能个个都是你的对手。

对手在实力上应当是旗鼓相当的，否则就不能称为对手！天壤之别也不行，大象和蚂蚁之间能争出什么来？比如，同学之间组织一场力量的对垒，诸如“掰手腕”。十个人分成红方与蓝方出场，你长得膀阔腰圆，力能拔山，是红方力量的象征，这时，对方却派出一位身单力薄的同学，你一定失望，对手与你的力量相差太悬殊，所以你马上就说：“他不是我的对手，你们快换一个真正的对手上来！”所以说，真正的对手，能力应不分上下。还有，就是为同一事物竞争的对手。比如说，你参加学校举办运动会中乒乓球项目的比赛，原来与你掰手腕的大个子去参加网球比赛了，他已经不是你的对手了。你现在真正的对手是那位身单力薄的小个子，因为他们是他们班攻球技术最棒的，现在你们俩要进行乒乓球冠军争夺赛，所



以他才是你真正的对手。

我们常说，人生如战场，但人生到底还不是战场。战场上敌对双方不是你死就是我亡，而人生赛场不一定如此，为什么非得争个鱼死网破、两败俱伤呢？

大自然中弱肉强食的现象较为普遍，这是出于它们生存的需要。但人类社会不是动物世界，团体和个体之间的依存关系相当紧密，除了竞赛之外，任何“你死我活”或“你活我死”的游戏对自己都是不利的。

一个人突然猛学算命，由生辰八字、紫薇斗数、姓名学到占星术，没一样不研究。可他学算命，并不是觉得算命灵验，而是想证明算命是骗人的东西。原因是有一位非常著名的大师为他算命，算他活不到47，他发誓，非打烂那大师的招牌不可。

他愈学愈怕，因为他发现自己算自己，也确实活不长。这时候，他改了，他跑去做慈善，说“反正活不久了，好好运用剩下的岁月，做点有意义的事”。他很积极地投入，人人都说他变了，由一个焦躁势利的小人，变成敦厚慈爱的君子。不知不觉，他过了47、过了48，而今已经53，红光满面、生气勃勃，比谁都活得健康。

“你可以去砸那大师的招牌了！”朋友有一天和他开玩笑。

他眼一亮，回问朋友：“为什么？”又笑笑：“要不是那人警告我，照我以前的个性，确实47岁非犯心脏病不可，他没有不准啊！”

你喜欢逞强斗狠吗？你总是心有不平吗？要知道，敌人、仇人和对手，都可以激发你的潜能，成为你的贵人。许多仇、怨、不平等问题可能出自你自己。这世间最值得推崇的做法，就是运用那股不平之气，使自己迈向成功，以那成功和“成功之后的胸怀”，对待你当年的敌人，且把敌人变成朋友。

为对手鼓掌叫好

我们在做事的过程中处处有竞争，那么对竞争中的对手你该怎样看待他们呢？对于你的对手，切不可嘲笑、贬低，更不可诅咒。因为所有的敌人都可能是你的对手，但对手不一定就是你的敌人。他们有可能是你的动



力、朋友乃至知音。

1991年11月3日夜，美国大选揭晓。当选总统克林顿在竞选总部楼前他的支持者们的聚会上发表即席演说，先是言辞恳切地感谢前一天还在互相唇枪舌剑、猛烈攻击的主要政敌——现任总统布什，感谢布什在从一名战士到一位总统期间为美国做出的出色服务，并呼吁布什和另一位对手佩罗及其支持者与他团结合作，在未来4年里重造美国，在全面振兴美国的大变革中继续忠诚地服务于祖国。而远在异地的布什则打电话祝贺克林顿成功地完成了一场“强有力的竞选”，他还调侃地告诫克林顿，“白宫是个累人的地方”。并保证他本人和白宫各级人士将全力以赴地与克林顿的班子合作，顺利完成交接工作。

竞选的成功与失败，对于克林顿和布什这两个对手来说，欢乐与悲哀都是不言而喻的。但在现实面前，两个对手保持了高度的理智，对对方的成绩表现出了超然的风度。

有一位小提琴演奏家为人指导演奏时，从来不说一句话。每当学生拉完一曲，他都会亲自把这一曲再拉一遍，让学生从倾听中得到教诲和领悟。有一次他收了一名新生，在拜师仪式上，他先让新生演奏了一首短曲，这个学生很有天赋，他的短曲演奏得出神入化，天衣无缝。等演奏完毕，演奏家照例拿着琴走上台，但他并没有奏响学生的这首曲子，而是将琴从肩上拿下来，深深叹了一口气，慢慢地走下台。众人不解地睁大眼睛，他面对大家微笑着说：“他拉得太好了，我没有必要再指导他，如果我再拉一遍只能是误导。”这个演奏家对学生的赞美和褒扬所表现出的磊落胸怀，赢得全场雷鸣般的掌声。

为自己叫好容易，为别人叫好困难，为对手叫好更困难。生活中有许多人只知为自己取得的进步和成功欢呼，对别人尤其是对手取得的进步和成功无动于衷，他们很少真诚地为别人和对手叫好。

可是你知道吗？为别人和对手叫好并不代表你就是弱者，你就是失败者。因为你为别人和对手叫好是一种美德，你付出了赞美，这非但不会损伤你的自尊，相反还会收获友谊与合作；为别人和对手叫好是一种智慧，因为你在欣赏他们的同时，也在不断提升和完善自我；为别人和对手叫好是一种修养，对别人和对手赞赏的过程，也是自己矫正自私与妒忌心理，从而培养大家风范的过程。美德、智慧、修养，是我们做人的资本。





9. 勿以善小而不为

生命犹如在荒原上行走，过于专注于既定的终点，行程往往单调，枯燥。打开心窗，看看周围的风光，扶一把路边的小草，挽一下倚斜的小花，一路播撒，一路温馨……“赠人玫瑰，手有余香”。做人是什么？做人其实很简单。做人是奉献，做人是分享。一句温暖的问候，一个关切的眼神，一句真诚的祝福，一杯袅袅的清茶……举手之劳，换来彼此的温暖、澄澈。

勿以善小而不为

赠人玫瑰，手有余香

“赠人玫瑰，手有余香”这句话的意思是说，当我们赠送他人玫瑰的时候，我们的手上也一定还弥漫着爱的芳香；当我们在给他人点亮一盏灯的时候，其实也将自己照亮了。

曾经有一位女子，丈夫出海远行，数年未归。由于思念，她每天都到海边岩石上守望。一天，天空乌云密布，女子照常来到海边。海上狂风大作，她远远望见一艘帆船在汹涌的浪涛中苦苦挣扎，最后开始慢慢下沉。女子来不及细想，飞快地跑回村里，召集村人去救助海难。当船上的人平安上岸后，女子不由悲喜交集——被救上岸的人正是她远行多年而今朝归来的日思夜想的丈夫。

战争年代，一支部队奉命去攻夺敌人的高地。枪林弹雨中，一位连长无意间瞥见一枚手榴弹落在一名小战士身边，他不顾一切地冲过去，把小战士压在身下。轰隆一声巨响，连长抬头再看时，惊出一身冷汗。就在他起身后的片刻工夫，一颗炮弹落在了他刚刚匍匐过的位置上，把那里炸出了一个坑。而那颗手榴弹，敌人在将它扔出来时，不知什么原因，竟没有拧开盖子。



第二次世界大战正在激烈地进行，欧洲战场打得异常惨烈。兵不厌诈，战场上的情况真是变幻莫测。有一天，大雪纷飞，滴水成冰，盟军最高统帅艾森豪威尔将军乘车回总部参加紧急军事会议。忽然，将军看到一对法国老夫妇坐在马路旁边，冻得簌簌发抖。他立即命令身边的翻译官下车了解详情，一位参谋急忙阻止说：“我们得按时赶到总部开会，这种事还是交给当地的警方处理吧！”艾森豪古巴尔却坚持说：“等一警方赶到的时候，这对老夫妇可能早已冻死啦！”原来，这对老夫妇准备去巴黎投奔自己的儿子，但因为车子抛锚，前不着村，后不着店，正不知如何是好。于是艾森豪威尔立即把这对老夫妇请上车，特地绕道将这对老夫妇送到家后，才风驰电掣地赶去参加紧急军事会议。助人的双手比祈祷的双唇更神圣。艾森豪威尔的善心义举得到了意想不到的巨大回报。原来，那天几个德国纳粹狙击手虎视眈眈地埋伏在艾森豪威尔原来必须经过的那条路上，如果不是因为行善而改变了行车路线，将军恐怕就很难躲过那场劫难。

“福在积善，祸在积恶”。这句话不能理解成简单的因果报应，但从总体上看，却符合人类社会发展的客观规律。

善心只在一念间，而善心所结下的善果，芬芳馥郁，香泽万里，令人垂涎欲滴。谁说前人栽树只为后人乘凉？一颗种子落地，播种人总能在秋天的阳光里品尝到果实的甜美滋味。

海子在他的诗里说：“从明天起，做一个幸福的人……陌生人，我也为你祝福，愿你有一个灿烂的前程，愿你有情人终成眷属，愿你在尘世获得幸福，我只愿面朝大海，春暖花开。”赠人玫瑰，手有余香，这便是幸福的味道。珍惜生活，磨砺人生，这便是生命的真谛。

勿以善小而不为

在我们身边，有人之所以生活得有意义，有快乐，有满足感，是因为他能奉献，而不是处心积虑地想要占有。奉献给人一个实现自我的空间，因为他知道要努力工作，为社会服务，他知道要肩负一个帮助和安慰大众的使命。在那努力的目标之中，他发现了生活实现的空间。

一个人只要肯为别人奉献自我，他就会生活在快乐之中。如果一个人能够用爱心无偿地给予别人服务和帮助，他的生命一定闪烁着光彩，充满着喜悦和快乐。

从前有个国王，非常宠爱他的儿子。这位年轻的王子，过着衣来伸手、饭来张口的日子，要什么有什么。可是，他从来没有开心地笑过一回，常常愁眉紧锁，郁郁寡欢。

有一天，一位魔术师走进王宫对国王说，他能让王子快乐起来。国王兴奋地说：“如果你能办成这件事，宫里的金银财宝你随便拿。”

魔术师带着王子进了一间密室，他用白色的东西在一张纸上涂了些笔画，然后交给王子，并嘱咐他点亮蜡烛，看纸上会出现什么。说完，魔术师走开了。

年轻的王子在烛光的映照下，看见那些白色的字迹化做美丽的绿色，变成这样几个字：“每天为别人做一件善事。”王子依此去做，不久，他果然成为一个快乐的少年。

曾获诺贝尔和平奖，受全世界敬仰的德兰修女，由于和英国平民王妃戴安娜的死期相近，所以有人将她们二人相提并论，但她们却是两个截然不同的类型。

德兰没有戴妃的风华绝代，她个子瘦小，相貌普通，她有的，却是一颗美丽的爱心。戴妃在卫生、安全的医院里和艾滋病人握手，会有记者拍下照片刊登在报纸杂志上，让人歌颂她的爱心；可德兰却不知多少次在污秽、肮脏的街道拥抱那些患皮肤病、传染病，甚至周身流脓的垂死病人，把他们带回自己的住处，照顾他们，安葬他们，让人们享受她的奉献。

许多人一谈到德兰修女，都说她是个伟大的人，和她相比，自己实在太渺小了。可德兰修女却说：“我们都不是伟大的人，但我们可以用伟大的爱来做生活中每一件平凡的事。”

德兰修女一生没有做什么惊天动地的大事，她所做的，是每一个普普通通的人都有能力做到的事：照顾垂死的病人，为他们洗脚、抹身；当他们被别人践踏如尘的时候，还给他们做人的尊严，仅此而已。

刘备曾教导儿子刘禅说：“勿以善小而不为，勿以恶小而为之。”善良是一种巨大的力量，任何力量都不如善良的力量大。善良并不体现在礼物上，而在于一个人诚挚的内心。有的人能从钱包里掏钱出来送给别人，

但他的心却冰冷漠然。用钱财表现出来的好心不仅不可靠，而且往往带来负面影响。或许，我们做人的境界还没有达到德兰修女那样的高度，但是我们如果常存乐善好施、成人之美的好心，这个世界又会减少多少忧伤和怨叹。

给人方便，自己方便

一个人价值的实现，不能只顾及个人生命和利益的存在，并且，它也不由自己对自己的生存意义给予评判。个人不能离开他赖以生存的群体，不能离开由这么多群体所构成的社会；个人的生命价值是由他人、社会给予评判的。只有在一定的社会条件下，个人的人生价值才能得以体现。因此，一个人在自己的人生征途中不能脱离集体、社会；个人必须为大众、为社会承担责任，奉献自我，做出贡献。一个人只有超越自己生命狭小的圈子，热心投入到社会之中，才有可能实现自己的人生价值。

一年冬天，年轻的哈默随一群同伴来到美国南加州一个名叫沃尔逊的小镇，在那里，他认识了善良的镇长杰克逊。正是这位镇长，对哈默后来的成功影响巨大。

那天，天下着小雨，镇长门前花圃旁边的小路成了一片泥淖。于是行人就从花圃里穿过，弄得花圃一片狼藉。哈默不禁替镇长痛惜，于是不顾寒雨淋身，独自站在雨中看护花圃，让行人从泥淖中穿行。

这时出去半天的镇长满面微笑地从外面挑回一担煤渣，从容地把它铺在泥淖里。结果，再也没有人从花圃里穿过了。镇长意味深长地对哈默说：“你看，给人方便，就是给自己方便。我们这样做有什么不好？”

每个人的心都是一个花圃，每个人的人生之旅就好比花圃旁边的小路，而生活的天空不仅有风和日丽，也有风霜雪雨。那些在雨中前行的人们如果能有一条可以顺利通过的路，谁还愿意去践踏美丽的花圃，伤害善良的心灵呢？

后来，哈默在艰苦的奋斗下成为美国石油大王。一天深夜，他在一家大酒店门口被黑人记者杰西克拦住，杰西克问了他一个最敏感的话题：“为什么前一阵子阁下对东欧国家的石油输出量减少了，而你最大对手的





石油输出量却略有增加。这似乎与阁下现在的石油大王身份不符。”

哈默听了记者这个尖锐的问题，没有立即反驳他，而是平静地回答道：“给人方便就是给自己方便。那些想在竞争中出人头地的人如果知道，关照别人需要的只是一点点的理解与大度，却能赢来意想不到的收获，那他一定会后悔不迭。给人方便，是一种最有力量的方式，也是一条最好的路。”

有一篇叫《慷慨的农夫》的短文，说美国南部有个州，每年都举办南瓜品种大赛。一位经常获得头奖的农夫，在获奖之后，毫不吝惜地将得奖的种子分送给街坊邻居。有人不解，问他为何如此慷慨，不怕别人的南瓜品种超过他吗？农夫回答：“我将种子分送给大家，方便大家，其实也就是方便我自己！”原来，邻居们种上了良种南瓜，就可以避免蜜蜂在传递花粉过程中，将邻近的较差的品种传染给农夫的南瓜。这样，农夫就能专心致力于品种的改良。否则，他就要在防范外来花粉方面大费周折而疲于奔命。

农夫的这个回答也是对“与人方便，自己方便”的注解。

宋朝的法演禅师曾给世人留下四诫说：“势不可使尽，使尽则祸必至；福不可受尽，受尽则缘必孤；话不可说尽，说尽则人必易；规矩不可行尽，行尽则人必繁。”利益是每个人都想享有的，如果你处处只想到自己的利益，就会众叛亲离；若过于孤立，则成功的缘分就渐渐疏离；不该得的财富你处心积虑想拥有它，到头来你会失去更多的利益和机会。

善待别人，需要的只是一点点的理解与大度，却能赢来意想不到的收获。善待别人，是一种最有力量的方式，也是一条最好的路。这样做的结果，会比仅仅追求财富上的成功，或是个人的成就感，要来得更有意义。





10. 坚守做人的底线

世间万象、人生百态，都是一个人思考和判断的素材。有的人、有的事，唤起人们由衷的尊重景仰，也有一些人和事招致鄙夷、怨恨或者嘲弄。在这些截然不同的反应背后有一条看不见的准绳，它就是——做人的底线。

不做问心有愧的事

我们每个人都是由自己一再重复的行为所铸造的。因而优秀不是一种行为，而是一种习惯。世界上不存在优秀的行为，习惯优秀才是真正的优秀。

托马斯·麦考莱说：“在真相肯定无人知晓的情况下，一个人的所作所为，能显示他的品格。”我们当中需要决定别人怎样做事的人不多，但我们每人每天都必须作出许多个人的决定。在街上捡到一个钱包，该把钱私吞呢，还是送交警察呢？除你之外，没有人知道。但是你必须对得住自己，最好能做到问心无愧。

一个美国游客到泰国曼谷旅行，他在一个货摊上看见了十分可爱的小纪念品，他选中其中3件纪念品后就问价。女商贩回答是每个100铢。美国游客还价80铢，费尽口舌讲了半天，女商贩就是不同意降价，她说：“我每卖出100铢，才能从老板那里得到10铢。如果价格降到80铢，我什么也得不到。”

美国游客眼珠一转，想出一个主意，他对女商贩说：“这样吧，你卖给我60铢一个，每件纪念品我额外给你20铢报酬，这样比老板给你的还多，而我也少花钱。你我双方都得到好处，行吗？”

美国游客以为这位泰国女商贩会马上答应，但只见她连连摇头。见此





情景，美国游客又补充了一句：“别担心，你老板不会知道的。”

女商贩听了这话，看着美国游客，更加坚决地摇头说：“佛会知道。”

美国游客一时哑然。

这是一个值得深思的故事。美国游客为了达到自己的目的，就像钓鱼一样，设了一个诱饵，但女商贩并不上钩，拒绝了利益的诱惑。这其中的关键在于她懂得，商人必须讲究商业道德，正经钱可赚，昧心钱不可得；别人能瞒得住，但良心不可欺。

认认真真做事，清清白白做人。前一句话几乎包含了各种层面的人生活动，比如做官、种田、教书、打仗，等等；后一句话则强调，无论做什么事，都要“对得起天地良心”，于人于己问心无愧。无论处于何种人生情境，无论是别人知道与否，做人都要珍视“人”这个崇高的称号，必须保持个人品德的纯洁无瑕。

天下的坏人可以分为两种：一种是以为别人不知道所以干了坏事；另一种是知道别人知道，却仍然明目张胆、“无所畏惧”地干坏事。前者尚有良心未泯，后者就是肆无忌惮了。

《后汉书·杨震传》中记载了一则“杨震四知”的故事。

东汉时期，杨震奉命出任东莱太守，中途经过昌邑，昌邑县令王密是由杨震推荐上来的，这天晚上，王密怀揣10斤黄金来拜见杨震，并献上黄金以感谢他往日的提拔。杨震坚决不收，王密说：“黑夜没有人知道。”杨震却说：“天知、地知、你知、我知，怎么说没有人知道呢？”

这则故事不仅涉及拒收贿赂的问题。在实际生活中，有多少的小人、奸人、恶人，不都是借着“黑夜没有人知道”的掩护，干下了大大小小的罪恶勾当？可是，那些在黑暗中干着不可告人勾当的人，不要以为自己在行动时，别人不知晓，其实，天上地下的神明正睁着大眼睛看着你呢！当然，对于那些干坏事肆无忌惮的人，等待他们的将是法律的制裁，冰冷的铁窗。

在一个人行动之前，良心起审查和指令作用；在行动中，良心起调整和监督作用；在行动后，良心对行动的后果进行评价和反省，或者满意或者自责，或者愉快或者惭愧。一个人做人能做到问心无愧，能在良心的引导下做事，大致上可以高枕无忧了。所以俗话说：“为人不做亏心事，半



夜不怕鬼敲门。”

一个人的文明行为不是做给别人看的，而是一种操守，是人内心的修炼。没有监督下的坚守原则，才是一个人真正的道德底线。而这种道德的底线，需要每个人自觉坚守才行。

不要不该要的东西，不干不该干的事

在大千世界中，有许多我们愿意，而且应该做的事。同时，在有些时候、某些特殊情况下，有些事情是我们必须做的。哪怕是一生只能做一次，哪怕因此而中断了自己生命的延续，我们都必须不顾一切地勇往直前。这些事大到国难当头为国捐躯，小到为朋友赴汤蹈火两肋插刀。

与此相反，在这个世界中，有许多我们不必，而且不该做的事。同时，在有些时候、有些情况下，有些事情即使刀架在脖子上也不能干。比如出卖国家或朋友。

自然，在大千世界中，也有许多我们可求也该求的东西，有许多我们不可求也不该求的东西。因此，我们有必要在这里作出选择。

1948年，朱自清的胃病越来越重。这天，朱自清正在家里躺着，吴晗来到他家，递给他一份抗议美国扶日政策并拒绝领取美援面粉的宣言书。朱自清看了，不说话，只是颤颤地提起笔，在宣言书上签上了自己的名字。不到两个月，朱自清便逝世了。朱自清的胃病，对食品是必须严格选择的，在那时候面粉是不可多得的好食品，如果他不签字，别人也能理解，但他还是签了，尽管他的死并不一定仅仅因为这些。我们可以想象，他忍受不了美国面粉的侮辱性，却忍受了病痛的剧烈折磨，这种选择显然是他自己的取向。

孟子曾说过，不要我所不要的东西，不干我所不干事。求我所必求，为我所必为；当取则取，当舍则舍，如此而已。我所不要的东西，既包括我们不该要的东西，也包括我们不必要的东西。不该要的东西不要，比如，来路不明的不义之财；不必要的东西也不要，比如，脱离实际的浮名虚荣。不该要不必要的东西，如果要了，人就变成了外物的奴隶，本来受人驱遣被人役使的外物便转而控制了我们自己。更有甚者，贪小利而忘



大义，派生出不满的欲壑，长成吞象的蛇心，最终会一个跟头栽进万劫不复的深渊。

相同的道理，不干我所不干事。干不可以干的事，往往会损害别人，会被千夫所指，会受制裁。即使不受制裁，稍有良知，也会日不安夜不宁，问心有愧；良知即使全失，也免不了担惊受怕，饮食难甘，夜不成寐。干不愿干的事，就必须勉强自己，甚至要强迫自己，不能随心所欲，也无法尽心竭力，虽是举手之劳，也会觉得苦不堪言。事情干不好不说，严重的还会因此扭曲了自己、改变了自己，最终失去了精神的舒展和心灵的自由。

话又说回来，不要自己不要的东西，不干自己不干事，说说容易，真正做起来其实很难。比如，现在有人正巴巴地送了礼来，要还是不要，就可能十分地伤神费心。这里，不但有关系自己切身利益的取舍，同时还有人情面子、人际关系的考虑。说到底，我们都是凡人，是凡人就难以超凡入圣。

这里的关键，只怕还在于我们自身。一句话，当取则取，当舍则舍。只要来得正，黄金美玉不嫌重；来路不正，一瓢一饮也不轻。





11. 趁父母健在多尽点孝心

不管是什么人，都有做儿女的时候，也都有做父母的时候。很多人在做孩子的时候，怎么也体会不到父母的良苦用心，直到做了父母才懂得父母对子女的无私奉献。无论在什么时候，你都应该用孝心对待父母。岁月不饶人，父母不会一直在那里等着你去尽孝。

树的故事

很久以前，有一棵大大的苹果树。一个小男孩每天都喜欢来这儿玩。他爬到苹果树上吃苹果，躲在树阴里打个盹儿……他爱那棵树，那棵树也爱跟他玩。

时光流逝，小男孩渐渐长大了，不再来树下玩了。

一天，男孩回到树旁，一脸忧伤。树说：“和我一起玩吧！”男孩回答：“我已经不是小孩子了，我不再爬树了。我想要玩具，我想有钱来买玩具。”树说：“抱歉，我没有钱……但是你可以摘下我的苹果拿去卖，这样你就有钱了。”男孩手舞足蹈，把苹果摘了个精光，开心地离去了。

男孩摘了苹果离开后，一直没有回来。树很难过。

一天，男孩回来了，树喜出望外。树说：“和我一起玩吧！”“我没有时间玩。我要做工养家，我要盖房子来住。你能帮我吗？”“抱歉，我没有房子，但是你可以砍下我的树枝来盖房子。”男孩把树枝砍了个精光，开心地离去了。

树心满意足地看着男孩的背影，但以后男孩一直没有回来。树再次寂寞和难过。

一个盛夏，男孩回来了，树雀跃万分。树说：“和我一起玩



吧！”“我很伤心，我越来越老了，我想去划船，让自己悠闲一下。你能给我一条船吗？”用我的树干去造一条船吧。你可以开开心心地想划多远就划多远。男孩锯下树干，造了一条船。他划船而去，很久没有再露面。

终于，多年以后，男孩又回来了。树说：“抱歉，我的孩子，可惜我现在什么也没法给你了。没有苹果给你吃……”男孩回答道：“我也没有牙去咬了。”“没有树枝给你爬……”“我老得再也爬不动了。”“我实在什么都给不了你了……我唯一留下的就是我的枯老的根了。”树流着泪说。“我实在再也没有什么需要了，只是有个地方歇一下就好了。经过了这些年，我太累了。”男孩回答道。“好吧，老树根是歇脚的最好地方了。来吧，坐在我身上歇歇吧。”男孩坐了下来，树开心得热泪盈眶……

这是我们每个人的故事，树就是我们的父母。当我们年幼时，我们喜欢跟妈妈和爸爸玩；当我们长大后，我们离开他们；只在当我们有求于他们或遇到麻烦的时候，我们才回家。无论如何，父母总是一如既往，有求必应，想方设法让我们开心。你可能觉得男孩对树太无情，然而我们谁又不是那般对待我们的父母呢？

看看这则故事，想想这棵老树，它会告诉你怎样去面对父母，怎样去诠释亲情。

父母有所能，有所不能

释迦牟尼曾经说过：“假如有人左肩荷父，右肩荷母，行万里路也不能报答父母养育之恩；假如有人剥皮为纸，折骨为笔，和血为墨尽情抒写父母的养育之恩，也不能书尽。”

读着这样的佛语，每个人的心灵都会为之深深震颤。世界上最伟大的是父母，最能干的也是父母。尽管如此，父母有些事能为你做，有些事却不能为你做。

父母能给予你生命，但不能替你生活。

父母能教你许多东西，但不能强迫你学习。

父母能指导你如何做人，但不能为你所有的行为负责。

父母能教给你做人的优良品质，但不能确保你成为善良的人。



父母能责备你的过失，但不能保证你因此而成为有道德的人。

父母能告诉你如何生活得更有意义，但不能给你永恒的生命。

父母能告诉你怎样分辨是非，但不能替你作出选择。

父母能为你奉献浓浓爱心，但不能强迫你照单全收。

父母能教你如何尊重他人，但不能保证你受人尊重。

父母能告诉你真挚的友谊是什么，但不能替你选择朋友。

父母能对你进行性教育，但不能保持你纯洁。

父母能对你谈人生的真谛，但不能替你赢得声誉。

父母能告诉你毒品的危害，但不能保证你远离它。

父母能告诉你必须为人生确定崇高的目标，但不能替你实现这些目标。

父母能尽自己最大的努力给予你最美好的东西，但不能给予你前程和事业。

父母能为你做很多，因为父母爱你；但是，你要明白，即使父母愿意永远和你在一起，也还是要由你自己作出那些重要决定。为此，作为父母，只求灿烂阳光永远照亮你的人生之路，使你总能做出正确的决定。

树欲静而风不止，子欲养而亲不待

人类社会是代代延续相传的。后人的活动，都与前人相承相关。没有上代人对下代人的抚养教育，人类社会的延续就会中断；没有前代人的努力奋斗，就没有后代人的幸福。孝敬父母，既是对父母养育之恩的报偿，也是对人类历史的尊重，对前人劳动的尊重。

不知你是否听过这样一句话：“树欲静而风不止，子欲养而亲不待。”善待父母是中华民族的传统美德，也是一个人做人的良知，多少人为自己没有机会侍奉父母而抱憾终身。

老舍先生在《我的母亲》一文中写道：“生命是母亲给的，我之所以能长大成人，是母亲血汗灌养的。我之所以能成为一个不十分坏的人，是母亲感化的。我的性格、习惯，是母亲传给我的。她一世未曾享过一天福，临终前吃的还是粗粮。唉，还说什么呢？心痛！心痛！”



季羨林先生在《我的母亲》一文中写道：“我永久的悔就是：不该离开故乡，离开母亲。”季先生的家在“鲁西北一个极端贫困的村庄”。他的家更是贫中之贫。离开家几年后的一天，已成为清华学子的他，突然接到母亲去世的噩耗，赶回家乡后看到的只有母亲的棺材。他于是伏在土炕上，一直哭到天明。季羨林先生在文章中写道：“我后悔，我真后悔，我千不该，万不该离开了母亲。”

前几年去世的萧乾先生在回忆母亲时说：“就在我领到第一个月工资的那一天，妈妈含着我自己劳动挣来的钱买的一点儿果汁，就与世长辞了。我哭天喊地，她想睁开眼皮再看我一眼，但她连那点儿力气也没有了。”

世上有些东西可以弥补，有些东西永远无法弥补。老舍、季羨林、萧乾三位先生在事业上可以说几乎都达到了他们所从事的领域的巅峰，可是他们在忆起父母的时候都伤痛于“子欲养而亲不待”，在心底深处留下了永久的遗憾。

有一名演员在电视台做访谈节目时说，年幼时，懵懂无知顶撞过父母；成年后，为事业拼搏，疏忽了父母；年富时，事业有成，可他们都已经离开人世。说着，他在亿万电视观众面前，泣不成声，泪如雨下。

我们每个人都会有自己遗憾的故事，当我们有一天站在父母的墓前，咀嚼着“子欲养而亲不待”的悲哀，这种遗憾的况味是如此凄凉，如此无奈。

我们总以为自己还年轻，我们总相信来日方长，相信水到渠成，相信机会多多，可是我们忘了，忘了时间的残酷，忘了人生的短暂，忘了生命的脆弱，忘了人世间有太多的偶然和遗憾。它们都是无法挽回和弥补的！它们都将永远啃噬你的良心，然而，一切为时已晚！

赶快为你的父母尽一份孝心。也许是一处豪宅，一片砖瓦；也许是大洋彼岸的一只鸿雁，一个近在咫尺的口信；也许是一顶纯黑的博士帽，一个作业簿上的红五分；也许是一桌山珍海味，一只野果，一朵山花；也许是花团锦簇的盛世华衣，一双洁净的布鞋；也许是数以万计的金钱，一枚含着体温的硬币……在“孝”的天平上，它们等值。

孝敬父母，我们不要等，父母要求我们的并不多，我们能常回家看看，常问候他们，陪陪他们，他们就会很高兴了。天下的儿女们，尽孝一定要抓紧啊！趁我们父母健在的光阴。



12. 尊重每一个人

我们都知道：生理需求只是人们最基本、最单纯的需要，但我们不会永远安于最低级的需求。在生理需求被满足后，就会追求社会认同、他人认同和自身心理上的一些其他较高级的要求。当这一切获得满足后，我们尤其渴望获得尊重，希望人格与自身价值被承认，这也是人类共同的特质。

尊重别人就是尊重自己

学会尊重每一个人，无论一个人的身份和工作多么卑微，我们都应尊重他，这是我们应该具备的品质。要知道，尊重没有高低贵贱之分，而且尊重别人就是在尊重自己，敬人者人恒敬之。

现在，人们大都对商店售货员的服务态度感到不满，认为这些售货员不是冷淡，就是粗暴。可有一位老太太却说：“我不抱怨那些可怜的售货员，他们有时也碰到很糟的顾客。可是，我总能得到很好的服务，他们对我都很友好，不过我是有意使他们这样做的。”

接着，她谈到了自己的方法：“我走到一位售货员面前，微笑着说：‘您能帮助我吗？’从来没人拒绝过我。”她脸上闪出顽皮的微笑。

她接下去解释自己的第二步骤：“接着我马上说我对要买的商品一窍不通，我很需要售货员的帮助。无论我买一只纽扣还是一台冰箱我都这样说。每个售货员都很乐于帮助我，并且我挑多久都没关系。”

这位老太太处世成功的关键，就在于尊重人，使人觉得自己在对方心目中是有份量的，你既然尊重我，我也就不能怠慢你。

尽管罗斯福总统非常了解和喜欢英国人，但他却忍受不了英国官员不时流露出的傲慢。





一天，财政部长亨利·摩根索带给罗斯福一封英国财政大臣的信，信首称呼没有加任何官衔，而是很不礼貌地直呼其名：“亨利·摩根索先生”。由于只顾看信里的内容，摩根索忽视了称呼上的名堂，但罗斯福却一眼看出了英国人显露出的傲慢神情。

当摩根索给他看他写好的回信时，罗斯福说：“这封回信的内容写得不错，但你犯了一个错误。”摩根索有些惊慌失措，忙问：“我犯了什么错误？”罗斯福说，“称呼上应该直呼其名，与你收到的那封信的称呼应当一致，不要加任何官衔。”

罗斯福这一招果然很灵，英国财政大臣在他的第二封来信中，已经规矩地加上了美国财政部长的官衔。

尊重应该是互相的，如果你不懂得尊重别人，又怎么能要求别人来尊重你。罗斯福以其人之道，还治其人之身，使傲慢的英国大臣受了一次教训。

尊重所有人，包括不喜欢你的人

在现代社会，已经没有比尊重个人更普通和重要的价值观了。尊重他人的人格，承认他们的付出，它要求我们要尊重所有人，包括那些不喜欢你的人。

古时候，有一位国王在带领大臣们狩猎的途中，遇到了一个年轻的乞丐。国王见这个乞丐眉宇间透着一股英气，虽然衣衫褴褛，但掩饰不住他身上的一种独特的气质。于是，国王下马道：“年轻人，你愿意跟随我，做我的侍卫吗？我保证你衣食无忧。”乞丐一听大喜，忙跪下磕头谢恩。

于是，国王把他带回王宫。这个乞丐经过一番梳洗并换上侍卫的衣服后，果然显得英气逼人，而且他还具备一般人所不曾具有的智慧。两个月后，国王便升他为卫队长。

年轻人为了报答国王的知遇之恩，他不仅带领士兵们尽心尽力地保护国王和维护王宫的安全，还积极地为国王出谋划策，向他建议极具价值的治国方针。然而，围绕在国王身边的一些小人却对这位年轻人的受宠感到极为不满。他们轮渡在国王耳边说：“那小子不过是一个乞丐，您没有必



要赐给他锦衣玉食。”“让他滚得远远的吧。我看他现在骄傲得很，准是没安好心。”

国王在众人的挑拨下，慢慢地不再信任和重用年轻人了。有时，国王甚至在宴会上当着文武百官的面说：“喂！小乞丐，如果没有本王，你现在肯定还是一个又臭又脏的乞丐，不！或者早已饿死，被野狗们分吃了。”或者是：“小乞丐，过来学两声狗叫，让本王开开心。”每每此时，那些大臣便附和着国王的笑声，肆意地朝年轻人吐唾沫，或者是更为恶劣的嘲笑。

一天，那位年轻人不辞而别了。国王很是不解，心想：“难道他不习惯王宫里的锦衣玉食，又回去做乞丐了？”

的确，那位年轻人现在又是一个又脏又臭的乞丐了，但他离开王宫的原因不是不习惯那里的生活，而是无法忍受国王对自己人格的侮辱，因此，他宁愿放弃优厚的物质生活，去当一个自由自在的乞丐。

尊重每一个人的自尊，是人性化的直观体现。无论对方的地位是高贵还是卑微，我们都应该百分之百地尊重对方。

虽然人有富贵、贫穷之分，但在人格上，所有人都是平等的，不管你是国王还是乞丐。因此，与人交往时，我们要做的第一件事就是给予对方足够的尊重。否则，即使你是国王，你也无法获得一个乞丐的真心爱戴。





13. 永远别说“你错了”

两千年前，耶稣说过：“尽快同意反对你的人。”四千年前，古埃及国王阿克图在一次酒宴中对他的儿子说：“聪明一点，它可使你予求予求。”做人不要对别人的错误过于敏感，不要执著于所谓正确的意见，不要轻易刺激任何人。如果你要使别人同意你，牢记的一句话就是：“尊重别人的意见，永远别说‘你错了’。”

肥皂水哲学

约翰·卡尔文·柯立芝(1923—1929年任美国总统)，发现他的女秘书长得非常漂亮，但工作经常出现差错。一天早晨，柯立芝看见女秘书走进办公室，便对她说：“今天你穿的这身衣服真漂亮，正适合你这样年轻漂亮的小姐。”女秘书受宠若惊，柯立芝接着说：“但你不要骄傲，我相信你处理的公文也能和你一样漂亮。”果然从那天起，女秘书处理公文时很少出错。一位朋友知道了这件事，好奇地问柯立芝：“这个方法很妙，你是怎样想出来的？”柯立芝说：“这很简单，你看见理发师给人刮胡子吗？他要先给人涂肥皂水。这是为什么呀？就是为了刮起来使人不疼。”

戴尔·卡耐基也懂得用涂“肥皂水”的方法达到自己的目的。有一次，卡耐基在纽约租下一家饭店的大厅，准备在那里搞一次为期一个月的短期培训。就在他把所有的票都印好送出、所有的通知都发下去的时候，他接到了饭店的通知，那就是必须付出比平常多3倍的价钱。卡耐基自然不愿增加费用，两天后，他直接去见饭店经理，“接到你的来信，我感到十分震惊，”他说道，“但我不责怪你们，换了我，或许也会这样做。你是经理，当然要为饭店着想。现在让我们写下这件事对你们的利与弊。”卡



耐基在“利”的下面这样写：大厅可以空下来或做他用；可租给人跳舞或开会，收入会比租给我作培训用收入高；我占用一个月，你们可能会失去更大的生意。在“弊”的下面卡耐基写道：我付不起你们费用，会另选地址，你们将会失掉这份收入；我的培训会吸引很多受过教育的文化人，你们将会失去替自己做广告的极好机会；你们每次花1万美元在报纸上做广告，也不一定会有这么多人来参观。这对于你们来说不是很值得吗？“请你们仔细考虑一下，尽快通知我。”说完，卡耐基把纸条留给经理就走了。第二天，卡耐基便收到回信，租金只涨50%，而不是原来的3倍。

一个人想永远不与人发生冲突，这是不可能的。对待冲突，有人喜欢妥协退让，不管自己的想法对不对，这种人没有个性，很难在事业上获得成功；有人宁折不弯，结果是与人斗得两败俱伤；还有一种人像卡耐基和柯立芝一样，崇尚“肥皂水”哲学，懂得以退为进，让对方在一种温情脉脉的情绪中接受他的建议，这种聪明的做法，使他们成为最可能成就大事的人。

忠言顺耳

有句话说：“在对别人仁慈之前，有时候不得不先对别人残酷。”这里的残酷不是说要你劈头盖脸一顿臭骂，或是不讲方法地对他人进行训斥。对别人慎重地提出批评，和对别人进行恶意的攻击，二者有很大的区别。恶意的攻击是不顾一切地用最轻蔑的言语来糟蹋别人、击倒别人；然而慎重的批评，却是委婉而具体地指出别人需要注意和改进的地方。相信你能判断出哪一种效果更好，更容易为人接纳。

秦汉之际，刘邦率兵攻破函谷关，进入咸阳，灭了秦朝。他进入秦朝皇宫，见宫室富丽堂皇，美女珍宝不计其数，于是流连忘返，想留在宫中，享受一下做皇帝的快乐。

将军樊哙见此情景便气冲冲地责问：“沛公，你是想得天下，还是想当富翁？此室中所有，皆秦所以亡天下也，沛公赶快回霸上，千万别留在宫中。”刘邦听了，大为反感，不予理睬。

不一会儿，张良劝刘邦说：“只因秦王贪暴，不得人心，你才取得今



天的胜利，我们既然为天下除去暴君，理应以俭朴为本，现在刚进咸阳，若又像秦王一样享乐，岂不等于助纣为虐？况且，‘良药苦口利于病，忠言逆耳利于行’，希望您能听从樊哙的劝说。”他们终于说服刘邦还军霸上，揭开了楚汉战争的序幕。

张良与樊哙同为批评刘邦，但张良成功了，樊哙失败了，原因在于张良恰到好处地抓住了刘邦的心理，强调刘邦所关心的成败问题，再加上语气委婉动听，虽是批评意见，刘邦听起来顺耳，因此就欣然接受。樊哙就比较鲁莽，反语暗含讥讽，令刘邦心生反感，因而对他的话置之不理。

良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。但是，为什么良药就一定是苦的，忠言就一定是逆耳的呢？现代医学十分发达，许多良药如蜜糖、如水果，早已不苦口。语言科学发展至今，批评的忠言也可做到“顺耳”，人人爱听。

以下是批评的几个技巧。

1. 注意场合

批评时应考虑时间、场合和机会。假设一位管理者带着部下到顾客那里去访问，当管理者发现部下在言谈举止上存在问题时，就不能当着顾客的面提出批评。这时候，最重要的还是要用高明的谈话技巧，把部下的缺点掩饰过去。当没有旁人的时候，在车上或回程的路上对部下提出批评，是绝妙的时机。

2. 对事不对人

有人批评人时总是说：“从你做的这件事就能看出你这个人怎样。”这是批评之大忌。批评时，只能针对事情，而不能针对个人的人格、品性，拿事来说人。

比如可以这样说：“小姜，根据往常的经验我知道，你不至于犯这种错误，是否有什么原因使你这次没有作好充分准备？”这种气氛有助于使对方认识到你不是在攻击他的人品，不是批评他这个人，而是批评他的某项工作或某件事情。你把批评指向他具体的工作，就无损于他的整个自我形象。这种批评建立在友好的气氛中，使对方感到无拘无束，欣然接受。用这种方法，在指出他人错误的同时实际上夸奖了他，使他得以重新树立自我形象。

3. 先赞扬，后忠告

批评的最终目的不是要把对方压垮，不是整人，而是为了帮助他成长；不是去伤害他的感情，而是帮他把工作做得更好。

有的成功人士之所以善于运用批评，就是他们能采取先扬后抑的方式。比如：“小张，你的调查报告写得不错，你肯定下了不少工夫。同时，还有一个重要的问题你要注意涉及……”；“小李，自从你调到这个单位来之后，你表现不错，对你取得的成绩，我非常赞赏。就是有一点我觉得可以做得更好，我也相信你一定愿意改正的……”如果对方需要得到忠告批评，要从赞扬其优点开始。这种方式就好像外科医生手术前用麻醉药一样，病人虽然有不舒服的感觉，但麻醉药却能消除痛苦。

从赞扬开始，以忠告结束批评，问题也解决了，感情也没受到伤害，真是奇妙的方法。

4. 缩小批评的范围

人们犯错时，受不了的是大家对他群起而攻之，因为这伤害了他的自尊，他也许会承认错误，但无法接受这种批评方式，这将使他对领导、对同事充满敌意，一旦有机会，将以牙还牙。

如果我们希望自己的批评取得效果，就绝不能使别人反对自己。我们的目标是取得一些好的效果，或者使对方回到正确的轨道上来，而不是去贬低他的人格。即使你的动机是高尚的，是真心诚意的，也要记住，对方的感觉也在起作用。

当其他人在场时，哪怕是最温和的方式也可能引起被批评者的怨恨，不论是否辩解，他已感到他在同事或朋友面前丢了面子。对于一些过失，只要他认识到错了，就没有必要当着众人的面要求他作出公开检讨，而只要在你的办公室里面对面跟他谈，就足以使他反省了。任何具有上进心的人都不愿犯错误，从他个人角度来说也是如此，何况我们的目的只是为了让他改进工作，而不是贬低他的人格。





14. 不知道的事坦率地说不知道

知之为知之，不知为不知，是知也。许多人不愿意说出“不知道”这三个字，认为那样做会让别人小看自己，使自己没有面子，结果却适得其反。

对自己不知道的事情，坦率地说不知道，不仅不会让人小看你，还会赢得别人的尊重，认为你是一个谦虚的人。



知道多少就说多少

地域不同、文化背景各异的情况下，语言沟通困难时，偶尔说一说“我不明白”、“我不太清楚”、“我没有理解您的意思”、“请再说一遍”之类的话，会使对方觉得你富有人情味，真诚可亲，从而愿意与你合作。相反，趾高气扬，高谈阔论，锋芒毕露，咄咄逼人，很容易挫伤别人的自尊心，引起人家的反感，以致筑起防范的城墙，导致自己的被动。

谦逊比精明逞强更能获得人们的帮助，细声小语有时反比伶牙俐齿更易取得成功。大丈夫隐藏在自己的舌头后面。

有一次，一位外国人去旁听一位美国加州大学著名教授的演讲。课上他提出他做的老鼠实验的结果。此时，有一位学生突然举手发问，提出了他的看法，并问这位教授假如用另一种方法来做，实验结果将会如何。所有的听众全都看着这位教授，等着看他如何回答这个他根本就不可能做过的实验。结果，这位教授却不慌不忙，直截了当地说：“我没做过这个实验，我不知道。”当教授说完“我不知道”时，台下响起了经久不息的掌声。

心理学家邦雅曼·埃维特曾指出，平时动不动就说“我知道”的，不善于同他人交往，也不受人喜欢；而敢于说“我不知道”的人，显示的则



是一种富有想象力和创造性的精神。埃维特还说，如果我们承认对某个问题需要思索或老实地承认自己的无知，那么我们自己的生活方式就会大大的改善。这就是他竭力提倡的态度，人们可以从中得到益处。

在一个著名烹调师的妻子举行的一次晚宴上，布朗先生在和女主人以及另一位男宾交谈时，发现女主人的神情不那么自然。

忽然，女主人指着桌子上一个黑色金属用具——看上去像一种电动烤肉铁架——说道：“这种特别的工具是用来做‘热吃干酪’的，你们知道‘热吃干酪’是怎么回事吗？”

布朗先生刚想说知道，那位男宾叫了起来：“是吗，完全不知道。什么是‘热吃干酪’？是牛排的一种新吃法吗？”

听到这些话，女主人露出了微笑。她向客人作了详细介绍，而且渐渐地变得喜笑颜开了。

听完这些，布朗先生才恍然大悟，原来“热吃干酪”并不像自己所想的是一种什么奶酪三明治，而是干酪火锅的一种吃法。这一课使布朗先生受益匪浅：不但弄清了一件原以为知道的事情的本来面目，更重要的是，布朗先生看到了自己身上的一个主要缺点，那就是以为自己什么都知道。

与人交谈时，什么都可以谈，但是，在浩渺无边到处都可以航行的谈话题材的大海洋里面，也有一些小小的礁石，要留心地避免它。对于你所不知道的事情，冒充内行，是一种自欺欺人的不老实行为。你知道多少，就说多少，没有人要求你做一个百科全书，即使是一个最有学问的人，也不可能无所不知。所以，坦白承认你对于某些事情的无知、不知道，这绝不是一种耻辱，相反的，这使别人认为你的谈话有值得参考的价值，没有吹牛，没有浮夸，没有虚伪。

忌好为人师

在生活中常可以遇到一类好为人师的人。他们总喜欢指出人家这做得不合适了，那做得欠火候了，似乎他什么都在行，对什么都可以说出个道理来。这种自负，恰好是自卑心理的曲折表现。他们所以摆出一副“万事通”的面孔来，就是唯恐被人看不起。他们炫耀自己的目的就是要提高



自己的地位，可是这样做的结果更使他们捉襟见肘，遭人厌恶。道理很简单，你不相信别人有办好事情的能力，别人也不会把你的能力放在眼里。

伟国大学毕业时分配去教书。有次一位学生拿着一道题目问一个老教师，正在老教师思考时，伟国为了表现自己年轻聪明、反应快，拿过题目就说：“这还不简单，怎么这样的题都做不出来呢？”结果当他做下去时，才发现自己也做不出来，搞得十分狼狈。

这件事使伟国深刻认识到，谦虚才能学习更多，人外有人，天外有天，我们懂得的一切都没有什么了不起，更不要好为人师了。

有一个汉子，有一天扛着一根长竹竿进城去办事。他兴冲冲地赶到城门口，先把竹竿竖着拿，结果上下两头顶着城墙进不去，想了想又横着拿，左右两边又顶着城门，还是进不去。汉子急了，气喘吁吁抓耳挠腮地想了老半天，不知如何才能拿着竹竿进城。正在此时，有一位白发银须的老者慢慢踱来，见此状况便热心地对汉子说：“鄙人不是圣人，然所经历过的事颇不少，像这点小事倒还知道怎么办，我教你怎么办吧，你何不取一锯将其从中间锯断之后再进城呢？”汉子恍然大悟，笑嘻嘻地借了一把锯“刷刷”就给锯断了，对老者左揖右谢，欢欢喜喜地拿着锯断的竹竿进了城门。

这位汉子固然十分愚蠢，只知横拿竖拿竹竿，不知还可以直着竹竿进城，可是那位老者则更为可笑，虽然自己谦称“非圣人”，但又说“经历的事不少”，显示其见多识广，完完全全可以教这个蠢材如何拿竹竿进城，可是他教人的却是更愚蠢的办法——“取锯中截而入”，真是让人哭笑不得！

知识无穷无尽，一个人所知再多也不可能穷尽。某一方面你可以为人师，到另一方面你就只能做学生。因此，“好为人师者”首先不能“好”，要既能当老师，也要能当学生。同时，即使你在一方面能够“为人师”，也要看人家愿不愿意学。人家要是“厌学”，根本不愿受到你的教诲，那又何必聒噪不休、制造噪音呢？经验在人的肚子里是不会变质的，对能接受的人可以施教，对不能接受的人就可以不说。收敛自己的性情，保持沉稳的风度，自然而然会受到人们的崇敬。



15. 让别人多赚几分

做人不可以没有准则，也不可能不与他人打交道。自我与他人，各自做人的规则难免存在差别，有了差别，就会产生矛盾和冲突。两种或两种以上的做人准则碰在一起，要么立刻分开，要么有人肯吃亏，比较合理的是双方各做一点让步，各吃一点亏。

主动吃亏与被动吃亏

有人问小巨人李泽楷：“你父亲教了你一些怎样成功赚钱的秘诀？”李泽楷说他父亲什么也没有教，只教了他一些做人的道理。李嘉诚曾经这样跟李泽楷说，他和别人合作，假如他拿七分合理，八分也可以，那最后拿六分就可以了。

李嘉诚的意思也就是说：他让别人多赚三分。所以每个人都知道，和李嘉诚合作会赚到便宜，因此更多的人愿意和他合作。你想想看，虽然他只拿了六分，但现在多了100个人，他现在多拿多少分？假如拿八分的话，100个会变成5个，结果是亏是赚可想而知。

“吃亏”主要有两种：一种是主动吃亏，一种是被动吃亏。

“主动吃亏”是指你主动争取“吃亏”的机会，这种机会是指没有人愿意做的事、困难的事、报酬少的事。这些事因为没有便宜可占，因此大部分人不是拒绝就是不情愿，而你主动争取去做，老板当然对你加倍赞许，并将你的这份情义记在心上，以后无论是升迁或是自行创业，他都有可能帮助你，这对你的人际关系大有帮助。最重要的是，你什么事都做，也可以磨炼你做事的能力和耐力，这样一来，你不但懂得的比别人多，进步得也就比别人快，这是你的一种无形资产，别人绝对用钱买不到。



“被动吃亏”是指在未被告知的情形下，突然被分派去干一个你并不十分愿意的工作，或是工作量突然增加。碰到这种情形，除非健康因素或家庭因素，否则就应该接下来。如果仔细观察一下周围的环境，发现你完全没有抗拒的余地，那更应该“愉快”地接下来。也许你不太情愿，但在这种情势下，也只好用“吃亏就是占便宜”的想法来自我宽慰，要不然怎么办呢？至于有没有“便宜”可占，那是很难说的，因为那些眼前之“亏”也许是对你的一种考验，考验你的心志和能力，是为了重用你啊！姑且不论是否“重用”你，你虽然吃了点小亏，但磨炼出了自己的耐性，这对你以后做事绝对大有帮助。此外，你这种“吃亏”也会让人对你无话可说，不得不尊重你。

对于做人来讲，也有这个道理。做人比做事难，但如果你也抱着一种“吃亏就是占便宜”的心态，那么做人其实也不难。因为人都喜欢占便宜，你吃一点亏，让他人占一点便宜，那么你就不会得罪人，人人当你是好朋友！何况拿人手短，吃人嘴软，今天占你一点便宜，心里多少也会过意不去，只好在恰当时候回报你，这就是你“吃亏”之后所占到的“便宜”！



吃亏就是占便宜

《诗经》里讲敬、孝、慈、信，是人们交往的一个最好的准则。人际关系中，每件事情是无法做到绝对公平的，总是要有人承受不公平，要吃亏。既然吃亏有时无法避免，那又何必去计较别人的境遇比自己好，最明智的方法是避免与人比这比那，而把注意力放在自己身上。“他能做，我也可以做”，以这种宽容的心态去看待所谓的“不公平”，你就会有一种好心境，它也是你创造未来的最好生产力。不管你是做老板也好，还是做生意场上的伙伴也罢，手下的人跟着你有好日子过，他才会一心一意，因为他知道老板生意好了他才会好；生意场伙伴同你做生意总能赚到钱才不会朝三暮四，因为他晓得你赚你的，他赚他的，有钱就该大家赚。

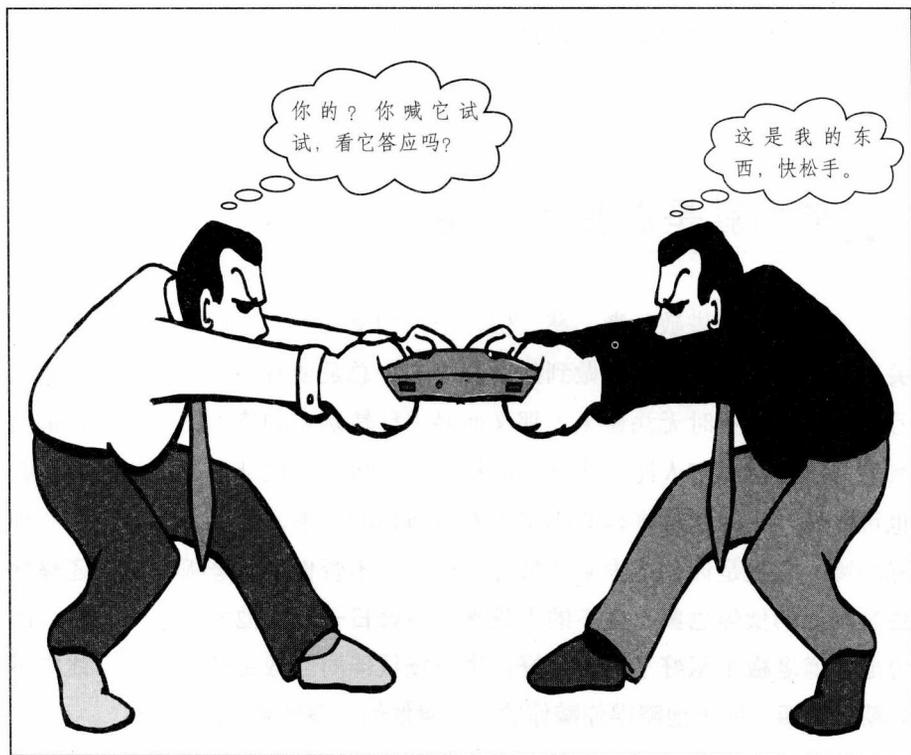
做老板的多数抠门，生意人多少要算计。给员工工资福利多一些，成本就会加大，当然“吃亏”，给生意伙伴多几个点的回扣利润就会薄些，



当然“吃亏”。可你让员工得到了实惠，你有肉吃他有汤喝，你得一分他获五厘，即使他不是全心全意为你，只是为了他自己该得的那一份收获，试想他得到的同时你不是也收获了吗？如果你的生意伙伴知道，同你做生意一定会比同别人做得到的多些，而且不是一次，而是每次，他就没有朝秦暮楚舍你求他的道理。如果每一位和你做生意的伙伴都舍不得离开你，你的生意就没有做不大的道理。

有人主张一点亏不吃。这种想法是否聪明不敢说，但可以肯定的是，一点亏都不吃理论上可行，实际上不可能。小贩们卖东西常缺斤短两，钱是赚了些，可亏心；欠了人家钱赖着不还，还转移财产，钱财是落下了，可理亏；仗着有点钱有些权，做很多不公道的事，无权无钱的人敢怒不敢言，歪风行其道，公理靠边站，这种人的权势也许越来越大，可亏了德行。

能想明白吃亏就是占便宜，而且能够身体力行，是一种做人的境界。





16. 主动适应别人

人的适应能力有多强？当你面对一个性格不合的人，是你让自己适应他还是让他适应你？

当你来到一个陌生的地方，你会在多长时间适应环境？人与人之间，人与环境之间，都有一个艰难的适应过程，无论是孤独闭塞的人还是阅历丰富的人，在这一点上，谁都不能避免。



积极主动地适应对方

一个人不可能总是生活在同一个环境中，即使是生活在同一个环境中，环境也会时常发生变化，如果不会适应变化的环境，只能归于失败。

举个浅显的例子。假如你想去东北开个菜馆，你可以不全卖东北菜，但最起码的东北四大炖菜你要保留，并且一定要请当地人做菜，假如你想靠什么徽菜或粤菜及川菜在东北站稳脚跟，那你就此打住吧。因为东北人最爱吃的就是炖菜，哪怕是东北乱炖也比你那精工细做更符合当地人的口味。另外，再加上东北人炖菜实惠，而南方菜系讲究味道，分量较少，自然难以被东北人接受。再比如，因为东北人豪爽、讲义气，所以你只要服务态度好，他下次肯定还会光顾你的菜馆，而假若你态度太差，即使给予他一定的打折，他也未必再来，因为他会认为你不够义气。

同样道理，你要想在四川开菜馆，假若川菜不十分拿手的话，你一定会亏得血本无归。由此可见，适应环境和适应别人多么重要。所以，无论在家里还是在社会上，我们不能只关注自己而忽视对方。很多时候，我们应该积极主动地适应对方。

一只公鸡早晨起来报晓，天亮，被主人捉住杀了。第二天，又一只公



鸡起来报晓，天亮，又被主人捉住杀了。这样的情形，一连持续了五天，这个人连续杀了五只公鸡。

邻居不解，问：“这些公鸡每天报晓都挺准时的，你杀它们干什么？”

那人说：“早晨我有晚起的习惯，它们却叫得很早。”

邻居说：“这不是它们的过错，报晓是公鸡的天职。”

那人说：“这个我不管，我需要的是和母鸡交配的公鸡，而不是报晓的公鸡。”

邻居说：“可公鸡是不能不报晓的，你难道不能用另外一种方式来解决这个问题吗？”

“这个很难，”那人说，“我曾想割掉它们的嗓子，后来又想扎上它们的嘴，可是这样太麻烦，而杀它们却很省事。”

“那你为什么不改变一下睡觉的习惯呢？”邻居疑惑地问。

“改变我的生活习惯，这怎么可能呢！”那人说，“我有这个习惯已几十年了，怎么会为几只公鸡而去改变呢？再说我是主人，它们应该符合我的需求，它们的行为与我发生矛盾时，受损失的只能是它们，怎么会是我呢？”于是那人一直保持杀鸡的习惯。

往往自己目前只要做出一点点让步就可解决的矛盾，却要在将来付出巨大的牺牲乃至生命。在人生旅途中，总会遇到这样或那样的矛盾，是你去适应别人还是别人适应你，这实在是一个值得深思的问题。

不把自己的意志强加于人

人与人之间由于认识水平不尽一致，有时会造成误解导致产生矛盾。如果我们能有较大的度量，以谅解的态度去对待别人，这样就会赢得时间，矛盾得到缓解。相反，如果度量不大，即使是小事，相互之间也会斤斤计较，最终伤害了感情，也影响了人际间的交往，以至于自己处处不是人。

《如何使人们变得高贵》一书中说：“把你对自己事情的高度兴趣，跟你对其他事情的漠不关心互相作个比较。那么，你就会明白，世界上其





他人也正是抱着这种态度！”这就是说，要想与人相处，成功与否全在于你有无偏见，能不能以包容的心理，理解别人的观点。

一个年轻人的妻子近来变得忧郁、沮丧，常为一些小事对他吵吵嚷嚷，甚至打骂孩子。他无可奈何，只好躲到办公室，不想回家。

有位经验丰富的长者，见他这样，就问他最近是否与妻子争吵过，年轻人回答说：“为装饰房间争吵过。我爱好艺术，远比妻子更懂得色彩，我们特别为卧室的颜色大吵了一架，我想漆的颜色，她就是不同意，我也不肯让步。”

长者又问：“如果她说你的办公室布置得不好，把它重新布置一遍，你又如何想呢？”

“我绝不能容忍这样的事。”青年回答说。

长者却解释说：“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，若按照你的想法去布置‘她的’厨房，那她就会和你刚才一样感觉受到侵犯似的。在布置住房上，双方意见一致最好，不能用苛刻的标准去要求她，要商量，妻子应该有否决权。”

年轻人恍然大悟，回家对妻子说：“一位长者开导了我，我百分之百地错了，我不该把我的意志强加于你。现在我想通了，你喜欢怎样布置房间就怎样布置吧，这是你的权力，随你的便吧。”妻子听后非常感动，两人言归于好。

夫妻生活也和其他人际关系一样，对那些不尽如人意的地方，只有采取豁达宽容的态度，才能有助于矛盾的解决。世界本来就很简单，什么样的人都有，什么样的思想也都有。如果你事事要求别人按你的想法去做，那只能失去朋友，自己堵住自己的路。





17. 犯错后马上道歉

成功对我们做人十分珍贵，但错误对我们做人也同样珍贵。错误的珍贵，在于错误可以给我们许多经验，错误可以给我们许多教训，错误可以给我们许多有益的借鉴。这次的错误，可能成为下次走向成功的可贵指南。

不怕你犯错，怕的是不能从错误中吸取经验，那才是最大的错误。对每个人来说，只要能从错误中悟到有益的经验，那么错误也同样珍贵。



错误使人变得成熟

人的成长是一个不断尝试、历经磨炼，最终变得成熟、聪明的过程。只有经历了失败痛苦，才能真正体会到成功的欢乐；只有经历了失败的考验，才有做人的成熟；只有从错误中吸取教训，人才能变得成熟。

美国康奈尔大学的威克教授做过这样一个实验：把几只蜜蜂放进一个平放的瓶子中，瓶底向着有光的一方，瓶口敞开。但见蜜蜂们向着光亮处不断飞动，不断撞在瓶壁上。最后当它们明白自己永远都飞不出这个瓶底时，就不愿再浪费力气，它们停在光亮的一面，奄奄一息。

威克教授倒出蜜蜂，把瓶子按原样放好，再放入几只苍蝇。不到几分钟，所有的苍蝇都飞出去了。这是怎么回事呢？原因很简单，苍蝇们并不朝着一个固定的方向飞行，它们会多方尝试，向上、向下、向光、背光，一方不通立刻改变方向，虽然免不了多次碰壁，但它们最终会从瓶口飞出。它们用自己的不懈努力改变了自己的命运。

于是威克教授总结出一个观点：横冲直撞总比坐以待毙要高明得多。成功并没有什么秘诀，就是在行动中尝试、改变、再改变、再尝试……直到成功。有的人成功了，只因为他比我们犯的错误的、遭受的失败更多。



有一个毕业于名牌大学的工程师，有学识，有经验，但犯错误后总是自我辩解。他应聘到一家工厂时，厂长对他很信赖，事事让他放手去干。结果，却发生了多次失败，每次失败都是他的错，可他都有一条或数条理由为自己辩解，说得头头是道。因为厂长不懂技术，常被他驳得无言以对，理屈词穷。厂长看到他不肯承认自己的错误，反而推脱责任，心里很恼火，只好让他卷铺盖走人。

能坦诚地面对自己的错误，再拿出足够的勇气去承认它，面对它，不仅能弥补错误所带来的不良结果，在今后的工作中更加谨慎行事，而且别人也会痛快地原谅你的错误。

在犯了错误之后，绝对不要采取下面的行动。

1. 撒谎否认

说谎的人总说：“我没做那件事”，或者“不，不，那不是我干的”，或者“我不知道这是怎么一回事”，还有“我发誓”等之类的话。还有一类人犯了错误后，习惯于说：“噢，这没什么大不了的，情况会好起来的。”或者“出错了吗？哪里出错了？”或：“不要着急，事情会如你所愿的。”

2. 指责别人

这种人犯错后会说：“这是你的错，不是我的错。”他们也会说：“我的雇员对我不忠实。”“他们说得不清楚。”“这是老板的错。”等等。还有些人会说：“如果再给我点时间的话，我会做好的。”或者“人人都这样，我为何不可。”

3. 半途而废

这种人经常说：“我早就告诉过你那样做不管用！”“这件事太难了，不值得我投入这么多的精力，还是换个简单一点的吧。”“瞧，我都做了些什么啊？我不想自找麻烦了。”

当我们犯了错时，如果我们对自己诚实，就要迅速而诚恳地承认。这样不但能产生惊人的效果，而且比为自己争辩好得多。如果你总是害怕向别人承认错误，那么，你不妨试试下面的办法。

如果你在工作上出错，应该立即向领导汇报，这样虽有可能被大骂一顿，可是在上司的心目中你将是一个诚实的人，将来会更加信任你，你所

得到的将比你失去的多；如果你的错必须向别人承认，与其找借口逃避，不如勇于认错，在别人还没有来得及把你的错到处宣扬之前，尽早对自己的行为负起责任；如果你的错误影响到其他人的工作成绩，无论他是否发现，都要主动向他道歉、承认错误，不要自我辩护、推卸责任，否则只会令对方更加恼火。

勇于认错能提升形象

人人都会犯错误，尤其是当你工作过重，精神不佳，压力太沉重时，不小心犯错是非常普通的事情。如果我们能在犯错之后正确地面对，便不算什么大事情，甚至还会提升你的形象，对你日后的交往起到大的帮助。

二十多年前，刘先生当电视台记者的时候，有一次要去美国采访一个电影节。当时去外国的手续很难办，不但要各种证件，而且得请公司的人事和安全单位出函，于是他托电影公司的一位朋友代办。

刘先生好不容易备妥了各项文件，送去给那位朋友。可是才回公司，就接到电话，说少了一份东西。

“我刚刚才放在一个信封里交给您的啊！”刘先生说。

“没有！我没看到！”对方斩钉截铁地回答。

刘先生立刻赶到那位朋友的办公室，当面告诉那人他确实已细细点过。

那人举起刘先生的信封，抖了抖，说：“没有！”

“我以人格担保，我装了！”刘先生大声说。

“我也以人格担保，我没收到！”那个人也大声吼回来。

“你找找看，一定掉在了什么地方！”刘先生吼得更大声。

“我早找了，我没那么糊涂，你一定没给我。”那个人也吼得更响。

眼看采访在即，刘先生气呼呼地赶回公司，又去重新“求爷爷、告奶奶”地办那份文件。就在办的时候，突然接到那个朋友的电话。

“对不起！是我不对，不小心夹在别人的文件里了，我真不是人……”那位朋友说。

刘先生怔住了，忘记是怎么挂上那个电话的。



刘先生说虽然那件事是他朋友的错，可是他却十分敬佩他的朋友敢于承认错误的勇气。

勇于承认自己的错误是一种大智慧和大勇敢。智者千虑，必有一失。一个人再聪明，再能干，也总有失败犯错误的时候。人犯了错误表现出两种态度：一种是拒不认错，找借口辩解推脱；另一种是坦诚承认错误，勇于改正，并找到解决的途径。

每个人都有犯错误的可能，关键在于你认错的态度。只要你坦率承担责任，并尽力去想办法补救，你仍然可以立于不败之地。

有些人认为错误有失自尊，面子上过不去，便害怕承担责任，害怕惩罚。与这些想象恰恰相反，勇于承认错误，你给人的印象不但不会受到损失，反而会使人尊敬你，信任你，你在别人心目中的形象反而会高大起来。





18. 多看多听少开口

在我们身边，经常会有这样的人，他们喜欢多说话，总是喜欢显示自己怎么样怎么样，好像他博古通今似的。这样的人，以为别人会很服他们，其实，只要有点社会阅历的人，都会不以为然。

更聪明的人，或者说智慧的人，往往会根据自己的经验，知道自己要是多说，必然会说得多错得也就多，所以不到需要时，总是少说或者不说。当然，到了说比不说更有效时，我们一定要说。

多看多听少开口

对一个想在社会上有所作为的人来说，最重要的做人经验是：多看多听少开口。那么，多看，看什么呢？多听，听什么呢？看一切与自己有关的人和事。

假如你想在某个领域有所成就，就得把自己的精力全部融入其中，弄清各种人和事的现存状态与变化规律，久之，你看待事物的眼光就变得跟局外人大不一样了，达到“神知神觉”的境界，这样你就有了一双慧眼，能随时发现有利于事业成长的机会。

比如，你想做一个作家，那么，你看见每一个人、每一件事，都不妨构思一番，如何把他们写到作品里去。这样，你就有了绵绵不绝的灵感。与此同时，你的社交圈也围绕着文化人拓展，以了解文坛的最新动向，免得别人已经将作品写出来了，你还去花一年半载写一个过时的东西。这样可确保你的作品始终有新意。

假如你想做个生意人，方法也是一样的，思考每个人、每件事跟自己的生意有什么关系，并以生意人作为主要交往对象。久之，你的智慧将是

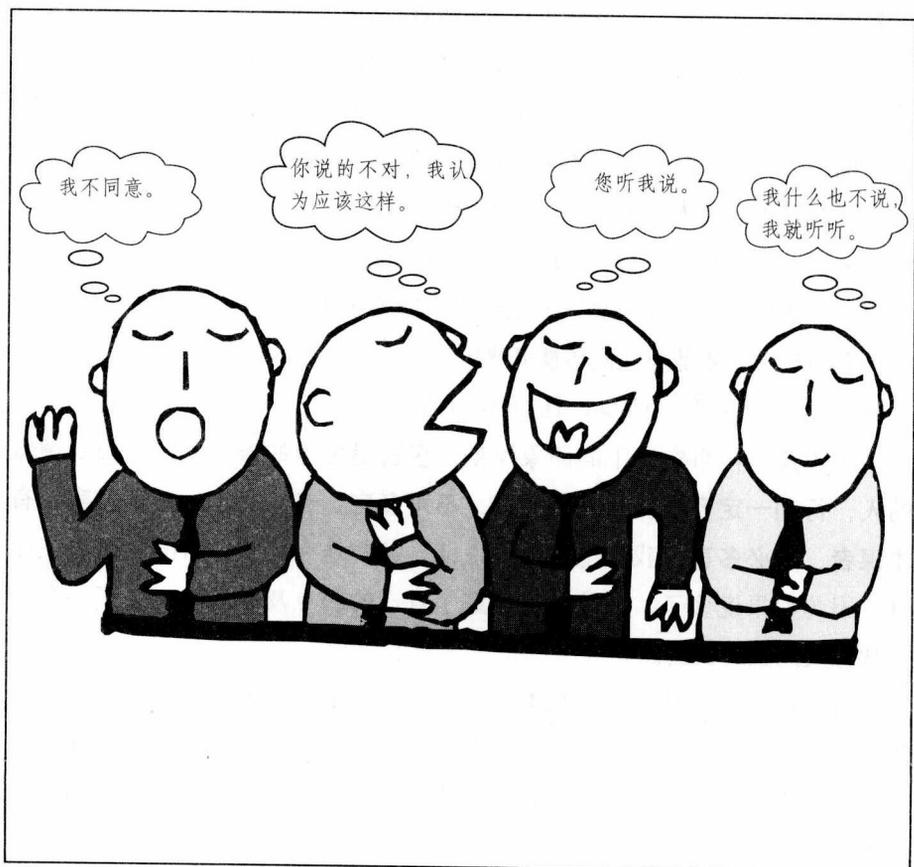


“金光闪闪”，你将发现赚钱的机会无处不在。

当然，一开始你很难看懂周围的人和事，也看不见有什么很好的机会。但是，没有关系，多看的目的是培养主动意识，使大脑进入激活状态，这样感觉会敏锐得多，对机会的嗅觉一定远胜常人，迟早必成为人群中的领跑者。

听别人的经验之谈、老于世故的人说：“一天学一个乖。”向谁学乖？当然要向那些过来人学乖。一个人的经历有限，即使时刻留意，见识也有限。如果有一双谦逊的耳朵，愿意听听别人的见解，那么，你就能将别人的见识变成自己的见识。

不论他人地位高下、知识深浅，他的专业经验，总有一部分足供你去学习。向甲学一点，向乙学一点，把片段零星的东西，组织起来，联贯起来，就能形成一套独特的“武功秘笈”，并助你打下一片属于你自己的天地。



为什么少开口呢？有两个理由：第一个理由是，当你急于开口时，就没有心情去多看多听了；第二个理由是，一个人说得越多，他的浅薄无知就暴露得越多，他就很难得到别人的信任和重视了。一个说话随便的人，一定没有责任心。在人群中，一个特别爱说话的人，最不可能受到重用，很难有什么出息。

特别爱说话的人为什么最不可能受重用呢？其一，一个人特别爱说话，说明他自控能力不强，易冲动，经常因情绪伤害理智。试想，连自己的嘴巴都管不住，又能管好什么事？其二，一个人整天叽叽喳喳的，总得有内容。他的生活经历有限，不知道那么多趣闻逸事，也没工夫读书，不可能天天给你讲世界名著。说来说去，无非东家长西家短，拿别人的隐私、缺点当作料，煲成一锅大杂烩。对这样的人，谁敢跟他交心交底呢？其三，无论是谁，若想被人冠上“可爱”、“可敬”、“可信”、“可亲”之类的字眼，一定要善于伪装，或者说“包装”——将缺点隐去，将优点突显出来。漂亮时装能包装外部形象，真知灼见能包装内在思想。可是，一个爱说话的人，有什么说什么，久之必然将自己的优点、缺点全部暴露于人前，赤条条无遮无掩。除非他“天生丽质”，毫无瑕疵，否则很难被欣赏。其四，一个特别爱说话的人，总是不假思索地对任何事发表见解，好的意见与错误观点混杂，泥沙俱下，让人难取难舍，只好当废话听。久之，人们必然认为这个人没有见识，只会乱说一通。平时是没人重视他的，想散布流言蜚语时，才会借用一下他那张关不住的嘴巴。这种人很容易被不怀好意的人利用，社会上的小道消息，主要是靠他们传播开来的。

总之，话多不如话少，话少不如话好，多言不如多知，即使千言万语，也不及一事实留下的印象深刻。多言是虚浮的象征，因为口头慷慨的人，行动一定吝啬。凡有道德者，不可多言；有信义者，必不多言；有才谋者，不必多言。我们绝对要少说话，尤其是有经验丰富的陌生人在座时。因为如果说多了，便是同时透露了自己的弱点及愚蠢并失去了一个获得智慧及经验的机会。

有人说：沉默是金。沉默本身不是金，只是一个炼金的过程，将各种情况进行综合分析，得出一个相对合理的结论后，才谨慎发言，这样，他给人捧出来的总是金子，自然会被人认为是一个极有价值的人，因而受到重视和信任。



说话少、用力多是成功的原因之一。凡是把事办砸了的，原因之一便是嘴张得大，话又多。

着手做一件大事，尤其是需要使用大气力的事，往往必须闭上嘴，憋足了劲。举些通俗的例子说：上至盘古开天，女娲补天，大禹治水，下至刘邦斩蛇，武松打虎，以及运动员的举重、赛跑、打球，大都是闭着嘴干的，意在集中精神和体力。若是一边干正经事一边搞解说，搞评议，搞自我张扬，注定要失败。

建筑工程中的修路、架桥工程，“接轨”是关键时刻，此时必须十分聚精会神，十分用心用力；尤其需要闭上嘴，少说废话。若是一边搞工程、一边搞演讲、说相声，那工程很可能弄成豆腐渣工程。成功，自然是一句空话。

在许多时候，做一做“哑巴”不仅是好事，而且是必须的，有些事只能闭上嘴去干。一经放开嘴巴去说去喊，事情反倒很难成功。包括“发财”，也是如此。真的正正经经发了财的人，大约也是立誓于实干而淡于吹牛的。倒是天天醉于空想、大说空话、四下张扬的“梦中富翁”，十个有十个最后一事无成。

有些时候，我们闭一闭嘴，大有益处。有一句话说：“历史是胜利者写的。”这句话当然不全对，但有一点是值得思考的：真正胜利者的发言权毕竟有分量，有权威。话可以说得很少，但一句就是一句。若是并未取得真实的胜利，最有价值的行为和语言往往是自省、反思，讲讲自己的失误。唯此，一切失误都可能转化为成功。若是相反，明明还未挺身成为巨人，空话、大话就说个不休，连本来的成功也可能渺茫。从这一点上来看，严肃的沉默是力量的积蓄，是信心的强化，是成功的征兆。





