

哈佛 学不到

100 位世界名人给青少年
讲授的人生哲理

© 胡宝林 编著



万卷出版公司

图书在版编目(CIP)数据

哈佛学不到: 100位世界名人给青少年讲授的人生哲理/
胡宝林编著. —沈阳: 万卷出版公司, 2006.6
ISBN 7-80601-853-0

I .哈… II .胡… III .人生哲学—青少年读物
IV .B821-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 048154 号

出 版 者: 万卷出版公司
地址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号
邮编: 110003
联系电话: 024-23284442
邮购热线: 024-23284448
E-mail: vpc@mail.lnpgc.com.cn

北京中印联印务有限公司印刷
各地新华书店发行
幅面尺寸: 170mm × 230mm
印 张: 31.5
字 数: 380 千字
印 数: 1~10 000

2006 年 6 月 第 1 版
2006 年 6 月 第 1 次印刷
责任编辑: 丁建新
封面设计: 李艾红
版式设计: 李艾红 韩立强
设计总监: 子 木
责任校对: 胡宝林

定价: 38.00 元

P R E F A C E

前言

青少年朋友，或许你们还是天真烂漫的学子，身处宁静的象牙塔，但很快，你们将踏入社会——一个不同于校园的复杂世界。为此，你们做好准备了吗？或许你们已告别校园，在现实生活的舞台上扮演着一个角色，但园里园外巨大的反差一定让你们一时还难以适应，于是产生诸多消极情绪，以致不能正确地面对现实人生，在苦涩中虚度青春。在这人生的关卡上，你是否强烈渴望有人为你指点迷津？

青少年在校园里完成了一定程度的文化教育，掌握了某一方面的专门知识和技能，但这距离真正意义上的“完整的人”还十分遥远。一个人掌握知识、拥有学问并不困难，难的是要学会控制自己的情绪，树立正确的人生态度，从而适应社会，在现实中发挥专长，迈向卓越。然而，我们的学校教育大多只侧重于知识的传授和智力训练，即使在哈佛大学的课堂里也没有开设有关处世哲学的课程。我们过分迷信智力决定论，认为谁的智力高谁就能成功。但另一方面，我们不得不面对一个个完全相反的事实：清华大学高材生刘海洋在公园用浓硫酸泼熊；某医科大学高材生用治病救人的医术杀害女友；许多国内高等院校的学生因不堪各种压力跳楼自杀，或因一点小事愤然用刀砍伤砍死同学的事件也时有所闻……太多天之骄子的荒唐言行实在让人们震惊。还有一些青年，在校时成绩优异，意气风发，深受教授好评和器重，被认为前途无量，但走出校门后，由于适应能力差，经常抱怨与人难以相处，不能得到上司赏识，没有正确调整自己的心态，稍经挫折便悲观失望，怨天尤人，以致碌碌无为，潦倒终生，甚至有些人由于心态失衡而走上歧途。倒是一些原本资质平平的学生，走入社会后，谦虚谨慎，踏实肯干，善于把握和调整自己的情绪，善于处理与周围人的关系，经过五年八年，竟做出一

番成绩来。曾有人追踪1940年哈佛大学的95位学生中年时的成就,发现当年在校考试成绩最高的在薪水、生产力、本行业位阶等方面并非最为突出,对生活、人际关系、家庭、爱情的满意程度也不是最高的。由此可见,学校里的成绩优劣、智力的高低并不是决定我们最终是否成功的关键因素。事实上,有研究表明,人一生的成就只有20%归功于智力和技能,而80%得归功于处世能力。因此,学校教育至多完成了我们人生教育的20%,另外80%还得靠青少年通过自我教育来完成。

智者曾说,愚笨的人熬过痛苦以后就忘却了经验,平庸的人以自己的痛苦换取经验,而聪明的人却能够把他人的经验拿来利用。何不做一个聪明人呢?这样你能少走许多弯路了。

世界名人已影响了一代又一代人,经过时间的沉淀,他们的许多至理名言已被生活验证,从中我们可以很方便直接地学到许多东西。荀子说:“君子生非异也,善假于物也。”沿着先行者的脚印前进,我们可以躲过许多陷阱,从而走得更远;领会众多智者贤人的胸藏韬略,我们将处世游刃有余;站在巨人的肩上,我们将拥有更开阔的视野。

为此,本书精心选取培根、爱默生、莎士比亚、林肯、富兰克林、牛顿、贝多芬、山姆·沃尔顿、卡耐基等100位各个领域的世界名人讲述的人生哲理,分为八大类别,内容涵盖美德、心态、习惯、求知、目标、技巧、交际等生活的方方面面,并以现实生活中的生动事例进行深入浅出的阐发和演绎。希望这些名人能为青少年树立良好的榜样,帮助青少年尽快掌握处世法则,适应社会,成为真正意义上的“完整的人”。

C O N T E N T S

目 录

◎ 生活，需要我们用心经营

1 生活精致就是品位 1

单是为了名副其实,人也需要有极大的美德才华,就像宝石一样,宝石如果不需要用衬箔来衬托的话,就必须本身具有极大的价值。

——培根

2 拒绝依赖，自立让你自强 5

依赖的习惯,是阻止你步向成功的一个个绊脚石,要想成大事,你必须把它们一个个踢开。

——比尔·盖茨

3 用热情点燃生命 10

我们简直可以断然声称,假如没有热情,世界上一切伟大的事业都不会成功。

——黑格尔

4 健康是成长的阳光雨露 15

一个人只要健康,什么事情都可以办到。我一向认为,即使孩子过着极其平凡的生活,只要身体健康,幸福就在他们的身边。

——顾拜旦

5 享受运动，生命常青 20

运动是一切生命的源泉。

——达·芬奇

6 有规律的生活让我们受益匪浅 24

生活有规律，饮食有节制，健身能持久，这是我的长寿经验。

——巴金

7 在自然中放松自我 27

人是一种活动的植物，他们像树一样，从空气中得到大部分的营养。如果他们过于守在家里，就憔悴了。

——爱默生

8 科学理财，理性消费 32

世界上绝大多数的人之所以为了财富奋斗终生而不可得，其主要原因在于，虽然他们都曾在各种学校中学习多年，却从未真正学习到关于金钱的知识。其结果就是他们只知道为了钱而拼命工作，却从不思索如何让钱为他们工作。

——罗伯特·T.清崎

9 形象是做事的通行证 37

对于一个明智和懂事的人而言，衣着的第一要求，应当永远是得体 and 整洁。

——华盛顿

10 不做时尚的弄潮儿 42

一切时髦的东西总会变成不时髦的，如果你一辈子追求时髦，一直追求到老，你就会变成一个受任何人轻

视的花花公子。

——舒曼

11 要快乐就要简单生活 46

简单生活不是自甘贫贱。你可以开一部昂贵的车子，但仍然可以使生活简化。一个基本的概念在于你想要改进你的生活品质而已。关键是诚实地面对自己，想想生命中对自己真正重要的是什么。

——卡尔逊

12 珍惜生命吧，它只有一次 51

因惧怕可能发生的祸患而结束了自己的生命，是一种懦弱卑劣的行为。

——莎士比亚

◎ 美德，让你的灵魂闪光

13 忠诚是无价之宝 57

士兵必须忠诚于统帅，这是义务。

——麦克阿瑟

14 孝敬父母让你可敬可信 61

要用希望孩子对待你的方式去对待父母。

——苏格拉底

15 尊严是人必须有的傲骨 64

自尊心是一种美德，是促使一个人不断向上发展的原动力。

——毛姆

16 文明礼貌是踏入社会的通行证 69

礼貌使有礼貌的人喜悦，也使那些被人以礼貌相待的人们喜悦。

——孟德斯鸠

17 诚信为你创造受益一生的幸运 73

一个人严守诺言，比守卫他的财产更重要

——莫里哀

18 做人不能没有良心 80

上帝在每个人心中安上了一盏明灯，这盏明灯就是良心。

——勃朗宁

19 善良是快乐的源头 84

生活中善越多，生活本身的情趣也越多，二者水乳交融，相辅相成。

——列夫·托尔斯泰

20 谦受益，满招损 89

谦逊基于力量，高傲基于无能。

——尼采

21 克己自律才能把握未来 95

必须严于律己，要锻炼吃苦耐劳精神，不论困难和后果如何，决不被吓倒。

——阿拉法特

22 因为宽容，所以成大器 100

世界上最宽阔的是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比

天空更宽阔的是人的胸怀。

——雨果

23 责任助我们成长 105

从他被投进这个世界的那一刻起，就要对自己的一切负责。

——萨特

24 节俭让你一生安稳无忧 110

正直的人厉行节约，注意细水长流，不会大手大脚、胡支滥花，因此他决不会沦落到打肿脸充胖子或借债度日的地步。

——塞缪尔·斯迈尔斯

25 要收获就要先付出 116

多做些好事情，不图报酬，可以使我们短短的生命很体面和有价值，这本身就可以算是一种报酬。

——马克·吐温

◎ 心态，左右你的一生

26 自信为你插上腾飞的翅膀 123

要有自信，然后全力以赴——假如具有这种观念，任何事情十之八九都能成功。

——威尔逊

27 勇气是世上最好的滋养剂 128

要无畏、无畏、无畏。记住，从现在起直至胜利或牺牲，我们要永远无畏。

——巴顿

28 钢铁般的意志让你无坚不摧 134

如果你足够坚强，你就是史无前例的。

——斯科特·菲茨杰拉德

29 进取心是不竭的动力 139

最好的进球，当然是下一次了！

——贝利

30 做事越积极，心情越愉快 144

在热情的激昂中，灵魂的火焰才有足够的力量把创造天才的各种材料熔于一炉。

——司汤达

31 宝贵的平常心让我们荣辱不惊 148

一切真正的和伟大的东西，都是淳朴而谦逊的。

——别林斯基

32 冷静让我们有思考的力量 153

一切事情都要冷眼观察，一切事物都得盘算掂量，别让自己沉醉，别胡思乱想，不受诱惑，哪怕幸福就在眼前。

——冈察洛夫

33 虚荣源自无能和懒惰 157

虚荣心很难说是一种恶行，然而一切恶行都围绕着虚荣心而生，都不过是满足虚荣心的手段。

——柏格森

34 从批评中找到走向成功的力量 162

批评不能使我灰心，相反的，它将告诉我：我是处

在朋友中间，朋友能够帮助我，拖我的重载。

——奥斯特洛夫斯基

35 忍耐让你更有人格魅力 166

人要是发脾气就等于在人类进步的阶梯上倒退了一步。

——达尔文

36 放弃也是一道风景 171

苦苦地去做根本就不可能办到的事，会带来混乱和苦恼。

——狄更斯

37 逆境是一所培养天才的学校 175

最困难的时候，也是我们离成功不远的时候。

——拿破仑

38 感恩是爱的源泉 180

请觉悟“与人共同生活”的重要性，常怀感恩的心，以不忘恩、不忽略感谢、尊重义气的心与人相交往。

——松下幸之助

39 人生需要一种豁达 184

只有乐观与希望，才能有助于我们生命的滋长，能够鞭策我们的奋斗意志，生出无穷的力量。

——康德

◎ 习惯，决定我们的命运

40 习惯成就一切 191

习惯一旦培养成之后，便用不着借助记忆，很容易地、很自然地就能发生作用了。

——洛克

41 速战速决，行动至上 196

成功的秘诀是，要养成迅速行动的习惯。

——马可尼

42 注意力等于事实 201

与其花许多时间和精力去凿许多浅井，不如花同样的时间和精力去凿一口深井。

——罗曼·罗兰

43 时间是生命最大的财富 206

我们的生命皆由时间造成，片刻时间的浪费，便是虚掷了一部分的生命。

——林肯

44 守时的人更可信 211

守时是最大的礼貌。

——路易十四

45 微笑的力量超出你的想象 215

充满着欢乐与战斗精神的人们，永远带着欢乐，欢迎雷霆与阳光。

——赫胥黎

46 细节决定成败 219

要想获得成功，应当满足于从小处着手。

——诺贝尔

47 休息就是修补 223

只知工作不知休息的人，犹如没有刹车的汽车，其险无比。而不知工作的人，则和没有引擎的汽车一样，没有丝毫用处。

——福特

48 每天进步一点点 227

对悬崖峭壁，一百年也看不出一条缝来，但用斧凿，能进一寸进一寸，能进一尺进一尺，不断积累，飞跃必来，突破随之。

——华罗庚

49 幽默是一种智慧 231

幽默当然用笑来发泄，但是笑未必就表示着幽默。

——钱钟书

50 化解压力，弹性生存 235

让我们不要祈求免遭危难，只让我们能大胆地面对它们。

——泰戈尔

51 反省是人生的一面镜子 239

反省是一面莹澈的镜子，它可以照见心灵上的污秽。

——高尔基

52 扮演好自己的角色 243

我只有全身心地投入训练，才能成为受人敬佩的球员。

——乔丹

53 珍惜你所拥有的 247

也许人就是这样，有了东西不知道欣赏，没有的东西又一味追求。

——海伦·凯勒

◎ 知识，让我们变得强大

54 知识是永恒的财富 253

在知识经济的新时代，知识就是财富，就是潜在的生产力。

——索罗斯

55 思考是打开知识宝库的钥匙 256

学习知识要善于思考。思考，再思考，我就是靠这个方法成为科学家的。

——爱因斯坦

56 疑而后问，问而后知 260

打开一切科学的钥匙都毫无疑问地是问号，我们大部分的伟大发现都应当归功于“如何”，而生活的智慧大概就在于逢事都问个为什么。

——巴尔扎克

57 方法是学习的工具 263

人是活的，书是死的。活人读死书，可以把书读活，死书读活人，可以把人读死。

——郭沫若

58 勤奋造就天才 267

勤奋认真是成功的发动机。

——莱特兄弟

59 好学是一种进取精神 272

任何时候也不会满足，越是读书，就越是深刻感到不满足，越感到自己的知识贫乏，科学是奥妙无穷的。

——马克思

60 创新让你与众不同 277

独辟蹊径才能创造出伟大的业绩，在街道上挤来挤去不会有所作为。

——布莱克

61 自学是一种生存技能 282

为了得到知识，就必须不断地自修。

——加里宁

62 及时给自己“充电” 286

发明的秘诀在于不断地努力。

——牛顿

63 知识运用于实践才能发挥作用 291

有知识的人不实践，等于一只蜜蜂不酿蜜。

——萨迪

64 做好终身学习的准备 295

学问是永无止境的。

——瓦特

◎ 成功，是对自我价值的肯定

65 远大的目标是成功的磁石 301

走得慢的人,只要他不丧失目标,也比漫无目的地徘徊的人走得快。

——莱辛

66 计划让我们有条不紊 306

让我们将事前的忧虑,换为事前的思考和计划。

——丘吉尔

67 用行动去实现梦想 311

成功的秘诀,是要养成迅速去做的习惯,要趁着潮水涨得最高的一刹那,那时非但没有阻力,并且能帮助你迅速地成功。

——劳伦斯

68 冒险是成功的催化剂 316

不敢冒险的人既无骡子又无马,过分冒险的人既丢骡子又丢马。

——拉伯雷

69 对成功要有强烈的企图心 322

伟大的事业是根源于坚韧不断的工作,以全副的精神去从事,不避艰苦。

——罗素

70 定位改变人生 326

你认为自己是什么样的人,就将成为什么样的人。

——契诃夫

71 职业选择，关系一生成败的大事 331

父亲对我们的分数或要读什么大学从不勉强。他总是说“你们应该让自己处在能掌握具体交易的位置上。”

——尤伯罗斯

72 没试过不要说不行 337

历史上所有伟大的成就，都是由于战胜了看来是不可能的事情而取得的。

——卓别林

73 集思广益，众志成城 341

个人的能力是有限的，但你能以共同的明确目标为基础，集合众人的才智，并以和谐的精神迈进目标，则必然成就伟大的事业。

——拿破仑·希尔

74 正视失败 346

正确的结果，是从大量错误中得出来的；没有大量错误作台阶，也就登不上最后正确结果的高座。

——钱学森

75 不为失败找借口 350

既然实现你的理想和目标关键在于采取行动，那么就没有寻找借口的余地。

——本杰明·富兰克林

76 勇于在错误面前低头 356

如果他决定的事情有75%的正确率，便是他预期的最高标准了。

——罗斯福

77 不为自己设限 360

我应该比较而且应该超过的不是别人，正是我自己。

——帕瓦罗蒂

78 为梦想持之以恒 366

卓越的人一大优点是：在不利与艰难的遭遇里百折不挠。

——贝多芬

◎ 技巧，让事情变得简单

79 效率就是一切 373

效率是一切。在竞争中，效率是不可或缺的要素。效率令公司和职员保持活力，效率使你入迷。

——杰克·韦尔奇

80 不要过分苛求十全十美 377

人类不幸的惟一原因是，他不明白该怎样平静地待在自己的房间里。

——帕斯卡

81 轻重缓急要分清 382

世界上的一切都必须按照一定的规矩秩序各就各位。

——莱蒙特

82 从最简单的开始 387

如无必要，勿增实体。

——奥卡姆的威廉

83 关键的环节要先办 391

先从困难的事下手，简单的事常会自行解决。

——弥尔顿

84 有效管理时间 395

普通人只想到如何度过时间，有才能的人设法利用时间。

——叔本华

85 准备越充分，做事越顺利 400

在观察的领域中，机遇只偏爱那种有准备的头脑。

——巴斯德

86 优势让我们卓越 404

了解自己的优势，让它们发挥更大的作用；了解自己的缺点，在成功的征途中改进。

——戴尔·卡耐基

87 全力以赴，用拼命精神去做事 410

困难只能吓倒懦夫、懒汉，而胜利永远属于攀登高峰的人。

——茅以升

88 榜样要找好，经验教训勤总结 415

其实我做的每一件事情，都是从别处学来的。

——山姆·沃尔顿

◎ 成为一个受欢迎的人

89 朋友是你生命中的贵人 421

无论是多情的诗句，漂亮的文章，还是闲暇的欢乐，
什么都不能代替无比亲密的友谊。

——普希金

90 交友要有选择 425

只要你告诉我，你交往的是什么样的人，我就能说出
你是什么人。

——歌德

91 主动沟通让你更受欢迎 430

我天性适宜于交流，倾向于袒露自己，毫无掩饰，让
人一目了然，我生来就是为交往和友谊。

——蒙田

92 友谊在适当的距离中永存 434

除非与他人保持距离，否则他就不会有威信。

——戴高乐

93 尊重是友谊的桥梁 439

友谊的支柱是尊敬与依赖之心，是永不背叛朋友的
诚实，以及为了一个崇高的理想而共同冲破苦难的勇气。

——池田大作

94 倾听让你更受欢迎 446

当朋友静默的时候，你的心仍要倾听他的心，因为
在友谊里，不用言语，一切的思想，一切的愿望，一切

的希冀，都在无声喜乐中发生而共享了。

——纪伯伦

95 赞美是对他人价值的肯定 451

人性深处，无不渴望被赞赏。

——威廉·詹姆士

96 用掌声给别人鼓励 456

我所拥有的最大财富是我能够激起人们极大的热诚。
正是鼓励让我做到了这一点。

——查尔斯·施瓦布

97 善待他人等于善待自己 460

要是你一点都不顾虑别人，你就无法快乐地度过
一生。

——萧伯纳

98 任何时候都给人留有余地 466

凡事都留个余地，因为人是人，人不是神，不免有
错处，可以原谅人的地方，就原谅人。

——李嘉诚

99 因为爱，所以放弃 471

生活中一种真正的爱，那就是让他所爱的人快乐。

——卢梭

100 良好的人际关系让你受益终身 474

人人都能因被人认识而得益。

——莫洛亚



生活，需要我们用心经营

1

生活精致就是品位

【培 根】

单是为了名副其实，人也需要有极大的美德才华，就像宝石一样，宝石如果不需要用衬箔来衬托的话，也就必须本身具有极大的价值。

一身名牌并不是品位，品位蕴含在我们日常生活的精致中，而生活中的精致无处不在。

读大学的时候，朋友的寝室里有一个从遥远的山区来的青年小辉。据说，他要是回一次家，得先坐火车，再坐汽车，之后是马车，之后是背包步行。他的家是常人无法想象的僻远。

彼此都很熟了以后，他给大家讲他母亲的故事。透过他的讲述，朋友仿佛看到了一个在困窘环境中生活着的瘦削美丽的母亲。她常说的话是：笑脏不笑补。她给孩子做白衬衫白边儿鞋，让穿着粗布衣服的孩子在艰辛中明白什么是整洁有序。他说，母亲的言行让他和他的手足们知道，粗劣的土地上一样可以长出美丽的花。受母亲这种思想的影响，他的生活虽贫穷却很精致。

和小辉同一寝室的那位朋友，是在富裕家庭里长大的，他的父母生了5个

孩子，只有他一个男孩。他来上大学，母亲一下子给他买了10套衣服，可是，没有一件给他穿出点儿模样来。他总是随随便便地一扔，想穿了就皱巴巴地套上，头发总是在早晨起来变得“张牙舞爪”，怎么梳都梳不顺。“一切都乱了套”是他最习惯说的一句话。他总也弄不明白，他的床上，横看竖看都是乱，而对面那张床，洗得发白的床单总是铺得整整齐齐。

这种生活中点点滴滴的精致，融入到一个人的血液、生命、言行中，就形成高洁的品位，就显出非凡的教养，就透出慑人的高贵。这种精致的生活只在于我们的心灵和习惯，而不在于环境的优劣。这种精致的生活越是出自粗劣的环境，它所培养出的一个人的天生风骨就越震慑人，这个人也就更是有了脱离粗劣环境的力量。因为一切都表明：他虽出身这样的环境，可他超越了这个环境，这个环境已配不上他了，他已属于更好的环境，他的一切已显示他该拥有更好的一切。

这种精致生活作为财富提升一个人的事实，在好莱坞影星赫本及她的服装设计师的人生中也有体现。当时他们都很年轻，都默默无闻，都不知道自己未来怎样，但他们都自然而然地认为他们将是上流社会的一员，这无关金钱、地位、权势或家庭背景，而是出自他们追求卓越的信念，对工作的勤奋及天赋，毕竟与生俱来的那份优雅不是金钱能够买得来的。

一个人的品位并非一朝一夕形成的。

品位指品行、风度、气质、教养。一个人有没有品位，不在于他有没有金钱做后盾，也不在于他有没有较好的容貌和身材，而是在于他的品德或曰“德行”，所谓“腹有诗书气自华”。这里的“诗书”不但是学问，更是学问熏陶出的良好道德品行。培根曾说：“有些老年人显得倒很可爱，因为他们的作风优雅而美。‘美人的迟暮也是美的’。而有的年轻人尽管具有美貌，却由于缺乏优美的修养而不配得到赞美。”洪应明是一位古人，他在《菜根谭》中谈到这样的人：家境虽贫寒，地却总是打扫得干干净净；姑娘虽穷苦，头发却总是梳洗得整齐清洁。洪应明赞道：那情形虽说不上富贵艳丽，但气度却是那么文雅大方。

“贫家净扫地，贫女净梳头”，虽然他们贫穷，但他们热爱生活，欣赏生活，保持着洁身自好的良好习惯，这种不因贫穷就“自废弛”的优雅气度，是真正高贵的品位。

人有无品位，不在地位、金钱、学历、相貌，而在人品、道德、教养、文化底蕴、内在素质这些精神层面的东西。有了内心的完善和充实，“贫女”也自有优雅的气质；如果没有，“士君子”也会废弛无品位。德国大文豪歌德说：“行为是一面镜子，在它面前，每一个人都显露出各自的真实面貌。”莎士比亚说：“服饰往往可以表现人格。”雨果说：“人的面孔常常反映他的内心世界，以为思想无形无色，那是错误的。”品位是人的内在素质与外在形象的统一，不能想象一个举止猥琐、言谈粗俗、衣着邋遢的人，会有优雅的品位。

曹操被封为魏王，将接见匈奴使者，自认为形貌不够“威武”，不足以让远方国家敬畏，于是让手下人代替他接见，他自己则执刀站在旁边。接见完后，曹操派人问匈奴使者对魏王印象如何，使者说：“魏王很威风，但旁边那个执刀的人，更显英雄气概。”

德国作家施瓦布说：“一个人的品格，犹如一朵花的芳香。”我们要细心地呵护和培养自己高雅的品位，让它散发出愉快的芬芳。而这绝不是穿金戴银，啜几口上好咖啡，或开一辆大奔，出入几趟五星级酒店就能变得“品位”十足的。一位智者说过：“人格无法在市场上买到，必须孜孜不倦地塑造。”一个人品位的形成，如同吃中药，是慢慢调理出来的。我们看古今中外那些有着高尚人格和不俗品位的人，都是十分注意这一“塑造”和“调理”功夫的。

有品位的人一定有优美的风度，但是，风度的优美没有固定的模式。

各种各样的风度，有各种各样的优美。有的热情，有的文静，有的果断，有的谨慎，有的敏捷，有的庄重，有的温文尔雅，有的秀丽端庄，有的脉脉含情，有的含蕴深沉。

当然，要使风度具有某种特定的性格，则不是一件容易的事。它要求较高的文化素质和美的熏陶。借助琴棋书画来提高品位，是古往今来许多文人墨客的选择。

通过琴棋书画人们可以以艺会友，以闲解愁，以恒养性，以才言志。归纳起来，有四个特点：动静结合、俗雅共举、知行合一、业(公)绩(私)双成。

高山流水觅知音的故事，千古流传，寄托了人们对知音的向往。晋国大夫俞伯牙，把楚国的樵夫钟子期视为知音，完全是一种偶然的机。陈毅在一次反“围剿”的战斗前夕，去找一位老人下棋，得到了棋友热情的鼓舞，第一次老人故意输给陈毅，以励其志，而第二次则赢了棋，以戒其骄。至于说

到因一幅字画而窥见内心的奇山秀水，结为诤友、伉俪之好的，在小说中更是屡见不鲜。

《还珠格格》中的紫薇正是凭借琴棋书画方面较深的造诣引起乾隆帝的注意，并逐渐深得其喜爱，最终凭借自己的高品位征服了乾隆，实现了“认父”的愿望。

生活的精致无处不在。整洁的书桌，干净的床铺，无不显出一个人生活的品位。闲来学学钢琴绘画，陶冶身心的同时也显出我们生活的品位。

> 名人简介 <

培根(1561—1626),出身于英国贵族家庭,著名的唯物主义哲学家和科学家。他在文艺复兴时期的巨人中被尊称为哲学史和科学史上划时代的人物。马克思称他是“英国唯物主义和整个现代实验科学的真正始祖”。他是第一个提出“知识就是力量”的人。他强调的归纳方法对科学研究起到了促进作用。

2

拒绝依赖，自立让你自强

【 比尔盖茨 】

依赖的习惯，是阻止你步向成功的一个个绊脚石，要想成大事你必须把它们一个个踢开。

勇敢地驾驭自己的命运，而不要依赖他人，学会独立，让自己尽快成熟起来。

一位父亲和他的儿子出征打仗。父亲已做了将军，儿子还只是马前卒。又一阵号角吹响，战鼓擂响了，父亲庄严地托起一个箭囊，其中插着一只箭。郑重地对儿子说：“这是家传宝箭，佩戴在身边，你将力量无穷，但千万不可抽出来。”

那是一个极其精美的箭囊，厚牛皮打制，镶着幽幽泛光的铜边儿，再看露出的箭尾，一眼便能认定是用上等的孔雀羽毛制作的。儿子喜上眉梢，贪婪地推想箭杆、箭头的模样，耳旁仿佛嗖嗖地箭声掠过，敌方的主帅应声折马而毙。

果然，佩戴宝箭的儿子英勇非凡，所向披靡。当鸣金收兵的号角吹响时，儿子再也禁不住得胜的豪气，完全背弃了父亲的叮嘱，强烈的欲望驱使他

就拔出宝箭，试图看个究竟。骤然间他惊呆了——一只断箭，箭囊里装着一只折断的箭。

“我一直带着断箭打仗呢！”儿子吓出了一身冷汗，仿佛顷刻间失去支柱的房子，轰然坍塌了。

结果不言自明，儿子惨死于乱军之中。

拂开蒙蒙的硝烟，父亲拣起那柄断箭，沉重地说道：“不相信自己的意志，永远也做不成将军。”

把胜败寄托在一支宝箭上，多么愚蠢！而当一个人把生命的核心交给别人，又多么危险！而把希望寄托在父母身上；把幸福寄托在朋友身上；把生活保障寄托在家人身上……绝非是万无一失的。依赖与惰性是阻碍你奋进的一大绊脚石。

为了训练小狮子的自强自立，母狮子故意将它推到深谷，使其在困境中挣扎求生。在残酷的现实面前，小狮子挣扎着一步一步从深谷之中走了出来。它体会到了“不依靠别人，只能凭借自己的力量前进”，它逐渐成熟了。

当你迈入独立的18岁门槛，就要开始勇敢地驾驭自己的命运，而不要依赖他人，像小狮子一样，应当尽快成熟起来。

但遗憾的是，现在的很多年轻人，都有依赖的习惯，一旦有了拐杖，他们就不想自己走路；一旦有了依赖，他们就不想独立了。可是一个人不学会独立，又怎能在将来激烈的社会竞争中立足呢？

拥有独立自主的个性和自立能力，是立足社会、参与竞争的基础。人，要靠自己活着，而且必须靠自己活着，在人生的不同阶段，要尽力达到理应达到的自立水平，拥有与之相适应的自立精神。你即将或者已经18岁了，你将独自步入社会，参与竞争，你会遭遇到远比学习生活复杂得多的生存环境，随时都可能面对你无法预料的难题与处境。

你只有依靠顽强的自立精神，才能克服重重困难，坚持前进。

美国总统约翰·肯尼迪的父亲从小就注意对儿子独立性格和精神状态的培养。有一次他赶着马车带儿子出去游玩。在一个拐弯处，因为马车速度很快，猛地把小肯尼迪甩了出去。当马车停住时，儿子以为父亲会下来把他扶起来，但父亲却坐在车上悠闲地掏出烟吸起来。

儿子叫道：“爸爸快来扶我。”

“你摔疼了吗？”

“是的，我自己感觉已站不起来了。”儿子带着哭腔说。

“那也要坚持站起来，重新爬上马车。”

儿子挣扎着自己站了起来，摇摇晃晃地走近马车，艰难地爬了上来。

父亲摇动着鞭子问：“知道为什么让你这么做吗？”

儿子摇了摇头。

父亲接着说：“人生就是这样，跌倒、爬起来、奔跑，再跌倒、再爬起来、再奔跑。在任何时候都要全靠自己，没人会去扶你的。”

只有自主的人，才能傲立于世，才能力超群雄，也才能开拓自己的天地，得到他人的认同。勇于驾驭自己的命运，学会控制自己，规范自己的情感，善于分配自己的精力，自主地对待求学、择业、择友，这是成功的要义。如果总是任人摆布自己的命运，让别人推着前行，摆脱不了对别人的依赖，那么，你将永远是一个弱者。

要驾驭命运，从近处说，要自主地选择学校，选择书本，选择朋友，选择服饰；从远处看，则要不被种种因素制约，自主地选择自己的事业、爱情和大胆地追求崇高的精神。

你的一切成功，一切造就，完全决定于你自己。

有时候确实需要别人的帮助，但如果将别人的帮助当成了一种依靠，就势必会形成一种懒惰的习惯。对于一个杰出的人来说，他的选择是：“舍弃依靠，自己去奋斗。”

1997年，有75位获得过诺贝尔奖金的科学家在法国巴黎聚会。有记者采访其中一位老科学家，问他：“您是在哪所大学、在哪个实验室学到了您认为最重要的东西？”这位老科学家回答他说是在幼儿园。记者感到很奇怪，在幼儿园里能学到什么重要的东西呢？老科学家说：“把自己的东西分一半给小伙伴，不是自己的东西不要拿，东西要放整齐，做事要坚持到底，做错了事要表示歉意，要仔细观察四周的大自然。我学到的全部东西就是这些。”

在幼小时期，这位科学家获得的终生难忘的东西不光是知识，这位科学家还学会了如何做人与做事及不依赖别人的习惯，而这才是最使他受益无穷的。

环顾四周，不难发现，有许多无亲友扶助、从贫困地区走出的人，获得

了重要的地位，有了让人羡慕的生活。他们的成功足以使那些家境富裕、关系无限却“默默无闻”的青年自惭形秽。

当然，外界的扶助、有所依靠，有时也是一种幸福。毕竟依赖他人，靠着家人来生活，跟随他人，靠着人家来策划，比自己动手、动脑去谋生、策划来得轻松。但不可否认的是，“依赖心理”带给人们的弊远大于利。

有俗语说：“一生依赖他人的人，只能算半个人。”

真可谓是一针见血的评断！

不难想象“半个人”，无论从智力还是体力上，都是敌不过“全人”的。

有一个人，遇上了难事，就去庙里求菩萨。她跪拜在菩萨像面前，忽然发现旁边跪着一个人，非常眼熟，正是菩萨。

她不禁问：“你这是……”

菩萨笑着说：“我这是自己求自己啊。”

求人不如求自己。如果你不想失败，不想做他人耻笑的“半个人”，就打消你心中“依赖他人生存”的念头吧，给自己找个职业，让自己独立起来。只有这样，你才会真正地体会到自身价值，才会感到无比幸福。如果你不丢弃这种可怜的想法，即使你怀有雄心和自信力，也未必会发挥出所有的能力，获得更大的成功。

所以说，供给你金钱、让你依靠的人，并不是你的好朋友，惟有鼓励你独立的人，才是你真正的好朋友。

人，要靠自己活着，而且必须靠自己活着，在人生的不同阶段，尽力达到理应达到的自立水平，拥有与之相适应的自立精神。这是当代人立足社会的根本基础，也是形成自身“生存支援系统”的基石，因为缺乏独立自主个性和自立能力的人，连自己都管不了，还能谈发展成功吗？

陶行知告诉我们：“淌自己的汗，吃自己的饭，自己的事自己干。靠天靠人靠祖宗，不算是好汉。”

“自助者，天助之”，这是一条屡试不爽的格言，它早已被漫长的人类历史进程中无数人的经验所证实。自立的精神是个人真正的发展与进步的动力和根源，它体现在众多的生活领域，也成为国家兴旺强大的真正源泉。从效果上看，外在帮助只会使受助者走向衰弱，而自强自立则使自救者兴旺发达。

要想成为生活中的强者，只有身体健康和智力发达还是远远不够的，如

果连自立的能力都没有，连基本的生活都不会自理又如何能自强呢？要知道，自立是自强的基础。所以说，自立自强是我们品格优秀的一个很重要的因素，是不可缺少的。

从21世纪人才的竞争来看，社会对人才的素质要求是很高的，除了具备良好的身体素质和智力水平，还必须具备很强的生存意识和能力、很强的竞争意识和能力、很强的科技意识和能力，以及很强的创新意识与能力。这就要求我们从现在开始就注重对自己各方面能力包括自理能力的培养，只有使自己成为一个全面的、高素质的人，才可能在未来的竞争中站稳脚跟，取得成功。

人若失去自己，是一种不幸；人若失去自主，则是人生最大的缺憾。赤橙黄绿青蓝紫，谁都应该有自己的一片天地和特有的亮丽色彩。你应该果断地、毫无顾忌地向世人宣告并展示你的能力、你的风采、你的气度、你的才智。在生活道路上，必须善于作出抉择，不要总是踩着别人的脚印走，不要总是听凭他人摆布，而要勇敢地驾驭自己的命运，调控自己的情感，做自己的主宰，做命运的主人。

善于驾驭自我命运的人，是最幸福的人。只有摆脱了依赖，抛弃了拐杖，具有自信，能够自主的人，才能走向成功，自立自强是走入社会的第一步，是进入成功之门的金钥匙。

> 名人简介 <

比尔·盖茨，1955年10月28日出生在美国西雅图，18岁进入哈佛大学法律系，19岁退学，与同伴创办电脑公司，后改名微软公司，自任董事长、总裁兼首席执行官。盖茨被誉为电脑奇才、20世纪最伟大的计算机软件行业巨人。36岁成为世界最年轻的亿万富翁。1999年《福布斯》公布富豪榜，盖茨居世界亿万富翁首位，纯资产850亿美元，被《时代》周刊评为在数字技术领域影响重大的50人之一。

3

用热情点燃生命

【黑格尔】

我们简直可以断然声称，假如没有热情，世界上一切伟大的事业都不会成功。

一个人成功的因素很多，而居于这些因素之首的就是热情。没有热情，不论你有什么能力，都发挥不出来。

史蒂芬下班回到家里，发现他最小的儿子布朗又哭又叫地猛踢客厅的墙壁。小布朗还有10天就要开始上幼儿园了，他不愿意去，就这样子以示抗议。按照史蒂芬平时的作风，他会把孩子赶回自己的卧室去，让孩子一个人在里面，并且告诉孩子他最好还是听话去幼儿园。由于已了解了这种做法并不能使孩子欢欢喜喜地去幼儿园，史蒂芬决定运用刚学到的知识：热情是一种重要的力量。

他坐下来想：“如果我是布朗的话，我怎么样才会乐意去上幼儿园？”他和太太列出所有布朗在幼儿园里可能会做的趣事，例如画画、唱歌、交新朋友等等。然后他们就开始行动，史蒂芬对这次行动作了生动的描绘：“我们都在饭厅桌子上画起画来，我太太、另一个儿子约翰和我自己，都觉得很有趣。

没有多久，布朗就来偷看我们究竟在做什么事，接着表示他也要画。‘不行，你得先上幼儿园去学习怎样画。’我以我所能鼓起的全部热情，以能够听懂的话，说出他在幼儿园中可能会得到的乐趣。第二天早晨，我一起床就下楼，却发现布朗坐在客厅的椅子上睡着了。‘你怎么睡在这里呢？’我问。‘我等着去上幼儿园，我不要迟到。’我们全家的热情已经鼓起了布朗内心里对上幼儿园的渴望，而这一点是讨论或威胁、责骂都不可能做到的。”

一个人成功因素很多，而居于这些因素之首的就是热情。热情是出自内心的兴奋，散发、充满到整个人。英文中的“热情”这个字是由两个希腊字根组成的，一个是“内”，一个是“神”。事实上一个热情的人，等于是有神在他的内心里。热情也就是内心里的光辉——一种炽热的、精神的特质深存于一个人的内心。

你唱歌，因为你很快乐，而在唱歌的同时又变得更快乐。热情就像微笑一样，是会传染的。

一个人对生活没有热情，没有激情，他的生活是枯燥无趣的。

一个人对工作没有热情，没有激情，他的工作是没有效率的。

一个人没有热情，没有激情，他的人际关系是很糟糕的，没有人愿意跟一个没有任何激情的人在一起。

无论做什么事情，无论你所做的工作有多难，首先你要抱有激情地去做。激情会带来力量，激情会感染别人。

关于这点，我们可以引用著名的人寿保险推销员法兰克·派特的一些话加以说明。

以下是派特在他的著作中所列出的一些经验之谈：

当时是1907年，我刚转入职业棒球界不久，遭到有生以来最大的打击，因为我被开除了。我的动作无力，因此球队的经理有意要我走人。他对我说：“你这样慢吞吞的，哪像是在球场混了20年的人。法兰克，离开这里之后，无论你到哪里做任何事，若不提起精神来，你将永远不会有出路。”

本来我的月薪是175美元，离开之后，我参加了亚特兰斯克球队，月薪减为25美元。薪水这么少，我做事当然没有热情，但我决心努力试一试。待了大约10天之后，一位名叫丁尼·密亨的老队员把我介绍到新凡去。在新凡的第一天，我的一生有了一个重要的转变。

因为在那个地方没有人知道我过去的情形，我就决心变成新英格兰最具热情的球员。为了实现这点，当然必须采取行动才行。

我一上场，就好像全身带电。我强力地投出高速球，使接球的人双手都麻木了。记得有一次，我以强烈的气势冲入三垒，那位三垒手吓呆了，球漏接，使我盗垒成功。当时气温高达华氏100度，我在球场奔来跑去，极可能中暑而倒下去。

这种热情所带来的结果，真令人吃惊——我心中所有的恐惧都消失了，发挥出意想不到的技能；

由于我的热情，其他的队员跟着热情起来；

我不但没有中暑，在比赛中和比赛后，还感到从没有如此健康过。

第二天早晨，我读报的时候，兴奋得无以复加。报上说：“那位新加进来的派特，无疑是一个霹雳手，全队的人受到他的影响，都充满了活力。他们不但赢了，而且是本季最精彩的一场比赛。”

由于热情的态度，我的月薪由25美元提高为185美元，多了7倍。

在往后的两年里，我一直担任三垒手，薪水加到30倍之多。为什么呢？就是因为一股热情，没有别的原因。

后来派特的手臂受了伤，不得不放弃打棒球。接着，他到菲特列人寿保险公司当保险销售员，整整一年多都没有什么成绩，因此很苦闷。但后来他又变得热情起来，就像当年打棒球那样。

再后来，他成了人寿保险界的大红人。不但有人请他撰稿，还有人请他演讲自己的经验。他说：“我从事推销已经30年了。我见到许多人，由于对工作抱着热情的态度，使他们的收入成倍数地增加起来。我也见到另一些人，由于缺乏热情而走投无路。我深信惟有热情的态度，才是成功推销的最重要因素。”

热情和人类的关系，就好比是蒸汽机和火车头的关系，它是行动的主要推动力。人类最伟大的领袖就是那些知道怎样鼓舞他的追随者发挥热情的人。

热情和你的学习结合在一起，那么，你的学习将不会显得很辛苦或单调。热情会使你的整个身体充满活力，使你只需在睡眠时间不到平时一半的情况下，工作量大到平时的2倍或3倍，而且不会觉得疲倦。

热情并不是一个空洞的名词，它是一种重要的力量，你可以利用，使自

已充满干劲，没有了它，你就像一个已经没有电的电池。

热情是股伟大的力量，你可以用它来补充你身体的精力，并发展成一种坚强的个性。有些人很幸运，天生即拥有热情，其他人却必须努力才能获得。发展热情的过程十分简单。首先，从事你最喜欢的工作，如果你因情况特殊，目前无法从事你喜欢的工作，那么，你也可以通过另一项十分有效的方法，那就是，把将来从事你最喜欢的工作，当作是你的明确的目标。

也没有任何人能够阻止你将这个目标变成现实，更没有人能够阻止你把热情注入到你的计划之中。

热情能带领你迈向成功。如果你有热情，那么，你几乎就所向无敌了。

要是你没有能力，却有热情，你还是可以得到别人的帮助，假如你工作以后没有资金或设备，若你有热情，还是有人会回应你的梦想。

热情就是成功的源泉。你的意志力和追求成功的热情越强，成功的几率也就越大。

欧普拉·温芙瑞每日脱口秀是美国热播节目，家喻户晓。有一次一位叫芭芭拉的女记者问她：“欧普拉，一个黑人小女孩在南方成长是怎么样的情况？饱受歧视的感受一定很糟吧！”

欧普拉当时只有一句话，让这位女记者大吃一惊，并感到困惑，而且她也赢得了芭芭拉对她的尊敬与钦佩。“芭芭拉，我在很小的时候就发现，优秀的人是不会受到歧视的。”哇！芭芭拉跳起来鼓掌。芭芭拉似乎非常惊讶，她不知道接下来该说什么。虽然早就准备了一连串随之而来的问题，但是欧普拉的回答让她无法继续。

芭芭拉相信欧普拉一定曾受过歧视，而且这种伤害在她的童年与她生命中的某些时刻都会伴随着她，不过，在与欧普拉接触之后，芭芭拉觉得这个问题已变得不那么重要，因为欧普拉已经完全为她个人、她的生活态度以及她如何回应生命负起了责任。她在向人们表明：她拒绝谴责那些曾经伤害过她的人。同时也显示她对别人的负面行为以明智而可爱的回应，所以任何强加给她的伤害，产生的只是她对生活、事业和人生的加倍热情。

欧普拉最让芭芭拉印象深刻的特征，就是欧普拉的热情：欧普拉对生命的热情、欧普拉对工作的热情、欧普拉对别人的热情以及她对追求人生卓越的热情。

英格兰一个小镇上竖立着一座雕像，用来纪念英式橄榄球运动的起源。雕像是一个年轻男孩，急切地弯腰捡起地上的足球。雕像底座刻着一句铭文：“他不顾规则，捡起球来拼命向前跑。”

雕像和铭文叙述的是一个真实发生的故事。两所高中正进行一场激烈的足球竞赛，离终场只剩几分钟，一名没有经验的男孩首次被换上球场。他求胜心切，忘记不可用手触摸足球的规定，他弯腰捡起球，铆足劲往对方球门猛冲。裁判和其他球员都惊讶地愣在原地，观众却被这男孩的精神感动，起立鼓掌欢呼。

这件偶发事件就是橄榄球运动的起源。显然这项新式运动并不是经过长久讨论研究而创生的，而是因为一热情男孩的错误而诞生的。

真正的热情意味着你相信你所干的一切是有目的的。你坚信不疑地去实现你的目的，直到你如愿以偿。热情是人生最珍贵的资产。

> 名人简介 <

黑格尔(1770—1831),德国杰出的古典哲学家,他的著作集德国古典哲学之大成,创立了一个完整的客观唯心主义哲学体系,认为“绝对观念”是宇宙之源、万物之本。世界的运动变化乃是“绝对观念”自我发展的结果。马克思、恩格斯批判地继承了黑格尔辩证法的合理内核,创立了唯物辩证法。黑格尔一生著述颇丰,其代表作品有《精神现象学》、《逻辑学》、《哲学全书》、《法哲学原理》、《哲学史讲演录》、《历史哲学》和《美学》等。

4

健康是成长的阳光雨露

【 顾拜旦 】

一个人只要健康,什么事情都可以办到。我一向认为,即使孩子过着极其平凡的生活,只要身体健康,幸福就在他们的身边。

身心健康是人生最基本的,也是最重要的条件,更是从事任何行业的最大本钱。

从前有一位商人,在一家宾馆里作了登记,当商人要进他的房间时,不小心摔了一跤,跌断了腿。宾馆派车把他送到了附近的一家医院。住院后医生给他接合了伤腿。几个月后他可以走动了,医生允许他回家休养。

在家里,商人经家庭医生的护理后,他似乎感觉恢复了健康,其实他的腿并没有好。有一天家庭医生告诉商人,他的腿日趋恶化,有可能成为一个跛子时,商人听后立刻就站不起来了。并且从此不问工作,整日消沉,陷入对残疾的恐惧中。

商人之所以这样,是因为他对自己的健康没有信心,他在心里彻底绝望了。

一天,商人的朋友来看望他时,得知事情的真相后,说:“总有一种方法能治好你的腿,不要怀疑,立即行动。”并替他马上联系了一家医院。

商人那家医院得到了很好的治疗。不久之后，他的腿伤就痊愈了。

强健的心理、情绪与精神，都来自健壮的身体，假如你想功成名就，首先，就要关注自己的健康问题。因此，在你能够出人头地之前，首先需要学习的一个简单而重要的课题，就是让你自己体格强壮的能力。因为只有有一个身体健壮的人，才能具有精明的脑子和旺盛的精力，没有好的身体，什么也甭想实现。简单地说，身体健康是一个人获得成功的“硬件”，一个人成功的基础是身体健康。

可现代人最容易犯的一个毛病，就是对于已经拥有的东西不怎么珍惜，而将要失去时才知道挽留。这一点在对待健康方面体现得最为明显。当一个人无病无灾时，他总觉得自己是“铁打”的机器人，可以不吃不喝一天干它24小时。这种情况多体现在年轻力壮的青年人身上，因为年轻，他们不懂得爱惜自己的身体，天天为赚钱而奔波，逐鹿争雄，总想着出人头地。不过，当到了一定的岁数，精神和体力都会明显衰退。到了百病缠身时，他们可能要花上大量的时间用来休养，用无数的金钱进行治疗。其实，如果在年轻时就注意自己身体的保养，也可能用不了多少时间和金钱，你就会拥有一个强健的体魄。

健康是生命之源，失去了健康，生命会变得黑暗与悲惨，会使你对一切都失去兴趣与热诚。能够有一个健康的身体，一种健全的精神，并且能在两者之间保持美满的平衡，这就是人生最大的幸福！

人们站在生命的门槛上，如此清新、年轻、充满希望，清醒地意识到自己拥有应付一切危机的力量，知道自己是世界的主人，还有什么能比这样的状态更重要呢？一个年轻人的荣耀就在于他的力量。任何形式的虚弱都会贬低他、压抑他，使他变得不完整，这是一种残缺。无论这种虚弱是精力、活力、意志力还是体力的欠缺，即使是勤奋的习惯也无法消除它，而愧疚则更不能遮盖它。

世界上最强烈和最细微敏锐的感觉，就是感到自己有能战胜困难的勇气和决心。而生命中最重要、最珍贵的奖赏则是健康、坚强和健壮。人并不是必须具有很大的块头和威武的外表，但应该具有旺盛的生命力和巨大的精神力量。这种东西体现在布瑞汉姆领主连续工作176个小时的狂热中，体现在拿破仑24小时不离马鞍的精神中；体现在富兰克林70岁高龄还露营野外的执著中；体

现在格莱斯顿以84岁的高龄还能紧握船舵，每天行走数公里，到了85岁时还能砍倒大树的状态中。上述种种，成就了生命中最重要的东西。

充沛的体力和精力是伟大的事业的先决条件，这是一条铁的法则。虚弱、没精打采、无力、犹豫不决、优柔寡断的年轻人，虽有可能过上一种令人尊敬和令人羡慕的高雅生活，但是他很难往上爬，不会成为一个领导者，也几乎不可能在任何重大事件中走在前列。

据说，有这样一位花花公子，他的四肢非常孱弱，以至于他根本没有任何支撑自己的力量。如果这样的人能开创一番事业或者成为某一行业的状元的话，简直就是无稽之谈。尽管身体虚弱的人有时也能成就流芳百世的丰功伟绩，但这毕竟是极其罕见的。

有什么成就能与健康相提并论呢？“不管是整块的黄金还是数百万的财产，与健康相比又算得了什么呢？”卡莱尔曾这样问爱丁堡的学生。这正是他自己糟糕的健康状态引发的对残缺生活的一种痛苦感，也正是因为他无力完成自己膨胀的雄心催促他去做许多事情，而产生出的强烈感受，使他大声呼喊出这样的话语。

米开朗琪罗在他伟大的绘画作品中，无论是描绘天堂还是地狱，无一不体现出强大的身体力量，这就是意大利人对身体力量的热爱与崇拜之情。

不良的身体，衰弱的精神，真不知造成了天下多少悲剧，破坏了天下多少家庭。

身体和精神是息息相关的。一个有一分天才的身强体壮者所取得的成就，可以超过一个有十分天才的体弱者所取得的成就。

我们需要有一个健康而强壮的身心。这是可以做到的，只要我们能够过一种有节制、有秩序的生活。

拥有健康并不能拥有一切，但失去健康却会失去一切。健康不是别人的施舍，健康是对生命的执著追求。

体力与事业的关系非常密切。人们的每一种能力，每一种精神机能的充分发挥，与人们的整个生命效率的增加，都有赖于体力的旺盛。

体力的强旺与否，可以决定一个人的勇气与自信的有无；而勇气与自信，是成就大事业的必需的条件。体力衰弱的人，多是胆小、寡断、无勇气的人。

要想在你的一生中取得成功，最重要的一点是每天都要以一副身强力壮、

精力饱满的身体去对付一切。那种以有气无力、萎靡不振的躯体去对付一切的人，永远不可能取得胜利。

有这样一位大公司经理：每天在办公室中至多只逗留两三个小时，他经常出外旅行、休息，以更新他的身心。他充分意识到，只有经常保持身心的清新、精壮，才能在事业上达到最高的效率。他不愿像许多人一样，在过度的工作中摧残自己的身心，拖垮自己的力量。

因为这样，他在事业上取得了成功。他不在办公室则已，只要一进办公室，就立刻能生龙活虎般地处理事务。由于他身心健康，所以办事十分敏捷而有力。他的工作进行得如同数学一般精确。他在三小时内工作的成绩，要超过别人八九小时，甚至夜以继日工作的结果。

一个生活有节制的人，有充沛的生命力抵抗各种疾病，渡过各种难关，应付各种打击；相反，一个在平日把气力耗尽、活力用竭的人，却经不起一点儿的打击。

有些人有奇异的天赋，但最终只取得微小的成功，就因为他们无意中损伤了自己的成功机器，就因为他们不能供给必要的动力来启动那机器。世间有千千万万个人，就因为对于身体不曾注意与留心，以致壮志未酬，饮恨殁世！他们毁掉了自己有所作为的可能性。他们的生活变得枯燥而乏味，他们在身心正该精壮的时候，却已经是“老态龙钟”了，以致“壮志未酬”，这该是人间最悲惨的事情。

人，只有在身心健康、精神舒畅的状况下，才有旺盛的进取心，才能发挥雄厚的潜能，开创美好的人生。

所以，《圣经》上说：“世上没有比健康更好的财富，没有比内心快乐更大的快乐。”我们生活中也常常说：“健康就是财富。”最大的财富，当然是永葆身心的舒畅。

生理健康与心理健康是息息相关的。当我们承认精神影响肉体，而肉体也会影响精神的倾向之事实时，对二者的关系就更为了解了。经验告诉我们：当我们紧张、焦虑和沮丧的时候，会感到身体不适；同样的，在生理上有病痛时，也会使人感到精神郁闷、沮丧和焦虑。

一个人所能实施的最大、最聪明的做法就是在身体中储藏起最旺盛的生命力，储藏起最大量的体力与精力以获得成功，剥削自己能够给予我们体力

与精神的应有的供给，无异于杀掉可以替我们产金蛋的鸟。

没有哪一件东西比我们的体力与精力更为宝贵！所以我们必须不惜任何代价，以获得与拥有它们。

洛伦兹·弗尔教授是一位知名学者，他活了85岁。在总结自己长寿经验时，他说了这么几条：“努力工作，但任务不要太繁重；要避免焦虑感和恼怒。尽可能以和你的性情相符的方式来生活，充分利用上天赋予你的才能。尽量不要生活在太大的压力之下。考虑到你的金钱和力量，要量力而行。一日三餐，要进食水果、蔬菜、谷类、鸡蛋和牛奶。从一开始就要成为严格的戒酒者，并且要终生保持这一好习惯。不要抽烟。要进行有规律的日常锻炼。记住，保持清洁几乎是神圣的。不要喝浓咖啡或者浓茶。感到疲倦想睡觉时就睡觉，每个星期至少有一天用来休息。如果你做到了上述这些，十之八九，你会长寿。”

每个人都希望长命百岁，但却很少人关心自己的健康，这是很奇怪的事。如果你得到第一辆汽车的时候，有人告诉你，这将是你的今生惟一的一辆车，必须陪你度过一生，你会十分细心地照顾这部车。而你的身体也是一样，你只有这一个身体，为什么不好好地珍惜呢？也许你的人生中有很多理想，但若没有了生命，这些理想无异于空中楼阁。所以，不论什么时候，健康都是你最重要的资本。

健康面前人人平等！只要我们珍惜自己，努力去过健康的生活，我们一定能拥有这一宝贵财富！

> 名人简介 <

顾拜旦(1863—1937)，法国著名教育家，近代奥林匹克运动创始人。他的杰出成就主要在学生教育方面和社会竞技运动方面。1889年5月，他利用万国博览会召开体育会议和学生运动会。1892年，他呼吁复兴奥林匹克运动。之后于1894年6月成立了奥林匹克委员会，并于1896年在雅典召开了第一届奥林匹克运动会。由于他对奥林匹克不朽的功绩，被誉为“奥林匹克之父”。

5

享受运动，生命常青

【达·芬奇】

运动是一切生命的源泉。

生命在于运动！要拥有健康，就要从享受运动开始。

在海龟800岁生日那天，东海龙王亲自前往它家中祝寿。临走时，东海龙王恭敬地问：“老先生，你能告诉我你健康长寿的秘诀吗？”

“每天都做一点运动。”海龟答道。

“哦，我明白了。难怪你每天都爬到沙滩上去散步，且风雨无阻，你是不是把散步当作一种锻炼？”

“是的。我就是那样想的。”

因为每天坚持运动，海龟才健康长寿，这是它告诉东海龙王的健康秘诀，也是它告诉人类的健康秘诀，现在也应该成为你的健康秘诀。

然而，有些人肯定会说“我很忙，没有时间运动”或是“我不喜欢运动”诸如此类的话。

如果不运动，就等于是伤害自己。因为，你失去了一种最简单的能让

你感觉快乐、平静、不急躁的有效方法。也说明你對自己不够用心，让自己患上本来可以避免的疾病。

居里夫人有句名言：“科学的基础是健康的身体。”她不仅自己注意锻炼身体，而且要求两个女儿也坚持“严格的知识训练和体格锻炼”，使孩子长大成才。她常带孩子去远足、游泳、爬山。后来，她的两个儿女都成了人才，大女儿还获得了诺贝尔奖。这种智体相长的例子是很多的。

牛顿幼年体弱多病，以后从事务农和体育锻炼，成为一代科学巨匠。法兰西斯·培根在智体并重的教育熏陶下，后来成了现代实验科学的始祖。自1901年第一次颁发诺贝尔奖以来，获奖的科学家里就有不少体坛健将：米立根是网球运动员；康普顿热爱球类运动；丹麦杰出的物理学家居里斯·波耳，他年轻时是著名丹麦国家足球队的守门员，那时即使是在比赛时，一旦对方攻势减弱，他就蹲在球门前从事物理演算，后来人们评价，居里斯·波耳早期的足球成就可与后期物理成就相媲美。

生命在于运动。运动能使老人益寿延年；能让中年人强身健体，摆脱繁重的工作、家务后的疲惫；运动同样也让青少年受益无穷。

青少年时期是一生中生长发育最旺盛的时期，这一阶段注意科学地锻炼身体，不仅对于当时的体质增强有重要作用，而且对一生的健康水平也影响深远。

体育锻炼，不仅能增强体质，提高健康水平，发挥体力和智力的潜力，为健康心理打下良好的物质基础，而且还可以培养成功所必备的拼搏精神、竞争精神、协作精神，以及勇敢、坚韧、果断、敏捷等许多优良素质。体育锻炼能健全心血管系统，增强呼吸功能，加强消化系统功能，能改善神经系统的均衡性和灵活性，而且能促进人体生长，提高人体的抗病能力。

同时，体育锻炼能增强人体对外界环境的适应能力。

运动能使身心产生愉悦感：缺乏体育锻炼，会使人产生多虑和抑郁，生活缺乏兴趣，睡眠不彻底，无精打采，学习效率低，缺少自信心，面对意外情况和社会压力时，应变能力差，常常摆脱不了心理挫折和失败的阴影等等。这些都是身心不健康的具体表现，应通过加强体育锻炼去改变。

当你看到电视转播的体育比赛，运动健儿那矫健的身姿、流畅的动作给人们带来力与美的享受；当你路过学校的运动场，看到学生们正在进行体育

活动，活泼的身影、欢快的笑声洋溢着美好与希望；当你在马路上看到一个身着运动装，浑身散发活力的青年向你大步走来，长期的锻炼塑造出他健美的身材，这一切，恐怕都会让你油然想起法国思想家伏尔泰的名言：“生命在于运动。”

可是，现在许多青少年体能在下降，其主要原因是运动不足。青少年正处于成长发育期，爱玩爱运动是他们的天性。可是，面对升学与考试的压力，面对家长望子成龙的期待，他们从小就没时间享受运动的乐趣。尤其是城市里的学生，他们居住于高楼大厦，远离游戏场地；他们上学放学乘车，闲置了造物主赋予的双足；他们能看到高楼汽车，却很少见日落日出。于是，“小近视”日渐增多，“小胖墩”比比皆是。宁愿多睡会儿懒觉，多看会儿电视，甚至多做几道数学题，也不愿每天抽出一定时间去从事身体锻炼。可是，多多运动，在国外已成风尚。

我们都很熟悉美国电影《阿甘正传》。主人公阿甘有一个爱好，就是长跑。长跑成为他生活中一项不可或缺的内容，他甚至不去想为什么要跑，而是感到每天不跑步，就觉得缺了什么。于是，他长年累月地跑，在公路上跑，在大地上跑，他在跑步中体验到生命的力量，他用跑步与自我、与时代、与世界对话。他从跑步中享受到乐趣，还带动了大批的美国人追随着他跑。

热爱运动，享受运动，会让你在运动中体验运动的魅力，获得快乐。

清晨，当你迎着第一缕阳光奔跑在马路上，你呼吸着清新的空气，耳旁伴着婉转的鸟鸣，目睹城市从静谧走向繁忙。于是，生命的活力、生活的美好会让你以一种积极向上的心态投入一天的学习。

球场上，你与伙伴们奔跑、跳跃、扣球、拦网，你们紧张无比、全神贯注地进行比赛，分享每一次得分的兴奋，探讨每一次失误的原因。这时候，一种集体的荣誉感，一种拼搏的劲头充盈身心，什么忧愁、烦恼、矛盾、不快……全都丢到爪哇国去了。

假期里，你和几个志同道合的朋友结伴去登山，怀着喜悦、新奇的心情行进在蜿蜒小道、鸟语花香中，大自然的美景让你流连忘返。而当你登上数千米的巅峰，面对重峦叠嶂、苍茫大地时；或当你采集到一种珍稀化石、观察到一只罕见蝴蝶时，那一刻你将与同伴一起分享着人生的快乐与感动。

有规律的运动能增强体内的内分泌，对脑部有镇定的作用，对你的身体

也有好处。运动之后，你不容易为小事分心，过去困扰你的事现在对你影响少了。就算真的遇上一些棘手的事，你也能轻松地处理。

不过，运动确实需要花一些时间，但无论如何，比起生病或呆在医院所花的时间要少很多，何况你每天的精力与能量都会十分充沛。此外，比起你每天在家中花精神生气、唠叨，运动所要花的精力实在太少了。

想想看，你只不过花了一点点固定的时间来做运动，你的生活就变得顺畅、有效率，而且不容易生气。最后还有助于身体健康。

世界上许多成功者都有自己的休息和保持健康的方法，旧金山全美公司的董事长约翰·贝克每天坚持晨泳和晚泳，还经常抽空去滑雪、钓鱼、越野走以及打网球；包登公司的总裁尤金·苏利文养成习惯每天走过20条街去他的办公室；联合化学公司董事长约翰·康诺尔偏爱原地慢跑，一直保持着标准体重。

总之，我们可以像他们一样寻找一种最适合自己的锻炼方式，通过一些低强度但又十分有效的形式使自己保持充沛的精力和敏锐的思维，无疑是青少年最明智的选择。

因此，每天坚持做一点运动，对你有百利而无一害。多做一点运动吧，从今天开始。

> 名人简介 <

达·芬奇(1452—1519)，意大利文艺复兴时期最负盛名的艺术大师、科学家。他生于佛罗伦萨郊区的芬奇镇，卒于法国。其父为律师兼公证人，母为农妇，他15岁来到佛罗伦萨，学艺于韦罗基奥的作坊，1472年入画家行会，15世纪70年代中期个人风格已趋成熟。1482—1499年间一直工作于米兰，主要为米兰公爵服务，进行了广泛的艺术和科学活动。《蒙娜丽莎》是他最有名的代表作。

6

有规律的生活让我们受益匪浅

【巴金】

生活有规律，饮食有节制，健身能持久，这是我的长寿经验。

生活如果没有规律，会把我们弄得焦头烂额，而有规律的生活，则会让我们受益匪浅。

德国哲学家康德活了80岁，在19世纪初算是长寿老人了。医生对康德作了极好的评述：“他的全部生活都按照最精确的天文钟作了估量、计算和比拟。他晚上10点上床，早上5点起床。接连30年，他一次也没有错过点。他7点整外出散步。哥尼斯堡的居民都按他来对钟表。”据说康德生下来时身体虚弱，青少年时经常得病。后来他坚持有规律的生活，按时起床、就餐、锻炼、写作、午睡、喝水、大便，形成了“动力定势”，身体从弱变强。生理学家也认为，每天按时起居、作业，能使人精力充沛；每天定时进餐，届时消化腺会自动分泌消化液；每天定时大便，能防治便秘；甚至每天定时洗漱、洗澡等都可形成“动力定势”，从而使生物钟“准时”。谁若违背了这个生物钟，谁就要受到惩罚。

某著名养生专家认为：人体的一切生理活动都是起伏波动的，有高潮也

有低潮。人体内有一个“预定时刻表”在支配着这些起伏波动，养生专家们称之为“生物钟”。人体血压、体温、脉搏、心跳，神经的兴奋抑制，激素的分泌等100多种生理活动，是生物钟的指针，反映了生物钟的活动状态。人体各器官的机能是按“生物钟”来运转的。“生物钟”准点是健康的根本保证，而“错点”则是柔弱、疾病、早衰、夭折的祸根。

良好的作息规律，意味着要顺应人体的生物钟，按时作息，有劳有逸；按时就餐，不暴饮暴食；适应四季，顺应自然；戒除不良嗜好，不伤人体功能；尤其要保持足够的睡眠，保证每天有一定的体育锻炼时间。

有句话说得好：“从一点一滴的小事可以看见一个人未来的发展。”一个人要做点事，成就一番事业，没有好的习惯是不行的。严格遵守作息制度，可以使我们在学习时集中精力，因而可以提高效率。因此，生活有规律对学习、工作和保护神经系统以及整个身心健康都很有益处。

如果能根据人体的生物钟安排作息时间，使生活节奏符合人体的生理自然规律，这样就可以保持充沛的精力，不容易得病。

不同的人，其生物钟的规律是不一样的，大致分三类：昼型、夜型、中间型。对于青少年来说，正处在身心发展时期，不管生物钟是什么类型，都应当取得这样一个共识：上午8点开始，要进入学习，白天的学习任务安排得满满当当。如果过分强调夜型特点，非通宵达旦学习不可，等太阳升起来，你却要倒床睡觉了，而课堂学习对青少年来说是非常重要的。所以青年学生不应该过于强化自己的生物钟类型，而应该适应课堂学习的规律。

保持足够的睡眠对人体的精力和健康也是至关重要的。据研究，科学的睡眠时间是：小学阶段7至12岁的学生每天的睡眠应该为9—10小时，初、高中阶段为8—9小时。有些学生在临考前常常挑灯夜战，晚睡早起。这种做法虽可以理解，但由于挤占睡眠时间太多，从而使睡眠时间太短，大脑得不到应有的休息，结果就会影响大脑的反应敏感度、记忆力、思维能力，也影响人的心理情绪。这样学习效率不会很高，考试时的状态也不一定能达到最佳，常常是得不偿失。

如果你的“生物钟”的运转和大自然的节律合拍融洽，就能“以自然之道，养自然之身”。

目前，医学专家公认“生物钟”是自然界的最高境界，因为自古以来，健康长寿者的“养生之道”虽然千差万别，但生活有规律这一条却是共同的。

现在很多年轻人通宵看电影,通宵泡吧,这是非常不健康的一种行为,因为通宵熬夜会使你的生物钟“错点”,表面上看没什么变化,但导致身体激素分泌紊乱,体力变化极大。如此日积月累,“错点”便会在身上产生反应,患病也就成为必然的了。

良好的作息规律还表现在饮食习惯上。青少年正处于身体发育时期,新陈代谢旺盛,对营养要求摄入全面,需要量相对于成人来说更大。因此,良好的饮食习惯对于保持身体的健康发育,其意义是不言而喻的。

良好的饮食习惯包括营养全面,膳食平衡,定时定量进食,不暴饮暴食、偏食挑食、盲目节食,也不贪吃零食。

青少年尤其要注意早餐问题,养成吃早餐的良好习惯。俗话说:“早餐要吃好,中餐要吃饱,晚餐要吃少。”这是人们在长期生活中积累起来的经验。但遗憾的是许多青少年对此不以为然,不吃早餐或者早餐吃得很草率。不吃早餐容易感到疲倦,学习时易出现精神不集中,产生胃部不适和头痛。经常不吃早餐的人还会诱发胰、胆结石,影响身心健康。营养充足的早餐不仅能保证青少年身体的正常发育,对其学习效率的提高也起不容忽视的作用。

“播下一个行动,收获一种习惯;播下一个习惯,收获一种性格;播下一种性格,收获一种命运。”“习惯”贯穿着整个人生,一个人的成功或失败都与习惯的好坏有着紧密的关联。健康生活,顺利成长,这是我们每个青少年学生面临的首要任务。养成良好的作息规律,既有助于身心健康,又能够锻炼自己的意志,是让你终身受益的宝贵财富。

> 名人简介 <

巴金(1904—2005),原名李尧棠,祖籍浙江嘉兴,生于四川成都一个官宦家庭。巴金是20世纪中国文学发展史上的一个重要人物,立志做社会活动家的他,却成为小说家、散文家。新中国成立之后历任多届作协主席,可谓德高望重。其作品感情丰沛,著名的有《爱情三部曲》(《雾》、《雨》、《电》)和《激流三部曲》(《家》、《春》、《秋》)。后期作品用笔趋于沉实,代表作有《随想录》等。

7

在自然中放松自我

【 爱默生 】

人是一种活动的植物，他们像树一样，从空气中得到大部分的营养。如果他们过于守在家里，就憔悴了。

我们来自于大自然，只有回归大自然，我们才能找到本真的自己！

中国古代有位大诗人杜甫，他一生热爱大自然，把大自然当作最好的医生。他曾经写过这样的一首诗：“清江一曲抱村流，长夏江村事事幽。自去自来梁上燕，相亲相近水中鸥。老妻画纸为棋局，稚子敲针作钓钩。多病所需惟药物，微躯此外更何求。”

这首诗的大意是：人有了病之后，不要精神不振，更不要失去生活的信心，自寻烦恼。要多去环境幽静的地方散心解闷，看一看自由自在的飞燕，相亲相爱的鸥鸟，寻找生活中的乐趣，这样便可心情愉快而减少疾病。另外，要治病，除了吃药外，还可以下棋以怡心，钓鱼以安神。

如果你把自己融入大自然中，大自然就会敞开心胸，把日月星辰、山山水水、花草树木、飞禽走兽、空气海洋无私地赐给你，就看你会不会热爱它，会不会利用它。如果你热爱它、亲近它，就能与其和谐相处，并且拥有万贯

金钱买不到的健康。

现代人大多生活在大都市中，平时接触的都是高楼大厦，车水马龙的人流，他们远离大自然，完全生活在钢筋水泥筑成的城市森林中，时间长了，就会有许多的烦恼。城市污浊的空气和浮躁的气氛对我们的健康是非常不利的，利用闲暇走出城市，走进自然，相信你一定能收获很多。

某地有个远近闻名的长寿村，那里环境幽美，树木茂盛，空气清新，泉水甘甜。据说，当地一个小村庄，100岁以上的老人就有50多人，下地干活的八旬老翁屡见不鲜。

有位健康专家到那里作了深入调查后，得出的结论是：这儿之所以生病的人少，长寿的人多，全都是大自然的恩赐。

大自然是造物主赐给人类的最高享受，谁能与大自然亲近，谁就能拥有健康。所以，希望你能把休闲的地点更多地放在大自然里，而不是咖啡厅或其他聚会场所。

大自然是这个世界的营养，我们所有人的身心都需要它的滋补。当然，在今日的地球上，真正原封未动的地方已所剩无几，而且只会变得越来越少，这些地方由于地理或气候的限制而得以幸存下来，或由于人为的保护还能局部地存在下去。大自然的本意是指纯粹的自然状态，但在今天，这样的自然状态更多地是在现代人的文化有色眼镜下呈现出来的景观。远古洪荒时的荒野是会吞没人的，它使生存于其中的人感到恐怖。作为发展着的人则力图克服障碍，它实在也没什么美可言。只是在人走出了野蛮状态，同自然有了分隔，开始从文明的高台上远眺自然，或偶尔离开人群步入林莽，走出城市而奔向远郊的时候，才会对它产生神往和惊叹。这是人对自身宿世足迹的追忆，是一种返璞归真的心态。对生活在荒野之外的现代人来说，荒野的美感冲动主要是人皆有之的新奇感，是暂时摆脱了日常生活状态的轻松心情，也是城镇居民需要花钱去买的奢侈享受。

每一个青少年最可贵的就是好奇心和想象力。

圣埃克絮佩利在他惟一的著作《小王子》中讲到：有一个6岁的小男孩儿看了一本写原始森林的书，书中讲到如果蟒蛇捕到了野兽就会把它囫囵吞下，连嚼也不嚼，然后再也不动弹了，要睡上6个月才能消化掉肚里的食物。

他被这个故事深深吸引，于是用彩色铅笔画出了平生的第一幅画——一条蟒蛇的肚里藏着一只大象。他把自己的杰作拿去给大人们看，可是他们居然说：“一顶帽子有什么可怕？”

为了让大人们明白这幅画的意思，小男孩儿画出蟒蛇肚子里的大象，并且解释给大人们听。可是大人们劝他放弃这一荒谬的想法，多关心点地理、历史、算术为好。

就这样，在6岁那年，小男孩放弃了美好的画家生涯，开始尝试着做一个大人们认可的人。他选择了驾驭飞机这一职业，孤独地生活着，没有一个可以推心置腹谈一谈的朋友。直到他在撒哈拉沙漠中遇到了小王子——一个忧伤的、来自另一颗行星的小男孩儿。

这是我看到的最美丽最凄凉的一个故事。成人们幻想能力的丧失杀死了多少天真和美好？大自然是所有人的精神家园，尤其是对一个拥有美好想象力的孩子来说。

大自然给孩子们提供了一个家庭之外，还提供了比父母更为年长的自然界——就像更博大精深的父母。自然能让孩子们感受到他们在时间长河中的位置。与电视不一样，大自然不会从成人或者儿童生命中偷走时间；相反，它会把人与自然接触的那段时间延续下去，让它更加充实、更加丰富。

大自然可以培养孩子们的创造力，在一定程度上，自然界调动了孩子们的直观想象力，让他们可以充分利用感官能力。

一天一个朋友问孩子们：你在树林或者田野里玩的时候，你最大的感想是什么呢？

一个孩子的回答很令人吃惊，他说：“我觉得我是一个科学家，我是在寻找治疗疾病的灵丹妙药，觉得就像我正在探索某些秘密的通道。”

孩子们很喜欢《国家地理》杂志。这一杂志的电视版的确能够激发孩子们的想象力。“每次我到树林里去找什么东西的时候，我想象的就是——我是世界上伟大的探险家之一，而且我是在探索其他东西。”

有些孩子想象的是宇宙以及其他神秘的东西。“每次到树林里去，我就想星际旅行啊、太空之类的东西，想它怎么无休无止地延伸下去，还有尼斯湖水怪啊，北美野人之类的东西，想它们到底是不是真的。”

孩子们在树林里产生的幻想比我们儿时的想象要更加开阔一些，与实际所见所闻离得更远。现在的一些成年人小时候总是会想到牛仔、印第安人、边疆开拓者等等，而他们的想象却往往涉及到星球、太空等一些现代高科技的东西。

最后一个是问他们是否有他们喜欢去的树林或者田野。一个小男孩脸一红，急切地说道：“我原来有个地方。一边是大瀑布和一条小溪。我在那儿挖了个大洞，我经常带个帐篷或者一条毯子去那儿，躺在洞里，看着上面的树和天空，有时候我会在那儿睡着。我就是感觉很自由，那就像是我自己的地方，我可以做任何我想做的事情，谁也不能阻止我。那时候我几乎每天都去，但后来他们把树林给砍了。当时我很难过，就像把我身体的一部分砍掉了一样。”

如果孩子们与大自然的直接接触越来越少，未来的环境谁来保护呢？1978年艾奥瓦州立大学的环境学教授托马斯·坦纳说：“最最经常被人列举的影响就是童年时代在自然的、乡村的，或者其他相对比较原始的生活环境中的经历。”

绝大多数孩子都很喜欢接近大自然，他们需要的只是一点点鼓励。青少年应该有一点梦幻遐想的时间——并认识到自然、健康情感以及创造力之间的联系。许多最富有天才的思想家、艺术家和发明家在儿时都曾被大自然的神奇所深深触动，这种例子多得惊人。

塞缪尔·兰霍恩·克莱门斯14岁的时候就有了一份成年人的工作，但每天下午3点工作结束之后，他都会到河里去游泳、钓鱼或者驾驶一艘“借”来的船。他在那儿梦想着成为一个海盗或者偷猎巡视员，由此成就了日后的马克·吐温。

美术评论家伯纳德·贝伦森回忆道：“当我回首看看自己懂事后整整70年的生活，回想那些最开心的时刻，我觉得绝大多数都是在我几乎完全沉浸在某种绝对和谐之中的时候。在孩提时代和少年时代，每当我到户外高兴地玩耍的时候，这种狂喜就会突然降临到我身上……”他概括道：“创造力来源于童年的自然灵气和‘大地的精神’。”

我国名川大山众多，泰山、衡山、华山、恒山、嵩山是道教五大名山；峨

眉山、五台山、九华山、普陀山是佛教四大名山，这些都有很深的文化渊源；此外，皇陵、名窟也有很高的历史价值，它们与自然相融合，是我们出行的好去处。

青少年们，走出城市，走进自然吧，那里将给你们提供最丰富的营养。

> 名人简介 <

爱默生（1803—1882），美国哲学家、诗人、散文家，新英格兰超验主义的杰出代表，为其同代人中最富影响的哲学家和文豪。1837年爱默生以《美国学者》为题发表了一篇著名的演讲辞，宣告美国文学已脱离英国文学而独立，该演讲辞被誉为美国思想文化领域的“独立宣言”。爱默生与他的学说，是美国最重要的世俗宗教。

8

科学理财，理性消费

【罗伯特·T.清崎】

世界上绝大多数的人之所以为了财富奋斗终生而不可得，其主要原因在于，虽然他们都曾在各种学校中学习多年，却从未真正学习到关于金钱的知识。其结果就是他们只知道为了钱而拼命工作，却从不思索如何让钱为他们工作。

金钱利用得好可以为我们服务。对于金钱我们要取之有道，用之有度。

美国一家十分著名的调查公司曾经做过一项调查统计，结果非常令人吃惊：人类70%的烦恼都跟金钱有关，而人们在处理金钱时，却往往意外地盲目。

盖洛普民意测验协会主席盖洛普·乔治说，从他所作的研究中显示，大部分人都相信，只要他们的收入增加10%，就不会再有任何财政的困难。美国预算专家爱尔茜·史塔普里顿夫人曾担任纽约及全培尔两地华纳梅克百货公司的财政顾问多年。她曾以个人指导员身份，帮助那些被金钱烦恼拖累的人。她帮助过各种收入的人——从一年赚不到1000美元的行李员至年薪10万美元的公司经理。她曾说过这样一段话：“对大多数人来说，多赚一点钱并不能解决他们的财政烦恼。”事实上，人们经常看到，收入增加之后，并没有什么帮助，只会徒然增加开支——增加头痛。“使多数人感觉烦恼的，”她说，“并不是他们没有足够的钱，而是不知道如何支配手中已有的钱！”

亚诺·班尼特 50 年前到伦敦，立志当一名小说家，当时他很穷，生活压力也很大。所以他把每一便士的用途记录下来。他难道想知道他的钱怎么花掉了？不是的，他只想心里有数。他十分欣赏这个方法，不停地保持这一类记录。甚至在他成为世界闻名的作家、富翁，拥有一艘私人游艇之后，也还保持这个习惯。

约翰·洛克菲勒也有这种记总账的习惯。他每天晚上祷告之前，总要把每便士的钱花到哪儿去了弄个一清二楚，然后才上床睡觉。

只有你对金钱保持了一种正确、健康的心态，认为金钱就是金钱，它不等于快乐、幸福，也不等于生活的全部，这样，你才能消除这 70% 的由于金钱所带来的烦恼。

通常金钱表示一种交换的媒介，我们用以交换的是价值。在观念上，金钱象征潜在价值的交换，使无形的价值变成有形的物质。

金钱本身与其他一切事物一样，并没有好坏之分，也谈不上道德不道德。如果把金钱本身看成是道德问题，就像是凭感觉来判断飞机的好坏一样荒诞不经了。比如：用来投射汽油弹的飞机和用来空投救灾食物的飞机，给我们的感觉当然不同，但是二者同样都是飞机。对于道德不道德的评价，完全在于使用者的意图，而不在于飞机本身。这是同样的道理，金钱可以用来改善生活，促进禾苗的生长，造福人类……同样地，金钱也可以被人类用其他不计其数的方式来摧毁生命、毁灭人类。

你如果不做金钱的主人，便会成为金钱的奴隶。其间的差别，完全取决于我们能否认清金钱的力量，以及是否掌握了如何处理金钱的方法。把钱用于正道，才会使你清廉做人，并受益终生。这完全是一念之间的事。

现代家庭里独生子女成为家中的小皇帝，有爷爷亲、父母疼，因此，孩子手中的零钱多起来，大手大脚花钱的现象也随之增加。有的家长每天拿钱给孩子打电子游戏机，少则几块，多则几十块。小孩手中的零钱数额越来越大，甚至在某些孩子中形成了攀比心理，谁的零钱数额大，谁就是“大王”，于是无钱者就硬缠着家长要。如果这么小的孩子就对金钱有如此强烈的占有欲，势必会引导他们兴趣转移，常常想着要钱，摸大人口袋，这对孩子的成长极为不利，甚至可能引导孩子走上犯罪道路。

金钱所代表的力量，就是帮助我们成长的力量，我们必须使这种力量持

之以恒。我们必须深入了解，并因此决定在钱的问题上的施予与接受、储蓄与花销的分寸。为此，我们要掌握好用钱的“成功法则”，这样才能有效地引导和运用这股力量。

林肯当店员时，由于诚实的品格，摸黑跑了6英里路，把零钱还给一位夫人，他没有等到下次见面再还。正是这些事情使“诚实的亚伯拉罕”成为人性中高贵品质的象征。

林肯当律师时，要求一桩土地纠纷案的当事人预交3万美金，那人一时筹不到这么多钱，林肯说：“我替你想办法。”他来到一家银行，告诉出纳他要提3万美金，又补充说：“过一两个小时，我就给你送回来。”出纳二话没说，把钱给了他，连张收据都没填。

“如果没有把握为当事人打赢官司，林肯先生就不接案子。”伊利诺伊州斯普林菲尔德的一名律师这样说，“法庭、陪审团和检察官也都知道，只要亚伯拉罕·林肯出庭，他的当事人就肯定是正义的一方。我并不是站在政治立场上说这番话的，我和他属于不同的党派，但事实的确如此。”

有一次，林肯得知他的当事人捏造事实、欺骗律师事务所，就拒绝为他辩护，他说：“我不能去，如果我去了，我会忍不住对自己喊道：‘林肯，你是个说谎者，你是个说谎者！’”

林肯的一个合伙人接了这个案子，而且胜诉了，得到了900美金的律师费。林肯拒绝接受自己那一份，因为他追求正义，追求人格的完美。

还有一次，林肯的盟友从芝加哥发电报说，他要想被提名为候选人，就必须同时获得两个敌对代表团的选票，为此，林肯要承诺在将来的内阁中给他们一定的职位。林肯回答说：“我不会同他们讨价还价，也不会受制于任何势力。”他具有伯克所说的追求荣誉的个性，他认为人格上的污点比伤疤还要难看，在金钱和诱惑面前，林肯经受住了考验。

歌德曾经说过：惟有懂得金钱的真正意义的人，才应该致富。他的主要意思是说，许多人虽然能够很快致富，却不能关怀、体谅别人。如果他们不具备，而且不培养自己的成功意识，他们就会同样很快地失去财富，或者因此而付出昂贵的代价。

如果我们想要获得大量的金钱，就应该首先学会如何处理金钱的方法。最近一项以加拿大百万彩券得奖人为对象的追踪研究结果告诉我们：在毫无

心理准备的情况下，巨大财富带来什么样的下场。其中绝大多数的中奖者，在5年之内便把所获奖金挥霍一空。原因就在于他们没有培养成功意识，不懂得怎样去处理这意外之财，所以才无法长久享受金钱带来的好处和利益。

金钱是一个看不见、摸不着的隐身精灵，它既是魔鬼又是天使。只有在我们对其合理安排、正确使用后，才能使自己 and 他人尽情享用金钱带来的快乐。

你知道你的钱花到哪里去了吗？也许你会说，你知道。但就算你真知道，1000人当中，只能找到一个像你这样的人。史塔普里顿夫人说，通常，当人们花费几小时的时间把事实和数字忠实记录在纸上后，他们会大叫：“我的钱就是这样花掉了？”他们真是不敢相信。你是否也这样？

史塔普里顿夫人说，假设有两个家庭比邻而居。住同样的房子，家里孩子的人数一样，收入也一样——然而，他们的预算需要却会截然不同。为什么？因为人的性格是各不相同的，她说，预算必须按照各人需要来拟定。

学习如何使你的金钱得到最高价值。所有大公司都设有专门的采购人员，他们啥事也不做，只要设法替公司买到价格最合理的东西。身为你个人产业的男、女主人，为何不这样做？

史塔普里顿夫人说，她最怕的就是被请去为年薪5000美元的家庭拟定预算。为什么呢？“因为，”她说，“每年收入5000美元，似乎是大多数美国家庭的目标。他们可能经过多年的艰苦奋斗才达到这一标准——然后，当他们的收入达到每年5000美元时，他们认为已经‘成功’了，他们开始大肆扩张。在郊区买栋房子——只不过和租房子花一样多的钱而已。买部车子，许多新家具，以及许多新衣服——等你发觉时，他们已进入赤字阶段了。他们实际上比以前更穷了——因为他们把增加的收入花得太凶了。”

很多人在消费过程中过于盲目，常常因一时的冲动而疯狂购物，过后才发觉自己根本不需要这些东西。他们消费购物时极少压价，所以常常受到店员们的欢迎，自己也因此而觉得飘飘然。更有很多人在购物中和他人盲目攀比，为了证明自己的身份而购买豪华的物品，这些人除非拥有巨额的财产，否则的话会很快陷入财务危机，并有可能因此而不能自拔。

许多时候，我们想要买一件东西，往往不一定是非买不可，而仅仅是因为别人有这件东西而自己却没有，这是攀比心理在作祟。事实上，不同的家庭

生活方式不一样，没有必要和别人相比较，而且，我们拥有的东西，别人可能不拥有。

现在的社会对青少年的诱惑力太强，许多青少年看到别的孩子有好东西，就缠着父母买，如果不给就赌气，有的甚至离家出走。父母对此不应一味纵容，而是要耐心地讲道理，让他们从小知道应该追求什么东西，什么是不应该追求的。

家长应该从小就教育孩子要有计划地花钱，比如一个孩子固定一个月花多少零花钱，在月底问一下他这个月的花费，然后帮他们分析哪些是应该花的，哪些是不应该花的，让他们把多余的钱存起来，从小培养孩子的理财观念是很有必要的。

青少年可以主动去了解贫困地区孩子的状况，对比一下，这样我们就会更加珍惜来之不易的幸福生活。

青少年还可以请家长对自己的消费进行指导，家长的经验很丰富，会对我们有比较大的帮助。家长应让孩子把主要精力放到学习上，不要在其他方面分心太多。

为了使成功在我们的人生旅途中永远有位置，我们必须用中庸之道来涵养自己的性格。对金钱的欲望必须与长远目标相结合，要预先计划好储蓄、花销，制定投资计划。我们必须善于运用我们的计划、合约等，惟有这样才能出人头地。我们与金钱打交道、交朋友时，要弄清楚“钱能载舟，也能覆舟”的道理。我们要做金钱的主人而非奴隶，科学理财、理性消费是我们必须学会的一种生存技能。

> 名人简介 <

罗伯特·T.清崎，畅销书系《穷爸爸，富爸爸》的作者。生长在夏威夷一个教师家庭，是第四代日裔美国人。

9

形象是做事的通行证

【 华盛顿 】

对于一个明智和懂事的人而言，衣着的第一要求，应当永远是得体 and 整洁。

好形象才能给人留下好印象，时刻保持好的形象使你更容易得到大家的认可。

美国商人希尔在创业之始，就意识到服饰对人际交往与成功办事的作用。他清楚地认识到，商业社会中，一般人是根据一个人的衣着来判断对方的实力的，因此，他首先去拜访裁缝。靠着往日的信用，希尔订做了3套昂贵的西服，共花了275美元，而当时他的口袋里仅有不到1美元的零钱。

然后他又买了一整套最好的衬衫、领带、吊带等，而这时他的债务已经达到了675美元。

每天早上，他都会身穿一套全新的衣服，在同一个时间里、同一个街道同某位富裕的出版商“邂逅”，希尔每天都和他打招呼，并偶尔聊上一两分钟。

这种例行性会面大约进行了一星期之后，出版商开始主动与希尔搭话，并说：“你看来混得相当不错。”

接着出版商便想知道希尔从事哪种行业。因为希尔身上所表现出来的这种极有成就的气质，再加上每天一套不同的新衣服，已引起了出版商极大的好奇心，这正是希尔盼望发生的情况。

希尔于是很轻松地告诉出版商：“我正在筹备一份新杂志，打算在近期内争取出版，杂志的名称为《希尔的黄金定律》。”

出版商说：“我是从事日常印刷及发行的。也许，我也可以帮你的忙。”

这正是希尔所等候的那一刻，而当他购买这些新衣服时，他心中已想到了这一刻，以及他们所站立的这块土地，几乎分毫不差。

这位出版商邀请希尔到他的俱乐部，和他共进午餐，在咖啡和香烟尚未送上桌前，已“说服”了希尔答应和他签合约，由他负责印刷及发行希尔的杂志。希尔甚至“答应”允许他提供资金并不收取任何利息。

发行《希尔的黄金定律》这本杂志所需要的资金至少在3万美元以上，而其中的每一分钱都是从漂亮衣服所创造的“幌子”上筹集来的。

衣冠不整、蓬头垢面让人联想到失败者的形象。而完美无缺的修饰和宜人的体味，能使你的形象大大提高。有些人从来没有真正养成过一个良好的自我保养的习惯，这可能是由于不修边幅的学生时代留下的后遗症，或者父母的率先垂范不好，或者他们对自己的重视不够造成的。这些人往往“三天打鱼两天晒网”，只要基本上还算干净，没有人瞧不起，能走得出去便了事了。如果你注重自己的形象，良好的修饰习惯很快就能形成。如果你天生一个胡子脸，那也没有办法，但至少你要给人一种你能打点好自己的印象。牙齿、皮肤、头发、指甲的状况和你的仪态都一一表明你的自尊程度。

松下幸之助在生意不顺之时理发，理发师望着头发凌乱的他，毫不客气地批评道：“你是松下公司的最高领导，却这样不重视衣冠，别人会怎么想？连你都邋遢得像个海盗，你的公司又会好到哪儿去？”

松下幸之助猛然醒悟：是啊，我的形象就是松下一面镜子啊！岂能马虎？

从那以后，松下幸之助一改过去不重视形象的旧习惯，开始以身作则。同时也要求公司每一位员工都要注意自己的礼貌和仪表，并加强了企业在这方面的管理。重视外表的松下幸之助不但自己信心倍增，全体员工良好、优雅得体的形象也为企业赢得了荣誉，公司的业绩竟奇迹般地有了很大的改善，并逐渐形成了具有相当规模和影响力的著名企业，并跻身于世界500强前列。

所以，千万不要忽略了外表的重要性。花一点时间来照顾你的外表，让自己看起来神气清新，精神饱满，是你对自己应有的投资。

“你不可能仅仅因为打对了一条领带而获得某个职位，但你肯定会因戴错了领带而失去了一个职位。”这句话很朴实，也很经典。

一个清爽的人，总是让人感觉良好。清爽是一种礼貌，既是对自己的尊重，也是对别人的尊重；一个邋遢的人，只能给别人留下没有教养的印象，更会给人留下此人活得很糟糕的印象。

一个人走进饭店要了酒菜，吃罢摸摸口袋发现忘了带钱，便对店老板说：“店家，今日忘了带钱，改日送来。”

店老板连声说：“不碍事，不碍事。”并恭敬地把他送出了门。这个过程被一个无赖看到了，他也进饭店要了酒菜，吃完后摸了一下口袋，对店老板说：“店家，今日忘了带钱，改日送来。”

谁知店老板脸色一变，揪住他，非剥他衣服不可。

无赖不服，说：“为什么刚才那人可以赊账，我就不行？”

店老板说：“人家吃菜，筷子在桌子上对齐，喝酒一盅盅地筛，斯斯文文，吃罢掏出手绢揩嘴，分明是个有德行的人，岂能赖我几个酒钱。你呢？筷子往胸前对齐，狼吞虎咽，吃上瘾来，脚踏上板凳，端起酒壶直往嘴里灌，吃罢用袖子揩嘴，分明是个居无定所、食无定餐的无赖之徒，我岂能饶你！”

一席话说得无赖哑口无言，只得留下外衣，狼狈而去。

穿着打扮，言行举止，可以看出一个人的素质和教养。根据人际交往的原则，一个人风度翩翩，俊逸潇洒，能产生使人乐于与之交往的魅力，不修边幅、肮脏、邋遢的人是不会吸引他人太多的注意力的。

衬衫领子污黑，皮鞋沾着泥点，西服皱皱巴巴、污迹斑斑，头发蓬乱，指甲里满是污垢。这个样子出现在公共场合是缺乏修养的表现，会失去自身的尊严。

任何人对这种满身不清洁的人都不会信任，都不会留下一个好印象。

美国许多家大公司对所属雇员的装扮和外在形象都有严格的规定。这些规定不是指要穿得怎么好看，而是要符合人们观感的水准。

美国的心理学者雷诺·毕克曼做了以下有趣的实验。

在纽约机场和中央火车站的电话亭里，在任何人都可以看到的地方，放

了10分钱，等到一有人进入电话亭，约2分钟后敲门说：“对不起我在这里放了10分钱，不知道你有没有看到？”结果退还硬币的比率，询问者服装整齐时为77%，而询问者衣服较寒酸时则只有38%。

电话亭里的人在被服装整齐的人询问时，可能会察觉此人可能跟自己说了很重要的话；而面对衣着寒酸的人，因为在不想接触的念头下，不想去理会对方的问题，所以根本没有听清楚他说的话，就开口回答“没有”，企图赶走对方。

美国钢铁大王卡内基小的时候家里很穷，有一天，他放学回家时经过一个工地，看到一个穿着华丽、像老板模样的人在那儿指挥。

“请问你们在盖什么？”他走上前去问那位老板模样的人。

“要盖个摩天大楼，给我的百货公司和其他公司使用。”那人说道。

“我长大后要怎样才能像您这样？”卡内基用羡慕的口气说道。

“第一要勤奋工作……”

“这我早知道了，老生常谈，那第二呢？”

“买件红衣服穿！”

“这……这和成功有关？”聪明的卡内基满脸狐疑。

“有啊！”那人顺手指了指前面的工人说道，“你看他们都是我手下，但都穿清一色的蓝衣服，所以我一个也不认识……”说完他又特别指向其中一位工人：“但你看那个穿红衬衫的人，我长时间注意到他，他的身手和其他人差不多，但是我认识他，所以过几天我会请他做我的副手。”

一身鲜艳一点与众不同的衣服能更多地引起别人的注意。

每一个向往获得成功、渴望赢得尊敬的人都重视衣着。“什么样的衣着反映什么样的性格。”穿戴整洁的意识形成优雅从容的风度，而衣衫褴褛、衣冠不整使人感觉齜齜、猥琐和局促不安，缺乏尊严和庄重感。我们的衣着会影响我们的情绪和自我感觉，任何有这种体会的人都知道这一点——谁又没有过这种体会呢？穿着合身的新衣，让人精神焕发，春光满面。别扭、肮脏的衣服有损人的精神状态和风度。

强调衣着的重要性，并不是要你像英国花花公子博·布鲁梅尔那样，一年仅做衣服就花成千上万美元，扎一个领结也要花上几个小时。那些像博·布鲁梅尔那样的人太讲究穿着了，他们一门心思地扑在对衣着的研究上，而忽

略了内心修养和神圣的责任。

许多年轻人误以为“穿着得体”就一定是指要穿贵重的衣服。这种观点与完全忽视穿着同样是错误的。他们把本该花在充实头脑和心灵修养上的时间用在了梳妆打扮上。他们老是在盘算该怎样用微薄的收入来买昂贵的帽子、领带或是大衣。如果他们买不起渴望得到的东西，就会买便宜的赝品来代替，结果他们的穿着会显得很可笑。

穿得过了头的女孩只是穿着不当的男人的异性版本。她们的风度都取决于她们的穿着。因为过分注意穿着，她们显得夸张、艳丽、媚俗。这种衣着打扮显示出的内在性格甚至比衣冠不整的情况更令人厌恶。

良好而得体的形象和修养犹如人的一张介绍信，会向众人传达出微妙的个人信息。一个不注重形象和礼仪的年轻人将来也一定不会有作为。

虽然对一个人评价要看他自身的能力，而不是花哨的外表。但是，着装就犹如你的介绍信，你的内在气质必须通过它表现出来，好的着装会让人对你刮目相看。所以，重视外表，让它成为你最棒的介绍信。

> 名人简介 <

华盛顿 (1732—1799)，美国独立战争大陆军总司令，美国首任总统。他毕生未进大学学习，但注意自学，使自己具备了突出的才干。早年当过土地测量员。1775年7月3日，华盛顿就任大陆军总司令，通过特伦顿、普林斯顿和约克德等战役，击败英军，取得了北美独立战争的胜利。1789年，当选为美国第一任总统。华盛顿因对美国独立作出重大贡献，被尊为美国国父。

10

不做时尚的弄潮儿

【舒曼】

一切时髦的东西总会变成不时髦的，如果你一辈子追求时髦，一直追求到老，你就会变成一个受任何人轻视的花花公子。

流行的不是最好的，时尚的也不一定是适合你的。追求个性，追求自我。

前几年流行事物中最令人惊讶的，是人们对于山地自行车的青睐。该车型适宜爬坡和行驶崎岖不平的路面，在平坦的都市马路上却毫无用处。骨架异常坚实沉重，车把僵硬别扭之至，转向笨拙迟缓，根本无法对都市复杂的交通作出灵巧的机变。一天折腾下来，腰酸背痛；加上尖锐刺耳的刹车，真正是一个中看不中用的东西。放着好端端的轻便车或跑车不骑，却要弄上一辆如此的蠢拙之物，好像一个人丢下良马，偏要骑那笨牛一样。时髦先生们头戴耳机，腰挎“随身听”，脚踩山地车，一身牛仔服，表面上自我感觉良好，其实却一塌糊涂，而这份潇洒背后的代价，更与何人言说？

但是，假如把时髦比喻成一座令人心旌摇荡的山峰，山地车的功能便昭然若揭了。追赶时尚，大约就像骑那山地车一样，即便累你半死，也是心甘情愿。究其根源：“为什么这样？”必答曰：“别人都这样！”

有一个寓意深刻的民间笑话：一场多边国际贸易洽谈会正在一艘游船上进行，突然发生了意外事故，游船开始下沉。船长命令大副，紧急安排各国谈判代表穿上救生衣离船。可是大副的劝说失败。船长只得亲自出马，他很快就让各国的商人都弃船而去。大副惊诧不已。船长解释说：“劝说其实很简单。我告诉英国人说，跳水是有益健康的运动；告诉意大利人说，那样做是被禁止的；告诉德国人说，那是命令；告诉法国人说，那样做很时髦；告诉俄罗斯人说，那是革命；告诉美国人，我已经给他上了保险；告诉中国人，你看大家都跳水了。”

这则笑话令我们捧腹之余，不难引发有关各国文化差异的思索，从中可以看出，中国人是比较喜欢盲从的。这个笑话可能有些夸张，但中国人喜欢盲从的特点在现代生活中却不乏实例。

街上流行的服装款式可谓五花八门，但哪件适合你自己呢？这不仅要根据自己的职业、年龄、身份、身材来决定，还必须考虑穿着的时间、地点和场合。

年轻人活泼爱动，喜好体育运动，夹克衫、牛仔裤，常会给人以潇洒、挺拔、青春正盛的感觉，但如果是政府机关的工作人员在办公时身穿色彩艳丽的运动衫，就会给人不庄重的感觉。

有的年轻人晚上安排了社交活动，为了免去更衣的麻烦，上班时穿着新潮服装走来走去，自以为得意，却没有想到这会给上级主管人留下一个轻浮的印象。场合、气氛不同，同一个人也要换穿不同的服装。

“时装不入办公室”的诚言不只针对女性，对男性也同样重要。现在服装的趋势是逐步走向无拘束、自由、活泼，一件夹克就可应付众多场面。但在比较严肃的场合，过于随便、轻佻的服装不仅会使本人与周围气氛不协调，而且还会因此而破坏你长期以来刻意树立起来的良好形象。

时髦与美是两个完全不同的概念。时髦的东西，很多人都有，而美的感受，常常来自独特的个性。不可否认，时髦的东西常常具有美的内涵，但大众性的美，具体到个人，不一定就能体现你独有的风姿和魅力。时髦的新潮衣服，常以当地的标准身材为制作基础，倘若不顾自身条件的差异，一味地追求时髦，难免落个“东施效颦”的可笑下场。

宽大的毛线衫，常可衬托出伟岸、坚实的男子身材，可若是一位身材瘦高的人在宽大的上衣下露出两条细长的腿，却不免造成一种可怜兮兮的印象。

身材较胖的人，春秋两季不宜穿风衣，那样往往会显得臃肿，改穿呢子大衣则会显得大方而又气派。身材较瘦的人，冬天穿棉大衣，仿佛一个衣架，换上一件羽绒服，局面大为改观。

西装已成为男性的常见衣着，但穿西装挺胸抬头，方显出成熟、自信的男子气概，若是弯腰驼背、萎靡不振，不仅风度大减，还会给人以意志软弱的感觉。体形高大者，最好穿双排扣西装，以突出其身材的魁梧雄健。

服装美有三层意思，一是服装本身的美，如搭配和谐的款式、色彩、线条、面料等；二是显示穿着者的人体美；最后是服装增添穿着者的气质美。服装美能做到第二层就很不错，如能做到第三层，则可算是达到了最高境界，掌握了着装的技巧和学问。

服装中真正的品位就是个性化。从经典名牌到现代品牌，没有一个服装品牌不声明自己拥有与众不同的个性：“夏奈尔”的女性化、“圣诺朗”的古典贵族气、“兰冠”的时尚高贵、“皮尔·卡丹”的日趋平民化，还有新近国内服装“逸飞”品牌的诗意灵动及创意等等。各路服装品牌都在培养出一大批追随者，其本质是崇尚它的个性设计，穿上这样的服装能折射出自己独特的个性魅力和审美品位。

个性化是着装的最高境界，有个性追求的着装人，透过小小的服饰传递的其实是他对这个世界的全部理解和渴望。人们通过对不同风格，不同面料、款式、色彩和造型的服饰选择，在心中为自己设计、创造着一个模式，这种模式一定是他心仪已久或是渴望拥有的。如果这种创造能不囿于流行、不盲从于时尚，且能发展于、领先于大众认可的形式，那么个性化的小创意反而能领导流行，有个性的着装者会成为真正的时尚之人。

让我们了解自己，在服饰打扮中用些小技巧、小构思、小意外，去追求那份惟我独有的个性之美，成为别人钦羡、模仿的对象。

“沿着你自己最深刻倾向和最强烈特性的路线前进，并仍然忠实于体现自己人性的可能。”这是莫里斯对独一无二的注释，他认为独特性是人与人之间的差别。他说：“个人之间的差别很大，很顽强，也很重要。”独特性是人的生命力的个体标志。在我们与人打交道时，在我们为群体、为他人服务时，并不意味着你该把自己混同于别人的共性，仍然是以你自己认为最合适的方式表达为好，这样才能把自己具有“深刻倾向”和“强烈特性”的自我发展与

社会发展融为一体，使自己成为一个健康、完整、独立的人。

盲目从众已无法在当今的社会中立足。认识自己的独特性已经同每个人的生存质量紧密相连。竞争的年代，不仅是才能的竞争，更是个性的竞争，你不清楚自己的独特之处，不了解自己潜在的优势，就很难凭真本事去参与竞争，就很难在择优的环境中显出实力，那么你的愿望就只能是愿望。要想施展自我，要想心理宁静，要想不被别人牵着走，只有认真地剖析自我，确认自我，勇敢地摔打自我，尽力开发出自我的价值，使自己真正成为自己。

张扬独一无二，除了自我凝聚、甘于寂寞外，还需要勇气。勇气是为智慧与才干开路的先导；是向高压与陈规挑战的利剑；是同权威和强手较量的能源。

缺乏自信心、盲从他人，往往给自己带来损失或伤害；而要想在生活中、事业上有所成就，就必须摆脱盲从众人的不良习惯，善于用自己的头脑思索问题，想人之所未想，见人之所难见，为人之所不能为，并坚信自己终究会达到目的，获得成功。

> 名人简介 <

舒曼 (1810—1856)，德国作曲家，生于茨维考。他一生写下了大量钢琴曲，包括《交响练习曲》、《狂欢节》、《大卫同盟舞曲》、《幻想曲》、《维也纳狂欢节趣事》、《桃金娘》、《女人的爱与一生》、《诗人之恋》等。1843年起，周期性出现精神失常的危机，创作受到干扰，1854年投身莱茵河中，后被送入波恩附近恩德尼希的一家私人精神病院，直到去世。

11

要快乐就要简单生活

【 卡尔逊 】

“简单生活不是自甘贫贱。你可以开一部昂贵的车子，但仍然可以使生活简化。一个基本的概念在于你想要改进你的生活品质而已。关键是诚实地面对自己，想想生命中对自己真正重要的是什么？”

简单的生活，是快乐的源头，为我们省去了许多汲汲于物外的烦恼，也为我们开阔了许多身心解放的快乐空间。

泰勒是纽约郊区的一位神父。

那天，教区医院里一位病人生命垂危，他被请过去主持临终前的忏悔。

他到医院后听到了这样一段话：“我喜欢唱歌，音乐是我的生命，我的愿望是唱遍美国。作为一名黑人，我实现了这个愿望，我没有什么要忏悔的。现在我只想说，感谢您，您让我愉快地度过了一生，并让我用歌声养活了我的6个孩子。现在我的生命就要结束了，但死而无憾。仁慈的神父，现在我只想请您转告我的孩子，让他们做自己喜欢做的事吧，他们的父亲会为他们骄傲。”

一个流浪歌手，临终时能说出这样的话，让泰勒神父感到非常吃惊，因为这名黑人歌手的所有家当，就是一把吉他。他的工作是每到一处，把头上的帽子放在地上，开始唱歌。40年来，用他苍凉的西部歌曲，感染他的听众，

换取那份他应得的报酬。他虽然不是一个腰缠万贯的富豪，可他从不缺少充实于生活中的快乐。他过着简单的生活，有着一颗容易满足的心。

泰勒神父在之后的一次演讲中讲到了这件事，他总结道：

“原来最有意义的活法很简单，就是做自己喜欢做的事，并从中发掘到一颗容易满足的心灵。”

西方国家包括美国的许多人，现在倡导过一种“简单的生活”。他们试着离开汽车、电子产品、时尚圈子，看能不能活得快乐。这被称作“草根运动”。他们强调简化自己的生活，并非完全抛弃物欲，而是要把人的分散于身外浮华物上的注意力移出适当比例，放在人自身上、精神上、心灵情感上。过一种平衡和谐从容的生活，一个真正有感知的人的生活，实质是提升生活品质。

有“布衣将军”之称的冯玉祥生活简单，1934年春，蒋介石派孙科来拜访冯玉祥，冯玉祥以惯常的家常饭招待，吃的是馒头、小米粥，只有四样小菜。孙科吃得很香，说：“我在南京吃的是海参鱼翅，却没有冯先生的饭菜香甜。真怪！”怪吗？在崇尚简单生活的人看来，这才是生活的真味。

“简单生活”并不是要你放弃追求，放弃劳作，而是说要抓住生活、工作中的本质及重心，以一两拨千斤的方式，去掉世俗浮华的琐事。卡尔逊说：“简单生活不是自甘贫贱。你可以开一部昂贵的车子，但仍然可以使生活简化。一个基本的概念在于你想要改进你的生活品质而已。关键是诚实地面对自己，想想生命中对自己真正重要的是什么。”

现在，生活在城市中的人们都要面临住房问题。许多有房子的家庭想换更大的房子，没房子的就盼望着能有一套自己的房子，让我们看看一个美国人的故事吧！

科尔和许多人一样，追求的是传统的美国梦。他们只是接受了住房越大越好的观念，却没有认真想一想，它是否确实适用于他们自己的生活。直到有一次机会，他们全家在挪威生活了一年，才终于意识到，在空间不大的小房子里生活是再好不过的了。回到美国后，他们毫不犹豫地卖掉了大房子，在另一街区买了一套别致的小公寓。他们用卖大房子的钱偿还了贷款，并计算了为卖大房子进行修缮和改善小房居住条件所需的每一笔费用。把这项巨大的开支从总资本中扣除后，他们还剩余了不少钱。最主要的是，他们不必再为交付昂贵的抵押贷款而担心了。

我们究竟需要多大的空间呢?那些正在投资买大房子的人们不妨借用朋友的周末旅游车,在里面住上一星期试试。那些正在新建的带家庭娱乐室和正式起居室的房子怎么办呢?你有多少次去看朋友,是真正坐在起居室里?美国的建筑设计师正在向你推荐可以把靠窗的座椅制成折叠床供留宿的客人用,而无需准备专门的房间招待客人。再看看盥洗室,为什么在20世纪50年代,每家只有一个盥洗室也能过得去,而现在我们每家的每人都要有一个盥洗室呢?我不曾看见我许多50年代的邻居中,有什么人因为家人占用了卫生间而急得上蹿下跳。其实,需要共用卫生间的情况很少发生,即使有,也不超过1/10的比率。我们有必要为了这个,多花上四五年的年薪来另外配置第二个卫生间吗?如果因为人多,确实不得不需要安装两个抽水马桶,你有没有想过把它们放在一个卫生间里。琳达·米勒从事室内装潢,她认为,“太多的房间配置会降低人们的生活质量。人们总是需要更多的物质,好像这能带给他们安全感,其实,反而是这些让他们窒息了。擅长设计小房子的建筑设计师罗斯·蔡平认为,“许多大房子只不过突出了人的虚荣心罢了,而这只是生活的表层而已。”其实,小房子并不一定意味着价格更便宜,这全看你用什么样的建筑材料以及你要求房子体现何种风格了。你可以把好材料用于房屋的总体结构,在厨房装修上细木家具以节省资金,这样可以省掉以后拆除时造成的原料浪费。有些家庭倾向于不用昂贵细木家具,而创造性地使用一些开放式的架子放东西,而把所有的锅和盆都悬挂在架子上面,然后选一块和自己风格相符的布帘盖住架子。

简单主义者将生活与价值相结合,运用有限的时间、收入和精力,创造出一种舒适、有效的生活方式。其实简单是一种生活的艺术与哲学。简单生活是简单主义者的生活选择,无论是田园隐居,还是返璞归真,抑或自愿选择清贫如洗,值得提醒的是:“自愿”简单只是途径而不是目的。首先是外部生活环境的简单化。当你不需要为外在的生活花费更多的时间和精力时,也就为内在的生活提供了更大的空间与平静。之后是内在生活的调整和简单化,这时的你可以更加深层地认识自我的本质。现代医学已经证明,人的身体和精神是紧密联系在一起的,当身体被调整到最佳状态时,精神才有可能进入轻松状态;而当人的身体和精神进入佳境时,人的灵魂,也就是人的生命力才更加旺盛。

尘世生活中许多人追求舒适的物质享受、为人钦羡的社会地位、显赫的

名声等。今日的青年人追求的“时髦”、“新潮”、“时尚”、“流行”，也是一种“世味”，其中的内涵说穿了，也不离物质享受和对“上等人”社会地位的尊崇。专注于此，人就会像被鞭子抽打的陀螺，忙碌起来——或拼命打工，或投机钻营、应酬、奔波、操心……你就会发现自己很难再有轻松地躺在家中床上读书的时间，也很难再有与三五朋友坐一起“侃大山”的闲暇，你忙得会忽略了自己的孩子的生日，你忙得会没有时间陪父母叙叙家常……

菲律宾《商报》登过一篇署名陈美玲的文章，作者感慨她的一位病逝的朋友一生为物所役，终日忙于工作、应酬，竟连孩子念几年级都不知道，留下了最大的遗憾。作者写道，这位朋友为了累积更多的财富，享受更高品质的生活，他终于将健康与亲情都赔了进去。那栋尚在交付贷款的上千万元的豪宅，曾经是他最得意的成就之一，然而豪宅的气派尚未感受到，他却离开了人间。作者问：“这样汲汲于追求身外物的人生，到底生命感知何在，意义何在？”

这位朋友显然也是属“世味浓”的一族，如果他能把“世味”看淡一些，像陈美玲那样“住在恰到好处的房子里，没有一身沉重的经济负担，周末不值班的时候，还可以一家大小外出旅游，赏花品草”……这岂不是惬意的生活？

陈美玲写道：“‘生活简单，没有负担’，这是一句电视广告词，但用在人的一生当中却再贴切不过了。与其困在财富、地位与成就的迷惘里，还不如过着简单的生活，舒展身心，享受用金钱也买不到的满足来得快乐。”

