

做人做事全集

山东省海洋地矿出版社

2011 年 1 月

目　录

第一篇　做人做事好心态 1

第一章　好心态是一生的财富 1

出人头地要慢慢来 1

能够驾驭自己的优缺点 2

退一步海阔天空 2

虚心是制胜的法宝 3

获得社会的信任 4

为人不钻"牛角尖" 6

积累无形资产 7

知足常乐好 7

向乐观积极的人学习 8

第二章　修炼好心性 9

修炼好心性 9

多方磨炼自控能力 10

克制人生的欲望 11

养成从容不迫的习惯 12

冷静"消化"烦心事 13

控制好情绪才能做大事 13

学会宣泄压抑和郁闷 14

人活一世要善待自己 15

培养健全的性格 17

把"功名利禄"放在心上 18

第三章　以积极的心态融入社会 19

活得简单就潇洒 19

走出封闭的自我圈子 20

多注意好的一面 21

掌握社交的基本技巧 22

精心选择朋友 23

不要凭义气行事 24

处世不可一味忍让 24

活着不是给人看的 25

会算计人不是本领 25

太"世故"也不好 26

第四章　轻松突破社交困境 27

避免跟人发生冲突 27

从容应付尴尬场面 28

听到逆耳之言不失态 29

用沉默化解难堪 29

运用心理战术化敌为友 30

巧妙地以变应变 31

区别对待恭维与拍马屁 32

场面话可说不可信 32
学会与看不惯的人沟通 33
宽容不是软弱 34
不是你的，就别再勉强 35
第五章　做人做事学会低调 35
让心事烂在肚子里 35
做人不能太单纯 36
得意时偷着乐 36
自古真人不露相 37
别让自己成为公众注意的焦点 38
精明得露骨，难免引火烧身 38
深藏不露，让小人无缝可钻 39
成全别人的好胜心 40
道不同，可为友 40
第六章　多栽花儿，少栽刺儿 41
管住自己的舌头 41
装聋作哑，不战而胜 41
口下留情，脚下有路 42
观棋不语真君子 43
开玩笑太恶毒，伤人也害己 43
给自己留条后路 43
委婉说话是处世的入门功夫 44
奉承话说得好，会使你更迷人 44
不逞口舌之快 45
非争论不可时，须掌握技巧 45
让别人把话说完 47
欲谋大事，先学"守口如瓶" 47
别人的秘密知道得越少越好 47
第七章　塑造成功的自我形象 48
培养迅速敏捷的思考力 48
要有自己的看法及构想 48
学习其他行业的知识 49
切勿不懂装懂 49
包装一副好形象 50
走向高层次：一流人物的选择 51
培养完美的个性 52
笑脸的魅力 53
做一个喜相的人 53
勇于放大自己 54
使你魅力倍增的交际术 54
善于利用魅力资本 55
第八章　做人要方，做事要圆 57
君子之交淡如水 58
不在其位，不谋其政 58
使别人有面子地接受拒绝 58

说"不"的五种方法 59
学会说善意的谎言 60
既不伤面子，又不伤和气 61
做事要方，做人要圆 62
如何处理朋友间的麻烦 63
乐于接受反对意见 64
第九章　跨越"哥们儿"这一关 65
不要以人数来衡量你的人际关系 65
对待多种朋友的技巧 66
人缘的层次越高越好 67
聚集真能用得上的朋友 68
朋友一二三四型 69
远离不良的朋友 69
友情突然升温要小心 70
检验人心的试金石 71
给人好处切莫自居 72
保持奉献与回报的平衡 72
成大事不能靠"哥们" 73
第十章　寻找可靠的利益伙伴 74
一个好汉还需三个帮 74
采取双赢的竞争策略 75
及早编织事业上的关系网 76
寻找一个赛跑的对手 76
让妻子助你成功 77
不能与之合作的三种人 78
不挡别人财路 79
有好处不要吃独食 80
生意场上不轻信朋友 81
警惕商场"厚黑术" 81
第十一章　如何不受人情的伤害 82
多一个冤家多一堵墙 82
不求理解但求心安 83
消除误会的九种妙法 84
"小事"和，"大事"不流 85
乐于忘记，不念旧恶 85
不跟小人较劲儿 86
坚持原则，厌事尊人 88
消解厌恶，和睦相处 88
分门别类，对症下药 89
创造宽松的生活环境 91
第十二章　积攒特立独行的本钱 92
适当的"孤独"有益于你的人生 92
不做别人想法的奴隶 93
接受真实的自己 93
做精神的富翁 94

培养积极心态箴言 95
爱自己才会爱别人 96
笑看输赢得失 97
时刻相信我能行 98
品尝快乐生活，就会日益充实 100
第二篇　做人做事好性格 102
前　言 102
第一章　挺起腰杆做人做事 102
要正确认识自己 102
说你行你就行 103
发掘自身的宝藏 104
展现独特的自我 105
了解自己的短处 105
不要怕最初的失败 106
人贵自助，才有他助 108
做一个"有脑子"的人 109
培养开朗的人际交往性格 109
远离没有抱负的日子 110
第二章　耐住性子做人做事 112
为人处事贵在忍耐 112
去掉轻浮之气 112
心平气和万事通 113
无论如何都不可动怒 115
与人相交，不愠不火 115
留一步，让三分 116
掩饰好你的情感 117
远离情绪的旋涡 117
不要成为感情的奴隶 118
保持清醒的头脑 119
不必心烦意乱 120
驾驭好自己的脾气 121
第三章　开开心心做人做事 122
训练自己放轻松 122
相信好日子就要来到 123
向乐观积极的人学习 124
做人就是苦中作乐 124
不要被不良情绪所左右 126
原谅自己的小缺陷 127
乐于忘怀 127
每天都过"感恩节" 128
不要把目标设计得太高远 129
勇于放弃 130
做个自由人 131
第四章　做人做事要想得开 132

学会释放压力 132
乐子天天有，机会总会来 133
追名求利，但不能急功近利 134
要成功必须学会等待 135
别让自己活得太累 136
给"活得累"的人开个新药方 137
善待自己，宽恕自己 138
摆脱抑郁情绪的五个方法 138
沮丧抑郁时不可决断大事 140
好习惯让人立于不败之地 141
不向败局妥协 142
第五章　做人做事要有弹性 143
能伸能屈 144
不前不后 145
进退自如 146
外圆内方 147
可得可失 148
无可无不可 149
自知之明 150
善待失败 151
知足常乐 152
第六章　管住嘴巴做人做事 153
把快乐带给别人 153
奉承话人人爱听 154
"嘴茬子厉害"未必是好事 154
掌握争论的技巧 155
点头称"是" 156
嬉笑怒骂悠着点 157
不要以言语伤人 158
避开以自己为中心的话题 159
凡事要有回旋的余地 160
学会不表达什么 160
学会倾听别人 161
多看多听少开口 162
第七章　厚起脸皮做人做事 163
厚脸皮的三个层次 163
脸皮厚度，决定成就的大小 164
笑脸迎向冷面人 165
不要过于敏感 166
树立你自己的威严 167
是英雄还是狗熊自己知道 168
如何克服害羞的习惯 169
忍者无敌的道理 170
不要太在乎别人的"眼光" 171
你不可能面面俱到 171

第八章　八面玲珑做人做事 172
用之不竭的资源 172
选择你的朋友 173
多结交比自己优秀的人 174
情感独立与情感互赖 175
拓展人际关系的 15 条原则 178
成全别人的好胜心 180
学会欣赏别人 181
不要处处当主角 181
悄悄地为他人做点好事 182
任何时候都不可锋芒太露 183
不要轻言不求人 183
寻求合作路路畅通 184
第九章　夹起尾巴做人做事 186
不轻易张扬个性 186
不要让自己显得高人一筹 187
充分听取别人的意见 188
乐于接受别人的忠告 188
不妨让他一点 189
多数时候允许别人是对的 190
把得意事藏在肚子里 190
得意不要忘形 191
改变偏激的性格 192
拿得起还要放得下 193
第十章　做人做事要有上进心 193
健康人格是成功的前提 193
灵活些，别难为自己 196
将计划订得灵活些 198
要设法克服惰性 198
敬业精神让你一生受益 199
试着给人一个惊喜 200
天天努力做新人 200
千锤百炼锻造自我 201
真心喜欢自己 202
新活法带来新境界 203
追求成功，立即行动 204
第三篇　做人做事有门道 206
第一章　祸从口出，谨言慎语 206
别说让自己后悔的话 206
刀只有一刃，舌却有百刃 206
当着矮子不说短话 207
说违心话，做违心事 208
不图一时的口舌之快 209
嘴上多个把门的 209

不在人后说人 210
不要直接说人不对 210
给嘴巴贴上封条 211
善意的谎言也很美 212
"恭维"是女人的食粮 213
拍马要拍屁股 213
第二章　多结良朋，少树劲敌 214
多一个朋友多一条路 214
无"度"不丈夫 215
万事让人先，自己当配角 215
宁得罪自己，不得罪他人 216
怪罪人两面不讨好 216
绕着树根来耕地 217
与别人融洽相处 218
低头不见抬头见 219
把敌人变成朋友 220
照顾别人的感受 221
不要把狗逼进胡同 221
让朋友胜过你 222
有理也让人 223
第三章　虚怀若谷，戒骄戒躁 223
人贵有自知之明 223
人非圣贤，孰能无过 224
不要掩饰你的毛病 225
做错了就认错 226
不要吝啬说"对不起" 226
拿得起，放得下 227
聪明反被聪明误 228
谦应为谦虚 229
泰山不让土壤 230
自有山比此山高 231
多听意见少犯错 231
三人行，必有我师 232
听得老人言，前程在眼前 233
听人劝，吃饱饭 234
第四章　深谋远虑，防患未然 235
患生于所忽，祸起于细微 235
明察忧患的征兆 236
不拿(又鸟)蛋碰石头 236
避免功高盖主 237
脱光自己的衣服 238
以不变应万变 239
照实回答不如巧妙回答 239
知止所以不殆 240
这年头，谁怕谁 241

树立不好惹的形象 241
轻松应对"揭短" 242
巧妙摆脱性骚扰 243
第五章　人性本恶，不可不防 244
人性本恶，防着点 244
心中自有照妖镜 244
一样米，养百样人 245
小心行得万年船 246
平时多长几个心眼 246
同流而不合污 247
天机不可泄露 247
不要嫉"小人"如仇 248
绊人的桩子不在高 248
小人比蚂蟥还可怕 249
苍蝇不叮无缝的蛋 250
第六章　能忍即忍，忍者无敌 250
凡事能忍则忍 250
能忍，会忍，善忍 251
忍让即抗争 251
一忍可以制百辱 252
是可忍，无不可忍 253
忍让如同金子贵 253
忍耐--发财的秘方 254
培养自己的"度量" 255
吃亏就是占便宜 256
忍一时风平浪静 257
欲速则不达 258
让人骂个够 258
脸上唾沫自己干 259
忍而后发制人 259
第七章　多用脑子，少用性子 260
心平气和万事通 260
有勇更要有谋 261
得意不要忘形 262
知道自己能吃几两干饭 262
脾气暴躁，易中圈套 263
心急吃不了热豆腐 264
给自己泼水降温 264
偏激则有失冷静 265
"迷汤"能够灌死人 265
从作恶的蛛网中自拔 266
不因小节妨碍大事 267
当局者迷，旁观者清 268
合抱之木，生于毫末 268
不近狐狸沾不了骚 269

免费午餐最好不吃 270
第八章　怒上心头，一忍为高 270
不让愤怒的野马脱缰 271
不要压抑，但也不要冲动 271
不让怒火烧昏头脑 272
控制你的情绪 272
宰相肚里能撑船 273
把愤怒吞进肚子 274
大人不生小人气 275
不被激怒就不会被消灭 275
以德报怨，赐人恩典 276
他怒你不怒 276
让愤怒为你效劳 277
第九章　韬光养晦，深藏不露 278
鹰立如睡，虎行似病 278
别人都站着，你别坐着 278
非有城府不足以立世 279
以弱示人并非弱者 279
直木先伐，甘井先竭 280
出头鸟容易挨枪子 281
老夫面前不逞狂 281
让人为师，不好为人师 282
把锋芒藏起来 282
永远位居第二 283
神龙见首不见尾 283
第十章　凿壁借光，善用外力 284
与名人扯上关系 284
借贵人打个背景光 285
肥水不流外人田 286
借棵大树暂寄身 287
借刀杀人不见血 288
借来梯子往上爬 288
有了人情路子宽 289
篱笆立靠桩，人立要靠帮 289
一个好汉三个帮 290
"君子"掠人之美 291
站到"巨人"肩膀上去 291
第十一章　假痴不癫，大智若愚 292
得糊涂时且糊涂 292
小事愚，大事明 293
不要事事都较真 293
水至清则无鱼 294
修炼"愚"的本事 295
一半鸽子一半蛇 296
低头走路容易拣到钱 296

装得越傻越高明 297
夹着尾巴做人 298
含糊人不含糊 298
不战而屈人之兵 299
攻人于不备之时 299
第四篇　做人做事做生意 301
第一章 未学做事，先学做人 301
利用人生的挫折 301
经商先做人 302
你的行动会改变世界 303
以朴实的本性来生活 304
勤力与创新是成功的基本素质 304
天天努力做新人 305
悄悄地为他人做点好事 306
试着给人一个惊喜 306
跨出自己的社交圈 307
做人要“货真价实” 307
积累做人做事的“本钱” 308
做生意无信不立 309
保持正直的品格 309
培养一个完美的个性 310
无所不在的教养 311
夹着尾巴做商人 311
第二章 最适合做生意的人 312
商人成功的三个条件 312
有耐心和毅力的人 312
识时务的人 313
嗅觉敏锐的人 314
有敬业精神的人 314
面带喜相的人 314
能分清轻重缓急的人 315
能管住自己嘴巴的人 316
不轻易张扬个性的人 317
有头脑但不依赖创意的人 317
机智灵活的人 318
脸皮厚一点儿的人 319
生意人应具备的八种性格 319
十种不受欢迎的老板 320
第三章 商界新人必备素养 321
管理企业要有领袖素质 321
善于合作 322
文化修养高 323
有不断学习的能力 323
健全的人格心理 325

良好的沟通能力 326
多谋善断 327
创新精神 327
审时度势的眼光 328
敢冒风险 328
吃透国家政策 329
政治嗅觉很重要 330
出色的领导才能 330
超前的用人观 331
要善于大胆使用人才 332
创业家的心理特征 332
第四章 成功需要自我修炼 333
做人的宗旨是要刻苦 333
克制欲望 334
控制情绪 334
习惯镇定 335
不必心烦意乱 336
驾驭自己的优缺点 336
要亲身体会挣钱不易 337
积累无形资本 338
在极盛时期洞悉危机所在 338
处安勿躁 339
向乐观积极的人学习 340
训练竞争能力 340
时常给自己“充电” 341
知识决定商人的命运 342
第五章 养成做事的好习惯 342
习惯的巨大作用力 342
好习惯是生活航道的指示灯 343
想到就做，不要等到明天 343
不珍惜时效就不能获得成功 344
精明地利用时间 344
时间是最可宝贵的 345
像钟表一样准时 346
抗拒消极态度 346
培养积极思维能力 347
达到目标的十个步骤 348
把精力投入到自己的强项上 348
耐心是致富的法宝 349
专心做好一件事 350
敢于正视自己的人性缺陷 351
事业成果百分之百靠勤劳换来 351
第六章 不要难为自己 352
做人做事别太固执 352
认准大道朝前走 352

换条路可能会更好 353
不要走极端 353
别总是后悔 354
量力而行 354
将计划订得灵活些 355
不要怕位居第二名 355
学会释放压力 356
排遣紧张与压力的方法 357
无可无不可 357
有求有不求 358
人生中要不断学习和总结 358
第七章 生意场待人之道 359
与人为善才能财源广进 359
听得进劝告 360
爽快的人能赚大钱 360
注意听别人的名字 361
当一个好听众 361
通过老朋友结识新朋友 362
与大老板交朋友 362
给人以快乐 363
做一个喜相的人 363
积善必有善报 364
看不顺眼的事不要太多 364
把光环让给别人 365
用信任换取信任 365
道德与诚实是商人的第一美德 366
第八章 生意场人情关系秘诀 367
即使竞争也要照顾对方的利益 367
一笔不可估量的财富 367
制造人情债 368
同行不是冤家是朋友 369
让自己为别人所用 369
人情投资要从长计议 369
生意场人情投资三原则 370
交际高明的秘诀 370
朋友的钱财借不得 372
生意归生意，朋友归朋友 372
与朋友一起做生意 373
生意不成仁义在 373
有钱难买六月雪 374
对手也可以是朋友 375
第九章 拥有良好的经商心态 375
运气不是天上掉下来的 375
君子爱财，取之有道 376
要有良好的求利心态 376

轻视金钱反倒能获得金钱 377
独立创业前的心理准备 377
做生意有赔有赚 378
过度投机要不得 378
心胸狭隘做不大生意 379
失败后要有信心 380
累不累，想想商界老前辈 380
把生意看做你的情人 381
求神拜佛不如求自己 381
保持对生意的兴趣和热情 382
永远不能自我满足 382
第十章 做一名合格的生意人 383
事业成功的十个秘密 383
做生意要当机立断 384
生意成功后也要冷静 384
掌握新知识 385
要有失败的心理准备 386
信守承诺 387
第十章 做一名合格的生意人 388
信誉是不可以以金钱估量的 388
富贵不忘乡亲 389
不可专谋一己之私 389
将自己融入工作中 390
恰当显示身份 390
是员工养活了公司 391
处理工作与休息的秘诀 392
享受健康的人生 392
第十一章 练就一双生意眼 393
经商不要忘记三个诀窍 393
多给些“优惠” 394
占领市场的制高点 395
调整方向，填补空白 395
商标是一笔无形的财产 396
底牌不要亮得太早 396
培养“情报”意识 397
理智对待信誉 397
合伙生意如何做 398
敢于承担风险 398
风险越大越具有吸引力 399
了解本行业的未来趋势 400
做 IT 时代的新资本家 400
第五篇 做人做事做老板 402
做 人 篇 402
第一章 做人准则 402

做人要堂堂正正 402
做人要以德立身 403
活出新境界 404
感谢、分享、谦卑 405
不要成为杨修式的人 406
沉默是金，合宜为重 409
不可轻易树敌 410
不要轻言不求人 411
糊涂一点好 413
第二章　律己功夫 414
虚心是制胜的法宝 414
听人劝，吃饱饭 417
学会善待自己 422
新人类，新性格 423
做事要方，做人要圆 425
做人不可太空虚 426
第三章　待人之道 427
建立广泛的社会关系 427
结交比自己优秀的人 428
生活在友情里 429
做人要机敏 430
得饶人处且饶人 431
人情是一笔财富 432
不做虚伪之人 433
不要尝试“玩阴” 434
要有洞察人心的本事 435
恰如其分唱黑脸 436
慎听酒后之辞 437
第四章　言谈修养 438
以教养赢得好感 438
理直不可直说 440
谈话中避开自己 442
小节之处要检点 444
不要口是心非 445
听人讲话有技巧 446
做 事 篇 448
第五章　办事效率 448
办事讲究条理 448
防止浪费时间 449
提防“时间杀手” 454
忙里偷闲 455
调整心态和思维 457
别做完美主义者 458
不要为别人活着 459
第六章　创新思维 460

创新就是突破常规 460
发挥想象力 462
“诱、逼、练、学”四字经 464
知道运用知识才是力量 465
激发创新的六种方法 466
突破人生的瓶颈 468
善于冷静思考 469
让身心充满活力 470
突破“小圈子” 471
第七章　把握机遇 473
敢打敢拼才会赢 473
机会不是等来的 475
摸准行情，吃透信息 477
对市场变化有灵敏的反应 478
机不可失，时不再来 480
不入虎穴，焉得虎子 481
关于冒险的三十四条建议 482
第八章　健康心态 485
保持积极的情绪 485
培养乐观向上的性格 486
信心是成功的入场券 488
追寻目标，不能急功近利 489
抑制浮躁的心态 490
看穿功名利禄 492
享受俭朴 493
享受工作 494
学会调节心理压力 495
失去健康就失去了一切 498
别再胡思乱想 499
有一点“阿 Q 精神” 500
做 老 板 篇 501
第九章　领袖气质 501
了解自己的能力 501
培养一呼百应的号召力 503
借用别人的智慧 505
提高合作能力 506
形成自己的办事风格 508
做一个充分发展的人 510
以好品质吸引人 511
第十章　钱财观点 512
理顺金钱观念 512
有钱是件好事 513
君子爱财，取之有道 514
诚实守信会赚得更多财富 515
对苛刻的金钱诱惑要敢于说“不” 516

赚了钱不要太张扬 518
健康比赚钱更重要 519
金钱永远仅是金钱 520
第十一章　管人手段 521
以人为本 521
老板做事五忌 522
对员工充满兴趣 523
让下属知道你赏识他 524
士为知己者死 525
多几副面孔待人 527
与员工保持距离 529
让员工觉得快乐 529
培养员工的创造力 530
精心培养管理骨干 531
修炼老板的基本功 532
远离失败的误区 534
强人心中没有“退缩”二字 535
永远不要满足现状 537
学习成功者的经验 538
追求良好的合作 539
采取双赢的竞争策略 540
决定成败的十大要素 541
经营成功的十大规则 545
向年轻人学习 547

第一篇　做人做事好心态

第一章　好心态是一生的财富

天外有天，人外有人。你好，还有比你更好的。人生一共短短的几十年，重要的不是你曾博得多少掌声和艳羡的目光，而是你得到了几许心安和做人的乐趣。

出人头地要慢慢来

人生天地间，证明自身存在价值的愿望可以说是与生俱来、与身俱灭的。成功不仅是个人的追求，同时也是家族的、朋友的、社会的共同期望。我们的老祖宗曾毫不客气地将成功分解为"立德、立功、立言"三项，称为"三不朽"。儒家的著名主张之一，便是"达则兼济天下"，鼓励人们积极入世，即为个人求取功名，又为社会提供服务。

有一句西方谚语，叫做"罗马不是一天建成的"，用来比喻人生的成功过程，颇有几分形象。本来嘛，青年孜孜为名，中年孜孜为利，老年孜孜为善，在人生的不同阶段，人们会有不同的追求，追求的实现过程与成功的体现过程同步。只不过成功在古人心目中，不仅意味着事业上的成就，还须蕴含着人生境界的提升，即使时乖运蹇，成功未能到位，个人修养方面仍然马虎不得，所谓"穷则独善其身"，说的便是这个意思。通常说长江后浪推前浪，今人定比古人强，多少有些一厢情愿。古人在渴望成功、取得成功的同时，不忘修身养性，并未把成功看得高于一切。今人则要现实得多，功利得多，为达成功目的，往往不择手段。古人推崇的宁为玉碎不为瓦全，在今人眼里，跟傻冒儿没什么两样。

还有一句西方谚语，叫做"条条大路通罗马"，说的是为了达到同一目的，可以采取不同的方法和途径，可惜有人不知其中奥妙，举手投足、一颦一笑都意在证明成功，难免欲速则不达，就像列宁所说，本意是想拜访真理，结果走进了真理隔壁的房间。现代文学史上有一些作家，刚步入文坛，便写出了一批在读者心目中有地位的作品。就是说，在他们没有刻意追求成功的时候，已经获得了令人瞩目的证明。随着新时代的到来，他们急于证明自己没有落伍，匆忙著书立说，结果他们后来写的东西，不要说没有人会看，连作者本人都不愿收入自己的文集，由著名的成功者变成了某种意义上的失败者。

学者也不例外，一批名扬域内，同时亦被外国学术界看重的学者，进入新时代后一如既往出成果者寥若晨星。回顾先辈学者的学术道路，不能不令人扼腕叹息：学者学者，不见学术成果，固然有来自客观环境、人际关系的制约，急于证明的心态恐也难辞其咎。相反，倒是崇奉"独立之精神、自由之思想"的陈寅恪，甘当不成功者，不求闻达，甘于寂寞，双目虽然失明，学术研究却未中断，其人品文品，皆令人叹服。近年来关于陈寅恪的书籍已有数种，多能引起世人关注。

与其说这是对一代史学大师"迟到的理解"，毋宁说也是对一种人生成功方式的肯定。

在崇尚成功的年代里，成功人士频频出没于大众传媒，成功诀窍充斥坊间的大小书摊，成功传奇成为普通大众的茶余谈资，但成功究竟意味着什么，大约不会有一个人人赞同的答案，更何况一些今人认同的成功者，在他们生前甭说别人，连他们自己都不会说自己是个成功者。现代主义大师卡夫卡，按理是个成功者，可他生前，论事业，至死不过是一家专利局的小职员；论家庭，连个媳妇也没娶上；论寿命，不过活了 41 年。还有绘画大师凡·高，现在存世拍卖价格最高的画作，头几名依然非他莫属；无论从美术史或商业价值上说，他都是个成功者，可有多少成功者会先是割下自己一只耳朵，而后又在麦田里用拿惯了画笔的手对自己扣动扳机呢?可见后世认同的成功，未必符合成功者的当时情形。

如果不努力谋求成功，人们可能会感受到"生命中不能承受之轻"，混同于自然界其他生物，自生自灭，枉担了"万物之灵长、宇宙之精华"的虚名；如果刻意追求成功，甚至抱有"不成功便成仁"的信念，就会时时体验着"生命中不能承受之重"：最想扮演的角色要么是婚礼上的新娘，要么是葬礼上的死者，错把忙碌当成充实，生活形式远远大于内容居然浑然不觉。此类成功，难说是真正的成功。

在一种浮躁的社会背景下，想保持心态平衡，无怨无悔，是颇有难度的。渴望成功没有错，对成功不必"举世皆浊而我独清"，但实践已经证明，急于证明成功，不是成功的惟一表达方式，也不是最好的表达方式。渴望成功者，宜三思而行。

能够驾驭自己的优缺点

每个人都是一个独立的自我，每个人都有自己的优点和缺点，世上绝对没有十全十美之人，但一个人如果能了解自己的优点和缺点，以及这些优点和缺点在不同时空对你所具有的意义，那就差不多接近十全十美了。

人的优缺点有些是与生俱来、无法改变的，有些则是因后天环境诱发、影响所致；有的则与性格无关，纯粹是一种外在条件，例如美与丑。

无论你愿不愿意，你的优缺点都将始终伴随着你，甚至跟随你一辈子，影响并决定着别人对你的态度，成为你在现实生活中求得生存的助力或阻力。

按理来讲，一个人的优点对其求生应该起到一种帮助作用，缺点则应成为一种阻力。因此，优点越多的人，成功的可能性越大，缺点越多的人，则越不易成功!可是事实又不尽如此，现实生活中，我们不难发现一些优秀之辈抑郁潦倒，而也有不少平庸之辈表现不凡。现实之所以如此，主要有以下两方面的原因：

第一，优缺点的种类与本质。也就是说，有些人虽然优点不少，却存在着致命的缺点，这种缺点会破坏甚至毁灭其他优点所创造的成果，优秀人才的堕落潦倒大都因为如此；平庸的人缺点虽多，但若这些缺点不具彻底的破坏性，而优点又具有建设性，那么这种人的成功自可预期。

第二，机遇。一个人的成功离不开机遇，机遇影响着一个人的转折，这些转折有好有坏，至于好坏则看机遇与你的优缺点的关系。换句话说，机遇与人的优点结合，则有好的转折，若与人的缺点联系在一起，则有不好的转折。

但必须认识到一点：一个人优缺点的本质很难加以改变，机遇也不是人能够完全把握的，但一个理性、冷静的人应该可以做到--驾驭自己的优缺点，而不让优缺点主宰自己!

我们之所以强调"驾驭"二字，是因为人的优缺点在不同的时空会产生变异，改变一种时空，优点可能不再成其为优点，而缺点反而变成优点了!因此人要充分了解自己的优缺点，尤其重要的是，要了解这些优缺点的价值及存在条件，有了这些了解，还要诚实地去面对它们，不可有一厢情愿和逃避现实的想法，然后才能自由地"驾驭"这些优缺点。

那么我们应该如何驾驭自己的优缺点呢?这里有两点建议：

一是根据不同环境，灵活运用自己的优缺点。尽量以自己的优点来应对客观环境，当环境发生转变，并且直逼你的缺点时，你也不必逃避，应首先思考一下二者之间的关系，因为有时候你的缺点反而在这个时候成为优点，如果没有这个可能，就要考虑回避了。

二是以优补缺、以缺护缺。前者是在无法回避时的补救措施，避免一直处于挨打的地位；后者则是为了模糊你自己，避免成为被攻击的目标，并且降低别人对你的戒心，因为你让他们看到了你的缺点!

以上两点看起来似乎容易，不过要真正做到却是很困难的。但你总要试着去做，因为生存是一个很现实的问题!

退一步海阔天空

我们提倡积极进取的心态，但是在有的时候，退一步，你会发现海阔天空。这，也是一种积极心态。

就像我们不可能让世界上的每一个人都满意一样，我们的生活不可能处处都是鲜花，我们的成功之路也不可能一帆风顺，我们也不可能事事都比别人强。

那么，在我们的人生不是一帆风顺的时候，在我们的人生出现一些挫折的时候，在我们的面前不都是鲜花的时候，我们该怎么办?

这时候，不妨后退一步，你会发现海阔天空，人生照样美好，天空依然晴朗，世界仍是那么美丽。

做生意，原本肯定能赚一百万，由于种种原因，最后只有十万到手。这样的时候，你后退一步：毕竟没有赔钱。当然了，你得好好总结一下，那九十万是怎么未到手的。

公司里人事调整，你原想这次你肯定升职，可宣布各部门人选的时候，你侧着耳朵听也没听到老板念你的名字。这样的时候，你先别生气，后退一步：毕竟没有被炒鱿鱼。然后想自己为什么没有被提拔，如果的确不是你的错，那就是老板没长一双慧眼，没发现你这颗珍珠，那损失的是老板而不是你。让他遗憾去吧!

单位里职称评定，你差一点就评上了。可惜的确可惜，但再可惜也没用了。这样的时候，你后退一步：这次差一点，下次就一点不差了。那么，回去再努力一年。这一年，你有可能做出惊天动地的成绩。

被公司老板给炒了，这肯定不如你炒他心里那么痛快，老板炒你肯定有他的理由，但你别去问，一问显得你没劲。你后退一步：毕竟只是被老板炒了，而不是被坏人杀了，只要大脑在，双手在，天下的老板多的是，老天爷还饿不死瞎眼的家雀呢。实在不行了，自己做老板。

做股票，这只股票本来可以赚 5 万元，由于贪心，只赚了 5000 元。你别光骂自己蠢，后退一步：毕竟还赚了 5000 元，而不是赔了 5000 元。下次不要再太贪心就是了。要是这次赔了 5000 元，也后退一步：毕竟只赔了 5000 元，而不是全赔了进去，下次不犯类似的错误，再赚回他 5 万元就得。

生病。已经生病了，心情肯定不会很好，但心情不好对你身体的恢复只有坏处没有好处，因而尽量使自己不要沉迷在生病不好中不能自拔，后退一步：毕竟只是生病，那就趁这个机会好好休息一阵，平时难得有这样的机会。

……

人生在世，不如意的事情肯定会有，因为世界毕竟不是你一个人的世界，造物主尽量要公平一些，不可能把所有的好事都摊到你的头上，也要适当考验考验你，看看你在不顺的时间会是一种什么样子。如果你反应过激，他还会继续考验你，直到你能以一种平和的心态去看待、对待一时的不顺或者挫折。

以一种平和的心态去看待人生的不顺和挫折，并非是一种消极的心态。在有时候，你后退一步，寻找到一种海阔天空的人生境界，这也是一种积极的心态。起码，它教你认识了生活，认识到人生不会一帆风顺，然后，就逼着你去学习在遇到不顺和挫折的时候，去怎样对待人生，对待挫折，对待你自己。

虚心是制胜的法宝

我们常说："尺有所短，寸有所长。"尽管每个人身上都有难以克服的缺点，但更重要的是每个人身上都有闪闪发光的亮点。我们有了心胸宽广的品质后，自然应该虚心学习别人的长处，借鉴他人的经验，这才是成功人士能够立于不败之地的法宝。

如何才能把他人的专长学到手，以下几种方法很重要。

1．自认无知

学习他人的一个最重要的方法是自认无知。对于大多数人来讲，这样做很难。因为人人都有虚荣心，不愿意承认自己无知。

恰恰是这些虚荣心变成了你前进道路中的最大障碍，如果你坚持认为自己是多么有本事，如何有才能，你的话都可以成为权威和经典，那么你只能遭到别人的唾弃。相反，如果你能承认自己的无知，反而容易引起别人的共鸣，从而得到别人的支持与帮助。

承认无知吧！你会获得意想不到的帮助，这帮助肯定有助于你创造成功人生。

2．学会倾听

俗话说："忠言逆耳利于行。"假若我们能够放下那颗虚荣心，认真听取别人的意见，肯定能够从别人的意见里，发现自己的许多弊病，这些弊病又是达成成功人生所必须克服的，所谓"以人为镜"正是这个道理。

你一定要记住："知道怎样听别人说话，以及怎样让他开启心扉谈话，是你制胜他人的惟一法宝。"

人的能力毕竟是有限的，肯定有许多东西是我们个人所无法了解的，通过倾听别人的谈话我们可以获取许多有用的信息，可以分享他们的知识和经验。而你所得到的是别人的好感与支持，哪一个人喜欢别人总是驳斥自己呢？

对于大多数人来讲，一生中大多数经历是容易忘怀的，记忆中深深烙下的往往是刻骨铭心的经验，所以如果你能有幸倾听他那最可宝贵的东西无疑会极大地丰富自己。

学会倾听，绝对不是一言不发，那样对方马上会感觉到是在对牛弹琴、索然无味，因此更恰当地说，你应该学会引导对方谈话，诱导他说出他想表露的一些真实的东西和看法。

由于虚荣心理，许多人害怕别人发现自己的不足，害怕会遭到拒绝。要想让对方开启心扉，应该首先让他消除自己的顾虑。一旦别人发现和你在一起很安全，而你又打心眼里赞赏他时，他便会向你开启心扉。

每个人都需要有人一起分享他的感受，可又害怕一旦向人表白，会得不到共鸣，甚至会被人看做悲惨、

残酷和自私。假若你相信自己也是自私的，对别人冒犯你的个别行为，站在同一立场上，即使不能接受，也应加以考虑。因为人们的基本情感都是大同小异，无非爱、恨、恐惧等等，甚至还不时掠过一些自私的念头。接受这些并不可怕，因为这才是人的本来面目。

如果你能做到这一点，无形之中便赢得了对方的心，因为对方会觉得自己的情感有人理解，便会全身心地支持你。这对你的成功将起到不可估量的帮助。

当然，有一点值得你注意，当别人向你吐诉心声后，往往期待着你能为他保守秘密。你绝对不能以此为条件去要挟他，更不能随意地把他的经历告诉别人，一旦他发现你失去了他对你的信赖，你就会永远失去他的支持。

3．肯定他人的长处

虚心学习他人的最重要一条是肯定他人的长处。当我们真心实意地向他人学习时，首先应该对别人的长处加以肯定，前文我们已经说过每个人身上都有闪光的亮点，每个人都期待别人来发现并欣赏他的闪光之处。一旦你能够做到这一点，相信他会把这些东西展现给你。因为大多数人都有一种共同的心理，期待别人的肯定和赞赏。

所以他不可能对自己的长处也加以隐藏，他甚至还会加一些炫耀的成分在里面，你都可不必理会，给他一个展现的机会，你不仅仅是给了他一个机会，你更多的是得到了他许多的智慧结晶，这些对你的一生都将有着极大的帮助，是你克敌制胜、勇往直前的法宝。

获得社会的信任

如果一个人凭着自己良好的品性，能让人在心里认可你、信任你，那么你就有了一项成功者的资本。

一个年轻人如果希望闻名世界、流芳百世，他首先要获得人家对他的信任。一个人如果学会了如何获得他人信任的方法，真要比获得千万财富更足以自豪。

但是，真正懂得获得人信任的方法的人真是少之又少。大多数的人都在无意中给自己前进的康庄大道上设置了一些障碍，比如有的态度不好，有的缺乏机智，有的不善于待人接物，常常使一些有意和他深交的人感到失望。

有些人开始经商时，常常有着这样的看法，即认为一个人的信用是建立在金钱基础上的。一个有钱的人、有雄厚资本的人，就有信用，其实这种想法是不对的。与百万财富比起来，高尚的品格、精明的才干、吃苦耐劳的精神才是个人信用的基本要义。

任何人都应该努力培植自己良好的名誉，使人们都愿意与你深交，都愿意竭力来帮助你。一个明智的商人一定要把自己训练得十分出色，不仅要有经商的本领，为人也要做到十分的诚实和坦率，在决策方面要培养起坚定而迅速的决断力。

有很多银行家非常有眼光，他们对那些资本雄厚，但品行不好、不值得信任的人，绝不会放贷一分钱；而对那些资本不多，但肯吃苦、能耐劳、小心谨慎、时时注意商机的人，他们则愿意慷慨相助。

银行信贷部的职员们在每次贷出一笔款之前，一定会对申请人的信用状况研究一番：对方生意是否稳当?能否成功?只有觉得对方确实很可靠，没有问题时，他们才肯贷出钱款。

任何人都应该懂得：人格是一生最重要的资本。要知道，糟蹋自己的信用无异于在拿自己的人格做典当。

罗赛尔·赛奇说："坚守信用是成功者的最大关键。"一个人要想赢得他人的信任，一定要下极大的决心，花费大量的时间，不断努力才能做到。

如何获得他人的信任呢?以下几点可供借鉴：

第一，必须注意自我修养，善于自我克制，做事必须诚恳认真，建立起良好的名誉；应该随时设法纠正自己的缺点；行动要忠实可靠，做到言出必有信，与人交易时必须诚实无欺--这是获得他人信任的最重要条件。

第二，一个想要获得他人信任的青年人，必须老老实实做出业绩来让人看，证明他的确是判断敏锐、才学过人、富于实干的人。一个才能平平的人把多年的储蓄都拿来投资到事业上，固然是很好的事情，但如果他在某一方面有所专长，他给人留下的印象更不知道要好多少倍。因为在这样一个企业和职业都专业化的时代，一个无所专长、又样样都懂一点的人物，与那些在某一领域有所专长的人相比，总是没有竞争

力的。所以，如果一个人身上有一笔最可靠的资本--在某一领域有所专长，那么无论他走到哪里，都将受人格外的重视。

第三，一个青年商人要想成功，更需要一种最可贵的资本--良好的习惯。有良好习惯的商人远比那些沾染了各种恶习的人容易成功。世界上本来已有不少人快跨入成功的门槛了，但是因为有一些不良的习惯，使得人家始终不敢对他抱以信任，他的事业因此而受阻于中途，无法再向前发展。那些沾染了各种恶习的人，大都自己是不太清楚的，但那些与他发生交往、产生业务往来的人却看得透彻清楚，因为他们大多是很看重这些问题的。

一个人的习惯会影响到他的品格，从而影响其日后的发展。有些青年人原来品格优良，但后来因为沾染了一种恶习，结果再也没有出头之日。很多年轻人一开始很不注意自己的习惯，觉得那只是暂时的小事。但是，久而久之，他可能会因为一些恶习而为他人所排挤，到时候他可能会懊悔起来，开始反思：真没想到那样随便玩玩也会成为改不了的癖习。但是，到时再懊悔又有什么用呢?

一个有志成大事的青年，为了自己的前途，无论如何都要抵制不良的诱惑，在任何诱惑面前都要坚定决心、不为所惑。他必须永远善于自我克制：不饮酒、不参与赌博、不弄虚作假、不因为毫无意义的项目而举债、不上赛马场。他的娱乐项目应该是正当而有意义的。否则，只要稍动邪念，他就可以一下毁掉自己的信用、品格和成功。如果仔细分析一个人失败的原因，就可知道多半是因为那人有着种种不良的习惯。

查尔斯·克拉克先生这样认为：

"很多人能获得成功靠的就是获得他人的信任。但到今天仍然有许多商人对于获得他人的信任一事漫不经心、不以为然，不肯在这一方面花些心血和精力。这种人肯定不会长久地发达，可能用不了多久就要失败。我可以十分有把握地拿一句话去奉劝想在商业上有所作为的青年人：你应该随时随地地去加强你的信用。一个人要想加强自己的信用，并非心里想着就能实现，他一定要有坚强的决心，以努力奋斗去实现。只有实际的行动才能实现他的志愿，也只有实际的行动才能使他有所成就。也就是说，要获得人们的信用，除了一个人人格方面的基础外，还需要实际的行动。任何一个青年人在刚跨入社会做事时，绝对不会无缘无故立即得到别人的信用。他必须发挥出所有力量来，在财力上建立坚固的基础，在事业上获得发展，并有所成就。然后，他那优良的品行、美好的人格总会被别人所发现，总会使人对他产生完全的信任，他也必定能走上成功之路。社会交往中，人们最注意的不是那个成功者的生意是否兴隆，进财是否多；他们最注意的往往就是那个人是否还在不断进步，他的品格是否端正，他的习惯是否良好，以及他创业成功的历史、他的奋斗过程。"

很多青年人都没有注意到，越是细小的事情，越容易给人留下深刻的印象。

要获得他人的信任，除了要有正直诚实的品格外，还要有敏捷、正确的做事习惯。即使是一个资本雄厚的人，如果做事优柔寡断，头脑不清，缺乏敏捷的手腕和果断的决策能力，那么他的信用仍然维持不住。

一个人一旦失信于人一次，别人下次再也不愿意和他交往或发生贸易往来了。别人宁愿去找信用可靠的人，也不愿再找他，因为他的不守信用可能会生出许多麻烦来。

在平时的人际交往过程中，人的第一印象往往是最深刻的。所以，我们一定要注意自己给人的第一印象。如果一个人能做到与人初次见面就达到一见如故的程度，那可真是妙之又妙。

成功希望最大的人倒不是那些才华横溢的人，而是那些最能以亲切和蔼的态度给人以好感的人。

通常，教师认为最有前途的学生往往就是那最能博得他欢心的孩子；老板认为最称心满意的店员，也就是那最能投合自己心理的人。

人类仿佛有一种共同的心理，那就是如果有人能使我们感到高兴喜悦，即使事情与我们的心愿稍有相悖，也不太要紧。

我们生活中的许多例子都可以证明，能博得人的欢心，获得人的信任，是为人处世必不可少的。要想博得人们的欢心，获得人们的信任，首先一条就是要有一种令人愉悦的态度，脸上要时时带着笑容，行动要轻松活泼。无论你内心中是否对别人有好意，但如果人们从你的脸上看不到一点快乐，那么谁也不会对你产生好感。

与人交流，最好要少说自己的身世、自己的遭遇和好恶，你应该学会做一个倾听者，常常流露出对别人的谈话感兴趣，能仔细听对方说话。这样做对你自己丝毫无损，而你所表现出的对别人的同情却是他们

心中最心爱、最重要的礼物。

任何事业要成功都需要持之以恒。同样，要获得别人的信任也是如此。良好的态度要一以贯之，千万不要今天扮了一天笑脸，明天难以自制而故态复萌，显出粗俗急躁的本性。一个志向高远、决心坚定的人，做任何事情都会有始有终，而不会半途而废，否则，绝难获得人们的信任。

为人不钻"牛角尖"

每个人都可能办错事，说错话，但这并不可怕。可悲的是我们有许多人因害怕丢面子，不敢承认自己的错误，面对别人的忠告，仍旧护短遮丑，羞羞答答，吞吞吐吐，结果错上加错。

一个人不论职位高低，有短敢揭短，人们就不觉得你有短；有丑敢亮丑，人们就不觉得你有丑。敢于揭短亮丑，是诚实可靠的表现，不但不会失去面子、失去威信和信任，反而会提高威信，增加影响力。

人在一生中没有犯过错误、或没有过错误的观点或立场是不可能的，就像一个人一辈子从来没有正确过一样，这都是绝对不可能的。人总是在不断地从犯错误到纠正错误再到犯错误，然后再纠正错误，重复不断，循环往复。只有这样，人才能不断从错误中总结经验，得到发展，从而逐步完善，成为一个比较完美的人。

人犯错误并不可怕，这次错了，吸取教训，可以防止下次再犯错。"吃一堑，长一智"，这句俗语讲得很好。但是，如果一个人犯了错误或坚持某种错误观点而执迷不悟，顽固地不接受他人的意见或劝说，而是我行我素。这种做法讲得文雅一点是刚愎自用，讲得通俗一些就是顽固不化，喜欢钻"牛角尖儿"。

人生在世，要做的事情很多，要接触的新事物也非常多。然而这么多的事情不可能哪一件都做得非常好，或者说不可能什么事情、什么知识都懂，不懂就难免会犯错误。这时，就需要有人来指点我们或者给我们提供好的建议。知心朋友的建议更值得参考。

在我国古代，不管是哪朝哪代，凡是贤明的君主身边必定会有几个或几十个忠诚的大臣或谋士，专门为君王提供建议。成就霸业的君王在建国初期，没有刚愎自用的，否则他也不会霸业有成。不光是君主，一个但凡有所作为的人，都非常善于接受他人的意见。

我国古代人们曾把门下的食客多少作为一个衡量其贤德高下的标尺，这绝非是攀比富贵，而是一个集贤纳策的好方法。战国时期的四大君子：平原君、信陵君、春申君、孟尝君，都曾为自己的君王提供高妙的建议，为君王的治国安邦做出了卓越的贡献。可以说，刘备如果没有诸葛亮在身边出谋划策，不要说是三国鼎立，就连是否能立得住脚、扯一面旗都很难说。

当然，在历史上也出现过由于固执、刚愎自用而失败之人。三国时期蜀国的马谡，由于一味顽固"自信"，不接受诸葛亮的建议，而导致了"失街亭"。马谡的失败，给蜀国带来了致命的打击。虽然事后马谡自己也追悔莫及，诸葛亮挥泪斩马谡，可这又有什么用呢?世上卖什么药的都有，就是没有卖后悔药的。亡羊补牢的做法意义是不大的。

中国历史经历了那么多朝代，而历朝历代的灭亡都与君主统治的腐败有着直接的关系。其中，君主的武断、专制、刚愎自用、不听忠言是导致腐败的一个重要原因。

秦始皇统一六国时，国势曾是那么强大，疆土是那么辽阔。但是由于秦二世武断、暴虐的统治，出现了秦末的陈胜、吴广起义。秦开始衰落，最终被汉所代替。如果秦二世不那么残暴，多接受些忠告，是否能使秦的寿命更长一些呢?

所以说，刚愎自用者的顽固是一个致命的弱点。不肯接受他人意见，对于朋友的规劝或忠告置若罔闻，不仅会使自己头破血流，还会伤害朋友之心。

因为只有真正的朋友才会指出你的错误，提出中肯的建议，提供建议本身就意味着坦诚和信任。如若把良药当做烂草，把忠言当做耳边风，怎能不使朋友伤心呢?

伤心和失望会使你的朋友离你而去。没有武松的本事，却还要"明知山有虎，偏向虎山行"，这种做法，不是勇猛，而是愚蠢。明知自己打不过"老虎"，却还要去拿生命做赌注，不是愚蠢是什么呢?

没有人会同情一个由于固执己见而失败的人，相反，除了朋友在伤心之余的痛惜外，还会招来对手的嘲笑和幸灾乐祸。所以，这种令亲者痛仇者快的事是万万做不得的。

因此，要善于接受别人的意见，特别是朋友的忠告更应该虚心听取，"良药苦口利于病，忠言逆耳利于行"嘛!奉承的语言我们可以不去理会，但诚恳的忠告却一定要用心去听，特别是在自己有了错误的时候。

头撞南墙的滋味并不好受，干吗非得要等到头破血流才罢休呢?

不管是普通人还是伟人，不管你是个小职员还是个领导者，都应该养成善于接受他人意见的习惯。但是，这种善于接受意见绝不是无主见地接受，把别人的话当做救命的稻草。就人来说，我们要慎听幼稚轻率者的献策；就事来讲，要慎听那种过激的言论。对于别人的意见，要经过自己的深思熟虑之后才能接受。

还要注意的就是不要偏听偏信。偏听偏信往往会使你由这个错误走向那个错误。"兼听则明，偏听则暗"，要有比较、有选择。

固执己见者由于过于"迷信"自己，一味地执迷不悟，有时就难免言行过激，有极端化倾向。他们顽固地"自信"，对其他人的话充耳不闻，但又生怕自己不被人重视，得不到他人的承认。于是，在顽固的"自信力"的支持下，义无反顾地沿着错误道路走下去，过激言行不但没有扭转错误方向，反而加快了失败的到来。

老百姓有句俗话："听人劝，吃饱饭。"刚愎自用、钻"牛角尖儿"，只会使前面的路越来越窄，越走越走不通，它不是成功之路，而是失败之途。

积累无形资产

人的资产有有形的和无形的之分。有形的资产就是包括动产和不动产的"财产"，无形的资产就是对你有正面意义的本身条件和别人及社会对你的评价等等。

有形的资产需要累积才会增加，无形的资产也需要累积才会对你产生效益。

有形的资产和无形的资产看起来是两回事，其实无形的资产将决定你是否能有有形的资产。

那么"积累无形资产"是怎么一回事呢?

前面说过，无形的资产就是对你有正面意义的本身条件和别人及社会对你的评价，它包括：

1．专业经验

专业知识很容易就可得到，但经验却需要累积，"师父"和"徒弟"不同之处即在于师父有徒弟所没有的经验。经验越丰富，你在专业领域就越有地位。

2．个人信用

古人说"人无信不立"，强调的就是信用，你做事有信用，做人有信用，别人自然会相信你，敢和你来往，敢和你合作。有信用的人，专业能力就算稍差，别人也愿意给他机会；专业能力强但没信用，别人一次就怕了，这种人的成就有限。你有信用，这种评价在人与人之间传播，将带给你无限的好处。

3．负责尽职

没有人会喜欢不负责、不尽职的人，因此你对任何事的负责尽职，必给人信赖感，敢把重要的事托付给你。我曾经和一位美术设计师合作，姑且不论他的作品好坏，但他的负责尽职却令我感动，后来一有事情，我首先想到的就是他!要累积这种"资产"并不难，看你愿不愿意而已。

4．个人荣誉

这里所指的是你所处的单位或其他团体给你的荣誉，这种荣誉不一定有奖金，但这是对你的肯定，也许在别人眼中这是微不足道的荣誉，但若要认真考虑你这个人时，这些荣誉便产生了力量。

5．平易谦和

没有人会喜欢狂傲自大、咄咄逼人的人，因为这种态度会使对方有压迫感，而平易谦和却让人如沐春风，同时这也是人际关系最好的触媒，人缘好，朋友就多，当然也就左右逢源了。

在社会上做事，单打独斗不易成功，也不可能一入社会就能有辉煌的事业，因此累积无形的资产是很重要的一件事，而有了无形的资产，哪怕没有有形的资产也不要紧。这一点，仔细观察社会上的成功人士就可以明白。

知足常乐好

你我都曾见过一种人：在大庭广众之间双目昂视，下巴颏翘得老高，面色凛然傲气冲天，仿佛周遭的一切都不屑一睬一顾。也有一种人，就怕人家不知道他才高八斗，无论走到哪儿，说不上三句话，便开始为自己宣传，即使做谦虚之态，亦是以退为进，并无诚意。

一个人这样迷恋自己，对本身如此崇拜惊叹，很可能确有出人头地不凡之处，但他的不凡和智慧一定

不是最高，因他居然悟不出人外有人，天外有天，学无止境，三人行必有我师之类的真理，犯了量小易盈、自满自大的毛病，是让与他相对的人很难承受的。

还有一种人，眉眼之间洋溢着和平的神气，动不动笑容满面，说起话来风趣横生。这种不忧不怨的人，属于知足常乐的一型。

自满与知足从字面上看来，仿佛都是对自身情况感到满意的反应，事实上内心的出发点和由外的表现给人的感受，却是大大的不同，其间境界的高低更是差之千里。而从根本上说，知足也罢，自满也罢，与外在客观条件并不一定有相互的关联，一个人自觉得生活到这个程度，于愿已足，并不代表他的生活真的一定就无懈可击，样样可打满分，主要是他能衡量自身的能力，正视客观的条件，不妄想不贪求，也不去与他人比高下，能够以宽容坦荡的心去对待生活，使自己的人生不受外界的影响和干扰，顺命随缘地和平渡过。

那些态度骄横言词夸张的人，真的都是那么自信、骄傲，对自身的一切都心满意足，自认高人一等吗?如果你肯仔细分析，也许会吃惊地发现，事情恰恰相反。

依心理学上的说法，那种处处要表现自己的不凡，就怕谁人不知他的出类拔萃和光荣历史，无法克制地要以骄傲的面孔示人的人，常常是心理上欠缺安全感、满足感或自怜狂在作祟的人。因为缺少安全感、满足感，便相对的失去了自信，因此便急于要在别人的赞美或惊叹声中找回信心，证明确实如自己所希望和所幻想的那样不同凡响。骄傲、自满、目中无人，是由于反常心理在后面推动，不但予人极坏的印象，也是一种十分可悲的病态。

知足常乐的人也往往会给人错误的印象。譬如，今天的社会无处无时不在竞争，名、利、权，永嫌不足，争得到的趾高气扬、争不到或争得不够的怨懑颓丧，你却不争不怨，亦不说酸溜溜的话去损别人，仍然乐呵呵地过日子，说不定有的人就会认为你是胸无大志，没出息或没能力，很可能由此就看轻了你。

但这有关系吗?对你的人格和能力有损伤吗?我想答案是否定的。知足并不代表不进取、不进步或拒绝竞争，而仅仅是表明了一个人对本身的存在，和对这个与他人共处的社会的态度。可以说是洞察人间百态，看透世事无常后的一种大彻大悟后的坦荡胸怀。

懂得知足的人才能常乐，总挂着与人一比高下，就怕不比别人强，或怕别人不知他强的人，总活在处心积虑之中，怎会有真正的快乐?归根结底还是那句话，天外有天，人外有人。你好，还有比你更好的。人生一共短短的几十年，重要的不是你曾博得多少掌声和艳羡的目光，而是你得到了几许心安和做人的乐趣。自满自大的人不一定快乐，自得其乐的人一定快乐，所以还是做个知足常乐的人好。

向乐观积极的人学习

乐观主义与悲观主义，两者正好具备了相反的优点与缺点。乐观的人在行动上比较积极，但往往低估了实际上的困难，所以有时会在危险的路上碰到意外。相反地，悲观的人过于慎重，容易错失良机。总之，将两者适度混合，就能达到理想境界。

实际上，乐观主义与悲观主义不仅对未来的看法截然不同，对自己与他人也采取不同的态度。

如前所述，悲观的人对未来抱持否定的看法。他对任何事情总是作最坏的预测，在观察人的时候，他总是看到本质恶劣的一面、满肚子自私自利的动机。对悲观的人而言，社会是由一群狡猾、颓废而邪恶的人组成，他们总是想利用周遭的事物为自己牟利。这群人既无法信赖，也不值得对其伸出援手。

对悲观的人谈起任何计划，悲观的人马上就会提出一连串有关这个计划的麻烦与障碍。而且他还会告诉你，即使圆满达成目的，最后只会尝到苦涩、幻灭与屈辱。经这么一说，你大概会立刻魂飞魄散、对自己的致富计划全身无力了吧。

悲观的人拥有近乎异常的传染力。如果某天早晨，偶然在路上碰到他，他会立即将消极的态度与无力感传染给你。我们每个人的内心都有一种期待被唤醒、引诱的"倾向"。悲观的人能够巧妙地掳获这种"倾向"，借此实现其目的。

我们内心的"倾向"包括：第一，对未来的不定与恐惧；第二，我们与生俱来的怠惰，希望躲在自己的壳里不要动。事实上悲观者的本质就是怠惰。他不愿努力适应新的事物，也不愿改变习惯。无论起床、用餐，以及度周末的方式，都要依照固定的模式进行。

一般而言，悲观者是吝啬的。他认为既然每个人都那么贪婪、堕落，而且千方百计想占人便宜，自己

又为什么必须宽以待人呢?他常常深怀嫉妒，只要听他说话就知道了。

相形之下，乐观者单纯、朴实多了。他容易信赖别人，也愿意涉入险境。但他也能察觉别人的恶意或缺点，只是他不愿将之视为障碍而犹豫不前。他相信每个人都有优点，并努力唤醒别人的优点。

悲观者躲在自己的壳里面，甚至不愿听取别人的意见，认为别人都具有危险性。相反地，乐观者关心别人，让别人畅所欲言，给别人时间，观察对方的所作所为。如此便能够了解每个人的长处、优点，因而得以团结、领导众人，共同朝某个目标迈进。卓越的组织者、优秀的企业家，都必须具备这种特质。

此外，乐观者也比较容易克服困难。因为他会积极寻找新的解决方法，在很短的时间内就把不利的条件转变成有利的条件。悲观者则会因为一下子就看到困难而心生畏惧、退缩不前。其实在很多情况下，只需要一点想象力，情况就会完全改观。

第二章　修炼好心性

任何一个在事业上成功的人，遇事都能保持轻松从容的心情。成功的人在碰到逆境的时候，也能保持沉着、冷静的心态，并随时准备着捕捉和发掘新机会，以及了解和对付新的问题。

修炼好心性

岁月流逝，人世更替，许多人，在活到半生后，便突然注意到了心性的问题，即自我的日常心念与生活的关系。

所谓的心性，其实就是一个人的善恶成分，好与坏，正确与错误，如何判断自我与外界关系的一种综合反映。

人是很奇怪的，对同样的一件事物，今天可能这样看，明天也可能就那样看。人生中的某些艰难与不顺，甚至危险与可怕的事件，往往也就在"这样"或"那样"的心理上事先形成了。

说"事先"是因为人的动念左右了许多事情。世间的不少事，皆是人为形成的，是人的动念起因，决定了那个后果。人想去谋利，想去得名，或想去做贼，或想变得崇高，这些想，都是"事先"动念。念先有了，事才会跟上。

而动什么念，向哪里去，就是心性了。

心性的外在表现，大多反映的是人的品行。

长期以来，人们把个人的品行过于社会化，个人品行的好坏，在更多的时候，只被强调为一个人社会公德的如何。仿佛只有在公众的场合里，品行才能显示它的好坏，而对个体的自我无妨。

其实，心性最主要、最直接的，并不在对外部他人的影响力，而最严重的，是对个人生活的影响。一个人的命运如何，做事的成功与否，生活得是否美满，乃至悲欢离合的遭遇，都是在这个"心性"之中，由这个心性在作怪。

心性健康的人，会注意到阳光、友情、温暖，寻找到欢乐，不缺乏自我安慰的办法，并有回避危险的能力。在这个自然的层面上，好心性的人，会把日子过得舒畅，就是遇到挫折，也能自我调整，能较自然地处在一种对事物的全面理解中。

这种心性，使人保持了一种起码的生活基调，并能获得此生的和谐。

而心性糟糕的人，生活起来便会遇到问题，总是事多。往往也总处在不畅顺中，内心黯淡，日日阴郁。这种人，往往也是过分自利的人，人在过分自利的状态下，本身就是一种艰难，负担会很重。心性丑恶的人，自然常常存有不好的念头，生出不利于自己和他人的想法，容易走入褊狭，自身也会产生郁闷，步入迷途，常与谬误为伴而不知。内心也总是阴云密布。这样的人，就是不做什么事，也已经活得很累，很不开心了。

心性自然是指人的内心，连我们自己也并不一定每时每刻都能够看得很清楚。好的心性与坏的心性，也不是随时随地都能区分开的。但它却明明白白作用着一个人对事物和生活的整体看法，指导着人的每一个行为，紧密联系着人的喜怒哀乐。人的情感往往就从这里出发。人生的幸福与不幸福，命运的畅通与否，甚至你到底能做多大的事，你的成功与失败，在长时间的过程中，往往都取决于你自己的心性。

所以心性首先是一个人自己的事情，关系着自己的命运与实际的生活。其次才体现出影响他人与社会

的那个外部品行--道德。

为了自己的幸福与命运的畅顺，我们应该随时注意自己的心性，有意地修炼出一种好的心性，以作为生活的保障。

多方磨炼自控能力

如何培养自制力?按我们经常说的那样，无非是要有坚强的意志和毅力。这话好像是让人用道德的力量来束缚、控制自身的行为。在现代行为学家看来，这种说法仅仅是对了一点儿。

如果人们仅靠意志与毅力来培养自己取得成功的能力，可为什么有那么多人都没能成功呢?难道能说他们缺乏意志与毅力?

行为学家在分析了人们成功的因素之后，告诉了我们在自制问题上可以采取几种科学的培养方法。

1．控制自己的思想

这一点可以说是与国人传统的认识相吻合的。没有意识作为先导，人就不可能有具体的行为。控制思想，就要明白自己想要什么，不能要什么，这是认识的问题。然后再弄清楚，怎样拒绝不能做的事，强制自己专做该做的事，这是方法的问题。最后再掂量一下，自己做了会如何，不做又该如何，这是建立毅力的前提，是由控制思想向控制行为过渡的问题。

2．控制目标

目标是思想的核心，更是行动的指南，也是取得成功的重要方法。人不可能无为而治身，都要有一定目的；做事都要有计划，不能东一下西一下，无头无序。

目标可以帮助你做很多事。你想成功?你想取得什么样的成功?你想怎样达到成功的目的?你的长期计划是什么?中期计划是什么?短期目标是什么?如何去修正你的目标?拿这一系列问题问自己，心中自会明亮许多。

需要强调的是，控制好目标也是取得成功的一种重要方法。只有目标与毅力、意志、方法，就如同想渡河，只想到达对岸，而没有船一样。

控制目标，就要制订目标。目标有长期的、中期的，也要有短期的。像我们买衣服一样，买皮衣时，要考虑到这皮衣要能穿三五年；买袜子时，只须想着能穿三五个月即可；可买鞋子时，要想着这鞋得穿一两年。不同的衣服，穿着年度不同，就要在价格、质量等方面做不同的考虑。

再如高中生参加高考，在复习阶段，他就应制订类似这样的目标：五个月之内，我要怎么复习?近一两个月内，我该重点攻克哪一门课程?每周周六，我该完成计划中的哪些事?如此，中长期目标与短期目标并举，做起来就心中有数，忙而不乱了。

修订目标也是重要的一步棋。目标永远是超前的考虑，你做到某一步时，一些意料不到的事情就会出现、发生。在这个时候，如果不及时地修订目标，那么目标因不能如约执行计划而处于废弃的危险境地。修订目标就像整理自己的衣柜，到一定时候，就要看看，哪些衣服还能穿，哪些衣服不能穿?哪些衣服要缝补改装，哪些又要添置新的。不断整理，才能让衣柜里的衣服随时能满足自己衣着的需要。

3．控制时间

人生活在空间和时间中，空间容纳人，时间改变人。很多人事情做不好，就是没利用好时间。

操纵时间是一门大学问。在国外，专门有向人们提供时间安排的时间管理专家，他的工作就是把你计划要做的事，结合你的个人情况，做一个统筹的安排。

这可不是一件轻松的事，一般的人往往不但不明白自己要做哪些事，还不明白在什么时候，用多长时间来做某件事。而且更难的是如何将那么多事和有限的时间充分地融合在一起，事情做好了，时间也没白白浪费。

你可选择时间来工作、游戏、休息，虽然客观的环境不一定能任人掌握，但人却可以自己控制时间。当我们能控制时间时，就能改变自己的一切。

人们不可能把自己的时间都交给时间管理专家去管理，那么只好自己担当起自己的时间管理专家，为自己要做的事筹划筹划。

4．控制自己的关系群

关系群就是与你保持一定联系和友情关系的人群。一个人不可能与他遇到的每个人都建立较为亲密的

关系，你必然有所选择；同时一个人也不需要从太多的人那儿学到一定限度或者说一定范围的东西，所以，他必须有所选择。

选择一定的关系群做什么?与他们沟通、交流，向他们学习，与他们共享休戚，与他们一同成长。

人们常说"近朱者赤，近墨者黑"，你接触的人对你的影响非常大，一定程度上也决定了你会吸纳什么样的知识和概念，在头脑中构建起什么样的理念，这些会极大地影响一个人的处世态度与行事方式。

一个人的成功往往离不开机遇，这是人所共知的事实，那么，你所接触的人群就是给你提供机遇概率最高的人群，相互之间了解了，在做事上也靠近了，于是便有了合作的意向，托付的意向。他人的这些意向在你身上付诸实施，就等于机遇降临到了你的头上。

5．掌握沟通的方式

一个健全的人，在与人交往上应该不会有什么障碍，但在很多时候，不少人在与人打交道时，就因为对某些细节不太注意，而失去了很多机会，仔细倾听即是其一。行为学家告诫我们，我们在讲话的时候，是学不到任何东西的，沟通方式最主要的就是聆听、观察以及吸收。当我们沟通时，我们要用信息来使聆听者获得一些价值，并彼此了解。

很多人擅长侃侃而谈，并以此为荣。的确，在很多时候，这些人奔放的思想、精彩的言辞烘托了交际氛围，使大家能交融在一起，彼此很高兴、友善地交流沟通。但对这些人来说，如此的举止或许能使你赢来朋友，却得不到对你有用的信息。这样的交际方式只会使你付出，却无法收获什么。

为什么近代以来出现的艺术家、文学家、哲学家等业界泰斗几乎都是性格内向的人?为什么人们倾向于认为性格内向的人更适宜成就大业?或许这里有很多可供解释的理由，比方说性格内向的人，行为方式是收敛式的，能静下心来思考等等。但有一点不争的看法就是，性格内向的人在与人交往时，往往都是在做听众，而非演讲者。

倾听--他们未必愿意这样做，或许是天生的性格使然--使他们有机会获悉别人的观点，体会到对方的过人之处，并把这一切吸纳到自己的知识与智慧系统中来，从而提高自己。

在人际交往中，如果都是一群性格内向的人扎在一堆，那也是有点糟糕的事，若大家都愿做忠实的听众，把装纳知识与智慧的口袋敞得开开的，都等着别人往外倒，这种交际活动八成要泡汤，最后大家不得不失望地拢起什么也没捞着的口袋。

既然说要收获，必然要有付出，那么，性格内向的人不妨就客串一下演讲者，把自己的知识与智慧倾倒出来，与大家共享吧!其实，你如果真的这样做了，你会发现，你不单单是在付出，你同样也在收获，你可以听听人们对你观点的反应，在一定程度上可以检验你观点的"质量"如何，它们是否需要"吐故纳新"等。

看来，在交际场合，讲与听这两个角色不是绝对的，两者可以适时转换，只要你时时在敞开着口袋，无论扮演什么角色，你都会有收获，都会从这些收获中获得成功的基因。

6．控制忧虑

情绪是人的思想与行为的伴生物，事情做得顺利，情绪就好。看天，天是蓝的；看花，花是好的；看人，人是精神的。事情还没做完甚至于还没开始着手做，障碍一个接着一个，头脑转不过弯儿，情绪上就受波动了，看什么什么不顺眼，尽管它们和你高兴时所看到的一模一样。

如果情绪仅仅是思想与行为的终极或"排泄物"--如果事情做砸了，痛苦一场--那也罢了，糟糕的是，情绪往往会改变你原来的观念，并自然而然地对你以后要做的事产生影响。情绪不是思想和行为的终极"排泄物"，它是思想和行为中的一个过程，是一个重要环节。

其实，坏情绪不仅仅是暴怒、颓丧，它还包括忧虑。对所做的事过于患得患失，情感过于低沉，瞻前顾后，都会在你迈向成功的道路上设置障碍。人生的真正报酬，取决于贡献的质与量，种瓜得瓜，种豆得豆。你付出了什么，掌握了什么，你就会收获什么。

克制人生的欲望

自制不仅仅是人的一种美德，在一个人成就事业的过程中，自制也可助其一臂之力。

有所得必有所失，这是定律。因此说，一个人要想取得并非是唾手可得的成功，就必须付出自己的努力，自制可以说是努力的同义语。

自制，就要克服欲望。七情六欲乃人之常情，但人也有些想法超出了自身条件所许可的范围。

有人说了，一个人要想在事业上取得成功，务必戒奢克俭，节制欲望，只有有所弃，才能有所得。

自制不仅仅是在物质上克制欲望，对于一个要想取得成功的人来说，精神上的自制力也是重要的。衣食住行毕竟是身外之物，不少人都能成功，甚至是尽善尽美地克制，但精神上的、意志力上的自制却非人人都能做到。

如果你今天计划做某件事，但早上起床后，因昨晚休息得太晚而困倦，你是否义无反顾地披衣下床?

如果你要远行，但身体乏力，你是否要停止旅行的计划?

如果你正在做的一件事遇到了极大的、难以克服的困难，你是继续做呢，还是停下来等等看?

诸如此类的问题，若在纸面上回答，答案一目了然，但若放在现实中，你身在其中，自己去拷问自己，恐怕也就不会回答得太利索了。眼见的事实是，有那么多的人在生活、工作中遇到了难题，都被打趴下了。他们不是不会简单地回答这些问题，而是思想上的自制力难以控制自己。

因此，又有人说了，人最难战胜的是自己。这话的含义是说，一个人成功的最大障碍不是来自于外界，而是自身，除了力所不能及的事情做不好之外，自身能做的事不做或做不好，那就是自身的问题，是自制力的问题。

长话短说，一个成功的人，其自制力表现在：大家都做但情理上不能做的事，他自制而不去做；大家都不做但情理上应做的事，他强制自己去做。做与不做，克制与强制，超乎常人性情之外，就是取得成功的因素。

养成从容不迫的习惯

任何一个在事业上成功的人，遇事都能保持轻松从容的心情。成功的人在碰到逆境的时候，也能保持沉着、冷静的心态，并随时准备着捕捉和发掘新机会，以及了解和对付新的问题。

高明商人那种心境轻松的情形，就像一个优秀的橄榄球运动员一样。当球员传球的时候，假如球意外地落到他的手中，他并不胆寒或惊慌。而高明的商人也是一样，面对突发的新情况，并不会手忙脚乱。他能灵敏地反应，他有办法对付新情况，他会紧抱着球跑过去，或者警觉而放松地转个方向，以免对手扑过来。

有些刚开始做生意的人，就已具备这种轻松的内在能力。但是大多数生意人，只有经过多次实践，才能养成这种习惯。

"随时都要把你自己看成是一个在湖中翻了船的人!"一位资深的石油商人在盖蒂事业刚开始的时候忠告盖蒂："如果你能保持镇静，你就可以游到岸边，至少在漂浮时有人来救起你。假如你失去冷静，你就完蛋啦。"

当一个人刚开始创业的时候，真有点像突然沉溺在湖中央的人。如果他保持镇静，他生存的机会就较大，否则他就很可能溺死。刚开始做生意的人或年轻的职员，都应该常常把这警句牢记在心里，这样，你就会养成心情轻松的习惯，从而获得不少的帮助，也有办法应付任何情况。

不管在何种场合，如果能够保持从容不迫、顺应自然的态度，那么，任何事情都能应付自如。

一些伟大的人物都是一些"镇静"的高手，面对突然变故，仍然镇定自若。因为他们懂得，不能慌，慌则无法思考应对的妙招。如果他们慌了，那么周围的人更没有主见，那就慌作一团了。因此，他们大都大喝一声："慌什么?"这一半是对别人说的，一半则是自我暗示。

如果你感到慌张，你的大脑就失去正常的思考能力，你就会丢三落四、语无伦次。许多人掉了重要东西，或者说话说漏了嘴，就是因为心里有"鬼"，慌里慌张。这种时候，你要有意地放慢你的动作节奏，越慢越好，并在心里说："不要慌!千万不要慌!"动作和语言的暗示会使你慢慢镇静。你的大脑就能恢复正常的思考，以应付周围发生的事情。这一点对面对考试的学生尤其重要。

没有见过大场面的人，一到人多的场所，就会周身不自在。克服这种心理的方法是把所有的人都当做朋友，点点头，大声招呼，别人自然也会致意回报。虽然他可能永远也无法想起曾经在哪儿认识你，但是你却因此消除了紧张。

有机会你就主动当众讲讲话，自我考验，你就会养成从容不迫的习惯。

冷静"消化"烦心事

"烦"，本不是什么新的情绪。不开心的烦恼，不舒心时的烦闷，对每个人而言，早已是司空见惯的平常事。但是"旧烦"与"新烦"之间，还是大不相同，过去人们"烦"的时候是找知心朋友诉诉苦、解解闷，今天"烦"的人们不仅仅"烦"，而且不"耐烦"，在不开心、不舒服的同时，他们不安心、不静心；他们不只是烦恼、烦闷，而且烦躁。对他们而言，与其说"烦"是一种有待完全摆脱的消极情绪，不如说"烦"是一种有几分无奈也有几分得意的生存状态和生活方式。过去的人，有烦恼时会从前台退到后台，跟人们躲得远远的，不想让人看见；如今的"烦"人们却穿着自己的文化衫、唱着自己的流行曲，招摇过市，要让人们躲得远远的来看他们。"别理我"一语，只不过是掩耳盗铃般的一个舞台道具。

"新烦"的最大特点在于其躁动不安。这是一种心比天高的追求、跃跃欲试的冲动、得不到满足的苦闷交织在一起，从而导致的亢奋、紧张、急躁的焦虑。这种情绪是充满机会又充满挑战的变革时代的必然产物。

现实生活中充满了各种机会，个人发展有了相当的自由，这一切刺激起人们的成就欲望和积极性，很多人都希望自己有一番大的作为。但是，机会与自由并不意味着成功，每一个机会，事实上都是一种挑战。同时，选择一种机会必须以放弃另外一些机会为代价。虽然社会为个体发展提供了多种多样的可能性，但具体到每一个人的身上，其发展的可能性是很有限的，这就需要我们正确地理解、选择和把握机会。但是，不少人并不理解机会的全部真实含义，他们什么都想要，却对什么都不做踏实的准备，表现出强烈的投机心理。

可惜的是，一些投机者在受挫之后，并不吸取教训，不反省自己的失误，不去弥补自己见识、能力和毅力上的不足，而是或者心烦意乱，继续在精彩与无奈的循环中挣扎，或者愤愤不平，责怪社会的不公平与命运的不济，有些人甚至以一种"输红了眼"的面目出现，破罐破摔。

当然，当代的"烦人"并不都是投机者。一些人的"烦"是一种现代文明病，是抒情的思想、浪漫的梦幻和温和的心境被无情的、变化的现实打碎之后，而产生的一种愤世嫉俗、走投无路的情绪状态。这种人无法控制自我，心绪不宁，因而难以成事。

无论做什么事，心烦意乱之下是难有所作为的。为了不烦，我们还得"耐烦"一些，静下心来，正确地认识自己，冷静地把握机会，以长远的眼光选择适合自己的目标和道路。只有如此，我们才能踏踏实实地做好每一件事，成就自己的事业。

控制好情绪才能做大事

在社交活动中，人可能遇到各种各样的情况，面对不同的情况，情绪会有很大的波动，不善于控制情绪，就会使社交失败。

不能控制情绪的人，给人的印象就是不成熟、还没长大。

不说你也知道，只有小孩子才会说哭就哭，说笑就笑，说生气就生气。这种行为发生在小孩身上，大人会说是天真烂漫，但发生在成年人身上，人们就不免对这个人的人格感到怀疑了，就算不当你是神经病，至少也会认为你还没长大。如果你还年轻，则尚无多大关系，如果已经工作了好几年了，或是已超过了 30 岁，那么别人会对你失去信心，因为别人除了认为你"还没长大"之外，也会认为你没有控制情绪的能力，这样的人，一遇不顺就哭，一不高兴就生气，这样能做大事吗?这已经和你个人能力有关了。

容易哭，会被人看不起，认为是"软弱"；容易生气，则会伤害别人。

哭其实也是心理压力的一种舒散，可是人们始终把哭和软弱扯在一起。不过大部分的人都能忍住不哭，或是回家再哭，但却不能忍住不生气。但是生气有很多坏处：第一，会在无意中伤害无辜的人，有谁愿意无缘无故挨你的骂呢?而被骂的人有时是会反弹的；第二，大家看你常常生气，为了怕无端挨骂，所以会和你保持距离，你和别人的关系在无形中就拉远了；第三，偶尔生一下气，别人会怕你，常常生气别人就不在乎，反而会抱着"你看，又在生气了"的看猴戏的心理，这对你的形象也是不利的；第四，生气也会影响一个人的理性，对事情做出错误的判断和决定，而这也是别人对你最不放心的一点；第五，生气对身体不好，不过别人对这点是不关心的。

所以，在社会上行走，控制情绪是很重要的一件事，你不必"喜怒不形于色"，让人觉得你阴沉不可捉

摸，但情绪的表现绝不可过度，尤其是哭和生气。如果你是个不易控制这两种情绪的人，不如在事情刚发生，引起了你的情绪时，赶快离开现场，让情绪过了再回来，如果没有地方可暂时躲避，那就深呼吸，不要说话，这一招对克制生气特别有效。一般来说，年纪越大，越能控制情绪，那么你将在别人心目中呈现"沉稳、可信赖"的形象，虽然不一定能因此获得重用，或在事业上有立即的帮助，但总比不能控制情绪的人好。

也有一种人能在必要的时候哭、笑和生气，而且表现得恰当好处，这种人控制情绪已到了相当高的境界，你如果有心，也是可以学到的。

下面是一些克服、处理并控制情绪的方法：

1．学会完全主宰自己

控制自己的情绪，要经过一个崭新的思考过程。这个思考过程是很难的。因为，在我们生活中有许多力量试图破坏个人的特性，使我们从孩童时候一直到成人都相信自己有无法克服的情绪。无法克服这些情绪就只好接受它们。在这里要强调的是：你必须相信自己能够在一生中的任何时刻，都按照自己选定的方法去认识事物，只有这样，你才能做到主宰自己。

2．善于为自己的情绪寻得适当表现的机会

如有的人在激动的时候，会去做些需要体能的活动或运动，这可使因紧张而动员的"能"获得一条出路；有的人在情绪不安的时候会去找要好的朋友谈谈，倾吐胸中的抑郁，把话说出来以后，心情也会平静许多；还有的人借观光游览来使自己离开那容易引起激动的环境，避免心理上的纷扰，等到旅游归来，心情不复紧张，同时事过境迁，原有的问题或许也已显得微不足道，不再为之烦心了。

3．进行独立思考

你的情绪又来自你的思考，那就可以说，你是能够控制你的情绪的。这样看来，你认为是某些人或事给你带来悲伤、沮丧、愤怒、烦恼和忧虑，这种想法可能是不正确的。你完全可以改变自己的思想，选择自己的感情，新的思考和情绪就可以随之产生。一个健全和自由的人总是不断地学习用不同的方式处理问题，这样才能使你学会主宰自己。

假如你是乐观的人，那么你就能够找到控制自己情绪的方法，而且每时每刻都能为值得去做的事而生活着，这样你便是个聪明的人。能够顺利地解决问题，当然能为你的幸福增添光彩。如果你无法解决某个特别的问题时，乐观的你仍充满信心，其实你已将自己的情感稳操在手。能够为自己的选择感到幸福时，你的情绪一定是稳定的、真实的。

能掌握自己情感的人是不会垮掉的，因为他们能够主宰自己、控制自己的情绪。他们懂得如何在失意中寻找快乐，懂得如何对待生活中出现的任何问题。在这里没有说"解决"问题，因为聪明人不以解决问题的能力来衡量自己是否聪明，而是不受情绪的影响，理智地对待问题。

学会宣泄压抑和郁闷

或许我们都曾有过下面的经历：经常莫明地紧张、害怕、心慌、发抖、头晕，有时脑子里一片空白，觉得自己活得很累，常常想到死。其实，这就是非常严重的抑郁状态。

那么怎样排解这种焦虑、压抑呢?

（1）可以向心理医生或自己信任的亲朋好友倾诉内心的痛苦，也可以用写日记、写信的方式宣泄，或选择适当的场合痛哭、呼喊。

（2）焦虑是人面临应激状态下的一种正常反应，要以平常心对待，顺应自然、接纳自己、接纳现实，在烦恼和痛苦中寻求战胜自我的理念。

（3）在心理医师的指导下训练，可以做自我放松训练。

（4）无论学习还是工作，没有目标就会茫然不知所措。目标确立要适度，根据人生不同发展阶段确立目标。

（5）回忆或讲述自己最成功的事，可以引起愉快情绪，忘掉不愉快的事，消除紧张、压抑心理。

（6）积极参加文体活动。研究表明，音乐能影响人的情绪、行为和生理功能，不同节奏的音乐能使人放松，具有镇静、镇痛作用。

（7）多参加集体活动，如郊游、植树、讲座、大学生社团活动等等。在集体活动中发挥自己的专长

优势，增加人际交往。和谐的人际关系会使人获得更多的心理支持，缓解紧张、焦虑情绪。学会宣泄焦虑、压抑，我们的心理才会变得轻松。

（8）保持幽默感。我们每个人都应活得轻松些，尤其当自己身处逆境时，要学会超脱，所谓"来日方长"，要看到生活好的一面，无忧无虑，自得轻松。

（9）对人礼貌。如果您对别人施之以礼，别人也会对你以礼相待，也就是说"将心比心"，会有助于缓冲您的精神紧张。有时，一声"谢谢"，一个微笑或一次过路礼让，都能使您感到受欢迎。记住，别人对待您的态度在一定程度上反映了您的自我形象。

（10）要自信。这里所说的自信不是狂妄自大，也不是自以为是，而要学会自我控制。有段话是这样说的："如果我不靠自己，我又靠谁呢?如果我只想着自己，我又算个什么人呢?如果我现在不想，又待何时?"如果只指望他人把事情办好，或坐等他人把事办好，就可能使您处于被动地位，也可能成为环境的牺牲品。因此，办任何事情，首先要相信自己，依靠自己，不要将希望寄托于别人，否则将坐失良机，产生懊丧心理，加重精神紧张。

（11）当机立断。死守着一个毫无希望的目标，不论对您自己，还是对您周围的人，都会增加心理压力和精神紧张。一个聪明人一旦打算完成某项任务时，就应马上做出决断并付诸行动。当他发现已做的决定是错误的，就应立即另谋办法。优柔寡断，会加重精神负担。

（12）学会处世的道理。我们都是同样的人，别人碰上的事情您有一天也可能会碰上。生活的道路不会总是平坦的。与周围的人建立友谊，可以增加来自外界的支持和帮助，从而减轻精神紧张。不要害怕扩大您的社会影响，这样有助您寻找应付紧急事件的新渠道。

（13）努力改进人际关系。建立良好的人际关系，以帮助您事业成功，减少挫折，这对于保持良好的竞技状态十分重要。我们不需要那种只会教训人："给我听着，你该怎样做"的朋友，我们生活中所需的是鼓励我们进行创造性思维，以及能够支持我们走向成功之路的那种朋友。主动虚心听取别人意见，善于安排时间，是改进人际关系的重要方法之一。

（14）宣泄、抒发。经常处于精神紧张状态，累加起来，可能会吞噬掉我们健康的机体。我们需要对人诉说自己的感受，哪怕这样做改变不了多少事情。向谁诉说，取决于想要说的内容，必须选择合适的诉说对象。记住，绝对不要将不愉快的事情隐藏在自己的心里。

（15）以仁待人。当别人身处困境时应乐于助人。在这种时刻，他们最需要您去倾听他们的诉说，需要您给予帮助。俗话说，善有善报，如果您有朝一日也出现某种危机之时，如果对方是一位真诚的朋友，他也会来帮助您的。

（16）不传闲话。传闲话会招来仇恨和互相猜忌，也容易使您失去朋友。当您向某人传闲话时，他也会猜想您是否也说过他的闲话。生活中有的是问题，够您去忙的，犯不着背个"小广播"的名声去费唇舌，给自己添麻烦。

（17）灵活一些。我们要完成一件工作，可能有许多方法，您自己的那种方法不一定是最好的，或者虽然是最好的方法，但不一定行得通。如果您总认为事事都必须按您的想法去做，那么当事情不按您的想法发展时，您就会烦恼生气。其实您的目标只应是把事情办成，至于方法，不必拘于某一种。

（18）衣着整洁。衣服穿得整洁与否，象征您是否尊重别人，当然也象征着您是否自尊自重。衣着不仅在显示您是男性还是女性，还能为您的自身价值和重要性提供一种保证。

在繁忙的工作之余，我们应学会调节自己的情绪，让自己心情愉快地工作。

人活一世要善待自己

人在遇到困难、失败和挫折时，最希望得到别人的帮助、鼓励和支持。但是，俗话说"劝皮劝不了心"，外力还要靠自己内化，才能从根本上解决问题。所以，一个人遭受挫折后，最关键的是要自我安慰、自我调节，即善待自己。如果成大事者不善于善待自己，承受挫折的心理是无法得以调节的。

人，首先要珍惜自己生命的价值。

人的情绪可分为两大类：一类是有益于身心健康的情绪，如希望、欢乐、恬静、好感等；另一类则是有损于身心健康的不良情绪，如焦虑、愤怒、恐惧、沮丧、悲伤、不满、忧郁、绝望、过度紧张等。医学上将后者称为负性情绪，挫折后产生的就是这些负性情绪，如果负性情绪超过人体生理活动的调节范围，

就有引起疾病的可能。医学研究表明，经常出现负性情绪的人，体内的交感神经处于亢奋的状态，会释放大量的活性物质。如人焦虑时能释放出大量的肾上腺素，精神过度紧张可放出大量的去甲肾上腺素，使人体代谢旺盛，心肌耗氧量增加，心跳负担加重，冠状动脉痉挛，于是便会引起心肌缺血、缺氧，导致心律不齐、心绞痛、心肌梗塞等疾病。医学上常讲，三分病七分养。假如一个人患了病，如果他自己内心不想医治，不与医生配合，那么即使用最好的药，也无济于事。

大多数性情暴躁、负性情绪多的人，血胆固醇值也会增高。据报道，我国有一位生理学家性情暴躁，他曾预言自己将死在惹他动怒的人手下。后来，他果真在一次医学讨论会上，因勃然大怒，致使心脏病突发而当场死亡。

强烈的挫折或重大的打击会引起人过度惊恐或忧愁，焦虑、失望、暴怒等都能给生命带来严重威胁。悲伤、气愤、惊吓过于突然或严重，常会使人受到刺激，忧郁成疾甚至活活气死。

恶劣的心理状态和强烈的不良情绪，对人的大脑皮层会产生有害的刺激，会改变大脑对人体心脏的控制，甚至损害心肌功能、扰乱心律，从而危及生命。

医学专家的研究结果还表明，绝望者的死亡率是一般人的五倍。在心脏病或其他疾病患者中，即使是中等程度的绝望也会增加死亡的可能性。

近年来，越来越多的人死于癌症，因此人们几乎到了谈癌色变的地步。可是医生却告诉我们：真正是因癌症病魔而死的人不足 1/3，其余 2/3 的人都是给癌症吓死的。有很多人一听说自己患了癌症，就感到自己必死无疑了，于是他们拒绝医生的治疗，即使勉强接受治疗，内心深处也早已放弃了希望。殊不知，放弃了希望就等于放弃了生命啊!

心理学家说，人受挫折后如果陷入负性情绪而不能自拔就等于自杀。所以，当你遭受挫折后为某种不公平而愤愤不平时，你不妨问问自己："我还能活多久?"沿着这样的思路想下去，就会倍加珍惜自己的生命。人的生命只有一次，不会再有第二次。一个人有了生命的危机感之后，才会成熟、聪明起来，才会活得充实而有意义。每当问起自己"我还能活多久?"时，心里就会忽然变得一片空明--没有芥蒂，不再计较，也不再为名利所惑，而只想紧紧抓住有限的生命，做点自己愿意做的、有价值的事，不至于撒手西归之时，愧对父母和亲友、愧对国家对自己的培养……当一个人因受到不公平待遇而产生极强的挫折感，进而得了一场大病时，住院期间，人一般会大彻大悟，觉得自己太傻了、太可笑了。计较那些什么名啊、利呀，又有什么用呢?气死了谁赔自己的命呢?是命重要还是名利重要呢?想到这些，人心里就无限宽阔，从此之后，再也不去计较名利，哪怕受到多么不公平的对待，都能在一阵痛苦之后，泰然处之。很多人舍本逐末，并不懂得生命的宝贵，为得一官半职而卧薪尝胆，或为小名小利而打得头破血流，目的达不到便幽怨、便苦恼、便痛不欲生，糟蹋自己而不知。

人类似乎有一个共同的弱点：对自己拥有的东西并不珍惜，一旦失去，才会估量出它的真正价值。有一篇荒诞小说叫《自杀俱乐部》，这个俱乐部是专门为准备自杀的人服务的。它让你在死前享受到所有的人间乐趣。于是，一对想自杀的青年男女在这里相遇后相爱了，当他们认识到自己的想法很愚蠢而准备继续活下去的时候，毒气已经放了进来，他们除了死已别无选择了。

在死亡面前，人生的一切真谛都会向你涌来，但残酷的是，当你大彻大悟之后，却为时已晚。所以，在生活中要常想着珍惜生命。这样想了，就会自觉地超越痛苦。

世上永不凋谢的花一定是假花，完全红透的苹果一定是假的。一个人一生不可能永远生活在欢乐与幸福中，痛苦是正常的，能够品尝痛苦但不被痛苦压垮的心灵才是真正健康的。欢乐是一种很高的人生境界，一个人要保持一种永恒的欢乐并不是一时的高兴，那将是一种乐观向上、积极进取、淡泊名利的人生态度。经历了无数苦难都没有被苦难伤害自己身体的人，才能真正体会苦尽甘来的滋味。

人，其次要会保护自己。

许多挫折都是人为造成的，有的人因为太锋芒毕露，棱角太强而挫伤了别人也害了自己，这种人就是不会保护自己。所以，有才华的人必须把保护自己也算作才华之列。一个不会自我保护的人再有才华，也会使才华过早地埋没，而不能为社会做更多的事。例如，田汉的一生，"悲"多于"喜"，"苦"重于"乐"。他生于乱世，死于乱世，尝过追求理解的兴奋与快乐，也忍受过幻灭的悲哀与苦闷。他胸无城府、不谙世故，不会保护自己。他浪漫多情、痴迷艺术，在复杂的现实人生中他注定要吃苦受难。像田汉一样不会保护自

己的有才之人受挫者不乏先例，让世人为他们惋惜。为了避免再受挫折，凡是棱角较强的人都必须学会保护自己。那么，如何保护自己呢?这就是要学会外圆内方。

外圆内方是处事中最经典的哲理。人无论处在何种地方都喜欢听赞扬之词，即人人都希望得到社会的承认，这也是人之常情。会为人处世者，此时必然是避其锋芒，即便觉得别人干得不好也不会直言相对；生性油滑、善于见风使舵的人，则会阿谀奉承，拍拍马屁；那些忠直之人，此时也许要实话实说，这就让人觉得你太过莽直、锋芒毕露了。有锋芒也有魅力，在特定的场合显示一下自己的锋芒，是很有必要的。但是如果太过，不仅会刺伤别人，也会误伤自己。做大事的人，过分外露自己的才能，只会招致别人的嫉妒，导致自己的失败，无法达到事业的成功。更有甚者，不仅因此失去了政治前途，还会累及身家性命。留得青山在，不怕没柴烧，有才华要含而不露，对他人不可过于耿直地指责和批评，这便是外圆内方。

外圆内方并不是要违背人格去圆滑地做人，而是要你在坚持原则的前提下讲究说话的艺术和方式，这样既可以表明自己的见解，达到自己的目的，又不会伤害别人，也保护了自己。尤其在纷繁复杂的人际关系中外圆内方更加显得重要。

培养健全的性格

人类已经跨入了 21 世纪。做一个身心健康的人，是人类发展自身、完善自身的美好愿望与追求。只有心理健康，一个人才能保持身体健康，才能少生病或不生病。只有做到心理健康，一个人才能泰然面对复杂、纷繁的世界，才能从容参与、适应现代快节奏的社会生活，取得人生的成功。人怎样才算心理健康呢?美国心理学家罗杰斯提出的"未来新人类"受马斯洛提出的"自我实现的人"的心理健康的标准影响较大。这里提出的"未来新人类"，绝不是某些作家笔下的那些颓废、无聊、萎靡、放纵、不负责的人。恰恰相反，"未来新人类"具备如下优秀的性格特征：

1．开朗开放，超越自我

具有开朗、开放的人生态度，对世界(个人内在、外在世界)、对个人的经验开朗、开放，不固执己见、冷漠、呆板、闭锁，有崭新的视野与生活，有崭新的观念、思想和鉴赏力。在日常生活世界中，可以重复敬畏、快乐、满足、惊讶的神秘玄妙的心理体验，可以感受浩瀚澎湃的心潮波澜，从而领悟人生世界的无尽。在生命中不断寻求生命本身的意义，超越小我。

2．活力自信，淡泊名利

这种生活态度并不重视物质享受，而重视生命的过程。清楚地觉察人生是一个经常变化的过程，深知变化过程中存在困难和冒险，但却充满活力。面对生活中许多的不肯定，不会惊惶失措，并能容忍新奇和不熟悉事物所带来的疑虑，认为失败和挫折是生命的一部分，具有勇敢及遭受失败时的复原力，具有人生的自信；不在乎物质享受与报酬，金钱、名利与地位等都不是人生目的，尽管也懂得享受丰裕悠然的生活，但却不把这些作为生活的必需品；对现实有较强的洞察力并与现实有较良好的关系，对周围环境中的人和事物都有敏锐的警觉。

3．宁静致远，进退有度

渴望人生能达到宁静致远的境界，平衡与进退有度。视生活是均衡，在任何事上很少是过度的。与宇宙大地融合一致，与大自然和谐共处，备感亲切。关注生态并照顾生态，能从大自然的动力中获得欢愉，但无意征服大自然。反对将科技用来片面征服自然世界、控制人类，而且很愿意支持科技促进人的发展。

4．爱心互助，明辨真伪

渴求人与人之间真实可靠的亲密关系，能与他人建立深厚的人际关系，有吸引力，能叫人欣赏及追随，有选择地交朋友。

5．整合心灵，思维统一

渴望成为整合的人，不喜欢支离分割的内心世界。努力争取过一个整合的人生。个人的思维、感受、身心、心灵等在个人的经历中，都能有良好的整合。

6．自我接纳，直面现实

能够认识和接纳自己人性中的种种缺点，种种不完美、软弱和短处，不会因为存在不足而感到羞愧难过，或因此否定自己。不但接纳自己，同时也接纳和尊重别人，故而也不会批评别人这些缺点。诚实、开放、真挚，不装腔作势，不遮掩文饰，也不自满。对自己、他人及社会的现况极为留心，同时更关心如何

改善现实与理想之间的差距。具有自发性，不受传统惯例的束缚，不是顺命者，不是盲从附和的人，但也不会只为叛逆而做叛逆者。其行动动机不是由于外界刺激而产生，而是基于内在个人成长发展的动力和自我潜能的实现。

7．关注社会，尽职尽责

以问题为中心。犀利健康的人都不会以自我为中心，而将目光都集中在自己以外的问题上。更富有使命感，常常基于尽责任、尽义务和尽本能的意识行事，并不依照个人的偏好为人处事。

8．超然脱俗，处变不惊

有超然脱俗的本质、静居独处的需要。心理健康的人懂得享受人生中孤独和退隐的时刻，这一特征可能和一个人的安全感与自足感有关。当面对一些会令一般人不快的事情时，可以保持冷静，处变不惊，甚至可以表现得与众不同和超脱社群。

9．修身自制，开发潜能

有自制力，不受文化背景和周围环境影响，虽然也依赖他人来满足一些基本的需要，如爱护和安全感、尊重和归属感，但其主要满足却并不依赖这现实的世界，其重视的不是一般外在的满足，而是自己潜能和个人资源不断得以发展和成长。心理健康的人都有高度的德行，他们将手段与目的分得很清楚，让目的支配手段。

10．谦虚民主，以人为师

具有民主的性格。心理健康的人对他人极为尊重，并不会因阶级、教育、种族或肤色歧视别人。因为其清楚自己的认识很有限，因而有谦虚的态度，随时准备向他人学习，尊重每一个人，认为他们都可随时帮助自己增进知识、做自己的老师。

11．风趣幽默，富含哲理

具有哲理的、无敌意的幽默感。其幽默感并不是普通的幽默感，而是自发的、富含思想性的、能透彻地显示个人生活体验的幽默感。这种幽默不含敌意，不高抬自己，也不讥讽嘲弄他人。

12．创造思维，天真率直

创造力，是一种蕴藏于每一个人内心潜在的创造力，不是指那些出自特殊才干的创造力，是一种新鲜的、天真的、直接的看待事物的方法，具有各种不同类型。但一般来说，人所具有的这种创造力通常都在文化熏陶的过程中被摧毁和淹没。

把"功名利禄"放在心上

精神空虚也能算病么?回答是肯定的。精神空虚所导致的"生命意义缺乏症"，对个人、家庭及社会的危害不容小觑。君不见在现实生活中，许多人精明能干，下海经商，开公司办企业，成了腰缠万贯的大款，人人羡慕。然而，他们在赚了钱成了名之后，有些人只沉溺于灯红酒绿之中，醉生梦死；有些人被"白色幽灵"所俘虏染上了毒瘾。有人说这是愚昧。

其实，他们谁也不愚昧，有谁见过愚昧无知者能挣大钱干出业绩来?他们何尝不知道寻花问柳、吸食毒品会导致病魔缠身，最终落个身败名裂的可悲下场呢!

随着社会进步，我们已步入一个价值多元化的时代，也是最易让人们感受生存挫折的时代。在物质文明高速发展的今天，精神文明的发展有时却显得有点儿苍白无力，致使不少人特别是中老年人感到精神空虚，活着无意义，陷入这种沼泽而无法自拔。这种生活意义的迷失和价值观上的功利主义，便会使人感到生存受到挫折，觉得活着没意思，心灵空虚精神苦闷，这便是"生命意义缺乏症"，心理治疗学上称为"精神神经症"。它与传统心因性神经症的区别在于，其病因不是情绪方面，而是精神方面出了偏差，人性方面出了问题。

人是地球上惟一追求意义的生物，追求人生的意义是人的本性。红尘中的芸芸众生，为追求美好的物质生活，而东奔西走去拼搏奋斗，以求过得快乐幸福，实现自我价值。但有不少人拥有常人无法比拟的物质享受，却不觉得有什么幸福，也感不到它有什么价值。于是便去寻找其他东西，想来弥补空虚的心灵，不少人去吸毒，让毒品来麻醉自己，过那种"飘飘欲仙"的虚幻生活，明知会毁了自己也不在乎。经历了人生坎坷，过了大半辈子的中老年人，之所以发生迷失自我的现象，也是功利主义价值观在作怪。他们面对人生的秋天，尤其是患有不同疾病的老人，容易产生悲秋的心理，精神上被空虚和死亡的恐惧所困扰，认

为"人生一世，草木一秋"，成也好败也罢，谁都难免去火葬场化为一缕青烟。

为此，有必要对患"生命意义缺乏症"者进行心理剖析。关于生命的意义，见仁见智，人对它的渴求是极为强烈和迫切的。可以说，任何不考虑人生意义的生活，都不是人的真正的生活，只有追求人生的意义，生命之光才会得到升华。在人的社会实践中，执著的追求，不懈的努力，迟早都会有所创造、有所收获。就像我们去登山看日出一样，攀登就是意义，就是追求，因为心中憧憬着拥抱太阳的希望。丰子恺在《辞缘缘堂》一文中说得好："只有希望中的幸福，才是最纯粹、最彻底、最完全的幸福。"德国哲学家康德曾说过："人们要想幸福，但人们想要值得的幸福。"

为什么有些人特别是中老年人会迷失自我，患上生命意义缺乏症呢?从客观上说，他们面对身体的逐渐衰老，开始考虑死亡这一问题，尤其是垂暮的病人，容易产生恐惧和空虚，一切希望随着死亡而灰飞烟灭，便认为人生是一场空，最终是无意义的。因此，对待心灵空虚必须给予心理治疗。

"物壮不老，是谓不道。"人就是此物中的一种，逃不了生老病死的自然规律，那么是不是说死亡能销毁人生的一切意义呢?不是的。人虽然最终的命运都是死亡，但死的意义有所不同，有鸿毛泰山之别。关键是对待死亡和生命的态度，生命意义缺乏症者应该清醒地认识到这一点。

"功名利禄，逐世转移"，莫陷入功利主义价值观的泥潭。"高风亮节，千载长存"，以正确的态度对待人生，认识到人生并不空虚，应肩负起自己的责任。我们还应看到"人事有代谢，往来成古今"，生命的有限性是人类生命的实质特点，也是生命意义真正的组成要素，正因为人生是有限的，才使我们有一种紧迫感、使命感，为实现人生的目标去工作、去奋斗，珍惜光阴也就是珍惜生命。

明白了这个道理，就应树立起科学的世界观、人生观和价值观，保持淡泊宁静的心态，坦荡豁达地去生活，这才叫潇洒走一回。

第三章　以积极的心态融入社会

我们做事不是为了给别人看，而是为了自我充实、自我满足。如果凡事都要别人肯定，自己才能高兴，那也太可悲了。活在别人的"眼光"里是很累的。

活得简单就潇洒

人生在世，主观上追求什么，就能从根本上决定一生的命运。追求功名利禄的人，整天考虑的是他人对自己如何如何评论，必然活得累。自觉追求淡然恬静的人，自然是荣辱毁誉不上心，按照自己的原则做人，做个古人所说的"没事汉，清闲人"。

个人在与社会、与群体相处的时候要和谐，尽量把小我融入大我之中，必要时甚至需要达到忘我的境界。但是，在自然之"我"与精神之"我"这对关系中，又应强调后者：物质生活清贫，精神生活却应富有。不管外界有多少有形无形的枷锁，精神意志却是自由的，"泽雉十步一喙，百步一饮，不蕲畜乎樊中，神虽王，不善也"。山鸡宁愿走十步或百步去寻到饮食，也不愿被关在笼子里做一只家鸡；帝王虽然神圣，却也没有什么好的。这一点，与西方的"存在主义"代表人物萨特似乎不谋而合。萨特在他的《苍蝇》一剧中，借众神之神朱庇特之口说："神与国王都有痛苦的秘密，那就是--人类是自由的。"

"没事汉，清闲人"不是无所事事，游手好闲者，而是精神自由的人，自由是宝贵财富。诚如卢梭所说："在所有的一切财富中最为可贵的不是权威而是自由，真正自由的人，只想他能够得到的东西，只做他喜欢做的事情。""放弃自己的自由，就是放弃自己做人的资格，放弃人的权利，甚至于放弃自己的义务。"当然，自由不是随心所欲，任何自由都是有限度的，有规则的，所谓"绝对的自由世界"纯属子虚乌有。

说到底，自由就是顺心尽兴，但能顺心尽兴不是酒色财气，吃喝嫖赌，而是有追求，不贪心，心性不可太盛，要奉献，但不亏心。要顺和，但不违心，不同流合污。所谓有追求，不贪心，心性不可太盛，就是说，人生无论宏大的还是微小的，总要或总在追求什么，完全浑浑然无所求的人几乎没有。人要生存，要生活，就要有一定的物质保证，以满足起码的生存需求。适当的物质追求也是天经地义，无可厚非的。即使功名利禄，只要是付出所得，似乎也应受之无愧。但若对于这些东西的需求，变成无止境的追求，并以此作为人格追求，价值追求，必然会贪心不足蛇吞象。即使一次评职称，一次调级，一次提干没能满足，甚至其中有明显不公，也不可耿耿于怀，伤心劳神而穷追不放，甚至于放肆撒泼。这样既无面子，又不宜

养生。

要奉献，但不亏心。就是说，奉献作为一种社会公德，伦理道德精神，它本身是高尚的，也是每个凡人或多或少可以做到的，所以不仅社会应提倡这种精神，作为个人道德修养，乃至于养生，都可努力去做。

与人相处得理时，别咬住不放，得饶人处且饶人，尤其那些非原则的小事不要太认真儿，闹得不欢而散。如此日久天长，就成为"有人缘"的好人。但是生活是复杂的，处处有矛盾，事事有原则。

经验告诉我们，心愿与现实常常阴差阳错，或歪打正着。你想当演员，各种因素却同时把你定在工人的位置上，成不了"星"还得钻地沟。但只要肯努力，抱定希望，不断充实自己，"是金子早晚会发光"，"天生我才必有用"。"哀莫大于心死"，只要"不死心"，精诚所至，金石为开，最起码也落个精神充实自由，在精神世界里汪洋恣肆、自由腾飞。

还是卢梭说得对："人的自由并不仅仅是在于做他愿意做的事，而在于能够做他不愿做的事。"这里所说的自由，主要是指人的自我精神的自由而非行为的不自由。正是出于义务和责任需要，精神的自由虽受客观制约，但它相对行为自由拥有更大的天地，更辽阔遥远的时空。

走出封闭的自我圈子

有一位女孩，读高中一年级。随着青春期的到来，她慢慢地产生了摆脱父母的心理，开始有自己的书房和小书桌，每天偷偷地写日记后，藏在抽屉中，不让妈妈看。她希望用自己的内心去体验世界，可是面对纷繁的现实世界，繁杂的人际关系以及沉重的学习压力，又感到一种内心的不安全感。于是，她开始变得孤僻，害怕人际交往，在内心中产生一种莫名其妙的封闭心理。有时，一个人跑到小河边望着宁静的河水流泪，顾影自怜。她渴望与同学进行交往，羡慕其他同学快快乐乐，无忧无虑地参加集体活动，可她却又害怕主动与别人交往，还抱怨别人对她不理解、不接纳。

这种心理特征就是心理自我封闭，与外界隔绝，孤单寂寞，生活在个人小圈子里，难以与人交往，发展到一定程度，就成为一种心理疾病。

为什么会有这样一种自我封闭心理?

