

上帝似乎在此和我们开了个不大不小的玩笑，他告诉我们要人生的目的地，却拒绝给我们地图。于是在上帝慈祥而狡黠的目光下，我们在人生的莽原上无助地跋涉。在跋涉的行程中，我们都有这样的感觉：最为辛苦的并非路程本身，而是在路上我们永远不知道是否选对了方向。这就是人生的困境，我们在出生的那一刻起就失落了家园，而我们的一生都在找那条路——回家的路

第一辑

回家的路



幸福参照系

住豪华别墅,开高级轿车,穿名牌时装,吃山珍海味……

在许多人的心目中,这才是幸福生活的标准。

人就像宇宙中无数的天体一样,都在按照自己的轨迹不停地运动。然而,对于现实生活中的许多人来说,他们生活于人世,却无法找到自己生活的坐标系。他们总是参照别人的标准活着,别人怎么做他都觉得是对的,别人追求什么他也追求什么,以为自己最后肯定有一天会拥抱幸福。

对于现实生活中每一个人来讲,我们可能都会碰到这样的问题:我们发现自己前面对无时无刻都在走动着一个导师,他给我们指引道路——他告诉我们什么是幸福,并帮助我们定义成功。这个导师其实并不止一个人,是一类人,而且往往是那些身份高贵、财产丰富的人。我们时常赞叹:“瞧,那家伙有一辆宝马跑车,多漂亮!”继而我们想:要是我能拥有一部那样的跑车有多好!那时我该有多幸福!”

人喜欢比较也容易向那些现在比自己处境好的人看齐。人的惯常思路是“他有什么,我也应该有”;他因为有这些东西,所以比我幸福”,而从来不去计较“他幸福吗?”这个问题。我们不是别人的复印件,我们是一个天然而成的自己。即使我们有一天变得高贵变得有钱,我们也还是自己。人最大的悲哀就是身陷别人给自己设定的方式顺从地度过自己的一生。

有钱人物质生活优越这是不争的事实,但是有钱人不一定有幸福,更重要的是人家的幸福未必就是自己的幸福。放弃自己的追求,跟随别人的足迹,就会偏离自己人生的轨道。我们可以追求钱,但是幸福生活的标准本身并不是由那些富人们定出的。钱本身并没有错,错的是我们的态度。或者也许我们终生都不能够大富大贵,这并不意味着我们在自己平凡普通的生活中找不到幸福,找不到健康的身体,充满活力的心,相亲相爱的家人,志同道合的朋友。

幸福、快乐是没有统一标准答案的。世界上没有完全相同的两片树叶，也没有完全相同的两个人。每个人对每一件事物每一天的生活都会有自己独特的感受。问题在于许多人都经常把自己拥有的视为粪土，而把别人手中的东西一概视为珍宝，得不到的就是好的，心常常随着贪婪的目光而骚动，晕头转向地跟着人家跑而随手丢掉自己拥有的非常珍贵的东西。

人在自己在轨道上运行，有得到亦有失去，每一分收获都必须有所付出，这种付出与得到的交换是否值得，是否给自己带来幸福，每个独立的人都会有自己独特的标准。温莎公爵为了心爱的人而付出了江山的代价，但他认为自己是幸福的。古时一位国王非常想请一位大学者出山，当他亲自去请这位学者时，学者正在大木桶中洗澡。国王问学者有什么要求，学者说：不要挡住我的阳光。学者失去的是权贵，得到的是自由的阳光，他也是幸福的。

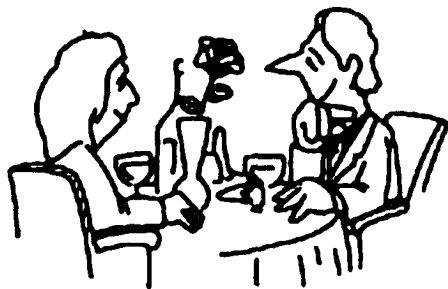
一个人无论高低贵贱、贫富美丑，最难能可贵的是明白自己追求的是什么，付出的是什么，正确地做出自己的选择，优雅地享受自己的幸福。这些幸福是自己的标准，就在自己身边，而不是愚蠢地盯着别人一切。

有的权贵明星说：要能像普通百姓一样随便逛街吃饭多好啊！

有的大款说：要能像农民那样天天呼吸新鲜空气、自由自在多好啊！

有个皇帝觉得自己不幸福，派人四处寻找最幸福的人，结果却找回一个乞丐，他一无所有，却天天唱着开心的歌。

记住，幸福快乐其实跟别人，跟一切物质条件都没有必然联系，它只是每个人心里只属于自己的歌。



谁是聪明人

一个拥有多种‘唬人’头衔的人就一定比一个普通百姓聪明吗？不见得，专业领域的知识积累未必是聪明与智慧。

你或许会以为，一个人受过很高的教育，获得了很高的文凭，或者在某一方面成绩突出，如数学、科研、文学、从政或经商等，他就比别人“聪明”。在这种观念的驱使下，我们会一刻不停地往自己头脑中堆积各种先进的知识，埋头于无尽的知识海洋中。忽然有一天我们才发现，我们拥有了知识，但却不会生活。

要主宰自己首先就要摒弃一些人们习以为常的、甚至误以为真的荒谬观点。事实上，衡量一个人智力水平的更切实际的标准在于——你能否每天、甚至每时每刻都真正幸福而快乐地生活。如果你能运用自己的实际条件，寻求到属于自己的幸福，充分利用和享受生命的每一分钟，那你就是一个聪明的人。

有的人尽管没有什么高学历文凭，但却机敏灵活，善于解决生活实际问题，会有一种成功和满足感。有时候有些困难难以解决，但如仍然能够使自己保持精神愉悦，或至少不让自己不愉快，那么，这也是一种智慧。聪明的人懂得享受生活，甚至在苦中也能作乐，他成天都开心地笑着，满足地唱着，而愚蠢的人可能有能力解决问题却无法融入生活，找寻快乐。

人生一世，草木一秋。一个人的大聪明大智慧说到底就是关于人生的学问，而不完全局限于一事一物，一个领域。可悲的是许多人在学校中掌握了大量的知识，在工作实践中积累了许多技能、经验，他们可以解决工作问题，拥有各种职称头衔，但却领悟不到生命的真谛，永远埋头于无休止的事务追求中，无法让自己的心灵得到片刻的安宁，也无法领略生命的愉悦。

凤凰卫视主持人吴小莉曾在自传中做过这样的记述：

记得当年在香港电视台要做一个关于生活的节目，两位主持人必须先片头词上说一两句对生活的感受，我想都不想就录下这句话：“我希望我的生活是

不断快乐的积累。”

这是我的梦想，至今仍在努力实践它。快乐是需要智慧的。高中时一位英文老师曾对全班说了一段让我印象深刻的话：“世界上什么人最快乐？只有高度智能不足者最快乐，因为他们单纯地不明白什么叫不快乐，但是在座的各位没有这种单纯快乐的能力，所以惟一的方法，就是让自己聪明一点，懂得找寻人生的快乐！”

快乐是不假外求的，我有一位朋友十分聪明，而更让我欣赏的是他对人生的坚毅和积极乐观，他说他喜欢这样一段话：“When you are over thirty years old, you'll never get older but wiser”(当你年过 30 岁,你永远不会再老了,只会变得更聪明)。我把这段话送给所有害怕过生日，会老一岁的朋友。

所有的才干、知识、学历都是手段，生命的终极意义其实仅是“快乐”二字。所以无论高低贵贱，每天都开心地微笑的人才是最聪明的人。

急功近利与厚积薄发

今天我都付出这么多了，成功为什么不能在明天早晨降临呢？

在北京大学的一次讲座上，一位同学向讲演的著名律师请教问题，问他怎样才能成为一个优秀的律师。

那位律师回答道：“咱们先别着急讨论这个问题，让我先给你讲一个故事。我上大学时有两个很好的朋友，一个毕业以后就去了律师事务所工作，而另外一个则选择继续学习深造。他们毕业的时候，才 23 岁。转眼 10 年过去了，那个参加工作的同学已经成了鼎鼎有名的大律师，而继续深造的另一个同学也结束了学习生涯，跨入了律师的行业。到他们都是 35 岁的时候，这位 33 岁才成为律师的同学已经和做了 12 年律师的另一位同学做的一样好，一样有名。可是到了 43 岁，也就是他们毕业后的 20 年，后者由于 10 年深造积累的知识不断地派上用

场,生意越做越大 而前者却受自己的知识所限,驻足不前,跟不上时代的潮流而日渐沉寂下来。现在不用我说,你们大家都知道如何做一个优秀的律师了吧?”

有人曾说,世界上只有两种人,用一个简单的实验就可以把他们区分开来。假设给他们同样的一碗小麦,一种人会首先留下一部分用于播种然后再考虑其他问题;而另一种人则不管三七二十一把小麦全部磨成面,做成馒头吃掉。

我们每个人都想做一个成功的人,优秀的人,只不过在馒头的引诱下,我们失去了忍耐的性子。成功是要讲究储备的,仓库里的东西越充足,成功的机会就越大,也才可能走得更远。成功的路是那样的遥远与艰辛,路边倒毙的每一具尸体都曾是一个在起点上充满信心、跃跃欲试的活生生的年轻人,对这路的尽头有无限的憧憬。口袋里的馒头固然可以令他们在启程以后跑得飞快,不过吃了眼前的,恐怕就没法指望下一顿了。馒头中的卡路里终究有一天会消耗殆尽,没有播种我们就没有支持,没有粮食的保证,我们将过早地凋谢。

人生的成功之路更像一场马拉松赛跑而不是百米冲刺,前 100 米领先者不一定就能成为全程的优秀者,甚至都不可能跑完全程。在这遥远的征途上,基础的积累将会起到决定性的作用。如果你自觉先天不足而又已然踏上征程,那就更要格外注意随时给自己补充营养。

完美的形象

“上礼拜我迟到了五分钟正好碰上公司领导,他会怎么想呢?”前天与老王吃饭时那句话说得可能不合适。”……

人有太多的时候都生活在别人的眼光中,生活在别人的价值观里。事实上,这是因为我们常常高估了自己在别人心目中的地位,努力想去扮演一个完美主义者的形象。所以,我们有的时候当众摔了一跤首先觉得不是疼痛而是感觉没有面子。其实一些小事,早就不值一提了,只有你还记在心里。

朋友们也许还记得契诃夫那篇著名小说《小公务员之死》吧。那个可怜的小

公务员看戏时不幸与部长大人坐到了一起，又不幸打了个喷嚏把唾沫星子弄到了部长大衣上。这一下可不得了，无论他一次次地怎么解释、道歉，部长大人好像都没有原谅他的意思，而且越来越不耐烦地对待他（为了这儿事成天去烦人家，能不烦吗？），这个小公务员在巨大的精神压力下，竟然一命呜呼了。

文学作品当然会极尽夸张渲染之能事，可是生活中许多此类的“小公务员”虽不至于就死去吧，也会在心里把芝麻大的事儿装上个十天半月而无心工作，寝食难安的。

其实，生活原本很简单，许多事情都是自己给搞复杂了，一心想在别人心目中留下个完美无缺的形象，这怎么可能呢？

别人怎么看待你，那是他的事儿，有时尽管你很努力了，别人仍会觉得你如何如何，你总不能一辈子为了他而活吧？尽管有些人对你很重要，你越表现反而可能越糟糕，你就是你自己，有什么好怕的？

再说，有些小小的失误或偶然也就随他去吧，真正的君子是不会计较这些微不足道的小事的。而且也没必要刻意去补救，你那样做，别人还会说：这家伙怎么这么小心眼，这点小事他也没完没了？

孝 子

“等我有钱了，一定要让我爸我妈过好日子，让他们去旅游，让他们……”许多孝顺父母的年轻人这样说。

不知你是否听过这样一句古话：树欲静而风不止，子欲养而亲不待。

我们很多人都有这样的经历：父母为了把我们养大成人，供我们上学深造等等，含辛茹苦，呕心沥血，舍不得吃，舍不得穿，千方百计地保证我们的用度开支。年幼的我们会多少次在心底暗暗发誓：等我们长大，等我们学有所成，一定要让他们过上好日子，一定要好好报答他们。

斗转星移，当年的苦孩子已然大步步入工作岗位了，他要结婚，要买房，

要买车，要买电器，他也有了自己的小孩子，要给孩子攒学费……生活陷入新一轮循环中。而且好像虽然自己已经努力了，可还是同人家有不小的距离。

在这样那样的忙碌中，他忽视了远在老家或退休住在城市另一个角落的双亲，他没注意到他们的白发皱纹，没注意到他们日益弯下的身躯，没注意到他们还有什么要求和想法。也许，他还在想 等我再有些钱，有些闲钱，就请他们上大饭店好好吃一顿，让他们出去旅游，给他们买个大电视……

在你去攒这些‘闲钱’的过程中，忽然有一天，你发现这些‘闲钱’已无法再花费出去了，你的父母已经不需要了。他们或者已不能再去吃海鲜，也许已不能再去旅游，也许已不能再坐起来看电视，……也许他们已走了，永远地离你而去。

有一种痛，永远无法弥补 有一种伤口，永远无法愈合。

季羨林老先生曾写过一篇文章，题为《赋得永久的悔》，已是耄耋之年的老人，在内心的深处，仍深深地感受着那永难弥补的苦痛：子欲养而亲不待啊！

其实，也许为人父母者根本就没期望从子女这里收获多少回报，他们只是凭本分、良心为我们做了一切，只是希望子女有出息，活得比自己强而已。

但为人子女者，如何去获取良心上的安宁呢？也许我们终生都难以赚取足够让我们快意恩仇的金钱，但这并不是回报父母的惟一方式。也许我们可以常回家看看 也许我们可以量力而行，花少许的钱让他们做一次短途旅游 也许……

钱没有挣够的时候，但人的生命却有尽头。有些事情，请不要再给自己寻找等候的理由。

人 穷 志 短

有些人不顾人格尊严地去占些小便宜，还自我解嘲说 人穷志短嘛，等我们富起来就不会这样了。

一位从日本留学回来的朋友给我说：日本人骨子里很瞧不起华人，尽管他在面子上对你很客气。这有日本人心胸狭窄的一面，也有华人自己不争气的原因。

在日本东京,华人居住集中的地方秩序最混乱,最难管理,很多黑社会组织、偷抢等都有华人的份儿。他说给他刺激最深的是一次在一位华人房间里聊天,来了个日本人收有线电视费。这位华人说:我没有电视。日本人明明可以看见屋子里摆着的电视,但他还是连连弯腰说对不起,打扰了。然后退出去。

无独有偶,另一位去奥地利留学的朋友归国时也说过类似的情况,只不过电视换成了报纸。在维也纳的街头,到处都是无人售报摊,许多华人觉得有便宜可占,便经常拿了报纸不给钱。久而久之,当地人便撤去了华人居住区的这些报摊。他苦笑着说这比抽中国人的耳光还难受,我们是穷,可也不能这样啊!

人穷志短,许多人都有这样的想法,在不顾尊严体面去占些小便宜时也常这样自我解嘲。他们认为穷是原因,志短才是结果,也是可以原谅的。

错啦,我的朋友,我的同胞!你知道这种想法、这种小便宜会让我们付出多大代价吗?会给你致富、进入上流社会带来多少困难吗?你的这些苟且行为会给主流社会留下什么样的印象,他们会轻易给你机会,会轻易接纳你吗?恶性循环,你的‘志短’必定使你再穷下去,再落后下去!

每个人做事都追求效率,追求低投入高产出,一个单位、一个社会也是如此。而整个社会的高效率来自于健全的秩序、公平的交易原则、完善的运作体系等,这样整个社会的管理成本、交易成本才有可能降低,整个系统得以高效地运转,那么相应地也就提高了单个人作为个体的效率。

如果我们放任自己去占些小便宜,不去遵守这些游戏规则,就会拖累整个机制的运转效率,损坏这种公平与信任,从而也给自己设置起种种障碍,自己的效率也低下来。因为政府必然要用大量的人力物力去限制、防止、制约各种“志短”行为,增加的每一个环节,都意味着个人与社会的效率降低。

再比如说,美国纽约的地铁无人检票,是因为大家都自觉地在入口处让电脑查票,又方便又快捷。如果逃票的人多了。那么就得重新设置检票员,仔细查你的票,你也不方便,政府又增加不必要的开支。

再如收有线电视费,如果‘志短’的人多了,那么要么是大家都不要看,要么是增加收费人员,仔细检查收费;无人售报也是一样,要么取消,要么派人来

售报。

类似的例子太多了。因为有这种想法的人很多，那么就出现这样一种情况：你想占点小便宜而损害他人的利益，他也穷也‘志短’一回，又损害别人，最后就是谁也别想先进，谁也别想有面子。政府和社会组织不得不增加大量的运营成本，防贼似的盯住每个人，把他们该做的事也做不好。要知道，政府花的也是你的钱，有线公司也好，报社也好，地铁公司也好，成本的增加还是会转嫁到你的头上来。

是否可以这么说，人穷可能志短，但志短必定使你贫穷。

单调的心灵

上班下班、买菜做饭，这种机械单调的生活真没劲，一点意思都没有，过一天算一天吧。

我们绝大多数的普通人都在过着一种最普通不过的日子，没有什么“沧海横流方显英雄本色”“事关重大”“临危不惧”诸如此类大显身手的机会，有的就是一些按部就班的琐碎小事，在这种机械单调、数十年如一日的程序轨道中，很多人失去了激情活力，留下的只是一种疲倦懈怠。

作家叶天蔚曾经写过这样一段话：“在我看来，最糟糕的境遇不是贫困，不是厄运，而是精神心境处于一种无知无觉的疲惫状态，感动过你的一切不能再感动你，吸引过你的一切不能再吸引你，甚至激怒过你的一切也不能再激怒你，即便是饥饿感与仇恨感，也是一种强烈让人感到存在的东西，但那种疲惫会让人止不住地滑向虚无。”

这是一种很可怕的状态，也许你不可能换一种富于挑战性的工作，也许你更不可能去重新组合家庭，但你可以改变态度，再加上一些小小的技巧，保持住心灵的年轻与弹性。其实生活本身与世界本身都丰富多彩，关键是有没有一颗有活力的‘童心’。

上班地点没变,你可以换换上下班的方式与路线,观察一下周围忙碌的又好玩又可笑的人群 工作内容没变,但可以换一种方式看看是否提高了效率或有什么不同 周末是否全家出去看场大片 节假日是否狠心去吃顿大餐,看看那些高档豪华场所有什么了不起的地方 安排些力所能及的旅游项目,自己设计一下行动路线 动手与孩子做些手工或修理工作,看自己是否像你想像中的那样心灵手巧 培养一些适合自己的业余爱好,坚持下去就会发现其乐无穷 搞些可能的投资活动,买点股票?……

清晨一口新鲜的空气,雨后一片鲜嫩的绿叶,天上一片变幻不定的云彩,一顿可口的饭菜,一夜好睡,一个老朋友的问候……

怀着感恩的心情去体验造物主的厚赐,带着新鲜的态度去体会每一点变化的不同。你可以有很多适合自己的方法,把一潭波澜不兴的死水变成欢快奔流的小溪。

生活难以改变,但你可以改变心情。

做事情和做事

这个公司给我的薪水是 2000 块,那个公司能给 3000 块
当然要去啦。

大学毕业后的前几年中,我几乎每年换一个工作。先是在办公室当文秘,一年后觉得卖保健品挺赚钱的,就应聘去一家生物制药公司去做推销员。没干多久,保健品就臭了街,这时有位朋友拉我去家营销策划公司,月薪能开到 1000 元,我第二天就去报到上班。在这家营销策划公司工作了一年,收入虽然较以前多了不少,但离脱贫致富的目标还有很大的距离。一次偶然的机会,我碰上一位多年不见的老同学,他开了一家小贸易公司,从广东往北京捣腾一些热门商品,“钱”景诱人,我于是又加盟了他的贸易公司。干了半年,公司的生意一天不如一天,我又去了一位朋友开的广告公司。没多久,遍街都是拉广告的业务人员了,

我又去报社当记者……

直到 30 岁过后，漂泊的人才安定下来。我问自己：我这样能做成什么呢？每次只要去别的公司能赚到比现在公司更多的钱，我就欣然前往，可忙到现在，虽赚了些小钱，生活得到了些许改善，可是却一事无成。在任何一个行业中我都没有打下坚实的根基，培养起自己的资源。返回头来看，当年曾并肩战斗过的同事，许多都在原来的领域成名成家了，我却只是改善了伙食标准而已。

经济上的窘迫会促使人们做出急功近利的现实主义的抉择。但一个想有所成就的人一定要在心中弄清楚：自己适合于做什么，哪个领域哪个岗位才是自己终生事业所在。

弄明白这个问题之后，我们就应该选准一行坚定不移地做下去。也许在开始的时候或某些阶段，经济上的收益并不令人满意，但只要是兴趣所在，这一行真的适合自己，则就应该不为眼前所动，咬牙坚持下去。你今天所做的一切，都会成为明天成功的基础，你也会步入一条可持续发展的轨道。如此这般，日积月累，成功是必然的，它可能早一天来，也可能晚一个月到，但无论迟早，它肯定要来。

做事情也许只是解决燃眉之急的一个短期行为，做事业则是一个终生的追求。

不 合 群

同事们都这样，要是我成天捧着书本不和他们闲聊，显得我清高、不合群，多不好啊。

前不久，一位刚从学校毕业工作一年的小表弟跟我说了上述一番话。

的确，谁都希望能够在单位中培养良好的人际关系，同大家伙打成一片，尤其是刚毕业参加工作的学生，好像不同大家融为一体就没有获得大家的认同，不能顺利地开展工作。

这种想法不能说没有道理，但绝对要具体情况具体分析，万不可一概而论。

就以上述的我这位小表弟为例吧。他毕业于北京某警官大学，学的是道路交通管理，毕业分配去了沿海某中小城市。他每天的工作是上街值二小时班后休息一段时间，然后再去上岗。工作压力不大，闲暇时间也不少，但是周围的同事们每天值勤回来后呢就是闲聊神侃，晚上下班后也经常是出去吃饭喝酒以及娱乐。表弟对这种日子很不满意，他喜欢读书思考一些问题，并想考研究生接着深造。但就出现了本文开头所提到的问题。他不和同事们一块聊、玩，又怕人家会说他不合群等等。

我告诉他 从你所讲来看,你的这些同事可能文化素质不高,又安于现状,不求上进，他们也许能够胜任做好目前的本职工作，但不可能再有什么发展与进步。你的这种顾虑完全没有必要，因为如果只有同他们一块虚度光阴才算合群的话,那你必须以牺牲自己的爱好、前途、追求为代价而去合群,按他们的标准去要求自己。在工作和生活中,这种‘就低不就高’的合群,实际上是媚俗,完全错误的一种想法。

“木秀于林，风必摧之”。不合群的现象一般有两种：一种是因为性格孤僻、封闭自我，或是人品道德上低劣而让大家疏远；另一种则是因为某个人的优秀出众，或者是追求的目标高于众人之上，不迎合众人的口味或疏于处理人际关系等，从而不被大家理解或受人妒忌。

在生活中两种情况都经常见到，尤其是第二种情况。比如说陈景润做一名中学数学教师，肯定是不‘合群’的 文革时马寅初、梁漱溟也跟不上潮流 比尔·盖茨中途从哈佛退学也不同大家心目中的“好学生”标准一致……

我们应努力处理好周围的人际关系，但这是为了发展自己的事业，而绝不可能是牺牲自己的追求和理想而去随波逐流。只要你优秀出众，肯定会被认为是不合群,但当你取得成就时,众人也一定会说 我早知道他肯定会有出息,当年人家就和我们不一样……

鞋 里 的 沙

人们往往费尽心力去设计各种登山的线路和计划，却不肯弯腰倒掉鞋中的沙砾。

在 2000 年的亚洲杯足球赛上，中国队杀进四强，半决赛中同日本队相遇。赛前许多队员都表示：我们不怕日本。比赛时教练的战术安排没什么错误，队员们拼劲也十足，但最终还是以 2:3 输掉了这场比赛。应当说，中国队较以往有进步，场面也不难看，但日本队明显技高一筹，尤其下半场完全控制了场上的主动，基本上是在压着中国队打。

我们这里不是在评球，而是要说评论员黄健翔所说的两段话：

要说速度和身体条件，日本队好像不如我们，他们前锋速度并没有我们快。可在全场的节奏上，却好像每个日本队员都能比我们快两步，这样整个日本队就比中国队快了两步……

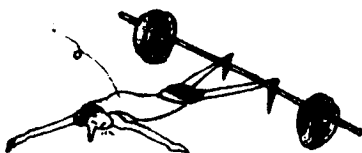
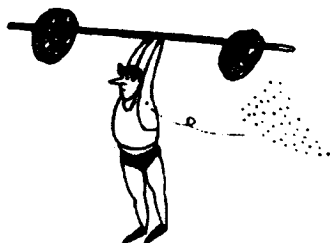
中国队引进外援时多引进前锋，能进球见效快，日本队职业联赛中引进的却是济科等一些宝刀已老的中场大牌明星。这些球星年龄大了，也不可能多进球，但却给日本队员带来良好的技战术意识、先进的足球理念、一流的中场组织……

我们再来看经济学家茅于軾的一段话：对于中国人来讲，不用打气的自行车轮胎，不用换的电灯泡，不滴漏水的水龙头等等，几乎是不可想像的，我们已经习惯了各种各样的低质量日常用品，并在更换、修补中去耗费大量的时间精力，而在美国，这已是一个基本的质量标准和要求……

日本足球队也好，美国日用品也好，能给我们个人一种什么样的启示呢？那就是许多时候，我们会有很好的目标和方法，也会去努力学习先进者、成功者的经验、技术，但往往只是大处着眼，而忽略了细节之处，把一些最基本的东西置于脑后而去建筑美丽的空中楼阁。

日本队员单拿出来与我们队员拼体能，也许不是我们的对手，可人家在场上

每时每刻每个人都始终比我们多跑两步、快了两步；东亚球队都在学习世界强队的技战术,可日本队除了这些宏观的东西,每个人的脚下都细致了许多；美国等世界科技强国在高科技等领域绝不含糊,但在低级产品上也绝对是一流水平。说白了,就是每个岗位、每道工艺、每个环节上的人都兢兢业业地做好自己的事,无论高科技、低科技,无论是否重要工程、国家项目,认真、敬业已是一种骨子里的习惯,每一道细流汇聚起来,就聚成一股领先的潮流。



有这样一句谚语说得好：使你疲倦的不是脚下的高山，而是鞋中的一粒细砂。为什么我们总在费尽心力地设定高峰、计划路线的同时，不弯腰去倒掉鞋里的沙砾呢？

作为一个球队也好，一个国家也好，一个人也好，成功的经验有千条万条，但都离不开这一点：大处着眼，小处做起，切实加强自身的修养和素质，克服自身的各种情性和小毛病。惟有如此，才能具备成功者的基本素质，可以征服各式各样的高山。

看不见的财富

我哪有什么财富呢？买不起车，买不起房，没有多少钱，日子过得紧巴巴的，你看人家……

我们可以想像得到，这位朋友这么说话时的酸溜溜或者是无奈的神态和语气，甚至是愤怒。财富，哼，我简直是一无所有。

这位朋友错了。第一，他静态地看问题，今天你没有赚到很多钱，并不意味

着明天你还不能够，你身上有这个能力和本事，只要你认真投入地去做，肯定有成功的可能；第二，财富不只是金钱，金钱只是财富中比较引人注目的一种而已。人总是缺什么想什么，而对身边拥有的财富视而不见。甚至说，你今天的不成功，这种逆境的磨难，对你就是一笔很珍贵的财富。

人的一生如潮起潮落，起伏难定，在潮头风光时要看到落到潮底的危险性，在潮底的时候则要有向高峰冲击的信心和行动。当年林肯一生坎坷，屡受挫折，谁能相信这位鞋匠的儿子能成为历史上最伟大的总统之一呢？邓小平三落三起，当年人们“批邓”时，谁能想到若干年后，他为中国设计一幅崭新的蓝图呢？比尔·盖茨中途辍学时，谁会想到他能成为世界首富呢？

这样的例子多得数不胜数，世界上什么样的奇迹都可能发生，其前提只有一点 我还活着，我要努力行动，我有信心，这是人一生中最宝贵的财富。

第二个重要的财富就是今天我们所拥有的一切，请万分地珍视它们！你没什么大出息，可妻子照样爱你，孩子一样崇拜你，房子不大，家却温暖——这份亲情是财富，终生值得珍惜。虽然你没有发财又很想发财，但没去偷去抢去骗去胡作非为，勤俭持家，虽然不富裕，可还是乐于助人，邻里关系融洽，同事朋友们喜欢与你在一起——这种善良品德、气节操守、为人处世也是你弥足珍贵的财富；我们也许没觉察到它们的重要，但它们终究会给你一份回报。

第三，你的抱怨表示你对现状有所不满意，你在试图努力改变它们，在追求你想要东西。这种欲望、上进心也是财富。

最后我要提醒朋友的就是：你现在的不如意、逆境、挫折乃至苦难都是你的财富 人们常说，苦难是最好的大学，古今中外，凡成就大事业者，无一不是从苦难中走来的。在逆境中，我们会经受各种考验与锤炼，百炼成钢，成就我们非凡的意志品质和能力；“苦其心志，劳其筋骨，增益其所不能”。逆境并不可怕，可怕的是你把它看成结局而不是过程！

看看吧，拥有如此多的财富，你简直就是人生的大富翁之一，我们可以在现在这些财富的基础上再去赚些钱，但万不可用它们去交换钱！

扭曲的理念与本事

别看你的工资比我高，可我的工资含金量比你高，我的生活比你轻松，我可以在外边吃一年饭不用付费，你行吗？……

上述一段话是在一次饭桌上一个“公务员”老兄给我说的。这位供电局的老兄说这话时满脸的得意，完全是一付炫耀自己能耐的样子。我无言以对，只有默默地喝着杯中的酒，抽着手中的烟。

我知道他说的是实话，我还知道他没说出来的内容：也许他穿的衣服、戴的手表、用的手机、抽的烟……都不用自己花钱买，他的工资（还有别的收入）完全可以存入银行，基本不用，他有这个本事。包括这顿饭也是有求于他的人买单付账，还得满脸堆着笑。

类似这样的话我听过不止一次，类似的人见过不只这一位，还有许多人优雅地吃喝，并不赤裸裸地说这样的话，但我知道他们心里是这样想的。

还有一次，一位在深圳发展的同学给我谈起他回老家的感受：他的老家在西部某省的一个小村庄，在省城下飞机后，再换乘火车去县城，然后乘长途车回家。他说他仿佛在沿着时光隧道逆行，一步步走向从前。经济上的落后并不是最让人震动的，而是与以前的同学、朋友之间价值观念上的巨大差异以至无法沟通。老同学们现如今都是小头头脑脑的，有头有脸的，“地方上没有办不到的事儿。”他陪母亲去医院看病，朋友派车接送，坚持不让他打出租，到医院不排队挂号，直接登堂入室等，说打出租、排队挂号，咱丢不起那个人！……

对于老家也在西部农村的我，自然也有同感。

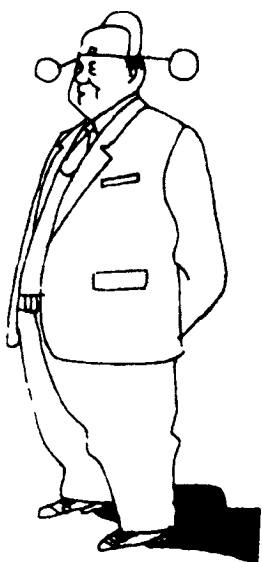
最大的震动就是两种价值观念的差异，在沿海特区、经济发达地区或北京等大城市，我们已然适应了一种初步的市场经济观念及与之相适应的社会体制框架、行为准则、游戏规则等，衣食住行、人际交往等等，该如何便如何，什么样的能

力争什么样的钱，过什么样的生活，一切都顺理成章。社会运作好像也较为公平有序。但在落后地区或某些特殊行业，他们遵循的执行的却是另一套行为准则和游戏规则，既不是有效的计划经济体制，也不是市场运作体制，是在这种过渡中的一种变态和扭曲。

去医院排队挂号，出门打个出租车，买东西、吃饭自己付账我们认为是天经地义的事儿，他们却认为这样是没出息，混得没人样，白吃白拿，老百姓当面虽然笑脸迎送，不敢怒不敢言，但那是一种什么样的心情呢？能白吃一年饭，这不是鱼肉乡里，横行霸道吗？他们却认为这是本事和能耐！

我们在玩篮球，他们也许在踢足球。按我的规则，我说他走步了，他说 你手球了。呜呼，如何交流？

我知道我看到的只是个别人个别现象，主流肯定是好的，我知道这种个别现象是暂时的，落后的观念将失去市场，寄生虫终究会没可供寄生的特权市场！



我只是想提醒类似那位酒桌上碰到的老兄之类的朋友：你们现在的生存基础绝不是自己本身的才华能力，而是因为暂时的某种错位扭曲给你造成的一个畸形的土壤，这块土壤是见不得阳光的。千万不要养成这样的生存、生活习惯，将来一定要凭自己的真本事吃饭的，早点从这种得意中清醒过来吧，也许没多久，你吃饭就得自己买单，你看病就得排队，你抽烟就得花钱！

不要觉得自己风光无限，学点真本事吧，要不将来有你哭的时候！

用别人的错误来惩罚自己

他那样做占了便宜还没事，我做一下有何不可？

考试时有人作弊，就有人会想：这家伙不用功还能考个好成绩，下次我也试试。

堵车时有人加塞、走便道，就有司机后边跟上去。他能这么走，我就不能？

上班时有人迟到早退，就有同事想：他能多睡会儿，早走会儿，我也可以嘛！

有人顺手牵羊占了公家便宜，没事。有人偷税漏税，没事。有人弄虚作假，没事。有人收受贿赂，没事……

榜样的力量是无穷的。现实中有好的榜样，也有坏的榜样，同样都有示范作用。尤其是那些越了格出了线的行为不但没有受到处罚，反而还比守规矩的人得到实惠时，就会有不少人心动，乃至行动起来。他能这样做，我为什么不行？他没事，我也不会有事。

这种心态就是典型的“用别人的错误来惩罚自己”。

这些错误的出发点无非都是少付出多得利，事半功倍，有诱惑力的，要干吗？有人去尝试，以身试险呢？你只要一动心，跟着学，这下子就会身不由己地行驶在“错误路线”上了。

你想，很多人眼看着别人干了没什么事，自己也去一试，如果侥幸得手，那么也就是说尝到了不劳而获或少干多得的甜头，也许刚开始还会提醒自己：这不对，一次就行了，下次别干了。可要不了多久，你的心就会又蠢蠢欲动起来，还是那样省事来钱，舒服，再干一回吧……

刚开始还有点提心吊胆，不好意思，良知未泯，到后来你就习惯了，成了一种惯性，要不把某些家伙称之为“惯犯”呢！物理学上的名词用到这儿挺合适：惯性。你想停都停不下来。

不信，你问问刑场上、铁窗里的那些人，他们是怎么走到今天的？80%以上

就是这条轨迹！

别人做错了事，你如没能力制止、批评、帮助也就罢了，千万不敢跟着他学，无论多小的事，无论能占多大的便宜，都不能去做。等把错的当成对的，成为顺理成章的时候，后悔就来不及了。

拿别人的错误惩罚自己，许多聪明人都能干出这样的糊涂事。到时候也许还会说 你看他……

系统性的损耗

花天酒地、饮食无度、不检点的生活、奢侈的习惯、工作的不认真等等会构成一个低效率的系统，把你的能量损耗掉。

煤可以用来发电，但用煤发电时，一吨煤中有大部分的能量是不能到达电灯的，都耗费在机械和电力运输的损耗上，而真正发出光来的能量不过总能量的很小部分。其中存在的巨大耗费，实足惊人，这也正是近代科学家急欲设法补救的一个大问题。

一个年轻人在刚刚跨入社会的时候，以为自己有着取之不尽、用之不竭的能源。他们相信能利用自己这巨大的精力储备，做出惊人的事业来。他们也希望把一切精力完全变为促进成功的因素，他们为自己年轻感到自豪，以为他们的能量不会有用尽的一天，所以在各个地方、各种方面不知爱惜自己生命的储能。花天酒地、饮食无度、不检点的生活、奢侈的习惯、工作的不认真等等都可以摧残、减弱他的生命储能。直到最后，他才会大吃一惊，他开始反思过去、开始质问自己：“我生命的储能所发出的光亮到底在哪里？难道我的能力竟然不能发出什么光亮来吗？

他们会惊异地察觉到，他们原本有着充分的精力，但竟然连照耀自己的光亮都发不出来，更不用说要照耀他人了。原来本可以促成他们成功的力量，就像用于发电的煤的能量一样，已在半路上消耗干净了。

一个青年在一夜之间将辛苦积蓄的千百元浪费掉，固然是可惜，但如果他把精力消耗干净，岂不是更可惜吗？两相比较起来，金钱的损失和精力的耗费孰轻重？哪样更有价值呢？

我们都知道，金钱损失以后，还有很多补救的方法；但精力一旦消耗就无法收回，而且随着精力的消耗，往往还附着其他千百倍的损失，比如可能败坏人格，可能会在无形中埋没一个人生命中最宝贵的东西。

有的人因为琐碎的事情而泄漏精力，有的人则由于发怒、抱怨、吹毛求疵而消耗了精力。由于愤怒，有的人在这一方面消耗的精力，竟然要超过职业上所花费的精力。所以，常常发脾气无异于开启了生命储能的水闸，使你最宝贵的精力尽数流走，这是多么可惜啊！

有的雇主经常对雇员发脾气，进行指责，有时吹毛求疵。这种做法不仅使他们自己丧失精力、丧失自尊，而且还会丧失雇员对他们的好感与尊重。

有相当多的人把大量的精力消耗在无谓的顾虑、烦恼和不安上。他们在未做某件事之前，就会在心中反复思虑那件事，不停地在考虑是好还是坏，所以等到真要做那件事时，往往就没有多少精力了。他们好像一架无法正常工作的救火机，把一切压力都费在机器上，却没有力量把水喷射到火上去。

凡是一切足以消耗你生命储能和精力的活动，都应当设法排除。如果你发现自己遭遇到了不幸和错误，那么你当设法及时补救和挽回。但在你竭尽全力后，你应该将那件事抛在脑后，不要再多加考虑。千万不要让过去的幸与错误再来绊住你前进的脚步。永远不要允许一切过去的幸，一切应该遗忘的东西，再来搅乱你的心境，更不要让这些东西来消耗你的“生命资本”。

凡足以损伤你的精力、减弱你生命储能的事情，你都不应去做。要常常这样问自己：“在我所做的这件事情中，对我的事业、我的能力，是否有所裨益，能否使我成为更有效能、精力更充沛的人呢？”

“流行”快车

热门话题,流行时尚,抢手职业,最新潮流,……在社会的喧嚣热闹中,许多人失去了自我。

这个世界上有很多人也许能够成为真正大导演,可是他却去学习法律,因为此时法律正热,律师最火;有的人明明可以成为最伟大的画家,可是他却去学习经济,因为这时经济人才奇缺,各单位都在高薪诚聘。很多人明明是技术专家、业务好手,可非要追求权力位置,因为大家都认为只有被提拔才意味着被认可……大多数人热衷于一生跟在别人屁股后面追赶热门,追求财富、权势、名誉,却很少听人说:“我一生都在追求我的事业,我的快乐。”

一般人总是相信,当他们置身于热门行业、职业、话题时,就俨然处于社会光环的中心,就会得到权利、地位和财富,快乐和自己的事业就跟着来了。不过,等他们花尽毕生的力气追求之后,他们才恍然大悟,原来自己真正应该做的事情没有做,快乐没有来,反而带来了痛苦。潮涨潮落,自己所追求的很多热门根本就不适合自己做,抑或那本来只是一些炫目的泡沫。

有一个故事说一个电脑软件公司的经理,因为公司的效益不好就要被解雇了,但是这时一个为他工作的电脑程序员开发出一个新的软件操作系统,投入市场后非常受欢迎,卖得很火。经理保住了他的职位。为此他非常感谢这位电脑程序员,并提议要将他擢升为部门经理。没想到这位程序员立刻回绝道:“我天生就是做程序设计的。如果现在你提升我的话,我只会浪费大家的时间而一事无成。噢,我手头还有一个程序要做,我可以走了吗?”说罢匆匆离去,又开始他新的程序设计。

“人摆错了地方就是垃圾”。其实很多时候都是我们自己把自己当成了垃圾。随地乱扔,不仅造成心理压力,而且污染环境。我们现在身处市场经济的时代,市场经济的运作十分强调把资源配置到最能发挥效率的地方。我们自己也是一

种资源，应该寻找最适合我们的岗位，并对自己的兴趣保持一分坚定与执著。

我们再来看一个真实的例子。

厉以宁先生是中国著名经济学家。在他年轻时，他很执着地选择了经济学这门学科作为自己的终生追求，但在文革中经济学的研究工作几乎全面终止崩溃，许多人都成为御用工具，为计划经济、为左倾冒进、为很多荒谬的政策去呐喊辩护。厉以宁没有追赶这些流行，他坚持利用每一个机会去研究西方经济学，尤其当他被下放到资料室做资料员时更是如鱼得水，沉潜下来锲而不舍地做自己的学问。终于在改革开放刚开始时，厉以宁就开天下风气之先，宣传西方经济学的基本理论，提出市场经济、股份制等许多对国人而言闻所未闻的新思想，他为中国经济学的发展做出了很大贡献，自己也获得了很高的荣誉，被称为“中国股份制第一人”、“厉股份”等。但也有另外一类经济学家，他们像一条五彩缤纷的变色龙一样，经常在各种媒体、公众场合露面，什么流行他说什么，政策需要他怎样说他就怎样说，从来没有自己的理论体系及独特的观点，青年学子们形象地称他们为“流行经济学家”。

我们往往讥笑女人们热衷于拼命追赶各种服饰的流行而不能自拔，其实对许多人而言，身不由己地追赶流行是一种通病，职业也好，思想也好，学术也好……，在流行的潮流中，他们精神抖擞，容光焕发，可最终，他们失去了自己，也没体现出应有的价值。

创造出来的优势

我各方面都很平常，没什么特长和优势，干什么能比别人干得好呢？

《旧约》中提到这样一个故事，有一个巨人总是欺负村里的孩子。一天，一个17岁的牧羊男孩来看望他的兄弟姐妹们。他问他们：“为什么你们不起来和巨人作战呢？”他的兄弟们被吓坏了，回答说：“难道你没看见他那么大，很难打倒他

吗？但这个男孩却说：“不，他不是太大打不了，而是太大逃不了。”后来，这个男孩根据巨人的特点，用一个投石器杀死了巨人。

这个故事中的小男孩没有像其他人一样，不是一味地肯定巨人的长处，而是找出他致命的薄弱环节；小男孩没有看不起自己的矮小，力量微弱，而是看到了自己的聪明和灵活。其实，有很多时候并不是老天不公平，不让我们在生活中有所作为，而是我们在任何时候只看到别人的优点和自己的缺点，这种无时无刻伴随的双重打击，我们怎么能够承受，又怎么能够成功呢？

来自哈佛大学的一个研究发现，一个人若得到一份工作，85% 取决于他的态度，而只有 15% 取决于他的智力和所知道的事实与数字。

既然态度是如此重要，干吗不对自己的态度积极一点呢？对自己保持积极的态度，认真投入，敬业地去做事情，不仅可以超越自我，发挥自己的潜能，而且还可以帮助我们跨越成功的障碍。在没有别的绝对优势可言时，比别人多投入一些，更积极一些，再耐心一些，这就是优势，而且还可以创造出更多的优势。

有一个人在集市上卖气球，他有各种各样的气球，红的、黄的、蓝的和绿的。每当买的人少的时候，他就放飞一个气球。当孩子们看见气球升上去的时候，他们都想买一个。这样，卖气球的生意又好起来。这个人一直重复着这个过程，一天，他感到有人在拉他的衣服，他转过身来，只见一个黑人小男孩在问他：“如果你松开一个黑色的气球，它也会飞起来吗？”卖气球的人被这个男孩的专注所打动，和蔼地说：“孩子，不是气球的颜色使它飞起来，使它飞起来的是里面的气体。”我们的生活也是如此。在生活中，是我们内心世界在起作用，而使我们上进的内部动力就是我们的优势之一。



对面的女孩

很多女孩子长得也许并不特别漂亮,我们却常夸她‘大家闺秀’有的女孩姿色出众,但大家却嗤之以鼻。为什么呢?