“只有简单着，才能从容着、快乐着。”不奢求华屋美厦，不垂涎山珍海味，不追时髦，不扮贵人相，过一种简单自然的生活，一种外在的财富也许不如人，但内心享受充实富有的生活。这是自然生活，有劳有逸，有工作的乐趣，也有与家人共享天伦的温馨、自由活动的闲暇。

一位得知自己不久于人世的老先生，在日记簿上记下了这段文字：

“如果我可以从头活一次，我要尝试更多的错误，我不会再事事追求完美。我情愿多休息，随遇而安，处世糊涂一点，不对将要发生的事处心积虑地计算。可以的话，我会去多旅行，跋山涉水，更危险的地方也不妨去一去。过去的日子，我实在活得太小心，每一分每一秒都不容有失，太过清醒明白，太过清醒合理。如果一切可以重新开始，我会什么也不准备就上街，甚至连纸巾也不带一块。如果可以重来，我会赤足走在户外，甚至整夜不眠。还有，我会去游乐园多玩几圈木马，多看几次日出，和公园里的小朋友玩耍……只

要人生可以从头开始，但我知道，不可能了。”

老先生整个一生都角逐于名利，机关算尽，斤斤计较，占尽别人的便宜。他的时光都耗费在与那些富得流油的社会名流打交道上，只知道让他的家人共享他的金钱，却不肯和他们和谐地共度一个美好的夜晚，听他们诉说他们的内心。

他死前才明白，他用金钱维系的家庭早已千疮百孔了，尽管看起来依旧那么的富丽堂皇，他的年轻美貌的妻子常去幽会一个地下情人，他的儿子在他病入膏肓时还流连在赌场不肯出来，他只有靠一篇篇日记消磨他生命中的最后时光。医生已被他请走，他要保持“死者的尊严”，不想让一个外人看着他死去；神父他也没有请，健康的时候他从来没去过一次教堂做忏悔，更没布施过一块钱。

他是个地地道道、彻头彻尾的商人，活在尔虞我诈的商场，他曾经倾尽全力、亲力亲为，弄得自己心力交瘁。为此，他总是能找到借口自我安慰：“商场如战场，我身不由己呀！我身不由己。”

直到临终一刻老先生才彻底觉悟，生活不需要很多钱，简单生活，让自己快乐才是最珍贵的。

在时光的沙漏里，流出去的沙子永远装不回去，奉劝朋友，请珍视时光沙漏中的每一粒沙，选择自己的活法，用一颗容易满足的心精心装点美好的生活，不可等沙子漏光再追悔莫及。

简单是一种更加深入的生活，有意识的生活，完全投入，完全自觉。简单生活不是吝啬，不是“苦行僧”，简单生活也未必要归隐田园，简单生活是返璞归真的简单选择。要快乐就要简单生活。

> 名人简介 <

斯科特·卡尔逊（1946— ），波音民用飞机集团负责销售的副总裁，负责民用飞机的销售和航空公司客户及全世界租赁公司的相关服务。他是华盛顿州立大学在波音的高级联络人，并担任该大学基金会理事。他还是华盛顿州立大学EMBA项目顾问委员会成员，并于2002年4月获得了该项目的“商业领导”奖。

12

珍惜生命吧，它只有一次！

【 莎士比亚 】

因惧怕可能发生的祸患而结束了自己的生命，是一种懦弱卑劣的行为。

珍重生命。“人生天地间，忽如远行客。”生命属于人只有一次，相对于天地之悠悠，一个人的生命是短暂的，失去了就无法挽回。生命又是脆弱的，非常容易让鲜活的生命顷刻间画上句号。

前段时间，甘肃有两名中学生因学习压力大分别跳楼、服毒自尽；在湘潭市某公园，18岁的中学生马亮亮自缢身亡，他的裤兜里揣着一本“死亡笔记”，记述了他的迷茫、苦闷以及不堪忍受的生活压力。

18岁正是人生的花季，可是马亮亮却选择了结束自己的生命。虽然，马亮亮的身世令人同情，现在的学生学习压力大也是事实，但如果只是因为这些就选择死亡，那么，笔者认为，更重要一个原因在于“生命教育”的缺失。

长期以来，中小学心理健康教育，尤其是生命与死亡的教育在我国基本上是一片空白，这就使得青少年面对压力或遭受打击的时候，由于对生命的

价值缺少正确的认识而作出极端的反应,再加之中国人对死亡所特有的忌讳,使得死亡教育很难得到认同,而近来频繁见诸报端的中学生自杀事件,已经给我们敲响了警钟。

前不久,有一则新闻,说的是海口市某校组织高一学生参观殡仪馆,在模拟演示中了解尸体火化过程,开展了一次死亡教育的试验活动。死亡教育以这种方式突然展现,引发了全国范围的热烈讨论。有媒体斥之为“变态班会”。然而,这样的教育实践在一定程度上值得推崇。事实上,国外很多学校都开设有死亡教育、生命教育的课程,例如在英国小学的课堂上,护士或殡葬行业的从业人员对小学生讲人死时会发生什么事情,并且让学生轮流通过角色替换的方式,模拟一旦遇到如父母因车祸身亡等情形时的应对方式,让孩子们体验一下突然成为孤儿的感觉。他们认为,这门课程将帮助学生体验遭遇重大挫折和生活方式突变时的复杂心情,学会在非常情况下如何控制自己的情绪。

人和动物的区别之一就在于人类有着明晰的死亡意识,也正由于这种意识,才使人对生命倍加珍惜,努力成就自己的一生。而长期以来,生命教育和死亡教育的缺失,却使得我们的孩子对于死亡到底意味着什么,缺乏深入的了解和思考。

青少年学生是十分宝贵的人才资源,要帮助青少年学生树立起正确的世界观、人生观和价值观,很重要的一环就是要珍惜生命。

珍惜生命,尊重与珍惜生命的价值,热爱与发展每个人独特的生命,并将自己的生命融入社会之中,使学生树立起积极、健康、正确的生命观。珍惜生命、敬畏生命,才可能培养起坚定的理想信念,才可能以博大的胸怀和坚忍的毅力去实现个体的生命价值、为社会创造幸福。

每个青少年学生对自己的前途都有着高度的期许,但在学校里,他们面对的是与自己一样优秀甚至更出色的同辈,在这样的群体中,他们很可能只是普通的一员,从巅峰到低谷的心理落差使他们不禁怀疑自己存在的价值。另外,受一些错误思想和不良社会风气的熏染、影响,部分青少年学生以为生命的价值只有赚了大钱才算得以实现。这是把生命的意义异化为物欲、权

欲的满足和虚荣的表现。生命教育就要矫正这些认识。它应当引导青少年学生认识到，上学只不过是进入社会之前的人生准备，学校并没有为每个学生买好成功的保险；青少年学生既要怀抱远大理想，也要脚踏实地；在开放的社会，人与人之间是平等的，青少年学生应该学会尊重他人，善待他人：社会是多元的，成功的方式、路径是多样的，做一个爱岗敬业的普通公民，也未必不幸福。当然，生命价值的教育，需要家庭、学校、社会的共同努力，只有通过全方位的生命价值的教育，才能引导青少年学生正确看待生命，树立起正确的生命价值观。

热爱生命。现实中的人总会碰到各种磨难、痛苦、失意和挫折，要面对来自家庭、学校、社会等各方面的压力。这种时候，一个人如果能够正确对待，把种种不如意看作生命必须经历的一部分，那么负面的东西就可能转变成积极的因素，但许多青少年学生缺少的就是耐挫力，所以他们经常抱怨“累”、“没意思”，存在消极、懈怠心理。甚至有的青少年学生在自杀前说：“我列出一张单子，左边写着活下去的理由，右边写着离开世界的理由。我在右边写了很多很多，却发现左边基本上没有什么可以写的……”热爱生命的教育就是要让大学生找到无数的生存理由，而把非理性选择的依据一个个排除。如果能引导他们读到像马克·吐温的《热爱生命》、海伦·凯勒的《假如给我三天光明》、史铁生的《我与地坛》等优秀作品，他们就会亲近这些永不屈服的灵魂，欣赏到生命的无限魅力，更会学会坚强，学会抗争，学会发现生活的真谛，从而保持旺盛的生命意识和积极的人生态度。

青少年还要有生命安全的意识。泰戈尔说：“教育的目的应当是向人传递生命的气息。”生命的价值首先是基于生命的存在，在此基础上才能发展和提升生命的价值。作为学生成长的守护者，学校不仅要关心学生知识的获得、精神的成长，还要防止任何可能伤害生命的行为发生，教会学生保护好自己的生命。在有些人的眼里，青少年学生应该懂得如何保护自己、呵护自己的生命，可实际上，大学生伤害生命和生命被伤害的事件屡有发生。因此，青少年学生应该有生命安全意识，使他们能够更好地保护自己和他人的生命，爱惜自己的生命不等于自私。

我们不仅要珍惜自己的生命，还要珍惜其他生命。不应该无视生命价值，任意践踏生命。

刘海洋最喜欢生物，却将硫酸泼向动物园里的5只熊，就为了“测试熊的嗅觉”。

王永强学了医术，竟用这治病救人的本领残杀女友，就因为“有了新欢，不想被烦”。

他们都是大学生，经过了多年教育，居然会对生命如此漠视、如此残忍。令人震惊！这样的事一再上演，我们不禁要问：到底是哪个环节出了问题？

喜欢生物，就可以肆无忌惮地用那些生灵做实验，以满足自己的兴趣。这种事不只是刘海洋在做！在许多国家都已取消中小学动物活体实验的今天，我国的中学生物课上，学生们被指导着任意地解剖动物，让一只完全无助的青蛙或者兔子受尽痛苦而死去，使未成熟的心灵受到了伤害。教材则连国家《野生动物保护法》都不顾，出现“蟒和其他大型蛇的皮可用来制作皮革和乐器……”之类的语句。在这种引导下，学生怎么可能有把动物当作值得尊重的生命的意识呢？刘海洋把熊当成试验的对象，也就不足为奇了。

长期以来，这种爱的缺失，对生命的忽视，在我们的教育体系司空见惯。丰富多彩的世界被物化成没有生机的知识，真实的生命被臆断成某些人所能支配的工具。在这样的教育里，占有、主宰成了衡量一切的标准。对生物如此，对同类又何尝不是这样？近些年，教师对学生体罚的事件时有发生，甚而教唆学生一道参与，学生被掌嘴致聋、刺字致残，甚至棍棒致死的事时有发生。由此看来，王永强用医术杀人，绝不仅仅只是他个人的原因。

生命是宝贵的，人与人是平等的，每一个生命也都是平等的，我们都是地球的孩子。教会人们善待他人，善待自然，善待生命，这就是教育应当做的事。刘海洋、王永强的教训警示人们，当前的学校教育、社会教育、家庭教育要好好补补生命教育这一课。

长期以来，由于我们的教育一直被“功利”所包围，为升学所左右，“生命教育”反而成为教育盲点。正因为“生命教育”的“缺席”，孩子们才不知道生命之宝贵，才不知道爱惜自己的生命。其实，人最宝贵的是生命，健康

是一个人最大的财富，生命都没了，还谈何教育。所以，对于每一位老师，每一位家长，每一个大人来说，我们都有责任把“生命至高无上”这样的话告诉孩子，都有责任时时关注孩子的心理，培养他们“珍惜生命和健康”的意识，都有责任呵护着每一个孩子快快乐乐地长大。

> 名人简介 <

威廉·莎士比亚（1564—1616），文艺复兴时期英国以及欧洲最重要的作家。他出生于英格兰中部斯特拉福镇的一个商人家庭，后因家道中落，辍学谋生。1585年前后，他离开家乡去伦敦，先在剧院打杂，后来当上一名演员，进而改编和编写剧本。其代表作有《罗密欧与朱丽叶》、《哈姆莱特》、《奥瑟罗》、《李尔王》等。



美德，让你的灵魂闪光

13

忠诚是无价之宝

【 麦克阿瑟 】

士兵必须忠诚于统帅，这是义务。

一个人如果拥有忠诚的品质，自然便能赢得人们的敬重和信任。

杰克·伦敦在那本了不起的经典名著《白牙》中，说到一只半狼半狗的动物如何学会在旷野中生存，后来更学会与人共处。其中有一段话给人留下深刻印象。

白牙喜欢吃鸡肉，袭击鸡舍，曾有猎杀50只母鸡的记录。它的主人维登·史葛——在它眼中高贵如神，是它“全心全意爱戴的对象”——斥责它后又把它带到养鸡场去。当白牙看见它最喜欢的食物在它面前走来走去时，便顺着本能的冲动，扑上前去攫住一只鸡。但主人这时发出制止的声音。他们在养鸡场中站了好一会，每次白牙有所行动，主人便会开口制止它。如此，它领会了主人的意思——它学会不去碰那些鸡。

维登·史葛的父亲坚持说：“动物吃鸡肉的习惯是无法改变的。”但维登挑战他的说法，整个下午把白牙与鸡关在一起。

“白牙被主人单独关在养鸡场内，便躺下来休息。曾有一次它起来到水槽里去喝水，它沉静地不去管那些鸡，就当它们根本不存在一样。四点钟，它奋力一跳，上了鸡舍的屋顶，然后落在外头的地上，由那里从容地走回到屋子。它学会了规矩。”

因着对主人的爱和顺从，白牙克服了与生俱来的欲望。它或许不懂为什么，但它选择了服从主人的意思，这就是忠诚。

动物的故事往往能打动人心，启发深奥的道理。白牙对主人那种单纯的爱与忠诚，提醒我们人生中总有许多“鸡”，我们必须知道到底要服从和忠诚于谁？

国外某著名航空公司在开辟该国首都至芝加哥的国际航线时，为业务需要，在美国招聘空姐。有个小姐各方面的条件都较优异，被航空公司的人事考官看好，拟作为领班。在面试就要结束时，该主考官问了一个小问题：“公司准备在本国用3个月的时间对所有受聘人进行一次培训，这样的话，你远离自己的国家和亲人，在生活和感情上能适应吗？”这位小姐回答说：“我离家在外已经有几年了，自己一个人生活已习惯了，至于出国吗，也没关系，说实在的，在这儿我早已呆腻了！出去不是更可以长见识吗？”主考官听到这话，脸上的笑容马上消失了，待她走出门后，就在她的表格上写上了“NO”，对其他入解释道：“一个对自己的国家都不忠诚的人，又怎会忠诚于公司呢？”

人们最憎恶的就是背叛，所以就愈加珍惜忠诚，忠诚是对自己所坚守的信念的忠实和虔诚。忠诚是一种责任、一种义务、一种操守，忠诚是一种至为高贵的品格。

任何人都有责任去信守和维护忠诚，这是对你所爱的人所坚持的信念最大的保护，丧失忠诚是对责任的最大的伤害，也是对品行和操守的最大亵渎。

忠诚是相互的，如果缺乏对别人的忠诚，就别指望得到别人的忠诚。

一位马耳他王子在路过一间公寓时，看见他的一个仆人正紧紧地抱着主人的一双拖鞋睡觉，他上去试图把那双拖鞋拽出来，但因仆人抱得太紧而拽不出来。这件事给这位王子留下了很深的印象，他立即得出结论：对小事都如此小心的人一定很忠诚，可以委以重任，所以他便把那个仆人升为自己的贴身侍卫，结果证明这位王子的判断是正确的，在他升到事务处后，那个仆人又一步一步当上了马耳他的军事司令，他的美名也传遍了整个西印度群岛。

所以，不要以为只有在大难来临、大是大非面前才能表现出一个人的忠诚。只有当一个人哪怕在很小的事情上都不忘自己的忠诚职责时，成功才可能离他更近一步。

忠诚是一种精神，也是一种状态。当然我们不需要在忠诚事业时必须拿出身体甚至生命的代价，但至少要忠诚于自己的目标和追求。一个人一旦拥有了忠诚的理念，在日常学习和生活中，他才能对一件事表现出绝对的兴趣，并辅之源源不断的动力和孜孜不倦的追求，直到赢得最后的胜利。

从1918年至1920年，相貌平平的挪威人克努特·洛克尼，在圣母大学创下了一项惊人的橄榄球教练纪录：赢了105场球赛，输了12场，5场和对方打成平手。然而，使他成为空前伟大教练的，不是他做了什么事，而是他做事的方法以及他的忠诚。

洛克尼宣讲对事业的执著和忠诚，并实践了这些理念，因为尽管许多学校向他提供诱人的待遇，他仍然决定留在圣母队。在1921年发生的一件事情，加强了他所谓的执著、忠诚感。他的球队连赢了20场比赛，大家都认为他们可以击败爱荷华队，然而爱荷华队却以10:7击败了圣母队。吃了败仗后，洛克尼厉声地说：“我没有任何借口。”

当火车在星期一凌晨一点驶进南本德时，火车上的教练和球队都显得闷闷不乐。突然之间，从黑暗中，我们听到被称为“流星烟火”的圣母大学胜利的欢呼声。学生团体一起走了三里路，来到城里欢迎打了败仗的球队。洛克尼从火车另一头偷偷溜出去，但是群众发现了他，将他高举到一辆行李车上，一千多个男孩站在黑暗中为他喝彩。倔强的教练显然受感动了，很难在这个盛大的欢迎仪式之后让自己镇定下来。“经过这件事后，”他说，“只要你们需要我，我绝不会离开圣母队，因为我喜欢我的事业。”而他的确从来没有离开圣母队。

洛克尼对事业的执著、忠诚理念，让他赢得了巨大的胜利。而他在橄榄球界的地位，也无人可以取代。对事业的执著、忠诚给洛克尼带来了无比的荣耀。在现实生活中，我们树立执著、忠诚的思想，可能不会立即给我们带来荣誉，但从长远来说，它更有利于我们取得成功。

哈佛教授罗宾先生，曾讲过这样一个他亲身经历的故事：

我参加过的婚礼弄不清有多少次，时间久了大部没有什么印象，可在两

年前我出席的婚礼上的一个小情景，却让我常常回味。新娘在一所高校任教，漂亮可人，又有好人缘，那天宾朋满座，代表来宾致辞的是在她学校交流的外籍女教师、她向大家讲了一个小故事：有一次她和这位新娘一起到机场送一个回国的日本教师，在行李检查处，有人从衣服的口袋里滚落一枚一角的硬币，可能是不在乎这区区一角钱，没有捡起，这样后面的人便踩了上去，这个新娘弯腰将一角硬币捡了起来，并用手轻轻地拂去上面的尘埃，快步向前，把这枚硬币交给那人，对方起初觉得尴尬，不肯接收，甚至面有愠色，她便对那人说道：“先生，你可以不在乎这一角钱，但在这上面有我们的国徽，不能践踏！”说完这个故事，这位外宾对在场的人讲道，这个新娘对国家忠诚令人深感敬重，在个人感情上，我相信她也将忠诚如一，用真挚的爱心与她的先生共筑幸福的家园，

所以，忠诚是一笔财富，你拥有了忠诚，就会有责任感，就会有对信念的执著追求，在任何时候都会无往不胜。

不论人心与世风如何变化，可忠诚这一优良的品质，永远焕发着她的光芒，人们越加视之为珍宝。但愿在我们的一生里，都能永久地以这一可贵的品质去待人处事，且以此拓展自己的基业。那么，我们的生活、事业和爱情，都将因忠诚这一品质的滋养和支持，得以幸福、成功和美满。

> 名人简介 <

麦克阿瑟(1880—1964)，出生在美国阿肯色州小石城军营里的一个军人世家。1903年6月11日，麦克阿瑟以98.14分的总平均积分毕业于西点军校。麦克阿瑟曾任西点军校校长、陆军参谋长、西南太平洋盟军总司令，第二次世界大战后美国单独占领日本时的最高长官、侵朝“联合国军”总司令等职；时任总统的杜鲁门曾经担任过他的副官。这样的资历，加之他在第二次世界大战中的战功等，使他在美国，乃至世界上都有极高的声望。

14

孝敬父母让你可敬可信

【 苏格拉底 】

要用希望孩子对待你的方式去对待父母。

善待父母是中华民族的传统美德，也是一个人的良知，很多人为自己没有机会侍奉父母而引以为终身的遗憾。

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，成为清华学子的他，突然接到母亲去世的噩耗，赶回家乡，“看到母亲的棺材，伏在土坑上，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。”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，妈妈含着我用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，但她连那点力气也没有了。”诺贝尔物理学奖获得者崔琦在接受杨澜采访时，杨澜问：“如果当初您不到美国读书的话，会怎样呢？”她本以为崔琦会这样回答：“如果当初我不去美国读书，那我很可能现在还在河南农村种地。”但崔琦说的是：“如果我那时不出国，我的父亲就不会在三年困难时期饿死！”说着，他伤心地流下了眼泪。

在物质文明高度发达的今天，我们更应该孝敬父母。当我们理所当然地享受着父母给予我们的一切舒适条件时，是否应当思考一下这样一个问题：我们应该如何善待自己的父母？

我们今天所说的孝道，包含两个方面的内容。一是孝顺，即不违逆父母。父母总是爱子女的，他们不仅努力地去养育子女，而且还处处为子女着想，望子成龙，望女成凤。做子女的应该接受这份“爱心”，不要违逆。再说，父母的生活经验丰富，有许多父母亲有着较高的道德修养，听他们的话不会错。当然，也不能“愚孝”，就是对父母的话不分青红皂白、唯命是从。做父母的也会有错误、有缺点。最讲究孝道的孔子曾经说过：“事父母，几谏。”就是说对父母身上的错误、缺点，做子女的也应当劝谏而不能盲从。

孝道的第二个内容是敬养。父母辛辛苦苦养育子女就指望自己“老有所养”。不养不孝，养而不敬，也不能算孝。孔子说过，只养不敬，跟饲养犬马没有区别。对父母，除了生活上给以照顾，更应该给以感情上的温暖和心理上的抚慰。因此，子女要尽孝道，必须要无私和有爱心，要通情达理，否则就算不上孝。

动物王国的“快乐酒吧”里，年老的侍者猩猩问每晚必来喝上两杯的小象：“孩子，你每晚都来泡吧，难道就没想过回家陪父母过一晚吗？”

“陪他们？”小象一甩鼻子，“我还真的没想过，再说，也没有必要，它们在家有吃有喝的，用不着我担心啊！”

“虽然有吃有喝，我想它们肯定希望你能常回家看看。”

“我每个月都给它们足够多的钱，用不着经常回家。”

“可是，钱归钱，金钱能替代亲情吗？”

有无孝敬父母的习惯，不单单是子女对父母的关心，其实质是能否关心他人的大问题。

在家里能养成孝敬父母的好习惯，到社会中，才有可能做到关心同事，也有可能做到对祖国的忠诚。试想，一个对父母出言不逊、毫无孝心的人，又怎能成为有所作为、受人尊敬的人呢？

孝敬父母、尊敬长辈是一个人应有的品德，我们应该从小培养。

首先孝敬父母应该听父母的话，遵从父母的教导。父母有着丰富的生活、工作和社会知识与经验，而且他们对我们的教育与帮助，总是全心全意从我们的健康成长出发。因此，孩子应当在父母的指导帮助下生活、学习。

其次应该理解父母为家庭所付出的辛苦。现在不少孩子不知道父母工作情况，不知道父母的钱来之不易，只知道向父母要钱买这买那，认为父母给孩子吃好、穿好、用好是天经地义的。这样的孩子怎么会从心底里孝敬父母呢？因此，做子女的应该认识到父母每天每刻付出的艰辛，珍惜父母的劳动果实，从而从心底产生对父母的感激和敬重。

另外，我们还要从小事入手，养成帮助父母、为父母分忧的行为习惯。作为未成年人，现在还要靠父母抚养照顾，但这并不意味着你对家庭、对父母不需承担任何责任。相反，你应该自觉自愿地去做一些力所能及的家务劳动，应该主动帮助父母，关心父母。

赶快为父母尽一份孝心吧。从现在的一点一滴做起，随时随地都要为父母做些力所能及的事，孝敬父母让你可敬可信。

> 名人简介 <

苏格拉底(公元前469—前399)，古希腊雅典人，著名的唯心主义哲学家、教育家。他主张有知识的人才具有美德，才能治理国家，强调“美德就是知识”，知识的对象是“善”，知识是可敬的，但并不是从外面灌输给人的，而是人的心灵中先天就有的。把人的先天就有的、潜在的知识和美德诱发出来，这就是教育。他还首先发明和使用了以师生共同谈话、共商问题、获得知识为特征的问答式教学法。

15

尊严是人必须有的傲骨

【毛姆】

自尊心是一种美德，是促使一个人不断向上发展的原动力。

一个人如果没有尊严，就不会有高尚的事业，更不会有高尚的命运。

布朗的母亲是在他7岁那年去世的，继母来到他家的那一年，小布朗11岁了。

刚开始，布朗不喜欢她，大概有两年的时间他没有叫她“妈”，为此，父亲还打过他。可越是这样，布朗越是在情感中有一种很强烈的抵触情绪。然而，布朗第一次喊她“妈”，却是在他第一次也是惟一的一次挨她打的时候。

一天中午，布朗偷摘人家院子里的葡萄时被主人给逮住了，主人的外号叫“大胡子”，布朗平时就特别畏惧他，如今在他的跟前犯了错，他吓得浑身直哆嗦。

大胡子说：“今天我也不打你不骂你，你只给我跪在这里，一直跪到你父母来领人。”

听说要自己跪下，布朗心里确实很不情愿。大胡子见他没反应，便大吼

一声：“还不给我跪下！”

迫于对方的威慑，布朗战战兢兢地跪了下来。这一幕，恰巧被他的继母给撞见了。她冲上前，一把将布朗提起来，然后，对大胡子大叫道：“你太过分了！”

继母平时是一个没有多少言语的性格内向之人，突然如此震怒，让大胡子这样的人也不不知所措。布朗也是第一次看到继母性情中另外的一面。

回家后，继母用枝条狠狠地抽打了两下布朗的屁股，边打边说：“你偷摘葡萄我不会打你，哪有小孩不淘气的，但是，别人让你跪下，你就真的跪下？你不觉得这样有失人格吗？不顾自己人格的尊严，将来怎么成人？将来怎么成事？”继母说到这里，突然抽泣起来。布朗尽管只有13岁，但继母的话在他的心中还是引起了震撼。他猛地抱住了继母的臂膀，哭喊道：“妈，我以后不这样了。”

尊严是每个人的权利。“虽然我很贫穷，但是我有一颗高贵的头颅！”这是你需要记住的话。我希望你不卑不亢地生活，不对权势卑躬屈膝，不对金钱奴颜媚骨，不对威势强权低头……无论你处于何种艰难的境地，面临多少灾难和困苦，受到多大的压力和诱惑，都不要低下你高贵的头颅！

一只骨瘦如柴的狼，因为狗总是跟它过不去，好久没有找到一口吃的了。

这天遇到了一只高大威猛但正巧迷了路的狗，狼真恨不得扑上去把它撕成碎片，但又寻思自己不是对手。于是狼满脸堆笑，向狗讨教生活之道，话中充满了恭维，诸如“仁兄保养得好显得年轻，真令人羡慕”云云。

狗神气地说：“师傅领进门，修行靠个人，你要想过我这样的生活，就必须离开森林。你瞧瞧你那些同伴，都像你一样脏兮兮、饿死鬼一样，生活没有一点保障，为了一口吃的都要与别人拼命。学我吧，包你不愁吃和喝。”

“那我可以做些什么呢？”狼疑惑地眨巴着眼问。

“你什么都不用做，只要摇尾乞怜，讨好主人，把讨吃要饭的人追咬得远远的，你就可以享用美味的残羹剩饭，还能够得到主人的许多额外奖赏。”

狼沉浸在这种幸福的体会中，不觉眼圈都有些湿润了，于是它跟着狗兴冲冲地上了路。

路上，它发现狗脖子上有一圈皮上没有毛，就纳闷地问：

“这是怎么弄的？”

“没有什么！”

“真的没有什么？”

狗塘塞地说：“小事一桩。”

狼停下脚步：“到底是怎么回事？你给我说说。”

“很可能是拴我的皮圈把脖子上的毛磨掉了。”

“怎么？难道你是被主人拴着生活的，没有一点自由了吗？”狼惊讶地问。

“只要生活好，拴不拴又有什么关系呢？”

“这还没有关系？不自由，不如死。吃你这种饭，给我开一座金矿我也不干。”

说罢这话，饿狼扭头便跑了。

人如果柔弱得连自尊都失去了，那么他就失去了做人的资格，自己瞧不起自己，别人怎会瞧得起你，灵魂是不能屈服的。

有位年轻人天生左手残疾，而他的国家当时正好处在战乱之中。为了谋生，年轻人便来到了相邻的矮人国，想找一份工作来维持生活。

“啊，可怜的人！快进来吧，我将给你一个热乎乎的烙饼充饥。”当年轻人经过一个小矮人开的烙饼店时，店主上前对他说。

“谢谢你，好心的店主。但在吃你的那个烙饼之前，请允许我先帮你做一件事，否则，我就不会接受你的烙饼。”年轻人认真地说。

“真是神经病！你一只手能干什么活？我好心送你一个烙饼，你还死要面子。”店主说完，鄙夷地关上了店门。

一位挑柴火的老者见了，说：“小伙子，我看你有一只健全的手，还能干活，请你帮我把这担柴火挑到我家，我将给你一个烙饼，作为你付出劳动的报酬。”年轻人高兴地答应了。

一个过路的人见了，不解地问年轻人：“现成的烙饼你不吃，却偏偏要通过劳动来换取一个烙饼，值吗？”

“当然值！因为这个烙饼是我通过劳动换来的，我才吃得下去。我虽然贫穷，但没有丢掉做人的尊严。”

这位年轻人的话虽简单，却掷地有声。的确，我们可以贫穷，但我们不能失去自尊。

自尊是人的一种美德，是无价的，是人最珍贵、最高尚的东西，因此，我

们可以贫穷，但我们不能失去做人的尊严。

我们生存的空间中有许许多多的诱惑，比如金钱、美女、权力、地位等，那么，你会不会为了得到这些而放弃你的尊严呢？

相信你不会，因为这个世界上尊严最可贵。

沙皇曾召见当时大名鼎鼎的诗人舍甫琴科。

在沙皇的宫殿里，挤满了大大小小的政府官员、贵族和外国使节。沙皇一到，这些人都恭恭敬敬地弯腰对沙皇表示尊敬，只有舍甫琴科一人站在那里没有动。

“请问你是谁？”沙皇问。

“我是舍甫琴科。”舍甫琴科回答。

“您为什么不向我鞠躬呢？”沙皇问。

舍甫琴科从容地回答道：“尊敬的陛下，是您要求见我的，而不是我想见您，如果我也向别人那样向您弯腰鞠躬，您怎么能看清楚呢？”

宫廷上下无不为了舍甫琴科的举动而震惊。有人说：“舍甫琴科，你太傲慢了！”舍甫琴科回答：“哦，不，我有的仅仅是尊严。”

许多青少年都崇拜英雄，说他们有着顽强的毅力和强大的魄力，而最重要的是，他们那么看重自己的“义气”，绝不在诱惑面前出卖灵魂。这个世界上尊严最可贵。一个拥有尊严的人才能在各种诱惑前岿然不动，显出高贵的灵魂。记住，在任何时候也不要低下你高贵的头颅。

人格是个人的道德品质，也是个人的性格、气质、能力等特征的总和。不可否认，具有高尚人格的人也会遭遇厄运和不幸。但是，他们宁可遭遇厄运和不幸，也绝不会放弃高尚的人格，因为他们并不是为了得到回报才保持高尚的人格。积善多者，虽有一恶，是为失误，不足以亡。积恶多者，虽有一善，是为误中，不足以存。从历史的观点看，从发展的观点看，从全局的观点看，高尚的人格无疑是命运的保护神。

一个人，可能犯错误，但是不能丧失尊严。只有捍卫了自己的尊严，信念才不会缺失，人生的阵地才不会陷落，才能够克服重重困难，获得辉煌的人生。

一个人如果没有高尚的人格，没有自尊，他就会自卑，自馁，就不会爱惜自己，就会自暴自弃，什么也不干，什么也干不成。

一个人如果没有自尊，就不会自爱自敬，就会盲目服从，人云亦云，没有了自己独立的思想和主见，因此，其骨子里散发的就只有“奴气”，如此，你怎么让人正视你、尊重你？“自敬，则人敬之；自慢，则人慢之。”这是一条千古颠扑不破的真理。

当然，自尊不等于唯我独尊，不等于刚愎自用，更不等于自负、自我夸大。一个人如果总是过于自爱自贵，最后总是要失败的。

如果你为了金钱而出卖自己的尊严，那么你就成了金钱的奴隶，要是成了奴隶的话，那就意味着你已经失去了自由。自由，多么高贵的字眼，英国资产阶级革命不就是为了追求自由吗？法国大革命，不就是为了自由、平等、博爱吗？那么多的能仁志士不惜牺牲自己的性命不就是为了追求自由吗？失去自由又何谈尊严！

在此，要告诫青少年朋友们的是，无论你今后的日子是富贵还是贫穷，你都要保持做人的尊严，惟有你自己自敬自尊，才会得到他人的尊敬。并且希望你们牢牢记住：你把自己看成什么，你在别人的眼里就是什么。

> 名人简介 <

毛姆(1874—1965)，出生在巴黎的英国大使馆，是英国一位成功且多产的作家，在长篇小说、短篇小说和戏剧领域里都有建树。毛姆最知名、最畅销的小说是《人性的枷锁》，在这部半自传性作品中，作者将自己的口吃换成了小说主人公菲利普的跛腿，描述了一个青年成长的历程。其他作品主要有《月亮和六便士》、《寻欢作乐》、《刀锋》及短篇小说《雨》等。

16

文明礼貌是踏入社会的通行证

【 孟德斯鸠 】

礼貌使有礼貌的人喜悦，也使那些被人以礼貌相待的人们喜悦。

文明的语言、礼貌的举止能够体现一个人的内涵和修养，也有助于一个人的健康成长和事业成功。

方兰和孙雯是同一天来到这家著名广告公司应聘美编的。单从两个人的作品上看，技术水平不相上下。不过方兰在思路方面略胜一筹，因为她已做过3年的美编，所以她的经验相对于才出校门的孙雯来说自然要丰富一些。两个人一起被通知参加试用，但结果很明确，只能留下一个。

方兰上班时间从来都是一身T恤短裤的打扮，光脚踩一双凉拖鞋，也不顾电脑室的换鞋规定，屋里屋外就这一双鞋，还振振有词地说：“上个公司里的人都这样，再说我这不是穿着拖鞋吗？”不管是在工作台前画图，还是在电脑前操作，只要活干得顺手，一高兴起来准得把鞋踢飞。刚开始，同事们还把她的鞋藏起来，和她开玩笑，后来发现她根本不在乎，光着脚也到处乱跑。

相反，孙雯是第一次工作，多少有点拘谨，穿着也像她的为人一样——文静、雅致之外，带着少许灵气，她从来不通过发型、化妆来标榜自己是搞艺术的，只是在小饰物上显示出不同于一般女孩的审美观点来，说话温温柔柔的，很可爱。

有一天中午，电脑室的空气中忽然飘出腥臭的味道，弄得一办公室人互相用猜疑的目光观察对方的脚，想弄清到底谁是“发源地”。后来，大家发现窗台下面有嗦嗦的响声，原来那里放着一个黑色塑料袋，胆子大的打开来一看，居然是一大袋海鲜。众人的目光不约而同地集中在方兰身上，没想到她坦坦荡荡地说：“小题大做，原来你们是在找这个。嗨，这可怪不得我，这里的海鲜只能是海臭，一点都不新鲜”。这时孙雯端过来一盆水：“方兰小姐，把海鲜放在水里吧，我帮你拿到走廊去，下班后你再装走。”方兰边红着脸，边把袋子拎走了。

结果呢，试用期才进行了两个月，方兰背包走人，尽管她的方案比孙雯做得要好，但是老板不想因为留下这样一个太不修边幅的人，而得罪一大批其他雇员。临走的时候，老板对方兰说：“方兰小姐，你的才气和个性都不能成为你搅扰别人心情的原因，也许你更适合一个人在家里成立工作室，但要在大公司里与人相处，处世得体和合作精神是十分重要的。”

荀子认为，没有礼貌，人就不能生存，事业就不能成功，国家就不能安定。礼貌待人，是公共生活中人与人之间相互关系的行为准则和道德规范。它能使社会和谐而有秩序，从而维护着社会生活的正常进行。

礼貌，既是对他人的尊重，也是对自己的尊重。来而不往非礼也，只要求别人尊敬你，你不尊敬别人，这是不礼貌的。

敬爱的刘少奇主席虽然日理万机，但却十分重视对自己子女的教育和培养。

1959年10月1日，是建国10周年纪念日。当时已是中华人民共和国主席的刘少奇，在其女儿平平参加向国庆观礼的外宾献花活动结束后，顺便父女同车回家。一上车，少奇就问：“平平，你跟老师说过跟爸爸一块儿回家了吗？”平平红了脸，赶紧下车跟老师回话。上车后少奇又问平平：“跟老师说‘再见’了没有？”平平又跳下车去，向老师行队礼告别。可少奇还不让开车，又问平平：“你跟同学们说‘再见’了吗？”平平只好三次下车，向同学们一

一道了别，这才上车与爸爸一起回家去。

雪佛贝利公爵说：“我行善事不是为了让他人看见，而是为了自己，这就像我们不是为了让别人知道我们的整洁而清洁自己，而是为了自身的整洁。”待人接物讲求谦恭礼让，也是同样的道理。

我们应该和悦地对待身份、地位低下的人，如果一味地将注意力倾注于名人、地位高于自己的人，那么，连最基本的礼貌也谈不上了。

只有能赢得人心的国王，才会拥有最安泰的国家。如果我们懂得谦恭礼让，就能得到征服人心的无与伦比的力量。

讲文明、懂礼貌不是空话，需要我们在实际生活小事中去做好它。从小我们就要严格要求自己，让自己做一个受欢迎的人。

言谈举止彬彬有礼是人与人之间互敬互爱、消除隔膜的桥梁。一个没有修养的青少年会以冷淡、不关心他人、言语不文明等方式伤害他人，毁坏自己的形象，相信这是每个有志青年所不愿意的。

《北京青年报》上曾登载了一条消息：一个15岁的少年因为环卫工人制止他乱扔纸屑，盛怒之下满口污言秽语不说，还对那位女清洁工拳打脚踢。此事在社会上引起了很大的反响，许多市民纷纷表示出了极大的愤慨。少年如此蛮横，的确让人痛心疾首。在我们身边，这种不讲文明礼貌的同龄人的确不是少数。我们经常能听见一些青少年朋友出口成“章”(脏)，张口一个“妈的”，闭口一个“我x”，而且满脸凶相。鲁迅先生当年所尖锐抨击过的“上溯祖宗，旁及姐妹，下连子孙，遍及两性”的“国骂”，竟然在一些未成年人的嘴里如同炒豆子一样劈啪乱跳，令大人们瞠目结舌。

许多同龄人都忽视了对自己个人修养的培养，以致说脏话便成了习惯。也许他们口中飞出的污秽之语没有任何针对性，似乎也未给任何人造成心灵上的伤害，但脏话很刺耳，对一个人的形象很有杀伤力，同时也会妨碍正常的人际交往。试想，谁会喜欢和一个不讲礼貌、满嘴脏话的人成为好朋友？

世界上许多国家都很重视文明礼貌，对不讲文明礼貌的人甚至会给予严厉的惩罚。在第十五届世界杯足球比赛期间，德国著名球星艾芬伯格因为对观众做了下流的手势，被该队主教练福格茨当即开除，遣送回国。而在美国东部新泽西州的小镇拉瑞顿，其市议会通过反复研究，最后一致通过了一项法规，规定当地居民不得使用粗鲁、鄙俗、猥亵、下流等不礼貌用语。如果

谁违反了这条规定，便会收到传票，并可能处以500美金的罚金和3个月的监禁。

一个人需要有礼貌，这是做人的根本。在家里对父母、兄弟姐妹要有礼貌；在学校对老师、同学要有礼貌；在单位对领导、同仁要有礼貌。

孔子曾告诫人们说：“不学礼，无以立。”就是说，如果没有礼貌，怎能做好事呢？

> 名人简介 <

孟德斯鸠(1689—1775)，出生于法国波尔多市附近的拉勃烈德城堡一个达官显贵之家。他是18世纪法国伟大的启蒙思想家。他的政治民主方面的著述在法国大革命中成为激进的雅各宾派的理论向导。但他的成就远不止此，他在一些文学作品中表现的思想艺术原则在后世得到了持续发展。其代表作是1721年发表的《波斯人信札》。

17

诚信为你创造受益一生的幸运

【莫里哀】

一个人严守诺言，比守卫他的财产更重要。

为人处世，以诚相待，才能获得别人的尊重。以信立身，才能使人生成功。

有一位出名的老锁匠一生修锁无数，技艺高超，收费合理，深受人们敬重。更主要的是老锁匠为人正直，每修一把锁他都告诉别人他的姓名和地址，说：“如果你家发生了盗窃，只要是用钥匙打开的家门，你就来找我！”

老锁匠老了，为了不让他的技艺失传，人们帮他物色徒弟。终于，老锁匠找到了两个合适的年轻人，准备把自己一身的本领传给其中一个。

一段时间以后，两个年轻人都学会了不少东西。但两个人中只有一个能得到真传，老锁匠决定对他们进行一次考试。

老锁匠准备了两个保险柜，分别放在两个房间，让两个徒弟去打开，谁花的时间短谁就是胜者。结果大徒弟用了不到十分钟，就打开了保险柜，而二徒弟却足足用了半小时，大家都以为是大徒弟赢了。老锁匠问大徒弟：“保险柜里有什么？”大徒弟眼中放出了光亮：“师傅，里面有很多钱，全是百元大钞。”

老锁匠问二徒弟同样的问题，二徒弟支吾了半天说：“师傅，我没看见里面有什么，您只让我打开锁，我就打开了锁。”

老锁匠十分高兴，郑重宣布二徒弟为他的正式接班人。大徒弟不服，众人不解，老锁匠微微一笑说：“不管干哪一个行业都要讲一个‘信’字，尤其是我们这一行，要有更高的职业道德。我的传人会是一个技艺高超的锁匠，但他必须做到心中只有锁而无其他。否则，心有私念，稍有贪心，登门入室或打开保险柜取钱易如反掌，最终只能害人害己。我们修锁的人，每个人心上都要有一把不能打开的锁。”

当我们的社会进入竞争时代的时候，很多人的信用观念早已不复存在。人们开始学习玩小聪明，耍歪手段；羡慕阴谋诡计，弄虚作假；崇尚无原则办事，拍马投机……一时间，中学大学频见捧读韬略厚黑，大商小贩倾心坑蒙拐骗。

在一个信誉被肆意践踏，信用渐被抛弃的年代，人们无不为失去这些而扼腕叹息。正因如此，在今天，信誉尤其显得珍贵无比。

一个鬼魂被判下地狱，他不服：在阳世间，他活得多好，健康、美貌、机敏、才学、金钱、荣誉……哪一样他都有，为什么偏偏死去了，却还要受尽折磨：地狱的阴暗、潮湿、饥饿……这个鬼魂找到上帝，要求去天堂。

上帝笑一笑，问：“你有什么条件可以进入这极乐的天堂？”鬼魂于是把阳世间他的所有统统抖出来，带着炫耀的口气反问：“所有这些，难道不足以使我去天堂吗？”说完眯起眼睛，似乎他已经到了天堂，正享受着天堂明亮的阳光的照耀，正享受着上帝耶和华的抚摸。

“难道你不知道你没有‘允许进入天堂’的最重要的一种东西吗？”上帝并不恼怒，他总以平和的心态对待世间万事万物。

鬼魂嘿嘿地笑着：“你已经看到了，我什么都有，我完全应该进入天堂。”

“你忘记你曾经抛弃了一种最重要的东西？”上帝面对这恬不知耻的鬼魂有了一点儿不耐烦，便直截了当地提醒他，“在人生渡口上，你抛弃了一个人生的背囊，是不是？”

鬼魂想起来了：年轻时，有一次乘船。不知过了多久，风起云涌，小船险象环生。老艄公让他抛弃一样东西，他左思右想，美貌、金钱、荣誉……他舍不得，最后，他抛弃了“诚信”。

鬼魂不服：“难道仅仅因为我抛弃了诚信，就被拒之光明的天堂而进入可

怕的地狱吗？”

上帝变得严肃起来：“那么，之后你做了些什么？”鬼魂回想着：那次他回家后，答应母亲要好好照顾她，答应妻子永远不背叛她，答应朋友要一起做一番事业。后来，后来……他回想着，自己在外有了情人；母亲劝告他。他对母亲再也不闻不问，他不允许母亲破坏他的“幸福”；他和朋友做生意，最后却私吞了朋友的那一份，并且把他送入了监狱……

上帝打断他，说：“看到没有？没了诚信，你做了多少背信弃义的勾当。天堂是圣洁的，怎么能容你这卑污的鬼魂？！”

鬼魂沉默了，他不是无所不有，而是一无所有，亲情、友情、爱情……统统随诚信而去。他，一个卑污的鬼魂，只能下地狱！

“下地狱去吧！”上帝说完，飘然而去。

当你口若悬河却没有人相信时，当你急需帮助却求助无门时，当你山盟海誓别人却一笑了之时，你是否该检验一下自己是否遗失了什么？别忘了，被人相信是一种幸福。只有诚信的人才能体会到。

始终保持言而有信才能为人所信任。

乔安是美国一家公司的销售部经理，有一次，和客户外出用餐时，他在不经意间提到他家乡所酿的土产酒味道不错，正巧客户又爱饮酒，对此很感兴趣，便顺口对吉姆说了一句：“有机会回家，你带一瓶让我尝尝！”

3个月后，在与客户的一次谈判中，乔安真的给客户送来了酒。客户早就将这事忘记了，这让客户大为感动，觉得吉姆连一件小事都能记在心里，值得信赖。这次他们的合作很愉快。

在以后的日子里，这位客户成了公司最忠诚的客户。

由于乔安对每一家客户都信守诺言，所以他的业绩一直非常突出，很快就被提升到了副总经理的职位。

乔安靠什么升职加薪？不是技能，不是圆滑，而是信用。是守信的美德帮了他大忙。正所谓“人先信而后求能”。要获得别人的信任，必须先铸就自己的信誉，守信是获得成功的最根本要诀。

从前有一位贤明而受人爱戴的国王，把国家治理得井井有条。国王年纪逐渐大了，但膝下并无子女。最后他决定，在全国范围内挑选一个孩子收为义子，培养成未来的国王。

国王选子的标准很独特，给孩子们每人发一些花种子，宣布谁如果用这些种子培育出最美丽的花朵，那么谁就成为他的义子。

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

有个叫小泽的男孩，也整天精心地培育花种。但是，10天过去了，半个月过去了，花盆里的种子连芽都没冒出来，更别说开花了。

国王决定观花的日子到了。无数个穿着漂亮的孩子涌上街头，他们各自捧着开满鲜花的花盆，用期盼的目光看着缓缓巡视的国王。国王环视着争妍斗奇的花朵与漂亮的孩子们，并没有像大家想象中的那样高兴。

忽然，国王看见了端着空花盆的小泽。他无精打采地站在那里，国王把他叫到跟前，问他：“你为什么端着空花盆呢？”

小泽抽咽着，他把自己如何精心侍弄，但花种怎么也不发芽的经过说了一遍。没想到国王的脸上却露出了最开心的笑容，他把小泽抱了起来，高声说：“孩子，我找的就是你！”

“为什么是这样？”大家不解地问国王。

国王说：“我发下的花种全部是煮过的，根本就不可能发芽开花。”

捧着鲜花的孩子们都低下了头，他们全部另播下了种子。

信守承诺，讲究信誉，是一个人应当拥有的基本素质之一。应诺的人，守信、守时，执著于信誉甚于一时之功利。应诺的方式随人的精神、修养、品位而异，可以是常规的、一般的信守协议、合同或“君子协定”之类，也包含十分巧妙的其他应诺的方式。

曾经有一个发生在挪威音乐家爱德华·格利戈和一个乡间小姑娘之间的故事。一次，年轻的格利戈来到乡间的森林里散步，正巧遇到了一个挎着小篮子采集鲜花和野果的8岁小姑娘达格妮。他们很快认识了，并且成了好朋友。当与小姑娘分手时，格利戈抱歉地向小姑娘说他现在没有礼物可以送给她，但是他却答应要送给她一件礼物，并且说这将是一件很好的礼物，只是他这件礼物要等到10年以后才能送给她。这使小姑娘达格妮迷惘而又感激。10年之后，达格妮已经是18岁的亭亭玉立的少女了。这位美丽的守林人的女儿，第一次离开了自己的家乡，来到了祖国的首都奥斯陆，并且第一次走进了一个正在举办露天音乐会的公园里。突然，她听到了好像又带她走进了故乡的如梦如幻的

大森林的美妙旋律，她不禁忽地一下从草地上站立起来。接着，她听到了报幕员向观众报告：“下一个节目，是我们的音乐大师爱德华·格利戈的最得意作品《献给守林人哈格勒普·彼得逊的女儿达格妮·彼得逊，当她年满18岁的时候》。”顿时，她感到全身沸腾了，她忆起了那个在10年前散步于她的故乡森林里的青年的承诺，那个青年所承诺的那件最好的礼物，竟是这首肯定会传遍整个挪威的、当然迟早也会传到她的耳际的乐曲。这是一种多么出人意料的应诺方式啊！

19世纪英国浪漫主义运动的哲理诗人塞缪尔·科尔里奇曾教导自己的儿子：

“你不要去做那些眼睛所不能看见的任何事情，也就是我和你同在的时候你不愿意去做的那些事情。

“当你做错什么事情的时候，就应该像个男子汉似的立刻去承认错误。你的抱歉也许体现出你的愚拙，但是，他们却能够猜测到你是一个非常诚实的人。一粒诚实，要远比一磅的智慧强得多。我们可能因某人的聪明和智慧而羡慕他，但我们更因他所具有的美好品质而尊敬他、爱戴他。坚持真理，襟怀坦白，以诚待人，朴实无华，是造就美好的基石。”

诚实守信是维系整个社会的纽带。一旦这根纽带腐烂了，整个社会就会人心离散，一片混乱。诚实是一面道德的镜子，以诚待人，以诚行事，以诚立信，诚实是立世之本。

1968年，日本麦当劳社社长藤田接受美国油料公司订制300万个刀叉餐具的合同，交货日期为该年8月1日。藤田组织了几家工厂一起生产这批刀叉，但这些工厂一再误工，预期月底才能完工。但从东京海运到美国路途遥远，8月1日肯定交不了货，若用空运，就会损失一大笔利润。

这时，藤田面对的，一边是利润的损失，一边是信用的缺失。思量再三，他决定租用一架货机空运。最后，花费了30万美元的空运费，将货物按时运到。

虽然这次藤田损失很大，但赢得了美国油料公司的信任。在以后的几年里，油料公司向藤田订制大量餐具，藤田也因此得到了丰厚的利润。

信用是你在人生银行的存款，你只有先存入资金，才有使用它的权利。如果你只想索取而不想存入，是绝不可能的。

1835年，摩根先生成为一家名叫“伊特纳火灾”的小保险公司的股东，因为这家公司不用马上拿出现金，只需在股东名册上签上名字就可成为股东。这符合摩根先生没有现金但却能获益的设想。

很快，有一家在伊特纳火灾保险公司投保的客户发生了火灾。按照规定，如果完全付清赔偿金，保险公司就会破产。股东们一个个惊惶失措，纷纷要求退股。

摩根先生斟酌再三，认为自己的信誉比金钱更重要，他四处筹款并卖掉了自己的住房，低价收购了所有要求退股的股东，然后他将赔偿金如数付给了投保的客户。

这件事过后，伊特纳保险公司成了信誉的象征。

已经身无分文的摩根先生成为保险公司的所有者，但保险公司已经濒临破产。无奈之中他打出广告，凡是再到伊特纳火灾保险公司投保的客户，保险金一律加倍收取。

不料客户很快蜂拥而至。原来在很多人的心目中，伊特纳公司是最讲信誉的保险公司，这一点使它比许多有名的大保险公司更受欢迎。伊特纳火灾保险公司从此崛起。

过了许多年，摩根的公司已成为华尔街的主宰。而当年的摩根先生正是美国著名的摩根家族的创始人。

摩根先生因为在信用这个存折上有很大的积蓄，他才取得了成功。你我都一样，想成就自己的事业，必须不断地往人生存折上存入诚信，只有我们存有诚信，我们才能使用它。

《敏拉波尼》杂志的出版人琼斯，刚开始只是一名普通职员，他就是靠信用树立了自己的声誉，最后成为了一家报馆的主人。

琼斯在开始他的创业计划时，首先向一家银行贷了2000美元。他说：“我之所以贷款，是为了树立我守信用的形象。其实我根本没有动过这笔钱。当借期一到，我便立即将这2000美元钱还给银行。几次之后，我就得到了这家银行的信任，借给我的数目也大起来。我计划出版一份商业报纸，办报大概需要2.5万美元的资金，而我手头只有5000美元，于是我去找每次贷给我钱的那个职员。当我提出向他贷2万美元的时候，他考虑了一下说：‘我和你虽然不是很熟悉，但我知道，您每次贷款后都能按时还清，我愿意贷给你。’”就这样，

琼斯用这笔资金开创了自己的事业，并走上了成功之路。

没有人愿意浑浑噩噩地度过一生，你要想树立一个良好形象，成就一番事业，那你就一定要注意，不论大事小事，都要讲信用，不断为自己的人生银行存款，并切记，不要透支，青少年站在人生门槛上，一定要经营好你的诚信账户。有一笔丰厚的诚信财产，你的一生都会受益无穷。

> 名人简介 <

莫里哀（1622—1673），法国喜剧作家、演员、戏剧活动家。生于巴黎一个具有王室侍从身份的家庭。中学受到良好教育。1643年向父亲宣称放弃世袭权利，之后13年间过着流浪艺人的生活，历经坎坷，却加深了对法国社会的观察和理解，也磨练了他戏剧艺术的才华。他是杰出的喜剧诗人、编剧戏剧理论家，又是优秀的演员，饰演了许多重要的角色，演技和嗓子为当时的人们所称道。莫里哀共留下33部剧作和8首诗，主要作品有《可笑的女才子》、《达尔杜弗》、《吝啬鬼》、《贵人迷》、《没病找病》。

18

做人不能没有良心

【 勃朗宁 】

上帝在每个人心中安上了一盏明灯，这盏明灯就是良心。

在社会上，每个人不是独立的，或多或少都会得到别人的帮助，饮水思源，知恩图报，我们必须要有良心。

每到月底，约翰都要到邮局去给某扶贫基金会邮一笔捐款。时间一长，邮局的所有工作人员都非常熟悉他了。

一天，当约翰再一次走进邮局时，工作人员说：“约翰，你不是已经失业了吗？怎么还来汇款？”

“我是失业了，但我还没有失掉良心呀！这汇款我想我会坚持邮下去的。”约翰平静地说。

“那你就得压缩生活开支了吧！”

“是的，但那没什么，只要肚子里不饿，身上不冷就行。”约翰依旧一脸的平静。

“能告诉我你几十年如一日坚持汇款的原因吗？”

“当然，”约翰苍白的脸变得红润起来，显然那是因为激动，“在我刚上大学时，由于家里发生了意外，无力支付我的学费，就在我绝望时，一位好心的孤寡老人伸出了援助之手，使我得以继续完成学业。但在我还来不及报答他的帮助，他便离开了人世。所以，从毕业后到现在，我每月都要邮出一笔钱，既是为了报答老人，也是为了心灵的平静……”

约翰无愧于自己的良心，约翰坚持给扶贫基金汇款，特别是在他失业以后，他经受住了良心的考验。他没有忘记在他最困难的时候好心人的帮助，现在，约翰凭良心去做他力所能及的事，以便能帮助更多的人。

卢梭曾经说过这样的一段话来阐释良心对一个人的重要性：

“良心呀良心！你是圣洁的本能，永不消逝的天国的声音。是你在妥妥当当地引导一个虽然蒙昧无知，然而却聪明和自由的人，是你在不差不错地判断善恶，使人形同上帝！是你使人的天性善良和行为合乎道德。没有你，我就感觉不到我身上优于禽兽的地方；没有你，我就只能按我没有条理的见解和没有准绳的理智，可悲地做一桩又一桩的错事……良心是腼腆的，它喜欢幽静；世人一吵闹就会使它害怕。有人认为它产生于偏见，其实偏见是它最大的敌人。”

在里约热内卢的一个贫民窟里，有一个男孩，他非常喜欢足球，可是又买不起，于是就踢塑料盒，踢汽水瓶，踢从垃圾箱拣来的椰子壳。他在巷口里踢，在能找到的任何一片空地上踢。

有一天，当他在一个干涸的小池塘里猛踢一只猪膀胱时，被一位足球教练看见了，他发现这男孩子踢得很是那么回事，就主动提出送给他一只足球。小男孩得到足球后踢得更卖劲了，不久，他就能准确地把球踢进远处随意摆放的一只水桶里。

圣诞节到了，男孩的妈妈说：“我们没有钱买圣诞礼物送给我们的恩人，就让我们为他祈祷吧。”

小男孩跟妈妈祷告完毕，向妈妈要了一只铲子跑了出去，他来到一处别墅前的花园里，开始挖坑。

就在他快挖好的时候，从别墅里走出来一个人，问小孩在干什么。小男孩抬起满是汗珠的脸蛋，说：“教练，圣诞节到了，我没有礼物送给您，我愿给您的圣诞树挖一个树坑。”

教练把小男孩从树坑里拉上来，说，“我今天得到了世界上最好的礼物，明天你到我的训练场去吧。”

3年后，这位17岁的小男孩在1958年世界杯上率领巴西队第一次捧回金杯。一个原来不为世人所知的名字——贝利随之传遍世界。

小贝利用自己的实际行动，表达了对教练的爱心和感激，他因此也得到教练的喜爱和培养，最终贝利成为世界球王。

学会用实际行动表达出别人对我们的同情、体贴和关爱，我们的世界就会变得更加绚丽多彩。

这是关于越战结束后一个士兵的故事。

汤姆打完仗回到国内，从旧金山给父母打了一个电话：“爸爸，妈妈，我要回家了。但我想请你们帮我一个忙，我要带我的一位朋友回来。”

“当然可以，”父母回答道，“我们见到他会很高兴的。”

“有些事情必须告诉你们，”儿子继续说，“他在战斗中为了救我受了重伤，他踩着了一个地雷，失去了一只胳膊和一条腿。他无处可去，我希望他能来我们家和我们一起生活。”

“我很遗憾地听到这件事，孩子，也许我们可以帮他另找一个地方住下。”

“不，我希望他和我们住在一起。”儿子坚持。

“孩子，”父亲说，“你不知道你在说些什么，这样一个残疾人将会给我们带来沉重的负担，我们不能让这种事干扰我们的生活。我想你还是快点回家来，把这个人给忘掉，他自己会找到活路的。”就在这个时候，儿子挂上了电话。父母再也没有得到他们儿子的消息。

然而过了几天后，接到旧金山警察局打来的一个电话，被告知，他们的儿子从高楼上坠地而死，警察局认为是自杀。悲痛欲绝的父母飞往旧金山。在陈尸间里，他们惊愕地发现，他们的儿子只有一只胳膊和一条腿。

人都要有良心，没有良心的后果是很残酷的，只有做到知恩图报，别人才心甘情愿地去帮助我们。

农夫看到老鹰被网网住了，觉得它痛苦的样子很可怜，就把网打开放它自由。老鹰没有忘记农夫的救命之恩。

有一天，农夫坐在一面快要倒塌的墙壁旁边，老鹰看到了，立刻飞下来，抓起农夫头上的头巾。农夫立刻站起来追老鹰，老鹰飞了一会儿把头巾丢在

地上。当农夫捡起头巾，回头看刚才坐的地方，墙壁已经倒塌了，农夫对老鹰的感恩图报觉得非常惊奇。

在生活中，我们每个人都有良心，都不忘感恩，人与人的关系就会更和谐，更亲切。

我们的生活中有许多人值得我们去感谢——朋友、家人、故友、老师、领导、同事，给你机会的人和无数的其他人。我们要感谢生活本身的赠与或自然界的美景。如果我们心存感激之情，那么我们感受的不仅仅是心灵的宁静。一个怀有感恩之心的人，生活也将赋予他最大的回报。

一个没有良心的人，是一个永不会满足的人，也是一个不懂得珍惜现在所拥有的人，怨天尤人是他们的习惯，嫉妒是他们内心的火焰，在这样的人心中，别人的成果与成功都是靠运气得来的。他们整天被怨恨的情绪所吞噬，搞得自己痛苦不堪。

俗话说：“滴水之恩，当涌泉相报。”别人对我们的帮助和好处，我们一定要谨记在心，懂得感激。爱人者，人恒爱之。做人有良心，友好地对待他人，我们的人生必定是幸福的。

是的，做人不能没有良心。一个真正的人在任何时候都不能丧失良心，如果没有良心，就不能称其为一个人了。

做人有良心，就不会忘记回报他人给我们的恩惠，就会懂得在得到他人的爱后付出自己的爱，这样的人才会感恩，这样的人生才会更有意义。

> 名人简介 <

罗伯特·勃朗宁 (1812—1889)，英国维多利亚时期代表诗人之一。主要作品有《戏剧抒情诗》、《剧中人物》、《指环与书》等。

19

善良是快乐的源头

【 列夫·托尔斯泰 】

生活中善越多,生活本身的情趣也越多,二者水乳交融,相辅相成。

善良者最快乐、最幸福、最富有。那些播种善良的人，终究会收获好的声望和荣誉。

从前，有个国王对他年幼的王子非常溺爱。王子喜欢什么，国王就会给他什么，从没有拒绝过他的要求。但是王子总是不快活，常常皱着眉头，闷闷不乐。

有一天，一个著名的魔术师来到王宫对国王说，他能使王子快乐，使皱眉变成为笑脸，国王笑着说：“如果你能这样，那么你要求的赏赐，我都可以答应。”于是，魔术师把王子带到一个私室里，用白的东西在一张纸上写上几个字，然后把那张纸交给孩子，叫他到一所暗室里，燃起一根蜡烛，放在纸的下面，看看纸上有些什么。然后，魔术师便离他而去了。

王子便照着魔术家的指点去做，把纸一放在火焰上，那纸上的白字，突然变为美丽的蓝色，纸上出现了9个字组成的一句话，那就是：“每天为人做一

件善事。”王子依照那魔术家的劝告去做，果然不久便成为一个很快乐的孩子。

一次一位哲学家问他的学生们：“世界上最可爱的东西是什么？”学生听了，便争先恐后地站起来回答，各抒己见。最后一个学生回答道：“世界上最可爱的东西是，善。”那哲学家说：“的确，你所说的‘善’这个字中包含了他们所有的答案。因为善良的人，对于自己，他能够自安自足；对于别人，他则是一个良好的伴侣、可亲的朋友。”

善良、诚恳、坦率、慷慨，都是宝贵的财富，这种财富要比千万的家产有价值得多。而且有这种财富的人，没有一分钱的资本，也能做出伟大的事业。

中午吃饭的高峰时间过去了，原本拥挤的小吃店客人都已散去，老板正想喘口气翻阅报纸的时候，有人走了进来，那是一位老奶奶和一个小男孩。

“牛肉汤饭一碗要多少钱呢？”奶奶坐下来拿出钱袋数了数钱，叫了一碗热气腾腾的汤饭。奶奶将碗推向孙子面前，小男孩吞了吞口水望着奶奶说：“奶奶，您真的吃过午饭了吗？”“当然了。”奶奶含着一块萝卜泡菜慢慢咀嚼着。一晃眼功夫，小男孩就把一碗饭吃个精光。

老板看到这幅景象，走到两人面前说：“老太太，恭喜您，您今天运气真好，是我们的第一百个客人，所以免费。”

之后过了一个多月的某一天，小男孩蹲在小吃店对面像在数着什么东西，使得无意间望向窗外的老板吓了一大跳。

原来小男孩每看到一个客人走进店里，就把小石子放进他画的圈圈里，但是午餐时间都快过去了，小石子却连五十都不到。

心急如焚的老板打电话打给所有的老顾客：“很忙吗？没什么事，我要你来吃碗汤饭，今天我请客。”像这样的电话给很多人之后，客人开始一个接一个到来。“八十一，八十二，八十三……”小男孩数得越来越快了。终于当第九十九个小石子被放进圈圈里时，小男孩匆忙拉着奶奶的手进了小吃店。

“奶奶，这一次换我请客了。”小男孩有些得意地说。

真正成为第一百个客人的奶奶，让小孙子招待了一碗热腾腾的牛肉汤饭。而小男孩就像之前奶奶一样，含了块萝卜泡菜在口中咀嚼着。

“也送一碗给那男孩吧。”老板娘不忍心地说。

“那小男孩现在正在学习不吃东西也会饱的道理！”老板回答。

呼噜……吃得津津有味的奶奶问小孙子：“要不要留一些给你？”没想到

小孩却拍拍肚子，对奶奶说：“不用了，我很饱，奶奶您看……”

这个故事后来传得很广，许多人都慕名而来，它一直保持着为第一百位顾客免费的做法，小吃店的生意越来越好。

有时候，一个发自仁慈与爱的小小善行，会铸就大爱的人生舞台。

善待社会，善待他人，并不是一件复杂、困难的事，只要心中常怀善念，生活中的小小善行，不过是举手之劳，却能给予别人很大帮助，何乐而不为呢？给迷途者指路，向落难者伸出援手，真心祝贺他的成功，真诚鼓励失意的朋友等等，看似微不足道的举动，却能给别人带去力量，给自己带来付出的快乐和良心的安宁。

如果人人都能以善心待人，世间便会少很多纷争，多很多关爱。

一家餐馆里，一位老太太买了一碗汤，在餐桌前坐下，突然想起忘记取面包。

她起身取回面包，重返餐桌。然而令她惊讶的是，自己的座位上坐着一位黑皮肤的男子，正在喝着自己的那碗汤。

“这个无赖，他为什么喝我的汤？”老太太气呼呼地寻思，“可是，也许他太穷了，太饿了，还是一声不吭算了，不过，也不能让他一人把汤全喝了。”

于是，老太太装着若无其事的样子，与黑人同桌，面对面地坐下，拿起汤匙，不声不响地喝起了汤。

就这样，一碗汤被两个人共同喝着，你喝一口，我喝一口。两个人互相看看，都默默无语。这时，黑人突然站起身，端来一大盘面条，放在老太太面前，面条上插着两把叉子。

两个人继续吃着，吃完后，各自直起身，准备离去。“再见！”老太太友好地说。“再见！”黑人热情地回答。他显得特别愉快，感到非常欣慰。因为他自认为今天做了一件好事，帮助了一位穷困的老人。黑人走后，老太太这才发现，旁边的一张饭桌上，放着一碗无人喝的汤，正是她自己的那一碗。

生活就是这样纷繁复杂，人与人之间的误会、隔阂，乃至怨恨，都会时常发生。只要心地善良、互谅互让，误会、怨恨也能变成令人感动和怀念的往事。

善良是一种能力，一种洞察人性中的恶的能力。善良是一种胸怀，拥有善良，就会拥有一颗平和的心，能以平和、宽容的心态去面对你所际遇的人和事。

善良不是善恶不辨，是非不分，不是对坏人坏事一味放纵、宽容、无原则的愚善，而是一种洞察世事的智慧。

善良，会让天地更宽广，万物更明丽，人生更丰盈。

一座城市来了一个马戏团。8个12岁以下的孩子穿着干净的衣服，手牵着手排队在父母的身后，等候买票。他们不停地谈论着上演的节目，好像他们就要骑上大象在舞台上表演似的。

终于轮到他们了，售票员问要多少张票，父亲神气地回答：“请给我8张小孩的、两张大人的。”

售票员说出了价格。

母亲的心颤了一下。转过头把脸垂了下来。父亲咬了咬唇，又问：“你刚才说的是多少钱？”

售票员又报了一次价。

父亲眼里透着痛楚的目光。他实在不忍心告诉他身旁兴致勃勃的孩子们：我们的钱不够！

一位排队买票的男士目睹了这一切。他悄悄地把手伸进口袋，把一张20元的钞票拉出来，让它掉到地上。然后，他蹲下去，捡起钞票，拍拍那个父亲的肩膀说：“对不起，先生，你掉了钱。”

父亲回过头，明白了原因。他眼眶一热，紧紧地握住男士的手。因为在他心碎、困窘的时刻帮了他的忙：“谢谢，先生。这对我对我的家庭意义重大。”

善良是一种美德，它能帮助我们关心别人的利益和感情。养成了这种美德，我们将更加体恤他人，懂得和气待人是自己该做的事。将更多地考虑别人的需要，关心他人，主动帮助有困难的人。如果一个人没有善良，那么他的聪明、勇敢、坚强等品质对社会来说将构成一种危险。教育家苏霍姆斯基说：“一个人应该在童年就上完情感的学校——进行善良教育的学校。”

也许你会说，善良真的如此重要吗？是的，善良的确很重要。

一天，一个中年妇女见自己家门口站着三位老人，便上前对老人们说：“你们一定饿了，请进屋吃点东西吧！”

“我们不能一起进屋。”老人们说。

“为什么？”中年妇女不解。

一位老人指着同伴说：“他叫成功，他叫财富，我叫善良。你现在进屋和

家人商量一下，看看需要我们当中哪一位？”

中年妇女进屋和家人商量后决定把善良请进屋。她出来对老人们说：“善良老人，请到我家来做客吧。”

善良老人起身向屋里走去，另两位叫成功和财富的老人也跟进来了。

中年妇女感到奇怪，问成功和财富：“你们怎么也进来了？”

“哪里有善良，哪里就有成功和财富。”老人们回答说。

善良是伦理道德范畴中最基本的概念，这一概念的具体体现就是善行，就是善举，就是对社会、对他人做一些符合道德要求的、具有有益后果的事情。

因此，在生活中要学会行善。一个社会善行越多，那么，这个社会的道德风尚就越高，人际关系就越融洽，社会的凝聚力、亲和力就越高，这个社会就会越稳定，而社会上的罪恶必能减少。

不过，要真正学会行善不是一件容易的事，因为善与恶是相对立的伦理道德。那些真正的行善者都是真诚的、道德品质高尚的人。这些行善者的心是宽容的，他们待人厚道，心灵质朴，因此，常能获得人们真正的友爱。

做人，从小就要讲求有一颗善良的心。有了善良的心，你就会受到生活的眷顾；有了善良的心，你的思想也就纯洁无污，就不会做出奸诈险恶的事情，因而你也不会受到外界的诱惑。

世界上到处有着给那些爱人者、助人者建立的纪念碑，如果这纪念碑不是用大理石或古铜建成的，那么就是建立在他人的心中，尤其是被受助者和被感动者的心中。如此说来，善良能给予人们莫大的收获。善良的人永远是快乐的。

> 名人简介 <

列夫·托尔斯泰（1828—1910），出生于俄国图拉省克拉皮文县的亚斯纳，19世纪批判现实主义的杰出代表，俄国最伟大的作家。他以自己有力的笔触和卓越的艺术技巧辛勤创作了“世界文学中第一流的作品”，因此被列宁称颂为具有“最清醒的现实主义”的“天才艺术家”。他已被公认是全世界的文学泰斗。其代表作有《战争与和平》、《安娜·卡列尼娜》、《复活》等。

20

谦受益，满招损

【尼采】

谦逊基于力量，高傲基于无能。

骄傲是我们前进中的绊脚石，它就像有色眼镜一样，使我们看不到别人的闪光点，自以为是，止步不前。

有一天，苏格拉底的弟子聚在一块聊天，一位出身富有的学生，当着所有同学的面，夸耀他家在雅典附近拥有一片广阔的田地。

当他在吹嘘的时候，一直在旁边不动声色的苏格拉底，拿出一张地图说：“麻烦你指给我看，亚细亚在哪里？”

“这一大片全是。”学生指着地图洋洋得意地说。

“很好！那么，希腊在哪里？”苏格拉底又问。

学生好不容易在地图上找出一小块来，但和亚细亚相比，实在是太微小了。

“雅典在哪儿？”苏格拉底又问。

“雅典，这就更小了，好像是在这儿。”学生指着一个点说着。

最后，苏格拉底看着他说：“现在，请你指给我看，你那块广阔的田地在哪里呢？”

学生满头大汗地找不到，他的田地地图上连一丝影子也没有。他很尴尬地回答道：“对不起，老师，我错了！”

我们所拥有的一切，和伟大的宇宙相比，实在是微不足道。当我们能以一颗谦卑的心，面对一切时，那才是一种真正高尚的情操。

我们看体育比赛，知道一个运动员要跳高，就必须先蹲下，没有人可以直着双腿而跳得高的。一个运动员在田径比赛时，特别是短距离比赛时，要跑得快，就必须先弯下腰，向前倾斜力度更大，因为这样会跑得更快。

华伦是一个刚刚毕业的大学生，不但面貌英俊，而且热情开朗。他决定找一份与人交往的工作，以发挥自己的长处。很快，他就得到一个好机会——一家五星级宾馆正在招聘前台工作人员。

华伦决定去试试。于是第二天清早就去了那家宾馆。主持面试的经理接待了他。看得出来，经理对华伦俊朗的外表和富有感染力的热情相当满意。他拿定主意，只要华伦符合这项工作的几个关键指标的要求，他就留下这个小伙子。

他让华伦坐在自己对面，并且开门见山地说：“我们宾馆经常接待外宾，所有前台人员必须会说四国语言，这一指标你能达到吗？”

“我大学学的是外语，精通法语、德语、日语和阿拉伯语。我的外语成绩是相当优秀的，有时我提出的问题，教授们都支支吾吾答不上来。”华伦回答说。事实上，华伦的外语成绩并不突出，他是为了获取经理的信赖，自己标榜自己。但显然，他低估了经理的智商。事实上，在华伦提交自己的求职简历时，公司已经收集了有关的详细信息，其中包括华伦的大学成绩单。

听了华伦的回答，经理笑了一下，但显然不是赏识的笑容。接着他又问道：“做一名合格的前台人员，需要多方面的知识和能力，你……”经理的话还没说完，华伦抢先说：“我想我是不成问题的。我的接受能力和反应能力在我所认识的人中是最快的，做前台绝对会很出色的。”

听完他的回答，经理站了起来，并且严肃地对他说：“对于你今天的表现，我感到很遗憾，因为你没能实事求是地说明自己的能力。你的外语成绩并不优秀，平均成绩只有70分，而且法语还连续两个学期不及格；你的反应能力

很平庸，几次班上的活动你都险些出丑。年轻人，在你想要夸夸其谈时，最好给自己一个警告。因为每夸夸其谈一次，诚实和谦逊都要被减去十分。”

在我们的生活中，像华佗这样的人并不少见。很多人只知吹嘘自己曾经取得的辉煌，夸耀自己的能力学识，以为这样可以博得别人的好感和赞扬，赢得别人的信任，但事实上，他们越吹嘘自己，越会被人讨厌；越夸耀自己的能力，越受人怀疑。

三国时期，邓艾以奇兵灭西蜀后，不觉有些自傲起来，司马昭对他本就有防范之心，现在看他逐渐目空一切，怕久而久之事有所变，于是发诏书调他回京当太尉，明升暗降，剥夺了他的兵权。

邓艾虽有点军事谋略，却少了点知人、自知的智慧，他既不清楚自己处境的危险，也不明白自己何以招来麻烦。他只想到自己对魏国承担的使命尚未完成，还有东吴尚待自己去剿灭，因而上书司马昭说：“我军新灭西蜀，以此胜势进攻东吴，东吴人人震恐，所到之处必如秋风扫落叶。为了将养兵力，一举灭吴，我想领几万兵马做好准备。”他喋喋不休地阐述自己灭吴的计划，无疑是在引火烧身的同时，再火上加油。

司马昭看其上书心更存疑，他命人前去晓谕邓艾说：“临事应该上报，不该独断专行，封赐蜀主刘禅。”邓艾争辩说：“我奉命出征，一切都听从朝廷指挥。我封赐刘禅，足因此举可感化东吴，为灭吴作准备。如果等朝廷命令来，往返路远，迁延时日，于国家的安定不利。《春秋》说，士大夫出使边地，只要可以安社稷，利国家，凡事皆可自己做主。邓艾虽说不上比古人更具节义，却还不至于干出有损国家的事。”

邓艾强硬不驯的言辞更加使司马昭疑惧之心大增，这时，那些嫉妒邓艾之功的人找到了攻击的机会，纷纷上书诬蔑邓艾心存叛逆。司马昭最后决定除掉邓艾。他派人把邓艾秘密杀害。

真正有大成就者，成大事业者无不是谦虚好学的人。当他们想要骄傲的时候，他们立即就会想到谦虚，他们会以空杯的心态、感恩的心态去面对任何一件事情，任何一个人。

夸耀自己和自我表扬并不会为我们赢得好的机会，只会断送我们的前程。因为一个喜欢标榜自己的人，往往会失去朋友——没有人喜欢和一个自我表扬的人在一起；失去别人的信任——别人不但对你的能力产生怀疑，更严重

的是你的品德和灵魂也会遭人批评。无疑，一个没有好人缘、不可信的人是永远也不会与成功邂逅的。

有一个人善于角力，他的技术高明，浑身的解数足有360种，而且每次出手都各不相同。徒弟里头，他最喜欢一个长得英俊的。他把自己的本事教给他359样，只留下一样不肯再传。

那青年本事高明，力大无比，谁也敌他不过。后来，他跑到国王面前夸口，说他所以不愿胜过师傅，只因敬他年老，又看他到底总是自己的师傅。其实，自己的本领和力气，决不比师傅差。

他这样傲慢无礼，国王很不高兴，派人选了一处宽大的场地，把满朝达官贵人都请了来，让师徒二人比赛。

那青年走进场地，耀武扬威，好像怒象一般。仿佛他的敌人即使是一座铁山，也会被他推倒。

他的师傅看他力气比自己大，使出留下不传的最后的一着，一把将他扭住。他还不知怎样招架，已经被师傅举过头顶，抛在地上了。满场的人都欢呼起来。国王叫人拿了一件袍子奖给师傅。对那青年斥责说：“你妄想和你师傅较量，可是你失败了。”

这个青年说道：“国王！他胜过我并不是凭力气。他留下一手没有传，就凭这小小的一点本事，今天把我打败了。”

那师傅说道：“我留下这一手就是为了今天。因为圣人说过：‘不要把本事全部教给你的朋友，万一他将来变成敌人，你怎抵挡得住？’从前有个吃过徒弟亏的人所说的话，你没有听过吗：‘也不知是如今人心改变，还是世上本来没有情义。我向他们传授射箭技艺，最后他们却把我当作天上的飞鹅。’”

师傅教徒弟，留一手，对徒弟来说，好像很不公平，但却是师傅保命的一招。世上有太多的“教会徒弟饿死师傅”的事发生过，这是做师傅的在很多惨痛的教训基础上总结的经验。如果你是师傅，要留一手；如果你是徒弟，在师傅面前要永远谦虚，要知道尊师重道。

做人一定要谦虚随和，只有这样，才能使你得到更大利益，获得更大成功。

老子曾经告诫世人：“不自见，故明；不自是，故彰；不自伐，故有功；不自矜，故长。”

这句话的大意是，一个人不自我表现，反而显得与众不同；一个不自以为是的人，会超出众人；一个不自夸的人会赢得成功；一个不自负的人会不断进步。

的确，你谦虚时就显得对方高大；你朴实和气，他就愿与你相处，认为你亲切、可靠；你恭敬顺从，他的指挥欲得到满足，认为与你配合得很默契、很合得来；你愚笨，他就愿意帮助你，这种心理状态对你非常有利。相反，你若以强硬姿态出现，处处高于对手，咄咄逼人，对方心里会感到紧张，做事没有把握，而且容易让对方产生一种逆反心理，使交往和工作难以继续。

奥地利在滑铁卢战役前夕已经看出了法国即将战败的端倪，这是奥地利王朝所不愿看到的结果，为此它暂时没有加入新的反法同盟，而是派出外交大臣进行调解，希望法国与反法同盟握手言和。应当说，这对法国是十分有利的，也是争取奥地利至少保持中立地位的良机。但拿破仑却被自己以往的胜利蒙蔽了眼睛，他认为自己继续作战必胜无疑。因此，他不仅不把奥地利外交大臣梅特涅的意见放在眼里，反而认为这是对他的一种侮辱，他怒火中烧，大骂奥地利外交大臣梅特涅：

“啊！梅特涅！你说说，英国给了你多少钱，让你扮演这个角色来反对我？好吧，让战争爆发吧！再见吧，我们在维也纳再见吧！”

这种侮辱对欧洲的一个大国来讲是无法忍受的，奥地利很快便投入了同盟国的怀抱，随之而来的便是法军的惨败。

傲慢是一把自杀的利剑，有多少人因为自己的傲慢而一意孤行，最终败走麦城？面对自己所取得的成绩应该自豪，再接再厉，但不能被这些成绩冲昏头脑，以致最后一败涂地。

所以我们要时刻保持谦虚的头脑，颗粒饱满的稻穗是低着头的，只有空瘪的稻穗才昂着头。

我们说，一个人有一点能力，取得一些成绩和进步，产生一种满意和喜悦感，这是无可厚非的。但如果这种“满意”发展为“满足”，“喜悦”变为“狂妄”，那就成问题了。这样，已经取得的成绩和进步，将不再是通向新胜利的阶梯和起点，而成为继续前进的包袱和绊脚石，那就会酿成悲剧。

有位成功人士的话很值得借鉴：“成功的路上没有止境，但永远存在险境；没有满足，却永远存在不足！”

山外有山，楼外有楼，强中自有强中手。无论你今天多么优秀，事业多么成功，你一定还可以找到比你更优秀、比你更成功的人。当你想到还有那么多的人比你成功，而且心态比你好，你还会有勇气去骄傲吗？

> 名人简介 <

尼采（1884—1900），德国哲学家，生于吕琛地区的勒肯镇一个宗教家庭。尼采哲学是资本主义社会发展到一定阶段的产物，他以独特的方式预示了现代西方社会中深刻的精神危机。尼采的思想反映了当时正在形成的垄断资产阶级的要求和愿望。他强调进化即是权力意志实现其自身的过程，人生的目的就在于发挥权力，扩张自我。他鼓吹超人哲学，认为“超人”才是历史的创造者，他有权奴役群众，而普通人只是“超人”实现自己权力意志的工具。

21

克己自律才能把握未来

【阿拉法特】

必须严于律己，要锻炼吃苦耐劳精神，不论困难和后果如何，决不被吓倒。

自律是一种心态。如果我们懂得自律，就能时常反省自己，让自己始终拥有不断进取的动力。

有位管理员为了显示他对富兰克林一个人在排版间工作的不满，把屋里的蜡烛全部收了起来。这种情况一连发生了好几次。有一天，富兰克林到库房里赶排一篇准备发表的稿子，却怎么也找不到蜡烛了。

富兰克林知道是那个人干的，忍不住跳起来，奔向地下室，去找那个管理员，当他到那儿时，发现管理员正忙着烧锅炉，同时一面吹着口哨，仿佛什么事情也没发生。

富兰克林抑制不住愤怒，对着管理员就破口大骂，一直骂了足有5分钟，他实在想不出什么骂人的语句了，只好停了下来。这时，管理员转过头来，脸上露出开朗的微笑，并以一种充满镇静与自制的声调说：“呀，你今天有些激动，是吗？”

他的话就像一把锐利的短箭，一下子刺进了富兰克林的心里。

想想看，那时候富兰克林会是什么感觉。站在富兰克林面前的是一位文盲，他既不会写也不会读，虽然所做的事不够光明磊落，他却在这场“战争”中打败了富兰克林。更糟糕的是，富兰克林的做法不但没有为自己挽回面子，反而增加了他的羞辱。他开始反省自己，认识到了自己的错误。

富兰克林知道，只有向那个人道歉、内心才能平静。他下定决心，来到地下室，把那位管理员叫到门边，说：“我回来为我的行为向你道歉，如果你愿意接受的话。”

管理员笑了，说：“你不用向我道歉，没有别人听见你刚才说的话，我不会把它说出去的，我们就把他忘了吧。”

这段话对富兰克林的影响更甚于他先前所说的话。他向管理员走去，抓住他的手，使劲握了握。他明白，自己不是用手和他握手，而是用心和他握手。

在走向库房的路上，富兰克林的心情十分愉快，因为他鼓足了勇气，化解了自己做错的事。

从此以后，富兰克林下定了决心，以后决不再失去自制，因为凡事以愤怒开始，必以耻辱告终。你一旦失去自制之后，另一个人——不管是一名目不识丁的管理员，还是有教养的绅士，都能轻易地将你打败。

在找回自制之后，富兰克林身上也很快发生了显著的变化，他的笔开始发挥更大的力量，他的话也更有分量，并且结交了许多朋友。这件事成为富兰克林一生当中最重要的一个转折点。后来，成功的富兰克林回忆说：“一个人除非先控制自己，否则他将无法成功。”

宽以待人，严以律己是一种人生态度。这里说的律己就是自律。自律是组成健全人格的一个重要元素。

自律是自己管理自己、自己尊重自己、自己塑造自己。一个能自我管理的人，是一个成熟的人，是一个为自己负责任的人。

一个成功的人既要别人的监督，又要自己的监督。别人的监督可以发现自己发现不了的事情，自己的监督就是自律。东汉末年，杨修以才思敏捷、颖悟过人而闻名于世，他在曹操的丞相府担任主簿，为曹操掌管文书事务。曹操为人诡谲，自视甚高，因而常常爱弄些小聪明，以刁难部下为乐。不过，杨修的机灵、颖悟又高过曹操，致使曹操常常生出许多自愧不如的感慨和酸溜

溜的妒意。

建安十九年春，曹操亲率大军进驻陕西阳平，与刘备争夺汉中之地。刘军防守严密，无懈可击，又逢连绵春雨，曹军出战不利。曹操见军事上毫无进展，颇有退兵的意思。

这天，曹操独自一人吃着饭，同时也在思考下一步的行动。一个军令官前来请示曹操，当晚军中用什么口令。军中规定每晚都要变换口令，以备哨兵盘查来人。此时，曹操正用筷子夹着一块鸡肋骨，于是脱口而出：“鸡肋。”军令官听了也觉得没有什么奇怪。

消息传到杨修耳里，他便整理笔札、行装，作离开的准备。一个年轻的文书见状后问道：“杨主簿，这天天要用的东西，有什么好收拾的？明天还不是要打开？”

“不用了，小兄弟，我们马上就可以回家。”杨修诡秘地一笑说。

“什么？要回家了？丞相要撤退，连点蛛丝马迹也没有啊。”小文书不解地看着杨修。

杨修淡然一笑说：“有啊，只是你没有察觉到罢了。你看，丞相用‘鸡肋’作军中口令，‘鸡肋’的含义不就是‘食之无肉，弃之可惜’吗？丞相正是用它来比喻我军现在的处境。凭我的直觉，丞相已考虑好撤军的事了。”

消息又传到夏侯敦那里，夏侯敦听了也觉得有理，便下令三军整理行装。当晚，曹操出来巡营时一见，大吃一惊，急令夏侯敦来查问，夏侯敦哪敢隐瞒，照实把杨修的猜度告诉了曹操。对杨修的过分机灵早已不快的曹操，这下子抓到了把柄，立即以惑乱军心的罪名，把杨修杀了。

后来的事实证明，曹操虽杀了杨修，终于还是下令退离了汉中。然而，就杨修而言，他早晚必死无疑。

因为他几次三番地逞口舌之快，不能在曹操面前收敛自己，而把小聪明用在一些无用的小事上面，又不顾忌上下尊卑，随心所欲地言行。

如此缺乏自律的习惯，在任何一个有“规矩”的社会中都是容不下的，渴望成功也只能成为泡影。

曾有人对各监狱里的成年犯人做过一项调查，发现一个惊人的事实：这些犯人之所以沦落到监狱中，有90%的人是因为他们缺乏必要的自制，就是这一点，让他们堕入罪恶的深渊。由此可见，失去自制的后果是多么可怕。

自制是一个人一生中最难得的美德，它是一个人成功道路上的平衡器。自制体现了人类的勇气，是人类所有高尚品格的精髓，不能进行自我控制，就不会有真正的人，也就不会有成功的人。所以，一切美德的根本体现就是人的自制，它是取得事业成功的前提。

在自制力的调节下，能够帮助人选择正确的活动动机，调整行动目标和行动计划。

自制力强的人，能理智地控制自己的欲望，分别以轻重缓急去满足那些社会要求和个人身心发展所必需的欲望，对不正当的欲望坚决予以抛弃。

服务于英国警界30多年的尼格尔·柏加，他在日内瓦举行的一次国际退役警员协会周年大会上，荣获“世界最诚实警察”的美誉。

尼格尔·柏加现年54岁，未婚。有一次，他到英格兰风景如画的湖泊区度假，发现自己在限速30公里区域内以时速33公里驾驶之后，给自己开了一张违例驾驶传票。他回忆道：“由于当时见不到其他警员在场，无人抄牌，而最简单的办法莫过于把车停在路旁，走下车来，写一张传票给自己。”

驶抵市区后，他立刻把这件事报告交通当局。主管违例驾车案件的法官起初大感意外，继而大受感动，他说：“我当了多年法官，从未遇到过这样的案件。”结果，他判罚尼格尔25英镑。

尼格尔的自律是一以贯之的。无论是在工作上，还是生活上，他都是一个严以律己的人。有一次，他的母亲在公园散步时擅自摘取花朵，作为帽饰，当他发现后毫不留情地把母亲拘控。不过，罚款定了以后，他立刻替母亲交付那笔罚款。他解释说：“她是我母亲，我爱她，但她犯了法，我有责任像拘控任何犯法的人一样拘控她……”

尼格尔是令人敬佩的，但世界上这样的人毕竟只是极少数，否则他也不可能荣获“世界最诚实警察”的美誉了。

自我控制是一种克制或节制，自我约束是一种美德，是文明战胜野蛮、理智战胜情感、智慧战胜愚昧的表现。

自我控制不但能使生活之路变得平坦，还能开辟出许多新道路，如果没有这种自我控制，就不能有所创新。在政治上，春风得意的人并非因为天赋非凡，而是因为性情的非凡才使他获得成功。如果我们没有自我控制的能力，就会缺乏忍耐精神，既不能管理自己，也不能驾驭别人。

在人生的旅途中，为了实现目标，也许你必须干一些自己不想干的事，放弃一些自己深深迷恋的事，这样就感到了一定的“约束”。但是，为了生活，为了目标，我们不能试图摆脱一切“约束”，而是应该在“约束”的引导下，一步步沿着既定的目标，稳妥地前进。

控制自己不是一件非常容易的事情，因为我们每个人心中永远存在着理智与感情的斗争。“做自己高兴做的事”，或者采取一种不顾一切的态度并不是真正的自由。你应该有战胜自己的感情，控制自己命运的能力。如果任凭感情支配自己的行动，就使自己成为了感情的奴隶。

如果你今天计划做某件事，是否能离开温暖的小窝义无反顾地披衣下床？如果你要远行，但身体乏力，你是否要取消旅行的计划？如果你正在做的一件事遇到了难以克服的困难，你是继续做呢，还是停下来等等看？对诸如此类的问题，若在纸面上回答，答案一目了然，但当你身在其中，自己去拷问自己时，恐怕就不会回答得那么干脆了。眼见的事实是，有那么多的人一旦在生活、工作中遇到了难题，就被吓倒了。他们不是不会简单地回答这些问题，而是在思想上难以控制自己。

自制，就要克制欲望。自制不仅仅是在物质上克制欲望，更重要的是精神上的自制。

在日常生活中，时时提醒自己要自律，有意识地培养自律精神。比如，针对你自身性格上的某一缺点或不良习惯，限定一个时间期限，集中纠正，效果会比较好。

富兰克林说：“我们判断一个人，更多的是根据他的品格而不是根据他的知识；更多的是根据他的心地而不是根据他的智力；更多的是根据他的自制力、耐心和纪律性，而不是根据他的天才。”

> 名人简介 <

阿拉法特(1929—2004)，巴勒斯坦国总统、巴勒斯坦解放组织执行委员会主席。巴勒斯坦民族权力机构主席。1994年诺贝尔和平奖。同年获“阿斯图里亚斯王子1994年度国际合作奖”。

22

因为宽容，所以成大器

【雨果】

世界上最宽阔的是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的胸怀。

宽容者有着宽大的胸怀和巨大的智慧，他们内心常常充满安详和快乐。

托尔斯泰虽然很有名，又出身贵族，却喜欢和平民百姓在一起，与他们交朋友，从不摆大作家的架子。

一次，他长途旅行时，路过一个小火车站。他想到车站上走走，便来到月台上。这时，一列客车正要开动。汽笛已经拉响了。托尔斯泰正在月台上慢慢走着，忽然，一位女士从列车车窗里冲他直喊：“老头儿！老头儿！快替我到候车室把我的手提包取来，我忘记提过来了。”

原来，这位女士见托尔斯泰衣着简朴，还沾了不少尘土，把他当作车站的搬运工了。

托尔斯泰赶忙跑进候车室拿来提包，递给了这位女士。

女士感激地说：“谢谢啦！”随手递给托尔斯泰一枚硬币，“这是赏给你的。”

托尔斯泰接过硬币，瞧了瞧，装进了口袋。

正巧，女士身边有个旅客认出了这个风尘仆仆的“搬运工”，就大声对女士叫道：“太太，您知道您赏钱给谁了吗？他就是列夫·托尔斯泰呀！”

“啊！老天爷呀！”女士惊呼起来，“我这是在干什么事呀！”她对托尔斯泰急切地解释说：

“托尔斯泰先生！托尔斯泰先生！看在上帝面儿上，请别计较！请把硬币还给我吧，我怎么会给您小费，多不好意思！我这是干出什么事来啦。”

“太太，您干吗这么激动？”托尔斯泰平静地说，“您又没做什么坏事！这个硬币是我挣来的，我得收下。”

汽笛再次长鸣，列车缓缓开动，带走了那位惶惑不安的女士。

托尔斯泰微笑着，目送列车远去，又继续他的旅行了。

在与别人交往的时候，能够做到遭人误解不但不恼、反而注意不伤害对方的面子的人，具有宽容的品德。

宽容就是潇洒。“处处绿杨堪系马，家家有路到长安。”宽厚待人，容纳非议，乃事业成功、家庭幸福美满之道。事事斤斤计较、患得患失，活得也累。难得人世走一遭，潇洒最重要。

宽容就是忍耐。对同事的批评、朋友的误解，过多的争辩和“反击”实不足取，惟有冷静、忍耐、谅解最重要。相信这句名言：“宽容是在荆棘丛中长出来的谷粒。”能退一步，天地自然宽。

宽容就是洞察。世界由矛盾组成，任何人或事情都不会尽善尽美。无论是“患难之交”、“亲朋好友”，还是“金玉良缘”、“模范丈夫”，都是相对而言。他们的矛盾、苦恼常被掩饰在成功的光环下，而掩盖的工具恰恰是宽容。不必羡慕人家，不要苛求自己，常用宽容的眼光看世界，事业、家庭和友谊才能稳固和长久。

古希腊神话中有一位大英雄叫海格力斯。

一天，他走在坎坷不平的山路上，发现脚边有个袋子似的东西很碍脚，海格力斯踩了那东西一脚，谁知那东西不但没被踩破，反而膨胀起来，加倍地扩大着。海格力斯恼羞成怒，操起一根碗口粗的木棒砸它，那东西竟然长大到把路堵死了。

正在这时，山中走出一位圣人，对海格力斯说：“朋友，快别动它，忘了

它，离开它远去吧！它叫仇恨袋，你不侵犯它，它便小如当初；你侵犯它，它就会膨胀起来，挡住你的路，与你敌对到底！”

有位先哲曾说：“人如果没有宽容之心，生命就会被无休止的报复和仇恨所支配。”因此，在生活中，你一定要学会宽容，因为宽容是做人的需要。

宽容也是处世的需要，即立身处世要有清浊并容的雅量。如果一个人总是眼里容不得沙子，锱铢必较，不仅会遭人厌恶，有时还会招来怨恨，因此，常怀一颗宽容之心，你就会赢得人们的尊敬。

处处宽容别人，绝不是软弱，绝不是面对现实的无可奈何。在短暂生命历程中，学会宽容，意味着你的人生更加快乐。

法国19世纪的文学大师维克多·雨果曾说过这样的一句话：“世界上最宽阔的是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的胸怀。”雨果的话虽然浪漫，但很有现实意义。

相传古代有位老禅师，一日在禅院里散步，看见墙角边有一张椅子，他一看便知有位出家人违反寺规越墙出去溜达了。老禅师也不声张，走到墙边，移开椅子，就地一蹲。少顷，果真有一小和尚翻墙，黑暗中踩着老禅师的背脊跳进了院子。当他双脚着地时，才发觉刚才踏的不是椅子，而是自己的师傅。小和尚顿时惊慌失措，张口结舌。但出乎小和尚意料的是师傅并没有厉声责备他，只是以平静的语调说：“夜深天凉，快去多穿一件衣服。”

老禅师宽容了他的弟子。他知道，宽容是一种无声的教育。

有人说宽容是软弱的象征，其实不然，有软弱之嫌的宽容根本称不上真正的宽容。宽容是人生难得的佳境——一种需要操练、需要修行才能达到的境界。

比尔·盖茨认为，一个能够开创一番事业的人，一定是一个心胸开阔的人。人要成大事，就一定要有开阔的胸怀，只有养成了坦然面对、包容一些人和事的习惯，才会在将来取得事业上的成功与辉煌。

那些驰骋疆场、开创帝业的王侯将相们，个个都胸怀宽广。要知道，一个人只有养成了坦然面对、包容一些人和事的习惯，才会取得事业上的成功与辉煌。宽容是一种高尚的美德，它能让你的内心时时充满安详与快乐，也能让你轻松地赢得他人的尊重。所以希望你能成长为一个胸怀宽广的人。

我们常听人说：“我恨死某某了。”这种憎恨心理对其自身的不良情绪起

了不可低估的作用。一方面，在憎恨别人时，心里总是愤愤不平，希望别人遭到不幸、惩罚，却又往往不能如愿。这种失望、莫名烦躁，使人失去了往日那轻松的心境和欢快的情绪，扰得他心神不宁。另一方面，在憎恨别人时，由于疏远别人，只看到别人的短处，言语上贬低别人，行动上敌视别人，结果使人际关系越来越僵，以致树敌过多。而且，今天记恨这个，明天记恨那个，结果朋友越来越少，对立面越来越多，严重影响人际关系和社会交往，成为“孤家寡人”。这样一来，承受能力越来越差，社会支持越来越少，情绪也会一落千丈，郁郁不可终日。

人生有缘相处，或亲情相依，或同窗共读，或为伍共事，或结伴同旅，彼此之间，总会有一些磕磕绊绊、恩恩怨怨。为何不以情为重，化解冲突，做一个宽容的人呢？

官渡之战刚刚结束，一位官员抱着一捆信件急急忙忙地来向曹操汇报：“这些书信是京城许都和曹营中的一些人暗中写给袁绍的。”曹操接过信，翻了一下，这些信写的大都是吹捧袁绍的，有的干脆表示要离开曹营，投奔袁绍。

曹操的亲信得知这些信的内容，异常生气地说：“吃里爬外，这还了得！应该把他们抓起来。”

曹操微微一笑，说：“把这些信统统烧了。”

这个命令使在场的人都愣了，“不查了？”有人轻声地问。

“是的，不查了。”曹操说。不查“内奸”，曹操这样做，使那些暗通袁绍的人心里的一块石头放下了。许多人都觉得曹操度量宽，愿意在他麾下效力。

忍让和宽容不是懦弱胆小，忍让和宽容是给予，是奉献，是人生的一种智慧，是建立人与人之间良好关系的法宝。经历一次忍让，就会获得一次人生的机会，经历一次宽容，就会打开一道爱的大门。

成大事者善让，遇事不与人无谓地争高论低，而是通过退让的办法，去专注地做自己的事情。很多人之所以不能成大事，其中的要害之一就是好争而不好让。君子坦荡荡，这是千百年来流传下来的一种品德。做人要胸襟宽广，要有宽容平和之心，这不仅是一种魅力，更是事业有成的必备习惯。

林肯冲破重重阻碍当上美国总统之后，仍沿用了一个能力很强的死对头任部长之职。幕僚和随从们都十分不解。

“他是我们的敌人，应该消灭他！”大家愤怒地建议。

“把敌人变为朋友，”林肯解释说，“既消灭了一个敌人又多得了个朋友。”

从这里，我们可以看到，宽容者有着宽广的胸怀和巨大的智慧。

1654年的瑞典与波兰之战仅仅是因为在一份官方文书中，瑞典国王的附加头衔比波兰国王少了一个。一个小男孩向格鲁伊斯公爵扔鹅卵石，于是导致瓦西大屠杀和30年战争。有人不小心把一个玻璃杯里的水溅在托莱侯爵的头上，于是就导致了英法大战。

大家都喜欢胸怀宽广的人。所以，青少年朋友应该懂得：假使你打算多交些朋友，首先要宽宏大量。应该常去说别人的好话，常去注意别人的好处，不要把别人的坏处放在心上。

“没有豁达就没有宽容。无论你取得多大的成功，无论你爬过多高的山，无论你有什么闲暇，无论你有什么美好的目标，没有宽容心，你仍然会遭受内心的痛苦。”

> 名人简介 <

雨果(1802—1885)，19世纪前期积极浪漫主义文学运动的领袖，法国文学史上卓越的资产阶级民主作家。贯穿他一生活和创作的主导思想是人道主义、反对暴力、以爱制“恶”。他的创作期长达60年以上，作品包括26卷诗歌、20卷小说、12卷剧本、21卷哲理论著，合计79卷之多，给法国文学和人类文化宝库增添了一份十分辉煌的文化遗产。其代表作有《巴黎圣母院》、《悲惨世界》等长篇小说。

23

责任助我们成长

【萨特】

从他被投进这个世界的那一刻起，就要对自己的一切负责。

我们不但要对别人负责，而且要对自己负责，有了责任意识，也就多了一份安身立命的资本。

在火车上，一位孕妇临盆，列车员广播通知，紧急寻找妇产科医生。这时，一位妇女站出来，说她是妇产科的。女列车长赶紧将她带进用床单隔开的病房。毛巾、热水、剪刀、钳子，什么都到位了，只等最关键时刻的到来。产妇由于难产而非常痛苦地尖叫着。那位妇产科的女子非常着急，将列车长拉到产房外，说明产妇的紧急情况，并告诉列车长她其实只是妇产科的护士，并且由于一次医疗事故已被医院开除。今天这个产妇情况不好，人命关天。她自知没有能力处理，建议立即送往医院抢救。

列车行驶在京广线上，距最近的一站还要行驶一个多小时。列车长郑重地对她说：“你虽然只是护士，但在这趟列车上，你就是医生，你就是专家，我们相信你。”

列车长的话感动了护士，她准备了一下，走进产房前又问：“如果万不得已，是保小孩还是大人？”

“我们相信你。”

护士明白了。她坚定地走进产房。列车长轻轻地安慰产妇，说现在正由一名专家在给她手术，请产妇安静下来好好配合。

出乎意料，那名护士单独完成了她有生以来最为成功的手术，婴儿的哭声宣告了母子平安。

那对母子是幸福的，因为遇到了热心人；但那位护士更是幸福的，她不仅挽救了两个生命，而且找回了自信与尊严。因为责任，因为信任，她由一个不合格的护士成为了一名优秀的医生。

相信你一定知道“国家兴亡，匹夫有责”的道理。不仅如此，在这个社会中，我们每个人都需要承担那么一点属于自己的责任。正因为有了责任，我们才在人生漫长的旅途中挫而不败，坚强而又倔强地迈过每一道艰难的门槛；也正因为我们坚信责任，才在每一次精彩的收获之后坦然而谦恭，不断地追求着一个个积极的目标。

因为责任，你将更加成熟。

世上有许多事情是我们无法控制的，但我们至少可以控制自己的行为。如果不对自己的过去行为负责，我们就不可能对自己的未来负责。

亚伯拉罕·林肯说：“逃避卸责，难辞其咎。”

逃避责任之风由来已久。

耶和华将亚当和夏娃安置在伊甸园中，吩咐他们：“园中树上的各样果子，你们可以随意吃。只是善恶树上的果子，你们不可吃。”

亚当和夏娃吃了善恶树上的果子，才突然发现自己赤身露体，从此有了羞耻感。为了躲避耶和华，他们藏在园里的树木中。耶和华呼唤亚当：“你在哪里？”亚当说：“因为我赤身露体，我便藏了。”耶和华说：“莫非你吃了我吩咐你不可吃的树上的果子吗？”于是亚当踢出人类第一个皮球：“是你所赐给我、与我同居的女人，她把那树上的果子给我吃，我就吃了。”

耶和华对夏娃说：“你做的是什么事呢？”夏娃又把皮球踢开：“那蛇引诱我，我就吃了。”可怜的蛇没有脚，不会踢皮球。耶和华惩罚它：“你既做了这事，就必受诅咒，比一切的牲畜野兽更甚。你必用肚子行走，终身吃土。”

勇于为自己的过错承担责任，哪怕为此付出代价，这是一种良好的品质。卡耐基说：“蠢人才会试图为自己的错误辩护。”而更愚蠢的是试图让别人替自己的错误埋单。

承认错误，并从中吸取教训，才是明智之举。

1920年，有个11岁的美国男孩踢足球时，不小心打碎了邻居家的玻璃。邻居向他索赔125美元。在当时，125美元是笔不小的数目，足足可以买125只生蛋的母鸡！闯了大祸的男孩向父亲承认了错误，父亲让他对自己的过失负责。男孩为难地说：“我哪有那么多钱赔人家？”

父亲拿出125美元说：“这钱可以借给你，但一年后要还我。”从此，男孩开始了艰苦的打工生活。经过半年的努力，终于挣够了125美元这一“天文数字”，还给了父亲。这个男孩就是日后成为美国总统的罗纳德·里根。

他在回忆这件事时说，通过自己的劳动来承担过失，使他懂得了什么叫责任。

要想成就事业，责任心是必不可少的。凡事推卸责任，找人代过，这种人我们是避而远之的，更别说委以重任。勇于承担责任，并用自己的劳动来补偿，不仅会赢得别人的尊重和信任，更是对自己的一种考验和锻炼。

那年于丽刚从大学毕业，分配在一个离家较远的公司上班。每天清晨7时，公司的专车会准时等候在一个地方接送她和她的同事们。

有一天于丽起晚了，当她匆忙中奔到专车等候的地点时，已经7点过5分。班车开走了。站在空荡荡的马路边，她茫然若失。一种无助和受挫的感觉第一次向她袭来。

就在她懊悔沮丧的时候，突然看到了公司的那辆蓝色轿车停在不远处的一幢大楼前。她想起了曾有同事指给她看过那是上司的车，她想真是天无绝人之路。她向那车走去，在稍稍犹豫后打开车门悄悄地坐了进去，并为自己的聪明而得意。

为上司开车的是一位慈祥温和的老司机。他从反光镜里已看她多时了。这时，他转过头来对她说：“你不应该坐这车。”

“可是我的运气真好。”她如释重负地说。

这时，她的上司拿着公文包飞快地走来。待他在前面习惯的位置上坐定后，她才告诉他的上司说：“班车开走了，想搭您的车子。”她以为这一切合

情合理，因此说话的语气充满了轻松随意。

上司愣了一下。但很快坚决地说：“不行，你没有资格坐这车。”然后用无可辩驳的语气命令：“请你下去！”她一下子愣住了——这不仅是因为从小到大还没有谁对她这样严厉过，还因为在这之前她没有想过坐这车是需要一种身份的。当时就凭这两条，以她过去的个性是定会重重地关上车门以显示地对小车的不屑一顾，而后拂袖而去。可是那一刻，她想起了迟到将对她意味着什么，而且她那时非常看重这份工作。于是，一向聪明伶俐但缺乏生活经验的她变得从来没有过的软弱。她近乎用乞求的语气对上司说：“我会迟到的。”

“迟到是你自己的事。”上司冷淡的语气没有一丝一毫的回旋余地。

她把求助的目光投向司机，可是老司机看着前方一言不发。

他们在车上僵持了一会儿。最后，让她没有想到的是，他的上司打开车门走了出去。坐在车后座的她，目瞪口呆地看着有些年迈的上司拿着公文包向前走去。他在凛冽的寒风中拦下了一辆出租车，飞驰而去。泪水终于顺着她的脸腮流淌下来。

老司机轻轻地叹了一口气：“他就是这样一个严格的人。时间长了，你就会了解他了。他其实也是为你好。”老司机给她说了自己的故事。他说他也迟到过，那还是在公司创业阶段，“那天他一分钟也没有等我，也不要听我的解释。从那以后，我再也没有迟到过。”他说。

她默默地记下了老司机的话，悄悄地拭去泪水，下了车。那天她走出出租车踏进公司大门的时候，上班的钟点正好敲响。她悄悄而有力地将自己的双手紧握在一起，心里第一次为自己充满了无法言语的感动，还有骄傲。

从这一天开始，她长大了许多。

成功的人不仅承担责任，他们还希望增加责任，以便激发更多的能力。事实上，你承担的责任越多，你处理事情的能力就越强。一个人的能力是用不完的。你也许会用完时间，但是你不会用完能力，能力如同智慧一样，越用越多。不要躲避任何发挥自己能力的机会。承担责任、抓住机会，因为这会增加你的能力。

那些失败的人是不会接受责任的，对于发生在他们身上的事情，他们总是喜欢埋怨，他们把自己不能成功的原因归结为别人。

朱基总理在他上任后的首次记者招待会上，回答“凤凰”台记者吴小莉提问的一段话给人留下了深刻的印象。他说：“不管前面是地雷阵，还是万丈深渊，我都会勇往直前，义无反顾，鞠躬尽瘁，死而后已。”这句话说出来当然容易，要做起来就非易了。但朱总理却以他过人的胆识、卓绝的气魄实践着他的承诺。正因为有无数默默无闻的英雄在艰苦创业，才有了今日中国的“脊梁”。只有以社会为己任，成功才是到达了真正的境界。香港实业家李嘉诚曾经说过：“衡量成功的标准不是看你向社会索取了多少，而是看你为社会付出了多少！”

责任是我们走向成熟的标志之一，责任感应从小培养，不能因为责任较小而忽略了它，也不能费尽心思寻找借口逃避任何责任。

责任是一双眼，它可以洞察我们是否在逐渐走向成熟。其实，尽职尽责一直都是被当作一种美德来赞颂的。我们要培养自己对任何事情都富有责任心，这不单是对别人负责，同时也是对自己负责。而一旦我们富有了责任意识，也就多了一份安身立命的资本。只有责任才能树起生命的脊梁。

> 名人简介 <

让-保罗·萨特 (1905—1980)，法国当代著名作家，哲学家，存在主义文学的创始人。曾公开拒领诺贝尔文学奖。其主要著作有《存在与虚无》、《辩证理性批判》、《墙》、《恶心》、《自由之路》、《密室》、《肮脏的手》、《死无葬身之地》、《魔鬼与上帝》、《涅克拉索夫》、《词语》等。

24

节俭让你一生安稳无忧

【塞缪尔·斯迈尔斯】

正直的人厉行节约，注意细水长流，不会大手大脚、胡支滥花，他决不会沦落到打肿脸充胖子或借债度日的地步。

节俭不仅是一种美德，而且是我们积累财富的手段，从小养成节俭的习惯，让我们一生都受益无穷！

洛克菲勒垄断资本集团的创始人约翰·戴维森·洛克菲勒，1839年出生于一个医生家庭，生活并不宽绰，艰难的生活使他养成了一种勤俭的习惯和奋发的精神。他在6岁时，决心自己创业。虽然他时常研究如何致富，但始终不得要领。一天，他在报纸上看到一则广告，是宣传一本发财秘诀的书。洛克菲勒看后喜出望外，急忙照着广告注明的地址到书店购买这本“秘书”。该书不能随便翻阅，只有买者付了钱后，才可以打开。洛克菲勒求知心切，买后匆匆回家打开阅读，岂知翻开一看，全书仅印有“勤俭”二字，他又气又失望。洛克菲勒当晚辗转不能成眠，由咒骂“发财秘书”的作者坑人骗钱，渐渐细想作者为什么全书只写两个字，越想越觉得该书言之有理，感到要致富确实必须靠勤俭。他大彻大悟后，从此不知疲倦地勤奋创业，并十分注重节

约储蓄。就这样，他坚持了5年多的打工生涯，节衣缩食，积存了800美元。经过多年的观察，洛克菲勒看清了自己的创业目标：经营石油。经过几十年的奋斗，他终于成为美国石油大王。

无论家中生活条件是否优裕，我们都应养成勤劳节俭的美德。一个懒惰成性、习惯奢侈的人不可能取得事业上的成功。事实上，大凡事业有成就之人，他们都是勤劳节俭的人，他们通过自己的努力适时储备了人生的第一桶金。