一般来讲，有这么几个原因：

1．过分自尊

世界著名心理学家马斯洛的自我实现心理学，提出了人的自尊需要。其实，每个人都希望自己得到公众的尊重和喜欢，但是这种自尊的需要仅仅是自己本人的一种希冀，能否在事实上得到，则取决于公众对自己言语、举止、行动的评价和肯定。如果说将自尊的需要作为一种行动去指导自己的行为，这本没有理论上的错误。问题是这种自尊心理不能过分。一个人在社交中过分自尊心理占据指导和支配地位，就会怕自己的行为失当，怕人们会怎么看待自己。甚至有时会因为过分自尊心理之故，而不愿与比自己强的人交往，担心相比之下，会掉自己的"价"，失去尊重。如此思来想去，就会把自己封闭起来，不与外界往来，孤家寡人，慢慢地就难以适应现代社会了。

2．有自卑情绪

自卑是人们对自己虚设的一种自我否定，也就是说"自己瞧不起自己"，缺乏自信和自强。这种心理一般表现为害怕失败，或者说不能正确对待失败。日本有学者研究认为有自卑感的人，一般属于下列十种类型之一，或是合乎其中两种以上：

（1）为了追求超过限度的愿望而心焦气躁。

（2）由于企求赞赏的愿望太迫切，不时露之于言表。如未如愿，反过来责备别人。

（3）产生自己是十全十美的错觉，因而自以为能够产生本身产生不了的力量。

（4）企盼做出超出能力的事，由于达成无望，因而经常消极地嘲笑自己。

（5）曾经在竞争上输给别人，却一直难以忘怀。

（6）被别人的成功所压倒，叹息"鸿运"没有降临到自己头上。

（7）没有测量自己的尺度，总是以别人的尺度测量自己。

（8）逢人便说："我的工作条件不好怎能成功?"借此逃避自己的责任。

（9）经常担心被别人看穿了自己的烦恼，因此与人接触总是戒意在先。

（10）不敢面对缺乏能力的自己--刻意逃避自己。事实证明，有自卑感的人，总是畏畏缩缩，社交时

自然"不战自败"。

3．受羞怯心理的影响

怕羞者常常担心自己被别人否定，他们总是把别人看做是自己的法官，这样一来，跟其他人在一起就会感到不自在。特别是和名人或比自己水平高的人交往，这种"不自在"好比芒刺在背，久而久之就会把自己封闭起来，不与他人往来。

4．愚昧无知

一位西方心理学家指出："愚昧是产生惧怕的源泉，知识是医治惧怕的良药。"例如他人正在谈论的一个话题，如果一个根本不知晓此类问题的人，在这种社交场合下，他若不是介入谈论，就会明白地告诉他人自己是无知于此道；若是介入谈论，便会由于无知而"出丑"，所以这种进退维谷的局面，便会使他封闭自我，不参与社交，孤立于一隅。

要走出自我封闭的圈子，就要克服上述心理障碍，正确认识自己，勇敢面对社会面对他人，才能走向成功人生。

（1）要有社交成功的愿望。只要你想进入大家的圈子，想成为社交的一员，想受到大家的欢迎，想有许多朋友，你就会努力去学习社交，你就会调动你的一切智慧去掌握社交的技能，你最终就会学会社交。

（2）要敢于表现自己的长处。每个人都有自己的长处，只要你相信自己有能力去和别人交往，你就会发展自己的长处，不断地显示自己的长处，你就会吸引别人的注意，你就会找到自己的志同道合者。不要怕自己不行，要相信自己会比别人做得更好，只要你有自信，你就会使自己的长处得到充分的发挥。

（3）在别人面前承认自己的缺陷与不足，不但不会丢脸，反而会赢得别人的尊敬。每个人都有自己的短处，敢于承认自己的短处的人是最勇敢的人。很多人不敢在别人面前承认自己的缺陷和不足，就害怕别人看不起他，其实"头上的烂疮疤盖是盖不住的"，只有承认它的存在，才有改正的可能。另外，每个人都有不足，你承认自己不足也没有什么可丢人的。相反，你承认自己不足大家会认为你是个诚实的人，值得信赖，就会愿意结交你，和你成为朋友。

（4）多与别人交谈，敞开心扉，能容他人，他人也就能容自己。话是开心的钥匙，只要与人交谈就会收到交际的效果。多与人交谈就会渐渐地敢于说出自己的心里话，就会与人坦诚相待，就会容许别人发表自己的见解，彼此相容就会达成一致，就会建立友谊，你也就学会了交际。

多注意好的一面

社会上让人看不顺眼的东西比较多，但在一个人的眼里看不顺眼的事太多，那就有点不大正常了。当他很随意地对周围的人和事品头论足、说三道四的时候，很可能在别人眼里，他才是最让人看不顺眼的。

有些人往往喜欢盯着别人的缺点，对他人的不足很敏感，很有观察力，但对别人的优点却视而不见，甚至会光凭想象地大谈别人的缺点。在街上看到一个涂着口红的女孩，他会马上对边上人说：这种人太俗气了，一点不懂高雅。在他眼里，这个世界的一切人和事都应该和他自己想象的一模一样。

有这种倾向的人也可能是为了故意显示自己有思想、有个性。只要有人在场，他就会故意找出一些"不顺眼"来，大谈特谈，当然在场的人是越多越好。他会谈这个世道是如何不公平，那些领导是如何无能。实在没话好讲，他也会说上一句"那个清洁工扫地动作是多么笨拙"。似乎如果让他来，这个世界会马上变个样。当然，有时候，他会为了投同伴的口味而故意"发表高见"。

有这种倾向的人更可能是出于嫉妒，出于不得志。人在不得志的时候是会发些牢骚，在嫉妒的时候也会说些难听的话，但一个人动不动就嫉妒，动不动就觉得不得志，那就有些不正常了。看到邻居王总换了套大房子，就会十分肯定地说"起码有一半钱是贪污的"，看到科室里的小伙子被提升了，又会逢人便说"不知要送多少礼"。

一个人如果看不顺眼的东西太多，那他肯定没有好的人缘。面对一个动不动就说人风凉话的人，你自然会担心，说不定哪一天他也会在背后说你的风凉话。这样，谁还敢和他深交?"看不顺眼"的人总会自己把自己拖入一个孤独的境地，也会被别人看做一个性格怪异的人，一个缺少人情味的人。

要试图改变这种心理，首先要试着让自己多看别人的优点，多替别人着想，多去理解别人。也可以试着换位思考一下。有时候要替别人想想难处，一个领导见到上级总会满脸堆笑地恭维一番，这不能一概以"虚伪"定论，换了你也许也会这样，说不定你还是有过之而无不及。其次，心里要明白一个道理：你看人

家不顺眼，别人也会看你不顺眼。你多看别人的优点，人家也会多看你的优点。这可谓人际交往中的"等价交换"原则。

掌握社交的基本技巧

现在社会交际越来越宽泛，需要与每个人建立友好的关系，才能够使自己立于不败之地，创造成功人生。要做到这一点，就必须掌握一定的社交技巧，有人总结了人际接触的十六招，供你参考：

（1）尽可能面带笑容。交际时，笑容就可以打消对方的戒备，使你们之间的距离缩短，产生一种亲切友好的气氛。

笑容也可以帮助你产生信心，当你面对客人的时候，笑意出现在脸上，你就会对自己的交际产生自信，你会下意识地说，我能行，我会应付得很好。

（2）尽可能在与对方接触的初期以名字称呼对方，产生亲切感。在交际中，最大的失误就是忘记对方的名字，这常常造成很尴尬的局面。如果你要在交际上获得成功，最重要的就是一定要牢记对方的名字，在见面的时候要能叫得出来，这样就会一下子在对方的心里留下对你的好感。

（3）和对方交谈时应有约 60%的时间看着对方，以示诚恳。人和人的交流，不光是语言的交流，在说话的时候，人是流露着丰富的感情，这些感情如果不能交流，那么谈话就会变得枯燥乏味，就会使对方产生厌倦。

和人交谈时，一定要看着对方，一方面显得你很真诚，很渴望听人说话；另一方面，显示你很尊重对方，显示你有礼貌。

谈话时看着对方，你会发现对方的真实心理，你会进入对方的情感世界，获得更多的交际信息。

（4）设法给对方一些东西，即使是一张名片或一张纸条之微，也会有助沟通及显示诚意。交际就是为了促进友谊，有时候，友谊要深入发展就要有实际的表示，送一张名片或者写一张便条，都会表示你对友谊的重视，会使对方对你产生好的印象。

（5）如有可能，应设法与对方做某种简单的身体接触(最简单的是握手)。握手现在成了交际中常见的一种礼节，身体方面的接触是友谊深入发展的标志。特别是男女之间的友谊，发展到一定的时间，就会有身体方面接触的渴望，如果一直不接触就会使关系渐渐地冷却。

（6）交谈时要表示亲切，可把身体向前靠，两手张开，两腿不要交叉坐。和人交谈时，两腿交叉是在用身体语言表示不合作，这些都是心理学研究的结果，所以，你在社交场合与人交谈就要注意这些细节，避免让人产生误解。

（7）以手势等身体语言，强调嘴里说的话。说话时，人的全身都在传递信息，最突出的就是人的手势，手势能使话语里的多余信息得到充分的表现，并且能增强说话的力度和强度。

（8）与对方并排坐能增加亲切感，否则坐在与他成 90°的位置也胜于对面而坐。说话时与人对面相坐，容易使人产生对着干的错觉，同时对面坐使人感到不自在，因为使人觉得全部在你的审视下，有一种被你全部掌握的感觉，不利于人际交流。并排或者斜对着坐，就不会产生这种感觉，人就会显得很随便，很自然，就会使谈话顺利而热烈地进行下去。

（9）对方说话时应不时通过点头示意，或说"是"，或发出"唔"之类的声音，来表示同意他的论点。交谈时，人家在讲话时，你要配合讲话的内容，不时地做出反应，这样对方就会觉得你在认真地听，所以，虽然你只是发出"嗯"、"啊"的声音，但是能表明你们在进行着交流。

（10）说话时偶尔引述对方刚才说过的话。

（11）向对方简要复述他已表达的观点。说话时，不断地复述对方刚讲过的话，一方面表示你刚才是认真听取了对方的话，另一方面表明你对对方的尊重，使对方觉得他的话有一定的意义和价值。这样对方就会对你产生遇到知音的感觉，你就能获得对方的友谊。

（12）如果同意对方的言论应公然表示，并说明为何同意。对方在说话时，有些观点与你产生了共鸣，你就应该立刻表示赞同，并且说明自己的理解，这样你就会在对方心理留下深刻的印象，使对方对你产生好感。

（13）设法根据对方的观点发挥。最使对方对你喜欢的方法是对对方话语的深入理解和发挥。如果你能把对方的话语发挥到一个高度，让对方产生自己是很了不起的人物的感觉，那他一定会对你喜欢得不得

了。

（14）不要在交谈前先对对方有成见。人是在交际过程中才能发展友谊，如果你对人事先就有了成见，就会使你在和人交谈时不能正确理解对方的话语，即使对方的谈话是真诚的，你也不会接受对方的友谊，这就使谈话失去了应有的意义。

（15）如果你不懂一件事，千万不要装懂；如果说错了，应当承认说错。交际场合会涉及很多事情，有些事情是我们的知识范围之外的，这时候就应该虚心请教别人，千万不能不懂装懂。因为这时候不懂装懂就会产生笑话，就会使你的社交形象受到严重的损害。说错话是常有的事，及时地纠正会使人对你产生敬意，如果错了还要强辩的话，只能让人对你产生反感。

（16）如果你没法同意对方的观点，先说你自己的理由，然后才说因为"我对尊见未敢苟同"等。

社交的方法很多，但是，最根本的一点是：懂得尊重对方，让对方认为自己是个重要的人物，满足他的成就感。你怎样对待别人，别人就会怎样对待你。

学会社交，你就能立足于社会。

精心选择朋友

选择共事的人是重要的。朋友的选择也是很重要的，特别是在你日后能取得什么样的成就和你将来会拥有什么样的选择机会这两方面，朋友的影响尤为重要。

对孩子的交友，父母总是很关心，甚至孩子感到这种关心是不是有点过分了。但是，你的父母现在懂得，你自己以后也会知道：我们相处密切的人对我们生活的影响比什么都大。关于这一点，理由很多，但是最重要的一条是，我们总是以其他的人做榜样的，并以他们的言行作为我们行动的指导，而亲密的朋友其榜样作用又是最强有力的。

因此，你要考察一下你的四周，你将来的生活方式与你朋友现在的生活方式很可能是相似的。原因之一是，你自觉、不自觉地模仿你朋友的生活方式。如果你的朋友太年轻，谈不上什么一定的生活方式，那么，就注意一下你朋友的父母吧，他们预示着你几年后的生活方式。这种预示当然远非正确的；但是，它是你现在可能效法的生活方式中最有可能性的一种。

无论你在以后的几年中选择什么团体为伍，你的倾向、举止和观点将变得越来越像团体中的人(他们也变得越来越像你)。例如，一个艺术专业的学生搬进一间宿舍，这间宿舍住的是学别的专业的学生，譬如说学的是自然科学，而且他们在宿舍中占主导地位。这样，那个学艺术专业的学生就会倾向于自然科学，甚至改变原有的专业去学自然科学。假如他长期生活在这间宿舍里，他对自然科学的情感就会超过那些只跟本艺术专业交往的人。久而久之，少数派变得像多数派了。这变化并不必然是普遍的、确定的，但是一般的倾向是如此，并且包你也会遇到。好些年后，你将变得越来越像你的大多数朋友了，而他们也变得更像你了。

另外一个重要的含意是：你要相当审慎地选择好你的朋友。因为这对你的行为有很大的影响，通过与那些你希望效法的人密切接触，你会朝着你自己满意的方向变化。

相反地，你交往的人是些有问题的人，你可能会发现你自己也变成有问题的人了。假如你的朋友是一群失败者，假如他们总是违法乱纪，假如他们胖得不成样子，假如他们是穷光蛋，假如他们经常酗酒，大量吸烟，严重吸毒，假如他们在学校总是闹事，假如他们每天浪费时间看电视，假如他们试图粗鲁地解决他们的大部分问题，那么，你有可能滑到同样的坏习惯之中去。交这类朋友，你只会染上众多恶习，而不可能得到什么好处。

幸运的是，事情总有好的一面，假如你的朋友是有才能的人，假如他们学习成绩很好，假如他们体贴别人，假如他们身体很棒且体形健美，假如他们适可而止地饮酒、抽烟及服药，假如他们是幸福的，假如他们积极地参与诸如唱歌、跳舞、体操、美化环境、科学竞赛等活动，培养有益的爱好，或者工作干得很不错，那么，你也很可能积极地参加这些活动。

尽管这些意见是针对学生而提出来的，但这些因素在你整个一生都发挥作用。不管你是 17 岁，还是 37 岁、67 岁，朋友都会对你的生活有很大的影响，特别是对你人生态度和观点影响很大。

另外，你应该懂得交朋友。最会交朋友的人常常最不需要他的朋友帮助。假如你把战友当拐杖，假如你经常依靠别人，不能自立，假如你从友谊中获得的东西多于你给予友谊的，大家就不会欢迎你参加他们

的圈子。令人遗憾的是：那些只是拼命从朋友中获得东西的人朋友最少，这正如其他领域中的事情一样。

不要凭义气行事

江湖义气是古代法制混乱的产物，随着社会的进步，人们的行事原则都要以法则为准，如果还抱着江湖义气不放，就只能回到几百年以前去了。

其实我们为人处世有两条原则，一是以做好事为标准，二是以处好人为标准。有人把前者作为最终目标，而有人却以后者为目标。如果以后者为目标，那么他的一切将以讨好别人为出发点，以情面为准则，这种人是肯定做不好事的。光凭义气行事的人就是以处好人作为他毕生的目标，似乎一辈子有许多哥们朋友夸他够义气，他也就心满意足了。这是很不足取的。

在一般情况下，朋友间互相帮助并没什么不可以，但如果其中掺入"义气"两字，就会生发危险。有的人能清醒、理智地对待问题，那么当互帮互助和原则问题发生冲突时，就能以遵守法则为重；而如果一味以义气为重，那就可能冒犯法则而尊重义气，到头来是害了自己。这样的例子是举不胜举。

要把义气之害减到最低程度，首要的任务是学法，把法律牢牢地记在心头，当你冲动的时候，它会及时浇水灭火，让你害怕，让你清醒。

其次，要养成不轻易承诺的习惯。有些人是因为要面子而随口承诺别人，然后为保面子而铤而走险，结果是丢大面子。所以要保面子就要舍得丢小面子，在开始的时候要考虑清楚，有时，犹豫一下是好事。最后，要勇于拒绝别人。如果明摆着此事要冒险，那就该想想：对方不顾我的安危让我去犯法，这是不够朋友的，我也没必要太够朋友。朋友首先应为对方考虑，如果为了自己的利益而让朋友去冒险，那是卑鄙的，完全可以理直气壮地拒绝。

处世不可一味忍让

"小不忍则乱大谋"，要想成大事必须暂时忍小痛，但绝对不是叫你总是忍，一味的忍肯定是一种无能的表现。

一味的忍让很容易让人感觉到这是你软弱的表现，一个软弱的形象很容易被人瞧不起，进而导致在以后的交往中容易被更多的人轻视、欺侮。有的人确实是性格上天生温和、善良，但要注意从维护自己的形象和利益出发。心里要清楚，对什么人可以忍让，对什么人却不能忍让。如果你的忍让带点"讨好"的味道，那就更大错特错了。靠忍让去换得别人的好感，大部分情况下是适得其反。除非你遇到一个非常善良的智者或者和你一样喜欢一味忍让的人。

一味的忍让还容易让人没有主见，分不清是非。在忍让的同时，总会在是非问题上作些妥协，久而久之，你会发现有些时候自己也搞不清到底什么是对，什么是错。如果在原则问题上一再忍让，有时会害了自己。犯了错误，甚至以身试法，自己还蒙在鼓里。

一味的忍让很容易压抑自己，放纵别人。很少有人能非常轻松地、愉快地一再忍让别人。大多数情况下，在心里总要作一番斗争。忍让的次数越多，越是痛苦。这种压抑的心情会带来很大的副作用，最大的不利是损害健康。同时也放纵了别人，其实也是"害"了别人。一般来说，别人是不会把一再忍让当做适可而止的信号，相反却容易得寸进尺。妻子对丈夫越轨行为的一再忍让，只会使丈夫为所欲为，变本加厉，甚至他会某一天突然认为这是正常的。母亲对儿子不良行为的一再忍让，会使不懂事的孩子误入歧途。一再忍让可能导致最终结果的不可收拾，让人后悔不已。

喜欢一再忍让的人要学着改变一下，应该告诉自己在适当的时候要警醒一下别人，或在关键时候予以回击。对于一些善意的玩笑，一时过火的行为，忍让一下可以显示你的涵养，但对于那些一贯性的、污辱性的甚至无赖性的侵犯，忍让就等于绵羊投降于恶狼面前。这时候需要的是反抗。当然在此之前不妨先警示一下对方，以示你的风度。即使你也知道反抗的结果可能断绝来往，甚至付出更惨重的代价，你也得奋力去做。即使你力不从心，或者可能遭来更大的侵犯，你也得坚强地去做，因为结果往往是邪不压正。不管结果如何，你要从维护自己的形象出发，从拯救一个丑恶的灵魂出发，给予迎头痛击，代世界教训一下坏人，让他知道，该如何尊重人。

活着不是给人看的

每个人都有表现欲，有了成绩总希望别人知道，最好能受到赞美，这种心理很正常，但还有种心理也很正常，就是每个人都讨厌别人在他面前吹嘘自己。有涵养的人会顾着你面子，假装微笑，假装欣赏，而你可千万别认为每个人都这么有涵养。大部分时候，你不会那么幸运。很多人会在你吹嘘自己的时候很冷静地刺你一下，把你自我吹嘘时不小心露出的漏洞给捅出来。

喜欢自我吹嘘的人很容易给人以不忠实的感觉，给人留下不好的印象。如果你去面试，想得到一个好的工作，如果怕短时间内不能把你的优点和成绩全告诉对方，于是拼命地显示自己的好，把自己大大吹嘘一下，那么经理会认为你这个人好大喜功，做事肯定不踏实。如果有这样的印象，那你肯定没戏了。

喜欢自我吹嘘的人经常会有意无意地贬低别人。有时候，你并没想到要贬低别人，但在说话时一味强调自己，旁人听了就会感觉到你在抬高自己、贬低旁人。在办公室年终小结的时候，轮到你发言，你一口气罗列了几十条成绩，有些确实是你的成绩，但肯定有些是共同的成绩，你也揽在自己名下，你的同事当面不会说你什么，但会在投票选先进的时候，给你一个零分。

喜欢自我吹嘘的人往往缺少团队、协作精神。他们喜欢表现自己，喜欢抢功劳，喜欢争名夺利。在需要协作完成时，他们首先会尽可能地一个人干，不行的话，他们会在过程中有意识地分清你我，让别人清楚，哪些是自己干的。有能力干倒也无妨，最可恨的是那些干起事来缩在后面，干完事以后抢在前面的人。当然他自己不喜欢集体，集体也不会喜欢他，所以，喜欢自我吹嘘的人往往是孤独的。

喜欢自我吹嘘的人也容易自我陶醉，容易得意忘形，也容易忽视别人。稍微有点能耐的自我吹嘘者很是自以为是，在自我陶醉时，当然也最容易忘乎所以，导致做事的过程中漏洞百出。

我们都知道自我吹嘘不讨人喜欢，自我吹嘘的人也往往会在孤独中体会到这一点。但问题是有些人一张嘴就管不住自己，非要说个痛快不可。要改变这种情况，首先要凡事多为别人考虑一下。千万不能在名利面前太贪，需分清彼此，最基本的是不能抢别人的功，如果能让一些给别人，那就更好了。但不管如何，切记在你张口的时候要先说别人的功和名，然后再提自己那份。

其次，要时刻提醒自己：当成绩被别人看到了，就千万不要再画蛇添足地找个机会说明一下。其实有的人被人冠以"自我吹嘘"，也是有点冤枉的，因为他们说的还都是实话，只是喜欢在别人知道以后还不厌其烦地说自己成绩。其实，即使别人没看到，但迟早会知道，你不必担心成绩会马上消失似的。有的人是生怕不是所有的人都知道。要记住：别人传你优点要比你自己去说可信一百倍。如果你能在你做了好事无人知晓的情况下，一言不发，那你就成"圣人"了。

最后，我们要记住：我们做事不是为了给别人看，而是为了自我充实、自我满足。如果凡事都要别人肯定，自己才能高兴，那也太可悲了。活在别人的"眼光"里是很累的。

会算计人不是本领

常听到这种感叹：这个人真能算计。不是计算，是反过来的算计，会计算的是数学家，会算计的又是什么家呢?

从古到今，有这样一类人，就是自己没有本钱，帮别人出谋划策，从而分一勺羹。春秋战国时有一家，就叫纵横家，专门吃这碗饭，而且不管主子是谁，朝秦暮楚，一样地效力。后来也多，叫门客，叫幕僚，叫师爷，叫谋士。现在也有，非正式的称号叫策划。一个熟人搞了台电视节目，把我挂在策划这一档上，可见策划是非正式职务。上电视标出你是策划，纵没有实惠，也有点面子。当小偷，窃金库，卖假货，盗书版，贩毒走私，"三陪"嫖赌，贿官傍款……这里头的策划，没一个会"来将通名报姓"的。

在这类人中间，有一档等外品，既称不上纵横家的"家"，也算不上走私犯之类的"犯"，在专家们与罪犯们之外，生活在我们中间，就是人们常说的"会算计的人"。会算计的人，虽无专长，但也能算计来一官半职。只是当官不会为民解忧，当作家没写出篇像样的作文，混混儿一个。自己不会为民分忧，但会把别人干的功劳归自己；自己不会写小说写诗歌写散文，但会写大批判文章，把别人的成果一笔抹杀；自己不会盖楼房，但会找两个钉子户，让你连地基也甭想打……这类人，不显山露水，好处捞够了就行。这类人犯错也不会大。这类人总沾好处，得名得利，但到头来也什么都没留下。这类人你见过，我见过，他也见过，像蚊子苍蝇虽说闹不了大事，但也绝不了种。

这种人也有"益处"，既然存在，也就有其"合理性"--

有了会算计的人，才会有被算计的成功。远的说李白、杜甫，李白仕途不达，杜甫功名不就，乃有李杜诗名千古传；近的说鲁迅，若不是那么多人算计围剿先生，哪有这举世无双的鲁氏杂文?

有了会算计的人，我们会增长许多生存能力。学会与这类人打交道，一不上火，二不生气，也会知道什么东西不值得让你变得与这类人一样下作。该丢的丢了就是，该舍的舍它而去，并不使你活得更差。因此，你不妨把此类人当做心理健康教师，让你时时有个标准：这样做会让我也变成"这类"人吗?

有了会算计的人，社会也有了一个"环保信息"。前面说过蚊子苍蝇闹不了大事，但蚊子苍蝇成了气候，得了势，那就说明这里有了腐败之气了。腐败到了散出味来，也会让那些会算计的混混儿表现得风头十足。这一条是十分重要的一条，天天讲清除腐败，如果见到蚊蝇成群，还不知道怎么回事，我看那真就是麻木到家了。

太"世故"也不好

生活中，青年人总觉得为人处世难，渴望自己早一些成熟起来，可往往却又无法分清成熟与世故的界限，陷入世故的泥坑。那么，到底怎样区别成熟与世故呢?

成熟者能看到社会或人生的阴暗面，却不被阴暗面所吓倒，表面上沉静而内心却有一腔热血。因为面对黑暗面，有不平而不悲观，既坚信希望在于将来，又执著于今天的努力。世故者也看到社会的阴暗面，但他们分不清主流和支流、本质和现象。他们因为曾在事业、理想、生活、爱情等方面遭受过打击或挫折便冷眼观世，觉得人生残酷，社会黑暗。他们自以为看透了社会和人生，以"众人皆醉我独醒"自居。在生活中，成熟与世故的具体区别表现为：

1．真诚与虚伪

成熟者知道社会是复杂的，因此人的头脑也应当复杂些好。遇事要自己思索，自己做主，不轻信，不盲从；与人交往，考虑复杂些而不失其赤子之心，"和朋友谈心，不必留心"；如果遇见不熟悉的人，"切不可一下子就推心置腹"，因为这样既不尊重自己，也不尊重别人，可以多听少谈，真正了解后才可以敞开交流思想。这是鲁迅先生待人的经验之谈。世故者由于过多地看到人生和社会的阴暗面，因而错误地认为人世间没有真诚可言。与人做"披纱型"的交往，犹如信奉伊斯兰教的妇女披上自己的面纱一样，把自己的内心世界封闭起来。对人外热内冷，处处设防，奉行"见人只说三分话，未可全抛一片心"的处世原则。同友相交，虚与周旋，别人的事自己探听尤详，自己的事隔墙难闻，说给别人听的，净是些"不着边际"的话。

2．互助和利用

成熟者在处理人与人的关系上，坚持互惠互利，互帮互进的态度，有福共享，有难同当，患难时见真情。世故者对周围人采取于己有用者交往之，于己无用疏远之的态度。交往的热情则同于己有用之程度成正比，即使是对同一个人也不例外，犹如果戈理小说《死灵魂》中的主人公乞乞可夫一样，在刚当小职员时，百般讨好巴结上司的麻脸女儿，当博得上司的好感，当上了科长，站稳了脚跟之后，便马上翻脸不认人，那个痴情的姑娘便成了他愚弄的对象。

3．坚持原则与看风使舵

成熟者遇事头脑冷静，坚持原则，有主见，自己该干什么仍干什么。世故者观风向，看气候，见什么人说什么话，投人所好，八面玲珑，采取"随风倒"的处世方法。就如有人所刻画的那样：世故者同多愁善感的人交际，便把自己打扮成多愁善感的人，说话时，眼睛里有时还会泪光闪闪，转身同性格多疑的人交际，他又会俨然装得深沉起来，与对方一起分析别人如何有可能损人利己，奉劝对方应采取何种态度来对付；而同率直爽情的人谈话时，他又会马上变得嫉恶如仇，马上为朋友打抱不平，两肋插刀；然而同喜欢息事宁人、凡事调和的人在一起时，又显示老谋深算，久经风霜的样子，把那些正直的举动说成"简单"和"幼稚"，仿佛发生的一切麻烦都是因他不在场而造成的。逢人迎合不吃亏，他中有我成"朋友"是变色龙者的秘方。

4．直面现实和玩世不恭

成熟者对事敢于发表自己的意见，敢作敢当，有"舍我其谁"的大丈夫气概，往往小事糊涂，大事清楚。世故者游戏人生，采取滑头主义和混世主义态度，专搞中庸，惯于骑墙。他们和人可以谈天说地，但只是摆现象，不下结论，迫不得已时也有些不言而喻，"大家早已公认"的结论。遇有原则问题需要辨明时，则

莫问是非曲直，要不然就是模棱两可，说些怎说怎有理的话。与人意见不一时，便以"今天天气……哈哈哈"的态度加以回避。对于社会上存在的种种乖巧行为，虽知其隐秘，却不露声色，做冷眼旁观者，既可明哲保身，又可留条退路。

5．奋进与沉沦

成熟者和世故者也许都经历过生活的艰辛、人生的磨难。但前者把挫折当成奋飞的起点，重新认识社会与自我，奋进不已；后者则或者躬行"先前所憎恶、所反对的一切"，拒斥"先前所崇仰、所主张的一切"，或者干脆对一切无所谓，企求超脱社会，也许还会同恶势力同流合污。

成熟是人生成功的重要标志，世故者只能把人生引入歧路。世故者在人际交往中给人留下的印象是不可信、不可靠和不可近。一个这样的人，自然很难在人生舞台上有出色的表演。

第四章　轻松突破社交困境

良好的人际关系并不意味着你应喜欢所有的人，也不意味着你应和所有相识的人都成为知心朋友。如果你认为某些人是有价值的朋友，那就应当细心照料这种友情。

避免跟人发生冲突

一个人即使为协调人际关系做出了很多努力，事实上仍然不能完全免除同别人的冲突。只要人们之间发生交往，就会或多或少产生矛盾，这是由人的天性所决定的。

发生矛盾的原因不外乎这么几点：

1．观点不同

这是人们之间发生冲突的最主要的原因，多见于领导成员之间，也经常发生在学术界。古人云：道不同不相为谋，由于对同一个问题产生不同的看法，人们之间便相互产生矛盾的隔阂，进而导致双方互存偏见，相互攻击，以至发展到势不两立的地步。

2．趣味相异

这类冲突多发生在同事之间、邻里之间。不同的人有不同的趣味和爱好，有不同的优点和缺点，甲所崇尚的东西乙未必就崇尚，乙所追求的东西甲可能嗤之以鼻。世界上没有两片相同的树叶，也没有两个志趣完全相同的人。俗话说：物以类聚，人以群分，志趣不同的人是难以建立密切的联系的。

3．感情不和

这类冲突主要发生在亲属之间，如夫妻矛盾、婆媳矛盾、父母与儿女之间的矛盾等。家庭是一个人生活的主要场所，如果后院经常起火，一个人是难以把精力和注意力全部投入到事业上的。一个在事业上建立了辉煌成就的人，必定离不开家庭的支持。一个成功的男人背后必定有一个做出巨大牺牲的女人，反之亦然。

4．个性抵触

性格、气质不同以至相反的人，相互之间也会产生冲突。例如一个急性子人，会看不惯一个慢性子人做什么事都磨磨蹭蹭；一个慢性子人，又会抱怨一个急性子人干什么都风风火火，总之，这两种人常常互相不能理解和谅解，结果便产生一些矛盾。

5．产生误会

人和人相处，即使主观上不想发生摩擦，但仍然难以避免产生一些误会，有些误会甚至还是根深蒂固、难以消除的。

6．发生纠纷

生活中有些冲突是隐性的，比如志趣不同的两个人之间的冲突未必就公开化，但是也有不少矛盾是会激化的。例如同事之间、邻里之间，甚至两个陌生人之间，都往往会因一点小矛盾而发生显性的冲突，轻则产生口角，重则拳脚相加，以至于发展到不共戴天之仇。

产生矛盾的原因有很多，但是归根结底还是由于诸如狭隘自私、敏感多疑、刚愎自用等人性的弱点造成的。人们思考和处理问题往往习惯于从自我出发，平时疏于同别人理解和沟通，因而出现矛盾后，总认为真理在自己手中，别人都是错的。

发生这样那样的冲突应该说对双方都是不利的，必然会对各自的事业产生消极的影响。一个想要成就一番大事业的人，必须想方设法避免不必要的冲突，千方百计地消除各种矛盾，使自己有一个宽松和谐的工作和生活环境。

那么，一个想成就一番大事业的人，如何才能防止同别人产生冲突呢?

1．要胸怀宽广，高瞻远瞩，凡事讲大局，讲风格，讲团结，调动一切积极因素，为一个共同的目标而努力。

2．要注意调查研究，及时掌握员工的思想动态，努力化解各种矛盾，防患于未然，减少或完全消除人们之间的隔阂。

3．以理解的眼光看别人，懂得大千世界是五彩缤纷的，人也是各种各样的。别人不可能完全同我们有一样的志趣，我们不能像要求自己那样要求别人，每个人都有自己的个性和特点，有不同的长处和短处。

4．宽容别人的过错，明白世上没有十全十美的人，包括自己在内谁都有缺点，谁都有可能犯错误，要给别人改正错误的机会，就像希望别人也原谅自己的过失一样。

5．对别人不要求全责备，要小事糊涂，大事明白，记住水至清则无鱼。对别人要求过高就会曲高和寡，对别人太苛刻就会拒人于千里之外，对别人横挑鼻子竖挑眼，就没有人同我们共事。

6．除非是涉及原则性的问题要搞清楚是非曲直之外，对一些无关紧要的事，不能抓住不放，要大事化小，小事化了，甚至有意装糊涂。绝不应简单问题复杂化，本来没有多大的事，却非要弄个水落石出，论出个我是你非，那只能是天下本无事，庸人自扰之。

7．冤家宜解不宜结，即使有了矛盾，也应开诚布公，想方设法寻求理解和沟通，就事论事，不要把矛盾扩大，要勇于做自我批评，以自己的真诚换取别人的理解。

总之，化解矛盾要首先从自己做起，记住你如何对待别人，别人也会如何对待你，要走进别人的心灵，自己就要首先敞开胸怀。

从容应付尴尬场面

每个人都希望在社交中从容不迫，洒脱大度，但是在现实生活中我们会经常遇到一些尴尬的场面，自己感到不自在，别人也不自在，结果气氛凝滞，留下不好的印象。

交往的时间和地点不适合，如别人在午睡或吃饭时你上门拜访，对方就可能会尴尬，你也会感到不自在，因为看别人吃饭很不自然。交往的对象不熟悉，尤其是从未谋面的陌生人，也常有尴尬之感。在交往中存在缺陷，如聊天时无意刺到了别人的忌讳，或者不巧讲了使别人难堪的话，或者喜欢说大话的人被别人戳穿了，难以收场，这些场合也是尴尬的。在交往中出了意外，如你有某事瞒着对方，以为他不知道，实际对方已经了解了情况，这时你编造了谎言，被对方当面揭穿了，就会非常尴尬。没有充分的心理准备，遇到一些想不到的情况，也可能非常尴尬，比如到朋友家吃饭，原以为去的是朋友，结果发现有很多陌生人，这时未免尴尬。

发现自己尴尬或对方尴尬时，要运用适当的方法、技巧，将尴尬化解掉。这里提供借鉴的方法主要有以下几种：

1．不动声色

尴尬常常是自己造成的，自己的尴尬引起别人的注意，造成了紧张的气氛，从而进一步加深了自己的尴尬，对付这种尴尬局面的办法就是不动声色，坦然处之。上朋友家吃饭，发现座上都是陌生人，你就当做是熟人好了。

2．如实说明

当你有事隐瞒对方，被他发现了，这时向他如实说明，一般来说，误会很容易通过坦诚的沟通得以消除，你的苦衷，也会得到他的体谅。

3．转移目标

当别人向你提起你不愿意回答的问题时，不妨把话题岔开，对方一般会知趣的，有时自己说漏了嘴，也赶快另起话题，为双方提供避免尴尬的台阶。

4．佯装不知

别人如果话中带刺，你假装不知，既可以避免自己的尴尬，又显示了宽宏大度，这时对方被你的人格

魅力所感，也会有积极的反应。

5．以守为攻

比如有些不想为人所知的事，意外地被人指了出来，这时干脆承认，别人一般也就讲不下去了。

尴尬是一种情绪反应，只要想办法使自己的心理和情绪稳定下来，交往中对付尴尬就会从容得多。

听到逆耳之言不失态

在社交场合中，当你在毫无准备的情况下突然听到逆耳之言的时候，你该怎么办呢?当你的谈话受到无理的顶撞，你该如何作出反应?当你的好意受到误解，你该怎样解释?任何人都不是完美的，或多或少都有自己的缺点，不能用十全十美的标准去要求别人。当你遇到上述情况时，下面三种做法，可供你参考。

1．不失态

当逆耳之言向你袭来的时候，在某种意义上正是考验你做人态度和处世修养的时候。当然，你若能做到安之若素是最好的了。可事实上人们又往往不易做到这点，逆耳之言会在你的内心激起强烈的反应，这种反应又会表现在面部表情上。应该说这种内心和外表的变化都是正常的，但是这种变化应该有个限度，这种限度就是一个人的分寸感、素质、修养的结合体。应该把这种限度控制在一定的情理范围之内，如果超出这个范围，就是表现失常，这种失常的表现就是失态了。一个人的失态往往是在感情冲动的情况下发生的，严重者会失去自控能力。这些都是在社交场合应竭力避免的。

2．不失言

听到逆耳之言，感情一冲动，一失态，紧跟而来的就是失言。失言只能引起激烈的争论，使矛盾升级，这样很容易伤害对方的感情，同时也造成自伤。建立相互信任难，破坏这种信任则很容易，而一旦要重新建立就更难了。在人为地造成尴尬的局面时，应以一种相互谅解和理解的方式进行沟通。听到逆耳之言时，应冷静地多想想对方的话是否有根据，应采取一种得体的方式作答。

3．不失礼

失态、失言必然会带来失礼。平心而论，对你提出意见和看法，本身就是对你的一种尊重，你应该对他表示感谢。至于对你有某些误解，你可以通过努力去改变和消除，如此方显大度，不失礼于人。

所以，在社交场合，要正确对待逆耳之言，要学会控制自己的感情，不能意气用事，这样才能不失风度，应对得体，尊重对方也尊重自己。

用沉默化解难堪

人一生中难免要遇上难堪的误解，遭到他人不公正的批评甚至辱骂，但要记住：不要让对方一句不公正的批评或难听的辱骂，而变得像对方一样失去理智。

某人曾受到一位同事的辱骂，心中非常愤慨。在回家的路上，装着满肚子的火气，想着如何回报这位辱骂者。无意之间他走进路边的玩具店，看见两个小学生指着一个存钱用的瓷人评头论足。遗憾的是他们对瓷人的夸张造形并不理解，可是瓷人坐在货架上对那些无知的指责无动于衷。某人望着这个瓷人，只觉得自己滑稽可笑，受点委屈连一个存钱用的瓷人都不如，还算什么男子汉大丈夫!这么一想，满肚子火气一下子不知跑到哪儿去了。他对这个过去不屑一瞥的瓷人产生了好感，便掏钱买了一个，毕竟瓷人还有存钱的功能。天津人有句老话："生气不如攒钱。"是的，一个人把宝贵的精力、宝贵的时间放在生闲气上不值得。

对于外界的打击辱骂，也许我们还达不到所谓"爱敌人"的修养程度，但至少也应该爱惜自己，不要让他人来影响你的情绪和健康。

英国伟大的戏剧家莎士比亚说：

不要为了敌人而过度燃烧心中之火，

不要烧焦自己的身体。

"生气是拿别人的错误惩罚自己。"(康德语)有关专家认为，长期积怨不但使自己面孔僵硬而多皱，还会引起过度紧张和心脏病。

20 世纪三四十年代，一直敏于行、讷于言的巴金先生，也曾受过无聊小报、社会小人的谣言攻击。巴金先生有一句斩钉截铁的话："我惟一的态度，就是不理!"因为受害者若起而反击，"小人"反倒高兴了，以

为他们编造的谣言发生了作用。

精通哲学、文学和历史学的胡适先生在《胡适来往书信选》致杨杏佛的信中写道："我受了十余年的骂，从来不怨恨骂我的人。有时他们骂的不中肯，我反替他们着急。有时他们骂的太过火，反损骂者自己的人格，我更替他们不安。如果骂我而使骂者有益，便是我间接于他有恩了，我自然很情愿挨骂。"

巴金、胡适面对他人的辱骂所表现出的平静、幽默、宽容，不失为排除心理困扰的妙药良方。

当你遇上难堪的误解，遭到他人不公正的批评甚至辱骂，无论是卑鄙的，恶毒的，残酷的，你千万不要让对方一句不公正的批评或难听的辱骂，就变得像对方一样失去理智。获胜的惟一战术，就是保持沉默，不和别人发生正面冲突，就连多余的解释也没有必要。因为在这种情况下，相互争吵辱骂，既不会给任何一方带来快乐，也不会给任何一方带来胜利，只会带来更大的烦恼，更大的怨恨，更大的伤害。退一步讲，在对骂中没有占上风的一方，当众出丑，带来的只是对自己鲁莽行为的悔恨。占了上风的一方，虽然把对方骂得体无完肤，又能怎么样?只能加深对立情绪，加深对方的怨恨，在旁观者的眼里也不过是一只好斗的公鸡罢了。

有人受了委屈，或受到他人的误解，总想当时解释清楚，通过解释去化解矛盾，洗刷自己的清白。其实这时最好不要去解释，最佳的办法还是保持沉默。因为这时的解释是杯水车薪，是不起任何作用的。比如，有人说他丢了钱包，你能解释清楚不是你偷的。有人背后议论你是"白痴"是"骗子"，你听了能解释清楚你不是"白痴"不是"骗子"?诸如此类的解释，越解释越对自己不利。

记住：聒噪不如沉默，息谤得于无言。

运用心理战术化敌为友

人与人之间的关系非常奇妙，有些经久不衰，有些缘尽而散。有些友谊的褪色主要由于志趣各异或关山阻隔；但有些关系的逆转则是由于误会、分歧没有处理好，闹了一两次矛盾便彼此不再往来，甚至相互成为怨敌。

良好的人际关系并不意味着你应喜欢所有的人，也不意味着你应和所有相识的人都成为知心朋友。如果你认为某些人是有价值的朋友，那就应当细心照料这种友情。

我们每个人已经建立起来的人际关系，好比一座大谷仓。这样一座相当大的建筑物本来是坚固的，但如果长年累月无人照料整理，那么风雨的侵袭，裂缝的扩大，就会造成隐患和危机。一旦哪天刮大风、下暴雨，它就会突然坍塌，变成一堆废墟。当你捡起旧椽木察看，你会发现，就某一根木头来看很可能还很结实，但联结榫头的木钉腐烂了，就无法把巨梁连接起来。

由此，我们可以悟出一个道理：一个人不论多么坚强、能干、有成就，仍要靠自己与别人的良好关系，才能保持和发展自身的价值和重要性。友情是需要照顾的，就像谷仓需要照料一样。想写而没有写的信，想说而没有说的话，想打而没有打的电话，想参加而又终于没去参加的聚会，背弃过别人的信任，争执后没有和解，为一桩误会或一点分歧而心存芥蒂--这些犹如渗进谷仓的雨水，腐蚀、削弱了木梁之间的联系。好好的谷仓，本来只须花很少功夫稍加照料，就可修整完好，现在也许只有放弃，或是花费很大功夫来重建了。

总之，我们重视和善于交际，也包括重视和善于重修旧好和化敌为友。做到这些当然需要抓住时机，掌握方法技巧，但最重要的是要自由主动，运用心理策略。发挥自己的能动性，才能掌握时机和技巧。

对于闹了别扭的朋友，甚至是"心腹之患"的怨敌，如果你想和解，重建友情，应该怎么做呢?在自由主动的前提下，请注意这样三点：

（1）对于无关紧要的敌意，宽容大度，不予理睬，可以装聋作哑，或是转移话题，让对方无趣而止，绝不可斤斤计较，发生无谓的冲突。

（2）对于有辱人格、有伤大体的讥讽攻击，应当予以还击，但这种还击不是争吵，而要采取婉言、暗示、幽默等等巧妙的方式，做到有理有利有节。这种还击仅仅是为了自卫，维护自己的尊严或整体的利益，而不是为了出气。

（3）发现并抓住时机，向对方表示关怀体贴，给予帮助，促成和解，从而加深或重建友情。

在这方面，《红楼梦》中的薛宝钗就很值得学习。对于薛宝钗能说会道博得老祖宗的欢心和她善于见风使舵使得王夫人对她刮目相看，人们尽可有各自不同的评价，但她在处理与林黛玉的关系上所表现的交

际术，确实是相当得体和高明。

黛玉、宝玉和宝钗构成了一种微妙的"三角"关系。对于宝钗与宝玉的亲近，孤傲清高的黛玉自然心生嫉妒，把宝钗视为"情敌"、"心腹之患"，因而每有机会，黛玉总要对宝钗贬损一番。然而宝钗总是采用恰当而巧妙的办法予以化解，对于黛玉无关紧要的敌意，她不予理睬；对于某种有辱人格的讽刺挖苦，予以适当的回敬；一旦发现了转机便紧紧抓住，努力争取和解。

有一次，贾母等人猜拳行令随意玩乐，黛玉无意中说出了几句《西厢记》和《牡丹亭》中的艳词。这类剧本在当时是禁书，黛玉这样的名门闺秀怎么能读禁书，说艳词?这会被人指责为大逆不道。好在许多读书很少的人没有听出来，但此事瞒得过别人却瞒不过宝钗，然而宝钗却没有感情用事，图一时痛快，借此机会让黛玉难堪。她绝不宣之于众，因为她很敏锐地发觉这是她与黛玉化干戈为玉帛的契机。这不能不说是宝钗的高明之处。

事后，到了背地里宝钗便叫住黛玉，冷笑道："好个千金小姐，好个尚未出阁的女孩儿!满嘴说的是什么?"她先给黛玉来个下马威，让对方感到问题的严重。黛玉只好求饶说："好姐姐，你别说与别人，我以后再也不说了。"宝钗见她满脸羞红，不再往下追问。这种适可、宽容的态度又让黛玉觉得感激。宝钗还设身处地、循循善诱地开导黛玉在这些地方要谨慎一些才好，以免授人以柄，因为她是出自真心实意地关心，"一席话说得黛玉垂下头来吃茶，心中暗服，只有答应一个'是'了"。

此事之后，宝钗守口如瓶没有向任何人透露一点黛玉失言之事。她果真信守诺言，使黛玉改变了对她的成见。黛玉诚恳地对她说："你素日待人固然是极好的，然而我又是个多心的，竟没有一个人像你前日的话那样教导我……比如你说了那个，我断不会放过的，你竟毫不介意，反劝我那些话，若不是前日看出来，今日这些话，再不对你说的。"至此，宝钗和黛玉已达成和解。宝钗的最大优点、可爱之处就是善解人意，珍重友情。她并不以和解为止，而是和解之后对黛玉关怀体贴，加深相互之间的感情。她深知黛玉心中的苦楚。黛玉生病，她来探望，当得知黛玉怕别人说三道四而不愿熬什么燕窝的时候，立刻将自己家的燕窝送给黛玉吃。当黛玉悲叹自己孤苦伶仃的时候，她便劝慰道："你放心，我在这里一日便与你消遣一日。你有什么委屈烦难只管告诉我，我能解的替你解一日。"如此劝慰体贴，便使黛玉觉得自己到底有个可以相伴谈心知己，自然更加亲近。宝钗又说："我虽有个哥哥，但你也是知道的，只有个母亲比你略强些，咱们是同病相怜！"一个同病相怜，一下子使两颗心紧紧贴在一起，宝钗如此善解人意，又很会说话，怎能不使原先对她抱有敌意的黛玉视她为可靠的知己呢?

看来运用心理策略表达分歧，化解矛盾，需要调动一切必要的方法和技巧，但其根本的因素还是树立自由平等的意识，贯彻双方皆赢的原则。

巧妙地以变应变

在社交中，谁也不可能预料一切，也难免出现与你掌握的信息有出入的情况。例如，也许你没想到和你打交道的人是你朋友的朋友，或者竞争对手的朋友；也许你没估计到对方是四川人而不喜欢川菜；也许你突然说错了话，等等。这时候，你原来所准备应付的情况全变了，你不可能再以不变应万变，而只好以变应变了，一切靠的就是你的应变能力。

一个人的应变能力当然是以人生经验为基础的，经过多次实践，必然会变得老练聪明。与此同时，应变能力也反映着一个人的机智和修养。这方面功底深厚的人才有可能在情况发生变化时化险为夷，化拙为巧，使自己摆脱尴尬境地，并在交际中取得良好的效果。

一般说来，要能够以变应变，首先要做到以下几点：

（1）无论出现什么情况，都能够保持高度的冷静，使自己不失态。例如在一次商务交际中，对方在谈到价格时突然揭了你这一方的老底，说你给某公司的价格很低，而给他们过高，这实在是太欺负人等等。如果你不冷静，情绪过分紧张或者激动，很可能应付不了这个局面。接下来或者承认事实(这就意味着在价格上让步，信誉也受到损失，失去对方的信任)，或者愤怒争辩，拼命否认，很可能当时就不欢而散。但是你如果很冷静，可能会很快找出理由，比如价格低并不保证退换维修，某一方面没有运用新材料、新技术，或者在付款形式、供货期限、质量保险等方面有不同。反正你总能找出合适的理由来挽救局面，使彼此都有继续商谈的机会和可能性。

（2）不管出现什么情况，一定要保持强烈的自信，使自己处于主动地位。例如，在交际中，突然插

入一个你不喜欢的人，你怎么办?一走了之还是失礼失态?这些都不是好方法。最好采取主动，伴以自信的微笑，以强者的姿态控制局面。

（3）在任何情况下，都应该能够"打圆场"，淡化和消解矛盾，给自己和对方找台阶，使气氛由紧张变为轻松、由尴尬变为自然。在很多时候，替别人解围比为自己掩饰更重要，一方面表示自己对对方的理解和尊重，另一方面也给自己留下了余地。

（4）学会巧妙地转移话题和分散别人的注意力。一旦你说错了话或者做错了什么事，除了迅速承认错误之外，还要学会巧妙地转移话题，把别人的注意力吸引到其他方面。比如用幽默或玩笑的方式转移目标，把关于人的事扯到某种物上面，把令人紧张的话题变成轻松的玩笑等等。当然，这要进行一些必要的口才和应变能力训练才能做到。

区别对待恭维与拍马屁

那些认为推销工作低三下四的人，一想到要成天讲些言不由衷的奉承话时可能就不舒服了。尤其是年轻又思想单纯的人可能对此特别反感。的确如此，露骨的恭维话使双方感到不愉快，而逢迎拍马的人也往往被人所轻蔑。

有的时候恭维别人算是一种美德，但不要说些不是出于内心的话。只要用词得体或是发自自己内心深处的由衷之言，对方一定会非常高兴的。

人们不论谁都有自尊心，也总是希望别人能对自己的长处给予肯定。如果你能把握这一点，满足对方的这种欲望，那你就能取得成功，对方还会认为你是个会体谅别人的人，说不定他能把"心"也交给你。

对于客户只要是措辞得体的恭维就可以大胆地说，可以恭维客户本人，譬如说容貌、体格、性格、人品、兴趣及爱好等等，另外还可以恭维对方家里的人，对方公司的职员，店铺的布置、装饰，对方公司的发展等等都可以。

当场的感觉更值得竭力恭维，这样一来不但气氛会变得活泼，而且会谈也能顺利地进行。不习惯做这种事的人在恭维对方时会很不自然，建议你在开始时先不要去考虑后果，只要想"我如何说对方才会高兴呢?"接下来就选择对方爱听的话说，时间一久就学会了。

熟练之后即可灵活运用，有时好像非常佩服似的大肆恭维对方，有时则故意用直率甚至硬邦邦的语言顶撞对方几句，只要运用得好，都会有好的效果。

关于恭维的要领只要亲自体验几次就会学会的，不必去请教别人。

日常生活中，人们都非常蔑视拍马屁的人。可是，一方面蔑视别人拍马屁而自己却又在不知不觉中拍上司的马屁，这种人非常多。

笔者身边也曾有过这样的人，他对大权在握的某公司负责人竭尽吹捧之能事，曾发誓要永远跟着这位"恩公"--公司负责人，他因此受到提拔。当这位公司负责人失势时，他又慌慌张张地转而去巴结新的公司老板，结果被对方痛斥一顿，落得灰头土脸。有的人巴结的手段很高明，被巴结的上司也往往很"照顾"这种人。

也有的推销人员把拍马屁的对象放在客户身上，对那些大公司经理极尽吹捧之能事，结果使得业绩猛增，三十来岁就被提拔为常务董事，从这一点上也可以看出拍马屁技术高超的推销人员实在成绩不凡。怪不得最近一些人大言不惭地说："平凡是不可能出人头地的，要取得天下就要先学会拍马屁。"

你是如何看待这些问题的呢?是挖空心思拍客户或上司的马屁来取得订货或被提拔呢?还是蔑视这种行为，靠自己的本事取得成功呢?拍马屁也因各人的性格而异，有的能做到有的就做不到，至于你要使用哪一种方法，就请你自己决定吧。

场面话可说不可信

"场面话"是人们在应对各种关系时的现象之一，而说"场面话"也是一种生存智慧，在人性丛林里进出久的人都懂得说，也习惯说。这不是罪恶，也不是欺骗，而是一种"必要"。

一般来说，"场面话"有以下几种：

--当面称赞人的话。诸如称赞你的小孩可爱聪明，称赞你的衣服大方漂亮，称赞你教子有方……这种场面话所说的有的是实情，有的则与事实有相当的差距，听起来说起来虽然"恶心"，但只要不太离谱，听

的人十之八九都感到高兴，而且旁人越多他越高兴。

--当面答应人的话，诸如"我全力帮忙"、"有什么问题尽管来找我"等。这种话有时是不说不行，因为对方运用人情压力，当面拒绝，场面会很难堪，而且会马上得罪人；缠着不肯走，那更是麻烦，所以用"场面话"先打发，能帮忙就帮忙，帮不上忙或不愿意帮忙再找理由，总之，有"缓兵"的作用。

所以，"场面话"想不说都不行，因为不说，会对你的人际关系有所影响。

不过，千万别相信"场面话"。

某甲在一公司单位服务，十几年没有升迁，于是通过朋友牵线，拜访一位经营调动的单位主管，希望能调到别的单位，因他知道那个单位有一个空缺，而且他也符合资格。

那位主管表现得非常热情，并且当面应允，说："没问题!"

某甲高高兴兴地回去等消息，谁知半个月、一个月、两个月过去，一点消息也没有，打电话去，不是不在就是"正在开会"。问朋友，朋友告诉他，那个位子已经有人捷足先登了。他很气愤地问朋友："那他又为什么对我说没有问题?"他的朋友也不知如何回答才好。

这件事的真相是：那位主管说了"场面话"，而某甲相信他的"场面话"!

对于别人敷衍你的"场面话"，你要保持你的冷静和客观，千万别为两句好话就乐昏了头，因为那会影响你的自我评价。冷静下来，反而可看出对方的用心如何。

对于拍胸脯答应的"场面话"，你只能持保留态度，以免希望越大，失望也越大；只能"姑且信之"，因为人情的变化无法预测，你既然测不出他的真心，只好保持最坏的打算。要知道对方说的是不是"场面话"也不难，事后求证几次，如果对方言辞闪烁，或避不见面，或避谈主题，那么对方说的就真的是"场面话"了。所以对这种"场面话"，也要有清醒的头脑，不然可能会坏了大事。

做人跑关系，有一个很大的忌讳，就是"耳朵根子太软"，盲目地听信别人。

你在辛苦时，喜欢帮你出主意的人越来越多，他们积极主动帮你想办法，热诚感人，但要如何面对他们的"好意"呢?

有些人见你在工作中不大顺心、怀才不遇，就"好为人师"地劝你该如何争权和争表现的机会；也有些人见你在感情上不大顺心，两性关系走得坎坷，"好为人师"地提醒你该如何经营、如何掌控；还有些人"好为人师"地劝你该去运动、去美容、去塑身、去买房子……他们不但劝，有时还拿一堆资料给你，有时还主动牵线，让你觉得不照着做，仿佛自己是个罪人，伤了他的心。

学会与看不惯的人沟通

每个人都希望自己和别人的关系和谐、美好，然而，要实现这一愿望并非易事。生活中你常会发现，有些同志间闹别扭，既不是因为思想观点上有分歧，也不是由于他们道德品质方面的毛病，只是因为性格上有差异。有的人性情沉稳，做事忠实认真，对咋咋呼呼、毛毛躁躁的人可能看不惯；有的人果断泼辣，与优柔寡断、缠缠绵绵的人可能合不来。这种"看不惯"与"合不来"，虽说只是性情不合，但这个问题不能忽视。我们常常看到：有的恋人性格不合，相互之间感到难以相处，感情上很痛苦，最终不得不分手；有的人因同事之间性格不同而搞不好团结，工作上不能合作；有的人谈生意，因为没有耐心和一个慢性子的人协商，可能失去一笔好买卖。许多事实都说明，一个人能否和不同性格的人相处，不仅会影响他的生活，还会影响他的工作和事业。因此，学会和不同性格的人相处，对我们的工作、生活都具有重要的意义。

那么，怎样和不同性格的人相处呢?

1．要承认差别

人与人之间，不仅有体貌上的生理差别，而且有兴趣、能力、气质、性格等心理上的差异。性格是心理差异的核心特征，人与人的不同，首先表现在性格的不同，世界上找不到性格完全相同的两个人，正所谓"人心不同，各如其面"，这是不以人的意志为转移的客观现实。必须承认这一点，承认人与人的性格差异，就不会强求别人处处和自己一样，就可能消除由于性格差别而产生的"看不惯"、"合不来"，就会缓解矛盾，就会在不同性格的人之间，减少一些反感和厌烦情绪。

2．要求大同存小异

性格不同的人，处理问题的方式方法往往不同，因此，要和不同性格的人相处，就要善于在不同之中发现共同之处。比如你是个性平和、处事慎重的人，你给某人提意见，可能语气委婉圆滑，丝毫没有强烈、

尖刻味儿。而你身旁有一个性格刚直而暴躁的同志，他给这个人提意见，可能语气尖锐、单刀直入，同时还可能批评你给别人提意见转弯抹角，怕得罪人。这时候，如果只看到那个直率的同志提出批评的态度和方式跟你不一样，觉得他太粗暴，不讲情面，你就会与他格格不入，合不来。反之，如果除了看到你们两人提意见的方式不同以外，还看到他和你一样，也是出于一片好心，目的都是真心帮助同志，你就不会认为他粗鲁无情，而觉得他有难得的直率和热心肠，也就不会计较他对你的批评。我们要是多看别人和自己之间的共同点，就容易和不同性格的人相处了。

3．要多了解别人

心理学研究表明，一个人的性格是在环境、教育、实践等条件影响下形成的。人的性格之所以不同，正是由于人们所处的环境、所受的教育和所经历的实践不同而造成的。那么，当你与一个性格不同的人打交道时，或者与一个性格很特殊的人相处时，你就应该了解一下他的性格形成的原因。假如你是一个性格开朗、活泼乐观的人，遇到的是一位沉默、呆板、孤僻的人，应该多和他交谈，或者侧面调查一下，你可能会了解到他个人生活经受了许多坎坷和磨难，甚至曾经受过严重的精神打击，或许你就会更多地理解他、体谅他、同情他，从而乐意帮助他，而他可能会十分感激你，愿意与你交往，成为朋友。

宽容不是软弱

宽容，对人对自己都可成为一种毋需投资便能获得的"精神补品"。学会宽容不仅有益于身心健康，而且对赢得友谊，保持家庭和睦、婚姻美满，乃至事业的成功都是必要的。因此，在日常生活中，无论对子女、对配偶、对老人、对学生、对领导、对同事、对顾客、对病人……都要有一颗宽容的爱心。宽容，它往往折射出待人处世的经验，待人的艺术，良好的涵养。学会宽容，需要自己吸取多方面的"营养"，需要自己时常把视线集中在完善自身的精神结构和心理素质上。

当然，宽容绝不是无原则的宽大无边，而是建立在自信、助人和有益于社会基础上的适度宽大，必须遵循法制和道德规范。对于绝大多数可以教育好的人，宜采取宽恕和约束相结合的方法；而对那些蛮横无理的屡教不改的人，则不应手软。从这一意义上说"大事讲原则，小事讲风格"，乃是应取的态度。

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

法国 19 世纪的文学大师维克多·雨果曾说过这样的一句话："世界上最宽阔的是海洋，比海洋宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的胸怀。"雨果的话虽然浪漫，但很有现实意义。相传古代有位老禅师，一日晚在禅院里散步，看见墙角边有一张椅子，他一看便知有位出家人违犯寺规越墙出去〖FJF〗?NE574?〖FJJ〗趿了。老禅师也不声张，走到墙边，移开椅子，就地而蹲。少顷，果真有一小和尚翻墙，黑暗中踩着老禅师的背脊跳进了院子。当他双脚着地时，才发觉刚才踏的不是椅子，而是自己的师傅。小和尚顿时惊惶失措，张口结舌。但出乎小和尚意料的是师傅并没有厉声责备他，只是以平静的语调说："夜深天凉，快去多穿一件衣服。"

老禅师宽容了他的弟子。他知道，宽容是一种无声的教育。

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

宽容，首先包括对自己的宽容。只有对自己宽容的人，才有可能对别人也宽容。人的烦恼主要来源于自己，即所谓画地为牢、作茧自缚。电视剧《成长的烦恼》讲的都是烦恼之事，但是他们对儿女、邻居的宽容，最终都把烦恼化为了捧腹的笑声。

每个人都各有所长，各有所短。争强好胜容易失去做人的乐趣。只有承认自己某些方面不行，才能扬长避短，才能不因嫉妒之火吞灭心中的灵光。

宽容地对待自己，就是心平气和地工作、生活。这种心境是充实自己的良好状态。充实自己很重要，只有有准备的人，才能在机遇到来之时不留下失之交臂的遗憾。淡泊人生是耐住寂寞的良方。轰轰烈烈固然是进取的写照，但成大器者，绝非热衷于功名利禄之辈。

三国时，诸葛亮初出茅庐，刘备称之为"如鱼得水"，而关、张兄弟却不以为然。在曹兵突然来犯时，兄弟俩便"鱼"呀"水"呀地对诸葛亮冷嘲热讽，诸葛亮胸怀全局，毫不在意，仍然重用他们。结果新野一战大获全胜，使关、张兄弟佩服得五体投地。如果诸葛亮当初跟他们一般见识，争论纠缠，势必造成将帅不

和，人心分离，哪能有新野一战和以后更多的胜利呢?

唐朝谏议大夫魏征，常常犯颜苦谏，屡逆龙鳞，可唐太宗以宽容为怀，把魏征看做是照见自己得失的"镜子"，终于开创了史称"贞观之治"的太平盛世。

如果一语龃龉，便遭打击；一事唐突，便种下祸根；一个坏印象，便一辈子倒霉，这就说不上宽容，就会被百姓称为"母鸡胸怀"。真正的宽容，应该是能容人之短，又能容人之长。宽容的过程也是"互补"的过程。别人有此过失，若能予以正视，并以适当的方法给予批评和帮助，便可避免大错。自己有了过失，亦不必灰心丧气，一蹶不振，同样也应该吸取教训，引以为戒，重新扬起工作和生活的风帆。只要你具备了真正的宽容，必能取人之长，补己之短，使自己受益匪浅。

不是你的，就别再勉强

在实际交往中，我们肯定会碰到一些性格怪异、孤僻的人，对这些人，我们即使施展了浑身的解数，也无法跟他们接近，或者性格怎么也合不来，或者是猜不透他们的脾气，不知什么时候就冒犯了他们。在这种情况下，与其软磨硬泡，还不如敬而远之。

如果客观上即使不和这种人交往也还过得去，或者无论怎样与对方交往也得不到什么益处（包括精神上和物质上的），那么就干脆和对方断交算了。因为我们不可能也没有必要跟所有的人都保持良好的关系。如果所有的事都能干好的话，那肯定是天才人物。虽然无论和谁交往都应该真诚对待，但如果交往对双方都没有什么好处的话，还是不交往的好，还不如把精力转移到与其他人的交往中，因为十减一还有九，百减一有九十九，少了一个并不会破坏你的整个人际关系网。

正像当前中国的企业改革一样，如果国家去全面地抓好全国所有的大中小企业的话，势必分散精力，而且国家也不可能把所有企业都搞好。所以还不如来个"抓大放小"，抓住关系国计民生的大中型骨干企业，其他由其自谋生路，这样从整体经济效益来看，比全面抓还要好。人际交往也是这个道理，要处理好整体与局部、主要和次要的关系。

但是交际中如何去判别哪些人难打交道，不值得你去费时交际呢？那些无论什么时候都笑眯眯的，既不恼怒也不发火，只是缄默不语，让别人单方说话的人很难交往，因为这种人深不可测，即使你费劲地跟他结交，也是干着急，对这种人你可以敬而远之，或只表敬意而不主动接近。不过，你没有必要对其恼怒进而怀有敌意，因为被对方觉察到的话他也会对你产生敌视态度，我们又何必自己去树一个敌人呢？

有时在一个公司里，碰到一个自己十分讨厌但又不得不与其打交道的人，这真是件不幸的事。这时候可以采取敬而不近的策略，表面上对其十分尊敬，但没有必要对其大献殷勤，随便敷衍过去就行了。不过，还是要忍耐，等待有利时机，扮演好"喜在脸，厌在心"的角色，不能被其觉察出来。这时你可能会说："这样生活多累啊！"确实，活着不易，要活得好更是难上加难，如果只是任由自己性子去干而不"委屈一下"自己的话，是难以处理好人际关系的。

第五章　做人做事学会低调

人性是善是恶，绝非三言两语说得清。但是在现实生活中，与人打交道时的确要谨慎小心，对人不妨考虑一些防范对策，以防万一，否则待事情发展到糟糕程度时就为时晚矣。

让心事烂在肚子里

普通人有一个共同的毛病：肚子里搁不住心事，有一点点喜怒哀乐之事，就总想找个人谈谈；更有甚者，不分时间、对象、场合，见什么人都把心事往外掏。

心理学家说，人若有心事，应该说出来，才不会在心内郁积，憋出病来。这个说法基本上是没错的，但要说可以，但不能"随便"说。

之所以处理心事要这么慎重，是因为心事的倾吐会泄露一个人的脆弱面，这脆弱面会让人改变对你的印象，虽然有的人欣赏你"人性"的一面，但有的人却会因此而下意识地看不起你，最糟糕的是脆弱面被别人掌握住，会形成他日争斗时你的致命伤，这一点不一定会发生，但你必须预防。

其次，有些心事带有危险性与机密性，例如你在工作上承担的压力与牢骚，你对某人的不满与批评，

当你快乐地倾吐这些心事时，有可能他日被人拿来当成修理你的武器，你是怎么吃亏的，连自己都不知道。

那么，对好朋友应该可以说说心事吧！答案还是：不可随便说出来，你要说的心事还是要有所筛选，因为你目前的"好"朋友未必也是你未来的"好"朋友，这一点你必须了解。

家人呢？能不能说？

不可随便说出来，假如你的配偶对你的心事的感受与反应并不是你能预期的，譬如说，她（他）因此对你产生误解，甚至把你的心事也说给别人听……

然而，闭紧心扉，心事"滴水不漏"也不是好事，因为这样你就成为一个城府深，心机沉，不可捉摸与亲近的人了。如果你本就是这样的人，那无太大关系，如果不是，给了别人这种印象是划不来的。

所以，偶尔也要说说无关紧要的"心事"给你周围的人听，以降低他们对你的揣测与戒心。

做人不能太单纯

中国古代大哲学家荀子在论人性时说："人之性恶，其善者伪也。"这句话的意思是说，人的性质如果看来是善的，那是他努力装扮成这样的，人性本来就是恶的。

人性是善是恶，绝非三言两语说得清。但是在现实生活中，与人打交道时的确要谨慎小心，对人不妨考虑一些防范对策，以防万一，否则待事情发展到糟糕程度时就为时晚矣。

一般人都不喜欢谋略意识强烈的人，也就是心眼太多的人。然而，在现实社会里，欺骗、狡诈的人大有人在。大到国家之间的争端，小到个人之间的利害关系，这种欺诈无处不在。因此，与其说欺瞒他人不正当的行为太卑鄙，倒不如说吃亏上当的人太单纯、太大意。

人生从某种角度看也是一场战争。在这种战争中，为了求生存，必须有慎重的生活方式和态度，这样才不至于上某些人的当，吃大亏。当然，为人并不需要自己去欺骗别人，但是，社会上鱼龙混杂，到处都是陷阱、圈套，必须小心提防。所谓"害人之心不可有，防人之心不可无"。

那么，究竟什么样的朋友应该提防呢？

《庄子》中指出："以利合者，迫穷祸患害相弃也。"就是说，因利害关系相结合的人，在遭遇困难逆境时，很容易背弃对方。与此相反，"以天属者，迫穷祸患害相收"。以"以天属者"是指彼此结合的关系是建立在极为信赖的基础上，这种朋友关系即令在逆境中，也会经得起考验，彼此相互帮助，同舟共济，患难与共。

而因为利害关系结合的朋友，早晚会中断。比如在商业关系中，许多朋友只是生意场上的朋友，因此，当你飞黄腾达时，这些人都会奉承你，沾你的光。而当你一旦失势，这些人便会抛弃你，另攀高枝了。这种事在官场和生意场上都很常见。

生活中的朋友也是如此。有些人交朋友只知道利用别人，而自己却很少为别人做些事情。这种朋友关系，很难维持长久。因此，交友时一定要慎重，尤其是那些有利害关系的朋友，交往时更要小心谨慎，保持距离。

得意时偷着乐

中国人受儒家传统文化影响深厚。"知之为知之，不知为不知，是知也。""满招损，谦受益。""谦虚使人进步，骄傲使人落后"……这样的格言、警句多如牛毛。

不仅中国如此，国外也一样。美国科学家富兰克林说过："缺少谦虚就是缺少见识。"英国哲学家斯宾塞认为："成功的第一个条件是真正的虚心，对自己的一切敝帚自珍的成见，只要看出与真理冲突，都愿意放弃。"法国思想家孟德斯鸠说："我从不歌颂自己；我有财产、有家世，我花钱慷慨，朋友们说我风趣，可是我绝口不提这些。固然我有某些优点，而我自己最重视的优点，即是我谦虚……"可见，谦逊是我们人类共同珍视的美德。

有这样一个传说：

爱因斯坦由于创立了相对论而声名大震。一次，他 9 岁的小儿子问他："爸爸，你怎么变得那么出名？你到底做了什么呀！"爱因斯坦说："当一只瞎眼甲虫在一根弯曲的树枝上爬行的时候，它看不见树枝是弯的。我碰巧看出了那甲虫所没有看出的事情。"

谦虚不仅是成功的要素，谦逊与内心的平静也是紧密相连的。我们越不在众人面前显示自己，就越容

易获得内心的宁静。

显示自己是一个危险的、十分可怕的陷阱，而且，这个陷阱是我们自己亲手挖掘的。它会使你把大量精力放在显示成果、自吹自擂，或试图让他人信服你的个人价值方面。而夸夸其谈、自吹自擂通常会使你骄傲自满，把荣誉当做自我欣赏的装饰品，冲淡你的成就或在你引以为自豪的东西上的肯定错误的感觉。

其实，自高自大、自傲也是缺乏包容心的一种表现。一个人如果稍稍有一点可怜的成就，于是耳朵就不灵光了，眼睛也花了，路也不会走了，因为他开始自我膨胀、发烧了；自以为写了两篇文章就成了作家，演了两部电影就成了电影明星，唱了两首歌就成了歌星……

一个人的成就再伟大，也只是相对于个人而言；在我们所生存的这个宇宙之中，没有什么不是渺小的。如果你在某一方面取得了一定的成绩，你不应该过于看重它，因为它已成为你的历史。不要留恋你的影子--哪怕它很辉煌，它毕竟只是虚无飘渺的影子而已。要知道，当你望着你的影子依依不舍的时候，你正好背离着照亮你的太阳。

或许，你所自鸣得意的事，正好是受人奚落的短处，就好像口袋里装着一瓶麝香的人，不会到十字街头去叫嚷让所有的人都知道自己口袋里的东西，因为他身后飘出的香味已说明了一切。

智者是绝不会滥用优点和荣誉的，他不会等待着去享受荣誉，他会继续努力去做那些需要去做的事。正如俄国科学家巴甫洛夫所谆谆告诫的："决不要陷于骄傲。因为一骄傲，你们就会在应该同意的场合固执起来；因为一骄傲，你们就会拒绝别人的忠告和友谊的帮助；因为一骄傲，你们就会丧失客观方面的准绳。"

况且，让事情更糟的是，你越夸耀自己，别人越回避你，越在背后谈论你的自夸，甚至可能因此而怨恨你。同时，骄傲的人必然妒忌，他喜欢见那些依附他的人或谄媚他的人，他对于那以德性受人称赞的人会心怀嫉恨的，结果，他就会失去内心的宁静，以至于由一个愚人变成一个狂人。

然而，具有讽刺意味的是，与此情况刚好相反，你越少刻意寻求赞同、越少刻意炫耀自己，你却会获得越多的赞同和欣赏。要知道，在日常生活中，人们更留心那些内向、自信，不随时随地表现自己的正确与成绩的人。大部分人都喜欢那些不自夸的、谦逊的人，他们总把自己藏在内心，而不是表现为自我主义。

当然，真正学会谦逊是需要实践的。这是件很美的事，因为你在平静轻松的感觉中会立即获得内心的充实。如果你的确有机会自夸，那么，尝试着去尽力抑制住这一欲望吧，那将使你受益无穷。

有一位朋友对谦逊曾经有过深刻的体验。在被提职后的几天里，他与朋友聚了一次。朋友们都不知他提升了的消息，他很想把这个好消息告诉大家。而且，他与另一个朋友都是被提升的候选人。同为候选人，他和这个朋友之间当然有些竞争，现在的结果是他得到了提升，所以他极想向大家宣称自己被提升而那位朋友没有。可话到嘴边，他隐隐觉得有个声音在说："不，千万别说！"于是他只淡淡地笑了一下，只告诉大家自己被提职，没有提及另一个朋友未被提升之事。那时，他感到从未有过的平静与自豪：他没有自夸，却享受了成功的喜悦。他的内心亦从谦逊中得到了更多的充实，得到更多人的赞美--而不是更少！

自古真人不露相

《三国演义》中有一段"曹操煮酒论英雄"的故事。当时刘备落难投靠曹操，曹操很真诚地接待了刘备。刘备住在许都，在衣带诏签名后，为防曹操谋害，就在后园种菜，亲自浇灌，以此迷惑曹操，放松对自己的注视。

一日，曹操约刘备入府饮酒，谈起以龙状人，议起谁为世之英雄。刘备点遍袁术、袁绍、刘表、孙策、刘璋、张绣、张鲁、韩遂，均被曹操一一贬低。曹操指出英雄的标准--"胸怀大志，腹有良谋，有包藏宇宙之机，吞吐天地之志"。刘备问："谁人当之？"曹操说，只有刘备与他才是。

刘备本以韬晦之计栖身许都，被曹操点破是英雄后，竟吓得把匙箸也丢落在地下。恰好当时大雨将到，雷声大作。刘备从容俯拾匙箸，并说："一震之感，乃至于此。"巧妙地将自己的惶乱掩饰过去，从而也避免了一场劫数。刘备在煮酒论英雄的对答中是非常聪明的。

刘备藏而不露，人前不夸张、显炫、吹牛、自大，装聋作哑不把自己算进"英雄"之列，这办法是很让人放心的。他的种菜、他的数英雄，至少在表面上收敛了自己的行为。一个人在世上，气焰是不能过于张扬的。

孔子年轻的时候，曾经受教于老子。当时老子曾对他讲："良贾深藏若虚，君子盛德容貌若愚。"即善

于做生意的商人，总是隐藏其宝货，不令人轻易见之；而君子之人，品德高尚，而容貌却显得愚笨。其深意是告诫人们，过分炫耀自己的能力，将欲望或精力不加节制地滥用，是毫无益处的。

中国旧时的店铺里，在店面是不陈列贵重的货物的，店主总是把它们收藏起来。只有遇到有钱又识货的人，才告诉他们好东西在里面。倘若随便将上等商品摆放在明面上，岂有贼不惦记之理。

不仅是商品，人的才能也是如此。俗话说的"满招损，谦受益"，才华出众而喜欢自我炫耀的人，必然会招致别人的反感，吃大亏而不自知。

所以，无论才能有多高，都要善于隐匿，即表面上看似没有，实则充满，要能达到这样的境界。

别让自己成为公众注意的焦点

一般人都有一种急切的愿望，就是想让自己成为公众关注的焦点，总想吸引别人的注意力。因此，在与人交往中时常会冒出这样的念头：

"看我啊，多么与众不同！我的故事比你精彩！"心里的这个声音也许并不会真的就说出来，但他坚信"我的成就就是比你的重要"。

我们渴望自己被关注，被倾听，被景仰，被认为不同凡响，而且通常是跟另外一个人比较而言。这种意识驱使着我们经常打断别人的谈话或总是迫不及待地要发言，以便将注意的中心引到自己身上。

想想看，我们是否在一定程度上都有这种毛病？你急匆匆地抢断话头，喋喋不休地高谈阔论，无形中却败了别人的兴致，从而疏远了自己与他人的距离，真是对谁都没有好处。

所以，下次再有人给你讲述什么故事或要和你分享什么愉悦时，你一定要注意自己是否有又想马上自吹自擂的倾向。

虽然积习一时难以根除，但想想拥有这种把光环让给他人的稳健的自信，将是多么令人愉快的好事，你不愿为此一搏吗？更何况做到这一点无须面对艰难困苦，你需要的只是勇气和毅力以及一点点谦虚而已。

不要急着跳出来说："我也干过这事！"也不要故弄玄虚："你猜我今天干了什么？"静下心来认真倾听，你只需要说："这真棒！"或是"后来呢？"就够了。这样，与你交谈的人更会感到和你谈得来。而且，因为你是如此在意，听得如此专心，他会心生感激的。于是，你变得可爱起来，别人下次还愿找你聊，你越来越受欢迎了，因为你和蔼可亲、善解人意。

当然，很多时候相互交流经验、共同分享荣耀是完全有必要的。我们不提倡的只是那种毫无必要的出风头的情况。请相信，当你克服了爱抢风头的不良作风时，你就会从需要别人关注的消极心态，转而拥有一种慨然把光环让给他人的稳健的自信。你不会因此而失去什么，相反，你的成熟美自然地昭示着一种无须声张的厚实，一种并不陡峭的高度。

精明得露骨，难免引火烧身

人一生不应对什么事都斤斤计较，该糊涂时糊涂，该聪明时聪明。有句成语"吕端大事不糊涂"，说的正是小事装糊涂，而在关键时刻，才表现出大智大谋。中国古代这样的大智若愚者是很多的。

宋代宰相韩琦以品性端庄著称，遵循着得饶人处且饶人的生活准则，从来不曾因为有胆量而被人称许过，可是在下面两件事上的神通广大，实在是没有第二个人可比。这才是"真人不露相"的注脚。对于这样的老好人谁会防范呢？他因此而得以在无声无息中做了这两件大事：

当宋英宗刚死的时候，朝臣急忙召太子进宫，太子还没到，英宗的手又动了一下，宰相曾公亮吓了一跳，急忙告诉宰相韩琦，想停下来不再去召太子进宫。韩琦拒绝说："先帝要是再活过来，就是一位太上皇。"韩琦越发催促人们召太子。从而避免了权力之争。

担任大内都知职务的任守忠很奸邪，反复无常，秘密探听东西宫的情况，在皇帝和太后间进行离间。韩琦有一天出了一道空头敕书，参政欧阳修已经签了字，参政赵概感到很为难，不知怎么办才好。欧阳修说："只要写出来，韩琦一定有自己的廉洁。"韩琦坐在政事堂，用未经中书省而直接下达的文书把任守忠传来，让他站在庭中，指责他说："你的罪过应当判死刑，现在贬官为蕲州团练副使，由蕲州安置。"韩琦拿出了空头敕书填写上，派使臣当天就把任守忠押走了。

要是换上另外的爱耍弄权术的人，任守忠会轻易就范吗？显然不会，因为他也相信一贯诚实的韩琦的

说法，不会怀疑其中有诈。这样，韩琦轻易除了蠹虫，而仍然不失忠厚。所以大智若愚实在是一种人生的最高修养，也是一种做人的谋略。大智若愚的人总有更多的成功的机会。

另一个晋代人谢万，是谢安的弟弟。曾经和蔡系争一个座位，蔡系把谢万从位子上推了下去。谢万慢慢站起来，拍拍衣服，边坐回座位上，边说："你差点儿弄伤我的脸。"蔡系说："本来就没有考虑到你的脸。"后来两人都没有把这件事挂在心上，当时人们都称赞他们。

这些都是历史上有名的忍让的故事，受侮受损的一方都没有为自己的难堪或损失而大发其怒，记恨于心，相反地，都表现出宽宏大量、毫不计较的美德和风度。结果得到了大家的敬重，也使伤人者感到无地自容。

大智若愚，从一个角度来说，也可理解为小事愚，大事明。对于个人来说是一种很高的修养。所谓愚，是指有意糊涂。该糊涂的时候，就不要顾忌自己的面子、自己的学识、自己的地位、自己的权势，一定要糊涂。而该聪明、清醒的时候，则一定要聪明。由聪明而转糊涂，由糊涂而转聪明，则必左右逢源，不为烦恼所扰，不为人事所累，这样你也必会有一个幸福、快乐、成功的人生。

客观的经验告诉我们，在交际方面不要过于"精明"。交际应是人与人情感的沟通和交流。只要诚恳待人就足够了，难道还需要什么别的东西去掺杂么？对人，不必精明；对朋友，傻点更好。交际中的"精明"容易把应该纯朴真挚的关系，人为地弄复杂，使人感到刁钻奸猾，敬而远之。这样精明的结果，只能以自己成为孤家寡人而告终。

交际中的精明，实则是一种小聪明。

有一种情况是：聪明反被聪明误，自逞聪明，引火烧身。三国中的杨修，可谓绝顶聪明吧，他的几次"聪明"过了头，才智大显露，结果引起了曹操的嫉恨，将他杀掉。

人和人的正常交往是平等的，如果你举止不讲究，言辞不考究，居高临下，只能孤立自己，招致他人的"不屑一顾"。

在朋友中间装一装糊涂，别人不会把你当成傻瓜廉价处理掉的。

糊涂，是维护人际关系的一种质量颇高的粘合剂。

糊涂的核心是：外表糊涂，内心不糊涂。这种糊涂，只是装糊涂，并不是真糊涂。

装糊涂本身，是一种大智慧。

深藏不露，让小人无缝可钻

任何人，只要在社会上做过一段时间的事，便多多少少练就察言观色的本事，他们会根据你的喜怒哀乐调整和你相处的方式，并进而顺着你的喜怒哀乐来为自己谋取利益，这原无可厚非，本来就是要这样子的。可是"谋取利益"的另一面，有时却是对你的伤害，就算不是伤害，你也在不知不觉中，意志受到了别人的掌控。

举例来说吧！

一听到别人的奉承就面有喜色的人，有心者便会以奉承来向他接近，向他要求，甚至向他进行"软性"的勒索；一听到某类言语，或碰到某种类型的人就发怒的人，有心者便会故意制造这样的言语，指使这种类型的人来激怒你，让你在盛怒之下丧失理性，迷乱智慧，失去风度；一听到某类悲惨的事，或自己遭到什么委屈，就哀感满胸，甚至伤心落泪的人，有心者了解你内心的脆弱面，便会以种种手段来博取你的同情心，或是故意打击你的情感的脆弱处，以达到他的目的；一个易因某事就"乐不可支"的人，有心者便可能提供可"乐"之事，好迷惑他，以遂行其意图……

说起来，似乎世人没有一个可靠，而人生也充满痛苦；诚然，连喜怒哀乐都不能自由表达，这种人生没太大意思。不过，若因喜怒哀乐表达失当而招来无妄之祸，那人生不是更没意思？因此，人没有必要做一个喜怒哀乐见不着痕迹的人，但何妨把喜怒哀乐放在口袋里？

这样做的目的有：

把喜怒哀乐由情绪中抽离，你便可以理性、冷静地看待它，思索它对你的意义，并进而训练自己对喜怒哀乐的控制，做到该喜则喜，不该喜则绝不喜的地步。

把喜怒哀乐放在口袋里就是不随便表现这些情绪，以免为别人窥破弱点，予人以可乘之机。

成全别人的好胜心

学生对一位新来的老师感到有些好奇和畏惧。因此，这位老师故意在课堂上说："我的字写得不好看，板书更差，小学时我的书法都不及格。"以此博得学生一笑，为的是很快缩短师生之间的距离。有时，他也会说："如何，我的领带漂亮吗？"学生就会暗暗在心里想："这老师真有趣，竟注意些小事，可见老师也是凡人。"学生的心情一下子放松了，便产生了亲切感。

同样的，在人前演讲，在麦克风前打喷嚏，站不稳，故意表演些小失误，就能缓和原来紧张的气氛，听众们对有头衔的大教授都有戒备心，但是看到小的失误后，心里便会想："同样都是人，难免做出些不雅的事。"于是一种亲切感就自然产生了。

与有自卑心理和戒备心的人初见面时的会谈是很困难的，尤其在社会地位有差距时，对方在居下的位置上心中会有胆怯感。此时对方心理上自然筑起一堵防御墙，首先让对方树立"自己不比别人差"的观念，这一点很重要。

华盛顿特区有一位名演员，他是出名的花花公子，一位曾经被他追求过的女性回忆说："若是他触动了我的'母性'本能，我就凡心大动。他往往会说：'我真笨，连衬衫都穿不好。'"这位男演员就是利用母性本能，博得女人欢心的。

人人都有自尊心，人人都有好胜心，若要联络感情，应处处重视对方的自尊心，因为要重视对方的自尊心，必须抑制你自己的好胜心，成全对方的好胜心。

比如对方与你有同性质的某种特长，对方与你比赛，你必须让他一步，即使对方的技术敌不过你，你也得让对方获得胜利。但是一味退让，便表现不出你的真实本领，也许会使对方误认你的技术不太高明，反而引起无足轻重的心理。

所以你与他比赛的时候，应该施展你的相当本领，先造成一个均势之局，使对方知道你不是一个弱者，进一步再施小技，把他逼得很紧，使他神情紧张，才知道你是个能手，再一步，故意留个破绽，让他突围而出，从劣势转为均势，从均势转为优势，结果把最后的胜利让予对方。对方得到这个胜利，不但费过许多心力而且危而复安，精神一定十分愉快，对你也有敬佩之心。

不过安排破绽，必须十分自然，千万不要让对方明白这是你故意使他胜利，否则便觉得你虚伪。所面临的难题，是起初你还能以理智自持，比赛到后来，感情一时冲动，好胜心勃发，不肯再作让步，也是常有的事。或者在有意无意之间，无论在神情上，在语气上，在举止上，不免流露出故意让步的意思，那就白费心机了。

生活中常常有些人，无理争三分，得理不让人，小肚鸡肠。相反，有些人真理在握，不吭不响，得理也让人三分，显得绰约柔顺，君子风度。前者，往往是生活中的不安定因素，后者则具有一种天然的向心力；一个活得叽叽喳喳，一个活得自然潇洒。有理，没理，饶人不饶人，一般都是在是非场上、论辩之中。假如是重大的或重要的是非问题，自然应当不失掉原则地论个青红皂白甚至为追求真理而献身。但日常生活中，也包括工作中，往往为一些非原则问题、鸡毛蒜皮的问题争得不亦乐乎，以至于非得决一雌雄才算罢休。越是这样的人越对甘拜下风的瞧不顺眼。

时下里流行一句话："玩深沉。"其实这种场合玩点深沉正显示了大度绰约的风姿。争强好胜者未必掌握真理，而谦下的人，原本就把出人头地看得很淡，更不消说一点小是小非的争论，根本不值得称雄。你若是有理，却表现得谦逊，往往能显示出一个人的胸襟之坦荡、修养之深厚。

道不同，可为友

你爱吃鱼，我爱吃肉，但我们还是一桌共食；你有你的思维方法，我有我的思考方式，我们还是同席而坐。

你爱吃鱼，我爱吃肉，虽然嗜好各有不同，然而我们还是一桌共食。若是我们每个人都尝到了自己喜爱的食物，大家都会感到舒舒服服。要是你说你讨厌吃鱼，别人也不会因此排斥你，不会命令你非吃不可。

若是我们能够体悟到各自互异的本质，那么便会对彼此的互异成趣，感到快乐。这种快乐可以稳定一个人的心。

"道"不同是正常现象，你信基督，我信马列，但既然上天安排我们在一起，我们又能够互相学习，取

长补短。"道"不同又能怎么样呢？

不论各自有何不同，你我都各有长处与缺点。若是我们能坦然地不断活用这些长处与缺点，即可提高我们的生活和思想境界。不必去批评责难，也不必去排斥，更别说怀疑别人是不是有什么毛病了。

人类的生命是无限的，未来也是无限的。我们总是要寻求你我互相进步之道。

一个人如果自以为真诚，把别人都想象成为表面功夫的伪君子，他一定认为别人都对不起他。

要是一个人保持着严肃认真、不辜负他人的想法，而别人也抱着如此一本正经、全力以赴的态度，那么人人都能以自己的风格，默默地谨守自己的岗位，辛勤地工作。放眼所见，人人都从善如流、力求改进，人人都为恢复善良天性而谨慎自守。如此一来，人与人之间就无所谓成败胜负。

然而，要是一个自以为很真诚，却误以为他人都是做表面功夫的伪君子，那么他必定为"别人皆负我"的念头所锢，而变得更加无视于他人，时时诋毁他人，于是乎真正变成心狭气窄的小人了。因此，即使人人从善如流，彼此却互不信任，那就会削减了彼此的善，而更减低了大家同心努力的工作成果了。

打仗的时候，有句话说，"知己知彼，乃兵家首要之事"。而许多武将也说过："虽为敌人，其人表现却颇杰出，令人敬佩。"这句话可以说是昭示我们，对自己和敌人都要给予正确真实的评价。

我们要是能够体悟到"虽为敌，亦可师"这句话的精髓，了解对方也了解自己，那或许就能够对你我存在的价值，有正确的认识与评价。能做到这一点，实乃人间伟丈夫矣！

第六章　多栽花儿，少栽刺儿

"害人的舌头比魔鬼还厉害……上帝仁慈为怀，特地在舌头外面筑起一排牙齿、两片嘴唇，好让人们在开口讲话之前多加考虑。"

管住自己的舌头

心里藏不住话，听到什么，看到什么就爱四处传播，这是一个很大的缺点，中国有句俗话"病从口入，祸从口出"，许多是非往往是我们多嘴多舌造成的。

人长了嘴巴，有了舌头，就要开口说话，如果说话不看场合，不讲究方式方法，不分责任，不考虑结果，往往容易惹出是非和麻烦来。特别是青年人，社会阅历少，经验不足，爱说敢说，如果不注意控制，就更容易因话惹祸。这时不管你是有心还是无心，长期下去，最终害了你自己。

在我们的日常生活中，舌头惹出的风波太多了。不负责任的背后瞎说，毫无根据的怀疑猜测，不经调查的轻信乱传，东拉西扯的闲言杂语，都会给许多人造成痛苦和烦恼，给人世间增添许多是非和不幸。当然给别人带来不幸的同时，往往最终自己也受到恶报。

"害人的舌头比魔鬼还厉害……上帝仁慈为怀，特地在舌头外面筑起一排牙齿、两片嘴唇，好让人们在开口讲话之前多加考虑。"这是文学家的语言，意思是说我们在说话之前要多加考虑，要负责任，不能出口伤人，损害别人。

其实，言为心声，语言受思想支配，反映一个人的品德。不负责任，胡说八道，造谣中伤，搬弄是非等等，都是不道德的。

能管住自己的舌头就是最好的善德。

装聋作哑，不战而胜

某机关有一个女孩子，平日只是默默工作，并不多话，和人聊天，总是微微笑笑的。有一年，机关里来了一个好斗的女孩子，很多同事在她主动发起攻击之下，不是辞职就是请调。最后，矛头终于指向了这个女孩子。

某日，这位好斗的女孩子抓到了那位一贯沉默的女孩子的把柄，立刻点燃火药，劈里啪啦一阵，谁知那位女孩只是默默笑着，一句话也没说，只偶尔问一句："啊？"最后，好斗的那个主动鸣金收兵，但也已气得满脸通红，一句话也说不出来。

过了半年，这位好斗的女孩子也自请他调。

你一定会说，那个沉默的女孩子"修养"实在太好了，其实不是这样，而是那位女孩子听力不大好，理

解别人的话不至有困难，但总是要慢半拍，当她仔细聆听你的话语并思索你话语的意思时，脸上又会出现"无辜"、"茫然"的表情。你对她发作那么久，那么卖力，她回你的却是这种表情和"啊？"的不解声，难怪要斗不下去，只好鸣金收兵了。

这个故事说明了一个事实："沉默"的力量是何其地大，面对"沉默"，所有的语言力量都消失了！

只要有人的地方，就会有斗争。这不是新鲜事，本就弱肉强食，和平相处才是怪事，因此你要有面对不怀善意的力量的心理准备；你可以不去攻击对方，但保护自己的"防护网"一定要有，老狐狸的建议是：不如装聋作哑！

聋哑人是不会和人起争斗的，因为他听不到，说不出，别人也不会找这种人斗，因为斗了也是白斗。

不过大部分人都不聋又不哑，一听到不顺耳的话就会回嘴，其实一回嘴就中了对方的计，不回嘴，他自然就觉得无趣了；他如果还一再挑衅，只会凸显他的好斗与无理取闹罢了，因此面对你的沉默，这种人多半会在几句话之后就仓皇地"且骂且退"，离开现场，如果你还装出一付听不懂的样子，并且发出"啊？"的声音，那么更能让对方"败走"。

不过，要"作哑"不难，要"装聋"才是不易，因此也要培养对他人言语"入耳而不入心"的功夫，否则心中一起波澜，要不起来回他一二句是很难的。

学习装聋作哑，除了以不战而胜之外，也可避免自己成为别人的目标，而习惯装聋作哑，也可避免自己去找人麻烦，好处真是不少。

口下留情，脚下有路

口才是促进人与人关系，加强团结合作的工具。

在谈话中，我们可以获得知识，获得情感，这完全得益于好的口才。然而，在闲谈中，有时也会发生不幸的结果，这说明说话也有负效应。

病从口入，祸从口出，道理谁不晓得？有时口舌的祸害危险性的确不小，一句不负责任的话，弄不好会使人丧失生命，这绝不是危言耸听。

生活中有人愿意扯老婆舌，很让人讨厌。比如某甲听到某少女不名誉的谣言之后，当成新闻到处传播，这无形中给那无辜少女以巨大的压力而很可能酿成无端的悲剧。

被击中痛处，对任何人来说，都不是令人愉快的事。不去提及他人弱点，才是待人应有的礼仪。

一般人即使在盛怒之下，通常也不会扩散愤怒的波纹，但其中也有人在激怒下拿起手边的玻璃杯往地上摔。玻璃杯摔完了就没有其他东西可丢，所以充其量也只不过是自己损失几个杯子而已。

可是，商场上或一般社会的现象又如何呢？某些特殊人物盛怒时那真是相当可怕的事情。平日相当友善的同伴，虽不至于大吼："杀掉那家伙！"但个人的立场和利害关系，至少也会演变成"封杀你"的结果。有些人为了公司的前途，不得不牺牲别人。对于商场来说，"封杀你"意味着调职、冷冻、开除等人事变动的宣告。如果你也是经商人士的话，"封杀你"就是代表对方的拒绝往来或"关系冻结"。

在中国素有所谓"逆鳞"一语。传说龙的喉部之下，约直径一尺的部位上有"逆鳞"，全身只有这个部位的鳞是反方向生长的，谁如果不小心触摸到这一"逆鳞"，必会被激怒的龙所杀。因此，即使对再驯良的龙，也不可掉以轻心。

所以，我们可以由此得知，无论人格多高尚多伟大的人，身上都有"逆鳞"存在。只要我们不触及对方的"逆鳞"，就不会惹祸上身，还能平步青云。所谓的"逆鳞"就是我们所说的"痛处"，也就是缺点、自卑感，在人际关系上，我们有必要事先研究，找出对方"逆鳞"所在位置，以免有所冒犯。

在人们正常交往中，警惕祸从口出是训练口才的一个重要方面，我们不妨从下面几个方面去注意：

两个人交谈，尽量避免谈论第三者，如果所谈之事不可避免地涉及他人，也要掌握分寸，与事有关的方面可以谈，但只限于此。

在与人闲谈中，不嘲笑对方的一时失态，不批评对方的一时失误。经常给别人留下台阶，才是真正的君子之风。久而久之，与你打交道的人都会认为你是一个宽宏豁达、胸襟磊落的人。这样的群众基础会使你的成功之路通畅许多。

观棋不语真君子

金无足赤，人无完人；凡人皆有其长处，亦必有其短处，怎样在交谈中正确对待别人的短处，这也是一门学问。

人有短处是一点也不值得奇怪的。有的人也许因为长久以来形成一种固有的生活方式，而其他人大都对此看不惯，这便成了他的"短处"；有的人也许在自己的生活与处事中的确有些微小的毛病，但这些毛病对他的整个对外交往是无足轻重的；有的也许是出于主观的原因而出现一些较严重的缺点，但自己却全然无知；如此等等，不一而足。对待他人的短处，不同的人则有不同的方法。有的人在与他人谈话中，尽量多谈及对方的长处，极力避免谈及对方的短处；也有的人专好无事生非，兴波助澜，有声有色编撰别人的短处，逢人便夸大其词地谈论别人的短处；有的人虽无专说别人短处的嗜好，但平时都对此不加注意，偶尔也不小心谈到别人的短处。

宇宙之大，谈话的资料取之不尽，用之不竭，我们何必一定要把别人的短处作为话题？我们若仔细想想，就会明白，我们所知道的关于别人的事情不一定就完全可靠，也许别人还有许多难言之隐非我们所详悉。若我们贸然拿听到的片面之词宣扬出去，那么就容易颠倒是非，混淆黑白。我们若说出了什么话，就很难收回来了，即使事后明白了事情真相也不可能收回去，找那些听过我们说此话的人作更正。因此，若我们不是确切地知道某件事情的真相，切忌胡说八道。

另外，如果别人向我们谈起某人的短处的时候，我们该何以应对呢？最好的办法是听了便罢，不要深信这种传言，不必将此记在心中，更不可做传声筒，而且还要提醒说别人的短处的人是否对所谈的事情有所调查、确有把握。

人群相聚，都不免要找话题闲聊。天上的星河，地上的花草，眼前的建筑，身后的山水，昨日的消息，今天的新闻，都是绝好的谈话内容，何必去说东家长西家短，无事生非地议人家的短处呢？好说人家短处是一种不道德的行为，我们必须克服。

开玩笑太恶毒，伤人也害己

一家出版社里的一位男性新婚不久，大概是心情愉快，生活稳定吧，人渐渐胖起来，和婚前差了很多。

有一天，一位女同事的先生来，他和那位日渐发胖的同事是旧识，大家聊了一会儿，女同事的丈夫突然对新婚的同事说："你怎么搞的，胖得这个样子，满脸横肉，像肥猪一样。"大家听了笑了起来。

那位同事一时变了脸色，一句不吭。等笑他胖的那人走了，他才爆发开来，大骂他说话恶毒。女同事送走她先生回来，立即赔不是，把场面弄得很尴尬。

好朋友彼此间开玩笑，损来损去无伤大雅，但那女同事的先生的用词的确太激烈直截了些，难怪人受不了。后来呢？被笑胖的那位同事和笑人胖的那位先生再也没有来往过。

一直记着那些嘲笑的话固然没有必要，但嘲笑别人，让人自尊心受损却也不应该。

所以，开玩笑、损人应有分寸，否则伤害人、得罪人而不自知，那才得不偿失。

当然，人没有必要每天正经八百，不苟言笑，因为这样反而会拉远你和别人之间的距离，但要开玩笑之前，应有些认识：

再豁达随和的人也有自尊心，他也许可以不在乎一百次一千次的玩笑和嘲弄，但不能忍受他在乎的人或事被开玩笑、嘲弄，你若搞不清楚他的好恶，开了不得体的玩笑，他就算不发作，也会记在心里。人不可能完全了解另一个人，这点你必须承认，更何况有人天生敏感，容易受伤，你认为好玩的，他才不认为好玩，也就是说，开玩笑要看人。

喜欢开玩笑或嘲弄别人的人常不知不觉就过了头，因此要开玩笑之前应先三思，以免出口成刀，伤害他人。总之，涉及人身的、有批评味道的，和敏感问题及隐私问题有关的玩笑要少开，宁可不幽默，也不要让人不愉快，如果硬要"幽默"，不如"幽"自己的"默"。

给自己留条后路

每个人的智慧、经验、价值观、生活背景都不相同，因此与人相处，争斗难免--不管是利益上的争斗或是是非的争斗。而这种争斗，在竞争激烈的商业社会尤其明显。

大部分的人一陷身于争斗的漩涡，便不由自主地焦躁起来，一方面为了面子，一方面为了利益，因此一得了"理"，便不饶人，非逼得对方鸣金收兵或竖白旗投降不可。然而"得理不饶人"虽然让你吹着胜利的号角，但这却也是下次争斗的前奏；因为对于"战败"的对方也是一种面子和利益之争，他当然要"讨"回来。

"得理不饶人"是你的权利，但何妨"得理且饶人"？

何谓"得理且饶人"？就是放对方一条生路，让他有退路下台阶，为他留点面子和立足之地，这不太容易做到，但如果能做到，对自己则好处多多。

（1）得理不饶人，让对方走投无路，有可能激起对方"求生"的意志，而既然是"求生"，就有可能是"不择手段"，这对你自己将造成伤害，好比老鼠关在房间内，不让其逃出，老鼠为了求生，将咬坏你家中的器物，放他一条生路，他"逃命"要紧，便不会对你造成伤害。

（2）对方"无理"，自知理亏，你在理字已明之下，放他一条生路，他会心存感激，来日自当图报，就算不如此，也不太可能再度与你为敌。这是人性。

（3）得理不饶人，伤了对方，有时也连带伤了他的家人，甚至毁了对方，这有失厚道，得理且饶人，也是积德。

（4）人海茫茫，但却常"后会有期"，你今天得理不饶人，焉知他日二人不狭路相逢？若届时他势旺你势弱，你就有可能吃亏，"得理且饶人"，这也是为自己留后路。

委婉说话是处世的入门功夫

做人固然要正直、直率，但并不意味着说话都要直言，因为不适当的直言如同反面说话一样，是一种消极和否定的语言暗示，不是使人抵触反感，就是使人顾虑重重，增加心理压力，而恰当得体的委婉说话意味着进行积极的语言暗示，防止消极的语言暗示。

如医生给人看病，遇到病情较严重而又诊治不及时的病人，就直言道："你怎么这么瘦哇！脸色也很难看!""你知道你的病已经到了什么地步了吗？""哎呀！你是怎么搞的？你这个病为什么不早点来看哪！"这些说法里所包含的消极暗示会使病人怎么想呢？作为医生这是治病还是致病呢？

相反，若医生说："幸好你及时来看病，只要你按时吃药，多注意休息，放下思想包状，相信你很快就会好起来的。"这将给病人很大的鼓舞。

又如，当妻子买了一块布料征求丈夫的意见，丈夫觉得妻子用这块布料做成衣服穿不太合适，如果丈夫不尊重体贴妻子的心情，就会直露地批评说："你看你的审美观真成问题，一把年纪了还穿这么鲜艳的衣服，岂不成老妖婆了？"这样生硬、贬损的话必定会伤害妻子的自尊心。如果丈夫尊重体谅妻子的心情，就会把否定的意见说得委婉得体，给予暗示："不错，颜色真鲜艳，给女儿做衣服，那是很漂亮的。"

当你去拜访朋友，主人热情地拿出水果、零食招待你，而你却直言说："不吃，不吃，我从来就不喜欢吃零食，再说我刚吃完饭，肚子饱得很，哪还有胃口吃这些东西。"这样不仅让人扫兴，而且还伤了主人的自尊心。你应该体谅到主人的一片热情和好意，委婉地说："谢谢，谢谢！多新鲜的水果，多香的糖，只可惜刚吃完饭，没有胃口吃了，太遗憾了！"

总之，委婉说话不仅是一种策略，也是一门艺术。含蓄委婉地说话，正是待人圆滑的表现。作为一个现代人，应当有这种文明意识，掌握这一有利于人际交流的语言表达方式。

奉承话说得好，会使你更迷人

生活中，人们对那些拍马屁的人总是投之以鄙夷的目光，殊不知，他们自己何曾没有拍过什么马屁么？

其实，拍马屁无非是对他人的一种恭维，文雅点说，是一种赞美。在人与人关系之中，拍马屁自有其独特的"历史地位"。

拍马屁只是为了生存的一种手段，为了达到目的的一种谋略，为了搞好人际关系的一种技巧。

如果你有满腹经纶，而又怀才不遇，可是你又不肯或者不晓得如何对人讨好拍马屁，你就永无出头之日。"伯乐"难以发现你这匹千里马。

晋武帝登基时，测字摸到个"一"字，很不高兴，"点"太小了。侍中裴楷进言道："陛下，这个'一'摸得好，是大吉兆。因为天得一则清，地得一则宁，君王得一则天下忠。"拍得晋武帝转忧为喜。而这个侍中裴楷也在新皇帝心里留下了好印象。

这种无关痛痒的马屁，说白了就是一些安慰人、鼓励人或者赞美人的话，它犹如一块砖头，铺垫了自己未来的生存之路。所以，必要的时候，拍拍马屁，既无伤大雅，又增进友谊，何乐而不为呢？

无论如何，人总是喜欢别人奉承的。有时，即使明知对方讲的是奉承话，心中还是免不了会沾沾自喜。这是人性的弱点。换句话说，一个人受到别人的夸赞，绝不会觉得厌恶，除非对方说得太离谱了。

在这个社会上，会说奉承话的人似乎比较吃香。当一个人听到别人的奉承话时，心中总是非常高兴，脸上堆满笑容，口里连说："哪里，我没那么好。""你真是很会讲话!"即使事后冷静地回想，明知对方所讲的是奉承话，却还是抹不去心中的那份喜悦。

因此，说奉承话是与人交际所必备的技巧，奉承话说得得体，会使你更迷人！

奉承别人首要的条件，是要有一份诚挚的心意及认真的态度。言词会反映一个人的心理，因而有口无心，或是轻率的说话态度，很容易被对方识破而产生不快的感觉。再者，奉承别人时，也不可以讲出与事实相差十万八千里的话。例如，你看到一位流着鼻涕而表情呆滞的孩子时，却对他的母亲说："你的小孩看起来很聪明！"对方的感受会如何呢？本来是奉承话，却变成很大的讽刺，收到了相反的效果。若你说："哦！你的小孩像很健康的样子。"是不是要好些呢。

所以，奉承别人时要坦诚。这样，你所说的奉承话会超过一般奉承话的水平，成为真正夸赞别人的话，听在对方耳中，感受自然和一般奉承话不同。

不逞口舌之快

有一种人，反应快，口才好，心思灵敏，在生活或工作中和人有利益或意见的冲突时，往往能充分发挥辩才，把对方辩得脸红脖子粗，哑口无言。

这种人不管自己有理无理，一要用到嘴巴，他绝不会认输，而且也不会输，因为他有本事抓你语言上的漏洞，也会转移战场，四处攻击，让你毫无招架之力；虽然你有理，他无理，但你就是拿他没办法。

在辩论会、谈判桌上，这种人也许是个人才，但在日常生活和工作场合中，这种人反而会吃亏，因为日常生活和工作场合不是辩论场，也不是会议场和谈判桌，你面对的可能是能力强但口才差，或是能力差口才也差的人，你辩赢了前者，并不表示你的观点就是对的，你辩赢了后者，只凸显你只是个好辩之徒罢了。

而一般常见的情形是，人们虽然不敢在言语上和你交锋，但对的事情大家心知肚明，反而会同情"辩"输的那个人，你的意见并不一定会得到支持，而且别人因为怕和你在言语上交锋，只好尽量回避你。如果你得理还不饶人，把对方"赶尽杀绝"，让他没有台阶下，那么你已种下一颗仇恨的种子，这对你绝对不是好事。

