



青少年健康成长

六商树

主编 宿春礼
于心愿

Qingshaonian
Jiankang Chengzhang
6 Shangshu

人民军医出版社
PEOPLE'S MILITARY MEDICAL PRESS
北京

图书在版编目(CIP)数据

青少年健康成长六商树 / 宿春礼,于心愿主编. —北京:人民
军医出版社,2006.5
ISBN 7-5091-0204-9

I.青... II.①宿...②于... III.青少年心理学
IV.B844.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 005210 号

策划编辑:贝丽于岚 文字编辑:陈晓平 责任审读:黄栩兵

出版人:齐学进

出版发行:人民军医出版社 经销:新华书店

通信地址:北京市 100036 信箱 188 分箱 邮编:100036

电话:(010)66882586(发行部)、51927290(总编室)

传真:(010)68222916(发行部)、66882583(办公室)

网址:www.pmmp.com.cn

印刷:潮河印业有限公司 装订:京兰装订有限公司

开本:710mm×1010mm 1/16

印张:11.25 字数:158千字

版、印次:2006年5月第1版第1次印刷

印数:0001~6000

定价:28.00元

版权所有 侵权必究

购买本社图书,凡有缺、倒、脱页者,本社负责调换

电话:(010)66882585、51927252

CONTENTS

第一章 人生之根:心商和德商

一、心商

正确对待压力 /2

别为小事自寻烦恼 /6

超越自卑 /10

不要陷入忧虑的沼泽地 /14

走出悲观的阴影,保持乐观的心态 /19

换个角度看问题 /21

不要无端猜忌 /25

善待嫉妒心理 /28

附1:提升心商 挑战逆境 /32

附2:世界华人首富李嘉诚首肯心商 /34

二、德商

拥有爱,就拥有一切 /36

帮助别人就是帮助你自己 /38

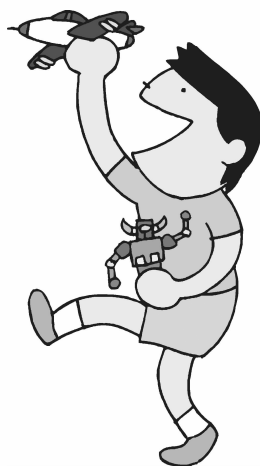
人之交,信为本 /41

懂得感恩,会说“谢谢” /44

忍让是一种美德 /47

坚持住你的忠诚 /49

勇于负责任 /51



第二章 人生之干：智商、情商和逆商

一、智商

观察力：世事洞明皆学问/56

提高记忆力/59

想像力比知识更重要/63

学习是提高智商的主要途径/65

学习能力是真正的成功之母/67

学会学习/69

时代呼唤创新型人才/72

让你的思维展开翅膀/74

开发你的脑力/77

你沉睡的能量有多少/79

如何发掘你的潜能/82



二、情商

一切从认识自己开始/88

相信你自己/91

激情拥抱人生/95

自制力强是情商高的典型特征/97

怎样提高自制能力/100

学会控制你的情绪/102

用目标激励自己前行/104

情商高者善于移情/106

孤掌难鸣/108

高情商者最受欢迎/110



CONTENTS

CONTENTS

三、逆商

- 成功者是这样炼成的/117
- 青少年逆商亟待提高/121
- 一块铁的启示/123
- 最重要的是我们前进的方向/125
- 逆商高者能从失败中学会成功/127
- 坚韧是成功的钥匙/129
- 接受失败,而且要敢于失败/130
- 握住苦难这把双刃剑的剑柄/133
- 磨难是人生最好的教育/136
- 不要轻言放弃/139



第三章 人生之果:财商

财商

- 财商教育应从青少年抓起/149
- 正确看待金钱/151
- 管理金钱的原则/154
- 学会储蓄/156
- 财富就在你的头脑中/161
- 掌握创富的理念/163
- 敢于为财富冒险/165





二、情商

情商(Emotional Quotient,EQ),是认识管理自己的情绪和处理人际关系的能力。这是由美国耶鲁大学彼得·萨洛维教授提出来的,为人生的成功开辟了新的研究领域。情商包括5个基本内容:



1 认识自己的情绪,主要是自知、自信。



2 管理自己的情绪,主要是自我调节、自我控制。



3 自我激励,主要是设定目标,保持激情。



4 同理心,就是认识感知他人的情绪,了解别人的感受,与人融洽相处。



5 人际关系管理,就是处理人际关系的能力与技巧。

人际关系是人生事业成败的重要因素。情商高的人,人见人爱,总是能得到众多人的拥护和支持,有利于人生成功。同时,人际关系是人生的重要资源,一个人关系多→必然朋友多→必然信息多→必然机会多→必然财富多,从而形成新的“马太效应”。认识什么人,有时比拥有知识、金钱更重要,凡成功者都会有一大批高人做朋友。王鼎钧说过:“人生不仅是近朱者赤,近墨者黑,而且极可能是近大者大,近小者小。”我们一般人对“近朱者赤,近墨者黑”比较重视,而对“近大者大”却认识不足,其实这是成功的捷径。为什么“近大者大”?主要是在“近大”的过程中,价值观、知识和能力可以“移植”。情商,涵盖了人的自制力、热情、毅力、自我驱动力等,可以帮助人们开发潜能,是青少年健康成长必备的素质。

一切从认识



自己开始

“我是谁?”我们会经常问自己,许多人的答案都是一个放大的问号。



随着科学技术的日益发展，我们不断地了解未知世界，可我们对自身的探索却始终停滞不前。

了解自己，才能认识整个世界，也才能接受世间的一切。我们经常企图通过别人的评价来了解自己。可是，无论别人的推心置腹显得多么美好，从事物本身的性质来讲，人们都应当是自己最好的知己。

 “我思故我在。”这条真理这样确实，这样可靠，任何一种最狂妄的假定都不能使它发生动摇，我们可以毫无疑虑地接受这条真理，把它当作我们获得成功的第一黄金定律。人是必须认识自己的，即使这无助于发现真理，至少将有助于规范自己的生活。如果我们连自己都不认识，那么我们的确是瞎子。

任何一位成功者，必定对自己有一个清醒而正确的认识。谁若看不清自己，必将成为一个失败者。

客观地认识自己当然是困难的，然而作为一个想正正经经做一番事业的人，

对自己先要有个正确的认识，是起码的要求。你可能解不出那样多的数学难题或记不住那样多的外文单词、成语，但你在处理事务方面却有特殊的本领，能知人善任，排解纠纷，有高超的组织能力；你在物理和化学方面也许差一些，但写小说、诗歌却是能手；也许你分辨音律的能力不行，但有一双极其灵巧的手；也许你连一张桌子也画不像，但有着动人的歌喉；也许你不善于下棋，但有过人的膂力。在认识到自己长处的这个前提下，如果你能扬长避短，认准目标，抓紧时间把一件工作或一门学问刻苦、认真地做下去，久而久之，自然会结出丰硕的果实。

想成功，就要从认识自己开始。

我们每一个人都是独一无二的，正如世界上没有两片完全相同的树叶。尽管我们知道历史上从来没有完全像我们一样的人存在过，但我们还是习惯于将自己与别人相比。我们把他们作为标准来衡量自己的成功，我们常常在报纸上读到某人取得了伟大的成就，然后很快就发现他们的年龄超过了我们，因此我们至少得到了一点暂时的安慰：我也还是有可能取得同样的成功的。

但是，把自己与别人相比是毫无





意义的，因为我们根本不知道别人在生活中的目标与动力以及别人独一无二的能力。别人有别人的才干，我们有我们的才干。有人可能认为才干就是音乐、艺术或智力方面的天赋，但实际上，人人都有奇妙的、仍被忽视的才干，诸如激情、耐力、幽默、善解人意、交际才能等，它们是可以帮助我们取得成功的强有力的工具。

不断拿自己与他人相比，只能使我们对自我形象的认识、自信以及我们取得成功的能力产生负面影响。我们应该关注自己的能力是否得到了充分开发。

心理学家指出：我们对自己的认知、对自己的定位以及我们将要实现的目标决定着我们在世界上的独特的位置。

科学家认为人50%的个性与能力来自基因的遗传，这意味着另外的50%不取决于遗传，而取决于创造与发展。如果能够做到这一点，我们最希望的变化是什么？当然，我们必须承认有些事情是我们无论如何积极思维也无法改变的，比如身高、眼睛、肤色等，但是我们却可以改变对它们的看法，这是一种优良的品质。

从一定意义上说，我们如果认定

了自己的独特之处，就能成就我们独一无二的形象。如果我们有一个清晰的自我形象，我们便不会给自己贴上标签。不要被我们所做的工作、所住的房子、所开的汽车或是所穿的衣服限定住，我们不是这些东西的总和，成功者相信的是自己，我们取得成功的潜力不依赖于地位或身份，而依赖于我们自身实现目标的信心。



爱默生在散文《自持》中如是说：



“每个人在受教育的过程当中，都会有段时间确信：嫉妒是愚昧的，模仿只会毁了自己；每个人的好与坏，都是自身的一部分；纵使宇宙间充满了好东西，不努力你什么也得不到；你内在的力量是独一无二的，只有你知道自己做什么，但是除非你真的去做，否则连你自己也不知道自己真的能做。”

很多哲学家都对我们发出忠告：要认识自己。但是大部分的人都把它理解为：仅认识你那消极的一面。





大部分的自我评估都包括太多的缺点、错误与无能。

认识自己的缺点是很好的，但如果仅认识自己的消极面，就会陷入混乱，使自己变得没什么价值。

以下的练习可帮助你正确地衡量自己。



(1) 确定你自己的五项主要资产。

可请一些较客观的朋友来帮助你。例如，你的太太、你的长辈或教授，保证他们能够明智忠实地提出意见。通常需列出的资产项目可包括：教育、经验、技能、仪表、和谐的家庭生活、处世态度、品行、干劲等。



(2) 在每一项资产下，写出三位已经获得巨大成就的人物，但是这个人在这项资产上仍比不上你。这时，你就会发现你至少某一项资产比许多成功者强。

惟一的结论是：你比你想像中的自己还要伟大。所以，要将你的思想提高到真正的高度，绝不要看轻自己。你也能像他们一样成功。

总之，情商高的人很善于在自己和别人心中，创造出乐观积极、富有展望性的画面。就像道格拉斯·玛拉赫在一首诗中写的那样：

如果你不能成为山顶上的青松，那就当一棵山谷里的小树——但要当一棵溪边最好的小树。

如果你不能成为一棵大树，那就当一丛小灌木。

如果你不能当一丛小灌木，那就当一片小草地。

如果你不能是一只麝香鹿，那就当尾小鲈鱼——但要当湖里最活泼的小鲈鱼。

我们不能全是船长，必须有人当水手。

这里有许多事让我们去做，有大事，有小事，但最重要的是我们身旁的事。

如果你不能成为大道，那就当一条小路。

如果你不能成为太阳，那就当一颗星星。

决定成败的不是你尺寸的大小——而在于做一个最好的你。

相信



你自己

在人生的大舞台上，每个人都是自己岗位上的主角。





莫小米先生讲了这样一个故事,很耐人寻味。

有位同事特别管不好自己的钥匙,不是丢了,就是忘了带,要不就是反锁在门里边。他的301办公室就他一人,老是撬门也不是个办法,配钥匙时便多配了一把,放在302办公室。这下无忧无虑了好些时日。有一天他又没带钥匙,恰好302室的人都出去办事了,又吃了闭门羹,于是他在303也放了钥匙,多多益善。最后就变成这样,有时候他的办公室,所有的人都进得去,只有他进不去。

以上故事说明一个问题,在现实生活中放弃自己的权利,让别人的意志来决定自己生活的人实在不少。失去了自我,也就失去了自我追求和信仰,也就失去了自由,那自卑就会随时来压迫你,迫使你归入生活的阴暗里面去,最后变成一个毫无价值的人。要知道,人生最大的损失莫过于失掉自信。

另外有个故事,讲的是一位画家把自己的一幅佳作送到画廊里展出,他别



出心裁地放了一支笔,并附言:“观赏者如果认为这画有欠佳之处,请在画上作记号。”结果画面上标满了记号,几乎没有一处不被指责。过了几日,这位画家又画了一张同样的画拿去展出,不过这次附言与上次不同,他请每位观赏者将他们最为欣赏的妙笔都标上记号。当他再取回画时,看到画面又被涂满了记号,原先被指责的地方,却都换上了赞美的标记。

这位画家不受他人的操纵,充满了自信。正像林润翰先生所言,他“自信而不自满,善听意见却不被其所左右,执著却不偏执”。

上面两个故事里的主人公,前者心就会磨灭一次,久而久之,一切就会按照别人的意见行事,一切就会操纵在别人手里,可悲的事就会接踵而来。后者因为用正确的观点评价别人和看待自己,所以在任何情况下,都不会迷失自己,都会有完全的自信,永远不会

过高地估计他人而过低地估计自己,遇事认识不到自己拥有无限的能力和可能性。越是这样,越觉得自己不行;觉得自己不行,就必然要依赖他人,受他人的操纵。这样,每失败一次,自信



受他人操纵。所以遇事要用正确的思维方式,不要完全相信你听到的,看到的一切,也不要因为他人的批评、鄙视而轻视自己,摒除自卑感产生的压力,找回坚定的自信。

世人只有抛弃了拐杖,树立起自信,才能够成为自主的人,才有可能得到成功。自信是进入成功之门的钥匙,是获得胜利的保障。一个人只有相信自己,他的思想才会丰富他的言行,他才会自由自在。

一个人越自信,他的性格就会越迷人。一个充满自信心的人之所以与众不同,这就在于他能有意识地追求和表现人格的魅力和令人折服的坚定自信;就在于他能够在复杂的处境之中和胜负未卜之前,有积极的自我意识、明确的价值观念和良好的自我状态。

 在九届人大二次会议即将结束之时,即1999年3月15日,国务院总理朱



镕基答记者问的精彩场面,给世界人民留下了深刻的印象。朱总理那从容不迫的谈吐和胸有成竹的自信征服了无数观众。如,在回答台湾人权通讯社记者有关人权的问题时,朱总理从容应对:“……我只想讲一桩事情,就是美国国务卿奥尔布赖特最近访问中国时,我告诉她一句话。我说:‘我参加争取和保障人权运动的历史比你早得多。’她说:‘是吗?’表示她不同意我的意见。我说:‘不是吗?我比你大十岁,当我冒着生命危险同国民党政权作斗争,参加争取中国的民主、自由、人权运动的时候,你还在上中学呢。’……”听到这一席话,电视机前的观众不禁长时间地热烈鼓掌,朱总理靠过人的机智和自信,为中国政府树立了高大形象。

坚定的自信心,不仅会使人在事业上不断进取,达到预期目标,而且能使人在性格上重塑自我,增添人格魅力,去争取并获得友谊与爱情的丰收。

《简·爱》中,家财万贯、性格孤僻的庄园主罗杰斯特,怎么会爱上地位低下而又其貌不扬的家庭教师简·爱呢?答案很简单:因为简·爱自信、自尊、富有人格的魅力。正是这种自信的气质,使她获得了罗杰斯特由衷的敬





佩和深深的爱恋。当主人罗杰斯特向她吼叫“我有权蔑视你”的时候,历经磨难的简·爱用超人的自信和自尊以及由此带来的镇静的语气回答:“你以为我穷,长得不漂亮,就没有感情吗?我们的精神是平等的,就如同你和我将一样经过坟墓,同样地站在上帝面前一样。”

相貌平平者,不必再为你的貌不惊人而烦恼,因为“一个人越自信,他的性格就越迷人”。增加几分自信,你便增加了几分魅力。简·爱这个普通妇女的艺术形象,之所以能够震撼和感染一代又一代各国读者的心灵,正是因为她以自信和自尊为人生的支柱,这使她的人格魅力得以充分展现。

只要与他人在一起,我们就会时刻展现我们的心态,时刻表现我们的希望或担忧。我们的声望以及他人对我们的评价,与我们是否成功有很大的联系。如果我们不能赢得别人的信任,如果别人因为我们的思想经常表现出消极的一面而认为我们无能和胆小,那么,我们将很难获得好的发展机会。

如果我们具有那种震慑人心的自信,如果我们展示给人的是一种自信、勇毅和无所畏惧的形象,那么,我们的

事业必定会获得巨大的成功。如果我们养成了一种时刻具有必胜信心的习惯,那人们就会认为,我们比那些丧失信心或那些给人以软弱无能、自卑胆怯印象的人更具备成功的潜质。

要使他人相信我们,我们首先必须展现自身的自信和必胜的精神。自信和他信几乎同等重要。

以自信和征服者心态生活在世界上的人,与那种以卑躬屈膝、惟命是从的被征服者心态生活的人相比,与那种仿佛在人类生存竞赛中遭受惨败的人相比,他们的人生观和境遇也将截然不同。

世人都欣赏那种具有胜利者气度的人,那种给人以必胜信心的人和那种总是在期待成功的人。将柳传志这样自信的人,这样总给人以朝气蓬勃、能力超凡印象的人,与那种胆小怕事、自卑怯懦,总是表现得软弱无能、缺乏勇气与活力的人比较一下吧!他们的成就有多么大的不同啊!