节俭不是口号，要靠实际行动，在身体力行中，我们更能体验到节俭的意义和价值。

日本是个经济大国、金钱大国，可日本商人中力求节俭的人则比比皆是。不动产巨头、连续两年被美国《福布斯》杂志列为世界首富的森泰吉朗年近九十，虽腰缠万贯，却生活俭朴。他没有别墅，没有豪华游艇，不吸烟，不喝酒，每周坚持上三天班，自带盒饭。他自我评论说：“即使我被称为世界首富，我确实还和我父亲一样，仅仅是个房东而已。”三菱集团的创始人岩崎弥太郎曾有个比喻说：“我认为涓滴之漏比溢出来的还可怕，因为酒桶如果有个大漏洞，谁都会很快发现，但是，桶底有个毛发般的小孔，却不大容易被注意到。”这是一个关于注意节俭，从小处着眼的精辟见解。为此，他从创业初就十分注意从微小处节俭、日立公司这个20世纪80年代的大企业给员工的要求是用不着的电灯一定立刻关掉，无论是写便条还是随便记什么东西，必须尽量用旧纸，电脑用过的纸也必须整理订好再用。丰田公司则有个节俭的招数叫“算好再做”。例如开会，在开会前要估算与会者每一秒钟价值多少，算出这次会议的“成本”，然后告诫与会者必须节约时间。在接待来客中，丰田公司一般不安排隆重的宴会招待，也不会派专车接送，因为他们算过，用公车要用司机，要交各种税，要买汽油、买保险、搞维修……这些开支倒不如“打的”或乘地铁更合算。

中国是个礼仪之邦，历来崇尚节俭，视节俭为美德。这种民族传统在现代商人中也不免留下深深的烙印。台湾企业家王永庆可算是个世界级的巨富了，可是这个巨富，却在花销上特别节俭。他牢记中国的俗语“富不过三代”，严格控制子女乱花钱，当发现孩子的母亲、祖母心痛孩子手头拮据偶尔送钱给孩子时，王永庆毅然将孩子送往国外，以使孩子脱离开家人的庇护。王永

庆不仅这样教育孩子，他自己在生活中也是能省的决不浪费。

有一次，他发现他用的牙签是一头尖的，另外一头刻花，比较贵，而市场上两头尖的牙签比较便宜，便告诉秘书：“以后买两头尖的牙签，可以两边使用，又便宜。”他喝奶精，往往将小铝箔奶精盒中残留的奶精用一匙咖啡洗净后再倒入咖啡杯中食用掉，可谓不弃一丝一滴。靠节俭美德，王永庆获得了生意上的成功，受节俭思想的熏陶，他的爱女凭一张文凭、一把刮胡刀，在外独闯天下，同丈夫简明仁用2.5万美元积蓄在台湾创立了大众电脑公司，成了一家年营业额高达三四十亿元企业的总经理。

可以用三个词来勾画富人的肖像，那就是：节俭！节俭！再节俭！

有人问百万富翁约翰尼：“你购买一套服装，最多花过多少钱？”

约翰尼把眼睛闭上片刻。显然，他在认真回忆。观众悄然无声，都料想他会说：“大约在1000美元至6000美元之间。”但是事实表明，观众的想法是错的。这位百万富翁这样说：多的一次……最多的一次……包括给自己买的、给我妻子琼买的、给我儿子巴迪、达里尔和给女儿怀玲、金格买的……最多一次花了399美元。噢！我记得那是我花得最多的一次。买那套服装是因为一个十分特殊的原因——我们结婚25周年庆祝宴会。”

观众对约翰尼的陈述会有什么反应呢？可能大吃一惊，不相信。事实上，人们的预想和大多数美国百万富翁的实际情况并不一致。

每一个年轻人都应该知道，除非他养成节俭的习惯，否则他将永远不能积聚财富。

节俭并不是对生活的一种苛求，更不是什么吝啬，可以说它是一种生活的智慧，是对自己所拥有的资源进行最合理配置的方法和艺术，它不仅能使我们的财富更多一些，而且能使得我们的生活更有情趣，更富有挑战性。

节俭不仅适用于金钱问题，而且也适用于生活中的每一件事，从合理地使用自己的时间、精力，到养成勤俭的生活习惯。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。

我们知道一个节俭的人是不会懒散的，他有自己的生活规律。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。

节俭是人生的导师。一个节俭的人勤于思考，也善于制订计划。他自己的人生规划，也具有相当大的独立性。

我们都知道，两次获得诺贝尔奖的居里夫人是简朴生活的典范。她和彼埃尔·居里结婚时的新房里，只有两把椅子，正好一人一把。居里觉得两把椅子未免太少，建议多添几把，为的是来了客人好让人家坐一坐。居里夫人却说：“有椅子是好的，可是，客人坐下来就不走啦。为了多一点时间搞科学，还是一把不添吧。”

几度春秋之后，这对没有给自己的新房增添一把椅子的年轻夫妇，却给世界化学宝库增添了两件闪闪发光的稀世珍宝——钋和镭。

从1933年起，居里夫人的年薪已增至4万法郎，但她照样“吝啬”。她每次从国外回来，总要带回一些宴会上的菜单，因为这些菜单都是很厚很好的纸片，在背面书写物理、数学算式，方便极了。她的一件毛料旅行衣，竟穿了一二十年之久。有人说居里夫人一直到死“总像一个匆忙的贫穷妇人”。

有一次，一位美国记者追踪这位著名学者，走到村子里一座渔家房舍门前，他向赤足坐在门口石板上的一位妇女打听居里夫人，当她抬起头时，记者大吃一惊：原来她就是居里夫人！

现实生活中，随着生活条件的改变，一些人忽视了勤劳节俭的传统美德，日子稍稍好过一些，就一味地追求奢侈，要过富翁甚至“帝王”瘾：桌子是老板桌，吃的是黄金宴，住的是豪华别墅，洗的是桑拿浴，玩的是高尔夫球，唱的是卡拉OK等等，一味追求的是奢华风。其实，这种生活观念是不正确的，富裕和奢侈浪费不能相伴而生。众所周知，华人首富、香港超人李嘉诚先生手腕上至今还是那块50块钱的老式表。这种节俭的习惯在他身上一直保持至今。

不管社会发生了怎样的变化，我们都应该从小就继承勤劳节俭的优良传统，这是我们日后走向成功所不可缺少的。

“一个人生活越节约，他的心灵与上帝越接近。”这是卡尔·威特的父亲对卡尔说的话。父亲自己就是一个节约的人，他把卡尔也教育成这样的人。在

他们家里，向来奉行节约，从小卡尔就知道不能浪费一粒粮食，吃饭时要把盘子里的东西吃得干干净净，这样不但不会受到鄙视，反而会受到表扬。小时候，卡尔的父亲只给他买了一套积木玩具，其他玩具都是父亲自己做给他的。卡尔穿的衣服是用大人的旧衣改做的，卡尔有一只玩具小熊，也是母亲用做衣服剩下的边角余料做的，因为那时卡尔非常喜欢别的孩子的玩具小熊。就这样，在卡尔生活的这些细节中，父亲随时提醒他不要浪费东西，要养成节约的好习惯。

有一次，卡尔去一个朋友家做客，晚餐时，厨师为朋友的女儿特别做了一盘酸奶油蘑菇，可是，小女孩却一点也不吃，将这盘菜全都倒在了地上，只因为这道菜不合她的口味！从这点卡尔可以看出，这个小女孩平时一定是被宠惯了的。

看见朋友对这种行为居然熟视无睹，卡尔忍不住说道：“真浪费呀！这么好的蘑菇不吃就倒掉。”“有什么浪费，树林里多的是。要吃的话，明天叫佣人们再去采就是了。”小女孩说。“可是去采也是很辛苦的呀！你这是不尊重别人的工作。”“不会啦！有什么辛苦呢？采蘑菇是一件很好玩的事呀！”“真的吗？那我们两个人把这个星期采蘑菇的工作承包下来，怎么样？”“好啊！我正想去森林中玩呢！有你和我一起，爸爸一定会答应的。”于是，每天早晨，卡尔和小女孩去5英里之外的森林采一篮蘑菇回家。开始的头两天，小女孩兴致很高。第三天有些受不了了，开始叫苦叫累，第四天就完全不行了。她说，她腰酸背痛不能去了。不过这几天，不管蘑菇做得味道如何，她都能吃得干干净净、一片不剩。偶尔她的父亲要扔掉一片，她都阻止道：“哎！太浪费了，你不知道我采得多辛苦吗？”从此之后她明白了，节约是对劳动的最大尊重，因为一切东西都是来之不易的。

节约既是对创造财富的劳动者的尊重，也是对用自己血汗钱购买物品的父母的尊敬。节约不仅使家里的各种东西充分发挥作用，而且也有利于我们独立生活能力的提高。

英国著名文学家罗斯金说：“通常人们认为，节俭这两个字的含义应该是‘省钱的方法’；其实不对，节俭应该解释为‘用钱的方法’。也就是说，我们应该怎样去购置必要的家具，怎样把钱花在最恰当的用途上，怎样安排在衣、食、住、行，以及教育和娱乐等方面的花费。总而言之，我们应该把钱用得

最为恰当、最为有效，这才是真正的节俭。”

如果你养成了节俭的习惯，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你自己，意味着你正培养一些最重要的个人品质，即自力更生、独立自主，以及聪明机智和创造能力。换句话说，就意味着你有了追求，你将会是一个卓有成就的人。

> 名人简介 <

塞缪尔·斯迈尔斯 (1812—1904)，英国 19 世纪伟大的道德学家，他写过许多脍炙人口的人生随笔作品，如《自己拯救自己》、《品格的力量》、《人生的职责》、《金钱与人生》等等，在全球畅销一百多年而不衰，改变了亿万人民的命运，他被誉为“西方的成功学之父”、“卡耐基的精神导师”。

25

要收获就要先付出

【 马克·吐温 】

多做些好事情，不图报酬，可以使我们短短的生命很体面 and 有价值，这本身就可以算是一种报酬。

一分耕耘，一分收获。一个人想获得多少就要先付出多少。获得与付出是成正比的。

某个大雨天的下午，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，以避免这位老太太麻烦他们。可是，其中有一位年轻男店员看到了她，立刻主动地向她打招呼，很有礼貌地问她，是否需要他服务。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，他还和她聊天，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。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，是那位老太太写来的。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。她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，老太太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接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。

有一句俗语说：“种瓜得瓜，种豆得豆。”你如果帮了别人的忙，你将会得到别人更大的帮助。你对别人热情，别人对你也热情。如果你是一位营业员，整天一副苦瓜脸，对顾客的询问爱理不理，这样就把销售机会一个又一个地丢掉了，也许丢掉的还不止这些，比如还丢掉了别人对你的信任。

有一个人在沙漠里行走了两天。途中遇到暴风沙。一阵狂沙吹过之后，他已认不得正确的方向。正当快撑不住时，突然，他发现了一幢废弃的小屋。他拖着疲惫的身子走进了屋内。这是一间不通风的小屋子，里面堆了一些枯朽的木材。他几近绝望地走到屋角，却意外地发现了一座压水井。

他兴奋地上前汲水，却任凭他怎么压水，也压不出半滴来。他颓然坐地，却看见压水井旁，有一个用软木塞堵住瓶口的小瓶子，瓶子上贴了一张泛黄的纸条。

纸条上写着：你必须用水灌入井中才能引水！不要忘了，在你离开前，请再将水装满！

他拨开瓶塞，发现瓶子里，果然装满了水！

他的内心，此时开始矛盾了——

如果自私点，只要将瓶子里的水喝掉，他就不会渴死，就能活着走出这间屋子！

如果照纸条做，把瓶子里仅有的一点水倒入井内，万一水一去不回，他就会渴死在这地方了——到底要不要冒险？

最后，他决定把瓶子里惟一的水，全部灌入看起来破旧不堪的井里，然后他颤抖着去压水，只轻轻地压了几下，水真的大量涌了出来！

他喝足水后，又把瓶子装满水，用软木塞封好，然后在原来那张纸条后面，又加上他自己的话：相信我，真的有用。

把种子种下，浇水、施肥、除草，然后才能收获果实；如果没有这些付出，种子就不会萌芽，更不可能结果。一分汗水一分收成，付出才有回报。

我相信，一个人要成功就要有一颗奉献、感恩的心。一个人的人生成就不是他得到了多少，而是他付出了多少。一个人最大的人生意义是经由自己的工作或是付出，而帮助别人实现梦想，成就事业。

这是一条非常美妙的原则。世界上没有不需要付出的成功，如果一个人没有付出就成功了，那是因为有人在他前面付出了，如果他付出了，却看不到成功，那是因为成功还没有到来，或是在他后面的人会从他的付出里收获成功。

在学校里，你舍得付出比别人更多的时间，你所学到的知识就有可能比别人多；在工作中，你舍得付出比别人更多的精力，就有可能把工作干得比任何人都好；在社会上，你舍得付出比别人更多的微笑，就有可能收获更多的友谊。

因此，一个人只要肯为别人付出，他就会生活在快乐之中，如果你养成付出、奉献的习惯，就会拥有心灵和财富的富足。

要得到多少，你就必须先付出多少。任何东西只有先从你这儿流出去，才会有其他东西流进来。

总之，你从别人那儿获得的任何东西都是你原先付出的东西的回报。

你在付出时越是慷慨，你得到的回报就越丰厚；你在付出时越吝啬、越小气，你得到的就越是少得可怜。

如果你的付出是真心的、慷慨的，那么你得到的回报必定是丰厚的。

美国一位著名心理学家为了研究母亲对人一生的影响，在全美选出50位成功人士，他们都在各自的行业中获得了卓越的成就，同时又选出50位有犯罪记录的人，分别给他们去信，请他们谈谈母亲对他们的影响。有两封回信给他的印象最深。一封来自白宫一位著名人士，一封来自监狱中一位服刑的犯人。他们谈的都是同一件事：小时候母亲给他们分苹果。

那位监狱的犯人在信中这样写道：“小时候，有一天妈妈拿来几个苹果，红红的，大小各不同。我一眼就看见中间的一个又红又大，十分喜欢，非常想要。这时，妈妈把苹果放在桌上，问我和弟弟：你们想要哪个？我刚想说想要最大最红的一个，这时弟弟抢先说出我想说的话。妈妈听了，瞪了他一眼，

责备他说：好孩子要学会把好东西让给别人，不能总想着自己。

“于是，我灵机一动，改口说：‘妈妈，我想要那个最小的，把大的留给弟弟吧。’

“妈妈听了，非常高兴，在我的脸上亲了一下，并把那个又红又大的苹果奖励给我。我得到了我想要的东西，从此，我学会了说谎。以后，我又学会了打架、偷、抢，为了得到想要得到的东西，我不择手段。直到现在，我被送进监狱。”

那位来自白宫的著名人士是这样写的：“小时候，有一天妈妈拿来几个苹果，红红的，大小各不同。我和弟弟们都争着要大的，妈妈把那个最大最红的苹果举在手中，对我们说：‘这个苹果最大最红最好吃，谁都想要得到它。很好，现在，让我们来做个比赛，我把门前的草坪分成三块，你们三人一人一块，负责修剪好，谁干得最快最好，谁就有权得到它！’”我们三人比赛除草，结果，我赢得了那个最大的苹果。

“我非常感谢母亲，她让我明白一个最简单也最重要的道理：想要得到最好的，就必须努力争第一。她一直都是这样教育我们，也是这样做的。在我们家里，你想要什么好东西要通过比赛来赢得，这很公平，你想要什么，想要多少，就必须为此付出多少努力和代价！”

世界上并没有免费的午餐，你必须付出。问题不是要不要付出，而是什么时候付出。是在前面付出，还是在后面付出。如果你在前面付出，付出的代价比在后面付出更便宜，你等待付出越久，你付出的利息就越多。如果你在前面玩乐，你在后面就要付出昂贵的代价；如果你在前面付出，你就可以在后面享有更多的玩乐。

如果你想真正生活在更高层次，你就要给予。

给予并不是看你口袋里有多少钱，给予是一种态度。如果你给予你的顾客比平常多一点，如果你能给他们提供更好的服务，如果你能比平时多做一点点，你就会很快乐，结果就会有大大的不同。只有付出了，我们才能满足。

一个男子坐在一堆金子上，伸出双手，向每一个过路人乞讨着什么。

吕洞宾走了过来，男子向他伸出双手。

“孩子，你已经拥有了那么多的金子，还要乞求什么呢？”吕洞宾问。

“唉！虽然我拥有如此多的金子，但是我仍然不满足，我乞求更多的金子，

我还乞求爱情、荣誉、成功。”男子说。

吕洞宾从口袋里掏出他需要的爱情、荣誉和成功，送给了他。

一个月之后，吕洞宾又从这里经过，那男子仍然坐在一堆黄金上，向路人伸着双手。

“孩子，你所求的都已经有了，难道你还不满足么？”

“唉！虽然我得到了那么多东西，但是我还是不满足，我还需要快乐和刺激。”男子说。

吕洞宾把快乐和刺激也给了他。

一个月后，吕洞宾又见那男子坐在那堆金子上，向路人伸着双手——尽管有爱情、荣誉、成功、快乐和刺激陪伴着他。

“孩子，你已经拥有了你想要的，难道你还乞求什么吗？”

“唉！尽管我已拥有了比别人多得多的东西，但是我仍然不能感到满足，老人家，请你把满足赐给我吧！”男子说。

吕洞宾笑道：“你需要满足么？孩子，那么，请你从现在开始学着付出吧。”

吕洞宾一个月后从此地经过，只见这男子站在路边，他身边的金子已经所剩不多了，他正把它们施舍给路人。

他把金子给了衣食无着的穷人，把爱情给了需要爱的人，把荣誉和成功给惨败者，把快乐给了忧愁的人，把刺激送给了麻木冷漠的人。现在，他一无所有了。

看着人们接过他施舍的东西，满含感激而去，男子笑了。

“孩子，现在，你拥有满足了么？”吕洞宾问。

“拥有了！拥有了！”男子笑着说，“原来，满足藏在付出的怀抱里啊。当我一味乞求时，得到了这个，又想得到那个，永远不知什么叫满足。当我付出时，我为我自己人格的完美而自豪，而满足，为我对人类有所奉献而自豪，而满足，为人们向我投来的感激的目光而自豪、而满足”。

大千世界，谁也不愿做孤家寡人，而在人与人相处的过程中，彼此的关心与帮助是不可缺少的。每个人都有需要别人帮助的时候。今天帮人一把，日后自己有难处，也定会得到他人的关心和帮助。

一句名言说：人活着应该让别人因为你活着而得到益处。学会给予和付出，你会感受到舍己为人、不求任何回报的快乐和满足。

许多青少年都是独生子女，在家是小皇帝、小公主，只知享受，不知付出，长此以往，你就会形成自私的性格。人一辈子不可能依靠别人，要自立自强，要在以后的事业中有所收获，就要学会付出。要想获得多少就要先付出多少，请记住，一分耕耘，一分收获。

> 名人简介 <

马克·吐温 (1835—1910)，美国作家，本名塞缪尔·朗赫恩·克莱门斯，马克·吐温是其笔名。出生于密西西比河畔小城汉尼拔的一个乡村贫穷律师家庭。从小出外拜师学徒，当过排字工人、密西西比河水手、南军士兵，还经营过木材业、矿业和出版业。马克·吐温是美国批判现实主义文学的奠基人，世界著名的短篇小说大师，被誉为“美国文学中的林肯”。其代表作有《哈克贝里·费恩历险记》、《傻瓜威尔逊》等。



心态，左右你的一生

26

自信为你插上腾飞的翅膀

【 威尔逊 】

要有自信，然后全力以赴——假如具有这种观念，任何事情十之八九都能成功。

信心可以移山，可以改变历史的进程，可以治疗伤痛，也可以创造财富。

多年前的一个夜晚，一位叫亨利的青年移民，站在河边发呆。这天是他30岁生日，可他不知道自己是否还有活下去的必要。因为亨利从小在福利院里长大，身材矮小，长相也很丑陋，讲话又带着浓厚的法国乡下口音，所以他一直很瞧不起自己，认为自己是一个既丑又笨的乡巴佬，连最普通的工作都不敢去应聘，没有工作，也没有家。

就在亨利徘徊于生死之间的时候，与他一起在福利院长大的好朋友约翰兴冲冲地跑过来对他说：“嗨，亨利，告诉你一个好消息！”

“好消息从来就不属于我。”亨利一脸悲伤。

“不，我刚刚从收音机里听到一则消息，拿破仑曾经丢失了一个孙子。播音员描述的相貌特征，与你丝毫不差！”

“真的吗，我竟然是拿破仑的孙子？”亨利一下子精神大振。联想到爷爷

曾经以矮小的身材指挥着千军万马,用带着乡下口音的法语发出威严的命令,他顿感自己矮小的身材同样充满力量,讲话时的法国口音也带着几分高贵和威严。

第二天一大早,亨利便满怀自信地来到一家大公司应聘。

若干年后,已成为这家大公司总裁的亨利,查证到自己并非拿破仑的孙子,但这早已不重要了。

自信是成功最重要的力量之一。自信是对自己百分百的肯定,自信是相信自己有能力做好某一件事。一个人的自信决定了他的能量、热情以及自我激励的程度。一个拥有高度自信的人,一定会拥有强大的个人力量,他做任何一件事几乎都会成功。你對自己越自信,你就越喜欢自己,接受自己,尊敬自己。

一位风烛残年的哲学家很想找一位优秀的关门弟子。他觉得自己的助手不错,但不确定助手是否有足够的勇气和信心,于是他把助手叫到床前说:“我的蜡所剩不多了,得找另一根蜡接着点下去,你明白我的意思吗?”

“明白,”助手赶忙说,“您的思想光辉是得很好地传承下去。”

“可是,”哲学家说,“我需要一位最优秀的传承者,他不但要有相当的智慧,还必须有充分的信心和非凡的勇气……你帮我寻找和发掘一位好吗?”

助手温顺地说:“好的,我一定会竭尽全力去寻找的。”

此后的日子里,勤奋的助手不辞辛劳地领来一位又一位人选,但都被哲学家谢绝了。半年之后,哲学家眼看要告别人世,但最优秀的人选还没有眉目。助手非常惭愧,泪流满面地坐在床边,愧疚地说:“我真对不起您,让您失望了。”

“失望的是我,对不起的却是你自己,”哲学家哀怨地说,“最优秀的其实就是你自己。”

著名的心理学家阿德勒博士在小时候有过一次体验,通过他的例子,完全可以说明一个人的自信心对其行为和能力会产生多大的影响。

阿德勒刚开始上学时算术很糟,老师深信他“数学脑子迟钝”,并把这一“事实”告诉了他的父母,让他们不要对儿子期望过高。他的父母也信以为真。阿德勒被动地接受了他们对自己的评价,而且他的算术成绩似乎也证明他们是对的。但是有一天,他心里闪过一个念头,觉得自己忽然解出了老师在黑

板上出的一道其他人都不能解答的难题。他就把自己的想法对老师说了，老师和全班学生哄堂大笑。于是他愤愤不平地几步跨到黑板前面，把问题解了出来，使在场的人目瞪口呆。这件事情以后，阿德勒认识到自己完全可以学好算术，对自己的能力有了自信，后来他终于成为一个数学成绩出类拔萃的学生。

有一位企业家，他想在公开演说中取得成功，因为他在一个困难的领域有重大突破，想让大家知道这个消息。他的嗓音很好，演讲的话题也很吸引人，但他不敢在陌生人面前讲话。阻碍他的原因是他的自信心不足，他认为自己讲话讲得不好，不会给听众留下好印象，仅仅是因为他不具备引人注目的外表——他“不像一个成功的企业管理人”。这个不良心理在他心上烙下了深深的痕迹。所以，每次他站在一群人面前开始说话时，便受到这种心理的阻碍。

他错误地得出结论说，如果他能动一次手术整一下容，改善外表，他就会产生必要的自信。

整容手术其实并不一定能够解决问题，肉体的变化并不能绝对保证个性的改变。一旦他相信正是自己的消极信念妨碍了他发表这个重要消息时，他的问题也就解决了。他成功地把消极的信念换成了积极而肯定的信念，认为他有一个极其重要的消息，而这则消息只有自己才能告诉大家，不管自己的外表如何。从那时起，他成为企业界最难得的演说家之一。而他惟一的改变只是增强自信。

如果你对10个人说：“你们都是有价值的人，都有能力创造美好的未来。”至少会有8个人苦笑着说：“成功不可能属于我，我生来是一个苦命的人，注定一生一事无成。”而只有少数人会记住这句话，并用它来不断地鼓励自己，最终取得成功。

这个世界上有太多和故事中相同的人，他们从来不敢相信自己，不敢正视自己，结果把自己给忽略、给耽误、给丢失了。其实，每个人都是最优秀的，差别就在于如何认识自己、如何发掘和重用自己。

汤姆·邓普西生下来的时候只有半只左脚和一只畸形的右手，父母从不让他因为自己的残疾而感到不安。结果，他能做到任何健全男孩所能做的事：如果童子军团行军10公里，汤姆也同样可以走完10公里。

后来他学踢橄榄球，他发现，自己能把球踢得比在一起玩的男孩子都远。他请人为他专门设计了一只鞋子，参加了踢球测验，并且得到了冲锋队的一份合约。

但是教练却尽量婉转地告诉他，说他“不具备做职业橄榄球员的条件”，劝他去试试其他的事业。最后他申请加入新奥尔良圣徒球队，并且请求教练给他一次机会。教练虽然心存怀疑，但是看到这个男子这么自信，对他有了好感，因此就留下了他。

两个星期之后，教练对他的好感加深了，因为他在一次友谊赛中踢出了55码并且为本队得了分。这使他获得了专为圣徒队踢球的工作，而且在那一季中为他的球队得了99分。

他一生中最伟大的时刻到来了。那天，球场上坐了6万名球迷。球是在28码线上，比赛只剩下了几秒钟。这时球队把球推进到45码线上。“邓普西，进场踢球！”教练大声说。

当汤姆进场时，他知道他的队距离得分线有54码远。球传接得很好，邓普西一脚全力踢在球身上，球笔直地向前下去。但是踢得够远吗？6万名球迷屏住气观看，球在球门横杆之上几英寸的地方越过，接着终端得分线上的裁判举起了双手，表示得了3分，汤姆的球队以19比17获胜。球迷狂呼高叫为踢得最远的一球而兴奋，因为这是只有半只脚和一只畸形的手的球员踢出来的！

“真令人难以相信！”有人感叹道，但是邓普西只是微笑。他想起他的父母，他们一直告诉他的是他能做什么，而不是他不能做什么。他之所以创造这么了不起的纪录，正如他自己说的：“他们从来没有告诉我，我有什么不能做的。”

这就是自信。

科学家爱迪生说：“自信是成功的第一秘诀。”自信是独立个性的一个重要成分，是人们从事任何事业的最可靠的资本，自信能排除各种障碍，克服种种困难，使事业获得完美的成功。

记住，不是因为有些事情难以做到，我们才失去自信；而是因为我们失去了自信，有些事情才难以做到。所以，学会接纳自己，学会欣赏自己，将所有的自卑抛到九霄云外，是成功最重要的前提。

生活中，一个缺乏信心的人，就如同一根受了潮的火柴，是不可能擦亮希望的火光的。有一位研究成功学的专家曾经这样说过：“信心是生命和力量，信心是奇迹，信心是创立事业之本。只要有信心，你就能够移动一座山；只要你相信会成功，你一定能赢得成功。”

真正的自信不是孤芳自赏，也不是夜郎自大，更不是得意忘形、自以为是和盲目乐观，真正的自信就是看到自己的强项并以积极的态度加以肯定、展示或表达。它是内在实力和实际能力的一种体现，能够清楚地预见并把握事情的正确性和发展趋势，引导自己做得最好或更好。

> 名人简介 <

伍德罗·威尔逊 (1856—1924)，美国第28任总统，人称“政界校长”。威尔逊是美国“学术地位最高的”一位总统，曾在一些大学任教，并任普林斯顿大学校长8年，写有不少著作。曾获1919年诺贝尔国际和平奖。

27

勇气是世上最好的滋养剂

【巴顿】

要无畏、无畏、无畏。记住，从现在起直至胜利或牺牲，我们要永远无畏。

要获得成功少不了胆量，也少不了勇气。一个永不丧失勇气的人是永远不会被打败的。

在古老的印度，一直流传着一个美丽的故事，那是个有关一只小松鼠的深刻寓言。

森林中所有的小动物，一直都快乐地生活着，这片森林，从来没有发生过什么大的变故，即使间或有几只猛兽经过，小动物们也懂得将自己藏匿起来，不至于成为猛兽口中的食物，所以这些小动物们，大都能够森林中怡然自得地直到终老。

一日，天神心血来潮，想要测试森林中动物对于危机的应变能力，便从空中挥下了一道闪电，刺眼的电光击中森林中最大的一株树木，立时便燃起熊熊的大火。这阵森林大火一发不可收拾，火舌立刻四处飞蹿，席卷了森林中的无数树木，同时也威胁到所有小动物的生命安全。

惊慌的动物们拼命向森林的外缘奔逃，希望能逃出那场大火造成的劫难。但它们却不知道，当闪电击中那棵大树，大火燃起的同时，在森林四周，早已被大火引来了无数贪婪的肉食猛兽，它们也正张开大口、流着馋涎，等候这些小动物们自己送上门来。

在这片森林的所有动物当中，只有一只小松鼠和其他的动物不同。它非但不选择逃难，反倒奋不顾身地向着大火冲了过去。小松鼠在森林中一个即将被烈火烤干的水塘中，将自己瘦小的身子完全沾湿，然后再冲进火场，拼命抖洒身上粘附的水珠，希望能缓解正在毁灭森林的火势。

这时，天神化身成为一位老人，站在小松鼠的身前，问道：“孩子，你难道不知道，像你这样的做法，对这场大火而言，是根本无法造成任何影响的。”

小松鼠那条蓬松而美丽的大尾巴，已经被炽热的树枝烙印出三条黑色的焦痕，但它却仍卖力地用身体粘水、试图灭火，百忙中还对天神化身的老者说道：“也许我的力量不足以灭火，但我想凭我的努力，至少可以减少森林中几只小动物的丧生啊！而且，或许因为我的执著，还有可能感动天神，让它降下甘霖，灭了这场要命的大火也说不定。”

只听得老者一声大笑，小松鼠的周遭突然变得清凉无比，大火在一瞬间消失无踪；天神接着伸出手来，在小松鼠烧伤的尾巴上轻抚了一下，顿时焦痕变成了三道奇幻瑰丽的花纹，这就是印度最美的三纹松鼠神奇而美丽的由来。

温斯顿·丘吉尔说：“一个人绝对不可在遇到危险的威胁时，背过身去试图逃避。若这样做，只会使危险加倍。但是如果面对它毫不退缩，危险便会减半。绝不要逃避任何事情，绝不！”

很多青少年都有远大的理想和抱负，却始终没有勇气去实现它，徒增遗憾而已。在现实生活中，许多事情都需要勇气作支撑，放弃需要勇气，拒绝需要勇气，尝试需要勇气，冒险需要勇气……甚至连说话都需要勇气。一个人如果缺乏勇气，就失去了承担责任的基础，就只能生存于他人的庇护之下，无法面对人生的任何压力和挑战。

一位父亲很为他的小孩苦恼，都已经十五六岁了，一点男子气概都没有。他去拜访一位禅师，请求这位禅师帮他训练他的小孩。

禅师说：“你把小孩留在我这里3个月，这3个月都不允许你来看他。3个月後，我一定可以把你的小孩训练成一个真正的男人。”

3个月后，小孩的父亲来接回小孩。

禅师安排了一场武术比赛来向父亲展示这3个月的训练成果。被安排与小孩对打的是教练。教练一出手，这小孩便应声倒地。但是小孩刚倒地，便立刻又站起来接受挑战。倒下去又站起来……如此来来回回总共16次。

禅师问父亲：“你觉得你小孩的表现够不够男子气概？”“我简直羞愧死了，想不到我送他来这里受训3个月，我所看到的结果是他这么不经打，被人一打就倒。”父亲回答。禅师说：“我很遗憾你只看到表面的胜负，你没有看到你的儿子那种倒下去立刻站起来的勇气及毅力，那才是真正的男子气概！”

那么，什么是勇气呢？它是产生于人的意识深处的对自我力量的确信，是对自我能力能压倒一切的信念，是相信自己可以面对一切紧急状况，处理一切障碍，并能控制任何局面的信心，是穿越重重险阻，历经磨难走向成功的意志。

“勇气是在偶然的时机中激发出来的。”莎士比亚说。除非你让自己时刻保持一种接受挑战的状态，否则，你不要指望自己的身上会时时刻刻体现出巨大的勇气。在就寝前的每个夜晚，在起床时的每个清晨，你都要对自己说：“我会做到的，我能行。”并以此作为自己坚定的信条，然后带着自信勇敢前进，相信任何事情都不会拒绝你的。

“我曾经是个战斗者——进行了很多的战斗——是最好的一个和最后的一个！”勃朗宁说。值得一读的人类历史更是充满了有关勇气、磨难、胆量、坚定和那些大多数人认为不可能克服的困难的故事。引领着这个世界的大多数领导者都曾经做过或者正在做着一些在常人看来不能成功的事情。这就是他们会成为真正的领导者的原因。

美国一所学校常常会发生以强凌弱、以大欺小的事情。

有一天，一个强悍的高个子男生拦在一个新生的面前，命令他替自己做事。那个新生初来乍到，不明白其中“原委”，断然拒绝了高个子的要求。高个子恼羞成怒，一把揪住新生的领子，劈头盖脸地打起来，嘴里还骂骂咧咧：“你这小子，为了让你开窍，我得好好开导你！”新生虽然痛得龇牙咧嘴，但却并不乞怜告饶。

当时，旁边围了很多学生，他们或者冷眼相看，或者起哄嬉笑，或者一走了之，但只有一个外表文弱的男生，看着这欺凌弱者的一幕，终于忍不住嚷起来：“你难道还要打他几下才肯罢休！”

高个子回头朝那个又尖又细的抗议声望去，一看也是个瘦弱的新生，就恶狠狠地骂道：“你这个不知天高地厚的家伙，问这个干吗？”那个新生用眼睛盯着他，毫不畏惧地回答：“不管你还要打几下，让我替他忍受一半的拳头吧。”

高个子听到这出人意料的回答，羞愧地停住了手。

当别人畏惧地逃避或幸灾乐祸地观看时，需要我们拿出勇气，为了善，为了爱，也为启迪和震撼那些冷漠的心灵而勇敢地站出来。

西方的一位哲人说：“迎头搏击才能前进，勇气减轻了命运的打击。”中国也有一句古话“狭路相逢勇者胜”，人的勇气和胆识是在屡败屡战中锻炼出来的，也是自己给自己灌输的。

鼓足勇气，直视困难，你会发掘出抵抗逆境的强大力量。

美国心理学家斯科特·派克说：“勇气使你拒绝害怕，尽管痛苦，但还是继续向前走。在这个世界上，只要你真实地付出，就会发现许多门大都是虚掩的！”微小的勇气，能够完成无限的成就。

罗伯特是80美元环游世界的第一人。罗伯特·克里斯朵夫是一位熟练的摄像师，在他年轻的时候，他像许多青年人一样，喜欢读科幻小说。当他读完儒勒·凡尔纳动人的科幻小说《八十天环游地球》后，他的想象力和内心潜在的勇气被激发了。

罗伯特告诉朋友：“别人用80天环绕地球一周，现在我为什么不能用80美元环绕地球一周呢？我相信如果我有足够的勇气，任何地方我都可以到达。也就是说，如果我从我所处的地方出发，我就能到达我所想要到达的地方。”

“我想，别的一些人能够在货轮上工作而得以横渡大西洋，再搭便车旅行全世界，我为什么就不能呢？”

朋友笑着说：“你的想法太天真了！”

罗伯特没有理睬他们的嘲笑，而是从他的衣袋里拿出自来水笔，在一张便条上列了一个他所能想到的在旅途中将会遇到的困难表，并仔细地记下准备怎么去着手解决每个困难的办法。

罗伯特没有耽搁一分钟，他开始行动了。

他先和经营药物的查尔斯·菲兹公司签订了一份合同，保证为这家药物公司提供他所要旅行的国家的土壤样品。他又想办法获得了一张国际驾照和一套地图，条件是他提供关于中东道路情况的报告。他四处奔波，让朋友设法替他

弄到了一份海员文件，并且获得了纽约公安部门开出的关于他无犯罪记录的证明。为了旅行，他想得很周全，甚至为自己准备了一个青年旅游招待所的会籍。

最后他又与一个货运航空公司达成协议，该公司同意他搭飞机越过大西洋，只要他答应拍照片供公司宣传之用。

只有26岁的罗伯特完成了上述计划，他在衣袋里装了80美元，便乘飞机和纽约市挥手告别，开始了他80美元周游世界的梦想。

在加拿大的纽芬兰岛甘德城，罗伯特吃了第一顿早餐。他不能用他可怜的80美元来付早餐费，那么他是怎样做的呢？他给厨房的炊事员照了相，大家都很高兴。

在爱尔兰的珊龙市，罗伯特花4.8美元买了4条美国纸烟。罗伯特深知，在许多国家里纸烟和纸币作为交易的媒介物是同样便利的。

从巴黎到维也纳，精明的罗伯特送给司机一条纸烟作为他的酬资。从维也纳乘火车，越过阿尔卑斯山，到达瑞士，罗伯特又把4包纸烟送给列车员，作为对他的酬谢。

在叙利亚首都大马士革，罗伯特热心地给当地的一位警察照了相，这位警察为此感到十分自豪，便命令一辆公共汽车免费为他服务。

伊拉克特快运输公司的经理和职员特别喜欢罗伯特为他们照的相，作为感谢，他们邀请罗伯特乘他们的船从伊拉克首都巴格达到达伊朗首都德黑兰。

在曼谷，罗伯特向一家极豪华的旅行社经理提供了一些他们急需的信息——一个特殊地区的详细情况和一套地图。他为此受到了像国王一样的招待。

最后，作为“飞行浪花”号轮船的一名水手，他从日本到了旧金山。

就这样，罗伯特·克里斯朵夫用84天周游了世界，并且他所有的旅资加起来只有80美元。

很多人都喜欢旅游，但是用80美元来周游世界，对于大多数人来说可能连想都不敢想。罗伯特做到了，因为他比我们多了一份勇气。

勇气是一种敢于面对现实、不怕困难、勇于进取、积极争取胜利的优秀品质。

勇气就是一种战胜恐惧的有力武器，是克服害怕失败、害怕丢脸等恐惧心理最有力的武器。

勇气还可以教人在遇到挫折时，不要畏惧，不要回避，勇敢去面对它，去

接受一切挑战，战胜困难，赢得成功。正像前面提过的那样，只要勇敢地去行动，去尝试，总会有一些收获，要么收获成功，要么收获经验。

那些成功的人们，如果当初都在一次次人生的挑战面前，因恐惧失败而退却，而放弃尝试的机会，则不可能有所谓成功的降临，他们也将平凡。没有勇敢的尝试，就无从得知事物的深刻内涵，而勇敢地去做了，即使失败，也由于对实际的痛苦亲身经历，而获得宝贵的体验，从而在命运的挣扎中，愈发坚强，愈发有力，愈接近成功。

失败，失败，暂时成功之后接着是更大的失败！只有勇敢地走过失败，才能走向真正辉煌的成功。

不甘平凡，勇敢地挑战自我，挑战潜能，下定决心，铁了心去做。你可能面对不同的局面，但必须要时刻记住：要为梦想去奋斗。你有信心获得成功，你就能成功，因为，你体内有一股巨大的潜能。你勇敢，困难便退却；你懦弱，困难就变本加厉地欺负你。你勇敢，就可能成功；你懦弱，则肯定会失败。

人生，不论到了哪一步境地，只要你还有勇气向成功挑战，你就还没有失败。所有失败，都可以算做你的宝贵的经验，可以创造财富。所以，只要勇气还在，你就未败，你仍有成功的希望！

> 名人简介 <

巴顿 (1885—1945), 生于美国加利福尼亚豪门, 1909年毕业于美国西点军校。1944年任第三集团军司令, 作为第二梯队参加诺曼底登陆, 利用闪击战率军横扫欧洲, 直至奥地利, 9个月间, 歼敌140万, 解放大小城镇1.3万座, 且相对伤亡最小。第二次世界大战后擢升四星上将, 任巴伐利亚州军事长官、15集团军司令。

28

钢铁般的意志让你无坚不摧

【 斯科特·菲茨杰拉德 】

如果你足够坚强，你就是史无前例的。

用毅力去战胜挫折，战胜自己，战胜环境，走向成功。

有位国际著名的推销大师，即将告别他的推销生涯，应行业协会和社会各界的邀请，他将在该城中最大的体育馆作告别职业生涯的演说。

那天，会场座无虚席，人们在热切地等待着那位当代最伟大的推销员作精彩的演讲。当大幕徐徐拉开，6个彪形大汉抬着一个巨大的铁钟，挂在舞台中央。

一位老者在人们热烈的掌声中，走了出来，站在铁钟的一边。他就是那位今天将要演讲的推销大师。

人们惊奇地望着他，不知道他要做出什么举动。

这时两位工作人员抬着一个大铁锤，放在老者的面前。

老人请两个年轻力壮的人用这个大铁锤去敲打那个铁钟，直到把它摆动起来。

一个年轻人抡着铁锤，全力向铁钟砸去，一声震耳的响声过后，那铁钟

动也没动。他用大铁锤接二连三地砸了一段时间后，很快就气喘吁吁了。

另一个人也不甘示弱，接过大铁锤把铁钟敲得丁当响，可是铁钟仍旧一动不动。

台下逐渐没了呐喊声，观众好像认定那是没用的，铁锤是敲不动铁钟的。他们在等着老人作出什么解释。

会场恢复了平静，老人从上衣口袋里掏出一个铁锤，然后认真地面对着那个巨大的铁钟。他用小锤对着铁钟“咚”敲了一下，然后停顿一下，再一次用小锤“咚”敲一下。停顿一下，然后“咚”敲一下，就这样持续地用小锤敲打着。

10分钟过去了，20分钟过去了，会场早已开始骚动，有的人干脆叫骂起来，人们用各种声音和动作发泄着他们的不满。老人好像什么也没发生，仍然一小锤一小锤地敲打着。人们开始愤然离去，会场上出现了大块大块的空缺。

大概在老人进行到40分钟的时候，坐在前面的一个妇女突然尖叫一声：“钟动了！”刹那间会场立即鸦雀无声，人们聚精会神地看着那个铁钟。那钟以很小的幅度真的动了起来。老人仍旧一小锤一小锤地敲着，人们好像都听到了那小锤敲打铁钟的声响。铁钟在老人一锤一锤的敲打中摆动的幅度越来越大，场上终于爆发出一阵阵热烈的掌声。在掌声中，老人转过身来，说：“当成功来临时候，你挡都挡不住。”

胜利只属于坚持到最后的人。那些成功的人之所以能够成功，是由于他们坚忍不拔的毅力，更重要的是他们能够把失败化作无形的动力，从而最终反败为胜。

很多人之所以不能迈出人生的关键一步，就是因为每当他感到压力的时候，就会一蹶不振，很难把失败的惩罚当作不断前进的新动力。也就是说，他根本没有坚忍不拔的毅力。这种人无论在什么行业，干什么工作，他的成绩一定不会突出。

日本松下电器公司的创始人松下幸之助当年曾有过一段穷困潦倒的生活。一次，他去一家大电器厂求职时，人事部主管见他个头瘦小又衣着不整，随便找个理由拒绝他：“现在不缺人，过一个月再来看看。”一个月后，松下幸之助真来了，人事部主管推托没空。过几天，松下幸之助又来了，如此反复。那位负责人说：“你这样脏兮兮的进不了厂。”于是，松下幸之助回去借钱买了衣服，穿戴整齐地来了。主管没办法，便告诉松下幸之助：“关于电器的知

识你知道得太少，不能收。”两个月后，松下幸之助又来了，说：“我已学了不少电器方面的知识，您看哪个方面还有差距，我一项项来弥补。”人事部的主管看了他半天才说：“我干这工作几十年了，今天头一次见到你这样来找工作的，真佩服你的耐心和韧性。”最终，松下幸之助以其坚忍不拔的品质成为经营管理的成功者。

成功者大多都有坚忍不拔的品质，他们就是靠着这种品质，使自己从社会的底层走向成功。拥有坚韧和耐心，坚定必胜的信念，勇敢地与困难拼搏，就一定能够有所成就。

也许生活有缺陷，但生活的意义却给人们同样的机会，有信心和勇气去争取，就会战胜自身的缺陷，在生命的困顿中出人头地，找到生活的意义。

篮球教练努德·洛肯说：“当处境困顿多难时，坚毅者愈挫愈勇。”在坎坷的路途上，坚强勇敢的人抓得住机会，他们战胜了，他们存活下来了，他们就出人头地。

曾经有这样一个伟大的人，4岁时由于患上了麻疹和可怕的昏厥症，使他险些丧命；儿童时期，曾经患上严重肺炎；中年时口腔疾病严重，口舌糜烂，满口疮痍，只好拔掉所有牙齿，紧接着又染上了可怕的眼疾，他几乎不能够凭视觉行走；50岁后，相继发作的关节炎、肠道炎、喉结核等多种疾病吞噬着他的肌体；后来，他完全不能发出声音，只能由儿子凭他的口型翻译他的思想，在他57岁那年，他离开了人世。

他从4岁时便开始与苦难为伍，直到死时依然没能摆脱困难的纠缠，但是苦难并没有使他低头，相反，他却在苦难中脱颖而出，他是怎么做的？他最终得到了什么？下面看看他是怎样做的。

他长期闭门不出，把自己禁闭起来，疯狂地每天练10个小时琴，忘记了饥饿与死亡。在13岁时，他过着流浪者的生活，开始周游各地，除了身上的一把琴，一无所有。同时，他坚持学习作曲与指挥艺术，付出艰辛的精力与汗水，创作出了《随想曲》、《无穷动》、《女妖舞》和6部小提琴协奏曲及许多吉他演奏曲。

15岁时，他成功举办了一次举世震惊的音乐会，一举成名。他的名声传遍英、法、德、意、奥、捷等很多国家。

帕尔马首席提琴家罗拉听到了他的演奏惊异得从病床上跳下来，木然而立。维也纳一位听到他的琴声的人，以为是一支乐团在演，当得知台上是他

一人的独奏时，便大叫道：“他是一个魔鬼。”匆匆逃走。卢卡共和国宣布他为首席小提琴家。他就是世界超级小提琴家帕格尼尼，苦难没有打倒他，相反，他在苦难中成长为音乐界巨人。

对于困境、苦难，意志薄弱的人掉头就跑，而意志坚强的人却勇往直前，成功自然属于后者。人生在世，谁都难免碰到崎岖、坎坷，或者是束手就擒，或者是勇敢拼搏。拿出一种精神，勇往前行，我们就会看到光明。

1955年，18岁的吉尔·金蒙特已是全美国最受喜爱、最有名气的年轻滑雪运动员了，她的照片被用作《体育画报》杂志的封面。金蒙特踌躇满志，积极地参加奥运会预选赛做准备，大家都认为她一定能成功。

她当时的生活目标就是得奥运会金牌，然而，1955年1月，一场悲剧使她的愿望成了泡影。

在奥运会预选赛最后一轮比赛中，金蒙特沿着大雪覆盖的罗斯特利山坡开始下滑，没料到，这天的雪道特别滑，刚过几秒钟，便发生了一场意想不到的事故。她先是身子一歪，而后就失去了控制，像匹脱缰的野马，直往下冲。她竭力挣扎着想摆正姿势，可无济于事，一个个的筋斗把她无情地推下山坡。在场的人都睁大着眼紧张地注视着这一幕，心几乎提到了嗓子眼。

当她停下来时已昏迷了过去。人们立即把她送往医院抢救，虽然最终保住了性命，但她双肩以下的身体却永久性瘫痪了。

金蒙特认识到活着的人只有两种选择：要么奋发向上，要么灰心丧气。她下决心奋发向上，因为她对自己的能力仍然坚信不疑；她千方百计使自己从失望的痛苦中摆脱出来，去从事一项有益于公众的事业，以建立自己新的生活。几年来，她整日和医院、手术室、理疗、轮椅打交道，病情时好时坏，但她从未放弃过对有意义的生活的不懈追求。

历尽艰难，金蒙特学会了写字、打字、操纵轮椅、用特制汤匙进食。

她在加州大学洛杉矶分校选听了几门课程，决心今后当一名教师。

想当教师，这可真有点不可思议，因为她既不会走路，又没受过师范训练。她向教育学院提出申请，但系主任、学校顾问和保健医生都认为她不适宜当教师。录用教师的标准之一是要能上下楼梯走到教室，可她做不到。

此时，金蒙特的信念就是要成为一名教师，任何困难都不能动摇她的决心。

1963年，她终于被华盛顿大学教育学院聘用。由于教学有方，很快受到了学生们的尊敬和爱戴。她教那些对学习不感兴趣、上课心不在焉的学生也

很有办法。她向青年教师传授经验说：“这些学生也有感兴趣的东西，只不过和大多数人不一样罢了。”

金蒙特终于获得了教授阅读课的聘任书。她酷爱自己的工作，学生们也喜欢她，师生间互相帮助、互相进步。

后来，她父亲去世了，全家不得不搬到曾拒绝她当教师的加利福尼亚州去。

她向洛杉矶学校官员提出申请，可他们听说她是个“瘸子”就一口回绝了。金蒙特是一个下了决心就不会轻易放弃努力的人，她打算向洛杉矶地区的90个教学区逐一申请。在申请到第18所学校时，已有3所学校表示愿意聘用她。学校对她要走的一些坡道进行了改造，以适于她的轮椅通行，这样，从家里坐轮椅到学校教书就不成问题了。另外，学校还破除了教师一定要站着授课的规定。

从此以后，金蒙特一直从事教师职业。暑假里她访问了印第安人的居民区，给那里的孩子补课。

从1955年到现在，很多年过去了，金蒙特从未得过奥运金牌，但她的确得了一块金牌，那是为了表彰她的教学成绩而授予她的。

在人生的道路上前进时，你不仅要带上自己的口粮，还要带上自己的防身武器。你有动力，有自己的追求和理想，这是你的口粮。你有坚强的承受力，有坚强的毅力，这是你的防身武器。有了坚强的毅力，你才可能不被各种打击所击倒，你才不是一块嫩豆腐，你才不是一棵豆芽菜，你才可能在大千世界中足以经受各种磨炼，真正创造出成功潇洒的人生。

> 名人简介 <

斯科特·菲茨杰拉德 (1896—1940)，美国小说家。生于明尼苏达州圣保罗市，父亲是家具商。1920年出版长篇小说《人间天堂》，1925年《了不起的盖茨比》问世，奠定了他在现代美国文学史上的地位，成了20世纪20年代“爵士时代”的发言人和“迷惘的一代”的代表作家之一。他的小说生动地反映了20世纪20年代“美国梦”的破灭，展示了大萧条时期美国上层社会“荒原时代”的精神面貌。

29

进取心是不竭的动力

【贝利】

最好的进球，当然是下一次了！

永不知足是要求自己上进的第一步，是要让自己不满足于停留在现有的位置上。永不知足可以帮助你迈出关键的第一步。

到NBA去打球，是每一个美国少年最美好的梦想，他们渴望像乔丹一样飞翔。

当年幼的博格斯说出自己同样的梦想时，同伴们竟然把肚子都笑疼了。博格斯的的身高只有160厘米，在两米都算矮个的NBA里，这充其量只是一个侏儒。

但博格斯却没有因为别人的嘲笑而放弃自己的梦想。“我热爱篮球，我决心要打NBA。”他把所有的空余时间都花在篮球场上。其他人回家了，他仍然在练球，别人都去沐浴夏日的阳光，他却坚持在篮球场上。

他每日都告诫自己：我要到NBA去打球。他让自己的血液里都流淌着进取的精神。他深知，像他这样的身高，要到NBA去必须得有自己的“绝

活”。他努力锻炼自己的长处：像子弹一样迅速，运球不发生失误，比别人更能奔跑。

博格스는夏洛特黄蜂队中表现最优秀、失误最少的后卫队员，他常常像一只小蜜蜂一样满场飞奔。他控球一流，远投精准，在巨人阵中他也敢带球上篮。而且，他是整个NBA中断球最多的队员。

博格스는NBA中有史以来创纪录的矮子。他把别人眼中的不可能变成了现实。博格스曾经自豪地说：“我的血液中流淌着进取的精神，所以，我能实现我的梦想。”

比尔·盖茨对年轻人说得最多的一句话就是——“永不知足”。他之所以会取得如此大的成功，就是因为他不满足于所取得的成绩，不断进取，始终激励自己向前发展，最后终于实现了自己的理想，到达了他所向往的地位。

新闻界的“拿破仑”——伦敦《泰晤士报》的大老板诺思克利夫爵士，最初在他每月只能拿到80元的时候，对自己的处境非常不满。后来，《伦敦晚报》和《每日邮报》皆为他所有的时候，他还是感到不满足，直到他得到了伦敦《泰晤士报》之后，他才稍稍觉得有点满足。

就算成了《泰晤士报》的大老板，诺思克利夫爵士还是不肯善罢甘休。他要利用《泰晤士报》揭露官僚政府的腐败，打倒几个内阁，推翻或拥护几个内阁总理(亚斯查尔斯和路易乔治)，而且不顾一切地攻击昏迷不醒的政府……由于他的这种大胆的努力，提高了不少国家机关的办事效率，在某种程度上还改革了整个英国的制度。

严冬过后的第一个春暖之日，雄鹰便翱翔于天空。经过一个山区时，他看见一只鸡妈妈正领着自己的孩子们悠闲地晒太阳，于是飞了过去，落在最近的一个枝头上，问道：

“鸡妈妈，你也有翅膀，为什么不能像你的祖先一样在天上飞呢？天上很快乐！”

“哦！谢谢你！”鸡妈妈转身看着自己的孩子们，对老鹰说，“你看，我有这么多的孩子需要看护，我没时间呀！等他们长大了让他们飞吧。唉！我这辈子是没指望了！”

老鹰只好飞走了。

第二年的春天，老鹰再次飞过山区时，又发现了一只大花鸡带领着她的

孩子们在散步，那只大花鸡是去年老鹰见到的鸡妈妈的一个女儿，现在她长大了，更健壮，更丰满！

老鹰飞到她身边问道：

“大花鸡，你也有翅膀，为什么不能像你的祖先一样在天上飞呢？天上很快乐！”

“谢谢你！”大花鸡答道，“你看，我已经老了，飞不动了，还是等我的孩子们长大以后让他们飞吧！唉！我这辈子是没指望了！”

老鹰只好飞走了。

第三年，老鹰经过山区时，依旧看见一只鸡妈妈带领自己的孩子在山坡上觅食，但他再也没有下去劝她了。上帝给了鸡和雄鹰同样的翅膀，让它们享受天空，然而，鸡只知就近觅食，目光仅仅满足于眼前的地面，将搏击长空的美丽翅膀退化为一种装饰物。

世界上有很多人一辈子一事无成，原因就是因为他们太容易满足了！找到了一份稳定的工作，终其一生总是拿那么一点点薪水，每天总是做着同样的事情，一直到死。而他们竟以为人的一生所能获得的东西也就只能有这么多了。

而那些做出大事的人不喜欢听别人的奉承，他们只是以批判的态度来审视自己，把他们现在的地位和他所期待的状况来进行比较，并因此激励自己不断努力。

被誉为“中国的阿信”的何永智是个永远不知满足的人，永远处于不懈的追求之中。她靠三口锅开火锅店起家，后来越开越大，成为中国的“火锅皇后”。

何永智原来在一个儿童鞋厂任设计师，丈夫是电工。靠工资日子过得挺紧巴，何永智不满足了。她下班后就去做些小买卖，以改变窘迫的现状。

1982年，何永智把房子卖了做生意。房子是600元买的，卖了3000元。何永智用卖房的3000元，买了八一路一间临街房，卖服装和皮鞋。有自己的店铺后，生意规模迅速扩大。

后来，八一路改成了火锅特色一条街，何永智也跟着开了“小天鹅火锅店”，只能摆下三张桌，设三口锅。第一个月没有经验，亏损。第二个月何永智把心思用在两个方面：一，口味；二，服务。生意一天天好起来。

有一天，赚了70元，相当于何永智一个月的工资。她一宿没有睡着，盼望着能赚一万元，也当个万元户。20世纪80年代初，万元户就已经不得了了。她心里一直埋藏着强烈的进取心。

生意一天一天变好，何永智辞了工作，专心经营，在口味、服务、诚信上做文章，生意逐渐火起来。6年后，她成了这条街上的“火锅皇后”，经营面积扩大到100多平方米。这时，何永智有了更大的梦想。

1990年，她在成都租下2000平方米的房屋，开设了第一家分店。按照她在八一路取得的经验经营，生意十分红火。她又扩大规模，在成都附近的绵阳、双流、温江等地陆续开了五六家分店，生意好得令人眼红。

1994年6月8日，天津加盟连锁店正式开业，一炮走红，8个月就收回了投资。天津火锅店的起源是这样的：1992年，到绵阳办事的天津人景文汉看到小天鹅火锅那么红火，于是开始寻找何永智。足足找了3个月，他才找到在武汉开店的何永智，并提出合作。何永智被对方的诚意所感动，同意合作，而且条件优惠。她说：“我出人员、技术、品牌，你投入资金，共同办店。收回投资前，三七分成，你七我三；收回投资后，五五平分。”

何永智体会到连锁店的好处，她继续以平均每月一家的速度开办加盟连锁店，向全国各大城市推进。很快，上海、北京、南宁、广州、西安、沈阳、哈尔滨等地都开起了加盟店。1995年，还开到了美国西雅图等地，成为国际型企业。何永智一举跨入了亿万富豪的行列。

如果何永智小富即安，不思进取，仅满足于在天津的经营，就不会成为后来的亿万富姐。

目前何永智已是集团总裁，曾当选为第八届全国妇联代表，她所开办的企业也跻身“中国私营企业500强”行列，成为“中国最具前景的50家特许经营企业”。

不管你目前的职位有多高，都不要满足于现状，应该告诉自己：“我的职位应在更高处。”

进取心从不允许我们休息，它总是激励我们为了更美好的明天而奋斗。由于人类的成长是无限的，所以我们的进取心和愿望也是无法满足的。如果历史地来看，我们目前所到达的高度足以令人羡慕，但是，我们却发现今日所处的位置和昨日的位置一样，无法让我们完全满足，更高的理想和目标不

断在向我们召唤。

百年哈佛主张这样的人生哲学：信心和理想乃是人们追求幸福和进步的最强大推动力。

进取心是激发人们抗争命运的力量，是完成崇高使命和创造伟大成就的动力。一个具备了进取心的人，就会像被磁化的指针那样显示出矢志不移的神秘力量。

人生的进步与成功，正是有了进取心和意志力——这种永不停息的自我推动力，才激励着人们向自己的目标前进。对这种激励的需要是我们人生的支柱，为了获得和满足这种需要，我们甚至愿意以放弃舒适和牺牲自我为代价。

向上的力量是每一种生命的本能，这种东西不仅存在于所有的昆虫和动物身上，埋在地里的种子中也存在着这样的力量，正是这种力量刺激着它破土而出，推动它向上生长，向世界展示美丽与芬芳。

这种激励也存在于我们人类的体内，它推动我们去完善自我，去追求完美的人生。

> 名人简介 <

贝利(1940—)，巴西足球运动员。18岁入选国家队，同年，他第一次作为巴西队成员为巴西夺得了第一个世界冠军。1962、1966、1970年他又3次作为巴西国家队队员，参加第7、8、9届世界杯足球赛，又赢得两次冠军。贝利能准确地判断球的变化和队员们的不同位置，掌握恰当的时机，抢占有利的位置，进行有效的攻击。

30

做事越积极，心情越愉快

【 司汤达 】

在热情的激昂中，灵魂的火焰才有足够的力量把创造天才的各种材料熔于一炉。

用积极的眼光去看生活，你会发现到处都很美。

塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里，她丈夫奉命到沙漠里去演习，她一人留在陆军的小铁皮房子里。天气很热，她没有人可聊天，周围只有墨西哥人和印第安人，而他们不会说英语。她太难过了，写信给父母，想要回家去。父亲的回信只有两行：

两个人从牢中的铁窗望出去，一个看到泥土，一个却看到星星。

读完后，她决定要在沙漠中找到星星。

塞尔玛开始和当地人交朋友，他们的反应使她惊讶不已。她对他们的纺织、陶器表示兴趣，他们就把最喜欢的，舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛研究那些让人着迷的仙人掌和各种沙漠植物，又学习有关土拨鼠的常识。她观看沙漠日落，还寻找海螺壳——这些海螺壳是几万年前，这沙漠还是海洋时留下来的……原来难以忍受的环境变成了令她兴奋、

流连忘返的奇景。

沙漠里的星星终于闪光了，名为《快乐的城堡》的书也终于出版。

成功最大的敌人就是我们自己的消极心态。这种心态常常把我们吓倒。要想成功，必须牢固树立积极成功的心态，彻底消除消极失败的心态。

比尔·盖茨认为如果你以积极心态发挥你的思想，并且相信成功是你的权利的话，你的信心就会使你成就所有你所制定的明确目标。但是如果你接受了消极心态，并且满脑子想的都是恐惧和挫折的话，那么你所得到的也只是恐惧和失败而已。

一位心理学家想知道人的心态对行为到底会产生什么样的影响，于是他做了一个实验。

首先，他让10个人穿过一间黑暗的房子，在他的引导下，这10个人都成功地穿了过去。

然后，心理学家打开房内的一盏灯。在昏黄的灯光下，这些人看清了房子内的一切，都惊出一身冷汗。这间房子的地面是一个大水池，水池里有十几条大鳄鱼，水池上方搭着一座窄窄的小木桥，刚才他们就是从小木桥上走过去的。

心理学家问：“现在，你们当中还有谁愿意再次穿过这间房子呢？”没有人回答。过了很久，有3个胆大的站了出来。

其中一个小心翼翼地走了过去，速度比第一次慢了许多；另一个颤巍巍地踏上小木桥，走到一半时，竟趴在小桥上爬了过去；第三个刚走几步就一下子趴下了，再也不敢向前移动半步。

心理学家又打开房内的另外9盏灯，灯光把房里照得如同白昼。这时，人们看见小木桥下方装有一张安全网，只由于网线颜色极浅，他们刚才根本没有看见。

“现在，谁愿意通过这座小木桥呢？”心理学家问道。这次又有5个人站了出来。

“你们为何不愿意呢？”心理学家问剩下的两个人。

“这张安全网牢固吗？”这两个人异口同声地问道。

很多时候，成功就像通过一座小木桥，失败的原因往往不是能力低下，力量薄弱，而是面对困难失去了积极的心态，乱了方寸，慌了手脚，表现出各种程度的胆怯，还没有上场，就败下阵来。

事实上，山不转，路转；路不转，人转。《圣经》上说：“上帝关了这扇

窗，必会为你开启另一道门。”消极者会说：“我只有看见了才会相信。”而积极者会说：“只要我相信我就会看见。”积极者采取行动，消极者静止不动。同样的半杯水，消极者说它只有一半，积极者说它已经满了一半。因为，积极者往杯里倒水，消极者从杯里取水。

有一个人从一棵椰子树下经过，一只猴子从上面丢下来一个椰子，正好打中了他的头。

这人摸了摸肿起来的头，然后把椰子捡起来，喝椰汁，吃果肉，最后还用外壳做了一个碗。

青少年朋友，假如猴子丢下的那个椰子打中的是你的头，你会用什么样的态度来对待这个“意外的打击”呢？如果是怨恨，是咒骂，那么不但无济于事，反而还会使你的心情变得更糟糕；如果你选择了积极的心态，就像故事中的那个人一样，只是摸了摸头上的肿块，然后捡起椰子，饶有兴致地吃掉果肉，并把椰壳做成一只碗。这时，你也有可能因心情的变好而感谢那只猴子。因为若不是它，或许你就无法解决旅途中的寂寞、饥饿和无聊。

经济大危机时卡特和弗明同时被公司解雇了，这如同“晴天霹雳”。

卡特在找不到其他工作时，干脆自己做起了小生意。这是他第一次当老板，做自己以前并不想做、也不熟悉的事。虽然面临很多的困难，但卡特却突然觉得生活更有意义，更具有挑战性，并认为这一切都是“晴天霹雳”带来的好处。

面对失业，弗明却选择了沮丧、颓废，他不愿重新去找工作，也不愿像卡特那样自谋生路，而是一味地怨天尤人，终日咒骂上苍的不公平。

若干年后，卡特和弗明在大街上相遇了。这时的卡特作为一个施舍者，向街边一个年老的、衣衫褴褛的乞丐递过去10美元，而那个伸着双手，跪在地上的乞丐正是弗明。

当初同样的境遇，两人面对“晴天霹雳”的不同心态，才造就他们今天的天壤之别。

因此，当灾难突如其来，你与其以消极的心态待之，不如以积极的心态去化解。当你以健康、积极的心态去化解灾难时，你就有可能从中得到更大的益处，这难道不是人生中的另一番收获吗？

你究竟想做一个英雄，还是一个懦夫？你是个意志坚强的人，还是个心志柔弱的人呢？一个具有积极心态的人绝不是一个懦夫，他了解自己的能力和一

点也不畏惧困难，相信自己能永远立于不败之地。他会从所发生的一切事情中掌握对自己最有利的结果。他所坚持的原则是，不断将弱点转化为力量。

积极心态具有改变人生的力量，虽然人人皆可达成，但有些人在实行时会发生困难。这是因为某些奇怪的心理障碍会导致积极思想的无效。一个人不断地怀疑、质问，那是因为他不让积极思想发生作用。他们不想成功，事实上他们害怕成功。因为活在自怜的情绪中安慰自己，总是比较容易的。我们的大脑必须被训练成积极思考的模式。

积极思想只有在你相信它的情况下才会发生作用，并且产生奇迹，而且你必须将信心与思想过程结合起来。很多人发现积极思想无效，原因之一便是他们的信心不够，以怀疑和犹豫，不停地给它泼冷水。因为他们不敢完全相信一旦你对它有信心，便会产生惊人效果。

生活就像一场竞赛，我们无法改变它的规则，但我们可以选择以何种心态，去对待这场竞赛。

积极的心态能够让你战胜恐惧，发挥潜能成功地通过一座座小木桥。

事实上，人的整个生命可以变得更坚强、更快乐。当我们仔细研读并应用各项原则后，内心便会有重大的突破。更坚强的信仰、深刻的理解和无畏的奉献精神将会为你开启另一扇人生之门。你不仅会精力充沛，可以应付各种问题，你还有足够的余力和远见，对许多人产生创造性的影响。

选择积极的心态，你会有非同寻常的收获。

> 名人简介 <

司汤达(1783—1842)，法国著名小说家，出生于资产阶级家庭。1800年起，跟随拿破仑军队转战欧洲。波旁王朝复辟，他侨居意大利。后被逐回巴黎。1831年，他任驻奇维塔韦亚城的法国领事，直到逝世。他的代表作是长篇小说《红与黑》。小说描写出复辟时期的法国社会生活，反映了当时的政治斗争，赞美法国大革命和拿破仑建立的资产阶级秩序，否定封建王朝，批判封建等级制度对平民青年自由发展的压制，是现实主义文学中的杰作。司汤达在法国和欧洲文学史上占据重要地位。

31

宝贵的平常心让我们荣辱不惊

【 别林斯基 】

一切真正的和伟大的东西,都是淳朴而谦逊的。

一对老夫妇谈恋爱的时间是1967年元月,时值“文化大革命”爆发不久,全国一片混乱,百姓苦不堪言。那时候,粮店里的米与副食店里的肉、豆腐和百货店里的肥皂、布匹,以及煤铺里的煤等生活物资均要凭票供应,普通人家的生活清苦至极。男方的家在城郊的小菜园里,用现在的话来说,那里是当地的蔬菜基地。

女孩第一次“访地方”(当地将女方到男方家里去了解情况称为“访地方”)时,男方留她和媒婆吃中饭。菜很简单,只有两道:几个荷包蛋外加一碗萝卜丝。其中,那几个鸡蛋是向邻居借的,萝卜则是自己种的。

在回家的路上,媒婆说男方人穷又小气,劝漂亮的女孩不要嫁过来。女孩却说男方煮的萝卜丝很好吃,说明他很能干。

过了一段时间,当女孩一个人再次来找男孩时,男孩刚好捉了一些鲫鱼。招待女孩的菜仍然是两道:除了油煎鲫鱼外,还有一碗红烧萝卜。吃饭时,女

孩称赞男孩的萝卜做得很有特色，并说自己很喜欢吃萝卜。男孩说：“是吗？你下次来我请你吃另一种口味的萝卜。”

在后来的交往中，女孩尝尽了男孩所制的不同口味的萝卜，清炒萝卜、清炖萝卜、白焖萝卜、糖醋萝卜、麻辣萝卜、萝卜干和酸萝卜等等。再后来，女孩就成了这些萝卜的俘虏，嫁给了男孩。

当有人质问老太太当时为何不嫁给那些有条件煮肉、炖鸽、杀鸡的男人，却嫁给只会烹饪萝卜的人时，老太太说：“当时我认为，一个男人在那种清贫的日子里竟能够把一种普通的萝卜烹饪出甜酸苦辣咸等几种不同的口味而令我大饱口福、弥久难忘，我想他同样能够将清贫的日子调理得色彩斑斓。谈婚论嫁，既要注重眼前，更要注重将来。这不，如今我和他结婚已三十多年了，你看我们吵了几次架？更不像某些同龄人那样动不动就闹离婚。日子虽然过得平淡了一点，但平淡中更能见真情啊！”

也许，老太太说得不错，在我们的日常生活中，愈是具有平常心的人，生活愈能幸福，而那些整日斤斤计较、患得患失的人反而苦恼无穷。做人应有一颗平常心。

以平常心待事，说起来容易做起来难。比如，你嫁了大学里全班最帅的小伙子，当时得到了所有女同学的艳羡，但几年之后的同学聚会上，你发现自己的丈夫是男同学中挣钱最少的一位。比如，你被朋友鼓动一起去炒股，到最后，他买的股票一路上涨，而你的则狂跌，所有的本全被套牢。比如，你特好强，努力工作，经济独立，从不花男友的钱，但男友觉得你不在乎他，放弃你，反而去找了一位容貌才智都不如你的女子，只因她柔顺。还有，你和同伴一起去应聘，同伴却得到了你想要的工作；你想去某分公司而领导却派驻了别人；你的好朋友事业顺利、婚姻美满，而你却面临事业、爱情双重危机……

如果上述情况发生在你身上，你还能保持平常心吗？

1988年4月27日，美国阿波罗航空公司一架波音737客机从檀香山起飞后不久，意外地爆炸，把前舱顶掀起了一个足有6平方米的大洞，驾驶员不得不把飞机临时降落在附近机场上，机上一名空姐被气浪从舱顶抛出，不幸身亡。对这一事故，飞机制造业的竞争对手们立即行动，乘机发难。

波音公司面临这种突如其来的祸患，经营压力巨大，但公司领导并没有

慌张，而是顶住了各种压力，保持平常的心态去查找事故的原因。最后发现，这架飞机已飞了20年，起落超过9万次，大大超过了保险系数，事故是因为飞机太旧导致金属疲劳造成的。但还能使乘客无恙，这说明了波音飞机的质量之高。于是，经过一番波折，波音公司展开了声势浩大的宣传攻势，使人们了解事故的真相，反而增加了人们对波音飞机的信赖。

结果，该公司仅5月份一个月就收到70亿美元的订货款，比第一季度的47亿美元还多，飞机销量猛增。这样，波音公司在困难面前并没有束手无策，而是在保持良好心态的前提下，巧妙地化险为夷。

拥有一颗平常心，宠辱不惊，这是一种很深的修养，以一颗平常心待人、处事，我们会受益无穷。

我国著名的学者张中行先生，就具有超凡脱俗的平常心，有很多值得我们学习和借鉴的地方。他以平常人的平常心，看人看事，写人写事，有一说一，有二说二，自然而坦荡。捧读张中行先生的文章，犹如倾听一位近乎与世纪同龄的老人讲述他的人生经历。

张中行先生是北大著名的“未名湖畔三雅士”之一，与著名学者季羨林先生、金克木先生齐名。张中行先生1909年出生于河北省香河县的一个农民家庭，1935年毕业于北京大学中国语言文学系，后在中学和大学任教。1949年以后，他一直在人民教育出版社任职，从事中学语文教材的编辑工作。张中行先生的著述甚丰，有《横约集》、《观照集》、《流年碎影》等，他以“五四”式的语言方式来表达现代的思想感情，读之令人耳目一新。刘国正先生这样评价张老：“学识渊博，融贯经史百家之音，历览古今中外之书。文得力于蒙庄，诗似玉溪谷生，金石书画亦有见闻。是个真正的杂家。”

《流年碎影》以其独特的视角描述了时代演进的种种轨迹。这部极有个性的传记作品，透视了张中行先生的人格魅力。张中行先生的一生，经历时间跨度大。青年时代的张中行有着强烈的求知欲望，他无休止地探寻：生命有意义么？如何生存才是合理的？什么是“存在”？“存在”是顺从意志的必然，还是顺应天运的必然？张先生的国学根底、中国传统文化的底蕴很深厚，他研究国学，研究逻辑学、哲学。他不仅思索老庄、孔孟、佛学，而且研究罗素、培根，这在当代文人中并不多见，所取得的成就也令人叹为观止。

张中行先生以平常心对人对事，他说：“对不同意见，我一是尊重，二是

欢迎，三是未必接受，四是决不争论。”如不少人关心的张先生与杨沫先生的关系一事，在《流年碎影》中写有两段，他真切自然，很有分寸，如实地讲述事实，描述感受。尤其令人感动的是，20世纪50年代，杨沫的《青春之歌》出版了，一些读者认为有些事可能影射了张先生，张先生写道：“我却没有在意。”这种宽容的态度，非常人所及，何等难能可贵！有人问张先生为什么总是沉默，张先生又写道：“其一，这类过去的事，在心里转转无妨，翻来覆去地去说就没有意思了。其二，我没有兴趣，也不愿意为爱听张家长李家短的闲人供应茶余饭后的谈资。其三，最重要的，是人生实不易，不如意事十常八九，老了，余年无几，幸而尚有一点点忆昔的力量，还是想想那十之一二为是。”

张中行先生待人亲切、坦诚，他把自己一生中的体悟坦诚地告诉了后人，使人们在一种平和而冷静的心态中，真切而自然地感受到一位文化老人坦坦荡荡的平常心态。他的这种省悟，是原原本本的，像李叔同坐禅时的冥想，也似丰子恺那样远离尘海时的冷观，同时又如闻一多、朱自清那样直面人生。

平常心，不一定与凡夫俗子无缘，我们平凡人的人生，也会有得意、失落、成功、失败，也会有属于自己的辉煌和挫折。而我们的情绪和心境，会随之起起落落，一下子前途无量，一下子又跌入万丈深渊；一下子迷茫无助，一下子又柳暗花明。

老一辈人说得好：“所有人的加减乘除，最后的得分都是一样的。”其实，所有的这一切都是组成完整人生必不可少的内容，有大起就会有落差，太平顺就难免乏味。

所以，要以平常心做事，以平常心待事，不攀比，不虚荣，沿着自己期望的目标，一步一个脚印地往前走，心平气和，不浮躁，人生就会充实而美好。爱人挣钱比别人少，但只要你们相爱，这是最重要的；炒股亏了，因为这事本来就有风险，盈亏不是意外；男朋友不欣赏你的独立，离开你是他的损失……

也许阳光总照耀着那些“出身”较好的人，也许生活对你很不公平，充满了辛酸与坎坷，但你不要气馁，其实保持平常心要比那些都重要。因为它可以使你战胜一切困难与险阻，最终迎来胜利的曙光。

只有努力塑造平常心，才能达到精神世界的完整。这样我们才能勇敢地

面对自我能力的局限，勇敢地去实现梦想，不因失败而气馁，即使在失去风雨相伴的爱人之后，也能勇敢地面对孤独的生活。

平常心，实不平常。事事平常，事事也不平常。

无论处于何种环境下，都能拥有平常心，那一定是个了不起的人，就如孔子所赞美的，不是个圣人，也是个贤人。只要我们努力，是能够以平常心去对待纷杂的世事和漫长的人生的，至少也能够做到以平常心跨越人生的障碍。

要想获得良好的平常心态，有一个很好的方法，那就是让心灵留下一片空白。而所谓的空白，主要是指将忧虑、憎恶、不安、罪恶的情绪彻底消除。

方法简单易行，就是尽量使自己的心灵呈现空白，一天至少两次。

实践证明，刻意地使心灵空白的确能有效地为人们带来完美的心态。当人们将压抑在心头的烦恼吐露一空，或暂抛脑后时，往往能体验到解脱的快感。有一项特别的发现，那就是，能把心中的烦闷向知心朋友倾吐的人，往往能生活得更充实。

当然，仅是使心灵空白也是不够的，还必须加进一些内容，因为人的心灵不能永远呈现空白，而毫无内涵，否则，曾经丢弃的消极想法极有可能卷土重来。

所以，我们必须在心灵呈现空白的同时，立即注入积极的、健康的想法。这样，那些负面的想法将无法对你造成任何影响。久而久之，那些重新注入脑中的新想法将在你的思想中生根，而且能击退任何负面的想法。届时你的心灵将波澜不惊，你将会永怀平常心态。

> 名人简介 <

别林斯基(1811—1848)，俄国革命民主主义者、文艺批评家、哲学家。著有《文学的幻想》、《论俄国中篇小说和果戈理君的中篇小说》、《艺术的概念》、《论普希金》、《给果戈理的信》、《1847年俄国文学一瞥》等。

32

冷静让我们有思考的力量

【 冈察洛夫 】

一切事情都要冷眼观察，一切事物都得盘算掂量，别让自己沉醉，别胡思乱想，不受诱惑，哪怕幸福就在眼前。

人生很多时候，正是智慧的竞争，凡事让我们冷静下来，认真思考，才能事事顺利。

诸葛亮在水镜先生处读书，经过几年的用心传授，水镜先生决定举行出师考试。

水镜先生的考题别出心裁：“从现在起直到午时三刻止，弟子当中只要谁能得到老师允许，走出水镜庄，谁就算及格，也就可以出师了。”

想出师的弟子中，有人说：“大水涨到水镜庄了！”有人喊道：“庄后失火了！”水镜先生均一动也不动地继续闭目养神。

徐庶还算略有心计，他暗中写了一封假信，对水镜先生哭着说道：“今天早晨家里有人送信来，说我母亲病重，我情愿不参加考试，请允许我立即回家探望。”水镜先生微微一笑说：“午时三刻以后请自便。”

庞统的计谋更胜一筹，他上前禀道：“要我得到先生允许从庄里出去，我

显然无能为力。但是如果让我站在庄外，设法得到先生的允许走进庄来，我倒还有点办法。”水镜先生说道：“庞士元休得要这些小聪明，给我一旁站下。”

而此时诸葛亮一个人伏在书桌上熟睡，鼾声大作，水镜先生见状，心有不悦，要是在往日早就将他赶出去了。今天暂且忍耐。

眼看午时三刻就要到了。诸葛亮打着呵欠，啧有烦言。水镜先生厉声问道：“你在说些什么？有话就当面说出来！”

诸葛亮也忍不住粗声粗气地顶嘴道：“先生您不考四书五经，却出这种古怪的题目。窗友们煞费心机，全是徒劳无益，因为在任何情况下，午时三刻以前您绝不可能让任何人出去的。原来我们以为先生学富五车，但从今天您出的这种考题看来，真是幼稚可笑。我不以身为您的弟子为荣，反而以做您的弟子为耻。请您还我三年学费，今后我们视同陌路人，我再去拜有真才实学者为师。”

试想，身为天下名士的水镜先生，谁不尊敬他呢？想不到如今竟受到学生的这般侮辱，气得浑身打颤，连唤庞统、徐庶：“快将诸葛亮给我赶出去！”

然而诸葛亮却拗着不走，庞统、徐庶经过一番死拉硬拽才将他架出庄外。三人一出水镜庄，诸葛亮随即哈哈大笑，庞统、徐庶这才恍然大悟，也跟着笑得前扑后倒。这时候，诸葛亮转身匆匆跑进庄里，跪倒在水镜先生面前，说道：“冲撞恩师，罪该万死！”水镜先生一愣，猛然省悟，转怒为喜，扶起诸葛亮说道：“你可以出师了。”

诸葛亮用激将法激怒了水镜先生，水镜先生一时没把握好情绪，上当了。

多数人认为自己作决断时相当理智。众多研究报告却指出，人们的决断常受情绪左右，因为人是有感情的动物。

人有悲欢离合，事有成败好坏。所有发生在身边的事情都会影响到一个人的情绪。如果你能掌控好自己的情绪，你就能以一种非常平和的心情面对任何一件事。

大学很快就要毕业了，同学们自发组织了一次聚会。在聚会上同学们互相祝愿，彼此倾诉几年来的喜怒哀乐，这种场面让人感动，到了深夜同学们才相互告别，向学校的宿舍走去。

走在前面的女生有说有笑，这时一个女生脚下一滑，眼看就要摔倒，正好被一个过路的男人看到。男人顺手扶住了她，而这个动作恰好被走在后面的男生们看到。男生们都认为是那个男人对女生做下流动作，于是冲过去不

由分说对那个男人进行围攻，把那个男人打倒在地，但当听完女生为他的辩白后，男生们都怔在了那里……

是盲目与冲动使这些男生犯了错误。所以，不要只看表面现象，应该通过冷静的思考判断事物，这样才会使你减少犯错误的机会。

在任何场合时，如果能够保持从容不迫顺应自然的习惯，那么，任何事情都能够应付自如。

一些伟大的人物都是一些“镇静”的高手，面对突然变故，仍然镇定自若。因为他们懂得，不能慌，慌则无法思考应付问题的妙招。如果他们慌了，那么周围的人更没有主见，那就慌作一团了。因此，他们大都大喝一声：“慌什么？”这一半是对别人说的，一半则是自我暗示。

如果你感到慌张，你的大脑就失去了正常的思考能力，你就会丢三落四，语无伦次。许多人忘掉了重要东西，或者说话说漏了嘴，就是因为心里有“鬼”，慌里慌张。这种时候，你要有意地放慢你的动作节奏，越慢越好，并在心里说：“不要慌！千万不要慌！”动作和语言的暗示会使你慢慢镇静。你的大脑就恢复正常的思考，以应付周围发生的事情。这一点对面对考试的学生尤其重要。控制自己的冲动，时刻让自己保持冷静，充满信心地面对不如意，这样你就会逐步走向成熟。

冲动主要有两个危害：第一，与易冲动的人打交道，说话做事得非常小心，说不定你的某一个词语或一个手势就会触犯他的忌讳，造成沟通障碍；第二，易冲动对于冲动者本人也没有好处。很多人事前反复告诫自己，哪些话不要说，哪些事不要做，可是一到节骨眼上，还是忍不住说了不该说的话或做了不该做的事，事后又懊悔不已。

愤怒也是一种常见的消极情绪，它是一个人对于客观现实某些方面不满，或者个人的意愿一再受到阻碍时产生的一种身心紧张状态。在人的需要得不到满足，遭到失败、遇到不平、个人自由受限制、言论遭人反对、无端受人侮辱、隐私被人揭穿、上当受骗等多种情形下人都会产生愤怒情绪，愤怒的程度会因诱发原因和个人气质不同而有不满、生气、愤忿、恼怒、大怒、暴怒等不同层次。发怒是一种短暂的情绪紧张状态，往往像暴风骤雨一样来得猛，去得快，但在短时间里会有较强的紧张情绪和行为反应。

愤怒的情绪对人的身心健康是不利的。人在愤怒时，由于交感神经兴奋，

心跳加快，血压上升，呼吸急促，经常发怒的人易患高血压、冠心病等疾病。愤怒还会使人缺乏食欲，消化不良，导致消化系统疾病，而对那些已有疾病的患者，愤怒会使病情加重，甚至导致死亡，这一点古人早已认识，如中医认为“怒伤肝”、“气大伤神”等。

诸葛亮七擒七纵孟获之战中，孟获便是一个深为情绪役使不能冷静的人，他之所以不能胜于诸葛亮，非命也，实人力和心智不及也。诸葛亮大军压境，孟获以弹丸之地，不思智谋应对，反以帝王自居，小视外敌，结果一战即败，完全不是对手。

孟获一战既败，不坐下慎思，再出制敌招数，却自认一时晦气，再战必胜。再战，当然又是一败涂地。如此几番，把个孟获气得浑身颤抖。又一次对阵，只见诸葛亮远远地坐着，摇着羽毛扇，身边并无军士战将，只有些文臣谋士之类。孟获不及深想，便纵马飞身上前，欲直取诸葛亮首级。可想而知，诸葛亮已将孟获气成什么样子，孟获已被自己情绪折腾成什么样子了。结果，诸葛亮的首级并非轻易可取，身前有个陷马坑，孟获眼看将及诸葛亮时，却连人带马坠入陷阱之中，又被诸葛亮生擒。孟获败给诸葛亮，除去各种原因，其生性爽直、为情绪左右，也是一个重要的因素。

情绪是人对事物的一种最浮浅、最直观、最不用脑筋的情感反应。它往往只从维护情感主体的自尊和利益出发，不对事物作复杂、深远和智谋的考虑，这样的结果是，常使自己处在很不利的位置上或为他人所利用。本来，情感离智谋就已距离很远了（人常常以情害事、为情役使、情令智昏），情绪更是情感的最表面部分，最浮躁部分，以情绪做事，焉有理智？不理智，能有胜算吗？

控制好自己的情绪，时刻让自己冷静，凡事多想想；控制好自己的情绪，我们一定能做自己的主人。

> 名人简介 <

冈察洛夫(1812—1891)，出生于商人家庭，童年在富裕的、生活平缓的地主庄园里度过。1831年进入莫斯科大学语文系学习，并对文学产生了强烈的爱好。19世纪30年代末，冈察洛夫开始发表文学作品，代表作有《平凡的故事》、《奥勃洛摩夫》、《悬崖》。

33

虚荣源自无能和懒惰

【 柏格森 】

虚荣心很难说是一种恶行，然而一切恶行都围绕着虚荣心而生，都不过是满足虚荣心的手段。

虚荣心是你前进路上的一大障碍，如果你不摒弃它，就会成为它的奴隶，它现在会影响你的学业，以后还会影响你的事业、你的情感，从而耽误你的一生。

有一个名叫韦格的奥地利女孩，天生丽质，聪慧可人。她在一所大学专修油画，她的男友正为她筹备个人画展。当经济出现危机时，男友鼓励她参加世界小姐选美，因为初赛的奖金高达 5000 美元。她去了，而且一路选到了拉斯维加斯——她成了 1987 年度的世界小姐。

韦格以前最大的愿望是开画展，可现在她已经不需要画展了。韦格以前希望拥有自己的家庭，想和男友浪漫缠绵，可她成为世界小姐，成天被那些阔佬阔少们包围着，顺理成章地接受他们对她的大献殷勤，她再也不缺少浪漫了。身为世界小姐，一下子站在了荣耀和财富的顶端，以前的一切似乎都不重要了。

韦格心安理得地享受着由于世界小姐的光环所带来的名目繁多的、意外的“财富”。

当事业如日中天之时，她患上了一种名叫克里曼特的综合症。

这种病症的最大危险在于，双眼视力逐渐衰退，直至失明。韦格几乎是绝望地陷入黑暗之中了。

她的情绪一下子从高峰跌到了谷底，她甚至诅咒上帝，不应该把她的那些“意外收获”在“一瞬间”统统抢走，她觉得是上帝在妒忌她的天生丽质。她的怨气没办法平息。

就在这时候，戏剧性的一幕发生了，

韦格病重的消息传出不久，一位名叫帕迪的南非小男孩给她寄来了一包土，说他们那里的人用此治病。韦格不相信那包土，怀着姑且一试的想法用了，奇迹却发生了，她康复了。

又是一次意外，令她欣喜若狂，她所有的财富再次回到了她的身边，她发誓要抓住“意外的财富”，决不撒手。

韦格后来嫁给一个美国富翁。

她先后嫁了6次，可是没有一个男人令她倾心。终于在一个深夜，她发觉她看起来拥有了一切，其实还是一无所有，她这辈子白活了，她选择了自杀……

如果她当初没有抛弃男友，得奖后继续她的事业，她一定会生活得很幸福，对金钱的追求，虚荣心的满足，使她彻底迷失了自己，陷入虚荣的泥淖中不能自拔。

一个老农民，一夜之间暴富，立刻买了一辆豪华汽车。

他每天都会开车去附近又热又脏的小镇一趟。他希望看见每一个人，也希望别人都看见他。他喜欢炫耀，总是“开着”车左弯右绕地穿过小镇，去和每一个人说话。但他总是慢吞吞的，比自行车还慢。原因很简单，这辆大而美丽的汽车是由两匹马拉着的。

其实，并非汽车引擎有毛病，只是老农民不知插进钥匙去发动它。

从此以后，他的朋友越来越少，连他的亲戚都不搭理他了，见了面顶多巴结他两句，虚情假意地算计他。老农民的虚荣心得到一时满足，但不久，他倒觉得生活越来越没趣，最终他又回到田里种地干活，这样至少过得充实。

意外中大奖，本是一件好事，却向庸俗的方向发展，显得很无聊，无怪乎有人感叹：“我穷得只剩下钱了。”

虚荣是一种肤浅，卖弄是一种无知！

赵昆相当聪颖、活泼，常常获得长辈们的夸奖，她也一直以自己为荣，儿时的赵昆养成了虚荣、好卖弄的习惯。

只要有机会，她就会争抢着去炫耀、卖弄。

直到有一次，当她听录音时，突然听到其中一个尖锐而突出的声音，简直是在狼嚎。听了几遍后她才发现，那是自己的声音！赵昆开始反思自己，她想：“从小到大，我一直没有挣脱过对虚荣的追逐，当别人夸奖自己就沾沾自喜，可什么时候站下来审视一下自己呢？”

她终于明白了，一切的不快乐、不满足，皆因自己的虚荣而起。一个人能摒弃虚荣心，就是拥有平常心的开始。直至成了名副其实的名人，她始终也没有忘记这句话。她说：“正是这句话，让我为自己的心找到了一个正确的方向！”生活中的自我太多，有机会就迫不及待地想跳出来，其实都是卖弄。

山外有山，人外有人，记住吧：随时要摒弃虚荣，因为虚荣是一种肤浅；不可卖弄，因为卖弄是一种无知！

虚荣是一种肤浅，面子是虚荣的一种表现形式，我们要摒弃虚荣，做一个踏踏实实的人，就不要死要面子活受累。

有一位科研人员，技术与学识上博大精深，无人可及，但由于自尊心过强，所以，尽管年逾不惑，却仍然和同事们难以和睦相处。究其原因，不管是在学术问题的讨论上，还是在工作方案的安排上，甚至就连日常琐事看法和处理上，非要别人按自己的想法去办，只要别人不同意自己的意见，指出自己的瑕疵，就会不依不饶，甚至恶语相加。

他永远觉得自己高人一筹，凡与他相处稍久的人，无不敬而远之，避之犹如瘟疫。

自尊心人皆有之，而要面子的习惯则是自尊心的具体表现。一个人不可能不要面子，但又不能够死要面子。死要面子的人，往往会反而丢了面子。

关键的问题是搞清怎么做才不算丢面子？什么面子可丢，什么面子不可丢？

一句话，虚荣的面子应当丢，人格的面子需要保，不保何以处世？而保的

办法则在实事求是。事实俱在，曲直分明，面子不保亦在；哗众取宠，装腔作势，面子虽保亦失。

在商品经济的社会中，人类社会在不断变化，许多人在社会剧变中失去了自我价值的判断，他们的心理遭到极大的扭曲，因此只有借助于虚荣来满足自己的面子和虚荣心。

有些人即使债台高筑也要挥金如土，虚荣的情绪与他人的反应息息相关，根据他人反应的变化迅速调整虚荣的情绪。这种“面子”所带来的虚荣心腐蚀了人的正常心理，破坏了人的健康情绪，成为了人们性格中的一个毒瘤。

弗朗西斯是一名长跑冠军，他极看重自己在公众心目中的形象。

弗朗西斯在得了胃病后，不愿告诉他人，也不去及时诊治，将病情当成秘密一样备加守护，惟恐自己给人留下一个弱者的印象。

终于有一天，弗朗西斯再也挺不住了，被家人送往医院。3天后，他便离开了人世。

主治医生说他不是死于劳累，而是被自己的名气累死的。

为了保持自己在公众中的“光辉形象”，弗朗西斯付出了生命的代价，但这并不值得。希望弗朗西斯的经历能给青春年少的你们一个警示——不要为虚名所累。

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。为了追求名誉，而影响、损害健康，甚至送掉性命，这是舍本逐末，是最愚蠢的选择。

不过，几乎没有人不喜欢鲜花掌声。在成长的过程中，你肯定也会多次与鲜花和掌声打交道。如果你沉迷于其中，并且为了保护这份荣誉而愿意损失其他一切，包括健康的话，那就是一种愚蠢至极的行为，而你的这份虚荣心，最终会使你丧失一切。

面对荣誉，应该保持清醒的头脑，我们要懂得珍惜荣誉，也要为自己争取荣誉，但不能被荣誉打垮，不能被荣誉所累，否则，当你被虚名所累时，你就逃不脱荣誉的怪圈了。

人都有自尊的需要，希望能得到别人的尊重，获得真正的荣誉，这在一定程度上是人的本性的显现。然而，如果一个人的自尊心过于强烈，渴望获得别人对自己的重视、尊重和赞扬，而自身又缺乏过人之处，不具备足以令

人称道的实力，便不得不寻求其他手段，以此满足自尊的需要。这时候，他便陷入这种虚荣当中。他追求的是虚假的声名、名不副实的荣誉，甚至通过吹牛、撒谎等不正当的手段，希望不付出劳动或少付出劳动而获得荣誉，因而无论对自己、对别人，虚荣心都是有害而无益的。

“虚荣者注视自己的名字，光荣者注视祖国的事业。”树立强大的目标并努力去实现它，相信人生路上你一定能战胜虚荣。

> 名人简介 <

亨利·柏格森(1859—1941)，法国哲学家。主要作品有《时间与自由意志》、《创造进化论》、《道德与宗教的两个起源》等。1927年，其作品《创造进化论》获诺贝尔文学奖，获奖理由：“因为他那丰富的且充满生命力的思想，以及所表现出来的光辉灿烂的技巧”。

34

从批评中找到走向成功的力量

【 奥斯特洛夫斯基 】

批评不能使我灰心，相反的，它将告诉我：我是处在朋友中间，朋友能够帮助我，拖我的重载。

我们要学会坦然地面对批评，并且从中找到有价值、可参考的成分，进而学习、改造，如此你将获得意想不到的成功。

乔治是一名厨师。他曾在纽约郊外著名的卡瑞月湖度假村工作。每到周末，许多有钱人就到那度假、游玩。有一个周末，当乔治正在厨房里忙碌不堪时，服务生端着一个盘子走进来，对乔治说：“有位客人点了这道油炸马铃薯，他抱怨切得太厚了。”

乔治看了一眼盘子，同以往的油炸马铃薯并没有什么不同。况且从来没有客人抱怨切得太厚。尽管如此，他还是重新将马铃薯切薄些，重新做了一份让服务生送去。

几分钟后，服务生气呼呼地回到厨房，对乔治说道：“我想那位挑剔的客人一定是生意上遇到麻烦了，就把气发泄到我们身上，他对我大发牢骚，还是嫌切得太厚了。”

乔治在忙碌的厨房中忍住脾气，静下心来，耐着性子将马铃薯切成薄薄的片状，然后放入油中炸成诱人的金黄色，捞起来盛到盘子里，撒上葱，然后第三次让服务生送过去。

没过多长时间，服务生端着空盘找到乔治高兴地说：“客人满意极了，他说这是他一辈子吃过的最好吃的马铃薯，同桌的其他客人也都赞不绝口，他们还要再来一份！”

这道薄薄的炸马铃薯从此成为了乔治的招牌菜，许多人慕名前去品尝，这就是我们现在吃的薯片的前身。

如果我们将批评比喻为一桶沙子，当它无情地撒向我们时，不妨静下心来，在看似不合理的要求中，找到让自己进步的“金沙”，在批评中寻找成功的机会。为负面批评过多自责，实在不值。平静地处理它们，才有益于自我的身心健康。作为一个理智的人，既不可在“空虚的赞扬”面前沾沾自喜、目中无人，也不能被恶意攻击所击跨，一蹶不振。

艾列克在大学主修音乐。同学鲍勃对他那种对音乐全然投入的精神感到相当敬佩。毕业后，艾列克顺利申请到了奖学金继续深造。鲍勃相信艾列克成为钢琴家的梦想最终能够实现。

一年之后，鲍勃又见到艾列克。不料，艾列克却整个人都变了。

原来，他申请到最好的音乐学院的奖学金，但只读了八个月就中途辍学了，他之所以做此决定，主要原因就在于：他常常在不同的听众面前演奏，并接收到各类批评，有的极中肯，有的却是恶意攻击，他难以承受住这些批评，从此自信心丧失殆尽。

此时，他已有整整一个月没碰他心爱的钢琴了！他深陷沮丧之中，令他的父母也十分担忧。不管鲍勃怎么劝，都没让艾列克释怀。那些无谓的批评像利剑一般刺入他的心中。他在心理上无法面对恶意的批评，因而丧失了追求梦想的勇气了。

面对别人恶意的批评，我们要保持冷静，用坦然的心去面对才是最重要的。

一个女孩莫名其妙地被老板炒了鱿鱼。来自同事、老板的负面批评及各种花样的流言蜚语在同行业中传开了，说她孤傲狂妄，敢挑主管的毛病，恶语中伤她生活不检点，同老板有暧昧关系，因纠缠老板而被除名。

她坐在公园里的一条长椅上黯然神伤，她觉得她的生活失去了颜色，变得暗淡无光。这时她发现一个小男孩站在她的身后嘿嘿地笑，她就好奇地问

小男孩：“你笑什么呢？”

“这条长椅的椅背是早晨刚刚漆过的，我想看看你站起来时后背是什么样子。”小男孩说话时一脸得意的神情。

女孩一怔。猛地想到：昔日那些刻薄的同事不正和这小家伙一样躲在我的身后想窥探我的失败和落魄吗？我决不能让他们用心得逞，我决不能丢掉我的志气和尊严。

女孩想了想，指着前面对那个小男孩说：“你看那里，那里有很多人在滑旱冰呢。”等小男孩发觉到自己受骗而恼怒地转过脸时，女孩已经把外套脱了拿在手里，露出里面鹅黄色的毛线衣，使她看起来格外漂亮。小男孩甩甩手，嘟着嘴，失望地走了。

以平静坦然的心境应对他人的赞扬或指责。对那些恶意攻击也可视而不见、听而不闻，生命和事业是自己的，有什么比这更重要呢？尽管走自己的路好了。

当你被别人批评时，最好的习惯是以此为诫，有则改之，无则加勉。最糟糕的习惯是拒绝批评，与批评你的人争高论低。在成功者的眼中，任何批评都是防止错误的良药！假如有人骂你是“一个笨蛋”，你应该怎么办呢？生气吗？觉得受到了侮辱吗？

林肯是这样做的。有一次爱德华·史丹顿称林肯是“一个笨蛋”。史丹顿之所以生气是因为林肯干涉了史丹顿的职务，由于为了要取悦一个很自私的政客，林肯签发一项命令，调动了某些军队。史丹顿不仅拒绝执行林肯的命令，而且大骂林肯签发这种命令是笨蛋的行为。结果怎么样呢？当林肯听到史丹顿说的话之后，他很平静地回答说：“如果史丹顿说我是个笨蛋，那我一定就是个笨蛋，因为他几乎从来没有出过错。我得亲自过去看一看。”

林肯果然去见史丹顿，他知道自己签发了错误的命令，于是收回了该命令。

我们都应该欢迎这一类的批评，因为我们甚至不能希望我们做的事有3/4正确的机会。爱因斯坦是世界上最著名的思想家，也承认他的结论有99%的时候都是错的。

卡耐基承认，很多次他都知道这句话是对的。可是每当有人开始批评他的时候，只要他稍不注意，就会马上很本能地开始为自己辩护——甚至还根本不知道批评者会说些什么。但他每次这样做的时候，就觉得非常懊恼。我们每个人都不喜欢接受批评，而希望听到别人的赞美，也不管这些批评或这些赞美是不是公正。

那么，当我们受到不公正的批评时该怎么办？卡耐基告诉我们一个办法：“当你因为觉得自己受到不公正的批评而生气的时候，先停下来，说‘等一等’……我离所谓完美的程度还差多远呢？如果爱因斯坦承认99%的时候他都是错的，也许我至少有80%的时候是错的，也许我该受到这样的批评，如果确实是这样的话，我倒应该表示感谢，并想办法由这里得到益处。”

查尔斯是一个推销打印机的人，他常常请别人来批评他。当他刚开始推销打印机的时候，订单来得非常慢，他很担心会失去他的工作。他知道打印机的质量和价钱都没有什么问题，所以问题一定出在他自己的身上。因此，每次生意没有做成的时候，他就在街上走来走去，想弄清楚问题到底出在哪里。是不是他说的话太含糊？是不是他的态度不够热诚？有时候他会回到客户面前说：“我之所以回来，不是想再向你推销打印机，我回来是希望能得到你的忠告和批评，可不可以麻烦你告诉我，几分钟以前我向你推销打印机的时候有什么地方做得不对？你的经验比我多，也比我成功，请你给我批评，请你很坦诚地、不加掩饰地告诉我。”

这种习惯使查尔斯赢得了很多朋友和很多真诚的忠告。所以，在面对别人的批评时，一定要“有则改之，无则加勉”。

不管怎样，对于善意的批评，你都应该虚心接受。一个人有勇气承认自己的错误，不但有助于解决这些错误制造的问题，还可以给别人一种虚心负责的印象，这样，别人也乐于帮你指正错误，减少你的失误。对于恶意的中伤，你只需一笑置之。只要你相信自己是对的，一心一意地尽力做好自己的事情，就没必要在意别人怎么说。

> 名人简介 <

奥斯特洛夫斯基(1904—1936)，苏联作家。出生在乌克兰一个贫困的工人家庭，11岁便开始当童工。1919年加入共青团，随即参加国内战争。由于他长期参加艰苦斗争，健康受到严重损害，到1927年，健康情况急剧恶化，但他毫不屈服，以惊人的毅力同病魔作斗争。1929年，他全身瘫痪，双目失明。1930年，他用自己的战斗经历作素材，以顽强的意志创作出长篇小说《钢铁是怎样炼成的》。

35

忍耐让你更有人格魅力

【 达尔文 】

人要是发脾气就等于在人类进步的阶梯上倒退了一步。

忍让是一种眼光和度量，能忍让的人是真正有力量的人，是有雄才大略的表现。善于忍才能善任，只有能忍耐，忍别人所不能忍，才能绝处逢生，才能成就自己的伟业。

威廉·麦金莱刚任美国第25任总统时，指派某人做税务部长。当时有许多政客反对此人，他们派遣代表前往总统府，要求麦金莱说明委任此人的理由。为首的是一位矮身材的国会议员，他脾气暴躁，说话粗声粗气，开口就把总统大骂一番。麦金莱却不吭一声，任凭他声嘶力竭地骂着，最后才极和气地说：“你讲完了，怒气应该平息了吧。照理你是没有权利这样责问我的，但现在我仍然愿意详细地给你解释……”

这几句话说得那位议员羞惭万分，但总统不等他表示歉意就和颜悦色地对他说：“其实也不能怪你，因为我想任何不明真相的人都会大怒。”接着，他便把理由一一解释清楚。

其实不等麦金莱解释，那位议员已被他折服，他心里懊悔自己不该用这样恶劣的态度来责备一位和善的总统，因此，当他回去向同伴们汇报时，只是说：“我记不清总统的全部解释，但有一点可以报告，那就是——总统的选择并没有错。”

“忍”不但使麦金莱的解释获得好的效果，而且使那位议员从此悔悟，以后永远不再做出令人难堪的举动。别人故意用种种奸计使你大发脾气，你一气之下，就会做出不理智的事情，这样无疑是自讨苦吃。

唐朝时，唐太宗在庆善宫举行宴会，同州刺史尉迟敬德被邀请参加了。但他一看自己的上座有人，便很生气地质问说：“你有什么功劳，竟坐在我的上首？”

任城王李道宗席位安排在他的下首，就来劝解他。尉迟敬德不但不听，反而举拳头殴打李道宗，李道宗的眼睛几乎被打瞎。

唐太宗很不高兴地让宴会停止了。他对尉迟敬德说：“我本想和你共富贵，然而你做官后好几次犯法。我这才明白像韩信、彭越那样被剁成酱，并不一定是汉高祖刘邦的错呀！”尉迟敬德听到这种极其严厉的警告害怕了，以后就比较学会忍让，克制自己了。

由此可见，“忍”功是天下修养第一功。要做到不自满，就要从根本上解决“忍”的问题，所以，无论你位有多高，权有多大，都必须学会忍让。不可因一时之怒气而毁掉你的大好前程。

凯莉和露茜是两个刚刚毕业的大学生，参加工作以后，薪水都很低。凯莉积极上进，用全部的热情投入到工作中，而露茜则表现一般。公司的老板对她们并不看重，因为老板只欣赏那些有能力的人，她们俩都缺乏工作经验，所以业绩一般，为此老板经常训斥她们，让她们觉得老板十分苛刻，有时候因为一件小事都要遇到严厉的批评。尽管两人都非常气愤，但是态度却不一样。

凯莉尽管心里在气愤，可是她想，还是忍耐一下，继续留下来吧，如果自己的能力确实是老板训斥的那样，而且一段时间后没有提高，那么到时再提出辞职。然而露茜不那么想，她认为老板是在故意为难她，继续留下来也不会有什么发展。经过考虑，露茜决定辞职。就这样，她们分开了。

后来，凯莉积极工作的态度和提出的合理化建议，都得到老板的赏识，她

很快就升到了部门经理的位置，薪水也涨了两倍。随着她掌握的业务越来越熟练，她在公司的地位也逐渐巩固，起到了举足轻重的作用。

几年后她遇到露茜，谈起彼此的生活，露茜真是后悔不迭，因为到现在她还没有一个固定的工作。

凯莉的忍耐为她赢得了成功，而露茜由于缺乏忍耐，却为此付出了代价。在我们的生活中也有很多这样的例子，如果你遇到这样的事，你会向她们中的谁学习呢？杰出的青少年是不会像露茜那样做的。因为他们知道，忍耐住眼前的一点痛苦，它可能给今后的生活带来收益。为了你以后的幸福生活，有些时候你需要的是忍耐而不是冲动。

现在许多青少年都缺乏忍耐的精神，做事总想一步登天，受不住寂寞。生于公元前200年的罗马喜剧作家布劳道斯说过：“举凡成大事者，必能忍常人所不能忍。忍耐，乃是所有困难的最佳解决方法。”青少年朋友们也应该将此奉为座右铭，身体力行、亲身体验，锻炼自己的忍耐力。

忍耐是一种定力，是自制，是约束，忍耐不是悲观失望，而是等待时机；不是放弃退却，而是以退为进。忍耐不是对人生的苛刻，而是在人生处于低潮或困惑时采取的保护性措施。忍耐力的高低，忍耐时间的长短，与个人的修养息息相关，是一个人的综合素质的反映。

古往今来成大事者，没有几分定力，也就不会成熟老练，耐不住寂寞，也就不会取天下，成大业。韩信胯下受辱；大禹治水三过家门而不入；越王勾践十年卧薪尝胆打败夫差，是忍耐力帮助他们获得了成功。

在广袤无垠的沙漠中，一只骆驼驮着货物与主人整整跋涉了一个月。肆虐的风沙与干渴已经把主人折磨得几乎晕倒，只有骆驼还仍然坚持着向目的地行进。它知道，所有的困难都是暂时的，只要走过这片沙漠，就会有一片芳草鲜美的绿洲等着它。

通往成功的征途不可能一帆风顺，遭遇困难是常有的事。事业的低谷、种种的不如意让你仿佛置身于荒无人烟的沙漠，没有食物也没有水。这种漫长的、连绵不断的挫折往往比那些虽巨大但却可以速战速决的困难更难战胜。在面对这些挫折时，抱怨、急躁、发怒、自暴自弃都没有任何意义，只有忍耐才能化险为夷，绝处逢生。

自古以来，都把忍辱负重称为担当大任的美德。纵观古今成功人士之道，

无不是以忍耐成就事业的。例如，清代名臣曾国藩在自己的成功之路上，每前进一步都要忍受莫大耻辱。在他初办团练时，一日，绿营之兵与湘勇哄闹，黑夜闯入曾国藩行台。曾国藩亲自告知巡抚，巡抚不理，曾国藩只好第二日将兵营迁之城外，以避绿营乱兵。有人问其故，曾国藩叹曰：“大难未已，吾人敢以私愤渎君父乎？”意思是说，大敌当前我怎能为个人利益而泄私愤呢？

后来，曾国藩这样总结其忍辱负重之术：“好汉打脱牙和血吞。这句话是我生平咬牙立志的秘诀，自出道以来，无不遭受屈辱！我在庚戌、辛亥年间被京城的权贵们所唾骂，癸丑、甲寅年间被长沙的权贵所唾骂，乙卯、丙辰年间又被江西人所唾骂，以后又有岳州、靖江、湖口三次打败仗，都是打脱牙的时候，没有一次不是和着鲜血往肚里咽。”靠了这种忍让，曾国藩终于修成了道德上的正果。

俗话说：“人生不如意事十之八九。”的确，不要说十之八九，其实人有时甚至事事都不能顺我们的心意。想要生存在这个反复无常的世界里，最重要的还是要学习曾国藩的“忍辱负重”之术。

“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能……”谁都想出人头地，但那不是轻而易举的事，对磨难的忍耐是面临的第一个关键问题。

对艰难困苦的磨难、暴躁愤怒等情绪的忍耐是一方面，对功利、诱惑、平淡的忍耐更不容忽视，更需毅力与品性的配合。

古人很早就总结出“小不忍则乱大谋”的训诫。在人生的航程中，我们要面对无数的风雨，一个缺乏忍耐力的人，是注定会被过早淘汰出局的。

年轻人往往缺乏超强的忍耐力，但是为了迎接人生的挑战，为了成功的甜美滋味，希望你能切记：忍耐是人生的必修课。法国讽刺作家罗比莱斯早在16世纪时便说过：“坚韧卓绝之人，能成就万事。”莎士比亚也有相同的观点，他说：“不具忍耐力者，实为赤贫之徒。”

你也许认为自己正陷于绝境，那些不公、困境、坏情绪等等，现在正无情地向你袭击。然而，无论有多少困难，事实上至多也只不过堆积成一座山罢了。我们要做的，只是将问题理清，“一次一次”地予以解决，从而慢慢地渡过难关。如果我们都具有忍耐力，即使在重压之下，仍能保持明晰的思考。

人们常说：“心急吃不了热豆腐。”的确如此，一盘刚刚端上来的热豆腐，

香气扑鼻，这时候，有些心急的人不经考虑就去吃，结果被烫得要死，就连吃其他菜也没有味道了。而聪明人就知道应该等一会再吃，那样就不会被烫着了。我们做事情也应如此，不要让心急使你失去获得收获的机会。学会忍耐，也许你就会得到更多。

人们常说：“坚持就是胜利。”很多人都说做人难，做一个杰出的人更难，其实只要你持之以恒就一定能做到。好的事情人人都想做成，在这种情况下，就会出现排挤、施压、讽刺等现象。要想成为最终的胜利者，你就必须要控制自己，尽量保持心态平衡。有句话说得好：“退一步海阔天空，忍一时风平浪静。”其实这就是告诉我们在生活中要学会忍耐。

既然忍耐对青少年如此重要，那么如何培养这一习惯呢？其实这并没有什么捷径，只要我们从现在开始重视它，就可以使自己在今后的人生道路上越走越顺。

忍耐的培养，其实质是意志的培养。当你碰到不如意的事，便告诉自己忍耐；然后，再仔细想一想怎样去对待它。如果平时不重视这一习惯的培养，那么在遇到不如意时，就会感到不知所措，或者对事情的决定带有盲目性。

在生活的道路上，每个人都会因为一些事情而烦恼、郁闷，如果我们从中吸取一份人生的经验和教训，就会把坏事变成好事。

人生需要忍耐。当身处逆境的时候，需要忍耐。因为忍耐，所以才有柳暗花明又一村。

> 名人简介 <

达尔文(1809—1882)，英国伟大的生物学家、进化论奠基人。达尔文出生在英格兰西部希鲁普郡一个世代医生的家庭，1859年11月24日出版了一部划时代的巨著——《物种起源》。马克思说，这本书实际上也为历史上的阶级斗争提供了“自然科学根据”。