随着历史的变迁,名门望族的概念似已过时,但大家闺秀这个美丽的词汇却不会过时。在今天,一个女子是否出身名门已不那么重要,关键在于能否具备“大家闺秀”应有的品质,在容貌的基础上,给自己加入丰富的内涵,德才兼备,大度高贵,而这种追求完全是通过后天的培养、努力可以达到的。

我们无法选择自己的出身,但绝对可以选择自己的道路:是做一个仅有几分姿色的装饰品或是粗俗低级的女人,还是成为一个散发迷人魅力的高雅女性呢?答案是显而易见的。

在今天的社会中,女性已有绝对的平等地位与机会,而且为女性的服务比男人还更加无微不至。从服装到化妆品,从健美到美容,从上学到就业,从婚姻到家庭,任何一个女性都可以让自己美丽起来,让自己富有高雅的格调。当然前提是正确的认识与持续不懈的努力行动。

高雅的内涵非常丰富,也没有一成不变的硬性标准,属于感觉上的一个模糊抽象的概念,是一个综合素质达到一定境界后的自然体现。在此我们首先要匡正几个理念上的误区。

首先,有地位才能谈高雅。许多人认为,只有有一定社会地位的女人才能谈高雅,换言之,就是说这个词只能形容那些名媛、明星、阔太太、贵妇人等,是上流社会的专用词汇。这是一个认识上的误区。高雅是指一个人的品味格调、韵致情怀、风度器宇等,是一个人内在修养境界的外在体现。一般来说,它跟知识的关系最密切,古语说‘腹有诗书气自华’;‘读书三代雅人多’;讲的就是这个道理。当然如果很少出席一些高层次的社交场合,可能会对一些礼仪应对等不够了解熟悉,偶尔一去会有些不自然,这很正常,只是一个经验见识的问题,而并不说明你就不如那些

经常出入的女人有品味，不高雅。权势地位与高雅品味并无必然联系。

其次，高雅是表现给人看的。高雅是指人没有低级趣味，风采优雅动人，并不是冷冰冰的故作高傲，孤芳自赏，装深沉，不理人。它不是说我今天想高雅一点就能表现得高雅一点，这是装扮不出来的，拿捏不出来的。为了表现给别人看而去“高雅”，只能是一种做作与矫情，反而更透出你的浅薄与庸俗，自然得体其实就是一种风韵，别人看起来很雅的东西也许还不适合你呢。请你记住：任何的高雅都是有个性体现的，决不是千篇一律的模式，不要干东施效颦的傻事。

再者，美丽才能高雅。美丽不见得就高雅，不漂亮也并不意味着粗俗。每个人都希望自己才貌双全，高雅实际上就是才的外在体现方式之一。二者兼得固然是好，可以说是女人中的“精品”，但有时不能十全十美，二者之间如仅能选一样的话，你会如何选择呢？

相 对 速 度

今天与昨天相比，我们很容易满足，因为我们可以看到自己的进步，这是必要的。但我们还要同别人比，看看自己的相对速度。

在本文丛的《心里的锁》中，曾经收录过这样一个故事，说是两个人到野外游玩，忽然来了只狗熊，甲赶忙换跑鞋，乙不解地问：换鞋有什么用，你还能跑过狗熊吗？甲说：我只要跑过你就行了。

确实，在这个故事中，除去道义的因素外，我们相信，甲的绝对速度并不重要，相对速度却很关键，他只要跑得比乙快，就不会葬身熊腹。

很多时候，我们心里会想：我已经努力改进了，也取得了不小的进步，可以放松一下了。自己与自己的过去比，是完全应该和必要的，我们应该看到自己的进步，坚定自己前行的信心，但是请别忘了，还要抬头看看四周；他们干得怎么样呀，是否跑得比我快，有没有值得我学习的地方？

在这个世界上，我们要想确定自己的位置，必须采用参照物，人都是在比较中生存的。换句话说，就如同我们一群人后边追着一群狼，只要你跑不过别人，倒霉的就是你，尽管你已然跑出了自己最好的成绩，也只能在狼嘴中喃喃自语：我死而无憾了。

生存、发展的机会可能只有有限的名额，往往会有一大群人去拼抢，你只是尽力是不够的。要优秀，要比别人强！

比别人强的捷径就是发现他们的优点，努力学习，把它变成自己的优点。

MBA 教材中有这样一个案例：某商场的老板每周都会带着他的主要干部等去逛别的商场，每次都只有一个任务：每个人要发现人家一点比自己强的地方。要是这个人总也找不出人家的优点，那你就别去了，当然也就可能干不下去了；这个商场实在找不到优点了，就去另一家。当然了，找到这些优点绝不是为了给他们做宣传，而是要把它们变成自己的。我记不住这个老板的名字了，每次想起来只是想：这家伙真厉害！

要做到这一点，还有一个前提条件，那就是保持谦虚、开放的心态。如果你认为老子天下第一了，那就没得谈了，如果你把自己裹得严严实实，从不想同新环境、新人物接触，封锁在自己的小圈子里，也难以学到新东西，觉得自己还不慢呢，也许有一天你这个小圈子会被集体消灭掉的！

长久的预期

有一句西方谚语说 如果你在河流的上游洗了脚，那么肯定有一天你会在下游喝到你自己的洗脚水。一个人如果对明天还抱有期望，那么最聪明的做法就是把手头的事做好，预期越高，那么对今天的要求也要越高。因为他们都知道 明天是今天的结果。今天种下什么因，明天就会结什么果。

“你怎么对我这么信任呢？认为我一定能尽心尽力地把这么重要的一本书

翻译好？”

问我这句话的是一位北大英语系的研究生，我让她翻译我们公司从美国引进的一套书，这是我们公司很重要的一个项目。

“我认真看过你的简历，我认为你的水平肯定是有的。至于责任心和敬业精神嘛，我想你肯定也会有，因为你是一个聪明人。”我回答她。

“为什么说聪明人就会有责任心？她有些不明白。

“因为你是一个很优秀的北大英语研究生，你会有很好的前程和未来。但要实现这种预期，你就必须负责任地做今天的每一件事。你翻译的书是要属你的名字，尤其是这么重要、有影响的一本书，如果你粗制滥造糊弄我，也许我这个外行看不出来，但它是你的作品啊，将来你以什么样的心态面对它呢？同行看到了又会怎样评价你呢？”

这个聪明的女孩会意地笑了，她拿着资料走了。我相信她肯定会把这套书翻译好。

一个人如果对明天还抱有期望，那么最聪明的做法就是把手头的事做好，预期越高，那么对今天的要求也要越高。因为他们都知道：明天是今天的结果。今天种下什么因，明天就会结什么果。

有一句西方谚语说：如果你在河流的上游洗了脚，那么肯定有一天你会在下游喝到你自己的洗脚水。

我们来看下边这个老木匠的故事：

有个老木匠准备退休，他告诉老板，说要离开建筑行业，回家与妻子儿女享受天伦之乐。老板舍不得做得一手好活计的木匠走，再三挽留，木匠决心已下不为所动。老板只得答应，但问他是否可以帮忙再建一座房子，老木匠答应了。

在盖房过程中，大家都看出来，老木匠的心已不在工作上了。用料也不那么严格，做出的活计也全无往日水准。老板并没有说什么，只是在房子建好后，把钥匙交给了老木匠。

“这是你的房子。”老板说，“我送给你的礼物。”

老木匠愣住了，同样，他的后悔与羞愧大家也都看出来了。他这一生盖了名

少好房子，最后却为自己建了这样一幢粗制滥造的房子。

其实我们每时每刻都在为自己建造着生命的归宿，今天的任何一个不负责任的后果，都会在以后的某个地方等着你。临近退休的老木匠尚且有如此“报应”，何况胸怀壮志的年轻人呢？

多年前我曾在一家营销策划公司工作，当时一位朋友找我，说他们公司想做一个小规模的市场调查。朋友说，这个市场调查很简单，他自己再找两个人就全能做，希望我出面把业务接下来，他去运作，最后的市调报告由我把关，当然会给我一笔费用。这确是一笔很小的业务，没什么大的问题。市调报告出来后我也很明显地看出其中的水分，我只是做了些文字加工和改动，就把它交了上去。于我而言，这事就这样过去了。

数年后的某一天，几位朋友拉我组成一个项目小组，一块去完成北京新开业的一家大型商城的整体营销方案。不料，对方的业务主管明确提出对我的印象不好，原来此位先生正是当年那项市调项目的委托人。

因果循环，我目瞪口呆，也无从解释些什么。

这件事给我以极大的刺激，现在返回头来看，当时我得到的那点钱根本就不值一提，但为了这点钱，我竟给自己造成如此之大的负面影响！

还有个故事，说有个国王愿意出重金找一个“没有希望的人”。侍卫找来找去，在街头找到了一个衣衫褴褛的乞丐。乞丐听说有大把金钱等着自己去拿，真是喜出望外，等到弄清原委后，乞丐大发雷霆：“我不要这钱，你们去告诉国王，只有死去的人才没有希望。”

人只要活着，就应该有希望，这是对明天的期盼，对生命的尊重和热爱。一旦没有了希望，没有了将来，那和死去的人有什么区别？

我们活在希望中，也就是活在对自我的预期之中。

可是，今天是明天的因，明天是今天的果。所以，要有灿烂的明天，就必须先要有努力的今天。对明天的期望越高，今天就越要努力和认真。

有许多时候，我们会不经心地处理、打发掉一些自认为不重要的事情或人物，但这种随意不负责，不敬业或者是不道德的行为会造成一些很坏的影响或

后果,在你以后的人生道路上,不一定在什么时候,突然显现出来,令你对当年的行为追悔不已。

一些国家的领导人竞选也是一个很好的例子。每个候选人参选前必须把自己的经历全部在天平上过一遍,任何一点的亏缺就会让你为之付出代价,尽管那可能只是早被你忘掉的数十年前的一件小事。每四年一次的美国大选,就是一个绝好的例子。竞选对手会拿着放大镜把你的人生履历全部审核一遍。美国人说:要想当总统、州长,就得从小学起按总统和州长的标准要求自己。这绝不是夸张之词。

一个人的名誉、能力要想得到社会公众长久的认同,换句话说,如果想以成功人士的形象进入上流社会,那必须持续地在每一件事上都为自己负责,同时为自己广结善缘。在你的人生里程中,没有可以随意打发糊弄的小人物、小事情,种下什么种子,将来必定收获什么样的果子,这就是老百姓常说的报应。

毋庸讳言,我们国家的信用制度还很不完善,我们每个人的身上都多多少少有一些小小的不太好的习惯。

我们一个在德国的留学生,博士毕业后怎么也找不到工作。四处碰壁后,他在一家公司的人事部门发了火,说:我要告你们种族歧视!人事主管把他带到没有人的房间,拿出他的档案给他看,上边清楚地记着,他有三次坐地铁逃票的记录。主管说:德国的逃票率是万分之三,你居然被抓住了三次?!我们不敢聘用你。

我们一个在新加坡的留学生,在飞机场被保安从飞机上给请了下来:对不起,先生,你借图书馆的两本书还没有还!

我们有个企业生产加工玩具出口给日本,一次,他们的原材料短缺,就擅自将玩具的填充物给改成了另一种材料。日方发现了,全部退货,而且终止合作。无论中方怎么解释,日方都不为所动。日方代表说:在日本市场,消费者只给厂家一次机会,发现你一次欺诈行为,就再也不给你机会了。

有些问题,我们关起门来在自己家里时还无所谓,大家都一样 宽于待人,也

宽于待己。我们的文化还没有严谨到那个程度，可是，一旦走出去，就不一样了。所以，这也牵扯到我们对自己的预期问题。

如果你想着自己一辈子就关起门来活在自己的一亩三分地里，不和“他们”打交道，那么你就还可以接着随意下去，可是，如果你志在长远，那就要尽早按国际标准严格要求自己了。否则，养成了习惯，要吃大亏的。

人生像是一个环环相扣的链条，不要给自己留下一个脆弱的隐患。对明天满怀憧憬和希望的年轻人，更应该负责任地去干好今天的每一件事情。

要钱干什么？

他们不知道要钱干什么，也不知道自己到底需要多少钱，反正就是想尽办法地去捞去贪。他们冒最大的风险去挣那些最不需要的钱，用前途、荣誉和性命去玩一个数字游戏。银行存款的数字在增长，又不敢花，又不敢让人知道，不是在证明自己的成功，而是留着最后给自己做定罪的证据。

要钱干什么？

这个问题够傻吧？冷不丁问这么个问题，会让大多数人觉得不可思议：这还用问吗？买房，买车，吃饭穿衣，旅游，供孩子上学，赡养老人……

那么，多少钱够用？

这好像也是个傻得不能再傻的问题：当然是越多越好啊！

再下来，还有一个问题：多出来的钱怎么办？

这时候，要么有人不理你，要么有人跟你急。你没事吧，你？！你花不了给我，我帮你花！

相信很多人没有问过这样的问题，也没有回答过这样的问题。因为他们觉得自己是聪明人，忙着挣钱还来不及呢，哪有时间思考这些傻瓜问题。

其实，这些都是很重要的问题。尤其是对已经解决了生存、生活问题，正大

步迈进在通向小康、富裕或富豪的大路上的朋友们来说。不考虑这些问题，犯错误的概率是很大的。这绝不是危言耸听，认真分析一下你就明白了。

要钱干什么 我们要解决几个层面的问题 生存,生活,责任,安全,最后是自我实现的成就感。

多少钱够用？我们希望自己的钱越多越好，但实际上我们这一辈子需要的钱是有数的。在中国大陆的一个普通城市，过一种中产阶级的中等生活，一个人（以他为核心的家庭）一辈子的所需大概在 200 万左右（按现在的物价水平）房子 30-50 万，车子 30-50 万，孩子教育 30-50 万，日常生活和养老保险等 30-50 万。这些数字不是很科学，因为我们国家地大物博，地区差异太大了，也许有人觉得这是个很大的数字，也许有人对之嗤之以鼻。我只是提醒大家：我说的是平均水平的中产阶级，当然也应按不同的城市和区域的差别做数字上相应的调整。如果把上述数字翻一番的话，就应该是小康和富裕的水平了。

这 200-400 万如果分解到 30 年中，即一个人从 30 岁工作到 60 岁，再假设两口子都正常上班的情况下，那么两人的年收入加起来应该在 7 万到 14 万左右，平均每人的月收入应该在 2500-5000 元左右。这样的收入水平，中国的大多数老百姓是达不到的。但对一部分先富起来或正在富起来的人来说，可能就太简单了。对于受过良好教育的年轻夫妇来讲，是一个经过努力就可以实现的目标 不要急着发大财，找份不错的工作，努力工作，你完全可以成为中国中产阶级的一员。

多余的钱怎么办？如果在上述数字的基础上再增加 100-200 万，那么在中国基本上就可以过一种较为奢侈的生活了，再多增加的钱，基本上就是纯粹为满足成就感了。1000 万以后的钱就是社会的，即使你想给子孙留下，对他们也不会有多大的好处，这点不用赘述。

我们接着将话题深入：在挣第一个 100 万的时候，我们是很迫切的，因为它基本上是生活所必需 而第二个 100 万给我们带来的满足感会明显地弱于前者，再往后，新增加部分所带来的满足感仍会降低。经济学上的边际效益递减规律在这里也会起作用。也就是说，在金钱满足了我们的基本需要后，新增加的“多

余”部分会给我们带来越来越少的快乐。

如果给一个贫苦人 1 万块钱,他能高兴 1 年 给你 1 万,你可能只高兴 1 个月;再换了你们老总,他会拿这钱请你吃顿饭,多这些钱对他来讲意思确实不大。

好了,问题来了:为什么有很多人要拼命去挣最后这部分没用的钱?

最后这部分钱,带来的满足很小,也许投入反而要更大。真的是得不偿失!

有这样的人吗?有,有很多,尤其是很多官员和富豪。你看那些落马的风光人物,哪一个不是如此?钱对他们来讲,早就是个符号意义了。可他们还要冒着触犯法律的危险去追求,值吗?

最不可以理解的是贪官,富豪吧还可以说是为了体现自己的价值,追求成就感,可贪官们有了钱也不敢花呀。很多官员的名义收入也许达不到上边所说的数字,可他们的隐性福利在很大程度上已经弥补了金钱数字的不足,车、房、日常消费、旅游、吃喝等许多方面已经占足了便宜,老老实实做个公务员就绝对可以过衣食无忧的中产阶级的生活了。但他们不知道要钱干什么,也不知道自己到底需要多少钱,反正就是想尽办法地去捞去贪。他们冒最大的风险去挣那些最不需要的钱,用前途、荣誉和性命去玩一个数字游戏 银行存款的数字在增长,又不敢花,又不敢让人知道,不是在证明自己的成功,而是留着最后给自己做定罪的证据。

其实,踏踏实实过幸福满足的中产阶级的日子,我们是完全有可能的,我们正常的物质欲望是可以得到从容满足的,不要急,不要贪,幸福并不来自那些多余的钱。

又及:

2005 年 9 月 1 日,我在办公室编辑整理这篇一年多前写的文章时,著名演员傅彪的追悼会正在北京的八宝山举行。据新闻报道,除去演艺界的众多朋友到场追思外,有数千群众自发地赶来为傅彪送行,甚至一度场面混乱,警察不得不赶来维持秩序。

我与演艺圈的人士交往很少,喜欢的演员不多。但傅彪就是这为数不多中

的一个,我对他了解不多,从媒体的报道中知道 傅彪的演艺道路不容易,是大器晚成的大腕;他的人缘很好,对朋友的事情非常热心,几乎从没有拒绝过朋友的要求;对待事业更是特别兢兢业业……

更让人心酸的是,傅彪的经济条件一直不是很好,他走红是近几年的事情,而且他又不善于跟朋友谈片酬,只是尽可能地多接戏多拍戏。娱乐圈里的明星们排场很大,傅彪有时也得硬撑着……诸如此类,使傅彪的身体一直过度支出。

有记者言:“不管怎样,奉劝这些晚成的大腕,你们的事业是别人的财富,但身体,真正是自己和家人的财富。”

人在江湖,确实有身不由己的时候。

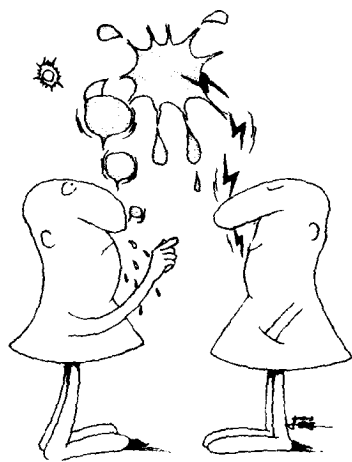
我们为傅彪叹息!他只有42岁!

我们再也不能看到傅彪新的作品了,但我想,在天堂的彪子,一定会提醒所有的朋友 别太累了,注意身体!

“万事如意”是人们真诚的祝福，但我们要清醒地认识到，那只是个美好的祝愿而已，真正的生活中，不如意之事常常发生。我们不可能保证事事顺遂，但能做到坦然面对，该放则放，不要把些垃圾总堆在心里，把乌云总布在脸上，把牢骚总挂在嘴上，否则你自己会总是个倒霉蛋，周围的朋友也觉得你烦人。

第二辑

脸上的阳光



没有纪律的生活

我们活得这么累，干吗还要处处约束强迫自己呢？下班了，这些活儿明天再干吧；这个电视连续剧挺有意思的，看完再说吧……

军队要有纪律，单位要有纪律，这仿佛是天经地义的事，没有规矩，不成方圆嘛。要不，不全乱套了？

可是，你想过没有，你平时的生活要是没有纪律会怎样？

早晨闹钟响了，该起来跑步，可今天实在不想起，再睡会儿吧。晚上下班回来吃完饭，本想看看书学点新东西，或复习复习英语，可无意间看了一眼电视，竟被剧情吸引了，结果这个连续剧有 40 集，你的学习计划早被女主角的眼泪给冲跑了。逛商场时本想着只是‘看看不买’，没想到厂家又在搞促销，这身衣服居然打 6 折，买吧，这样这个月的储蓄计划又告吹了，其实那身衣服穿了两天就挂在柜里了，可买可不买的东西嘛；礼拜天原本想着带孩子去科技馆，可朋友打电话来说‘三缺一’，救场如救火，再说好久没玩牌了，手真痒，去吧……

生活中充满了数不清的随意性，更要命的是：没有人会替你自己去管理你的生命。在学校时有老师管着，让你按时交作业；上班有领导管着，会检查你的考勤与工作进展。自己的日常生活与生命的重大安排呢？从决策到执行到监督落实，全靠你自己。

给自己定出计划以及纪律，严格要求自己，看似委屈了自己，强迫自己放弃很多生活的乐趣，不能够随意、潇洒地生活。其实大家都明白：眼前的这种严格自律，正是你养成良好习惯，克服种种惰性，从而享受高质量生活的前提。

不要随意放纵自己，不要轻易向各种诱惑低头，坚持自己的方向与计划，管理好自己的人生。否则，你很可能随波逐流，贪图眼前的一点点安逸享受，而损失掉生命中真正的财富。

别人不让我开心

丈夫忘了妻子的生日，妻子本来没怎么样。同事却说：他怎么能这样对你呢，你该多伤心呀。于是，妻子果真伤心得不得了。

阴雨天气本身不能够使人抑郁，如果你抑郁，那是因为你自己对天气的反应使你感到抑郁。

没有人能够左右你的情绪，除了你自己。我们实际上控制着自己的感情，但我们从小到大所接受的文化却一直给我们传达这样一个讯息：一个人对他的情感是无能为力的。我们的日常用语也限制了我们的接近真实的机会。我们常说：“你真伤我的心”；其实更确切的表述则应该为：“我伤了我自己的心，因为我是根据你的态度看自己的。”我们会说：“她很讨人喜欢”；其实确切的表达应该为：“我一见到她，就让自己喜欢她。”我们有时心想：“我一到高处就害怕”；但是确切的表述确是：“我一到高处就吓唬自己。”

一个正常的人完全可以控制自己的思想和行为，所以你有能力对自己头脑所接收的信息进行思考。当某一信息闪入你的头脑时，你完全有能力对其进行思维的取舍，甚至予以排除，不接受这种信息，以控制自己的精神世界。千万不要在脑袋里形成这样的观念：在遇到什么事情的时候，自己应该具有怎样的一种心情，更不要听信别人对你说的这些话：“你应该笑”；“你应该哭”。

再如本文开头所举的例子，丈夫忘记了妻子的生日，并不能说明丈夫对妻子的感情起了什么变化，忽视了妻子的存在，他或许从来就不重视这种形式，而有自己的表达方式。别人大惊小怪地说什么，不应该对妻子的心绪构成影响，但妻子很可能就果真伤心起来，而且回家与丈夫没完没了。

一个独立成熟的人，应有自己独特的感受与判断。正如同谈恋爱找对象一样，萝卜青菜各有所爱，大家都认为你应该喜欢某个人，你就应该去爱他吗？

喜欢埋怨的人

“这破车怎么又坏了”；“这鬼天气，又刮风了”；真倒霉，
这只股票又被套上了”；他妈的，我又丢了个钱包”……

你周围有没有这样的朋友：他们好像从来就没有过顺心的事、顺利的时候，什么时候你与他们在一起，都会听到他在不停地抱怨。高兴的事他抛在了脑后，不顺心的事他总挂在嘴上。他把自己搞得很烦躁，把别人也搞得很不安。

我就有这样一位朋友。我们相识多年，我好像就没有从他嘴中听到他说过：今天真高兴、今天天气不错等等这样让人心情轻松舒畅的话语。每天每时，他都会有许多不开心的事，他总在不停地抱怨。

其实，他所抱怨的事也并不是什么大不了的事，在日常生活中是经常发生的一些小事情。大家天天都会遇到，但明智的人会一笑置之，因为有些事是不可避免的，有些事是无力改变的，有些事情是无法预测的。能补救的则在尽力补救，无法改变的也就坦然受之，调整好自己的心绪去做应该做的事情。

但有的人就像我这位朋友一样，每件不顺心如意的小事都会长久地堆积在心里、挂在嘴上，搞得自己的心态情绪很糟。在这样一种精神状态下，不难想像，



他犯错误的几率自然要比别人高，许多新的不顺又在后边等着他，那么他又开始新一轮抱怨——沮丧——出错——倒霉……他自己还不明白：我运气为什么总是这样差，那些能力不如我的人为什么干得总比我好，他们的运气总比我好？

“万事如意”是人们真诚的祝福，但我们要清醒地认识到，那只是一个

美好的祝愿而已，真正的生活中不如意之事常常发生。我们不可能保证事事顺遂，但能做到坦然面对，该放则放，不要把一些垃圾总堆在心里，把乌云总布在脸上，把牢骚总挂在嘴上，否则你自己会总是个倒霉蛋，周围的朋友也觉得你烦人。

精明的人

有的人很精明，他虽然不算计别人，可也绝不许别人占到他的便宜；同事、下属的什么小伎俩也瞒不过他，什么缺点毛病也逃不过他的眼睛……

古人云：水至清则无鱼，人至察则无徒。这句话的意思看似非常浅显简单，可就有许许多多十分聪明的人弄不明白这个道理。

我有位才华、品德都很出众的朋友，我们俩相识已有十余年了。初时我们同在一家公司打工，分任两个部门的经理，后来我们先后辞职开辟自己的天地，一直保持着较紧密的联系。本以为以他的能力，他的公司定会很快上一个台阶的，殊不知，他一直都做得不顺利。

为什么呢？我想很重要的一个原因就是太精明了。

记得我们每次见面聊天，总在听他抱怨、指责别人，这些人包括他的合作伙伴、客户以及下属，他会一针见血地指出每个人的缺点和不足，然后抱怨同这些人共事有多么困难，他总也找不到令他满意的伙伴和员工。

我相信他说的话，相信他是对的，也总在劝他：许多人并不是故意同你作对，只不过是个性、习惯的原因，尺有所短，寸有所长，用人、与人相处要尽量地看人长处，用人长处，不要老盯着人家的缺点不放，你又不是要找个道德楷模，等等。

说归说，下次见面依然如故，他的公司事业依然没有起色。

有不少优秀人才可能有着与我这位朋友同样的毛病。他们自视甚高，自律甚严，在他们眼中，周围的人身上全是毛病，他们在用自己的标准、好恶去衡量要求别人。他们不乏精明，但少了一份应有的糊涂和容人的胸怀。这样的人才会

是做具体业务的好手，但绝不是好的管理人才；他们可以成为好朋友，但要做整天在一起共事的同事很困难，尤其是做他们的下属。

严于律己，宽于待人。有时候我们应有意识地区分朋友与同事。朋友们一般是意趣相投，大家有许多互相欣赏的东西及感情的因素，而同事则首先要求的是业务上的能力与配合，二者之间是有细微区别的。朋友之间和不来了，少来往就是了，而同事则还要天天在办公室打交道。对于同事则更要有一份宽容的胸怀，除去业务上的互相合作外，你完全可以允许他以你极不赞成的方式生活、娱乐，那是他的权利。办公室外，你可以对他敬而远之，而没有必要求全责备，按你的道德标准、生活方式去要求他，一些不伤害原则的小地方更是要求你忍让、宽容，也许他爱占些小便宜，也许他生活不检点，也许他品味不高……

难得糊涂，由聪明入糊涂更难。水太清了连鱼都无法生存，人太精明了会有愿与你共事的人。

不来往的老同学

人家现在那么牛，咱们去找人家干嘛，别丢人现眼了。咱宁肯就这样穷下去，也不会找他帮忙，做人要有骨气，哼！

学校是这个社会上相对来讲比较纯洁的一块净土。在学校时，同学之间的关系比较单纯洁净，大家绝少有什么利害冲突，财富、地位、权势在这里的市场极小。作为一个学生，只要凭借个人的努力与才华，勤奋学习，取得好成绩，就能赢得同学的尊重与老师、家长的喜爱。

可惜的是，悠悠岁月流逝，大家转眼各奔东西，走向社会中各个领域的各种岗位。在社会上工作中，一个人能否取得进步和成功，个人的才华与努力当然也至关重要，但相对而言，各种偶然因素的作用也日益重要起来。

你的父母是农民或下岗工人，他的父母是某级领导干部或某领域的专家，那么家庭对孩子支撑力度肯定不同，可能在学校时你成绩比他强，但这个好一些的

工作岗位还是与你无缘而他则轻而易举地获得。

大家在工作中努力程度与工作业绩难分高下，但领导对他就更欣赏一些，他的性格、为人或某些别的因素更对领导的口味或更适合这个工作。你在原地踏步，他已然连升几级。

你所在的行业不景气，企业经营困难，他自办了个计算机小公司却飞速发展，或是股市淘金发了大财……

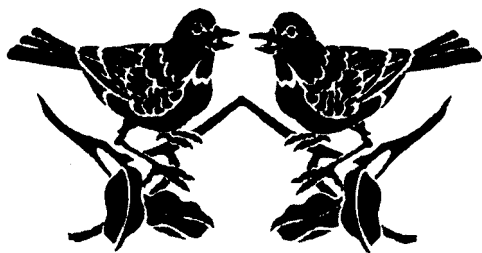
在这种赛跑中，原先平等相处，仿佛位于同一起跑线的老同学之间逐渐拉开了距离。甚至依照当年的单一测试系统（考试），你还有优势呢，你成绩比他强，你或者是班长、学生会主席，而他当时还是你的帮助对象。面对这种现实，我们大多数人心多少都有些失衡，往日的心理优势或平等均势已然被劣势不平所取代。

在现实面前，一部分人能坦然处之。落后者承认自己只是具有单方面的优势而如今是综合考试，发达者也没有因今日的成就而瞧不起昔日的老同学，也非常乐意伸出援助之手，同学之间可以合作、互帮互助，大家相处得很融洽。

也有一部分人做不到这一点。许多落后者仍沉浸在以往的旧情绪中，面对今日同学的成就首先有一种敌意对抗，顾影自怜之时还不忘数落对方。他发达了，不屑于给我们这些老同学打电话，我们为什么去巴结人家，没有他我照样能活。

疏于联系绝不是一方的过错，大家忙碌于自己工作生活时或许本就很少和老同学长久地保持联系，地位平等时还没什么，有了距离反而要把帐算到对方头上。而且有了这种心理，还会越来越认为人家牛气，越发有意同对方疏远。

同学之间的联系是一种感情的沟通和信息的交流，同学之间事业上有差距是正常的，不正常的是因差距而带来的别扭心理、自我封闭状态甚至敌意。拿起电话，向老同学的成功表示一下真诚的祝贺，互相之间需要帮助的地方也不妨坦诚相告，也可借鉴同学的成功经验，寻找一些新的机会，何乐不为之？



失败的借口

“这件事对我来说有不小的难度”；“我从没有学过这个”；
“今天我的感觉和状态不大好”……

我们一定都听说过破釜沉舟的故事。说是项羽有次与秦兵打仗，面对优势敌人，项羽过河后命士兵把锅都打碎，船都弄沉，在没有退路的情况下与敌决一死战，结果大破敌军。此次战役给后人留下一个成语，让大家知道了什么是置之死地而后生。

战争往往是残酷的生死相搏，不是你死就是我活，这就决定了统帅及士兵都必须有不顾一切舍命相拼的狠劲与斗志，要是心中盘算着打不赢就跑，那么本来该赢的仗也会输掉。

虽然表面上没有真刀真枪的战争那样残酷，但人生其实也是一个大战场。很多时候，你面前也只有两条路，要么成功，要么失败，不是进就是退。如果说这件事可以退，那件事也无所谓，退来退去，你能退到哪里呢？而且在这种退却的过程中，你养成的是一个要命的心理定势，知难而退，本来能够克服的困难，你也不会去坚持，脑海中首先浮现的就是那条救命小道，预先设计好的退路。

凡事鲜有一帆风顺者，冲关夺隘，靠的就是一种气势与勇气。如果在事前就为自己的失败找好理由，想好退路，在事情的过程中，这些理由与退路会不时地来干扰你坚持的决心，十有八九会促使事态向你预想的不利方向发展，从而用上你各种冠冕堂皇的理由和借口。退来退去，你将输掉整个人生。

做事讲究策略是对的，但定要把每件要去做的事都看成一次很重要的战斗，倾尽全力去把它做好。这样在一次次成功的积累中，积小成而得大功。相反如果因害怕失败而先设借口与退路，并在心里告诉自己没关系，这件事并没有那么重要。那么，等着你的将是一连串的失败与退却，而且一切都是这样的自然及顺理成章。

他为什么对我这样子

“处长今天为什么对我阴着个脸,我做错什么了吗?无缘无故地受了气,一整天都不开心,回到家里还要找老婆孩子的晦气。

你有没有上述这样的经历?

我们大家都生活在一个复杂的社会系统中,互相依存,互相合作,每个人,不管你是否情愿,都有一个社会角色,都必须同各式各样的人打交道。

老百姓老百姓,百人百姓。有很多人你心里并不喜欢他们,却不得不天天在一起;有的人你很在意,他却仿佛没怎么把你放在眼里。而且人的情绪是不断变化的,昨天吃饭时还谈笑风生的,今天上班怎么就一本正经,换了个人似的?

有许多时候,我们会莫名其妙地遭受别人的脸色,如果恰好这个人是你的上级主管,或某个对你而言很重要的人物。这下子糟了,天上的太阳不见了,地上的花蔫了,一整天你都无精打采,对工作、对同事也莫名其妙地烦起来。不消说,他的情绪传染给了你,也就是说,你的情绪随着人家波动起伏。

这种时候,首先想想为什么。如果自己并没有做错什么,那么不妨坦然对之,不妨想想也许昨晚他老婆跟他吵架了,也许他早上出门刚丢了钱包,也许他的上司刚刚训斥过他……,总之,这与我没关系,我们要开开心心地去今天的事,尽量不招惹他就是了。

在今天的这个社会,心理承受能力与心理情绪调整能力是衡量一个人心理是否健康成熟的重要标志之一。首先要有过滤能力,能把一些情绪垃圾拒之门外;其次要有净化消化能力,把消极因素净化掉,不要堆积在心里,更不要再去传染给别人。

记住,别人的不高兴与我不相干,我干吗要不开心呢?做个快乐的发祥地,而不是阴霾的传播者。

“马寡妇”

“老张好像对我有什么看法了。”小李、小王又在背后嘀咕我什么呢,不定说我什么坏话呢。”

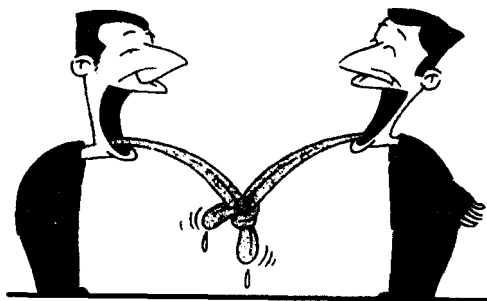
记得‘北大怪侠’孔庆东在他的畅销书《47楼207》中曾写过这样一件趣事：

上中学时，他们几位同学在一起边走边聊，忽然间走在前边的一位姓马的同学转过头来，愤怒地叫道：“你们叫谁马寡妇？”其实大家谈论的话题与他一点关系都没有，他就这样给自己起了个外号。

这类疑神疑鬼的“马寡妇”在生活中实在是太多了。人们常说做贼心虚，他们没有做什么见不得人的事，但心里却常发虚，他们过分地注意别人对自己的评价或态度的微小变化，其实别人并没有拿他们怎么着，但他总会以为大家在同他过不去。

说白了，这种貌似强烈自我意识的心理实则是一种自卑感。他们总希望自己是生活的强者，是别人心目中的优秀分子，可往往事与愿违，想像与现实之间有距离，这种距离促使他们更加敏感紧张，随时捕捉任何可能对自己不利的信号。结果很有可能会形成一种恶性的心理循环：你越紧张兮兮的神经质，就越容易成为别人的话柄或笑料，反过来又会进一步加剧你的猜疑与敌意，这样就把人际关系搞得一团糟。

世上本无事，庸人自扰之。
有许多事确实是人自己找出来的，只要自己胸怀坦荡，百川能容，周围的世界也就会天高云淡，风和日丽。



脸上的阳光

一家大企业集团人事部主任说,在某些时候,他宁愿雇佣一个小学未毕业的女职员——如果她有一个可爱的微笑,而不会雇佣一个面孔冷冰冰的哲学博士。

微笑是一种富有感染力的表情,它证明你内心不带虚饰自然的喜悦,你快乐情绪马上会影响你周围的人,给他人留下一个良好的第一印象。如果我们希望别人喜欢我们,必须时刻牢记保持微笑,因为没有人愿意见到一个脸上布满乌云的人。

但是,请注意,不是张嘴就可以产生微笑的。微笑不能欺骗别人,人在微笑的时候表情是最自然的,任何一点虚伪和做作都会使微笑的对象产生厌倦和反对。微笑是一种真实热情、发自内心的欢快表情。行为胜于言语,对人微笑就是向他人表明:‘我喜欢你,看到你我很快乐,我喜欢见到你。’此时的微笑真是无声胜有声。

不仅对于别人,对于自己来说微笑也是有百利而无一害的。我们的脸上的表情是我们内心世界情绪波动的晴雨表,一个不善于微笑,整天肌肉紧张的人一定是生活在压力之下痛苦不堪,无论这种压力是积极的还是消极的。只有真正自信和开心的人才能有发自内心的微笑。

可以说,在现实生活中微笑就是一种万能剂。微笑,可以让我们的烦恼烟消云散,微笑,可以消除我们全身的疲乏,准备新一天的工作,微笑可以消除双方的紧张局势;微笑是一种令人会意的情感……微笑是一种生活态度,微笑是一种处世的法则。

既然微笑如此重要,那么朋友们就该明白如何去做了,也应知道那些花费大量金钱购买名牌时装、金银首饰来包装自己,而脸上却冷冰的家伙们是多么的不

可取。我们应该积极寻求人生的智慧，培养良好的心态，面对这个世界上的一切，我们都能够从心底里发出由衷的微笑。

渴望同情

一个人在事业或者生活不顺利的时候，因为内心比较脆弱，所以很容易对他人产生不当的期待。我们时常在这种情绪低落的时候，把我们见到的每个人都当成是我们自己的朋友，向他倾诉我们的不幸，并渴望获得安慰与同情。你可知道别人此时会怎么想呢？

对于每个人来说，随时遭遇各种各样的危机，本身就是一件非常平常的事情。家人生病、亲友死亡、婚姻不和睦等，这些大大小小的问题都会使我们压力倍增，心力憔悴，进而影响我们的工作情绪。

人在遭受挫折的时候，往往会变得非常脆弱，但是不论问题多严重，最好不要找同事倾诉，更不要四处找人哭诉。如果一定要发泄，也一定要找办公室以外的朋友，否则很可能给同事造成你‘有病’的形象。

不客气地说，这个世界上的人每一个人都是以自己为中心的，每个人的视角也完全是被自己先天或后天形成的思维框架左右的，所以每个人都有不同的注意力，喜欢把注意力集中在自己感兴趣的事情之上。比如说，你们夫妻最近经常无端发生严重的口角，你察觉你和太太的婚姻关系已经亮起了红灯。而且也许这个时期又是公司最紧张的时候，你的业务也很繁重。在家庭和业务的压力下，你很容易跌入无奈情绪的陷阱，处于一个相当低落的时期。大多数人在情绪低潮的时候，总是希望别人给予关怀，对自己伸出援手。所以你在这种情况下，一不留神就会失去自控，家庭问题上苦闷和事业的压力都让你急需有人倾听你的感受，帮你发泄心中的郁闷和不满。

不是每个人都是我们可以信赖的朋友的，而且每个人都有自己感兴趣的事情，你对他们倾诉一些你自己觉得感人泪下的事情其实并不会博得他们的同情，甚至会觉得你小题大作，没能力处理好一些简单事件等。

深究起来，这种渴望同情与注意的心理是一种小孩心态。我们都见过这样的画面 许多时候，当一个孩子摔倒以后，他并不是马上张嘴大哭，而是看周围有没有人注意他，有人的话，他就会惊天动地哭起来 没有人，他一般就会焉焉地爬起来，继续他的游戏。小孩子的这种把戏会让人觉得可爱好玩，换做一个成年人呢？

再说，每个人都会有不少烦心的事儿，大家可能都在‘水深火热’中挣扎，何必总拿自己的不开心强加到人家头上呢？除非需要帮助，否则即使是最好的朋友，也不要拉着人家陪你一道悲伤，还是自我调节为好。

我的圈子

每个人也许都会有自己的小圈子。在这个范围内是自己熟悉的事物，是自己的安全区域。自觉不自觉中，像一只背着壳的蜗牛，动不动就把脑袋缩回去。

有的人有一种习惯 每天翻阅相同的几份报纸杂志，他们从来不接受任何不同的观点。在一次科学研究中，研究人员对这种人进行了这样的心理试验。他们请一个政治立场众所周知的人阅读一份报纸的社论。社论的开头的观点与他的观点吻合。读到一半的时候，社论的话头突然一转，观点突然来了一个 180 度的急转弯，通过暗藏的摄像机，研究人员发现这位读者的眼睛突然转向该版报纸的另一部分。这个思想僵化的读者甚至不愿意考虑一个不同的观点。

只是接受一种风味的菜肴，便不懂得其他风味菜肴的好处。有的人习惯一口咬定‘我这个人口重，喜欢吃味浓的食物’。于是他们在清淡的食品端上桌的

时候，从来都不会考虑去夹一点，尝尝看。他们的心目中只有这么一种观念：只有味道重的东西才好吃，味道清淡的东西不好吃。这只能算是过去经验的一种惯性，而永远不会成为真理。记得一个电视剧中的男主人公说不喜欢吃榴莲，其实只是因为这种水果从外表上看上去很丑。但是当他有一天吃了剥去皮的榴莲以后却大声称赞：“这是什么水果，给我再来一个。”榴莲味道没有变，只不过把皮剥去立刻就变成了好吃得不得了的东西。

人一旦暗示自己喜欢某种东西，便会努力说服自己放弃其他的东西。可是我们根本就没有去尝一尝，我们又怎么知道不好呢？所以一个不会变换口味的人不可能成为美食大师，因为他从来不去尝试了解更多可以吃得香的东西。

同样道理，人最后不要总把自己局限在一个固定的圈子里，思维观念也好，交际、朋友也好，要保持一颗有弹性的心灵，随时关注、接纳新鲜的血液和力量。

驼 鸟

不怕一万，就怕万一，凡事三思而后行，谋定而后动是没错的。但你知道吗？无论你策划得多么周祥，风险总会不期而至的。

一次，有人问一个农夫他是不是种了麦子。农夫回答：“没有，我担心天不下雨。”那个人又问：“那你种了棉花了吗？”农夫说：“没有，我担心虫子吃了棉花。”于是那个人又问：“那你种了什么？”农夫说：“什么也没种。我要确保安全。”

一个不冒任何风险的人，只有什么也不做，就像那个农夫一样，到头来，什么也没有，什么也不是。他们回避受苦和悲伤，但他们不能学习、改变、感受、成长、爱或生活。他们被自己的态度所捆绑，是丧失了自由的奴隶。

不愿意冒风险的人，不敢笑，因为他们怕冒显得愚蠢的风险，他们不敢哭，因

为害怕冒显得多愁善感的风险；他们不敢向他人伸出援助之手，因为要冒被牵连的风险；他们不敢暴露感情，因为要冒露出真实面目的风险；他们不敢爱因为要冒不被爱的风险，他们不敢希望，因为要冒失望的风险，他们不敢尝试，因为要冒失败的风险……

但是我们必须学会冒险，因为生活中最大的危险就是不冒任何风险。

鸵鸟在遇到危险的时候常常行掩耳盗铃之举，把自己的头藏在沙土中获得心灵上的解脱。我们成年之后，虽然知道好多事情不能躲避，必须要坚强面对，要冒风险，我们还是在心底存留着那种逃避和找寻安慰的想法。其实，困难和风险也是欺软怕硬的，你强他就弱，你弱他就强。我们要时刻记得，最困苦的时候，没有时间去流泪；最危急的时候，没有时间去犹豫。优柔寡断就意味着失败和死亡。

再说，承受风险的心理素质与抵御能力也都是在这种不断承受的过程中锻炼出来的。

螃蟹心理

他不是比我强，老受表扬嘛，这次我就不帮他，看他能强到哪里去！

你知道什么是螃蟹心理吗？你知道渔民们怎样抓螃蟹吗？把盒子的一面打开，开口冲着螃蟹，让它们爬进来，当盒子装满螃蟹后，将开口关上。盒子有底，但是没有盖子。本来螃蟹可以很容易地从盒子里爬出来跑掉，但是由于螃蟹有嫉妒心理，结果一只都不能跑掉。原来当一只螃蟹开始往上爬的时候，另一只螃蟹就把它挤了下来，最终谁也没有爬出去。大家不用想就知道它们的结局，它们都成了餐桌上的美味佳肴。

人一旦嫉妒起来就好像那些螃蟹一样。嫉妒的人以消极的人生观为基础，

他们信奉你好我就不好的信条，所以这种心理常常给人际关系带来破坏性的影响。

嫉妒的起因是我们发现别人比我们做得更好，别人比我们拥有的更多。嫉妒有推动力，但是它不能给我们正确的导航。它给我们指明一条道路，但是却让我们去妨碍和伤害别人。用拖别人后腿的方式来赢得胜利或者至少保持不输是非常愚蠢的做法。