19. 珍惜现在的一切

你有自己的人生使命，有自己独个儿要去完成的生命尊严。你不但要珍惜人生，设法提升自我的功能，还要努力去实践成功的人生，不要陷入倒悬，最后才能体会到人生之壮丽。

人生的幸福不是一味追求得来的。虽然说没有努力就没有幸福，但不懂得惜福，到手的福气也是会流逝的。不懂得珍惜自己，不愿活出自己生活意义的人，即使有了偌大的财富，也是空虚不实的。

幸福就在身边

世界上的价值大致可以分为两类：一类是因为它的存在让别人感到它的价值，比如一些产品、商品、科技发明及金钱、地位都归于这一类。这一类东西，起到让你过得更好的作用。另一类是你丧失它之后，才感到它的价值。比如空气、自由、健康、时间、青春等，这一类价值体现的是你生存的必要条件。这两类价值相比，因为其存在而显示其价值的东西一般是从无到有的，由于来之不易且不能人人均等，你会倍加珍惜，比如地位、金钱等。但那些因失去才显示它的价值的东西一般是从有到无的，这种价值，由于它是自然存在和普遍拥有，很容易让人忽视。

但与生俱来、从有到无的这种价值对人来讲更重要。有的人在拼命地获取和享受从无到有的价值的时候，忘了更重要的从有到无的价值，只有当他已经失去后一类价值的时候，才知道它的可贵，但已悔之晚矣。牺牲后一类价值去追求前一类价值，他所付出的代价更大。

“老之将至，才觉得时光的可贵；病卧在床，才知道健康最重要；进了牢房，才知道自由是无价的。”



因为失去才显示其价值的东西，更值得人们去珍惜、去维护，因为人一旦失去了这一类价值，就连追求另一类价值的基础条件都没有了。

女孩和男孩谈了四年恋爱，终于准备进入婚姻的殿堂。可是整整找了五个月，还没找着理想的住所。结婚大事就这么一回，房子可不能马虎。

“我希望我的房子能够在生活便利、居民素质比较高的社区内。”女友做着远景规划，可是找来找去，都是超过十年房龄的老房子。“那么就到近处去找。”女友仍执著地说。可是仔细调研过才发现，那里交通实在不方便，上下班倒成了问题。

“其实，这儿条件就不错，人都是些知识分子，交通又便利。”经过一番折腾，男友说出了心中的想法。女友仔细想想也对，终于在自己居住的社区内找到了理想的房屋。站在自己的新房中，女友不无感慨地说：“绕了一个大圈，要是一开始就在这儿找，也不必白费那些力气了！”

当你在费劲心思寻找美丽和幸福的时候，可能它们就在你的手上和身边。人生旅途中终点即是起点，不同的是一种心态。当人们经历了风雨坎坷走到终点时，才会有这样的深沉与睿智。

身在福中要知福

《唐语林》中有两则吃饼的故事。

唐太宗大宴群臣，宇文士及割肉，割完之后，用面饼揩手上的肉汁，太宗不做声，眼睛斜视着他。不知是这位宇文士及有节俭的习惯还是因为感觉到芒刺在背，总之是不动声色地用饼揩好手，然后从容地把这块饼吃下去了。那一边太宗也松了一口气。到了唐玄宗这一辈，国家已经很富裕，宠妃还享用万里飞骑送来的荔枝，但他本人却也很舍不得一块饼。这一回割肉的是太子李亨，他也用饼擦手上的肉汁，玄宗也一直盯着他看，大不高兴。太子慢慢地举起大饼，大口大口地吃起来，玄宗非常高兴，对太子说：“福当如是爱惜。”“福”在古代是指祭神的酒肉，也泛指食物。中国语言中有“惜福”一词，就是从爱惜粮食这个意思上来的。

为人处世，应有勤劳节俭、冰清玉洁的操行。也只有勤俭，才能永保廉洁；只有冰清玉洁的操行，才能长久处世。守住节俭并依此修持，贫

穷时可以独善其身，富贵时可以兼济天下。守住了勤俭，就足以以为万世师表。勤就不缺乏财物，俭就知道节余；劳就能进益，节就能知足，这是古人惜福的方法。在勤、俭、劳、节中，俭是首要的。

宋史记载：宋代的永宁公主，曾经以一身豪华的高贵打扮来拜见皇上，皇上说：“从今以后不要这样打扮了。”公主笑着说：“这又能花费多少钱？”皇上说：“作为皇帝的女儿都如此奢华，宫廷里必然效仿起来。宫里人人都绫罗绸缎，京城市面上的高档服装价格就会抬高。京城里的高档服装价格太高了，百姓们必然追求利益。你生长在富贵的家庭里，应该知道珍惜福分，不能生出不好的念头来。”

人生福禄，都有定数。珍惜福分的人，福常有余；暴殄天物的人，福常不足。所以老子以俭为宝贝。并不只是生活中应该懂得节俭的道理，如果所有的事情都懂得节俭，将会收到意想不到的效果。比如，在吃喝上节俭，可以养护脾胃；在嗜好上节俭，可以集中精力；在语言上节俭，可以调养气息；在应酬上节俭，可以养身安神；在思虑上节俭，可以少生烦恼；在欲望上节俭，可以清心养德。凡事减省一分，便增益一分。

俗话说，身在福中要知福。知道自己现在过着一种不愁衣食的生活，是一种难得的福分。不要小看这福分，不要浪费这福分。一方面要知足，一方面仍要尽量节俭。这样才不会养成奢靡颓放的习惯，日后才可以有足够的准备去应付各种不同等级的生活。

多在有日思无日，别到无时思有时。对经历过艰苦的人来说，尽管现在生活富裕，但仍应念念不忘过去的艰苦困难的日子。这样，做人才可以知足，才可以安分，才可以不敢松懈地继续努力，也才可以保住既有的财富。

旧时，许多长辈告诫子女们说：“老天爷给每个人安排了一定的福分。如果你小时候把福分享用光了，老的时候就会穷苦。”这句教诲对今天的每个人都适用。人应该珍惜自己的福分，慢慢享用，不要挥霍。“宁吃少来苦，不受老来贫”。年轻时候苦一点，年纪大的时候，就多一点享福的可能。至低限度，俭朴的生活习惯，可以帮助人有多一点力量去适应各种环境。





20. 记得随时给自己鼓掌

人生来需要得到鼓励和赞扬。许多人做出了成绩，往往期待着别人来赞许。光靠别人的赞许还是不够的，何况别人的赞许会受到各种外在条件的制约，难以符合你的实际情况或满足你真正的期盼。你如果要克服自卑感，增强自己的自信心和成功信念，那么就要记得随时给自己一点掌声，自己为自己喝彩。



为自己喝彩，为自己叫好

有一个年轻的妈妈带着自己年幼的儿子在门口练习走路。当扶着妈妈的手时，小孩便大胆的往当迈步，可当妈妈把手拿开时，他便站在那儿不敢往前迈步。孩子的妈妈没有去扶他，而是蹲在前面不远处一个劲的说表扬他的话：“宝宝真厉害，宝宝一定能走过来……”

孩子听懂了妈妈的话，在妈妈的鼓励下向前迈出了小腿，晃悠悠的走了几步，然后一下子扑到母亲怀里。

“宝宝真棒。”年轻的母亲又不住地赞美着自己的儿子。孩子“咯咯”地在母亲的怀里笑着。

年轻妈妈的几句赞美的话，竟能鼓起那么小的孩子的勇气，有了妈妈的称赞与鼓励，小孩将走得越来越远，大人又何尝不是如此啊，大人又何尝不需要赞美啊？

马克·吐温说：“只凭一句赞美的话，我可以多活三个月。”人人都渴望得到别人的赞美，赞美是一种肯定，一种褒奖。工作中听到领导的表扬，我们干活便特别带劲；生活中听到朋友的赞美，心情舒畅好几天。

赞美就像照在人们心灵上的阳光，能给人以力量。没有阳光，我们就无法正常发育和成长。赞美能给人以信心，没有信心，人生的大船便无法





驶向更远的港湾。

渴望得到别人的赞美毕竟不如自己赞美自己来得容易。既然我们需要赞美，既然赞美可以让我们更上层楼，催我们奋进，那就学会赞美自己吧！当自己考了个好成绩，或是写了一篇好文章，不妨赞美自己几句，为自己喝彩，为自己叫好。这时你就能体会到拥有成功的喜悦，这不仅对自身的欣赏和肯定，更是对未来的追求和希望，更是用自信再次扬起人生的帆船。在飞梭似的人生里留下一丝完全属于自己的时间，不要用手去摸，不要眼睛去看，只要用心去感触，体味一个真实的自己，就是那一点成功也是自身价值的体现。只要那么一瞬间，你便可以看见前途的光明，看见世界的美好。

一个喜欢棒球的小男孩，生日时得到一副新的球棒。他激动万分地冲出屋子，大喊道：“我是世界上最好的棒球手！”他把球高高地扔向天空，举棒击球，结果没中。他毫不犹豫地第二次拿起了球，挑战似地喊道：“我是世界上最好的棒球手！”这次他打得更带劲，但又没击中，反而跌了一跤，擦破了皮。男孩第三次站了起来，再次击球。这一次更差，



连球也丢了。他望了望球棒道：“嘿，你知道吗，我是世界上最伟大的击球手！”

后来，这个男孩果然成了棒球史上罕见的神击手。是自己的赞美给了他力量，是赞美成就了小男孩的梦想。也许有一天，我们能像小男孩一样登上成功的顶峰，那时再回首今天，我们会看见通往凯旋门的大道上，除了脚印、汗水、泪水外，还有一个个驿站，那便是自己的赞美。也许有一天你会赢来无数的鲜花和掌声，但你会发现，只有自己的赞美才是最美最真实的！

心有多大舞台就有多大

一个和尚没有钱为寺庙铸一尊佛像，因为佛像造价甚高，于是他利用朋友送给他的水泥来塑造一尊佛像。

做好了之后，由于佛像太大，没有办法从大门搬进去，于是他雇了一辆吊车从屋顶上吊下去。吊车将佛像吊到离地面约一米高时，不慎佛像掉下去摔坏了。和尚很伤心，但是由于天色已晚，便进屋休息了。

那一晚突然下起雨来，雨水渗进佛像破裂的缝里去，使得裂缝更加大了。

第二天，雨过天晴，阳光普照，和尚起来做早课，无意中瞥见佛像裂缝里好像有闪闪发亮的光。他跑进屋里，拿了根棍子撬开水泥，结果现出了亮闪闪的一尊金佛像！据说那是现今世上发现的最大块的金块。

同样，你的内心也有座金色的你，等着你去发掘，但是你必须先相信它是真实的。而如何使金色的自我呈现出来呢？看看周围成就卓越的人，拿他们做榜样，学习他们的长处及成功之道。

每个人内心都有那么一尊金色的塑像等待被发掘。不要害怕做不可能的梦。心有多大舞台就有多大。干任何事情，信心第一，策略第二，技巧第三。先决定干不干，再决定怎么干。先有方向，再谈方法。





21. 守时

也许，你常常迟到、让别人等待的原因，多半与工作忙不忙，路上交通是否顺畅，以及多早就开始准备出门无关。因为，反正你都不会准时到达，就算提前半个小时出门，你还是会迟到分钟。或许，你认为迟到了，让别人等一会儿，借由“等”的过程，才能突现出自己的重要性。但是你别忘了，不能严格地遵守时间，不守时的人在别人看来是不可信的、不尊重别人的人。

不要小看守时，守时是敬业精神、事业心、责任感和基本素质的体现。

成功者都有准时的习惯

时间是解决问题的核心，是成功的关键。谈判时，你能否准时坐在谈判桌前；上班时，你能否准时坐在办公桌前；约会时，你能否准时到达约会地点……假如你在这些时间点，这些场合错过了时间，那么你可能失败。所以，准时是我们不能忽视的事情，你要把每分钟都看得十分重要才行。

每次约会都准时的人，无形中也会增加他自己的时间。拿破仑曾经说过，他之所以能战胜奥地利人，是由于奥地利人不知道5分钟的价值。而实际上，即使1分钟的不准时也会让自己遭遇一场不幸。

在办事的过程中再也没有别的事情比准时更重要，也没有别的事情比准时更能节省自己和他人的时间了。有一次，拿破仑邀请他属下的一些将士来吃饭，到了时间也不见他们的身影，拿破仑就独自吃起来。在他吃完的时候，将士们来了，拿破仑于是说：“中饭时间已过，我们立即办事。”

很多人因为不能准时，而失去了拥有高等职位的机会。





范德·比尔特一贯非常准时。在他看来，不准时就是一种难以容忍的罪恶。有一次，范德·比尔特与一个请求他帮忙的青年约好，某天早晨的10点钟在自己的办公室里见那位青年，然后陪那位青年去会见火车站站长，应聘铁路上的一个职位。到了这一天，那个青年比约定时间竟迟了20分钟。所以，当那位青年到范德·比尔特的办公室时，范德·比尔先生已经离开办公室，开会去了。

过了几天，那个青年再去求见范德·比尔特。范德·比尔特问他那天为什么失约，谁知那个青年人回答道：“呀，范德·比尔先生，那天我是在10点20分来的！”

“但是约定的时间是10点钟啊！”范德·比尔特提醒他。

那个青年支吾着说：“迟到一二十分钟，应该没有太大关系吧？”

范德·比尔特先生很严肃地对他说：“谁说没有关系？你要知道，能否准时赴约是一件极紧要的事情。就这件事来说，你因不能准时已失掉了拥有你所向往的那个职位的机会，因为就在那一天，铁路部门已接洽了另一个人。而且我还要告诉你，你没有权利看轻我的20分钟时间，没有理由以为我白等你20分钟是不要紧的。老实告诉你，在那20分钟的时间中，我必须赴另外两个重要的约会，我也不能让别人白等。”

已故的金融大亨摩根把每一个钟头都看成1000美元。许多青年人虽都承认摩根的话，却仍虚度他们宝贵的光阴。他们没有想到，也许自己的时间和摩根的时间一样值钱，甚至可以比他的更有价值。

“成功的秘诀，首要的一点就是要养成准时的习惯，可是一般人习惯于拖延。准时的习惯，也像其他的习惯一样，要早日加以训练。我的事业要归功于总是提早一刻钟的习惯。”纳尔逊侯爵曾经说过，“准时是国王的礼貌、绅士的职责和商人的必要习惯。”所有的成功者都在用他们的人生经验提醒我们：准时意味着才能，准时意味着成功。



做一个守时的人

守时是纪律中最原始的一种，无论上班、下班、约会都必须准时。守时是信用的礼节，公共关系的首要环节。



1779年，德国哲学家康德计划去拜访一位老朋友彼特斯，说自己将于上午12点钟之前到达。

康德马不停蹄地赶路，老朋友的家住在离小镇12英里远的一个农场里，小镇和农场中间隔了一条河。当马车来到河边时，细心的车夫说：“先生，前面的桥坏了，很危险。”

康德下了马车，看了看桥，中间已经断裂了。河面虽然很窄，但水很深。

“附近还有别的桥吗？”康德焦急地问。

车夫回答说：“有，先生。在上游6英里远的地方还有一座桥。”

康德看了一眼怀表，已经11点钟了。

“如果赶到那座桥，我们以平常速度什么时候可以到达农场？”

“我想大概得12点半。”

康德又问：“如果我们经过眼前这座桥，以最快速度什么时间能到达？”

车夫回答说：“最快也得用40分钟。”

康德跑到河边的一座非常破旧的农舍里，客气地向主人询问：“请问你的这间房子要多少钱才肯出售？”

农妇大吃一惊：“您想买如此简陋的破房子，这究竟是为了什么？”

“请不要问为什么，您愿意还是不愿意？”康德显然有点急躁。

“那就给200法郎吧！”

康德付了钱，说：“如果您能马上从破房上拆下几根长木头，20分钟内把桥修好，我将把房子还给您。”

农妇把两个儿子叫来，让他们按时修好了桥。马车平安地过了桥，飞奔在乡间的路上，11点55分康德赶到了老朋友的家。

在门口迎候的彼特斯高兴地说：“亲爱的朋友，您可真守时啊！”

守时是诚实守信的表现，也体现了对他人的礼貌与尊重，因此，我们要做一个守时的人，即使是有事迟到了也应该表示诚恳的歉意，这绝不是一件微不足道的小事。从守时这个细节中，能看出你的素质和做人的态度。

有一次百事可乐的总裁卡尔·威勒欧普到科罗拉多大学演讲的时候，有一个名叫杰克的商人想约卡尔见面谈一谈。卡尔答应了，并定在了演讲





后的一个时间。卡尔兴致勃勃地讲着，讲他的创业史，讲商业成功之道，不知不觉中已超过了与杰克约定的见面时间，显然他已忘记了这个约定。

正在这时，一个人从礼堂外推门而入，径直朝讲台上走来。那人放下一张名片后一言不发地转身离去。卡尔拿起名片一看，上面写着：“您和杰克在下午两点半有约在先。”意识到了自己的失误，卡尔没有犹豫，他对大学生们说：“谢谢大家来听我的讲演，本来我还想和大家继续探讨一些问题的，但我有一个约会，而且现在已经迟到了。我不能再失约，所以请大家原谅，并祝大家好运。”

在大家的掌声中，卡尔快步走出礼堂。他在外面找到了正在等他的杰克，向他致歉后，便告诉了杰克他所想要知道的一切。结果，原来定好的15分钟时间他们一直交谈了30分钟。后来，杰克成了一名成功的商人。他把这一段经历告诉给他的朋友，他的朋友们都对百事可乐产生了信任并决定经销和宣传百事可乐。

要做伟大的事业，就要从培养伟大的人格开始。不论我们的目标多么伟大，或者有多少伟大的事业等着我们去做，我们一定要遵守自己的承诺并且去做好它。守时就是遵守承诺，按时到达要去的地方，没有例外，没有借口，任何时候都得做到。



22. 承诺了就要做到， 否则就不承诺

“君子一言，驷马难追”讲的是做人的信用度。一个不讲信用的人，是为人所不齿的。现在的生意场上，公司、企业做广告做宣传，树立公司、企业在公众中的形象，就是想提高公司、企业的信用度。信用度高了，人们才会相信你，和你有来往，成交生意。

人无信不立。信用是个人的品牌，是做人的无形资产。有形资本失去了还可以重新获得，而无形资产失去了就很难重新获得了。所以，你再困难也不能透支无形资产。

说到就要做到

李白曾在他的《长干行》一诗中写过这么两句：“常存抱柱信，岂上望夫台。”所谓“抱柱信”是说一个叫尾生的男子和一个淑女一天在桥上约会，到约会的时候，女子还没来，河里就开始涨水了。尾生为了不失信用，还是不走，宁可抱着桥柱，直至被水淹死。所谓“望夫台”是说丈夫在外，约定某年某月归来，但是没有实现诺言，妻子总是站在台上望着丈夫归来。这些典故都是倡导人们要恪守信誉，说到做到。

有家媒体曾刊登了这样一个故事。一天深夜，一位校党委副书记接到同学们的电话，学生们问：“我们宿舍楼的厕所坏了，你们当领导的管不管？”“管！”于是，他连夜找到校总务长，带领后勤人员赶到现场，疏通了厕所。第二天清晨，当同学们发现厕所畅通，楼道干干净净时，连连称赞校领导“言而有信”。

恪守诚信好比储蓄，它储蓄的是别人对你的认同，是老板对你的信





承诺了就要做到，
否则就不承诺



任，是同事对你的认可，是你长期言而有信所形成的个人信用。恪守自己的信用，就是对你储蓄资产的保值增值，让它取之不尽，用之不竭。对此，你应该对别人说到做到，对老板说到做到，对同事说到做到，用说到做到去储蓄自己的个人信用，去实现自己的人生价值。

如果一个人说话不算数，是不会受到外人的信赖和欢迎的。一个商家做出了承诺而不兑现，是不会变得富有的。说到就一定要做到，这不仅是做人之道，也是做事之道。

美国芝加哥一个公司向一家工厂订了3万套刀叉餐具，双方商定的交货日期是9月1日。这个商人必须在8月1日从本港运出货物，才能在9月1日如期交货。但是，由于出现了意外，这家工厂没能在8月1日赶制出3万套刀叉餐具。工厂老板陷入了困境，但他没有找任何借口来逃避，因为不能如期交货，就等于是违反合同，就会失去信用。结果，这位老板花巨资租用飞机送货，3万套刀叉如期交货了，为此老板损失了1万元。

言必信，行必果。无论出现什么情况，说到就一定要做到。美国IBM计算机公司发展迅速，近百年而不衰，靠的是公司服务人员在工作中高度的责任心和恪守诚信的美德。

一天，菲尼克斯城的一个用户急需重建多功能数据库的计算机配件。公司得知后，立刻派一位女职员送去，途中遇到倾盆大雨，河水猛涨，淹没了沿途的14座桥，交通阻塞，汽车已无法行驶。按常理遇到这种特殊情况，女职员完全有充分的理由返回公司，但她并没有这样做，她想的是公司已经答应了客户，无论如何也要做到。此时若自己返回公司，公司的信誉就可能受到损害，想到这，她利用原来存放在汽车里的一双旱冰鞋，滑向目的地。平时开车只需二十几分钟的路程，今天却变成了4个小时的跋涉。女职员到达用户所在地后，又不顾旅途的疲劳，及时解决了用户的难题。

IBM公司正是以工作人员负责的态度和诚信的行为，赢得了广大用户的赞誉。

你要让你的信用代表你，让你的名字走进每一个与你打过交道的人心中，让他们信赖你，觉得你是一个诚实可靠的人。

诚信的力量是巨大的，它可以帮助你在未来社会立足、立业。它可以帮助你建立起自己的个人信用，为进一步利用社会资源完成工作目标、实



现人生价值奠定良好的基础。它可以帮助你扩大自己的社交半径，在更大范围内和更深程度上构建人际关系网，从而能更好地为公司服务、为工作服务。它可以帮助你打造个人的信誉品牌，使你在日益激烈的社会竞争中把握机遇、发挥优势、追求卓越。

诚信是个人事业的支柱，是最好的竞争手段。诚信会让你在竞争中立于不败之地。

建立信誉档案

做人之道大概没有比诚实守信、取信于人更为重要的了。你的言行举止，时刻不可放弃了这个根本。与人交往时，只要有这个根本存在，只要别人信任你，其他方面的缺陷或许还有补偿的机会，若失去了这个根本，别人不相信你了，别人就不愿再与你共事，不愿再与你打交道。

有个大富翁，渡河的时候翻了船，大喊救命。一个船夫听到喊声，划着小船去救他。船还没到，大富翁喊道：“快来救我！上了岸我给你100两金子，我有的是钱。”船夫把他拉上船，送他上岸，富翁只给了那船夫10两金子。船夫说：“方才你说给我100两金子，如今才给10两，怎么能这样！”大富翁听了斥责道：“你不过是个船夫！一天才能挣多少钱，现在一下子就赚了10两金子，你还不满足？再啰嗦，连这10两都没有！”船夫沉默不语，摇摇头走了。

不料，过了一个月，大富翁乘船顺江而下，船撞在礁石上翻了，他又落水了。刚好船夫在岸边钓鱼，听到大富翁喊救命，他动也不动。有人问他：“你为什么不去救他？”船夫回答说：“这就是那个没有信用的人。”听了船夫的话，没有一个人去救他，最后大富翁被淹死了。

正如电脑缺少了硬件和软件无法正常工作，一个人在为人上丧失了诚实和信誉，也难以取得成功。富翁失信于人终于付出了大代价。

失信于人，说话不算数，许诺不兑现，意味着你丢失了人的起码品质，意味着在别人眼中你失掉了为人的信誉。这个损失多么惨重，你当然会掂量得清清楚楚。

有位知名的学者曾讲过这样一个故事。一名赴德留学生在毕业时成绩



优秀，他决定留在德国找工作。拜访许多大公司后，他都被友好地拒之门外。他最后只得去一家小公司求职，但也照样被礼貌地拒绝了。

这下，留学生不干了，他大声说：“你们这是种族歧视，我要控告你们……”对方还未等他把话说完，便打断他说：“请您小声点，我们去别的房间谈谈好吗？”两个人走进隔壁一间空房，小公司人事经理递上一杯水之后，从留学生的档案袋里拿出一张纸。这是一份记录，上面记录留学生乘坐公共汽车时曾经3次逃票。留学生看后十分惊讶，也十分愤怒，心里不禁嘀咕：“就为了这点小事而不肯聘用我，德国人也太小题大做了。”

说到这里，知名学者列举了一组数据，称德国人抽查逃票通常被查到的概率是万分之三，即你逃票1万次，只有3次才可能被发现。那位留学生居然被查出3次逃票，一向以信誉著称的德国人对此自然不会等闲视之。

人而无信，不知其可。现代社会是信誉社会，对于个人来说，信誉代表着形象、代表着人格。要想在形象和人格上获得尊重，就需要树立个人的可信度。从这一点上说，就不难发现为什么德国人会将逃票这样的小事看得比天还大，就是因为他们相信，一个人在几毛钱的蝇头小利上都靠不住，谁还能指望他在别的事情上值得信赖？

人之所以失败，不是因为没有才能或运气不好，而是由于轻视小事这个恶习。轻视小事就不会产生信誉，没有信誉就无法生存。如果你损失了一些钱，你并没有损失什么；如果你失去了一些朋友，你失去的可就大了；如果你失去了信誉，那一切都完了。





23. 每天花点时间自我反省

静坐常思己过，闲谈莫论人非。静坐常思己过是一种反省的功夫。我们假如常能在静下来的时候，想到自己在做人方面有疏忽有亏欠的地方，自然就减少了对别人抱怨嫉恨或报复的心情；也同时由于明白了自己的过失而得到一些警惕，以后将不致再犯同样的过错。这是“静坐常思己过”的真正意义。

做人像做生意

银行每天下午5点半关起门来结账，隔着玻璃门，可以看见他们比上午忙碌。他们每天都要把当天的账目弄得清清楚楚，不拖延，不马虎，这是做生意的道理。

从前有一个人，每天要接见很多宾客，或者要出去办很多事情。晚上，他总是吹灭灯火，一个人独自坐在书房反省自己。

今天使我励精图治的人是谁？

今天使我增加智慧的人是谁？

今天使我浪费光阴的人是谁？

今天使我贪图享受的人是谁？

今天替我闯祸惹麻烦的人是谁？

这个人不但自己反省，也教别人反省。他的意思是做人要像做生意那样，每天把账目弄得清清楚楚。如果赚了，继续努力；如果亏了，赶快改弦更张，免得一败涂地。

由于我们各自做自己要做的事情，就必然会犯错。无论是聪明的人还是愚蠢的人，都不可能不犯错误。明智的人能够改正过错而移心向善，愚蠢的人耻于改正过错而因循前非。移心向善，人的德行便会日日更新；因



循前非，人的缺点就会越积越多。此时，我们就要进行自我反省。反省是一种心理活动的反刍与回馈，它把当局者变成一个旁观者，把自己变成一个审视的对象，站在另外一个人的立场、角度来观察自己，评判自己。

在心理学上曾有个很有趣的实验，用镜子来测试动物知不知道什么叫自我。实验者先把一面镜子放进黑猩猩笼中，十天之后，将黑猩猩麻醉，在它额头上点一个无臭无味的红点。黑猩猩醒来后，镜子还没有放进来前，它并不会用手去摸额头，但是当镜子放进笼子后，黑猩猩一看到镜子中的“倩影”，便立刻用手去摸额头，而且用力去搓，表示它知道镜中是自己，而且知道自己原来是没有红点的。

如果省略第一步，没有让黑猩猩先接触到镜子，后来它虽然看到镜中的自己头上有红点，但不会用手去摸，因没有以前的自我可作比较，就无从判断。没有比较就不会用力去把不是自己心甘情愿放上去的装饰品搓掉。

这个实验很让人震惊，当一个人不晓得自己原来是什么样时，就只好任人摆布，添多了，减少了，都不会抗争。但是一旦照过了镜子，知道自己是什么样子，那么一有非自主的改变便立刻发觉，而且这个认识出现后是不可逆转的，已经知道便无法再假装不知道，他会在镜子前面一直看，所以有没有自知是非常重要的。

苏格拉底说，一个没有检视的生命是不值得活的。自我反省不仅是了解自己做了什么，最重要的是透过它了解自己真正的意图。柏拉图更进一步说，反省是做人的责任。没有反省能力的人不配做人，人只有透过自我反省才能实现美德与道德的结合。



自我反省，自我提高

金无足赤，人无完人。人活在世上，谁都难免有这样或那样的缺点和错误，谁都难免有不足的一面。罗曼·罗兰说：“在你要战胜外来的敌人之前，先得战胜你自己内在的敌人；你不必害怕沉沦与堕落，只要你能不断地自拔与更新。”成功人士就是通过彻底反省来打败自己内心的敌人，打扫自己思想灵魂深处的污垢尘埃，减轻精神痛苦，净化自己的精神境界。



卢梭在少年时曾经将自己极不光彩的盗窃行为转嫁在一个女仆的身上，致使这位无辜的少女蒙冤受屈，成功后卢梭为这件事陷入痛苦的回忆中。他说：“在我苦恼得睡不着的时候，便看到这个可怜的姑娘前来谴责我的罪行，好像这个罪行是昨天才犯的。”

卢梭在他的名著《忏悔录》中对自己作了严肃而深刻的批判。他敢把这件丑事公诸世人，显示了他彻底反省的坦荡胸怀和不同凡响的伟大人格。

一个人是否具有反省能力对其做人很重要。只有懂得自省的人才能跟上时代的步伐。在当今科技迅猛发展的年代里，每个人都不可能永远不犯错误，因此，及时的自省和自我批评往往是纠正自身错误、实现快速转型的关键所在。

面对激烈的竞争，面对瞬息万变的市场环境，那些不愿意反省自己，或者不愿意及时改正错误的公司必将面临衰败和灭亡的结局。同样，在快节奏的信息社会中，一个人如果不能及时察觉自身缺点，不能用最快的速度纠正自己的发展方向，也必然会在学业和事业中落伍。

只有懂得自省的人才能不断成长。如果经常在反省中扪心自问：自己是怎样的一个人？哪些东西对自己最为重要？自己能否把每一件事做得更好？这样的心路历程将会成为一个人在成长过程中审视自己的价值观、质疑自己的思路和锻炼自己的判断力的最好方法。

经过了这种方法的考验，一个人会变得更强大、更自信，他的人生目标也会更加明确。



24. 少在人前炫耀自己

一个人要想取得成绩，那么，无论在什么时候都不要以为自己已经知道了一切。不管某一阶段人们把你评价得有多么高，你都要努力使自己保持清醒的头脑，在内心深处时刻提醒和说服自己：我现在掌握的知识还很有限，仍是个有待提高的人。

记住有人不喜欢你

一位歌星回东北老家，读中学时的好朋友们邀请她晚上8点到某酒店一起聚会。这次歌星回来带了近百张经过自己认真签名的新专辑。因为她知道，这些昔日同学如果向她要新专辑，那是不该拒绝的。

歌星出了家门，打车去酒店。司机是一个30多岁的中年男人，问清了目的地后，那人就一言不发了，这让歌星不免有些失落，因为即使是在北京，出租车司机也会认识她这张脸。

到了酒店，车费是22元。歌星没有零钞，就拿出一张100元的，可恰巧司机手里也没有足够的零钞了。歌星今天心情很好，就表示不用找了，因为她知道司机不容易，何况这里还是她的家乡。可是司机坚决不同意，非要找个超市把钱破开。

歌星一看时间不早了，就准备拿出两张她签名的新专辑抵车费。接着，歌星问师傅认不认识自己，但是司机的回答大大出乎她的意料：“认识，你是干唱歌的吧。”说完，他一指歌碟，“不好意思，我不喜欢听歌，平时我净听二人转了。要不，车费就算了吧。”这个时候，正好有另一位同学也刚好到酒店，替歌星付了车费。”

“你是干唱歌的吧，我不喜欢听歌”，这些话让歌星心灵震颤。见到



昔日同学，歌星首先做了两件事：一是为自己迟到了三分钟向大家表示郑重道歉；二是找到聚会的组织者，把自己的210元份子钱交了。

后来这位歌星的口碑一直不错：没有绯闻，照章纳税，积极参加各种公益演出。歌星说，她时常想起那位出租车司机。记住有人不喜欢你，这件事常让我感到自己的渺小，渺小得经常叫人担心来阵风就会把自己吹丢了——歌星说。

记住有人不喜欢你。不管你的容貌多么迷人，不论你的家产多么丰裕。这样看来，那么去在意别人对你的指指点点真的是太没必要了。

事情未成功前不要自吹自擂

社会上的人形形色色，林林总总，其表现也是千奇百怪，各种各样的。可能人们最不喜欢的人中，有相当部分是好在别人面前夸耀自己的人。

当我们有一件值得称赞的事情被人发觉之后，人们自然予以称颂；但若我们自我夸耀地叙述出来，只能得到别人的反感和轻视。

在我们一生中是否说过这些话：“幸好他听从我的指点，否则他不会今日的成就”；“这帮家伙都是蠢东西，不知他们整天忙的什么，我毫不费力就把它研究出来了”；“你瞧，我这事做得多漂亮！你能够和我比吗？”……这一句句夸耀的话，都犹如一粒粒恶的种子，从我们的口中出去，种在别人的心里，滋长出厌恶的幼芽。

爱自我夸耀的人，是找不到真正的朋友的。因为他自视清高，鄙视一切，不大理会别人的意见。这种人只会吹牛，朋友们避之唯恐不及。这种人常自以为最有本领，觉得干什么都没有人比得上他，瞧不起别人，结果使自己成为孤立者。

有一位在工厂从事统计工作的女性，调到某机关的第一天，就与陌生的同事大谈自己的过去，说自己如何如何行，并无意间冒出一句“像我这类人在工厂都属上上人”。结果，同事都说：你是上上人，还调到我们这里干什么？

自我表扬，非但不能获得别人对自己的好感，而且是不正确看待自



己、自高自大的表现。这种人常常不作自我批评，对别人的优点视而不见，而只是高高地昂起头，好像谁也不如自己。这样的做法是为大多数人所不屑和讨厌的。

自我表扬的结果就是，只向别人证明了你其实没有什么可炫耀的，同时给人一种感觉：“这个人所说的话一点也不可信，别听他瞎吹。”

有一个小伙子，头脑灵活、思路敏捷，看起来确实有点儿聪明。一次他去一家大宾馆应聘。

主持面试的客户部经理，在同小伙子谈完一般情况后，便问道：“我们经常接待外宾，是需要外语的，你学过哪门儿外语，水平如何？”

“我学过英语，在学校总是名列前茅，有时我提出的问题，英语老师都支支吾吾地答不上来！”他不无自豪地说。

经理笑了一下又问：“做一个合格的招待员，还要有多方面的知识和能力，你……”经理的话还没说完，他便抢着说：“我想是不成问题的，我在校各门学习成绩都不错，我的接受能力和反应能力都很快，做招待员工作绝不会比别人差。”

“那么说，就你的学识来说，当一名招待员是绰绰有余了？”

“我想，是这样。”

“好吧，就谈到这里，你回去听消息吧。”

他沾沾自喜地回去等消息，可等到的消息却是不录用。

小伙子本来想自夸一番，以便获得经理的信赖，没想到结果是抬高自己，反而没给人留下好印象，失去了别人的信任。

面子是别人给的，脸是自己丢的。一个人若真正具有某种本领或才智，是会得到别人的公正赞许的，这赞美的话只有出自别人之口，才具有真正的价值。凡是有修养的人，都不随便评价自己，更不会夸耀自己。他们很明白，个人的事业行为，旁人看的是清清楚楚的，好坏别人自有公道，不必自吹自擂，与其过分夸耀自己，不如表示谦逊。

世界上本没有多少值得自我夸耀的事，如果有成绩自己不吹，别人还会来称赞；如果自己说过头了，别人就瞧不起你了。





25. 得意失意不写在脸上

人总是避苦求乐的，都希望快乐度过每一天，但生活本身就充满酸甜苦辣，快乐和痛苦本是同根生。当你快乐时，不妨留一片空间，以接纳苦难；当你痛苦，不妨想到往昔的快乐。

喜怒不形于色

胸无城府，喜怒于色，性情急躁，心直口快，好发议论的人，常常被称为“炮筒子”。具有“炮筒子”性格的人，往往不受欢迎。

这种人常常自诩为“我心里想什么，脸上就会表现什么”、“想到什么就说什么”、“我是个直筒子脾气”，说话生硬，不分黑白，不看场合。比如别人建议他：“你的发言材料中有些错别字，是不是仔细修改一下？”他就会马上变脸发作：“我自己知道改，用不着你指教！”简单地用自己的观念和习惯去衡量别人的态度和行为，一遇到不对自己胃口的事立刻指责别人，喜怒于色，坦率露骨得令人发窘，不仅会刺伤别人，也会损伤自己。

人际交往中的真诚不等于双方直接简单、毫无保留地相互袒露，它要求我们本着善意和理性，把那些真正有益于对方的东西系上美丽的红丝带送给对方。

无论是谁，只要在社会上生存了一段时间，便能多多少少练就察言观色的本事，学会根据别人的喜怒哀乐来调整和他相处的方式，并进而顺着这种喜怒哀乐来为自己建立合适的环境。或许你也会在不知不觉中，意志受到了别人的引导和掌控而不知。但如果你的喜怒哀乐表达失当，有时也会招来无端之祸，步入人生的灾难之中。



第二次世界大战就要结束之时，反法西斯联盟的三位巨头，美国总统杜鲁门、英国首相丘吉尔、前苏联主席斯大林齐聚波茨坦进行会谈。会议进行期间，杜鲁门别有用心地对斯大林说美国已经研制成功一种新式杀伤武器，其威力比最先进的导弹还要大许多。他暗示说这种新武器就是原子弹。并且反反复复地重复着原子弹的杀伤威力问题。说完之后，杜鲁门双眼一动不动地盯着斯大林的面部表情，希望从那张沉得如同一潭静水的脸上看出一些变化。但是；杜鲁门失败了。坐在远处的英国首相丘吉尔也在和杜鲁门做着同样的事情，他从另一个角度对斯大林的神态进行仔细观察，但结果和杜鲁门的完全一样。事后，丘吉尔对杜鲁门说：“自始至终我都在盯着他的一举一动，但他没有丝毫的变化，好像一直在倾听着你的谈话，仿佛对你们的新型武器早有所知。”

本来杜鲁门和丘吉尔打算以此来要挟恐吓斯大林，想在战争结束时多捞取点利益。但见斯大林对此无动于衷，只得作罢。其实斯大林当时的神情全是装出来的。对于杜鲁门的暗示他听得明明白白，但他努力控制住自己的情绪。会议结束之后，他马上离开，命令自己的科研人员加紧研制原子弹。不久，苏联也制成了自己的原子弹。

不轻易表露自己的观点、见解和喜怒哀乐，被称为深藏不露，这是古今中外的成功人士用以控制别人的一种重要方法。历来聪明的成功者一般都喜欢把自己的思想感情藏起来，不让别人窥出自己的底细和实力，这样，那些别有用心的人就难以钻空子了，就会对你感到神秘莫测，就会产生畏惧感，同时也容易暴露他们的真实面目。

宠不惊，辱不惊

《小窗幽记》中有这样一副对联：宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天空云卷云舒。这句话的意思是说，为人做事能视宠辱如花开花落般平常，才能不惊；视职位去留如云舒般变幻，才能无意。

现在的人大多觉得活得很累，不堪重负。大家很是纳闷，为什么社会在不断进步，而人的负荷却更重，精神越发空虚，思想异常浮躁。的确，社会在不断前进，也更加文明了。然而文明社会的一个缺点就是造成

人与自然的日益分离，人类以牺牲自然为代价，其结果便是陷于世俗的泥淖而无法自拔，追逐于外在的礼法与物欲而不知什么是真正的美。金钱的诱惑、权力的纷争、宦海的沉浮让人殚心竭虑。是非、成败、得失让人或喜、或悲、或惊、或诧、或忧、或惧，一旦所欲难以实现，一旦所想难以成功，一旦希望落空成了幻影，就会失落、失意乃至失志。

失落是一种心理失衡，自然要靠失落的精神现象来调节；失意是一种心理倾斜，是失落的情绪化与深刻化；失志则是一种心理失败，是彻底的颓废，是失落、失意的终极表现。而要克服这种失落、失意、失志就需要宠辱不惊、去留无意。

一副对联，寥寥数语，却深刻道出了人生对事对物、对名对利应有的态度：得之不喜、失之不忧、宠辱不惊、去留无意。这样才可能心境平和、淡泊自然。

19世纪中叶，美国实业家菲尔德率领他的船员和工程师们，用海底电缆把“欧美两个大陆联结起来”。菲尔德因此被誉为“两个世界的统一者”，一举而成为美国最光荣、最受尊敬的英雄。但因技术故障，刚接通的电缆传送信号中断，人们骤然愤怒，纷纷指责菲尔德是“骗子”。面对如此悬殊的宠辱逆差，菲尔德泰然自若，一如既往地坚持自己的事业。经过6年努力，海底电缆最终成功地架起了欧美大陆之间的信息之桥。宠也自然，辱也自在，一往无前，否极泰来，菲尔德之所以为菲尔德，正基于此。

宠辱不惊说起来容易，做起来却十分困难。我们都是凡夫俗子、草根百姓，红尘的多姿、世界的多彩令大家怦然心动，名利皆你我所欲，又怎能不忧不惧，不喜不悲呢？否则也不会有那么多人穷尽一生追名逐利，更不会有那么多人失意落魄、心灰意冷了，我国古代的贬官文化即是此明证。这关键是一个你如何对待与处理的问题。首先，要明确自己的生存价值，由来功名输勋烈，心中无私天地宽。若心中无过多的私欲，又怎么会患得患失呢？其次，认清自己所走的路，得之不喜，失之不忧，不要过分在意得失，不要过分看得成败，不要过分在乎别人对你的看法。只要自己始发过，只要自己曾经奋斗过，做自己喜欢做的事，按自己的路去走，外界的评说又算得了什么呢？陶渊明式的魏晋人物之所以有如此豁达风流，就在于淡泊名利，不以物喜，不以己悲，才可以用宁静平和的心境写出那洒脱飘逸的诗篇。这正可谓真正的宠辱不惊。





26. 不计较他人的是非毁誉

社会上总有这样一种人，他们以制造流言为能事，他们喜欢四处传话，习惯捕风捉影，而且能把道听途说的事情说得有鼻子有眼儿，不由得听者不信。他们言辞毒辣，说话常常不负责任。这种人走到哪里，哪里就会出乱子、起是非。

对于这些流言飞语，我们该如何对待呢？我们大可不必为了流言而大动肝火，有人的地方就会有流言，一旦跟流言飞语较上劲，你只会有生不完的闲气。假的毕竟真不了，不如随它去吧，时间自然会还你一个公道。



不计较别人的毁誉

我们身边有许多“说闲话的人”，这些人的特征是到处闲扯，传播一些无聊的、特别是涉及他人的隐私的谎言，在背后对他人品头论足。虽说古人早有“谣言止于智者”的忠告，但智者毕竟很少，谣言总是会被传来传去。

大华每天上班都会听到这样的议论：

“哎呀！大华，你的皮肤这么水灵，是不是搽胭脂抹粉了？”

“你看人家大华，要长相有长相，要身高有身高，说起话来斯斯文文，难怪他走到哪都有女孩子追他，抢手货呀！”

“我们单位进来的人都需要有点关系，大华，你认识哪条藤上的人？透露点内幕好让我们也找个投标的对象啊。”

如果是别人，早就和他们较上劲了。可是大华落落大方，毫不生气，有的人觉得他是否还有做人的尊严，怎么可以让人信口雌黄呢？终于有一位同事憋不住问他：“他们这么说你，你个大男人一点也不觉得这是在侮辱你吗？你至少也要回敬他们几句，灭灭他们的气焰。如果你一味忍让，



往后还怎么做人呢？”

可是，大华却说：“何必发火呢？人家不过随便说说而已。”

“那你就忍气吞声？”

“谈不上忍气吞声，况且我不想因为生气而受到伤害。”

大华说他的做人哲学是：莫生气。“只有莫生气自己才能避免受到伤害。你如果把玩笑当真，大吵大闹地争一个一清二白，不但伤了彼此之间的和气，还伤了自己的元气，到头来闷闷不乐，一肚子的闲气还不是自己受用、自己倒霉？何必呢？再说，那些玩笑话要么含沙射影，要么卖弄唇舌，都有些挑衅的味道，你若沉不住气，上了当，到头来还不是让别人看笑话？一个巴掌拍不响，你不理他们，他们倒觉得没趣，对不对？”

谁人背后无人说，哪个人前不说人。大千世界，人海茫茫，相识本来是缘分，相处更当为善。不要因为小事就和别人生气，纠缠于口舌之争。每个人在生活中都难免遇到不公正的待遇，无礼貌的攻击。这时，你就要尽量克制自己，做到不计较别人的毁誉。

黄炎培先生曾经现身说法：“人家的毁誉，不必计较。我小时因为穷，被别人鄙视；屡向人家求婚而被拒绝，直到第六家我已故的王夫人家，先岳父王筱云先生赏识我的文章和楷书，才玉成我的婚事。不久在科举场中，我露了头角，贺者盈门，都说早就看出此儿不凡。及后参加革命，遭逮捕，险被杀头，立时声誉骤落，大家又看不起此儿了。适避难归来，稍利事业，乃又受称誉。吾乃大悟，做人做事要时刻力求上进。犹如逆水游鱼，至为艰苦。”

一个人的“名声”往往容易毁于“人言”，常言说的“人言可畏”就是这个道理。黄炎培先生主张用“不必计较”来对待毁坏人名声的“人言”，要求人们不必把个人的名声看得过重。没有事实根据的“人言”总是“腿短”的，不会长久站住脚，毁人名声的人也许得逞于一时，但不久定会败露。一个人的品行是有目共睹的，它最有说服力。



聒噪不如沉默，息谤得于无言

许多人对于道听途说的传闻及无关紧要的事实，不停地钻牛角尖，因



而导致失败及悲剧。理性的思考能够判断别人所表达的意见是否有价值，如果全盘接收某些自以为是的偏见、成见，或是想当然的猜测之词，是非常危险的。

听到“据说”这样的开场白，理性的思考者会充耳不闻，因为他知道接下来都是一些没有意义的话。对自己负责任的人，一定要根据可靠的事实，才会发表意见或提出问题，而不会人云亦云。

查斯特做过这样一个试验。20人围成一个圈，随机指定其中一人作为头一个，由他随便想一句话，低声告诉给左边的人，此人再向下传，依次类推。等这句话再传回头一个人的耳中时，与他原先说出的那句话早已大相径庭了。

查斯特想了又想，终于认识到，二手传播不可信的一个原因就是，我们无法断定当事人是怎样说的，这一点非常重要，语气神态不同，意思也不同。

比如。

“我”没说她偷了我的钱（可是别人这么说）。

我“没”说她偷了我的钱（我的确没这么说）。

我没“说”她偷了我的钱（可是我是这么想的）。

我没说“她”偷了我的钱（可是别人偷了）。

我没说她“偷了”我的钱（可是她对这钱做了些什么）。

我没说她偷了“我的”钱（她偷了别人的钱）。

她没说她偷了我的“钱”（她偷了别的什么）。

查斯特就此写了一篇论文，获得了市政府一套三室一厅的住房奖励。

历史上许多成就卓越的著名人物都被闲言碎语攻击过。美国的国父乔治·华盛顿曾经被人骂作“伪君子”、“大骗子”和“只比谋杀犯好一点”。《独立宣言》的撰写人托马斯·杰斐逊曾被人骂道：“如果他成为总统，那么我们会看见我们的妻子和女儿，成为合法卖淫的牺牲者；我们会大受羞辱，受到严重的伤害；我们的自尊和德行都会消失殆尽，使人神共愤。”……这些人非但没有被批评、辱骂所吓倒，反而保持更加乐观和自信的态度，取得了影响深远的成就。

白隐禅师是一位修行有道的高僧。他的附近住着一对夫妇，家有一女，未曾出嫁却怀了孩子，父母苦苦逼问，女儿竟指认白隐禅师说他是孩



子的父亲。

女孩的父母怒发冲冠，抢上门去找白隐。白隐听完了最后一句辱骂，才开口说了一句话：“是这样吗？”婴儿出生后自然立即送给了白隐大师。

大师虽然恶名在外，却并不介意，只是精心照顾孩子的成长。几年之后，真相终于大白天下，原来孩子的亲生父亲是一个市井之徒。那一对侮辱大师的夫妇无地自容，上门向大师赔礼道歉，并要求“物”归原主。白隐禅师在交回孩子时仍然只是轻轻地说了一句话：“就是这样吗？”

人的一生谁都难免要遭到他人不公正的批评甚至辱骂。不论是卑鄙的，恶毒的，残酷的，你千万不要因为对方一句不公正的批评或难听的辱骂，而变得像对方一样失去理智。获胜的唯一战术，就是保持冷静的沉默，不和别人发生正面冲突，就连多余的解释也没有必要。因为在这种情况下，相互争吵辱骂，既不会给甲方带来快乐，也不会给乙方带来胜利，只会给双方带来更大的烦恼，更大的怨恨，更大的伤害。

退一步讲，在对骂中没有占上风的一方，当众出丑，带来的只是对自己鲁莽行为的悔恨。占了上风的一方，虽然把对方骂得体无完肤，又能怎么样？只能加深对立情绪，加深对方的怨恨，在旁观者的眼里也不过是一只好斗的公鸡罢了。

哲人说得好，“棍棒、石头或许会击伤我的肌骨，但语言无法伤害我。”聒噪不如沉默，息谤得于无言。



27. 该低头时就低头

人在一生总会有不同的际遇、不同的处境。顺风好行船，逆境难为生；位高好成事，位卑难做人。但历数中外得大成之人，无不是善处逆境和善待位卑的智者。他们能伸能屈、能俯能仰，从不把自己看得比别人更高贵、更显赫。特别是在屈尊和低就于人的时候，更能显示出做人的风范。

人在屋檐下，有时要低头

深圳街头矗立着许多雕塑，在这些雕塑中有一头牛，它的显著特征就是低着头。创作这座雕塑的艺术家其用意大概是：面对喧嚣的尘世、纷扰的人群，我们没必要表现出傲慢、怪异和过分张扬的样子，而应把自己的言行举止融入到人群当中，并始终把自己看做是社会上普普通通、实实在在的一员。

面对社会，我们没必要昂首挺胸、牛气冲天。被称为美国人之父的富兰克林，年轻时曾去拜访一位德高望重的老前辈。那时他年轻气盛，挺胸抬头迈着大步，一进门，他的头就狠狠地撞在门框上，疼得他一边不停地揉搓，一边看着比他的身子还要矮一大截的门。出来迎接他的前辈看他这副样子，笑笑说：“很疼痛吧！可是，这将是你今天访问我的最大收获。一个人要想平安无事地活在世上，就必须时刻记住：该低头时就低头。这也是我要教你的事情。”

现实世界中的每个人面对的不光是蓝天高挂，“屋檐下”的挤压、拍打谁也逃不过，“该低头时就低头。”一个“该”字，说明了低头的恰到好处，而不是丢掉尊严、人格和做人的原则，这句话的另一层意思就是，不该低头的时候绝不低头。



俗话说：“人在屋檐下，不得不低头”。在做人姿态方面来说，人在屋檐下，有时要低头。所谓的“屋檐”，说明白些，就是别人的势力和范围。只要在这势力范围之内，并且靠这势力生存，那么你就在别人的“屋檐”下了。这“屋檐”都是低的！进入别人的势力范围时，你会受到很多有意无意的排斥。这种情形在所有人的一生当中几乎都出现过，除非你有自己的一片天空，是个强人，不用靠别人来过日子。可是你能保证一辈子都可以如此自由自在，不用在人“屋檐”下避避风雨吗？所以，在屋檐下的心态就有必要好好做些调整了。

人在屋檐下，有时要低头的好处有这样几条。

第一，不会因为不情愿低头而碰破了头。

第二，不会因为自尊自大而招嫉恨以致成为被人打击的目标。

第三，不会因为沉不住气而执意要把“屋檐”拆了。要知道，不管拆得掉拆不掉，你总是要付出代价的。

第四，为不忍屈就而离开“屋檐”下。离开不是不可以，但是要去哪里必须考虑，而且离开后想再回来就不容易了。

第五，在“屋檐”下待久了，甚至有可能成为屋内的人。

总而言之，“低头”的目的是为了让自己与现实环境有一种和谐的关系，把二者的抵触和摩擦降至最低；是为了保存自己的能量，好走更长的路；是为了把不利环境转化成有利环境。

低头隐忍，等待时机

该低头时就低头，是对利益的权衡所做出的选择，既不是消极避世，也不是不去抗争，是你知晓这现实世界里充斥着辩证的法则，还需讲究一些做人的技巧。有道是“鸷鸟将击，卑飞敛翼；猛兽将捕，弭弭俯伏；圣人将动，必有愚色”。有时候，退一步方能海阔天空；不与人一般见识，方显你大度宽容。况且，低头方能奋力前行，比如顶风爬坡，比如逆水行舟。该低头时肯低头，是“绵里藏针”，到头来还是会“仰首向天笑”的。

隋朝的时候，隋炀帝十分残暴，各地农民起义风起云涌，隋朝的许多官员也纷纷倒戈，转向农民起义军。隋炀帝的疑心很重，对朝中大臣，





尤其是外藩重臣，更是易起疑心。唐国公李渊（即唐太祖）曾多次担任中央和地方官，所到之处，有目的地结纳当地的英雄豪杰，多方树立恩德，因而声望很高，许多人都来归附。这样，大家都替他担心，怕遭到隋炀帝的猜忌。正在这时，隋炀帝下诏让李渊到他的行宫去晋见。李渊因病未能前往，隋炀帝很不高兴，当时李渊的外甥女王氏是隋炀帝的妃子，隋炀帝向她问起李渊未来朝见的原因，王氏回答说是因为病了，隋炀帝又问道：“会死吗？”

王氏把这消息传给了李渊，李渊更加谨慎起来，他知道隋炀帝对自己起疑心了，但过早起事又力量不足，只好低头隐忍，等待时机。于是，他故意广纳贿赂，败坏自己的名声，整天沉湎于声色犬马之中，而且大肆张扬。隋炀帝听到这些，果然放松了对他的警惕。

试想，如果当初李渊不主动低头，或者头低得稍微有点勉强，很可能就被正猜疑的隋炀帝杨广给除掉了，哪里还会有后来的太原起兵和大唐帝国的建立。

智者善屈尊，愚人强伸头。商人总是隐藏其宝物，君子品德高尚，而外貌却显得呆愚。必要时要藏其锋芒，收其锐气，不要不分场合地将自己的才能让人一览无遗，你的长处短处被别人看透，就容易被别人操纵。相反，采取低姿态能得到信任。屈尊、低头是一种守弱用柔、一种权衡，更是一种智慧。

低头是为了出头

许多有抱负的人都忽略了积少成多的道理，一心只想一鸣惊人，而不去做埋头耕耘的工作。等到忽然有一天，他看见比他开始晚的、比他天资差的人，都已经有了可观的收获，他才惊觉自己在这片园地上还是一无所。这时他才明白，不是上天没有给他理想或志愿，而是他一心只等待丰收，可是忘了播种。

有一个人学的是法律，却热衷于戏剧，常梦想有机会跃登银幕，成为大明星。可是，他的朋友从没有看见他去尝试那些可以进入影剧界的机会。于是朋友问他：“为什么不去试试看呢？”



那个人说：“我不愿去和那些初出茅庐的小孩子们竞争。我已经快三十岁了，即使考进去之后，也不过是做个小小的配角，有什么意思？我要等什么时候有大公司找某一部影片的主角和我的性格戏路合适的，我一去，就会录用，那才可以一鸣惊人。”

可是，像这样幸运的人能有几个？于是，他只好任岁月蹉跎，年华老大，而他的愿望仍止于愿望。只因他不肯从头做起，所以永远接触不到他理想的天堂。

单是对自己那无法实现的愿望焦急慨叹是没有用的。要想达到目的，必须从头开始，低头拉车，抬头看路。所谓“登高必自卑，行远必自迩”；正如爬山，你只好低着头，认真耐性地去攀登。到你付出相当的辛劳努力之后，登高下望，你才可以看见你已经克服了多少困难，走过来多少险路。这样一次次的小成功，才会慢慢累积成大的更接近理想目标的成功。最终的目标不是转眼之间就可以达到，在未付出辛劳艰苦和屈就的代价之前，空望着那遥远的目标着急是没有用的。而唯有从基本做起，按部就班地朝着目标进行才会慢慢地接近它并最终达到。

古人说：“唯有低头，乃能出头。”种子如不经过在坚硬的泥土中挣扎奋斗的过程，它终将只是一粒干瘪的种子，而且永远不能发芽滋长成一株大树。





28. 用同理心推己及人

同理心是体会他人的情绪和想法，理解他人的立场和感受，并站在他人的角度思考和处理问题的能力。它是分工协作的现代社会中个人发展和成功的基石。没有同理心就没有彼此之间的信任，没有信任就不可能在分工协作中取得成功。想很好地与人相处，想改变别人或让别人迁就自己，惟一的方法就是首先改变自己。



己所不欲勿施于人

许多著名心理学家在论述做人的基本原则时，都会特别强调“同理心”这个词。有人甚至说：“没有同理心，就不可能知道什么是成功，什么是领导力。”那么，到底什么是同理心呢？

同理心是一个心理学概念，最早由人本主义大师卡尔·罗杰斯提出。学者们通常是这样来对它进行定义和描述的：同理心是在人际交往过程中，能够体会他人的情绪和想法、理解他人的立场和感受，并站在他人的角度思考和处理问题的能力。

同理心就是人们在日常生活中经常提到的设身处地、将心比心的做法。无论在人际交往中面临什么样的问题，只要设身处地、将心比心地了解并重视他人的想法，就能更容易地找到解决方案。尤其是在发生冲突或误解时，当事人如果能把自己放在对方的处境想一想，也许就可以了解到对方的立场和初衷，进而求同存异、消除误解了。

同理心本身并不是什么新的想法。早在2500年前，孔子就说了一句话：“己所不欲，勿施于人。”己所不欲勿施于人，就是指同理心，就是指用自己的心推及别人：自己希望怎样生活，就想到别人也会希望这样生



活；自己不愿意别人怎样对待自己，就不要那样对待别人；自己希望在社会上能站得住，能通达，就也帮助别人站得住，帮别人通达。总之，从自己的内心出发，推及他人，去理解他人，对待他人，就是同理心的直接解释。

为什么有人会如此友善地考虑到其他人呢？

你种下什么，收获的就是什么。播种一个行动，你会收获一个习惯；播种一个习惯，你会收获一个个性；播种一个个性，你会收获一个命运；播种一个善行，你会收获一个善果；播种一个恶行，你会收获一个恶果。

就像照镜子一样，你自己的表情和态度，可以从他人对你的表情和态度上看得清清楚楚。你若以诚待人，别人也会以诚待你；你若敌视别人，别人也会敌视你。最真挚的友情和最难解的仇恨都是由这种“反射”原理逐步积累而成的。

有位同学曾经问著名的李开复博士：“同学看到我都不打招呼，不对我笑，为什么我不受欢迎呢？”李博士反问他：“你跟他们打过招呼吗？对他们笑过吗？”对人冷淡，别人也会回以冷漠；想要得到他人的友善，不妨先对他们表达自己的友善。

又有同学问李博士：“为什么我总是认为同学对我不怀好意，想与我竞争？”李博士同样反问他：“你对他们的态度又如何呢？你想和他们竞争吗？”要消除他人对自己的敌意，不妨先消除自己对他们的敌意。所以有人说：“给别人的，其实就是给自己的。”让别人经历什么，有一天也将自己经历，就像你怎么对待父母，将来你的孩子也会怎么对待你。因此，若想被人爱，就要先去爱人；希望被人关心，就要先去关心别人；想要别人善待你，就要先善待别人——这是一个可以适用于任何时间、任何地点的定律。

人际交往的基础

同理心是人际交往的基础，是个人发展与成功的基石。同理心对于个人发展的重要性主要体现在：人一旦具备了同理心，就更容易获得他人的信任，而所有人际关系都是建立在信任的基础上的。





注意，这里所谈的“信任”不是指对个人能力方面的信任（例如，让别人相信我能把某项工作做好），而是指对人格、态度或价值观方面的信任（例如，让别人信任我的出发点是好的，相信在我面前不必刻意设防或遮掩自己的缺点和错误）。从这个意义上说：没有同理心就没有彼此之间的信任，没有信任就没有顺利的人际交往，也就不可能在分工协作的现代社会中取得成功。

理解同理心的含义后，你将会懂得，为什么你不能怨恨、嫉妒其他人；你也将懂得，为什么你不能报复那些伤害你的人；你也将彻悟“以德报怨”这句格言真实所指。

不理解同理心含义的人，可能会主张“以牙还牙，以眼还眼”、“一报还一报”的报复法则。只要他们能进一步研究自己所提出的原因，他们将会明白，他们所看到的只是这项法则消极的一面，殊不知这项法则其实也能产生积极的效果。

换一句话说，如果你不想让自己的牙齿被人拔掉，眼珠被人剜去，那么，你必须约束自己，不要去拔掉别人的牙齿，约束自己不要去剜掉别人的眼睛，这样，你才能保证自己不会遭此一劫。再进一步，对别人采取一项友好的行为，或是提供有益的服务，那么，经由这相同报复法则的运用，别人也将对你提供类似的友好服务，培养好的人缘。人与人之间的交往就可以非常顺利了。



文明的标准

有一个企业讨论什么是“文明”的标准，员工们的回答是，时时想到他人就是文明。这个回答既通俗又生动地反映了文明的本质。

精神文明是人类社会生活的需要。有了社会生活，就需要有一定的规范来维持社会秩序的稳定，也要求人们自觉遵守这些规范，使自己的行为有利于而不是妨碍社会生活的发展。换句话说，就是要求人们时时想到他人、想到社会，这也是文明的要求。

当然，同理心不仅是为了理解别人，也是为了让别人理解自己。同理心并不是要你迎合别人的感情，而是希望你能够理解并尊重别人的感情，



希望你在处理问题或作出决定时，充分考虑到别人的感情及这种感情可能引发的影响和后果。

确切地说，培养好人缘就是要树立爱心，就是要讲道理。一句话，就是：文明。要成为真正的文明人，并不是一件容易的事。正因为这是很高很难做到的要求，所以我们目前的社会总是在反复提倡“精神文明建设”。

我不愿别人加到我身上的事，我也不会加到别人的身上。一个人能做到这一点绝非易事。有时，我们发现，那些经历过贫贱、困难、挫折和痛苦的人，因为自己对这些东西有体会，所以为别人着想还容易一点。一帆风顺的人、条件优越的人、有名望有地位、才高力大的人，办起事来碰钉子时少，走起路来抬轿子的多，自己达到目的很容易，为别人着想就不那么容易了。甚至，只要有一点点权力的人，在运用这点权力时，为别人着想都不太容易做到。坐办公室的人，想不到前来办事的人的困难；超市站柜台的人，不愿体会购物者的心情；医院做医生的人，总忘记体贴病人……当然，相反的情况也有，不过前者更普遍些罢了。

替别人着想也是一切道德，特别是公共道德的基础，如果人们心中都只有自己，完全不顾他人，那也就不会有公共道德。这一点是任何民族、任何社会、任何时代所普遍适用的，也是人类社会生活中应该普遍遵行的基本的公共生活准则。

社会生活愈发展，人与人的关系愈密切，对文明的要求也就愈高，就愈要求人们自觉地把自已放到社会中，想到自己言行的社会影响，想到社会 and 他人。在现代世界已经愈来愈成为地球村的情况下，人们的一举一动都与社会、与他人有着密切的联系。从这一点上看，将心比心的做人准则在生活中也就有了越来越重要的意义。





29. 拒绝时讲究艺术



拒绝别人是件不容易的事。有一位教授说：“求人办事固然是一件难事，而当别人求你办事，你又不得不拒绝的时候，也是叫人头痛万分的。因为每一个人都希望得到别人的重视，同时我们也不希望给别人带来不愉快，所以也就很难说出拒绝别人的话。”

简单生硬地说“不”，不叫拒绝，拒绝是要讲究技巧的：既要拒绝对方的不适当的要求，又不能伤害对方的自尊，同时又不能损害彼此的正常关系，因此说，拒绝别人并不是容易的事。

拒绝是生活必需品

在生活中，处处需要说“不”。比如，双休日你正在家休息，推销员不期而至，说什么“给您送礼来了”，软磨硬缠推不出门；电话铃忽然响了，是某家用电器公司的推销人员，向你介绍一种最新产品，是如何的物美价廉；你本来经济就有点紧张，却有朋友告诉你“××要结婚了，我们是否祝贺一下”，“××刚生了个小孩，我们去看看吗”；当你正在办公室聚精会神地工作，来了一位工作刚告一段落的同事对你说：“休息一下，别那么累。”刚送走这位先生，又来一位聊天的同事，如果你对他们都热情地奉陪到底，这半天就泡汤了，什么事都做不成了。对付“聊天客”，你可以说：“真抱歉，今天是我近来最忙的一天，再累都不敢休息。”稍微知趣者，会立即退出办公室。所以说，在生活中善于说“不”，是摆脱一切干扰的艺术。

在生活中，对来自亲戚朋友的请求更要学会一些拒绝的技巧。假如我们担心老朋友埋怨我们不近人情，怕人们说我们不愿帮助人，怕伤害别



人的自尊心或怕给人带来不愉快和麻烦，便轻易答应别人一些事情，结果反而使自己陷于无穷的烦恼和纠缠中不能自拔，这样不只浪费了自己的时间，还浪费了自己的精力，更伤害了自己与朋友的感情。

当你拒绝朋友的求助时，首先态度要温和，尽管说“不”是自己的权利，但仍需先说“非常抱歉”或者说“实在对不起”，然后再详细陈述自己不能“帮忙”的各种理由。这样，朋友在感情上就能接受，从而避免一些负面影响。

让朋友在感情上体会到，你拒绝的是这件“事”，而不是“人”。使朋友感觉这件“事情”虽然被拒绝了，而他和你还是好的朋友。你可以如此说：“这件事我非常乐意干，只是不巧，我现在手头正做一个急件，下次您再有这样的美差，我一定干。”你还可以这样说：“这几天我实在脱不开身，您是否请老张来帮忙，他在这方面业务比我精通，您若是不便于找他，我可以代您向他求助。”

在拒绝朋友时，语言不能太过生硬，应该让朋友意识到你是为了他的“利益”而拒绝的。你可以这样说：“我非常同情您，也非常想帮助您，但对这件事我并不在行，一旦干坏了，既耽误了工作，又浪费了财物，影响也不好。您不如找一个更稳妥的人办。”或者说：“您的事限定的时间太短了，我若轻易接下来，在这么短的时间内，肯定干不好。您可以先找别人，实在不行了咱俩再商量。”这位朋友即使转了一圈回来再求你，你已有言在先，这时你就可以提出一些诸如推迟完成日期之类的条件。如果这位朋友认为不行，他自己就会另请高明去了。

如果朋友请求帮助的事的确思考不周，你可以耐心地实事求是地给朋友分析这件事办与不办的利弊。让朋友自己得出“暂时不办此事”的结论。

拒绝的七大妙招

怎样才能既拒绝了别人而又不得罪他、不恶化相互关系呢？这里列举7种既恰到好处，又不失礼节的拒绝妙招。

第一招：幽默诙谐式。

著名导演希区柯克在执导一部影片时，有位女明星老是向他提出摄影

角度问题，她左一次右一次地告诉希区柯克，一定要从她最好的一侧来拍摄。希区柯克回答：“很抱歉，我做不到！我们拍不到你最好的一侧，因为你把它放在椅子上了。”他的话，引得在场的人都笑弯了腰。

招式妙诀：通常，幽默的语言可以调节气氛，并且能让对方在笑过之后得到深刻的启示，如果以幽默的方式来拒绝，气氛会马上松弛下来，彼此都感觉不到有压力。

第二招：热情友好式。

一位青年作家想同某大学的一位教授交朋友，以期望今后在文艺创作和理论研究方面携手共进。作家热情地说：“今晚6点，我想请你在海天楼餐厅共进晚餐，我们好好聚一聚，你愿意吗？”事情真凑巧，这位教授正在忙于准备下星期学术报告会的讲稿，实在抽不出时间。于是，他亲热地笑了笑，又带着歉意说：“对你的邀请，我感到非常荣幸，可是我正忙于准备讲稿，实在无法脱身，十分抱歉！”他的拒绝是有礼貌而且愉快的，但又是那么干脆。

招式妙诀：如果你想对别人的意见表示不同意，请注意把你对“意见”的态度和对别人的态度区分开来，对意见要坚决拒绝，对别人则要热情友好。

第三招：相互矛盾式。

春秋时，鲁国相国公仪休喜欢吃鱼，因此全国各地很多人送鱼给他，但他都一一婉言谢绝了。他的学生劝他说：“先生，你这么喜欢吃鱼，别人把鱼送上门来，为何不要了呢？”公仪休回答说：“正因为我爱吃鱼，才不能随便收下别人所送的鱼。如果我经常收受别人送的鱼，就会背上徇私受贿之罪，说不定哪一天会免去我相国的职务，到那时，我这个喜欢吃鱼的人就不能常常有鱼吃了。现在我廉洁奉公，不接受别人的贿赂，鲁君就不会随随便便免掉我相国的职务，只要不免掉我的职务，就能常常有鱼吃了。”听了先生这番话，学生若有所悟地点了点头。

招式妙诀：当别人向你提出使你感到为难的要求时，你不妨先承认他的要求可以理解，你同时也希望满足他的要求，但接着说出不容置疑的客观原因，从而拒绝他的要求。

第四招：相反建议式。

有这样一则对话：

小李：“小张，王经理让我把这些资料整理好，但我怕做不好，你能帮我完成吗？”

小张：“我很愿意帮你的忙，不凑巧得很，我自己的那份工作还没干完。其实以你的能力和素质是完全可以做好那件事的。你不妨先干着，也许我能帮你干点别的什么。”

小李：“那好吧！谢谢你啊！”

招式妙诀：小张的这番话说的非常妙，如此既有拒绝，又有相反的建议，建议他先干着，对方还有什么话好说呢？相反，如果小张本能地回答：“你的事我可不在行”。这是很不好的拒绝方法，很容易伤了同事之间的和气。

第五招：岔开话题式。

林肯曾经有一次巧妙的拒绝：一个秃头的来访者对林肯纠缠不休，浪费了他不少时间。为了摆脱他的再次打扰和纠缠，林肯想出一个妙方。在那人第二次来访时，他故意打断对方的话，匆忙拿出一瓶生发药水送给对方：“人们都说这种药水可以使脑袋长出头发来。现在你把它拿走吧，过几个月再来看我，告诉我效果如何。”那人有点尴尬，但看林肯诚心诚意的样子，只得拿起药水走了。林肯的这一招确实高明，不仅一下子把对方打发走了，还使对方不好意思在短期内再来打扰他。

招式妙诀：当别人向你提出某种要求时，他们往往通过迂回婉转的方式，绕个大弯子再说出原意，如果你在他谈到一半时就知道了他的意图，并清楚自己不能满足他的愿望时，你不妨把话题岔开，说些别的。让他知道这样做只会使你为难，他也就会知难而退了。

第六招：反弹式。

在《帕尔斯警长》这部电视剧中，帕尔斯警长的妻子出于对帕尔斯的前程和人身安全考虑，企图说服帕尔斯中止调查一位大人物虐杀自己妻子的案子。最后她说：“帕尔斯，请听我这个做妻子的一次吧。”他却回答说：“是的，这话很有道理，尤其是我的妻子这样劝我，我更应该慎重考虑。可是你不要忘记了这个坏蛋亲手杀死了他的妻子！”

招式妙诀：别人以什么样的理由向你提出要求，你就用什么样的理由





进行拒绝，让对方无话可说。

第七招：寻找出路式。

例1：甲：您就帮我办这件事吧！

乙：这件事我实在没有时间帮你去办了，你不妨去找××试试。

例2：甲：这份资料，我能借用几天吗？

乙：对不起，这份资料我这几天还要用，不过图书馆里还有一份没有借出去，你赶快去还可以借到。

招式妙诀：当对方确有为难之事求助于你，你又无法承担或不想插手时，你可以用为对方另找其他出路的方法，来弱化可能产生的不愉快。对方有了其他“出路”，就会对你的拒绝不在意了。





30. 打造一副好形象

人的仪态、表情和风度全面地反映了一个人的素质、受教育的程度及能够被人信任的程度。一个人举止端庄文雅，落落大方，就能给人以深刻良好的印象。培根有句名言：“相貌的美高于色泽的美，而秀雅合适的动作美又高于相貌的美。这是美的精华。”仪表是展示自己才华和修养的重要外在形态。优雅的仪表，能够帮助一个人得到良好的社会声誉，能够为办事铺平成功的道路。我们应该随时随地注意自己的仪表，给人留下良好的第一印象。

衣服也会说话

一个人的服饰，具有“延长自我”的特征。如果一个人的形象和代表“自我延长”的服饰成反比，就会令人有“不完整人格”的印象。

有一家规模不小、水准和待遇都是一流的公司，为了对公司员工进行职业道德教育，需要购入幻灯机作为教具，另外还委托了一家广告公司来编排幻灯片。公司负责订购幻灯片的人，看到了来访的编制者，感到非常惊讶，这位制作者蓬头垢面，服装邋遢，鞋子上满是尘垢，和街上的流浪汉没什么两样。一看到对方的这种打扮，也没有与对方认真讨论就认为，广告公司的内容一定奇差无比。他最后还是另请高明了。

这位公司负责人“以衣服取人”，固不可取，但这位制作者，也应该注意自己的服装仪容。试问，对穿着打扮不花一点心思，任由自己的性子来，是否对人也不够尊重呢？就拿佩戴首饰来说吧。许多女性佩戴首饰，完全不是出于美容或炫耀目的，而是为了社交需要，为了能在正式的场合中体面。身为入妻且丈夫聚会很多者、从事公关或礼仪接待工作者等等多半属于此类。一位妇女的心态是这种心理的鲜明写照：“其实我不喜欢戴



首饰，平时在家或外出我就不戴。但碰到我丈夫有宴会或要参加一次重大聚会活动时，我就不得不戴了。这样庄重的场合，不戴有些不合体统。而我先生这样的活动却很频繁，因而我不得不买了很多首饰。”

“整洁清洁的服装是无言的介绍信”，这是英格兰的一则古老谚语。在这里并没有说穿服装要特别注重华丽，但至少在与他人会面或其他社交场合时，不要给别人一种邈邈的感觉，这是最基本的要素。

有一次，一家出版社的赵主编接受了一位年约40岁左右的推销员的访问。该名推销员的说明十分清楚而且得体，深得赵主编的好感。但最后他的推销并没有成功，因为赵主编突然发现他所穿着的白衬衫，不论是袖口还是领口部分都有一层厚厚的污垢，就是这层缘故使赵主编的兴致突然冷却。事后，赵主编说：“连一件衬衫都买不起的人向你讲的一番赚钱的大道理，你能相信吗？”

穿着方面，应穿能让自己看起来精神焕发、信心十足的衣服。衣服是必要的投资，它在自我推销时和“热忱”居于同等的地位。裁制良好的衣服是最好的选择，这种衣服不但穿起来体面，穿在身上时本人也会产生“任何事都难不倒我”的信心。**与重要人物会面，更要注意穿着。**

服装服饰整齐、清洁及干净清爽的人，他们给人的印象是：头发永远修剪得恰到好处，且整洁异常，领子上永远都不会有头皮屑；个人卫生习惯良好，经常使用防汗臭的除臭剂，指甲也修剪得干净清爽，无论何时看上去都像是刚刚洗过澡一样；衣服有古典风味，但绝不会过时，有时会配戴皮革表带、金耳环、项链，或简单的胸针，每天都换新的衬衣，服饰永远搭配得恰到好处；至少拥有两副或两副以上不同镜框的眼镜。至于其它的还包括：说话之前会仔细思考、不会喋喋不休、善于聆听其他人谈话、脸上的微笑永远比别人多、说话简短有力、每天广阅报章杂志、诚实、与人握手时坚定有力。人作为审美的主体，既具有审美能力，又能从事审美活动。

优雅得像个绅士

一个人即使有了出众的口才，如果没有与其适应的行为美的表现方

式，也不能算是完善的美，甚至还会破坏自己原有的美。我们不能想象一个没有动作、毫无表情的人给人的感觉怎样，也不能想象一个动作拙劣、表情呆板的人的内心会蕴藏多少勃勃四溢的生机。