36

放弃也是一道风景

【狄更斯】

苦苦的去做根本就不可能办到的事，会带来混乱和苦恼。

放弃是智者面对生活的明智选择，只有懂得何时放弃的人才会事事如鱼得水。

拿破仑从莫斯科撤走后，一个农夫和一个商人在街上寻找东西，想要找点外快。

很快，他们在一个拐角处发现了一堆未烧完的羊毛。两个人就各分了一半背在自己的背上，往家里走去。

路上，他们又发现了一些绸缎，农夫将身上沉重的羊毛扔掉，选些上好的绸缎背了起来。而贪婪的商人却将农夫扔下的羊毛和剩余的绸缎统统背起来，气喘吁吁地背着上路了。走了不久，他们又发现一些银器，农夫便将银器抱在怀里，将绸缎扔在地上。而商人却因背了那么多的羊毛和绸缎而无力再拿这些银器了。

走着走着，忽然下起了大雨。筋疲力尽的商人背上的羊毛和绸缎被雨水

全淋湿了，他再也支持不住了，一屁股坐在泥泞中了。而农夫却一身轻松地回到了家中，过上了幸福的生活。

农夫真是个聪明人，他知道“学会选择，懂得放弃”的道理，所以他扔掉了羊毛、绸缎，最终得到了银器。而商人却不懂得这个道理，最终却什么也没有得到。

这不由得让人想起了法国诗人高乃依的戏剧《熙德》中男主人公罗德里克的一句著名台词：“我什么都想干时，我什么都没干成。”

因为“我们什么都想干”，不知道选择和放弃，到头来什么都做不好。什么都想要，什么都不会得到。该放手时就放手，放弃实际上是集中精力干其他更重要的事，这样才能取得成功。

卡耐基对青少年人提出了自己的观点：

无论你们做什么，不管是学习、工作还是游戏，对每件事情都要全身心地投入。年轻人一定要记住：做事情不要三心二意，一定要懂得选择，学会放弃。不要当无所不能的废品。

放弃是为了更好地得到，是在放弃中进行新一轮的进取。有一个大学时的高材生，经过一段社会历练后，不但没有了以前的那股锐气和豪情壮志，而且被磨炼、被累得一副不堪重负的样子。他怨自己当初选错了行业，到了一个自己不具有优势的陌生行业。

问他为什么不换换呢？他说，干了这么多年，付出了那么多，放弃这些，再从零做起，觉得亏。放弃了，以前不是白干了？眼里满是何必当初的绝望。所以坚守，一直坚守，10年前如此，5年前如此，如今更要不甘了。惟有死抗下去，绝不回头，听来多么英雄气长。何况还有疑虑：放弃了，再做别的，就一定能成功吗？所以他还是选择了等待。而他很多熟悉的朋友从零起步，现在已是大有作为。他的一位同学，5年前辞去一份收入不菲的工作开始创业，现在已拥有数千万资产的公司了。

真正的强者，还要学会认输、学会放弃。放弃了才能再做新的，才有机会获得成功。这样的放弃其实是为了得到，是在放弃中开始新一轮的进取，绝不是低层次的三心二意。拿得起，也要放得下；反过来，放得下，才能拿得起。荒漠中的行者知道什么情况下必须扔掉过重的行囊，以减轻负担、保存体力，努力走出困境而求生。该扔的就得扔，生存都不能保证的坚持是没有意义的。

如果知道自己摸到的是一手臭牌，就不要再希望这一盘是赢家；在陷进泥潭时，要知道及时爬起来远远地离开那里；在被狗咬了一口时，不要去下决心也咬狗一口；被蚊子咬了后，不要到蚊子法庭去讨回公道；上错了公共汽车时，要及时下车，去上另外一辆。会认输是基本的生活常识，人不仅要知道进取，也要学会认输、知道放弃。进取和放弃同样重要。

非洲土人用一种奇特的狩猎方法捕捉狒狒：在一个固定的小木盒里面，装上狒狒爱吃的坚果，盒子上开一个小口，刚好够狒狒的前爪冲进去，狒狒一旦抓住坚果，爪子就抽不出来了，人们常常用这种方法捉到狒狒。因为狒狒有一种习性，不肯放下已经到手的東西。

人们总会嘲笑狒狒的愚蠢：为什么不松开爪子放下坚果逃命？但审视一下我们自己，也许就会发现，并不是只有狒狒才会犯这样的错误。

因为放不下到手的职务、待遇，有些人整天东奔西跑，荒废了正当的工作；因为放不下诱人的钱财，有人费尽心思，结果常常作茧自缚；因为放不下对权力的占有欲，有些人热衷于溜须拍马、行贿受贿，不惜丢掉人格的尊严，一旦事情败露，后悔莫及。

生命如舟，生命之舟载不动太多的物欲和虚荣，要想使之在抵达彼岸时不在中途搁浅或沉没，就必须减轻载重，只取需要的东西，把那些应该放下的“坚果”果断地放下。

人之一生，不可能什么东西都能得到，总有可惜的事情，总有需要放弃的东西。不会放弃，就会变得极端贪婪，结果什么东西都得不到。放弃今天的舒适，努力“充电”学习，是为了明天更好地生活。若是一味留恋今天的悠闲生活，有可能明天你将整天地哭泣。学会放弃，可以使你轻装前进，攀登人生更高的山峰。

曾为英国首相的劳合·乔治有一个习惯——随手关上身后的门。一天，有一个朋友来拜访他，两个人在院子里一边散步，一边交谈，他们每经过一扇门，乔治总是随手把门关上。

朋友很是纳闷，不解地问乔治：“有必要把这些门都关上吗？”乔治微笑着回答：“哦，当然有这个必要。我这一生都在关我身后的门，这是必须做的事。当你关门时，也就是把过去的一切留在了后面，不管是美好的成就，还是让人懊恼的失误，然后，你才可能重新开始。”

把过去的一切关在身后，也就是卸下身心上的包袱，放弃了已经到手的一切，这样才会更好地重新开始新的生活，这个问题却往往被我们所忽略。大多数人总是习惯于让过去的事情，无论成功或喜悦，无论失败或烦恼，挤占在脑海里不忍抛弃，结果使身心负载过重，浪费了精力，影响了事业持续、快速、健康地发展。所以，你应该试着学会经常把身后的门关上，把过去的一切留在后面。

一个不受过去干扰的人，就像画家手中的一张干净的纸，更能画出美妙的图画来。因为是崭新的开始，就需要付出全部的努力，需要认真地对待，需要一丝不苟地去应对每一个环节和细节，这样往往更能把事情做好。

关上身后的门，并不是把你过去的经验和教训也关在身后，这些都是你人生的宝贵财富。你应把它们潜移默化地融化到你的血液里，让它变成一种本能，成为一种习惯，这样更有利于你奔向成功。

人生是一个不断放弃，又不断创造的过程，所以适时地关上身后的门就是一种智慧的人生态度。

鱼和熊掌不可兼得，你必须有所选择，有所放弃。

选择是人生成功路上的航标，只有量力而行的睿智选择才会拥有更辉煌的成功。

放弃是智者面对生活的明智选择，只有懂得何时放弃的人才会事事如鱼得水。人生如演戏，每个人都是自己的导演，只有学会选择和懂得放弃的人才能创作出精彩的电影，拥有海阔天空的人生境界。

> 名人简介 <

查尔斯·狄更斯 (1812—1870)，英国小说家，出生于海军小职员家庭，10岁时全家被迫迁入负债者监狱，11岁就承担起繁重的家务劳动。曾在皮鞋作坊当学徒，16岁时在律师事务所当缮写员，后担任报社采访记者。他只上过几年学，全靠刻苦自学和艰辛劳动成为知名作家。狄更斯一生共创作了14部长篇小说，许多中、短篇小说和杂文、游记、戏剧、小品，其中最著名的有《艰难时世》、《双城记》、《雾都孤儿》。

37

逆境是一所培养天才的学校

【拿破仑】

最困难的时候，也是我们离成功不远的时候。

生命如船，在猝不及防的情况下可能遭遇狂风暴雨，惊涛骇浪、冰山暗礁，勇敢地闯过这些生命中的障碍，等待你的将是风和日丽的美好人生。

施罗德于1944年4月7日出生在下萨克森州的一个贫民的家庭。他出生后三天，父亲就战死在罗马尼亚。母亲当清洁工，带着他们姐弟二人，活得十分艰难。

由于入不敷出，母亲欠下许多债。一天，债主逼上门来，母亲抱头痛哭。年幼的施罗德拍着母亲的肩膀安慰着：“别着急，妈妈，总有一天我会开着奔驰车来接你的！”

40年后，终于等到了这一天。施罗德担任了下萨克森州总理，开着奔驰车把母亲接到一家大饭店，为老人家庆祝80岁生日。

1950年，施罗德上学了。因交不起学费，初中毕业他就到一家零售店当了学徒。贫穷带来的被轻视和瞧不起，并没有使他自暴自弃，反而使他立志

要改变自己的人生：“我一定要从这里走出去。”

他想学习。他在寻找机会。1962年，他辞去了店员一职，到一家夜校学习。一边学习，一边到建筑工地当清洁工，不仅收入有所增加，而且实现了他上学的愿望。

4年夜校结业后，1966年他进入了哥廷根大学夜校学习法律，圆了上大学的梦。在他学有所成之后，他当了律师，32岁时，他当上汉诺威霍尔特律师事务所的合伙人。回顾自己的经历，他说每个人都要通过自己的勤奋努力，而不要通过父母的金钱来使自己接受教育。这有利于一个人的成长。

在大学通过对法律的研究，他对政治产生了兴趣。他积极参加政党的集会，最终选择了社会民主党。

此后，他逐渐崭露头角，步步提升。1969年，他担任哥廷根法区的主席。1971年得到政界的肯定。1980年当选议员、1990年当选下萨克森州总理，并于1994、1998年两次政坛得志。1998年10月，他走进联邦德国总理府。

苦难是人生的一大财富，不幸和挫折可能使人沉沦，也可能铸造一种坚强的意志品质，成就一个充实的人生。苦难是人生的一位良师，他能教给我们学会用感激的心情、积极的态度对待一切问题，养成坚强的意志，勇敢地参与社会竞争。

苦难是一所学校。许多人的生命之所以伟大，都来自他们所承受的苦难。最好的才干往往是从烈火中冶炼出来的。

设想一下，如果人的生活一帆风顺，锦衣玉食，那么人生就没有从低谷到顶峰的跌宕起伏，就没有“会当凌绝顶，一览众山小”的喜悦。穷尽千辛万苦的成就才传奇，历经百转千回的感情才珍贵。

王琦初中毕业后，在一个高级酒店门口当招待员。每当有人出入时，他都要俯首向其问好或道谢。虽然王琦好像整天都在微笑，但他心里一点儿也不快乐。面对来往的人的冷漠的面孔，王琦深知这份工作是多么令人不屑一顾。

于是他省吃俭用，报了一个英语班，开始了他的求学之路。每天早晨五六点钟，王琦便起床背单词，然后随便吃些东西便匆匆忙忙地上班去了。晚上回到家，虽已精疲力竭，但他仍坚持把绝大部分的时间用在学习上。

日子就这样在忙碌而紧张中飞逝。三年后，王琦万分激动地领到了一份

大学专科的毕业证书。他离开了酒店，在旅游局谋到了一份导游的工作。此时的他已能用流利的英语向游客介绍，一切的快乐也都是发自内心的了。

王琦能把身上的标签拿掉换个新的，为什么我们就不能呢？挫折不等于失败，平庸也不是人生最后的结局，我们为什么不把它看作是另一个起点呢？只有不向任何困难屈服，不断地去尝试，去探索，只有不在坎坷与平庸面前止步，我们才能更加卓越超群。

当你突然遭遇困境的时候，你应该意识到，你的当前位置是一个转折点，站在这个点上，下一步的走向，常常会有两种截然不同的结局，诸如平凡和卓越、痛苦和快乐、贫穷和富有、惨淡和辉煌……

大自然的法则永远是优胜劣汰，没有经过困苦的磨砺，就不可能成为强者。我们在生活中所遭遇的种种困难挫折就是加在我们身上的“泥沙”。然而，鼓起勇气，把它们抖落到脚下，它们也是一块块的垫脚石，只要我们锲而不舍地将它们抖落掉，然后站上去，那么即使是掉落到最深的井里我们也能安然地脱困。

有一天农夫的一头驴子，不小心掉进一口枯井里，农夫绞尽脑汁想办法救出驴，但几个小时过去了，驴子还在井里痛苦地哀嚎着。最后，这位农夫决定放弃，他想这头驴子年纪大了，不值得大费周折去把它救出来，不过无论如何，这口井还是得填起来。于是农夫便请来左邻右舍帮忙一起将井中的驴子埋了，把井填平。

农夫的邻居们人手一把铲子，开始将泥土铲进枯井中。当这头驴子了解到自己处境时，刚开始叫得很凄惨。但出人意料的是，一会儿之后这头驴子就安静下来了。

农夫好奇地探头往井底一看，出现在眼前的景象令他大吃一惊：当铲进井里的泥土落在驴子的背部时，驴子的反应令人称奇——它将泥土抖落在一旁，然后站到铲进的泥土堆上面。

就这样，驴子将大家铲到它身上的泥土全数抖落在井底，然后再站上去。很快，这只驴子便得意地上升到井口，然后在众人惊讶的表情中快步跑开了。

孟子云：生于忧患，死于安乐。忧患和安逸同样是一种生活方式，但一个可以培育信念，一个只能播种平庸。

动物学家的实验表明，狼群的存在使羚羊变得强健，而没有狼群的威胁，

羚羊在舒适的环境下变得弱不禁风，一旦遭遇狼群，只有被吃掉。这一现象同样适用于人类。真正的人生需要磨难。遇到逆境就一味消沉的人，是肤浅的；一有不顺心的事就惶惶不可终日的人，是脆弱的。一个人不懂得人生的艰辛，就容易傲慢和骄纵。未尝过人生苦难的人，也往往难当重任。

一个人的成就和他所未能达到的成就都是他自己行为的最直接的结果。人的怯懦与勇敢都是他自己的心理与行为，而不是别人能够左右的，因此只能由他自己去努力改变。他处的环境也是他自己造成的，不是别人造成的，因此，他的痛苦与幸福都只能由他自己把握。

强者不可能改变弱者，除非弱者情愿被改变。所以，弱者必须通过自己才能变得强壮。只有他自己才能改变自己的一切。

不要小看自我心理调节，有的人能忍受严重的挫折而不灰心，有的人仅仅遇到不太严重的挫折就意志消沉，这是心理承受力不同的表现。成功人士往往能够在失意时迅速地调节自己，使自己始终保持最佳状态。

当我们面临逆境时，绝不能放弃。

现在多数的家庭条件好了，在优越的环境中生长使青少年有了太多的依赖，没有了吃苦的意志。殊不知，一个人要有所成就，能担当大任，必须首先经受磨难，接受各种考验，具备百折不挠的性格，才能有所成就。

我们都希望父母爱自己，但要明白什么才是真正的爱，怎样才能爱得有意义、有价值。人生不可能一帆风顺，给自己适当的磨难，使自己正确对待失败、挫折，从失败和挫折中总结经验，吸取教训，培养积极的心态和百折不挠的坚强意志，会使我们终生受益。

不幸和苦难虽然会让我们承受太多，但同时心中却会流出奋斗前进的泉水来。让自己吃点苦，有利于培养自己的意志，健全自我的人格。意志指自觉确定目标，并在实现目标的过程中努力克服困难的心理活动，是非智力因素的重要成分，人的主观能动性的突出表现形式。在意志的结构中，决心、信心、恒心是三个重要的心理因素，它们相互作用和渗透、共同制约着人的意志行动。意志的突出特征就是克服困难，直面挫折。越是伟大的事业，越是需要创业者具有吃苦耐劳的精神和坚强的意志。

生活是人生最好的大学。在这所大学里，你可以学到许多在其他地方绝对无法学到的东西，你可以磨炼自己承受磨难的能力，你可以学会战胜困难，

体会到人生残酷的一面，可以体会到世态炎凉和人情冷暖。总之，在这所大学里，你会将自己磨炼成一个真正的人。经历了这些磨难和挫折，对于人生将要迈过的其他一切坎坷，你都会将其视作一马平川，不再视其为畏途。

> 名人简介 <

拿破仑(1804—1815)，法兰西帝国缔造者，卓越的军事家、野心勃勃的政治家。先后多次打垮了欧洲各个封建君主国组织的“反法同盟”，保卫了由法国资产阶级进行的法国大革命胜利果实，并在欧、非、北美各战场上，进行了对欧洲各封建国家的战争，削弱了欧洲大陆的封建势力。重要功绩还有：颁布了《拿破仑法典》，确立了资本主义社会的立法规范，至今还发挥着重要作用。

38

感恩是爱的源泉

【松下幸之助】

请觉悟“与人共同生活”的重要性，常怀感恩的心，以不忘恩、不忽略感谢、尊重义气的心与人相交往。

生活中我们应该学会感恩，感激祖国给了我们和平，感激父母给了我们生命，感激他人给了我们帮助……生活中需要感恩的事情实在很多。常怀一颗感恩的心，才能体会到人生的幸福。

1620年，一百多位清教徒乘坐“五月花”号船到美国去寻求宗教自由。在寒冷的11月，他们在现在的马萨诸塞州的普利茅斯登陆。在第一个冬天里，他们受尽苦难，半数以上的移民死于饥饿和传染病，到春天来临时，只剩下50多人存活。善良的印第安人给移民们送来了生活必需品，还教他们怎样狩猎、捕鱼和种植。第二年他们获得了丰收。为了感谢上帝的恩典和印第安人的帮助，大家决定要选一个日子来感谢这一切。1789年，华盛顿总统在就职声明中宣布感恩节为美国正式节日，1863年美国总统林肯又宣布每年11月的最后一个星期四为感恩节，1941年美国国会通过每年11月的第四个星期四为感恩节。于是，在美国，感恩节以法律的形式固定下来。

感恩节的意思是感谢给予的日子。

感恩节一年只有一天，但一年有365天，是不是一年只在那一天感恩呢？其实，并不是这样。感恩与否，是一个人的生态态度。如果你学着每天都在感恩，以感恩的态度面对每一件事，连不如意的事也会变得没什么了。风来了，我们感恩，它吹走了落叶；雨下了，我们感恩，它滋养了土地。记得有首《感恩的心》的歌，唱得非常好。

感恩的心，感谢有你，
伴我一生，
让我有勇气做我自己。
感恩的心，感谢命运，
花开花落我一样珍惜。

在这个世界上，你所感恩的事情会越来越多，你所认为理所当然的事情会越来越少。让我们培养凡事感谢的态度。感谢所有曾经帮助过你的人，感谢你身边所有的人。感激伤害你的人，因为他磨炼了你的心态；感激欺骗你的人，因为他增进了你的见识；感激鞭打你的人，因为他消除了你的惰性；感激遗弃你的人，因为他教导你要自立。

一只老鼠掉进了一只桶里，怎么也爬不出来。老鼠吱吱地叫着，它发出了哀鸣，可是谁也听不见。可怜的老鼠心想，这只桶大概就是自己的坟墓了。正当这时，一只大象经过桶边，用鼻子把老鼠吊了出来。

“谢谢你，大象。你救了我的命，我希望能报答你。”

大象笑着说：“你准备怎么报答我呢？你不过是一只小小的老鼠。”

过了一些日子，大象不幸被猎人捉住了。猎人们用绳子把大象捆了起来，准备等天亮后运走。大象伤心地躺在地上，无论怎么挣扎，也无法把绳子扯断。

突然，小老鼠出现了。它开始咬着绳子，终于在天亮前咬断了绳子，替大象松了绑。

“你看到了吧，我履行了自己的诺言。”小老鼠对大象说。

我们每个人在生活中，都会得到别人的帮助，接受他人的恩惠。我们应该用心记住这些，并且用感恩之情回报这个世界，那么生活在我们眼里会变得越来越美好。

有两个商人，已在沙漠行走多日，在他们口渴难忍的时候，碰见一个赶骆驼的老人，老人给了他们每人半瓷碗水。两个人面对同样的半碗水，一个

抱怨水太少，不足以消解他身体的饥渴，怨恨之下竟将半碗水泼掉了；另一个也知道这半碗水不能完全解除身体的饥渴，但他却拥有一种发自内心的感恩，并且怀着这份感恩的心情，喝下了这半碗水。结果，前者因为拒绝这半碗水死在沙漠之中，后者因为喝了这半碗水，终于走出了沙漠。

这个故事告诉人们，对生活怀有一颗感恩之心的人，即使遇上再大的灾难，也能熬过去。感恩者遇上祸，祸也能变成福，而那些常常抱怨生活的人，即使遇上了福，福也会变成祸。

一只蚂蚁准备到河对岸去建立新的家庭，但是河上没有桥。正在危难之际，河边的柳树上飘下一片枯叶，刚好落在河水边，蚂蚁赶忙爬上去，随着柳叶漂到了河对岸。

“谢谢你！”蚂蚁满怀感激地对柳叶说。

由于一时未找到理想的安身之处，夜晚来临时，这只蚂蚁冻得瑟瑟发抖。一条蚯蚓见了，忙热情地邀请蚂蚁到它的洞里过夜，蚂蚁欣然同意了，并真诚地向蚯蚓表达了情意。

第二天，蚂蚁在寻找新家的途中，由于粒米未进，在它感到又渴又饿时，一只乌鸦送给了它一粒豌豆，蚂蚁接过豌豆后，又真诚地对乌鸦说了声“谢谢”。

两个过路的人见了后，一个人说：“蚂蚁的运气真好，处处都能得到帮助。”

“不是蚂蚁运气好，它之所以能处处得到帮助，是因为它常把‘谢谢’挂在嘴边。”另一个人说。

当然，向他人表达感激之心的言辞并不止“谢谢”两字，但如果你连这两个最简单的字都不愿说出口，别人怎么会知道你的感激之情呢？虽然每个向你伸出援助之手的人的初衷不是为了得到这两个字，但这两个字如果是由于你真心诚意说出口的话，那么对方还是很受用的，并且同时还会认为你是个真诚的人，在今后的日子里，也乐意与你交往。

感恩是爱的根源，也是快乐的源泉。如果我们对生命中所拥有的一切能心存感激，便能体会到人生的快乐、人间的温暖以及人生的价值。班尼迪克特说：“受人恩惠，不是美德，报恩才是。当他积极投入感恩的工作时，美德就产生了。”

感恩之心会给我们带来无尽的快乐。为生活中的每一份拥有而感恩，能让我们知足常乐。感恩不是炫耀，不是停滞不前，而是把所有的拥有看作是一种荣幸，一种鼓励，在深深感激之中进行回报的积极行动，与他人分享自

己的拥有。感恩之心使人警醒并积极行动，更加热爱生活，创造力更加活跃；感恩之心使人向世界敞开胸怀，投身到仁爱行动之中。没有感恩之心的人，永远不会懂得爱，也永远不会得到别人的爱。

拥有感恩之心的人，即使仰望夜空，也会有一种感动，正如康德所说：“在晴朗之夜，仰望天空，就会获得一种快乐，这种快乐只有高尚的心灵才能体会出来。”

生活中确实需要感恩，不懂得感恩，生活便会黯然失色，人生便没有滋味。

感恩是一种深刻的感受，能够增强个人的魅力，开启神奇的力量之门，发掘出无穷的智慧和力量。感恩也像其他受人欢迎的特质一样，是一种习惯和态度。你必须真诚地感激别人，而不只是虚情假意。

感恩和慈悲是近亲。时常怀有感恩的心情，你会变得更谦和、可敬且高尚。

每天都该用几分钟的时间，为你的幸运而感恩。所有的事情都是相对的，不论你遇到何种磨难，都不是最糟的，所以你要感到庆幸。

“谢谢你”、“我很感谢”，这些话应该经常挂在嘴边。以特别的方式表达你的谢意，付出你的时间和心力，比物质的礼物更可贵。

青少年朋友，如果你想拥有美好的人生，那就常怀一颗感恩的心吧！想一些令你觉得心怀感激的事，让自己全心全意地浸润其中。令你心怀感谢的，或许是孩子的健康平安；或许是朋友对你从来不间断的关爱；也许你会为早晨能从舒适的床上悠悠醒来，并且有早餐可吃而心存感激；也许你经历了长久以来种种毁灭性的灾难之后，仍能存活到今天而谢天不已……不要保留、不要抗拒，就让自己淹没在感恩的洪流里吧，人的快乐就在其中。

> 名人简介 <

松下幸之助（1894—1989），日本著名企业家，被人称为“经营之神”，首创“事业部”、“终身雇佣制”、“年功序列”等企业管理制度。松下幸之助只受过4年小学教育，曾离家当过学徒，1918年，23岁的松下在大坂建立了“松下电气器具制作所”，7年之后，松下幸之助成了日本收入最高的人，1989年他逝世时，留下了15亿多美元的遗产。

39

人生需要一种豁达

【康德】

只有乐观与希望，才能有助于我们生命的滋长，能够鞭策我们的奋斗意志，生出无穷的力量。

豁达是一种自信，是一种博大的胸怀，超然洒脱的态度，也是人类个性的最高境界之一。

三伏天，禅院的草地枯黄了一大片。“快撒点草种子吧！好难看哪！”小和尚说。

师父挥挥手：“随时！”

中秋，师父买了一包草籽，叫小和尚去播种。

秋风起，草籽边撒边飘。“不好了！好多种子都被吹飞了。”小和尚喊。

“没关系，吹走的多半是空的，撒下去也发不了芽。”师父说，“随性！”

撒完种子，跟着就飞来几只小鸟啄食。“要命了！种子都被鸟吃了！”

小和尚急得跳脚。

“没关系！种子多，吃不完！”师父说，“随遇！”

半夜一阵骤雨，小和尚早晨冲进禅房：“师父！这下真完了！好多草籽被雨

冲走了!”

“冲到哪儿，就在哪儿发芽!”师父说，“随缘!”

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

小和尚高兴得直拍手。

师父点头：“随喜!”

随不是跟随，是顺其自然，不怨恨、不躁进、不过度、不强求。

随不是随便，是把握机缘，不悲观、不刻板、不慌乱、不忘形。

不要幻想生活总是那么圆圆满满，也不要幻想在生活的四季中总是享受春天，每个人的一生都注定要跋涉沟沟坎坎，品尝苦涩与无奈，经历挫折与失意。

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

戴尔·卡耐基小时候，有几年旱灾非常严重。那时整个美国经济大萧条，而农民却受到更大的煎熬，没有人会知道到底是什么原因让春天该来的雨缺席了，使新种的玉米和小麦得不到雨水的滋润。卡耐基的父亲把他所能存下来的一点点积蓄都花在做种子用的玉米上。

当卡耐基看到用家里最后的一点儿钱换来的种子，他一直在担心，父亲怎么敢将种子撒在那片土地上，种子可能会干枯而一无所获。于是他问父亲：“为什么要冒这个险呢?”

“不会冒险的人永远不会成功!”这是父亲的哲学。

只要无惧于尝试，没有人会彻底失败。

然而，小河里的水日趋减少并干涸，随后，整个夏季被大旱所折磨着，河流干枯了，鱼儿一条条死去，最可怕的是，谷物全都枯萎了。

到了秋天收获时，卡耐基的父亲从这半英亩土地上仅获得了半辆货车都不到的玉米，如果这是正常的一年，丰收的玉米一定会装满数十辆的货车。

这些收成，也算不错了，因为半辆货车的玉米比什么都没有来得好。事

实上,这些数量和我们之前所播下的种子一样多。一无所获?不,我们没有得到什么,但更重要的是,我们什么也没失去!

我忘不了父亲那晚在餐桌前的一段话:

“仁慈的上帝,感谢您让我今年什么都没有失去,您把种子还给了我,谢谢您!”

比尔·盖茨曾说过:“没有豁达就没有宽容。无论你取得多大的成功,无论你爬过多高的山,无论你有什么闲暇,无论你有什么美好的目标,没有宽容心,你仍然会遭受内心的痛苦。世界上最大的是海洋,比海洋更大的是天空,比天空更大的是人的胸怀。”

豁达是一种超脱,是自我精神的解放。豁达是一种宽容、恢宏大度,胸无芥蒂,肚大能容,吐纳百川。飞短流长怎么样,黑云压城又怎么样,心中自有一束不灭的阳光。以风清月明的态度,从从容容地对待一切,待到廓清云雾,必定是柳暗花明。

豁达是一种开朗。豁达的人,心大、心宽。悲愁和痛苦都在嬉笑怒骂、大喊大叫中撕个粉碎。

杰里是饭店经理,他的心情总是很好。当有人问他近况如何时,他都回答:“我快乐无比。”

如果哪位同事心情不好,他就会告诉对方怎么去看事物好的一面。他说:“每天早上,我一醒来就对自己说,杰里,你今天有两种选择,你可以选择心情愉快,也可以选择心情不好,我选择心情愉快。每次有坏事情发生,我可以选择成为一个受害者,也可以选择从中学些东西,我选择后者。人生就是选择,你要学会选择如何去面对各种处境。归根结底,你自己选择如何面对人生。”

有一天,他被3个持枪的歹徒拦住了。歹徒朝他开了枪。

幸运的是发现较早,杰里被送进了急诊室。经过18个小时的抢救和几个星期的精心治疗,杰里出院了,只是仍有小部分弹片留在他体内。

6个月后,他的一位朋友见到了他。朋友问他近况如何,他说:“我快乐无比。想不想看看我的伤疤?”朋友看了伤疤,然后问当时他想了些什么。杰里答道:“当我躺在地上时,我对自己说有两个选择:一是死,一是活。我选择了活。医护人员都很好,他们告诉我,我会好的。但在他们把我推进急

诊室后，我从他们的眼神中读到了‘他是个死人’。我知道我需要采取一些行动。”

“你采取了什么行动？”朋友问。

杰里说：“有个护士大声问我对什么东西过敏。我马上答‘有的’。这时，所有的医生，护士都停下来等我说下去。我深深吸了一口气，然后大声吼道：‘子弹！’在一片大笑声中，我又说道：‘请把我当活人来医，而不是死人。’”

杰里就这样活下来了。

豁达的人，必是一个敢作也敢为的汉子，那种佝偻着腰杆，委曲求全的人，绝不是自家兄弟。当然，豁达不是李逵式的粗犷，豁达是一种修养、一种理念，是一种至高的精神境界，说到底是一种对待人生的态度。

豁达是一种自信，人要是没有精神支撑，剩下的就是一具皮囊。自信就是力量，自信给人智慧，自信可以使人消除烦恼，自信可以使人摆脱困境。有了自信，就充满了光明。

豁达是一种博大的胸怀、超然洒脱的态度，也是人类个性最高的境界之一。一般说来，豁达开朗之人比较宽容，能够对别人不同的看法、思想、言论、行为以致他们的宗教信仰、种族观念等都加以理解和尊重。不轻易把自己认为“正确”或者“错误”的东西强加于别人。他们也有不同意别人的观点或做法的时候，但他们会尊重别人的选择，给予别人自由思考和生存的权利。有时候，往往是豁达产生宽容，宽容导致自由。因此，如果大家希望享有自由的话，每个人均应采取两种态度，在道德方面，大家都应有谦虚的美德，每人都必须持有自己的看法；在心理方面，每人都应有开阔的胸襟，与兼容并蓄的雅量来宽容与自己不同甚至相反的意见。

有一位禅师，非常喜爱兰花，在平日弘法讲经之余，花费了许多的时间栽种兰花。有一天，他要外出云游一段时间，临行前交代弟子：要好好照顾寺里的兰花。

在这期间，弟子们总是细心照顾兰花，但有一天在浇水时却不小心将兰花架碰倒了，所有的兰花盆都跌碎了，兰花散了满地。弟子们都因此非常恐慌，打算等师父回来后，向师父赔罪领罚。

禅师回来了，闻知此事，便召集弟子们，不但没有责怪，反而说道：

“我种兰花，一来是希望用来供佛，二来也是为了美化寺里环境，不是为

了生气而种兰花的。”

禅师说得好，“不是为了生气而种兰花的”。而禅师之所以看得开，是因为他虽然喜欢兰花，但心中却无兰花这个障碍。因此，兰花的得失，并不影响他心中的喜怒。

在日常生活中，我们牵挂得太多，我们太在意得失，所以我们的情绪起伏，我们不快乐。在生气之际，如果我们多想想：“我不是为了生气而工作的”，“我不是为了生气而教书的”，“我不是为了生气而交朋友的”，“我不是为了生气而做夫妻的”，“我们不是为了生气而生儿育女的”，那么我们会为我们烦恼的心情辟出另一番安详。

英国有一个天生乐观的人，从不拜神，令神不开心，因为神的权威受到了挑战。他死后，为了惩罚他，神便把他关在很热的房间，7天后，神去看望这位乐观的人，看见他非常开心。神便问：“身处如此闷热的房间7天，难道你一点也不痛苦？”乐观的人说：“呆在这间房子里，我便想起在公园里晒太阳，当然十分开心啦！（英国一年难得有好天气，一旦晴天，人们都喜欢去花园晒太阳。）”神不开心，便把这位快乐的人关在一间寒冷的房间。7天过去了，神看到这位快乐的人依然很开心，便问他：“这次你为什么开心呢？”这位快乐的人回答说：“呆在这寒冷的房间，便让我联想起圣诞节快到了，又要放假了，还要收很多圣诞礼物，能不开心吗？”神不开心，便把他关在一间阴暗又潮湿的房间。7天又过去了，这位快乐的人仍然很高兴，这时神有点困惑不解，便说：“这次你能说出一个让我信服的理由，我便不为难你。”这位快乐的人说：“我是一个足球迷，但我喜欢的足球队很少有机会赢。但有一次赢了，当时就是这样的天气。所以每遇到这样的天气，我都会高兴，因为这会让我联想起我喜欢的足球队赢了。”神无话可说，给了这位快乐的人自由。

常在商店中见到一尊佛像，这尊佛像与其他的佛像大异其趣。他露着大肚皮坐卧于地，咧嘴露牙地捧腹大笑，看起来特别具有亲和力及喜悦感。他便是“大肚能容，了却人间多少事；满腔欢喜，笑看天下古今愁”的弥勒佛。

弥勒佛之所以有令人敬服的特质，就在于他的“豁达大度”。一件事有许多角度，有好的一面，也有坏的一面；有乐观的一面，也有悲观的一面。就好比一个碗缺了个角，乍看之下，好似不能再用；若肯转个角度来看，你将发现，那个碗的其他地方都是好的，所以还是可以用的。若凡事皆能往好的、

乐观的方向看，必将会希望无穷；反之，一味地往坏的、悲观的方向看，定觉兴致索然。

下次，当你考试不及格时，请别失望，你应该对自己说：“没关系，通过这次考试，我知道自己还有很多地方学得不够扎实，还需要加倍努力。”

当你用乐观的心态面对周围的一切时，你的整个人生都会变得充满阳光。

> 名人简介 <

康德 (1724—1804)，德国哲学家。德国哲学革命的开创者，德国古典哲学的奠基人，近代西方哲学史上二元论、先验论和不可知论的代表，有重大贡献的自然科学家。



习惯，决定我们的命运

40

习惯成就一切

【洛克】

习惯一旦培养成之后，便用不着借助记忆，很容易地很自然地就能发生作用了。

好的习惯能助我们成功，而坏的习惯能成为我们前进的绊脚石。

乔·吉拉德49岁时便退休了。他连续12年保持全世界推销汽车的最高纪录，他平均每天销售6辆汽车，被载入吉尼斯世界纪录大全，成为“全世界最伟大的推销员”。

在全世界任何一个地方，人们都会问乔·吉拉德同样的问题：你是怎样卖出东西的？

他说：“生意的机会遍布在工作和生活当中的每一个角落，关键是看你如何发现和利用机会。”多年前他就养成一个习惯：只要碰到人，就会给人名片。

在递给别人名片的当下，他会说：“您好，我是乔·吉拉德，我是卖汽车的。您可以留下这张名片，也可以把它扔掉。如果留下，您知道我是干什么的、卖什么的，必要时可以与我联系。”乔·吉拉德认为，推销的要点是：推销产品之前先要推销自己。

他到处发名片，到处留下他的影子、他的痕迹。每次付账时，他都会在账单里放上两张名片。去餐厅吃饭，他给的小费每次都比别人多，同时放上两张名片。出于好奇，人家往往要看看这个人是做什么的。

他甚至不放过用看体育比赛的机会来推销自己。每次看体育比赛，他都会买最好的座位，他知道坐在越前面的人越有钱，越有钱的人越有可能向他买汽车。他会拿1万张名片，与左右前后的人交换名片。然后，在人们欢呼的时候把名片扔出去。经年累月地发名片，不断地结交人脉，渐渐地人们开始谈论他，并且根据乔·吉拉德的名片买他的东西。

良好的习惯是人一生中最宝贵的财富，一个习惯养成一种品格，一种品格决定一种命运。

“习惯”不只包括我们平时饮食起居的习惯，更有工作的习惯，为人处世的习惯，还有思考的习惯。

习惯的养成，只是动作的积累，脑神经指令的重复。这种行动你做得越多，脑神经所受的刺激和记忆就越深，你的反应也会更加熟练，于是就形成了习惯。

一家大图书馆被烧之后，只有一本书被保存了下来，但并不是一本很有价值的书。一个识得几个字的穷人用几个铜板买下了这本书。这本书并不怎么有趣，但这里面却有一个非常有趣的东西！那是窄窄的一条羊皮纸，上面写着“点金石”的秘密。

点金石是一块小小的石子，它能将任何一种普通金属变成纯金。羊皮纸上的文字解释说，点金石就在黑海的海滩上，和成千上万的与它看起来一模一样的小石子混在一起。但秘密就在这儿：真正的点金石摸上去很温暖，而普通的石子摸上去是冰凉的。然后，这个人变卖了他为数不多的财产，买了一些简单的装备，在海边扎起帐篷，开始检验那些石子。这就是他的计划。

他知道，如果他捡起一块普通的石子，并且因为它摸上去冰凉，就将其扔在地上，他有可能几百次地检拾起同一块石子。所以，当他摸着石子冰凉的时候，就将它扔进大海里。他这样干了一整天，却没有捡到一块是点金石的石子。然后他又这样干了一个星期，一个月，一年，三年……他还是没有找到点金石。然而他继续这样干下去，捡起一块石子，是凉的，将它扔进海里，又去捡起另一块，还是凉的，再把它扔进海里，又一块……

但是有一天上午他捡起了一块石子，而且这块石子是温暖的……他把它随手就扔进了海里。他已经形成了一种习惯——把他捡到的石子扔进海里。他已经如此习惯于做扔石子的动作，以至于当他真正想要的那一块石子到来时，他也还是将其扔进了海里！

拿破仑·希尔说：“习惯能成就一个人，也能摧毁一个人。”习惯有时是会成为你成功的障碍，让你扔掉握在手里的机会——坏的习惯尤其如此。

习惯是一种顽强的力量，它可以主宰人的一生。因此，我们每个人都要养成良好的习惯，无论从学习到工作，从为人到处事，从我们生活的各个方面……如果养成良好的习惯，你就会受益终生。

某大学有一批应届毕业生，实习时被导师带到北京的国家某部委实验室里参观。全体学生坐在会议室里等待部长的到来，这时有秘书给大家倒水，同学们表情木然地看着她忙活，其中一个学生还问：“有绿茶吗？天太热了。”秘书回答说：“抱歉，刚刚用完了。”有一个叫孙涛的学生看着有点别扭，心里嘀咕：“人家给你倒水还挑三拣四的。”轮到他时，他轻声说：“谢谢，大热天的，辛苦了。”秘书抬头看了他一眼，满含着惊奇，虽然这是很普通的客气话，却是她今天听到的惟一的一句。

门开了，部长走进来和大家打招呼，不知怎么回事，静悄悄的，没有一个人回应。孙涛左右看了看，犹犹豫豫地鼓了几下掌，同学们这才稀稀落落地跟着拍手，由于不齐，越发显得零乱起来。部长挥了挥手：“欢迎同学们到这里来参观。平时这些事一般都是由办公室负责接待，因为我和你们的导师是老同学，非常要好，所以这次我亲自来给大家讲一些有关的情况。我看同学们好像都没有带笔记本，这样吧，王秘书，请你去拿一些我们部里印的纪念手册，送给同学们作纪念。”接下来，更尴尬的事情发生了，大家都坐在那里，很随意地用一只手接过部长双手递过来的手册。部长脸色越来越难看，走到孙涛面前时，已经快要没有耐心了。就在这时，孙涛礼貌地站起来，身体微倾，双手握住手册恭敬地说了一声：“谢谢您了！”部长闻听此言，不觉眼前一亮，伸手拍了拍孙涛的肩膀：“你叫什么名字？”孙涛如实回答，部长微笑着点头回到自己的座位上。早已汗颜的导师看到此景，微微松了一口气。

两个月以后，毕业分配表上，孙涛的去向栏里赫然写着该部委实验室。有几位颇为不满的同学找到导师：“孙涛学习成绩最多算是中等，凭什么选他而

没选我们？”导师看了看这几张尚属稚嫩的脸，笑道：“是人家点名来要的。其实你们的机会完全一样，你们的成绩甚至比孙涛还要好，但是除了学习之外，你们需要学的东西太多了。”

孙涛同学的一句“谢谢”，一个起身，就体现了他有尊敬别人的习惯，恰恰这一习惯，又形成了他善于待人接物的性格，而这一性格的充分表现，又帮助他获得了一个令人羡慕的进部委的机会，从而改变了他人生的轨迹。

或许你习惯了懒懒散散、心灰意冷地过日子；或许你对抽烟、酗酒、拖延、懒惰等这些坏习惯熟视无睹，那么你就不要再慨叹生活对你的不公，你就不要说梦想很难买现，更不要说你的一切都很倒霉。归根到底，这一切都是你的坏习惯在作祟。如果你永远抱着这种坏习惯不放，却还在想着成功，那真是难于上青天。

成功者之所以成功，不是因为他们有看多么高的天赋和超常的才能，而是因为他们有着良好的习惯，并善于用良好的习惯来提高自己的工作效率，进而提高自己的生活品质。他们发现，好习惯能改变命运，使自己过上充实的生活；好习惯能使身心健康，邻里和睦，家庭幸福美满。这一切都来源于好习惯的力量。

每个人都有自己后天所培养的习惯，而成为与他人有所不同的个体。但是有的时候你必须审查自己所有的习惯是否有益，如果是好的习惯，请坚持下去；如果发现你的习惯是不好的，一定要改变它。

一个好的习惯也可以产生巨大的力量，如果你反复地重复着一件有益的事情，渐渐地，你就会喜欢去做，这样一来，所有的困难都显得微不足道了。习惯的力量是巨大的，它可以冲破困难的阻挠，帮助你走上成功的道路。

常言道：“播种一种行为，就会收获一种习惯；播种一种习惯，就会收获一种性格。”

习惯是一条“心灵路径”，我们的行动已经在这条路上旅行多时，每经过它一次，就会使这条路径更深一点，如果你曾经走过一处田野或经过一处森林，你就会知道，你一定会很自然地选择一条最干净的小径，而不会去走一条荒芜的小径，更不会横越田野，或从林中直接穿过。心灵行动的路线会依照那种最没有阻碍的路线来进行，使你走上很多人走过的道路。

好的习惯能让更多的人愿意结识我们，与我们合作，并相互提供更多的

空间；好的习惯让我们拥有好的开端、好的过程，还有一个好的结局。生命至此，就是境界了。

当某种习性已经影响到你自己的做人、做事、思维、健康、行为、声誉等的时候，对这样的习性无论是好的还是坏的，你都要十分在意，因为它们已经到了足以影响你事业成败的程度。

在改变坏习性的时候，你必须认识到：良好的习性，是一切成功的钥匙；坏的习性，是通向失败的敞开的门。同时，你还要认识到：在你过去的行为当中，你的行动曾受欲念、情感、偏见、贪婪、恐惧、环境、习性所支配，而在这些支配你行为的暴君里，最坏的就是习性。因此，告诉自己：如果我们一定要全心全力地服从习性的话，就一定要全心全力服从良好的习性，要将坏习性全部摧毁。

你要遵循的第一个法则就是改变坏习性，而且全心全力地去实行。

当你改变坏习性的意念也成了一种习性，那一切就都容易了。

当你改掉了坏习性，你就脱去了你身上的老皮，你就迎来了你的新生，就像从蛹到美丽的蝴蝶一样。

如果你想成功，你首先得做一个有毅力的意志坚定的人，那你就首先从改变坏习性开始吧！

看看我们自己，看看我们周围，看看芸芸众生，好习惯造就了多少辉煌成果，而坏习惯又毁掉多少美好的人生！想想看，习惯一旦形成，它就极具稳定性，心理上的习惯左右着我们的思维方式，决定我们待人接物的方式；生理上的习惯左右着我们的行为方式，决定我们的生活起居。日常的生活本身就是习惯的反复应用，而一旦遇上突发事件，根深蒂固的习惯更是一马当先地冲到最前面，所以，当我们的命运面临抉择时，是习惯帮我们作的决定。

所以，习惯成就一切！

> 名人简介 <

约翰·洛克(1632—1704)，英国哲学家、经验主义的开创新人。他同时也是第一个全面阐述宪政民主思想的人，在哲学以及政治领域都有重要影响。主要著作有《论宽容》、《政府论》、《人类理智论》、《关于教育的思想》、《圣经中体现出来的基督教的合理性》等。

41

速战速决，行动至上

【马可尼】

成功的秘诀是，要养成迅速行动的习惯。

凡是有力量、有能耐的人，总是能够在对一件事情充满热忱的时候，就立刻去做。他们知道，等待与拖延是成功的死敌。

有一位名叫西尔雅亚的美国女孩，她的父亲是波士顿有名的整形外科医生。母亲在一所声誉很高的大学担任教授。她的家庭对她有很大的帮助和支持，她完全有机会实现自己的理想。

她从念中学的时候起，就一直梦寐以求地想当电视节目的主持人。她觉得自己具有这方面的才干，因为每当她和别人相处时，即使是生人都愿意亲近她并和她长谈。她知道怎样从人家嘴里“掏出心里话”。她的朋友们称她是他们的“亲密的随身精神医生”。她自己常说：“只要有人愿意给我一次上电视的机会，我相信我一定能成功。”

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

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

而另一个名叫辛迪的女孩却靠着扎实的行动实现了自己的理想，成了著名的电视节目主持人。辛迪没有可靠的经济来源，她白天去做工，晚上在大学的舞台艺术系上夜校。毕业之后，她开始谋职，跑遍了洛杉矶每一个广播电台和电视台。但是，每个地方的经理对她的答复都差不多：“不是已经有几年经验的人，我们不会雇用的。”

但是她并未退缩。她一连几个月仔细阅读广播电视方面的杂志，最后终于看到一则招聘广告——北达科他州有一家很小的电视台招聘一名预报天气的女孩子。

辛迪在那里工作了两年，后来在洛杉矶的电视台找到了一个工作。又过了五年，她终于得到提升，成为她梦想已久的节目主持人。

一旦确立了自己的人生目标，就要立即行动。然而有的人总是优柔寡断、犹豫不决，等他们决定了该怎样去做时往往已经错过了时机，最后，他们只会说：“如果当时我那样做肯定就不会像现在这样了，可是我现在这样做又会出现什么样的问题呢？”这种瞻前顾后的思维使他们停滞不前，即使上帝再给一次机会，他们也抓不住。这种思维方式使人们采取行动时出现了障碍，总让那些飘忽不定的想法左右着他们的计划，他们却自认为方方面面考虑得十分周全。其实这种自认为聪明的想法是一种极端保守的思维方式。杰出的人与之相反，他们对自己已认准的事，就立即采取行动，而且不干则已，一旦行动就一定要有个结果。他们不会因为犹豫不决而浪费时间。

人生总有许多理想和憧憬，假使一个人能够将一切憧憬都抓住，将一切理想都实现，将一切计划都执行，则你事业上的成就，真不知会怎样的宏大；你的生命，也不知要怎样的伟大！然而，总是有很多人有着憧憬而不去抓住，有理想而不去实现，有计划而不去执行，最终使各种憧憬、理想、计划破灭。

在一次行动研习会上，主讲师做了一个活动。他说：“现在我请各位一起来做一个游戏，大家必须用心投入，并且采取行动。”他从钱包里掏出一张面值100元的人民币，他说：“现在有谁愿意拿50元来换这张100元人民币。”他说了几次，但很久没有人行动，最后终于有一个人跑向讲台，但仍然用一种怀疑的眼光看着老师和那一张人民币，不敢行动。那位主讲师提醒说：“要

配合，要参与，要行动。”他才采取行动，他终于换回了那100元。他顷刻赚了50元。

最后，主讲师说：“凡事马上行动，立刻行动，你的人生才会不一样。”

有个落拓不得志的中年人每隔三两天就到教堂祈祷，而且他的祷告词几乎每次都相同。

“上帝啊，请念在我多年来敬畏您的份上，让我中一次彩票吧！阿门。”

几天后，他又垂头丧气地回到教堂，同样跪着祈祷：“上帝啊，为何不让我中彩票？我愿意更谦卑地来服侍您，求您让我中一次彩票吧！阿门。”

到了最后一次，他跪着重复他的祈祷：“我的上帝，为何您不垂听我的祈求？让我中彩票吧！只要一次，让我解决所有困难，我愿奉献终身，专心侍奉您……”

就在这时，圣坛上空发出一阵宏伟庄严的声音：“我一直垂听你的祷告。可是——最起码，你也该先去买一张彩票吧！”

对呀，你要中奖，总得先去买张彩票，总得先付出行动，才能收获结果。

因此，如果想取得成功，就必须先从行动开始。

天下最可悲的一句话就是：我当时真应该那么做，但我却没有那么做。经常会听到有人说：“如果我当年就开始那笔生意，早就发财了！”一个好创意胎死腹中，真的会叫人叹息不已，永远不能忘怀。如果真的彻底施行，当然就有可能带来无限的满足。

记住：切实实施你的创意，以便发挥它的价值，不管创意有多好，除非真正身体力行，否则，永远没有收获。

一个贵族外出旅游，临行前，他把仆人们召集起来，按着各人的才干，分给他们银子。

半年后，这个长途旅行的贵族终于回到家里，他把仆人叫到身边，问：“你们是怎么使用那些银子的？”

第一个仆人说：“主人，你交给我5000两银子，我马上去投入做生意，很快就赚回了5000两，现在共有银子1万两。”

贵族听了很高兴，赞赏地说：“好，善良的仆人，你既然在赚钱的事上对我很忠诚，又这样有才能，我要把许多事派给你管理。”

第二个仆人说：“主人，你交给我的2000两银子，我已用它赚了2000两。”

贵族也很高兴，赞赏这个仆人说：“我可以把一些事交给你管理。”

第三个仆人来到主人面前，打开一个封得严严实实的罐子说：“尊敬的主人，看哪，您的1000两银子还在这里。我把它埋在地里，听说您回来，我就把它掘了出来。”

这个贵族的脸色一下子沉了下来，说：“你这个懒惰的仆人，你浪费了你的钱！”

贵族向第三个仆人要回那1000两银子，给了第一个仆人。

埋没钱财，就是浪费。第三个仆人不善于行动，也就是潜能的最大浪费。所以说，行动创造财富，行动会使你走向成功。那么马上行动吧，现在就开始行动。

英国前首相本杰明·狄斯雷利曾指出，“虽然行动不一定能带来令人满意的结果，但不采取行动就绝无满意的结果可言。”

我们发现，人是有惰性的，人的骨子里或多或少总有些拖延的习惯。为什么会拖延呢？是拖延一下事情会更容易吗？拖延会使我们准备更充分吗？事实上并非如此。你遇到了什么难题，如果你不愿意去面对它，你的问题依然存在，问题不会自动消失。你可以掩盖它，你可以忽略它，但它永远存在。也许你觉得马上去做某事会有痛苦。事实上，痛苦只存在于你下决心去完成它的瞬间。痛苦不在工作中，乐趣才在工作中。人生大部分的快乐来自于工作。我们为作决定而苦恼，为拿起话筒打电话而苦恼，为去见客人而苦恼。不再苦恼的方法就是立即行动。

每天有每天的事，今天的事是新鲜的，与昨天的事不同，而明天也自有明天的事。拖延的习惯有碍于做事。过度慎重与缺乏自信都是做事的大忌。在兴趣浓厚的时候做一件事，与在兴味索然时做一件事，其间的难易苦乐相差很大。

在兴趣浓厚时，做事是一种喜悦；兴味索然时，做事是一种痛苦。

今天的事不做而留待明天做，在这个拖延中所耗去的时间、精力已能将那件事做好。做以前拖延下来的事，我们会觉得很愉快；在当初可以很愉快很容易做好的事，拖延了数日之后，就会显得讨厌与困难了。

许多成功的人之所以取得成功，就是因为他们敢想敢做。只有敢想才敢做，敢做才有成功的可能。

所以，一旦决定下来的事，就要立刻着手进行，不要拖延，不要犹豫，现在就做，马上去做。

当养成“现在就动手做”的习惯，那么你就掌握了个人主动进取的精义。

诗人约翰·弥尔顿曾说：“只是站立等待的人也能有所得。”这句话也许相当诚恳而值得深思。但是，生命中真正的财富往往属于那些能以积极行动寻求的人。成功不会随挂着皇家徽章的铜管乐队的行军而来，它往往属于长期艰苦努力工作的人。

采取主动，就能创造自己的机会。经过缜密思虑下策划的行动，是没有任何东西可以取代的。你可以用尽各种方法，告诉全世界，你有多么优秀，但是你必须通过行动。要让别人知道你的成就，你应该先付诸行动，让别人由行动中认清你的成就。

不要等待“时来运转”，也不要由于等不到而觉得恼火和委屈，要从小事做起，要用行动争取胜利。

记住，立即行动！

立即行动！可以应用在人生每一个阶段的各个方面，帮助你做自己应该做却不想做的事情，对不愉快的工作不再拖延，抓住稍纵即逝的宝贵时机，实现梦想。

> 名人简介 <

古列尔莫·马可尼(1874—1937)，马可尼股份有限公司的创始人，人称“无线电之父”，曾完成了第一次横跨大西洋的无线电波传送、第一次SOS紧急信号的使用和第一次公共无线电广播。过去几十年里，马可尼在世界电信设备行业中占有重要席位。

42

注意力等于事实

【 罗曼·罗兰 】

与其花许多时间和精力去凿许多浅井，不如花同样的时间和精力去凿一口深井。

做什么事都要一心一意，只有全神贯注，才能有效率，才能出成绩。

牛津大学的教授勒格斯·克伊拉就是靠专注才取得了成功。

勒格斯从小就有一个梦想，希望能像他心目中的英雄那样能改变世界，服务于全人类。不过，要实现他的目标，他需要受最好的教育，他知道只有在美国才能得到他需要的教育。

可是，他身无分文，而到美国足有1万英里的距离。而且，他根本不知要上什么学校，也不知道会被什么学校招收。

但勒格斯还是出发了。他徒步从他的家乡尼亚萨兰的村庄向北穿过东非荒原到达开罗，在那儿他可以乘船到美国，开始他的大学教育。他一心只想着一定要踏上那片可以帮助他把握自己命运的土地，其他的一切都可以置之度外。

在崎岖的非洲大地上，艰难跋涉了整整5天以后，勒格斯仅仅前进了25

英里。食物吃光了，水也快喝完了，而且他身无分文。要想继续完成后面的几千英里的路程似乎是不可能的，但勒格斯清楚地知道回头就是放弃，就是重新回到贫穷和无知。

他对自己发誓：不到美国我誓不罢休，除非我死了。他继续前行。

有时他与陌生人同行，但更多的时候则是孤独地步行。人在野外宿营，依靠野果和其他可吃的植物维持生命。旅途的艰辛可想而知。

由于疲惫不堪和心灰意懒，勒格斯几欲放弃。

他最终未回家，而是翻开了他的两本书，读着那熟悉的语句，他又恢复了对自己达到目标的信心，继续前行。

要到美国去，勒格斯必须具有护照和签证，但要得到护照他必须向美国政府提供确切的出生日期证明，更糟糕的是要拿到签证，他还需要证明他拥有支付他往返美国的费用。

勒格斯只好拿起纸笔给他童年时起就曾教过他的传教士们写了封求助信。传教士们通过政府渠道帮助他很快拿到了护照。然而，勒格斯还是缺少领取签证所必须拥有的航空费用。

勒格斯并不灰心，而是继续向开罗前进，他相信自己一定能通过某种途径得到自己需要的这笔钱。

几个月过去了，他勇敢的旅途事迹也渐渐地广为人知。关于他的传言已经在非洲大陆和华盛顿佛农山区广为流传。斯仁卡吉特峡谷学院的学生们在当地市民的帮助下，寄给勒格斯640美元，用以支付他来美国的费用。当他得知这些人的慷慨帮助后，勒格斯疲惫地跪在地上，满怀喜悦和感激。

1960年12月，经过两年多的行程，勒格斯终于来到了斯卡古特峡谷学院。手持自己宝贵的两本书，他骄傲地跨进了学院高耸的大门。

勒格斯凭着自己的专注，终于实现了自己的目标。

要想成就一番事业，需要我们专注于一件事情。要想找到做事的窍门，也需要我们全神贯注，不得分心。

《庄子》里有一个“佝偻丈人承蜩”的故事。故事说，一日，孔子在楚国林中见一位驼背老人手执长竿粘蝉，十分灵敏，得心应手如同捡拾一般。孔子便问他有何诀窍。老人说他粘蝉时，只想着盯着蝉翅，其他都置于身外，所以才能如此快捷。孔子得到启发，教育弟子说：“用志不分，乃凝于神，其佝

倮丈人之谓乎？”

一位智者说，即使是最普通的人，一旦把全部精力集中到一个目标上也会有所成就。而天才人物如果把精力分散开来，最终也将一事无成。

明人赵世显说，再难的事，只要专心致志，即“有志”，就能做成，但如果“心分”，即三心二意，就会失败。再远的路，慢慢走下去，也能到达目的地，为什么要急于求成呢？

清人申居郢说，树枝一动，上面的所有叶子就会跟着乱动。心志一散漫，所有的思虑就都会变成妄想。

两位古人的话都意在说明，成就事业要专心致志、锲而不舍，不能见异思迁，一暴十寒，没有常性。

好多年前，有人要将一块木板钉在树上当搁板，贾金斯走过去管闲事，说要帮他一把。

他说：“你应该先把木板多余的部分锯掉再钉上去。”于是，他找来锯子之后，还没有锯到两下又撒手了，说要把锯子磨快些。

于是他又去找锉刀。接着又发现必须先锉刀上安一个顺手的手柄。于是，他又去灌木丛中寻找小树，可砍树又得先磨快斧头。

磨快斧头需将磨石固定好，这又免不了要制作支撑磨石的木条。制作木条少不了木匠用的长凳，可这没有一套齐全的工具是不行的。于是，贾金斯到村里去找他所需要的工具，然而这一走，就再也不见他回来了。

后来人们发现，贾金斯无论学什么都是半途而废。他曾经废寝忘食地攻读法语，但要真正掌握法语，必须首先对古法语有透彻的了解，而没有对拉丁语的全面掌握和理解，要想学好古法语是绝不可能的。

贾金斯进而发现，掌握拉丁语的惟一途径是学习梵文，因此便一头扑进梵文的学习之中，可这就更加旷日费时了。

他从未获得过什么学位，他所受过的教育也始终没有用武之地。但他的先辈为他留下了一些本钱。他拿出10万美元投资办一家煤气厂，可造煤气所需的煤炭价钱昂贵，这使他大为亏本。于是，他以9万美元的售价把煤气厂转让出去，开办起煤矿来。可这又不走运，因为采矿机械的耗资大得吓人。因此，贾金斯把在矿里拥有的股份变卖成8万美元，转入了煤矿机器制造业。从那以后，他便像一个内行的滑冰者，在有关的各种工业部门中滑进滑出，没

完没了。

他恋爱过好几次，可是每一次都毫无结果。他对一位姑娘一见钟情，十分坦率地向她表露了心迹。为使自已匹配得上她，他开始在精神品德方面陶冶自己。他去一所星期日学校上了一个半月的课，但不久便自动逃遁了。两年后，当他认为问心无愧、可以启齿求婚之日，那位姑娘早已嫁给了一个愚蠢的家伙。

不久他又如痴如醉地爱上了一位迷人的、有5个妹妹的姑娘。可是，当他上姑娘家时，却喜欢上了她的二妹。不久又迷上了更小的妹妹。到最后的一个也没谈成功。

毛泽东说过：“怕就怕在‘认真’二字。”任何一件事情，无论它有多么的艰难，只要你认真去做，全力以赴去做，就能化难为易。一个人比较成功，一定是他比较认真。假如一个人还没有成功，那他一定还不够认真。

认真就是你用生命，用真实的感情，用全部的热情，坚持不懈地去做一件事的态度。

无论是科学家、军事家、政治家、思想家，很多成功的人，他们在一生中能够成就一个事业，其中都有一个重要的素质就是：善于集中自己的注意力，善于专心致志地做一件事情，善于专心致志地进行每一时刻的研究、学习和努力。

当我们赞叹、羡慕、向往和崇拜天才人物的成功时，不如从培养自己集中注意力这件小事开始。

两军交战，甚至是两个国家之间进行战争，自然有整体的军事实力、经济实力以及政治实力的对抗。然而，战争的胜负还要决定于指挥者具体的军事指挥。这样，在军事上就有一个术语，叫做集中兵力。

比如，你方100人，我方也100人。你的100人分散在100个地方，我却能集中我100人中的30个人，先消灭你方的1个人，又消灭你方的1个人。在每一个战役中，每一个点上，决定胜负的都是这种力量对比。

古代的军事家孙子也讲过，“敌分而我专”，就是把敌人的兵力分散了，而我的兵力能够专一，那么，在这个局部战争中我就能够获得胜利。这样，一个局部一个局部的胜利最后就会变为整个战争的胜利。

做任何事情都与战争一样，要解决问题，必须一个一个解决。而在解决

一个一个的问题时，必须相对地集中我们的力量。在学习、工作中解决任何问题，要相对地集中我们的注意力，我们的思维力，我们的精力，包括我们的时间。

一个军事家，将自己的兵力分散在一个广阔的空间中，任敌人集中兵力来攻击自己，只有失败。

如果我们的精力、我们的注意力、我们的思维不能够在一个一个具体的目标上予以集中，我们就不会解决问题，不会有成效，不会有成功，不会有学习上的高水平和高效率。

所以，专心致志的能力是我们特别重要的一项成功素质。

> 名人简介 <

罗曼·罗兰 (1866—1900), 法国思想家、文学家，也是一个人道主义者。罗曼·罗兰除了在文学界享有不朽的地位外，也是研究贝多芬最认真的一位专家，以《贝多芬传》为蓝本所发表的《约翰·克利斯朵夫》更是世界文学经典中的经典。

43

时间是生命最大的财富

【林肯】

我们的生命皆由时间造成，片刻时间的浪费，便是虚掷了一部分的生命。

珍惜时间就是珍惜生命，难道非要等到时光不多，才能意识到生命的可贵？时间将一去不复返，你们只有充分利用时间，才不至于在将来留下遗憾。

瑞士是世界上第一个实行电子户籍卡的国家。只要有婴儿降生，医院就会立刻用计算机网络查看他是这个国家的第多少位成员，然后，这个孩子就拥有了自己的户籍卡，在这个户籍卡上标明了他的姓名、性别、出生日期、家庭住址等信息。与其他国家不同的是，每一个出生的孩子都有财产一栏，因为他们认为孩子降临到这个世上就是一笔伟大的财富。

一次，一个电脑黑客入侵了瑞士的户籍网络，他希望为自己在瑞士注册一个虚拟的儿子。在填写财产这一栏时，他随便敲了一个数——5万瑞士法郎。

当填完了一切表格的时候，他满意极了。但他没有想到自认为天衣无缝的行动在第二天就被发现。

奇怪的是，发现这个可疑孩子的并不是瑞士的户籍管理人员，而是一位

家庭主妇。

那位妇女在互联网上为自己新出生的女儿注册时，发现排在她前面的那个孩子的个人财产上写的是5万瑞士法郎，这引起了她的怀疑。因为所有的瑞士人在自己的孩子个人财产这一栏上写的都是“时间”，瑞士人认为时间才是孩子一生的财富。

所以哪怕你出生在一个经济拮据的家庭，只要你还年轻，依然对生活抱有希望，那你就是一个富有的人。

对于一个人来说，生命是他最重要的财富。一个生命降临到这个世界上，在以后的日子里他要走过几十年的时间，而时间是他最初带来的，也就是他最初的财富。时间在一分一秒地过去，他的生命也在一点一点地减少，财富也就随之减少了。

有的人用一生的时间追求权力和金钱，但是到最后当他们不再年轻的时候，才知道原来时间就是他最大的财富，拥有一切的时候却发现自己变穷了，因为时间不会再回来，他失去了最初的财富。

想要实现生命最大价值的人，必须在年轻时完善自我。浪费时间和精力，让机遇白白溜走，往往会导致最大的人生悲剧，也是痛苦和失败的主要根源。很多人对钱财极其吝啬，但对自己的体力、脑力和时间却极不珍惜。他们经常熬夜，不在乎必要的睡眠时间，也很不注意有规律地用餐，认为休假简直就是浪费宝贵的时间。这样的人终将受到体力不支和职业生涯缩短的惩罚。

当初，贝尔在发明电话机的时候，还有一个叫格雷的人也同时在进行这项工作。他们两个人差不多是同时取得了突破性进展，让人意想不到的是格雷比贝尔晚到达专利局两小时。当然，他们两个人互相都不认识对方，可是贝尔就由于这两小时取得了巨大的成功。

时间是你自己可以握在手中的最宝贵的财富，请认真地、合理地安排时间，不要平白无故在无聊的事上消耗一分钟，千万别忘了不珍惜时间就相当于不珍惜生命。

一个男子走进富兰克林的书店，拿起一本书问店员道：“这本书要多少钱？”

“1美元。”店员答道。

“要1美元？”那个徘徊良久的人惊呼道，“太贵了，你能不能便宜一点？”

“没法便宜了，这本书写得很好，就得1美元。”店员微笑着答道。

这个人又盯了那本书一会儿，然后问道：“你们的老板富兰克林先生在店内吗？”

“在，”店员回答说，“他正在印刷间里忙。”

“哦，那很好，我想见一见他。”这个男子说道。

书店的老板富兰克林被店员叫了出来，这个人扬了扬手中的书，再次问：“富兰克林先生，请问这本书的最低价是多少？”

“12美元。”富兰克林斩钉截铁地回答道。

“12美元！怎么可能呢？刚才你的店员还只要1美元。你怎么可以这样做呢？”

“没错，”富兰克林说道，“但是你耽误了我的宝贵时间，这个损失比1美元要大得多。”

这个男子非常诧异，但是，为了尽快结束这场由他自己引起的小小的风波，他再次问道：“是吗，那么请你告诉我这本书的最低价好吗？”

“15美元，”富兰克林重复道，“15美元！”

“这是怎么了，刚才你自己不是说了只要12美元吗？”

“是的，”富兰克林回答，“可是到现在，我因此所耽误的工作和损失的价值要远远大于1美元。”

这个男子沉思了一下，默不作声地把钱放在柜台上，拿起书本离开了书店。因为他从富兰克林身上得到了一个有益的教训：从某种程度上来说，时间就是财富，时间生产价值。

凡是在事业上有所成就的人，都是惜时如金的人。无论是老板还是打工族，一个做事有计划的人总是能判断自己面对的顾客在生意上的价值，如果有很多不必要的废话，他们都会想出一个收场的办法。同时，他们也绝对不会在别人的上班时间，去和对方海阔天空地谈些与工作无关的话，因为这样做实际上是在妨碍别人的工作，浪费别人的生命。

新年钟声敲响的时候，一位老人站在窗前，他悲伤地举目遥望苍穹，繁星在天空眨着眼睛。老人又向远处的墓园望去。老人在通向那块生命最后归宿地的路上已消磨了60多个春秋了。在这漫长又短暂的旅途中，他除了有过失和懊悔之外，再也没有得到别的东西，他头发苍白，心绪忧郁，他充满着对已逝时光的留恋。

这位老人双手举天，悲愤地高声呼喊：“青春呀，回来吧！上帝哟，把我重新放到人生的入口吧！我一定会珍惜时间的。”

时间不会在老人的哀求中停止。因为时间对每个人来说都是公平的，失去了绝不会再回来。

智者查帝格说：“世界上最长的东西莫过于时间，因为它永无穷尽；最短的东西也莫过于时间，因为人们所有的计划都来不及完成，在等待着的人看来，时间是最慢的；在作乐的人看来，时间是最快的；时间可以扩展到无穷大，也可以分割到无穷小；当时谁都不重视，过后谁都表示惋惜；没有时间，什么事都做不成；不值得后世纪念的，时间会把它冲走，而凡属伟大的，时间则把它们凝固起来，永垂不朽。”

你珍惜生命吗？那么就请珍惜时间吧，因为生命是由时间累积起来的。

只有珍惜时间，当我们老了的时候，才不会像老人那样向上帝发出哀求，才不会悔恨自己过去对时间的荒废。

青少年朋友们，也许你总觉得自己拥有非常充裕的时间，再怎么浪费也用不完，可是，这个世上是绝没有免费午餐，等你将来某一天觉得时间是如此宝贵之时，就悔之晚矣。这种心态与消费财产是一样的，当一个人拥有一笔巨大的财产时，他会不知不觉地大手大脚地消费，但等到有一天，当你发觉这笔财产已被耗费得所剩无几时，想要再珍惜它就已经太晚了！我们对财富的消耗，还能引起我们的警觉，因为它是一种有形的东西。但是，时间却看不见，摸不着，是一种无影无踪的东西，如果你不时时提醒自己，它就消逝了，而且根本不会引起你的警觉。

浪费时间生命中最大的错误，也最具毁灭性的力量。大量的机遇就蕴含在点点滴滴的时间之中。浪费时间是多么能毁灭一个人的希望和雄心啊！它往往是绝望的开始，也是幸福生活的扼杀者。年轻生命最伟大的发现就在于时间的价值……明天的财富就寄予在今天的时间之中。

人人都须懂得时间的宝贵，“光阴一去不复返”。当你踏入社会开始工作的时候，一定是浑身充满干劲的。你应该把这干劲全部用在事业上，无论你做什么职业，你都要努力工作、刻苦经营。如果能一直坚持这样做，那么这种习惯一定会给你带来丰硕的成果。

达尔文是进化论的奠基人。他从剑桥大学毕业后，还是个无名小辈，接着

他参加了环球考察。他在“风格尔”号轮船上，珍惜每一天时间，进行了大量的考察，搜集了足够研究50年的标本。在别人闲聊时，他坚持写航海日记，还与国内的科学界朋友保持书信联系，其中不少信件很快就被作为学术论文发表。

当他踏上阔别5年的国土时，惊讶地发现自己已被称为海洋生物学专家。有人问他何以能做出那么巨大的成绩的时候，他回答说：“我从来不认为半小时是微不足道的、很短的一段时间。”

明智而节俭的人不会浪费时间，他们把点点滴滴的时间都看成浪费不起的珍贵财富，把人的精力和体力看成上苍赐予的珍贵礼物，它们如此神圣，绝不能胡乱地浪费掉。

富兰克林说：“如果要成功，就必须重视时间和价值。”

浪费自己的时间是自杀，浪费别人时间是谋财害命。

人生由时间组成，不珍惜时间就是不珍惜自己的生命。而有时候，我们不但自己不在意时间的宝贵，而且还拖累别人跟自己去消磨时间。这是一件残忍的事情，同时也是不道德和不尊重人的表现。

你可能没有莫扎特的音乐天赋，也没有比尔·盖茨那般富有，但是有一件东西，你拥有和别人一样多，那就是时间。每个人每天都拥有24个小时，所不同的是，有的人会有效地利用时间，合理地安排时间，从闲暇中找出时间。

人生，其实就是和时间赛跑。人人都有可能是胜利者。只有不参加的人，才是失败者。

> 名人简介 <

亚伯拉罕·林肯 (1809—1865), 美国第16任总统, 美国南北战争的领导者, 为废除奴隶制建立了不朽功勋, 是美国人民心目中最伟大的人物之一。林肯出生在肯塔基州哈丁县一个伐木工人的家庭。他干过农活, 当过小店掌柜, 后来还做过邮政局长。1836年自学成为律师。1860年, 林肯被共和党提名总统候选人, 在竞选中获胜, 当选为美国第16任总统。1862年9月22日, 林肯宣布了亲自起草的具有伟大历史意义的文献——《解放黑奴宣言》草案, 使美国所有的奴隶从法律上获得了自由。

44

守时的人更可信

【 路易十四 】

守时的人更可信守时是最大的礼貌。

守时是纪律中最原始的一种，无论约会，还是上学、放学，都要遵守时间。

1779年，德国哲学家康德计划到一个名叫珀芬的小镇，去拜访朋友彼特斯。他曾写信给彼特斯，说3月2日上午11点钟前到他家。

康德是3月1日到达珀芬的，第二天早上便租了马车前往彼特斯家。朋友住在离小镇12英里远的一个农场里，小镇和农场间有一条河。当马车来到河边时，车夫说：“先生，不能再往前走了，桥坏了。”

康德看了看桥，发现中间已经断裂。河虽然不宽，但很深。他焦虑地问：“附近还有别的桥吗？”

“有，在上游6英里远的地方。”车夫回答说。

康德看了一眼表，已经10点钟了，问：“如果走那座桥，我们什么时候可以到达农场？”

“我想要12点半钟。”

“可如果我们经过面前这座桥，最快能在什么时间到。”

“不到40分钟。”

“好！”康德跑到河边的一座农舍里，向主人打听道：“请问您的那间小屋要多少钱才肯出售？”

“给200法郎吧！”

康德付了钱，然后说：“如果您能马上从小屋上拆下几根长木板，20分钟内把桥修好，我将把小屋赠送给您。”

农夫把两个儿子叫来，按时完成了任务。马车快速地过了桥，10点50分赶到了农场。在门口迎候的彼特斯高兴地说：“亲爱的朋友，您真准时。”

守时，诚信，这就是著名的哲学家康德！

如果我们跟别人约好时间，就不能迟到。常有人约会迟到了，就振振有辞地说：因为堵车，因为临时有电话，因为出门前有访客……这些都不是理由，不浪费别人的时间，才是最好的理由。你已经与别人约好了时间，就不能迟到，因为这是失礼的行为。在商场上，如果迟到了，必然因此丧失合作的机会。

生活中类似的问题还有许多，对于小事不加以重视的我们就这样一次次抛弃了诚信。我们在今后要做的，就是在小事上提高自己的注意力，将诚信的原则渗透到我们生活中的每一个细节。特别需要引起注意的是，在生活中，我们也许有过失信于人的经历，有些人会因此“破罐破摔”地反复践踏诚信，而正确的做法是应当以亡羊补牢的态度在今后的生活中努力改变自己失信的习惯。

成功人士都懂得要守时。法国显赫一时的政治家、军事家拿破仑，一次宴请部下几位将军，并在饭后议事。那几位将军迟到了。他便一个人先吃起来，等他们到后，他已经吃完了。他对他们说：“诸位，聚餐的时间过了，现在咱们开始研究事情吧。”他丝毫不理会那些不守时的将军们的饥饿和窘境。

日本首相田中角荣，与恋人约会，时间一过，即使已经看到远处出现了她的身影，也不等她走近，便转身坐进汽车走了。他宁要时间，不要爱情。

抗日将领冯玉祥将军对不遵守时间的人深恶痛绝。为此写下了警世之联：一桌子点心，半桌子水果，哪知民间疾苦；两点钟开会，四点钟到齐，岂是革命精神。

时间是最公正的消耗品，在它面前人人平等。

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。即便你因为特殊原因不得不失约，也应该提前打电话通知对方，向对方表示你的歉意。这不是一件小事，它代表了你的素质和做人的态度。这里不是要告诉你守时这条原则的重要程度，是要告诉你一些它如此重要的原因。如果你对别人的时间不表示尊重，你也不能期望别人会尊重你的时间。一旦你不守时，你就会失去影响力或者道德的力量。但守时的人会赢得职员、助手、货商、顾客等等每一个人的好感。

时间最钟情爱惜它的人们。声色犬马，碌碌无为，时间就会从你的身边悄悄溜走；不断学习，充实自己，你就会觉得时间在有意为你放慢。

守时能使人生活不懒散，进而奋发工作；守时是对他人守信，必能获得信任；守时是守法的基本，自能受人尊敬。有时，守时也关系到国家的安危。战国时期，各诸侯国征战不休，连吃败仗的齐景公派田穰苴将军，与宠臣庄贾领兵回击。受景公宠爱的庄贾因骄横狂妄，未按约定时间到达军营，田穰苴因此将庄贾就地斩首。由此可知，守时是自古以来成败安危的关键。

以后我们都要进入职场，在职场上，上下班要守时，交货、付款要守时，这是职业的基本道德；在生活中，上下飞机要守时，搭乘火车要守时，参加社会活动也要守时，这是国民基本的礼仪；学生上下学要守时，吃饭、睡觉、交作业、交试卷也要守时，这是青少年应有的学习态度。所以，守时是生活中的一种义务。

俗语说“时间就是金钱”，凡事讲求高效率的现代社会中，守时已是为人处世、交际往来的重要课题；在分秒必争、讲究服务的今日，守时已代表信用，它是重视顾客，以及对他人尊重的行为表现。所以，守时是人类的一种文明。

时间可以成就一个人，成功的秘诀在于守时，有时间观念。

借用戴尔·卡耐基的一句话：如果你想结交朋友和有影响力的人就要准时。

一位朋友向李总推荐一位印刷公司老板。这位老板知道李总的公司在印刷方面花不少钱，想争取李总的生意。他带来了精美的样本、仔细考虑的价钱建议和热情的许诺。李总有礼貌地坐着，尽管他未到会前就决定不把生意交给他，因为他迟了20分钟才来。准时取得李总公司的印刷品是十分关键的。李总的公司的产品的印刷部件星期三送到，星期四装订，星期五发送到李总下星期出席的座谈会地点，迟一天就跟迟一年那么糟糕。李总的公司可能要十多位工人在既定的一天用来将销售信、小册子、订货单叠好塞进信封，如果印刷品

没运到，啥事都干不成——所以，当那位印刷公司老板第一次会议就不能准时出席，李总就会推断出不能指望这个印刷公司老板能把他的工作干好。

许多你想打交道的精明、成功和有影响力的人士，并没什么“系统”去判断别人和决定买谁的东西、与谁做生意、帮助或信任谁。如果你不是守时者，别人会对你作负面评价。可以说遵守时间是一个有助于打动别人的简单方法。

诚实守信是一种美好的品德，更是做人的基本原则。近年来，诚实守信在社会上被重视的程度逐渐提高。

很多人能够认识到诚实守信的重要性，也希望自己能够成为一个有诚信的人。但不少人认为诚信的原则只是在大事中才能体现，而事实上要做到诚实守信，必须从小事做起。

约会守时问题是我们最常遇到的诚信问题之一。每逢节假日，朋友约好了出去是常事。事先我们都会定好时间和地点，可是时间到了后，总会有人迟到甚至不去。“路上堵车”、“起晚了”、“自行车坏了”……迟到者总是有千万条理由——搪塞焦急等待着他们的人。更有甚者，参加活动的多数人都已到达，某君却迟迟不露面，一个多小时过去了，该君来电话宣称自己“不想去了”，苦等半天的众人此刻的兴致已经扫去了不少。若是又有几人也“不想去了”，精心准备的活动也许就此泡汤。参加约会的应该都是交情不错的朋友，对待自己的朋友尚且这样，可见诚信的观念并未深入他们的内心。以如此草率的态度对待每次朋友间的约定，久而久之，这些人离背信弃义就不远了。其实，若是你真的有事情会影响你赴约，早一些告诉同行的人就会避免类似的局面出现，而你也算是坚持了诚信的原则。

> 名人简介 <

路易十四(1638—1715),法国国王,他的执政期是从1643年至1715年,长达72年,是世界上执政时间最长的君主之一,被称为“太阳王”。在红衣主教阿尔芒·让·德·普莱西·李希留和马萨林的外交成果的支持下,路易十四在法国建立了一个以他为中心的、巴洛克式的专制王国。他的执政期是欧洲君主专政制的典型和榜样。

45

微笑的力量超出你的想象

【赫胥黎】

充满着欢乐与战斗精神的人们，永远带着欢乐，欢迎雷霆与阳光。

恰当的时候，恰当的场合，一个简单的微笑可以创造奇迹，一个简单的微笑可以使陷入僵局的事情豁然开朗。

20世纪30年代，有一位犹太传教士每天早晨总是按时到一条乡间土路上散步。无论见到任何人，他总是微笑着热情地打一声招呼说：“早安。”

其中，有一个叫米勒的年轻农民，对传教士这声问候，起初反应冷漠。在当时，当地的居民对传教士和犹太人的态度是很不友好的。然而，年轻人的冷漠，未曾改变传教士的热情，每天早上，他仍然给这个一脸冷漠的年轻人道一声早安。终于有一天，这个年轻人脱下帽子，也向传教士道一声：“早安。”

好几年过去了，纳粹党上台执政。

这一天，传教士与村中所有的人，被纳粹党集中起来，送往集中营。在下火车列队前行的时候，有一个手拿指挥棒的指挥官，在前面挥动着棒子，叫道：“左，右！”被指向左边的，是死路一条，被指向右边的人则还有生的机会。

传教士的名字被这位指挥官点到了，他浑身颤抖，走上前去。当他无望地抬起头来，眼睛一下子和指挥的眼睛相遇了。

传教士习惯地脱口而出：“早安，米勒先生。”

米勒先生虽然没有过多的表情变化，但仍然禁不住还了一句问候：“早安。”声音低得只有他们两人才能听到。米勒先生看着传教士，犹豫了一秒钟，便将指挥棒指向了右边，低声说：“右。”

人是很容易被感动的，而感动一个人靠的未必都是慷慨的施舍、巨大的投入。往往一个热情的问候、温馨的微笑，也足以在人的心灵中洒下一片阳光。

不要低估了一句话、一个微笑的作用，它很可能使一个不相识的人走近你，甚至爱上你，成为开启你幸福之门的一把钥匙，成为你走上柳暗花明之境的一盏明灯。

不要吝惜你的微笑。其实只需要你的嘴角稍稍地上扬，只需要你的眼睛里闪烁希望，你就是在微笑了。运用你的微笑吧！为了自己，也为了你周围的每一个人。

斯坦哈德在纽约证券交易所上班，他给人的感觉是那种很严肃的人，在他脸上难见到一丝笑容。

斯坦哈德结婚已有18年了，这么多年来，从他起床到离开家这段时间，他很难得对自己的太太露出一丝微笑，也很少说上几句话。家里的生活很沉闷。

他决定改变这种状况。一天早晨他梳头的时候，从镜子里，看到自己那张绷得紧紧的脸孔，他就向自己说：斯坦哈德，你今天必须要把你那张凝结得像石膏像的脸松开来，你要展出一副笑容来，就从现在开始。坐下吃早餐的时候，他脸上有了一副轻松的笑意，他向太太打招呼：“亲爱的，早！”

太太的反应是惊人的，她完全愣住了，可以想象到，那是出于她意想不到的高兴，斯坦哈德告诉她以后都会这样。从那以后，他们家庭的生活已完全变样了。

现在斯坦哈德去办公室，会对电梯员微笑地说：“你早！”去柜台换钱时，对里面的伙计，他脸上也带着笑容，他在交易所里时，对那些素昧平生从没有见过面的人，他的脸上也带着一缕笑容。

不久他就发觉了人人都反过来对自己也开始微笑。对那些向自己抱怨诉苦的人，他以和悦的神色相待。他面带微笑地静听着，觉得调解容易成功得

多。斯坦哈德觉得微笑每天都带给自己许多财富。

这些事真实地改变了他原有的生活，现在斯坦哈德是一个跟过去完全不同的人了，一个更快乐、更充实的人，因拥有友谊及快乐而更加充实。

现实生活中，大多数人都意识到了服饰仪容对自己社交、办事的重要，因此，临出门前，我们总是要对着镜子特意打扮一番，看领带是否平整、头发是否凌乱、化妆是否恰到好处，惟恐因衣着的粗俗和妆饰的不雅而制造笑料或被人轻视，从而达不到办事目的。但是，我们也不可忽略了另一种魅力，那就是微笑，很少有人意识到微笑将会对办事产生的影响。其实，对于社交、办事来说，整理表情有时比整理服饰、化妆更重要。

时刻保持微笑。微笑的魔力是巨大的，大家都会认同这样的一个观点。似乎一个简单的微笑就可以拉近人与人之间的距离，而使我们彼此变得亲切起来。人如果懂得做事的情趣，就可以从一些微小的事情中获得快乐。种竹浇花的情趣，并不次于与知交共游的快乐。种竹有闲情，花也有其神态，万物各有生机，只是要我们去细心体会。懂得快乐的人，天地之间没有不快乐的。时刻保持微笑，在我们日常的生活中，我们应该做到这一点。虽然在这个时代，酷酷的表情十分有市场，但是也只限于少男少女的梦幻中。在实际生活中，我们都会更喜欢有亲和力的人，而不是特立独行、拒人千里之外的人。

几年以前，底特律的哥堡大厅举行了一次巨大的汽艇展览会，人们蜂拥而至，在展览会上人们可以选购各种船只，从小帆船到豪华的游艇都可以买到。

在汽艇展览会期间，一家汽艇厂有一宗巨大的生意跑掉了，而第二家汽艇厂却用微笑把顾客挽留了下来。

事情是这样的：一位来自中东某一产油国的富翁，他站在一艘展览的大船旁对站在他面前的推销员说：“我想买艘汽船。”这对推销员来说，是求之不得的好事。那位推销员很周到地接待了富翁，只是他脸上冷冰冰的，没有笑容。

这位富翁看着这位推销员那没有笑容的脸，然后走开了。

他继续参观，到了下一艘陈列的船前，这次他受到了一个年轻推销员的热情招待。这位推销员脸上挂满了欢迎的笑容，那微笑像太阳一样灿烂，使这位富翁有宾至如归的感觉，所以，他又一次说：“我想买艘汽船。”

“没问题！”这位推销员脸上带着微笑说，“我会为你介绍我们的产品。”他

只这样简单地附和说。

这位富翁果然交了定金，并且对这位推销员说：“我喜欢人们表现出一种他们非常喜欢我的样子，现在你已经用微笑向我表现出来了。在这次展览会上，你是惟一让我感到我是受欢迎的人。”

第二天这位富翁带着一张保付支票回来，购下了价值2000万美元的汽船。

现实的工作、生活中，一个人对你满面冰霜、横眉冷对，另一个人对你面带笑容、温暖如春，他们同时向你请教一个工作上的问题，你更欢迎哪一个？显然是后者，你会毫不犹豫地对他知无不言，言无不尽；而对前者，恐怕就恰恰相反了。

一个人亲切、温和、洋溢着笑意，远比他穿着一套高档、华丽的衣服更引人注目，也更容易受人欢迎。因为微笑是一种宽容、一种接纳，它缩短了彼此的距离，使人与人之间心心相通。喜欢微笑着面对他人的人，往往更容易走入对方的天地。难怪学者们强调：“微笑是成功者的先锋。”

真诚的、会心的微笑，它所传递的感情是：“我很高兴看到你，你带给我快乐，我喜欢你。”

不论你到何处，以愉快的心情、甜美的微笑去招呼每个你认识的人，诚恳地与人握手，问候他人，没有人能够拒绝微笑。时时想着快乐的事，你会发现生活充满乐趣，世界变得非常可爱。

请记住：送给别人微笑，别人自然也会报以微笑，微笑是打开快乐之门的金钥匙。

> 名人简介 <

赫胥黎(1894—1963)，英国作家，出身于萨里郡的名门。赫胥黎是个学识渊博、思想复杂的多产作家，共创作11部长篇小说、5部短篇小说集、8部诗集，以及剧本、文艺评论、游记、传记和哲学、宗教、政治、科学等各类散文多种，内容包罗万象，涉及现代文明各个重要方面。《旋律与对位》、《美妙的新世界》是他最有名的代表作。

46

细节决定成败

【 诺贝尔 】

要想获得成功，应当满足于从小处着手。

细节决定成败，这句话不无道理。千里之堤，溃于蚁穴。有时候让我们功败垂成的不是敌人的强大，环境的恶劣，而是被我们不屑一顾的细节。

国王理查三世准备拼死一战了。里奇蒙德伯爵亨利带领的军队正迎面扑来，这场战斗将决定谁统治英国。

战斗进行的当天早上，理查派了一个马夫去备好自己最喜欢的战马。

“快点给它钉掌，”马夫对铁匠说，“国王希望骑着它打头阵。”

“你得等等，”铁匠回答，“我前几天给国王全军的马都钉了掌，现在我得找点儿铁片来。”

“我等不及了。”马夫不耐烦地叫道，“敌人正在推进，我们必须在战场上迎击敌兵，有什么你就用什么吧。”

铁匠埋头干活，从一根铁条上弄下四个马掌，把它们砸平、整形，固定在马蹄上，然后开始钉钉子。钉了三个掌后，他发现没有钉子来钉第四个掌了。

“我需要一两个钉子，”他说，“得需要点儿时间砸出两个。”

“我告诉过你我等不及了，”马夫急切地说，“我听见军号了，你能不能凑合？”

“我能把马掌钉上，但是不能像其他几个那么牢实。”

“能不能挂住？”马夫问。

“应该能，”铁匠回答，“但我没把握。”

“好吧，就这样，”马夫叫道，“快点，要不然国王会怪罪到咱们俩头上的。”

两军交上了锋，理查国王冲锋陷阵，鞭策士兵迎战敌人。“冲啊，冲啊！”他喊着，率领部队冲向敌阵。远远地，他看见战场另一头几个自己的士兵退却了。如果别人看见他们这样，也会后退的，所以理查策马扬鞭冲向那个缺口，召唤士兵调头战斗。

他还没走到一半，一只马掌掉了，战马跌翻在地，理查也被掀在地上。

国王还没有再次抓住缰绳，惊恐的畜生就跳起来逃走了。理查环顾四周，他的士兵们纷纷转身撤退，敌人的军队包围了上来。

他在空中挥舞宝剑，“马！”他喊道，“一匹马，我的国家倾覆就因为这一匹马。”

他没有马骑了，他的军队已经分崩离析，士兵们自顾不暇。不一会儿，敌军俘获了理查，战斗结束了。

从那时起，人们就说：

少了一个铁钉，丢了一只马掌。

少了一只马掌，丢了一匹战马。

少了一匹战马，败了一场战役，

败了一场战役，失了一个国家。

所有的损失都是因为少了一个马掌钉。

这个著名的传奇故事出自英国国王理查三世逊位的史实，他1485年在波斯沃斯战役中被击败。莎士比亚的名句“马，马，一马失社稷”使这一战役永载史册，同时告诉我们一个小小的疏忽会带来多么大的灾难。

海尔集团总裁张瑞敏说：“把每件简单的事做好就是不简单，把每一件平凡的事做好就是不平凡。”

杰克·韦尔奇说：“世界上没有什么事小到不需要我们用心去关注，世界

上也没有什么事大到我们用心也无法达成。”

我们可以发现，宇宙中的万事万物都是从小变成大的。所有顶尖成功人士也都是从小事做起，慢慢做大事的。一个人的大成就是小成就的累积。

日本东京贸易公司有一位专门负责为客商订票的小姐，她给德国一家公司的商务经理购买往来于东京、大阪之间的火车票。不久，这位经理发现了一件趣事：每次去大阪时，他的座位总是在列车右边的窗口；返回东京时又总是靠左边的窗口。经理问小姐其中缘故，小姐笑答：“车去大阪时，富士山在你右边，返回东京时，山又出现在你的左边。我想，外国人都喜欢日本富士山的景色，所以我替你买了不同位置的车票。”就这么一桩不起眼的小事使这位德国经理深受感动，促使他把与这家公司的贸易额由400万马克提高到1200万马克。

成大业若烹小鲜，做大事必重细节。想做大事的人很多，但愿意把小事做细的人很少。其实，我们不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的是精益求精的执行力；不缺少各类管理规章制度，缺少的是对规章条款不折不扣的执行。中国有句名言：“细微之处见精神。”细节，微小而细致，在市场竞争中它从来不会叱咤风云，也不像疯狂的促销策略，立竿见影地使销量飙升；但细节的竞争，却如春风化雨润物无声。今天，大刀阔斧的竞争往往并不能做大市场，而细节上的竞争却将永无止境。一点一滴的关爱，一丝一毫的服务，都将铸就用户对品牌的信念。这就是细节的美，细节的魅力。

雷纳经理决定在威尔士和麦得利两人之间选择一个人做自己的助理。为了体现民主与公正，雷纳经理便决定由全体员工投票选举。投票结果却出人意料，威尔士和麦得利的得票数竟然相同。雷纳经理犯难了，便决定亲自对两人进行一番考察，然后再作决定。威尔士和麦得利觉得这样做也很公平，便都欣然同意了。

一天，雷纳经理在餐厅里吃饭。用餐时，他看见威尔士吃过饭后，把餐盘都送进了清洗间，而麦得利呢，吃完后一抹嘴巴，便把餐盘推到了餐桌的一边，然后起身走了。

又有一天，雷纳经理很随意地走进威尔士的办公室，只见威尔士正在做下个月的销售计划，便问威尔士：“每次都是你亲自做销售计划？为什么不让下面分店的负责人去做呢？”

“是的，我总是亲自做销售计划，这样我既能从总体上把握，又能做到心

中有数。再说，这样的小事，就麻烦下面分店的负责人，我觉得也没有必要。”

雷纳经理又背着手踱到麦得利的办公室，麦得利也正在看一份销售计划。

“这是你自己做的计划吗？”雷纳经理问。

“这样的小事我一般都让下面的分店负责人来做，我只管大的销售计划。”

“那么你有成熟的销售计划吗？”

“这个……这个……我还没有。”

第二天，雷纳经理便宣布威尔士为自己的助理。

威尔士之所以能当上经理助理，主要得益于他不放过任何一件小事，不小看任何一件小事，并且认真地做好每一件小事。

对于小事，很多人都不愿意去做，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。

其实，小事不小，做小事虽然只是举手之劳，可就是在你的一举手一投足之间，才能体现出你的细心、你的敬业，才能体现出你的与众不同。

马丁·路德·金博士深谙这一原则的价值。他说：“尽管人们的能力、背景甚至选择都各不相同，但都可以出色地完成身边的小事。”他曾写道：“如果你是清洁工，那么你就认真清扫马路吧，就像贝多芬作曲、莎士比亚写诗、伦勃朗作画一样。这样，当你离开这个世界去到天堂时，天主就会说：‘这是一个尽职尽责的清洁工。’”

从小处着手，做好一件件小事，以后你一定能成就一番大事业。青少年无论在学习上、生活上，都要做好每一个细节，平时做好每一次练习、每一道习题，认真背好每一个单词，相信你的成绩一定会非常优秀的。

> 名人简介 <

阿尔弗雷德·诺贝尔（1833—1896），瑞典化学家，出生于瑞典一个贫穷的家庭里。他不仅在化学方面研究发明了硝化甘油引爆剂、雷管、硝化甘油固体炸药和胶水炸药而被世人誉为“炸药大王”，而且他在光学、电学、枪炮学、机械学、生物学和生理学等方面也都很有研究。他一生共获得200多项技术发明专利。

47

休息就是修补

【福特】

只知工作不知休息的人，犹如没有刹车的汽车，其险无比。而不知工作的人，则和没有引擎的汽车一样，没有丝毫用处。

人的生命就像一张弓。在射箭的时候，弦拉得太松，箭就射得不远。弦拉得太满太紧，虽射得远，却也容易断。要使弓箭永远有一个良好的状态，有一个良好的效果，就需要松紧适度。

第三届电信行业高峰会议正在加州的一处度假村举行。每到会议休息时间，一些公司的老总便回到自己的房间，不是和助手商议方案，就是研究其他公司的资料，忙得团团转。

然而，令所有人惊奇的是，一到会议休息时间，环球电信公司的老总亨得利总是独自一个人迈出会议室，沿着度假村的忘忧湖散步，或是到花园中欣赏奇花异草。

刚开始，有的老总还以为亨得利不重视这次峰会，或是贪恋山水美景，而忘了自己公司发展的大事。可出人意料的是，每次会议上发言时，亨得利却当仁不让。他思路敏捷，精力旺盛，侃侃而谈，一直是整个峰会的焦点人物。

会议结束时，有位老总好奇地问他说：“平时总见你漫不经心、游手好闲似的，可一到会议时，你就精神百倍，咄咄逼人，你是不是吃了什么灵丹妙药？”

“是的，我的确是吃了灵丹妙药，但我吃的灵丹妙药就是忙中偷闲，去散步，去赏花，在这段时间里我的大脑得到了很好的休息，因此，这会议我是越开越精神呀！”

我们不排除勤奋工作。但我们不主张在有害健康的情况下勤奋工作。有些人为了赶超别人，要求自己多做额外一小时的工作，因为他们相信，那是胜过别人的惟一方法。如果，别人每天工作7小时，你就工作8小时；如果别人工作8小时，你就工作9小时。

但事实是，更勤劳的工作，会迟钝你的头脑，并且容易犯错。你花费更多的时间在一个方案上，不等于你比别人做得更好、更棒。少常常就是多。

对于从事体力劳动的人来说，如果休息时间多的话，工作效率也会很高。弗雷德里克·泰勒，在贝德汉钢铁公司担任科学管理工程师的时候，就曾以事实证明了这件事情，泰勒选了一名叫施密特的先生，让他按照马表的规定时间来工作。有一个人站在一边拿着一只马表来指挥施密特：“现在拿起一块铁，走……现在坐下来休息……现在走……现在休息。”他曾观察过，工人每人每天往货车上装大约12.5吨的生铁，而且中午时就已经筋疲力尽了。在对所有产生疲劳的因素作了一次科学性的研究之后，泰勒认为这些工人不应该只送12.5吨的生铁，而应该能每天运到47吨。照他的计算，他们应该可做到目前成绩的4倍，而且不会疲劳，只是必须要运用合适的方法，这种方法就是一边休息，一边工作。

结果可想而知，别的人每天只能装运12.5吨的生铁，而施密特每天却能装运到47.5吨生铁。而且弗雷德里克·泰勒在贝德汉姆钢铁公司工作的那3年里，施密特的工作效率从来没有减低过，他之所以能够做到，是因为他在疲劳之前就有时间休息：每个小时他大约工作26分钟，而休息34分钟。他休息的时间要比他工作的时间多——可是他的工作成绩却差不多是其他人的4倍！

疲倦的感觉是生理自然反映出来的警告。提醒我们身体某部位超过负荷。如果置之不理，将增加身体的负担。所以，一旦出现警告信息，让负担过重

的部位恢复正常，才是明智之举。

现在，人们很提倡积极休息。

所谓“积极的休息”是因为这种休息有别于单纯的歇息，是为了保持工作效率而作的休息。既称为“积极的”，这种休息必须在短时间内达到最大的效果。

既然是短暂的休息，时间就不宜过长，一般设定为3分钟。把休息时间定为3分钟，虽然没有什么学理上的依据，但确实有某些程度的根据。3分钟正好是很多事情最小的段落。电话一通、拳赛一回合等，都是以3分钟为一单位。因此，只要3分钟，就足够使疲惫的身体恢复原本的活力。如果超过3分钟，可能会因为中断太久，无法立即继续先前的工作。这一来，休息反而降低了工作效率。至于这3分钟的使用方法，可就因人而异了。为了使疲惫的身心得到休息，你可以放下手边工作，听听音乐，或是欣赏自己喜爱的画家的作品。不过，在办公室里，想要听音乐，欣赏名画，似乎有些困难。所以，还是以活动一下身体比较合适。当然，3分钟不过只是大略估计而已。只要能达到效果，两分半钟或是两分钟也是可以的。

很多成年人都是前半生用健康去换金钱，下半生用金钱去换健康，可世界上有许多事情是单行道，是无法回头的。

奇异电气董事长威尔士是位工作狂。但是，他对于许多管理者的“只工作不娱乐”的政策，却极力反对。他说：“如果有人告诉我，他每周工作90小时，我会对他说，你真的是做了天大的错事。我周末去滑雪，礼拜五我跟好友一道出去参加派对，你应该跟我一样才对。否则，有你受的了。你把那些让你每周非得工作90小时的20项事情，通通列下来做成一份清单，你会发现，其中有10项根本就是毫无意义的。”

世界一流人脉关系专家哈维·麦凯说：“我们的确应该非常卖力地工作，但同时也应该知道什么时候缓一缓，什么时候冲一冲，这样不仅对你的业绩有所助益，就是对你的寿命也是有益无害的。”

石油大王洛克菲勒53岁时患了神秘的消化病症，头发掉光了，甚至连眼睫毛都一根不剩，活像一个木乃伊。

许多人在叹息洛克菲勒一生驰骋沙场，为事业拼搏大半生，虽然赢得了亿万财富，却也“赢”来了疾病。

为了拒绝死神的早日来临，洛克菲勒接受了医生的建议。他退休了，并且建立了洛克菲勒慈善机构，他不断地做善事，他由此而获得了轻松愉快的心情。感受到了因帮助别人而带来的满足和愉悦。

由于休闲和放松，他的病情得到了控制。

凡是成就大事业的人，往往不是那些整日整年埋头苦干，你一见到他就发现他总是忙忙碌碌，好像他是世界上最辛苦的人。

一个生活谨慎的人，有充沛的生命力抵抗各种疾病，渡过各种难关，应付各种打击；相反，一个在平日把气力耗尽、活力用竭的人，他经不起一点儿的打击。

善待自己，放松一下吧！

> 名人简介 <

亨利·福特 (1863—1947), 现代汽车的创始人、美国福特汽车公司的开拓者。祖籍爱尔兰。1874年，他的祖父带领一家移民美国。亨利从小对机械深感兴趣，尤其对汽车如痴如迷。1903年，他创立了福特汽车公司，全部员工加起来只有10个人。1906年，福特公司完成N型车。1908年，福特汽车公司推出T型车，被称为“世界汽车工业史上具有划时代意义的伟大创举”。

48

每天进步一点点

【 华罗庚 】

对悬崖峭壁，一百年也看不出一条缝来，但用斧凿，能进一寸进一寸，能进一尺进一尺，不断积累，飞跃必来，突破随之。

许多人最大的弱点就是想在顷刻之间成就丰功伟绩，这显然是不可能的。任何事情都是渐变的，只有持之以恒，只有坚持每天学一点东西，才能有助于一个人最后达到成功。

两个年轻人一同寻找工作，一个是英国人，一个是犹太人。

一枚硬币躺在地上，英国青年看也不看地走了过去，犹太青年却激动地将它捡起。英国青年对犹太青年的举动露出鄙夷之色：一枚硬币也捡，真没出息！犹太青年望着远去的英国青年心生感慨：让钱白白地从身边溜走，真没出息！

两个人同时走进一家公司。公司很小，工作很累，工资也低，英国青年不屑一顾地走了，而犹太青年却高兴地留了下来。

两年后，两人在街上相遇，犹太青年已成了老板，而英国青年还在寻找工作。英国青年对此不可理解，说：“你这么没出息的人怎么能这么快‘发’了？”

犹太青年说：“因为我没有像你那样绅士般地从一枚硬币上迈过去。你连

一枚硬币都不要，怎么会发大财呢？”

英国青年并非不要钱，可他眼睛盯着的是大钱而不是小钱，所以他的钱总在明天。但是，没有小钱就不会有大钱，你不懂得从小事做起，那么成功就永远不会降临到你的头上。

老子曾说过：“合抱之木，生于毫末。九层之台，起于累土。千里之行，始于足下。”这句话的意思是：任何事情的成功都是由小到大逐渐积累的。这也就是说，一个人想成功，必须从小事做起。

有甲乙两位青年学子，共同师从一位著名学者，甲比乙不仅起点高，头脑也活泛；乙虽然起点比甲要低，但却极富韧性和钻研精神。起初，甲的进步极快，很快得到了社会认可，而乙却无声无息。甲也因此成了公众人物，媒体的专访和各种应酬应接不暇，甲对这些诱惑来者不拒，而乙仍然潜心研读。有道是，出水才看两腿泥。过了几年，乙在自己的领域宏图大展，成了一名世界知名的学者，而甲却因为放弃了自我追求，成了一名现代的方仲永。

每天进步一点点的原则，是成功的人生战略，无论对精神生活的追求还是对物质生活的追求、对事业成功的追求都是如此。我们可以追求短期效应，但目光却应放得更长远些，不要计较一城一池的得失，不要让急功近利蒙住我们智慧的双眼。

一个年轻人在逛集市的时候，看见一位老人摆了个捞鱼的摊子，他向有意者提供渔网，捞起来的鱼归捞鱼人所有。这个年轻人一时童心大发，蹲下去捞起鱼来，他一连捞碎了三只网，一条小鱼也未捞到，见老人眯着眼看自己的蠢样，心中似乎暗自窃笑，他便不耐烦地说：“老板，你这网子做得太薄了，几乎一碰到水就破了，那些鱼又怎么捞得起来呢？”

老人回答说：“年轻人，看你也是念过书的人，怎么也不懂呢？当你心中生意念想捞起你认为最美的鱼时，你打量过你手中所握的渔网是否真有那能耐吗？追求不是件坏事，但是要懂得了解你自己呀！”

“可是我还是觉得你的网太薄，根本捞不起鱼。”

“年轻人，你还不懂得捞鱼的哲学吧！这和众人所追求的事业、爱情、金钱都是一样的。当你沉迷于眼前目标之际，你衡量过自己的实力吗？”

每天进步一点点，虽然只有一点点，可是我们仍在进步，仍在前进，就怕怕止步不前，这样你永远都成功不了。

李嘉诚虽然年岁渐老，但依然精神矍铄，每天要到办公室中工作，从来不曾有半点懈怠。据李嘉诚身边的工作人员称，他对自己业务的每一项细节都非常熟悉，这和他几十年养成的良好的生活工作习惯密切相关。

李嘉诚晚上睡觉前一定要看半小时的新书，了解前沿思想理论和科学技术，据他自己称，除了小说，文、史、哲、科技、经济方面的书他都读，每天都要学一点东西。这是他几十年保持下来的一个习惯。他回忆说：“年轻时我表面谦虚，其实内心很‘骄傲’。为什么骄傲？因为当同事们去玩的时候，我在求学问，他们每天保持原状，而我自己的学问日渐增长，可以说是自己一生中最为重要的。现在仅有的一点学问，都是在父亲去世后，几年相对清闲的时间内每天都坚持学一点东西得来的。因为当时公司的事情比较少，其他同事都爱聚在一起打麻将，而我则是捧着一本《辞海》、一本老师用的课本自修起来。书看完了卖掉再买新书。每天都坚持学一点东西。”

不要迷失自己的目标，每次只把精力集中在面前的小目标上，这样，遥不可及的目标便近在眼前了。

著名的作家、战地记者希达·赖德先生曾用这种方法救了自己的生命，听听他讲的亲身经历吧：

第二次世界大战期间，我跟几个人不得不从一架破损的运输机上跳伞逃生，结果迫降在缅印交界处的树林里。当时我们惟一能做的就是拖着沉重的步伐往印度走，全程长达140英里，必须在8月的酷热中和季风所带来的暴雨侵袭下，翻山越岭，长途跋涉。

才走了一个小时，我一只长筒靴的鞋钉就扎了脚。傍晚时双脚都起泡出血，像硬币那般大小。我能一瘸一拐地走完140英里吗？别人的情况也差不多，甚至更糟糕。他们能不能走呢？我们以为完蛋了，但是又不能不走。为了节省体力，我们每次只走一英里，休息十分钟后，便继续下一英里的路程。我们就这样走着，有一天，我们竟然惊奇地发现我们已走出了这一段魔鬼旅程。

大海是由一滴一滴水汇集而成的；

房屋是由一砖一瓦砌成的；

大力神杯是靠赢得一场又一场的比赛才获得的；

……

每个重大的成就都是一系列的小成就累积而成的。

按部就班做下去是惟一的实现目标的聪明做法。有些时候，某些人从表面看来似乎是一夜成名，但是如果你仔细看看他们的历史，就知道他们的成功并不是偶然的。他们为最后的成功已经积累了很多的能量。他们每天都是在为最后的成功拼搏着。

获取任何成功，都不是一蹴而就的事，都需要采取循序渐进的方法。许多人做事之所以会半途而废，并不是因为困难大，而是与成大事者距离较远，正是这种心理上的因素导致了失败，把长距离分解成若干个距离段，逐一跨越它，就会轻松许多，希达·赖德先生就吸收了丛林中逃生的办法，在以后的创作中获得了巨大的成功，看看他是怎么做的吧！

当我推掉其他工作，开始写一本25万字的书时，心一直静不下来，我差点放弃了一直引以为荣的教授尊严，也就是说几乎不想干了。

最后我强迫自己只去想下一个段落怎么写，而非下一页，当然更不是下一章。整整6个月的时间，除了一段一段不停地写以外，什么事情也没做，结果居然写成了。

几年以前，我接了一件每天写一个广播剧本的差事，到目前为止一共写了2000个。如果当时签一张“写作2000个剧本”的合同，我一定会被这个庞大的数字吓倒，甚至把它推掉的。好在我只是写一个剧本，接着又写一个，就这样日积月累真的写出这么多了。

没有人能一步登天，一口吃个胖子，所以梦想一举成名，一下成为一个成大事者是不可能的。因此，青少年朋友应该懂得：真正的成大事者善于化整为零，从大处着眼，从小处着手。

> 名人简介 <

华罗庚（1910—1985），出生于江苏金坛市金城，是世界著名数学家，中国解析数论、矩阵几何学、典型群、自安函数论等多方面研究的创始人和开拓者。在国际上以华氏命名的数学科研成果就有“华氏定理”、“怀依—华不等式”、“华氏不等式”、“普劳威尔—加当华定理”、“华氏算子”、“华—王方法”等。他为中国数学的发展作出了举世瞩目的贡献。

49

幽默是一种智慧

【 钱钟书 】

幽默当然用笑来发泄，但是笑未必就表示着幽默。

你想成为一个受欢迎的人吗？你想具有更诱人的人格魅力吗？

请你用幽默感打造自己吧！

有一次，里根访问加拿大，在加拿大的国会发表演说。当他谈到美国全球战略计划时，他显得情绪高昂起来。这时有位议员高叫：“那是梦想！”但里根只微微一怔，向那个议员座位的方向扫了一眼，便继续他的演讲，当他说到美国出兵某一国家的情况时，那个议员又大叫道：“美国人滚回去！”

由于大厅里很静，那个议员的叫声又十分响亮，在场的人都显得局促不安，尤其坐在台上的加拿大政府要员，一个个更感到无所适从。这时里根并没有停止演讲，而是用更加高昂的声音对加拿大总理说：“总理先生，我建议你维修一下那个方位的高音设备，那里的回音太大。”

里根刚刚说完，台上台下立即爆发出热烈的掌声。

还有一次，里根应邀发表演说，他的夫人南茜也坐在台下。当时，电视

台也现场直播了这个演说的实况。当演讲结束时，全场听众报以热烈的掌声。这时，里根示意台下的南茜也上台一起接受大家的欢呼。南茜因为一时的紧张，上台时突然摔倒了。这倒地的场面立即成了观众和电视镜头的焦点，热烈的场面突然静了下来，都想看一看里根怎样处理这尴尬的场面。

只见里根走上前去扶起南茜，并故意将耳朵贴近南茜的嘴边，然后装作不断点头称是的样子，挥挥手对着观众和摄像机情绪无比激昂地说：“女士们、先生们，我的夫人说，我们结婚这么多年她第一次听到我如此精彩的演说，她激动得连走路都走不稳了。”

此话一说，立刻又爆发出比刚才还要热烈的掌声和欢呼声。尴尬的场面也因里根的机智而化解了。

幽默的谈吐无论是在日常生活中，还是在重大的社交场合，都是很重要的。它能使那种严肃、紧张的气氛顿时变得轻松、活泼，它能让人感受到说话人的温厚和善意，使其观点变得很容易让人接受。

幽默的语言有时也能使局促、尴尬的场面变得轻松、和缓，使人的拘谨或不安立即消失掉，它还能调解小小的矛盾。如老舍先生曾经举例子：一个小孩见到一个生人，长着很大的鼻子，马上叫出来：“大鼻子！”假若这位生人没有幽默感，就不会高兴，而孩子的父母也会感到难为情。假若他幽默地说：“就叫大鼻子叔叔吧！”这样大家一笑不就解决问题了么？

幽默是一种智慧，幽默感使人具有一种特殊的感召力、亲和力。

美国著名小说家马克·吐温的机智幽默是久负盛名的。有一次他到一个小城市去，临行前别人告诉他，那里的蚊子很厉害。到了那里以后，当他正在旅馆登记房间时，有一只蚊子在他面前来回盘旋，店主正在尴尬之时，马克·吐温却满不在乎地说：“你们这里的蚊子比传说的还要聪明得多，它竟会预先看好我的房间号码，以便夜晚光顾。”大家听了不禁哈哈大笑。于是全体职员出动，想方设法不让这位作家被那预先看好房间号码的蚊子叮咬。马克·吐温的幽默，首先就在于出乎人们意料之外，谁也想不到他会说这蚊子是来预先看好房间号码；但再一想那蚊子在旅客登记簿上盘旋不去的神态，又觉得这一比喻实在是又合乎情理，又妙不可言，因而会使人们忍不住大笑起来。显然我们在前面所说的幽默的各种作用，都收到了效果。人们感到这位大作家温厚可亲，有强烈的感染力，懂得了他婉转的批评，所以立刻高高兴兴地