人有好口才不是坏事，但运用不当则会坏事，因此你若有好口才，建议你：

（1）把口才用来说明事理，而不是用来战斗。不过当有人攻击你时，你当然可以"自卫"。

（2）有好的口才，也必须要有相对的内涵，否则别人会笑你全身只有舌头最发达。

（3）要驳倒对方，维护自己的意见时，点到为止即可，切莫让对方"无地自容"，换句话说，要给对方台阶下。

（4）别人得罪你时，你虽理直气壮，但也不必把对方骂得狗血淋头。

（5）若自己的观点有错，要勇于认错，并接受对方的观点，切莫用辩论的技巧死命反击，因为黑就是黑，白就是白，硬辩只会让人看不起你。

不过有好口才的人，常会因"所向无敌"而忽略收敛的重要，因为他把"逞口舌之快"当成一种"快乐"，这是这种人最大的悲哀。

非争论不可时，须掌握技巧

与人发生争论时，要使你的观点被对方认可，关键在于你是否能够把自己的想法，不露痕迹地输入对方的潜在意识里面。在对方的潜在意识之前，有所谓"检阅层"的哨兵在监视着。因此，一旦你得罪了这个哨兵之后，不管你如何使出浑身解数，他总是不会让你通过的。为了不得罪这个哨兵，灵巧地通过这一关，你应该注意一些什么呢？

1．仔细地听取对方的想法

首先，你不妨使对方先说出他的想法，以便仔细地听取它。否则，他总会感觉到受到了伤害，于是态度也就变得越强硬了。而且，人有一种欲望，那就是尽量地把心中的迷乱倾吐出来。当这种欲望未得到满足时，是无法去倾听别人的意见的。因此，当你要对方听取自己的意见时，不妨先听听对方的话。如果可能的话，不妨叫对方重复一下他的意见，并问他是否还有什么话想说。

2．在答话之前，不妨稍停顿一下

当受到质问时，有不少人会即刻答复，速度之快，可以用"间不容发"来形容。事实上，这并非上乘的方法。这时，你不妨先看看对方的脸，隔一会儿之后才答复。如此一来，将能够给对方一种满足感，他认为自己所说的话，值得你思考一番。这样当然就有利于你。不过，只要稍停顿一下就行了。如果你停顿得太久的话，对方会认为你不肯明确答复，或想避重就轻，甚至认为你无意回答他的问话。

即使你不得不反对对方的想法，亦不应间不容发地提出反对之词。这么一来，你无异是在告诉他："你的想法是不足取的，根本就没有考虑的价值。"

3．不要百分之百地胜过对方

每逢争论之时，每一个人都会认为自己的想法是正确的。至于对方的想法呢？则往往会被认为是荒谬的，完全错误的。其实不管是何种争论，每个人都差不多有正确的意见，也有不正确的想法。因而，当你与别人展开争论时，不妨对对方的某一项意见表示让步，这么一来，你必定能够在某一部分找出双方一致之点。你这样做之后，对方也会对你的某些意见表示让步。

在这种场合，你不妨使用"是的……然而"的说话技巧。你可婉转地说："是啊，关于这一点，我同意你的意见，不过除此之外，不是还有这样的方法吗？……"或者："唔……你说的不无道理。不过，采取此种方法，不是更好一些吗？"

如何呢？你已经知道了此种方法的要领了吧？那么，就请你赶快把它派上用场吧！

4．温和地说出自己的想法

与人争论时，切勿感情用事，换句话说，当对方反对自己的意见时，切勿不顾一切地使他们接受自己的意见，因而展开了激烈的争论，甚至采取过火的态度。这种方法是不会产生很好的效果的。因为人们对这种恫吓的态度，往往会产生反感，当然就更不想改变自己的想法了。

相比之下，如果能够心平气和地道及事实的话，则更能够产生效果。同时，千万别摆出"这是绝对错不了的"的态度，最好是能够以"我的想法或许有错"的谦逊态度去说话，这么一来，对方将会听取你的想法，不知不觉地接受你的想法。

5．让第三者代你说话

当你与别人展开争论之时，最好让第三者代你说出自己想说的话。例如，母亲教导孩子时，总是说："老师不许你如此做的。"或者"这样做，老师会处罚你的……"等等，总比以自己的想法教导他，效果要好得多。因为每一个人都有一种心理倾向，那就是：很难于信服"卖瓜者说瓜甜"的说法。经过第三者的透露之后情形就不同了。在这种场合里，即使主张与你的想法不同，但你也不至于刺激了对方的自我。

例如你这么说："据说美子的丈夫打从戒烟之后，饭量增加了，上下楼梯也不会气喘如牛了……"其实，你之所以这么说，只是想要自己的丈夫戒烟而已。

又如，你想要丈夫把工资原封不动地交给你的话，不妨如此说："据统计，把工资原封不动地交给太太的丈夫，目前已达到了97％以上……"

6．保全对方的面子

当你与别人展开争论时，有一件事是非记牢不可的，那就是要保全对方的面子。因为一个人在讲了自己的想法之后，即使察觉到自己的想法有差错，然而，却很难于自认错误，或者改变想法，因为一旦承认了自己的错误之后，往往会疑心生暗鬼，惟恐他人会认为自己是撒谎者，或怕别人因此瞧不起自己。因此，为了保全对方的面子，你最好为他制造下台的机会。例如，你可以推说："这也难怪，因为你不明了那一件事，当然会如此想了。"或者："只要不明就里，大家都会如此想呢！"

又如，当对方弄错时，你不妨推说那是无可奈何的事："这不算什么，以前我也屡犯这方面的错误。只要熟悉了之后，自然就能够熟能生巧，再也不会有错误了。"或者："在那种条件之下，谁都会弄错哩！"

让别人把话说完

你是否经常打断别人的谈话，甚至强行结束他人的交流而代之以己见--你当然不是故意的，虽然这很不礼貌，不过你的确习以为常了--如果真是这样，就赶快改掉你的坏习惯。

如果你是长者，就更不可随意打岔，因为那样不仅会影响到别人本来对你的尊敬和爱戴之情，而且你的一心二用肯定会无谓地消耗你大量的心力，使你感到交流的疲劳。

想想是不是这么回事？当你急于发表自己的"高见"而对别人的谈话表现出不耐烦甚至中途打断别人时，你就不可避免地处于一种高度紧张的精神状态之中，这样会加重听、讲双方的精神压力，你们在交流思想的同时还得分出大量精力来加快谈话的节奏--生恐不能尽快说完而引起对方的不耐烦。结果往往造成言者不尽兴、听者不晓其意的尴尬局面。于是你和被你打断话题的人都会产生懊恼情绪而相互埋怨，你们很可能由此而影响彼此关系，阻塞情谊。

要知道，几乎所有的人都反对一种行为，那就是别人不认真听自己的讲话，因为那是不尊重的表现，更何况你若私下说得热闹，你怎能听清楚主讲者的讲话内容？

你一旦注意到自己时常有打扰他人谈话的行为，你就应意识到自己这种带有潜在危险性的行为习惯只是一种无知的体现。意识到这一点对你来说实际上是一则好消息，因为你看到了自己的缺点。你下一步要做的就是自持--下一次要放任自己的时候及时自律，这就是一种人格的修养。下一次和别人交谈前，告诉你自己要做到耐心和等待，让别人把话说完后自己再谈。

你的处世方法真的决定着你的生活质量。做一个谦逊善听的听众，跟你谈话的人就会觉得和你在一起很轻松愉快，因为他看得出你在认真对待他的思想；而你自己也同样会轻松愉悦起来，因为你的聆听为你丰富了思想，你学到了新知识，而且不再为准备打断别人的谈话而心理紧张了。随着你心绪的缓和，你安详的心理变得更加从容，你的理解力明显提高，智慧开始显现。你终于可以享受和他人的交流，不再觉得那是一场紧张的赛跑。

这是一个简单的方法，试着去做一做，你将会更加从容而自信的。

欲谋大事，先学"守口如瓶"

闲聊是件很快乐的事。"没有时间闲聊"这句话可作为没有时间但一直很想说话的情况的写照。

人不能离群索居，很希望有个倾诉的对象。拥有一两位知己乃人生一大乐事。

某电力公司在招考土地征地的办事员。在许多应征者当中，能说、善饮酒的人很多，但是他们不适合担任此项工作。饮太多酒容易轻诺、逞口舌之能，对于好坏不能分辨，会误事。"祸从口出"是一句很有道理的话。

闲聊的确是件快乐的事，但如果聊得太过火就得注意了，有人会要求安静点。对于太爱说话的人，对方已起了戒心。彼此便很难倾谈了。

若因闲聊而走漏情报，一切也就跟着破坏了，就会丧失了信用，丧失信用的人要想说服他人实在很难。

上司想听同事们的意见，因此说"听你说话真是一大享受"。这时，切记勿兴奋地说个没完。有必要先探知上司要求意见的意图何在。有时他可能只是要试试你的口风紧不紧而已。表面上虽频频点头，事实上他在内心里已经有了主意："这个人不能告诉他重要的事。"

这不仅会使自己受损，而且有时还会伤害到自己的同事。当然你若是有意要伤害对方，那就另当别论了。但是你要注意，虽然目前你占了上风，伤害对方，总有一天会得到报应的，到那时就后悔莫及了。

虽然你事先叮嘱上司说："别让他知道！"话既出口，谁能保证话不会传到那人耳朵里。当同事有意疏远你时，再怪上司也来不及了。

在对方不知道，只有自己知道的情况下，优越感油然而生，终于忍不住想说出来。没有实力但爱出风头的人，或没有倾诉对象的人，所以不易守口如瓶，或许与此有关！

平常我们说那个人很有信用，多半指他嘴巴很紧的意思。

别人的秘密知道得越少越好

秘密之所以称为秘密，是因为知道的人很少。如果知道的人太多了，就不能称之为秘密。

秘密分为个人秘密，公司、企业的秘密，如果上升到国家，就称为国家机密等等。

好奇心是人的天性，每一个人都有窥探别人秘密的欲望。有些秘密还是少知道，不知道为好；特别是对于国家机密、个人隐私。用各种方法假设、探讨、求证、挖取，甚至有人主动向你诉说也应该避而不知的。

你知道了一个秘密，也就有保守这个秘密的责任。告诉你秘密的人也多了一分对你的顾虑，担心你会对秘密泄露出去。有朝一日秘密被泄漏了。你总脱不了泄密的嫌疑，如果秘密牵涉到违法，你就可能知情不报，甚至给你带来杀身之祸，所以，我们应该对秘密采取一种谨慎的态度。

如果你本来就知道别人的秘密，最好的方式是三缄其口，把别人的秘密永存心底，把它忘了也未尝不可。

如果是你自己的秘密，想让它成为秘密就不要告诉别人。也许你觉得可以告诉给值得信赖的人，但值得信赖的人也有他的好友，这样传下去，秘密变得得人人皆知了。

如果你很有对秘密一吐为快的欲望，那就找一个没人的角落，对着砖墙泄一下密以解欲望之快，如何？

第七章　塑造成功的自我形象

成功并不是少数人的专利，只要有一件事做得好，让自己和他人满意，就是成功--不一定非要万众瞩目。所以我们每个人都可能成功，关键在于你怎么去做。

培养迅速敏捷的思考力

当代流行的经营方式是着重于团队精神，异军突起的人自有其异于常人之处，但是他之所以有今天的表现，并非是偶然，而是由于他平日努力地培养自己的实力，才能在必要的时候浮现出新的构想，而受到大家的注意。

平日搜集资料、培养实力并没有什么困难的，问题是如何在必要的时候展现出自己的独特构想。不只是在工作上，就是在人与人的交往中，这一点也很重要。从来未曾表现出过人之处的人，很难恰如其分地掌握住人际关系。这种人除了在要消磨时间，需要找人出去玩的时候会被他人想到，其他时候根本没有人会主动找他。

不管是什么问题都仔细地侧耳倾听，慎重地思考，一旦脑中闪过新构想就立即付诸行动，这才是吸引朋友的魅力。说得天花乱坠却不曾付诸行动，这种只会逞口舌之快的，其实一无是处。不能够不惜脑力、智慧给别人提供意见或帮助的人就不是益友。"闻一知十"指的是头脑反应灵敏，能够产生新构想，并不是因为有第六感觉，而是头脑转得比别人快。

培养了足够的实力，在必要的时候就能显示出灵感，这就是令人刮目相看的魅力。

当三五个好友聚在一起饮酒享乐的时候往往会有意想不到的话题产生。这个话题让其中某些人很开心而滔滔不绝地谈论着，完全忘了还有其他人的存在，其他的人完全插不上嘴，只好坐在一旁干瞪眼。这时，如果有一个人能够在谈话中顺着话锋把话题转开，让大家都能加入谈话。这个人就是反应灵敏的人。

朋友交往时，能够在陷入困境或僵局时适时地提出新构想使情况急转直下的人，才能够让大家另眼相待。这不但要有灵敏的头脑反应，还要有正确的判断力，在恰当的时机采取行动。

要有自己的看法及构想

有些人无论碰到什么问题都能够立刻产生新的构想。不但如此，这构想还是别人想不到的高明见解。任何问题只要和他协商，一定能够得到解决的启示，这种人总是可以很有条理地说服别人。

当然，他并不是万能的，也不是无所不知的，顶多只是阅历比他人多一些。那么，为什么他所说的话能够说服别人呢？究竟他的独到之处在哪儿？能够结交到这样的朋友是非常珍贵的，能够结交到这样的朋友的人，才可以称之为善于交际。

所谓交际就是寻求各方面的知己，所以必须结交各行各业的朋友。由于各人的工作性质不同，要互相了解是很不容易的一件事。如果知识广博，不论对方说的内容是什么都能够予以回应，这样自然是没有问题。但大部分的人对别人的事都是一知半解，顶多只能挂着笑容"嗯嗯"地答着，但却对谈话的内容没有一

点兴趣。如果你对对方所说的话反应冷淡，对方就不会再和你谈论这一类的事了。

一般社会人士谈论的话题总不外乎工作、家庭、兴趣、健康、学识，其中又以工作的话题最让人关心。如果你对于对方的工作一无所知，无法表示任何意见，对方会觉得和你谈话没有什么意思。

如何才能够培养自己的思考能力以产生新构思呢？首先，你只是个平凡的人，所以，一定要常和朋友一起探讨工作上的事。其次，多读书也是很必要的。人是有思想的，即使从事不一样的工作，也能够找到彼此的共同点，这就是上进心。

找到问题的所在，并掌握问题。我们并不是解决问题的专家，也不是有专门技术的人。所以不可以固执己见，强迫别人一定要接受自己的意见。应该合情合理地叙述自己的看法，以提供参考的立场告诉对方，表明这只是供对方选择的众多看法之一。

你所提供的看法或构想，不见得能够直接地帮助对方解决问题，但或许能够引发对方找到解决问题的线索。能够做到上述两条中的一条，朋友们都将会感激你，并且真心地觉得与你相处很愉快。

学习其他行业的知识

这里所要提的原则与前项完全相反，是努力地与自己毫无关系的行业的人员接触，并学习其他行业的知识。只固守在自己的同行之中，无法建立多层面的人际关系。在这复杂的社会中，只具备自己工作领域中的知识是不够的，这样并不能成为一个完全的生意人。

若是一点也不了解其他行业的人的想法与行动，就无法达到目的。心胸狭窄的人无法交游广阔。如果没有丰富的知识与感性、情感与智慧的完美结合，就不能成为一个有魅力的人。所谓交际就是经常能够同时依照一定的比例来增加本身的这两项要素。因此，吸收自己本行的专业知识，这是不用说的事，借着了解不同性质的行业中的不同生活方式，一方面可以增加自己的见闻，一方面还可以交到许多不同的朋友，这更是重要的交际技巧。

日本的综合性贸易公司之所以能在世界上独占鳌头，秘密就在于知识的供应。由于他们能够提供多元化的知识与商品，所以能够发挥出上乘的效果，吸引更多的顾客上门。

除了自己的本行之外，交往的对象必须扩及其他各行业的职业高手，以增加自己的知识及关系。最简单而可行的是和自己的中学同学或大学同学及以往的故友保持联络，所以必须踊跃地参加同学聚会。只可惜很多现代人没有更多的机会与人交往。

为了积极地与居家附近的人们交往，多参加社区内所举办的各项活动，及利用孩子学校中的活动都是可行的做法。直接从事业务活动及旅行业，可以借着与顾客密切地往来，轻易地与顾客建立起友好的情谊，而从事内勤工作的专业人员就很少有机会和公司同事以外的人接触。这时，就得利用自己的另一半。

或许你的另一半是个不擅交际的人。若是这样，那就得努力地培养兴趣或爱好，多参加民间社团所举办的各项体育活动或旅行、野营活动等都是很好的办法。无论如何，具有广泛的爱好是交际中不可或缺的要件。

利用爱好建立起的人际关系，远超过年龄、职业、地位的局限。即使是因为工作关系而结交的朋友，如果能够有共同兴趣，就容易在下班后以轻松的心情和谐的气氛交往下去。这样的友谊通常是比较牢靠的。

切勿不懂装懂

社会上一知半解的人一多，就容易流行起一股装腔作势之风。如果凡事都一无所知的人，心里便容易产生惟恐落于人后的压迫感，这也是生意人常见的心态。在绝不服输或"输人不输阵"的好胜心作祟下，随时都想找机会扳回面子。

有位小杂志社社长不管是什么场合他总喜欢装腔作势，并且故意以降低自己的音调来表现庄重的样子。不但如此，他也总是一副无所不知的样子，这种姿态让人觉得他好像在做自我宣传。

然而，不论他再怎么装腔作势，夹着再多的暗示性话语，他出版的杂志或周刊也永远上不了台面。

他所出版的刊物总是被人批评为现学现卖、肤浅的杂学之流，这是因为他对任何事都喜欢插进一脚来评断。当他一要开口说话，旁边的人就说："天啊！又要开始了。"然后便咬着牙、万分痛苦地忍着。这和说大话、吹牛并无不同。自己虽然没有高人一等的智慧，却装出一副什么都知道的样子，这样会被人看做是虚张声势的伪君子。

在朋友关系中最令人敬而远之的就是这种一点也不可爱的男性。

承认自己也有不知道的事并不丢人，为了要自抬身价而不懂装懂，一旦被对方看穿，反而会令对方产生不信任感而不愿与你交往。

"闻道有先后，术业有专攻"，每个人都有自己的专长，不可能每件事都很精通。

愈是爱表现的人，愈是无法精通每件事。交朋友应该是互相取长补短，别人比自己精通的地方就不耻下问，即使是自己很精通的事，也要以很谦虚的态度来展现实力，这样才能说服他人。

谦虚的态度是指对于是自己专精的事物，不妨表示一下自己的意见，只是说话技巧要高明。

在一个高度复杂的信息时代，每个人所吸收的知识都不可能包罗万象。若不以虚心的态度与人交往，如何能够受到大家的欢迎？凡事都自以为是的人，必然得不到大家的尊敬。

不论是不懂装懂或是真的无知，都有损于交际范围的扩展。这样的人在社会中永远都是不受欢迎的一类，不懂装懂和自作聪明的行为处事方法会毁掉一切刚刚兴起的事业，使人们失去对你的兴趣和信任。

包装一副好形象

佛靠金装，人靠衣裳。很多人都有以貌取人的势利天性，你的外在形象直接影响着别人对你的印象，你穿得气派，无形中就抬高了自己的身份，别人觉得有利可图，就容易答应你的要求。你衣着寒酸窝囊，别人认为无油水可捞，就可能一口回绝你的请求。

一个人的外貌对于人本身的确有影响，穿着得体的人给人的印象就是好，它等于在告诉大家："这是一个重要的人物，聪明、成功、可靠。大家可以尊敬、仰慕、信赖他。他自重，我们也尊重他。"

反之，一个穿着邋遢的人给人的印象就差，它等于在告诉大家："这是个没什么作为的人，他粗心、没有效率、不重要，他只是一个普通人，不值得特别尊敬他，他习惯不被重视。"

譬如，面容方面，疲倦、憔悴或没刮干净的胡须都会带来严重的负面影响；头发太长或凌乱不堪亦然；衬衫尺寸不合的衣领或土里土气的领带，均足以损害到你的形象。

不合身份的穿着会令对方产生你很轻浮的印象。如果一位学生开着名贵汽车，或者使用价格昂贵的打火机，就难免让人觉得轻浮，因为这种不合身份的举动极易令人有不舒服的感觉。

一个人的服饰具有"延长自我"的特征。如果一个人的形象和代表"自我延长"的服饰差距过大，就会令人有"不完整人格"的印象。比如，衣服和鞋子都是高级品，而腰带却是廉价品的打扮，就会令人产生不自然的感觉，怀疑是诈骗犯。

此外，体形臃肿、衣着缺乏品位和姿势不雅等等，同样是造成负面形象的主要因素。除了经常检查自己的仪表之外，尚需注重整体的协调感。

脸部的表情是影响相貌的重要因素。你可以站在镜子前面努力练习，如何不让自己看起来像凶神恶煞似的。这是任何人都能够做得到的。这种努力将会左右一个人的精神，由此来改变一个人的相貌。

人的第一印象是最不容易磨灭的。长相凶恶的人谁也不喜欢，没有自信的人总是让人觉得缩头缩尾。有些人就很容易博得别人的好感，就是长相给人留下好印象罢了，这正是长相的重要性。

长相贼头贼脑的人总是让人觉得靠不住，而慈眉善目的人却很容易赢得别人的信任。

作为一个上班族，每天早上一定要站在镜子前看看自己的脸。是柔和、精力充沛的，还是一副宿醉未醒的样子?如果早上起来就一脸没精打采的样子，那最好先振作精神再出门。

尽量找机会利用镜子审视自己的脸，尤其是在竞争激烈的环境中，更要随时保持清醒状态。

即使是男士也要随身携带一面小镜子，随时注意一下自己的领带是不是松了，头发是不是乱了，自己的脸部表情够不够柔和，是不是保持着充沛的活力。

在交际技巧上很重要的一点就是让对方松懈，失去警戒心。所谓最佳表现就是不要让对方觉得自己笑容勉强，要保持坦率诚恳的表情。

正直的人能给他人安全感，这是赢得他人信任的重要条件。在商业社会中最忌讳的就是过于尖锐的处事方法，所以要让自己养成保持柔和表情的习惯。

为自己包装一副好形象，这对于处在激烈的生存竞争中的现代人格外重要。许多意想不到的职位、公差、会客机会等等会因为你大方得体的形象而降落在你头上。而这些机会就可能成为你飞黄腾达的第一步。

走向高层次：一流人物的选择

"形象是重要，但我如何能买得起那种真正使我自我感觉良好，也能使别人看重我的衣服呢？"

许多人回答不了这个问题。但最终答案却十分简单。

付两倍的价钱买一半的数量。记住这个答案，然后进行练习。把这一原则应用于人的一切穿戴上：帽子、衣服、鞋袜、外套。对于形象来说，衣物的质量远比数量更为重要。当你按照这一理论行事时，你会发现你的自尊及他人对你的尊重会油然而生。当你"付两倍的价钱买一半的数量"时，你会发现这样在经济上也很合算。因为：

（1）你的衣服将延长两倍以上的寿命，因为它们的质量比以前好得多，而且一直显示出它们的高质量。

（2）你买的衣服的式样也将延续更长时间，好的衣服都是这样。

（3）你将得到更好的服务和建议。商人们对要买高质量、高价衣服的顾客要比常人热心得多，他们更愿意帮助你找到合适的衣服。

记住，你的形象对你自己的思想，对别人对你的看法都有很大影响。尽量使他人说："这是一位拥有自尊的人，他很重要，好好对待他。"

保持一个良好的形象是为了别人，更重要的是为了自己，使自己处于最佳状态。

你是你心中的自我。如果你的外表使你觉得自己低人一等，那么你就会低人一等；你的形象使你觉得渺小，那么你便会变得渺小。形象良好，则你的思想和行动都会受到良好的影响。

走向高层次，这是你做任何事情时都应遵循的规律，包括你到商店买东西时也一样。许多人因在花钱上斤斤计较想占小便宜，而吃了大亏。

这样的例子很多。如一个人因雇用了一个低薪水的会计，结果财政上出现了漏洞；也有人因找一位收费低的医生看病，结果得到的是完全错误的诊断；还有人因修房子、住旅馆、购买货物时图一点小便宜而吃了大亏。

有人会说："我哪买得起那些昂贵的东西呀?"对这个问题，回答很简单，你更付不起"贪便宜吃大亏"的代价。从长远来看，昂贵、高档的商品当然要比廉价低劣产品更有价值。商品应贵在精，而不在多。例如，买一双高级皮鞋要比 3 双一般质量的皮鞋更合算。从这个角度看，买一流质量的产品所花的代价并不比二流产品花费的大，相反，往往更小。

用高级商店包装纸包着的东西，看上去十分精美。价格昂贵的香水，香味高雅。使用最好的产品，你就会觉得自己伟大起来，在不知不觉中充满了自信。

如果总是穿得破破烂烂的，心情便自然低沉。充满生气的人总是打扮得十分考究，衣着整齐；没有生气的人则不修边幅。

有一点奢侈的思想并不是坏事，使用最好的东西可增强人的自信心。

刚开始你可能会感到有点儿不舒服，不过只要不断检查自己并及时调整，这种良好的姿势就会成为你自然的姿势。良好的体态和姿势对你来说也很重要：

1．良好的姿势增强活力，不良姿势却消耗能量

良好的姿势使你显得更年轻、热情而有活力，这正是主管们雇人或提拔人时所考虑的因素(如果有两位同样资历的申请者申请同一份工作，那位头脑清醒、机警灵活并且生气勃勃的，必然会占有先机)。

2．良好姿势使体内各器官协调和谐，确实增进身体健康

这有许多好处，防止胸部内凹压迫肺脏，引起呼吸及血液循环不良，就是其中之一。还有其他许多好处。事实上，整个办公室家具业厂商已经迅速地注意到了使桌椅的设计符合人们追求良好姿势的要求。

3．良好的姿势会使音质优美

因为空气能完全不受限制进出肺部，使你讲话的声音洪亮、和谐，因而更有力量。

4．自我感觉良好

如果保持良好的自我感觉，在别人眼中看来也显得健美(你的腰围看来减少了 5 厘米)。

不良姿势使你显得懦弱、温吞而无力。有许多人穿上挺帅的西装，打着高级的领带，而仍让人看起来是无能的人。问题不在于你穿戴什么，而在于如何穿戴。

有人曾说，凭借一个人的脚步声就可大体判断出他的性格属于哪一种类型：是坚强还是软弱?是外向还是内向?是稳重还是轻浮?不仅如此，通过观察他走路的姿态，可进一步对其性格加深了解。每个人每天都要走路，他的性格、特征就会不知不觉地在他的步履中表现出来。所以，是积极还是消极地对待人生，只要看他走路的姿势就可知其大概了。

在街上看到一个弯腰驼背低头走路的人，你肯定不会认为"真精神啊!"你会想："看他那样子真可怜，准有什么苦恼"，并对他抱有同情。而当你看到那些昂首挺胸走路的人时，又会想："这个人生活很充实，真叫人羡慕啊！"

如果你很消沉，那就要抬起头，挺起胸，一步一步脚踏实地向前走，久而久之就会成为一种习惯。一旦这种形态进入你的潜在意识，你便会产生勇气。如果你能习惯这种走路方式，你就能排除外来干扰，从而信心十足地走向人生的成功路。

培养完美的个性

个性有瑕疵的人并非一无可取、不可救药。许多事例验证了这一点。有些卓越不凡幽默风趣的人，原来可能是个孤僻、难以相处的人。他们通过灵活运用自己的长处，同时克服自己个性中的缺点而获得成就。要想克服个性中的缺点，先要分析自己的个性。同时了解优良个性的特征，以便朝那个方向努力。

一般说来，优良的个性具有如下特征：

1．诚意

诚意一般是指由热情、热心和兴奋等糅合而成的感情状态，一个对工作学习和他人抱有诚意的人，往往能弥补个性上的一些缺点。

2．理智

这就要开动人的思维机器，要多看、多听、多想，凡事都能以明确而理智的行为来进行。在处理事情的过程中，不随意埋怨、轻视别人，即使发生在你面前的是重大事件，也能冷静理性地应变，渡过难关。

3．友爱

友情可以使你交游广阔，建立充满善意和体贴的良好的人际关系。但切记勿把友情与亲昵混为一谈。友情是一种互助的关系，它能激发朋友之间相互尊重。

4．英俊、潇洒、魅力

这和个人风采有关。清洁、整齐、英俊、潇洒的风采，能使你保持自然可亲的个性，再加上良好的教养，确能助人事业成功一臂之力。

魅力是一种无形的美。你穿上最时髦的新装，梳起最新的发式，再加上身材窈窕，巧施脂粉。但若没有魅力，你的身体徒有躯壳，魅力并非物件，可以储之于闲，用之于需，参加舞会或欢度良宵时再将其施展。魅力恰似明媚的春天，它的影响会注入到光阴的每个瞬间。

每个人都可能有独特的魅力，但是只有当我们与人交往时，魅力才会被感受到。

魅力的要素是神秘。魅力的神秘感体现在言语未到之时，也许是一个眼神，是手轻轻地一触，或仅仅是一种感觉；是一种内在吸引力，是教养、举止以及气质的综合。女性容颜的美丑是由先天条件决定的，人力没有改变的可能，但是魅力却可以经由后天的努力去加以培养营造。心理学家提供的几种培养魅力的方法值得我们参考：

（1）注重礼貌仪态。在任何场合中，谨记以礼待人，举止温雅。

（2）态度开朗，和蔼可亲，特别是应该具有接受批评的胆量和自嘲的勇气。

（3）对别人显示浓厚的兴趣和关心。大多数人都喜欢谈自己，因此在与人交际时应该懂得如何引发对方表露自己。

（4）与人交往时，经常和他们的目光相接触，使对方产生知己之感。

（5）博览群书，使自己不致言谈无味。

（6）慷慨大度，这样才能获得别人的欣赏。

使人愉快的态度，是在与人交往中，你尊重对方，不向对方显示自己见多识广；交往中富有建议性的态度；并且多提具体有效的办法；不空谈，不吹牛。

其实，改善自我个性是件容易的事情，没有任何秘诀，最重要的是要有坚定的意志，凭借一定的规则

和计划来自我完善。每天只要花 30 分钟的时间，认真学习，并提出问题，那么你的个性就会随着你的知识增长而得到改进。

充实自我，若能由浅入深，由简而繁，于无意中持续下去，你就会发现其中兴趣，并乐此不疲，你个性上的缺点就会得到很好的弥补与调整。

笑脸的魅力

我曾经是一个常常闷闷不乐的人，为一些小事而烦恼忧愁。在那段日子里，我觉得生活总是灰色的，见不到阳光，没有色彩。见过我的人都说我像山一样的严肃，整天见不到笑脸。我也很少在镜子前看到自己的笑脸。

忽然有一天，有个朋友找到我，对我说："你再也不能这样下去了，你必须笑，你必须笑对人生。无论碰到什么人，遇到什么不顺心的事，你都要让自己笑。如果你不这样，你一辈子都不会快乐的！"这时，他拿出一面小镜子，说："你每天必须对着镜子装出笑脸，特别是烦恼的时候。现在就笑给我看！"说着他把镜子放到我面前。

镜子中的我皱着眉头，拉长着脸，什么表情都没有。我才发觉我的这张"脸谱"居然这么"可怕"，"冷"得好像连我自己都不认识了。

"笑，快笑。"朋友在一旁催促着。

我终于忍不住笑了，镜中的那张脸上出现了很久未见过的笑容。我第一次发现，自己的笑脸也是如此美丽。这时，心中的抑郁之气也渐渐消散了。

后来，我就天天带着这个小镜子。每当烦闷时，每当恼怒时，每当郁郁寡欢时，我都强迫自己露出笑脸，几次勉强微笑之后，我的心情真的好多了。再后来，我的朋友也多了，许多人都说我的笑脸吸引了他们，我的笑脸拉短了我跟他们之间的距离。我成了一个快乐的天使，我的生活充满了阳光，我真的应该感谢我的那位朋友。

人是喜爱微笑的动物。笑是上帝赋予人类的一项特权，真诚的微笑可以缩短人与人之间的距离。试想，当我们遇到一位陌生人正对着你笑时，你是否感觉到有一种无形的力量在推着你跟他接近；如果你看到的是一张"苦瓜脸"、"驴脸"，你还会有好心情吗？你是不是只能对这种人敬而远之。

微笑，可以消除人与人之间的隔阂、误会。当你跟朋友吵了一架之后，忽然有一天见面时，看到他给你送过来一个真诚友善的微笑，你还会对他像刚吵完架似的对他嫉恶如仇吗？

笑，可以缓和紧张的气氛，调节庄严的氛围。在严肃的报告会上，在长时间的比较枯燥的课堂上，主讲人适当地开个小玩笑可以打破紧张沉闷的气氛，重新调动听者的注意力。

笑，可以融解客人的拘谨。当客人来访时，我们以笑脸相迎，会使客人感到自由、轻松愉快。

有句谚语说得好：微笑是两个人之间最短的距离。人际交往中离不开笑，一个没有笑的世界简直就是一个人间地狱。

笑，也是美的。就如盐之于食物，是生活中不可缺少的一部分。笑也是无声的语言，但是却"无声胜有声"。

所以我建议：每个人都随身带一面小镜子，每当生气、厌恶、消沉、无精打采时，强迫自己"制造"笑容，养成每天早晚制造笑脸的好习惯，因为：

幸福来自笑脸，健康来自笑脸，修养来自笑脸，交际来自笑脸。

做一个喜相的人

在业务往来和社交场合中，笑能带来许多意想不到的效果。笑，使人变得善良友好；笑，让人觉得喜庆吉祥；笑，让人感到亲切自然；笑，表明你的心怀坦荡。所以，当你笑的时候，别人才会把你当做朋友，才能向你敞开心胸。

到某单位找人时，对所见到的第一个人，包括收发室的人微笑，笑得谦虚热情，表示对他给你的帮助致以谢意。看到他们单位的房舍布局装饰要从心里有一种赞赏之情。在见到要找的人后，要非常高兴，然后把对他们单位的外部环境所留给你的好印象告诉对方，并对对方在如此优美的环境里工作，表示羡慕；如果在见到要找的人之前你曾问过几个人，那么也要告诉对方，他们单位的每一位都热情而彬彬有礼，你

羡慕他们这里的同事情谊。你这种欢乐的心情和对他们单位的赞赏都会给对方带来好情绪，他会在这一天当中都有一种特别高兴的感觉，会一直想着你这个非常"喜相"的让人感到快乐的客人。对方高兴了，在与他谈业务时就会有一个很好的气氛。

说话时要把每一句话都说得很轻松，即使是一些很重大的问题也要用一种轻松自如的口气，面带微笑地讲出来。

如果遇到敏感的、难讲的问题，与对方谈论时，可以趁双方哈哈大笑时，一点一点地提出来，把这个对方容易拒绝的问题一点一点地融化在笑声里。就像往开水里加冷水一样。在水开之后注入一点冷水，温度一会儿就上去了。然后再注，一点一点注进去，水总是开的。如果一下注入很多冷水，热水变凉了，再开就需等一段时间。因此，对于不易解决的问题，一定要在双方高兴时提出来，而且不要着急，要一点一点地提，这样问题就容易解决了。

勇于放大自己

成功并不是少数人的专利，只要有一件事做得好，让自己和他人满意，就是成功--不一定非要万众瞩目。所以我们每个人都可能成功，关键在于你怎么去做。不要总让自己安于扮演不重要的角色，而应该勇敢地放大自己的形象。

这里有 5 种方法，可以一试。

方法一：挑前面的位子坐。

你是否注意到，无论在教室或会议室，总有一些人占据后排的座位，他们都希望自己别太显眼，而他们怕受人注目的原因就是缺乏信心。坐在前面能建立信心。把它当做一个规则试试看，当然，坐在前面比较显眼，但要记住，有关成功的一切都是显眼的。

方法二：练习正视别人。

一个人的眼神可以透露许多有关他的信息。不正视别人通常意味着：在你旁边我感到自卑；我怕你。正视别人等于告诉他：我很诚实，而且光明正大，我相信我告诉你的话是真的，毫不心虚。要让你的眼睛为你工作，就是要让你的眼神专注别人，这不但能给你信心，也能为你赢得别人的信任。

方法三：把你走路的速度加快一些。

许多心理学家将懒散的姿势、缓慢的步伐跟不愉快的感受联系在一起，但是心理学家也告诉我们，借着改变姿势与速度，可以改变心理状态。你若仔细观察就会发现，身体的动作是心理活动的结果。那些遭受打击、被排斥的人，走路拖拖拉拉，完全没有自信心。另一种人则表现出超凡的信心，走起路来比一般人快，他们的步伐告诉整个世界：我想要到一个重要的地方去做很重要的事情，更重要的是，我会在 15 分钟内成功。走快一些，抬头挺胸，你就会感到自信心在增长。

方法四：练习当众发言。

在会议中沉默的人或许认为：我的意见可能没有价值，如果说出来，别人可能会说这很愚蠢，我最好什么也不说。我并不想让他们知道我是多么无知。每次这些沉默的人不发言时，他就又中了一次缺乏信心的毒素，他会越来越丧失信心。从积极的角度看，如果尽量发言，就会增加信心，下次发言就会更容易。不要担心你会显得很愚蠢，因为总会有人同意你的见解，所以不要再对自己说："我怀疑我是否敢说出来。"

方法五：咧嘴大笑。

大部分人都知道笑能给自己很实际的推动力，它是信心不足的良药，但是仍有许多人不相信这一套，因为他们在恐惧的时候，从不试着笑一下。真正的笑不但能治自己的不良情绪，还能马上化解别人的敌对情绪，如果你真诚地向一个人展颜微笑，他实在无法再对你生气。在使用这个方法时，应该注意笑容要真诚，否则适得其反。

使你魅力倍增的交际术

日本著名作家深田佑介曾在杂志上发表文章，其内容是介绍一位日航时代的同事，这位同事年轻时就怀有抱负，常对深田佑介先生说，"我将来一定要成为国会的议员。"然而这位同事直到现在仍未实现自己的理想。可是在当时，许多同事都说："这家伙是个有远见、很了不起的大人物。"甚至公司方面也对他产

生了"能有这种志气的人在我们公司服务真是难得"的评价。因此，他很快就升为部长，并在不久后又被提升为公司经理。

深田佑介的这位朋友当时是否真的立志成为国会议员，我们不得而知。但能说出这种话，就足以令周围的人肃然起敬，刮目相看。当然，这种美梦不是做得越大越好，自身必须具备一定的才能，同时在他人面前施行一些小技巧，应当说需用些小花招，让人感觉你的志愿也许可能实现。不然的话，就成了纯粹的吹牛，给人以幻想家的印象。这样一来，反而会失去他人的信任。

深田佑介先生这位朋友虽然说大话，但他自身还是具备了相当的才能，并善于耍些小花招，所以给人以"他说的很可能是真的"的印象。

交际中，让别人钦佩自己的方法很多，其中最有效的方法是让人感到你比其他人更有发展前途。为了表现你的发展潜力，就有必要对将来描画一幅美丽、宏伟的蓝图，纵使这种蓝图完全不可能实现，但是却能给人留下很不错的印象。

譬如，你可以对你的朋友、同事说："我将来要独自创业，而且一定要实现这个计划。"并将这样的话向人重述数次。这样，连那些原本不太相信的人也会不知不觉地认为："切不可小瞧了他，这家伙很有可能干出一番轰轰烈烈的事业来。"

交际中，在突出自己时，必须记住：绝不能向人谈论过去或现在，而必须是专心描绘未来，假如你冒冒失失地向他人说："我曾经干过某某大事。"就容易使人感到你在说大话、吹牛皮。同样，谈论现在也不行。若向他人说："我现在正从事某某事业。"是真是假，别人很快就会知道。只要与事实稍有出入，就会被认为是吹牛。若只立足现在，大谈未来，纵使是毫无根据的大话，也不容易被人觉察。

善于利用魅力资本

青年人应当明白：拥有魅力在无形中已建立了你的竞争优势，你给了很多人以深刻的印象，那么自然与他人建立合作的可能性也增加了。同时，你往往能做到更有效率地协调人际关系，影响力更大，更容易给对方留下难以磨灭的印象。有魅力的人往往在成功的道路上畅通无阻。所以培养你的魅力，使自己成为有魅力的人是你走向成功的重要一课。这就叫"魅力资本"。

你可能会为一个才华横溢的人所折服，你可能会为一个妙语连珠的人所折服，但你更可能对一个性情温和、充满宽容与友爱之心的人留下深刻的印象。所以，构成一个人魅力的最核心因素往往不仅仅是天赋与才华，更重要的是一个人的性格、一个人的个性。

但一谈到性格或者个性，往往很多人就感到失望，因为他们认为个性或性格是很难改变的东西，所以要通过个性的培养成为一个有魅力的人其实很困难。这种说法有一定道理，但不全对。改变你的个性是很难，但不是没有可能。如果我们以积极的心态来面对这个问题，那么我们就不会认为这一切是不可改变的。如果你朝着改变自我的方向上不懈努力，那么你终究会成功的。

如果我们能去抵抗这已形成的性格，就能够创造出新的个性。但大部分人的想法，首要的理由是不想改变自己。人就是这样，都希望自己成为精力充沛、充满理想、信心十足的人，都想成为极富魅力的人。但很少有人真正地在这个方面进行努力，因为人们常常满足于现状，一遇到改善自我的这种新想法时，就会无意识地保护自我。几乎大部分人，都想学习有魅力的个性、都想成为有丰富思想的人，但他们又往往采用旧的习惯而不愿有所改变。这是因为已有的性格往往根深蒂固，积习难除。威廉·詹姆士说："人希望自己所处的状况更好，却不想去实现。因为，他们被旧我束缚着。"

又有很多人希望并有勇气去改变自我的个性，但他们不知道该怎样去做。很多人希望变得更有魅力，但他们往往不知道怎么做。一般来说，每个人的个性都是逐渐形成的。每个人的个性都由一个个细小的方面构成。你怎么说话；你怎么对待他人；你在饮食、睡眠方面有什么样的习惯；你怎么对待不同的意见；你喜欢什么样的生活方式；你在商业行为中习惯扮演什么样的角色；你是否总是露出微笑等，这一切的综合就构成了你丰富的个性。既然你的个性是由很细小的方面决定，那么如果要改变的话，也要从每个具体的方面开始。如果从明天开始，你能使你自己的说话方式变得更温和，使你自己的饮食更有节制，使你自己对别人更有热情，并且持之以恒，那么你的旧个性就会逐渐地消磨掉，而更具魅力的新个性就会形成。

思想、行动与感情构成了你性格的三大基石。所以若要从具体的方面来改变你的个性，你还要在思想、行动与感情方面进行努力。你的外在表现，也就是你性格的特征，主要不是由当时当地的环境决定的，而

是由你的内在思想创造的。你能否改变自己也主要不是由于别人是否对你进行了批评，而是你自己本身是否想改变自己。所以是你的思想创造了你本身，使你成为今天这个样子的。可能你没有意识到，但你仔细想想，是不是你怎么想就决定了你的性格？你为什么不被人喜欢呢？大概是你的想法不受欢迎。你为什么魅力四射呢？首先是你的想法，其次才是你其他条件的配合，使你引起了人们的普遍关注。有的人之所以无法成功，是因为他的想法使他难以成功。

别人通过你的行动--你的说话方式、你的做事方式、你的脸部表情--才能给你一个评判，才能使他们心中形成一个印象。行动是造就你魅力的关键，还因为只有通过行动你才能改善自身。通过很多小的行动、通过人格的训练、通过对自我行为的反思与调整，你就可以创造新的自我，使你自己变得更富有魅力。

魅力是别人对你的看法，他们通过你的外在表现、你的行动与思想，对你产生了喜欢以至某种带有神秘色彩的感情，所以魅力本身是一种感情。而别人对你的感情是与你对他们的感情高度相关的。如果你的感情特征是积极的、友善的、温和的、宽容的，那么你往往魅力大增；反之你就会成为一个不受欢迎的人。所以感情也影响了人性格的很大部分。

那么什么样的人是富有魅力的人呢？什么样的性格造就魅力呢？西方心理学界提出了一种说法，称为"令人愉悦的个性"。如果你拥有令人愉悦的个性，你往往会使自己的魅力大增。并非所有的性格都是令人愉悦的，有很多性格令大部分人感到不喜欢、讨厌，甚至是难以容忍。比如人们一般不喜欢消极的、极端化的性格特征，人们对报复性的、敌意的性格特征更是感到厌恶，但一般人们都喜欢富有热情的、积极向上的、友善的、亲切温和的、宽容大度的、富有感染力的性格。所以，如果你能够培养起为大部分人所喜欢的正面性格，那么你成功的可能性就大大增加了。

一般地说，令人愉悦的个性包括以下几种正面的性格特征：

1．富有热忱

很多人不能成功是因为他们缺少热忱，他们缺乏对人、事、物的热情关注，甚至对成功也缺乏热忱，这样他们当然无法成功。你考虑一下：你是否对某些事情充满热忱？你是否特别关注于某个学科？你是否希望在某个领域有所建树？是否有些问题在不断地吸引你的注意力？你是否由于事情本身就会全身心的投入其中？如果你不是这样的，那么你就要改进，你要记住：一定要培养自己的热忱。如果你是这样的，那么你就是一个潜在的成功者。

在交往中，每个人都喜欢谈论自己所擅长的东西，展现自己的魅力所在。所以你与他人友好交往、建立良好人际关系的前提是尊重并倾听他人所谈论的话题，因为这些话题往往更能体现他的优势与价值，但这对你来说，往往又是个汲取知识的大好机会。你要对任何人感兴趣，而不只是在你现在看来重要的人物，而且最好能一直保持下去，如果你无法做到这一点，那么你在其他方面的优势就要大打折扣。你真正的注意别人，比对他说些恭维的话要来得有效果。你要学会去关心别人正在做的东西，这对他人来说，意味着你很重视他的工作与成就，而这对你本身来说就是一个学习新知识的机会。

培养热忱的一个重要方面是对事物的兴趣。但如果是你本身缺少热忱，这就是一个更大的问题了，你一定要培养对事情的热忱。当你每天起床的时候，你是怎么想的呢？"新的一天开始了，我又可以做更多事情了。我很高兴。"还是"一天又开始了，又要去上班了。真烦！"如果你长期保持第二种状态，你的成功几乎就没有什么希望。你之所以讨厌上班，可能是因为你不喜欢你现在的工作，也可能你完全缺乏做事的热忱。如果是第一种情况，你就应该换个喜欢的、能调动你热忱的工作了，即便新的工作给你带来的直接收入要少，你还是要这样做，因为你会在这样的工作职位上不断长进，直达成功。

除此之外，对事物的热忱往往还有助于你激发其他人，使他人觉得你是一个精力充沛、充满活力的人，这也可以大大地提升你的形象与魅力。所以拿破仑·希尔经常告诫人们，"要控制你的热忱"。热忱是令人愉悦的个性的一部分，热忱可以改变你的人生。

2．亲切随和

很多关于领袖魅力的书籍都强调神秘感与保持威严，这有一定道理。威严固然令人敬畏，但亲切随和更令人喜欢。因此，在某种程度上，这种说法更适合一个等级社会或专制社会。随着社会的演进、教育的普及、身份的平等化，这种个性成功的可能性越来越小。而在一个较为自由的社会，让他人喜欢你远比让他人敬畏你更有价值。让别人喜欢你，可以为你带来合作机会，为你带来一笔交易，为你带来商业利益，

但让别人敬畏你，能给你带来什么呢？

威严也许是专制社会的成功个性，但自由社会的成功个性是亲切随和。亲切随和的最大好处是对人平等，给人以尊重感。如果你不尊重别人，又想与别人建立起一种良好的关系，这几乎是不可能的。尊重他人是人际关系的第一条原则。亲切随和的人往往更能广结人缘，获得他人的好感与认同。

"你为什么喜欢与他在一起？"

"与他在一起让我感到很轻松，他很随和。"

我们经常听到这样的对话。这就说明亲切随和是令人愉悦的个性。所以，如果你希望自己培养令人愉悦的个性，就要做个亲切随和的人。

3．温和谦恭

我们在生活中经常遇到一些人，他们对他人的看法很尖刻，容易急躁，有了怒气则暴跳如雷，或者是在很多时候都咄咄逼人、盛气凌人。而自己所持的意见、立场不容他人辩驳。我们恐怕很难喜欢这样的人，更谈不上感到愉悦了。这种做法的共同特征是缺乏温和的性情与谦恭的心态。

温和的性情表明一个人极富涵养，非常成熟，对人和物都有全面的看法。而与之相反的品质，比如急躁、易怒、不安、尖刻、锋芒毕露等等，都说明一个人离高尚的境界还有很大的距离，也很难获得他人的助益，从而也较难获得成功。成功者在性格上的特点往往是心平气和，他们在任何复杂问题面前都能保持清醒的头脑，不被烦躁不安的情绪所支配。即便他们受到了恶意的攻击，他们也能心情自然，因为他们知道温和与泰然是对付恶意攻击的最好办法。当他们的观点看法被人彻底否定时，他们也能耐心地听取别人的看法，而同时保持一种友好的姿态。

在一切场合，都要做到性情温和、彬彬有礼，这会为你奠定成功的基础。在令人愉悦的个性中，我们绝对找不到傲慢、自大和惟我独尊的影子。愤怒没有任何价值，在任何时候都不要愤怒。在任何时候都不要急躁不安，急躁不安也不会给你任何助益。成功者有一颗充满信心的头脑，但他们一般也有一颗谦恭的心。在任何社会，我们都找不到全智全能的人。在现代社会，个人的知识与社会生活的复杂相比，尤其微不足道。所以，每个人都会在很多领域是知识上的盲人，而谦恭使得你无须掩饰你的无知与缺陷，它反而又会使你学到很多更有价值的东西。

4．富有感染力

如果你做到了以上三条，你就是一个很受欢迎的人了。但如果你还能做到这一条，就会使你更具魅力。你有没有注意到，成功者的重要特点是他的个性富有感染力。每到一处，他容易用自己的行动和语言打动别人，否则他怎么给别人留下深刻的印象呢？所以，你要努力培养你的感染力。

那么，怎样才能培养感染力呢？是什么构成感染力的基础呢？是什么东西感动你自己？你要观察那些使你深受感动的人，他们的一举一动、一言一行。这里既有性格的因素，又有语言的技巧。但是有一点是相通的，感染力的基础是共鸣，是功能因素或情感因素的相通。

他们之所以有感染力是因为他们懂得大部分人所关心的东西，他们能细心地观察每个人的利益、态度与感受。如果你是一个公司老总，你能不能通过一次讲话来鼓舞人心？有的人就很擅长这样做。他们在讲话中除了关于公司的现状问题外，往往还要谈到员工与公司的关系，员工对公司具有的价值，员工将从公司的增长中获得的收益。这样，他往往是通过功能性的诉求，通过讲话、神态与表现力来使员工们感动。

一个人的正义感、同情心往往是感染力之源。在日常生活中，一个人的感染力更多是来自于情感方面。所以，一个具有感染力的人，也是一个具有道德影响力的人，一个正直善良的人，一个对他人的痛苦有发自内心的同情的人。

"性格塑造人"，同样也是性格塑造成功。热忱、亲切、随和、谦恭、温和、宽容、感染力这些优秀的品质构成了你令人愉悦的个性，从而有助于你获得成功。

第八章　做人要方，做事要圆

我们都生活在发达的商品经济社会里，任何类型的社会关系都不能脱离商品经济关系而存在，友情自然也不例外，它正受着现代经济关系的挑战。

君子之交淡如水

朋友之间的沟通是不带任何功利目的的，其真谛在于心灵的沟通。古语说，君子以淡泊相亲，小人以利相亲。真正的朋友，其关系绝不能以利益来维系，那样只能是为人们所唾弃的"酒肉朋友"。君子之交，应重在心灵的交流。

朋友交往应该是"淡而不断"。交往过密便有势利之嫌，而断了"来往"，时间便会无情地冲淡友情。特别是在生活节奏加快的今天，朋友之间很难有机会在一起聊天、交流，需要注意友情的维护，比如平时多打一些电话，相互问候一番，也会起到加深感情的作用。

朋友之间超脱利害关系的交往会使双方更加珍视友情。有一次德国诗人海涅收到一位友人的来信，拆开信封，里面是厚厚的一捆白纸，一张一张紧紧包着，他拆开一张又一张，总算看到最里面的一张很小的信纸，上面郑重其事地写着一句话："亲爱的海涅，最近我身体很好，胃口大开，请君勿念。你的朋友露易。"

过了几个月，这个叫露易的朋友收到了海涅寄来的一个很大很沉的包裹。他不得不请人把它抬进屋里，打开一看，竟是一块大石头，上附一张卡片，写道："亲爱的露易：得知你身体很好，我心上的石头终于掉了下来。今天特地寄上，望留作纪念。"

这肯定会成为露易一生中最难忘的一封信。他给海涅的信有些"小题大作"，而海涅的回信却也生动形象，他以大石头比喻对朋友的担忧，以"石头落地"表示收信后的放心和轻松。这不仅体现了朋友之间的随和与坦诚，更让人感到朋友的热情和友爱。

不在其位，不谋其政

我们常听到别人漫不经心地说："有事我负责！"像这种随便把"负责"二字挂在嘴上的人才是真正不负责任的人。一旦真的发生了不幸或是无法挽回的事实，并不是谁负责就可以挽回的。

责任也是有限度的。不是从一开始就随随便便地表示负责到底才是有责任感，而是负自己该负的责任才对。

"责任感"是一种称赞的话，重点在于后面的"感"字。不是责任，而是感受责任，所以不是只要说愿意负责的话就可以了，而是要亲自感受自己应该负起的责任。一般人往往不去衡量自己的力量，光是一付正义凛然的样子拍胸脯来表示愿意负责，却没有顾虑到现实的后果。

责任并不似权利义务那么具有强制性，它的道德含意比较强，但实际上却没有什么约束力。

然而，在朋友交往时，彼此会不经意地在对方的身上加诸太多责任。在工作上，我们必须义无反顾地担负一些公事上的责任。有时候当工作没有成绩时，即使并不是自己的过失，仍然得负起连带责任。这个社会就是这样，随时随地都要负起责任。在这种情况之下，当我们受到别人的请托，为了达成任务所尽的力就是负责。

与朋友交往的责任，就是只要彼此尽了力就可以了，大可不必非得要求自己或对方奉献出所有的金钱及时间，不能从朋友那里要求一些不合情理的事情。

身为现代人，于公要对公司负责，于私要对家庭负责，如果为了对朋友负责而伤害了其中之一，那就失去了交朋友原来的意义。

中国人交朋友本来就是以"一诺千金"为彼此的责任，既不需要任何书面保证，也不必找人作保，只要彼此信得过即可。

与朋友交往时，不要随便地拍胸脯说些不负责的话，而是拿出行动来负责。

使别人有面子地接受拒绝

对于许多人来说，拒绝别人是一件很难办的事。当别人对他们提出要求时，他们不好意思张口说"不"，因为这样很可能会伤害对方的感情，造成两个人的关系疏远。但是有时如果答应别人的要求自己又确实有难处，或者自己会丧失许多东西。许多人在面对这种矛盾时都十分苦恼，不知该怎样办。

其实，在自己确有难处，或者如果答应别人的要求自己的利益会损失很大的情况下，我们就应该拒绝别人。但是拒绝别人也要考虑对方的情感，尽量做到不伤害双方的感情。怎样说"不"也是一门学问。

我们在拒绝别人时应该注意不使他们的面子受损。如果既拒绝了别人的要求，又让他们丢了面子，那么他们心中产生不满之情是在所难免的。可是如果在拒绝别人的要求时，不让对方丢面子，使别人非常体面地接受拒绝，结果可能会大不相同。

三国时期的华歆在孙权手下时，名声很大，曹操知道后，便请皇帝下诏招华歆进京。华歆起程的时候，亲朋好友千余人前来相送，赠送了他几百两黄金和礼物。华歆不想接受这些礼物，但他想如果当面谢绝肯定会使朋友们扫兴，伤害朋友之间的感情。于是他便暂时来者不拒，将礼物统统收下来。并在所收的礼物上偷偷记下送礼人的名字，以备原物奉还。

华歆设宴款待众多朋友，酒宴即将结束的时候，华歆站起来对朋友们说："我本来不想拒绝各位的好意，却没想到收到这么多的礼物。但是，匹夫无罪，怀璧其罪。想我单车远行，有这么多贵重之物在身，诸位想想我是否有点太危险了呢？"

朋友们听出了华歆的意思，知道他不想收受礼物，又不好明说，使大家都没面子，他们内心里对华歆油然而生出一种敬意，便各自取回了自己的东西。

假使华歆当面谢绝朋友们的馈赠，试想千余人，不知道要推却到什么时候，也不知要费多少口舌，搞得大家都很扫兴，使大家都非常尴尬。而华歆却只说了几句话便退还了众人的礼物，又没有伤害大家的感情，还赢得了众人的叹服，真可谓一箭三雕。

华歆为什么能够成功地谢绝馈赠呢？

这主要是因为华歆注意保全朋友们的面子，他在拒绝朋友时，没有坦言相告，而是找了一个对自己人身不安全的理由，虽然朋友们也知道他是在故意推辞，但不会以此为意。因为华歆委婉地拒绝他们并没有让他们丢面子。

说"不"的五种方法

"不"字谁都会说，但怎样说才能既不伤害对方，又不使自己为难，却不是每个人都能做得到的。

王丽是个善良、腼腆的女孩，同事们都喜欢她，有事也愿意找她帮忙。有人给王丽介绍了个男朋友，约好星期天在公园见面。星期六的晚上，正当王丽为明天穿什么衣服赴约而伤脑筋时，同宿舍的小林要王丽明天陪她上街采购新房用品。这可叫王丽为难了。明天的公园会面对王丽来说，无疑是十分重要的；可小林是她很要好的朋友，朋友布置新房理应出点力。如果拒绝了小林的事，她会不会生自己的气呢？

生活中，我们每个人都会遇到王丽这样的难题--对于别人的请求，出于理智的考虑本应拒绝，可"不"字又难出口，有的人拒绝方式生硬，结果使多年的朋友彼此疏远了；有的人明明没法办到也不忍拒绝别人，勉为其难，无形中增加了自己的压力和心理负担，费了半天劲，事情也没办成。真是费力不讨好，还在无形中损害了自己的声誉和形象。可见，拒绝他人实在是交际中不容忽视的一个内容。这里告诉你一些巧妙而委婉的拒绝方式，帮助你摆脱困境。

1．以非个人的原因做借口

拒绝他人，最困难的就是在不便说出真实的原因时又找不到可信而合理的借口，那么，不妨在别人身上动脑筋，比如借口你的家人方面的原因。一位生活惬意的家庭主妇自称她的生活之所以能如此安宁，就是因为她能巧妙地拒绝。当一个推销员敲家门时，她的态度礼貌而坚定："我丈夫不让我在家门前买任何东西。"你瞧，我不买你的商品，不是因为我不愿意掏腰包，而是因为我那个有点古怪的丈夫。这样一来，推销员既不会因为没买他的商品而怨恨你，同时也感到再说下去也是白费口舌，只好作罢。

2．明确表示你很愿意满足对方的要求

当有人请求你的帮助时，在力所能及的范围内，应该尽量给予帮助。但碰上实在无能为力的事，你无法给予对方帮助时，也不要急于把"不"字说出口，不要使对方感到你丝毫没有帮助他解决困难的诚意，否则，你在别人眼中会是一个自私而缺乏同情心的人。自由保险公司的蒂姆·盖门是处理客户赔偿要求事务的，他的工作决定他要经常地拒绝客户的要求。然而，他总是对客户的要求表示同情，并解释说，从道义上讲他同意对方的要求，可自己实在是心有余而力不足。由于拒绝得法，蒂姆的工作干得很出色。同样，当别人有求于你而你又无能为力时，先不忙拒绝他，而要耐心地倾听他的陈述，对他所处的困境表示同情，甚至可以给他提些建议，最后告诉他，你实在无法帮他，对方绝不会因此而生气，反而会被你的诚意所感动。

3．通过诱使对方否定自己的提议来达到拒绝的目的

当别人向你提出不合理的要求时，不要简单地拒绝他，而应该让他明白他的要求是多么荒唐，从而自愿放弃它。一位业绩卓著的室内装饰专家声称，对于用户的不合实际的设想，他从不直截了当地说"不行"，而是竭力引导他们同意他希望他们做的事情。一位妇女想要用一种不合适的花布料做窗帘，这位装饰专家提议道："我们来看看你希望窗帘布置达到什么效果。"接着，他大谈什么样的布料做窗帘才能与现代装饰达成最好的和谐，很快，那位妇女便把自己的花布料忘了。

4．在拒绝的同时，说明对方为得到其所求还应做些什么

这一点对担任领导职务的人尤其重要。比如你的属下向你提出的要求得不到你的满意答复，你不妨告诉下属努力方向，使他始终看到希望，与此相比，你的拒绝就显得微不足道了。既不会挫伤他的自尊心，也不会伤害你与下属之间的感情。《成功的人际关系》一书的作者，美国的威廉·雷利博士在谈及怎样处理下属希望晋职而他本身的条件又不够的情况时，曾建议企业主管这样说："是的，乔治，我理解你希望得到提升的心情。可是，要得到提升，你必须先使自己变得对公司更重要。现在，我们来看看对此你还要干点什么……"

5．用最委婉、和气的方式来表达你的不同意见

一位热情奔放的老妇人决定与年轻的女邻居交朋友，她发出邀请："欣迪，你明天上午到我家来玩，好吗？"欣迪脸上露出温和、宽厚的笑容说："不行啊！"她的拒绝既友好又温情，但态度又是那么坚决，老妇人只好作罢。所以，当别人的请求你无法满足，而又不能或无须找任何借口时，就用最委婉、最友善、最真诚的语言拒绝他，不留任何回旋的余地。

你会发现，学会说"不"会使你的交际生活更轻松、更成功。

学会说善意的谎言

在社会交往中，从不说谎的人往往发现自己四处碰壁，经常得罪人，即使委婉一些，在很多情况下也无法摆脱困境。比如说，有一天别人为工作调动或为亲戚找份工作等诸如此类的事找你帮忙，而你又无能为力，该怎么办呢?

答案是：学会善意的谎言。

对于别人的请求，有很多时候，出于各种原因，比如碍于面子，对方来头大等，不能马上拒绝别人。这时，一个方法是婉转地拒绝，更圆滑的方法则是，不妨先答应下来，然后再用反悔给他一个交代。

假如你马上一口拒绝的话，那么，对方极可能就会认为你不肯帮助他，甚至你们的关系因此而僵化，说不定以后你可能有什么事要找到他的话，尽管别人是有能力帮助你的，但对方却记起前"仇"以牙还牙。因此，最好是使对方认为你已尽职尽力地为他服务了。

碰上别人要你帮忙找工作，就不妨这样去做：立即请对方写份简历包括毕业于哪间学校、所学专业、本人志趣和特长、思想表现等交给你。这样别人就亲眼看到了你想帮他忙的事实，造成别人产生可能找对了人的错觉。

同时你可以坦率诚恳地说："你的事就是我的事，我会尽力而为的。明天我马上拿你的简历去找熟人……过几天你再来好吗?"

几天后，你应该抢在人家还没有来之时，去个电话或亲自上门去拜访。"这几天我一直为你的事活动，东门那个单位可能没有什么希望。南门那个单位却说要研究研究。"

再过两三天，你主动找到他："真对不起，你托的事目前都已落空了，我通过所有我熟识的人，但却……真没办法，等以后有机会再说吧。"

尽管你根本没去找那些熟人，但对方一定对你感激不尽。

其他方面也是如此。生意上，有人求你看能否通过关系为他批点出厂价产品，你最好也立即行动："好吧，我会尽力去帮助你的。"即刻询问对方要什么型号，大概要批多少等等。接着按上述步骤，几天后不要等对方走上门你就应该向对方解释，说自己已找过领导，头头很难说话，或者说所有产品别人已全批走了，只能等今后有机会再说。

有人想趁你出差的机会，托你为他购某种型号的产品。请你不要马上拒绝对方的要求，应该马上接受对方所给予的用于购买商品的金钱，并坦率表明一定帮他找找，若有的话定帮买回来。然后，在出差地点

再给对方去个电话或电报，说你走完了几家大商场都没有发现那种型号的产品等。

如此种种，举一反三，灵活运用。就会在日常生活中制造些无本万利的人情债，这也是老练的朋友求人的常用伏笔。

这种方法不宜常用，只能偶尔为之作为应急之法。经常为之，定会露出破绽，遭人指责。大多数人都喜欢言出必行的人，却很少有人会用宽宏的尺度去谅解你不能履行某一件事的原因。我们常常听见某甲埋怨某乙，说："某乙分明答允了我，但……"

事实上，某乙虽然可能答应过某甲，但那不过是某乙怕难为情不好意思拒绝而已，往后他仔细一想，便觉得这事根本不可能办到了，甚至某甲自己也知道这事实在强人所难。但是某甲真的会自责而不责人吗?恐怕不会的，而在旁人看来，也总是觉得某乙不对，因为到了那个田地，已经没人注意当初他的一切了。

拿破仑说："我从不轻易承诺，因为承诺会变成不能自拔的错误。"

有人会发此疑问：当我们在朋友面前，被迫非答应不可，而实际上明知这事不该答应时又怎样?

人际关系学家告诉我们："我们需要在聆听别人陈述和请求完毕之后，轻轻摇摇头，而态度并不强烈。"轻轻摇头，代表了否定，别人一看见你摇头，知道你已拒绝，跟着你可以从容说出拒绝的理由，使别人易于接受。

自然，拒绝的理由必须充分。一个充分的理由，使人谅解你不能遵办的苦衷，就不会对你记恨在心。

有许多事情常是这样看，看来应该做，但一做起来就有麻烦，比如你有一位好友做了人寿保险经纪，他来向你说了一大堆买人寿保险的好处，于是，他请你向他买 100 万元保险。你也明知此举真有益处，但是，后来当你细心一想，如果照他的要求，你每月要付出的保险费，等于你收入的 1 / 3，而目前你的收入，也不过是仅可敷衍日常生活所需。你明白这事很难办到，你就不妨轻轻地摇头，然后说出上述的理由。

既不伤面子，又不伤和气

这一问题很重要，也可理解。如果在利益面前友情还能存在，大概只有古时的管仲和鲍叔牙真正地做到了。

生意场中，朋友借钱是很难应酬的。应酬不好就滥用了友情，把友情渗透进了经济交往中，用精致的语言来说，是把友情抵押给了金钱，最后金钱吞噬了友情。因为友情不能抵押，抵押过的友情如同修补过的脸盆，无论你怎么视而不见，它都让你忘不掉。

所以，友情很伟大，友情又很脆弱，在经济生活中我们绝对不能滥用友情。正因如此，许多成功的商人都抱定了一个宗旨，不和朋友做生意，因为友情不容投资，和陌生人做生意能交上朋友，和朋友做生意会失去友情。

可是，事实上，我们都生活在发达的商品经济社会里，任何类型的社会关系都不能脱离商品经济关系而存在，友情自然也不例外，它正受着现代经济关系的挑战。

我们如何应酬这种挑战呢?也就是说，在日益复杂的经济交往和人际关系中，如何捍卫我们的友情呢?

1．不要为友情而抵押面子

朋友之间开口借钱是最平常的事，因为是朋友，谁都有向朋友开口的事，朋友就是要相互帮助。当然，许多人都能做到好借好还，但也有各种原因，总有人不按时归还，或根本就不能归还。有的人甚至在借出之前就知道，这钱已丢在水里了。但不借吧，又碍于情面和友情，觉得对不住朋友，真是左右为难。

这个时候得问清楚，朋友用钱做什么，如果是生活所必需，用于衣食住行，那义不容辞，当然借，没偿还能力也必须借。反之则不然，因为他已经失去了最起码的信用，如果再去冒险做生意之类的事情，就必须拒绝。

再一点你可以给予一定数额的馈赠。如有人向你借 5000 元钱时，而他没有多少偿还能力或信誉不佳时，你可以主动资助他 300 元或 500 元，并言明，他可以不用还了。这样看来你吃亏了，但实际上你失去的并不多。

首先，由于你的无偿资助保护了你的友情，可能还加深了这种友情。其次，你也能避免更大的损失，因为有些借款是要冒大风险的。有一个人，他这样借钱：当朋友介绍他结交另一个朋友，他主动打电话交谈，这自然加深了友情。一天，他突然找到新结交的朋友，很随意地提出借钱，朋友也很自然地答应借了他 1000 元。他说一周后一定还，果然如期偿还。他的信誉就得到了保证，过了没有多久，他突然找到那

位新朋友，一付十万火急的样子，开口就要借 5000 元，并说一周准还，有他前一次的信用在先，朋友当然帮忙，其结果，人去钱空。这便是一种诈骗了，利用友情的诈骗。

有位台湾作家说过，借钱给你的朋友，就意味着可能失去一个朋友。据说钱钟书先生就用这个办法对待朋友借钱的，如果你向他借 500 元，他会说，我给你 200 元，你不要还了。

2．立契约

大众传统的友情观是，你的就是我的，我的就是你的，或都是朋友，好说。说的潇洒听得欢快，但其实不然，得重视"立字为据"，来个先小人后君子，否则往往为友情埋下了"翻脸"的导火线。

做生意的朋友都有过同朋友合伙的体验，生意好做，伙计难处，民间早已有了定论。一般人都有这样的经历，在经济交往中，如果与一般的人有什么金钱交往，往往都会想到立个字据，而和朋友间的交往，谁也不愿提及或根本就想不到字据这个说法，事实上都是这个心态的反应。

现代社会是个法制社会，朋友间的任何交往也要接受法律的制约，我们的友情也要适应这个法制的社会。作为朋友，作为友情的载体，我们必须转换心态，不要让友情为我们承担太多的负担。

学会运用合法的手段维护友情，这是现代应酬成功的契机之一。

3．为友情找个支点

友情是什么?友情就是友情，它不是抽象的货币，也不是无形的投资，我们不要把友情当成一切，在日常应酬中为友情找个支点，这样对你与朋友双方都方便。用善意的应酬技巧给友情定位，重新认识友情，这是珍重友情，更是善待友情。

做事要方，做人要圆

为什么铜钱是内方外圆?这就是中国辩证哲学的集中体现，做事要方，做人要圆。

人活在世上，无非是面对两大世界，身外的大千世界和自己的内心世界。人，一辈子无非是做两件事--做事和做人。怎么做事和怎么做人?从古到今都是人类探讨的课题。多少人一辈子都在哀叹做人难，难做人，人难做，但一枚小小的铜钱却将一切变得那样简洁，那样明白。

先说方，做事要方，便是说做事要遵循规矩，遵循法则，绝不可乱来，绝不可越雷池一步，这个理在中国好像已流传了上千年。

中国人常说的"没有规矩不成方圆"、"有所不为才可有所为"，就是"方"这个道理。

每一个行当都有自己绝不可逾越的行规。比如说做官就绝对要奉守清廉的原则，从一开始就要做好承受清贫的思想准备，就像曾国藩家训"八不得"中的一条：为官要清，贪不得一样。如果做官开始的动机就不纯或慢慢变质，企图以权谋私或权钱演变，那这个官就绝对当不好，当不长了。

为商要奉行的金科玉律是一个"诚"字。真正的大商人必是以诚行天下，以诚求发展，绝不会行狡诈、欺骗之伎俩，为一些蝇头小利或眼前得失而失信于天下。像韩国因商业楼倒塌而产生的震惊世界的惨案，便是因为韩国的建筑承包商在建造大楼时偷工减料；像中国生产鳖精厂家的秘密彻底被揭露，是因为生产鳖精的厂家生产的竟是没有鳖的鳖精，为此他们犯了行商的大忌。

做学问信奉的是一个"实"字。一步一个脚印，一天一点长进方能积少成多，积薄成厚。那些虚假的沽名钓誉之辈终将会成为人类的笑柄。

做人要圆。这个圆绝不是圆滑世故，更不是平庸无能，这种圆是圆通，是一种宽厚、融通，是大智若愚，是与人为善，是居高临下、明察秋毫之后，心智的高度健全和成熟。不因洞察别人的弱点而咄咄逼人，不因自己比别人高明而盛气凌人，任何时候也不会因坚持自己的个性和主张让人感到压迫和惧怕，任何情况都不会随波逐流，要潜移默化别人而又绝不会让人感到是强加于人……这需要极高的素质，很高的悟性和技巧，这是做人的高尚境界。

圆的压力最小，圆的张力最大，圆的可塑性最强。

这圆好做又不好做。好做是因为如果人真正有大智慧、大胸襟，真正能自强自信，心态平和，心地善良，凡事都往好的一面想，凡事都能站在对方的立场为他人着想，人的弱点皆能原谅，即便是遇见恶魔也坚信自己能道高一丈，如真能那样，人还有什么做不好呢?

如若不是这样，凡内心孤独的人必喜虚张声势；内心弱小的人必好狐假虎威；心中有鬼的人必爱玩弄伎俩；没有自信的人必会尖酸刻薄，试问这样的做人又从何谈圆?

当然也不乏有人为了某种利益和目的不惜敛声屏息，不惜八面讨好，不惜左右逢"圆"。但这种圆和那种圆绝对有本质的区别，这种"圆"的后面是虚伪和丑恶。

任何成功的后面都包含着牺牲。如果说有人能做到内方外圆的话，那也肯定包含了许多的牺牲。比如说做事要方，做事要有规矩、有原则，那就意味着许多事不能做、许多事又非要做，那无疑也就意味着会得罪许多人，惹恼许多人，意味着要舍弃许多利益甚至招来杀身之祸。如中国的民族英雄岳飞，为了"忠"舍弃了"孝"。但在"忠"君和"忠"国之间，他做不到只为了忠于昏君而放弃抗击金兵，为了这种原则，他惨死在风波亭。

做人圆，那也会有牺牲。有时要牺牲小我；有时要忍辱负重，忍气吞声；还有更多的时候要承受屈辱、误解，甚至来自至亲至爱的人的伤害。如明明你在履行一种神圣的职责，他却以为你好大喜功；明明你在深谋远虑，他却认为你是哗众取宠。

小牺牲换来小成功，大牺牲换来大成功。能做到"方""圆"的，同时却并没有感到那是一种牺牲、痛苦的才是大成功、大境界；能为了"方""圆"去承受牺牲的是小成功、小境界；不愿牺牲也做不到"方""圆"的是不成功。如果截然相反，做事是圆，只要有利，不择手段，什么都敢干；做人是方，刁钻古怪，锋芒毕露，心狠手辣的话，那这个人一定会糟糕透顶，不能容于天下了。

如何处理朋友间的麻烦

朋友之间也难免会出现一些"麻烦"，如争吵、别扭、意见不合、经济纠纷等等。如处理不好，就会造成友情断绝，甚至反目相向；处理得及时妥善，就会尽释前嫌，和好如初。

朋友之间有"麻烦"是正常的，及时妥善处理是最重要的。

1．与朋友发生争论时

正确的态度应该是"求同存异"，马克思和恩格斯争论问题就是这样。当时法国科学家比·特雷莫写了一本书，马克思认为"很好"。恩格斯却认为"没有任何价值"，通过反复、尖锐而又友好的争论，马克思终于接受了恩格斯的看法；而对另外一些问题，则持保留态度。这样求同存异，使各自的意见都向真理前进了一步。

为了避免在朋友间出现争论，必须持这样的态度：原则问题可以争论，细枝末节的东西大可不必争个"你死我活"。这样，在你和朋友之间出现争论的机会就少得多。

2．与朋友观点矛盾时

朋友之间有时见解不同，甚至见解对立，这也是很正常的事情，观点不是义气，观点可以争辩，但义气是容不得争辩的。所以，朋友发生歧见时，观点疏离了，感情却不能疏离。

(1)继续保持忠诚和信任。

并不因为双方存在歧见而诋毁朋友，甚至在某些场合还要维护朋友的威信、观点，帮他说话。要依然相信朋友的优良品质。

(2)暂时拉开距离。

尽量使双方的歧见处在一个"冷冻"状态，让时间和事实来证明谁是正确的，谁是错误的。避免歧见继续扩大。

(3)保持平等和尊重。

不要固执地认为你是对的而他是错的，朋友之间没有高低之分，如果你持自己百分之百正确的态度，即使对方确实错了，他也会感觉你对他不够尊重，而产生逆反心理，"错了又怎么着?"这是他很自然的反应。

3．与朋友发生经济纠纷时

一般说来，与朋友间特别是要好的朋友间尽量少些经济上的往来，比如向朋友借钱，当还不了或不按约定时间还款时，肯定会影响今后的长期交往。但对一些本来就是通过经济往来业务而建立的朋友关系，就难免不出现经济纠纷，因此一定要慎之又慎。

(1)对症下药。

对产生纠纷的原因弄清楚，是朋友误会了还是自己弄错了。"亲兄弟，明算账"，要把经济往来的账目全部向朋友交待清楚，让他相信你并没有隐瞒什么。

(2)坚决按约定或合同办事。

因为这是事先商定好的依据，坚持按此来解决纠纷，谁都不会有话说。

(3)共商解决办法。

朋友之间的纠纷，如果双方坦诚相待，达成一致的解决办法还是能达到的，所谓"朋友好商量"，只要你不存在欺诈，恶意使坏，是不难解决的。

乐于接受反对意见

有些人自以为是，不善于接受别人意见，所以根本无法治疗自己的弱点，从而取得成功之道。

环顾我们生活的周围世界，我们会十分明显地感到一点，要想使每个人都对自己满意，这是十分困难而且不大可能的。实际上，如果有50%的人对你感到满意，这就算一件令人愉悦的事情了。要知道，在你周围，至少有一半人会对你说的一半以上的话提出不同意见。只要看看西方的政治竞选就够了：即使获胜者的选票占压倒多数，但也还有40%之多的人投了反对票。因此，对一般的常人来讲，不管你什么时候提出什么意见，有50%的人可能提出反对意见，这是一件十分正常的事情。

当你认识到这一点之后，你就可以从另一个角度来看待他人的反对意见了。当别人对你的话提出异议时，你也不会再因此而感到情绪消沉，或者为了赢得他人的赞许而即刻改变自己的观点。相反，你会意识到自己刚巧碰到了属于与你意见不一致的50%中的一个人。只要认识到你的每一种情感、每一个观点、每一句话或每一件事都总会遇到反对意见，那么你就可以摆脱情绪低落的困扰。当我们做事之前已经预想到某种后果，而一旦出现这种后果时，你就不会出现很大的情绪波动，或者措手不及。因此，如果你知道会有人反对你的意见，你就不会自寻烦恼，同时也就不会再将别人对你的某种观点或某种情感的否定视为对你整个人的否定。

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意见。关于这一问题，美国总统林肯在白宫的一次谈话中曾说过：

"……如果要我读一遍针对我的各种指责……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起誓说我是正确的，也将无济于事。"

当你遇到反对意见时，你可以发展新的思想，提高自我价值(这是你可以采用的最为有效的办法)。除此之外，为了冲破寻求赞许心理的束缚，你可以试做以下几件具体的事情：

第一，在答复反对意见时，以"你"字开头。例如，你注意到爸爸不同意你的观点，并且开始生气了。不要立即改变自己的观点，也不要为自己辩解，仅仅回答说："你以为我的观点不对，所以你有些恼火。"这样将有助于你认识到，表示不赞同的是他，而不是你。在任何时候都可以用"你"字的办法，只要运用得法，会取得意想不到的效果。在讲话时，你一定要克制以"我"字开头的习惯做法，因为那样会将自己置于被动辩解的地位，或者会修正自己刚刚说过的话，以求为他人所接受。

第二，如果你认为某个人企图通过不给以赞许来支配你的思想，不要为了求得他的赞许便含糊其辞，言不由衷，应该直截了当地向他大声说："通常我会改变观点，你要是不同意，那只有随你的便了。"或者可以说："我猜你是想让我改变我刚才所说的话。"提出自己的看法这一行动本身有助于你控制自己的思想和行为。

第三，别人如果提出有利于你发表的意见，尽管你可能不大欣赏，也还是应该表示感谢。表示感谢便消除了任何寻求赞许的因素。例如，你丈夫说你太害羞，他不喜欢你这样。不要因此就努力通过行动而使他满意，只要谢谢他给你指出这一问题便足够了。这样一来，就不存在寻求赞许的问题了。

第四，你可以主动寻求反对意见，同时努力使自己不因此而烦恼。选择一个肯定会提出不同意见的人，正视他的反对意见，沉着而冷静地坚持自己的观点。你将逐渐学会不因反对意见而感到烦恼，并且不轻易改变自己的观点。你可以对自己说，你早已预料到了这种"对立"，他完全可以有他自己的看法，这与你实在没有任何关系。通过寻求而不是回避反对意见，你将逐步掌握有效对付反对意见的各种方法。

第五，你可以逐步学会不理睬反对意见，根本不要理会那些企图通过指责来支配你的人。

第九章　跨越"哥们儿"这一关

在你的生活中，特别是在你为成功而奋斗之初，你可能需要寻求知己，但是，你要注意，不要结交那些对你有害无益的朋友，不要被拖入他们的浑水之中。

不要以人数来衡量你的人际关系

建立人际关系--乍听这个说法，大多数的人都会产生"扩展人际关系"的想法。然而事实绝非如此。抱有"我认识的人很多"这种想法的人，他们的人际关系往往很差。可以说，从自认人面极广那时起，此人即已踏上人生的下坡道。因为一个人倘若自认已经拥有宽广人际关系时，必然会停止努力建立更广泛的人际关系。

抱持这种误解的人尤其常见。这是因为在大众传播界工作的人们，通常自认比一般人拥有更多邂逅他人的机会。这其实是严重错误的观念。即使邂逅机会较多，也不过是高出 1%左右而已。

因此，我们可以说人际关系的充实度和实际的人数会形成反比。

结合人际关系的渠道类型，可以区分为"粗短型"以及"细长型"两种。

比方说，因为工作关系与对方拥有仅只一年的亲密关系，便属于"粗短型"的关系。反之，一边保持若即若离的适当距离，持续交往十年的情形，则属于"细长型"的关系。

这两者究竟哪一方较重要，无法简单下定论。也有人每年重新认识只交往一年的十人。不过，在未来的时代里，毕竟还是拥有可以交往十年的一位朋友，才可以让自己拥有更丰富的人生。

在古希腊有一个非常聪明的人，他叫苏格拉底。年轻人从全国各地来投奔他，向他学习聪明才智。他讲了许多使人开心的事。他讲述的方式非常生动，所以听的人都不感到厌烦。

一个夏天，他给自己建造了一所房子。房子非常小，他的邻居都很纳闷，这房子怎么能使他满意呢?

"您这么一个大人物，却把自己的住房盖成了这么一个小盒子，有什么原因吗?"他们问。

"确实有一个小小的原因。"他说，"虽然这个地方小，但是如果我能使它充满真正的朋友，我将认为自己是幸福的。"

有很多朋友的确是一件好事。和朋友们一起喝酒聊天，也是一件非常快乐的事情。而且，时间会过得特别快。然而，其中是否有你的知己呢?

虽然说人应该开朗，但是，几乎没有人能毕生如此。大多数的人总是痛苦、烦恼多于开朗，这时，如果有一位知己来分担自己的烦恼与苦闷，该是一件多么美好的事啊!

在公司组织中工作时，由于上下关系基本上已固定，因此人际关系不曾出现剧烈波动。然而在电影、电视、广告界里，每当一项计划展开时，人们便会蜂拥而至，一旦工作告终时，大家也随之一哄而散。这是流动性极大的人际关系。如果放任不管，必将形成只能生效一年的十人关系。

截至目前为止，我们所认识的每一个人，不可能全部都能作为自己的人际关系。它们必然可以区分为仍然活络和已呈断讯的人际关系。我们必须将它们视作一种人际关系管理，经常把握它们的动向。

这两种人际关系可以靠整理自己的手边拥有的名片加以区分。目前仍与你保持频繁联系的人，以及只谋过一面，连面貌都记不得的人的名片，切不可相互混杂放置。在已呈断讯关系的名片堆中，仍然活络的名片会遭到掩埋，因此，你务必经常进行区分两者的作业。一旦经过整理，你会发现实际上仍然活络的人际关系竟出奇偏窄。

在已呈断讯的名片堆中，或许也有头衔高或著名人物的名片，然而，已呈断讯的名片仅是已呈停滞的人际关系。即使继续拥有这种名片，也只不过是自我满足而已。

真正的人际关系无法以名片或贺年卡的张数计算。所以，尽管此一时期人数不断增加，却并非人际关系的充实期。充其量，它只能算作通往充实期的准备阶段而已。

在整理名片之际，我们不必因为仍然活络的名片张数减少而担忧。相反地，这是人际关系整体获得充实的证据。惟有不断反复经历名片增加期与减少期，人际关系才能持续成长。

但是，如果我们未能先获取一定数量的名片，必定无法判断应和哪位对手展开深厚的交往。反过来说，一旦判断产生时，人际关系的数量必定会相形减少。无论是什么东西，只要数量减少，质必增。惟有如此，

我们和每一个人才能缔结出深厚的交情。

对待多种朋友的技巧

你吃过茶楼叫卖的千层糕吗?一层层面粉、麻蓉、面粉、蛋黄……多类材料的变化，艳丽的颜色，构成千层糕的滋味，与马拉糕的单调大异其趣。

常听人说："千金易得，知己难求。"或慨叹："相识满天下，知己无一人。"不错，知己难得。但倘若每个朋友都是知己，可能又会像单调的马拉糕一般，未必能令我们感到满足。不是每个人都会对我们推心置腹，我们也不能期望每个朋友都愿与我们坦诚相待，耐心听我们发牢骚。友谊的多彩，就在于它不单有知己深交或泛泛之交，而是在此二者之间存在了多种深浅不同的层次。庸人与智者的分别，也在于我们是否懂得分辨和接纳不同层次的朋友，对他们有合适的期望，同时了解增进与维系各种情谊的方法。

1．知己

他们是我们人生中绝难找到的极少数朋友，他们可以诚意地接纳我们，了解我们，处处忠诚地为我们着想。他们像面镜子，能给予我们劝勉和鼓励；又像影子，永远对我们信任、支持，是维持我们精神健康的支柱。

不过，对于知己我们也有义务不断地付出，同样舍己地为别人益处着想。去接纳、支持、聆听和帮助，是知己的责任。值得切记的，是不要滥用知己的权利--知心朋友不等如"黏身"朋友，更不能要求对方完全同意自己、迁就自己。当心!对你事事逢迎的可能并不是你的真正朋友!

2．死党

他们多是一些来往密切，与自己的生活圈子很接近的朋友，彼此有相同的思想，相同的遭遇，故而很容易谈得来，在行动上有默契地成为一伙，组成小圈子活动。

"死党"是我们日常生活的好伙伴，可驱除孤单感，增加自信心，为生活加添色彩和热闹，是有需要时最好的支柱。

但若要整个"死党"能相处愉快，就需要大家彼此迁就，不执意独行，有合群的性格，才能发挥联合的力量。"死党"有事求助我们该不吝啬挺身给予援手，常加鼓励，看做是自己的本分。不过，可不要单单陶醉在这个"小圈子"里，完全排斥外界朋友，否则，可能会失去很多宝贵的友谊，更不要持着后盾和势力而互相纵容。

3．老友记

他们是与我们很熟悉、相识多年的老朋友，如旧同学、一起长大的玩伴等。虽然大家见面的机会未必很多，但基于彼此熟络，每次相逢都能天南地北地亲切交谈，成为一段畅快的经历。他们不是知己，有困难时未必会想到他们；大家的性格也未必接近，不过友谊倒是耐久而隽永，值得我们去珍惜和主动自然地表示关系。不要因为来往少而让友谊止于寒暄、敷衍的地步。

4．来往密切的朋友

因为活动圈子相同，我们可能交到一些接触密切的朋友，如上司、同事、老师、同学等。他们很熟悉我们的生活小节，但却未必是那些互相了解，可倾诉心事的人。

对于这些朋友，虽然大家每日共事共学，但不能对人要求太高，因为彼此都没有什么承诺和默契。但起码相处应不忘礼貌，言行一致，真诚，工作上给予人方便，都是我们应遵守的，因为他们正是最能看透我们言行、工作能力和态度的人。不要老摆出外交式的笑容和虚假态度，更须小心因日常利害冲突而产生摩擦。

5．单方面投入的朋友

有些人可能对我们很着迷和信任，常把心事向我们倾诉，但我们却没有那种共通的推心置腹的感觉。也有些时候，我们对某人特别崇拜倾慕，而对方却未必有热烈的反应，这种不平衡的关系多产生一些不同位置的朋友之间，如老师与学生，班长与同学，偶像与"迷"等，不过有时普通朋友间也有这种不平衡现象。

当受人仰慕的时候，可不要轻看和玩弄别人的友情，或表示讨厌和高傲的态度，应尽力去助人成长，给予中肯意见，鼓励他发展独立精神，认识其他朋友。

当我们倾慕别人的时候，也不要成为他人的累赘，过分倚赖。而应该积极从他人身上学习长处。切记，不要盲目崇拜，胡乱抛掷感情!

6．普通朋友

这类朋友占了我们的朋友圈子大部分。他们可以和我们扯东扯西，谈些无关痛痒的话题，不过交情上可是谁也不欠谁，不会教大家牵肠挂肚。

虽说是普通朋友，也可成为游乐时的好玩伴。有难事，也可向有专门知识的个别朋友请教。这些来自不同背景的朋友能充实我们的知识，令我们感受到"相识遍天下"的温暖。

这类朋友，只要我们肯扩张生活圈子，自然不会缺乏。感情发展嘛，顺其自然好了。别对人要求太苛刻，他们会受不了给吓跑的。

7．泛泛之交

大家的友谊仅止于认识的阶段，是点头之交，连普通话题也未必有机会聊上。大家若能做到见面时打打招呼，保持礼貌距离，已是很不错的了。千万别对人随便过分信任，否则误交朋友，后悔可太迟呢。

8．千层糕以外还有……

除了上列的各种朋友，我们身边其实还有很多非常重要的人物。他们不算是我们的朋友，但彼此间的情谊却不止于友谊的层面。

伴侣：共同生活的伴侣该是超越了一切层次的知己。他们对我们的了解，应较任何其他人更加深入。建基于深厚友谊的爱情才是恒久的爱，让二人能乐于做终身的伙伴。

父母：在朋友的清单上，我们常会忽略了自己的父母，但其实在一生中，父母都是我们的尊师和崇敬的对象，是比普通朋友更愿随时帮助我们的老朋友。父母与子女间常有的摩擦，起因可能就在于我们太执著、太随便，而吝于以待朋友的态度彼此相处。

手足：要待父母如朋友，可能因年龄上的距离，比较困难。兄弟姊妹的年龄思想较为接近，当然较易成为好友。手足可以是我们的"老友记"，"死党"，甚至知己。

人缘的层次越高越好

"感谢周围的人对我的帮助"，这是多数成功的创业者常常挂在嘴边的话。周围的人即人缘。是否有人缘，大大地左右着事业的成功与否。所以创业者要注意从年轻时代起建立人缘，建立高层次的人际关系。

说到人缘，也许首先想到的是朋友吧，学生时代的同班同学、前辈、同乡朋友、朋友介绍的朋友，等等。当然，这些故交也是一种人缘。最好避开有直接生意利害关联的事，因为常有不太顺利时朋友关系遭到破坏的情形。把老朋友作为内心的朋友，与生意划清界线，从而只做长期交往为好。

立志创业的人，不应该过分地依靠旧友，而要不断地建立新的人缘。重要的是通过新的人缘扩大自己的世界，扩大视野。比起相同立场的人，不同行业、不同职业的人，或者不同年龄段的人更好。年轻的时候与长辈交往，年长以后与年轻人交往最好。

那么，怎样才能建立起新的人缘呢?为此，要有具体的行动。一言以蔽之，即积极地走出去，扩大与人交往的机会。只靠坐着等待，人缘是不会从对面走过来的。

公司以外的各种各样的聚会要率先出席。不仅是公司，各类家庭聚会也要参加，不要嫌麻烦。如果有不同行业的交流会之类，也要主动地参与筹划。加入有关兴趣的圈子也是极好的机会。

性格内向的人特别回避这种聚会，其实这正是鞭策自己的场合，必须以坚强的意志克服自己的厌倦情绪，积极地参加。要有坚强的意志，具备"要当创业者"、"要更加富有"的愿望。但只在内心包裹着是做不了创业者、不会富有的，因此，必须克服厌倦情绪。有人自认为属于人缘广的人，但实际上性格很内向。由于内向，回避与人的交往，做不了创业者，所以硬是强迫着创造了善于社交的自己。试着搞社交活动，会发现人生实际上是很快乐的。想把内心封闭起来的躯壳，一经行动便会被打破，一经打破，其后自会容易得多。

参加各种聚会时，要注意几点：

第一，互相舔拭伤口那样的聚会不要参加，因为难免被说成"小鱼就爱成群扎堆"。其中还有一边声称学习、交流，一边喝酒互诉牢骚，以求互相安慰的聚会。这种聚会百害而无一利，知道后要赶快溜走。

第二，努力做聚会的领导者。如果只是满足于当一个一般成员，那么，你就不容易引起大家的注意，不能建立起人缘。当然，有发言的机会时要常常积极地发言，提出各种方案，给与会者留下深刻印象。第二次聚会自己要首先邀约。总之，要使自己的存在得到好评，使自己获得实质上的主宰地位。

第三，给予胜过获取。只求获取没有给予的人会使人讨厌，给予了自然就会有获取的机会。各种学习聚会，与其去受教育，不如抱着去参与的心情参加，结果不是能获得更大的益处吗?

在这里建议一个最为重要的人缘形成方法，即充分利用一流的酒吧。一流这一点很重要，一流的俱乐部或酒吧聚集一流的人物。去几次在一定程度上面熟后，彼此会自然地成为熟人。有时，根据情况，不去拜托，酒吧老板也会说"给你介绍个朋友"，为你斡旋一番。俱乐部的老板是高明的介绍人，会为你考虑合适的人选。

当然，一流的地方酒费相当高，但是，从长远来看，这笔钱会成倍地返回来。立志做创业者的人，应当为投资而倾囊。总之为了建立高水平的人缘，有必要把自己置身于高水平的场所，即使有点破费，也应该出入一流的社交场所。

聚集真能用得上的朋友

"有了朋友，生命才显示出全部的价值。智慧，友爱，这是照亮我们黑夜的惟一光亮。"一个人的成功，除了时、运、命和自身的努力之外，还离不开众多朋友的支持和帮助，离不开对朋友的利用。

人们可能都有这样的体会，有的人平时朋友多得没法数，前呼后拥好不威风，可到有事需要朋友帮助的时候，却抓不住一个，全都跑得无影无踪。有的人平时朋友并不多，可在需要时个顶个全都鼎力相助。其中的原因就是交朋友时没有分级。

朋友相交以"诚"，此乃至理，那为何又要分"等级"?那不就不诚了吗?非也!

南方某地有个很成功的商人，朋友无数，三教九流都有，他也曾逢人就夸，说他朋友之多，天下第一。后来有人问他，朋友这么多，他都同等对待吗?

他沉思了一下说："当然不可以同等对待，要分等级的!"

他说虽然自己交朋友都是诚心的，但别人来和他做朋友却不一定都是诚心的。在他的朋友中，人格清高的朋友固然很多，但想从他身上获取一点利益，心存二意的朋友也不少。

"对方有坏意，不够诚恳的朋友，我总不能也对他推心置腹吧!"这位商人说，"那只会害了我自己。"

所以，在不得罪"朋友"的情况下，他把朋友分了"等级"，计有"刎颈之交级"、"推心置腹级"、"可商大事级"、"酒肉朋友级"、"嘻嘻哈哈级"、"保持距离级"等等。他就根据这些等级来决定和对方来往的密度和自己心窗打开的程度。

"我过去就是因为人人都是好朋友，受到了不少伤害，包括物质上的伤害和心灵上的伤害，所以今天才会把朋友分等级。"很明显，"刎颈之交级"、"推心置腹级"和"可商大事级"的朋友，是可以利用的好朋友。

把朋友分等级听来似乎无情，但听了那位商人的话，使我们觉得分等级的确有其必要--为了便于利用和保护自己免受伤害。

要把朋友分等级其实并不容易，因为人都有主观的好恶，因此有时会把一片赤诚的人当成一肚子坏水的人，也会把凶狠的狼看成友善的狗，甚至在旁人点醒时还不能发现自己的错误，非等到被朋友害了才大梦初醒。所以，要十分客观地将朋友分等级是十分困难的，但面对复杂的人性，你非得勉强自己把朋友分等级不可。心理上有分等级的准备，交朋友就会比较冷静客观，就可在关键时用得上，并且把伤害减到最低。

要把朋友分"等级"，对感情丰富的人可能比较难，因为这种人往往在对方尚未把他当朋友时，他早已投入感情；而且把朋友分等级，他也会觉得有罪恶感。

不过，任何事情都要经过学习，慢慢培养这种习惯，等到了一定年纪，自然热情冷却，不用人提醒，也会把朋友分等级了。

分等级，可像前述那位商人那样分，也可简单地分为"可深交级"和"不可深交级"。

可深交的，你可以和他分享你的一切，不可深交的，维持基本的礼貌就可以了。这就好比客人来到你家，真正的客人请进客厅，推销员之类的在门口应付就行了。

另外，也要根据对方的特性，调整和他们交往的方式。但有一个前提必须记住，不管对方智慧多高或多有钱，一定要是个"好人"才可深交，也就是说，对方和你做朋友的动机必须是纯正的，不过人常被对方的身份和背景所迷惑，结果把坏人当好人，这是很多人无法避免的错误。

如果你目前平平淡淡或失意不得志，那么不必太急于把朋友分等级，因为你这时的朋友不会太多，还

能维持感情的朋友应该不会太差。但当你有成就了，手上握有权和钱时，那时你的朋友就非分等级不可了，因为这时的朋友有很多的是另有所图，不是真心的。

朋友一二三四型

一个人命里不见得有太太或丈夫，但绝对不可能没有朋友。即使是荒岛上的鲁滨逊，也不免需要一个"礼拜五"。一个人不能选择父母，但是除了鲁滨逊之外，每个人都可以选择自己的朋友。照说选来的东西，应该符合自己的理想才对，但是事实又不尽然。你选别人，别人也选你。被选，是一种荣誉，但不一定是一件乐事。来按你门铃的人很多，岂能人人都令你"喜出望外"呢?大致说来，按铃的人可以分为下列四型：

第一型，高级而有趣。这种朋友理想是理想，只是可遇而不可求。世界上高级的人很多，有趣的人也很多，又高级又有趣的人却少之又少。高级的人使人尊敬，有趣的使人欢喜，又高级又有趣的人，使人敬而不畏，亲而不狎，交接愈久，芬芳愈醇。譬如新鲜的水果，不但甘美可口，而且富于营养，可谓一举两得。朋友是自己的镜子。一个人有了这种朋友，自己的境界也低不到哪里去。东坡先生杖履所至，几曾出现低级而无趣的俗物?

第二型，高级而无趣。这种人大概就是古人所谓的诤友，甚至畏友了。这种朋友，有的知识丰富，有的人格高超，有的呢，"品学兼优"像一个模范生，可惜美中不足，都缺乏那么一点儿幽默感，活泼不起来。你总觉得，他身上有那么一个窍没有打通，因此无法豁然恍然，具备充分的现实感。跟他交谈，既不像打球那样，你来我往，此呼彼应，也不像滚雪球那样，把一个有趣的话题愈滚愈大。精力过人的一类，只管自己发球，不管你接不接得住。消极的一类则以逸待劳，难得接你一球两球。无论对手是积极或消极，总之该你捡球，你不捡球，这场球是别想打下去的。这种畏友的遗憾，在于趣味太窄，所以跟你的"接触面"广不起来。天下之大，他从城南到城北来找你的目的，只在讨论"死亡在法国现代小说中的特殊意义"，或是"爱斯基摩人对于性生活的态度"。为这种畏友捡一晚上的球，疲劳是可以想见的。这样的友谊有点像吃药，太苦了一点。

第三型，低级而有趣。这种朋友极富娱乐价值，说故事，他最像；消息，他最灵通；关系，他最广阔；好去处，他都去过；坏主意，他都打过。世界上任何话题他都接得下去，至于怎么接法，就不用你操心了。他的全部学问，就在不让外行人听出他没有学问。至于内行人，世界上有多少内行人呢?所以他的马脚在许多客厅和餐厅里跑来跑去，并不怎么露眼。这种人最会说话，餐桌上有了他，一定宾主尽欢，大家喝进去的美酒还不如听进去的美言那么"沁人心脾"。会议上有了他，再空洞的会议也会显得主题正确，内容充沛，没有白开。如果说，第二型的朋友拥有世界上全部的学问，独缺常识，这一型的朋友则恰恰相反，拥有世界上全部的常识，独缺学问。照说低级的人而有趣味，岂非低级趣味，你竟能与他同乐，岂非也有低级趣味之嫌?不过人性是广阔的，谁能保证自己毫无此种不良的成分呢?

第四型，低级而无趣。这种朋友，跟第一型的朋友一样少，或然率相当之低，这种人当然自有一套价值标准，非但不会承认自己低级而无趣，恐怕还自以为又高级又有趣呢。然则，余不欲与之同乐矣。

远离不良的朋友

在你的生活中，特别是在你为成功而奋斗之初，你可能需要寻求知己，但是，你要注意，不要结交那些对你有害无益的朋友，不要被拖入他们的浑水之中。

我们的环境和朋友，对我们的一生有莫大的影响，可以说，交上怎样的朋友，就会有怎样的命运。

一只虱子常年住在富人的床铺上，由于它吸血的动作缓慢轻柔，富人一直没有发现它。一天，跳蚤拜访虱子。虱子对跳蚤的性情、来访目的、能否对己不利，一概不闻不问，只是一味地表示欢迎。它还主动向跳蚤介绍说："这个富人的血是香甜的，床铺是柔软的，今晚你可以饱餐一顿!"说得跳蚤口水直流，巴不得天快黑下来。

当富人进入梦乡时，早已迫不及待的跳蚤立即跳到他身上，狠狠地叮了一口。富人从梦中被咬醒，愤怒地令仆人搜查。伶俐的跳蚤跳走了，慢慢腾腾的虱子成了不速之客的替罪羊。虱子到死也不知道引起这场灾祸的根源。

因此，在选择朋友时，你要努力与那些乐观肯定、富于进取心、品格高尚和有才能的人交往，这样才能保证你拥有一个良好的生存环境，获得好的精神食粮以及朋友的真诚帮助。这正是孔子所说的"无友不

如己者"的意思。

相反，如果你择友不慎，恰恰结交了那些思想消极、品格低下、行为恶劣的人，你会陷入这种恶劣的环境难以自拔，甚至受到"恶友"的连累，成为无辜受难的"虱子"。

假如我们已不慎交上了坏朋友，应采取敬而远之的态度，要知道：把一只烂苹果留在筐里，会使一筐的苹果都腐烂掉。

要结交懂得自尊自爱的朋友。因为一个人如果不自尊，便无法尊敬别人。近朱者赤，近墨者黑，假使我们所结交的朋友都是懂得自尊自爱的人，相信大家都会互相尊重的。

与身心健全的人交往，不仅可以使自己得到别人的尊敬，而且也可以促进自己的身心健康，提高品德修养。

有自尊心且身心健康的人，通常都有很强的个人主义意识，不喜欢轻易附和别人的意见。但其具有诚实的本性，不仅能忠实于自己，也能忠实于朋友。

而且，他们为了保护自己，常常会表现出很强的自尊心，但这种自尊并不是我们一般所谓的"傲慢"，而且也丝毫不含一点"轻视"别人的意味，只是事事自己做主，不容他人插足而已。并且，这种人是无法忍受他人欺侮的，一旦有人欺侮他，就一定会遭到激烈的反抗!

另外，他们的心态一直很稳定，能与人愉快相处，以整体的观点来说，这种人是属于和蔼、意志高昂的类型。因此，很容易成功。他们一般的生活情形如下：

工作很卖力，而且也有经济独立的能力。

过着安定、快乐的家庭生活。

能尽情地享受生活乐趣及休假的闲情。

一般健康情况良好，很少生病。

常受到人们的尊敬及喜爱。

很清楚自己的能力，而且能将自己的感情表达给别人知道。

能控制自己，因此，对自己的缺点并不十分苛求。

能享受过去及现在的生活，对于未来也充满希望。

有自尊心且身心健康的人不仅能在工作岗位上尽忠职守，而且也能在人生的过程中，享受到真正的乐趣。如果我们本身就是一个有自尊心且身心很健康的人，一定能够很轻易地分辨出别人是否和你具有同样的性格。

友情突然升温要小心

如果你和某人只是普通朋友，虽然也一起吃过饭，但还谈不上交情；如果你和某人曾是好友，但有一段时间未联络，感情似乎已经淡了……

如果这样的人突然对你热情起来，那么你应该有所警觉，因为这种行为表示他可能对你有所图。之所以用"可能"这两个字，是为了对这样的行为保持一份客观，避免以小人之心度君子之腹，误解对方的好意；因为人是有感情的动物，他有可能在一夜之间，因为你的言行而对你产生无法抑制的好感，就像男女互相吸引那样；不过这种情形不会太多，而你也要尽量避免这种联想，碰到突然升高热度的友情，只有冷静待之，保持距离，才不会被烫到。

要分析这种"友情"是否含有"企图"并不难，首先是看看自己目前的状况，是否握有资源，例如有权有势?如果是，那么这个人有可能对你有企图，想通过你得到一些好处；如果你无权也无势，但是有钱，那么这个人也有可能会向你借钱，甚至骗钱；如果你无权无势又无钱，没什么好让别人求的，那么这突然升高热度的友情基本上没有危险--但也有可能"项庄舞剑，意在沛公"，是想利用你这个人来帮他做些事，例如有些人就被骗去当劳力；或是重点在你的亲戚、朋友、家人，而你只是他过河的踏脚石。

从自己本身的状况检查这突然升高热度的友情真的有没有"危险"之后，你的态度仍要有所保留，因为这只是你的主观认定，并不一定正确，所以面对这突然升高热度的友情，你要做到以下几点：

1．不推不迎

"不推"是不回绝对方的"好意"，就算你已经看出对方的企图也不要立即回绝，否则很可能立即得罪一个人；但也不可迫不及待似的迎上去，因为这会让你抽身不得，抽了身又得罪对方，把自己变得很被动；

不推不迎就好比男女谈恋爱，回应得太热烈，有时会让自己迷失，若突然斩断"情丝"，则会惹恼对方。

2．冷眼以观

"冷眼"是指不动情，因为一动情就会失去判断的准确性，此时不如冷静地观看他到底在玩什么把戏，并且做好防御，避免措手不及。一般来说，对方若对你有所图，都会在一段时间之后就"图穷匕现"，显现他的真目的，他不会跟你长时间耗下去的。

3．礼尚往来

对这种友情，你要"投桃报李"，他请你吃饭，你送他礼物；他帮你忙，你也要有所回报，否则他若真的对你有所图，你会"吃人嘴软，拿人手短"，被他牢牢地控制住；想要临事脱逃?恐怕没那么容易。

要记住：害人之心不可有，防人之心不可无。

检验人心的试金石

人人都有许多朋友，但朋友之情有厚有薄，朋友之心有正有邪。心正可以受其益，心邪则多受其害。心正与心邪都在一副笑面之下掩盖着，特别在你春风得意时，大家礼尚往来，杯盏应酬，互相关照。但如果风浪骤起，祸从天降，比如你因事而落魄，或蒙冤被困，或事业失意，或病魔缠身，或权位不存等等，这时，你倒霉自不消说，就连昔日那些笑脸相对，过从甚密的朋友也将受到严峻的考验。他们对朋友的态度、距离，必将看得一清二楚。那时，势利小人会退避三舍，躲得远远的；担心自己仕途受挫的人，会划清界限；酒肉朋友因无酒肉诱惑而另找饭局；甚至还有人会乘人之危落井下石，踩着别人的肩膀向上爬。当然也有始终如一的人继续站在你身边，把一颗金子般的心捧给你，与你祸福相依，患难与共。如古人所说："居心叵测，甚于知天，腹之所藏，何从而显?"答曰，在患难之时，此时真朋友、假朋友、亲密的、一般的、"铁哥们儿"、"投机者"就泾渭分明了。

权力官位、金钱利益历来都是人心的试金石。有的人在当普通一兵时自觉人微言轻，尚与伙伴们亲如手足，同喜同忧。一旦他的地位上升了，便官升脾气涨，交朋会友的观念也就变了，对过去那些"穷朋友"、"俗朋友"便羞于与他们为伍，保持一定距离。比如，有两位战友在战争年代他们同甘共苦，后来一位因犯一般错误离开部队，在"文化大革命"中，他的这段历史被当成严重历史问题，他因此被错误地批斗。为了说清问题，他去找当年的战友为自己的问题作个证明，可是这位当了领导的战友却怕连累自己，拒而不见，说不认识他。这位老兵伤心地掉下了眼泪。很显然这位领导在关键时刻太不够朋友了。这种做法和落井下石有什么区别呢?现实中"只同甘不共苦"的人可谓心黑!