激情拥 抱人生

在美国颇负盛名、人称传奇教练的伍登，在全美十二年的篮球年赛当中，替加州大学洛杉矶分校赢得十次全国总冠军。如此辉煌的成绩，使伍登成为大家公认的有史以来最称职的篮球教练之一。

曾经有记者问他：“伍登教练，请问你是如何保持这种激情的呢？”

伍登很愉快地回答：“每天我在睡觉以前，都会提起精神告诉自己：我今天的表现非常好，而且明天的表现会更好。”

“就只有这么简短的一句话吗？”记者有些不敢相信。

伍登坚定地回答：“简短的一句话？这句话我可是坚持了二十年！重要和简短与否没关系，关键在于你有没有持续去做，如果无法持之以恒，就算是长篇大论也没有帮助。”

伍登的激情超乎常人，不单只是对篮球的执著，对于其他的生活细节也是保持这种精神。例如，有一次他与朋友开车到市中心，面对拥挤的车潮，朋友感到不满，继而频频抱怨，但伍登却欣喜地说：“这里真是个热闹的城市。”

朋友好奇地问：“为什么你的想法总是异于常人？”

伍登回答说：“一点都不奇怪，我是用心里所想的事情来看待，不管是悲是喜，我的生活中永远都充满机会，这些机会的出现不会因为我的悲或喜而改变，只要不断地让自己保持激情，我就可以掌握机会，激发更多的潜在力量。”



拥有激情，是一个成功者必备的素质。激情能够使人上进，能够激发人潜在的力量。

从无数成功人士的奋斗历程中我

们可以得出：成功是由那些有激情的人所取得的，并由那些充满激情的人所保持。拥有激情，即使遭遇困难，也可以获得帮助，事事顺心。





生命本身是短暂的，但是为什么有的人过得丰富多彩，充满朝气和进取精神，有的人却生活得枯燥无味，没有一点活力？生活也许是一支笛、一面锣，吹之有声，敲之有音，全看你是不是积极去吹去敲，去创造自己生活的节奏和旋律。

有人说，我不会吹、不会敲怎么办，积极的人会告诉你，不吹白不吹，不敲白不敲，消极等待只能浪费生命。是的，活在世上，何必等待，何必消极？



查斯特·菲尔德爵士指出：“凡事都显得漠不关心，这种情形如果出现在老年人身上还情有可原，因为他们的肉体与精神都已衰老，对于一个已经步入人生黄昏阶段的老年人，他们只希望能平平安安、怡然自得地度过余生，这是理所当然的。但是，对于处于朝阳阶段的青少年，如果以如此消极的态度来对待人生，这是绝对不能宽恕的。年轻人应该要有非同寻常的志趣，有比别人更突出、坚韧的意志，凡事要灵活、敏捷。在这个年龄段做人处事，应如同凯撒所说的：‘不是优越的行动就称不上是一种行动’。”

激情是一种精神特质，代表一种积极的精神力量，这种力量不是凝固不变的，而是不稳定的。不同的人，激

情程度与表达方式不一样；同一个人，在不同情况下，激情程度与表达方式也不一样。但总的来说，激情是人人具有的，善加利用，可以使之转化为巨大的能量。

在职业生涯中，要想与别人竞争，必须保持一股工作的激情。所以，这里提出了激情加油站的概念。所谓激情加油站，就是在心理中枢系统经常不断地激发兴奋神经，把心理因素转化成工作激情。当然，不是让你榨干激情，而是疏通情感渠道去补充激情，从而起到加油站的作用。就好像没有汽车加油站，汽车就不能跑长途一样。激情不加油，职业活动也不能维持长久。只有当激情发自内心，又表现为一种强大的精神力量时，才能征服自身与环境，创造出日新月异的成绩，使你在激烈的竞争中立于不败之地。

你如果已经工作了，就会知道，当你最初接触一项工作的时候，由于陌生而产生新奇，于是你千方

百计地了解、熟悉工作，干好工作，这是你主动探索事物秘密的心理在职业生涯中的反应。





而你一旦熟悉了工作性质和程序，日常习惯代替了新奇感，就会产生懈怠的心理和情绪，容易固步自封而不求进取。你这种主观的心理变化表现出来也就是情绪的变化。

同样一份职业，同由你来干，有激情和没有激情，效果是截然不同的。前者使你变得有活力，工作干得有声有色，创造出许多辉煌的业绩；而后者，使你变得懒散，对工作冷漠处之，当然就不会有什么发明创造，潜在能力也无所发挥；你不关心别人，别人也不会关心你；你自己垂头丧气，别人自然对你丧失信心；你成为这个职业群体里

可有可无的人，你也就等于取消了自己继续从事这份职业的资格。

一个拥有激情的人，突出表现就是他的投入，一切的一切，关键就在于投入，投入才能获得愉快。看一场球就想自己去打一场，做一顿饭一定做得有滋有味，进行一项实验就废寝忘食，写一篇文章会忘乎所以，一切都是那么吸引人，那么有趣味。何不轻装上阵，力压群雄！更何况，付出总有回报。不懈进取的历程，积极投入人生，会使人们很快发现自己，包括自己的长处和短处，事物的阴暗面和光明，从而很快确定自己的生活目标。

自制力强是情商高的典型特征



自制是指一个人自觉地调节和控制自己行动的品质。

自制力强的人，能够理智地对待周围发生的事件，有意识地控制自己的思想感情，约束自己的行为，成为驾驭现实的主人。

自制力的调节作用，表现为发起行动和制止行动两个方面。所谓发起行动是指激励和推动人们去从事达到预定目标所必需的行动。所谓制止行

动是指抑制和阻止不符合预定目标的行动。这两者是对立统一的。



一个人在事业上的成功需要有坚强的自制力。



一个人在集中精力完成某项特殊任务时，在自制力的作用下，能排除干扰，抑制那些不必要的活动。

在自制力的调节下人能够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。作家李准在报告文学《两个青年人的故事》中曾有过这样一段描述:“杨乐到了北大数学系后,学习更努力了。他和张广厚每天学习演算12小时,他们没有过过星期天,没有过过节假日。‘香山的红叶红了’,让它红吧,我们要演算题。‘中山公园的菊花展览漂亮极了’,让它漂亮吧,我们要学习。‘十三陵发现了地下宫殿’,真不错,可是得占半天时间,割爱吧。‘给你一张国际足球比赛的入场券’,真是机会难得,怎么办?牺牲了吧,还是看我们案头上的数学竞赛题吧!”杨乐、张广厚在强烈的学好数学的决心的召唤下,一次次克制了游览的冲动,这为他们在数学领域获得重大的成就创造了条件。

自制力强的人,处在危险和紧张状态时,不轻易为激情和冲动所支配,不意气用事,能够保持镇定,克制内心的恐惧和紧张,做到临危不惧,忙而不乱。

自制力强的人,在崇高理想的支配下,能够忍耐克己,为事业为社会做出惊天动地的大事。邱少云在侦察敌情时,为了不暴露目标,忍受着烈火烧身的痛苦,直至英勇献身。这是高度自制力的光辉典范。

自制力薄弱的人遇事不冷静,不能控制激情和冲动;处理问题不顾后果,任性、冒失。这种人易被诱因干扰而动摇或惊慌失措。

我们都知道,当沸腾的血液在我们狂热的大脑中奔涌时,控制自己的思想和言语是多么困难。但我们更清楚,成为自己情绪的奴隶是多么危险

和可悲。这不仅对工作和事业是非常有害的,而且还减少了效率,甚至还会对一个人的名誉和声望产生非常不利的影响。这样的人也会承认,自己无法完全控制自己,自己不是自己的主人。

有一个作家说:“如果一个人能够对任何可能出现的危险情况进行镇定自若的思考,那么,他就可以非常熟练地从中摆脱出来,化险为夷。而当一个人处在巨

大的压力之下时,他通常无法获得这种镇定自若的思考力量。要获得这种力量,





需要在生命中的每时每刻，对自己的个性特征进行持续的研究，并对自我控制进行持续的练习。而在这些紧急的时刻，有没有人能够完全控制自己，在某种程度上决定了一场灾难以后的发展方向。有时，也是在一场灾难中，这个可以完全控制自己的人，常常被要求去控制那些不能自我控制的人，因为那些人由于精神系统的紧张而暂时失去了做出正确决策的能力。”

一个人因为恐惧、愤怒或其他原因而丧失自我控制力，这是非常悲惨的一幕。而某些重要事情会让他意识到，彻彻底底地成为自己的主人，牢牢地控制自己的命运是多么必要。

许多学者、军事家、政治家在指出自制力的重要性的同时，也指出易冲动、好急躁之危害。我国古代军事家孙子把易冲动、好急躁的指挥员用兵视为“用兵之灾”，列为覆军杀将的五种危险之一。毛泽东同志号召指战员要把“一切敌人的‘挑战书’，旁人的‘激将法’，都束之高阁，置之不理，丝毫不为其所动”，抗日将领们要有这样的坚定性，才算是勇敢而明智的将军，那些“一触即跳”的人们，是不足以语此的。林则徐根据自己的生活阅历总结出脾气急躁，遇事容易发怒的人最容

易把好事办坏。他为了克服在自己身上存在的急躁的坏脾气，亲自动笔书写“制怒”二字，挂在自己的书房里。以后无论走到哪里，都把这块横匾带到那里。

不能控制自己的人就像一个没有罗盘的水手，他处在任何一阵突然刮起的狂风的左右之下。每一次激情澎湃的风暴，每一种不负责任的思想，都可以把他推到这里或那里，使他偏离原先的轨道，并使他无法达到期望中的目的地。

自我控制的能力是高贵品格的主要特征之一。能镇定且平静地注视一个人的眼睛，甚至在极端恼怒的情况下也不会有一点的脾气，这会让人产生一种其他东西所无法给予的力量。人们会感觉到，你总是自己的主人，你随时随地都能控制自己的思想和行





动，这会给你品格的全面塑造带来一种尊严感和力量感，这种东西有助于品格的全面完善，而这是其他任何事物所做不到的。

这种做自己主人的思想总是很积极的。而那些只有在自己乐意这样做或对某件事特别感兴趣时才能控制思想的人，永远不会取得任何大的成就。那种真正的成功者，应该在所有时刻都能让他的思维来服从他的意志力。



这样的人，才是自己情绪的真正主人；这样的人，他已经形成了强大

的精神力量，他的思维在压力最大的时候恰恰处于最巅峰的状态；这样的人，才是造物主所创造出来的理想人物，是人群中的领导者。

为什么有的人能够有所作为，有的人却碌碌无为？除了机遇不同外，最重要的原因还在于有的人情商高、自制力强，而有的人自制力差，老是漫不经心，朝秦暮楚。缺乏自制力是人最大的弊病，它使得人蹉跎一生，无所成就。而要培养自制力，就必须有一定的意志力来约束自己，让自己一次只完成一件事。控制好自己，养成这种习惯，循序渐进，也就离成功不远了。

怎样提高



自制能力

希尔曾说：“一个有自制力的人，不易被人轻易打倒；能够控制自己的人，通常能够做好分内的工作，不管是多么大的挑战皆能予以克服。”

许多人特别是年轻人情绪不稳，自制力较差，往往也想自我锤炼，积极进取，但在感情和意志上控制不了自己。专家们认为，要成为一个自制力强的人，需要做到以下几点：



1 自我分析，明确目标

一是对自己进行分析，找出自己在哪些活动中、何种环境中自制力差，然后拟出培养自制力的目标、步骤，有针对性地培养自己的自制力；二是对自己的欲望进行剖析，扬善去恶，抑制自己的某些不正当的欲望。



2 提高动机水平

心理学的研究表明，一个人的认



识水平和动机水平，会影响一个人的自制力。一个成就动机强烈，人生目标远大的人，会自觉地抵制各种诱惑，摆脱消极情绪的影响。无论他考虑任何问题，都着眼于事业的进取和长远的目标，从而获得一种控制自己的动力。



3 从日常生活小事做起

高尔基说：“哪怕是对自己小小的克制，也会使人变得更加坚强。”人的自制力是在学习、生活、工作中的千百万小事中培养、锻炼起来的。许多事情虽然微不足道，但却影响到一个人自制力的形成。如早上按时起床，严格遵守各种制度，按时完成学习计划等，都可积小成大，锻炼自己的自制力。



4 决不迁就

培养自制力，要有毫不含糊的坚定精神。不论什么东西和事情，只要意识到它不对或不好，就要坚决克制，决不迁就。另外，对已经做出的决定，要坚定不移地付诸实践，绝不轻易改变和放弃。如果执行决定时半途而废，就会严重地削弱自己的自制力。



5 经常进行自警

当学习中忍不住想看电视时，马上警告自己管住自己；当遇到困难想退缩时，不妨马上警告自己别懦弱……这样往往会唤起自尊，战胜怯懦，成功地控制自己。



6 进行自我暗示和激励

自制力在很大程度上就表现在自我暗示和激励等意念控制上。意念控制的方法有：在你从事紧张的活动之前，反复默念一些建立信心，给人以力量的话，或随身携带座右铭，时时提醒自己；在面临困境时，利用口头命令，如“要沉着、冷静”，以组织自身的心理活动，获得精神力量。



7 进行松弛训练

研究表明，失去自我控制或自制力减弱，往往发生在紧张心理状态下。若此时进行些放松活动，则可以提高自控水平。因为放松活动可以有意识地控制心跳加快，呼吸急促，肌肉紧张等，获得生理反馈信息，从而控制和调节自身的整个心理状态。





学会控制



你的情绪

在一个讨论会上,会议进行到中途竟变成了一场激辩,与会人员的情绪高涨。每一个人的表情都是急躁而焦虑,彼此以锐利的言辞相讥。突然之间,有一位男士站起来,悠然地脱掉上衣,打开领带,并随势躺在椅子上。有人不解地问他,是否身体不适?“不”,他回答说,“我想我的身体状况很好,不过我开始冒火了,只有躺下来才能消消气。”

说完满室哄堂大笑,一时之间,原先紧张的气氛缓和了下来。这位先生说:“我只不过是开个玩笑,让大家解解气。”事后他说,他以前是个易怒的人,一旦脾气上来就会握紧双拳狂声怒吼,所以一面临这种场面时,他就试着伸直手指,压低高亢的声调,这样一来,满肚怒火就熄灭了。最后他微笑着说道:“温柔和谐的声音是讨论时的最佳利器,对不!”



假如感情如平静水一般,那么焦灼的火气就可以消失,这样不但节省精力,还可预防疲倦,进而使你的行为有条不紊,成为一个有涵养的受欢迎的人。

控制情绪的方法很多,分别介绍如下:



1 转移

当我们受到无法避免的痛苦打击

时,长期沉浸在痛苦之中,既于事无补、不能解决任何问题,又影响自己的工作、损害健康,所以我们应该尽快地把自己的注意力转移到那些有意义的事情上去,转移到最能使你感到自信、愉快和充实的活动上去。

这一方法的关键是尽量降低外界刺激,尽量减少它的影响和作用。



2 解脱

解脱就是换一个角度来看待令人烦恼的问题。从更深、更高、更广、更长远的角度来看待问题，对它做出新的理解，以求跳出原有的圈子，使自己的精神获得解脱，以便把精力全部集到自己所追求的目标上。

解脱并不是消极地宽慰自己。其实这样做有更重要、更积极的一面。我们的烦恼有很多都是自己心胸狭窄，只看到自己眼前的一点利益或身边的几件事，而没有从更广的范围，更长远的角度去想，为一些非原则的小事而忽略了生活中的大事。积极的解脱是把长远利益放在首位，抛开区区小事，而全神贯注地去追求自己的远大目标。



3 升华

升华就是利用强烈的情绪冲动，把它引向积极的、有益的方向，使之具有建设性的意义和价值。

我们常说的“化悲痛为力量”就是指升华自己的悲痛情绪。其实不只是悲痛可以化为力量，其他的强烈情感也都可以化为力量。例如，可以化愤怒为力量、化仇恨为力量、化教训为力量、化鼓励为力量、化羞辱为力量，等等。

世界上最值得赞美的行为之一就是发奋努力、不断进取、升华自己。这种升华是人类心灵中所迸发出来的最美的火花，也是人类赖以生存和发展的最重要的情操。著名心理学家弗洛伊德把升华看作是最高水平的自我防御机制。他认为，只有健康和成熟的人才有可能实现升华。



4 利用

利用，就是我们常说的“坏事也能变成好事”。

一种利用是对时机和客观条件的利用。一个能使我们苦恼的强制性要求，如果能巧妙地加以利用，首先在精神上感到自己由被动转化为主动，进而可以使烦恼变为怡然自得、乐在其中。

再一种利用，就是对情绪本身的利用。把情绪化为情趣加以利用，这里说得更为具体一些，是指“嬉笑怒骂，皆成文章”的意思。诗人利用涌现的激情写出了流传千古的诗篇，作曲家则当他灵感来临时谱出了动人心弦的乐章。当自己真挚的感情强烈涌现时，抓住它做一些有益的事。能有效地控制自己的情绪，保持一种良好平静的自我心态，就是主宰自我的一个基础。





用目标激励自己前行

人总是受目标驱使的。当我们很小的时候,我们看到别人走路、讲话、读书、骑车,等等,我们就下定决心也要学会这些本领。虽然我们并不是有意识地这样做,但我们确实是自己树立了目标。尽管达到这些目标不是件容易的事,但我们还是要努力取得成功。我们喜欢挑战、学习和成功带给我们的刺激。正是这样,我们学会了走路、讲话和其他许多我们现在看来都很简单自然的东西。

目标甚至还可以使人们保持青春和幸福。美国一项统计数字表明,男人平均死亡的年龄是退休后两年。这表明如果我们在某一工作岗位上工作了很多年,它就会成为我们生活中重要的组成部分,而如果有人突然将其从我们的生活里拿走,我们就会觉得自己似乎失去了活着的意义,或者继续活下去的愿望。结果,我们对疾病的抵抗力降低了,身体变弱了。

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。

在生活中没有中心目标的人,很容易受到一些微不足道的诸如忧虑、恐惧、烦恼和自怜等情绪的困扰。所有这些情绪都是软弱的表现,都将导致无法回避的过错、失败、不幸和失落。因为在一个权力扩张的世界里,软弱是不可能保护自己的。

一个人应该在心中树立一个合理的目标,然后着手去实现它。他应该把这一目标作为自己思想的中心。这一目标可能是一种精神理想,也可能是一种世俗的追求,这当然取决于他此时





的本性。但无论是哪一种目标,他都应该将自己思想的力量全部集中于他为自己设定的目标上面。他应把自己的目标当作至高无上的任务,应该全身心地为它的实现而奋斗,而不允许他的思想因为一些短暂的幻想、渴望和想像而迷路。这是通向自我控制和集中思想的光明大道。即使在他为自己的目标而奋斗的道路上一次次的失败,但是他越来越坚强的性格将是他真正成功的尺度。这也会为未来的力量与成功创造一个崭新的起点。

那些还没有准备好考虑一个伟大目标的人应该致力于准确无误地完成自己当前的任务,无论这些任务显得多么微不足道。只有通过这种方式,思想才能够被聚焦;果断的性格、充沛的精力才能逐渐地发展起来。当一切都就绪后,世上就再没有无法完成的事了。抛开漫无目标和怯懦无能,开始为你的人生确定目标,这意味着你将加入强者的行列。在确定了自己的人生目标之后,一个人应该在心中标出一条通向成功的笔直的道路,不再左顾右盼,而是专心致志。

你最好写下你的目标。你可能会下面的疑问:“为什么写出目标这么重要?目标放在心里不也一样吗?”没

错,将目标放在心中绝没有什么不对的,然而一旦将其明确的用白纸黑字写出来,就会更加确切地变成自己的目标。如此一来,你的意识会明确地下达一个命令给你——努力去实现吧!我们都知道,潜意识如果确立,不论任何目标,它都具有一种强大的实现力量。所以,一旦你将目标成功地变成潜意识,那么你就等于成功了一半。你会得到一种崭新的、强大的支持力量,这种力量会立刻动员一切资源来帮助你达成目标。

潜意识是所有智能的基础、各种力量的伟大储藏库及创造力的源泉。然而,潜意识具不具有对自身批判的能力呢?这一点,还希望各位自己思考。这里所谓的判断力并不是一句质问怀疑的话,而是一种认真负责的态度——我有决心能完成此目标。

通过纸笔,一旦你将目标明确地写出来,则是表示自己要认真地负起责任,这个表示,就是我们说的第一步。

一旦你深信不疑,目标已不是必须克服的障碍,而是一颗如同施过法术般兴奋雀跃的心。当然,这便是力量的源泉。它提供了能源、希望、实现的热情,如同一座强有力的发电站。





情商高者 善于移情

移情就是“感人之所感”，并同时能“知人之所感”。是既能分享他人情感，对他人的处境感同身受，又能客观理解、分析他人情感的能力。移情可以表现为很多种形式。移情是在情感的自我知觉基础上发展起来的，首先要面对自己的情感。我们越是坦诚，研读他人的情绪感受也就越加准确。

每个人天生都会有一定程度的体察他人情感的敏感性。人如果没有这种敏感性，就会产生情感失聪。这种失聪会使人们在社交场合做傻事，或是误解别人的情绪，或是说话不考虑时间地点，或是对别人的感受无动于衷。所有这些，都将破坏人际关系。