一个人的姿态、举止又和他的风度联系着。“宰相肚里能撑船”，这是一种豁达的风度；苏东坡咏叹的“羽扇纶巾”、“雄姿英发”，是孔明、周瑜一类善施妙计的谋士的风度；相反，一个人在公共场合敞胸露怀、歪戴帽子、嘴吹口哨，则给人“流里流气”的印象，那种不修边幅、穿着邋遢则可称为意志消沉者的“风度”了。

一个人的姿态举止不单纯是在某种场合硬装出来的，而是在日常生活中训练的结果。

1. 站如松

一个人站立时的标准姿势表现为：抬头，两眼平视前方，嘴唇微闭，面带微笑，下颌微收；放松双肩，稍向下压；挺胸、收腹、立腰；双臂自然下垂于身体两侧，双腿直立，膝和腿后跟要靠紧。

一个人站立时不良的姿态表现为：身体僵直，胸部外凸，板腰；垂肩，脊柱后凸；弯腰驼背，身体肌肉欠缺紧张度；胸部下凹或脊柱前凸，腹部鼓起；胸部下凹及垂肩，脊柱侧凸。此外，缩头探脑，佝偻双肩，双腿弯曲颤抖等，这些站姿都会给人留下不良印象。不良站姿不能显示出人的朝气及活力，所以我们平时应注意站立时的姿态。

无论男性还是女性，站立姿势应给人以挺、直、高的美感。站立时身体各主要部位舒展，头不下垂，颈不扭曲，肩不耸，胸不含，背不驼，髌、膝不弯，这样就能做到“挺”。站立时脊柱与地面保持垂直，在颈、胸、腰等处保持正常的生理弯曲，颈、腰、背后肌群保持一定紧张度，这样就能做到“直”。站立时身体重心提高，并且重点放在两腿中间，这样就能做到“高”。

2. 坐如钟

正确的坐姿可以给人以端庄、稳重的印象，使人产生信任感。另一方面，它也可以给交谈带来方便。其实，坐姿本身就可以向对方传递信息，因此应作为一种交际手段加以注意。

正确的坐姿是：入座时要轻要稳。走到座位前，转身后，轻稳坐下。

身体上半身稍微向前倾，背部勿靠住椅背，手要端正地放在腿上，脚跟要靠拢。如果是面对面谈话，身体要稍倾斜而坐；双膝间的距离约为一个拳头，也可自然并拢，双腿正放或侧放，双脚并拢或交叠。坐在椅上，应至少坐满椅子的2/3，脊背轻靠椅背。

坐时不可以高跷二郎腿，坐下后不应随意挪动椅子。不要为了表示谦虚，故意坐在椅子边上，身体萎缩前倾，这是一种“阿谀相”。坐时也不可以将大腿并拢，小腿分开。就座以后，不能两腿摇晃，或者一条腿搁在另一条腿上。无论男女，都不宜把腿分得很开。所谓坐有坐相，是指坐姿要端正。人的正常坐姿，在其身体背后没有任何依靠时，上身应正直而稍向前倾，头平正，两臂贴身自然下垂，两手随意放在自己腿上，两腿间距离和肩宽大致相等，两脚自然着地。背后有依靠时，在正式社交场合，也不能随意地把头向后仰靠，显出很懒散的样子。

3. 行如风

人们行走的姿态——步态——是千姿百态、变化万端的，比如有消磨时间的散步、无精打采的慢步、大摇大摆的阔步、闲庭自得时的信步、节奏均匀的慢跑、风驰电掣的疾奔、老态龙钟的蹒跚、犹豫不决的徘徊、偷偷摸摸的蹑行、摇摇摆摆的跛行、姿态优雅的滑行、兴高采烈的蹦跳、心焦气躁的急走、故作姿态的扭摆、夸张行进的正步、急促小奔的碎步，等等。这些移动身体的步态，每个人在日常生活中都会用到其中某些部分。

正确的步态可以表现出一个人朝气蓬勃、积极向上的精神状态，呈现出一种健美的姿态，行走时如一阵疾风，会给人留下美好的印象。

男子走路贵稳健、迅捷；女子走路贵婀娜、轻盈，但以自然明快为好。法国的心理学家简·布鲁西博士发现，人的性格与行动有着很大的关系。从一个人走路的姿势、笑的样子、说话的方式等，甚至从一个完全出于无意的小动作，都可以推断出其当时的心理状态。这也就是说，即使是走路，也会反映出一个人的特点：沉着冷静的人走路时，步伐坚定沉稳；健步如飞的人，朝气蓬勃。



31. 绝不摆谱

摆谱本来是有权有势的人的作法，但在现实生活中，有的人也喜欢搞点花样摆门面，装出一副城府深的样子来唬人，借此表示自己比别人更“特殊”更“高明”。这种人不管怎样故弄玄虚，别人一眼也能瞧出他究竟有几斤几两，他们越是摆谱越容易招致反感。

如果你现在还没成功，那就没有必要摆架子装门面，放下身段，不要摆谱。

放下你的身段

拿破仑滑铁卢战败后，被流放到地中海的圣赫勒拿岛。有一天，他与夫人约瑟芬一起到海港散步，正好遇到一群水手在卸货，水手们抬着沉重的东西嚷着：“没看见我们正在卸货吗？让开！让开！”拿破仑躲避不及被重重地撞了一下。夫人几乎没有考虑，就脱口斥骂道：“没长眼的东西，你们撞到的是法国皇帝！该当何罪？”

拿破仑马上拦住夫人，在她耳边说道：“这些水手很辛苦，不要这样对待他们，再说我也并没有被撞得很痛。”

接着，拿破仑又吩咐随去的仆从，去帮助水手卸货。拿破仑放下皇帝的身段，不计较水手的过失并热情帮助他们。这种举动获得了水手的好感和爱戴，在水手的大力支持帮助下，几年后拿破仑偷偷潜回法国又重新执掌了政权。

社会是分等级的，不同的人必然在不同的社会等级中生存！但是，等级不能当饭吃。古今中外成功的人，无不把放下身段当作做人的第一要诀。

但是有的人就认识不到这一点，他们在取得了一点成绩或者当上了芝



麻大小的官长后，便不知天高地厚，不管在哪里都爱摆臭架子。这种现象在社会生活中随处可见，比如千金小姐不愿意和保姆同桌吃饭，博士不愿意当基层业务员，高级主管不愿意主动找下级职员交换意见，知识分子不愿意去做体力工作……他们认为，“君子动口不动手”，如果那样做，就有损他们的身份。

过分看重“身段”，故意摆谱，只会让路越走越窄；如果在非常时刻也放不下身段，那就会变得无路可走。比如说博士找不到合适满意的白领工作，又不愿意降格以求当业务员，那就只有挨饿了。

放下身段的人比放不下身段的人，在生存竞争中至少可以增强两方面的优势：一方面，能放下身段的人，思考富有高度的弹性，不会固守刻板的观念，能及时吸收各种新颖的观念和信息，形成一个庞大而多样的信息库，从而积累起竞争的资本；另一方面，能放下身段的人能比别人早一步抓到好机会，也能比别人抓到更多的机会，因为他们没有身段的顾虑。

你如果想在社会上闯出一条路来，那么就必须要放下自己的身段，不要乱摆谱，也就是要放下你的学历、放下你的家庭背景、放下你的身份、让自己回归到“普通人”队伍。不要在乎别人的眼光和议论，做你认为值得做的事，走你认为应该走的路，人生之路才会越走越宽。

学会忍辱负重

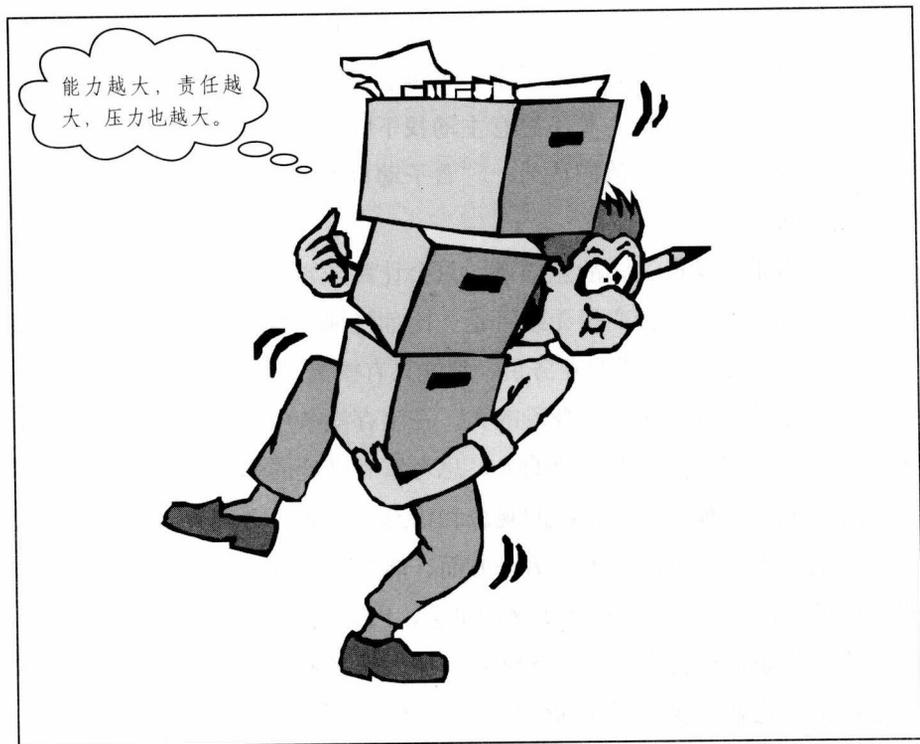
市场竞争，靠的是实力，实力强，形势就对你有利，实力弱，形势就对你不利。在形势不利的时候如果还要去计较面子、身份、地位放不下架子，还想摆一下“谱”，那么你不仅不受人欢迎，还可能永无出头之日。

充满智慧的人在形势对自己不利的时候，比如在生意失败，人事斗争中落马，在公司受到当权者或上司羞辱排挤时，他们沉得住气，抛得开面子和身份，忍辱负重，最终东山再起！

被人羞辱了，干脆就和别人干架；被老板骂了，干脆就和他拍桌子，然后自己走人！不敢说这么做就会毁了一生，因为人生的事很难说，有时保不准他会“因祸得福”、“弄拙成巧”！

但不能忍辱负重，绝对会对你的事业造成某种程度的中断，不能忍辱





负重而“因祸得福”的人在现实生活中并不多，大部分人都不甚如意，总是要到中年了，才会感叹地说：“那时候年轻气盛啊！”其中的关键不是这种人的命运不好，而是这种不能忍辱负重的人不管走到那里，都不能忍气、忍苦、忍怒，一遇到很难施展身手的不利情形时，他总是要像困兽犹斗一般要发作、要逃避、要抗拒，所以常常是形势还没有好转之前，他就整个地垮了。

一个真正追求成功的人，对任何不如意的事都能坦然面对，能屈能伸，阴暗的日子能过，有风雨的日子也能过，他们越不计较面子、身份、地位，最终越是有面子、有身份、有地位。





32. 微笑露出上八颗牙

微笑是一种令人愉悦的表情，是一种含义深远的体态语，在交友时有很重要的作用。微笑可以大大地缩短人与人之间的心理距离，迅速增进亲近感。不管是和相识的与不相识的人在一起，不管是去找人办一件事，还是想结识一位新伙伴，一个热情的微笑，都会像一缕霞光，给人以温暖，使人感到轻松愉快；而冷漠的、古板的姿态，只会让人难堪，产生被人拒之于门外的隔膜心理。



微笑的人受人欢迎

微笑，是一种内心自信的流露，会感染别人；微笑，是一种是对他人友好的表示。

“真诚的微笑，其效用如同神奇的按钮，能立即接通他人友善的感情，因为它在告诉对方：我喜欢你，我愿意做你的朋友。同时也在说：我认为你也会喜欢我的。”这是拿破仑·希尔的经验总结。

全美最成功的推销保险人士之一的富兰克林·贝特格说，他好多年前就发觉，一个面带微笑的人将永远受欢迎。因此，在进入别人的办公室之前，他总会先停留片刻仔细想想必须感激这人的事，然后带着真诚的微笑走进去。事实证明，他推销保险的巨大成功同这简单的技巧有很大关系。

微笑，它不花费什么，但却创造了许多奇迹。它丰富了那些接受它的人，而又不使给予的人变得贫瘠。它产生于一刹那间，却给人留下永久的忘记。它创造家庭快乐，建立人与人之间的好感，它是疲倦者的休息室，沮丧者的兴奋剂，悲哀者的阳光。所以，假如你要获得别人的欢迎，请给人以真心的微笑。

有人做了一个有趣的实验，以证明微笑的魅力。他给两个人分别戴上



一模一样的面具，上面没有任何表情，然后，他问观众最喜欢哪一个人，答案几乎一样：一个也不喜欢，因为那两个面具都没有表情，他们无从选择。然后，他要求两个模特儿把面具拿开，现在舞台上有两个不同的个性，两张不同的脸，他要其中一个人把手盘在胸前，愁眉不展并且一句话也不说，另一个人则面带微笑。他再问每一位观众：“现在，你们对哪一个人最有兴趣？”答案也是一样：他们选择了那个面带微笑的人。

这个试验充分说明了微笑受欢迎，是成功的源头。

一位顾客从食品店里买了一袋食品，打开一看，都发霉了。他怒气冲冲地找到营业员，“你们店里卖的什么东西，都发霉了！你们这不是拿顾客的健康开玩笑吗？！”几个顾客闻声过来。

营业员面带笑容，连声说：“对不起，对不起。没有想到食品会坏，这是我工作失误，非常感谢您给我指出来，您是退钱还是换一袋呢？”面对这诚恳的微笑，顾客还能说些什么呢？

一对闹了别扭的情侣又在公园见面了。男的沉默了半天，终于开口说：“你——能原谅我吗？”言语恳切，表情紧张。女的看着他，羞怯地笑了。男的笑了，笑得很开心。

一些不懂得利用微笑价值的人，实在是很不幸的。要知道，微笑在社交中是能发挥极大效果的；无论在家里、在办公室，甚至在途中遇见朋友，只要你不吝惜微笑，立刻就会显示你意想不到的良好效果来。难怪有许多专业推销员，每天清早漱洗时，总要花个两三分钟时间，面对镜子训练自己的微笑，甚至将之视为每天的例行工作。

“笑是人类的特权”。微笑是人的宝贵财富。微笑是自信的标志，也是礼貌的象征。人们依据你的微笑来获取对你的印象，从而决定的态度。只要人人都献出一份微笑，交友将不再感到为难，人与人之间的沟通将变得十分容易。

微笑的人讨人喜欢

微笑之所以动人，之所以令人愉快，在于这种表情能传递、表达可喜的信息和美好的感情。微笑总是给人们带来友好和热情，总是给人带来欢





乐和幸福，带来精神上的满足。

有个叫威廉·史坦哈的人，在谈他的交际经验时说：“我是一个闷闷不乐的人，结婚18年来，我很少对我太太微笑。后来，有人鼓励我微笑，我答应试试。于是，第二天早起，当我跟太太打招呼：‘早安，亲爱的。’同时对她微笑时，她怔住了，惊诧不已。我说：‘从此以后我的微笑将成为寻常的事，不用惊愕。’结果这竟改变了我的生活，一改过去闷闷不乐的状态，在家中我得到了幸福温暖。现在，我对每个人都微笑，他们也对我报以微笑。我可以带着轻松愉悦的心情去同一些满腹牢骚的人交谈，一面微笑，一面恭听。原来棘手的问题，现在也变得容易解决了。这就是微笑给我带来的许多方便和更多的收入。微笑使我快乐、富有、拥有友谊和幸福。而不会微笑的人在生活中将处处感到困难和不方便。”

日本著名电影演员山口百惠给世界观众留下深刻印象，在她息影多年后仍有大量的影迷想念她，渴望她复出。山口百惠能够得到如此高的声誉当然与她卓越的演技分不开，但是也不能否认她那天真无邪，可爱动人的微笑以及笑时流露的两颗虎牙所具有的摄人魂魄的魅力，令多少观众醉心于她的表演。

微笑应该发自心底深处，足以温暖别人的心，使冰雪为之融化。没有诚意的微笑不但不能打动人，反而令人生厌。

纽约一家百货公司经理曾说过，在录用女店员时，高中毕业却经常微笑的女子，比大学毕业而面若冰霜的女子录用的机会更大。世界著名的希尔顿饭店的创始人康拉德·希尔顿也说：“如果我们的旅馆只是一流的设备，而没有一流微笑的服务的话，那就像一家永不见温暖阳光的旅馆，又有何情趣可言呢？”从这个意义上说，微笑是一种无价之宝，没有微笑就没有财富。





33. 快乐地工作

工作是需我们生命去做的事，工作是做人的一部分，一个人抱着怎样的态度去工作，就能看出他为人怎样。认真去对待每一份工作，将脚下的每一步走好，即使最简单和微小的事情也将让你从中受益。

端正工作态度

人们通常的理解是：工作给人尊严。诚然，这是对的，但这只是硬币的一面。其实人也能给工作以尊严！没有不重要的工作，只有看不起自己工作的人。

千万不要轻视自己的工作，要知道，工作是实现自我的必由之路！世界上没有卑微的工作，只有卑微的工作态度，只要全力以赴地去做，再艰难的工作也会变成最出色的工作。就像希尔顿说的那样：“世界上没有卑微的职业，只有卑微的人。”

这就是问题的症结。如果你只把目光停留在工作本身，那么即使从事你最喜欢的工作，你依然无法持久地保持对工作的热情，而如果在拟定合同时你想的是一个几百万的订单，搜集资料、撰写标书时你想到的是招标会上的夺冠，你还会认为自己的工作百无聊赖枯燥无味吗？

工作满意的秘密之一就是能“看到超越日常工作的东西”。一旦心情愉快起来，就会全身心投入，本来你觉得乏味无比的事情就会变得妙趣横生。这正是工作的本质所在。

佐拉和爱德华是同班同学，两人大学毕业后，恰逢英国经济萧条，都找不到适合自己的那份工作，于是他们降低了求职要求，到了一家工厂去应聘。碰巧的是，这家工厂缺少两名保洁员，问他们是否愿意干。爱德华





略思片刻，便下定决心干这份工作，因为在他的心底里，是不情愿靠领取社会救济金来维持生计的。

尽管佐拉压根看不上这份工作，但他也愿意留下来与爱德华一起干一段时间。因此，出于这种心态，他上班拖拖拉拉，懒惰散漫，每天打扫卫生时慢条斯理，敷衍了事。起初的一段时间里，老板认为他刚大学毕业，缺乏生活锻炼，加之恰逢经济萧条，也就同情这位大学生的遭遇，于是便原谅了他。然而，佐拉心窝里对这份保洁工作抱着很强的不满情绪，每天都在应付，缺乏积极主动性。结果，刚干满3个月，他便彻底打消了继续做保洁工作的念头，辞职后又回到社会上，重新开始求职。当时，各工厂企业都在裁员，哪里还有适合他的工作呢？因此，他不得不依靠社会救济金度日。

与此形成鲜明对照的是，在工作中，爱德华完全把自己当作一名保洁员，每天把办公室、过道、车间、场地都打扫得干干净净。不到半年，因为他工作认真负责，老板便安排他做高级技工的学徒。一年后，他成为一名技工。尽管如此，他依然抱着一种认真负责的态度，在工作中不断求进步、求发展。两年后，经济萧条的局面稍稍稳定后，他便成为老板的助理。

通用人力资源负责人曾经这样说：“我们在分析应征者能不能适合某项工作时，经常要考虑他对目前工作的态度。如果他认为自己目前的工作很重要，我们就会觉得他很重要，即使他对目前的工作不满也没有关系。这个道理很简单，如果他认为他目前的工作很重要，他对下一项工作也可能抱着‘我以工作成就为荣’的态度。我们发现，一个人的工作态度跟他的工作效率确实有很密切的关系。”

就像你的仪表一样，你的工作态度，也会对你的领导、同事、部属以及你所接触的每一个人表现出你的内心世界，你的价值取向。

这也就是说，你认为你怎样就会怎样。因为你的思想不知不觉会使你变成你所想的那样，你对工作没有热情，表现得很消极，那你就不可能在工作上取得任何成就。如果你认为你很虚弱，你的条件不足，会失败，是二流货色等等，这些想法会注定你会平平庸庸地度过一辈子。

反过来，你如果认为自己很重要，有足够的条件，是第一流的人才，自己的工作也确实很重要，那么你很快就会迈上成功之路。



2005年CCTV、智联招聘联手《每日经济新闻》等国内十余家媒体，开展了一项名为“2005CCTV中国年度雇主调查”的活动，许多工作人员同时在上海、南京、成都、广州等国内十余个城市同步进行“快乐指数”调查，意在推动雇主与雇员之间和谐关系的建设，为提升雇员的“快乐指数”指点方向。

调查显示，有37.72%的被调查者选择“总的来说是快乐的”，有41.64%的被调查者表示“不快乐的时候多”，还有20.64%的被调查者表示“很痛苦，想换工作”。可见，工作不快乐者居多，占总体的62.28%，职场“快乐指数”低迷。

在对有关的“快乐因子”——“挣钱多少”、“工作是否能体现自己的能力和价值”、“公司的管理是否有序公平”、“在工作中是否得到尊重”、“是否有发展的机会”、“公司气氛是否友好有人情味”等9大因子的调查中，“工作是否能体现自己的能力和价值”高居榜首，“是否有发展的机会”紧随其后，“公司气氛是否友好有人情味”位居第三。

从以上排名不难看出，现代职场人对于成就感、成长感与归属感有着强烈关注，其中成就是快乐工作最有效的催化剂，而这三项体验恰恰是此次雇主调查活动在“快乐工作”主旨下最为关注的。

让工作愉快的方法很多，因为工作带来的成就感，绝对是工作愉快的重要来源。但是，如何让工作充满成就感呢？

1. 看重自己的工作

首先，你一定要重视自己的工作，不管你做的是什，都要告诉自己，每一份工作都是对公司有贡献的。有了这种心态，在面对工作的时候，自然能够全力以赴，如果顺利完成，也会充满成就感。

很多人抱怨自己的工作总是一成不变，十分的无趣，但仔细想想，如果每个人都不看重自己手边的工作，那么公司是不可能顺利运转的。

就像盖房子的工人，也许他每天的工作就是一成不变的砌砖，他也可以认为自己的工作乏味无聊，但他也可以相信自己做的是很重要的事。

如果他在过程中稍有怠惰，可能就会造成日后屋子的不坚固；但如果



他看重自己的工作，那么在完成每间屋子的砌砖工作时，就觉得自己又成就了一个温暖的家，自然会觉得十分有成就。

因此，相信自己的工作很重要，并且将工作做到最好，就是对公司最大的贡献，连带地也会觉得每天都过得很充实。

2. 主动争取任务

有时公司会有一些额外的工作，并不属于谁的份内工作，这个时候大家总是不希望事情落到自己头上，如果工作本身很有挑战性，或是能让自己学到更多东西的话，不妨自告奋勇将事情接下来。

你如果能这样为公司“解围”，一定可以受到主管或老板的重视，做一些例行事务之外的工作，并将任务圆满完成，更能让上级肯定你，自己也会觉得成就感十足。

3. 不怕独当一面

有时有些工作需要你独当一面去完成，或许会让你觉得担心。但是换个角度想，如果有这种机会，更应该好好把握。

因为能独当一面完成一件工作，期间所有的事情都是自己规划、执行，当事情的成果出现之后，当然会觉得很有成就感！





34. 照顾别人的自尊

许多人喜欢摆架子、我行我素、挑剔、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场面。

每个人都觉得自己很重要

每个人都觉得自己很重要！或者说，每个人都希望被别人认为很重要。如果对方感觉到他在你心目中很重要，他一定会对你产生好感——没有人会讨厌一个喜欢自己、尊重自己的人。

有些人自视甚高，他们觉得自己很重要，却忘了别人也需要这种感觉。他们在不经意间流露出对别人的轻视，于是受到大家的疏远。只有使别人产生重要的感觉，你才会受到他们的欢迎。

如何使对方产生重要的感觉呢？礼貌上的尊重是毫无疑问的，关键是你要把他放在心上，同时还可以采用一些让人产生好感的方法，比如：关心对方关心的事。他关心自己的利益、关心自己的健康、关心自己的家人，你只要对他的利益、他的健康、他的家人表现出足够的关心，他就会把你当成自己人，还有欣赏对方欣赏的事，他欣赏自己的成就，欣赏自己的能力，欣赏自己的风度，你只要对他的成就、他的能力、他的风度表现你真诚的欣赏，他一定会欣赏你，把你当成难得的知音。请教对方擅长的事。自己不懂的问题、不清楚的事情，不妨向对方求教，既可增长见识，又能得到对方好感，何乐而不为？

“你以怎样的态度对待别人，别人也会以怎样的态度对待你。”这是成功学家拿破仑·希尔的一句名言。你轻视一个人，你就不会把他放在心



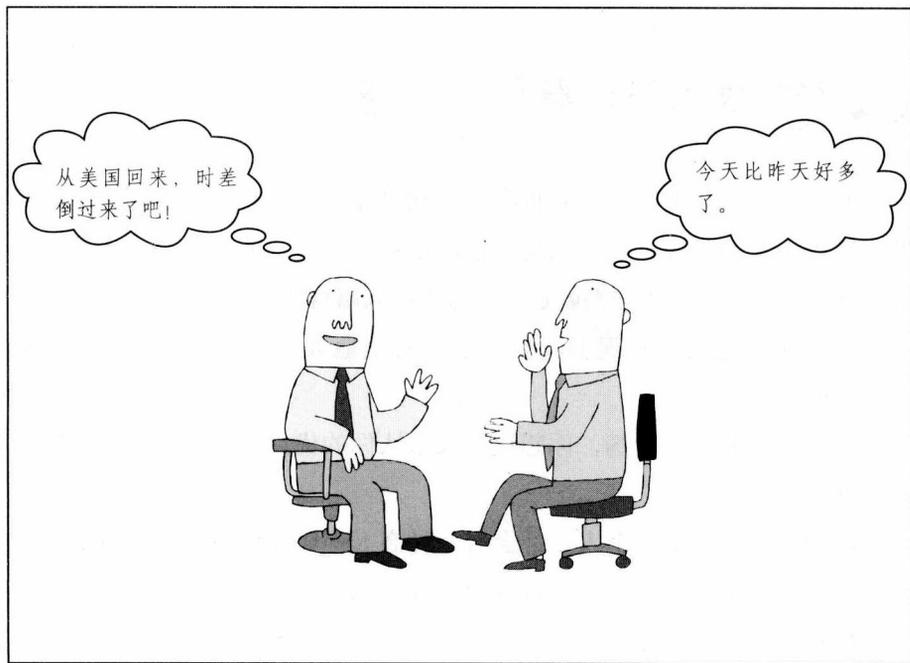
上，对他的一切都漠不关心。你重视一个人，你就会关心他的感受，关心他所处的状况。当他感受到你的轻视或重视后，也会报以同样的态度。当你想改善和巩固跟某个人的关系时，把他放在心上，无疑是一条捷径。

美国前国务卿奥尔布赖特曾是BON电影公司的公关部经理。她面临着巨大的职业挑战，同时又必须面对许多现实的东西，像人际关系的处理、家庭生活的和谐等，但她巧妙地使这些烦琐的事情顺畅起来。

比如，她的下属总会在某一个繁忙的下午突然收到一张上面写着诸如“你辛苦啦”、“你干得非常出色”之类的小卡片，或一张精致典雅的卡片。而在她丈夫生日的那一天，她总会努力举办一个家庭小舞会，而且是一个人事先布置好，就这样，在繁忙工作的间隙，她并没有花太多的时间，却给他人送去了一份又一份快乐。

她对这一做法，饶有兴趣地解释说：“大家的节奏都那么快，大部分人都忘了一些最基本的问候，都认为这些是无足轻重的小细节。其实正是这些细小的方面使人与人之间的情感变得不那么紧张，那我就想：为什么我不能做得更好些呢？”

她又说：“一份小小的问候就能体现出一个人的真挚和诚意，使他人感到温暖。人与人之间渴望沟通和交流，而这些细小的方面是最能体现出



你的那一份心意的。这是对我个人形象、风度的一个最佳传播，当她们看到那张卡片的时候，就一定会想起我，而且在她们心中隐含着对我的那一份谢意，会使她们更认为我是一个完美无缺的人，她们总会想到我好的地方，不会注意我的缺陷。”

显然，奥尔布赖特的这一番言论有许多值得我们借鉴的地方，人与人的关系不一定非要在大事中才能体现出来，在日常生活的琐碎事之中更能体现你的友善。

既懂得工作的重要，也深信生活的乐趣，随时把心中最真诚的愉悦带给大家，这正是处理人际关系的要诀。

维也纳著名心理学家亚佛·亚德勒，写过一本叫做《人生对你的意识》的书。在那本书中，他说：“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，都出自于这种人。”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。如果每个人都对别人多一份关注，多一份重视，这个世界将变得更加温馨和谐。

努力使人赢得尊严

有一条十分重要的为人处世准则，如果你足够重视这条准则，它能帮助你赢得大家的喜爱，它能帮助你摆脱困难的境地。能成大事的人往往十分重视这条准则。这条准则就是：“努力使人赢得尊严。”

如何实行这条准则呢？其要点是：肯定他人的存在，尊重他人的意见，承认他人的优点。

你想得到他人的赞扬，你想让别人承认你的优点，你想闯出自己的一片天吗？

通常你遇到的每一个人，都会有一种高人一等的优越感。所以有必要让他明白，你承认他的优势并肯定他的存在，并且真诚地承认和肯定——这是打开对方心扉的钥匙。



爱默生说：“我遇到的每一个人都在某方面超过了我。我努力在这方面向他学习。”但也有这样一些人，他们毫无根据地以为自己是杰出的人，还凭空狂妄自大。

如果你想让你的事业走向辉煌，在家里，任何时候都不要批评你妻子不太会做家务，更不要把她是否擅长做某项家务同你的母亲作对比。记得要夸奖妻子，并为自己娶了这样的妻子而感到骄傲。甚至肉煮得过火、面包烤焦了也不要唠叨，只需要说一声，这次做得不如往常香。这样，她将努力做好一切，使你保持以往对她的看法。但是，你不要突然这样做，不然会引起她的怀疑。今天或明天你给她买一束鲜花或一盒糖果，不能只在口头上说“对，我应这样做”，而是付诸行动。对妻子要时常微笑，要温柔地对待她。如果夫妻双方都这样做，未必就有这么多人离婚。

因为一个成功的男人背后定有一位贤惠的女人，当然更要有一个温馨的家庭，你从家庭方面入手能做到很好，外界的人际关系自然也就不难解决。

如果你想让人们高兴，不妨这样做。

其一，不在争论中抢占上风。成大事的人是很少与人争吵的。本杰明·富兰克林说：“如果你与人争论和提出异议，有时也可取胜，但这是毫无意义的胜利，因为你永远也不能争得发怒的对手对你的友善态度。”请好好思考思考，你更想得到什么呢？是想得到表面的胜利还是别人的支持？二者兼得的事是很罕见的。在争论中你的意见可能是正确的，但要改变一个人的看法，却并不容易。

其二，不坐满整张椅子。假如你正在很认真地向一个人解说某件事，对方却深深地靠入沙发中，并且还把上半身也深深地陷入沙发中，你会有什么感受？如果对方是上司，那还没什么话说；如果是同事，你可能就会对他说：“你能不能认真地听我说？”为什么生气呢？因为将身体深深地陷入沙发这一姿势，在别人的眼中，看起来就是一种极不认真的态度。特别是连上半身也深深地陷入沙发中，给人的印象将会更为恶劣。

相反地，只取椅面的前三分之一部分来坐，给人的印象会更好。尤其是采用这种坐姿时，身体的上半身会自然地前倾，可能会给对方聚精会神的感觉，因此会给对方做事积极的印象。好好利用这一效果，可以更有效地表现自我，给对方留下好印象。



35. 幽默一下

幽默是做人最应该注意的细节，它是轻松融入社会的润滑剂，适用于工作、交往和生活的各个方面。灰色的幽默表达内心的苦恼和忧愁，黑色的幽默视荒谬人生为痛苦的玩笑，病态的幽默揭露生活中的阴暗，蓝色的幽默富有东方温和的诗意，玫瑰色的幽默沾染西方美学传统色彩。

幽默使人的生活变得更轻松，使人的头脑变得更冷静。高明的幽默实则是大智若愚、宽宏旷达的聪慧。

幽默的丰富层面

幽默是人的能力、意志、个性、兴趣的综合体现，它是社交的调料。有了幽默，社交可以让人觉得醇香扑鼻，隽永甜美。它是引力强大的磁石，会把一颗颗散乱的心吸入它的磁场，让别人脸上绽开欢乐的笑容；它是智慧的火花，是智慧者灵感勃发的光辉；它是高级的逗笑品，幽默不一定会使你捧腹大笑，却能引起莞尔微笑。

就品种而言，幽默和笑一样丰富多彩，它有善意的、冷酷的、友好的、悲伤的、感人的、攻击性的、不动声色的、含沙射影的、不怀好意的、嘲弄的、挑逗的、和风细雨的、天真烂漫的、妙趣横生的等等，这里不论属揶揄也好，属嘲笑也好，充满同情怜悯也好，纯属荒诞古怪也好，其意趣必须是从内心涌出，更甚于从头脑涌出的。只有这样，它才以一种生动感、生命感，标志出超卓的心智心力，抖展开心灵的温暖与光辉。

幽默可以分为以下几种类型，不同的人对幽默有各自的欣赏眼光。

1. 哲理性幽默

对哲学、宗教等方面有嗜好的人会对此反应强烈。他们往往能对自身





弱势进行嘲笑。对这类幽默感兴趣的人并不是自虐狂，而是具有一种能坦率地承认并欣赏自己的弱点，并能超越它们的开阔胸怀，是一种令人感到和蔼可亲的谦卑。

请看下面这则妙语。

大学生请一位著名的经济学家给衰退、萧条、恐慌等词下个定义。

“这不难。”专家回答，“‘衰退’时人们需要把腰带束紧。‘萧条’时就很难买到扎裤子用的皮带。当人们没有裤子时，‘恐慌’就开始了。”

2. 荒诞式幽默

这是以一种出乎意料的不同方式摆脱理性而产生此类完美的“蠢话”。这种幽默绝不会来自傻瓜的头脑，而是高度智慧的结晶。喜欢这种类型的人理性思维较发达，追求精神的自由奔放。

有一次，英国作家狄更斯正在钓鱼，一个陌生人走到他跟前问：“先生，您钓鱼？”“是的，”狄更斯毫不迟疑地答，“今天，我钓了半天，没见一条鱼；可是在昨天，也是在这个地方，却钓起了15条鱼！”“是吗？”陌生人问，“那您知道我是谁吗？我是专门巡检偷偷钓鱼的，这带湖口禁止钓鱼！”说着，那陌生人从口袋里掏出一本罚单，要记下名字罚狄更斯的款。见此情景，狄更斯忙反问道：“那么，你知道我是谁吗？”当那陌生人还在惊讶迷惑之际，狄更斯直言不讳地说：“我是作家狄更斯，你不能罚我的款，因为虚构故事是我的职业。”

3. 社会讽刺小品

这是对社会风气、对人性某些灰暗面的嘲讽，酷爱这类小品的人是在以一种半超然冷漠的态度对待世界，这种幽默的欣赏者往往以一种更开阔的视野——即所谓“上帝的眼光”来看待自己与人类自身，成为自己与人类命运自由而超然的观察者。

1717年，伏尔泰因为讥讽摄政王奥尔良公爵，被囚禁在巴士底监狱11个月之久。出狱后，吃够了苦头的哲学家知道此人冒犯不得，便去请他宽宏大量，不计前嫌。摄政王深知伏尔泰的影响，也急于同他化干戈为玉帛。于是两人都讲了许多恰到好处的抱歉之辞。最后伏尔泰再一次表示感谢说：“陛下，您真是助人为乐，为我解决了这么长时间的食宿问题，我



衷心地再次向您表示感谢。可今后，您就不必再为这件事替我操心啦。”

4. 插科打诨式的“胡言乱语”

这是轻松的自我娱乐。对于那些刚开始体会推理之味、对世事涉足不深的年轻人来说，可能对此会兴趣盎然。

马克·吐温一天在美国里士满城，抱怨自己的头痛。当地的一个人却对他说：“这可能是你在里士满城吃的食品和呼吸空气的缘故，再也没有比里士满城更卫生的城市了，我们的死亡率现在降低到每天一个人了。”

马克·吐温立即对那人说：“请你马上到报馆去一趟，看看今天该死的那个人死了没有？”

幽默形式和品种异彩纷呈，百花争妍，表明人类的幽默艺术经久不衰，生命力旺盛。当我们为它的奇光异彩所吸引时，应该看到：一如世上绝大多数事物一样，幽默也有不同品格，有的高贵文雅，启人心智；有的低级庸俗，贻害青年。对发挥幽默力量者而言，理性的判断透视是必要的。

乐观者的专利

“幽默属于乐观者”，这话是很有道理的。幽默的谈吐是建立在说话者思想健康、情趣高尚的基础之上的。它对入提出善意的批评和规劝，它必然要求批评者有较高的思想境界和较高的涵养。一个心地狭窄、思想颓废的人是不会有幽默感的。幽默者品德要高尚，要心宽气朗，对人充满热情。无数的哲人，他们在与人讲话、谈心时，言谈话语间时常流露出幽默感，使人感到分外热情、亲切，这当然与他们具有乐观的精神，高尚的情趣息息相关。

著名的古希腊寓言家伊索是个奴隶出身。有一次，主人派他进城去。半路上，他偶然遇到一位法官，法官严厉地盘问他：“你去哪儿？”

“不知道。”伊索回答说。这样的回答使法官起了疑心，于是把他投入监狱。

“但是，要知道，我讲的全是实话，”伊索在狱中提出了抗议：“我确实不知道会进入监狱。”



法官听后笑了起来，把他释放了。

伊索作为一个奴隶，被投入监狱，也实在是处于逆境了。但他仍然对生活充满乐观，发掘着生活中的幽默。因此他的《伊索寓言》早在公元前6世纪就成为西方寓言开端，它以数以百计的独立完整的一个个小寓言缀成，寓言的语言精警有味，形象生动有趣。

德国伟大的诗人、思想家海涅是一个无神论者，他在临终告别人世时的最后一句话是：“上帝会不会忘记我——那是他自己的事。”美国能言善辩的演说家亨利·瓦尔德比彻临终前说出了他一生中最后一句幽默的话语：“现在，神秘奥妙的世界降临了。”无论是海涅还是亨利·瓦尔德比彻，都是乐观者，这里都看不到对于死的悲哀，看到的是对人生的哲学思考，他们的幽默感一直持续到生命的最后一息。

笑谈自己的缺点

在生活中有这样的人，他们因某个方面的欠缺而对自己缺乏信心。我们可以这样说，对于自身缺点、家境、出身等等，采取开诚布公的方法要比设法掩饰和逃避要强得多。

人称“补白大师”的郑逸梅先生在《龙门阵》杂志上，发表了一篇《自暴其丑》的文章，尽情“嘲讽”了自己的种种“缺陷”、“缺点”，不愧是“笑谈自己”的集大成。年届耄耋的郑老先生写道：

我今年九十三岁，两鬓早斑，顶发全白，所谓“皓首匹夫”这个名目，是无可否认的。加之齿牙脱落，没有镶装，深恐镶装了不舒服，未免多此一举，索性任其自然，好在我的食欲并不旺盛，能吃的吃一些，不能吃的也就算了，这岂不是成了“无耻（齿）之徒”吗？老伴周寿梅，逝世已越十多年，鳏居惯了，反觉得不闻勃然交谪之声，一室寂静，悠然自得。但《书经》有那么一句话：“独夫，纣”，指无道之君而言。我是无妇之夫，单独生活，那“独夫”之加，也不得不接受。我患有冠心病，时发时愈，所谓“坏良心”，我是自打自招的。且老年人，骨头中减少了钙的成分，当然体重较轻一些，那又属于“轻骨头”了。我每晨早餐，进粥一碗，佐餐的是玫瑰腐乳，所谓“生活腐化”，我是实行的了。又老年人



的进食，每以蔬菜为宜，可是我适得其反，午饭喜啖红烧肉，古人说“食肉者鄙”，我又是一个“鄙夫”，我执教鞭一辈子，中学、大学、女学教过数十所，但一方面教书，一方面参加社会的文艺活动，兼为各刊物写稿，一些朋友，和我开玩笑，说我“不务正业”。我除写作外，什么都是低能，家中机械化的新颖用具，我都不解如何施用，必须儿媳为我启闭，因自号“拙鸠”。“拙鸠”也就是“笨伯”的别称。性情带些迂执，大有“迂夫子”之概，复自取一号“大迂居士”。“老而不死是为贼”，我年届耄耋，当然是十足道地的老子，“贼”的名目又是推卸不掉的。又提倡新文化的，对于民初崇尚辞藻，写那哀感顽艳的小说，经常在字里行间出现“卅六鸳鸯同命鸟，一双蝴蝶可怜虫”的成句，为“鸳鸯蝴蝶派”，甚至左倾偏激的，扩大范畴，即使不写这类小说，凡民国初至“五四”运动，在旧报上有所撰述的，一股脑儿斥为“鸳鸯蝴蝶派”，更称之为“文丐”、“文妖”、“文娼”，竭泼妇骂街之能事。那么我在这时已东涂西抹，也就未幸免带进这个圈子，“丐”、“妖”、“娼”多少有些份儿了。……

郑逸梅先生在文中将自己固有的以及他人强加的所有缺点、缺陷，一古脑儿倒来，使人们从中得到幽默与会心的笑。

笑谈自己的缺点、缺陷或不足之处，使人觉得你是一个有血有肉的人，并非圣贤，人们之间的鸿沟迅速被填平，从而由内心产生了亲切感。





36. 不寻找任何借口

无数的人与成功失之交臂，重要的一点是为自己找到了自欺的理由。像什么“如果每天不堵车，我就不会经常迟到了；现在竞争太激烈了，要是早几年我也会成为××行业的精英；如果我有××的学历我早就成为这方面的杰出人才了……”等等。这些借口都是自欺欺人的。在你每找一个借口的同时，你也不经意间失去了一次机会。

不让自己找借口，实际上是自己向自己挑战，是为自己寻找走向成功的阶梯。

没有任何借口

在闻名世界的美国西点军校里，学员们在回答长官的问话时只能回答四句话，即：“是，长官。”“不是，长官。”“不知道，长官。”“没有任何借口，长官。”

“没有任何借口”的行为准则在200多年来使无数的西点军校的毕业生在各自的人生和事业上取得了非凡的业绩，尤其在军事方面，无数的经典战例都出自西点学子的指挥。

如今的现代人爱拿文凭和能力的关系来做借口，一些没文凭的人总是自卑地对人说，如果当初我好好念书，有张大学文凭，我就会有能力和机会改变人生，不会像现在这样了；而一些有了文凭的人则自认能力超群，对工作高不成、低不就，甚至对日常的普通工作不屑一顾，时常慨叹好运为什么总不光顾自己。

前些年，由于文凭热的错误诱导，使社会上确实存在只注重文凭而不关心能力的现象，经历一段挫折后，现在各行各业对能力的侧重要比文凭





更看重些。

大多文凭无用论的人会说现在的大学生收入不如开小卖部的多，花几年时间上大学既浪费时间又浪费金钱。其实说这话的人很无知，在大多数情况下，能力和学历还是成正比的，科技日益发达的社会，毕竟是大部分高学历的人领取高薪水，调查也证明，研究生的工资比本科生高一倍。如果你是一位文凭低却有能力强的人，为何不再考取一张文凭，那工资不是又要提高很多了吗？

看看周围的同学、同事和朋友，无论在哪个行业和部门，学历高的自然提升得快，并且有了学历高的装饰，连面子都不同程度地大了一些。

“有了文凭不代表就具有全面的能力”这句话没错，可惜很多人把它当成掩饰自己毅力不够的借口。狐狸没能吃到葡萄，就对自己和朋友说葡萄可能是酸的，这样它就安心于自己没吃到了。狐狸只是因为吃不到才说是酸的，而不是因为那是酸的所以不吃，从其内心深处而言是非常想吃的，就是酸它也想吃。

所谓酸只不过是给自己想不劳而获的思想找个借口而已。而且，事实已经证明，虽然偶尔会出几个只会考试没能力的庸才，但大部分从这种残酷的升学体制存活下来的学生是适合社会要求的。一味地认为能力比文凭重要的人也只是在给自己找借口，因为他们根本没毅力坚持将知识学到手，有了借口失败当然也是理所当然的了。

无论在什么时候，根本不可能做到真正地将能力考核具体量化，只能先通过某一大众标准筛选，而真正的能力展现是靠你在实际工作中用行动证明的。面对一个机会，这对我们来说用行动去把握是最重要的。

美国职业篮球协会1994—1995赛季最佳新秀杰森·基德在谈到自己成功的历程时说：“小时候，父母常常带我去打保龄球，我打得不好，每一次总是找借口解释由于这样或那样的原因使自己打不好，而不是诚心地去寻找没打好的原因。父亲就对我说：‘小子，别再找借口了，这不是理由，你保龄球打得不好是因为你不练习。如果不努力练习，以后你有再多的借口你仍打不好。’他的话使我清醒了，现在我一发现自己的缺点便努力改正，决不找借口搪塞，这才是对己有益的。”达拉斯小牛队每次练完球，人们总会看到有个球员在球场内奔跑不辍一小时，一再练习投篮，那就是杰森·基德，因为他是一个不为自己寻找理由的人。

我们经常可以碰到类似的情况，遇到一些自己不愿干或不想干的事情，找个理由替自己推脱——“没有时间”；看到一些成功人士的事例，想到自己一事无成，找个理由自我安慰——“别人的机遇好，而自己不走运”……如果我们真的想做一件事，想得食不甘味，夜不能寐，就一定会去做，而且一定会做好。

某报有一篇人物专访：一位名气颇大的律师，其钢琴弹得不亚于专业水准，接受采访时记者问他：“业务如此繁忙，你是如何抽空搞音乐的？”他笑笑答道：“要是喜欢，总有时间。”每一个成功者都是那些清楚地知道自己需要什么的人，他们懂得如何去寻找，而不是整天为自己找理由开脱。

不为自己找借口，哪怕是看似合理的借口，只有这样我们才能强化完成任何一项工作的理念。

最优秀的人，是最重视找方法的人。他们相信凡事都会有方法解决，而且是总有更好的方法。

主动找方法解决问题的人，总是社会的稀缺资源。不管是国内还是国外，只要有这样的人出现，他们就能够像明星一样闪耀。哪怕他没有刻意去追求机会，机会也会主动找上门来。假如你通过找方法做了一件乃至几件让人佩服的事，就能很快脱颖而出，并获取更多的发展机会。

小李被董事长任命为销售经理，这个消息是同事们所没有意料到的，谁都知道，公司目前的境况不佳，迫切需要拓展业务以求生存，这个销售经理的位置更显得重要了，也正由于此，这个位置一直没有找到合适的人选。与其他几个较资深的同事相比，貌不惊人、言不出众的小李并无多少优势可言。

很快有好事者传言，小李的提升，得益于前些日子大厦电梯的突然停电。那天晚上公司里加班，近1点时才结束，小李走得最迟，在电梯口遇到了董事长等人。电梯运行时突然因停电卡住了，四周顿时一片漆黑，时间一分一秒地过去，大家开始抱怨，两个不知名的女孩更显得局促不安。这时闪出了一小串火苗，是从打火机发出的，人们立刻安静下来。在近一个小时的时间里，小李的打火机忽亮忽灭，而他什么也没说。

有些人对小李的提升不服。不久后，董事长在公司员工的会议上说了这件事并解释道：“因为在黑暗里，小李点燃手中所有的火种，而不像有些人那样在抱怨诅咒这不愉快的事件和黑暗，我们公司要走出低谷，而不被一时的困难压倒，需要小李这样的人。”

越是在困境中，就越是考验一个人的能力与品格的时候。埋怨是无济于事的，而应该利用手中的“火种”去战胜黑暗，创造一个光明的前程。

有问题就要解决。只要找对了方法，再难的问题也不是问题。建议你这样做。

1. 简化问题

错综复杂的问题都可以分解成简单的问题或语言。

例如：总销量：25, 873, 892美元

成本：14，263，128美元

如果科长问成本销售量的百分之几，就可以用简单方式表示，即把销售量看成是25，把成本看成是14，14：25这样就可推测出成本占销售量的56%。无论什么问题，只要把它简单化就容易找到解决的办法。

2. 把别人的终点当作自己的起点

博古通今、多才多世的里欧纳尔德·文奇说：“不能青出于蓝的弟子，不算是好弟子。”

一位年轻优秀的科学家皮耶·艾维迪也说：“比起史坦因美兹等科学界的巨人，我们只能算是小人物。但踏在巨人肩上的小人物，却能比巨人看得更远。”皮耶在钻研新课题时，常应用这句话，他把与研究题目有关的资料收集到手，然后加以阅读和检讨。

3. 学习别人的做法

比如要推出新式录音机该怎么做？假如本身缺乏这方面的经验，若完全靠自己的构思，不仅浪费时间，还会出错。经营录音机的公司总有好几家，是消息的最好来源。但不能依样画葫芦，而是利用先进的既有经验来发挥自己的构思。不论面临什么问题，都要看看人家是怎么解决问题的，然后再加以改善。

4. 使用淘汰法

有时因为解决问题的方法过多，反而不知如何取舍。可以采取淘汰法，把不好的逐一去掉。

例如跳舞比赛，如果一次想从舞者中选出优胜者是很困难的，因此便采取淘汰法。每次评审一组，有缺点就退场，这样陆续淘汰直至两组，最后剩下优胜者的一组。当你要从几个东西中选出最喜欢的时，如果把不喜欢的逐一淘汰，事情就会变得容易了。

5. 向别人说明

能否提出更新更好的解决办法，这与了解问题的程度有关。为了验证自己的想法，最好将计划向第三者提出。

纽约某石油公司的老板常常把太太当作练习讲演的对象。这位太太对石油所知不多，却能耐着性子聆听，结果对她先生帮助很大。原来，这位经营者了解到把想法用语言表现出来后，可以发现其中的缺陷。





37. 变压力为动力

生活节奏越来越快，生活压力也越来越大。当脑海中装有太多的焦虑和烦恼时，就会感觉到精神紧张、情绪烦躁，压力像一个影子紧紧地缠在身上，自己快要崩溃了。

压力是一种负担也是一种责任，自古以来就是一个沉重的话题，我们每个人都有压力，所不同的只是平庸软弱的常常被压力压垮，成功者能变压力为动力。

千万别让压力压倒

我们生活在一个社会竞争激烈、充满紧张的世界，不安因素环绕在我们身边，我们的脸上或言谈中随处都显现出一种紧张状态。紧张和压力已经完全深入到我们的生活中和工作中。

在通往成功的道路上，有胆有识的人能把握自己，可以完全不让压力上身，也不会让压力击倒。

人多少都要有一些压力和紧张，某种程度的压力和紧张是必要的。正常的紧张可以不断刺激你，让你在高效率之下创造性地工作。但如果我们能学会控制紧张，那何尝不是一件好事。

我们应该学会控制紧张，就像看电视一样，能开能关，这样才能运用紧张来为我们的目标服务。当紧张给我们形成高度的压力时，我们可以随时关上它；当你需要轻松时，如果能从紧张之中释放出来，就可以将所有压力排除。

人在身体方面的压力，实际上多由心理紧张而引起。我们内心被一个问题所困，身体也会被其所困。这时我们的肌肉会紧张起来，不知不觉会让我们感到压力。所以我们必须控制压力，保持冷静沉着。





人在紧张、繁忙的工作生活环境之外，应该有一个私人的休息场所，可以用来调整精神。因为“能力来源于沉默和信心”。要领悟生命的深层意义，一个人不要受时间的束缚，而要保持身体和精神的安静。

生活中遇到的紧张状况，会影响你的心情，甚至会使血压升高，进而影响心脏和脾胃，你可以采用这样一种方法来消除。首先，集中你的心力。从眉毛开始，将双眉紧锁，再收紧下巴、唇部和咽喉部分的肌肉，一点也不放松。将这些肌肉绷紧，再往下到肩部，用力握紧双拳，收缩腹部肌肉，将膝盖压紧。最后让你的双脚用力踩着地面。

当你从紧张中放松下来后，应当把前面的过程倒过来做一次。从眉毛、下巴、嘴唇、喉咙，然后肩部、双手、腹部与大腿，一直到脚部，慢慢放松。

你自己要假想一切都是自由自在的，让肌肉全部放松，沉沉地坐在椅子上，想象全身没有力气，让椅子承受你的全部重量，你的肌肉不必担负任何重量。这样你放松了，全身上下都会松弛下来。

另外一种消除压力和紧张的方法，是改进你自己紧张的方法，你可以试试看，当你一直说紧张的事时，你便会开始变得容易紧张。嘴巴说的话正好可以反映出你的思想，这是互相影响的。

当你心情紧张时，说话就会不由得嗓门变大。如果你不再说话紧张，慢慢的这种讲话习惯也会影响你的思想。所以你该试着让自己降低说话音调及速度，尽量使用平静的语调及字眼，这样就可以改善你的紧张心理。

说话时要轻松自在，注意声音的高度，随时要有所节制。如果在未说完之前被人打断，你要心里知道，可能那个人是因为内心紧张，就让他先说好了。等他说完，你再接下去说，或许你就不想再说了。这是现代人因为紧张而形成的恶习，不论是否有话说，反正开口叽里呱啦一番就好了。

当你感到压力和紧张时，要学会说“请等一下”这句话，使心灵中充满安宁的思想，保持冷静。同时要避免匆忙地完成目标，学会后退计划，安排足够的时间来完成目标。

你如果能切实遵行上述要点，便能轻松去享受一种安宁祥和的生活，外来的压力也就无法影响你。



变压力为动力

压力可以将人击垮，也可以使人重新振作，关键取决于你如何看待和排除压力。美国著名作家罗威尔认为压力如同一把刀，它可以为我们所用，也可以把我们割伤。是好是坏就看你握住的是刀刃还是刀柄。

遇到压力时，如果握着“刀刃”，就会割到手；但是如果握住“刀柄”，就可以用来切东西。要准确握住刀柄，可能不容易，但还是可以做得到的，只不过要讲究方法和技巧。

遇到压力时，首选必须要冷静，尽量沉着应对。如果内心无法保持冷静，就无法有效处理它。通常我们遇到压力时总是急躁不安。我们总是想着这些压力必须立刻解决，必须采取某些行动。心慌意乱时，想要找出理性的答案是不太可能的。惟有平静下来，才能真正地面对压力。

卡莱尔曾说过：“平静是伟大事物的基本要素。”平静可以调整你的心灵，使得犀利睿智的见识浮现出来。这其中的主要诀窍是让你自己能完全放松，深入信仰的静谧中，如此便能冷静思考。然后，你便能掌握住大方向，压力自然会顺利排除。

成功人士的方法就是在心态平静前提下，充分利用超常胆识，紧握刀柄，采取下面的步骤，将压力变为动力。

第一，要意识到一些压力是有益处的，它能提供行为的动力。例如，如果没有来自支付生活费用的压力，某些人是不会工作的。

第二，充分认识到压力有时拖久了，将是很麻烦的、棘手的问题。

有篇报道说：一座可载重十吨的桥，它为社会很好地服务了十五个年头，在这个过程中它承载了数百万吨的重量，但是有一天，一位运载伐木的卡车司机，轻视了限载十吨的标志，结果桥坍塌了。

美国学者汤姆斯·荷马斯与一些心理学家对压力所作的研究的情形非常吻合。他发现造成压力的最大的原因是许多的“改变”同时发生，如果“生活改变单位量”累积达到或超过300就意味着是“超载”。在他的衡量刻度中丧偶为100个单位，离婚73，分居65，结婚50等等。

第三，越早辨明压力的征兆越好。弗瑞德·史丹伯瑞在《生活》杂志上说：“压力将引发许多疾病，诸如癌症、关节炎、心脏和呼吸器官的疾



病、偏头痛、敏感症，以及其他心理和生理上的官能障碍。”

其他的压力症状被列为：肌肉痉挛，肩、背、颈酸痛，失眠，疲劳，厌倦，沮丧，情绪低落，反应迟钝，缺乏喜好，饮酒过多，摄食过多或过少，腹泻，痛经，便秘，心悸，恐惧，烦躁。

第四，认真分析辨明症结所在。正如前面所提到的“改变”是造成压力的主要原因。生活中每天的烦恼的积累可以造成的“高压”，远甚于一个单纯的外伤。像一句谚语所说的：“一些琐事搅扰我们，并且把我们送上拷问台；你可以坐在山上，却不能坐在针尖上。”

不管是什么导致了压力，你只要能找出它的原因来就可以针对它做些什么。

第五，寻找切实可行的手段。

* 变压力为动力的出发点是减轻你的“负载”，百分之八十的手段可以通过写下你所看重的和你所背负的责任来进行，然后设置轻重缓急的级别，放下那些不重要的。

* 记住：超人只存在于滑稽剧和影片中，每个人都有自己的局限，应认识、接受你自己的“有限”，并且在达到你的限度之前停下来。

* 伴随着压力而来的有被压抑的感觉，找你所信赖的朋友或者心理医生诉说你的感受，直接减轻你压抑的感觉，这有益于你客观、冷静地思考和解决问题。

* 放弃改变你不能改变的环境。正像一个爸爸告诉他那急躁的年少的儿子那样：“除非你意识到并且接受生活的残酷，问题才会变得简单。”学会适应在斗争中生活，才会使我们成长并成熟。

* 尽量避免重大的人生转变发生在你的单身时期。

* 如果你对某人怀有怨恨，应及时解决造成问题的分歧，“生气不可到日落”。

* 用一些时间来休息和娱乐。

* 注意你的饮食习惯。当我们在压力之下时，我们常趋向于过量饮食，尤其是多吃了一些只会使压力增加的、无利于营养的食物。均衡地摄取蛋白质、维他命、植物纤维，有利于排除咖啡因、多余的脂肪、酒精和烟碱，这是减轻压力和其他影响所必须的。

* 多参加一些体育锻炼，这能使你更健康，并且有利于消耗掉多余的肾上腺素，这种物质能引发压力和伴随而来的焦虑。



38. 去看事情的另一面

同一件事情、同一样东西，因为情境不同、认知不同，就容易产生不同的解读。公说公有理，婆说婆有理，只要能够说得出道理来，对和错，又有什么差别呢？

每一件事都有好多面，你从不同的角度来看，看到的东西也就会有不同面貌。

两个秀才一口棺材

对某一客观事物，你是如何思考的，你就有什么样的看法，你有什么样的看法，就会得到什么样的结果。

人的思维就是一个有目标的电脑系统，萦绕在人的头脑中的潜意识，就有如电脑程序，直接影响这种机制运作的结果。如果你在潜意识中认为自己是一个失败的人，你会不断地在自己内心那“屏幕”上看到一个垂头丧气、难当大任的自我；听到“我不长进、没有出息”这一类的负面信息；然后感受沮丧、自卑、无奈与无能——而你在现实生活中便会“注定”失败。

另一方面，如果你在潜意识中认为自己是一个成功人士，你会不断地在你内心的“屏幕”上见到一个意气风发、神清气爽的自我，听到“你做得很好，但你会做得更好”这一类的激励信息，然后感受到喜悦、自尊、快慰与卓越——而你在现实生活中便会“注定”成功。

两个秀才一起去赶考，路上他们遇到了一支出殡的队伍。看到那一口黑乎乎的棺材，其中一个秀才心里立即“咯登”一下，凉了半截，心想，完了，真触霉头，赶考的日子居然碰到个倒霉的棺材。于是，心情一落千丈，走进考场，那个“黑乎乎的棺材”一直挥之不去，结果，文思枯竭，



果然名落孙山。

另一个秀才也同时看到了，一开始心里也“咯登”了一下，但转念一想：棺材，噢！那不就是有“官”又有“财”吗？好，好兆头，看来今天我要鸿运当头了，一定高中。于是心里十分兴奋，情绪高涨，走进考场，文思如泉涌，果然一举高中。

回到家里，两人都对家人说：那“棺材”真的好灵。

著名心理学家艾利斯说，人的情绪主要根源源于自己的信念及他对生活情境的评价与解释的不同。一个人怎样想就会有怎样的结果，正如俗话说的“盐打哪咸，醋打哪酸”。第一个秀才之所以落得个名落孙山的结果，是因为他考场上文思枯竭，而文思枯竭是因为情绪不好，情绪不好又是因为他看到令他感到“触霉头”的棺材。另一个秀才之所以金榜题名，是因为他考场上文思泉涌，而文思泉涌是因为情绪高涨，情绪高涨又是因为看到令他感到“好兆头”的棺材。

现实生活中，没有人甘愿伤害自己。环线上猛开车闯红灯的司机，他不知道闯红灯有危险。如果他真知道，就再也不会疯狂飙车了。否则，他不是神志不清，喝多了酒违章驾驶，就是神经错乱。同样，我们愈清楚消极情绪的害处，就会远离它们。当你觉得忧郁涌上心头时，请将精力转移到那些与忧郁气质完全相反的气质上，并树立快乐、感激和善待他人的理念，这样，你会惊奇地看到那些阻碍你成功脚步的万恶敌人，转眼间无影无踪了。如果你暂时没有充满希望的性情的话，那么就请你想像一下这种性情，它很快就会属于你。



生活是美好的

契诃夫在他的《生活是美好的》一文中的文字让我们看到追求成功路上的安慰：

要是火柴在你的衣袋里着火了，那你应该高兴，而且感谢上苍：多亏你的衣袋不是火药库。要是有关亲戚上别墅来找你，那你不要脸色发白，而是要喜洋洋地叫道：挺好，幸亏来的不是警察！要是你的手指头扎了一根刺，那你应当高兴：挺好，多亏这根刺不是扎在眼睛里！要是你有一颗牙痛



起来，那你该高兴：幸亏不是满口的牙痛。契诃夫在文章最后写道：“依此类推……朋友，照我的劝告去做吧，你的生活就会欢乐无穷了。”

契诃夫这篇文章的标题是“向企图自杀者进一言”，这大概是作者的幽默用语，所有的人都可以在这篇文章中得到启发：**快乐和幸福不是由你的地位、你的财富所决定的，而是由你的心境、你的感受所创造的。**

有这样一个老太太，晴天也哭，雨天也哭。因为她有两个女儿，大女儿卖雨伞，二女儿卖冰棍。老太太晴天怕大女儿赚不到钱，雨天花怕二女儿赚不到钱。有位智者开导她说，你老人家大可不必天天忧心，晴天的时候你就为二女儿高兴，今天冰棍一定好卖；雨天的时候你就为大女儿高兴，今天雨伞一定卖的好。这样一来，你就变天天哭为天天乐了。老太太一想果真有道理，怎么我从前就没想到这个理儿？

忧和喜是事物给你带来的两种心情，只要你不钻牛角尖，想问题善于从两面或多个角度去思考，哲理就在你身边，大可不必忧心忡忡，更不用像老太太那样天天抹泪儿。

一个人被一只老虎追赶而掉下悬崖，庆幸的是在跌落过程中他抓住了一棵生长在悬崖边的小灌木。此时，他发现，头顶上，那只老虎正虎视眈眈，低头一看，悬崖底下还有一只老虎，更糟的是，两只老鼠正忙着啃咬悬着他生命的小灌木的根须。绝望中，他突然发现附近生长着一簇野草莓，伸手可及。于是，这人拽下草莓，塞进嘴里，自语道：“多甜啊！”

只有那些在绝境中仍能抓住一丝快乐的物种，才能领悟生命快乐的真谛。你主宰着自己的命运，你有选择的自由。做一件事情，你可以选择痛苦，也可以选择快乐。这完全由你自己决定。



39. 认识谁决定你是谁

美国好莱坞流行一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”这句话不是叫人不要培养专业知识，而是强调“人脉是一个人通往财富、成功的入门票”。专业与人脉竞争力是一个相乘的关系，如果光有专业，没有人脉，个人竞争力就是一份耕耘，一份收获。但若加上人脉，个人竞争力将是“一份耕耘，数倍收获”。

人人都是你的人脉金矿

在你的人脉网络中，只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿。

在这里，我们分享一下世界一流人脉资源专家哈维·麦凯是如何利用人脉来推销自己，找到一份好工作的。

哈维·麦凯从大学毕业那天就开始找工作。当时的大学毕业生很少，他自以为可以找到最好的工作，结果却徒劳无功。好在哈维·麦凯的父亲是位记者，认识一些政商界的重要人物，其中有一位叫查理·沃德。查理·沃德是布朗比格罗公司的董事长，他的公司是世界上最大的月历卡片制造公司。四年前，沃德因税务问题而服刑。哈维·麦凯的父亲觉得沃德的逃税一案有些失实，于是赴监狱采访沃德，写了一些公正的报道。沃德非常喜欢那些文章，他几乎落泪地说，在许多不实的报道之后，哈维·麦凯终于写出公正的报道。

出狱后，他问哈维·麦凯的父亲是否有儿子。

“有一个在上大学。”哈维·麦凯的父亲说。

“何时毕业？”沃德问。

“正好需要一份工作的时候。他刚毕业。”



“噢，那正好，如果他愿意，叫他来找我。”沃德说。

第二天，哈维·麦凯打电话到沃德办公室，开始，秘书不让见。后来提到他父亲的名字三次，才得到跟沃德通话的机会。

沃德说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”第二天，哈维·麦凯如约而至。不想招聘会变成了聊天，沃德兴致勃勃地聊哈维·麦凯的父亲的那一段狱中采访。整个过程非常轻松愉快。

聊了一会儿之后，他说：“我想派你到我们的‘金矿’工作，就在对街——‘品园信封公司’。”

在街上闲晃了一个月的哈维·麦凯，现在站在铺着地毯、装饰得高档豪华的办公室内，不但顷刻间有了一份工作，而且还是到“金矿”工作。所谓“金矿”，是指薪水和福利最好的单位。那不仅是一份工作，更是一份事业。42年后，哈维·麦凯还在这一行继续寻找那个捉摸不透的“金矿”，而且成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。

哈维·麦凯在品园信封公司工作当中，熟悉了经营信封业的流程，懂得了操作模式，学会了推销的技巧，积累了大量的人脉资源。这些人脉成了哈维·麦凯成就事业的关键。

事后，哈维·麦凯说：“感谢沃德，是他给了我的工作，是他创造了我的事业。”你所认识的每一个人都有可能成为你生命中的贵人，成为你事业中重要的顾客。沃德，一个曾经身穿囚衣的犯人，都有可能成就一个人的人生和事业。做个有心人，随时随地注意开发你的人脉金矿！

只要你善于开发，每一个人都会成为你的金矿。

结交社会名流

要与一流人物交往，使自己也成为一流人物。在自己所处的环境里，能与站在顶点地位的一流人物交往，并学习其观念、优点、做法，才能引导自己向上。名流中固然有名不符实者，但毕竟大多数人确有本事和才能，倘若能吸取他们经验和观点中的精华，对你的生活和工作必将大有助益。而与那些远不及自己的人往来，最后很容易使自己落到那些人之后。

结交名流也可能获得更切实的帮助。如果你立志在商界干出名堂来，



首先就要想办法接近商界名流，与其交往，建立起良好的关系。一旦与你建立了信赖关系，他就会考虑：“替这个人找个机会造就人才吧。”如此一来，你的命运可能会大为改观，甚至可能一层层地脱胎换骨，一步步走入名流社会。可能你还没有真正认识到，有名的人往往有深远的影响力，一句赞许的话就可能使你受益良多。

在心理学上有一种“趋势”心理，就是结交、崇拜、依附有名望者的心理，这种心理绝大多数的人都有，只是程度不同而已。它反映在人心理上希望提高自己的社会地位，平等地与名人交往。

有一个著名的公关专家曾经说过这样一段话：“要发展事业，人际关系不容忽视。费心安排的话，人际关系便能由点至面，进而发展成巨树。有了巨树我们才能在巨树的大荫下休息，坐享利益。社会地位愈高的人，在拓展事业的时候，人际关系愈是重要。但是，总不能因此就拿着介绍信要去拜会重要人物。就算登门造访，人家也未必有时间见你，因为执各界牛耳的人物们，通常都排有紧凑的日程表，即使见面，顶多也不过5分钟、10分钟的简短晤谈，无法深入。所以，制造与这些人物深入交谈的机会，非得另觅办法不可。”

而另一位著名的企业家却通过“十年修得同船渡”的方法结识许多社会名流，他的经验是：“在每次出差的时候，我都选择飞机的头等舱。一个封闭的空间，不会有其他杂事或电话干扰，可以好好地聊上一阵。而且搭乘头等舱的都是一流人士，只要你愿意，大可主动积极地去认识他们。我通常都会主动地问对方：‘可以跟您聊天吗？’由于在飞机上确实也没事可做，所以对方通常都不会拒绝。因此，我在飞机上认识了不少顶尖人物。”

知道结交名流也是人之常情，你就无须畏缩，只需要拿出勇气和智慧来，与名流交往、沟通，不断地从内在和外在两方面一起提升自己，一步步迈入名流行列。



向成功者学习

成功的决心和热情并不能取代科学的方法。人人希望事半功倍，人人渴求少走弯路。



你当然可以花十年、二十年，甚至穷毕生的精力和时间，自己慢慢地摸索成功之道，但那毕竟不是最好的方法。成功最重要的秘诀之一，就是要用已经证明有效的成功方法。已经证明有效的成功方法在哪里？在成功人士那里。因此，向成功的人学习成功的方法，是追求成功的捷径。

首先，向成功的人学习成功的方法，可以肯定这个方法是经过实践检验的、行得通的、可操作的；其次，向成功的人学习成功的方法，就必然要直接或间接与成功者为伍，受他们思维方法的影响而积极上进。

美国的一个机构经调查后认为，一个人失败的原因，90%是因为这个人的周边亲友、伙伴、同事、熟人都是些失败和消极的人，正所谓跟“好人学好人，跟巫婆跳假神”；没有好的思想来引导激励，没有好的方法来指导成功，走下坡路是必然的。因此，向成功的人学习成功的方法，不仅能成功，而且能早日成功。

所谓成功者成功的方法，不一定是他们穷数年之功、历经无数次失败的经历。我们大可不必走他们的老路，而是要直接进入他们的经验、原则之中。做成功者所做的事情，了解成功者的思维模式，并运用到自己身上。任何一位成功者，之所以在某一方面高人一筹，出类拔萃，必定有其与众不同的方法。只要分毫不差地学习他的做法，就能够做出和他相似的成就。

向成功的人学习成功的方法，其一，就是要向身边耳闻目睹的成功人士学习；其二，就是学习“成功学”。

“成功学”于20世纪30年代正式作为一门学科在美国提出。它的主要任务，就是总结前人的成功经验、成功思想，运用多种学科，研究、揭示成功的规律，探索、提炼成功的方法。

现代成功学的开山鼻祖和奠基人主要是富兰克林、卡内基、拿破仑·希尔。其后，全世界都曾掀起过“成功学”热潮，出现过各种流派的成功学，但其源头都源自上述三位伟人的理论。20世纪60年代，日本人别开生面，提出了自己的成功学，即著名的“魔鬼训练”。20世纪80年代至今，新的学科带头人主要是波恩、崔西、金克拉、安东尼·罗宾、克莱门·施东、约翰·麦克斯韦尔和柯维等人，他们对成功学都有着重要的研究、实践和贡献。





40. 不要机械地模仿

开始做一件事情时，很可能会走上模仿的道路，这样做也许能帮助你找到进步的突破口。但机械盲目地模仿，可能导致你不能充分发挥自己的禀赋，亦步亦趋地跟在别人身后，从而失去自我，成为别人的复制品。

学我者生，似我者死

一位艺术家曾对他的模仿者说：“学我者生，似我者死。”这实在是智者之语。

学习，免不了要模仿，模仿或许是必不可少的学艺阶段，但若止于模仿就会毁了模仿者的才华。我们见到过这样的画家：他们学习某家某派的笔墨可以到以假乱真的地步，也喜欢以某某后人自诩。但是，他们也因此永远生活在这某家某派的阴影之中，不能成一家之貌，立一家之言。他们的最高成就不过是“似”，而“似”是没有创造的。

成绩卓著的人，擅长在模仿中汲取精华，绝不生硬地模仿，因为他们清楚地知道：模仿只是用来拓展自己的思路、增强自己的鉴别力。

许多精英之所以能够一枝独秀，在于他们模仿之后有所创新。他们会从优秀者的身上发现最核心的优势，加以学习，于是身边的人越优秀他们自身也越优秀。不过，他们绝不会只是生硬地模仿优秀人士的外部行为。

亨利·福特出身寒微，所学无几，又毫无靠山，但是在短短10年间，他就克服了这些缺陷，在25年之内，成为全美乃至世界顶级富豪，这些都是人人皆知的。可是，你是否深究过他成功的奥秘？根据福特的个人发展来看，自从他与爱迪生结为至交后，个人发展开始突飞猛进，而他最卓越的时代，始自于结识弗史东、柏劳斯和伯班克之后，这些人都是智能



超群之辈。而福特将他们的聪明才智、知识经验和精神力量集合起来，为自己的脑力整合，但他并不是一味地模仿，否则为什么只有他一人成为汽车大王？

巧妙、有效地模仿是经过大脑整合的，不谙此道、一味模仿的人会窘态百出。一个喜欢模仿他人的人，不论他模仿的人多么伟大也绝不会成功；没有一个人能领先模仿他人成就伟大的事业。所以，要想成功就不能机械地模仿。

弹起生命中的琴弦

我们不可能成为别人，因为我们早已经是自己了。我们更不可能成为别人的复制品，还可以当得跟所复制的对象一样好。因为别人正是在发挥他自己的优点，才能够有那样的成绩，而我们怎么会刚好也具备了像他一样的优点呢？正如鱼无法模仿鸟去学飞一样，鱼只能利用自己的长处，往游泳方面去发挥。

如果强迫自己去做那些不适合自己的、模仿别人的事情，就无法从内心深处投入足够的兴趣和激情，在这样的状态下，就算尽了百分之二百的努力，也往往会事与愿违，同时还会让别人觉得自己缺乏诚意。

成功就是按照自己设定的目标，充实地学习、工作和生活，就是始终沿着自己选择的道路，做一个快乐的、永远追逐兴趣并能发掘出自身潜能的人。

爱因斯坦4岁才会说话，7岁才会认字。老师给他的评语是“反应迟钝，不合群，满脑袋不切实际的幻想”，他曾遭受到被迫退学的命运。

发表《进化论》的达尔文当年决定放弃行医时，遭受到父亲的斥责：“你放着正经事不干，整天只管打猎、捉狗捉耗子的。”另外，达尔文在自传上透露：“小时候，所有的老师和长辈都认为我资质平庸，我与聪明是沾不上边的。”

贝多芬学拉小提琴时，技术并不高明，他宁可拉他自己作的曲子，也不肯做技巧的改善，他的老师说他绝不是个当作曲家的料。

《战争与和平》的作者托尔斯泰读大学时因成绩太差而被劝退学。老



师认为他“既没读书的头脑，又缺乏学习的兴趣”。

歌剧演员卡罗素美妙的歌声享誉全球，但当初他的父母希望他能当工程师，而他的老师则说他那副嗓子是不能唱歌的。

罗丹的父亲曾感叹自己有个白痴儿子。在众人眼中，他曾是个前途无“亮”的学生，艺术学院考了3次还考不进去。他的叔叔曾绝望地说“孺子不可教也”。

如果以上列举的这些成功人士不是“走自己的路”，而是被别人的评论所左右，怎么能取得举世瞩目的成就？

我们应庆幸自己是世上独一无二的，应该把自己的禀赋发挥出来。经验、环境和遗传造就了你的面目，不管是好是坏，你都得耕耘自己的园地；不管是好是坏，你都得弹起生命中的琴弦。就像道格拉斯·玛拉赫在一首诗中表达的那样：