在利益面前各种人的灵魂也会赤裸裸地暴露出来。有的人在对自己有利或利益无损时，可以称兄道弟，显得亲密无间。可是一旦有损于他们的利益时，他们就像变了个人似的，见利忘义，惟利是图，什么友谊，什么感情统统抛到脑后。比如，在一起工作的同事，平日里大家说笑逗闹，关系融洽。可是到了晋级时，名额有限，"僧多粥少"，有的人真面目就露出来了。他们再不认什么同事、朋友，在会上直言摆自己之长，揭别人之短，背后造谣中伤，四处活动，千方百计把别人拉下去，自己挤上来。这种人的内心世界，在利益面前暴露无遗。事过之后，谁还敢和他们交心认友呢?

当然，大公无私，吃亏让人，看重友谊的还是多数。但是，在利益得失面前，每个人总会亮相的，每个人的心灵会钻出来当众表演，想藏也藏不住。所以，此刻也是识别人心的大好时机。

进而言之，岁月也可以成为真正公正的法官。有的人在一时一事上可以称得上是朋友；日子久了，同事时间长了就会更深刻地了解他们的为人、人品，"路遥知马力，日久见人心"，说的就是这个意思。如此长期交往，长期观察，便会达到这样的境界：知人知面也知心。

春秋末年，晋国中行文子被迫流亡在外，有一次经过一座界城时，他的随从提醒他道："主公，这里的官吏是您的老友，为什么不在这里休息一下，等候着后面的车子呢?"中行文子答道："不错，从前此人待我很好，我有段时间喜欢音乐，他就送给我一把鸣琴；后来我又喜欢佩饰，他又送给我一些玉环。这是投我所好，以求我能够接纳他，而现在我担心他要出卖我去讨好敌人了。"于是他很快地就离去。果然不久，这个官吏就派人扣押了中行文子后面的两辆车子，献给了晋王。

在普通的人当中，有中行文子这般洞明世事的人并不多见。

中行文子在落难之时能够推断出"老友"的出卖，避免了被其落井下石的灾难，这可以让我们得到如下启示：当某位朋友对你，尤其是你正处高位时，刻意投你所好，那他多半是因你的地位而结交，而不是看

中你这个人本身。这类朋友很难在你危难之中施以援手。

话又说回来，通过逆境来检验人心，尽管代价高、时日长，又过于被动，然而其可靠程度却大于依推理所下的结论。因此我们说："倒霉之时测度人心不失为一种稳妥的方法。"

给人好处切莫自居

朋友沟通还应该注意互相帮助。当对方有困难时，主动地伸出援助之手，会使对方备感温暖。而有时候恰如其分地请求对方帮助，还会加深朋友之间的友情。人的性格虽然不同，有宽容的，有吝啬的，有豪爽的，有狭隘的，但是，对于给别人一种小惠，却人人都很乐意；而对于那些自称不愿求人的朋友，却是人人都不喜爱的。

为朋友做了事，送了人情，等到大功告成，他便不知道自己姓什么了。简单的说成复杂的，小事说成大事，生怕人家忘了。

没有朋友会因为你不说，就会忘记你送的人情，多说反倒无益。人家可能尽快地还你一个人情，之后会敬而远之，即使你再有能耐，朋友亦会另请高明。所以，做足了人情，给足了面子，你不要夸大其辞，最好不夸功，甚至不认账，不认账，只是你不认，并不等于朋友不清楚。

但愿意帮助别人的良好初衷，有时并不能带来良好的结果。人情世故的微妙有时候很耐人寻味。有这样一则故事，具有很好的启发作用。

在一个大雪天，一个贫穷的农夫去向村里的首富借钱。恰好那天首富兴致很高，便爽快地答应借给他银子，末了还大方地说：拿去开销吧，不用还了!农夫接过钱，小心翼翼地包好，就匆匆往等着急用的家里赶。首富冲他的背景又喊了一遍：不用还了!

第二天大清早，首富打开院门，发现自家院内的积雪已被人扫过，连屋瓦也扫得干干净净。他让人在村里打听后，得知这事是农夫干的。这使首富明白了：给别人一份施舍，只能将别人变成乞丐。于是他前去让农夫写了一份借契。

农夫用扫雪的行动来维护自己的尊严，而首富向他讨债极大地成全了他的尊严。在首富眼里，世上无乞丐；在农夫心中，自己何曾是乞丐?把"施恩"变成了"施舍"，一字之差，高低立见，效果大大地不同。

生活中经常有这样的人，帮了别人的忙，就觉得有恩于人，于是心怀一种优越感，高高在上，不可一世。这种态度是很危险的，常常会引发反面的后果，也就是：帮了别人的忙，却没有增加自己人情账户的收入，正是因为这种骄傲的态度，把这笔账抵消了。

帮忙时应该注意下列事项：

第一，不要使对方觉得接受你的帮助是一种负担；

第二，要做得自自然然，也就是说在当时对方或许无法强烈的感受到，但是日子越久越体会出你对他的关心，能够做到这一步是最理想的；

第三，帮忙时要高高兴兴，不可以心不甘、情不愿的。

如果对方也是一个能为别人考虑的人，你为他帮忙的种种好处，绝不会像射出去的子弹似的一去不回，他一定会用别的方式来回报你。对于这种知恩图报的人，应该经常给他些帮助。

总之，人际往来，帮忙是互相的，切不可像做生意一样赤裸裸地，一口一个"有事吗"、"你帮了我的忙，下次我一定帮你"。忽视了感情的交流，会让人兴味索然，彼此的交情也维持不了多长时间。

保持奉献与回报的平衡

汉德先生既没有学历，也没有金钱，更没有人事背景，但是他却能成为一个成功的企业家。他到底是如何成功的呢?他是一个很会体贴他人的人，他对周围人的体贴，甚至超过了别人的需求。只要你说要上他那里玩，他都会万分地欢迎你去，希望你能住几天，背地里，无论是多么的拮据，内心多么的苦恼，他都好像随时在等你的来临，竭诚地来接待你，甚至在你回去的时候，还要带些小礼物、土产之类的东西。

无论是多么忙碌，汉德都不会表现出你的来访所带来的忙碌对他会是一种麻烦和困扰。朋友问他何以如此，他说："像我这样一无所有的人，如果要与别人来往，就不能不令对方感到和我来往会得到某些方面的愉快与益处。"

事实上，以前的他，既没有学历，又没有金钱，更没有背景，是一个孤独的人，别人都不想理他、与

他往来。汉德在忍耐寂寞人生的同时也在努力奋斗着；而他也就在其中学到了与人交往之道，又给别人某些方面的利益。所谓"某些方面的利益"，有时是精神方面，有时是物质方面。

另外一个例子是出身名门的"富家子弟"富特，他也想成功地做出某些事情来。但是，当他与别人来往的时候，他首先考虑的是这个人对自己有何利用的价值。也许与这个人交往，以后向银行贷款时，会比较容易；也许与这个人做朋友，他会教给致富之道；也许这个人会将土地廉价出售给我，也许会将办公室借给我。他就是如此这般地对周围的人怀着期待之心，认为与自己接触的人，都会带给自己某些利益。

汉德和富特与人交往时的态度实在是南辕北辙，完全不同：汉德是奉献给别人某方面的利益；富特则是让别人带给自己某方面的利益。

我们与周围朋友相处要像汉德一样，以我们的所能来满足他人的欲求。同时，别人对自己有所奉献，也就满足自己的欲求。

著名的社会心理学家霍曼斯提出，人际交往在本质上是一个社会交换的过程。长期以来，人们最忌讳将人际交往和交换联系起来，认为一谈交换，就很庸俗，或者亵渎了人与人之间真挚的感情。这种想法大可不必有。其实，我们在交往中总是在交换着某些东西，或者是物质，或者是情感，或者是其他。人们都希望交换对于自己来说是值得的，希望在交换过程中得大于失或至少等于失。不值得的交换是没有理由的，不值得的人际交往更没有理由去维持，不然我们就无法保持自己心理的平衡。所以，人们的一切交往行动及一切人际关系的建立与维持，都是依据一定的价值尺度来衡量的。对自己值得的，或者得大于失的人际关系，人们就倾向于建立与保持；而对于自己不值得的，或者失大于得的人际关系，人们就倾向于逃避、疏远或中止这种关系。

正是交往的这种社会交换本质，要求我们在人际交往中必须注意让别人觉得与我们的交往值得。无论怎样亲密的关系，都应该注意从物质、感情等各方面"投资"，否则，原来亲密的关系也会转化为疏远的关系，使我们面临人际交往困难。

在我们积极"投资"的同时，还要注意不要急于获得回报。现实生活中，只问付出，不问回报的人只占少数，大多数人在付出而没有得到期望中的回报时，就会产生吃亏的感觉。

心理学家提醒我们，不要害怕吃亏。郑板桥的"吃亏是福"的拓片为很多人所珍爱，然而真正领悟其中真意的，恐怕为数不多。实际上，许多人在交往中都是惟恐自己吃亏，甚至总期待占到一点便宜。然而，"吃亏是福"确实有它的心理学依据。"吃亏"是一种明智的、积极的交往方式，在这种交往方式中，由"吃亏"所带来的"福"，其价值远远超过了所吃的亏。这有两个原因：

一方面，人际交往中的吃亏会使自己觉得自己很大度、豪爽、有自我牺牲的精神、重感情、乐于助人等等，从而提高了自己的精神境界。同时，这种强化也有利于增加自信和自我接受。这些心理上的收获，不付出是得不到的。

另一方面，天下没有白吃的亏。与我们交往的无非都是普通人，在人际交往中都遵循着相类似的原则。我们所给予对方的，会形成一种社会存储而不会消失，一切终将以某种我们常常意想不到的方式回报给我们，而且，这种吃亏还会赢得别人的尊重，反过来将增加我们的自尊与自信。显然，吃亏将带给我们的是一个美好的人际交往世界；而那些喜欢占便宜的人，每占了别人一分便宜，就丧失了一分人格的尊严，就少了一分自信，长此以往，必将在人际交往中找不到立足之地。

不怕吃亏的同时，我们还应该注意，不要过多地付出。过多的付出，对于对方来说是一笔无法偿还的债，会给对方带来巨大的心理压力，使人觉得很累，导致心理天平的失衡。这同样会损害已经形成的人际关系。这种例子屡见不鲜，我们常常会听人抱怨："我对他那么好，付出了那么多，为什么他反倒开始不喜欢我了?"殊不知，正是自己付出得太多，才损害了两个人的关系。

成大事不能靠"哥们"

随着这个社会上吹牛的人越来越多，朋友的价值也不断地受到污染，这时候惟一具有可信性的或者说能够给人以信心的就剩下"哥们"，更保险点说是"铁哥们"。一个自称有很多"铁哥们"的人日子必定过得很舒心，如果他不是吹牛的话。

"铁哥们"的诱惑在于朋友之间的那种心心相通，在于"有福同享，有难同当"，在于"两肋插刀"的气魄。有这么多诱人的东西摆在面前，仿佛只要有了"铁哥们"一切问题就都不是问题了。但"铁哥们"究竟能做什

么呢?

你没钱的时候，苦闷的时候，有钱的时候，高兴的时候找到"铁哥们"，都是最好不过的事，但惟一有一件事是不能找"铁哥们"的，那就是需要一起共事的时候。

"铁哥们"就像恋人，同事就像老婆，是恋人就可以有许多美好的想象在里面，隔着一层美丽的面纱，有一种"雾里看花，水中望月"的朦胧；而老婆就不一样了，成天在你旁边絮絮叨叨，没完没了，纵使你有多少耐心也得被暴露无遗的对方搞得毫无兴致。而跟"铁哥们"共事无疑是把恋人变成老婆这样的愚蠢之举。

这得从"铁哥们"是怎么交下来的谈起，"君子之交淡如水"，这句话的确很有道理，因为假如一开始两个人之间就充满了利益的矛盾，他们是很难毫无芥蒂地走到一起去的，所以"铁哥们"只能是同学、战友、打小一起和泥长大的玩伴。因为没有利害冲突，所以就可以肆无忌惮地说东道西，聊天喝酒，一个星期见一回面或者更久，彼此有一点牵挂，然后更多的时间里是各忙各的。

"铁哥们"只适合做这些。

而一旦走到一起去了，按现在的社会衡量能做什么呢?最切合实际的就是赚钱，来路正的钱当然很好，但这里面有一个谁领导谁的问题，"哥们"之间还可以有一个大哥，但"铁哥们"之间就难分彼此了，平时觉得意气相投，直来直去惯了，可工作就不能这么样了，总得有人说话更有分量一些，但一个人一个想法，一个人一套思路，憋在心里，日久天长就会产生摩擦，产生隔阂，到最后好说好散还好，就怕弄得钱没赚到，反倒丢了朋友。一位朋友去旅游结婚，他的一个"铁哥们"正好也要出去办事，顺路，于是结伴而行，这还不是什么有利害冲突的事，但一路走下去，双方都很失望，只是因为在那个过程当中，双方都不自觉地暴露了太多"淡如水"时无法发现的缺点，于是友谊便大大地打了折扣。当然"铁哥们"之间也可以去打家劫舍，但这里还有一个分赃不均的问题。

"铁哥们"之间共事还有一个不成文的定律，那就是大家的素质都很高，那么导致结果就是窝里斗；如果大家的素质不高，甚至还有破坏力很强的人，那么"铁哥们"共事的结果就是缺点的大综合，把本来能向好的方向发展的事搞得一无是处。好比你爱财，我很喜欢暴力，那么我们就有可能真的去做什么坏事去了。即使不去同流合污，那你如果不是大义灭亲的话，又难免帮着保守一个见不得人的秘密，这是一件多么痛苦的事。

或者就让朋友们甘愿平庸，千万不能指望着有什么奇迹发生。但是，假如你非得与朋友共事，并且坚信不会造成任何有损于友谊的不良后果，那也可以，但你必须有足够的心理准备去承受失败。说一个最简单的例子，比如桃园三结义的刘关张，友谊可谓轰轰烈烈，千古流芳，但他们共事的结果是什么呢?一事无成而已。这里面更可怕的潜台词是刘备太倚重两个兄弟，结果诸葛亮对关、张二位就纵容了，华容道那档子事，以诸葛亮的脾气关羽该斩，但看在刘备的面子上，这事连提也不能提了，耽误多大的事。

一个人有"铁哥们"多半是为了更好地生存，更好地成就一番事业，而古今中外能够有所作为的人恰恰是那些不指望哥们的人。还是说三国，曹操一代奸雄，秉性多疑，没有一个朋友，但偏偏是他打下了基业，别人只能望其项背，自叹弗如。结论是：要想成大事不能依赖"铁哥们"。

"铁哥们"更像一种信仰。在现世里是没有任何回报的，它只是存在于心里，更确切一点说，在你有"铁哥们"的时候，你碰到任何事，你心里都有底。就像我们常说的：上帝保佑。

第十章　寻找可靠的利益伙伴

一个人享受成果，是一种"吃独食"的心态，这样会引起其他人的反感，从而为下一次合作带来障碍。正确对待成功的三种方法是：感谢、分享、谦卑。

一个好汉还需三个帮

现代的世界是瞬息万变的，每天都有无数的新现象、新知识、新事物，只凭一个人的头脑和智力，是永远无法穷尽的。一位诗人说我们现在生活的社会是"网"，一张无边无际、大得难以想象的网。每一个人在这张网中都显得是无比的渺小，只是其中一个结点，甚至连结点都算不上。

正如戴尔·卡耐基所说："我们生活在一个十分现代、十分摩登的世界里，各技术部门的分工使我们个人的能力相形见绌，要取得成功，除了合作，别无他法。"

我们仔细观察每个成功的人士，都能发现同样的规律，就是他必定借助了其他人的力量，也许是现有的成果，也许是共同的思考，也许是"微不足道"的服务，总之，"一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮"。

传统中的黄金搭档，大概就是有"明君贤相之称"的唐太宗与房玄龄、魏征等。唐太宗因有房玄龄、魏征等人的辅佐，才创造了政治清明的"贞观之治"，也才为中国的古代文明增添了灿烂的一笔。

《花样年华》的成功再次使王家卫的精品电影被世人所肯定，可是他本人在自传中再三肯定的却是他的摄影师、服装设计师和色彩调配师，称他们为三大将。是他们的帮助，才有变幻颇多的多角度镜头，才有了那么多漂亮的旗袍。他素以拍没有定型的剧本著称，靠的都是一时的灵感和表现的感觉，需要梁朝伟的配合，张曼玉的理解。因此，这部影片的成功，离不开这中间的任何一个因素，离不开所有人之间默契而紧密的合作，只凭王家卫是不可能去体现他的电影理念的。

一支筷子很容易就被折断，而十双筷子却能牢牢抱成团的意义就在这里了。一个集团，如果有一个好的领导者，他就懂得把每个人的机智、耐心、毅力、自信、知识都集结在一起，让他们相互结合、相互补充，发挥出更大的力量来。一个集体所迸发出来的那种向上、无畏的精神是任何力量都不能阻挡的，大有乘风破浪之势。

人脑就像电池，在他一个人奋斗和努力时，能量很容易耗损，使人变得无精打采，畏缩不前，此时想要进一步成功就必须先充电。因此，随时与头脑有活力、精力充沛的人保持联系，互相充电，能激励我们的智慧，变得积极和机智，爆发出更多的活力和激情。

现代社会分工越来越细，从工业上讲就是行业和部门越来越多，一件产品的最后成型必须依靠很多厂家对各个零部件的生产，还需要特定的组装，需要特别的经销商。它凝结着无数人合作的智慧和汗水，一人生产一件商品的时代已经过去很久了。

从社会上讲，就意味着我们每个人懂得的东西越来越显得狭窄，显得苍白无力，迫切地需要与人合作，相互交流，才能更有效地发挥各自的能力。反过来说，人处在集体中，集体的进步在很大程度上反作用于个人的进步，使个人的能力提高，更上一层楼。可以说，没有集体的总体进步而只是个人的发展是不持久的，甚至是容易被忽视的。现在进行竞争的不只是个人的素质，更多的是国际间集团的竞争，只有紧密而有效地合作才能在竞争中立于不败之地。

采取双赢的竞争策略

有这么一则寓言故事。

一只狮子和一只狼同时发现一只小鹿，于是商量好共同追捕那只小鹿。它们合作良好，当野狼把小鹿扑倒，狮子便上前一口把小鹿咬死。但这时狮子起了贪心，不想和野狼平分这只小鹿，于是想把野狼也咬死，可是野狼拼命抵抗，后来狼虽然被狮子咬死，但狮子也深受重伤，无法享受美味。

试想一下，如果狮子不如此贪心，而与野狼共享那只小鹿，岂不就皆大欢喜了吗?

这个故事讲述的道理就是人们常说的"你死我活"或"你活我死"的游戏规则!

我们说，人生犹如战场，但毕竟不是战场。战场上敌对双方不消灭对方就会被对方消灭。而人生赛场不一定如此，为什么非得争个鱼死网破，两败俱伤呢?

大自然中弱肉强食的现象较为普遍，这是出于他们生存的需要。但人类社会与动物界不同，个人和个人之间，团体和个体之间的依存关系相当紧密，除了竞赛之外，任何"你死我活"或"你活我死"的游戏对自己都是不利的。

当你在社会上行走时，建议你也采用"双赢"的竞争策略，这倒不是看轻你的实力，认为你无力扳倒你的对手，而是为了现实的需要，如前面所说，任何"单赢"的策略对你都是不利的，因为它必然会有这样的结果：

除非对手是个软弱角色，否则你在与对方进行争斗的过程当中，必然会付出很大的心力和成本，而当你打倒对方获得胜利时，你大概也已心力交瘁了，甚至所得还不足以偿付你的损失。

在人类社会里，你不可能将对方绝对毁灭，因此你的"单赢"策略将引起对方的愤恨，成为你潜在的危机，从此陷入冤冤相报的循环里。

在进行争斗的过程当中，也有可能发生意外的情况，而这会影响本是强者的你，使你反胜为败!

所以无论从什么角度来看，那种"你死我活"的争斗在实质利益、长远利益上来看都是不利的，因此你

应该活用"双赢"的策略，彼此相依相存。

在人际关系上，注重彼此和谐与互助合作，面对利益时与其独吞，不如共享。

在商业利益上，讲求"有钱大家赚"，这次你赚，下次他人赚，这回他多赚，下回你多赚。何必如此贪心?

总而言之，"双赢"是一种良性的竞争，更适合于现代社会的相互竞争。不过，人在自己处于绝对优势时常会忘记前面那则寓言所描述的状况，其最终的结果也必然是赢得凄惨。这种赢又有何意义?

及早编织事业上的关系网

精于恋爱之道的人大都懂得这样一个金言，那就是"普遍撒网，重点捉鱼"。此法是提高成功率，增加"总产量"的不二法门。

男人的网是他的社会关系，"撒网"，就是创造，编织社会关系的能力。能力强的男人可对擦肩而过的、引起自己欲望的女人笑笑，招呼一声，搭讪开来，攀上"老乡"(女人是哪儿的你就是哪儿的)，粘上校友。结果，这个女人地址电话留了下来，他手里便有了可收可放之线，就等时机合适，起网抓鱼了。

这道理在商场上也很适用。

商界金言曰："一流人才最注重人缘。"又说："擦肩而过也有前世姻缘。"因此商界中最重人际关系。

"一流人才最注重人缘"，其实这句话反过来应该说："最注重人缘的人，才能成为一流人才。"

确实，人缘是很微妙的东西。我们在世间上的一举一动，所接触的大人或小人物都很可能变成日后成败的因素。而世间密密麻麻地结着人缘的网，我们每一个人都生活在一个个的网目之中，攀缘着网丝可以和许多人拉上关系。假如你们能和这么多人建立良好的人际关系，使他们成为在事业上帮助你的朋友，在生意上照顾你的顾客，我相信你的事业一定非常成功。

因此你结的网越多、越坚固，等于你有一个无形的巨大的财产。不用说，以此做资本，不管在买卖上或金融上或从政上都将为你开拓一条康庄大道。

因之，我希望做生意一定要尽快建立人际关系。

人际关系亦即人缘，这种东西是自己要创造的，并不会从天上掉下来的。如果太客气、太害羞、太内向，将失去许多和人接触的机会。

还有，有了一点人缘，仍要努力加以扩大，加以活用，使得生意着实地向前发展。

当你在公司上班的时候，只要运用组织力量，扩大、运用公司的人际关系就可以使业务进展。公司有公司整体的信用和实力。干部有干部之间的人际关系，并不需要中级以下职员的人际关系，公司的业务就可以推展。至于劳动者，更可以说完全不需要他们的人际关系，只要努力做工作便好。

这些中级以下的员工，一旦自立开业就变成商店或业务所的代表者、经营者，如果不赶紧改掉那种无所谓的、吊儿郎当的习性，建立、运用自己的人际关系，那么在事业进展的路途上将会到处碰壁。

公司职员在公司上班等于是在母亲怀中的婴儿，在父母的爱护下成长。等到长大成人要自立门户的时候，就再也不能依赖父母。父母亲若遗下一些人际关系让你运用当然更好，如果没有，那就得重新创造自己的人际关系才能在社会上生存下去。

因此人际关系是自立开业最重要的课题，生意能否成功，人际关系的好坏很可能是决定的关键。

那么如何建立人际关系呢?

敢于和人接触当然是最基本的，但并不是只要能说善道就够了，最重要的是要在朋友之间，在此后所交往的人之间，在所有认识的人之间，建立一个"信用可靠"的印象。

如前面所叮咛的："信者得赚"，不但要让朋友信任你，而且要让顾客信赖你。

寻找一个赛跑的对手

想想田径场上的长跑比赛，我们就可以悟出一些做事的道理。比赛开始，众人齐发，难分先后，但到了中途，选手们都会跟上某位对手，然后在恰当的时机突然加速超越，然后再跟住另一位对手，再在恰当的时机超越他!一直冲至终点。

长跑，尤其是马拉松比赛，是一种体力与意志力的比赛，而意志力尤其胜过体力，有人就因为意志力不足，体力本来还够时就退出了比赛；也有人本来领先，但却在不知不觉间慢了下来，被后面的选手赶上。

跟住某位对手就是为了避免这种情形的产生，并且利用对手来激励自己：别慢了下来!也提醒自己：别冲得太快，以免力气过早耗尽!另外也有解除孤单的作用。你如果观察马拉松比赛，便可发现这种情形：先是形成一个个小集团，然后再分散成二人或三人的小组，过了中点后，才慢慢出现领先的个人!

其实，人生不就是一段"长跑"吗?既然如此，那何不学习一下长跑选手的做法，跟住某一个人，把他当成你追赶并超越的目标!

不过，你要找的"对手"应是有一定条件的，而不能胡乱去找。

你应以周围的同事或同学为目标；当然你要找的目标一定要在所取得的成就或能力方面都比你强。换句话说，他要"跑"在你前面，但也不能跑得太远，因为太远了你不一定追得上，就算能追上，也要花很长的时间和很多的力气，这会让你跑得很辛苦，而且挫折太多。

"对手"找到之后，你要进行综合分析，看他的本事到底在哪里?他的成就是怎么得来的?平常他做事的方法，包括人际关系的建立、个人能力的提高等，都要有所了解。研究之后你可以学习他的方法，也可以通过自己的方法下功夫，相信很快就会取得成效--慢慢地你就和他并驾齐驱，然后超越他!

等超越现在的"对手"后，你可以再跟住另一个"对手"，并且再超越。如此不断，你一定能领先他人。即使拿不到冠军，也不至于被很多人甩下。

不过你得注意一个事实，在长跑里，跟住一个对手并不一定就可以超越他，可能你刚跟上了他，他发现后几大步就把你甩在后头了!做事也是如此，好不容易接近对手，他又把你抛在后面了。当你处于这种情形时一定不要灰心，因为这种事难免会碰到，碰到这种情形，如果能跟上去，当然是要跟上去，如果跟不上去，那实在是个人的条件问题，勉强跟上去，只会提早耗尽体力。那么这样不是白跟了吗?不!因为你"跟住对手"的决心和努力，已经让你在这"跟"的过程中激发出了潜能和热力，比无对手可跟的时候进步得更多、更快!而经过这一段"跟"的过程，你的意志受到了磨炼，也验证了自己的成绩和实力，这将是你一辈子受用的本钱!

当然也有可能你找到了对手，但就是一直跟不上去，甚至还被后面的人一个个超越过去，这实在令人难堪。碰到这种情形，我们还是要发挥比赛的精神，比赛比名次更重要，人生也是如此，你努力的过程比结果更重要，只要自己真正尽力就行了。就怕半途退出，失去奋勇向前的意志，这才是人最悲哀的一件事!

让妻子助你成功

你的妻子可能是你商业生涯的后援和支持者，也可能是你的阻碍和破坏者。即使是后者，你也同样可以从她那里获得帮助。

每个成功的男人后面都有一个成功的女人。这句话具有很深刻的道理。不可忽视"小女子"对你的经营才能的影响。有一位合作的妻子帮助你，会使你的经营走向更大更快的成功。一个"讨人喜欢"的妻子，可能是你的商业之旅的有力后援者。而一位不合作的妻子，可能是你的生意场的一个破坏者，她甚至有可能使你成为一个庸碌无能的失败者。

因此，你必须看一看你的妻子到底是不是一个合作者。就让我们一起想个办法来评价一下你的妻子吧。记住，当你的妻子在被你评估时，你也是在评价你自己。坐下来，拿出纸和笔，尽可能坦诚与客观地对下列问题做出回答：

你的妻子在见你的老板和你的商界熟人时是否感到不自在？

你能信赖你的妻子扮演即兴女主人，艰难地做完一件事而没有任何明显的障碍吗？

你的妻子在你说明你得出发去搭下班飞机到外地时，会持体谅和赞成态度吗？

你的妻子鼓励你做出有关你的生涯的重大决定吗？不论决定是对是错，她会支持吗？

你的妻子像一块问题"共鸣板"般对你有利吗？或她对你不耐烦而结束你们的讨论，然后让她自己讲话吗？

你的妻子采取积极的行动提升你个人的公众形象，尤其是在她接触到的"重要人士"那里，她会这么做吗？

做完了这个测验，看你得出的结论是什么，你的妻子到底是你商业生涯的后援支持者还是阻碍破坏者。如果你的妻子是你个人生涯的后援支持者，你应当感谢上帝，你有了一个能真正帮助你的人，你的事业会更容易获得成功，向你的妻子表示感谢吧！

如果你没有那么幸运，她不是一个后援支持者，而是一个阻碍破坏者，你也不必做出休妻之举，学会让你的妻子变成一个你职业生涯的支持者。

领导者的素质是可以培养的。一个本不具备某项技能的人，经过认真的学习，也是可以具备这项技能的。一个成功的生意人会很注意培养自己的经营感觉。他会不断寻找新的工作技巧增进自己的商业才干。他不是仅仅在一天 8 小时的工作中注意学习，而是把经营感觉的培养变成了一个 24 小时的工作。他注意选择自己接触的人，保证自己在工作之中和工作之外接触到的人都有利于自己培养领导素质和经营感觉。自然他的妻子也不会例外。

正如前文所述，并不是每一个妻子都有利于经理人的经营感觉培养。有的妻子是有力的生涯后援者，而有的妻子则是生涯的破坏者。如果你的妻子是前者，你就要多多从她那里汲取营养，让她走进你的培养环境。如果你的妻子是后者，就设法改变她，使她变得更像前者，然后也让她进入你的培养环境。

一个妻子如果是你的生涯后援者，她会扮演迷人女主人的角色，即使有时会为她带来不便或痛苦。喜欢接触人又天生爱社交的妻子将无可估量地增加她丈夫的冲劲。

一个妻子如果是生涯后援者，就会让主事者主其事。经理人员不只是管理他自己的工作和他的员工，他还要管理自己的生涯，肯奉献的妻子常对丈夫能力表示出让他得意的看法。在她看来，他任何事都能做得比别人好。

如果你的妻子野心太大，你就会陷入危险状况，妻子会变成后座经理。她会扩大"生涯成长规模"直到超出了它该被扩大的地步。你妻子所采取的最健康、正常的策略是认真而又有智慧地对你说："亲爱的，我不太了解这件事，我对你的能力有信心，因为你一直在做那工作。若是你认为可以因为改变有更好表现，我永远支持你。如果你决定留下来，那也很好。但是作决定的是你自己，因为只有你够格评估这些因素决定你自己的选择。"

你妻子若是有技巧又体谅的"共鸣板"型女人，要认为自己幸运。当你心情变化时，将那双有同情心的耳朵物尽其用。若较好的另一半是个天生"顾客"，就要她提供关于房子、孩子及你社交生活的劝告，但绝不要扯上你的工作。

你的妻子可能会成为最佳的"公关人员"。为提升你的公关地位，她可以想尽各种办法。

总之，你的妻子能成为你的生涯后援者，助你步入成功，好好地利用吧！

不能与之合作的三种人

根据大量的合伙经营的案例研究，至少有三种类型的人不能与之合伙创业。

1．好话说尽、食言自肥型

工商界的组成分子是极其复杂的，争利的手段也是千变万化的。一些人仗着自己有一点小聪明，自以为对商场的人情世故懂得比别人多，因而"走火入魔"，认为商场就是人骗人的地方，总想在与别人合作中多捞一点，多占别人一点便宜。于是，他们在与别人的合伙中对合伙人没有半点诚意，把对方当成傻瓜，想自己的利益时多，想别人的时候少，斤斤计较个人得失，总想自己多占一点，少做一点。对于这类人，不能与之合伙。这种类型的人都有一个共同的特征，那就是能屈能伸，就像蚂蟥一样，要与你合作或有求于你时，他的舌头如同蚂蟥咬人时的身体蜿蜒摇动，说话时音调动听极了，这就是所谓好话说尽。一旦目的达到，过去所说的话都忘得一干二净，完全站在自己的利益上打算盘，这就是所谓食言自肥。

照这样的说法，没有人愿意与他们合伙做生意，但事实上这类人又常常得逞，原因到底在哪里呢?因为这类人有很大的欺骗性，在实际生活中不容易对他们进行甄别。他们的一大"法宝"就是遇到人们的责难和质问时，能说出一大堆理由来解释，连拍带哄，说得你有脾气都没法说出来。这类人眼睛都亮得很，心里有一杆很精密的小秤，对与自己有关系的人都做过估量。凡是对他的利益有帮助的人，他不仅好话说尽，而且在必要的时候他也自愿吃亏，表示他的豪爽、耿直；可是对于那些不能帮助他的人，他就换了一副面孔，其态度之傲慢、表情之难看、说话之难听，真叫人难以想象。总之，这类人把商场中的坏习气都学到了家，如果再有一点表演天才，喜怒哀乐，学啥像啥，即使商场老手，社会经验丰富的人，也会被他耍得昏天昏地，上当受骗。

2．眼高手低、耐心不足型

一些人不甘心替别人当员工，再加上筹措一笔资金也不太困难，于是便有了自己当老板的念头。他们

认为，只要有钱做生意是最简单的事情；只要自己往靠背椅子一坐，自有手下的人替他效命卖力。在他们心中，只要有钱还怕雇不到人办事吗?听起来，他们的想法一点也没有错，只要你肯出高薪，不怕请不到人才，但是请来的人才如何用，这才是决定你够不够资格当老板的关键所在。

还有些人本身贪图享乐，不能从事艰苦复杂的创业工作，但现在每月的收入不足以维持消费水平，看到当老板的很神气，出入有小车，高档宾馆常来常往，应酬时灯红酒绿，轻歌曼舞，于是便想自己去当老板。他们只看到了成功后的享受和荣耀，却看不见创业的艰辛，眼比天高，心比山大。没有合伙之前说起创业来豪言壮语，信誓旦旦，发誓要干出个名堂来，一旦进入实质性的运作，需要投入艰苦的劳动时，需要长时间的努力时，就没有往日所说的那种干劲了，或是得过且过，贪图享乐；或是工作没有主动性，平日在单位上为别人干事时应付了事的那一套坏习气就出来了。很多受过良好教育，家庭环境又不错的，现在个人收入勉强过得去的人，最容易成为眼高手低，耐心不足型的人。他们没有受过生活的磨难，没有经受过创业的挫折，不懂得创业的艰辛，便以为当老板容易，做生意容易；一旦需要投入艰苦的工作，需要长时间的努力时，便显露出眼高手低，耐心不足的毛病。

3．自以为是、刚愎自用型

三国时代的马谡自认为从小熟读兵书，深知用兵之道，在守街亭时不听副将王平的劝阻，执意要把营寨建在高山之上，结果被魏军团团围住，几次突围没有成功，加上水源又被拦截，军心动摇，终被魏军击败，街亭失守。面对魏军的长驱直入，幸亏诸葛亮大智大勇，上演了一出空城计，方才转危为安。马谡的错误造成街亭失守，军纪不容，诸葛亮不得不挥泪斩马谡，从此，马谡一直就成为自以为是、刚愎自用的典型人物。

在当今社会中，像马谡这样自以为是、刚愎自用的人依然很多，只不过表现的形式有所不同了。一些人自认为自己比别人聪明，分析力比别人强，听不进不同的意见，总以为自己的观点与看法是最好的。当别人对他的一些观点或看法提出不同的意见时，他常认为没有必要进行修改。对别人的意见或建议，轻易地给予否决，自己又提不出更好的方法来。思维方法是以偏概全，以点概面，偏激、固执，不易与人合作。这样的人当然不能与之合伙创业。

金无足赤，人无完人，任何人都有其优点与局限，优点与缺点同时并存。对于一般的缺点与局限，我们在选择合伙人时不能求全责备，要求对方十全十美，这事实上是办不到的，因为我们自己都不是十全十美。但对于具有上面所言的三种缺点与局限的人，我们一定不能与他们合伙创业，因为这些缺点错误是本质性的错误，是长期形成的，一时半刻也改不了。

自古以来，人们就感叹识别人的困难，也提出了一些识别人的方法。唐朝大诗人白居易在一首诗中写到："赠君一法决狐疑，不用钻龟与祝蓍。试玉要烧三日满，辨才须待七年期。周公恐惧流言日，王莽谦恭未篡时。向使当初身便死，一生真伪复谁知。"在这里，白居易强调了识别人的两个基本方法，第一，实践--试玉要烧三日满；第二，时间--辨才须待七年期。这些方法都值得我们在甄别不可以合伙者时学习和借鉴。

不挡别人财路

一些人似乎有一种通病，就是见不得别人好，如果别人不如自己，却发了大财，就更觉心里不平衡，甚至产生挡人财路的想法。

与其挡人财路，还不如自己另辟财路。绝大多数的人都是为钱而工作，这无可厚非，因为生活需要钱，没有钱便无法生活了。即使生活已经无忧，钱还是人人喜爱的东西，这是人类最基本的欲望之一，所以挡人财路是一件很严重的事情。

所谓"挡人财路"就是"阻挡别人赚钱、获取利益的机会"。一般来说，"挡人财路"行为的发生有以下几种情形。

1．争夺

当资源有限时，因为你拿多了，我就拿少了，你全部拿了，我便没有了。为了保障自己的利益，便用各种方法去争夺对方的机会。

2．嫉妒

纯粹是嫉妒，看你拿得多，或是我虽然也拿得不少，但你拿得比我更多，于是我就起了嫉妒心，让你

什么也拿不到。

3．贪欲

没有什么原因，只因认为自己拿得不够多，便挡对方财路，看能不能将之据为己有。

4．报复

某人和我有怨，逮到机会便挡他财路，虽然自己也得不到，但却满足了报复的快感。

挡人财路的原因和手段有很多，但后果都只有一个--引起对方的怀恨。有的立即做出反扑的动作，有的则"君子报仇，十年不晚"，至少你和对方已有了嫌隙。当然，如果对方不知是你所为则另当别论，但想做到人不知鬼不觉确实不容易。

所以，为人处事的原则之一就是，最好不要挡人财路。别人有机会升官加薪，不管你心理感受如何，最好不要去从中作梗，你若因为报复、嫉妒而去挡人财路，这事迟早会外露的，别人在外兼差，只要不影响你，你就装作不知道；别人津贴拿得多，又不合理，如果不影响你的利益，你又何必去抗议?抗议成功，没人会感谢你，而你却得罪了一个人。

那么，为了自己的利益而挡对方财路总可以吧?我的建议是：与其挡对方财路，不如自己另辟财路，因为这容易引起争夺，可能你什么也没得到!如果无其他财路，那不如共享利益，这是可以用谈判协商办到的。

靠不法手段获利的人，就让法律和有力量的人去处理吧，你和他们保持距离就够了。

有好处不要吃独食

成大事者心里非常明白：一个人享受成果，是一种"吃独食"的心态，这样会引起其他人的反感，从而为下一次合作带来障碍。正确对待成功的三种方法是：感谢、分享、谦卑。

美国有家罗伯德家庭用品公司，八年来生产迅速发展，利润以每年18%～20%的速度增长。这是因为公司建立了利润分享制度，把每年所赚的利润，按规定的比率分配给每一个员工，这就是说，公司赚得越多，员工也就分得越多。员工明白了"水涨船高"的道理，人人奋勇，个个争先，积极生产自不待说，还随时随地地挑剔产品的缺点与毛病，主动加以改进。

俗话说，有福同享，有难同担。当你在工作和副业上干出点名堂，小有成就时，这当然是值得庆幸之事，你也应当为自己高兴。但是有一点，如果这一成绩的取得是大家集体的功劳，或者离不开他人的帮助，那你千万别独占功劳，否则他人会觉得你好大喜功，抢占了他人的功劳，如果某项成绩的取得确实是你个人的努力，当然值得高兴，而且他人也会向你祝贺。但对于你来说，千万别高兴得过了头，一来可能会伤害有些人的自尊心，另一方面，现实社会中害"红眼病"的人不少，如果你过分狂喜，可不逼得人家眼红吗?

有一位卡凡森先生很有精力，他是一家出版社的编辑，并担任下属的一个杂志的主编。平时在单位里上上下下关系都不错，而且他还很有才气，工作之余经常写点东西。有一次，他主编的杂志在一次评选中获了大奖，他感到十分荣耀，逢人便提自己的努力与成就，同事们当然也向他祝贺。但过了个把月，他却失去了往日的笑容。他发现单位同事，包括他的上司和属下，似乎都在有意无意地和他过意不去，并回避着他。

卡凡森为什么会遇到这种结局?其实原因简单明了，他犯了"独享荣耀"的错误。就事论事，这份杂志之所以能得奖，主编的贡献当然很大，但这也离不了其他人的努力，他们当然也应分享这份荣誉。他们不会认为某个人才是惟一的功臣，总是认为自己"没有功劳也有苦劳"，所以这位主编"独享荣耀"，当然会引得别人不舒服，尤其是他的上司，更会因此而产生一种不安全感，害怕失去权力。

所以，当你在工作上有特别表现而受到肯定时，千万要记住一点--别独享荣耀，否则这份荣耀会给你的人际关系带来障碍。当你获得荣耀时，应该做到以下几点：

1．与人分享

即使是口头上的感谢也是一种分享，而且你也可以扩大这种"分享"的对象，反正"礼多人不怪"!当然别人倒并不是非得要分你一杯羹，但你主动与人分享，这让旁人有受尊重的感觉，如果你的荣耀事实上是众人协力完成，那你更不应该忘记这一点。你可以采取多种方式与人分享，如请大家吃几颗糖，或请大家吃一顿。吃人嘴软，拿人手短，别人分享了你的荣耀，就不会和你作对了。

2．感谢他人

要感谢同仁的协助，不要认为这都是自己的功劳。尤其要感谢上司，感谢他的提拔、指导、授权。如果实情也是如此，那么你本该如此感谢；如果同仁的协助有限，上司也不值得恭维，你的感谢也有必要，虽然显得有点虚伪，但却可以使你避免成为他人的箭靶。为什么很多人上台领奖时，他们首先要讲的话就是："我很高兴!但我要感谢……"，道理就是如此。这种"口惠而实不至"的感谢虽然缺乏"实质"意义，但听到的人心里都很愉快，也就不会妒忌你了。

3．为人谦卑

有些人往往一旦获得荣耀，就容易忘了自己是谁，并从此自我膨胀。这种心情是可以理解的，但旁人就遭殃了，他们要忍受你的气焰，却又不敢出声，因为你正在风头上。可是慢慢的，他们会在工作上有意无意地抵制你，让你碰钉子。因此有了荣耀时，要更加谦卑。不卑不亢不容易，但"卑"绝对胜过"亢"，就算"卑"得过分也没关系，别人看到你如此谦卑，当然不会找你麻烦，和你作对了。

当你获得荣耀时，对他人要更加客气，荣耀越高，头要越低。另一方面，别老是提及你的荣耀，说得多了，就变成了一种自我吹嘘，既然你的荣耀大家早已经知道，那你何必要总是提及呢?

其实，别独享荣耀，说穿了就是不要去威胁别人的生存空间，因为你的荣耀会让别人变得黯淡，产生一种不安全感。而当你获得荣誉时，你去感谢他人、与人分享、为人谦卑，这正好让他人吃下了一颗定心丸，人性就是这么奇妙，没什么话好说。因此，当你获得荣耀时，一定要记住以上几点。如果你习惯了独享荣耀，那么总有一天你会独吞苦果!

生意场上不轻信朋友

经济活动的扩大，社会交往的增多，个人活动的辐射，使"朋友"在当代不能不走俏。俗话说"多个朋友多条路"，其实"朋友"不仅是"路"，还是信息，还是声势，还是捧月众星，还是成交鹊桥，还是躲难的法宝。当然同时是一种头痛，一剂泻药。

"朋友"在中国传统中是两弯相映的明月组合，讲究一个肝胆相照，义字当先，可惜当今正在为一个"利"字浸泡。深圳人对此看得透彻："钱是大家赚的"，意思是朋友互掏钱包是当今正常之道。

君不见，朋友间搭伙开店，集资办厂，有几个不是亏则扯皮拉筋，赚则打斗红眼的?

一个众人争当掘金客的时代，一个个体意识代替集体意识，存在意识代替理想意识，金钱意识代替事业意识的年月，梁山泊之大秤分金，大块吃肉、大碗喝酒之遗风能不搁浅?

因此，告诫大家：在生意场上交朋友，一定要提高警惕，擦亮眼睛，谨防上当受骗!

例如，有些时候，朋友帮忙对你并不划算，帮你租门面的朋友也许在当赚过手钱的房东，帮你资金的朋友也许要收你的高利贷，帮你介绍生意的朋友也许要狠狠杀你一笔回扣，帮你装电话的朋友至少要带走你一条红塔山、两瓶好酒。

朋友之情是个软绵绵的玩意，有弹性，有回旋之利，因此时常被一些不怀好意的人所利用，才使社会上出现了这样令人齿冷的局面：

友情隐藏着商情，友道蜕变为畏途，友谊沉浸于利害，友好则难渡白头。

俗话说：生意场上无父子。这句话之所以流传多年，时至今日仍在教诲我辈，就因为国人很难做到这点。毕竟，中国人的血管里流淌着东方人的亲情之血，在"义"与"利"的冲突中，往往是理智的"利"让位给感情的"义"。但在实际的商战中，以"义"代"利"不仅违背追求最大利润的商界最高原则，也常常带来事与愿违的隐患。

当然，不要同朋友、熟人做生意，并非一成不变。但初涉商海便抱着靠自己的胆子、朋友的路子，一不小心就发了大财的想法却是危险的。最根本的是，既然置身商界，就应该严格遵循为商的原则进行"游戏"。不然我们的商旅生涯就像那首儿歌一样："迷途的羔羊，寻找老狼的指引……"

警惕商场"厚黑术"

类似的传说在很多富豪家族中都被演绎过一番，或者是洛克菲勒家族，或者是福特家族。

慈祥、和蔼的爷爷正和小孙子在屋里玩耍，爷爷满脸爱意地和小孙子在沙发、窗台间转来转去。小孙子玩得开心极了。

小孙子见爷爷今天情致这么好，也异常顽皮。爷爷把他放在壁炉上，鼓励他使劲儿往下跳，跳了一次，

爷爷接住了他，又把他抱上壁炉，鼓励他再跳。小孙子看见爷爷伸着手，毫不犹豫地跳下来，但这一次，爷爷突然缩回双手，小孙子扑通一声掉到地上，痛得大哭大闹，爷爷却在一旁微笑着。

面对旁人不解的神色，爷爷回答道："我是个成功的商人，我知道怎样去相信别人。而小孙子并不知道，他以为爷爷是可靠的。但这样的事情重复上二至三遍，他就会渐渐明白：爷爷也不可靠，不要盲目相信任何人，靠得住的只有自己。"

对于瞬息万变、风云莫测的商场来说，相信人是应该慎之又慎的。虚假的需求信息，深藏欺诈的报价，吹得天花乱坠的广告，都是防不胜防的陷阱，随时可能使你血本无归。

孙子兵法云：知己知彼，百战不殆。成功的商人，不可忘记这一深刻的古训。永远对你的对手保持警惕和戒备。随时随地密切注视对手的情况，如果不把问题弄个水落石出，就仓促与对方签合同做生意，将是十分危险的。据资深的厨师讲，每条鱼的纹路都不一样，从鱼的外观可以分辨出鱼的味道，而我们多数人在同对手打交道很长时间后，仍然对对手的情况知之甚少，而且我们还缺少对他们了解的好奇心，这样粗枝大叶地做生意，又怎么能指望获得全面的胜利呢。

还有的人士对信誉的依赖过分突出。不错，越来越多的商人懂得建设良好的信誉意味着生意的兴隆。信誉作为自己的事情，当然越牢固越好。但具体到每一笔生意时，信誉是不能依靠的。

孙子兵法还说：兵不厌诈。懂得商场厚黑学的商人和高明的骗子都知道这个道理，很可能刚开始在你面前显示的几次信用不过是诱你步向深渊的一个诈术。

在生意场上，即使成功地与对方做成了一笔生意，并不意味着下一次就有保证，人家不一定会因此信任你，你不必指望它会给你带来多大的好处；同时，你也不能因此信任对方，生意场中，没有永远的朋友，每次都是"初次"。如果单纯地认为已经成功地做成了一次生意，所以这次也会和上次一样取得成功，从而轻信对方的话，你就无法在商场上抵御厚黑。

第十一章　如何不受人情的伤害

要想精神愉快，就要心理独立，提高心理承受能力。能得到别人的理解固然很好，而他人不理解或者误解了，那也无关紧要，你仍然需要微笑着面对生活。

多一个冤家多一堵墙

中国人在识人方面，一向有独到眼光，尤其是那些正人君子。所谓"君子之交决不出恶声"，即在这个世界上，与人亲密地交往时，需要诚意待人。一个有修养的人，无论持何种理由，即使中断来往，也不会口出恶声，诽谤对方。因为：

首先，倘若说了绝交者的坏话，等于承认自己识人不清。既然双方已经绝交，作为"陌路之人"也就罢了，何必反目成仇呢?树敌过多，不仅会使人在生活中迈不开步，即使是正常的工作，也会遇到种种不应有的麻烦。

要避免树敌，你首先要养成这么一个习惯，那就是绝不要去指责别人。指责是对人自尊心的一种伤害，它只能促使对方起来维护他的荣誉，为自己辩解，即使当时不能，他也会记下你的一箭之仇，日后寻机报复。

其次，对于他人明显的谬误，你最好不要直接纠正，否则他会觉得你故意要显示你的高明，因而又伤了他的自尊心。在生活中一定要记住，凡是非原则之争，要多给对方以取胜的机会，这样不仅可以避免树敌，而且也许可使对方的某种"报复"得到满足，可以"以爱消恨"。对于原则性的错误，你也得尽量含蓄地进行示意。

假如由于你的过失而伤害了别人，你得及时向人道歉，这样的举动可以化敌为友，彻底消除对方的敌意。说不定你们会相处得更好。"不打不相识"这一民谚富含了这一哲理，既然得罪了别人，当时你自己一定得到某种"发泄"，与其等待别人的报复，远不如主动上前致意，以便尽释前嫌。

为了避免树敌，还有一点需要注意，这就是与人争吵时不要非占上风不可。实际上，争吵中没有胜利者。即使口头胜利，但与此同时，你又树立了一个对你心怀怨恨的敌人。争吵总有一定原因，总为一定的目的。如果你想使问题得到解决，就绝不要采取争吵的方式。

争吵除了会使人结怨树敌，在公众面前破坏自己温文尔雅的形象外，没有丝毫的作用。说他人坏话，诽谤他人，对方终究会有所耳闻，也会将自己的怨恨发泄出来。现实中有些人择友漫无目的，只要在一起饮酒作乐，就觉得是好朋友，这种酒肉朋友往往靠不住。一旦遇事翻脸，立即口出恶语，互相谩骂不休。这实在太幼稚无知了。须知，道人之短者，除了对自己名声不利外，是捞不到任何好处的。所以，交友时一定要慎重，绝交了也不要恶语谤人，否则谁还敢接近你呢?

战国时代有个名叫中山的小国。有一次，中山国君设宴款待国内名士。当时正巧羊肉羹不够了，无法让在场的人全都喝到，有一个没有喝到羊肉羹的叫司马子期的人怀恨在心，到楚国劝楚王攻打中山国。楚国是个强国，攻打中山国易如反掌。中山被攻破，国王逃到国外。他逃走时发现有两个人手拿戈跟随他，便问："你们来干什么?"两个人回答："从前有一个人曾因获得您赐予的一壶食物而免于饿死，我们是他的儿子。臣的父亲临死前嘱咐，中山有任何事变，我们必须竭尽全力，甚至不惜以死报效国王。"

中山国君听后，感叹地说："怨不期深浅，其于伤心。吾以一杯羊肉羹而失国矣。"给予不在乎数量多少，而在于别人是否需要。施怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。中山国君因为一杯羊肉羹而亡国，却由于一壶食物而得到两位勇士。这段话道出人际关系的微妙。一个人如果失去了少许金钱，尚不至于发此大怒。而一旦自尊心受到损害却非轻易就可弥补的。有时候，本来并无存心伤人之意，可是却会因为一句无意的话伤害别人，所谓"言者无心，听者有意"，甚至可能为自己树立一个敌人。中山国王因一杯羊肉羹而失国的故事，对我们是一个深刻的教训。

如果你一面提出自己的主张，一面又对所有不同的意见进行抨击，那可是太不明智了，这近似于强迫自己孤立和就此停步不前。因为辩论而伤害别人的自尊心，结怨于人，既不利己，还有碍于人，又使自己树敌，实在是不足取。

不求理解但求心安

理解,固然是很美好的，谁不渴望理解呢？"理解万岁"的口号感动了多少人啊！然而，事实上由于年龄、性格、职业、知识结构、品德修养、生活经历等等因素的影响，人和人之间有时是很难互相理解的。于是，脆弱的人把许多精力放在"求理解"上，到处自我表白，宣扬自己，把别人不理解自己当做最大的痛苦。似乎他的生存，他的工作，他的事业，仅仅是为了让人家知道，做给别人看。这道理本来是不言而喻的，就像你不是为了理解别人而工作一样，别人也不是为了理解你而生存，这是很自然的事；过分求人理解的人，一旦被误解了，便脆弱地感叹世态炎凉呀，社会无情呀，等等，耷拉着脑袋，沮丧得很。如果你过分希望得到理解，得到他人的赞成或默认，当你未能如愿以偿时便会十分沮丧。这正是自我挫败因素之所在。同样，当寻求理解成为一种需要时，你就会产生惰性。这是将自我价值置于别人控制之下，由他人随意抬高或贬低，只有当他们决定施舍给你一定的理解之辞时，你才会感到高兴。

人在生活和工作中必然会遇到反对意见，会被误解。这是体味"生活"付出的代价，是一种完全无法避免的现象。有一位叫奥齐的中年人，他是一个有典型的、过分渴求理解和赞许心理的人。奥齐对于现代社会的各种重大问题，如人工流产、中东战争、水门事件、美国政治等，都有一套自己的见解。每当他的观点受到嘲讽时，他不是坚持自己的观点，而是因别人的"不理解"而痛苦不堪，甚至最后反而对自己产生了怀疑。为了使自己的每一句话和每一个行动都能为人理解，他花费了不少心思。有一次他和岳父谈话，表示赞成无痛致死法，而当他察觉岳父不满地皱起眉头时，几乎本能地立即修正了自己的观点："我刚才是说，一个神智清醒的人如果要求结束其生命，那么倒可以采取这种做法。"奥齐为了别人理解、赞同自己的观点，实际上不知不觉地修正了自己的观点。当奥齐注意到岳父表示同意时，才稍稍松了一口气。这样去求得理解和赞许又有什么价值可言？

要想精神愉快，就要心理独立，提高心理承受能力。能得到别人的理解固然很好，而他人不理解或者误解了，那也无关紧要，你仍然需要微笑着面对生活。

下面讲一个十分说明问题的小寓言：一只老猫见到一只小猫在追逐自己的尾巴，便问："你为什么要追自己的尾巴呢？"小猫答："我听说，对于一只猫来说，最为美好的便是幸福，而这个幸福就是我的尾巴。所以，我正追逐它，一旦我捉住了我的尾巴，便将得到幸福。"

老猫说："我的孩子，我也曾考虑过宇宙间的各种问题，我也曾认为幸福就是我们的尾巴。但是，我现在已经发现，每当我追逐自己尾巴时，它总是一躲再躲；而着手做自己的事情时，它却总是形影不离地

伴随着我。"同样道理，如果你希望得到理解和赞许，最为有效的办法恰恰是不去渴望、不去追求，不要求每个人都理解和赞许你。只要你相信自己，并且以积极的自我形象为指南，你便可以得到许许多多的理解和赞许。当然，一个人不可能事事都得到每个人的理解和赞许，但是，如果你认识到自己的价值，在得不到理解和赞许时便不会感到沮丧。你将把反对意见视为一种自然现实，因为生活在这个世界上的每一个人都对世事有自己的看法。

消除误会的九种妙法

大千世界，纷繁人生，谁都可能误会他人，谁也都可能被他人误会。

误会即指别人对你的看法与你的实际情况不符，是无意之中产生的认识上的错觉。形成的原因有两个方面：一是自身的言行不够谨慎，言谈行事有欠周到、欠细致、欠精明之处，致使他人不能准确地领会你的意图。二是对方的主观臆测，由于每个人不同的经历、学识、价值观、气质、心境等因素的影响，对同一件事、同一句话，不同的人会有不同的理解。

误会给我们带来痛苦，带来烦恼，带来难堪，甚至会产生始料不及的悲剧。所以，陷入误会的圈子后，必须调整自己，采取有效的方式予以解除，使自己与他人都尽快地轻松、舒畅起来。

1．消除自我委屈情绪

出现误会后，不必为自己辩解，总以为自己正确、有道理、不被理解。心中怀有委屈情绪的人，必定不愿开口向对方作解释。这种心理障碍妨碍彼此间的交流。此时，多替对方着想，无论他是气量小也好，心眼窄也好，不了解真相也好，不理解你的一番苦心也好，都不必去计较，只要你真诚地向他表明心迹，误会便会消除。比如你同朋友争论一个问题，当时有许多人在场。你本无意压他一头、让他当众出丑，但当时不能自制，说了许多过头的话，伤了他的自尊，使他误以为你在出风头，给他难堪，使他下不了台。事后，你应真诚地向他道歉，这样才能保持友谊，而不要怪罪对方小心眼，从而断绝来往。否则，你们就会因一次争论而导致关系破裂，由朋友而变成冤家了。

2．查清原因方可化解怨恨

产生误会后，一方怒气冲冲，充满怨恨、敌视；一方满腹狐疑，委屈压抑，双方隔阂越陷越深，而且一谈即崩，大有新的误会接踵而来之势。此时，需要冷静，你必须下一番功夫内查外调，搞清楚对方的误解源于何处，否则，凭你费多少口舌，也不会解释清楚，搞不好，还会越描越黑，弄巧成拙。

3．书信可传情

面对一封信要比面对当事人从容得多，当面难以启齿的话题在信上会坦然地表达出来。书信效果往往比当面交涉的效果更佳。但要注意，写信时措辞一定要简短、亲切、明了，切勿啰啰嗦嗦，令人生厌，语气需真挚、诚恳，充分表达自己愿意消除误会，重新和好的急切心情，表达自己至今仍铭记以往的友情，以及对对方的信赖和尊敬。

4．行动是最好的证明

有的误会用语言解释不清楚，那么就用与之相反的行动去证实。如朋友误解你同某一异性有暧昧行为，你又说不清楚，那么，你只要与自己的爱人相依相伴、相敬如宾、亲密无间、双双出入社交场合，令他人找不到破绽，谣言便会不攻自破，误解也就自然消失了。还如知名度高的人，一般要求得到他人格外的尊重和赞扬。如果你毫无顾忌地对他批评、指责，便会被人误认为怀有嫉妒之心。尽管你尽力辩白，声称没有此意，人家也不会相信。此时，你的惟一对策是在今后的工作中，虚心向其求教，注意肯定人家的长处，更不与他争荣誉、争地位，在他被人攻击诽谤时，站出来讲几句公平话，这时你们以前的误会便可烟消云散。

5．战胜自己的懦弱，当面说清

误会的类型千奇百怪、多种多样，但解决的最简捷、最方便的方法便是当面说清，大多数人也都欢迎这种方法。有人由于懦弱，不敢当面对质，结果把问题搞得极为复杂。记住，如果有的误会需要亲自向对方作说明，你一定不要找各种借口推脱，一定要克服困难，战胜自己，想方设法当面表明心迹。不要轻信第三者的只言片语。

6．不可放过好时机

解释缘由，消除误会，必须选择好时机。一定要考虑对方的心境、情绪等感情因素。大多可选择提干、长工资、定职称或参加婚宴等喜庆日子，此时对方心情愉快、神经放松，胸怀也就较为宽广。抓住这个时机表白，往往能得到对方的谅解，重归于好。

7．越拖越被动

有人被误会搞得焦头烂额，总觉得心中有难处，不好启齿，结果碍于情面，时间越拖越长，误会越陷越深，到最后无限制地蔓延，形成了令人极为苦恼的结果。所以，有了误会要迅速解释清楚，时间越长，就越被动。

8．请领导、同事帮忙

人与人之间的误会常常是在工作中产生的，双方的误解涉及许多因素。个人解决可能会受到限制，从而不能明白透彻。故请他人帮忙，有时是明智之举。

9．重新聚会

你觉得区区小误会，没必要兴师动众、大费口舌，也不便于直说，但双方在心理上又都觉得不愉快，有了生疏感。此时，你可邀请对方故地重游，或聚会畅谈。在和谐、友好的气氛中，彼此心理上的距离会缩短，以往的不快便会自然地消失。

"小事"和，"大事"不流

若想朋友之间长久交往，温良恭俭让的谦和之德与礼貌之举是必不可少的。不过，朋友之间如果只是一味地重视礼让，不但贬低了自己，而且丧失了原则，恐怕更加糟糕。所以，朋友间的交往要恰如其分，不强交，不苟绝，不面誉以求新，不愉悦以合，其关系的处理恐怕用得上这么一副对联："大着肚皮容物，立定脚跟做人"，即"君子为人，和而不流"，小事"和"大事"不流"。

朋友之间在非原则问题上应谦和礼让、宽厚仁慈，多点糊涂。但在大是大非面前，则应保持清醒，不能一团和气。见不义不善之举应阻之正之，如力不至此，亦应做到不助之。如果明明知道有人在行不义不善之事，却因他是长辈、上司、朋友，即默而容之，这就是一种很自私的趋避。有时候，立定脚跟做人的确是会冒风险的，也可能会受到暂时的委屈，受到别人的不理解。但是，这种公正的品德最终会赢得人们的尊敬的。

《说唐》里鼎鼎大名的尉迟恭是一名莽勇的将军，却不知在唐史里他也是一位以"和而不流"著称于世的君子。有一次，唐太宗李世民与吏部尚书唐俭下棋。唐俭是个直性子的人，平时不善逢迎，又好逞强，与皇帝下棋时使出自己的浑身解数，把唐太宗打了个落花流水。唐太宗心中大怒，想起他平时种种的不敬，更是无法抑制自己，立即下令贬唐俭为潭州刺史。还不解恨，又找来尉迟恭让他去唐俭家一次，听唐俭是否对自己的处理有怨言，若有，即可以此定他的死罪。尉迟恭听后，觉得太宗这种张网杀人的做法太过分，所以当第二天太宗召问他唐俭的情况时，尉迟恭只是不肯回答，反而说，陛下请你好好考虑考虑这件事，到底该怎样处理。唐太宗气极了，转身就走。尉迟恭见了，也只好退下。唐太宗回去后，一来冷静下来自觉无理，二来也是为了挽回面子。于是大开宴会，召三品官入席，自己则主宴并宣布道："今天请大家来，是为了表彰尉迟恭的品行。由于尉迟恭的劝谏，唐俭得以免死，我也由此免了枉杀的罪名，并加我以知过即改的品德，尉迟恭自己也免去了说假话冤屈人的罪过。得到了忠直的荣誉。尉迟恭得绸缎千匹之赐。"

唐太宗这样做，当然主要还是为了显示自己的"明正"；同时，为此他当然也感激尉迟恭。假如尉迟恭真的按他的话去做，又怎知唐太宗"明正"起来，不治罪尉迟恭呢？与朋友相处也是一样，如果是真心待人，就应该对他加以爱护，不但帮助他渡过重重难关，而且也要帮助他克服重重困难，天长日久，朋友们自然会了解你的为人和品格，包括自己的上司和同事。

乐于忘记，不念旧恶

有一个朋友对我说："我只记着别人对我的好处，忘记了别人对我的坏处。"因此，这位朋友受大家的欢迎，拥有很多知交。古人也说："人之有德于我也，不可忘也，吾有德于人也，不可不忘也。"别人对我们的帮助，千万不可忘了。

乐于忘记是一种心理平衡。有一句名言说"生气是用别人的过错来惩罚自己"。老是"念念不忘"别人的"坏处"，实际上最受其害的就是自己的心灵，搞得自己痛苦不堪，何必呢？这种人，轻则自我折磨，重则

就可能导致疯狂的报复了。乐于忘记是成大事者的一个特征，既往不咎的人，才可甩掉沉重的包袱，大踏步地前进。乐于忘记，也可理解为"不念旧恶"。人是要有点"不念旧恶"的精神，况且在人与人之间，在许多情况下，人们误以为"恶"的，又未必就真的是什么"恶"。退一步说，即使是"恶"吧，对方心存歉意，诚惶诚恐，你不念恶，礼义相待，进而对他格外地表示亲近，也会使为"恶"者感念你诚，改"恶"从善。

唐朝的李靖曾任隋炀帝时的郡丞，最早发现李渊有图谋天下之意，便向隋炀帝检举揭发。李渊灭隋后要杀李靖，李世民反对报复，再三请求保他一命。后来，李靖驰骋疆场，征战不疲，安邦定国，为唐王朝立下赫赫战功。魏征也曾鼓动太子建成杀掉李世民，李世民同样不计旧怨，量才重用，使魏征觉得"喜逢知己之主，竭其力用"，也为唐王朝立下丰功。

宋代的王安石对苏东坡的态度，应当说，也是有那么一点"恶"行的。他当宰相那阵子，因为苏东坡与他政见不同，便借故将苏东坡降职减薪，贬官到了黄州，搞得他好不凄惨。然而，苏东坡胸怀大度，他根本不把这事放在心上，更不念旧恶。王安石从宰相位子上垮台后，两人的关系反倒好了起来。苏东坡不断写信给隐居金陵的王安石，或共叙友情，互相勉励，或讨论学问，十分投机。苏东坡由黄州调往汝州时，还特意到南京看望王安石，受到了热情接待，二人结伴同游，促膝谈心。临别时，王安石嘱咐苏东坡：将来告退时，要来金陵买一处田宅，好与他永做睦邻。苏东坡也满怀深情地感慨说："劝我试求三亩田，从公已觉十年迟。"二人一扫嫌隙，成了知心好朋友。

相传唐朝宰相陆贽，有职有权时曾偏听偏信，认为太常博士李吉甫结伙营私，便把他贬到明州做长史。不久，陆贽被罢相，被贬到了明州附近的忠州当别驾。后任的宰相明知李、陆有这点私怨，便玩弄权术，特意提拔李吉甫为忠州刺史，让他去当陆贽的顶头上司，意在借刀杀人，通过李吉甫之手把陆贽干掉。不想李吉甫不记旧怨，上任伊始，便特意与陆贽饮酒结欢，使那位现任宰相的借刀杀人之计成了泡影。对此，陆贽自然深受感动，他便积极出点子，协助李吉甫把忠州治理得一天比一天好。李吉甫不搞报复，宽待别人，也帮助了自己。

最难得的是将心比心，谁没有过错呢？当我们有对不起别人的地方时，是多么渴望得到对方的谅解啊！是多么希望对方把这段不愉快的往事忘记啊！我们为什么不能用如此宽厚的理解开脱他人？

古往今来，不计前嫌、化敌为友的佳话举不胜举。以古为鉴可以让我们明白事理，明辨是非，把握前途。

不跟小人较劲儿

有一位哲人说过："没有敌人的人生太寂寞。"这位先哲真是好大的口气，试想谁希望以敌人的存在来充实自己的人生经历?其实，如果仔细想想，你的敌人是谁呢?是不是从出生开始就有敌人存在或存在的仅仅只是你的假想敌?敌人本来并不存在，只是由于某种原因才出现。或者是原来的朋友反目成现在的敌人，也许将来还会变成朋友。不打不相识，你们为什么不能彼此间成为朋友呢?把你的敌人看做你的朋友，坚持感情的输入，坚持礼让的美丽内涵。如果你这样做了，说明你正在一点点地提高自己，开阔自己。

但是，礼让并不是无原则的一味退让，并不是对所有的事都保持沉默。不要以为这样你才有深度、有内涵，是一个襟怀博大、有容人之量的人。事实恰恰相反，如果你这么做，别人只会把你看做是懦弱无能、愚笨无知的代名词，绝对不会正视你的存在。不要以为你守着"宰相肚里能撑船"的信条不放，你就能胸襟开阔，从而心宽体胖。在某些时候，你不得不去争取，去辩论，去实现自己存在的价值，去批评、反击自己认为是忍无可忍的事情，别人绝对不会说你肤浅狭隘。有些事情，如果你不去做，别人又怎么会知道?

例如，一个人的词锋十分厉害，人人对他退避三舍，惟恐被他当众取笑一番。碰上这种人，不管你反唇相讥或沉默不语，别人只会隔岸观火，含笑欣赏这一幕闹剧。

最难缠的人物，莫如那些生性浅薄而缺乏自知之明的人，他们以攻击人家的弱点为乐事，得势不饶人，叫你丢尽面子才肯罢休。如果在你的周围刚好出现这样一个人物，他说话的声音特别嘹亮，每句话像飞刀一样直插听者的心中，令人又惊又怒，你应该如何做出适当的反应，让对方晓得你并不好欺负，而又不失自己的风度?

喜欢逞一时之快，嘲笑别人，以求达到伤害对方自尊心目的的人都有一个通病--欺善怕恶。由于缺乏涵养，认为别人无言以对，把对方踩在脚下，自己便会升高一级，增加自我的价值，结果慢慢地便形成一种暴戾习气，对人对事一味挑剔，还自认为具有非凡的洞察力、见识过人，别人越是显出畏惧，他们越是

得意洋洋，什么尖酸刻薄的话都不吐不快，毫不知道收敛。

面对这种以为自己口才很好，却是神憎鬼厌的人时，你既不要随便示弱，也无须自我降格，跟他针锋相对，你应该这样做：

一是当他正在喷口水，心情兴奋，口若悬河地把你的弱点一一挑出来取笑时，你只须平静地定睛看着他，像一个旁观者，兴味盎然地欣赏眼前这个小丑的每一个表情，对方便会难以再唱独角戏。

二是当他实在太惹人讨厌，总是找你的麻烦，每句话都是针对着你时，你要尽量抑制怒气，装听不见，切勿中了对方的诡计，跟他唇枪舌剑。如果你根本不理会他，他便无法再独白下去，他的弱点会因此而暴露无遗，有目共睹，同时更显出你的涵养功夫非比寻常。

三是在对方说得起劲，更难听的话也冲口而出的时候，你实在不必再忍受这样肤浅的人，你可以站起来礼貌地说："对不起，请继续你的演说。我先走了。"如果对方还存有一点自尊的话，他应该感到羞耻。

不要以为世界上每个人都像你一样，处事有条不紊，愿意听取他人的意见，有进取心，喜欢讲道理、求和气，在适当的时候，做适当的事情。有些人是天生的"疯子"，你对他的所作所为非常厌恶，但又无可奈何，你只能用"不可理喻"四字来形容他。如果他特别针对你，像一只疯狗似的到处吠你，穷追不舍，你的烦恼自然大大增加，他甚至可能做出损人不利己的行为，后果更是不堪设想。你既没有足够的精力与时间跟他周旋到底，以牙还牙，看看鹿死谁手，又不愿与这种人纠缠下去，以免降低人格。面对这种矛盾的情形，什么才是最明智的处理方法?

或者，你会说："我不会跟这种人计较，不愿为他徒然浪费我的宝贵光阴，我想他疯够了便会停下来，永远对这个人敬而远之才是。"

你也可能会说："我会找他出来当着大家的面说清楚。请其他朋友主持公道，看看谁是谁非，我不要自己蒙上不白之冤。"其实人之所以可恶可恨，完全是他们心术不正，满脑子是害人的歪念，以致面目也变得奸险狰狞，看见受害者摊上麻烦、心绪不宁，他们便乐不可支。对付这种卑鄙小人，你不能动真气、讲道理，或妄想以情义打动他们的心。你要记着：冰冻三尺，非一日之寒。对方故意跟你过不去，除了自叹遇上恶人，你所能做的，便是对着镜子做一下深呼吸，长吁一口气，承认你交错这样一个朋友。尽管内心隐隐作痛，还是要努力控制情绪，表面上不动声色，从此对这个人不存半点希望，不让他再有机会影响自己的生活，任由他到处乱吠乱叫好了。既然他已失了常性，你又何必跟一个疯子苦苦理论?

如果你对某些不可理喻的人已经束手无策，无奈之余只得说一声"我不生气"的时候，你有没有想过要掌握一些技巧来正确地提出自己的要求呢?我想你肯定有这个愿望，那么你又该如何表达自己的意愿呢?

在公共场合里，我们时常会遇到一些不受欢迎的人物，例如：在电影院里，年轻人忘情地大叫大笑，高谈阔论；在音乐会中，邻座的观众不停地讲话，令你十分苦恼，你想出声请他们安静下来，却碍于礼貌，不愿当众指责对方破坏公共规则，只有强自忍受。这样，你会变得越来越内向怕事，不敢据理力争，凡事得过且过，以低调生活。

你不要欺负人，也不可随便让别人踩到你的头上，这才是正确的人生观。一味迁就自私的人，容忍对方对自己造成的间接伤害，没有人会因你的仁慈而心存感谢，相反，懦弱无能或许是人家对你的形容。一个真正有涵养的人面对上述情形的时候，他会有这些表现：当对方的行为实在太过分，令人忍无可忍之际，他不害怕挺身而出，告诉对方他带给他人的不良影响，由于其态度是诚恳而义正辞严的，对方会感到惭愧。

如果你出言不逊，大声怒道："你这个自私自利的人，知不知道你说话的声音太大，惹人讨厌。"对方的反应必然是怒目而视，反唇相讥，不但不会合作，反而故意跟你作对，引起激烈的争执。你应该这样说："先生，请你说话小声一点好吗?"或者"请你保持安静，谢谢。"与其直斥其非，不如清楚地告诉对方你想他怎样做，更能使他明白自己带给人家的不良影响，乐意与你合作。

培养说话技巧，在不伤害他人自尊心的情况下，而能达到你心目中的效果，何乐而不为?一个人在愤怒的时候，他的言行大多数会犯错，无论何时何地，你必须切记这一点。

牛津大学的威廉弗沙博士是当今知名的心理学家，他说："你有什么需要，不妨大胆提出。如果对方做了些你不喜欢的事情，告诉他，若你觉得很生气，须保持冷静。"不要让他人剥夺你的权利是保护自己权益的先决条件，怀着正确的人生观，才有实力与冲劲干一番大事业。

坚持原则，厌事尊人

交往中免不了会遇到这样的人物，他当面奉承你，转过身去却嗤之以鼻；他为了取得你的好感，事先就送上一两下掌声；为了取得你的"庇护"，他整天低声下气地围着你打转；他对你心怀不满，但当面总是笑脸，背后到处播弄是非。这类人物有着两张脸皮，有着双重人格，与这样的人打交道，你必然会感到艰难。

的确，有些人就是这样的圆滑、世故，八面玲珑，喜爱耍弄手腕，甚至是吹牛拍马，两面三刀，有事没事就放两支冷箭。对此类行为若处理失当，很可能会使交往"触礁"。

我们都会期待着比较纯洁的交往关系，而你一旦发现遇上了诸如圆滑、世故、两面三刀之类的"暗礁"，又怎么可能立即撕破脸皮，跟人断交呢？所以，仅仅对此类行为表示厌恶、回避是远远不够的，还需要对这类交往对象有一个比较深的了解。

一般说来，比较圆滑、世故的人，甚至包括那些吹牛拍马、两面三刀的人，都是一些善于保护自己的人。他们对自己看得比别人要重得多，所以在交往过程中穿上了重重的铠甲。其实，善于保护自己并不是什么错，问题是把交往对象全都变成了防范对象、算计对象，所采用的保护手段又违背了真诚友善、坦诚相见的道德规范，就会使自我保护变成了损害正常交往关系的行为。

我们可以厌恶这种行为，但不必厌恶行为者本人。具体说来，我们在反对不正派行为的时候，不要去伤害人家的自尊心，不要损害他们如此费心地保护着的那个"自己"。比方说，他为了赢得廉价的喝彩声才对你奉上掌声时，你不妨先冷静下来，真诚地向他申明，在需要得到人家的支持这一点上，你们是一致的，但是，要想真正获得别人的支持和赞美，要靠自己的真才实学，要靠自己的辛勤劳动。在他为寻求"庇护"才围着你打转时，你也不妨帮助他认清自己的力量，鼓励他培养独立的人格，走自己的路，切不可简单地拒绝所谓肉麻的奉承。简单拒绝只会伤害对方的自尊心，加速你"触礁"的进程。鼓励他的自尊心，帮助他建立起独立的人格，帮助他完成真正自我保护，满足他的要求，你会得到他的真诚"掌声"。

一个正直的人，面对这种现象还会产生一种被利用感。这种感受的出现，主要是那些非常善于保护自己的人确实想利用交往关系来达到自己的某种目的。甚至可以说，有的人之所以选择你作为交往对象，就是因为你的某种优势符合他的某种需要。一旦发现自己处于被利用的地位，该怎么办呢？

在交往关系中，我们不能容忍只顾私利的行为，更不能以损害大多数人的利益为代价，来满足交往群体中个别成员的私欲。但是，平心而论，在相互关系中，都有着权利与义务的统一，都有着各自向对方所抱有的希望和要求。剔除了那些非原则的、损害他人利益的成分，抹去了那些具有强烈私欲的色彩，交往当中总应当相互有所满足。这就需要谨慎地划出一条原则界限，帮助交往对象回到原则的范围之内来，并且尽可能地做出自己的奉献。比如，一个人想得到赞扬，想得到别人的尊重，这是自尊心、荣誉感的表现。如果我们帮助他放弃通过私人关系的途径去获取的企图，而通过自己的努力去谋求，那就不能视为一桩坏事。相反，在他努力地靠自己的力量去追求目标的时候，就应当提供足够的支持。一个人有物质上的需求，这本来也是正当的，如果我们帮助他摆脱借用他人权势的动机，并为他提出符合原则的实事求是的建议，那当然也是合情合理的。总之，划出一条原则界限，摆脱利用与被利用的关系，使它们留在原则界限之外，你也就不会产生被利用的感觉了。简单地回绝只会把关系搞得更加复杂化。

一个人对不正派行为的厌恶感是一种可贵的感情，需要小心地加以保护。如果没有这种情感，便可能在熟人面前，在朋友面前，在"关系户"面前，失去自己的原则立场和坚持操守的稳定感，而成为被利用的可悲角色。面对不正派行为不觉得厌恶，久闻不知其臭，更有可能滑向甘之若饴的地步，几声奉承就感到飘飘然，无原则地为人办事，便会产生一种权势的自我满足，结果还会从被利用的地位上慢慢滋生出利用别人的欲望，使利用与被利用的关系恶性发展为相互利用的关系。但也不可把这种情感简单化、绝对化，要把不正派的行为与行为的当事人区别开来，对事不对人。即对其行为要"厌"、要"恶"，但对其人要"尊"、要"爱"，这是处理复杂人际关系的一条重要原则。

消解厌恶，和睦相处

常听音乐的人一般都有派别之分，他们常自诩自己是古典音乐派、爵士音乐派、流行歌曲或民谣派，就好像是政坛上的党争，从不轻易越雷池一步。但是经多方调查之后，才明白他们的好恶并非是绝对的。

让喜欢古典音乐的人多听几次民谣之后，他们往往也会喜欢民谣，这种情况我们称为"亲密效果"。人们对于接触次数多的事物，都会或多或少地产生亲切感，一旦对此事物具有亲密的感情，便会逐渐地喜欢它。

这个道理对人也是一样的。觉得讨厌的人，和他交往一段时日后，也会产生亲切感。有一位朋友就善于利用这个法子，他说："对于讨厌的人，我愿意和他保持来往，直到喜欢上他为止。"在现在这个社会中，四周都充满了你不喜欢的人，而这种对象愈多就愈不容易生存。当然，没有讨厌的人最好，所以我们要尽量与人亲善，消除他们在我们心中的坏印象。

"厌恶"并非天生，也非绝对，多半是由于缺乏亲切感而引起的，就好像我们进入黑暗的地方，刚开始时会有不安与恐惧感，不久，当眼睛适应之后，不安与恐惧感便会渐渐消逝。相同的道理，对于讨厌的人或工作，只要不断地接触，当熟悉对方以后，厌恶的感觉便会逐渐消逝。

美国心理学家华德逊曾以条件反射为基础，创立了行为主义的心理学派。他曾经大发豪语："只要给我一群小孩，我就能依照大家的愿望，把他们塑造成军人、教师、商人。"

他的话未免太夸张了，不过，他的方法也有可取之处，至少他能造出惧怕老鼠的猫，也能使一向讨厌狗的小孩转而喜欢狗。

华德逊所利用的心理学原理，就是先把一个玲珑可爱的毛皮狗玩具递给一向讨厌狗的孩子玩，待他玩习惯之后，也就是先在心理上适应了以后，再让他去接触小狗；不久，再一面让他接近大狗，一面让大人从旁边褒奖或鼓励，结果，这个孩子就会慢慢不畏惧任何狗了。

目前，临床心理学的行动治疗法也采用此项原理，同样地，这种方法也能活用在我们的日常生活里。

一个人要想和所有的人都成为亲密的朋友，那是不实际的，不可能的。但是，如果我们尽量学会和各种不同性格的人打交道，我们就能和更多的人相处得很好。如果我们每个人都善于和各种不同性格的人交往，人与人之间就会减少一些疙瘩，大家相处得就会更加融洽，工作起来就能相互协调。

那么，我们应该怎样和不同性格的人相处呢？

1．要承认差别

俗话说，花有几样红，人与人不同。认识到这一点，就不会强求别人处处和自己一样，就可能容忍相互间性格上的差别。不同性格的人之间，就可能会减少一些反感和厌烦情绪。

2．制造"共鸣"

共同的兴趣和爱好能将人聚集在一起，共同的目标和志向能使人走到一块。所以，人与人"合群"与否的关键就在于双方是否能在相同之处产生"共鸣"。在人际交往中，要尽量寻找双方的共同点，使彼此产生心理上的"共鸣"，以减弱影响交际的不利因素，把相互间相左的性格特点放在交际的次要位置，求大同存小异。

3．对对方感兴趣

要学会真诚地对别人感兴趣，要从一些生活小节上表现出对别人的极大热情和关注。譬如，要留心观察对方的生活和工作情况，看有无需要帮助的地方；要记住对方的生日，到时去道一声"祝您生日快乐"；对方工作取得了成绩或得到了提拔，别忘了道一声"祝贺"；对方遇到不顺心的事或有天灾人祸，要去表示一下安慰等等。

4．尊重别人的隐私

相互尊重中，最重要的含义之一就是尊重对方的人格和权利，维护对方的自主权、独立权。如果你强烈地感觉到对方有任何心事，哪怕是十分好奇，也有一种非常愿意帮助朋友的动机，也不应去打听对方的这种心事。不要以为朋友这样的做法便是不信任自己、不愿与自己交心。要容忍对方的这种沉默。

5．多发现别人的优点，取长补短

急性子的人不要看不惯慢性子的人，要看到慢性子的人考虑问题有时候可能比较周全，特别是干某种需要耐心的工作，他就很恰当。慢性子的人也不要讨厌急性子的人，要看到急性子的人干事往往不拖拉，很麻利。要多看到别人的优点，注意取长补短，这样大家不仅能够和睦相处，相互还会有所补益。

分门别类，对症下药

人在社交场上，总会遇到各种各样怪脾气的人，如何摸透各人的秉性，采取恰当的方式与其相交相处，

是一门高深的学问。下面列举 9 种不同习性的人，分别向你介绍相应的交际技巧：

1．死板的人

这样的人往往是我行我素，对人冷若冰霜。尽管你客客气气地与他寒暄、打招呼，他也总是爱理不理，不会做出你所期待的反应。其实，尽管死板的人一般说来兴趣和爱好比较少，也不太爱和别人沟通，但是，他们还是有自己追求和关心的事，不过别人不太了解而已。所以，在与这类人打交道时，不仅不能冷淡，反而应该花些功夫，仔细观察，注意他的一举一动，从他的言行中寻找出他真正关心的事来。一旦你触及他所热心的话题，对方很可能马上会一扫往常那种死板的表情，而表现出相当大的热情。

另外，与这种人打交道，更多的是要有耐心，要循序渐进。所谓死板的人，总是希望维护好自己的内心平衡，不愿意碰到那些令人心烦的事。如果你在与他们打交道时，能够设身处地为他们着想，维护其利益，逐渐使对方去接受一些新的事物，从而改变和调整他们的心态。这样，仍然可能取得交往的成功。

2．傲慢无礼的人

有些人往往自视甚高，目中无人，表现出一副"唯我独尊"的样子。与这种举止无礼、态度傲慢的人打交道，实在是一件令人难受的事情。可是，如果我们不得不与这种人接触，又该怎么办呢？

最合适的方式有三条：

（1）尽可能地减少与其交往的时间。在能够充分表达自己的意见和态度，或某些要求的情况下，尽量减少他能够表现自己傲慢无礼的机会。这样，对方往往也会由于缺乏这样的机会而不得不认真思考你所提出的问题。

（2）语言简洁明了。尽可能用最少的话清楚地表达你的要求与问题。这样，让对方感到你是一个很干脆的人，是一个很少有讨价还价余地的人，因而约束自己的架子。

（3）你还可以邀请这种人从事一些无法摆谱的活动。例如，请他去跳舞，聊聊家常，上卡拉 OK 厅唱歌，等等。而当对方一旦在你面前表现出其生活的原色之后，在以后的交往中，他往往不再会对你傲慢无礼。

3．沉默不语的人

和"闷葫芦"在一起，人们总会感到沉闷和压力。特别是对于一些性格比较外向、活跃的人，更是觉得难受。因而，在这种情况下，有些人为了活跃气氛，打破这种局面，故意找些话题来说。其实这是没有必要的。因为，对于沉默寡言的人来说，他们之所以这样可能是出于其有某种心事而不愿多言。在这种情况下，你应该尊重对方，不要去破坏对方的心境，让其保持一种内心选择的生存方式。相反，你如果故意地没话找话，并拼命地想方设法与对方交谈，只能引起对方的反感厌恶。

4．自私自利的人

自私自利的人尽管心目中只有自己，特别注重个人的得失和利益，但是，他们也往往会因利而忘我地工作。我们对他们不必有太高的期望，也没有必要希望他们能够像朋友那样以义为重、以情为重。与这类人的交往关系可以仅仅是一种交换关系，干多少活，给多少利；干得好坏不同，利也不一样。

从另一个角度说，自私自利的人也常常有他们的特点--精打细算。如果我们能够通过适当的方式，将他们这种特点加以升华，运用到某些比较合适的地方，也可以发挥其优势。例如，让这种自私自利的人干一些财务工作，在有严格约束的情况下，他们往往会成为集体的"守财奴"。这样，岂不是一件好事吗？

5．争胜逞强的人

这种人狂妄自大，自我炫耀、自我表现的欲望非常强烈，总是力求证明自己比别人强，比别人正确。当遇到竞争对手时，总是想方设法地挤兑人，不择手段地打击人，力求在各方面占上风。人们对这种人虽然内心深处瞧不起，但是为了顾全大局，为了不伤交往中的和气，往往处处事事迁就他、让着他。殊不知，有些争胜逞强的人并不理解别人的谦让，还以为自己真是了不起，由此而变本加厉地瞧不起别人，不尊重别人。对这样的人则不能一味地迁就，而有必要在适当的时候以适当的方式打击一下他的傲气，使他知道，天外有天，山外有山。

6．"狂妄"的人

自负的人一般对自己缺乏科学的评价，他们实际上并没有多少学问，往往是自我吹嘘，夸夸其谈，他们所表现的高傲、不屑一顾等神态实际上是一种作为心灵空虚的补充剂，以维持其虚荣心。与这些人相处

的方式实际上很简单，乍看起来他们似乎视野开阔，天南地北，无所不谈，好一副居高临下的样子，但只要就某一问题深入地与之探讨，他便会露出马脚。一旦露了马脚，他的威风也就自然扫地。另外，与这类人初次相处，可以用你的常识将之"震"住，如果做到了这一点，往后的交往便容易多了。

7．搬弄是非的人

不要以为把是非告诉你的人便是你的朋友，他们很可能是希望从中得到更多的谈话材料，从你的反应中再编造故事，所以，聪明的人不会与这种人推心置腹。而令他远离你的办法，是对任何有关你的传闻反应冷淡，无须作答。

如对方总是不厌其烦地把不利于你的是非辗转相告，以致对你的情绪造成很大的负面影响，你应拒绝和他见面或不接他来的电话，此类人不宜过多交往。

8．性情急躁的人

遇上性情急躁的人冒犯你，你可要严肃对待，一定要保持头脑冷静，可以暂时置之不理，有时瞪他一眼就够了，有时一笑置之则可。这一笑，在大多数场合可以使你摆脱尴尬的局面，避免与其发生争吵。据说歌德有一天在公园散步时，迎面碰到一个曾经对他作品提出尖锐批评的批评家。那位批评家性情急躁，他对歌德说："我从来不给傻子让路。""而我相反。"歌德一边说，一边满脸笑容地让在一旁，于是避免了一场无谓的争吵，这种"一笑置之"的笑，可以是泰然处之的微笑，可以是表示藐视的冷笑，也可以是略带讽刺的嘲笑……

9．城府深的人

他可能是一位工于心计的人，这种人为了在与别人打交道时获得主动，或者出于某种目的不愿让别人了解自己，而把自己保护起来。而且，这种人还总希望更多地了解对方，从而在各种矛盾关系中周旋，使自己处于不败之地。其次，他也可能是一位曾经有过挫折和打击，并受到伤害的人。过去的经历使他对社会、对别人有一种十分强烈的敌视态度，从而对自己采取更多的保护措施。还有一种情况，他可能对某些事情缺乏了解，拿不出有价值的意见。在这种情况下，为了掩饰自己的无知，从而以一种未置可否的方式，含糊其辞的语气与人交往，并装出一种城府很深的样子。

显然，对第一种人你应该有所防范，不要为之所利用，不要让他完全得知你的底细。对第二种人则应该坦诚相见，以诚感人。对他不应有什么防范，可以不保留地对他敞开你的心扉。对第三种人则不要有什么太高的期望，也不必要求他提供某种看法或判断。

创造宽松的生活环境

一个人要是没有和谐的环境，没有一个宽松的生活氛围，怕是很难干好什么事情的。许多人就是因为没有这样的一个环境使生活和事业都失去了基本的保证。为此，不得不离开此地去重新选择环境的事例就很多。

还有的人，为了能够宽松的活着，甚至不惜牺牲或放弃自己的许多实际利益去寻找这种宽松。可见，和谐与宽松对人是多么的重要。

可我们知道，天下许多地方其实都是差不多的，大同小异彼此十分相像。都有愉快或不愉快的事情发生，都有友善、温暖，或敌意、损害的存在。绝对的天堂是没有的，把某种环境比做地狱又太严重了。

大概正是因为这里和那里都是差不多，所以，在很多情况下，许多聪明人都是在自己的环境里努力去创造这种和谐的气氛，使条件好起来，使自己的心情愉快起来。

事实上，这并不是多难的事情，只要你宽宏一些，大度起来，放弃一些小的利益也就够了。

但也有不少人，并不懂得这一点，本来处身于一个良好的环境，那里本来就有着一种和谐的氛围，却因为自己的做法，一再地破坏了这种环境。这种人往往走到哪里都不适合，都很难与人共处，都要生出是非。可见，一个人处在怎样的环境里与自己的方法是有很大关系的，并非全是环境所为。

有这种人，走马灯似的换了许多环境，他的处境仍然很糟糕。这真是没有办法的事。这种人的最大毛病，就是什么也看不惯，一般来讲，都是自己先搬弄是非，或是对小事过分计较，对利益寸步不让，又不能承受外部的打击。

他们总是不能"忽视"身边的那些小事，譬如，别人占了便宜，他要记下；别人有了过失，他要去谴责；别人的隐私他也不想放过地去宣扬。一天到晚，所记住的都是周围人的不好、不是。这些做法，在他心理

上必然要失去和谐的因素。

就像一个人总去注意那些阴天，总在发现肮脏，总能找到错误或别人的毛病。他不懂得，一个人总是这样，他就失去了生活的美感，变得心里只有仇恨、不满、不快乐。这心态往往还会发展到一种实际的行动，去做一些损人利己的事。说一些不利于他人的话。甚至与人去纷争，抱着打败别人的想法，生出事端。

在一个环境里，有这种毛病的人，总会有一些"敌人"。这种心态与做法，首先是使自己的四周潜伏着危机，无论走到哪里，恐怕都不会适应，都要失掉和谐的人际关系，甚至把自己弄得人不人鬼不鬼。

因此，创造和谐，尽量使自己生活得自在，首先就要使别人自在。原谅别人的小过失，宽容别人的缺点，不要去宣扬别人的难言之隐，不要做使人难为情的事，不要总是盯着别人得到了什么，而想不通自己为什么没得到。天下自有你的那一份，你不必着急。这样你就离开了危险，躲过了是非，什么事也没有。

只有什么事也没有，你的那个环境才会成为一个很不错的环境，所谓不快乐的事情才会减少，和谐也就出现了。好事都是跟随和谐而来，你的好事也会跟随而来。所以说，和谐往往是在于你自己，不在于别人，不在于环境。在当今的复杂社会里，掌握和谐，创造和谐是相当重要的，因为这是你最常生活的领域。

第十二章　积攒特立独行的本钱

没有积极心态就无法成就大事。记住：我们的心态是我们唯一能完全掌握的东西。我们应该练习控制心态，并且力求拥有积极的心态。

适当的"孤独"有益于你的人生

一个人越是不同凡俗就越伟大，也越孤独。孤独是他更加深刻、更加明智地观察生活的高度。

也许是因为我们人类的孕育过程是孤独的，要独自在母体中进行孤独的预演，而不像群生的浮游生物那样，从生命形成的一刹那，就生活在一个群体中，处于一种"社会化"的状态，因此，伴随我们人生的，除了"社会"之外，也还有孤独。这种深层次的孤独促使着我们在生活中要有适当"孤独"，一个人独处。

一个人适当地独处，对我们的人生，不但没有坏处，而且对于涵养一个人的沉思气质和培养一个人独立思考的能力、习惯，都有很大的好处。

人是社会的人，需要在一定的社会里才能健康成长。但不知道你是否留意，婴幼儿是很喜欢一个人玩耍的，即使有家长或别的孩子在场，他也很少顾及。这或许是孩子在母体中独处的一种记忆吧！老人不喜欢孤独，但却喜欢独处，像是对母体中独处的一种美好回忆。在生命的起点和终点，我们都表现出一种生命原本的色彩。这不能不说是个很有趣的现象。

我们所以说"适当的孤独"，为的是和诸如幼年丧母、中年丧妻、老年丧子以及由于各种各样的原因而被抛出人群的茕茕孑立的孤独相区别，后一种孤独对人生只有坏处绝无益处。"适当的孤独"，是人生某种独特价值的秘密阵地，是容纳难以摆脱的情感的舞台。这种孤独，在繁琐的世界中寻找简练，在闹市中寻找静区，在世俗的冲击中寻找脱俗，在违心的随俗中寻找自洁，在不平的人生遭际中寻找平静。可以说，适当的孤独是我们人生的一种修炼。

适当的独处，不是陷入某种所谓的境界中而无力自拔，无力自拔不是一种人生境界，而是对人类理性的弃绝，对"红尘"的厌恶。适当的孤独，是对人生爱极的表现，是推动人类文明、修炼我们人生的一种内驱力。

试想一下，在劳碌了一段时间后，避开纷杂的人事，在某个安静祥和的环境中，一个人静静地呆着，什么都可以想，什么也可以不想；不想说的话不说，不想做的事不做，不想见的人不见；没有人世间的尔虞我诈，只有一个人的世界。这，是不是一种境界？

在你适当的独处的这段时间里，你可以好好审视一下你过去的人生，也可以好好设计一下你未来的人生；你可以想想自己过去的人生中，哪些人、事、物给你留下了美好的感情，又有哪些人、事、物使你不堪回首；你也可以像世间所有的杰出人物一样，热情奔腾地面对生活，同时又同自己的心灵悄悄对话。

当然，你不会忘记，你"适当的独处"并不是目的，不是为了远离人间，恰恰相反，适当的独处是为了更好地同世间的人同歌共舞，是为了在人间更高的腾飞。

所以，如果你想更客观、更真实地观览人生，观览人世，审视自我，为你人生的再度升华提供食粮，

你可以暂时地拉开一段与"尘世"的距离，去适当地独处一阵。之后，你会发现自己飞得更高了！

不做别人想法的奴隶

当你很在乎别人的想法时，请记住：所谓"别人"通常都有更多的问题等着他们自己去应付呢。

奴隶这个名词逐渐从我们的生活淡出。

奴隶，意味着被别人所拥有而且处于完全被控制的状态；他们真可以说是死路一条，既没有出息也没有指望，甚至，能不能活下来都是一个问题。

然而，在我们的生活当中，还存在着一种奴隶状态，那就是捆绑在我们心灵上的枷锁。许许多多的人，在不知不觉中把自己的灵魂交付给了别人，让别人掌握控制自己的心灵。这种奴隶制似乎更可怕，因为它使许多人一直在做着他们憎恶的工作，活在一个他们不喜欢的环境中，做出有违自己意志的事情，直至完全听命于他人。

这种心灵上的枷锁，头一道就是做"别人会怎么想"的奴隶。

你做了某件事情、做出了人生的某一次选择，你可能会想："我这么做了别人会怎么想呢？"

这种想法的确是一种最普通、最常见，而且也是一种最具破坏性的消极的心理状态。它可以说是无孔不入、无所不包的。从"我必须每天出门，否则，邻居会认为我可能在家里干着见不得人的事情"，到"在会议上我不能多发言，因为我一说话，别人就会认为我爱出风头"，还有"那件衣服我虽然很喜欢，但它太时髦，别人会议论我的"，等等。

人生中这种"别人"式的想法是一种强而有力的牢笼。如果我们按着这种想法，就可以解释生活中的许多现象。它能解释为什么这个世界上有如此多的雷同和整齐划一，它能解释为什么很多妇女热衷于模仿别人的发型，为什么推销员都会用几乎一模一样的方法来推销不管是丝袜还是家电，它还能解释为什么人们会一直活在令人极其厌烦、不愉快、不满足的生活状态之中。

这种"别人会怎样想"式的奴隶会伤害我们的创造力和我们的人格，把我们原有的创造能力破坏殆尽。

我们生活中的大部分人不仅被"别人会怎么想"所左右，而且，我们在生活中也常常听取那些不够资格的人的忠告。

到处都会遇到忠告，你的邻居、你的亲戚、你的同学、你的同事、你的上司、你的下属，差不多你所认识的每一个人，都会热心地给你忠告。你做每一件事情都可能会听到忠告，你新找了一个工作、你新买了一家公司的股票、你最近买了一样家具、你给孩子找了个家教，忠告几乎遍及你生活中的每一件事情。你至少拥有一个排以上的热心、自愿且不用支付薪水的"顾问"，这些人来帮你做你的"自我约束、自我管理"方面的种种事宜。

你需要清醒的是，你的"顾问"团成员往往也仅仅知道事情的一点皮毛而已。如果你是一个心理上不很成熟的人，往往会盲从这些自我推荐、自告奋勇而且属于"义务者"的顾问们的忠告。你不相信自己，也不想听听学有专长的专家们的建议，反而对这些三流、四流甚至不入流的人物言听计从，这岂不是你人生的悲剧。

以下是你避免成为别人想法奴隶的具体做法：

第一，"别人"不是先知先觉的上帝，他们往往是道听途说的积极追随者。如果你活在"别人的想法"中仍然非常愉快，那么你尽管模仿邻居的生活吧。否则，你就需要自己的生活方式、做人态度。只要你的所作所为没有伤害他人，你就可以随自己高兴，想怎么做就怎么做，这跟"别人"有什么关系。

第二，你生活的地位越高，甚至成为公众人物，批评你的人也会越多，被人在茶余饭后当做谈资的对象的机会也越多。"被别人所批评"本身就代表着你已经被别人羡慕。

第三，选择一些不相信闲言碎语的人做朋友。你周围生活着这么一批人，这将有助你不再对"别人的想法"过于在意，更不会恐惧。

最后，你需要记住：所谓的"别人"们通常有更多的事情正等着他们自己应付。那些事情比你遇到的问题麻烦得多，他们这时正坐在屋里发愁呢。

接受真实的自己

在这个世界上，有些人不喜欢自己，因为他们无法接受自己。

不接受自己的人，常常心情郁闷，对生活中的一切都没兴趣；他认为自己思想怪诞，怀疑自己患有某种精神病；他还抱怨周围的亲友、同事、邻居不能理解他等等。实际上，他没有任何精神病，问题在于他不能接受自己，从而影响到他对别人的接受，并进而产生其他方面适应的困难。由于他不曾意识到这点，无病自扰之，表现出自暴自弃的倾向。

可见，对所有人来说，正确评价自己、接受自己至关重要。它关系到建立正确的自我观念，适应环境，促使性格健康发展。接受自己，去除自卑感，是精神健康的重要保证。

怎样才能增进自我接受感呢？

首先，要克服完美主义，体验自己不可能做到十全十美。因为这世界并不完美。家人、友人一样有缺点。十全十美是可遇而不可求的，所以，应当"知足常乐"。要容忍体谅，不但要与他人相处容易，亦要做到对自己的行为不致苛求。不要做时钟的奴隶，尽可能地在时间限制内完成工作，记住"欲速则不达"。要明白讨好所有的人是不可能的，根本不必去尝试。"受欢迎"的本意是使他人赏识你的本人，而不是你的最好表现。尝试一下"言所欲言"，坦诚和直率能消除许多障碍与心理压力。要对自己有信心，你和任何人一样有可取之处。勿过分自责，任何人都有彷徨的时刻；不必为"爱"与"恨"过分担心。勿自悲自怜，你的遭遇并不重要，你对遭遇的反应才是顶重要的。

其二，要做到真正了解自己。自知者明，自胜者勇。你可以通过比较法（与同龄、同样条件的别人相比较）、观察法（看别人对自己的态度）、分析法（剖析自己，了解自己的工作成果）等来认识了解自己。

其三，要树立符合自身情况的奋斗目标。这样会使你有机会充分发挥自己的才智，力所能及的胜利能增加你的自信心。

其四，要不断扩大自己的生活经验。每个人都要经历适应环境的过程。在这一过程中你也许发挥了才干，也许暴露了缺陷。这没关系，正反两方面的经验都将促进你对自己的了解。

最重要的，是诚实坦率、平心静气地分析自己。要有勇气承认自己在能力或品质上的缺陷，肯定自己的长处，扬长避短。

做精神的富翁

幸福的富有并不单指物质富有，还包括精神富有，物质的富有只是满足了人的需求的欲望，而精神富有让人感到生活更充实、快乐，这样的人生更有意义。精神的富有，包括很多内容，拿破仑·希尔为我们列出了以下几点。

1．你可以对自己有很高的评价

成功的人物都会对自己有很高的评价。这需要积极的思想做动力。你有了这种思想，就会一直超越、一直前进。这些积极性的思想包括，在我所认识的人中，你最有资格做这件事情，你要把自己的奋斗目标定得更高些……

你要常问自己，我是否已经使用了我最大的智慧与能耐呢？如果答案不是百分之百的话，那么你就应该做些改变才行。而首要的改变就是，把消极思想换成积极思想。所谓消极思想包括：我的条件还不具备做那件工作；我将一直处在贫穷之中；比我更具资格的人真是多如过江之鲫。你一旦陷入这样平庸的思想之中，将会停滞不前，直到你的思想有改变为止。

2．你可以让自己显得很重要

每个人都认为自己很重要。但是，只有当人们感到迫切需要你的时候，你才真正变成很重要了。为达到这个目标，有两个办法可供参考：一是自己提高自己的知名度。首先你要吃透一个习俗：那些忙碌兴旺的人物，都被看成是人们最迫切需要的人。利用这个习俗，你可以找到提高知名度的有效办法。那就是，你可以为自己制造一种兴旺忙碌的形象，使别人知道你的顾客很多，你的崇拜者很多……总之，任何你所想要的美好事物，都给人留下一种"你已经有了很多"的印象。

人们都喜欢跟那些兴旺的人打交道，你越兴旺跟你打交道的人越多，跟你打交道的人越多，你就越兴旺。一旦人们知道你是他们迫切需要的人时，你的事业也就跟着繁荣兴旺起来了。如此良性循环下去，你目前的繁荣兴旺就会引来更大的繁荣兴旺，造成你的事业永远昌盛不衰。

一个人能不能获得成功，并不在于他目前已经拥有了多少，而在于他正在计划要得到多少，这才是成功的关键。为此，你应该制定一个增加自我价值的计划，全速向真正美好的生活之路前进。这样，世人将

给我们怎样的评价呢？回答是：正等于我们对自己的评价。

自我评价决定了别人对你的评价，这是一条定律。别人对你的评价高了，正显出你的重要。

3．你可以有充分的自尊

对于每个成功者来说，最珍贵的财产就是"对自我的尊敬"。只要能保持这份自我尊敬，你就能保持完美生活所必需的诸种要素：拥有朋友，被人崇拜，以及被人接纳。

其实这些精神财富，每个人都是可以拥有的，每个人都能让自己富有起来，自己在其中应充当主人的角色。

培养积极心态箴言

培养积极的心态，可以使我们的生活按照自己的想法发展，没有积极心态就无法成就大事。记住：我们的心态是我们唯一能完全掌握的东西。我们应该练习控制心态，并且力求拥有积极的心态。下面这些方法值得我们借鉴。

（1）切断和我们过去失败经验有关的所有关系，清除干净我们脑海中的那些与积极心态背道而驰的所有不良因素。

（2）找出我们一生中最希望得到的东西，并立即着手去得到它，去追寻我们的目标。

（3）确定我们需要的资源之后，便制定如何得到这些资源的计划，然而所定的计划必须不要太满，也不要不足，别认为自己要求得太少，记住，贪婪是失败的最主要因素。

（4）培养每天说或做一些使他人感到舒服的话或事，我们可以利用电话、明信片，或一些简单的善意动作达到此目的。例如给他人一本励志的书，就是为他带来一些可使他的生命充满奇迹的东西。日行一善，可永远保持无忧无虑的心情。

（5）我们要了解这一点，即打倒我们的不是挫折，而是我们面对挫折时所持的心态。训练自己在每一次不如意的处境中都能发现与挫折等值的积极一面。

（6）务必使自己养成精益求精的习惯，并以我们的爱心和热情发挥我们的这项习惯，如果能使这种习惯变成一种嗜好，那是最好不过的了。如果不能的话，至少我们应该记住：懒散的心态，很快就会变成消极心态。