嫉妒使我们的思想禁闭起来，没有一个开放的头脑，就不可能产生良好的吸收效果，结果是除了怨恨，我们变得一无所有。嫉妒使我们放弃对自身利益的关注，别人的优势恰好映照出我们的不足，想要完成一个健康完善的自我的塑造，必须要懂得为自己加油。去拖别人的后腿只会使别人和我们一样差劲，而不会使我们获得进步。

嫉妒是发生在自己最熟悉的圈子里的，我们普通老百姓不会去嫉妒国家首脑所拥有的特权，亿万富翁取得的财富，但我们却不能容忍周围的人超越我们半步，故而这种心理会对我们造成切实的伤害。你只要发现别人进步比你快，运气比你高，你心中便酸溜溜地不舒服，说话也不自觉地尖刻起来，甚至还会做出一些小动作来，这样的行为方式谁还会同你在一起互帮互助？到头来只能伤害到自己。告诉自己这样一个信条 解决的方法只有一个，就是我努力进步，过得比你还要好。

过去—现在—未来

有时间时没有钱，有钱时没有时间，钱和时间都有了的时候却又没有了好身体。今天想明天，真到了明天却又在怀念昨天，什么时候会面对现在呢？

记得曾经有位多愁善感的女孩曾给我写过这样一封信：“我白天要上班，晚

上要上夜大自考班，整天好像是紧张充实，又像是浑浑噩噩，我没有时间去看清晨的日出和彩霞，晚上与星星谈谈心，驻足于草坪花丛听听花儿、草儿生长的声音，我幻想着有一天我能放下这一切的俗务，到海南到西双版纳到夏威夷去度假，那时我该有多快乐……”

读到这封信时，我不由想起一首好像叫做《我想去桂林》的流行歌中这样唱道 我想去桂林，可是我有时间的时候没有钱，有钱的时候没时间……

在给这位女孩回信时，我说：“你的幻想是很美丽的，足以让世上的大多数人动心，但也许它实现的机会很小。其实要享受生活、要快乐并不需要那么多的附加条件，你现在完全可以做得到。你虽然很忙碌，但完全有时间有条件满足你与太阳、星星、花草的约会，不要把这些享受留待明天。只要你今天有享受的心情，你就完全能做到，明天会有明天的不如意和制约条件，是靠不住的，甚至你还会懊恼今天没有好好享受年轻的心情与生活呢。快乐、放松与享受生活不需要太多的条件与借口，它最需要的只是一种你需要它的心情。面对今天的现实，给自己今天的快乐，另外一个时空会有另外一种快乐，错过了今天，你也就错过了今天的快乐。而且不只是休闲娱乐中有快乐，工作、学习中也有快乐，它随处躲藏，需要你用心灵去体会，对吗？”

现实是一种难以捉摸而又与你形影不离的时光，如果你完全沉浸于其中，就可以得到一种美好的享受。抓住现在的时光，是玩耍的时间就尽情地玩耍，是休息的时间就畅快地休息，是工作的时间就认真地工作。怎么可以总是“身在曹营心在汉”呢？抓住现在的时光，这是你能够有所作为的惟一时刻。不要期待在将来生活的某一天，会发生奇迹般的转变，你一下子变得事事如意，幸福无比。未来永远没有你想像的那么美好、如诗如画，它也只能是将来的一种切切实实的现实。

我有位老同学，当我们还在上高中时，他说现在真是太紧张了，没有时间和心情玩，等上了大学我们一定要好好享受生活。上了大学他又说：现在就业形势这么严峻，还得拼命学才能有份好工作，赚到了钱再去享受吧。工作后他仍然发现没有时间和心情去玩去享受，结婚、房子、车子、孩子……也许等到要退休或临

终时他会怎么想呢：蝇营狗苟这一辈子，什么时候才可以放松去享受呢？

回避现实几乎成为一种流行疾病。社会环境总是要求人们为将来牺牲现在。根据逻辑推理，采取这种态度就意味着不仅要避免目前的享受，而且要永远回避幸福——将来的那一刻一旦到来，也就成为现在，而我们到那时又必须利用那一现实为将来做准备：幸福遥遥无期。而且终有一天，我们又会陷入对以往的追悔中。

还有另外一种典型的例证就是父母对孩子的心态。孩子小时，他们想：现在真累真烦人，等孩子大了就好了。孩子大些了，上学了，还是有操不完的心。等到有一天，孩子不需要他们操心了，独立生活了，他们守着空巢，又在想：孩子小时候多可爱啊，那时候如何如何……。在这个过程中每个阶段的乐趣都被他们错过了，他们就在这种明天与昨天的交替中失去了今天。

昨天，是张作废的支票；明天是尚未兑现的期票；只有今天，才是现金，才能随时兑现一切。

喜 怒 无 常

“老张怎么啦，刚才还喜笑颜开，这会儿就怒气冲冲？”小李前几天还意气风发，这两天怎么这么消沉？”

从心理学的角度讲，情绪是个体受到某种刺激所产生一种身心激动状态，一旦情绪状态发生，虽然个体能够自我体验，但对其引起的生理变化和行为反应却不易为个体所控制，因此对个体生活极具影响作用。在日常生活中，随着顺境、逆境的交替出现，人的情绪发生一定的起伏波动，确是一种无法避免的现象，每个人都有情绪高昂的时候，也都有消沉低落的时候。

人都有情绪波动的时候，但区别在于，意志力坚强的成功者能够较好地、理性地控制自己的情绪，而有些人则完全听任情绪牵着自己的鼻子走，从而对正常

的工作生活、人际交往造成极大的负面影响。

前些日子我们几位高中时的老同学见面，有位同学饭后对我说：“最近几次见到你，你好像都比较消沉，以往的斗志上进心都不见了。而且你的工作生活中的困难好像比别人多了几倍似的。人到中年，谁都是上有老下有小，活得很累。可总听你说不顺心的事，总见你这样消沉，让大家都觉得你没活力、没希望了，说不好听的，都不想跟你在一起了，你这种情绪会传染人呢。”

听了这番话，我很感动，同时也想到了老同学没有好意思说出的另外一层含义：老朋友还会关心安慰你一下，可是换作别人，觉得像你这样悲观失望没活力的人能有什么前途和出息呢？从功利的角度也好，从开心的角度也好，人家都才懒得理你呢。

人总是要表现出一副很精神、很有活力的样子，给别人看，也是给自己打气：我还有斗志，我不会趴下，也许今天我没成功，但明天呢？

同时，受情绪影响较大的人不仅在人际交往中有问题，而且更会影响到自己的工作质量，喜怒哀乐，都会让人的判断力出现偏差，出现低水平的错误。

所以说，我们都会有情绪波动，但首先要控制这种波动的程度，不要大喜大悲，再者，要控制它的长度，让它尽快地过去，保持心灵的平静，保持正常的战斗力和健康的精神形象。

你的恐惧写在脸上

你知道她为什么要戴四五个戒指吗？你知道他为什么节衣缩食也要抢着买单付账吗？你知道他为什么不敢说“不”吗？

有位律师朋友曾同我说过他们这一行的酸甜苦辣。他说曾有段时间，他在家乡小县城的一个律师事务所工作，每个人都有任务，都去找案子做。一次一位

朋友告诉他说：你不要再抽“红河”烟了。他问为什么，朋友说：你没注意到吗？别的律师都抽‘中华’或什么极品烟，你抽‘红河’，就没有人找你打官司了。老百姓进律师所的门，看谁抽的烟好就去找谁，他们想得很简单，有能力就有钱，有钱才抽得起好烟。

说到这儿，朋友苦笑着摸摸身上的‘行头’：‘你以为我愿意成天西装革履，用名牌，抽好烟吗？愿意花那么多钱租高级写字楼吗？没办法，就得讲这个排场。

我想我们都能理解他们，对有些职业而言，外在的包装和形象很重要，这些都会直接转化为生产力。

可有时候在生活中，一些人的自我包装却让人难以理解：

一次在商场买东西，看见一位中年女士交钱的手，不禁吓我一跳：居然戴了四个明晃晃的大金戒指！身上穿的不知是什么皮的大衣，脸上涂得都看不见脸皮了。

还有一次老朋友聚会，有位朋友非要抢着买单结账。本来我们聚会时，通常都是几个实力雄厚的哥们花费，这位朋友属于工薪阶层，为什么非要结账呢？我白吃了那么多回也没觉得有什么不妥。

还有位朋友在机关上班，收入一般，却经常请外地来的朋友下馆子、玩保龄等，他说：我去外地出差时人家都这样招待，人家来了咱也得同样规格呀。

这样的例子还有很多，就不再一一列举了，这些人有一个共同的特点：怕别人瞧不起自己，要么打肿脸充胖子，要么夸张地凸显自己的优势，以追求心理的平衡。

一只手上戴几个戒指，我想那滋味简直就是活受罪。类似这样行为的男士、女士们无非在向周围的人表明：我有钱，你别瞧不起我，我比你强。这种虚张声势的作法只能更明白地告诉你：我是个暴发户，我过去穷（或者是没文化），别人很瞧不起我，今天该我瞧不起你了。

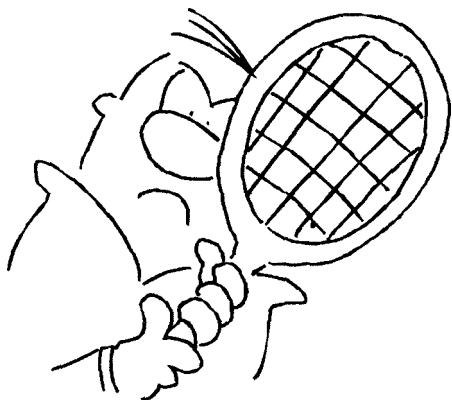
还有那些打肿脸充胖子的朋友们也是一样，他们像一只好斗的公鸡一样，浑身羽毛乍起，随时准备维护那因自卑而格外敏感的自尊：别瞧不起我，我是个很有尊严的人。

说白了,别人并没有拿你怎么着,是你自己心目中先把自己降低了一格,然后准备随时反扑过来,没必要。

“情绪化”决策

很多时候,我们情绪低沉,意兴阑珊,却并没有由此而推迟去做重要决策。多年以后,当我们返回头时,方知这些决策给我们造成多大的伤害。

一位美丽的姑娘与一位才华出众的意中人共坠爱河,家里人却极力反对,认为门不当户不对,小伙子家太穷了。姑娘极力坚持,却不料此时意中人意外地离去。姑娘遭受重大打击后,万念俱灰,便随意地听从父母的安排,嫁给一位自己并不爱的阔少爷。岁月流逝,姑娘会发现:她从一种伤痛中走入另一种更深的痛苦。



这是痛苦消沉时的决策。还有赌气时的冲动决策:你说不行,我偏要如何如何 还有得意忘形时的盲目决策“大跃进”;跑步进入共产主义”还有悲观失望时的无奈决策 算了吧,散伙吧,我们肯定没希望了 还有被挑衅激怒后的报复决策 我就不信我斗不过你,我治不了你,哼!

每临大事有静气,是能够做成大事者的基本素质之一,越是重大的决策,越是要心平气和,头脑冷静,周密地分析各种信息,判断各方局势,做出认真负责、科学的决策。

而当一个人情绪波动比较大或压力比较大时，仍然能做到冷静理智是一件很困难的事，这时候也是最危险的时候，因为我们可能丧失了清晰的分析判断能力，最容易做出糟糕透顶的决策。而且，这种时候，人心底还会有一种尽快摆脱这种境地的渴望 我不想在这儿呆下去了,随便哪条路,只要能走开就行 或者是我气得受不了，先把气出了再说。

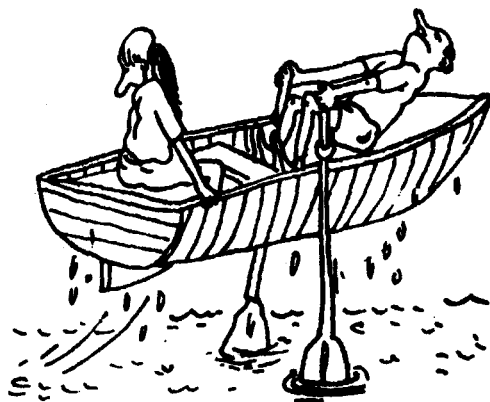
在各种情绪冲动下，我们极易干出后悔终生的傻事来。所以，在情绪不好的时候,首先想到的是平静,控制住自己的情绪,而不是匆忙决策。

我们很多人会迷恋技术专家的意见，认为他们是这个领域的专家权威，应该听他们的。这中间其实存在着个误区：技术专家并不是市场专家，面对市场，他们的意见有时还不如个在第线工作的销售人员更有分量

市场对我们而言，是商业行为而不是学术研究行为，科学研究、专业技术水平是市场开发的坚强后盾，但专业水平过高的东西并不定是市场最认可的东西。

第三辑

市场的真理



可持续性成功

我们每个人都渴望着成功，但可惜的是很多人并没有搞清楚成功的定义。

《现代汉语词典》中对‘成功’的解释极为简单明了：获得预期的结果（跟‘失败’相对）。这样简单的一个定义，为什么许多人不明白呢？

因为很多时候，我们容易陷入一个误区：只是孤立地去看待结果，把偶然性与必然性混为一谈。

成功是一个系统的工程，是一种可预见到的必然结果，其间出现的一些偶然因素会对其进程或结果的量的方面产生影响，而不应对其质的方面产生决定性影响。

我们可以给成功做出如下一个模型：

1. 有一个明确可行的目标。
2. 有实现目标的正确的方法和计划。
3. 有持续不懈的坚持与努力。
4. 具有或在其过程中不断增强的控制进程抵抗风险的能力。
5. 实现目标，获得预期的结果。

为了更好地说明上述论断，我们可以先来看一个妇孺皆知的中国成语故事：守株待兔。一个农民下田劳作，偶然捡到一只碰死的兔子。结果虽然是他得到了一只兔子，但这并不是成功，而只是极偶然的一个事件，运气好而已。他只是孤立地得到一只兔子，他不可能从中得到更多的收益（才干的提高、经验的积累等等）。相反，如果是一位猎手，为了获取更多更好的猎物，他苦练枪法，仔细观察猎物的行踪，然后很勤奋地去打猎，也许他今天只打到一只兔子，也许他今天只是空手而归，但他打到猎物是一种必然。而且在这种持续努力的过程中，他会积累更多的经验，练就更好的枪法，会相应地获取更多的猎物，既能得到很好的

生活享受，同时也使自己成为一个优秀的猎人。

还有一个西方版本的故事，很抱歉我记不起主人公的名字和职业了，让我印象最深的是：这位成功者小时候家境并不宽裕，他父亲惨淡经营着一家小餐馆之类的买卖，他总在听父亲唠叨：不下雨就好了，来的顾客就会多些。然而他们那个地方下雨的天气好像特别多，所以父亲的生意也总是不好。他在心中发誓：我将来一定要做不受天气影响的事业。

这位先生后来做的具体是什么我记不清了，但是这个誓言却深深印刻在我脑海之中。当你要做一件事情时，去实现一个目标时，你能否控制它的所有进程，有没有这样的能力把各种不确定性因素造成的影响限定到最小的范围之内？

如果我们没有此类的能力，偶然地实现一次目标，也难以算得上是真正的成功。比如说，做成这件事情共有 10 个环节，我们按计划去运作，在第三个环节遇到了一些问题，我们在此处经过一番努力，克服了困难，实现了最初的目标。这时许多人会沾沾自喜：我成功了。

不错，就此一次而言，你是成功了，但你是否具备了‘可持续成功’的必备素质呢？这次在第三环节上你经受住了考验，其余的 9 个环节顺利通过，但这并不意味着你真正、完全地了解、掌握了所有环节的知识、技能。这些环节会潜伏着什么样的问题与风险，你是否真正具备了完全控盘、应付自如的能力呢？

只能经过多次的磨炼，成败的反复考验，我们在各个环节上都完全过关后，才可以说：做这类事情我们已具备了基本的素质，我们坚信我们会成功。现实生活中有太多的反面例子：某人在做成一件事后，自以为自己是这方面的专家、成功者，在第二次时高歌猛进，结果输得一败涂地。许多著名企业家曾有这样的感慨：决策时奇数成功率高，偶数成功率低，就是因为成功了一次后自以为不得了，结果第二次摔落了，接下来又谨慎了……

所以说，成功应是一种可持续性的必然，这是我给成功下出的定义，您以为呢？

自己的脑袋

我们往往轻信所谓的“专家”而不信任自己，自己好不容易建立起来的信心和计划让“专家”一句话就给轻而易举地否定掉了。

我们先来看一个有关‘专家’的故事。

一个聪明的家伙决定开始一项冒险的活动。他大胆地预测一场万众瞩目的球赛的结局（会有很多人赌球），他发出一万封信，对其中的一半预测甲队胜利，而对另一半预测甲队失败（邮费用不了多少钱，用 E-mail 更便宜）。无论如何，他总会说对一半。然后下一次，他又开始预测一场新的比赛，这一次他只给上次说对了的那五千人发信，不再理会其余的五千人，预言当然还是胜负各占一半；接着再把这个游戏进行下去。在经过了三四次后，他已经在一千多人或者数百人中建立了极高的威信，这家伙神了，说得这么准！他会收到很多反馈，许多人开始重视他的意见，随着名气的增大，会有新的崇拜者加入到队伍中来。

当他认为自己‘专家’的权威建立起来以后，便开始收费，然后再继续向上次说对了的人群‘预测’。由于‘预测’的结果惊人的准确，他的铁杆崇拜者越来越付给他更多的报酬。这个家伙成为一个名利双收的大“专家”。

这个故事对众多真正的专家颇有不敬之嫌，只是姑妄言之，权作笑料而已。但在这个年头，好多队伍中都是鱼龙混杂，良莠不齐，也不能排除一些浪得虚名之辈披上一些诱人的外衣，以谋取私利。

话再说回来，就是真正的专家也难免有犯错误的时候，尤其是未来事件的预测。专家只是意味着对现有资料、知识占有得比较充分，过去曾经做出过成绩，在这个领域中有着一一些超乎常人的判断力而已，并不意味着在未来他还会完全正确。说不定他囿于自己的传统经验，出错的概率反而更高呢。

再说，当一个人下决心干一件事，经过较充分的准备，下了一定的功夫之后，

尽管你原来只是个普通人，现在其实已具备了专家的实力或半个专家的水平，而你没有成见、大胆进取的地方可能还正是专家们所欠缺的呢。每一项新发明，人类的重大突破不都是新专家突破老专家的阻力而做出来的吗？

创造力就是生命力，我们可以尊重专家的意见，在他的基础上前进，但千万不要把他看做不可逾越的高峰。相信自己，是成功的最重要的前提。

捷 径

想省时省力的想法并没有错，但总这样想则就会稍有困难就掉头他向，心里说 另找捷径。

一次著名企业家报告会上，有一位年轻人向做讲演的企业家提出这样一个问题：“请问您过去走过什么弯路没有？能不能给我们年轻人指示一条成功直线，让我们少走弯路呢？”

没想到这位企业家干脆利落地回答道：“我不承认自己走过什么弯路，我只知道自己一直走在成功的路上。成功从来就没有说要拥有它走一条直线就可以了，成功就像山顶一样，哪里有什么直路可以走呢？”

每个人都想找一条更省力气的路到达山顶。所以人们常常追问已经登顶的人，哪一条是直通山巅的捷径。那些从山顶下来的人却说：“山上哪有什么捷径，所有的路都是弯弯曲曲的。想要到达顶峰，还必须要不断地征服那些根本就看不到路的悬崖峭壁。”

成功之路，绝非坦途。这个世界上有太多的人梦想坐着飞机达到成功，上帝是公平的，从来就没有人有这样的特权。经历过一些，才能懂得一些。没有品尝过失败的味道，又怎么能够告诫自己如何不失败 没有体会过等待的苦楚，又怎么能够感悟成功的魅力？

更要命的是如果心中存了这样的捷径想法，当稍微碰到一点困难，需要坚持一下时，心中就会打起退堂鼓 这不是捷径，我应该走另一条路。转来转去，总在

山腰里打转。

再说,挺有讽刺意味的是,中国有句古话叫做“欲速则不达”。许多想抄近路走捷径、快些到达目的地的人却往往“不达”。还是做好思想准备,踏踏实实地走下去吧。

市场的真理

我们往往很重视技术专家的意见,却不尊重市场专家的意见。

我在广告公司工作时,我手下的几个创意人员和设计人员经常向我抱怨:我们客户的水平太低,对一些很好的创意和设计横加指责,他们完全不懂什么是艺术,要知道这些创意和设计都是比较先进的!

面对这几个自以为是的年轻人,我告诉他们:我丝毫不怀疑你们的创意和设计水平,如果拿你们的作品参加竞赛,我相信你们都能拿奖回来,专家、老师会喜欢你的作品,你们就是他们教出来的。但你的这些作品与市场有距离,客户卖的是产品而不是艺术。对于一般企业而言,他们不会花大力气去培育市场,只是要用市场认可的产品迅速地占领市场。一种被市场接受的东西不一定是这个领域中最先进的东西,但肯定是最成熟的东西,经商、做市场与搞学术研究完全是两个概念。我们不愿意去媚俗,但绝不能比市场的承受能力高出太多、超前太多。对一个企业和商人来说,不符合市场需求的东西就是错的,真理永远在市场中,在客户手中。

不久前,我同一位自由撰稿人也聊到了这个问题,他坚持说他的一部书稿很好,认为无需改动,他周围的老师和同学看了也说不错。我跟他说对不起。我承认我们每个人的标准会不一致,但现在你是按我们的命题去做畅销书,而不是让你关在家里用一生的心血写作《红楼梦》,这个选题是根据市场设计的,那么也就必须用市场的标准去衡量。在这一点上,我比你更了解市场,只有让你受委屈了。那个

小伙子显然不愿受这样的‘委屈’；于是我们出版社也就放弃了他的书稿。

类似这样的争执是很多的。我们很多人会迷恋技术专家的意见，认为他们是这个领域的专家权威，应该听他们的。这中间其实存在着一个误区：技术专家并不是市场专家，面对市场，他们的意见有时还不如一个在第一线工作的销售人员更有分量。

市场对我们而言，是商业行为而不是学术研究行为，科学研究、专业技术水平是市场开发的坚强后盾，但专业水平过高的东西并不一定是市场最认可的东西。我们应追求专业水准的提高和技术的进步，但更应根据市场的脉搏而行动，根据市场的需求而决策。

就从前两年火爆的 PDA 市场来说吧，现在来看，最成功的商业品牌非商务通莫属。但比较了解这个行业的业内人士都知道，商务通不是最早进入市场的，技术含量也不是最高的，但它却是市场上的大赢家。

除去商务通高超的营销策略以外，我们可以发现其经营者独具匠心的几个重要市场决策：首先，它没有先入市场，当其他一些品牌经过数年的辛勤市场培育工作后（顺便说一句，这些品牌的营销模式很显然也是技术专家式的），市场消费者逐渐开始认同这一类产品；其次是随着大中城市个人收入的提高，此类产品具备了巨大的潜在需求；再者，商务通只在原先其他品牌的基础上加入最为实用的一项手写功能，并没有盲目地附加更多高新功能（有些国际著名厂商进入时，产品功能全、技术含量很高，但功能过多且很多难以用到，让人敬而远之）。

商务通的决策者在同我谈到以上经验时，其得意之情仍溢于言表，他说：他们（指其他竞争对手）有很多技术专家，但好像缺少优秀的市场专家。

一项产品应该包含多少技术含量，具备多高的专业水平，何时何地进入市场，采取什么样的整体营销战略等等，做出这些商业性决策之时，我们是否应更多地倾听那些市场专家的意见呢？因为他们可能比技术专家更了解市场，而市场永远是对的。

价格与质量

在贪图便宜和省钱观念的驱使下，人们往往走入一个误区 降低对质量标准的要求，从而给自己制造许多麻烦。

很多人为什么会对便宜的东西情有独钟呢？他们每次买东西都是奔着钱去的，而不是针对货物本身。所以说，他们只有简单的价格辨别力，而缺乏物品质量的鉴别力。从物品使用的长期效应来说，他们缺乏长远的目光，把眼界集中在一次花钱的价格上，使他们常常看不到预期使用的效应。这样使他们买到的东西未必便宜，因为买的东西多半是质量比较差的，在达到预期结果的过程中，许多金钱因为劣质和短视而被无谓地浪费掉了。

我在这里不想去讨论，到底便宜的东西有没有可能成为好货（实际上由于竞争的原因，各个企业和公司可能会在某个时期采取让利的措施来吸引顾客，使这种想法成为可能），我想指出说明的是人们消费中一个看似很小、其实问题很大的毛病。为了使这个话题能够更为顺畅地进行下去，我先举一个我亲历的例子来说明。

这个年头孩子们的书包是越来越重了，里面放满了国家义务教育要求的各种各样的书籍课本，同时也盛满了我们作为父母望子成龙的期待，所以采购一个结实耐用的书包成为上学前必须妥善准备的一件事情。但是，问过身边的同事和朋友他们都是怎么做的，他们大部分人开口就说：“去早市啊，又便宜又好。”这句话只能骗骗他们自己了，谁都知道早市上最贵的书包也就十几块钱一个，所以他们奔的不是好书包而是省钱去了。十几块钱的书包在现在的消费水平下，谁敢相信谁能放心？况且孩子们现在都那么调皮，还不三下两下就弄坏了。但是，父母们还是乐意这样为他们的孩子采购，常常是刚用一两周书包就坏了，于是哪天又起个早，到早市上再去买一个十几块钱的书包，反正便宜嘛，说不定就有一个物美价廉的被自己碰上了。但是我还是觉得十几块钱怎么可能买到好书包呢，在借鉴他们众多失败经验之后，我为我的孩子选择了一个价格在一百元的书包，看上去美观结实，背上也很舒服。孩子背过了一年，我观察到并没有什么大

的损耗，想一想我的同事们在这一年内不知换了多少个书包，我心里就不禁涌起一种自豪的感觉。

而且从另一个角度来说，虽然在价钱上也许最后大家是扯平了，但孩子使用的舒适程度以及心理满意程度是不一样的。

仅就个别目标来说，这种短视行为所造成的危害也许还不足以产生致命的影响，比如说书包，即使每一个都只能使用很短的时间，但是一个一个的积累，仍然可以达到一个坚固书包的使用时间，这也被一些短视行为者作为辩护的理由。但是这只是一种苍白无力的抵抗，显然这种论调只把眼界局限在“书包事件”而忘记了人生不只有一个书包（这正是短视者看每一个问题的方式，他们因此而窘迫却又为此而沾沾自喜）。

人生有无数种可能性，然而人的能力又是有限的，这本身就是人不可回避的困境，因此，人们希求的只是尽量得到更多。这必然要求在每一种可能性中不能有太多浪费，因为就有限的时间精力来说，我们选择一个不经济的，就意味着丧失了一个经济的选择。贪图眼前的一点价格上的便宜，而降低对质量标准的需求，必然要在以后的使用过程中付出更多的时间精力乃至金钱，而且质量低劣的东西还会给你制造许多意想不到的麻烦。

要记住，不同质量的东西不能简单地比较价格，生活的成本除去价钱以外，还有时间、精力、心情等因素。

人生试验

人们在开发一项产品时，会认真地去作市场调查。最直接的手段就是把自己的样品放到市场上去做试验，卖卖看，卖得好的就行得通，消费者不喜欢的就行不通。可决定人生方向时有的人连起码的调查都不做，就一条道跑到黑……

据报载，河南有一位忠诚无比的文学青年，高考落榜之后便夜以继日地搞起诗歌创作来。他一篇篇地投稿，又一篇篇地被退回。他一气之下跑到新疆去发

掘灵感，可是跑遍了所有的地方也没有人愿意收留他。他万念俱灰，饿了五天五夜，步履艰难地回到家里，因为无脸见人服了毒药，被抢救过来之后不但受到亲人们的责怪，父母亲还发誓以后再不认他。他沉痛地说：“一个不幸的人选择了文学，而文学又给了我更多的不幸。”这位青年不能说他没有目标和远大的理想，甚至他还有坚持不懈锲而不舍的毅力，但是为什么他落到了这般田地？

感觉好并不一定能够卖得好，卖得不好就说明行不通。拼搏奋斗的劲儿很重要，盲目用力却只是白搭。勇气也许并不仅仅是坚持，人生就是一个试错的过程，更可贵的勇气不是在错误上坚持，而是发现自己错了后笑一笑，坦率地说一句：“我错了。”生命的指南针有时恰恰是告诉我们什么地方不该去，回头是岸。

伟大的文学家歌德在年轻的时候曾经立下的志向是成为一个世界闻名的画家。为此他一直沉溺于那变幻无穷的色彩世界中难以自拔。他付出了 10 年的艰辛努力去提高自己的画技，但是最后却收效甚微。在他 40 岁的那年，他游历了意大利，亲眼见到那些真正大师的杰出作品之后，终于被震醒了：他终于明白，即使自己穷尽毕生的精力恐怕也难以在画界有所建树。在痛苦和彷徨中度过了一段时间之后，他毅然作出决定 放弃绘画，改攻文学。

晚年的歌德在回顾自己的成长过程时，就告诫那些头脑发热的青年，不要盲目地相信自己的兴趣，跟着感觉走。歌德感慨说：“要发现自己多不容易，我差不多花了半生的光阴。”

在人生之路真正开始时，我们也许要面对着两个盲区作决策：一个是外部的世界，这 360 行中各自独特的酸甜苦辣、艰难险阻以及所要求的素质条件，这一切我们都所知甚少 另一个盲区就是我们自己，我们自身的性格、特长、知识积累等条件，适合于去做什么，能够干成什么？恐怕没有经过实践的检验和锻炼，我们很难就给自己做出一个一成不变的定论。

不可否认，人的潜力很大，可塑性也很强，也有很多人会干一行爱一行而且做出成绩，但有选择总比没选择好，有比较总比没比较好，随着对自我本身和世界的了解，终会给自己做出一个合适的定位。想想看，鲁迅、孙中山做医生会是什么样子呢？

“随便”型决策

别人征询他意见时,他说:“随便怎么都行。”然而,等结果出来后,他却不停地抱怨。让他做决策时,他又六神无主。

美国盲人作家吉姆·史都瓦有一回搭乘飞机,坐在他旁边的是一个非常喜欢抱怨的人。作家甚至认为如果奥林匹克有抱怨的比赛,他可以轻松地拿到一块奖牌。当空中小姐来询问他们两个要吃鸡肉还是牛肉的时候,作家回答:“鸡肉。”那个爱抱怨的人则表示:“都可以。”

过了一会儿,空姐端来了作家的鸡肉,端给那人一份牛肉。接下来的20分钟,作家的耳朵在那个人不断喃喃抱怨他的牛肉有多难吃中痛苦地煎熬。那个爱抱怨的人完全不了解,这顿难吃的晚餐是他自己决定的。在他的想法中,这是空姐帮他挑的晚餐,但实际上,是他自己将选择权交给别人的。

某个电影故事中的女主人公对男主人公说:“现在我有两条路可以走,要么继续留在学校任教,要么去应试空姐完成我的梦想。你说我该走哪一条路呢?”男主人公的眼神紧紧盯住她紧张的脸颊说:“我能给你做决定吗?我做了决定你能真正接受它吗?你能以后不后悔吗?”

当你认为某件事确实无关紧要你懒得去思考决策时,或者决策权已被你放弃时,无论出现什么结果,我想你最好就是服从,闭住你的嘴巴,不要喋喋不休地埋怨唠叨,因为这时你的选择其实是“随意、随便什么都行”。还有一些人是这样一种类型。比如说在饭馆中点菜,他会说“你看着办吧,我吃什么都行”。可当你拿着菜单刚开始点菜,他就会不停地发表意见,把白菜换成土豆吧,把红烧改成清蒸吧。

这种人在很多事情上都这样:不敢承担决策的责任,还想尽可能地照顾自己的利益,对别人的主张肆无忌惮地攻击。这样的人最终会把朋友、同事都得罪光。自己的事情,自己勇敢地决定好了。任何一项决策受到当时获取信息的完善程度与心境的影响,也许不可能是完全正确的,但总只有去做,才知道对错,也

才会养成做决策的勇气和习惯。

控制时间的艺术

一寸光阴一寸金，很多人明白这个道理，却没有控制时间、高效利用时间的良好习惯和艺术，结果还是任时间白白流逝。

我们都深知时间的重要性，可又不得不无谓地浪费掉很多宝贵的时间，真像你所说的那样‘没办法’吗？其实不然，关键是你没有真正掌握控制时间和利用时间的艺术。

无论当老板还是给人家作员工，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，去和别人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效率，也妨碍了他的雇主应得到的利益。

善于应付客人的人在得知来客名单之后，就决定预备出多少时间。老罗斯福总统就是这样做的一个典范：当一个分别很久只求见上一面的客人来拜访他时，老罗斯福总是在热情地握手寒暄之后，便很遗憾地说他还有许多别的客人要见。这样一来，他的客人就会很简洁地道明来意，告辞而返。

某位大公司的老总向来就有待客谦恭有礼的美名，他每次与来客把事情谈妥后，便很有礼貌地站起来，与他的客人握手道歉，遗憾地说自己不能有更多的时间再多谈一会儿。那些客人都很理解他，对他的诚恳态度也都非常满意，所以就不会再想到他竟然连多谈一会儿都不肯赏脸。

那些在大银行、大公司工作的许多经理们，以及在各大企业财团工作的许多高级职员们，多年来都养成了这种本领。有很多实力雄厚、深谋远虑、目光敏锐、吃苦耐劳的大企业家，都是以沉默寡言和办事迅速、敏捷而著称的。即使他们所

说出来的话，也是句句都很准确、很到位，都有一定的目的。他们从来不愿意在这里头多耗费一点一滴的宝贵资本——时间。当然，有时一个做事待人简捷迅速、斩钉截铁的人，也容易引起一些不满，但他们绝对不会把这些不满放在心上。为了要在事业上有所成就，为了要恪守自己的规矩和原则，他们不得不减少与那些和他们事业没什么关系的人来往。

商人最可贵的本领之一就是与任何人作任何来往，都能简捷迅速。这是一般成功者都具有的通行证。一个人只有真正认识到时间的宝贵，他才有意志力去防止那些爱饶舌的人来打扰他。在美国现代企业界里，与人接洽生意能以最少时间发生最大效力的人，首推金融大王摩根。为了恪守珍惜时间的原则，他招致了许多怨恨，但其实人人都应该把摩根作为这一方面的典范，人人应具有这种珍惜时间的美德。

摩根的晚年仍然是每天上午九点三十分进入办公室，下午五点回家。有人对摩根的资本进行了计算后说，他每分钟的收入是 20 美元，但摩根自己说好像还不止。所以，除了与生意上特别重要关系的人商谈外，他还从来没有与人谈到五分钟以上。

这份工作真烦

“我对这个工作已没有新鲜感了，怎么也提不起劲来，我得换个工作。”小李这样说。其实他半年前刚跳的槽。

市场的作用就是实现各种资源的最优配置，一个人当然希望能够通过人才市场的流动来寻找到自己的最佳位置，实现自己的最大价值。跳槽、换个工作是再平常不过的事了。但问题在于许多人换工作上瘾了，驿动的心总也安定不下来。

小李本在机关工作，半年时间就觉得这种工作无聊透了，一眼就能望见 30 年后自己退休时什么样。于是他辞职下海，到一家广告公司去打工，刚开始觉得

挺新鲜，半年后这种新鲜劲就没了，觉得没意思，就去一家房地产公司做售楼先生。干了半年又去电视台一家节目组打工。半年时间一过，他又没了工作热情，转而应聘到一家网络公司，——三个月后，他对朋友说 他又不想干了，想重新找份工作。

也许小李一直没有找到适合自己才华、性格的工作，应该重新去寻找，也许他已陷入了一种跳槽的惯性中。

在这种惯性的驱使下，一个人在一个工作岗位上很难持续长久地干下去，每过一段时间，当新工作的新鲜感消除后，他就提不起精神来，对日常工作的琐碎重复、按部就班失去热情和耐心，总幻想着另一份工作会更适合自己，更有吸引力，于是就开始新的寻找。在这种周而复始的恶性循环中，一事无成。

任何一种工作都不会像你想像的那样完美，总免不了有琐碎的机械性的日常事务，会消磨掉人的热情。但如果静心沉潜下去，每一种工作、每一个领域也自有挑战与乐趣，如果总是浅尝辄止，在任何一种领域中都不能形成有效资源积累，只能是把时间精力白白浪费掉而已。

只有赚得多,才会富有

对许多节俭的行为,很多年轻人是不屑一顾的 省能省下多少钱，只有赚出来的百万富翁，没听说有省出来的百万富翁,只有赚钱才是硬道理。

首先要说明的是，这种看法并没有完全错，只是太片面了。

在今天这个社会，积聚财富的速度已远远超出了人们的传统想像力。比尔·盖茨十余年间赚下的财富可以同一个国家的财富相提并论，小超人李泽楷一夜之间，让老超人李嘉诚数十年的辛苦经营黯然失色……，新兴行业的新贵们似乎已然改写了世界的进程和原有的经济规律。

我不反对你向比尔·盖茨、李泽楷等人学习，可问题是 你可能永远无法像他

们那样以比印钞还要快的速度赚钱，你也许只能赚那份虽不多但也不少的薪水，老实地养家糊口。人人都想最大限度、最快速度地去开源，但也许你的运气并不那么好，所以不放弃你开源计划的同时，最好还是听听节流的忠告。

1. 不是你赚下的,而是你省下的使你富有(当然比尔·盖茨等人除外,也许他们赚的钱无论怎么挥霍都花不完了)。

2. 赚来的只是收入,省下的是利润。

为了说明这两条忠告,我们来做个分析:假设你月收入 5000 元 如果你维持日常所用,应酬、娱乐等各项开支是 6000 元,那么你欠债 1000 元 如果你只花了 4000 元,那么节余 1000 元。如果你维持在这样的水平上,那么在你的毛收入中,成本开支(生存、娱乐、工作等项)为 80%,利润率仅有 20%。

进一步假设,如果你善于管理和经营,在维持生活质量的情况下,采取了一些节约成本的措施,每月节省 500 元,那么或者相当于每月多收入了 2500 元,或者你的利润率上升为 30%。

再进一步假设,如果你善于投资,可以用这些利润去投资股票等,如能保持 20%的年收益率,长此以往,又将如何 可以肯定的是,子女教育、退休养老等问题不会再让你头疼,尽管你没有成为比尔·盖茨,可同样地过着一种舒适的中上生活。

怕丢人

这件事我又没把握,还是让别人去干好了。干成了没什么好处,干不好就丢人了,还让他们看笑话。

人都说中国人爱面子,所谓的这“面子”,不过是指一种表面上的虚荣,并不是骨子里的自尊和自信。爱面子的主要表现就是怕在人前露怯丢丑,宁肯错过这机会,也不肯轻易一试。

“这种事我从来没干过,万一失败了,多没面子啊!”这首歌我没在众人面前唱过……”这种文件我没写过……”这种动作姿势我没练过……”这种技术我没学过……,,

人在一生中会碰上许多没接触过的新东西或自己不熟悉的场合,没有尝试,你永远不会在人前丢丑没面子,可你也就尝不到成功的滋味。

其实说穿了,绝大多数时候绝大多数人对勇于尝试、探索、进取的人是持欣赏和鼓励态度的,每个人心里或多或少都会有这样的‘面子’顾虑,当有人勇于站出来尝试学习一种新鲜事物时,大家更多的是一种欣赏和敬佩。即使你失败了,样子很狼狈、姿势很难看等等,大家多半也只是宽容善意地一笑,没有人会很认真地把它记在心里的。

相反,如果一个人推三阻四,不敢一试,大家反而会觉得你没意思。更重要的是,没有尝试,你就永没有可能掌握新的本领与知识,只能在你原有的圈子里打转转。第一步迈出去了,第二步就有了经验,如此这般,你会有更多的机会与进步。

面子没有你想像的那么重要,抛开 Face ,去抓住 Chance。

等 价 交 换

我只拿这点钱,凭什么去做那么多工作,我干的活对得起这些钱就行了。

许多时候,我们会听见许多人在抱怨:我们那个老板太抠门了,只给我们开这点儿工资,公司一年赚那么多钱,全是他一个人的。或者是:经理干的活也不比我多多少啊,可他的薪水比我高出一大块,他拿的多,就该干的多嘛,我只要对得起这份薪水就行了,多一点我都不干。

不可否认,在一个单位或组织中,会存在着这样或那样不尽如人意的地方,

付给员工的薪水或其他奖励也有不公允之处,要知道这是难免的。但在所有解决此类问题的对策中,上述这种办法是最不可取的。

很多人有这样一个误区 我是在为老板工作,薪水一定要和我的工作等价交换(超额当然更好),也就是说,你在用钱来购买我的劳动,你出什么样的价钱,我就提供什么样的质量。

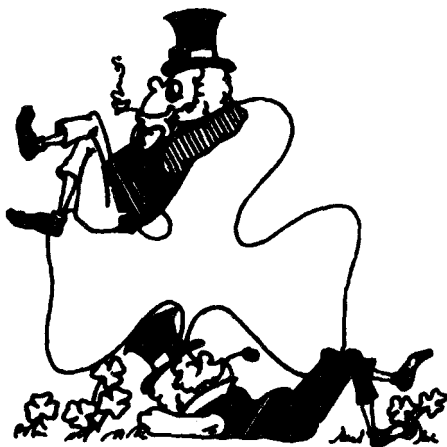
这种想法有以下几个错误:

首先,工作的目的与回报并不只是薪水。人需要工作,需要社会归属与认同,而且一个人的才干只有在工作的磨炼中才有可能长进,也只要用积极愉快的心态去工作,才能在自身进步与工作成绩中获得一种成就感的享受。如果你对工作环境与报酬不满意,完全可以与老板沟通或另谋高就。消极抵抗的作法只能是自毁前程 自己业务没有进步,工作不认真负责,当然不会招人喜欢。

其次,在衡量一个人工作成果时,也许会有暂时的标准差异,但不可能长久失衡。也许从一开始,老板并没有意识到或发现你的能力,因为这需要一个过程,而给你定了一份较低的薪水标准。如果你不能正确对待,消极怠工,那么你的实力大部分被你冰冻起来浪费掉了,你的薪水也很难有提高的可能,因为老板还在想 这小子就这么两下子,他对公司的贡献比给他的薪水还低呢。

还有,人生的每一段经历都是自己书写的档案。消极工作会给老板、同事、客户留下一个不敬业,对自己、对公司不负责任的印象,这种负面影响不一定会对你以后的工作、生活造成什么障碍呢。

记住,解决问题的方法有很多种,消极怠工是最不可取的一种。



理 财 投 资

我们挣这点工资,每月剩不下什么钱,又没有多少存款余钱,谈什么理财投资呢?

我们许多老百姓有这样一种误区 理财投资只是有钱人需要考虑的事情,我们这些普通老百姓又没几个钱,谈什么理财投资呢 殊不知,这样的错误想法正是使人们贫穷的原因之一。除却少数有钱人是一夜暴富之外,大多数富翁都是通过辛勤工作以及长期的正确投资理财方式使自己富裕起来的。

在本套丛书的第一本书《虚掩的门》中,我们曾给大家讲述过日本麦当劳的创始人滕田田创业时的传奇。那时,他还是一个年轻人,挣的工资并不高,但他胸有大志,为了实现自己的目标,坚持把每月收入的 $\frac{1}{3}$ 存入银行,如此 6 年,雷打不动。在他决定开创自己的事业而去寻求住友银行的支持时,住友的总裁非常惭愧 这位总裁的年龄是滕田田的 2 倍,收入是滕田田的 30 倍,可是直到当时他将要退休了,他的存款却还没有滕田田多。这个故事向大家展示的主要是滕田田的坚毅执着,但同时我们从中看出理财能力高下的区别。那位住友银行的总裁如此之高的收入,为什么到老都没有什么储蓄呢 不客气地说,这位老总虽然在银行工作,有深厚的金融业务专业知识,但在个人理财投资方面绝对是一位失败者。

有正确的投资理财观念与行之有效的方法,会使你的资产像滚雪球一样越滚越大,从而使自己、家人获得一种经济上的安全感。反之,尽管你收入不菲,但你可能会陷入一种窘迫的境地。收入不多的人不可能去请专门的理财顾问与专家,但自己一定要有这方面的知识与计划,这样才能使自己的财富逐渐增多。

世界著名的大富翁巴菲特并非出身富贵门庭,年轻时也没有很好的机遇挣到大钱,他拥有的就是一套科学的投资理念。在他个人传记中,巴菲特曾这样写道:

如果在 20 世纪 50 年代时,你有 100 美元,你用来吃了麦当劳或买了条李维

牌牛仔裤，这些钱被彻底消费掉了，它可能满足了你一时之需，或者这些消费本就很随意的不必要的开支，时过境迁，这些钱早就没什么意义了。但是如果当时你用这些钱购买了麦当劳、李维公司的股票，那么它会给你带来什么样的回报呢？也许你已经是百万富翁而不用为退休后的生活发愁了。

这个例子曾给我极大的触动，我本以为自己手中的这点钱，根本就不可能同“投资”这个概念搭上边界的，顶多可以存入银行吃些利息而已，投资只是有钱人的事。但在那以后我明白了：钱无论多少都可以去投资，去用钱赚钱，富有是投资理财的结果而不是前提。

返回头来看我国的股市。在股市初起时，只有少数人敢投身其中去吃螃蟹，结果 10 年后我们只能以艳羡的目光注视着那些身边的百万富翁，并且在心里想 他妈的，如果当时我也进入股市买些股票多好，当时股指只有几十点，今天都 2000 点了，唉，太迟了，没这发财的命！

其实在这样想的同时，我们又失去了机会。要知道，股市在我国发展不过 10 余年的事，目前虽然已有 2000 点的高度，但结合大的经济发展势头来看，这仍不过是个小小的底部而已。10 年后，当股市发展到万余点时，你也许又在埋怨自己错失良机了。如果现在就拿出一些钱，认真学习些股市(或其他)的基本知识，选择一些较有发展前景的好企业，长期投资其中，那么你肯定可以分享到经济长期发展的带来的优厚利润的。

现代市场经济是全球范围内不可阻挡的大潮，每个人的工作生活中都要不断地作出经济决策，个人的投资理财已是现代人必不可少的基本素质，管好你的钱，用好你的钱，让它给你带来最丰厚的回报。



恃才傲上

没本事的人才去巴结领导呢,我靠本事吃饭,他能拿我怎么样?