如果你不能成为山顶上的高松，那就当棵山谷里的小树吧——但要当棵溪边最好的小树。

如果你不能成为一棵大树，那就当丛小灌木；如果你不能成为一丛小灌木，那就当一片小草地。

如果你不能是一只麝香鹿，那就当尾小鲈鱼——但要当湖里活泼的小鲈鱼。

我们不能全是船长，必须有人也当水手。

这里有许多事让我们去做，有大事，有小事，但最重要的是我们身旁的事。

如果你不能成为大道，那就当一条小路；如果你不能成为太阳，那就当一颗星星。

决定成败的不是你尺寸的大小——而在于做一个最好的你！

培养健全的心态将带给你平安、自由。切记：不要模仿别人，要发现自我，秉持本色，回归本性。





41. 做最好的自己

你不必考虑怎样按别人的说法去做人。因为一个人不可能使所有的人都满意，就连人皆称之为圣人的孔子也不可能做到。如果去“以一身就（顺从）众口”，那成了一个怎样的人呢？对此，我们可以借古人常说的中庸之道作为立身行事的准则，不需要去管众人的是是非非、毁誉称赞。也就是说要有自己的个性，有自己的生活准则。

做人不可能面面俱到

我们的活动——无论是什么性质的活动——总会对周围的人、周围的世界产生一定的影响，也就必然会受到来自周围世界的评论。这些评论可能是褒扬，也可能是非难。但不论是褒扬还是非难，都有理解与不理解、公正与歪曲的成分在，所以，对于这些评论，不能一概地接受，跟着它团团转，否则，就会落得扛驴子的可笑结果。

很久以前，有一个农夫，农夫有一头小毛驴。一天，农夫用驴驮着一袋土豆到集市去卖。卖完后，他牵着毛驴，哼着小曲往家走去。有人见他牵着毛驴走，说道：“真笨，有驴不骑，偏要走路。”农夫听了觉得有道理，便骑上毛驴，果然很舒服，农夫非常高兴。

不久，迎面走来一人，见他骑着驴，就说：“真不像话，毛驴每天为你辛辛苦苦劳累，你竟然还要骑它。”农夫一想，那人说的对呀！自己真是没有良心。

他赶忙从驴背上跳下来，却不知如何对待驴子，骑吧，不对，不骑吧，也不对，最后他决定扛着毛驴回家。行人见状都指着他说：“瞧，那个大傻瓜。”农夫生气了，把毛驴扔下了悬崖，看见的人都说：“真残



忍，好端端的一头毛驴被毁了。”农夫更生气了，心想：“我死了，总不会有人说什么的吧？”于是他纵身跳下了悬崖。可是人们依旧说：“这家伙真是不可救药，连自己都敢扔。”

可怜的农夫！本来他牵着毛驴走的时候很快乐，也没有不对——假如没有在意第一个人的话；本来他骑着毛驴也很舒服，也没什么不对——假如没有在意第二个人的话；本来他会拥有一头能干的小毛驴和鲜活的生命——假如没有在意路人的谈话。可事实上，他听信了所有人的意见，唯独没有坚持自己的主见，最终失去了快乐、毛驴，甚至生命。

从前，有一位画家想画出一幅人人见了都喜欢的画，画完后，他拿到市场上去展出。画旁放了一支笔，并附上说明：每一位观赏者，如果认为此画有欠佳之处，均可在画中标上记号。晚上，画家取回了画，发现整个画面都涂满了记号——没有一笔一画不被指责。画家十分不快，对这次尝试深感失望。

画家决定换一种方法去试试。他又拿了一张同样的画拿到市场展出。可这一次，他要求每位观赏者将其最为欣赏的妙笔都标上记号。

当画家再取回画时，他发现画面又被涂遍了记号——一切曾被指责的笔画，如今却都换上了赞美的标记。“哦！”画家不无感慨地说道，“我现在发现了一个奥妙，那就是：我们不管干什么，只要使一部分人满意就够了；因为，在有些人看来是丑恶的东西，在另一些人眼里则恰恰是美好的。”

我们要努力支配自己的命运。自己的未来，不要放在别人的手中，要自己发掘自己想要的，并且想办法获得它。我们要从别人手中拿回自己的画笔，在自己的画纸上，以雄浑的笔力描画自己的人生。人生是我们自己的，我们当然要由自己把握，才能觉得它有价值。

做人面面俱到，既想讨好每一个人，又想不得罪每一个人，那是绝对不可能的。因为在为人方面，我们不可能顾及到每一个人的面子和利益，你认为顾到了，别人却不一定这么认为，甚至有的人根本不领情。再者，每一个人对同一件事的感受和看法都有所不同，你让这个人满意，就会令那个人不满意。

你想做得面面俱到，其结果却只有两种可能：第一，自己累得半死；第二，被人捏住软肋，任人摆布。



如何防止这两种可能发生呢？如何做得让大家尽量满意呢？答案只有一个，做你自己，别在意别人的脸色。也就是说，你自己认为对的，你就雷打不动地去做。

听听内心的声音

那些不能累积起财富的人大多有个通病，就是没有自己的头脑，耳根子软，容易受人左右。他们任由报章杂志和街谈巷议来替自己思考。舆论是世界上最不值钱的商品。每个人都有一箩筐的看法，随时准备加诸于接受的人身上。如果你思考的时候受人左右，做哪一行都不会出人头地，要化渴望为金钱，尤为不易。

曾有一个女孩，她喜欢穿大喇叭裤，头顶阿福蓬蓬头，脸上涂满五颜六色的彩妆，为此，常遭到各式人士的批评。

有一天晚上，她跟一位邻居友人约好去看电影。当她以一身嬉皮士的打扮出现在朋友面前时，她朋友说：“你应该换一套衣服。你扮成这个样子，我才不要跟你出门。”

她怔住了说：“要换你换。”于是她朋友走了。

这一幕正好被她母亲看到了，她母亲对她说：“你可以去换一套衣服，跟其他人一样。但你如果不想这么做，而坚强到可以承受外界嘲笑，那就坚持你的想法。但是，你必须知道，你会因此引来批评，因为与大众不同本来就不容易。”

这一席话使她受到极大震撼。她非常感激她的母亲，并一直坚持着自己的原则，活出了一个真实、与众不同的自己。

人生短暂，做人不易，所以不要浪费时间活在别人的眼光里，也不要被信条所惑——盲从信条就是活在别人的思考结果里。不要让别人的意见淹没了自已内在的心声。最重要的是，要有跟随内心与直觉的勇气，因为你的内心与直觉知道你最想成为什么样的人。任何其他的判断与之相比都是次要的。

几十年前，一位住在犹他州首府盐湖城的年轻人做了一件反常的事，令认识他的人大跌眼镜。在这之前，他因为工作勤勉努力，生活节俭有规





律而被所有朋友称道。

他做了什么呢？原来他从银行中取出他的全部积蓄买了一部新车，这还不是最“愚蠢”的，当他把新车开回家后，就在车库里动手拆卸汽车，车库里摆满了零零散散的汽车零件。他仔细检查了每个零件，然后又把汽车装好，这个行为重复了许多遍，人们对此感到大惑不解，嘲笑他是不是“疯了”。

几年后，那些嘲笑过这位年轻人的人们不得不承认他们错了，而这位年轻人具有异乎常人的远见卓识——他开始制造汽车了。他的产品领导了整个汽车工业，他还在汽车这个领域做了许多有价值的改进和革新，他成功了。这个当年反复拆装汽车的年轻人名叫沃尔特·珀西·克莱斯勒。

几乎每一个成功的故事都源于一个伟大的想法，而故事的主人公无一例外地会遇到怀疑和困境。而他们的过人之处就在于能够使这些杂音在头脑中沉寂下来，让自己静静地倾听真正的声音。他们的“疯狂”并非真的盲目，其中蕴涵着目的，蕴涵着方法。正因为如此，他们对自己的行为抱有积极的态度。

你有自己的头脑和心智，好好运用，自己作决定。如果你需要别人提供资料详情，才能下决心，就要不动声色，要不着痕迹，不要说穿自己的目的，悄悄取得所需的资料，探究事情的真相。总之，对于想要登上成功峰巅的你来说，千万别让自己成为别人思想的奴隶，不能让自己的头脑成为别人思想的跑马场。





42. 养成节俭的习惯

金钱不是决定一切的。怎样去挣钱，怎样去花钱，都是有学问的。节俭，并不是小气。开支有计划，有安排，不随心所欲，不乱借、乱花。这是每个人都应该学会，并一定要努力做到的。好钢用在刀刃上，该花钱的时候绝不小气。

做人，精神的、物质的东西一样都不能少。凡事要有计划，用钱也一样。好好学会当家理财，也是做人求生存的一大本领。

节俭提升品性

节俭，即节约俭省。节俭与“奢侈”相对，是节约，不浪费，避免不必要的开支的意思。因为节俭，人就不会生贪欲之心。有权有势的人如果没有贪欲之心，就不会被物质欲望牵着鼻子走，处理事务就不会受他人的牵制，手中的权力就能充分发挥为大多数人谋福利的作用。没有地位的人如果没有贪欲之心，就能约束自己，节约开支，家用富足，不去触犯法律，也不会干一般损人利己的事。节俭是以长远的目光，着眼于未来的，如果吃光、穿光、用光，没有必要的物质基础，未来靠什么发展呢？节俭是以冷静的目光，着眼于人的一生的。任何人，一旦奢侈浪费，必然败家或自取灭亡。

节俭不仅适应于金钱问题，而且也适用于做人的每一件事，从合理地使用自己的时间，精力，到养成勤俭的习惯。节俭意味着科学地管理自己和自己的时间与金钱，意味着最明智地利用我们一生所拥有的资源。

节俭不仅是积累财富的一块基石，也是许多优秀品质的根本所在。节俭可以提升个人的品性，厉行节俭对人的其他能力也有很好的助益。节俭在许多方面都是卓越不凡的一个标志。节俭的习惯表明人的自我控制能





力，同时也证明了一个人不是其欲望和弱点的不可救药的牺牲品，他能够支配自己的金钱，主宰自己的命运。

一个节俭的人是不会懒散的，他有自己的一定之规。他精力充沛，勤奋刻苦，而且比起那些奢侈浪费的人更加诚实。

陈嘉庚是著名的爱国华侨，早年他白手起家，靠着过人的聪明和坚韧的意志，终于发了大财。可是，他日常生活依然十分俭朴。他年纪大了去检查身体，发现营养不良，钱到哪里去了？全做了社会慈善事业，新加坡南洋大学就是他亲手创办的。在国内自己的家乡，他也到处兴办学校，提倡教育，帮助一些苦难的人。他自己有钱并不享受。有一次和儿子一起出国办事，儿子坐的是头等舱，他自己坐经济舱，下了飞机后，他对儿子说：“我们同时到达，何必花那么多冤枉钱？”我国著名的佛学大师净空法师高度赞扬陈嘉庚“这老人不同凡响”。他的儿子曾经被强盗绑票，强盗提出条件要多少赎金。陈嘉庚通知强盗：“你把我儿子杀掉好了，我一分钱也不会给你，我的钱全部拿去做公益事业了，绝不给后代。”真正是全力做社会慈善福利事业，念念为人想、为社会想，没有为自己想。那个强盗接到通知，把他的儿子放掉了。所以直到今天，提起陈嘉庚老先生，祖国内地和新加坡许多人都对他的伟大人品念念不忘。

又如2008年去世的台湾地区台塑集团董事长王永庆，生前被誉为“华



人经营之神”。他取得事业的成功，生活上却十分俭朴。王永庆很少在外面吃饭，一般是在台塑大楼后半栋顶楼的招待所内宴请客人。采用的是“中菜西吃”方式，大家围在桌旁，各人端着盘子，由侍者分别分菜，一人一份，吃完再加，避免浪费。除了必要的活动外，他一般不穿西服。他的一条旧毛巾用了27年，妻子心疼地想换一条，王永庆却说：“既然能凑合着用，又何必要换新的呢？就是一分钱的东西也要捡起来加以利用，这不是小气，是一种精神，是一种警觉，是一种良好的习惯。”

像陈嘉庚、王永庆这样事业有成的富豪，发财后并没有过着奢侈的生活，而是将赚来的钱用到社会上去，使之成为有用之物，他们在创造着物质财富的同时，也在创造着精神财富，这样的人生，是品质人生，是智慧人生。

如果养成了节俭的习惯，那么就意味着你具有控制自己欲望的能力，意味着你已开始主宰自己，意味着你正在培养一些最重要的个人品质，即自力更生、独立自主，以及聪明机智和独创能力。

离时尚远一点

今天有些人总是喜欢追着时尚跑，专门买那些刚刚上市的高新技术产品，从手机到电脑，从电视到MP4，拥有了这些时尚的产品，的确会让一些追逐时尚的虚荣者啧啧称赞：“看人家，都看上液晶电视了，都用上3G手机了，多牛！”

这些人做着相同的表情和动作，喝着千篇一律的卡布奇诺冰水，到千篇一律的星巴克，吃一样的哈根达斯，家里摆着一样的宜家家具，柜里放着一样的村上春树的作品。他们购物的宗旨就是：“只买最贵的，不买最好的。”为什么？不为别的，就为追求时尚，追求时尚和格调是他们的专利。他们简单而错误地把时尚理解成穿着、爱好的品位和室内装潢等表面的东西，其实这不叫时尚，而叫时髦。时尚必须具有独立思考 and 个性生活这两大要件，而时髦只不过是物欲和世俗的同义语。

追求时髦必须拥有足够的金钱，对时髦的追求就是对金钱的追求。当莎拉·布莱曼轰动地推出专辑《月光女神》的时候，社会上早已有了一批





“月光”女神。她们不是不食人间烟火的月亮仙子，而是月月花光薪水的时髦女郎。她们往往下午向朋友借钱准备晚上的生日晚会，下午就把借来的钱换成了时装；到了晚上，又打的去向另一个朋友借钱，然后让出租车司机载着她急速奔向五星级大酒店……

而“飘一代”更是追求时髦的急先锋，他们有份很好的工作，有钱，但很任性。高兴了就会跑到非洲逛一逛，不高兴了就去欧洲散散心，而且哪里偏僻、荒凉，就在哪里扎帐篷。简单概括起来，他们就是喜欢花钱买罪受的一类人，他们崇尚的是“今天花明天的钱”。

苏珊是一名在校大学生，她看见时装就想买，根本不考虑自己的经济承受力。她第一次在信用卡上签完名后，得到了一件漂亮的晚礼服；第二次签名后，她又拥有了一套式样新颖的牛仔服……一年后，她已经在16张信用卡上签了字，总计消费高达2万美元。

这些追求时髦的人几乎是伴随着债务过日子的，他们对自己的消费缺乏长远考虑，只顾自己一时的享乐，丝毫不为别人的利益着想。他们的口号就是：“不懂得花钱的人就不晓得赚钱，不懂得享受的人就不懂得生活！”可是等到他们发现钱的真正用途时，已经太迟了。他们贪图一时的安逸享乐，花天酒地，挥霍无度，不得不提前去支取存款，提前领取工资，拆东墙补西墙，寅吃卯粮。结果是债台高筑，不得翻身，严重影响了自己的行动自由和人格独立。

有一次，微软总裁比尔·盖茨和一位朋友开车去希尔顿饭店，到了饭店门前，发现停了很多车，车位很紧张，而旁边的贵宾车位却空着不少。朋友建议把车停在那儿。

“哦，那要花12美元，可不是个好价钱。”比尔·盖茨说。

“我来付。”朋友坚持说。

“这可不是个好主意，他们超值收费。”在比尔·盖茨的坚持下，他们最终还是找了个普通车位。比尔·盖茨最讨厌物不等值，对应该花的钱，他从不小气，看看他这些年为慈善机构捐款的数字就知道了。

一个世界首富尚能如此“小气”，我们这些靠薪水过日子的人，是否应该从比尔·盖茨身上学点什么？今天，金融风暴席卷全球，经济环境动荡不安，每个人都应该量入而出，按照自己的收入过日子，这样才没有债务的压力，活得坦然而舒适。





43. 不患得患失

做人难免有得有失。面对得失要有清醒的头脑，不要把得失看得太重。在得的后面，可能潜藏着失，只有那些短视的人，才只顾眼前利益，看不见利益背后的隐患；而失的后面也可能潜藏着得，只不过有的人因为目光短浅对此不作深入分析，只看到是一种失，便避不唯恐不及，从而与“失中之得”擦肩而过。

万事有得必有失

在人生的漫长岁月中，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别人无法体会到的、独特的人生。因此面对得与失、顺与逆、成与败、荣与辱，要坦然待之，凡事重要的是过程，对结果要顺其自然，不必斤斤计较，耿耿于怀。

大学毕业后，珍妮进了一家刚起步不久的广告公司。在这家公司里，珍妮做得很辛苦，很投入，经常不计报酬地加班，她终于脱颖而出，工作刚满一年，荣升为项目主管。就在此时，珍妮正在国外工作的男友杰克决定回国发展并与她结婚。珍妮等了4年终于修成正果，众人都为珍妮而高兴：婚姻美满，事业顺利。

一年后珍妮怀孕了，而且是双胞胎，医生嘱咐她最好静养保胎，但在工作超繁、压力超强的广告公司是很难做到的。杰克犹豫了：“你还年轻，事业刚刚起步，孩子我们以后还是可以有的。”珍妮一脸的坚毅，她说：“不，这最好的礼物，我能拥有它，就是最大的幸福。”她义无反顾地辞掉了工作，得到了一男一女龙凤胎。

孩子3岁后，珍妮到一家公司里做协调员的工作，从头做起。而她以





前供职的广告公司一跃而为著名跨国企业，以前的同事也大都升为项目经理，职位、薪金比珍妮要高得多，但珍妮依旧快快乐乐地工作着、生活着。

在新的公司里，以她的工作态度和作业绩博得了上司青睐，家庭也相当和睦。朋友们都羡慕她的生活，认为珍妮将生活节奏掌握得很好。其实，原因就在于珍妮无论在何种生活情形下，都保持着一种很好的心态，不患得患失，以自己现在手上拥有的就是最好的角度出发，努力生活，努力工作，结果生活、工作都称心、完美。

万事有得必有失，得与失就像小舟的两支桨，马车的两只轮，得失只在一瞬间。失去春天的葱绿，却能够得到丰硕的金秋；失去青春岁月，却能使我们的走进成熟的人生……失去，本是一种痛苦，但也是一种幸福，因为失去的同时也在获得。

一位成功人士对得失有较深的认识，他说：得和失是相辅相成的，任何事情都会有正反两个方面，也就是说凡事都在得和失之间同时存在，在你认为得到的同时，其实在另外一方面可能会有一些东西失去，而在失去的同时也可能会有你意想不到的收获。

人之一生，苦也罢，乐也罢，得也罢，失也罢，要紧的是心间的一泓清潭里不能没有月辉。哲学家培根说过：“历史使人明智，诗歌使人灵秀。”顶上的松阴，足下的流泉，以及坐下的磐石，何曾因宠辱得失而抛却自在？又何曾因风霜雨雪而易移萎缩？它们踏实无为，不变心性，方才有了千年的阅历，万年的长久，也才有了诗人的神韵和学者的品性。终南山翠华池边的苍松，黄帝陵下的汉武帝手植柏，这些木中的祖宗，早天雷摧折过它们的骨干，三九冰冻裂过它们的树皮，甚至它们还挨过野樵顽童的斧斫和毛虫鸟雀的啮啄，然而它们全然无言地忍受了，它们默默地自我修复、自我完善。到头来，这风霜雨雪，这刀斧虫雀，统统化做了其根下营养自身的泥土和涵育情操的“胎盘”。这是何等的气度和胸襟？相形之下，那些不惜以自己的尊严和人格与金钱地位、功名利禄作交换，最终腰缠万贯、飞黄腾达的小人的蝇营狗苟算得了什么？且让他暂时得逞又能怎样？！

做人也一样。大家相识相交，本来就是一种很难得的缘分，只要大家合得来，且在一起相处很开心，那么就不必太计较自己是不是付出太多而



得到太少，宁可别人欠我的而绝不愿意自己亏欠别人，就算是真的付出太多而得到太少，最起码我心里可以很坦然，况且有很多表面上看起来是得到的，可是说不定也正是失去另外一些东西的前因呢！

人生中，得与失，常常发生在一闪念间。到底要得到什么？到底会失去什么？仁者见仁，智者见智。不可否认的是，人应该随时调整自己的生命点，该得的，不要错过；该失的，洒脱地放弃。都得，一定是他人为你放弃；都失，也太对不起自己。

得与失的平衡点

很多事情都是失之东隅，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。比如，夫妻离婚了，在失去婚姻的同时，也得到了追求良缘的机会；亲密爱人移情别恋，在失去恋情的同时，也应该庆幸现在的及早分手，避免了浪费今后太多的时光；失意于钱赚得少，却可得意于不用为了储蓄投资而烦心。

失去与收获是相辅相成的两方面，它们都真实、客观地存在着。你不能总是看到其中一方面，而忽视另一方面。得与失，必有平衡点。你不要总因失去而痛苦，你也会有成功和收获的时候。得与失需要你去感受和体会，如果你常感到失落，那是因为你的心胸狭窄所致，如果你常能体验获得的快乐，那是因为你的心态平和。

某机关一个小公务员一直过着安分守己的日子。有一天，他忽然得到通知，一位从未听说过的远房亲戚在国外死去，临终指定他为遗产继承人。

那是一个价值万金的珠宝商店。小公务员欣喜若狂，开始忙碌地为出国做各种准备。待到一切就绪，即将动身，他又得到通知，一场大火焚毁了那个商店，珠宝也丧失殆尽。

小公务员空欢喜一场，重返机关上班。他似乎变了一个人，整日愁眉不展，逢人便诉说自己的不幸。

“那可是一笔很大的财产啊，我一辈子的薪水还不及它零头呢？他说。





“你不是和从前一样，什么也没有丢失吗？”他的一个同事问道。

“这么一大笔财产，竟说什么也没有失去！”小公务员心疼得叫起来。

“在一个你从未到过的地方，有一个你从未见过的商店遭了火灾，这与你有什么关系呢？”这个人看得很开，可不久以后，小公务员死于忧郁症。

失去与获得全在一念之间。这位公务员为了他从未拥有过的商店而忧郁，竟然连命都送上了。拥有不是错误，但如果一味的贪恋拥有那绝对是一大错误。

我们做人要时刻保持清醒的头脑，开阔的胸襟，审时度势，弄清对自己来说什么才是最重要的，然后主动放弃那些可有可无、不触及生命意义的东西，求得生命中最有价值、最必需、最纯粹的东西。为了熊掌，我们可以放弃鱼翅；为了赢得更广阔的生存和发展空间，我们可以放弃稳定、舒适的环境；为了庄严的真理、崇高的理想，我们可以放弃金钱、名利乃至生命。只有卸掉前进路上的累赘，才能获得人生的主动和快乐。





44. 开玩笑有分寸

会开玩笑的人，能让人在一片欢笑中记住他的风采，并对他产生亲近感。在出现意见分歧的时候，开玩笑或许就可成为紧张局面的缓冲剂，使同事之间消除敌意，化干戈为玉帛。玩笑有时还可以用来委婉地拒绝同事的要求或进行善意的批评等等。

玩笑的目的在于“玩”，千万不要把玩笑开得过火。如果玩笑话让人觉得受嘲弄，被“涮”了，那就过了，弄不好还会产生矛盾，造成损失。

掌握开玩笑的“度”

熟人之间相处，免不了开开玩笑，这样可以融洽关系，活跃气氛，增强团结。但是，凡事都要有个分寸，开玩笑也要适“度”。如果过了度，做出有失礼仪的事，则其效果肯定也将适得其反。

一天，三四个同事在办公室聊天，其中有一位张小姐提起她昨天配了一副眼镜，于是拿出来让大家看看她戴眼镜好看不好看。大家不愿扫她的兴都说不错。这件事使老吴想起一个笑话，他就立刻说出来：有一个老小姐走进皮鞋店，试穿了好几双鞋子，当鞋店老板蹲下来替她量脚的尺寸时，这位老小姐——我们要知道她是近视眼——看到店老板光秃的头，以为是她自己的膝盖露出来了，连忙用裙子将它盖住，立刻她听到一声闷叫声：“混蛋！”店老板叫道，“保险丝又断了！”

接着是一片笑声，谁料事后竟从未见到张小姐戴过眼镜，而且碰到老吴也不再和他打一声招呼。

张小姐不和老吴打招呼的原因很清楚。说者无心，听者有意。在老吴来想，他只联想起一则近视眼的笑话。然而，张小姐则可能这样想：





“你取笑我戴眼镜不打紧，还影射我是个老小姐。我老吗？上个月我才26岁！”

所以，玩笑话要先看看对哪些人说，先想想会不会引起别人的误会。像老吴的一句笑话严重地伤了张小姐的自尊，却是始料不及的。

开玩笑的“度”如何掌握呢？简单些说，要因时、因人、因内容、因场合而定。

1. 开玩笑要看时间

当别人在生活中遇到不幸和烦恼时，情绪比较低沉，常常需要的是安慰和帮助，如果这时去打趣逗笑，便不合时宜了，弄不好，人家还以为你是幸灾乐祸。即使是同一个人，在不同的时间里也会有不同的情绪。例如：工作不顺利，遭到领导批评、发生家庭矛盾等，情绪都可能会出现低落。这时，就不适宜去开玩笑。

2. 开玩笑要看对象

人的性格各不相同。有的人活泼开朗，有的人沉默寡言，有的人豁达大度，有的人则小心多疑，对不同个性的人，要做到因人而异。同样的玩笑，对有的人可以开，对其他的人就不能开，对男性可以开，对女性就不能开，对青年人可以开，对老年人就不一定能开。如果不注意各人的特点和承受能力，就会伤害别人的自尊心，影响人与人之间的感情。本来是一次比较愉快的聚会，结果也可能弄得不欢而散。

3. 开玩笑要讲究内容健康

拿别人的生理缺陷开玩笑，这是故意揭别人的“疮疤”，把自己的快乐建立在别人痛苦的基础之上；津津乐道男女之间的隐私，绘声绘色地传播庸俗、无聊甚至下流的情节，这是在寻求感官的刺激；捕风捉影，以假乱真，把小道消息作为茶余饭后的笑料，这是不负责任的低级趣味。凡此种种，都是属于格调不高、内容不太健康的玩笑。开玩笑的内容一定要清新健康、风趣幽默、情调高雅，所开的玩笑要带有思想性、知识性和趣味性，使大家在开玩笑中学到知识，受到教育，得到陶冶。

4. 开玩笑要看场合

当别人在专心致志地学习和工作时，不应去开玩笑，以免分散其注意力，影响别人的学习和工作。在一些比较严肃、紧张甚至是悲哀的场合



和气氛之中，例如参加庄重的集会或重大的活动，包括平时参加各种会议时，也都不能嬉笑打闹，以免冲淡现场的气氛。在公共场合和大庭广众之前，也应尽量不要打趣逗笑，因为人多嘴杂，容易引起某些不必要的误会。

不拿别人的短处取乐

人们在一起聊天时，总喜欢说些有趣的事，以此来给工作和生活增添开心的笑声和情趣。这种乐趣是生活的浪花，深受人们的欢迎。

但是，有些人却喜欢谈论别人的隐私，常拿别人的过失、缺陷作为乐趣和笑料，用揭别人的短来换取笑声、寻开心。如此拿人取乐，是一种不良行为。它虽然也能引出笑声，但同时也给被谈论者带来苦恼和怨恨，严重影响人际关系的发展，所以千万不要把谈论别人的缺点当作乐趣。

有几位年轻同事在一块聊天，偶然谈及黑痣的话题，其中一位平素最活跃的青年突然沉默。后来才知道，这位同事腿上有一粒大黑痣。

有人偏偏口下无德，爱揭人短处：“你的胸脯真像液晶显示器。”

“怎么啦？”

“超薄型！”

这种人，时时处处注意他人的短处，拿来取笑，可也要知道，踢别人一脚，要提防别人一拳。拿人取笑，伤了别人对自己也不见得有多少好处，这种话还是少说为佳。

有些人是因为考虑不周，言词无形中冒犯了他人。

“老王，你太辛苦了，白发如云！”

“老刘，你秃顶了！”

对年轻女同事说：“小李呀，你最近可发福了！”

这种话还是不说为妙，时刻提醒自己注意不要犯别人的忌讳。

摩洛哥有句俗语叫：“言语给人的伤害往往胜于刀伤。”拿别人的缺陷取乐是不明智的，容易使人反感，引起矛盾和冲突。

谈论别人的短处以取乐是一种低级庸俗有害无益的说话方式。这种方式引来的笑声是建立在别人的痛苦之上的，很容易闹出事端来。



由于你伤害了别人的自尊心，你将结下夙敌。同时，也有损于你的社交形象，人们会认为你是个刻薄饶舌的人，会对你产生反感、戒心，因而对你敬而远之。把谈论别人的缺点当作乐趣，实在是一件损人而又不利己的事。

凡人皆有其长处，亦必有其短处。我们为什么不能谈论别人的长处，偏要以谈论别人的短处来取乐呢？宇宙之大，谈话的资料取之不尽，用之不竭，我们何必一定要把别人的短处作为话题呢？我们若仔细想想，就会明白，我们所知道的关于别人的事情不一定就完全可靠，也许别人还有许多难言之隐非我们所熟知。若我们贸然把听到的片面之词宣扬出去，那么就容易颠倒是非，混淆黑白。我们若说出了什么话，就很难收回来了，即使事后明白了事情真相，也不可能收回去，因此，我们若不是确切地知道某件事情的真相，切忌胡说八道。

另外，如果别人向我们谈起某人的短处，我们该何以应对呢？最好的办法是听了便罢，不要深信这种传言，不必将它记在心中，更不可做传声筒，而且还要提醒谈论别人短处的人是否对所谈的事情有所调查、确有把握。

朋友相聚，都不免要找个话题闲聊。天上的星河，地上的花草，眼前的建筑，身后的山水，昨日的消息，今天的新闻，都是绝好的谈话内容，何必去说东家长西家短，无事生非地议人家的短处呢？好说人家短处是一种不道德的行为，我们必须克服。



45. 向伯乐推销自己

商品需要通过广告来推销自己、扩大销量，我们也同样需要通过自我宣传，展示自己的优点，去争取发展的机遇。

在“酒香不怕巷子深”已成为陈年皇历的今天，在人才竞争日趋激烈、制胜良机稍纵即逝的情况下，我们要有危机感和紧迫感，要放下包袱、除掉枷锁，要学会运用各种各样的手段和技巧来展示自我，使自己尽快地脱颖而出。

酒香也怕巷子深

这是一个张扬个性的年代，善于展示自我的人更容易获得成功。一个人仅仅拥有才华是不够的，他必须通过各种手段使自己的才华为人所知，得到社会的认可。

这是一个日趋多元化的社会。社会分工越来越细，专业化的程度日益提高，各个领域的界限非常清晰。对于隔行如隔山这句话，人们体会更加深刻了。但是社会的发展又需要各个专业和领域的协同和沟通。沟通是现代社会的首要法则。怎么样别人才更快地接受和认同你呢？你必须用最简洁的语言，以最有利的方式，在最恰当的时机表现自己，内容是最重要的。

张艺谋报考北京电影学院时已经27岁了，而学校规定招生的最高年龄是22岁，制度无情，年龄一项把张艺谋阻拦在门外，他多方奔走，终无结果。

他失望了，但他没有绝望，他要创造自己的命运。当时国内时兴“某者来信”，提倡“伯乐精神”，强调各级领导要重视和认真对待来自基层的各种意见和要求。他从一个朋友那里得到建议，给文化部长黄镇写了一

封言辞恳切的信，还附了几张能代表自己摄影水平的作品。

黄镇看到信后认为张艺谋人才难得，逐写信给电影学院，并派秘书前往游说，终于使电影学院破格录取了张艺谋。

我们身处困境不能解脱，关在屋子里生闷气总不会有任何好处。积极寻求出路，适时地毛遂自荐，才不会使仅存的一丝希望破灭。

自我展示就像是戏剧高潮中的精彩表演一样，让人一看便被明星风采迷住了。有的人虽然腹有诗书，胸藏大志，但是由于缺乏表现力，缺乏脱颖而出的勇气，最终才能被埋没，等到年纪老迈时才后悔，可此时已是“廉颇老矣”。像汉代的将军李广一样，虽然很有才干，可是一直没有得到朝廷的赏识和重用，给后人留下“冯唐易老，李广难封”的抱憾之语。

毛遂自荐，抓住时机，主动“才美外现”，就会赢来与众不同的精彩人生。否则，只能让“羞答答的玫瑰静悄悄地开”，最终在“怀才不遇”的慨叹声中凋谢。

擅长包装自己

市场经济是一种竞争性经济，别人有了需求，就需要有人供给，而要想在诸多供给者中脱颖而出，你就必须要向别人推销自己，证明你是最好的。

推销自己，就要用自己最擅长的东西，最突出的特色去打动人，使自己成为一望便知、众所瞩目的亮点。相应地，就要努力掩盖和淡化自己的弱点和不足。这就是所谓的“包装”。包装并非是造假，也不是不诚实，它是符合人的本性和习惯的一种手段，只不过它带有非常明显的利益动机而已。目前，在大型企业中非常热门的“企业形象策划”就是一种包装。

大多数人不懂得包装的重要意义，更不会想办法去包装自己。他们不仅在思想意识上缺少包装自己这根弦，而且往往由于缺乏技巧而不能发挥包装自己这种优势。

有些人并没有把技巧和方法当作工具而是当作具有道德属性的东西，因此他们排斥技巧并且拙于技巧，这样，就很难把自己的优点最完善地通过包装凸现出来，很难把自己的成绩最得体地呈现出来。更多的情况是，



没有什么实际效果，甚至还适得其反。

由此我们也可推知，许多人并非不想包装自我，只是不善于包装自我，由于方法失当、手段贫乏而致使效果不佳，或得非所愿。

运用包装手段，可以使你更快地得到别人的注意，也能更好地展现自己的实力，从而会使你获得更多的成功机遇。也就是说，如果你是千里马，就一定要跑起来，做出样子来给人看，让别人信服，不要秀于内而拙于外，表现得像匹庸马、劣马。

只有在你看起来优秀的情况下，你才有机会证明这种优秀，进而别人才接受你的优秀，你才会获得发展，从而变得更加优秀，更具有竞争力。

学会自抬身价

很多人总把自己看作是本分人，不愿突破常规，不愿被人视为异类，在这种传统文化的压力和心理惯性的作用下，从众、谦逊、收敛自我，就成了一种自然而然的行为方式。显然，他们只是从道德伦理这个角度而不是从利害得失这个角度来考虑表现自我这一问题的。

不善于表现自己的优势和成绩，这带来了一系列的不良后果。虽然他们可能很有才干，但是由于不善于主动展现这种才干，因此便很难引起他人特别是组织和领导的重视，从而丧失了许多发展的机遇。而且，即使他们默默地做了许多工作，因为不为人知，不仅得不到相应的社会承认，还会给他人作“嫁衣裳”。

“自抬身价”的行为随处可见。例如，有些影星提高片酬，主持人提高主持费，演讲者提高出场费，乃至于公司的同事要求老板加薪等，这些都是“自抬身价”的行为。当然，其中有些人确实名副其实，与他们所称的身价相当，但有些人则夸大其辞，根本没有那么高的价值。可是，只要他们敢自抬身价，多半能够如己所愿。

能不能够立刻如其所愿这并不重要，重要的是，经过为自己抬高身价，你可以为自己定下一个基准，好比为商品标价一般，这有“昭示众人”的味道，以便下回“顾客”上门时，能按新的价格“成交”！

在现代职业生涯中，人也成为了一种商品，每个人的身价都不同，有



的人年薪五万，有的人可能年薪数十万甚至上百万。在一定条件下，商人们也会根据市场情况适当调整商品的价格，有些顾客就是那么奇怪，商品低价时他们偏偏不买，等价格提高了，非得抢着买，并且称赞质量好，其实东西完全一样。

人也是如此，身价太低，别人看不起，把身价提高了，反而觉得你真了不起，是个大人才！所以在有些情况下，你可以适当自抬一下身价。

“自抬身价”有两种情形，一种是自己本身确有价值，而别人评价不足。这种情形下，你更应该自抬不可，否则别人会认为你根本没有那份才能。当然，你不一定非得把自己抬得很高，但至少要和你的才能等值。第二种情形是，你本来只有六分的才能，却抬出了八分的身价，例如你本来只是个中专毕业，却跟人家说自己大学毕业，或者你目前年薪只有一万，却对他人声称有四万，别人也会高估你的价值。

不管你从事的是哪一种行业，担任什么职务，借机适度地自抬身价，就算被人笑，也比自贬身价要好。而且只要“抬”成功你就会从中受益。你以后的身价只会上升，不会往下掉。

自抬身价还有另外一个好处——肯定自己，并成为敦促自己不断进步的动力，因为身价抬上去了，你就应该使自己各方面都跟上去，否则你的身价就保不住了。



46. 为健康投资

无论一架机器如何精良，如果不按时加油，机器就将毁坏，使用寿命也有限。人也是如此，如果他整天忙于工作，劳累过度，等到支持不住才罢手，那么他也可能一蹶不振，再也无法恢复往日的健康了。要有质量地活着，健康的身体是做人做事的硬件。

成功者的靠山

保证身体健康是人类生命的巨大工程，它需要具有生命全程的最佳设计，将人生存的优势调整到一流状态。

我们经常可以看到一些人，他们年龄还不到40岁，但看起来却显得老态龙钟，精神憔悴。他们刚开始工作、创立事业时也有着巨大的资本，比如强健的体魄和智慧的头脑。但是，他们在功成名就，有一定的经济实力后就不再去追求成功，过起了花天酒地的生活，久而久之，引发许许多多的病症，将原有的资本挥霍得一干二净，最后成为一个失败者，再也无法显示伟大的力量。

还有不少人，由于日趋紧张的生存环境和竞争意识，迫使他们付出高额的健康成本来适应生存的需要。他们终日东奔西走，忙忙碌碌，日夜工作，不注意积蓄自己的体力和脑力资本，不注意保持自己强健的身体，操劳过度，以致大病缠身，卧床不起。

那种“鞠躬尽瘁，死而后已”的敬业精神，固然值得我们敬仰，如果只顾拼命工作而赔上了自己的健康，生命中的光和热还没有全部发挥出来就过早地离开人世，这就有点得不偿失了。所以，对于做人来说，健康是第一位的。保住身体的健康，你才有资格谈将来。



很多人为了节省金钱，便无视身体必需的营养。他们站在饭店的柜台旁，匆忙吞一块面包，喝一杯牛奶，便算解决了一餐。他们以为这样省时又省钱，殊不知如果走进一家好的饭店，从容地享用美味而有营养的食物，然后休息片刻，这对于他的身体和其他方面大有裨益，这样做才是真正的合算。否则，不但没有节省，反而是一种最令人痛惜的浪费。

一个人最经济合算的做法，就是积蓄大量的体力和精力，以作为获取成功的长久资本。世间没有别的东西比我们的身体更为宝贵，我们必须不惜一切代价来保护好它，保证我们在工作上不断进步。

是健康使得郭富城和蔡依林在舞台上热劲四射；是健康让比尔·盖茨和李嘉诚在经营企业上冲劲十足。体弱多病步履蹒跚的人想进入卓越之林，那几乎是不可能的。

有些人有热情、有信念，也拥有成功的做法，可惜就是缺乏那股活力，无法进行所要做的事。所以要成功，就得保持在体能上、心智上和精神上的活力，那才能使我们尽情地发挥。

保持健康的5点建议

健康的身体是一个人获得长远发展的保证。事业的忙碌使许多人不知自爱，常常在无意中损害自己，欺骗自己。他们外出办事总是饮食无定，有时竟一点东西也不吃，就是吃也不注意营养的均衡。他们还总是想方设法缩短、再缩短自己睡眠和休息、娱乐的时间，显示出一种为了成功而拼命的架势。由于他们经常摧残自己的身体，所以，他们的头发早白，额上的皱纹早现，心灵极易早衰，沉沉暮气早早到来，似乎不知道实现自己的宏伟计划，需要相应的体力作为支撑。所以，一个人对自己的体力切不可随意消耗，对自己的身体要注意保养。以下是保持健康的5点建议。

1. 到医院定期检查

如今的医学十分发达，各种仪器能探测出潜伏在我们身体内的疾病，只要我们定期检查，就会提前发现问题。

2. 有效地节制欲望

干事业和各种人打交道就难免应酬，而应酬时要有所节制，不能想怎



么做就怎么做，不要跌入酒、色、财、气、赌等陷阱，否则伤身坏体，害人害己。

3. 忙中偷闲做运动

生活的快节奏，让我们感到疲于应付，你不妨每天根据自己的时间、场所，做一些适量的运动。生命在于运动！运动能充沛精力，增进活力，运动的结果，能促进血液循环系统，排出身体内的废物。养成经常运动的习惯，跳舞、散步、跑步或游泳都是很好的选择，运动还能为我们消忧解烦。当我们烦恼时，不妨做些体力活，体力与脑力互相交替，能令我们的身体充满活力。

4. 餐桌上合理膳食

要身体健康，就要保证摄入足够的营养。平时餐桌上可以选择4大基本类食物：谷类制品；肉、家禽或鱼；水果或蔬菜；奶类制品。将这4类食物合理搭配，就可以达到合理膳食的目的。

任何一种有热能的食物都能充沛我们的精力，糖类能迅速补充精力，因此，当我们饥饿时可以吃一些水果，它含有丰富的营养，继续供给身体所需的养料。此外，要对如茶、咖啡、巧克力、可乐饮品少用为佳，虽然茶有提神作用，但副作用亦有不少，特别是作呕及神经紧张，咖啡里含的咖啡因会令人上瘾，习惯了我们会越饮越多。有时候，我们为了迅速恢复体力，不妨吃些碳水化合物食品，因为它比脂肪及蛋白质更易被身体吸收。

5. 夜晚保证充足睡眠

晚上睡得好是健康必需，如果睡眠不足，第二天起床会头痛、疲倦，注意力不易集中，影响一天的工作。睡眠时间多久才适当？这就看个人而定，有人5个小时就够了，有人需要9个小时，而通常以8小时为适中。一个人如果连续72小时不睡，身心两方面都会有危险。

有规律的生活是所有人达到成功的最得力助手，是每一个渴望在人生竞技场上赢得胜利的人应该追求的。





47. 给心灵洗个澡

任何一种事情做久了都会令人心生厌倦、感到没有出路。其实，问题也许并非出在事情本身上，而只是人的心理作用。在人生旅途中，永远都不要忘记随时调整心态，给心灵洗个澡，旅途的突破取决于人自身的突破。

沙漠里也能找到星星

第二次世界大战期间，一位名叫玛莉的妇女随她的军官丈夫驻防在北非的埃及，住在靠近沙漠的营地里，军营的条件是很差的。

他们居住的木屋总是闷热难当，连阴凉一点的地方气温也在30℃以上，狂风裹挟着沙土总是呼呼地吹个不停。军营里没有几个家属，周围住的又全是不懂英语的土著居民，生活毫无色彩，日子实在难熬。

而且丈夫经常要出去执行各种各样的任务，这让一个人在家的玛莉总是感到非常寂寞。她给远在祖国的父亲写信倾诉，多少流露出要回家的意思。父亲的回信很快就收到了，信中写了这么一句话：“有两名罪犯从监狱里眺望窗外，一个看到的是高墙和铁窗，一个看到的是月亮和星星。”

玛莉拿着父亲的信看了又看，想了又想，觉得父亲说的很对。于是她振作起精神，“我这就找星星和月亮去。”于是她走到屋外，和邻近的土著黑人交朋友，并请他们教她烹饪当地的食品，用泥土做成陶器。交往的开始是有些艰难的，但他们很快就热情地接受了她，玛莉也开始融入当地人的生活之中，并且一步一步地迷上了这里的风土人情。不久之后，玛莉还开始研究起了曾经让自己无比厌烦的沙漠。很快，沙漠在她眼中成了神奇迷人的地方。她经常请土著朋友们引路深入沙漠的深处，听当地人讲沙漠的特点，还让远在伦敦的亲友帮她寄来了当时能找到的关于沙漠的所有



著作，她都认真地阅读。而且她还将她对沙漠取得的点滴知识都写进了自己的日记，她的生活因此变得充实，甚至有些忙碌了。

第二次世界大战结束后，由于在中东、非洲的沙漠地区不断发现石油，人们对沙漠的认识和兴趣都大增，玛莉因为她的知识成为了这个岛国知名的沙漠专家。

几十年后，当有人向玛莉问起事业成功的经验时，她谈到了月亮和星星的故事。她说：“是父亲教给了我生活的态度，这种态度是我事业的源泉，它使我终身受用。”

不错，玛莉女士找到了自己的“星星”，她不仅不再长吁短叹了，而且获得很大的成功。那么我们呢？我们又该得到什么样的启示呢？

也许最大的启示就是，不要害怕寂寞和苦恼，只要我们能够摆正自己的心态，我们就一定能够战胜它们，我们就可以在沙漠中找到属于自己的星星。

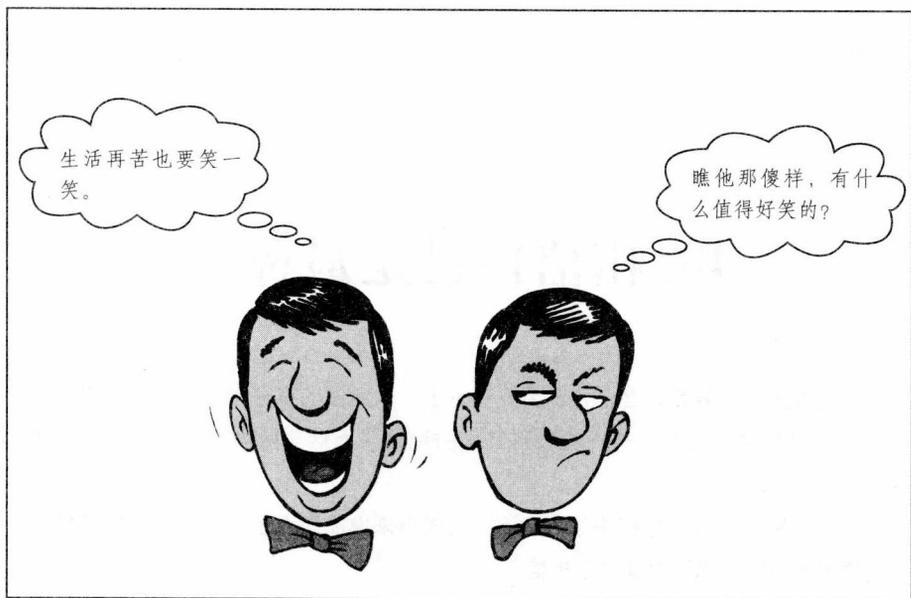
拾回曾经丢失的心灵

现代人太忙，干什么都是来也匆匆，去也匆匆。大人们忙升官，孩子们忙升学，青年人忙充电，老年人忙爬山，男人忙，女人忙……真是举国上下一片忙。如果当时间的列车突然急刹车，忙得不可开交的人们突然一下了闲了下来，许多人会有同一种如同晕车般的感觉，那就是内心空虚。

在整日不得闲的时候，我们忽略了心灵中最重要的东西——快乐。我们在整天忙着赚钱，物质财富得到极大丰富的今天，住在装饰得如同皇宫般金碧辉煌的钢筋水泥结构中，各种娱乐设备应有尽有，却总感到丢失了点什么，总感到心里特别空虚，总感到生活如同一滩死水一样没有生气，如同没放盐的饭菜一样没有滋味。我们只顾着经营身体赖以寄存的有形的家，却把心灵的家园荒芜了——我们把心丢了。而心是人的主宰，是人区别于动物的唯一身份证明。马牛是没有心的，它们奔波劳碌，方才换得一把粮草，终其一生，都是为了粮草而活。如果人的行为离开心的正确指导，如果人的心灵家园荒芜，仅为了衣食而奔波，与动物又有何差别呢？

于是有人到处寻找自己丢失多时的心，寻找昔日的感动与激情。有人





去歌厅、迪厅寻找，有人到酒场上寻找，甚至有人动用高科技手段到网上找。可最终都一无所获。一味在物质世界里寻求无异于缘木求鱼，一味在名声、权力、财富、享乐中寻觅，只能使心灵更加荒芜。

有人百思不得其解，为什么自己整天吃山珍海味、生猛海鲜，却不如天天背着窝头爬山的老年人活的充实；为什么自己两口子穿戴都是名牌，却不如穿粗戴俗的老年人夫妻恩爱，过得有滋味。老年人生活充实而富有激情也没有什么秘方，正如他们所说“我亦无他，惟心细耳”。如果真我们能和老年人一样闲暇时种竹浇花，下班后夫妻双方牵手把家还，饭后到公园中散散步。我们也能像以前一样感到充实，感到有激情，感到生活的乐趣，也能找回自己丢失的心。俗话说：“踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫”，快乐就在我们身边，只不过我们没有用心体味罢了。





48. 相信自己是最棒的

做人为什么要相信自己？因为在这世上，你所做的事，别人不一定做得来；你之所以为你，必定是有一些相当特殊的地方，而这些特质又是别人无法模仿的。

既然别人无法完全模仿你，也不一定做得来你能做得了的事，又怎能取代你的位置？所以，你没有理由不相信自己。

有一种自卑叫自信

奥地利著名的心理学分析家A·阿德勒认为：许多的行为都是出自于“自卑感”以及对于“自卑感”的超越。在对自卑感的超越中，人往往能获得难以预料的力量，也就是说，善于利用自卑。

一个被公认为是全班最胆小最怯弱者，大学毕业后，许多人预言10年后的相聚他将是失败者之一。

10年后的相聚如期举行。当年许多意气风发指点江山的同学如今被生活改变成了一言不发的旁观者，许多才华横溢认为一出校门即可拥有一切的同学因苦苦挣扎而终无意料之中的成功有些垂头丧气，只有他——那个被公认为将是失败者的人还是和当年一样平凡得如一粒尘土，不出众，不显眼，也不高谈阔论。

聚会到了高潮，每人依次上台讲述自己的现状和理想，还有对目前生活的满意程度。大多数人目前的现状不如当年跨出校门时的理想，对目前生活满意者几乎没有。他上台了：“我目前拥有数家公司，总资产上亿元，远远超过当年走出校门时的理想。如果说还有什么遗憾的话，就是我认为离那些我所欣赏的成功者还很遥远。是的，无论是在学校还是走向社



会，我一直很自卑，感觉每一个人都有特长，都比我强。所以我要努力学习每一个人的特长，并且丢掉自己的缺点。但我发现无论我如何努力也总是无法赶上所有的人，所以我就一直自卑下去。因为自卑，我把远大理想藏在心底，努力做好手头的每一件小事；因为自卑，我将所有的伟大目标转化成向别人学习的一点点进步。进步一点，战胜一个自卑的理由，同时又会发现一个自卑的借口。这样，永远让自己处在自卑之中，我就会获得源源不断的前进动力。”

长久的沉默之后，那些或优秀或平凡的同学们才明白了自己竟然失败于自信！因为自信，总认为自己比别人优秀，所以不肯虚心求教，看不到别人的长处；因为自信，目光一直看向远方，却忽略了脚下的道路应该一步一个脚印地走。

利用自卑，是为了生命中期望已久的成功。从某种角度说，当自卑化成了谦虚，化成了上进的动力的时候，自卑又何尝不是一种自信呢？

自卑情绪控制得好，你也可以成为一个敢于进取、有创造精神的人，成为一个有积极的人生态度、活得开朗、开心的人，一个勇于承担责任、有责任心的人。而任何一个在事业上有所作为的人，都是有责任心的人。只有这样，他才会平时积极思考，才会产生事业的突破，才会产生奇迹，才会积极跨越各种障碍，成为一个不怕困难的人。尽管有时自卑这种情绪从未在你心底消失，你仍可以获得美好人生。

远离自卑，重建自信

在心理学中，自卑属于性格上的一个缺点。自卑，即一个人对自己的能力、品质等作出偏低的评价，总觉得不如人，悲观失望，丧失信心等。在社交中，具有自卑心理的人孤立、离群，抑制自信心和荣誉感。当受到周围人们的轻视、嘲笑或侮辱时，这种自卑心理会大大加强，甚至以畸形的形式，如嫉妒、暴怒、自欺欺人的方式表现出来。自卑是一种低劣的心理，是一种消极的心理状态，是阻挠成功的巨大心理障碍。自卑的人往往都是失败的俘虏，被轻视的对象，严重的自卑心理能导致一个人颓废落伍、心灵扭曲。



征服畏惧，战胜自卑，不能夸夸其谈，止于幻想，而必须付诸实践，见于行动。建立自信最快、最有效的方法，就是去做自己害怕的事，直到获得成功。

1. 挑前面的位子坐

在各种形式的聚会中，在各种类型的课堂上，后面的座位总是先被人坐满，大部分占据后排座位的人，都希望自己不会“太显眼”。而他们怕受人注目的原因就是缺乏信心。

坐在前面能建立信心。因为敢为人先，敢在人前，敢于将自己置于众目睽睽之下，就必须有足够的勇气和胆量。久而久之，这种行为就成了习惯，自卑也就在潜移默化中变为自信。另外，坐在显眼的位置，就会放大自己在领导及老师视野中的比例，增强反复出现的频率，起到强化自己的作用。把这当做一个规则试试看，从现在开始就尽量往前坐。虽然坐在前面会比较显眼，但要记住，有关成功的一切都是显眼的。

2. 正视别人

眼睛是心灵的窗口，一个人的眼神可以折射出性格、透露出信息、传递出微妙的情感。不敢正视别人，意味着自卑、胆怯、恐惧；躲避别人的眼神，则折射出阴暗、不坦荡的心态。正视别人等于告诉对方：“我是诚实的，光明正大的；我非常尊重、喜欢你。”因此，正视别人，是积极心态的反映，是自信的象征，更是个人魅力的展示。

3. 改变行走的姿势与速度

许多心理学家认为，人们行走的姿势、步伐与其心理状态有一定关系。懒散的姿势、缓慢的步伐是情绪低落的表现，是对自己、对工作以及对别人不愉快感受的反映。倘若仔细观察就会发现，身体的动作是心灵活动的结果。那些受打击、被排斥的人，走路都拖拖拉拉，缺乏自信。反过来，改变行走的姿势与速度，有助于心境的调整。要表现出超凡的信心，走起路来应比一般人快。将走路速度加快，就仿佛告诉整个世界：“我要到一个重要的地方，去做很重要的事情。”步伐轻快敏捷，身姿昂首挺胸，会给人带来明朗的心境，会使自卑逃遁，自信陡生。

4. 练习当众发言

面对大庭广众讲话，需要巨大的勇气和胆量，这是培养和锻炼自信的

重要途径。在我们周围，有很多思路敏锐、天资颇高的人，却无法发挥他们的长处参与讨论。其实不是他们不想参与，而是缺乏信心。

在公众场合，沉默寡言的人都认为：“我的意见可能没有价值，如果说出来，别人可能会觉得很愚蠢，我最好什么也别说，而且，其他人可能都比我懂得多，我并不想让他们知道我是这么无知。”这些人常常会对自己许下渺茫的诺言：“等下一次再发言。”可是他们很清楚自己是无法实现这个诺言的。每次的沉默寡言，都是“缺乏自信”这一毒素的又一次发作，都会使他愈来愈丧失自信。从积极的角度来看，如果尽量发言，就会增加信心。不论是参加什么性质的会议，每次都要主动发言。有许多原本木讷或者口吃的人，都是通过练习当众讲话而变得自信起来的。

5. 恰到好处地用力握手

握手的方式也能向别人透露不少自身的秘密。比如，许多人为了掩饰自己的缺点，握手的时候故意过分用力 and 显出傲慢的态度，其实是虚张声势。挤压式的握手方法，则是为了补偿其信心的缺乏。这种人的一举一动过分极端，以致无法让人相信他是一个真正有信心的人。安稳而不过分用力地，把对方的手适度地握紧，则表示：“我是生气勃勃、稳扎稳打的。”这才是代表着自信的握手方式。

6. 放大自己最得意的照片

热爱自己是获得幸福生活的先决条件，而讨厌自己则会感到生活非常痛苦。热爱自己的方式多种多样，充分利用自己的照片就是其中之一。

你的影集里一定收藏了很多照片。你可以从中找到许多不同的自我。当你看到最不喜欢的表情时，可能会被一种低沉的情绪和随之而来的寂寞感所控制。这时，你就该另辟蹊径，去把你最中意的照片找出来并认真注视它，然后你可能会产生一种慰藉感，而且越看越兴高采烈。这时也许你会情不自禁地自言自语道：“你看这小伙子多帅，肯定是个有用之才。”

每天都去欣赏你最喜欢的照片，你就会得到一些极有益的启示。把你最得意的照片挑选出来，把它们放大后装入金边相框里，然后挂在屋中最显眼的地方。每当你看到它时，你的心中就会条件反射出一个明快、健康的自我，就会觉得信心百倍、干劲冲天。

与其注意电影明星的广告，不如认真地创造并欣赏自我。



49. 从小事做起

聚精会神搞建设，一心一意谋发展。求快、求发展是我们每个人的心愿，但如何做才好呢？从实际出发，从小处着眼，从小事做起，做事不贪大，做人不计小。

不积跬步，无以致千里；不积小流，无以成江海。任何伟大的品格、超人的才能都不是凭空产生的，而是在日常小事上积累的结果。不愿干小事的人必定干不了大事。

小处着眼，小处着手

人，若能一心一意地做事，世间就没有做不好的事。这里所讲的事，有大事，也有小事，所谓大事小事，只是相对而言。很多时候，小事不一定就真的小，大事不一定就真的大。关键在做事者的认知能力。那些一心想做大事的人，常常对小事嗤之以鼻，不屑一顾。然而，连小事都做不好的人，大事是很难成功的。

西方有句充满激励的谚语说：“只要你不嫌弃那是一块泥土，你就能让它变成黄金。”让泥土变成黄金的关键点不是幻想，也不是魔法，而是你面对它时所持的态度。

有句耳熟能详的俗语：“大处着眼，小处着手。”但是有些人虽然做到了前半句的“大处着眼”，却忘记了后半句的“小处着手”。现在流行的管理理论强调企业要有质量，不少企业也因而以大处着眼的方式制定远景规划，却不知如何从小处着手地向目标迈进，所以我们要从“大处着眼，小处着手”的想法中，再往前走一步，做到“小处着眼，小处着手”。



一所著名大学有一位领导，他在做系里的团总支书记的时候，每周都要参加一个各系的团总支书记的例会。有一次，他提前几分钟到达会议的现场，发现会场的地上很不干净，桌子上和椅子上也落了一层灰。他想，反正自己没有事情，闲着也是闲着，不如搞搞卫生，把开会的地方弄得干净一些。这样想过之后，他动起手来。人们看到干净的会场，不禁都称赞起这位领导来。他一笑置之。以后，他每次都提前来几分钟，在众人到达之前把屋子收拾干净，这个习惯坚持了很久，即使他后来当上了学校的团委书记也是如此。如今，他已经升任这个学校所在市的团委副书记。

也许这位书记的升迁与这些小事没有什么必然的联系，比如说他的业务工作能力很强等，但可以肯定的是，他有正确的做人做事态度，分内也好，分外也好，只要有利于大家，多做点没关系。

我们常常寄托做一些轰轰烈烈的大事来提高自己的地位，但我们没有想到，许多小事情却会改变我们。

美国标准石油公司曾经有一名员工叫阿基勃特。他在出差住旅馆的时候，总是在自己签名的下方，写上“每桶4美元的标准石油”字样，在书信及收据上也不例外，签了名，就一定写上那几个字。他因此被同事叫做“每桶4美元”，而他的真名倒没有人叫了。公司董事长洛克菲勒知道这件事后说：“竟有员工如此努力宣扬公司的声誉，我要见他。”于是邀请阿基勃特共进晚餐。后来，洛克菲勒卸任，阿基勃特成了第二任董事长。

在签名的时候署上“每桶4美元的标准石油”，这是一件非常小的事，严格来说，它不在阿基勃特的工作范围之内，但他一直坚持着，并把它做到了极致。尽管遭到了同事们的嘲笑，他也没有放弃。在嘲笑他的人中，肯定有不少人的才华和能力在他之上，可是最后只有阿基勃特当上了董事长。

许多人轻视小事，认为小事不值得做，尤其是在一个集体环境中，许多小事情甚至是琐碎的事情，明明大家都知道该怎么做，可就是大家都懒得去做，所以我也不做。在这样的心理驱使下，使一些明明只是举手之劳的小事，竟然变成“我是否会吃亏”的大事而斤斤计较，因此为自己的工作留下了隐患。

工作中无小事。在小处着眼，小处着手时，我们会感到比较踏实。虽然说做好小事未必能成功，但总比连小事都做不好的人强一些。老子说：

“治大国若烹小鲜。”小处着眼，小处着手的意义也正在于此。也唯有如此，恢弘的事业才有可能成为现实。

做别人不愿意做的小事

有位女大学生，毕业后到一家公司上班，只被安排做一些非常琐碎而单调的工作，比如早上打扫卫生，中午预订盒饭。一段时间后，女大学生便辞职不干了。她认为，她不应该蜷缩在“厨房里”，而应该“上得厅堂”。

可是一屋不扫，何以扫天下？大学生毕业参加工作，不在于大地方、小地方，不在于大企业、小企业，而在于你愿不愿意真正从基层做起，愿不愿意真正从小事做起。一个普通的职员，即使有很好的见解，通常被重用，也要煎熬一段不短的时间，最重要的是努力做到有让别人倾听自己意见的资格和成绩，在别人眼里，这样的你才是举足轻重，不易被人忽视的。因此，从小事做起的工作，年轻时就应努力去做好。



中关村一家公司的人事部经理曾感叹道：“每次招聘员工，总碰到这样的情形：本科生与大专生、中专生相比，前者素质一般比后者高。可是，有的本科生自诩为天之骄子，到了公司就想唱主角，强调待遇。别说挑大梁，真正找件具体工作让他独立完成，却往往拖泥带水，漏洞百出。本事不大，心却不小，还瞧不起别人。大事做不来，小事又觉得委屈，埋怨你埋没了他这个人才，不肯放下架子干。我们招人是来工作、做事的，不成事，光要那大学生的牌子干吗？所以有时候，本科生、大专生、中专生相比之下，大专生、中专生反而更实际，更有用。”

人生真正的伟大在于平凡，真正的崇高在于普通，最平凡、最普通却又最伟大、最崇高的。从普通中显示特殊，从平凡中显示伟大，这才是做人做事之道。

小事，一般人都不愿意做。但成功者与一般人最大的不同，就是他愿意做别人不愿意做的事情。一般人都不愿意付出这样的代价，可是成功者愿意，因为他渴望成功。

别人不愿意端茶倒水，你就要更加端出水平；别人不愿意洗刷马桶，你就要更加洗刷得明亮；别人不愿意操练，你就要更加自我操练；别人不愿意做准备，你就要多做准备；别人不愿意付出，你就多付出。只要你每件事都多做一点，每一件别人不愿意做的小事，你都愿意多做一点，你的成功率一定会提高不少。

同事不愿做的事情，你愿意去做；别人不想做的事，你愿意去做。只要你能做别人不愿意做的事情，只要你能做别人不想做的事情，你就可以成功。因此，成功最重要的秘诀，就是去做别人不愿意做的小事。

越是那种埋怨自己工作价值渺小的人，真正给他们一份困难的工作时，他们越是退缩而不敢接受。具有十成力量的人，去做仅仅需要一成力量的工作，其中有生命的意义和悠闲的心情。在长远的人生中，这种生命的意义和悠闲的心情对于人格的形成与扩展，有决定性的帮助。

许多白手起家而事业有成的人，在做小学徒或小职员时就能以最高的热忱和耐心去面对上司给予他们的小工作，这是非常普通的事实。我们不可能用数量来衡量工作的大小，“大在小之中”而不是“小在大之中”。猴子，沐浴过后给它穿上尧的衣服，戴上舜的帽子，而猴子依然是猴子，人们不会称这只猴子为人，所有的成功者都是在小事中寻找出大课题。



50. 关键时刻帮人一把

做人的互助原理是：你在关键时刻帮人一把，别人也会在重要时段助你一臂之力！初看起来这似乎是等价交换，然而，不管你是一个什么样的人，都不可能孤身一人打拼天下，尤其是要使自己的人生局面推广开来，更离不开与各种各样的人打交道。要想让别人将来帮助你，你就必须先付出精力去关心别人、感动别人。因此，高明的做人技巧就是急人之难，解人于倒悬之中。

你是好人还是坏人

不知你是否发现这样一个有趣的现象：小孩子看完影视剧或故事书，常喜欢谈论说“我们好人……他们坏人……”，无形中把他自己放进好人的行列，把好人的胜利作为他自己的胜利。

从这种自然流露的喜欢做好人的心理看起来，我们倒可以相信“人之初”的确是“性本善”的。孩子们都愿意当好人，都维护好人，同时也厌恶坏人，希望自己站在好人的行列，帮他们伸张正义，打倒坏人。

这里有一个问题，即什么是好人，什么是坏人，好人和坏人的分界点在哪儿。

好人通常被人们称之为高尚的人。就高尚而言，主要表现在思想品德方面，而思想品德又主要体现在他们做的一些事情中。一个道德高尚之人，根据他们的原则可分为舍己为人型、舍生取义型、互惠互利型，等等。相反道德败坏之人也可根据他们的原则，而将之分为损人利己型、损人又不利己型，等等。

好人与坏人在品质上有着天壤之别，好人受欢迎，坏人惹人恨，惹人厌。你想做一个什么样的人呢？你可能会说，我准备做一个虚心好学、态





度诚恳，乐于助人的人，不说急他人之所急，想他人之所想，最起码在别人需要帮助的时候，我能毫不犹豫地伸出援助之手。这也在好人的范畴之内，相信你能够做到。

某一个下雨天的下午，有位老妇人走进匹兹堡的一家百货公司，漫无目的地在公司内闲逛，很显然是一副不打算买东西的态度。大多数的售货员只对她瞧上一眼，然后就自顾自地忙着整理货架上的商品，以避免这位老太太去麻烦他们。

其中一位年轻的男店员看到了这位老太太，立刻主动地向她打招呼，很有礼貌地问她，是否有需要他服务的地方。这位老太太对他说，她只是进来躲雨罢了，并不打算买任何东西。这位年轻人安慰她说，即使如此，她仍然很受欢迎，随后搬了把椅子请她坐下休息，并且主动和她聊天，以显示他确实欢迎她。当她离去时，这名年轻人还陪她到街上，替她把伞撑开，这位老太太向这名年轻人要了一张名片，然后径自走开了。

后来，这位年轻人完全忘了这件事情。但是有一天，他突然被公司老板召到办公室去。老板向他出示一封信，是位老太太写来的。这位老太太要求这家百货公司派一名销售员前往苏格兰，代表该公司接下装潢一所豪华住宅的工作。

这位老太太就是美国钢铁大王卡内基的母亲，也就是这位年轻店员在几个月前很有礼貌地护送到街上的那位老太太。

在这封信中，卡内基夫人特别指定这名年轻人代表公司去接受这项工作。这项工作的交易金额数目巨大。这名年轻人如果不是好心地招待这位不想买东西的老太太，那么，他将永远不会获得这个极佳的晋升机会了。

做人的奇迹就发生在你不经意的言行之间，一句亲切的话语，一个友善的致意或一项小小的援助计划，都能让对方体会到你的爱心和真诚。这个故事只讲述了那个年轻人的一个小小的举动——搬一把椅子让老妇人坐着避雨而已。可是，为什么其他人就做不到这一点呢？这可能就是做人的差距吧！



帮助别人有技巧

有一种说法，叫做生活不需要技巧，讲的是人与人之间要以诚相待，不要怀着某种个人目的。因为一旦对方发现自己是被你利用的工具，即使你对他再好，也只能引起他对你的敌意，并拒绝和你继续保持关系。要获得真诚的友谊，就只能用爱心去和别人推心置腹地打交道。

帮助别人也离不开技巧。在具体的情景下，当你想帮助某个人时，你要注意具体方法，如何帮助他，才能使他真正得到你的帮助。一位残疾人坐在三轮车上上坡，但因坡度较大，他费了很大的劲也没上去。好心的你走上前，想帮助他，告诉他该怎样用力。你不知道，他此时最需要的，是你从后面推他一把，让他顺利通过这段道路。

帮助别人，要坚持不懈，不能一时风，一时雨，凭自己的兴致来做。也不要这也帮那也帮，不高兴的时候谁都不帮。做一件好事并不难，难的是一辈子做好事，不做坏事。这种境界，是很难达到的。现代社会，在金钱的冲击下，很多人的一举一动都在考虑着自己的利益，不说偶尔帮助别人，坚持不懈地帮助别人更是侈谈，这也是社会呼唤雷锋精神的真正原因。

一个乞丐来到一个庭院，向女主人乞讨。这个乞丐很可怜，他的右手连同整条手臂断掉了，空空的袖子晃荡着，让人看了很难过，碰上谁，都会慷慨施舍的，可是女主人毫不客气地指着门前一堆砖对乞丐说：“你帮我把这砖搬到屋后去吧。”

乞丐生气地说：“我只有一只手，你还忍心叫我搬砖，不愿给就不给，何必捉弄人呢？”

女主人并不生气，俯身搬起砖来。她故意用一只手搬了一趟，说：“你看，并不是非要两只手才能干活。我能干，你为什么不能干呢？”

乞丐怔住了，他用异样的眼光看着妇人，尖突的喉结像一枚橄榄上下滑动了两下，终于他俯下身子，用他那唯一的一只手搬起砖来，一次只能搬两块，他整整搬了四个小时，才把砖搬完，累得气喘如牛，脸上有很多灰尘，几绺乱发被汗水濡湿了，歪贴在额头上。

妇人递给乞丐一条雪白的毛巾，乞丐接过去，很仔细地把脸和脖子擦



了一遍，白毛巾变成了黑毛巾。

妇人又递给乞丐二十元钱，乞丐接过钱，感激地说了声：“谢谢你。”

妇人说：“你不用谢我，这是你自己凭力气挣的工钱啊！”

乞丐说：“我不会忘记你的，这条毛巾留给我作个纪念吧。”说完深深地鞠了一躬，就上路了。

过了很多天，又有一个乞丐来这里乞讨，那妇人又让他把以前搬到屋后的砖搬到屋前去，可乞丐却以身体有残疾，不能劳动为由，拒绝了妇人的要求，不屑地走开了。

妇人的孩子不解地问母亲：“上次你让那乞丐把砖从屋前搬到屋后，为何这次你又让这人搬到屋前呢？”

母亲对他说：“砖放在屋前屋后都一样，可搬与不搬对他们却不一样。”

若干年后，一个很体面的人来到这个庭院，他西装革履，气度不凡，美中不足的是，这个人是一只手。他俯下身，对坐在院中的已有些老态的女主人说：“如果没有你，我还是个乞丐，可现在我成了公司的董事长。”

老妇人只是淡淡地对他说：“这是你自己干出来的。”

乞丐如以残疾为由，以乞讨度日，不肯劳动，那他便会永远活在地狱里，不能体会到人生的快乐。妇人是伟大的，她不仅有一颗善良的心，而且还教会了乞丐做人，让他明白，工作如此幸福，劳动比什么都快乐，是她的帮助成就了乞丐。

人不是刺猬，难以合群。人是情感动物，需要彼此的互爱互助，切不可像自由市场做生意那样赤裸裸地一口一个“有事吗”、“你帮了我的忙，下次我一定帮你”。忽视了感情的交流，会让人兴味索然，彼此的交情也维持不了多长时间。





51. 可以平凡，不能平庸

做人不要小看平凡。越是平凡的地方越真实，越是平凡的人越诚实，越是平凡的事情越能干出不平凡的业绩。日月更替，四时轮回很平凡，没有这种平凡也就没有人类的繁衍；环卫工人很平凡，没有这些平凡我们便只能在垃圾堆中生活；教师、警察很平凡，没有这平凡的劳动，人类的知识便不能得以延续，社会的秩序便不会获得安定。可以说是平凡托起了整个世界。重视平凡，安于平凡，就能在平凡中成就伟大；贱视平凡，痴心妄想者必然从虚无的伟大中跌落入深渊。

平凡的魅力

我们每个人都很平凡，平凡得像雾像雨又像风。然而，平凡并非没有自豪的理由，并非没有魅力可言。

王顺友是木里藏族自治县邮政局的一个普通的苗族邮递员；一个20年来每年都有330天以上独自行走在马班邮路上的邮递员；一个在雪域高原跋涉了26万公里、相当于走了21趟二万五千里长征、绕地球赤道6圈的普通的平凡的人。

王顺友最能感动世人之处，恰恰在于他的平凡本色——他是一个真正与普通群众“零距离”的模范。他既不是领导干部，又不是博士专家，甚至连一个村子、一个生产班组的“带头人”都不是。他的工作没有太高的技术含量，只是翻山越岭去送信，但一送就认认真真地送了20年。

与那些放弃国外高薪礼聘毅然回国的人不同，王顺友接父亲的班当上乡邮递员并得到一份稳定收入，除此之外没有更多的改善自己经济条件的人生机遇。王顺友坦言：“我干的是苦差，挣的是苦钱。”面对人生艰





辛，他别无选择，但他敢于面对、勇于负责。为保护邮包，他曾与劫匪横刀对峙，曾纵身跳入洪水急流。这些在别人看来的英雄行为，在王顺友眼里只不过是一个本分的人在做分内的事。

王顺友不是不食人间烟火的圣人，而是一个平凡得不能再平凡的人。但是，正是在这种平凡中我们看到了伟大。珍惜每一次是我们在平凡人生中可以做到的。做到了这样的每一次，我们的平凡有了体积和力量，有了自身的光彩和韧性。

追求平凡的生活

身处天地之间，任何人都是渺小的，任何人都有其伟大与平凡之处。所不同的是，平凡的人用平凡掩盖了伟大，伟大的人用伟大挡住了平凡。世界上的大多数人并不伟大，是因为这个世界上更需要的是平凡，因为伟大需要平凡来衬托。没有平凡，也就体现不出伟大。有些人本来也很伟大，之所以显得平凡，是因为更伟大的人挡住了他们的光芒；而有的人之所以伟大，并不在于他们干了什么惊天动地的伟大事业，只是他们平凡的人生同样光彩照人。任何生命——平凡的生命和伟大的生命，都是从零开始的。只是平凡的人离零近些，伟大的人离零远些。

追求平凡，并不是要你不思进取，无所作为，而是要你于平淡、自然之中，过一个实实在在的人生。平凡乃做人的一种境界。肤浅的人生，往往哗众取宠，华而不实，故弄玄虚，故作深沉；而平凡的人生，于平淡当中显本色，于无声处显精神。

平凡在某种程度上来说，表现为心态上的平静和生活中的平淡。平淡的人生犹如山中的小溪，自然、安逸、恬静。平凡的人生也无须雕琢，刻意雕琢就会失去自然，失去本性。

做平凡人是一种享受：享受平凡，勤耕苦作有收获，不求名利少烦恼；享受平凡，看海阔天空飞鸟自在翱翔；看山清水秀，无限风光在眼前。当你在轰轰烈烈干了一番事业的时候，蓦然回首，你会觉得：其实，平凡也是一种幸福。



平庸是一个老迈的词汇，这个世界不该存在平庸的年轻人，因为我们是如此幸运，时刻都有超越平庸的时间与机会。

使一个人平庸的原因只能是他的心态，这就像在一场田径比赛中，没有人认为最后一名是平庸的，因为他在奔跑，他的血液沸腾着，他的目光是坚定的，我们几乎很少看到比赛中的最后一名满脸羞愧，他们同样用尊严与热情跑过终点。而一个连上场跑一跑的勇气都没有的人，一个消极面对平凡生活的人，才是一个真正的平庸者，其悲哀是他将永远是这个世界的看客，而自己一无所有。

李平在机关上班，一天，他就调动工作一事征求朋友的意见。原来的工作单位是国家的一个部级单位，他的专业是法律，现在的职务是正处长。近期以来，他们单位在进行一系列的改革，他的工作业务一下子减少好多，变得日益清闲起来。这时，有两家他们原来的下属企业都向他发出了邀请，有意让他去主持一个部门的工作。

李平很犹豫：一是自己现在是处级，在现在的单位老实地干下去，退休前混个局级应该说没有多大问题，如果到一个新单位会怎么样？二是这么多年在机关，到企业后能否适应？三是如果动的话，应该去哪一家企业？

朋友告诉他：“既然现在无事可做，在此处再待下去就是养老。从机关到企业是有个适应的过程，现在才30多岁就没有勇气去做了，那么以后更不会有这样的勇气。”朋友接着说：“做什么都有风险，可是我们30多岁，正是为人的黄金时期，这时候什么都不做才是最大的风险。具体去哪家，你比我了解情况，你自己做决定。”这件事情的结局是，李平没有听进朋友的意见，仍然待在原来的单位。

在我们有限的生命中，无论干什么都会有风险，但是，如果什么都不干，安于平庸混日子，那才是最大的风险。平庸无奇的生活，使人的精神处于麻木与半麻木的状态，犹如待在没有星星与月亮的黑夜，没有风没有鸟，甚至连一点声音也没有，除了死寂还是死寂。