移情对保持人际之间的和睦关系非常重要。对任何与人打交道的工作来说，要在工作中做出优异成绩，移情也是至关重要的。无论是搞销售，还是从事心理咨询，或给人治病以及在各

行各业中当领导，只要是了解他人的情感对工作有着举足轻重的影响，那么移情能力就是取得优秀业绩的关键因素。

移情并不一定总是通过听别人说话来实现，人们总是用讲话声调、面部表情或其他非语言方式来表达自己的感受。这些察觉细微信息的能力是建立在更基础的情感能力之上的，特别是在自我觉察力和自我控制能力之上的，一个缺乏自我觉察力以及不能控制自身情绪的人是无法去揣摩别人的心情感受的。弗洛伊德曾经说过：“人无秘密可言，即使他们嘴不作声，指头也定会喋喋不休。内心的秘密总会通过每一个毛孔泄露出来。”因此，移情要善于察言观色，善于抓住人们情感变化的蛛丝马迹来分析。移情的精髓就在于不通过对方说话的内容而知道对方的感受怎样。

在美国南北战争末期，许多士兵要走很长的路途回家乡。每次有士兵经过一家农舍时，那里的女主人总是让他们帮忙把草垛移到院子的另一角，然后作为酬谢盛情款待他们。就这样一个个士兵经过，那堆草垛由一边移到另一边，再由另一边移回来。当邻居问起时，她只是微笑





着说：“我是想让经过的士兵们能够愉快地享受我的款待，不让他们有被施舍的感觉。”

所有听过这个故事的人，都会感叹女主人的善解人意。

善于移情的人首先是善解人意，体察入微。他们能够通过倾听别人的意见和想法注意到他人的情感变化；能够察言观色，体谅别人的需求和感受；能够对别人关心的事保持一种积极的态度。

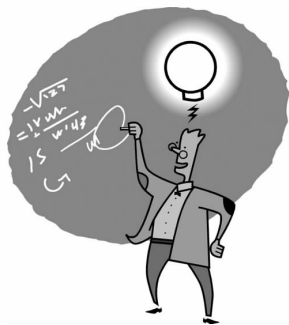
善于移情的人还可以帮助别人发展。他们能够了解并鼓励人们发挥自己的长处、技能和潜力；能够提供有价值的信息反馈，并且明察人们的发展需求；同时，他们能够及时给人们提供指导，培养其技能。这种能力对从事销

售工作的人是非常重要的，从长远来看，善于移情的能力对于培养顾客和挽留顾客有着非同寻常的意义。

善于移情的人还能够有效地利用人群的多元化，通过不同的人孕育机遇。他们能够尊重来自不同生活背景的人，能与他们和睦相处；能够理解不同的世界观，敏锐洞察不同群体的差异；同时能够把多样性看做是机会，构筑不同人群成功发展的环境。在销售活动中，他们能创造出更多的机会。

有一个卖狗的小伙子，狗没卖出去。他敲开了一户人家的门，出来一个女主人。女主人说：“我不买狗。”小伙子说：“不卖给你，我卖不动了，只想把狗寄放在你家两天，过几天我来取，”女主人一听说放两天，那太好了，可以免费玩两天小狗。人的本能都是喜欢占便宜的，白玩两天小狗太好了，就放这儿了。这个主人领着小孩尽情地同小狗玩耍，小狗就和主人家建立了感情，它的小鼻子湿湿的，小嘴舔一舔小孩的手，小爪子挠一挠，小尾巴晃一晃。第二天，小伙子打来电话，问小狗怎么样？她说小狗挺好。第三天打电话，问狗还活着吗？这个太太愉快的声音在电话线上传递着。第四天小伙子打电话说：“我去取狗。”女主人说：“你来取钱吧。”小狗就这样推销出去了。

人们喜欢为感情付出努力，人们喜欢为感情投入金钱，这就是情商的魅力。





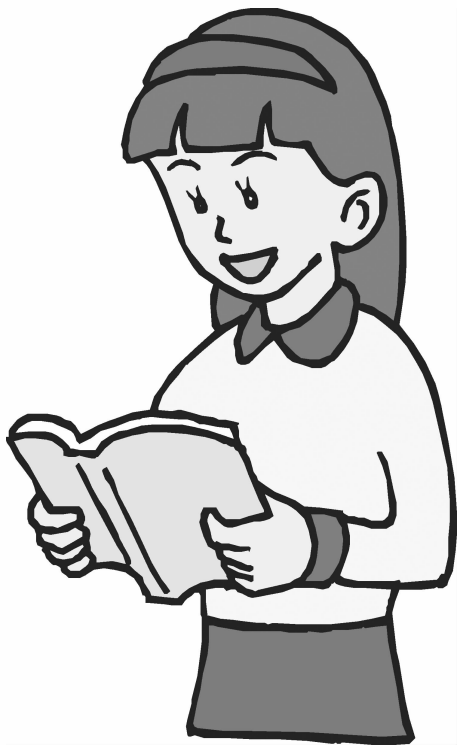
孤掌难鸣

俗话说:孤掌难鸣。一个在社会上生活的人,必须寻求他人的帮助,借他人之力,方便自己。一个没有多少能耐的人必须这样,一个有能耐的人也必须这样。就算我们浑身都是铁,也打不了几颗钉子。不过,“他人”只是一个泛泛的概念,有些不着边际,而且这些“他人”大多都是你不太熟悉的人,关系很一般的人,他们大多都不能实际地、具体地帮助你。“他人”中只有一种人能够实际地帮助你,具体地帮助你,那就是朋友。这些贴近你的亲朋好友,总是给你各种各样的帮助。你有危难,他们可以帮你排忧解难,渡过难关;当你吉星高照时,也是他们为你抬轿捧场。朋友是一个特定的圈子。圈子虽小,作用却难以估量。

利用不是丑恶的东西,而是各取所需。一个人,无论在事业、爱情和休闲哪方面,都离不开这种人与人之间的相互利用。借朋友之力,正是一个人高明的地方。在自然界也是这样,动物们相互利用,以有利于捕猎、取暖和生殖。兽王更是利用了彼此之间的关系以及在这种关系基础上建立起来的秩

序和习惯,以尽情享受:可以吃得最多最好,可以占有最美的雌性和最年轻的雌性等。而要单的动物,被淘汰者居多,无论其多么凶猛强悍,如老虎、狮子、独狼,等等。群居动物(相互利用了对方的力量,哪怕是极微弱的力量)则容易繁衍和生存,如蚂蚁、蜜蜂、家鸡等。

就社会和自然状况来看,孤单的





斗不赢拉帮结伙的。一个人在社会中，如果没有朋友，没有他人的帮助，其境况就会十分糟糕。普通人如此，一个成就大事业的人更是如此。如果失去了他人的帮助，不能利用他人之力，任何事业都无从谈起。

借朋友之力，使他人为自己服务，让自己能够高居人上，这是一个人高明的地方。尤其对自己所欠缺的东西，更要多方巧借。黄巾乱世之中，刘关张邂逅相遇，桃园结义，成就了千古美名，也奠定了西蜀国的根基。以后三分

天下，刘备始为皇帝，关张也成开国元勋、西蜀重臣。回头看看，刘关张结义之时，三人均是草民。刘备虽是汉室皇亲，却落得流浪街市，贩席为生。张飞只是一个屠夫、粗人。关羽杀人在逃，无处立身。三人结义后，彼此借重，相得益彰。董卓之乱时，吕布为枭雄。刘关张大战吕布，却只打成平手，可见吕布何等英雄。但吕布匹夫无助，枉自豪勇，最终为曹操所杀。而刘关张却在三国中彼此相仗，日益得势，最终立国树勋。这是借朋友之力的一个典型例子。

西汉刘邦，也是一个善借他人之力者。刘邦出身低微，学无所长，文不能著书立说，武不能挥刀舞枪，但刘邦天性豪爽，善用他人，胆识无双。早年穷困时，他身无分文，却敢独坐上宾。押送囚徒时，居然敢私违王法，纵囚逃散。以后斩白蛇起义，云集四方豪杰，各种背景的人，都为他所用。如韩信、彭越、英布，这些威震天下的英雄，原先都是他的死敌项羽手下的人。至于刘邦身边的文臣，如萧何、曹参、樊哙、张良等，都是他早期小圈子里的人，萧何、曹参、樊哙更是刘邦的亲戚。他们在楚汉战争中劳苦功高，最终帮助刘邦建立了西汉王朝。也可以说刘邦利用他们成就了自己的帝王之业。

不仅帝王将相需要借他人之力，就是平民百姓也离不开几个朋友。这样，平时有个大事小情，也有几个说话的，帮忙的，遇事方能应付。俗话说：一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。好汉也离不开帮手，篱笆要站稳，离不开几个桩。这都是在讲利用他人之长，借用朋友之力。

名商胡雪岩，读书识字很少，但他却从生活经验中总结出了一套哲学：“花花轿子人抬人。”他善于观察人的心理，把士、农、工、商等阶层的人都拢集起来，以自己的金钱优势，与这些人协同作业。由于他长袖善舞，别的人也为他的行为所打动，对他产生了信任。他与漕帮协作，及时完成了粮食上交的任务；与王





有龄合作,王有龄有了钱在官场上混,胡雪岩也有了机会在商场上发达。如此种种的互惠合作,使胡雪岩这样一个小学徒工变成了执江南半壁“钱”业之牛耳的巨商。

自己的力量是有限的,但是只要有心与人合作,取人之长,补己之短,就能互惠互利,让合作的双方都能从中受益。

今天,强调个性、自我,更应当强调合作。抱团打天下,是时代的鲜明特征。哪怕是最讲究个性的创新活动,也离不开合作,合作能力,直接决定创新的成效。从诺贝尔奖的取得可以看出:没有哪项大的研究成果是不靠合作完成的,最大的科学成果之一——顶夸

克的发现,就是两个实验组800多人共同努力,携手合作的成果。Windows 2000的研发,有超过3 000名开发工程师和测试人员的参与,写出了5 000万行代码。没有高度的合作精神,没有全部参与者的分工合作,就根本不可能完成。没有合作,就不能做成大事。

情商高的人,人见人爱,相比之下,更容易赢得帮助与合作,因而更容易赢得成功。

高情商者



最受欢迎

为什么情商高的人人见人爱,总是得到众多人的拥护和支持?那是因为情商高的人善于管理人际关系,掌握了处理人际关系的能力和技巧。



1 多为别人着想

一个人最大的毛病,莫过于只知有己,不知有人,处处都不肯为别人着想,一举一动都招致别人的反感。这样

的人,成功肯定不会降临到他身上,他的人际关系也会非常的糟糕,没有一个人会对他满意。

然而许多人总是关怀自己的时候多,关怀他人的时候少。尤其是在得意忘形的时候,只知道海阔天空地吹嘘自己,而忘记他人。就算心中还有他人存在,但一心想抬高自己,面孔上总不免有些傲态,别人看见了,以为你在向



他示威,心里就会产生一种反感。更坏的是别人感觉不如你,从而妒忌你,那你就大大地吃亏了。

一个人不应该只顾自己,必须处处都为他人着想,最好把他人也当作你自己一样看待。这样,人人都乐于和你亲近。

与人相处最忌讳的就是私心太重,一个人如果时时刻刻只关心自己,对他人的事情不闻不问,那么这个人肯定不会受大家欢迎的。例如,单位里发物品、领奖金等,你先知道了,或者已经领了,却一声不响地坐在那里,像没事似的,不向大家通报一下;有些东西可以代领的,也从不帮人领一下。这样几次下来,别人自然会有想法,觉得你不太合群,缺乏共同意识和协作精神。以后他们有事知道了,或有东西先领了,也就有可能不告诉你。如此下去,彼此的关系就不会和谐了。因此,你一定记住,把自己融入到大家中,把别人的事情当作自己的事情。



2 微笑能获得人们对你的好感

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。难怪人们强调:“微笑是成功者的先锋。”的确,如果说行动比语言更具有力量,那么微笑就是无声的行动,它所表示的是:“我很喜欢你,你使我快乐,我很高兴见到你。”笑容是结束说话的最佳“句号”,这话真是不假。

有微笑面孔的人,就会有希望。因





为一个人的笑容就是他传递好意的信使，他的笑容可以照亮所有看到他的人。没有人喜欢帮助那些整天皱着眉头、愁容满面的人，更不会信任他们。很多人在社会上站住脚是从微笑开始的。微笑是十分奇妙的，它能在生活中荡开一层层水圈，把生活的湖泊变成一种源自于生命深处的美感。任何一个人都希望自己能给别人留下好感，这种好感可以创造出一种轻松愉快的气氛，可以使彼此结成友善的联系。一个人在社会上就是要靠这种愉快的联系才能立足的，而微笑正是打开愉快之门的金钥匙，是面对人生的好方法。

有人做了一个有趣的实验，以证明微笑的魅力。他给两个人分别戴上一模一样的面具，上面没有任何表情。然后，他问观众最喜欢哪一个人，答案几乎一样：一个也不喜欢。因为那两个面具都没有表情，他们无从选择。接下来，他要求两个模特儿把面具拿开，现在舞台上两张不同的脸，他要其中一个人把手盘在胸前，愁眉不展并且一句话也不说，另一个人则面带微笑。他再问观众：“现在，你们对哪一个人最感兴趣？”答案也是一样的，他们选择了那个面带微笑的人。

上面这则例子充分说明了微笑是

最受欢迎的。如果微笑能够真正伴随着你生命的整个过程，这会使你超越很多自身的局限，使你的生命由始至终生机勃勃，辉煌粲然。用你的微笑去欢迎每一个人，那么你就会成为最受欢迎的人。



3 学会倾听

善于倾听，之所以能使你有好人缘，是因为一般人喜欢讲，不善于听。因此，如果他喜欢讲，而你正好喜欢听，那自然是一种特别和谐、特别美妙的组合。

卡耐基一次到一个著名植物学家那里做客，整个晚上，那位植物学家都津津有味地给卡耐基讲各种千奇百怪的植物。

而卡耐基呢？也听得津津有味，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,当他离开时,植物学家紧握着卡耐基的手,特别高兴和满足地对他说:“你是我遇到的最好的谈话专家。”

善于倾听,意味着对别人感兴趣。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,而别人也都注视着你。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!

从现在开始,对别人多听多看,将他们当作世上独一无二的人对待,你将发现你比以往任何时候更善于与人沟通。

一位名人说:“学会了如何倾听,你甚至能从谈吐笨拙的人那里得到收益。”



4 养成赞美别人的习惯

你也可以在自己的能力之内,轻易地增加这个世界里的快乐。怎么做呢?就是对寂寞失意的人说几句真诚赞赏的话。或许,你明天就忘了今天所说的好话,但是听者却可能一生都珍藏着。

赞美应该说出来让对方知道,如果你以为只放心里就行了,那就大错

特错了。

有对夫妻,先生有边吃早餐边看报的习惯。有一天,当他叉起食物往口中放的时候,觉得不像往常,赶紧吐出来,拿开手中正看着的报纸仔细一瞧:竟然是一段菜梗!他立刻叫妻子过来问。妻子说:“喔!原来你也知道火腿蛋与菜梗不同啊!我为你做了20年的火腿蛋,从不曾听你吭过一声,我还以为你食不知味,吃菜梗也一样呢。”没有表达出来的赞美,是没有人知道的。珍惜别人是一回事,赞美他们是另一回事。我们都需要别人的承认与鼓励,没有一件事比得上别人所给的赞美更重要。赞美能满足他们的自尊心和虚荣心,也能赢得他们对你的尊重。

赞美就像浇在玫瑰上的水。赞美别人并不费力,说句好话轻而易举,只要几句话,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,只要1分钟,你就能博得人们的好感。



5 学会宽容

宽容是一种明智的处世原则,是人与人交往的“润滑剂”。常有一些所谓厄运,只是因为对他人一时的狭隘和刻薄,而在自己的前进路上自设一





块绊脚石；而一些所谓的幸运，也是因为无意中对他人的恩惠和帮助，而拓宽了自己的道路。

宽容犹如冬日正午的阳光，融化同事心田的冰雪，变成潺潺细流。一个不懂得宽容同事的人，会显得愚蠢，大概也会苍老得快；一个不懂得对自己宽容的人，会因为生命的弦绷得太紧而伤痕累累，抑或断裂。

我们生活在一个越来越重视功利的环境里，但倘若太吝惜自己的私利而不肯为同事让一步路，这样的人最终会无路可走；倘若一味地逞强好胜而不肯接受同事的任何建议，这样

的人最终会陷入世俗的河流中而难以向前；倘若一再地求全责备而不肯宽容同事的一点瑕疵，这样的人最终像站在太高的山顶，会因缺氧而窒息。

人非圣贤，就是圣贤也有一时之失，我们为何不能宽容自己和同事的失误？宽容并不是对恶人横行的迁就和退让，也非对自私自利的鼓励和纵容。谁都可能遇到情势所迫的无奈，无可避免的失误，考虑欠妥的差错。所谓宽容就是以善意去宽待有着各种缺点的人们。因其宽广而容纳了狭隘，因其宽广显得大度而感人。

测试你的人气

你的人气有多高，让我们来做个测试吧。

1 我与好友、家人形成一面坚实的爱之网，彼此尊重、照顾、提携，共同成长。

A.较好 B.一般 C.较差

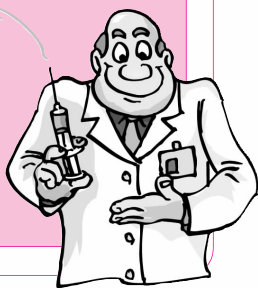
2 我爱自己，尊重自己，同时能爱与尊重我最关心的人。

A.较好 B.一般 C.较差

3 整体而言，我的亲密关系圈中，施与受是公平的。

A.较好 B.一般 C.较差

4 我们经常沟通与我们真正有关的事，包括排





遣日常生活中不愉快的气氛。

A.较好 B.一般 C.较差

5 在我的亲密关系圈中,我通常是幽默的,不但会自嘲,还会以彼此共同的缺点开开玩笑。

A.较好 B.一般 C.较差

6 我与两性朋友都能维持亲密而有意义的关系。

A.较好 B.一般 C.较差

7 我尊重伴侣与我的差异,并接受已不可能同化对方的事实。

A.较好 B.一般 C.较差

8 我们经常坦诚地讨论彼此的问题,而不会任其扩大或发生摩擦而不去化解。

A.较好 B.一般 C.较差

9 我常能从亲密关系的冲突、痛苦和错误中汲取教训。

A.较好 B.一般 C.较差

10 我在这些关系中,给予宽恕、欣赏、温暖、支持和建设性的批评。

A.较好 B.一般 C.较差

11 我会以诚实但不具有攻击性的态度,去要求我所需要的,提出我所相信的。

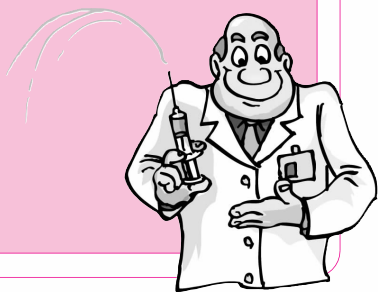
A.较好 B.一般 C.较差

12 我能向我最亲近的人表达真正的感觉,并坦诚地讨论我的问题。

A.较好 B.一般 C.较差

13 我不会牺牲自己的亲密关系以取悦别人或以虚伪的方式讨人喜欢或求得心安。

A.较好 B.一般 C.较差





14 我能满足伙伴的需求,因为我真的关心他的幸福。

A.较好 B.一般 C.较差

15 我肯定伙伴的成功、成就与力量,并与其共荣辱,对方对我也是这样。

A.较好 B.一般 C.较差

16 我们喜欢参与使我们有归属感又有意义的组织。

A.较好 B.一般 C.较差

17 我给予,同时获得足够的身体接触与拥抱。

A.较好 B.一般 C.较差

18 我不仅尊重老朋友,也喜欢结交新朋友。

A.较好 B.一般 C.较差

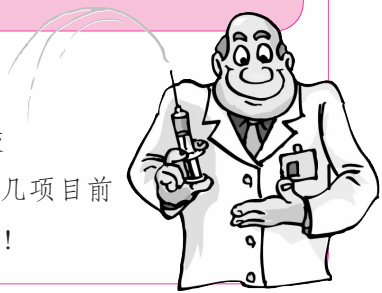
19 我们的亲密关系因相同的信仰与价值观而加强。

A.较好 B.一般 C.较差

20 我们曾一起努力促进提高社区的生活品质。

A.较好 B.一般 C.较差

通过以上各项自我评估检测,你对自己的人际关系规则满意吗?恭喜你已经做到了“较好”的项目,可望在今后的实践中,不断改善那几项目目前尚“一般”或“较差”的项目。祝你取得新的成功!