（7）当我们找不到解决问题的答案时，不妨帮助他人解决问题，并从中寻找我们所需要的答案。在我们帮助别人解决问题的同时，我们也正在洞察解决自己问题的方法。

（8）彻底"盘点"一次我们的财产，我们会发现自己所拥有的最有价值的财产就是健全的思想，有了它我们就可以自己决定自己的命运。

（9）和我们曾经以不合理态度冒犯过的人联络，并向他致上最诚挚的歉意，这项任务愈困难，我们就愈能在完成道歉时，摆脱掉内心的消极心态。

（10）我们在这个世界上到底能占有多少空间，与我们为他人利益所提供服务的质量，以及提供服务时所产生的心态成正比。

（11）改掉我们的坏习惯，连续一个月每天减少一项恶习，并在一周结束时反省一下成果。如果我们需要顾问或帮助时，可以大胆地说出，切勿让我们的自尊心使自己却步。

（12）要知道自怜是独立精神的毁灭者，请相信，我们自己才是惟一可以随时依靠的人。

（13）把我们一生中所发生的所有事件都看做是为激励我们上进而发生的，即使是最悲伤的经验，也会为我们带来最多的财产。

（14）放弃想要控制别人的念头，在这个念头摧毁我们之前先摧毁它，把我们的精力转为控制我们自己。

（15）把我们的全部思想用来做我们想做的事，不要留半点思维空间给那些胡思乱想的念头。

（16）向每天的生活索取合理的回报，而不要光等着回报跑到我们的手中，我们会因为得到许多我们所希望的东西而感到惊讶--虽然我们可能一直都没有察觉到。

（17）以适合我们生理和心理的方式生活，别浪费时间，以免落于他人之后。

（18）除非有人愿意以足够的证据，证明他的建议具有一定的可靠性，否则别接受任何人的建议，我们将会因谨慎而避免被误导，或被当成傻瓜。

（19）一定要了解人的力量并非全部来自物质。

（20）使自己多多活动以保持自己的健康状态，生理上的疾病很容易造成心理的失调，你的身体和你的思想一样保持活动，以维持积极的行动。

（21）增加自己的耐性，并以开阔的心胸包容所有事物，同时也应与不同种族和不同信仰的人多接触，学习接受他人，不要一味地要求他人照着我们的意思行事。

（22）你应承认，"爱"是你生理和心理疾病的最佳药物，爱会改变并且调适我们体内的化学元素，以使它们有助于我们表现出积极的心态，爱也会扩展我们的包容力。接受爱的最好方法就是付出我们自己的爱。

（23）以相同或更多的价值回报给我们好处的人。"报酬增加律"最后还会给我们带来好处，而且可能会为我们带来所有我们应得到的东西。

（24）记住，当我们付出之后，必然会得到等价或更高价值的东西。抱着这种念头，可使我们驱除对年老的恐惧。

（25）我们要相信，我们可以为所有的问题找到适当的解决方法，但也要注意：我们所找到的解决方法未必都是我们想要的。

（26）参考别人的例子提醒自己，任何不利情况都是可以克服的。虽然爱迪生只接受过 3 个月的正规教育，但他却是最伟大的发明家。虽然海伦·凯勒失去了视觉、听觉和说话能力，但她却鼓舞了无数人。明确目标的力量必然胜过任何限制。

（27）对于善意的批评应采取接受的态度，而不应产生消极的反应，利用这种机会做一番反省，并找出应该改善的地方，不要害怕批评，我们应勇敢地面对它。

（28）和其他献身于成功原则的人组成智囊团，讨论我们的进程，并从更宽广的经验中获取好处，但以积极面作为基础进行讨论。

（29）搞清楚愿望、希望、欲望以及强烈欲望与达到目标之间的差别，其中只有强烈的欲望会给我们驱动力，而且只有积极心态才能供给产生驱动力所需的燃料。

（30）避免任何具有负面意义的说话方式，尤其应根除吹毛求疵、闲言闲语或中伤他人名誉的行为，这些行为会使我们的思想朝消极面发展。

（31）锻炼我们的思想，使它能够引导我们的命运朝着我们希望的方向发展，把握住"报酬"信封里的每一项利益，并将它们据为己有。

（32）随时随地都应表现出真实的自己，没有人会相信骗子的。

（33）相信无穷智慧的存在，它会使我们产生为掌握思想和引导思想而奋斗所需要的所有力量。

（34）信任和我们共事的人。

只要你调适好自己的思想之后，我们的心态便会随时处于一种积极的心态中。

爱自己才会爱别人

爱自己才会爱别人。在此，我们可用以下方法帮助自己爱自己。

（1）写下十个优点，写完之后默念三遍，然后闭上眼睛在心中再默默地默念三遍。

（2）张开眼睛，伸出双手请别人压一压。

（3）写下十个缺点，写完之后默念三遍，然后闭上眼睛在心中再默默地默念三遍。

（4）张开眼睛，伸出双手请别人压一压，体会一下看看是什么感觉。

相信你实验的结果是在默念优点之后，伸出的双手很难被压下来，为什么？因为它变得较有力，这个小小试验就是让你具体地体验一下负面的、消极的及正面的、肯定的思想对一个人整体（生理、心理及精神的整合）的影响。

有一个美国医生皮尔叟就曾做过一个研究：200 名参加宴会的宾客品尝了同样的食物之后，其中一半的人食物中毒，但另一半人却安然无恙，他觉得好奇，想了解其中的奥妙，结果发现那些未中毒的人生活态度较积极，自我价值极高，对事情较看得开，处事较有弹性，用一句精神心理学的话来说，就是他们的心灵的力量，也就是心能（mentalpowerorpsychicpower）较大，较强，换句话说心能越大，人越健康，因为免疫系统较强些。其实关于心能的大小强弱对人的各方面都有影响，医生、心理学家等人早已提出各种

理论与实验结果，只是我们不知道罢了。

其实，心灵的力量是很容易培养的，因为人的心灵是很单纯的，惟一的要求是要相信你自己，肯定你自己，相信你自己是个好人，勤奋、努力、认真、节俭，肯定自己的大方、仁慈、善良……但是，要人相信自己的最大困难，就是人永远与别人比较：我不够好，因为别人比我更好；我不够仁慈，因为张三比我更仁慈；我不够漂亮，因为……人们总是有理由否定自己。人是很有意思的动物，许多人很难爱自己却要求得到别人的爱；看到自己的净是缺点，但当别人指出它们时却不高兴；看不到自己的优点，但当别人指出它们时却不能相信与接受，你说，人是不是很奇怪？其实，在我开始学习了解人性之后，我发现人的问题不少，其中有几个是根本，他们就是与别人比较，缺乏自信，爱自我责备，针对这几点，可用以下方法来改善。

第一，跳出"与别人比较"的模式，而成为与"自己比较"的独立的自我。做到这点很不容易，因为我们从小到大所受的教育与社会影响多半是与别人比较，我们已经养成了习惯，但习惯是可以改变的，凡事起头难嘛！最好找一个好朋友一起做，彼此鼓励，彼此切磋与支持。

第二，写下你所有的优点。在许多场合下，要求参与者写下优点时，他们觉得很困难，但要他们写缺点时，却又快又好，所以请大家花一点时间想想自己的优点，若想不出来，就问朋友或家人，有时候反而是别人知道我们的优点比我们自己知道得多。

第三，每天早上、中午及晚上念自己的优点三遍，刚开始可能觉得不自然甚至有些虚假，有了这种感受而仍然去做，在做了一段时间之后，你会发现优点增加了，就加上吧！越多越好。

第四，每天记下自己所做的事，在好事、好的表现如"努力"、"认真"、"勤劳"等上面打一个记号，在需要改进的事及欠缺的方面如"骄傲"、"懒惰"等上面打一个记号，在晚上做一个总记录，做完记录之后，好好地欣赏与肯定自己所做的好事；对需要改进的事则告诉自己说：今天我有些自私，明天我会改进，做得更好些。要谢谢今天所发生的一切人、事、物，感谢它们使你有学习、改进和成长的机会。

第五，用幽默的态度"嘲笑"自己做得不够好的地方，而不要严肃地责怪自己：你看，你又犯了这毛病，怎样搞的，你怎么这么笨，老是学不会，难怪别人都不喜欢你！--转换成：哈！哈！哈！你看你，又自我中心了！我是很努力了，但下次要更小心点，更努力点，哈！哈！哈！

第六，学习多欣赏别人的优点，包容别人的缺点。

学会热爱自己了吗？如果是，那么接下来你还要学习怎样去热爱他人。

笑看输赢得失

有个可以快乐起来的方法，那就是改变我们思考的重心试着去想美好的东西。不是抱怨你的薪水，而是感激你拥有一份工作；不是期望你能去夏威夷度假，而是想到你家附近亦有乐趣。

一个能够笑看输赢得失的人，他们深信自然和自己的潜能足以实现任何梦想，认为一个成功者周围就必须倒下千万个失败者是不对的，真正有效的成功者只在自己的成功中追求卓越，而不把成功建立在别人的失败上。

如何培养富足之心，笑看输赢得失呢？

1．赞美孤独

富足之心是宁静的。个性并不害怕孤独，反而赞美它。孤独是个性最美好的一部分，原本就不存在能不能忍受的问题。

笑看输赢的人总是能够给自己留出时间，享受独处的欢乐，整理往事、展望前程，想象出类拔萃的美好生活。内心贫乏的人，生性急躁，喜欢喧嚣和热闹，一刻也离不开从他人眼中找寻自己赖以生存的保障，独处将备感寂寞，但自身环境却又窄得令人窒息。笑看输赢的人，独自承受个性滋润、修身养性。他享受宁静和孤寂，在反省中看见自身的不足。他把自己准备得很充分，再投入步调紧凑的生活中去。

2．帮助他人而不求回报

笑看输赢的人愿意任意地帮助他人，不求名不求利不求回报。他知道内心里献出东西，依旧会从内心里产生出来。他就像自己的一家能源工厂，生产力很高，永远能提供满足。

3．不自怨自艾

笑看输赢者对损失看得很淡。他相信相对于整体而言，损失的不过是小小的局部。他们不会不能释怀，

不会老是对自己怨艾和指责，知道谁都有犯错的时候，他们勇于承认错误，并宽恕自己和他人，他只是采取行动来挽回损失，满心喜悦地做着自己能力范围内的事。

4．放弃"多多益善"的想法

只要你拥有"多多益善"的想法，认为物质生活"越多越好"，你就永远不会满足。

每当我们得到什么，或达到了某一目标，我们大部分人就会立即再继续到下一件事。这压制了我们对生活和我们许多幸福的欣赏。

学会满足并不是说你不能、不会或不该想得到比你的财产更多的东西，只是说你的幸福不要依赖于它。你可通过更着眼于现在，而不是太注重你想得到的东西来学会安享现有的一切。

你可以建起一种新的欣赏你已享有的幸福的思维，以新的眼光看待你的生活，就像是第一次看到它。当你建起这一新的意识，你将会发现，当新的财产或成就进入你的生活，你的欣赏程度将被提高，而生活将会变得更加快乐。

时刻相信我能行

我们每个人都生活在一个社会群体中，因此，我们不可能是一个完全孤立的个体，我们的思想和行为可能时时受到世俗的约束与制约。在我们生活的世界之中，存在着各种各样的条条框框，它们编织了一个很大的误区，将现实生活中的人们网罗其中，而我们很多人往往习以为常、不假思索地照"章"行事。对于这些规则和方针，你也许不以为然，但同时又无法摆脱束缚，无法确定自己应该遵循哪些适用的规则和方针。

当然，我们这里没有提出也丝毫没有暗示，你可以任意违反法律或规则。公共秩序是文明社会的重要组成部分，法律则是维持文明社会必不可少的。但是，盲目遵循常规则完全不同。对于个人来说，盲目服从可能比违背规定更有为害。

如果一种规定或规矩妨碍着人们的精神健康，阻碍着人们去积极生活，它就是不健康的。如果你知道这种规矩是消极而令人讨厌的，而你又一直遵守规矩，那你就陷入了人生的另一种误区--你放弃了自我选择的自由，让外界因素控制了自己。

要想摆脱外在的干扰和控制，最好的办法是主动出击，证明自己是生活的强者，这种选择积极行动的方式，使我们有主动摆脱困境，增强自身能力的机会。

采取主动并不意味着紧催硬逼、令人生厌或寻衅好斗。它的真正涵义是承认我们有责任使事情发生。

许多人等待着事情发生，或等待着别人照顾他们。但那些最终获得好职位的人都是那些解决了问题而不是为问题所困住的能动型的人，这些人按照正确的原则掌握主动，做了需要做的事件，完成了工作。

那些发挥主动性的人和那些不发挥主动性的人有着天壤之别。我指的不是效力上的 25%～50％的差别，而是 100％以上的差别，如果那些发挥主动性的人是聪明、有见地和反应敏锐的人就更是这样了。

如果你不冲破外界因素的控制，或者总是认为外界因素在控制着你，你就不可能真正地生活，不可能有所作为。真正的生活并不意味着要消除生活中的所有问题，而意味着将外界控制转变为内在控制。这样，你就要对自己感受到的每一种情感负责。你不是一个机器人，无需根据他人制定的各种莫名其妙的程序，糊里糊涂地度过自己的一生。你应该更为严格地审查这些条条框框，逐步控制自己的思想、情感和行为。

每当你不愿为生活中的某件事承担责任时，你都可以求助于抱怨责怪，而抱怨责怪是一种徒劳无益的表现。你可以尽情地抱怨别人，拼命责怪他们，但对自己不会有任何帮助。抱怨的惟一作用是为自己寻找一种开脱的借口，把自己的精神不快或情绪消沉归咎于其他人或因素。

你如果常常将注意力集中于他人身上，这有可能走向另一极端--崇拜偶像。在这种情况下，你的价值观念可能由他人来确定。因此，如果别人做了一件事，你也希望做这件事。偶像崇拜实际上是一种自我否定的表现形式，当你注重他人而否定自我时，你无形之中在抬高别人，贬低自己，并且将自己的生活依附于外界事物。

当然，你可以赞赏他人，羡慕他人取得的成就--这其中并不带有任何自我挫败的因素。然而，如果你模仿他人的言谈举止，甚至顶礼膜拜，这就构成了一个误区。要记住，你所崇拜的每一个对象都是人，都是同样有血有肉的凡人。他们每天同你一样做着各种普通的事情。他们也食人间烟火，也有七情六欲，身上也会感到发痒，身体也会生病。所以，偶像崇拜实在是没有任何意义的。

英国著名哲学家罗素说过："遇到不幸的威胁时，认真而仔细地考虑一下，最糟糕的情况可能是什么？正视这种不幸，找到充分的理由使自己相信，这毕竟不是那么可怕的灾难。你坚持面对最坏的可能性，怀着真诚的信心对自己说：'不管怎样，这没有太大的关系。'这样经过一段时间后，你会发现你的忧虑减少到了一个非常小的程度。也许你需要把这个过程重复几次，但是到最后，如果你面对最坏的情况也不退缩，你的忧虑已经完全消失，取而代之的是一种喜悦之情。"

19 世纪英国的著名学者卡莱尔则以自己的亲身经历谈到，他一度陷入精神上的极度绝望之中，"我的星辰已经消失，阴沉的天空上没有闪烁的星光……宇宙像是庞大、死寂、无法抗拒的发动机，在死一般的冷漠中不停地转动，把我的躯体一点点在碾碎。"在这种精神颓废之中，忽然出现了一条新的生活之路，"我问自己：'你惧怕什么？你为什么要像一个懦夫？只知道抱怨与悲哀，只会退缩和颤抖，真是一条可怜虫！你面前最可怕的东西究竟是什么？死亡？好吧，那就去死，再加上地狱的痛苦，加上一切魔鬼和人类可能给你带来的伤害！假如你没有心肝，就不会承受死亡的一切痛苦；你作为自由之子，纵然被抛弃，也要把地狱踩在脚脚下，这时候死亡又能把你怎样？让死亡来临吧，我将迎接它，战胜它！"卡莱尔说，在他这样想的时候，好像有一团火焰在他整个心灵中燃烧起来，使他把无为的恐惧永远抛弃了，顿时感到强大，有一股不可名状的力量，那是一种精神，甚至是一位神灵。于是，他对自己的"永久否定"转变为"永久的肯定"。

所以面对挫折和失败，重要的就是要秉持正确的态度，运用积极的信念。人生必然要与挫折和失败打交道，以平常心的态度看待挫折和失败。纵观人生的成功者，大凡人生的赢家，不是那些对成功怀有强烈期望的人，而是那些能正视挫折和失败，能够"输得起"的人。再说，一个人要成就一番事业，实现自我的人生价值观，必然要经历种种挫折的磨难和失败的考验。孟子曾有言："天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。"

成功从来就是超越挫折和失败的成功。一个人的成功史，从另一个角度看就是其失败史。他的成功，仅在于从一连串的失败中孕育出了成功。

所有成功者都是"输得起"的人。即使身处失败的氛围中，他们依旧相信还有成功的机会。汽车大王亨利·福特曾说："失败不过是一个更明智地重新开始的机会。"他自己的成功史就是战胜失败的历史。曾经有这么一位年轻人，他的梦想就是进入美国西点军校，但他两次报考均未成功，他没有气馁，第三次终于成功。后来他成为美国著名的高级将领之一，在第二次世界大战期间担任西南太平洋盟军总司令。这个人就是道格拉斯·麦克阿瑟。

坚持就是成功。在挫折或失败的逆境中，倘若还能坚持自己的追求，是真正的强者。著名的成功学专家拿破仑·希尔研究了美国最成功的 500 名个人的生平。他发现，透过这些人成功事迹的背后，都有一个共通的精神因素--那就是坚韧和执著。这些人即使屡遭挫折或失败依旧"痴心不改"，不懈努力，直至成功。他认为，只有克服不可思议的障碍。战胜巨大失望的人才能获得巨大的成功。这一研究跟美国发明家 T. 华盛顿的话极为相似："我明白了，成功的大小不是由这个人达到的人生高度衡量的，而是由他在成功路上克服的障碍的数目来衡量的。"

在生活中，你所崇拜的伟大人物并不会使你本身有所提高，他们在任何方面都不比你更为高明。看看那些政治家、演员、运动员、歌星，或者你的上级、医生、老师、爱人等，他们之所以成为他们，仅仅是因为他们在其工作中颇有作为，然而也就仅此而已。如果你将这些人作为崇拜对象，把他们摆到高于你的位置，那么你就是让别人负责保持你的良好情绪。

你应该确定自己的行为，学会独立地做出决定。不要总是从传统习惯的规定中寻求答案，应该根据自己的意愿去谱写你的幸福之歌。

一个没有欲望的人，做事是无法成功的，更何况想要获得人生巨大的成功，那几乎是无法想象的事。

生活中无数个成功的例子告诉我们，只有拥有"我能行"的欲望，以不屈斗志，加上精明的头脑，即使是一个身体上有缺陷的人，也能获得事业上的成功。

实现人生的价值并非一定要卷进"万马战犹酣"的竞争漩涡，完全可以瞄准市场需求的空缺所在，抓住有利时机，另辟蹊径，独树一帜，从激战不休的竞争中脱颖而出。

品尝快乐生活，就会日益充实

怎样才能享受自己的快乐呢？这个问题并不难回答。大多数人一生热衷于追求财富、权势、名誉，我们很少听人说："我一生都在追求快乐。"因为，一般人总是相信，当他们得到财、权、名、利之后，快乐就随之而来了。不过，等到他们耗费毕生力气追到手之后才恍然大悟，快乐非但没有来，反而换来了痛苦。

快乐的人知道，快乐是人生最重要的价值，也是一种生活的态度；而那些经常抱怨生活，或者活在痛苦边缘的人，他们羡慕别人的快乐，也希望自己活出快乐，但他们总是跨不进那扇快乐之门。

要追求快乐的生活，看似容易，却需要相当的智慧。那么什么是快乐呢？请看一位作家的理解吧！

（1）快乐就是一辈子做自己喜欢做的事。

（2）快乐是全力以赴，追求卓越。

（3）快乐就是充满希望。

（4）快乐的人只问耕耘，不问收获。

（5）每天生活紧张的人，是不会快乐的。

（6）凡事顺其自然，不必强求，就能快乐。

（7）人一旦只为钱而做事，那就注定与快乐绝缘。

（8）快乐不是一种兴奋剂，而是一种心灵的安定剂。

（9）快乐的人懂得珍惜，他们从不埋怨自己缺少什么，而会珍惜自己的拥有。

（10）快乐的人勇于尝试，敢于冒险。

（11）以工作为游戏时，生命就充满了快乐；以工作为义务时，生命就变成了无奈。

（12）快乐无所不在，无处不有！

你快乐吗？如果你不快乐，那你不妨听听他人的经验，早日找到通往快乐之门。这些快乐之人认为：

（1）实现愿望就是快乐。有人说，快乐的秘诀就是一辈子做自己喜欢的事。它是一种"幸福的美感"。快乐是比较即兴的、短暂的，幸福却是持久的，需要长期经营。

（2）快乐之人要摆对自己的位置。要做一位快乐主义者，但大多数的人中，十个里面几乎有九个都不快乐。

不快乐的人常常会带给别人压力，他们经常抱怨这个，抱怨那个。但说也奇怪，不快乐的人通常不会承认"我不快乐"。

快乐需要智慧。快乐的人活得都很有味道，很潇洒，也很豁达。他们体悟到生命的无常，不知何时灾难突然就来，惟有保持豁达才能从容应付。

很多不快乐的人，他们痛苦的来源是因为"把自己摆错了位置"。快乐的人非常清楚如何安排生活，不快乐的人，每天睁开眼睛总是怀疑地自问："我究竟要干什么？"

我们周围有很多人，当他们下了班之后，就像个泄了气的皮球，整个人瘫坐在电视前面，要不就是酗酒、豪赌，生活得很无奈。这种人一定是摆错了位置，他可能想赚更多的钱，想爬得更高，或者有更多的欲望，由于不知道割舍，想要的太多，结果反而掉入痛苦的深渊。

所以说，要找快乐，就是懂得做出选择，看你究竟把自己摆在哪一位？权力、名声、财富，还是快乐？心理学家认为，快乐的来源包括"新的刺激"与"不断超越"。这就说明了那些酷爱山的人，为什么总是喜欢向高峰挑战的道理。

快乐是一种生活的态度。假使一个人一辈子有钱、有权、有名，却没有快乐，仍旧只能算是虚度此生。

（3）随兴、随心、随缘就是快乐。有一位知名作家说过一句话："快乐与哀伤就像两条并行的铁轨。""所有的快乐都是短暂的，人生其实是痛苦的。"人的一生，忧苦的时候比快乐的时候多。但是，话虽如此，我们并不一定就得哀哀戚戚地过日子。仔细想想，在我们的周围，每天都会听到一些坏消息，这些消息已经让我们无所逃遁，那为何不去找一些令人振奋的事情来替自己打气呢？

很多人认为，快乐难找，其实不然。谈快乐，其实根本不必用什么伟大的理论，应该落实在世俗的生活层面。

物质上如果保持恬淡，精神上就能有更大的空间去丰富它。而且，物欲上的东西"边际效益"递减速度反而特别快。我们常叹，人生无奈，总是有牵扯不完的琐事，不是担心这个，就是担心那个。在短暂的生

命中，每个人应该留一些空间做自己想做的事。而且，只问耕耘，不问收获。

人生的终极目标就是成功和快乐。一个失败的人生等于枉度一生，一个没有快乐的人生也等于虚度此生。从现在开始，追求并享受你一生的成功与快乐吧！

第二篇　做人做事好性格

前　言

在这个竞争激烈的社会中，人人活得都很辛苦，大家都在不遗余力地提高自己的能力，希望以此增加获胜的筹码。不过，在自我塑造的过程中，人们常常会有意无意地忽略了命运的"总导演"--性格。正如美国著名人生问题研究学家马布里所说："任何能力的大小都不是单一的，都是源于一个人的性格资本，没有优良的性格，显然不可能得到最好的行动结果，甚至会让能力大受挫折。"的确是这样，一味着眼于能力，并非成功的正途。

改造自己的性格是无数成功者都经历过的过程。曾国藩穷其一生都在和自己的性格弱点斗争，终于将自己锻炼成了古今罕见的儒将能臣。反过来说，一个人如果一味迁就自己的不良习惯和不良性格，终究难以在成功的道路上登堂入室。前人的经验告诉我们，性格不仅可以改变，而且必须优化。

对于个体的人来说，性格无所谓好坏，不过，假如从社会的角度来看，性格却的确有优劣之分。所谓好性格，就是能够妥善地处理人际关系，完美地解决事情的习惯和能力，简单地说，无外乎会做人、会做事而已。这些人处理事情不急不躁，自然能井井有条；对待朋友热情诚恳，自然能左右逢源；看待事情冷静客观，自然有真知灼见；面对挫折勇敢坚韧，自然能百折不挠。一个拥有好性格的人自然会有好能力、好前途、好人生。

不过，人的性格是十分复杂的，性格的优化也并非一朝一夕的事情，你必须知道自己的好性格，同时，也要对自己性格的弱点了如指掌。最后，你还要知道如何改变自己生活的细节和习惯，如何优化自己的性格。

本书正是要帮助你深入地剖析自己，了解自己，解开内心的困惑，破解性格的密码。本书将通过生动的实例和深入浅出的讲解启迪你的智慧，让你走上性格优化之路。与此同时，你也将踏上成功之路。因为我们相信：性格决定一切！

第一章　挺起腰杆做人做事

性格主要是后天在社会生活实践过程中形成的，是容易改变的。因此，了解自己的性格特征，采取积极主动的态度，是可以重新塑造和培养自己的性格的。

要正确认识自己

人一生的奋斗过程其实就是战胜自我的过程，要想战胜自我，当然首先要尽量地了解自己。如果对自己的优点、缺点都不清楚，那就很难在工作中扬长避短，挑战自我。

如何看待自己与自信心有关，自信心强的人能较好地看到自己的潜力，而自卑的人则会对自己有所贬低。如果自己觉得自己是个乐观向上的人，那么你就会表现得乐观向上；而如果自己认为自己是个内向而迟钝的人，那很可能就会表现得内向迟钝。这种现象也告诉我们，要充分地相信自己，因为人是可以改变的，而且人的潜力也是无穷的。

但每个人对自己还是要有一个基本的认识，要能比较客观地看待自己的能力、性格。如果过高地看待自己，很容易遭受挫折。当你发展顺利、平步青云、一路鲜花掌声时，要时刻提醒自己保持清醒，不能滋生骄傲情绪，不能目中无人，目空一切。要像刚起步时那样看待朋友，看待生活，要一如既往地勤奋忠实。很多人就是在取得一点成绩以后就认不清自己，于是把自己和原来的"我"分开，同时也把自己和朋友、亲人分开，使自己游离于社会之外，其实这时在很多人眼里，他已经是个另类人物。一旦一个人失去了一颗平常心，那他也就离失败不远了。很多成功的企业家之所以出事，就是因为没能很好地找准自己的坐标，没能把现在的自己和原来的自己联系起来。而且当一个人成功时，周围人的吹捧也是最容易乱分寸的，所以明白人永远是以自己心中的自我为基准，绝不在乎别人的吹捧。

人在逆境中也如顺境中一样会迷乱方向。挫折和困难会使人怀疑自己，许多坚强的人能认识到自己的

能力和优势，也分析清楚失败的原因，权衡再三，认为自己可以获得成功。于是，再次坚定自己的信心，再次树起理想，就地爬起，重整旗鼓，再创辉煌。也有一些人怀疑自己，进而认定自己确实不行，于是知难而退。

那么如何才能看清自己?首先对自己要有一个基本的认识，自己性格是外向还是内向的?自己在人际交往方面有何特长，社交面如何?自己做事踏实吗?耐心和毅力如何?创新如何?甚至对自己的血型和血质都要有一个基本的了解，然后根据这些资料给自己设计一个最佳的生活方式，选定一个比较能发挥自己优势的工作。一个内向沉稳的人如果去搞科研会比较合适，而叫他去跑业务可能要经历很多的挫折。

当然在工作中，人的性格和能力会不断地改变，而且也会不断发现自己新的潜力，所以平时如能多加学习，多和朋友交流，多给自己一些锻炼的机会，就会更早、更容易发现自己的潜能，从而使自己的能力得到充分的发挥。

说你行你就行

古人云："知人者智，自知者明。"所谓"自知"，意指正确认识评价自身的实力与局限，正确选择力所能及之职。但对我们很多人来说，"自知"似乎仅仅意味着知道自己的不是与不能，总是抱着"自知者明"的教条为自己推脱："我不行，干不了"、"没办法，我就那样"、"我没法跟人处好关系，逢谁跟谁吵"……这种种消极言词，实质上就是一次次无形的自我打击。

美国哈佛大学的一位教授曾经就心理暗示对人的影响力作过一项实验。他把 100 名医学院的学生平均分成两组，分配给第一组红色胶囊包装的兴奋剂，第二组则分配给了蓝色胶囊包装的镇静剂。实际上他把胶囊里的药粉调了包而没让学生知道。结果吃了红色胶囊的一组很兴奋，吃了蓝色胶囊的一组则很平静。由此可见，他们的心理暗示作用压制住了服用药物后的化学反应作用。

事实的确如此，心理暗示的力量异常强大。你若一遍又一遍对自己说"我不行"，你就确实无法成功，因为意志的妥协会让你在困难面前轻易退缩："反正我都不行，再争取也没用"，自然也就不会为战胜困难而付出努力了。你最后当然无法取得成功，而这失败的结局又成为你自我判断新的佐证，令你更加确信自己不行。如此反复，你最初也许仅仅是出于胆怯或是谦虚而对自己作出的评判，居然就变成了事实，这可笑的结局难道不正是"说不行就不行"吗?

所以，不要轻易断定自己这也不行那也不行。

当我们在前进道路上遇到种种曲折时，理性应该时刻以它的光辉为我们指明方向。在困难和问题面前，我们不要盲目轻信直觉，为自己妄下断语而阻断前进的路途。试想一下，如果有人问你是否有信心把鞋带系好，你肯定会信心十足地回答："没问题。"为什么你可以回答得那么肯定呢?因为你已经成千上万次做过这件事了。同理，若想进入自己始终还没有接触过的领域并有所成功，你就一定要树立取得成功的信心，并不断地从多方面练习自己的信心，学习想象且感受那份自信。

如果你有意退却，请冷静下来，先认真分析一下有没有理由。如果是因为觉得自己不行，就问自己为什么不行，不要说"上次也是这样，我真的不行"之类消极的话。想想最初的情况，当时你并没有接触过这样的问题，也没有遇到过类似的困难--自己根本就毫无经验。你在没有做任何准备的情况下进行了初次尝试，当时你唯一得到的帮助便是别人对此事的描述，你甚至只是凭自己的想象行事!可这次不同啦：有了上次切身的体验，你总结了经验和教训，正好轻车熟路地大干一番而且肯定可以成功的--为什么反而要退却呢?

如果仅仅是因为缺乏根据的主观原因而底气不足，那你最好放弃对自己的判断，尝试着给自己一个全新的提示："我没做过这事，怎么知道自己不行?别人说难办，那是他们的经验有限，我跟他们并不一样，具体情况具体分析，究竟行不行，先试试再说。"而这实际上是在暗示，只要去做，你就能行。凭着这种积极的心理暗示，你就为自己提供了无限的精神动力。自信心好比是埋藏在人们心中的一颗种子，它在适当的土壤和气候的滋养下，就会萌发并茁壮成长。自信是强者的品质，它不是盲目的自以为是，而是有必胜的信心与意志，相信通过自己的努力和奋斗绝对能达到一定的目标，取得一定的成绩--这就是你应该培养的积极的心理暗示。无数事实证明，只要意志不输，人就是无往不胜，不可征服的。

一言以蔽之--说你行你就行!

发掘自身的宝藏

有位心理学家一次看到两位年轻的女性在一起，一个长得非常漂亮，身材匀称苗条；另一个相貌平平，身材条件也属一般。然而不知怎的，他总觉得那个相貌平平的女性要比那个美丽漂亮的女性有魅力得多。因为后者举止大方自然，情绪开朗乐观，言语得体并富于感染力；而前者却拘谨畏缩，情绪阴郁烦躁，言语平淡无味。

这个现象引起心理学家的好奇，他找机会分别和这两位姑娘交谈了一番。结果发现，这个美丽的姑娘，小时候在家不被父母尊重，上学老受老师的否定，等到上班又常遭领导批评，因此她一直处于一种自卑的人生状态之中。而那个有魅力的女性，成长于一个民主、乐观、幸福的家庭，父母不断地给予她肯定与鼓励，教育她对付困难和解决问题的方法，从而使得她建立起人生的一种非常可贵的品质--对自己充满信心。

魅力表现上的差异，背后的本质其实是自信的差异。

人是自己命运的舵手，自信就是指引人生小舟舵向的罗盘。

人生前途的成败得失、幸福与否，关键所在，一言以蔽之，便是自信的有无而已。这一点美国旅馆大王、世界级的巨富威尔逊的经验可给我们以启示：

威尔逊在创业之初，全部家当只有一台分期付款赊来的爆米花机，价值 50 美元。第二次世界大战结束后，威尔逊做生意赚了点钱，便决定从事地皮生意。如果说这是威尔逊的成功目标，那么，这一目标的确定，就是基于他对自己的市场需求预测充满信心。

当时，在美国从事地皮生意的人并不多，因为战后人们一般都比较穷，买地皮修房子、建商店、盖厂房的人很少，地皮的价格也很低。当亲朋好友听说威尔逊要做地皮生意，异口同声地反对。

而威尔逊却坚持己见，他认为反对他的人目光短浅。他认为虽然连年的战争使美国的经济很不景气，但美国是战胜国，它的经济会很快进入大发展时期。到那时买地皮的人一定会增多，地皮的价格会暴涨。

于是，威尔逊用手头的全部资金再加一部分贷款在市郊买下很大的一片荒地。这片土地由于地势低洼，不适宜耕种，所以很少有人问津。可是威尔逊实地考察了以后，还是决定买下这片无人问津的荒地。他的预测是，美国经济会很快繁荣，城市人口会日益增多，市区将会不断扩大，必然向郊区延伸。在不远的将来，这片土地一定会变成黄金地段。

后来的事实正如威尔逊所料。不出三年，城市人口剧增，市区迅速发展，大马路一直修到威尔逊买的土地的边上。这时，人们才发现，这片土地周围风景宜人，是人们夏日避暑的好地方。于是，这片土地价格倍增，许多商人竞相出高价购买，但威尔逊不为眼前的利益所惑，他还有更长远的打算。后来，威尔逊在自己这片土地上盖起了一座汽车旅馆，命名为"假日旅馆"。由于它的地理位置好，舒适方便，开业后，顾客盈门，生意非常兴隆。从此以后，威尔逊的生意越做越大，他的假日旅馆逐步遍及世界各地。

威尔逊的经历告诉我们：自信与人生的成败息息相关。然而在日常生活中，自卑感往往伴随着许多人生活的左右，如何摆脱自卑，获取自信呢?

自信的树立乃是基于两个基本因素：一是对自己在充分认识基础上产生的肯定；二是以积极的心态对待身边的事物。

从前，在非洲有一个农场主，一心想要发财致富。一天傍晚，一位珠宝商前来借宿。农场主对珠宝商提出了一个藏在他心里几十年的问题："世界上什么东西最值钱?"

珠宝商回答道："钻石最值钱!"

农场主又问："那么在什么地方能够找到钻石呢?"珠宝商说："这就难说了。有可能在很远的地方，也有可能在你我的身边。我听说在非洲中部的丛林里蕴藏着钻石矿。"

第二天，珠宝商离开了农场，四处去收购他的珠宝去了。农场主却激动得一宿未合眼，并马上做出一个决定--将农场以低廉的价格卖给一位年轻的农民，就匆匆上路，去寻找远方的宝藏。

第二年，那位珠宝商又路过农场，晚餐后，年轻的农场主和珠宝商在客厅里闲聊，突然，珠宝商望着书桌上的一块石头两眼发亮，并郑重其事地问年轻的农场主这块石头是在哪里发现的。农场主说就在农场的小溪边发现的，有什么不对吗?珠宝商非常惊奇地说这不是一块普通的石头，这是一块天然钻石!随后，他们在同样的地方又发现了一些天然钻石。后来经勘测发现：整个农场的地下蕴藏着一个巨大的钻石矿。而那位去远方寻找宝藏的老农场主却一去不返，听说他成了一名乞丐，最后跳进尼罗河里了。

老农场主的失败根源于这样一个事实：他对自身的资源缺乏充分的了解，因而也就失去了树立自信的前提。这个故事同时也启示我们：最可贵的宝藏往往不在远方，而在于我们自身。这也是我们树立自信的客观基石。

展现独特的自我

在这个世界上，每一个人都是独一无二的存在者，都具有与众不同的特殊性。这种特殊性可以表现在一个人的生理素质和心理素质上，也可以表现在一个人的社会阅历和人际关系上。与众不同的特殊性是一个人走向成功和自由的基础；人必须植根于自己的特殊性，忽视自己的特殊性或者故意抹杀自己的特殊性，是永远也不可能获得真正的成功和自由的。

尽管宇宙间美好的东西比比皆是，可是，不在烙上自己特殊性印记的那片土地上付出艰辛的人，终将一无所获。

有些人在生活和事业上循规蹈矩、谨小慎微，权威怎么说，他们也怎么说；众人怎么做，他们也怎么做。他们是随波逐流的一群，毫无主见，毫无个性，只知道跟着潮流跑，根本不管潮流的方向如何，也不在乎自己究竟能随大流跑出什么名堂。

有些人自惭形秽，对自己独特的存在价值缺乏信心，对自己的特殊性感到害羞和不安。他们总想成为别的什么人，而不是他们自己。他们总是羡慕别人，模仿别人，总希望自己长得像别人，吃得像别人，住得像别人，甚至连言谈举止、说话腔调都要效仿别人。

然而，要成为一个有价值的人、一个可以享受成功和自由的强者，必须展现自己独特的存在，必须发掘自己的特殊性。在生存竞争激烈的现时代，不展示自己的独特性，不拿出点自己的绝活儿来，连生存都困难，更别谈发展和成功了。

卓别林在进入演艺圈的最初一段时间，煞费苦心地去模仿当时一个闻名遐迩的喜剧大师，结果自己始终默默无闻。后来，卓别林根据自己独有的特殊性创造出了自己的表演风格，这才使他成为有史以来最伟大的电影明星之一。

爱默生曾经说过："羡慕就是无知，模仿就是自杀。"无论是历史上，还是现实生活中，不知道有多少天赋非凡的模仿者，由于遗忘或者故意掩饰自己的特殊性，最终都一事无成，沦为追随他人的牺牲品。

当然，模仿别人并不是完全不可以。有时候，模仿一些成功者的想法和做法是十分必要的。但是，除非根据自己的特殊性去模仿，在模仿的过程中融入一些真正属于自己的东西，否则，成功和自由是不可想象的。

生命的意义在于创新的刺激，人生最重要的欢乐在于创造的欢乐。首先必须和别人干得不一样，然后才能比别人干得好；首先必须为这个世界带来一些新的东西，然后才能实现自己的成功和自由。

你就是你，不是别人；你不需要成为别人，你也不可能成为别人。无论你想在哪一个领域中获得成功和自由，你都必须保持自己的本色，培养自己的风格。

毋庸置疑，保持和发扬自己的特殊性并不是轻而易举的。在你的生活和工作中，总有一些人会对你与众不同的特殊性看不惯，他们可能会劝告你，也可能会指责你，甚至还会打击你。所以，在一些无关紧要的方面，你决不应该故意与众不同、标新立异；故意与别人不一样虽然会一时惹人注目，但却会为你真正的成功和自由埋下祸根。

正确的做法应当是：在次要的地方，你不妨从众，不妨做出一些妥协和让步，以减少那些不必要的麻烦；而在决定成败、决定前途和命运的关键时刻，务必像雄狮和苍鹰那样独立，坚持自己的独特性，高扬自己的特殊性，决不为任何外在的压力所折服。

了解自己的短处

请看一则寓言故事：

森林中，动物在举办一年一度的比"大"比赛。老牛走上台，动物们高呼："大。"大象登场表演，动物也欢呼："真大。"这时，台下角落里的一只青蛙气坏了，难道我不大吗?它一下子跳上一块巨石，拼命鼓起肚皮，同时神采飞扬地高声问道："我大吗?"

"不大。"台下传来的是一片嘲讽的笑声。

青蛙不服气，继续鼓着肚皮。随着"嘭"的一声，肚皮鼓破了。可怜的青蛙，到死也还不知道它到底有多大。

有一位登山队员，一次他有幸参加了攀登珠穆朗玛峰的活动，到了 7800 米的高度，他体力支持不住，停了下来。当他讲起这段经历时，我们都替他惋惜，为什么不再坚持一下呢?再往上攀一点高度，再咬紧一下牙关，爬到顶峰呢?"不，我最清楚，7800 米的海拔是我登山生涯的最高点，我一点也不为此感到遗憾。"他说。

青蛙不了解自己，受到了命运的惩罚；登山队员了解自己，所以他安然无恙。了解自己，这是一种明智，是一种美好的境界。

现代人都有一种通病，那就是不了解自己。我们往往在还没有衡量清楚自己的能力、兴趣、经验之前，便一头栽进一个过高的目标--这个目标是比较得来的，而不是了解自己之后定出来的，所以每天要受尽辛苦和疲惫的折磨。

人如果在生活中总是与别人比较，总是希望获得他人的掌声和赞美，博取别人的羡慕，那么，他就会慢慢地迷失自己，否定自己。一个人成天乞讨获得别人的掌声，他的生活必然是空虚的。久而久之，他的生活就变成了负担和苦闷，而不是充实和享受。所以，人贵在了解自己，根据自己能力去做人做事，那才有真正的喜悦。人彼此都不相同，有的人聪明，有的人平庸；有的人强壮，有的人羸弱；每个人的性格、能力、经验也各不相同。我们只有依照自己的潜能去发展，那才有真正的快乐。

你了解自己吗?你了解自己的长处吗?你了解自己的短处吗?

做人，需要了解自我之"短"。知其不足而后改之，乃是一种公认的美德。但是，常有一些人，做人或则只知其长，不知其短；或则虽知其短，但却自谅，而不知其短之害；或则视"短"为"长"，甚至孤芳自赏。项羽力能扛鼎，才气过人，少有大志。他的叔父项梁要他读书，不成，又学剑术，不成，遭到叔父怒斥，项羽说："书足以记名姓而已，剑，一人故，不足学，学万人敌。"意谓自己将来要指挥千军万马，驰骋疆场，名垂竹帛，不学书、剑又何妨。项羽不知其短，常有可谅，而不知其短之害，甚至视"短"为"长"则是一个大错误!这也正是他后来虽有雄心，而无雄才，终至事败的重要原因之一。

做人了解自己的短处不容易，了解自己的长处也很难。虽然有不少人自恃其长，炫耀于众，但也确有不少人不知其长，只知其短，有的甚至因其短而对自己全盘否定，悲观失望。一代武侠小说大师金庸先生写的《射雕英雄传》中说，二次华山论剑，西毒欧阳锋气血逆行，武术倒练，结果二手着地，成为战无不胜的武林邪士。然而，欧阳锋武功虽强，神志却不甚清醒，根本不知己长。刚好黄蓉抓住这点，开口便问："谁说你是天下第一?有一个人你就打不过。"欧阳锋大怒，连问是谁?黄蓉道："他名叫欧阳锋。"欧阳锋不觉迟疑，不禁又问，黄蓉又说："不错，你武功虽好，却打不过欧阳锋。"欧阳锋心中愈是糊涂，只觉"欧阳锋"这名字好熟，定是自己最亲近的人，可是自己是谁呢?黄蓉冷笑道："你就是你，你自己却不知道，怎来问我?"欧阳锋心中一寒，便神魂颠倒，狼狈而去。此节描写虽近乎离奇，但也说明一个问题，即：一个不知己之所长的人，也等于不认识他自己，更不能发挥其长，甚至视"长"为"短"，落得个狼狈而去的结局。

你所表现的行为，都和你对自己的了解有关系。如果你认为自己有表演的才能，你就会找机会在人前显露一下；如果你觉得自己没有领导的才干，你就会乐于接受别人的指挥。对自己的了解越明确，你所表现的行为将越适合其本身的情况；你的表现也会越自然，越能给予旁人一个正确的印象。同时旁人根据那些印象来与你交往时，将不致引起什么困难。就你自己来说，对本身有一个明确了解时，你等于也有了一个做人的准绳；尽管在不同的情况之下，你还能表现颇为一致的姿态与行为模式，别人也知道该怎样和你来维持适当的关系。

不要怕最初的失败

如果你本来就笨手笨脚、干事情缺少灵性，而一旦遇到失败就赌气不干了，那么如此消极的做法，会导致今后一事无成。做事贵在坚持，无论做什么事，最初谁都不可能一下子做好，只要肯努力克服困难、持之以恒，就会渡过难关、做出成绩。社交的道理也是这样。

1．消除对他人的恐惧症

心理学家列举了几种代表性的对人恐惧症：

(1)赤面恐惧症。一见生人，脸就红。

(2)发臭恐惧症。总认为自己的哪个部位如口腔、腋窝、脚发臭，而不敢站在别人面前，实际并没有发臭。

(3)视线恐惧症。既害怕被别人注视，也总以为自己看对方好像引起别人的反感，因此惧怕被人注视，也不敢注视别人。

(4)貌丑恐惧症。总认为自己容貌丑陋，见人就低头。

感到怕见人的人，是个只注意对方、感情细腻、腼腆型的人。可是，这么一来只会更加羞于见人。不妨改变一下自己的思考方法。世上的人不管怎么想，结论是自己就是自己，无论多么好的人，无论是谁也不能代替你生存。因此必须具有自信的能力。如果总注意周围的人的评价而自己又没有办法的话，那就自己在心里经常高呼"我就是我，不好吗?"那就一定会产生出力量来。

2．战胜自己的羞怯心理

如何战胜自己的羞怯心理?唯一的办法就是知难而上，害怕什么就战胜什么，有针对性地采取一些办法。

(1)如果你害怕见生人，那么：

①径直迎着别人走上去，心理就想着他欠了你的钱。

②训练自己盯住对方的鼻梁，让人感到你在正视他的眼睛。

(2)如果你害怕在众人面前说话，那么：

①在喧哗的人群中大声说话，声音洪亮，让人在喧哗中也能听到。

②背诵几篇著名的演讲稿，然后独自大声地演讲。

(3)如果害怕见到地位较高的人，那么：

①想方设法参加有伟大人物出席的活动，看到他们也同样要端起杯子喝水，用手纸揩鼻涕、咳嗽等，消除心中的神秘感，增强自己的信心。

②与地位较高的人会面前，先预设几个话题，使你在与他会面过程中滔滔不绝，不会冷场，下次你就不会再发怵了。

战胜羞怯心理的方法很多，可以自己不断地设置。

3．多想想自己的长处

人不应该只看自己的长处而无视短处，但当你初次在社交场上失败时，就应该多想想自己的长处了。

在交际场合最大的弱点便是自我贬值--自己瞧不起自己。自我贬值的表现多种多样。比如说：你正在寻找工作时，看到一则招工广告，那正是你所期望的职位。但是，你却没去应聘，因为你想："我够不上他们提出的条件，为何要去自寻烦恼?"或者你想与人约会，但却不敢打电话给她，因为你觉得自己配不上她。

知道自己的先天不足是一件好事，因为每个人毕竟有很多缺陷。但，如果我们仅仅注重消极的一面，为自己的缺点、短处和无能所笼罩，所谓一叶障目，情况就很糟了，这就会使你失去自信心和认识自身的价值。

有两个方法可以帮助衡量你的真正价值：

(1)了解你的几个主要的长处。请几个朋友来帮你寻找优点，这些人是你所敬重的，也是会对你说出真实而客观的评价，他们将给予你真实的看法。

(2)在每个优点之下，写下一个成功者的名字，而这些人都是你所了解或钦佩的。在这几个方面，与他们相比，会发现在某些方面他们不如你做得好。

当你结束这一练习时，你会发现你超越了许多成功者，至少在某个方面。

4．做点"白日梦"

虽然你还不是成功者，也可以在"白日梦"中以成功者的姿态出现一下，有一种成功的感觉，也会使你在别人面前显得信心百倍。事实上，这是一种增强自信心的方式。

花点时间想象一下，如果你登上事业顶峰，生活将是什么样子。不妨想象你坐在总经理办公室里的情景，想象随之而来的巨额报酬和发号施令的权力。然后，再想想在通向总经理办公室的道路上，你经历过的每一阶段，那些你已经达到并超越的目标。在白日做梦里，当想象自己达到某种近期目标时，还要在想

象中体会成功的喜悦。

有人设计了这样一种做"白日梦"的方法：

第一步，想象自己是某家公司的大老板，正坐在豪华的办公室或会议室里，正在对手下的一批管理人员训话。他们专心致志，聆听着你的每一句话，而现实中的你确实在说着某些话。

第二步，闭上眼睛，全身放松，尽可能地在脑子里构想上述情景，使你作为大老板的形象进一步具体化或者说视觉化，你以怎样的语气说话，用什么样的手势、表情，你如何发脾气，等等，像是在脑中放一部电影，而那主角正是你。这样持续十分钟，眼始终闭着。

经过一星期左右的这种"形象化预想"练习，你会发现自己的某些态度或行为已开始发生变化。变得比较果断，比较轻松或比较热情了。不管怎么说，这种变化表明你的直觉正在引导你慢慢地接近你想象中的而且渴望着成功的形象。

人贵自助，才有他助

一般人最不好的一种毛病，就是认为自己在一方面不具有特殊的天才，于是便往往不去尽他可能的努力。然而有许多人，在起先似乎是庸庸碌碌、不足自强的，日后却会成为伟大的人物。在我们的力量没有受过检验以前，我们是不能明白自己究竟有多少潜在力量的。

自强是比朋友、金钱以及各种外界的援助更为可靠的东西。它能排除阻碍、战胜艰难，它能使各种探险及发明终于成功。

每个平常的人，按理是可以自强自立的，然而真能充分发挥其"独立"能力的，却很少。依赖他人、追随他人，让他人去思考、去计划、去工作，这自然要比我们自己去努力便利得多，舒适得多。

以为事事都有他人替我们做，因此，我们自己就可以不必努力了，这种感觉是最有害的。

凡是要给予自己的子女以相当的依靠，使他们在世上不至奋斗得太艰苦的人，正是在不知不觉之中将祸害带给自己的子女了。他们以为是"爱之"，实际上正是"害之"。

要使青年人努力，必然需要一切的动力。他们的天性是依赖、模仿、抄袭，所以他们很容易成为因人成事、人云亦云的人。假使你们给予他们以依靠，则他们决不能自强，他们将永远依赖你们，假使你们允许他们依赖。

能够发挥我们的力量、才能的，不是外援而是自助，不是依赖而是自强。"坐在'便利与幸福的垫褥'上的人，是会昏昏入睡的。"

一个能够抛弃一切依靠、放弃一切外援，而一切都依赖自己的人，才是能够得到胜利的人。自强是开启"成功之门"的钥匙。自强是力量之开发者。

在风平浪静的湖面上驾驶船只，那是不需要大量的技巧与长期的航行经验的。只有在海洋为暴风雨所激怒，浊浪排空、怒涛山立，船只有灭顶的危险，舟中人相顾失色、不知所措的时候，舵手的航海能力，才能检验出来!

只有在脑筋受极度的检验，在浑身所有的智力、能力必须拿出来去挽救一个当前的危难的时候，一个人才能发挥他的最大限度的力量!

经济窘迫、事业惨淡、生活艰难，这是"真正的人"获得最大长进的时候。没有奋斗，就没有品格生命的成长。

你能放弃求助于他人的念头，而完全变为自立、自强，那么在这个时间，你已踏上成功之路了。你能不借外力、自依自助，你就能发挥出为你自己所梦想不到的力量。

外界的助力，在当时看来似乎是一种幸福，但最终它是一种"祸害"，因为它能阻止上进。给予你钱的不是你的好朋友。能够督促你、鼓励你去自立自助的，才是你的真朋友。

世界上有不少身体衰老甚至四肢残缺的人，都能够自谋生计，难道身手健全的青年倒反而要仰赖别人接济，求助于他人吗?

在一个人依赖他人时，他不能感觉到自己是一个"完全的人"。等到有了一种职业、位置，而可以绝对自立自依时，他才能感觉到自己是一个无缺憾的人，才能感觉到一种光荣与满足。而这种光荣与满足，是别的东西所不能给予的。

芸芸众生，在世界上往往无足轻重。其中一个原因，就是他们不敢做他们自己的事，不敢信他们自己

的信仰，甚至不敢有自己的思想。他们做事时，常要求面面俱到，免致开罪他人。他们在开口以前，必先想方设法探听别人的意见与自己符合与否，然后才敢发表意见；结果其所发表的意见，只是人云亦云而已。

人们都藐视那些不敢表现自己的人，藐视那些在没有知道别人的意见以前不敢发表自己的意见(怕开罪他人)的人。人的天性也不喜欢赞美那些真实的人、勇敢的人，不喜欢有自己的意见同时又敢于发表意见的人。但这并不妨碍你有自己的信念、信仰，而同时又敢于坚持你的信念，实践你的信仰!

做一个"有脑子"的人

多听取他人的意见是对的，但你仍要有自己的主见才行。人家的意见只能供你参考，但不是你的靠山。如果你过于信任别人的话，人家说东，你就向东，人家说西，你就向西，结果你将遇到比不听取他人的意见更大的危险!

有一个朋友曾说："我小的时候，生在一个有钱有势的人家里，父母对我爱护得真是无微不至，穿的，吃的，都用不着我来动手，因此，当时造成我一种十分依赖的个性，既不用操劳，更不必用脑!"

"如果当时我大胆离开了这样一个家庭，"他接着说，"乘舟远渡重洋，走到需要我操劳用脑的环境中去，也许我现在的自尊心要强多了。但可惜当时我不是那样一个顽皮的孩子。我很老实，于是也就被老实所误。"

当然，假使任何事情都由别人来代你解决，任何错失都由别人来代你担当，任何责任都由别人来负，那么你的生活将是多么安闲愉快啊!可是，如果再进一步想一想，那时你将成为怎样的人呢?--别人会批评你是"扶不起的阿斗"。

请你立刻审查自己一番吧?你小时候是不是处处都得依赖你的父母?在学校里，你的功课是否常请同学们帮忙?你在工作时，是不是常常请他人来代劳，自己却伏在桌上打瞌睡?你平日做事是不是常常见风转舵，没有丝毫主见?如果你发现自己的确有这些不好的依赖习气，那么请你立刻痛下决心，重新开始做一个有志气、有脑子、独立自主的人。

但这不是说，你应该完全摆脱他人的帮助，做一个我行我素的人。你仍是需要他人的帮助的。只要你有自己的目标、主见和行动，那么你不妨尽量吸收别人的建议，作为达到你的目的、校正你的主见、加强你的行动的最好助力!

总之，使你获得有益的指导方法是：打定主意，要从别人的意见里，寻出一个最正确的结论来。但在你还没判断别人的意见是否正确之前，切勿盲目依从、任人摆布，否则你将会吃亏上当。

当然，在你征求他人意见之前，必须先略知对方对于你所要解决的问题，有没有相当的经验或学识。如果你明明知道他对这事毫无头绪，那即使对方是你多年老友，或是在其他方面有过怎样大的成就，你还是不问的好。否则，如果你在想投资一笔生意时，去问你那乡下女人出身的老婆，会不会亏本；或者你是一个女人的话，去问问你那做建筑生意的丈夫，哪一种布料最结实。结果，对方不是答非所问，就是认为你在开他的玩笑。

培养开朗的人际交往性格

笨嘴拙舌在以往是老实、憨厚的表现，普遍获得大众心理的好感，而在当今信息的时代，那种老实、憨厚的形象，那种不愿意与他人往来，"躲进小楼成一统，管它冬夏与春秋"的态度和行为，与时代的要求越来越不协调了。性格的内外向没有绝对的好坏之分，只是在人际交往中，性格比较保守的人，对于密切人际关系，沟通情感；对于获得社会信息，开阔思路和视野，将是不利的。

性格主要是后天在社会生活实践过程中形成的，是容易改变的。因此，了解自己的性格特征，采取积极主动的态度，是可以重新塑造和培养自己的性格的。

只要你注意观察，就会发现人们爱交际的程度有时是情绪状态的结果。情绪高涨了，性格内向者会增加交际活动并显得坦率，情绪不高，连爱交际的人也会懒得理人。情绪是交际中的重要因素，注意调整自己的情绪，保持良好的心境或满腔热情，是性格内向者打开社交局面的重要一环。因此，正确对待生活、事业和集体，热爱并关心它的成长，有意识地培养自己的积极热情的情绪，是性格内向者产生话题的情感基础。你热情投身到生活中去了吗?你在执著地追求着事业目标吗?你满腔热情地参加集体活动并以自己是其中的一员而自豪吗?假如做到了这一点，你就会感到有无数话题需要交谈，有许多观点需要交流，有深

厚的情感要彼此沟通。它们将冲决你缄默的闸门，把你逐渐变成性格开朗的人。

如果把"说"看做信息输出，那么，要想输出，先得有信息输入和信息处理。输入信息就是学习，处理信息就是思索。善于学习和思考的人，说起话来思想内容要丰富得多。因为输入或输出太少，你的知识结构会变成"死"结构，你的话题也永远被局限在很小的范围之内。大脑在长期汲取各方面知识并加以连贯、加以思索，达到一定的数量之后，才会在你的脑内不断形成新的有序结构，产生许多思想火花，它们催促你去表达。层出不穷的新观点给你提供了无穷无尽的话题，而阐述这些话题并汲取各种不同意见，又会给你带来更系统的思想。这样，你的脑子越来越"活"，你得到的不仅是话题，更重要的是智慧和才能。这就是说，"口才"其实是"脑才"，话题与知识面成正比。

思考所用的是内部语言，这种语言还有待于"外化"，即转化成外部语言，才能为人所了解。千万不可小看了这一步，言语障碍大都发生在这个环节。怎样才能"外化"呢?

1．得有信心。你可能气馁："我从小认生"，"我不敢当众讲话"，"我说不好"……不!你实际上比自己想象的更强，在你身上，有座尚未开发的富矿，只不过你束缚了自己，没有发掘出来。无数事实证明，成功者在凯旋之前大都自信必成。这种信念给他以神奇的力量，使他百折不挠。

2．掌握风格。言语有各种风格：大众的风格、艺术的风格、科学的风格和机关的风格。你的风格多半由生活环境决定，但在面对不同的交谈对象时，你应该适当选择。

3．发挥优势。每个人都有自己的言语优势：有的以思想性取胜，说话富于哲理，含义深刻；有的以逻辑性取胜，层次分明，条理清晰；有的以情感取胜，富于感染力，以情动人；有人以声调取胜，抑扬顿挫，引人注意。你应当了解自己的特长，发挥自己的优势。

4．事先准备话题。事先准备几个话题，以备"卡壳"时用，这是摆脱"冷场"的方法之一。准备话题要考虑对方的情况，对方关心的问题，自己关心的问题，双方关心的问题。这些都是活跃气氛引人入胜的讨论话题。

5．制订自我训练计划。在开始的一个月里，不妨先做这样几件事：（1）每次读报把最重要的或最有趣的消息报告一两个人；（2）跟三四个人谈家常；（3）和朋友讨论一下共同感兴趣的电视节目和电影、戏剧。月底检查执行情况，看看表达能力是否有所提高。提高了，再进一步训练"独白"能力、即兴讲演能力；提高不多，就要继续训练复述和随机交谈的能力。鼓足勇气去实现这个计划，你的表达能力一定会不断提高。但丁说："语言作为工具，对于我们之重要，正如骏马对骑士的重要。"建立起你的信心，你完全可以变成幽默生动，趣味横生的交谈者。

远离没有抱负的日子

生活中有许多人没有确定目标和抱负，没有规划良好的人生计划，而只是一天天地得过且过，持有这种人生态度的，不要说取得全面的成功，即便是想取得某一领域的成功也是不可能的。在生活的海洋中，我们随处都可以看到这样一些年轻人，他们只是毫无目标地随波逐流，既没有固定的方向，也不知道停靠在何方，他们在浑浑噩噩中虚掷了多少宝贵的光阴，荒废了多少青春的岁月。他们在做任何事时都不知道其意义的所在，他们只是被挟裹在拥挤的人流中被动前进。如果你问他们中的一个人打算做什么，他的抱负是什么，他会告诉你，他自己也不知道到底要去做什么。他只是在那儿漫无目的地等待机会，希望以此来改变生活。

怎么可能指望一个在生活中没有目标的人到达某个目的地呢?怎么可能指望这样的人不处在混沌和迷惘当中呢?

从来没有听说过有什么懒惰闲散、好逸恶劳的人曾经取得多大的成就。只有那些在达到目标的过程中面对阻碍全力拼搏的人，才有可能达到全面成功的巅峰，才有可能走到时代的前列。对于那些从来不尝试着接受新的挑战，那些无法迫使自己去从事那些对自己最有利的却显得艰辛繁重的工作的人来说，他们是永远不可能有太大成就的。

任何人都应该对自己有严格的要求。不能一有机会就无所事事地打发时光；他不能够放任自己清晨赖在床上，直到想起来为止；他也不能只在感到有工作的心情时才去工作。而必须学会控制和调节自己的情绪，不管是处于什么样的心境，都应当强迫自己去工作。

绝大多数胸无大志的人之所以失败，是因为他们太懒惰了，因而根本不可能取得成功。他们不愿意从

事含辛茹苦的工作，不愿意付出代价，不愿意做出必要的努力。他们所希望的只是过一种安逸的生活，尽情地享受现有的一切。在他们看来，为什么要去拼命地奋斗、不断地流血流汗呢?何不享受生活并安于现状呢?

身体上的懒惰懈怠、精神上的彷徨冷漠、对一切就都放任自流的倾向、总想回避挑战而过一种一劳永逸的生活的心理--所有这一切便是那么多人默默无闻、无所成就的重要原因。

对那些不甘于平庸的人来说，养成时刻检视自己抱负的习惯，并永远保持高昂的斗志，这是完全必要的，要知道，一切都取决于我们的抱负。一旦它变得苍白无力，所有的生活标准都会随之降低。我们必须让理想的灯塔永远点燃，并使之闪烁出熠熠的光芒。

如果一个人胸无大志，游戏人生，那是非常危险的。

当一个人服用了过量的吗啡时，医生知道这时候睡眠对他来说就意味着死亡，因而会想方设法让他保持清醒。有的时候，为了达到这个目的而必须采用一些非常残忍的手段，比如使劲地捏、掐病人，或者是对他进行重击，总之，必须用一切可能的手段来驱逐睡魔。在这种情况下，一个人的意志力就起着决定性的作用；一旦他意志消沉，陷入睡眠，那么他很可能就再也不会醒过来了。

我们到处都可以见到这样一些人，他们有着最良好的装备，具备一切最理想的条件，而且也似乎是正在整装待发，然而，他们行动的脚步却迟迟不能挪动，他们并没有抓住最好的时机。造成这一现象的原因就在于，在他们身上没有前进的动力，没有远大的抱负。

一块手表可能有着最精致的指针，可能镶嵌了最昂贵的宝石，然而，如果它缺少发条的话，它仍然一无用处。同样，人也是如此，不管一个年轻人受过多么高深的大学教育，也不管他的身体是多么地健壮，如果缺乏远大志向的话，那么他所有其他的条件无论是多么的优秀，都没有任何意义。

有这样一些颇具才干的人，尽管年逾三十，但仍然没有选择好一生的职业。他们说并不知道自己适合做什么。对于这样的人来说，即便是再怎么才华横溢，也会在漫无目的的东碰西撞中磨掉了身上的锐气。

雄心抱负通常在我们很小的时候就初露锋芒。如果我们不注意仔细倾听它的声音，如果它在我们身上潜伏很多年之后一直没有得到任何鼓励，那么，它就会逐渐地停止萌动。原因很简单，就跟许多其他没被使用的品质或功能一样，当它们被弃置不用时，它们也就不可避免地趋于退化或消失了。

这是自然界的一条定律，只有那些被经常使用的东西，才能长久地焕发生命力。一旦我们停止使用我们的肌肉、大脑或某种能力，退化就自然而然地发生了，而我们原先所具有的能量也就在不知不觉中离开了我们。

如果你没有去注意倾听心灵深处"努力向上"的呼声，如果你不给自己的抱负时时鞭策加油，如果你不通过精力充沛的实践有效地对其进行强化，那么，它很快就会萎缩死亡。

没有得到及时支持和强化的抱负就像是一个拖延的决议。随着愿望和激情一次次地被否定，它要求被认同的呼声也越来越微弱，最终的结果就是理想和抱负的彻底消亡。

在我们周围的人群中，这种最后抱负消亡、理想灭失的人数不胜数。尽管他们的外表看来与常人无异，但实际上曾经一度在他们的心灵深处燃烧的热情之火现在已经熄灭了，取而代之的是无边无际的黑暗。他们在这块大地上行走，却仿佛只是没有灵魂的行尸走肉。他们的生活也就变得毫无意义。不管是对他们自己还是对这个世界，他们的存在都变得毫无价值。

如果说在这个世界上存在着一些可怜卑微的人的话，那么毫无疑问，那些抱负消亡的人是属于其中的一类--他们一再地否定和压制内心深处要求前进和奋发的呐喊，由于缺乏足够的燃料，他们身上的理想之火已经熄灭了。

对于任何人来说，不管他现在的处境是多么恶劣，或者先天的条件是多么糟糕，只要他保持了高昂的斗志，热情之火仍然在熊熊燃烧，那么他就是大有希望的；但是，如果他颓废消极，心如死灰，那么，人生的锋芒和锐气也就消失殆尽了。

在我们的生活中，最大的挑战之一就是如何保持对生活的激情，远离毫无目的的生活，确定奋斗目标，永远让炽热的火焰燃烧，并且保持这种高昂的境界。

有许多人往往以这种想法从心理上欺骗自己、麻醉自己--只要自己有乐观向上、期盼着实现自己的理想和抱负的想法，他们实际上就已经是达到了目标。但是，这种光说不做，或者做起事来拖泥带水的人，

实际上只是在内心里担心成功的幻想被拿到现实中去检验。他们的等待一方面是打算多享受一会儿"可能成功"的幻想，另一方面是想有可能天降大运，自然功成。然而，天上只下过风雪雨雹，从来没掉过馅饼和大运。

理想和抱负是需要由众多的不同种类的养料来进行滋养的，这样才能使之蓬勃常新。空虚的、不切实际的抱负没有任何意义。只有在坚强的意志力、坚忍不拔的决心、充沛的体力，以及顽强的忍耐力的支撑下，我们的理想和抱负才会变得切实有效。

第二章　耐住性子做人做事

掌握一定权力的人，把自己的喜怒经常流露给下级，下级则会投其所好，而掩盖事物真正的本质。普通人过于直率地表露自己的情感，则显得肤浅，也容易开罪于人。所以要忍耐住自己的情绪，不要过多地暴露出来。

为人处事贵在忍耐

忍作为一种处世的学问，对于普通人来说，是绝对不可缺少的。所以，俗话说，心字头上一把刀，一事当前忍为高。

对自己的朋友、上司，你不可能事事据理力争，对于自己的长辈、老板的某些指示、某些命令，也许会因为你主观理解上的偏差而得不到有利的实施，但你却又觉得自己已经尽了最大努力。在这样情况下，上司、长辈、老板、领导对你批评和指责是很正常的，不要急于辩解，认为自己无比委屈，其实错误就在你的身上。中国人自古以来就有尊老、尊上服从的习惯，许多人都是在忍让和服从了多少年以后，由丑媳妇熬成公婆的。在这之前，他们不知道忍了多少回，从这方面一想，你就容易忍耐了。

当然，对于许多下属职员来说，遇事不加辨明，便着手去实施是你的一大工作弊病，你和领导之间缺乏必要的默契。对于领导，首先是服从，然后才能有改变。不是让领导去适应你，而是你去适应领导。上司给予的指示和命令，必须清清楚楚地理解，然后才有可能有效地执行，对于上司，他们发一发脾气也是很正常的，不要希望每个领导都是慈祥无比。你需要忍受这种压力，同时要以积极的行动去尽量避免这种压力。

当你面对指责欲望和权力欲望极强的老板、长辈和领导时，要学着把握下列一些"忍"学经验：

（1）学会洗耳恭听，认真听懂老板的每一句话，在老板发布命令的过程中不要自以为聪明地加入自己的主观理解。

（2）称呼老板时，要把职称一字不落地称呼全，而且要态度恭敬谦逊。不要显得勉为其难或语含讥讽，即使他或她只是一个副职，也要把"副"字去掉。

（3）避免一些亲昵行为，比如拍拍老板的肩膀、后背，这会使对方认为你意存狎亵，心存不敬，从而使你寸步难行。

（4）即使你已经做得非常出色，也不要居功自傲，要时刻注意功劳的大部分都是老板的，是老板的英明决策造就出你的非凡成绩。

（5）如果你的同事正被老板训斥，而你却又恰巧在场内，那么你的任务不是急着替同事开脱而是去给老板端一杯热茶或一杯咖啡，毕竟他（她）才有左右这场争端的权利。

记住：忍是一门学问，是一种处世的艺术。

去掉轻浮之气

人如果心浮气躁，静不下心来做事，不仅一事无成，反而会铸成大错。

一个人必须修身养性，培养自己的浩然之气、容人之量，保持自己的高远志向。同时要抑制急躁的脾气、暴躁的性格。做事要戒急躁，人一急躁则必然心浮，心浮就无法深入到事物的内部中去仔细研究和探讨事物发展的规律，无法认清事物的本质。气躁心浮，办事不稳，差错自然会多。

不少人办事都想一挥就成，一蹴而就，他们似乎忘了一点，做什么事情都有一定的规律，都得按一定的步骤行事，欲速则不达。

中国传统文化的精要就在于以静制动，处安勿躁。浮躁会带来很多危害。想有所作为，而又不能马上成功，会产生急躁情绪。本以为把事情办得很好，谁知忽然节外生枝，一时又无法处理，必然生出急躁之心。因为他人的过错，给自己造成了一定的麻烦，心气不顺，也会产生急躁。望子成龙，盼女成凤，天下父母之心皆然，但偏偏儿女不争气，心中也同样急躁。受到别人的责难、批评，又无法解释清楚，心中也会产生急躁的情绪。无论是哪一种情况产生的急躁，其实对人对己都没有好处。浮躁之气生于心，行动起来就会态度简单粗暴、徒具匹夫之勇，这样不是太糊涂了吗?

轻浮、急躁，对什么事都深入不下去，只知其一，不究其二，往往会给工作、事业带来损失。戒急躁就是要求我们遇事沉着、冷静，多分析思考，然后再行动。如果站在这山看着那山高，干什么都干不稳，最后将毫无所获。

天下成大事业者，无不是专一而行，专心而攻。博大自然不错，精深才能成事。只有精深，才能在某一个领域中成为专门人才，其前提是必须克服浮躁的毛病。无论办什么事都不可能毫不费力就取得成功，急于求成，只能是害了自己。忍浮躁确实不容易，要有顽强的毅力，才能做到这一点，但只要有决心、有信心，胸中有个远大的目标，小小的浮躁又有什么不能忍的呢!

要在社会上安身立命，如果太轻易暴露自己的情感就容易受到伤害，人应该学会保护自己，不同的人对人对事的态度会不同，掌握一定权力的人，把自己的喜怒经常流露给下级，下级则会投其所好，而掩盖事物真正的本质。普通人过于直率地表露自己的情感，则显得肤浅，也容易开罪于人。所以要忍耐住自己的情绪，不要过多地暴露出来。

心平气和万事通

生活中非理性的因素很多，我们常常会因为某些非理性的因素而控制不住自己的情绪，造成一些不该有的后果。

面临这样的场景，你会发火吗--当公共汽车到站时，一个人才从车中间拿起行李，挺费劲地挪到车门口，下了车，因他行动太慢，大家免不了陪他一会儿工夫。这事情放在急性子的售票员身上，他免不了要敦促并数落几句，或许还会夹杂一些多少有辱斯文的话语。其实，这样的场合多了，可你不能老是这样气急败坏地敦促人呀?该调整的是你售票员自己。你不妨想想，这人或许天生的行动迟缓，不知挨了老婆多少骂!老婆骂他都不管用，你还操什么心?

这样安慰自己，逻辑上说不过去，但于情有益，因为你压住了火气，很幽默、现实地把这事解决了。

当然，人不可能永远做老好人，该发的火还是要发。比如说，你在午休，可是一群小孩在你窗外的胡同里大喊大叫地踢球，你理会不理会?这不是以大欺小，这是正当的行为。虽然他们还很小，但他们的行为妨碍了别人的正当权益。在这种情况下，忍住不发脾气等于在纵容别人做不该做的事。

世界之大，使我们每一个人能感知到的事物极其有限，我们的生命也显得极为有限，一些烦琐小事投射到我们的心灵世界时，就可能变得极其复杂、丰富。

在生活中，我们感觉周围的事物，形成我们的观念，做出我们的评价，以及相应的判断、决策等，无一不是通过我们的心理世界来进行的。只要是经由主观的心理世界来认识和体察事物，就不可避免会使我们对事物的认识和判断产生偏差，受到非理性因素的干扰和影响。

愤怒。这会使人失去理智思考的机会。在许多场合，因为不可抑制的愤怒，使人失去了解决问题和冲突的良好机会。

尤其是，一时冲动的愤怒，可能意味着事过之后要付出高昂的弥补代价，你在实际生活中，愤怒造成的损失往往是难以弥补的。你可能从此失去一个好朋友，失去一批客户，而别人对你的合作也会产生疑虑。

人在愤怒情绪的支配下，往往不顾及别人的尊严，并且严重地伤害了别人的面子。损害他人的物质利益也许并不是太严重的问题，而损害他人的感情和自尊却无异于自绝后路。

狂躁。狂躁给人以一种假象，仿佛此人精力充沛，说话与做事都那么有感染力，显得咄咄逼人。

初次接触狂躁者时，许多人都会产生错误的感觉，以为他是那么的具有活力，使人感动，可是，随着时间的推移，以及了解的加深，你也许会发现，狂躁其实不过是一张白纸。

你会发现他狂躁表面下隐藏的缺陷：

他的谈话没有深度，他行事缺乏条理和计划性；他说过话转眼就会忘记，交给他的任务也不会受到认

真对待。

狂躁的情绪容易使人陶醉，因为狂躁者的自我感觉好极了，他会显得雄心勃勃。可是，世界上没有狂躁者成功的例子，狂躁是情绪的极端。

猜疑。猜疑是人际关系的腐蚀剂，它可以使触手可及的成功机会毁于一旦。

许多猜疑最终都证明是误会，如果相互之间的沟通顺畅，那么猜疑的霉菌就无处生长。对成功路上艰难跋涉的追求者来说，猜疑将是一个随时可能吞没你整个宏伟事业的陷阱。因为你的猜疑可能随时被别人利用，而蒙在鼓里的你还浑然不觉。其实，只要你细加分析，就不难发现，猜疑是多么的没有道理和破绽百出。

猜疑的另一个原因是对自己的控制能力缺乏足够的自信。为什么会猜疑?因为担心自己的利益受到损害，而这种担心显然是由于对自己控制局面的能力信心不足。

抑郁。在前面我们已提到，要想取得成功，必须要控制自己的抑郁情绪，的确是这样，成功途中最可怕的敌人是抑郁。

如果说别的消极情绪是成功路上的障碍，使成功之路变得漫长和艰险，那么，抑郁从根本上说就是与成功背道而驰。克服别的情绪可能只是个修养和技巧的问题，克服抑郁却是一项庞大的工程。

一个追求成功的人如果染上抑郁，那么，已经取得的成功也许会离他而去。因为成功带给他的不是喜悦，不能使他兴奋起来，他沉浸在自己的琐碎体验里不能自拔。

抑郁者仿佛是一个随时驮着壳的蜗牛，只是束缚他的茧壳是无形的；抑郁者宛若置身于一个孤独的城堡，他出不来，别人也进不去。

嫉妒。嫉妒使人心中充满恶意、伤害。如果一个人在生活中产生了嫉妒情绪，那么他就从此生活在阴暗的角落里，不能在阳光下光明磊落地说和做，而是面对别人的成功或优势咬牙切齿，恨得心痛。

易嫉妒的人伤害的首先是自己，因为他把时间、精力和生命不是放在人生的积极进取上，而是日复一日的蹉跎其中。

嫉妒同时也会使人变得消沉，或是充满仇恨，如果一个人心中变得消沉或是充满仇恨，那么他距离成功也就越来越远。

恐惧。一次失败的经历或尴尬的遭遇都可能使人变得恐惧。比如经历过一次在公众面前语无伦次的演讲，可能使他从此恐惧演讲。

这无疑使他在生活中凭空少了许多机会，本来可能通过一番演说和游说来获得的成功机会，将从手指缝里溜走。恐惧的泛化还能导致焦虑，焦虑的情绪甚至比恐惧还要糟糕。

过分的担忧可能导致产生恐惧，而恐惧使人学会逃避、躲藏，而不是迎接挑战。对某些事物的恐惧情绪，可能来自于缺乏自信或自卑。

有些人把焦虑情绪形容为"热锅上的蚂蚁"，这个比喻相当准确，也相当形象。产生恐惧情绪而不想方设法加以控制和克服，就相当于默认自己是个怯懦的失败者。成功之路中小小的失败就令他望而却步，驻足不前，那么，成功后可能面临的更大的挑战又如何能应付呢?

紧张。适度的紧张使我们能集中精力，不至分神。但紧张过度却会使我们长期的准备工作付诸东流。

一个成功者，他也许一直都有些紧张的情绪，但之所以成功，是因为他已经学会了如何控制紧张。美国历史上最著名的总统林肯，当众演讲时始终有些紧张，可是他知道如何控制和巧妙地掩饰过去，不让台下的听众觉察出来。

如何控制以上所说的非理性因素造成的不良情绪?看看下面这个故事。

美国一家公司的经理想出了一种很好的办法，以发泄他的怒气。年轻的时候，他在本公司里做一个小职员，当然，提升的渴望和现实有很大的出入，于是，他提起纸笔，想写辞职信。

在写辞职信之前，他为了发泄自己的不平，就在纸上写下了对公司中每个上级职员和经理的评判。写好后，他拿去让一位老朋友看。

那位朋友很有心计，他取出一枝蓝色水笔，让这位不平的朋友把公司中那些人的才能也写出来，同时列出在十年之内如何提升自己的计划。

当这些东西都写出来后，这位公司职员的怨气消了很多，他决定继续在这个公司做下去，因为与他相

处的上级职员和经理既有缺点，也有优点，兼顾二者的话，他认为自己没有充分的理由离开这些人。

从此，这位职员学会了一种发泄不平的方法，凡是忍不住的时候，他都要把心中的情绪写下来，看一看，心境就平和了许多。

无论如何都不可动怒

有句话说："要消灭他，先激怒他!"

激怒他，那不是挑起他的斗性，反而替自己带来麻烦吗?

此问有理，然而挑起他的斗性正是激怒他的目的之一。本来他是不打算同你斗的，但你挑起了他的斗性，你便有了对手，有了对手，不管斗上多久，总会有个"结果"，而"麻烦"当然是"副产品"，但如果能"消灭"他，这"麻烦"便不算什么了。

那么，"激怒"他，就真的能"消灭"他吗?

如果是有计划的，谋定而后动的激怒，那么消灭对方的可能性就很高，因为对方的反应都已在你的掌握之中，而对方在被你激怒之后，常会因失去情绪和理智的平衡而做出错误的判断和决定，你甚至可以不动声色，便使他处于不利的境地。

说这么多，并不是要你去激怒别人，好达到你的目的，事实上，要激怒别人，还得有两把刷子才行，费心筹谋，多辛苦。但是，你不去激怒别人，别人却有可能为种种目的来激怒你，你若不察、不慎，便会掉入别人为你设计的情绪圈套当中。

一般来说，别人激怒你有两种方式：

第一种是在言语上激怒你，譬如说讽刺你、笑你、挖苦你，或指桑骂槐，无中生有，含沙射影……

第二种是在工作上激怒你，譬如故意为难你，左一句"很难配合"，右一句"可行性不高"……

如果对方有心激怒你，这些动作都会使得不愠不火，甚至姿态摆得很低，你明知他是故意的，却一点办法也没有，唯一的办法只有忍下来，不动声色；他的言语，不要去理会，若要反驳，也要笑着反驳，轻柔地说明；他在工作上的为难，只好平心静气地，一而再、再而三地请求，或央求同事朋友帮忙，他姿态低，你的姿态要更低。

你千万不可被他激怒，你一怒，大家都会看着你而不看着他，大家只看到你丧失理性的怒火，而没看他的伎俩，于是，本来你是无辜的，怒火一烧，你也变成理亏了。如果你不易控制自己的情绪，怒火可能让你说了很多不该说的话，做了很多不该做的事，也给了别人很多把柄，他分毫未损，而你已遍体鳞伤，甚至一蹶不振!

所以，不管在什么样的情况下，千万别被激怒，有老僧入定的心情，那些激怒你的动作自然会消失于无形。而且，以后再也不会有人来激怒你。

与人相交，不愠不火

不愠不火是一种善于忍耐的处世之道。古人说："忍人之所不能忍，才能为人所不能为。"

成熟老练的人素来将忍耐视为一种做人的分寸。

唐代大诗人白居易说："孔子之忍饥，颜子之忍贫，闵子之忍寒，淮阴之忍辱，张公之忍居，娄公之忍侮；古之为圣为贤，建功树业，立身处世，未有不得力于忍也。凡遇不顺之境者其法诸。"

所以，学会忍耐是很重要的。

不过，当忍耐搀入了阴柔，变成了一种相安无事、与世无争、苟且偷安的处世哲学后，它就走向了反面。

因此，林语堂先生曾这样批判："遇事忍耐为中国人的崇高品质，凡对中国有所了解的人都不否认这一点。然而这种品质走得太远了，以致成了中国人的恶习。中国人已经容忍了许多西方人从来不能容忍的暴政、动荡不安和腐败的统治，他们似乎认为这些也是自然法则的组成部分。"

的确，如果让忍耐浓浓地烙上了保守、落后、安命不争、平庸、易满足、缺乏进取心、老衰退化、奴性、软弱、过于自卑等痕迹时，那么，这样的忍耐就变了味，一定叫人憋气，叫人难受，叫人窝囊，叫人痛苦……

那么，怎样才叫"会忍耐"呢?即什么叫能忍、会忍、善忍呢?

将忍耐作为一种谋略，"小不忍则乱大谋"是指忍的原则，"一忍可以抵百勇，一静可以制百动"是指忍的效果。老子关于祸福关系的论述，为后人广为传颂，那就是"祸兮，福之所倚；福兮，祸之所伏。"因此，身处逆境，置身祸中，要学会忍，"百忍成钢"，在逆境中要学会忍，才能成就大事，忍得一时苦，方为人上人。孟子说："天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为。所以动心忍性，增益其所不能。"遭受一番苦难，忍一忍，熬过去，就可以接受天将降之大任了。在困境中要甘于承受一切，这种忍耐是一种达到某一种志向的手段，是为达到某种"大谋"的退却，绝不是为忍而忍。当人们将忍耐看做是唯一的目的时，当忍耐变成逆来顺受、失去抗争时，这种忍耐就毫无积极意义了。

积极的忍耐，绝不是意味着人格的渺小，自我的萎缩，它只是将可贵的、独立的自我暂时"隐藏"起来，他仍在(默默地)干自己想干的事，仍在做(悄悄地)自己想做的事。这种人的忍耐，软中透硬，柔中带刚，不以牺牲自己独立人格为代价，不奴性十足，不苟安偷生，不窝囊，也就没有失意之感。

忍耐还可作为保存自己力量的重要手段。当敌我之间的力量太悬殊、正义与邪恶之间的势力差距太大时，忍耐，便作为一种最为明智的退却手段，不硬拼，不消磨自己的元气，将力量慢慢地蓄积起来。所以这种忍耐，绝不是对传统的习惯势力、落后势力的妥协和投降，一旦时机成熟，羽毛丰了，翅膀硬了，爪子利了，就会乘其不备，猛然一击，让邪恶永不翻身。

《菜根谭》中有一句话："处世让一步为高，退步即进步的根本；待人宽一分是福，利人实利己的根基。"忍住自己的私欲、怒火，实际上是帮助你自己成就大业。

朋友，要想学会忍耐，学会不愠不火的处世之道，应学学唐朝诗人张公的《百忍歌》--

百忍歌，歌百忍，忍是大人之气量，忍是君子之根本。

能忍夏不热，能忍冬不冷。

能忍贫亦乐，能忍寿亦长。

贵不忍则倾，富不忍则损。

不忍小事变大事，不忍善事终成恨。

父子不忍失慈孝，兄弟不忍失爱敬。

朋友不忍失义气，夫妇不忍多争竞。

刘伶败了名，只为酒不忍。

陈君灭了国，只为色不忍。

石崇破了家，只为财不忍。

如今犯罪人，都是不知忍。

古来创业人，谁个不是忍。

忍作为一种老道的处世方式，不等于消极躲避，不等于甘愿受欺。它是一种韬光养晦的斗争方式，是一种韧性的战斗技巧。

留一步，让三分

每个人都有自己的个性，都可能在某些方面与别人不同。朋友相处常常就会有大大小小的矛盾，当我们面对这些矛盾时，不可以为"狭路相逢勇者胜"，因为胜的同时，一份友情也就消失了。《菜根谭》上说："路径窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人尝。此涉世一极安乐法。"

留一步，让三分，是一种谨慎的处世方法，适当的谦让不仅不会招致危险，反而是寻求安宁的有效方式。个人生活中，除了原则问题必须坚持，对于小事，对于个人利益，谦让一定会带来身心的愉快，以及和谐的人际关系。有时，这种"退"即是"进"，"与"就是"得"。

为人处世，遇事都要有退让一步的态度才算高明，让一步就等于为日后的进一步打下基础。给朋友方便，实际上是日后给自己留下方便。

交朋友，就像在跳交谊舞，有进有退，有退有进，有时，退一步路更宽。可能有这样的经历，去登一座有名的山，往往会直奔主峰，一是有点"不到长城非好汉"的气魄，二是听说峰上有日出，有佛光，有云海，十分迷人。所以对沿途的景色不屑一顾，等到了峰顶，已是气喘如牛，满身大汗，结果没见到日出，也没见佛，偶见云海，又觉得不过如此，扫兴而归。假如换一个角度，不要将目标定在顶峰，而是走到哪算哪，不慌不忙，一路走去，从容赏景，会觉得到处美不胜收，还会有意外的发现与惊喜。

交朋友也同样。古进与刘文是同窗好友，他俩学成后，同分在一个单位工作，有一个经营推销的位子空下来，两人只能去一个。谁都知道，这是个肥缺，但古进还是主动让与了刘文，自己在文教科做职员。闲下来，他写了几篇爬格子的文章，抱着试试看的态度投到报社，居然发表。以后，他坚持写，以至小有名气，成为单位的"一支笔"。

这一种方式，不刻意追求反而有所得，追求得太迫切、太执拗反而只能徒增烦恼。以退为进，这种曲线的生存方式，有时比直线的生存方式更有成效。古进的自我筹划，就让他找到更广阔的天空。

朋友间要退让一步，退一步会发现，活动空间是宽阔的，行为会有多种的选择。

让三分还在于，同朋友分享利益，也就是"礼让三分"。除了请领导、同事的客之外，还与妻子买了大包小包的礼物，在不长的时间里，陆续拜访了许多的朋友。他对朋友说，感谢他们多年来的帮助、关照，让朋友也高兴高兴。

当你的事业一帆风顺时，一定要有谦让三分的胸襟，必要时，牺牲一些自己的利益。假如你总是利益独享，一毛不拔，本身你的好运已让朋友心里有的想，甚至不平衡，如此一来，更会引起朋友的疏远和看不起。人情冷暖，世态炎凉，用心琢磨一下便会明白，锋芒不可太露，出头的椽子往往先烂。

退让三分，必须在一个"忍"字上下功夫，学会忍耐朋友的小缺点，小错误，甚至忍耐朋友的不公和无礼。

一帮朋友在一起吃饭，一朋友将一碗热汤弄翻，洒了旁边一位朋友一身，他连忙道歉，说是不小心造成的，岂知旁边的朋友没容他说完，便对他说："烫到你了吗?"

这一句颇关心友人的反问，其实更胜过他说没关系。那只是一种容忍，而这句反问则让他由被动的忍转为主动的关心。倘若，你被弄了一身汤，你只是皱皱眉头，尽管一个小动作，给朋友的感觉也会不对劲，他也会道歉，也知道他的失误，但你的这个动作，会让他感觉到不对，且不说你埋怨他几句。

假如一个朋友误解了你，当时他正在气头上，那么你最好不要去辩解，即使他口不择言，你也要学会原谅他。事后，当他知道真相时，他自然会对此表示歉意。活在世上，本来事情就千头万绪，又何必再为一些小事徒增烦恼呢?有些事，最终会让朋友明白你是无过的，那么，你最好跳出三界之外，忍一时风平浪静。

掩饰好你的情感

常言说，"越老实的人越会吃亏"，我觉得这句话颇有道理，不过，各位先别误会，我并不是要大家都学会欺瞒别人，只是我认为在待人接物方面，不能太过直接，有时亦需使用称为"折中"的"谎言"。

如在赌场，不管自己手气好不好，丝毫都不改变脸上的"一贯表情"，让人察不出自己的心思，当有人探问："不错吧?"不妨脸带笑容说："输惨了!"当有人问："你拿到不好的牌子了?"你又是脸露微笑答道："哦，可以这么说。"完全不表露自己内心的情绪，越是这样表现，你越能获得"胜运"，此即"折中"的效用。

又如，两个生意人碰面时，彼此均会客气地问道："如何，最近生意好吗?"而一方即使生意兴隆，也会以忧郁的口吻回答："唉，闲得发慌了!"假如生意正值不顺利，他也会一派轻松的模样回答说："托您的福，生意很顺利。"但这种方法常被人一眼识穿，所以，有时我会在无关紧要的情况下说些老实话，以使对方无法了解实况，这也是"折中"的做法。

做人与做生意、买股票或赌博一样，就某种意义而言是彼此间的心理战，如果暴露出自己的弱点，对方就会趁虚而入。因此，包括自己的心境、资金的周转，以及员工资料在内都要设法不让对方知道，这是"折中"的要点，亦可谓成功的诀窍。

远离情绪的旋涡

当我们在办公室面对忙碌的事务和繁杂的人际关系变得烦躁，或是觉得自己受到委屈和伤害时，自己的情绪时常会变坏。这也在所难免，但如果因此发怒，过于激动，其后果就很不好了。一是使自己与他人的关系因过分的摩擦而陷入了僵局，自己的形象分也大打折扣；二是带有情绪去处理问题，只会把事情弄得更糟，日后难以收拾。

虽然我们的情绪和性格有很大的关系，但并不是不可改变的。只要我们常常提醒自己注意克制，就完全可能让自己远离情绪的旋涡，保持良好的心态，从而得当地处理好办公室里的事务和人际关系。以下几

点不妨供你参考。

1．不要带着情绪的尾巴去上班

我们观察一下身边的上班族，不难看到有些人一上班就情绪不佳，要么稍不留神就发起脾气，要么做事时老是出差错。他们可能在家时与配偶发生争执，或是在上班途中遇到了不顺心的事，甚至是因为碰上了不幸的事。但不论出于哪一种原因，如果经常这样，就会给自己带来很多负面的影响。

因为，带着情绪上班，自己变得心烦气躁，对别人也成了一种负担。这样不仅工作效率不佳，而且把自己在他人心目中的形象给毁了，可谓是大大掉价了，谁还会把重任交给一个情绪无常的人?

所以，无论我们在自己的生活中碰上了什么不如意的事，即使是身陷苦海，也不要把情绪带到办公室里去。而要将它弃掷于门外，及时调整好自己的心态，进入正常的工作状态，以公事公办为原则，做好自己本职的工作。

2．学会冷却自己的情绪

假如你在上班时意识到自己情绪不好，就要宣泄甚至是要爆发出来时，一定要告诫自己千万不可失控，而要想法子冷却自己的情绪，暂时将它们放在一边，先去处理手头的公事，过几天自然会冷静下来，然后再做分析，找出解决问题的办法。即使是遇到令人生气的事，也不要让自己当场发作，切勿向对方大发脾气。

在这些情况下，不妨用这么几种方式，比如命令自己脸上挂着微笑，因为笑脸可以将你的情绪隐藏起来，或者上洗手间或其他地方一趟，待理智占上风能冷却自己的情绪时再返回。假如你没有这份涵养，或者是走不开，那就强迫自己坐下来，喝几杯水，也能起到控制情绪的作用。

3．从积极思考的角度去看待问题

大凡我们有情绪，是因为觉得自己受了委屈或是被伤害，认为错在他人。所以要把怨气发泄出来，我们是不是能变换一下角度，从比较有益的方面去想，比如碰上对方是性格暴躁、不明事理的人，你不妨心里想对方常常如此，整天让自己生活在不愉快之中，是多么不幸，让人同情，那你难道还像他一样闹情绪吗?

若是遇上了不公平的事，是否想一想能不能以妥当的方式来解决问题?有些一时失去的固然让人可惜，但你通过其他途径也许会得到更多的东西。俗话说："条条道路通罗马"，要相信任何问题总能找到解决的办法，只不过要看时机，但宣泄情绪却只能是一条绝路。一旦从积极的角度去思考你所遇上的事情，你就会使自己重新振奋起来，也变得富有同情心，而这正是处理好人际关系、做好工作的良好基础。

4．把焦点集中在解决问题的办法上

一旦遇到会让你生气、引发情绪波动的事情时，我们不要把焦点放在谁是谁非这上面，也不要以为发发脾气就能了事，更没必要为此耿耿于怀，这样只会使自己的情绪变得更为糟糕，无济于事。

最好的办法是把焦点放在解决问题上面，就事论事，别的只是枝节问题。争取经过你的努力使问题得到妥善的解决，这样更有助于消除负面的影响。在我们工作过程中，引发情绪的事会有很多，所以有必要提醒自己多注意培养这方面的能力，从而远离情绪的旋涡。

5．专心投入自己的工作

许多行为专家一致认为最好的办法就是专心投入自己的工作，并且喜欢自己做的事。试想当你全心全意忙于工作时，只想着怎样做好，又哪有空闲滋生或去理睬情绪这东西。

所以，如果你不想让坏情绪纠缠住，影响了自己的前程，最好的办法无疑是增强自己的敬业精神与工作责任感。

不要成为感情的奴隶

每个人都有七情六欲，感情是人类特质的一种思维，它既浅薄又深厚，既纯真又费解。它像一只无形的手，不时地在左右着你对各种事情的处理。但是，一个真正有理智的人是不会轻易地让感情控制住自己的，他在处理事情的时候绝不会感情用事，而缺乏冷静的思考。

人都有感情，但感情的表现绝不是体现在感情用事上，如果那样的话，许多事情你将后悔莫及。

在莎士比亚著名的戏剧《奥赛罗》当中，男主人公奥赛罗就是由于缺乏理智，感情用事，一味地轻信小人伊阿古的谗言，而亲手杀死了自己心爱的妻子苔丝狄蒙娜。当事情真相大白之后，奥赛罗终于明白是

自己冤枉了妻子，后悔不迭，最终以自杀来向妻子谢罪。这当然是艺术而不是现实生活，但谁也不能否认现实生活中存在着这样的悲剧。

即使是今天的社会，也还在不断发生着同样的悲剧。有许多夫妻不和，一方偏听偏信，不冷静思考，脑袋一热，便感情用事，最终酿成悲剧，而后又追悔莫及。

感情用事表现在多方面。在工作上，特别是一些搞政治工作的人、搞人事工作的人，更容易犯这个毛病。他们遇事很容易凭主观、凭自己的直觉去判断、处理问题，而不是理智、冷静地去分析，然后找解决的办法。在学习上有时也容易犯感情用事这个毛病，特别是在考试过程中，有的学生由于紧张，头脑不冷静，往往考虑欠周全，感情一上来便像脱缰的野马，实际上与正确早已相差甚远。

所以，我们说遇事，不管是大事还是小事，千万要冷静、切不可感情用事。感情用事的人大多是因为遇事欠冷静。实际上，遇事冷静地考虑一下，可能会找到更好的解决办法，效果通常是好的。比如，当你的朋友因为某个问题与你争吵起来，你可能很有理由，但你的朋友却不讲理，且与你步步相逼，这时你很可能压抑不住自己，想动手。如果这时你强制自己冷静一下，控制住自己的感情，或是暂时避开一会儿，(这绝不是你弱)等对方也平静下来，再与他讲道理，那么你既可以不失去这个朋友，而且还可以表现出你的大度。相反，假如你控制不住自己，对朋友大打出手，失去朋友不说，你还可能酿成恶果，得不偿失。

当然，我们说遇事要冷静，并不等于做事犹犹豫豫，毫不果断。遇事冷静只是做事前的充分准备，而且冷静需要的时间并不长，可能只是几分钟或几秒钟的时间，但这短短的几分钟或几秒钟可能会帮助你更好地解决问题。可以这样说，经常进行理智地思考，遇事冷静，不但不会延误时机，相反会培养你的果断力，在关键时刻，紧急关头能够当机立断，正确地处理问题。

人的感情是很复杂的，而且并非很容易就能掌握，这就更需要我们自己提高理智，用理智来控制感情，把握感情的流向。感情是流动的，但有时候让它安详宁静一会儿也是很必要的。让感情平静下来，在宁静中回味一下，思索一下，只有这样你才不至于在人生的路上枉自宣泄。因为情感作为一种超自然能量，它既有源且有限，假如你超越理智无限度宣泄，不懂得控制自己，那么你的感情早晚也会枯竭的，而变成一个感情缺乏的人，那时你后悔也晚了。

人的感情就像笼罩在人的外表的一团七色云雾，不懂得保护自己的感情，不珍惜它，遇事全凭感情，那么你会逐渐变得丑陋而且干枯，缺乏光彩。

感情用事者多是感情不成熟的人。也许有人会说，"感情也会成熟吗?"是的，人的感情也像果实一样，有一个成熟的过程。感情成熟的人相应就很有理智，能够控制自己的感情，而绝不会感情用事。所以我们应该注意培养自己的感情，让它逐步成熟起来。

那么，什么样的人才算感情成熟的人呢?记得有一篇文章曾经列举了六个方面，我们不妨借鉴其中的某些方面："首先，感情成熟的人并不以幻想作自我陶醉，能面对现实，勇于接受挑战；对前途不过分乐观或悲观，均持审慎的态度，不凭直觉，悉依实际，因而有良好的判断。其次，感情成熟的人，没有孩提时代的依赖，能自觉自爱，自立自强，每遇困难，自谋解决，不求他人的同情与怜悯。因为性情恬逸，所以得失两忘。享得繁华，耐得寂寞。再次，感情成熟的人，能冷静地支付运用感情，也能有效地控制其升华，因此他(她)的感情，被人称作像陈年的花雕(著名的绍兴黄酒)，是那么清醇馥郁，又如经霜的寒梅，是那么冷艳芬芳……"这虽然不能全面地概括感情成熟的人，但用于一般衡量自己的标准，还是适用的。

人生有许多阻碍我们的事物，人生也是很坎坷的，如果我们的感情还很幼稚，那么为人处事，成就事业，就很难获得成功。当然，感情的成熟需要一个过程，它是人的感情经历，生活经验，人生观，价值观，幸福观的具体体现。同时它又与个人气质、心理、修养有关。因此，从现实的角度讲，不管是年轻人还是老年人，不管是从事什么样职业的人，都应该努力培养自己的感情，因为那样会使你的家庭更幸福，事业更辉煌。切忌做感情的奴隶，努力做一个感情成熟的人!

保持清醒的头脑

在任何环境、任何情形之下，保持着一个清楚的头脑；在人家失掉镇静时保持着镇静；在旁人都在做愚蠢可笑的事时，仍保持一个正确的判断。能够这样做的人，总是具有相当的稳定力，是一种平衡而能自制的人。

容易头脑模糊的人，面临突发事件，或一受到重大的压力，就要张皇失措。这样的人是一个弱者，是

不足付以重任的。

在别人束手无策时知道怎样想办法的人，在别人混乱时仍然镇静的人，在大责任搁在肩上、大压力加在身上不会慌张混乱的人，才到处为人欢迎，为人重视。

在各机关中，常常有这样一个人，其人在各方面的能力或许还不及别的职员，但反而会突然升上重要的位置。因为雇主的眼光，并不在意这个职员的"才华"，却注意着头脑清醒、理智健全、判断力正确的人。他最需要的是那种头脑清晰、实事求是，不但能空想，且能真正做事的人，所以他往往忽略那些大学毕业生、学者与天才。他知道，他的业务之安全、机关之柱石，就系于那些有正确的判断力、有健全的理智的职员。

头脑清晰、精神平衡的人的特征，就是不因环境情形之变更而有所改变。金钱的损失、事业的失败、忧苦与艰难，都不足以破坏他的精神的平衡，因为他是有主见的。他也不会小有成功、小有顺利而傲慢自满起来。

不管处在何种环境之下，有一件事是每个人都可以做到的，这就是脚踏实地，即使跌倒也可立刻站起来，而不致失去平衡；我们应该在别人都慌张忙乱的时候，仍能镇定如常、思虑周详。这能给予我们以很大的力量，并在社会里占重要的地位，因为唯有头脑清楚的人，能在惊涛骇浪中平稳地驾驶船只的人，才是社会大众愿意付以重任、委以大事的人。动摇的人、犹豫的人、没有自信的人，临到难关就要倾跌、遇到灾害就要倒地的人，只是一个不经风雨的人，像年幼胆小的姑娘一样，只能在风平浪静之日驾驶扁舟。

冰山在任何情形之下，都不失其恬静与平衡，真是我们的一个绝好榜样!不管狂风吹打得怎样厉害，不管巨浪冲击得怎样猛烈，它从不会动摇、从不会颠簸、从不会显出一丝受震荡的迹象，因为它的八分之七的巨大的体积，是没在水面之下。它的巨大的体积平稳地藏在海洋之中，非惊涛骇浪之势力所能及。这种水面下的巨大的隐藏力，这种伟大的"运动量"使得暴露在水面的一部分冰山，可以不畏任何风浪。

精神的平衡，往往代表着"力量"，因为精神的平衡是精神和谐的结果。片面发展的头脑，不管其在某一特殊方面是怎样的发达，永远不会是平衡的头脑。一棵树，假若将其全部的汁液，输送给仅仅一条巨枝，而使其他部分枯萎至死，它就决不能成为一棵繁茂的大树。

理智健全、头脑清楚的人是不多见的。他们常常是"供不应求"。我们常可看到，连许多有本领的人，在多方面的能力很强的人，也会做出种种不可解的、愚不可及的事情。他们的不健全的判断、不清楚的头脑，常常阻碍了他们的前程，像流过高低不平的区域中的江水，后波每为前浪打回，所以不得前进一样。

头脑不清晰、判断不健全，这种不良声誉，会使得别人不敢信任你，因此是大有害于你的前程的。

假如你要得到他人"头脑清晰"的承认和称许，你必须真的努力去做一个头脑清晰的人。大部分人做事，特别在做小事时，往往是敷衍了事。他们自己也知道，他们不曾竭尽全力，而所做出来的结果，也不可能尽善尽美，然而他们还是在用这种做法。这种行为，往往减损我们成为头脑清晰的人的可能性。

毛病就在我们大多数人，总是做出二等三等的判断，而不想努力去做出头等的判断。这一切都是因为前者省力、容易得多。

大多数的人都是天性怠惰的，我们总喜欢逃避不愉快的艰难的工作。我们不喜欢做那些妨碍我们的安逸、不合我们的情趣，却足以烦恼我们的事情。

假如你能常常强迫自己去做你那些应该做的事，而且竭尽你的全力去做，不去听从你的怕事贪安的惰性，那么你的品格、你的判断力，必会大大增进。你自然会被人承认，称许为头脑清晰、判断健全的人了。

不必心烦意乱

"烦"，本不是什么新的情绪。不开心的烦恼，不舒心时的烦闷，对每个人而言，早已是司空见惯的平常事。但是"旧烦"与"新烦"之间，还是大不相同，过去人们"烦"的时候是找知心朋友诉诉苦、解解闷，今天"烦"的人们不仅仅"烦"，而且不"耐烦"，在不开心、不舒服的同时，他们不安心、不静心；他们不只是烦恼、烦闷，而且烦躁。对他们而言，与其说"烦"是一种有待完全摆脱的消极情绪，不如说"烦"是一种有几分无奈也有几分得意的生存状态和生活方式。过去的人，有烦恼时会从前台退到后台，跟人们躲得远远的，不想让人看见；如今的"烦"，人们却穿着自己的文化衫、唱着自己的流行曲，招摇过市，要让人们躲得远远的来看他们。"别理我"一语，只不过是掩耳盗铃般的一个舞台道具。

"新烦"的最大特点在于其躁动不安。这是一种心比天高的追求、跃跃欲试的冲动、得不到满足的苦闷

交织在一起，从而导致的亢奋、紧张、急躁的焦虑。这种情绪是充满机会又充满挑战的变革时代的必然产物。

现实生活中充满了各种机会，个人发展有了相当的自由，这一切刺激起人们的成就欲望和积极性，很多人都希望自己有一番大的作为。但是，机会与自由并不意味着成功，每一个机会，事实上都是一种挑战。同时，选择一种机会必须以放弃另外一些机会为代价。虽然社会为了个体发展提供了多种多样的可能性，但具体到每一个人的身上，其发展的可能性是很有限的，这就需要我们正确地理解、选择和把握机会。但是，不少人并不理解机会的全部真实含义，他们什么都想要，却对什么都不作踏实的准备，表现出强烈的投机心理。

可惜的是，一些投机者在受挫之后，并不吸取教训，不反省自己的失误，不去弥补自己见识、能力和毅力上的不足，而是或者心烦意乱，继续在精彩与无奈的循环中挣扎，或者愤愤不平，责怪社会的不公平与命运的不济，有些人甚至以一种"输红了眼"的面目出现，破罐破摔。

当然，当代的"烦人"并不都是投机者。一些人的"烦"是一种现代文明病，是抒情的思想、浪漫的梦幻和温和的心境被无情的、变化的现实打碎之后，而产生的一种愤世嫉俗、走投无路的情绪状态。这种人无法控制自我，心绪不宁，因而难以成事。

无论做什么事，心烦意乱之下是难有所作为的。为了不烦，我们还得"耐烦"一些，静下心来，正确地认识自己，冷静地把握机会，以长远的眼光选择适合自己的目标和道路。只有如此，我们才能踏踏实实地做好每一件事，成就自己的事业。

驾驭好自己的脾气

有一位女同学，相当害羞，说话总是细声细气的，要是人家多看她两眼，她就会羞得满脸通红，手足无措。可是有一次，她却发了一场很大的脾气。

那一天，放学后她搭公车回家，由于是下班下课时间，乘车的人很多，公共汽车挤得满满的，她很幸运地占了一个座位。在一处车站停车时，上来了一位抱着小孩子的老太婆，她连忙站起来让座。没想到站在她后面的一个壮汉，竟然毫不客气地一屁股坐下去，还抽着烟斗，那位老太婆望了他一眼，不敢哼声。

她可脾气大了，厉声对那男子说："起来!不知礼让的家伙，这是我让给那位老太太坐的，你这么健壮，就算是站一会儿，有什么关系呢!"说得声色俱厉，整个车厢的人眼光都投向她。

像她这样温和柔顺的姑娘，一遇到不合理的事情时，也禁不住会大发脾气，何况是普通人呢?

所以说，每个人都有愤怒的情绪，每个人都有愤怒的时候，一发起怒来，常会演成燎原的大火，使我们变成另一个人。

愤怒是一种激烈情绪的表现，是一件坏事，也是一件好事，问题在于如何去利用它，操纵它。

这里，我要特别告诫年少气盛的青年小伙子们，千万要控制自己愤怒的情绪。遇到些狡猾的人，常常会故意激怒你，使你完全陷于被动的境地，处处挨打!