有上述这种想法的人,多半是有‘两下子’的人。应该说,这种想法本身并没有什么错,但是它容易把人往一个错误的方向上去引导:领导是我的对立面,我有真才实学,和他对着干也没什么大不了的,而且还能在同事面前显出我的性格和本事。

任何组织机构都须有严格的等级存在,这是其得以有效运转的基础和必要条件,相应地也就必须有各级领导的存在。不论这些领导是如何走到这些位置上的,也许他真的是能力出众,也许他擅于组织和协调,也许……,但无论如何,有一点你必须承认:他有指挥你的权力,并会对你的发展构成正面或负面的影响。

除去极为优秀或个别的领导以外,大多数领导喜欢号令自己的下属。这不但上下级组织的必然要求,也是领导履行职责,达到预定目标的前提保障。很多领导还认为自己比下级优秀,在潜意识中有很强的优越感等等。在这些领导的心目中,领导的尊严是至高无上的,也是最为敏感和脆弱的,如果下级让这些领导下不了台、面子难堪,他们是绝不会容忍和谅解你的。

同领导的冲撞对抗一般会有两种后果:

首先,不利于工作的开展。上下级的不团结、不协调势必会影响到工作的顺利进行,而一旦工作中出现问题,领导就会顺势将这些责任推转到你的头上。

其次,对个人的发展极为不利。你的冲撞或傲上会使领导觉得尊严受到极大的损害,会产生极大的敌意,即使当时能够克制,以后也会千方百计地同你过不去。尽管你有才华,但也会很难有用武之地。

天才不会被埋没,但被埋没的人才多的是,尤其是这些恃才傲上者。为什么呢?

一是恃才傲上者往往看不起领导的能力,对其命令更是百般挑剔,不愿用心

落实,敷衍了事。这种人存在于组织之中,势必涣散人心,瓦解斗志,为领导所不容,加之其过分聪明又爱卖弄,领导亦不会交给其重要任务,往往最后陷入孤独,觉得周围之所以干得好的同事也只是同领导搞关系而已,与同事们的关系也搞不好。

再说,这些本有些才华者,因其傲上的毛病,往往得不到施展、锻炼才干的机会,反而多陷入人事纠纷的内斗中,渐渐地爱业敬业之心日益减少,才华逐渐生疏、埋没。

有才华是好事,但切不可因为这点才而毁了自己,历史上这类的例子很多。所以我们说,推销自我,给自己创造良好的施展才华的环境也是一项不可或缺的才华。

在单位中做事,要尽可能地看到领导、同事的优点,谦和地处世待人,这样大家才会帮助你。再者,不论领导如何,要对事不对人,用心把自己的工作做好,即使领导水平低或是做出错误决策,你也可以在适当的时候以合适的方式提出自己的意见,以工作大局为重,而不是一味地顶撞,不合作。只有如此,你的才华才会被各级领导以及周围同事认可,并在工作中干出成绩来。

简单骗局

这么简单的骗术,为什么当时我就没看出来呢?

有一则广告上说你汇款 10块钱,就能得到赚 1000 块钱的最佳方式。一位读者按地址汇去了钱,他得到一封回信,信中只有一句话 找 100 个像你这样的傻瓜。

我们不时会从各类报刊上看到各种骗子落网的报道,我们也会惊讶地从中发现 所有这些骗子们的手法都如此简单和相似,除去小部分骗子利用人们的善良和同情心以外,其余绝大部分都是利用人们不劳而获、贪图占便宜的心理。

有民工模样的人在街上拦住你,说他挖到了古物而无法出手,以低廉的价格

卖给你,你一倒手就能赚多少等等——你不想想,听他说的话,他的文物知识比你丰富多了,他无法高价出手,你就能吗?

有人拿着花花绿绿的外币在银行门口等着你,说急需用钱,便宜些,同你换些人民币——你都不知道那些钱是哪个国家的货币,他能换进来,就换不出去呀,非得找你?

全国各地都在摸彩票,有人就出了关于如何摸彩票中大奖的书——摸彩票完全是赌运气,作者要是发现了规律,还舍得教你呀!他摸彩票拿大奖不比写书容易啊?

某某大师土法治癌症 某某大师把水变成油啦 某某公司给你 30% 的集资回报率啦……

骗子们的智商不见得有多高,手法也没有多先进,但绝对都是人性弱点的专家和好演员,他绝对理解你的心理,因为他就是因为这种心理才干这一行的。

一个聪明人肯定有自己的一定之规。凡事要动脑子想一想,是否符合逻辑常识。奇迹会发生,但不是发生在这些人、这些事上。天上即使掉馅饼,掉到自己头上的概率也只是数十亿分之一;也不会总想占些小便宜;致富发家之路的路标是勤奋学习、努力工作,动你的脑子!

漂亮的借口

“我正在考虑、研究”;“我正在准备”;“我正在等候最佳时机”……,在这些借口托辞的掩盖下,我们放任岁月流失。

有的人养成了拖沓的习惯,常常用一些漂亮的言辞来掩盖。说什么“我正在分析”,可是无数个月过去了,他们还在分析。他们没有意识到,他们正在受到某种被称之为“分析麻痹”的病毒的侵蚀,这样只会使他们越陷越深,永远也不能实现自己的梦想。还有另外一种人形成拖沓的习惯是以“我正在准备”做掩护的,一个月过去了,他们仍然在准备,好多个月过去了,他们还没有准备充分。他们

没有意识到这样一个严重的问题,他们正在受到某种被称为‘借口’的病毒的侵蚀,他们不断为自己制造借口。

有一首著名的诗是这样写的:

“他在月亮下睡觉,
他在太阳下取暖,
他总是说要去做什么,
但什么也没做就死了。”

这就像当我们自己还是一个小男孩的时候我们对自己说,当我成为一个大男孩的时候,我会做这做那,我会很快乐 而当我们成为一个大男孩之后,我们又说,等我读完大学之后,我会做这做那,我会很快乐 当我们读完大学之后,我们又说,等我找到第一份工作的时候,我会做这做那,我会很快乐 当我们找到第一份工作之后,我们又会说,当我结婚的时候,我会做这做那,我会得到快乐 当我们结婚的时候,我们又会说,当孩子们从学校毕业的时候,我会做这做那,并得到快乐 当孩子们从学校里毕业的时候,我们又说,当我退休的时候,我会做这做那,并得到快乐。当我们退休的时候,真正步入了我们的晚年,我们看到了什么? 我们看到生活已经从我们的眼前走过去了。

什么时间了? 我们在哪里? 对这个问题的回答是: 时间是现在, 我们在这里。让我们充分利用此时此刻。这句话的意思并不是说我们不需要未来的计划来计划未来,相反,这正意味着我们需要计划未来。如果我们最大限度地利用此时此刻,善用现在,那么我们就是在自动地播种未来的种子,难道不是吗?

生活中最可悲的话语莫过于:“它本来可以这样的”“我本来应该”“我本来能够”“如果当时我……该多好啊”,生命不是开玩笑,从来就没有虚拟语气的说法。我们之所以会把问题搁置在一旁,最主要的原因就在于我们还没有学会对自己的人生负责任,这也是我们后来后悔的时候痛苦不堪的原因。

“成功者总在做事,失败者总在许愿。”一个人如果认真考虑过他所负担的责任,那么可以令人信服地说,他会立即采取行动。个人的行动是我们惟一可以有能力支配的东西,这些行动的综合不仅成了我们的习惯而且也成了我们的性格。

研究、准备是必要的,但总也走不出这种状态和过程则是不对的,许多机会稍纵即逝,时势也总在发生变化,不会静态地耐心等待着你准备得十全十美,完全到位。研究、准备工作也要给自己定出一个期限,否则,你就只能永远研究、准备下去,永远出不了手了。

柠 檬 水

我们在生活中,都有可能被命运给予一些自己本来不希望拥有的东西。我们希望命运给我们的是黄金和钻石,但是命运恰恰给了我们一个柠檬。怎么办呢?大多数人会说:“完了,我还能做什么呢?这就是命运的安排。”于是我们可能把这个仅有的柠檬也给抛弃了。

美国芝加哥大学的罗吉斯特在谈到如何获得快乐的时候曾经如此说过:“我一直尝试着遵照一个小小的忠告去做我的事情,这是已故的西尔斯公司董事长裘利亚斯·罗山告诉我的,他说,如果有个柠檬的话,就想一想如何做柠檬水。”

住在美国弗吉尼亚州的一个农夫,他出巨资买下了一片农场之后突然发现自己上当了,因为这块地坏得既不能种水果,也不能养猪。这里能够生长的只有白杨树和响尾蛇。在一番痛苦和后悔之后,他想到了一个很好的主意,要把这块坡地的价值利用起来——那些响尾蛇是关键。他的做法令每个人都很吃惊,因为他开始做响尾蛇罐头。几年后,他的生意已经做得非常大了,每年到他农场来参观的人高达几万人次。他把从所养的响尾蛇所取出的蛇毒,运送到各大药厂去做蛇毒的血清,把响尾蛇的皮以很高的价钱卖给厂商去做鞋子和皮包,把响尾蛇的肉作成蛇肉罐头进行销售。由于他独到的眼光和天才般的贡献,他所在的村子现在已经改名为响尾蛇村。

威廉波里索曾经忠告世人:“生命中最重要的一件事情,就是不要拿你的收入来当资本。任何傻子都会这样做,但真正重要的是要从你的损失中获利。这

就必须有足够的智慧才行,也正是这一点决定了傻子和聪明人之间的区别。”

我们大多数人不幸被威廉波里索言中,我们根本没有想过如何从损失中创造性地获得利润,我们都缺乏把眼前的不利因素巧妙地转化为有利因素的能力。不过,这种能力的缺乏恰恰主要是因为我们把大部分的时间都耗费在无聊的痛苦上了。我们舍不得花点脑力,想个办法来观察柠檬,所以我们从来都不曾做出一杯柠檬水,就更用不着谈什么成功这样伟大的事业了。

万事俱备,只欠东风,这只是一种美好的想像而已。什么时候,我们都不会具备完全理想的条件和资源,我们惟一能够抓住并有效利用的就是手上可供支配的这些资源,无论是金银珠宝抑或废铜烂铁,不要气馁,不要埋怨,不要随手将它们抛弃,它将是走向成功的最原始的支点。

尼采对超人的定义是:“不仅是在必要的情况下忍受一切,而且还要喜爱这种情况。”从无数成功者的历程中可以看到,他们刚开始的起步条件并不比我们优越多少,甚至还不如我们,他们所不同的就是没有在痛苦、抱怨中沉沦,而是积极地利用现有的这点资源努力进取,甚至把缺陷也做成了“特点”,慢慢地,他们也就创造、积累了更多、更好的新资源。

说话的勇气

有理不在声高,这话不假,可许多时候我们必须开口大声讲话。

你敢于站出来当着别人表达你的意见吗?面试的时候,看着主考官严肃的脸庞,你是不是更愿意低下自己高贵的头颅,回避开主考官犀利的目光,然后低声下气地把自己的经历囁嚅而出?在公司的会议上,当你只是初出茅庐的新手,是不是总会感觉会议的气氛过于紧张压抑,总是浑身不自在,真恨不得能找一个地洞钻进去?

不敢大声说话的人,往往对生活具有强烈的恐惧感。导致他们恐惧的最主要的原因是他们骨子里害怕失败,他们更希望在生活中经常隐居在一个环境优美又

无大风大浪的安全港里。他们害怕所有的失败,并想通过回避失败来逃离失败的后果。他们不敢站出来当着大家的面表达自己的意见,因为他们害怕得不到众人的认同。他们害怕当着大量的观众讲话,因为他们害怕因为自己讲演不成功,而给自己的脸上抹黑。他们害怕面试时被主考官的问题刺中要害,一命呜呼。他们总是前怕狼,后怕虎,他们认为生活中无时无刻不存在着致命的危险。

一般认为,能力强的人,总是让人联想到自信果断,他们在会议上神态自若,言辞滔滔不绝 而能力差的人,大多是那些一发言就唯唯诺诺期期艾艾的人。在关键时刻保持沉默是非常危险的。当别人专心进行讨论时,如果你一言不发,他们就会完全忽视你的存在,而你如果说话声音过小,则更容易引起他们的误会,以为你是能力不够所以才显得过分拘谨。

日常生活中,你完全不必处处高声大噪,但在公众场合或在重要时刻,却一定要注意勇敢大声地表达自己的观点和意见,咬字要清晰,语气不要激烈激动,声调的大小要足以让在场的人完全听到听清。就凭这一点,你就会让人觉得你勇敢自信,有大家风范。

台湾管理专家认为‘勇于发言常常胜过埋头苦干’。

沉默的力量

沉默是金,有些人以为就是不开口少说话。其实,这并不是说要你成天板着脸,冷冰冰地让人难以琢磨,而是适时适度地运用沉默的力量。

长时间的沉默会给人造成极大的心理压力。我们常常可以在影片中看到监狱中有一个叫做禁闭室的房子,用来惩罚不听话的犯人。房间不仅非常狭窄而且最重要的是那里既见不到阳光又没有人和你说话,你就这么静静的待着,一待两个星期或者更长。实际上,正常的人即使是在里面关上一天都感觉度日如年。因为人生性是排斥黑暗和沉默的,沉默使人感到没有依靠,有的时候真的可以让

人为之疯狂，所以人常常会沉不住气。

正因如此，许多心理战的高手才经常会利用‘沉默’这张牌来打击对手，他们可以制造沉默，也有方法打破沉默，往往利用它来达到目的。

台湾有一个经营印刷业的老板，在经营了多年之后萌发了退休的念头。他原来从美国购进了一批印刷机器，经过几年使用后，扣除磨损费应该还有 250 万美元的价值。他在心中打定主意，在出售这批机器的时候，一定不能以低于这 250 万的价格出让。有一个买主在谈判的时候，针对这台机器各种问题滔滔不绝地讲了很多缺点和不足，这让印刷业的老板十分恼火。但是他在自己刚要发作的时候，突然想起自己 250 万元的底价于是又冷静了下来，一言不发，看着那个人继续滔滔不绝。结果到了最后，那人再没有说话的气力，突然蹦出一句：“嘿，老兄，我看你这个机器我最多能够给你 350 万元，再多的话我们可真是不要了。”于是，这个老板很幸运地比计划多赚了整整 100 万元。

沉默并不是简单地指一味地不说话，而是一种成竹在胸、沉着冷静的姿态，尤在神态上更是要表现出一种优势在握的感觉，而逼迫对方沉不住气，先亮底牌。如果你神态沮丧，霜打了的茄子一般，只能是山穷水尽的表现了。这只是表达力量的一种技巧而不是本身就是有优势力量。

“静者心多妙，超然思不群”。而沉不住气的人在冷静的人的面前最容易失败，因为急躁的心情已经占据了他们的心灵，他们没有时间来考虑自己的处境和地位，更不会认真地坐下来思索真正的对策。在最常见的讨价还价中，他们总是不等对方发言，就不断地提出价格建议，最后让别人钻了自己的空子。

简捷的力量

说话啰嗦的人一般办事效率都比较低下，他用废话把主题都淹没了。往往还没等你说完人家早都不耐烦了。

在一家大公司的门口，写着这几个字：“要简捷 所有的一切都要简捷！”

这张布告明示着两层意义 第一,提醒办事要简捷 第二,说明简捷是很必要的,因为那喜欢赘言长谈的习惯已经不适用于今日了。

人们一般所最厌恶的,就是谈话抓不住重点、旁敲侧击、不着边际,结果,说来说去也使人无法把握他谈话的要点,这样的人常常会使人厌倦。所以,那种谈话不直接爽快而喜欢绕圈子的人,虽然在业务上会下苦功,但往往做不成什么大事。成就大业者是那些做事爽直、谈话简捷的人。

如果能及早培养做事爽直、谈话简捷的习惯,要做到这一点并不是一件很难的事。如果能常常有意地注意训练,能集中思想,做到处事有条不紊、谈吐简洁明了,那么必然会养成简捷的习惯。

我们从一个人处理书信的方式,更看出他是否养成简捷的性格。许多人写信函往往是不合格的,不是过于冗长,就是写得拖泥带水。许多人因为写不好一封求职信而无法得到好的职位。有一个公司的经理在阅读自荐信的时候,从来只把简洁的信放在一边,他知道能写出简洁信函的青年,一定是个能干的青年,尽管他从来没有和那求职的青年谋面。而其他写信冗长的青年或写信夸夸其谈的青年,都不能引起这位经理的注意。

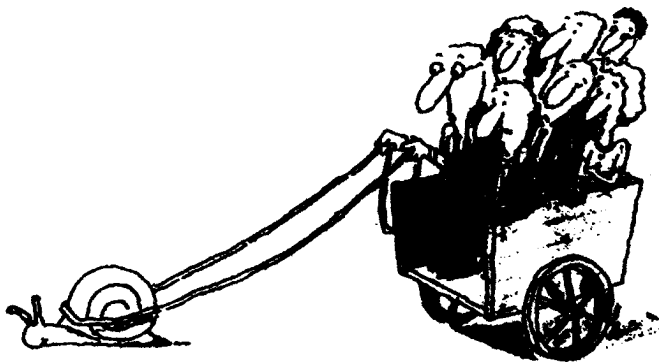
简洁是一种高素质逻辑思维的表现,条理清楚,层次分明,直接准确。就如同有的人一眼看去就给人一种精干的印象,他没有多余的赘肉与装饰,言谈举止绝不拖泥带水,拖拖沓沓。我们完全可以从日常的诸多小事入手,来练就这种本领。

他们的生命中已经充满了被奴役的习性，被根无形的绳子牢牢拴住，不敢也可能没有想过要去做别的尝试，只是理所当然地认为：你开门我就去，你不来开门我就等着。我们常常抱怨命运把通向成功的大门给锁住了，却从来没有想过通过的方法有很多种，没有什么比接受命运摆布更糟糕的。

尼采说过：“不是牧者，即是羊群。”你不去选择命运，命运才选择了你。做自己命运的主人，依据自己的判断进行自己的选择，才能免遭成为羊群的厄运。

第四辑

无形的绳子



非要上大学吗？

这样的大学，这样的专业，值得咱那么那么艰难地去读吗？找工作的困难先不说，它对人的一生又有什么作用吗？这些‘屠龙之技’一旦考试完了，实际工作中能派上用场的有多少？对一个人综合素质的提高又有多大帮助？

北京的春天总是很短，乍暖还寒的日子刚刚将就过去，马上就有了夏天的感觉。望着衣柜里的春装不禁摇头叹息：这些衣服什么时候才能派上用场呢？当时买的时候很贵，精挑细选，可好几个年头过去了，它们就没有见过几次天日。

与温暖的天气不相称的，除了柜子里奢华的衣服，还有一群曾被称为‘天之骄子’的大学生，奔波在各个招聘会现场的他们，在温暖的阳光下，心头泛起的恐怕依旧是滚滚的寒意！

求职难，找一份好工作（符合他们以及辛辛苦苦供他们读书的家人的期望值），更难！

每年的春夏之交，我都会收到四五份简历，都是亲戚或老乡，托我给孩子找工作。到了七八月份，又有各种电话打来希望能为孩子入学帮忙。能为家乡的父老乡亲们做点事，一直是我的心愿。当年大家都觉得你有出息，考上大学进了城，这么多年混在北京，人模狗样的，还没求你办过什么事呢，怎么，你就忍心看着咱娃没工作、没学上？

说实话，我不是不想帮忙。对待黄土地上的家乡父老，只要是我能办到的事情，我绝不会推三阻四，我从那块土地上幸运地走进了北京城，深知父老乡亲的不容易，也更知道，用一块贫瘠的土地供养一个大学生有多艰难。爹的皱纹娘的白发，孩子们与年龄不相称的成熟与无助，我当年就是这么走过来的。我一百个愿意帮他们，可是，我实在是有心无力啊！

如果仅仅因为咱只是北京城里的一个平头老百姓，不如乡亲们想像中的那

样有本事，那也就不值得在此浪费大家的时间来看我个人的困难和痛苦了，关键是，还有一些带有普遍性的社会性问题在里边。

我们都清楚，在农村或中小城镇，除非特别优秀的学生，其余的普通孩子在那样的教育条件和现行的招生制度下（你总得比人家大城市的孩子多考几十分才能站到同一个起跑线上，可人家上的是重点中学，你能在镇里把高中念完就算不错了。如果第一年差个几分，家里又没有门路和经济实力，你再读一遍高四，那简直就是灾难了），身背着学习和经济的双重压力，能考上个三流大学四流专业就可说是家门有幸了。全家人节衣缩食（甚至再牺牲一个读书的弟弟妹妹）来供你读书，好不容易读完四年大学，满心想着要挣钱报答父母亲人了，才发现招聘会的现场全是和自己一样的年轻人！

我手里拿着的这几份简历，大学的名字我就不说了（有各省市的，有民办的，反正收费不会比北大清华便宜多少），专业也基本上是什么公关、文秘、经贸管理，再细看具体课程科目，也仅是些虚头巴脑的东西。我硬着头皮给朋友们打电话，朋友们都苦笑：哥们儿，不好办啊！户口先不说，他这个专业来我这里干什么啊？……

我能不能办成这几件事，那是考验我自己的‘公关’能力和水平了，咱不多说了。我一直在想：这样的大学，这样的专业，值得咱那么那么艰难地去读吗？找工作的困难先不说，它对人的一生又有什么作用吗？这些“屠龙之技”一旦考试完了，实际工作中能派上用场的有多少？对一个人综合素质的提高又有多大帮助？

它还不如我柜子里的那些春装呢，我不穿，它们还在那里，好像也没怎么贬值，而且怎么说它们一年中也会见上一两次天日，可那些用血汗钱和大好青春年华换来的所谓知识，唉……

可是，前边毕业出来的还没有找到工作，后边的又托关系找门路往里边送！

不能苦孩子，不能穷教育，这是全民族的共识，每个家庭都寄望孩子能改换门庭光宗耀祖，在教育上不计血本地投入，这样的认识不能说错，可我们就一定要投入到这样的教育中去吗？

父母苦,孩子苦!

盲目的教育投资,不但没有投资收益,还会让投资者和受教育者都痛苦!孩子成长过程中的欢乐被剥夺了,青春年华逝去了——这一切都不可逆啊,也再没有机会去弥补!

不说当年孙中山、毛泽东、鲁迅等人的学历了,也许时代不同,个人条件不同,不具有可比性。我记得看过一份关于当今美国就业市场劳动力情况的分析:高级白领、金领之类的大家都羡慕,可是还有一类非常吃香的人才——高级蓝领,也就是好的高级技术工人,其收入也是很可观的,就业机会也非常多。

我是本科文凭!——这些孩子手里拿着简历向我强调。

在市场经济中,越来越多的企业注重的是实际工作能力而不是一张文凭,曾经有这么一句话:文凭的作用只有三个月,此后你要靠本事说话。我们的市场经济越来越完善,那么,能力会比文凭有更重要的地位。

我们来设计另外一种教育模式:

假设说,一个普通家庭的孩子读完高中后,他的志向不在从事高深研究和学问,他的成绩也很难考取一个像样的院校和专业,那么能否考虑上一个中专或职业高中,学一个孩子有兴趣或比较实用的专业呢?

两年后,孩子可以参加工作(工人身份而不是国家干部身份,可上班挣钱的工人也比在家失业的‘干部’好吧?),孩子还可以一边工作一边继续学习,学习跟自己的工作相结合,学以致用,很实际,也能学进去,将来成为一个好的电工、汽车修理工等等,又有什么不好呢?

艺不压身,实实在在的一门技术比一张为拿文凭而拿到的文凭要实际得多!

而且,教育是一个终身的概念,今天没有机会上大学,也不一定将来还上不了大学;没有上大学,也并不意味着自己没有机会学习。在某种程度上,文凭是给领导看的,冀望于能靠它来提拔升迁;“我是什么什么学历”说出来好听,这种观念也许还能有几年的市场,再过一段时间,会怎么样呢?

从自己现实的条件出发,选取一个合适的进入社会的角度,如果全家人含辛茹苦地供你上学,只是把你送上了一个好看而不实用的空中楼阁,那么就还不如

脚踏实地地从挖地基开始，自己一步步地走上来。

风物长宜放眼量。虽然眼前大家都在这么做，可那并不一定是正确的方向和道路。按社会发展的趋势来看，10年后会是什么样子呢？

人如果没有一些远见，就会总跟着别人的脚印跑，很辛苦却总是挣扎在最底层。前些年，社会上流行读书无用论，我们就不读书了，结果我们眼睁睁地看着那些当年埋头读书的人今天衣冠楚楚，活得让我们羡慕；今天读书有用了，我们来不及了，那么砸锅卖铁也要把孩子供出来，只要是孩子读书，管他是什么书、什么专业呢，先读着再说，有没有想过孩子辛苦地读了一堆无用的书，将来还是个无用之人呢？

再说远一点，每一位家长都在积极努力地教育孩子，可有没有想过一个问题：教育的目标是什么呢？你想让孩子怎样成长、成长为什么样的人呢？

也许每个人都会有自己的想法和目标，我自己的想法是：

一、最低要求 不能为害于社会，就是要做一个好人；

二、中级要求：不拖累社会，也就是说要做一个能够自食其力的人；

三、高级要求：能造福于社会，能为社会做有益的事情，对国家民族有所贡献。

在具体的成长过程中，我会尊重孩子的意愿，最大限度地让他健康快乐地成长，并且成长为一个能够健康快乐地生活的人。

没有什么积极意义又伤害孩子的东西，不学也罢！他自己喜欢的事情，哪怕在别人的眼中难登大雅之堂，只要他不妨害别人，他高高兴兴地去干，又有何妨？

关键的前提是：我没有希望他一定要为了我怎么样，不强加给他光宗耀祖之类的负担；也没必要别人都怎样，就得要求他也必须怎样。一句话，他可以选择自己的方式快乐地去生活，我只是给他指导和建议。

10年后，20年后，我们的孩子面临的竞争对手也许并不是对门的张三李四，而是美国的约翰、英国的布朗、意大利的乔治……，教育背景是一回事，生命力、创造力、想像力等等健康自由的因素，可能会更重要。

也许他并没有取得过人的成就，也许他只能过一个普通人的生活，可这并不

妨碍别人，也不妨碍他自己快乐生活。

我们自己不也是普通人吗？

再说了，天才也不是能培养出来的，是哪个老师指导爱因斯坦发现相对论的？

对每个家庭来说，教育都是一笔不小的投入，这些投入要投到正确的地方。投入到了错误的地方，不仅仅是资源和时间的浪费，而且对孩子而言，简直可以说是一种伤害！

上学读书是好事，可我们要根据自己孩子的实际情况和社会发展的趋势去规划孩子的人生，给孩子最适合他自己的建议。

有些大学，有些专业，不念也罢！有些文凭，不要也罢！去踏踏实实地学一门自己喜欢的手艺，照样可以成为有用的人才，照样可以过快乐的生活！

削足适履

好工作值得好好干，不好的工作嘛就凑合着干。是金子就应该放出它的光亮来，可是，当我们面对生活的挫折和不平坦的路程的时候，我们却常常把自己的金价贬值。这个世界上谁瞧不起你都行，但是如果你自己瞧不起自己，这就太糟糕了。

王亮原来在某公司的营销部当经理。一天突然接到人事部门的命令，调他去供应部当经理。在公司，供应部的地位哪里会比得上营销部呢？王亮心想如此一调，不就是明摆着对自己不满意嘛，看来前途不妙。以前王亮从事销售工作，整天往外跑，很合乎他的个性，如今，要他整天呆在办公室里搞物资调动，和那些器材报表打交道，实在是有些受不了。开始的时候，王亮一直闷闷不乐，心灰意冷。后来他自己忽然想到一个问题：“为什么我以前对自己信心十足，当上了供应部经理后却变了呢？”他思之再三，突然领悟过来：“这是因为我对自己的

期待值无形中随着部门的调动而降低了,我失去了自我上进的动力。’于是,他开始把精力投入新的工作,慢慢地发现供应部也有自己的用武之地。而且,供应部对整个公司来说,起着举足轻重的作用,只是大家平时把它忽略了而已。王亮重新找到了“工作的意义”,一改以往消极拖沓的作风,变得充满自信,工作起来如鱼得水,得心应手。他的积极态度也感染了下属。由于出色的工作成绩,供应部获得总公司颁发的两次特别奖金。不久,王亮收到一张人事调令,他被提升为公司的副总经理。

削足适履的成语故事我们大家可能都听说过,但心里会想那只是个故事而已,现实中哪会有如此愚蠢的人呢,削砍自己的脚去适应鞋子的尺码,更绝不会把它同自己联系起来。果真如此吗?

有些时候,我们不可能完全如意地挑选那些又重要又体面的工作,很可能要被动地接受一些工作安排。这时候要心中清楚:不要让自己降低标准去适应工作,而应按自己的才华提升工作标准,不要干削足适履的傻事。

无形的绳子

你见过田野间辛勤耕作的水牛吗?它们为什么这么卖命,在炎炎烈日下不停忙碌呢?因为它们的鼻子被一根绳子给拴住了,只要它们不听话,人就使劲扯那根绳子,在它的意识中只有这样一个准则:跟着绳子走。有时候,人犯起毛病来,还真真像这些被拴住鼻子的水牛们。

中国某著名大学的一个清晨。由于学校外面的网吧最近在早晨的七点到九点提供免费上网服务,所以在离网吧最近的小南门,在六点半钟的时候已经聚集了好多人,焦急地等待小南门的开启。但是今天不知道为什么拿钥匙的保安人员却迟迟不来。事实上在离小南门不远的地方还有一个南门,是这所学校的正门,正门从早到晚二十四小时都是开着的。从正门出去也可以到网吧,不过要多

费一些时间。但是因为小南门离网吧实在是太近了，只要一出门就到，所以大家都不愿意骑上自行车去远一些的南门。这时从楼上又下来几个男生，一看到拥挤的人群，他们立刻明白了整个事情。他们二话不说，骑上车就直奔南门。他们刚走没有多久，开门的保安就匆匆来了，等待的人群想起刚才骑车奔向南门的几个男生，脸上不由地泛起一种得意嘲讽的神色。

拿上面的例子来说，在门口静静等待的人群何尝不是被拴住了鼻子？在这里，显然是，那位保安人员充当了一个命运使者的角色。他们在心中景仰命运的力量，以愿赌服输的大无畏精神，等待着命运的安排。大有命运叫我怎么做我就怎么做，命运叫我死，我就不能活着的气势。更为可贵的是，当他们发现有一些人不情愿戴上命运的枷锁，而做出与自己不同的选择的时候，他们对这些人百般嘲讽。

于是我们应该把这群人称作“人牛”，因为他们不仅十分自愿地甘心于命运的支配，而且还要以自己颇有震撼力的嘲笑作为武器来保证这种秩序的继续存在。他们的生命中已经充满了被奴役的牛性，被一根无形的绳子牢牢拴住，不敢也可能没有想过要去做别的尝试，只是理所当然地认为：你开门我就去，你不来开门我就等着。我们常常抱怨命运把通向成功的大门给锁住了，却从来没有想过通过的方法有很多种，你尽可以绕行、爬墙甚至是撬开那把锁，但，没有什么比接受命运摆布更糟糕的。

尼采说过：“不是牧者，即是羊群。”你不去选择命运，命运才选择了你。做自己命运的主人，依据自己的判断进行自己的选择，才能免遭成为羊群的厄运。



眼睛的欺骗性

著名歌手那英曾高唱：借我一双慧眼吧，让我看个清清楚楚，明明白白。为什么要借双慧眼呢？

科学家告诉我们，大自然本来无色、无味、无声，它只有光的波长，振动频率和相关的化学反应、物理反应。人类纯粹是为了自身生存的需要才“选择”了16—2000 赫兹这段‘声波’作为可听的声音，选取 400—800 纳米的光波作为可视的颜色。超出这个频率范围的声波哪怕再‘响’，我们也听不到，超出这段波长的光哪怕再‘亮’我们也看不到。

就人类的各种器官而言，眼睛不如鹰之高远，不如猫之夜视；耳朵不如蝙蝠之能辨‘超声’……。但人类的可贵之处在于大脑，人类幸运地有一个平均 1350 毫升的大脑，靠着大脑，人类才能成为万物之灵。我们用智慧来弥补各种器官的不足，无论是听、视、跑、力量，还是天上、地下、水中。

就说“眼睛”这家伙吧，除了先天性的功能不足外，它还有非常强烈的‘自由散漫’特征，就顾它自己的享受，表面上什么好看它就盯住不放，漂亮的先生、小姐，鲜艳的颜色包装等等，它才不管里边是好是坏呢，往往把你引入一个表象的误区之中。

眼睛是不懂得识别内在区别的，眼睛是不懂得挑选事物的，它只是给你一个最表面层次的信息反馈。所以，只知道用两只眼睛看世界的人，不懂得识别和挑选，就更别提鉴别了。眼睛无疑具有强烈的欺骗性，它只有意无意地停留在那些鲜艳的色彩、亮丽的图像上，引导你去在感官的层面去认识事物，五光十色目眩神迷。只有一颗开了窍的心灵，一个智慧的大脑，才知道如何去甄别事物美丑，才会学会和知晓什么是对自己真正有价值的东西。

尼采说：“我们受到了眼睛的影响，但是我们没有认识到我们受到了影响。这是一种令人心痛的感受：在无意识地接受外部印象的过程中，放弃了自己的独立性。让眼睛的习惯势力压抑了自己心灵的能力，并违背意志在自己的心灵里

播下了萌发混乱的种子。”

耐 烦

目标是对的，能力是有的，为什么总成功不了呢？你是否
总想一个百米冲刺就能到达马拉松的终点呢？

人生就像一场激烈的马拉松比赛，取得成功的关键是保持耐力而不是在某一个阶段以百米冲刺的速度耗尽所有的体力。但是我们常常在踏上征程不久之后就习惯于三天打鱼，两天晒网，因为我们无法忍受旅途中的孤寂和痛苦。我们害怕每天早晨起得很早工作，我们害怕成年累月地对一项工程进行不间断的脑力和体力投资。我们希望安逸舒适的生活，我们希望可以每天无所事事，每天都可以睡懒觉。

成功可以说是一条由众多小铁环串起的长链，你也许只是完美地锻造了一个、两个小环，就自以为大功告成，等着享受成果了，殊不知，只要有一个环节有问题，就会让你前功尽弃。要想取得最终的成功，就要持之以恒地去把每个环节都做好。

我们很多人都有炒股票的经历，在一只股票价格的底部，我们坚决地杀人。持股待涨，股评专家如是说。可这等待的过程太漫长、太痛苦、太折磨人了，股票的基本面不错，可就是看着人家别的股票涨而自己手中的股票原地不动，很多时候我们沉不住气了，抛掉手中捂了半年的股票去追哪些热门股，就在你刚转身不久，原先乌龟似的股票涨得比兔子还快，而你新买进的股票把你牢牢地套在高位。几经折腾，你的资金就全变成了庄家的利润和营业部的手续费。

我还曾经采访过一些运动员，问他们要取得成功最重要的是什么？他们的回答如出一辙：坚持，坚持，再坚持。平时的训练太艰苦了，没有非凡的毅力根本就无法坚持下去。

通往成功的道路是一个漫长艰辛的折磨人的过程，有时简直会令你发疯，所

有意志的堡垒轰然倒塌。有什么办法呢？这是一条必经之路，所有的成功者，无一例外都是意志力极强，能耐烦、耐得住寂寞的人。

炒股票是一个同庄家较量的过程，也更是一个自我较量的过程。做别的事情时，也许没有一个明显的手和敌人，但真正的对手其实就是自己。在这个过程中，就是要比拼意志、毅力，看谁耐得住各种艰辛、折磨、烦恼，看谁能坚持到最后。

失败中的智慧

成者王侯败者贼。成功者头上耀眼的光环吸引着大家纷纷去向他们学习，灰头土脸的失败者总被人冷落在角落里，其实他的忠言会更让你受益。

曾经听一位朋友讲过一个关于他叔父股海沉浮的故事。他叔父原来在上海一所不错的中学里当数学老师，是一个勤勤恳恳很敬业的人，但是休息的时候也喜欢琢磨些新东西。那个时候，股票刚开始进入老百姓的经济生活，先行一步，敢于吃螃蟹的人都尝到了不少的甜头。朋友的叔父也跃跃欲试想要到股市中闯荡一番。于是辞了工作，凭着自己多年来学习数学的聪明才智，带着多年来辛苦积攒的六万块钱翻开了自己人生新的一页，潇洒地混股市去了。在经历了一系列惊心动魄的暴涨暴跌之后，最后的结局是，他那原先六万元的积蓄终于化成了一股青烟，随风去了。

他变得一无所有，在大多数人眼中，他是一无所有的。但是他自己并不这样认为，他知道自己在这股市系列剧中中学到了很多东西。于是他把自己推荐给了一个大户，说可以为大户操盘及出谋划策。当那个大户问他凭什么自己要把钱乖乖地拿出来交给一个身无分文的股市失败者时，你猜他怎么说来着？

他神态自若，轻轻地对他说：“我虽然不能交给你什么赚钱的方法，但是凭借我多年失败的经验，我可以准确无误地告诉你，什么事是做不得的，做了一定

损失。”

于是那个大户信了他。后来，这位一无所有的数学教师果然帮助这个大户，避免了很多的损失。再后来，在总结了自己的失败经验和大户们的成功经验之后，他又出来自己干，据说现在已经是几千万的身家了。

日本三泽屋的三泽千代治社长曾经说过：“我更信任那些有失败经验的人，一次都不失败的人，我从来不敢委以重任。”我们身上的种种毛病其实就像这些失败一样，往往是映射成功的镜子。愚蠢的人面对毛病就像面对失败一样，就只知道骂它们为毛病，怪它们是失败。只有聪明智慧的人把毛病和失败看成通往成功的经验。

吃烂水果的人

面对一箱水果时，有人从烂的开始吃，吃了一箱烂的，有人从好的开始吃，吃了半箱好的。

一天，有位大学教授特地向日本著名禅师南隐问禅。南隐先是以礼相待，却不说禅，他将茶水注入这位来客的杯子，杯子已满还在继续注入。

这位教授眼睁睁地望着茶水不停地溢出杯外，终于不能沉默了，大声说道：“已经漫出来了，不能再倒了。”

“你就像杯子，”南隐答道：“里面装满了你自己的看法，你不先把自己的杯子倒空，让我如何对你说禅。”南隐是有道理的。

有时候，如果我们只抓住自己的东西不放，就很难接受别人的东西。特别是现代社会，人变得越来越贪，有些人什么都不愿放弃，结果却什么也得不到，有所失才会有所得。

我们夏天吃水果，一次会买很多回家。有的水果由于天气热很容易坏。我们大多数人都会选择先吃坏的再吃好的，结果等到把坏的吃完了，好的也变坏了。在我看来，这不是一种节俭的行为，这是一种贪婪和奢望。放弃不是失败，

是智慧 放弃不是削减,是升华。

日本著名的经营顾问仓定先生在他的《社长论》中如此论述:“产品慢慢上了年纪,销售额的增长渐渐变得困难了。反过来,效益也日益低下。于是这个产品成了造成企业业绩恶化的罪魁祸首。是否放弃这个产品,对企业业绩的好坏影响极大。但是通常很难做出放弃它的决定,因为它曾经是我们公司的龙头产品。这个道理很简单,过于平凡了,但却难以实施。‘割爱’之难,在现实生活中是难以想像的。但是我们必须明白,舍弃本身才是革新的第一步。”

不会放弃还等于背上许多沉重的负担。比如说那些式样过时,穿上去使你感觉很不舒服的旧衣服,如果不想扔掉,那只能让它们占据着本就拥挤的空间,还要不断地收拾、整理,费时费力。

“修补”心理

很多人对自己使用的东西都有一种修补心理。我们生活中做每件事情,都应该有一个大局的眼光,但是有时候我们常常被眼前的蝇头小利所迷惑,产生了这种极不科学的修补心理。

某家报纸曾经刊登过这样一个事例:一个香港的老板来大陆投资,机器设备都是从国外进口的最好的,生产效率极高。但是有一天突然这个地方发了洪水,虽然经过奋力抢救使大部分机器脱离了险情,但是还是有一台设备没有抢救出来。洪水退了,为了尽快恢复生产,香港老板就在当地市场上尽快采购了一台中国大陆制造的机器来充当重任。

这台机器质量还过得去,用了一段时间也没有什么大的问题,但是不久它就原形毕露,各种小毛病开始显现出来。今天这个螺丝松了,明天那个零件坏了,总得不断修理,这样常常影响整个生产任务的顺利进行。老板想重新买一台进口的新机器,但是进口机器非常贵,再说这台机器也还能用,所以就这么一天又

一天地耗着。但是那个大陆产的机器还是不争气，总是出毛病，而且损坏的周期越来越短。到年底一算细账，就因为这台机器的这些各种小毛病，产量较上年度有明显的减少，这些损失加上维修费用等，足可以换一台进口机器了。香港老板这才痛下决心，以低廉的价格把这台机器处理掉，从国外购置回一台新机器。

但凡我们想把一件事情做好的时候，我们都不能有凑合用的心理，应该更换的东西一定要更换，该重新购置的东西就重新买，只有这样才能提高整个工作的效率。细枝末节上的修修补补，虽然能够满足暂时的需求，但是从整个长远的计划完成的角度来看，这会是非常不明智的做法。

我们日常生活中都要不少这样的例子，为了节省一些眼前看得见的钱，而宁愿去花费大量的时间和精力去修补那些应更新淘汰的东西，用明天的收益去做赌注。同样道理，在做事情和用人上也绝不能有此类的凑合、修补心理，今天这儿出问题，明天那儿有毛病，既影响效率，又影响心情，而且这些薄弱环节总会在关键时刻掉链子，给你造成最大的损失。

自己的宝藏

这个世界上安于现状的人实在是太多了，他们总是想：

“就这样活着吧，机遇不好，老天对我也不公平。”于是你越这么想，你就越觉得心安理得，你也就越放松自己，得过且过地过日子。

社会很容易抹杀人的特质，一旦进入社会很多人都觉得自己的棱角彻底被磨平了，以前所拥有的那些期望和志向，不知不觉中就彻底放在心灵的深处藏了起来。

李扬是中国著名的配音演员，被戏称为“天生爱叫的唐老鸭”。李扬在初中毕业后参了军，在部队当一名工程兵，他的工作内容是挖土，打坑道，运灰浆，建房屋。可是李扬明白，自己身上潜在的宝藏还没有开发出来：那就是自己一直心爱的影视艺术和文学艺术。

在一般人看来，这两种工作简直是风马牛不相及。但李扬却坚信自己在这

方面有潜力，应该努力把它们发掘出来。于是他抓紧时间工作，认真读书看报，博览众多的名著剧本，并且尝试着自己搞些创作。退伍后李扬成了一名普通工人，但是他仍然坚持追求自己的目标。没有多久，大学恢复招生考试，李扬考上了北京工业大学机械系，变成了一名大学生。从此，他用来发掘自己身上宝藏的机会和工具都一下子多了起来。经几个朋友的介绍，李扬在短短的五年中参加了数部外国影片的译制录音工作。这个业余爱好者凭借着生动的、富有想像力的声音风格，参加了《西游记》中的美猴王的配音工作。1986年初，他迎来了自己事业中的辉煌时刻，风靡世界的动画片《米老鼠和唐老鸭》招聘汉语配音演员，风格独特的李扬一下子被迪斯尼公司相中，为可爱滑稽的唐老鸭配音，从此一举成名。李扬说，自己之所以成功，是因为一直没有停止过挖掘自己的长处。