有一位黄先生为了他的书法家梦想，毅然地走出了令人羡慕的省委

大院，投身到书法圈中，他先是主持省老年书画研究会的日常工作，因其出色的书法组织工作，又被调到省书协。之后，又被选为书协副主席兼秘书长。在工作中，黄先生为了提高全省书法的整体水平，使之尽早走出低谷，他积极谨慎地发展会员，邀请省内外名家前来讲课。

每天下班之后，黄先生还是与书法为伍。吃完晚饭后，便钻进属于他的书房，通过墨迹与古人神交，偶有心得便乘兴挥毫，经常是一发而不可收，直至夜深人静，结果满屋作品，几无立足之地。此时，他才放下毛笔，双手抱胸，逐一眯眼审视，逐一淘汰，觉得毛病比较突出的，便毫不犹豫地将其撕掉，再揉成一团扔到垃圾篓里，到最后所剩无几，最得意的便留下，留待以后办个展或者送展、送人，由此可见他治艺之严谨和执著。近年来，黄先生的头发都变白了，但看到他培养的书法作者在全国的几项大赛中都取得了不俗的成绩，较之过去碌碌无为活得更有意思，他开心地笑了。他庆幸自己拒绝了平庸，选择了平凡，走向了优秀。

我们要想变得优秀，就需要像黄先生那样有极高的品质——相信自己，不甘平庸。高品质不是从天上掉下来的，而是保持高昂的信心，诚心诚意地努力，投入心血智慧以及技能后所得到的结果。它代表的是众多选择当中的明智选择。因此，你做出选择之后，就会倾注全力达到这样的标准。

拒绝平庸，要求从自己做起，从现在做起；要求有刻苦敬业、不达目的不罢休的精神以及精力。每个人都应该超越自己，拒绝平庸。



52. 比别人更努力

拿破仑说过：“我们应当努力奋斗，有所作为。这样，我们就可以说，我们没有虚度人生，并有可能在时间的沙滩上留下我们走过的足迹。”

许多人羡慕有些人突然像彗星一般的闪亮，却忽视了他们在能够发光之前所下的工夫，所忍受的寂寞，所挨过的苦闷，这些人可能跑得快一些，但所经过的努力与磨炼比别人多得多。

天下没有白吃的午餐

古代有一个国王，很善于治理国家。一天，他想：如果把别人那些成功的方法，编辑成书，让臣民们用这些成功的方法来做事，那不就能少走弯路，更容易成功吗？于是他便让朝廷最聪明的一位老大臣去研究古今中外所有成功人士的成功之道。

几年以后，大臣编写了12本厚厚的书，书里的内容很好，但看完需要很长时间。国王不想让他的后代浪费很多的时间在这上面，于是让这位老大臣拿回去再写。一年后，这位老大臣把12本书压缩成一本书送给国王。国王看后，感觉内容还是太多，于是这位老大臣又把这本书再压缩简写。最后老大臣把一本书压缩成一张纸，而内容也压缩到一句话。

当国王拿到这张纸，看后非常满意，感觉这是从古至今所有成功者的必须遵循的道理，那句话就是：“天下没有白吃的午餐。”

一分耕耘，一分收获。你有怎样的付出，你就会有怎样的收获，天上不会掉馅饼。如果不想付出艰辛的努力，就想获得成功，那简直就是痴心妄想。

你知道石匠是怎么敲开一块大石头的吗？





石匠所拥有的工具只不过是一个小铁锤和一支小凿子，可是这块大石头却硬得很。当他举起锤子重重地敲下第一击时，没有敲下一块碎片，甚至连一丝凿痕都没有，可是他并不以为意，继续举起锤子一下再一下地敲，一百下、二百下、三百下，大石头上依然没出现任何裂痕。

可是石匠还是没懈怠，继续举起锤子重重地敲下去，路过的人看他如此卖力而不见成效却还继续硬干，不免窃窃私语，甚至有些人还笑他傻。可是石匠并未理会，他知道虽然所做的还没看到立即的成效，不过那并非表示没有进展。

他又挑了大石头的另一个地方敲，一锤又一锤，也不知道是敲到第五百下还是第七百下，或者是第一千零几下，终于他看到了成效，那不是只敲下一块碎片，而是整块大石头裂成了两半。

难道说是他最后那一击，使得这块石头裂开的吗？当然不是，而是他一而再、再而三连续敲击的结果。如果我们能时刻保持持续不断努力实现目标的决心，就有如那把小铁锤，一直不停地敲着，直到能敲碎一切横在成功旅途上的巨大石块。

比别人更努力

如果有人问沃尔玛百货公司的董事长山姆·沃尔顿成功是什么，他会说：“比别人更努力。”

如果有人问世界豪富保罗·盖蒂成功是什么，他会说：“比别人更努力。”

如果有人问微软公司总裁比尔·盖茨成功是什么，他会说：“比别人更努力，然后找一群努力的人一起来工作。”

如果有人问每个成功的人士成功是什么，他们都会说：“比别人更努力。”

努力是成功的捷径，而且是成功必须付出的代价。要想比别人优秀，就要比别人更努力。每一个成功者都是非常努力的，成功者有成功的方法，可是成功者一定是努力的。

一个伟大的艺术家要成就一件传世之作，不知道要吃多少苦头，不知



道要经历过多少年的磨炼；一个作家要成就一部优秀的作品，不经过几番痛苦的思考是写不出来的；一支部队要赢得一场战役的胜利，就必须做出巨大的牺牲。这些画家、作家和战士，都是用艰苦的努力和辛勤的汗水铸就荣誉的桂冠。

奈迪·考麦奈西是第一个在奥林匹克体操比赛中获得满分的运动员。他说：“我常对自己说，我一定能做得更好。要成为奥林匹克的冠军，你就得有不凡的地方，要比别人更吃得了苦。我不要过普通而平庸的生活，所以给自己确立的生活准则是：‘不要想过简单容易的生活，而要追求做一个坚强有实力的人。’”

真正的冠军都明白，不论有多么充分的借口，任何失败都是自己懒惰的后果。“当一个人觉得不满意、不舒服和受折磨的时候，他才会得到最好的磨炼，”另一位金牌选手彼特·维德玛这样说，“每天，我都会把准备在体育馆里完成的项目列出清单，不管要花多少时间，没有把这些项目完成，我绝对不会离开。我每天的生活目标就是这样，只要走出体育馆，我都可以说今天已经尽力了。”

人才是磨炼出来的，人的生命具有无限的韧性和耐力，只要你始终如一地脚踏实地做下去，无论在怎样的处境，都不放松自我，不自暴自弃，你便可以创造出令自己和他人震惊的成就。

“跬步不休，跛鳖千里”，跛脚的鳖也能走到千里之外，因它总是不懈地向前走；“佛许众生愿，心坚石也穿”，态度坚决可以穿透顽石，足见心力的神奇。

成功的人永远比一般人做得更多，当一般人放弃的时候，他们总是在寻找如何自我改进的方法，他们总是希望更有活力，产生更大的行动力。有的人每天吃过量的饭，睡过头的觉，不做运动，不学习，不成长，每天都在抱怨，这又哪儿来的行动力？记住，成功永远不在于一个人知道了多少，而在于采取了什么行动去做。所有的知识必须化为行动，因为只有行动才有力量。



53. 充满责任感

责任心本是一个虚拟而无时不在的东西，在全社会大力宣扬“职业精神”的今天，将责任心与生存联系在一起并非危言耸听。如果你努力进取，积极向上，就必须担起责任，如果你作出决定并对这些负全责，你就向优秀的目标迈进了一步。

责任的包袱有多重

做人要为自己负责任。有的人不看实际情况，要求自己必须考上名牌大学，必须学热门专业，认为这是自己的责任，只有这样才算完美人生。许多大学毕业生不愿去基层，不愿去艰苦地区，就是因为他们人生的背篓中背负有太多的责任。这种以私利为出发点的个人抱负，已褪变为一个包袱压在身上，让人喘不过气来。可有人却乐此不疲。

人们常说：“什么事都归咎于他人是不好的行为。”真的是这样的吗？许多人动不动就把错误归咎于自己，这也是不正确的观念。比如说有的人因孩子学习不好而整天苦恼，因孩子没考上大学而内疚。只要自己尽力去为孩子做该做的一切了，因为其他原因而落榜，怎么能把责任归到自己身上呢？再者说，赛翁失马又焉知非福呢？指不定孩子能在其他方面有成就呢。

了解自己，做你自己，就不必勉强自己，不必掩饰自己，也不会因背负太重的责任包袱而扭曲自己。如此，就能少一些精神束缚，多几分心灵的舒展；就少一点自责，多几分人生的快乐。

有的人对自己和社会格格不入的个性感到相当烦恼，可是后来把它想成：这种个性是与生俱来的，是上天所赐予的，产非自己努力不够。这样



一想，也就不再责备自己，不再烦恼了。

生活中有许多烦闷和抱怨，感到人生不顺的时候，应该让自己明智一点，卸掉自己背负的沉重包袱，不再折磨自己。

歌德曾经说过：“责任就是对自己要求去做的事情有一种爱。”只有认清了在这个世界上要做的事情，认真去做自己喜爱的事，我们就会获得一种内在的平静和充实。

责任就是对要做的事情充满爱

人活在世上，不免要承担各种责任，家庭、亲戚、朋友、国家、社会等方面的责任。这样，我们可以看到，一个人的责任心最基础的体现是对家庭。

责任就是对自己要去做的事情有一种爱。因为这种爱，所以责任本身就成了生命意义的一种实现，就能从中获得心灵的满足。相反，一个不爱家庭的人怎么会爱他人和事业？芽一个在人生中随波逐流的人怎么会坚定地负起生活中的责任？芽这样的人往往是把责任看作是强加给他的负担，看作是个人纯粹的付出而索求回报。

一个不知对自己的人生负有什么责任的人，根本无法弄清他在世界上的责任是什么。有一位小姐向托尔斯泰请教，为了尽到对人类的责任，她应该做些什么。托尔斯泰听了非常反感。因此想到：人们为之受苦的巨大灾难就在于没有自己的信念，却偏要做出按照某种信念生活的样子。当然，这样的信念只能是空洞的。更常见的情况是，许多人对责任的关系确实是完全被动的，他们之所以把一些做法视为自己的责任，不是出于自觉的选择，而是由于习惯、时尚、舆论等原因。譬如说，有的人把偶然却又长期从事的某一职业当作了自己的责任，从不尝试去拥有真正适合自己本性的事业；有的人看见别人发财和挥霍，便觉得自己也有责任拼命挣钱花钱；有的人十分看重别人尤其是上司对自己的评价，于是谨小慎微地为这种评价而活着。由于他们不曾认真地想过自己的人生究竟是什么，在责任问题上也就是盲目的了。

如果一个人能对自己的家庭负责，那么，在包括婚姻和家庭在内的一

切社会关系上，他对自己的行为都会有一种负责的态度。如果一个社会是由这样对自己的人生负责的成员组成的，这个社会就必定是高质量的、有效率的。

有这样一个有趣的现象：每个人对于自己最大的力量，总是不能认识，除非大责任、大事故，或遭遇生命中的大危难，才能把它催唤出来。

历史上有许多伟大人物，除非到了丧失一切、大难临头、驱使他们陷入绝境而不得不谋求死里逃生的时候，否则决不能发现他们的本来面目。他们之所以成为伟人，就是因为他们是大量困难之克胜者，大危急情形之超越者，他们在克服与超越中，得到了力量。耕田、砍木、做测量员、做州议员、做律师，甚至做国会议员，都无法激起林肯身上的这种力量。只有把国家危急存亡的重任放在他的肩头，他的这种潜在的力量才得以爆发。在陇亩间、在制革工场中工作、做店员、在镇市中做苦工，这种种境遇，都不足以唤起格兰德将军那酣睡着的“伟人性”，甚至连西点军校、连墨西哥战争都不曾将它唤起，如果没有南北战争，则格兰特这个名字，必将与千千万万个名字一样埋在历史的长河中。

责任是最足以发挥我们力量的东西。从来没有站在负责的地位的人，决不能发挥他们全部的力量。在终身处在附属、卑贱的位置，终身劳役于人中，很少有伟大的人物出现的原因就在于此。他们的力量因为从来没有被重大的责任所磨练，所以终其一世都是弱者。有人以为假若一个人生来就有大本领，则这种本领迟早总会显露出来——这其实是一个错误的观念。本领每个人都有，谁可以显露出来，谁无法显露出来，这全看他所处的环境，全看足以唤起志愿、唤醒力量的环境之有无。

把重大的责任放在一个人的肩上，驱使他进入绝境，则情势的要求完全可以把这个人内在的全部力量激发出来。假如在一个人的生命中，有些做大人物、做领袖的成分，责任可以把它催唤出来。所以，假如有重大的责任搁在你的肩上，你应当高兴地接受它——因为它预示着你的能力。只有有能力的人才能担当责任。



54. 遇事多考虑几分钟

成功属于理性的人。只要头脑是理性的，就能得到更接近客观的评价，就能找到解决问题的正确方法。反之，如果思维是非理性的，对问题的看法立即就会给自己带来困扰。任何时候，都要保持理性的头脑，沉着冷静，按成功者的方式考虑问题。

冷静，冷静，再冷静

在任何情形之下，我们都要保持一个冷静的头脑，即使一时束手无策也要保持着镇定从容。

遇到变故便手足无措的人必定是个懦夫，一旦遇到重大的困难，这种人便要推卸重任。只有遇到意外情况仍然镇定从容的人，才能担当大事。

为什么在很多机构中，常见到一些看起来能力平平、业绩也不出众的员工却占据着重要的职位，其原因就是老板对重要职位职员并不只是考虑他一般的才能，而是更多地考虑到头脑的清晰和判断力的准确把握。

在失败和危急关头保持冷静是很重要的。有人面对危难，急躁发怒；成大事者临危不乱，沉着冷静，理智地应对危局。

克里是一位退伍老兵，他曾讲述了他生命中一次惊险的经历：“第二次世界大战期间，我一直独自飞行。头一次任务是轰炸、扫射东京湾。从航空母舰起飞后，一直保持高空飞行，然后再以俯冲的姿态滑落至目的地300英尺上空执行任务。然而，正当我以雷霆万钧的姿态俯冲时，飞机左翼被敌军击中，顿时翻转过来，并急速下坠。

“我发现海洋竟然在我的头顶。你知道是什么东西救我一命的吗？”

“我接受训练的期间，教官曾一再叮嘱说，在紧急状况中要沉着应



付，切勿轻举妄动。飞机下坠时，我就只记得这么一句话，因此，我什么机器都没有乱动，我只是静静地思考，静静地等候把飞机拉起来的最佳时机和位置。最后，我果然幸运地脱险。假如我当时顺着本能的求生反应，未待时机就胡乱操作，必定会使飞机更快下坠而葬身大海。”

这位空军飞行员再次强调说：“一直到现在，我还记得教官那句话：‘不要轻举妄动而自乱脚步；要冷静地判断，抓住最佳的反应时机。’”

能做到冷静不是件容易的事，但我们依然欣赏稳重的做人风格，这种人爱整洁，做事利落有条理，值得信任。特别是如果有一定的规则可以遵守时，他们做起事来特别精准，当然更不用说多有效率了。

相反，浮躁的人却总是拖拖拉拉，毫无定见，无论任何事都少有计划，完全凭着一股冲劲儿在前行，当你不依靠事先的谋划，而是依靠临时的冲劲儿时，等待你的是什么呢？答案是失败，是毁灭。

理性地调整情绪

平时我们会注意到有些人生活在快乐中，也有一些人生活在痛苦中。这种快乐和痛苦就是情绪。富有理智的人基本上都可以主宰自己的性情，驾驭自己的心灵。有一种拥有化学性心灵的人（即善于调适自己情绪的人），总能够走出愤怒，消解苦闷，如同化学反应中的酸碱中和。

我们的愤怒和苦闷是个奇怪的东西。对于懂得调适自己情绪的人而言，它们可以渐渐地淡下去，直到无影无踪；对于不懂得调适自己情绪的人而言，越控制它们，它们就越像一匹未驯的野马。所谓的酸碱中和反应，即是懂得调适自己情绪的人的调适结果；所谓未驯的野马，即是操作化学反应有误，酸碱搭配不当或者错溶什么别的液体，结果是酸的酸性或碱的碱性愈发加剧。

韩信有一天在路上走，一伙年轻人拦住了他。其中有一个屠夫说：“嗨，别看你长得又高又大的样子，喜欢佩刀带剑的，其实我看哪，你是个胆小鬼，你只是用刀剑什么的给自己壮胆，想吓唬一下别人。”大家听了，都哈哈大笑起来。那屠夫又当着大伙的面，对韩信说：“你要是真不怕死的话，就拿起你的剑，咱们来比试一下；但要是你不敢的话那就对不



起啦，从我的裤裆底下爬过去！”

韩信瞧了他一眼，只见屠夫一脸横肉，身体蛮结实的，但看起来是笨家伙，自己凭着练了那么久的剑法完全可以靠灵巧取胜，他真想扬剑刺过去。但是，他又想自己凭意气行事，万一激动起来把他刺死或重伤了怎么办？况且，退一步讲，他们人多势众，好汉不吃眼前亏，只有下策了。

想到这里，韩信慢慢地弯下腰去，趴在地上，缓缓地从那屠夫的裤裆底下爬了过去。年轻人又是一阵大笑，扬长而去。周围还有好多人，他们都讥笑韩信，认为他实在太胆小，太没用了。

不久，项羽起兵，刘邦也起兵。韩信投奔了刘邦，因为英勇善战，很快做了大将军，并且留下了“韩信将兵，多多益善”的美誉。后来，刘邦打败了项羽，韩信被封了楚王。韩信就派人把那个叫自己从胯下爬过去的屠夫找来，给他做了一个中尉。他对旁人说：“他算得上是个好汉，要不是他考验了我的意志，我哪里有今天的功业和地位呢？”他又转过对那年轻屠夫说：“你以为我当时没力量杀你吗？不对，我完全可以把你杀了，但我觉得杀一个跟我一样的人，没有道理，也没有意思。”

从别人胯下钻过去，这是需要多么大的自我克制力；日后有能力报复而不报复，这是多么宽广的胸怀。韩信是历史名将，他不只是拥有健壮的身体，还有一颗理性的头脑，能够控制情绪。因为他知道，报复是一件可怕的事，表面上看来似乎快意恩仇，但是报复是一柄双刃剑，它在将剑刺进对方身体的同时，也伤害了自己。

在生活中有更多的人也许没有过激的言行，但是，却会在内心深处埋藏着对曾经伤害过自己的人的仇恨，虽然由于自制力没有酿成大祸，但那份埋藏的仇恨却像一匹小兽撕咬着他的心，很苦也很累。仇恨不是惟一解决问题的方式，有时候，我们不妨换一种角度来考虑问题。

以下是控制情绪和调适情绪的经验之谈。

* 在各种遭遇和不幸面前，应保持冷静的思考和稳定的情绪，遇事冷静，客观地做出分析和判断。

* 要多方面培养自己的兴趣与爱好，如书法、绘画、集邮、养花、下棋、听音乐、跳舞、打太极拳等，从事这些活动，可以修身养性，陶冶情操。

* 对自己要有自知之明，遇事要尽力而为，适可而止，不要好胜逞能而去力不从心的事，只做自己力所能及的事。





55. 对自己有清醒的认识

“人啊，认识你自己吧。”这是一句刻在古希腊特而斐神庙中阿波罗神的神谕。老子曾说过一句话：“自知者明。”

我们对自我的了解越明确，所表现的行为将越适合本身的情况，我们的表现也会越自然，越能给旁人一个正确的印象。同时旁人根据那些印象来与我们交往时，将不致引起什么困难。就我们自己来说，对本身有一个明确了解，也等于有了一个做人的准绳。



从别人眼中找到真实的自我

世上的人看月亮，有人喜欢月圆的时候，也许是因为象征圆满；也有人喜欢弦月，可能是因为富有诗意；不一样的人看月亮，就会对月亮有着不一样的想法。但是，不管人们对于月亮是什么样的想法或观感，月亮终究还是得循着自己的轨迹前进，反正它永远也无法满足所有的期盼。更何况，人要怎样看月亮，对月亮有怎样的想法、观感，反映的是人们自己的状态或需求，未必是因为月亮才这样想的。至于别人对我们的眼光，常常反映的也是他们自己的心理状态：有人就是愤世嫉俗、怨天尤人，看谁都是一样不满，对我们当然也不会例外；有人过于主观，常是以偏概全，认识我们没有三分钟，就已经对我们抱有成见了；还有人根本不在乎别人，对这样的人而言，你怎样表现都好，也怎样都不好，反正他是看自己心情说话的人。如果我们过于在乎这些人的想法，只会显示出对自己太没有自信，更是徒增自己的烦恼罢了。

当然，还有另外一些人，比如我们的父母、长辈或是朋友，他们是真心关爱、在乎我们的人。如果用心聆听他们的想法或建议，对我们自己



会有很大的助益，因为他们是真心为我们着想的人。不过，即使是做父母的也未必能够完全了解自己小孩的需要，有时候父母也常会因为自己的局限，而对小孩有着某种过度期待，更别说是其他人了。所以，即使是那些爱我们的人，我们虽然能够了解、体会他们心情，但是对于他们所做的建议、分析，还是得要经过我们自己的检讨、过滤才行。毕竟，要对自己负责，最了解自己的，往往还是自己。

这倒不是说，那些不是为我们着想的人，我们就不必在乎他们的想法了，只是说我们得清楚地知道别用情绪来回应别人个性、习惯上的不圆满，才能平心静气去接受那些对我们有益的建议。至于对那些关心我们的人，彼此的关系应该是分享与聆听，并不是遵从对方的期待而改变。对于那些真是不能接受或是无法达成的期待，还是得要适时地拒绝才行，否则就容易成为关系中造成决裂的隐藏炸弹。也有些时候，我们的理想与那些关爱我们的人相抵触，或许自己非常清楚为什么要作这样的选择，清楚地知道将来的发展，但是别人并不知道，如果我们要坚持自己的选择，也得要尽力沟通清楚才好。

总而言之，与他人的互动中，别人对于我们的所作所为，都会有他们自己的想法。在我们聆听别人意见时，先要了解他们对我们的心情是什么，然后再仔细考量他们的建议是否适合。我们总是应该要听听别人对自己的想法或建议是什么，但是永远要记住的是，我们无法满足所有人的期待；而且最终的目的，是透过别人像是照着镜子一样地看清楚自己，然后表现出真实的自己，并不是一味地把自己塑造成别人眼中完美的形象。

不要迷失自己

人常常迷失在自我当中，很容易受到周围信息的暗示，并把他人的言行作为自己行动的参照，从众心理便是典型的证明。其实，人在生活中无时无刻不受到他人的影响和暗示。比如，在公共汽车上，你会发现这样一种现象：一个人张大嘴打了个哈欠，他周围会有几个人也忍不住打起了哈欠。有些人不打哈欠是因为他们受暗示性不强。哪些人受暗示性强呢？可以通过一个简单的测试检查出来。



让一个人水平伸出双手，掌心朝上，闭上双眼。告诉他现在他的左手上系了一个氢气球，并且不断向上飘；他的右手上绑了一块大石头，向下坠。三分钟以后，看他双手之间的差距，距离越大，则受暗示性越强。认识自己，心理学上叫自我知觉，是个人了解自己的过程。在这个过程中，人更容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差。

在日常生活中，人既不可能每时每刻去反省自己，也不可能总把自己放在局外人的地位来观察自己。正因为如此，个人便借助外界信息来认识自己。个人在认识自我时很容易受外界信息的暗示，从而常常不能正确地知觉自己。

曾经有心理学家用一段笼统的、几乎适用于任何人的话让大学生判断是否适合自己，结果，绝大多数大学生认为这段话将自己刻画得细致入微、准确至极。下面一段话是心理学家使用的材料，你觉得是否也适合你呢？

森林中，动物在举办一年一度的比“大”比赛。老牛走上台，动物们高呼：“大！”大象登场表演，动物也欢呼：“真大！”这时，台下角落里的一只青蛙气坏了，难道我不大吗？它一下子跳上一块巨石，拼命鼓起肚皮，同时神采飞扬地高声问道：“我大吗？”

“不大。”台下传来的是一片嘲讽的笑声。

青蛙不服气，继续鼓着肚皮。随着“嘭”的一声，肚皮鼓破了。可怜的青蛙，到死也还不知道它到底有多大。

有一位登山队员，一次他有幸参加了攀登珠穆朗玛峰的活动，到了7800米的高度，他体力支持不住，停了下来。当他讲起这段经历时，朋友们都替他惋惜，为什么不再坚持一下呢？为什么不再往上攀一点高度，再咬紧一下牙关，爬到顶峰呢？“不，我最清楚，7800米的海拔是我登山生涯的最高点，我一点也不为此感到遗憾。”他说。

青蛙不了解自己，受到了命运的惩罚；登山队员了解自己，所以他安然无恙。了解自己，这是一种智慧，是一种美好的境界。



56. 知道自己能干什么

做人应该给自己一个定位，自己到这个世界上来究竟是干什么的，必须有个十分清晰的描述，离开了这个描述，人就会迷茫，就会失去前进的方向，就会在一个个十字路口徘徊，这样的人生是没有意义的。

风景不在对岸

做人找准自己的位置很重要。如果你一直向上看，就会觉得自己一直在下面；如果你一直向下看，就会觉得自己一直在上面。如果一直觉得自己在后面，那么你肯定是一直在向前看；如果一直觉得自己在前面，那么你肯定是一直在向后看。

目光决定不了位置，但位置却永远因为目光而不同。关键是，即使我们处于一个确定的位置上，目光却仍然可以投往任何一个方向。

只要我们安心于自己的位置，那么周围的一切就会以我们为中心，或是离我们而去，或是冲我们而来，或是绕着我们旋转，或是对着我们静默；如果我们惶惶不可终日，始终感到没有一个合适的位置，那么周围的一切就都会变成主人。我们得跑前跑后地侍候着，我们得忽左忽右地奉承着，我们得上蹿下跳地迎合着，我们得内揣外度地恭维着。

位置本身没有多少差别，但不同位置上的人在审视同一个物体时却会有不同的印象。

一条河隔开了两岸，此岸住着凡夫俗子，彼岸住着出家的僧人。凡夫俗子们看到僧人们每天无忧无虑，只是诵经撞钟，十分羡慕他们；僧人们看到凡夫俗子每天日出而作，日落而息，也十分向往那样的生活。日子久了，他们都各自在心中渴望着：到对岸去。



终于有一天，凡夫俗子和僧人们达成了协议。于是，凡夫俗子们过起了僧人的生活，僧人们过上了凡夫俗子的日子。

没过多久，成了僧人的凡夫俗子们就发现，原来僧人的日子并不好过，悠闲自在的日子只会让他们感到无所适从，便又怀念起以前当凡夫俗子的生活来。

成了凡夫俗子的僧人们也体会到，他们根本无法忍受世间的种种烦恼、辛劳、困惑，于是也想起做和尚的种种好处。又过了一段日子，凡夫俗子和僧人们各自心中又开始渴望着：到对岸去。

在一个地方呆久了，便想去一个新的地方，生命大抵如此。正是因为太熟悉了，也便忽略了它的美。当我们到了对岸，才知道原来我们待着的地方，也是那样的美丽。

在演员的位置上时，就要学会表演；在观众的位置上时，就要学会欣赏。社会是个大舞台，而我们却总是分不清我们到底是在表演还是在欣赏。或许，生活本来就是我们要我们以观众的心态去表演，以演员的心态去欣赏；或许，这正好能够检验一个人随时调整与适应的能力。

明确想要的结果

很多人的成功或失败，并不取决于他知不知道做事的方法，虽然方法很重要，但真正决定成败的往往是他的选择。

成功是一种选择，你选择了奋斗和坚持就是选择了成功，而不做这个选择便是选择失败，所以失败也是一种选择。

人生不过是一连串选择的过程，从你早上起来要穿哪一套衣服出门开始，你就在选择；中午要去哪里吃饭，你又在选择。女孩子有众多的追求者，在考虑结婚的时候，到底是哪一位男士比较适合自己，这需要选择；男士找对象时也需要从女孩子中选择。选择有大有小，但每日、每月所有的选择的累积影响了你人生的结果。

一个选择对了，又一个选择对了，不断地作出对的选择，到最后便产生了成功的结果；一个选择错了，又一个选择错了，不断地作出错的选择，到最后便产生了失败的结果。若想有一个成功的人生，我们必须降低

错误选择的出现几率，减少作错选择的风险。这就必须预先明确你人生中想要的结果是什么，为这个结果而作出所有的选择。明确你人生想要的结果是什么，这本身又是一个选择。

有的人希望工作更顺利、更快乐，但他总是在做他不喜欢的工作，这是他的错误选择，因为他明明可以换工作；有的人希望身体更健康、更强壮，但他总是说他没有时间运动，导致身体虚弱，这是他的选择，因为他明明可以抽出时间来运动；有的人希望家庭更幸福、小孩更听话，但他总是跟太太吵架，导致小孩学业跟不上，这是他的错误选择，因为他明明可以在控制情绪中花时间教育小孩；有的人希望人际关系更好，但他总是说他朋友少，这也是他的选择，因为他可以让自己多交一些朋友，但他不去交；有的人希望赚更多的钱，但他总是抱怨收入不够多，他明明可以更努力地去赚更多的钱，但他却不努力，这是他的错误选择。

美国小伙子杰克看中了韩国姑娘金善姬，便一直追着不放。最后，金善姬辞掉了工作，跟杰克结了婚，回美国定居了。

“我放弃了那么好的工作，远离父母跟随你到美国来，这可是我为你作出的牺牲呀。”金善姬说。她以为这样说能把杰克感动，没想到杰克这么回答她：“我不认为这是什么牺牲，在我看来这只是你的一种选择。”

金善姬后来才认识到，美国人在人际交往中，只会尊重你的选择，而不会承认你的牺牲。这就意味着：你做出的所有决定，都必须符合你自己的心愿，符合自己的心愿才能成为自己的选择。这样与人打交道，才会拥有真正的平等，同时也才能赢得他人的尊重。杰克是一位通晓六国语言的医生，在美国很容易赚钱的，他工作一小时就有80美元的收入。但是金善姬却跟国内的朋友说：“我必须工作，必须学会自己赚钱。如果没有经济上的独立，就不可能做出真正符合心愿的选择，也就不可能赢得他长久的尊重。”最后，金善姬做出了自己的选择。

你是否曾经埋怨过别人？但事实上你可能错怪了别人，是你的决定使你面临今天的结果——也许你自己做决定，也许你决定由别人为你做决定。

有些人做正确的选择与决定，有些人做错误的选择与决定，但大多数人都不知道他们有权选择，或是轻易将选择权拱手让人，而且大部分的人也不喜欢别人为他们做的决定。你千万不要成为这样的人。



57. 清楚自己要到哪里去

美国潜能大师柏恩·崔希有一句名言：“成功等于目标，其他的一切都是这句话的注解。”目标，对于成功有不可估量的价值，成功的定义就是：达成预期的目标。有了目标，我们就有了热情，有了积极性，有了使命感和成就感。有了目标，我们会知道自己可以到哪里去，知道自己不能到哪里去。一句话，目标为我们指明了做人的方向。

避免“羚羊思维”

如果有人问你“今年一年里及未来五年中有什么明确的目标”时，你会怎么回答？假设你的回答是：“我没有想过，我不清楚。”那么你未来的发展，就陷入了泥沼。

大多数人对于未来都是抱着顺其自然的态度，很少有人会认真地思索，总认为“命里有时终须有，命里无时莫强求”。其实这种看似乐观的想法，换一个角度看完全是一种消极的人生态度。想要坚定地走在人生旅途上，越过那些障碍，你必须要有目标。

为了达到你的目标，你必须避免那种被美国心理学家考克斯称之为“羚羊思维”的东西。

一次，考克斯和约翰一起进行了一次凌晨穿越伦吉提大平原的飞行。景色非常优美，他们能看见大象、狮子和大群羚羊席卷穿过整个平原。

“羚羊的数量这么大，真是一件好事啊！”他们的非洲导游注意到他们正盯着那一大群羚羊沉吟时说道，“否则，这个物种很快就会灭绝。”

考克斯问他为什么这么说，他笑了，然后指着一头停止奔跑的羚羊说：“你将会注意到那头羚羊跑不了多远了。它停下来不是因为意识到有



什么重要的事情需要思考，也不是因为它累了，是因它太愚蠢以至于忘记了当初它为什么要奔跑。它发现了天敌，本能地逃开，开始向相反的方向跑。但是它忘记了是什么促使它奔跑，甚至有时候是在最不适当的时候停下来。我曾经看见它就停在天敌旁边，有时甚至向某个天敌走过去，似乎它已经忘记了这是否就是同一种在几分钟以前让自己惊慌失措的动物。它就差冲上去说：‘嘿！狮子先生，你饿了吗？在找午餐吗？’如果不是有一大群羚羊的话，我想这整个种群将在几个星期之内被消灭干净。”

当时，考克斯在热气球上很容易去嘲笑那些羚羊，而在这次飞行结束以前，他发现自己有了一个很有趣的想法——在现实的商业世界中，他曾经见过同样的问题。

是不是有许多人有规律的举动让你想起那些羚羊呢？他们有不错的主意，他们为自己设立了一个目标，而且为这个目标努力了一天或者仅仅半天。也许他们只是谨慎地四处溜达了40分钟罢了。40分钟以后，他们发现自己并没有达到目标。然后他们就会对自己说：“嘿，这太难了。这比我想象的难多了。”接着他们就会永远停在那里一动不动。

为了避免羚羊思维，你必须确定一个目标，然后坚持不懈地向它努力。你不想在路上停下来，而且当你的天敌逼近的时候，当然更不想停下来。当每天结束的时候，你必须好好总结一下，并且问自己：“距离我为自己设定的主要目标，今天我又走近了多少？”如果你对这个问题的真实答案是，今天你没有为达到目标做出什么有意义的行动，也就是说今天你停在路上，那么你必须决心从明天开始让自己振作起来。

制定目标的5个原则

一位作家有一次坐在车上看到旁边一辆空计程车违规肇事，就对司机说：“空车没有载客，应该从从容容地开才对，为什么还这样漫无章法呢？”

正在驾驶的司机却侧过脸回答：“就因是空车，所以容易出事！驾驶空车的司机因为急于找客人，总是东张西望，注意力不集中；有时正要左转，心想右边客人或许多些，又临时改为右转，所以速度虽不见得快，却



最易出事。倒是载了客人的车子，司机心里有一定的方向，纵使开快，也不容易肇事。”

司机说的这话真有道理！我们人生不也是如此吗？认定方向的人，速度快而平稳；没有志向而彷徨犹豫的人，不但速度慢，且容易出错。制定目标也是同样的道理。

以下是制定目标需要遵守的5个原则。

1. 明确而具体

目标就是目力可达、可识、可辨的标记，因此它必须是明确的，具体的。只有明确而具体的目标，才会让人采取明确具体的行动。

明确的目标不仅是结果明确，它还意味着目标制定过程逻辑清晰、思路得当、有策略水平。

具体的目标就是数字化的目标，它反映了目标的科学性和严谨程度，便于在操作中进行均衡权度。目标要像市场上的电子秤，称什么，摆在盘子里清清楚楚，称多少，显示在刻度上，明明白白。

2. 大胆而详细

大胆而详细的目标，是激励进步的有效方法，所谓大胆，就是要令人振奋，超乎想象；所谓详细，就是要科学合理，清晰可见。感性与理性有机结合，激励与约束互相配合，这样就能使目标明晰而具有驱动力，能集中个人的能量，并激发战斗精神。

只有大胆才能长效久行，只有详细才能激发活力。用大胆的目标产生动力，用详细的目标形成助推力，一个成功者的事业规划必然是大胆与详细的完美契合。

3. 远大而合理

所有谈论成功的书籍都在告诉我们：“每一个成功者都有一个伟大的梦想。”借着这句话，我们依样去做，可是没有成功。这是为什么呢？

梦想一定要远大，但是设定的目标一定要合理。远大就是不要把精力投入到琐碎之事上，因其耗空能量而无所作为。必须让自己的能力空间张大，给才华以施展的余地，从而让时间产生明确而深远的价值。合理就是顺应大方向、大潮流、大趋势，合乎逻辑、规律、变化。目标合理，才能左右逢源、合体合用、一往无前。

4. 切实而可行

人应该务实一点！当我们建立了确定的理想和决心要达到这个目标时，还有一个值得注意的问题，它就是这个目标切实可行吗？

不肯实际地掂量自己的能力，总对自己要求过高，总想做到最好，有时是不现实的。例如，你想成为一位伟人，可你又没有具备成为伟人的种种能力和实力，到头来，你的这个目标与现实条件差距太大，只能沦为空想。所以，确立目标时，认清现实环境是非常重要的。

5. 具有挑战性

一个真正的目标必定充满挑战性，正因为它具有挑战性，又是由你自己所选择的，所以你一定要积极地想完成它。

达成目标的9个步骤

步骤一：决定要成功。

步骤二：写下已量化的目标，并列出10个以上为何要实现它的理由。

步骤三：用“多权树”制订计划，分解目标，倒推至今天，设定时间表。

步骤四：列出所有必要条件及充分条件，注明解决方法。

步骤五：明确自己要实现什么样的目标，自己就必须变成什么样的人！

步骤六：运用潜意识的力量，正面自我暗示，永远积极思考。

步骤七：行动第一，立即行动，大量行动，开始忙起来。每一分、每一秒做最有益的事情。

步骤八：每天睡觉前做自我检讨，衡量进度，做积极修正。

步骤九：坚持到底，永不放弃，直至成功。





58. 心动不如行动

有人喜欢痴心妄想，总是等待着幸运从天上掉下来，或是光说不练，等待着别人成功之后拉自己一把。

做人应有美好的憧憬，但是，这种憧憬是不可能靠着空谈和等待实现的，功成名就的人都是付出行动解决问题的人，他们依照正确的原则掌握主动，做了需要做的事情，并达到目标。



想到就做，立即行动

在日常生活中，有许多应该做的事，不是我们没有想到，而是我们没有立刻去做，时间一过，就把它忘了。原因是：有时是因为忙，有时是因为懒。一个事务繁忙的人，想到某一件事该做，但他当时没有时间，于是想“等一下再说吧”，但等一下后，又为其他事务分了神，就把这件事忘了。有些人虽然不忙，可是他喜欢拖延。该做的事虽然想到，却懒得立刻着手去做，心想“等一下再做吧”，可等一下之后，他就忘了，或者是时过境迁，失去适当的时机了。如果想做事有效率，最好是“想到就做”。

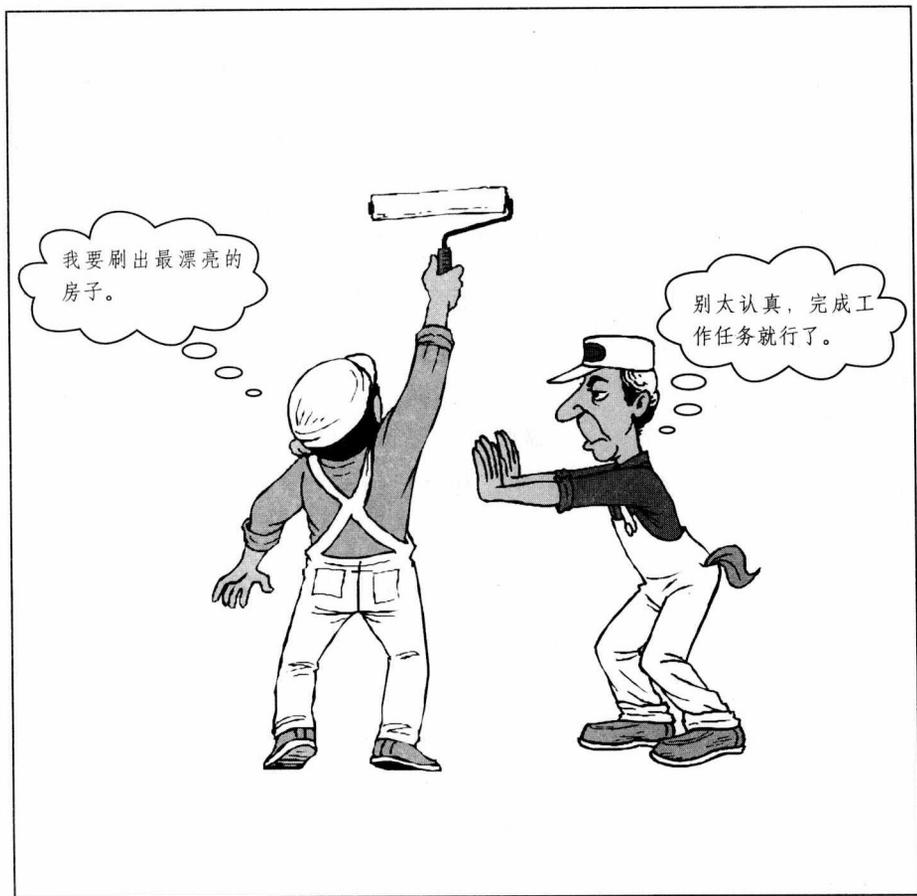
一位年轻人在大学读书，有一天他向校长提出了改进大学教育制度弊端的若干建议。他的意见没被校长接受，于是他决定自己办一所大学，自己当校长来消除这些弊端。

办学校至少需要100万美元。上哪儿去找这么多钱呢？等毕业后去挣，那太遥远了。于是，他每天都在寝室内苦思冥想如何能有100万美元。同学们都认为他有神经病，梦想天上掉钱来。但年轻人不以为然，他坚信自己可以筹到这笔钱。



终于有一天，他想到了一个办法。他打电话到报社说，他准备明天举行一个演讲会，题目叫《如果我有100万美元》。第二天的演讲吸引了许多商界人士。面对台下诸多成功人士，他在台上全心全意、发自内心地说出了自己的构想。最后演讲完毕，一个叫菲利普·亚默的商人站了起来，说：“小伙子，你讲得非常好。我决定投资100万，就照你说的办。”就这样，年轻人用这笔钱办了亚默理工学院，也就是现在著名的伊利诺理工学院的前身。而这个年轻人就是后来备受人们爱戴的哲学家、教育家冈索勒斯。

行动是实现一切目标的原动力。当世界上最长的火车静止不动时，往它的8个驱动轮前面放一块小小的木头，就能使它开动不了。而同样的火车在开动时，却是没有什么可以阻挡的。请现在就开始鼓起行动的勇气，冲破介于你跟目标之间的种种阻碍与难关吧。





比尔·盖茨的11条行为准则

在比尔·盖茨写给高中毕业生和大学毕业生阅读的书里，有一个部分列有11项学生没能在学校里学到的事情。比尔·盖茨称这些事情是最基本的行为准则。

这11项事情是：

- * 生活是不公平的，要去适应它。
- * 这世界上并不会在意你的自尊。这世界指望你在自我感觉良好之前先要有所成就。
- * 高中刚毕业你不会一年挣4万美元，你不会成为一个公司的副总裁，并拥有一部装有电话的汽车，直到你将此职位和汽车电话都挣到手。
- * 如果你认为你的老师严厉，等你有了老板再这样想。老板可是没有任期限制的。
- * 烙牛肉饼并不有损你的尊严。你的祖父母对烙牛肉饼可有不同的定义，他们称它为机遇。
- * 如果你陷入困境，那不是你父母的过错，所以不要抱怨他们的错误，要从中汲取教训。
- * 在你出生之前，你的父母并非像他们现在这样乏味。他们变成今天这个样子是因为这些年来一直在为你付账单，给你洗衣服，听你大谈如何耍酷。所以如果你想消灭你父母那一辈中的“寄生虫”来拯救雨林的话，还是先去消除你房间衣柜里的虫子吧。
- * 你的学校也许已经不再分优等生和劣等生，但生活仍在做出类似区分。在某些学校已经废除不及格分，只要你想找到正确答案，学校会给你无数次机会。这和现实生活中的任何事情没有一点相似之处。
- * 生活不分学期。你并没有暑假可以休息，也没有几位雇主乐于帮你发现自我。自己找时间做吧。
- * 电视不是真实的生活。在现实生活中，人们实际上得离开咖啡屋去干自己的工作。
- * 善待乏味的人。有可能到头来你会为一个乏味的人工作。





59. 将嫉妒转化为动力

《浮士德》中说：“嫉妒是来自地狱的一块嘶嘶作响的灼煤。”嫉妒源于心态的不平衡。别人的成功完全在于自己的努力，他有权获得这份荣誉。你不应当把别人的成功等同于自己的失败。学会比较的方法，善于学习别人的长处克服自己的短处，不以己之短比人之长。

嫉妒害人害己

人总有一种要求成功的愿望，有一种超过别人的冲动，这正是社会所希望的。但是，有些人在成功不了和超过不了别人的时候，产生了一种由羞愧、愤怒、怨恨等组成的复杂情感，这就是嫉妒。嫉妒一经产生，它便成了纷扰的源泉：看到别人成功了，就生气、难过、闹别扭；听说别人强于自己，就四处散布谣言，诋毁别人的成绩；发现几个人亲如家人，就想方设法去施“离间计”，等等。这样的嫉妒不仅妨碍了他人的生活，而且自食其果，给自己带来极大的心理痛苦。

弗朗西斯·培根写过一篇《论嫉妒》的文章，对嫉妒作过精彩的分析。他认为：

好嫉妒别人的是这样的一些人：无德无才之人，他们不能从自身的优点中取得养料，必定找别人的缺点来作为养料，用败坏别人幸福的办法来安慰自己，其自身缺乏某种美德，以贬低别人的这种美德来实现两者平衡；好打听闲话者，他们以发现别人的不愉快，来使自己得到一种赏心悦目的愉快，“嫉妒是一种四处游荡的情欲”，只有闲人才能享有它，而所有埋头自己事业的人，根本没工夫去嫉妒别人；有某种难以克服的缺陷的人，他们因为自己的缺陷无法补偿，需损伤别人来求得补偿；经历过巨大



灾祸和磨难的人，这些人乐于把别人的失败看作对自己过去所历痛苦的抵偿；虚荣心甚强的人，他们不能看到别人在一件事业中总是强于他，他们不能容忍同事或他非常熟悉的人被提升。

容易遭到嫉妒的是这样一些人：后起之秀，他们最易受元老们的嫉妒；出身微贱一旦升腾者；坐享其成的富家公子；出于往上爬的野心四处揽事做的人；骄傲自大的人，这些人时时处处去显示自己的优越，或大肆炫耀，力图压倒一切竞争者；享有某种优越地位而又狡诈地掩饰的人，他们使人觉得他们没有价值因而不配享有那种幸福；好抛头露面者以及那些代替大人物出风头的傻瓜。

相对较容易避免嫉妒的是这样一些人：有崇高美德的人，因其幸福来自他们的劳苦，不易遭妒；世袭贵胄称号者；循序渐进高升者；饱经磨难后获得幸福的人，其幸福如此来之不易，以致使人同情；好诉苦哭穷的人，这类人即使在上位也总喜欢向人诉苦，经常吟唱“正在活受罪”的咏叹调，其实他们未必真的如此受苦，这只是他们用来冲淡别人嫉妒情绪的一种烟幕；乐意用自己的优越地位保护下属利益的大人物，其所为等于筑起了一座防止嫉妒的有效“堤防”；不论处在什么优越地位都能坦率诚恳地对人开放自己的人；只躲在幕后而不轻易抛头露面的人；在有些事情上让别人占自己上风的人。

嫉妒是一种慢性“毒药”，可以使人不辨是非，对人无端生怨，对自己身心俱损。嫉妒是产生“恶毒仇恨”、“无名怒火”的重要根源。嫉妒会杀了自己，也会毁了他人。

嫉妒也可以转化

有一个画家，他的作品有一定的影响，同时也给自己带来不菲的收入，但他从不看重这些，也不嫉妒他人。他的座右铭是“我永远是个小学徒”。他追求艺术的理想还像童年那样执著单纯，他追求成功但绝不嫉妒比他更成功的人。也许他成功的奥秘正在于此。

如果本人无意加以比较，或认为自己无法达到那么一个高度，或二者生活在不同层次的世界，或嫉妒的对象不在自己身边，又或者是通过艰苦



努力得到的结果，嫉妒将不再产生。

以下是转化嫉妒的方法。

1. 见贤思齐

一个有道德的人，一个思想纯正的人，一个能积极进取的人，当他发现有人比自己做好，比自己有能力时，从不去考虑别人超过了自己，或对别人心生不满，而是从别人的成绩中找出自己的差距所在，从而振作精神，向人家学习。这样，便有可能在一种积极进取的心理状态下，迸发出创造性，赶上或超过曾经比自己强的人。这就是孔子说的“见贤思齐”。

2. 调整心态

嫉妒是由一种不良的心理状态引起的，一旦有了嫉妒的心态，只要能对自己看问题的视角做必要的调整，从另一个角度全面审视，便会发现自己对别人的嫉妒是完全没有必要的，也是毫无意义的。对别人的嫉妒，实际是对自己的惩罚。有人看见别人日子过得比自己好，便气不打一处来，说人家钱来路不明；有人见别人打扮得漂亮一些，便不由得在心里骂一句“臭美”；人家添置了新家电、装修了房子，便议论人家“烧包”。这实在是一种典型的嫉妒心理在作怪。这样做对别人丝毫无损，只能自己惹自己生气。如果能调整一下自己的心态，换一个角度看问题，也许就是另一番景象。

3. 开阔心胸

一个心胸宽广的人，是不会嫉妒别人的。要使自己有一个比较开阔的心胸，必须不断加强自身修养，使自己从经常产生嫉妒的心理中解脱出来。要多向身边那些性情开朗、心胸开阔的人学习，要不断地告诫自己，不能小心眼。并要在实际中不断对自己的心胸做测验。有一个人自知他经常出现嫉妒心理，便向一个性情开朗的朋友求教有什么方法可以克服嫉妒，那个朋友说，办法十分简单，只要你不计较，便立即见效。这个人想，的确是那么回事，后来他凡是碰上对别人心生不满的时候，便想朋友的话，便觉得自己不会嫉妒别人了。

总之，嫉妒是一种不健康的心理，但如果你想改变它，不是不可能，只要你努力。有见贤思齐的精神，学会调整自己的心态，不断开阔自己的心胸，那些会不期而至的嫉妒心理便会烟消云散。





60. 不要走极端

没有人否认精明强干的人都会藐视陈规旧俗，也没有人否认天才都有一定的叛逆性，但任何事都不能做得太过分。做人太过分，就容易走极端。一个易冲动、爱走极端的人，不仅不会取得成功，而且会把已经取得的成功葬送掉。

所以，做人永远都不要走极端，要行中庸之道。



可方可圆

人生就像大海，处处有风浪，时时有阻力。船头之所以造成尖形或圆形，是为了乘风破浪，更快地驶向彼岸。那我们是与所有的阻力正面较量，拼个你死我活呢？还是积极地排除万难，去夺取最后的胜利？

生活告诫我们：处处摩擦、事事计较者，哪怕壮志凌云，即使聪明绝顶，也往往落得壮志未酬泪满襟的后果。为了绚丽的人生，我们需要许多痛苦的妥协。

在复杂多变的旧中国，许多正直而又明智的知识分子，为了维护人格的独立，他们不是锋芒毕露，义无反顾，而是有张有弛，掌握分寸，逐渐形成了“外圆内方”的性格。蔡尚思1935年写作《中国社会科学革命史》时，欧阳予倩就告诫这位青年文学家：“秉笔的态度自然要严正，不过万不宜有火气。……可否寓批评于叙述中呢？”他建议书名宜改为《中国社会思想史》。最后，欧阳前辈感叹地说：“蔡先生，我佩服你的努力，可思想界的悲哀，谁也逃不掉呵。”这些知识分子在当时就是这样在事关大是大非、人格问题的原则立场上毫不含糊，旗帜鲜明，在方式方法和局部问题上委婉圆融，有所妥协。

然而，只圆不方，是一个八面玲珑、滚来滚去的圆，那就沦为圆滑



了。方，是人格的自立，自我价值的体现，是对人类文明的孜孜以求，是对美好理想的坚定追求。

“取象于钱，外圆内方”是近代职业教育家、中国民主同盟领袖黄炎培为自己书写的处世立身的座右铭。他在1946年调解国共冲突时，未尝不委曲求全，“不偏不倚”，从未与蒋介石拉下脸，而当蒋以“教育部长”一职许愿企图将他诱入伪“国大”泥淖时，黄却不为所动，回绝道：“我不能自毁人格！”维护了政治气节。

行中庸之道

生活充满了五花八门的矛盾，这是人所共知的事实。俗话说得好：“苦恼祸灾时来时，谁家挂得免战牌？”我们想要知道的是，在这些五花八门的生活矛盾面前，有没有一种调和矛盾的准则。答案是有的，它就是“中庸”。做人中庸，做事也中庸，这是我们处世的艺术。在既不想去征服对方，又不能让对方征服的情况下，调和主客体之间的矛盾，除了用持中的艺术外，别无选择。

中，是至善的表现；庸，是道体的功用。将中庸用于宇宙本体，它就是天地的中正，和天地互相平衡；将和用于人生功用，它就是内心的中正，和内心互相平衡。我们可以通过一则故事来认识“中庸”的影响。

元朝蒙古族入主中原后，贤相耶律楚材有一句常挂在嘴边的名言，即“兴一利不如除一害，生一事不如省一事”。耶律楚材政绩卓越，他任过元太祖成吉思汗、太宗窝阔台的宰相，为使元的专制政治适应于中国的统治，维护各民族的生命财产，加强民族融和等，他确实费过苦心。从他上面的这句话，就可想见他当时的治国之术的高明。在当时特殊的历史背景下，中央集权统治下的各种矛盾非常尖锐，可谓危机四伏。为此，为了加强统治，就必须采取怀柔政策，行中庸之道。一方面加强民族团结，一方面休养生息，尽量以经济建设带动政治的展开。为求得政治统治的平衡，耶律楚材将自己的治国方针浓缩为上面的那句话了，这是非常贤明的做法。中国人甘心情愿地受平衡感的支配，不管工作上或日常生活态度上，都极力避免走极端，总希望四平八稳，这种希望有它独特的可贵之处。





兴一利不如除一害，生一事不如省一事，体现出中国人的中庸心态。虽然我们的祖先创造了“三十年河东，三十年河西”及“东方不亮西方亮”等充满睿智、哲理性的通俗民谚，但自有文字记载，中国人就追求持续的、永恒的平衡。

中国人不怕失落，不怕一时一地的损失。曾几何时，我们的国土遭受过列强铁骑的践踏，我们的肉体遭受过坚船利炮的折磨，但是我们在与侵略者的搏击中炼就了坚强的民族意志和坚韧不拔的民族性格，使我们巍巍如长城而屹立不倒。这是一种“失而复得”的平衡。我们深知“落后就要挨打”的残酷生存法则，因而“天行健，君子以自强不息”也就落实到了每个中国人的行为之中。

吸引与排斥、正流与异化、割裂与归流、改良与保守、激进与稳健、功利与平淡、盲目与清醒、堕落与升华、停滞与跳跃，等等，都将在这种“行动”中走向中庸。

我们的肩上承载得很多很多，重量使我们的脚步迈向沉稳，不容易失去平衡。再加上我们本身的潜能是无限的，因而，我们的生活不只是现在中庸，在未来更要中庸。





61. 谦虚而不吹嘘

做人要谦逊，不要自作聪明，不要总以为自己比别人多一点智慧。巴甫洛夫说：“绝不要骄傲。因为一骄傲，你们就会在应该同意的场合固执起来；因为一骄傲，你们就会拒绝别人的忠告和友谊的帮助；因为一骄傲，你们就会丧失客观方面的准绳。”

谦逊的目的，并不是使我们觉得自己的渺小，而是为了更好地了解自己。在我们身边，那些成功的人都是谦逊的人，他们能给自己一个准确的定位。

不高估自己，不低估别人

人是很怪的。有的人依恃着自己的才能、学识、金钱等，目空一切，狂妄自大。“狂”其实是不好的，要不得的，它的本意指狗发疯，如狂犬。做人如果与“狂”相结合，便会失去人的常态，便会产生不文雅的名声。

一般来说，人们称狂妄轻薄的少年为“狂童”，称狂妄无知的人为“狂夫”，称举止轻狂的人为“狂徒”，称自高自大的人为“狂人”，称放荡不羁的人为“狂客”，称狂妄放肆的话为“狂言”，称不拘小节的人为“狂生”……

《三国演义》里有一个祢衡，堪称“狂夫”。他第一次见曹操，把个曹营中勇不可当的武将、深谋远虑的谋士，人人贬得一文不值。他贬低起人来，如数家珍，如“荀彧可使吊丧问疾，荀攸可使看坟守墓，程昱可使关门闭户，郭嘉可使白词念赋，张辽可使击鼓鸣金，许褚可使牧牛放马，乐进可使取状读诏，李典可使传书送檄，吕虔可使磨刀铸剑，满宠可使饮酒食槽，于禁可使负版筑墙，徐晃可使屠猪杀狗，夏侯惇称为“完体将军”，曹子孝呼



为‘要钱太守’。其余皆是衣架、饭囊、酒桶、肉袋耳。”

祢衡称别人是酒囊饭袋，称自己却是“天文地理，无一不通；三教九流，无所不晓；上可以致君为尧、舜，下可以配德于孔、颜。岂与俗子共论乎！”更有甚者，当曹操录用他为打鼓更夫时，祢衡击鼓骂曹，扬长而去。对这种人，曹操自然不肯收留。祢衡又去见刘表、黄祖，依然边走边骂，最后被黄祖砍了脑袋，做了个无头“狂鬼”。

狂妄与无知是联系在一起的，“鼓空声高，人狂话大”。举凡狂妄的人，都过高地估计自己，过低地估计别人。他们口头上无所不能，评人评事谁也看不起，总是这个不行，那个也不中，只有自己最好；在他们眼里，自己好比一朵花，别人都是豆腐渣，不是吗？

有的人读了几本书，就自以为才高八斗，学富五车，无人可比，现时的文学大家、科学巨匠全部不在话下；有的人学了几套拳脚，自以为武功高强，身怀绝技，到处称雄，颇有打遍天下无敌手的气势。然而，狂妄的结局就像祢衡那样，是自毁，是失败。

大圆和小圆的区别

自古以来，我国人民就有谦虚的美德。人们有许多这方面的格言警句启迪后人。如“虚心使人进步，骄傲使人落后”，“虚心竹有低头叶，傲骨梅无仰面花”，“百尺竿头，更进一步”等。

爱因斯坦是20世纪世界上最伟大的科学家之一。他的相对论以及他在物理学界的其他方面研究成果，留给我们的是一笔取之不尽、用之不完财富。然而，即使成功的他，也还是在有生之年不断地学习、研究，活到老，学到老。

有人去问爱因斯坦，说：“您老可谓是物理学界空前绝后的人才了，何必还要孜孜不倦地学习呢？何不舒舒服服地休息呢？”爱因斯坦并没有立即回答他这个问题，而是找来一支笔、一张纸，在纸上画了一个大圆和一个小圆，对那位年轻人说：“在目前情况下，在物理学这个领域里可能是我比你懂得略多一些。正如你所知的是这个小圆，我所知的是这个大圆，然而整个物理学知识是无边无际的。对于小圆，它的周长小，即与未

知领域的接触面小，他感受到自己的未知少；而大圆与外界接触的这一周长变大，所以更感到自己的未知东西多，会更加努力地去探索。”这是多么好的一个比喻，深刻地阐述了谦虚的内涵！

承认自己无知、少知为智者之举。谦虚态度和强烈的求知欲，叫人敬仰；自我感觉良好、自以为知之甚多者，则恰恰给人一个无知的印象。

《尚书》中说：“谦受益，满招损。”人若骄傲起来，挫折和失败的厄运就会接踵而至。

事实上也是如此，没有一个人能够有骄傲的资本，因为任何一个人，即使他在某一方面的造诣很深，也不能够说他已经彻底精通，彻底完备了。“生命有限，知识无穷”，任何一门学问都是无穷无尽的海洋，都是无边无际的天空，所以，谁也不能够认为自己已经达到了最高境界而停止前进、趾高气扬。如果是那样的话，则必将很快被同行赶上，很快被后人超过。

托马斯·杰斐逊是美国第3任总统。1785年他曾担任美国驻法大使。一天，他去法国外长的公寓拜访。

“您代替了富兰克林先生？”法国外长问。

“是接替他，没有人能够代替得了富兰克林先生。”杰斐逊谦逊回答说。

杰斐逊的谦逊给法国外长留下了深刻印象。

高尔基说：“智慧是宝石，如果用谦虚镶边，就会更灿烂夺目。”我们每个人都要养成“虚怀若谷”的胸怀，都要有一种“谦虚谨慎、戒骄戒躁”的精神。用我们有限的生命时间去探求更多的知识空间吧！





62. 圆通而不圆滑

做人做事必须圆通，只有圆通才有方式方法可言。死守着一些规矩和原则，毫无变通之处，过于直率，不讲情面，过于拘泥于礼仪法度，不懂得根据具体的情况灵活把握，则会流于僵硬和刻板。

圆通而不圆滑

圆通就是通常人们所说的持经达权。它意味着一个人有一定的社会经验，对社会有一定的适应能力，能处理得好人与之间的关系，对复杂的局面能控制得住。

圆滑这两个字，人们一般是不太喜欢的。那么，究竟什么是圆滑呢？它是指一些人在做人做事方面的不诚实、不负责任，油滑、狡诈、滑头滑脑。圆滑的人外圆内也圆，为变通而变通，失去原则。有圆无方失之于圆滑。离经而叛道，表面上看是对人一团和气，实际上已丧失了原则立场。

圆滑是一种“泛性”。它可以表现在一个人如何做人的各个方面、各个层次之中：既可以表现在他的“政治行为”之中，也可以表现在人的“工作行为”之中，还可以表现在一个人待人接物的细小事务之中；有成熟意义上的圆滑，如“老奸巨猾”，也有一般意义上的圆滑，如为了沾小便宜之类的圆滑。

圆滑的人在回答问题时，不是直截了当地表达自己的立场和观点，而是含糊糊糊，模棱两可，似是而非。比如：“请问要喝咖啡，还是红茶？”圆滑的人不是明白爽快地回答“咖啡”或“红茶”，而是这样回答：“随便”或“哪样都可以”。林语堂先生把这种表现称之为“老猾俏皮”。他打了一个比方：假设一个九月的清晨，秋风倒有一些劲峭的样



儿，有一位年轻小伙子，兴冲冲地跑到他的祖父那儿，一把拖着他，硬要他一同去洗海水浴，那老人家不高兴，拒绝了他的请求，那少年忍不住露出诡怪的怒容，至于那老年人则仅仅愉悦地微笑一下。这一笑便是俏皮的笑。不过，谁也不能说二者之间谁是对的。

在对某些问题的判断和看法上，圆滑的人常以“很难说”或“不一定”之类的话来搪塞。每一句话都对，听起来很有道理，但是说了等于没说。在遇到什么重大的事或难办的事时，圆滑的人更是一般不会轻易表态。往往只在有了“定论”之后才发表他的“智者的高见”，事后诸葛亮的“妙语”比谁说得都好听。

圆滑的人一般都是“随风倒”的人。像墙头上的草，善辨风向，见风就转舵。这类人，没有是非标准，“风向”对他们来说是唯一判别的标准，谁上台了就说谁的好，谁下台了又开始说谁的不好。还是毛泽东形容得好，圆滑的人是：山中竹笋，嘴尖皮厚腹中空；墙上茅草，头重脚轻根底浅。

圆滑的人，情感世界复杂多变。待人接物显得非常“热情”，充满了“溢美”之辞，然而只要你细细地观察，这类“热情”中不乏虚伪的成分。这类人，当面净说好话，可一转脸就变成骂娘的话了。这类人，怀揣一种肮脏的心理，设置一些圈套让一些不通世故的人往圈套里钻。甚至“坑”了人家还要让他人说一句感激的话。

满脑子“圆滑”的人，看什么事情都觉得相当圆滑，连带看什么人都觉得丑陋、卑鄙。圆滑者可鄙，提倡做一个圆通而不圆滑之人。

协调而不讨好

社会无时无刻不充满着权力的较量，利益的纷争，性格差异的磨擦，你即使一点不去争，也有人与你争。甚至还有那么一种得寸进尺，想骑在别人脖子上的人，你退一尺，他就进一丈，你给他吞一个指头，他就要吞到你的手肘。在这样的环境中，一个人若想成就一番事业，花费的代价无疑是巨大的。良好的人际关系、融洽的环境氛围有助于一个人脱颖而出，发挥自己的聪明才智，实现自己的人生价值。对此，不同的人采取了不同





的方法和策略：一种是讨好，一种是协调。

协调是着眼于自我调整，主观适应客观，个人适应集体，不断地使自己与周边的环境保持一种动态平衡。而讨好与协调不是一般方式方法上的区别，首先是它的着力点错位，不是强调主观，调整自我来适应客观，而是迁就和迎合他人的需要，来换取别人对自己的宽容或姑息。

讨好者的目的与动机并不是对称的，它不是通过调节个人与群体的关系，而是为了谋求狭隘的个人利益和需求，去讨好那些与自身利益有关的人，特别是那些有权有势的人。人都有一个弱点，喜欢听恭维话。对人说一些赞誉之辞，如果能言者由衷，恰如其分，适合其人，相当有分寸，而不流于谄媚，将是一种得人欢心的处事方法，听者自然十分高兴，这未免不是好事。如果不问对象，夸大其词，竭尽阿谀奉承之能事，不仅效果不佳，有时还会被别人称为马屁精，落个坏名声，而且，花费的代价大，成本高。因为他不能做到同时去讨好所有的人，为了不得罪人，他必须不断地讨好，这不仅加大了成本，而且活得很累；更主要的是毁了自己的前程。

习惯于讨好的人，是不讲究做人原则的，当面一套背后一套，在人前讲人话，在人后讲胡话，为个人私利所左右，为讨好他人而失去自己的竞争力。大凡有正义感的人，对两面三刀的家伙是非常反感的。

我们说要善于协调，并不是要人处世圆滑，不得罪任何一方。也不是要人当面一套、背后一套，当着张三说李四，碰到李四又说张三。其实，这种人是可鄙的。但一个人如果能在坚持大原则的情况下适当对一些无关大局的事作一点让步也是可以的，如果你能做到大家都喜欢你，那么在你的世界就是以你为中心的，你并没失去什么，却会有意想不到的收获。而且，你生活的环境气氛融洽，自己心中也快乐得多。





63. 福来了不张狂，祸来了不慌张

“塞翁失马，焉知祸福”说明人世间的好事与坏事都不是绝对的，在一定的条件下，坏事可以引出好的结果，好事也可能会引出坏的结果。

做人遇到好事的时候，不要过分惊喜，更不要演变为得意，因为这说不定是坏事的前兆；遇到坏事时，也不要过分地担心，过分地忧虑，也许它正能帮助你学会怎样来获取你所需要的一切。

灾祸跟着幸福来

很早很早以前，有一个年轻人，愿上天能赐予他最大的幸福。他日复一日虔诚地向神佛祈祷。他的诚心终于感动了上天。一天夜里，他听到有敲门声，当他把门打开时，看到一位美丽的姑娘，她的声音非常美妙，犹如黄莺出谷一般：“我是负责管理幸福的女神，是吉祥天神。”

年轻人不禁喜出望外，立刻邀请她进屋里坐。吉祥天神含笑对他说：“请等一等，我还有一个妹妹，她跟我是形影不离的！”随即将站在其身后暗处的妹妹介绍给年轻人。

当年轻人看清妹妹的面孔后，不禁大惊失色，心想，世界上怎么会有如此丑陋的人？

他疑惑地问吉祥天神：“这位姑娘真的是你的妹妹吗？”

吉祥天神严肃地回答：“她就是我的妹妹，叫黑暗天神，是掌管不幸的女神。”

年轻人听了连忙恳请：“只要你进来就行了，叫黑暗天神留在门外好吗？”

吉祥天神回答道：“你的要求恕我无法接受，因为我和我的妹妹从小





到大都是形影不离的。”年轻人听了深感苦恼，而迟迟不能决定。

这时，吉祥天神说话了：“如果你还是难以决定，那我俩就告辞了。”当年轻人还在犹豫不决时，她们很快就消失了。

老子说：“祸兮，福之所倚；福兮，祸之所伏。”在灾祸的里面，未必不隐藏着幸福，而在幸福之中，未必不隐含着祸患的根源。人常说，天有不测风云，人有旦夕祸福。

福与祸是一体的两面，是分不开的。福也好，祸也罢，有时发生在瞬间，仅仅就是一念之差。人生在世如果不懂得这其中的道理，就会受到福祸的捉弄，即使幸福来临，也会失去。

在荆棘密布的人生旅途上奔波忙碌了许久，血肉之躯的凡人，总少不了几多困惑，几丝烦恼，几多无奈，而人的这些烦恼和无奈也往往源于自己本身，因为总是高标准、严要求自己，令自己陷于“活给别人看，看着别人活”的迷宫而不能自拔。同样的半杯水，消极者说：“我只剩下半杯水。”积极者说：“我还有半杯水。”也就是说，怎样看同一个问题，心态起着决定性作用。

冷眼看世态，名苦利苦是非苦，欢颜向人生。你乐我乐大家乐，只有快乐，取悦了自己，高兴了别人，何乐而不为呢？要知道天下没有免费的午餐，也无不散的筵席。无奈多于喜悦，所以我们要练就承受得起多种挫折与磨难的基本功，拥有乐观、豁达的个性和精神面貌，凡事以一颗平常心去对待，以健全奋发向上的积极心态去对待。

冷静面对发生的灾祸

有位商人欠了一位放高利贷的债主一笔巨款。那个又老又丑的债主，看上商人青春美丽的女儿，便要求商人用女儿来抵债。商人和女儿听到这个提议都十分恐慌。

狡猾伪善的高利贷债主故作仁慈，建议这件事听从天安排。他说，他将在空钱袋里放入一颗黑石子，一颗白石子，然后让商人女儿伸手摸出其一，如果她拣中的是黑石子，她就要成为他的妻子，商人的债务也不用还了；如果她拣中的是白石子，她不但可以回到父亲身边，债务也一笔勾



销；但是，假如她拒绝探手一试，她父亲就要入狱。

虽然是不情愿，商人的女儿还是答应试一试。当时，他们正在花园中铺满石子的小径上。协议之后，高利贷的债主随即弯腰拾起两颗小石子，放入袋中。敏锐的少女突然察觉：两颗小石子竟然全是黑的！

如果你是那个不幸的少女，你要怎么办？

女孩不发一语，冷静的伸手探入袋中，漫不经心似的，眼睛看着别处，摸出一颗石子。突然，手一松，石子便顺势滚落到路上的石子堆里，分辨不出是哪一颗了。

“噢！看我笨手笨脚的，”女孩说道，“不过，没关系，现在只需看看袋子里剩下的这颗石子是什么颜色，就可以知道我刚才选的那一颗是黑是白了。”

当然，袋子剩下的石子一定是黑的。恶债主既然不能承认自己的诡诈，也就只好承认她选中的是白石子。

在我们漫长的人生旅途上，得与失、欢乐与痛苦、成与败与我们总是形影不离。阳光总在风雨后，当我们面对命运的考验时，不妨学习故事中的姑娘一样，以冷静的心态，随机应变，把最危险的危机变成最有利的东西。





64. 坦然面对生活中的缺陷

做人像一个足球赛季，最好的队也可能会输掉其中的几场比赛，而最差的队也有自己闪亮的时刻。我们的所有努力就是为了赢得更多的比赛。当我们能继续在比赛中前进并珍惜每场比赛时，我们就赢得了自己的完整。

缺陷并不可怕，完美也没有十分。面对不足，采取泰然处之、宽容的态度，做人便会少一份烦恼，多一片笑声。

缺憾也是一种美

谢尔·西尔弗斯坦在《丢失的那块儿》里讲过这样一个故事。

一个圆环被切掉了一块，圆环想使自己重新完整起来，于是就到处去寻找丢失的那块儿。可是由于它不完整，因此滚得很慢，它掀赏路边的花儿，它与虫儿聊天，它享受阳光。它发现了许多不同的小块儿，可没有一块适合它。于是它继续寻找着。

终于有一天，圆环找到了非常适合的小块，它高兴极了，将那小块装上，然后注滚了起来，它终于成为完美的圆环了。它能够滚得很快，以致无暇注意花儿或和虫儿聊天。当它发现飞快地滚动使得它的世界再也不像以前那样时，它停住了，把那一小块又放回到路边，缓慢地向前滚去。

没有缺憾我们便无法去衡量完美。仔细想想。缺憾其实不也是一种完美吗？

做人是一个充满缺陷的旅程。从哲学的意义上讲，人类永远不满足自己的思维、自己的生存环境、自己的生活水准。这就决定了人类不断创造、追求。从简单的发明到航天飞机，从简单的词汇到庞大的思想体系。没有缺陷，产品便不会一代代更新。没有缺陷就意味着圆满，绝对的圆满



便意味着没有希望，没有追求，便意味着停滞。人生圆满，人生便停止了追求的脚步。

生活也不可能完美无缺，也正因为有了残缺，我们才有梦，有希望。当我们为梦想和希望而付出我们的努力时，我们就已经拥有了一个完整的自我。生活不是一场必须拿满分的考试，生活更像一个足球赛季，最好的队也可能会输掉其中的几场比赛，而最差的队也有自己闪亮的时刻。我们的所有努力就是为了赢得更多的比赛。当我们能继续在比赛中前进并珍惜每场比赛时，我们就赢得了自己的完整。

成功取决于缺陷

朱保国，曾任河南新乡水性树脂研究所所长、河南省飞龙精细化学制品有限公司副董事长兼总经理、深圳爱迷尔食品有限公司副董事长兼总经理、深圳太太保健食品有限公司副董事长兼总经理、深圳太太药业有限公司董事长兼总经理。

他用短短5年时间，使太太药业从一个地区性的新产品发展到目前销售遍及国内200多个城市的全国品牌的民营企业。公司上市后，他的身价估算市值已达50亿元人民币。

朱保国的一个决策至为关键，即工作中心始终放在核心业务上。他认为，中国的很多企业盲目扩展固定资产，其实固定资产越少越好，你把钱全投到固定资产上，再想变现就很难了，你的应变能力就会变得很差。

他对家族企业的认识也别具特色。他并不认为家族对企业的影响是负面的。在太太药业，管理人员除了他本人几乎没有家族的人，家族成员主要是占股。

朱保国谈了这样一种理论：一个人的成功往往取决于他的缺陷。比如桶，假设它的缺陷在底部，它就注定无法承担一桶水，假如它的缺陷在颈部，它就可满载。世上有滴水不漏的桶，但没有十全十美的人。假如缺陷在颈部，我们可以装水，假如缺陷在桶底，那么可以用来种花。人的定位与产品和企业的定位是相同的。只有把自己的希望和梦想与企业的最高目标联系在一起，你才有可能超越自身的缺陷；一个产品，一个企业只有把



希望和梦想融入到更高的追求、更高的目标中才有可能超越自身的缺陷。

每个人都有自己的长处和短处。然而，有的人却将注意力过多地集中到自己身上的某些缺陷上，看不到自己的长处和优点。他们万般苦恼自卑，认为是因为有了那些缺陷而不能获得人生的成功。其实，尺有所长，寸有所短，金无足赤，人无完人，每个人身上都会有某种缺陷，关键看你怎么对待它。有些所谓的缺陷，对个人的工作和生活并无什么妨碍，与其花大量的心思去讨厌它，弥补它，不如将时间精力用来关注、发展、渲染自己的长处，开发自己独特的天赋。当你的优势被发挥渲染到极致时，你的劣势就不再引人注目，你也就成功了。

成功取决于缺陷，其前提是你知道自己的缺陷并以此挑战自己的潜能。而一旦你超越了自己的缺陷，你便同时超越了自己。

一个先天性四肢瘫痪的青年，长年坐着轮椅，每动一步，都得靠人推着。他没有读过书，靠自学学完了小学和初中的课程。他闯到北京，想在歌坛有所发展。很多人替他担忧：那么多艺术寻梦者都在北京拼搏，却难以成功，以他的状态，又能怎样？然而，一年后，他在北京产生了一定的影响，并被特邀为中国残联艺术团的演员。中央电视台、中国青年报等各大媒体也相继报道了他。这是很多闯北京的正常的艺术寻梦者都不能做到的。

缺陷既然已经属于你，你就应该正确地面对它。善待缺陷，善待自己吧！如果拥有一颗晶莹剔透、美丽善良的心，为什么还要奢求完美呢？不必太在意自身身体上的缺陷，努力地做好自己该做的事，使自己更充实，更有内涵，做一个开朗、善良，并且积极进取的人。