三、逆商

逆商(Adversity Quotient, AQ),是指面对逆境承受压力的能力,或承受失败和挫折的能力。这是美国著名学者保罗·史托兹明教授提出的。他认为

人生成功智商、情商固然重要,但在更大程度上取决于逆商。法国大作家巴尔扎克说过:“苦难对于天才是一块垫脚石,对于能干的人是一笔财富,而对于弱者则是一个万丈深渊。”

“顺境显示高尚或邪恶,逆境显示



坚韧或怯懦。”著名成功学大师卡耐基说,“苦难是人生最好的教育”。古今中外大量事实说明,伟大的人格无法在平庸中养成,只有经历熔炼和磨难,愿望才会激发,视野才会开阔,灵魂才会升华,人才会走向成功。一个人吃常人不能吃的苦,必然做常人不能做的事。从这个意义上说,人生吃苦就是吃补,是补意志,补知识,补才能,补灵魂。

任何国家和地区的富豪,约八成出身贫寒或学历较低,他们白手起家

创大业,赢得了令人羡慕的财富和名誉。他们没有一个是一帆风顺、不经过失败和挫折就获得成功的。

逆境不会长久,强者必然胜利,因为人才有着惊人的潜力,只要立志发挥它,就一定能渡过难关,成就生命的辉煌。



成功者是 这样炼成的



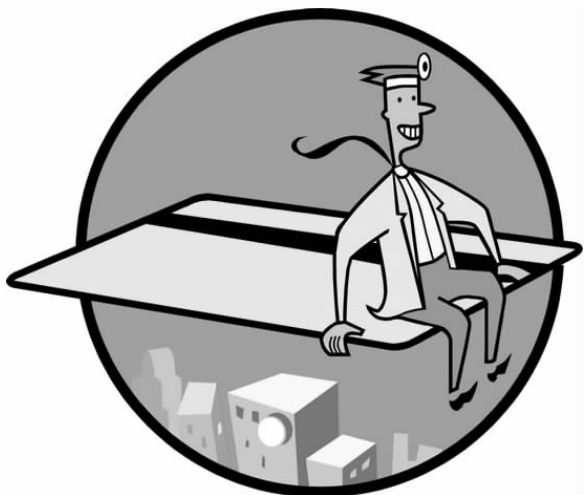
俗话说,人生不如意事常十有八九。没有任何一个人一生中可以不经历挫折和失败。如何面对逆境,即逆境商数(AQ)的高低,从成功学角度来说,就是成功与失败的分水岭。成功学告诉我们,在成功的天平上,逆商的砝

码远比智商和情商更重。

光有情商、智商只能成才,只有具备逆商才能破局而出成大事!一切成功皆源于强韧的逆商,高逆商等于大成功!

美国汽车业超级明星艾柯卡以其卓著的才能和辉煌的成就成为美国人心目中的英雄。然而,世上没有哪位企业家像艾柯卡那样命运坎坷,大起大落。几经沉浮,他从一个默默无闻的推销员登上美国福特汽车公司总经理的宝座,后又被福特董事长一脚踢出福特公司的大门,从权力之巅落入谷底。可他雄心不灭,从逆境中奋起,当上克莱斯勒汽车公司的总裁,把这家濒临倒闭的公司从险境中拯救过来,奇迹般地东山再起,使之成为全美第三大汽车公司。他那锲而不舍、转败为胜,与逆境抗争的奋斗精神使人们为之倾倒。在经受最大考验的





时刻,艾柯卡这样勉励自己:
“我要振作精神,继续奋斗,我不能听天由命,我要跟命运搏斗,我要把痛苦化为力量,设法有所建树。”正如美国成功学宗师拿破仑·希尔所说:“幸运之神要赠给你成功的冠冕之前,往往会用逆境严峻地考验你,看看你的耐力与勇气是否足够。”

比尔·盖茨在接受世界八大财经媒体之一的《金融时报》采访时说:“我有过颓丧和虚怯。微软公司在每次起飞过程中遇到的困难和阻力一次比一次大,从技术难关、竞争对手的围攻到政府的指控,如果我不是最终以勇气和毅力战胜颓丧和虚怯,恐怕早就被市场竞争的浪潮淹没了。”确实,直至今日,历时近5年的微软垄断案还在缠绕着盖茨。对盖茨而言,淹没在市场竞争的狂风恶浪中的可能性,远比面临的飞跃机会要多得多。

加拿大亚加国际集团、美欧亚国际商务咨询公司董事长、中国项目网CEO王辉耀在接受记者采访时说:“1993年是我经商生涯中最艰难的时刻,但这和我小时候受的磨难相比,其实也算不上什么。我从1958年一出生,直到1977年考上大学,这20年间我的人生似乎一直是处于下落的过程,从一个谷底进入另一个更深的谷底。尽管我一直在抗争,但好像人是处在沼泽地里,越挣扎就陷得越深。我记得最苦的是在农村插队时,白天干的是能累死牛的活儿,晚上睡在漏雨的茅屋里。直到1977年我考上了大学,命运才出现了拐点。因此,是我少年和青年时代受的磨炼,使我在意志品质方面打下了一个好的基础。我发觉‘折腾’已经融入了我的血液,自从我上大学开始,我遇到了一个又一个驿站,但我都没有停下脚步,就像追日的夸父一样,永远在追寻着什么。所幸我下海后遇到的困难被我迅速克服了。因为我冷静思考之后,找到了自己的核心竞争力。”



“我又一次没有在逆境中低头，而是积极求变，获得了新生。”

逆商高的人在面对困难时往往表现出非凡的勇气和毅力，锲而不舍地将自己塑造成一个立体的人；相反，那些逆商低的人则常常畏畏缩缩，半途而废，最终一败涂地。

可口可乐的总裁古兹·维塔也是一个高逆商的人。这位著名的古巴人40年前随全家人匆匆逃离古巴，来到美国，身上只带了40美金和100张可口可乐的股票。同样是这个古巴人，40年后竟然能够领导可口可乐公司，让这家公司在他退休时股票增长了7倍！整个可口可乐价值增长了30倍！他在总结自己的成功历程时讲了这样一句话：“一个人即使走到了绝境，只要你有坚定的信念，抱着必胜的决心，你仍然还有成功的可能。”

古兹·维塔是高逆商的代表，他的一生经历了无数的坎坷，但都一次又一次地被他超越了。

日本丰田汽车公司是当今世界汽车工业三大巨头(通用、大众、丰田)之一，能够取得这样的骄绩，一个重要原因就是丰田喜一郎的逆商水平。

20世纪20年代，丰田喜一郎选择了汽车制造业。他到美国学习以后，回到日本名古屋，试制，失败。丰田喜一郎决定坚持下去。

他分析了失败的原因。当时落后的工业无法制造引擎。为了突破这一难关，他开始自行设计引擎，并制造出来。有了引擎，他开始制造汽车。从1933年开始，到1936年，他造出了第一辆卡车和第一辆公共汽车。投放市场以后，由于油耗高、噪音大、速度慢，市场反应不佳。

面对这又一次的失败，丰田喜一郎决定坚持下去。

日本对外的侵略战争开始了，军队需要大量军用卡车。这为丰田喜一郎提供了机会。他开始生产军用卡车。1938





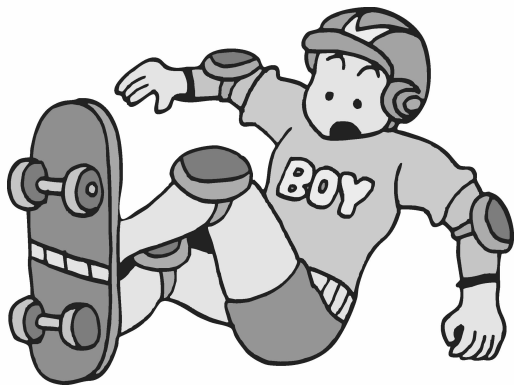
年,美国年产350万辆汽车,日本只能生产几千辆。1945年日本无条件投降,战争结束,丰田喜一郎只好停止生产军用卡车,当时日本经济不景气,民用汽车很难卖出去,丰田濒临破产边缘。

面对这又一次挫折,丰田喜一郎还是决定坚持下去。

直到1950年,朝鲜战争爆发,美国向日本购买卡车,丰田喜一郎才迎来了又一次兴旺的机遇。60年代,丰田开始试着进入美国市场。刚一进入,就遭到惨败。皇冠轿车马力不足,根本无法在美国的高速公路上行驶。是否就此止步?是否就此放弃整个计划?丰田公司决定坚持。丰田说,即使只有公司名称在美国登记也好。哪怕只卖出50辆或100辆,只要建立桥头堡就行。

这一坚持就是7年。丰田公司花了7年时间才推出第一辆在美国销售成功的汽车。现在,丰田已经走过了80年的历程。在这漫长的岁月中,在任何一次需要坚持的时候,如果放弃了,世界汽车工业的三大巨头之一就会与丰田无缘了。

再看其他人,韦尔奇从小就患口吃症,他当过球童、报童,卖过鞋;洛克菲勒小时候食不裹腹,衣不蔽体,18岁时,以1 000美元开始创业;松下幸之助不满10岁便背井离乡当学徒,其一生体弱多病,草创松下电器时,仅有3名员工和不到100元的创业资本;丰田数度濒临破产;李嘉诚14岁就因父亲早故辍学打工,当过茶楼堂仔、钟表店学徒、行街仔(推销员);霍英东当过铲煤工、打铁工、风炮工、机场苦力,大半生都被港英政府掣肘、封杀;王永庆开砖厂失败,做木材生意更血本无归。



他们都如“乌蒙磅礴走泥丸”般走过来了,这就是成功者的逆商,成功者就是这样炼成的!

逆商改变命运!激活逆商,下一个成功者真的就可能是你!



青少年逆商



亟待提高

王同学还有半年就要参加高考了。但每当想到考试,他就有些忐忑不安,原因是两年前的一次物理期末考试。他本来就感到物理课内容抽象易忘,加上自己长达一个月的感冒、头痛、咳嗽,睡眠休息都受影响,第二天自然听不好课,物理期末考试时许多题都不会。当时,只记得焦躁不安,自责难过,情绪低落,当然试是考砸了。这次考试失利对他有很大影响。父母在他考砸后给他不少压力,还告诉他:“别以为只要尽了力就行了,一次考试不重视就会产生更大的失利。”当然,在各种压力下,他将物理课一再复习,连老师都认为他考试不会有什么困难。但从那时开始,这次恶性刺激使他有了一种感受,每当考物理他就紧张,他就会想到那次考试的遭遇。真是“一朝被蛇咬,十年怕井绳”呀。



王同学的心理问题是他不能正确对待以往的挫折和失利。但可叹的是不少同学都存在这种心理问题。不少独生子女受到众多长辈的精心呵护,少有逆境出现,一旦失利,有的垂头丧气,悲观失望,一蹶不振;也有的从此总爱紧张,每考必挫。出现在学习上的这种情况,其实只是其脆弱个性冰山的一角。

大量资料显示,在充满逆境的当今社会,事业的成败、人生的成就,不仅取决于人的智商、情商,也在一定程

度上取决于人的逆商。

综观当代青少年的实际特点,一方面,从上学起他们就承受着较大的思想压力,诸如,学业上的压力、综合素质的提高、未来就业的不确定感、环境的不适应等。另一方面,青少年缺乏人生经验,抗挫折能力与调控能力较差。面对困境与重压,容易沉陷在消极的泥潭而不能自拔。例如:一些青少年不能承受学习成绩下降、失恋等带来的身心压力,呈现焦虑、失眠、抑郁、恐惧;个别人精神崩溃、跳楼自杀……身





心的失衡,不仅影响其智力的发挥,而且还会使其潜能的挖掘、综合能力的培养、人格的完备受到抑制。

逆商对青少年的作用是显而易见的,然而,现实生活中,逆商是当代青少年最欠缺的。这是一种从小培养的习惯,是一种敢于正面面对困难与挫折的精神,许多家长心疼孩子,总是赶在前面为子女披荆斩棘,所以孩子不知道困难与挫折为何物,以至于面对小的困难就一副林黛玉犯病的样子,遇到大的困难就崩溃,遇到挫折就认为自己不是那块料,然后就放弃。比如说要面临考试了,中国的学生见了面就哭,唉,这可怎么办啊,要考7门,要了我老命了。而日本学生会会在头上绑个腰带义无反顾地说,嗨,这学期要考7门,努力!独生子女的逆商低很大程度上是由父母的错误教育造成的,学

习成绩越好的孩子逆商越低,很多是过着飞扬跋扈,衣来伸手饭来张口的生活,于是到了社会上,好像别人就应该对他好,就应该是顺着他的。而他说话做事却不顾别人的感受。不是不顾,而是他认为这就是平等,根本意识不到这就是对别人的不平等。反而是学习成绩差的学生逆商比较高,很多事业上的成功人士学历并不高正说明了这一点,因为人的一生总要面临很多挫折。面对挫折,站起来的就是成功者。有人问穷人和破产有什么区别?穷人是一辈子贫穷,破产者是一时的贫穷,只是遇到了挫折,如果再站起来,就又是富翁。比尔·盖茨也遇到很多挫折,早年他拿着自己写的DOS想卖给IBM,以便多赚些钱养家糊口,被IBM冷言相拒,一个事业受挫,一个沉重的打击,比尔·盖茨现在的成功就是他高逆商的体现。总去追求第一名或者忌讳最后一名,实际上是一种不正常的竞争心态,一个人的成败,其心理素质很重要,人生要赢得起也要输得起。古人说,不以成败论英雄,为什么?

人生不如意事十有八九,前进的路没有一帆风顺的,而一个人在逆境时的表现往往决定了个体的人生走向。





面对逆境，有的人努力奋争，百折不挠；有的人浅尝辄止，一番争取之后便偃旗息鼓；有的人一陷入困境，就心怀恐惧，绕着问题走。不同的态度导致了不同的结局，或是到达理想的彼岸，或是缩手缩脚碌碌无为。有相仿教育背景的同学，数年之后就会发生很大的差别，排除机遇的因素，较大程度上取决于一个人逆商的高低。

逆商水平的高低取决于才能与欲望的相辅相成。一个才华横溢的人，如果无欲无求，最终只能一事无成抑或其才能根本不被人了解。而有着强烈成功欲望的人，如果没有才能做基础，也不会有什么成就。《克服逆境》一书告诉我们，高逆商有两个基本要素，首先要培养自己的勇气。遇事不要惊慌失措，也不要“深思熟虑”。一位将军说：“勇敢是即使吓得半死时，仍能表现得得体。”有时候，“初生牛犊不怕虎”的勇气就会助你成就大业。其次，永远



不要为了阶段性的困境而放弃目标，不要奢望目标立即就能实现，尝试为自己的大目标分阶段地设置数个小目标。这样可以在陷入困顿时，不至于盲目而不知所措，用小目标的实现来鼓励自己坚持到终点。

谁都希望自己顺风顺水，但是这永远只是一个美好的愿望。李嘉诚说：“一个人只有面对和忍受逆境的痛苦，个人成功的机遇才能浮现出来。”所以，如果你不甘于平庸，那就从今天开始，提高你的逆商。

一块铁的启示



一个铁块的最佳用途是什么呢？

一个半生不熟的铁匠没有要提高技艺的雄心壮志，他觉得这个铁块的最佳用途莫过于把它制成马掌，他为此自鸣得意。他认为这个粗铁块每磅只值两三





分钱,所以不值得花太多时间和精力去加工它。他强健的肌肉和三脚猫的技术已经把这块铁的价值从1美元提高到10美元了。

这时,来了一个磨刀匠,他受过一点更好的训练,有更大一点的雄心和更高一点的眼光。他对铁匠说:“这就是你在那块铁里见到的一切吗?给我一块铁,我来告诉你头脑、技艺和辛劳能把它变成什么。”他对这块粗铁看得更深些,他研究过很多锻冶的工序,他有工具,有压磨抛光的轮子,有烧制的炉子。于是,铁被熔化掉,碳化成钢,然后被取出来,经过锻冶,被加热到白热状态,然后投入到冷水或石油中以增强韧度,最后细致耐心地进行压磨抛光。当这项工作完成时,它竟然成了价值2 000美元的刀片。这让那个铁匠惊讶万分,因为他只能做出价值仅10美元的粗制马掌。经过提炼加工,这块铁的价值已被大大提高了。

“如果你做不出更好的产品,那么能做成刀片也已经相当不错了。”第三个工匠看了磨刀匠的出色成果后说,“但是这块铁的价值你连一半都还没挖掘出来,我知道它还有更好的用途。我研究过铁,知道它里面藏着什么,知道能用它做出什么来。”

这个工匠的技艺更精湛,眼光也更独到,他受过更好的训练,有更高的理想和卓越的意志力,他能更深入地看到这块铁的分子,而不再囿于马掌和刀片。他用显微镜般精确的双眼把生铁变成了最精致的绣花针。制作肉眼看不见的针头需要比磨刀匠有更精细的工序和更高超的技艺。这位工匠认为他的成果精美绝伦,他已使磨刀匠的产品的价值翻了数倍,他认为他已经榨尽了这块铁的价值。

但是,又来了一个工匠,他的工艺精妙得可算登峰造极,他的产品鲜为人知,他的技艺也从未被任何字典和百科全书的编纂者提及过。他拿来一块钢,精雕细刻之下所呈现出的东西使刀片和绣花针都黯然失色。他的工作完成之后,你见到的是几个牙医常用来勾出最细微神经的精致勾状物。一磅黄金大约值20万美元,而一磅这种柔细的带勾钢丝,要比黄金贵重几百倍。





其实,故事中的铁块就是你自己,故事中的工匠就是生活和命运。一块质地粗糙的铁块只有经过千锤百炼之后,才会变得更硬、更纯、更有韧性,成为非常有价值的可用之材。而一个由肉体、思想、道德和精神力量完美结合在一起的人,同样只有经过千锤百炼之后,才会有更可观的价值!你要把自己这块材料加工成器,必须自觉地接受生活中各种痛苦的考验,生活中逆境的打击,你经受住并与之斗争,这些痛苦最终会得到成功的酬谢。