尺有所短，寸有所长，每个人都会有自己的长处——属于自己的宝藏，开启宝藏之门的钥匙就在自己的手中，轻言放弃，这些宝藏就永无见天之日。也许你现在并不如意，但永远不能放弃的是成功的决心和斗志，更为关键的是你能不能正确地意识到什么是自己最擅长的，尽管因为现实的某些原因不得不在现在的位子上呆着，但总要找到自己的宝藏，并努力去开采它。

英国文学家济慈说过：“在我看来，几乎人人都可以像蜘蛛那样，从体内吐出丝来结成自己的空中堡垒——它开始工作时只利用了树叶和树枝的几个尖端，竟使空中布满了美丽迂回的路线。”

挫折与失败

很多人告诉自己：我已经尝试过了，不幸的是我失败了。

其实他们并没有搞清楚失败的真正含义。

大部分人在一生中都不会一帆风顺，难免会遭受挫折和不幸。但是成功者和失败者非常重要的一个区别就是，失败者总是把挫折当成失败，从而使每次挫折都能够深深打击他胜利的勇气；成功者则是从不言败，在一次又一次挫折面前，总是对自己说：“我不是失败了，而是还没有成功。”一个暂时失利的人，如果继续努力，打算赢回来，那么他今天的失利，就不是真正失败。相反的，如果他失

去了再战斗的勇气，那就是真输了！

美国著名电台广播员莎莉·拉菲尔在她 30 年职业生涯中，曾经被辞退 18 次，可是她每次都放眼最高处，确立更远大的目标。最初由于美国大部分的无线电台认为女性不能吸引观众，没有一家电台愿意雇佣她。她好不容易在纽约的一家电台谋求到一份差事，不久又遭辞退，说她跟不上时代。莎莉并没有因此而灰心丧气。她总结了失败的教训之后，又向国家广播公司电台推销她的清谈节目构想。电台勉强答应了，但提出要她先在政治台主持节目。“我对政治所知不多，恐怕很难成功。”她也一度犹豫，但坚定的信心促使她去大胆地尝试了。她对广播早已经轻车熟路了，于是她利用自己的长处和平易近人的作风，大谈即将到来的 7 月 4 日国庆节对她自己有何种意义，还请观众打电话来畅谈他们的感受。听众立刻对这个节目产生兴趣，她也因此而一举成名了。如今，莎莉·拉菲尔已经成为自办电视节目的主持人，曾两度获得重要的主持人奖项。她说：“我被人辞退 18 次，本来可能被这些厄运所吓退，做不成我想做的事情。结果相反，我让它们鞭策我勇往直前。”

如果一个人把眼光拘泥于挫折的痛感之上，他就很难再抽出身来想一想自己下一步如何努力，最后如何成功。一个拳击运动员说：“当你的左眼被打伤时，右眼还得睁得大大的，才能够看清敌人，也才能够有机会还手。如果右眼同时闭上，那么不但右眼也要挨拳，恐怕命都难保！”拳击就是这样，即使面对对手无比强劲的攻击，你还是得睁大眼睛面对受伤的感觉，如果不是这样的话一定会失败得更惨。其实人生又何尝不是这样呢？

大哲学家尼采说过：“受苦的人，没有悲观的权利。”已经受苦了，为什么还要被剥夺悲观的权利呢？因为受苦的人，必须要克服困境，悲伤和哭泣只能加重伤痛，所以不但不能悲观，而且要比别人更积极。在冰天雪地中历险的人都知道，凡是在途中说：“我撑不下去了，让我躺下来喘口气”的同伴，很快就会死亡，因为当他不再走、不再动时，他的体温就会迅速地降低，跟着很快就会被冻死。不是吗？在人生的战场上，如果失去了跌倒以后再爬起来的勇气，我们就只能得到彻底的失败。

著名的文学家海明威的代表作品《老人与海》中有这么一句话：“英雄可以被毁灭，但是不能被击败。”英雄的肉体可以被毁灭，可是英雄的精神和斗志则永远

在战斗。有一句名言则这样说过：“成功是指最终实现了目标，但并不意味着从不受到挫折。成功是赢得了整场战争，而不是赢得每一场战斗。”

虚荣的忙碌

人很容易掉到自己给自己设置的陷阱里面去，通常这个陷阱都是由虚荣心建造而成的。只要随便给我们一点虚荣我们就可以像只无头苍蝇一样飞来飞去，明明自己的举动没有任何实质的意义，解决不了任何实际的问题，也许只是想显示给别人：我是个重要人物。

每回见到老张，都要听他叹苦经。老张是某地区某个领域的企业主管领导，他总是在说他的事情好多，他好忙，他的时间好紧张。比如今天，指着台历上的记事，他说道：“九点，下面办的一家三产开张，要去讲几句话，不去又该说不重视了。十点，有个表彰会，要领导去，我跟他们说了，去坐坐，话就不讲了。十一点，下面谈的一个项目签字——倒不是什么大项目——总得有个领导在场呀，中午吃饭还要念祝酒词，词儿倒都有人起草，不然我真没法活了。你看，下午从三点开始，新闻发布、颁奖、授旗、挂牌儿，晚上还要看时装表演——这也是政治嘛。瞧，满满的，天天如此，我算判了无期徒刑了。”

他确实忙，忙着开几个不痛不痒的会，讲几句不痛不痒的话，转几个不痛不痒的地方，念几篇不痛不痒的文章。可悲的是，忙着这些劳什子的他，还以为正在建立不朽的功勋呢。

中国有句成语叫做“碌碌无为”，这个词可能我们在小学时就用它造过句子，但真正理解它的意义是在几年前的一个夜晚，当我把疲惫的身躯扔在床上时，脑中忽然闪现出这个词语，不禁浑身激灵一震：碌碌，忙得不可开交，但却是“无为”，太可怕了。

很多时候我们恐怕都没有把什么叫做“忙”真正地定义清楚。忙是什么呢？忙应该是在特定的时间段中朝着特定的目标进行连续不断的努力的生存状态。忙碌可以使我们的生活充实，让我们回忆起来觉得自己对得起时间对得起自己，

但是如果你只是为了不闲着去忙,只是为了向人表明自己‘很重要’而去忙,那么无知的谎言往往就会欺骗你的心灵。忙是不能欺骗和亵渎的。

记得李宗盛曾在一首歌中这样唱:“忙、忙、忙,忙得没有了方向,忙得没有了主张……。”其实,瞎忙的人就像放入一条轨道中身不由己的一个物件,一个被抽打着而转动的陀螺,它陷入这种状态而不清楚自己在干些什么。

追 求 格 调

格调与品味是由内向外而不是由外向内的,许多人在盲目追求所谓上等人的格调品味之时,反而丧失了自己。

华盛顿近郊,住着一位名叫麦克逊的寡妇,她和她的六岁小儿子刚刚搬到这个地区来住。她看见附近邻居里有很多人都是天主教徒,于是为了更好地融入这个环境,她也想加入他们的队伍。每个星期天,她都跟着别人去教堂做礼拜,当别人祷告的时候,她只是模式般地仿效那些人的动作而已。在家里,为了保持一分对神的尊敬,每天饭前她都要作一番祷告,并告诫她的小儿子也要如此。可是,他的小儿子并不相信天主,对母亲的话并不在意,每次都是和母亲装装样子就过去了。一天,麦克逊太太执意要儿子和自己一起作祷告,儿子见推脱不掉,只得照做。不一会,麦克逊太太责备起自己的儿子来:“我告诉你多少遍了,饭前祷告时要把自己的眼睛闭起来,可是你就是不听话。”小儿子十分不服气地说:“对不起,如果你不睁开眼睛,又怎么知道我没有闭着眼睛呢?”

这位希望自己能够信仰天主教,能够接受上帝的降福的母亲,最后在自己仅仅六岁的儿子面前也没有能够把自己的不虔诚隐藏起来,这真是一种可悲又可怜的结局。

我们有很多人常常去强求自己喜欢一些自己并不感兴趣的东西,使自己看起来更合群或者使自己看起来更有品味。但是真正有品味,要装是装不出来的。没有一颗虔诚向往的心灵,就根本不可能到达真心崇拜的境界。如果自己不喜欢东西,偏偏要去强求自己的内心,这不是找罪受吗?更重要的是,自己不喜欢东西,也就不会费心去琢磨,也就不会费心去了解,所以充其量是装装门面

而已，而且一旦被揭穿或丢丑，则会让自己陷入更尴尬的境地。

我还记得曾经在很早的时候有一篇关于音乐欣赏的报道：讲的是北京先富起来的一些个体户和私营企业主，为了能够看起来更潇洒一点，有一些高雅的格调和品味，努力把自己装成是一个有知识的人物。北京音乐厅当时来了世界上最负盛名的男高音歌唱家帕瓦罗蒂，门票被抢购一空，据说大部分都是这些个先富起来的人物。可是怎么样？当一位装作是很有品位的个体户带着他的女友去看演出的时候，连一首歌都没有听完就躺在椅子上打起了呼噜。

法国思想家伏尔泰在谈到艺术趣味时说：“观众对任何看上去有品味的东西都很贪婪，蜂拥而至地追逐它们，但同样迅速地表现出厌倦。而模仿病也往往将艺术家推到迂回小道上去，他们脱离开先辈们得以细腻地掌握的大自然的美，而将力气花费到掩饰自己作品的缺陷的种种诡计上。”

“是真名士自风流”。其实也有些格调与品味都是有钱有闲阶层为了标榜自我而设计出来的。对于我们而言，要么去做一个真名士，那样，当我们的自身修养学识到达一定境界后，我们自然而然就拥有了自己的格调味品，不用包装，不用做作，不用去迎合别人。要么就做一个舒舒服服、自由自在普通人，千万不要用手揪着头发来提升自己的高度。

月亮惹的祸

埋怨和指责是生活中最不和谐的噪音，哪怕你的矛头只是在指向自己，哪怕你的遭遇如同祥林嫂，但一味的抱怨只会让人对你敬而远之。

“都是月亮惹的祸”、“都是你的错”在流行歌里这么唱可以，可有人在生活中却真地这么说：“我到公司这么多年了，按理说，没有功劳也有苦劳，为什么却一直升不上去？一定是有人看我不顺眼，故意算计我！”

“小马到公司不到三年，可是升官发财都有他的份，唉，比起逢迎拍马，我是一点也不如他！”

“真不知道老天是怎么想的,像我这种人才,在这个行业里待了这么多年,居然从来没有出人头地的时候。老天真是太不公平了!”

你一定常常听到或者干脆自己也有这种牢骚吧!每天轮流把炮火指向生活空间的每一个角落,埋怨这个,批评那个,而且,从上(老天)到下,无一幸免。独自怨言,看谁都不顺眼,好像全天下的人都做了对不起他的事。不但如此,他们还整天喋喋不休地到处煽风点火,找人咬耳朵,拼命把自己的怨气往别人身上倒,自己不开心也就罢了,老想把别人一起拖下水。

人们在遭遇挫折与不当待遇之时,难免会发出不平之声,并且希望引起别人的注意与同情。不过,当一个人不断地把抱怨和指责的矛头对准别人时,反而很容易让人滋生反感,产生负面效果。管理专家观察,爱发牢骚,喜欢怨天尤人的人习惯怪罪别人,认为别人应该为自己的问题负责,然而,他们忘了,光是发牢骚并不能改变事实。不停地抱怨与批评,受伤最大的还是自己。

不管多么优秀多么良好的环境或者组织,都有不尽如意的,事,完全看个人的处理心态。有些人会尽量往好处想,日子照样过得安稳太平。但有些人就是喜欢往牛角尖里钻,存心自找麻烦。心理学家皮瑞拉博士说过:“有很多困境,其实都是自己造成的。”皮瑞拉博士分析,怨天尤人一族往往忙于对别人的批评,对环境、运气的抱怨,以至没有多余的时间精力来改正自己。而如果光是批评,不图

改进,就足以证明这种人是专找别人过失来掩饰自己缺点的人。同时,怨天尤人的人,通常都是嘴上发飙,真要他们拿出解决办法,总是一筹莫展。

需要经常发泄的人,尽可以往自己的卧室中挂一个沙袋去施展拳脚,把心中所有的不平与愤怒统统让它去承受,然后平静心态,面带微笑,用行动去改善自己的处境。



“成功学”专家

我研究了那么多成功人士的经验，他们的心得体会我都可以倒背如流，可为什么我还没有成功呢？

有个人老是这么想：“我怎样才能成功？”于是他去遍寻那些成功的人请教成功的经验，如何去成功。一天他遇到孔子，欣喜若狂。没想到孔子听完了他的问题却这样回答道：“你居然有时间来问我如何追求成功，为什么不马上去成功呢？”

一个年轻人曾经问苏格拉底，成功的秘诀是什么。苏格拉底要这个年轻人第二天早晨去河边见他。第二天，他们见面了。苏格拉底让这个年轻人陪他一起向河里走。当河水没到他们的脖子时，苏格拉底趁这个年轻人没有注意，一下子把他推入水中。小伙子拼命挣扎，但苏格拉底很强壮，一直把小伙子按在水里，直到他奄奄一息时，苏格拉底才把他的头拉出水面。而小伙子所做的第一件事情，就是深深地吸了一口气。苏格拉底问：“在水里的时候，你最需要什么？”小伙子回答：“空气。”苏格拉底说：“这就是成功的秘诀。当你渴望成功的欲望就像你刚才需要空气的愿望那样强烈的时候，你就会成功。”

有人问康德拉·希尔顿何时就知道自己将会成功，他说：“当我还穷困潦倒到必须睡在公园的长板凳时，我已经知道自己今后会成功。因为我知道，一旦一个人下定决心要功成名就时，就表示他已经向成功迈出了第一步。”

欲望越强就越能激发出自己的力量，如果只有成功才能活下来，我们便再不会浪费时间去研究如何成功的问题，做一名“成功学”研究专家了。

假如我们身陷不测，与强盗歹徒展开生死搏斗，只有把他打倒，我们才能够活命。那么这时我们不可能再去请教拳击教练、柔道专家，我们惟一能做的就是舍命拼搏，而往往会取得胜利。

追求成功，亦是同样的道理。当渴望成功如同渴望生命一样重要时，你才可能获得它。

鸡头与凤尾

见没见过这样的人 当不好头,也当不好兵。为什么呢？

有三个人和许多人一起参加一项声势浩大的马拉松比赛。在这些参加比赛的人中，不乏一些非常出色的运动员。最后虽然这三个人都很努力地跑出了自己的最高水平，金牌仍与他们无缘。这个结果是否意味着这三个人都是失败者？绝对不是，因为他们都是怀着不同的目的参加比赛的。第一个人想通过比赛检验一下自己的耐力，他做到了，他的成绩超过他的预料；第二个人想提高自己以往的成绩，他也达到了目的；第三个人一辈子没跑过马拉松，他的目标就是跑完全程,达到终点,他也做到了。

由于这三个人都达到了目的，因此不管谁取得金牌，他们都是胜利者。其实，获胜只是一个事件，做一名胜利者才是一种精神。金牌是我们参加比赛的惟一目标吗？其实就像上面故事所说的那样，我们每个人参加比赛都应该给自己定下一个应该实现的目标，实际上只要实现了自己立下的目标，就是一种成功，金牌永远只是一个事件，胜利却可以因人而异。

体育比赛时这些道理可能大家还能想明白，会安慰自己说：重在参与，但在生活中有时就糊涂起来。有些人不切实际地给自己定“金牌”的目标，比如说他自以为能当好领导,其实不是这块料,而一旦当不上,就瞧着领导不顺眼,专跟领导做对，成为人见人烦的大刺头，一辈子活在拿不到金牌的阴影中。权力、奖牌是绝对的金字塔结构，越往上越艰难,12 亿人就一个国家主席，一个行业千百万员工就一个部长。你非如此不能快乐吗？

与加薪，就如同体育比赛的目标不只是金牌与奖金一样，你是否从中得到了锻炼、乐趣与享受，是否在与他人交往中感受到了快乐，是否给自己创造了更多的机会等等，没有实力或机会做领导，就去做一名快乐的小兵吧。

基础与技巧

“业余人士总是力求掌握曲线球之类的技巧，专家则练习腿上功夫。”这是难以言喻的象征与差异。我们大多数人羡慕专业人士精湛的技术和技巧，但是从来没有去想过是什么在支持着这些专业人士获得成功。

日本职业棒球队乐天利的王牌选手村田兆治曾经有过这么一段经历。

1973年，新教练金田正一来到乐天利执教，他见到村田第一句就是：“喂，你小子去年是怎么搞的，才胜了三次？”

“……”村田不说话。

于是金田正一教练又问道：“你知道为什么只胜了三次吗？”村田兆治老实地回答道：“不知道。”

“告诉你吧，因为总不跑步的原因。你投球的姿势是左膝弯折，然后猛提左膝。把屁股对着击球手，再使劲把球投出去吧？”

“是的。”村田应声道。

“这就是了，那意味着你比任何投球手用一只右腿支撑体重的时间都长。但是，因为你跑步的时间不够，右腿也好左腿也好肌肉都很弱，根本支撑不住你的体重！所以，你用一条右腿站立的时候，上半身总是歪斜的，平衡保持得不好。所以，无论如何，你首先得练跑步，要多跑才行！”

村田于是按照金田教练的说法去练习跑步。结果，下一年获得八胜，又跑了一年，这年获得了十二胜。这时相应地乐天利在职业棒球比赛中获得了第一名。培养身体素质是艰苦而单调的，但是没有基本的力量作为身体的支撑，根本不可

能成为专家。对于棒球运动员，首先要锻炼腿。正如金田教练所说：“无论如何，你首先得跑，要多跑才行。”

如果不锻炼腿上的功夫，村田最终只不过是一个三流的投球手。从这一点来看，将跑步作为努力训练的中心，可谓是杰出的着眼。无疑，它才是导致村田投球成功的惟一的好点子。所以如果你真的想成为一个技术精湛的专家，你首先应该考虑的是自己的“腿部力量”是否跑够支撑自己的身体平衡，保证自己的动作‘不走形’。

任何基本功的训练都是漫长的艰苦过程，不像一些花里胡哨的技巧那样能立竿见影，哗众取宠，但它却是一切技巧的基础。

卖短袜的少年

不少人并不喜欢自己的工作,仅仅是为了生计而需要它,可
又没什么机会可以选择新的工作,这时候许多人的态度是混。

我们先来讲一个美国作家威·莱·菲尔普斯的故事。在一个明朗的下午，这位作家去逛纽约的第五大道，突然想起来自己的袜子划破了，需要买双新的短袜。至于买一双什么样的，作家觉得那是无关紧要的。他看到第一家袜子店，就走了进去，一个少年店员迎面向他走来，询问到：“先生，您要什么？”

“我想买双短袜。”作家看到这位少年眼睛闪着光芒，话语里含着激情。“您是否知道您来到的是世界上最好的袜店”？作家一愣，发觉自己从来就没有思考过这个问题，因为他的需求仅仅是一双短袜，走进这家商店纯粹就是一种偶然。

少年从一个个货架上拖下一只只盒子，把里面的袜子展现在作家的面前，让他鉴赏。“等等，小伙子，我只要买一双！”作家有意提醒他。“这我知道，”少年说；“不过，我想让您看看这些袜子有多美，多漂亮，真是好看极了！”

少年的脸上洋溢着庄严和神圣的狂喜，像是在向作家启示他所信奉的宗教的玄理。作家立刻升起了对这个少年的兴趣，把买袜子的事情抛于脑后。作家

略微犹豫了一下,然后对那个少年说:“我的朋友,如果你能一直保持这样的热情,如果这份热情不只是因为 you 感到惊奇,或因为得到了一个新的工作——如果你能天天如此,把这种热心和激情保持下去,不到十年,你会成为美国的短袜大王。”

大多数人都是厌恶工作的,除了工作的前三天能够给他们带来从未经历过的新鲜感觉之外,他们可能从来就没有真正工作过。尤其像这种卖袜子的职业,更是让我们大多数人倒胃口,别提产生什么长久的关注与热情了。但是问题是,你工作连起码的情趣都失去了,还怎么可能有所成就呢?

英国分析哲学家罗素说过:“在现实生活中,建设性劳动的快乐是少数人特有的享受,然而这少数人的具体数字并不少。任何人,只要他是自己工作的主人,他就能感受到这一点。其他所有认为自己工作有益且需要相当技巧的人均有同感。没有了自尊就不可能有真正的幸福,而对自己工作引以为耻的人是没有自尊可言的。”

没有选择、无法改变时,至少还有一点可以选择改变 选择自己是去投入地享受还是被动地受折磨,是否改变自己的心态。

中国男足

我们时常想:“平时可以放松一点,到了关键的时刻再发挥好一点不就行了?”我们对自己说:“等到真正比赛的时候,我一定会怎样怎样,我一定会如何如何!”

你见过以往中国男子足球队的训练吗?曾经有外籍教练这样评价当时的中国队:“这是一支对自己不负责任的队伍。”因为中国国家队的队员在平时训练的时候非常懒散,往往是练一会就休息半天,不认真听教练的指导,一个人摆些花架子,尽练些不实用的技术。这种平时懒散的作风已经在队伍里蔚然成风。即使是打一些教学比赛,也总是看到国家队的队员无精打采地在场上“走动”;一旦

有一个球稍微传得大了一点，就懒得去追。当教练责怪他们的时候，他们常说一句话：“这又不是真正的比赛，干吗那么正式呢？”

不错，这确实不是正式的比赛，但是平时的训练就不重要了吗？养兵千日，用兵一时，如果没有平时兢兢业业的千锤百炼，上了战场怎么能够对抗实力强大的敌人。反观其他足球发达国家的训练，都是高强度，高对抗，尽量能够使每场训练和比赛都符合真实比赛中的状况。

我们私底下的每一次训练和准备都是为我们的成功做准备，成功并非唾手可得，需要我们在成功的过程中抛头颅，洒热血，只有努力努力再努力才能够获得成功。那些轻视平时比赛，轻视平时训练，在比赛真正来临的时候只能是“心比天高，命比纸薄”。

那些在平时训练和准备过程中认真对待的人则相反，由于一直接受了高强度的模拟训练，他们更容易在关键的比赛中在关键的时刻表现出镇定的姿态，因为，在他们心中这无异于平时的一场简单的比赛和训练。

更重要的是，任何行为方式与动作技巧都会受到巨大的习惯力量支配，并不是事到临头我想怎样就会怎样，平时懒散惯了的人，重要场合让他紧张十分钟他就会难以忍受。相反，如果平时就已然很严格地要求了自己，那么在一些紧要关头，他会比平时更认真。这二者如是相比较，其间距离相差可以说是天上地下了。

黎明前的黑暗

体育运动中有一个名词叫做生理极限，其实其他领域中也有这样的状况，很多人就在极限来临的那一瞬间放弃了。

当年上大学时，我有位同学叫小新，他原先并不喜欢音乐。有一天他在学校草坪上看到了一个同学的吉他表演，那潇洒的弹琴姿势，畅快淋漓的手法，美妙动人的节奏，使小新彻底地心醉了。他问那个同学能不能教他学，那位同学告诉他说：“去找阿竹吧，他比我强上十倍，跟着我你很快就学不到任何东西。”

小新依着同学的指点,找到了那个全校公认第一的吉他手,居然很顺利地成为了人家的记名弟子。为了激励自己学琴的兴趣并保持练习的状态,小新斥‘巨资’买了一把韩国产的吉他。在好琴好师傅的帮助下,小新进步很快,一下子超过了许多练琴较他早得多的同学。小新有点得意,但又有点迷惘,因为在内心他知道自己的琴艺依然比师傅还差很远,他焦急地希望青出于蓝的日子早日来到。不料师傅毕业的日子竟如此快地到来了,胜于蓝的日子却没能并驾齐驱。师傅临别时嘱咐:“你要每天好好地练琴啊!”

每当想起这句话,小新就不由得打心眼儿里痛,因为他现在面对的是尘封将近半年之久的吉他——那个高价买来的韩国琴。他觉得自己很难有所突破提高,加上学业忙碌,他已许久不练琴了。就在师傅离开一周年那天下午,小新接到了久违的师傅从远方捎来的一封邮件,信里说:

“小新,离开你已经一年了,很想你。如果我没有猜错的话,你一年来的坚持已经带来了你琴艺的突破。你现在已经能够轻松自如地应用各种技巧了吧?那天没有告诉你,这一年是你最难熬的日子,因为你虽然已经入门,但是要真正地成为一名高手,尚需要技巧的纯熟,这可能会耗费你一年的时间去反复锤炼。这是必要的同时也是值得的,现在你一定有了自己的答案了,是吗?……”

那天晚上,小新把那把吉他仔细地擦拭了一遍,忧郁地弹了几首曲子,然后默默无语地把琴收了起来,直到一年后我们毕业,我们再没见他弹过琴。前年我出差到他所在的城市,在他家客厅里又见到他那把琴。小新告诉我,工作后,他又拿起了琴,坚持练了下去,自觉又上了一个境界,他与阿竹始终保持着联系。他说阿竹真是一个好老师。

当困难看起来难以克服时,放弃似乎是最容易摆脱困境的出路。尤其是在面临突破、上一个平台境界的时刻,往往总感觉长时间的徘徊不前,一种涅槃般的痛苦。在生活中,很多人失败了,不是因为他们缺少知识和才能,而是他们放弃了。成功并不遥远,只不过你的耐性差了一点点。其实这时候往往就是黎明前的黑暗,越接近成功时,可能越艰难熬。

生活就是这样,成功者可能仅仅比我们这些失败者多忍耐了几分钟,他们就

成功了。英语中有一句非常贴切的话来形容这种情形：一个英雄并不在于他比别人更勇敢，而在于他比其他人勇敢的时间多出了十分钟。

看 热 闹

“看热闹”是中国街头的特有风景之一。当那些人伸着脖子、探着头看得津津有味的时候，他们也在告诉着别人：我的生活太无聊了！

有位退休的老大爷住在北京一条主要街道旁的高楼中。老人家一有空就要趴在窗户边看街上的热闹，有时候手里正干着什么事呢，听得街上传来一声刺耳的急刹车声，他会立刻放下手中的活计，迅速地跑过来。甚至半夜三更也是如此，听到街上急刹车声，就要披衣起床看个究竟，如果真有事，马上就会下楼赶到现场去看。这不是笑话，是确有此人此事，他儿子就是我的一位朋友的朋友。

我们还经常会碰上这种情况：宽敞平坦的封闭式大马路，车走得好好的，忽然就走不动了，排成一条长长的车龙，缓慢地移动，心里想：前边肯定是发生交通事故了。等好不容易开到前边了，发现果然是出了事故。但可笑的是：往往是路边出的事故或另外一侧反方向车道的事故，并不在自己行驶的路线上。而之所以会造成这条车道的拥挤，只是因为此条道上的司机们都要在经过的时候慢下来看一眼热闹，许多人甚至看得很有兴趣很仔细。中国道路上的堵车多是这样，一是因为出事故，二是因为看热闹，而在这种分神看热闹的过程中，又会出新的事故。

看热闹的人无非是出于好奇心，并不是要热心地帮助解决问题，这种人多半是自己的工作生活很无聊，没有挑战刺激性，没有压力，悠哉悠哉，碰上点新鲜事儿，岂能轻易错过？

看热闹的人会从这些“热闹”中得到什么好处呢？一是满足一点好奇心，二是增加点谈资。那么坏处呢？一是耽误时间，有这些时间干点正事好不好；二是

易使自己陷于是非之地，无助于解决问题，使自己出现新问题的概率比较大。

中国人喜欢看热闹、凑热闹是出了名的，有些不法分子常利用这点达到目的。比如说某些旅游景点或火车上，经常有人制造些‘热闹’，吸引你去看，当你看进去时，再对你的财物下手。

美丽的遗憾

“我当时要是大胆向她表白就好了。”我要是早点去这家公司应聘，哪会有他的戏呀！”

大作家沈从文曾给自己的表侄、大画家黄永玉几条人生忠告，第一条就是摔倒了赶快爬起来，不要欣赏你砸的那个坑。

为什么这样说呢？第一，已经摔倒了，只要能记住这次摔跤的教训就行了，再继续欣赏这个坑，顾影自怜，自怨自艾，于事无补，还把心情搞坏了。第二，这种欣赏会耽误以后的路程，而且由于心情不好，注意力不集中，再摔跟头的概率反而会更大。

陶渊明说：觉今是而昨非。用今天的眼光与标准来评判昨天的事物，我们总会发现其中的诸多问题，有些遗憾可能还有机会去补救，但还有许许多多的遗憾则永无机会去弥补了。

我们每个人在对每件事做决策时，已知的确定性因素是决策的依据，但总会有许多未知的、不可确定的因素，需要我们用经验、能力去分析判断，这种感觉与判断同样是决策的重要依据。对现有信息的占有不可能完全充分，对未知因素的估计不可能完全正确，这就注定了摔跟头、犯错误是难以避免的。所谓人非圣贤，孰能无过，永不犯错的想法本身就是个错误。

摔跟头、犯错误并不可怕，可怕的是驻足于你砸的这个坑前，忘记了前行或是不敢向前，应吸取经验教训，养伤蓄力，再度向前。

不要总去‘欣赏’那些坑，不要总把那些遗憾挂在嘴上心中。人生中会有数不

清的遗憾,这本就是人生的魅力,十全十美的人生也许才是最没意思的人生呢!

接着走下去,前边会有新的遗憾,也会有更多的收获!

如何富?富如何?

穷人如何致富?富人如何自处?穷人与富人如何共处?——思考和解决这些问题,是建设和谐社会的题中应有之义。

大家都在挤一辆长途车。

座少人多,大家又都很着急,所以非常拥挤,秩序也不是很好。开始时还有可能排队,但总会有人打乱秩序。

也有君子在谦让,也有人“急不择路”甚至从窗户里钻进去——总之是什么表现都有。

一会儿之后,便有了两个世界:车上的世界和车下的世界。有了两种人:车上的人与车下的人,也就是那些或排队、或身强力壮挤了上去、或从窗户钻进去、或认识售票员司机拿着条子开后门上了车的人,以及因各种原因没有上了车的人。

没有上去的时候,大家都着急,希望自己能上去,希望车上还有座位还有站立的地方;但多数的人在自己一上车之后就希望车门关闭,不管车上的情况与车下的情况——车上的人越少,车下的人越多,则自己的优越感就越强。

在车上,也会有些许的微妙。等从刚上车的喜悦和满足中冷静下来后,没有座位的开始“不怀好意”地盯着坐在自己身边的人,希望他尽快下去。座位不是很好的人也希望在行程中有机会调整座次:靠了窗户看更多的风景或者是坐到前边去。

车下的人看车上,那目光和心态就更复杂了。对于堂堂正正的君子,有敬佩;对于身强力壮挤上去的,有羡慕;对于从窗口钻进去的,有无奈;对于拿条子正好开后门者,有仇恨!

自己下一步该怎么办呢？效仿哪一种人呢？学君子吧，怕难敌小人；学小人吧，放不下身价和面子。学暴徒吧，又怕正好警察赶到。找条子吧，恐怕没有那个路子……

如果把这辆长途车定义为‘富人俱乐部’，那么可以说，不管以什么手段上了车的人，已经成为了富人的一员。而尚未上得了车的人们，则不幸要被称为‘劳苦大众’了。

中国 20 多年的市场经济，已经催生了诸多形形色色的富翁，他们先富了起来。当然，更多的是想富还没有富起来的人。

在今天这个社会，我们可以界定出两个基本问题：

1 如何富？如何运用正当合法的手段使自己富裕起来？

为什么要说‘正当合法的手段’呢？因为‘钻窗户’和‘批条子’的机会会越来越少，而且，法律说了，只保护合法的私有财产。那么，即使你一时侥幸，钻了进去或走后门上了车，也坐不塌实，很可能被清理下来，或直接被拉到班房去！

2 富如何？这个在众人复杂目光中的“长途车”如何安全行驶？车上的人如何与车下的人在一个社会中和谐共处？

这是一个非常重要但被很多人忽略的问题。20 多年前，社会虽然物质匮乏，但平等程度很高，而在今天的社会转型期，我们面临着许多新的问题：贫富分化严重，财富越来越向少数人集中；致富的机会不均等，很多人的富裕难以令人信服；‘富人俱乐部’的成员骄横奢侈，没有承担起足够的社会责任……如果‘富人俱乐部’成为被广大沙漠包围的“绿洲”，那么其不但难以成为社会的中坚力量，而且自身的安全也堪忧。

穷人如何致富？富人如何自处？穷人与富人如何共处？——思考和解决这些问题，是建设和谐社会的题中应有之义。

我们来看最近被社会各界议论纷纷的一个案例：

农民工王斌余因父亲腿被砸断急需用钱，找老板多次讨要工钱都没有结果。他找过劳动部门、法院，都没有得到解决。最后，王斌余又来到包工头家讨薪，被骂成‘像条狗’，遭到拳打脚踢。极度绝望和愤怒之下，他连杀 4 人，重伤 1 人，到

公安局投案自首后，一审被判死刑。9月4日，新华社‘新华视点’专栏以《死囚王斌余的道白》为题披露了这一事件，引发社会各界的关注和评论。

王斌余在城里打工10年，只挣了3万多元。“出来本来想学点技术，可根本没有时间、没有条件去学，好像背后有座山压着似的。”“干着最苦、最累、最脏的活，却拿得最少，得不到应有的尊重。”“我觉得看守所是个好地方，比工地好。”“我只是想老老实实打工做事挣钱，为何就那么难？”“如果有钱的人欺侮我们，我们没钱的人只能以生命来捍卫权利！”……

这些话语无疑是夹杂着血泪的控诉！

对王斌余的同情是普遍的，但法律已经宣判了他的死刑。情理，公平，正义——这些本来应该是法律的基础，王斌余应该得到法律的保护，可被他杀死的人伤害的人也应该得到法律的保护。到底是哪里出了问题？

法律问题我们不在此讨论了，但这个案子可以引发我们的许多思考。如何给予每个人平等的富裕机会？富裕起来的人又该如何对待那些在致富路上挣扎的人？

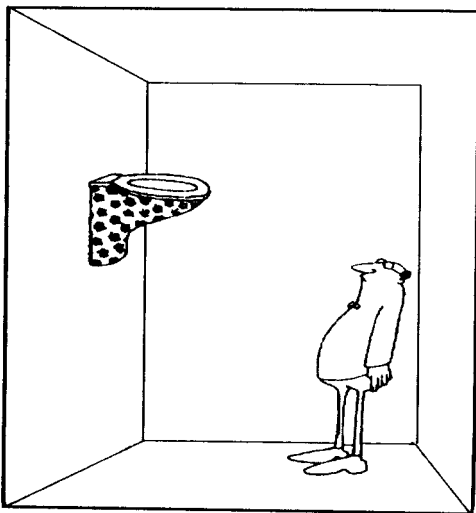
通俗地说，如果富人要把穷人逼得要与你同归于尽（近年来已经有好几起这样的案例了），那么不客气地说，富人的责任和问题更大更多。

为了社会，为了自己，我们每个人都应该检点自己的心态和行为。

无论你的主观意愿如何，反对意见总是在所难免的。当你遇到反对意见时，你可以发展新的思想，提高自我价值，但是千万不要屈服于别人的见解和情绪的压力而放弃自我，也不要打乱自己的计划安排，去应付这些无休止的指责，你的成功事实是惟对你有利的证明。别跟猪打架——到时候你弄得一身泥而它们却乐得很呢……

第五辑

与猪打架的人



二元论者

许多人有一种认死理儿的心理定式：任何事物都有对错
好坏之分,非此即彼,他们以这种定式去衡量一切。

记得美国什么文献中曾有这样一句名言：在我们讨论问题时，不要开一条门缝,让真理溜进来。初读此话,不明所以,很长时间后方如梦方醒 它指的是我们不能以二元化的思维模式去简单判别多元化的世界，凡事都要分出是非曲直，都要讲出真理，是不可能的。而且会给许多人一个借口：真理在我手，以捍卫绝对真理的大棒去打击那些持不同意见的人。

其实很多选择只是导致它们的结果各不相同，本身并不能够说明谁对谁错。就像你自己买了一件新衣服,总有人说好看,也总有人说不好看。众人的观点永远是不会相同的。如果你认识到这一点,你应该明了,当我们面对选择的时候,我们有权也只能选择其中的一种结果，什么事情都不能被我们自己一下子都给占全了。

在现实生活中，绝对正确的选择是没有的。当我们把正确的帽子无意中扣到自己的头上的时候，我们就用那些所谓正确啊、合理啊、理性啊等等的框框围住了自己，使自己动弹不得。只有打破这些框框，我们才能摆脱优柔寡断的困境，使自己在面对问题的时候更从容更切合实际地选择。

法律只能够决定一件事情合不合法，却不能决定它的对错。一个多世纪以前，穆勒在《论自由》一书中指出：“我们永远无法确定我们所压制的是不是错误的意见。即使我们压制的是错误的意见,压制意见的做法也比错误意见本身更邪恶。”

每一个问题只可能有一个正确的答案,这是很多人的想法。沿着这种思路,人最容易觉得自己是对的别人是错的，不允许别人也对一下。他们坚信自己的选择是正确的同时也要求别人来附和他们的意见，而不允许异样的声音。他们容易沉醉在自己设置的完美境界中，从来不去关心还有其他可能的存在。在他们的眼睛中,这个世界上的东西大概都是静态的而不是动态的,因为答案只有一个。

1969年诺贝尔物理奖得主盖尔曼教授曾援引过华盛顿大学物理系教授卡兰得拉一篇名为《气压计的故事》的文章,来说明‘惟一标准答案者’的困惑。在这个故事中老师给他的学生出了这样一道题目,是:“试证明怎么用一个气压计测定一个高楼的高度。”卡兰得拉教授在这个故事中充当了一位试题的评分鉴定人。当他得知学生给出的答案是把气压计拿到高楼顶部,用一根长绳子系住气压计,然后把气压计从楼顶往下坠,直到坠到楼底为止,然后通过度量绳子的长度来求出高楼的高度。这个答案在中国人的眼睛里绝对是一个大逆不道的答案,但是卡兰得拉教授却认为它完全正确,然后又鼓励这个学生写出更多有趣的答案。结果学生思如潮涌,一下子写出了许多有意思的答案。

世界上从来就没有什么绝对的东西,可是很多人却偏偏相信如果提出了一个问题就只能有一个惟一的标准答案。同样,你很难找出一个纯粹的好人,也很难找出一个纯粹的坏人,大多数的人都是亦正亦邪的,很多‘好’的成份以及‘坏’的成份就在一个人身上不可思议地和谐地统一存在着。横看成岭侧成峰,视角不同,感受不同,结论自然不同。

美国高等法院法官霍姆斯说:“如果说,绝对的正确和错误在数学推理中是存在的话,在法律这样一门学科里则是不存在的。因为,法律解决的是生活中的问题,适用的也不是数学的逻辑,而是生活的逻辑。任何一个问题,都有可能不止一个的答案。”

牺牲自己,迎合别人

有意识地牺牲自己而帮助别人的人是一个高尚的人,但许多人却在无意识不自觉地牺牲自己而迎合别人,这些人是失去自我的人。

你是否因为别人表露出一种不以为然的态度就改变自己的立场?你是否因为别人不同意你的意见而感到消沉、忧虑?你是否在饭馆吃饭时,饭菜的口味并

不令你满意，而你不敢提出意见，或者退回去，因为这样你怕服务员会不高兴？你是否处心积虑寻求别人的赞许，渴望得到别人的赏识，未能如愿时就情绪低落？

曾有位年轻朋友这样向我诉说他的苦恼：

每当听到同事吃喝下班后一块去吃饭、喝酒、唱歌时，他便陷入进退两难的境地中。按个人意愿，他一点也不想去，只希望回家好好休息，看书，听听音乐，静静地享受独处省思的乐趣。

但是他知道若是把这些想法讲出来作为婉拒的理由，会被同事取笑而成为笑柄。于是他压下了自己的意愿，顺从同事的模式，在喧闹、放荡、嬉笑中，度过一个又一个吃喝玩乐的夜晚。

他越来越不快乐，越来越痛恨自己，想改变这种令他厌恶的上班式无味之友谊，想大声向同事们说“不”；可又总提不起勇气。他甚至觉得自己就像头被人牵来牵去的猪。

还有一位书生气很浓的朋友下海经商。朋友们都说他不是一块经商的料：不抽烟、不喝酒、不会拉关系、不会与人讨价还价等等，好像商人应具备的资质他全没有。但让大家跌破眼镜的是：他的公司在经过了一段艰难的沉寂之后，竟然生意兴隆，财源广进。他说我只做好了最基本的几点，以诚待人，守诺守信，保证质量，客户们刚开始有些不习惯，现在都挺喜欢同我打交道的，省心省力还踏实。

有些约定俗成的东西或大家都习惯的做法未必是完全正确的，也未必适合于你，只要你认为自己是对的，坚持一下又何妨？

一旦寻求别人的认同、赏识和赞赏成为你的一种需要，并在久而久之形成一种潜意识的习惯，要想做到保持自我并逐渐进步就很困难了。如果你非要得到别人的夸奖不可，并常常向他人做出这种表示，那就没有人愿意坦诚相见了。有些人虽然会奉献出他们的赞美之辞，但其内心未必对你有什么好感。同样，你更容易无法明确地阐述自己在生活中的想法，你会为了迎合他人的观点与喜好而放弃你的观点，甚至牺牲自己的价值。

与猪打架的人

在别人指责我们或者对我们进行攻击的时候，我们就会方寸大乱，手足无措。其实你应该知道：你所做的任何一件事都不可能令所有的人都满意。

有一位咨询专家在做一次大型的演讲，当时有一名听众显然难以接受他的某些观点。最后这位观众再也忍不住了，他抓住演讲人提出的一个枝节上的问题发难，说出了许多带有侮辱性的话。他企图使演讲人上钩，诱使他卷入一场无意义的舌战。可是，演讲者在听到这一大通发难之辞后，只是说了声“OK”，便继续进行他的演讲。他根本没有理会这些不敬之辞，从而表明他不会依照别人的思想感情来确定他自己的价值。这样，发难者自然是自讨没趣了。

无论你的主观意愿如何，反对意见总是在所难免的。你的每一个观点，都会有与之不同甚至完全对立的见解。当你遇到反对意见时，你可以发展新的思想，提高自我价值，但是千万不要屈服于别人的见解和情绪的压力而放弃自我，也不要打乱自己的计划安排，去应付这些无休止的指责，因为无论你怎么做，还是会有人反对你，你的成功事实是惟一对你有利的证明。

美国总统克林顿在白宫的一次谈话中说：“如果要我读一遍针对我的指责，更不用说逐一做出相应的辩解，那我还不如辞职算了。我在凭借自己的知识和能力而尽力工作，而且将始终不渝。如果事实证明我是正确的，那些反对意见就会不攻自破。如果事实最后证明我是错的，那么即使有十个天使启示说我是正确的，也无济于事。”

况且有些无事生非的人是一种习惯性的找茬儿生事，如果你受他们影响或分散精力去反击，那就如同艾伯拉姆斯将军说的那样：“别跟猪打架——到时候你弄得一身泥，而它们却乐得很呢。”

举 轻 若 重

总把专业术语和名词挂在嘴上,是卖弄知识呢,还是透露自己的狂妄和浅薄?