65. 别丢掉野心

野心(这里指的是一种积极状态下的野心)可以使一个人的力量发挥到极至,可以逼得一个人献出一切去排除所有障碍,它们能使人全速前进而无后顾之忧。做人有时要保持着一种野心,不要把它们丢掉。

穷人缺少的就是野心

法国一位年轻人很穷,很苦。后来,他以推销装饰肖像画起家,在不到十年的时间里,迅速跃身到法国50大富翁之列,成为一位年轻的媒体大亨。不幸,他因患上前列腺癌,1998年在医院去世。他去世后,法国的一份报纸刊登了他的一份遗嘱。在这份遗嘱里,他说:我曾经是一位穷人,在以一个富人的身份跨入天堂的门槛之前,我把自己成为富人的秘诀留下,谁若能通过回答“穷人最缺少的是什么”而猜中我成为富人的秘诀,他将能得到我的祝贺,我留在银行私人保险箱内的100万法郎,将作为睿智地揭开贫穷之谜的人的奖金,也是我在天堂给予他的欢呼与掌声。

遗嘱刊出之后,有48561个人寄来了自己的答案。这些答案五花八门,应有尽有。绝大部分人认为,穷人最缺少的当然是金钱了,有了钱,就不会再是穷人了。另有一部分认为,穷人之所以穷,最缺少的是机会,穷人之穷是穷在背时上面。又有一部分人认为,穷人最缺少的是技能,一无所长所以才穷,只要有一技之长就能迅速致富。

在这位富翁逝世周年纪念日,他的律师和代理人在公证部门的监督下,打开了银行内的私人保险箱,公开了他致富的秘诀,他认为:穷人最缺少的是成为富人的野心。在所有的答案中,有一位年仅9岁的女孩猜对了。为什么只有这位9岁的女孩想到了穷人最缺少的是野心?在接受100万



法郎的颁奖之日，她说：“每次，我姐姐把她11岁的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野心！不要有野心！于是我想，也许野心可以让人得到自己想得到的东西。”

谜底揭开之后，震动法国，并波及英美。一些新贵、富翁就在谈论此话题时，均毫不掩饰地承认：野心是永恒的“治穷”特效药。野心是所有奇迹的萌发点，穷人之所以穷大多是因为他们有一种无药可救的缺点，也就是缺少致富的野心。

英国新闻界的风云人物，伦敦《泰晤士报》的老板来斯乐辅爵士，在刚进入该报时他不满足于赚90元周薪的待遇，也不满足于人人称羨的《伦敦晚报》，最后当《每日邮报》已为他所有的时候，他还妄想取得《泰晤士报》，不过最后他终于达到了目的。

他一直看不起胸无大志的人，他曾对一个服务刚满三个月的助理编辑说：“你满意你现在的职位吗？你现在每周50元的周薪吗？”当那位职员想了一下，答复说觉得满意，他马上把他开除，并很失望地说：“你应了解，我不希望我的手下以每周50元的薪金便觉满足，而终止他前途的发展。”

平庸的人之所以一事无成，就是因为他太容易满足，一旦得到舒适安逸的位置，便停止了自己的努力。这样，他一生只会盲目地工作，争取勉强温饱的薪金，以静待死神的光临的命。他怕因为不满足而感到痛苦，所以竭力抑制自己的欲望，推卸自己的责任。

这些人安于现状，一心一意想要继续维持下去。然而，“想维持现状”的想法是采取“守”的态度，终究会演变成消极的态度，而失去以前所拥有的积极及前进的动力，成长便会停顿。不要满足于现在的自己，成功有时只需要一点野心。



善待你的渴望

渴望之力动用其掌握的一切可能的力量，并催促一切心理和生理的机制运转起来。渴望之火点燃了头脑的每一官能，无论是意识还是潜意识的，它们不会自行活动。当它们活动时，就意味着有欲望之力的存在和驱



动。在你的人生经历中，你一定产生无数个冲动和渴望。你对某个特殊的对象产生浓厚的兴趣，并且激发了进一步获得成功的渴望。然后你注意到与此对象有关的人和事奇怪地进入了你的视野——有时甚至显然是强加于你。同样，你发现自己被某个方向所吸引，而你并不知道在哪里能找到与你渴望的对象相关的人和事、相关的信息以及对象本身所处的环境。

渴望，具有奇特的吸引力。你发现仿佛是你将这些吸引过来的，或你被吸引到了它们面前。

当你真诚对待你的渴望时，你会发现那是一件非常美妙的事情。你会发现周围冒出的全是与你渴望的对象有关联的事件，与之有关的书籍和与之有联系的人，对象在其中起重要作用的环境等等。你会发现，一方面你好像位于一个引力中心，将它们全部吸过来，或者另一方面，你被吸引到了某个引力中心。简言之，你会发现自己启动了某些微妙的力量和原则的运行，使你与所有与此对象相关的事物产生了关联。你还会发现，如果你对此特殊对象保持了相对长时间的兴趣和渴望时，它便成了一个中心。它将不断地扩大影响范围，将相关的人物、事件、环境卷入其中。这便是为何你为你的渴望和兴趣开始行动之后，事情会渐渐变得容易的原因之一。在那些凡是激起并保持了强烈的兴趣和持久的渴望而积极地投入某项工作的人之中，这是极为普遍的经历，几乎无一例外。

渴望不仅能使你具备实现渴望的品质和力量，它还能相互吸引你和与渴望相关的一切事物。换言之，渴望之力不仅通过各种可行的方式充分地表达自我，而且还通过你达到它的目的——最大可能程度上的满足和实现。当你在心中激起了全部的渴望之力，并且为之创造了一个强大、积极的影响力中心时，你便使自然的强大力量在潜意识中无形地运作起来了。其实，你会有你想要的一切——只要你善待自己的渴望。





66. 满怀希望地活着

希望是永不止息的追求，蕴藏着无量的美丽与文明，如同雨后的彩虹。揣着希望做人，能激发生命的潜能和创造力。人的一生，不知道要遇到多少艰辛和坎坷，还有各种厄运和不幸，就因为那火焰般燃烧在内心的希望，才使得我们不甘心被以前的困难所吞噬，不甘心让暂时的挫折束缚了前行的脚印，从而焕发出生机与活力，锲而不舍地寻觅和追求。



艰难和挫折终将过去

怀抱着希望做人才能活得好。希望是指愿意主动实现其生活，让生活更美好，更健康，更有活力。希望不是消极地期待，而是主动地创造。希望即是生命和生活的本身，而不是贪婪。因此抱着希望的人，总是心怀具体的理想，而非虚幻的空想。他们不断孕育新的生活，心智不断成长，因此生命也是蓬勃地发展。如果一个人不存希望，生命也就将休止。

当法国被浓浓战争的硝烟笼罩的时候，一群艺术家住在巴黎一栋破旧房子里。他们中有音乐家、作家、诗人，还有画家。贫穷的人们挤在一栋房子里相互帮助着。而冬天的寒冷和疾病缠绕着他们。在每天面包和水都岌岌可危的日子里，能挺过疾病的人真是太少了，隔不多久，就有人被抬出这栋破房子。在房子对面的矮墙上曾爬满了常春藤，可冬天的风使一切生命都失去了颜色与活力。

在房子最下一层一个房间里住着两位年轻的姑娘，她们极可能是未来巴黎舞台上的舞蹈家。但现在她们中的一位因疾病来袭已经躺在病床上很久了。缺乏食物的人们更无力承担医药费用。在早晨，病床上的姑娘对自己的同伴说：“我从我的窗口可以看见对面的矮墙，我可以看见上面还



有五片树叶，如果那里还有一片树叶，我就会看到下一个春天的来临。”姑娘已经了解自己的病情已十分严重，医生的脸上也流露出一丝不太乐观的神情。每一天，姑娘睁开双眼去看对面矮墙上的树叶。狂风吹过，树叶也一一掉落，到了第三天，墙上只剩下最后一片树叶了。

姑娘的同伴很焦急。她们的家里已没有任何值钱的东西，能卖的已经全卖了。这位好心的伙伴来到同一栋楼的老画家那儿，请求他去帮帮忙，想办法能挽留那片树叶。同样一贫如洗的画家对那位好心的姑娘说：“风一夜能吹落所有的树叶，我也没有办法，冰天雪地的又怎么去想办法呢？”在大家都充满悲伤等待着明天，希望明天病床上的姑娘还能活着。第二天早上，姑娘从病床上睁开眼，疲惫而又欣喜地说：“我就知道还会有一片绿色的树叶悬挂在枯萎的藤蔓上。她不知道这是老画家晚上提着灯，赶在天亮前在矮墙上画上了一片绿叶，是他给了病危的姑娘一个新的希望。

希望是开启理想的门，它让我们能够拥有最高贵的情绪。希望可以给我们的生活带来光明、热情和奇迹。希望像漫漫黑夜里的一盏灯，成为我们生命中永远不疲倦的动力。希望是我们解读内心困惑、阅读情感的中心环节。做人不能没有希望，因为它能指引我们，告诉我们一切艰难、挫折终将过去；一切付出、辛酸和泪水都是值得的。

相信明天会更好

如果今天你难以自制地陷入悲观的情绪中，那么把希望放在明天吧，也许明天会更好。现实终究是现实，今天的困难一下子难以克服，这些都是正常现象，只要坚信一条“明天会更好”，只要心中充满希望，现实也没什么可怕的，负面情绪也没什么大不了。成功的道路千千万，锲而不舍的人终将会有收获。

当你相信自己将有光明的前景时，你的精神振奋，心境开阔，容光焕发，生命也便呈现出新意义。所有的压力在你看起来都成了推动你前进的力量，那些困难、险境也无非是黎明之前小小的短暂的黑暗，它们在你强大的信心和勇气面前渐渐失去了威风，打倒它们成了你的乐趣，因为你知





道，战胜它们之后，你将更加坚强，更加成熟，你的收获远远超过你所付出的。那么，你何乐而不为？希望，是它给了你无穷的力量和勇气。

希望使你成为一个积极乐观的人。一个积极思考者常会有意识地使自己保持心情愉悦。你希望快乐，便会找到快乐。你寻找什么，便会发现什么。这是做人的基本法则。

在你的个人经历中也一定有这样的情况。例如，或许你不喜欢大塞车，但是你忍受了，因为你喜欢工作，你需要养活你的家庭。你或许不喜欢每天花十几个小时全神贯注地阅读课本，然而你却这么做了，因为你要通过考试，从而扩大你的就业前景。为了能够和孩子们一起度过周末下午，你放弃了自己的社交活动。为了在足球队争得一席之地，你训练举重和跑步。你节省下来原本可以花在自己身上的钱，给某人买昂贵的礼物……

我们都会把时间、金钱、注意力以及精力投注在一件事情上，但在做这件事情时并不一定都感到愉快，有些只会令人不舒服而已，有的甚至让人感到非常不愉快和痛苦。但不管怎样，我们接受了这些痛苦，因为我们清楚，这些痛苦将把我们指引到更崇高的事业。我们的明天会更好。





67. 让分每秒产生价值

一个人之所以会成功，就因为在24小时当中跟我们做了不一样的事情。如果我们想要成功，就必须把时间管理做得更好，提升做事的效率。

时间是一切。对于抢占阵地的战士来说，时间就是生命；对于精明能干的商人来说，时间就是金钱；对于辛勤劳作的工人来说，时间就是财富；对于运筹帷幄的军师来说，时间就是胜利。

偷走时间的窃贼

企管专家马可·麦西尼说过一个故事：

想像有一个户头，每天存进86400元随意让你使用。不过，每天晚上12点以后，不管你有没有花完，就自动归零，隔天又存入86400元。如此周而复始。

若这个户头是你的，你会怎么做？一定是想尽办法，充分利用每一元钱，甚至会想办法把这些钱转投资成其他资产吧？

事实上，每个人真的有一个这样的户头，只不过存取的不是金钱，而是时间，每天存进86400秒，只能提取，不能增加。

无论你从事什么，时间就是你要面对的一切，你的计划、安排的对象，确切地说，也就是你要奉献的全部东西。作为成功的销售人员，你应该意识到一个严重的事实：不知道你都闲置了多少时间。

不要以为那些忙忙碌碌的高级经理们都很清楚时间的价值。他们在时间安排上并不是您想像得那么完美，而是非常糟。

一家咨询公司在给一个知名企业做咨询的时候，曾认真地记录了该企业总经理一周工作的实际情况。很遗憾，他每天的时间根本不是他所能够



控制的，而更糟糕的是在这一周，与业务有关的工作共有两次，总共不超过30分钟。真的是令人吃惊！

无论走到哪里，我们都会听到一种抱怨：“只要我有更多的时间，我就会……”当问到人们喜欢更多地拥有什么东西，你会得到各种不同的回答：金钱、假期、家庭生活时间、爱好、教育等。再向他们发问，什么才能使他的生活更轻松，你会得到更加一致的答案：“我需要更多的时间！”

究竟你的时间跑到哪里去了？据时间管理学研究者们发现，人们的时间往往是被下述“时间窃贼”偷走的。

1. 找东西

据对美国200家大公司职员做的调查，公司职员每年都要把6周时间浪费在寻找乱放的东西上面。这意味着，他们每年要损失10%的时间。对付这个“时间窃贼”，有一条最好的原则：不用的东西扔掉，不扔掉的东西分门别类保管好。

2. 懒惰

对付这个“时间窃贼”的办法是：

- 使用日程安排簿；
- 在家居之外的地方工作；
- 及早开始。

3. 时断时续

研究发现，造成公司职员浪费时间最多的是干活时断时续的方式。因为重新工作时，这位职员需要花时间调整大脑活动及注意力后，才能在停顿的地方接着干下去。

4. 惋惜不已或白日做梦

老是想过去犯过的错误和失去的机会，唏嘘不已，或者空想未来，这两种心境都是极浪费时间的。

5. 拖拖拉拉

这种人花许多时间思考要做的事，担心这个担心那个，找借口推迟行动，又为没有完成任务而悔恨。其实在这段时间里，他们本来能完成任务而且应转入下一个工作了。



6. 对问题缺乏理解就匆忙行动

这种人与拖拉作风正好相反，他们在未获得一个问题相关的充分信息之前就匆忙行动，以至于往往需要推倒重来。这种人必须培养自己的自制力。

7. 分不清轻重缓急

即使是避免了上述大多数问题的人，如果不懂得分清轻重缓急，也达不到应有的效率。

时间管理的8条经验

“不善于支配时间的人，经常感到时间不够用。”这句话说得非常 有道理，但怎么样才能善用时间呢？这是时间管理专家试图解答的一个问题。

以下是他们总结的利用时间的一些经验，并已经逐渐在实践中得到普及。

1. 抓住重点

一个时期只有一个重点，一次只做一件事情。聪明人要学会抓住重点，首先解决重要问题，然后解决次要问题。

2. 用好80 / 20原则

即把精力用在最见成效的地方。曾经就读于哈佛大学的威廉·穆尔在为格利登公司销售油漆时，头一个月仅挣了160美元。他仔细分析了自己的销售图表，发现他的80%收益来自20%的客户，但是他却对所有的客户花费了同样的时间。于是，他要求把他最不活跃的36个客户重新分派给其他销售员，而自己则把精力集中到最有希望的客户上。不久，他一个月就赚到了1000美元。穆尔从未放弃这一原则，这使他最终成为了凯利-穆尔油漆公司的主席。

3. 学会说不

要学会把握时间，对于不必要的会面要予以时间限制，自己也不要 在不必要的地方逗留太久。学会拒绝也是获得自由的一部分。

4. 提高通话效率

尽量通过电话来进行交流，沟通情况，交换信息。打电话前要有所准备，通话时要直奔主题。工作时间，不要在电话里传达无关主题的信息与感受。

5. 成本观念

不要做“一分钱智慧几小时愚蠢”的事。如为省两元钱而排半小时队，为省两毛钱而步行三站地等，这都是极不划算的。对待时间，就要像对待经营一样，时刻要有一个“成本”的观念。

6. 避免无谓的争论

无谓的争论，不仅影响情绪和人际关系，而且还会浪费大量时间，到头来仍然解决不了任何问题。如果有暂时解决不了的问题，可以搁置起来，过段时间再议。

7. 学会利用零散时间

许多人都把生活中的零碎时间不当作时间，被无谓地浪费了。其实这些时间虽短，但却可以充分利用起来做一些事情。比如等车的时间，可以用来思考下一步的工作，翻翻报纸，读一会儿书等。

当然，以上只是利用时间的一些经验。每一个成功者都有自己利用时间的一套办法。方法有很多，没有好坏之分，但有一个是否适合自己的问题。



一分钟守则

美国麻省理工学院对3000名经理作了调查研究，结果发现凡是成绩优异的经理都可以非常合理地利用时间，让时间消耗降到最低限度。

一位美国的保险人员自创了“一分钟守则”，他要求客户给予一分钟的时间，介绍自己的工作服务项目。一分钟一到，他自动停止自己的话题，谢谢对方给予他一分钟的时间。由于他遵守自己的“一分钟服务”，所以在一天的时间经营中，付出和自己的业绩成正比。“一分钟时间到了，我说完了。”信守一分钟，既保住了自己的尊严，也没有减少别人对



自己的兴趣，而且还让对方珍惜他这一分钟的服务。

另一家公司为了提高开会的质量，老板买了一个闹钟，开会时每个人只准发言6分钟。这个措施不但使开会有效率，也让员工分外珍惜开会的时间，把握发言时间。有效利用时间，还要善于挤时间。一个部门经理在介绍自己的成功经验时说：“时间是挤出来的。你不去挤它就不会出来，时间赋予每个人的都是24小时，你不善于挤，就会跟许多平庸的职场人士一样，忙忙碌碌却又只是庸庸碌碌地度过一生。”

一位叫安妮的总裁助理也是如此，她在车里放了一把拆信刀，每次开车时都带着一叠信件，利用等红绿灯的时间看信。安妮认为反正15%都是垃圾信件，不如在自己到达办公室前进行一番筛选。所以一进办公室，她的第一件事就是立即扔掉垃圾信件。

戴唯是一家顾问公司的业务经理，一年大约能够接下100个案子，因此有很多时间是在飞机上度过的。戴唯认为和客户维持良好的关系非常重要，所以他常常利用飞机上的时间写短签给他们。一次，一位同机的旅客在等候提领行李时和他攀谈起来：“我早就在飞机上注意到你，在2小时48分钟里，你一直在写短签，我敢说你的老板一定以你为荣。”戴唯笑着说：“我只是有效利用时间，不想让时间白白浪费而已。”成功的职业人士，就是这种有效利用每一分钟、珍惜每一分钟的人，他们使每一分钟都具有价值。这样的人是高效率的人，也是当今老板所器重的人。

管理学大师彼得·杜拉克曾说过：“不能管理时间，便什么也不能管理。时间是世界上最短缺的资源，除非严加管理，否则就会一事无成。”



68. 赢得起也输得起

做人不必总乞求阳光明媚，暖风习习，要知道，随时都会狂风大作，乱石横飞，无论是哪块石头砸着了您，您都应有迎接厄运的气度和胸怀，在打击和挫折面前做个坚强的勇者，跌倒了再重新爬起来，将自己重新整理，以勇者的姿态迎接命运的挑战。

云南大理白族的三道茶，一苦二甜三淡，象征了人生的三重境界。苦尽才能甜来，随之才有散淡潇洒的人生，才会不屈服于挫折的压力。

赢得起也输得起



你越想赢，你越会输

周谷城先生有一次接受记者采访，记者问他：“您的养生之道是什么？”他回答说：“说了别人不信，我的养生之道就是‘不养生’三个字。我从来不考虑养生不养生的，饮食睡眠活动一切听其自然。”他讲得太好了，对比那些吃补药吃出毛病来的，练气功练得走火入魔的，长跑最后猝死的，还有秦始皇汉武帝等追求长生不老之药的，贾家宁国府里炼丹服丹最后把自己药死的……他的话就更显深刻。

1996年英国举行的欧洲杯足球锦标赛半决赛，竞争双方分别是德国队和英格兰队。英格兰队状态极佳，又是在家门口比赛，志在必得。德国队当时也处在高峰时期。90分钟内两队踢了个平局，加时又是平局，最后只得点球大战决胜负。英格兰队极兴奋，踢进一个点球球员就表露出兴奋若狂不可一世的架势，而德国队显得很冷静，踢进一个点球也基本上无甚反应。后来，英格兰队输了。一位中国足球评论员说：“英格兰队太想赢了，所以反而输了。”

查斯特·菲尔德说：“一个富足的个性，在生活中能够笑看输赢得



失。他们深信自然和自己的潜能足以实现任何梦想，认为一个成功者周围倒下千百个失败者是不成功的，真正有效的成功者，只在自己的成功中追求卓越，而不把成功建立在别人的失败上。”有首禅诗写道：“尽日寻春不见春，芒鞋踏破岭头云。归来都把梅花嗅，春在枝头已十分。”当我们拼命在物质世界中寻求快乐的时候，忽略了我们的内心世界——自己的精神家园，而当我们真正静下心来，重新审视自己的时候，却会发现，真正的快乐只来自于自己内心的安详。

输什么也别输心情

你不可能因为给人一个微笑而丧失什么，因为它永远会再回来。东西怎么出去，就会怎么回来。

向平曾经有段日子生活得很惆怅，他喜欢的女孩不在乎他，他精心做的稿子被改来改去，感冒也不时地光顾。这时向平的好朋友对他说：“输什么也不能输了心情，有些事情还是放了吧。”

向平决定改变。他不再找那个女孩，那篇稿子他立即投往别处，并告别了一度懒散而无规律的生活，每天开始打球和跑步。结果，他的身体变了，那个女孩开始在乎起了他……

一个人或一件事能令你不舒服是一定有着什么原因的，有的原因要过很久才有可能知道，而有些原因你永远都不会知道，但这些都不重要，重要的是它使你不舒服，它影响你的心情，影响到你的判断，也消磨着你的时间和生命。

曾经有两个囚犯从狱中眺望窗外，一个看到的是满目泥土，一个看到的是万点星光。面对同样的际遇，前者持一种灰色心态，看到的自然是满目苍凉、了无生气；而后者持一种明快心态，看到的自然是星光万点、一片光明。

人的一生，就像一趟旅行，沿途中有数不尽的坎坷泥泞，但也有看不完的春花秋月。如果我们的一颗心总是被灰暗的风尘所覆盖，干涸了心泉、黯淡了目光、失去了生机、丧失了斗志，我们的人生轨迹岂能美好？但如果我们能保持一种健康向上的心态，即使我们身处逆境、四面楚歌，





也一定会有“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的那一天。

而且，就现实的情形而言，悲观失望者一时的呻吟与哀号，虽然能得到短暂的同情与怜悯，但最终的结果必然是别人的鄙夷与厌烦；而乐观上进的人，经过长久的忍耐与奋斗，最终赢得的将不仅仅是鲜花与掌声，还有那饱含敬意的目光。

失败只是暂时性的挫折

常听到许多成功人士说：“我失败过。”这是英雄式的宣言，是对过去失败的肯定。

何谓失败？说得通俗一点，失败就是：一个策划的方案，由于种种原因没有付诸实施；一个预期的目的，因为时间的耽搁而没有达到；一种分解的试验，在具体操作过程中发生了错误，使之无法进行下去；一项紧张的比赛，被对手战胜。这几个例子，都可以称为失败。

失败使人沮丧，使人丧失勇气，严重者一蹶不振，这是从消极方面说。积极方面，失败会催人奋起，会激起人更大的决心和能耐，从而实现更加辉煌的成就。

当我们动手去做一件事情，认为自己永远不会失误是不切实际的。我们至少在某个方面一定会有失败之处，毕竟，失败是进取过程中的一个重要组成部分。在尝试一件新事物的时候，要坚持下来，请不要忘记下面这个取得成功的组合式：

失败——再做一些努力；

失败——坚持下去，对自己宽厚些；

失败——继续干，直到成功。

成功者能成功，主要就在于他把失败当做朋友。失败可以告诉你，这样做是错误的，下一次需要换一种思路。失败能提供有价值的信息，它是对你很有帮助的向导，而不是要你退缩的警示。成功者充分认识到，成功之路有如文火炖猪头，只能慢慢成熟，而且要以多次错误为铺垫，踏着错误的肩膀向上爬。他们明白，犯错误是生活当中的正常因子，在犯错误时，不能垂头丧气。相反，他们从教训中学到所能汲取的经验，坚持下



去，更加努力地尝试。

而失败者不然。失败者把失败看成洪水猛兽，魑魅魍魉。他们在犯了错误、陷入困境的时候，就会完全心灰意冷。他们认为，一旦他走错了一步，有一次失了手，那么一切都无法挽回，于是很快放弃了继续努力。同时，他们以为，如果自己从前所做的不是完美的，那么，无疑地，他就是一个失败者。

长期致力于研究成功课题的人士指出，失败实际上只不过是暂时的挫折。暂时性的挫折是一种幸福，因为它会使我们振作起来，调整我们的努力方向，使我们向着不同，但更美好的方向前进。

暂时性的失败，在致力于成功的人士的意识中，都不会成为永久的失败，只要你把它当作是一种教训。事实上，在每一次失败中，都存在着一个持久性的教训，这种教训是无法通过失败以外的其他方式获得的。只有把暂时性的失败当做永久性的失败来加以接受时，失败才会成为一种破坏性的力量。

失败者常常感叹命运的不济，现实也确实如此。竞争机制的引入，优胜劣汰，必然要求更好的心理素质。现实中常有这样的事，一个人颇具实力，却不能在竞争中取胜，甚至一败涂地。究其原因，就是对竞争的心理准备不足，进一步而言，就是害怕失败，缺乏信心。

我们深信，失败是大自然来考验那些成功者的，使他们能够获得充分的准备，以便进行他们的工作。失败，能焚烧成功者心中的垃圾，使他们经受得住严峻的挑战。

生命年轮在不断地旋转着。如果它今天带给我们的是悲哀，明天它将为我们带来喜悦。





69. 逆境中心存喜悦

做人有丰裕顺利的时候，也有突然跌倒落入逆境的时候。经过无数次的打击磨炼后，人才会变得更加坚强成熟。

在逆境中崛起须有坚忍之志，而坚忍之志来源于对事业孜孜不倦的追求。虽然成功的机会对于每个处在艰难困苦逆境中的人都是均等的，但是，成功并不是每个人都能获得，它属于坚忍者。有了坚忍之志，才能战胜险恶的环境，才能在逆境中崛起。



磨难雕刻生命的力与美

许多人之所以取得了成功，都来自于他们所承受的磨难。最好的才干诞生于烈焰，诞生于砺石之上的磨炼。马登说：“磨难并不是我们的仇人，而是我们的恩人。正是磨难使我们奋力前行的力量得以增强。这就好像那些橡树，经过千百次暴风雨的洗礼，非但不会折断，反而愈见挺拔。在克里米亚的一场战争中，有一枚炮弹毁灭了一座美丽的花园，弹坑却流出泉水，成了一眼著名的喷泉。这对经历磨难的人而言不啻是一个谏语。”

许多人不到穷途末路的境地，就不会发现自己的力量，而灾祸的折磨反而使他们发现真我。磨难也是一样，它犹如凿子和锤子，能够把生命雕琢出力与美来。磨难会激发人的潜力，唤醒沉睡着的雄狮，引人走上成功的道路，如同河蚌能将体内的泥沙化成珍珠一样。

牢狱生活能唤起真正的勇士心中沉睡的火焰。在马德里的监狱里，塞万提斯写出了著名的《堂吉诃德》；《鲁滨逊漂流记》一书诞生在牢狱中；一部《圣游记》也诞生在贝德福德的监狱中；瓦尔德·罗利爵士那著



名的《世界历史》，也是在他被困监狱的13年当中写成的。马丁·路德被监禁的时候，把《圣经》译成德文。另外，但丁被宣判死刑，在他被放逐的20年中，仍然孜孜不倦地创作；约瑟尝尽了地坑和暗牢的痛苦，终于做到了埃及的宰相。

一个年轻人，原来家境非常贫寒，常被那些家境富裕的同学取笑。在同学们的讥笑中，他立志要做出一番轰轰烈烈的事业来。后来，这个青年果然取得了成功。他说，自己在上学时所受到的各种讥笑是对他最好的磨砺。

近于绝望的境地最能激发人潜伏着的力量；没有这种经历，人们便难以显露真正的力量。很多成功人士都把自己所取得的成就归功于生理的障碍和奋斗的苦难。有人说，如果没有那障碍与苦难的刺激，他们也许只会发掘出他们1%的才能。足够的刺激可以使这一比例扩大5倍以上。

恩格斯说，不幸是一所伟大的学校。此话极深刻。世界上只有一种不幸比任何不幸都不幸，那就是一辈子都未遇到过不幸。尽管谁都不愿意遇到逆境，但能让人变得聪明、成熟一点的办法只能是挫折、逆境，而不是其他。因此，你确实应该把逆境当作上天的恩赐，愉快地接受下来。到你老了的时候，莫说平庸的日子难于回忆得起，就是那些鲜花似海和掌声如雷的岁月也远没有遭受的挫折更值得回味。不信你看，说书唱戏哪个讲的不是困难、问题、挫折、斗争呢？四平八稳，一壶白开水肯定会乏味的。

人间七苦

金庸先生在杭州讲学时曾概括人间有七苦：生、老、病、死是苦，求不得、怨憎会、爱别离也是苦。

老、病、死自然是苦的，生为什么也是一苦呢？金庸先生说，一个人只要认真地生活，就会遇到许多麻烦与苦恼。另外三苦，金庸先生说得意味深长。一为求不得，你一心想追求的东西（包括金钱、荣誉、地位），尽管费心费力，却始终可望而不可即。二为怨憎会，俗称冤家会，有的人生性凶悍奸恶，言辞刻薄，工于心计，对这种人避之唯恐不及，偏偏他是你的同事，或不幸成为你的伴侣，怎么办？你必须忍耐。三为爱别离，

一个人一生要遇到一个倾心相爱的人很不容易，遇到了却要分手，岂不叫人肝肠寸断痛彻肺腑？

人间七苦，我们每个人都可能遇到。生活是一杯苦咖啡，香醇中掺杂苦涩。人活着就要接受许多挑战，要面对许多难题，所以生活的本质是苦。

从另一个角度来看，苦是一种警讯，它告诉自己有了难题，有了危险和困境。如果自己不愿意正视它，设法解决眼前的难题，那些难题就会累积重叠，结构成更严重的困境，集成更巨大的痛苦，导致生活的溃败。所以每个人都必须设法消除困境，解决问题，才能够泯灭痛苦。

斯蒂芬逊是大家熟悉的火车的发明者。1781年，斯蒂芬逊出生于英国，双亲都是矿工，家境清苦，他10多岁便在矿场上班，18岁时，才有机会上学，毕业后，又到矿场当技工。由于从小目睹矿工工作的艰辛与危险，斯蒂芬逊决定为矿工解决工作的难题。

斯蒂芬逊首先发明了巧妙的矿坑安全灯，解决了采矿的照明问题，减少意外的灾难发生。其后，他看到矿井底下运煤困难，又致力于火车的研究，希望缓解矿井工人运煤的辛劳。在当时想研究火车，需要大的经费投入，斯蒂芬逊虽然每天过着清苦的生活，但追求成功的意志鼓舞着他克服种种困难，终获成功。

没有吃不了的苦，却有享不了的福。人们忍受苦难的能力，是非常大的。不论有多么大的困苦，都可以千方百计去克服，就一个企业的经营来说，也是一样的。企业要成功，要步上康庄大道，就要克服困难，懂得吃苦耐劳。要消除痛苦就需要吃苦耐劳的韧性。忍耐过后，就一定会赢得掌声，赢得成功，赢得幸福。

成功没有捷径

人是注定要受“苦”的。你看，人人脸上写着一个“苦”，左右眉毛像草字头，左右颧骨加中间鼻梁像一个十字，底下一张嘴是一个口字。可不是？学生必须“苦学”，谁贪玩谁的功课就不及格；做事的人必须“苦干”，谁苟安谁就要失败。宗教家必须“苦修”，音乐家必须“苦练”，



“吃得苦中苦，方为人上人”。

从情感上讲，痛苦是人人所厌恶的。肉体上的痛苦，或者使人疼痛难忍，或者给人的生活带来诸多不便。有一些肉体上的痛苦，还会给人带来心灵上的创伤。灵魂中的痛苦，较之肉体上的痛苦，对于人来说，是更加难以忍受的。它或者是自我的谴责，无尽的悔恨，痛不欲生；或者是感到成功的艰难，怀疑成功的意义和价值；或者是处于一种难堪的境地，进退不得，左右不得；或者是受到外来的压力，使人感到没有任何前途；或者是心中不平，使人备感不公。诸如此类的痛苦，是任何人都极力想要避免的。

从理性上看，痛苦并不尽是成功的仇敌，不要把它视为绝对的恶。应该看到，那些必然的、不可避免的痛苦，是有双重品格的，它既是获取成功时难以完全避免的，也是人在争取幸福的过程中，不可缺少的一种动力。

一个人要活得健康、幸福，就要吃苦耐劳。对功成名就的人，一般人只知道羡慕其成功，却很少去理会他成功以前，究竟尽了多大的努力以及吃了多少难以言状的苦头。有些人甚至出于嫉妒心理，而认为他只是时来运转，交了好运罢了。

古埃及数学家欧几里得，接受当时国王普托勒迈欧斯一世的邀请，为国民讲解几何学。国王见几何学内容庞大、深奥，顿觉厌烦，于是问道，学习几何学，有没有更快的方法呢？欧几里得是这样回答的：“在几何里，是没有捷径的。”

做人也是如此。历史上被誉为天才的人没有一个是走捷径而来的。爱迪生说过：“所谓天才，乃是指百分之一的灵感与百分之九十九的汗水而言。”俄国作家契诃夫说过：“天才就是努力之意。”

不论做什么事、经营什么事业或在任何工作岗位上，都要懂得努力吃苦。唯有能面对问题、解决问题，遇到错误立刻改正，才是成功之“道”。





70. 保持一颗平常心



做人就像船只在大海上航行，不知什么时候会遭遇风暴，不知哪里会涌出另一股洋流。如果我们接受这一现实，在某些情况下顺着风向和洋流，可能绕一些道，却也达到了目的。如果一味抗拒，认为最直的路线就是最好的路线，倔强的挺着，那么在掀着浪打着漩儿的大海上，我们就会或者牺牲了自己，或者到达目的地时已经精疲力竭。

为了最终实现自己的愿望，也为了整个过程放松自己，我们应该承认生活的法则同自然的法则一样，不必强求，而应随遇而安。



顺其自然

三伏天，禅院的草地枯黄了一大片。

“快撒点草籽吧！好难看哪！”小和尚说。

“等天凉了。”师父挥挥手，“随时！”

中秋，师父买了一包草籽，叫小和尚去播种。

秋风起，草籽边撒、边飘。

“不好了！好多种子都被风吹飞了。”小和尚喊。

“没关系，吹走的多半是空的，撒下去也发不了芽。”师父说，“随性！”

撒完种子，跟着就飞来几只小鸟啄食。

“要命了！种子都被鸟吃了！”小和尚急得跳脚。

“没关系！种子多，吃不完！”师父说，“随遇！”

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



“冲到哪儿，就在哪儿发芽！”师父说，“随缘！”

一个星期过去。

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

小和尚高兴得直拍手。

师父点头：“随喜！”

太过执著，犹如握得僵紧顽固的拳头，失去了松懈的自在和超脱。

生命是一种缘，是一种必然与偶然互为表里的机缘。有时候命运偏偏喜欢与人作对，你越是挖空思想去追逐一种东西，它越是想方设法不让你如愿以偿。这时候，痴愚的人往往不能自拔，好像脑子里缠了一团毛线，越想越乱，他们陷在了自己挖的陷阱里。而明智的人明白知足常乐的道理，他们会顺其自然，不去强求不属于他的东西。

顺其自然，绝非被动人生，不是在生活的海边临渊羡鱼，不是在命运的森林里守株待兔，而是洞悉人生、承受一切命运际遇的大智慧；顺其自然，是对生命的善待与珍爱，是对人生的喝彩和礼赞。

据说迪斯尼乐园建成时，总经理迈克尔先生为园中道路的布局大伤脑筋，所有征集来的设计方案都不尽如人意。迈克尔先生无计可施，一气之下，他命人把空地都植上草坪后就开始营业了。几个星期过后，当迈克尔先生出国考察回来时，看到园中几条蜿蜒曲折的小径和所有游乐景点有机地结合在一起时，不觉大喜过望。他忙喊来负责此项工作的戈尼，询问这个设计方案是出自哪位建筑大师的手笔。戈尼听后哈哈笑道：“哪来的大师呀，这些小径都是被游人踩出来的！”

生命中的许多东西是不可以强求的，那些刻意强求的某些东西或许我们终生都得不到，而我們不曾期待的灿烂往往会在我们的淡泊从容中不期而至。我们常想悟出真理，却反而因为这种执著而迷惑、困扰。只要恢复直率之心，彻底地顺从自然，道理就随手可得了。



随遇而安

芬兰特库大学的科学家们就“生活的满意程度和死亡率”这一问题





对2.2万名芬兰男子进行了跟踪调查，调查的结果表明，凡是对自己的生活“随遇而安”的男子能多活整整20年的时间。负责调查的特库大学教授霍卡纳说：“如果说男子的寿命同坦然处理生活中的挫折有如此密切联系的话，我认为，女性在这方面的忍受力比男子更强，她们无疑将更容易长寿。”

这位教授说，男性在遭遇挫折后，平息自己情绪的办法常常是喝酒、抽烟，而女性的做法是找知心朋友哭诉或寻找心理医生的帮助。这两种截然不同的处理问题的方法说明了造成男女生命期差异的一大原因。

调查报告以翔实的数据统计表明，对生活中的挫折长期愤愤不平的男性的死亡率是那些“把酒临风，宠辱皆忘”的男性的两倍，如果因为心中不痛快而酗酒，他们提前结束生命的概率就更高。最后的结论是：升官发财固然可以带来健康的体魄，但是如果没有“一颗平常心”，不重视精神健康的话，一旦“丢官破财”，就意味着末日的来临。所以，长寿的秘诀就是我们通常不太提倡的“随遇而安”。

“随遇”者，顺随境遇也，“安”者，一可理解为听天由命，安于现状；二可理解为心灵不为不如意之境遇所扰，无论何种处境，均能保持一种平和安然的心态，并继续坚持自己的追求。前者之“安”，或许可以称



之为“消极处世”，而后者之“安”，则需要一种良好的心理调节能力，甚至需要一种超脱、豁达的胸襟，不是人人都能做到的。

苏轼的友人王定国有一名歌女，名叫柔奴，眉目娟丽，善于应对，其家世代居住京师，后王定国迁官岭南，柔奴随之，多年后，复随王定国还京。苏轼拜访王定国时见到柔奴，问她：“岭南的风土应该不好吧？”不料柔奴却答道：“此心安处，便是吾乡。”苏轼闻之，心有所感，遂填词一首，这首词的后半阙是：“万里归来年愈少，微笑，笑时犹带岭梅香。试问岭南应不好？却道：此心安处是吾乡。”在苏轼看来，偏远荒凉的岭南不是一个好地方，但柔奴却能像生活在故乡京城一样处之安然。从岭南归来的柔奴，看上去似乎比以前更加年轻，笑容仿佛带着岭南梅花的馨香，这便是随遇而安，并且是心灵之安的结果了。

生活中拂逆的事情是很多的。人生际遇不是个人力量所可左右的，而在诡谲多变、不如意事常有八九的环境中，唯一能使我们不觉其拂逆的办法，就是使自己“随遇而安”。

有一次，王先生从台中搭公家运东西的车回台北。车到中途，忽然抛锚。那时正是夏天，午后的天气，闷热难当。在赤日炎炎的公路上无法前进，真是让人着急。可是，他当时一看情形，就知道急也没用，反正得慢慢等车修好才可以走。于是，他问了问司机，知道要三四个小时才可修好，就独自步行到附近的海滨游泳去了。

海滨清静凉爽，风景宜人，在海水中畅游之后，暑气全消。等他尽兴回来，车已经修好待发，趁着黄昏晚风，直驶台北。之后，他逢人便说：“真是一次最愉快的旅行！”

随遇而安的妙处由此可见一斑，假如换了别人，在这种情形之下，怕不只好站在烈日之下，一面抱怨，一面着急？而那辆车既不会提早一分钟修好，那次旅行也一定是一次最痛苦最烦恼的旅行。

做人要保持一种随遇而安的平常心态。这种心态并非消极的，而是提示人们在不断进取中，无论是成功，还是失败；无论是车水马龙，还是门庭冷落；无论是辉煌夺目，还是默默无闻，都要有个良好心态，笑对人生，继续拼搏。

所以说，一个人如能不管际遇如何，都保持快乐的心境，那真比有百万家产还更有福气！



71. 头脑放活络些

世事变化无常，做人的道理千千万万，但是，其要点是活：灵活、活络。灵活运用做人之道，该坚持时，绝不放手；该放手时，绝不犹豫。做人活络就要做到“无招胜有招”，不依固定的模式，根据环境的变化以求自身相应的变化，像溪中水无形，空气中气无态，天上云无状。活络，能更快地融入所在的环境，更好地展现自己的能力。

学会变通

有一则脑筋急转弯说：“一个人要进屋子，但那扇门怎么拉也拉不开，为什么？”回答是：因为那扇门是要推开的。

生活中我们有时会犯一些诸如只知拉门进屋，不知推门的错误。其中的原因很简单，就是我们有时遇事爱钻牛角尖，不会变通。有时候，周围的环境变了，我们却不知变通，还在固执一端，钻牛角尖，认死理，结果却闹出笑话来。

《吕氏春秋》里记载：楚国有一人搭船过江，一不小心，身上的剑掉进了河里。同船的人都劝他下水去捞，但他却不慌不忙，从身上拿出一把小刀，在剑落水的船边刻个记号，有人问：“做什么用啊？”他回答说：“我的剑就是从这个地方掉下去的，我作个记号，等会儿船靠岸时，我就从这个记号的地方下水去把剑找回来。”船靠岸时，他就这样去找剑，结果自然没有找到。

刻舟求剑，是一种刻板的，不知变通的思维方式。有时候我们的思想就像那把剑，环境的大船已经变了，而我们却还在那里原地不动；有时候我们也会刻舟求剑。



变则通，通则久。只要学会变通，许多事情都能变不可能为可能，能变坏事为好事。

早期没有鞋子穿，人们走在路上，都得忍受碎石硌脚的痛苦。某一个国家，有一个太监把国王的所有房间全铺上了牛皮，当国王踏在牛皮上时，感觉双脚非常舒服。

于是，国王下令全国各地的马路上，都必须铺上牛皮，好让国王走到哪里，都会感觉舒服。有一个大臣建议：不需要如此大费周折，只要用牛皮把国王的脚包起来，再拴上一条绳子就可以了。于是无论国王走到哪里，都感到舒服。

大臣是聪明的，他的变通，使舒服与节约两全其美。假如，我们在工作学习之余，能学会变通，随时调整自己的方向和步骤，便会有事半功倍的效果。

学会变通，学会在山穷水尽的时候，转换一下心情，说不定“柳暗花明又一村”。变通能让我们少一些郁闷，多一些开心，少一些烦恼，多一些幸福。遇事不钻牛角尖，人也舒坦，心也舒坦。

思路决定出路

一个犹太人走进纽约的一家银行，来到贷款部，大模大样地坐下来。

“请问先生有什么事情吗？”贷款部经理一边问，一边打量着来人的穿着：豪华的西服、高级皮鞋、昂贵的手表，还有镶宝石的领带夹子。

“我想借些钱。”

“好啊，你要借多少？”

“1美元。”

“只需要1美元？”

“不错，只借1美元。可以吗？”

“当然可以，只要有担保，再多点也无妨。”

“好吧，这些担保可以吗？”

犹太人说着，从豪华的皮包里取出一堆股票、国债等等，放在经理的写字台上。





“总共50万美元，够了吧？”

“当然，当然！不过，你真的只要借1美元吗？”

“是的。”说着，犹太人接过了1美元。

“年息为6%。只要您付出6%的利息，一年后归还，我们可以把这些股票还给你。”

“谢谢。”犹太人说完，就准备离开银行。

一直在旁边冷眼观看的分行长，怎么也弄不明白，拥有50万美元的人，怎么会来银行借1美元！他慌慌张张地追上前去，对犹太人说：

“啊，这位先生……”

“有什么事情吗？”

“我实在弄不清楚，你拥有50万美元，为什么只借1美元？要是你想借30、40万美元的话，我们也会很乐意的……”

“请不必为我操心。只是我来贵行之前，问过了几家银行，他们保险箱的租金都很昂贵。所以嘛，我就准备在贵行寄存这些股票。租金实在太便宜了，一年只须要花6美分。”

贵重物品的寄存按常理应放在金库的保险箱里，对许多人来说，这是唯一的选择。但犹太商人没有困于常理，而是另辟蹊径，找到让证券等锁进银行保险箱的办法，从可靠、保险的角度来看，两者确实是没有多大区别的，除了收费不同。

通常情况下，人们是为了借款而抵押，总是希望以尽可能少的抵押争取尽可能多的借款。而银行为了保证贷款的安全或有利，从不肯让借款额接近抵押物的实际价值，所以，一般只有关于借款额上限的规定，其下限根本不用规定，因为这是借款者自己就会管好的问题。

能够钻这个“空子”，转换思路思考问题，这就是犹太人在思维方式上的“精明”。

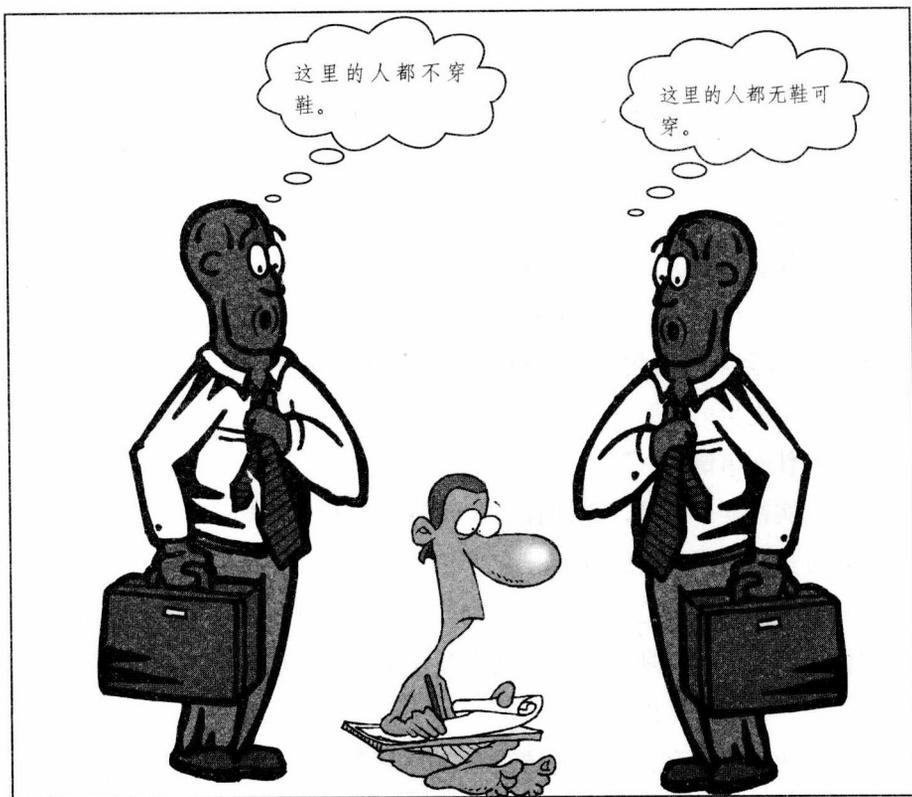
善于转换思路思考问题，常能获得更多的成功的机会。

一个A鞋厂的推销员，一个B鞋厂的推销员，同时来到太平洋一个岛国推销鞋。

他们看到同一个事实：这里的人不穿鞋。

A鞋厂的推销员向厂部发回信息说：“这里的人不穿鞋，鞋在这里没有市场。”然后就离开了这里。





B鞋厂的推销员向厂部发回信息说：“这里的人还没有穿鞋，市场前景看好。”然后他把一双最好看的鞋送给国王穿，这里的人看到国王穿鞋，结果人人穿鞋。于是他在这里开设了卖鞋的商店……

后来，A鞋厂倒闭了，B鞋厂发财了。

同一个事实，却得出两种截然不同的结论，因为思路不同，看问题的方法不同，导致两种截然不同的出路。我们应当从现实看到事情可能发生的变化。

有什么样的思路，就会有什么样的出路，这就叫思路决定出路。对于普通人，思路决定自己一个人和一家人的出路。对于领导人，思路则决定一个组织、一个地方，乃至一个国家的出路。





72. 抓住每次机遇



机遇之所以成为机遇，是人们在生活中偶遇知音，被某人提携，或者紧要关头经受了困难的考验，使之得以崭露头角，从此踏上成功之路。

机遇像天资、禀赋一样，它只提供一个机缘，一个条件，一种可能。最有希望成功的，并不是才华出众的人，而是善于利用每一次机会，并全力以赴的人。机遇又像原料、劳动力或财力等商业元素一样的真实，但是只有你看得见它的时候，它才存在。一句话，机遇是在意料之外，又在情理之中。

机是一条线，遇是一个点

西班牙著名作家塞万提斯经典作品《堂吉诃德》中有一句经典台词：“有关着的门就有开着的门。”那扇为我们敞开着的门，就是机遇。

学会把握机遇，这是人生的一大重要课题。时机的珍贵，就在于它稍纵即逝，得来不易；时机的价值，就在于它创造机缘，走向辉煌。

机遇的出现是没有规律可以遵循的。善于抓住机遇的人，处处是机遇；轻视机遇的人，即使良机来敲门，也会错过。

有个年轻人，想发财想到几乎发疯的地步。每每听到哪里有财路，他便不辞劳苦地去寻找。有一天，他听说附近深山中有位白发老人，若有缘与他见面，则有求必应，肯定不会空手而归。于是，那年轻人便连夜收拾行李，赶上山去。

他在那儿苦等了5天，终于见到了传说中的老人，他向老者请求赐珠宝给他。老人告诉他说：“每天早晨，太阳未升起时，你到村外的沙滩上寻找一粒‘心愿石’。其他石头是冷的，而那颗‘心愿石’却与众不同，握在手里，你会感觉到很温暖而且会发光。一旦你寻到那颗‘心愿石’后，



你所祈祷的东西都可以实现了。”

青年人很感激老人，便赶快回村去。

每天清晨，那青年人便在沙滩上寻找石头，只要发觉不温暖也不发光的，他便丢下海去。日复一日，月复一月，那青年在沙滩上寻找了大半年，始终也没找到温暖发光的“心愿石”。

有一天，他如往常一样，在沙滩开始捡石头。一发觉不是“心愿石”，他便丢下海去。一粒、二粒、三粒。突然，“哇……”，青年人哭了起来，因为他刚才习惯地将那颗“心愿石”随手丢下海去后，才发觉它是“温暖”发光的！

和痛苦的年轻人相同的是，因为习惯，我们放弃了许多发现的机会。当对一切都熟视无睹的时候，我们不仅仅遗失了思想，更放过了许多成功的机遇。如果把机遇看成是某种资源的话，我们会发现机遇的损耗最大。

《人生成本论》一书这样解释“机遇”：“生命的流程像一条线，机遇则是一个点，没有流程线，就没有机遇的点。或者可以这样说，‘机’是一条线，‘遇’是一个点。‘机’未必都能够遇，‘遇’则必须有机。‘机’是为‘遇’交付的成本，‘遇’是‘机’的结果。”作者接着用具体的事物进一步说，人们曾有过一个比喻，把握市场好比老鹰捕兔子，市场机遇稍纵即逝。要捕捉到狡猾的兔子，老鹰必须做到稳、准、狠。机遇好像兔子，它是动态的，绝不是静止的，机遇的性格就是谁也不等待。老鹰在天上盘旋，只能说是“机”，老鹰捕捉到兔子那一刹那才是“遇”。

客观事物是不断发展变化的，伴随着这一发展过程的机遇也是不断出现，不断消失的。客观世界生生不息，机遇也永无止境。对机遇必须有认识能力，有驾驭能力，不要与机遇擦身而过。

机遇不会主动上门

有的人一味地把自己的不如意归结为“运气不好”，这只是给自己的疏懒找个借口。如果你在失败者的队伍中询问他们失败的原因，他们的大多数人将会说，他们之所以失败，是因为没有机遇，没有人帮助、提拔他们。他们会说，优秀的人太多了，高等的职位已被别人占据，一切好的机



遇都已被别人捷足先登，所以他们毫无机遇了。

有一个不会游泳的人来到海边，他认为即使他不会游泳也不会淹死，因为他相信上帝会在重要时刻来解救他。就在他快被淹死的时候，有一艘船经过，船上的人叫他赶快上船，他回答：“不用了，上帝一定会来救我的。”这个人一直在海中挣扎，这时又来了另一艘船，船上的人又叫他赶快上船，他还是回答说：“不用了，上帝一定会来救我的。”

正在这千钧一发的生死关头，空中飞来了一架直升机，一根绳子从空中放了下来，机上人员告诉他：“朋友快上来吧！你会被淹死的。”这个人还是回答说：“不用了，上帝一定会来救我的。”因为他错过了许多获救的机遇，最后还是被淹死了。到了天堂，他很不服气地责问上帝为什么不肯来救他？上帝说：“你胡说八道，我派了两艘船、一架直升机，是你自己没有把握住机遇的。”

在平常的生活中，也许已经有许多机遇在等待着我们，或许机遇就在眼前；或许在你的问题当中，就隐藏了一个机遇，然而，你却一直忽略了它们。

也许机遇在你目前这份工作中，有些人经常换工作，总是觉得公司不对，老板不对，主管不对，产品不对，制度不对，服务系统不对，他从来没有研究问题可能在他自己身上。因此，不管怎么换工作，问题还是在他自己身上，问题没有解决，所以对他来讲，一点都没有办法突破。

你不妨从身边开始，找寻下一个成功的机遇，或是掌握住现在的机遇，把它做到最好。

中国科技大学校长、中科院院士朱清时在大三时被分配到青海做铸造工人。其他分配到厂里的同学大多放弃了学业，整天打扑克、喝酒，但朱清时依然坚持学习数理化和英语。6年后，中国科学院决定在青海做一个重要的项目，这时，朱清时脱颖而出，开始了他辉煌的事业。

很多人可能说朱清时运气好，因为被分配到缺乏人才的青海才有这样的机会。但是，如果他没有积极地学习，也无法得到这个机遇。所以，只有做好充分的准备，才能在机遇来临时紧紧抓住，取得成功。

掌握机遇的3个方法

机遇对我们一生的运筹，至为重要。一般而言，要想干成一番事业需要具备两个条件，即能力和机遇。能力是每个人通过后天的准备可以达到的，机遇却不是随时都有。如果要使自己成为成功者，就应在平时做好准备，时刻准备着，“器藏于身，待时而动”，一旦机遇到来，就可以大显身手。因此可以说，机会只垂青那些懂得怎样追求它的人。不会游泳的人即便到了海边，也只能望洋兴叹，惊涛拍岸的大海是供弄潮儿大显身手的天地。

以下是掌握机遇的3个方法。

1. 独具慧眼

每个人的资源有限，你的时间、金钱、精力都受到了限制，你不可能样样都通，样样都做。因此，你必须选择自己最感兴趣、最擅长、最内行或最有成功希望的行业去做。

2. 勇于冒险

成功的人都具有冒险精神。“不入虎穴，焉得虎子”，成功需要胆识。光有才智，而无冒险精神是不会成功的。

不冒险，无所得。冒险，可能会面临失败，失败可以增长我们的经验，只有在不断失败中奋起，才能获得成功。

3. 见好就收

掌握成功的机遇，要伺机而动。好运来时要攻，坏运来时要守。何时进，何时出，时机的把握对成败影响很大。

要衡量自己的实力，注意环境的变化，选择正确的时机进出，不做过度的投资。





73. 不要抱怨这抱怨那

生命不相信眼泪，生命拒绝永无休止的抱怨，生命在岁月的磨砺中需要的是韧性。生命的韧性源于一种好的心情。心情好的人，才能创造生命的奇迹，正如余华在他《活着》一书中写的那样：活着，就是去忍受，忍受生命赋予我们的责任，忍受现实给予我们的幸福和苦难，无聊和平庸。

不要抱怨这抱怨那



生活本来就不是公平的

常见许多人处于生命低谷时一味地抱怨、苦恼，大声地哭诉着生活对自己是如此的不公，长期沉溺其中不能自拔，终日被泪水和无奈的情绪包围着。仔细想来，抱怨、折磨自己又有何用？只能徒增自己的痛苦，让自己坠落得更深、更惨罢了！

面对生活，有很多事情不能如己所愿，别人得到了幸运你却与机会擦肩而过，别人获得了成功你却陷入困境，别人一帆风顺你却遭遇不幸……于是，你感叹生活是如此的刻薄，命运是如此的不公。其实，当你有这样的感叹的时候，你已经把自己的命运的掌控权交了出去。

威尔逊先生是一位成功的商业家，他从一个普普通通的事务所小职员做起，经过多年的奋斗，终于拥有了自己的公司、办公楼，并且受到了人们的尊敬。

有一天，威尔逊先生从他的办公楼走出来，刚走到街上，就听见身后传来“嗒嗒嗒”的声音，那是盲人用竹竿敲打地面发出的声响。威尔逊先生愣了一下，缓缓地转过身。

那盲人感觉到前面有人，连忙打起精神，上前说道：“尊敬的先生，您一定发现我是一个可怜的盲人，能不能占用您一点点时间呢？”



威尔逊先生说：“我要去会见一个重要的客户，你要什么就快说吧。”

盲人在一个包里摸索了半天，掏出一个打火机，放到威尔逊先生的手里，说：“先生，这个打火机只卖一美元，这可是最好的打火机啊。”

威尔逊先生听了，叹口气，把手伸进西服口袋，掏出一张钞票递给盲人：“我不抽烟，但我愿意帮助你。这个打火机，也许我可以送给开电梯的小伙子。”

盲人用手摸了一下那张钞票，竟然是一百美元。他用颤抖的手反复抚摸这钱，嘴里连连感激着：“您是我遇见过的最慷慨的先生！仁慈的富人啊，我为您祈祷，愿上帝保佑您！”

威尔逊先生笑了笑，正准备走，盲人拉住他，又喋喋不休地说：“您不知道，我并不是一生下来就瞎的。都是23年前布尔顿的那次事故，太可怕了！”

威尔逊先生一震，问道：“你是在那次化工厂爆炸中失明的吗？”

盲人仿佛遇见了知音，兴奋得连连点头：“是啊是啊，您也知道？这也难怪，那次光炸死的人就有93个，伤的人有好几百，可是头条新闻哪！”

盲人想用自己的遭遇打动对方，争取多得到一些钱，他可怜巴巴地说了下来：“我真可怜啊！到处流浪、孤苦伶仃，吃了上顿没下顿，死了都没人知道！”他越说越激动，“您不知道当时的情况，火一下子冒了出来，仿佛是从地狱中冒出来的。逃命的人群都挤在一起，我好不容易冲到门口，可一个大个子在我身后大喊：‘让我先出去，我还年轻，我不想死！’他把我推倒了，踩着我的身体跑了出去，我失去了知觉，等我醒来，就成了瞎子，命运真不公平啊！”

威尔逊先生冷冷地道：“事实恐怕不是这样吧？你说反了。”

盲人一惊，用空洞的眼睛呆呆地对着威尔逊先生。威尔逊先生一字一顿地说：“我当时也在布尔顿化工厂当工人，是你从我的身上踏过去的，你长得比我高大，你说的那句话，我永远都忘不了。”

盲人站了好长时间，突然一把抓住威尔逊先生，爆发出一阵大笑：“这就是命运啊！不公平的命运！你在里面，现在出人头地了，我跑了出去，却成了一个没有用的瞎子！”

威尔逊先生用力推开盲人的手，举起了手中一根精致的棕榈手杖，平静地说：“你知道吗？我也是个瞎子。你相信命运，可是不信。”

同是不幸的遭遇或失败，有人只能以乞讨混日子为生，有人却能出人头地，这绝非命运的安排，而在于个人奋斗与否。

面对自己的不幸，屈服于命运，自卑于命运，并企图以此博取别人的同情，这样的人只能永远躺在自己的不幸中哀鸣，不会有站起来的一天。可失败并不意味着失去一切，靠自己的奋斗一样可以消除自卑的阴影，赢得尊重。

生活总是不公平的，没有必要去抱怨，我们的世界就是不公平的。这个事实让人难以接受，但我们不能自欺欺人：几千年来，人类确实从没有实现可以平均分配财富、不让穷人产生的经济制度。社会中的各种制度，只有靠我们不断地完善而绝不可能到达完美；社会中的种种福利，只能要求当事人做到绝对的公正而不可能达到绝对的公平。所以，你大可不必为自己的点点得失而大喊不公，应该正视现实，承认生活确实是不公平的。

承认生活并不公平这一事实并不意味着我们不必尽己所能去改善生活，去改变整个世界；恰恰相反，它正表明我们应该这样做。当我们没有意识到或不承认生活并不公平时，我们往往怜悯他人也怜悯自己，而怜悯自然是一种于事无补的失败主义的情绪，它只能令人感觉比现在更糟。

抱怨生活不如改变生活

如果你想抱怨，生活中一切都会成为你抱怨的对象；如果你不抱怨，生活中的一切都不会让你抱怨。一味地抱怨不但于事无补，有时还会使事情变得更遭。

有这样一个故事：画家列宾和他的朋友在雪后去散步，他的朋友瞥见路边有一片污渍，显然是狗留下来的尿迹，就顺便用靴尖挑起雪和泥土把它覆盖了，没想到列宾对他说，几天来我总是到这来欣赏这一片美丽的琥珀色。在生活中，当我们一直埋怨别人给我们带来不快，或抱怨生活不如意时，想想那片狗留下的尿迹，其实，它是“污渍”，还是“一片美丽的琥珀色”，都取决于你自己的心态。



不要抱怨你的专业不好，不要抱怨你的学校不好，不要抱怨你住在破宿舍里，不要抱怨你的男人穷或你的女人丑，不要抱怨你没有一个好爸爸，不要抱怨你的工作差、工资少，不要抱怨你空怀一身绝技没人赏识你。现实有太多的不如意，就算生活给你的是垃圾，你同样能把垃圾踩在脚下，登上世界之巅。

抱怨，是一件随时都会发生的事情。早上起床晚了，抱怨的人会想“唉！又要扣工资了”，不抱怨的人会想“是不是我太累了，是该找个时间好好休息一下了”；路上走路，与别人撞了一下，抱怨的人会想“没长眼睛啊”？不抱怨的人可能根本就没意识到，最多会想“他也不是故意的”；到了公司，有个同事对面走过连个招呼也没打，抱怨的人会想“对我有意见？我还懒得理你呢”，不抱怨的人可能想都没想，最多会想“他也是想着做事，没留神”；工作上辛辛苦苦完成了一个任务，自认为无可挑剔，哪知交上去了才发现还有个小错误，抱怨的人会想“为什么事先没想到啊，真是白辛苦了”，不抱怨的人会想“我这么小心还是有疏漏，下次要吸取教训，要更加小心了”；喝口水呛着了，抱怨的人会想“怎么这么倒霉，喝水都要找我麻烦”，不抱怨的人会想“现在有点急躁了，沉稳一点”；吃饭咬到沙子，抱怨的人会想“谁洗的米，这私有笨，沙子都不去掉”，不抱怨的人会想“有沙子是正常的，怪我不小心没看到”；下班了，领导说大家留一下，晚上要开会，抱怨的人会想“又开会，怎么不在工作时间开啊？我女朋友的约会怎么办”，不抱怨的人会想“原来这就是鱼与熊掌不可兼得也”；晚上回到家，累得不行，抱怨的人会想“为什么生活会这么累啊”，不抱怨的会想“又过一天了，今天还真有不少收获，现在马上好好休息，明天还要好好工作”……

为什么抱怨的人会说活得这么累，因为他只看到了自己的付出，而没有看到自己的所得；而不抱怨的人即使真的很累，也不会埋怨生活，因为他知道，失与得总是同在的，一想到自己获得了那么多，他就会感到高兴。

没有一种生活是完美的，也没有一种生活会让一个人完全满意。如果抱怨成了做人的一个习惯，就像搬起石头砸自己的脚，于人无益，于己不利，生活就成了牢笼一般，处处不顺，处处不满；反之，则会明白，自由地生活着，本身就是最大的幸福，哪会有那么多的抱怨呢？



74. 多一分真诚，少一分虚伪

社会上不乏虚伪之人。他们把真诚的技巧看成是蒙骗对方并谋取私利的一种手段。历史上那些打算给正直的君王戴高帽子的奸臣，正是因为伪装成一副正人君子、心口如一的样子，其见不得人的勾当才能得逞。但是，虚伪、伪装的东西是绝对经不起时间的检验的，迟早会被人所识破。所以，一个人若染上了这种毛病，也就注定了他失败的命运。



多一分真诚，
少一分虚伪



因果定律法则

做人要求真。我们之所以追求代表真实的人和事物，因为它代表着最崇高的美德——诚实与正直。

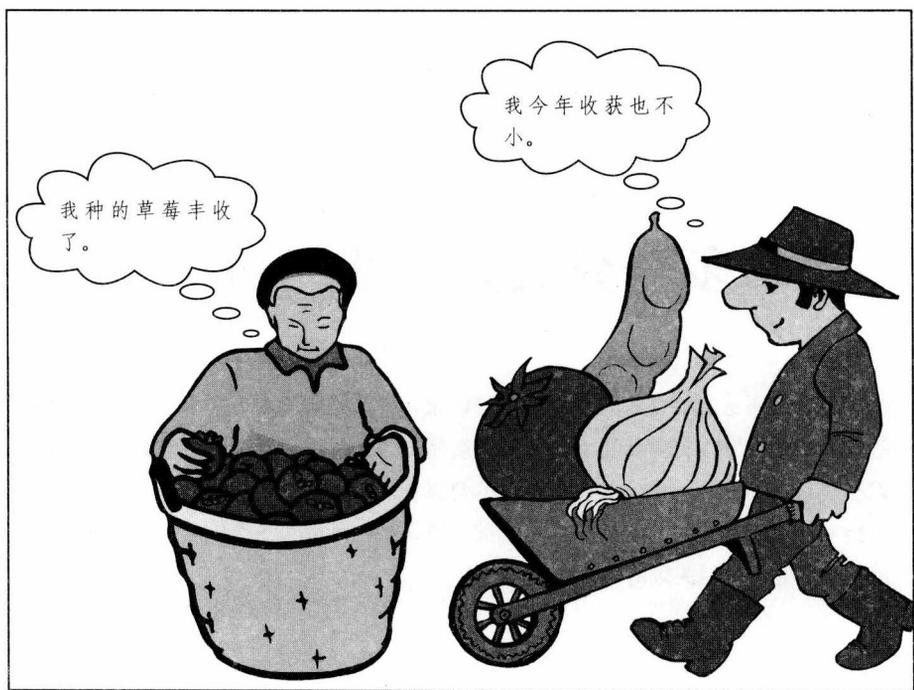
美国著名的行为科学家丹尼斯·韦特莱博士说，所谓“因果定律法则”，无非是一个人的诚实与否，经过一段时间后所显示出来的结果。一个人不能诚实地面对自己，就无法真正拥有成功。用蜡塑成的人或房子，在某些情况下会融化。内心不诚挚的人，最终必将显露真面目。而一个人愿意把自己隐藏在内心深处的东西坦白地暴露给对方，就能很容易地走进对方的心灵深处。

大三下学期，甘伟找了一份家教工作，辅导一个公司经理的儿子。

每次上课之前，他都像老师一样，一丝不苟地备好课，认认真真地写教案。上课时间，不管刮风下雨，烈日酷暑，他都准时到达，从不延误。室友见他这么认真负责，都猜想他得到的报酬一定十分丰厚，没想到他说每小时才12元钱。大家一听，个个迷惑不解。有人说：“你怎么这么傻？教高三课程，每小时最少得20块钱。”

“这我知道，”甘伟平静地说，“但我觉得拿12元钱比较合理。如果





家教效果不好，我也不好意思拿那么多钱。如果效果好，就当做我的一次社会实践。”

“她父亲是大经理，钱有的是，你有必要搞扶贫助教吗？”又有人劝告他。

“话虽这么说，但我是以一个大学生的身份去做家教，我首先就必须对得起大学生这个光荣的称号。如果我敷衍了事那就损害了大学生的形象。”甘伟仍不改初衷。

在此后三个月里，甘伟为他的学生精心设计复习方案，耐心讲解辅导。他的学生也很争气，成绩逐步提高。

甘伟毕业后，被那个学生的父亲邀请到其公司工作，因为这位经理说公司需要甘伟那样不计回报、诚实做人的大学生。

本杰明·富兰克林说：“一个人种下什么，就会收获什么。”我们如果真诚地对待别人，别人也会真诚地对待我们。

真诚是财富，真诚是最宝贵的财富。在这方面进行投资的人，可以获得丰厚的回报。虽然没有谁必须做一个富人或做一个伟人，也没有谁必须做一个智者，但是每个人都必须做诚实的人。



有记者在采访一位诺贝尔奖金获得者时提了这样一个问题：“您在哪里学到了您认为最重要的东西？”

对方回答说：“在幼儿园里。在那里，我学到要诚实守信，不能讲假话，把自己的东西分一半给小伙伴，不是自己的东西不拿，做错事要表示歉意等等做人的基本道德品质。不损害他人，不危害社会。这就是良心，是做人的底线。”

2000多年前，孟子讲过这样的话：“居天下之广居，立天下之正位，行天下之大道。”今天谁要想在竞争中胜出，就必须坚守做人的道德底线，尤其是诚信这条不可逾越的道德底线。人们常说“做事先做人”。诚信是做人的基本准则。否则，就算你认为自己已经具备很多优秀的、能够成功的素质，你也未必会得到他人的尊敬，更不会得到成功企业的重视。在一个先进的企业里，员工最需要具备的素质不是优越的智力，而是诚信。**诚信比才干更重要。**

有一个华侨，在国外事业做得很大，但思乡情重，想出资在家乡办厂。消息传开后，很多人纷纷与他联系，愿意与他合作，因为大家都看到此事有利可图。这让老华侨在挑选合作者方面犯了难。最后，他在众人中挑了两个比较合适的人选，想在他们二人中挑出来一个与自己合作，并把他在国内投资的所有项目都交给他管理。有一天，他叫来那两个人说：“我本人没有什么爱好，惟独酷爱下棋，今天，你们谁下赢了我，那么我就会与谁合作。”

那两个人也都是下棋高手，棋下得都很好。第一个人与老华侨下了起来，最后老华侨以微弱的优势战胜了他。第二个人很精明，在下棋当中，老华侨起身去倒了一杯水，第二个人以为他不在意，偷偷换了一个棋子，其实这一切全被老华侨看到了。最后，第二个人获得了胜利。但是，后来老华侨却选择了第一个人下输了棋的那个人来管理自己在国内的企业。

老华侨感慨地说：“第一个人虽然没有赢我，但是他却是凭着自己的实力，没有想着去耍小聪明，诚心诚意地与我下棋。这也是一个人的人生态度问题，从中可以看出他是可信的。而第二个人却偷换了一个棋子。



虽然这是一件小事，但是却可以看出他的品质低下，弄虚作假，做人不真诚。与这样的人合作是我能放心的。”

不要让“一时的小聪明”成为你“终生的悔恨”。真诚从来都是对等的，人心从来都是相互的。你对人真诚，人对你必定真诚；你对人欺诈，人对你也会欺诈。如果不养成诚信的习惯，就很容易堕落下去。当一个企业第一次撞破诚信底线，从欺骗一个顾客中尝到甜头时，在利益驱动下它会为了更大的利益去骗更多的顾客；当一个员工第一次报了假账后，他就会习惯性地继续报假账，而且，数额会越来越大；当一个学生第一次考试作弊成功后，他就会习惯性地作弊，甚至找“枪手”代考。

“从善如登，从恶如崩”。从长远来看，由“小恶”发展到“大恶”就像走下坡路一样，如果不及时纠正，很快就会滑入深渊；反之，从“大恶”回归“诚信”就像是在爬陡峭的山坡，一定是一件非常吃力的事。

真诚不仅仅取决于你自身的素质与品德，而且还要靠自己主动表现。人们对台湾地区台塑集团董事长王永庆的成功很感兴趣，当被问及什么是他创造了亿万财富的秘诀时，王永庆答道：“我啊，其实长得也不英俊，最要紧的是诚信待人。如果你失去诚信，你周围的人迟早会离开你。一个企业不只是靠一个人，是靠大家的。单单你一个人，再有能力也没有用。历史上项羽力能扛鼎，非常能打仗，但最后还是失败了。这就告诉你，一个人再有魅力，也成不了事。你要以诚待人，有好的管理，有的人员，有好的制度，每个人都帮你的话，你一定能成功。”

诚恳是一切人性的优点的基础。它本身要通过行动体现出来，要通过说话展现出来。它意味着值得信赖，能让人确信它是可信的。当人们认为一个人可信的时候，他就是一个坦诚的人。也就是说，当一个人说他知道某件事时，他确实知道这件事；当他说他将去做某件事时，他的确能做而且做了这件事。因此，值得信赖是赢得尊重和信任的通行证。





75. 耐得住孤独和寂寞

古来圣贤皆寂寞，唯有强者留其名。孤独寂寞是一种心态，一种高度。它是主观与客观相和谐的洒脱与从容，它不仅包括成功之后唯我独尊的亢奋，还应该包括挫折之后的超然和成熟。孤独寂寞是一壶酒，点点滴滴，有人沉醉，迷失自己，也有人告别萎靡，扬帆再起；孤独寂寞是一粒米，无时无刻必须具备。做生活的有心人，从孤独寂寞中感受五味人生。

寂寞是一种情感

中国工程院院士刘人怀曾寄语青年学子：“忍耐是一个人成功的秘诀。”

所谓忍耐，就是要坚定执著地追求自己的理想。

刘人怀院士举例说，他出身书香世家，自幼立志科技报国。1958年高考时，尽管成绩优异，但由于有海外关系，他只能无奈地选择到偏僻的兰州大学读数学系。“但我并不消沉，而是坚持信念发愤读书！”刘人怀说，由于自己的出色表现，大一时就有幸参与了中国第一颗人造卫星——“东方红”卫星的研制工作，大四时就在导师的带领下走进了世界尖端的“薄球壳体非线性稳定”研究领域，这是钱学森先生还未完成的博士论题。“我走近了世界科技领域的前沿。更重要的是，这些经历使我感受了科学研究最重要的执著和踏实精神。”刘人怀后来说。毕业后留校任教，他主动承担了飞机遥感器生产技术的攻关任务，成为我国第一个研究波纹圆板的学者。然而，不久后“文革”开始，他被打成“反革命修正主义苗子”，关进“牛棚”。执著的刘人怀就把这项研究转入了“地下”。忆起当年每晚偷偷用简陋的算盘和对数表，进行着5位数以上的加减乘除、开



方，挑战世界难题的情景，刘院士笑着说，整整4年下来，运算用过的废纸就有几大麻袋。年轻人要耐得住寂寞。“忍耐，更要耐得住寂寞。即使出了成果别人不认同，你也要继续埋头苦干，在沉潜中等待喷发！”刘人怀随即又以自己的成名作《波纹圆板的特征关系式》论文为例，生动地说明了这一道理。

刘人怀院士回忆说，1968年他就写出了这一填补国内研究空白的论文，但苦于当时学术刊物全部停刊，根本无处发表。1970年学校出学术专集，他马上想到把这篇得意之作放进去，但系里不同意，说这是脱离实际的理论。1972年国家开始恢复科技刊物，他又满怀希望地投稿，却因政审问题一直拖到1978年才在《力学学报》上发表，迅速引起了轰动。当年召开的中国仪表界第一次年会，就特邀年仅38岁的他在大会第一天发言，钱学森、钱伟长等老一辈专家都给予了高度评价。他的人生轨迹从此发生了巨大的转折。整整10年，研究成果才“得见天日”，才得到迟来的认可。回首这段往事，刘院士激励青年学子，在这个越来越喧嚣的时代，要学会静下来，要耐得住寂寞。

做人要耐得住寂寞，要不为外物所诱，抛开私心杂念，不浮躁，不盲从，保持正确的人生态度和价值取向。很多人耐不住寂寞，一旦不能如愿，就会怨天尤人，不思进取，或者转移方向，改弦更张。他们不知道倘若耐得住寂寞，就会守得云开见月明。