那些逃避考验的人是失败者、懦

夫。一块铁经过日晒雨淋会生锈,变得毫无价值;人也一样,如果你经受不住生命中的困境和磨炼终将一事无成。

你只有经受得住磨炼,才可能把自己从粗笨的马掌千锤百炼成精细的钢丝,成就一番作为。



最重要的是我们



前进的方向

罗吉尔·冯·奥赫讲过这样一个故事:“两只青蛙掉进了奶油桶。第一只看见四周黏乎乎白乎乎一片,只觉得浑身腻稠,无处下脚,接受了命运的安排,淹死了。第二只不喜欢这种结局,它不停地乱蹬乱踢,无论如何也要让自己浮起来,很快,这种剧烈搅动产生了奇迹,使奶油化成了清澈的黄油,于是青蛙一下子就跳出来了。”生活中的许多危险,不是也同上述两只青蛙的遭遇十分相似吗?如果说这只奶油桶里只掉进了第一只青蛙,人们还或许会认为:可怜青蛙是没有出路的,在那么黏稠的奶油里除了“坐以待毙”,还有什么求生的可能呢?所以,它没有“垂死挣扎”是“明智”的;可是却有另一只青蛙,不相信只有“坐以待毙”这一种可能性,而是拼命坚持摆脱貌似已经注定的命运,于是,它一息尚存,就不停地搏斗,终于使黏稠的物质改变了模样,获得了生路。这个故事的寓意,其深刻之处在于:环境状态与人的奋争状态往往有着微妙的内在联系,有时是





可以随着人的奋争状态的优劣而发生改变的,就是说,原本貌似无望的环境,也是可能由于人们锲而不舍、韧性生存的执著态度,转化为有利的环境因素。可见,人生最重要的不是我们所处的位置,而是我们前进的方向。

一个人的命运,尽管“有一半掌握在上帝手里”(指不可抗拒的天灾人祸之类),然而另一半能否掌握在自己手里,则要看你的逆商水平。逆商低会使掌握命运的主动权丧失殆尽。许多在他人看来可以经过奋争而获得取胜条件的人,都在人生伊始败下阵来,大半出于逆商低的原因。

 音乐家贝多芬一生有过许多精彩的言论,但是只有一句话被人们传诵久远,这就是“我要扼住命运的咽喉,它绝不能使我完全屈服”。这其中的含义是很深远的,它既反映着人们对高逆商者的赞美,也表达着人们渴望加入这个壮美行列的心愿。

真正能够成功的人,都会了解:不管怎么计划,人生都有一段除了忍耐以外再也没有任何方法可通过的时期。但最危险的是,在这期间,我们迷失了自己的方向。

所谓等待,并非只是呆呆地等着从天上掉下馅饼,而是应该拥有信心,抱着希望继续去努力。

我们都是在自己的工作有进展时

感到高兴,而工作停顿时就会感到沮丧,有时会因为过度沮而把工作抛弃。如果就此抛弃的话,工作也就无法完成了。这时候应该忍受痛苦,并继续努力,否则就无法成功。那些觉得忍耐是件苦事的人,该知道一句奥斯汀说的话:“在你心中的庭院,培植一棵忍耐的树,虽然它的根很苦,可是果实一定是甜的。”

决定要做的事,一定要坚持到底地进行下去。问题不在于能力的界限,而在于逆商的高低。使事情成就的力量是什么?其中当然要有能力,能





力虽然是必需的条件，可是并非充分需要的条件。所谓充分需要的条件，就是给予那种能力本身的起动力、浸透力、持续力等的力量，这就是逆商。

使你成功的东西，并不是只有智商，也不只是情商、逆商，当这些东西总和起来成为本性时，你就可以得到最后的胜利。

事实上每个人都有难关要过，这一个条件是大家都相同的。要分别成功与否，就要看这个人是否能够突破难关还是看到困难就撤走。

不管处在多么艰辛的位置，朝着既定方向前进的人就一定会成功。

因为人生在世，最重要的不是我们现在所处的地位，而是我们所要奋斗的方向。前方虽然渺茫，但脚下一步之遥却是易见的，当你确定了人生的目标后，你便做出了人生最重大的选择，因为，只有当你热切地渴望去做某件事时，才是实现梦想的真正起点。一心向着自己目标前进的人，整个世界都会为他让路。

逆商高者能从



失败中学会成功

无论在什么样的情况下，逆商都将决定你面临逆境时是继续成长，还是会一瘸一拐，甚至倒下。逆商是营养丰富的土壤，是成功的基本要素，它决定你的态度、你的能力如何展现，展现到什么程度。

伟大的成功通常都是在无数次的痛苦失败之后才得到的。大剧作家兼哲学家萧伯纳曾经写道：“成功是经过许多次的大错之后才得到的。”

逆商高的人享受工作乐趣，展望未来的成功，遗忘过去的失败。把错误和失败当作学习的方法，然后就将它

们逐出脑外。

逆商低的人，做法往往相反。他们回想过去的失败，忘却往日所有的成就，以致摧毁自信心。他们不但记住失败的情景，还情绪化地将它深植在心中。逆商低的人总是为每一次失败自责不已。逆商高的人却能了解过去犯了多少错并不重要，重要的是能不能从每一次失败中汲取教训，以便在下次能有较好的表现。

我们应将失败生活中其他不利因素当作修正方向、再度瞄准目标的工具，仅此而已。





化失败为动力的方法是：



(1) 诚恳而客观地审视周遭情势。

不要归咎别人，而应审视自己哪里做得不好。



(2) 分析失败的过程和原因。重拟计划，采取必要措施，以求改正。



(3) 在重作尝试之前，想像自己圆满地处理工作或妥善地应付客户的情景。



(4) 把足以打击自信心的失败记忆一一埋藏起来。它们现在已经变成你未来成功的肥料了。



(5) 重新出发。

你可能必须再三试行这五个步骤，然后才能如愿达到目标。重要的是每尝试一次，你就能够增加一次收获，并向目标更进一步。

坦然接受批评不是易事。我们都怕出错，自小师长便教导我们犯错是不好的事，会使我们失去亲朋的疼爱。但是我们可以学着行动不受情绪左右。

受到批评时不必感到失望、不平或愤怒，而应把精力用来制订一项明确的计划，以平息批评，重新起步。与有关的人共同研究你的计划，不要浪费时间和精力彼此抱怨，应该共同努力，解决问题。

有时候我们又太勇于自责了。我们会说：“这都是我的错。”“我什么事都做不好。”如果是我们的错，自责倒也无妨，但明明不是我们的错而强要自责，便有危险。喜欢自责的人内心常有“我是笨蛋，我是失败者”的想法。这么一来，下次你又会犯同样的错误。或是你误信自己的确是笨蛋，而根本不再尝试了。奇怪的是，我们的确能安于失败。

如你不愿从错误中学习，便会千方百计地掩饰错误。隐藏的错误会成为你工作上的毒瘤，甚至危害到你的人际关系和公司本身（尤其如果你是主管人员的话）。掩饰错误就像掩饰癌症的症状一样，将导致整个机体的瓦解。你如果有责任心，就应勇于认错。你应该对自己这么说：“我的能力不仅限于此，下次我会表现得更好。”或者说：“我没考虑到空虚因素，以后我就知道该注意这件事了。”

这就是“从错误中学会成功”的含义。这就是高逆商之人做事的态度和方法。





坚韧是成功的钥匙

坚韧是成功的钥匙，试问诸事百业，有哪一种不经坚韧的努力而获得成功呢？

在乡间，有无数因坚韧而成功的事实。坚韧可以使柔弱的女子养活她的全家；使穷苦的孩子努力奋斗，最终找到生活的出路；坚韧可以使一些残废人，也能够靠着自己的辛劳，养活他们年老体弱的父母。除此之外，如山洞的开凿、桥梁的建筑、铁道的铺设，没有哪一样不是靠着人的坚韧而成功的。人类历史上伟大的事件之一——美洲新大陆的发现，也归功于开拓者的坚韧。

在世界上，没有别的东西可以替代坚韧。教育不能替代，父辈的遗产和有势者的垂青也不能替代，而命运更不能替代。

禀性坚韧，是成大事立大业者的特征。这些人获得巨大的事业成就，也许没有其他卓越品质的辅助，但肯定少不了坚韧的特性。从事苦力者不厌恶劳动，终日劳碌者不觉疲倦，生活困难者不感到志气沮丧，原因都在于这些人具有坚韧的品质。

依靠坚韧为资本而终获成功的年

轻人，比以金钱为资本而获得成功的人要多得多。人类历史上大量成功者的故事都说明：坚韧是克服贫穷的最好药方。

已过世的克雷夫人说过：“美国人成功的秘诀，就是不怕失败。他们在事业上竭尽全力，毫不顾及失败，即使失败也会卷土重来，并立下比以前更坚韧的决心，努力奋斗，直至成功。”

有些人遭到了一次失败，便把它看成拿破仑的滑铁卢，从此失去了勇气，一蹶不振。可是，在刚强坚毅者的眼里，却没有所谓的滑铁卢。那些一心要得胜，立志要成功的人即使失败，也不以一时失败为最后结局，还会继续奋斗，在每次遭到失败后再重新站起，比以前更有决心地向前努力，不达目的决不罢休。

有这样一种人，他们不论做什么都全力以赴，总是有着明确而必须达到的目标，在每次失败时，他们便笑容可掬地站起来，然后下更大的决心向前迈进。比如，格兰特这个人就从不知道屈服，从不知道什么是“最后的失败”，在他的词汇里面，也找不到“不能”和“不可能”几个字，任何困难、阻





碍都不足以使他跌倒,任何灾祸、不幸都不足以使他灰心。

坚韧勇敢,是伟大人物的特征。

历史上许多伟大的成功者,都是由坚韧造就的。发明家在埋头研究的时候,是何等的艰苦,一旦成功,又是何等愉快!没有人能忍受豪在未发明缝纫机时所承受的痛苦和穷困。他发明了缝纫机,才可以享受安乐的生活。世界上一切伟大事业,都在坚韧勇敢者的掌握之中,当别人放弃时,他们却仍然坚定地去做。真正有着坚强毅力的人,做事时总是埋头苦干,直到成功。

有许多人做事有始无终,在开始做事时充满热忱,但因缺乏坚韧与毅力,不等做完便半途而废。任何事情往往都是开头容易而完成难,所以要估计一个人才能的高低,不能看到他下手所做事物的多少,而要看他最终取

得的成就有多少。例如,在赛跑中,裁判并不计算选手在跑道上出发时怎

样快,而是计算跑到终点时间的先后。

要考察一个人做事成功与否,要看他有无恒心,能否善始善终。持之以恒是人人应有的美德,也是完成工作的要素。一些人和别人合作完成一件事时,起先是共同努力,可是到了中途便感到困难,于是多数人就停止合作了,只有那少数人还在勉强维持。可是这少数人如果没有坚强的毅力,工作中再遇到阻力,势必也随着那放弃的大多数同归失败。

所以,具有坚韧勇毅的精神是最宝贵的,具有这种精神才能克服一切艰难困苦,达到成功的目的地。



接受失败,

而且要敢于失败

有成功便有失败,然而,人们接受成功却恐惧失败,幻想拒失败于门外。许多人不明白走向成功的第一个条件就是迎接失败,拥抱失败。

多数人所受的教育都是:失败是

可怕的敌人,要不惜一切代价地避免失败。小时候,别人就不断对我们说:“你要这么做,不能那么做,否则你会失败。”也许,正是从那时候起,我们急切地渴望成功——事事都成功,而对



失败却怀着一种深深的恐惧，认为“失败就是耻辱”。这种畸形的心态恰恰是使我们民族多灾多难和“夜郎自大”心态的奇特组合。

就体育而言，中国的体育是冠军的体育，我们只热爱冠军。谁是冠军谁就是英雄，谁就是我们民族的骄傲，所以，运动员们在争得一枚枚奖牌的同时，便失去了失败的权利。然而，成功与失败就像一张纸的正面与背面，谁

也离不开谁。



关键是，我们如何才能摆脱失败的阴影。

所有的努力都来自你自己。比如，你怎么去摆脱烦恼？你可能会回答我：失败对于任何人都是再正常不过的事了，而对我也是这样，我为什么不能失败，我也有失败的权利！回答之后，你能认为你没受影响吗？不能。

比尔最近被公司老板炒了鱿鱼，心情极度抑郁，一天到晚待在家里不出门，吃不香，睡不着，玛丽怎么安慰也不起作用，情况一天比一天糟。实在没办法，妻子玛丽逼迫比尔出去找事做。比尔心情烦躁地出去了，找了个单位去应聘，被拒绝了，拒绝的理由是比尔精神状态极差，思路不清晰。比尔左想右想，不对呀！我可是原先公司特别上进的人，思路清晰也是原先单位同事共同的评价呀。带着满腹疑惑，比尔沮丧地回了家，百思不得其解的比尔在家里和妻子商量：由妻子扮演公司面试人员，比尔前来面试。结果，玛丽以三条理由拒绝了他，令人惊讶的是，其中两条和白天去面试的公司拒绝的理由相同。比尔恍然大悟：虽然自己口头上总承认失败的存在，可内心里却没有承认它们，由此而使自己精神状态恶化，思维呈混沌状态。两个人一商量，玛丽向公司告了一个月假，两人

飞到夏威夷旅游了一个月。回到家中，两人又模拟了一次面试，结果，玛丽“接受”了比尔。第二天，比尔又找了家单位去应聘，成功了！

比尔摆脱了失败的阴影，要点在于他首先认识到了自己的自寻烦恼，然后靠旅游来摆脱自己烦恼的情绪，把注意力从自己转移到与失败无关的事情上来。





再比如,你如何摆脱外界的干扰。你失败了,不能要求你周围的人把你当作一个成功人士来看待,也不能向他们摆事实讲道理,大谈特谈失败是正常的事情。他们不会听,他们不会理解;而且他们会用异样的眼光来看你,用闲话来“刺激”你。你不能要求别人什么,你只能要求自己。而且,你更不能摆出一副泼妇的架势去回击,“你不失败吗?你一样会失败。”“我破产了和你有什么关系?”如果你这样,你会遭到更猛烈的攻击。那你怎么办?最好的办法就是用行动来让这些人的嘴巴闭上,让他们的眼光由鄙视变为尊敬,让这些话不攻自破。



逆商高者不但接受失败,而且勇于失败。

走在人生漫漫的旅程上,你或许有过多次这样的体验:成功确实就在不远处向你招手,但是,当你想接近它时它却退避了,不迎上来与你握手。而你自己呢?反而陷入莫名的泥潭,被失败的泥浆糊了一身。

为什么会这样?是世界不公平吗?是命运与你开玩笑吗?不是,至少不完全是。心理专家认为:不是因为别的,归根到底是因为你没有经历过足够多失败的缘故。

许多人生探索者都有这样一种共同的认识:尝试任何事,只有敢于冒险,敢于失败,并从中领悟和学到某些知识,某些经验,才有可能走上通往成功的大道。

如果你还未曾失败过,你也许习惯于一种懒散的状态,随波逐流,几乎不想或不愿去冒险,去挑战,以免让自己品尝到失败的滋味。这将会使你失去可贵的进取心。你或许在学校里和在爱情上可能有过较小的挫折,但这不是一种刻骨铭心的失败,因此你对此可能不会留有深刻印象。

可以这么说:几乎每个人都拥有相等的机会。没有一个人命中注定要过一种失败的生活,也没有一个人命中注定要过一帆风顺的生活。做任何一件事,都需要敢于冒

险,敢于失败,并从失败中领悟和学到某些知识及某些经验,才有可能抓住通往成功道路的梯子。





握住苦难这把



双刃剑的剑柄

只有那些不畏惧失败和挫折,化不利为动力,能够在战胜困难和不幸中锤炼意志的人,才能有所作为,成就事业。孟子曰:“故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,行弗乱其所为……”在成功的道路上,人们随时会碰到事业上的失败和挫折以及生活中的困难和不幸。

美国通用电气公司创始人沃特说:“通向成功的路,即把你失败的次数增加一倍。”但失败对人毕竟是一种“负性刺激”,总会使人产生不愉快、沮丧、自卑。

面对挫折和失败,惟有乐观积极的持久心,才是正确的选择。



其一,采用自我心理调适法,提高心理承受能力;



其二,注意审视,完善策略;



其三,用“局部成功”来激励自己;



其四,做到坚忍不拔,不因挫折而放弃追求。

要战胜失败所带来的挫折感,就要善于挖掘、利用自身的“资源”。应该

说当今社会已大大增加了这方面的发展机遇,只要敢于尝试,勇于拼搏,就一定会有所作为。虽然有时个体不能改变“环境”的“安排”,但谁也无法剥夺其作为“自我主人”的权利。屈原放逐乃赋《离骚》,司马迁受官刑乃成《史记》,就是因为他们无论什么时候都不气馁、不自卑,都有坚忍不拔的意志。有了这一点,就会挣脱困境的束缚,迎来光明的前景。

若每次失败之后都能有所“领悟”,把每一次失败都当做成功的前奏,那么就能化消极为积极,变自卑为自信。作为一个现代人,应具有迎接失败的心理准备。世界充满了成功的机遇,也充满了失败的风险,所以要树立





持久心，以不断提高应付挫折与干扰的能力，调整自己，增强社会适应力，坚信失败乃成功之母。

成功之路难免坎坷和曲折，有些人把痛苦和不幸作为退却的借口，也有些人在痛苦和不幸面前寻求复活和再生。只有勇敢地面对不幸和超越痛苦，永葆青春的朝气和活力，用理智去

战胜不幸，用坚持去战胜失败，我们才能真正成为自己命运的主宰，成为掌握自身命运的强者。

其实失败就是强者和弱者的一块试金石，强者可以愈挫愈奋，弱者则是一蹶不振。想成功，就必须提高逆商水平，在千万次失败面前站起来，用持久心战胜一切。

卢×× 12岁开始“下海”经商，边读书边做生意，一直到毕业后办起公司，曾被人称作“青年猛士”、“卢超人”。看起来好似万事俱顺，其实他也不是一直要风有风，要雨得雨，时时撑顺风船的。

他的失败很多，对于自己所经受的几次失败，他可是一直牢牢地记在心里。

最早那次失败，是16岁那年去汉口做邮票生意。那一次并非他的计划有误，只能说运气不好，在青天白日下遭劫。

第二次受挫，是上了一个可恶的英国人的当。那是1985年，他刚考上大学，而且是自费的经济管理专业。他因前一段时间与国外的集邮爱好者做邮票交易，积攒了8 000多元钱的邮票，兑成现金，正好可以用作上大学的开支费用。可就在此时，英国利物浦的一个邮商来信告诉他，他两次寄去的价值8 000多元的邮票没有收到。那人称寄达的信封里一无所有。这8 000多元的邮票可是卢辛苦了好多年才积攒起来的。

再有一次，发生在1989年。那时他已经办起了华隆邮票经营部，而后他用邮票生意赚得的利润又开办了华隆商行。他招聘了几个苦于求职的年轻朋友，由于眼高手低，经验不足，几次生意都做失败了。

先是深圳的一家合资企业来找他们代营





人造宝石首饰，他们没做好，赔了。接着，他们又改为代加工人造首饰，再由外商销往中东。一开始中东的订货很多，生意还算不错。可是人算不如天算，中东地区战火突燃，首饰市场顿时就萎缩了。华隆还没从中东市场的受挫中转过神来，就又传来了一个不幸的消息：深圳那家合资公司突然间被一把大火烧光，宣布破产。

这一切事情发生后，对于华隆的负面影响很大。华隆就在三方合作中做了冤大头。卢除了付出一大笔加工费给花城公司外，又赔上了房租、广告、应酬等费用，总共算起来达15万元。这一次失败给卢的教训很大。