真正成功的人与智者,是那些能把复杂的问题用最简单的语言表达出来的人。浅薄的人则喜欢卖弄自己的专业知识,他们喜欢对你说几个乱七八糟的术语,看到你吃惊的表情之后来一句:“不懂就不要和我说嘛!”借以提高自己的身份和地位,说明自己很牛。其实越让人不理解的东西,就越得不到众人的支持;得不到众人的支持,就意味着没有市场。你看看现在的家用电器,越来越简单,从来没有哪一个电器上说你一定要先懂得某个分子物理学的科学原理才能够正常地使用。

拿电脑说来,从 basic 高级语言到今天的 windows 系列都十分强调简单而不是复杂和专业,你现在只用点点 windows 的图标就能完成计算机的基本操作,而不是说你一定要掌握了专业人士的技术和知识,懂得计算机的机器语言才能使用。谁都不懂怎样使用的东西并不是一件好东西,好东西的一个非常重要的衡量标准就是它简单。人也一样,如果你说大家都不懂的话,满口术语,未必能够打动人,也未必是什么真正的学问。

我们有时候在和并非自己专业的人交流的时候就不能把握得恰到好处。因为自己的所学的就是这些概念,所以我们在与其他人交流的时候,也常常提到自己专业上的概念和原理而又不加解释,弄得别人莫名其妙,不知所云。而我们却以别人不懂来作为评判自己的标准,自己说的东西别人不懂的越多,就证明自己越有知识,水平越高。真的是这样吗?恐怕未必。只不过术业有专攻,每人的兴趣不同爱好不同,所以掌握的东西也一定不同,如此而已。

我们经常会看到,真正的大师在讲话和写文章时,往往是举重若轻,深入浅出,把许多深奥的东西表述得简单透彻,通俗易懂。而许多刚入门的年轻人却满

口术语，过于标榜、卖弄自己的一点专业水平。其实这种表现往往只是给自己的低水平作出一个准确的注解而已。把你的专业术语和名词放在学术论文中献给导师，日常生活中还是讲些日常用语为妙。

诺 言

遵守承诺一向被认为是一种美德,但有的时候,由于一些不可预料因素的出现,你会处于一个艰难的境地：是打肿脸充胖子呢？还是冒着失信的危险？

生活中我们常常充满了矛盾的选择，在我们对别人承诺以后，可能会发生一些紧急的情况，迫使我们不得不改变原来的计划。选择一个并不意味着对另外一个不负责任，在两者之间做出选择涉及到重要性、责任和义务的问题。需要是最根本的原因，而欲望则无止境。在各种需要发生冲突的时候，我们必须先考虑责任和义务。认为自己的诺言就是永远不可更改，只能够说是一种顽固，而不能说是一种优秀的品质。

王先生由于吃了一种不知名的蘑菇，不小心食物中毒，整夜呕吐不已，不仅觉得浑身发冷，胃痉挛更使他几乎难以招架。虽然隔天还是有点不大舒服，他还是准时到了饭店，去参加小马的婚礼。没到半小时，王先生就支持不住了，一下子倒在了地上，小马急忙招呼人抬上他，匆匆忙忙打了辆车，去了最近一家医院的急诊室。一经诊断，发现王先生由于食物中毒以后没有好好休息，已经发了高烧，而且有危险的脱水现象。王先生花了一个礼拜的时间才逐渐恢复，当别人问他为什么当天不打电话给小马，告诉小马自己的身体不舒服，不能去参加婚礼。王先生则有他的说法：“我已经答应小马了呀！我这个人一向是信守诺言的，因此就算自己再困难，怎么也得做好自己答应别人的事情。”

王先生在这里口口声声说要为答应别人的事情赴汤蹈火，而且必须把这件事情做好，可是他真的能够做到吗？在故事里我们看到，王先生的到场并没有给

婚礼增加喜庆气氛，反而由于他不幸病倒当场，给人家添了大麻烦，帮了一个倒忙。这绝对是好心办了坏事。

一位警察答应在家照顾病危中的妻子，可是突然接到一个电话传来的紧急命令，要他马上去解救 10 个处于危难之中的人。他该怎么办？

一位外科医生一直在盼望女儿毕业典礼的到来，他已经答应去参加这个女儿一生中只有一次的重大活动。所有的宾客都到场了，还有 20 分钟大会就要开始，可是他突然接到一个紧急电话，让他回去给一位发生意外事故重伤的人做手术，挽救他的性命。这位外科医生应该如何抉择？

事事强求信守诺言的人非常贪心，他们谁都不想得罪，他们每一种责任都想完成，他们想把事情做得最美，希望每一件事情上自己都能够左右逢源，处处得志，十全十美。但是世事难预料，我们把世界上的事情变数都自己一个人承担下来，太高地估计自己了吧？世界上本来就没有绝对一成不变的事情，苛求信守所有诺言显然也只是痴心妄想。

再者，最好在做出承诺时就给自己留点退路，话通常不要说得那么绝对才好。

过分的关心

前两年有本畅销书叫《绝对隐私》，随后跟风出了一堆“隐私”书。看来喜欢知道别人隐私的人还真不少。

人际沟通专家指出，如果一个人老是喜欢追问别人的不幸或者隐私，往往就会变成不受欢迎的人。所以除非是涉及到工作上的问题并且你打算承担全部的责任，否则最好不要挖别人的隐私。即使是朝夕相处的同事，也应该尽量尊重他的隐私。有时，旁人过度的关心反而会帮了倒忙。尤其是当一个人正在承受痛苦时，通常他可能需要的是疗伤的时间和空间，也就是希望自己能够静静地呆一会儿。在这个时候没有什么比在他们耳边唠唠叨叨更叫人心烦了。

西方有一句很精彩的谚语“curiosity can kill the cat”，也就是说好奇心是致命

的,会死人的。在东方人们也常说‘打听人机的人,易遭人怨 泄露天机的人,易遭天谴’。现在好像是由于流行商务通、掌上电脑,有时候经常是初次见面,就详细地询问别人的生日喜好或者家庭情况。有的人认为这是办事情的好方法,结交陌生人的好手段。因为他们相信,一旦一个人把比较私人性质的事情告诉你的话,就会对你产生特别的依赖和信任。真的是这样吗?

的确,要跟一个人建立比较亲密的关系,最直接的办法就是分享他的秘密。为了达到这个目的,人们常常会使用各种手段,他们可以为你算命,为你填表,为你做心理测验的游戏,也可以用他们的秘密来交换你的秘密,甚至用‘假秘密’交换你的‘真秘密’。但是每个人在他对你说出他的秘密之后,都可能不安心,因为他不知道你会不会把他的秘密说出去。所以,最简单的方法,他也会要求你说出你的秘密。这就好比黑社会,对于新加入的成员,为了考验他的忠诚,要他去执行一个任务,或者在械斗杀人时,把枪交给新手,让他补上那要命的一枪。照做了,就是共犯,从此脱不了身。所以,如果别人对你说出了他的秘密,同时也交换了你的秘密,你就要小心了,如果你说出他的,他也一定会说出你的。

如果事情真是那么单纯倒好了,问题是如果你在参加黑社会的时候没有冲上去开那一枪,或者你不愿意说出你的秘密,又或者你真是没有什么东西好说的话,恐怕你也要倒霉,那一枪很可能就要打在你的头上,就算对方没有枪,不能立刻对付你,在他的心底,也一定会暗含杀机。因为你知道他的东西太多,他却没有牵制你的把柄,有一天,发生危险,你难保他不会对你趁机落井下石毁灭活口。

古语云:“交浅而言深,既为君子所忌,亦为小人所薄。”别人的隐私我们没必要知道,自己的隐私也没必要去诉别人,适当的距离是人际交往最需要把握的尺寸。



批评之箭

我批评你是为了你好，这么简单的道理你都不明白？

闻名遐迩的心理学家史金诺经由动物实验证明 因好行为受到奖赏的动物,其学习速度快,持久力也更久 因坏行为而受到处罚的动物,则不论速度或持久力都比较差。研究显示,这个原则用在人的身上也有同样的结果。批评不但不会改变事实,反而只会招致怨恨。因批评而引起的羞愤,常常使我们身边的雇员、亲人和朋友的情绪大为低落,并且对应该矫正的事实状况,一点好处都没有。

卡耐基在他的大作《挑战人性的弱点》一书中举过这样的例子：一家营建公司的安全检查员，他的职责是检查工地上的工人有没有戴上安全帽。一开始当他发现有不戴安全帽的违规行为时，他便利用职位上的权威要求工人改正，其结果是受指正的工人常常显得不悦，而且等他一离开，便又常常把帽子拿掉表示对抗。于是他总结经验改变方式，他看到有工人不戴安全帽，就问是不是帽子戴起来不舒服，或是帽子的尺寸不合适。并且用愉快的声调提醒工人戴安全帽的重要性，然后要求他们在工作时最好戴上。这样的效果果然比以前好很多，也没有工人显得不高兴了。

其实我们大多数人在批评别人的时候，往往都是不经意地脱口而出，而且还会声明：“我这是对事不对人，也是为了你好。”但是这并不能减轻批评对别人的伤害，也不能减少批评所带来的副作用。还有一些人似乎养成了不以为然的坏习惯，他们动不动就批评、指责他人，好像不如此不足以显示他的权威力量。一旦出现了问题，他们首先想到的就是射出批评之箭，中伤他人：“你怎么总是这样，说过你多少回了。”其结果往往是要么伤害他人，要么被人抵挡，弄得自己反被人伤害，弄得个头破血流。

美国公认的最伟大的总统之一林肯在年轻的时候，不仅喜欢评论是非，而且还经常发表文章讽刺别人。有一次，他在一个镇上的报纸上写了一篇文章讽刺

某位自视甚高的政客,全镇的人轰然引为笑料,结果那个政客极端愤怒,要求和林肯决斗,以便维持自己的荣誉。幸好在最后一刻有人阻止了他们,才终止了决斗。这是林肯一生中最为惊心动魄的事情,在生死的边缘处也让他懂得了如何与人相处的艺术。从此以后,他不再写信骂人,也不再任意嘲弄人了。也正是从那时开始,林肯开始逐渐地向一个伟大的总统目标迈进。

可以说,大部分批评者的动机都是好的,许多人也明白忠言逆耳利于行的道理,但这种方式却仍难以被大部分人所接受,而且往往达不到预计的效果,也许我们应该尝试一些更为妥当的方式。

知人之明

一个人要想认识自己都很困难,就别说别人了。可就有许多人轻易地对人做出各种结论。

我们时常在生活中习惯这样评价一个人:“这个人实在是太差了,这件事情都做不好。”于是我们在心里刻上了这个人的印象,我们以后就沿着这个思考方向去想这个人,始终觉得他没有前途。但是我们也常常发现自己判断错了,那个人居然出奇地获得了成功。于是我们也立马改变自己的观点,跟别人说:“这个人我早就看出他的才能了,你看,今天终于获得了成功。”

让我们来看看松下幸之助是怎样识人的。大正十二年,也就是关东大地震那年。年末的一天,松下先生走进工厂的锻冶车间,看到一个从来没有见过的小个子师傅正在开着车床,便问他是从哪里来的。“我是 H 工厂的,借用一下车床。”他回答。这人留着长发,看上去不像是锻冶车间的工匠,乍一看倒像是搞美术的学生。H 工厂是松下的委托加工厂,按约定有紧急的修理业务或用车床时可以随时使用松下的锻冶车间。这个年轻人遇上了东京大地震,来大阪求职,说是最近刚进了 H 工厂。观察了一会儿他干活的样子,松下觉得他手脚麻利,动作在行,有熟练的技术。几天后,松下见到 H 工厂的老板时问到了这个青年人。“那人不行,不满太多,对我厂里的事情这啦那啦地净是意见!”听到这话,松下觉得

很有意思，马上就把那个青年要来聘用了他。这个 22 岁的青年就是后来的松下副社长中尾哲二郎。

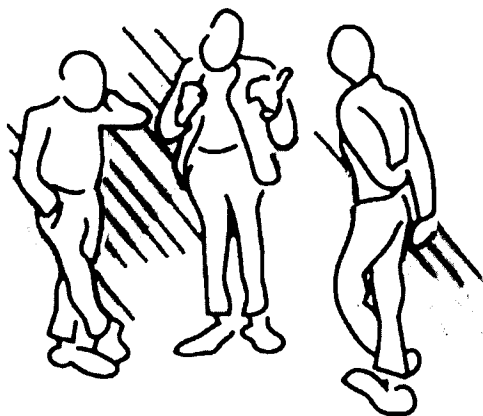
要成就非凡的事业，必须先具备非凡的眼光，那些成功企业家的故事一再告诉我们一个真理：看一个人要看他的能力，看他能够为公司做多少贡献，而不是在一两次接触之后，就给人家‘盖棺定论’，这样常常会把英雄当成了狗熊，失去了提高自己或者招纳贤士的机会。

而且，通常情况下，人发挥自己的才能需要一个合适的空间和岗位。这个客观环境有时需要自己争取创造，但如果领导能慧眼识荆，则就会更快更好地发挥人才的效用，而不至于造成浪费。

综合全面地评价一个人的真实才干与潜力是一件不容易的事，很多时候不宜匆忙地下结论，而应多换些角度仔细观察，也应该多给年轻人、下属一些表现才华的机会，比如换换工作岗位，适当地交办一些有难度的事情等。

众所周知的是刘邦与韩信的故事。韩信不被项羽看好，转投刘邦，而刘邦也并没拿他当回事，只给了一个小小的‘中尉排长’。在这个位置上，韩信的本领根本无从施展，多亏萧何月下追韩信，这才有了数百年的汉室江山。此类的正反面例子都很多，知人、用人可谓是天底下的第一大学问。

有很多人都是非常感性地一次就把对一个人的答案想好，很长时间都不能改变。还有的时候，我们评价另外一个人，仅仅凭借的是其是否对应自己的个人口味，因对方的脾气性格、生活习惯、言谈举止等不符合自己的标准，就对其作出否定的评价，或因其在某些方面与自己合拍就全面肯定他。我们不希望别人片面地对待自己，那么自己也不要片面地对待别人。



我脾气不好,多原谅

你会为自己的暴躁脾气大加辩护：“人嘛,总都有生气发火的时候；我要不把肚子里的火发出来,非得憋死我不可”。在这种借口之下,你总是不停地大发雷霆,想让别人都怕你发怒的样子。

有这样一位妈妈,她根本不能控制自己的愤怒。每当孩子淘气时,她总是大发脾气。可是,她越发脾气,孩子们就越淘气。她惩罚他们,把他们关在屋里,大声叫骂,激怒不已。与其说她在当妈妈带孩子不如说她在带兵打仗。她光知道大声叫骂,一天下来,犹如从战场归来,累得筋疲力尽。你看,孩子们知道他们淘气准会惹妈妈生气,可他们仍然不听话。这是为什么呢？

因为愤怒就是这样捉弄人：它根本不能改变别人,只能使别人更想控制动怒的人,或更加与你对抗。如果要上面提到的孩子们说出他们淘气的理由,他们或许会这样告诉你：“知道怎么样让妈妈动怒吗？只要说这样的一句话,做那样一件事情,就可以控制她,让她气得头脑发昏。你会在屋里给关上一会,那是无所谓的多好玩呀,我们应该这样多逗逗她,看看她会气成什么样！”

每当你以自己愤怒的表现来对待别人的某种行为时,你常常会在心里说：“你为什么不好好行事呢 这样我就不会动怒,而且会喜欢你。”然而,别人永远不会理解你,也不会像你希望的那样说话、办事,实际上,他们在大多数情况下都是我行我素的。世界就是如此,我们不可能期待别人永远顺着自己的意愿,照顾到自己的感受,这一现实永远不可能改变。为根本不可能改变的事情动怒就是自寻烦恼。每当你因为自己不喜欢的人或不喜欢的事情动怒,你其实是不能正视现实,不过是让自己接受自己情感的折磨罢了。

不能控制自己情绪的人经常在向别人咆哮之后说：对不起请原谅,我脾气不

好。这更是一种要命的误区；你为什么不努力去控制自己的情绪，反而要别人努力地去宽容你？

当年上大学时，我们班上有位女孩，从小就让父母兄长给宠坏了，娇滴滴的，动不动就撒娇邀宠，班里的同学都让着她，可惟有一位女同学敢教训她，而不在意她那委屈的泪水。这位女同学说：她喜欢、习惯被人宠是她自己的事；但是否宠她是我的权利，她应该改正她自己，而不是以此为借口去要求别人来迁就她。

好话也要说前边

“本来想多给他们点钱的,但他们活干成这个样子,算了吧。”其实把话说在前边,你就会得到好的服务。

台湾作家刘墉讲过自己经历的一个故事。有一次他叫印刷工人送来印好的新书。书很多，堆了一摞又一摞。因为堆得不整齐，他特别请工人们别堆得太高，以免倒下来伤人。几千本书，总算堆完了。他看工人们忙得大汗淋漓，于是除了运费还给了他们不少小费。看到小费，工人们很不好意思地说：“早知道您要给小费，我们应该给您特别堆整齐一点。”说着再跑到书堆前想重新整理一下，但是几千本书已经都摆好了，再推也没有用。从这件事情上，刘墉先生自称得到了一个不小的教训：在国内没有给小费的习惯，所以如果你希望服务更好一点而给小费，最好当着面事先说清楚。有处罚的原则，也应该事先说好。

这就是心理学上常说的激励效应。人的内心中常常存在着需求激励的欲望，而这种欲望则要通过本人对自己的鼓励或者外部的激励来完成。缺乏激励就会导致人没有足够的热情。我们这里谈到的现象就和人对外部激励的需求有关。激励可以是积极的也可以是消极的，积极的激励可以看做是把事情完成后的小费，而消极的激励则可认为是如果事情办不好、完不成的惩罚。

笔者本人曾几次搬家的经历。搬家公司的工人把大件家具和电器给你搬

到新居后,往往搬进门就算完事,而懒得给你摆放到指定位置。也许从他们的标准来说,门对门嘛,我给你搬进门就算完事。但对我们而言,挪动这些大件却是一件很吃力的事,往往想请他们顺手给摆放一下。但第一次搬家时,工人以各种理由推脱了,我们只好自己动手干,本来想多给他们些钱的想法自然也就算了。以后几次搬家时,我就学乖了,把好话也说到前边,于是双方皆大欢喜。

所以说,不只是丑话说前边,好话也应说在前边。

对领导敬而远之

怕与领导接触,躲得远远的人不但不会让领导了解你,而且非常容易给上司留下一种消极怕事和不主动的印象。这会使他误会你是因为能力不足才这样做,久而久之他就会更加确认你在他心目中的印象,从而完全把你列入无能力又无勇气的等级行列中了。

小陈是一个从名牌大学毕业的学生,专业成绩相当好,而且为人也很热情,知道他的人无不伸出大拇指来称赞他。可是技术归技术,人缘归人缘,小陈无论怎么努力好像都得不到上司的赏识。为此,小陈很苦恼也很消沉。后来远在异地的父亲来北京看望小陈,得知他的情况后,仔细在脑中分析了一番,然后对忧郁的儿子说:“孩子,你什么都不差。但是做人啊,一定要大胆一点,你与群众关系好是应该的,但不该总躲着领导,不是去巴结他,而是正常积极地接触,你的领导会喜欢你的。”

这一招果然奏效,不久小陈终于得到提升,成为公司最年轻的部门经理。后来我们从小陈父亲那里才得知,小陈从小就胆子比较小,在上学的时候就因为不善于和老师交往,见了老师就像耗子见了猫一样,总觉得心里害怕,所以一直都默默无闻。甚至在高中的时候为班上做了很多事情,但是由于不知道经常和老

师沟通交流，连一次三好学生都没有评上。做父亲的当然了解小陈的脾气了，这回来了，了解情况后就逼着小陈跨出这艰难的却很有意义的一步。最后真的成功了，小陈从此之后，面对上司再也不紧张了。

对自己的上司敬而远之，不敢与之接触这在我们生活中是经常见到的情况。又没有做亏心事，干吗要怕见到上司呢？与上司良好的交流往往能够让上司更加了解你，或者是激发他对你的兴趣。在他用人的时候，他才会自然的想到你。可是我们有的人，在公司举办休闲联欢时，领导们兴致勃勃，加入了欢乐的队伍之后，他的一举一动立刻变得不自然起来。不一会，他就因为受不了领导在场的气氛，离开大家，独自一个人坐到角落里喝咖啡。这样的事情可能发生过很多回，但是他们好像天生就是畏惧领导，一次都不敢出头。他们害怕在领导面前抛头露脸，甚至在午餐的时候遇到上司，不是主动打招呼，而是假装没看见，远远地就避了开去。有时候，自己的上司不在，上级领导找上门来，也萎缩在一旁，一概装作不知道，马虎应付了事。

面对上司，大可不必过分紧张，上司又不是老虎，并不会随便吃人的。偶尔在公众场合见到自己的上司，不必理会对方是否认得你，大大方方地打个招呼有什么了不起？躲避和退让会让别人觉得你没有礼貌。但是也不必多说话，以免打扰上司的正常安排。离去的时候，别忘了也招呼上司一声，让他觉得你这人还不错，心中有他。上司其实和我们一样，都是人，应抱着为了公司也为了自己的态度努力办事情，给上司一个良好的印象，也为自己的才华不被埋没出一分力。如果上司主动组织一些活动，比如说聚会、野营、春游等，应该学会愉快地接受，好好享受一下又有什么不好？之后，也别忘了表达自己的谢意。这样有利于你们互相了解，也有利于大家齐心协力把公司的工作搞好，真是一石二鸟两全其美的处世方法，何乐而不为之？

对领导的态度是尊重中稍带些热情为好，自然而大方，没必要躲得远远的，也不宜过分亲热巴结，低三下四。说到底，一切的基础都是你的实力、水平，与领导的交往只是人际交往中较为重要的特殊一环而已。

没有人领情

这些都是他们应该做的，有什么可值得称赞的？

有一个美国农妇在劳累了一天之后，为干活的几个男人准备了一大堆干草当晚餐。愤怒的男人问她是不是疯了，农妇答道：“嘿，我怎么知道你们会在意呢？20年来，我一直煮饭给你们吃，你们从不吭声，也从来没有告诉过我你们并不吃干草啊！”

在美国曾有人做过一项对离婚妇女的调查：在对家庭生活不满意的众多原因中，比例最高的一项就是“没有人领情。”我相信，许多对家庭不满的男人也许也有同样的理由。虽然我们自己也常常心里感谢另一半所做的一切，却从来没有说出或者不懂得如何说出自己的感激之情。不知道适时表达出自己的赞赏之情是我们经常忽略的一个毛病。世界著名的人际关系专家卡耐基也把它列为人性的一大弱点。

在简单而丰富的日常生活中，其实只要我们稍微留意的话，很多东西都是值得赞赏的。儿女从学校里带回一份考得不错的成绩单，我们应该赞赏他们，这样他们会继续努力并对自己充满信心；妻子买了一件新衣服，我们应该赞赏她的眼光，这样的话，她穿起来的时候就会既漂亮又迷人；当疲累的店员耐心地拿出货物让我们一一挑选的时候，我们也应该称赞他们优秀的服务态度……但是，可惜的是，我们常常在这个时候，认为所有的一切都理所当然，说不出一句赞赏的话来。对这个美德的忽略，真是一件可耻的事情。

所有的这一切，看起来每个人都在做着分内应该做的事而已，没什么值得特别关注的。这种想法不能说是错，但至少是不完全正确：我们忽略了他人的努力、热情与进步，没有促使事情向更好的方向去发展。

按照弗洛伊德的说法，一个人做事情的动机不外乎两点：性冲动和渴望伟

大。美国学识最为渊博的哲学家之一约翰·杜威认为：人类本质里最深远的驱动力就是‘希望具有重要性’。何不发自内心,出于真诚,对他人施以称赞之辞?!

在社会的大流水生产线上,我们每个人在各自的岗位上做着自己分内的事。你在给别人提供着服务,同时也在享用着别人给你提供的服务,你需要得到赞美和肯定,别人亦是这样,如果大家都吝惜的话,结局就是谁也不付出谁也得不到,那该多么可怕。

懒得打招呼

许多人在与人交往时,往往会把自己置于一个退缩防守的状态,这样会使人际间的距离越来越远。

记得我们在大学的时候,有一个同学几乎所有系都有人认识他。我看他没有什么特别的地方,就是比较大胆地和别人打招呼,即使是仅仅见过一面、曾经在一起踢过一次足球的人,他也总是热情地和人家打招呼。这样久而久之,不熟的人也就变得熟了,不认识的人也就成了朋友,交际圈也就在不知不觉中扩大了。由于他在认识人方面的‘杰出成就’,我们有同学戏称他只要有人的地方,就有他认识的人。

人的一生总是在不断地运动,从一个地方到另一个地方,不断地结识新的朋友。总的来说有的人交际圈比较广,有的人交际圈就比较窄。我们常常可以看到有的人在别人为自己介绍他的朋友的时候,总是迅速地伸出手来和那个朋友的朋友握手,然后说一声:‘幸会!’我们也常常看到有的人在别人为自己介绍他的朋友的时候,总是羞羞答答不好意思,直到人家对方主动地伸出了手才勉强地把自己的手也伸出来应付一下,并没有结识一位新朋友的兴趣与诚意。这是两种不同的处世方式,很明显前一种人的交际圈子大,后一种人的交际圈子小。我并不是说,交际圈子小的人就绝对的不好,但是身处于一个社会环境里,多点朋

友总会好办事情，愿交新朋友也是一种积极心态的表现。

为什么有的人不愿意和别人打招呼呢？很多人在与别人面对面的一刹那并不是没有打招呼的欲望，只是他们可能想：他还记得我么？他愿意理我么？我会不会打扰他呢？就因为脑海中的几个问号，就迅速地把自己退缩到一个坚固的防守工事中来，错过了一个建立感情投资的机会。

其实人们并不像他想的那样不容易交往，也很少有人会在大街上思考导弹升天、卫星落地的大事，即使是认错了人，向一个素不相识的人打招呼，最坏也不过是得到一个惊异的眼神，而大多也会回报给你一个善意的微笑。你看，打一个招呼并不会使你失去什么，而它带给你的回报却是令你难以想像的。那可能是一个新的工作机会，或是一段新的友谊，甚至是你梦寐以求的爱情。而一点点的不自信，就会令你失去这一切。

尊姓大名

“你叫什么名字来着？你瞧我这记性，总记不住人家名字，对不起。”

在与人谈话的过程中，有些人很少提到他人的名字，更有甚者他们总是忘记别人的名字。当你怎么也想不起对方的姓名时，对方会认为你重视他吗？一个连人家名字都忘记的人，当然不会引起对方的好感和兴趣，这样便影响你进一步与人交往。

姓名不仅是一个人的符号，更是语言中最甜蜜最重要的声音。你或许会有这种经验，当小孩出生时，双亲为了希望他将来能够成功、幸福，千挑百选地为他命名。从懂事以来，这个一听到就会令人亲切的名字，不知道被唤过多少回。历经几十年，由自己的口中说出，手中写出，大家都对自己的名字有种莫名的感情，自然会非常重视它。然而，如此重要的名字有时候竟然被人写错，被人忘记，或

是公司的上司无视它的存在,随口说“喂,你来一下……”被如此对待,没有人会心里愉快的。

多数人没有记住别人姓名,只因为他们没有下必要的工夫与精力把姓名牢记在心。他们为自己找理由“我太忙了”。但他们大概不会比美国总统罗斯福更忙,日理万机的罗斯福甚至对于所接触的机械师的名字也努力下工夫去记忆追想。罗斯福知道一种最简单最重要的获得好感的方法就是记住他人的姓名,使他感觉到自己很重要——但是我们自己有多少人在这个细节上去努力这样做过呢?

一个政治家的第一课就是:“想起选举人的姓名就是从政之才,忘记就是湮没。”很多时候,我们被介绍给一位陌生人,交谈了几分钟,在临别的时候,连那人姓什么都不记得。其实,记住人的名字并不是很困难,听完介绍后要立即在心中将它默念几遍,分手后要尽可能地在脑海中把这个人所有的资料尽快梳理一遍,这样印象就会比较深刻。当然,我们手头有很多的东西都可以帮助我们记忆别人的姓名,比如名片夹、电子记事簿都是很好的工具,但是由于我们在这方面注意力常常不足,所以这些东西很多时候在见了面才想起来用,等你匆忙之下翻阅你的名片夹,查找电子记事簿的时候,也许那位被你“漠视”的老兄早已暗下决心,无论你的条件多么好,你的任何要求他都会对你说“ No!”

清议派

高论高见满肚子都是,可就是什么都不做,而且无论你做
什么怎么做,他都会找你的错。

有位哲人说过:中国历来盛产清谈人物,而缺少埋头拉车的实干家。

中国清议派人物的势力范围很大,从古到今,从朝到野,莫不有此类人物的存在。这些人物的特点是:有一定的理论知识水平,但又不能成为有所建树创新的理论家,有很多高见高论,有很高的“事后诸葛亮式的智商水平”,从不在事先

说话,总在事后评论是非,总结别人的经验教训用以训斥别人 他们深知‘当局者迷、旁观者清’的道理,总是超然地把自己置身事外,只是‘置嘴其中’,不负责任地乱讲话 批评性意见多,建设性意见少 他们高声大噪,引经据典,你碰巧成功了,他们会把你捧到天上,你不幸失败了,他们会把你踩到地下 或见风使舵,或推波助澜,或摇旗呐喊,或落井下石……

任事艰难,非身在局中,非亲临其境,很多内情实际情况是难以知晓的。正如一位前线将军对后方评论家说的那样:“你站着说话不腰疼。当时紧急情况下,敌情不明,我只能依据我的判断、经验去做出决策,为我的士兵性命负责。你现在心平气和地和我探讨各种可能性,我告诉你,当时没时间也不可能像你这样想,等不到你想明白,敌人的刺刀刺进你肚子啦。”

任劳难,任怨更难,况且但凡做事,不可能就十全十美,没有点滴疏漏。从主观上讲,做事者多会尽力而为,从客观上讲,总难免有差错。不犯错误的人就是只说不干的人。

空谈误国。我们首先不要做这样的人,不要养成动不动就不负责任地大发议论的习惯,再者如果你身边有这样的清议人物,你不要去理他,做自己的事好了。

高效率地学习和工作

聪明的人会工作,他们总是事半功倍,所以他们又有闲又有钱,即使事情赶到了一起,他们也只是忙上一阵子,而且,即使再忙,他们也井井有条,不会乱。不聪明的人不会工作,他们总是‘事倍功半’,效率低下,时间不够用,越忙越乱,越乱越忙,工作和生活都处于无序的忙乱之中。

在这个世界上,有两种人:悠闲的富人和忙碌的穷人。

富人悠闲,不是因为有了钱才悠闲,而是因为他能够悠闲才成为富人;穷人

忙碌，不是因为没钱他才去忙碌，而是因为他忙碌才贫穷。

我这么说，肯定会有很多人骂我：你脑子进水啦？有没有搞错？你是不是把原因和结果颠倒了？

别着急，我自有我的道理。我们再来用另一种方法划分一下周围的人：聪明的人和不明智的人。聪明的人比较悠闲自在而且有钱，不明智的人忙忙碌碌却依旧有解决不完的生活难题。

聪明的人会工作，他们总是事半功倍，所以他们又有闲又有钱，即使事情赶到了一起，他们也只是忙上一阵子，而且，即使再忙，他们也井井有条，不会乱。

不明智的人不会工作，他们总是‘事倍功半’，效率低下，时间不够用，越忙越乱，越乱越忙，工作和生活都处于无序的忙乱之中。

有动脑子动嘴皮子的人，也有跑腿出力的人。有的人脑子忙，有的人腿忙。有人在鸡尾酒会上轻松地签着上百万的合同，有人在烈日之下挥汗如雨……

无论怎么分，基本上都是前一种人富裕而悠闲，后一种人贫穷而忙碌。

不知道你们怎么样，反正我从小到大，就喜欢偷懒，喜欢考试完了别人说这家伙不用功，可成绩还这么好，真聪明！

每次听见这话，自己的心里都得意极了。

我尊重勤奋努力的人，但并不欣赏只勤奋努力而不动脑筋思考的人。

就以学习为例来说。有很多人虽然很用功，但从来就没有掌握学习的规律和适合自己的学习方法，只是在家长的督促下和自己内疚感的驱使下，不睡觉在灯下苦熬，既学不进去又不甘心去睡觉，日复一日，年复一年，熬坏了身体，降低了效率，成绩还上不去，于是又接着加班加点……

他们从来没有享受到学习的乐趣！

我在高三时，每次综合考试都领先第二名 30—40 分。我无力（也没有动力了）把差距拉得更大，他们也没有办法缩小差距，就这样持续到高考，依然没有改变。而且，最让同学们‘气愤’的是，我又当学生干部参加社会活动，还……（跟女同学接触比较多），老师让我到各班去讲学习经验。说实话，我没有任何保留，把自己的心得体会都说了，可他们就是不敢效仿。

我说 我们要把书读薄了,大家一遍遍复习,实际上有很多无用功,已经全部掌握了的东西,你隔一段时间温习一下就可以了,而是一点点地消灭那些自己没学好的地方,用不着把书从头到尾又来一遍 几门课程哪一门需要用功,每门课程中哪些地方应该用功,这些都要心里清楚 不要天天做题,题目拿到手,要看,会做的就不要再去做,1 加 1 等于 2,你再做一千遍也提高不了你的数学水平啊,只去做那些不太有把握的……

等我如愿考进了北大,发现我们班全是些不太用功的家伙,因为他们都会学习!

勤能补拙,这个说法有点道理,但要加上补充条件 在勤奋的同时,你开动了脑筋。否则,你仍然是简单重复劳动,能有多大的进步?

一把大锁挂在门上,各种铁棍们奋勇上前,但都无功而返。小铁片钥匙来了,轻轻一捅,锁就开了。

任何事情、任何工作都有窍门和规律,你要找到那把钥匙!

在经济学中,有一个著名的“二八法则”,也叫 80/20 法则(the 80/20 principle),又称为帕雷托法则、帕雷托定律、最省力法则或不平衡原则。

19 世纪末,意大利经济学家帕雷托研究英国人的收入分配问题时,惊讶地发现了这种现象:

大部分财富流向小部分人一边,这部分人口占总人口的比例,与这一部分人所拥有的财富的份额,具有比较确定的不平衡的数量关系。而且,这种不平衡模式会重复出现,具有可预测性。这种不平衡的数量关系为 20% 对 80%,简单来说,就是 20% 的人口拥有 80% 的财富。

后来,经济学家把这一发现称为“帕雷托收入分配定律”;认为是“帕雷托最引人注目的贡献之一”。管理学家们也非常看重这一结果所体现的思想,即不平衡关系存在的确定性和可预测性。正如理查德·科克有一个精彩的描述:“在因和果、努力和收获之间,普遍存在着不平衡关系。典型的情况是:80% 的收获来自 20% 的努力 其他 80% 的力气只带来 20% 的结果。”

80/20 法则现象在生活中非常普遍,举一个例子:世界上大约 80% 的资源,

是被世界上 15% 的人口所耗尽的。世界财富的 80% ,为 25% 的人所拥有。在一个国家的医疗体系中,20% 的人口与 20% 的疾病,会消耗 80% 的医疗资源。

再例如在客户的选择上,大家通常在说 我们有多少多少客户,平均每年每人消费多少多少等等。这种论断掩盖了一个事实,那就是 80% 的客户最多只给你创造了 20% 的利润,而你却在他们身上花费了 80% 的精力。以银行为例,大家争相发卡,总用户量不小,但其中却至少有 80% 是休眠卡,长期沉睡,还有很多小额结余的账户实际上会给银行带来亏损,而大额结余的账户则带来所有的利润。

西方有位哲人说过“上帝和整个宇宙玩骰子,但是这些骰子是被动了手脚的。我们的主要目的,是要了解它是怎样被动的脚,我们又应如何使用这些手法,以达到自己的目的。”80/20 法则无时无刻不在影响着我们的生活,所以我们有必要研究一下这粒神奇的“骰子”。

所以说,你只是忙碌而不动脑子是很危险的 你没有忙对地方 把时间和精力都浪费在没有价值的事情上了。你没有区分出哪些事情能给你带来高额回报,哪些根本没有价值。于是,在你辛辛苦苦、按部就班地完成所有事情的同时,你也在浪费自己的宝贵时间。

不动脑子、因循守旧的人只会沿着自己习惯的轨道生存工作。在他们的眼界中，新鲜事物与他们的生活没有关系，那都是别人的事儿，他们被动地承受着各种变化对其造成的影响，而无论这种影响是好是坏。

另 一种人则善于学习新东西和发现新机会，会充分利用各种条件为自己谋取福利，他们会学习 一些新的理财观念，运用智慧，把现有的每一块钱都看成自己的雇员，有效地经营管理它们，让它们给自己带来更多的收益。

第六辑

真正的问题



绝对的公平

我们的脑子里是否不时会闪现这样的一种念头：这太不公平了！可惜的是我们每一个人都不能成为生活的法官。在现实生活中过多地沉醉于那些公平的思考已经使我们中的好多人背上了沉重的“渴求平等”的包袱，从而完全演变成为一种对生活和自己的苛刻。

有的人总是抱怨别人与自己干的工作一样多，但工资奖金却比自己的高。有的人总是认为那些文体明星的收入太高，这实在不公平，并由此对这个社会失去了希望。他们在生活的每一个角落寻求公平的落脚点，并总是把自己放在一个刚正不阿的执法裁判的地位上审视这世间各种不公平的事情，并痛心疾首地大声呼唤着公平、公平！

强求公正是一种注重外部环境的表现，也是一种逃避现实责任的好借口。好像在寻求公平的人的眼中，一个真正有意义的人生就是这么永远保持对公平的执着和追求。可是不公平的现象总是存在的，我们不能因为没有绝对公平的起跑线、绝对公平的机会，就宣布退出人生的角逐和比赛。我们可以抗议，可以去争取，但更要在逆境中增进自己的实力，在精神上不为这种现象所压垮，然后努力使这个世界看起来公平一点。

在这个世界上，应该说公平是存在的，得失恩怨之间其实是有一种规律、法则在其中运行，天行有常，在一个较长的时间系统里去看，公平是存在的。就如同马克思对价值规律的表述一样，价格是价值的表现形式，价格围绕价值上下波动，从长期来看，价格与价值肯定是一致的。

我想这段话同样适用于社会公平原理，从长期来看，社会肯定是公平的，但我们不可能任何时候、地点，任何事情都强求绝对公平，就如同你不能要求价格每时每刻都绝对等同于价值一样。

爱默生说过：“一味愚蠢地强求始终公平，是心胸狭窄者的弊病之一。”因为我们不可能对人生投“弃权”票，所以就必须在抗争的同时，学会宽容。

有原则的宽容

是他先对不起我的，那么，我今天对不起他也没什么大不了的，一报还一报嘛。

经济学家茅于軾有这样一次经历。

一次他陪一位外国朋友去首都机场转一圈，打了辆出租汽车。等到从机场回来，他发现司机做了小小的手脚，没有按“往返”计费，是按“单程”的标准来计价，多算了60多元钱。

这时候有三种方法可以选择：一是向主管部门告发这个司机，那么他不但收不到这笔车费，还将被处罚；二是认倒霉，算了；三是指出其错误行为，按应付的价钱付费。

外国朋友建议用第一种方法，茅于軾选择了第三种。他说：这是一种有原则的宽容，我不会以怨报怨，也不要去以德报怨，而是以直报怨。你错了，如我仅还以德，你还会错下去，实则纵容你，我若还以怨，斤斤计较，大家的效率都低下。我指出你的错误，然后公平地对待你。

我认为茅于軾先生的选择是一种包含了大智慧的作法，既有仁慈宽容的胸怀，也有理性正真的原则。

经常开车的朋友在路上都有这样的体会：有些司机不怎么守规矩，有时候强行超车、并线什么的，弄得你很生气，要不是你反应快，踩一脚刹车，说不定就撞上了。很多人会一踩油门追上去，别那家伙一下。这样就开成了“斗气车”，是交通事故发生的重要原因之一。

生活中我们被他人侵犯、伤害、妨碍的时候很多。有的人可能是无意中冒犯了你，有的人可能是为了某种原因冲撞了你，有的人可能就是总想占些小便宜让

你不快等等,话高话低啦,钱多钱少啦,总会让人心中不舒服。

这些人、这些行为有出格越轨之处,但算不上是大奸大恶,多是道德领域中的事情,不够法律的高度。如何处理这些问题,确实让人头疼不已。

就这样算了吧,心中又咽不下这口气 针锋相对,以牙还牙吧,本来就不是阶级敌人,让斗争冲突继续升级,最后很有可能两败俱伤,他知道了你的厉害,也会在心中长久地种下仇恨和敌意,不定什么时候,又会卷土重来。我想茅于軾先生的做法是值得我们借鉴学习的。

多一份宽容的胸怀,世界就是海阔天空,工作生活也就会少好多的烦恼,很多些许小事可以一笑置之,无须萦怀,潇洒前行就是了。

宽容不是纵容,我不会让你得寸进尺,把错误当成理所当然的权利,继续侵犯我的领空。我会把大家应遵守的原则挑明,柔中带刚,思圆行方,我可以宽恕你的行为,但你要改正自己的错误。

说来容易做起来难,个中尺度分寸也不好把握,但我们总可以用这样一种态度去试着做,会有自己的感觉的。

两个小本

灵感和创意总在瞬间来临,有心人把它们珍重地储备起来,有的人则一会儿就丢到了脑后。

在我做记者的时候,采访过一位企业老总。采访提纲中照例有一项是“经验之谈”。需要声明的是,我们的私交也还可以,平时可以以‘哥们儿’相称的。

这哥们儿从手包中拿出了两个小巧精致的笔记本,放在桌上说:你自己看。

翻开本子,我发现一个是工作备忘录性质的,上面密密麻麻地记满了每天的日程安排,标好了顺序,有些前边还画着记号,他解释说:做记号的是最重要的,也就是能产生直接效益的。

另一本则要杂乱得多,没有日期,没有顺序,有许多字还很凌乱,内容五花八

内，有的是一个词，有的是一句话，有的则是名人名言。他告诉我：这是思想库。有好的想法与灵感随手就记到上面，给自己以触动的名人名言、格言警句也记到上面。累了的时候，没办法的时候，就会首先拿出这个小本来补充营养。要说有什么秘诀或独到之处，这也许能算一点吧。

从那次采访以后，我也给自己买了两个小本装身上，期待着也把自己的宝贵火花收集起来，有一天让它们成为“燎原之势”。

灵感和创意总是瞬间来临的，如果你不把它们以最快的速度记下来以备以后的日子使用，你很有可能就会把他们忘记。俗语说得好：“好记性不如烂笔头”，把自己想到的灵感和创意记录下来，不仅能够时常翻翻加深印象，而且还可以在条件允许的情况下把它们有系统地组织起来，成为自己未来应付各种情况的点子军火库。

灵感和创意其实就是我们日后伟大事业的素材和砖瓦，忽视它们就是忽视成功的机会。我们每个人都可能在突然的某一天早上起床的时候产生了一个极为不错的创意，可是有的人在早餐的时候有可能就把它给忘了，可是有的人就在创意出现的时候把它快速地用笔给记录下来，提醒自己今天又有一个伟大的创意一个伟大的发现。

老干部

人们嘲笑因循守旧的人时常说“老干部遇到了新问题”在看着别人掉队时别以为自己就高枕无忧了。如果不在日常工作生活中注意培养自己的创造力，用不了多久，你也会成为“老干部”。

你有没有观察过小孩子玩游戏，你有没有发现，当小孩子玩游戏的时候，老是喜欢变更规则、界限、角色和游戏方式。他们通常花在翻新游戏上的时间，甚至比实际游戏的时间还多。大多数小孩子不喜欢受限制，不喜欢千篇一律，喜欢不停地创新规则改变规则。也许你不得不承认，随着年龄的增长，你接受的条条框框就越

多,而且打破他们的激情也日益地减少。你已经变得世故、墨守成规起来。

1989 年法国网球公开赛,当时 17 岁的张德培击败世界排名第一的蓝道,获得冠军。事实上,在这场比赛接近尾声的时候,张德培不但受了伤,而且已经疲惫不堪,他以不按牌理出牌的方式,舍弃强有力的下压式发球改为低肩式发球,使蓝道措手不及,未能有效回应,球挂了网。而在最后的胜负关键时,面对蓝道时速 125 公里的强力发球,张德培竟然站在有效进球区内,准备以上网方式接球,弄得蓝道满头雾水,连续失误两次输掉了比赛。张德培勇于改变人们想像的惯常策略,不但为网球史写下了令人难忘的一页,而且改变了他在世界网坛的地位。

一位父亲把苹果放到地毯中间,对几个孩子说:“谁能不用东西勾,又不踩到地毯而取到苹果,就算赢!”当几个大孩子尽力伸手伸脚勾苹果时,最小的孩子却把地毯卷起来拿到了苹果。在 1992 年美国大选中,布什说:“我有丰富的经验!”而克林顿却说:“我们要改变游戏规则。”我想,布什之所以会落败的一个重要原因,是输在墨守成规“向后看”,而不是“向前看”改变规则。经验丰富的确是一个成功的要素,但是一个人如果对他所拥有的经验过于迷信的话,就意味着他更愿意遵守某些固定的已有的规则和观念,他的思想就会受制于许多的框框,阻碍他发挥自己的创造力。

在我们情况最好的时候,发展最快、最得意的时候,就要思图改变。一个人最可怕的心态就是习惯于某一种固定的旧模式,认为:“我过去做得很好啊!为什么要改变?他们丝毫没有察觉,其实,失败往往在此就已经埋下了伏笔。

台湾作家刘墉说:“当你发现原来的计划和一般做法行不通时,不要去想那个计划花了多长时间,或者有多完美,因为不通就是不通,再完美也没有用。”