乐圣贝多芬一生寂寞孤独，可是他却说：“当我最孤独的时候，也就是我最不孤独的时候。”因为他在寂寞孤独之中，才更不得不去把情怀寄托在领略大自然的美妙上，才更有机会去整理他那不平凡思想和灵感。他的音乐绝不是繁华热闹场中的产物。

西哲说：“世界上最强的人，也就是最孤独的人。”又说，“只有最伟大的人才能在孤独寂寞中完成他的使命。”如要成为强者，即不可避免寂寞，而唯有哪些坚强、能面对寂寞的人，才有力量使他的天赋才华不致被寂寞孤独所吞噬，反而因磨炼而生热发光。能在孤独寂寞中完成工作的人，就是成功的人。



孤独是一种境界

孤独是一种超脱，它植根于人类因终极关怀而生的忧患意识。因此，它可以使人心理更集中、更炽热、更自觉地投入和进入超前性的思考，以致有所发现和创造。喜欢喧嚣张扬的人，乐于沉湎在世俗的欢乐里，永远也无法品尝到孤独之美——心灵幸福的高峰体验，因为欢乐揭示不了最深刻的真理。

高山是孤独的，因为它挺拔；大海是孤独的，因为它没有影子；黄金是孤独的，因为它喜欢缄默；冬天是孤独的，因为它惯于孕育。孤独之中蕴藏着一种力量，如同子弹蕴藏在枪膛里。经受了“情到深处人孤独”的感慨，“木秀于林风必摧之”的寥落，“高处不胜寒”的凄清，便会爆发出惊天动地的力量！孤独，是一种状态，还是一种心态，抑或是难以名状的形态？孤独不应是离群索居、与世隔绝的一种状态；不该是孤芳自赏、自怨自艾的一种心态；不能是作茧自缚、自生自灭的一种形态。孤独是因为不愿趋炎附势、阿谀奉承；不肯同流合污、随波逐流；不想自欺欺人、失去自我。孤独是在伤痕累累时自舔伤口的一种本领；是在浑浑噩噩时保持清醒的一种能力；是在利欲熏心时选择淡泊的一种心态；是在空气污浊时不愿蒙染的一种自卫；是在是非混淆时独善其身的一种智慧。

孤独不是无奈，而是选择；不是封闭，而是超脱；不是痛楚，而是愉悦。有人说，思想者是孤独的；也有人说，真正的诗人是孤独的；还有人说，每个人的内心都会时常感到孤独。可见，孤独可以留下冷静后的清醒，沉淀后的清澈，浓缩后的结晶。

拥抱孤独，不只展开臂膀和胸膛，而要敞开思想和心房；不应一味同情和怜悯，而应真诚体贴和关怀；不能出于勉强和被动，而应发自内心和感动。



76. 平衡家庭与事业

事业与家庭是你生活的两翼，只有两翼对称，你才不会失重，才能够展翅高飞。不要因为埋头事业而忽视家庭，也不要因为操持家庭而放弃事业。事业与家庭虽然有时候会有冲突，但并不矛盾，处理得当就会相得益彰。做人，要平衡家庭与事业，做事业与家庭的双赢家。



贫贱夫妻百事哀

工作和家庭几乎构成了个人生活的全部，价值观不同，对它们重要性的判定也会有差别。无论你更偏向哪方面，你都不能忽视另一方面的重要性。事业和家庭就像是人的两条腿，两条腿走路才能走得踏实、长远。工作出色可以为家庭提供更好的经济保障；家庭幸福也可以为工作创造稳定的“后勤”。

可以想象一下，你在事业上蒸蒸日上，但你的家庭却一片混乱。老婆离婚了，孩子变坏了，你的家里冷冷清清，连个说话的人都没有。即使在事业上获得巨大的成功，又有何人与你分享呢？你不敢回家，害怕孤独，于是你就更加疯狂地工作，你也就获得更大的成功。然而，你快乐吗？你幸福吗？当你看到别人的家庭其乐融融时，你会不会很惆怅？你会不会觉得自己丢失了很重要的东西？是的，你丢失了家庭，也丢失了幸福。

你还可以仔细揣摩这样一句老话：贫贱夫妻百事哀。有钱不一定就有幸福，但没钱一定不会幸福。当你和你的家人整天为吃饭穿衣而发愁，当你眼睁睁地看到你的孩子因为贫穷而耽误受教育，你难道还能感受到生活的乐趣吗？你还能够体会到家庭的幸福吗？



古人说先成家后立业，现代人则信奉先事业后家庭，这都是片面的。事业与家庭没有谁先谁后的问题，它们是并列的关系，需要你同时经营。如果经营得当，你就能自由地穿梭在事业与家庭之间，你就能在平衡中感受到人生的无限幸福。

玛丽·韦尔斯·劳伦斯是一位很有成就的实业家，她从哈佛毕业以后，成了韦尔斯·里奇·格林广告代理公司的董事长。她精通生意经，知道如何富有成效地工作。除了主管她那间生意兴隆的广告代理公司，劳伦斯还要当家庭主妇。她成功地把这两方面肩负的责任都完成得很好。劳伦斯在与家人相处时，任何工作上的事情都能置之脑后，只是扮演家庭主妇的角色。劳伦斯在公司里是个出色的领导者，在家里是个不折不扣的贤妻良母。

这个世界没有什么是不可能的，只要你愿意努力，只要你愿意付出。也许对女人而言，平衡事业与家庭会更难一些，但这并非意味着没有可能。无论你正在外面打拼，还是你已经功成名就，你都必须时刻把家庭放在心上，关心每一位家庭成员。因为，你不仅要做一个成功的人，你还要做一个成功的女人。

事业和家庭的平衡是一种挑战，它需要我们劳心劳力、知难而进。如果你不积极主动地寻求事业和家庭的和谐平衡，你的生活终将一片混乱，得不偿失。其实人生就是一个不断平衡的过程，你必须要把自己的精力有计划地加以分布，如此你的人生才是和谐的、圆满的。平衡不是一句空话，也不是一个神话，只要努力，你就有可能实现。

平衡事业与家庭的6个步骤

工作和家庭生活的平衡是一种挑战，我们需要制定循序渐进的行动计划以求胜出。哈佛大学的教授们针对平衡家庭和事业，提出了下面这样一个计划，每一步都会打破幻想、揭示现实，并列示关键成功因素。

1. 重新考虑事物的优先级

事业和家庭目标不能偏废，必须同时完成。如果我们牺牲职业目标以求实现家庭目标，那么我们就失去了平衡。同样，如果我们只专注于事



业，忽略家庭，一样也失去了平一衡。

有时候，你可能觉得你必须在成功的事业和家庭生活之间做出选择。但是广泛的调查显示，你可以两者兼顾，不必放弃优先级同等重要的两件事中的任一件。这里的第一步就是请你树立这样一个信念：既要事业有成，也要家庭美满，你可以在同一时间框架内实现这两个目标；不要将其中之一往后推延，牺牲其合理时间用于达成另一目标。必须好好考虑，你究竟重视什么，想要什么。在寻求并保持事业和家庭生活的平衡这一过程中，你必须积极主动地负起责任。

2. 追求创造平衡的过程

随着个人财富的增长，我们对“拥有多少钱才算足够”的概念可能会不断变化。我们交往的人中，比我们富有的人越多，我们越倾向于认为我们所拥有的、目前所处的状态是远远不够的。领导者们随着他们职业生涯的晋升，尤其会陷入这种攀比的怪圈。

根据自己的条件来定义成功，参考内部标准——你的自我感觉，你的家庭成员的自我感觉，你对他人的贡献，你的自我成长等。停止使用外部标准——其他人的成功、收入、地位、财富、资产或是获得的东西。

3. 做出选择无怨无悔

作为领导者，我们倾向于承担超过我们承受能力的责任。因此有必要培养技巧，对某些责任范围外的职责说“不”。一个小小的承诺可能会排挤掉我们生活中最重要的某些事情。中意一辆新车，那么新屋的计划就可能泡汤。想再生一个宝宝，一份新的工作就可能成为泡影。想要一份新工作，那么进一步的深造可能不得不放弃。

放弃你不是迫切想要的东西，当你决定放弃时你不必有任何遗憾。幸福生活的秘诀就在于必要的取舍，对那些我们无法求全的事情我们不必遗憾。

4. 选择一个可以实现平衡的职业

工作要区分轻重缓急，先做最紧要的。在处理那些对你来说尤为紧急的事情的时候，不妨指导他人完成。例如，珍妮认识到自己的确是承担了太多的职责，因此将原本由自己负责的某一项目交由他人代理。当然这对她来说不那么容易，因为她曾标榜自己的工作态度能接受任何挑战。但珍



妮认识到，作为领导，要平衡事业和家庭，她不可能事事亲力亲为。

捍卫周末时间要使人们确信工作时间的减少并不一定意味着工作产出的减少。要引导公司文化，使每个人都支持工作和家庭的平衡。

5. 让你爱的人和你一起来创造事业和家庭的平衡

靠自己一个人很难取得事业和家庭的平衡，如果发动你的主要家庭成员和工作拍档一起来改进你的平衡计划，你会有更大的成功把握。

要了解每一位家庭成员的期望和注重的事物，帮助每个人获得平衡。夫妻双方都能平衡事业和家庭至关重要。

6. 审视你所处的平衡，从而决定继续保持或是重新获得平衡

你所处的平衡状态可能会被打破，所以有必要定期审视你所处的平衡状态。那些可能会打破平衡的事件有：家庭成员的事故、疾病或死亡；你的公司与其他公司合并、减员或是破产。

其他事件也使你踉跄失去平衡：伴侣关系失去浪漫；产品或服务失去市场；公司赢利状况不佳；过分沉湎于某一嗜好。当你认识到存在任何上述问题时，你要决定必须做出哪些调整。万一你失去平衡，你要有重获平衡的计划。



77. 活在当下

理想主义者说，昨天是今天，明天是今天，今天是今天，后天也是今天，未来的每一个日子，都是今天的延续，每个人的一生都是由“现在”堆积而成的。没有现在，也就没有过去和将来。过去的自己虽然成为现在的自己，但是，却不一定可以持续到未来。所以，不要忽略了“现在”这个生活的黄金时刻。

别为打翻了的牛奶而哭泣

令人后悔的事情，在生活中经常出现。许多事情做了后悔，不做也后悔；许多人遇到要后悔，错过了更后悔；许多话说出来后悔，说不出来也后悔……人的遗憾与后悔情绪仿佛是与生俱来的，正像苦难伴随生命的始终一样，遗憾与悔恨也与生命同在。

人生一世，花开一季，谁都想让此生无遗憾，谁都想让自己所做的每一件事都永远正确。从而达到自己预期的目的。可这只能是一种美好的幻想。人不可能不做事，不可能不走弯路。做了错事，走了弯路之后，有后悔情绪是很正常的，这是一种自我反省，是自我解剖与抛弃的前奏曲，正因为有了这种“积极的后悔”，我们才会在以后的人生之路上走得更好、更稳。

但是，如果你纠缠住后悔不放，或羞愧万分，一蹶不振；或自惭形秽，自暴自弃，那么你的这种做法就真正是蠢人之举了。

古希腊诗人荷马曾说过：“过去的事已经过去，过去的事无法挽回。”的确，昨日的阳光再美，也移不到今日的画册。我们又为什么不好好把握现在，珍惜此时此刻的拥有呢？为什么要把大好的时光浪费在对过去的悔恨之中呢？

一天，试卷发下来后，学生都为成绩的糟糕而惋惜。教师把一瓶牛奶放在桌上，沉默不语。学生们不明白这瓶牛奶和所学的课程有什么关系，只是静静地坐着，望着老师。教师忽然站了起来，一巴掌把那瓶牛奶打翻在水槽中，同时大声喊了一句：“不要为打翻的牛奶哭泣！”

教师叫学生们围拢到水槽前仔细看一看：“牛奶已经淌光了，不论你怎么样后悔和抱怨，都没有办法取回一滴。人生处处是考场，你们要是事先想一想，加以预防，那瓶奶还可以保住，可是现在晚了，我们现在所能做到的，就是把它忘记，然后注意下一件事。”

不要为打翻的牛奶哭泣，为过去哀伤，为过去遗憾，除了劳心费神，分散精力，没有一点益处。要想发挥自己的潜能，取得事业的成功，必须勇于忘却过去的幸，重新开始新的生活。

尽管忘记过去是十分痛苦的事情，但事实上，过去的毕竟已经过去，过去的不会再发生，你不能让时间倒转。无论何时，只要你因为过去发生的事情而损害了目前存在的意义，你就是在无意义地损害你自己。超越过去的第一步是不要留恋过去，不要让过去损害现在，包括改变对现在所持的态度。

如果你决定把现在全部用于回忆过去、懊悔过去的机会或留恋往日的美好时光，不顾时不再来的事实，希望重温旧梦，你就会不断地扼杀现在。

当然，放弃过去并不意味着放弃你的记忆，或要你忘掉你曾学过的有益道理，这些道理会使你更幸福、更有效地生活在现在。

关注今天，活在今天

在时间的词典里，“明天”是一个令人感到愉快的词，因为有了明天，就有了希望、有了憧憬。失意落魄的人用它当做精神上的最后一根支柱，成功得意的人将它当做将到达的下一个目标的里程碑。如果哪一个人对明天失去了信心，那么就可以宣布：他已无药可救！

一位赫赫有名的商界老总，在记者提出让他描绘公司前景时，这位老总没有如人们所预料的那样侃侃而谈，而是满怀自信地告诉记者：“我们



当然要关注明天，但我们最关注的是今天，只要你看看我们今天实实在在地做些什么，在如何努力地做着，就知道我们的明天会怎样了。”

这位老总的回答透着耐人寻味的道理：只有善于关注今天的人，才能拥有骄傲的明天，任何好高骛远或盲目悲观都是空中楼阁，因为只有脚下的土地才最坚实。

1871年的春天，一位正在普通医学院读书的年轻人，面对自己一直不优秀的学业，面对现实生活中的繁难，面对不可预料的前途，极度地悲观起来。他忧心忡忡担心毕业考试不能通过，担心即使勉强通过了，毕业后又该如何求职，如何创业，如何与人相处，如何少走一些弯路，如何才能少遭遇一些生活的磨难等等，不尽的忧虑，使他感觉不到人生、生活的美好。

无边的烦恼困扰着他，他无助地翻开了一本书。蓦然，书中的一句话像晴空一个霹雳，深深震撼了他的心灵。从那天起，他完全变成了另外一个人，他把所有烦恼统统甩得远远的，用快乐和充实来安排第一天。后来，他成了他所生活的那个时代最负盛名的医学家，创建了世界著名的约翰·霍普金医学院，并成为牛津大学医学院指定讲座教授，他还被英国皇室册封为爵士。

他就是威廉·奥斯勒。他在1871年春天读到的改变他一生命运的一句话，内容极其简单——最重要的就是不要去看远方模糊的画，而要做手边清楚的事。1917年，他在耶鲁大学演讲时，许多同学追问他成功的秘诀是什么，他微微一笑说了4个字——活在今天。

昨天的一切都已属于过去，都已成为身后的风景，而明天的一切尚未到来，还只是未知数。聪明的人会把昨天和明天的担子甩开，聚精会神地关注今天，把手头的事情全心全意做好。所以，你要全身心拥抱每一个迎面扑来的真实今天，让充实、快乐的每一个今天，成为应对明天的最好准备。





78. 生气不如争气

每个人都希望自己做得优秀，过得顺利。可是每当遇到生活中的烦恼与挫折时，有的人心浮气躁，甚至暴跳如雷，整天处于悲愤与怒火中，结果一事无成。相反，有的人却能心平气和地坦然面对一切并积极使自己做得更好，用自己的成功化解烦恼和忧愁。这是因为他们真正懂得生气不如争气的道理，也只有这样，一个人才能积极进步，每天都过得充足而快乐。

生气不如争气

什么是气

生气有积极的表现方式，也有消极的表现方式。具有攻击性的生气表现包括殴打和大吼大叫。当人们以这种方式来表现生气时，他们的生气的对象可以直接看到、听到或感受到对方的情绪，它是易辨识、也是易把握的。但消极的生气表现却不易察觉，或者以难以捉摸的方式表现出来，它的危害性与危险性更大。让压抑太久的情绪一朝爆发时，让你的心理变得不平衡是很容易的事。

一天，老王因旧病复发，儿子将他送到乡卫生院抢救。老王在昏迷中大小便失禁，儿子将脏裤子脱下，顺手扔到病房的角落里。老王恢复健康后，儿子将其接回家中调养。

有一次，老王突然向儿子要那条脏裤子，说里面有300多元钱。儿子好不容易在医院垃圾堆里找到那条裤子，但没钱。老王认为这钱被儿子偷走了，一气之下拔掉手上的针头，拒绝进食，任凭家人如何劝解也无济于事，每日只靠喝点井水维持。十天后，老王终于被饥饿活活折磨而死。

人在生气的时候是不理智的，因此作出的任何决定或者行为都是不明智的。怒气有时候会自己溜走，稍稍耐心地等一下，不必急着发泄，否则



会惹出更多的怒气，付出更大的代价。

有一个妇人，特别喜欢为一些琐碎的小事生气。她也知道自己这样不好，便去求一僧高僧为自己谈禅说道，开阔心胸。

高僧听了她的讲述，一言不发地把她领到一座禅房中，落锁而去。妇人气得跳脚大骂。

骂了许久，高僧也不理会她。妇人又开始哀求，高僧仍无动于衷。妇人终于沉默了。

高僧来到门外，问她：“还生气吗？”

妇人说：“我只为我自己生气，我怎么会到这地方来受这份罪。”

“连自己都不原谅的人怎么能心如止水？”高僧拂袖而去。

过了一会儿，高僧又问她：“还生气吗？”

“不生气了。”妇人说。

“为什么？”

“你的气并未消，还压在心里，爆发后将会更加剧烈。”高僧又离开了。

高僧第三次来到门前时，妇人告诉他：“我不生气了，因为不值得气。”

“还知道值得不值得，可见心中还有衡量，还是有气根。”高僧笑道。

当高僧的射影迎着夕阳立在门外时，妇人问高僧：“大师，什么是气？”高僧将满杯茶水倾洒于地。妇人视之良久，顿悟。遂叩拜而去。

气是由别人吐出而你却接到口里的那种东西，你吞下便会反胃，你不看它时，它就会消散。人生的幸福和快乐，未必都来得及享受，哪里还有时间去气呢？因此，做人以消气为上策。

咽下怨气，才能争气

证严法师曾说：“一般人常说，要争一口气，其实，真正有功夫的人，是把这口气咽下去。”人只看得见别人的过错，看不见自己的缺失，面对别人的指责，也常不加自省，反倒以恶言相向来掩饰自己的心虚。



不中听的话是一把锐利的剑，可以刺穿你的心脏，但是你也可以伸手握住它，使它成为你的利器。

言者无意，听者有心，一切在于你如何用心来面对人生的挫折，你可以反驳别人的批评，斥责别人的无知，但这样并不会使你在别人心目中的地位提高，反而得不偿失。只有痛定思痛、反求诸己的人，才可以化干戈为玉帛。

麦金莱任美国总统时，因一项人事调动而遭到许多议员政客的强烈指责。在接受代表质询时，一位国会议员脾气暴躁、粗声粗气地给总统一顿难堪的讥骂。但麦金莱却若无其事地一声不吭，听凭这位议员大放厥词，然后用极其委婉的口气说：“你现在怒气该平和了吧？芽照理你是没有权利责问我的，但现在我仍愿意详细解释给你听……”说罢，那位气势汹汹的议员只得羞愧地低下了头。

遭到别人的指责和抱怨的事常可碰到。遭人指责抱怨，是件极不愉快的事，有时会使人觉得很尴尬，尤其是在大庭广众面前受到指责，更是



不堪忍受。但从提高一个人的处世修养角度讲，无论你遇到哪种情况的指责，都应该从容不迫，对者有则改之，错者加以耐心解释，泰然处之。为摆脱指责的尴尬局面，不妨采纳心理学家提出的以下建议。

1. 保持冷静

被人指责总是不愉快的，面对使你十分难堪的指责时，要保持冷静，最好暂时能忍耐住，并作出乐于倾听的表示，不管你是否赞同，都要待听完后再作分辩。因对方的一两句刺耳的话，就按捺不住，激动起来，硬碰硬，不仅解决不了问题，还易将问题搞僵，将主动变为被动。

2. 让对方亮明观点

有些指责者在指责别人时，往往似是而非，含糊其辞，结果使人不知所云。这时，你可向对方提出讲清问题的要求，态度要和气，如“你说我蠢，我究竟蠢在哪里？”或者“我到底干了什么傻事？”以便搞清对方究竟指责和抱怨你什么，让对方及时亮明自己的观点和看法。这一策略往往能有效地制止指责者对你的攻击，并能将原来的攻防关系转变为彼此合作、互相尊重的关系，使双方把注意力转向共同感兴趣的问题。

3. 消除对方的怒气

受到指责，特别是在你确实有责任时，你不防认真倾听或表示同意对方对你的看法，不要计较对方的态度好坏，这样，指责完毕，气也消了一半。即使当你确信对方的指责纯属无稽之谈时，也要对其表示赞同，或者暂时认为对方的指责是可以理解的。这会使对方无力再对你进行攻击，相反，你却可以获得更多的机会和时间进行解释，从而消释对方的怒气，使隔膜、猜疑、埋怨和互不信任的坚冰得以化解。

4. 平静地给恶意中伤者以回击

也许，大多数指责者并不是出于恶意而指责别人的。但是，在现实生活中，确有极少数人为了其个人目的而对他人进行恶意中伤的。对于这样的寻衅挑战者，应该坚定地表示自己的态度，不能迁就忍耐，更不能宽容而不予回击，但应注意态度，以柔克刚。这样，会使你显得更有气魄，更有力量。





79. 说话办事留有余地

做人不要做绝，说话不要说尽。廉颇做人太绝，不得不肉袒负荆，登门向蔺相如谢罪。郑伯说话太尽，无奈何掘地及泉，遂而见母。所以俗话说：“凡事留一线，日后好见面。”凡事都能留有余地，方可避免走向极端。

少说绝话多留余地

有一个人，因在单位里与同事之间产生了一点摩擦，很不愉快。一怒之下，他就对那位同事说：“从今以后，我们之间一刀两断，彼此毫无瓜葛！”

这句话说完不到三个月，他的同事成了上司。因他讲了过重的话所以很尴尬，只好辞职另谋他就。

这就是把话说得太满，而给自己造成窘迫的典型例子。把话说得太满就像杯子倒满了水，再也滴不进一滴水，再滴就溢出来了；也像把气球灌饱了气，再也灌不进一丝的空气，再灌就要爆炸了。当然，也有人话说得很满，而且也做得到。不过凡事总有意外，使得事情产生变化，而这些意外并不是人能预料的，话不要说得太满，就是为了容纳这个“意外”！

杯子留有空间就不会因加进其他液体而溢出来，气球留有空间便不会因再灌一些空气而爆炸，人说话留有空间，便不会因为“意外”出现而下不了台，因而可以从容转身。

有经验的人在面对记者的询问时，都偏爱用这些字眼，诸如：“可能、尽量、或许、研究、考虑、评估、征询各方意见……”这些都不是肯定的字眼，他们之所以如此，就是为了留一点空间好容纳“意外”，否则一下子把自己说死了，结果事与愿违，那不是很难堪吗？



以下两点是应该注意的。

1. 做事方面

对别人的请托可以答应接受，但不要“保证”，应代以“我尽量，我试试看”的字眼。

上级交办的事当然要接受，但不要说“保证没问题”，应代以“应该没问题，我全力以赴”之类的字眼。这是为了万一自己做不到所留的后路，而这样说事实上也无损你的诚意，反而显出你的谨慎，别人会因此更信赖你，即便事没做好，也不会责怪你！

2. 在做人方面

与人交恶，不要口出恶言，更不要说出“誓不两立”之类的话，不管谁对谁错，最好是闭口不言，以便他日需要携手合作时还有“面子”！

对人不要太早下评断，像“这个人完蛋了”、“这个人一辈子没出息”之类属于盖棺定论的话最好不要说。人一辈子很长，变化很多呢！也不要一下子评断“这个人前途无量”或“这个人能力高强”。

有进有退才显大智慧

人们喜欢把本来已成为过去的一些事情在脑子里重新演绎。这样，就有了“如果当时……”、“假如当时……”的感慨，也就记起“妥协”这个“事情”。

有时，“妥协”是很不光彩的，因为你丧失了坚持自己的力量，也因为你失去了成功的可能。“宁可站着死，决不跪着生”就显示了妥协的耻辱之大。所以，“妥协”之计，当属“三十六计”中的“下下之策”，不选为妙。

无奈，总会有“事与愿违”的时候，无论你怎么躲避，都逃脱不了“妥协”的厄运。这时，你的对手逼迫你“投降！”你的内心说服你：“看在生命的份上，让步吧。”就连你的周围，也主动为你的“妥协”创造条件：“来吧朋友，这才是你的明智之举。”在“四面楚歌”的包围下，你极不情愿地举起“妥协”的旗子，并告诉自己，“就这一次，何况，可能没人知道。”然而，你却错了。很快所有你知道的或知道你的



人，都对此事了如指掌，比孙悟空的筋斗云还快，怎能不令人仰头长叹“今非昔比”，大有英雄末路的悲壮之感呢？

一旦“妥协”，则后患无穷：被人抓住小辫子，自然只有听从对手摆布，或打、或辱、或赔、或让，总是免不了的。连以往自己的“手下败将”，也借此反攻，让你无可奈何。更要命的是，从此被钉在耻辱柱上，一生一世甚至生生世世也翻不了身。

为我们熟知并称颂的项羽，虽然在建功立业方面并不如刘邦，但因为他能意识到，如果妥协，将“无颜见江东父老”，敢于大无畏地唱着“虞兮虞兮奈若何”自刎身亡，因此比刘邦更受后人称道。由此看来，尽管妥协赢得了一时的苟且偷生，但若从长远计议，还得三思多思才是。

不过，“妥协”并没有从我们眼前消失，相反，人们现在离不了它。妥协是一种策略，是一门艺术。在生活中，我们也常接受妥协，且愿意妥协。

比如去逛商场、买东西，执意坚持自己，而不妥协的人定会被人讥笑为“死脑筋，不开窍”。也许花上一整天时间，也无法买到一件中意的，实在得不偿失。假若妥协一点，不仅目的达到而且双方皆大欢喜。在国际商战中，妥协的结果是双赢，是互惠。在事业上，当你屡败屡战，奋斗多年一无所获时，选择妥协便合乎情理，也“无可厚非”，反之，你则会落得“老大徒伤悲”；在爱情上，追求一份不属于自己的爱情，实在是件徒劳无功的事，最好早早妥协。

和生命存在相比，这些只是细枝末节、无关紧要的小事罢了。生命对每个人只有一次，一旦死去，便无法复生，只有活着，才能拥有一切。为了保全自己的生命，接受生死关头的妥协又何妨呢？

“妥协”是讲原则的。人怕“妥协”、不愿“妥协”，不仅仅是怕失去面子，怕被人耻笑，更主要的是维护自己的、民族的、国家的“声誉”。所以，只要不牵涉到人格国格、民族气节的大是大非，妥协一般都能为人接纳，否则，就“血战到底”，“宁死不屈”，决不妥协。

因文化背景的差异，东西方在妥协的内容上侧重点不同。中国人对关于利益方面的，能妥协就妥协，对关于生命方面的，能不妥协就不妥协；西方人对关于利益方面的，能不妥协的尽量不妥协，关于生命的，能妥协就妥协。人们真正在乎的，并不是妥协本身，而是它背后的东西。



80. 给爱一个空间

爱情需要技巧，需要经营，给彼此留一个自由的空间，爱情的容量才会加大。爱情需要的是两个人的互补，不是完全的相同，时时刻刻以自己的要求去捆绑对方，爱情就不再是一种和谐，而是一种重负。

给另一半一个心灵的空间，给他（她）一个自己发声的空间，不仅是出于对对方的尊重，还是爱情中的一种境界，一种不可或缺的美。

别让爱情哭泣

爱情是甜蜜和苦涩的混合体，就好像多彩的颜色是由红、黄、蓝三色合变化而成。从另外一个角度来看爱情是一种容易变质的东西。它很难经得起时间、空间的考验。爱情路上的落魄者大都会告诉你一个不争的事实：千万不要随意用时间或空间来考验你的爱情。

20世纪50年代末，在上海一所大学校园，一对男女学生相爱了。那时校园里绝对禁止谈恋爱，校方对他们一再劝阻、警告，两个年轻人却始终如胶似漆。校方只有使出最后一招，毕业时将男的流放到大西北，女的留在上海，实际上是将两人拆散。女的不肯独自留在上海，死活要跟男的一道奔赴那天苍苍野茫茫的地方。

两人在蒙古包里落下户，卿卿我我，苦日子却过得很甜。然而三年自然灾害，一个饥饿的时代到来了。这天是中秋节，社里每户分一块月饼。男社员先收工把月饼领回来。

薄暮降临，女的还不回来，男的实在忍不住，把月饼对半切了，先吃了自己那部分。不吃则已，一吃更馋。他想她要是在，肯定会省下她的那一半给他吃，那么，实际上这半块月饼的二分之一将属于他。于是他把半





边月饼切开，把他认为她肯定会省给他吃的那一半吃了。女的还没回来。剩下的四分之一月饼，男的看着看着，怎么也忍不住，他甚至想不起自己是怎样向它伸出魔爪，一下把它吞噬掉了。

这时，女的回来了。她兴高采烈地说，听说分了一块月饼呀！男的愣愣地无言以对，片刻，支吾道：“我……太饿，我吃掉了。”

女的半天没吭声，后来忽然怒吼道：“我想不到你这样，我牺牲一切跟你来大西北，你呢？连半块月饼都不给我留着。我算看透你啦！”女的就这样收拾了衣物，回到了上海。

警告和流放都不能拆散一对情侣，一块月饼却轻而易举地做到了。爱情是神圣的，但它又是很实际的，为了得到爱情，可以生、可以死，但真正的爱情，是在平常日子中用平凡事来体现的。

一对新婚夫妇在公共汽车上被挤散了。不知过了多久，人缝里慢慢地伸来一只细长、柔软的小手，似是经意又似不经意地拉着丈夫的手。眩晕的丈夫无法形容那只手的美妙，也慢慢地舒展开了手掌，全心全意地接受了那只小手。车到站了，丈夫实在无法说服自己放开那只小手，便掏出名片毫不犹豫地塞给了那只小手。

下车时，突然有一辆卡车发疯般地向丈夫冲来，身后的妻子毫不犹豫地推开了丈夫，自己却倒在了血泊当中。当丈夫抱起气息全无的妻子时，发现妻子手里紧攥的竟是自己下车时留给那只可爱小手的名片。

因为寂寞，我们的爱情有时会游离原本温馨的港湾。因为好奇，我们的行程会在某个十字路口不经意地拐弯。然而，就在你意欲转身的刹那，你也会听到身后有爱情在低沉地哭泣。

爱是浪漫？爱是激情？爱是疯狂？爱是新鲜？爱是刺激？细细想来，爱是一份牵挂，爱是一种责任。爱是清香四溢茶水中的一片叶，淡淡的却散发着余味。爱是荡气回肠乐中的一个音符，轻轻的弹奏出美妙声音。爱是你不经意中体会的温馨，爱经历时不觉得是爱，失去时才知道是爱。



爱是一种尊重

有两位退休的教授，他们是一对模范夫妻，据说结婚三十多年从来没



有红过脸。据说他们不管在公众场合还是私下里，都以“您”互称。每天晚饭过后，准能见他们相偎相扶地在黄昏的校园里散步。他们每次走过用几块石头垫脚而过的小溪流时，老先生都要去拉紧妻子的手，而每次走过溪流后，妻子都会对老先生说：“谢谢您。又麻烦您了。”

一辈子都这么客套能算是爱吗？和老教授熟悉的弟子便把疑问对着教授夫妻提出来了。

师母安详地说：“他可是从来没有说过什么爱之类的话的，不过我觉得这也挺好。”老教授则对妻子说：“您不也从来没有对我说过爱之类的话吗？”说完，两人便像顽皮的孩子般相视而笑。

老先生的去世改变了人们的看法。人们开始以为他妻子会承受不了相濡以沫的丈夫撒手先去，谁知她一直都表现得非常平稳镇定，替丈夫操办后事有条不紊。最后告别的时候，她把丈夫的手拉起，放在了自己脸上。

“亲爱的，我爱你。我一直想对你说……你永远都会在我心上……我也很快会来与你相聚的……等到那天，又得麻烦您拉着我的手了……”这是丈夫死后，她的第一次失声痛哭。

你永远都会在我心上。这就是把“您”字上开拆开来的正确解释啊！一对相亲相爱相敬如宾的花甲夫妻用一生诠释了“您”的涵义。爱是一种尊重，永恒的爱在于相敬如宾。

1848年，大英帝国的维多利亚女王和她的表哥阿尔伯特公爵结了婚。和女王同岁的阿尔伯特比较喜欢读书，不大喜欢社交，对政治也不大关心。

有一次，女王敲门找阿尔伯特。

“谁？”里面问道。

“英国女王。”女王回答到。

门没有开。敲了好几次以后，女王突然感觉到了什么，又敲了几下，用温柔的语气说：“我是你的妻子，阿尔伯特。”这时，门开了。

在这个世界上，无论你在朋友还是在家人中间，记得要用爱心平等地对待别人，这样才能赢得别人的爱与尊敬。在爱情里，两个人在人格上是没有什么差别的。





81. 克服虚荣心

世上有以金钱财富为荣者，有以职称名誉为荣者，有以文凭服饰为荣者……然而，这些东西都不能表明一个人的真实价值。如果一个人不是通过自己的劳动和创造，为社会和他人作出自己应有的贡献，如果不是坚持正直、诚实、高尚的人格，那么一切财富、地位、职称、文凭、服饰，以及华而不实的“知名度”，都只不过是掩盖其真相的假面具。

发光的并不都是金子。分清人生的真实和虚假，力求真实而高尚的人生。



虚荣腐蚀人心

古希腊有这样的传说：一名叫赫洛斯特拉特的牧羊人，为了要出名，竟放火烧毁了阿泰密斯神庙。这就是所谓的“赫洛斯特拉特的荣誉”，就是常说的虚荣。

一般人都有一点虚荣心，这很正常。因为虚荣与人的自尊心有关，自尊心这个东西不太容易掌握。一个人的自尊心若是过强，或是走向极端，就很容易变成虚荣心，虚荣心给人带来的只有伤害。

英国哲学家培根和德国哲学家叔本华有两句格言：“虚荣的人被智者所轻视，愚者所倾服，阿谀者所崇拜，而为自己的虚荣所奴役。”“虚荣心使人多嘴多舌；自尊心使人沉默。”

从表面看，虚荣仿佛是一种聪明；从长远看，虚荣实际是一种愚蠢。虚荣者常有小狡黠，却缺乏大智慧。虚荣的人不一定少机敏，却一定缺远见。虚荣的女人是金钱的俘虏，虚荣的男人是权力的俘虏。太强的虚荣心，使男人变得虚伪，使女人变得堕落。

托马斯·肯比斯说：“一个真正伟大的人是从不关注他的名誉高度



的。”一个人不会因为自己的成就而傲慢，也就不会抱怨自己命运的悲惨。相反追慕虚荣的自我卖弄，是一种腐蚀人类心灵的通病，没有人能够在一生中完全不受它的影响。

虚荣使人变得自负，误以为自己很了不起，可事实上并非如此。有些人遇事常常十分无奈，但还是拼命想出头，结果什么也得不到。一旦真相大白，他们便无地自容，失去信心，放弃了使自己重新振作起来的机会，到头来，虚荣带给他们的只有失败。其实，这些人是在玩一场注定要失败的赌博游戏。

真正的成功人士，是不会因某些成就而沾沾自喜的；即便是为所成就的人和事物感到骄傲，也应该是心存感恩、健康的骄傲，而非华而不实的“虚荣”。虚荣心一旦形成（成熟）后，它所结合的诸多不良的心态、习惯和行为，会让你只看到眼前，离成功却愈来愈远。

当你视荣誉为虚无的时候，你的荣誉是实在的；当你唯名利是图，视荣誉为至宝的时候，你的荣誉是虚无的。你没有荣誉时追求虚荣，虚荣可以助你，成为你生命的动力；你为了私欲而贪图虚荣，虚荣可以害你，成为你生命的累赘。

丢掉虚荣心吧，我们要像元代王冕《题墨梅》诗中说的那样：“不要人夸颜色好，只留清气满乾坤。”

不要被虚名拖累

虚名和虚荣在某些方面有一定的区别。虚荣是一种内心的虚幻荣誉感，会使人脱离现实看世界；而虚名是别人加给的一种名誉，或者个人心中希望获取的荣誉。一般来说，名与实是相符的。一个人的名声和他实际所作的贡献是相等的。但是，有些人获得了名誉之后，就不再发展自己的才能，也不再作出自己的贡献，这种名誉就和实际渐渐地不相符合了，也就成了虚名。

做人如果被虚名所累，就会使人放弃努力，沉醉在他已经取得的名誉上，不思进取，最后一事无成。

中国古代有一个《伤仲永》的故事，说的就是被虚名所误的人生教





训。仲永小时候是个神童，过目不忘，能吟诗做赋，被人称颂，成为一时的名人。可是在他成名之后，沉醉在虚名之下，不再刻苦努力学习，渐渐地长大成人之后，他就和一般人一样了。他的那些天赋、才能也都离他而去了，一生无所作为。这就是虚名可以毁掉人生的例子。还有一些人取得名誉之后，就不顾自己的实际，拼死拼活地要维护自己的名誉，结果，早早地就被名誉累死，这实际上是得不偿失的。

一位作家，极看重自己在公众心目中的形象，得了肝病，不愿告诉别人，也不去诊治，将病情当秘密一样守护，唯恐自己给人留下一个弱者的印象，结果到了挺不住的那一天为时已晚，被人送进医院不到两个月便与世长辞，年龄不过43岁。可以说，他是被自己的名气累死的。

名誉毕竟是人的身外之物，虽然很重要，但是，人的生命更重要。为了追求身外之物的名誉，而影响、损害、甚至送掉性命，就是舍本逐末。我们社会上有很多先进人物，他们常常在这种名誉下，生活得很苦很累，失去了常人生活的乐趣，总是想着自己的一言一行、一举一动都要符合自己的身份，这就像给自己戴上了名誉的枷锁，失去了生活的自由，也失去了生命的本真。

不为虚名所累，就是一切以人为本，该怎么做就怎么做，该追求自己的人生目标，就不要被眼前的花环、桂冠挡住了前面的道路，你应该毫不犹豫地抛开这一切身外之物，走自己的路，干自己的事，不因小成就妨碍自己的大成功，这样，才能使你获得真正的荣誉。





82. 发挥自己的优势

不管你目前担任什么样的角色，知道自己的优势对成功很重要。每个人都有他自己尚未发现的内在优势，你也有！

就像在商场中一样，找出自己的优势，就等于是了解了卖点，究竟自己有什么东西可以端出来，令人心甘情愿付出代价去买呢？这些卖点你自己要心知肚明，否则只是迷迷糊糊地争卖价，有谁理你呀？

别跌倒在自己的优势上

做人最无谓的“痛苦”就是对自己不满意。每个人的特点各不相同，没有哪个人可以在所有领域取得成功。因为自己在某一方面不如别人而灰心丧气，不但会自己浪费时间，而且会让自己错过在其他方面展示才华、获取成功的机会。

三个旅行者同时住进了一个旅店。早上出门的时候，一个旅行者带了一把伞，另一个旅行者拿了一根拐杖，第三个旅行者什么也没有拿。

晚上归来的时候，拿伞的旅行者淋得浑身是水，拿拐杖的旅行者跌得满身是伤，而第三个旅行者却安然无恙。

拿伞的旅行者说：“当大雨来到的时候，我因为有了伞，就大胆地在雨中走，却不知怎么淋湿了；当我走在泥泞坎坷的路上时，我因为没有拐杖，所以走得非常仔细，专拣平稳的地方走，所以就没摔伤。”

拿拐杖的说：“当大雨来临的时候，我因为没有带雨伞，便拣能躲雨的地方走，所以没有淋湿；当我走在泥泞坎坷的路上时，我使用拐杖拄着走，却不知为什么常常跌跤。”

第三个旅行者听后笑笑，说：“这就是为什么你们拿伞的淋湿了，拿



拐杖的跌伤了，而我却安然无恙的原因。当大雨来时我躲着走，当路不好时我细心地走，所以我没有淋湿也没有跌伤，你的失误就在于你们有凭借的优势，认为有了优势便少了忧患。”

许多时候，我们不是跌倒在自己的缺陷上，而是跌倒在自己的优势上，因为缺陷常能给我们以提醒，而优势却常常使我们忘乎所以。

总有一盏灯为你而亮

伟大的人物并不是每个方面都很优秀，只是将他们最好的一方面发挥出来了。所谓人才，其实就是做了他们能做好的事，将他们才能上的优势方面表现出来了。所谓庸才，不过是做了他们做不好也不该做的事情，从而将他们才能上的平庸方面表现出来。所以，不存在绝对无用的人。当你在因为一时失去工作而陷入绝境时，不要放弃，记住：此路不通彼路通，总有一盏灯为你而亮。

英国大政治家丘吉尔，出生在一个贵族家庭，少年时在校成绩很差。他是个使人感到棘手的少年，并且数学和外语成绩都很差劲。他父亲想让他进入牛津大学或剑桥大学，可是他的成绩无法进入大学，因此不得不去报考英国的第三流学校——英国陆军军官学校。可是他竟然也名落孙山。他在家过了二年补习生活，请过家庭教师，还是考不上。到了第三年才好不容易考取，而且是最后一名。

很多人认为象丘吉尔一样的不良少年，外文与数学又成绩不好，是不可能成功的。丘吉尔年轻时代虽然如此差劲，可后来，他竟然能成为20世纪大政治家之一。

丘吉尔数学虽然不好，可是他在文学方面，却创下了伟大业绩，并且获得了诺贝尔奖，对绘画也有天分。虽然他是曾经一个落伍的少年，但也是个多才多艺的人，并且能活用自己的才能成为大政治家。

“福勒制刷公司”创办人阿尔弗拉德·福勒出身于贫苦的农民家庭，住在加拿大东南的新斯科夏半岛。福勒似乎不能保住他的工作。事实上，在头两年中，他虽努力维持生计，却失去了三份工作。

但是，接着在福勒的生活中，发生了根本性的变化。因为他试图销售

刷子。就在那时，福勒受到了激励。从而开始认识到他的最初的三份工作对他都是不适合的。因为他不喜欢那些工作。

那些工作并非自然而然地来到他的身边，自然而然地来到他身边的工作是销售。他立刻明白了：他会把销售工作做得很出色，他喜爱这种工作。所以福勒把他的思想集中于从事销售工作。他成了一个成功的销售员。他在攀登成功的阶梯时，又立下一个目标，那就是创办自己的公司。

阿尔弗拉德·福勒停止了为别人销售刷子。这时他比过去任何时候都更为高兴。他在晚上制造自己的刷子，第二天就出售。销售额开始上升时，他就在一所旧棚屋里租下一块空间，雇用一名助手，为他制造刷子，他本人则集中精力于销售。那个最初失去了三份工作的孩子取得了什么样的结果呢？福勒制刷公司拥有几千名销售员和数百万美元的年收入！

一份合适你的工作才会让你充分发挥自己的才能，让你创造更大的辉煌，书写更大的成功。

工作没有高低贵贱之分，关键是做适合自己的，哪怕是一份很不起眼的工作，只要能让你发挥天分，你就能成功。福勒不就是从推销刷子开始，最终缔造了一个刷子王国吗？

如果你失去了一份没干好的工作，这不是败局的来临，而是希望的开始，你有希望开始一份适合自己的工作。

寻找到适合自己的工作，并不是一件很容易的事，有时需要经过好长一番摸爬滚打。正如作家贾平凹说的：“要发现自己并不容易，我是花了整整3年时间啊？”所以成功需要耐心和不间断的探索。

达尔文曾对诗歌产生过兴趣，年轻时每天上午背诵几十行诗。不过，他很快发现自己“诗才”平庸，就转向生物学了。马克思也曾想当诗人，当他发觉自己写诗不怎么样的时候，就转向社会科学研究方面了。

如果你善于设计自己，从事你最擅长的工作，你就会获得成功。发掘自己的优势，让自己更好地为自己服务。



83. 放纵自己等于自杀

缺乏对自己的控制，放纵自己，是做人的弱点。试想，一个人一会儿心情忧郁，情绪一落千丈；一会儿怒气冲天，使朋友敬而远之；一会儿情绪高昂，手舞足蹈，容易被人误认为精神有毛病。而且，情绪不稳定的人对于自己确立的目标也不能坚持到底，容易朝三暮四，高兴了就做，不高兴就扔在一边，丝毫没有计划和韧性。这样的人能成功吗？

放纵自己等于自杀



任何事情都要讲究度

做人苛求自己，容易心情疲劳；放纵自己，容易误入歧途；随“心”所欲的结果，肯定是伤痕累累。为逞一时之快而以事后的痛苦为代价，实在是划不来。总之，任何事情都要讲究个度，要学会自制，千万别放纵自己。

生活中小事无度，则会伤身。比如适量饮酒，活血化淤，失度则伤肝；适时睡眠，除困解乏，过度则精神倦怠；言多必失，食多必胖。

人生如果放纵自己，没有自制力，则会伤“心”。业余搞点爱好，利于放松，可如果失度，则会玩物丧志；工作上相互竞争可以相互促进，失度则会相互攻击，变友为敌。

2000年小布什击败戈尔成功当选为美国总统。但你可曾想到，就是这样堂堂的美国总统，年轻时候却是放荡不羁，缺乏自制力的“坏”青年。

学生时代的布什，学习成绩一般，但对于吃喝玩乐他却样样在行。平时他整天与“狐朋狗友”四处游荡，无所事事。他最大的喜好是开着自己那辆哈雷·戴维斯摩托车，带着时髦女孩，在大街上飙车。除此之外，每天晚上，他总是泡在各色舞厅里，不到深夜不会回家，而且每次都是醉醺醺的。



老布什看儿子如此不济，多次谆谆教导，但是，小布什总把父亲的话当耳旁风，依然我行我素。

直到有一天，一个很特别的姑娘出现在他面前，她的美丽和纯洁一下打动了“花花公子”。在这位姑娘的影响之下，小布什警醒了，他慢慢克制住自己的放纵行为，奋发努力，投入政界。经过一番比拼，他终于成就了自己的辉煌，登上了总统的宝座。

自制是一种美德，节制是一种策略，恰到好处的适度，是身心健康的前提。民间有这样一个有关生活有度而能长寿的传说：

在泰山脚下有一块“三笑石”。传说从前有三位百岁老翁，经常在这块石头前锻炼身体，他们个个神采奕奕，精神矍铄。有人问他们长寿的秘诀。

甲说：“饭前一盅酒。”

乙说：“饭后百步走。”

丙说：“老婆长得丑。”

三人说完哈哈大笑，“三笑石”因此得名。

三位寿星的养生秘诀十分简单，却耐人寻味。饭前适量饭酒可以开胃，饭后适当运动有助消化，而老婆丑则可能会像苏格拉底所说：“老婆丑，可能会成为一个哲学家”。

培根说：“幸运所需要的美德是节制。”为了幸福生活，一定要学会节制，因为放纵自己就是自杀。

操纵好情绪的转换器

一名初探歌坛的歌手，他满怀信心地把自制的录音带寄给某位知名制作人。然后，他就日夜守候在电话机旁等候回音。

第一天，他因为满怀期望，所以情绪极好，逢人就大谈抱负。第十七天，他因为情况不明，所以情绪起伏，胡乱骂人。第三十七天，他因为前程未卜，所情绪低落，闷不吭声。第五十七天，他因为期望落空，所以情绪坏透，拿起电话就骂人。没想到电话正是那位名制作打来的。他为此而毁了期望，自断了前程。

我们在为这名歌手深深惋惜的同时，也更深刻地明白了不良情绪带给

人的危害。美国德克萨斯州立大学的史密斯教授，曾经针对受测者情绪的变化及其个人生理心理状态做了一个实验。他在实验报告中指出：一般人情绪大多在处于焦虑、愤怒、恐惧情况下，会有一种来自脑下腺的激素肾上腺皮质刺激素，分泌出来刺激肾上腺，因而影响受测者的生理状态。在这种情况下，受测者极易产生心跳加速、口干、胃部胀痛等生理现象。这种情形如果持续进行，就容易引起心脏病、高血压或胃溃疡等后遗症。

天有不测风云，人有旦夕祸福。日常生活中我们难免会遇到一些挫折、困苦等不愉快的事，而一味地生气、焦虑、怨恨，不但不会使事情好转，反而严重地伤害身心健康。

人不会永远都有好情绪，任何人遇到灾难，情绪都会受到一定影响。这时，你一定要操纵好情绪的转换器。面对无法改变的不幸或无能为力的事，就抬起头来，对天大喊：“这没有什么了不起，它不可能打败我。”或者耸耸肩，默默地告诉自己：“忘掉它吧，这一切都会过去！”

被称为世界剧坛女王的拉莎·贝纳尔，突遇风暴，不幸在甲板上滚落，足部受了重伤。当她被推进手术室，面临锯腿的厄运时，突然念起自己所演过的一段台词。记者们以为她是为了解缓和一下自己的紧张情绪，可她说：“不是的，是为了给医生和护士们打气。你瞧，他们不是太正儿八经了吗？”

拉莎·贝纳尔在面对无法抗拒的灾难时，没有恨天怨地，没有抱怨命运不公，相反，她勇敢地跳出悲伤、焦虑的圈子，重新燃起生活的激情。一句“他们不是太正儿八经了吗？”说这话时，她心中的情绪转换器一定调整到了最佳状态！原来，拉莎手术圆满成功后，她虽然不能再演戏了，但她还能讲演，她的充满生命热情的讲演，使她的戏迷再次为她鼓掌。

情绪是可以调适的，只要你操纵好情绪的转换器，随时提醒自己，鼓励自己，你就能让自己常常有好情绪。那么，当坏情绪突然来临时，如何调适，操纵好情绪的转换器呢？下面的方法可能供你参考。

* 散散步，把不满的情绪发泄在散步上，尽量使心境平和，在平和的心境下，情绪就会慢慢缓和而轻松。

* 最好的办法是用繁忙的工作去补充，去转换，也可以通过参加有兴趣的活动去补充，去转换。如果这时有新的思想，新的意识突发出来，那些就是最佳的补充和最佳的转换。



84. 绝不安于现状

成功者做人的信念是：“天天有事做，月月有钱花，年年有进步。”天天有事做就能为个人、为家庭、为社会有所奉献；月月有钱花就不会为每月的生活费、水电费和电话费而烦恼了；年年有进步就不至于被前进的时代所淘汰，跟得上社会的步伐。

随时随地求进步

成功者的特征，就是能随时随地求进步。他害怕退步，害怕堕落，因此，他总是通过学习来力求上进。

进步，通过学习可以得到。学习，应是人终身的伴侣。一个人成就有大小，水平有高低，决定这一切的因素很多，但最根本的还是学习。正确地利用空余时间进行学习是卓越品质的表现。历史上的很多例子都说明，被用来学习的空余时间从很大意义上来讲，并非空余，而是节省出来的——是从睡眠、就餐和娱乐时间中节省出来的。

有个农村孩子，16岁中学毕业后，就到深圳去打工。在建筑工地上，他整个白天呆在太阳底下筛沙子，有时晚上还加班加点。就是在这样艰苦的条件下，他吃饭时面前总要摆一本书，平时就把书装在兜里，只要有空就拿出来看，勤学不辍。节假日，其他的打工仔要么三五个聚在一起搓麻将，打扑克，要么出去玩，而他则设法利用这些时间，来接受出色的自学教育。当那些打工仔打哈欠、伸懒腰时，他却不失时机地学习、进步。他坚信，珍惜时间会使他获益匪浅，而虚掷光阴只会让他碌碌无为。读书、学习之余，他试着写诗，向报刊杂志社投稿。稿件一次次地被退回来，但他并不气馁。他知道，是自己学得不够，功夫没有真用到点子上。他依旧



见缝插针地学习。皇天不负苦心人，他的一首小诗终于在一家杂志上发表，从此，他走上了文学之路，一部部作品被相继采用。回到家乡后，他被当地文联聘为特约编辑。

使人没有成就、陷入平庸的并不是能力不足，而是勤奋不够。随时随地求进步是一种心态，必须自己用心去引导，它才会像活泉般涌现出来。心理学家皮尔说：“如果你觉得生活特别艰难，就要老老实实在地自省一番，看看毛病在哪里。我们通常最容易把自己遭受的困难归咎给别人，或者一些无法抗拒的力量。但事实上，你的问题并非你所不能控制，解决之道正是你自己。”如果一个人常常有消极或无能为力的感觉，就会使自己变得懒惰起来。这时，最能帮助你的就是你自己：改变心态，换上积极进取的思想，自然会再度站立起来。

书籍多如耸立的高山，知识广如浩瀚的海洋。功成名就，好比攀登崇山峻岭，横渡四海大洋，行程漫漫，困难重重，绝非短期之内可以毕其役。“锲而舍之，朽木不折；锲而不舍，金石可镂”。知识一天没有积累，不是维持现状，而是在减少。所以，积累也不是一般概念的加法，当你的知识积累到一定时候，会爆发出一个个灵感来。这种灵感会使你一下子明白许多以前似懂非懂的东西，会使你悟出许多书本上没有学过的东西。这样，你的知识岂不是成几何倍数地增长了吗？

绝不能安于现状

一个民族最危险的是墨守成规，不敢变革；一个人最糟糕的是知足常乐，不求进取。要打造成功的资本，就必须破除知足常乐的旧观念。所谓“知足常乐”，就是满足自己的眼前所得，保持自己的安乐。这种思考方式，并不只是指日常生活不奢求，而是一种保守的生存哲学。

知足者的知足，不论是夜郎自大还是甘居中游，它不仅违背事物发展的规律性，而且也不符合人自身进步的内在要求。事物是不断变化、发展的，人生也总得有所发现、有所创造，永不满足于已有的成绩，总是看到不足，以成绩为起点，向着更高的目标积极进取，就会不断达到新的成就，在日新月异的进步中得到安乐和幸福。生活的经验证明，“乐”不在

于“知足”，而在于“不知足”；知足者常忧，不知足者常乐，这才是生存的逻辑。

其次，“知足常乐”这种处世哲学的背后，它所追求的快乐，是个人知足之乐，这样的知足一旦得不到，就会产生对生活的不满、妒忌，甚至对人生失望。因为这种追求和满足的只是一个“自我”，如果这个“自我”不能满足，那么仅有的一点得意和快乐就会转化为痛苦。

当然，指出“知足常乐”的生存哲学的狭隘和片面，并不是说任何情况下都不能讲知足。知足还是不知足，要看具体情况。一方面，知足也可以使我们今昔对比，更加珍惜今天的进步和幸福，防止因物质享乐欲望的不知足而贪婪和堕落。但是，决不能离开自强、进步谈知足。对于不知足也要做具体分析，并不是任何不知足都是可取的。那种好高骛远、贪得无厌的不知足，同消极、自私的“知足”一样，也会破坏正常的生活秩序。

有个富翁去海边旅游，见一渔夫悠闲自在躺在沙滩上晒太阳，富翁问：“天气这么好，无风无浪的，你怎么不下海捕鱼？”渔夫说：“我捕一天鱼能吃五六天，衣食无忧，挣太多的钱有啥用？”富翁说：“成了大款，你就可以舒舒服服晒太阳了。”渔夫笑道：“我不是已经舒舒服服晒太阳了吗？”富翁无言以对，怏怏不乐地走了。

3年后，富翁又来到海边，有个乞丐伸手向他乞讨：“先生，行行好，可怜可怜我，给点儿吃的吧！”

富翁一怔，认出这个乞丐正是3年前那个舒舒服服晒太阳的渔夫。富翁问：“你怎么会落到这步田地了呢？”

渔夫也认出了富翁，羞愧地低下头，他长叹一口气后说：“先生，我目光短浅，太容易满足。这几年，捕鱼的人多了，人家用的是高科技捕鱼新设备，我那小破船小破网再也捕不到鱼了。”

一个人倘若满足一时的生活无忧无虑而丧失了进取心，该是多么的悲哀，其结局定会在那渔夫一样，受到生活的惩罚。

我们做事情不只是为了现在而活着，更是为了将来好好地活着。为以后着想，就需要做好长期打算，并积极行动起来。只有这样，我们才不会担心未来，同时也会改变自己的现状。

那些曾在世界上成就过大业的人，他们那种伟大的力量，广阔的心胸，丰富的经验，究竟是从何而来？他们的成功实践告诉我们，那是创造



的结果，是通过种种努力获得的。

毕加索在90岁高龄开始画一幅新画时，对世界上的事物好像还是第一次看到，他仍然像年轻人一样生活着。毕加索不安于现状，寻找新的思路 and 用背后的表现手法来表达他的艺术感受。和他截然不同的大多数画家在创造了一种适合自己的绘画风格后，就不再改变追求了，当他们的作品得到人们的赞赏时更是这样。所以随着艺术家的年龄增长，他们的绘画风格，变化不会很大。

毕加索就不这样，他像一位终生没有找到他的特殊艺术风格的画家，千方百计寻找完美的手法来表达他那不平静的心灵。毕加索作画，不仅仅用眼睛，而且用大脑。毕加索的画，有些色彩丰富、柔和，非常美丽，有些用黑色勾画出鲜明的轮廓，显得难看、凶狠、古怪，但是这些画启发我们的思考，使我们对世界看法更深刻。

从毕加索的身上，我们可以学到他那不安于现状、朝气蓬勃、永不满足的精神。

“有志者，事竟成”，这是创造的根本，而传统的观念，比如“知足常乐”则是创造的头号敌人。传统的观念会阻碍你的进步，干扰你进一步发展你真正需要的创造能力。





85. 不要轻易指责别人

在别人犯错时，不要轻易指责，要从别人过错中，发掘对方长处，积极寻找具有建设性的建议，这不仅会让不愉快的事情随风而逝，而且有时还会将坏事化为好事，帮助自己摆脱尴尬的境地。

指责使大家都不愉快

1863年7月1日，美国南北战争中的葛底斯堡战役拉开帷幕，到了7月4日晚上，南方的李将军大败。林肯高兴极了，他意识到只要打败李将军的军队，战争很快就可以结束了。于是，他满怀希望地下了一道命令给前线的米地将军，要他立刻出击。但是，米地将军违背林肯的命令，他用尽了各种借口，拒绝攻打李将军。最后，李将军和军队越过波多洛河，顺利南逃。

林肯勃然大怒，极端失望之余，他坐下来给米地写了一封信，信中表达了他内心的极端不满。林肯有一段话是这么写的：

“亲爱的将军，我不相信你对李将军逃走一事会深感不幸。他就在我们伸手可及之处，而且，只要他被俘虏，加上我们最近获得的胜利，战争即可结束。现在，战争势必延续下去，上星期一你不能顺利抓住李将军，如今他逃到波多洛河之南，你又如何能保证成功呢？期盼你会成功是不明智的，而我也并不期盼你现在会做得更好。良机一去不复返，我实在深感遗憾。”

信写完了，但林肯没有急于寄出去，他望着窗外，心里思绪万千，“慢着，也许我不该这么性急。坐在安静的白宫里发号施令很容易，如果我身在葛底斯堡，像米地一样每天看见许多人流血，听到许多伤兵哀嚎，也许就不会急着要攻打敌人了，如果我的个性像米地一样畏缩，大概也会



作同样的决定吧！无论如何，现在木已成舟，把这封信寄出，除了让我一时觉得痛快以外，没有别的用处。米地会为自己辩解，会反过来攻击我，这只会使大家都不痛快，甚至损及他的前途，或逼他离开军队而已。”

于是，林肯把信搁到一边，惨痛的经验告诉他：尖锐的批评和攻击，所得的效果都等于零。相反，努力去理解对方的用意，结局会好一些。

记住，别人也许全错了，但他本人并不一定意识到这一点。不要去责备他，那样做太愚蠢了。应该试着去了解别人，这样的人才是聪明的人。别人之所以那么想，一定有他的原因。找出那个隐藏着的原因，那你就拥有了解释他行为或者个性的钥匙。试试看，真诚地使自己置身于别人的处境里。如果你总能对自己说：“我要是处在他的情况下，会有什么感觉？会有什么反应？”那你就能够节约不少时间，免去许多苦恼。因为“若对原因感兴趣，我们就不大会讨厌结果”。

纠正他人错误的方法

常言道：“人非圣贤，孰能无过？”人都免不了会犯这样那样的错误，且人们犯了错误都很难及时醒悟，甚至不愿承认。这样，就有必要有人对他人的错误及时给予纠正，而纠正他人的错误又是一种得罪人的事。

并不是每个人都能始终很乐意倾听他人的批评，接受他人的批评的。有的人做错了事，不但不会坦然地承认，反而还会找出种种理由为自己的错误辩护。从人的心理来看，即使是极小的疏忽或错误，也不可能每个人都能在一经指正之后就坦率地、不作解释地承认。但是，现实生活中，无论父子、兄弟、上下级、同事，还是知己、朋友，绝对不批评别人是不可能的，也是行不通的。

那么，在纠正他人的错误时应该采取什么样的易于为对方所接受的说法方式呢？以下方法可供参考。

* 对人要具有极大的同情心，这样我们不仅不会对人吹毛求疵，反而会对其产生错误的原因加以谅解。而且，我们要时刻想着自己与对方是站在一边的，而不是和他敌对的。

* 说话要温和委婉，不可用刺激的或使人听了不舒服的字眼。如果说



话会令人无法忍受，那么即使对方嘴上承认，心里也是不会服气的。

* 纠正他人的错误的言语越少越好，最好能一两句就使对方明白，然后转至其他话题，不可啰嗦不绝，使对方陷于窘境，甚至产生反感。

* 别人做错了事情，我们对其不妥之处固然须加以指出，但对其可取之处更须加以极大地赞扬。这能使对方保持心理平衡，心悦诚服。

* 改变他人的意见时，最好能设法将自己的意见不知不觉地移植给他，使他觉得是他自己改正了，而不是由于受了我们的批评。

* 对于别人出现的不可挽回的过失，我们应该站在朋友的立场上，给予恳切正确的指正，使他知过而改，而不能对之施以严厉的责问。

* 纠正别人过错时，切忌采用命令的口吻，最好采用请教式的语气。

* 旁敲侧击，隐晦地指出别人的错误，以保留对方的自尊心，使他自觉地改正过失。

当然，纠正错误的方法还有可能是多种多样的，但都不外乎是讲究策略，只要我们做到了这一点，就能成功。





86. 对人对事不要太认真

凡事不能不认真，凡事不能太认真。一件事情是否该认真，这要视场合而定。钻研学问要讲究认真，面对大是大非的问题更要讲究认真。而对于一些无关大局的琐事，不必太认真。不看对象，不分地点刻板地认真，就会得罪人，就会给自己多设置一条障碍、多添加一道樊篱。



琐碎之事不必太认真

做人不能游戏人生，玩世不恭；但也不能太较真，认死理。“水至清则无鱼，人至清则无友。”太认真了，就会对什么都看不惯，连一个朋友也容不下，就会把自己封闭和孤立起来，失去了与外界的沟通和交往。

桌面很平，但在高倍放大镜下就是凸凹不平的黄土高坡；居住的房间看起来干净卫生，当阳光射进窗户时，就会看到许多粉尘和灰粒弥漫在空气当中。如果我们每天都带着放大镜和显微镜去看东西，恐怕世上没有多少可以吃的食物，可以喝的水、可以居住的环境了。如果用这种方式去看别人，世上也就没有美，人人都有一身的毛病，甚至都是十恶不赦的大坏蛋了。

人活在世上难免要与别人打交道，对待别人的过失、缺陷，宽容大度一些，不要吹毛求疵、求全责备，可以求大同存小异，甚至可以糊涂一些。如果一味地要“明察秋毫”，眼里揉不得沙子，过分挑剔，连一些鸡毛蒜皮的小事都要去论个是非曲直，整个输赢来，别人就会日渐疏远你，最终自己就变成了孤家寡人。

凡能成就一番大事业者，无不具有海纳百川的雅量，容别人所不能容，忍别人所不能忍，善于求大同存小异，赢得大多数人。他们豁达而不



拘小节，善于从大处着眼；从长计议而不目光短浅，从不斤斤计较，拘泥于琐碎小事。

多数人仅仅是在一些小事上较真，例如，菜市场上，人们时常因为几角钱争得脸红脖子粗，不肯相让。至于一台电视两千元和两千一百元的一百元差价，人们经常就会忽略掉，不去较真。

要真正做到不较真，不是件很容易的事，需要善解人意的思维方法。有位顾客总是抱怨他家附近超市的女服务员整天沉着脸，谁见她都觉得好像自己欠她二百吊钱似的。后来他的妻子打听到这位女服务员的真实情况。原来她的丈夫有外遇，整天不着家，上有老母瘫痪在床，下有七八岁的女儿患有先天的哮喘，自己也下岗了，每月只有二三百元的下岗工资，住在一间12平方米的小屋里，难怪她整天愁眉不展。明白至此，这位顾客再也不计较她的态度了，而是设法去帮助她。

在公共场所，遇到了一些不顺心的事，也用不着去动肝火，更不值得去生气。素不相识的人不小心冒犯了你可能是有原因的，也许是各种各样的烦心事搅在一起了，致使他心情糟糕，甚至行为失控，偏巧又叫你给撞上了……其实，只要对方不是做出有辱人格或违法的事情，你就大可不必去跟他计较，宽大为怀。假如跟别人较起真来，刀对刀，枪对枪地干起来，再弄出什么严重的事儿来，可真是太不值了。跟萍水相逢的人较真，实在不是明智之举；跟见识浅的人较真，无疑是降低自己做人的档次。

清官难断家务事，在家里更不要较真，否则真是愚不可及了。家人之间哪里有什么大是大非、原则立场可讲，动不动搞得就像阶级斗争似的，都是一家人，何至于此？大事化小，小事化了，去和稀泥，当一个笑口常开的和事佬。有位智者说，大街上有人骂他，他连头也懒得回，他根本不想知道骂他的是谁，因为人生短暂而宝贵，还有更重要的事情需要去做，何必为这种令人不快的事情去浪费时间呢？

提倡对某些事情不必太较真，可以“敷衍了事”，目的在于有更多的时间和精力去做我们认为值得干的一些重要的事情，这样我们成功的希望就多一分，朋友的圈子就能扩大几分。



谁是谁非不重要

在这世上是非对错到底是个什么评判标准呢？是与非的对比或是划分，应该怎么看呢？很多小时候觉得对的东西到了现在却让人十分怀疑，现在的社会好像也和小时候不一样了，小的时候看东西，对就是对，错就是错，很容易分辨，现在却不明白了。

一件事情本身的是是非非并不重要，重要的是所要达到的目的。顾客和售货员为谁应负责任争得脸红脖子粗，走了冤枉路的乘客和司机为谁没说清楚而大动干戈，事情越闹越大，该退的货没退成，该节约的时间没节约，双方都憋了一肚子的气。何苦呢？有人说，我就要争这个理儿。是，争下一个“理”，的确有一种胜利的感觉。但你想没想到过这个理的代价呢？反而是不争辩，放弃无谓的辩解，有时却能带给你意想不到的结果。

“您好，”小李对老总说：“昨天我交给您的文件签了吗？”老板转了转眼睛想了想，然后翻箱倒柜地在办公室里折腾了一番，最后他耸了耸肩，摊开两手无奈地说：“对不起，我从未见过你的文件。”如果是刚从学校毕业时的小李，他会义正严辞地说：“我看着您的秘书将文件摆在桌子上，您可能将它卷进废纸篓了！”可他现在不会这样说。他要的是老总的签字。于是他平静地说：“那好吧，我回去找找那份文件。”于是，小李下楼回到自己办公室，把电脑中的文件重新调出再次打印，当他再把文件放到老总面前时，老总连看都没看就签了字。这就是小李在与上司发生冲突时的解决方式。

不能在冲突发生以后一走了之，因为在新环境里还会出现老问题，到那时你又怎样呢？也不能为了争口气大闹一场，因为吵闹不能解决问题，反倒有可能断送了职位。谁是谁非也并不重要，即便是上司错了，也要开动脑筋为上司寻找一个下台的台阶，无论如何解决冲突的前提是合作！

主动言和，你可以当作是好汉不吃眼前亏，但它还包括更深的层面；主动言和是运用智慧寻找冲突的最佳解决方案，使问题最终得以处理；主动言和更需要团队精神，发挥团队精神可以使合作得以延续。在处理冲突的问题上应该冷静，决不能像个孩子一样在冲突中放任自己，要运用自己的智慧和团队精神与上司及同事尽量合作，让他们发现你其实是个理想的合作伙伴，这样做的同时也就给自己创造了一个良好的工作空间！



87. 找出藏在心底的勇气

我们不知道未来是什么样子，但至少了解，未来存在着成功的可能性，也存在着不成功的可能性，未来就好像一个冥然无知的黑洞，靠我们去打破它，让它充满阳光和希望。打破黑洞不容易，这需要有冒险的精神。康德说：“人的心中有一种追求无限和永恒的倾向。这种倾向在理性中的最直观表现就是冒险。”

你在害怕什么

弗洛姆是美国一位著名的心理学家。一天，几个学生向他请教：心态对一个人会产生什么样的影响？他微微一笑，什么也不说，就把他们带到一间黑暗的房子里。在他的引导下，学生们很快就穿过了这间伸手不见五指的神秘房间。接着弗洛姆打开房间里一盏灯，在这昏黄如烛的灯光下，学生们才看清楚房间的布置，不禁吓出了一身冷汗。原来，这间房子的地面就是一个很深很大的水池，池子里蠕动着各种毒蛇，包括一条大蟒蛇和三条眼镜蛇，有好几只毒蛇正高高地昂着头，朝他们“咝咝”地吐着信子。就在蛇池的上方，搭着一座很窄的木桥，他们刚才就是从这座木桥上走过来的。

弗洛姆看着他们，问：“现在，你们还愿意再次走过这座桥吗？”大家你看看我，我看看你，都不作声。

过了片刻，终于有3位学生犹犹豫豫地站了出来。其中一个学生一上桥，就异常小心地挪动着双脚，速度比第一次慢了好多倍；另一个学生战战兢兢地踩在小木桥上，身子不由自主地颤抖着，才走到一半，就挺不住了；第三个学生干脆弯下身来，慢慢地趴在小桥上爬了过去。

“啪”，弗洛姆又打开了房内另外几盏灯，强烈的灯光一下子把整个



房间照耀得如同白昼。学生们揉揉眼睛再仔细看，才发现在小木桥的下方装着一道安全网，只是因为网线的颜色暗淡，他们刚才没有看出来。弗洛姆大声地问：“你们当中还有谁愿意现在就通过这座小桥？”

学生们没有作声，“你们为什么不愿意呢？”弗洛姆问道。“这张安全网的质量可靠吗？”学生心有余悸地反问。

弗洛姆笑了：“我可以解答你们的疑问了，这座桥本来不难走，可是桥下的毒蛇对你们造成了心理威慑，于是，你们就失去了平静的心态，乱了方寸，慌了手脚，表现出各种程度的胆怯——心态对行为当然是有影响的。”

做人何尝不是如此呢？在面对各种挑战时，也许失败的原因不是因为势单力薄、不是因为智能低下、也不是没有把整个局势分析透彻，反而是把困难看得太清楚、分析得太透彻、考虑得太详尽，才会被困难吓倒，举步维艰。倒是那些没把困难完全看清楚的人，更能够勇往直前。

如果我们在通过人生的独木桥时，能够忘记背景，忽略险恶，专心走好自己脚下的路，也许我们就能轻松愉快地快步到达目的地。

做人不要太懦弱

生活在现代社会，我们必须摒弃害怕受伤、怯懦畏惧的心理，端正心态，以一颗健康有力的心尝试生活，明天才会有更好的开始。

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

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

李煜虽然在诗词上极有造诣，然而作为一个国君，一个丈夫，他是一个懦夫，是一个失败者。没有人能够完全摆脱怯懦和畏惧，最幸运的人有时也不免有懦弱胆小、畏缩不前的心理状态。但如果使它成为一种习惯，它就会成为情绪上的一种疾弊，它使人过于谨慎、小心翼翼、多虑、犹豫不决，在心中还没有确定目标之时，已含有恐惧的意味，在稍有挫折时便退缩不前，因而影响自我设计目标的完成。

怯懦者害怕面对冲突，害怕别人不高兴，害怕害别人，害怕丢面子。所以在择业时，因怯懦，他们常常退避三尺，缩手缩脚，不敢自荐。在用人单位面前他们唯唯诺诺，不是语无伦次，就是面红耳赤、张口结舌。他们谨小慎微，生怕说错话，害怕回答问题不好而影响自己在用人单位代表心目中的形象。在公平的竞争机遇面前，由于怯懦，他们常常不能充分发挥自己的才能，以至于败下阵来，错失良机，于是产生悲观失望的情绪，导致自我评价和自信心的下降。

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

世上没有任何绝对的事情，懦夫并不注定永远懦弱，只要他鼓起勇气，大胆向困难和逆境宣战，并付诸行动，便开始成为勇士。正像鲁迅所说：“愿中国青年都摆脱冷气，只是向上走，不必听自暴自弃者说的话。能做事的做事，能发声的发声，有一分热发一分光，就像萤火一般，也可以在黑暗里发一点光，不必等待炬火。”

人生在世，最可恨的就是胆小窝囊地过一辈子，上天既然让我们降生于世，我们就应当承担起我们作为人的责任和义务，书写好那一个大大的“人”字。





88. 什么都不放弃什么都得不到

电影《卧虎藏龙》里有一句很经典的话：“当你紧握双手，里面什么也没有，当你打开双手，世界就在你手中。”诗人泰戈尔说：“当鸟翼系上黄金时，就飞不远了。”学会放弃，才能卸下人生的种种包袱，轻装上阵；懂得放弃，才拥有一份成熟。

什么都不放弃
什么都得不到

拿得起，放得下

不要永远背着过去的包袱，放下它。佛家常说：“人生最大的幸福是放得下。”一个人拿得起是一种勇气，放得下是一种度量。对于人生道路上的鲜花与掌声，有处世经验的人大都能等闲视之，屡经风雨的人更有自知之明。但对于坎坷与泥泞，能以平常心视之，就非易事。大的挫折与大的灾难，能不为之所动，能坦然承受，这就是一种度量。佛家以大肚能容天下之事为乐事，这便是一种极高的境界。既来之，则安之，这是一种超脱，但这种超脱又需要多年磨炼才能养成。拿得起，实为可贵；放得下，才是做人的真谛。

张瑜是一位著名的电影演员，在她最辉煌的时刻，毅然放弃事业，选择了出国，令许多圈内人士大为惊讶。有一次，一位记者就此事采访了回国不久的张瑜，请她谈谈当初这种选择背后的真实想法。

记者：当年为什么不去好莱坞发展？

张瑜：当时在美国的时候我很希望能把书念好，这是我很大的一个愿望，因为拍戏我从初中就离开了学校。

记者：所以当初就选择了出国？很多人说到您当年出国的事情都觉得特别奇怪，因为那是您最风光的时候，却放弃了事业。



张瑜：其实没什么好奇怪的，可能这与我生来就比较能拿得起放得下有关吧。我看到过一篇文章上说：手里拿着一个硬币，把手掌朝下松开，硬币掉了，这是一种放下的方法；另外一种方法是手里同样拿着一个硬币，手掌向上放开，硬币还在手掌里，但是人也轻松了，意思就是很多时候其实拿起和放下是同时的事情。这就是说在一个很宽松的心态中去生活，这应该是一种比较正确的人生态度。

记者：现在回头看看当初的选择，您认为有没有后悔的地方？

张瑜：要说后悔呢，可能就是把自己最好的表演时段给放弃了。不过人是不能患得患失的。人的一生永远是在一种不自觉的选择中的，选择了这个，自然就放弃了那个。从这个角度说就没什么好后悔的，我也不可能让我的人生重来一次。

只要人活着，生活还是生活，每一天都是我们要闯过去的河，如果你怨恨失败，你就会在怨恨中后悔一生。生活中，你自己除了会被自己打败，别人永远击不垮你。人生下来就有一副铮铮铁骨，只是有的人被人生中的困难磨平压垮，有的人则炼得更加坚韧挺拔。如果我们能调整好心态，能把自己的人生视如一个奋斗不息、勇往直前的过程，我们就会对生活充满希望。这就要做到：拿得起，放得下。