来加以改正。

一个平常或令人懊恼的事到了幽默家的眼中，就显出滑稽可笑的成分来。而没有幽默感的人，即使很好笑的事经他嘴里讲出来也会味同嚼蜡。区别就在于幽默家有他的“幽默思维”法，而常人却缺少。

意大利著名作曲家罗西尼听人说，他的一批有钱的爱慕者准备在法国为他建一座雕像。感动之余，他叫道：“他们准备花多少钱？”“听说1000万法郎吧。”“1000万法郎？”罗西尼大为吃惊，“如果你肯给我500法郎，我愿意亲自站在雕像的底座上！”

幽默的语言是自然而然地表现出来的，它必须有深刻的思想意义。它的运用要服从于思想、情感的表达。仅以俏皮话、耍贫嘴、恶作剧来填充幽默的不足，换取廉价的笑，那是浅薄的。幽默的日常语言的巧妙组合，以深入浅出见功力，正如清人李渔所说：“妙在水到渠成，天机自露，我本无心说笑话，谁知笑话逼人来。”

前苏联年轻的领导人戈尔巴乔夫在记者招待会上，面对来自世界各国记者的争相发问。美国的一位记者问他：“戈尔巴乔夫先生，我们都知道你是有激进思想的领导人，可是，当你要决定内阁名单时，是不是会先和上面的重量级靠山商量？”

戈尔巴乔夫一听，故意板着脸来回答：“喂！请你注意，在这种场合，不关我内人什么事。”

记者们哄堂大笑，不等美国记者再发言，戈尔巴乔夫人就马上指着另一名举手的记者说：“好，下一个。”

具有幽默感的人往往是身心健康的人，他们解决问题的能力往往很强，并且具有良好的信心。信心有时比能力更重要。生活的艰难曲折极易使人丧失自信、放弃目标，但若能以幽默对待，则往往能够重新鼓起希望的风帆。

幽默是一种艺术，是一种运用幽默感来增进你与他人的关系并使你自己作出真诚的评价的一种艺术。

在美国20世纪三四十年代，有个政界要人叫凯升。他首次在众议院里发表演说，打扮得土里土气，因为他刚从西部乡间赶来。

一位善于挖苦讽刺的议员，在他演讲时插嘴说：

“这个伊利诺伊州来的人，口袋里一定装满了麦子呢。”

这句话引起哄堂大笑。凯升并没有因此怯场，他很坦然地开了自己一个玩笑：

“是的，我不仅口袋里装满了麦子，而且头发里还藏着许多菜籽呢！我们住在西部的人，多数是土里土气的，不过我们虽然藏的是麦子和菜籽，但却能够长出很好的苗子来！”

凯升不以自己的土气为耻，而以自己来自艰难创业的西部为荣，因而拿自己开玩笑，不否认口袋里装满麦子，进而还说连头发里也藏着菜籽。他的此举非但没有招来其他议员们的嘲笑，相反却赢得了人们的尊敬，其大名也传遍美国，人们亲切地送给他一个外号：伊斯诺斯州的菜籽议员。

成功的人士从不试图掩饰自己的弱点，相反，有时他们会拿自己的弱点开开玩笑。而现实生活中，我们却经常可以遇到一些专喜欢遮掩自己弱点的人，他们也许脸上有些缺陷，也许所受教育太少，也许举止粗鲁，他们总要想出方法来掩饰，不让别人知道。但这样做以后，他们却于无形中背弃了诚恳的态度，毫无疑问，与之交往的朋友会对他们形成一种不诚恳的印象，使人们不敢再与他交往。

世界上最不幸的就是那些既缺乏机智又不诚恳的人。很多人常常自以为很幽默，经常喜欢拿别人开玩笑，处处表现出小聪明，结果弄得与他交往的人不敢再信任他，以前的朋友也会敬而远之，纷纷躲避。

适当地拿自己开开玩笑吧，这不仅是一种机智，更是驱散忧虑、走向成功的法宝。

> 名人简介 <

钱钟书 (1910—1998)，中国现代文学研究家、作家、文学史家、古典文学研究家，江苏无锡人。字默存，号槐聚，笔名中书君。他长期致力于中国和西方文学的研究。著有散文集《写在人生边上》，短篇小说集《人·鬼·兽》，长篇小说《围城》，选本《宋诗选注》，文论集《七缀集》、《谈艺录》及《管锥篇》（五卷）等，《管锥篇》曾获第一届国家图书奖。

50

化解压力，弹性生存

【泰戈尔】

让我们不要祈求免遭危难，只让我们能大胆的面对它们。

世界上不存在没有任何压力的环境。要求生活中没有压力，就好比幻想在没有摩擦力的地面上行走一样不可能，关键在于怎样对待压力。

1993年3月9日，桑塔纳总经理方宏坠楼自杀！

他走得很平静，他的家人及秘书事先没有发现一点异样，他们很难将他生前的行为与他的自杀联系起来。方宏洁身自好，没有政治问题，也没有经济问题，他的死让许多人百思不得其解。

方宏在事业上应当说是很成功的。在出任总经理之前，曾任公司董事会秘书长兼大项目协调部经理。在企业的发展过程中，方宏付出了巨大的心血，人称“中国的艾柯卡”。方宏在产品制造方面达到了很高的造诣，被某著名大学聘为名誉教授。

随着事业的成功、地位的上升，方宏面临的压力也越来越大，心理负担也日益加重。他显得有些力不从心了，每晚都要靠安眠药的帮助入睡。使他

心力交瘁的是1993年公司的年产量要在1992年的基础上提高35%，但资金方面存在较大的困难。此时与他感情笃深的夫人偏偏又患了癌症，动了大手术……终于有一天，他将文件交给秘书时说：“我想安静一会儿，请你们别来打扰。”16分钟之后，方宏从5楼总经理室的窗口跳下，轰然坠地。

现代社会是一个到处充满压力的社会，有求学的压力，有家庭的压力，有工作的压力。从事压迫感研究30多年的塞利说：“现代人要么学会控制压迫感，要么走向事业的失败、疾病和死亡。”方宏就是一个非常典型的反面案例。

研究压力于人类身心影响最有名的加拿大医学教授赛勒博士曾说：“压力是人生的香料。”他提醒我们，不要认为压力只有不良影响，而应转换认知和情绪，多去开发压力的有利影响，本来人类在其一生中，就是无法摆脱压力。

既然无法逃避压力，就要学习与压力共处，若无法通过克服压力来获得回馈，甚至无法和平相存则可能导致各种身体与精神疾病，天天受到压力的折磨，不仅对工作人员及家庭生活造成伤害，同时也导致企业生产力和竞争力下降，甚至无法弥补的损失。

任何人都会遇到压力。要想工作顺心顺手，就必须接受这些压力，把它当成现实工作中的一部分，尽力去排解它。与其逃避压力，不如正面回应它。面对压力，你有两种选择，你可以举白旗投降，承认你一点办法都没有；你也可以找出一条完全不同的新路径，试着用一种新的态度来处理压力，寻找到一个平衡点，把压力维持在一个有利的范围之内。

中央电视台著名的主持人朱迅，在大三时，就开始在日本NHK做现场直播的音乐节目。一开始，NHK的导演就说：“如果你不能胜任。下次我们就考虑换人。”经纪人也给她施加压力，一句一句地教她怎么说，给她看大量的带子。这些压力让朱迅感到紧张。不知如何下手。但她很快就学会了如何克服和解决压力，如何放松自己，主持经验和技巧也慢慢得以提升。

1997年，她进入朝日电视台做主持人时，为了赢得高收视率，节目组决定连续三个星期做报道风俗行业的节目。

虽然朱迅已经做了充分的心理准备，但那一幕幕赤裸裸的风俗小姐接客的情景，让自以为可以随机应变，应付自如的朱迅瞠目结舌。她觉得自己的工作难登大雅之堂，上街总是戴着墨镜，生怕别人认出来。终于，实在承受不住压力的朱迅向父母倾诉她的苦恼。妈妈说：“你是作为一名记者去采访她

们，自己又没有做坏事。你爸爸也是记者，年轻时也在南美采访街头卖身女郎，我很相信他。”曾任新华社驻东京首席记者的父亲也鼓励她、开导她。

父母的开导，让朱讯如释重负，安下心来努力工作，她的节目很受欢迎。1998年日本新世纪中文电视台将她评为“在日杰出的华人”。

现在，许多大学生都面临着就业压力，就业难是社会上一个很普遍的现象。其实，要找到一份工作并不难，只是许多大学生没有很好的定位，在严峻的就业形势面前没有学会弹性生存。

在美国有位博士奔波多日，四处碰壁，一无所获。万般无奈，他来到一家职业介绍所，没出示任何学位证件，以最低的身份作了登记。出乎意料的是，他很快接到职介所的通知，他被一家公司录用了，职位是程序输入员。对一位计算机博士来说，这个职位显然是大材小用了。但是他很珍惜这份工作，因而干得很投入、很认真。不久，老板发现这个小伙子能查出程序中不易察觉的问题，其能力非一般程序输入员可比。此时，他亮出了学士证书，老板给他换了相应的职位。过了一段时间，老板发觉这位小伙子能提出许多有独特见解的建议，其本领远比一般大学生高明。此时，他亮出了硕士证书，老板立刻提拔了他。又过去了半年，老板发觉他能解决实际工作中遇到的所有技术难题，于是决意邀他晚上去家中喝酒。一直到酒席桌上，在老板再三盘问下，他才承认自己是计算机博士，因为工作难找，就把博士学位瞒了下来。第二天一上班，他还没来得及出示博士证书，老板已宣布他就任公司副总裁。

每个人对自己潜能的大小，往往认识的不够，只有经过大责任、大变故、或大危难的磨炼，才能把潜能激发出来。这就如同一颗潜水艇的水雷，没有巨舰的撞击，它是不会发出这样大的爆炸力的。孩子们可以把它抛掷，将它滚转，用它做种种游戏，甚至用它打穿房屋的墙壁，也不会引爆它。而当它遇到一尺多厚的军舰钢板的阻挡，它可怖的杀伤力才能全部爆发出来。

人在受到巨大压力时，有时会产生意外的力量。他会想从那里脱离而拼命地去挣扎，这种不肯认输的热情会涌现出来。这种斗志在普通人看来，有时会产生奇迹一般的现象。

琼斯在威斯康星州经营农场，有限的收入只能勉强维持全家人的温饱，他的身体强健，工作认真勤勉，从来不敢妄想拥有巨大的财富。在一次意外事故中，琼斯瘫痪了，躺在床上动弹不得。亲友都认为他这辈子完了，事实

却不然。

琼斯的身体瘫痪，意志却丝毫不受影响，依然可以思考和计划。他决定让自己活得充满希望、乐观、开朗，做一个有用的人，继续养家糊口，而不至于成为家人的负担。

他把自己的构想告诉家人。“我的双手不能工作了，我要开始用大脑工作，由你们代替我的双手，我们的农作物全部改成玉米，用收成的玉米养猪，趁着乳猪肉质鲜嫩的时候灌成香肠出售，一定会很畅销！”

“琼斯乳猪香肠”果然一炮打红，成为家喻户晓的美食。

天无绝人之路。生活抛给我们一个问题，同时也给我们解决问题的能力，这就是压力与动力并存。

“压力就是动力。”这条真理早在行动时就被灌输进我们的思维当中。当我们态度消极的时候，当我们对工作和生活感到厌烦的时候，我们会说：“给我点儿压力吧！这样我才会有前进的动力。”

美国的一位传媒大亨在一次公司会议上宣布要收购旧金山三家报纸，大家讨论时，老板故意问助理对现在的职位和薪水是否满足，那名助理回答说非常满足。老板十分失望地说：“我可不愿意让我的任何一个下属满足现有的地位和收入，丢掉了工作动力，而中止他的发展前途啊！”

没有动力的人，太容易满足，这样的人一生只会机械地工作，争取仅仅用来生存的薪金。只有卓越的人，才会努力挖掘自己的动力，努力进取，从一个胜利走向另一个胜利，从一次辉煌走向另一次辉煌。

学会缓解压力，寻找推动自身发展的动力，这样你将会成为生活的主人。

> 名人简介 <

泰戈尔 (1861—1941)，印度著名诗人、作家、艺术家和社会活动家。1913年获诺贝尔文学奖。生于加尔各答市的一个富有哲学和文学艺术修养的家庭，13岁即能创作长诗和颂歌体诗集。泰戈尔是具有巨大世界影响的作家，一生共写了50多部诗集，被称为“诗圣”。其重要诗作有《故事诗集》、《吉檀迦利》、《新月集》、《飞鸟集》等。

51

反省是人生的一面镜子

【高尔基】

反省是一面莹澈的镜子，它可以照见心灵上的玷污。

作家张晓风说过一句话：那个名叫“失败”的妈妈，其实不一定生得出名叫“成功”的孩子——除非她能先找到那位名为“反省”的爸爸。

有一个青年，有一天在街角的小店借用电话，他用一条手帕，盖着电话筒，然后说：“是王公馆吗？我是打电话来应征做园丁工作的，我有很丰富的经验，相信一定可以胜任。”电话的接线生说：“先生，恐怕你弄错了，我家主人对现在聘用的园丁非常满意，主人说园丁是一位尽责、热心和勤奋的人，所以我们这儿并没有园丁的空缺。”

青年听罢便有礼貌地说：“对不起。可能是我弄错了。”跟着便挂了电话。小店的老板听了青年人的话，便说：“青年人，你想找园丁工作吗？我的亲戚正要请人，你有兴趣吗？”青年人说：“多谢你的好意，其实我就是王公馆的园丁，我刚才打的电话，是用以自我检查，确定自己的表现是否合乎主人的标准。”

在人的一生中，不断作自我反省，才可能令自己立于不败之地。

自省就是反省自己，这是只有人类才能办到的事。

一般来说，自省心强的人都非常了解自己的优劣，因为他时时都在仔细检视自己。这种检视也叫做“自我观照”，其实质也就是跳出自己的身体之外，从外面审视自己的所作所为。这样做就可以真切地了解自己了，但审视自己时必须坦率无私的。

能够时时审视自己的人，一般地过错都非常少，因为他们会时时考虑我到底有多少力量、我能干多少事、我该干什么、我的缺点在哪里、为什么失败了或成功了等等。这样做就能轻而易举地找出自己的优点和缺点，为以后的行动打下基础。

有个故事说：有两人因偷羊被捕，得到的惩罚是在他们两人的前额烙上两个英文字ST，是“偷羊贼”(SheepThief)的缩写，然后放了他们。

其中一人受不了这种羞辱，就躲藏到异邦，可是碰到的陌生人，仍旧不停地问他这两个字母究竟是什么意思，他的心头不得宁静，痛苦不堪，终于抑郁而终，埋在野坟中。

另一个人说：“我虽然无法逃避偷过羊的事实，但我仍旧要留在这里，赢回邻居对我的尊敬。”

一年一年过去，他又重新建立起正直的名誉。

有一天，有个陌生人看到这老年人头上有两个字母，就问当地人，这究竟是什么意思。

那个乡下人说：“我的额上有两个字母已经是多年以前的事了，我也忘了这件事的细节。不过我想那两个字母是，圣徒(Sint)的缩写。”

正如卡耐基所说：“若能抬起头承认自己的错误，那么错误也能有益于你。因为承认一桩错误，不仅能增加四周人们对你的尊敬，且将增加你自己的自信。”

苏格拉底说：“没有经过反省的生命，是不值得活下去的。”有迷才有悟，过去的“迷”，正好是今日“悟”的契机。因此经常反省，检视自己，可以避免偏离正道。

人人都可以养成认错的习惯。

亚伯拉罕·林肯诚恳地说过：“我相信自己决不至于老到在没有话可说时，仍能大言不惭。”

他随时愿意认错的个性，使他赢得了共事者的尊敬和亲善。当他在南北战争中对葛聿将军的挺进方向判断错误时，立刻写信说：“我现在想私下向你承认，你对了，我错了。”

有一位教授曾经说：“如果我对一件事情的处理方法不奏效，那么我相信我必定还有许多东西尚未学会，可能我需要求助于别人，或是事情的后续发展会告诉我如何解决。不管如何，我首先得承认自己的错误，然后才能找到答案。”

古希腊时，一对夫妇因偷盗而被绑在广场上，人们万分愤怒，指责与谩骂的声音像海浪一样，一浪高过一浪。有人竟然还提议用石块将这对玷污人类道义的夫妇砸死，并取得了一致认可。正当他们准备用石块砸向这对夫妇时，耶稣路过广场。面对此景，他想了想便对愤怒的群众说：“好吧，那么就让我们当中从来没有犯过错误的人扔第一块石头。”结果群众皆哑然了。“没有人定你们的罪吗？那么我也不定你们的罪吧！”耶稣又对那对夫妇说。

指责别人已经成为很多人的习惯，反省自己却比登天还难。人人都犯过错误，但很少有人能反省自己。

大多数人就是因为缺乏自省习惯，不晓得自己这些年以来的转变，才会看不清楚自己的本质。而一个不晓得自身变化的人，就无法由过去的演变经验来思考自己的未来，当然只能过一天算一天。

人非圣人，孰能无过。人生允许出现错误，但不能允许同样的错误犯第二次，人的一生如果充满着错误，那么他的结果就无法正确。犯错不可怕，可怕的是不知道错在哪里。

在一天结束时，一定要花些时间审视一下在一天中发生的事情——到什么地方去了、遇见了什么人、做了什么、说了什么等等。沉思一下做了什么、没有做什么、希望再做什么和希望不做什么。一定要尽可能生动而形象地记住那些相关的事件。记住颜色，记住情景，记住声音，记住交谈内容，记住经历。

理想的反省时间是在一段重要时期结束之后，如周末、月末、年末。在一周之末用几个小时去思索一下过去7天中出现的事件。月末要用一天的时间去思索过去一个月中出现的事情，年终要用一周的时间去审视、思索、反省生活中遇到的每一件事。

自我反省的时间越勤越有利。假如你一年反省一次，你一年才知道优缺点，才知道自己做对了什么，做错了什么。假如你一个月反省一次，你一年

就有了12次反省机会。假如你一周反省一次，你一年就有54次反省机会。假如你一天反省一次，你一年就有365次反省机会。反省的次数越多，犯错的机会就越少。

自我反省能让自己知道明天应该做什么，应该如何去做，可以让自己不再盲目地生活。

在考查自身的生活时，既要看到正面，又要看到反面；也就是说，既看到成功，也要看到失败。我们常说“失败是成功之母”，对于我们来说，失败往往是比成功更好的老师。我们既要能享受成功的喜悦，又要能承受失败的痛苦。

传说著名高僧一灯大师藏有一盏“人生之灯”，这盏灯在当时非常有名，有很多人一直想得到这件宝物。

这可不是一盏普通的灯。这盏灯灯芯镶有一颗500年之久的硕大夜明珠。这颗夜明珠晶莹剔透，光彩照人。

据说，得此灯者，经珠光普照，便可超凡脱俗、超越自我、品性高洁，得世人尊重。有三个弟子跪拜求教怎样才能得到这个稀世珍宝。

一灯大师听后哈哈大笑，他对三个弟子讲：“世人无数，可分三品：时常损人利己者，心灵落满灰尘，眼中多有丑恶，此乃人中下品；偶尔损人利己，心灵稍有微尘，恰似白璧微瑕，不掩其辉，此乃人中中品；终生不损人利己者，心如明镜，纯净洁白，为世人所敬，此乃人中上品。人心本是水晶之体，容不得半点尘埃。所谓‘人生之灯’就是一颗干净的心灵。”

> 名人简介 <

高尔基（1868—1936），前苏联作家，社会主义现实主义文学的奠基人。他出身贫苦，幼年丧父，11岁即为生计在社会上奔波，当装卸工、面包房工人，贫民窟和码头成了他的人生大学的课堂。他与劳动人民同呼吸共命运，亲身经历了资本主义残酷的剥削与压迫。这对他的思想和创作发展具有重要影响。其主要作品有《海燕之歌》、《母亲》和自传体长篇小说三部曲《童年》、《人间》、《我的大学》。

52

扮演好自己的角色

【乔丹】

我只有全身心地投入训练，才能成为受人敬佩的球员。

人生在世，扮演着各种各样的角色，现在，我们青少年为人子女、学生，以后会成为父母、妻子、丈夫、职员、主管，不管在什么位置上，我们都要扮演好自己的角色，这样我们才能得到别人的承认，才会有丰硕的回报。

维多利亚女王与丈夫阿尔倍托感情和谐，但是也有不愉快的时候，原因就在于自己是女王。

有一天晚上，皇宫举行重要宴会，女王忙于接见贵族王公，却把丈夫冷落在一边。阿尔倍托很生气，就悄悄回到卧室去了。不久，有人敲门，阿尔倍托很冷静地问：“谁？”敲门的人昂然答道：“我是女王。”

门没有开，房间里没有一点动静。女王离开了，但走了一半，又回过头，再去敲门。阿尔倍托又问：“谁？”女王和气地说：“维多利亚。”

可是门依然紧闭。维多利亚气极了，想不到以英国女王之尊，竟然还敲不开一扇门。她带着愤愤的心情走开了，可走了一半，想想还是走回去，于是又

重新敲门。阿尔倍托仍然冷静地问：“谁？”女王委婉温和地说：“你的妻子。”

这一次，门开了。

是的，无论一个人的地位有多高，一旦你作为别人的妻子，你就要充当妻子的角色，在丈夫的眼里，你首先是妻子，然后才是国王。

在一个家庭中，每个成员的角色决定了他们做事的方法。一个人只有扮演好自己的角色，才会好好做事，好好做事情才有追求，有追求才有奔头，有追求才有闪亮人生。

一个商人需要招聘一个小伙计，他在商店的窗户上贴了一张独特的广告：“招聘：一个能自我克制的男士。每星期40美元，合适者可以拿60美元。”

每个求职者都要经过一个特别的考试。威尔森也来应聘，他忐忑地等待着，终于，该他出场了。

“能阅读吗？”

“能，先生。”

“你能读一读这一段吗？”商店老板把一张报纸放在威尔森面前。

“可以，先生。”

“你能一刻不停顿地朗读吗？”

“可以，先生。”

“很好，跟我来。”商人把威尔森带到他的私人办公室，然后把门关上。他把这张报纸送到威尔森手上，上面印着威尔森要读的一段文字。

阅读刚开始，商人就放出6只可爱的小狗，小狗跑到威尔森脚边，相互嬉戏吵闹。许多应聘者都因受不住诱惑要看看美丽的小狗，视线离开了阅读材料，因此而被淘汰。但是，威尔森始终没有忘记自己的角色，他知道自己当下的角色是求职者，他不受诱惑一口气读完了材料。

商人很高兴，他问威尔森：“你在读书的时候没有注意到你脚边的小狗吗？”

答道：“是的，我注意到了，先生。”

“我想你应该知道它们的存在，对吗？”

“对，先生。”

“那么，为什么你不看一看它们？”

“因为你告诉过我要不停顿地读完这一段。”

“你总是遵守你的诺言吗？”

“的确是，我总是努力地去，先生。”

商人在办公室里来回走着，突然高兴地说道：“你就是我想要找的人。”

扮演好自己的角色，做好自己该做的事，这在做事中是敬业。威尔森因为知道自己在做什么，并且他努力地去做好自己的本职，所以他得到了这份许多人都中意的工作。

两匹马各自拉着一辆大车。前面的一匹走得很好，而后面的一匹却常常停下来。于是人们就把后面一辆车上的货物挪放到前面一辆车上去。等到后面那辆车上的东西都搬完了，后面那匹马便轻快地前进，并且对前面那匹马说：“你辛苦吧，流汗吧，你越是努力干，人们越是要折磨你。”

来到车马店的时候，主人说：“既然只用一匹马拉车，我养两匹马干什么？不如好好地喂养一匹，把另一匹宰掉，总还能拿到一张皮吧。”于是，他便这样做了。

也许，你会为另一匹马的命运感到悲哀，若果真如此，则是你的幸运，因为你已经懂得做任何工作都要尽心尽力去做这个道理。这种工作精神的有无，将直接决定你今后事业上的成功或失败。

不管学习还是工作，都要干好，不热爱自己的工作、厌恶自己工作的人，不可能获得上司的青睐和事业上的成功，因为，一个对工作不负责、不尽心尽力的人，是没有任何资本去获得成功的。

曾经有一份英国报纸刊登了一则招聘教师的广告：“工作很轻松，但要全心全意，尽职尽责。”

事实上，不仅从事教师的工作应该如此，人们从事任何一件工作时，都应该全心全意、尽心尽力地去把它做好，这不仅是工作的基本原则之一，也是做人的最高原则之一。

你对工作，对学习都尽心尽力了，说明你努力了，也表现出你良好的职业素养，而这两点，是你获取成功的前提。

很难想象，一个面对成堆的工作，却什么都不愿干，反而讥笑踏实勤奋的工作伙伴的人，会受到上司的赏识和同事的欢迎。而这样的人，最终的结果不是被公司解聘就是被“流放”到一些无足轻重的部门。

一个人的事业心在很大的程度上能显示出他是否有担负更大责任的可能。

你是否能经营自己的强项，与敬业精神密不可分。如果你已经选择好自

己喜欢的事，并且意识到做事是人格的表现，你也不想让人看轻，那么你就需要有一种敬业精神，这样才能将自己的事情做得更好。从表面上看你是在为领导做事，但从长远看来，你为的还是自己，因此你应该对做事兢兢业业。

一位资深护士新晋升为一家大型教学医院的护理长，负责外科手术房所有护士的调度和行政事务。有一次，一位医师完成一项大手术，对护士说：“好了，现在开始缝合伤口，把缝线递给我。”新任护理长焦急地回答：“医生，您用了12块纱布，我们只拿出11块纱布。”医生显然生气了，不耐烦地说：“我愿意负完全责任！”护理长急得跺脚：“医生，请为病人想一想！”医生莞尔一笑，抬起自己的脚，地上赫然是一块纱布。他笑着说：“很好，你会是一个尽职的护理长。”新任护理长显然已经通过一项严苛的测试。有几个人能像这位护理长一样，明知冒犯主刀医生有极大的风险，但是为了病人的安危，仍然毫不迟疑地提出疑问？路遥知马力，惟有负责尽职的人，才能攀登巅峰，担负大任。

敬业表面上是对领导有个交代，实际上是把工作当成自己一生的事业来做。一个人在工作中所表现出来的敬业就是勤勤恳恳、兢兢业业，并且有始有终。

敬业，表面上看是为了公司，实际是为了自己。只有敬业的人才能从工作中学习到比别人更多的经验，而这些经验便是你向上发展的台阶，即使你以后换了工作，从事不同的行业，你的敬业精神也会为你带来帮助。因此，把敬业当成一种习惯的人，从事任何行业都比别人容易成功。

扮演好自己的角色，把学习、工作放在第一位，你才有可能由弱变强，找到自己理想的位置。并且敬业还让你受人尊重，就算学习成绩不怎么突出，别人也不会挑你的小毛病，甚至还会受到你的影响。

> 名人简介 <

乔丹(1963—)，出生于纽约布鲁克林，身高1.98米。1984年NBA选秀大会第一轮被芝加哥公牛队选中，1991—1993年率公牛完成NBA总冠军“三连冠”霸业。1995年3月19日重返NBA，之后1996—1998年又带领公牛队3次夺得NBA总冠军。1999年1月13日，乔丹宣布正式退役。2000年1月19日开始担任华盛顿奇才队执行总裁。

53

珍惜你所拥有的

【 海伦·凯勒 】

也许人就是这样，有了东西不知道欣赏，没有的东西又一味追求。

世间最珍贵的不是“得不到”和“已失去”，而是现在能把握的幸福。

从前，有一座圆音寺，每天都有许多人上香拜佛，香火很旺。在圆音寺庙前的横梁上有个蜘蛛结了张网，由于每天都受到香火和虔诚的祭拜的熏陶，蜘蛛便有了佛性。经过了一千多年的修炼，蜘蛛佛性增加了不少。

忽然有一天，佛祖光临了圆音寺，看见这里香火甚旺，十分高兴。离开寺庙的时候不经意间看见了横梁上的蜘蛛。佛祖停下来，问这只蜘蛛：“你我相见总算是有缘，我来问你个问题，看你修炼了这一千多年来，有什么真知灼见，怎么样？”

蜘蛛遇见佛祖很是高兴，连忙答应了。佛祖问道：“世间什么才是最珍贵的？”蜘蛛想了想，回答道：“世间最珍贵的是‘得不到’和‘已失去’。”佛祖点了点头，离开了。

蜘蛛依旧在圆音寺的横梁上修炼。

有一天，刮起了大风，风将一滴甘露吹到了蜘蛛网上。蜘蛛望着甘露，见它晶莹透亮，很漂亮，顿生喜爱之意。蜘蛛看着甘露，它觉得这是它最开心的几天。突然，又刮起了一阵大风，将甘露吹走了。蜘蛛很难过。这时佛祖又来了，问蜘蛛：“蜘蛛，世间什么才是最珍贵的？”蜘蛛想到了甘露，对佛祖说：“世间最珍贵的是‘得不到’和‘已失去’。”佛祖说：“好，既然你有这样的认识，我让你到人间走一遭吧。”

蜘蛛投胎到了一个官宦家庭，成了一个富家小姐，父母为她取了个名字叫蛛儿。一晃，蛛儿到了16岁了，出落成了个楚楚动人的少女。

这一日，新科状元郎甘鹿中士，皇帝决定在后花园为他举行庆功宴席。宴席上来了许多妙龄少女，包括蛛儿，还有皇帝的小公主长风公主。状元郎在席间表演诗词歌赋、大献才艺，在场的少女无一不被他折倒。但蛛儿一点也不紧张和吃醋，因为她知道，这是佛祖赐予她的姻缘。

拜佛的时候，正好甘鹿也陪同母亲而来。上完香拜过佛，二位长辈在一边说上了话。蛛儿和甘鹿便来到走廊上聊天。蛛儿很开心。终于可以和喜欢的人在一起了，但是甘鹿并没有表现出对她的喜爱。蛛儿对甘鹿说：“你难道不记得16年前，圆音寺蜘蛛网上的事情了吗？”甘鹿很诧异，说：“蛛儿姑娘，你漂亮，也很讨人喜欢，但你想象力未免太丰富了一点吧。”说罢，和母亲离开了。

几天后，皇帝下诏，命新科状元甘鹿和长风公主完婚，蛛儿和太子芝草完婚。这一消息对蛛儿如同晴天霹雳，她怎么也想不通，佛祖竟然这样对她。几日来，她不吃不喝，穷究极思，生命危在旦夕。太子芝草知道了，急忙赶来，扑倒在床边，对奄奄一息的蛛儿说道：“那日，在后花园众姑娘中，我对你一见钟情，我苦求父皇，他才答应。如果你死了。那么我也就不活了。”说着就拿起了宝剑准备自刎。

这时，佛祖来了，他对快要出壳的蛛儿灵魂说：“蜘蛛，你可曾想过，甘露(甘鹿)是风(长风公主)带来的，最后也是风将它带走的。甘鹿是属于长风公主的，他对你不过是生命中的一段插曲。而太子芝草是当年圆音寺门前的一棵小草，他看了你三千年，爱慕了你三千年，但你却从没有低下头看过他。蜘蛛，我再问你，世间什么才是最珍贵的？”蜘蛛一下子大彻大悟，她对佛祖说：“世间最珍贵的不是‘得不到’和‘已失去’，而是现在能把握的幸福。”刚说

完，佛祖就离开了。蛛儿的灵魂也回位了，她睁开眼睛，看到正要自刎的太子芝草，她马上打落宝剑，和太子深情地抱在一起……

“得不到的总是最好的”，这是我们通常的想法。

我们想要这个或那个，如果我们不能得到自己想要的，就会不停地去想它，并且保持一种不满足感。如果我们得到了我们想要的，仅仅会在新的环境中再次滋生同样的想法。因此，尽管得到了我们想要的，我们仍旧不高兴。当我们充满新的欲望时，并不是幸福的。

一位心理学家指出：最普遍的和最具破坏性的倾向之一就是集中精力于我们所想要的，而不是我们所拥有的。

而一旦拥有，却又不去珍惜，反而苛求更多。我们应该改变思考的重心，从关注自己所想要的转到自己所拥有的。不是期望你现在的爱人是别人，而是试着去想她美好的品质；不是抱怨你的薪水，而是珍惜你的工作；不是期望你能去夏威夷度假，而是想到你家附近亦有乐趣。这有多高兴。

从前，一个富人和一个穷人谈论什么是幸福。

穷人说：“幸福就是现在。”

富人望着穷人的茅舍、破旧的衣着，轻蔑地说：“这怎么能叫幸福呢？我的幸福可是百间豪宅、千名奴仆啊。”

有一天，一场大火把富人的百间豪宅烧得片瓦不留，奴仆们各奔东西。一夜之间，富人沦为乞丐。

炎热的夏天，汗流浹背的乞丐路过穷人的茅舍，想讨口水喝。穷人端来一大碗清凉的水，问他：“你现在认为什么是幸福呢？”

乞丐眼巴巴地说：“幸福就是此时你手中的这碗水。”

不要感叹你失去或未得到的，珍惜你还拥有的。

叔本华也曾告诫读者：“我们很少想到自己拥有什么，却总是想着自己缺什么。”这常是情绪失调的重要原因。

“惜福”的观念是我们社会最需要培育的。“人在福中不知福”，每当到医院看护病人，看到许多病友正为生命奋斗，才觉得健康如此可贵。

直到不幸的事情发生，才意识到过去是多么幸福。无疑，在不幸降临之前，我们一直在不断地追求幸福，但却不知道，事实上我们一直拥有幸福。

李·索克博士是著名的儿童心理学家。他提起他母亲在俄国长大的经历：

她小时候，为躲避哥萨克人的骚扰，被迫背井离乡。她们的村庄被烧成了平地，她躲在干草车中，藏在水沟里，才捡回一条命。最后，她挤在轮船的底舱里，漂洋过海来到了美国。

索克写道：

即使在我母亲结婚生子后……她仍然每天为果腹而奔忙……但母亲总要多想“我们有什么”，而不要想“我们缺什么”。她告诉我们，在逆境中可以培养对“美”的欣赏力。因为美无处不在，即使在最简朴的生活里也不例外。

她执著地传授给我们的人生态度就是：天真的很黑的时候，星星就会出现！

许多时候，人们往往对自己的幸福熟视无睹，而觉得别人的幸福却很耀眼。想不到，别人的幸福也许对自己不适合；更想不到，别人的幸福也许正是自己的坟墓。

这个世界多姿多彩，每个人都有属于自己的位置，有自己的生活方式，有自己的幸福，何必去羡慕别人？安心享受自己的生活，享受自己的幸福，才是快乐之道。

你不可能什么都得到，你也不可能什么都适合去做，所以，你还要学会放弃，放弃不切实际的想法，放弃愚蠢的行动，只有学会放弃，学会知足，才能更好地把握快乐、享受幸福。

某欧洲国家一位著名的女高音歌唱家，芳龄仅仅30多岁就已经红得发紫，誉满全球，而且郎君如意，家庭美满。

一次她到邻国来开独唱音乐会，入场券早在一年以前就被抢购一空，当晚的演出也受到极为热烈的欢迎。演出结束之后，歌唱家和丈夫、儿子从剧场里走出来的时候，一下子被早已等在那里的观众团团围住。人们七嘴八舌地与歌唱家攀谈着，其中不乏赞美和羡慕之词。

有的人恭维歌唱家大学刚刚毕业就开始走红，进入了国家级的歌剧院，成为扮演主要角色的演员；有的人恭维歌唱家有个腰缠万贯的某大公司老板作丈夫，而膝下又有个活泼可爱、脸上总带着微笑的儿子。

在人们议论的时候，歌唱家只是在听，并没有表示什么。等人们把话说完，她才缓缓地说：“我首先要谢谢大家对我和我的家人的赞美，我希望在这些方面能够和你们共享快乐。但是，你们看到的只是一面，还有另外的一个方面没有看到。那就是你们夸奖活泼可爱、脸上总带着微笑的这个小男孩，不

幸是一个不会说话的哑巴，而且，在我的家里他还有一个姐姐，是需要长年关在装有铁窗房间里的精神分裂症患者。”

歌唱家的一席话使人们震惊得说不出话来，你看看我，我看看你，似乎很难接受这样的事实。

这时，歌唱家又心平气和地对人们说：“这一切说明什么呢？恐怕只能说明一个道理：上帝是公平的。那就是上帝给谁的都不会太多，也不会太少。”

不要羡慕别人的生活，别人不见得比你活得好，每个人都有自己的欢乐和痛苦。你所拥有的，也许恰恰是别人所缺少的，与其为别人的拥有而不平，还不如为自己的拥有而开怀。

正视你所失去的，正视你所没有的，不要盲目羡慕别人，不要与人攀比，珍惜你所拥有的，充分享受你拥有的，快乐的人生就蕴含在其中。

如果还不懂得珍惜现在拥有的，就数数你拥有的幸福吧。

你有没有四肢与眼睛可用？有没有关心你的父母或伴侣？有没有爱你并且需要你的孩子？有没有对你未来的期待——一个假期，或者一个聚会？你有没有一本想看的好书、一个想观赏的电视节目，或者一次你等待的约会？

把你拥有的所有美好事物描写下来。然后在脑子里设想，如果这些事物一样一样都被剥夺了，那时你的生活会变得怎样。等你充分体会到了这种失落空虚的感觉，再慢慢地、一件一件地把这些宝贝还给自己，这时你一定会惊讶地发现自己好多了。

“数数你拥有的幸福”这个练习，能让你的心情飞扬起来。

总之，世间最珍贵的不是“得不到”和“已失去”，而是现在能把握的幸福。

> 名人简介 <

海伦·凯勒 (1880—1968)，美国一位残障教育家。她在19个月大时因为一次高烧而引致失明及失聪。后来在她的导师安·沙莉文的努力下，学会说话，并开始和其他人沟通，并且毕业于哈佛大学。她著有《我的老师》等作品，死后，因为她坚强的意志和卓越的贡献感动了全世界，各地人民都开展了纪念她的活动。



知识，让我们变得强大

54

知识是永恒的财富

【索罗斯】

在知识经济的新时代，知识就是财富，就是潜在的生产力。

知识这种东西，无论你学了多少，它都将在你的脑中积累，成为你自己的东西，再不会消失，别人也偷不走。

一个人的一切成就和幸福，归根到底，取决于他身上所展现出的才能，这是他取得成功的真正资本。罗曼·罗兰告诉我们：“财富是靠不住的。今日的富翁，说不定是明日的乞丐。惟有本身的学问、才干，才是真实的本钱。”偶然的机遇和到手的财富不足以让人沾沾自喜、自高自大，惟一可靠的保障是才能。那么，才能从何而来呢？

才能从学习中来，诸葛亮在《诫子书》中给出了这样的答案——“非学无以广才”。

玉不琢，不成器；人不学，不成才。一个人，从一生下来就开始学习说话、学习走路、学习做事、学习一切。如果不学习，就不能成为一个真正的人、有本领的人。歌德说得好：“人不是靠他生来就拥有的一切，而是靠他从

学习中所得到的一切来造就自己。”

狼孩、猪孩的发现，充分证实了人的成长取决于学习的道理。狼孩、猪孩，都是一出生或是从小就被狼或猪叼走，并由狼、猪抚育的幼童。1724年，当首次在德国发现狼孩“野彼得”时，科学家认为这个发现比发现30 000颗新星更有意义。因为这个发现给人无比深刻的启示：学狼成狼、学人成人。

人非生而知之、生而能之，皆是学而知之、学而能之。就算一个天才，扔给狼群，也会变成狼人。没有哪一个人的才能，不是靠学习造就的。

清康熙帝是极有本领的一代帝王，当群臣称赞他无所不能，是“由天授，非人力可及”时，他立即予以批驳：“如虽古圣人，岂有生来即无所不能者，凡事俱由学习而成，凡事未有学而不能者。朕亦不过由学而能，岂生而能者乎！”即使是世界上最聪明的天才，他出生的第一声啼哭，也绝不会是一首美妙的诗。康熙还说，只要勤学苦练，人人可成圣贤。“古所谓圣贤，皆与人无异，故学一发千钧则可至于一发千钧，学舜则可至于舜。”人的本领差异，都是学习差异造成的。人的才能无论多高，都是学习的结果。

诸葛亮的才能，得力于他善于学习，特别是得力于他善于采用“独观大略”这种高明的学习方式。“一身佩六国相印”的苏秦，他的本事特别得力于失败之后采用“简练以为揣摩”这种高效的学习方法。

每个人手里都掌握着使自己成功的工具，要使自己幸福和伟大，主要在于提高能力，提高能力就在于学习。

今天，人们越来越清楚地认识到了学习的巨大价值，学习渐渐走进了每一个人的生活。学习不再只是小孩子的事，而是每一个想改变命运，想获得成功的人的事。

因此“充电”成为了最时髦的概念。在大学校园、在各式各样的培训班和继续教育学校，都塞满了充电的学员。这充分说明了学习的重要性。

不管是在校的学习，还是社会上的充电，这些都并非学习的全部。只要具有强烈的学习意识，每时、每地、每事都能够学习。不仅可以接受专门的培训充电，还可以在工作之余进行自学，在工作中进行同步学习。如此一来，整个人生，会变成全程的学习人生，全程的能力发展人生。

你还应加强知识的学习和能力的培养，并把两者的关系调整到黄金位置，使知识与能力能够相得益彰、相互促进，发挥出巨大的潜力和作用。

所以，每个人不仅应该广泛阅读与爱好、兴趣、职业有关的“有字之书”，同时还应该领悟生活中的“无字之书”。

通过阅读“有字之书”，你可以学习前人积累的知识、前人学以致用经验，并从中加以借鉴，避免走错道、走弯路；通过读“无字之书”，你可以了解现实，认识世界，并从“创造历史”的人那里学到书本上没有的知识。

如果你想能尽快、尽好地读透“有字之书”，必须结合读“无字之书”，这样能记忆深刻、牢固。

“用自己的眼睛去读世间这一部活书。”“倘只看书，便变成书橱，即使自己觉得有趣，而那趣味其实是已在逐渐硬化，逐渐死去了。”

重视“读世间这一部活书”，读“无字之书”，是鲁迅先生的主张。

鲁迅少年时代有很长的一段时间在农村度过，他很乐于与农村少年为友，喜欢到农村看社戏。他从农村少年、农村社戏中了解了很多农村生活，也因此增长了不少见识，他后来创作的《故乡》、《社戏》等短篇小说的生活素材都是在那时积累的。

鲁迅一生写了很多针砭时弊的杂文，其犀利的语言，也来自对“无字之书”的知识积累。如果不注意读社会现实这部“无字之书”，只知闭门做学问，他又怎么会从中看出“世人的真面目”，怎么会成为“一个伟大的画家”，“用他手中那支强而有力、泼辣而幽默的笔，画出黑暗势力的丑陋面目”呢？

许多人最大的弱点就是想在顷刻之间成就丰功伟绩，这显然是不可能的。任何事情都是渐变的，只有持之以恒，只有坚持每天学一点东西，不断积累知识，才能有助于一个人最后达到成功。

一个人的知识储备愈多，才能愈丰富，生活愈充实。

> 名人简介 <

索罗斯 (1930—)，匈牙利犹太人。1956年到美国，先从事证券买卖，后做研究，成为欧洲证券问题专家。1973年创立量子基金。这个对冲基金在1998年时达到顶峰，当时管理着220亿美元的资金，而且在过去几十年里一直保持极高的回报率，被称为是金融界的奇迹。

55

思考是打开知识宝库的钥匙

【 爱因斯坦 】

学习知识要善于思考。思考，在思考，我就是靠这个方法成为科学家的。

人重要的是学会思考，只有会思考，才会有智慧。智慧只属于会思考的人。有一位擅长画猫的画家，由于画技高超，笔下的猫都栩栩如生，以至许多人把他的画买回去挂在家里后，家里的老鼠都逃光了。因此，画家被人们誉为“猫王”。

不过，这位画家性格比较古怪，一生只带了两个徒弟王品和孙超。

一天，画家把二徒弟王品叫到跟前，说：“你可以出师了，你不但学到了我画猫的全部技巧，而且还在很多方面超过了我。”二徒弟王品说什么也不愿意离开师傅，但画家态度坚决，王品只好含泪辞别了师傅。

大徒弟孙超见此，便心急火燎地找到画家说：“师傅，我也要出师。你为什么只让师弟出师呢？要知道我比他早来半年呀！”

“的确，你跟我学画的时间比他长一点，但是，你这一辈子，恐怕永远也出不了师了。”画家严肃地说。

“为什么？”大徒弟孙超极为不解。

“你跟我学画，只知模仿，却没有任何创新，也就是说，你是在用手画画。而你师弟呢，则是用脑子画画，他画的猫在很多细节方面已超越了我。你的基本功虽然很扎实，但不善于思考，不善于用脑，这就是你永远出不了师，也永远无法超越你师弟的原因。”大徒弟孙超听后，不服气地走了。

若干年后，大徒弟孙超画的猫在市场上无人问津，而二徒弟王品则成了远近闻名的“猫神”。人们都说他画的猫已超过了他师傅。

其实，大徒弟和二徒弟学画的时间差别不大，而且出自同一师门，但两人的结局却是天壤之别。二徒弟成功的奥秘便是缘于他勤于思考。

如果你不勤于思考，而只是如大徒弟一般“走马观花”，学得一点皮毛知识，你的学习成绩肯定不好。在学习的过程中，如果不多问几个为什么，那么你所学的知识和你所阅读的书籍对你的用处就不大。

你通过阅读和老师的讲解来了解他人的思想，但是如果你只是直接接受这些思想，而不是用自己的大脑来思考加工，并加以检验与分析的话，就好比吃别人的残汤剩汁，或倒卖二手货物，对自己没有任何益处。

林肯与道格拉斯共同竞选伊利诺州参议员，二人因此成了冤家。

二人约定从斯普林菲尔德出发，进行一场竞选辩论。在出发的前一天，他们共同到当地教堂去做礼拜。道格拉斯是当时美国第一流政治红人。牧师为了讨好道格拉斯，先请他上台布道。道格拉斯一上台就利用机会转弯抹角地把林肯挖苦一番。最后，他仍然想“指挥”一下林肯，戏剧性地说：“女士们，先生们，凡不愿去地狱的人，请你们站起来吧。”全场的人都站了起来，只有林肯坐在最后一排不站起来。道格拉斯忙说：“林肯先生，那么你打算上哪儿去呢？”

林肯仍然坐着，不慌不忙地说：“道格拉斯先生，我本来不准备发言的，但现在你一定要我问答，那么，我只能告诉你，我打算去国会。”

全场大笑。

善于动脑筋，使林肯化被动为主动，反戈一击，使道格拉斯尴尬得难以下台。

机智对一个人来说太重要了，它能给你提供智慧的密码。只有善于思考的人，才能拥有智慧。

人与人之间最大的差异在于他思考模式的不同。不一样的思考模式会得到

不一样的结果,思考是世界上最具有生产力的工具。大凡成功者都是善于思考的人。IBM公司总裁办公桌上写着“思考”二字,比尔·盖茨每年有2个礼拜的闭关思考时间。一个人的思考品质决定了他的生活品质。假如你改善思考品质,不论在哪种环境中,都能改善生活品质,你只要认为自己是哪种人就会变成哪种人。

一位名叫威廉·丹佛斯的人,他曾是一家名为布瑞纳公司的老总。威廉·丹佛斯小时候很瘦弱,他告诉朋友,他的志向也不远大。他对自己的感觉很差,加上瘦弱的身体,这种不安全感加深了。

但是,后来一切都改变了。他在学校里遇到一位好老师。有一天,这位老师私下把他叫到一旁说:“威廉,你的思想错了!你认为你很软弱,就真会变成这样一个人。但是,事实并非一定会这样,我敢保证你是一个坚强的孩子。”

“你是什么意思?”这个小男孩问,“你能吹牛使自己强壮吗?”

“当然可以!你站到我面前来。”

小丹佛斯站到老师的面前去。“现在,就以你的姿势为例。它说明你正想着自己弱的一面。我希望你做的是考虑自己强的一面,收腹挺胸。现在,照我所说的做,想象自己很强壮,相信自己会做得到。然后,真正去做,敢于去做,靠自己的双腿站在世上,活得像个真正的男子汉。”

小丹佛斯照着他的话去做了。人们最后一次见到他时,他已经85岁,仍然精力充沛、健康、有活力。他对人们讲的最后一句话是:“记住,要站得直挺挺的,像个大丈夫!”

一个普通人由平庸变得伟大一点也不出人意料。他只不过是在别人尚没有觉察和思考时及时调整了自己的思考角度,改变了自己的思考和行为方式,而且实事求是地及时采取了行动而已。

对一个成大事的人来说,你的思考真可谓太重要了。如果你保持积极的思考,掌握了自己的思考,并引导它为你明确的成大事的目标服务的话,你就能享受到良好的结果。

有一家牙膏公司,产品优良,包装精美,很受消费者喜爱,营业额连续10年递增,每年的增长率都在10%到20%。可是到了第11年,企业业绩开始停滞,第12年、第13年甚至在下滑。

公司经理召开高级会议,商讨对策。总裁许诺说:谁能想出解决办法,让

公司业绩增长，重奖 10 万元。有位年轻经理站出来，递给总裁一张纸条，那张纸条上只写了一句话：将牙膏管开口扩大 1 毫米。总裁打开纸条，看完后，马上签了一张 10 万元的支票给这位经理。散会后，立即开始更换包装。第 14 年，公司的营业额增加了 32%。

原因仅出于这一项小小的改革，起了意料不到的结果。消费者每天早晨习惯挤出同样长度的牙膏，牙膏管开口扩大 1 毫米，每个消费者就多用 1 毫米宽的牙膏，每天牙膏的消费量将多出好多。

很多事情，只要略微动一下脑筋，问题就会迎刃而解。

我们每个人都面临这个复杂而又多彩的世界，在这个充满变数并且竞争激烈，几近残酷的世界里，我们要学会比别人跑得快，因为这会成为决定成功与失败的关键。而有些人盲目地设定目标，在做事之前，不能保持高度的清醒，结果会走错方向，用错劲。到头来，只能落得个功亏一篑、一事无成的下场。因此，我们在做每件事情前，都要想想事情的原委，认真地进行策划，尽快找出捷径，确保不出现疏忽和漏洞，使自己不至于走错方向。

剑桥大学哈罗特·埃沃森教授是这样说的：人类的整体智慧水平相对于个人的想法而言，常常具有一种趋同性，而许多成功人士恰恰从这相同或相似的想法中跳出来，寻求新的出路。因为他们善于开动脑筋，会精心策划，从而会发现富有启迪意义的现象。

“思考能够拯救一个人的命运。”这句话出自拿破仑·希尔之口。当你处于消极状态的时候，用思考转换感觉，调整方向，是自我慰藉的惟一方法。一个人如果能靠积极的思考征服消极心态，对他的个人成长将是大有益处的。成大事者的习惯是：宁肯在思考上费尽力气，也不能不加思考地去随意行事。

> 名人简介 <

爱因斯坦(1879—1955)，举世闻名的德裔美国科学家，现代物理学的开创者和奠基人。爱因斯坦在量子论、分子运动论、相对论等物理学的三个不同领域取得了历史性成就，特别是狭义相对论的建立和光量子论的提出，推动了物理学理论的革命。此外，他对社会进步事业也有重要贡献。

56

疑而后问，问而后知

【巴尔扎克】

打开一切科学的钥匙都毫无异议地是问号，我们大部分的伟大发现都应当归功于“如何”，而生活的智慧大概就在于逢事都问个为什么。

提出一个问题远比解决一个问题更重要，我们要善于提问，提出问题后才能寻找解决问题的方法。

史坦尼斯洛是一个犹太人，他被法西斯纳粹分子关进死亡集中营。他亲眼目睹他的家人和朋友在这个集中营里一个个死去。他决定要逃离集中营。

于是他就问其他人：“有什么方法可以让我们逃出这个可怕的地方？”

尽管别人的回答总是说：“别傻了，不可能的。”

他却一直在思索这个问题。他自己问自己：“今天，我得怎么做才能平平安安逃出这个鬼地方呢？”他每天围绕这个问题去找方法。

终于，他想到了办法，那就是借助死尸逃走。就在他做工的地方就有运尸车，里面有男人、女人的尸体，个个被剥光衣服。

这时他又问自己：“我得如何利用这个机会脱逃呢？”

很快，他找到了答案。大家收工忙乱之极，他趁机躲在卡车之后，脱下

衣服，以飞快的速度，赤条条地趴在死尸堆里，他装得跟死人一样，一动也不动。最后，他躲在尸堆里逃出了集中营。

在集中营里丧命的人不计其数，可史坦尼斯洛活下来了。原因有很多，可是最重要的是他提出了一些好的问题。

我们在赞扬某个人知识丰富的时候，总习惯于说他很有“学问”。学问二字，就是要既要有“学”，也要有“问”。有学，便是有学识；会问，则说明他能够理清知识的线索，抓住关键，也说明他具有旺盛的求知欲，自然能够促进自己的“学”。可见“问”是学习过程中一个重要的、必不可少的环节。因此，清代学者陈献总结说：“学贵有疑。小疑则小进，大疑则大进。疑者，觉悟之机也。”而大科学家爱因斯坦对会提问的评价则更高：“提出一个问题远比解决一个问题更重要。”

一个人在孩提时代总保持着对客观世界的好奇心，在这个丰富多彩的世界里，他们对眼前的所见所闻都会觉得是新鲜的，时时充满着惊奇，于是，好问成了孩子们的天性。儿童这种旺盛的求知欲和好奇心，是他们勃勃生命力的表现，是打开知识宝库的金钥匙，也是一个创造型人才必须具备的品格。

许多学生在不懂、不会时，常常把问题压在那里，不及时提出来解决。这一方面有惰性的原因，另一方面也有害羞腼腆的因素。课堂上，往往是老师问“谁还有不明白的地方提出来”，而台下一片寂静，胆大一点的孩子会回答“没有了”。但是否真的没有了呢？或者退一步说，学生对一节课真没有不懂的问题了，是不是就意味着这节课成功了呢？答案是否定的。常言道，学无止境。任何知识都是开放的，通向未知；善于从已知通向未知，这是体现学习能力的标志。这就需要提问，引发对未知领域的探索和思考。

如果养成不懂、不会也不问的习惯，就会使自己所学知识的漏洞和薄弱环节日积月累，而到了考试时，往往就感觉到漏洞百出，无从下手。因此，学会对不知的东西打破砂锅问到底是一种学习能力，也是一种良好的学习习惯。

学会质疑并且勇于质疑也是许多成功者走向成功的原因。

18世纪，化学界流行“燃素学”。这种观点认为，物体能燃烧是由于物体内含燃素。这个错误学说误导了科学家们很长一段时间，没有人对此表示怀疑。瑞典化学家舍勒也是热衷于寻找燃素的人，他从硝酸盐、碳酸盐的实验中得到了一种气体，实际上就是氧气，但他却以为自己找到了燃素，命名为“火

气”，并解释为火与热是火气与物体结合的产物。舍勒如果不受燃素说的影响，当时就能得到氧气的发现权。英国人普利斯特在实验中也得到了氧气，可是也因为笃信燃素说，把氧气说成“脱燃素的空气”，遭到了舍勒同样的命运。

后来，普利斯特把加热氧化汞取得“脱燃素的空气”的实验告诉了拉瓦锡。拉瓦锡却未从众，他不受燃素说的束缚，大胆地提出怀疑，经过分析，终于取得了氧气的发现权，使化学理论进入了一个新的时期。

敢于质疑，常常是成功的导火索。要善于并敢于否定前人，培养提出问题的能力，而不是一味地盲目迷信权威。

问什么样的问题，得到什么样的答案。问好的问题，得到好的结果，问不好的问题，得到不好的结果。成功者之所以成功是因为他懂得问比较好的问题。

善于提出问题体现学习的主动性。一个人在学习过程中能主动提出问题，首先说明他脑子里装着功课，装着知识，同时又不满足于已有的知识，总是对那些未知的领域保持高度的兴趣与警觉。这只有热爱学习、主动学习的同学才能做到；相反，学习主动性不强的人，通常提不出自己的问题。因此，学会提问题，是增强学习主动性的关键。

搞科学研究尤其要善于提问，能够提出富有启发性的问题往往意味着发明创造的开始，这是科学研究的规律。任何问题都召唤解答，解答的过程常常是提出创见的过程。一个科学问题的提出，体现出发问者运用已懂得的知识，从某个特定或新颖的角度上思考对象，探索未知的世界。瓦特发明蒸汽机，便是从他对蒸汽为什么能顶开壶盖的发问开始，牛顿的万有引力定律也起于他对苹果落地现象的追问。正因为如此，爱因斯坦才会把提问看得比解答更重要。

> 名人简介 <

巴尔扎克（1799—1850），法国19世纪现实主义代表作家。出身于资产阶级家庭，在大学学过法律，先后在诉讼代理人和公证人事务所当见习生。从事过出版、印刷和铸字，均告失败。20岁开始创作，《最后一个舒昂党人》初步奠定了他在文学界的地位。从此，他开始了《人间喜剧》的创作，该著作分三部分：风俗研究、哲理研究、分析研究。

57

方法是学习的工具

【 郭沫若 】

人是活的，书是死的。活人读死书，可以把书读活，死书读活人，可以把人读死。

做什么事情都有方法，只有找到适合自己的学习方法，才能有事半功倍的效果。

有一个学生诚惶诚恐地来请教他的老师，问：“老师，请问我要怎样做，才能够学会您所有的智慧呢？”

老师是一位深具智慧的大师，他听到学生这样的问题，笑了笑，反问学生说：“那么，你认为应该怎么样，才能够学会我所有的智慧呢？”学生想了想，立刻说：“我以为，老师最好能够一次教会我所有智慧的关键，让我能够完全了解老师所了解的事情！”

大师又笑了笑，从桌上拿起了一个苹果，放到嘴边，大大地咬了一口。大师望着他的学生，口中不断咀嚼着苹果，不发一言。

过了好一会儿，大师才又张开嘴，将口中已经嚼烂的苹果，吐在手掌当中。大师伸出手，将已嚼烂的苹果拿到学生的面前，然后对着他的学生说：

“来，把这些吃下去！”

学生惊惶地说：“老师，这……这怎么能吃呢？”

大师又笑了笑，说：“我咀嚼过的苹果，你当然知道不能吃；但为什么又想要汲取我的智慧的精华呢？你难道真的不懂，所有的学习，都必须经过你本身亲自去咀嚼的。”

苹果新鲜而甜美的滋味，需要你自己去品尝与体会。人生许多宝贵的答案，也需要通过自己的思考去获得。

学习的过程，除了你自己，没有任何人可以代劳，透过知识的吸收，加上你不断地反省、思考，化为自己宝贵的经验，这就是智慧的开启之处，也是奠定你一生能够不断成长的真正基础。

学习还要注重方法，尽信书不如无书。对于书本知识，他人的经验，不可囫囵吞枣，不可全盘吸收，不可生搬硬套；要取其精华，去其糟粕，扬长避短，达到继承和创造的目的。

有人说：只要勤奋努力，就能将学习搞好。真是这样的吗？

勤奋固然重要，但现实中这样现象却屡见不鲜：有的同学学习非常卖力，但是学习效果却很不理想；而有些同学看上去不是那种勤奋的好孩子，但学习成绩却很好。

为什么会出现这种“反常现象”，难道“勤奋努力”与“学习成绩好”成反比吗？难道是勤奋努力的同学的智商比那些不怎么用功的同学低吗？如果我们对那些看起来不够勤奋但成绩却很好的同学进行深入地分析，就会发现，并非他们有着多么高的智商，而在于他们掌握了有效的学习方法。

学习不仅要讲求勤奋，而且更应当讲究方法，高效一定是科学的学习方法的结果。

方法即是捷径，方法即是效率，方法创造成绩，方法创造效益，方法创造成功。

伟大的生物学家达尔文说：“一切知识中最有价值的是关于学习方法的知识。”

伟大的物理学家爱因斯坦列出了一个关于“成功”的方程式，如今，这个方程式已是全球皆知：

成功 = 艰苦的劳动 + 正确的学习方法 + 少说空话

可见，那些学习用功但效果不好的同学，其问题可能就出在没有掌握科学、高效的学习方法上。只要他们改进了学习方法，再加上勤奋努力的可贵品质，那么，学习效率就一定会飞速提升，学习成绩必将远远超过那些不用功的同学，他们的行动一定会推翻“智商决定学习成绩”的神话，人们会惊喜地发现：比智商更重要的是学习方法。

有人说，高三的学习生活最枯燥，充满压力。可对于2003年大连高考文科状元牟欣梦同学来说，这一年过得并不紧张，学得并不枯燥，而是很轻松，很快乐。牟欣梦是个多才多艺的女生，不仅学习成绩好，还会多种乐器，尤其弹得一手好钢琴，游泳、滑冰、打篮球，样样精通。即便是在迎接高考的日子里，她也没放弃这些爱好。

这么多的爱好，这么好的成绩，牟欣梦是如何分配自己的精力，做到学习、生活两不误的呢？在谈到自己的学习体会时，牟欣梦说，这得益于她富有效率的生活、学习方式。平时上课的时候，她特别注意听讲，因为老师讲的知识都是精华，对学习具有指导性的作用。其次，她特别讲究学习质量和方法。比如，她平时并不搞题海战术，但是每做一道题，都会认真真地去考虑这道题中的每一个知识点，并且再三进行比较，这样学习的知识就很牢固。此外，她觉得养成良好的学习习惯是非常重要的。高三的时候，每天晚上她都要抽出一定时间锻炼身体；每天学习累了的时候，她也会通过弹钢琴来舒缓一下紧张的学习情绪。有时候她还会抽空看上几部英文原版电影，对她来说，这既是一种休息、娱乐，又是在学习英语。讲求学习方法，注意劳逸结合，使她学习起来事半功倍。

这反映了昆明圆寺内的一副对联：

合道的一缕藕丝牵大象，
盲修者千钧棍棒打苍蝇。

作为21世纪的生力军和栋梁，中学生朋友还应站立在时代发展的高度来审视学习方法的重要性。毋庸置疑，人类已经步入了知识经济时代，这个时代的最大特征就是“知识大爆炸”，这就要求人们具有高效学习的能力。知识经济时代需要能够高效能地学习的人才；不会学习的人，终将会被知识经济时代的大浪所渐渐淘汰。

对于21世纪的青年来说，最重要的不是你已经学会了多少知识，而是在

于是否掌握了适合自己的高效能的学习方法。

所以，掌握高效能的学习方法，不仅会使学习成绩和学习效率得到迅速的提升，更重要的是，它会使你终身受益，使你在知识经济的潮流中劈波斩浪。

中国古代有句充满哲理的话：“授人以鱼，不如授之以渔。”这里所讲的“渔”，是指捕鱼的方法技巧。与其送给别人一些鱼，让他一时坐享其成；还不如教给他捕鱼的方法，让他终生受益。

> 名人简介 <

郭沫若（1892—1978），中国现当代诗人、剧作家、历史学家、古文字学家。原名郭开贞，笔名郭鼎堂、麦克昂等，四川乐山人。郭沫若一生写下了诗歌、散文、小说、历史剧、传记文学、评论等大量著作，另有许多史论、考古论文和译作，对中国的科学文化事业作出了多方面的重大贡献。他是继鲁迅之后，中国文化战线上又一面光辉的旗帜。著作结集为《沫若文集》。

58

勤奋造就天才

【 莱特兄弟 】

勤奋认真是成功的发动机。

惟有勤奋、努力，不停地学习、进步，成功的征途才会少一些弯路，才会多一些平坦。

一位清华学生这样说他自己：我在初中时也很普通，只不过在一次华罗庚金杯赛上我取得了很好的成绩，那时老师和父母的朋友都夸奖我，我觉得我不该混日子，我可以成为一名好学生，不能让别人笑话我。就这样我逐渐成为了一名好学生。仔细回想这段经历，我并没有什么比别人强的，不过是竞赛上的考试题在画报上看过一些。因此比一般同学考得高并没有什么。而它却成了我的转折点，开始了我另一种人生。

中考的成绩并不足以使我进入省重点学校，但金杯赛的成绩使我进入了省重点高中。由于担心跟不上会被开除，高一上学期我疯狂地学习，即使其他人玩的时候我也在学习。除了一些课外活动，我几乎都在学习。那段时间的付出得到了回报，我的成绩迅速升到年级前几名。从此以后，我学习起来

便轻松了一些。我个人认为，高一第一学期是十分重要的。这是因为在高中和初中，学习的内容和方法差异很大，而且大多数人中考后玩了一个暑假，即使到了高一也无法进入学习状态，而少数人的努力可以使成绩一跃而上。而且成绩好了以后，无论是自己的要求，还是周围的目光也都不允许你有明显的退步，正像大家看到的，过了高一第一学期，成绩已经相对稳定了。我劝刚入高中的同学不要放松，让自己一入校便停留在很好的位置上。如果没有以前的基础，也许就不会有这样一个转折。

高二后，我投入到物理竞赛的准备中去。因为保持高一的那种学习的刻苦精神，在竞赛中付出了更多的汗水。一分耕耘，一分收获，我在全国物理竞赛中取得了第六名的成绩，并进入国家集训队，进而保送进入清华大学计算机系。

由此可见，如果不勤奋，不付出一定的劳动，肯定不会成就出一番事业来。只有真诚地付出，辛勤地劳作，不停地努力，才会在收获的季节里尝到丰收的滋味。

努力不一定成功，但成功者一定是努力了。

懒惰能给个人和民族带来毁灭，它从来没有给世界历史留下好的声音。相反，勤奋可以给个人和民族创造辉煌。在世界历史上留下痕迹的事情都是勤奋的结果。勤奋既是一种能力和克己的训练，同时也是人类的老师，勤奋能激活人内在的激情，能使人增长才能，热爱人生。

马利欧企业的创始人马利欧，多年来每天工作18小时。他说：“每周只工作40小时的人，不会太有出息。”

日本推销之神原一平在一次大型演讲会上，台下数千人静静等待着原一平的到来，想听他的成功秘诀，等了10分钟之后，原一平终于来了。他走向讲台，坐在椅子上一句话也不说，半个小时后，有人等不住了，断断续续离开会场。1个小时后，原一平仍然一句话也不说，这时，会场上大部分人都走了，最后只留下十几个人了。这时，原一平说话了，他说：你们是一群忍耐力最好的人，我要与你们分享我成功的秘诀，但又不能在这里，要去我住的宾馆。于是十几个人都跟着原一平去了，到了原一平房间后，他脱掉外套，脱掉鞋子，坐在床上，把袜子脱了，然后他把脚板亮给那十几个人看，人们看到原一平双脚布满了老茧，三层老茧。原一平说：“这是我成功的秘诀，我的

成功是我勤奋跑出来的。”

毫无疑问，懒惰者是不能成大事的，因为懒惰的人总是贪图安逸，遇到一点风险就吓破了胆。另外，这些人还缺乏吃苦耐劳的精神，总想吃天上掉下来的馅饼。但对成大事者而言，他们不相信伸手就能接到天上掉下来的馅饼，而是相信勤奋者必有所获，领会了“勤奋是金”这句话的深刻含义。

比尔·盖茨说：“懒惰、好逸恶劳乃是万恶之源，懒惰会吞噬一个人的心灵，就像灰尘可以使铁生锈一样，懒惰可以轻而易举地毁掉一个人，乃至一个民族。”

亚历山大征服波斯人之后，他有幸目睹了这个民族的生活方式。亚历山大注意到，波斯人的生活十分腐朽，他们厌恶辛苦的劳动，只想舒适地享受一切。亚历山大不禁感慨道：“没有什么东西比懒惰和贪图享受更容易使一个民族奴颜婢膝的了；也没有什么比辛勤劳动的人们更高尚的了。”

著名哲学家罗素指出：“真正的幸福绝不会光顾那些精神麻木、四体不勤的人，幸福只在辛勤的劳动和晶莹的汗水中。”懒惰会使人们精神沮丧、万念俱灰；只有劳动才能创造生活，给人们带来幸福和欢乐。任何人只要劳动，就必然要耗费体力和精神，劳动也可能会使人们精疲力竭，但它绝对不会像懒惰一样使人精神空虚、精神沮丧、万念俱灰。因此，一位智者认为劳动是治疗人们身心病症的最好药物。马歇尔·霍尔博士认为：“没有什么比无所事事、空虚无聊更为有害的了。”

清朝某县有位姓王的青年，是个大户人家的子弟，从小就喜爱道术，听人说崂山上有很多得道的仙人，就前去学道。

王生登上一座道士庙，在清幽静寂的庙宇中，一位老道正在蒲团上打坐。只见这位老道满头白发垂挂到衣领处，精神清爽豪迈，气度不凡。王生连忙上前磕头行礼，并且和他交谈起来。交谈中，王生觉得老道讲的道理深奥奇妙，便一定要拜他为师。道士说：“只怕你娇生惯养，性情懒惰，不能吃苦。”王生连忙说：“我能吃苦。”老道便把他留在了庙中。第二天，王生在师父的吩咐下随众人上山砍柴。

这样过了一个多月，王生的手和脚都磨出了很厚的茧子，他忍受不了这种艰苦的生活，暗暗产生了回家的念头。

又过了一个月后，王生吃不消了，可是老道还不向他传授任何道术。他

等不下去了，便去向老道告辞说：“弟子从好几百里外的地方前来投拜你，我这一片苦心不指望学到什么长生不老的仙术，但您不能传些一般的技术给我吗？现在已经过去两三个月了，每天不过是早出晚归在山里砍柴，我在家里，从来没吃过这样的苦。”老道听了大笑说：“我开始就说你不能吃苦，现在果然如此，明天早上就送你走。”

王生听老道这样说，只好恳求说：“弟子在这里辛苦劳作了这么多天，只要师父教我一些小技术也不枉我此行了。”老道问：“你想学什么技术呢？”王生说：“平时常见师父不论走到哪儿，墙壁都不能阻隔，如果能学到这个法术就满足了。”

老道笑着答应了他，并领他来到一面墙前，向他传授了秘诀，然后让他自己念完秘诀后，喊声“进去”，就可以去了。王生对着墙壁，不敢走过去。老道说：“试试看。”王生只好慢慢走过去，到墙壁时被挡住了。老道指点说：“要低头猛冲过去，不要犹豫。”当他照老道的话离开壁再猛向前冲到墙壁处，真的未受阻碍，睁眼已居在墙外了。王生高兴极了，又穿墙而回，向老道致谢。老道告诫他说：“回去以后，要好好修身养性，否则法术就不灵验了。”说完，就让他回去了。

王生回到家中自得不已，说自己可以穿越厚硬的墙壁而畅通无阻。他妻子不相信。于是，王生按照在老道处学的方法，离开墙壁数尺，低头猛冲过去，结果一头撞在墙壁上，立即扑倒在地。

生性懒惰，却还想得道成仙，这无疑是异想天开。懒惰不改，要想获得成功，必定会碰壁的。如果说王生的遭遇是一个懒惰者的遭遇，那么王生所得的教训就是所有懒惰者的教训了。

很多人想找一条通向成功的捷径，当众里寻他千百度之后，发现“勤”字是成大事的要诀之一。

天道酬勤。没有一个人的才华是与生俱来的。在成功的道路上，除了勤奋，是没有任何捷径可走的。在每个成功者的身上，都可以看到勤劳的好习惯。

鲁迅说得更清楚：“其实即使天才，在生下来的时候第一声啼哭，也和平常的儿童一样，绝不会就是一首好诗。”“哪里有天才，我是把别人喝咖啡的工夫用在工作上。”

笨鸟先飞，尚可领先，何况并非人人都是“笨鸟”。勤奋，使青年人如虎添翼，能飞又能闯。

成功的得来可不像老鹰抓小鸡那样容易，而是勤奋工作得来的。只有辛勤地劳动，才会有丰厚的人生回报。即使给你一座金山，你无所事事，也会有一天坐吃山空的。传说中的点石成金之术并不存在，而在劳动中获得财富才是最正确的途径。你想拥有金子，惟一的办法只有辛勤地耕耘。

> 名人简介 <

莱特兄弟，飞机的发明者。莱特兄弟原以修理自行车为生，兄弟俩聪明好学，从1896年开始，他们就一直热心于飞行研究。通过多次研究和实验，1903年，莱特兄弟终于在北卡罗来纳州的基蒂霍克，驾驶一架由动力驱动的名为“飞行者”号飞机，成功地进行了第一次有动力的持续飞行，实现了人类渴望已久的梦想，人类的飞行时代从此拉开了帷幕。

59

好学是一种进取精神

【 马克思 】

任何时候也不会满足，越是读书，就越是深刻感到不足，越感到自己的知识贫乏，科学是奥妙无穷的。

学问和才能，只有靠努力才可以求得。

1995年第9期的《中国青年》刊载了徐世鼎读书的感人故事。报道说，1990年13岁的徐世鼎向国家上缴粮食100公斤，税款26元，成为共和国最年轻的纳税人。同年，由于交不起40元学费，几乎被乡中学拒于门外；三年后，他又因拖欠学费，险些被取消中考资格。但是所有的这些，都没有将他的读书梦打断。

徐世鼎是一个普通的山村孩子，父母离异，他跟了父亲。当他考上中学，并向父亲表示想上学时，冷漠的父亲无情地拒绝了他。为了上学，他向父亲下跪，但父亲不为所动。无奈，他向自己的大姐借钱，大姐只有10元，而学费需要50元。他又去找哥哥，哥哥没有钱，只能陪他一起到学校苦苦哀求，暂时先欠着。学校同意了，但父亲却常常逼他退学。徐世鼎利用自己所有的空余时间做了家里所有的活，但这并未能使他的父亲感动。半个学期过去了，

学校催缴学费，可父亲照样分文不给。徐毅然决定和父亲分家。在生产队主持下，一亩三分田，一间泥巴小屋，100多元的欠款和两袋稻谷就成了他全部的家产。年仅13岁他心如刀绞般痛。

读书！一切只为读书！亲情割断，父子分离，生活自理。

农闲时，他每天5点钟起床，做完家务，6点赶到学校上课，赶着在放学后到田里去做活；农忙季节，他请假在家打谷施肥；假期里，他外出打工、扛木头、拉竹子、运砖，虽然劳累了一天，但到了晚上，他还是会就着一盏油灯翻开课本。靠自己一双手，他成为乡里一名合格的纳税人，每年依法向国家上缴公粮和农业税；在学校，他是成绩名列前茅的好学生。生活的艰辛，让一个年仅13岁的孩子体会得尤其深刻。3年的中学生活，尽管他节衣缩食，但还是欠下学校近400元学费。初中就要毕业了，学校说不补交齐欠款，不发中考准考证。没有办法，他只有四处借债。一个月后，他接到了市重点高中的录取通知书。

可是，学校报名通知书上写着的150元学费让他望而却步。他只有扛起行李来到离家50里的一个山区水电站工地，去做最廉价的小工。干活最卖力的他只要有一点空闲，就抓紧自学高一课程。同学和老师从工地上找到他，学校免了他的学费，同学也向他伸出友谊之手。第一学期，他的学习成绩排全班第三，当年底，他被市里评为“克服艰难困苦，勤奋学习的优秀共青团员”。正是凭着刻苦学习的精神，他获得了新的生活方式。

想成功必须培养好学的习惯，以此提高自己的判断、分析能力，为成功打下基础。

孔子曰：“敏而好学，不耻下问。”说的是学习需要有一种精神，要有一种好学的习惯。因为学习是一个艰苦的过程，需要有争分夺秒的精神、不耻下问的态度和持之以恒的毅力。学习作为一个过程，在中国古人看来，其实就是一个性格磨炼的过程，是一个完善自我、塑造自我的过程。古人将学习比做“书耕”，书耕的意思是说像农民种地一样，不付出艰辛的努力，是不会有收获的。比如，战国的苏秦因学问尚浅，外出游说，狼狈而归，一家人都不理他，因而促使他发愤学习，刺股以自励，终于身挂六国相印，合纵以抗秦。匡衡人穷志不穷，凿壁借光用来读书，终以说《诗经》而跻身于朝，官至司徒。屋梁悬发的孙敬、聚萤照读的车胤、映雪苦学的孙康和带经耕耘的

倪宽等都因此受到后人赞扬。

古代的知识分子具有一个共同的优点，那就是在学习上勤奋刻苦，而这一美德具体体现在潜心治学、发愤著书上。在我国几千年的历史上，无数的思想家、文学家、史学家、科学家通过自己的辛勤劳动，创造了丰富的精神财富，不仅为我们留下了宝贵的文化遗产，同时在全人类的文化发展上也做出了举世瞩目的贡献。这些都是同敏而好学分不开的。在我国历史上，这样的例子有许多，都是值得现代的青少年学习的。

作为中国最早也是最有影响力的思想家、教育家的孔子，一直被尊为封建社会的圣人、贤哲。他的学说和理论都是通过艰辛的努力和刻苦的学习得来的。《史记》称“孔子贫且贱”。孔子自己也说：“吾少也贱，故多能鄙事。”他年轻时做过送葬的吹鼓手和小官，大部分时间是四处漂泊。孔子讲他“吾十有五而志于学”。孜孜不倦，遂成为大思想家，创出大学问。在孔子的思想中，“君子”是可以靠个人努力而达到的。对一个人来说，虽然“生死”、“富贵”等是由“天命”决定的，但靠自己的努力可以得到的是个人的道德修养、学问和才能。孔子说：不去修养道德，不去讲求学问，听到仁义不能去做，有了过错不能改正，这些都是我所忧虑的。

孔子认为，才能靠学问，学问靠努力。他说：“博学而笃志，切问而近思，仁在其中矣。”只有好学且不断深思的人，才能成为有仁有德的君子。而学问和才能的取得，又必须具有“学而不厌”的精神。有一次，孔子对子路说：“子路，听说过六种德行便有六种德行中的缺点吗？”子路说：“没有。”孔子说：“爱好仁德却不爱学习，它的弊病是愚蠢；爱好聪明却不爱学习，它的弊病是放荡；爱好诚实却不爱学习，它的弊病是被人利用；爱好直率却不爱学习，它的弊病是说话尖刻；爱好勇敢却不爱学习，它的弊病是捣乱闯祸；爱好刚强却不爱学习，它的弊病是胆大妄为。”孔子自己对待学习也谦虚认真：“三人行，必有我师焉，择其善者而从之，其不善者而改之。”“入太庙，每事问。”他途中遇到孺子问及太阳的远近，便生发出许多做人与做学问的感慨。他不把自己看成超人，而认为自己的知识和才能都是由努力得到的。他说：“我不是一生下来便知道的，只不过是勤于求学而已。”从这一句话就可以看出孔子是非常重视个人努力的。他指出“温故而知新”，“温故”可以使人的认识更加深入，从而获得新的知识。他认为学习的正确态度是应认真真、脚踏实

地，不懂不能装懂，要以“不耻下问”的态度学习，并且不要有“过而不改的态度”。因此，孔子的知识在当时就非常丰富，有三千弟子和七十二贤人跟他学习，声名显赫。如果没有勤奋的学习，没有不断的进步，恐怕就不会有今天的这些美谈了。

老布什在他1988年竞选时声称他将做一个“教育总统”。今天，在世界的每一隅，要昌运就要读书。在个人地位的升迁过程中，“学而优”即便已不再是“仕”的惟一条件，但它依旧是重要的基础指标。没有文凭是做不了白领经理的。

大韩民族是一个富有远见卓识的民族。韩国人即使是在勒紧腰带艰苦创业的朴正熙时代(1961—1979年)也始终没有因为眼前一点点小利益而放弃知识。他们的父母，几乎每个人都是支撑着窘困的家境强迫子女去念书的。那时，“万般皆下品，惟有读书高”的深远影响，虽说在发源地中国正在被批倒批臭，但它却依然故我地被韩国人尊奉。当百姓竭尽全力把家财投向青年子女教育的时候，他们完全不清楚它对后来经济起飞所起的作用。人们也不敢咬定，日后发了大财的人一定是当时那些没有放弃读书的青年。人们之所以不惜血本教育子女只是由于崇拜知识的习惯。而这种习惯又十分幸运地没有经历过类似于“文化大革命”以及经济变革的那种困境，一个青年如果在那些日子能在汉城大学或者高丽大学读书，他就是“Number One”，就会受到社会的尊敬。

今天，历史已走到了一个新时代，一个尊重知识、尊重读书人的时代。知识分子重新挑起民族振兴的担子，没有哪个时代像今天这样呼唤人才，呼唤知识。在这样的历史关头，假如我们大多数知识分子不能既在理论上又在实践中走在普通公民的面前，不能真正从品性到交际，从著作到言谈都成为普通人的光辉楷模；假如我们作为普通公民而不去深深怀疑自己的贫乏，在智者面前没有忐忑不安的恭敬；假如我们的舆论继续坚持知识分子必须要为分不清谷子而受辱，而不要求劳动者为目不识丁而羞耻，那么，民族复兴大业将无从谈起！

请相信一个社会，它不会糊涂到永远停留在只利于文化层次很低的人发财的地步，不会长久地把文盲富翁奉为它的上宾。这种状况绝不会超过10年，因为知识最终还是一个民族赖以持久生存的东西。请相信，将来的中国还会

是读书人的中国!请相信,知识将是未来成功者安身立命之本,将来的成功必将是读书人的成功!

敏而好学,在这里已不仅仅是一种习惯,它已经成为了一种精神,一种催人奋进的动力,这也是向往成功首先应该具备的素质。

> 名人简介 <

卡尔·马克思(1818—1883),马克思主义的创始人,第一国际的组织者和领导者,全世界无产阶级和劳动人民的伟大导师。马克思很早就致力于政治经济学的研究,其代表作品有《政治经济学批判》、《资本论》等。

60

创新让你与众不同

【 布莱克 】

独辟蹊径才能创造出伟大的业绩，在街道上挤来挤去不会有所作为。

世界上每天都有很多人在碰壁，他们都在用千篇一律的方式行动，其实哪怕一点小小的改进，一种新的方式就会给自己带来好运气。这一点小小的改进，便是可贵的创新。

一家公司的贸易业务很忙，节奏也很紧张，往往是上午对方的货刚发出来，中午账单就传真过来了。随后就是快寄过来的发票、运单等。会计的桌子上总是堆满了各种讨债单。

讨债单太多了，都是千篇一律地要钱，会计常常不知该先付谁的好，经理也一样，总是大略看一眼就扔在桌上，说：“你看着办吧。”但有一次是马上说：“付给他。”仅有的一次。

那是一张从巴西传真来的账单，除了列明货物标的、价格、金额外，大面积的空白处写着一个大大的“SOS”，旁边还画了一个头像，头像正在滴着眼泪，简单的线条，但很生动。这张不同寻常的账单一下子引起会计的注

意。也引起了经理的重视，他看了便说：“人家都流泪了，以最快的方式付给他吧。”

经理和会计心里都明白，这个讨债人未必在真的流泪，但他却成功了，一下子以最快速度讨回大额货款。因为他多用了一点心思，把简单的“给我钱”换成了一个富含人情味的小幽默、小花絮，仅此一点，就让他从千篇一律中脱颖而出。

敢于创新，会让你与众不同。要积极启动创新思维，训练自己多角度地看待问题、解决问题的能力，这不仅能让你的生活充满乐趣，还能改进你的工作，提高工作效率。

敢于创新，要有打破常规的勇气，要与惯性思维作斗争，还要保持对人、对物的敏感性和好奇心。不敢越雷池一步，就永远跳不出条条框框的制约。

人一般具有正常的思维能力和思维形式，但一般的思维不一定能产生创新。创新思维与一般思维尤其是逻辑思维大不相同。

创新思维指的是开拓、认识新领域的一种思维，简单地说，创新思维就是指有创见的思维，是人们在已有经验的基础上，从某些事实中更进一步地找出新点子，寻求新答案的思维。

创新思维是潜伏在你头脑中的金矿，它绝不是什么天才之类的独特力量 and 神秘天赋。创新思维运用于你的头脑，可以顺利解决大到宏伟的计划，小到日常纠纷中的难题。

那么，什么是创新思维？举个例子，一个艺人举着一块价值9美元的铜板叫卖：价值28万美元。人们不了解，就问他怎么回事。他解释说：“这块价值9美元的铜板，如果制成门柄，价值就增为21美元；如果制成工艺品，价值就变成300美元；如果制成纪念碑，价值就应该达到28万美元。”他的创意打动了华尔街的一位金融家，结果，那个铜板最终制成了一尊优美的胸像——一位成功人士的纪念像，最终价值为30万美元。从9美元到30万美元，这就是商人的创新思维。

一个人从小学到大学接受的基本上是逻辑思维。逻辑思维是在现有知识、经验之内的思维活动，虽然有时候它可以导致一些发现、发明，但是，它们一般都拘泥于已学过的知识，只是在某个范围内按照已知的规律进行判断和推理，从中得出一些结论。

而创新思维与逻辑思维相比，不同点主要在于它具有新颖性、独创性及突破逻辑思维的严谨性。与逻辑思维不同，创新思维是要突破已有的知识与经验的局限，常常是在看来不合逻辑的地方发现隐秘。创新思维在很大程度上是以直观、猜测和想象为基础而进行的一种思维活动，光凭逻辑思维是不能使一个人产生新思想的。有人说：“对科学行动与积累进行逻辑分析实在是科学发展的一大障碍；科学家越推崇逻辑，他们推理的科学价值就越低，这样说是绝对不过分的。逻辑学所关心的是正确性与确实性，与创新思维完全无关。”这些论述虽有一些局限性，但却进一步说明创新思维与逻辑思维是不同的。

创新思维本质上就是各种不同思维形式的对立统一，它是一种辩证的思维。

这是几年前的一件事。我告诉我儿子，水的表面张力能使针浮在水面上，他那时才10岁。我接着提出一个问题，要求他将一根很大的针投放到水面上，但不得沉下去。我自己年轻时做过这个试验，所以我提示他要利用一些方法，譬如采用小钩子或者磁铁等等。他却不假思索他说：“先把水冻成冰，把针放在冰面上，再把冰慢慢化开不就得了吗？”

这个答案真是令人拍案叫绝！它是否行得通倒无关紧要，关键一点是：我即使绞尽脑汁冥思上几天，也不会想到这上面来。经验把我限制住了，思维僵化了，这小伙子倒不落窠臼。

我设计的“轻灵信天翁”号飞机首次以人力驱动飞越英吉利海峡，并因此赢得了21.4万美元的亨利·允雷默大奖。但在投针一事之前，我并没有真正明白我的小组何以能在这场历时18年的竞赛中获胜。要知道，其他小组无论从财力上还是从技术力量上来说，实力远比我们雄厚。但到头来，他们的进展甚微，我们却独占鳌头。

投针的事情使我豁然醒悟：尽管每个对手技术水平都很高，但他们的设计都是常规的。而我的私密武器是：虽然缺乏机翼结构的设计经验，但我很熟悉悬挂式滑翔以及那些小巧玲珑的飞机模型。我的“轻灵信天翁”号只有70磅重，却有90英尺宽的巨大机翼，用优质绳做绳索。我们的对手们当然也知道悬挂式滑翔，他们的失败正在于懂得的标准技术太多了。

这个事例再一次提醒我们：阻碍我们成功的，不是我们未知的东西，而

是我们已知的东西。我们的知识和经验成为囚禁我们思维的栅栏。

每个人都会有“自身携带的栅栏”，若能及时地从中走出来，实在是一种可贵的警悟。与生俱来的独一无二的创造自由的态度，勇于进取、自损、自贬，在学习生活中勇于独立思考，善于把日常生活中的经验注入到职业生活中，精于自主创新，都是能够从自我囚禁的“栅栏”里走出来的鲜明标志。

我们必须明确，那些不能突破自身局限的人，之所以在许多场合毫无起色，是因为固守常规性思维，从而决定了自己不可能成大事。常规性思维一般是按照一定的固有思路方法进行的思维活动。他们的思维缺乏灵活性。创新性思维的核心是创新突破，而不是过去的再现重复。它没有成大事的经验可借鉴，没有有效的方法可套用，它是在没有前人思维痕迹的路线上去努力开创。

因此，创造性思维的结果不能保证每次都能成功，有时可能毫无成效，有时可能得出错误的结论，这就是它的风险。因为即使是它的不成功结果，也向人们提供了以后少走弯路的教训。常规性思维虽然看来“稳妥”，但是它的根本缺陷是不能为人们提供新的启示。

对于试图成功的人来说，必须明白：人们为了取得对尚未认识的事物的认识，总要探索前人没有运用过的思维方法，寻找没有先例的办法和措施去分析认识事物，从而获得新的认识和方法，从而锻炼和提高人的认识能力。

在实践过程中，运用创新性思维，提出一个又一个新的概念，形成的一种又一种新的理论，做出的一次又一次新的发明和创造，都将不断地增加一个人成功的能力。

创新思维不断满足一个人已有的知识经验，努力探索尚未被认识的世界，从而打开新的活动局面。没有创新性思维，没有勇于探索和创新的精神，那么一个人只能停留在原有水平上，就不可能在创新中发展，在开拓中前进，必然陷入停滞甚至倒退的状态。

惟有在工作中求变化才能创新人生。这就是说，现代人试图改变人生的方法就是把智慧用在工作的创新中，力戒认为只有一种工作适合自己的观点。用不同的工作挑战自我，就是最大的创新！

而这些，只有通过创新才能实现。青年人，应该开动大脑，思考自己的未来，才会有所突破。你的职业人生才会多姿多彩，减小烦恼。

邹衡教授在回忆他的大学时代学校提倡创新思考的习惯时，说当他第一次参加学术讨论会，看到老师们针对马克思主义体系的问题各抒己见，甚至针锋相对，争得面红耳赤。对于看惯了千篇一律、上下一致的邹衡来说，这无疑点燃了他脑海中久被禁锢的思想火花。他深深地记得，不止一位老师说过：“考试的时候，你们把我讲的内容全部复述出来，最多能得‘良’，我要的是你们自己的思想。”这种学术上的包容不仅开拓了他的思维，影响到他的学生时代，而且对他今天的工作思路和方法都是一个启迪、一份宝贵的思想财富。

青年人应该知道思考创新的重要性，它是撞击成功迸发出来的火花，养成思考创新的习惯，对于青年人来说，是成功的导火线。

> 名人简介 <

布莱克(1757—1827)，英国诗人、版画家。出生于伦敦一个开设内衣杂货铺的家庭，一生靠刻制版画度日。早年参加过国内的民主斗争。布莱克的诗摆脱了18世纪古典主义教条的束缚，以清新的歌谣体和奔放的无韵体抒写理想和生活，有热情，重想象，开浪漫主义诗歌的先声。他的诗集《天真之歌》反对教会的禁欲观点，肯定生活和人生的欢乐，诗集《经验之歌》揭露英国政府和教会对童工和青少年的摧残。其重要诗作还有《法国革命》、《亚美利加》、《四天神》等。

61

自学是一种生存技能

【 加里宁 】

为要得到知识，就必须不断地自修。

如果说，知识和技术就像黄金，那么良好的自学能力有如“点金术”。

善于自学，将使你获得在现代知识社会生存与发展的坚实基础。

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，只要有空，他就把兜里的书拿出来看，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，而他抓紧这些时间刻苦地自修。当那些打工仔打哈欠、伸懒腰时，他却不失时机地做事、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、做事之余，他试着写诗，向报纸杂志社投稿。一次次地稿件被退回来，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。他依旧见缝插针地做事。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。

自学能力，是一个人按自己的意图、依靠自己的力量去主动获取知识的能力。它包括阅读、理解能力，也包括查找和积累文献资料以及运用工具书的能力。自学能力能帮助我们根据科学研究的需要，及时地获取信息及处理信息，调整自己的知识结构。

科学技术迅猛发展的信息化社会是现代社会的一个主要特征，要求我们能主动地摄取最有用的信息，现代社会是文化多元、环境复杂的社会，要求人们有独立思维能力。人们在当今知识总量以成倍速度递增的情况下，要赶上信息时代的步伐，自学能力的培养是关键，有了自学能力，无论知识更新的周期如何加快、科学技术综合化的趋势如何强烈，都可以运用自学能力去掌握知识，获得独立思考的能力。

纵观古今中外有作为的青年，他们中许多人并未接受过正规的学校教育，他们却通过自学取得了卓越的成就。英国化学家道尔顿只在乡村学校读了几年书，全靠自学成为近代化学的奠基者、原子学说的创始人。美国的大发明家爱迪生，只上过3个月的小学，但他一生中却取得了1000多项发明。我国的华罗庚，早年在杂货店当学徒时，数学底子并不好，他完全靠自学成为举世闻名的大数学家。

自学能力不是与生俱来的，而是后天培养形成的。

美国伯克莱大学以其丰硕的科研成果及奇特的教学方法著称于世。它吸引了世界各国的莘莘学子，然而令初到该校的中国留学生惊讶的是，这所大学所开设的课程竟然没有教材，教学内容是指导教师给学生规定的阅读文章和课后作业。学校并不规定学生的学习课表，学习计划也由学生自己制定，指导教师只对问题进行讨论。但对涉及的观点则不作是非定论，全部留给学生自己去思考。学生做作业时，自己根据选题去选材，只要论证周密而富有条理，教师就将其判为优秀，绝少会有框框限制。因此，学生的作业大都观点新颖、视角独特、富有创见，与我国传统的教学方式比较，伯克莱大学的教育宗旨只有一个，即创造一个开发学生学习潜能的环境，让学生独立学习而且自由创新。

大部分人无意多读书、多思考，无意在报纸、杂志、书本当中尽量汲取各种宝贵的知识，而是把宝贵的时间耗费在无谓的事情上，实在是一件最可

惜、最痛心的事。他们不明白，知识是无价之宝，能使人们获得无限的财富。

诺贝尔化学奖获得者、法国化学家格利雅年轻时是个有名的花花公子。有一次，他去参加一位绅士家举行的盛大舞会。在酒足饭饱后，大厅里奏起悠扬的乐曲，格利雅邀请对面坐着的一位秀丽端庄的金发女郎跳舞。但是那位金发女郎竟然纹丝不动，绷着脸坐着。格利雅以为她没有听见，再次躬身并高声说：“尊敬的小姐，我想请您跳舞。”但女郎仍然不动，冷冷地说：“我最讨厌您这样的花花公子。”随后翩然而去。

女郎留下的这句话犹如当头一棒，让格利雅羞愧难当，但也敲醒了他21年来醉生梦死的灵魂。此时，他真正感到自己生活浪荡、辜负青春的严重性。在悔恨交加之下，他给家人留下一个“你们不要来找我”的条子，便奔里昂而去。

一开始，格利雅想进里昂大学读书。但是，由于他学业实在荒废得太多了，根本没有入学资格。但他并没有灰心失望，而是在里昂大学附近租下一间小屋，一边旁听大学课程，一边发愤自学。他把女郎的那句话当作自己的座右铭。经过整整两年的努力，不仅补上了以前荒废了的学业，而且作为插班生考入了里昂大学化学系。由于格利雅的异常勤奋和精辟见解，很快便得到著名有机化学家巴比埃的青睐，招收他为自己的博士生。几年以后，格利雅以优异的成绩获得了博士学位。

获得博士学位后的格利雅并没有停下自己学习研究的脚步。他对前来看望自己的家乡人说：“过去的纨绔子弟格利雅已经死了，今天的格利雅要更加奋发，取得更大成就来报答家乡父老对我的期望。”他是这样说的，也是这样做的。为了不让家乡父老失望，也为了摆脱过去纨绔子弟的“头衔”，格利雅夜以继日地在实验室里做研究。短短几年内，发表了200多篇有机化学的论文，还研制出一种“格氏试剂”，从而制备了许多种以前人们无法制得的化合物，并于1912年荣获诺贝尔化学奖。

自强不息、追求进步的精神，是一个人卓越超群的标志，更是一个人成功的征兆。

从一个人怎样利用他每天的零碎时间，怎样消磨他冬夜黄昏的时间上，就可以预言他的前途。

一个人，只要能利用有限的零碎时间去读书，总会取得很大的成就，可

恰恰相反，很多人却浪费了这些空闲时间，到头来等待他的肯定不会是成功。

人类历史上教育的价值之高，莫过于今天。今天的社会中，竞争非常激烈，生活更显艰难。这就更要求人们善于利用时间，来增进自己的知识。

对于白领孙小姐来说，她相信：只有学习狂才能做事。虽然孙小姐已经拥有硕士文凭，但她仍然怀有一种危机感。她经常提醒自己，在知识经济时代，一切都以格罗夫所说的“10倍速”高速发展，一年不学习，你所拥有的知识就会折旧80%。所以，我们必须“天天学习，天天向上”。

前不久孙小姐相继参加了秘书资格考试和BBC(剑桥商务英语)考试。此外，她还在一所驾驶学校考到一张驾照。孙小姐认为，现在已进入一个“新论资排辈”时代，每一张考来的资格证都代表你的一种做事能力，资格证是求职、加薪和升迁的阶梯。

许多人最大的弱点就是想在顷刻之间成就丰功伟绩，这显然是不可能的。任何事情都是渐变的，只有具备了自学能力，持之以恒，坚持每天学一点东西，才能有助于一个人最后达到成功。

> 名人简介 <

米哈伊尔·伊凡诺维奇·加里宁(1875—1946)，苏联共产党和国家的领导人之一，卓越的无产阶级革命家、教育家。加里宁要求教师培养学生的独立工作能力，使学生习惯于独立地研究书籍，钻研教材，掌握教材中的基本原理，并且能将所学的知识运用到实际生活中去。加里宁对教师提出了严格的要求，他明确地指出：教师要做一个“人类灵魂的工程师”。

62

及时给自己“充电”

【牛 顿】

发明的秘诀在于不断地努力。

现代生活变化万千，节奏加快，要求我们一刻也不能放松学习，应及时给自己充电。

一个颇有魄力的老总在公司的经理会上说了这样一段话：

“美国的大公司，在开办新的分公司或增设分厂时，50年代出生的人，往往就任主管职位。如果现在公司任命你担任技术部长、厂长或分公司经理的话，你们会怎样回答？你会以‘尽力回报公司对我的重用。作为一个厂长，我会生产优良产品，并好好训练员工’回答我，还是以‘我能胜任厂长的职务，请放心地指派我吧’来马上回答呢？”

“一直在公司工作，任职10年以上，有了10年以上工作经验的你们，平时不断地锻炼自己，不断地进修了吗？一旦被派往主管职位的时候，有跟外国任何公司一较高下，把工作做好的胆量吗？”

“如果谁有把握，那么请举手。”

这位老总环顾了一下四周，发现没有人举手，他继续说：“各位可能是由于谦虚，所以没有举手。到目前，很多深受公司、同行和社会称赞的主管，都是因为被委以重任时，表现优异。正是由于他们的领导，公司才有现在的发展，他们都是从年轻的时候起，就在自己的工作岗位上不断进修、不断磨炼自己，认真学习工作要领。当他们被委以重任时，能够充分发挥自己的力量，带来良好的效益。”

只有时常激励自己，不断努力，保持不断进取的精神，才能够在工作中更上一层楼。不断进步，不断学习，这一点无论何时何地都不能改变。艺术界的知名演员，都是很有天赋的人，但他们仍会分秒必争地为提高自己演技而认真学习。如果报纸上的影评、剧评指责他的缺点，他会一夜不眠地思索自己的缺点。就因为这样，我们才能欣赏到完美的表演。对一个公司员工来说，平时认真地学习和进步也很重要。缺少不断地学习和进步，绝对培养不出自己的信心和实力来担任重大的工作。

用知识及时给自己“充电”，是时下流行的新名词，也是成大事的基本要求。

在当今天时代，你如果不每天学习，那么很快就会被发展的社会所淘汰。因此，无论在何时何地，每一个现代人都不要忘记给自己充电。只有那些随时充实自己、为自己奠定雄厚基础的人，才能在竞争激烈的环境中生存下去。

机遇和挑战在生活中永远存在，每个人必须不断前进，超越别人，树立起自己特有的优势，你才能成为生活的强者，你才能获得真正的成功。

在E时代的今天，我们必须适应时代的发展，通过不断地学习，让自己力求掌握立足E时代的能力。纵观当今社会，人们都在不断学习E时代的知识，高科技充斥着我们的生活，在未来社会没有驾驭网络等方面能力的人只能碌碌无为，成为新时代的文盲。

成功的企业家在企业生产管理过程中，大都能够充分发挥科学技术的作用，将科学技术转化为企业的实际生产力，把科学技术视为企业发展的有力保证。全国著名的“养鸡大王”韩伟对此可谓深有体会，他的人生准则之一就是：我3天不学习就赶不上时代！

谁也想不到作为大连韩伟企业集团董事长的韩伟，仅仅读过4年书。后来虽然自学当了乡畜牧助理，但又于1984年毅然辞去公职，借债3000元，买

鸡500只，办起了家庭养鸡场。而正是这个仅读过4年书的韩伟，于1992年创办了韩伟企业集团，主要业务涉及畜牧、海珍品养殖、食品饮料、房地产四大类别，总资产突破亿元。

韩伟在1984年办起养鸡场之后，不断发展壮大，到1992年他的蛋鸡饲养场有80万只蛋鸡，年产800万公斤鲜蛋，约占大连市内居民鸡蛋总消费量的1/4。在鸡场的发展过程中，韩伟意识到要办大规模的养鸡场绝不能依靠传统的家庭式养鸡方法，必须依靠科学技术，但是自己原有的知识结构显然是不能适应这一要求的。

1985年，正是养鸡场创业的关键时期，百事缠身，他却毅然多次跑到北京、沈阳等大城市的科研机关和大学里求教，虚心地向专家学习，把他们请到自己的鸡场来。为此他还在鸡场附近盖了一幢舒适的小别墅，专门接待专家顾问们。

也许正是因为韩伟接受的正规教育太少，才使他对懂科学技术的专家权威无比敬重。他曾经邀请了北京畜牧界、经济界的专家来鸡场考察，听他们谈鸡场的前景与整个养殖业的前景，他获得了很深的感悟。他还邀请了大连工学院研究企业管理的教师和研究生来鸡场实地调查和论证，请他们对鸡场进行了全面的考察，最后形成了一份《关于韩伟鸡场的结构模式和总体构想》的报告。可以说，国外的现代管理学尤其是日本的企业管理模式和心理学大大拓展了他的视野。

在一次次的求教中，韩伟的知识结构也不断更新，他弄明白了养鸡的各种专业技术，弄清了为什么会发生鸡瘟，什么良药可以治何种鸡瘟，鸡瘟发生后应采取什么措施……正是因为韩伟掌握了养鸡必备的知识，才使鸡场不曾发生过一次瘟疫，也正是因为知识结构的不断更新，才使得他如鱼得水，边学习消化，边付诸实践，并最终走上了亿万富翁之路。

韩伟的成功对当代渴望成功，并正在为此努力进行知识储备的青年人来说，是极有启发和借鉴作用的。

较强的吸纳知识的能力必须包括占有一定知识储量的能力和不断更新的能力。当你一无所知的时候，吸纳知识可采取一定的模仿性接受；而当具备一定基础时，就应当加强对知识的消化吸收，保持对知识的更新，在此基础上独立自主地进行思考和创新。

我们考察杰出人物的成功案例时，发现他们无不知识渊博，至少给人的印象是如此。拿破仑是伟大的军事家，而他最大的贡献则是法国民法典；杰斐逊对法律的精通首屈一指。他们又无不具有强大的知识更新能力，始终保持站在知识的前沿舞台。敏感的学者和商界的比尔·盖茨等人当然毋庸多说，政治人物克林顿就是首先直接使用“知识经济”这个概念的人之一。

古代著名的教育家孔子常常强调干劲及学习的重要性。但在孔子的众多弟子中，并非每一位都充满干劲，都勤奋好学。例如，宰予虽有一副绝好的口才，却怠于学习。对于宰予，孔子不禁摇头叹道：“朽木不可雕也。”但再怎么责骂这种人也难改其性，最终被社会淘汰的肯定是这种不可救药之徒。

在学习的过程中，除了干劲以外，还需要有另一种观念，即学习充电的观念。书本知识只是基础，必须再用自己的理解力将其消化吸收才行。社会是一本巨大的书，需要你不断地去翻阅，因此，不充电的人会很快在现代社会中失去能量。

现代生活变化节奏加快，要求我们必须抱定这样的信念：活到老，学到老。你也应该记住：最难战胜的劲敌，是那一步也不放松的人。

我们常会听见“那个人是属于大器晚成型的”之类的话，意思是说，他现在虽然并不怎么样，但日后总会成功的。

从同样的起点开始工作，有些人能立刻掌握要领而展开工作，虽这种人很少很难得，但他们往往自恃能力强，放弃了充实自己的机会，甚至退步变坏。

与此相反，那些起先摸不清情况而不顺畅的人如果多方请教，同时自己也认真用功并继续保持这种态度，大多会获得很大的成果，这样的对比说明，不断学习是决定你能否成就事业的一个关键因素。

中国有句古话叫“士别三日，当刮目相看”。前任哈佛大学校长艾略特曾说：“如果人能养成每天读10分钟书的习惯，20年之后，他的知识程度，前后将判若两人，只要他所读的都是好的书籍，也就是大众所公认的世界名著，不管是小说、诗歌、历史、传记或其他种类。”

成功的人有千千万，但成功的道路却只有一条——学习，勤奋地学习。如果一个人停止了学习，用时下流行的话来说就是停止了“充电”，那么你就会很快“没电”，会被社会所抛弃。养成学习的习惯，你离成功就不远了。

在网络信息技术日益升温的今天，你如果不每天学习，不断充电，那么很快就会落伍。因此，无论在何时何地，每一个现代人都不要忘记给自己充电。只有那些随时充实自己，为自己奠定雄厚基础的人才能在激烈竞争的环境中生存下去。

> 名人简介 <

牛顿 (1643—1727)，英国伟大的物理学家、天文学家和数学家，经典力学体系的奠基人。牛顿对人类的贡献是巨大的，正如恩格斯所说的：“牛顿由于发明了万有引力定律而创立了科学的天文学；由于进行了光的分解，而创立了科学的光学；由于创立了二项式定理和无限理论而创立了科学的数学；由于认识了力的本质，而创立了科学的力学。”

63

知识运用于实践才能发挥作用

【萨迪】

有知识的人不实践，等于一只蜜蜂不酿蜜。

要将知识转化为财富，就要养成勤于实践的习惯，从而学有所用。

亨利·布莱顿这个大忙人虽然时年仅 30 出头，但却已经是美国 SERVO 公司的总经理，为当时美国顶尖的弹道导弹专家之一。

虽然已身居要职，布莱顿依然勤学不辍，一天辛勤工作完后，晚上他还上夜校继续进修。

他选择的科目是素描。

为什么他要去学素描呢？针对这点，亨利的回答非常令人感动：“因为素描可有效地将我的创意说明给我底下的技术人员知道。”

虽然他已功成名就，但他认为这并非人生努力的终点。地球一直在转，时代不断地进步，若想跟上时代，就应该不断努力学习。

因此，他利用晚上的空闲时间学习打字、雷达技术、西班牙语、管理学、演讲术等，凡是对他的经营有帮助的他都学。

事实上，他也真的能学以致用，并且都收到了很好的效果。

能把所学的知识运用到自己的实际工作中，是成大事者必备的一种能力和习惯，否则学而无用。这一点之所以重要，就是有很多人不能把知识和实践结合起来，不能充分发挥自己手中知识的力量。

知识只有在运用中才会发挥它的巨大作用，这也正是成功者之所以能做成大事的关键所在。

清朝有一个姓张的读书人。他讲古书时，可以滔滔不绝，讲得头头是道。可是，若让他去处理世事时，他却显得很迂腐。

有一天，他得到了一部兵书，如获至宝，把自己关在家里读了好几天，并自以为熟通兵法了。

正好，有一群土匪聚众闹事，于是他就招集了乡兵，前去平乱。

可是，在他按兵书上所说的作战示意图行事之后，在初次交锋时，就被土匪击溃，他自己也险些被土匪抓走。

后来，他又得到了一部关于水利方面的书，对书进行一番苦读之后，他认为他已能让所有土地变成良田。于是让人按他的图纸兴修水利，结果水从四面八方的沟渠流进了村里，险些把村里的人全部淹死。

这个故事听起来让人捧腹，但是也让人深思，它嘲讽了那些一切以书为法的读书人，这些书呆子不能对书本知识的进行变通，不知道把学与用结合起来，所以导致了不堪设想的后果。

以此为鉴，将书读活，学以致用，方能展示出知识的作用。

顾炎武在赞同这一观点的同时，用“行万里路，读万卷书”来表达自己的主张。

“读万卷书，行万里路”，是说人要有较多的学识和丰富的经验，也是让人们能将理论与实际联系起来，学以致用，善于利用知识处理各种情况。丰富的经验也是成大事者不可或缺资本，特别是年轻人，由于涉世未深，经验一般较少，这就要求青少年不但要注意书本知识的积累，也要注重现实生活中的知识积累。

培根的“知识就是力量”口号提出以后，又明确地指出：“各种学问并不把它们本身的用途教给我们，如何应用这些学问乃是学问以外的、学问以上的一种智慧。”

也就是说，有了同等知识，并不等于有了与之同等的能力，掌握知识与运用知识之间还有一个转化过程，也就是学以致用过程。

如果有知识不知应用，那么拥有的知识就只是死的知识。死的知识不但没有一点益处，有时还可能有害。

因此，在学习知识时，不但要让自己的头脑成为知识的仓库，还要让它成为知识的熔炉，把所学知识在熔炉中消化、吸收。

运用所学的知识，参与学以致用的活动，提高自己运用知识的能力，使学习过程转变为提高能力、增长见识、创造价值的过程。

要想正确地做到学以致用，应加强知识的学习和能力的培养，并把两者的关系调整到最佳位置，使知识与能力能够相得益彰，共同促进，发挥前所未有的潜力和作用。

纵观齐白石一生的杰作，所展现出的是一幅幅栩栩如生的鱼虫、生机盎然的草木，刻意求工处恰如雕镂，粗犷豪放处犹如泼墨，真可谓是“形神兼备”。尤其是他的水墨画虾，更是别具一格，活灵活现，令人情不自禁地叫绝。但又有谁会知道纸上的画有多少画外之音呢！

以水墨画虾为例，为了能够将虾画好，齐白石对虾观察了八十年。

齐白石画的虾可谓出神入化。他看虾、画虾已有几十年，可直到70岁时才觉得自己赶上了古人画虾的水平。

他严谨的创作态度更表现在不看实际的事物不肯下笔作画上。

只要我们能够做到学以致用，便能在有限的时间内，阅读更多的书籍，取得意想不到的收获。

学以致用可以用来检测知识的正确与否。书上的知识与实际结合若成功，便证明书上的知识是合理的；如果与实际结合失败了，那就说明书上的知识可能是不科学的、不合理的。

读书的目的就在于在实践中应用，在于指导人们的生活，读书若不与实际相联系，是毫无用处的。最为行之有效的读书方法便是理论与实际相联系地读书。

如果你想把书上的知识变成自己的理论，就必须把书上的知识与自己的生活(工作)经验相结合，使之成为一个全面的认识。否则，书本上的知识就是片面无用的知识。

正是为了让知识造福于自己，我们才对知识进行学习和掌握。如果不学以致用，那么再好的知识也是一堆废物。

南宋著名爱国诗人陆游曾写诗对他的儿子进行劝勉道：“古人学问无遗力，少壮功夫老始成。纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”

如果你不以纸上或“有字之书”上的东西为满足，那么就应把书上的知识运用到实际中去，这样可培养沉稳的性情，可为社会创造财富，并在学以致用中获得更丰富的知识。

> 名人简介 <

萨迪·卡诺(1796—1832),法国青年工程师,热力学的创始人之一,是第一个把热和动力联系起来的人。他出色地、创造性地用“理想实验”的思维方法,提出了最简单,但有重要理论意义的热机循环——卡诺循环,创造了一部理想的热机(卡诺热机)。1824年卡诺提出了对热机设计具有普遍指导意义的卡诺定理,指出了提高热机效率的有效途径,揭示了热力学的不可逆性,被后人认为是热力学第二定律的先驱。