你看看这个故事!

在证券交易所里，詹姆斯是个最善于激怒对方的人。他炒卖股票时，如果碰上对手，就马上设法激怒人家，使对方失去理智。有一次，他看到一家大纺织厂的股票将会上涨，就准备大量购入。可是他碰到劲敌了。亨利也是个有眼光的人，他看中了这家纺织厂的股票，也准备大量购入。这一来，自然而然地形成两个壁垒分明的阵营，都在抢购同一家股票。

股票价格由 20 元上涨至 35 元，在两班人马大量地抢购下，眼看还可以继续上涨。

詹姆斯看到股票涨到 37 元时，突然抛售出 3 万股。亨利不明白对方突然抛售的原因，就采取观望的态度。于是情势大变，股票迅速下跌，低到与原来价格一般。这时，詹姆斯异军突起，马上购入 20 万股，价钱马上又飞涨起来!

气得亨利大发脾气!

这一发脾气，阵脚便乱了，马上败在詹姆斯的手下了。

詹姆斯先生骄傲地笑道："我最喜欢看到人们大发脾气。他们一发脾气，就松了劲，乱了阵脚，使自己陷入绝境。"

所以，无论在什么场合，首先要牢牢记住一个原则：

"不要轻易地给别人激怒"。

不要给人家激怒，有一个好办法，这是美国总统马可利曾经使用过的。请看他冷静的工夫!

想不到吧!马可利总统是个脾气大得不得了的人，一遇到不如意的小事情，往往会大发脾气，扯发、捶胸、顿足、狂叫，甚至还会摔东西哩!

可是，他却是个善于操纵脾气的人，任何人都很难激怒他!

有一回，他委任一个人出任税务局长，遇到议员们群起反对。反对党的议员们，还组成一个小集团，当面质问他凭什么理由，做出这样的决定。在这些议员中，有一个脾气很大的家伙，他一见到马可利总统的面，不由分说地破口大骂，最最难听的话也出口了。他的政敌以为这么一搞，一定使得总统暴跳如雷，有一场好戏可看了!

但是，出乎意料地，总统却微笑地默然不语，任凭那位议员大发脾气。

看到总统这般和颜悦色，那位议员反而觉得难为情起来，觉得自己身为议员实在也太失仪了。

等他发完脾气之后，总统耐心地向他解释"为什么委任某人为税务局长"的理由，那位议员奇迹般地不断点头称是，认为总统的决定完全正确!

马可利总统利用了那议员的愤怒情绪，把他征服了!

这可以说是一个大政治家风度!

朋友们，学学马可利总统：别人发怒的时候，保持冷静；别人用尖酸刻薄的话语来嘲笑我们的时候，装作没有听到；别人用狡猾的手段来激怒我们的时候，如同置身事外，对于这些卑劣的手段，毫无感觉。

或许，你认为这样"忍气吞声"，岂不使每个人都变成了唯唯诺诺的庸才，会为一般的人看不起。

但是，说起来容易，做起来甚是艰难的"忍气吞声"，有时会产生巧妙无穷的效果。

如果你懂得了矛盾规律，就会知道，一件事在某种情形下看起来是坏事，但却随时可变成好事哩!

君不见叱咤风云一时的德国铁血宰相俾斯麦，他念小学时，成绩极差，遭到退学的处分，但他从此忍气吞声，潜心自修，成为一个军事天才，战场上所向无敌，这就是由坏而好的矛盾规律的明证，也是愤怒之下忍气吞声的结果。

由此看来，只有聪明的人，才会领悟到忍气吞声的奥妙，只要你能善于利用愤怒情绪，善于运用"忍气吞声"，随时会获得意想不到的益处!

第三章　开开心心做人做事

乐观会给生命注入一份活力与生气，使人从痛苦、贫困、难堪的处境中超脱出来，乐观是生命保鲜的最佳良药。

训练自己放轻松

"放轻松，其实每个人都会心痛……洒脱不会永远出现在你的天空……放轻松，放轻松……"

许多人都熟悉这首歌，也传唱这首旋律轻松的歌曲。但若被问及"放轻松的意义何在"和"怎样放轻松"时，却少有人能够轻轻松松地说明白其中的道理。在生活节奏日趋加快的今天，备感压力的现代人多渴望自己能够在紧张繁忙的学习、工作中松弛身心、减轻压力!而事实上却没有多少人能够如愿以偿，大多数人依然为生活所累，终日疲惫，困惑不已。人们欲松弛身心而不可得，因为他们没有深入思考过应该怎样放松自己。

如果问及同事或亲友他们对松弛身心含义的理解时，你得到的答案多半如出一辙，他们会下定义如是说："松弛身心是人们计划中将来某一天(开始)要做的事情，比如你可以在假期里履行你的计划，到时候你可以到海滨度假，躺在吊床上乘凉、临风微摆；当你退休后，你就已经做完了所有的工作，那时可选择的余地就更大了，打牌、看书、逛街或外出旅游……"可见，人们对如何松弛身心的看法都很具体，遗憾的是不全面--而且有些片面。想想看，在繁忙的工作生活中，你能有几天假期把自己挂在吊床上吹风，尽情地放松自己?而等到退休时，你已青春不再，时间、精力都不允许你去补偿自己年富力强时放弃的缤纷色彩了。也就是说，等到假期或是退休才想到该放松放松自己，意味着人们在其生活中的大部分时间里，甘愿承受紧张匆忙和焦躁不安的压力，而非常可惜的是，这大部分的时间又正是每一个人生命中最有价值的

部分!正如本书前文所言：生活不是紧急事件，我们每一天都应该调整好自我状态，在学习、工作之余应努力放松自己，不可让疲惫的感觉浪费生命。

能否做到从每天紧张繁忙的学习、工作中挤时间给自己一点放松的闲暇，是很考验一个人的心理素质的。因为做到这一步，就要不管时间有多紧迫、任务有多繁重，只要感觉到效率开始下降，精力不再集中而需休息调整时，你就得暂停工作并及时转入放松状态。事实上，许多人在大考临近时是绝不肯每天分出一小时的时间来读小说、逛街或看电视的。他们总认为"现在一刻也不能放松!等挨过了这一阵，再去睡他一天一夜!"其实，每天有规律地做到张弛有度，我们不仅不会浪费时间，而且还可以节约时间。记住，那种期待到了将来的某一时刻才开始放松自己的计划是不可取的!如果你现在需要放松，你就现在开始放松自己。谦和轻松的心态有助于激发潜能，最大可能地提高你的工作效率。只有时常保持一种平和轻松的心理，你才能事有所成，走向成功。要知道，创造力源于轻松和谐的思维；紧张忙乱的情绪只能给我们的事情添乱。可以想象，当年贝尔一定是神色自若、笑容可掬地试验成功地球上第一台电话机的；而陈景润成功证明哥德巴赫猜想时肯定不是满头大汗的样子。有位作家向别人介绍经验时说："当我感到紧张，压力大的时候，我就不会试图写哪怕一个字；但等我恢复了轻松平和的状态后，我笔下的文章就源源不断地产生了。"我们不妨向他学习。

要使生活真的做到"放轻松"，你就必须训练自己自如应对生活琐事的能力。生活由一出出剧组成，有喜剧、有悲剧、有闹剧……你必须具备化悲为喜、严防乐极生悲的意识，才能随时保持一份轻松平和的心态，凭着这份稳健的自信去闯荡人生旅途的风浪。这种处变不惊的人格力量来自于你一次又一次积极的自我暗示--一种生活充满仁爱和耐力的自信，它始终使你能够正确选择对待生活的态度，有了这种积极的自我意识，你就可以学会如何去思考人生，并能够结合实际环境创造出新的生活方式。实践中，你自主的选择必将赋予你一个更加轻松愉悦的自我。

相信好日子就要来到

记得西班牙小说家塞万提斯笔下的悲剧人物--唐·吉诃德吗?一位令人愉快的绅士，他读过许多穿盔甲的英勇骑士的故事，因而，他将自己幻想为其中之一--戴着生锈的盔甲，骑着瘦马，出发去冒险，寻求浪漫的生活。

可怜的唐·吉诃德，他将风车误以为旋转的怪物，而大肆攻击；幻想羊群是一支敌人的军队。好一个疯狂的武士!在他的幻想世界中，他是极为真挚的。可悲的是，他全盘错了。他根本看不见事实真相，最糟的是，他连自己是谁都不清楚!

世界上有许多人都过得不快乐，虽然，他们热切地冒险去征服世界，但是每件事情都出差错，他们看不出真正的原因。其实，世界本无错误，是我们的看法错误。我们对它的看法有错误时，我们的情绪也不对劲了!我们常误以为别人有伤害我们的力量，因此害怕别人。其实，他们没有这种力量。例如，当我们找不到工作时，会气愤地攻击社会制度--因为我们内心感到不安全，我们内心感到不平衡。殊不知，不安全感、不平衡感是基于自我受到伤害，而非工作问题、就业问题、贫富悬殊问题，只要我们愿意花一点精力，总会解决的。我们沉默，因而整日喋喋不休，整日转个不停，希望能驱逐沉默的恐惧，然而，我们却不知道解除沉默的恐惧之道是：面对它，迎接它!

唐·吉诃德不知道自己是谁，恐惧自己没有价值，因此，他把自己圈入幻想的图画中、想象中，他是英勇的骑士、情圣和大胆的冒险家，但是当幻想与现实抵触时，他只有掉下马背。

如果他仔细观察，就会惊奇地发现，在我们的日常生活中，能够体验到欢悦的人，实在是太少了，就说你自己吧，你是否注意到：自己是一座充满青春活力和色彩绚丽的极乐岛呢?还是埋头为旁边的小草伤神呢?你在雨后呼吸到清新的空气时，是现出微笑呢?还是两眼盯着道路上的泥泞?当你走过一面镜子，无意中看到自己的影像时，你看到的自己是一副喜色还是一副愁容呢?

保持欢快、乐观的态度，是取得成功的关键。同样，一件事情常常既可以说成是"好事"，也可以说成是"坏事"，既可以说成是"幸事"，也可以说成是"倒霉事"。到底如何看待，一般都取决于个人习惯同什么相比而言，而不在于实际上发生的事情本身。

你对于现实抱什么样的观念，会给你的思想方法和行为举止涂上色彩。你心目中的现实是怎样的一种结构，是你自己设计和铸造出来的。

对自己的生活道路起主要影响作用的力量是你自己。如果你认准了什么事情都在糟下去，你就会不知不觉地给自己造成一些不愉快的环境，一旦你觉得厄运即将临头，你就会做出一些起消极作用的事情，使你的预言真的应验。

反之，如果你把内心的思想和言谈话语都引导到奋发鼓劲的念头和看法上去，你就会打开一条积极的思路，于是，你讲的话也就同你的乐观情绪比较一致起来。如果你相信今天会过得好，而且明天会过得更好，你就会往好处去做，很注意把日子过好。你将要把自己的预言变成为现实。

几百年前的圣经里就讲过积极态度的重要意义："你若能信，在信的人，凡事都能。"即是说只要你相信，对于相信的人来说，什么事情都是可能的。不幸的是，我们很少有人记得以前发生过的好事，也很少有人"相信"将来会发生什么好事。

向乐观积极的人学习

乐观主义与悲观主义，两者正好具备了相反的优点与缺点。乐观的人在行动上比较积极，但往往低估了实际上的困难，所以有时会在危险的路上碰到意外。相反地，悲观的人过于慎重，容易错失良机。总之，将两者适度混合，就能达到理想境界。

实际上，乐观主义与悲观主义不仅对未来的看法截然不同，对自己与他人也采取不同的态度。

如前所述，悲观的人对未来抱持否定的看法。他对任何事情总是作最坏的预测，在观察人的时候，他总是看到本质恶劣的一面、满肚子自私自利的动机。对悲观的人而言，社会是由一群狡猾、颓废和邪恶的人组成，他们总是想利用周遭的事物为自己牟利。这群人既无法信赖，也不值得对其伸出援手。

对悲观的人谈起任何计划，他马上就会提出一连串有关这个计划的麻烦与障碍。而且他还会告诉你，即使圆满达成目的，最后只会尝到苦涩、幻灭与屈辱。经这么一说，他大概会立刻魂飞魄散、对自己的致富计划全身无力了吧。

悲观的人拥有近乎异常的传染力。如果某天早晨，偶然在路上碰到他，他会立即将消极的态度与无力感传染给你。我们每个人的内心都有一种期待被唤醒、引诱的"倾向"。悲观的人能够巧妙地掳获这种"倾向"，借此实现其目的。

我们内心的"倾向"包括：第一，对未来的不定与恐惧；第二，我们与生俱来的怠惰，希望躲在自己的壳里不要动。事实上悲观者的本质就是怠惰。他不愿努力适应新的事物，也不愿改变习惯。无论起床、用餐，以及度周末的方式，都要依照固定的模式进行。

一般而言，悲观者是吝啬的。他认为既然每个人都那么贪婪、堕落，而且千方百计想占人便宜，自己又为什么必须宽以待人呢?他常常深怀嫉妒，只要听他说话就知道了。

相形之下，乐观者单纯、朴实多了。他容易信赖别人，也愿意涉入险境。但他也能察觉别人的恶意或缺点，只是他不愿将之视为障碍而犹豫不前。他相信每个人都有优点，并努力唤醒别人的优点。

悲观者躲在自己的壳里面，甚至不愿听取别人的意见，认为别人都具有危险性。相反地，乐观者关心别人，让别人畅所欲言，给别人时间，观察对方的所作所为。如此便能够了解每个人的长处、优点，因而得以团结、领导众人，共同朝某个目标迈进。卓越的组织者、优秀的企业家，都必须具备这种特质。

此外，乐观者也比较容易克服困难。因为他会积极寻找新的解决方法，在很短的时间内就把不利的条件转变成有利的条件。悲观者则会因为一下子就看到困难而心生畏惧、退缩不前。其实在很多情况下，只需要一点想象力，情况就会完全改观。

做人就是苦中作乐

乐观会给生命注入一份活力与生气，使人从痛苦、贫困、难堪的处境中超脱出来，乐观是生命保鲜的最佳良药。

一位年逾七旬的诗人，他告诉我这一生他有很多年轻貌美的异性朋友，她们都是些活泼天真可爱的姑娘。在他的保留相册中，我阅读到一张张青春无邪的微笑，就像置身在大自然的鲜花绿草之中。

"在逆境中，是她们告慰了我们这颗行将衰老和绝望的灵魂。"老诗人鹤发童颜，目光中闪着睿智的光。"我对她们的迷恋是一种圣徒对自然天性的崇拜，是对虚伪人生的逃避，是对衰老与死亡的抗拒。"

苦中作乐不是自我麻痹，不是消极退却。如果大家都不那么锋芒太露、以牙还牙，多一些理解、尊重，

世界也就不会被扭曲。流沙河曾赠诗一句多少让人感到"麻醉"："我们将平分欢乐与忧愁，在眉间看出对方的心事……"

"欢乐的贫困是件美事!"我们都能感谢伊壁鸠鲁老先生说出了这样一句光辉灿烂的话来!

一个人是可以既征服着困难，又生活得很快乐的。有人曾经问过一些饱受磨难的人是否总是感到很痛苦和悲伤，有的人答道："不是的，倒是很快乐的，甚至今天我还有时因回忆它而快乐。"为什么呢?这是因为他从心理上战胜了磨难，他从磨难中得到了生活的启示，他为此而快乐。西贝尔认为：

（1）为今天，我要快乐。正如林肯所说的：大部分的人只要下定决心都能很快乐。

（2）为今天，我要让自己适应一切，而不能调整一切来适应我的欲望。

（3）为今天，我要让自己的身体更加健康。我要多运动，善加珍惜，不损伤它，不忽视它，使它能成为我争取成功的好基础。

（4）为今天，我要加强和提高我的思想。我要学一些我还没有的东西。我不要做一个胡思乱想的人。我要看一些需要认真思考、集中精力才能看的书。

（5）为今天，我要做三件事来锻炼我的意志，提高我的修养：为别人做一件好事；做两件我并不想做的事。

（6）为今天，我要做一个讨人喜欢的人。外表要装饰，衣着要得体，说话、行为文雅，不在乎别人毁誉，不挑剔别人的行为，不去干涉或是教训别人。

（7）为今天，我要试着只去考虑今天的事，不去妄想把一生的问题都在今天解决。因为我虽然可以一天工作 12 个小时，但如果一辈子这样去做，就会吓坏了我。

（8）为今天，我要照计划去做每一个钟点的事。也许我不会完全照着去做，但至少我可以免除两个缺点：过分仓促和犹豫不决。

（9）为今天，我要为自己留下安静的半点钟，轻松一番，并充满幻想。

（10）为今天，我要扫除恐惧。尤其是不要怕快乐。我要去欣赏美的一切，去爱，去相信我爱的那些人会爱我。在日常生活中，你常常会因为许多事情而引起无限感触。你常常白天一言不发地皱眉凝思，晚上莫名其妙地泪水洗面。究竟为什么?你自己也搞不清楚。直到有一天皱纹悄悄爬上眼角，你才顿然领悟到：自己过去之所以从未快乐过，关键在于总把逝去的一切看得比实际情况更好；总把眼前发生的一切看得比事实更糟，总把未来的前景描绘得过分乐观。如此形成了恶性循环，于是便钻入"庸人自扰"的怪圈里了。

这里，不妨告诉你由忧愁转变为快乐的 32 字诀：

1．摒弃自卑、充满自信

每个人都有自卑感，当我们试图摆脱它时，便容易陷入好高骛远的境地，所以自卑往往是忧愁的总根源。一个快乐的人，并非完全没有自卑的时刻，而在于他能把握自卑，不轻易受它驱使，而是利用它为原动力，使自己过上丰富多彩的生活。悲观者说："蔷薇有刺。"而乐观者则说："刺里有蔷薇。"一个小小的语序之差，道出了忧愁和快乐的本质所在。

2．自娱自笑、自得其乐

当忧愁困扰你的时候，寻找一些理由来感谢自然的神奇和造化的伟大，你会感到一种难以言状的快乐溢满整个心胸。"啊，清新的空气，和馨的晚风，给我的躯体注入了伟大的生命之力!"你还可以精心挑选一些优美的抒情诗、抒情散文，大声朗诵，或配乐吟唱。

3．顺应自然、表露情感

在我们的生命中有许多特殊的片刻，也就是情感高涨的时刻，不要窒息感情，要表达出来。穿上自己喜欢的衣服，在大街上奔跑跳跃；拥抱一个从未拥抱过的朋友，由衷地祝福别人的成就；在球赛中大声欢呼呐喊；冲进滂沱大雨淋个痛快……总而言之，恢复你童年时可爱的品质--对什么都有反应，那么快乐就会很快降临你的身上。

4．潜心入静、宁神除烦

在三教九流的著作中，广为记载的气功、瑜伽等，已被心理学家、保健学家们从科学的角度进行研究，得到了"宁神除烦"的印证。潜心入静之时，人的生理机能处于有序状态，意念的引导，诀语的默诵，实际

上起到了"心理反馈"的作用。

那么如何使自己更加乐观怡然呢?这里提出几点，愿意和大家共勉：

(1)乐观强制法。四下无人之时，不苟言笑的你可以强迫自己高兴起来，吹吹口哨哼哼歌，相信你会真的快乐起来。

哈佛大学心理学家威廉斯教授的意见："情感似乎指引着行动，但事实上，行动与情感是可以互相指引，同时并作的。因此，当你不快乐的时候，你可以挺起胸膛，强迫自己快乐起来。快乐并非来自外力，而是得自于内心的心境。要学会'控制自己的思维'。"

(2)保持精神的高贵气质。快乐与否并不在于你拥有什么财富。赚很多钱的人，有的可以笑口常开，也有的萎萎缩缩，愁眉苦脸，忧心忡忡。为什么会如此，答案是他们保持的心境不同。你要时时把自己想象成有才干，有利于社会，不为一切世俗(包括钱财)所囿的自由创造性人。这样，即使你是街头的补鞋匠，也会比好莱坞里月收入十万美金的名伶更快乐。

(3)快乐来自于发现与创造。推销怪杰巴赫有个有趣的建议：在你心目中确定一个你喜欢的目标，然后朝着目标勇往直前，不可稍移。当你把全部精力集中在你所喜欢的事业上时，在往后的岁月中，你会发现，你所渴望的机会，一个接一个你都掌握到了。这就像珊瑚静止于水中，而它所需要的微生物却不断送上门来。

对于一个有确定目标的人来说，一切使他烦恼之物都容易被解脱开来。

不要被不良情绪所左右

你是否注意过自己的情绪?

当你精神振奋时，生活看来很美好：你觉得自己有着灿烂的前景，每一天都充满阳光，任何事情都不算太糟，各种问题都能轻松地得到解决；你的人际关系随和，与人交流轻松而愉快；如果遇到危机，你也能坦然面对并从容地寻求突破与解决的办法。

相反，当你情绪低落时，生活似乎就变得难以承受地严峻与冷酷：你觉得前途黯淡，并带着主观感情甚至用错误的眼光去看待周围的人和事，总感觉他们都附着丑恶的动机。你是被自己不良的情绪迷惑了。

人们很少意识到自己的状态，一直受着情绪支配，不良情绪往往来自巨大的压力。也许，就在早上，你还有着很好的心境：你深爱着你的妻子，庆幸着自己那份闲适的工作并对自己那辆简朴的小车表示满意，你对前途很乐观，对过去也极为满意；可到了中午，你的心情发生变化了，于是生活似乎在转眼之间全变了样：你开始讨厌工作的无聊，不堪忍受妻子的唠叨，望着自己破旧的小车感到脸面无光。而且，你分明认为自己前途无望；假如被问及童年生活，你可能会告诉别人你那极为拮据困苦的生活，你甚至可能会把当时的霉运全归咎于你含辛茹苦的父母!

如此快速而戏剧性的转变是荒谬甚至可笑的，但在日常生活中，我们却惯于如此。低落的情绪使我们失去远见，眼前一切情况都显得格外令人着急，我们完全忘记了当自己情绪良好的时候，这些事情本来是多么美好。我们面对的是同一环境--伴侣、工作条件和小车，以及过去与未来，可由于我们不同的情绪，它们又无一相同。其实，问题在于我们不会调整自身消极的心绪，却一味任其左右自己的思维，宁愿相信自己的人生就是错误。我们几乎真的以为心情变糟的一二个小时以前，自己还生活于另一个世界呢!

当然，生活绝不会像你在心情很坏时所认为的那么令人沮丧。你应该随时探究自身心理，自我诊断不良状态，做到不为其所左右。别乱发脾气，说丧气话；仔细回想一下，"我当然感到沮丧(生气、受挫、压抑、失望)，因为我情绪不好"，这类认识多容易放纵你的偏激!你为什么不可以丢掉坏情绪呢?你应该做到"不以物喜，不以己悲"，随时调整心态，给自己一个好心情。

当你又一次因为什么事而"准备"不高兴时，马上提醒自己："把它看简单点吧，这是不可避免的情况，把它放在一边，时间会冲淡它的。"这样，等事情过后，你也就不会"耿耿于怀"了，何必去钻那牛角尖?在美国有这样一个故事，或许会对你有所启发：有一个卖花的老太太，衣着相当破旧，身体看上去也很虚弱，但却满脸喜悦。一位买花人对她说："你看起来很高兴。"她说："为什么不呢?一切都这么美好。"买花人又说："你很能承受烦恼。"她说："耶稣在星期五被钉在十字架上的时候，那是全世界最糟糕的一天，可三天后就是复活节。因此，当我遇到不幸时，就会等待三天--三天之后一切就恢复正常了。"所以，经常想想，"它很快就会过去"，"它"就真的不会困扰你了。

心情好时要感谢生活，心绪坏时要从容平淡一些。真正读懂生活后，你会拥有一份清醒的判断。

原谅自己的小缺陷

有一个故事也许能让我们有所感触，有一个人对自己坎坷的命运实在不堪重负，于是祈求上帝改变自己的命运。上帝对他承诺："如果你在世间找到一位对自己命运心满意足的人，你的厄运即可结束。"于是此人开始了寻找的历程。一天，他来到皇宫，询问高贵的天子是否对自己的命运满意，天子叹息道："我虽贵为国君，却日日寝食不安，时刻担心自己的王位能否长久，忧虑国家能否长治久安，还不如一个快活的流浪汉!"这人又去询问在阳光下晒着太阳的流浪人是否对自己的命运满意，流浪人哈哈大笑："你在开玩笑吧?我一天到晚食不果腹，怎么可能对自己的命运满意呢?"就这样，他走遍了世界的每个地方，被访问之人说到自己的命运竟无一不摇头叹息，口头怨言。这人终有所悟，不再抱怨生活。说也奇怪，从此他的命运竟一帆风顺起来。

迄今为止，我们还未曾见到过一位内心平和、生活愉悦的绝对完美主义者。而且，今后可能也不会遇上。人们对事物一味理想化的要求导致了内心的苛刻与紧张，所以，完美主义与内心平和相互矛盾，两者不可能融入同一个人的人格。事物总是循着自身的规律发展，即便不够理想，它也不会单纯因为人的主观意志而改变。如果有谁试图使既定事物按照自己的要求发展变化而不顾客观条件，那么他一开始就已经注定失败了。神话中，渔夫那贪婪的妻子，终于未能逃脱依旧贫穷的命运便是证明。现实中，我们许多人都过得不是很开心、很惬意，因为他们对环境总存有这样那样的不满，他们没有看到自己幸福的一面。也许你会说："我并非不满，我只是指出还存在的问题而已。"其实，当你认定别人的过错时，你的潜意识已经让你感到不满了，你的内心已不再平静了。

一床凌乱的毯子，车身上一道划伤的痕迹，一次不理想的成绩，数公斤略显肥胖的脂肪……种种事情都能令人烦恼，不管是否与你有关。你甚至不能容忍他人的某些生活习惯。如此，你的心思完全专注于外物了，你失去了自我存在的精神生活，你不知不觉地迷失了生活应该坚持的方向，苛刻掩住了你宽厚仁爱的本性。

没有人会满足于本可改善的不理想现状。所以，你努力寻找一个更好的方法：你要用行动去改善事物，而不是"望洋"空悲叹，一味表示不满。同时你应认识到：我们总能采取另一种方式把每一件事都做得更好，但这并不是说已经做了的事情就毫无可取之处，我们一样可以享受既定事物成功的一面。有句广告词不是说："没有最好，只有更好"吗?所以，不要苛求完美，它根本不存在。

如果你有过于要求完美的心理趋向，就赶快治疗--这可是容不得耽误的疾病啊!当你又要认为情况应该比现在更好时，就请把握住自己，礼貌地提醒自己现实中的生活其实很好。当你放弃自己苛刻的眼光时，一切事物都变得美好起来了。不要刻意追求完美，你会感觉到生活充满明媚的阳光的。

乐于忘怀

生活中不顺心事十有八九，要做到时时顺心，就要做到放得下，不愉快的事让它过去，不放在心上。这几年来我一直是这样调整自己的心态的。记得有一次，我太太向我提起一件已经过去的懊恼事，我本来好好的心情一下子变坏了，两人谈话的情绪也没有了，沉浸于一种气恼的往事回忆之中。突然，我意识到，我这不是在自己折磨自己吗?在家生别人的气，别人可能正在愉悦之中呢。他能愉悦，我怎么就该生气?于是，我对太太说："过去的事让它过去吧，多想些愉快的事，自己给自己添寿好吗?"太太也笑了。从此，我们学会了忘怀。

每个人本来都具有充沛的精神活力，但因为某些心理压力，如紧张、失败、挫折等等，渐渐形成情绪问题。有时反应暴躁，有时反应冷淡，导致心灰意懒，半途而废。为了避免半途而废，培养积极的生活态度，一定要学习忘怀之道。忘怀之道，可以使我们真正放下心中的烦恼和不平衡的情绪。让我们在失意之余，有机会喘一口气，恢复体力。

脑子的作用，不只是帮助我们记忆，更是帮助我们忘怀。应时时刻刻排解多愁善感的情绪，把恼人的往事放在一边，不要让自己被种种纷扰所困，而要让愉快的心情时时陪伴自己。只有这样，我们才有好的精神和体力去生活，去工作。

乐于忘怀是一种心理平衡。有一句话说的是：生气是拿别人的错误惩罚自己。老是念念不忘别人的坏

处，实际上深受其害的是自己的心灵，搞得自己狼狈不堪，不值得。乐于忘怀是成功人士的一大特征，既往不咎的人，才可甩掉沉重的包袱，大踏步地前进。

要把惨痛的往事忘怀，是一件不容易办到的事情。比如某人算计你，使你无法加薪，失去升职的机会，此刻，你见之恨不得剥其皮，抽其筋，戮其肉，剁其骨，叫你如何忘怀呢?托尔斯泰说："我们能够爱恨我们的人，但无法爱我们恨的人。"爱是生命的动力，恨也可以成为生命的动力。向所恨之人报复，而不是忘怀，也可以激人奋发图强。文王姬昌、越王勾践就是因恨而建立国家的成功典型。

我们生活在现在，面向着未来，过去的一切，都被时间之水冲得一去不复返。我们没有必要念念不忘那些不愉快，那些人间的仇怨。念念不忘，只能被它腐蚀，而变得心中充满了怨恨。甚至导致精神崩溃，而陷自己于疯狂。

做人，不但要忘怀不愉快的往事，也要放下沾沾自喜自鸣得意的情绪，那些情绪，往往陷你于虚妄之中。从心理学角度看，无论你惦记的是快乐的往事或悲愁憎恨，长期生活在过去的记忆里，就要与现实生活脱节。它会严重威胁心理健康和心智的发展。

忘怀，它是忙碌的树阴。它让我们在燥热疲倦时，有机会休息，使活力恢复过来。然而，怎样才能忘怀呢?只有一个方法：放下。

康德是一位懂得忘怀之道的人，当有一天发现他最信赖又依靠的仆人兰佩，一直有计划地偷盗他的财物时，便把他辞退了。但康德又十分怀念他。于是，他在日记上写下悲伤的一行："记住要忘掉兰佩"。真正说来，一个人并不那么容易忘掉伤心的往事。不过，当它浮现出来时，我们必须懂得不陷入悲不自胜的情绪，必须提防自己再度陷入愤恨、恐惧和无助的哀愁里。这时，最好的方法就是扭转念头去专心工作，计划未来，或者去运动、旅行。

学习忘怀之道，让许多愤恨的往事放下，日子久了，激动情绪也就越来越少，心灵和精神的活力得以再生，恢复了原有的喜悦和自在。

有时候，我们的悲伤和内疚是因为自己做错事而引起的，这时可以用补偿的方法，来帮助忘怀。例如用诚恳的道歉，或者用其他方法补救，使自己身心保持平和。

有首禅诗，吟咏道：

春有百花秋有月，夏有凉风冬有雪。

若无闲事挂心头，便是人间好时节。

一个人如果学会了忘怀之道，不愉快的心情自然消失，代之而起的是朝气蓬勃的新生，成功将向你再度发出耀眼的光辉。

每天都过"感恩节"

每天早晨一觉醒来，首先想一想有什么人的什么优点值得自己学习并在未来的一天里身体力行，再想想他的人格是否对自己的成长有所启示与帮助--如果有，就要心存感激；若缺少发现，则需要有所思考。

对别人心存感激，你就会感到人生的愉快。感恩也是一种爱，任何负面的情绪在与爱相接触后，就如冰雪遇上了阳光，很快就消融了。如果有个人正在跟你发脾气，而你只要始终待之以爱心和温情，最后他是会改变先前的态度的。

实际上，心存感激与平和的内心状态是彼此相联系的，你越是对生活心存感激，你越生活得祥和惬意，因为生活总是会对诚挚给予回报的。如果你在这方面做得还不够，则需进行练习。

即使受到了委屈与不公，你也不可对生活丧失信心，你始终应该坚信：生活是美好的，生活中的人们是善良的。所以，睁大你的双眼，去发现你周围的真、善、美。

每一天，你呼吸、走路、穿衣、饮食，为此你应该感激天空、大地、牛羊、蔬菜、农民和工人，没有这一切就没有你--你是这个世界的爱的结果。不仅如此，你从呱呱落地的婴儿成长为一个英俊青年或是漂亮姑娘，甚至已经成家立业、功成名就，在你的成长过程中，不知有多少可亲可敬的人们曾经为你付出心血!你真的应该对他们心存感激：你应该感激你可爱的朋友、家人、师长、同事以及你过去的相好，甚至还应感激激化了你的思想的古圣先贤，还有许多数不清的人们--哪怕那些只是曾经给予过你小方便的陌路之人。古语云："滴水之恩，当涌泉相报"，你应时刻以此为训。

人的思想有着一种潜在的脆弱性，如不加强自我修养，则很容易"误入歧途"，失去对他人的感谢之情，

想当然地否定你身边的人们。此时，与他们相处你不再感觉良好，爱意被敌视情绪取代，你开始感到某种沮丧。所以，你必须强化积极的自我意识，以一双慧眼来看待生活，把注意力集中到他人的优点上。

一般情况下，当你心平气和，状态良好时就会觉得人们很好，你很自然地想起一张又一张可爱的脸庞，内心充满亲切愉悦之情；不一会儿，你开始觉得别的事物也变得美好起来了。你开始庆幸自己的健康，想着孩子的可爱，你由衷地为自己的事业而自豪，你感到了自由的可贵……整个生活、整个世界都太美妙了!

每天都花上几十秒钟过过"感恩节"，这对你的生活很有好处。早晨醒来第一件事便是想想别人的好处，心存感激，接下来的一天里，你将很难感到烦恼和沮丧。

不要把目标设计得太高远

如果你好高骛远，那就在人生操作上犯了一个大错误。你以为可以不经过程而直取终点，不从卑俗而直达高雅，舍弃细小而直为广大，跳过近前而直达远方。

结果，黄粱美梦一场。也许你这场梦做得很长很长，梦中昏昏沉沉，翻来覆去。你忽儿好似神思泉涌，著作等身，做了享誉世界的学者；忽儿财源滚滚，成了腰缠百万的大亨；忽儿官运亨通做了国王，成了总统。

窗外一声"收酒瓶了"的叫卖，撞碎了你的甜梦，一觉醒来，你依然如故。不仅著作没有等身，没做成享誉世界的学者，连你不屑一顾的豆腐干文章也没发表几块。不仅没有财源滚滚做成百万大亨，连你小孩的入托费还要等 10 天后到那干瘪的工资袋里去抠。官运也没通，没做国王也没当总统，副科级三年了至今还没有扶正。

你奈何得了命运之神吗?你跳得开人生的怪圈吗?

--你越是厌卑近而骛高远，你便越深地陷在卑近，高远永远对你高远着。

为什么?

果真是命运之神压制你，限定了你吗?你果然命里只有八角米，走遍天下不满升吗?

你心性高傲、目标远大固然不错。但目标犹如靶子，必须在你的射程之内才有意义。如果目标太偏离实际，反而无益于你的进步。同时，有了目标，还要为目标付出代价，如果你只空有大志，而不愿为理想的实现而付出辛勤劳动，那"理想"永远只能是胡思乱想，一文不值的东西。

好高骛远者首要的失误在于不切实际，既脱离现实，又脱离自身。你总是这也看不惯，那也看不惯。或者以为周围的一切都与你为难，或者你不屑于周围的一切，成天牢骚满腹，认为这也不合理，那也不公平。张三不行，李四也不怎么样。惟有自己出类拔萃--不能正视自身，无自知之明，是为好高骛远者的突出特征。你该掂量自己有多大的本事，有多少能耐。沾沾自喜于过去某方面的那一点点成绩，从来就不知道自己有什么缺陷。总是以己之所长去比人之所短。于是心中惟有自己的高大形象，从不患不知人，惟患人之不知己。一天又一天，一年又一年，总是抱着怀才不遇的感觉，无用武之地的感觉。

脱离了现实便只能生活在虚幻之中，脱离了自身便只能见到一个无限夸大的变形金刚。没有坚实的根基，只有空中楼阁，只有海市蜃楼。没有真正的本领和能耐，只有夸夸其谈和牛皮掀天。没有切实可行的方案和措施，只有空空洞洞的胡思乱想。

--此为形成好高骛远者人生悲剧的前奏。

其次，好高骛远者都是懒汉，害怕吃苦，情绪懒散，从精神到行动都游游荡荡，好逸恶劳，贪图享受。你甚至打心眼里瞧不起那些刻苦耐劳者，认为他是愚蠢。你也打心眼里瞧不起每天围绕在身边的那些小事，不屑于做它。

--此为形成好高骛远者人生悲剧的根本性原因。

好高骛远者在人际关系中也是最不受欢迎的一类人。对地位比你高的人，或者巴结奉承、奴颜婢膝；或者不屑交往，认为他也没有什么了不起。而对地位比你低的人，则一律鄙视。若你是个工人，则瞧不起农民，开口闭口都是乡里人这样脏那样丑。若你是个干部，则瞧不起工人，开口闭口"工贩子"这样没修养那样没德行。结果，地位比你高的人瞧不起你。地位比你低的人也同样瞧不起，你两头受鄙视，你成了被抛弃的人。

--此为形成好高骛远者人生悲剧的又一重要因素。

结果当然是悲惨的。小事瞧不来不愿做，而大事本想做却做不来，或者轮不上你做。于是一事无成。

眼看着别人硕果累累，你空有抱怨，空有嫉妒。

怎么办?

如果你已经开始悔恨，如果你发誓从头开始，那么，所有美好的前途仍在向你招手。你不再技术犯规，不再发生人生操作方面的失误，你将仍然可以并入强人之列--

"图难于其易，为大于其细。天下难事，必作于易；天下大事，必作于细。是以圣人终不为人，故能成其大。"

要想渡过人生的难关，战胜人生中的种种磨难，完成天下的难事，要在你年轻单纯的时节，觉得为人处世容易和顺利的时候就开始。要想成就高远宏大的事业，实现你的理想和追求，必须从最细小最微不足道的地方做起，从最卑贱的事情开始。

你知道，合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。你就从那细小的萌芽开始生长，就从那一撮泥土筑起，就从此时此刻开始，从坚实的土地上迈步，一步一个脚印地往前走。

你只有首先面对真实的社会和人生，社会和人生也才会真实地面对你，你只有付出攀登险峰的实践，才能领略那无限的风光。

勇于放弃

人生中有时我们拥有的内容太多太乱，我们的心思太复杂，我们的负荷太沉重，我们的烦恼太无绪，诱惑我们的事物太杂乱，大大地妨碍我们，无形而深刻地损害我们的利益。

我们的人生要有所获得，就不能让诱惑自己的东西太杂多，心灵里累积的烦恼太乱麻，努力的方向过于分叉。我们要简化自己的人生。我们要经常地有所放弃，要学习经常否定自己，把自己的生活中和内心里的一些东西断然放弃掉。

如果我们永远凭着过去生活的惯性，日常世故的经验，固守已经获得的功名利禄，想要获取所有的权钱职位，什么风头利益都要去争，什么样的生活方式都让我们眼花缭乱，什么朋友熟人都不愿得罪，这样我们会疲于应付，把很多时间和精力都化在无谓的纷争、无穷的耗费上。不仅自己的正常发展受到限制，甚至迷失自己真正应该前行的方向。

在人生的一些关口，我们的生命中会长出一些杂草，侵蚀我们美丽人生的花园，搞乱我们幸福家园的麦地。我们要学会对这些杂草铲除和放弃。放弃不适合自己的职业，放弃异化扭曲自己的职位，放弃暴露你的弱点缺陷的环境和工作，放弃实权虚名，放弃人事的纷争，放弃变了味的友谊，放弃失败的恋爱，放弃破裂的婚姻，放弃没有意义的交际应酬，放弃坏的情绪，放弃偏见恶习，放弃不必要的忙碌压力。

放弃我们人生土地和花园里的这些杂草害虫，我们才有机会，同真正有益于自己的人和事亲近，才会获得适合自己的东西。我们才能在人生的土地上播下良种，致力于有价值的耕种，最终收获丰硕的粮食，在人生的花园采摘到鲜丽的花朵。

放弃得当，是对围剿自己的藩篱的一次突围，是对消耗你的精力的人事的有力回击，是对浪费你生命的敌人的扫射，是你在更大范围去发展生存的前提。

放弃得当，是对捆绑自己的背包一次清理，丢掉那些值不得你带走的包袱，拿走拖累你的行李物件，你才可以简洁轻松地走自己的路，人生的旅行才会更加愉快，你方才可以登得高行得远，看到更美更多的人生风景。

放弃那些不适合自己去充当的社会角色，放弃束缚你的世故人情，放弃伪装你的功名利禄，放弃徒有虚名的奉承夸奖，放弃各种蒙住你的眼睛的遮羞布，你才能够腾出手来。用足够的精力和智慧来赢取你真正应该有的东西，努力做好自己应该做的事，自由自在地发掘自己的潜力，主题明确地直奔自己应该追求的目标，坚定不移地走自己的路，充分实现自己的人生价值。

如果我们不及时地将损害我们的杂草和肿瘤放弃，不及时地将它们从我们的生活中扫除，从心灵里清理出去，它们就会妨碍我们本应快乐拥有的一切，拌住我们前进的脚，蒙住我们判断是非的眼睛，会腐蚀我们的生存，占据我们宝贵的人生空间，榨干我们生命土地里的水分和营养，打破我们的发展次序，给人生添乱添烦。

生命对我们每一个人来说只有一次，我们不能让太多的无关的人事功名来消耗我们的光阴和智慧；也不可能去成就许多种事业，做到名利双收事事如意；更不能和那些消耗我们的人事，来个持久战，让它们

给我们不断地带来麻烦和损失。我们要用放弃来保护自己，来成就自己，来砥砺自己。

放弃，需要背水一战的勇气和魄力，放弃是痛苦的、是疼痛的、是难舍的、是悲凉的，需要心灵太多的挣扎、犹豫和勇气，放弃意味着永远的丧失和缺憾，甚至有时需要我们重整旗鼓，从头来过。

放弃，需要智慧和远见。放弃，还意味着我们和一些我们想要的东西永远错过，放弃，有时使我们难以割舍得心疼心碎。放弃钻营权利和沽名钓誉，你将布衣终身；放弃金钱职位，你再没有了特殊和享乐的机会；放弃社交和朋友，你要承受孤独和寂寞；放弃失败的恋爱婚姻，你要独自飘零单飞。

放弃，尤其需要你调动自己的智慧和勇气，进行周密无悔的判断，下定一往无前的决心，然后破釜沉舟，果敢行事。

生活，要求我们学会争取，也要求我们学会放弃。如果你感到太苦太累太烦太忙太杂，如果你有太多的心事和苦恼，如果你失去了表现真我的机会，如果你没有得到真爱真情，如果你的生活被众多的迷雾遮住了眼，请尝试放弃一些包袱和拖累。

及时放弃，放弃得当，勇于放弃。明天，你的太阳会在明朗了的天空蓬勃火红地升起；明天，你的人生花园，有了赏心悦目的规划清理；明天，你家园的土地，会有一片清静和平、旺盛生长的新气象。

做个自由人

卢梭说过，在所有一切的财富中最可贵的不是权威而是自由。真正自由的人，只想他能够得到的，只做他喜欢做的事情。"没事汉，清闲人"即是中国古人富有哲理的处世哲学。自觉追求淡然恬然，荣辱不惊，毁誉不上心，按自己的原则做人，的确优哉游哉。人生一世，主观上不同的追求，决定人们不同的命运。有的人顺应己心，淡然恬然。也有的人，追求功名利禄，整天考虑别人如何评价自己，活得辛苦、一生疲惫。何必不做一个自由自在的人呢?

在整个社会、人类群体之中，人是很"渺小"的，又是很"高大"的。要尽量把小我融入大我之中，必要时甚至可以达到忘我的境界。但在自然之"我"与精神之"我"这对关系中，又应强调精神之"大我"。物质生活贫瘠，精神生活却该富有。外界有许多有形无形的枷锁，精神意志却是自由飞翔。庄子说："泽雉十步一啄，百步一饮，不蕲畜乎樊中。神虽王，不善也。"山鸡宁愿十步或百步后才能寻到食物，也不愿意关在笼中做一只家鸡。帝王虽然神圣，却没有什么好处。西方的"存在主义"代表人物萨特在他的《苍蝇》一剧中，借神仙来庇特之口说："神与国王都有痛苦的秘密，那就是人类是自由的。"萨特和庄子远隔万里，思想上却不谋而合，都体现了对自由的推崇。

1．自由本身是创造

自由是意志上的自由。一个人思想意志得到了自由，他就能够焕发出极大的创造力，释放出思想的火花，就会得到许多收获。萨特又说："一旦自由在一个人的脑子里爆炸开，上帝对这个人也就无能为力了。"

2．自由是个性

一个人无论套着多重的枷锁，只要他的思想意志是自由的，他就是一个自由人。一个人有了自由，他就会有独特的生活态度、生活方式。有个性的人汇集起来成为集体，国家和民族肯定是欣欣向荣、蓬勃生机、繁荣昌盛的面貌。

3．自由是财富

有人这样说，自由是宝贵财富。"清闲人"不是游手好闲，而是精神自由的人。"放弃自己的自由的人，就是放弃自己做人的资格，放弃做人的权利，甚至放弃自己的尊严。"自由不是随心所欲，任何自由都是有限度、有规划的，在"自由世界"中所谓地球人是不存在的。

4．自由是顺心尽兴

怎样才能顺心尽兴?不是"不学无术"，而是有所追求，不贪心，不怒发冲冠；要顺心，但是不违心，不同流合污。人生无论是大的还是小的，总要求衷心在追求什么，完全浑浑然无所求的人几乎没有，人要生存，要生活，就离不开物质条件，适当的物质追求也是无可厚非、天经地义的。即使功名利禄，只要是会出而得，也是受之无愧的。但是对物质的追求，如果贪心不足，必然变成永无止境的追求，并以此来作为人格追求、价值追求。要真正做到"顺心尽兴"，《吕叔简语》中有一句话可以说是养心第一法，即：置宝贵、贫贱、生死、常变于度外事，此乃洒脱人生。养心就是修心，修心才能顺心。

不"顺心"就是压抑自己，克服自我。中国人的德性，一贯视"克己复礼"为维护统治者至高无上的权利，为自我德性的完善可以从肉体到精神来伤害自己和别人，例如女人的"三寸金莲"这种古老的封建文化习俗使女人们忍受着千般痛苦，真正是泪洒衣襟、血沾裹脚布。女人们为了封建礼教、男人的虚荣、家族的光彩，摧残着自己的身心健康，也扭曲了自己美好的心灵。因此，孔圣人的"克己复礼"是不宜提倡的。这种"奉献"是封建王朝产物，当今也要奉献，但不能亏。奉献作为一种社会道德、伦理道德精神，它本身是高尚、纯洁的，也是每个凡人或多或少要做的。所以不仅社会要提倡这种精神，作为个人修养，"修身养性"，都可努力去做。《十五的月亮》歌词中"军功章有你的一半"，是赞扬边防战士之妻为祖国做出的奉献，公平地衡量了"一半"加"一半"的分量，妻子的心里自然有一份骄傲和满足。现实生活中，人在内心的满足是健康的极其重要的保证。因此，人生不可压抑人性、克服自由而违背了自然规律，辜负了自己，甚至摧残了人生。

5．自由也是和谐

既然知道自由的可贵和重要，人们就会珍视它，并自觉地维护自由，以创造更加和谐的局面。

充分给自己广阔的空间，不要让别人左右自己。

曾有一位干部，他的工作极忙，一天到晚参加会议，接、打电话，翻阅文件，可以说是"两眼一睁，忙到熄灯"，完全没有一点心灵上的自由，简直成了一台机器。有人劝他，过度的紧张会引起心脏病和动脉硬化，应该生活得自由些、轻松一些。他试着这样做，可是觉得没事干时更难受，还不如多干点事痛快。

其实，工作忙与不忙和心理紧张与不紧张，两者之间是有关系的，但并非一回事。有人工作很忙，其心理却不一定十分紧张；有人工作不太忙，其心理却可能很紧张。这是因为人的特点有所不同。人可以分为两种类型，一种是"赛马型"，整天承受压力，只有过着紧张、忙碌的生活才感到舒心；另一种是"乌龟型"，要求在和平、安逸、轻松的环境中生活。如果你属于赛马型，那么就能承受工作的忙碌而不必放慢生活节奏。减少工作量，紧张与不紧张，就像鞋子的大小一样，只有穿在自己的脚上才知道。所以，我们不必按照别人的方式去生活，只要自己过得舒服即可。

第四章　做人做事要想得开

成功需要等待，像摸彩票一下子摸出你所期望的一切总是不可能的，机会的出现是没有规律的，但只要你能蓄足能量、准备充分，那么，机会一出现你就能一次逮个正着。

学会释放压力

东晋大诗人陶渊明厌倦尘世喧嚣，辞官归隐，饮酒赋诗有云："结庐在人境，而无车马喧。问君何能尔，心远地自偏。采菊东篱下，悠然见南山。山气日夕佳，飞鸟相与还。此中有真意，欲辨已忘言。"闲适恬淡之韵味溢于言表，他所追求的正是一种悠闲自在的桃花源式的生活--他不愿承受压力。

在匆忙紧张的现代社会里，老庄哲学似乎显得有些落伍了。不甘寂寞的现代人无法安于闲适，他们崇尚功名，更愿意从事艰巨繁忙的工作，即使屡遭险阻、饱受压抑，也在所不辞，因为他们害怕被淘汰，精神紧张可以制造一种充实的幻觉。人们步入了压力的误区。

那些在生活和工作中承受着巨大压力的人们往往受到景仰，成为学习的楷模。我们很多人从小就受到激励，要工作卖力，要做肩负重担的有出息的"社会栋梁"，要敢于和别人竞赛。能够向人坦言"我这人很耐得住压力"，显得是一件很值得骄傲的事情。而人们在向心理医生进行咨询时，也多是询问如何才能进一步提高自身的"耐压能力"，以使自己可以应付更多更重的工作和学习任务。更糟的是，人的精神运动具有一种被动适应的特性--面对多大压力就基本上能够承受多大压力。你也许会发现：宣称自己很耐得住压力的人总是真的承受着巨大的压力，如果你受到鼓励，别人要求你进一步提高耐力，你就真的能够忍耐更多的困扰、承担更多的责任--直到承受力达到新的极限。即使是在不甚紧张的机关事业部门工作，你也得学习不断提高自身的压力承受力；甚至连专门教人如何释放压力的心理医生自己也感到压力重要!这真是社会观念的一种倒退!

能够承受一定的压力是很有必要的，可以锻炼人的意志，使人不致过于脆弱，在人生的旅途中经受住风浪的考验。但是，压力本身并非人生目标，实干和成绩才能够实现人生价值，而非一味承受压力、精神

紧张。所以，不可为承受压力而主动给自己加压；相反，我们应该学会适当释放自己所承受的压力，否则，最终将为自己引发危机--水压过大胀爆水管的事故够可怕吧!我们确实应该改变惯有的心态，寻求一种新的工作和生活方式。

在压力变得棘手之前，你就应该及早重视它。压力的累积就像滚雪球下山--当雪球还很小，速度也较慢时，是较容易控制的；等它越滚越大，越滚越快时再想让它停下来，即便不是不可能，也是相当困难了。大脑运转不过来；时间总不够用；对工作和学习感到厌烦，难以应付……这些都是你应该注意到的"减速信号"。

不要一味蛮干，面对一大堆杂乱无章的事情时，首先拧开你思想上的紧张阀门，释放压力--做做深呼吸，走出房间到林荫道上散散步；心绪平和下来后，再回到你的书桌前，镇定自若，想象自己能量巨大，运筹帷幄之中，决胜于千里之外。

事情再多，也得一件件地做，所以，你应该考虑清楚诸事孰轻孰重，谁先谁后，再提笔把计划写下来，列出你的条理，这样有助于清晰你的思维--理论明确了，就可以很好地指导实践。正所谓"磨刀不误砍柴工"，看似不相关的"多余"程式其实很有必要。多花点功夫放松自己，你会在事情的顺畅进展之中赢得更多的时间。你要先学会投资，然后才能考虑丰厚的回报。

学会释放压力，你会发现自己并没有太多的"必要"压力需要承受，自然也就不用绞尽脑汁去想该如何应付压力了。

乐子天天有，机会总会来

在通向成功的路上，每一位渴望成功者都会碰到许多困难和挫折，这些困难和挫折往往会使人感到痛苦和折磨，进而感染人的情绪，使人不快乐，甚至对前途一片茫然和悲观。有什么办法可以摆脱这种因困难和挫折而带来的悲观与失落呢？寻找快乐，你一定要培养自己寻找快乐的习惯。

在生活中要想获取持久的快乐，其先决条件是生活应充满目标，要力争那些超越自我的东西。我们根据经验可以发现，真正的快乐来自寻找多姿多彩的生活，来自丰富多彩的现实生活，来自人类力量的健康开发。

寻找快乐并不是一味地为快乐而追求快乐，事实上那将是失去快乐的开始。实践表明，一个人对快乐的追求永远不会获得成功，你越追求，获得快乐的可能性越小。

寻找并获得快乐的方法是努力去做一些不会直接带给你快乐的事，然后快乐才会降临在你身上。如果你发挥自己的才能并使自己成为某一特殊领域的行家，你就会实现快乐和成功。成功和快乐只属于这些人，他们不把寻找成功和快乐作为自己的目标，而是争取出色完成某一任务。如果你努力帮助别人获得快乐，你也会获得快乐。

对于获得者而言，快乐是无止境的。而给予者却认为快乐来自工作、努力和对目标的追求。快乐和成功的核心是成果而不是享乐。

如果你在自己的工作中看到进步，你就会感觉到其中的快乐。这一过程意味着成果，而成果意味着给予。正所谓："快乐在追求时会逃避，在给予时会回来。"

理解快乐的一种途径是研究快乐的人。想想你认识和看到的那些流露出快乐的人，他们快乐来源于什么？你能从他们身上学到什么。

实际上，要想知道不快乐，最确切的方法是去设想赌徒们在赌场时的态度。赌徒们把敛财当做自己的目标，除了轮盘的转动和骰子的流动外，他们什么也不关心。如果你也这样做，不久你的脸上也会出现赌徒们一样的忧虑、不快和自私--甚至在赢钱并赢一大笔钱的时候。

当你遇到某人时，总要问自己这个问题：是什么使他或她变得特别呢？要看到别人身上焕发出来的闪光的东西，因为每个人都有自己闪光的东西。有一种倾向是只看别人的缺点，这是不对的。显然，我们的个性都混杂有好坏两方面的因素。如果你养成只看坏处的习惯，那么你看到的一切都会一无是处。如果你培养自己注意好的方面，你就会找到美好的东西。找出好的方面是会让你充满快乐的。快乐作为力量的最完美形式之一，是通向成功的决定性因素。

使别人高兴是通向成功的康庄大道。如果你使其他人快乐，你自己也会快乐起来。

另一个成功和快乐的策略是永远不争论，除非它符合我们的利益，是有用的。我们经常为情绪所左右。

没有停下来考虑结果就开始争论，结果除了相互感到来自于对方的恶意外，一无所获。合适的策略是在你确定争执会带来积极效果之前保持沉默，而且这种积极效果无法通过讲道理平静地获得。

一旦卷入争论中，重要的是你应了解实际。你的论点应从事实而不是情绪出发。如果有很好的准备，你就可能用使人信服并有帮助的方式来表达与某人意见不一致。

了解事实，三思而后行，保持沉默。

有些心理学家认为：在与人交往中，发怒起着积极作用。然而，成功者的经验使人们确信发怒是一种不正常的情绪，是一种非理智的发泄，它释放出损伤人际关系的破坏性力量，因此在生活中要避免发怒。成功的人认为应尊重别人，不要对别人发怒，他们采取和解而不是敌对的态度。

你应该对自己说："那些人正在做自以为正确的事情。尽管我不同意他们，但他们的行动也是有理由的。"也许他们近来接到坏消息或心情不好。

合适的行动是用爱和逻辑去回答他们的愤怒，使他们快乐，使他们不再发怒。发怒最易伤人，它是一种会导致无结果的消极情绪。

不要论断人，免得你们被论断。因为你们怎样论断人，也必怎样被论断。你们用什么量器量度人，也必有什么量器量度你自己。

追名求利，但不能急功近利

急迫地追求短期效应而不顾长远影响；追求眼前的屈屈小利，而不顾全局的根本利益，这都称之为急功近利。

古语讲，欲速则不达。急功近利是成就大事业的绊脚石。

急功近利者，一定是戴着功利名位近视眼镜的目光短浅者。一叶障目，不见泰山，只闻到了芝麻的香，而忘却了西瓜的甜。只看到目前的境况，只看到暂时的贫富盈亏。头痛医头，脚痛医脚，是急功近利者一贯的行为方式。为了治好头而不顾脚，为了治好脚又可以不顾头了。为了摆脱眼前的状况，可以不顾未来的利益，为了求得一时的痛快，而以长远的痛苦为砝码。其实这往往是得不偿失的。

你如果患上了急功近利的毛病，就一定心胸狭窄，胸无大志，总是盲从世俗，脑袋长在人家的脖子上。别人说军人时髦，你便想法穿上军装。别人说文凭重要，你便马上去混文凭。别人下海捞钱去了，你如同热锅上的蚂蚁，马上削尖脑袋下海去。

你根本不管人何以为人。什么人格啦，德行啦，人生境界啦，品行操守啦，灵魂啦，优美啦，在你看来一钱不值。你以为人生在世唯吃好穿好玩好乐好便就是好，就是实在，就是价值。于是，为了达到吃穿玩乐之好，你可以不择手段，不顾廉耻、出卖灵魂。

然而这世间的事情也真怪，越是急功近利者越不容易得到功利，没有一个不顾廉耻、出卖灵魂的人能够得到真正的快乐。

无论什么样的急功近利者，总是瞪着一对贪得无厌的眼睛，死死地盯着名利二字。然而名利之对于你好似一个西方哲学家打过的一个比喻一样，如同吊在车把面前的一块肉对于拉着车的车夫一样。车夫总想抓住那块肉，却总是抓不到。无论你把车拉得多么快，那块肉始终在你的车把前面，始终抓不到你手中。你成天绞尽脑汁，时刻伺机投机取巧，而且忙忙碌碌、大汗淋漓、辛辛苦苦，到头来仍然一无所有。你仍然功未成、名未就、利未得。

大凡急功近利者，虽与好高骛远者殊途，却同归。同归于二：一同于一事无成，二同于无幸福可言，只有空忙一场。急功近利者不可能成就什么事业，因为你本来就没有什么长远追求，没有成就什么事业的志向，你的全部精力，全部时间和全部生命都无形地消失在你的短期行为之中，消失在你虚浮浅薄的劳作之中。你也许一时得利，可是你付出得太多，得到的终归微不足道。而且你活得太累。所以，你不可能有真正的快乐和幸福。

难道快乐和幸福首先不是一种心灵的优美和灵魂的安泰吗?

--所有急功近利者，无论年轻人的急躁、中年人的急进、老年人的急迫，莫不如此：无功无利无幸福。

可见，孔圣人没说错：欲速则不达。

为什么要急功近利呢?

产生对功利的急迫心理，说到底是没有通达生命的根本之道和根本之理。你认为人生中最大的事就是

捞名挣钱，最高的人生幸福就是拥有名气钞票。却不知我们来到世间，我们自己的躯体不该被自己的心所奴役，我们的心也不该总是奴役着我们自己的身子。自之身成了自之心的奴隶，这身子就太无价值了。自之心总是缚着自之身，这心也太狭隘。在名利面前超脱一点，淡薄一点，不就轻装上阵了吗?轻装上阵的人无其心理负担，无其思想包袱，在奔赴成功的路上，跑得反而比别人更快。让我们的灵魂释然安然，这比什么都强。获得自由健康的身心，充分发挥我们内心的最高的力量，展示我们最美善的天性，这难道不是我们人生最重大的事情吗?

假使我们能够跳开眼前名利诱惑，让我们的灵魂安泰，精神舒畅，同人类内在的神性--永不死亡永无疾病永不犯罪的神性维持和谐，那该得到何等伟大的生命效率呀，那该得到何等崇高的人生幸福呀!许多伟人们曾经这么强烈地向往，难道你不向往吗?

马克·吐温有句名言：让我们受到诱惑，让我们不受诱惑。身心的健康自由应为人生最高的诱惑，它为我们自身之应有，须臾不可离开，我们不妨受到诱惑，去拥有它。功名利禄本不属于我们自身的东西，它既不在我们的心中也不在我们的肉体之内。有它和无它对于我们身心的存在并不发生直接的必然的影响。何必付出人格的代价去孜孜以求呢?

你这一套不是老掉牙了的所谓君子喻于义、小人喻于利之陈词滥调吗?不就是董仲舒的那套什么"仁人者正其道不谋其利，修其理不急其功"等旧调重弹吗?

--其实，老则老矣，不一定都掉了牙。

我们东方文明就是这样，决不损义以求利，舍义以贪功。我们总是追求人之为人的根本，决不舍本求末。

但是，我们从来不是不食人间烟火者。我们知道，人类的一切劳作归根到底都是求利益的行为。我们的最终理想无非在于追求利益。

但是，我们的所谓"利益"并非单方面的，并非只肥身而不顾养心，或者只乐心而不顾养身，而是对于人生总体价值的追求。我们追求长远的根本性的利益，并非暂时的表面的。当然我们知道眼前的一切作为，对于将来意味着什么，我们也不放过眼前的利益，但是一定要让眼前利益服从长远利益，这与急功近利者有着质的区别。

我们追求精神的不朽，我们十分看重于感觉时间。在我们的感觉中，生命是美好的，人生是美好的。我们脚踏实地地追求美好的人生。

而物理时间只作为我们的一个参考系数。生命之舟虽然维系于此，但它并不能直接反映人生的价值。我们的生年虽然难满一百，有的甚至只短暂瞬间，却放出了灿烂的光华。

抛弃急功近利，着眼未来，而又脚踏实地，那么，我们就永远年轻。

要成功必须学会等待

"欲速则不达"，可以说是至理名言。当一个人心理浮躁、好高骛远的时候，即使他有着良好的成功素质，也是难以完善自己，成就事业的。

成功需要等待，像摸彩票一下子摸出你所期望的一切总是不可能的，机会的出现是没有规律的，但只要你能蓄足能量、准备充分，那么，机会一出现你就能一次逮个正着。

一个足球运动员的成长、出名总是由替补开始的，平时艰苦地训练，练好扎实的基本功，练就一身本领，只为有朝一日替补出场时能一鸣惊人。显然，如果平时只会埋怨教练不给自己机会，而使性子不好好训练，那么即使有一天让你上场，也不可能有上佳表现，所以不想等待的最好办法就是在等待时认真地准备，踏实地工作。

如果一个员工能在别人唱歌跳舞的时候默默地苦学日语、苦攻电脑，那么有一天，公司要派一个人去日本学习计算机，这个人就非他莫属了。这时他就成了其他人眼中的幸运儿。其实，这也是来之不易的，是他平时刻苦学习换来的，这也就是善于等待。小青年谈恋爱也如此，如果只是忙着追这个求那个，结果只会凭着练出来的厚脸皮和勇气征服一个头脑简单的爱人，而如果你注意不断地完善自己，使自己有才有识，相信某一天就会有个才貌俱佳的女性向你送来秋波。

生活是由无数个目标组成的，生活也是由无数个对目标的等待组成的。每样东西都不会一下子来临，等待是必然的。当你缺乏耐心的时候，目标也就离你而去。虽然生活中的等待不像等待戈多一样无聊，但

也是痛苦难熬的。要想成功，你就得等待，而且要学会等待，善于等待。

其实等待也是一种美，在等待的过程中能锻炼你的耐心和毅力。期待成功的过程也就是脚踏实地、勤奋耐劳的过程。卧薪尝胆的故事告诉我们如何等待才能获得成功，要想东山再起，从失败中崛起，只有耐心等待，只有埋头苦干，当你蓄足了能量，当机会到来的时候，你的成功就降临了。

等待也是一种自信。执著地等待成功的到来，是基于对成功的信任，相信自己的选择，相信自己的能力，也相信自己一定能获得成功。"文化大革命"期间，有多少仁人志士坚信自己的清白，也坚信党是正确的，相信总有一天会阴云散开。也正是这种执著的信念支撑着他们熬过了一次次的劫难，最后终于重见天日。

等待也能使你更加成熟。在等待的过程中，你有时间好好地考虑问题，能使你发现错误和不足，能让你更好地审时度势，也能使你悟出许多人生真谛。炒股的过程就是一个等待的过程，在你成为一个富翁之前，你需要不断地总结，不断地领悟。

每做一件事，只有当你摸透其中的奥妙，掌握其中的规律以后，你才会成功。千万不要看到别人三天就成了个富翁就怪自己运气不好，他能三天成为富翁确实是运气好，但他也可能三天变成个穷光蛋，因为他完全没掌握其中的真谛。在商海里，要想傲视群雄，只有在其中跌爬滚打，经过摸索和锤炼之后，练就一套高超的交际能力和超前的预见性，你就能成为一个商海弄潮儿。有的公司职员在刚开始工作的头两年里，认真、踏实，也干出了一番成绩，但经理还不提升他，他就认为要么经理不识才，要么经理对他有偏见，于是就愤然离去。殊不知这是多么可惜，其实领导要提拔一个人，而且委以重任的话，不光看他一时的表现如何，更重要的是看他是否踏实，有无坚强的毅力和锲而不舍的干劲。

那么如何耐心地等待而又不"吊死在一棵树上"呢?关键看你自己是否喜欢这个职业，对自己有没有信心，如果你非常喜欢这个职业，而且相信自己能成功，那就运用你的耐心和毅力，执著地去追求，苦苦地去等待。如果你不喜欢这个职业，对自己干这行没信心，那就不妨换个工作。

别让自己活得太累

"生活真是太累了!"常听一些人喊出这样一句话。其实，生活本身并不累，它只是按照自然规律、按照它本身的规律在运转。说生活太累的人是他本人活得太累了。

是啊，生活的涵盖量是太大了。生活在这个世界上，你要为衣、食、住、行去奔忙，要去应付各种各样的事，要去与各种各样的人相处。可谁又能保证你所接触的事都是好事，你所遇到的人都是谦谦君子呢?即使是上帝掌握在你手中，恐怕也不会那么幸运，更何况并没有万能的上帝呢?所以，生活中必然要有这样或那样的事，有喜就会有悲，有幸运之神就会有不幸的降临。人也是如此，有君子就有小人，有高尚之士就有卑鄙之徒。事物都是相对而生的，否则生活又怎么能称之为生活呢?只有各种各样的事、各种各样的人糅合在一起，才能构成色彩斑斓的世界，也只有这样的生活才是有滋味的。

在生活中，面对着各种各样不合自己心意的事，与各种各样不与自己性格相符的人相处，你会采取什么样的态度呢?是态度坦然、襟怀磊落，轻松地对待生活还是谨小慎微，抬头怕顶破天，走路怕踩到蚂蚁呢?值得告诉大家的是，不要让自己长期生活在紧张、压抑之中，不要让自己的琴弦绷得太紧，也就是别活得那么累。必要的时候，放松一下自己，轻松地活着。

生活毕竟是公平的，对谁都是一样，没有绝对的幸运儿，更没有彻底的倒霉鬼，你有这样的不幸，他还有那样的烦心事；别人有那样的好机会，你还会有这样的好运气。所以，千万别把自己说得那么悲惨，更不要把自己缠绕进自己织的网中，挣扎不出来。

感觉生活太累的人一般都是一些胆小怕事者。每说一句话都要考虑别人会怎么看待自己，会不会因为这一句话而伤害某人；每做一件事都要瞻前顾后，生怕因为自己的举动而给自己带来不好影响。工作中，对领导、同事小心翼翼，生活中对朋友、邻居万分小心，那真是连个臭虫都不敢打死的"谨慎"之人。其实，你的周围有那么多人，而每个人的脾气都不一样，你不可能做到使每个人都满意。即使你这样谨小慎微，还是有人对你有成见。而自己又感觉那么累那么压抑，这是何苦呢?只要不违背常情，不失自己的良心，那么挺起胸膛来做人做事，我想效果恐怕比那样更好。

感觉活得太累的人往往不能很好地调整自己，每遇不幸之事发生时，不能辩证、乐观地去看待。而且容易对生活产生悲观想法，似乎世界末日就要来临了。哪怕是看电视时看到日本发生了地震，死了许多人，

他也会紧张得要命，夜里不得安睡，总是疑心地球要爆炸了，说不定哪天自己就上西天了。你说，这不是杞人忧天吗?

如果长此以往，总是生活在心情沉重、感情压抑之中，那将是非常可怕可悲的事。处处都要考虑得失，时时都在注意不必要的小节，你还有更多的时间去干大事，去成就你的大事业吗?回答当然是否定的。因为你连很小的一件事都要左思右虑，时间就在你的犹豫中溜走了。也许，当你老了的时候，你回过头来会发现自己是那么渺小，两手空空，一事无成，到那时，你也只有空悲切了。

时刻感觉生活太累的人，必然看不到生活中的光明的一面，更感觉不到生活的乐趣。因为他的时间统统用来盯住自己周围狭小的一点空间，而无暇顾及他事。而且，他的生活是非常被动的，因为他不愿主动去做什么，生怕天上飞鸟的羽毛砸了自己。这样的生活不会是幸福的，更没有快乐可言，这样的生活是沉重的。

活得累的人很少有幽默感，因为他不敢造次地去嘲讽或善意地笑一笑，更不会去放松一下自己，惟恐别人以为自己对生活不严肃。活得累的人就像身上穿着一件厚重的铠甲，既不能活动自如，又不能脱去它，因为它太沉了，压在身上如重千斤。活得累的人就像永远戴着一副面具，这副面容在人前谨小慎微，在人后愁眉苦脸。真是太累了，让人喘不过气来。

既然活得累是件很痛苦的事，既然生命对我们来说又是那么宝贵、那么短暂，那么我们何不换一种活法，活得轻松、幽默一点，努力去感受生活中的阳光，把阴影抛在后头。即使工作任务很重，也要抽出一点时间来放松一下自己，那样会对你的工作更有益处。

林肯的书桌角上总有一本诙谐的书籍放在那里，每当他抑郁烦闷的时候，便翻开来读几页，不但可以解除烦闷，并且还能使疲倦恢复。连林肯这样工作繁忙、沉重的人都能够放松自己，那么其他人岂不更应该能够做到吗?乐观地对待生活，将使你充满自信心。美国富翁柯克，在他 51 岁那年，他把财产全部用完了，他只得又去经营、去赚钱。没多久，他果然又赚了许多钱。他的朋友因此很奇怪，问他道："你的运气为什么总是这样好呢?"柯克回答说："这不是我的幸运，乃是我的秘诀。"朋友急切地说："你的秘诀可以说出来让大家听听吗?"柯克笑了，"当然可以，其实也是人人可以做到的事情。我是一个快乐主义者，无论对于什么事情，我从来不抱悲观态度；就是人们对我讥笑、恼怒，我也从不变更我的主观。并且，我还使人快乐，这样我的遭遇总是获得成就了。我相信，一个人如果常向着光明和快乐的一面看，我相信一定可以获得成功的。"

是的，乐观、豁达可以使人信心百倍，即使是天大的困难，也能够克服。

多一点幽默感，那将使你觉得生活乐趣无穷。有人说中国人是不会笑的民族，这实在是一种污辱，因为中国人虽然在传统礼教的重压下，性格拘谨一点，但却不会到不会笑的程度。当然了，幽默并不等于笑话，一个油嘴滑舌喜欢说笑话的人并不一定有幽默感，相反，一个性格拘谨的人如果遇事豁达，则他必定有不少幽默细胞。可以说，做人就应该多培养点幽默感，这是人类的特性之一，否则就不够人味。人生中有那么多不如意的事，能够有点幽默感，日子岂不好过得多。

笑比哭好，笑对人生，万事都能泰然处之，这样，你就能活得轻松多了。帕瓦洛蒂曾经讲过："尽管一生中有无数的遗憾，但生活毕竟是美好的。要乐观、热爱、全心全意地做每一件事，并且用歌声来表达这份对人生的狂热!"

给"活得累"的人开个新药方

在现实生活中，经常听到一些人发出这样的抱怨和叹息："唉，活得真累。"说这话的人当中除了少数确实是因生活劳累而感到身体疲乏以外，绝大多数是心理上"活得累"的缘故。他们或是因儿女和家庭的琐事而操心过多，或是因受到上级错误的批评或同事的误解而感到工作不顺心，或是因心胸褊狭、妒忌他人而自寻烦恼。如今，社会生活的快节奏，也会使得许多人感到不适应，心理负担过重，产生"活得累"的感觉。

从现代心理学的观点来看，有"活得累"想法的人，大多数得的是"心病"，也就是他们的心理失去平衡或发生了障碍。有句俗话说："心病还须心药治"。那些喊"活得累"的人，应该认真分析一下自己究竟累在什么地方，并切切实实地对症下药。这样，才能使自己从"活得累"中解脱出来，从而使自己生活得充实，快乐。给"活得累"的人开的药方是四个字，即"修身养性"。具体来说，就是面对困难和挫折鼓起勇气，树

立信心；要努力寻找自己在生活中的恰当位置，脚踏实地为社会、为他人干点事，以充实自己；遇事要拿得起，放得下，没有必要为一些个人和家庭小事斤斤计较。至于由于对目前竞争的社会环境及生活的快节奏不适应，由此感到"活得累"的人，就应当在锻炼身心、磨炼意志上多下工夫，以增强社会心理的适应能力。

另外，当你在生活中遇到特别不顺心的事情，甚至遭到重大的挫折或打击时，不妨找好朋友谈谈心，把自己的苦恼、忧伤发泄出来。心理学研究发现，人的心理机能有自我调节修复的功能。一个人如果能把内心的烦恼或痛苦诉说出来，即使别人实际帮不了什么忙，也能使他的烦恼或痛苦在一定程度上得到缓解。有些人不愿意向别人诉苦，宁愿"打落门牙肚里吞"，强忍"活得累"的苦恼，这只会使事情变得更糟。

心理学研究还发现，哭也是人类常用来排泄悲伤和苦恼的自然方法。在悲伤时人们常常会哭，妇女和儿童更是如此。哭不是什么坏事情，哭有时也有助于缓解由悲伤、苦恼等情绪状态而引起的心理反应。而一些"有泪不轻弹"的男子汉，在伤痛打击下往往容易得病。所以，从这一角度说，遇事不必硬充"好汉"，有时，倒不如让自己痛痛快快地大哭一场好些。

当然，对于那些确实是操劳过度的人，还是应当注意劳逸结合和量力而行，适当减轻自己在生活上或工作上的负担。因为只有有了健康的身体，才能精力充沛地参与社会竞争。

"修身养性"的根本目的，是要确立自信。

试想，如果说"健康"，则多少使人有点不安之感，即还会包含有"不尽如意"的因素；如果说"有钱"，则给人以铜臭之感，亦即使人有贪欲、金钱至上之嫌。但是，如果说"最棒"，就全然没有其他负面意思，表现得极其完全和准确。

人本来应该是个"欢乐的表现体"，所以，要时时、处处保持"最棒"的良好状态。首先，从内心深处保持欢乐的最佳状况，这是至关重要的。人生几十年，甚至一百年，说起来很长，但实际上过起来也很快。与整个的历史长河相比，那就更是转眼即逝的短暂的一瞬。因此，要注意忘却不快，更不能自寻烦恼，自己让自己"活得累"。

善待自己，宽恕自己

古人曾经说："攻人之恶毋太严，要思其堪受；教人之善毋过高，当使其可从。"就是说，当责备别人的过错时，不可太严厉，要顾及到对方是否能承受，也就是要注意到不伤害对方的自尊心。当教诲别人行善时，不可以期望过高，要顾及到对方是否能做到。这是儒家提倡的人际关系的"宽恕"原则。这种态度只适用于对待他人。古人又教导我们说："责人者，原无过于有过之中，则情平；责己者，求有过于无过之内，则德进。"就是说，责备别人不可太刻薄，但是反求诸己则必须严格要求，如此一来自己也就能不断进步。古人从修身养性的角度要求责己宜严，太过于放纵自己不仅没有好处，反而会阻碍自己身心的发展。从这个角度来说，责己宜严本无可厚非。但是，在人的一生之中，如果过分地自我责备会导致恶果。

成功者往往能认识到犯错误是很正常的，最重要的是从错误中吸取经验教训，坚持下去，更加努力地去尝试。而失败者则在发生失误时怨天尤人，大骂自己"笨蛋"，甚至觉得自己一无是处。下一次在面对同样的情况时，就会产生心理障碍，就会有失误，这样，自责的心理就会越来越重，最终使自己裹足不前，永远都无法取得成功。

所以，学会宽待自己是一件非常重要的事情。学会宽待自己就要允许自己犯错误，"金无足赤，人无完人"，谁能一辈子不犯错误?在总结教训之余，要安慰自己，即使是由于自身的原因导致的错误也要宽容原谅自己，只有这样才能形成积极的心态，有利于下一步的成功。

尤其是在现今竞争激烈的社会中，生活是一场旷日持久的战斗，如果对自己责备太严，不会宽待自己，很可能会患精神分裂症或神经衰弱症。所以我们要学会经常对自己说：过去的就让它过去吧，一切从头开始。

摆脱抑郁情绪的五个方法

抑郁情绪是所有消极情绪里面危害最大的一种心理情绪。陷入抑郁情绪的人，往往萎靡不振，对工作和生活失去兴趣；对很多事情麻木不仁；他甚至不能去爱别人和体会别人对他的爱。抑郁情绪同普通的不愉快情绪相比有什么不同呢?也许只有当你体验了这两种感觉之后，你才知道它们的区别在哪里。

当你不愉快或者受到最强烈的不幸打击时，你能主动去寻求宽慰，让宽慰来减轻你的痛苦，你可以求得别人的同情、关心和爱，你还可以亲切地自己安慰自己。但是，对陷入抑郁情绪的人来说，情形就不同了，所有这些怜悯无一能穿透那堵把你和世人隔开的墙壁，在这封闭的墙内，你不仅拒绝别人哪怕是极微小的帮助，而且还可能用各种方式来惩罚自己。在抑郁这座牢狱里，沉浸在抑郁情绪里的人同时充当了双重的角色：受难的囚犯和残酷的罪人。世界上也许有焦虑的成功者，有暴躁的成功者，也可能有悲观的成功者--虽然这些情绪问题是他们成功的障碍或敌人，但有时候机遇来临时，他们也能足够好运地获得成功。但是，世界上绝没有抑郁的成功者，即使机遇就摆在他们脚下，成功哪怕是在举手之间，由于他们的心灵太疲惫了，也无力去摘取成功的果实。

一个陷入抑郁情绪的人怎么来描述他的感觉呢?对许多人来说，即使是搜肠刮肚地寻找词汇，也难以表达他们的沮丧心情。一般地，将自己关进抑郁牢狱里的人，他对自己抑郁的描述不外以下几种：

(1)他孤独地呆在迷雾里，雾或者很灰，或者很暗，或者是一团分不清的颜色纠结在一起。有时雾像极厚的棉絮缠绕着他。他企图寻找出路，或者在恐惧或绝望中全身冰冷；

(2)他处在空旷的原野、干燥的沙漠、冰结的荒地或无垠的海洋。他看到自己正向遥远的地平线艰难地跋涉，并遇到风暴的强烈袭击；或者他看到自己正孤立无援地呆呆坐在灼热的岩石或即将融化的浮冰上，内心充满恐惧；

(3)他看到自己独处一隅，正被什么东西紧紧地裹起来，或者有个重物正沉沉地压在身上。那裹着他的可能是寿衣，压在心头的可能是一块石头；

(4)他仿佛分裂成两个人，一个关在玻璃屋子的"健康"的他，和一个茫然的"消沉"的他。关在屋子里的"他"徒然地看着自己面临的危险，却又不能去挽救。

所有这些描述都很令人恐怖。那么，怎样才能摆脱抑郁情绪，逃离抑郁之门呢?下面是一些规则，供每一位不幸陷入抑郁情绪的朋友们参考。

1．不要为自己寻找借口

当你陷入抑郁情绪时，通常都习惯于给自己寻找借口。比如：

你对你朋友说："我不知道哪儿出了毛病，总是累得不行，甚至早上起床也是如此。我简直是拖着身体过这一天的，感到筋疲力竭。"你朋友可能回答说："是不是你该休假了?如果放下手中的工作去休息休息，你的感觉会好得多。到海滨去休假，享受大自然的阳光雨露吧。"

但你对朋友解释道：你的话有道理。我确实需要休息一下，但我脱不开身呀!公司里刚换了一名新经理，对这里情况还不熟悉；秘书小姐正在休病假，天知道她哪天才能上班。我的孩子马上要参加毕业考试，我知道他不在家呆着，但他每个星期都给我打电话。他希望我们都呆在家里，以免有事找不到人。

为什么陷入抑郁情绪中的人会为自己寻找借口呢?一个原因是：这种寻找借口的把戏阻止我们去辨别、去思考新思想。新思想、新观念总是让人不舒服的，因为接受它们就意味着自己以前的观点的错误。其实，许多抑郁者都有程度不同的观念和认知的偏差。如果他们愿意改变自己的观念，不再为自己寻找借口，那么，他们的抑郁情绪就能够得到控制。

2．相信自己，也要相信别人

如果你认为自己是坏的、恶的、为自己和别人所不容，那么你根本就不会信任自己。如果你畏惧别人、憎恨别人、嫉妒别人，那么你也肯定不会信任他们。如果你的生活态度和哲学观念使你对人生持一种悲观和恐惧的态度，那么你就不可能相信世界的真善美了。因为你不信任任何人，因此你总是对人或事物有一种畏惧感。

因此，每个人都应该相信自己，同时也相信别人。有了对自己和对他人的信心，这对摆脱抑郁情绪的折磨十分重要。不过，也许你会问，我现在如此悲观失望，如此孤立无援，靠什么来恢复自信心呢?哲学家 J.利德曼的这番话也许对你会有些帮助：

"人只有在陷入困境后才会显示出自己的力量。只要我们面对现实，努力奋斗，直到当我们已无法改变事情的进程，也就是说当我们已经陷入绝境时，我们才有可能得到拯救。"

只要我们不欺骗自己，就完全可以做到这一点。

3．向朋友诉说自己的烦恼

当你遇到挫折需要帮助时，这种帮助可能来源于自身，也可能来源于朋友。但请记住，除非你愿意寻找和接受别人的帮助，否则别人是不会自己送上门来的。必须去寻找能和自己推心置腹谈心的人，必须克服沉默寡言、不善交际的毛病。也许在你的周围找不到同情自己的人--家里人不关心你的痛苦，医生们除了开个处方外不愿花更多时间去听你诉说自己的担忧和烦恼，那么，你不妨在家庭和同事的圈子外去寻找知心的朋友，因为这些人跟你没有利害冲突，他们也不会因为你向他们透露了某些事情而感到惴惴不安。

你应该多交些朋友，在人生道路上，特别是在你摆脱抑郁情绪的过程中，你遇到的各种各样的朋友会给你以各方面的安慰和帮助。当然并不是每个人都会像你希望的那样关心你的烦恼，或许他只是敷衍你几句了事，不愿真诚地帮助你，但你要相信人们常说的一句话："心诚则灵。"当我们跨上这条没有路标的艰难旅途后，我们一定会碰到许多富有同情心的朋友，他们将帮助我们度过一道道难关。

4．要敢于尝试

日常的锻炼可以增强体质，提高生理以至心理的活跃性。除了日常锻炼以外，可以安排一些具有挑战性的事情做，学一样新东西，吉他或跳舞什么的。坚持学下去，你就会发现，很快，你的情绪就会好多了。做新的尝试时，注意别给自己找借口。你可以想一想，生活中还有什么事情比把自己从抑郁的牢狱里拯救出来更重要的了。

5．对无关紧要的事发一通脾气

希尔说："对于无关紧要的事发脾气，可以养成面对大事时的镇静，而这时的耐心是很重要的。"

曾经在民众煤气公司做过 30 年总经理的比历兹有一种怪脾气，便是对小事容易发脾气，而对于严重的事却能若无其事。有一天他把一盒雪茄烟遗忘在四轮马车里，过一会他记起来了，便回头去找，但是却已不见踪影。

他非常愤怒，大声吼叫起来，旁边站着的人以为他是掉了很贵重的烟。但事实上却是 5 分钱一支的雪茄烟，一共不过 2 元 5 毛钱吧。

他这次的情况，与某次损失一大笔款项时的情况，呈现尖锐的对照。那正是经济恐慌时期，比历兹先生因卧病在床，有几天没出去。可就在这几天里，银行因几笔款项而损失了大约 3 万元，又没有担保的。后来，当别人把这一损失告诉他的时候，他却只用手摸着头发，想了一想，然后说："算了吧，如果不打破几个蛋，是做不成软煎蛋的。"

拿破仑·希尔告诉我们，如果因小事而急躁，就找一种发泄的办法；然后平和起来，保持你的精力，以准备大事临头时应付，因为大事是需要极大的自制力的。一些小小的烦恼如果不放松出来，便会堆积成一种长期的积愤，到大事到来时便完全不能自制了。

如果我们上面说的话你都能做到，相信你就会从容地面对人生了。

沮丧抑郁时不可决断大事

人在感到沮丧的时候，千万不要着手解决重要的问题，也不要对影响自己一生的大事作什么决断，因为那种沮丧的心情会使你的决策陷入歧途。

一个人在精神上受了极大的挫折或感到沮丧时，需要暂时的安慰。在这个时候，他往往无心思考其他任何问题。当女人受到了极大痛苦后，她竟会决定去嫁给自己并不真心爱着的男子，这就是一个很好的例子。

男人有时竟然会因为事业遭受暂时的挫折而宣告破产，但实际上只要他们继续努力下去，是完全可以成功的。

有很多人在感受着深度的刺激和痛苦时，他们竟会想到自杀。虽然他们明明知道，所受的痛苦是暂时的，以后必然能从中解脱出来。因此，当人们的身体或心灵受着极大痛苦时，他们往往就失掉了正确的见解，也不会做出正确的判断。

在希望彻底断绝、精神极度沮丧的时候，要做一个乐观者，仍然能够善用理智，这虽是一件很难的事情，但就是在这样的环境里，才能真正地显示我们究竟是怎样的人。

那么，在什么时候最能显示出一个人究竟是否有真实的才干呢?当一个人事业不如意，朋友们都劝他放弃这项工作，说他在做着注定无法成功的事情，说他是多么的愚蠢时，而他仍然抱着坚毅的精神，努力地工作着，才最能显出他的真实才干来。

他人都已放弃了，自己还是坚持；他人都已后退了，自己还是向前；眼前没有光明、希望，自己还是不懈努力--这种精神，才是一切伟大人物能够成功的原因。

在日常生活中，我们常可以听见一些上了年龄的人说这样的话："倘使我一开始就努力，即便遇到挫折，但仍旧照着我的志向去做，恐怕已经颇有成就了。"许多人都是在壮志未酬和悔恨中度过自己的晚年，这种悔不当初的懊丧，都是由于他们年轻的时候立志不坚，一受挫折便中止了自己的努力。

不管前途是怎样地黑暗，心中是怎样地愁闷，你总要等待忧郁过去之后，才决定你在重大事件上的步骤与做法。对于一些需要解决的重要问题，必须要有最清醒的头脑和最佳的判断力。在悲观的时候，千万不要解决有关自己一生转折的问题，这种重要的问题总要在身心最快乐、最得意的时候去决断。

在脑中一片混乱、深感绝望的时候，乃是一个人最危险的时候，因为在这时人最易做出糊涂的判断、糟糕的计划。如果有什么事情要计划、要决断，一定要等头脑清醒、心神镇静的时候。

在恐慌或失望的时候，人就不会有精辟的见解，就不会有正确的判断力。因为健全的判断，基于健全的思想；而健全的思想，又基于清楚的头脑、愉快的心情。因此，忧虑、沮丧时千万不要做出决断。

所以，一定要等到自己头脑清醒、思想健康的时候，再来计划一切。人在感到沮丧的时候，精神便会分散，无法集中起来。态度上的镇静、精神上的乐观和心智上的理性是消除沮丧、进行健全思考的前提。

好习惯让人立于不败之地

好的习惯让人立于不败之地，坏的习惯把人从成功的神坛上拉下来。一个想成功的人，必须明白习惯的力量是如何的强大，也必须了解养成好习惯一定要脚踏实地去做，空谈空想是毫无作用的。

有段时间，石油大王保罗·盖蒂抽烟特别凶。一次，他度假经过英国，那里刚好下大雨，于是盖蒂在一家小旅馆过夜，吃过晚饭后，他很快睡去。

盖蒂在凌晨两点半突然醒来，很想抽一支烟。他打开灯，伸手去拿睡前放在桌子上的那包烟，却发现是空的。他又继续在随身携带的行李中寻找，结果仍一无所获。盖蒂知道旅馆的酒吧和餐厅早已关灯，这时若把不耐烦的房东叫醒后果是不堪设想的。他唯一的办法是穿上衣服，走到几条街之外的火车站去买烟，而外面的大雨仍未停，路面特别泥泞。

但是，要抽烟的欲望不断侵蚀着他，想来一支的念头越来越强烈。于是盖蒂脱下睡衣，开始穿外衣。他刚刚换好衣服伸手去拉门的瞬间，盖蒂突然停了下来，开始大笑。他突然发现自己的行为非但不合逻辑，反而荒谬之极。

盖蒂站在那寻思："一个所谓成功的商人，一个自认为有足够理智对别人下命令的人，竟要在三更半夜离开舒适的房间，冒着大雨走过几条街，仅仅为得到一包烟。"盖蒂生平第一次注意到这个问题，他已经养成了这个习惯，他愿意牺牲极大的舒适去满足这个习惯，而显而易见的是这个习惯没有任何好处。他明确地注意到这一点，并很快做出决定。

盖蒂把那个仍放在桌上的烟盒揉成一团，丢进废纸篓里，然后脱下衣服上床睡觉，并带着一种解脱、胜利的感觉。自那以后，盖蒂再也没有抽过一支烟，也没有了抽烟的欲望。

人们有时常常做一件小事，在不知不觉中就会养成某种习惯，而习惯的力量是相当大的，它会使你的思想成为它的俘虏，但人也都有一种不小的缓冲，同样可以以坚强的意志克服掉坏习惯。

我们知道，经验是对教训的总结。但是，要获得经验必须花上很多年的时间，而且，等你真正获得某种知识的时候，其价值也随着时间的流逝而减低。结果呢?经验丰富了，其人也死了。再说，经验只是一时的，今天很有用的经验，明天不一定会有用。不变的只有那些原则，而这些原则又都掌握在你的手里。这些带你走向伟大成功的原则都写在这里。它的教导，会使你防止失败、走向成功。

事实上，这些所谓的原则就是习惯。已经成功的人和已经失败的人之间，唯一的不同之点就是在于他们有不同的习惯。良好的习惯，是一切成功的钥匙。坏的习惯，是走向失败的大门。因此，你要遵守的第一个法则是：养成良好的习惯，清除不良的习惯。在人的一生中，你的行为要受到俗念、偏见、贪婪、恐惧、环境、习惯等的巨大影响。其中最可怕的就是坏习惯，你若被它俘虏，被它控制，会在毫无知觉的情况下一步步滑向深渊。

克服坏习惯的唯一办法就是培养好习惯，因为只有一种习惯才能抑制另一种习惯。托马斯·爱伦建议："每天早晨醒来你最好大声告诉自己，'我要培养自己的好习惯克服掉坏习惯!'并坚持不懈地去做。"

当这些话被你的心灵完全吸收后，你便会带着以前从未有过的活力迎接新一天的到来，你会发现自己有了应付一切情况的方法，这些方法会在你不断的实践中运用自如，难的也会变容易。于是，一个好的习惯就产生了。当某种习惯由于经常反复地练习而变成容易的时候，你就会喜欢去做，你一旦喜欢去做，也就会经常去做，人的天性如此。当你时常去做的时候，它就成了你的一种习惯，你也就成了它的奴仆。

习惯多种多样，要养成哪些习惯才对成功有巨大帮助呢?下面是专家的建议：

1．养成放松的习惯

疲劳和紧张易让人产生忧虑，同样会减低你对不良情绪的抵抗力，但任何一种精神和情绪上的紧张状态通过完全放松后便会全部消除掉。

(1)经常问自己："我有没有使我的工作变得比实际上更重?我有没有使用跟工作毫不相干的气力和心劲!"这些都有助于你养成良好的习惯。正如大卫·哈里芬博士所说："那些对心理学了解的人知道，疲倦有三分之二是习惯性的。"

(2)每天晚上作次自我检讨，问问自己："我有多疲倦?我为何感到疲倦?"丹尼尔·何西林说："不是看我在一天完了之后有多疲倦，而是看我有多不疲倦，这样的衡量标准才是正确的。"

(3)当你神经紧张或感到极度疲倦时，应该赶快休息，放松自己，不可硬撑着，长期这样会给精神带来极大负荷。

2．培养良好的工作习惯

第一种良好的工作习惯：消除你桌子上无用的纸张，只留下与你正要处理的工作有关的纸张，保持桌面整齐干净，不要杂乱无章。

第二种良好的工作习惯：做事按其重要程度来做，分清主次，先抓事物的主要矛盾。

第三种良好的工作习惯：当你碰到棘手的问题时，如果必须做决定，那就当机立断，不要犹豫不决。

第四种良好的工作习惯：学会组织、分层负责和监督，事必躬亲的人只能把自己搞的分外忙乱。

3．培养良好的睡眠习惯

充足的睡眠才能保证你充沛的精力，一个患有"失眠症"的人是无法对工作、生活抱有极大热情的，你应该注意的是：

(1)夜生活不要过度。除了必要的应酬，晚上尽量把时间留给自己，白天劳累了一天，这时需要你安静地休息。

(2)抑制自身的兴奋点，尽最大可能地保持身心平静。

(3)睡前不要饮浓茶和抽烟，不吃易引起人兴奋的食物。

(4)不要害怕失眠。一旦患有失眠症，应该去找医生咨询，如果自己老是对失眠担心，那么它所带来的危害比失眠本身的危害大得多。

4．培养从容不迫的习惯

在任何场合，如果能保持从容不迫、顺其自然的态度，那么你对任何事情都能应付自如。如果你感到慌张，你的大脑就失去正常的思考能力，你就会表现出丢三落四、语无伦次。你可以有意放慢你的动作和节奏、越慢越好，并在心里说："不要慌、千万不要慌。"动作和语言的暗示会使你慢慢镇静，你的大脑也会恢复正常的思考以应付可能发生的事情!

没见过大场面的人，一到人多的场所就周身不自在。克服这种心理的方法是把所有的人都当作朋友，点头微笑、打招呼，别人对你也会致礼回敬。虽然他也许永远想不起在哪见过你，但你的紧张感却得以消除。有机会你就主动当众讲话，自我考验，你就会养成从容不迫的习惯。

明白了习惯对人成功与否所包含着的巨大力量，你就要努力克服掉自己身上诸多的坏习惯。并尝试着一步步培养起好的习惯，这样，日积月累的结果就是使你一步步走向成功，成为一个广受欢迎的人。

不向败局妥协

面对可能出现的败局，我们不能放之任之，因为这种败局只是一种可能，没有必然性，所以，在可能失败之前，我们必须先保证不失败，或者力求少失败。

孙子曰："昔之善战者，先为不可胜，以待敌之可胜。不可胜在已，可胜在敌。"意思是从前会打仗的人，先要造成不会被敌人打败的条件，再等待可以战胜敌人的机会。不会被敌人战胜，主动权操在自己手

中；能不能战胜敌人，却在乎敌人（是否犯错误给我们创造了致胜的机会）。

纵观古代的许多战例，大凡军队出征之前，定当部署守土之兵；军队行进之时，必先安排断后之将；两军交战之后，均须防备对方晚上劫营。照此做去，两军对垒之时，有可胜之机则战而胜之，无取胜之便也不会被敌人所乘而致落败。

其实人生也是这个道理，你若想在政界脱颖而出，必须言不逾矩，行不忤法，否则授人以柄，难免前功尽弃，到时候纵有高才奇志也是枉然。你若想在商界崭露头角，便不能过度负债或违法经营，否则或在商战之中落马，或在法纪面前翻车。即使做个靠薪水度日，凭手艺谋生的小百姓，也要洁身自好，不给人以可乘之机，以免惹下麻烦。

先为不败后求胜，不仅是兵家保存自己，夺取胜利的谋略，同时也对人们求生存、图发展有着很好的指导意义。我们要想事业一帆风顺，便应经常寻找自己在法律的、经济的以及人际关系等方面的可能致败之处，并预加防范或及时补救，这样才能使自己求胜的理想置于无虞的基础之上，使理想之花结出胜利之果。如果经过一番艰辛的拼搏，事业仍然成功无望，此时当事人便应进行深刻的分析，看看是主观原因的影响还是客观条件的制约，并采取相应的对策摆脱困境。

有些事本来是可以成功的，但当事人或是办事方法选择不妥，有如缘木求鱼终不可得；或是有利条件利用不够，有如顺风行船只用双桨不扯帆；或是主观努力尚有欠缺，有如推车上坡进二退三，以致事业或开局不利，或半途受阻，或功败垂成。此时，当事人必须找出主观原因的症结，然后对症下药，以求力挽败局。

有些事或似陆地行船，缺乏成功的基础；或似竹刀伐木，受制于客观条件，其结果自是不言而喻，只能以失败而告终。此时当事人便应拿出壮士断腕的气概，放弃徒劳无功的努力，以便再筹方略，另闯新路，这样才有可能出现柳暗花明又一村的全新局面。

"对症下药"与"另闯新路"，这是面对败局两种截然不同的思维方式，前者立足于解决战术上的问题，后者着眼于纠正战略上的错误，面对败局究竟应选择哪条路，这就全靠当事人的分析与判断了。

此外，面对失败，走向成功，你必须唱好三部曲：

1．超前思考，变不利为有利

大凡人们办事，一般都会碰到一些有利条件，也会遇见一些不利因素。此时，当事人便应超前思考，力争将不利因素转化为有利条件，使事业增添胜算。例如《三国演义》里，诸葛亮与周瑜想火攻曹操水军，但冬季只有西北风而无东南风，深知天文知识的诸葛亮正是利用这一点麻痹曹操，他算定甲子日开始将刮三天东南大风。届时依计而行，结果火凭风势，风助火威，孙刘联军的一把大火便大破曹军于赤壁。

2．稳步推进，积小胜为大胜

办事应循序渐进，不可急于求成，只有稳步推进，积小胜为大胜，事业的成功才能有一个坚实的基础，才能避免倾覆之危险。在曹、孙、刘三支力量的对比中，刘备虽处于劣势，但刘备在诸葛亮的辅佐下，先取荆州以为事业的起点，后取天府之国益州作为事业的根本，进而南伏孟获等蛮荒之众，北掠陇西等战略要地，终于实力大增，在后来魏、蜀、吴三国鼎立之中，成为一支举足轻重的力量。1997 年的东南亚金融风暴刮至香港，香港政府为维护港币的稳定而决然出击，他们在股市上采用步步为营，积小胜为大胜的战略，与国际金融巨鳄索罗斯斗智斗勇，终于使索罗斯损失惨重铩羽而归。

3．精彩结尾，将理想变现实

千里行船，离码头虽仅一箭之遥，仍不算到达目的地；万言雄文，在结尾若有一句冗词，也称不上精彩文章。办事也是如此，如果前紧后松，草草收场，很可能胜券在握之事竟流于失败结局。我们办事必须像飞行员远航归来一样，只有完成最后一个制动动作，将飞机安然停在停机坪的预定位置上，才能算是完成一个精彩的起落。人们只有精神饱满、严肃认真地使事情精彩结尾，才算是真正将理想变为现实。

人们若能事事唱好上述"三部曲"，则人生就能够挑战失败成功，从而不断地获取成功。

第五章　做人做事要有弹性

不前不后是一种处世哲学，更是一种处世技巧，它的根本点就在于明哲保身。这种策略可以保证你在一个群体之中四平八稳、步步为营地向前推进。

能伸能屈

如果打一个比喻，那么，动物界的刺猬可以说是能伸能屈的智慧化身了。你看它身处顺境时拱着小脑袋，凭借着满身的硬刺，横冲直撞，当它身处险境时，则缩回脑袋，把自己滚成一个刺球，让敌人无隙可击。能伸能屈，与其说是生物界的一种智慧，不如说是一种生存本能。

伸是进取的方式，屈是保全自己的手段。人生在世，都是在反复伸屈的状态中走过来的。

在生活事业处于困难、低潮或逆境、失败时，若去运用"屈"的智慧，往往会收到意想不到的效果，反之，该屈时不屈，去伸，必然遭到沉重打击，甚至连条性命都保不住，那样，还有什么资格去谈人生、谈事业、谈未来、谈理想呢?

春秋时，越王勾践夫妇曾被抓做人质，去给夫差当奴役，从一国之君到为人仆役，这是多么大的羞辱啊。但勾践忍了，屈了。是甘心为奴吗?当然不是，他是在伺机复国报仇。

到吴国之后，他们住在山洞石屋里，夫差外出时，他就亲自为之牵马。有人骂他，也不还口，始终表现得很驯服。

一次，吴王夫差病了，勾践在背地里让范蠡预测一下，知道此病不久便可痊愈。于是勾践去探望夫差，并亲口尝了尝夫差的粪便，然后对夫差说："大王的病很快就会好的。"夫差就问他为什么。勾践就顺口说道："我曾经跟名医学过医道，只要尝一尝病人的粪便，就能知道病的轻重，刚才我尝大王的粪便味酸而稍有点苦，所以您的病很快就会好的，请大王放心!"果然，没过几天夫差的病就好了，夫差认为勾践比自己的儿子还孝敬，很受感动，就把勾践放回了越国。

勾践回国之后，依旧过着艰苦的生活。一是为了笼络大臣百姓，一是因为国力太弱，为养精蓄锐，报仇雪耻。他睡觉时连褥子都不铺，而铺的是柴草，还在房中吊了一个苦胆，每天尝一口，为的是不忘所受的苦。

吴王夫差放松了对勾践的戒心，勾践正好有时间恢复国力，厉兵秣马，终于可以一战了。两国在五湖决战，吴军大败全输，勾践率军灭了吴国，活捉了夫差，两年后成为霸王，正所谓"苦心人，天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴"。

勾践所受之辱，所担之苦，可以说达到极点了。但他熬了过来，不仅报了仇，雪了耻，还成了当时的霸王。正是"先当孙子后当爷"，如果当时不屈，当"孙子"时就死了，还能成"爷"吗?

谈到屈的问题时，还要牵扯到我们传统的"面子"问题。

中国人"面子"观念由来已久。从孔子开始就很讲面子。有些人甚至为了面子，可以舍弃自己一生的幸福。尤其是封建社会，对于广大妇女的要求更是如此。所谓"饿死事小，失节事大"。好像人必须一辈子为了脸面而活。

中国还有句古语："人要脸，树要皮。"可你想想如果连事业都不能保障，连生命都受到威胁，那还要面子有何用?

学会取舍，实际上就是学会生活。人的一生就如一条大河，不可能一直向前，直通大海，必然要根据地势、地貌，弯弯曲曲，七拐八扭。

人生也是如此，一般来说，当人处于逆境的时候，或者说，在倒霉的时候就应该委曲求全，收起锋芒。这就是屈的功能。从而以屈求伸，等待时机，再创生命的辉煌。

俄国十月革命时，苏维埃刚刚夺取政权，德国就有向东侵略的倾向。很多人主张组织军队与德国决战，而列宁却不同意这样做，专门派人去德国进行和谈，签订了对苏维埃不利的条约。

这是一种妥协，这种行动并不表明列宁和布尔什维克革命立场不坚定，而是在强大的敌人面前，不得不这样做。否则，新生的革命政权就会很快被推翻。

一个国家是如此，一个人也是如此。在形势不利于自己发展的时候，必须要采取以屈求全的策略，耐心等待时机，千万不要急躁。

古人说："小不忍，则乱大谋。"每个人应该都有自己的人生目标和理想，为了达到这些目标和理想，甘受寂寞、甘受白眼，甚至甘愿被社会、被亲人误解，都应该在所不惜。

中国古代文化的经典著作《周易》提出"潜龙勿用"的思想。即在一定条件下，寻找时机，卷土重来。

孔子在《易系辞》中，则以尺蠖爬行与龙蛇冬眠作比喻，进一步解释什么叫"潜龙勿用"，他说："尺蠖

之屈，以求伸也；龙蛇之蛰，以存身也。"宋朝的朱熹则进一步发挥这一思想，认为"屈伸消长"是"万古不易之理。"他提出，在时机未到之际，要"退自循养，与时皆晦"，要学会"遵养时晦"，即隐居待时。

明代冯梦龙在其著作《智囊》中，认为人与动物一样，当其形势不利时，应当暂时退却，以屈为伸，否则，必将倾覆以至灭亡。他说：智是术的源泉；术是智的转化。如果一个人不智而言术，那他就会像傀儡一样，百变无常，只知道嬉笑，却无益于事，终究不能成就事业。反过来，如果一个人无术而言智，那他就像御人舟子，自我吹嘘运楫如风，无论什么港湾险道，他都能通行，但实际上真的遇有浅滩骇浪，他便束手无策，呼天求地，如此行舟，不翻船丧命才怪呢!蠖会缩身体，鸷会伏在地上，都是术的表现。动物都有这样的智慧，以此来保全自身，难道我们人类还不如动物吗?

当然不是。人更应该学会保护自己，以期发展自己。

古时候，"李耳化胡，禹人裸国而解衣，孔尼猎较，散宜生行贿，仲雍断发文身，裸以为饰"。不知其中道理的人说："圣贤之智，也有其用尽的时候。"知其缘由的人却说："圣贤之术，从来也没贫乏的时候。"

温和但不顺从，叫做委蛇；隐藏而不显露，叫做缪数；心有诡计但不冒失，叫做权奇。不会温和，干事总会遇到阻碍，不可能顺当；不会隐蔽，便会将自己暴露无遗，四面受敌，什么事也干不成；不会用诡计，就难免碰上厄运。所以说，术，使人神灵；智，则使人理智克制。

冯梦龙的屈伸分寸之说，通俗易懂，古今结合，事理结合，具有一定的说服力。纵观历史，该有多少像勾践一样的人物，为成就自己的事业，实现自己的理想，在必要的时候，使用了屈伸之术，从而保存自己，待时机一到，便东山再起，历史同时也说明，善于使用屈伸之术，该屈则屈，该伸则伸，较好地掌握其分寸，是许多历史人物成功的重要途径。

不要与别人争一日之短长，也是"屈"的技巧。

机关实行公务员制度，申某论学历，是大学本科；论才华，在机关数一数二；论年龄，正当年富力强，但是，每一次提升都没有他的份，而那些比他能力差，比他水平低，比他进机关晚的人，却一个一个成了他的上司和领导。

原因何在呢?