在通常情况下，“放得下”主要体现于以下几方面。

1. 感情能否放得下

人世间最说不清道不明的就是一个“情”字。凡是陷入感情纠葛的人，往往会理智失控，剪不断，理还乱。若能在情方面放得下，可称是理智的“放”。

2. 名声能否放得下

据专家分析，高智商、思维型的人，患心理障碍的比率相对较高。其主要原因在于他们一般都喜欢争强好胜，对名看得较重，有的甚至爱“名”如命，累得死去活来。倘若能对“名”放得下，就称得上是超脱的“放”。

3. 钱财能否放得下

李白在《将进酒》诗中写道：“天生我材必有用，千金散尽还复来。”如能在这方面放得下，那可称是非常潇洒的“放”。





4. 忧愁能否放得下

现实生活中令人忧愁的事实在太多了，就像宋朝女词人李清照所说的：“才下眉头，却上心头。”忧愁可说是妨害健康的“常见病、多发病”。狄更斯说：“苦苦地去做根本就办不到的事情，会带来混乱和苦恼。”泰戈尔说：“世界的事情最好是一笑了之，不必用眼泪去冲洗。”如果能对忧愁放得下，那就可称是幸福的“放”，因为没有忧愁确是一种幸福。



没有放弃就不会有新的收获

没有放弃就不会有新的收获。有时候放弃比坚持更加显得理性。生活百味，无须苦守。学会理智地放弃，才能有真正地体味做人的真谛。

于西蔓被称为中国色彩的第一人。她建立的“西蔓色彩工作室”将国际流行的“色彩季节理论”带到中国，使很多中国女性认识到了色彩的魅力。

于西蔓是从日本留学归国的，在日本最初学经济，从早稻田大学商学院研究科毕业后，她成为日本最大的香业香料公司——高砂香米为业株式会社的海外事业部翻译。在工作中，她敏锐地发现了色彩在现代生活中的特殊地位，专业色彩顾问是任何产品面世时不可缺少的重要人物，而针对个人提供色彩建议的色彩工作室，在欧美和日本队也已经不是新行当了。从小对美和着色感兴趣的她忽然发现了自己梦寐以求的职业。她苦学了两年色彩知识，通过了日本的国家级“服装配套色彩能力验定”，取得了美国CMB公司专业色彩顾问资格。该公司在全球有2000多名色彩顾问，而于西蔓是其中唯一的华人。最后她放弃了香料公司令人羡慕的职业，与人合开了一家色彩咨询公司，从此开始在自己钟爱的色彩世界里闯荡。

当事业正蒸蒸日上时，她又一次放弃了，并决定回北京建起了中国第一家色彩工作室。“刚开始我对中国市场丝毫不了解，完全凭主观确定了价位。尽管工作室很快在娱乐圈内得到认可，但是却得到个‘富婆俱乐部’的称号，我立刻意识到这违背了自己的初衷。我的工作室是针对某一部分人群的，我是想让中国所有的女性都漂亮起来。”不久，西蔓工作室



就调整了咨询价格，并将原来的一揽子服务拆分成针对性更强的分类服务，如发型咨询、配色咨询、服装款式咨询……这样一划分，不仅年轻的时尚一族纷至沓来，连上了年纪的人也成了工作室的座上客，热线咨询电话也是响个不停。

针对国内消费者的特点，她在培训中加入了化妆课，并开设了“一日课程”。为了给消费者“补课”，她印制出各种直观的小册子，帮助她们掌握搭配技巧。“我想让中国女生知道，漂亮女人是后天生成的，美是学出来的。”

面对巨大的中国市场——经历美感断档期的中国市场，于西蔓感到力量的微薄。“有太多启发市场的工作需要做。”她想把自己制作的小册子推向书店和报亭，她还希望中学能使用关于色彩和美学的参考书，更希望中国的商界对色彩提高认识，因为色彩战术在国外已经是商业竞争中的要素。

总结自己的创业经验，于西蔓说她成功的主要原因是懂得放弃，因为没有放弃就没有新的开始。于西蔓几次放弃了已经打开局面的令人羡慕的工作，而重新开始，是因为于西蔓深深地了解息的兴趣、特点及自身的价值。一个人的精力是有限的，他不可能把精力分散到若干件事情上，还期望都有好的发展。学会高放弃，是成功者明智的选择。想成就大事业的人就要选定明确的目标，集中精力，专心致志地朝这个方向努力。

只有懂得放弃旧的观念，才能让新的思想意识有一个生长的空间。人只有两只手，不可能什么都抓得住，只有放下一些东西，才能抓住一些更新、更有价值的东西。学会放弃，是做人的大智慧。





89. 世事没有绝对， 要有自己的主见

对于个性，我们无法下结论说，什么样的个性一定好，什么样的个性一定差。但对于一个人，一定要有个性。西方有句名言：“性格即命运。”我们也可以说个性决定命运。没有个性或者太过平庸的个性都不能有所建树，因为这样的人，不能把自己独特品格表现出来，因而也就没有任何过人之处。



世事没有绝对，
要有自己的主见



不要向权威俯首称臣

世界著名交响乐指挥家小泽征尔在一次欧洲指挥大赛的决赛中，按照评委会给他的乐谱在指挥演奏时，发现有不和谐的地方。他认为是乐队演奏错了，就停下来重新演奏，但仍不如意。这时，在场的作曲家和评委会的权威人士都郑重地说明乐谱没有问题，而是小泽征尔的错觉。面对着一批音乐大师和权威人士，他思考再三，突然大吼一声：“不，一定是乐谱错了！”话音刚落，评判台上立刻报以热烈的掌声。

原来，这是评委们精心设计的圈套，以此来检验指挥家们在发现乐谱错误并遭到权威人士“否定”的情况下，能否坚持自己的正确判断。前两位参赛者虽然也发现了问题，但终因趋同权威而遭淘汰。小泽征尔则不然，因此，他在这次世界音乐指挥家大赛中摘取了桂冠。这个故事告诉我们，自信是成功者必备的素质，这不仅仅是掌握相当的知识，还需要再坚持一下的毅力和勇气。在强者面前，坚持己见，需要很大的勇气，不要随随便便地就否定了自己，只要是自己确信的，就不怕是在谁的脚下，都要有勇气和底气大声说出来！



学生们向苏格拉底请教怎样才能坚持真理。苏格拉底让大家坐下来。他用手拿着一个苹果，慢慢地从每个同学的座位旁边走过，一边走一边说：“请同学们集中精力，注意嗅空气中的气味。”

然后，他回到讲台上，把苹果举起来左右晃了晃，问：“哪位同学闻到了苹果的味儿？”

有一位学生举手回答说：“我闻到了，是香味儿。”

苏格拉底再次走下讲台，举着苹果，慢慢地从每一个学生的座位旁边走过，边走边叮嘱：“请同学务必集中精神，仔细嗅一嗅空气中的气味。”

稍停，苏格拉底第三次走到学生中，让每位学生嗅一嗅苹果，这一次，除一位学生外，其他学生都举起了手。

那位没举手的学生左右看了看，慌忙也举起了手。

苏格拉底脸上的笑容不见了，他举起苹果缓缓地说：“非常遗憾，这是一枚假苹果，什么味儿也没有。”

看到是苹果，它就肯定有香味吗？只要是权威说的，它就肯定没错吗？我们难免不犯这种错误。本来是一只假苹果，却都闻到了它的香味，难道是一种心理暗示？不，是我们迷信于权威，也是一种从众心理作怪。但归根结底，是我们不相信自己的判断。世上没有绝对的事，我们一定要有自己的主见。

我的命运我做主

常听到有人怨天尤人道：“老天为何对我这样不公？”看自己手中拿的总是坏牌，彻底没希望，看别人活的总比自己潇洒，成功俱随。这实在是认识上的一大误区。深入到每个成功者的后面，哪一个没有可歌可泣的故事，成功的故事哪一页不是由血汗和泪水写成！天赋优越固然好，然而，天下不如意事常八九，“岂能尽如人意”？当我们的遗传、环境、遭遇和经验造就了禀赋不同的我们自己时，我们该怎样去面对呢？

有主见的人，绝对不被动地听从命运的摆布，而是主动地去创造自己的命运，当自己命运的主人。





《庄子》中有一则发人深省的故事。上天赋予了子舆很多缺陷：驼背、隆肩、脖颈朝天。朋友问他：“你很讨厌自己的样子吧？”他回答说：“不！我为什么要讨厌它呢？假如上天使我的左臂变成一只鸡，我就用它在凌晨来报晓；假如上天使我的右臂变成弹弓，我便用它去打斑鸠烤了吃；假如上天使我的尾椎骨变成车轮，精神变成了马，我便乘着它遨游世界。上天赋予我的一切，都可以充分使用，为什么要讨厌它呢？得，是时机；失，是顺应。安于时机而顺应变化，所以哀怨不会入侵到我心中。”

这位叫子舆的古人是多么坦然、喜悦地去接受、欣赏自己的缺陷，毫不自曝自弃，而且顺应客观，充分发挥自己独特的潜能，化劣势为优势。古人尚且如此通达，何况我们现代人呢？然而，现实中就有这种人，他的优势可说比这位古人高出千百倍，也有才有智，就是经受不住别人的“语言炸弹”，最后，在自怨自艾中迷失了自我。如此的沉沦与自怨自艾岂不可惜？本来，这种人与幸运女神仅隔几步，稍作努力他的人生就会是另一番风景了。但是，这关键的一步许多人就是难以跨越。

家庭、社会，许多事许多人，常常不尽人意。不凑巧的事、倒霉的事、煞风景的事，构成了生活画面中不调和的经纬线，组合成生活中不和谐的音符。一个人只有一个心胸，只有一个思想，这些板块、音响、光色，不想看到也得看，不想理它也得理。忧愁也好，快乐也好，置之不理、耿耿于怀也好，它们都在你的眼前，在你的生活中，在你一生的点点滴滴中。

现代人生活在紧张的竞争氛围中，生活在不良的环境里，应首先学会超脱，学会自寻快乐，才能保持良好的心态，轻松愉快地生活。这样做，首先得排解一切挥之不去的阴影，才能走出哀怨的怪圈。哀叹命运的不公，怨叹自己天生命不好，在摇首叹息之际，也就将命运交给了别人，怪谁呢？

一个人命运的好坏，并非天生注定，也不能被别人操纵。一个人一生不可能永远幸运，也不可能永远被厄运纠缠。要相信，命运由我们自己创造，命运掌握在我们每个人手中。人生的旅途上，如果你奋斗了，努力了，拼搏了，但你依然屡遭挫折，连栽跟头，也不用抱怨命运的不公，而是要理智地接受和承认现实找出分析遭到挫折和失败的原因，进而改变现状，改变命运，这才是智者的选择。





90. 走出父母的光环

世间最值得依赖的不是父母兄弟，不是亲戚朋友，不是情人伴侣，不是金钱、势力和地位，不是上帝，不是外界的一切。世间最可依赖的是自己，是自恃自助的能力。“自恃”是比朋友、金钱、势力以及各种外界的援助可靠得多的东西。它能够排除阻碍，克服艰难，它能使各种冒险及发明获得成功，比什么东西都更多。”爱默生如是说。

吃烙饼的故事

有一个家喻户晓的故事，说的是一对夫妇晚年得子，十分高兴，把儿子视为掌上明珠，捧在手上怕飞，含在口里怕化，什么事都不让他干，儿子长大以后连基本的生活也不能自理。一天，夫妇要出远门，怕儿子饿死，于是想了一个办法，烙了一张大饼，套在儿子的颈上，告诉他想吃时就咬一口。等他们回到家里时，儿子已经饿死了。原来他只知道吃颈前面的饼，不知道把后面的饼转过来吃。这个故事讥讽得未免有些刻薄，但类似的现象不能说没有，特别是如今大多数家庭都是独生子女，父母、爷爷奶奶、外公外婆都视之为宝贝，孩子的日常生活严重依赖亲人，以致长大以后生活自理能力极差。

很多学生长期由家长整理生活用品和学习用具，在生活和学习上离开父母就束手无策，只有少数学生偶尔做些简单家务，情况实在堪忧。目前独生子女教育如果不抓紧抓好，有些孩子很可能会养成领带他人的习惯甚至形成依赖型人格，从小的方面讲影响了个人的前途，从大的方面讲则是影响一代人的发展乃至整个国家的命运。

人要独立。独立行走，使人脱离了动物界而成为万物之灵。依赖，是





心理断乳期的最大障碍。随着身心的发展，你一方面比以前拥有了更多的自由度，另一方面却担负起比以前更多的责任。面对这些责任，有些人感到胆怯，无法跨越依赖别人的心理障碍。依赖别人，意味着放弃对自我的主宰，这样不能形成自己独立的人格。

如果在遇到问题时不愿动脑筋，人云亦云，或者赶时髦，盲目从众，那么你就失去了自我，失去了本应属于自己的一次撑起一片天地的机会。

三件事必须你亲手做

《周易》中说：“天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。”自强是什么？是奋发向上、锐意进取，对美好未来的无限憧憬和不懈追求。自强者的精神之所以可贵，就是因为他依靠的是自己的顽强拼搏而非其他人的荫庇提携；就是因为他要甩开别人的搀扶，自己的路自己去走！

宋朝著名的禅师大慧门下有一个弟子道谦。道谦参禅多年，仍不能开悟。一天晚上，道谦诚恳地向师兄宗元诉说自己不能悟道的苦恼，并求宗元帮忙。

宗元说：“我很高兴能够帮助你，不过有三件事我无能为力，你必须自己做！”

道谦忙问是哪三件事。

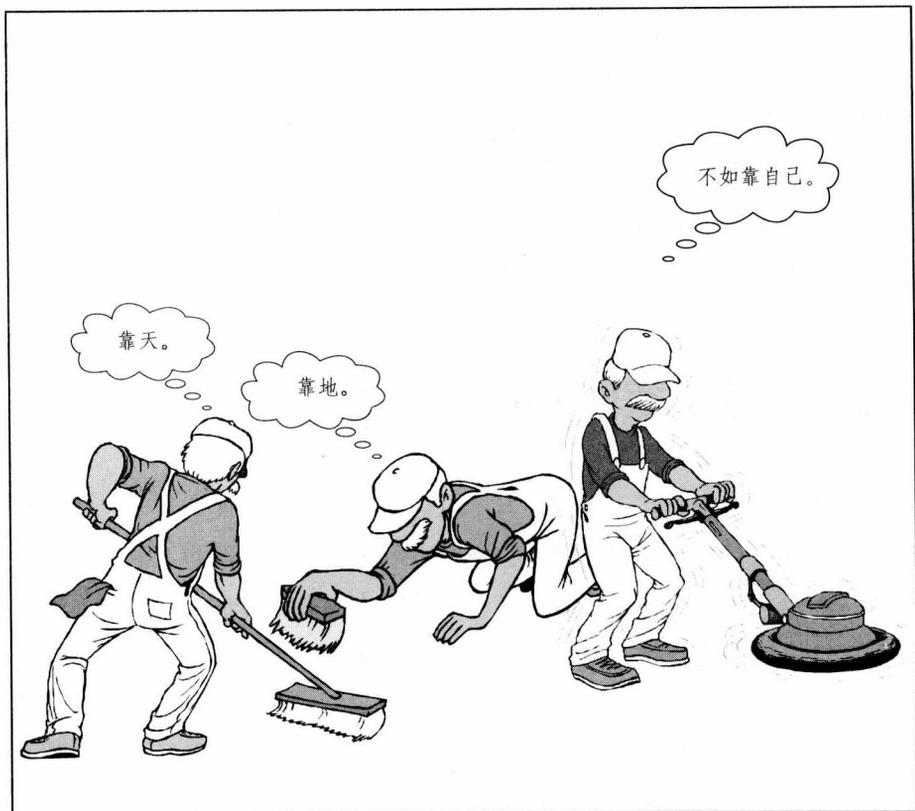
宗元说：“当你肚子饿时，我不能帮你吃饭，你必须自己吃；当你想大小便时，你必须自己解决，我一点也帮不上忙；最后，除了你之外，谁也不能驮着你的身子在路上走。”

道谦听罢，心扉豁然开朗，快乐无比，他感到了自我的力量。

你是你自己的发动机，你让你自己变得非常有力量，和别人不一样。成功靠自己，自己的事必须自己做，靠别人安身立命是没有出息的。

安逸的生活谁都向往，但困难却是人生不可避免的内容。人们常说，有苦才有乐。经过自己的努力得来的一切，虽然其中可能饱经风霜，但是奋斗的过程中，所获得的对人生的感悟，以及奋斗后面对自己的哪怕一点点的收获，都会让我们获得极大的成就感。





人活的就是一份感觉。这种感觉，绝不是父母、爱人、朋友的赠与所能感受到的，也不是靠轻而易举地交换自己的青春美貌就能获得的。没有经过奋斗就享受，靠别人的创造来装扮自己、追求享受，其实是在自欺欺人。假如只是将洋房、汽车看做是生活的目标，这样的人只能用一个词来概括，那就是悲哀。靠自己的双手和能力活着，才活得踏实，虽然这其中会遇到各种各样的困难。

正因为有种种困难，我们才会去克服，并在克服困难的过程中取得进步；正因为面临种种问题，我们才会去解决，并在解决问题的过程中不断创新。人唯有经过这种由忧而喜、不断自强的生活，才能真正品味到生命的意义和充满活力的人生。



91. 面对世界笑口常开

苦与乐并非两种境况，全在人的心境中分别，这就是看主观上用什么态度对待人生。在困苦的逆境中能把握方向不屈奋斗，常常可以感受到内心奋斗的喜悦，这种喜悦才是人生的真正乐趣。如果得意时骄纵狂妄，则会种下日后祸患的根苗，乃至导致痛苦的悲剧。人生应抱定随遇而安的态度，事情来了就用心去做好，事情过去之后心要立刻恢复平静，如此才能使自己的本然真性不至失去。

在水墨丹青中寻找乐趣

忧郁、彷徨、烦恼、悲愤每个人都体验过。如果你喜欢，你可以寄情于水墨丹青，让这些充满灵性的艺术瑰宝去抚慰你那伤痛的心。

“琴书诗画，达士以之养性灵”，寄情于水墨丹青之中，沉浸于那洒满墨香的氛围之中，笔走神龙，气韵畅通，你的心胸会顿觉舒畅，感受艺术的同时也是更好是感受生命。

世界织布业的巨头之一威尔福莱特·康，在他为事业奋斗了大半辈子时，他总感觉到自己生活中缺了点什么东西似的，于是他选择了画画，每天从百忙中抽出一个小时来安心画画，不仅事业取得了辉煌的成就，而且他在画画上也得到了不菲的回报——多次成功举办个人画展。威尔福莱特·康在谈起自己的成功时说，“过去我很想画画，但从未学过油画，我曾不敢相信自己花了力气会有很大的收获。可我还是决定学油画，无论做多大的牺牲，每天一定要抽一小时来画画。”

威尔福莱特·康为了保证这一小时不受干扰，唯一的办法就是每天早晨五点前就起床，一直画到吃早饭，威尔福莱特·康后来回忆说，“其实那并不算苦，一旦我决定每天在这一小时里学画，每天清晨这个时候，怎



么也不想再睡了。”他把楼顶改为画室，几年来他从未放过早晨的这一小时，而时间给他的报酬也是惊人的。他的油画大量在画展上出现，他还举办了多次个人画展，其中有几百幅画以高价被买走了。他把这一小时作画所得的全部收入变为奖学金，专供给那些搞艺术的优秀学生，“捐赠这点钱算不了什么，只是我的一半收获。从画画中我所获得启迪和愉悦才是我最大的收获！”

画不仅可以愉悦人心，陶冶性情，还可以治病疗伤。

美国有一位画家作过这样一个实验：他特地为一位癌症患者画了一幅《天上飞来的希望》的画。每当患者凝视这幅画时，那只正在波涛汹涌的大海上展翅高飞的海鸥便会使他心中升起信心和希望。医生曾断言说他活不过两年，可自从他试着每天去欣赏这幅画后，他的病竟然慢慢好转，他已活了35年，至今还健在。

无独有偶，另一个以画治病的故事更有趣。据传南北朝时鄱阳郡王爷被齐明帝所杀后，其王妃悲痛欲绝，整日茶饭不思，终于一病不起。试过了各种妙方，尝遍了天下良药，仍不见好转，最后，其兄慕名请来一位画师为鄱阳郡王爷作了一幅画像。画师深知王妃之病为相思病，经过一番冥想之后，便作好一幅画密封后转交给王妃，并让人转告她说，有人曾偷画王爷像，要王妃派亲信以高价赎取。亲信取回后，王妃展开一看，当即勃然大怒，从病床上一跃而起，大起骂道：“这个老色鬼，早该千刀万剐！原来，画上画的是郡王爷生前和一宠妾在镜前调情的丑态。可说也奇怪，王妃的病竟然从此日渐好转，最后竟然奇迹般康复。

作画可以让人沉浸，抛烦恼于脑后其中，观画可以让人宠辱皆忘，愉悦身心，获得一个美好心境。在现代快节奏的生活中，不妨在家中挂上几幅清丽典雅的字画，在闲暇余细细品味，可让人赏心悦目，获得一份清静，于身心健康十分有利。

屋宽不如心宽

现代人愈来愈重视对金钱的追求和对物质的占有，殊不知金钱固然可以买到许多享受的东西，可不一定能买到真正的开心。我们看看有的大



款，守着一堆花花绿绿的票子，守着一幢豪华的洋房，守着一位貌合神离的天仙，未必就能咀嚼到人生的真味真趣。

古印度一位富翁拥有家产万金，广厦千间。忽然有一天，富翁得了场怪病，管家遍请远近名医，却一点不见痊愈。眼看富翁来日无多，管家只好请来一位道人占卜吉凶。道人进屋后看了富翁一眼，没说什么转身便离开。管家再三请道人帮忙看一下主人的病。道人说：“你家主人已经病入膏肓，无可救药了，就是神仙也无回天之力。”

管家疑惑了，说：“我家老爷生病的时间并不长，怎么就无药可救了呢？”

道人说：“主人家已病多年，只是他自己不知罢了。”

管家更糊涂了，说：“我家老爷怎么会得这种病？”

道人说：“只因常年露宿感受风寒。”

管家边往回走边自言自语：“我家老爷金山银山几座，屋宇千间，怎么会常年露宿在外而得了风寒病呢？这不可能，大概是道人在说疯话吧。”

回到家，管家将道人的话原原本本地向老爷重复了一遍。富翁听了，突然大彻大悟，感叹地说：“道人说得对了。我虽然有千间广厦，却因心灵空虚，一生浑浑噩噩，没有好归宿，结局与街头露宿没有两样。”

屋宽不如心宽。一个人可以因为物质财富的豪华而生活舒适，但却无法用豪华来填补心灵的空虚。

做人怎样使自己在拥有巨大财富的同时又获得心灵的快乐呢？最好的办法是与别人分享你的财富。

以下是拥有富足之心的经验之谈。

- * 相信“大自然在我心中”，绝不去盲目地索取。
- * 给自己留出时间，享受独处的欢乐，整理往事，展望前程，向往美好生活。
- * 保持巅峰状态。给自己养精蓄锐的机会，蓄势待发。
- * 尽最大力量帮助他人，不求名不求利不求回报。





92. 和过去说再见

和过去说再见，将过去的错误、失误通通忘记，不要沉湎于懊恼、后悔之中，一直往前看。这时你会发现，我们在每一天里重新诞生，每一天都是我们新生命的开始。

曾经的美好时光

西方人常说：过去的岁月永远是美好的。欧洲老派缙绅在回忆往事时，因为有壁炉做背景，有香槟做道具，常能显出成熟男人的魅力和沧桑感。东方人对往事的眷恋和程度丝毫不亚于他们，这大约与东方的民族的苦难经历、坚韧性格、宽容态度、淡泊心境和哲学观点有关。千百年来，吟诗填词的文人几乎个个都和哲学观点有关。千百年来，吟诗填词的文人几乎个个都有这样的自觉性。现代人在这个方面，与其说继承了优秀传统，不如说因为有血缘的联系，怀起旧来更具风采。

怀旧是泛黄的黑白照片，是棉麻质地、没有多余装饰的衣服，是弥漫在潮湿空气中的樟木箱气味，是淡淡的从紫砂壶中倾注的香茗，是日记本里的枫叶标本，是圈点密布又有点点蛀洞的旧书，是锁上的锈斑和砚池的黑垢，是对梦境的演绎和加工，是一种迟缓的语气略带伤感的叙述。也许你所在的城市中，就开有那样一家基于城市人的这种需要而设计的商店，而且生意兴旺得很，因为很多人都是那样陶醉于这番过去的“美好时光”里。

在现代有的物质消费日趋急躁时，怀旧就成了一种永远也不会过时的时尚享受。不要以为怀旧是颓废的、保守的、无所作为的。其实清醒的怀旧一点也不消极。怀旧并不等于否认今天的辉煌、强调过去的一切都好过今天；



相反，所谓怀旧就是从记忆的缝隙中推出值得肯定的东西弥补今天的失落和匮乏，从个人历史的书页中检索出值得复述的故事再讲一遍给自己听，重新过滤的精神珍藏。从这层意义上来看，怀旧是趋新的准备，现代人通过不断的怀旧克服浮躁、摆脱孤独、战胜恐惧，经过审察而走向成熟。

回忆属于过去

怀旧是一种常见的心理现象，古人用“举头望明月，低头思故乡”、“月是故乡明”等诗句来表达对故乡、故人的思念之情，对故土的思念能够激发人心中的爱国热情。但是，社会中有一些人以另一种方式怀旧，他们认定今不如昔，生活在今天，而志趣却滞留在昨日，一言一行与现实生活格格不入，这种怀旧心理似乎不再仅仅是怀旧了。

怀旧心理的产生有社会原因，也有主观因素。从社会原因来看，由于社会各方面不断改革变化，社会地位与经济利益受到冲击的那一部分人，极易产生失落感，但又无能为力，只能通过怀旧的方式来表达现实的遗憾。随着时代文明和大都市的大规模崛起，原有的生活环境在无情地解体。大城市里的人们告别了四合院、胡同、里弄，但又被困在钢筋水泥的框架中；以乡村，诗篇一样的田野不断被公路、铁路吞噬，工业污染了大地；电视使世界和人们接近，却又使人们的心灵彼此疏远。这一切都使一些人感到不适与恐惧。

从主观方面看：怀旧实质上是一种对现实生活的躲避和遁逃；怀旧是一种特殊的机制，它把我们所不想回忆的痛苦和压抑隐藏了、忘却了，以至于我们自己永远不会再想起。而另一方面，它又把我们过去生活中美好的东西大大强化了、美化了，以至于人们在经过几次类似的回忆后把自己营造的回忆当作真实。

有些人很依恋过去的事情，依恋过去的友人、恋人。他们保存着大量的旧照片、旧服装、旧书、旧报纸；给孩子取旧时代的名字；十分热衷搞同乡会、同学联谊会，有的男士女士，过去曾有过一段恋情，因故未成连理；如今已届中年，旧情萌发，开始“第二次握手”。也有人很依恋过去的经历，过分看重过去所取得的功绩，把所获得的奖状、勋章、奖品保存

得完美无缺，时常追忆当年那辉煌的经历。相比之下，现在这荣誉的光环正逐渐在消失，心理时常有失落感。

由于过分的怀旧，一些人在人际交往中只能做到“不忘老朋友”，但难以做到“结识新朋友”，个人的交际圈也大大缩小。此类过分的怀旧行为阻碍着你去适应新的环境，使你很难与时代同步。回忆是属于过去的岁月的，我们要试着走出过去的回忆，不管它是悲还是喜，不能让回忆干扰我们今天的生活。

享受此时此刻

一个人适当怀旧是正常的，也是必要的，但是因为怀旧而否认现在和将来，就会陷入病态。

我们需要做的，是尽情地享受现在。过去的再美好抑或再悲伤，那毕竟已经因为风貌的流逝而沉淀。如果你因为昨天错过今天，那么在不远的将来，你又会回忆着今天的错过。在这样的恶性循环中，你永远是一个迟到的人。与其迟到，不如积极参与现实生活，如认真地读书、看报，了解并接受新生事物。如果对新事物立刻接受有困难，可以在新旧事物之间寻找一个突破口，从这个点上做起。

正常的怀旧有一种寻找安静、维持心灵平和、返朴归真的积极功能。这方面的功能多一些，病态的、消极的心态就会减少。

我们不能抛弃回忆，可是也不能做回忆的奴隶。在心灵的一个角落里，会珍藏着走过的路上种种的喜怒哀乐、酸甜苦辣。然后，把更广阔的心灵空间留给现在，留给此时此刻。





93. 坚持下去，不管发生什么事

做人最容易的事是坚持，最难的事也是坚持。说它容易，是因为只要愿意做，人人都能做到；说它难，因为真正能够做到的，终究只是少数人。成功在于坚持。胜者的生存方式在于，能够坚持把一件事做下去，积跬步以成千里，汇小河以成江流。



坚持下去，
不管
发生什么事



如何用80美元旅行世界

美国纺织品零售商协会作过一项研究：48%的推销员找过1个人之后不干了；25%的推销员找过2个人之后不干了；12%的推销员找过3个人之后继续干下去，80%的生意是这些推销员做成的。

林肯说：“成功是屡遭挫折而热情不减。”维持奋斗的热情，就要有不屈不挠的信念，坚韧不拔的性格。

有一位叫罗伯特·克里斯托弗的美国人，想用80美元来周游世界，他坚信自己能如愿以偿。

罗伯特找出一张纸，写下他为用80美元旅行所做的准备。

- (1) 设法领取到一份可以上船当海员的文件；
- (2) 去警署申领无犯罪证明；
- (3) 取得YMCA的会籍；
- (4) 考取一个国际驾驶执照，找来一套地图；
- (5) 与一家大公司签订合同，为之提供所经国家和地区的土壤样品；
- (6) 同一家航空公司签订协议，可免费搭机，但要拍摄相片为公司作宣传；

.....



当罗伯特完成了上述的准备后，年仅26岁的他就在口袋里装好80美元，兴致勃勃地开始自己的旅行。结果，他完全实现了自己的梦想。

以下是他旅行的一些经历。

(1) 在加拿大的巴芬岛的一个小镇用早餐，他不付分文，条件是为厨师拍照。

(2) 在爱尔兰，花4.80美元买了4箱香烟，从巴黎到维也纳，费用是送司机一箱香烟。

(3) 从维也纳到瑞士，列车穿山越岭，只需4包香烟。

(4) 给伊拉克的某运输公司经理和职员摄影，结果免费到达伊朗的德黑兰。

(5) 在泰国，由于提供给酒店老板某一地区的资料，受到酒店的国宾式待遇。

定下目标，接着坚定不移地走下去，就一定能够取得最后的胜利。罗伯特为什么能成功？完全在于他拥有积极的态度——坚持到底。

把一件事坚持做下去

不论工作合意与否，总能坚持到底，一定要达到目的的人，才能获得胜利。那些以一种勇敢精神、坚毅的步伐、满腔的热情，去做那些自己不喜欢、不相称的工作，并最终能做出非凡业绩的人，真正具有英雄般的持久之心。

没有什么比竭尽全力、坚定意志去完成自己既定目标的人，更能获得他人的钦佩和敬仰。一个人一旦树立了有毅力、有决心、有忍耐力的声誉，那么世界终将为他打开出路。而那些意志不坚定缺乏恒心的人，往往被别人所轻视，最终逃脱不了失败的命运。

以一颗坚忍的恒心，坚定自己的意志，不放弃希望并发挥自己的才干，便会获得成功。世界上没有那些意志不坚强的人的地位；对那些意志坚定的人，世界会替他们开辟道路。

有一位旅行者独自穿过沙漠时迷失了方向，更为可怕的是他已吃完最后一点干粮，喝完最后一滴水。翻遍所有的衣袋，他只找到一个发黄的梨。



“哦，我还有一个梨。”他惊喜地喊道。他攥着那个梨，深一脚浅一脚地在大漠里寻找着出路。整整两个昼夜过去了，他仍未走出空旷的大漠，饥饿、干渴、疲惫一起涌上来，望着茫茫无际的沙海，有好几次他都觉得自己快要支撑不住了，可是看一眼手里的梨，他抿抿干裂的嘴唇，陡然又添了些许力量。

顶着炎炎烈日，他又继续艰难地跋涉。已数不清摔了多少跟头了，只是每一次他都挣扎着爬起来，踉跄着一点点地往前挪，他心中不停地默念着：“我还有一个梨，我还有一个梨……”

3天之后，他终于走出了大漠，那个他始终未曾咬过一口的梨，已干巴得不成样子。

在人生的漫漫旅途中，我们的确会陷入困境的沼泽中，这时候不要放弃希望。只要你还有美好的期待，寻找梦想，你终将走出沼泽。



坚持下去，
不管
发生什么事





94. 无论怎样都不失去热情

一个人成功的因素很多，而居于这些因素之首的就是热情。犹太学者阿尔伯特·呼巴德曾说：“没有一件伟大的事情不是由热情所促成的。”好的母亲与伟大的母亲、好的演说家与伟大的演说家、好的推销员与伟大的推销员之间的差别，时常就在于有无热情。

始终热情饱满

做人要始终热情饱满，热情饱满让一个人能够十分努力地实现自己的目标和为组织服务。

我们来看一个美国人的“败绩”：21岁——生意失败；22岁——角逐议员落选；23岁——再度生意失败；26岁——爱侣去世；27岁——精神崩溃；34岁——角逐联邦众议员落选；36岁——角逐联邦众议员再度落选；47岁——提名副总统落选；49岁——角逐联邦众议员三度落选。

这个大失败者就是亚伯拉罕·林肯。无数次的失败，都没有让他泄气。他心存恢弘的希望，有强大的信心与敬业热忱，终于在52岁时登上了总统宝座。世界从来就有美丽和兴奋的存在，它本身就是如此令人神往，所以我们必须对她敏感，永远不要让自己感觉迟钝、嗅觉不灵，永远也不要让自己失去那份应有的热忱。拿破仑·希尔指出，若你能葆有一颗热忱之心，那是会给你带来奇迹的。

在人的一生中，做得最多和最好的成功人士，必定都具有热忱。即使两个人具有完全相同的才能，必定是更具热忱的人取得更大的成就。热忱一方面是一种自发力，同时又是帮助你集中全身力量去投身于某一事情的一种能源。许多人都或多或少有自卑感，常常低估了自己，对自己失去



了信心，缺少热忱。其实，每个人都应该相信自己的健康、精力与忍耐力，都具有重大的潜在力量，这种自信会给予你极大的帮助。

麦克阿瑟在南太平洋指挥盟军的时候，办公室墙上挂着一块牌子，上面写着这样一段座右铭：

你有信仰就年轻，疑惑就年老；

你有自信就年轻，畏惧就年老；

你有希望就年轻，绝望就年老；

岁月使你衰老，但是失去了热情，就损伤了灵魂。

这是对热情最好的赞词。培养发挥热情的特性，我们就可以对我们所做的每件事情加上了火花和趣味。



避免跌进热情的漩涡

任何事都有两面性，热情也一样。它是个好工具，但同样也是个隐性的危险工具。

靠巧克力起家的美国著名企业家比尔·伯德说：“只有热情是不够的，热情与智慧才是成功的结合。”比尔·伯德至今还清晰地记得，他曾经几次陷入困境，都是因为不够明智而被满腔的热情冲昏了头脑。

有一阵子，比尔·伯德公司的办公费用有点偏高。于是他立即作出反应，大力削减成本。那段时间，他几乎为节约发狂，整个公司都蔓延着一股节约的热潮。比尔·伯德带头做出榜样，经常亲自关掉不必要的灯，不重要的文件也尽量用废纸。员工们在他的影响下，也开始极力节约。但是，在那之后，比尔·伯德为了进一步节约，就要求所有的员工开始记录复印的文件数目。

这下子可有点热情过了头。原本一个不错的节约行为，一下子变成了让人反感的制度。当他一宣布这个决定时，就有人开始抱怨了起来。几天过去后，整个办公室的气氛都很紧张。比尔·伯德意识到，他的这次热情有点脱缰了，于是他马上停止这一措施，并向所有的员工认错。

还有一次，偶然的灵感让比尔·伯德决定生产一种低脂果仁巧克力。刚开始他选中了花生，但是花生的脂肪含量偏高，于是他放弃了花生，选



择了味道相似但脂肪含量比花生低得多的棉花籽。

食品测试的结果表明，这一新产品的味道和花生巧克力的味道非常相似，而且脂肪含量明显偏低，简直就是两全其美。于是他们把这一新产品投放市场，很快就受到消费者的青睐。这给了他们极大的鼓舞，带着激动的心情，他们加紧了这一产品的推广。

产品的销量直线上升，他们的热情也跟着升温。比尔·伯德设想着新产品的大获全胜，希望靠它一举成名。热情冲昏了他们的头脑，他们开始做起了美梦，并为以后规划起了蓝图，丝毫不去考虑意外的情况。

然而意外还是来临了。就在他们的棉花籽巧克力卖得正好的时候，突然传来一个消息，一个德克萨斯州的顾客在吃完了这种巧克力后，一下子就休克了！顾客被送往医院急救。事实上，这种状况完全应该能预见的。因为从来没有人做过实验，证明棉花籽不会引起任何人的过敏反应。但是当时，由于他们都太激动了，就根本没有想到要去检验一下人们是否会对这种产品有不良反应。最后，比尔·伯德非常担忧那昂贵的过敏检测费和上诉费，迫于无奈，他只得停止了这一新产品的继续生产。

许多年后，比尔·伯德还说：“一时间，我真的觉得好像有人诡秘地出现在我身后，一下子把我手中的漂亮气球戳破了。我们放弃了这一新产品，并且发誓今后再也不要让热情冲昏头脑了。”

作为一个立志成大事的人，不但是要拥有无与伦比的热情，同时也应该警惕热情的负面效应。





95. 开发你的创造力

你最宝贵的资产并不是你的学历、工作、房子或银行账户，而是你的头脑。你给自己创造性思维的标价至少应该是100万美元，因为你能在你的有生之年用它创造出数倍的价值。由此可以得出这个结论，你的创造力能让你成为一个百万富翁。



敢于打破常规

成功者是那些能够摆脱条条框框的束缚、有所突破的人，这种人是各个公司都急于网罗的对象。

在一家公司里，总经理总是对新来的员工强调一件事：“谁也不要走进8楼那个没挂门牌的房间。”他没有解释原因，也没有员工问为什么，他们只是牢牢地记住了这个规定。

又有一批新员工来到公司，总经理重复了上面的规定。这次有个年轻人小声嘀咕了一句：“为什么？”

“不为什么。”总经理满脸严肃地说，依旧没有任何解释。

回到岗位上，年轻人在思考着总经理的这个令人费解的规定，其他人劝他别瞎操心，遵守这个规定，干好自己的工作就行了，但年轻人却执意要进入那个房间看个究竟。

他轻轻地敲了一下门，没有反应，再轻轻一推，虚掩的门开了，只见屋里有一个纸牌，上面写着——把这个纸牌送给总经理。

闻知年轻人擅闯“禁区”的同事劝他赶紧把纸牌放回房间，他们会替他保密的，但年轻人拒绝了，他拿着纸牌走进了15楼总经理的办公室。

当他把那个纸牌交到总经理手中时，总经理宣布了一项惊人的决



定——“从现在起，你被任命为销售部经理。”

“就因为我拿来了这个纸牌吗？”年轻人诧异地问。

“对，等这一刻我已经等了快半年了，相信你能胜任这份工作。”总经理自信地说。

果然，销售部在年轻人的带领下，工作搞得红红火火。

这个例子说明勇于走进某些禁区，打破条条框框的束缚，敢为天下先，会寻找到意想不到的机会。因循守旧、维持现状的人，过的只能是芸芸众生的生活。

抑制我们想象力的还有一个重要因素：经验。拘泥于经验不敢创新的人，我们称之为“先例的奴隶”或者“先例的崇拜者”，因为他们把困难当作不可能，总是在说：“这不会做，那不可能”，孰不知，世界上哪一件新事物不应归功于古往今来的先例破坏者呢？现代人生活中的种种安适、便利、奢华、幸福，又有哪一件不曾经是这些先例的破坏者们脑海中的产物？

固守经验，有时候非但无益，还会害人性命。一艘远洋海轮不幸触礁，葬身海底，9名船员幸免于难，他们登上了一座孤岛。岛上除了石头，别无他物，没有食物充饥，更严重的是，没有水解渴。尽管四周都是海水，可谁都知道，海水又苦又涩又咸，根本无法饮用。在炎炎烈日下，每个人的嗓子都像冒了烟，他们只能盼望老天爷下雨，或者别的船只搭救。等啊等，没有下雨的迹象，也没有任何船只的踪影。有8名船员最终坚持不住，纷纷渴死在孤岛上。

当最后一名船员快要渴死的时候，他实在忍不住扑进海水，奇怪的是，他一点儿也感觉不到海水的苦涩，相反觉得海水甘甜清爽，非常解渴。他想：这也许是临死前的幻觉吧。于是便躺在岛上，静静地等着死神的降临。当他醒来时，发现自己只是睡了一觉，并没有死。于是他每天靠喝岛边的海水度日，终于等来了救援的船只。后来人们对这里的水进行分析才发现，这儿有地下泉水不断翻涌，所以岛边的海水实际上是甘甜的泉水。8名船员因为死守着“海水不能饮用”的固有经验，最终渴死在淡水边。

谁都知道“海水是咸的”，“根本不能饮用”，这是基本的“常识”，因此，八名船员被渴死了。是环境害死了他们，还是经验？当然是



经验。敢于突破“经验”，才有生存和成功的希望！

哈佛大学的创新秘诀

很多人说唤醒创造力很难。他们说：环境太普通了，不能创造；普通不过一团泥，“泥人张”能用它捏出形态各异的人、物。他们说：生活太单调了，不能创造；单调无过于茫茫沙漠，而雷赛布在沙漠中造出了苏伊士运河。他们说：我太迟钝了，不会创造；可是鲁钝的曾参，承钵了孔子的道径。他们说：我生活困顿，无力创造；可是贫困交加的曹雪芹写成了旷世名篇《红楼梦》。可见，创新无处不在，无时不可。

以下是哈佛大学的创新秘诀。

1. 哈佛大学的创新原则

在组织中，领袖的创新往往会涉及组织的兴衰与成败，所以创新一定要慎重，并要遵循一定的原则：

创新必须有目的地、系统地分析全部现存的资源和知识及一些相关的信息。

进行市场的需求分析。

集中解决一个突出的问题，限制在某一个领域中。

强调其实用性。

坚持不懈地改进。

2. 哈佛大学提高创新力的5个途径

对创造性的环境进行全面和深入的探讨。

开发脑力资源最佳状态。

采取措施促使创新思想产生。

为创新思想的酝酿成熟留出足够的时间。

当创新思想一出现时就要及时地抓住它们，并进行跟踪。

3. 激发创新的热情

刻板的管理方法会压抑人的创新热情，现代的管理主张更灵活多变。世界上没有一成不变的规则，只有抛弃陈旧的思维方式，才能标新立异。



作为领袖，创新是他的生命与灵魂，但领袖还有责任加强全体成员的创新意识，激发大家的创新热情，以培养和提高整体创新的能力为己任。领袖只有把创新精神同自己的创新实践以及广大追随者的创新有机地结合起来，并相互促进和推动，创新意识才会不断增强，创新的热情才会不断地迸发出来。

4. 不要墨守成规地想问题

菲茨吉本关于提升创新力也有一些不错的建议，我们可以参考一下。他说，从某种意义上讲，这就是回归童年。那时候，你在玩游戏时，会不断制定出新规则。

5. 不回避问题

记下你所遇到的每一个难以处理的问题。我们需要从过去的经历中积累经验，但我们往往会忘记发生过的事情。例如，你要与一个难缠的客户打交道，不要总是回避他，而是要考虑你应该怎样才能以更好的方式来与他沟通，建立起新的关系。

6. 专注

每天专注于一个问题，比如泡袋茶或一支钢笔。想想看，除了原有用途之外，它还可以派上什么用场。

7. 记录梦想

当你想起来的时候，随时记录你的梦想。有迹象表明，梦想的功能之一就是帮助我们解决问题或摆脱问题。

8. 了解别人眼中的世界

想象一下，你会如何通过别人的眼睛看待你周围发生的事情。每个人都把自己的规则应用于世界，因此，通过别人的视角看问题意味着你要暂时放弃自己的规则，而采用别人的规则。

9. 放松心情

每天留出一段时间来放松一下。绘画，写诗，听音乐，或者什么都不做。菲茨吉本说：“这会给你一段酝酿变化的时间。我们往往会发现，面对问题，我们束手无策。这有助于让我们停顿下来，然后重新面对问题。这叫作内省——你可以在闲散一段时间之后解决某个问题。”





96. 远离贪欲



法国杰出的启蒙哲学家卢梭曾对物欲太盛的人作过极为恰当的评价，他说：“十岁时被点心、二十岁被恋人、三十岁被快乐、四十岁被野心、五十岁被贪婪所俘虏。人到什么时候才能只追求睿智呢？”人心不能清静，是因为欲望太多，欲望的沟壑永远填不满，人心永不知足，没有家产想家产，有了家产想当官，当了小官想大官，当了大官想成仙……精神上永无宁静，永无快乐。做人要远离贪欲，知足常乐。

贪欲的无底洞无法填满

从前有座山，山里有一个神奇的洞，里面的宝藏足以使人终生享用不尽。但是这个山洞一百年才开一次。有一个人无意中经过那座山时，正巧碰到百年难得的一次洞门大开的机会，他兴奋地进入洞内，发现里面有大批的金银珠宝，他急忙快速地往袋子里装。由于洞门随时都有可能关上，他必须尽快离开。

当他得意洋洋地装了满满一袋珠宝后，神色愉快地走出了洞口，出来后却发现帽子忘在里面了，于是他又冲入洞中，可惜时刻已到，他和山洞一起消失得无影无踪。

故事很简单，却耐人寻味。贪婪的人，被欲望牵引，欲望无边，贪婪无边。贪婪的人，是欲望的奴隶，他们在欲望的驱使下忙忙碌碌，不知所终。贪婪的人，常怀有私心，一心算计，斤斤计较，却最终一无所获。

人为财死，鸟为食亡。人不能没有欲望，不然就会失去前进的动力，但人却不能有贪婪，因为贪欲是个无底洞，你永远也填不满。前苏联教育家马卡连柯曾经说过：“人类欲望本身并没有贪欲，如果一个人从烟雾弥



漫的城市里来到一个松树林里，吸到清新的空气，非常高兴，谁也不会说他消耗氧气是过于贪婪。贪婪是从一个人的需要和另一个人的需要发生冲突开始的，是由于必须用武力、狡诈、盗窃，从邻人手中把快乐和满足夺过来而产生的。”

一个穷人会缺很多东西，但是，一个贪婪者却是什么都会缺！贫穷的人只要一点东西，就可以感到满足，奢侈的人拥有很多需要的东西也可满足，但是贪婪的人却需要一切东西才能满足。所以贪婪的人总是不知足，他们天天生活在不满足的痛苦中，贪婪者想得到一切，但最终两手空空。

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

别成为心灵的流浪儿

这是一个欲望膨胀的年代，人们的心里总是塞满着欲望和奢求，追名逐利的现代人，总是奢求穿要高档名牌，吃要山珍海味，住要乡间别墅，行要宝马香车。一切都被欲望支配着。

伟大的作家托尔斯泰曾讲过这样一个故事。有一个人想得到一块土地，地主就对他说，清早，你从这里往外跑，跑一段就插个旗杆，只要你在太阳落山前赶回来，插上旗杆的地都归你。那人就不要命地跑，太阳偏西了还不知足。太阳落山前，他是跑回来了，但人已精疲力竭，摔个跟头就再没起来。于是有人挖了个坑，就地埋了他。牧师在给这个人做祈祷的时候说：“一个人要多少土地呢？就这么大。”

人生的许多沮丧都是因为你得不到想要的东西。我们辛辛苦苦地奔波劳碌，最终的结局不都是只剩下埋葬我们身体的那点土地吗？伊索说得好：“许多人想得到更多的东西，却把现在所拥有的也失去了。”这可以说是对得不偿失最好的诠释了。

古希腊一位公主的宠物——一只可爱的波斯猫走丢了，于是国王下令：谁要是能把猫给找回来奖10块金币，并叫宫廷画师画了数千幅猫的样子。



照贴在全国各地。

送猫者络绎不绝，但都不是公主丢失的。公主于是就想：可能是捡到猫的人嫌钱少，那是一只纯正的波斯猫。公主把这一想法告诉国王，国王马上把奖金提高到50块金币。

一个流浪儿在宫廷花园外面的墙角边捡到了那只猫。流浪儿看到了告示，第二天早上就抱着猫去领50块金币。当他经过一家货铺时，看到墙上贴的告示已变成100块金币，流浪儿又回到他的破茅屋，把猫重新藏好，他又跑去看告示时，奖金已涨到150块金币。接下来的几天里，流浪儿没有离开过贴告示的墙壁。当奖金涨到使全国人民都感到惊讶时，流浪儿返回他的茅屋，准备带上猫去领奖，可猫已经死了。因为这只猫在公主身边吃的都是鲜鱼和鲜肉，对流浪儿从垃圾筒里捡来的东西根本消受不了。

人人都有欲望，都想过美满幸福的生活，都希望丰衣足食，这是人之常情。但是，如果把这种欲望变成不正当的贪欲，变成无止境的贪婪，那我们就无形中成了欲望的奴仆了。在欲望的支配下，我们不得不为了权力，为了地位，为了金钱而削尖了脑袋向里钻。我们常常感到自己非常累，但是仍觉得不满足，因为在我们看来，很多人比自己生活得更富足，很多人的权力比自己大。所以我们别无出路，只能硬着头皮往前冲，在无奈中透支着体力、精力与生命。

扪心自问，这样的生活，能不累吗？被欲望沉沉地压着，能不精疲力竭吗？静下心来想一想，有什么目标真的非让我们实现不可，又有什么东西值得我们用宝贵的生命去换取？斩除过多的欲望吧，将一切欲望减少再减少，从而让真实的欲求浮现，这样你才会发现真实的、平淡的生活才是最快乐的。拥有这种超然的心境，你就能做起事来，不慌不忙，不躁不乱，井然有序。面对外界的各种变化不惊不惧，不愠不怒，不暴不躁。而对物质引诱，心不动，手不痒。没有小肚鸡肠带来的烦恼，没有功名利禄的拖累。活得轻松，过得自在。白天知足常乐，夜里睡觉安宁，走路感觉踏实，蓦然回首时没有遗憾。

古人云：“达亦不足贵，穷亦不足悲。”当年陶渊明荷锄自种，嵇叔康树下苦修，两位虽为贫寒之士，但他们能于利不趋，于色不近，于失不馁，于得不骄。这样的生活，也是做人的一种境界！



97. 将诱惑拒之于门外

诱惑是个美丽的陷阱，落入其中者必将害人害己，无法自救；诱惑又是枚糖衣炮弹，无分辨能力者必定被击中；诱惑还是一种致命的病毒，会侵蚀每一个缺乏免疫力的大脑。做人要有定见，在利益面前多一分小心谨慎，将诱惑拒之于门外。

诱惑是个美丽的陷阱

据说，东南亚一带有一种捕捉猴子的方法非常有趣。当地人将一些美味的果实放在箱子里面，再在箱子上开一个小洞，大小刚好让猴子的手伸进去。猴子经不住箱子中果实的诱惑，抓住果实，手就抽不出来，除非它把手中的果实丢下。但大多数猴子恰恰不愿丢掉到手的东西，以致当猎人来到的时候，不需费什么气力，就可以很轻易地捉住它们。

人又能比猴子高明多少呢？许多人无法抗拒诸如金钱、权利、地位的诱惑，沉迷其中而不能自拔。

经不住金钱诱惑者，信奉“金钱至上，金钱万能”的说法。会以为“金钱主宰一切”，“除了天堂的门，金子可以叩开任何门”，等等。他们视金钱为上帝，不择手段去得到它。他们一边用损坏良心的办法挣钱，一边又用损害健康的方法花钱。钱越多的人，内心的恐惧越深重，他们怕被偷、被抢、被绑架。他们时时小心，处处提防，惶惶然终日，寝食难安。恐惧的压力造成心理严重失衡，哪里有快乐可言？其实，钱财乃身外之物，生不带来死不带走，应该取之有道，用之有度。金钱也并非万能，健康、友谊、爱情、青春等都无法用金钱购买。金钱是一个很好的奴隶，但却是一个很坏的主人，我们应该做金钱的主人，而不应该沦为它的奴隶。





落入权势诱惑之陷阱者，终日处心积虑，热衷于争权斗势，一朝不慎就会成为权力倾轧的牺牲品。结党营私，各树党羽，明争暗斗，机关算尽，到头来，算来算去算自己。过于沉迷权势的人，为了保住自己的“乌纱帽”，处处阿谀奉承，事事言听计从，失去了做人的尊严，更不用说有什么做人的快乐了。

经不住美色诱惑者，流连忘返于脂粉堆中，醉生梦死于石榴裙下。古往今来，不知有多少王侯将相的前程断送在声色之中。君不见，李隆基因了一个杨玉环，终日不理朝政，最终导致权奸作乱，好端端一个开元盛世顷刻间土崩瓦解。吴三桂为了一个陈圆圆，冲冠一怒为红颜，引清兵入关，留下千古罪名。

这个世界太浮躁，有太多的诱惑，一不小心就会掉入这个美丽的陷阱。所以，做人一定要坚守本分，拒诱惑于门外。

看透名利的本质

天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。利是社会最有效果的润滑剂，但不可过于看重名利，过于为名利奔波不休。随着商品经济的发展，我们每个人都生活在讲究效益的环境里，完全不言名利也是不可能的，但应正确对待名利，最好是“君子言利取之有道，君子求名，名正言顺”。

最好的活法是淡泊名利。因为名字下头一张嘴，人要是出了名，就会招人嫉妒，受人白眼，遭到排挤，甚至有可能由此而种下祸根。正如古语所说：“木秀于林，风必吹之；堤高于岸，流必湍之；行高于人，从必非之。”而利字旁边一把刀，既会伤害自己，也可能伤害别人，小利既伤和气又碍大利。如果认为个人利益就是一切，便会丧失生命中一切宝贵的东西。

人生待足何时足？名利是无止境的，只有适可而止，才能知足常乐。心是人的主宰，名利皆由心而起，心中名利之欲无休止的膨胀，人便不会有知足的时候。欲望就像与人同行，见到他人背有众多名利走在前面，便不肯停歇，而想背负更多的名利走在更前面，结果最后在路的尽头累倒。



知足者能看透名利的本质，心中能拿得起放得下，心境自然宽阔。

一个人如若养成看淡名利的人生态度，面对生活，他也就更易于找到乐观的一面。但许多人口口声声说将名利看得很淡，甚至做出厌恶名利的姿态，实际是内心中无法摆脱掉名利的诱惑而做出自欺欺人的姿态，未忘名利之心，所以才时时挂在嘴边。好作讨厌名利之论的人，内心不会放下清高之名，这种人虽然较之在名利场中追逐的人高明，却未能尽忘名利。这些心口不一的人，实际上内心充满了矛盾，但名利本身并无过错，错在人为名利而起纷争，错在人为名利而忘却生命的本质，错在人为名利而伤情害义。如果能够做到心中怎么想，口中怎么说，心口如一，本身已完全对名利不动心，自然能够不受名利的影晌。那么不但自己活得轻松，与人交往也会很轻松了。





98. 有的事不必太在乎

做人太在乎，是拿得起放不下。因为拿得起，把什么都放在心上，所以欲望非常强烈；因为放不下，害怕失败，怕输不起，所以做人就做得很累。对有的事情不在乎，会活出生命的质量。

有的事不必太在乎

太过在乎就是虚弱

我们经常见到这种现象：总是有人在等红灯的时候习惯性踏着油门，或是紧盯着红绿灯，心情就像赛车手开赛前等待倒数读秒一样，生怕错过了领先的契机；当我们无法获得众人的认同而陷入低潮也是同样的情形，好像非得想尽办法逃离一样。显然地，这是因为恐惧于面对内心的空虚——我们知道，如果一味地感受自身的感觉、体会真正的自己，只会让自己陷入孤单、寂寞的恐惧中；愈是了解自己，就愈是会感受到自己为了取得认同，在台上、台下角色扮演互异产生的冲突，也就愈加感到自己的矛盾、虚假与无助。

或许有人会觉得掩藏、矫饰自己，刻意表现圆滑或是美好的一面，是与人相处的最佳模式。但却经常在空闲时就会觉得烦躁、不耐烦与疲倦，也会不想出门、不想看到朋友，甚至是不愿意面对自己。少有人会平心静气面对这样的情况，大部分的人都只能得到类似的结论：唉！人就是不能闲下来，一旦闲下来便会胡思乱想，不知所措！就这样，车子行进时担心遇到红灯或是与人擦撞，真遇到了红灯又着急地盼望绿灯，甚至于争先恐后抢黄灯、闯红灯，非得等到爱车报修，自己进了医院才“心甘情愿”地反省、后悔。

在人际关系中，即使你再怎么在乎别人，费尽心血改变自己来讨好别



人，还是无法满足所有人的期望。有时候，我们不愿意跟“大家”一样，并不全都是自己的问题，只能说是我们真的不喜欢那样的生活方式罢了。如果不愿意接受自己与别人的差异，硬是要跟大家一样，去扮演着与内心并不契合的角色，我们怎么可能会晓得该如何珍惜、疼爱自己。当我们觉得累了、倦了，对于生活方式感到不满与抱怨，未必是我们又在胡思乱想了，也有可能因为无法满足心中真切的渴望所致。在这个时候，若是肯静下心来自我聆听，或许就会听见内心仿佛有某种声音，盼望着我们停下脚步仔细地想一想！

想一想，如果跟别人相处的“最佳模式”，是我们真正不愿意的，我们又要如何跟自己相处呢？我们与人相处时，所盼望的真是现在这个样子吗？是什么原因使得我们不得不是现在这个样子？是别人的过度期待，还是自己过于恐惧别人的眼光？如果真要改变这样的生活，或者说是要活出真正的自己，我们会得到或是失去些什么？如果我们不是真正的自己，别人要如何来爱这戴着面具的自己呢？

我们得认真地思考这些问题，否则总是恐惧于别人的眼光，即使是再有能力的人，也会穷于应付而戴上所不愿意的“面具”！这样一来，任谁也不会晓得该如何来爱自己！

无论如何，生命自有它本身的规律，高潮、低潮就似红灯、绿灯交错运行，不懂得随时调适心态的人，伤害、不幸就会如影随形。

简化你的日常生活

做人不要太在乎，要学会简化日常生活。简化生活，你会得到向往的宁静致远，并且它将伴随你一路勇往直前。

“简化”是做人重要的事情。就像美丽精致的杂物一样，再好，也是杂物，应该从生活中坚决剔除出去。

简化的第一步是要知道什么是自己真正想要的。不妨在手边常备一张便条纸、一支笔，把自己想要的东西、想完成的改变列个清单。当达到其中一项目标时，你会有强烈的成就感和满足感；如果暂时做不到，那么只是把它放在清单上就好了。过一段时间，你可能会惊奇地发现有的愿望居



然自己实现了；或者你已经不再那么想要它。

简化生活就是要做到心存简单，不要让太多的欲望拖着上路，不要总认为别人拥有的自己也应当拥有，终日惶惶不安地迷失在自己制造的种种需求中，在物欲的罗网里苦苦挣扎；简化生活，就是要安于淡泊、远离名利。不要让太多的虚荣不停地抽击生活的陀螺，不要让太多的名利思想遮去心头灿烂的阳光；简化生活就是积极创造生活、热爱生活。我们不能以被动的消极姿态去对待生活。

在这里向你推荐几种简化生活，让心灵回归平静的方法。

* 学会求助。如果花上10块钱你就可以把脏衣服送到洗衣店然后取回干净整洁的，而自己洗完熨好则需要一下午，你会选择哪一种方法？

* 不要同时给自己安排几项工作。当你边做报告、边打电话、边照看孩子时，也许觉得自己很聪明，但很可能你只是在制造压力，而且一件事也做不好。

* 做好电话录音。买个应答机，就能有效地拒接骚扰电话和那些自己不想接的电话。

* 擅长“积跬步”。与其大张旗鼓地在周末处理大杂务，还不如自己将工作划成一份份的小工作，分别来做。所有的事情一起做会令人感到压抑，而每次只做一件事则好多了。如打扫衣柜，专心地做，一会儿就能做完。

* 尽量使用电子银行业务。你的账单是自动存取的吗？你可以将一些人工存款和其他存款计划变成自动存款，这样就能避免排长队、找邮件以及丢失账单的危险。

* 不要成为有洁癖的人。法律并没有规定你自己的房子必须符合健康住房的审查标准。

* 简化自己的社交生活。与其为许多人浪费时间，精心准备昂贵的美食，还不如星期日邀请几个朋友一块去吃顿便饭，喝碗热汤，吃自制面包。人们重视的只是交情，而不是浮华。



99. 放过别人的缺点

做人要学会忍。如果对别人的小缺点都铭心刻骨、耿耿于怀，那么忍让这一关是难得跨过去了。反之，对小错误皆能视而不见，则能“淡泊以明志，宁静以致远”。

太阳同样有黑子

一条清澈无底的河流，不会有任何鱼虾的繁殖；一个人如果太自命清高孤芳自赏，不但交不到朋友，任何事也很难有所成就。

有位养鸡场的主人，向来讨厌传教士，因为他觉得大多传教士口头上讲的是一套，实际上做的又是一套。为了满足“替天行道”的正义感，养鸡场主人有事没事，专喜欢信口散布传教士的坏话。

一天，有两个传教士上门，说要买只鸡。生意上门，总不好往外推吧，主人忍着不快，让他们自己去挑。这两个家伙在偌大的养鸡场中挑了半天，却拿来一只毛掉得差不多，丑陋至极的跛脚公鸡。

主人奇怪得很，便问他们为什么挑这只鸡。传教士回答说：“我们想把这只鸡买回去养在修道院的院子里，告诉大家这是你的养鸡场里养出来的鸡，为你做些宣传。”

主人一听就急了，连忙摇手：“不行不行！你们看这养鸡场里的鸡，哪一只不漂漂亮亮，肥肥壮壮的，就这一只不知道怎么搞的，一天到晚爱打架，才会弄成这个样子，你们拿它当代表，让大家以为我们的鸡全这样，对我实在太不公平了。”另一位传教士笑着说：“对呀，少数几个传教士行为不检点，你却以他们为代表，对我们来说，也同样太不公平了吧？”

太阳同样有黑子，如果你揪住别人的缺点不放，别人也会这样来揪



你。时刻记得：人无完人，对人宽容，就是对己宽容。

一位德高望重的长老，在寺院的高墙边发现一把座椅，他知道有人借此越墙到寺外。长老搬走了椅子，在这儿等候。午夜，外出的小和尚爬上墙，再跳到“椅子”上，他觉得“椅子”不似先前硬，软软的甚至有点弹性。落地后小和尚定睛一看，才知道椅子已经变成了长老，原来他跳在长老的身上，后者是用脊梁来承接他的。小和尚仓皇离去，这以后一段日子他诚惶诚恐等候着长老的发落。但长老并没有这样做，压根儿没提及这“天知地知你知我知”的事。小和尚从长老的宽容中获得启示，他收住了心再没有去翻墙，通过刻苦的修炼，成了寺院里的佼佼者，若干年后，成为这儿的长老。

放过别人的小缺点，不仅需要“海量”，更是一种修养促成的智慧，事实上只有那胸襟开阔的人才会这样做。在上面这个故事里，长老若搬去椅子对小和尚“杀一儆百”也没什么说不过的，小和尚可能从此收敛但绝不会真正反省，也就没以后的故事。

宽容是一种高贵的品质、崇高的境界，是精神的成熟、心灵的丰盈。有了这种品质、这种境界，做人就变得豁达，变得成熟。

人生没有一定的标准

古希腊有一位精通数学的国王，按照全体市民的身高平均数，非常精确地计算和设计了一张金床。每当宾客来临，国王都用这张床接待他们，而且有一个特殊的规定：客人必须适合这张床，床是无价之宝，不能有任何改动。于是，客人太矮就要被拉成与床一样长，客人太高就要锯掉一些适应床。那国王也许是带着世界上最好的动机做每一件事的，但由于苛刻的标准却使他适得其反。

生命是广阔无限的，用某一个定义界定是不可能的，也是不科学的。因此说，用某一个标准苛求人生，或者克隆人生，只会作茧自缚。

一位参加美国公共关系卡耐基训练班的学员，把宽容的原理运用到自己的家庭，使得家庭关系十分融洽。一天，妻子请他讲出自己的6条缺点，以便改进而成为更好的妻子。这位学员想了想说：“让我想一想，明天早

晨再告诉你。”

第二天一大早，学员来到鲜花店，请花店给妻子送6朵玫瑰，并附上一个纸条：“我实在想不出你需要改变的6个缺点，我就爱你现在这个样子。”

当这位学员晚上回到家时，妻子站在门口迎接他，她感动地几乎要流泪。从此，他认识到宽容和赞赏的力量。

宽容、自由、尊重都是筑就美满婚姻的秘诀。在对方的缺点和不完美中找到好的可爱的地方，直到让对方满意——这就是宽容别人的缺点收到的效果。

做人能宽容，意味着你不会再为他人的错误而惩罚自己。气愤和悲伤是追随心胸狭窄的影子。生气的根源不外是别人做事侵犯、伤害了自己的利益和自尊心等，于是勃然作色，怒从心起。此种生理反应无非在惩罚自己，而且是为他人的错误，实在不值！

做人能宽容，意味着你不会再心存芥蒂。人类的历史进程中，党同伐异的事不胜枚举。其实质源于人的自高自大的狭隘心理，总以为自己比别人强，对与自己不同的见解、行为，一概排斥、贬低，甚至明枪暗箭，自己也弄得神经紧张，终日心事重重。

要知道，宽容地与人相处，也要宽容地接受各种思想意识。想要将自己的思想强迫推销给别人，去改变别人，只会给自己带来烦恼。要培养自己活得自在、也让他人活得舒畅的涵养。

[G e n e r a l I n f o r m a t i o n]

书名 = 成功人士99个做人细节

作者 = 凡禹主编

页数 = 352

SS号 = 12381006

出版日期 = 2009.07

前言

目录

1 . 低调做人

低调是做人的策略

做第一高处不胜寒

2 . 懂得感恩

培养感恩的心

对别人表达感激之情

感谢生活的馈赠

3 . 在背后说别人的好话

喜欢听好话是人的天性

多在第三者面前赞美他人

4 . 把别人放在心上

对别人表示关心

记住对方的名字

5 . 宽恕伤害自己的人

苏格拉底与失恋者的对话

爱是永远的宽容

最好的报复是更广大的爱

6 . 不谈论隐私话题

心里要能藏住事儿

保护自己的隐私

7 . 大家的功劳不要独占

和大家一起分享荣耀

把功劳和荣誉送给别人

8 . 竞争中欣赏对手

人生不是战场

为对手鼓掌叫好

9 . 勿以善小而不为

赠人玫瑰，手有余香

勿以善小而不为

给人方便，自己方便

10 . 坚守做人的底线

不做问心有愧的事

不要不该要的东西，不干不该干的事

11 . 趁父母健在多尽点孝心

树的故事

父母有所能，有所不能

树欲静而风不止，子欲养而亲不待

- 1 2 . 尊重每一个人
 尊重别人就是尊重自己
 尊重所有人，包括不喜欢你的人
- 1 3 . 永远别说“你错了”
 肥皂水哲学
 忠言顺耳
- 1 4 . 不知道的事坦率地说不知道
 知道多少就说多少
 忌好为人师
- 1 5 . 让别人多赚几分
 主动吃亏与被动吃亏
 吃亏就是占便宜
- 1 6 . 主动适应别人
 积极主动地适应对方
 不把自己的意志强加于人
- 1 7 . 犯错后马上道歉
 错误使人变得成熟
 勇于认错能提升形象
- 1 8 . 多看多听少开口
 多看多听少开口
 想干大事先闭嘴
- 1 9 . 珍惜现在的一切
 幸福就在身边
 身在福中要知福
- 2 0 . 记得随时给自己鼓掌
 为自己喝彩，为自己叫好
 心有多大舞台就有多大
- 2 1 . 守时
 成功者都有准时的习惯
 做一个守时的人
- 2 2 . 承诺了就要做到，否则就不承诺
 说到就要做到
 建立信誉档案
- 2 3 . 每天花点时间自我反省
 做人像做生意
 自我反省，自我提高
- 2 4 . 少在人前炫耀自己

- 记住有人不喜欢你
事情未成功前不要自吹自擂
- 2 5 . 得意失意不写在脸上
喜怒不形于色
宠不惊，辱不惊
- 2 6 . 不计较他人的是非毁誉
不计较别人的毁誉
聒噪不如沉默，息谤得于无言
- 2 7 . 该低头时就低头
人在屋檐下，有时要低头
低头隐忍，等待时机
低头是为了出头
- 2 8 . 用同理心推己及人
己所不欲勿施于人
人际交往的基础
文明的标准
- 2 9 . 拒绝时讲究艺术
拒绝是生活必需品
拒绝的七大妙招
- 3 0 . 打造一副好形象
衣服也会说话
优雅得像个绅士
- 3 1 . 绝不摆谱
放下你的身段
学会忍辱负重
- 3 2 . 微笑露出上八颗牙
微笑的人受人欢迎
微笑的人讨人喜欢
- 3 3 . 快乐地工作
端正工作态度
成就感来自工作
- 3 4 . 照顾别人的自尊
每个人都觉得自己很重要
努力使人赢得尊严
- 3 5 . 幽默一下
幽默的丰富层面
乐观者的专利
笑谈自己的缺点

- 36 . 不寻找任何借口
没有任何借口
方法总比问题多
- 37 . 变压力为动力
千万别让压力压倒
变压力为动力
- 38 . 去看事情的另一面
两个秀才一口棺材
生活是美好的
- 39 . 认识谁决定你是谁
人人都是你的人脉金矿
结交社会名流
向成功者学习
- 40 . 不要机械地模仿
学我者生，似我者死
弹起生命中的琴弦
- 41 . 做最好的自己
做人不可能面面俱到
听听内心的声音
- 42 . 养成节俭的习惯
节俭提升品性
离时尚远一点
- 43 . 不患得患失
万事有得必有失
得与失的平衡点
- 44 . 开玩笑有分寸
掌握开玩笑的“度”
不拿别人的短处取乐
- 45 . 向伯乐推销自己
酒香也怕巷子深
擅长包装自己
学会自抬身价
- 46 . 为健康投资
成功者的靠山
保持健康的5点建议
- 47 . 给心灵洗个澡
沙漠里也能找到星星
拾回曾经丢失的心灵

- 4 8 . 相信自己是最棒的
 - 有一种自卑叫自信
 - 远离自卑，重建自信
- 4 9 . 从小事做起
 - 小处着眼，小处着手
 - 做别人不愿意做的小事
- 5 0 . 关键时刻帮人一把
 - 你是好人还是坏人
 - 帮助别人有技巧
- 5 1 . 可以平凡，不能平庸
 - 平凡的魅力
 - 追求平凡的生活
 - 超越平庸
- 5 2 . 比别人更努力
 - 天下没有白吃的午餐
 - 比别人更努力
- 5 3 . 充满责任感
 - 责任的包袱有多重
 - 责任就是对要做的事情充满爱
- 5 4 . 遇事多考虑几分钟
 - 冷静，冷静，再冷静
 - 理性地调整情绪
- 5 5 . 对自己有清醒的认识
 - 从别人眼中找到真实的自我
 - 不要迷失自己
- 5 6 . 知道自己能干什么
 - 风景不在对岸
 - 明确想要的结果
- 5 7 . 清楚自己要到哪里去
 - 避免“羚羊思维”
 - 制定目标的 5 个原则
 - 达成目标的 9 个步骤
- 5 8 . 心动不如行动
 - 想到就做，立即行动
 - 比尔·盖茨的 1 1 条行为准则
- 5 9 . 将嫉妒转化为动力
 - 嫉妒害人害己
 - 嫉妒也可以转化

- 6 0 . 不要走极端
 - 可方可圆
 - 行中庸之道
- 6 1 . 谦虚而不吹嘘
 - 不高估自己，不低估别人
 - 大圆和小圆的区别
- 6 2 . 圆通而不圆滑
 - 圆通而不圆滑
 - 协调而不讨好
- 6 3 . 福来了不张狂，祸来了不慌张
 - 灾祸跟着幸福来
 - 冷静面对发生的灾祸
- 6 4 . 坦然面对生活中的缺陷
 - 缺憾也是一种美
 - 成功取决于缺陷
- 6 5 . 别丢掉野心
 - 穷人缺少的就是野心
 - 善待你的渴望
- 6 6 . 满怀希望地活着
 - 艰难和挫折终将过去
 - 相信明天会更好
- 6 7 . 让每分每秒产生价值
 - 偷走时间的窃贼
 - 时间管理的 8 条经验
 - 一分钟守则
- 6 8 . 赢得起也输得起
 - 你越想赢，你越会输
 - 输什么也别输心情
 - 失败只是暂时性的挫折
- 6 9 . 逆境中心存喜悦
 - 磨难雕刻生命的力与美
 - 人间七苦
 - 成功没有捷径
- 7 0 . 保持一颗平常心
 - 顺其自然
 - 随遇而安
- 7 1 . 头脑放活络些
 - 学会变通

思路决定出路

- 7 2 . 抓住每次机遇
 - 机是一条线，遇是一个点
 - 机遇不会主动上门
 - 掌握机遇的 3 个方法
- 7 3 . 不要抱怨这抱怨那
 - 生活本来就不是很公平的
 - 抱怨生活不如改变生活
- 7 4 . 多一分真诚，少一分虚伪
 - 因果定律法则
 - 不要小聪明
- 7 5 . 耐得住孤独和寂寞
 - 寂寞是一种情感
 - 孤独是一种境界
- 7 6 . 平衡家庭与事业
 - 贫贱夫妻百事哀
 - 平衡事业与家庭的 6 个步骤
- 7 7 . 活在当下
 - 别为打翻了的牛奶而哭泣
 - 关注今天，活在今天
- 7 8 . 生气不如争气
 - 什么是气
 - 咽下怨气，才能争气
- 7 9 . 说话办事留有余地
 - 少说绝话多留余地
 - 有进有退才显大智慧
- 8 0 . 给爱一个空间
 - 别让爱情哭泣
 - 爱是一种尊重
- 8 1 . 克服虚荣心
 - 虚荣腐蚀人心
 - 不要被虚名拖累
- 8 2 . 发挥自己的优势
 - 别跌倒在自己的优势上
 - 总有一盏灯为你而亮
- 8 3 . 放纵自己等于自杀
 - 任何事情都要讲究度
 - 操纵好情绪的转换器

- 8 4 . 绝不安于现状
 - 随时随地求进步
 - 绝不能安于现状
- 8 5 . 不要轻易指责别人
 - 指责使大家都不愉快
 - 纠正他人错误的方法
- 8 6 . 对人对事不要太认真
 - 琐碎之事不必太认真
 - 谁是谁非不重要
- 8 7 . 找出藏在心底的勇气
 - 你在害怕什么
 - 做人不要太懦弱
- 8 8 . 什么都不放弃什么都得不到
 - 拿得起，放得下
 - 没有放弃就不会有新的收获
- 8 9 . 世事没有绝对，要有自己的主见
 - 不要向权威俯首称臣
 - 我的命运我做主
- 9 0 . 走出父母的光环
 - 吃烙饼的故事
 - 三件事必须你亲手做
- 9 1 . 面对世界笑口常开
 - 在水墨丹青中寻找乐趣
 - 屋宽不如心宽
- 9 2 . 和过去说再见
 - 曾经的美好时光
 - 回忆属于过去
 - 享受此时此刻
- 9 3 . 坚持下去，不管发生什么事
 - 如何用 8 0 美元旅行世界
 - 把一件事坚持做下去
- 9 4 . 无论怎样都不失去热情
 - 始终热情饱满
 - 避免跌进热情的漩涡
- 9 5 . 开发你的创造力
 - 敢于打破常规
 - 哈佛大学的创新秘诀
- 9 6 . 远离贪欲

贪欲的无底洞无法填满
别成为心灵的流浪儿

- 97 . 将诱惑拒之于门外
诱惑是个美丽的陷阱
看透名利的本质
- 98 . 有些事不必太在乎
太过在乎就是虚弱
简化你的日常生活
- 99 . 放过别人的缺点
太阳同样有黑子
人生没有一定的标准