64

做好终身学习的准备

【瓦特】

学问是永无止境的。

我们每个人都要养成“学无止境”的胸怀，都要有一种“谦虚谨慎、戒骄戒躁”的精神。用我们有限的生命去探求更多的知识空间。

有一个博士分到一家研究所，成为那里学历最高的一个人。

有一天他到单位后面的小池塘去钓鱼，正好正副所长在他的一左一右，也在钓鱼。

他只是微微点了点头，这两个本科生，有啥好聊的呢？

不一会儿，正所长放下钓竿，伸伸懒腰，噌噌噌从水面上如飞地走到对面上厕所。

博士眼睛瞪得都快掉下来了。水上漂？不会吧？这可是一个池塘啊。正所长上完厕所回来的时候，同样也是“噌噌噌”地从水上漂回来了。

怎么回事？博士生又不好去问，自己是博士生啊！

过一阵，副所长也站起来，走几步，“噌噌噌”地飘过水面上厕所。这下

子博士更是差点昏倒：不会吧，到了一个江湖高手云集的地方？

博士生也内急了。这个池塘两边有围墙，要到对面厕所非得绕10分钟的路，而回单位又太远，怎么办？

博士生也不愿意去问两位所长，憋了半天后，也起身往水里跨：我就不信本科生能过的水面，我博士生不能过。

只听“咚”的一声，博士生栽到了水里。

两位所长将他拉了出来，问他为什么要下水，他问：“为什么你们可以走过去呢？”

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

一个人的学历代表过去，只有学习能力才能代表将来。持续学习，虚心请教，才能少走弯路。

盲目自大，放不下架子向别人请教，结果只能是像博士生那样摔跟头。

没有一个人有骄傲的资本，因为任何一个人，即使在某一方面的造诣很深，也不能够说他已经彻底精通、彻底研究全了。“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步不前、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。

在课堂上，有一位教授在桌子上放了一个罐子。然后又从桌子下面拿出一些正好可以从罐口放进罐子里的鹅卵石。当教授把石块放完后问他的学生道：“你们说这罐子是不是满的？”

“是！”所有的学生异口同声地回答说。

“真的吗？”教授笑着问。然后再从桌子底下拿出一袋碎石子，把碎石子从罐口倒下去，摇一摇，再加一些，再问学生：“你们说，这罐子现在是不是满了？”这回他的学生不敢回答得太快了。

最后班上有位学生怯生生地细声回答道：“也许不满。”

“很好！”教授说完后，又从桌子下拿出一袋沙子，慢慢地倒进罐子里。倒完后，于是再问班上的学生，“现在你们再告诉我，这个罐子是满的呢，还是没满？”

“没有满。”全班同学这下学乖了，大家很有信心地回答说。

“好极了！”教授再一次称赞这些“孺子可教”的学生们。称赞完后，教授从桌底下拿出一大瓶水，把水倒进看起来已经被鹅卵石、小碎石、沙子填满了的罐子里。

当这些事都做完之后，教授正色问他班上的同学：“我们从上面这些事情中学到什么重要的道理？”

班上一阵沉默，然后一位自以为聪明的学生回答说：“无论我们的工作多忙，行程排得多满，如果要逼一下的话，还是可以多做些事情的。”这位学生回答完后心中很得意地想：这门课到底讲的是时间管理啊！

教授听到这样的回答后，点了点头，微笑道：“答案不错，但并不是我要告诉你们的最重要的信息。”说到这里，这位教授故意停顿，用眼睛向全班同学扫了一遍说：“我想告诉各位最重要的信息是，学习是永远无止境的，我们每个人的知识是永远都不会满的。”

有人问爱因斯坦说：“您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？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，在纸上画上一个大圆和一个小圆，说：“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，你感受到自己的未知少；而大圆与外界接触的这一周长大，所以更感到自己的未知东西多，会更加努力地去探索。”

多么好的一个比喻，多么深刻的一番阐述。

很多年轻人从学校毕业走向社会之后，就不想再看书学习了。正如他们所说的：“我已学完了足以让我生存下去的所有知识。”其实学习过程并不完全依赖于正规教育，一个成功的人应该终生学习，尤其是你们年轻人正处于人生的黄金季节，这时坚持不断地学习，就像农民在适宜播种的季节播下了良好的种子，将来一定大有收获！

青少年朋友们，你必须有这样的认识：在学校教育所学的那些知识只是通往知识宝库的开门钥匙，要走进知识宝库是一辈子的事，不可能一蹴而就，走向社会的年轻人只要能静下心来，加上持之以恒的努力，就会拥有打开最

有价值财富大门的钥匙。

年轻人只有全身心投入，孜孜不倦地学习，富有信心和恒心，就能获得相当的成功。

我鼓励年轻人珍惜青春，是因为青年时期是一个黄金季节。只有静心坐下来，进行持之以恒的努力，才会收获丰硕的果实。

我说过，重要的一点是，要信服知识的重要性。现在，我需要再强调一个更重要的观点：“认识到我们知识上的不足，便向成功走近了一大步。”知道我们自己的不足，是学习知识的第一步。我们在知识方面的进步，与我们的渴求意识是成比例的。不要总是说你没时间学习，这种想法使没有时间阅读、没时间学习、没时间思考成为理所当然。停留在这些辩解上只会使你感到满足，促使你不仅仅走向懒惰和无知，甚至是罪恶的深渊。

学习从来不会停止，除非你打算脑袋空空地过完一生。朋友，学习是你终生的事业。

1988年，柳传志和几个热血汉子来到香港，手里只攥着30万港币，因此，他们到香港也只能和在国内一样从做贸易开始，通过贸易积累资金，了解海外市场。接着联想选择了板卡业务，然后打回国内，为联想PC的成功奠定了基础。柳传志认为：“我当时一心要形成产业，做贸易只是权宜之计。今天我这样说，不是因为我成功了，事后才说这番话，你可翻翻1988年的报纸，我当时就是这样说的。”失误对企业是个学习的机会，关键是悟性，要善于向书本学，从经验教训中学。

不管鉴于历史的教训，还是新世纪的要求，我们都需要不断地进行学习，从一切可以学习的地方学习，只有这样，我们个人和事业才能不断地发展、不断地进步。

柳传志不怕困难，从做贸易开始学起，一步一步走到今天，开创了他与联想的天地。他告诉我们，要想在21世纪有所作为，就必须不断地用知识来充实自己，只有不断学习的人，才有资格成为时代的强者。

在这个知识经济时代，我们必须注重自己的学习能力，必须勤于学习、善于学习、在逆境中学、在做事中学，并且终生学习。只有善于学习的现代高效能人才，才会成就神奇，创造辉煌。

如果信息激增的现代社会仍处在学历化中，并逐渐走向极端，每一个取

得高学历或名牌大学学位证书的人就等于有了一本“护照”，就意味着毕业后会有一份好工作、一份高薪水，过上舒适的生活，那么，其弊端是显而易见的。它的直接后果，就是为社会“造就”了一批现代的“功能性学者”。因此，“终身学习”已成为21世纪的生存概念。衡量一个人价值大小的标准并不在于今天你站在什么样的位置上，而是看你在向哪个方向去。终身学习能力也就是自学研究能力将是未来的每一个人必备的生存技能。

1994年11月，在意大利首都罗马举行了“首届世界终生学习会议”，会议提出“终生学习是21世纪的生存概念”，并强调：“如果没有终生学习的意识和能力，就难以在21世纪生存。”

有位伟人也曾说过：“情况总是在不断地变化，要使自己的思想适应新的情况，就得学习。”任何人只有不断地学习，才能不断地适应外部环境的变化，如果停止学习，要想继续发展就很困难了。

在此，我们可以肯定地对任何一位青少年朋友说：“将来，如果你想生活得更好，仅有工作技能是不够的，还须不断学习，才能成为更好的公民、职员、家长、邻居和朋友。学习不仅是为了谋生，更是为了创造更好的生活。在面对竞争日趋激烈的现代社会，只有树立终生学习的观念，才不会落后于他人，落后于社会。”

> 名人简介 <

瓦特 (1736—1819)，苏格兰发明家，生于苏格兰格林诺克。童年时代的瓦特曾在文法学校念过书，然而没有受过系统教育。瓦特在父亲做工的工厂里学到许多机械制造知识，以后他到伦敦的一家钟表店当学徒。1763年瓦特到格拉斯大学工作，修理教学仪器。1781年瓦特制造出改良的蒸汽机，导致了第一次工业技术革命的兴起，极大地推进了社会生产力的发展。



成功，是对自我价值的肯定

65

远大的目标是成功的磁石

【 莱 辛 】

走得慢的人，只要他不丧失目标，也比漫无目的地徘徊的人走得快。

理想是人的追求，什么样的理想，将决定你成为什么样的人。

被誉为发明之父的爱迪生，小时候只上了几个月的学，就被老师辱骂为愚蠢糊涂的低能儿而退学了。爱迪生为此十分伤心，他痛哭流涕地回到家中，要妈妈教他读书，并出语惊人地说：“长大了一定要在世界上做一番事业。”这句话出自当时被认为是愚钝儿的爱迪生之口，未免显得荒唐可笑。但是，正是由于爱迪生自小就确立了一个远大志向，惊人的目标使他越过前进道路上的坎坎坷坷，成为举世闻名的发明家。

爱迪生具有丰富的想象力。一天，他抬头仰望鸟在天空中自由翱翔，心想，鸟能飞，人为什么不能飞？他紧皱眉头思索着，忽然想到，如果人的身体里充满气体，不也会像气球一样飞上天吗？于是他在家里的地窖里做试验，发现有一种药粉能产生气体，他让小伙伴米吉利喝下去，可是，不多一会儿，米吉利肚子剧痛，大声哭喊，差点送了命。

爱迪生的爸爸知道后，打了他一顿。不许他再搞实验了。爱迪生一听急得要哭，说：“我要是不做实验，怎么能研究学问？怎么能做出一番事业来呢？”妈妈听了他的话，感动得只好收回禁令。爱迪生在一生中获得专利水平的发明1390项，成为享誉世界的伟大发明家实现了他长大了要在世界上做一番事业的宏愿。

美国哈佛大学对一批大学毕业生进行了一次关于人生目标的调查，结果如下：

27%的人，没有目标；60%的人，目标模糊；10%的人，有清晰而短期目标；3%的人，有清晰而长远的目标。

25年后，哈佛大学再次对这批学生进行了跟踪调查，结果是：

那3%的人，25年间始终朝着一个目标不断努力，几乎都成为社会各界成功人士、行业领袖和社会精英；10%的人，他们的短期目标不断实现，成为各个领域中的专业人士，大都生活在社会中上层；60%的人，他们过着安稳的生活，也有着稳定的工作，却没有什么特别的成绩，几乎都生活在社会的中下层；剩下27%的人，生活没有目标，并且还在抱怨他人，抱怨社会不给他们机会。

要成功就要设定目标，没有目标是不会成功的。目标就是方向，就是成功的彼岸，就是生命的价值和使命。

2001年的亚洲首富孙正义，23岁那一年得了肝病，在医院住院期间，他读了4000本书，每年读了2000本书。他大量地阅读，大量地学习。

在出院之后，他写了40种行业规划，但最后选择了软件业。事实上，他的选择是对的，软件行业使他成为了亚洲首富。

选好行业之后，他开始创业。创业初期，条件艰苦，他的办公桌是用苹果箱拼凑而成的。他招聘了两名员工。有一次，他和两名员工一起分享他的梦想，他说：“我25年后要赚100兆日币，成为亚洲首富。”这是孙正义的梦想，但在两名员工看来却是件不可思议的事情。他们对孙正义说：“老板，请允许我们辞职，因为我们不想和一位疯子一起工作。”

事实上，孙正义的梦想实现了，他成了亚洲首富。

志当存高远，是我国三国时期的著名政治家和军事家诸葛亮的一句名言。诸葛亮在青年时代就具备了远大的志向，在未出茅庐之前就自比管仲、乐毅，就想干一番大事业。远大的志向加上良好的机遇，使他成就了一番伟业。

著名作家高尔基说过：“我常常重复这一句话：一个人追求的目标越高，他的能力就发展得越快，对社会就越有益。我确信这是个真理。这个真理是我的全部生活经验，是我观察、阅读、比较和深思熟虑了一切之后才确定下来的。”高尔基用自己的一生验证了自己的这段名言。

做高尚的梦，并且飞向你的梦想。你的梦想预示着未来你会成为什么样。你的理想是未来的预兆。只要你对自己诚实，对自己的理想诚实，最终你梦想的世界就会变成现实。

你的环境也许并不舒适，但只要你怀有理想，并为实现它而奋斗，那么，你的环境会很快改变。詹姆斯·E·艾伦说过，最伟大的成就在最初的时候曾经是一个梦。橡树沉睡在果壳里，小鸟在蛋里等待，在一个灵魂最美丽的梦想里，一个慢慢苏醒的天使开始行动。梦想，是现实的情侣。

梦想是所有成就的出发点，很多人之所以失败，就在于他们从来都没有梦想，并且也从来没有踏出他们的第一步。

钢铁大王卡内基原本是一家钢铁厂的工人，但他凭着制造及销售比其他同行更高品质的钢铁的明确目标，而成为全美最富有的人之一，并且有能力在全美国小城镇中捐资盖图书馆。

他的梦想已不只是一个愿望而已，已形成了一股强烈的欲望。只有发掘出你的强烈欲望才能使你获得成功。

研究这些已获得成功的富豪时，你会发现，他们每一个人都有自己的梦想，都已定出达到梦想的计划，并且花费最大的心思和付出最大的努力来实现他们的梦想。

我们每个人都希望得到更好的东西——如金钱、名誉、尊重，但是大多数的人都仅把这些希望当作一种愿望而已，如果知道希望得到的是什么，如果对实现自己的梦想坚定性已到了执著的程度，而且能以不断的努力和稳妥的计划来支持这份执著的话，那你就已经是在实践梦想了。所以说，认识愿望和强烈欲望之间的差异是极为重要的。

谚语云：如果你只想种植几天，就种花；如果你只想种植几年，就种树；如果你想流传千秋万世，就种植观念！

对于你来说，你的过去或现在是什么样并不重要，你将来想要获得什么成就才是最重要的。你必须对你的未来怀有远大的理想，否则你就不会做成什么大事，说不定还会一事无成。

理想是同人生奋斗目标相联系的有实现可能的想象,是人的力量的源泉,是人的精神支柱。如果没有理想,岁月的流逝只意味着年龄的增长。

有了远大的理想,还要有看得清、瞄得着的射击靶。目标必须是明晰的、具体的、现实的、可以操作的,当然,这是为理想服务的短期目标。只有实现一个个短期目标,才能筑起成功的大厦。

1952年7月4日清晨,加利福尼亚海岸笼罩在浓雾中。在海岸以西21英里的卡塔林纳岛上,一个34岁的女子涉水下到太平洋中,开始向加州海岸游过去。这名妇女叫费罗伦丝·查德威克。在此之前,她还是从英法两边海岸游过英吉利海峡的第一个妇女。

那天早晨,海水冻得她身体发麻,雾很大,她连护送她的船都几乎看不到,时间一个钟头一个钟头过去,千千万万人在电视上看着。有几次鲨鱼靠近了她,鱼被人开枪吓跑。她仍然在游,在以往这类渡海游泳中她的最大问题不是疲劳,而是水温太低。

15个钟头之后,她又累又冻。她知道自己不能再游了,就叫人拉她上船。她的母亲和教练都在船上,他们都告诉她海岸很近了,叫她不要放弃。但她朝加州海岸望去,除了浓雾什么也看不到。

之后——从她出发算起15个钟头55分钟之后,人们把她拉上船。后来,她渐渐觉得暖和多了,这时她开始感到失败的打击。她不假思索地对记者说:“说实在的,我不是为自己找借口,如果当时我看见陆地,也许我能坚持下来。”

查德威克是个有抱负的人,但她也只有看见目标,才能鼓足干劲完成她有能力完成的任务。可见,当你规划自己的成功时千万别低估了制定可测目标的重要性。

一位美国的心理学家发现,在为老年人开办的疗养院里,有一种现象非常有趣:每当节假日或一些特殊的日子,像结婚周年纪念日、生日等来临的时候,死亡率就会降低。他们中有许多人为自己立下一个目标:要再多过一个圣诞节、一个纪念日、一个国庆日,等等。等这些日子一过,心中的目标、愿望已经实现,继续活下去的意志就变得微弱了,死亡率便立刻升高。生命是可贵的,并且只有在它还有一些价值的时候去做应该做的事,去实现自己的目标,人生才会有意义。

一队毛虫在树上排成长长的队伍前进,有一条带头,其余的依次跟着,食物就在枝头,一旦带头的找到目标,停了下来,他们就开始享受美味。有人

对此非常感兴趣，于是做了一个试验，将这一组毛虫放在一个大花盆的边上，使它们首尾相接，排成一个圆形，带头的那条毛虫也排在队伍中。那些毛虫开始移动，它们像一个长长的游行队伍，没有头，也没有尾。观察者在毛虫队伍旁边摆放了一些它们喜爱吃的食物。观察者预料，毛虫会很快厌倦这种毫无用处的爬行而转向食物。可是出于预料之外，毛虫没有这样做。那只带头的毛虫一直跟着前面的毛虫的尾部，它失去了目标。整队毛虫沿着花盆边以同样的速度爬了七天七夜，一直到饿死为止。

要攀到人生山峰的更高点，当然必须要有实际行动，但是首要的是找到自己的方向和目的地。如果没有明确的目标，更高处只是空中楼阁，望不见更不可及。如果我们想要使生活有突破，到达很新且很有价值的目的地，首先一定要确定这些目的地是什么。只有设定了目的地，人生之旅才会有方向、有进步、有终点、有满足。

明白了你的命运来自于你的奋斗目标，就会给自己一个希望，就在你的内心祈祷，你對自己说：我一定要做个伟大的人。只要你这样想这样做，你就一定会像你所想象的那样，成为一个伟大的人。

让我们为自己找一个梦想，树立一个目标吧，因为人生因梦想而伟大！

> 名人简介 <

莱辛(1729—1781),德国戏剧家、戏剧理论家。生于劳西茨地区的卡门茨,父亲是牧师。作为剧作家,莱辛的成名作是描写市民阶级爱情的悲剧《萨拉·萨姆逊小姐》。它在德国戏剧史上第一次让市民阶级男女成为悲剧的主角。作为文艺理论家,莱辛撰写了3部代表性著作:《关于当代文学的通讯》、《拉奥孔》和《汉堡剧评》。

66

计划让我们有条不紊

【丘吉尔】

让我们将事前的忧虑，换为事前的思考和计划。

学习、工作都要有章法，不能眉毛、胡子一把抓，要根据制定的工作计划，一步步地把事情做成功。

菲利普应聘到一家奶酪公司当销售员，刚开始工作时，由于手头没有老客户，菲利普只好采取“陌生拜访”这种最原始的方式，逐个向客户宣传自己的产品。这期间陪尽了耐心和笑脸，但收获不大，一段时间下来，他还是没有发展多少客户。

于是，菲利普向公司的“销售之星”康沃尔讨教推销之术。康沃尔说：“你最大的失误是业务不熟，计划不详。”

菲利普听后茅塞顿开，于是他拼命学习，用心总结，研究客户的心理，重新制定出自己的工作计划。半年后，他的销售签单数量也开始节节攀升。

有人说计划是成功之父。成功需要计划，需要安排。如果没有计划，目标便难以达到。由此可见，对于一个刚走上新的工作岗位的人来说，制定一

份详尽的工作计划是多么的重要。

良好的工作、学习习惯之一是：列出详细的工作、学习程序表，根据重要程度与计划安排来做。

奥地利心理学家阿德勒就是一个很好的榜样，他做事时，总是习惯于列出详细的大纲，根据事情的进程排列出每一天的工作计划和任务。做完一天的事情之后，再对照计划和顺序表查看完成情况。这样有时会将许多事情综合在一起，一次性地去完成，就可以节省许多时间和精力。

比尔·盖茨说：“获取任何成功，都不是一蹴而就的事，都需要采取循序渐进的方法。”许多人做事之所以会半途而废，并不是因为困难大，而是与成大事者距离较远，正是这种心理上的因素导致了失败，把长距离分解成若干个距离段，逐一跨越它，就会轻松许多，而目标具体化也就是做一个工作计划，可以让你清楚当前该做什么，怎样能做得更好。

有些人误以为自己能一步登天，一口吃个胖子，所以常梦想一举成名，一下成为一个成大事者。实际上，这是不可能的。一是由于你的能力并不够，二是由于成大事必须经过长久磨炼。因此，真正的成大事者善于化整为零，从大处着眼，从小处着手。

25岁的时候，雷因因失业而挨饿，他白天就在马路上乱走，目的只有一个，躲避房东讨债。

一天他在42号街碰到著名歌唱家夏里宾先生。雷因在失业前，曾经采访过他。但是他没想到的是，夏里宾竟然一眼就认出了他。

“很忙吗？”夏里宾问雷因。

雷因含糊地回答了夏里宾，他想夏里宾看出了他的遭遇。

“我住的旅馆在第103号街，跟我一同走过去好不好？”

“走过去？但是，夏里宾先生，60个街口，可不近呢。”

“胡说，”夏里宾笑着说，“只有5个街口。”

“……”雷因不解。

“是的，我说的是第6号街的一家射击游艺场。”

这话有些答非所问，但雷因还是顺从地跟他走了。

“现在，”到达射击场时，夏里宾先生说，“只有11个街口了。”

不多一会，他们到了卡纳奇剧院。

“现在，只有5个街口就到动物园了。”

又走了12个街口，他们在夏里宾先生住的旅馆前停了下来。奇怪的是，雷因并没感到太疲惫。

夏里宾给他解释为什么没有感到疲惫的理由。

“今天的走路，你可以常常记在心里。这是生活艺术的一个教训。你与你的目标无论有多遥远的距离，都不要担心，把你的精神集中在5个街口的距离，别让那遥远的未来令你烦闷。”

有人说，我将来长大要做一个伟大的人物，这个目标太不具体了。目标必须具体，比如你想把英文学好，那么你就订一个目标，有一个计划，每天一定要背10个单词、一篇文章，要求自己在一年之内能看懂英文书报，由于你订的目标很具体，并能按部就班地去做，目标就容易达到。有人曾经做过这样一个试验，他把人分成两组，让他们去跳高。两组大概个子都差不多，先是一起跳了6尺，然后把他们分成两组，对其中一组说：“你们能跳过6尺5寸。”而对另一组只说：“你们能跳得更高。”然后让他们分别去跳。结果第一组由于有6尺5寸这样的具体要求，他们每个人都达到了目标，而第二组因为没有具体的目标，所以他们只跳过6尺多一点，只有少数人跳过了6尺5寸。为什么呢？就是因为第一组有一个具体目标。

在日常生活、工作中，我们都会有自己的目标，达到目标的关键在于把目标细化、具体化。

一幢建筑是由一砖一瓦砌成的，每块砖每块瓦本身显得并不重要。同样的道理，成功者的一生是由无数个看上去微不足道的小方面构成的。

时刻牢记这样一个问题：这有助于实现自己的目标吗？用它去评价你做的每一件事，如果回答是不，即回头；反之，则要继续向前。

有的人看上去好像是一举成功的，但如果你仔细研究他们的经历，你会发现他们以前就已经奠定了许多牢固的基础。那些获得泡沫式成功的人，永远是靠不住的，他们没有任何牢固的基础，最终会轻易地失去一切。

约翰是一位拥有出色业绩的推销员，可是他一直都希望能跻身于销售业绩最高的行列中。但是一开始这不过是他的一个愿望，从没真正去争取过。直到3年后的一天，他想起了一句话：“如果让愿望更加明确，就会有实现的一天。”

于是，他当晚就开始设定自己希望的总业绩，然后再逐渐增加，这里提高5%，那里提高10%，结果顾客却增加了20%，甚至更高。这激发了约翰的热情。从此他不论碰到什么状况，任何交易，都会设定一个明确的数字作为目标，并在一两个月内完成。

“我觉得，目标越是明确，计划越是周全，就越感到自己对达到目标有股强烈的自信与决心。”约翰说，他的计划里包括“我想得到的地位、我想得到的收入、我想具有的能力”，然后，他把所有的访问都准备得充分完善，相关的业界知识加上多方面的努力积累，终于在第一年的年终使自己的业绩创造了空前的记录，以后的年头效果更佳。

约翰自己得出一个结论：“以前，我不是不曾考虑过要扩展业绩、提升自己的工作成就。但是因为我从来只是想想而已，没有具体计划不曾付诸行动，当然所有的愿望都落空了。自从我明确设立了目标，以及为了切实实现目标而设定具体的数字和期限后，我才真正感觉到，强大的推动力正在鞭策我去达成它。”

1984年，在东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的日本选手山田本一出人意料地夺得了世界冠军。当记者问他凭什么取得如此惊人的成绩时，他说了这么一句话：凭智慧战胜对手。

当时许多人都认为这个偶然跑到前面的矮个子选手是在故弄玄虚。马拉松赛是比拼体力和耐力的运动，只要身体素质好又有耐性就有望夺冠，爆发力和速度都还在其次，说用智慧取胜确实有点勉强。

两年后，意大利国际马拉松邀请赛在意大利北部城市米兰举行，山田本一代表日本参加比赛。这一次，他又获得了世界冠军。记者又请他谈谈经验。

山田本一不善言谈，回答的仍是上次那句话：用智慧战胜对手。这回记者在报纸上没再挖苦他，但对他所谓的智慧迷惑不解。

10年后，这个谜终于被解开了，他在自传中是这么说的：每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来。比如第一个标志是银行，第二个标志是一棵大树，第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以百米的速度奋力地向第一个目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。40多公里的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。起初，我

并不懂这样的道理，我把我的目标定在40多公里外终点线上的那面旗帜，结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路程给吓倒了。

目标的力量是巨大的。目标应该远大，才能激发你心中的力量，但是，如果目标距离我们太远，我们就会因为长时间没有实现目标而气馁，甚至会因此而变得自卑。山田本一为我们提供了一个实现远大目标的好方法，那就是在大目标下分出层次，分步实现大目标。

> 名人简介 <

丘吉尔（1874—1965）英国政治家、首相。出生在英格兰牛津郡的一个贵族世家，1894年毕业于桑德赫斯特皇家军事学院。丘吉尔不仅是一位政治家，而且还是一位著名的演说家和作家，著有《河上战争》、《第二次世界大战回忆录》、《英语民族史》、《世界危机》等作品。1953年获得诺贝尔文学奖。

67

用行动去实现梦想

【 劳伦斯 】

成功的秘诀，是要养成迅速去做的习惯，要趁着潮水涨得最高的一刹那，那时非但没有阻力，并且能帮助你迅速地成功。

行动是一把梯子，梦想在梯子的顶端，双手插在口袋里的人是爬不上去的。

有两个小孩到海边去玩，玩累了，两人就躺在沙滩上睡着了。

其中一个小孩做了个梦，梦见对面岛上住了个大富翁，在富翁的花圃里有一整片的茶花，在一株白茶花的根下埋着一坛黄金。

这个小孩就把梦告诉了另一个小孩。说完后，不禁叹息着：

“真可惜，这只是个梦！”

另一个小孩听了相当动容，从此在心中埋下了逐梦的种子。

他对那个做梦的小孩说：“你可以把这个梦卖给我吗？”

这个小孩买了梦以后，就往那座岛进发，千辛万苦才到达岛上。果然发现岛上住着一位富翁，于是就自告奋勇地做了富翁的佣人。

他发现，花园里真的有许多茶树，茶花一年一年地开，他也一年一年地

把种茶花的土一遍一遍地翻掘。

就这样，茶树愈长愈好，富翁也就对他愈来愈好。

终于有一天，他由白茶花的根底挖下去，真的掘出了一坛黄金！

买梦的人回到了家乡，成了最富有的人；卖梦的人虽然不停地在做梦，但他从未圆过梦，终究还是个穷光蛋。

人因梦想而伟大，没有梦想的人生是最枯燥乏味的人生。而那些只会做梦却不去实践的人，就像那个卖梦的孩子一样，无论多么美丽的梦想都不会带来什么结果。一个人什么都可以没有，但不能没有梦想；一个人什么都可以丢弃，但不能把梦想丢了。有了梦想，立即行动，用行动来实现我们的梦想。

一张地图，无论它绘制得多么详细，比例尺有多么精密，但它不能带给他的主人在地面上移动哪怕一寸。一部法典，无论它多么的公正，但它绝不能预防罪恶的发生。一本教你如何做事的经典，无论它写得如何精彩，但它绝对不会给你赚回一分钱。

只有行动，才是你做事的起点，才能使你的幻想、你的计划、你的目标，成为一股活动的力量。行动，才是滋润你做事的食物和水。

我们现在做什么事，只要积极主动地去行动，没有达不到的目的。

从前，有一位满脑子都是智慧的教授与一位文盲相邻而居。尽管两人地位悬殊，知识水平、性格有天壤之别，可两人有一个共同的目标：如何尽快富裕起来。

每天，教授跷着二郎腿大谈特谈他的致富经，文盲在旁虔诚地听着，他非常敬佩教授的学识与智慧，并且开始依着教授的致富设想去行动。

若干年后，文盲成了一位百万富翁，而教授还在空谈他的致富理论。

希尔指出：思想固然重要，但行动往往更重要。我们的基本本性是主动行动而不是消极等待。这一本性不仅能使我们选择对某种特定环境的反应，而且能使我们创造环境。

实际上，相对来说制定目标是很容易的，难的是付诸行动。制定目标可以坐下来用脑子去想，实现目标却需要扎扎实实的行动，只有行动才能化目标为现实。

许多人都制定了自己的长期目标，从这一点来说每一个人似乎都像一个人

谋略家。

但是，相当多的人制定了目标之后，便把目标束之高阁，没有投入到实际行动中去，结果到头来仍然是一事无成。

目标已经制定好了，就不能有一丝一毫的犹豫，而要坚决地投入行动。观望、徘徊或者畏缩都会使你延误时间，以至使计划化为泡影。

如果你个人成长的目标是一年之内学好爵士舞的话，那么就“先让手指头动起来”，你不妨今天就去翻一翻电话簿找个训练班，注册入学，安排学习的时间。

如果你的兴趣目标是一年之内买辆奔驰汽车的话，那么就请代理商寄一份有关奔驰汽车的各种资料给你，或者当你了解了价钱和性能之后，会更加加强你要买的决心。

如果你的事业经济目标是在一年之内赚到10万元的话，那么现在就立刻拟出必须采取的步骤。到底有哪个已经赚到这么多钱的人可以提供给你建议？你是否得考虑另谋第二份工作来增加收入？你是否应该减少开支，把节省下来的钱拿去投资？你是否应该去创个新事业？你是否需要去寻找一些其他的资源？

有人问布莱克，你成为一位伟大的思想家，成功的关键是什么？

多思多想！布莱克回答。

这人满怀心得，回去躺在床上，望着天花板，一动也不动，开始多思多想。

一个月以后，布莱克在回家的路上，碰见了那人的妻子，她对布莱克说，求你去见我丈夫一面吧，他从你那儿回来后，就像中了魔一样。

布莱克到了那人的家一看，只见那人变得骨瘦如柴，拼命挣扎着爬起来，对布莱克说：“我每天除了吃饭，一直在思考，你看我离伟大的思想家还有多远？”

“你整天只想不做，那你思考了些什么呢？”布莱克问。

那人道：“想的东西太多，头脑里都装不下了。”

“我看你除了脑袋上长满头发，收获的全是垃圾。”

“垃圾？”

“只想不做的人只能生产思想垃圾。”布莱克答道。

比尔·盖茨曾指出，虽然行动不一定能带来令人满意的结果，但不采取

行动就绝无满意的结果可言。

因此，如果你有一个梦想，要实现它必须先从行动开始。

如果你不采取行动，哪怕你的梦想再宏伟，计划再周详，也只不过是纸上谈兵，竹篮打水一场空罢了。

每天不知会有多少人把自己辛苦得来的新构想取消，因为他们不敢执行。过了一段时间以后，这些构想又会回来折磨他们。

记住：切实执行你的梦想，以便发挥它的价值，不管梦想有多好，除非真正身体力行，否则，永远没有收获。

天下最可悲的一句话就是：我当时真应该那么做，但我却没有那么做。经常会听到有人说：“如果我当年就开始做那笔生意，早就发财了！”一个好梦想胎死腹中，真的会叫人叹息不已，永远不能忘怀。如果真的彻底施行，当然就有可能带来无限的满足。

只有行动才会产生结果，比尔·盖茨认为要想成功就要知道成功的人都采取什么样的行动。有很多人这么说：“成功始于想法。”但是，只有想法，却没有付出行动，还是不可能成功的。

一个业务员要成功，必须拜访非常多的客户，如果他不知道最顶尖的业务员一天拜访多少个客户，那么他根本就没有成功的机会；如果他无法付出顶尖业务员所做的行动，他就无法提高成绩。

成功的销售员总是在找寻如何自我改进的方法以及顾客不买的原因，他们永远在不断地改善自己的行为、态度、举止和自己的人格；他们总是希望知道人们为什么向他买、为什么不向他买的原因，他们还总是希望更有活力，产生更大的行动力。

失败者总是考虑他的那些“假若、如何”，所以他们在“如何”和“假若”中度过了他们的一生，最终当然是一事无成。

总是谈论自己可能办成什么事情的人，不是进取者，也不是成功者，而只是空谈家。实干家是这么说的：“假如说我的成功是在一夜之间来临的，那么，这一夜乃是无比漫长的历程。”

不要期待时来运转，也不要由于等不到机会而恼火和觉得委屈，要从小事做起，要用行动争取胜利。

从现在起，不要再说自己“倒霉”了。对于成功者来说，勤奋工作就是

好运气的同义词。只要专心致志去做好你现在所做的工作，坚持下去直到把事情做完，好运自然会来到。怨天尤人不会改变你的命运，只会耽误你的光阴，使你没有时间去取得成功。如果你想要“赶上好时间、好地方”，就去找一项能够让你拼上一拼的工作，然后努力去干。幸运绝不是偶然的，只要勤奋工作，即刻行动，相信幸运之神肯定会光临你。

行动起来，对我们的行动还要抱有信心，相信行动起来一定能成功。

如果你对自己有信心，相信自己一定可以成为自己想要做的人，那么就付诸行动吧。

一个人要做一件事，常常缺乏开始做的勇气。但是，如果你鼓足勇气开始做了，就会发现做一件事最大的障碍，往往是来自自己的内心，更主要是缺乏行动的勇气，有了勇气下决心开了头，似乎再往下做就会是顺理成章的事情了。

有了第一步，就会有第二步、第三步……这样不断地做下去，你就会发现离目标越来越近，你的目标正在渐渐地化为现实。

朝着你确定的目标持之以恒、锲而不舍地做下去，这便是实现任何目标的惟一的办法，除此之外再没有第二条路可走。

> 名人简介 <

劳伦斯(1885—1930)，英国诗人、小说家、散文家。出生于矿工家庭，当过屠户会计、厂商雇员和小学教师，曾在国内外漂泊十多年，对现实抱批判否定态度。他写过诗，但主要写长篇小说，共有10部，最著名的为《虹》和《查太莱夫人的情人》。除《虹》的结尾勾画出彩虹般的新世界远景外，劳伦斯因看不到变革社会的正确途径，不了解资本主义的工业发展有助于形成新社会的物质基础，其作品大都显得色调暗淡。

68

冒险是成功的催化剂

【拉伯雷】

不敢冒险的人既无骡子又无马，过分冒险的人既丢骡子又丢马。

没有冒险者就没有成功者，让我们敢于做第一个吃螃蟹的人吧！

朱利安就是一位敢于冒险的人。他生于美国，在德国长大。当他26岁时，来到美国纽约，选择了钢材原料与工具的进出口贸易作为自己的奋斗目标。这种业务就属于那种以自己的资金为赌注来做生意的冒险行业。

他所从事的行业充满风险和危机。事实上，钢铁市场行情涨落确实非常极端，常使从业者坐立难安！

一名青年胆敢单枪匹马来到一处陌生的地方从事如此充满冒险的工作，他的勇气从何而来？

古列特说：“这种与钢铁有关的买卖发展需要很长的一段时间，且长久以来一直由厂商所垄断，像我这种‘外来人’要想分一杯羹，可以说是毫无机会可言。因此，我必须冒险一搏。”

“冒险一搏才能赢”，就是古列特勇气与毅力的来源，其公司的建立便是

植根在这种坚强的心理基础之上。

在他的公司创立不久，他被征召入伍了，但是战争结束后，他扩大营运规模，无论大大小小的钢铁制品他皆负责经营。一年的时间中，他至少有一半的时间在外奔波，忙于寻找新顾客与拓展新市场，并在投资与经营手段上连连走出一招招的冒险妙招，使公司的业务量直线上升。他有时甚至远渡重洋，飞往各国，与客户洽商。多年来，他一直过着一个星期工作6天、一天工作12小时的生活，辛劳远超过一般常人，但他仍然每天都充满干劲、决心不改。

到20世纪50年代末，古列特的公司已成长到每年有1000万美元的业务，收益在100万美元以上，他个人一年的平均所得达40万美元之多。

可以说，其公司业绩已相当可观。如果古列特没有当初的冒险之心，今天就没有这种成果。

古列特由于本身十分乐于迎接迎面而来的挑战，所以他敢于冒险去创造机会而与幸运之神相遇。

要想获取成功，就要有冒险的精神，用积极的心态，全神贯注地做好准备，随时出击，牢牢地抓住机会。

不会冒险的人永远不会成功。

每个人都面临着危险，即使扎根在一个点上原地不动。然而，当冒险的结果不太令人满意的时候，人们常常会说：“还是躺在床上保险”。其实，即使是到任何地方的旅行都潜藏着冒险，小到丢失自己的行李，大到作为人质，被劫持到世界的某个遥远角落。

有很多人似乎都习惯于“躺在床上”过一辈子，因为他们从来不愿去冒险，不管是在生活中，还是在事业上。但是，当你横穿马路时，当你在海里游泳时，当你乘坐飞机时都潜藏着冒险。

从有文字记载以来，冒险总是和人类紧紧相连。虽然火山喷发时所产生的大量火山灰掩埋了整个村镇，虽然肆虐的洪水席卷了家园，但人们仍然愿意回去继续生活，重建家园。飓风、地震、台风、龙卷风、泥石流以及其他所有的自然灾害都无法阻止人类一次又一次勇敢地面对可能重现的危险。

事实上，我们总是处在这样那样的冒险境地。“没有冒险的生活是毫无意义的生活。”我们必须横穿马路才能走到另一边去；我们也必须依靠汽车、飞机或轮船之类的交通工具才能从一个地方到达另一个地方。但是，这并不

意味着所有的冒险都毫无区别，恰当的冒险与愚蠢的冒险有着明显的不同。

如果你想成为一个生意上的冒险者，如果你渴望成功，你就应该分清这两种类型的冒险之间到底有什么样的差异。有一位功成名就的人这样说：“那种只在腰间系一根橡皮绳，就从大桥或高楼上纵身跳下的做法是一种愚蠢的冒险，即使有人很喜欢那样做。同样，所谓的钻进圆木桶漂流尼亚加拉大瀑布，所谓的驾驶摩托车飞越并排停放的许多辆汽车，在我看来，这些都是愚蠢的冒险，只有那些鲁莽的人才会干这种事情。尽管我知道有人不同意我的看法。”

无论在学业事业或生活的任何方面，我们都可能需要尝试恰当的冒险。在冒险之前，我们必须清楚地认识那是一种什么样的冒险，必须认真权衡得失——时间、金钱、精力以及其他牺牲或让步。如果你从来没有想过冒险，那么你的日子就像一潭死水，你永远无法激起波澜，永远无法取得成功。

松下幸之助在22岁时开始创业，当时他对未来能否成功并无把握；一步跨向充满挑战的世界，他感到非常迷茫。

然而，松下渴望成功的念头却十分强烈，同时也做了万一失败的心理准备，反正车到山前必有路，万一失败，再另谋生路就是了。

如果你失败了，有何打算？

松下幸之助毫不犹豫地回答：

怎么办？真若走投无路，就去卖面吧！而且我要卖比别人都好吃的面。同时也打定“万一失败”，纵然身无一物，也有东山再起的决心。

“敢冒最大的风险，才能赚最多的钱。”

“劳埃德”是英国保险公司中名气最大、信誉最高、资金最雄厚、历史最悠久、赚钱最多的一家。它年承担保险金额为2670亿美元，保险费收入达60亿美元。

其公司一直坚守着“在传统商场上争取最新形式的第一名”的信条。事实也是如此，劳埃德公司总能敏捷地认识和接受新鲜事物。

1866年，汽车诞生，劳埃德在1909年率先承接了这一形式的保险。在还没有“汽车”这一名词的情况下，劳埃德将这一保险项目暂时命名为“陆地航行的船”。

1984年，由美国航天飞机施放的两颗通讯卫星曾因脱离轨道而失控，其

物主在劳埃德公司保了18亿美元的险。劳埃德眼看要赔偿一笔巨款，于是出资550万美元，委托美国“发现号”航天飞机的宇航员，在1984年11月中旬回收了那两颗卫星。经过修理之后，这两颗卫星已在1985年8月被再次送入太空。这样，劳埃德不仅少赔了7000万美元，而且向他的投资者说明：卫星保险从长远看还是有利可图的。

冒险就是要我们去承担风险，许多时候，风险会让我们去努力改进目前的状况，向更高的方向发展。

丰田汽车的举措就充分说明了冒险才会富有的道理。1916年丰田因应日本贸易市场化的要求，必须与美国等外国汽车短兵相接，面对此竞争逆境，所有的日本工厂被要求降价20%。

当时松下通信工业供应丰田汽车的收音机，因此也接到降价的要求。

于是，松下问其管理人员：“现在每台赚多少呢？”

其管理人员回答说：“大概只赚3%。”

“太少了，3%本身就是个问题，现在又要降价20%，这岂不太糟糕了吗？”

经过再三研究，毫无有效对策。于是大家主张以办不到为由，再跟丰田讨价还价。

然而，松下个人却从根本上作策略性的思考：为什么丰田要这么要求？不配合的话，则会有怎样的不良后果？

既然以目前的情形再降20%根本不可能，那么只有另辟蹊径，作根本的改变。

经再三研究，松下作出了以下决定：

性能和外观绝不可改变，在这个原则下，全面变更设计，希望在降价20%之后依然有合理的利润。这样做，可能会有暂时的损失，然而这并非仅只是为了丰田，而是为了维持与发展日本工业，大家都要尽力而为。

后来松下公司不但依丰田要求而降价，又借着这次的升级压力，促进其产品的革命与根本的改良，获得更大的合理利润。

做一个敢于冒险的人！向自己挑战！

世界上没有一件可以完全确定或保证的事。成功的人与失败的人，他们的区别并不在于能力或意见的好坏，而是在于是否相信判断，是否具有适当冒险与采取行动的勇气。

冒险不是盲目草率的行为，不是瞎闯、蛮干，不是随心所欲，而是要有目标、有计划、有实施方法和步骤的实践活动。冒险必须建立在对客观事物正确分析、判断的基础上，采用科学的冒险方法，否则，就无法实现成就事业的目标。

冒险的基本方法是确立可行的目标，发挥科学的分析判断能力，积蓄冒险的力量，实施冒险的应变策略，付诸冒险的实际行动。

在敢于冒险的同时，还要善于运筹，注意避免危险结果的发生。因此，在冒险时要遵循以下原则：

首先，要发挥分析判断能力。在实际的决策过程中，所涉及的因素非常复杂，这就要求人们要有高超的分析判断能力，能够把所有的因素综合在一起作出正确的判断，要选择最有希望的方案。

其次，要运用各种主客观条件，尽量化险为夷。要减少冒险的风险性，一个可行的办法就是通过试点实验收集有关信息资料，或者利用已有的历史资料，加上你可靠的分析与判断，把一些未知的不确定的因素转化为可以把握的确定因素，从而将冒险转化为安全的进取。

最后，要备好预案。冒险中随时会有一些偶然性、不确定性的危险发生，这是难以预料和避免的，如果只有一个方案，“一锤子买卖”，这就要冒很大的风险，因此，要预备好必要的应变方案。只有这样，才能在可能出现的不测事故发生时，自如洒脱地灵活应对，做到“东方不亮西方亮”，“断了前路有后路”。

年龄和冒险精神之间，存在一种关联。经验越丰富，人就越谨慎；财富越多，人就越想求稳，这是人性的基本组成部分。你这辈子获得的成功越多，就越想躺在功劳簿上睡大觉。

虽然你还是原来的你，但是你自己发现自己已经变得不那么愿意承担风险，也不那么争强好胜了。你可能发现自己身上增添了不少循规蹈矩、稳扎稳打、步步为营的倾向。这是很危险的。

因此，如果你身上还残留有不少的冒险精神，你就不要稳扎稳打，步步为营。对企业，特别是现代技术发展突飞猛进的行业来说，过分规避风险往往会带来致命的伤害。在当今世界，又有哪一个行业的技术发展不迅猛呢？

在现实生活中，我们会发觉“看着黑”，但是走下去“未必如此”，往往是

走到黑暗“近”处的时候，就会发现，原来并不太黑，甚至根本就是“亮”的。

青少年要勇于冒险，年轻人有失败的资本。因为年轻，不要害怕失败。勇敢地去闯，冒险会让你更出色。

> 名人简介 <

拉伯雷（1494—1553），出生在法国中部都兰省的希农城。文艺复兴时期，法国文学最重要的代表作家，他最为后人称道的是他的长篇巨作《巨人传》。同时他还通晓医学、天文、地理、数学、哲学、神学、音乐、植物、建筑、法律和教育等各种学科，通晓希腊文、拉丁文、希伯来文等各种文字，是文艺复兴时期的人文主义“巨人”。

69

对成功要有强烈的企图心

【罗素】

伟大的事业是根源于坚韧不断的工作,以全副的精神去从事,不避艰苦。

你需要一个强有力的渴望,才能让你走上另一台阶。

史蒂夫·乔布斯以1300美元起家,在不到5年的时间里,推出的苹果个人电脑席卷了全球。到1980年,年仅25岁的他已拥有数亿美元的个人资产,成了有史以来最年轻的白手起家的亿万富翁。

他被总统称赞为“美国人心目中的英雄”。有人问他成功的秘诀是什么。他说:“我没有什么秘诀,我只是强烈要求自己去做自己想做的事情。”是的,强烈的企图心,一定要的决心,让他成为了“美国人心目中的英雄”。

乔布斯1955年2月24日出生于美国旧金山。他小时候淘气、聪明又好动。1961年,因工作需要,他们全家搬到地处硅谷的山景镇。从此,乔布斯就生活在这个充满着世界上最新科学技术与最先进的管理知识的环境里,耳濡目染中,他的性格也表现出硅谷人的特点——敢于创新、富于竞争和冒险精神。

有一天,邻居赖瑞带了一只原始的碳制麦克风回家,接上电池,挂上喇

叭，就可以发出声音。这可把乔布斯给迷住了，一个劲地向赖瑞问些奇怪的问题。赖瑞不胜其烦，干脆把麦克风送给他，让他自己去仔细研究。此后，乔布斯每天晚上都泡在家中，一点一滴地汲取有关电子的知识。

赖瑞见这个小家伙聪明好学，就推荐他参加惠普公司的“发现者俱乐部”。在这里乔布斯第一次见到了电脑。一见到电脑，乔布斯就迷上它。那天晚上，俱乐部展示了一种新式桌上电脑，让大家打着玩。乔布斯一边玩，一边梦想自己要有这么一台电脑该多好呀！

在一次同学聚会上，乔布斯与比他年长5岁的渥兹尼克见面。渥兹尼克是学校电子俱乐部的会长，是个天生的电子设计师。乔布斯与他一见如故。

乔布斯经渥兹尼克介绍加入了学校电子俱乐部，成了一名“电子迷”。高二时，他利用课余时间到一家名为哈尔德克的电子商店打工。

渥兹尼克工作之余，整天都埋头于设计新型电脑，而乔布斯则更多地在思考如何在电脑上赚点钱。他们有一个共同的愿望，就是拥有一台自己的电脑。就是这个强烈的愿望，使他们推出了价廉物美的个人电脑。

这台电脑严格地讲只是装在木箱里的一块电路板，但有8K储存器，能显示高分辨率图形。虽然简单，却相当诱人，俱乐部成员纷纷提出要订购这种电脑。

1974年4月1日愚人节，乔布斯、渥兹尼克等人签署了一份协议，共同创办一家新的电脑公司。为了纪念乔布斯当年在苹果园打工的历史，公司取名苹果(Apple)，标志是一个被咬了一口的苹果，因为“咬”(Bite)与“字节”(Byte)同音。他们生产的第一款电脑也就命名为“苹果1”(Apple1)。

因为强烈的企图心，从而成就了一位电脑巨子，世界超级富豪。

我们要有对成功的强烈渴望，要有“我一定要成功”的信念，而不是“我想成功”。企图心是一种一定要得到的心态，是一定要的决心。只要我们下定决心，并且为这个决心负责，为这个决心全力以赴，成功离我们就很近了。

美国的圣伊德罗牧马场上，一大群孩子正在游戏，牧马场的主人希尔·卡洛斯来到他们中间。他对孩子们说：“知道我为什么要邀请你们来我的牧场吗？我要向你们讲述一个故事，故事的主人公同样也是一个孩子。”

孩子的父亲，是一位巡回驯马师。驯马师终年奔波，从一个马厩到另一个马厩，从一条赛道到另一条赛道，从一个农庄到另一个农庄，从一个牧场

到另一个牧场，训练马匹。其结果是，儿子的中学学业不断地被扰乱。当他读到高中，老师要他写一篇作文，说说长大后想当一个什么样的人，做什么样的事。那天晚上，他写了一篇长达7页的作文，描绘了他的目标：有一天，他要拥有自己的牧场。在文中他极尽详细地描述自己的梦想，他甚至画出了一张200英亩大的牧场平面图，在上面标注了所有的房屋，还有马厩和跑道。然后他为他的4000平方英尺的房子画出细致的楼面布置图，那房子就立在那个200英亩的梦想牧场。

他将全部的心血，倾注到他的计划中。第二天，他将作文交给了老师。两天后，老师将批改后的作文发给了他。在第一页上，老师用红笔批了一个大大的“F”（最低分），附了一句评语：“放学后留下来。”

心中有梦的男孩放学后去问老师：“为什么我只得了‘F’？”老师说：“对你这样的孩子，这是一个不切合实际的梦想。你没有钱。你来自一个四处漂泊、居无定所的家庭。你没有经济来源，而拥有一个牧场是需要很多钱的，你得买地，你得花钱买最初用以繁殖的马匹，然后，你还要因育种而花大量的钱，你没有办法做到这一切。”最后老师加了一句，“如果你把作文重写一遍，将目标定得更现实一些，我会考虑重新给你评分。”

男孩回家，痛苦地思考了很久。他问父亲他应该怎么办，父亲说：“孩子，这件事你得自己决定。不过我认为这对你来说是个非常重要的决定。”

最后，在面对作文本苦坐了整整一周之后，男孩子将原来那篇作文交了上去，没改一个字。他向老师宣告：“你可以保留那个‘F’，而我将继续我的梦想。”

从此以后，男孩开始努力，他想他一定要成功，为了这个梦想，他奋斗了很多年。

讲到这里，卡洛斯微笑着对孩子们说：“我想你们已经猜到了，那个男孩就是我！现在你们正坐在我的200英亩的牧场中心，4000平方英尺的大房子里。我至今保存着那篇学生时代的作文，我将它用画框装起来，挂在壁炉上面。”他补充道：“这个故事最精彩的部分是，两年前的夏天，我当年的那个老师带着30个孩子来到我的牧场，搞了为期一周的露营活动。当老师离开的时候，她说：‘卡洛斯，现在我可以对你讲了，当我还是你的老师的时候，我差不多可以说是一个偷梦的人！那些年里，我偷了许许多多孩子的梦想。幸

福的是，你有足够的勇气和进取心，不肯放弃，直到让你的梦想得以实现。’”

“所以，”卡洛斯说，“不要让任何人偷走你的梦，拿出坚强的意志去拼搏，你一定能追到你的梦。”

梦想和现实之间，总有那么一段距离。如果总希望一觉醒来就能梦想成真，这无异于白日做梦。把梦想变成现实，就要从现在开始确定一个目标，有成功的强烈愿望，并靠坚定的信念去拼搏，这样才可能成为生活的幸运儿。

你或许会不解，到底迈克·乔丹拼命不懈的动力来源于何处？那是发生于他念高中一年级时一次在篮球场上的挫败，激起他决心不断地向更高的目标挑战。就在这个目标的推动下，飞人乔丹一步步成为全州、全美国大学，乃至NBA职业篮球历史上最伟大的球员之一，他的事迹一一改写了篮球比赛的纪录。

当你问起NBA职业篮球高手“飞人”迈克·乔丹，是什么因素造成他不同于其他职业篮球运动员的表现，而能多次赢得个人或球队的胜利？是天分吗？是球技吗？抑或是策略？他会告诉你说：“NBA里有不少有天分的球员，我也可算是其中之一，可是造成我跟其他球员截然不同的原因是，你绝不可能在NBA里再找到像我这么拼命的人。我只要第一，不要第二。”

三百六十行，行行出状元。不管你以后要从事哪一行的工作，都要努力成为行业里出类拔萃的人。如果一个人对成功有强烈的企图心，想不成功都很难！

记住：目标 + 行动 + 企图心 = 成功。

> 名人简介 <

罗素 (1872—1970)，英国著名哲学家、数学家、逻辑学家。罗素学识渊博，通晓的学科之多大概是20世纪学者们少有的，而且在哲学、数学、教育学、社会学、政治学等许多领域都颇有建树。罗素是一个具有强烈社会关怀的人道主义者、和平主义者，他终其一生热衷于政治活动和社会事务，并且撰写了大量关于政治和社会方向的著作。其代表作品有《西方哲学史》、《我的哲学发展》、《幸福之路》、《自由之路》、《哲学问题》、《数学原理》。

70

定位改变人生

【契诃夫】

你认为自己是什么样的人,就将成为什么样的人。

切合实际的定位可以改变我们的人生。

一个乞丐站在一条繁华的大街上卖钥匙链，一名商人路过，向乞丐面前的杯子里投入几枚硬币，匆匆而去。

过了一会儿后，商人回来取钥匙链，对乞丐说：“对不起，我忘了拿钥匙链，因为你我毕竟都是商人。”

一晃几年过去了，这位商人参加一次高级酒会，遇见了一位衣冠楚楚的老板向他敬酒致谢，并告知说：“我就是当初卖钥匙链的那位乞丐。”并且告诉商人，生活的改变，得益于商人的那句话。

在商人把乞丐看成商人那一天起，乞丐猛然意识到，自己不只是一个乞丐，更重要的是，还是一个商人。于是，他的生活目标发生很大转变，他开始倒卖一些在市场上受欢迎的小商品，在积累了一些资金后，他买下一家杂货店，由于他善于经营，现在已经是一家超级市场的老板，并且开始考虑开

第13家分店。

这个故事告诉我们：你定位于乞丐，你就是乞丐；你定位于商人，你就是商人，不同的定位成就不同的人生。

一个人能否成功，在某种程度上取决于自己对自己的评价，这种评价有一个通俗的名词——定位。在心中你给自己定位是什么，你就是什么，因为定位能决定人生，定位能改变一个人的命运。

一件商品、一项服务、一家公司，甚至是一个人，都需要定位。

人生重要的是找到自己的位置，并做好所有这个位置要做的事情。坐在自己的位置上，最心安理得，也最长久。

在暴风雨过后的一个早晨，海边沙滩的浅水洼里留下许多被昨夜的暴风雨卷上岸来的小鱼。它们被困在浅水里，虽然近在咫尺，却回不了大海。被困的小鱼有几百条，甚至几千条。用不了多久，浅水洼里的水就会被沙粒吸干，被太阳蒸干，这些小鱼都会被干死。

海边有三个孩子。第一个孩子对那些小鱼视而不见。他在心里想，这水洼里有成百上千条的鱼，以我一人之力是根本救不过来的，我何必白费力气呢？

第二个孩子在第一个水洼边弯下腰去——他在拾起水洼里的小鱼，并且用力把它们扔回大海。第一个孩子讥笑第二个孩子：“这水洼里这么多鱼，你能救得了几条呢？还是省点力气吧。”

“不，我要尽我所能去做！”第二个孩子头也不抬地回答。

“你这样做是徒劳无功的，有谁会不在乎呢？”

“这条小鱼在乎！”第二个孩子一边回答，一边拾起一条小鱼扔进大海。“这条在乎，这条也在乎！还有这一条、这一条、这一条……”

第三个孩子心里在嘲笑前面两个家伙没有脑子，天上掉馅饼，多好的发财机会呀，干吗不紧紧抓住呢？于是，第三个孩子埋头把小鱼装进用自己的衣服做成的布袋里……

多年后，第一个孩子做了医生。他当班的时候，因为嫌病人家属带的钱太少而拒收一位生命垂危的伤者，致使伤者因没有得到及时的治疗而眼睁睁地看着他死去！迫于舆论压力，医院开除了见死不救的他。他心里觉得委屈，他想到了多年前海滩上的那一幕，他始终不认为自己错了。“那么多的小鱼，

我救得过来吗？”他说。

第二个孩子也做了医生。他医术高明，医德高尚，对待患者不论有钱无钱，都精心施治。他成了当地群众交口称赞的名医。他的脑子里也经常浮现出多年前海滩上的那一幕。“我救不了所有的人，但我还是可以尽我所能救一些人的，我完全可以减轻他们的痛苦。”他常常对自己说。

第三个孩子开始经商，他很快就发了横财。暴发后，他又用金钱开道，杀入官场，并且一路青云直上，最后，他因贪污受贿事发，被判处死刑。刑场上，他的脑子里浮现出多年前海滩上的那一幕：一条条小鱼在布袋里挣扎，一双双绝望的眼睛死死地瞪着他……

要找到自己的定位，必须首先了解自己的性格、脾气，了解了自己才能对自己有一个合适的定位。

七十二行，行行出状元，每个人都可以在社会中找到适合自己的行业，并且把它做好。但并不是每个行业你都能做得最好。你需要寻找一个你最热爱、最擅长，能够做得最好的行业。

职业生涯定位就是自己这一辈子到底要成为一个什么样的人，自己的生命目的是什么，自己的核心价值观是什么。什么工作才是自己最好的工作，什么工作自己才能做得最好。

一个人的职业定位清晰，可以坚定自己的信念，可以明确自己的前进方向，可以发挥自己的最大潜能，可以实现自己的最大价值。毕竟，人生有限，我们没有太多的时间浪费在左右飘摇当中。

有一次，一个青年苦恼地对昆虫学家法布尔说：“我不知疲劳地把自己的全部精力都花在我爱好的事业上，结果却收效甚微。”

法布尔赞许说：“看来你是位献身科学的有志青年。”

这位青年说：“是啊！我爱科学，可我也爱文学，对音乐和美术我也感兴趣。我把时间全都用上了。”

法布尔从口袋里掏出一块放大镜说：“先找到自己的定位，弄清自己到底喜欢什么，然后把你的精力集中到一个焦点上试试，就像这块凸透镜一样！”

马克思认为，研究学问，必须先找好自己的定位，然后在某处突破一点。歌德曾这样劝告他的学生：“一个人不能骑两匹马，骑上这匹，就要丢掉那匹，聪明人会把凡是分散精力的事情置之度外，只专心致志地去学一门，这一门

一定是最适合他的，并且学一门就要把它学好。”

凡大学者、科学家，无一不是先找准自己的定位，然后“聚焦”成功的。就拿法布尔来说，他为了观察昆虫的习性，常达到废寝忘食的地步。有一天，他大清早就俯在一块石头旁。几个村妇早晨去摘葡萄时看见法布尔，到黄昏收工时，她们仍然看到他伏在那儿，她们实在不明白：“他花一天工夫，怎么就只看着一块石头，简直中了邪！”其实，为了观察昆虫的习性，法布尔不知花去了多少个这样的日日夜夜。

找到自己感兴趣的东西，找准自己的定位，是一个人成功的前提。

有一天，一位禅师为了启发他的门徒，给他的徒弟一块石头，叫他去蔬菜市场，并且试着卖掉它。这块石头很大，很好看。但师父说：“不要卖掉它，只是试着卖掉它。注意观察，多问一些人，然后只要告诉我在蔬菜市场它卖多少钱。”这个人去了。在菜市场，许多人看着石头想：它可以做很好的小摆件，我们的孩子可以玩，或者我们可以把这当作称菜用的秤砣。于是他们出了价，但只不过几个小硬币。徒弟回来说：“它最多只能卖到几个硬币。”

师父说：“现在你去黄金市场，问问那儿的人。但是不要卖掉它，光问问价。”从黄金市场回来，这个门徒很高兴，说：“这些人太棒了。他们乐意出到1000块钱。”师父说：“现在你去珠宝商那儿，但不要卖掉它。”他去了珠宝商那儿。他简直不敢相信，他们竟然乐意出5万块钱，他不愿意卖，他们继续抬高价格——出到10万。但是徒弟说：“我不打算卖掉它。”他们说：“我们出20万、30万，或者你要多少就多少，只要你卖！”这个人说：“我不能卖，我只是问问价。”他不能相信：“这些人疯了！”他自己觉得蔬菜市场的价已经足够了。

他回来。师父拿回石头说：“我们不打算卖了它，不过现在你明白了，如果你是生活在蔬菜市场，把自己定位在那里，那么你只有那个市场的理解力，你就永远不会认识更高的价值。”

人必须对自己有一个定位，无论是生活、学习、工作，只要有了一个正确的定位，就好像有了基础一样，定位越准，我们成功的可能性就越大。拉马克1744年8月1日生于法国毕加底，他是兄弟姐妹11人中最小的一个，最受父母宠爱。拉马克的父亲希望他长大后当个牧师，就送他到神学院读书，后来由于德法战争爆发，拉马克当了兵。他因病退伍后，爱上了气象学，想自

学当个气象学家，整天仰首望着多变的天空。

后来，拉马克在银行里找到了工作，想当个金融家。很快地，拉马克又爱上了音乐，整天拉小提琴，想成为一个音乐家。这时，他的一位哥哥劝他当医生，拉马克学医4年，可是对医学没有多大兴趣。正在这时，24岁的拉马克在植物园散步时遇上了法国著名的思想家、哲学家、文学家卢梭，卢梭很喜欢拉马克，常带他到自己的研究室里去。在那里，这位“南思北想”的青年深深地被科学迷住了。从此，拉马克花了整整11年的时间，系统地研究了植物学，写出了名著《法国植物志》。35岁时，他当上了法国植物标本馆的管理员，之后的15年，他依然研究植物学。

当拉马克50岁的时候，开始研究动物学。此后，他为动物学花了35年时间。也就是说，拉马克从24岁起，用26年时间研究植物学，35年时间研究动物学，成了一位著名的生物学家。他最早提出了生物进化论。

在给自己定位时，有一条原则不能变，即你无论做什么，都要选择你最擅长的。只有找准自己最擅长的，才能最大限度地发挥自己的潜能，调动自己身上一切可以调动的积极因素，并把自己的优势发挥得淋漓尽致，从而获得成功。

一个人只要找好自己的定位，然后为自己设定一个目标，用行动去实现自己的梦想，相信你以后也一定会和拉马克一样，成绩辉煌！

> 名人简介 <

契诃夫(1860—1904)，19世纪末俄国伟大的批判现实主义作家，情趣隽永、文笔犀利的幽默讽刺大师，短篇小说的巨匠，著名剧作家。出生于小市民家庭，父亲的杂货铺破产后，他靠当家庭教师读完中学，1879年入莫斯科大学学医，1884年毕业后从医并开始文学创作。契诃夫在世界文学中占有十分重要的位置，被称为“短篇小说之王”，与莫泊桑齐名。其代表作有《变色龙》、《套中人》等。

71

职业选择，关系一生成败的大事

【 尤伯罗斯 】

父亲对我们的分数或要读什么大学从不勉强。他总是说：“你们应该让自己处在能掌握具体交易的位置上。”

对于关系到自己终生幸福的职业选择，应该特别加以注意，选择了适合自己的职业，人生就成功了一半。

菲尔·强森的父亲开了一家洗衣店，他把儿子叫到店中工作，希望他将来能接管这家洗衣店。但菲尔痛恨洗衣店的工作，所以懒懒散散，提不起精神，只做些不得不做的工作，其他工作则一概不管。有时候，他干脆“缺席”了。他父亲十分伤心，认为养了一个没有野心并不求上进的儿子，使他在员工面前深觉丢脸。

有一天，菲尔告诉他父亲，他希望做个机械工人——到一家机械厂工作。这位老人十分惊讶。不过，菲尔还是坚持自己的意见。他穿上油腻的粗布工作服工作，他从事比洗衣店更为辛苦的工作，工作的时间更长，但他竟然快乐得在工作中吹起口哨来。他选修工程学课程，研究引擎，装置机械。

而当他 1944 年去世时，已是波音飞机公司的总裁，并且制造出“空中飞

行堡垒”轰炸机，帮助盟国军队赢得了世界大战。如果他当年留在洗衣店不走，他和洗衣店——尤其是在他父亲死后——究竟会变成什么样子呢？

如果你喜欢你所从事的工作，你工作的时间也许很长，但却丝毫不觉得是在工作，反倒像是游戏。

知道自己喜欢什么工作，按照自己的兴趣去选择适合自己的职业，你会觉得一切都很自然，工作起来就会乐趣无穷。

爱迪生就是一个好例子。这位只上过几个月学的送报童，后来却使美国的工业生活完全改观。爱迪生几乎每天在他的实验室里辛苦工作18个小时，在那里吃饭、睡觉。但他丝毫不以为苦。“我一生中从未做过一天工作，”他宣称，“我每天乐趣无穷。”

美国知名的咨询公司——德成公司的负责人爱莉娜女士曾感慨地说：“我所知道的最大悲剧之一，就是有很多青年男女不知道自己想做什么，世上最可怜的人，莫过于那些只为挣得一口饭吃的人。”爱莉娜女士又以一个专科毕业生来找她的事情为例子。这个人爱莉娜女士说：“我持有大专文凭，今天来到贵公司，不知道贵公司是否有适合我做的工作呢？”这是多么悲哀的事情啊！他们竟然不知道自己适合从事什么工作，或者自己想做什么。有很多年轻男女怀着满腹学问和瑰丽的梦想，想在社会上好好地奋发一番，但由于不知道目标何在，常常不到40岁就遭受挫败，甚至于精神崩溃。这种事很普遍，如果能找到一份适合自己的职业，对健康将会有很大的帮助。

约翰·辛普金斯医学院的雷蒙德·帕鲁博士曾跟一家保险公司共同研究长寿的因素，结果发现“适合的职业”是其中的先决条件。卡纳德说：“人类的最大幸福是求得一份自己所喜欢的工作。”

索柯尼石油公司的人事经理保罗·波恩顿在过去20年当中，至少接见了7.5万名求职者，并出版过一部名为《获得工作的六个方法》的书。卡耐基问他：“今天的年轻人求职时，所犯的最大错误是什么？”“他们不知道他们想干什么，”他说，“这真是叫人万分惊骇，一个人花在选购一件穿几年就会破损的衣服上的心思，竟远比选择一件关系将来命运的工作要多得多——而他将来的全部幸福和安宁全都建筑在这件工作上。”

不要只因为你家人希望你那么做，就勉强从事某一行业。不要贸然从事某一行业，除非你喜欢。不过，你仍然要仔细考虑父母给你的劝告。他们的

年纪可能比你大一倍。他们已获得那种惟有从众多经验及过去岁月中才能得到的智慧。但是，到了最后分析时，你自己必须作最后决定。将来工作时，体会快乐或悲哀的是你自己。

里奇读高中时，有一天，学校聘请的一位心理学家把这个16岁的少年叫到办公室，对他说：“里奇，对于你各方面的情况我都仔细研究过了。”

“我一直很用功的。”里奇插嘴道。

“问题就在这里，”心理学家说，“你一直很用功，但进步不大。高中的课程看来你有点力不从心，再学下去，恐怕你就浪费时间了。”

孩子用双手捂住了脸：“那样我爸爸妈妈会难过的。他们一直期望我上大学。”心理学家用一只手抚摸着孩子的肩膀。“人们的才能各种各样，”心理学家说，“工程师不识简谱，或者画家背不全九九表，这都是可能的。但每个人都有特长——你也不例外。终有一天，你会发现自己的特长。到那时，你就叫你爸爸妈妈骄傲了。”

里奇从此再没去上学。那时城里活计难找，他替人整建园圃，修剪花草。因为勤勉，不久，雇主们开始注意到这小伙子的手艺。他们称他为“绿拇指”——因为凡经他修剪的花草无不出奇地繁茂美丽。他常常替人出主意，帮助人们把门前那点有限的空隙因地制宜地精心装点。他对颜色的搭配更是行家，经他布设的花圃无不令人赏心悦目。

也许这就是机缘。一天，他凑巧进城，又凑巧来到市政厅后面，更凑巧的是一位市政参议员就在他眼前不远处。里奇注意到有一块污泥浊水、满是垃圾的场地，便上前向参议员鲁莽地问道：“先生，您是否能答应我把这个垃圾场改为花园？”

“市政厅缺这笔钱。”参议员说。

“我不要钱，”李奇说，“只要允许我办就行。”

参议员大为惊异，他从政以来，还不曾碰到过哪个人办事不要钱呢！他把这孩子带进了办公室。里奇步出市政厅大门时，满面春风，他有权清理这块被长期搁置的垃圾场地了。

当天下午，他拿了几样工具，带上种子、肥料来到目的地。一些热心的朋友给他送来一些树苗；一些相熟的顾主请他到自己的花圃剪玫瑰插枝；有的则提供篱笆用料。消息传到本城一家最大的家具厂，厂主立刻表示要免费

承做公园里的条椅。

不久,这块泥泞的污秽场地就变成了一个美丽的公园,绿茸茸的草坪,曲幽幽的小径,人们在条椅上坐下来能听到鸟儿在唱歌——因为里奇也没有忘记给它们安家。全城的人都在谈论,说一个年轻人办了一件了不起的事。这个小小的公园又是一个生动的展览橱窗,人们凭它看到了里奇的才干,一致公认他是一个天生的风景园艺家。

不错,里奇至今没学会说法国话,也不懂拉丁文,微积分对他来说更是个未知数,但色彩和园艺是他的特长,是他力所能及并且可以做好的事。

他使渐已年迈的双亲感到骄傲,这不光是因为他在事业上取得的成就,而且因为他能把人们的住处弄得无比舒适、漂亮。他工作到哪里,就把美带到哪里。

选择一份适合自己的工作,并且踏踏实实,从基础做起,相信你,一定会成为非常出色的人。年轻人千万不要好高骛远,否则到头来你会一无所成。

约瑟夫就是这样一个人。大学毕业时,他决定在纽约扎根并做出一番事业来。他的专业是建筑设计,本来毕业时是和一家著名的建筑设计院签上工作意向的,但由于那家设计院在外地,约瑟夫未经考虑就决定不去。如果去了,他会受到系统的专业训练和锻炼,并将一直沿着建筑设计的路子走下去。可是一想到会几十年在一个不变的环境里工作,或许永远没有出头之日,这点让约瑟夫彻底断了去那里工作的念头。

他在纽约找了几家建筑公司,大公司不要没有经验的刚出校门的学生,小公司约瑟夫又看不上,无奈只好转行,到一家贸易公司做市场。一段时间后,由于业绩得不到提高,身心疲惫的约瑟夫对工作产生了厌倦情绪。但心高气傲的他觉得如果自己单干肯定会更好,于是他联系了几个朋友一起做建材生意。本以为自己是“专业人士”,做建材生意有优势,可是建筑设计与建材销售毕竟是两码事。不到一年,生意亏本了,朋友们也因利益关系闹得不欢而散。

无奈之下的约瑟夫只好再换工作,挣钱还债。由于对工作环境不满意,几年下来,他又先后换了几次工作,约瑟夫对前途彻底失去了信心。现在专业知识已忘得差不多了,由于没有实践经验,再想做几乎是不可能了。约瑟夫虽然工作经验丰富,跨了好几个行业,可是没有一段经历能称得上成功……

现实的残酷使约瑟夫陷入很尴尬的境地，这是他当初无论如何也没想到的。

约瑟夫的经历至少向你证明了这样一条道理：好高骛远的结果是离目标越来越远。

兴趣和爱好是人生奋斗的强大动力之一，在它的带动下，一个人会以苦为乐，会激发起热情和干劲，让智慧的光芒闪现！

因此，当你为自己选择目标时，应尽可能考虑自己的兴趣、爱好和特长。扬长避短，就能使你最大限度地发挥自己的优势，取得骄人的成绩。

男孩的父母希望儿子成为一位体面的医生。可是男孩读到高中便被计算机迷住了，整天鼓捣着一台苹果机，男孩的父母很伤心，告诉他，他应该用功念书，否则根本无法立足社会。他们千方百计按自己的意愿培养男孩，希望他能成为一位医生。

男孩终于依照父母的意愿考入了一所医科大学，可是他仍然只对他的电脑事业感兴趣。

他从零售商处买来降价处理的IBM个人电脑，在宿舍里改装升级后卖给同学。他组装的电脑性能优良，而且价格便宜。不久，他的电脑不但在学校里走俏，而且连附近的法律事务所和许多小企业也纷纷来购买。

在一个学期快要结束的时候，他告诉父母，他要退学。父母大吃一惊坚决不同意，只允许他利用假期推销电脑，并且要他承诺，如果一个夏季销售不好，那么，必须放弃电脑。

可是，男孩的电脑生意就在这个夏季突飞猛进，仅用了一个月的时间，他就完成了18万美元的销售额。

他的计划成功了，父母很遗憾地同意他退学。

他组建了自己的公司，打出了自己的品牌。在很短的时间内，他良好的业绩引起投资家的关注。第二年公司顺利地发行了股票，他拥有1800万美元的资金。

那年他才23岁。

10年后，他创下了比肩比尔·盖茨的神话，拥有资产达43亿美元。

他就是美国戴尔公司总裁迈克尔·戴尔。

想成功，想赚钱是件好事，但不能把赚钱当作惟一的追求，当作惟一的目标，只有选择自己感兴趣的职业并获得成功才是最大的幸福。在这个世界

上还没有谁把赚钱当作目标而后真正成功的。相反，只有那些追求事业成功的人才真正赚到钱了，事业永远是财富的载体。

国外有所知名大学作过这样一个有趣的实验：

他们对1960年到1980毕业的1500位商学院学生进行研究。

这些毕业生被分成两组：第一组是一群想先赚到钱，然后才去做真正想做的人；第二组则是一群先追求他们真正的兴趣，认为以后财源自然会涌现的人。

1500名接受调查的学生，想先赚到钱的第一组占83%，有1245人。

甘冒风险追求个人兴趣的第二组占17%，有255人。经过20年后，两组共产生了101名百万富翁，其只有1人属于第一组，有100人属于第二组！

研究报告的撰写人布洛尼克在结论中说：“绝大多数致富的人都感谢工作使他们发现了深刻的专注，他们的‘幸运’来自他们对所喜爱领域的不计较回报的奉献。”

> 名人简介 <

尤伯罗斯(1940—),1980年至1984年任洛杉矶奥运会组委会主席。他首创了奥运会商业运作的“私营模式”，不仅改变了以往奥运会“赔本赚吆喝”的历史，而且在没有任何政府资助的情况下，创造了2.25亿美元的盈利，把奥运会变成了人见人爱的摇钱树。

72

没试过不要说不行

【卓别林】

历史上所有伟大的成就，都是由于战胜了看来是不可能的事情而取得的。

绝不放弃万分之一的可能，相信你终有一天会成功；轻易放弃一分希望，得到的将是失败。

迈克·兰顿生长在不正常的家庭里，父亲是个犹太人(十分排斥天主教徒)，而母亲却偏偏是个天主教徒(却又十分排斥犹太人)。在他小的时候，母亲经常闹着要自杀，当火气来时便抓起挂衣架追着他毒打。因为生活这样的环境里，他自幼就有些畏怯而身体瘦弱。

迈克读高中一年级时的一天，体育老师带着他们班的学生到操场教他们如何掷标枪，而这一次的经验从此改变了他后来的人生。在此之前，不管他做什么事都是畏畏缩缩的，对自己一点自信都没有，可是那天奇迹出现了，他奋力一掷，只见标枪越过了其他同学的成绩，多出了足足有30英尺。就在那一刻，迈克知道了自己的未来大有可为。在日后面对《生活》杂志的采访时，他回想道：“就在那一天我才突然意识到，原来我也有能比其他人做得更好的

地方，当时便请求体育老师借给我这支标枪，在那年整个夏天里，我就在运动场上掷个不停。”

迈克发现了使他振奋的未来，而他也全力以赴，结果有了惊人的成绩。

那年暑假结束返校后，他的体格已有了很大的改变，而在随后的一整年中他特别加强重量训练，使自己的体能提升。在高三时的一次比赛中，他掷出了全美国中学生最好的标枪记录，因而也使他赢得了体育奖学金。

有一次，他因锻炼过度而严重受伤，经检查证实，必须永久退出田径场，这使他因此失去了体育奖学金。为了生计，他不得不到一家工厂去担任卸货工人。

不知道是不是幸运之神的眷恋，有一天他的故事被好莱坞的星探发现，问他是否愿意在即将拍摄的一部电影《鸿运当头》中担任配角。当时这部影片是美国电影史上所拍的一部彩色西部片，迈克应允加入演出后从此就没有回头，先是演员，然后演而优则导，最后成为制片人，他的人生事业就此一路展开。一个美梦的破灭往往是另一个未来的开始，迈克原先有在田径场上发展的目标，而这个目标引导他锻炼强健的体格，后来的打击却又磨炼了他的性格，这两种训练未料却成了他另外一个事业所需的特长，使他有了更耀眼的人生。

没试过，就不要轻易否定自己，没试过，千万不要说自己不行。做什么事情，都要有尝试的勇气，都要勇于创造。迈克如果没投第一枪，在投了第一枪后如果没有勤奋地去努力，他是不会成功的。不轻易放弃哪怕一丁点的希望，去尝试，去发现自己的长处，相信人会越来越出色，因为这是一种精神，一种人生态度。

这是一个崇尚开拓创新的年代，人人都渴望能证实自我。正因为如此，我们更应该勇敢地去尝试。哪怕最后失败了也并不可怕，由于恐惧失败而畏缩不前才真正可怕。

要战胜自己，改变目前的状态，就不要放弃尝试各种的可能。

以精益求精的态度，不放弃尝试种种的可能，终会有成果。

有个年轻人去微软公司应聘，而该公司并没有刊登过招聘广告。见总经理疑惑不解，年轻人用不太娴熟的英语解释说自己是碰巧路过这里，就贸然进来了。

总经理感觉很新鲜，破例让他一试。面试的结果出人意料。年轻人表现糟糕。他对总经理的解释是事先没有准备，总经理以为他不过是找个托词下

台阶，就随口应道：“等你准备好了再来试吧”。

一周后，年轻人再次走进微软公司的大门，这次他依然没有成功。

但比起第一次，他的表现要好得多。而总经理给他的回答仍然同上次一样：“等你准备好了再来试。”就这样，这个青年先后5次踏进微软公司的大门，最终被公司录用，成为公司的重点培养对象。

也许，我们的人生旅途上沼泽遍布，荆棘丛生；也许，我们追求的风景总是山重水复，不见柳暗花明；也许，我们前行的步履总是沉重、蹒跚；也许，我们需要在黑暗中摸索很长时间，才能找寻到光明；也许，我们虔诚的信念会被世俗的尘雾缠绕，而不能自由翱翔；也许，我们高贵的灵魂暂时在现实中找不到寄放的净土……那么，我们为什么不可以以勇敢者的气魄，坚定而自信地对自己说一声“再试一次”，永不放弃万分之一的可能性。

一位90岁的老太太被问到会不会弹钢琴。她回答说：“我不知道。”对方茫然：“我不懂你的意思，为什么你不知道？”老太太微笑着说：“因为我没试过。”是的，没有试过就不能说不会。我们有许多天赋未曾发挥，因为我们不肯尝试。

很多人都听过美国民谣歌王卡罗·金的歌，为他的温柔动人的嗓音倾倒。但是有许多人不知道，卡罗·金原本是个钢琴手。有一天晚上，他在西岸俱乐部演出，主唱者在最后一分钟称病告假。俱乐部老板生气地大嚷：“没有演唱者，今天就不算工资。”从那晚开始，卡罗·金摇身一变成为歌手。

下一次别人问你会不会某项事情时，别急着说：“不会。”再仔细想想，或许你该试试看，也许你的某项天分就会被发掘出来。

再试一试，哪怕你已经经历了很多次失败，有什么要紧？再试一试，大不了以后的结果和现在一样，自己同样毫无损失。所以，在关键时候，要告诉自己，再试一试。

“肯德基”创始人，美军退役上校桑德斯的创业史与史泰龙相映成趣。桑德斯从军队退役时，妻子携幼女离他而去。家里只有他一个人，生活感到十分寂寞。他总想做点事情。但戎马生涯大半生，除了操枪弄炮，实在没有什么过人之处。

年过花甲的他想到了自己曾经试验出的炸鸡秘方，想到马上做到，于是他便找了几家餐馆要求合作，但都遭到了拒绝。于是，他开着自己那辆破旧的“老爷车”，从美国的东海岸到西海岸，历时两年多时间，推开过1008家餐

馆的大门，都没有成功。军人试着推开了第1009家餐馆的大门，这家老板被他的精神打动，买下了炸鸡的秘方。桑德斯以秘方作为投资，得到了这家餐馆的股份，由于经营得法，从此，“肯德基”遍布美国，传遍世界。

有这种精神的不止桑德斯一个，苏格兰国王布鲁斯也是一位有勇气尝试的人。

有一次，苏格兰国王布鲁斯与英格兰军队打仗。他战败而回，只得躲在一所不易被发现的古老茅屋里藏身。

当他正带着失望与悲哀躺在柴草床上的时候，他见一只蜘蛛正在结网，为了给自己取乐，并看蜘蛛如何对待失败和挫折，国王毁坏了它将要完成的网。对此蜘蛛并不在意，立刻继续工作，然后再结一个新网。苏格兰国王又把它的网破坏，蜘蛛又开始结另一个网。

国王开始惊奇了。他自语道：“我已被英格兰的军队打败了6次，我是准备放弃战争了。假使我把蜘蛛的网破坏6次，它是否会放弃它的结网工作呢？”

他果真6次毁坏了蜘蛛结成的网，然而，蜘蛛对这些灾难毫不介意，开始结第7个新网。这一次，布鲁斯不再破坏蜘蛛网，蜘蛛终于成功了。国王被这个例子深深触动了，他决意再进行一次奋斗，从英格兰人的手里解放他的国家。他重新召集了一支新的军队，很谨慎而耐心地做着准备，终于打了一次重要的胜仗，把英格兰人赶出了苏格兰国土。

是的，绝不放过下一次尝试的机会，没有尝试，就永远不会有进步。相信自己一定能够搬动大山。鲍勃·莫瓦德告诉我们：你无法坐在原地，却想在岁月的沙滩上留下你的足印，而谁又愿在岁月的沙滩上只留下自己臀部的痕迹？

> 名人简介 <

卓别林(1889—1977)，世界著名的幽默大师，一生为电影艺术作出了巨大贡献。卓别林一生主演过八十多部影片，代表作品有《安乐狗》、《狗的生涯》、《寻子遇仙记》、《淘金记》、《城市之光》、《摩登时代》、《大独裁者》等。

73

集思广益，众志成城

【拿破仑·希尔】

个人的能力是有限的，但你能以共同的明确目标为基础，集合众人的才智，并以和谐的精神迈进目标，则必然成就伟大的事业。

一个人的力量再大也毕竟渺小，只有融入集体中，发挥大家的力量才能成功。一个人只有学会与人合作，才能发挥自己最大的力量。

世上的植物中，最雄伟的当属美国加州的红杉。它的高度大约为 90 米，相当于 30 层楼以上。

一般来说，越是高大的植物，它的根应扎得越深。但科学家却发现，红杉的根只是浅浅地浮在地面而已。可是，根扎得不深的高大植物，是非常脆弱的，只要一阵大风，就能把它连根拔起，更何况红杉这么高大的家伙呢！

原来，红杉是一大片的红杉林，而且这大片红杉彼此的根紧密相连，一株连着一株。自然界中再大的飓风，也无法撼动上千公顷根部紧密相连的红杉林。

红杉的浅根，也正是它能长得如此高大的利器。它的根浮于地表，能够快速而大量地吸收赖以成长的水分，使自身能够快速茁壮成长起来，同时，它

又不需要耗费太多的能量，像一般植物那样扎下深根。

一只蚂蚁是微不足道的，而由千万只蚂蚁组成的蚁群，却可以战胜任何蚂蚁们想要战胜的强敌。一滴水放在阳光下，眨眼间就被蒸发消失得无影无踪。但是，由无数滴水汇聚成的一条大河，却能奔流不息，势不可挡。人也是如此，即使一个人的本领很大，能力很强，头脑很聪明，要想独自完成一项事业也是绝不可能的。只有在一个集体的团队中，大家的合力就像团结一心的蚁群，就像汇聚奔涌的江河，每个人才能充分发挥自己的能力，施展自己的抱负，就没有什么困难不能战胜，没有什么奇迹不能创造。

人们自古以来就懂得合作的重要性。汉高祖刘邦打下天下后，手下人对他的歌功颂德。刘邦则回答：“论指挥作战我比不过韩信，论管理后勤我比不过萧何，论出谋划策、运筹帷幄我比不过张良，我只是善于把用人才，使大家组织起来。”

无独有偶，软件大王比尔·盖茨也曾一再指出，微软的成功是集众人智慧和能力的结果。盖茨真诚地说，他编软件比不过公司里的软件高手，经营比不过公司的理财顾问，管理比不过他的行政总管。如果微软公司顶尖的20个人才被挖走，那么它会变成一家无足轻重的公司。盖茨正是靠着善于发现和使用人才，而微软公司的人才们靠的是精诚合作、不断创新，才使得美国微软公司从最初的两个人发展到现在的3万多人，盖茨本人也因此成为世界的首富。

我们的社会是一个群体的社会，是由千千万万不同层次、不同年龄、分布于各行各业的人支撑起来的社会，如果不能全力合作、团结一致，社会就不能发展，不能进步。美国学者朱克曼曾做过一项研究。他发现自1901年诺贝尔奖颁发以来的75年中，在286位获奖者中有2/3的科学家是与他人合作而获奖的。他又以25年为一段进行了比较研究，发现与人合作而获奖者，第一个25年为41%，第二个25年上升为65%，第三个25年竟达到79%。这就有力地说明，科技愈发展，一个人要取得事业上的成功就越需要具备与人合作共处的良好品质。没有互相关心、支持与合作就很难取得事业上的成功。

每个人的力量都是有限的，要想到达目的地，与人合作是非常必要的。

从前，有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中，一个人要了一篓鱼，另一个要了一根鱼竿，于是，他们分道

扬镳了。

得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽，还没有品出鲜鱼的肉香，连鱼带汤就被他吃了个精光，不久，他便饿死在空空的鱼篓旁。另一个人则提着鱼竿继续忍饥挨饿，一步步艰难地向海边走去，可当他看到不远处那蔚蓝色的海洋时，他连最后一点力气也使完了，他也只能眼巴巴地带着无尽的遗憾撒手人间。

又有两个饥饿的人，他们同样得到了长者恩赐的一根鱼竿和一篓鱼。只是他们并没有各奔东西，而是商定共同去找寻大海。他俩每次只煮一条鱼，经过遥远的跋涉，来到了海边，从此，两人开始了捕鱼为生的日子。几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭、子女，有了自己建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

每个人的能力总是有限的。有些人精力旺盛，认为没有自己做不到的事。其实，精力再充沛，个人的能力还是有一个限度的。超过这个限度，就是人所不能及的，也就是你的短处了。每个人都有自己的长处，同时也有自己的不足，这就要与人合作，用他人之长补己之短。

一位生前经常行善的基督徒见到了上帝，他问上帝天堂和地狱有何区别。于是上帝就让天使带他到天堂和地狱去参观。

到了天堂，在他们面前出现一张很大的餐桌，桌上摆满了丰盛的佳肴。围着桌子吃饭的人都拿着一把几尺长的勺子。

不过令人不解的是，这些可爱的人们都在相互喂对面的人吃饭。可以看得出，每个人都吃得很愉快。天堂就是这个样子呀！他心中非常失望。

接着，天使又带他来到地狱参观。出现在他面前的是同样的一桌佳肴，他心中纳闷：天堂怎么和地狱一样呀！天使看出了他的疑惑、就对他说：“不用急，你再继续看下去。”

过了一会，用餐的时间到了，只见一群骨瘦如柴的人来到桌前入座。每个人手上也都拿着一把几尺长的勺子。

可是由于勺子实在是太长了，每个人都无法把勺子内的饭送到自己口中，这些人都饿得大喊大叫。

还有一个故事，曾经让我思考了好久。

一名外国的教育家曾邀请中国的几个学生做实验，在一个小口瓶里放着

7个穿线的彩球，线的一端穿出瓶子。这只瓶子代表一栋房子，彩球代表屋里的人。房子突然着火了，只有在规定的时间内逃出来的人才可能生存。他请学生各拉一根线，听到哨声便以最快的速度将球从瓶中取出。实验即将开始，所有的目光都集中在瓶口上，哨声响了，7个学生一个接一个，依次从瓶子里取出了自己的彩球，总共才用了3秒钟！在场的观众情不自禁地鼓起掌来。这位外国专家大声说：“我的实验终于成功了，中国学生真了不起！我在许多地方做过这个实验，从未成功，至多逃出一两个人，多数情况是几个彩球同时卡在了瓶口。我从你们身上看到了一种可贵的合作精神。”

良好的合作并不意味着忽视自我的作用、磨灭自己的个性；相反，团队中的每个成员都应该正确认识自己，正确估价自己，明确自己的责任。把自己与他人作比较，相信人有所长，我有所短，不忘自己应该对别人有所贡献，明白自己在集体中的角色位置。

我们生存在一个充满竞争的时代，生存似乎变得越来越艰难，然而正是如此，我们才更需要与别人合作。最能有效地运用合作法则的人生存得最久，而且这个法则适用于任何动物。

茫茫大草原上，生活着一群强大的狮子。狮群中有一只格外高大的狮子。它特别妄自尊大，不受大家的喜欢，也没有被推为狮王。大家捕猎时，怀才不遇的它常常跑得远远的，自己捕猎，自己享用。

茫茫大草原上，还生活着一群鬣狗。他们虽然很弱小，但是由于狮子不屑捕捉它们，倒也变得十分安全。只是，永远以狮子的残羹剩饭来维持生计，它们真有些不甘心。

一次，狮群中那头最高大的狮子又独自去捕猎。“奇怪，周围怎么什么都没有了呢？”它正在诧异，早已注意它好久的鬣狗群悄悄地从后面包抄上来，吃掉了它。

这头狮子只看到了自己的强大，却忽略了一个生存法则：老虎再高大也斗不过群狼。

日本的家族成员不一定具有血缘关系，凡是进入某一“家”共同生活者，即被认为是这一“家”的完整成员。

有人曾经这样形容日本人的团体精神：

“同事间的和谐情谊是难以形容的，大家把公司看得比家庭更重要，而且

同事互相互爱之情，几乎至死不渝。”

日本人以“家庭”作为合作的依归，而希尔博士则用“足球队”去比喻团体精神的重要性。他说：“一支有效率的足球队必定要彼此协调合作；单靠个人技术是不足取胜的。”因此，一个人必须具备了团体精神后，才能够做出于人于己两利的事情。

非凡来自群策群力；光彩来自团队互助精神。学会与人合作，让自己融入到团队中去，你会发现，集体的力量是伟大的。

> 名人简介 <

拿破仑·希尔(1883—1969)，美国，也是世界上最伟大的励志成功大师，他创建的成功哲学和17项成功原则，以及他永远如火的热情，鼓舞了千百万人，因此他被称为“百万富翁的创造者”。他的影响已经远远超出了成功学的范畴。当第一次世界大战爆发时，威尔逊总统用他的励志秘诀训练和鼓舞士兵，筹募军费。这使拿破仑·希尔的名字与一个国家的历史有了联系。

74

正视失败

【 钱学森 】

正确的结果，是从大量错误中得出来的；没有大量错误作台阶，也就登不上最后正确结果的高座。

失败只是一次经历，而绝不是最后结果。

爱迪生在67岁时，由于10年来专心研究铁镍电池，耗费很大，经济相当拮据，实验费用全靠工厂的收入来维持。有一天晚上，突然工厂失火，附近的几个消防队赶来救火也无法扑灭大火。爱迪生的儿子查里斯很为父亲担心，他想：全部财产烧光了，父亲受得住这个打击吗？他已经老了，不能再从头做起了。可是当查里斯在院子里碰到父亲时，爱迪生却兴奋地向他喊道：“你妈妈在哪里？快去把她找来，看看这大火。叫她把朋友们也都找来。这样的大火，百年难得一见哩！”爱迪生的这种轻松态度，使他的儿子很诧异。火势控制住以后，爱迪生立即召集全体职工宣布：“我们要重建工厂！”

错误和失败是迈向成功的阶梯。任何成功都包含着失败，每一次失败都是通向成功的台阶。有志气有作为的人，并不是因他们掌握了什么走向成功的秘诀，而恰恰在于他们在失败面前不唉声叹气、不悲观失望。成功与失败

并没有绝对不可跨越的界限，成功是失败的尽头，失败是成功的黎明。失败的次数愈多，成功的机会亦愈近。成功往往是最后一分钟来访的客人。你做一件事情失败了，这意味着什么呢？无非有三种可能：一是此路不通，你需要另外开辟一条路；二是某处故障作怪，应该想办法解决；三是还差一两步，需要你作更多的探索。这三种可能都会引导你走向成功。失败有什么可怕呢？成功与失败，相隔只有一步。即使你认为失败了，只要有“置于死地而后生”的心理态度、自信意识，还是可以反败为胜的。有人说，过分自信也会导致失败，但所否定的只是“过分”，而不是自信本身。如果你不是怕丢面、怕别人说三道四，那么失败传递给你的信息只是需要再探索、再努力，而不是你不行。

菲尔德在攀登一座山崖时，没想到岩石突然松动滑落，菲尔德猝不及防，被重重地摔到山崖底下。当他苏醒过来时，发现自己少了一条腿。

养好伤后的菲尔德拖着那条残腿，决定再一次去征服那座山崖。

有人见了，对他说：“你已经失败了一次，并且为此付出了惨重的代价，你就不怕再一次失败吗？”

“我并没有失败过，”菲尔德坦然地拍着那条残腿说，“我把上次的失败看成是通向成功的踏脚石，因此，我从没有经历过真正意义上的失败。”

事情的确是这样，失败是成功的基础。一个人坐下或躺下不动，当然不用担心被其他东西撞倒。但如果他想做点什么，就必须站起来前进，这就很可能被路上的石子绊倒，或被路旁的荆棘扎伤。其实，这也没有什么大关系，因为有了这种挫折的经验，以后再走路时就会更加小心了。

美国NBA决赛有一段很有意思的电视广告。在广告里，迈克尔·乔丹走进体育馆，向热情的球迷们打招呼。你可以听出他自言自语的声音。在此辉煌的时刻，他在回忆一生中遭遇的失败。他想起念中学时被开除出篮球队的情形，想到在职业棒球赛上的失败，想到他在NBA生涯中38次没有拿下决胜的一分。在广告的最后，乔丹对着镜头说：“这就是我成功的原因。”多么震撼人心的哲理！

然而，许多人常常被失败的阴影所笼罩而陷入泥潭不能自拔，以致畏缩不前，甚至心灰意冷，不敢再有所尝试。因此，成功的果实始终离他们很遥远。

如果不经失败这条荆棘小径，是无法踏上成功大道的。

许多遭受重大挫折而屹立不倒的人,无不善于从失败中总结成功的经验。

任何别人看来你做“错”的事,却可能成为你的资本,为你将来的成功打下根基。

韩国大商人郑周永在承建釜山洛东江逾龄梁的修复工程时,由于对战后物价波动预测不准,导致施工总费用直线上升,在不到两年的时间里,预计的总工程费用竟比签订的工程费上涨数倍。郑周永心里很清楚这个数字对于自己刚刚创办的公司意味着什么,他已经是负债累累,面临破产的边缘。郑周永想:无论如何也要坚持下去,绝不能让公司倒闭。他在当时并没有去求助政府保护,也并未采取任何呼救态度,而是经过冷静的思考决定破釜沉舟。郑周永一方面要求工程必须保证质量,不偷工减料,另一方面积极筹措资金。就这样,他的企业真的干起了赔本的买卖,而且干得十分认真。就是凭着积极进取的精神他得到了业内很好的信誉,再凭着这个信誉,又使他的企业在竞标韩国最长的桥梁——汉江大桥的修复工程时,以37亿元的标得到了第一期工程,由于施工质量一流,因此汉江大桥第二、三期工程仍非他莫属。因为汉江大桥工程的成功,使得郑周永的现代集团一跃成为韩国建设工程领域的龙头企业。

成功者不一定具有超常的智能,也大都没有特殊的机遇和优越的条件,更不是没有经历过挫折、艰难与失败的人。相反,成功者大都是历尽坎坷、命运多磨,是能在不幸的境遇中奋起前行的人。而且也不可否认,对成功者来说,处境的艰险、失败的打击和对于新事物没有经验的特点,也会相应地给他们带来困扰、忧虑、苦恼和烦躁不安的情绪。但成功者不怕这些艰难,不会被困苦处境压垮。成功者最宝贵的信念和本事是变压力为动力,从荆棘中开辟新的成功之路。

困难是任何人都会遇到的,面对困难我们没有理由退缩,只有积极地进取才能够让我们从绝境之中闯出一条生路,怀着积极的心态去面对困难永远是我们战胜它的法宝,“狭路相逢勇者胜”。只要我们抱着必胜的信念,成功终将属于我们。

许多人要是没有遇到失败,就不会发现自己真正的才干。他们若不遇到极大的挫折,不遇到对他们生命本质的打击,就不知道怎样发掘自己内部贮藏的力量。

爱默生说：“伟大人物最明显的标志，就是坚定的意志，不管环境变化到何种地步，他的初衷与希望，仍然不会有丝毫的改变，而终至克服障碍，以达到所企望的目的。”

卡耐基说：“跌倒了再站起来，在失败中求胜利。”这也是历代伟人的成功秘诀。

失败是对一个入人格的考验。一个人在除了自己的生命以外，一切都已丧失的情况下，内在的力量到底还有多少？没有勇气继续奋斗的人，自认失败的人，那么他所有的能力，便会全部消失。而只有毫无畏惧、勇往直前、永不放弃人生责任的人，才会在自己的生命里有伟大的进展。

有人曾经根据能否有效利用错误的价值把人分为4类。第一类人不能从失败中吸取教训，总是犯相同的错误。这样的人不可救药。第二类人虽然能够从错误中汲取教训，不犯相同的错误，但由于不能从失败中发现规律性的东西，所以总是犯不同的错误。这样的人也难以救药。第三类人能够总结自身错误的教训和规律，算得上是聪明人。但由于只能从自身的失败中进行总结，所以虽然不犯自身相同的错误，但总是犯别人犯过的错误。这类人比第二类人又高出一筹。第四类人既不犯自己犯过的错误，又不犯别人犯过的错误。凡是别人的经验，也成为他的经验；凡是别人的教训，也成为他的教训：只有第四类人才最善于利用失败价值。

让我们从现在开始走出失败的沮丧，振奋起来，从失败中吸取教训，屡败屡战，这是一种让我们所向无敌的精神！

> 名人简介 <

钱学森（1911—），中国应用力学、航天技术和系统工程科学家。生于上海市，原籍浙江省杭州市。1934年毕业于上海交通大学。1936年在美国麻省理工学院获硕士学位。1938年获加州理工大学博士学位。1955年回国。曾任中国力学学会、中国自动化学会、中国系统工程学会、中国宇航学会理事长、名誉理事长等职。中国科学院院士。1994年当选为中国工程院院士。

75

不为失败找借口

【 本杰明·富兰克林 】

既然实现你的理想和目标关键在于采取行动,那么就没有寻找借口的余地。

借口是成功路上的绊脚石,我们只有搬掉它,不找任何借口才能勇往直前地继续走下去。

画家弗迪南德·沃伦采用了一方法使买他画的人由愤怒、埋怨变得宽容大度。“画广告画和为出版社画画要准确、认真,这一点很重要,”费迪南德在卡耐基训练课堂上回忆自己的经历时这样说,“有些编辑要您按他的意图马上创作一幅画,这难免会使您的作品出错。与我共事的一位编辑喜欢吹毛求疵,每当他这样做时,我就离开他的办公室躲出去,这倒不是因为对他提出的批评不满,而是对他这种态度和方法感到气愤。前不久,他要我在短时间内给他创作一幅画,我抓紧时间画好了。他打电话把我请去,我一进他办公室,发现他对我怀有敌意。这是我意料之中的事。他让我谈谈为什么这样画,而不那样画。于是我就用学到的方法作了自我批评。我说:‘先生,如果这幅画确实如您所说的,我画错了,我没有理由为自己辩护,我承认错误。我长期

应约为您作画，发生错误是不应该的，我很内疚。’

“他立即改口为我开脱：‘您说得对，但这不是什么严重错误，只是……’

“我打断了他的话：‘任何错误都要付出代价的，犯错误自然会惹人生气。’他又想说什么，但我没让他说。我有生以来第一次批评自己，但我对此满意。

“‘我再仔细些就好了，’我说，‘您长期约我作画，有权要求我把画画好。我重新画一幅。’

“‘不、不’，他反对我这样做，‘我没有那个意思。’他把我的作品夸赞了一番，表示只是想让我对其作些修改。我的失误对出版社的声誉不会有什么影响，劝我不必为此担心。我的自我批评使他无法再同我争吵。最后他请我一起用早餐，临分手前他给了我一张支票，并约我再为他作一幅画。”

如果你觉察到他人认为你有不妥之处，或是想指出你的不妥之处，你自己就要首先讲出来，使他无法同你争辩。你要相信，他会宽宏大度，不计较你的过错，能原谅你，就像那位编辑待沃伦一样。

只有蠢人才会试图为自己的错误辩护。而实际上大部分人却都是这样做的。承认自己的错误，会使你比不承认错误的人高明得多。

埃尔伯特·哈巴特是位与众不同的作家。他那尖刻的言辞常常引人发怒，可他具有化敌为友的非凡才华。例如，当气愤的读者写信表示不同意他的观点并在结尾写上侮辱他的语言时，他通常这样回信：

你的信我已仔细拜读，我告诉您，我本人对自己的观点也不甚满意。昨天写下的东西今天不一定都喜欢。我高兴地了解到您对我所提问题的看法。您如有机会到我们这里来，请顺便到我家来共同探讨这个问题。

忠实您的埃尔伯特

一个人做错了一件事，老实地认错是最明智地做法，而不是找几个理由为自己辩护。

日本首相伊藤博文的人生座右铭就是：“永不向人讲‘因为’”。这是一种做人的美德，也是为人处世、办事做事的最高深的学问。

常言道：“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。人犯了错误往往有两种态度：一种是拒不认错，找借口辩解推脱；另一种是坦诚地承认错误，勇于改正，并找到解决的途径。

犯了错误，不肯承认自己的错误，反而找借口为自己开脱、辩解，归根结底是人性的弱点在作怪。

成功和借口是两条永不可能相交的平行线，一个遇事喜欢找推脱借口的人，在面临挑战时，总会为自己未能实现某种目标找无数个理由，从而成功总是与他们无缘。

某公司员工在即将下岗的时候，怒气冲冲地来到老板办公室，抱怨老板从来都没给过自己表现的机会。

“那么你为什么不去自己去争取呢？”老板问他。

“我曾经也争取到一些东西，但是我不认为那是一种让我显示自己才能的机会。”他依然振振有词。

“能告诉我具体情况吗？”

“前些日子，公司派我去外地营业部，但是我觉得像我这样的年纪，还发配边疆，岂不大材小用？”

“为什么你会认为这不是一种机会呢？”

“难道你看得出来吗？公司本部有那么多职位，却让我去如此遥远的地方。我有心脏病，这一点公司所有的人都知道。”

其实，这位先生并没有什么心脏病，他只是为自己不愿远行找一个借口而已。

借口往往让你不思进取，止步不前。只有打消你的借口，你才能从失败中吸取教训，迈向成功。一次，美国著名教育家，已故杰出的人际关系专家戴尔·卡耐基先生的夫人桃乐西·卡耐基女士在她的训练学生记人名的一节课后，一位女学生跑来找她。这位女学生说：

“卡耐基太太，我希望你不要指望你能改进我对人名的记忆力。这是绝对办不到的事。”

“为什么办不到？”卡耐基夫人吃惊地问。

“这是祖传的，”女学生回答她，“我们一家人的记忆力全都不好，我爸爸、我妈妈将它遗传给我。因此，你要知道，我这方面不可能有什么更出色的表现。”

卡耐基夫人说：“小姐，你的问题不是遗传，是懒惰。你觉得责怪你的家人比用心改进自己的记忆力容易。请坐下来，我证明给你看。”

随后的一段时间里，卡耐基夫人专门耐心地训练这位小姐做简单的记忆

练习，由于她专心练习，学习的效果很好。卡耐基夫人打破了那位小姐认为自己无法将脑筋训练得优于父母的想法，那位小姐就此学会了从自己本身找原因，学会了自己改造自己，而不是找借口。

这一真实的故事告诉我们，对于成功者而言，在任何困难面前是“没有任何借口”的。

当我们对的时候，我们就要试着温和地、巧妙地使对方同意我们的看法；而当我们错了——若是我们对自己诚实，就要迅速而坦率地承认。千万不要为自己的错误找借口。

让我们看看卡耐基先生是怎么做的吧！他曾经讲过一个自己经历过的故事：

我常常带着雷斯到公园去散步，它是我的小波士顿斗牛犬，是一只友善不伤人的小猎狗。因为我们在公园里很少碰到人，所以，我常常不会给雷斯套狗链或戴口罩。

有一天，我们在公园里遇见一位骑马的警察，他好像迫不及待地要表现出他的权威。

他训斥我：“你为什么让你的狗跑来跑去，不给它套上链子或口罩，难道你不知道这样是违法的吗？”

“是的，我知道，”我轻柔地回答，“不过我想它不至于在这里咬人。”

“你不认为，法律是不管你怎么认为的。它可能在这里咬死松鼠或咬伤小孩。这次我不追究，但如果下次让我再看到这只狗没戴口罩出现在公园里，那你就必须跟法官去解释啦。”

我客气地答应照办。

我的确照办了——而且是好几回。可是雷斯不喜欢戴口罩，我也不喜欢那样；因此我们决定碰碰运气。事情很顺利，但接着我们撞上了暗礁。一天下午，雷斯和我在一座小山坡上赛跑，突然间——很不幸地——我看到那位执法大人跨在一匹红棕色的马上。雷斯跑在前头，直向那位警察冲去。

我这下栽了，我知道这点。所以我决定不等警察开口就先发制人。我说：“警官先生，这下你当场逮到我了。我的罪，我没有托辞，没有借口了。你是上星期警告过我，若是再带小狗出来而不替它戴口罩你就要罚我。”

“好说，好说，”警察回答的声调很柔和，“我晓得在没有人的时候，谁都

忍不住要带这么一条小狗出来溜达。”

“的确是忍不住，”我回答，“但这是违法的。”

“像这样的小狗大概不会咬伤别人吧。”警察反而为我开脱。

“不，它可能会咬死松鼠。”我说。

“哦，你大概把事情看得太严重了，”他告诉我，“我们这样办吧。你只要让它跑过小山，到我看不到的地方——事情就算了。”

那位警察也是一个人，他要的是维护大家应共同遵守的准则和作为一个执法者的尊严。因此，当我犯有过失的时候，惟一能做的，就是不要为错误找理由，立即承认自己的错误。

我承认他绝对没错，我绝对错了；我爽快地、坦白地、热诚地承认这点。因为我站在他那边说话，他反而为我说话，整个事情就在和谐的气氛下结束了。

卡耐基先生和夫人都很清楚地知道，犯错误了失败了是没有借口的。不为失败找借口是我们走向成功的一个保证。

“没有任何借口”是美国西点军校奉行的最重要的行为准则。它强调的是，要为成功找理由，不为失败找借口。一个人做任何事，如果失败了，只要他愿意找借口，总能找到完美的借口，但借口和成功不在同一屋檐下。

美国西点军校有一个久远的传统，遇到学长或军官问话，新生只能有4种回答：

“报告长官，是！”

“报告长官，不是！”

“报告长官，没有任何借口。”

“报告长官，不知道。”

除此之外，不能多说一个字。比如学长问：“你认为你的皮鞋这样就算擦亮了吗？”你的第一个反应肯定是为自已辩解：“报告长官，刚才排队时有人不小心踩到了我。”但是不行，这不在那4个“标准答案”里，所以你只能回答：“报告学长，不是。”学长要问为什么，你最后只能答：“报告学长，没有任何借口。”再比如军官派一个新生去完成一项任务，而且限定在一定时间内完成。这项任务完全可能会因种种原因而不能按时完成，但军官只要结果，根本不会听你长篇大论地解释为何完不成任务。“没有任何借口”迫使这位新生只有把握每一分每一秒去争取完成任务，根本无暇为完不成任务找借口。

学校之所以这样规定，就是要让新生学会忍受压力，学会恪尽职责，明白表现不达到十全十美是“没有任何借口”的。

好一个“没有任何借口”！

我们知道，借口是我们做不成事、做错事的挡箭牌；是我们敷衍别人、原谅自己的护身符；是我们随时随地掩饰弱点、逃避责任的百验灵丹。一个人，做不好一件事，完不成一项任务，若想找借口，就可以有成千上万条站在那儿响应你、声援你、支持你。结果呢？过失是掩盖了，责任是推卸了，心理是暂时平衡了，但长此以往，便是大事做不了，小事做不好，最终一事无成。因为一个人若轻轻松松地就可以找到退路，比如借口，那他做事便不可能一心一意、尽心尽力。而秉持“没有任何借口”这样的信念，尽管看似对自己冷酷无情，却犹如破釜沉舟，可以激起一个人无比的毅力，促使其全力以赴，埋头苦干，尽善尽美地完成手头的每项事情。久而久之，人的才能逐渐突出，意志、毅力也越磨越坚，最终脱颖而出，成为杰出人才、社会精英。

难怪西点军校不只培养了一批批优秀的军事人才，也培养出无数商界精英。

所以青年朋友也应该把“没有任何借口”作为自己的口头禅，这样才有利于你实实在在地做事，踏踏实实地进步。

> 名人简介 <

本杰明·富兰克林(1706—1790)，18世纪美国最伟大的科学家、著名的政治家和文学家。他是美利坚合众国的创始人之一，在美国独立战争中他积极参加反英斗争，当选为第二届大陆会议代表，并参加起草了《独立宣言》。富兰克林是第一个在纯科学领域中享有国际声誉的美国科学家，是美国电学研究的先驱者。

76

勇于在错误面前低头

【 罗斯福 】

如果他决定的事情有75%的正确率，便是他预期的最高标准了。

人非圣贤，孰能无过。在错误面前我们应该勇于承认它，并且努力去改正，以免下次犯同样的错误。

史蒂芬是个20多岁的美国小伙子，几年前他在一家裁缝店学成出师。来到堪萨斯州一个城市开了一家自己的裁缝店。由于他做活认真，且价格又便宜，很快就声名远扬，许多人慕名而来找他做衣服。有一天，风姿绰约的哈里斯太太让史蒂芬为她做一套晚礼服，等史蒂芬做完的时候，发现袖子比哈里斯太太要求的长了半寸，但哈里斯太太这就要来取这套晚礼服了。史蒂芬已经没有时间去修改衣服了。

时间不长，哈里斯太太便来到了史蒂芬的店中。她穿上了晚礼服在镜子跟前照来照去，同时不住地称赞史蒂芬的手艺，于是她按说好的价格付钱给史蒂芬。没想到史蒂芬竟坚决拒绝，哈里斯太太非常纳闷。史蒂芬解释说：“太太，我不能收您的钱。因为我把晚礼服的袖子做长了半寸。为此我很抱歉。如

果您能再给我一点时间，我非常愿意把它修改到您需求的尺寸。”

听了史蒂芬的话后，哈里斯太太一再表示她对晚礼服很满意，她不介意那半寸。但不管哈里斯太太怎么说，史蒂芬无论如何也不肯收她的钱，最后哈里斯太太只好让步。

去参加晚会的路上，哈里斯太太对丈夫说：“史蒂芬以后一定会出名的，他勇于承认错误、承担责任以及一丝不苟的工作态度让我震惊。”

哈里斯太太的话一点也没错。后来，史蒂芬果然成为了一位世界闻名的高级服装设计大师。

失败者的标志是把生活中发生的所有差错都归咎于别人，而成功者的标志是他們对自己所说和所做的一切负全部责任，当一个人能够主动对自己的行为负责，主动地承担责任而不是找借口推托时，世界都将会为他让路。

彼得是一家商场新招聘的笔记本电脑销售员。尽管彼得的业务还不是很熟练，但他认真热情的工作态度，受到了大家的一致好评。

一天，彼得在销售笔记本电脑时，一时大意，把一台价值2万元的笔记本电脑以1万元的价格卖给了一位顾客。彼得发现后，非常着急，不知该怎么办。有同事帮彼得出谋划策，告诉他，他完全可以向那位顾客追回1万元。如果不希望因为追款引起太多的事，他还可以自己筹齐1万元悄悄地入账，这样，就可以神不知鬼不觉地了结这件事。可是彼得觉得都不妥。他决定到经理那里去承认错误。同事听后大吃一惊：“你疯了，彼得，那样你肯定会被辞退的！”彼得仍然坚持自己的决定。