卢只得把十三铺的房子退了，华隆商行关门。他回到了原先的邮票大本营，到华侨新村友爱路去做他一向熟门熟路的邮票邮购生意。

到了这年年底卢又想出一个大行动计划来。他这回要搞一次规模很大的展览会。他把这次活动放在广州第一公园文化宫内。他特地打出“迈向90大行动”的横幅。

卢简直不敢相信，开幕后没什么人走进他布置的展厅里去，没人参与他的“大行动”。

办这次展览，他又赔进去了。“好事不见来，祸事先成双。”不久，他就遇上了另一个失败的生意。

有一个台商刚与他结识，就提出要与他合伙做生意，两人谈得很投机，就定下由台商出办公室租金，卢在广州为他办货。卢在广州三元里中央酒店租下了一个套间，很快就办好一批茶叶、陶瓷等日用品，准备运到台湾去。

可是那个台商却总是一拖再拖，卢看出破绽，不能再与这种人合作下去了，两个月后就与这个台商散伙了。这一下他又吃力不讨好，搭进去了房租，还有一大批日用品的滞留费用。

卢喜欢引用这样一句话：“人的身心都可以从背阴处移到阳光普照的地方。稍有思想的人都能办得到。”卢面对挫折时从不退缩，在哪儿跌倒，就在哪儿爬起来再干。





是啊,人生中的不幸,成功道路上遇到的失败,往往会给我们带来极大的痛苦,只有高逆商者,才能尽快摆脱痛苦,坚定不移地向既定的目标进发。

磨难是人生



最好的教育

苦难可以磨炼我们的意志,每个人都应勇敢地、坚定地走好生命中的每一步路。

困难可以将你击垮,也可以使你重新振作。这取决于你如何去看待和处理困难。美国著名作家罗威尔曾说:“人世中不幸的事如同一把刀,它可以为我们所用,也可以把我们割伤。那要看你握住的是刀刃还是刀柄。”

遇到困难时,如果握着“刀刃”,就会割到手;但是如果握住“刀柄”,就可以用来切东西。要准确握住刀柄可能不容易,但还是可以做得到的,这要求方法和技巧。

在我们讨论处理困难之前,你必须懂得,人生中能够遇到这些困难,是值得你高兴的事情。若没有了这些,人生就不称其为人生。虽然困境有令人难以接受的一面,但人生中的成长及方向却又不可缺少困难的磨炼。

通常人们被困难击败的主要原因之一就是他们自认为可以被打败。而克服困难的一个最大的诀窍,也就是要学会相信自己可以击败困难。为了

做到这一点,你可以在心灵方面茁壮成长,战胜任何难题。换句话说,你必须提高你的逆商水平才行。

高逆商伟大的功效之一是,它教导人们停止与自己对抗。事实上,很多人必须练习如何打败自己。因为他们坚信自己无法处理自己的困境,他们已经被自己的心灵击败了。

如果你可以因为成长而克服困难,则困难就是激励你成长的要素。俄罗斯有一句谚语:“铁锤能打破玻璃,更能铸造精钢。”如果你像钢一样,有足够的坚强作为打造的品质,去克服人生中的困难,那么这些困难正好可





以磨铸你的意志和力量。

很多杰出的领导人都遵循这条人生哲学，艾森豪威尔总统曾把自己的母亲看做是最明智的人，她的明智来

源于她的宗教信仰。她在家庭里制造出这种神奇的力量，而她就是这种力量的中心。

艾森豪威尔曾回忆说，有一天一家人晚上玩牌，他很埋怨自己手气不好。母亲突然停下，告诉他玩牌的时候要接受自己抓来的牌，并说明生活也是这样，上帝为每个人发牌，而你只能尽自己最大的努力玩好自己的牌。

总统说他从来没有忘记过这条教诲，并且一直遵循它。

造物主说，迎接磨难并予以克服，你就会拥有所需的足够力量与智慧。

希尔的祖父以制作马车为生。每回整地播种时，他总会留下几棵橡树，任凭它们在空旷的田地里承受风吹雨打。他这样告诫希尔：

那些在大自然中努力求生存的橡树，比森林里受到保护的同伴更坚实，更具韧性。祖父用那些饱经风霜的橡木制作车轮，弯成弧形的零件，不必担心它们会断裂。因为它们受过磨难，有足够的力量承受最沉重的负担。

磨难同样可以强化人们的意志。大多数的人希望一生平坦顺利，然而，未经磨难与考验，往往会庸庸碌碌过一生。

我们应该勇于面对逆境，努力奋斗，才会有更多机会。

磨难迫使我们向前进，否则我们将停滞不前；它引导我们通过考验，获得成功。未经磨难，无法得到任何有价值的东西，简单的事情每个人都可以得到。每一个成功的人，在生活中都经过一番奋斗。人生是不断奋斗的过程，勇于面对困难，克服困难，继续迎接下一个挑战的人，就是最后的赢家。

希尔从商学院毕业之后，第一个老板是罗富士·艾亚斯先生，他的法律事务所生意兴隆，希尔必须经常晚上及假日加班。每天的工作告一段落时，他





总是会抱歉让希尔工作这么长的时间。

但是他也对希尔说：“你帮了我很大的忙，但是你在今晚所得到的经验，对你自己的帮助更大。”

惟有经受了磨难这所学校的教育，人们才能获得实际有用的人生智慧。

在地球上生活过的最优秀的人，必定是那些受苦受难的人，他们温顺、柔和、耐心、谦逊而又精神平静。

如果幸福是人生的目标，那么，苦难就是达到这一目标所必不可少的条件。苦难往往是经过化装的幸福。

生活，如果只有晴空丽日而没有阴雨笼罩，如果只有幸福而没有悲哀，如果只有欢乐而没有痛苦，那么，这样的生活根本就不是生活——至少不是人的生活。

一个人应高兴地看待自身曾经经历过的众多磨难，因为正是由于它们才使我们获得勇气，才使我们能够去从事我们在保护之下永远不敢去做的事情。

著名诗人摩根在她的一篇名为《当大自然征召某人时》的诗中，表达了一个伟大的真理，即磨难实际上是大自然对我们的祝福。

当大自然征召某人时
刺激了这个人
训练了这个人
当大自然想要塑造某个人
让他扮演最高贵的角色
它全心全意渴望
创造一个如此伟大及勇敢之人
让全世界予以赞扬——
注意它的方法，注意它的方式
它如何无情地磨炼
它所挑选的人物

它如何地打击及伤害他
以严重的打击将他改变成
只有大自然能够了解的形状——
同时，他受委屈的心在哭泣
他举起恳求的双手
它会妥协，但永不让步
它接受他的好处……
它如何利用它所选定之人
结合他的每一目标
以试验他的才能——
大自然知道它自己是怎么一回事



当大自然想要造就某人
推动一个人
唤醒这个人
当大自然想要命令一个人

执行将来的意愿
它以所有的技巧加以尝试
以全副心力渴望
完整而伟大地将他创造出来……

不要轻



言放弃

清朝著名诗人郑板桥诗曰：“咬定青山不放松，立根本在破岩中。千锤万击还坚韧，任尔东西南北风。”这首诗讴歌的持久心，在著名的地理学家、中科院院士李吉均身上得到了很好的体现。

李吉均，地理学家，1933年10月9日生于四川彭县，从事冰川学、地貌学与第四纪研究。在青藏高原起源及冰川演变、庐山地貌及冰川成因等一系列问题上做出了开拓性贡献，其成果被广泛引用。李吉均院士在回顾自己的学术道路时，把自己的成功归结为“持久”、“持久地追求理想，持久地追求科学真理。”在他有所作为时，中国陷入了“左”倾的灾难，李吉均受到了错误的处理。面对突如其来的打击，李吉均没有沉沦，而是保持一颗赤子之心，刻苦学习，诚实劳动，并寻找机会做自己想做的工作。在1971年“九一三”事件之后，国内政治生活稍有好转，李吉均抓住这短暂的机遇，义无反顾地踏上了青藏高原，尝尽了生活的艰难困苦。1974年，在西藏羊卓雍湖畔的冰川上，李吉均积劳成疾，患上了严重的肺气肿，但他仍然坚持工作。虽然工作又苦又危险，但李吉均的内心却真切地感受到了充实和快乐。是啊，在那样的年代能





够不受干扰地为祖国做一些真真切切的实事,向自己的理想实实在在地迈进是何等的幸福啊!

在西藏和新疆工作期间,李吉均凭着一颗执著的心、顽强的意志和满腔的热情,对天山、祁连山、藏东南横断山脉的冰川作了大量翔实周密的考察,积累了大量极有价值的科学数据,而这就成为了他后来科学与研究取得成功的坚实基础。

通过实地考察,李吉均对李四光先生主张的庐山古冰川渐生疑团。李四光先生可以说是我国地质学界的泰山北斗,敢于怀疑他的论断,无疑需要巨大的理论依据。但李吉均凭着一股执著的干劲儿参与了关于中国东部古冰川的大争论。他充分利用与庐山同纬度的横断山区的海洋性冰川的研究成果,自成一家人之言,并得到了地理学界的广泛认可。

人生之路难免会有坎坷,追求成功的道路更会有许多艰辛,关键是如何面对这一切!

在美国淘金热时期,有一个叫斯彼尔的人带着发财的梦想只身来到西部挖金矿。他领了一块地后,拿着铁锹就开始干起来。几星期后,他发现了金沙,但缺乏机器。于是他回到家乡找了几个亲友凑了一笔钱,买了一台机器又开始挖起来,很快就出砂了。

经测定挖出来的第一车矿砂所在的金矿,是科罗拉多最丰富的矿藏之一。斯彼尔及其亲友十分兴奋,眼看他的发财梦就要实现了。他们继续向下挖矿,但不幸的是,矿脉突然间踪迹尽失。他们不停地钻,想重拾矿脉,结果一无所获。

最后,他们没有继续坚持下去,而是将矿坑和器材廉价卖给了一位旧货商,然后搭火车回家了。

这位旧货商邀请一位开矿工程师对矿坑进行地质测量。经探测断定矿脉就在斯彼尔挖矿处下方三英尺处。





工程师说：“矿脉失踪是因为矿质经常有断层所致。”

旧货商重新开工，结果矿脉果真在地下三英尺处露面。旧货商因此发了大财。

成功与失败，往往只有一步之遥。如果你放弃了，你就放弃了一个成功的机会。导致失败的原因很多，最常见的就是缺乏坚持下去的习惯。任何人在成功之前，都会遇到许多的失意，甚至是多次的失败。



刘华大学毕业后，抱着雄心壮志踏入社会，但两年间他换了三次工作，结果一次比一次差。最后他只好去当一名任何人都可以做的保险业务员。

每天，他从早到晚东奔西跑，累得精疲力竭，但一单保险都没有做成。每天起来，他鼓励自己说：“今天会好起来的。”但他每天都会遇到或客气的或粗暴的拒绝。

三个月后，刘华终于彻底失望了，他灰心地对妻子说：“我想我是不适合做这份工作的，我们回家乡找工作吧！”

妻子看着疲惫不堪的丈夫，沉默了一会儿，摇摇头说道：“离年底还有半个月时间，请你再努力半个月，如果还一事无成，那我们再一起回家好吗？”

妻子的话对刘华触动很大：一个女人尚有这种不退缩，勇往直前的毅力，我一个男子汉，做事怎能半途而废？

于是，第二天他又去跑业务。皇天不负有心人，他终于做成了几宗保险。从此，他像一阵旋风，每战必赢，三个月后，他就成了这个地区最优秀的业务员。

只要我们相信所做的事情是对的，那么不管遇到什么挫折，都不能轻言放弃。有时候不成功只是因为时机未到，放弃了，以前的努力岂不付之东

流。所以，遇到挫折时，再坚持一下，成功会在前面等着你。通往成功的路上荆棘密布，要相信自己能有麻醉剂





般的力量去消融受挫的苦痛。

杜克·鲁德曼被学校开除后，在得克萨斯油田找到了一份工作。随着经验的丰富，他憧憬着涉足野外钻探业，当一名独立的石油勘探商。

当有了足够的积蓄后，鲁德曼就去租设备，钻井取油。两年多内，他打出了29口油井，可全都是枯井。他说：“那才真叫失败呢！”年近四十，鲁德曼仍然不能摆脱失败的阴影。为了提高成功率，他攻读地质结构、油层模型以及其他方面的地质学知识。用理论武装了自己后，他又租来一块地皮进行第30次钻探，他终于发现了巨大的油田。

鲁德曼每打四口油井就有三口是枯井，现已年过花甲的他，自认为生意场上遭受的失败多过任何人。但他开采出的石油也源源不断地为他积累了财富。《福布斯》杂志曾计算，其财产为2.2亿美元。



莎士比亚说：“千万人的失败，都失败在做事不彻底；往往做到离成功还差一步，便终止不做了。”伊伏尔·史特拉波斯乐的乐章首次上演时，曾被听众报以嘘声，现在它却成为全世界各大管弦乐团的曲目了；约翰·克利斯

是美国著名的多产作家，他写过564本书，但在此之前，他遭退稿将近1 000次；玛格丽特·米契尔在《飘》出版之前所收到的退稿，也不少于此数。梵高在他有生之年，竟然卖不出他的画。

松下幸之助当年辞掉电灯公司检查员的工作去独立创业时，身上只剩下70元钱与租来的一间两坪半的房子。他的事业也并非一帆风顺。刚开始时，制造出来的东西不但没有人买，甚至连寄售的地方都找不到，可以说是完全失败了，当时松下也曾经后悔离开原来那家公司而自己创业。在极度的苦恼下，松下与合伙人决定坚持下来，再试一次。由于资金用尽，他们已经身无分文，松下只好将妻子的衣物拿去典当。由于这次坚持，松下成功了，事业打开了新的局面。

在后来的事业道路上，松下遭遇过难以计数的挫折，每次他都拿出“再试一次”的精神。因此在技术或精神上，又“再试一次”的累积下，造就了今日的松下产业。

一个人，不论他失败多少次，只要他一直拥有“再试一次”的勇气，终究一定会成功的。



逆商测试



说明：

- 1 本测试用于测量你的逆商。
- 2 本测试由一系列陈述语句组成，请你根据自己的实际状况，选择最符合自己特征的描述。选择时请根据自己的第一印象，不要思考太多。
- 3 请在5分钟以内完成所有的题目。
- 4 每个题目只有一个正确答案，请选择最符合自己实际状况的答案。
- 5 答案选择标准如下：
A.非常符合 B.有点符合 C.无法确定 D.不太符合 E.很不符合

如果对这个测试的规则已经明白，可以开始做题目：

- 1 白天工作不顺利，会影响我整个晚上的心情。
- 2 如果某人擅自动用我的东西，我会气上一段时间。
- 3 汽车经过时溅了我一身泥水，我生气一会儿便算了。
- 4 如果不是有几次霉运，我一定比现在更有成就。
- 5 落在最后，常叫人提不起竞争心。
- 6 我想，我一定受不了被解雇的羞辱。
- 7 如果向我所爱的人求婚被拒绝，我一定会精神崩溃。
- 8 我总忘不了过去的错误。
- 9 我的生活中，常常有些令人沮丧的日子。
- 10 负债累累的光景叫我寒心。
- 11 如果周末不愉快，星期一便很难集中精力工作。





- 12 在我生命中,我已有过失败的教训。
13 我对侮辱很在意。
14 遗失了钥匙会让我整个星期都感到不安。
15 我已达到能够不介意大多数事情的地步。
16 想到可能无法按时完成某项重要的事情,我会不寒而栗。
17 我很少为昨天发生的事情烦心。
18 我很少心灰意冷。
19 我对他人的恨会维持很久。
20 偶尔做个失败者,我也能坦然接受。
- 1 ____ 2 ____ 3 ____ 4 ____ 5 ____ 6 ____ 7 ____ 8 ____ 9 ____ 10 ____
11 ____ 12 ____ 13 ____ 14 ____ 15 ____ 16 ____ 17 ____ 18 ____
19 ____ 20 ____

评分规则:

计分方法很简单,分别计算在你的答案中:

选择A的数目 ____ 选择B的数目 ____

选择C的数目 ____ 选择D的数目 ____

选择E的数目 ____

接着按照下面的公式计算出原始分数:(____R)

$$R = E \times 5 + D \times 4 + C \times 3 + B \times 2 + A$$

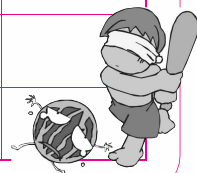
最后,请按照下表所列的规划,根据你的原始分数(R),找出相应的排名值(P)。比如你的原始分数(R)是73,那么下表对应的P值就是70。





逆商常规对照表

R P(%)	R P(%)	R P(%)	R P(%)	R P(%)	R P(%)
20 0	35 2	50 16	65 50	80 84	95 98
21 0	36 3	51 18	66 53	81 86	96 98
22 0	37 3	52 19	67 55	82 87	97 98
23 0	38 4	53 21	68 58	83 88	98 99
24 0	39 4	54 23	69 61	84 90	99 99
25 0	40 5	55 25	70 63	85 91	100 99
26 0	41 5	56 27	71 66	86 92	
27 1	42 6	57 30	72 68	87 93	
28 1	43 7	58 32	73 70	88 94	
29 1	44 8	59 34	74 73	89 95	
30 1	45 9	60 37	75 75	90 95	
31 1	46 10	61 39	76 77	91 96	
32 1	47 12	62 42	77 79	92 96	
33 2	48 13	63 45	78 81	93 97	
34 2	49 14	64 47	79 82	94 97	





测试报告：

排名值(P)是一个百分数,对于P值的理解是这样的:假如你得到的P值是78,那就表明你的逆商要比78%的人高;也就是说,你的逆商只比22%的人低,可见你在这个方面的能力还是不错的。





第三章

人生之果：财商

QINGSHAONIANJIANKANG
CHENGZHANGLIUSHANGSHU

财商

财商教育应从青少年抓起

正确看待金钱

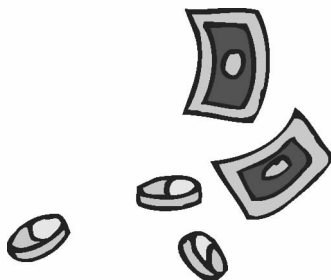
管理金钱的原则

学会储蓄

财富就在你的头脑中

掌握创富的理念

敢于为财富冒险





第三章

人生三果：



财商



财商

财商(Financial Quotient, FQ),是指理财能力,特别是投资收益能力。这是由美国房地产和投资公司罗伯特·清崎和咨询专家沙伦·L·莱希特在两人合著的《穷爸爸·富爸爸》一书中提出来的。清崎的父亲与朋友的父亲在对待金钱上有截然不同的看法。他经过研究,接受了朋友父亲的建议,即:不要做金钱的奴隶,而是让金钱为我们工作,并因此成为一个成功的投资家。现实生活中,正是由于人的理财能力的不同,所以才出现了“穷爸爸”和“富爸爸”两种不同的人生结局。没有理财的本领,你有多少钱也会慢慢花光的,所谓“富不过三代”就是指有财商的老子辛辛苦苦积攒下来的钱,最后也会败在无财商的子孙手中。财商是一个人最需要的能力,也是最易被

人们忽略的能力。

对于我们来说,父母就是“穷爸爸”,只教我们好好读书,找好工作,多存钱,少花钱。赚得少一点没关系,关键是稳定。他们从没教过我们要有财商,要考虑怎么理财。所以,财商对我们来说是迫切需要培养的一种能力。会理财的人越来越富有,一个关键的原因就是财商的区别。特别是富人,何以能在一生中积累如此巨大的财富?答案是:投资理财的能力。