其原因就在于：申某只知道显露才华，认为自己这也比别人强，那也比别人好，处处表现出一种进取的态度，从而使一些人产生反感，认为他尽管有能力，也有才干，但是不谦虚，太骄傲，目中无人。每次考察干部，人们都是这个意见。

而那些善于委屈顺从的人，善于处理人际关系的人，却得到了大家广泛的好评。

可见，能屈能伸是一种战术，只要掌握技巧与分寸，便会无往而不胜。

不前不后

人在一个集体中不可强出风头，孚众望、得人心，是日积月累的结果，你在言谈举止之间，别人--尤其是你的朋友、同事--都在那观察你，品评你；你有成就，你肯努力，你待人宽厚，别人自会欣赏，用不着强求注意。强出风头，往往引起别人的反感。

"出头的椽子先烂"、"木秀于林，风必摧之"、"直木先伐，甘井先竭"……这类古训俗语常用来告诫人，要警惕环境险恶，人心叵测，要韬光养晦，不露锋芒，不动声色。因为，风头出尽的人容易遭人妒，容易首先受到攻击。

现实中，确有那么一些人，虽说其能力、才学的确令人钦佩，可正因为他们比别人所起的作用大一些，便总以为一切高、精、难的工作必须自己插手才会马到成功，他人纯属"跑龙套"的配角，俨然离了他地球就转不动。难怪"枪手们"总忍不住先打这样的"出头鸟"。尤其在我们这个有着几千年封建史的国度里，更是有很多人因才华出众而遭受贬斥，或丢掉了性命。在这里我们并不是否定那些勇往直前、万事当先的人，只是强调前与后的分寸，古人不也是说"始作俑者，其无后乎"吗?

那么，在工作中，在同事之间，应该怎样把握不前不后的分寸呢?

首先，必须掂一掂自己在工作中的位置和在单位中的角色。属于自己工作职责范围内的事情，则责无旁贷，必须尽心尽力去完成。自己工作之外的事情，则以"多一事不如少一事"为原则，不该涉及的尽量不去涉及，尤其不要以"内行人"、"明白人"或者其他居高临下的姿态去对同事、领导指手画脚。即使人家请

你去帮忙，也应以谦逊的态度诚恳待人。

其次，在名誉、利益面前，尽量不要表现得过于热衷，以避免成为众人嫉妒、排挤的对象。即使有所追求，也应该在表面上含而不露，应该通过为人与处世的技巧去赢得大家和领导的认同。要知道，很多事情的成功，正如战场上作战一样，迂回包抄要比正面直接进攻有效得多。

不前不后是一种处世哲学，更是一种处世技巧，它的根本点就在于明哲保身。这种策略可以保证你在一个群体之中四平八稳、步步为营地向前推进。

不前不后是欲望控制的结果，是理智的化身。他要求你在工作办事过程中沉着、稳定，不以情绪支配言行，不受心理欲望蛊惑。"淡泊明志，宁静致远"，正是这种不前不后处世态度的体现。

任何事情都是一分为二，不前不后只是说在同事之中，在利益与荣誉面前，不过分张扬自己，不踩着别人的肩膀向上攀登。不前不后只是一种过程，但从结果--自己的前途与事业而言，则必须是在他人的前头，必须从同事之中脱颖而出。到那时，其情势将不是"木秀于林，风必摧之"，而是"众星捧月"，"众望所归"。这正是恰当地把握不前不后分寸为自己的事业赢得人缘与机缘。

我们在观看一场马拉松比赛时，通常会看到在前半程跑在最前面的人反而不容易夺到金牌，而跑在第二位置稍后一点的队员却在更多的时候夺取了桂冠，而位置太靠后的落伍者也同样与冠军无缘。这人与人之间的社会性竞争和相处何其相似，人生的奋进过程其实就是一次马拉松比赛，只有恰到好处地保持不前不后的位置，把握不前不后的分寸，才有可能更多地获得成功。要知道，在这场比赛中，人们要看的不是过程，而是最后的结果。

进退自如

《菜根谭》中说："路径窄处，留一步与人行；滋味浓时，减三分让人尝。此涉世一极安乐法。"

这便是一种进退之道。偶翻少儿书籍，看到一则寓言：从前，有一条大河，河水波浪翻滚。河上有一座独桥，桥很窄，仅用一根圆木搭成。有一天，两只小山羊分别从河两岸走上桥，到了桥中间两只山羊相遇了。但因桥面太窄，谁也无法通过，而这两只山羊谁也不肯退让。结果，两只山羊在桥上用角顶撞起来。双方互不示弱，拼死相抵，最终双双跌落桥下并被河水吞没了。

这则寓言很简单，但蕴含着深刻的道理，这正是"经路窄处，留一步与人行"的道理。在狭窄的路口处，不妨让别人先行，自己退让一步。表面看来，自己吃亏，但实际上，如果彼此都不相让，势必会两败俱伤，倒不如稍作退让，免去麻烦。

"人情反复，世路崎岖。行去不远，须知退一步之法，行去远，务加让三分之功。"这种做法明为退，实为进，是一种比较圆熟的做法，一条道路本就狭窄，再加上拥挤更是无处下脚，若是自己退一步让人先走，那么自己也就相当于有了两步的余地，可以轻松走路。两相对照，自然是应选择有利于自己的做法。列宁也早就说过："退一步是为了进三步。"

一般来说，你如果想在社会上走出一条路来，那么就要放下身段：放下你的学历、放下你的家庭背景、放下你的身份，让自己回归到"普通人"。更不要在乎别人的眼光和批评，做你认为值得做的事吧，走你认为值得走的路。

只有放下身段，路才会越走越宽。

人的"身段"是一种"自我认同"。并不是什么不好的事，但这种"自我认同"也是一种"自我限制"。也就是说，"因为我是这种人，所以我不能去做那种事"，而自我认同越强的人，自我限制也越厉害。千金小姐不愿意和女佣同桌吃饭，博士不愿意当基层业务员，高级主管不愿意主动去找下级职员，知识分子不愿意去做"不用知识"的工作……他们认为，如果那样做，就有损他们的身份。

其实这种"身段"只会让人路越走越窄，像博士如果找不到工作，又不愿意当业务员，那只有挨饿了；如果能放下身段，那么路就越走越宽。

有一个故事说的是以退求进的道理，说是有一位在美国留学的计算机博士，辛苦了好几年，总算毕业了。可是，虽说是拿到了响当当的博士文凭，却一时难以找到工作。

他一次又一次地被各大公司拒绝，生计没有着落，这个滋味可是不好过。他苦思冥想，想找个办法，谋个职位，这样免得路过不论是中国餐馆，还是美国餐馆时，都要加快步伐。哎!有了，他总算想到了一个绝妙的点子。

他决定收起所有的学位证明，以一个最低身份去求职。

这个法子还真灵，一家公司老板录用他做程序输入员。这活可真是太简单了，对他来说简直是"高射炮打蚊子"。不过，他还是一丝不苟，勤勤恳恳地干着。

不多久，老板发现这个新来的程序输入员非同一般，他竟然能看出程序中的错误。这时，这位小伙子掏出了学士证书。老板二话没说，立刻给他换了个与大学毕业生相对口的专业。

又过了一段时间，老板发现他时常还能为公司提出许多独到而有价值的见解，这可不是一般大学生的水平呀!这时，这位小伙子又亮出了硕士学位证书，老板看了之后又提升了他。

他在新的岗位上干得很出色，老板觉得他还是与别人不一样，非同小可。于是，老板把他找到办公室，对他进行质询，这时，这位聪明人才拿出他的博士证。

老板这时对他的水平有了全面的认识，便毫不犹豫地重用了他。凭借着他的绝妙的点子，这位博士终于获得了成功。

现代社会跟过去不相同了。如今提倡"自我推销"，既是推销，则要有推销术，如果这位博士还是拿着自己的文凭，一家接一家地去亮相，或许他现在还没有工作。

这位博士的点子好就好在以退为进，看上去是自己降低了自己，也让别人看低了，但是身处低位，被人看轻，不要紧，一旦有机会，就可以大放异彩，展露才华，让别人、让老板对你一次次刮目相看，你的形象便慢慢高大起来了。

相反，一上来就亮个博士证书，容易被人看高，期望值过高，容易引起失望。倒是别出心裁，以退求进更容易达到目的。

外圆内方

方为做人之本，圆为处世之道。

"方"，方方正正，有棱有角，指一个人做人做事有自己的主张和原则，不被人所左右。"圆"，圆滑世故，融通老成，指一个人做人做事讲究技巧，既不超人前也不落人后，或者该前则前，该后则后，能够认清时务，使自己进退自如，游刃有余。

一个人如果过分方方正正，有棱有角，必将碰得头破血流；但是一个人如果八面玲珑，圆滑透顶，总是想让别人吃亏，自己占便宜，也必将众叛亲离。因此，做人必须方外有圆，圆外有方，外圆内方。

外圆内方的人，有忍的精神，有让的胸怀，有貌似糊涂的智慧，有形如疯傻的清醒，有脸上挂着笑的哭，有表面看是错的对……

"方"是做人之本，是堂堂正正做人的脊梁。人仅仅依靠"方"是不够的，还需要有"圆"的包裹，无论是在商界、官场，还是交友、爱情、谋职等等，都需要掌握"方圆"的技巧，才能无往不利。

"圆"是处世之道，是妥妥当当处世的锦囊。现实生活中，有在学校成绩一流的，进入社会却成了打工的；在学校成绩二流的，进入社会却当了老板的。为什么呢?就是因为成绩一流的同学过分专心于专业知识，忽略了做人的"圆"；而成绩二流甚至三流的同学却在与人交往中掌握了处世的原则。正如卡耐基所说："一个人的成功只有 15%是依靠专业技术，而 85%却要依靠人际关系、有效说话等软科学本领。"

真正的"方圆"之人是大智慧与大容忍的结合体，有勇猛斗士的武力，有沉静蕴慧的平和。真正的"方圆"之人能对大喜悦与大悲哀泰然不惊。真正的"方圆"之人，行动时干练、迅速，不为感情所左右；退避时，能审时度势，全身而退，而且能抓住最佳机会东山再起。真正的"方圆"之人，没有失败，只有沉默，是面对挫折与逆境的积蓄力量的沉默。

在强大的对手高压下，在面临危机的时候，采取藏巧于拙、装糊涂，扮作"诚实"的样子，往往可以避灾逃祸，转危为安。面临险境或遇到突发事件时，装傻卖呆，这比临危不惧和视死如归的壮烈要安全得多。留得青山在，不怕没柴烧，以拙诚与对手周旋，确实不失为一种高明之术。

我们经常在报纸上见到穷凶恶极的罪犯窜入老百姓的家里，杀人越货、绑架无辜或逼人做质的时候，被害人是怎样委曲求全，先以圆滑诚恳的语言赢得罪犯的信任，而伺机在罪犯不在意或误认为在他的挟迫下真的与其合作的时候，出其不意地逃脱报案或径直击败罪犯。这其实是外圆内方的最好案例。试想，假如面对凶狠的罪犯，暴跳如雷，罪犯不先砍掉你的脑袋才怪呢。只有把"方"用圆先掩盖起来，包藏起来装出很诚实的样子，利用拙笨的诚实稳住对方，充分地运用对方的怜悯之心，使对方不加害自己，才会为以

后施展擒拿罪犯的计谋，赢得时间和条件。

这种外圆内方的办法，在历史上就已有之。《三国演义》中有一段"曹操煮酒论英雄"的事情。当时刘备落难投靠曹操，曹操很真诚地接待了刘备。刘备住在许都，在衣带诏签名后，也防曹操谋害，就在后园种菜，亲自浇灌，以此迷惑曹操，放松对自己的注视。一日，曹操约刘备入府饮酒，谈起以龙状人，议起谁为世之英雄。刘备点遍袁术、袁绍、刘表、孙策、张绣、张鲁、均被曹操一一贬低。曹操指出英雄的标准--"胸怀大志，腹有良谋，有包藏宇宙之机，吞吐天地之志。"刘备问"谁人当之"，曹操说："天下英雄唯使君与我。"刘备本以韬晦之计栖身许都，被曹操点破是英雄后，竟吓得把匙箸丢落在地下，恰好当时大雨将至，雷声大作。曹操问刘备，为什么把筷子弄掉了?刘备从容俯拾匙箸，并说"一震之威，乃至于此。"曹操说："雷乃天地阴阳击搏之声，何为惊怕?"刘备说："我从小害怕雷声，一听见雷声只恨无处躲藏。"自此曹操认为刘备胸无大志，必不能成气候，也就未把他放在心上，刘备才巧妙地将自己的慌乱掩饰过去。从而也避免了一场劫难。刘备在煮酒论英雄的对答中是非常聪明的，他用的就是方圆之术，在曹操的哈哈大笑之中，才免去了曹操对他的怀疑和嫉忌，从而最后才能如愿以偿地逃脱虎狼之地。至于三国后期的司马懿，更是个外圆内方的高手，他佯装快要死的人，瞒过了大将军曹爽，达到了保护自己、等待时机的目的。最后实现了自己的抱负，统一了天下。这正是"鹰立似睡，虎行似病"。

还有，对于一些有经验的领导者来说，更是如此，因为他们知道自己的权力再大，毕竟还是有限的，它不可能使所有的人都听命于自己。当自己的管理目标受到权力条件的限制，一时难以完全实现时，他就必须运用计谋、审时度势、权衡利弊，首先制服自己权力够得着的对象，暂时稳住还远离自己、鞭长莫及的对象。这在军事学上，叫远交近攻；在处世学上，叫外圆内方；在用人权术上，则是指采用不正当的手段，对"权力影响圈"外的下属装出和蔼可亲，体贴关怀的样子，但对"权力影响圈"内的下属，却严加管制，令人生畏。

总之，人生在世只要运用"方圆"之理，必能无往不胜，所向披靡；无论是趋进，还是退止，都能泰然自若，不为世人的眼光和评论所左右。

可得可失

一个从战术上考虑问题的人是强者，而一个从战略上考虑问题的人则是智者。

顾全大局，舍卒保车是一种深远的谋略，从分寸学的角度来看就是一种可失可得的策略，是一种宽柔的智慧。古往今来，多少仁人志士甘愿在名誉上受到玷污，而成就更大的事业。古人云："立名难而坏名易。"好名声的建立是很难的，而破坏名声只在一时一事之中。所以名节上的损失绝非易事，勇于牺牲名节，必定是为了更大的目的。这就是顾全大局，对于这个大局来说，名节就是卒，为了得到大局这个车，失去这个卒是不可避免的。

做人处世如此，做生意亦如此。在生意场上要做到顾全大局，就必须临危不乱，关键时刻不能患得患失于小益小利，更善于分清眼前利益与长远利益，能够舍卒保车，为了更大、更长远的利益舍弃眼前的利益。在相对小的利益面前装糊涂，不动心是每一位渴望大成功的经营者所必备的素质。

"爱出者爱返，福往者福来。"人世间的事情，有了付出才有回报，没有无回报的付出，也没有无付出的回报。付出越多，得到的回报越大，只想别人给予自己，那么"得到"的源泉终将枯竭。春秋末年，齐国的国君荒淫无道，横征暴敛，逼取于民以无度。齐国的贵族田成子看到这种情况后，对他的下属说："公室用这种榨取的手段，虽然得到了不少财富，但这种取是'取之犹舍也'。"仓储虽实，但国家不固，终是"嫁衣"。于是田成子制作了大、小两种斗，大开自己仓储接待饥民，用大斗出借谷米，用小斗回收还来的谷米，"予民于惠"，于是齐国人民不肯再为公室种田效力而投奔于田成子门下，一时"民归之如流水"。田成子用这种大斗出小斗进的方式，借出的是粮食，收进的是民心。貌似给予，实则得到。果然，齐国的国君宝座最后为田氏家族所得。史学家范晔说：天下皆知取之为取，而不知与之为取。正是对这种得失观的一语道破。

得与失的互为转化之效果，有时也并不是马上就可以见到的，但懂得其中奥妙的人，会掌握取舍的主动权，让它发挥出意想不到的效果。战国时，齐国的孟尝君是一个以养士出名的相国。由于他待士十分真诚，感动了一个具有真才实学而十分落魄的士人，名叫冯谖。冯谖在受到孟尝君的礼遇后，决心为他效力。一次孟尝君要叫人为他到其封地薛邑讨债，问谁肯去?冯谖说我愿去，但不知用催讨回来的钱，需要买什

么东西?孟尝君说就买点我们家没有的东西吧!冯谖领命而去。到了薛邑后，他见到老百姓的生活十分贫困，听说孟尝君的讨债使者来了，均啧啧有怨言。于是，他召集了邑中居民，对大家说："孟尝君知道大家生活困难，这次特意派我来告诉大家，以前的欠债一律作废，利息也不用偿还了，孟尝君叫我把债券也带来了，今天当着大伙的面，我把它烧毁，从今以后，再不催还!"说着，冯谖果真点起一把火，把债券都烧完了。薛邑的百姓没有料到孟尝君是如此仁义，个个感激涕零。冯谖回来后，孟尝君问他："讨的利钱呢?"冯谖说："不但利钱没讨回，借债的债券也烧了。"孟尝君便大不高兴。冯谖对他说："您不是要叫我买家中没有的东西回来吗?我已经给您买回来了，这就是"义"。焚券市义，这对您收归民心是大有好处的啊!"果然，数年后，孟尝君被人用谗言陷害，齐相不保，只好回到自己的封地薛邑，薛邑的百姓听说恩公孟尝君回来了，全城出动，夹道欢迎，表示坚决拥护他，跟着他走。孟尝君甚为感动，这时才体会到冯谖的"市义"苦心。这就叫"好与者，必多取"，小的损失可以换取大的利益。因此从某种意义上说，得失问题就是贡献与索取、获得与舍弃之间关系的平衡和把握。

有没有像动物那样只想得不想失的?当然有。何谓是贪得无厌?何谓极端自私?说白了，就是只想得不想失，而且只想多得，一点都不想失。不过，最后的下场总是不那么光彩的。

有没有不在乎个人得失的人?也有。有的人不计名利，只是奉献，为了他人的幸福，宁可自己少得或不得，宁可失去自己的利益，从不斤斤计较，有的为了某种主义、某种思想，甚至牺牲自己的性命，也在所不惜。

如今，有关得失，社会更流行的准则是：该得的就要得，该失的就要失，而不该得的就一点都不要得，不该失的也自然不应失。

是不是得失之间的关系就简单到了如此明了?当然不是。当得失与人的智慧，与人格、节操，与人的道德、法律结合之后，就会变得异常之复杂，处理其间的关系就变得异常微妙、艰难了。

譬如，得失中的远见与近视。有不少人，急功近利的色彩非常强烈，考虑的只是眼前的利益，所看到的只是鼻子下的东西，而看不到未来。于是，不管大的、小的，不管是主要的、次要的，统统都想捞到手，一点小亏都不能吃，时间一长，就慢慢向贪得无厌的方向演变，一般来说，这种人的得其实是得不偿失的得。

无可无不可

孔子曾说："君子之于天下也，无适也，无莫也，义之与比。"也就是说，君子对于天下的万事万物，并没有规定怎么样处理好，也没有规定怎么样处理不好，必须根据实际情况，只要合理恰当，就可以了。因此，对于身边的事理如何看待，采取什么样的态度，孔子的方法值得我们借鉴。

孔子在评价古代几位名人时认为，伯夷、叔齐是一代贤人，坚持真理，有所不足，但他们"言中伦，行中虑"，说话合乎法度常理，行为经过深思熟虑；虞仲、夷逸的特点则是"隐居方言，身中清"，能逃避现实，隐居下来，放肆直言，洁身自好。而他自己则不属于这些人，是"无可无不可"。也就是说，对上述这些人的行为，有的他是肯定的，他自己也是这样做的，有的他则是不赞同的，他本人就拒绝这样做。这种"无可无不可"的处世哲学，要求我们在现实生活中，既要坚持原则，又必须机动灵活。

不坚持原则，一团和气，就会使我们丧失目标，犯大错误。比如经商，根本原则是为了卖货赚钱，利国利民，这个必须坚持，伪劣商品虽然赚钱，但违法害民。不能干赔本贱卖，虽然能获得消费者欢迎，但不能赚钱，违背经商之道，也不可为。

不机动灵活，生搬硬套，就会使我们失去机会，坐以待毙。再以经商为例，在坚持利人赚钱的前提下，采取什么样的方法、价格，决不能一成不变，热情服务，随行就市，才能成功。经商如此，为人处世也不例外。

生活中，凡事不可认死理，大事聪明，小事糊涂，难以下结论、难以辨是非的东西，采取一种不置可否的态度，既是一种智慧，也是一种品德。否则，聪明过度，妄下结论，往往会使自己处于尴尬的境地，甚至引火烧身。因此，对"无可无不可"的问题，应做如下理解：

（1）能上能下，随遇而安。也就是说，自己既可以升官发财，享受荣华富贵，也能安心守贫，面对艰难困苦。不论是一帆风顺，还是荆棘坎坷，都能以平静的心情，坦然处之。

（2）能贵能贱，入乡随俗。提高自己的修养，增加自己的知识，面对富贵者不卑不亢，面对贫贱者

不骄不狂，量体裁衣，不墨守成规。特别是待人接物，要能做到入乡随俗，与人打成一片。因为各个地方生活习惯往往没有什么优劣高低之分。

（3）尊重他人。这样才能赢得他人尊重，因而也就是尊重自己。

（4）能进能退，左右逢源。为人处事，要静如处子，动如脱兔，出乎意料之外，又在意料之中，进不越规矩，退不丧失志向；令人惊叹而不惊奇，让人尊敬而不畏惧，羡慕而不嫉妒，进退自如。

（5）能争能容，皆大欢喜。对于该得到的东西，要理直气壮，努力争取，决不客气。优柔寡断，是无能、懦弱的表现，必须克服。同样，要有宽容之心、大度之情，要能容得下别人，理解和体谅到他的难处，力争使每个人都得到满意。

自知之明

要摆正挑战与机遇的关系，首先需要考虑到个性、气质与兴趣，只有根据每个人特有的个性去设计人生，才能叩开机遇之门，踏入幸福之境。

个性是一个人带有倾向性的稳定的心理特征的总称，从广义讲，个性包括个人倾向、性格、智能、自我协调性等方面的内容。个性心理特征包括人们处理各种事情的能力、热情或性格等。个性直接影响着人们捕捉机遇、创造机会的能力。个性因素的差异以及个性与特定环境的协调状况是造成事业成败、命运好坏与否的一个重要因素。

个性倾向直接影响人们的注意力。"入迷"是一种特殊的注意现象，它是取得科学成就及事业成功的重要因素之一。蒲松龄说："书痴者文必工，艺痴者技必良。"机遇的捕捉与特殊注意力是分不开的，这在科学活动中表现得最为突出。琴纳创立了"免疫学"，是因为他注意到挤牛奶的妇女不得天花这一现象；牛顿发现了万有引力定律，是因为他注意到了苹果落地的现象……

好奇心是与注意力有关的一种重要心理现象。贝弗里奇曾说，科学家的好奇心通常表现为探索他所注意到的，但尚无令人满意解释的事物或其相互关系……科学家通常具有一种愿望，要去寻找其间并无明显联系的大量资料背后的那些原理。热衷于研究工作的学生往往具有超乎常人的好奇心。

好奇常常是科学课题提出的媒介，是科学发现的动力之一和捕捉机遇的重要途径。一般地说，好奇心重要的一条就是不满足于现状，要敢于从对现状的不满中提出怀疑，要善于张开思维的翅膀，在未知的领域里飞翔。

气质在捕捉机遇的过程中具有不可忽视的作用。气质是人们典型而稳定的心理特征，这主要表现为一个人情绪体验中的强度、速度，以及动作反应的敏捷性等。性情和脾气是气质的集中反映。

人的气质具有较大的差异性，而气质的差异又决定着人们在日常行为中所表现出来的性情和灵敏度等方面必然存在一定的差异，影响着个人所宜于捕捉机遇的类型。气质对于人们的行业与职业选择、机遇的捕捉等都有重要影响。人们应该根据各自的气质正确地面对挑战，谋求适宜的职业与人生环境，以从中获取各种最能发挥个人气质特点的良机，实现幸福。

一般来讲，胆汁质型的人直率、热忱，性格外向且精力充沛，适宜于从事教育、社交等工作，比较容易在推销、企业管理、公共关系等工作中得到机遇，取得成功。同时，由于胆汁质型的人神经活动的兴奋性很高，思维机敏灵活，动作反应迅速，这类人在侦察以及自然科学领域也较容易捕捉良好的机遇，获得成功。在气质上明显属于胆汁质型的人，一般不宜于做微循环、外科手术、精密仪器等方面的工作，因为这种气质对这类职业感到难以适从，而捕捉不到成功的机遇。

多血质型的人活泼好动，敏感而反应迅速，情感外向。这类人多喜欢与人交往，好结交，对新环境的适应性较强，有"四海为家"的生活习性。这类人可能成为企业家、自然科学家和社会活动家，适宜于搞自动化操作，打字和商品推销等工作。

粘液质型的人心境比较安静、稳定，坚持性与耐力好，适宜于选择那些需要耐心与情绪稳定的职业与环境，如科学研究、微电子技术、外科手术、仪器检修等。

抑郁质型的人善于洞察秋毫，情绪体验深刻，做事细心、谨慎，却多愁善感，遇事优柔寡断，性情孤僻，行动反应迟缓。这类人宜于进行诗歌、小说的创作，从事那些需要谨慎、细心的职业。粘液质与抑郁质同属气质内倾型。由于抑郁质型的人态度内向，以自我作为行动的出发点，行为特征表现为静态、主观与理想化，因而在行动上常会产生一些主观随意，固守着一种浪漫主义的行动逻辑。这种人可以成为小说

家、思想家与哲学家，适宜于做一些需要安心、细心和耐心的工作，如写作、维修、会计、审计、信息处理等。

当然，大部分人所具有的都是一种混合型气质。但各个不同气质类型的人都有与各自特征相适应的职业与环境，因此，人们应当根据自己的气质类型选择适合的职业与环境，这样就更能捕捉到较多的机遇，取得事业的成功和生活的幸福。

总之，人们为了在挑战面前更好地抓住机遇，就应根据个人的气质选择适合的职业与环境，这样才有利于最大限度地发挥自己的才智和能力，成就辉煌的业绩。人们如果硬要选择并从事与自己气质相抵触的职业和工作，只能体会到痛苦与煎熬，觉得心有余而力不足，无法取得满意的业绩，个人幸福也会受到影响。因此，在挑战与机遇面前，人们必须三思，必须检测一下自己的气质，以便获取更多的机遇，得到最大幸福。

善待失败

"失败并不可怕，关键在于失败后怎样做"。许多人都知道这句话，但当他们真的面对失败时，表现出来的往往是消沉退缩、萎靡不振等消极情绪。

著名武侠小说大师古龙先生曾在《天涯·明月·刀》中这样写道："真正的勇敢不是对什么事都毫不畏惧，而恰恰是在自己非常胆怯的情况下敢于去做!"如果我们稍稍引申这句话是否可以说："真正的强者并不是一直处于成功巅峰的人，而是属于敢于直面失败、挫折的人!"

这句话没有错，逆境中的强者才是真正意义上的强者。

所以，作为一名商界职员，无论你是在工作中遇到困难抑或在人际关系中碰到麻烦，只有正确对待失败，才能走出低谷。

1．记住教训，改善求进

你可曾因遭遇严重挫折而沮丧消沉，或为自己所犯的过失而过分自责?你可曾劳而无获，或在人际关系中进退维谷?你是否因为希望破灭而心情沉重?所有这些情形，都不应妨碍你达成最后目标。要知道失败正如冒险和胜利一般，是生命中必然要经历的。所有伟大的成功通常都是在经历无数次痛苦失败后才得到的。大剧作家兼哲学家萧伯纳曾经写道："成功是经历过许多大错之后才得到的。"

成功是出自于失败中的学习，因为你只要能从失败中学得经验，吸取教训，便不会再重蹈覆辙。失败不应令你一蹶不振，这就像摔断腿一样，它总是会愈合的。成功是不可能一蹴而就的，每一个奋发向上的人在成功之前都曾经历无数次的失败。你需要试验耐心和坚持，才能汲取经验，得以成功。无论你是学习操作机器、推销产品、谈判交易或激励他人，都要经历这段过程。虽说成功引发成功，但失败未必招致失败。

享受工作乐趣的职员，常常展望未来的成功，遗忘过去的失败，把错误和失败当作学习的方法，然后将他们逐出脑外。

2．化失败为动力的方法

(1)诚恳而客观地审视失败情形，不要归咎于别人，而应反省自己。

(2)分析失败的过程和原因，重拟计划，采取必要措施，以求改进。

(3)在重作尝试之前，想象自己圆满地处理工作或妥善地应付人际关系的情景。

(4)把足以打击自信心的失败记忆埋藏起来，让它们变成你未来成功的肥料。

(5)重新出发，走一条不同于以往的路。

你可能必须再三试行这五个步骤然后才能如愿达到目的。重要的是每尝试一次，你就能够增加一份收获，并向目标更迈进一步。

有时候你或许太过于自责，你会说："这都是我的错。""我什么事都做不好。"如果真是你的错，自责倒也无妨，但若明明不是你的错而强要自责，那便太危险了。喜欢自责的人内心常有"我是笨蛋，我是失败者"的想法，这样一来，下次你又会犯同样的错误。

另一方面，如果你不愿在错误中学习，你便会千方百计地掩饰错误，隐藏的错误会成为你工作中的毒瘤，甚至危害到你的人际关系和工作本身。掩饰错误就像掩饰癌症的症状一样可怕。你如果有责任心，就应勇于认错。你应该对自己说："我的能力不止于此，下次我会表现得更好。"或"我未考虑周全，下次我会

注意。"

3．做自己的对手，战胜自己

我们知道，在成功途中，我们不仅时时受到外界的压力，而且还时时受到自身的挑战。

首先，你要在心理上做自己的对手。你要有信心，要自信地从挫折中走出来，有了必胜的信心，才会有成功的可能。其次，你应该对自己原有的成功做出挑战。今天的你要超越昨天你所成就的。超越别人的事业并不重要，超越自己已有的成就才是重要的。

你应该时时以自己为对手、战胜自己、直面自己。就像前面讲的，你要时时为自己设立一定的危机或挫折情境，这样才能使自己强大起来，永远立于不败之地。

4．只有放弃才是失败

除非你放弃，否则你永远不会被打垮!失败时你的态度至关重要。你若在失败面前低头，那么你就真正失败了，因为你连机会都抛弃了。而在失败时继续坚持、继续努力，你就会获得成功。强者的毅力是可以战胜前进途中任何障碍的。

毅力的孪生兄弟是勇气，而勇气又是战胜挫折至关重要的法宝，所以你还应在平日间培养自己的勇气，消除怯懦心理。

(1)要有渴望成功的原动力。考察大多数事业成功者的发展道路就会发现他们几乎都属于不满现状、不断进取的人。

(2)粉碎自我小天地。在社会上，有不少人很偏爱自己的小世界，把自己关在与世隔绝的象牙塔内孤芳自赏。这种人必然产生畏首畏尾的思想，以消极的态度去应付外面的世界。但只要走出象牙塔，加强与外界的联系你就会找到自己的勇气。

(3)借鉴别人创造个性。做事情，你需要的是勇气，而不是鲁莽。只有在吸收前人的经验、利用前人经验的基础上，才能激起自己的勇气，才能有突破求新的勇气。因为借鉴的过程是个学习的过程，只有学习才能丰富自己。

(4)不断实践。实践出真知，光有理论而不实践，在困难面前一样会感到心虚，因为你所知道的你并没有去做。因此，实践越少，心虚感就越强，碰到重大事情就会顾虑重重。

马克思在《资本论》第五卷中曾说："世间没有真正的失败，因为宇宙万物随时在变化，日日不断地茁壮发展。这是个大原则，不管如何失败，都只不过是不断茁壮发展的过程之一，在某个期间内或许算是失败，但等转移后，又是一片无限的生机……"

所以，正确对待失败的人，才是生活中真正的强者。

知足常乐

知足常乐，宠辱不惊，对金钱、地位、得失淡然处之。一代文豪苏东坡在《答毕仲举书》中说："来书云，处世得安稳无病，粗茶淡饭，不造冤业，乃为至足，三复斯言，感叹无穷。"

欲望不是太炽，也就不会凡事都斤斤计较，胸襟也为之宽阔，气量亦随之大度，与别人交往，误会、嫉妒、伤害产生的机会也会随之减少。以平静之心应付波谲云诡的社会关系，能时时处于主动状态。

1．正确对待得失

《人物志》在论及得失观时说："有才德的人知道吃亏受损实际上是有好处的，所以有一份功劳却可以得到二份的美誉；见识浅薄的小人不知道自己占了便宜实际上是一种损失，所以自夸其功，结果功劳和名誉一起损失了。由此看来，不自夸有功的，实际上是真正的夸功；不争名夺利的，实际上是名利双收；对敌方有所让步的，其实是战胜了对方。正是由于这个道理，春秋时的至善于抬举别人，实际上压倒了别人，名望显得更高；王叔爱争高低，结果被逐往他国；蔺相如用引车回避的办法战胜了廉颇。物极必反，这就是君子常说的'道'。"

不要计较一时之得失，不要得小失大。有得必有失。这已是流传数千年的名言，是指导人际关系的金玉良言，已被数不清的事例所证明。

2．正确对待成败

人生都难免有成功与失败，不能奢望只有成功，没有失败。对失败，同样要以平常心对待，不能因一些小小的失利，一次失败就一蹶不振。因此，最重要的是平常要培养自己的心理承受能力，不以物喜，不

以己悲，宠辱皆忘，以"把酒临风"的潇洒面对一切坎坷。

失败虽然不可怕，但能避免失败、预防失败更好。如何避免失败，应视情况而定，但有一点却长期以来一直为人们所忽略：那就是如何对待成功的问题。不能正确对待成功，或骄傲自大，目中无人，或对别人不屑一顾，必于言谈举止中有所表露，以致遭人嫉恨，甚至设计陷害，终至失败，所谓"福兮祸所伏"。因成功而失败的例子不胜枚举。

《史记·范雎蔡泽列传》中说："成功之下，不可久处。"宋代张来在《书钱宣请遗事后》中感叹："能勇退于富贵急流，去得道不远矣。"古人于此所说的，都是不要为成功而沾沾自喜，忘乎所以，要善于功成身退，急流勇退。

对成功不妨持淡然的态度。比如，把自己的成功归功于机遇，多想想客观的有利条件，少想点自己的主观努力。如果只沉浸在自己的才干、意志、聪明机智上，就无法正确分析取得成功的原因。再如，与别人对比一下，找出别人的长处，就会发现自己只有某一方面的长处。

3．正确对待美誉

每个人都会或高或低地赢得一些美誉，特别是一些成功人士就会得到大量的称赞，如同对待成功本身一样，对待美誉如果不当，就容易飘飘然，导致失误，离失败也就是咫尺之遥了。美誉有"水分"，有的人可能是真心称赞，有的可能是随声附和，有的可能纯粹是恭维，在难于分辨时要淡泊一些，不妨把自己与取得更大成功、名声更大的人相比较。这样，善于把自己同某种更高的理想或标准相比较的人，以"盛名之下，其实难副"的态度对待美誉，既表明了自己的成绩，又表现了自己的谦逊。有人问苏格拉底，为什么别人把他称为希腊人中最聪明的人?他答道："因为在所有希腊人中，只有我懂得我一无所知。"

要正确对待美誉，与平时如何应付别人的称赞有极大关系，如果心安理得地"接收"，则会慢慢地习以为常了。而是应该谦逊地"婉拒"，久而久之，必然对赞誉淡然处之。例如，人家赞你"很有趣"时，不妨说："只有与你这样的人在一起才这样。"人家赞你工作很有成绩有才干时，不妨说："我对这工作很有兴趣。"人家赞你"乐于助人"时，不妨说："很高兴给我机会帮忙。"等等。

第六章　管住嘴巴做人做事

口才是帮助你待人处世的一种方法。没有人愿意做一个口才很好而到处不受欢迎的人。不要为了表现你的口才而到处逞能，惹人憎恨；口才一定要正确灵活地表现，而不是为了自吹自擂，张扬自己。

把快乐带给别人

每个人都有享受快乐生活的权利，而给朋友带来快乐的人自己就拥有了两份快乐，你愿不愿意学做一个快乐的人?

快乐的人能以自信的人格力量鼓舞他人。自信是人生的一大美德，是克敌制胜的法宝。在社交中，和一个充满自信心的人在一起，您会备感轻松愉快。充满自信的人遇到困难挫折，必会以乐观自信的态度去克服。这种人格力量本身对别人也是一种鼓舞。

快乐的人能用富有魅力的微笑感染别人。人人都希望别人喜爱自己、重视自己。微笑能缩短人与人之间的距离，融化人与人之间的矛盾，释解敌对情绪，生活中没有人会拒收微笑这一"贿赂"。

快乐的人能不惜代价让对方快乐起来。谁不希望自己快乐?如果您是能给对方带来快乐的人，您也会是一个受欢迎的人。为了使对方快乐，您应多寻找一些引起人快乐的方法，有时，为了让别人快乐，可以不惜一切代价。

快乐的人能让幽默在尴尬场面触发笑声。幽默是快乐的杠杆，是生活幸福的源泉，是社交的润滑剂。应付日常生活中最让人伤脑筋的尴尬局面，最神奇的武器往往是幽默。幽默的语言常常给人带来快乐，你要推销你的快乐，最好的广告就是幽默。

快乐的人能说出令人高兴的话语，让人喜欢与你交谈的前提是能使谈话顺利地进行下去，重要的是选择符合对方兴趣、年龄、工作的话题。例如，对于女性，问人家"有恋人了吗?""今年几岁?"人家只能认为你是"神经质的人"。若有位男士对你刨根问底，那你一定也不会对他产生好印象。所以在开始谈话时应先问："怎么样，喜欢体育吗?""这件衣服非常好看呀!"等等对方感兴趣及爱好的事情，从对方有兴趣的触发

点开始进入话题。

因此，一定要避开以身体的某一特征为话题的谈话。必须注意不要谈论身体太胖啦、头发太少啦等对方比较在意的东西。另外还应避开政治、宗教、思想等方面的话题，因为对于每一个人都会有不同的生活方式和想法。

如果你想要自己快乐，也能使别人快乐，那么你要经常自我检查一下，你是否话说得太快?如果是，可能会给听众一种神经质的印象；你是否讲得太慢?如果是，可能会给听众一种你对自己所讲的话题缺乏把握的印象；你是否含糊其辞?这是一种缺乏安全感的明确标志；你是否用一种牢骚的语调说话?这是一种自我放任和不成熟的标志；你的声音太高而刺耳吗?这是神经质的又一种标志；你用一种专横的方式说话吗?这意味着你是固执己见的；你用一种做作的方式说话吗?这是一种害羞的标志。

快乐的话语是诚挚自然的，包含着信心与精力，还隐含着一种轻松的微笑。如果你掌握了这个诀窍，那么你的朋友和你都会快乐似神仙。

奉承话人人爱听

生活中，人们对那些拍马屁的人总是投之以鄙夷的目光，殊不知，他们何曾没有拍过什么马屁呢?

其实，拍马屁无非是对他人的一种恭维，文雅点说，是一种赞美。在人与人的关系之中，拍马屁自有其独特的"历史地位"。

拍马屁只是为了生存的一种手段，为了达到目的的一种谋略，为了搞好人际关系的一种技巧。

如果你有满腹经纶，而又怀才不遇，可是你又不肯或者不晓得如何对人讨好拍马屁，你就永无出头之日。"伯乐"难以发现你这匹千里马。

晋武帝登基时，测字摸到个"一"字，很不高兴，"点"太小了。侍中裴楷进言道："陛下，这个'一'摸得好，是大吉兆。因为天得一则清，地得一则宁，君王得一则天下忠。"拍得晋武帝转忧为喜。而这个侍中裴楷也在新皇帝心里留下了好印象。

这种无关痛痒的马屁，说白了就是一些安慰人，鼓励人，或者赞美人的话，它犹如一块砖头，铺垫了自己未来的生存之路。所以，必要的时候，拍拍马屁，既无伤大雅，又增进友谊，何乐而不为之呢?

无论如何，人总是喜欢别人奉承的。有时，即使明知对方讲的是奉承话，心中还是免不了会沾沾自喜。这是人性的弱点。换句话说，一个人受到别人的夸赞，绝不会觉得厌恶，除非对方说得太离谱了。

在这个社会上，会说奉承话的人似乎比较吃香。当一个人听到别人的奉承话时，心中总是非常高兴，脸上堆满笑容，口里连说："哪里，我没那么好。""你真是很会讲话!"即使事后冷静地回想，明知对方所讲的是奉承话，却还是抹不去心中的那份喜悦。

因此，说奉承话是与人交际所必备的技巧，奉承话说得得体，会使你更迷人!

奉承别人首要的条件，是要有一份诚挚的心意及认真的态度。言词会反映一个人的心理，因而有口无心，或是轻率的说话态度，很容易被对方识破而产生不快的感觉。再者，奉承别人时，也不可以讲出与事实相差十万八千里的话。例如，你看到一位流着鼻涕而表情呆滞的孩子时，却对他的母亲说："你的小孩看起来很聪明!"对方的感受会如何呢?本来是奉承话，却变成很大的讽刺，收到了相反的效果。若你说："哦!你的小孩像很健康的样子。"是不是要好些呢。

所以，奉承别人时要坦诚。这样，你所说的奉承话会超过一般奉承话的水平，成为真正夸赞别人的话，听在对方耳中，感受自然和一般奉承话不同。

"嘴茬子厉害"未必是好事

有一种人，反应快，口才好，心思灵敏，在生活或工作中和人有利益或意见的冲突时，往往能充分发挥辩才，把对方辩得脸红脖子粗，哑口无言。

这种人不管自己有理无理，一要用到嘴巴，他绝不会认输，而且也不会输，因为他有本事抓你语言上的漏洞，也会转移战场，四处攻击，让你毫无招架之力；虽然你有理，他无理，但你就是拿他没办法。

在辩论会、谈判桌上，这种人也许是个人才，但在日常生活和工作场合中，这种人反而会吃亏，因为日常生活和工作场合不是辩论场，也不是会议场和谈判桌，你面对的可能是能力强但口才差，或是能力差、口才也差的人，你辩赢了前者，并不表示你的观点就是对的，你辩赢了后者，只凸显你只是个好辩之徒罢

了。

而一般常见的情形是，人们虽然不敢在言语上和你交锋，但对的事情大家心知肚明，反而会同情"辩"输的那个人，你的意见并不一定会得到支持，而且别人因为怕和你在言语上交锋，只好尽量回避你。如果你得理还不饶人，把对方"赶尽杀绝"，让他没有台阶下，那么你已种下一颗仇恨的种子，这对你绝对不是好事。

人有好口才不是坏事，但运用不当则会坏事，因此你若有好口才，建议你：

（1）把口才用来说明事理，而不是用来战斗。不过当有人攻击你时，你当然可以"自卫"。

（2）有好的口才，也必须要有相对的内涵，否则别人会笑你全身只有舌头最发达。

（3）要驳倒对方，保卫自己的意见时，点到为止即可，切莫让对方"无地自容"，换句话说，要给对方台阶下。

（4）别人得罪你时，你虽理直气壮，但也不必把对方骂得狗血淋头。

（5）若自己的观点有错，要勇于认错，并接受对方的观点，切莫用辩论的技巧死命反击，因为黑就是黑，白就是白，硬辩只会让人看不起你。

不过有好口才的人，常会因"所向无敌"而忽略收敛的重要，因为他把"逞口舌之快"当成一种"快乐"，这是这种人最大的悲哀。

掌握争论的技巧

与人发生争论时，要使你的观点被对方认可，关键在于你是否能够把自己的想法，不露痕迹地输入对方的潜在意识里面。在对方的潜在意识之前，有所谓"检阅层"的哨兵在监视着。因此，一旦你得罪了这个哨兵之后，不管你如何使出浑身解数，他总是不会让你通过的。为了不得罪这个哨兵，灵巧地通过这一关，你应该注意一些什么呢?

1．仔细地听取对方的想法

首先，你不妨使对方先说出他的想法，以便仔细地听取它。否则，他总会感觉到受到了伤害，于是态度也就变得越强硬了。而且，人有一种欲望，那就是尽量地把心中的迷乱倾吐出来。当这种欲望未得到满足时，是无法去倾听别人的意见的。因此，当你要对方听取自己的意见时，不妨先听听对方的话。如果可能的话，不妨叫对方重复一下他的意见，并问他是否还有什么话想说。

2．在答话之前，不妨稍停顿一下

当受到质问时，有不少人会即刻答复，速度之快，可以用"间不容发"来形容。事实上，这并非上乘的方法。这时，你不妨先看看对方的脸，隔一会儿之后才答复。如此一来，将能够给对方一种满足感，他认为自己所说的话，值得你思考一番。这样当然就有利于你。不过，只要稍停顿一下就行了。如果你停顿得太久的话，对方会认为你不肯明确答复，或想避重就轻，甚至认为你无意回答他的问话。

即使你不得不反对对方的想法，亦不应间不容发地提出反对之词。这么一来，你无异是在告诉他："你的想法是不足取的，根本就没有考虑的价值。"

3．不要百分之百地胜过对方

每逢争论之时，每一个人都会认为自己的想法是正确的。至于对方的想法呢?则往往会认为是荒谬的，完全错误的。其实不管是何种争论，每个人都差不多有正确的意见，也有不正确的想法。因而，当你与别人展开争论时，不妨对对方的某一项意见表示让步，这么一来，你必定能够在某一部分找出双方一致之处。你这样做之后，对方也会对你的某些意见表示让步。

在这种场合，你不妨使用"是的……然而"的说话技巧。你可婉转地说："是啊，关于这一点，我同意你的意见，不过除此之外，不是还有这样的方法吗?"或者，"唔……你说的不无道理。不过，采取此种方法，不是更好一些吗?"

如何呢?你已经知道了此种方法的要领了吧?那么，就请你赶快把它派上用场吧!

4．温和地说出自己的想法

与人争论时，切勿感情用事，换句话说，当对方反对自己的意见时，切勿不顾一切地使他们接受自己的意见，因而展开了激烈的争论，甚至采取过火的态度。这种方法是不会产生很好的效果的。因为人们对这种恫吓的态度，往往会产生反感，当然就更不想改变自己的想法了。

相比之下，如果能够心平气和地道及事实的话，则更能够产生效果。同时，千万别摆出"这是绝对错不了的"的态度，最好是能够以"我的想法或许有错"的谦逊态度去说话，这么一来，对方将会听取你的想法，不知不觉地接受你的想法。

5．让第三者代你说话

当你与别人展开争论之时，最好让第三者代你说出自己想说的话。例如，母亲教导孩子时，总是说："老师不许你如此做的。"或者，"这样做，老师会处罚你的……"等等，总比以自己的想法教导他，效果要大得多。因为每一个人都有一种心理倾向，那就是：很难于信服"卖瓜者说瓜甜"的说法。经过第三者的透露之后情形就不同了。在这种场合里，即使主张与你的想法不同，但你也不至于刺激了对方的自我。

例如，你这么说："据说美子的丈夫打从戒烟之后，饭量增加了，上下楼梯也不会气喘如牛了……"其实，你之所以这么说，只是想要自己的丈夫戒烟而已。

又如，你想要丈夫把工资原封不动地交给你的话，不妨如此说："据统计，把工资原封不动地交给太太的丈夫，目前已达到了97%以上……"

6．保全对方的面子

当你与别人展开争论时，有一件事是非记牢不可的，那就是要保全对方的面子。因为一个人在讲了自己的想法之后，即使察觉到自己的想法有差错，然而，却很难于自认错误，或者改变想法，因为一旦承认了自己的错误之后，往往会疑心生暗鬼，惟恐他人会认为自己是撒谎者，或怕别人因此瞧不起自己。因此，为了保全对方的面子，你最好为他制造下台的机会。例如，你可以推说："这也难怪，因为你不明了那一件事，当然会如此想了。"或者，"只要不明就里，大家都会如此想呢!"

又如，当对方弄错时，你不妨推说那是无可奈何的事，"这不算什么，以前我也屡犯这方面的错误。只要熟悉了，自然就能够熟能生巧，再也不会有错误了。"或者，"在那种条件之下，谁都会弄错哩!"

点头称"是"

在对方陈述他们的观点、意见、看法和某种判断时，我们总爱否定他们，有时甚至会粗暴无礼地打断他们的话，说："你说的不对"、"不是你说的那样"、"我不同意你的说法"，等等，这一下便产生了火药味，双方争辩起来，争吵起来，进而还会人身攻击和谩骂，搞得双方都很没趣。

有时对方说的并非没有道理，或者很有道理时，我们也受虚荣心的怂恿，故意不同意对方，抢着说出我们的高见，其实我们的高见并非高见，而是些很蠢的话。我们只不过是想在大庭广众面前出出风头罢了。就是我们稍微谦虚一点，把对方视为一家之言，然后我们也会从另一种角度出发，大谈我们的想法。其实我们的想法，又何尝不是一家之言呢?我们对人家的反驳或补充毫无必要。只是我们太爱表现自己了，太爱表达自己了。我们的那些意见，大多很愚蠢，很浅薄，很让人见笑。我们不知道这些，蠢头蠢脑地把它们说得义正辞严。

有时我们完全是出于心里别扭，想干扰对方，说出一些莫衷一是的言辞，我们并不想讲道理，只是不愿意赞同对方罢了。我们这种行为，有时是有意识的，有时是无意识的。为着这种无谓的东西，我们失去了很多难得的朋友、很多难得的机遇。其实我们对人家的这种否定和责难，除去自身完全没有意义外，对我们自己也毫无益处，我们在否定和为难别人时，我们自己也被否定了、为难了。在生活中，我们自己为自己制造的这种晦气太多了。

我们完全可以十分大方地肯定对方，学会点头称"是"。我们可以欣赏对方的观点、辩词和立论，想想它们有哪些合理的地方、对的地方、于我们有益的地方。如果实在没有合理的地方、对的地方，甚至一无是处，我们也完全可以只当听听"故事"就作罢，而不必在言辞上较劲认真，这在很多时候是无益的。相反，认真地倾听对方，点头认可，不仅会使我们谦听受益、启悟智思，还会使我们多交朋友，在其他方面，受人实惠，如鱼得水。比方，你可以这样试试，一边认真地倾听着，一边点着头，说："你说的很有道理"，"我完全赞同你的意见"，"你的话对我启发很大"，等等。只要认真地倾听，就会使对方感觉很好，他的内心也会因此而温和起来。顺着人家的话说，肯定人家的道理，这是人际交流中最基本的常识和技巧。据说老虎的毛要顺着摸，反过来理解，顺着摸老虎的毛，老虎也会驯顺。如此凶猛的动物，都能把它降住，可见"顺着摸"的厉害了。尝试一下"顺着他"战胜他的招数吧!

嬉笑怒骂悠着点

人都有喜怒哀乐悲恐惊的情感，因而表现在言语上则是冷热无常，语调各异，人在情绪失控的状态下，容易口无遮拦，失去分寸，说出一些让人生气，恼怒的话来，这样，不但有损于人与人之间的友好关系，更重要的是会大大影响办事的成效，达不到交际目的。因此，在这里，我们开宗明义，首先奉劝各位：在与人办事时嬉笑怒骂悠着点。

1．伤人的话不能说

人都有不平之气，对方说话，你觉得不入耳，千万别以眼还眼，以牙还牙，那样总有一天，你会成为大众的箭靶子。所以说话尖刻，足以伤人情，最后的结果，却是伤了自己。因此，对尖刻的话，不妨充耳不闻，对方的行为，你觉得不顺眼，不妨视而不见，何必过分认真一定要报以尖刻。与你无关的固不该予以反击，即使与你有关的，也应该淡然处之。何况对方的说话行为，如能平心静气地思考一下，也未必与你有大不利，又何必斤斤计较呢?

2．嬉笑怒骂须有资格

对人说话，理论上应该用正言，而在一般人情上，却是正言难入，尤其是偏见很深的人。你规规矩矩，向他陈述对于某问题的意见，希望他采纳，相当不容易，你如与他争辩，更易弄得面红耳赤，不欢而散。然而若不说，这个问题就不能及早解决。你与他关系较深，或者为了你的地位关系，在人情上，不容坐视，那么在迫不得已的时候，或许可试用嬉笑怒骂的办法。

嬉笑怒骂，本非说人的正道，同时也要有一定的资格，第一，彼此私人交情素来很好，从无丝毫芥蒂；第二，你的为人，他很明白也很器重；第三，你的地位较高。具此三条资格，才可一试嬉笑怒骂的手段。所谓嬉笑怒骂，当然要借题发挥指桑骂槐，并且要不露痕迹，还要旁敲侧击不入正题，要多说反话，做到古人所谓"正言若反"，才算合格。此外你的口才要好，智慧要好，才能随机应变。同时嬉笑怒骂的程度，也要适可而止，不要刺激得太过分；刺激得太过分，易使对方产生反感而忿恨。

3．说笑话要谑而不虐

人的生活，不能过分严肃，过分严肃，生活便减了情趣，而精神的表现便流于呆板，同时因为你的呆板，减少了人与人之间的亲和力，人家不愿与你接近，所以精神要有张有弛才好。所谓精神的弛，就是有时你要与人有说有笑，说些风趣的话，说些诙谐的话。幽默滑稽，是调节精神的好方法，一般年老的人，因为少了这一点，整天不苟言笑，所以年轻人便不太高兴与他接近。如果年轻人整天鼓着脸，显出严肃的神情，老年人也许称你是少年老成，其实这是你的错误，年轻人应该活泼、高兴，应该严肃时严肃，不应该严肃时，还是要嘻嘻哈哈，充分发挥你天真的一面。

可是说说笑笑也不是容易的事，你要说笑话，总不会自己说自己听，或自己逗自己发笑，一定要几个人在一起，即景生情，临时找出取笑的资料。但是问题就在这里，普通说笑，往往把聚在一起的某人做对象，利用他的缺失，造成一个笑话，或利用他平常的言行，来制造一个笑话。如果对方与你原是无所不谈，你向他取笑，往往会被误会成恶意，心理上难免发生不快之感；即使彼此交情很深，可是对方气量狭窄，只能讨别人的便宜，不许别人讨他的便宜，你向他取笑，他也会感到不大高兴。而且取笑也要有个分寸，在分寸以内，大家欢乐，超过了分寸，便要搞得不欢而散了。所谓分寸，原没有明确的标准，而对方心理上的反应程度，不能不注意。谑而不虐，才是善谑，谑而至虐，就是不善谑；虐是分寸的分水岭。什么叫做虐?就是说笑的刺激过分强烈，对方不能忍受，而发生不愉快的反应。

一个人最好是能说笑话，但说笑的资料最好不要取材于聚在一起的人，而要取其他方面，比方拿眼前某种事或物来做说笑话的资料，丝毫不牵涉到聚在一起的人，或拿最近发生的社会奇闻，做说笑资料，也可以无中生有，临时编造一个笑话。而笑话的内容，更要针对听笑话的人承受的程度，对有地位、有学问的人说粗俗的笑话，会显出你的鄙陋；对普通人说高雅的笑话，他们无法领会，不会觉得好笑，可见说笑也不是件容易的事!

只要出自善意，讨论也就和谈话一样。相反，那种怒气冲冲的争吵，一方激烈地攻击另一方，同时拼命地维护自己，这正是良好谈吐的大忌。

4．有理不在声高

不能说凡是发怒的人，看法都是错误的，而是说他一般不懂得如何掌握表述自己见解的分寸。讨论问

题的原则是：运用无可辩驳的事实及从容的声音，努力不让对方厌烦，不迫使对方沉默而达到说服对方的目的。

保持冷静、理智和幽默感。只要你能够听我说，我也愿意听你讲；如果我们能让自己专注于问题的讨论而不是引向感情用事或固执己见，那么讨论就不至于降格为争吵。

如果我们的声音渐渐提高，说出"我认为这种想法愚蠢透顶!"这样的话来，就是一种伤害他人的反驳了。这时，旁观者焦虑不安，朋友们躲到树后去，也就不足为奇了。为赢得一场争吵而失去一位朋友，实在是得不偿失的事情。

争吵使人们分离，而讨论却能使人们结合在一起。

争吵是野蛮的，讨论则是文明的。

有的时候，辩论乃至争吵是不可避免的，即使在友谊和婚姻中也难免发生口角，但裂痕却可能隐藏下来。家庭中的情感宣泄有时可能有助于解除沉闷的空气，就像一场雷雨能把一场暑气一扫而光。然而即使如此，争吵及其弥合也最好是在私下进行。

不要以言语伤人

虽然说"沉默是金"，但是人与人相处，不能始终默不作声，就是最沉默的人，在必要时，也不能不说几句话。说话是沟通彼此感情的最好工具，你好与熟人讲话，不算本领；能与生人讲话，说得倾心如故，相见恨晚，才是你的本领。既然说话的目的在于沟通情谊，当然应力求避免说话失人和。说话实在是做人之道。古人所谓："片言之误，可以启万口之识。"而一般初入世的后生，说话宜少不宜多，宜小心不宜大意，要说话以前，先得想一想，替听你话的人考虑一下，他愿意听的话，才出口谈之，他不愿听的话，还是不说为妙。所谓不愿听的话，也有种种：老生常谈，他是不愿意听的；一说再说，耳熟能详，他是不愿意听的；与他心境相反，他是不愿意听的；与他主张相反，他是不愿听的；与他无关，他是不愿意听的；与他利害冲突，他是不愿听的；与他程度不同，他是不愿听的；有关他的创痕，他也是不愿听的；有关他的隐私，他更是不愿听的；然而人们最不愿听的，该算是尖酸刻薄的话了。

说话所引起的反应，可能有以下几种：第一种是甜蜜之味，第二种是辛辣之味，第三种是爽脆之味，第四种是新奇之味，第五种是苦涩之味，第六种是寒酸之味，而最坏的反应，则是创痛之味。淡言微语，令人回味，对方自会发生好感；热情洋溢，句句打入心坎，对方自然会产生甜蜜的反应；激昂慷慨，言人所不敢言，对方自会发生辛辣的反应；知无不言，言无不尽，对方自会发生爽脆的反应；"以反人为实"，"好为无端涯之言"，对方自会发生新奇反应；陈义晦涩，言辞拙讷，对方自会发生苦涩反应；一味诉苦，到处乞怜，对方自会发生寒酸反应；好放冷箭，伤人为快，伤人越甚，越以为快，对方自会发生创痛的反应；能得甜蜜反应者为上，能得爽脆反应者为次，能得辛辣反应者更次，得到新奇的反应，苦涩的反应，寒酸的反应的话都是不等，而得到创痛反应的话，就更是大反人情了。

但是说尖刻话的人，未尝不知其伤人，而以伤人为快，这是什么道理?这完全是心理的病态，而心理之所以有此病态，也自有根源，是后天性的，不是先天性。换句话说，这是环境逼他走入歧途。

第一，他有些小聪明，且颇以聪明自负，而一般人却不承认他是聪明，因此他有生不逢时之感；第二，他更有强烈的自尊心，希望一般人尊重他，偏偏没有这回事，因此他对于任何人都产生仇视的心理；第三，仇视的心理，累积很久，始终找不到消解的机会，他自己又不知从事自身的修养，于是这种仇视心理只有找到发泄之途，谁是他仇恨的对象?因为刺激的方面太多，早已成为极复杂的观念，复杂简单化，每个与他接触的人，都成为发泄的对象。他认为人们都是可恶的，不问有无旧恨，有无新仇，都要伺机而动、滥放冷箭。你如果已犯了这个病，你先得明白这种病的危险，不去医治，结果必是众叛亲离，不要说在社会上，只有失败不会成功，即使在家庭，亲如父兄妻子，也无法水乳交融。不过父兄妻子，关系太密切，在无可原谅之中，仍与之原谅。社会上的人，就绝不会对你这么宽厚，而必然以眼还眼，以牙还牙，总有一天，你会成为大众的箭靶子。所以说话尖刻，足以伤人情，伤人情最后的结果，却是伤了自己!

人都有不平之气，对方说的话，你觉得不入耳，不妨充耳不闻，对方的行为，你觉得不顺眼，不妨视而不见，何必过分认真一定要报以尖刻。与你无关的固不该予以反击，即使与你有关的，也应该直受而不报。何况对方的说话行为，如能平心静气的思考一下，也未必与你有大不利，又何必斤斤计较呢?

避开以自己为中心的话题

人们最感兴趣的就是谈论自己的事情，对于那些与自己毫无相关的事情，多数人会觉得索然无味。对你来说是最有趣的事情，常常不仅很难引起别人的共鸣，甚至还会让人觉得可笑。

年轻的母亲会热情地对人说：我的宝宝会叫"妈妈"了，她这时的心情是很激动的，可是，旁人听了会和她一样地高兴吗?这是很清楚的。谁家的孩子不会叫妈妈呢?你可不要为此而大惊小怪，这是很正常的事情，不会叫妈妈的孩子才是怪呢。所以，在你看来是充满了喜悦的事，别人不一定会有同感。

竭力忘记你自己，不要老是嚷嚷，谈你个人的事情，你的孩子，你的生活，以及其他的事情。人人最喜欢的都是对自己最熟知的事情，那么，在交际上你就可以明白别人的弱点，而尽量去逗引别人说他自己的事情，这是使对方高兴的最好方法。你以充满了同情和热诚的心去听他叙述，你一定会给对方留下最佳的印象，并且他会热情欢迎你，热情接待你。

在谈论自己的事情时，和人家较真或与人争辩等，都是不明智的表现。但还有一样最不好的，就是在别人面前夸张自己，在一切不利于自己的行为中，再也没有比张扬自己更愚笨的了。

例如，你对别人说，"那一次他们的纠纷，如果不是我给他们解决了，不知要弄到怎样，你们要知道，他们对任何人都不放在眼里的，不过当着我面前，就不敢妄动了。"即使这次的纠纷，的确因为你的排解而得到解决，可是你只说一句，"当时我恰巧在场，就替他们排解了"的话，不是更使人敬佩?这一件值得称赞的事情被人发觉之后，人们自然会崇敬你的，但如果你自己夸张叙述出来，所得到的效果恰恰相反，人们自然会认为你自己在自吹自擂，大家听了你的自我夸张，反而会轻视你。

一句自我夸张的话是一粒霉臭的种子，它是由你的口里播种在别人的心里，从而滋长出令人憎恶的芽。

爱自我夸大的人是找不到好朋友的，因为他自视甚高，鄙视一切，不大理会别人的意见，只会自己吹牛。他一心只想找那些奉承和听从他的朋友。他常自以为是最有本领的人，如果他做生意，他觉得没有人比得上他，如果他是艺术家，他就觉得自己是一代大师。要是他在政治舞台上活动，他会觉得只有他自己是救世主。面子是别人给的，脸是自己丢的。你自己若是具有真实本领，那些赞美的话应该出自别人的口，自吹自擂，其结果是自己丢脸面。

凡是有修养的人，必定不会随便说及自己，更不会夸张自己。他自己很明白，个人的事业行为在旁人看来是清清楚楚的，没必要自己去说，人们自会清楚。

请你不必自己吹擂，与其自己夸张，不如表示谦逊，也许你以为自己伟大，但别人不一定会同意你的看法。自己捧自己，决不能捧得太高，好夸大自己事业的重要性，间接为自己吹擂，纵使你平日备受崇敬，听了这些话别人也觉得不高兴。世间没有一件足以向人夸耀的事情，自己不吹擂时，别人还会来称颂，自己说了，人家反而瞧不起了。

千万不要故意地与人为难，有的人专门喜欢表示自己与别人意见不同。如果你说这是黑的，他就硬说这是白的，如果下一次你说这是白的，他就反过来说它是黑的。这种处处故意表示自己与别人看法不同的人，和处处随声附和的人，一样都是不老实的，被人看不起，甚至被人们所憎恶，是不忠实的朋友。

口才是帮助你待人处世的一种方法。没有人愿意做一个口才很好而到处不受欢迎的人。不要为了表现你的口才而到处逞能，惹人憎恨；口才一定要正确灵活地表现，而不是为了自吹自擂，张扬自己。

不要抹杀人家的一切意见，在生活中也要这样做。如果抹杀了人家的一切，别人的好处一点也不承认，这样，谈话就可能不融洽，要再继续谈下去也有困难。无论你的意见和对方的意见距离有多远，冲突得多么厉害，我们要表现出一种可以商量的胸怀，并且相信，无论怎样艰难，大家都可以得到比较接近的看法，使双方不致造成僵局。

尽管什么都可以谈，但是在到处都可以航行的谈话题材的海洋里面，也有一些小小的礁石，要留心避免撞到它们。

对于你所不知道的事情，不要冒充内行。你知道多少，就说多少，没有人要求你做一个百科全书式的专家。即使是一个最有学问的人，也不可能无所不知。所以，坦白承认你对于某些事情的无知，绝不是一种耻辱，相反的，这会使别人对你的谈话，认为有值得参考的价值，没有吹牛，没有浮夸，没有虚伪。

不要向陌生人夸耀自己的私生活，例如，你个人的成就，你的富有，或是老向别人说自己的孩子怎么怎么了不起。不要在一般的公共场合把朋友的缺点和失败当做谈话的资料，不要老是重复同样的话题，不

要到处诉苦和发牢骚，诉苦和发牢骚并不是一种良好的争取同情的手段。做人的基本态度应该是这样：有着宽容豁达的胸怀，并且愿意使大家相处融洽，尽量不出现僵局。

凡事要有回旋的余地

生活中很多尴尬是由自己一手造成的，其中有一些就是因为话说得太绝、事做得太过分造成的。凡事多些考虑、留有余地总能给自己留条后路。这在外交辞令中是见得最多的，每个外交部发言人都不会说绝对的话，要么是"可能、也许"，要么是含糊其辞，以便一旦有变故，可以有回旋余地。

话不说绝、事不过分是一个人老练成熟的标志。毛头小伙一般总喜欢说些过激的话，做些过分的事。凡事留有余地是给自己方便，也是给别人方便，当你不幸没能达到预期目标时，压力也不会太大，别人也不会太责怪你。

当我们拒绝别人的时候，特别需要留有余地。拒绝总是让人难堪的，此时如能巧妙地、留有余地地回绝，则能既达目的又得到对方的谅解。商家谈判似乎更需要这种技巧，即使你明知自己绝对满足不了对方的要求，也不能一口回绝，最好还是找个借口婉言相拒。海尔集团始终认为"顾客是对的"，他们绝不轻易拒绝顾客。四川一位农民写信给海尔集团，说当他用洗衣机洗地瓜的时候，洗衣机损坏了，要求赔偿。海尔集团没有很轻松地以一句"洗衣机是洗地瓜的吗"来回绝，而是想到"对啊，我没说洗衣机不可以洗地瓜，我为什么不能发明既能洗衣服又能洗地瓜的洗衣机呢?"商家能不轻易地把话说绝，他就能创造商机，我们能说话留有余地，我们就能结交更多的朋友。

当一个人做错事或处于困境中时，我们说话、做事就更要当心。小孩子是最容易犯错误的，这时，父母就要注意分寸，如果经常恨铁不成钢地咒骂"你笨透了，你是世界上最笨的一个人"，小孩子会真的认为自己很笨，他做事情也会真的笨手笨脚。有的父母看到孩子考了一个不及格，会歇斯底里地骂道"如果是我，我早就从楼上跳下去了"，说不定小孩会真的从楼上跳下去。在公司里，当一个职员经常迟到，经理可以照章扣奖金，也可以照章辞退，但绝对不能在大庭广众面前狠狠批评，甚至进行人身攻击，这样做的结果往往适得其反。

如何才叫说话不过分，做事不过火呢?我们只要把握一个原则：对事不对人，不要伤害人的自尊和人格，不要让一个人觉得无地自容。对人宽容些，别人会感激你的。而我们往往容易在高兴和气愤的时候说些绝对的话，做些过火的事，其结果往往是难以收拾。拿破仑在一次出访邻国时因高兴而说了这么一句话：只要法兰西帝国存在一天，我就会派人送来一枝玫瑰。许多年以后，邻国向法国政府提出要履行诺言，法国人一算，吓了一跳，那简直是一个天文数字，最后通过外交途径解决了问题。确实，平时说话、做事是不能掉以轻心的。

学会不表达什么

喜欢表达自己的见解是人的一种偏好。有水平没水平的人，有知识没知识的人，见过世面没见过世面的人，都爱如此。发生了一件事情，我们喜欢议论，看了一部电影，我们喜欢评论，有什么与我们利益相关的事，我们更是马不停蹄地说个没完没了，如果有人请教我们，我们更当仁不让地说三道四。有时我们偏执到不知安危得失地只图嘴巴说得快活，给自己惹来杀身之祸。这种例子历史上举不胜举。可是人们不管这些，一有说话的机会(或者一争取到说话的机会)，便又滔滔不绝，眉飞色舞地海谈起来。其实，津津乐道口舌之欲，真的不是一件好事，很多圣贤都发现了这个道理，因此，他们慎言畏出，缄默守声，不表达自己的心声和对外界事物及其他人的看法。这里面有着很深的道理和觉悟。下面我们来看看口舌表达(赞赏、反对，说得对或说得不对)有哪些惹火烧身的地方。

（1）你的见解意在阐明你的某种主张。你明确地表达你的主张，在很多时候和情况下不仅无益，还十分危险。这无异于你把你自己赤身裸体地暴露在他人的面前，让人们从任何地方都可以明白无误地攻击你。这对你的打击将是致命的，而他人又不会有太大的危险。虽说直陈你自己，也能为你吸引意气相投者，也能表明你的一种天地正义，但就个人来说，太暴露自己的确不是上策(集团、组织、党派另当别论，他们本身已经很有力量或较有力量，鲜明的旗帜，往往是最有或较有蛊惑力的标志)，它给自己带来的益处远远小于它将给自己带来的祸害。因为人群复杂，鱼龙相间，把自己置身在不明底细的环境中，自己在明处，人家在暗处，你哪能占到什么便宜呢?而且从哪里飞来的祸害或什么人将与你作对，你都浑然不知。因此，

在一个不明根底的场合中，轻易地暴露你的身份、主张和想法，这是十分危险的和不智的。要学会含而不露，模糊主张，这样才能较少树敌，争取更大的外围基础和内围力量。

（2）你的见解意在赞赏他人的观点、身份、主张及其他。赞赏他人，虽说不会让他人直接反感，但赞赏的方式和内容也智愚有别，使用的场合不尽相同也言而有别，因此，赞赏他人也并不一定就能得到他人的赞许和好感。比如你水平太臭，对人家的赞美夸错了地方，犹如拍马屁拍到了马蹄上，马儿没有给你一个吻，却蹦给你一个马蹄子。又如你身份太低，见识太少，你把对一个司令的赞赏，用了连排工兵的赞赏标准(甚至你根本没有资格对一个远远在你身份之上的大人物夸奖褒誉)。这些，都会使人接受不了你的赞赏，甚至会反感你的赞赏。谁知道自己有没有赞赏他人的水平和资格呢?看来夸夸别人，也不是随口就能做到的。而且，赞赏也表明了你的一种态度，会与你的意见相左方结仇。

（3）你的见解意在反对他人的观点、身份、主张及其他。反对他人，当然不会有人感谢你了。虚心纳谏的齐王和唐太宗也是少而又少的人。一般的人，哪有虚心待人的气度呢?如果你有，你也不会言之凿凿地讽刺他人了。不仅从胸怀上看，人大多接受不了他人的反面意见，而且还有很多实质性的问题，不可动摇的基础问题，如立场、原则、利益、主张等，它们不是几句空洞的言辞就能改变的。再堂而皇之的意见，再掷地有声的意见，再天地为公的意见，一遇上它们就发挥不出什么作用了。不仅他人如此，你也不可能例外。只是你在给他人提出反面意见时，你可能并不是正儿八经的，相反，你只是一时热情。一种见解，并没有太深的考虑和什么利益攸关的地方，你只是随便说说，随口而出，谈不上善意，也决没有恶意，但是人家听话时，就不是你这种样子了。人家可能十分反感，十分在意。你的话也会对环境和舆论起到一定的影响。因此，人家更会记恨在心，试图报复。如此看来，如果你和他人没有某些根本上的、实质性的矛盾，你不可以随口胡乱批评他人。因为你是无心的，无目的的，太随意的，而他人却并非如此，他们是有心的，认真的，记仇的，要报复的。从你说话对他们的不利影响来看，他们这样的反应似乎也不无道理。这么严重的人际关系问题，当你没有什么必要时，你何必要难为自己和他人呢?

（4）你的见解说得很好。你的见解说得很对，也不一定能引起别人的好感。这里面还有很多因素在左右着人们的感情和是非选择，如批评对象的气度、受教育程度、批评时的场合、批评产生的影响等等。这还没有把批评对象的阶级立场和利益关系考虑进去，如果考虑进去，那就更复杂了。人们对真理和是非的判断从来没有相同的判别标准和尺度。对同一事物，人们往往会做出截然相反的论断和选择。不同立场上的人，完全没有相同讨论的可能性。把那些最有宽容精神的学者、知识分子、艺术家等人包括进来，他们也没有根本上的公理包容性，只有极少数的人例外。而你面对的那些人，连那些有宽容精神的人都不如，他们哪能和你心平气和、天地为公地讨论是非得失呢?你们根本没有可讨论的是非得失、天地公理。因此，即使很高明的见解，也不一定要对人说。有告诉别人的冲动，实是一种城府有限、境界有限的表露。

（5）你的见解说得不对。你的见解说得不对，那就更没必要对人说了。人家会十分轻视你、蔑视你，把你当个傻瓜看待。你为什么非要把你浅薄的东西或地方暴露在大庭广众之中呢?这是十分不必要的。而且，由于你的见解谬误，人家会加重对你攻击人家的看法，认为你不怀好意，是个十足的敌人。你有心如此，倒也没有什么。你无心如此，那就天大地划不来了。人家以你为敌，欲图报复，你何苦呢?糟糕的是，我们大都没有这种自知之明，我们不知道我们的浅陋和鄙俗，反把浅陋和鄙俗张扬得众人皆知，我们不知其丑，反自得意。当了小丑，还以为是个大英雄。而且还是个要被人报复的小丑，你看，不划算要乘平方了。

可否学学圣人的样子，三缄其口，金口不开。以少去口舌是非的侵害。回头想想，对懂得你道理的人，有什么说的必要呢?对不懂你道理的人，说了又有什么用处呢?看来，对亦不说，不对亦不说，不言真君子。在物欲横流、利益纷争、小人得志、党同伐异的环境里，人，有表达自己意见的必要吗?同时，不表达什么，还是一种策略，让人莫辨根本，从而免受侵害。再说，不表达什么，也是一种境界，是超越人间是非和人的认识有限性的一种豁达和彻悟。把语言让给帝王将相、才子佳人等搬弄口舌的人，让自己有一片宁静的安详，独自体味上帝赐予生命的各种妙趣和自然事物的无穷变化。

学会倾听别人

当你好不容易想出一个自我感觉挺好的建议，急匆匆跑到经理面前说给他听，而他却爱理不理，或者是听了一半，中间却倒了一次水，还给家人打了一个电话，我想此时你已经没了一半的兴致，即使你认为

只要讲完这个建议，经理肯定会欣喜若狂，你也觉得没讲下去的必要。每个人都有一种渴望别人尊重或重视自己的愿望，而受到重视的最基本条件是愿意认真地倾听，所以当我们自认为是理解朋友的时候，先得问问自己："我能专心地倾听朋友的话吗?"即使是一些平淡无奇的庸人之语，对说的人来讲，可能也是重要的。

愿意倾听别人，就等于表示自己愿意接纳别人，承认和重视别人。如果你能面带微笑，用一种专注而又迫切的眼光看着他，那会让人感觉你是欣赏他的。在这种氛围里，对方会充分地展现自己。如果一个人总善于让别人在你面前有一种强烈的表现欲，那你定能主动、积极地做个好朋友，做个好领导。如果一个职员向你这个经理提建议，即使开始还有点紧张，但你的倾听会使他马上感到放松和自信。倾听是一种无言的信任。

善于倾听的人总是善于理解和沟通的。当一个为成功而喜悦的人面对一个微笑着倾听的朋友时，他会感到这位朋友是理解他的，也是为他而高兴的。当一个因失恋而愁眉苦脸的人面对一个表情凝重而专注倾听的朋友时，他会感到自己的痛苦朋友能理解，虽然朋友没能提出如何重获爱情的好建议，但他已感到自己得到了一点心理依靠。倾听是一种愿意和朋友分担喜悦或忧愁的表示。

善于倾听的人肯定是其他人成功或失败时首先寻找的对象，他们有话会对你说，有苦会向你诉，他们毫无顾忌地向你敞开心扉。丰田公司的全体员工平均每人一年要提出 10 个左右的建议，可以肯定丰田公司的经理们个个都是善于倾听的。

每个人要做到善于倾听还得注意一些技巧。首先要流露出专注的神情，眼光当然不能东张西望，身体要朝着说话者略微前倾，手头的东西肯定是要放下来，如果不是什么忧伤之事，面带微笑是最好不过了。其次，在倾听过程中不能随意打断对方，要让对方把话说清，说完整。如果能在对方说的过程中不时地随内容的变化而相应有感情地"啊，嗯，嗬"几声，感觉会和谐许多。如果你是经理、领导，难免会有人来访或电话干扰，这时你得很抱歉地先说声："不好意思，稍等一下。"当然中断要尽量少。

另外，在倾听过程中能把重要的东西简单地复述一下，效果会更好。如果对方在描绘他的成功时说到"我花了整整 18 个小时才把这篇文章写好"，你能很惊讶地重复一句"18 个小时"，不但不会让人感觉有打断之感，反而让人感到你完全体会到了他的艰辛。必要的复述是表示对重要内容的关注和理解。

最后如果能较为简洁地把整个内容复述一下，那会让人感到你完全领会了整个意思，会把气氛推向高潮。

多看多听少开口

如果你是个初出茅庐的年轻人，或是个刚出校门的年轻人，纵然满腹经纶，大有主张，但是，你所有的不过是从书中得来的理论，可惜对目前现实的社会却无多大的帮助。现实的社会富有特殊性，这些社会特殊性，是现实之所以成为现实的重要因素。社会的特殊性，必不包含在你所读的书本之内，书本上的理论，必不能适应社会的特殊性，你想专靠书本上的理论来认识社会、应付社会，绝不会收到丰硕的成果。你必须根据书本上的理论，再去做认识社会、应付社会的功夫，才能彻底明白现实社会的特殊性。

一般年轻人一踏入社会，便处处碰壁，饱尝世态炎凉，再不敢有所云云，有所作为。推其病源，实在是由于过分信任书本上的理论，以为到处可通，而忽略了现实社会的特殊性，于是才有和社会格格不入的感觉。因此，当你进入社会以后，应该要立即开始学习现实社会的特殊性，只要你虚心求教，随处留意，今天学一些，明天学一些，积少成多，整个现实社会的特殊性，自有彻底明白的一天，碰壁的事情，自然就减少，遭遇的挫折，自然就减轻，如此你的朝气才会得以保持，你的成就才能较丰硕。

如何学习现实社会的特殊性呢?现实社会就是课本，现实社会的每个人就是师长，孔子说："三人行，必有吾师焉。"其实不论他人地位高下，知识深浅，但他的专业经验，总有一部分值得你去学习。向甲学习一些，向乙学习一些，把片段零星的认识，渐渐组织起来，连贯起来，整个现实社会的特殊性便真实地展现在你面前了。因此你对于任何人、任何事，要多用眼睛仔细地看个明白，精细地看、观而且察，必能有所得；你对于任何人、任何事，要多用耳朵来听，要悉心地听，才能"含英咀华"，才能"取精用宏"，得其精华，才是实在的宝贵收获。

老于世故的人，不是说"一天学一个乖，一年三百六十五天可以学得三百六十五个乖"吗?如何学乖?就是多看多听。学什么乖?就是学习社会的特殊性。你所看到的，所听到的，不论是正的特殊性，或是负的

特殊性，都要牢记在脑里，不要任意地批判。你所得到的还只是社会特殊性的片段而已，所以还没有批判的资格，但是要去思考是否有相符之处?是否有相关之处?是否有出入之处?用现实社会的特殊性来补充书本上的理论，完善书本的理论，实践书本上的理论，跟现实社会的特殊性逐渐打成一片。特殊性有了理论的根据，书本上的理论有了现实的根据，你的应世工具便比一般的人高明，你的发展便能比一般人有希望。如果你是初入社会的，你必须记牢：多看多听少开口!

第七章　厚起脸皮做人做事

厚脸皮其实是"胜固欣然败亦可喜"的平常心，"走自己的路让别人说去吧"的勇气，愈挫愈勇、百折不挠的坚忍，抱负远大、志在高远的胸襟，还有志在必得的自信。归根结底就是心理素质好，实为当今成功者所必备。

厚脸皮的三个层次

中国民间有句俗话："脸皮厚，吃个够；脸皮薄，吃不着。"其实，这个道理对于一个人事业的成功是非常管用的。比如说，许多人都饱尝过的外语学习难。难在哪里?就是张不开嘴，说不出来。所以学来学去，老是卡在这儿。深入分析来看，根子还是在脸皮儿薄，怕说不好丢面子。这时，假若你能够利用一下厚脸皮，不怕出错，管它三七二十一，大声地说它一气，读它一气，自然能收到事半功倍之效。此时，可谓"脸皮厚，学得快"。据一位掌握数门外语的朋友私下对我说，他练习外语口语的秘诀就是"厚脸皮，薄嘴唇"，意思是，敢说，多说；并且在众目睽睽之下，不怕出丑。

每个人都有自己的脸皮观念，这关系到自己的尊严和地位。不过，每一个人在实现自己的目标过程中，都需要脸皮厚才能把怀疑抛在一边，不对自己的能力、动机心存疑惑，不怀疑自己的价值。自己在自己的眼里是尽善尽美的人。

古往今来，从东方到西方，有许多利用厚脸皮获得成功的事例。他们之所以能够成功，就是因为他们练就了刺不进扎不透的厚脸皮，保护着他们免遭旁人所有可能的非难和自己良心的谴责。

从历史上看，脸皮薄而成功者极其罕见，大凡那些获得超人成功者，皆为厚脸皮者。最有名的莫过于越王勾践，为了复仇竟然在众目睽睽之下替夫差亲口尝大便的味道。然而，他最终以自己的厚脸皮换来了"三千越甲可吞吴"的辉煌。刘备出道以来整天惶惶不可终日，四处托庇于人，见人先哭后说话，依靠自己的厚脸皮忍辱负重才终于有了三分天下。韩信更不用说，乞食于漂母，受辱于胯下，才有了垓下一战功成。

不光是政治家，清朝时有个读书人无依无靠，寄居寺庙靠和尚施舍度日，和尚为了赶走他，故意在吃饭时不敲钟，一次等到吃完饭才敲响开饭的钟声，这个读书人跑去一看啥都没了。这个人可真算是厚脸皮了，在这样的情况下他也只不过在墙上题诗两句聊以解嘲，并没有负气出走，而是继续死皮赖脸地苦读"蹭饭"，总算换来高官得中的一天。衣锦还乡回来一看，壁上两句诗早已被绿纱罩上了，又写出了"二十余年尘拂面，如今始得碧纱笼"的感慨与得意。

细思之，厚脸皮其实是"胜固欣然败亦可喜"的平常心，"走自己的路让别人说去吧"的勇气，愈挫愈勇、百折不挠的坚忍，抱负远大、志在高远的胸襟，还有志在必得的自信。归根结底就是心理素质好，实为当今成功者所必备。

仔细观察，社会上那些利用厚脸皮获得成功者，可以发现厚脸皮有三个层次：

其一，虽然脸皮像城墙一样厚，但是却可以被戳穿。谁见到他们都能发现他们的厚脸皮，此乃厚脸皮的初级选手。

其二，脸皮不仅既厚又硬，并且吃得油光发亮，看起来很能吸引人。此种厚脸皮者，让人感觉是可以信赖的人，在不知不觉中为其所利用，此乃厚脸皮的中等高手。

第三，脸皮厚得无形，根本看不出来。这是最高层次的厚脸皮者。修炼到这一层次的人看上去都是一些有德行的人，他们能够不顾一切地利用他人追求自己的目标，同时，被他们利用的人还颂扬他们的美德。此乃厚脸皮的顶尖高手。修炼到这个地步的人通常认为，为了获胜，没有不能付出的代价，只要能够赢得胜利，即使损害别人的利益也是在所不惜，反正目的就是一个--成功。

"脸皮厚，吃个够"，脸皮厚实乃"吃嘛嘛香、身体倍儿棒"之良方仙丹，学业、事业成功之佳品。

脸皮厚度，决定成就的大小

中国人最讲究"脸皮"，似乎干什么事都特别在意面子，许多含辛茹苦将儿子培育成人的父母，看到儿子能够"光宗耀祖"，即使自己吃糠咽菜心里也是美得了不得，因为儿子给他们在乡亲面前挣得了脸皮--面子。这种对脸皮的观念，其实就是指别人如何看待你，怎样对待你。说穿了，特别在意脸皮的人不是为自己活着，而是在为他人而活着。

西方人认为，皮肤厚、对别人的责难和非议无动于衷者为最佳之人。这种思想接近于厚脸皮这一观念：一种保护自己的自尊心免受别人恶言恶语伤害的盾牌。

一个人不理睬他人的风言冷语，善于运用厚脸皮来保护自己，可以塑造正面的自我形象。在试图实现任何目标过程中，我们总是对自己实现目标的能力、动机，或者如愿以偿时所得到好处的价值心存疑虑。我们常常觉得有必要首先提高自己的水平，只有当我们的能力更强之后，才能圆自己的美梦。

脸皮厚者能够把自我怀疑撇在一边，拒绝接受别人试图强加于他头上的"紧箍咒"。更重要的是，不怀疑自己的能力和价值。在他的眼里，只有自己才是尽善尽美的人，所以他们往往更容易步入成功人士的行列。

人世间有一种脸皮厚的人由于极其自信而把信心灌输于他人，对于他们来说，从来就没有什么不好意思这个概念，他们干什么事都是按照自己的意愿放手大干，并且获得成功。

当然，一位脸皮厚者不见得非要独断专行，或者咄咄逼人。他也许是卑躬屈膝，唯唯诺诺，你打他的左脸、他还会把右脸给你打的人。厚脸皮是一种随机应变，善于处事，且能置他人的所想所思于不顾的能力。

中国古代有一则关于韩信年轻时的佳话。韩信是一位家喻户晓、妇孺皆知的人，有一天，他在自家居住的城镇街道上行走，被几个地痞无赖拦住。这几个人要与他决一死战。韩信婉拒挑战，谁知他们硬缠着不让他离去，执意要他要么厮杀，要么就像狗一样从领头人的胯下钻过去。结果，韩信选择了钻裤裆，放弃了决战，尽管对于一般人来说，这是一种难以言表的耻辱。

关于韩信蒙受凌辱、胆小如鼠的流言不胫而走，迅速传遍全城。在大庭广众面前，他遭人耻笑，可是他一次也未向任何人提及个中原委，也没解释自己表面看来丧失骨气行为的理由。在日后的人生旅途中，他展示了自己的才华，成为中国历史上赫赫有名的战将。对于他来说，那几个目不识丁的痞子毫无威胁可言，他们压根儿就不是他的对手。他心中明白自己是个天不怕地不怕的战将，毫不在乎别人对他怎么想。韩信的厚脸皮在于表面上他是一个温顺胆小之人，这是为了使自己勿杀害那两个微不足道的恶棍而给自己惹来麻烦。

虽然说韩信的脸皮已经够厚的了，但他还不算顶尖高手。在刘邦与项羽争战相持不下之时，本来可以乘机三分天下的韩信，却为了报答刘邦的"知遇之恩"，毅然率兵打败项羽，成就了刘邦的帝业，反而为自己埋下了"狡兔死，走狗烹"的下场。

而刘邦的脸皮可说是达到了极点，这正是他能够战胜势力强大的项羽、由一介布衣登上皇位的原因所在。刘邦与项羽之间的厮杀，起初，项羽拥有最精良的军队，占据各方面的优势。在历时三年的征战中，项羽打了无数场战斗，只输了一场。可是，就这一场失利，使他最终将胜利送给了一个人，此人除了脸皮比他厚之外，其他各方面都不如他。

在早先多次征战胜利中，有一次项羽生擒了刘邦，王位已经落入了项羽的掌心儿，谁知他竟然让他溜掉了。由于他害怕杀刘邦落下"不义"之名，不仅没有处死这位与自己争天下的敌人，反而赐封他汉王。可以说项羽的"面子"给刘邦提供了重整兵力，东山再起，征服项羽的机会。

表面上看来，项羽的宽恕也许似乎是一种高尚的举动。可是，真正的高尚之举应该驱使项羽一旦有机会，就致刘邦于死地。假如他这样做了，他自己就会一统天下。此外，项羽遭受唯一一次失败之后，正是"无颜见江东父老"的面子，阻止了他返回故乡重整旗鼓，自刎身亡。

刘邦的三军统帅韩信形容项羽的弱点时说，他具有妇人之仁，匹夫之勇。战场上项羽毫不留情地杀人，坑杀数十万降兵，可是当他面对被自己打败的敌人的时候，却抛弃了自己的目标，竟然拉不下杀人的脸皮。

刘邦不具备项羽的造诣，但是他也未受到项羽任何自尊心的妨害。在他们发生冲突的年月里，刘邦一次又一次地败在项羽的手下，可是他从不为自己重返家乡征兵募马而感到耻辱。他的脸皮比项羽要厚得多。

他可以干任何实现自己的雄心壮志所需要的事情，毫不顾忌给别人造成的损失。当项羽感到胜利在最后一场战斗中悄悄失去的时候，他下令将成为他阶下囚多年的刘邦的父亲押上来，绑在一锅烧得滚开的油锅前面。刘邦被喝令撤回自己所有的将士，否则他将眼睁睁地瞅着自己的父亲被油锅活活地煮死。刘邦扬鞭催马来到阵前，大声喊道："项将军，我们曾经是〖FJF〗?NECA6?〖FJJ〗血为盟的把兄弟。我的父亲也是你的父亲。倘若你要煮我们的父亲，请给我留一杯肉汤。"

世上还有如此脸皮厚之人。

笑脸迎向冷面人

尽管每个人都程度不同地尝到过被人冷落的滋味，但人们面对"冷落"所采取的态度却不尽相同。有的人遇"冷"不冷，逢"落"不落，仍然表现出了一种泰然处之、豁达坦荡的超然境界，其结果不仅使自己渡过难关，走向"热烈"，而且逆境成才，留下了更加辉煌的人生篇章。有的人却不尽然，面对"冷落"，便变得消沉起来，一蹶不振，最终使自己陷入自我封闭、孤独寂寞的困境而难以自拔。

怎样才能走出被人冷落的误区呢?

1．接受冷落

面对被人冷落的现象，您应当首先承认它的存在，允许它的发生。这是因为，人生本来就是一个万花筒，红橙黄绿蓝靛紫，喜怒哀乐，酸甜苦辣，温凉冷热，可谓应有皆有，五彩缤纷。

事实上，每一个生活在社会中的人，或多或少，或轻或重，都会遇到过"冷落"，不管你是自觉的还是不自觉的，情愿的还是不情愿的，谁也休想与它绝缘。"冷落"作为一种客观存在的社会现象，您无论如何也不应当采取回避的态度。

因此，面对冷落，您应当采取承认的态度，就是说要有接受冷落的心理准备。当然，承认冷落的存在，并非是承认它存在的合理性，而是承认它存在的客观性。承认了此种矛盾存在的客观性，也就承认了解决此种矛盾方法的必然性。惟其如此，您才会直面冷落，既不回避，也不惧怕。

2．敢于表现

人们在受到冷落之后，往往在生活上感到失意，在心理上产生退却。对于一个强者来说，愈是受到冷落的重压，愈是应当富有自我表现的阳刚之气。此种勇气，不仅可以吹散来自外界对自己冷落的风云，也最易于拨开自己被人冷落所带来的心头迷雾。

比如，举办卡拉 OK 比赛，你敢不敢直步登上台去，高歌一曲；周末舞会，你敢不敢跃入舞池，投入地一次跳个够；演讲会上，你敢不敢面对众人，字正腔圆，慷慨激昂去陈辞一番；运动场上，尽管你体育技能平平，但还是要去奋力拼搏一番，即使一时上不了场，当个观众也无妨，你敢领头儿尝一尝拉拉队长的滋味吗……无论是胜败输赢，你都会从中感到过剩能量得到释放的一种轻松和欢娱。人生有"冷"也有"热"。要通过自我表现去发现生活中的欢歌笑语，而且去主动地排"冷"取"热"，甚至化"冷"为"热"。

当然，在自我表现的过程中，你还应当切忌自我标榜，故弄玄虚。这样做，不仅难以排除外界的冷落，还会由此带来更多的冷落。自我表现，不仅应当有勇气，更重要的是要提高自己的素质，增强自己的实力。有了真才实学再加上自己的勇气，那你就会在生活的舞台上表现得潇洒自如，发挥得淋漓尽致。此时，你面前的冷落，便会一扫而光，迎来的将是张张笑脸，满园春色。

3．平息抱怨

大凡经历过冷落的人，大都有这样的感觉，抱怨冷落的结果只会在客观上助长受冷落压力的程度。与其过多地自我抱怨，倒不如从主观认识上找到原因，以新的姿态重新扬起风帆，战胜冷落。

你不妨自己提出这样的疑问：为什么他人没有受冷落，却偏偏冷落了自己；为什么此时无冷落，彼处遇冷落。想来想去，你便会觉得，原来别人对自己的冷落也与自己有关联。假如受到来自顶头上司的冷落，你可能想到了他的偏见、不公正等，但是否还应想到，你的工作态度差、表现得不好，才是上司所以冷落你的真正原因；假如受到同事的冷落，你可能会想到他的性格孤僻、心胸窄小、无端嫉妒等，但是否还应想一想，是你的傲慢、无礼、清高，才使他人对你进行冷落有了可能的条件；假如受到妻子的冷落，你可能会想到，妻子不温顺、不贤惠、不会料理家务、不会热情待客等，但是否还应想到，你的大丈夫习气，动辄吹胡子瞪眼睛的德性，难道妻子还不该冷你几次!与其抱怨别人，倒不如利用这个间隙来反省一下自己，这岂不是一件好事情!

4．学会丧失

冷落，会使你隐隐感到自己心灵上的某种丧失。这并非可怕，问题的关键在于你能否正确对待丧失，能否科学把握丧失，能否学会从丧失中奋起。

丧失即失去。在朱迪丝·维尔斯特的力作《必要的丧失》中，她指出，丧失是不可避免的。我们从脱离母体直到死亡，在这整个成长过程之中，丧失始终伴随着我们。它是"一种终生的人类状况"。理解人生的核心就是理解我们该如何对待丧失。"丧失是我们为生活付出的代价"，但假如我们学会了放弃完美的友谊、婚姻、孩子和家庭生活的理想幻想，放弃对绝对庇护和绝对安全的幻想，那么我们将在这种放弃--必要的丧失中苏醒。朱迪丝还告诉我们，丧失是成长的开始，追求完美与恐惧丧失则是幼稚的，我们人生的路途由丧失铺筑而成。

有的朋友常常把复杂的社会、复杂的人生理想化了，他们接受收获往往比接受丧失更容易做到。其实，只要你稍加留心，便会从生活中经常发现这样的画面：他是我的好朋友，同时又是别人的好朋友；上司对我特别器重，同时对另一个人也特别器重。想到此，也许你就会认识到，放弃各种各样不切实际的期待，对于消除冷落的困惑，是多么重要!

冷落虽然使你暂时地少了一些来自外界的热情，少了一些朋友，但往往进一步激发了你对热情的珍视，对朋友的偏爱。此时此刻，你将会用自己的热情去温暖对方那颗冷落的心，你将不会再用消极的眼光去对待朋友一时的偏颇。

生活中常常有这样的现象：有些才能出众的人，正是由于受不了世俗冷落的偏见，从此之后甘愿"随波逐流"，也不肯再"出头"、"冒尖"了；也有一些较为愚钝的朋友，由于被人瞧不起以至受到某些人的鄙视，结果产生了"破罐子破摔"的念头。冷落是一种腐蚀剂，在冷落面前不要失去自信。"自信人生二百年，会当击水三千里。"这是何等博大的胸怀，何等硕大的气魄。数风流人物，大凡事竟成者，无不是自信人生的典范。殊不知，他们在成功的道路上，何止只受到冷落的骚扰!

一对好朋友，耳鬓厮磨多少年，突然在某一日反目，从此形同陌路。你也许会产生"雅士如林，知音日少"的失落感。其实大可不必。生活是多色彩、多层面的，不必事事都有个所以然，必要的超脱也是一种生活的润滑剂。面对冷落，没有必要封闭自我，压抑自我，煎熬自我。寸倮说得好：生活就是面对现实微笑，就是超越障碍注视将来。在生活中，每个人都会遭遇冷落，但更多的还是拥有热情。你应当不断地去寻觅生活中的热情。人人都希望把热情带进自己的生活，让生活变得更富有色彩，更富有诗意，这本身就是拥有热情的表现。如果你只会发现冷落，而不勇于去开拓和追逐热情，那么，在你的眼里就会只有苦涩、忧伤和痛苦。

主动感化。有的朋友在处理人与人之间的关系上，总是你对我好，我就对你好；你看不上我，我也不买你的账。这至少是一种不够大度的姿态。当然，人与人之间的交流是双向的，但一个成熟的人，恐怕会想得更多，想得更细，甚至会做一些必要的让步和牺牲。

面对冷落你的人，早上初见面时，可不可以主动上前去问候一声：早上好；周末之余，节假日里，你可不可以主动邀请对方去参加一个舞会，或者就近做一次短短的旅行；当对方乔迁新居时，你可不可以主动去当个帮手，等等。如果你能这样去想、去做，是完全有可能改变对方的态度的。精诚所至，金石为开。看上去似乎你显得"矮"了一些，但在他人的心目中，你是高尚的、伟大的，值得信赖的。人与人之间的交往本来就是这样：你想得到别人的尊重，自己先要尊重别人；你想得到别人的热情，自己先要热情待人；你想得到别人的理解，自己先要理解别人。这样，你才会最终减少别人的冷落。

不要过于敏感

人们在社会上交往的心态是千差万别的。有些人过于看重别人的脸色，也过于看重自己的面子，生怕在与人交往时吃闭门羹、碰钉子，生怕别人瞧不起自己。所以在交往时，仿佛自己心里有鬼似的，表情也不自然，说话也不地道--甚至摆好的表情也走了样儿，想好的话也变了调儿，对方对这样的人当然很难看得起。于是，对方越是看不起、不喜欢自己便越感到紧张，感到不自在，感到面子上不好看，致使心里压力越来越大，形成恶性循环，这对其以后交往的信心也产生了诸多不良影响。

所以，与人交往，对方喜欢不喜欢是他的事，而你表现得自然不自然是你的事。不要太看重别人怎样看自己，而要看自己怎样看自己。如果把自己看得太小家子气，而把对方看得高大无比，这就在心理上给

彼此的交往筑起了障碍，拉大了与对方相处的距离。而这一切，皆缘于过分的、时时处处都想得到满足的自尊心。其实，人的面子是不值钱的，脸皮适当厚一点，也许更有利于拉近与不喜欢自己的人的距离。

有一个朋友跑关系办一个手续，连跑了几个地方，不知为什么，总是受人冷落，解决不了问题。有人说要送礼，他不懂送礼也不愿送礼，只有愤然骂上两句，自己苦恼不堪。

另有一位好心的朋友听说此事后，指点他去直接找某主任。可他到办公室却扑了个空，追到家也没人，还被势利的保姆"损"了几句，觉得很丢面子，他顿时火起，却又觉得"好男不应跟女斗"，只得裹着满腹懊恼回到家，发誓再也不去跑关系了。

那位朋友知晓后，哈哈大笑，说："你啊，就这么不济事!在外跑关系办事哪有这么容易的!我跑关系办事儿是一求、二求、三求，不行再四求、五求、六求。事实不可谓不详尽，道理不可谓不充分。现在我不仅脸皮厚了，连头皮都变硬了!"

一席话深深地触动了这位朋友。第二天，他又"厚"了脸皮去找某主任。结果是出人意料地顺利，主任只照例问了一些问题便为他办了手续，烟都未抽一支。

人生一世，存活下去，需要结交无数的关系，需要请无数的人帮忙。办事不跑关系是不可能的；既然要跑关系，脸皮薄了是无济于事的。

"在人屋檐下，不得不低头"，这句话有其客观合理性。初涉世事的年轻人，往往"脸皮薄"，放不下"清高"的架子，自然也就不为社会所接纳，不能与环境相适应，自然也就难以真正迈出走向社会的第一步。

当然，我们说做人脸皮薄了不行，绝不是在为厚黑学打廉价广告，也绝不是要大家放弃原则和人格尊严。厚颜过度则曰无耻。但对于我们所说的"脸皮特薄者"而言，懂得"脸皮薄了不行"，洗掉身上的迂腐和矜持，才能锲而不舍，以柔克刚，取得社会交际的最后成功。

树立你自己的威严

没有威严的人，大家即使与他交往，只是共同凑乐，不会真正地神交。因为这种交往并不会提升自己的人生价值。

性情豪爽是一件好事，但是态度过于随便的人却难以获得别人的尊敬，而且这种性情的人有时还会给自己的生活增加一些麻烦，比如，他们由于说话不注意分寸常常会惹长辈生气；不顾场合地开玩笑，无意间会伤害朋友。另外，对待身份和地位比你高的人采取这种毫无顾忌的态度，则会使对方觉得你没有涵养，不值得重用；对待身份和地位比你低的人态度过于随便，也容易使对方误解，让他以哥们意气与你相待，甚至提出不当的要求。开玩笑的情形也是如此，如果你凡事都喜欢开玩笑，即使在讲正经话的时候，也很难叫人相信你。

个性豪爽的人虽然比较好相处，但要受人尊敬，你就应该善于利用这种豪爽。以我们自己的生活体验，在一些娱乐性的场合，我们经常会想起这类人的好处。比如，因为那个人歌唱得很好听，我们感觉和他相处很愉快；或是因为某人舞跳得很好，所以我们乐意找他去参加舞会；或者因为他喜欢讲笑话，非常有趣，所以我们高兴约他一起去吃饭……

人们之所以乐意在这些场合找他，主要是为了娱乐的需要。但是，如果人们只是在这种时候才想到他，这并不是一件什么好事，这也不是在真正夸赞一个人，反过来有可能是在贬损他。至少一个只有娱乐方面占"优势"的人，是不会被他人委以重托的，因而不大会受到人们发自内心的尊敬。

如果一个人仅以一方面的特长去获得别人的友谊，这样的人其实是没有什么价值可言的。由于他不具备其他特长，或者不懂得如何来发挥其他方面的优点，他也就很难受到他人的尊敬。记住：一个重要的处世原则就是，不论在任何时刻、任何境地，都要保持一种"稳重"的生活方式和处世态度。

那么，到底怎样才是具有稳重的态度呢?所谓具有稳重的态度，就是在待人接物中要保持一定的"威严"。当然，这种带有一定威严的态度与那种骄傲自大的态度是完全不同的，甚至可以说是与之完全相反。这种反差就如同鲁莽并不是勇敢的表现，乱开玩笑并不是机智一样。我们这样说，并无意去贬低那些具有良好心态的人，但是傲慢、自负的人确实很容易惹人生气，甚至让人嘲笑或轻蔑。

一个具有稳重态度的人是绝对不会随便向别人溜须拍马的；他也不会八面玲珑，四处去讨好他人；更不会去任意滋事造谣，在背后批评别人。具有稳重态度的人，不仅会将自己的意见谨慎、清楚地表达出来，而且还能平心静气地倾听和接受别人的意见。如此待人处世的态度，就可以说是一种具有稳重的威严感的

态度。

这种稳重的威严感也可以从外在表现出来，即在言谈举止、表情或动作上都很自信、成熟且稳健。当然，如果你能在此基础上再加上生动的机智或高尚的气质，就更能增强你的尊严感。相反，如果一个人凡事都采取一种嘻嘻哈哈或无所谓的态度，就会让人觉得你十分轻浮。如果一个人的外表看上去非常威严，但在实际行动上却草率之至，做事极不负责任，这样的人也仍然称不上是一个具有稳重威严感的人。

是英雄还是狗熊自己知道

上帝在造神运动中也顺便创造了人。所以传说中的神与现实中的人便理所当然地存在着某些惊人的相似。

很多人都知道赫尔墨斯，他是古希腊神话中天神宙斯的儿子，是主管商业之神，他想考证一下自己在人间百姓中的地位到底有多高。有一天他化装成一位顾客来到雕像店。他指着宙斯的头像，问雕像者："这个值多少钱?""七赫拉"。他又走到自己的雕像前，心想，自己是商业的庇护神，地位一定比宙斯高，便问："这个值多少钱?"雕像者指着宙斯的像说："假若你买那个，这个算添头，白送。"赫尔墨斯本想听听雕像者对自己的赞赏，抬高自己的身价，谁知讨了个没趣，只得灰溜溜走了。

人从出生落地到离开人世，往往喜欢把个人的快乐、幸福和价值感建立在别人认可的基础上。好像别人说你行，你就觉得自己行；别人说你不行，你也就觉得自己不行。应当承认，别人的评价对自己有一定的促进作用。在受到别人赞扬时，我们都会感到快乐，感到自己有价值。所以，我们每个人都希望听到赞扬，得到鼓励，博得掌声。这种精神享受确实有益于我们开发潜能、提高素质，有益于认识自我价值，树立自信意识。然而寻求赞许的心理如果不只是一种愿望，而成为一种必不可少的需要，像赫尔墨斯一样去寻求自己虚拟的"光环"，这便落入了人生自恋型性格障碍的误区。

一旦寻求赞许成为一种需要，做到实事求是几乎就不可能了。如果你感到非要受到夸奖不行，并常常做出这种表示，那就没人会与你坦诚相见。同样，你也不能明确地阐述自己在生活中的思想与感觉。你会为迎合他人的观点与喜好而放弃你的自我价值，以别人的看法和评价来确立你的自我形象和价值。这就好像把房子盖在流沙上，是靠不住的。如果你依赖他人来评定证实你的价值，究其根底，那只是他人的价值，而不是你的价值。常言道："慧眼识英雄"、"狗眼看人低"。别人是慧眼还是狗眼不正是别人的价值吗?而你是英雄还是狗熊，这个是你的价值。所以，自我价值不能由他人来评定和证实。

的确，应付受人斥责的局面很不容易，而采取为人所赞许的行为则容易很多。但如果为回避困难而选择后者，那就意味着你认为别人对你的看法比你的自我评价更为重要。这是一个在我们社会中难以避免的危险陷阱。

世俗和传统使人养成一种说话办事总是需要得到别人的认可和赞许的习惯。童年时代习惯于得到父母和老师的赞许，长大成人需要得到领导者的认可。如果自己的某个举动和主张得不到别人的认可和赞许，就会感觉到是出了问题，放心不下。于是你在无形之中就放弃了主宰自己、独立行事的权力，凡事都受别人的控制和摆布。这种习惯大体表现在以下方面：

--你在家里对别人的需求大都随声附和，有时心里不满，也要依从别人的意志去办。

--你有自己的事情和计划，但难以拒绝朋友的邀请和要求，以免别人对你不满意。

--你说是回避同陌生人交谈，不想独自参加社交活动，也不愿独自出差办事。

--你说是看领导的眼色行事，明知不对，也要忍气吞声地服从。好像领导的时钟总是准的，而你的时钟总是不准，只能和领导对表，不相信自己的手表。如果因此而窝火憋气也只能拿比你地位低的人出气。

--不好意思和权威人士、著名人物交往，如果这类人物对你责怪批评不公正，你也不敢说出自己的看法。

总之，一个人习惯于接受别人的摆布，就会经常被迫去说话，去做事。这样的生活当然很累，也很乏味。其实，这样的人生只是终生劳役，不会有任何光彩和乐趣。试想，古今中外，世界上有哪一个有所作为、有所成就的人是这样生活的，是放弃了独立行事的权利，接受了别人的摆布而取得了成功的?拿职业选择来说，一个人应当争做自己感兴趣、有爱好的工作，因为个人的兴趣和爱好是最大的驱动力。曹雪芹是为了表达自己的生活感受而写作《红楼梦》，爱因斯坦是为了满足自己的好奇心才创立了相对论。这些人都不是为了服从别人的意志、寻求别人的赞许才去呕心沥血、孜孜以求的。如果不是独立自主、宠辱不

惊，如果不是自我评定，曹雪芹、爱因斯坦、贝多芬、鲁迅这些伟大人物是不可能出现的。

希望得到别人的赞许，这是正常的心理需要，如果你必须得到别人的赞许，那就是将自己的价值交给他人去评定。一个人将自我价值置于别人的控制之下，这不是谦虚谨慎，而是缺乏独立自主的意识，由别人随意抬高或贬低自我价值。人家反对，你就灰心丧气；人家施舍给你赞许之词，你才会觉得自己不错。凡事如此，你还有什么价值?如果人家不说你好，你又该怎么办呢?