在下班之前，彼得手拿一个信封来到经理的办公室。“对不起，经理，今天我犯了一个很严重的错误，让公司遭受1万元的损失。我为我的错误感到羞耻。这1万元是我这几年的存款，请您收下，希望能弥补一下公司的损失。如果您要因此开除我，我不会有任​​何怨言的。”

经理听后问彼得：“你真的打算用自己的钱填补那1万元的亏空？”

“是的，经理，”彼得说，“虽然我可以按照顾客留下的联系方式，找到顾客让他付这笔钱。但为什么要去找他呢？是我把两种笔记本电脑弄错了，这完全是我的错，我对这个失误负有全部的责任。而且，这样做还会影响商场的声誉。”

彼得勇于认错，并敢于负责的举动深深感动了经理。他没有像其他人所

想的那样开除彼得，而是给了彼得更大的发展空间。彼得因此获得的远比1万元多得多。

现实社会中，有很多年轻人喜欢好高骛远，不能踏踏实实地工作，工作中出现一些小问题也不愿深究，听之任之。他们的论点是：如果我所犯的错误性质十分严重，我一定会承认的。如果是芝麻大的一点小错，再那么认真地计较，难免有点小题大做，依我看根本没有这个必要。如果你也是这样看待错误的，那就大错特错了。

工作无小事，更无小错，1%的错误往往就会带来100%的失败。美国在一次探月行动中，飞船已经到达月球却无法着陆，最终以失败告终。事后，科学家们在查找原因时发现，原来是因为一节价值30美元的电池出了问题。起飞前，工程人员在做检查工作时重点检查了“关键部位”，却把它给忽略了。结果，一节30美元的电池让几十亿美元的投资和科学家们的全部心血付诸东流。

没有什么事是不可能的，任何一个小错误都有可能引起严重的后果，造成不可挽回的损失。所以说，承认错误，勇担责任应从小错开始。假如你总是无视小错，而不去关注它，积极改正它，那么失败和低水平的表现就会变成理所当然的事。

关注小错误是每一个成功者必备的素质。如果你仔细观察就会发现，成功者从来不会因为错误小就放过错，而是认真对待。

“吃一堑，长一智”不是一句空洞的口号，而是要你在犯了错误后，认真总结经验教训，以免日后再次犯相同的错误。

卡耐尔是肯德基炸鸡的创始人。他曾自己经营了一家汽车加油站，但不久入不敷出，他以为是受经济危机的影响。他无奈地宣布：“加油站倒闭了。”

第二年，他又重新开了一家带有餐馆的汽车加油站。但是，一场无情的大火把他的餐馆烧了。他毫不顾及到底是为什么，也没有放弃，他认为：危机正是机遇。最危险的时候，也就是你的爆破力发展到最大限度的时候。因而，他发誓要重新振作。

不实事求是地找出犯错的根源，勃勃雄心在事实面前显得多么空洞乏力啊！

他最终还是振奋起来，建立了一个比以前规模更大的餐馆。可是，厄运又找上门来。因为附近另外一条新的交通要道建成通车，卡耐尔餐馆前的那条道路因而变得背街背巷了，顾客也因此而剧减。

究其失败的根源，便是卡耐尔·桑达斯对经营管理一窍不通，他的管理制度定得很松散，员工的工作态度松松垮垮。经营加油站时，他的流氓员工偷油；经营带有餐馆的汽车加油站时，员工乱扔烟头；经营比以前规模更大的餐馆时，餐馆没有回头客也是因为制度不健全。

他找到了他总是犯同一类型的错误的原因，他觉得自己不是一个善于经营的老板，因为他自己平常就是一个不拘小节、大大咧咧的人。

后来，卡耐尔放弃了餐馆。他不想再保留那个极为珍贵的专利——制作炸鸡的秘方，他决定卖掉它。

他教授给各家餐馆制作炸鸡的秘诀——调味酱。每售出一份炸鸡他将获得5美分的回报。5年之后，出售这种炸鸡的餐馆遍布美国及加拿大，共计400家。当时，卡耐尔已经70多岁了。1992年，肯德基炸鸡的连锁店共计扩展到9000家。

假如卡耐尔不知反省，蛮干到底，他会一无所有、一事无成，食客们也不会吃到价廉味美的肯德基炸鸡。

可见，每一种挫折或不利的突变，都带着或大或小有利的因素，就看你能否发掘出最本质的经验教训。

“智者千虑，必有一失”，人人都有犯错的时候，关键在于不要重犯同一个错误。一味地犯同样的错误不但会使自己的自信心受挫，而且别人也会对你丧失信心，不再给你机会了。不在错误中找到实质因素，你的道路将越走越窄，最终进入死胡同；倘若一犯错便能痛定思痛地反省，及时纠正错误，你的道路将越走越宽。

> 名人简介 <

富兰克林·D. 罗斯福 (1882—1945)，美国第32任总统，一直被视为美国历史上最伟大的总统之一，是20世纪美国最孚众望和受爱戴的总统，也是美国历史上唯一连任4届总统的人，从1933年3月起，直到1945年4月去世时为止，任职长达12年。

77

不为自己设限

【帕瓦罗蒂】

我应该比较而且应该超过的不是别人，正是我自己。

只有那些不断超越自己的人，才能不断取得伟大的成功。

著名心理学家和心理治疗医生艾琳·C.卡瑟拉在其《全力以赴——让进取战胜迷茫》一书中讲了这样一个病例：在奥斯卡金像奖发奖仪式次日的凌晨三时，她被奥斯卡奖获得者克劳斯从沉睡中唤醒，克劳斯进门后举着一尊奥斯卡奖的金像哭着说：“我知道再也得不到这种成绩了。大家都发现我是不配得这个奖的，很快都会知道我是个冒牌的。”克劳斯认为他所获得的成功“是由于碰巧赶上了好时间、好地方，有真正的能人在后边起了作用”的结果。他不相信自己获得奥斯卡奖是多年锻炼和勤奋工作的结果。尽管他的同事通过评选公认他在专业方面是最佳的，但他却不相信自己有多么出色和创新的地方。

卡瑟拉在治疗病人中还发现，有位国际知名的芭蕾女明星每过一段时间，她就要在有演出的那天发一顿脾气，把脚上的芭蕾舞鞋一甩，饭也不吃，从250双跳舞鞋中她找不到一双合脚的；还有一位知名的歌剧演员，有时候一准备

登台就觉得嗓子发堵；有一位著名运动员，他的后脊梁过一段时间就痛起来，影响他发挥竞技能力。卡瑟拉认为，这些严重影响成功的症状是由于经不住成功而引起的。

成功不但会引起以上心理障碍，成功有时还会给人带来自满自大的消极后果。有人对43位诺贝尔奖获得者作了跟踪调查，发现这些人获奖前平均每年发表的论文数为5至9篇，获奖后则下降为4篇。有的政治家取得一系列成功后，因过分自信而造成重大失误；有的作家写出一两篇佳作后，再无新作问世，原因固然很多，但不能正确对待成功，不能不说是一个重要原因。

这些都是成功人士无法超越自己的案例。因为无法超越自己，为自己设了太多的限制，他们害怕失去目前拥有的，他们认为无法超越已取得的成就。因为你不相信自己的能力，在前进途中为自己设了限制，他们只会止步不前。

我们平常人呢？如果不能不断超越自我，会怎样呢？

对于现代人来说，知识面越广越好，得到的信息越多越好。如果不时超越已取得的成就，就很容易变成鼠目寸光的人。鼠目寸光不但不利于自己事业的发展，而且很难在竞争激烈的现代社会立足，最终只能为大时代所抛弃。

有些老医生，自从出了医科学校之后，诊病下药无不用些老法子，于是渐渐步入没落之途了。他们明明应该把门面重新漆一漆了，明明应该去使用新发明的医疗器械及最近出现的著名药品了，但他们都不做改变。他们从不肯稍微划出些时间来看些新出版的刊物，更不肯稍费些心机去研究实验种种最新的临床疗法。他所施用的诊疗法，都是些显效迟缓、陈腐不堪的老套，他所开出来的药方，都是不易见效的、人家用得不愿再用了的老药品。他们一点也没留意到，医院早已来了一位青年医生，已有了最新的完善设备，所用的器械无不是最新的一种；开出来的药方，都写着最新发明的药品；所读的都是些最新出版的医学书报。同时他的诊所的陈设也是新颖完美，病人走进去了都很满意。于是老医生的病人，渐渐都跑到这位青年医生那里去了。等他发觉了这个情形，已经悔之不及了。

科学家曾做过一个有趣的实验：

他们把跳蚤放在桌上，一拍桌子，跳蚤迅即跳起，跳起高度均在其身高的100倍以上，堪称世界上跳得最高的动物。然后在跳蚤头上罩一个玻璃罩，再让它跳，这一次跳蚤碰到了玻璃罩。连续多次后，跳蚤改变了起跳高度以适应

环境，每次跳跃总保持在罩顶以下高度。接下来逐渐改变玻璃罩的高度，跳蚤都在碰壁后主动改变自己的高度。最后，玻璃罩接近桌面，这时跳蚤已无法再跳了。科学家于是把玻璃罩拿开，再拍桌子，跳蚤仍然不会跳，变成“爬蚤”了。

跳蚤变成“爬蚤”，并非它已丧失了跳跃的能力，而是由于一次次受挫学乖了，习惯了，麻木了。最可悲之处就在于，实际上的玻璃罩已经不存在，它却连“再试一次”的念头都没有了。玻璃罩已经罩在了潜意识里，罩在了心灵上。行动的欲望和潜能被自己扼杀，科学家把这种现象叫做“自我设限”。

“自我设限”是人生的最大障碍，如果想突破它，我们就必须不怕碰壁。这就需要有积极的进取心了。

进取心包括你对自己的评价和你对未来的期望。你必须高屋建瓴地看待自己，否则，你就永远无法突破你为自己设定的限度。你必须幻想自己能跳得更高，能达到更高的目标，以督促自己努力得到它，否则，你永远也不能达到。如果你的态度是消极而狭隘的，那么，与之对应的就是平庸的人生。不要怀疑自己有实现目标的能力，否则，就会削弱自己的决心。只要你在憧憬着未来，就有一种动力驱使你勇往直前。

进取心还要求我们不断挑战自我，在做事中挑战自我。

李嘉诚来到塑胶裤带公司做一名推销员时，塑胶裤带公司有7名推销员，数李嘉诚最年轻，资历最浅，而另几位是历次招聘中的佼佼者，经验丰富，已有固定的客户。

显而易见，这是一种不在同一条起跑线上的竞争，是一种劣势条件下的不平等的竞争。

李嘉诚不甘下游，不想输于他人，他给自己定下目标：3个月内，干得和别的推销员一样出色；半年后，超过他们。李嘉诚自己给自己施加压力，有了压力，才会奋发拼搏。

坚尼地城在港岛的西北角，而客户多在港岛中区和隔海的九龙半岛。李嘉诚每天都要背一个装有样品的大包出发，乘巴士或坐渡轮，然后马不停蹄地行街串巷。李嘉诚认为，别人做8个小时，我就做16个小时，开始别无他法，只能以勤补拙。

要做好一名推销员，一要勤勉，二要动脑——李嘉诚对此有深切的体会。正是这两点，使他后来居上，销售额不仅在所有推销员中遥遥领先，达到第

二名的7倍！

李嘉诚做事，从来是不做则已，要做就做得最好，不是完成自己的本职工作就算了，而是在推销的本职工作内干出了非凡的业绩的同时，还利用推销的行业特点，捕捉了大量的信息。

他注重在推销过程中搜集市场信息、并从报刊资料和四面八方的朋友那儿了解塑胶制品在国际市场的产销状况。

经过调研之后，李嘉诚把香港划分成许多区域，把每个区域的消费水平和市场行情都详细记在本子上。他对哪种产品该到哪个区域销售，销量应该是多少，一清二楚。

李嘉诚经过详尽的分析，得出了自己的结论，然后建议领导该上什么产品，该压缩什么产品的批量。

李嘉诚推销不忘生产，他协助领导以销促产，使塑胶公司生机盎然，生意一派红火。

只有充分掌握市场状况，至少对这一行业未来一到二年的发展前景有了准确的预测，着手每一件事情时，才会简单得多，准确得多。

注重行情，研究资讯，是商场决策的基本要素，年纪轻轻的李嘉诚在这方面已显示了其过人的从商资质。

李嘉诚因此于一年后被跃升为部门经理，统管产品销售。这一年，李嘉诚年仅18岁。

两年后，他又晋升为总经理，全盘负责日常事务。

李嘉诚对推销已是十分内行，但生产及管理对他来说却是非常陌生的领域。

不怕不懂，就怕不学。李嘉诚深知自己的薄弱环节所在。因此，他很少坐在总经理办公室，大部分时间都蹲在现场，身着工装，和工人一道摸爬滚打，熟悉生产工艺流程。

对于每道工序李嘉诚都要亲自尝试，他兴致很高，一点也不觉得苦和累。

有一次，李嘉诚站在操作台上割塑胶，不小心把手指割破了，一时鲜血直流。

十指连心，疼痛钻心。但李嘉诚吭都没吭一声，迅速缠上绷带，就像什么事都没发生一样，又继续操作。

后来，伤口发炎肿胀，他才到诊所去看医生。

许多年后，一位记者向李嘉诚提及此事说：“你的经验，是以血的代价换来的。”

李嘉诚微笑着说：“大概不好这么说，那都是我愿意做的事，只要你愿做某件事情，就不会在乎其他的。”

李嘉诚自小受儒家思想的熏陶和影响，谦逊持重。其实，就客观而言，记者的话并没有夸大其词。

到了这一步，李嘉诚似乎应该心满意足了，然而，在他的人生字典中没有满足二字。正干得顺利的他，再一次跳槽，重新投入社会，以自己的聪明才智，开始新的人生搏击。

只不过，这一次，李嘉诚不是到另一家企业去打工，而是要开创自己的事业——他要办一个工厂，自己当领导！

经过了多年的痛苦经历和磨炼，李嘉诚很快地成熟了。他像喷薄欲出的一轮红日，积累了太多的能量，而终于到了横空出世的时候。古往今来，无数人都有过与李嘉诚相类似的痛苦经历，但是能够成就大业的人毕竟寥寥无几。为什么呢？因为他们不会挑战自己。

当“知足常乐”成为一些人生活信条的时候，“否定自己”就显得很有震撼力。确实，安于现状也能暂时得到一些世俗的幸福，但随之而来的，可能是懒散与麻木。甚至可以这样说：开除自己，是对智力与勇气的挑战。

若从字面上说，开除自己，还有这样一层意思：如果你是个见了毛毛虫也要打哆嗦的人，那么，请开除自己的懦弱；倘若你是一个毫不利人、专门利己的人，那么，请开除自己的自私……同样道理，我们还可以开除自己的浅薄、浮躁、虚伪、狂妄——总之，你尽可能地开除自己的缺点好了，使自己不断地趋于完美，就像一棵不断修枝剪蔓的树，惟一的目标，就是为了日后做一棵高大挺拔的栋梁之材。

把自己从相对安逸的环境中开除出去，再开除自己身上的缺点，那么，你离成功的彼岸，肯定会越来越近。不管怎么说，开除自己，就是在给自己提供压力的同时，也提供了更多的希望与机遇。

而只有那些不断超越自己的人，才能不断取得伟大的成功。牛顿把自己看作是在真理的海洋边拣贝壳的孩子。爱因斯坦取得成绩越大，受到称誉越多，越感到无知，他把自己所学的知识比作一个圆，圆越大，它与外界未知

领域的接触面也就越大。科学无止境，奋斗无止境，人类社会就是在不满足已有的成功中不断进步的。

李小龙很喜欢下面这首诗，相信你会喜欢。

认为

如你“认为”自己会败，你已败了，
如你“认为”自己不敢，你就不敢。
如你“想”赢，却“认为”赢不了，
几乎可以断定你与胜利无缘。
如你“认为”自己会输，你已输了。
证诸寰宇我们发现，
成功始于人之“意志”，
一切决于“心念”之间。
如你“认为”自己落后，你必如此。
你需拥有“意念”登高，
于“相信”自己之后，
方能赢得荣耀目标。
人生战役并非总是偏向，
力量较强或速度快者，
迟早胜利将归于他们——
“自认”会赢之勇者！

> 名人简介 <

卢奇亚诺·帕瓦罗蒂(1935—)，意大利歌唱家，他的名字几乎成了男高音的代名词。自卡鲁索之后，还没有哪位男高音像帕瓦罗蒂这样声播四海，赢得全球性的喝彩。谈帕瓦罗蒂不能不说到“高音C”，这是老帕的绝活儿。这个被称作男高音试金石的高音C，他不但能自如地唱到位，而且唱得稳而好，可以说是漂漂亮亮，迸射出金属般的光辉。因此，帕瓦罗蒂有“高音C之王”的美称。

78

为梦想持之以恒

【 贝多芬 】

卓越的人一大优点是：在不利与艰难的遭遇里百折不挠。

成功对过程的要求近于残酷，哪怕已经走过了九十九步，但是差一步之遥也是失败。前进的路上，我们必须要学会“持之以恒”。

一位电台主持人在自己的职业生涯中遭遇了18次辞退，她的主持风格被人贬得一文不值。

最早的时候，她想到美国大陆无线电台工作。但是，电台负责人认为她是一个女性，不能吸引听众，理所当然地拒绝了她。

她来到了波多黎各，希望自己有好运。但是她不懂西班牙语，为了熟练地掌握这门语言，她花了3年的时间。但是，在波多黎各的日子里，她最重要的一次采访，只是有一家通讯社委托她到多米尼加共和国去采访暴乱，连差旅费也是自己出的。

在以后的几年里，她不停地工作，不停地被人辞退，有些电台指责她根本不懂什么叫主持。

1981年，她来到了纽约的一家电台，但是很快被告知：她跟不上这个时代。为此，她失业了一年多。

有一次，她向一位国家广播公司的职员推销她的清谈节目策划，得到他的肯定。但是，那个人后来离开了广播公司。她只好再向另外一位职员推销她的策划，这位职员对此不感兴趣。她找到这位职员，要求他雇用她。此人虽然同意了，但他却不同意搞访谈节目，而是让她主持一个政治节目。

她对政治一窍不通，但是她不想失去这份工作。她于是“恶补”政治知识……

1982年的夏天，她的以政治为内容的节目开播了。凭着她娴熟的主持技巧和平易近人的风格，节目期间听众可以打进电话来讨论国家的政治活动，包括总统大选。

这在美国的电台史上是无先例的。

她几乎在一夜之间成名，她的节目成为全美最受欢迎的政治节目。

她叫莎莉·拉斐尔。现在的身份是美国一家自办电视台节目主持人，曾经两度获全美主持人大奖。每天有800万观众收看她主持的节目。

在美国的传媒界，她就是一座金矿，她无论到哪家电视台、电台，都会为他们带来巨额的回报。

莎莉·拉斐尔说：“我平均每一年半，就被人辞退一次，有些时候，我认为这辈子完了。但我相信，上帝只掌握了我的一半，我越努力越是坚持，我手中掌握的那一半就越庞大，有一天，我终于赢了上帝。”

“我赢了上帝”这句话曾经作为标题，出现在美国的许多媒体上，包括国家电台对她的一个访谈录。

只要有梦想，我们就有前进的动力，为梦想持之以恒，我们就有了通向梦想的桥梁。

人生始终在考验我们战胜困难的毅力，惟有那些能够坚持不懈的人，才能得到最大的奖赏。毅力可以移山，可以填海，可以从芸芸众生中筛出成功的人。

1863年冬天的一个上午，凡尔纳刚吃过早饭，正准备到邮局去，突然听到一阵敲门声。凡尔纳开门一看，原来是一个邮政工人。工人把一包鼓囊囊的邮件递到了凡尔纳的手里。一看到这样的邮件，凡尔纳就预感到不妙。自

从他几个月前把他的第一部科幻小说《乘气球5周记》寄到各出版社后，收到这样的邮件已经是第14次了。他怀着忐忑不安的心情拆开一看，上面写道：“凡尔纳先生：尊稿经我们审读后，不拟刊用，特此奉还。某某出版社。”每次看到一封封退稿信，凡尔纳都是心里一阵绞痛。这已经是第15次了，还是未被采用。

凡尔纳此时已深知，那些出版社的“老爷”们是如何看不起无名作者。他愤怒地发誓，从此再也不写了。他拿起手稿向壁炉走去，准备把这些稿子付之一炬。凡尔纳的妻子赶过来，一把抢过手稿紧紧抱在胸前。此时的凡尔纳余怒未息，说什么也要把稿子烧掉。他妻子急中生智，以满怀关切的口气安慰丈夫：“亲爱的，不要灰心，再试一次吧，也许这次能交上好运的。”听了这句话以后，凡尔纳抢夺手稿的手慢慢放下了。他沉默了好一会儿，然后接受了妻子的劝告，又抱起这一大包手稿到第16家出版社去碰运气。

这一次没有落空，读完手稿后，这家出版社立即决定出版此书。并与凡尔纳签订了20年的出书合同。

没有他妻子的开导，没有为梦想持之以恒的勇气，我们也许根本无法读到凡尔纳笔下那些脍炙人口的科幻故事，人类就会失去一笔极其珍贵的精神财富。

世界上的事情就是这样，成功需要坚持。裁判员并不以运动员起跑时的速度来判定他的成绩和名次，你要取得冠军，就必须坚持到底，冲刺到最后一瞬。如果有丝毫之松懈，你就会前功尽弃。

美国西部淘金热时期，有一位名叫马卡·威廉杰斯的人在经过几度沉浮后，他终于克服了西部恶劣的天气折磨和壮美的景色的诱惑，发现了亮闪闪的金砂。但是好景不长，矿脉突然间踪迹尽失，在马卡·威廉杰斯自认毫无办法之时，只得拱手于人。但是后来的专家发现，是“断线层”蒙蔽了许多人，矿脉就在其下方三英尺。

成功的人，往往只是比失败的人最后多了一份坚持，就是这最后的坚持，决定了他的成功与失败。就像一场比赛的最后几分钟，往往正是输赢的关键。

中国古代有个铁杵磨成针的故事。李白小时在四川象耳山读书，很不用功，并想中途废学。有一天，他在山下小溪旁遇见一位白发老婆婆在那里磨铁杵。李白问干什么，老婆婆回答说：“把铁杵磨成针。”李白不相信，“嗤”

的一声笑了，对她说：“铁杵岂能磨成针？”“只要功夫深，铁杵磨成针。”老婆婆向他讲了这个道理。李白顿时领悟。从此，他便发奋用功，终于懂得了功到自然成的道理。

晋代著名书法家王献之写字，用尽18缸水，终于成为一代书法大师。

李时珍花了31年功夫，读了800多种书籍，写了上千万字笔记，游历了7个省，收集了成千上万个单方，为了了解一些草药的解毒效果，吞服了一些剧烈的毒药，最后写成了中国医药学的辉煌巨著——《本草纲目》。

胜利的鲜花在血汗中绽放，荣誉的桂冠用荆棘编织，排除万难，坚定不移，成功属于意志坚定者。英国著名作家狄更斯说：“顽强的毅力可以征服世界上任何一座高峰。”张海迪自幼就患有严重的高位截瘫，几次濒临死亡的边缘，身体可算弱小，可是20多年来，她学会了4门外语，翻译了16万多字的外国著作，获得了哲学硕士学位，并自学了针灸技术，为群众治病1万多人次，作出了巨大贡献。与张海迪相比，我们这些身体健壮的人又当做些什么呢？

有个记者访问一位事业有成的企业家：“为什么你在事业上经历了如此多的艰难和阻力，却从不放弃呢？”

企业家答道：“你观察过一个正在凿石的石匠吗？他在石块的同一位置上恐怕已敲过了一百次，却毫无动静。但是就在那第一百零一次的时候，石头突然裂成两块。并不是这第一百零一下使石头裂开，而是先前敲的那一百下。”

拿破仑·希尔发现，他访问过的成功人士都有个共同的特征，在他们成功之前，都遭遇过非常大的险阻。表面上看来，事情是应该罢手了，放弃算了，殊不知就是差这一步到达终点，就是突破边缘了。有许多一事无成者，并不缺乏追求的目标，而是经常在遇到困难时便放弃目标。人生惟一的失败，就是当你选择放弃的时候。因此，当事事都显得不顺心时，你应该继续坚持下去，再试一次，只要坚持，就一定会成功。

1832年，林肯失业了，这显然使他很伤心，但他下决心要当政治家，当州议员。糟糕的是，他竞选失败了，在一年里遭受两次打击，这对他来说无疑是痛苦的。

1835年，他订了婚。但离结婚还差几个月的时候，未婚妻不幸去世。这对他精神上的打击实在太大了，他心力交瘁，数月卧床不起。1836年，他得

了神经衰弱症。

1838年，林肯觉得身体状况转好，于是决定竞选州议会议长，可他失败了。1843年，他又参加竞选美国国会议员，但这次仍然没有成功。

林肯虽然一次次地尝试，但却是一次次地遭受失败：企业倒闭、爱人去世、竞选受挫。要是你碰到这一切，你会不会放弃——放弃这些对你来说很重要的事情？

林肯没有放弃，他也没有说：“要是失败会怎样？”1846年，他又一次参加竞选国会议员，最后终于当选。

两年任期很快过去了，他决定要争取连任。他认为自己作为国会议员表现是出色的，相信选民会继续选举他。但结果很遗憾，他落选了。

因为这次竞选，他赔了一大笔钱，林肯申请担任本州的土地官员，但州政府把他的申请退了回来，上面指出：“做本州的土地官员要求有卓越的才能和超常的智力，你的申请未能满足这些要求。”

接连又是两次失败。在这种情况下你会坚持继续努力吗？你会不会说“我失败了”？

然而，林肯没有服输。1854年，他竞选参议员失败；两年后他竞选美国副总统提名，被对手击败；又过了两年，他再一次竞选参议员，还是失败了。

林肯尝试了11次，可只成功了2次，但他始终没有放弃自己的追求，他一直在做生活的主宰。1860年，他当选为美国总统。

亚伯拉罕·林肯和你我一样，都曾遇到各种困难。他面对困难没有退却、没有逃跑，他坚持着、奋斗着。他压根儿就没想过要放弃努力，他不愿放弃，他一直奋斗，所以他成功了。

如果选择了退缩，那一切就没有希望了。

丘吉尔下台之后，有一回应邀在牛津大学的毕业典礼上演讲。那天他坐在主席台上，打扮一如平常。还是一顶高帽，手持雪茄。

经过主持人隆重冗长的介绍之后，丘吉尔走上讲台，注视观众，沉默片刻。然后他用那种特别的丘吉尔式的风度凝视着观众，足足有30秒之久。终于他开口说话了，他说的第一句话是：“永不放弃。”然后又凝视观众足足30秒。他说的第二句话是：“永远，永远不要放弃！”接着又是长长的沉默。然后他说的第三句话是：“永远，永远，永远不要放弃！”他又注视观众片刻，然

后迅速离开讲台。当台下数千名观众明白过来的时候，立即响起了雷鸣般的掌声。

许多人都知道持之以恒可以帮助我们穿过黎明前的黑暗，但是往往在黑暗让位于阳光之前的一刹那放弃了，从此与光明无缘。

要有敏锐的目光，看清成功背后的景象；要有持续的毅力，坚持到困难向你退缩；要有勇气有行动，做到这些话，你就是明天的胜者。

> 名人简介 <

贝多芬 (1770—1827), 德国最伟大的音乐家之一。出身于德国波恩的平民家庭，很早就显露了音乐上的才华，8岁便开始登台演出。贝多芬信仰共和，崇尚英雄，创作了大量充满时代气息的优秀作品，如：交响曲《英雄》、《命运》；序曲《哀格蒙特》；钢琴奏鸣曲《悲怆》、《月光》、《暴风雨》、《热情》等等。贝多芬集古典音乐之大成，同时开辟了浪漫时期音乐的道路，对世界音乐的发展有着举足轻重的作用，被尊称为“乐圣”。



技巧，让事情变得简单

79

效率就是一切

【 杰克·韦尔奇 】

效率是一切。在竞争中，效率是不可或缺的要素。效率令公司和职员保持活力，效率使你入迷。

效率是决定事业能否成功的首要条件。

某出版社计划出版一本大型统计资料集，由于总编特别重视数据部分的视觉设计效果，所以，除了编辑人员之外，另外还找来了两位设计人员参与编辑工作。

总编认为，所要出版的是新的资料集，所以就算内容繁琐也无所谓，只要能在几个月内完成还是非常不错的。但设计人员为求完美，要求总编给10个月的制作期间。

然而，一年后，书稿才完成了一半多，并且出现了夭折的危机，因为，已经有别的出版社即将出版发行同类书稿。此时就算继续完成似乎也没什么意义了，结果，所投下的金钱、人力和物力都将付诸东流……

这个故事的寓意是，效率是决定事业能否成功的首要条件。许多人总是认为事情要做到满分才是高效率的表现，但事实上刚好相反。有时候太专于

一个“点”，往往会牺牲掉整个“面”。

有人说：只要勤奋努力，就能将学习搞好。真是这样的吗？勤奋固然重要，但现实中这样现象却屡见不鲜：有的同学学习非常卖力气，但是学习效果却很不理想；而有些同学看上去不是那种勤奋的好孩子，但学习成绩却很好。

为什么会出现这种“反常现象”，难道“勤奋努力”与“学习成绩好”成反比吗？难道是勤奋努力的同学的智商比那些不怎么用功的同学低吗？如果我们对那些看起来不够勤奋但成绩却很好的同学进行深入的分析，就会发现，并非他们有着多么高的智商，而在于他们学习很有效率。

效率就是一切。在今天，社会发展如此之快，没有效率的学习或工作必将被淘汰，要想立足于这个竞争的社会，必须重视效率。

有些人工作起来非常繁忙，似乎有许多事情要做，却往往顾此失彼，缺乏成效。因此，效率是必须注意的问题。例如，掌握了优先把时间用在有意义的活动上的技巧，可以使工作更有效率。

糟糕的是，许多人试图延长他们的工作时间，以完成更多的工作。但那是没有用的。工作不是固体，它像是一种气体，会自动膨胀，并填满多余的时间。因此，时间管理专家并不鼓励你为及时完成工作而延长工作时间。例如，一个计划到下班时还没写完，也许你会自然地对自己说：“我会在晚上把它写完。”因为你把晚上当作了白天的延伸。不仅影响家庭和社会生活，它还降低工作效率，你成了整个事件中惟一的受害者。

一位著名科学家说：“无头绪地、盲目地工作，往往效率很低。正确地组织安排自己的活动，首先就意味着准确地计算和支配时间。”然而，很多人却充当着“消防员”的角色，自觉或不自觉地把大部分时间用于处理急事，他们每天都在处理危机，四处“救火”。每天下来，他们总是身心疲惫不堪，但并没有干成几件要事。

为了“救火”，他们根本没有时间去处理该处理的问题，去思考最应该思考的要事。不是他们不想做要事，而是他们把大部分精力和时间花掉了，以至到最后不得不办时，早已错过了处理的最佳时机。如此日复一日地恶性循环，让自己像一个“危机管理人”那样，完全被大小事务控制住了，由此失去了驾驭工作和生活的主动性。

整天被急事缠着的人，时间和精力被白白消磨了，却还不知道取得了什么成就。卓有成就的人知道该把时间花费在什么地方，他们具有自我矫正的能力，从而把时间用到适宜的地方。

削减10%的工作时间，让自己每天早一个小时下班，你会发现，原来这不是难事，而且，这么做几乎不会影响到你的工作业绩，因为这样提高了你的工作效率。你可以每天拨出一个小时，来应付那些扰人的电话、临时会议、寻找文件和其他会剥夺你时间的杂事，这些杂事在商业社会中是不可避免但又是我们很少去留意的麻烦。明确地规划这种时间，可以强迫你去正视那些麻烦的存在，而且，也可以减少伴随而来的烦恼，至少那些麻烦都会在那一个小时内被解决掉。

总之，如果繁杂的工作使你感觉厌倦不已，你就应该适时适量减少你的工作量，只要你确信这样做可以使你心情更为放松愉悦，相信必然会为你的工作带来更大的效率。有人观察，人体的精神状态一般在上午8时、下午2时和晚上8时最佳。最佳状态持续两小时左右各有一次回落。如能利用这种起落变化，科学安排作息时，建立有规律的生活节奏，就能最大限度地发挥智慧和潜能，既能保持大脑良好活动状态，又能增进健康，但是，真正做到是不那么容易的。这里要提醒大家的是，不管工作多忙，任务多重，无论如何都要给自己留出一定“喘息”时间。比如，阅读、写作一小时后，最好休息片刻。最长连续写作、阅读时间也不要超过两小时，否则，不仅工作效率不高，而且非常容易产生疲劳。此外，做实验、开会、作报告也最好中间安排一下休息，室外活动活动，再继续进行。看起来占用一定时间，但从总体来看，从长远来看还是值得的。

金无足赤，人无完人。任何事情都不是完美的，青少年朋友在学习、工作中，要以效率为重，没有效率的工作，即使再完美，也是徒劳的。

上企业管理课程时，经常需要分组做报告。詹姆森这组有一个完美主义的信徒兼“工作狂”的成员，从此大家便展开了痛苦的合作过程！

他们这组做的东西，他几乎从没有满意过，总要带回家去“加工”一番。开始，大家都对他这种态度颇不理解，每个人对他的评价都是：“他以为他是天才还是超人？”久而久之，大家对于自己所写的部分，已经处“变”不惊了；还有些人干脆连写都不想写，全都丢给那个“工作狂”去做。

直到要开始准备口头报告时，大家才发现有点不对劲，怎么我们的报告还没写完呢？问那个“工作狂”，他说：“我觉得第一部分还不够好，还需要做一些修改。”全组人员一听到他还徘徊在“第一部分”的时候，吓得当场一致决定下课后一起完成这份报告。虽然按时完成了，却是5个人熬了3天3夜才赶出来的。人怎样了且不去谈，由于赶工的结果，报告质量当然无法保证。回想起来，那真是少见的“团结”而令人“感动”场面。但谁也不想被视为典型人物！

无论哪种情形，在追求完美时都需要谨记：效率比完美更重要。因为，效率就是一切。

> 名人简介 <

杰克·韦尔奇(1935—)，生于美国马萨诸塞州萨兰姆市。1960年加入通用电气（GE）塑胶事业部。1971年底，韦尔奇成为GE化学与冶金事业部总经理，1979年8月成为通用公司副董事长。1981年4月，年仅45岁的韦尔奇成为通用电气公司历史上最年轻的董事长和首席执行官，2001年4月卸任，但仍被称为“全球第一CEO”。

80

不要过分苛求十全十美

【帕斯卡】

人类不幸的惟一原因是，他不明白该怎样平静地待在自己的房间里。

天生我材必有用。要勇于直面不完善的自我，相信总有自己能做好的事情。

一位挑水夫，有两个水桶，分别吊在扁担的两头，其中一个桶子有裂缝，另一个则完好无缺。在每趟长途挑运之后，完好无缺的桶子，总是能将满满一桶水从溪边送到主人家中，而有裂缝的桶子到达主人家时，只剩下半桶水。

两年来，挑水夫就这样每天挑一桶半的水到主人家。当然，好桶子对自己能够送满整桶水感到很自豪。破桶子呢？对于自己的缺陷则非常羞愧，它为只能负起责任的一半感到很难过。

饱尝了两年失败的苦楚，破桶子终于忍不住，在小溪旁对挑水夫说：“我很惭愧，必须向你道歉。”“为什么呢？”挑水夫问道，“你为什么觉得惭愧？”“过去两年，因为水从我这边一路地漏，我只能送半桶水到你主人家，我的缺陷，使你做了全部的工作，却只收到一半的成果。”破桶子说。挑水夫替破桶子感到难过，他满有爱心地说：“我们回到主人家的路上，我要你留意路旁盛

开的花朵。”

果真，他们走在山坡上，破桶子眼前一亮，看到缤纷的花朵开满路的一旁，沐浴在温暖的阳光之下，这景象使它开心了很多！但是，走到小路的尽头，它又难受了，因为一半的水又在路上漏掉了！破桶子再次向挑水夫道歉。挑水夫温和地说：“你有没有注意到小路两旁，只有你的那一边有花，好桶子的那一边却没有开花呢？我明白你有缺陷，因此我善加利用，在你那边的路旁撒了花种，每回我从溪边来，你就替我一路浇了花！两年来，这些美丽的花朵装饰了主人的餐桌。如果你不是这个样子，主人的桌上也没有这么好看的花朵了！”

生活中，许多人喜欢不计后果地追求完美，但真正的完美没有几个人能追求到。于是就有了遗憾，有了痛苦，有了失落感。其实这大可不必，因为缺憾也有它的美，就看人们是否能体会得到。

米洛斯的维纳斯雕像是希腊划时代的一件不寻常的杰作，它以卓越的雕刻技巧，完美的艺术形象，高度的诗意和巨大的魅力获得了观众的赞赏。维纳斯失去的双臂更是给人留下了充分的想象空间，更是令人觉得有一种摄人心魄的魅力，透出一种缺憾的美。

曾有人想为维纳斯接上断臂而提出过种种奇思异想，认为如果把她失去的双臂复原的话，那一定会十全十美了。但是，“十全”的是否就一定“十美”？美的是否一定要“全”呢？

维纳斯失去了美丽的双臂，但却出乎意料地获得了一种不可思议的抽象的艺术效果，给人一种难以准确描绘的神秘气氛。试想，如果她原本双臂就完好，难道还会有那种神秘的魅力来吸引、攫住众人的心吗？还会引得那么多的人来研究她吗？失去给人带来一种缺憾美，但断臂的维纳斯正是因为不害怕失去，才获得比拥有时更有价值的艺术美。

有一位女士是地地道道的完美主义者。她对每件事都力求精确，因此，凡事不肯委托他人，而必须自己亲自去做。她连做个小小的报告都要费好多时间去研究。至于演讲，就更要准备得筋疲力尽为止。她讨厌不速之客到她家里去，每次请客都要事先计划得尽善尽美——这一位女士费尽苦心，终于把每件事都料理得井井有条，十分完美，一种冷酷的、机械性的完美——没有欢乐、自在和温情。这样的完美，十足令人讨厌。

要求自己时时保持完美是一种残酷的自我主义。那表示：我们不能仅表

现得和别人一样好，而是要超越其他人，要像明星一样闪闪发光。我们的重点不在自我发挥，不是为了把事情弄好；我们注意的是要赢过别人，使自己达到傲视群雄的地位。

为了学习喜欢自己，我们必须培养出面对自己缺点的耐心。这并不意味着我们必须降低水准，变得懒惰、糊涂或不尽心尽力。这是表示我们必须了解一个事实：没有人——包括我们自己——能永远达到百分之百的成功率。期待别人完美是不公平的，期待自己完美则是愚蠢荒唐的。完美主义者如同一般人一样会犯错、会失败。但他们不能容忍这样的情况，因此会变得痛苦，恨自己、不喜欢自己。

千万别这么苛求自己。有时候，我们要练习自我放松，取笑自己的某些错误，要学习喜欢自己。

有个年轻人，很想把已经走过的人生重新再走一遍。他写了封信给上帝，希望这个要求能得到满足。

上帝沉默了一会儿，同意让他在寻找伴侣一事上试试。

到了适婚年龄，年轻人碰上了一位仙女般漂亮的姑娘，姑娘也倾心于他。于是，他们很快结成夫妻。不久，年轻人发觉妻子虽然漂亮，可两人心灵无法沟通，他把这第一次婚姻作为草稿抹掉了。

年轻人第二次的婚姻对象，除了绝顶漂亮以外，又加上绝顶能干和绝顶聪明。可是，他又发现这个女人脾气很坏。年轻人无法忍受这种折磨，他祈求上帝再给他一次机会。

上帝点头应允了。

年轻人的第三位妻子简直无懈可击。婚后两人情投意合，过着幸福的生活。半年后，不料娇妻患上重病，卧床不起，一张病态的黄脸很快抹去了年轻和漂亮，聪明也一无是处，只剩下了毫无魅力可言的好脾气。

从道义上讲，年轻人应和她厮守终生，但从生活角度看，无疑是相当不幸的。人生只有一次，无比珍贵，于是他试着问上帝能否再给他一次机会。上帝面有愠色，但最后还是同意了。

经历了这几次折腾，年轻人个性已成熟，交际也老练了，终于选到了一位年轻、漂亮、能干、温顺、健康的“天使”女郎。不想，“天使”却看不上他。

年轻人正在人生路上踟蹰，忽见前方新竖一个路标，上面写道：“完美是

种理想，允许你10次修改也不会没有遗憾！”

人生确实有许多的不完美，但我们可以选择走出不完美的心境，而不是在“不完美”里哀叹。当然，也不是去一味地追求所谓的完美。只有承认软弱，才可能变得坚强；只有面对人生的不完美，才能创造完美的人生。

从前，一位老和尚想从两个弟子中选一个做衣钵传人。

一天，老和尚对两个徒弟说：“你们出去给我拣一片最完美的树叶。”两个弟子遵命而去。

不久，大徒弟回来了，递给师傅一片树叶说：“这片树叶虽然并不完美，但它是我看到的最完美的树叶。”

二徒弟在外面转了半天，最终却空手而归，他对师傅说：“我看到了很多很多的树叶，但总也挑不出一片最完美的。”

自然，老和尚把衣钵传给了大徒弟。

其实，世界上的任何事情都不可能完美，也不必完美，因此，如果为了寻找一片最完美的树叶，而失去许多机会，这样的选择，是一种愚蠢行为。要知道，生命就好比是一场球赛，最好的球员也有丢分的记录，最差的球队也有辉煌的一天。

当然，我们所指的不必苛求完美，决不等同于崇尚平庸、拒绝进步、安于现状，你当然应该努力做到最好，但决不要苛求绝对完美。

其实世界并不完美，人生是不可能没有遗憾的，追求绝对完美是一种徒劳，一种错误。人生之所以美丽，就是因为我们把无数个遗憾搓成了一颗颗小珍珠，串成一条项链，世界才在我们眼里变得完美起来。

世界并不完美，人生当有不足。留些遗憾，倒可以使人清醒，催人奋进，反而是好事。有句话叫做没有皱纹的祖母最可怕，没有遗憾的过去无法链接人生。

谢尔·西尔弗斯坦在《丢失的那块儿》里讲过这样一个故事：

一个圆环被切掉了一块，圆环想使自己重新完整起来，于是就到处去寻找丢失的那块儿。可是由于它不完整，因此滚得很慢，它欣赏路边的花儿，它与虫儿聊天，它享受阳光。它发现了许多不同的小块儿，可没有一块适合它。于是它继续寻找。

终于有一天，圆环找到了非常适合的小块，它高兴极了，将那小块装上，

然后又滚了起来，它终于成为完美的圆环了。它能够滚得很快，以致无暇注意花儿或和虫儿聊天。当它发现飞快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。

人生确有许多不完美之处，每个人都会有缺陷。其实，没有缺憾我们便无法去衡量完美。仔细想想，缺憾不也是一种完美吗？

人生就是充满缺陷的旅程，要给缺憾留点余地。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。这就决定了人类必须不断创造、追求。从简单的发明到航天飞机，从简单的词汇到庞大的思想体系。没有缺陷，产品便不会一代代更新。没有缺陷就意味着圆满，绝对的圆满便意味着没有希望、没有追求，便意味着停滞。

生活也不可能完全美无缺，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。

一些社会学家曾对许多身体有缺陷的成大事者者进行分析，最后得出结论：这些人的成功原因大部分是因为某种缺陷激发了他们的潜能。威廉·詹姆士曾说：“我们最大的弱点，也许会给我们提强供一种出乎意料的助力。”

没错，弥尔顿如果不是失去视力，可能写不出精彩的诗篇；贝多芬则可能是因为耳聋才得以完成更动人的音乐作品；而海伦·凯勒的创作事业完全是受到了耳聋目盲的激发。

如果柴可夫斯基的婚姻不是这么悲惨，逼得他几乎要自杀，他可能难以创作出不朽的第六交响曲《悲怆》；托尔斯泰与陀斯妥耶夫斯基都是因为本身命运悲惨，才能写出流传千古的文学作品。

达尔文说：“如果我不是这么无能，我就不可能完成所有这些我辛勤努力完成的工作。”很显然，他坦然接受了自己的缺点。

> 名人简介 <

帕斯卡（1623—1662），法国数学家、物理学家、近代概率论的奠基者。他提出的关于液体压力的定律，后人称为帕斯卡定律。他建立的直觉主义原则对于后来一些哲学家，如卢梭和伯格森等都有影响。

81

轻重缓急要分清

【 莱蒙特 】

世界上的一切都必须按照一定的规矩秩序各就各位。

做事之前分清轻重缓急，设定优先顺序，一件一件地做，这样你的效率自然会很高。

艾维·利是美国著名的效率专家，有一次，他在解答伯利恒钢铁公司总裁查理斯·舒瓦普的问题时，给了舒瓦普一张白纸，并说：“我可以在10分钟之内把你公司的业绩提高50%。”

“请在这张纸上写下你明天要做的6件最重要的事。”舒瓦普用了5分钟写完。

艾维·利接着说：“现在用数字标明每件事情对于你和你的公司的重要性次序。”

这又花了5分钟。

艾维·利说：“好了，把这张纸放进口袋，明天早上第一件事就是把纸条拿出来，按今天你写的顺序去做。”

艾维·利最后说：“每一天都要这样做——您刚才看见了，只用10分钟时间——你对这种方法的价值深信不疑之后，叫你公司的人也这样干。这个试验你爱做多久就做多久。”

一个月之后，舒瓦普给艾维·利寄去一封信，信上说，那是他一生中最有价值的一课。

5年之后，这个当年不为人知的小钢铁厂一跃而成为世界上最大的独立钢铁厂。人们普遍认为，艾维·利提出的方法对小钢铁厂的崛起功不可没。

著名诗人波普曾写过这样一句话：“秩序是天国的第一条法则。”同时，秩序也是我们工作中的重要法则。对于一个人的工作来说，提高工作效率，用好时间，提高办事能力是关键，但一个良好的工作秩序也是必不可少的。

分清轻重缓急，也就是要我们工作有条理，建立一个较佳的学习工作秩序，增加单位时间的使用效率，合理组织学习工作，这既是最容易的事，也是最困难的事。工作无序，没有条理，在一切都是乱糟糟的环境中东翻西找，这无疑意味着你的精力和时间都毫无价值地浪费了。

办公桌面是否整洁，是工作条理化的一个重要方面。从某个程度上说，杂乱无章的环境是一种恶习。在多数情况下，东西越堆越高，物件越杂乱无章，就会给你工作带来越大的麻烦，当你不能记起堆积物下层放的是什么东西时，或者你要为下一节课找到所有相关资料时，你就不得不在资料堆里埋头苦找。这样，时间就浪费在查找东西上了。

遍布全美的都市服务公司创始人亨利·杜赫提说过，有两种能力是一个人千金难求的无价之宝：一是思考能力；二是分清事情的轻重缓急，并妥当处理的能力。

白手起家的查理·鲁克曼经过12年的努力后，被提升为派索公司总裁，年薪10万。他把成功归功于杜赫提谈到的两种能力。鲁克曼说：“就记忆所及，我每天早晨5点起床，因为这一时刻我的思考力最好。我计划当天要做的事，并按事情的轻重缓急做好安排。”

全美最成功的保险推销员之一弗兰克·贝特格，每天早晨还不到5点钟，便把当天要做的事安排好了，他在前一个晚上预备，定下每天要做的保险数额，如果没有完成，便加到第二天的数额，以后依此推算。

长期的经验告诉我们，没有人能永远按照事情的轻重程度去做事。但按

部就班地做事，总比想到什么就做什么要好得多。

假使萧伯纳没有为自己定下严格的规定，保持每天写出5页稿子的文字。他可能永远只是个银行出纳员。他度过了9年心碎的日子，9年总共才赚了30块钱稿费，平均每天才一分钱！由于他一直把写作当成最重要的事去做，终于成了举世闻名的作家。

著名企业家华纳·布朗认为，行动“量”的多少并不重要，达到目的的“质”比较重要。他说：“行政主管本身‘做’了什么并不重要；重要的是他去‘推动完成’了什么。”

将主要工作、主要内容扼要写在计划表上。你们计划表范围应该广泛，但决不能做成百科全书。否则，你会力不从心。

有个好办法可以确定你单子上的优先顺序是否管用：反复查看单子里的前10项是不是真的是最紧急和重要的事。

玛丽·凯·阿什曾在创办玛丽·凯化妆品公司初期，听到一则有关“如何提高工作效率”的故事，这个故事对她后来事业成功起了重大的推动作用，故事的精义是“每天写下6件最重要的事，然后按顺序执行”。玛丽·凯说：“当我听到这个故事后，心想，如果这个方法对吉尔而言值252万元，对我也会有同样的价值。”因此，她开始在每天下班前也写下明天做的6件重要的事情，而且也鼓励业务员这么做。

今天的玛丽·凯化妆品拥有十多万名业务员，他为他们印制了上百万份的粉红色的小便条本，每一张便条纸上写的都是：“我明天必须做的6件重要的事情。”

和玛丽·凯一样，艾维·利也是这一方法的受益者。美国的卡耐基在教授别人期间，有一位公司的经理去拜访他，看到卡耐基干净整洁的办公桌感到很惊讶。他问卡耐基说：“卡耐基先生，你没处理的信件放在哪儿呢？”

卡耐基说：“我所有的信件都处理完了。”

“那你今天没干的事情又推给谁了呢？”老板紧迫着问。

“我所有的事情都处理完了。”卡耐基微笑着回答。看到这位公司老板困惑的神态，卡耐基解释说：“原因很简单，我知道我所需要处理的事情很多，但我的精力有限，一次只能处理一件事情，于是我就按照所要处理的事情的重要性，列一个顺序表，然后就一件一件地处理。结果，完了。”说到这儿，

卡耐基双手一摊，耸了耸肩。

“噢，我明白了，谢谢你，卡耐基先生。”几周以后，这位公司的老板请卡耐基参观其宽敞的办公室，对卡耐基说：“卡耐基先生，感谢你教给了我处理事务的方法。过去，在我这宽大的办公室里，我要处理的文件、信件等等，都是堆得和小山一样，一张桌子不够，就用三张桌子。自从用了你说的法子以后，情况好多了，瞧，再也没有没处理完的事情了。”

这位公司的老板就这样找到了处理事务的办法，几年以后，他成为美国社会成功人士中的佼佼者，他就是艾维·利。

在做一件重要事情的同时，总会有许多琐碎的小事来干扰你，比如说有电话或有人拜访。因为电话一响，你就要去接；别人拜访，你就要接待。这些事情在我们的生活中有时是不可避免的。

对于真正杰出的人来讲，虽然也会遇到许多琐事，但是他们绝不轻易受这些事的干扰。在这里我当然不要求你关门修炼，而是建议你尽量不要让那些琐碎的事干扰你，以至于使你偏离了实现你人生价值的大目标。

皮特是一家公司的经理，有一次他正在专心做一份计划书，这个计划书对公司很重要，如果成功，它将给公司带来巨大的财富和美好的发展前景。可当他在办公室里忙着这件事的时候，电话接连不断，要么有下属进来请教如何处理一些小问题。尽管他已要求下属不要让电话或别的事来打扰他，可是仍然会有不少下属来找他，因为他给下属们的自主权太小了。这导致下属员工不敢擅做主张，每有一件急需处理的事就必须请他。他不能专心地把计划书做好，可是期限就要到了，皮特一气之下对员工们说：“你们不要再来打扰我，有什么事你们自己处理好，只要不把我们弄得不可收拾就行了。”

当他做完计划书后，忽然想起对下属员工说的话，于是赶紧去查看公司有什么问题。结果他惊奇地发现，公司里不但没有出现任何不可收拾的问题，反而运行得很好。这件事引起了他的思考。

在做事情时，要分清主次，把主要的问题解决了，次要的问题也就相应得以解决。

有时，虽然有些事你事先已经安排好了，但是在执行过程中遇到了新的情况，这时也有必要更改，那就要灵活处理了。

有人说：“只要勤奋就能创造高效率。”其实在最少的时间内完成最多的目标才能创造出高效率，而其前提就是做好重要的事情。有时也许会出现看似紧急实则无谓的事，此时，你只要把握好“重要的事优先”的原则，就能在繁杂的学习工作中更有效地利用时间，而你的生活也将变得井然有序。

记住，永远是要事第一。

< 名人简介 >

莱蒙特 (1868—1925)，波兰作家。出生于彼特科夫县，父亲是教堂风琴师。由于家境贫寒，莱蒙特中学未毕业便出外谋生，先后当过裁缝、小贩、流浪艺人、铁路职员和修道士等。19世纪80年代末，莱蒙特开始创作。早期的短篇小说《母狗》、《汤美克·巴朗》、《正义》等反映了城乡劳动人民的苦难生活和反抗。长篇小说《女喜剧演员》及其续篇《烦恼》以流浪艺人生活为题材，表现了正直而又有才华的艺术家的理想的形象。长篇小说《福地》是以罗兹的工业发展为题材，深刻地反映了劳资关系，由于这部作品的成功，莱蒙特被称为“波兰的左拉”。

82

从最简单的开始

【奥卡姆的威廉】

如无必要，勿增实体。

万事开头难，“好的开始是成功的一半”，要想把事情做好，从简单的开始就显得很重要了。

威廉是一位刚刚走出校门的博士生，几经努力，他终于被一家社会威望极高的大公司录用了。但万万没想到的是，他被分配的岗位竟是一个几乎谁都能胜任的职务，所做的也是一般的事务性工作，这对于一向自认满腹才学的他未免有点残酷。但事实上，他又拿着博士生的高薪。

有一天，威廉找到公司的总裁：“先生，凭我的学识您总让我从事这份工作是不是很不合适啊？”

总裁放下手头上的工作，问：“你想干什么样的工作？”

威廉说：“都是行政上的日常工作，这很不适合我。”

“你认为你的这份工作不重要是吗？”

“我并不是说它的重要程度，而是对我来说是太小了。”

“好的，先生，你暂时安心工作，我会考虑你的请求的。”总裁说完将威廉送出了办公室。

日子就这样一天天过去了，威廉总觉得自己是大材小用，但他又不愿意舍弃那份诱人的薪水。有一天，他接到一个通知，要他设计出一份向银行汇报账目的表格。威廉对这种事情已经烦透了，他作为一个高才的博士生每天却在打表画格的事情，几乎已经让他无法容忍。他在电话中支吾着应承下来后，过了一会竟把这件事忘记了。

让他没有想到的是，第二天早晨竟是总裁亲自向他催要表格，并说：这份表格十分重要，它涉及公司向银行申请一大笔贷款。马上去设计，显然已经来不及了。这时总裁拿出一份已经做好的表格说：“威廉先生，你到公司以来所做的一切都是无所谓的工作，你的工作都是有人在做的，你不过是重复一遍。我的目的是考察你对做小事的态度，你连这些小事都做不好，我不相信你会做好什么大事。”

就这样，威廉被公司解雇了。当他拿起行李走出公司的大门时，他被一个扫楼梯的老人拦住了。威廉认识他，他叫山姆。山姆把威廉请到一家小酒吧里谈起来。在交谈中，威廉得知了一个几乎吃惊得让他跳起来的消息：原来这个平平常常、不引人注目，每天十分卖力扫楼梯的老人，竟是总裁的父亲！

最后，山姆送给威廉一句话：“把手头上的事情做好，不管它是否简单，始终如一，只有做好了小事情才可能成就大事业，一切从简单开始，你就会实现你的愿望。”

通用电气的CEO杰克·韦尔奇说：“你简直无法想象让人们变得简单是一件多么困难的事情，他们恐惧简单，惟恐一旦自己变得简单就会被人说成是大脑简单。而现实生活中，事实正相反，那些思路清楚、坚忍不拔的人们正是最简单的人。”同理，在工作中我们做事情应该从最容易，最有把握的地方做起。查斯特·菲尔德博士说：“从一个易于成功的对象开始，成功就显得容易了。”我们做事情，就是应该先从最容易、最有把握的地方做起。如果我们一上来就要做最困难的事，那只能意味着失败。就像把一项巨大的任务交给刚刚进入公司的新手一样，他是无法一下子就能够把问题解决的。只有在他积累了丰富的经验之后，才能够顺利完成任务。

当然，先从容易的事情做起，并不是意味着投机取巧，避重就轻。而是我

们在一些简单的事情上成功后，心里自然会建立起一种信心，这对于我们保持工作热忱是十分必要的。一个人能力的成长和他要取得的成功一样，都是一个循序渐进的过程，我们这样由易到难地做事，自己心里对这个过程肯定会越来越熟悉，所以在困难越来越大时，我们就能够沉着应付，而不致于失方寸。

好运其实只不过是“抓对时机”的同义词，机会来了，敢于行动才是成功之道。正如一句俗话所讲，“十次心动不如一次行动”，很多人因无行动，而丧失了成功的机会。人们之所以拖延时间，有三分之一的原因是自我欺骗，有三分之二的原因是逃避现实。而逃避现实的主要原因是自己害怕工作的挑战，以及失败后的打击，这也是人之常情。因此，为了给自己积累成功的信心，为自己打气，一个人应该主动起来，做一个问题的解决者，从简单的事情入手，一步一个脚印地前进，这样才能达到事业的顶峰。

一位富翁来到一个岛国旅游，这是他生平第一次见到大海。坐在游船上，他被眼前波涛汹涌的海浪惊呆了。尤其他看到渔民们打上来一网又一网的鱼，更被大海的富饶所震撼了。他登上了一艘渔船，看着老渔民掌舵时从容不迫的样子，心里十分敬佩。他忍不住问：“您每天能打到多少鱼啊？”

老渔民说：“现在对我来说打多少鱼已经不重要了，因为我的孩子们都已经能自谋生计了，我不必再去赚钱养活他们，只要打到鱼能够维持自己的生活就可以了。”

富翁望着碧蓝的海水，又问：“您能告诉我海为什么这样伟大，能养育这么多生灵吗？”

老渔民看了他一眼：“你真的想知道吗？”

富翁答道：“是的，老人家，我是第一次见到大海。”

老渔民说：“海之所以这么伟大，是它拥有最多的水，而拥有最多水的关键在于它的位置最低。”

位置低，才能容纳那么多的水，从而最伟大。要想到达高处，必须从最低处开始。像开头的那位博士生，想要干成大事，必须从简单的小事开始。没有从最简单开始的勇气，我们就不可能一帆风顺地到达峰顶。

从最简单的开始，还要求我们要注意小事，注意细节，小事往往是简单的，只要把小事做好，把复杂的事变成简单的小事，往往能成就你的事业。

日本狮王牙刷公司的员工加藤信三就是一个活生生的例子。有一次，加

藤为了赶去上班，刷牙时急急忙忙，没想到牙龈出血。他为此大为恼火，上班的路上仍是非常气愤。

回到公司，加藤为了把心思集中到工作上，还是硬把心头的怒气给平息下去了，他和几个要好的伙伴提及此事，并相约一同设法解决刷牙容易伤及牙龈的问题。

他们想了不少解决刷牙造成牙龈出血的办法，如把牙刷毛改为柔软的狸毛；刷牙前先用热水把牙刷泡软；多用些牙膏；放慢刷牙速度等等，但效果均不太理想，后来他们进一步仔细检查牙刷毛，在放大镜底下，发现刷毛顶端并不是尖的，而是四方形的。加藤想：“把它改成圆形的不就行了！”于是他们着手改进牙刷。

经过实验取得成效后，加藤正式向公司提出了改变牙刷毛形状的建议，公司领导看后，也觉得这是一个特别好的建议，欣然把全部牙刷毛的顶端改成了圆形。改进后的狮王牌牙刷在广告媒介的作用下，销路极好，销量直线上升，最后占到了全国同类产品的40%左右，加藤也由普通职员晋升为科长，十几年后成为公司的董事长。

牙刷不好用，在我们看来都是司空见惯的小事，因为它太小太简单了，所以很少有人想办法去解决这个问题，机遇也就从身边溜走了。而加藤不仅发现了这个小问题，而且对小问题进行细致的分析，从而使自己和所在的公司都取得了成功。看不到细节，或者不把细节当回事的人，对工作缺乏认真的态度，对事情只能是敷衍了事，因而在工作中缺乏热情。而考虑到细节，能抓住简单环节的人，不仅认真地对待工作，将小事做好，并且注重在做事中找到机会，从而使自己走上成功之路。

> 名人简介 <

奥卡姆的威廉，生于公元14世纪，人称“不可征服的博士”，是思想史上的一位巨人。在中世纪晚期，只有阿奎那和邓斯哥特的才干堪与之比肩。他曾提出所谓的“思维经济原则”，概括起来便是“如无必要，勿增实体”。因为他是英国奥卡姆人，人们就把这句话称为“奥卡姆剃刀”。

83

关键的环节要先办

【 弥尔顿 】

先从困难的事下手，简单的事常会自行解决。

一件事情无论有多少外环节，总有一个是最关键的，集中我们有限的精力先处理好这个环节，其他环节自然迎刃而解了。

卡尔森是一个具有重点思维习惯的人。他1968年加入温雷索尔旅游公司从事市场调研工作，3年以后，北欧航联出资买下了这家公司，卡尔森先后担任了市场调研部主管和公司部经理。他由于熟悉了业务，并且善于解决经营中的主要问题，使得这家旅游机构发展成瑞典第一流的旅游公司。

卡尔森的经营才能得到了北欧航联的高度重视，他们决定对卡尔森进一步委以重任。

航联下属的瑞典国内民航公司购置了一批喷气式客机，由于经营不善，连年亏损，到最后就连购机款也偿还不起。1978年，卡尔森调任该公司的总经理。担任新职的卡尔森充分发挥了擅长重点思维的才干，他上任不久，就抓住了公司经营中的问题症结：国内民航公司所订的收费标准不合理，早晚

高峰时间的票价和中午空闲时间的票价一样。卡尔森将正午班机的票价削减一半以上，以吸引去瑞典湖区、山区的滑雪者和登山野营者。此举一出，很快就吸引了大批旅客，载客量猛增。卡尔森任主管后的第一年，国内民航公司即扭亏为盈，并获得了丰厚利润。

卡尔森认为，如果停止使用那些大而无用的飞机，公司的客运量还会有进一步的增长。一般旅客都希望乘坐直达班机，但庞大的“空中巴士”无法满足他们的这一愿望，尽管DC-9客机座位较少，但如果让它们从斯堪的纳维亚的城市直飞伦敦或巴黎，就能赚钱。但是原来的安排是DC-9客机一般到了哥本哈根客运中心就停飞，旅客只好去转乘巨型“空中客车”。卡尔森把这些“空中客车”撤出航线，仅供包租之用，辟设了奥斯陆——巴黎之类的直达航线。

与此同时，卡尔森的另一举措也充分显示了他的重点思维能力，这就是“翻新旧机”。

当时市场上的那些新型飞机引不起卡尔森的兴趣，他说，就乘客的舒适程度而言，从DC-3客机问世之日起，客机在这方面并无多大的改进，他敦促客机制造厂改革机舱的布局，腾出地盘来加宽过道，使旅客可以随身携带更多的小件行李。卡尔森不会想不到他手下的飞机已使用达14年之久，但是他声称，秘诀在于让旅客觉得客机是新的。北欧航联拿出1500万美元(约为购买一架新DC-9客机所需要费用的65%)来给客机整容，更换内部设施，让班机服务人员换上时尚新装。公司的DC-9客机一直使用到1990年。靠着那些焕然一新的DC-9客机，招徕越来越多的旅客，当然，滚滚财源也随之而来。

卡尔森是善于重点思维的典范。成功人士遇到重要的事情时，一定会仔细地考虑：应该把精力集中在哪一方面呢？怎么做才能最大程度地利用我们的人力和物力，从而获得最大的效益呢？

学会关键环节要先办，并且要办就要办到最好这一规则，一切问题都会变得简单，同时你的效率才能提高。

在国外，这叫焦点法则。焦点法则这一概念最先是由一流行销大师赖兹提出来的，这个概念的提出和运用，在企业界发生了天翻地覆的变化，引起了“焦点风潮”。

在太阳底下，用聚焦镜对着一张纸，几分钟后，由于聚焦镜聚焦了太阳

的能量，这张纸在没有火种引燃的情况下自动燃烧起来，这就是焦点法则。

现代社会，信息爆炸，学科庞杂。我们不可能把世界上所有的学科知识都学会，我们需要一个焦点，需要选择一至两个专业知识作为专攻对象。如果你这个领域的学科学一点，那个领域的学科也学一点，没有焦点，你是无法学有所成的。

完成学业之后你踏入社会。原说七十二行，行行出状元。其实，社会上的工作或行业何止七十二行。行业越多，你越无所适从。你不可能把每个行业都做好，你只能有焦点地选择某个行业，然后全力以赴，奉献你全部的热情和智慧，这样才有可能在某个行业成就一番事业。

焦点法则可用于任何时候、任何领域，与你的事业成败有着重大关系。

老板让杰克准备好明天与某公司董事长会谈的资料，并拟写一份会谈提纲。然而接下来的时间里，杰克却忙于完成另外的几件事：寄出几封信，发出几份传真，接待一个没有预约的会谈，打几个无关紧要的电话，给老板的一位朋友买了束鲜花，为他贺喜。终于把一切安排妥当，此时已经到了下班的时间。晚点走吧，又三番两次被一个个无关紧要的电话打扰，于是他决定回家加班。吃过饭，他又忍不住要看一场球赛，看完后已是晚上11点，于是提笔拟写提纲。结果，仓促准备，难免出错。在会谈的过程中，幸好老板经验丰富，这场会谈倒进行得还顺利。但事后，杰克受到了严厉的批评。

甘地夫人曾经说：“我把事情分为三类：最重要的、次要的和不太重要的。我只为头一类事而奋斗。如果我身体好、有余力，也去张罗第二类事。”把精力分散在好几件事情上，绝对不是明智的选择。所谓“一件事原则”，即专心地做好一件事，就能有所收获，不至于因为一下想做太多的事，反而一件事都做不好，结果两手空空。

集中力量在重要的事情上，是无数人士和机构成功的保证。英特尔是一家电脑芯片制造商，它把全部资源，都放在制造更好的芯片上。在不到10年的时间里，他们获得了使电脑处理机速度提高4倍以上的处理能力。他们之所以有今天惊人的成就，就是因为英特尔专心致力于微处理机的研制工作，而不去担心其他(例如软件或计算机硬件之类)的事情。

我们应该向有经验的园艺家学习，把许多能够开花结果的枝条剪去。这看上去好像很可惜，可是为了要使树木能茁壮成长，果实结得更大，就必须

将这些多余的枝条剪除。否则，将来在收获上的损失，会远远超过这些枝条损失的无数倍。

花匠们为什么把许多将要开放的花蕾剪去呢？它们不是一样可以开出美丽的花朵吗？他们剪去其中绝大部分，能将所有的养分集中在剩下的几朵花蕾上，当这些花蕾开放后，就会变为稀有、珍贵的奇葩。

就像培植花木一样，与其把你所有的精力分散到许多无关紧要的事情上，还不如瞅准一件最重要的工作，集中精力，埋头苦干。这样一定会收到良好的效果。人的精力是有限的，集中力量在重要的事情上是真正有效的工作方法。

美国俄亥俄州阿克伦市有一家年营业额10万美元的松饼公司。在一家餐饮业企业的要求下，除贩卖新鲜松饼之外，还兼做起了批发冷冻松饼面团的生意。

他们购置了大量新设备，建立批发据点。看来前景一片光明，于是他们又开第二家连锁店。但是由于公司应付两个不同的事业而分散了公司的资源，使资源变得紧张起来，员工士气随之下滑。一年后，松饼零售店和面团批发生意濒临破产边缘。

这时，松饼公司的所有人史帝文·马克斯和哈维·尼尔森下定决心，集中精力处理比较重要的事情。他们卖掉了松饼零售店，全力以赴作面团批发生意。

结果不到3个月，批发生意就一路走红，并以较快速度保持增长。

史帝文·马克斯说：“与其同时做两件不怎么样的事，还不如选择其一，竭尽全力把它做到最好。这意思也就是说，要成功就必须集中经营焦点，把所有精力都投入在那个最有希望成功的事业上。”

< 名人简介 >

弥尔顿（1608—1674），英国诗人、政论家。出生于伦敦一个富裕的清教徒家庭。1641年，弥尔顿站在革命的清教徒一边，开始参加宗教论战，反对封建王朝的支柱国教。写了《论出版自由》。1649年，革命阵营中的独立派将国王推上断头台，成立共和国，弥尔顿为提高革命人民的信心和巩固革命政权，发表《论国王与官吏的职权》等文，并参加了革命政府工作，担任拉丁文秘书职务。代表作品有《失乐园》、《复乐园》和《力士参孙》。

84

有效管理时间

【叔本华】

普通人只想到如何度过时间，有才能的人设法利用时间。

争取时间，有效管理我们的时间就要善于利用零碎的时间，把零碎的时间用来从事零碎的工作，你将会收获很多。

卡尔·华尔德曾经是爱尔斯金的钢琴教师。有一天，他给爱尔斯金教课的时候，忽然问他：“你每天要练习多少时间钢琴？”

爱尔斯金说：“大约每天三四小时。”

“你每次练习，时间都很长吗？是不是有个把钟头的时间？”

“我想这样才好。”

“不，不要这样！”卡尔说，“你将来长大以后，每天不会有长时间的空闲的。你可以养成习惯，一有空闲就几分钟几分钟地练习。比如在你上学以前，或在午饭以后，或在工作的休息余闲，5分钟、5分钟地去练习。把小的练习时间分散在一天里面，如此则弹钢琴就成了你日常生活中的一部分了。”

14岁的爱尔斯金对卡尔的忠告未加注意，但后来回想起来真是至理名言，

其后他得到了不可限量的益处。

当爱尔斯金在哥伦比亚大学教书的时候，他想兼从事创作。可是上课、看卷子、开会等事情把他白天和晚上的时间完全占满了。差不多有两个年头，他一字不曾动笔，他的借口是“没有时间”。后来，他突然想起了卡尔·华尔德先生告诉他的话。到了下一个星期，他就按卡尔的话实验起来。只要有5分钟左右的空闲时间，他就坐下来写作，哪怕100字或短短的几行。

出乎意料之外，在那个星期的终了，爱尔斯金竟写出了相当多的稿子。

后来，他用同样积少成多的方法创作长篇小说。爱尔斯金的授课工作虽一天比一天繁重，但是每天仍有许多可供利用的短短余闲。他同时还练习钢琴，发现每天小小的间歇时间，足够他从事创作与弹琴两项工作。

利用短时间，其中有一个诀窍：你要把工作进行得迅速，如果只有5分钟的时间给你写作，你切不可把4分钟消磨在咬你的铅笔头上。思想上事前要有所准备，到工作时间来临的时候，立刻把心神集中在工作上。迅速集中脑力，根本不像一般人所想象的那样困难。

其实，生活中有很多零碎的时间是大可利用的，如果你能化零为整，那你的工作和生活将会更加轻松。

所谓零碎时间，是指不连续的时间或一个事务与另一事务衔接时的空余时间。这样的时间往往被人们忽略过去。零碎时间虽短，但日复一日地积累起来，其总和将是相当可观的。凡在事业上有所成就的人，几乎都是能有效地利用零碎时间的人。

生物学家达尔文说过：“我从来不认为半小时是微不足道的一段时间。”诺贝尔奖获得者雷曼的体会更加深刻，他说：“每天不浪费剩余的那一点时间。即使只有五六分钟，如果利用起来，也一样可以产生很大的价值。”把时间积零为整，精心使用，这正是古今中外很多科学家取得辉煌成就的妙招之一，值得我们借鉴。

英国文学史上著名女作家艾米莉·勃朗特在年轻的时候，除了写作小说，还要承担全家繁重的家务劳动，例如烤面包、做菜、洗衣服等。她在厨房劳动的时候，每次都随身携带铅笔和纸张，一有空隙，就立刻把脑子里涌现出来的思想写下来，然后再继续做饭。

美国著名作家杰克·伦敦的房间，有一种独一无二的装饰品，那就是窗

帘上、衣架上、柜橱上、床头上、镜子上、墙上……到处贴满了各色各样的小纸条。杰克·伦敦非常偏爱这些纸条，几乎和它们形影不离。这些小纸条上面写满各种各样的文字：有美妙的词汇，有生动的比喻，有五花八门的资料。杰克·伦敦从来都不愿让时间白白地从他眼皮底下溜过去。睡觉前，他默念着贴在床头的小纸条；第二天早晨一觉醒来，他一边穿衣，一边读着墙上的小纸条；刮脸时，镜子上的小纸条为他提供了方便；在踱步、休息时，他可以到处找到启动创作灵感的语汇和资料。不仅在家里是这样，外出的时候，杰克·伦敦也不轻易放过闲暇的一分一秒。出门时，他早已把小纸条装在衣袋里，随时都可以掏出来看一看，想一想。

若论工作量，很少有人能超过英文《新约圣经》的翻译者詹姆斯·莫法特。据他的一位朋友说，莫氏的书房里有3张桌子，一张摆着他正在翻译的《圣经》译稿；一张摆的是他的一篇论文的原稿；在第三张桌子上，是他正在写的一篇侦探小说。

莫法特的休息方法就是从一张书桌搬到另一张书桌，继续工作。

智者用闲暇来思考，享受者用它来养尊，而愚者则虚度掉了。

“世界上真不知有多少可以建功立业的人，只因为把难得的时间轻轻放过而默默无闻。”

滴水成河。用“分”来计算时间的人，比用“时”来计算时间的人，时间多59倍。

有人这样算过一笔账：如果每天花15分钟看书，一个中等水平的读者读一本一般性的书，每分钟能读300字，15分钟就能读4500字。一个月是13.5万字，1年的阅读量可以达到162万字。而书籍的篇幅从6万字到10万字不等，平均起来大约8万字。每天读15分钟，一年就可以读20本书，这个数目是相当可观的，远远超过了世界上人均年阅读量，而且这并不难实现。

马莉恩·哈伦德的成功主要源于她能够精打细算地利用好每一分每一秒。作为一个勤劳的母亲，她既需要照顾孩子，又需要操持家务。终其一生她都受到各种各样的干扰，这种干扰完全可能使得绝大多数妇女在处理琐碎的家庭事务之外不可能有别的作为，然而哈伦德，由于有超常的毅力和做事分秒必争，她最终做到了化平凡为伟大。

无独有偶，同样是有繁重家务负担的家庭主妇哈丽特·斯托夫人，就是

在那样的条件下完成了那部家喻户晓的名著——《汤姆叔叔的小屋》。

朗费罗每天利用等待咖啡煮熟的10分钟时间翻译《地狱》，他的这个习惯一直坚持了若干年，直到这部巨著的翻译工作完成为止。比彻在每天等待开饭的短暂时间里读完了历史学家弗劳德长达12卷的《英国史》。

德·格里斯夫人后来成了法兰西王后的密友，她在给公主上课之前，把时间用于创作，日积月累，她竟然写出了好几部充满吸引力的著作。休密勒是一个石匠，赚钱养家糊口是他的天职。但在做好本职工作的同时，他把一些零零碎碎的时间积累起来阅读科学书籍，最终他根据自己和石头打交道的身经历写出了一本充满智慧和才气的大部头著作。苏格兰著名诗人彭斯的许多最优美的诗歌，是他在一个农场上劳动时完成的。约翰·斯图亚特·密尔曾经在东印度公司当小职员，他的许多传世之作都是在这一时期完成的。《失乐园》的作者弥尔顿是一位教师，还是联邦秘书和摄政官秘书。在繁忙的工作之余，他注意利用一些零碎的时间，坚持苦读。伽利略是一个外科医生，他以专心致志的态度和常人少有的勤勉，挤出时间从事科学研究，从而为后人留下了丰硕的成果。

所有这些事例都告诉我们一个道理：善于利用零碎时间可以成就大事业。

除了要善于利用零碎时间，我们还要学会掌握自己的作息规律，在效率最高的时间段做最重要的事情，这样也是对时间的有效利用。

18世纪的法国博物学家布本定居巴黎后，社交活动很繁忙。为了不影响学术研究这项重要的第一位的工作，他严格执行自己规定的工作时刻表，抓住高效时间工作，为此布本专门请了一个剽悍的仆人来监督自己，并且约好：如果布本不起床，仆人就可他拖到地板上；如果布本发脾气，就可以对他用武力。有时他赴宴会，直到半夜两点多钟才回家，到了凌晨5点，也得按时起床，否则仆人就可按约行事。布本严格执行自己的规定，在高效时间里大显身手，一直工作到晚上6点多钟。

据一位著名学者多次对人脑进行脑功能的测试后发现，上午8时大脑具有严谨、周密的思考能力，下午2时思考能力最敏捷，而下午8时却是记忆力最强的时候。但逻辑推理能力在白天的20小时内却是逐步减弱的。基于以上测试结果，早晨处理比较严谨、周密的工作，下午做那些需要快速完成的工作，晚上可做一些需要加深记忆的事，对于这些做某项工作效率最佳的时间，

更要加倍“珍惜”，是一点也“耗费”不得的。

如果你想成就一番事业，一定要学会利用时间。除了利用好高效时间外，还要善于利用零碎时间。有这样一种比喻：时间像水珠，一颗颗水珠分散开来，可以蒸发，变成烟雾飘走；集中起来，可以变成溪流，变成江河。用零碎的时间来学习整块的东西，做到点滴积累，系统提高。获取高深的知识，没有捷径可走，只能靠平时一点一滴地积累，才能实现你的梦想。

> 名人简介 <

叔本华（1788—1860），诞生于德国但泽，被称为“悲观主义哲学家”。他是黑格尔绝对唯心主义的反对者、新的“生命”哲学的先驱者。他对人间的苦难甚为敏感，因而他的人生观带有强烈的悲观主义倾向。他致力于哲学家柏拉图和康德著作的研究，蔑视费希特、谢林和黑格尔。1819年发表重要哲学著作《意志和表象的世界》。

85

准备越充分，做事越顺利

【巴斯德】

在观察的领域中，机遇只偏爱那种有准备的头脑。

机遇不喜欢空等的人，往往垂青做好准备的人；准备越充分，做事就会越顺利。

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

比尔·盖茨说：“你能够使成功成为你生活中的组成部分，你能够使昨日的理想成为今天的现实。但是，靠愿望和祈祷是不行的，必须动手去做才能让你的理想实现。天下没有免费的午餐。”

第二次世界大战期间，具有决定性意义的诺曼底登陆是非常成功的。为什么那么成功呢？原来美英联军在登陆之前做了充分的准备。他们演练了很多次，他们不断演练，演练登陆的方向、地点、时间以及一切登陆需要做的事

情。最后真正登陆的时候，已经胜算在握，登陆的时间与计划的时间只相差几秒钟。这就是准备的力量。

机会对每个人来说都是公平的，但它更垂青于有准备的人。因为机会的资源是有限的，给一个没有准备的人是浪费资源，而给一个准备工作做得非常好的人则是在合理利用资源和增加资源。

准备工作做得越充分的人，成功的可能性就越大，我们常说：养兵千日，用兵一朝。也是这个道理。

重量级拳王吉尼·吐尼一生获得过无数的荣誉，也面对过无数个强敌。有一回他要和杰克·丹塞对决，杰克·丹塞是个强劲的对手。他知道如果被丹塞击中，一定会伤得很重，一个受重伤的拳击手短时间内是很难反败为胜的。于是，他开始做准备工作，他要加紧训练，他最重要的训练项目就是后退跑步。

一场著名的拳赛过后，证明吐尼的策略是对的。第一回合吐尼被击倒之后，然后爬起来，尽量后退以避免对手，直拖到一回合終了。等到第二回合，他的神智和体力都充分恢复之后，他奋力把丹塞击倒在地，获得了最后的胜利。

吐尼的胜利归功于他在事前做了最坏的打算。在实际生活中，我们每天都在面对各式各样的困难，既然我们不能预知我们的际遇，我们只好调整自己的心态，随时准备好去应付最坏的状况。

飞人迈克尔·乔丹是美国篮坛有史以来最顶尖的球员，被称为篮球之神。他具备所有成为篮球王的特质和条件，他打任何一场篮球比赛，胜算都是蛮大的。但是，他在参加任何一场重要的赛事之前，都会练习投篮，练习基本动作。他是球队练习最刻苦的人，他是准备工作做得最充分的人。

卡耐基也特别强调了做好准备抓住机遇的重要性，他告诉奋斗者们：时刻做好准备并寻找机会；在机会降临时要果断、及时地把握它；当机会握在手中时，要善于充分利用它并去争取成功——这是成功者必备的三种重要品质，其中，准备好是一切事情的前提。

麦克德·艾尔是艾墨尔肥料工厂的厂长，他之所以由一个速记员而走向自己事业的顶峰，便是因为他能做不是他分内所应做的工作。麦克德·艾尔最初在一个懒惰的经理手下做事，麦克德是一个十分心细的人，他在日常的生活中总是很注意观察厂里的各方面的情况，尤其是老板阿穆尔先生的个人

喜好。于是，机会终于来了。有一次，懒惰的经理叫麦克德·艾尔替自己编一本阿穆尔先生前往欧洲时用的密码电报书。这位经理的懒惰，终于使麦克德·艾尔拥有了做事的机会。一般人编电码都是随便编几张纸就了事，麦克德·艾尔却不一样，他是将这些电码编成了一本小小的书，用打字机很清楚地打出来，然后装订成一本精美的小书。

阿穆尔先生仔细地看了看电报密码本，然后对经理说：“这大概不是你做的。”

经理只好战战栗栗地回答：“是……麦克德……”

阿穆尔先生立即命令：“你叫他到我这里来。”

几天后，麦克德便在厂里独自拥有了一间办公室。

又过了几天，他便代替自己的顶头上司也就是那位经理的职位了。

从麦克德小小的成功中，你不难看出，如果他当初不有所准备，没有他平日里细心的观察，他是不会有这样好的成功的。

有许多人终其一生，都在等待一个足以令他成功的机会。而事实上，机会无所不在，重要的在于，当机会出现时，你是否已准备好了。

农夫在地里同时种了两棵一样大小的果树苗。第一棵树拼命地从地下吸收养料，储备起来，滋润每一个枝干，积蓄力量，默默地盘算着怎样完善自身，向上生长。另一棵树也拼命地从地下吸收养料，凝聚起来，开始盘算着开花结果。

第二年春，第一棵树便吐出了嫩芽，憋着劲向上长。另一棵树刚吐出嫩叶，便迫不及待地挤出花蕾。

第一棵树目标明确，忍耐力强，很快就长得身材茁壮。另一棵树每年都要开花结果。刚开始，着实让农夫吃了一惊，非常欣赏它。但由于这棵树还未成熟，便承担开花结果的责任，累得弯了腰，结的果实也酸涩难吃，还时常招来一群孩子石头的袭击。甚至，孩子会攀上它那羸弱的身体，在掠夺果子的同时，损伤着它的自尊心和肢体。

时光飞转，终于有一天，那棵久不开花的壮树轻松地吐出花蕾，由于养分充足、身材强壮，结出了又大又甜的果实。而此时那棵急于开花结果的树却成了枯木。农夫诧异地叹了口气，将那根瘦小的枯木砍下，烧火用了。

对于机遇，它意味着需要你忍受无法忍受的艰苦和穷困，以及你献身工

作的漫漫长夜。

为获得成功，你必须明白只有在你寻找机会时，只有你为所从事的工作有充分的准备时，机会才会来临。

如果你今天还没有成功，一定是你还没有为成功做好准备。上帝永远只会眷顾那些有准备的人。万事俱备，只欠东风。当东风来临时，你万事俱备了吗？

> 名人简介 <

路易·巴斯德 (1822—1895), 法国微生物学家、化学家, 近代微生物学的奠基人。巴斯德曾任里尔大学、巴黎师范大学教授和巴斯德研究所所长。在他的一生中, 曾对同分异构现象、发酵、细菌培养和疫苗等研究取得重大成就, 从而奠定了工业微生物学和医学微生物学的基础, 并开创了微生物生理学, 被后人誉为“微生物学之父”。

86

优势让我们卓越

【 戴尔·卡耐基 】

了解自己的优势，让它们发挥更大的作用；了解自己的缺点，在成功的征途中改进。

优势让我们杰出，让我们脱颖而出成为无可替代的人。

1993年，刘永森离开黑龙江，像很多人一样漫无目的地来北京寻找挣钱的机会，后来在北京一家公司打工。因为喜好速记，所以经常练练手，于是就有一些人知道他有速记这个“绝活”。一次偶然的机，他被中央党校的一位老先生邀去做速记，由老先生口述，他作记录。由于多年的练习，他对此轻车熟路，出错率很低。经整理，这本书很快出版了。以此为契机，刘永森以10万元注册了北京文山会海速记公司，在北京这个速记覆盖率不足10%的市场中全力地发展速记业。口口相传，他开始陆续地为个人做速记。这时候，他才重新审视自己所掌握的速记技能，才开始观察北京市场对速记的需求。结果发现，自己身处的这个地方是速记发展最理想的市场，于是，他花2000元买了一台旧笔记本电脑，从此乐此不疲地为他人做速记。这时候，他已不仅为个人做速记，而是开始承揽各种会议。

成功后的刘永森说：“速记是个不成熟的领域，我碰巧有这个不成熟领域里成熟的技术，把握住了这一点我就成功了一半；还有，不管面对什么压力，我都会坚持已经认定的目标，这样我就得到了成功的另一半。”从中我们可以看出，正是由于刘永森在工作中充分地发挥了自己速记的优势，才使自己的事业取得成功。

富兰克林曾说过：“即使是宝贝，放错了地方也只能是废物。”每个人都有各自不同的优势，有的人适合于商海的拼搏，有的人喜欢官场的气氛，有的人精于传道授业解惑，有的人听到军营的号角就激动……所以，每个人最重要的是要知道自己的优势，明白自己最适合做什么，只有这样，才能最大限度地发挥自己的聪明才智，才能提高自己的职业竞争力。

每个人都有潜藏着的某种优势，我们的成就的最高点就是由我们能力上的优势决定的，这就如同玩扑克牌一样，决定优势的是那张可以帮助你赢得胜利的王牌，而你必须掌握和善加利用的正是你手中的那张王牌。因此我们判断自身的实力，不要老是看到自己弱势的一面、缺点的一面，而应该更多地看到优势的一面，把重点放在开发和培养自己优势的一面上，一个人事业成功的诀窍就是经营自己的长处，给自己的人生增值。

闻名世界的高尔夫运动员老虎伍兹虽然纵横高尔夫球场，但是他在沙地上的表现并不佳。对于这一项弱点，伍兹和他的教练采取了“一美遮百丑”的优势策略：即在练习时，他们只花一些时间在改进这项弱点上，好让他沙地成绩提升到一般水平，不会拉低太多分数，其他所有的练习时间全投入在伍兹的拿手好戏上，让他的优点更显优势。这样，伍兹就可以在强手如林的世界比赛中充分施展自己的优势，将对手远远地抛在身后。同样，我们如果要提高自己的竞争能力，就应该把注意力集中在自己的优势上，集中自己的“优势兵力”，同时管理好自己的缺点，避免“一招不慎，全盘皆输”，那么，我们就会具有更大的竞争力了。

优势决定竞争力，但是优势能否为人所用，能否成为自己的“卖点”，才是优势决定竞争力的关键。所以，一个人知道自己的优势，只是万里长征走出了第一步，还远远不够，应该基于优势，从中找出自己的“卖点”，这才是关键。

一种商品能够在市场上不可代替，是因为这种商品有它独特的卖点。在

市场经济日益发达的今天，人也是一种商品。作为一种特殊的商品，人正在由各类学校和公司批量生产。这使得人与人之间的竞争更加激烈，能够胜出而不可代替的人都必须拥有自己的卖点。

卖点主要来自于自身的优势。学历不是卖点，你有别人也有；基本技能不是卖点，外语、电脑人人都在学；经验也不是卖点，现代职场变化很快，你所谓的经验很快被创新的方法所代替。所以说，卖点就应该从自身的优势中来筛选。比如：学习能力、创新能力、组织领导、人际合作、沟通表达、效率管理，这些都可能是你个人的优势，也可能成为你职场上的卖点。正如程咬金的三板斧一样，每个人都要有几乎拿手绝活，在学历、技能、经验都不相上下的时候，这些就成了你能胜出的独特卖点。所以，我们应该花点时间，把自己的优势都写出来，好好找找自己的卖点在哪里，将这些卖点打造成个人品牌，只有这样，我们才能成为不可缺少的那个人，在竞争的激流中立于不败之地。

要开发自己的卖点，让自己与众不同，无可替代，要求我们要不断学习，与时俱进。

一位律师曾聘用一名年轻女孩当助手，替他拆阅信件并进行分类，薪水与相关工作的人相同。有一天，这位律师要求她用打字机记录一句格言：“请记住：你惟一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。”她将打好的格言交给律师，并且有所感悟地说：“你的格言令我深受启发，对我的人生很有价值。”这件事并未引起律师的注意，但却在女孩心中打上了深深的烙印。

从那天起，她开始在晚饭后回到律师事务所继续工作，不计报酬地干一些并非自己分内的工作——譬如替律师回客户的感谢信。她认真研究了律师的语言风格，以至于她的回信和自己老板的一样好，有时甚至更好。她一直坚持这样做，并不在意老板是否注意到自己的努力。终于有一天，律师的秘书因故辞职，在挑选合适人选时，老板自然而然地想到了这个女孩。在没有得到这个职位之前已经身在其位了，这正是女孩获得提升最重要的原因。当下班的铃声响起之后，她依然坚守在自己的岗位上，在没有任何报酬承诺的情况下，依然刻苦训练，最终使自己有资格接受更高的职位。这位年轻女孩能力如此优秀，引起了更多人的关注，其他公司纷纷提供更好的职位邀请她加盟。为了挽留她，律师多次提高她的薪水，与最初当一名普通速记员时相

比已经高出了4倍。对此，律师也无可奈何，因为她不断地提升自我的价值，使自己变得不可替代了。

有了优势，也要好好利用，千万别让优势成为阻碍我们的成功的劣势。

三个旅行者同时走进了一家旅店，早上出门的时候，一个旅行者带了一把伞，另一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。为什么第三个旅行者能够安然无恙呢？因为拿伞和拿拐杖的旅行者不懂得这样一个道理：优势不好好利用也会成为劣势。

下面让我们来看看他们三人在雨中的表现。

拿伞的旅行者说：“当大雨来临的时候，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，所以就没有摔伤。”

拿拐杖的说：“当大雨来临的时候，我因为没带雨伞，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伤。”

第三个旅行者说：“这就是我安然无恙的原因。当大雨来时我躲着走，当路不好时我小心地走，所以我没有淋湿也没有跌伤。”

每个人都有每个人的长处、优点，以及引以为荣的骄傲，但并不是每个人都具备一种忧患意识。比如一个年轻人，家里条件好，什么都不用操心，于是就不思进取，那么，这个家庭的优势就成为他成功的劣势，因为他没有好好利用它。

优势要好好利用，让它为我们服务；劣势我们也要好好利用，在适当的时候，让它变成我们的优势。

有一个10岁的男孩，在一次车祸中失去了左臂，但他很想学柔道。

最终，小男孩拜一位日本柔道大师做了师傅，开始学习柔道。他学得不错，可已经练了3个月了，师傅还是只教他一招，小男孩有些不理解。

他终于忍不住问师傅：“我是不是应该再学学其他招数？”

师傅回答说：“不错，你的确只会一招，但你只需要会这一招就够了。”

小男孩还是不很明白，但他很相信师傅，于是就继续照着练了下去。

几个月后，师傅第一次带小男孩去参加比赛。小男孩自己都没有想到居然轻轻松松地赢了前两轮。第三轮稍稍有点艰难，但对手不久就变得有些急躁了，小男孩连着用那一招，又赢了。就这样，小男孩迷迷糊糊地进入了决赛。

决赛的对手比小男孩高大、强壮许多，也似乎更有经验。有一度小男孩显得有点招架不住，裁判担心小男孩会受伤，就叫了暂停，打算终止比赛，判对手赢，然而师傅不答应，坚持说：“继续下去！”

比赛重新开始后，对手放松了戒备，小男孩立刻使出他的那一招，制服了对手，由此赢了比赛，得了冠军。

回家的路上，小男孩和师傅一起回顾每场比赛的每一个细节：“师傅，我怎么就凭这一招就赢得了冠军？”

师傅答道：“有两个原因：第一，你几乎完全掌握了柔道中最难的一招；第二，就我所知，对付这一招惟一的办法是对手抓住你的左臂。”然而小男孩却没有左臂。

所以，小男孩最大的劣势变成了他最大的优势。

每个人有优势也有劣势，应该做的是扬长避短。

小李有个弱点，在单位是出了名的，就是不管谁怎么给他亏吃，他都不会生气，过两天忘得一干二净，是个典型的“面瓜”。

有一次，单位有5个人到南方某地出差，返回时买了飞机票，可只买到4张。不用说，别人坐飞机，他只好乘火车。意外的事情发生了，飞机失事，4位同事不幸遇难。是他的弱点侥幸救了他一命。

弱点并不是绝对的坏事。其实，只要我们仔细去想一想，有时还真是弱点拯救了我们。胆小怕事、性格怯懦，这自然是弱点，但有人就是因为胆小怕事才躲过了劫难。

剑桥教授总是这样告诫学生：人的素质千差万别，各有所长，各有所短。准确地了解和分析自己，作出正确的估价，然后，根据自己的特点，发挥优势，建立独具一格的智能结构，使自己的长处得到有效的发挥，这才是最根本的。因此，最佳智能结构必须是因人而异的，决不能生搬硬套，削足适履。如果不了解自己的特质，避其所长，扬其所短，就有可能事倍功半，白白地消磨掉许多年华岁月。

在人生路途中，我们要努力发掘自己的优势，并且要善于利用自己的优势，让自己更卓越，同时，也要努力创造条件，让劣势也能在适当环境中变成优势，从而让我们的人生旅途一路绿灯。

> 名人简介 <

戴尔·卡耐基（1888—1955），20 世纪最伟大的成功学大师，他运用心理学和社会学知识，对人类的共同心理特点进行探讨和研究，开创并发展出一套独特的成人教育方式，一生中写作了《人性的弱点》、《美好的人生》、《人性的优点》、《快乐的人生》、《语言的突破》、《伟大的人物》等著作。

87

全力以赴，用拼命精神去做事

【茅以升】

困难只能吓倒懦夫、懒汉，而胜利永远属于攀登高峰的人。

做事就是做到最好。这要求我们一定要全力以赴，有破釜沉舟的拼命精神。张思民的选择从来都是义无反顾的，他主攻海洋生物，抢占高新技术阵地，面对的是一个高风险和高收益的大战场。险和大正是张思民所刻意追逐的，这也是体现他生命价值的标志。

1988年11月，他怀揣美丽的梦想，携妻离开了首都，离开了刚刚营造好的小家。

他的梦想来自古希腊神话。这一梦想又给予了他什么呢？

海王波塞冬主宰着大洋百川。他用他的三叉神戟将一座海山轻轻地托出海面，海山化为一座美丽的小岛。

敢想敢做的张思民也要在深圳这一改革开放的大洋百川中托起一座海山，那就是他梦中构筑的海王集团。

用他自己的话说，在深圳中信投资部打工半年，那是为了感受特区气息，

适应特区。

一天，一个人手拿着一个海洋开发的科技项目来到了中信公司深圳分公司，声称海洋开发是一个新兴的领域，只要稍作投资便可大获收益。财大气粗的中信也许正忙于更大的买卖而无暇顾及，或许是觉得这个项目太小而不值得花多大功夫，便拒绝了来人的要求。

张思民在一旁暗暗着急，他凭直觉觉得这是一个大有可为的项目，海洋开发当时在国内虽属刚刚起步，但却有着无限的潜力，这是一个千载难逢的机会。

这个项目就是日后闻名全国的海洋滋补保健品，也是海王集团拳头产品的金牡蛎。他思虑再三，决定脱离中信公司出来单干，他邀约了几个志同道合的朋友，联合了珠海一家公司，成立了深珠海洋滋补保健食品工贸公司，开始了金牡蛎的研制工作。

他的工厂就设在深圳南山区一个偏僻的荒山上，全部人员都住在山下一个招待所里。这里与其说是一个工厂，倒不如认为是一个家庭作坊，初期连董事长、总经理带家属在内，一共只有7个人，每个人都是身兼数职。张思民任总经理，既要负责管理、科研、生产、营销等工作，也要负责人事、后勤等事务，甚至还要干些烧饭、洗碗、打扫卫生之类的活。司机一人既兼运输、采购、接待，还兼传达、勤杂等事。每天张思民就带着手下一帮人马手提钉锤来到海边，向渔民收购牡蛎，然后用钉锤将牡蛎壳敲碎，取出肉漂洗干净带回工厂提炼加工。

正当金牡蛎试制按部就班进行之际，一个突然的变故差点断送了张思民的前程。原和深珠公司合作开发金牡蛎的珠海那家公司突然决定，撤走其全部资金和技术人员，另行开发新产品。

这对踌躇满志的张思民来说无异于当头一棒。试制眼看就要成功，机器已安装完一半，所投入的资金又全部是贷款，要是公司夭折，张思民就是赔上身家性命也还不清。

张思民急电召北京的公司副总裁岳海涛商议对策，要岳赶到青岛求援。青岛是中国海洋研究领域的一个重要基地，在海洋开发方面居全国前列。

回忆这段艰难的日子，张思民至今仍颇多感慨。他开玩笑道，那情景就像上世纪60年代，前苏联一下把专家、资金撤走，留下一个烂摊子，让你上不得，下不得。以前我们每天干活十七八个小时，累是累，但心里甜。那段

等待上马的时间也是每天十七八个小时，没活干，睡也睡不着，只好一支接一支地抽烟，嘴巴都抽苦了，心里还是觉得渺茫。

一个月以后，青岛海洋研究所的科研人员来到了深圳，金牡蛎研制工作继续进行，半年后第一批产品试制成功，比退出深珠公司也一直在研制金牡蛎的珠海那家公司整整快了3个月。

随着金牡蛎的研制成功，张思民把他的公司正式更名为海王药业有限公司，第一年销售额就突破1000万元。公司逐渐向集团化过渡，张思民既担任总经理也担任董事长，二职合称为总裁。

张思民当初创业是艰辛的，承受的苦来自物质和精神上的双重压力，但他成功了，化风险为效益，抓住了几个关键的转折机会。

如果没有全力以赴，如果没有对梦想的执著，也就没有今天的海王。

无论我们做什么事情，无论是否会有人反对，我们都应该全身心地投入，我们要对自己有信心。

有个著名的金融家说过这样一句话：“一个银行家要想取得巨大的成功，惟一的可能就是，雇一个做梦都想把银行经营好的人当总裁。”

狄更斯曾经说过，每次他构想小说的时候，几乎都是废寝忘食，他所有的心思都全部用到了小说的构思当中去了，小说中的故事情节会一直萦绕在他心头，直到他把整个小说都写完为止。一次，他为了描写一个场景，曾一个月闭门不出，当他再次出门的时候，他已经非常憔悴了，简直就像患了重病一样。

在巴黎的一家美术馆里，陈列着一座美丽的雕像，它的作者是一个身无分文的艺术家，每天他只能在一个狭小的屋子里工作。就在他即将完工的时候，当地的气温突然下降，竟然降到了零度以下。如果模型中的水分被凝固结冰的话，整个雕像的线条就会扭曲变形。于是，艺术家脱下了自己的衣服，把它盖在雕像的身上。第二天，人们发现艺术家已经离开了这个世界，他的雕像却永远保留了下来。

在宾夕法尼亚的山村里，曾有一位出身卑微的马夫，他后来竟成为美国一位著名的企业家，他那惊人的魄力、独到的思想，为世人所钦佩。他就是查理·斯瓦布先生。

年轻的朋友们，如果你要学斯瓦布先生，请记住他由弱而强的秘诀：他每得到一个位置时，从不把月薪的多少放在心里，他最注意的是把新的位置

和过去的比较一番，看看是否有更大的前途。

当他还在钢铁大王卡内基的厂中做工时，曾自言自语地说：“总有一天我要做到本厂的经理，我一定要做出成绩来给老板看，使他自动来提升我。我不去计较薪水，尽管拼命工作，我要使我的工作价值，远超于我的薪水之上。”他既然打定了主意，便抱着乐观的态度，欢欣愉快地努力工作。当时恐怕任何人也料不到他会有今日的成就！

斯瓦布先生小时候的生活环境非常贫苦，他只受过短时间的学校教育。从15岁起，就在宾夕法尼亚的一个山村里赶马车了。过了两年，他才谋得另外一个工作，每周只有25美元的报酬，可是他仍无时不在留心寻找机会。果然，不久又来了一个机会，他应某工程师的招聘，去建筑卡内基钢铁公司的一个工厂，日薪1美元。做了没多久，他就升任技师，接着升任总工程师；到了25岁时，他就当上了那家房屋建筑公司的经理。又过了5年，他便兼任起卡内基钢铁公司的总经理。到了39岁，他一跃升为全美钢铁公司的总经理。现在他是伯利恒钢铁公司的总经理了。

斯瓦布每次获得一个位置时，总是全力以赴、以同事中最优秀者作为目标。他从未像一般人那样离开现实，想入非非。那些人常常不愿使自己受规则的约束，常常对公司的待遇感到不满，甚至情愿彷徨街头等待机会来找他。斯瓦布深知一个人只要有决心、肯努力、不畏艰难，他一定可以成为成功的人。他的一生就像是一篇情节曲折的童话，我们从他一生的成功史中，可以看出时刻全力以赴、努力劳动的伟大价值。他做任何事情总是要求自己做得精益求精。因此有些必须考究一点的事情，非请他来处理不可，他做事总是兢兢业业、按部就班，从不妄想一跃成功，他的升迁都是势所必然的。

我们时常可看见那些明明资格、才干都在他人之上的人，却屈居人下，很大程度上是因为他们不努力工作，没有全力以赴，最终他们将被淘汰。

在你终要面对的职场中，不热爱自己的工作，厌恶自己工作的人，不可能获得上司的青睐和事业上的成功，因为，一个对工作不负责、不尽心尽力的人，是没有任何资本去获得成功的。

《联合早报》的记者问连续三届夺得“推销之王”的诺曼：“你成功的秘诀是什么？”

“比别人更努力！”

“其次呢?”

“比别人更努力!”

“最后呢?”

“比别人更努力!”

由此,你也得到成功的答案了吧——比别人更努力,更拼命!

努力并且全心全意是成功的捷径之一,而且是成功必须付出的代价。你要想成功,要想把工作做得更好更出色,那么你就必须比你的同事付出得更多,工作得更努力,否则,成功不一定属于你。

有一位教授曾讲起过他的经历:“在我多年的教学实践中,发觉有许多在校时的资质平凡的学生,他们的成绩大多在中等或中等偏下,没有特殊的天分,有的只是安分守己的诚实性格。这些孩子走上社会参加工作,不爱出风头,默默地奉献。他们平凡无奇,毕业分手后,老师同学都不太记得他们的名字和长相。但毕业几年或十几年后,他们却带着成功的事业来看老师,而那些原来看来有美好前程的孩子,却一事无成。这是怎么回事?”