财商包含两方面:一是知道金钱的游戏规则,二是能够驾驭金钱的风险为自己服务。财商与你挣多少钱没关系,它是测算你能留住多少钱以及让这些钱为你工作多久的指标。

财商是一个人最需要的能力之一,也是最易被人们忽略的能力。可以想像,一个漠视财商的人,一定是现实感很差的人。



财商教育应



从青少年抓起

潍坊市一所中学对学生进行了一次“假如我有1000万”的调查,这些中学生的答案可谓是五花八门,不少学生在一两天之内就把1000万“花”完了。

上海最近进行的一项调查显示,绝大多数少年儿童都有零花钱,而九成以上的孩子存在乱消费、高消费、理财能力差的问题。

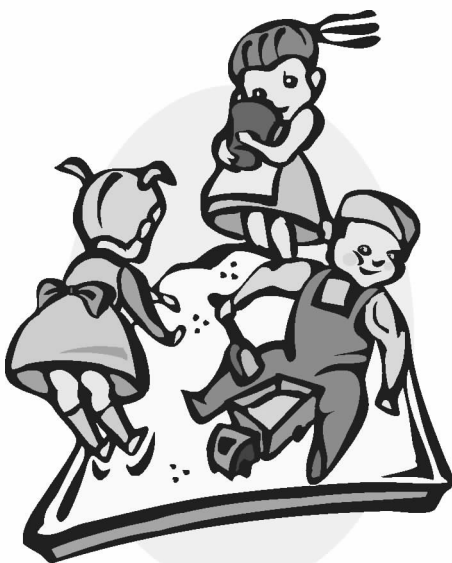
孩子的理财问题在今天令很多家长头痛,什么时候应该让孩子知道钱?怎样正确地向孩子解释钱?该不该给孩子钱?怎样让孩子知道珍惜钱?怎样让孩子学会正确对待和使用钱?如何培养孩子正确的理财观念?怎样回答孩子一些看似可笑却又真是难以解答的财务问题?这是许多家长苦恼的问题。

同样,这些知识在学校里也没有人教他们。迄今为止,即使在美国的学校里仍没有真正开设有关“金钱”的基础课程。学校教育只专注于学术知识和专业技能的教育和培养,却忽视了理财技能的培训。这也解释了为何众多有才干的人在学时成绩优异,可进入社会后还是债务缠身,要为财务问题伤神。

为此,部分社会学家、少儿工作者

和金融业内人士呼吁:财商教育应从青少年抓起。

由于受传统“重义轻利”思想的影响,长期以来中国青少年的理财教育处于滞后状态,甚至可以说是一片空白。随着改革开放的深入和社会主义市场经济体系的逐步建立,人们对经济活动的重要性和义利关系有了一个比较全面的认识,并开始迫切感到需要补充金融、房地产、商业等经济方面的认识。因此,及早建立一套适合中国国情、科学和系统的青少年理财教育体系,对提高全民金融意识,促进中国





未来经济的发展,具有十分重要的意义。

从心理特点和可接受程度来分析,中国青少年理财意识的形成和发展一般经历四个阶段:6岁以前的萌芽期、6~12岁的确立期、12~18岁的发展期和18岁以后的升华期。

上海交通大学人文学院副院长姚俭建教授认为,中国青少年理财教育应包括三个基本方面:



一是理财价值观的教育,涉及对金钱、人生意义的正确理解和价值认同;



二是理财基本知识的传授,包括经济金融常识及个人家庭理财技能和方式;



三是理财基本技能的培养,包括理财情景教育、实际操作训练和理财

氛围的营造等。

一些社会学家也表示,从小有意识地培养孩子的理财能力,引导孩子熟悉、掌握基本的金融知识与工具,从短期效果看是养成孩子不乱花钱的习惯,从长远看将有利于孩子及早形成独立的生活能力,使其在高度发达、快速发展的时代中,具有可靠的立身之本。

许多父母在培养子女时深怕孩子染上贪钱的恶习,让孩子不沾钱的边,在充满竞争和风险的社会中如此“纯真”很容易被淘汰。我们来看看国外的那些富豪是如何教育孩子理财的。索尼公司创始人盛田昭夫刚懂事时,其父亲就告诉他:“你是家中的长子,是未来的米酒商。”盛田昭夫从小就被当做家产继承人来培养,渐渐地精明能干,做生意精打细算,后来终成大器。

摩根财团的创始人摩根当年靠卖鸡蛋和开杂货店起家,发家后对子女要求严格,规定孩子每月的零花钱都必须通过干家务活来获得,几个孩子于是都抢着干,最小的托马斯因年龄小老抢不到活干,于是连每天买零食的钱都没有,非常节省,老摩根知道后对托马斯说:“你用不着在用钱方面节省,而应该想着怎么才能多干活多挣些钱。”这句话提醒了托马斯,于是,他想了很多能干活的点子,广开财源,零花钱渐渐多了起来,他最后明白了,理财中开源比节流更重要。





很多人敝帚自珍,以为这样节约能省钱,美国波音公司创始人波音却对他的子女说:“旧的不去新的不来,如果你有买新东西的欲望,你就有拼命工作的动力,扔掉旧东西反而能刺激你更多地去创造财富。”

钱如果来得太容易就不会被珍惜,所以理财中,如果心中觉得这是“辛苦钱”就会觉得这些很珍贵,会更好地珍惜。美国洛克菲勒财团的创始人约翰·洛克菲勒16岁时,决心自己创业,便开始研究如何致富,但百思不得其解。一天,他在报纸上看到一则宣称有发财秘诀的书,他急匆匆去买,打开一看,全书仅印有“把你所有的钱当做辛苦钱”这几个字,他感慨万分,并把这当做祖训要求子孙后代牢记。



在家庭理财中切忌将钱摆在超越一切的第一位,这样会伤害家庭成员之间的感情。美国“钢铁大王”卡内基就曾对他的孩子说:“金钱不能换来感情。”他说:“如果我特别大方,给你们很多钱,那你们可能只记得我的钱,记不住我这个人。如果我特别抠门,可能也得不到你们对我的感情,所以我宁愿多花些时间关心你们,培养人与人之间的感情。因为在关爱面前,金钱就显得无能为力了。你们应该牢记最能打动人心的不仅是金钱,还有情感。”

正确看



待金钱

《圣经》上说:“爱钱是万恶之源”,这与“钱是万恶之源”虽然只有一字之差,意思却完全不同。钱可以危害社会,也可以造福人类,关键就在于掌握金钱的人。善良的人却用钱造福于人类,而丑恶的人却用金钱来制造罪恶,如果把这一切都归罪于金钱显然是不

公平的。从理性的观点来看,金钱是用来进行交换的中介,通过金钱使我们自身创造的价值得以用简单的方式进行转换从而得以利用。人类社会发展的历史已经证明:金钱对任何社会、任何人都是重要的;个人在创造财富的同时,也在对他人和社会做着贡献。





关于金钱的重要性,相信我们每一个人都有非常具体而真切的体会。它能给我们带来舒适的生活,能满足我们的物质欲望,能使我们自信,能让我们得到更多的自由,能使我们更充分地表现自己……正如美国作家泰勒·G·希克斯在其所著《职业外创收术》中指出的,金钱可以使人们在许多方面生活得更美好,如物质财富、娱乐、教育、旅游、医疗、退休后的经济保障、更充分地享受生活、更自由地表述自我、更多的从事公益事业的机会等。无论你是一个如何清心寡欲的人,一个如何崇尚节俭的人,都不得不承认,虽然金钱不是万能的,但没有金钱是万万不能的。

对于急于赚钱的想法,我们没有必要掩饰,更没有必要否认,因为赚钱并没有什么罪恶可言,只要你是合法的。真正成功创富的人,无一不认为赚钱是一件好事。钢铁大王卡内基说:



“我非常喜欢赚钱,我从心里觉得贫穷是不对的事情。”松下幸之助也曾经说过:“贫穷是一种罪恶,贫穷是人类缺乏能力的表现。”费尔巴哈认为:“如果你因为饥饿、贫困而身体内没有营养物质,那么你的头脑中,你的感觉中以及你的心中便没有供道德用的食物了。”

不管人们处于何种地位,钱都是生存的必需品,钱也是增进休闲方式、提高生活品质的一种途径。然而,金钱不是万能的,如果把金钱本身当成了目的,人们就会陷入失望和不满,并且永远无法达到提升生活品质的目标。

有的人把钱看做生活的保障和建立安全感的基础,这也是对钱的误解。

人所能拥有的真正的保障应该是内在的保障。这种内在的保障来源于天赋、创造力、才能、健康的体魄等内在因素,使你相信你能够运用自身的条件,去应付或克服作为一个独立的人所要面对的一切问题和情况。一旦你拥有了这种内在的实际的保障,你就不会有那么多的惶恐和害怕,也不会将时间和精力专注于给自己建立外在的财务上的保障。最好的财务保障就是内在的创造能力,这种保障任何人都夺不去,你永远都能想办法谋生。你的本质建立于你本身是什么人,拥



有怎样的精神状态,而不是你所拥有的外在的物质。你即使失去了所拥有的,你也还是自己生活的中心,这使你能保持健康明朗的生活过程。

将个人的安全感建立在金钱上,不外乎修建空中楼阁。那些努力为自己建立保障的人是最没有保障的人。情感上缺乏保障的人积累大量的金钱来抵御人格上所受的打击,填补空洞脆弱的内心,宣泄不愉快的感觉。追求保障的人本质上极为缺乏安全感,因此试图通过外部的事物,比如,金钱、配偶、房屋、车子和名声,来求得心理上的安稳和平衡,他们一旦失去了自己所拥有的金钱与财富,就失去了自己,因为他们的安全感、对自己的认同感,完全是以金钱为根本。

以物质和金钱追求为基础保障有很多偏狭之处,就算你是超级富翁,也可能遇车祸身亡,有钱人的健康状况和没钱人的一样会逐渐衰退,战争爆发影响穷人,也影响富人。以钱为保障的人还时刻担心金融风暴时他们会失

去所有的钱财。他们不仅没得到什么确实的保障,反而还增加了许多让他恐慌的事。

那么,钱和快乐到底有什么关系。我们承认钱是生存的一项重要因素,但这并不能告诉我们,要多少钱才能够快乐。为这个社会主流所认同的那些成功人士,总是时时刻刻在宣扬,百万富翁才是生活的胜利者,也就是说,我们其他人就是失败者。很多事实证明,大部分财力平平的人比我们在报纸上读到的百万富翁更有资格当胜利者。

卡耐基指出,钱是生活中的权宜办法,钱对提高我们的生活品质起到多少作用,要看我们多聪明地运用手上的钱,而不是看我们到底有多少钱。

观察以下问题,你就会发现:如果钱使人快乐,那么……



(1)为什么年薪七万元以上的人当中,对自己薪水不满意的比率比那些年薪七万元以下的人高?



(2)阿尔伯伊斯基通过华尔街地线交易非法聚敛了一千万美元,为什么他累积到两百万元或者是五百万元的时候还不愿停止这种非法行为,却继续累积,直到被捕?



(3)为什么我所认识的一家人(他





们的财产总值列居北美家庭的前一百名)告诉我,他们如果中了彩票赢了大奖会有多么快乐?



(4)为什么纽约的一群中了彩票的人要组成一个自助团体来处理中奖后的各种痛苦和忧郁的症状,他们在赢得大笔奖金之前从来没有经历过这种严重的痛苦和忧郁?



(5)为什么这么多高薪的棒球、足球、曲棍球球员有毒品和酒精的问题?



(6)医生是最有钱的行业之一,为什么他们的离婚、自杀和酗酒比例高于其他行业?



(7)为什么穷人捐给慈善事业的钱比富人捐得多?



(8)为什么有这么多人有钱人犯法?



(9)为什么这么多有钱人去看精神科医生和心理治疗师?

以上只是一些警讯,提醒我们钱并不能保证快乐。

以上问题说明了一个道理,当我们满足了基本的生活需要后,钱不会使我们快乐,也不会使我们不快乐。如果我们每年挣到25 000元就能够快乐,并且能够妥善地处理各种问题,当我们更有钱时,还是会快乐,还是能妥善地处理问题。如果我们一年挣25 000元会感到自己不快乐、神经过敏,而且不能很好地处理问题,那么即使年薪100万元也会如此,还是神经过敏,不快乐,也不能好好地处理问题,差别只在于,我们是在豪华的住宅、丰富的物质享受里神经过敏,不快乐。

管理金钱的原则



住在阿巴达锁镇阿巴达街的莫瑞德夫妇,有两个小女儿,他们是一个真正经济独立但并不富裕的家庭。他们靠着一份差不多只有其他家庭一半收入的工作,就过着很好的生活。莫瑞德夫妇都是只受过专业训练的学校老师,他们一家四口,一年只用不到三万美元就过得很舒服,因为他们学会了聪明地花钱,所以能够达到经济独立。莫瑞德一家过去十年来都过着简单的生活,他们说这种生活一点都不难过,他们觉得自己很好,因为他们对环保尽了一份力量。



事实上,他们的哲学已经变成了“少就是多”。他们的收入虽然比一般人低,但却买到了一个珍贵的东西,很多收入比他们高上十倍的人却还买不起这样东西,那就是大量的休闲时间,他们可以用来做自己想做的事情。

只要稍微谨慎一点用钱,大多数人都能减少可观的花费,人们如果能充分运用创造力和机智,不花什么钱都可以过上逍遥快活的生活。

一位理财专家曾指出,当牵涉到金钱时,你就等于是在为自己经营事业。而你如何处理你的金钱,实际上也确实是你“自家”的事,别人无法帮忙。

那么,什么是管理我们钱的原则呢?我们如何展开预算和计划?



(1)把事实记在纸上。亚诺·班尼特50年前到伦敦,立志作一名小说家,当时他很穷,生活压力大。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·洛克菲勒也保留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。

我们都一样,必须去弄个本来,开

始记录,记录一辈子?不,不需要。预算专家建议我们,至少在最初一个月要把我们所花的每一分钱作准确的记录——如果可能的话,可作三个月的记录。这只是提供给我们一个正确的记录,使我们知道钱花到哪儿去了,然后便可依此作一预算。



(2)拟出一个真正适合你的预算。预算的意义,并不是要把所有的乐趣从生活中抹杀。真正的意义在于给我们物质安全和免于忧虑。“依据预算来生活的人,”史塔里顿夫人说,“比较快乐。”假设有两个家庭比邻而居,住同样的房子,同样的郊区,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





人性是各不相同的,她说,预算必须按照各人需要来拟定。



(3)学习如何聪明地花钱。意思是说,学习如何使金钱得到最高价值。所有大公司都设有专门的采购人员,他们要做的只是设法替公司买到最合理的东西。身为你个人产业的男、女主人,你何不也这样做?



(4)不要因你的收入而增加头痛。史塔普里顿夫人说,她最怕的就是被请去为年薪五千美元的家庭拟定预算。她说,“每年收入五千美元,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五千美元时,他们认为已经‘成功’了,他们开始大事扩张。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

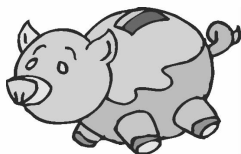
许多新衣服——等你发觉时,他们已进入赤字阶段了。他们实际上不比以前更快乐——因为他们把增加的收入花得太凶了。”

我们都希望获得更高的生活享受,这是很自然的。但从长远方面来看,到底哪一种方式会带给我们更多的幸福——强迫自己在预算之内生活,或是让催账单塞满你的信箱,以及债主猛敲你的大门?



(5)投保医药、火灾,以及紧急开销的保险。对于各种意外、不幸,及可意料的紧急事件,都有小额的保险可供投保。我们并不是在建议你为从澡盆里滑倒至染上德国麻疹的每件事皆投保,但我们郑重建议,你不妨为自己投保一些主要的意外险,否则,万一出事,不但花钱,也很令人烦恼。而这些保险的费用都很便宜。

学会



储蓄

你孩提时是否拥有过储蓄箱呢?它是盖上一个小缝,油彩斑斓的猪型石膏储蓄箱吗?那时候我们是储蓄的一代,每个家庭起码都会存一点钱。

而在每个领薪水的日子,父亲都会到银行存款,就是在最艰难的时候,每个家庭也总要在每个月存上一点。

你每月储蓄多少薪金呢?你的银



行存款有多少足以用来渡过危机？记住基本的储蓄原则：你起码需要有一个月的薪金存款，以保障你在危难时可以用到。根据这个标准，你超过了或仍然未及？

《我们在哪儿》(Where We Stand)的编辑总结道：“长期来说，不断下降的存款，非但危害家庭安全，也严重削

弱了国家未来的投资资金。”

存钱对某些人来说说是困难的，特别是在负债时和日常必须要有充裕资金来周转的情况下。但是长远来看，假如你每天存下一小部分钱，你会惊讶地发现，就是在最恶劣时期，你仍有可观的金钱可供使用。

记得伽纳，那个做冰箱维修生意的人吗？1929年美国股市崩溃时，他还是一个年轻小伙子，他把宝贵的经验传授给女儿。

“家父教我对金钱要有责任感，他说‘假如你还有钱可花，就该为明天而把这钱存起来！’”

在个人和国家财政赤字日益升高之际，大家不妨记住这句法国的古老格言：“远离债务就是远离危险！”前美式足球运动员布莱恩·布络辛曾如此说，“我这一生中，一直带着破口的钱袋，直到有一天，我才警觉自己要赶紧把它缝起来。”

我们花了一生追逐金钱，时常想像金钱用之不尽，如今钱没了，这岂不是一个大好时机。可以问一下自己：我真需要它吗？还是我可以等？我们是否每次都有必要从皮夹掏出信用卡，或拿着存款簿提钱呢？我今年今月今日，存了多少钱？我们必须学习以所存的钱，而非所花的钱来衡量成功。

存下每个月赚来的辛苦钱，先撇开暂时的物质诱惑，为你的长远目标

努力。开始时你可能毫无收获，一段时间后必能满载而归。

有许多年轻人经常向别人夸耀说，他们每月可以赚很多的钱，但拿到之后总是花个精光，他们





从来不愿存一分钱。这种年轻人到了晚年,一定不会剩下几个钱,他们晚年的景象可能会很凄凉。

许多年轻人往往把本来应该用于发展他们事业的必备资本,用到雪茄烟、香槟酒、舞厅、戏院等无聊的地方。如果他们能把这些不必要的花费节省下来,时间长了资金一定大为可观,可以为将来发展事业奠定一个经济基础。

不少青年一踏入社会就花钱如流水一般,胡乱挥霍,这些人似乎从不知道金钱对于他们将来事业的价值。他们胡乱花钱的目的好像是想让别人夸他一声“阔气”,或是让别人感到他们很有钱。

关于这个问题,有位作家的一段话说得特别好。他说,在我们的社会中,“浪费”两个字不知使人们失去了多少快乐和幸福。浪费的原因不外乎三种:



一、对于任何物品都想讲究时髦,比如服饰、日用品、饮食都要最好的、最流行的,生活的一切方面都愈阔气愈好。



二、不善于自我克制,不管有用没用,想到什么就去买什么。



三、有了各种各样的嗜好,又缺乏戒除这些嗜好的意志。总结起来就是一个问题,他们从来没有考虑过要完善自己的性格,克制自己的欲望。造成这种追求浮华虚荣的最大原因就是人们习惯于随心所欲、任性为之的做法。