确定下限

许多人做事情时不给自己确定时间的下限,那么这件事他就会无限期地做下去,永不会完成。

美国商业精英鲍伯·费佛在他的每个工作日子里,一开始的第一件事情,就是将

当天要做的事情分成三类 第一类是所有能够带来新生意、增加营业额的工作 第二类是为了维持现有的状况或使现有状态能够继续存在下去的一切工作；第三类则包括所有必须去做、但对企业和利润没有任何价值的工作。在完成所有第一类工作之前,鲍伯·费佛绝不会开始第二类工作,而且在全部完成第二类工作之前,绝对不会着手进行第三类工作。“我一定要在中午之前将第一类工作完全结束”,鲍伯给自己规定,因为上午是他认为自己最清醒、最有建设性思考的时间。

“你必须坚持养成一种习惯：任何一件事情都必须在规定好的几分钟、一天或者一个星期内完成，每一件事情都必须有一个期限。如果坚持这么做，你就会努力赶上期限，而不是永无休止地拖延下去。”

我们必须清醒地认识到人类身上可能存在的惰性，必须时刻去提醒自己克服这种惰性,我们必须铭记 每件事情都必须有一个期限,否则,我们在大多数情况下都会有多少时间就花多少时间，甚至即使给我们很长的时间都不够用。

而且在许多时候，我们会有一种追求完美的想法，加上事情本身又没有期限限制，那么就再花些时间把它做得更好些吧，反正已经花了那么多时间了，再拖几天也无妨。在这种泥沼中，你会越陷越深。

真正的问题

想做饭发现家里没盐了，去买盐时发现旁边那把切菜刀不错,买刀之前决定到另家商场再比较一下价格,结果却发现了一套自己喜爱的衣服正打折……最后穿着新衣服去看电影了。这是笑话吗？

世界知名的管理顾问彼德·杜拉克在从事诊断顾问工作时，情形常常是这样的：双方坐定之后，雇主总会提出一大堆问题向杜拉克请教。杜拉克常常推开这些问题,然后对客户说：“您最想做的事情是什么呢？”“您为什么要去做呢？”“您现在正要做什么事呢？”“您为什么这样做呢？”

杜拉克的工作作风就是不替顾客解决问题，而是为他们界定问题。他放开客户所问的问题，而改用反问的方式，提出一连串问题反问顾客，逐步缩小包围圈，最终使顾客认识到自己真正想要做的想要得到的东西是什么，然后让顾客自己动手去解决那个最需要处理的问题。

通常客户愉快地离开杜拉克的办公室，都会说：“这些我都知道，为什么我自己不去做呢？”而杜拉克则说：“如果顾客离开我们的办公室，他觉得学到了很多新东西，那么不是我的效率太低，就是他是个笨蛋。”

这个世界是由于有问题的存在才不断进步的，问题为我们制造困难，问题为我们制造危机，正是这些不断出现的问题要求我们人类总是处于忙忙碌碌的解决问题的浩大工程之中。但是，有的时候最大的问题恰恰在于我们不知道什么样的问题是真正值得我们去解决的，或是在不知不觉中就“跑了题”，这是人类最大的悲哀和浪费。就像我们一生中有三分之二的话都是废话一样，我们一生中解决的问题大部分根本就不能够称其为问题。

我们可以依据杜拉克的方式养成自己的工作逻辑思维习惯，每天问问自己：我的目标是什么？我正在做的这些事情与之有什么样的关系？应该清楚地认识到：衡量自己工作效率的标准不是你解决了多少问题，而是你所解决问题的价值高低。

有多少钱做多少事

量力而行，有多少钱就做多少事：1 万块可以开个小卖部，10 万块就开个小饭馆。这是典型的中国式创业思维。

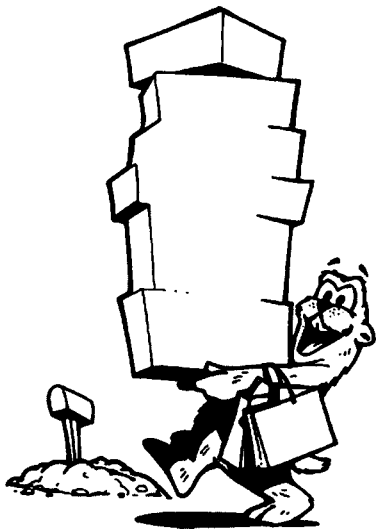
自己的钱是有限的，只有团结更多的力量才可以有更大的机会发展自己，所以与别人合作，吸引别人的投资，利用别人的智慧和金钱就成为今天必不可少的手段。所谓强强联合，战无不胜；弱弱联合，也可以弱胜强。金钱在每个人手中利用的程度是不一样的，仅凭借自己的力量赚钱的人，如果不具备筹措资金的能力，也就是说如果没有积极地去利用活用别人的金钱，无论对个人还是企业的发

展都是行不通的。

有个人非常穷，为了讨口饭吃，他想用养鸡下蛋换钱花的方法来维持自己的生活，但他连买鸡的钱都没有。怎么办呢？他想出一个很好的主意：他和别人商量好条件，借别人的鸡来养，即人家的鸡都由他来养，下两个蛋的话，给出鸡的人一个，自己留下一个。结果他一年就从十几只鸡，发展到一百多只鸡，又过了一年后，发展到三百多只，成了一个富户。这就是借鸡生蛋的故事，时光流转到现在，这种方法延续下来，已成了经济竞争中必不可少的手段。

中国深圳赛格集团，1985 年组建，一开始完全是负债经营。他们先从外商手里要回定单，然后再在深圳及内地组织产品，仅三年时间就增值 10 亿多元。闻名世界的麦当劳快餐的经营者雷蒙德·A·克罗，开始在一个小餐馆里，既当店员又当推销员，边挣钱边学习技术和管理。当他挣下第一笔钱，并在实践中丰富了自己之后，又借一笔钱买下了麦当劳餐馆。不长的时间，由于经营良好，他便收回了 270 万美元的餐馆投资。20 世纪 80 年代后，通过借鸡生蛋的方法和原理，麦当劳成为世界上最大跨国食品公司，在世界上共有 1.7 万个快餐店，公司雇员达到 12 万人以上。

如果你还停留在用自己的钱赚钱的想法之上，那么你的思想还在封建时代停留着呢，与这个时代这个世界简直是格格不入。时至今日许多人仍认为负债是件不光荣的事情，很多企业家张口闭口就是‘既无外债，亦无内债’，这仍是传统的小农经济思想。在当代社会，用钱找钱，以人吸人，天下的人、财、物皆能为我用者，方为智者也。



两个司机

保守的人只知道紧紧地抓住自己的钱袋子，再拼命地用劳动力去赚钱，聪明人则会充分运用智慧来提高自己的生活质量。

2000年上半年，国际原油价格不断上扬，我国国内的油价也接连上调，在半年时间内，竟然连续上涨了六、七次，涨幅达50%左右。不用说，这肯定会造成很大的连锁反应。我们来看两个司机在加油站的对话。

两个出租车司机来加油。甲说：“他妈的，这油价涨个没完没了，这活都没法干了，挣的这点钱全让石油公司拿去了。”

司机乙说：“油价涨了不少，可你没买点石油公司的股票吗？从第一次涨价起，我就买了些石油公司的股票，都翻了一倍多了。”

这两个出租车司机从表面上来看，其身份是一样的，他们的谋生手段也是一样的：都是靠跑出租拉客人来取得收入，以此谋生并养家糊口。油价的上涨必然增加其运营成本，减少其收入，从而导致生活水平的下降。

但他们的另一种身份却不同：司机甲纯是石油的消费者，油价的上涨对他有害无利，而司机乙不但是消费者，还是投资者，他购买了石油公司的股票，油价上涨虽让他蒙受了一点损失，但从另一个市场上，他却获得了巨大的收益，他在分享着石油公司的利润。这边他加油时多花了几百元，另一边他从股市上则拿回几万元。在某种程度上，他还是位老板，有人去为他工作。

不动脑子、因循守旧的人只会沿着自己习惯的轨道生存工作。在他们的眼界中，新鲜事物与他们的生活没有关系，那都是别人的事儿，他们被动地承受着各种变化对其造成的影响，而无论这种影响是好是坏。

另一种人则善于学习新东西和发现新机会，会充分利用各种条件为自己谋取福利，他们会学习一些新的理财观念，不仅仅依靠出卖劳动力赚钱。他们会运用智慧，把现有的每一块钱都看成自己的雇员，有效地经营管理它们，让它们给自

己带来更多的收益。

这些并没有你想像的那样困难，你完全可以同自己的日常工作生活紧密联系起来，小中见大，把常见的因素加以分析利用。比如说这两位司机，他们可能是对油价最为敏感的人之一，司机乙则能从油价的变化中想到石油公司的股票，司机甲只知一味地忍受抱怨，如此而已。这种你所熟悉领域、行业的变化每天都在发生，只不过你永远认为自己只是一个消费者、打工者、旁观者，而不去从一些新角度去思考去行动而已。

赚钱的方式有很多种，财富也随处都有，关键看你自己能否动脑子。

等攒够了钱再买吧

在西方，一个能借到钱的人往往受到别人的称赞，因为他具有让人相信的实力，也就是他具有信用。在东方的中国一个人借到了钱，人们却这样想：你看，他又欠了一笔钱，这是多么不同的观念啊！

有一个笑话如是说：一个中国老太太死后上了天堂，当她看到上帝的时候，她对上帝说：“我这一生是幸福的，我在死之前终于凑足了买房子的钱。”这个时候一位外国老太太推门而入，上帝问她在进入天堂之前有什么可说的，这位外国老太太回答到：“我这一生是幸福的，因为我在死之前终于还清了我买房的贷款。”

简简单单的一个笑话，充分说明了中国人和西方人消费观念是多么不同，结果是多么不一样。通过这个笑话，我们可以看出中国老太太其实除了攒钱以外什么都没有做，但是外国老太太却既住进了大房子，又攒钱还清了贷款。显然谁的生活是真正幸福的，我已经不用再说明了。

中国人爱储蓄也是出了名的，几乎每一个中国人都希望在银行里有一大笔存款，以便为养老作准备或者应付不时之需。但是我们恐怕没有想过，人花钱不

是一定要到老年或者出现灾祸的时候才花的，也许到时候你还花不上了呢，如本文开头笑话中的那位中国老太太，虽然攒够了买房的钱，但自己却永远住不上了。人生的每一个阶段都要花钱，也需要花钱，这样才能保证自己的生活质量，不至于像个苦行僧似的一辈子就知道攒钱。

中国人一直以来就不太懂得花钱的艺术，我们常常有这样的误解，只有自己的钱才能花，只有攒足了钱才能买东西。所以他们常常错过物价最低的时候，或者常常错过自己最需要的时候，而只能面对自己的需求望洋兴叹。在中国还有这样的观念，一个人借钱是不好的，因为还要还，这种想法真是很幼稚可笑。就像吃饭一样，反正吃了也会饿，干嘛还要吃。我们面临的最大的问题不是没有钱可以用，而是缺乏花钱的艺术。

在今天这样一个市场经济时代，我们每个人每时每刻都要同钱打交道，不知你想过没有：在现有的收入条件下，如何既保证自己的经济安全，提高生活质量，还能用它去给自己赚钱呢？最好还是学些关于钱的知识吧。

知 识 爆 炸

在这个信息时代,许多人被各种新知识、新名词冲击得晕头转向,疲于奔命地盲目追赶着各种知识潮流。

孔子跟师襄子学习弹琴,一连十天,没有再学新的内容。师襄子说:“可以学习新的内容啦。”孔子回答:“我虽然练习了这支曲子,但是它的技巧还没有掌握。”

过了一段时间,师襄子说道:“它的技巧你已经掌握了,可以学习新的内容了。”孔子回答说:“我还没有领悟出它的主旨呢。”

又过了段时间,师襄子说道:“现在乐曲的主旨你已经领悟到了,可以学习新的内容了。”孔子回答说:“我还没有体察到作者的为人呢。”

又过了一段时间,在弹奏中,孔子由于受到乐曲的感染,有时进入深沉的境

界,有时感到心旷神怡,胸襟开阔。于是说道:“我体察到作曲者的为人了。他肤色黝黑,身材魁梧,眼光明亮而高瞻远瞩,好像有统治天下的帝王气魄。除了文王,谁还能创作出这样的乐曲呢?”师襄子听了,立刻从座席上站起来,向孔子施礼道:“我的老师曾经告诉过我,这正是文王谱写的《文王操》啊!”

博学本身是没有错的,但太多的人却只注重了数量而忽略了质量,摆龙门阵,侃大山时,只听他古今中外,天文地理,纳米、基因、《图兰朵》……等等无所不知无所不晓,但他的这些知识,充其量也就是些可以卖弄的谈资而已。

而且要命的是,在这样一种阅读习惯和思维模式的指导下,人会养成一种浅尝辄止的毛病,在较深入的地方也难以沉潜下去,成为一个只会夸夸其谈的调侃博士。

术业有专攻,无论什么时候,一定要死抱住自己的专业不放松,这才是一个安身立命的本钱。你尽可以花精力时间去掌握本专业的新发展,对其他领域,顾得过来的情况下,开阔一下眼界和思路足矣。跟着时代潮流,指的是你的思维方式和专业水平,而不是所有的新鲜事物你都得去了解掌握。

什么时候需要休息

我的身体很好,多干点活,少休息一会没关系,关键是赚钱、提升、买房、买车……,有了钱才能真正享受休闲。

有一位朋友这样说道:“我喜欢花很长的时间散步,特别是在乡下。但是我每散一次步,罪恶感便随之而来,因为我总觉得还有很多重要的事情等待我去做。”可是散步可以使他暂时获得思想上和精神上的放松,还可以使他在往后的日子里保持健康的身体,而健康的身体正是他做这些“重要的事情”的本钱。

看看这个可笑的数字吧!依据美国人的统计,约有九千万的美国人每个月平均运动不超过两次,他们都各有借口:时间不够,找不到有趣的活动,没有同伴,买不起装备……。奇怪的是这些人找不到运动的时间,却能找到生病的时

间，他们负担不起装备的经费但是却能够毫不犹豫地掏出昂贵的医疗费用。人，为什么老是要到真正吃到苦头的时候才懂得后退呢？

当今的时代，工作与娱乐势同水火的局面早已经过去了，一个真正成功的人应该懂得如何去工作也应该懂得如何去生活。我们要记住：对任何人来说，只有工作没有娱乐，都是一件不好的事情。对身体的任何透支与伤害都会被你的躯体忠实记录下来，以备将来的某个时候同你算总账，到那时候，许多人才发现，药费是这样贵！

著名心理学家约翰·戴莱尔发现：成功的人懂得把工作与休闲安排成适当的比例，他们知道何时应该轻松。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、钓鱼以及打网球。联合化学公司的董事长约翰·康诺尔偏爱原地慢跑，一直保持着标准的体重。成功者都各自拥有休息和保持健康的方法。人的心灵的承受能力是有限的，面对喧嚣的人世，人类的心灵需要安静、独处与和平的时间，以利于忘记工作事业上的压力和不顺心的烦恼，而休闲娱乐就是暂时转移注意目标，促使心灵恢复平静的最好的保健方法。

你可以寻找出适合自己的休息方式，上下班途中戴上耳机听会儿音乐，晚饭后同爱人一道散会儿步，周末带孩子去公园，等等。

注意，休息的概念不是说等你觉得累了、不舒服了才需要休息，而是要养成自己良好的休息习惯。

每天 5 个单词

从小学到大学，我们学了十多年的英语，可绝大多数人还在考托福前拼命地背单词。其实要在前十年中，每天记 5 个单词会是什么样呢？

如果你有心在你生活的每一天给自己悄悄定下一个小小的目标，当事情长久地发展下去，你就会明白其实我们正在从事一项伟大的工程，我们正在制造差

异。这种差异是什么 次的？小的 恐怕都不重要，也没有什么太大的关系，如果每个人每天都有一点点小进步的话，我们终究会带来巨大的差异，不是吗？真是可惜，我们大多数人都没有这种差异眼光。

一天清晨，有个人到海滩上去散步，他看见许多海星被早潮冲上了海滩，当潮水退去的时候，它们被留在了海滩上。如果被正午毒辣的阳光照射到的话，它们很快就会死去。因为刚刚退潮，所以绝大部分的海星都还活着。那人向前走了几步，捡起一条海星，把它丢进了海里。他就这样不停地捡啊捡，又一条条把它们扔回海里。有个人正走在他的后面，不理解这个早来的男人为什么这么做。于是就追上他问：“你在干什么？海滩上有成千上万条海星，你能够救几条？救不救这几条海星又有什么区别？”这个早来的男人并没有直接回答他的问题，而是又向前走了几步，捡起一条海星，把它丢进水里。然后转过头来说道：“对这条海星来说，捡不捡有很大区别。”

“千里之行，始于足下”本来就是一个很简单的道理，可是我们在没有成功之前，又有谁会赞叹过自己走出的一小步，自己做过的一小件事情呢？

勿以善小而不为，勿以恶小而为之。积小善终成大德，积小成终成大功。有很多人壮志满怀地准备着做一番大事业，可不屑于认真做好身边的每件小事。他们不明白，任何伟大的事业都是由诸如“每天 5 个单词”这样的小事组成的。

过去的事情与流逝的光阴再去追悔已然无用，但明天还有许多的路程要走，设定一个目标，从今天开始坚持做下去吧。每天做一点点，每天进步一点点，你终将会有巨大的收获。

运 气

我要是有他那样的机会，说不定比他还强呢，只可惜老天爷不长眼，哼！

先来讲一个成功人士的故事。张骥这位北京小伙子，在自己刚刚过完 29 岁

生日的时候就被美国第七大计算机厂商 Micron 看中,出任 Micron 电子公司北京代表处首席代表——中国区总经理。这在年轻干部居多的计算机行业也是令人称奇的事。而在此之前,张骥不过只是该公司驻北京办事处的一名普通员工,更不利的是,Micron 公司正准备撤销在中国的这家办事处。运气好像从天而降,1999年11月,在何去何从的关口,公司总部召他去开会。

为什么公司会招他去开会呢?一则因为他的领导闻听办事处要撤销,已另觅高枝;二则是这个年轻小伙子给曾前来中国巡视的公司老总留下深刻印象。张骥提着笔记本电脑就上了飞机,对于与会人员、会议内容他一无所知。在飞机上他一直在琢磨,仔细研究了 Micron 近两年的年度报告,十多个小时之后,当飞机抵达机场的时候,他已经做出了 Micron 公司在中国两年内的发展计划。

这份计划的完成,与张骥平时养成的喜欢积累心得体会的习惯是分不开的,他总认为即使和别人做同样的事情,也要比别人从中多收获一点,对于做过的事情总要留下点什么。

会前5分钟,张骥被要求当着 Micron 公司的所有海外分公司总经理和 Micron 公司总裁的面发言。这次突然袭击的结果是他改变了年收入60亿美元的公司的决策,也给自己带来了新的机遇。公司决定不仅不撤回这个办事处,而且还要加强在中国的发展,并对张骥委以重任。在关键的时刻,张骥取得了胜利,但是这也使他懂得,机会从来都只是青睐那些有准备的头脑。

“只见贼吃肉,不见贼挨打”同样的道理,在许多人的眼中,别人的成功只是一种偶然,一种运气,他们不可能看到人家平时所下的功夫,他们总在奢求那样的好运气,也从天而降,落到自己头上。试想年轻的小伙子张骥如果平时没有充分的积累,他怎么可能在飞机旅途中这短暂时间内做出一份科学的发展计划,说服公司收回撤销办事处的成命,并使自己升任首席代表呢?

“自助者,天助之”这是一句很好的格言。上天从来不会帮助懒汉。没有平时的积累和总结,当机会来临的时候只能一次又一次地与之错过重来。短短的人生有多少事情可以重来呢?企业营销和策划的时候,常常需要在很短的时间内就要产生创意。一般来说这个时间为短短的三天,如果三天过后还不能有

创意的话，那么花再多时间去想也是枉然。但是你要知道，做这一行的人都相信“任何人都不可能有立即产生杰出创意的能力”。这不是很矛盾吗？其实不是，如果你知道他们在平时做过多少次的调查，记录过多少次自己新奇的想法，你就会明白，如果平时不去积累素材，要在瞬间内产生伟大的想法都是痴人说梦。

而且，在你看来也许仅是微不足道的小事，于有心人而言就是难得的机遇，也就是说，即使是机遇，也不是什么人都能看得见，抓得住的，这需要平时积累的一种高素质。

意外的收获

他们都不做，为什么我要去做？爱谁谁！

人在有些方面其实是很自私的，如果说透了就是只想占便宜搭便车不想吃亏。其实你想，自私也可说是人的本能之一，人人都自私，但是奇怪的是几乎所有人只恨别人自私。正是那些众人因为自私都不去做的事情上常常产生成功人士。如果你什么都不愿意比别人多做的话，那么你的收获也就与众不同而可能更多。

某著名大学有一位领导同志，他在做系里的团支部书记的时候，每周都要参加一个各系的团委书记的例会。有一次，他提前几分钟到达会议的现场，发现会场的地上很不干净，桌子上和椅子上也落了一层灰。他想，反正自己没有事情，索性就动起手来开始搞卫生，把开会的地方弄得干干净净。一会儿大家来了，看见开会的地方第一次这么干净，不禁都称赞起这位同志来。他一笑置之。以后，他每次都提前几分钟，在众人到达之前把屋子收拾干净，这个习惯坚持了很久，即使他后来当上了学校的团委书记也是如此。如今，他已经升任这个学校所在市的团委副书记，而且据说马上就要提为正职。

也许这位书记的升迁与这些小事没有什么必然的联系，比如说他的业务能力很强等等，但可以肯定的是，他有正确的做人做事态度，份内也好，份外也

好,只要有利于大家,多做点没关系。

我们常常寄托做一些轰轰烈烈的大事来提高自己的地位,但我们没有想到,许多小事情却会改变我们在别人心里的形象。尤其是在一个集体环境中,许多小事情甚至是琐碎的事情,明明大家都知道该怎么做,可就是大家都懒得去做,所以我也不做。在这样的心理驱使下,使一些明明只是举手之劳的小事,竟然变成‘我是否会吃亏’的大事而斤斤计较。

相反的是,有些自律甚严的人为了大家有一个好的环境,常常在不动声色中就把这样的一些小事都做了。这样的人也许并没有期望着做一些这样的事会给他们带来多么大的收获,这也许仅仅是一种责任心或习惯使然,但正是这种责任心和良好的习惯使他们在平庸的众人中脱颖而出,为大事业奠定一个良好的基础。

麦当劳的秘密

顾客是上帝,这是谁都知道的道理,可真正要在工作中做到这一点需要严格的训练和一些必要的技巧。

麦当劳是全世界最有名的快餐品牌,它的分店遍布全球,而且其大旗所到之处,往往战无不胜。麦当劳的主要食品就是那种被称作‘汉堡包’的东西,汉堡包其实不是什么了不起的美味佳肴,也没有奇特的味道,不过是把牛肉或者是其他肉夹在了面包里,但是它却吸引了大量的消费者来购买,这是什么原因呢?

麦当劳所有食品的方便快捷、高水平的质量保证,店面布置的活泼有趣,营销手段的匠心独运等等,都是其成功的重要因素,但恐怕更重要的就是其一流的服务水平。迄今为止,还没听说过哪位顾客对麦当劳的服务不满意的。服务行业中的企业都知道,顾客是上帝,硬件竞争的同时,大家都在服务方面狠下功夫,都希望能够为顾客提供周到热情的服务。道理谁都明白,可真要在实际中数十年如一日地做到这一点并非易事,尤其是对一个有数十万个连锁店、数百万员工

的‘帝国企业’而言,则更为困难。

麦当劳做到了这一点,轻松而自然,其实这只不过来源于一个很小的秘密:麦当劳各店的收款机朝店员的一面上都写着两个字:“微笑”(当然顾客是看不到了,否则也不叫作小秘密了)。

于是店员们在收钱的时候,在找零钱的时候,不管他们愿不愿意都会看到这两个字。于是店员们始终不会忘记微笑着说一声:“谢谢!”

一个微笑一句“谢谢”让麦当劳赢得了整个世界的顾客,每当人们光顾麦当劳的时候都能够切身地享受一种舒适的感觉。这就是麦当劳不是秘诀的秘诀。

我们不能简单地说麦当劳的服务质量就来自这个“秘诀”,但这个简单的技巧却能给我们以深刻的启发。

这个小小的秘诀也许只是麦当劳服务质量体系中的冰山一角,还有更多的“秘密”有待我们发掘和学习。

朋友之间什么都好说

“我们几个是最好的朋友了,我们的合作肯定没问题。”

前两年,我同几个朋友一块办起了一家公司。我们几个人不是同学就是校友,彼此间很了解,大家的能力都不低,人品也很好。在经过数年的打工生涯后,我们几个决定不再让各种各样的老板来剥削我们,也不再去受各种鸟气,自己给自己干吧。

刚开始大家热情高涨,干劲冲天,有一种终于翻身当家做主人的感觉。可没多久,问题就来了:谁说了算呀?大家的股份都是一样的,虽说有个形式上的法人,但谁也不好领导谁呀。都是朋友,过去大家互相帮忙,感情极好,今天坐到一起后,大家都很有积极性,要命的是,都觉得真理在自己手中,都认为按我的意见去做才能踏上革命坦途,取得最大的收益。只要听我的,我多出力少分钱都可以。

结果是可想而知的,我们公司的效率极其低下,每项决策都难以产生与执

行。一年后，我们解散了这个理想模式化的公司，又开始各自为战，大家还是好朋友，有什么事还是互相尽力帮忙。不用说，各自的效率都很高。

朋友，是任何一个人生命财富的一部分，朋友分为很多种：有的可以一块娱乐休闲，有的可以一块共事，有的可以生死相托……但大家很容易忽略的一点就是：不要一定把朋友与工作联系起来，朋友不一定是同事，同事不一定是朋友。

朋友之间最讲究的是志同道合，生死相托，义字当头；而同事则需要的是能为公司带来最大利益，能最大限度辅助自己、弥补自己不足的工作伙伴。同事之间可能有等级秩序存在，因为这种关系的基础就是建立在工作、发展之上的，而朋友的基础则是平等与感情，不适宜建立起上下级关系。由同事而发展为朋友容易，由朋友而成为同事关系，特别是上下级关系很难。

朋友之间合作,由于面子、感情原因,很多利益上的问题难以讲清讲透,不好讨价还价，即使大家在经济利益上都可以是君子，那么在重大决策上呢？如果有一人明显地在能力、经验上胜出一筹还好说，可当大家都自认为旗鼓相当时又该如何？

人不可能没有朋友，但却不一定非要与朋友在经济上合作和共事，朋友之间有些事情并不像你想像的那样好说。

我应该有更高的职位

“我的业绩这么好,应该提升我做主管才对。”“我的业务能力比他强,为什么提他不提我？”

人往高处走,水往低处流。谁都想获得更高的职位,拥有更多的权力,这本无可厚非。但问题是：是不是只有让你当领导才是对你能力才华的惟一认可？当领导做管理是不是你的强项？你处理人际关系是否如同处理技术业务一样得心应手绰绰有余？

人贵有自知之明，很少有人能明确地告诉自己：我是个优秀的业务工作人

员，但我不是称职的管理人员；我是业务专家而不是人事专家；我不想“往上爬”并不是因为我没有上进心，而是我对管理人没有兴趣。

在中国的传统观念中，有出息是同官位联系在一起的，自古到今，就是学而优则仕。在学校中，学习好的学生当干部是天经地义的事儿；在单位，业务好的人也纷纷被提拔到各级领导岗位上；改革初期，曾有股尊重知识、重用知识分子的潮流，其结果也无非是塞给许多知识分子一顶乌纱帽而已。

当领导的组织管理才能也不是天生的，素质高的人也许很快就能适应新岗位，掌握新技能，但从资源最优配置组合的角度来讲，业务高手最好不要让他去管吃喝拉撒睡的好。

我有位大学同学是位一流的创意策划高手，他在某合资广告公司任职时，给客户出过许多绝妙的创意，当然公司待他也不薄，收入很丰厚。但这位老兄认为自己还是被剥削了，一心要开办自己的公司。第一次，被合伙人做手脚给骗了，第二次好一点，但他不久就发现公司里好像只有他一人在干活，他实在不知道如何管理他的这些部属，每当看见他们犯错误，他就忍不住大发雷霆。结果他的公司至今仍在风雨飘摇之中，他做得很疲惫，再也没有以往的绝妙灵感与春风得意。

如果你是一个优秀的业务人员，可以要求老板为你加薪而不一定非要得到职务的提升；如果你是老板，宁肯给你的摇钱树丰厚的红包与荣誉而不要把他陷入行政事务之中。

人文环境

我们都知道‘孟母三迁’的故事，都知道要给孩子选一个好学校、好环境，但对于自己却忘掉了这一点。

我历来认为一个人学习和进步的途径不外乎以下三种：一是向书本学习，吸收数千年人类文明传承下来的精华；二是从自己得失成败的经历中总结分析，发现优点坚持下去，找出缺点加以改正；三是向别人学习，尽可能地置身于高素质的人群

之中,学习他们的优点,弥补自己的不足,而且在高素质优秀人群中,不知不觉你就会受到他们潜移默化的影响而提高。这第三点,就是对人文环境的要求。

记得小时候在村里上小学,我的成绩比同学高出一截,自己也很得意。上初中时到了镇里,这时全镇的好学生都来了,我的成绩只是中偏上,这时开始了新的努力,一段时间后赶到了前几名。等考上省重点高中时,我吃惊地发现,我的入学成绩是中偏下了。老师水平也高,同学们素质也高,在这个环境中,通过自身的努力,我发现自己进步挺快的,高三时,我已稳居第一名了。说这些不是夸耀自己的光荣经历,只是说人的潜力确实是很大的,要发掘它,一个好的环境很重要。

大学毕业后,我到了一家乡镇企业(集团)工作。这个公司只有两个大学生(包括我在内),领导对我也还可以,但我总是不开心 这里的工作人员素质太低了,我无法同他们进行平等的交流与沟通,更不用说向他们学习了,日常工作也没有挑战和压力。

在这个环境中,我可能比他们优秀,自己不断努力,也可能会进步,但这种速度同社会进步的速度相比要慢得多。于是我谢绝了领导的挽留,开始应聘找工作。我去第一家公司的原因很简单:在 20 来人的员工中,有 5 个是北大毕业的师兄,他们愿意在这儿干,我就肯定能干。这家广告公司的老板问我有没有工作经验,我就回答了本文开头的那一段话,并说我可能没有太多的优势,但有一点我很自信,那就是我善于学习。老板录用了我,一年后我觉得在此再也学不到什么了,就又开始了新的寻找……



人的一生是一个不断学习的过程,但同时人也是一个受环境影响的动物,环境对人的影响是巨大的,尽管有时你并没有明确意识到。

如果你周围的人都很勤奋敬业,追求上进,朝气蓬勃,那么你也会具备这些优点;如果你周围的人懒散无序,消极度日,慢慢地,你也会成为其中一员。

而且几乎可以肯定的是，拥有低素质员工的公司多不会有好的前景，除非是国有垄断企业(那也是暂时的)。所以说，有时仅凭周围的人，你就可以判断出你在此有无发展前途，如若不妙，还是尽快另觅高枝为好。

美丽的尊严

很多女人有一个误区 她很‘随意’地与男人们打成一片，很爱‘欢迎’，男人们围着她团团转，她很得意。其实，你知道男人的真实想法吗？

一家旅馆半夜失火，消防队员迅速赶到。在慌乱的救火现场，许多衣衫不整的男人们在消防队员的协助下从旅馆中逃出来。旅馆中最后出来的是一位美丽的姑娘，她一身白裙，穿得齐齐整整，颤巍巍地从搭在三楼上的梯子上走下来，她的双手紧紧抓住被风吹起的裙角，火光中满脸的圣洁与光辉。一瞬间，满场男人的目光都充满敬意。

记得这好像是作家刘亚洲《海水下边是泥土》中的一个细节描写。从这一刻起，书中的男主人公就深深地爱上了这位美丽而自重的白衣女郎。

人贵自重，对女人尤为如此。自己不尊重自己，别人当然不会瞧得上你。“贱”，对女人而言，可说是最恶毒的攻击。

教养、理智、羞耻，是每个女孩都应时常牢记的。她们应该知道的最重要的一句话是，美好的东西使人爱慕，但同时也最易受到侵袭。当我们捧起一件玉器的时候，我们第一要当心的是不要失手把它打碎了。

如今社会上很时兴一句口号——女人当自重。其实，好的女人根本不用别人提醒她，她自己晓得自重。不自重的女人你要她自重她也自重不起来。女人们从做女儿开始，就一直在揣摩着自己在人前的分量。这种分量大凡指风度、气质、学问、美貌、年龄等。但是，没有一个女人对所应有的‘分量’的期望值能够面面俱到，完美无缺。女人所不足的，也往往是女人所受困扰且又很难更改的一些

缺陷。很多女人生怕自己的短处被人“识破”，以掉其身价，所以，她要尽力地将不足的部分藏匿起来。女人深知，自己的美貌是最吸引人的本钱，而这本钱倘若自己不珍视，随随便便的供人品之赏之，便如同大逆不道。为此，女人在与他人相处中，很注意掌握分寸，又很节制地展示其美态。

此外，女人又都晓得是什么原因能让身边许多不太检点的男人垂涎欲滴，那就是因为他们总想得到她们身上的东西。女人生来就有自我保护的本能和意识，这种本能和意识表现在语言和行动上，就是自重。女人若不自重，人类的伦理观念就会受到扭曲，那些如狼似虎的男人会更加肆无忌惮地为所欲为，女人将自身难保，成为他们唾手可得的猎物。

自重的反面是轻浮。女人一旦轻浮，她在人前就显得无足轻重了。她的“底牌”——女儿身也就毫无价值可言了。

从美学意义上说，女人的自重，正是反映她内在美的一种表现。有人说轻浮的女人无可救药，但却不会有人因为女人自重而说长道短。就以漂亮为前提吧，轻浮的女人仿佛一本连环画一般，也许人人爱看，但一旦读完随手即扔，因为你在心里毫无价值可言。而自重的女人却以其诱人的魅力，成为一本永远也读不完的长篇巨著。

品格的力量

只要能达到目的就行，人们看重的是结果，才不在意你用
什么手段呢。

林肯做律师时，有人找林肯为一件诉讼中明显理亏的一方作辩护。林肯回答说：“我不能这样做。如果我这样做了，那么出庭陈词时，我就会不知不觉地高声说：‘林肯，你是个说谎者，你是个说谎者’。”

林肯为什么会成为美国历史上最伟大的人物之一，长久地受到人们的尊重呢？除去他成就的事业外，更缘于他那伟大的品格。

同样身为美国总统,比尔·克林顿在任期的业绩也是世所瞩目的,他执政的能力是无可挑剔的。“拉链门”的丑闻却令他终生蒙羞,尽管美国人民原谅了他。在世纪之交,他领导美国继续沿着繁荣的道路前行,但他同时也把他品德上的污点写进了美国历史。

私生活不检点也好,工作、事业上用一些阴谋诡计也好,不诚实守信欺骗他人也好……这些好像都只是道德领域中的事情,又不犯法,又不影响工作,有时候还能更容易地达到目的,有什么关系呢?

有关系。公道自在人心,品格、道德是公众衡量一个人的永久标准。一个立身严谨、道德高尚的人即使不能成就非凡事业,也不至于完全失败,因为大家会信任他、帮助他 相反一个人格堕落、道德水平低下的人,也许有很好的能力,很多小聪明,能取得一时的胜利,但却不会成就大事业,赢得人们长久的敬意。

可以这么说,品格道德也许不是一个人的直接生产力,但却是无形资产和财富 也许不是成功的充分条件,但却是必要条件。

生活中我们经常看到上述两类人:一种人大家都乐于与之交往合作,无论他眼下是春风得意还是仍在艰苦奋斗,因为他们身上具备大家所认同的一些美德。同他们在一起,我们放心,安全,不会受到伤害和欺骗。大家说 牠们的路越走会越宽。

还有一类人,占尽了小便宜、大便宜,耍了很多小聪明、小手腕,也许已然聚敛了钱财或攫取了权势,但大家提起他们来,却多有非议,也不敢轻易与之交往合作。因为与他们在一起睡觉都得睁只眼,谁知道他会干些什么出来呢?大家的道德准则对他不适用,他有自己独特的‘道德游戏规则’,为了自身的利益,他不在乎别的。

恶人自有恶人磨。善良的人往往斗不过一些不顾道义的小人,因为他们无所不用其极,但终究他们会遭到惩罚的,一则是碰到更厉害的对手:小流氓碰上大流氓;二则是受到正义力量的制裁,因为在这条道上越走越远,终究会碰上法律准绳。

在人的一生中,道德品格都会起作用,要是你的宝库,要是你前行的绊

脚石。试想，如果你在二三十岁就被人给你贴上一个不道德的标签，人生以后的路怎么走呀？

分寸尺度

真理过一分则成谬误，很多时候我们掌握不好办事说话的分寸尺度，尽管方法、初衷都是好的，但未必收到好的效果。

有位哲人说过，世间凡事都可用两个字来概括，一个是‘道’，一个是‘度’。道是指方向、原则性的东西，度指的就是分寸尺度。大的方向要正确，微妙的分寸尺度亦要把握好，二者中任何一个出问题，都会把事情变糟。

大的方向不能错，这个‘度’字也有那么重要吗？

关于度的最浅显的例子就是喝酒了。少喝一些，身心俱泰，气氛热烈；多喝一些呢，喝高了，过量了，自己难受，身体受损，大家还得费劲地照顾你。

谦虚是必要的，可过了头就让人烦了，成为虚伪；

自信是必要的，可过了头就是狂妄自大，咄咄逼人；

要强是对的，可处处占上风就让人觉得你一味争强好胜，难与相处；

热心热情是好的，可做过了头就会有交浅言深，让人无所适从；

与同事领导搞好人际关系没有错，但一味如此，就该说你是滑头专家，老好人了；

坚持原则是应该的，但如没有机动灵活的策略，就成了刻板僵硬；

业余爱好必不可少，可沉迷其中就成了玩物丧志；

勤恳敬业是对的，但天天加班加点就让老婆孩子对你有意见；

疼爱孩子是人之常情，尺度过宽就成了溺爱娇惯；

此类的例子多得数不胜数。不可否认，许多时候也许仅仅是好事之人的多嘴多舌，说长说短，完全可以置之不理，反正无论你怎么做，都不可能令所有的人

100% 的满意，某种程度上来说，你自己满意才是最重要的。

但我们也不能就以此为理由来为自己开脱一切，完全随意而行。说到底，这也是个“度”的把握。

如何把握好各类事项的各种尺度，没有一定之规和科学标准，因人因事而异，更多的是靠自己的一种感觉，一种模糊的艺术性的感悟。这种境界正如古人所云 如行云流水一般，当行则行，当止则止。至于应行于何处，止于何处，那则要看各位的风格悟性了，只能用自己的经验、智慧给出自己的答案。

隐 恶 扬 善

哪个背后不说人，哪个背后不被说。关键是说的都是些什么内容呢？

同事、朋友们聚在一起，谈天说地之外免不了要臧否人物，被议论的对象上至国家政要、社会名流，下至街坊邻里、朋友同事无所不包，议论的内容也可能是工作生活、道德品格等五花八门，无所不有。

这种闲聊一般来说都是正常健康的，多是随口而说，说完也就拉倒，解闷而已。但有些人聊到兴头上时，却会口无遮拦，讲出一些不该讲的话来。

不该讲的话多是以下两种内容：一是随意在背后讲别人的坏话。尤其是公司里的同事们在一起时免不了会发些牢骚，讲些怪话。每个人或多或少都会对上级、公司有些不赞成的看法，这些劳资之间、上下级之间的些许矛盾、摩擦本属正常范围，你尽可以在公司正式场合光明正大地提出来希望公司加以改进，或直接与领导沟通以解决问题。相反，在这些场合大家不负责任地乱讲一通，酒酣耳热之际，话语难免有失公正之处，大家七嘴八舌，调子也会越来越高，小事也讲成了大事，小问题变成了大问题。世上没有不透风的墙，也许你们在座的某位明天酒醒了之后立马就去打小报告邀功请赏呢！本来可能你并不赞同他们的说法，也没有说过头的话，但这又怎么说得清呢？

还有些不该讲的就是一些私密性或短处之类的话题，尽管这是众人最感兴趣的题目，但最好别讲。东家长，西家短，本身很多事情就难有定论，再加上人言可畏，传来传去，不定说成什么版本了呢。有些事也许你亲眼所见，有些地方也许你知道的最清楚，可为什么要说别人的短处呢？

君子隐恶扬善，小人隐善扬恶。人都会有些缺点和不足，你反复渲染人家这些地方，你又是何居心呢？况且‘来传是非者，必是是非人’，你又成了什么样的人呢？

孩子闯祸以后

在孩子‘闯祸’以后，如果马上就暴跳如雷，大加责罚，那么，孩子不但很难从这些事件中学习应有的教训，而且出于对惩罚的害怕和逃避，他们会选择隐瞒。如此这般，天知道他们长久下去会做出什么事情来——这个风险是我们不能想像和承受的。

在女儿成长过程中，发生过这样一件事情：

那是在今年春天的时候，女儿在幼儿园上大班，姥姥回老家了，我和爱人的生活一下子紧张起来，每天急匆匆接送她。一天晚上我把她从幼儿园接回来，爱人做好了饭，我们俩人吃饭，让她自己玩一会儿（她在幼儿园已经吃过晚饭）。

过了一会儿，女儿神色紧张地从我的书房来到餐厅，拉着我的手，小声说：“爸爸，你能来一下吗？”

我问她：“怎么啦？有什么事啊？爸爸还没有吃完饭，等我吃完饭跟你玩。”

女儿不撒手，一边用眼角瞟着她妈妈，一边说：“你来嘛。”

我知道她肯定有了问题，就放下筷子，跟着她走了过来。书房里有些乱，到处都是她玩耍后的‘狼籍’，咦，怎么我平时休息的那张小床上被子也拉开了，到

底她玩出了什么问题 我正疑惑,女儿把我拉到了小床前,她掀开被子 哇,床上一大片水迹,被子上也湿了一片,床边有一个湿淋淋的塑料袋。

原来,女儿偷偷地用一个塑料袋接了许多水玩,当她放到床上时,一不小心把水洒了出来,女儿害怕了,不知如何是好,她“急中生智”,把被子拉开盖住,结果把被子也弄湿了。

我又生气又好笑。这时候,爱人也过来看到底发生了什么事,一看到眼前的情景,她的火气就上来了 这不是忙中添乱嘛!

我拦住了正要训斥女儿的爱人,拉着惴惴不安的女儿坐了下来,也招呼爱人坐下。我说:“好了,没什么大事,正好咱们三人谈一谈。”

“宝宝,我对女儿说:‘你有不对的地方,但也有做得很好的地方,爸爸要批评你,也要表扬你。’”

本来以为马上就要受到母亲责骂的女儿听了我的话,有些吃惊:怎么,还要受表扬的地方?

“咱们先说你不对的地方。你看用塑料袋装水玩是不好的,容易把水洒到家里,也浪费水,以前你要这样玩,爸爸妈妈就不同意,今天你趁我们不注意,偷偷这样玩,结果呢?把水洒了吧?而且洒到了床上,把床单被褥都弄湿了,你让爸爸今天怎么睡觉啊 以后再不能这样玩了,记住了没有?”