老教授常与同事一起琢磨,最后得出一个结论:成功与在校成绩并没有什么必然的联系,但和踏实的性格密切相关。平凡的人比较务实,比较能自律,比别人更努力,更能拼命地去做事,所以许多机会落在这种人身上。平凡的人如果加上勤能补拙的特质,成功之门必会向他大方地敞开。

成功的人永远比他人做得更多,当一般人放弃的时候,他们还在努力;当别人享受休闲的乐趣时,他还在努力;当别人正躺在工作间里呼呼大睡时,他还在努力。

> 名人简介 <

茅以升(1896—1989),桥梁学家,江苏镇江人。1916年毕业于唐山工业专门学校土木系。次年获美国康奈尔大学土木专业硕士学位。1921年获美国加里基理工学院工学博士学位。1933年领导设计、修建杭州钱塘江大桥。1959年参与人民大会堂结构审查工作。著有《桥梁次应力》、《钱塘江桥》、《中国的古桥与新桥》,主编有《中国古桥技术史》。

88

榜样要找好，经验教训勤总结

【 山姆·沃尔顿 】

其实我做的每一件事情，都是从别处学来的。

向他人学习，并且善于总结经验教训，才能多一些坦途，少一些坎坷。

阿诺德·施瓦辛格在健美杂志上发现了自己的榜样——里格·帕克。在健美界，里格是当时最强壮的人，阿诺德梦想着自己也能拥有像里格那样发达的肌肉。阿诺德尽可能地学习里格的所有东西，包括他的训练手段、饮食和生活方式。阿诺德知道里格的事情越多，模仿得也就越多，也就越认识到自己也能像里格那样成为健美明星。

榜样无处不在，形式多种多样。

作家兼演说家克里斯托弗·海格提指出：你可以建立一个你自己的“榜样资料库”。首先选择3到4个能够真正激发你的人。也许他们的梦想和你自己的梦想极其相似，也许他们遇到的障碍也是你最惧怕和担心出现的。尽可能多地学习他们怎样在艰难状况下保持前进的步伐，以及他们是怎样战胜艰难险阻才实现梦想的。找一些这些人的照片，把它们挂在你常常静静地自我

反省的地方。如果你没有这样一个地方，那就将照片挂在你的办公室里或其他你能经常看到它们的地方。

许多成功人士都曾受到别人的激励，有历史上的伟大领袖，也有在某个特定领域做出过杰出成就的人，甚至有小说和神话中的人物。鼓舞人心的榜样能向你展示什么是可能的，并给你提供非常有价值的动机、力量和希望的源泉。

很多人通过读书找到了自己最初的榜样，有时这些书中人物会成为他们一生的楷模。主持人奥普拉·温弗里的事迹就是这种激励作用的典型例子。奥普拉在童年时代就阅读了英雄们的事迹，并将这些故事里的榜样深深铭记在心。后来她说是这些英雄人物为她提供了一扇“开放之门”，给了她希望，而且让她重新认识到了自己的潜力。

除了向榜样学习之外，还要注意向身边的人学习。向其他人学习是生活的一个法则。坦普尔顿还是孩子的时候，就经常观察他所接触到的成人以及他的同学。从他们身上，他了解了哪些事情能导致成功、快乐和成果，哪些事情做不到或不能做；他还学会应该努力做什么，又应该避免什么。总之他汲取了许多人的聪明才智。你可以做同样的事情。只要你注意观察，你就能从你所遇到的每个人身上学到东西。

为了更好地向身边的人学习，除了学会倾听外，还要学会提问。寻找人们喜欢谈论的话题，然后就有兴趣的地方提问。这种习惯会使你从两方面获益，你提些聪明的问题会让人感到高兴，同时你自己也学到东西。

成功者征求意见而不是常常提意见。坦普尔顿年轻时曾在得克萨斯州的达拉斯市为国内地球物理公司服务过，那是他大学毕业后第一次较重要的工作。他一心想获得成功，为此他每周至少一次接近雇主，询问：“我应该做些什么来改进工作呢？”这一策略产生两重效果。坦普尔顿既学到怎样做好工作，也让他的老板感觉到他是多么真心地希望改进工作。一年内，他成为该公司主管财务的副经理。他确信始终如一的好问态度是他晋升的关键。

“如果你是我，你会干什么？”这个问题是通向成功的垫脚石。通过询问这一问题，你不仅会得到创造性的建议，而且人们会认为你的事业生涯必定会走向成功。

没有人能反驳这种事实：我们从模仿中学习比从其他方式所学到的知识多得多。大部分的人会注意倾听、观察，然后模仿他人的言行举动。你说话、

走路的样子，你的姿势、态度、动作、表情可以说大部分是抄袭自你最接近的人。

即使是你的心理、处世哲学，也多是由你的环境，特别是那些地位在你之上的人——你的父亲、老师、上司等那里学来的。两位大学生毕业后去找工作，这两个人都很聪明伶俐，在学校的成绩也都很好，而且几乎有相同的兴趣与才能。他们分别到一家小型公司应聘，第一位拒绝了，他告诉朋友：那家老板待遇太低，月薪只有600元。我不得不拒绝掉。我已经在另一家公司得到1000元月薪的工作了。

另外一位学生，却欣然接下了这份工作。

他说：“我当然想赚更多的钱。但是我觉得只要能从这里多学到一些本事，薪水低些也是值得的。从较长远的眼光来看，我在这里工作将会更有前途。”

后来，第一位学生当时在另一家公司的起薪是年薪12000元，目前他也只能赚到这些而已。然而年薪只有7200元的另一位学生，却能领到36000元的年薪外加红利了。

这两人之间的差异到底出在哪里呢？前者被最初的赚钱机会蒙蔽了，并忽视了从工作中学习，而后者却能基于“能学到什么”的观点来考虑选择他的工作。

许多人选择工作都忽略了一项重要因素，那就是：“我要以哪种人作为我工作的导师呢？”如果你是一位高中足球队队员，而且准备在大学毕业以后，继续效力职业足球队的话，你选择大学的重要因素一定是，哪位足球教练能教你最多，最能鼎力栽培自己。

如果你发现，你的上司无法再教你一些本事，不能帮助你达到预期效果，那么你就要毅然决然地离开。

不论你想成为一位伟大的艺术家还是一位成功的经营管理者，都要遵循同样的原则。

没有任何人可以选择他的父母，但是你有选择师长。

我们要从最基本的做起，学会成功的程序运作，选出那些具有你自己也想拥有的品格的上司或周围经常接触的人，然后，按照一定程序，经由“自我暗示”的原则，把这些品格模仿下来，据为己有。在你的脑海中幻想出一

张会议桌，每天晚上把你所想要模仿的人全部聚集到会议桌旁，但要先写一份明确、简洁的声明，列出你想要从每一个人身上所学习到的确实美德。然后，大声向你自己证实或暗示：你将在自己身上发展出你所羡慕的这些美德。当你这样做时，闭上眼睛，在想象中看见这些人物坐在你的会议桌四周，控制你的思想，并让具有积极精神的思想使你的意志保持活泼。让你脑中的主要思想成为你所希望模仿对象的一个影像：你通过这个程序所特意模仿的一个人。每天至少要十几次，每次用几分钟的时间独处，闭上眼睛，把你的思想引向你所选择坐在你想象中会议桌边的那些人物，并以一种没有限制的信心来感觉，你实际在个性上已逐渐接近你所选择的榜样。

在向他人学习的同时，还要及时总结经验教训，只有吸取了经验教训，才能避免在以后的工作中犯类似的错误。

可口可乐董事长罗伯特·高兹耶达说：“过去是迈向未来的踏脚石，若不知道踏脚石在何处，必然会被绊倒。”

威廉·赛姆儿是美国著名投资大师。他的事业如日中天，在全球金融领域里，“威廉·赛姆儿”这几个字如雷贯耳。在一次十拿九稳的投资中，他由于分析错误而损失了一大笔资产。朋友与家人都对他很不满，可威廉·赛姆儿却异常沉着，将这次投资的整个分析过程一一回想，找到了其中产生错误的主要原因。紧接着，他又有了一次投资机会，家人与朋友都非常担心，害怕他不能从上一一次的失败中解脱出来。但是威廉·赛姆儿本人毫不动摇，坚持要投资，并获得了成功。

在人漫长的一生中，谁也不能保证自己永远不犯错，但我们应该从错误中积累经验教训，而并非永远消沉。

有个渔人有着一流的捕鱼技术，被人们尊称为“渔王”。然而“渔王”年老的时候非常苦恼，因为他的三个儿子的渔技都很平庸。

于是他经常向人诉说心中的苦恼：“我真不明白，我捕鱼的技术这么好，儿子们的技术为什么这么差？我从他们懂事起就传授捕鱼技术给他们，从最基本的东西教起，告诉他们怎样织网才最容易捕捉到鱼，怎样划船最不会惊动鱼，怎样下网最容易请鱼入瓮。他们长大了，我又教他们怎样识潮汐、辨鱼汛……凡是我长年辛辛苦苦总结出来的经验，我都毫无保留地传授给了他们，可他们的捕鱼技术竟然赶不上技术比我差的渔民的儿子！”

一位路人听了他的诉说后，问：“你一直手把手地教他们吗？”

“是的，为了让他们得到一流的捕鱼技术，我教得很仔细很耐心。”

“他们一直跟随着你吗？”

“是的，为了让他们少走弯路，我一直让他们跟着我学。”

路人说：“这样说来，你的错误就很明显了。你只传授给了他们技术，却没传授给他们教训，对于才能来说，没有教训与没有经验一样，都不能使人成大器。”

不经历风雨怎能见彩虹？孩子是在摔倒了无数次之后才学会走路的，伟人的发明创造更是经历了无数次失败之后才成功的。没有经历过教训的人生是有缺憾的人生，没有经历过失败的成功是不完美的成功。教训和失败是人生历练不可缺少的财富。

因此，我们在学习时，不能只看到别人的成功，只学习别人成功的经验，更要看到别人的失败，从别人的失败中去总结思考出可以借鉴的东西，善于吸取教训能使我们进步得更快。

学会及时总结得失，我们自己才会不断完善，一步一步迈向成功。学会及时总结得失，我们才会有个良好的心态，宠辱不惊，面对生活反馈给人们的一切。“人贵在有自知之明”，及时总结得失，你会自知、自尊、自信、自律，你会奋进，你会卓越。

> 名人简介 <

山姆·沃尔顿(1918—1992)，世界最大零售企业(按营业额计算)沃尔玛的创始人。沃尔顿出生在美国阿肯色州的一个小镇上。1962年沃尔顿在阿肯色州本顿维尔开了一家连锁性质的零售店，取名沃尔玛(Wal-Mart)。因为坚持低价策略，沃尔玛一开始就获得很大的成功。2001年沃尔玛成为世界上最大零售企业。按2005年福布斯统计，沃尔顿家族是世界上最富有的家族。



成为一个受欢迎的人

89

朋友是你生命中的贵人

【普希金】

无论是多情的诗句、漂亮的文章，还是闲暇的欢乐，什么都不能代替无比亲密的友谊。

在这个社会上，我们不可能孤立地生存，一旦碰到什么事情，帮你的只有朋友。想在事业上有很大的进步，也要得益于朋友的帮助。

2004年11月16日，布什总统提名赖斯担任新一任国务卿，顶替前一日辞职的鲍威尔。

赖斯出生于美国阿拉巴马州伯明翰市一个黑人家庭，她的父母从小就培养她的自信心和远大志向，她的母亲经常这样教育她：“你要拥有这样的自信，即使我现在不能从伍尔沃斯连锁店获得一份汉堡包，但我总有一天会成为美国总统。”

赖斯像常人一样，有她的爱好。她喜欢疯狂购物，喜欢穿艳丽的服装，喜欢用黄金珠宝来装饰自己，她也喜欢看足球比赛，喜欢体育锻炼，但她最喜欢的还是音乐。

赖斯3岁就开始学习钢琴，曾经获得美国青少年钢琴大赛第一名；2002

年，她曾和世界著名的大提琴演奏家马友友一起表演过二重奏。赖斯曾梦想当一名职业钢琴家。

然而一场主题为“斯大林时代与政治”的讲座改变了她的方向，使她决定弃乐从政。此后，赖斯开始攻读政治学，并获得了博士学位。

她知道在美国政坛，没有贵人相助是很难成功的，特别是她这样一个黑人家出身的女人。她在积极寻找她生命中的贵人。1995年她去得克萨斯州拜访前总统老布什，在这里，她第一次见到了现任总统小布什。而当时小布什已经成为新当选的得克萨斯州州长。他们那次相谈甚欢，但话题不是政治，而是他们最喜欢的体育。

赖斯和小布什第二次相见是在1998年，当时小布什已开始将目光瞄准白宫，两人在老布什位于缅因州的夏季度假别墅见了面。赖斯回忆那次见面时说道：“在打网球中间，我们还常出去划船，坐在别墅后门廊上进行了多次聊天，话题是下一任美国总统将面临的外交政策。”随着小布什当选总统，赖斯的政治梦想便迅速得以实现，并迅速问鼎国务卿这一宝座。

一个人的成功和自己的努力是分不开的，但是在奋斗途中如果你选择一位贵人来帮助你成功，会比自己一个人慢慢求索快得多。事实上，每一位成功者都有很多贵人帮忙的。

有一个为人宽宏、热心助人的朋友，是人生的一大财富。著名的“管鲍之交”就是一个典范。鲍叔牙和管仲自幼是好友，他们曾合伙做生意，管仲总在分钱的时候，多分给自己一些，可是鲍叔牙认为那不是管仲贪心，而是因为家穷；管仲为鲍叔牙计划事情，愈弄愈糟，鲍叔牙不认为管仲笨，说只是时运不佳；两个人一起去打仗，管仲三战三逃，鲍叔牙不认为管仲胆小，只知他有老母在堂；甚至当管仲被抓，还是鲍叔牙去向齐桓公保荐。鲍叔牙所以能这样不计小节，对管仲关怀备至，是因为他非常了解管仲的才能，理解管仲的远大志向。在鲍叔牙的极力帮助下，管仲终于成为一代名相，辅佐齐桓公成就了霸业。

朋友，在你危难的时候能够帮你，能够舍弃自己的一切去保全你。朋友，也是最了解你的人。

从前有一个仗义的人，广交天下豪杰义士。临终前对他儿子讲，别看我自小在江湖闯荡，结交的人如过江之鲫，其实我这一生就交了一个半朋友。

儿子纳闷不已。他的父亲就贴在他的耳朵边交代一语，然后对他说，你

按我说的去见见我的这一个半朋友，朋友的含义你自然就全懂得。

儿子先去了他父亲认定的“一个朋友”那里，对他说：“我是某某的儿子，现在正被朝廷追杀，情急之下投身你处，希望予以搭救！”这人一听，不假思索，赶快叫来自己的儿子，喝令儿子速速将衣服换下，穿在了眼前这个并不相识的“朝廷要犯”身上，却让自己儿子穿上了“朝廷要犯”的衣服。

儿子明白了：在你生死攸关时刻，那个能为你肝胆相照，甚至不惜割舍自己亲生骨肉搭救你的人，可以称作你的一个朋友。这就是“一个朋友”的选择。

儿子又去了他父亲说的“半个朋友”那里。抱拳相揖把同样的话叙说了一遍。这“半个朋友”听了，对眼前这个求救的“朝廷要犯”说：“孩子，这等大事我可救不了你，我这里给你足够的盘缠，你远走高飞快快逃命，我保证不会向官府告发……”

儿子明白：在你患难时刻，那个能够明哲保身、不落井下石加害你的人，可称作你的半个朋友。这是“半个朋友”的选择。

找一个帮手很容易，而获得一个朋友很难，这两者的价值是不同的。法国罗曼·罗兰说：“友谊是毕生难觅的一笔珍贵财富。”

卓别林是美国最成功的艺术大师之一，他的滑稽艺术形象给全世界人民留下了深刻印象。卓别林1889年4月16日出生于伦敦。他的父亲是一位音乐厅的男中音歌手，也叫查理·卓别林，是归化英国的法籍犹太人所生的儿子。卓别林的母亲叫韩娜，她是位歌唱家兼舞蹈家。

卓别林一家常常陷于经济拮据之中。父亲酗酒，母亲由于忧虑过度，以致身体虚弱。卓别林是在剧院后台抚养长大的。卓别林5岁时，第一次登台亮相，他的演出引起一场小轰动。

大约一年后，他父母分居。不久之后，他的父亲酒精中毒而死。全家陷于绝境之中，卓别林不得不暂时被安置在救济院。后来情况好转，母亲才把卓别林领回来，靠针织女红来养活他们。卓别林长到7岁的时候，便在一个儿童音乐厅的节目中演出，以帮助家计。

卓别林孤苦伶仃一个人流浪街头，替人跑腿或做点别的临时工作以赚取几个便士。

卓别林遇到了他的贵人，才让自己告别流浪儿生活。这位贵人便是卓别林的一位同母异父兄弟席德尼。那一年席德尼航海归来，他身边有点小资本，

他花钱让弟弟在伦敦杂耍戏场演出，几年之内，卓别林便成为英国最受欢迎的童星之一。

在担任童星演出时，他发现自己有演滑稽哑剧的天赋。

褴褛的衣服成了卓别林的标志，纯粹是一件偶然的事。一天，杂耍团叫卓别林穿得滑稽一点，到外面去拍外景。匆忙之间卓别林顺手就捡了几件：一件是一位以肥胖出名的丑角所穿的宽松裤子，一件是特大号的鞋子，这是另一位明星的东西；一件是一顶破旧的圆顶礼帽，小到了他不能戴；一件上衣，小得连他那种瘦长的骨架穿起来还觉得太紧；一根整洁漂亮但和他的一身打扮不相称的竹拐杖，和一小撮“牙刷式”的胡子。他这一身戏服“成了落魄雅士的化身”。他喜剧方面的效果使人开怀，所以他从杂耍表演跳入电影圈才仅13个星期，便获准可以自编自导。在席德尼的努力下，卓别林的周薪由150美元提高到400美元，然后是1250美元。后来有家互助公司破天荒地给了他周薪1万美金，再加上15万美分的分红。卓别林一下子就成了好莱坞著名的滑稽明星。

敞开心扉，去寻找你生命中的贵人吧！一个没有朋友的人在这个社会上很难立足的。寻找你生命中的贵人，同时，也努力让自己成为别人的贵人。

> 名人简介 <

亚历山大·谢尔盖耶维奇·普希金（1799—1837），俄罗斯伟大的民族诗人，俄罗斯现实主义文学的奠基人，俄罗斯文学语言的创造者，更是19世纪世界诗坛的一座高峰。普希金是时代的宠儿，也是时代的旗帜。他作为民族意识的体现者，反映了俄罗斯人民要求民族尊严、国家独立、社会进步的愿望和心声。普希金对俄罗斯本国作家影响巨大，在这一点上没有任何其他国家的诗人能与之相比。其代表作品有《自由颂》、《致恰达耶夫》、《叶甫盖尼·奥涅金》、《上尉的女儿》等。

90

交友要有选择

【歌德】

只要你告诉我，你交往的是什么样的人，我就能说出你是什么人。

不是任何一个人都可以成为你的朋友，朋友能够影响你，你也能影响朋友。要对自己负责，对朋友负责，就要选择志同道合的人做朋友。

在一家日资企业，一天，各部门接到电话，下班之后在贵宾厅召开职工大会。有些人感到很纳闷，为什么放着会议室不去，而是去贵宾厅开会？因为在员工们眼里，日本人很机灵，甚至有人议论说：“老板又在搞什么小把戏？”

当全厂人陆陆续续地走进贵宾厅时，眼前的一切简直把他们惊呆了。只见每张桌子上摆满了水果、饮料等各类食品。尤其是一名60岁的老门卫，看到眼前的一切，以为走错了地方，正要离开时正好碰上了老板，老板一看他要走，便毕恭毕敬地把他请了回来。

老板走上讲台，恭恭敬敬地向大家行礼，说：“今天，把大伙召集起来，同大伙开一个聊天会。大家可以畅所欲言。提问题、讲困难，提意见或建议，说工厂的、家里的事都可以。”

人们看到老板不时地往工人手里塞苹果，热情地倒饮料，并微笑着同大伙打招呼，便积极地为工厂出谋划策。

老门卫激动地说：“我这一辈子还是第一次开这样的会。一个看门的，本来就是在厂门口的，再踢一脚就出门了。老板看得起我们，我们看门的一定要好好干，看好这个家。”

此后，老门卫干活也更卖劲了，恨不得一天干上25小时。可是后来事情发生了变化，老门卫居然要和日本老板做朋友，他觉得日本老板尊重他是把他当成朋友了，他也要把老板当朋友。结果可想而知，老门卫永远也进不了日本老板的那个阶层，充其量他们顶多是见面点点头的熟人关系。老门卫感觉受到欺骗，回家务农了，这对他而言未必不是一件好事。

在这里，我们并不是提倡古时候那种“门第观念”，而是让大家知道交朋友要有选择，选择志同道合的人做朋友，要选择对自己有帮助的人。

现在许多青年，他们虽然有许多朋友，但并不是能够帮助或推动他们前进的那类朋友。他们选择了那些比自己差劲的人做朋友。结果是如果你习惯性地和比自己低级的人交往，你将在不知不觉中被拖下水。

找一个帮手很容易，而获得一个朋友很难，这两者的价值是不相同的。生活在一个全新的社会，虽然友谊的内涵变得丰富、深刻，但朋友的重要性仍然十分明显。

法国著名作家罗曼·罗兰说：“友谊是毕生难觅的一笔珍贵财富。”

你可以广结朋友，也不妨对朋友用心善待，但绝不可以苛求朋友给你同样的回报，善待朋友是一件纯粹的快乐的事。如果苛求回报，快乐就会大打折扣，而且失望也同时隐伏。毕竟，你待他人好与他人待你好是两码事，就像给予与接受是两码事一样。

其实，交朋友不一定非要交有刎颈之情的朋友。在人心不古、情感浮泛的今天，想交一个“虽百里之遥，皆可相信，而不为浮言所动；闻有谤之者，却多方为辨析而后已；事之宜行宜止者，代为筹划决断；或事当利害关头，有所需而后济者，即不必与闻，亦不虑其负我与否”的朋友已绝非容易的事情。

降低一些标准，多一些宽容和理解，一般朋友也还是可以相交的。正所谓：“赏花须结豪友，登山须结逸友，泛舟须结旷友，对月须结冷友，捉酒须结韵友。”依据不同情感层次的需要，结交不同层次的朋友，对开阔人生、增

添情趣、认识社会总会有一些益处，而明白了“对渊博友，如读异书；对风雅友，如读名人诗文；对谨飭友，如读圣贤经传；对滑稽友，如阅传奇小说”的道理，则可以让你结交到为数不多，却有一定质量而又性情相投的朋友。

通过观察一个人的朋友，我们完全有可能大致推断出这个从未谋面的人的个性和品格。我们可以据此得知他大抵是一个怎么样的人，他是信守承诺的人，还是不可靠的甚至是阴险狡诈的人。

在中国现代史上，毛泽东与梁漱溟可为一对能够坦诚相见的直友、谏友。青年毛泽东曾经在北大工作、求学，得到过当时在北大任教的梁漱溟的热情帮助。1938年，时为民主人士的梁漱溟访问延安。在延安的窑洞里，毛泽东与他长谈6次。梁根据自己搞“乡村建设运动”的实践，认为最大的问题是“农民动不起来”。毛泽东当即打断他的话：“你错了，农民是要动的，他哪里要静？”1950年梁漱溟去华北、东北视察土地改革，看到农民积极热情和他当年自己搞农村改革遇到的冷淡形成鲜明对照。他公开承认：很明显，共产党的办法(尤其是它们的群众运动)是有效果的。

1953年，中共中央邀请100多位民主人士征求对党的“总路线”的意见。梁漱溟在会上发了言，对中共的农村政策问题提出了一些意见，遭到毛泽东的批评。但梁漱溟并不因为毛泽东此时是中国的领袖便诚惶诚恐，而是坚持自己认为正确的意见。毛泽东当时虽然对他大加批评，但这一场交锋并没有影响两人的感情，他们依然保持着很好的友谊。

如果你选择了那些品质恶劣、不能真诚对人的人做朋友，则是人生的一大障碍。俗话说“近朱者赤，近墨者黑”，我们都听过许多青年人因交友不慎，在朋友的教唆下干出违法乱纪的事的例子。有时候我们会被那些为了友谊不讲原则、对朋友的缺点错误包容庇护而不加指正的人所迷惑，觉得对方“够朋友”，却不知这不是正确的交友之道。

还有的青少年受了江湖义气的影响，讲求“为朋友两肋插刀”。只讲义气，不重志向，谁给我好处，谁对我有用，就和谁交朋友，这只是小人的交友之道。

真正的友情并不依靠事业、祸福和身份，不依靠经历、地位和处境，它在本性上拒绝功利，拒绝归属，拒绝契约，它是独立人格之间的互相呼应和确认。所谓朋友，就是互相使对方活得更加温暖、更加自在的人。

上面讲的朋友，是真正意义上的朋友，是能够交心、一生交往的朋友。可是，现在这个社会要求我们交朋友要广要多。

交友的最好法则之一是：与之交往，但要保持弹性。人在社会上行走，必须靠朋友帮忙，虽然有些朋友不见得能帮你什么大忙，甚至还会拖累于你，但总的来讲，一个人没有朋友会无路可走！所以，一个人不仅要广交朋友，而且要充分调动朋友智慧，发挥他们的效力。但交友也不能乱交，如果你尽是交些不好的朋友，就会朋友越多，吃亏越多。

而现实中就有很多人交友时“弹性不足”，他们认为做人做事都应保持一个原则，交友也是如此，如：看不顺眼者不来往；兴趣不同者不接近；话不投机者懒得说；令人不愉快者断交。

这里所说的“朋友”是一种广义上的交友，而普通朋友和我们所说的“知音”、“知己”是有所区别的。当然，我们每个人做事都有自己的原则，这种交友的态度和原则也无可非议，但一个人在社会上行走，还要做事有点弹性，即灵活性为好，交友也是如此。交友要因人而异，在坚持一定原则的情况下保持弹性。

如果你对一个人看不顺眼，或与他话不投机，但这个人并不一定是“小人”，他们有可能成为对你有所帮助的君子，如果你一律拒绝，将来未免感到可惜。也许你会说，一个人话不投机、又看不顺眼，自己还要装出副样子去“应付”，这样做人做事未免太辛苦了。是的，这样是有一点你让你觉得委屈，但一个人要有一点这样的功夫，并且还要不让人感觉到你是在“应付”他们。要做到这样，只有敞开自己的心胸，主动去接纳他人。

如果他人因为某事得罪了你，或者你曾得罪过别人，双方心里确实有点不愉快，但绝对没有必要结仇；如果你觉得有必要，应主动化解僵局。俗话说，不打不相识。有了这次相交，也许你们会因此成为好朋友，或者关系不再那么僵化，至少你少了一个潜在的敌人。很多人就是难以做到这一点，因为他们就是拉不下脸！其实只要你放下自己的架子，采取主动的态度，你的这种气度会赢得对方的尊敬，因为是你先给了他面子。如果他还是故作高姿态，那是他的不对！不过化解僵局要找到一个合适的场合和时机，也就是说要有个借口！

有些人奉行一个原则，“不是朋友就是对手”，如果这样，敌人就会一直

增加，朋友一直减少，最后让自己变得孤立；应该改变一下原则，“不是敌人，就是朋友”，这样朋友就会越来越多，敌人越来越少！

世上的一切都处于变化的状态之中，敌人会变成朋友，朋友也会变成敌人，这是一种社会现实。当朋友因某种缘故成为你的敌人时，你不必过于忧伤感叹，因为有一天他有可能再成为你的朋友！有了这种心态，你就能以一颗平常心来交友！

身价是交朋友的一大阻碍，也是树敌的一个原因，你千万不要以为你是博士，就不去理会一个勤杂工，在“交朋友的弹性”这件事上，这种自我标榜的身价会使你交不到真心的朋友！

如果能够做到上述弹性交友的法则，你就不用担心自己交不到朋友，不用担心自己的路走不通。

> 名人简介 <

歌德 (1749—1832), 德国著名诗人, 欧洲启蒙运动后期最伟大的作家, 是德国“狂飙突进”运动的中坚。歌德不仅善绘画, 对自然科学也有广泛研究, 其创作囊括抒情诗、无韵体自由诗、组诗、长篇叙事诗、牧童诗、历史诗, 历史剧、悲剧、诗剧; 长篇小说、短篇小说、教育小说、书信体小说和自传体诗歌、散文等各种体裁的文学作品。最著名的是书信体小说《少年维特之烦恼》、诗体哲理悲剧《浮士德》和长篇小说《威廉·迈斯特》。

91

主动沟通让你更受欢迎

【蒙田】

我天性适宜于交流，倾向于袒露自己，毫无掩饰，让人一目了然，我生来就是为交往和友谊。

与朋友时常保持联系，并且主动与朋友沟通，让自己成为一个合群的人，一个更受欢迎的人。

有这样一个寓言：黄蜂与鹧鸪因为口渴得很，就找农夫要水喝，并答应付给农夫丰厚的回报。鹧鸪向农夫许诺它可以替葡萄树松土，让葡萄长得更好，结出更多的果实；黄蜂则表示它能替农夫看守葡萄园，一旦有人来偷，它就用毒针去刺。农夫并不感兴趣，对黄蜂和鹧鸪说：“你们没有口渴时，怎么没想到要替我做事呢？”

这个寓言告诉我们这样一个道理：平时不注意与人方便，等到有求于人时，再提出替人出力，未免太迟了。

中国人讽刺临事求人的做法，最生动的话就是“平时不烧香，临时抱佛脚”。俗话说得好，“平时多烧香，急时有人帮”。真正善于利用关系的人都有长远的眼光，早做准备，未雨绸缪。这样，在紧急的时候就会得到意想不到

的帮助。

如果平时不烧香，不主动和朋友联系，等到需要时才“临时抱佛脚”，尽管你追得很紧，下的功夫很大，人家也可能一口回绝你的请求。只有平时关系搞好了，到需要时才会有求必应。

与朋友建立“关系”，最基本的原则就是：主动与朋友沟通，不要等到需要获得别人帮助时才想到别人。“关系”就像一把刀常常磨才不会生锈。

你有没有这样的体会：当你遇到某种困难，想找个朋友帮你解决时，却突然想起来，过去有许多时候，本来应该去看他的，结果你没有去，现在有求于人家就去找，会不会太唐突了？会不会遭到他的拒绝，在这种情形之下，你免不了要后悔，平时怎么没有多联系。

如果你有半年时间没有和朋友联系，你就会失去这位朋友，主动和朋友打打电话，常常与朋友保持联系对你会有许多好处，一旦碰上什么事情，朋友会直接或间接地帮助你。如果朋友之间平时没有什么联系，需要时将很难找上门去，即使找上门去，别人也不会乐意帮忙的。

法国有一本书叫《小政治家必备》，书中教导那些有心在仕途上有所作为的人，必须起码搜集20个将来最有可能做总理的人的资料，并把它背得烂熟，然后有规律地去拜访这些人，和他们保持较好的朋友关系，这样，当这些人之中的任何一个人当起总理来，自然会为你的仕途铺开一条坦途。

现代人生活忙忙碌碌，没有时间进行应酬，日子一长许多原本牢靠的关系就会变得松懈，朋友之间逐渐互相淡漠，这是很可惜的。所以，一定要珍惜与朋友之间的友谊，即使再忙，也别忘了主动和朋友互通感情。

很多人都有忽视常和朋友沟通的毛病，一旦交上某个朋友，就不再去联络和发展双方之间的感情，长此以往，两个人的关系自然就淡薄了，最后甚至变成陌路人了。

可见，主动和朋友沟通应该是经常性的，不可时有时无，要做经常联系、经常沟通，到时才能用得着、靠得住。

德国前总理科尔就是个典型的例子。他和他的朋友之间互相联系的方法有很多，“礼尚往来”、“交流”等等，其中最普遍、最有人情味的一种是有空去朋友家坐坐。他和他的朋友在礼仪性的道别时，总不忘加一句“有空来玩”，不论这是否是一句发自肺腑的言语，听后都让他的朋友感到温情四溢，可以

从中体会到自己是被人们接受的人。朋友之间，也需要用这样的方式来建立良好的人际圈。

科尔实际所做的并不多，只是有时间有心地去朋友家走一走，也许只是随意地寒暄几句，也许进行一次长谈。总之，科尔在努力加深对方对自己的印象，让彼此之间越来越熟悉，关系越来越融洽。这也是科尔为什么能在德国政坛上驰骋十几年的一个重要原因。

除了主动和朋友联系外，我们还要主动与陌生人沟通，让自己成为一个合群的人，一个受欢迎的人。

两个钓鱼高手一起到鱼池垂钓。这两人各凭本事，一展身手，隔不了多久，都大有收获。忽然间，鱼池附近来了10多名游客。看到这两位高手轻轻松松就把鱼钓上来，不免感到几分羡慕，于是都去附近买了一些钓竿来试试自己的运气如何。没想到，这些不擅此道的游客，怎么钓也是毫无成果。

那两位钓鱼高手，个性相当不同。其中一个孤僻而不爱搭理别人，单享独钓之乐；而另一位高手，却是个热心、豪放、爱交朋友的人。爱交朋友的这位高手，看到游客钓不到鱼，就主动对游客说：“这样吧！我来教你们钓鱼。如果你们学会了我传授的诀窍，而钓到一大堆鱼时，每10尾就分给我一尾，不满10尾就不必给我。”双方一拍即合，很快达成了协议。

教完这一群人，他又到另一群人中，同样也传授钓鱼术，依然要求每钓10尾回馈给他一尾。一天下来，这位热心助人的钓鱼高手，把所有时间都用于指导垂钓者，获得的竟是满满一大箩鱼，还认识了一大群新朋友，同时，左一声“老师”，右一声“老师”地被人围着，备受尊崇。

同来的另一位钓鱼高手，却没享受到这样服务人们的乐趣。当大家围绕着他同伴学钓鱼时，那人更显得孤单落寞。闷钓一整天，检视竹篓里的鱼，收获也远没有同伴的多。

合群的人，往往能够主动和别人沟通，热心帮助别人，结果常常是双方受益。不愿给别人提供服务的人，别人也不会给你提供方便。

主动和人沟通的人，既能接受别人，也能被别人所接受。他们乐于与人交往，善解人意，热情友好。因此，不论走到哪里，他们都能建立和谐的人际关系。

做一个合群的人，首先要学会关心别人，其次要学会正确评价自己，第

三要学会一些交际技能，第四要保持人格的完整性，第五要学会和别人交换意见。

感情是在相互的施与爱中产生的，如果你能主动伸出善意的手，它马上会被无数同样善意的手握住。

为了保持自己和朋友之间的联系，要学会主动和朋友沟通，在重大节日和朋友过生日的时候别忘了送上你的祝福，主动和朋友联系可以让我们的友谊更稳固，让我们生活因此而更加美好。

> 名人简介 <

蒙田（1533—1592），法国的思想家、作家、资产阶级教育的先驱者。父亲是富商。蒙田自幼受到良好的教育。他在中学里获益最大的是他自学文学家和哲学家的著作。他在七八岁时就读了奥维德的《变态》、维吉尔的作品以及意大利的喜剧等等。他曾在图鲁兹大学攻读法律。1581—1585年，连续两次当选为波尔多市市长。他的主要著作是《随笔集》。

92

友谊在适当的距离中永存

【戴高乐】

除非与他人保持距离，否则他就不会有威信。

再好的朋友如果天天见面，也未必是一件好事。保持一定的距离，这样才能使友谊长久。

蕨菜和离它不远的一朵无名小花是好朋友。每天天一亮，蕨菜和无名小花都扯着嗓子互致问候。日子久了，两人都把对方当成自己最知心的朋友。同时，它俩发现，由于相距较远，每天扯着嗓子说话很不方便，便决定互相向对方靠拢，它们认为彼此之间距离越近，就越容易交流，感情也越容易加深。

于是，蕨菜拼命地扩散自己的枝叶，它蓬勃地生长，舒展的枝叶像一柄大伞一样，无名小花则尽量向蕨菜的方向倾斜自己的茎枝，它俩的距离也越来越近了。

出乎意料的是：由于蕨菜的枝叶像一柄张开的大伞，它不仅遮住了无名小花的阳光，也挡住了它的雨露。失去阳光和雨露滋润的无名小花日渐枯萎，它在伤心之余，不再与蕨菜共叙友情，相反还认为是蕨菜动机不良，故意谋

害自己，便在心里痛恨起蕨菜来。

蕨菜呢，由于枝叶过于茂盛，一次狂风暴雨之后，它的枝叶被折断得所剩无几，身子光秃秃的。看着遍体鳞伤的自己，蕨菜把这一切后果都归咎于无名小花身上，如果没有无名小花，它也绝不会恣意让自己的枝叶疯长的。

于是，一对好朋友便反目成仇了。

我们从小就开始交朋友，走上社会，交的朋友更多，而且这些朋友层次不一，等级不同。有的只是普通朋友，有的则是挚友，有的只是生意上的朋友，有的则是生活的知音和事业的伙伴。

我们经常会对生活中的交友感慨无限，一些好得不得了的朋友，有的缘尽情了，有的则不欢而散。不管怎么散的，都是一种可惜啊。

当然，朋友失去了还可以再交，但新的朋友未必比老朋友好，失去友情更是人生的一种损失。为了避免失去朋友，不让多年的友情随风而散，有一个交友原则值得你考虑——好朋友也要保持距离。

这话似乎有些矛盾，既然是好朋友，那为何还要保持距离？这样不就彼此疏远、缺乏诚意吗？而现实中很多人友情疏散的问题就恰恰出在这种形影不离之中。

人为什么会有“一见如故”、“相见恨晚”之感，就是因为被彼此的气质互相吸引，一下子就越过鸿沟而成为好朋友，这种现象无论是在同性还是异性之间都一样。但两个人不管相互之间的吸引力有多大，他们毕竟是两个不同的个体，彼此所处环境不同，所受教育不同，因此人生观、价值观再怎么接近，也不可能完全相同，如果没有差异那就是两个同一体了，就不存在彼此之间的吸引力了。密友之间相处的艺术与夫妻之间相处的艺术有些共同之处，所以要“保持一定的距离”，这也是夫妻相处的艺术之一。所以，如果你有了自己的“好朋友”，与其因为太接近而彼此伤害，不如适度保持距离，以防碰撞，而且还能增进对方的感情。

所谓“保持距离”，简单地说，就是不要过于亲密，一天到晚形影不离。也就是说，心灵应贴近，但形体应该保持距离。“保持距离”能使双方产生一种“礼”，有了这种“礼”，就会相互尊重，避免碰撞而产生伤害；但运用这一技巧时，一定要注意一个“度”，如果距离过大，就会使双方疏远，尤其是现代商业社会，大家都在为自己的事业奔波，实在挤不出时间，这样很容易忘了对方，因此一对好朋友也要经常打个电话，了解对方的近况，偶尔碰面吃吃饭，

聊一聊，否则就会从好朋友变成一般的朋友，最后变成只是熟人罢了！

熟人相处也要注意把握分寸。现实生活中，许多人交友处世常常习惯认为：熟人之间应彼此了解，亲密信赖，如兄如弟，财物不分，有福共享，如果讲究客套则太拘束也太外道了。其实，他们没有意识到，即使两人关系再熟也是两个独立的个体，容不得半点强求、干涉和控制。

熟人之间再熟悉、再亲密，也不能随便过头，不讲客套。否则，默契和平衡将被打破，友好关系将不复存在。和谐深沉的交往，需要以充沛的感情为纽带，这种感情不是矫揉造作的，而是真诚的自然流露。中国素称礼仪之邦，用礼仪来维护和表达感情是人之常情。当然，我们说熟人之间讲究客套，并不是说在一切情况下都要僵守不必要的繁琐的礼仪，而是强调好友之间相互尊重，不能跨越对方的禁区。每个人都希望拥有自己的一片小天地，熟人之间过于随便，就容易侵入这片禁区，从而因这种不经意的习惯引起隔阂和冲突。

比如，当你有事需要求人时，熟人当然是第一人选，可你事先不作通知，临时登门提出所求，或不顾熟人是否情愿，强行拉他与你同去参加某项活动，这都会使熟人感到左右为难。他如果已有活动安排不便改变就更难堪。对你所求，若答应则打乱自己的计划，若拒绝又在情面上过意不去。或许他表面乐意而为，但心中难免有几分不快，认为你太霸道，不讲道理。所以，你对熟人有求时，必须事先告知，采取商量口吻讲话，尽量在熟人无事或情愿的前提下提出所求，己所不欲，勿施于人。

与熟人的约定我们也要努力遵守，如果你不那么看重熟人间的某些约定，对于熟人们活动总是姗姗来迟，对于熟人之求当时爽快应承，过后又中途变卦；或者你真有事情耽误了一次约好的聚会或没完成熟人相托之事，也许你事后轻描淡写解释一二，认为熟人间应当相互谅解宽容，区区小事何足挂齿，但是你知不知道熟人会因你失约而心急火燎，扫兴而去。虽然他们当面不会指责，但必定会认为你在玩弄熟人的友情，是在逢场作戏，是反复无常、不可信赖之辈。所以，对熟人之约或之托，一定要慎重对待，遵时守约，要一诺千金，切不可言而失信。

对熟人也不能过于散漫，不拘小节。熟人之间，谈吐行动理应直率、大方、亲切、不矫揉造作，方显出自然本色。但过于散漫，不懂自制，不拘小节，则使人感到你粗鲁庸俗。也许你和一般人相处会以理性自约，但与熟人

相聚就忘乎所以。或指手画脚，或信口雌黄、海阔天空，或在熟人言语时肆意打断，讥讽嘲弄，或顾盼东西，心不在焉，也许这是你自然流露，但熟人会觉得你有失体面，没有风度和修养，自然对你产生一种厌恶轻蔑之感，改变了对你的原来印象。所以，在熟人面前应自然而不失自重，热烈而不失态，做到有分寸，有节制。

有时在工作中，为了缩短和大家的心理距离，促进彼此之间的感情交流，要适当拉近彼此之间的距离，此时，要学会用“我们”代替“我”。

新婚燕尔，新娘对新郎说：“从此以后，就不能说‘你的’、‘我的’，要说‘我们的’。”新郎点头称是。一会儿，新娘问新郎：“亲爱的。我们今天去哪啊？”新郎说：“去我表姐家。”新娘就不乐意了，纠正说：“是去我们表姐家。”新郎去洗手间，很久了还不出来。新娘问：“亲爱的，你在里面干吗呢？”新郎答道：“我在刮我们的胡子。”

这虽然只是一则笑话，可是它体现了一个问题，即“我们”这个词可以造成彼此间的共同意识，拉近双方的距离，对促进人际关系将会有很大的帮助。

曾经有过一位心理学家做了一项有名的实验，他选编了三个小团体，并且分派三人饰演专制型、放任型、民主型的三位领导人，然后对这三个团体进行意识调查。

结果，民主型领导人所带领的这个团体表现了最强烈的同伴意识。而其中最有趣的就是这个团体中的成员大都使用“我们”一词来说话。

经常听演讲的人，大概都有过这样的经验，就是演讲者说“我这么想”不如说“我们是否应该这样想”更能使你觉得和对方的距离接近。因为“我们”这个字眼，也就是要表现“你也参与其中”的意思，所以会令对方心中产生一种参与意识，按照心理学的说法，这种情形是“卷入效果”。

小孩子在玩耍时，经常会说“这是我的东西”或“我要这样做”，这种说法是由于小孩子的自我显示欲直接表现所造成的。有时在成人世界中，也会出现如此说法，而这种人不仅无法令对方有好印象，可能在人际关系方面也会受阻，甚至在自己所属的团体中形成被孤立的局面。

人心是很微妙的，同样是与人交谈，有的说话方式会令对方反感，而有的说话方式却会令对方不由自主地产生妥协之心。

事实上，我们在听别人说话时，对方说“我”，“我认为”带给我们的感

受，将远不如他采用“我们”的说话，因为采用“我们”这种说法，可以让人产生团结意识。

“我”在英文里是最小的字母，千万别把它变成你语汇中最大的字。

一次聚会，有位先生在讲话的前3分钟内，一共用了36个“我”，他不是说“我”，就是说“我的”，如“我的公司”、“我的花园”等。随后一位熟人走上前去对他说：“真遗憾，你失去了你的所有员工。”

那个人怔了怔说：“我失去了所有员工？没有呀，他们都好好地在公司上班呢！”

“哦，难道你的这些员工与公司没有任何关系吗？”

亨利·福特二世描述令人厌烦的行为时说：“一个满嘴‘我’的人，一个独占‘我’字、随时随地说‘我’的人，是一个不受欢迎的人。”

在人际交往中，“我”字讲得太多并过分强调，会给人突出自我、标榜自我的印象，这会在对方与你之间筑起一道防线，影响别人对你的认同。

因此，会说话的人，在语言传播中，总会避开“我”字，而用“我们”开头。

所以，要想和朋友之间友谊长青，朋友间彼此不伤害，并且不会给对方带来麻烦或造成损失，我们既要应该吸取蕨菜和无名小花的教训，哪怕好朋友也要适当保持距离，有时候为了工作需要，还要学会使用“我们”，以拉近彼此之间的距离，为以后工作的展开铺平道路。

< 名人简介 >

戴高乐（1890—1970），世界著名的政治家、军事家，法兰西第五共和国的缔造者。1912年，戴高乐毕业于法国著名的圣西耳军校，开始了他的军事生涯。他参加了两次世界大战，在第二次世界大战期间通过广播发表了著名的《六一八宣言》。在他的领导下，法国军队渡海进入北非与希特勒军队作战，最后配合盟军部队在欧洲登陆，歼灭了德军，解放了法国。1958年6月，制订了新宪法，建立了法兰西第五共和国。同年12月，他当选第五共和国首任总统。戴高乐为维护法国的独立和主权，为维护世界和平作出了卓越的贡献。

93

尊重是友谊的桥梁

【池田大作】

友谊的支柱是尊敬与依赖之心，是永不背叛朋友的诚实，以及为了一个崇高的理想而共同冲破苦难的勇气。

学会尊重别人，尊重别人的人格与尊严，不要强求别人的行为符合自己的心意。我们若在人际交往中运用好“尊重”这最起码的礼貌，就会给自己架起一座座通往每个人心灵的桥，我们的人生也会因此而变得更加精彩。

20年前的某日黄昏，有一名看似大学生的男孩徘徊在台北街头的一家自助餐店前，等到吃饭的客人大致都离开了，他才面带羞涩地走进店里。

“请给我一碗白饭，谢谢！”男孩低着头说。

店内刚创业的年轻老板夫妻，见他没选菜，一阵纳闷，却也没有多问，立刻就盛了满满一碗的白饭递给他，男孩付钱的同时，不好意思地说了一句：“我可以在饭上淋点菜汤吗？”

老板娘笑着回答：“没关系，你尽管用，不要钱！”

男孩吃饭吃到一半，想到淋菜汤不必付钱，于是又多叫了一碗。“一碗不够是吗？我这次再给你盛多一点！”老板很热情地响应。

“不是的，我要拿回去装在便当盒里，明天带到学校当午餐！”

老板听了，在心里猜想，男孩可能来自南部乡下经济环境不是很好的家庭，为了不放弃读书的机会，独自一人北上求学，甚至可能半工半读，处境的困难可想而知，于是，悄悄在餐盒的底部先放入店里的招牌菜肉糟一大匙，还加了一个卤蛋，最后才将白饭满满覆盖上去，乍看之下，以为就只是白饭而已。

“谢谢，我吃饱了，再见！”男孩起身离开。

当男孩拿到沉甸甸的餐盒时，不禁回头望了老板夫妻一眼。

“要加油喔！明天见！”老板向男孩挥手致意，话语中透露出请男孩明天再来店里用餐。

男孩眼中泛起泪光，却也没有让老板夫妻看见。从此，男孩除了连续假日以外，几乎每天黄昏都会来，同样在店里吃一碗白饭，再外带一碗走，当然，带走的那一碗白饭底下，每天都藏着不一样的秘密，直到男孩毕业，往后的20年里，这家自助餐店再也不曾出现过男孩的身影了。

某一天，将近50岁的自助餐店老板夫妻，接到市政府强制拆除违章建筑店面的通告，中年失业，平日储蓄又都给了儿子在国外攻读学位，想到生活无依，经济陷入困境，不禁在店里抱头痛哭起来。就在这个时候，一位身穿名牌西装，像是大公司经理级的人物突然来访。

“你们好，我是某大企业的副总经理，我们总经理命我前来，希望能请你们在我们即将要启用的办公大楼里开自助餐厅，一切的设备与食材均由公司出资准备，你们仅带领厨师负责菜肴的烹煮，至于盈利的部分，你们和公司各占一半。

“你们公司的总经理是谁？为什么要对我们这么好？我们不记得认识这么高贵的人物！”老板夫妻一脸疑惑。

“你们夫妻是我们总经理的大恩人兼好朋友，总经理尤其喜欢吃你们店里的卤蛋和肉糟，我就只知道这么多。其他的，等你们见了面再谈吧！”

终于，那每次用餐只叫一碗白饭的男孩再度现身了，经过20年艰辛的创业，男孩成功地建立了自己的事业王国，眼前这一切，全都得感谢自助餐老板夫妻的鼓励与暗助，否则，他当初根本无法顺利完成学业。话过往事，老板夫妻打算告辞，总经理起身对他们深深一鞠躬并恭敬地说：“加油喔！公司

以后还需要你们帮忙，明天见！”

在给予别人施舍时也要照顾别人的自尊心。

尊重别人，别人才会尊重我们。任何人都有活着的理由、存在的价值，即使是最卑微的人也希望受到别人的尊重。因此，我们要想赢得别人的尊重，就必须学会首先尊重别人。

美国第一任总统——华盛顿曾经在选举问题上和一个名叫佩斯的人发生争吵，佩斯当场把华盛顿推倒在地。华盛顿部下想为其报仇，华盛顿阻止了他们。第二天华盛顿把佩斯约到酒店去，佩斯以为是一场决斗，但华盛顿却说：“犯错误乃人之常情，纠正错误是光荣的事。昨天是我的不对，你在某种程度上已得到满足，如果你认为可以解决的话，请握我的手——让我们交朋友吧。”从此，佩斯成为一个热烈拥护华盛顿的人。

可见，尊重可以化干戈为玉帛，为我们赢得更多好朋友。

“己所不欲，勿施于人”，被公认为人际交往的黄金规则，而尊重是强化黄金规则的美德。我们以要求别人对待自己的方式来对待别人时，将使这个世界变成一个更加符合道德标准的场所。将尊重当作生活的组成部分的人更有可能呵护别人的权利。因为我们呵护别人，所以我们也得到别人的尊重。很多老师都反映，有懂得尊重人的学生在教室里真令人开心，因为他们能以更加正面的、更加关爱的态度为别人着想。

培养尊重别人的品质对真正做人和建立良好人际关系也至关重要。而且，因为尊重的前提是对所有的人都要以生来就有的价值和尊严加以对待，所以尊重也是我们拒绝暴力、非正义以及仇恨的基础。事实上，这种美德是我们在现在和未来的生活中的每个领域获得成功的关键所在。

在滑铁卢战役中大败拿破仑的英军元帅凯旋返回伦敦时，英国举办了一个相当隆重而盛大的庆祝宴会，不仅所有的士兵都参加了，而且还有许多名流和各阶层的人士。

晚宴开始，宾客落座，每人座前置一碗清水，这时候，竟有一位士兵端起清水喝了起来，所有的贵宾都窃笑不已，这个士兵不知自己为什么会被人取笑，整个脸都涨红了。

其实这碗清水是餐前洗手用的，士兵不懂得这一礼节，这才闹出笑话。

这时，元帅端起清水：“各位，这位英勇的士兵在战斗中曾被围困在荒山，

7天没喝到水，让我们用这碗清水来敬他一杯。”

宾客一听这话，不由得对那名士兵肃然起敬，士兵才从紧张的气氛中缓和过来。

很多时候帮助别人摆脱了难堪，呵护别人的自尊心，也是给自己一个台阶下。

如果你能在别人处在尴尬的境遇中，巧妙地为其化解难堪，这样于人于己都有好处。所以，怎样为别人打圆场，怎样呵护自尊心也是一门十分有用的交际技巧。

乔治·华盛顿是人所共知的美国第一任总统，就是他领导美国人民为了自由、为了独立浴血奋战。

很难想象，华盛顿一个人能使美国独立。仅凭一个人的力量，没有成千上万的人愿意听从华盛顿的召唤，华盛顿绝对不可能取得如此骄人的成功。

华盛顿为什么能成功呢？关键的因素之一就是华盛顿赢得了美国人的信任和敬重。他很懂得领导的艺术，他了解他人、尊重他人，了解人的情感。有一件小事很有说服力。

有一天，华盛顿身穿过膝的大衣独自一个人走出营房。他所遇到的士兵，没有一个认出他。在一个地方，他看到一个下士领着手下的士兵正在修筑街垒。

那位下士把自己的双手插在衣袋里，只是对抬着巨大的水泥块的士兵们发号施令。尽管下士的喉咙都快要喊破了，士兵们经过多次努力，还是不能把石头放到位置上。

士兵们的力气快要用完了，石块眼看着就要滚下来了。

这时，华盛顿已经疾步上前，用他强劲的臂膀顶住石块。这一援助很及时，石块终于放到了位置上。士兵们转过身，拥抱华盛顿，并表示感谢。

华盛顿问那个下士说：“你为什么光喊加油而让自己的双手放在衣袋里？”

“你问我？难道你看不出我是这里的下士吗？”那下士鼻孔朝天，背着双手，很不以为然地回答说。

华盛顿听了那下士这样回答，就不慌不忙地解开自己的大衣纽扣向那个傲气十足的下士露出自己的军服，说：“按衣服看，我就是上将。不过，下次再抬重东西时，你就叫上我。”

那个下士这时才知道自己面前是华盛顿本人，他一下子羞愧到了极点。但至此他也才真正懂得：伟大的人之所以伟大，就在于他平等地尊重所有的人，而不刻意高高在上，摆弄架子。

华盛顿和下士虽然职务高低不同，但无论大小，都是领导人物，无疑都有使别人尊重自己的需要，以便在组织做事中能产生最佳的做事效益。毫无疑问，在此方面，华盛顿获得了巨大的成功，而那下士如果一如既往，恐怕永难成功。两个人的差别就在于获取他人尊重的方法上。一种是时时处处都用自己的权势逼迫他人，使他人尊重自己，毫不顾及他人的情感。而华盛顿获取他人尊敬的方法是不滥用权势，不逼迫他人，一切顺乎人情。可想而知，当一个下士在上将跟前卖弄权势时，上将颜面何在？然而，华盛顿并不以为然，他并没有采取严厉的方式，对那下士的狂妄行径进行斥责，反而以一种恐怕连那下士也颇感意外的方式来处理问题，包容、豁达，给那下士留够了面子。然而效果恐怕比逼迫强千倍万倍。

当富兰克林还是个毛躁的年轻人时，有一天，一位教友会的老朋友把他叫到一旁，尖刻地训斥了他一顿：

“本杰明，你真是无可救药。你已经打击了每一位和你意见不同的人。没有人能承受得起。你的朋友发觉，如果你在场，他们会很不自在。你知道得太多了，没有人再能教你什么，也没有人打算告诉你些什么，因为那样会吃力不讨好。因此，你不能再吸收新知识了，但你的旧知识又很有限。”

富兰克林接受了那次严厉的训斥。他发觉他正面临社交失败的命运，决定立即改掉傲慢、粗野的性格。

“我立下一条规矩，”富兰克林说，“绝不正面反对别人的意见，也不准自己太专断，我甚至不准许自己在文字或语言上措辞太肯定。我不说‘当然’、‘无疑’等，而改用‘我想’、‘我假设’、‘我想象’或者‘目前我看来是如此’这些语言。当别人陈述一件我不以为然的事时，我绝不立刻反驳，或立即指正他的错误。我会在回答的时候，表示在某些条件和情况下，他的意见没有错；但在目前这件事上，看来好像稍有两样，等等。我很快就领会到改变态度的收获：凡是我参与的谈话，气氛都融洽得多了。我以谦虚态度来表达自己的意见，不但容易被接受，更减少一些冲突。我发现自己有错时，也没有什么难堪的场面，而我碰巧是对的时候，更能使对方不固执己见而赞同我。”

尊重身边的每一个人，它能为你赢得更多的友谊，带来更多的成功的机会。记住，嘲笑别人最终只能使自己被嘲笑。

英国著名作家萧伯纳很瘦。一天他碰到一位胖胖的绅士，那人奚落萧伯纳：“一见到你，我就知道世上正在闹饥荒。”萧伯纳不慌不忙地说：“一见到你，我就知道闹饥荒的原因了。”

绅士在奚落别人的同时也得到了应有的回报，只能自讨没趣。不懂得尊重别人的人只能自食其果。

所以，若想得到别人尊重，首先考虑一下我们是否尊重了别人。

当年老罗斯福做纽约州长时，曾完成了一件惊人的事业。他同政党领袖们相处极好，而又能使他们改革他们一向最不赞成的政事。

当一个重要的官职空缺应该填补时，他就约请政党首脑为之推荐人选。老罗斯福说：“起初他们提出一位政党的小人物，我便对他们说用这样一位小人物不合乎良好的政治，民众一定不赞成。然后他们又会提出一个名字来，比第一位好不了多少。我就告诉他们说，任命这样一个人，恐怕还不合众望，不晓得他们还能不能再推荐一位更适宜的人。他们第三次推荐的人差不多可以了，但还不十分理想。于是我表示很感谢他们，请求他们再试一次，第四回说出来的人就很不错了。以后他们也许推出一位恰好就是我自己要挑选的那一位。表示感激之后，我便正式任用这人，而且我要让他们享受荣誉。我就对他们说：‘我已经做了使你们高兴的事，现在轮到你们该给我做一点高兴的事了。’他们当真如此做了。他们赞成了重大的改革方案，如选举方案、税法及市公务法案等。”

老罗斯福遇事都同别人商量，并且尊重他们的意见，维护他们的自尊。老罗斯福遇到任命重要官吏时，他让政党首脑感觉到人选是他们挑定的，意见也是他们给的。

尊重别人，也就是尊重自己。任何人都想赢得别人的尊重，因此任何人都要去尊重别人。让自己养成尊重别人的良好习惯，就如同搭起了沟通心灵的桥梁。

每一个人都有着他的自尊心，如果你对他所说的话能够表示同意，这就是尊重他的意见，他在无形中把自己抬高了，而这抬高他的便是你，自然他对你十分高兴，愿意和你做朋友。反过来，你不能对他表示同意，这显然是

你站在和他敌对的立场，你是他的敌人而不是友人，他能不和你为难吗？

总之，顾及他人的心态及立场，尊重他人乃是相当重要的为人之道，也是成为朋友不可或缺的要素之一。因此，要有很多朋友，使自己成为一个受欢迎的人，就要做到尊重他人。

> 名人简介 <

池田大作（1928 — ），日本创价学会名誉会长、国际创价学会会长。1960年，池田大作继承户田城圣出任创价学会第三任会长。迄今，池田大作被誉为世界著名的佛教思想家、哲学家、教育家、社会活动家、作家、桂冠诗人、摄影家、世界文化名人、国际人道主义者。1983年获联合国和平奖，1989年获联合国难民专员公署的人道主义奖，1999年获爱因斯坦和平奖。在中国获得的奖项有：中国艺术贡献奖，中日友好“和平使者”、“人民友好使者”称号，中国文化交流贡献奖。

94

倾听让你更受欢迎

【纪伯伦】

当朋友静默的时候，你的心仍要倾听他的心，因为在友谊里，不用言语，一切的思想，一切的愿望，一切的希冀，都在无声喜乐中发生而共享了。

让他人谈自己，一心一意地倾听，要有耐心，要抱有一种开阔的心胸，还要表现出你的真诚，那么无论走到哪里，你都会大受欢迎。

多年前，有一个贫苦的从荷兰移居来美的儿童，在学校下课后，为一家面包店擦窗，每星期赚半美元。他家非常贫寒，他平常每天到街上用篮子拣拾煤车送煤时掉在沟渠里的碎煤块。那个孩子叫弗兰克，一生仅受过6年的学校教育，但最后竟使自己成为美国新闻界一个最成功的杂志编辑。他怎么成功的？

他13岁离开学校，充任西联的童役。童役的生活是艰苦的，工作时间长，休息的时间很少，即使这样艰辛，弗兰克也没有放弃寻求受教育的意念。不但如此，他还努力进行自我教育。他把不坐车、不吃早饭的钱节省下来，买了一本《美国名人传全书》，如饥似渴地读起来。随后，他就写信给这些名人，请他们寄来他们童年时代阅读过的书籍。

他是一个善于静听的人，他请求名人讲述自己的故事，他写信给那时正

在竞选总统的加菲大将，问他是否确实曾一度在一条运河上做拉船童工，而加菲也复信给了他。他写信给格莱德将军，询问某一战役，格莱德给了一位14岁的孩子一张地图并邀请这位孩子吃晚饭，并且和他谈了一整夜。

他写信给爱默生并请求爱默生讲述关于他自己的经历。这位为西联送信的小孩不久便和全美最著名的人通信：爱默生、勃洛克、夏姆士、浪番洛、林肯夫人、爱尔兰德、秀门将军及戴维斯。

他不但与这些名人通信，还利用假日去拜访他们，最终成为他们家里最受欢迎的客人。这些经验，使弗兰克产生了一种很强的自信心。这些名人的思想和作为激发了他的理想和志向，改变了他的人生。

弗兰克能静静地倾听对方的谈论，是他与这些名人交往的首要原则，也是他能取得成功的法宝。

假如你也想让大家都喜欢，那么就尊重别人，让对方觉得自己是个重要的人物，满足他的成就感，而最好的办法就是谈论他感兴趣的话题。千万不要喋喋不休地谈自己，而要让对方谈他的兴趣、他的学习、他的事业、他的爱好、他的成功和他的旅行等等。

约翰是尼可见到的最受欢迎的人士之一。他总能受到邀请，经常有人请他参加聚会，共进午餐，担任客座发言人，打高尔夫球或网球。

一天晚上，尼可碰巧到一个朋友家参加一次小型社交活动。他发现约翰和一个漂亮女士坐在一个角落里。出于好奇，尼可远远地注意了一段时间。尼可发现那位年轻女士一直在说，而约翰好像一句话也没说。他只是有时笑一笑，点一点头，仅此而已。几小时后，他们起身，谢过男女主人，走了。

第二天，尼可见到约翰时禁不住问道：

“昨天晚上我在威廉家看见你和最迷人的女孩在一起。她好像完全被你吸引住了。你怎么抓住她的注意力的？”

“很简单，”约翰说，“威廉太太把玛丽介绍给我，我只对她说：‘你的皮肤晒得真漂亮，在冬季也这么漂亮，是怎么做的？你去哪呢？阿卡普尔科还是夏威夷？’‘夏威夷，’她说，‘夏威夷永远都风景如画。’‘你能把一切都告诉我吗？’我说。‘当然。’她回答。我们就找了个安静的角落，接下去的两个小时她一直在谈夏威夷。今天早晨玛丽打电话给我，说她很喜欢我陪她。她说很想再见到我，因为我是最有意思的谈伴。但说实话，我整个晚上没说几

句话。”

看出约翰受欢迎的秘诀了吗?很简单,约翰只是让玛丽谈自己。他对每个人都这样——对他人说:“请告诉我这一切。”这足以让一般人激动好几个小时,人们喜欢约翰就因为他注意他们。

学会聆听是一种美德。

人人都希望有一个倾诉对象,也希望别人了解自己。但是如果两个人都希望倾诉和被了解,却没有一个人愿意去听对方的话,这样,两个人就很难达成共识的。因此,如果你想被别人了解,你先得学会听别人倾诉。只有愿意了解别人的人,别人才愿意了解你。

约翰·洛克菲勒特别注重倾听。他所实行的决策都是经过倾听大家的意见,进行开诚布公的论证才下结论的。只有懂得倾听的人,才有可能在感情、事业、家庭等各方面取得成功,并且把握住别人错过的机会。

不要小瞧了倾听,倾听可以创造出令人难以预料的结果。如果你听了长者的劝告,人生道路上就会少走许多弯路;如果你注意倾听顾客真正的需求,就可以避免把金钱、时间浪费在别人根本就不需要的东西上。

一天,罗杰斯先生家里来了位客人,想要向他请教学问。罗杰斯先生抽空接待了他。

宾主落座之后,客人就滔滔不绝地讲个不停。从自己的生活、工作,及至家庭,又谈到自己的事业和研究,一口气说了大半天,罗杰斯先生几次想插话都未能成功。

罗杰斯先生静静地听着,过了一会儿,他走进厨房,端来了茶。他往客人的杯子里倒茶,虽然倒满了但是仍在继续倒,仿佛根本没有看见一样。

一旁高谈阔论的客人一开始觉得十分奇怪,看到罗杰斯先生还没有停下,水已经开始往外溢了,他终于忍不住了。

“你没看见杯子已经满了吗?”他说,“再也倒不进去了呀!”

“这倒是真的,”罗杰斯终于住了手,“和这个杯子一样,你自己已经装满了自己的想法,要是你不给我一只空杯子,我怎么给你讲呢?”

倾听是一门艺术,只有懂得并掌握这门艺术,才易于沟通、交流与合作。

倾听时要保持注意力,随时注意对方谈话的重点,在对方兴致正浓的时候,你要用眼、手或简短的语言来加以反馈,尤其是要表达出你关注的内容

正是对方谈话的要害所在。

东京电话公司在几年前碰上了一个对电话接线生口吐恶言的最凶恶的用户。那个不讲理的用户拒绝缴付任何费用，说那些费用是无中生有。他写信给报社，到公共服务委员会去作了无数次的申诉，告了电话公司好几状。最后，电话公司派一个最干练的调解员去会见他。调解员静静地听着他说，让那位暴怒的用户痛痛快快地把他的不满一股脑儿地吐了出来，调解员不断地说“是的”以表示同情他，如此长达6小时之久。经过三四次的接触，那位用户变得友善起来了。调查员说：“在第一次见面的时候，我甚至没有提出我去找他的原因。第二次、第三次也没有。但是第四次，我把这件事完全解决了。他把所有的账单都付了，而且撤销了那份申诉。”

无疑，那位用户实际上所要的是作为一个重要人物的感觉。他先以口出恶言和发牢骚的方式取得这种感觉，但他从电话公司的代表那儿得到了重要人物的感觉后，无中生有的牢骚就化为乌有了。

美国最有影响的人生导师卡耐基，一次到一个著名植物学家那里做客，整个晚上，那植物学家都津津有味地给卡耐基谈各种千奇百怪的植物。而卡耐基呢？听得津津有味，目不转睛，像个特别喜欢听故事的孩子，中间只是偶尔忍不住问一两句。

没想到，半夜离开时，植物学家紧握着卡耐基的手，显得特别高兴和满足，还兴奋地对卡耐基说：“你是我遇到的最好的谈话专家。”

善于倾听，意味着要有足够的耐心去强迫自己对别人感兴趣。如果你认为生活像剧院，自己就站在舞台上，而别人只是观众，自己正在将表演的角色发挥得淋漓尽致，而别人也都注视着自己。如果你有这种习惯，那你会变得自高自大，以自我为中心，也永远学不会聆听，永远无法了解别人！

专心倾注于对你说话的人是非常重要的，再也没有比这么做更礼貌的了。常发牢骚的人，甚至最不容易讨好的人，在一个有耐心和同情心的听者面前，也常常会软化而屈服下来。

只谈论自己，只想到自己的人，是个不懂成功的人，因为他很难与人沟通，不会倾听。

聆听是一般人最容易忽略的一项美德。我们常习惯滔滔不绝地倾诉，却不会在安静中让自己的心保持平和，聆听天地的声音。

善于倾听对我们做好各种工作也非常重要。

在美国，曾有科学家对同一批受过训练的保险推销员进行过研究。因为这批推销员受同样培训，业绩却差异很大。科学家取其中业绩最好的10%和最差的10%作对照，研究他们每次推销时自己开口讲多长时间的话。

研究结果很有意思：业绩最差的那一部分，每次推销时说的话累计为30分钟；业绩最好的10%，每次累计只有12分钟。

大家想，为什么只说12分钟的推销员业绩反而高呢？

很显然，他说得少，自然听得多。听得多，对顾客的各种情况、疑惑、内心想法自然了解很多，自然他会采取相应措施去解决问题，结果业绩自然优秀。

善于倾听对家庭、单位、一个企业还有这样的好处：

大家知道，日本松下电器驰名全球，它的创始人松下幸之助就特别善于倾听。他说，如果你手下的人提的意见、建议你都不听，那长此以往，他们就不愿再提了，脑子也不愿开动了。因为提了也没有用，听你的不就完了嘛！这样做的结果，手下的人还有积极性吗？脑子还会开动吗？智慧还能激发出来吗？显然不行，这样公司会死气沉沉。在企业是这样，在家里也是这样。

有人说，上帝创造人的时候，为什么只有一张嘴，却有两个耳朵呢？那是为了让我们少说多听。

做一个静听者，那是我们在困难中都需要的，那常是愤怒的顾客所需要的，那也是一些不满意的雇员、感情受到伤害的朋友所需要的。

> 名人简介 <

纪伯伦（1883—1931），生于黎巴嫩北部山乡卜舍里。纪伯伦作为哲理诗人和杰出画家，和泰戈尔一样是带领近代东方文学走向世界的先驱。同时，他又是阿拉伯现代小说和艺术散文的主要奠基人、20世纪阿拉伯新文学道路的开拓者之一。20世纪20年代初，以纪伯伦为中坚和代表形成的阿拉伯第一个文学流派——叙美派曾闻名全球。

95

赞美是对他人价值的肯定

【威廉·詹姆士】

人性深处，无不渴望被赞赏。

当减少批评，多多夸奖或赞美对方时，人所做的好事会增加，而比较不好的事会因受忽视而逐渐萎缩。

约翰·卡尔文·柯立芝于1923年登上美国总统宝座。这位总统以少言寡语出名，常被人们称作“沉默的卡尔”，但他也有出人意料的时候。

柯立芝有一位漂亮的女秘书，人虽长得不错，但工作中却常粗心出错。一天早晨，柯立芝看见秘书走进办公室，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。”

这几句话出自柯立芝口中，简直让秘书受宠若惊。柯立芝接着说：“但也不要骄傲。我相信你的公文处理也能和你一样漂亮的。”果然从那天起，女秘书在公文上很少出错了。

一位朋友知道了这件事，就问柯立芝：“这个方法很妙，你是怎么想出来的？”柯立芝得意洋洋地说：“这很简单，你看见过理发师给人刮胡子吗？他要

先给人涂肥皂水，为什么呀，就是为了刮起来使人不痛。”

著名心理学家杰丝·雷耳曾说：“就主动地温暖人类的灵魂而言，赞扬别人就像阳光一样，没有它，我们就无法成长开花。但是，我们大多数的人只是敏于躲避别人的冷言冷语，而我们自己却吝于把赞许的温暖阳光给予别人。”

许多年以前，一个10岁的小男孩在工厂里做工。他一直喜欢唱歌，梦想当一个歌星，但他的第一位老师不但没给他鼓励，反而使他泄气。这位老师说：“你不适宜唱歌，你根本五音不全，简直就像百叶窗一样。”但男孩的母亲，一位穷苦的农妇却不以为然，她搂着自己的孩子，称赞他说：“孩子，你能唱歌，你一定能把歌唱好。瞧你现在已经有了很大进步。”她节省下每一分钱给他的儿子用来上音乐课。这位母亲的嘉许给了孩子无穷的力量，也从此改变了他的一生。他的名字叫恩瑞哥·卡罗素，那个时代最伟大、最知名的歌剧演唱家。

假若在这个小男孩的童年，没有母亲的激励与赞许，只有那位老师的无情打击，这个世界也许失去了一位著名的歌剧家。

戴尔·卡耐基说：在你每天所到的地方，不妨多说几句感谢的话，留下一些友善的小火花。你无法想象，这些小小的火花如何点燃起友谊的火焰。当你下次再到这个地方的时候，这友谊的火焰就会照亮你。

吝啬赞美，吝啬鼓励，吝啬感谢，别人还回来的是更加的吝啬。种瓜得瓜，种豆得豆，种下友谊收获朋友。善于赞美别人的人，是幸福的人，一只蜡烛不因点燃另一只蜡烛而降低自己的亮度，甚至在点燃的瞬间，自己更加辉煌！

真诚的赞美也是洛克菲勒管理人事成功的秘诀。爱德华·贝德福特是洛克菲勒的合伙人之一。在一次生意中，由于决策的失误，他使公司损失了近100万美元。当时，洛克菲勒完全有理由指责贝德福特，但他并没有这样做，因为他知道贝德福特已经尽力了，况且这件事也已经过去了。所以洛克菲勒另找其他的事，说他节省了50%的投资金额，以此称赞贝德福特。洛克菲勒赞美说：“这简直太好了，我们并不能总是像巅峰时期那么好。”

人类除了维持生存的需要以外，仍有一种超越七情六欲之外，却又举足轻重的欲望，往往却很难得到满足，那就是杜威所谓的“渴望自己变得更重要、更有价值”。

林肯有一次在写信时，开门见山地说：“任何人都喜欢受人奉承。”威廉·

詹姆斯也说：“人性深处最大的欲望，莫过于受到外界的认可与赞扬。”而这种深藏心底的人性需求，其实也正是人兽区别之所在。

人类正是因为有这种渴望与价值的冲动，才会有人在一文不名、目不识丁、帮人打杂的情况下，仍不惜花掉仅有的微薄工资，去买法律书来看，充实自己、提高自己。这个可怜的杂工并非虚构，他就是美国总统林肯。

据一些权威人士表示，甚至有人会借着发疯来从他们的梦幻世界中寻求这种满足。曾有人以此问题请教一家规模不小的精神病院的主治医生，他告诉此人，有不少人选择发疯，是为了寻求他们在正常生活中无法获得的受重视的感觉。

人们为求受重视，连发疯都在所不惜，试想如果我们肯多给人们一分尊重、赞美，它的影响会有多大，多不可思议？

许多事业上卓有成效的人完全是因为他懂得取人之术。史瓦布说过一番话，真的是金科玉律，值得大家铭记在心。他说：“我最可贵的一项资产，就是我具备了引发属下热诚与冲劲的能力，而要想鼓舞一个人善尽其材，最重要的就是要懂得给他们赞美和鼓励。天下最使人颓丧不振、冲劲全失的，就是来自上级主管的批评、责骂，我从来不曾批评过任何人，我相信只有赞美和鼓舞，才能刺激他们向上，使他们努力工作，如果碰上我由衷喜欢的事，我会更不吝惜地予以夸赞、褒奖。”

希尔家附近有一家生意非常好的蔬菜店。经过长时间的观察，希尔终于找出了它生意兴隆的原因。

原来这店里的每一位店员，都不断地与来买菜的人聊天。他们除了会向客人打招呼之外，还不断地找客人的优点来夸赞。例如他们会向一位太太表示：“你这件洋装很漂亮。”然后向另一位太太表示：“你的发型很好看！”希尔发现他们虽然不断地赞美别人，但却是按每一个客人的不同的个性，选择适当的赞美词。

因此很自然地，这些客人在潜意识中，会产生到这家蔬菜店买菜就可以受到赞美的心理，因而越来越喜欢到这家蔬菜店买菜。

如果我们每次见面都被人夸赞，自然而然地会想再见到这位赞美我们的人，这是任何人都会有的心理。因此每次见面都找出对方的一个优点来赞美，可以很快地拉近彼此间的距离。

一个叫迈克的小学生十分调皮，成人后在战场上壮烈牺牲，成为一位烈士。人们在检查他的遗物时发现内衣口袋里有一张沾着鲜血的纸片，这是一张记满了迈克各种优点的纸片。原因是小学时小迈克特别调皮，但班主任并没有对他放弃不管。她知道要真正使一个调皮的孩子发生变化，重要的不是寻找他的问题，那样会适得其反，最重要的是能发现他的优点，捕捉他的优点，甚至用放大镜放大的方式，使他细微的优点更清晰可见。于是她发动全班同学，每个人说出小迈克的优点和长处，然后由小迈克自己一一记在纸上。没想到就这样一张纸片，他一直珍藏在自己的衬衣口袋内，直到生命的最后一刻，让鲜血将它染红。

因此，用欣赏的目光，去发现别人的长处，去真诚地赞赏和鼓励每一个人，将会产生怎样的奇迹？

社区内新开设的店都装上了自动门，可是附近有一家超级市场却没有装设。在每天早晨和下午太太们纷纷去买东西的时候，有个小男孩总站在超级市场玻璃门外，看到手里大包小包的太太，就替她们拉开大门，让她们从容地走出来。

一次，有位太太问那小男孩：“你看门看了这么多日子，一定得到了许多小费，你拿来做什么用？”

那小孩有点诧异地回答：“什么？她们都没有给我钱，可是她们都对我说：‘你好棒！’‘谢谢你！’”

赞美就像浇在玫瑰上的水。赞美别人并不费力，只要几秒钟，便能满足人们内心的强烈需求。看看我们所遇到的每个人，寻觅他们值得赞美的地方，然后加以赞美。

查理·夏布是全美当时少数年收入超过100万美元的商人之一。1921年，安德鲁·卡内基慧眼独具，提名夏布为新成立的美国钢铁公司第一任总裁，那时夏布才38岁。夏布后来离开了美国钢铁公司，接管当时陷入困境的贝氏拉罕钢铁公司，经过他的重新部署，果然使这家钢铁公司变为全美获利最大的公司之一。

为什么安德鲁·卡内基每年要花100万美元聘请夏布先生呢？难道夏布先生确实是个了不起的天才？还是夏布先生对钢铁生产比别人懂得多？都不是。夏布先生说，在他手下工作的许多人对钢铁制造其实都懂得比他多。

夏布说他之所以获得高薪，主要是因为他善于处理人事，管理人事。他

的朋友问他如何做到这一点，他讲了下面这段话——这段话应该铭刻在铜版上，悬挂在每个家庭、学校、商店和办公室里。只要我们还活着，这段话就会改变你我的生活面貌。

“我想，我天生具有引发人们热情的能力。促使人将自身能力发展到极限的最好办法，就是赞赏和鼓励。”

“来自长辈或上司的批评，最容易使一个人丧失信气。我从不批评他人，我相信奖励是使人工作的原动力。所以，我喜欢赞美而讨厌吹毛求疵。如果说我喜欢什么，那就是真诚、慷慨地赞美他人。”

这就是夏布成功的秘诀。

“生活中，我广泛接触过世界各地不同层面的人，”夏布说道，“我发现，无论多么伟大或尊贵的人，他们和平常人一样，在受到认可的情况下，比在遭受指责的情形之下，更能奋发工作，成绩也更好。”

人的生命只有一次，所以，任何能贡献出来的好与善，我们都应现在就去，比如去赞美他人。不要迟缓，不要怠慢，真诚地表示你的友善，去赞美和欣赏他人。

我们不要老是想着自己的成就和需要，而应尽量去发现别人的优点，然后，不是逢迎，而是出自真诚地去赞赏他们。要“真诚、慷慨地赞美”，而人们也会把你的言语珍藏在记忆里，终生不忘。

请记住：如果你把别人看成是魔鬼，你就会生活在地狱中；如果你把别人看成是天使，你就会生活在天堂里。当你批评人时，要咬住舌头；当你赞美人时，要高声表达。

> 名人简介 <

威廉·詹姆士（1842—1910），美国最早的实验心理学家和哲学家。他和查尔斯·桑德斯·皮尔斯一起建立了实用主义。其主要著作有《信仰意志》、《实用主义——若干老想法的一个新名称》等。

96

用掌声给别人鼓励

【 查尔斯·施瓦布 】

我所拥有的最大财富是我能够激起人们极大的热诚。正是鼓励让我做到了这一点。

真诚的赞美和鼓励,是值得尝试且能使青少年发挥出最大能力的有效方法。一个小女孩因为长得又矮又瘦被老师排除在合唱团外,而且,她永远穿着一件又灰又旧且不合身的衣服。

小女孩躲在公园里伤心地流泪。她想:我为什么不能去唱歌呢?难道我真的唱得很难听?

想着想着,小女孩就低声地唱了起来,她唱了一支又一支,直到唱累了为止。

“唱得真好!”这时,一个声音响起来,“谢谢你,小姑娘,你让我度过了一个愉快的下午。”

小女孩惊呆了!

说话的是个满头白发的老人,他说完后就走了。

小女孩第二天再去时,那老人还坐在原来的位置上,满脸慈祥地看着她

微笑。

于是小女孩唱起来，老人聚精会神地听着，一副陶醉其中的表情。最后他大声喝彩，说：“谢谢你，小姑娘，你唱得太棒了！”说完，他仍独自走了。

这样过去了许多年，小女孩成了大姑娘，长得美丽窈窕，成了本城有名的歌手。但她忘不了公园靠椅上那个慈祥的老人。于是她特意回公园找老人，但那儿只有一张小小的孤独的靠椅。后来才知道，老人早就死了。

“他是个聋子，都聋了20年了。”一个知情人告诉她。

每一次鼓励都是给需要鼓励的人多创造一次机遇，孩子需要鼓励，需要信心，就如植物需要浇水一样，没有鼓励，他们就不能进步。

给别人以帮助和鼓励，自己不但不会有损失，反而会有所收获。通常，一个人给人家的帮助和鼓励越多，从人家那儿得到的收获也越多。而那种吝啬的人，对他人不表同情、不予赞助的人，无异使自己陷于孤独无助的境地。有时说几句鼓励的话，就可以造成许多的成功者，也就大大地有利于世界。

有这样一个关于鼓励的故事，一个驯兽师在训练鲸的跳高，在开始的时候他先把绳子放在水面下，使鲸不得不从绳子上方通过，鲸每次经过绳子上方就会得到奖励，它们会得到鱼吃，会有人拍拍它并和它玩，训练师以此对这只鲸表示鼓励。当鲸从绳子上方通过的次数逐渐多于从下方经过的次数时，训练师就会把绳子提高，只不过提高的速度会很慢，不至于让鲸因为过多的失败而沮丧。训练师慢慢地把绳子提高，一次一次地鼓励。鲸也一步一步地跳得比前一次高。最后鲸跳过了世界纪录。

无疑是鼓励的力量让这只鲸跃过了这一载入吉尼斯世界纪录的高度。对一只鲸如此，对于聪明的人类来说更是这样，鼓励、赞赏和肯定，会使一个人的潜能得到最大限度的发挥。可事实上更多的人却是与训练师相反，起初就定出相当的高度，一旦达不到目标，就大声批评。

观众的掌声对一个赛场上的球队有没有好处？答案是肯定的。每个球队都知道，赛场上天时、地利、人和都是非常重要的。观众鼓励球队的热情是支持球队打胜仗最重要的力量之一。每个球队都承认，球迷的打气使他们情绪激动，斗志昂扬。

同样的道理，在日常生活中，鼓励也是很重要的一个因素，而且也是很有用的。在家庭里，夫妻应该彼此鼓励，父母与子女应该彼此鼓励。在工作

上，老板和员工更是应该彼此鼓励。在生活中，朋友之间也彼此鼓励。

琴德夫人雇了一个女仆，并告诉她下星期一上工。女仆走之后，琴德夫人打电话给那女仆以前的女主人，知道她有很多缺点。当女仆来上工的时候，琴德夫人说：“拉莉，我那天打电话给你以前做事的那家太太，她说你诚实可靠，会做菜，会照顾孩子，但她说你不整洁，从不将屋子收拾干净。现在我想她是在说谎，你穿得很整洁，人人可以看得出。我打赌你一定会将屋子收拾干净，你也一定会同我相处得很好。”

她们后来真的相处得很好。拉莉要顾全名誉，她把屋子收拾得干干净净，她情愿多费一小时打扫，也不愿使琴德夫人对她的希望破灭。

总之，你若要在某方面去改变一个人，就把他看成是已经有了这种杰出的特质的人。莎士比亚曾说：“假如他没有一种德行，就假装他有吧！”给他们一个好的名声来作为努力的方向，他们就会痛改前非，努力向上而不愿看到你的希望破灭。

假如你手下的一个好工人变成懒惰的工人，你会怎么做？你可以解雇他，但这并不能解决任何问题。你可以责骂那个工人，但这只能引起怨恨。

亨利·汉克，是印第安纳州洛威市一家卡车经销商的服务经理，他公司有一个工人，工作愈来愈差。但亨利·汉克没有对他吼叫，而是把他叫到办公室里来，跟他进行了坦诚的交谈。

他说：“希尔，你是个很棒的技工。你在这里工作也有好几年了，你修的车子也很令顾客满意。有很多人都称赞你的技术好。可是最近，你完成一件工作所需的时间却加长了，而且你的质量也比不上你以前的水平。也许我们可以一起来想个办法解决这个问题。”

希尔回答说并不知道他没有尽他的职责，并且向他的上司保证，他以后一定改进。

最后他也确实那样做了。他曾经是一个优秀的技工，他怎么会做些不及过去的事呢？

包汀火车厂的董事长萨姆尔·华克莱说：“假如你尊重一个人，这个人容易被诱导的，尤其是当你显示你尊重他是因为他有某种能力时。”

有一句古语说：“给狗一个恶名，不如把它吊死。”但给它一个好名，就会有不同的结果。

差不多每一个人，不论是富人、穷人或是乞丐、盗贼都想保全他人所赋予他的诚实的名誉。

“如果你必须应付盗贼，”猩猩狱长劳斯说，“只有一个可能的方法可以制他——待他好像他是一个很体面的君子。假定他是规规矩矩的，他会有所反应，并因有人信任他而感到自豪。”

波士顿商会的营业经理俱乐部在1952年春天主办了一个有关推销术的课程。这个课程总共讲授5个晚上，大约有500名推销员和营业人员参加。

在这个课程的最后一个晚上，这些营业代表的太太们都被邀请前来参加。这些太太们欣赏了一个特别的节目，这个节目告诉她们一些方法，去鼓励她们的丈夫变得更有智慧而且能得到更好的销售成果。其中，有一位讲演者是大卫·盖·鲍尔斯博士，他是一名营业顾问，西·鲍尔斯协会会长，而且是《过个新生活》一书的作者。鲍尔斯博士勉励每一位太太在每天早晨送她先生出外工作的时候，使她的先生能充满信心而且愉快地吹着口哨。如果她希望她先生提高销售业绩，该怎么做呢？让他觉得自己已经成为他理想中的那个人了。

“对他说他多么潇洒——即使他所喜欢的装扮早已经过时了。赞美他所喜爱的领带的花样。称赞他的风度，而不是提起前个晚上在宴会上他所说过的失礼的话。告诉他，你知道他正要去征服所有的顾客——唉呀，他一定会做到的！”

不要吝啬自己的鼓励！有的时候，你的一句鼓励可能会让对方终生受益。给同学一点鼓励，在他考试没考好的时候，送上一句：“下次努力，你的成绩肯定会很好的。”在朋友生活中遇到困难时，送上一句：“你平时那么棒，这些困难算什么？”多给大家鼓励，一句鼓励的话，相信会给失意的人很大帮助。

> 名人简介 <

查尔斯·施瓦布（1937— ），出生于美国加利福尼亚州的萨克拉门托，嘉信理财公司创始人。从20世纪70年代中期率先提出佣金折扣，到80年代中期致力于在线交易产品的推出，再到90年代末成为网上交易的先导，施瓦布的创新几乎每一次都能引领证券交易创新的潮流。施瓦布同时还是指数投资创始人，《福布斯》杂志称他是“在线经纪之王”。

97

善待他人等于善待自己

【 萧伯纳 】

要是你一点都不顾虑别人，你就无法快乐地度过一生。

善待他人同时也是在善待自己。正像站在镜子前一样，你怒他也怒，你笑他也笑，一切取决于你的态度。

有一位很想成为富翁的青年，到处旅行流浪，辛苦地寻找着成为富翁的方法。几年过去了，他不但没有变成富翁，反而成为衣衫破烂的流浪汉。

观世音菩萨被他的虔诚感动了，就教他说：“要成为富翁很简单，你从这寺庙出去以后，要珍惜你遇到的每一件东西、每一个人，并且为你遇见的人着想，布施给他。这样，你很快就会成为富翁了。”

青年听了，心想方法真简单，高兴得不得了，就告别菩萨，手舞足蹈地走出庙门，一不小心竟踢到石头绊倒在地上。当他爬起来的时候，发现手里粘了一枝稻草，正想随手把稻草丢掉，猛然想起了观世音菩萨的话，便小心翼翼地拿着稻草向前走。

路上迎面飞来一只蜜蜂，他想起菩萨的话，就把蜜蜂绑在稻草上，继续

往前走。

突然，他听见了小孩子号啕大哭的声音，走上前去，看见一位衣着华丽的妇人抱着正大哭大闹的小孩子，怎么哄都不行。当小孩看见青年手上绑着蜜蜂的稻草，立即好奇地停止了哭泣。那人想起菩萨的话，就把稻草送给孩子，孩子高兴得笑起来。妇人非常感激，送给他3个橘子。

他拿着橘子继续上路，走了不久，看见一个布商蹲在地上喘气。他想起菩萨的话，走上前去问道：

“你为什么蹲在这里，有什么我可以帮忙吗？”

布商说：“我口渴呀！渴得连一步都走不动了。”

“那么，这些橘子送给你解渴吧！”他把3个橘子全部送给布商。布商吃了橘子，精神立刻振作起来。为了答谢他，布商送给他一匹上好的绸缎。

青年拿着绸缎往前走，看到一匹马病倒在地上，骑马的人正在那里一筹莫展。他就征求马主人的同意，用那匹上好的绸缎换那匹病马，马主人非常高兴地答应了。

他跑到小河边提了一桶水来给那匹马喝，细心地照顾它，没想到才一会儿，马就好起来了。原来马是因为口渴才倒在路上。

青年骑着马继续前进，在经过一家大宅院前面时，突然跑出来一个老人拦住他，向他请求：

“你这匹马，可不可以借给我呢？”

他想起观世音菩萨的话，就从马上跳下来，说：“好，就借给你吧！”

那老人说：“我是这大屋子的主人，现在我有紧急的事要出远门。这样好了，等我回来还马时再重重地感谢你；如果我没有回来，这宅院和土地就送给你好了。你暂时住在这里，等我回来吧！”说完，就匆匆忙忙骑马走了。

青年在那座大庄院里住了下来，等老人回来。没想到老人一去不回，他就成为庄院的主人，过着富裕的生活。这时他领悟到：“呀！我找了许多年成为富翁的方法，原来这么简单！”

带着友爱之心尽可能地帮助那些需要你帮助的人，你把爱心撒向世界，你的世界也就充满了爱，在爱的世界里成长，生命将无比精彩。

一位登山客在山中突遇暴风雪，在风雪茫茫中迷失了方向。这场暴风雪突如其来，他的御寒装备严重不足。他知道自己除非尽快找到避寒处，否则

非冻死不可。可是他没走多远，四肢冻得已开始麻痹，他知道自己时间已不多了。

就在这时候，他在路上遇到另外一个人，那个人躺在地上，一动不动，原来他已经快冻僵了。登山客停下来，他发现自己面临了一个困难的抉择：他应该继续赶路以求拯救自己呢，还是设法救助雪中垂危的陌生人呢？

转瞬之间，他就下定了决心，设法救助陌生人。他迅速脱下湿手套，跪在那个垂危的人身边，按摩他的手臂和双腿。那个人终于血脉流通，四肢能够活动了。他们两人相互支持，患难与共，最后终于得到了救援，他们生还了。

登山客事后回忆说：“一个人在帮助别人的同时，事实上也是在帮助自己。”

只要你帮助别人得到他们需要的事物，你就会得到自己需要的事物。

一天，一个贫穷的小男孩为了攒够学费正挨家挨户地推销商品。劳累了一整天的他此时感到十分饥饿，但摸遍全身，却只有一角钱。怎么办呢？他决定向下一户人家讨口饭吃。当一位美丽的女孩打开房门的时候，这个小男孩却有点不知所措了，他没有要饭，只乞求给他一口水喝。这位女孩看到他很饥饿的样子，就拿了一大杯牛奶给他。男孩慢慢地喝完牛奶，问道：“我应该付多少钱？”女孩回答道：“一分钱也不用付。妈妈教导我们，施以爱心，不图回报。”男孩说：“那么，就请接受我由衷的感谢吧！”说完男孩离开了这户人家。此时，他不仅感到自己浑身是劲儿，而且还看到上帝正朝他点头微笑。

其实，男孩本来是打算退学的，但他放弃了这个念头。

数年之后，那位美丽的女孩得了一种罕见的重病，当地的医生对此束手无策。最后，她被转到大城市医治，由专家会诊治疗。当年的那个小男孩如今已是大名鼎鼎的霍华德·凯利医生了，他也参与了医治方案的制订。当看到病历上所写的病人的来历时，一个奇怪的念头霎时闪过他的脑际。他马上起身直奔病房。

来到病房，凯利医生一眼就认出床上躺着的病人就是那位曾帮助过他的恩人。他回到自己的办公室，决心一定要竭尽所能来治好恩人的病。从那天起，他就特别地关照这个病人。经过艰辛努力，手术成功了。凯利医生要求把医药费通知单送到他那里，在通知单的旁边，他签了字。当医药费通知单送到这位特殊的病人手中时，她不敢看，因为她确信，治病的费用将会花去

她的全部家当。最后，她还是鼓起勇气，翻开了医药费通知单，旁边的那行小字引起了她的注意，她不禁轻声读了出来：

“医药费——一满杯牛奶。霍华德·凯利医生”

许多人活一辈子都不会想到，自己在帮助别人时，其实就等于帮助了自己。他们会问：“明明是我去帮助他们，他们受惠，怎么是帮助自己呢？我受的惠在哪里呢？”其实一个人在帮助别人时，无形之中就已经投资了感情，别人对于你的帮助会永记在心，只要一有机会，他们会主动报答的。

一对待人极好的夫妇不幸下岗了，不过在朋友、亲属以及街坊邻居们的帮助下，他们在小城新兴的一个服装市场里开起了一家火锅店。

刚刚开张的火锅店生意冷清，全靠朋友和街坊照顾才得以维持。但不出三个月，夫妇俩便以待人热忱、收费公道而赢得了大批的“回头客”，火锅店的生意也一天一天地好起来。

几乎每到吃饭的时间，小城里行乞的七八个大小乞丐，都会成群结队地到他们的火锅店来行乞。

夫妇俩总是以宽容平和的态度对待这些乞丐，从不呵斥辱骂。其他店主则对这些乞丐连撵带轰，一副讨厌至极的表情，而这夫妇俩每次都会笑呵呵地给这些肮脏邋遢、令人厌恶的乞丐盛满热饭热菜。最让人感动的是夫妇俩施舍给乞丐们的饭菜，都是从厨房里盛来的新鲜饭菜，并不是那些顾客用过的残汤剩饭。他们给乞丐盛饭时，表情和神态十分自然，丝毫没有做作之态，就像他们所做的这一切原本就是分内的事情一样。

日子就这样一天一天地过着，一天深夜，服装市场里突然燃起了大火，火势很快便向火锅店窜来。

这一天，恰巧丈夫去外地进货，店里只留下女主人照看。一无力气二无帮手的女店主，眼看辛苦张罗起来的火锅店就要被熊熊大火吞没，着急万分之时，只见那班平常天天上门乞讨的乞丐，不知从哪里钻了出来，在老乞丐的率领下，冒着生命危险将那一个个笨重的液化气罐马不停蹄地搬运到了安全地段。紧接着，他们又冲进马上要被大火包围的店内，将那些易燃物品也全都搬了出来。消防车很快开来了，由于抢救及时，火锅店虽然也遭受了一点小小的损失，但最终保住了。而周围的那些店铺，却因为得不到及时的救助，货物早已烧得精光。

夫妻俩对乞丐们无私的帮助得到了他们最真诚的回报。

任何一种真诚而博大的爱都会在生活中得到应有的回报。付出你的爱，给别人力所能及的帮助，你的人生之路将多通途，少险阻。

著名科学家爱因斯坦的两次不同的婚姻为我们提供了很好的参照。爱因斯坦的前妻米列娃因不能容忍丈夫极少的关心与体贴，而只是一味地与原子、分子、空间、时间为伴，便时常与其发生摩擦，而两人的个性都很强，终于分手了。而第二任妻子艾丽莎却是一个体贴入微、懂得尊敬与忍让的人，她深知爱因斯坦的脾气，从不干预丈夫的工作，让他安心地完成事业。爱因斯坦受到感动，也在百忙之中抽出时间来陪妻子度过美好时光，甚至他在记者招待会上也曾说过：“艾丽莎不懂相对论，但相对论却有她的一份心血。”

其实，帮助需要帮助的人，对于帮助别人的人更有益处。玛格丽特·泰勒·耶茨是一位小说家，但她写的小说没有一部比得上她自己的故事那么真实而精彩，她的故事发生在日本偷袭珍珠港的那天早晨。耶茨太太由于心脏不好，一年多来一直躺在床上不能动，每天得在床上度过22个小时。最长的旅程是由房间走到花园去进行日光浴。即使那样，也还得倚着女佣的扶持才能走动。

耶茨当年以为自己的后半辈子就这样卧床了。如果不是日军来轰炸珍珠港，她永远都不能真正生活了。

发生轰炸时，一切都陷入了混乱。一颗炸弹掉在耶茨家附近，将她震得跌下了床。陆军派出卡车去接海、陆军军人的妻儿到学校避难。红十字会的人打电话给那些有多余房间的人。他们知道耶茨床旁有个电话，问她是否愿意帮忙做联络中心。于是耶茨记录下了那些海军、陆军的妻小现在留在哪里，这样红十字会的人才能叫那些先生们打电话到耶茨这里找自己的眷属。

耶茨很快发现她的先生是安全的。于是，她努力为那些不知先生生死的太太们打气，也安慰那些寡妇们——好多太太都失去了丈夫。这一次阵亡的官兵共计2117人，另有960人失踪。

开始的时候，耶茨还躺在床上接听电话，后来她坐在了床上。最后，她越来越忙，又很亢奋，居然忘了自己的毛病，她开始下床坐到桌边。因为帮助那些比她状况还惨的人，她完全忘我了，她再也不用躺在床上了，除了每晚睡觉的8个小时。耶茨发现如果不是日本空袭珍珠港，她可能下半辈子都是

个废人。此前，躺在床上的她总是在消极地等待，潜意识里已失去了复原的意志。

珍珠港遭袭是美国历史上的一大惨剧，但对耶茨个人而言，却是最重要的一件好事。这个危机给了耶茨一个活下去的重要理由，使她再也没有时间去想自己或照顾自己了。它让耶茨找到了一种力量，迫使她把注意力从自己身上转移到别人身上。

夜行的盲人用灯火为他人照亮了本是漆黑的路，为他人带来了方便，同时，也因此保护了自己。正如印度谚语所说：“帮助你的兄弟划船过河吧！你自己不也过河了？”

> 名人简介 <

萧伯纳(1856—1950)，爱尔兰杰出的现实主义戏剧家、文艺评论家。萧伯纳从中学毕业后因家境困难无法上大学，15岁就开始谋生，先后当过地产公司缮写员与出纳员。其著名作品有《人与超人》、《英国佬的另一个岛》、《巴巴拉少校》、《匹克梅梁》、《伤心之家》、《千岁人》、《圣女贞德》等。

98

任何时候都给人留有余地

【 李嘉诚 】

凡事都留个余地，因为人是人，人不是神，不免有错处，可以原谅人的地方，就原谅人。

给人留有余地，实际上是给自己留有余地。

一家百货公司的一位顾客，要求退掉一件外衣。她已经把衣服带回家并且穿过了，只是她丈夫不喜欢。她解释说“绝没穿过”。

售货员检查了外衣，发现有明显干洗过的痕迹。但是，直截了当地向顾客说明这一点，顾客是绝不会轻易承认的，因为她已经说过“绝没穿过”，而且精心地伪装过。这样，双方可能会发生争执。于是，机敏的售货员说：“我很想知道是否你们家的某位成员把这件衣服错送到干洗店去。我记得不久前我也发生过一件同样的事情。我把一件刚买的衣服和其他衣服堆在一起，结果我丈夫没注意，把那件新衣服和一大堆脏衣服一股脑儿塞进了洗衣机。我怀疑你是否也遇到这种事情——因为这件衣服的确看得出已经被洗过的痕迹。不信的话，你可以跟其他衣服比一比。”

顾客看了看证据——知道无可辩驳，而售货员又已经为她的错误准备好

了借口，给了她一个台阶下。于是，她顺水推舟，乖乖地收起衣服走了。

故事中的售货员之所以能顺利解决这起小事件，避免起纷争，关键之处就在于她事先替那名顾客找好了借口，留足了余地。给他人留有余地，就是给自己留下余地。

俗话说：“人活脸，树活皮。”此话道出了人性的一大特点——爱面子。可是我们不能只爱自己的面子，而不给他人面子。每个人都有一道最后的心理防线，一旦我们不给他人退路，不让他人走下台阶，他只好使出最后一招——自卫。因此，当我们遇事待人时，应谨记一条原则——给别人留点余地。

一句或两句体谅的话，对他人宽容一点，这些都可以减少对别人的伤害，保全他的面子，给他留点余地。

古代有位大侠郭解，有一次，洛阳某人因与他人结怨而心烦，多次央求地方上有名望的人士出来调停，对方就是不给面子。后来他找到郭解门下，请他来化解这段恩怨。

郭解接受了这个请求，亲自上门拜访委托人的对手，做了大量的说服工作，好不容易使这个人同意了和解。照常理，郭解此时不负人托，完成这一化解恩怨的任务，可以走人了。可郭解还有高人一着的棋，有更妙的处理方法。

一切讲清楚后，他对那人说：“这个事，听说过去有许多当地有名望的人调解过，但因不能得到双方的共同认可而没能达成协议。这次我很幸运，你也很给我面子，我了结了这件事。我在感谢你的同时，也为自己担心，我毕竟是外乡人，在本地人出面不能解决问题的情况下，由我这个外地人来完成和解，未免使本地那些有名望的人感到丢面子。”他进一步说：“这件事这么办，请你再帮我一次，从表面上要做到让人以为我出面也解决不了问题。等我明天离开此地，本地几位绅士、侠客还会上门，你把面子给他们，让他们完成此一美举吧，拜托了。”

人都爱面子，你给他人留了余地，给朋友留了面子就是给他一份厚礼。有朝一日你求他办事，他自然要“给回面子”，即使他感到为难或感到不是很愿意。这便是操作人情账户的全部精义所在。

“凡事要留有余地”，这是社交中的一种礼节和美德，正如把鱼的另一面留给别人。

阿猪小时候家里很穷。一天，有个客人到他家，母亲烹鱼招待客人，难得的诱人的鱼香，令他垂涎不已。阿猪当时才6岁，还不懂得掩饰自己，他吵着要吃鱼，母亲答应了，但是有个条件：等客人吃饱后方可上桌。

阿猪不听：“等客人吃饱了，鱼不就被他吃光了？”母亲答道：“知礼的客人绝对不会将鱼翻过面来吃，另外一面一定还是好好的。不信你去窗边看看……”

阿猪来到窗边，踮着脚尖往里看，眼睛盯着桌上的那条鱼。忽然间，客人用筷子把鱼翻了个身……阿猪失望地跑回厨房，扑进母亲怀里大哭起来。母亲也哭了，她不知该如何安抚阿猪的心。

几十年过去了，生活水平提高了，阿猪也成了一名经理。但在所有的应酬宴请中，每当有鱼上桌时，阿猪就会回忆起儿时那伤心的一幕。每次，他总是不轻易把鱼翻身，因为他永远记住了母亲的那句话。

阿猪是聪明的，他没因那次没有吃到鱼而遗憾，相反却明白了一个做人的道理：“凡事要留有余地。”

“凡事要留有余地”，这是一条重要的做人准则。在你留有余地的同时，别人也会因此而受益匪浅。

多年以前，通用电气公司面临一项需要慎重处理的工作：免除查尔斯·史坦恩梅兹某一部门的主管之职。史坦恩梅兹在电器方面是第一等的天才，但担任计算部门主管却彻底失败。然而公司不敢冒犯他。公司绝对解雇不了他——而他又十分敏感。于是他们让他担任“通用电气公司顾问工程师”——工作还是和以前一样，只是换了一个头衔——并让其他人担任部门主管。

史坦恩梅兹十分高兴。通用公司的高级职员也很高兴。他们已平稳地调动了他们这位最暴躁的大牌明星职员，而且他们这样做并没有引起一场大风暴——因为他们让他保全了面子。

宾州的弗雷德·克拉克谈到了发生在他们公司的一段插曲：

“有一次开生产会议的时候，副总裁提出了一个尖锐的问题，是有关生产过程的管理问题。由于他气势汹汹，矛头指向生产部总监，一副准备挑错的样子。为了不在同事中出丑。生产部总监对问题避而不答。这使副总裁更为恼火，直骂生产部总监是个骗子。

“再好的工作关系，都会因这样的火暴场面而毁坏。凭良心说，那位总监

是个很好的雇员。但从那天开始，他再也不能留在公司里了。几个月后，他转到了另一家公司，据说表现很不错。”

安娜·玛桑也谈到相同的情形，但因处理方法不同，结果也不一样。玛桑小姐在一家食品包装公司当市场调查员，她刚接下第一份差事——为一项新产品做市场调查。她说道：“当结果出来的时候，我几乎崩溃，由于计划工作的一系列错误，整个结果当然完全错误，必须从头再来。更糟的是，报告会议即将开始，我已经没有时间同老板商量这件事了。当他们要求我做报告的时候，我尽量使自己不致哭出来，免得又让大家嘲笑，我吓得发抖。因为过于情绪化了，我简短地说明了一下情形，并表示要改正过来，以便在下次会议时提出。坐下后，我等待老板大发雷霆。出人意料的是，他先感谢我工作勤奋，并表示新计划难免都会有错。他相信新的调查一定正确无误，会对公司有很大助益。他在众人面前肯定我，相信我已尽了力，并说我缺少的是经验，而非能力。我挺直胸膛离开会场，并下定决心不会有第二次这种情形发生。”假如我们是对的，别人绝对是错的，我们也会因为让别人丢脸而毁了他的自尊。传奇性的法国飞行先锋和作家安托安娜·德·圣苏荷依写过：“我没有权利去做或说任何事以贬抑一个人的自尊。重要的并不是我觉得他怎么样，而是他觉得他自己如何，伤害他人的自尊是一种罪行。”

这是每个人都懂得的——给别人留点余地。

即使对方犯错，而我们是对的，如果没有给别人留点余地，就会毁了一个人。因此，你要帮助别人认识并改正错误，务必保全他们的面子，给别人留点余地。

功与名是曾国藩毕生所执著追求的。他认为，古人称立德、立功、立言为三不朽。为保持自己来之不易的功名富贵，他又事事谨慎，处处谦卑，坚持“花未全开月未满圆”的观点。因为月盈则亏，日中则昃，鲜花完全开放了，便是凋落的征候。因此，他常对家人说，有福不可享尽，有势不可使尽。他称自己“平日最好昔人‘花未全开月未满圆’八个字，以为惜福之道、保泰之法”。此外，他“长存临渊惴惴之心”，为人处世必须常如履薄冰，如临深渊，时时处处谨言慎行，才不致铸成大错，召来大祸。

他始终认为，“天地间惟谦谨是载福之道”。他指出，“趋事赴公，则当强矫；争名逐利，则当谦退。开创家业，则当强矫；守成安乐，则当谦退。出

与人物应接，则当强矫；人与妻奴享受，则当谦退。若一面建功立业，外享大名，一面求田问舍，内图厚实，二者皆盈满之象，全无谦退之意，则断不能长久。”

任何时候都要给他人留有余地，给他人留有余地，其实也是为我们自己留了余地，大家彼此退一步，真的会海阔天空。不信，你可以试一试。

> 名人简介 <

李嘉诚（1928—），出生于广东潮州。起初，李嘉诚为一间玩具制造公司当推销员，后自己创办长江塑胶厂。现任长江实业集团有限公司董事局主席兼总经理及和记黄埔有限公司董事局主席。其所管理的企业，于1994年除税后赢利达28亿美元。1995年12月，长江实业集团三家上市公司的市值，总共已超过420亿元。

99

因为爱，所以放弃

【卢梭】

生活中一种真正的爱，那就是让他所爱的人快乐。

真正的爱情不是占有，而是无私地付出，是时刻为对方着想。

这是一个现代都市里的浪漫爱情故事。他得了绝症，她辞掉了自己的工作，专心在医院里照顾他。他们纯洁的恋情打动了所有的人。

整整两年，他们的病友换了一个又一个，有的康复出院，有的进了太平间。而小伙子的病情不见好转也不见恶化。终于有一天，医生告诉他们一个沉痛的消息：小伙子的生命挺不过这一周了。女孩儿痛哭失声，小伙子却长舒了一口气。报社的记者们知道了这个感人的故事也匆忙赶来了。

记者们提出给两个人拍一张照，女孩儿拢了拢自己的头发，准备配合记者拍照，小伙子却拦住了：“还是不要拍了吧。”

“为什么？”

“将来她还要嫁人呢！我不想影响她以后正常的生活。”

她扑进他怀里失声痛哭。

第二天报纸上登出的是女孩的侧面照，一张美丽得让人心碎的侧影。

青少年正处于青春期，喜欢异性是很自然的事情，但是，我们不能因为一时的喜欢而去恋爱。因为，你还有更重要的事情要做，学习是你的天职，你没有任何理由丢掉你的天职。

人类的第一要义是物质生存，第二才是感情生活。人首先要解决自己的生存问题，才能谈得上诗情画意的精神生活。现在你还是十几岁的少年。

你有能力为你爱的女孩负责任吗？你能为她提供什么呢？当然，任何人都爱的权利，可是，在你还没有足够的能力为对方遮风挡雨的时候，还是放一放手吧！

朋友讲了他儿子目前的状况，他的儿子才18岁，却理直气壮地告诉朋友他爱上了一个女孩，甚至可以为那个女孩而放弃上大学继续深造的机会。朋友说，他的心当时真的被揪紧了。朋友告诉他儿子，男子汉要有责任心，你爱她，但你有能力对她的将来负责吗？知道吗，有时正因为爱，所以才要放弃。不适时的爱有时会成为一种伤害。

男孩的执著和忠贞以及血气方刚令我感动，但爱情有许多现实因素的干扰，站在青春的门口你要学会理智。

学会放弃吧。学会放弃，在落泪以前转身离去，留下简单的背影；学会放弃，将昨天埋在心底，留下最美的回忆；学会放弃，让彼此都能有个更轻松的开始，遍体鳞伤的爱并不一定就刻骨铭心。

渴望得太多，反而会有许多的烦恼。其实，生活并不需要这些无谓的执著，没有什么真的不能割舍。人生的现阶段，你要想生活得轻松，就要学会放弃。

谁说喜欢一样东西就一定要得到它？有时候，有些人，为了得到他喜欢的东西，殚精竭虑，费尽心机，更甚者可能会不择手段，以致走向极端。也许他得到了他喜欢的东西，但是在他追逐的过程中，失去的东西也无法计算，他付出的代价是其得到的东西所无法弥补的。也许那代价是沉重的，是我们无法承受的，直到最后，他才发现：其实喜欢一样东西，不一定要得到它。

我知道每一份感情都很美，每一程相伴也都令人迷醉。正是不能拥有的遗憾让我们更感缱绻；正是夜半无眠的思念让我们更觉留恋。感情是一份永远都没有答案的试卷，苦苦的追寻并不能让生活更圆满。也许现在放手，即使有一点遗憾、一丝伤感，也会让这份答卷更隽永，也更久远。

其实喜欢一个人，并不一定要和他在一起，虽然有人常说“不在乎天长地久，只在乎曾经拥有”，但是并不是所有的人都会快乐。在不恰当的时期，哪怕“曾经的拥有也会变成伤害”。喜欢一个人，最重要的是让他快乐，因为他的喜怒哀乐都会牵动你的心绪。所以也有这样一句话：“你快乐，所以我快乐。”因此，当你喜欢一个人时，默默地暗恋有时更可贵。

喜欢一样东西，就要学会欣赏它、珍惜它，使它弥足珍贵。

喜欢一个人，就要让他快乐，让他幸福，使那份感情更诚挚。

以一个青少年的年龄和经济能力，以及你们相处所承受的各种压力，你能保证让她快乐吗？如果你做不到，那你还是放手吧，有些时候，也要学会放弃，因为放弃也是一种美丽。

朋友杨晓从高三开始至大学毕业，暗恋了赵欢5年，始终没有表白。用杨晓的话说：“我没有找到一份好的工作，也没有得到研究生录取通知书，我连自己都无法保证，更没有办法承诺赵欢，虽然我也希望能说出来……”杨晓的心意让赵欢知道了，赵欢很感动，赵欢于是默默地等待着。终于，两人双双考上了研究生，并幸福地走到了一起。

杨晓高三时并没有说出对赵欢的喜爱，他把这份情感珍藏在心里了，并且一直珍藏了5年，这对他来说，是高三时的放弃才有了5年后的重聚，才有了5年以后的幸福，才有了一辈子的幸福。

为了以后的幸福，为了以后的事业，放一放手，前方的风景更迷人。

> 名人简介 <

卢梭 (1712—1778)，18世纪法国伟大的启蒙思想家。他的政治民主方面的著述在法国大革命中成为激进的雅各宾派的理论向导。1749年，卢梭的应征文章《论科学与艺术》获奖，使他一举成名。《新爱洛绮丝》、《民约论》、《爱弥儿》、《忏悔录》是卢梭最具影响的四大名作。

100

良好的人际关系让你受益终身

【 莫洛亚 】

人人都能因被人认识而得益。

真正的友情是我们宝贵的财富，为了友情，我们甚至可以放弃生命。

在越南有这样一个故事：

几发炮弹突然落在一个小村庄的一所由传教士创办的孤儿院里。传教士和两名儿童当场被炸死，还有几名儿童受伤，其中有一个小姑娘，大约8岁。

村里人立刻向附近的小镇要求紧急医护救援，这个小镇和美军有通讯联系。终于，美国海军的一名医生和护士带着救护用品赶到了。经过查看，这个小姑娘的伤最严重，如果不立刻抢救，她就会因为休克和流血过多而死去。

输血迫在眉睫，但得有一个与她血型相同的献血者。经过迅速验血表明，两名美国人都并不具有她的血型，但几名未受伤的孤儿却可以给她输血。

医生用掺和着英语的越南语，护士讲着仅相当于高中水平的法语，加上临时编出来的大量手势，竭力想让他们幼小而惊恐的听众知道，如果他们不能补足这个小姑娘失去的血，她一定会死去。

他们询问是否有人愿意献血。一阵沉默做了回答。每个人都睁大了眼睛迷惑地望着他们。过了一会儿，一只小手缓慢而颤抖地举了起来，但忽然又放下了，然后又一次举起来。

“噢，谢谢你。”护士用法语说，“你叫什么名字？”

“恒。”小男孩很快躺在草垫上。他的胳膊被酒精擦拭以后，一根针扎进他的血管。

输血过程中，恒一动不动，一句话也不说。

过了一会儿，他忽然抽泣了一下，全身颤抖，并迅速用一只手捂住了脸。

“疼吗，恒？”医生问道。恒摇摇头，但一会儿，他又开始呜咽，并再一次试图用手掩盖他的痛苦。医生问他是否针刺痛了他。他又摇了摇头。

医疗队觉得有点不对头。就在此刻，一名越南护士赶来援助。她看见小男孩痛苦的样子，用极快的越语向他询问，听完他的回答，护士用轻柔的声音安慰他。顷刻之后，他停止了哭泣，用疑惑的目光看着那位越南护士。护士向他点点头，一种消除了顾虑与痛苦的释然表情立刻浮现在他的脸上。

越南护士轻声对两位美国人说：“他误会了你们的意思，以为自己就要死了。他认为你们让他把所有的鲜血都给那个小姑娘，以便让她活下来。”

“但是他为什么愿意这样做呢？”海军护士问。

这个越南护士转身问这个小男孩：“你为什么愿意这样做呢？”

小男孩只回答：“她是我的朋友。”

朋友就是你能信任他、他也了解你的人。朋友能分享我们的成功带来的喜悦而不忌妒；能倾听我们的烦恼，给我们有益的建议而不泄露隐私；能在我们需要的时候给予适当的帮助而不求回报。

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”这句古老的谚语告诉我们朋友的重要性。

大约4个世纪以前，英国大学者培根曾评论友谊：“友谊能使欢乐加倍，把悲伤减少一半。”

在今天，友谊仍然具有相同的重要性——也许更重要，因为今天的生活压力太大了，我们更需要友谊的滋润。这里所说的并不是那种“酒肉朋友”，而是忠诚、患难与共、相互扶持的友谊，这是人类关系中最佳的一种。

人是群居的高级动物，一个人不论你多么坚强，多有成就，依然要靠你

和别人的关系，即与他人互相扶持，才能持久，才能够保持你的重要性；否则自行其道只会垮下来。

一个日本人觉得自己住了几十年的房子显得有点陈旧，想重新装修一下，在装修的过程中，拆开一面墙壁。日本一般普通住宅的墙是中间夹块木板，两边是泥土。他拆墙时，发现一只壁虎困在那里，尾巴被固定住，只有头和身子可以动。一根从外面钉到里面的钉子，钉住了它的尾巴。主人很惊讶，那钉子是10年前装修房子时留下的，这说明这只壁虎在墙壁里已经整整10年了。这位日本人心想，这10年，被钉住尾巴无法活动的它，是靠什么生存下来的呢？他对这件事发生了浓厚的兴趣。他了解一下这只壁虎是如何寻找食物活下来的。于是他退在一个角落时，静静观察。

过了不久，意外出现了，从另一端爬来一只壁虎，嘴里含着食物，然后放在那只被钉住的壁虎嘴角。主人一下被感动了。为了挽救被钉住不能动的壁虎，另一只壁虎这10年里一直在喂它。一只壁虎无怨无悔，从不间断地为另一个壁虎服务了10年，真让人叹为观止。

动物的感情尚能如此，相信朋友对我们会更重要的。无论在生活上、学习上还是工作上，朋友对我们的帮助总是很大，有了这样一些好朋友，我们就有了享用不尽的财富。

小王和小高是老邻居，小高来自西北地区一个偏僻的小县城，大学毕业后他们在一起工作，小高比小王早来5年左右。由于同在一间办公室上班，更加熟络起来。小高是个非常敬业的人，几乎每天都要加班，尽管他们的工作并不忙，但每个周末小高都会来办公室看看。大家都认为他是个“工作狂”。生活上，小高非常爽快，也非常喜欢结交朋友，跟大家一块打牌、玩球。周末，小高经常会把小王他们这帮单身招呼到他家吃饭，最多的一次，居然去了20多个人，50多平方米的房子一下子拥挤不堪，年轻人在一起当然总是闹得很，一顿饭吃了他们家半袋面——就是吃饺子。他的妻子也为此忙得不亦乐乎。正因为常来常往，大家对他了解得越来越多。后来，单位调来一个领导，居然是小王父亲的老同学，这实在是个凑巧。一次小王去看望这位长辈，话间谈到了小高，小王只是按照自己的观点表达了对一个人的看法，完全是拉家常，没有任何目的或者意图。没想到这成了一次机缘，小高被安排担任一个项目的设计师，他本来就是一个天分极高的人，又非常勤奋，项目得到了

上上下下的赞赏和钦佩。现在小高已经成了总设计师了。小高总认为是小王帮了他不少忙。其实，纯属偶然。但正由于这些，小王和小高两家比以前交往更多、更深了。成就千秋伟业固然需要群雄汇集在周围，但平常人的事业和生活也会有自己特有的方式，这是人际交往的魅力。

没有人不需要朋友。儿时需要玩的朋友；长大了需要共事的朋友；年老了需要说话的朋友。需要朋友犹如鱼儿需要水、生命需要氧气。培根说过：“缺乏真正的朋友乃是最纯粹最可怜的孤独，没有友谊则斯世不过是一片荒野。”

有了朋友，你才会在工作 and 生活中有踏实的感觉。

交友要慎重，交友贵在交心、交人品。酒肉朋友不交，势利小人不交，阳奉阴违者不交，为富不仁者不交，倚权仗势者不交，欺小恶老者不交，口是心非者不交，无信无德者不交，恃强凌弱者不交。

那么，择友的标准又是什么呢？《后汉书·刘陶传》中说刘陶：“所与交友，必也同志。”《国语》中说：“同德则同心，同心则同志。”孟轲告诫人们：“人之相识，贵在相知；人之相知，贵在知心。”《韩诗外传》说：“同明相见，同音相闻，同志相从。”晋人傅玄在《何当行》中讲：“同声自相应，同心自相知。外合不由中，虽固终必离。管鲍不出世，结合安可为。”他们都强调了“同心”、“同志”。古希腊哲学家德谟克里特指出：“只有那些有共同利害关系的才是朋友。”

友有“益友”“损友”之不同。孔子说“益者三友：友直、友谅、友多闻，益矣”；“损者三友：友便辟、友善柔、友便佞，损矣”。就是说，要与正直的、诚恳的、见闻广博的人交朋友，这才有益；同谄媚奉承、当面恭维、背后诽谤，喜欢夸夸其谈的人交朋友，那是有害的。交益友，在品德上可以互相砥砺，在工作上能够互相促进，生活上可以互相照顾，有了困难互相帮助，有了缺点能够互相规劝、批评，在学识上能够互相取长补短，这对一个人的成长进步无疑大有好处；反之，交了“损友”，当面说好话，净给你“灌迷魂汤”，背后却要手腕、使绊子，甚至攻讦戕害，那自然是有害无益、有损无补了。有的人犯错误，栽跟头，除了主观上的原因，从客观上说，与交上了“损友”有很大关系。

朋友交得好，可以在事业上支持你，在精神上慰藉你；交得不好，常常会惹上闲气，甚而引出数不清、想不到的遗憾。交友应带侠气，做人常存素

心，才会享受到被友情滋润的人生。

拥有真诚友谊的人，比百万富翁或亿万富翁更富有——你可以失去金钱，但不可没有朋友。

朋友是自己的一笔财富，多个朋友多条路，朋友多会对你未来的生活产生奇妙的影响。

> 名人简介 <

安德烈·莫洛亚(1885—1967)，法国两次世界大战之间登上文坛的重要作家。出生于工厂主家庭，早年曾在工厂主持厂务。第一次世界大战时，应征服役，奉派至苏格兰第九师，担任英军与法国炮队之间的翻译联络官。其间根据军旅生活所见所闻，写成《布朗勃尔上校的沉默》(1918)一书，一举成名。战后离开工厂，潜心文学创作，代表作有《非神非兽》、《氛围》、《雪莱传》、《拜伦传》、《屠格涅夫传》等。