当然,节俭不等同于吝啬。然而,即便是一个生性吝啬的人,他的前途也仍然大有希望;但如果是一个挥金如土、毫不珍惜金钱的人,他的一生可能将因此而断送。不少人尽管以前也曾经刻苦努力地做过许多事情,但至今仍然是一穷二白,主要原因就在于他们没有储蓄的好习惯。

有的年轻人从来不存钱,到中年以后仍然是一贫如洗。一旦失去了职业,又没有朋友去帮助他,那么他就只好徘徊街头,没有着落。他要是偶然遇到一个朋友,就不断地诉苦,说自己的命运如何不济,希望那个朋友能借钱给他。这





样的人一旦失业稍久，就容易落到饥肠辘辘、衣不遮体的地步，到了寒冬时甚至可能会挨冻而死。他所以落到这种地步，要吃这样的苦头，就是因为不肯在年轻力壮时储蓄一点钱。他似乎从来没有想到过，储蓄对他会有怎样的帮助，也从来不懂得许多人的幸福都是建立在“储蓄”这两个字之上的。

为什么有那么多人如今都过着勉强糊口的生活呢？因为这些人不懂得，以前少享些安乐、多过些清苦的日子。他们

从来不知道去向那些白手起家的伟大人物学一学；他们从来不懂得什么叫自我克制，无论口袋里有多少钱都要把它花得分文不剩；他们有时为了面子，即便债台高筑也在所不惜。

从来没有挥金如土的青年人最后能成就大业。挥霍无度的恶习恰恰显示出一个人没有大的抱负、没有希望，甚至就是在自投失败的罗网。这样的人平时对于钱的收入支出从来漫不经心，从来不曾想到要积蓄金钱。如果要成功，任何青年人都要牢记一点：对于

钱的收入支出要养成一种有节制、有计划的良好习惯。

存款是我们为生活中的不幸购买的保险，否则，没有人能承受不幸的打击。如果你不节约金钱、爱惜时间，那么你就不会成功地主宰自己。

那些因为自己不够富有而烦躁的人，那些不能克制自我的人，那些被自己的冲动所支配，不愿为未来积蓄的人，都将处于不利的境遇。

由于没有多少现款，我们失去了生活中的许多好机会，而

这仅仅是因为我们在一帆风顺的时候总是把钱花得精光！预留一些现钱，在银行存些钱，花点钱买保险，或者做一些固定投资，这样可以预防不测。

每个年轻人都应当有储蓄的远见和机智。这能使他在患病、面对死亡或紧急情况下镇定自若，而且万一遭受重大损失，也可以东山再起。没有储蓄，他可能许多年都不得翻身，尤其是在还有一大家子指望他供养的情况下。

在恐慌或危急情况下，少量的现





金就可能带来许多的幸运。多数人通常都会碰到几次急需现金的情况,或许一千块钱就能决定人们是成功还是失败。要是没有这一千块钱,他们也许就失败了,从此陷入绝望之中。

几年前,报纸上曾报道过这样一位富人,他和别人一样,通过自己的努力挣了很多钱,但是很愚蠢地都花掉了。一篇关于他的报告是这样的:

“在英格兰大酒店里,匹兹堡的弗兰克·福克斯先生用一张50美元的钞票擦完脸后,就把钞票扔到地板上。然后他从兜里的一摞5美元和10美元的钞票中抽出一叠扔到吧台上,说道:‘伙计,给我一杯酒,快点!要不我就买下整个酒店,然后炒你的鱿鱼!’”

我们很容易就能猜出这个人最后的命运。

有些消费行为看起来似乎是浪费,但其实往往是最节约的。有许多家庭,特别是小城镇和农村的家庭拥有私人汽车,但是家里却没有浴缸,而他们又在考虑支付其他的昂贵开支。

消费最重要的就是做到物有所值。要穿舒适的衣服,但同时也要给自己以自尊的品格、好学而健康的头脑和美好的性情。把金钱和时间花在更具有持久影响力的事情上,进行自我投资来提升自己,把钱花在追求更高的目标方面,不仅个人会获得极大的满足,而且更高的素质也有利于进一步创富。

选择在最有价值的事情上进行投资,这是一种有益的消费和积极的生活方式,它将会使你活得诚实、简朴而有价值,最终得到你梦想的财富。

有些人收入不高,但花起钱来可真是愚蠢之极。他们会为了买只有富人才买得起的小古玩和衣服,把所有的钱都花光,但等到想做点事情时却身无分文。

很多人没有考虑过这个问题:我们的创富过程中无时无刻不在花钱。许多不切实际的需要都让我们把钱往外掏,如果我们没有坚定的自制力,粗心大意,没有良好的判断能力,那么我



们就会浪费金钱。

今天,在原本事业受挫的人中,在贫穷的家庭中,在接受慈善组织救济的群体中,有许多人已经相当独立了,

他们懂得了明智消费的艺术。我们说“不恰当地花一分钱,就是浪费了一分钱”,那么,为什么不记住这句格言,从中获益呢?

财富就在你的头脑中



贫穷往往伴随以贫为忧的人。透过同样的法则,金钱则被那些刻意准备迎接它的人所吸引。贫穷意识会自动攫取没有金钱意识的心灵。贫穷的发展无须有意识地应用有利于它的习惯;而金钱意识则必须刻意创造才能产生,且必须使其处于发号施令的地位,除非一个人生来便具有金钱意识。

贫穷通常是一种思想疾病。如果你正在受此煎熬,如果你是贫困的牺牲者,那么你应改变思想状态,不要老想着痛苦、萧条和贫困。面对富有和充裕,面对自由和快乐,你会惊奇地发现:你的生活状况改变得多么迅速。

 成功是一种完美而科学的心理过程的结果。最后真正获得财富的人一开始就相信他会富有。他相信自己挣钱的能力。他的头脑里并没有怀疑和恐慌,他从不谈论贫穷,也不思考贫穷。他不会穿得像乞丐,也不像乞丐一

样走路。他面对他想要得到的东西,并决心要得到它,在他的头脑里没有消极、贫穷、思想匮乏的影子。

许多人因为恐惧贫穷而终生陷入贫穷,他们详细描绘未来短缺的可能性和贫困的各种条件,担心没有足够的食物赖以为生。

你想,你一味恐惧贫穷,始终担心末日的来临,害怕会有苦难的日子,所有这些,不仅使你自己不高兴,实际上也限制了你提升自己经济地位的可能。所有这些念头只能增加你的心理压力,却没有任何的积极结果。

天下哪有这样的道理:从贫困的思想、稀缺和匮乏

的想法中能产生出繁荣,能使人出人头地?你的现实状况与你的态度和理想是一致





的。这些东西构造了一个人的生活模式，如果这种模式是懒散、扎根于贫困的，那么你的生活也会与此相一致。

注定要成功的人相信他自己一定会发家致富。他一开始就相信自己将是一个成功的男人，一个胜利者，而不是一个失败者。他不会总是想：“许多大企业或垄断组织吞没了众多的机会。不久，大众将为少数人工作。我不相信除了以平庸的方式过简单的生活以外，还能做什么。我无法拥有一个幸福美满的家，能像其他人的家那样美好，也不会有别人那么多东西。我注定是一个穷人，一个微不足道的人。”有这样想法的人是决不会成功的。

每一个人都应该面对希望和灿烂的阳光，勇敢地站起来。成功和快乐是每个人不可剥夺的权利。

所有的成功首先都源于心灵，所有的构架首先都是思想的构架。建筑物所有的细节首先完成在建筑师的头脑里，施工者仅仅是围绕建筑



师的设计放置石头、砖块和其他材料。而实际上，我们每一个人

都是建筑师，我们所做的每一件事都预先在大脑里有某种程度的设计。

有些人想挣钱，但是他们使自己的思维处在封闭状态。因此，他们不可能处于一种富有的环境中。

指望发家致富的人不停地在大脑里创造金钱，在思想中构想着他在经济上的蓝图。一定要在思想上有一幅财富的蓝图，而围绕这幅蓝图进行建造是相对容易的事。创造和构想这幅思想的蓝图，比实施它更为重要。这不是无聊的梦想，这是一种脑力构建，一种心理谋划。丰富的想像力往往是一种最实用的技能，而真正的梦想家往往就是实干家与成功者。

当我们为富裕提供了一种新的理念，对财富有了一种全新的解释，难道我们的思想中还会充斥着贫困、稀缺、匮乏吗？让我们相信，上帝是我们伟大的物品供应者。如果我们跟他保持和谐，建立密切的关系，财富的巨流就会流向我们，从而使我们再也不会尝到匮乏的滋味。

通常，穷人并不是终其一生都少有财产或没有财产，但他的观点、他的情感、他的鉴赏力、他的自我观念、他对命运的认识、他进取的能力等方面必定存在贫穷的思想因素。而且他往



往还具有不可饶恕的消极思想，那就是自我贬低。

使我们陷入贫穷的正是思想上的贫穷。

很少有人能够认识到形成成功思想的可能性，事实上，任何东西都是首先创造于头脑，随后才是物质实在。如果我们的思考能力更强些，我们就会是更好的物质劳动者。

摩根或洛克菲勒在头脑中创造了获得财富的条件。这些伟大的成功者很少用手做事；他们用思想来创造，他

们是梦想的实践者；他们的心灵已经抵达无限的能量海洋，并不断地去创造和实现思想。

要出人头地，就得有出人头地的态度，我们必须想到富有，必须在思想中感觉到富有，必须在言行举止中流露出自信。从我们对待事物的心态和付出努力的程度上，可以估计我们以后成就的大小。

在克服外界贫困以前，我们必须先克服内在的、存在于自己思想中的贫困。

掌握创富的理念



100个富翁，会有100个发家故事，100种创富经历，100条致富之路。百万富翁到底是怎样发财的？如果你向身边的人请教如何创富，那么100个人可能会有100种答案。

排队买彩票的人会告诉你致富完全靠运气；银行职员会告诉你致富全靠储蓄；保险代理人会告诉你致富全靠保险；你孩子的老师会告诉你致富全靠教育基础；珠宝店的老板会对你说致富全靠投资珠宝；期货市场的炒家会告诉你致富全靠期货买卖……

他们全都信誓旦旦，不容你有任何质疑，因为他们同时会列举一大串的成功例子。其实这些人并不真正懂得怎样才能创富并致富成功。

创富的根本在于掌握创富理念，创富要从学习理念入手。《穷爸爸·富爸爸》一书向我们阐述了以下一系列创富新理念：





1 树立强烈的求富欲

创富首先要从“心”开始,强烈的求富欲使你充满动力,创富目标促使你奋勇向前,可行性计划使你稳步上升。你要真正地热爱金钱,认识到没有金钱是万万不能的,立志要成为富豪,不断激励自己,挖掘和开拓自身的创富潜能。



2 更新你的财务观念

时代不同了,许多老的规则都要改变。但有一些人就是顽固,当他听到“时代不同了,你要改变你的规则”时,他会抬起头来表示同意,当他再埋头工作时,他仍在走老路子。我们的社会已进入信息时代,与农业时代和工业时代不同,财富的代表已不再是土地、工厂,而是集中了智慧力量的各种信



息,如知识、创意网络等。成功创富的历程也有鲜明的时代特点,创富不一定需要“千层高台,起于垒土”式的积累,创富

实力不全看年龄、智商、教育背景和政治、财力基础,致富也不全靠运气。只有更新观念才能进步。比如一个杯子,如果里面满是水,那么油是倒不进去的。



3 集中力量创富

创富需要集中力量,集中力量搜集信息,把握并创造机会。只有全力以赴,目标才能攻克,理想才会实现,专心于重点工作,防止注意力分散,合理利用自己的时间,是成功的不二法门。



4 不要为金钱而找钱,让金钱为你工作

如果让金钱成为你的主人,它也会毫不客气地把你当成奴隶,挥动皮鞭让你付出健康、快乐,甚至让你去赌博、犯罪,到后来把你榨干,让你两手空空,然后毫不留情地把你推入不见底的深渊。相反,如果你做了金钱的主人,你就可以役使它为你工作,以钱生钱,由小而大,并让它为你带来自信和快乐的感觉。



5 获得个人的财务自由

人类渴望拥有的是自由,“不自



由，毋宁死”。但自由要钱保障，有钱就有更多的自由和保障。如果你有足够的钱，那么你不想去工作或者不能去工作时，你就可以不去工作；如果你没钱，不去工作的想法显得太奢侈。所以你要追求财务自由而非职业保障，勇敢地去干，你必须勇敢，因为你原本并不富有。



6 构建个人的金流系统

金流系统是个摇钱树，它能最大限度地，合法地为你带来现金流入，有了金流系统，你就可以摆脱拼命工作的命运，从而聪明地工作着。而且你可以有更多的时间去旅游、陪伴家人、教育孩子及做你想做的一些事。如果你没有这个系统做你的挣钱机器，就等于你没有替身，那么你是不可能有时和力量去做那些你该做和想做的事。



7 留住你的财富

财富是水，如果你不筑一道闸门，

它会流失的一点不剩，你要学会控制开支。除了学会节俭这个传家宝之外，你要学会不把大钱化小，要学会及时追债，要学会合理节税，这是保证你财务健康的实用技巧。



8 让财富与善举同行

人生快乐是一种精神的追求，有了一定的物质基础，如果不懂得让财富与善举同行，那么你同样也是很“穷”，而且“穷得只剩下钱了”。学会追求金钱以外更珍贵的东西，与社会共享财富，人生才会更充实，你才会感受到真正的富有和快乐。如果致富并不能使你快乐幸福，那致富还有什么意义呢？

以上这些财富理念会使你的财富保值并增加，使你拥有一个富裕的人生。财商能给你带来现金流的思想素质或智慧能力。创富新理念可以让你的生活更具品位、更有质量，创富理念是幸福生活的源泉，学习它，运用它，你就可以有金色的“钱”程，美满的人生。

敢于为 财富冒险



无论在事业或生活的任何方面，我们都可能需要尝试恰当的冒险。如





果你从来没有想过冒险，那么你很可
能被贫困和平庸所淹没，永远无法登
上财富之巅。

面对逆境，不但不逃避，反而要鼓
起勇气，以策略性的思考超越困难，激
励你的上进心，这就是冒险。

丰田汽车的举措便充分说明了冒险才会富有的道理。1916年丰田因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减价20%。

当时松下通信工业供应丰田汽车的收音机，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做策略性的思考：为什么丰田这么要求？不配合的话，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，做根本的改变。

经再三研究，松下做出了以下决定：

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。

世上之事能否成功，全在你做或
不做。想做，再多的困难也能克服，不
想做，再简单的事也无法完成。

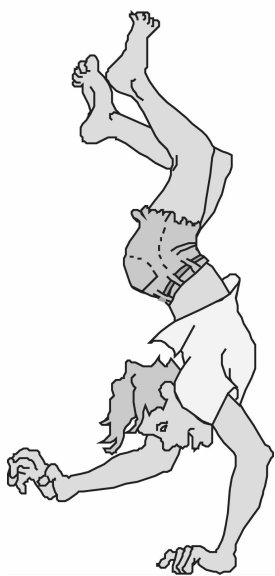
办人鸟井信治郎做做看的经营理念很
有创意。

他的口头禅就是：做做看，不做怎
么会知道？

事情若做不成，可以推卸责任的
理由多得数不胜数。

由于有这种挑战精神，山多利在制
造与贩卖威士忌方面有很多的突破。

日本著名的企业家——山多利创



迹。

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。面对充满挑战的世界，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，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，我也要东山再起。

目前，英国的“劳埃德”保险公司已成为世界保险行业中名气最大、信

誉最高、资金最厚、历史最久、赚钱最多的保险公司。它年承担保险金额为2 670亿美元，保险费收入达60亿美元。

总之，事在人为，富有人士的胆识体现为行动魄力，同时我们要以不怕失败的挑战精神，面对权威与各种逆境，那么所谓“得道多助”，终会创造出不可能的奇

其公司一直坚守着“在传统市场上争取最新形式的第一名”的信条。现任劳埃德总经理说：“敢冒最大的风险，才能赚最多的钱。”事实也是如此，劳埃德公司总是具有开拓创新精神，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”。

现在他们又在做太空技术领域保险。例如，由美国航天飞机施放的两颗通讯卫星，1984年曾因脱离轨道而失控，其物主在劳埃德保了1.8亿美元的险。劳埃德眼看要赔偿一笔巨款，就出资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月再次被送入太空。这样，劳埃德不仅少赔了7 000万美元，而且向它的投资者说明：卫星保险从长远看还是有利可图的。





财商测试：

你在驾驭金钱还是被金钱驾驭

1 我喜欢刺激的休闲活动，例如高空弹跳、激流泛舟。

A.是 B.有时 C.不会

2 朋友急于向我借钱，基于交情，我一定会设法帮助他。

A.是 B.有可能 C.不会

3 虽然我对股市不是很熟悉，但是有可靠消息透露某支股票即将有主力介入炒作，我会考虑投入全部存款购买。

A.是 B.有可能 C.不会

4 我喜欢运用不同的理财工具，例如股票、基金或是期货来投资。当行情看涨时，我也会利用借款来扩张我的额度。

A.是 B.有可能 C.不会

5 拥有移动电话、BP机、家用电脑、空气清净机、健康俱乐部会员中的任何两项。

A.是 B.有可能 C.不会

6 我对于参加投资说明会，意愿颇高。

A.是 B.有可能 C.不会

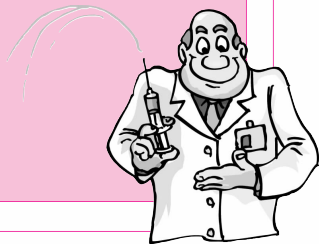
7 某天在公共电话亭打电话，赫然发现地上一个信封袋，一打开，里面有一万元，我会马上装起来。

A.是 B.有可能 C.不会

8 百货公司周年庆正举办消费满一万元，可参加捷达汽车抽奖，我一定会想办法凑到一万元的收据来参加抽奖。

A.是 B.有可能 C.不会

9 有关部门将要推行某项政策，与我自身利益相冲突，我一定会合法地表达我的不满。





A.是 B.有可能 C.不会

10 当了多年上班族,几位高中同学决定要自己创业,开发一项颇具潜力的产品,虽然要两年后才能看出成果,我仍然看好他们,同时很愿意入股。

A.是 B.有可能 C.不会

做好您的选择了吗?选A的得3分,选B的得2分,选C的得1分。

得分在25~30分:你的财商相当高,对投资的资讯掌握度很高,而且不容易受市场左右。这样的人在市场反转向下的时候,往往能全身而退。惟一需要注意的是资金的调配,以分散风险,追求更高的获利增长。

得分在16~24分:你的财商中等。社会上大多数人都属于这种类型。平时非常了解理财投资的重要性,但对自己的判断力没有信心。有时运气好尝到甜头,但缺乏全盘性的规划,到头来恐怕也没赚到多少。建议最好做中长期投资,以避免情绪受到市场波动的影响,追高杀跌。

得分在10~15分:你的财商恐怕低于你的IQ,非常极端。你可能是说得一口股票经、却不敢行动的保守投资人,或者你可能是在市场追高杀跌的大散户,投资时任何消息对你都会产生效果。建议这类投资人,将大部分资金交给专家管理,保留一部分资金,享受追逐市场的操作乐趣。