女儿小声嘟囔:“知道了,我记住了。”

我接着说:“要表扬你什么呢 第一,遇到困难和出现问题后,你首先想办法自己解决——爸爸妈妈一直要求你这样做,当然了,你拉开被子盖住是不对的,结果把被子也弄湿了,但想办法是对的。第二,你自己解决不好了,你就如实及时地告诉爸爸妈妈,让我们帮助你来解决。宝宝,这一点非常重要,你记住,以后你慢慢长大了,不在爸妈身边的时间会越来越多,不管你在外边做了什么样的事情,回家都要告诉爸爸妈妈,我们不会随便责骂惩罚你,而是会努力帮助你解决所有的问题和困难。记住,不要隐瞒和欺骗我们,那样我们最伤心了,我们永远是你坚强的后盾,是最爱你的人。”

听完这些话,女儿使劲点头,爱人不生气了。我又让女儿帮着妈妈去收拾

湿掉的被褥,找出一套干净的来——这件事情当时就这样过去了。

等女儿睡觉以后,我又跟爱人长谈了一次。我们重点要沟通解决的一个问题就是:如何与孩子建立良好的信任和沟通关系。

孩子的天性活泼好动,愿意尝试新鲜事物。在他们的尝试与探索中,“闯祸”是必然的。既然我们不愿意过多地束缚孩子,要给他们一个相对自由舒展的空间,那么就必须要有与孩子一起承担这些‘祸事’后果的思想准备。当然,提前的预防和教育是必要的,但我们不可能始终将孩子安置在我们眼皮底下,他们总会给我们带来一些意想不到的‘礼物’。

在孩子‘闯祸’以后,如果马上就暴跳如雷,大加责罚,那么,孩子不但很难从这些事件中学习应有的教训,而且出于对惩罚的害怕和逃避,他们会选择隐瞒!如此这般,天知道他们长久下去会做出什么事情来——这个风险是我们不能想像和承受的。

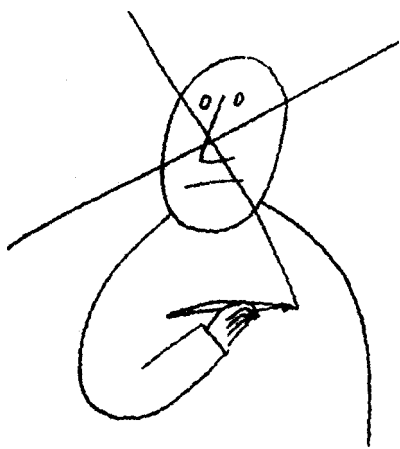
孩子不断闯祸的过程,就是一个他们成长的过程,也是一个他们不断学习解决问题的过程。但这个过程,无疑也是一个不断挑战家长教育耐心和智慧的过程:引导得好,就会和孩子建立起良好的信任机制,孩子无论发生了什么事情,都愿意和你说、敢和你说,并且从你这里得到必要的指导和宝贵的人生经验。但如果处理不好,孩子将远离我们,自己跌跌撞撞地往前走。

有些不应该的动作或行为潜藏着巨大的危险，也许起初人们对其尚有份警觉，但随着重复次数的增多，你的潜意识中也许就把小应该当成了应该，把危险变成了安全。你习惯这样了，没觉得有什么不对，可其中潜伏的危险因素消除了吗？没有，反而在你习以为常的时候，它正步步向你逼近

习惯就是力量，有好也有坏。坏习惯就像种慢性病，可能开始并不引起你的注意，但是如果不能引起重视，发现得越晚，损失就越大

第七辑

错误链



熟视无睹的危险

有些危险的动作与习惯，久而久之，已然习以为常，就在你不觉得危险的时候，危险开始袭击你了

一条宽阔的马路，车来车往，川流不息。马路中间的栏杆让人扒开了一个缺口，尽管往两侧走上二百米各有一座过街天桥，但许多人还是图省事从这儿穿越马路。久而久之，大家都习惯了，甚至白发苍苍的老头老太太拉着小孩的手，也堂而皇之地走过去。

终于有一天，随着一声刺耳的刹车声，一对挽着手的情侣倒在血泊中……

其实，生活中、工作中类似的事情还很多。有些不应该的动作或行为潜藏着巨大的危险，也许起初人们对其尚有一份警觉，但随着重复次数的增多，你的潜意识中也许就把不应该当成了应该，把危险变成了安全。你习惯这样了，没觉得有什么不对，可其中潜伏的危险因素消除了吗？没有，反而在你习以为常的时候，它正一步步向你逼近。

当年在部队军训时，班长再三告诫我们不可用枪玩游戏、开玩笑。他给我们说了这样一件真事：

那一年，有个战士同战友开玩笑，他上起刺刀装模作样地刺向战友。他以为战友会躲开，战友以为他不敢刺，结果刺个正着！

大哲学家柏拉图曾有一次就一件小事毫不留情地批评了一个小孩，因为这个小孩在玩一个很愚蠢危险的游戏。小男孩不服气，说这只是一件鸡毛蒜皮的小事，柏拉图说：“你经常这样做就不是小事了。”

一位朋友开车手艺不错，已有多年的驾龄，但他开车时总是小动作不断，点根烟啦，换个磁带啦，看看路边漂亮姑娘啦等等。我说他不听，他说：艺高人胆大，没事。结果一次在北京三元桥上，他连人带车从桥上冲了出去，原因再平常不过，在高速急转弯的同时，他低头拨弄夹住的磁带。

不要以为那些潜伏着危险的不良习惯只是件小事，不要觉得你本事大，别人眼中的危险事对你而言如履平地，总有一天，它会同你算账的。

一只蟑螂

你也太怎么着了，这种小事你也在意。这样吧，就此一回，下不为例。

你见过一种名字叫做蟑螂的可怕的动物吗？可能有，也可能没有。但是如果你了解蟑螂的话，你就会感到无比的恐惧。

蟑螂最大的特点在于当你把仅仅是一只叫做蟑螂的东西带到了你的新居，你很快就会发现，整间干净的房子都变成了它们的天下。它们的繁殖能力极为惊人。但是它们的危害远不止于此，真正可怕的是蟑螂最喜欢脏东西，什么地方不干净它就往什么地方去。即使是干净的地方，被它们爬过，也会变成细菌孳生的场所。

你可能使用一些手段来企图杀死它们，比如蟑螂屋、蟑螂药等等现代化的科学武器，但是你发觉蟑螂们也显然进入了现代化，无论何种手段，它们总是越战越强，生生不息。它们更重要的优势是无孔不入，只要有一点点藏身的地方，它们就可以安顿下来繁殖生养，然后出去传播病毒和肮脏。所以你的衣服，你的箱子，你的柜子，你的床都变成了它们恣意潇洒的舞台。

最后发现，把他们杀死的惟一的办法也许就是：丢掉所有的衣服，所有的箱子，所有的柜子和床。

其实，一个人身上的坏习惯又何尝不像这些蟑螂呢？它可能由一只小小的蟑螂开始，但是最终却形成了强大的力量。它们存在的个体虽然小，但是通过无数次的克隆和重复繁殖，它们获得了巨大的破坏力量。甚至你想方设法采取一些先进的方法都不能奏效，直到你丢掉你房间里的所有的东西。

有许多时候，我们经常用‘没什么影响’、‘微不足道’等此类的词语来为自己的小错误、小毛病开脱，自认为这点问题没什么了不起，其实有了开头，就会有持

续下去的惯法，终究会给你酿成难以下咽的苦果。

习惯就是力量，有好也有坏。坏习惯就像一种慢性病，可能一开始并不引起你的注意，但是如果不能引起重视，发现得越晚，损失就越大。

错误链

许多人犯了一个小错误，这时不愿认错却反而想去掩饰，这就已经犯下第二个错误，为掩饰第二个错误又去犯第三个错误……

从孩提时代起，父母和老师就开始教导我们：要敢于承认自己的错误和缺点。可真要做到这一点可并不那么容易。如今我们有些人已经是为人父母，也时时在教育自己的孩子：别怕认错。但自己总是做不到这一点，这让人想起来难道不好笑吗？

一旦我们做错了事情或者是暴露了缺点，即使我们深知自己确实错了，我们还都很容易想到通过掩饰把它隐藏起来。但是，所谓纸是包不住火的，尤其很多错误都是当着公众的面就更难逃脱群众雪亮的眼睛，一味地掩饰只能导致欲盖弥彰。因为你要去掩盖第一个错误，必然要用一些非常手段，不得已犯下第二个错误，旧的蛛丝马迹可能不见了，但却留下新的线索，……依此类推，终会形成一个错误链，使你的神经越来越脆弱，担心某一处的薄弱而使你的整个帝国随之崩溃。

终有一天，人们不仅认识到你的错误，你的缺点，而且对你的人格提出质疑，你的信任度会立刻下降，你整个人的价值也会随之贬值。假如我们势必要因为自己的错误和缺点遭受责备时，为什么不先发制人，自己责备自己。这样难道不比让别人责备好得多吗？听自己的批评，不比忍受别人的斥责容易得多吗？为什么我们不学会善待自己？

掩饰是繁殖缺点的土壤，虚伪能在上面种出荆棘、毒草。其实人非圣贤，孰

能无过,知过能改,善莫大焉,这才是一种健康积极的人生态度。讳疾忌医,终会把小毛病发展成无可救药的不治之症。

“杠头”

有些人总是喜欢与别人做口舌之争,与别人往往争论得面红耳赤,嗓音沙哑,最后却得到一个相同的结果 徒劳而没有任何收获。人就是这样,你越想和他争论,他就越想夸大自己的权力,他就越有可能和你一味地抬杠,以便得到他人的尊重和内心的满足。我们有的人就是喜欢争论,但是争论本身不能解决任何问题。

有一位所得税顾问巴森士与一位政府稽查员因为一项 9000 元的账单发生的问题争辩了一个小时之久。巴森士先生声称这笔 9000 元的款项确实是一笔死帐,永远收不回来,当然不应该纳税。“死帐,胡说!”稽查员反对说;“那也必须纳税。”

巴森士先生在讲述他的故事时,说他对这位稽查员的印象是冷淡、傲慢而且固执。理由对他来说是毫无用处的,事实也没有用。最后巴森士先生考虑良久之后认为辩论地越久越激烈可能会使这位稽查员更顽固,他决定避免争论,改变主题,给他赞赏。

于是,他对这个稽查员说:“我想这件事情与你必须做出的决定相比,应该算是一件很小的事情。我也曾经研究过税收的问题,但我只是从书本中得到了知识,而你是从你的工作经验中得到的,我有时愿意从事像你这样的工作,这种工作可以教会我很多书本上学不到的东西。”

在讲这些话的时候,巴森士先生尽量显得真心诚意。听完巴森士先生的话,那个稽查员从椅子上挺起身来,向后一倚,讲了很多关于他的工作的话,以及他所发现的巧妙舞弊的方法。他的声调渐渐地变为友善,片刻之后他又讲起他的孩子来。

当他走的时候,他告诉巴森士他要再考虑那个问题,在几天之内,给他答复。三天之后,他到巴森士先生的办公室里告诉他,他已经决定按照所填报的税目办理。

一个争强好胜的人面临着两种选择:得到暂时的口头上的表演式的胜利;赢得别人长久的好感。很少的情况下可以两者兼得。因为即使你在争论中获胜了,也只是表面的胜利,而且会损伤对方的自尊,影响对方的情绪,使对方增加对你的恶感。若是你在争辩中输了的话,当然你自己也不会感到光彩。释迦牟尼说:“恨不止恨,爱能止恨。”争强好胜的心情永远不能够使无谓的争论停止,也不能够真正地解决问题。一个问题如果被逞强的欲望之火包围的话,辩论之后与辩论之前的后果不会有任何差异。

充满智慧的老富兰克林常说:“如果你辩论、争强或者反对,你有的时候可能获得胜利,但是这种胜利是空洞的,因为你再也得不到对方的好感了。”

林肯说过:“凡决意成功的人,不能费时间于个人的成见,更不能费时间去承受结果,包括他损坏自己的脾气,丧失自制。作为一个人,你不能过分地显示自己,要学会放弃,虽然明白如你,但也要放弃。与其为争路权被狗咬,不如给狗让路。即使把狗杀死,也不能治好受伤的伤口。”

北京人把这种喜欢逞口舌之利的人形象地称之为“杠头”;“杠头”们往往是陷于表面的胜利之中使自己的事业陷入停顿。记住,除非是重大事情上坚持己见,一般而言,不要与人做这种无谓的口舌之争。

办 公 环 境

“为什么你们中国的公司办公室里都有沙发呢?客户来了可以去会议室谈嘛,我不信员工坐沙发还能工作。”一位外企老板曾对我说:“我的公司里不会有带靠背的椅子”。

阿冰是我同事小李的妹妹,今年刚刚考上一所名牌大学。家里人很高兴,她

自己当然也很得意了。但是大学毕竟不同于高中的生活，老师管得少了，甚至不管，这样的气氛跟阿冰紧张的高中对比起来真是天壤之别。在这种宽松的气氛下，平时阿冰一般都留在宿舍里看书学习。

宿舍里面终归和教室不同，地方很小，加上床就在身边，当然躺在床上更舒服了。其实大家也都知道习惯的力量，久而久之她就养成了在床上待着的习惯。在床上待着其实也没什么，只要能看书，哪里不是一样。但是很快阿冰就发现她在床上的时候总是醒的时候少，睡的时候多。尤其是那些英语听力，在梦中好像是听懂了，但是醒过来什么都不知道。大学的第一个学期，阿冰的成绩非常尴尬，以前总很得意的英语也才得了个 70 分。

床对人类来说就是一个安乐舒服的象征，对床的依赖恰恰就说明我们的贪图享乐的情绪正在不知不觉地增加，这是很可怕的一件事情。古语说，温柔乡，英雄冢。人的自制力与自律能力是成就事业的最必要的前提条件，也是最难过关的地方，一定要时时刻刻提醒自己对安逸环境的警觉性。

能坐着的时候绝不站着，能躺着的时候绝不坐着，这是丘吉尔的养生之道，但这仅限于休息和娱乐之时。在工作环境中，最好尽可能地给自己少设置“声色犬马”沙发床之类的诱惑，舒适会增长你的惰性，降低你的效率。

评论大师

这些年的生活逐渐让我明白,无论在什么地方,遇到什么事都喜欢发表自己意见,说个不停的人,没有人会喜欢他们。每个人都希望别人倾听自己的声音,每一个人都同时希望不遭受其他人的打扰。这是人类本性中天然存在的一种本能意识。

记得当初还和父母一起住的时候，母亲总是把我称作一个到处喜欢嚷嚷说话的高音喇叭。不过还好，我还算在外面能够尽量克制自己没有惹出什么大麻烦来，母亲话中的‘到处’只不过是她对我的一个印象的延伸罢了。其实之所以被称为令

人讨厌的高音喇叭并没有别的原因，只是因为我在家里看电视的时候老是管不住自己的嘴，不是说这个演员演技臭，就是说那部电视剧恶心的，到了中国足球队比赛的时候更是唾沫横飞，比解说员叫得还猛还有力量。最让母亲受不了的是，每次我大声地说出自己的意见之后，还要恬不知耻地来一句：“你说对不对，妈？”像你这样一天大声嚷嚷，满嘴意见，出了门怎么办啊？！”我于是给母亲解释说，我出门一般都不敢这么做，还是很守规矩的一个人。母亲于是苦笑着说：“你还真孝顺啊，把罪都让你爸你妈受了。”母亲竟然把它视为一种罪过，这是我没有想到的。但是以后，经历多了，见的人也多了，这个道理在脑袋里也就清晰了起来。

人都是占有欲很强的动物，你想占有别人别人也想占有你，最好的生活方式和秩序就是彼此之间达成共识，互相不侵扰对方。我们大声发表出来的评论，常常是自己的信仰、信念、思考甚至表达方式的个性化流露，这样往往就会激起别人内心的烦躁，引起别人的反感。他们会想：“这个人是不是有问题啊？让人静静地呆会儿都不行。”

一个评论大师，随时随地、肆无忌惮地评价这个事情或者那个人的好坏也容易使我们看起来完全是浅薄浮躁，胸无成府，有时，一些人还像我一样询问受害者“对不对”，更是让人觉得你在把自己的意志强加在他们的身上。这样只能更加让人不舒服，因为，他们心里在想：“这个人为什么这么讨厌，说出一些不知所言的话，还总是要别人来附和他，真是烦死了！”

自然解决

你是否有过这种念头：只要能够再拖一拖时间，就可以获得事情的转机？你可以永远保持一个希望的现状，并且无需力求进取，也不必承担任何随之而来的风险，美好的一天终究会来临？

马克是一位 50 岁的人，结婚也快 30 年了，但他经常抱怨自己的家庭生活并

不美满。在与咨询专家的交谈中，他表示早已对自己的婚姻生活感到不满。他说：“我们的婚姻一直就不理想，从一开始就是如此。”医生问他为什么不早离婚，而是拖延了那么长的时间，他坦率地回答道：“我总是希望情况会逐步好转起来。”

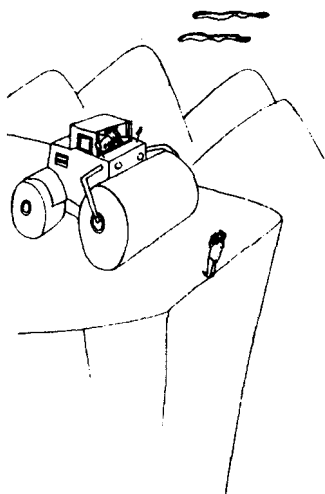
可笑的是，他已经“希望”了近 30 年，而他们的夫妻生活依然很糟糕。在与咨询专家进一步的交谈中，马克承认自己在 10 多年前就患了阳痿症，而他自己没有去看过医生他开始回避妻子，同时又希望这一病症会自己自然消失。用马克的话说就是：“我当初认为自己身体肯定会好起来。”

马克的婚姻生活是现代生活中的一种典型的情性方式。他对问题采取回避的态度，并为之解释说：“如果我暂时不采取行动，问题会有一天自然消失的。”但是问题从来不会没有解药就自己无影无踪，它们总是保持原状。即使事物有时候会变化，一般也由于缺乏积极的导向而朝着不好的方向发展。

不要把拖延看成是一种无所谓的耽搁。有的人居然拿出“顺其自然”作为拖延的挡箭牌，但是如果你仔细分析一下，你会发现，面对问题最顺其自然的方法就是着手去解决它而不是回避。一个企业家可以因为没能及时做出关键性的决定而使整个企业遭受巨大损失。有时候，由于做妻子的懒得及时地洗碗铺床，也会造成一桩婚姻的瓦解。延误了看病的时间，只能使病情加重。拖拖拉拉这个坏习惯不是无伤大局的，它是个能够使你的抱负落空、破坏你的幸福、甚至夺去你生命的恶棍。

时间是治疗心灵创伤的大师，但绝不是解决问题的高手。

拖延的另一个副作用就是让你习惯于某种糟糕的状况，无心也无力再去解决问题。



知识的折旧

任何机器设备都会按一定年限折旧，这是任何人都明白的道理，可很少有人想到自己的知识能力也在折旧，不会给自己建立一本折旧帐。

一亿年前，恐龙可以说是地球上的主宰。后来地球突然发生了变故，恐龙在很短的时间内全部灭绝。迄今，虽然科学家们仍然不能够确切地认定究竟是什么原因导致了恐龙的灭亡，但是有一点早已经可以肯定：恐龙是因为适应不了这场变故，而招致绝迹的下场。

能变通者才能够生存，“物竞天择，适者生存”的道理不仅适用于上古时代，对于高度科技文明的现代社会也同样适用。不幸的是在各个工作场所中，我们可以看到，仍然有太多的“恐龙式的人物”存在。这些恐龙式的人物的特征大致如下：顽固、严苛、立定不前、缺乏弹性。在工作上，“恐龙族”最大的障碍就是无法适应新的环境。在他们的周围有许多的机会：学习新的技术、深造、更换职务、创新企业等，但是他们往往视而不见，甚至根本无心去寻求新的突破。

在一次美国国家研究委员会的调查中发现：半数以上的劳工技能在短短的 3 年至 5 年内就会因为跟不上时代的发展而变得无用，而从前这种技能折旧的期限则长达 7 年到 14 年左右。我们很多人在本科毕业、硕士毕业、博士毕业以后就以为自己的知识已经储备完成，足够去应付新时代的风风雨雨，但是我们往往发现，在现实的社会中，只有那些不断更新自己知识不断改进自身知识结构的人才能市场上站住脚。

人与机器的区别就在于人有自我更新的能力。如果你不能睁大双眼，以积极的心态去关注、学习新的知识与技能，那么你很快就会发现，你的价值被打折了八折、七折、六折、半价处理，甚至一文不值。而这一切也许在你茫然的时刻就突然来临了，因为不可能有一位会计给你的“折旧”做财务报表来提醒你，只有

自己主动给自己做账，时刻提醒自己的知识危机感。

忙 与 乱

忙中容易出错，为什么呢？因为很多人一忙就乱了阵脚，他没有养成一个秩序的习惯。

几年前，美国曾经上演过一部轻喜剧《如何不须付出努力就获得成功》。这出戏中的主角是一位年轻的打工族，受雇于一家大企业，他并不想认真地工作，但是为了加深老板对他的印象，他总是想尽办法故意制造一些假象。其中有一幕戏是这样的：他在早上 8 点 55 分冲进办公室，立刻动手松开领带，弄乱头发，将烟灰缸塞满烟蒂，桌面到处放满废纸和文件。就在老板到办公室的那一刻，他故意瘫倒在办公桌上，让老板以为他熬夜辛勤地工作。

在一个公司，如果老板是以‘空桌面表示空脑袋’来衡量一个人是否努力，前述那招或许管用，但是，现在已有越来越多的公司老板宁可相信：“凌乱的桌面显示凌乱的心思”。所以如果你是一个不爱整理自己办公桌的人的话，你就要小心了。事实上办公桌往往是一个人个性的投射，聪明的老板都更愿意信任那些注重细节注重效率的员工，良好的办公习惯是显示一个员工素质的比较明显的客观标志之一。

对于生活在信息爆炸时代的上班族而言，处理文件确实是一项难题。但是你要知道文件资料必须活用，否则就会变成‘死’的东西，反而成为负担，而要真正用好这些文件，就必须学会从整理一张清洁有序的办公桌开始。整理办公桌的这个过程实际上也是我们头脑的整理。

芝加哥和西北铁路公司前总裁罗兰·威廉斯曾说：“那些桌上老是堆满东西的人会发现：如果你把桌上清理干净，只保留与手头工作有关的东西，这样会使你的工作进行得更加顺利，而且不容易出错。我把这一点称为好管家，这也是迈向高效率的第一步。”

我们必须把最需要用的东西放在最容易看到或者找到的地方，而且不是所有的文件都需要保存，否则就会丧失保存的意义和价值。根据调查显示，如果你手上的工作是惟一占据你视线的东西，那么你的注意力至少增加 25%。假如这份工作在你下班前你仍然没有完成，你把它放在桌子的正中央，如此第二天你再开始工作的话，至少可以让你节省 15 分钟。当你的办公桌上乱七八糟、堆满了待复信件、报告和备忘录时，就会导致你慌乱、紧张、忧虑和烦恼。更为严重的是，一个时常担忧万事待办却无暇办理的人，不仅会感到紧张劳累，而且会引发高血压、心脏病和胃溃疡。

准时下班是我的权利

上班时间是老板用钱买去的，一到下班时间，多一分钟
我也不想在办公室里待。

很多人在下班时成为跑得快的大侠，一到下班的时间，往往是立刻放下手中的工作，提起自己的小包，头也不回地迅速离去。即使上司在半路拦住自己，向自己征询看法也会不停地看自己的手表，暗示他现在是属于自己的下班时间，然后就匆匆忙忙地离去。心中还暗骂：“这个家伙真是烦人，都下班时间了，还那么多废话。”这可能是我们很多人在工作中的真实写照，我们都可能曾经当过跑得快的大侠，但是扪心自问一下，你的这些举动究竟是好是坏？究竟给我们带来了好处还是坏处呢？

下班的铃声响了并不一定意味着工作的结束，也许你的工作正在节骨眼上，仅仅再多花个十几分钟半个小时就可以解决，可是因为你立刻躁动起来的情绪，你只能把它拖到明天从头再来。可能现在突然涌现出来的想法和灵感还会忘记，这也需要从头再来，于是你的工作效率明显减慢了，因为完不成任务你可能遭到上司的批评。

你迅速地离去还有可能影响别人，因为同一个办公室的工作业务互相都有

联系,你的工作在其中可能是一个重要的环节,你的离去很有可能影响到别人工作的进度和情绪。你不为别人着想,别人也会以相同的方式来对待你,这样做很不值得。在下班的时候,不要忙着离去,即使你的工作已经完成,问一问同事们还有什么要帮忙的,不仅不会对你有什么损失,而且会使你充满人情味,讨人喜欢。另外,你的匆忙离去一旦遇上紧急或者特殊情况会引起混乱,从而最后可能把责任追究到你的头上。而且,如果你总是盼着下班的时间早点到来的话,在临近下班的那一段时间内,你的心情会变得非常焦躁,往往紧盯着手表度日如年,更无法专心做事情。这样很容易给你的老板留下你不敬业的形象。

如果你不能在下班前把问题解决,那你可以征求一下同事或者主管的意见,看看能否明天抓紧时间解决。如果你有事不能留下来继续工作,那么办完事回到家中也要打电话到公司,看看情况如何。上司和同事都会欣赏你这种处事的风格。如果没有什么特别紧急的事情,就应该处理好自己应尽的义务之后再离去,在同事们需要帮助的情况下也要毫不犹豫地伸出你热情的手。只有这样做才能使你在工作中给大家留下勤勤恳恳的印象,并制造出和睦的有利于工作的气氛。

一般而言,离开前应该向上司打个招呼,询问一下还有什么事情需要做。

在竞争激烈的现代经济社会中,很多公司的加班工作都是家常便饭,当然大多数公司都会有相应的报酬与奖励。但除去经济上的因素,这也确实是员工热爱工作、公司以及敬业的表现。除非你不喜欢这家公司、这份工作或这种紧张的工作气氛,否则还是应满怀热情地投入到工作中来为好。对于一个精明的老板而言,你的种种表现都在他的眼中,他宁肯使用一个能力稍逊色一些但勤恳敬业的员工而不敢恭维“跑得快的大侠”。



娱乐中的较量

争强好胜本可说是优点，但如果凡事都是如此，就会让人生厌了。

下棋、打牌等游戏、娱乐活动是我们日常生活中必不可少的内容之一。很多游戏难免要分出个高下输赢，但是既然是大家的娱乐活动，我们也不必太看重结果，同事朋友们难得聚在一起，为什么不高高兴兴的呢？有的人可不，只要一赢，立刻兴高采烈，或高声歌唱，或开怀大笑，让其他人恨不得把他杀个片甲不留。可是，他一旦没有运气输了，则会唉声叹气，甚至迁怒全场，看谁都不顺眼：一会儿嫌小孩太吵，一会儿嫌天气太热或者太冷，一会儿嫌别人的烟太呛……总之，不把每个人都数落个心烦气躁，他绝对不会闭嘴。

大家都是同事朋友，没有必要较这个真儿吧！输赢乃兵家常事，何必看得太重，你要是这样不把当天的气氛都搞砸了才怪呢！如果你是这次聚会的主人，就更糟糕了，你这样的态度，下次人家说什么也不会来你们家了。过多的情绪化，只会让我们在与别人交往的时候看不见别人，既然不能体贴别人的感受，别人也不会喜欢你了。

处处强占上风，只能破坏本来和谐的气氛，更毁坏了你在别人心中的形象。如果你技术确实高出大家许多，也不可“赶尽杀绝”，最好给大家留点面子，或帮助大家共同提高。如果技术都差不多，输赢则都有运气的成份，一味地“赢得起，输不起”，会给人留下这样一种感觉：一则你处处以自我为中心，只顾自己，不管别人；二则优势感太强，很难容人，也不够尊重别人。

娱乐、游戏最主要的功能是放松休息，调节身心，以及联络沟通朋友、同事之间的感情，如果在这种时候你也处处上劲较真，那就完全是反其道而行之了，得到的也完全是相反的结果。

精打细算的浪费

有人买家用电器及其他物品时，贪新求全，认为功能越多越好，多花几百块钱买一些自己从来不用的功能，其实就是对钱的浪费。

消费时许多人都自以为是精打细算的，但还是不时坠入了商家精心设计的圈套中。比如说买手机，大部分消费者需要的仅是基本的通话功能。可在柜台前，小姐说你看这款，有录音功能，这款能上网，这款……。

而每增加一项功能，只不过多一点钱而已，为何不买最先进、最好的呢？结果呢，你多花了一二百块钱，买回了一堆你根本不用的功能，那厚厚的说明书许多人都没耐心看完。再加几十元，就可以如何如何，很多人以为占了便宜，其实只不过白花了几十元。还有就是打折让利，也会使很多人热衷此道。要知道商家的本能就是赚你的钱，天下没有免费的午餐，打折的东西要么是款式过时，要么就是有些小问题，表面上看你以低于其‘真实价值’的价格买了回来，实则上这些东西决非你真正需要或喜欢的东西，即使派上用场，也大多是短时间的新鲜而已，而且在用的过程中亦不会太在意，心想反正是便宜货，用几天就值。

想一想你在吃自助餐时的经历，是不是因为每一个人都按人头给钱，而且价格不菲所以拼了老命也要狼吞虎咽把肚皮撑破？这正是一个‘贵’的观念驱动人的经典表现，因为自己付出了，所以就要拼命地把它赚回来，赴汤蹈火撑坏肚皮也再所不惜。其实选择自助餐并不是因为可以无限制地吃，而是因为可以更自由地选择你喜欢的东西，而并非是吃得比平时都饱。很多人选择后者，结果是得不偿失，连吃进去的美味佳肴都要最终和着唾液吐出来，然后不得不花更多的钱和精力来设法如何恢复自己的胃动力。

消费东西很重要的一点是为了使用，而使用的初衷则是为了满足自己的需求，所以了解自己的需求是能够进行良好消费的最重要的条件。自己需要的花

多少钱都是值得的，自己不需要的，就是白送你也会因为占用你的空间而变得得不偿失。

等我有时间……

有很多事情必须要做，可大家总在说：“等我有时间就去，一定……”结果呢，几年过去了，那件事还没来得及做。

几年前，上驾校学个车本是我最大的心愿之一。可当时我正在报社工作，一星期要编辑两块版面，自己还要出去采访，成天忙忙碌碌。我只好对自己说：等有时间再说吧，学车要花两三个月的时间呢。

一天闲聊时，一位同事对我说：像你这样，你这辈子都不可能自己开车了，因为你永远不可能有两三个月的时间不工作而专门去学车，相反，你现在去做，上计时班，紧张一点，年底之前我就可以陪你上路了。

我听了他的话。在那年春节时，我果真租了辆小面拉着他满北京城转悠。现在当然已是一名有数年驾龄的老司机了。

很多事情都是这样，它们对我们很重要，但我们却苦于没有整块的时间去做，只好一推再拖，到最后只能永远地把它们封存在‘梦想柜’中。比如说，想看一本大部头的书，也许你不能拿出几天的时间专门去看，但只要每天饭后睡前少看会儿电视，而翻看上几页，它就不会永远蒙着尘土放在一边了。想学英语或某种技能，不要寄希望你再‘脱产’专门去学，每天记些单词学一点，不知不觉间，你的目标就已然实现了。

在学校听著名经济学家厉以宁老师上课时，厉老师曾谈起过自己如何能在短短的时间中接连有多部专著出版的经验。他说：要给学生上课，要开各种会，还有许多推不掉的应酬，实在难有大块的时间阅读和写作，那怎么办呢？厉老师的办法是：每次读书都做记录卡片，分门另类地存放起来。每有灵感或想法，也都用卡片记下来，然后再勤加整理，慢慢写出来。多年如一日的坚持，厉老师著作

等身自然就不奇怪了。

记住，我们也许不可能为某些事腾出专门的大块时间，但你可以把事情化整为零，把时间化零为整，这个办法会让你受益终生。

忙得没有时间去思想

从早上睁开眼睛起床到晚上熄灯休息，小张就像上紧了弦的钟表一样一刻不停地忙碌着。但可惜的是，许多看起来很清闲的人却过得比他好。

下班许久了，小张的办公室里还灯火通明，他依然在忙忙碌碌。老板推门走了进来，问道：“你整天都这样忙吗？”小张说：“是呀。”他满心希望得到老板的表扬，不料老板却说：“对工作认真负责是对的，但你这样从早忙到晚，什么时候去思想呢？”

想想看，一个人如果只知道埋头赶路而不知道抬头看路会怎么样呢？

记得当年在高中学习时，面临高考的压力，大家都很紧张。许多同学没日没夜地复习功课，但每次考试时却总得不到理想的成绩。他们中许多人并不笨，只不过是处于一种压力下，为了获得一种心理上的安慰而一味地拼命蛮干，而从来不注意看路。其实学习好的同学并不那么紧张，因为高中三年的课程实际上两年的时间就基本上学完了，最后的一年基本上是用来复习和练兵模拟考试。如果在前边的学习中基础比较扎实，那么在复习时就把自己的薄弱环节加强一下就可以了。记得我自己当时是每天晚自习前一定要用半小时左右的时间检查当天的功课，然后晚自习时只把认为有问题的地方过一下就行了，每周总结本周的进展。这样，已经掌握的地方就不要再浪费时间去浪费时间，对没掌握的地方进行有的放矢地学习。

这样做当然事半功倍。后来进入大学，同学们在一起聊天，发现高分者死读书者极少，他们都有一套自己的学习方法，都不是特别累，而所有学习方法的核心无不是每天、每周的思考、检查，去发现问题和解决问题而不是漫无目的地重复劳动。

子曰：日三省吾身。这不仅是道德修炼课程，也是工作中必不可少的手段。我采访过一位颇有成就的大企业老总，他的工作可谓日理万机，但他每天晚上的时间几乎全部给自己留着。他说：第一我要陪家人吃饭，同他们沟通，其次我要休息，再下来最重要的是我要把自己关在书房中两小时，不接任何电话，来考虑公司的重大问题，今天的疏漏以及明天最重要的事务，排出轻重缓急来。

知道这个成语吧 碌碌无为。忙,但没有作为,多么悲哀啊 朋友,要学会思考,给自己的大脑留出时间和空间。

小节伤大雅

口香糖在嘴中嚼得‘叭叭’作响 正式场合也不修边幅大
大咧咧 急着打断别人的话而发表自己的‘高见’……

不拘小节常被人看做是大度潇洒的表现：大礼不辞小让，做大事的人哪顾得了那些鸡毛蒜皮的小事？

错矣。知道吗？大事全部是由不起眼的小事组成的，惟有把每件小事做好，才有可能做成大事业。更何况，许多生活社交上的所谓小事也许不会给你带来明显的财富收入，但却是一个人修养素质的全部体现，是一个人潜在的形象及人际资源方面的投资。

给我触动很大的是一位同学的话，他说他不会同我们另一位同学合作。我很惊讶 大家都是同学,生意上又可互惠互利,为什么呀 他说：“这么多年了还是一点长进都没有，我听着他嚼口香糖的声音就想吐。还有我拉他去跟人家谈判，出来后我直为有这样的同学而丢人，他的形体语言太夸张了，时而摇头晃脑，时而拍手大笑,让对方觉得我们跟人家不在一个层面上,怎么做生意啊！”

据我所知,我们这位同学人不错,也有不少其他优点,但修养、礼仪上的这些小问题竟然给他带来如此大的负面影响真是出乎我的意料。

有的人也许腰缠万贯，但却言辞卑鄙，举手投足好像个下里巴人；有的人口

袋里没几个钱,衣着打扮也非名牌,但就是举止大方,气度不凡,让人不敢小瞧。比如说走路这样一个再平常不过的行为,有的人走路时低头驼背,无精打采,有的人则挺胸抬头,气度轩昂。有的人左摇右晃或连蹦带跳,有的人则端庄大方,沉稳干练,等等。同样的道理,站姿、坐姿、吃相、着装等无一不向别人传递着你的修养品味、性格学识等多方面的信息。

不要以为小节无伤大雅,相反要注意从小处入手,树立自己良好的形象,全方位地完善自我,最终使自己登上大雅之堂。

好 贵 的 书

刚花数千元买时装的先生、女士走到书架前,拿起一本十几元的书翻翻看看,然后放下,说:“好贵哟。”

前些年,曾有人戏言:拿手术刀的不如拿剃头刀的,搞原子弹的不如卖茶叶蛋的。也曾有教授摆摊煎饼摊、博士擦皮鞋的新闻出现。短短的十余年功夫,这些故事已然无法让今天的年轻人相信了。怎么可能呢?他们会告诉你:现在大学老师的收入是多少,去年给国家交了多少所得税;一个博士的市场价是多少,应该拿到多少股份……

社会进步的标志之一就是知识的价值得到社会的认同。谁也不会再瞧不起知识分子,知识分子再也不寒酸了。父母都在教育孩子:好好学习,考个好大学,要不将来没饭吃!

全社会的人都知道知识值钱了,也认为知识应该值钱,可除了把这道理告诉给孩子,希望孩子能成为知识分子一员外,绝少给自己进行知识投资,也仍没有养成读书学习的习惯。

网络电子化时代,仿佛是一个不谈书不读书的时代,书作为传统的知识、信息载体,文明的传承物是否会在新的千年退出历史舞台呢?我们谁也不敢妄下断言。但至少从目前看,我们大部分人仍须老老实实在书中获取自己的精神

食粮，也许计算机精英和网迷们除外。

读书的重要性，千百年来千百位先贤圣哲说得明明白白，清清楚楚，不需在此再费口舌。但让我奇怪的是：为什么在知识如此升值的今天，仍会有人舍不得这点投资呢？

也许有人想 我没读多少书,不也照样混得不错吗 没错,你比较聪明,可若是读些书也许你会更聪明,因为你可以把所有聪明人的经验都学过来。

也许有人想：我已然错过学习的大好年华了，学不学、读不读恐怕没什么区别了。读书学习是一个人终身的修炼过程，不是说你今天读完一本书，明天就能升官发财，很快见效益，也许读书学习确实不可能为你带来直接的经济效益了，但它会给你心灵带来无尽的收益，而且会帮助你认识世界和生活，与人交往，对子女的教育及沟通……更重要的是，一旦你读进去，那将是一种无可替代的享受。

还有人想：我不读没关系，给孩子买书，让孩子好好学不就行了吗？错！为了孩子，我们更应该读书，这本身就是一个以身作则的机会，我们可以同孩子共同进步，营造一个良好的家庭读书氛围。“读书三代雅人多”，争取让“书香世家”从你这一代开始。

书贵吗？也贵也不贵，关键是买好书，一本好书给人的影响是无价的；现在看部电影都要好几十块呢，买本书不值吗？

东方不亮西方亮

许多人信奉不把鸡蛋放在一个篮子中的准则，除了在投资上这样,在工作生活中也是这样。

投资专家曾给我们一个忠告：不要把所有的鸡蛋放到一个篮子里。这话有一定的道理，万一失手把这个篮子掉地上，岂不是所有的鸡蛋都完了？

但是也有一些投资专家告诫我们：不要把鸡蛋放在多个篮子里，你的精力是

有限的，细心呵护一个篮子时尚不至于出现大的错误，篮子多了，你照顾得过来吗？

当然如果像买股票此类的投资，为了控制风险，我们可以适当地关注几只股票，搞一些投资组合。因为此类的投资风险过大，专家们自己还搞‘对冲’呢。但具体到做事情上，就不是这么一回事了。比如说你准备开个小饭馆，觉得有风险，鸡蛋不能同时放在一个篮子里，再去开个小卖部。以你的精力和能力，全身心地做其中一个，实际上风险很低，同时做两个，风险反而大了许多，有可能两个都赔钱。

细究生活中的这种‘多个篮子’心理，归结到根本上是这样的心态：

首先是没有自信与勇气。对自己要做的事情和项目没有足够的信心，不敢全身心地投入，随时准备撤退和放弃，心中还自我安慰：反正这个篮子中就放了两个鸡蛋，无所谓啦，这边不行，还有那边呢，这种心态导致许多能做好的事做不好，能做成的事做不成。其实只要经过周密细致的事先调查分析和准备，认为自己能做好这件事、这个项目，就应该义无反顾地全力以赴，如果不确定性因素很多，没有信心，那就干脆不要做。试试看、不行就算的心理是做不成的，即使碰巧尝到了一点甜头，也不会促使你下决心克服后边的困难。有困难时，你的目光自然而然地就转到其他篮子上了。

第二，这种心理说白了是贪婪的表现：赚钱的机会那么多，一个都不想放过；这个能赚，就在这儿投点，那个也不错，就往那也放点儿。如果自己没做这件事而别人做了，心中就会万分遗憾，把别人的利润都看成是自己的损失！自己手头的事儿干得好好的，潜力和发展空间都很大，却意犹未尽地要往别的篮子里放些鸡蛋，期望那边也能孵出小鸡来。

当然我们不是批评一些大企业集团的多元化经营，但成功的多元化经营都是把主业做成熟了。根据经济学边际效益递减的原理，已然做到最佳规模了，在此基础上，向新的领域拓展自然是正确的发展战略。

我说的这种毛病多体现在一些自由度颇大的小公司、小商人身上，他们拼命地寻找更多的篮子来装鸡蛋，又胆怯又贪婪，不是鸡蛋多得一个篮子装不下，而

是往尽可能多的篮子里放尽可能少的鸡蛋，还自鸣得意：东方不亮西方亮。其实是东方不破西方破。

出 风 头

在人前显示自己的才华能力,获得公众的认可,是每个人很正常的一种自我实现的心理需求。但许多人不顾自己的角色定位,抢着出风头。

陈佩斯曾与朱时茂合作演出过一个经典小品：身为配角的陈小二，利用一切机会夸张地抢戏，表现自己。其绝妙的情节构思与二位精湛的演艺给观众留下了深刻印象，多年以来为人们所津津乐道。

按照马斯洛的需求层次理论，自我价值的实现是一个人最高层次的心理需求。这种价值的实现是一个艰苦的过程，是一个人勤奋努力工作，用自己的才华能力干出一定的成绩，从而使周围的人及公众对自己有一个认可，并获得大家的敬重。

在这个过程中，有时候会有一些偏差。有的时候可能是虽然有实力，但由于各种原因,或缺少机会,或运气差点,并没有很理想的业绩。

有的时候,你的实力和成绩都有,但在一个集体组织中,可能不会很公正,闪光灯没有聚焦到你身上，或只顾及到了领导，或只注意了集体而暂时忽略了非常优秀的你 还有的时候,为了顾全大局,你应该让镜头对到一把手身上,作为二把手的你可能只能做无名英雄。

上述几种情况中,最让人心中失衡的就是后两种,有一种‘牺牲 冤曲’的感觉。在这种感觉的驱使下,许多人沉不住气了,开始表功,开始抢镜,开始想办法去吸引‘观众 上级’的注意力,开始在各种场合展现自己。这样做的结果可能会让你得到一种暂时的满足，但却会为将来的进一步发展埋下不好的伏笔，这不能不说是处世策略的一种失败。尤其是在集体项目中，或是在你作为副职、助

手的时候,必须清楚,还是要用实力和成绩说话,一时一刻的卖弄,出风头会使你的同事、领导心中不快,会给以后的合作带来或多或少的麻烦。我们应争取表现实力才华的机会,而不应急于争取出风头表功的机会,这是一个水到渠成、瓜熟蒂落的过程,欲速则不达。

至于另外一些人,完全没什么大不了的本事,只是一味地想表现自己,那只能归结为浅薄的虚荣心作祟罢了,不值一晒。

可怜的父亲

电脑、网络已经走入越来越多的家庭,这些新鲜玩艺带给人们方便时,也带来了许多新的诱惑。这些诱惑足以毁掉许多年轻人和孩子。

我有位邻居,他妻子下岗两年了,一直没有找到合适的工作,他本人在一家不怎么景气的企业上班,干保安工作,很辛苦,但收入并不高。他们俩口子有个正在上职高的女儿。我曾经给他女儿辅导过一段功课,成效还挺显著,故而我们两家的关系很好。

前些日子,他拉我去给女儿买电脑,女儿说是同学都有了,自己也正在学电算,想买一台。夫妻俩一商量:日子虽然紧张,但不能在这儿省钱啊。决定也给女儿买一台,还要买好一点的品牌机。说实话,他们的女儿挺懂事的,平时穿衣用度很节俭,轻易也不向家里开口要钱。

电脑买回来之后,我对我这位‘学生’说:家里经济条件并不宽裕,这你知道,父母给你买电脑不容易,你要好好用它学习知识,不要贪玩游戏、上网聊天什么的。

“学生”答应得挺好。可是每当我去他们家时,总看见她不是在玩游戏,就是在聊天室泡着,功课没怎么长进,只是由于聊天所需,打字速度快了些,操作技术也熟练了许多。当然啦,家里的电话费也月月见涨。

电脑、网络都是现代科技的产物和象征,有条件的话当然应该熟悉并能熟练运用,但并不是现在所有人离了它就无法工作生活。可能我个人比较传统,于我而言,电脑、网络仅有三项功能:文字处理,获取所需信息,炒股。

对于一名学生或不是从事电脑工作的人来讲,我实在想像不出现阶段它还能带给我们更多的更实用的功能。孩子们,包括很多成年人,往机器前一坐,不是玩各种最新版本的游戏,就是上网聊天,对于学生来说还有个功能就是同学们对作业答案或是抄作业。就这点儿用途吧,购买的时候还都要求最新最好的配置,互相攀比。

任何一项科技产品,越到成熟应用阶段,越具备‘傻瓜化’倾向,对于普通使用者而言,操作会越来越简单。就像傻瓜相机一样,你完全不用管什么小孔成像、光学原理,你所需做的仅是按动快门。电脑的鼠标就是你手中的快门。至于软、硬件的开发,那不是老百姓的事儿,你的孩子不学这个专业,也基本上不关他的事儿。

我不反对家长给孩子、给自己买电脑,也不反对大家有条件的话多学习它、运用它,我只是反对以学习为名,逼迫着家里节衣缩食去添置这样一台高级游戏机、聊天机,影响了学习,影响了视力,影响了健康。

电脑游戏越来越高级刺激,网络上的内容越来越新鲜有趣,成年人上去都难挡各种诱惑,何况自制力更差的孩子。娱乐游戏当然也是必要的,一则是难有节制,二则是对许多家庭而言,未免昂贵了些。