在现实生活中，我们不可能让每个人都满意。以清醒的头脑预计到会有不同意见，自己也会有缺点错误。不必期望人人都表示赞许，这样，我们就不会自寻烦恼，情绪消沉，也就不会因为别人对你某一点的否定而视为对自己整个人的否定了。林肯说得好：

"……假使要我读一遍针对我的各种指责--更不要说逐一做出相应的答辩，那我还不如辞职了事。我是根据自己的知识和能力尽力工作的，而且将始终不渝地这样工作。如果事实最后证明我是正确的，对我的反对意见将不攻自破；如果事实最后证明我是错的，那么即使有十个天使起誓说我是正确的，也将无济于事。"

这话说得多么实在而深刻呀!所谓独立行事、自我仲裁，也就是实事求是、光明磊落的做人处世的态度。

有人以为坚持独立自主，似乎很难得到别人的赞许，很难处好人际关系。这是一种错觉和误解，事实恰好相反。一个真正能够主宰自己的人只是不去为了迎合他人的观点与喜好而放弃自我价值、自我追求；只是在与人交往中不会为了博得他人的赞许而跟随他人的指挥棒转。如果一个人别人希望他怎么样，他就会怎么样，这是多么可怜、毫无价值的形象；如果一个人不能明确地阐明自己在生活中的思想和感觉，那就没什么人会与你坦诚相见，没什么人会真正地尊重你。因为失去了自我，也就失去了平等自由的人际关系和生活方式。某些官僚、政客之所以不为人们所信任，就因为他们只是留声机、传声筒，而没有自己的灵魂。这种人往往是轴承脑袋弹簧腰、头上插着风向标，只会见风使舵，趋炎附势。这种人的自我价值完全取决于头上的乌纱帽，一旦失去职位，手中无权了，他就一无所有，一文不值了。这难道不是事实吗?实际上，最受赞许、最受欢迎的人恰恰是那些希望赞许而不是祈求赞许的人，是那些能以积极的心理态度表现美好的自我形象的人，是那些从不放弃独立自主权利的人。

如何克服害羞的习惯

1．相信自己能够改变害羞

虽然有 86%的人相信害羞是可以克服的，可是仍然有人相信不能。所以克服害羞的首要问题是要自信。

2．要相信并愿意改变

克服害羞的失败也许是因为你不愿意改变自己，如果你不愿意，那么也没有人能帮助你。心理学家认为，内控的人认为自己可以掌握一切，外控的人认为事事受制于人。如果你不相信害羞可以克服，并且也不愿意去克服，那么谁也无能为力。

3．理性地看待别人对你的批评

要想改变自己的害羞，自己心理上必须要有基本的理性态度。别人批评你是免不了的，尤其我们中国人很喜欢说别人。如果我们对别人的批评很在意，心理上就会很难过，愈辩就愈黑；如果我们以理性的态度，开放的心情去接受，心情反而会很坦然。

4．改变对自己的看法

很多害羞的人都会认为别人很注意他，其实这只是一种病态。有一位 32 岁的未婚女子，人家一天到晚都在问她，为什么还不结婚，她觉得烦死了。她愈想就愈觉得自己在别人眼中愈不对劲，一看到别人要问她，她就躲了起来。这正好给别人一个说话的机会：你看，老处女就是这样。其实别人并不是那么关心你的婚姻，只不过是好奇，并且将好奇心用在揭露别人隐私上。

5．重新估价自己

你不要对自己估价太高，因为估价太高，你很容易对自己产生不满。

在我们的社会当中，常常有人说，我应该怎样，应该怎样，一下给自己定了一个很高的标准。一旦达不到这个标准，就觉得自己一定很差，不如人，渐渐地就会失去自信心，愈来愈害羞。这样，你就得重新估价自己，量力而行，分段、分步骤地去达到自定的目标。

6．不要太在乎自己的外表

通常青少年时期正是生理发育比较突出的阶段，因此青少年朋友们会对自己的外表变化特别敏感。这原本是很正常的现象，请你不要太在乎。假若你太在乎自己的外表的变化，就会引起别人去注意你那些变化了的部位，如缺牙的人捂着嘴巴，这就引导别人去注意你的嘴巴，小眼睛塌鼻子的女孩，以为自己戴上一副大眼镜就可以遮住自己的小眼睛，可是如此一来，她的塌鼻子却暴露得更明显了。

7．在想象中去除害羞

把眼睛闭起来，想象自己站在讲台上，对着一群人演讲，并很自信地讲自己最有把握的题目，而且内容准备得很充分。你把自己想象成自信不害羞的人，你看到自己自信地站在讲台上，这种想象虽然与事实有差距，可是，你已经能把自己想象成成功的人，这时，你已经在实际的行为中向前迈进了。

8．逐渐进入扮演的角色

当你要找工作，面对陌生人，或是要相亲时，你可以事先扮演角色--利用空椅子的方法，和令你害羞的人对质。这种方法可以独自一人扮演两个角色：我和对方，也可以两人扮演。演出的结果是，你有备而去，那时你害羞的程度自然就会减轻。

你可以来个狮子大吼，看谁吼得声最大，结果因为愈吼愈大声，也就忘了害羞。

9．放松自己

有些人当众讲话，觉得十分痛苦；自我介绍时，十分紧张。他不敢去接触别人；如果别人稍稍接近他，他就立即躲避起来。像这种人，如何才能克服他的害羞呢?可以用假按摩、真轻松的方法。

大家先围成一圈，然后每个人闭起眼睛，把双手放在前面一人的肩上，慢慢地替他按摩，由肩移至腋下，然后再一次由肩按摩起，直到你想象自己的腋下被人搔得想笑，这样因为想笑而放松了自己，你自然就忘记害羞了。

10．减轻害羞引起的焦虑

首先要懂得训练自己，有了放松的反应之后，就可以与因害羞而引起的焦虑战斗，当你放松的反应胜过害羞引起的焦虑之后，你就不会那么害羞了。

怎样放松自己呢?把身体分为四个部分，手、头、膝盖和脚，每一部分大致作四五分钟，作法就是从手掌开始，逐渐放松人体的肌肉紧张度，并进入半催眠状态，从紧到松，有了这种放松的训练之后，一旦你要放松时，自然就能彻底放松了。能自然地放松，就表示你已学会了放松。

忍者无敌的道理

当"智慧"已经钝化，"天才"无能为力，"机智"与"手腕"已经失败，其他的各种能力都已束手无策、宣告绝望的时候，走来了一个"忍耐"；由于其坚持之力，成功得到了，不可能的成为可能了，事业成就了，业务做成了。

啊，意志的忍耐能发出多么神奇的功效!不后退，不放弃，在各种能力都已无效的时候它还坚持着。甚至连"希望"离开了战场时，它也还能打许多胜仗呢。

在别人都已停止前进时，你仍然坚持；在别人都已失望放弃时，你仍然进行，这是需要相当的勇气的。使你得到比别人较高的位置、较多的薪资，使你超乎寻常的，正是这种坚持、忍耐的能力，不以喜怒好恶改变行动的能力。

忍耐的精神与态度，是许多商人能够成功的大关键。

推销商品时，不管对方怎样傲慢无礼，总不要怒然而返，这种商人才能得到胜利。一次推销不成，两次、三次、四次，最后使对方不但钦佩他的勇气与决心，并会感受到他的忍耐与诚恳的精神而成全了他，照顾了他的生意。

在商界中，能做最多的生意，得最多的主顾，销最多的商品的，是那种不灰心、能忍耐，决不在困难时说出"不"字来的人，是那种有忍耐的精神、谦和的礼貌，足以使别人感觉难拂其意、难却其情的人。

一受刺激就不能忍耐的人，不会有大成就。

人们的天性决定了他们对各商家的推销员，总有些不欢迎；假使能够把他打发开，总设法打发开。但当他们遇到了一个有忍耐精神、谦和态度的推销员，事情就不同了。他们知道，有忍耐精神的推销员是不容易打发开的；他们常常由于钦佩那个推销员的忍耐精神而购下了他的商品。

有谦和、愉快、礼貌、诚恳的态度，而同时又加上忍耐精神的人，是非常幸运的。

做我们所高兴做的事，做我们所喜欢而感到热忱的事，这是很容易的，但是要全神贯注地去做那种不快的、讨厌的、为我们的内心所反对的，而同时又为了别人的缘故不得不去做的事，却是需要勇气、需要耐性的。每天怀着坚强的心、稳健的步，怀着勇气与热忱去从事我们所不适宜、不想做的工作，从事我们内心反抗、不得不干的事。年复一年这样下去，真是需要英雄般的勇气与忍耐心的。

认定了一个大目标，不管它可喜或可厌，不管自己高兴或不高兴，总是以全力赴之--这样的人，总能得到胜利。

定下了一个固定的目标，然后集中全部精力去实现那目标。这种能力，最能获得他人的钦佩与尊敬。

你享有了有毅力、有决心、有忍耐力的名誉，世界上总不患无你的地位。但是，假使你显出一些意志不坚定与不能忍耐的态度，人家会明白，你是白铁，不是纯钢，于是人们就会瞧不起你。

没有不顾障碍而坚持奋斗的勇气与百折不回的忍耐精神，总不能成就大的事业。懦弱、意志不坚定、不能忍耐的人，不能得到他人的信任与钦佩。只有积极的、意志坚强的人，才能得到大家的信任。如果没有大家的信任，那么事业的成功是很难期待的。

不管社会发生什么变化，意志坚定的人总能在社会上找到位置。人人都相信百折不回、能坚持、能忍耐的人。意志的坚定能生出信用来。假使你能够不管情形如何，总坚持着你的意志，总能忍耐着，则你已经具备了"成功"的要素了。

所以，从某种角度来说，忍耐不失为一种技巧和一种策略。

不要太在乎别人的"眼光"

人都是要面子的，在人际交往中，都比较注意自己的形象，这很正常，但不能死要面子而失去自我。

别人对你的评价总是有水分的，有的人总是挑好的说。如果以此为据，你可能高估自己，自我感觉良好。于是可能轻视别人，忽视一切，自以为是。也有人可能专挑坏的讲，故意贬低你，这样你可能低估自己，自卑消极。所以在听取别人意见之前，首先要有一个正确的自我评价，并以此为基准。

另外，别人看到的可能只是你的表面或一个方面，真正全面、清楚了解自己的还是自己。只有天生没有主见的人才会整天打听别人的评价。虽然有时候可能会出现"当局者迷，旁观者清"的情况，但大多数情况下旁观者的意见只能作为参考。

太在乎别人的"眼光"还有一个缺点，就是会使你做事放不开手脚，养成犹豫不决的性格。如果一个企业家太在乎工人的"眼光"，他就不是一个强有力的管理者。在发奖金的时候，他会首先考虑到副经理会怎么想，科长会怎么议论自己，然后那些老工人会不会认为我不照顾他们，还有门卫会不会认为自己不体贴他。这样，不调整十几遍，奖金是发不下去的。如果是个歌手，上台之前就东想西想，一身衣服会换上十来次，最后还是带着疑惑上场，上场后发现掌声没料想的热烈，心里又嘀咕上了……这样的歌手肯定唱不好的。而如果是个外交官，那可能就被人家牵着鼻子走，把自己国家都给卖了。太在乎别人的"眼光"肯定会以失去自我、失去个性作为代价，没有自我、没有个性的人肯定成不了大事，也不可能知道自己的价值。

和人交往的最佳境界是不卑不亢，这样才能不失自我。一个小职员见到总经理的时候很可能拘谨得语无伦次，而当他跳出总经理的圈子，就可能是大方自如。当你太在乎别人的时候，你也不知不觉地失去了自我。在生活中，我们经常会发现，有些我行我素、对别人反应迟钝的人却往往很让人佩服。只要我行我素而不侵犯别人，他们总是很受人欢迎的。

你不可能面面俱到

有这么一则寓言故事：

一天，爷儿俩赶着一头驴进城，子在前，父在后，半路上有人笑他们："真笨，有驴子竟然不骑!"

父亲觉得有理，便叫儿子骑上，自己跟着走。走了不久，又有人说："真是不孝的儿子，竟然让自己的父亲走路!"

父亲赶忙叫儿子下来，自己骑上驴背。走了一会，又有人说："真是狠心的父亲，自己骑驴，让孩子走路，不怕把孩子累死?"父亲连忙叫儿子也骑上驴背，这下子总该没人有意见了吧!谁知又有人说："两个人骑在驴背上，不怕把那瘦驴压死?"

父子俩赶快溜下驴背，把驴子四只脚绑起来，一前一后用棍子扛着。经过一座桥时，驴子因为不舒服，

挣扎起来，结果掉到河里淹死了!

很多人做人做事就像上述故事中所讲的父亲，人家叫他怎么做，他就怎么做。谁抗议，就听谁的!结果呢?大家都有意见，而且大家都不满意。

一般说来，这么做事的人会有以下几种心理：

--不想得罪任何人，甚至想讨好每一个人，至于是非对错，不管啦!

--本身就是没有主见之人，无法分辨是非对错，所以谁说得有道理，就听谁的。

不管是什么样的心理，但你要知道一点：想面面俱到，不得罪任何人，又想讨好每一个人，那是绝对不可能的!因为在做人方面，你不可能顾及每一个人的面子和利益，你认为顾到了，别人却不一定这么认为，甚至根本不领情也有可能；在做事方面，你也不可能顾到每一个人的立场，每个人的主观感受和需要都不同，你要让每个人满意，事实上，必定会有人不满意!最后的结果只有两个：

（1）为了面面俱到，反而把自己累死，因为你总是怕对方不满意，还得小心察言观色，揣摩他的心思，这多辛苦啊!恐怕非神经衰弱不可了。

（2）别人摸透你想面面俱到的弱点，但会软土深掘，得寸进尺地索要，因为他们知道你不会生气，于是你就变成人人看不起，给人好处别人还不感谢你的天下超级大笨蛋!

那么应该怎么才能让大家尽量满意呢?

做你该做的!也就是说，你认为对的，你就毫不动摇地去做，参考别人意见时要看意见本身，而不是看别人的脸色。这么做有时确实会让一些人不高兴，但如果你不受动摇，就可赢得这些人事后的尊敬，毕竟人们还是服从公理的，除非你的坚持纯粹是为了私心!

这么做，会有人称赞你，也会有人骂你，但如果你想面面俱到，恐怕结果是--每个人都嘲笑你!

第八章　八面玲珑做人做事

作为一个新手，我们要甘当配角，以求充实自己；而作为一个老手，也要乐于当配角，让新手们有机会得到锻炼。

用之不竭的资源

优秀的社会活动能力，容易带来和谐的人际关系，但人际关系毕竟是无形的，它很难测量却又不固定，因时因地因人而异，那么，人际关系到底对事业起什么样的作用?它又是如何了无痕迹地运作呢?简单地说，社会活动能力与人际关系是一种资源，对人是一笔无形的资本，在悄无声息之间于社会结构中满足人们的某种需求，它是社会资源的重要内容。

红尘中人人为生计而奔波，正像古人所述："天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。"我们创造财富、创造生活，满足需要。社会是一个有机的体系，内部层次分明、规则明确，每一个生活在社会里的人都会有需要，那么用什么满足?怎样判断满足需要的先后等次呢?一般而言，我们满足自己的需要可以有几种手段，也就是占有几种资源，概括起来主要有权力、物质、文化精神和社会关系四种资源。假如人们面对某种特定利益都有需要，那么有权力者利用政治权威去获取；有金钱者使用物质财富去满足需要；在文化精神上被认为是合法享有者的，也有可能得到该利益；而最后一类人，成功地取得利益，靠的是人际关系的力量，一种非正式渠道，但在现实社会里往往很有效。

作为社会资源的人际关系，它是中性的，并不是被某些人称作的"社会的毒瘤"，所谓"运用之妙，存乎于心"，关键是看怎么用，谁在用。船王包玉刚在总结自己的成功经验时，就认为善于运用良好的人际关系是重要因素。他跟汇丰银行以及日本商人的关系很不错。汇丰银行给他以支持，实际上是从私人关系上敲开门的。包玉刚向汇丰银行首次借贷时，公司名气不大，自己也没有多少身价，当时汇丰银行不准备贷款给他，但是他与汇丰银行一个小部门的负责人私交甚好，在这层关系下，汇丰银行贷了一笔数额很小的款项给他。包玉刚并不气馁，努力工作，用这笔钱赚取了利润；同时，对他朋友的尽力帮助表示衷心感谢，丝毫没有迁怒于他，虽然没能达到贷款的目的，二人的友谊却不断加深。后来这位负责人升职为银行的高级决策人员，包玉刚因这层关系并且由于企业管理得好，获得了越来越多的贷款。另外，包玉刚着力发展与日本船商及造船厂的合作，并且运用自己严谨、宽厚、节俭的工作作风赢得了日本商人的赞赏，与他们

建立了很好的关系。有一次，因为某个特殊原因，包玉刚需要提前造好一艘船，当时那家造船厂的活儿已经很满了，但就是因为包玉刚和厂主的关系，厂里毫不犹豫地为他的船加班加点。事成后，包玉刚大赚了一笔。从包玉刚的经历中，我们不仅能看到社会关系在关键时刻的决定性作用，而且也弄清楚了如何运用人际关系去取得成功。

很多人对人际关系的作用没有一个正确的认识。有的人仗势欺人，凭借手中的资源，比如权力、财富，贪得无厌，任意妄为，在和别人的交往中总是摆出一副"施恩者"的嘴脸；有的人则片面地相信"关系万能"，认为无论什么事，只要关系硬，都能手到擒来，不费吹灰之力，而一切能力、本事，在他们眼里，都等于零；有的人却一味地排斥关系甚至是一般的人际交往，他们或者由于生性腼腆、内心自卑，有意避免与人发生直接联系，或者自视清高，认为周围的人都是一帮俗人，没有交流的价值，或者把正常的人际往来，也视为不正当的"走后门"、"拉关系"。结合社会生活中的实践以及上述包玉刚的事例，我们对于正常的人际关系及如何运用，应该产生一种基本的意识，即人际关系只是一种社会资源和一种人的基本能力，它既不是万能的，也不是完全可以抛之于脑后的东西，因此，关键在于我们怎么去应用，才能对我们的生活和事业有所帮助。

要达到上述效果，不外乎遵守下列三个条件：第一，合法地使用。法律是国家的根本，是社会行为的规范，人际关系及相关行为当然也受法律的约束。如果滥用人际关系，违法地达到目标，当事人便难逃法律的惩处，这自然不能埋怨人际关系无用，因为这是当事人自己曲解、误用了人际关系。第二，合理地要求。人际关系本来就是人与人之间的正常交往，理性与良知是人类交往秉承的古训，合理的要求既是对对方的尊重，也是对自我尊严的保证。如果包玉刚开始一再强求那个部门负责人帮助他得到想要的大额贷款，或者在要求未能达成时迁怒于人，那么，他与汇丰银行的结局很难预料，但至少有一点可以确知：良好的合作关系不会如此快捷地建立并巩固起来。合理要求意味着不违反公共原则，也不给别人遵循的准则造成困难，使对方能够在可能的范围内考虑你的意见。第三，以自己的实力为后盾。包玉刚之所以人际关系上很成功，除了他在这方面确实下了一番功夫以外，更因为他有实力并且时时加以暗示，证明了他的要求可使双方获益，而互利互惠永远是处理人际交往的一剂良方。人们在交往中总是希望彼此都能得到好处，皆大欢喜的结局才是我们所追求的，这也就是博弈论所谓的"双赢"局面。因此，一个人试图得到他人的帮助，建立融洽的人际关系，最重要的因素还是锻炼自身，提高实力，使别人怀着他日收获的预期。像包玉刚与汇丰银行的那位主管的交往就是一个典型。包玉刚想得到银行的帮助，而主管看中包氏的发展前景及品格心性，相信他会为银行带来长久的利润和利益，这样也就是为主管的业绩添加了光彩的一笔。

良好的人际关系及其运用，是现代人发家致富、功成名就的第一法宝。在这光荣桂冠的背后是优秀的社会活动能力和踏踏实实的努力，后者对于初生牛犊不怕虎的青年，意味着什么呢?那是骄人的资本，那是成功的曙光，那是事业的基石!在现代人力资本理论中，人的能力被认为是人生最重要的财富、事业最宝贵的资本，而尤其以社会活动能力为重。美国最有名的企业经营者--艾柯卡，被认为是社会活动方面登峰造极的人物，他善于敏锐地观察每一个人，擅长恰当地与周围的人交流，在社会活动中，他如鱼得水，游刃有余，走到哪里便成为人群的中心，甚至有许多人要求他去竞选总统!难道他是一个如爱因斯坦般的顶尖级天才吗?难道他有着阿波罗一般俊朗的容颜吗?不，他只是一个外表普普通通的人，和你我一样，消失在人群中便难以认出，但他的魅力来源于他那超人的社会活动能力：他倾听、他微笑、他交谈，无形之间便将人与人的心拉得很近很近。以至于一位与他打过交道的企业界资深人士评价道：艾柯卡的能力足以使会面一次的人终身与他为友。这就是艾柯卡从一无所有到功成名就的秘诀!这就是他一生最为骄傲的资本：与人打交道!社会活动能力是艾柯卡一生中生财有道的那只"聚宝盆"，永不匮乏、源源不断!

选择你的朋友

随着市场经济的不断发展，人们在社会政治、经济、文化等各个方面的交往十分频繁、复杂，对结交朋友的数量、质量等方面也提出了更高的要求。

朋友之间，重的是义气之交，重的是肝胆相照。交朋友要交有血性、有骨气、有仁德的朋友。利势、利权、利财之交，是不长久之交，尤其是知法犯法的贪官们犯在如此朋友手中，岂不是大糊涂虫?

有的人交友是为了害友，在实际生活中，这却是活生生的现实。有些人为了达到不可告人的目的，或者是为了实施某种非法行为，不择手段寻找勾引目标。一旦他选中了，便千方百计地拖其下水，使用胁迫、

利诱、欺骗、教唆等种种手段使原来品行良好的人走上邪路，毁灭了自己。应该说，这类朋友是最可怕的，也是最恶毒的，和这样的人结交无异于自我毁灭。

在现实生活中，任何人都要和他人进行各种各样的交往，在交往之中就不可避免地有亲疏远近之分。来往比较频繁，相互感情比一般人亲近，互相帮助较多的人就有可能发展为朋友关系。由于人们的世界观、兴趣、爱好各不相同，所以朋友也有许多种类型。正所谓"人上一百，形形色色"。人人都希望能够交上知心朋友，知心是重要的，你知道我的思想，我知道你的想法，互相关心、互相帮助、共同进步，这是知心朋友交往的主要内容。但是，所谓的知心朋友，他还必须是善良、坦荡、无私的，如果所结交之人品行不端，即使他对你再好也是不可交往的。

也许你需要朋友，你尽管去结交，但你必须知道：你为什么要结交朋友呢?需要结交什么样的朋友?如何选择朋友?在结交朋友的过程中必须注意哪些问题?只有这样,你才能保证所结交的朋友对你会有所帮助，不至于因择友不慎而招致麻烦和灾难。中国人好结交朋友，这是由于中国几千年文化的影响所致。在古代，劳动人民就素有善良、质朴、乐于助人的美德。正因为人们所结交的知心朋友对人的一生都会产生很大的影响，所以交友必须注意择友。

1．谨慎择友

我们在择友时，首先一定要明确自己的标准，即结交品行端正、心地善良、乐于助人、勤奋上进的人。这样的朋友就是益友，一生中都会对你有很大帮助。有的人以兴趣相投作为唯一标准，而不论对方的思想品行，只讲朋友义气，只要你对我好，我也对你同样好。你敬我一尺，我敬你一丈。你肯为我赴汤蹈火，我也会为你两肋插刀。至于是不是有利于自己，有利于他人和社会，则根本不考虑了。在他的朋友中，既有讲吃讲喝者，又有讲玩讲闹者，甚至还有为非作歹、流氓地痞之类的人。"近朱者赤，近墨者黑"。这样一来，难免影响到自己。因此，我们一定要慎重选择朋友，切不可滥交，一定要避免和那些道德品行不端的人结交，免得沾染恶习。

2．多交必滥

交友结友不在多，而在于质量，多交必滥，这是中国古代人对交朋友的经验总结。人们常说："朋友遍天下，知心有几人?"的确，知音难觅呀。况且，一个人的精力是有限的，如果不加选择，一味地以多结交朋友为荣，则会整日忙于应酬，把大部分精力都放在与朋友的周旋上，必然影响自己的正常工作、学习和生活。再者，结交的人多了，也必然影响到对朋友的视察和鉴别，如果所结交的人中有品行不端或用心不良者，也很可能给你带来危害。在社会上，确实有这么一种人，以广泛结交朋友为荣，可以说三教九流，无所不交。严格地说，这不是在交朋友，只不过是不负责任的一般交际行为。真正的朋友不在于相互利用，而在于共同的志向和思想，在于互相帮助，使生活增加乐趣，让友谊为你的生活再增加一些光彩。

3．不可轻率

我们应把结交朋友看做一项十分严肃的事情。当你在结交朋友时，一定要认真对待，绝不可轻率。在与对方交往的过程中，要注意观察其思想、兴趣、爱好、品质和行为，掂量一下是否值得结交。"毋友不知己者。"孔子是说不要和不如自己的人交朋友，这种观点虽然带有很大的片面性，但也说明了交友不可轻率的道理。因为朋友之间本是互有短长的，在这方面你有优点，在其他方面他有特长，朋友相处，长短互补，这也是交朋友的益处之一。请不要误会，孔子的意思是要交思想纯净、品德高尚的人，向这样的人看齐。还要注意，看朋友是不是值得结交并不是不允许朋友有缺点。人无完人，朋友也是如此。只要你所结交的朋友品行端正，能够真心帮助你，不至于对你有害，就可以了。

多结交比自己优秀的人

朋友，对我们就像读书一样。真正的朋友总不忍坐视我们的颓丧，而时常鼓励我们，使我们增加勇气。

要和人相识，并不像通常所想象的那么困难，就是要结交地位较高的人也如此。尤其是年轻人，可以无所顾虑地和地位较高的人亲近。

美国有一位名叫阿瑟·华卡的农家少年，在杂志上读了某些大实业家的故事，很想知道得更详细些，并希望能得到他们对后来者的忠告。

有一天，他跑到纽约，也不管几点开始办公，早上 7 点就到了威廉·亚斯达的事务所。

在第二间房子里，华卡立刻认出了面前那体格结实、长着一对浓眉的人是谁。高个子的亚斯达开始觉

得这少年有点讨厌，然而一听少年问他："我很想知道，我怎样才能赚得百万美元?"他的表情便柔和并微笑起来。俩人竟谈了一个钟头。随后亚斯达还告诉他该去访问的其他实业界的名人。

华卡照着亚斯达的指示，遍访了一流的商人、总编辑及银行家。

在赚钱这方面，他所得到的忠告并不见得对他有所帮助，但是能得到成功者的知遇，却给了他自信。他开始仿效他们成功的做法。

又过了两年，这个 20 岁的青年成为他学徒的那家工厂的所有者。24 岁时，他是一家农业机械厂的总经理，为时不到 5 年，他就如愿以偿地拥有百万美元的财富了。这个来自乡村粗陋木屋的少年，终于成为银行董事会的一员。

华卡在活跃于实业界的 67 年中，实践着他年轻时来纽约学到的基本信条，即多与有益的人相结交。会见成功立业的前辈，能转换一个人的机运。

年轻的男女都能直率地表达崇拜英雄的心意。可是年纪一大，就以为不可不将这种心意隐藏起来。

但是隐匿崇拜英雄的心意是错误的。应当与你所崇拜的人亲近，这才是良策。这不但能使对方感到高兴，而且会鼓励你，增加你的勇气。

怀特是美国印第安纳州小乡镇上的铁道电信事务所的新雇员。16 岁时他便决心要独树一帜。27 岁他当了管理所所长。后来，先是西部合同电信公司，接着成为俄亥俄州铁路局局长。

当他的儿子上学就读时，他给儿子的忠告是："在学校要和一流人物结交，有能力的人不管做什么都会成功……"

你也许会觉得这句话太庸俗。但请别误会，把有能力的人作为自己的榜样并不可耻。朋友与书籍一样，好的朋友不仅是良伴，也是我们的老师。

要与伟大的朋友缔结友情，跟第一次就想赚百万美元一样，是相当困难的事。这原因并非在于伟人们的超群拔萃，而是你自己容易忐忑不安。

年轻人之所以容易失败，是因为不善于和前辈交际。第一次世界大战中法兰西的陆军元帅福煦曾说过："青年人至少要认识一位善通世故的老年人，请他做顾问。"

萨加烈也说了同样的话："如果要求我说一些对青年有益的话，那么，我就要求你时常与比你优秀的人一起行动。就学问而言或就人生而言，这是最有益的。学习正当地尊敬他人，这是人生最大的乐趣。"

不少人总是乐于与比自己差的人交际。这的确很值得自慰。因为在与友人交际时，能借此产生优越感。可是从不如自己的人当中，显然是学不到什么的。而结交比自己优秀的朋友，能促使我们更加成熟。

我们可以从劣于我们的朋友中得到慰藉，但也必须获得优秀的朋友给我们以刺激，以助长勇气。

大部分的朋友都是偶然得来的。我们或者和他们住得很近，因而相识；或者是以未曾预料的方式和他们相识了。结交朋友虽出于偶然，但朋友对于个人进步的影响却很大。交朋友宜经过郑重地考虑之后再决定。

总之，事业成功的人，有赖于比自己优秀的朋友，不断地使自己力争上游。

其实，你应当牢记与有益的人结交，并非太难的事情。首先将你所在城市的著名人士列出一张表，再将会对你的事业有所帮助的人，也列出一张表，之后就是每星期去结交一位这样的人。

伟大的人物才有伟大的友人。

情感独立与情感互赖

说到情感独立，有人肯定会有疑问："我在情感上绝对是独立的，我已经备尝了寂寞的滋味，无论做什么事情从来都依靠自己，可为什么我仍然不能获得真正的成功呢?"这里涉及一个非常重要的话题，即情感独立与情感互赖的关系问题。

我们提倡的情感独立，并不是某些人所谓的极端自立。极端自立绝不是独立，独立和依赖有着不可分割的内在联系，独立是互赖的基础，互赖是独立的必然结果。茫茫世界充满风险，个人要想离开群体去生存是不可能的。我们所说的独立就是各司其职，按一定的契约分工，个人受契约、原则约束而不是受情感约束。我们一方面提倡独立，但另一方面又不抛弃互赖，我们提倡人与人之间建立一种良好的人际关系。社会就像一个温暖的大家庭。

我们所说的人与人之间的情感依赖并不是单方面的依赖，而是人与人之间的相互依赖，是互赖。这种

互赖可以是在两个人之间发生，但更多的是在一个大的群体中建立起来的一种多个人之间的一种相互依存、相互制约的关系。

我们都知道，人与人之间的友谊很重要，其实这种友谊就是一种情感上的互赖。事实已经证明，有着良好人际关系的人，拥有几个真正朋友的人无论做什么事情都要胜人一筹。由此可见，这种情感上的互赖对于自治自立的人生也是必不可缺的。良好的互赖关系可以使人享有深厚丰富的情感交流，不断跃进的成长以及为社会服务奉献的机会。既然如此，那么我们怎样才能建立起这种健康的互赖关系呢?

众所周知，在银行里开个户头，定期向账户里存上一定数目的金钱可以应付紧急时的需要。同样道理，假如我们能开一个所谓的情感账户，储存一些可以增进人际关系的"信赖"在里面，你和别人相处时，无形之间便多了一份"安全感"。而这种安全感在当前这种动荡不安的社会里又显得是多么的重要，要营建自治自立的成功人生，没有这种安全感做基础简直是难以想象的。

能够给情感账户投资的，是礼貌、诚实、仁慈和信用。它们能使别人对你更加信赖，必要时能发挥不可低估的作用。假如人与人之间建立起了这种信赖关系，即使你并不善于表达，也不至于引起别人的误会，因为对方已经理解了你的用意。由此可见，与信赖相联系的是情感上的轻松和愉快的交流。

与此相反，粗鲁、轻蔑、威逼与失信只会降低甚至透支你情感账户里的存款，人际关系到达危险的警戒线。这种情况下，你就好比走在布满陷阱的路上，处处都得小心翼翼。为了求得个人安全，有时不得已还要陷害别人，以至于人人自危，人与人之间的信任荡然无存。

这种话听起来挺吓人的，其实日常生活里屡见不鲜，许多家庭和团体都充斥着这种现象。就拿人类最亲密的夫妻间的婚姻关系来说吧。尽管一开始，双方结合在相互信任的基础上，夫妻之间恩恩爱爱，水乳交融。但是，假如双方婚后不继续向这个情感账户里投资，这种关系仍有恶化的危险。轻点的同床异梦，勉强维持一种无爱的婚姻，各自为政；重的则恶言相向、大打出手，最后甚至劳燕分飞。

事实上，愈是亲密持久的关系，愈需要不断地对其进行情感投资。因为人与人之间都有一种情感上的期待，这种期待需要不断地以情感来浇灌。我相信大家都有过这样的经历，偶尔与故人相遇，虽然多年未见，但仍然能够重续旧情。而经常在一起的朋友反而要时时投资，否则就会变得如同路人，以前的投资付诸流水。

情感投资固然重要，但也不能盲目投资。比如有的人在理解和宽容方面投资过多，但在一些必要的小节方面不太注意；还有一些人过分注意小节，而又不肯原谅他人的过错。他们最终都是情感投资的失败者，没能和他人建立良好的人际互赖关系。那么，到底应该如何进行情感投资呢?笔者以为，在个人的情感账户里，至少有以下六种存款是应该时时必备的。

1．理解他人

人们常说"理解万岁"，可见人与人之间是多么渴望得到别人的理解。理解别人是一切感情的基础。人与人之间，只有彼此之间多一份理解才有共同语言，才有可能走到一起来。这种理解在同龄人之间，可以唤起别人感情的共鸣，彼此之间的友谊很快得以建立；这种理解如果发生在成年人对小孩子的身上，便能唤起小孩子极大的自信，对于小孩子日后的成长甚至一生都产生不可估量的影响。比方说，你的五岁的儿子在你忙得不可开交的时候，偏偏为一件小事来向你求助。假如你是那种善解人意的人，你便会丢下手头的活去给小孩子以小小的满足。可千万不要轻视了小孩子的请求，因为在他幼小的心灵里，那便是天下第一大事。说到这儿，我想起来有一次听原中央电视台著名节目主持人杨澜说起她小时候一段鲜为人知的经历。杨澜小的时候有个尿床的小毛病，每次她都恳求爸爸不要把她尿湿了的被子拿出去晒。爸爸答应了她的要求，使她的自尊没有受到丝毫的损害。据杨澜自己讲，这件事对她日后的成功起了很大的作用。

棒球是美国的国球，许多美国人都很热爱棒球，尤其是美国小男孩。有一位美国的小男孩对棒球近乎痴迷，可是小男孩的爸爸却不怎么感兴趣。有一年暑假，这位爸爸竟然带着自己的儿子看遍了每支球队的主要比赛，总共花去了他六个星期以及大量的金钱。

有人问他："你真的那么爱棒球吗?"

他回答说："不，我只是那么热爱我的儿子。"

想想看，这对于增进父子之间的亲情是多么有益。

2．小节不小

我们大家都可能遇到过相似的经历，两个非常要好的朋友也许为了一件在别人看来似乎微不足道的小事却反目成仇。事实上，一些看似无关紧要的小节，比如说礼貌的忽视啦，不经意的失言啦等等都会给人与人之间的关系蒙上不快的阴影。

这种小节在谈恋爱的青年人之间就显得非常重要。有的人不太拘小节，这往往成了其不断失恋的原因。比如，我认识一位男孩子和他的女朋友一块出去约会，夜晚稍稍有些凉意，女孩子穿的稍稍有些单薄，不断给男孩子暗示有点冷，男孩子不但没有表示反而说了一通什么"要风度不要温度"之类的风凉话，后来那女孩子再也不愿见那男孩子了，可怜的男孩子竟然还不知道为什么。

由此可见人们的内心非常敏感，无论外表多么坚强，内心都有些渴望别人关怀的情感。关怀别人的人，也一定能够得到别人更大的回报，正所谓感情投资，回报无限。

3．信奉诺言

信奉诺言对于建立良好的人际关系非常重要，这不仅表现在朋友间、小团体间以及商业伙伴间，甚至在家庭关系间也显得那么必需。有人说"守信是一大笔收入，背信则是一笔庞大的支出"，这话一点都不假。无论何时，一次严重的失信能使人信誉扫地，很难再建立起良好的互赖关系。

因此如果没有什么把握的话，千万不要轻易给人许诺。尤其是那些身为人父、人母的朋友们，在给子女许诺之前一定要考虑到可能发生的变化，避免到时间兑现不了时失去子女的信任。

信守诺言是一笔巨大的情感投资，由于其风险高，当然收益也就比较丰厚。人与人之间的关系一旦发展到了言出必行的地步，必将是极为成功的人际关系。对于营造自治自立的成功人生必将产生难以估量的深远影响。

4．开诚布公

情感投资里有一项叫做开诚布公的投资，有人颇不以为然。既然大家都是朋友，有些事情自然不必斤斤计较。其实，这恰恰是人际关系的一大误区。我们在前文里已经提到，良好的互赖关系彼此间靠的是契约、是原则，而并不是什么情感的约束，并不是靠什么朋友或者哥们儿义气。

因为几乎所有的人际关系问题，都源于彼此对角色与目标的认识不清，甚至是源于相互冲突。因此笔者认为，在处理人际关系时，无论是在办公室交代工作，抑或在家里分配家务，都是愈明确愈好，这样做可以避免误会、失望和猜忌。

我们总是这样，对于切身相关的人，总会有某种期待，却错误地认为不必明白相告。比如以婚姻来说吧，夫妻双方都期盼对方扮演某种角色，但却并不开诚布公地向对方声明，有些人甚至对自己抱着哪些期望都不清楚。这往往成了婚姻关系航程中的一座冰山，一不小心就会把你的"泰坦尼克号"撞沉。

我们总错误地以为，关系既然如此密切就应该有默契。殊不知事情往往难遂人愿。因此，要想建立一种良好的人际关系，就应该在开始的时候明确彼此间的期待，纵然有时会感觉有些难为情，可总比日后反目成仇要好得多。

开诚布公是一种必要的情感投资，它的回报是久远的，因此绝对不要忽略了它。

5．诚实正直

从开始受教育起，家长和老师都教给我们什么是诚实正直。可是，这世界何其大，由于受多种因素影响，世间的芸芸众生中真正诚实正直的人比例仍然是比较小的。诚实正直的人很容易赢得别人的信任，而信任是建立良好人际关系的基础。因此，诚实正直是人际关系中的另一项重要的情感投资。

诚实正直的一个重要表现是不在背后说别人坏话，这在开始时比较难以做到，因为在背后说别人坏话是大多数人的通病，你不同流合污，反而显得有点格格不入。但是，日久见人心，诚实正直的人最终会赢得大家的信赖。

6．敢于认错

"人非圣贤，孰能无过"，有了错误不要紧，要紧的是是否敢于承认错误。勇敢的承认错误也是一项巨大的情感投资。向别人道歉可以得到别人的宽恕，并且事情都是双方面的，你这样做，让对方有受宠若惊之感，因此对方便会对自己的行为也加以检讨。这样反而对本来别别扭扭的关系起到了意想不到的效果。

一个善于理解别人，不忽视小节，信守诺言而又开诚布公的人再加上诚实正直，已经基本上实现了情感独立并摆正了情感独立与情感互赖的辩证关系。可是如果行为不诚恳，便会使前面这一切付诸东流。由

此可见这一情感投资的重要性。

拓展人际关系的 15 条原则

搞好人际关系的本领其实不是什么神秘的东西。善于与人打交道并不局限于生来就有某种魅力的人，虽则有些人的确天生有这方面了不起的本领。对我们大多数人来说，与人保持良好关系的本领是后天学习得来的。下面的 15 条指导原则能助你获得与人打交道的本领。请运用这些原则来建立良好的人际关系。

1．把注意力从你自己身上移开

要建立良好人际关系，第一步是把注意力从自己身上移开。与别人交往时首先想到自己的人，很少能建立良好而持久的人际关系。当你开始把注意力集中到别人身上时，建立良好人际关系的可能性就大大增加。

2．真诚关心别人

有一句话总结了良好人际关系和人生成功的关键所在："人们知道你是否关心他们之后，才会在乎你是否了解他们。"无论你有什么本领、特长、受教育程度有多高，都不如真心实意的关怀更能给人深刻的印象。事实上，当你是某个人的上司时，如果你不首先让他知道你关心他，你是不大可能对他有正面的影响力的。

统计数字表明这个观点是对的。《华尔街日报》曾发表了一家名叫"国际出发点"的调研公司所作的一项研究的结果。在对 1．6 万名公司主管人员所作的调查中，被列为"最有成就"的 13%的主管人员对人的关心跟对利润的关心一样大。如果你想建立良好人际关系，你首先要关心你与之打交道的人。

3．认真了解别人

没有什么比得上了解和记住别人的情况更能产生积极效果的了。认真了解别人，是你关心别人的明证。这有助于建立一种良好而持久的关系。

历史上的最好例子是拿破仑·波拿巴与他的下属的关系。拿破仑叫得出手下全部军官的名字。他喜欢在军营中走动，遇见某个军官时，用他的名字跟他打招呼，谈论这名军官参加过的某场战斗或军事调动。他不失时机地询问士兵的家乡、妻子和家庭情况。这样做使下属大吃一惊，他们的皇帝竟然对他们的个人情况知道得一清二楚。

因为每个军官都从拿破仑的话和所提问题中感到拿破仑对自己感兴趣，这就不难理解他们对拿破仑为什么那么忠心耿耿了。

4．不要低估任何人的价值

曾听说过一个年青政治家的第一次竞选演说的故事。他极想给听众留下深刻印象，可是当他来到大礼堂时，却发现只有一名听众。他等了好一会，希望有人陆续到来，可是没有。最后他对那名唯一的听众说："你听我说，我只是个刚起步的政治家。你认为我应该发表这个演说还是取消算了?"那人想了一下说："先生，我只是个养牛的，我只懂牛。如果我把一车干草送到牧场，而那里却只有一头牛，我肯定会喂这头牛的。"

许多人跟那位年轻政治家有同一种想法。他们盼望自己有大影响力，但不懂得影响力是如何产生的。其实我们能对单独见面的人发挥最大影响。如果我们忽视我们日常接触的人，不理睬他们，我们就会失去许多影响别人的大好机会。

以积极期待的态度会见每一个人，预期每一次打交道都能产生积极结果。把每个人都当作重要人物看待，这样你就绝对不会低估任何人了。

5．别占他人的便宜

最令人讨厌的事情之一，是有人企图为了自己发展而占别人的便宜。这样做不但是错误的，而且也不会有好结果。靠损害别人利益使自己得益，这貌似成功，但从长远观点看，是害人又害己。

取得成就是个耗费时间的过程，也是众人参与的过程。一个人要是占别人便宜，他未来的机会就要减少，乐意助他一路成功的人的数目也会减少。

占别人便宜者想走成功的捷径，但这是行不通的。正如美国总统艾森豪威尔说的："世界上没有折扣价买来的胜利。"

6．请别人提建议或给予帮助

跟别人建立积极关系还有一个极好的方法，你听了可能会大吃一惊：请别人给你提建议或帮个忙。人们希望有机会展示自己的专长，喜欢那种因为自己有力量或权威帮助别人而产生的感觉。

例如，本·富兰克林在自传中谈到他因为叫一个仇敌帮他个忙而使自己和那个人成了终生朋友。1736年，富兰克林竞选州议会书记员的位置。富兰克林心中有数自己会获得提名，唯一的问题是有个影响力很大的人反对他。富兰克林懂得，他要争取跟这个人交朋友，否则自己就会输掉。

富兰克林在自传中写道："我听说他的书房中有一本珍贵的书，于是给他写信，表示我想读这本书，希望他能帮个忙，把书借给我。"那人对这一要求感到很高兴，很荣幸，于是把那本书借给富兰克林，还成了一名富兰克林的坚定支持者。

关于请人提建议或帮忙，应当要说明一下：要使相互关系健康和有益，就应该注意互利。不应该老是索取而不付出。请求别人帮助你是建立良好关系的开端，但仅仅这样做是不能使关系长久的。

7．别忘了给朋友"捎点东西"

最好的关系是双方时常从对方得益的关系。如果你希望使关系有建设性，在去见朋友时就不要忘了给朋友"捎点东西"。

例如，你可能有许多熟人或同事，你们时不时聚会一下。虽然，纯粹交流各人的情况的聚会是好的，但如果你在去见别人时给他们"捎点东西"，这样的聚会就特别有益。"捎点东西"指的是见解、业务机会、有助于个人发展及鼓舞士气的资料。什么东西都可以，出发点应该是帮助其他人达到目标。

8．要考虑到别人的感情

人是感情动物。我们主观上讲逻辑讲道理，但不应该忽视感情这一点。如果你想跟别人建立成功的关系，就要考虑到别人的感情。正如保罗·帕卡所说："在与人交流中讲感情比讲理性更能成功。"

例如有个故事，说的是一位女士进一家鞋店买鞋。鞋店的一位男店员态度极好，不厌其烦地替她找合适的尺码，但都找不到。最后他说："看来我找不到适合你的，你一只脚比另一只脚大。"

那位女士很生气，站起来要走。鞋店经理听到两人的对话，于是叫女士留步。男店员看着经理劝那女士再坐下来，没过多久一双鞋就卖出去了。

女士走后，那店员问经理："你究竟用什么办法做成这生意的?刚才我说的话跟你的意思一样，可她很生气。"

经理解释说："不一样啊，我对她说她一只脚比另一只脚小。"

经理也把真相告诉那位女士，但他考虑到她的感情，而且跟她说话时讲究技巧，又带着尊重。他从那位女士的角度看问题，所以成功了。看出别人的感情，然后以尊重的态度为别人考虑，这种本领真是十分有用的。正如小说家约瑟夫·康拉德说的："给我合适的字眼，合适的口气，我可以把地球推动。"

9．留心为别人服务

为别人服务有一个很积极的结果，就是建立良好的人际关系。人们很自然地亲近帮助过自己的人。我们大多数人都愿意以德报德。如果你随时留心为别人服务，你的人生会更充实，你能跟许多人建立良好关系。

为别人服务还有一个很实际的作用。在激烈竞争的商界，良好服务是使一家公司能胜过对手的唯一途径。正如美国西部诺斯特洛姆百货公司的座右铭说的："商店之间唯一的差别是待客之道不同。"

10．善于倾听别人意见

特别善于建立良好人际关系的人有个共同特点，就是他们能认真倾听别人谈话。你听说过有人不喜欢跟倾听别人意见的人在一块吗?

要做个善于倾听意见的人，关键是要能鼓励别人发言。通常这只需要提几个有针对性的问题。如果你有善意，又有韧性，你甚至能使最不健谈的人开口谈他自己的事。

11．说话要调动别人的兴趣

人们尝试与人建立关系时，最常见的错误之一是想引起别人对自己的兴趣。他们试着谈论一个又一个话题希望恰好碰到一个对方也感兴趣的。这样做的人真是本末倒置。

要与别人建立关系，最佳方法是把注意力集中在对方的兴趣上面。如果你善于理解，你几乎立刻就能弄清对方的兴趣所在。如果你在对方家中或办公室，你可试试通过看他贴在墙上的图画、他得过的奖品或

纪念品，或摆在书架上的书来弄清他的业余爱好和兴趣。肯定会有什么东西能吸引你的注意的。如果他的兴趣是你所不懂的东西，就利用你们的交流了解一下。如果你也有同样的兴趣你会觉得聊起来格外有意思。

12．使对方感到自己重要

对别人好，使他感到自己重要，是积极思维者的做法之一。要记住：世界上没别的东西比人更重要。称赞和尊重别人，使他们觉得自己受重视，这并不花钱，但对这个人能起意想不到的作用。另外，这样做对你也有好处，可以帮助你建立起与这个人的良好关系。

13．说话前后一致，言而有信

没有什么东西比失信对友谊产生更迅速更严重的破坏作用了。一个人说话前言不对后语，言行不一，就会失信于人。有意或无意不履行自己的责任，也会使自己失信。

失信不但损害友谊，也会破坏生意上的关系。人们首先要相信你，才会相信你的观点和你的产品。别人觉得你不可靠时，你的机会就消失殆尽。

14．避免争论

互相讨论问题是有益的，相反，争论绝对没有好处。讨论和争论有什么差别呢?争论是试图强行改变别人观点。争论的结果，总是一方"赢"了，一方"输"了。讨论是交流思想，目的在于找出对每一方都公平的解决办法。讨论是要创造一个双方都赢的局面。

争论总会造成某种伤害。即使你"赢"了一场争论，你也可能毁掉了与对方的关系。因而应当尽可能避免争论，积极寻找双方的共同点。

15．要善于研究人

要与别人建立良好关系，其实最重要的只有一点：你必须研究人。如果你真能理解别人--懂得他们怕什么，希望什么，梦想什么--你一定能与别人建立起良好关系。与别人交谈，听他们诉说心中的梦；观察别人，了解他们怎样思考问题。当然还要读书听录音带。尽量多汲取别人的智慧，但不要忽视亲自与人交往了解他们。这是你要养成的一种生活方式。而不是学术研究。

成全别人的好胜心

学生对一位新来的老师感到有些好奇和畏惧。因此这位老师故意在课堂上说："我的字写得不好看，板书更差，小学时我的书法都不及格。"以此博得学生一笑，为的是很快缩短师生之间的距离。有时他也会说："如何，我的领带漂亮吗?"学生就会暗暗在心里想："这老师真有趣，竟注意些小事，可见老师也是凡人。"学生的心情一下子放松了，便产生了亲切感。

同样的，在人前演讲，在麦克风前打喷嚏，站不稳，故意表演些小失误，就能缓和原来紧张的气氛，听众们对有头衔的大教授都有戒备心，但是看到小的失误后，心里便会想："同样都是人，难免做出些不雅的事。"于是一种亲切感就自然产生了。

与有自卑心理和戒备心的人初见面时的会谈是很困难的，尤其在社会地位有差距时，对方在居下的位置上心中会有胆怯感。此时对方心理上自然筑起一堵防御墙，首先让对方树立"自己不比别人差"的观念，这一点很重要。

华盛顿特区有一位名演员，他是出名的花花公子，一位曾经被他追求过的女性回忆说："若是他触动了我的'母性'本能，我就凡心大动。他往往会说：'我真笨，连衬衫都穿不好。'"这位男演员就是利用母性本能，博得女人欢心的。

人人都有自尊心，人人都有好胜心，若要联络感情，应处处重视对方的自尊心，因为要重视对方的自尊心，必须抑制你自己的好胜心，成全对方的好胜心。

比如对方与你有同性质的某种特长，对方与你比赛，你必须让他一步，即使对方的技术敌不过你，你也得让对方获得胜利。但是一味退让，便表现不出你的真实本领，也许会使对方误认你的技术不太高明，反而引起无足轻重的心理。

所以你与他比赛的时候，应该施展你的相当本领，先造成一个均势之局，使对方知道你不是一个弱者，进一步再施小技，把他逼得很紧，使他神情紧张，才知道你是个能手，再一步，故意留个破绽，让他突围而出，从劣势转为均势，从均势转为优势，结果把最后的胜利让于对方。对方得到这个胜利，不但费过许多心力而且危而复安，精神一定十分愉快，对你也有敬佩之心。

不过安排破绽，必须十分自然，千万不要让对方明白这是你故意使他胜利，否则便觉得你虚伪。所面临的难题，是起初你还能以理智自持，比赛到后来，感情一时冲动，好胜心勃发，不肯再作让步，也是常有的事。或者在有意无意之间，无论在神情上，在语气上，在举止上，不免流露出故意让步的意思，那就白费心机了。

生活中常常有些人，无理争三分，得理不让人，小肚鸡肠。相反，有些人真理在握，不吭不响，得理也让人三分，显得绰约柔顺，君子风度。前者往往是生活中的不安定因素，后者则具有一种天然的向心力；一个活得叽叽喳喳，一个活得自然潇洒。有理，没理，饶人不饶人，一般都是在是非场上、论辩之中。假如是重大的或重要的是非问题，自然应当不失原则地论个青红皂白甚至为追求真理而献身。但日常生活中，也包括工作中，往往为一些非原则问题、鸡毛蒜皮的问题争得不亦乐乎，以至于非得决一雌雄才算罢休。越是这样的人越对甘拜下风的瞧不顺眼。

时下里流行一句话："玩深沉。"其实这种场合玩点深沉正显示了大度绰约的风姿。争强好胜者未必掌握真理，而谦下的人，原本就把出人头地看得很淡，更不用说一点小是小非的争论，根本不值得称雄。你若是有理，却表现得谦逊，往往能显示出一个人的胸襟之坦荡、修养之深厚。

学会欣赏别人

人都有一种强烈的愿望--被人欣赏，欣赏就是发现价值或提高价值，我们每个人总是在寻找那些能发现和提高我们价值的人。

一家成功的保险公司经理在谈到成功的秘诀时说："很重要的一条是：我们欣赏我们的代理人。"

欣赏能给人以信心，能让对方充满自信地面对生活。爱情之所以能有如此巨大的魔力，就是因为两个人互相欣赏对方，欣赏对方的优点，甚至欣赏对方的缺点。在爱人眼里，对方是世界上最完美的。一个人被人认为是世界上最完美的，可以想象他是何等兴奋，所以心中有爱情的人对待生活总是积极、乐观的，充满自信的。许多大企业家告诉我们，他们在提升一个人之前，喜欢了解有关这个人妻子的情况，他们感兴趣的当然不是她的长相、她的贤惠，而主要在于她是否对丈夫有一种信任感。如果一个妻子认可其丈夫并给他一种感觉：她和丈夫在一起是愉快的，那么，每当丈夫回家时，他就能在她的臂膀中得到一种自信和激励，第二天，他能充满自信地面对生活。

欣赏能使对方感到满足，使对方兴奋，而且会有一种做得更好以讨对方欢心的心理。如果一个员工得到经理的欣赏，他肯定会尽力表现得更好，而如果是一个小孩得到别人的欣赏，那他的表现会令人大吃一惊。有一个小孩总因喜欢在家具上刻画而遭惩罚，心理学家为他买来雕刻工具，并且教他如何使用，如何设计，还赞赏他："你雕刻的东西比我所认识的任何一个人雕得都好。"一天，小孩使人大吃一惊：没任何人要求他，他把自己房间打扫一新，当问他为什么时，他的回答是"我想你会喜欢的"。

欣赏别人也得懂得一些技巧。首先要尽量去欣赏别人一些他自己不很自信或不被众人所知的优点，如果一个国家级运动员和你第一次见面，你表示欣赏他的运动成绩，除了让他一笑以外，不会产生什么特别的感觉，而如果你表示欣赏他的风度和气质，他会非常高兴。

欣赏别人也不能无中生有，对方根本没有的优点甚至是缺点，而你还大加赞赏，他会怀疑你是否在讽刺他，要么会认为你这人是个善于说假话、奉承拍马的人。

另外，单独对待每个人总能让人有种被欣赏的感觉。当你到朋友家做客，朋友向你介绍了他的三个孩子后，你不是点头微笑而是走过去一一握手并问好，他们马上会对你产生好感。

不要处处当主角

社会竞争日趋激烈，人在此中要想立于不败，是要有"敢为天下先"的勇气和魄力的，但同时也需要"退一步海阔天空"的韧劲和智谋。人在竞争过程中，一方面是和事进行挑战，另一方面则是和人进行协作或挑战，做事容易，但处人就比较难，这需要我们能屈能伸，需要我们清楚何时屈何时伸。

一个处处争当主角的人，会让人感觉挺有时代气息，但同时也会让人感觉不够老练，有勇无谋。其实生活中很多情况下要求我们甘当配角。当你刚从事一次工作时，你要有足够的心理准备去做好配角，这是一种谦虚的态度，一种合作的态度。只有当好配角，才能从主角那边学到许多东西，也才能让主角尽心地传授知识。而如果你一上来就猛打猛冲，凡事都抢着干，别人就会抱有戒心，谁都怕这种人来抢饭碗。

作为一个新手，我们要甘当配角，以求充实自己；而作为一个老手，也要乐于当配角，让新手们有机会得到锻炼。

另外，在工作中遇到大家都能做的事，不要抢着去表现。即使你做成了，别人也不会夸奖你，而且和别人争做这样的事，容易引起矛盾。而当有些事别人做不了时，你可以勇敢地争做主角，好好地表现一下，这才能显你英雄本色。处处喜欢抛头露面的人往往容易成为众矢之的，而那种平时踏实耐劳，在关键时候一鸣惊人的人才是最具竞争力的。所以在生活中要学着做"黑马"，而不要抢做"出头鸟"。

再则，有些名利之争，少去涉及为妙，以免落得个虽有能耐，但是个势利之人的名声。因为太多的人喜欢这玩意儿，而且争这玩意儿都会惹得不干不净。能在名利问题上甘当配角，此种人必有远见，必能成大事。钱钟书先生之所以有如此高的声望，一方面是因为学识渊博，再一方面是因为他清淡名利。用他的话来讲：一辈子姓了钱，还在乎钱吗?

关键时候要争做主角，但争主角不是凭一时的冲动，而要有充分的心理准备。首先要估计自己的能力，要对自己有充足的信心，当然这种自信不能是盲目的。此外要能处理好各种因当主角带来的复杂矛盾，也就是各种人际关系，当然还要考虑到各种不测和意外，做好担当相应责任的准备。

悄悄地为他人做点好事

许多人经常为他人做好事、行方便的时候，总会顺便告诉对方自己对别的人也很好，心里悄悄地企盼着对方对自己有所肯定。

我们要求自己健全人格，希望自己成为某种有思想的人，所以我们加强自身修养，经常做些好事，对别人施以仁爱。这样做可以提高自我意识，认识到自己善良的品质和积极的自我价值感。

我们为他人做好事的行为本质上是很好的，但是记住：我们只是为了通过自己善良的行动为他人创造美好生活，而不是为了让别人知道"我有恩于你"。实际上，你做好事的同时，你善良的本性已经使你感觉愉快--你仁爱的意义即在于此，所以千万别图回报。

既然要付出，就单纯地付出，不要图回报，这就是为什么要提倡"悄悄地为他人做点好事"的初衷。别人的感激与表扬并不是你最需要的，你真正得到的有意义的回报是你无私奉献的热情--只要你有了这种热情，你的生活就会更加美好，更加惬意起来。所以，下次你为别人做好事的时候，不要声张--你的心情坦然了，你就能体会到奉献的乐趣。这是一种跟你的生活密切相关的处事方式，它不仅会带给你快乐，而且做起来也是那么轻而易举。

然而在日常生活中，无论我们是有意或是无意的，我们总是想从别人那里得到点什么，尤其是当我们为别人做了点什么的时候。比方说常常出现这样的情况，住在同一间寝室的人常说："既然我打扫了洗手间，那么她就应该将厨房清理一下"，或是邻居之间"我上周帮他们家照顾了一下午孩子，这次总该他们帮我了吧"。而每当出现这种情况的时候，我们都认为我们所付出的已远远超过所得到的回报。

实际上，一个真正有智慧、内心充满平和宁静的人，每当他为别人制造方便的时候，他往往只想到要去做，而做了之后他就会感到灵魂中的快乐。正如同适当地做一些运动可以使人身心都得到放松一样，你所做的这些爱心行动也可以使你在情感上得到同等程度的愉悦，你感觉上的回报就是你意识到你做了这些"小小的"好事。

如果你感到替别人做了什么而得不到任何回报，那么导致你心理不平衡的根本原因是隐藏在你内心的互惠主义，它干扰你内心的平静，它使你老是在想：我想要什么，我需要什么，我应当去索取什么。如果行善事而有所图，也许好事会变成坏事。有一位美国青年，曾从深井中救出一个小女孩，得到女孩父母的深深感激和众人的钦佩。不幸的是，从此以后，他无论走到哪里都希望人们知道他的这一善行。随着岁月流逝，人们渐渐淡忘了，他却念念不忘，越来越无法忍受人们如此对待他这样一个救人英雄，最后不得不选择了自杀。维吾尔族传说中最聪明的人阿凡提曾经说过：人家对你做的好事，你要永远记住；你对人家做的好事，你要立即忘记。或许，这位美国青年要能领会到阿凡提的名言，这个悲剧就能避免。

多在你的生活中试着真心真意地去帮助别人，别让你自己有意无意就想着"我将得到什么样的回报"，你最好渐渐地摒弃这种想法。当这一切完全发自你的意愿时，你一定可以体会到帮助他人而不在乎你所帮的人会给你什么样的报答，只是真心实意地去做你所能做到的将是件快乐的事情。如果你真的这么做了，你就会感到这一切对于你心灵的回报--一种和平、宁静、温暖的感觉。

任何时候都不可锋芒太露

"人不知，而不慢，不亦君子乎!"可见人不知我，心里老大不高兴，这是人之常情。尤其是年轻人，总是希望在最短时期内使人家知道你是个不平凡的人。想让全世界都知道，当然不可能，使全国人都知道，还是不可能，使一个地方的人都知道，也仍然不可能，那么至少要使一个团体的人都知道吧!要使人知道自己，当然先要引起大家的注意，要引起大家的注意，只有从言语行动方面着手，于是便容易露出言语锋芒，行动锋芒。

锋芒是刺激大家的最有效方法，但若细细看看周围的同事，若是处世已有历史，已有经验的同事，他们却与你完全相反。"和光同尘"毫无棱角，言语发此，行动亦然，个个深藏不露，好像他们都是庸才，谁知他们的才，颇有位于你上者，好像个个都很讷言，谁知其中颇有善辩者，好像个个都无大志，谁知颇有雄才大略而愿久居人下者，但是他们却不肯在言语上露锋芒，在行动上露锋芒，这是什么道理?

因为他们有所顾忌，言语锋芒，便要得罪旁人，被得罪了的旁人便成为你的阻力，成为你的破坏者；行动锋芒，便要惹旁人的妒忌，旁人妒忌也会成为你的阻力，成为你的阻力，便也成为你的破坏者。你的四周，都是你的阻力或你的破坏者，在这种情形下，你的立足点都没有了，哪里还能实现你扬名立身的目的?

年轻人往往树敌太多，与同事不能水乳交融的相处，就是因为言语锋芒的缘故，言语所以锋芒，行动所以锋芒，是急于求知于人的缘故，处世已有历史，而有经验的同事，之所以"以缅合欢"，也是因为曾受过了这种教训。

陈先生在年轻时代以备有三种特长而自负，笔头写得过人，舌头说得过人，拳头打得过人。在学校读书时，已是一员狠将，不怕同学，不怕师长，以为他们都不及他，初入社会，还是这样的骄傲自负，结果得罪了许多人，不过，他觉悟很快，一经好友提醒，便连忙负荆请罪，倒是消除了不少的嫌怨。但是无心之过仍然难免，结果还是遭受了挫折。俗语说：久病成良医。他在受足了痛苦的教训后，才知道言行锋芒太露，就是自己为自己前途所安排的荆棘。有人为了避免再犯无心之过，就故意效法金人之三缄其口，即使不能开口，也是多方审慎，虽然"矫枉者必过其正"，但是要掩盖先天的缺点，就不能不如此。因此若听见旁人说你世故人情太熟，做事过分小心，不但不要见怪，反而要感到高兴才是。

当然也许你会说，采用这样的办法不是永远无人知道吗?其实只要一有表现本领的机会，你把握这个机会，做出过人的成绩来，大家自然就会知道。这种表现本领的机会，不怕没有，只怕把握不牢，只怕做的成绩不能使人特别满意。你已有真实的本领，就要留意表现的机会，没有真实的本领，就要赶快从事预备，《易经》上说："君子藏器于身，待时而动。"无此器最难，有此器不患无此时。锋芒对于你，只有害处，不会有益处，额上生角，必触伤别人，你自己不把角磨平，别人必将力折你的角，角一旦被折，其伤害更多，而锋芒就是人额头上的角啊!

因此，想要在事业上一展才华的人，要记得千万别锋芒太露。

不要轻言不求人

有许多朋友常常引以自豪地向人说："我平素不喜欢求人的。"他的话似乎带有一些"让人知道他是个性坚强的人"的意思。但这句话挂在嘴边，是毫无意义的。

我们立身处世，虽然要自力更生，不要轻易靠人，但这个社会毕竟是集体的，有许多事情是独立难成的，一个人的能力是很有限的，当你处于顺境的时候，你自然不会想到陷于困苦中的滋味，便轻易妄言自己不求人。殊不知，人生变幻莫测，又怎知前路没有重重阻碍呢？

凡是自称为不愿求人的人，往往是交际场上的失败者。从心理方面分析，人的性格虽然不同，有宽容的，有吝啬的，有豪爽的，有狭隘的，但无论性格怎样，对给予别人一种小惠却是人人都乐意的。

当你对一个人说"我不喜欢求人"，即使你的话不是向他而发，但听的人却认定你的话是针对着他的。他会感觉你将他拒于千里之外，产生疏远感，甚至还会产生你是鄙视他的能力的感觉。

敏感的人会从"我不喜欢求人"这句话中读出它的言外之意"我也不喜欢别人求我"。因为一个以不求人为荣的人是一定会看不起向别人求取恩惠的人的。

交际学家甘顿教人"善意的向人求取一些小惠"，认为这是讨人好感的最高方法。每一个人都渴望得到

别人的尊敬与重视，如果尽自己所能给予别人一点恩惠，那么在心底会生出一种想法：我对别人有用，我可以造福于别人。这种想法会给一个人带来愉悦和幸福感。同时得到恩惠的一方也会因为感激而记着这个施惠者，尊重他。这就是为什么要善意的向人求取一些小惠的原因，它也是交际一法。

人生一世谁敢担保永世不求人？新加坡著名女作家尤今曾写过一篇《不求人》的文章，主张"自己尽力而为，不论成功失败，都心安理得"。

然而，现实生活有太多无奈，使你不得不去求人。假如你是一位待业青年，希望能找到一份如意的工作；假如你是一个职员，希望能平步青云；假如你是采访记者，希望能紧握伟人的手；假如你有急用，希望能筹借到一笔款子……这许许多多，大大小小的希望便构成了生活。生活则迫使你不得不去求助于别人，而是否能得到别人的"搀扶"，在很大程度上又取决于你有没有求人的技巧和策略。

有些人一提到求人就皱眉头，甚至羞于告人，他们对求人怀有一定的偏见，认为那一定是卑躬屈膝，低三下四的。其实不然，向别人求取帮助必须是以自尊、自重、自爱为前提的，做到求而不卑、求而不亢、求而不倚。

要想成功地求得别人的帮助，必须遵循两个基本原则。第一，诚恳礼貌，即常言道的精诚所至，金石为开，礼貌待人，铁心可化，这是求人成功的先决条件。第二，避开忌讳。每个人因个性和生活经历等，对某些言辞和举动有些顾忌，因此千万不要去冒犯。

《孙子兵法》上讲："知己知彼，百战不殆。"这句话同样适用于这里。当我们有求于人的时候，首先不妨对那个人的嗜好、性情、学识和经历等做一番侦察，然后从容前往，将会得到意想不到的效果。

交谈时，对于对方特别宠爱的或引以为荣的人，要表示好感，并予以极大的兴趣。求人的时候最好还是以物质形式作为媒介，可以送给对方特别宠爱或引以为荣的小礼物，以拉近心灵与心灵之间的距离。

有一个人大学刚刚毕业，分配到工作单位后，发现所从事的工作与所学的专业一点对不上号，他不想让自己几年来所学的专业知识荒废掉，于是想求人事科长帮忙给调一下工作。在他登门拜访之前早就打通了几条暗线，了解到科长有一独生女儿，今天刚考入大学，读中文系。这个小伙子灵机一动，登门拜访那天拎了一大书包去，还正好赶上科长的女儿在家，也先不提相求之事，只是拿出一本又一本的古今中外文学名著与科长女儿探讨起来，并鼓励她上了大学要好好读书，言语间流露出自己大学毕业后，学不为用，丢弃专业的苦恼。临走，声明这些名著全当是送与她考取大学的奖品。真是不虚此行，讨得科长女儿一个满心欢喜。科长大概也认为不该埋没了他的才华，应该学以致用吧，不久，他果然调到了满意的工作岗位上。

我们诚心诚意地有求于别人，但是不一定人家就能满足我们的要求，当我们遭到拒绝时，不要过分追究原因。的确，被拒绝的心理是很不好受的，任何人都想知道原因，但是如果穷追不舍地缠住对方，非问清原因不可，往往会破坏双方感情。

你求人不得时，也不要过分坚持。对方既已拒绝，必有原因，如果过分坚持自己的要求，不但会使对方为难，而且也使自己陷入被动，一旦被坚决地拒绝，心理上将很难接受。人生不如意的事很多，又何必在区区小事上计较个没完？被人拒绝后要做到豁达大度，不抱成见。

当你会意出对方拒绝的心理时，不妨自己把话打断，干脆表示没关系，反过来再安慰对方几句，请他不必介意。对方会感动过意不去，说不定以后会很主动地帮助你呢！

人生在世，既有风雨也有晴天，所以谁都需要别人的"搀扶"，不过，我们求人千万不要跪着，而要做到求而不卑，求而不亢，求而不倚，这才是圆满无憾的人生。

寻求合作路路畅通

有这样一个很古老的故事：一个老头躺在病床上，把一把筷子拿在手上，一双双都折断了。老头又拿出一把筷子，扎在一起，让几个儿子去折，没人折得动。于是他忠告儿子们说："不论做什么事，只要你们并排站在一起，心往一处想，劲往一处使，就没有什么人会战胜你们。"这个故事告诉人们：合作一致，就会产生巨大的力量。

时光飞驰，世界已从几千年前的刀耕火种社会发展到现在的高科技信息时代。或许还有人沉溺于这样的幻想中：独自一人，信马闯天下，去夺取成功殿堂中瑰丽的宝石。然而现实却往往把这种梦想无情地击碎。当今社会是如此复杂，以至于只能像一台巨型机器一样协调起来才能发展，才能生产出产品，而个人

只不过是机器上的一个小螺钉。特别是在残酷的社会竞争面前，要想成功，单凭个人力量是很难达到的。无论我们做任何事情，都能深切感受到一个人的力量是多么微不足道，如不接受和寄希望于别人的帮助或支持，简直什么事都办不成，更不用说一个人单枪匹马闯天下了。现实生活中，一个人无论才华多么出众也不可能事事皆会，样样皆通，就算真有这样的能力，也不可能有那么多的精力去做，那么，我们何不找合作伙伴来互相帮助，互相扶持，共同发展一份事业、共同开拓一片天地呢?

美国著名企业家拿破仑·希尔以他的亲身经历向人们讲述了善于合作对于个人的意义。他说，他生平所获得的一次最有利的晋升，是由一件小事情造成的。那是在某个星期六的下午，一位律师(他的办公室和拿破仑·希尔的老板的办公室在同一栋大楼的同一层)走进来问拿破仑·希尔，他到哪儿能找到一位速记员来帮忙，因为他有些工作必须当天做完。

拿破仑·希尔对他说，他们公司所有的速记员都去观看球赛了，如果晚来 5 分钟，他也走了。但拿破仑·希尔可以在另外的任何日子里去看球赛，而他的工作却必须在当天完成。拿破仑·希尔替他做完了这些工作。他问拿破仑·希尔应该要多少钱，拿破仑·希尔开玩笑地回答说："哦，既然是你的工作，大约要 1000 美元吧。如果是别人的工作，我是不会收取任何费用的。"他脸上露出微笑，向拿破仑·希尔道谢。

拿破仑·希尔这样回答时，纯粹只是开玩笑。并未想到对方是否会为了那天下午的工作而付出自己 1000 美元。但出乎拿破仑·希尔意料，他竟然真的这样做了。6 个月后拿破仑·希尔已经完全忘掉了此事，他又来找拿破仑·希尔问当时的薪水是多少。

拿破仑·希尔把自己的薪水数目告诉他之后，他对拿破仑·希尔说，他将把拿破仑·希尔上次替他工作后开玩笑说出的那 1000 美金付给拿破仑·希尔，他请拿破仑·希尔到他的办公室工作，年薪比拿破仑·希尔当时的薪水要多出 1000 美元。

在那个周六的下午，拿破仑·希尔放弃了球赛，主动与律师合作，这位律师很快完成了工作。而拿破仑·希尔也在这次合作中获益匪浅。

从无数成功者的经验和失败者的教训中，我们已经得出结论：在这个世界上，没有人能独自成功。如果没有其他人的协助与合作，任何人都无法取得持久性的成就。当两个或两个以上的人在任何方面把自己联合起来，建立和谐与谅解的精神之后，这一联盟中的每一个人将因此倍增他们自己的成就事业的能力。

什么是合作?合作是所有组合努力的开始。一群人为了达到某一特定的目标，而把他们自己联合在一起。拿破仑·希尔把这种合作称之为"团结努力"。

"团结努力"最重要的三要素是：

专心、合作、协调。

如果你开设的一家法律事务所只拥有一种类型的思想，拥有一种类型的律师，那么，它的发展将受到很大的限制。即使它拥有十几名能力高强的人才，也是一样。错综复杂的法律制度，需要多种不同的才能，这不是单个人所能提供的。

因此，很明显的，合作不仅仅是把人组织起来，而且要能够发挥这个团体其他成员所未拥有的特殊才能。

一个组织良好的法律事务所必须拥有以下人才：具备为各种案子做好准备工作的特殊才能者；具有想象力的人，他能够了解如何把法律条文与证据同时纳入一个很好的计划中，具有这些能力的人，并不一定同时拥有出庭处理案件的能力。因此，法律事务所一定要聘有熟悉法庭程序的人才。我们若再进一步分析将会发现，有许多种不同的案子，需要各种不同的专门人才出庭处理。因此，一个了解"组织、合作努力"原则的律师，在找人合伙开一家法律事务所时，一定会找一个对自己所欲执行的专门法律及程序极为了解的律师，与自己共同工作，才有希望获得更大的发展和更大的成功。

几乎在所有的商业范围内，至少需要以下三种人才，那就是采购员、销售员以及熟悉财务的人员。当这三种人互相协调，并进行合作之后，他们将经由合作的方式，而使他们自己获得个人所无法拥有的强大力量。

许多商业之所以失败，主要是因为这些商业拥有的清一色是销售人才，或是财务人才，或是采购人才。就天性来说，能力最强的销售人员都是乐观、热情的；而一般来说，最有能力的财务人员理智、深思熟虑而且保守。这两种人是任何成功企业所不可缺少的。因此，成功的企业往往都是使这两种人员很好地在一

起合作。

我们生存在一个合作的时代中。各门学科、各行各业之间及内部有了越来越精细的分工，同时，也正因为分工越细，则要求彼此合作越密切。

这是需要密切合作的时代，我们可以断定，在当今这样一个充满剧烈竞争的时代，不懂合作的人是很难走进成功殿堂的。

第九章　夹起尾巴做人做事

张扬个性肯定比压抑个性舒服。但是如果张扬个性仅仅是一种任性，仅仅是一种意气用事，甚至是对自己的缺陷和陋习的一种放纵的话，那么，这样的张扬个性对你的前途肯定是没有好处的。

不轻易张扬个性

年轻人可能都认为个性很重要。他们最喜欢谈的就是张扬个性。他们最喜欢引用的格言是：走自己的路，让别人去说吧!

时下的种种媒体，包括图书、杂志、电视等也都在宣扬个性的重要性。

我们可以看到许多名人都有非常突出的个性。不管他是一个科学家，还是一个艺术家或者军事家。爱因斯坦在日常生活中非常不拘小节，巴顿将军性格极其粗野，画家凡·高是一个缺少理性、充满了艺术妄想的人。

名人因为有突出的成就，所以他们许多怪异的行为往往被社会广为宣传，有些人甚至产生这样的错觉：怪异的行为正是名人和天才人物的标志，是其成功的秘诀。我们只要分析一下，就会发现这种想法是十分荒谬的。

名人确实有突出的个性，但他们的这种个性往往表现在创造性的才华和能力之中。正是他们的成就和才华，使他们的特殊个性得到了社会的肯定。如果是一般的人，一个没有多少本领的人，他们的那些特殊的行为可能只会得到别人的嘲笑。

年轻人为什么那么喜欢谈个性，那么喜欢张扬个性呢?我们先探讨一下年轻人所张扬的个性的具体内容是什么。

他们张扬的个性相当一部分是一种习气，是一种希望自己能任性而为所欲为的愿望。年轻人有许多情绪，他们希望畅快地发泄自己的情绪。他们不希望把自己的行为束缚在复杂的条条框框中，所以年轻人喜欢张扬个性。

张扬个性肯定比压抑个性舒服。但是如果张扬个性仅仅是一种任性，仅仅是一种意气用事，甚至是对自己的缺陷和陋习的一种放纵的话，那么，这样的张扬个性对你的前途肯定是没有好处的。

年轻人非常喜欢引用但丁的一句名言："走自己的路，让别人去说吧!"

但作为一个社会中的人，我们真的能这么"洒脱"吗?比如你走在公路上，如果仅仅走自己的路而不注意交通规则的话，警察就会来干涉你，会罚你的款。如果你走路不注意安全，横冲直撞的话，还有可能出车祸。所以，"走自己的路，让别人去说吧"这种态度在现实生活中是不大行得通的。

社会是一个由无数个体组成的人群，我们每个人的生存空间并不很大。所以当你想伸展四肢舒服一下的时候，必须注意不要碰到别人。当我们张扬个性的时候，必须考虑到我们张扬的是什么，必须注意到别人的接受程度。如果你的这种个性是一种非常明显的缺点，你最好的选择还是把它改掉，而不是去张扬它。

我们必须注意：不要使张扬个性成为我们纵容自己缺点的一种漂亮的借口。社会需要我们创造价值，社会首先关注的是我们的工作品质是否有利于创造价值。个性也不例外，只有当你的个性有利于创造价值，是一种生产型的个性，你的个性才能被社会接受。

巴顿将军性格粗暴，他之所以能被周围的人接受，原因是他是一个优秀的将军，他能打仗，否则他也会因为性格的粗暴而遭到社会的排斥。

所以我们应该明白：社会需要的是生产型的个性，只有你的个性能融合到创造性的才华和能力之中，你的个性才能够被社会接受，如果你的个性没有表现为一种才能，仅仅表现为一种脾气，它往往只能给你

带来不好的结果。

你要想成就一番事业，应该把个性表现在创造性的才能中，尽可能与周围的人协调一些，这是一种成熟、明智的选择。

不要让自己显得高人一筹

有些错误是在无知中产生的，还有些错误是由骄傲自大引发的，被胜利冲昏了头脑，评判事物的标尺就会失衡。所以，即便是取得了一定成就的人，也不应该自鸣得意和沾沾自喜。

不论是属于意外的幸运，还是经过长期奋斗终于取得了成功，心中充满巨大的快乐，以至一时间欣喜若狂都是可以理解的。因为人生中还有什么比成功更值得高兴的事情呢。但是如果一个人因一次成功，从此就一直这么欣喜若狂自以为高人一等，到处显耀自夸，总是表现出一种优胜者的得意忘形和骄傲自满，人们虽然不至于说他是疯子，大概也绝不会敬佩他，而只会鄙视他。

如果自鸣得意者只是一种优胜者良好的自我感觉，而且能以此感觉而不停顿地勇敢向前进击，这当然是一种美好的心理状态，在这种心理状态下他可以不断地取得新的成功。但是一般来说，不谦虚的人很难把自己的感觉控制在这个境界。恰恰相反，他只是自以为很了不起，而不知道天外有天，人外有人。

自以为高人一等的人大多不能正确地看待自己，并且最容易走进自己重复自己的怪圈。因为他被自己头上的那层光环迷住了双眼，有些眼花缭乱，有些飘飘然，头重脚轻，摇摇晃晃，如同醉汉。伴随着岁月无声的流逝，你自以为已经走了很远的路，有一天当你突然醒来一看，才知道自己还停留在当初的出发点上。也许直到那时候，你才会发现，同龄人，周围的世界已经变得面目全非。山上已是旌旗烂漫，你却仍然躺在山下的池塘边，顾影自怜。也许直到那时候，你才会爬起来，扔掉头上的光环，走出怪圈，不再重复自己。

当你骄狂自得的时候，你可以摸一摸自己的头顶上，是哪一层光环迷住了自己的心眼。及早把它扔掉，你会轻松许多。

几千年前的中国人就告诫过我们：

"天行健，君子以自强不息。"

你看，我们所感觉、知觉到的那无边无际的天体，它也是在永恒地流转不息，旋转前进。我们与万事万物一道，都存在于这个流转不息的天地之间。大凡有志之士，要修成德行、学问、事业、功名，也应效法天道，永无止息地努力、前进、创造。

面对不知有几十几百亿光年广大的宇宙，面对不知存在过几十几百亿年岁月的宇宙，我们人类算得了什么?面对存在过几百万年岁月的人类，面对全世界 60 多亿人类同胞，面对可以在海底修铁道，可以上月球，可以把卫星定点在固定轨道，可以探测到距银河系 20 亿光年的超亮星系的人类同胞，我们个人的全部能量、全部所得、全部所成，一切的一切，又算得了什么?

自以为了不起而自鸣得意，问题就出在自己对自己错误的认识上。我们本该不断地拥抱新的自我--一个比一个更美丽动人的自我，可是我们如果自鸣得意，那就会总是舍不得放不下那位面目已朽、风韵已衰的自我。

我们生活在时间之流，既不可能让时间凝固，更不可能让时间倒转。过去的一切都已经过去，无论多么辉煌都已经过去，对我们的生命实际上不可能构成新的意义。现在是一个不断成为过去，不断迎接未来的时刻。所以，不断地对我们的生命构成新的意义的惟有未来。未来的一切可能性都存在于我们的生命运动之中。只有面向未来的生命才可能重放光彩。

我们太应该认清自我，以便不使自己混同于他人，从而实现自我，而不要抄袭别人，更应该不断地超越自我，不要使今天的自我混同或抄袭昨天的自我。

面向未来才能实现对自我的超越。那位学识渊博的浮士德所大声宣称的"我永远不能满足自己"，就是一句不断否定自我，不断超越自我的誓言。海德格尔的超越理论对我们也有一定的启迪价值。他在竭力张扬"亲在"，即"人生在世"，"在--世界--之中"的前提下，对自我的必然被超越、自我如何被超越做出了深刻的思辨，概括了超越的三条途径--实际上是超越的三个方面，即超越世界、超越他人、超越现实。

如果我们能够把自我放在这样一个不断被拷问、不断被超越的境地，我们就会迎来"一个比一个更美丽动人的自我"，使我们的生命总是呈现为一种全新的状态。这样，一切自鸣得意，骄傲自满和高人一等

的情绪就会烟消云散，最后不得不在谦逊中找回自己的坐标。

充分听取别人的意见

在社交上，有些人不喜欢听取别人的意见，心目中只有自己。而且还自以为比别人高明，事事要占上风，好出风头。对于这类人，即使是你有很大的本事，见识比别人高明，也绝对不能使用这种态度。由于你这样的做法，根本没有给别人留下一点余地，而采用趾高气扬而又蛮横的方法，使别人感到窘迫，无路可走，便明智地不想同你一般见识。如果有这种坏习惯的人，所有的朋友和同事，肯定没有一个人向你提供意见和看法，更不敢向你进一步提出忠告。这类人，人们往往不想接近他，并且有时会产生看而生厌的情绪。这类人应当有自知之明，逐渐改变其不良习惯。

你应当明白，在日常的人际交往中，谈论的话题十有八九不是学术性上的问题，或国与国之间的外交上的原则性问题，所以是非标准性的，这样，你的意见和看法并不一定是正确的，合理的。而别人的意见和看法也不一定是错误的，无价值的。有这种毛病的人，即使是你比别人聪明，想从自己的思想中提出更高超的见解，也不能用这种方法来对待人，何况，平时的交往所说的事情大多是平凡的，不必费心费时作更高的研究和争辩。我们日常所交谈的目的，消遣多于研究，大可不必认真，大家说说笑笑便行。希望你不要自作聪明，对别人不要随便说教。即使是你的说教有一定的见解，人家也会很不乐意接受。要说教应当婉转，采用征询的口语说出你的看法、见解，人家才比较容易接受。所以，你不要随便摆出架势来教导人家。

在社交上，你的朋友同事帮助你出点子、献策略，你若不能立刻赞成，起码你也要表示可以考虑考虑，这种场面下，是不可马上提出反驳的。要是你的朋友和你聊天，你更应当注意，不可太执拗，这样很容易把一切有趣的事情变成乏味的了。要是真的对方犯了错，又一时不肯接受指正、批评或劝告，应往后退一步，不要急于提出来，把时间延长一些，隔几天之后或更长时间再说。否则，若双方都很固执己见，不仅没有取得成效，还会造成僵局，伤害双方的感情。

而作为你，也应学谦虚些，不要太过于高傲，要随时考虑别人的意见，不要做得太固执，应该让人们都觉得你是一个可以谈话的人，这样做才合乎情理，是很懂得道理的人。

谈话的目的是在于知道一下别人对某一件事情的意见和对社会世事的看法，以便增加双方的了解，增进朋友之间的友谊，使大家都对生活感兴趣，使大家的感情都得到安慰。如果发现与对方的意见、看法不一致，也能从中得到启发和学习，对方也会感到刺激和满足。如果听见别人的意见和看法同你一样时，你要立刻表示赞同，不要迟疑。不要认为这样做是为了讨好对方，也不要认为这是随声附和，因此就不吱声了。假如不吱声，反而使人觉得你与对方的意见相反，或者是没有主见了。

乐于接受别人的忠告

桃花园似的平息无波的生活是人人所向往的，然而人世间果真有这种生活存在吗?这只不过是大诗人陶渊明的一种理想和追求罢了，没有人愿意自寻烦恼。但是在人生中，总是蕴藏着或多或少这样那样的问题，我们必须正视它，寻求解决之道，如此，才能使我们的人生更有意义。

人非圣贤，孰能无过?我们每个人的性格，或在待人处事方面，总难免有一时疏忽或是不曾发觉的死角。若在此时，有人提醒我们的缺点，我们应衷心感激不已。所谓朋友之道，贵在劝导忠告。"忠告如雪，下得越静越长留心田，也越深入心田。"(瑞士、希尔泰《书简-友情》)忠告是别人送给你最丰富的礼物。

"良药苦口利于病，忠言逆耳利于行"。"人受谏，则圣；木受绳，则直；金受砺，则利。"(孔子家语)然而现代社会，能够直言不讳地指责他人缺点者已日渐减少。无论是你的上级、长辈、或同事，大都不愿意冒着使别人恼恨的危险去忠告别人，而都抱着善其身的态度漠视一切，追究其原因，如果人人皆能诚恳、虚心地接受别人的忠告，而且人人都期待他人的忠告，则这种现象又如何会出现呢?平心而论，真正能够苦口婆心地劝告我们，指责我们的人是谁呢?不外是父母、师长、兄弟、妻子朋友或子女等。他们的目的无非是希望我们在人际关系上更圆满，在事业上更成功。但是，忠言逆耳，大多数人对于忠告总是有一种逆反心理，从而导致原有的密切关系破裂，在某种程度上说，忠告确是一件危险的事情。如在这种情况下仍有不顾后果提出忠告者，一定是对我们怀有深厚感情之人。一个从来不曾受到他人忠告的人，看似完美无缺，实际上可说他是一个毫无良好人际关系的真正孤独者。

由此看来，受到忠告正说明你周围有人在关心你。"不闻不论，则智不宏。不听至言，则心不固。"(汉• 荀悦《申鉴》)但是，若接受忠告时的态度不够坦然，则将会使你的朋友弃你而去。从另一个角度来说，忠告者也能从你的态度中得知你是否是一个坦诚的人，或是个骄傲自大的人，或冥顽不灵的人，进而影响对你整个人格的评价。一个谦虚上进，追求完美的人一定是个能够接受任何善意建议的人。如此，即使是与你只有点头之交的人，也将乐于对你提出忠告。

具体而论，接受别人的忠告，应把握以下几点：

（1）要"照单全收"--忠言必须"照单全收"，不管正确与否，事后再慎加选择，切莫拒绝，更不能当场轻下诺言。很多人受到忠告，只有智者才能从中得到裨益。

（2）诚恳地道歉--"啊!是我疏忽了，十分抱歉，今后一定改进。""对不起，这是我的错，请你原谅。"如能诚心地道歉，对方一定能原谅。

（3）不逃避责任--别人忠告你时，如果你"但是""不过"、"因为"等如此一味的辩解，或急欲掩饰过错、保护自己，只有使你的过失更加严重，使存在的问题变得更加复杂。因而无法寻找正确的解决之道。

（4）不强词夺理--有些人在犯错误之后，受到长辈的指责，非但不思改悔，反而理直气壮地陈述自己的不正确的理由，说什么："你也曾年轻过呀!难道你年轻时就那么十全十美从没犯过错误吗?"如此的态度将使长辈甩袖而去，再也不管你的事了，这对自己有害无益，而且将会阻碍你人格的发展。

（5）不自我宽恕--许多人遭到失败时，总是替自己找许多理由和借口来宽恕自己。或认为自己能力不是不高，而是时运不济等等。如持这种态度，则最终仍将无法克服自己的缺点，而使自己更显孤独，对于别人的忠告不要默然置之，必须表现出乐于坦诚接受的态度。

（6）对事不对人--对于别人的忠告，应仔细反省其所指责的事物，而绝不应该耿耿于怀。敞开胸怀接受批评，彻底反省、思过、改进、接受忠告并善加活用，使他人的忠告成为自我成长的原动力，这才是一个正常人应持的正确的处世态度。

不妨让他一点

每个人口头上总是说，我不要占别人的便宜，而事实上却都喜欢多少占些便宜。不但女子如此，男子何尝又不是?不过他们一面要占便宜，一面还希望保持体面。如果无关大体，你不妨在保持对方面子的方式下，多让对方占些小便宜，你所获得的是对方的好感，用小便宜来买好感，这好感的代价，实在太便宜了。

如此说来，表面上是对方占你的便宜，实际上是你占他的便宜。比方说，他想到你所服务的商店买东西，却先来访问你，这明明是想从你这里占些便宜，那么你该郑重其事地亲自招待，亲自向销售部打个招呼，要他们打个特别折扣。这在公家并无重大损失，而对方却十分得意，认为十分面子。如果他要开支票付款，只要你与他相熟，明白他的经济信用，也可以向经手人打声招呼，在你也毫无损失。这些都是春风人情，乐得赠送的。又比方在车上遇见熟人，代买车票，为数不多，借此却可表示你的热情。在西方各国，很少有在车上抢买车票的习惯，然而在我们中国，却是很普通的事情，尤其是对于女子，这种小便宜，真是惠而不费。

对方喜欢写字绘画，并且程度已经不低，但还没有成名却十分希望成名，这就是你联络的好机会了。你不妨请他写一张字，画一幅画，表面上这是你占他的便宜，在他呢，却惟恐你不讨这个便宜。你把他的字或画，装在镜框中，挂在书房里，再利用机会请他到你家里去坐坐，他看见了自己的书画受到如此礼遇，一定异常高兴。再如果你对于书画，也不是完全外行，就可以作相当的赞扬，同时谈谈名画家、名书法家，只要你的赞扬，不是夸张得使他内心惭愧，他自然认你是同道，彼此间的感情，自然会增进。可知占他的小便宜只是手段，联络感情才是真正的目的。

但是对于已享大名的书法家、画家就不能如此了。他的书画已经成为商品，他的写字绘画，是一种生产工作，你如向他讨书画，真是要占他的便宜。不要说彼此泛泛之交，他不会让你占去便宜，即使素有交情的朋友，他也觉得你太讨厌。

能把握着小便宜，是拥有了交际的工具，运用小便宜，则是交际的手段。你的小便宜可以做交际工具时，要充分利用；他的小便宜可以做交际工具的，更要充分利用。这件小小的东西，如能善于利用，在联络感情上，可以得到不少成绩的。你要多多准备人家占你的小便宜，也要留心人家愿意让你占的小便宜!

就像人人都有自尊心一样，人人也都有好胜心，你希望与别人联络感情，就处处要重视对方的自尊心。而因为要重视对方的自尊心，就必须抑制自己的好胜心，来成全对方的好胜心。比如对方与你有同性质的某种特长，对方要求与你比赛，你这时就必须让他一步，即使对方技术真的敌不过你，你也得让对方小胜一番。

但是一味退让，便表现不出你的真实本领，也许还会使对方误认为你的技术不太高明，反而使他觉得你无足轻重。所以你与他比赛的时候，应该先施展你的相当本领，造成一个势均力敌的局面，使对方知道你不是一个弱者，进一步再施小技，把他逼得神情紧张，知道你的确是个能手，再进一步，故意留下破绽，让他突围而出，从劣势转为均势，从均势转为优势，结果把最后的胜利让给对方。对方所得到这个胜利，不但费过许多心力，而且安排破绽，必须十分自然，千万不要使对方明白这是你故意的，否则便会觉得你很虚伪，而他的胜利也没有多大趣味，那么，这就是你的失败。

所以最难的问题是，起初你还能以理智自持，比赛到后来感情一时冲动，好胜心突发，就不肯再作让步，也是常有的事。或者在有意无意之间，无论在精神上，在语气上，在举止上，忍不住流露出你是故意让步的意思，就白费心机了。

多数时候允许别人是对的

有一个很重要的问题，你可以经常问自己："我是想做一个正直的人呢，还是想做一个愉快的人?"因为许多时候，现实使我们无法两面兼顾。

做一个铁面无私的正直人，你会为维护自己的公正与原则而伤透脑筋、费尽心思；而且你的"不讲情面"的正直作风往往会疏远你和你周围人之间的关系，使他们对你敬而远之。所以，要坚持原则丝毫不怠的话，你就得学会品味孤独，不是有人说"真理常常掌握于少数人手中"吗?你要维护原则与制度，就得指出他人的错误--而他人的逆反心理却常常使你在贯彻自己意图的过程中阻力重重，招致不满与抵触。但是，强烈的自我意识始终坚定着你的信念，你不惜付出大量的时间与精力试图证明(或是指出)自己是正确的，别人是错误的。而同时，也有许多人有意或无意地习惯于指责别人的观点、言行，而且总认为受批评的人应该虚心接受自己的教诲并在某种程度上心存感激，或者至少可以吸取教训。

仔细想想，当你苦心思索出的观点与计划被某人三言两语、轻描淡写地否决后，你会不会发自内心地感谢他对你的"逆耳忠言"?你不会!又有没有哪位小伙子在自己的"错误理论"被你仔细点评一番后对你发出忠衷的感叹："您让我看到了自己的不足，谢谢您的教导，您真伟大"?当然没有!实际情况是：没有人愿意受别人批评。正所谓"己所不欲，勿施于人"，批评别人并非行之有效的交流方式。我们都希望自己的观点得到尊重和理解。自己的心声受到关注和倾听是人类最强烈的心愿，那些善于倾听的人们最受人敬重和爱戴；相反，那些以师长自居总爱纠正别人的人则常常遭到反对。

当然，这并不是说坚持原则于处世之道不宜--有时你真的必须坚持真理；虽然会招致反对，但委屈只是暂时的，时间会放大你的人格魅力，人们终会理解并由衷地敬重你，因为真理在理智的天平上最具分量。至于那些气量狭小之人，你根本就无需为他们而烦恼--顽愚的人不值得成为你的朋友。我们在此要强调的只是：要注重交流意见的方法与技巧，你要学会有效交流，正确表达你的思想，在不同的观念之中做到左右逢源，游刃有余。

你要使自己受欢迎，给人以和蔼可亲的印象，就得运用一种有效而"得民心"的策略--让你的心态允许别人是正确的，也就是充分肯定别人的成绩，大方而真诚地赋予荣誉；对缺点不可吹毛求疵，应以鼓励的方式激励其改正，总之你要有宽容的胸怀、信任的胆识。从现在起，当有人说，"我认为……的确很重要"时，你欣然默许就行了。如此，不再有人会对你不满，你将变得可爱起来；人们将感激你对他们的支持；你将获得比做梦还要美好的友善。于是你很快就能和大家融为一体，你将有机会目睹和分享他人的快乐，你会发现这实在是比为固执己见而孤军奋战要有趣得多。并且，为此你无需放弃自己的原则和思想。你只是不再否认别人的见解而已，因为你学会了与你的伙伴们求同存异的生活艺术--祝贺你!

把得意事藏在肚子里

中国人受儒家传统文化影响深厚。"知之为知之，不知为不知，是知也。""满招损，谦受益。""谦虚使人进步，骄傲使人落后"……这样的格言、警句多如牛毛。不仅中国如此，国外也一样。美国科学家富兰

克林说过："缺少谦虚就是缺少见识。"英国哲学家斯宾塞认为："成功的第一个条件是真正的虚心，对自己的一切敝帚自珍的成见，只要看出同真理冲突，都愿意放弃。"法国思想家孟德斯鸠说："我从不歌颂自己；我有财产、有家世、我花钱慷慨，朋友们说我风趣，可是我绝口不提这些。固然我有某些优点，而我自己最重视的优点，却是我的谦虚。"可见，谦逊是我们人类共同珍视的美德。

有这样一个传说。

爱因斯坦由于创立了相对论而声名大震。一次，他九岁的小儿子问他："爸爸，你怎么变得那么出名?你到底做了什么呀?"爱因斯坦说："当一只瞎眼睛甲虫在一根弯曲的树枝上爬行的时候，它看不见树枝是弯的。我碰巧看出了那甲虫所没有看出的事情。"

谦虚不仅是成功的要素，谦逊与内心的平静也是紧密相连的。我们越不在众人面前显示自己，就越容易获得内心的宁静。

显示自己是一个危险的、十分可怕的陷阱，而且，这个陷阱是我们自己亲手挖掘的。它会使你把大量精力放在显示成果、自吹自擂，或试图让他人信服你的个人价值方面。而夸夸其谈、自吹自擂通常会使你骄傲自满，把荣誉当作自我欣赏的装饰品，冲淡你的成就或在你引以为自豪的东西上的肯定错误的感觉。其实，自高自大、自傲也是缺乏包容心的一种表现。一个人如果稍稍有一点可怜的成就，于是耳朵就不灵光了，眼睛也花了，路也不会走了，因为他开始自我膨胀、发烧了：自以为写了两篇文章就成了作家，演了两部电影就成了电影明星，唱了两首歌就成了歌星……个人的成就再伟大，也只是相对于个人而言；在我们所生存的这个宇宙之中，没有什么不是渺小的。如果你在某一方面取得了一定的成绩，你不应该过于看重它，因为它已成为你的历史--把握好现在才是重要的。不要留恋你的影子--哪怕它很辉煌，它毕竟只是虚无飘渺的影子而已。要知道，当你望着你的影子依依不舍的时候，你正好背离了照亮你的太阳。

或许，你所自鸣得意的事，正好是受人奚落的短处，那不陷入奇耻大辱、落为笑柄的尴尬?就好像口袋里装着一瓶麝香的人，不会到十字街头去叫嚷让所有的人都知道自己口袋里的东西，因为他身后飘出的香味已说明了一切。智者是决不会滥用优点和荣誉的，他不会等待着去享受荣誉，他会继续努力去做那些需要去做的事。正如俄国科学家巴甫洛夫所谆谆告诫的："决不要陷于骄傲。因为一骄傲，你们就会在应该同意的场合固执起来；因为一骄傲，你们就会拒绝别人的忠告和友谊的帮助；因为一骄傲，你们就会丧失客观方面的准绳。"同时，骄傲的人必然嫉妒，他喜欢见那些依附他的人或谄媚他的人，他对于那些以德性受人称赞的人会心怀嫉恨的。结果，他就会失去内心的宁静，以至于由一个愚人变成一个狂人。

然而，具有讽刺意味的是，与此情况刚好相反，你越少刻意寻求赞同、越少刻意炫耀自己，你却会获得越多的赞同和欣赏。要知道，在日常生活中，人们更留心那些内向、自信、不随时随地表现自己的正确与成绩的人。大部分人都喜欢那些不自夸的、谦逊的人，他们总把自己藏在内心，而不是表现为自我主义。

当然，真正学会谦逊是需要实践的。这是件很美的事，因为你在平静轻松的感觉中会立即获得内心的充实。如果你的确有机会自夸，那么，尝试着去尽力抑制住这一欲望吧，那将使你受益无穷。

有一位朋友对于谦逊曾经有过深刻的体验。在被提职后的几天里，他与朋友聚了一次。朋友们尚不知他提升的消息，他很想把这个好消息告诉大家。而且，他与另一个朋友都是被提升的候选人。同为候选人，他和这个朋友之间当然有些竞争，现在的结果是他得到了提升，所以他极想向大家宣称自己被提升而那位朋友没有。可话到嘴边，他隐隐觉得有个声音在说："不，千万别说!"于是他只淡淡地笑了一下，只告诉大家自己被提职，没有提及另一个朋友未被提升之事。那时，他感到从未有过的平静与自豪：他没有自夸，却享受了成功的喜悦。他的内心亦从谦逊中得到了更多的充实，得到更多人的赞美--而不是更少!

得意不要忘形

有位企业家曾说过："当你经过千辛万苦使你的产品打开市场的时候，你最多只能高兴五分钟，因为你若不努力，第六分钟就会有人赶上你，甚至超过你。"

当你被上司提升或嘉奖的时候，常常会自鸣得意吗?如果是，那你就要好好学一番涵养的功夫，把你那因升迁而引起的过度兴奋压平下去才好。你所拟的一生计划，当然是非常伟大的，但在你没有达到这个伟大目标之前，中途的一些升迁，真可说是微乎其微的小事。也许在你实行一个计划时，一着手就大受他人夸奖，但你必须对他们的夸奖一笑置之，仍旧埋头去干，直到隐藏在心中的大目标完成为止。那时人家对你的惊叹，将远非起初的夸奖所能及。

美国汽车大王福特曾说："一个人如果自以为已经有了许多成就而止步不前，那么他的失败就在眼前了。许多人一开始奋斗得十分起劲，但前途稍露光明后，便自鸣得意起来，于是失败立刻接踵而来。"

石油大王洛克菲勒也说："当我的石油事业蒸蒸日上时，每晚睡觉前总是拍拍自己的额头说：'别让自满的意念，搅乱了你的脑袋。'我觉得我的一生进行这种自我教育，益处很多，因为经过这样的自省后，我那沾沾自喜、咎鸣得意的情绪，便可平静下来了。"

一个人的伟大与否，是可以从他对于自己的成就所持的态度上看出来的。堆积你的成就，作为你更上一层楼的阶梯吧。

人生处在顺境和得意时，最容易得意忘形，终致滋生败象，乐极生悲。

看过特洛伊战争"木马屠城记"故事的人，都会记得特洛伊是怎样被毁灭的。

特洛伊人与入侵的希腊联军作战，双方互有胜负，后来联军中有人献计，假装全部撤退，留下一匹大木马，并将勇士藏在马腹内，其他的主力部队亦躲在附近。特洛伊人望见远去的舰队，以为敌人真的撤退了，于是在毫无防备下，将木马拖入城内，歌舞狂欢，饮酒作乐。就在他们睡梦时，木马中的敌人纷纷跳出，打开城门，里应外合，于是特洛伊灭亡了。

从这个故事中，可得到两个宝贵的教训：一是得意时不要高兴太早，否则失意马上就到。另外则是，失败也莫灰心，危机即转机，失败后面就是成功，遇到挫折时要咬紧牙根，紧忍自强，逆境便将过去，雨过天晴，前程一片光明。

有些人因为顺境连连而甚感欣慰，愉悦之情不时流露于脸上。然而，不能光只是高兴。应该想想怎么才能维持好运，永保成功。

希腊有名的雄辩家戴摩斯说："维持幸福，远比得到幸福困难。"同样的道理，好业绩得来不易，但更难的是在于如何持续保持好业绩。

所以，在运气好时，切莫得意忘形，以致乐极生悲，必须更加积极奋发，以使成绩永久不坠。

改变偏激的性格

性格和情绪上的偏激，是做人处世的一个不可小觑的缺陷。三国时代，那位汉寿亭侯关羽，过五关，斩六将，单刀赴会，水淹七军，是何等英雄气概。可是他致命的弱点就是刚愎自用，固执偏激，当他受刘备重托留守荆州时，诸葛亮再三叮嘱他要"北据曹操，南和孙权"，可是，当吴主孙权派人来见关羽，为儿子求婚，关羽一听大怒，喝道："吾虎女安肯嫁犬子乎!"总是看自己"一朵花"，看人家"豆腐渣"，说话办事不顾大局，不计后果，导致了吴蜀联盟的破裂。最后刀兵相见，关羽也落个败走麦城、被俘身亡的下场。本来嘛，人家来求婚，同意不同意在你，怎能出口伤人、以自己的个人好恶和偏激情绪对待关系全局的大事呢?假若关羽少一点偏激，不意气用事，那么，吴蜀联盟大概不会遭到破坏，荆州的归属可能也是另外一种局面。关羽不但看不起对手，也不把同僚放在眼里，名将马超来降，刘备封其为平西将军，远在荆州的关羽大为不满，特地给诸葛亮去信，责问说："马超能比得上谁?"老将黄忠被封为后将军，关羽又当众宣称："大丈夫终不与老兵同列!"目空一切，气量狭小，盛气凌人，其他的人就更不在他眼里，一些受过他蔑视侮辱的将领对他既怕又恨，以致当他陷入绝境时，众叛亲离，无人救援，促使他迅速走向败亡。

现实生活中，凡不能正确地对待别人的，就一定不能正确地对待自己。见到别人做出成绩，出了名，就认为那有什么了不起，甚至千方百计诋毁贬损别人；见到别人不如自己，又冷嘲热讽，借压低别人来抬高自己。处处要求别人尊重自己，而自己却不去尊重别人。在处理重大问题上，意气用事，我行我素，主观武断。像这样的人，干事业、搞工作，成事不足，败事有余，在社会上恐怕也很难与别人和睦相处。

偏激的人看问题总是带着有色眼镜，以偏概全，固执己见，钻牛角尖，对别人善意的规劝一概不听不理。偏激的人怨天尤人，牢骚太盛，成天抱怨生不逢时，怀才不遇，只问别人给他提供了什么，不问他为别人贡献了什么。偏激的人缺少朋友，人们交朋友喜欢"同声相应，意气相投"，都喜欢结交饱学而又谦和的人。老是以为自己比对方高明，开口就梗着脖子和人家抬杠，明明无理也要搅三分的主儿，谁愿和他打交道?

所以偏激的人大多人缘很差。

性格和情绪上的偏激是一种心理疾病。它的产生源于知识上的极端贫乏，见识上的孤陋寡闻，社交上的自我封闭意识，思维上的主观唯心主义等等。对此，只有对症下药，丰富自己的知识，增长自己的阅历，

多参加有益的社交活动，同时，还要掌握正确的思想观点和思想方法，才能有效地克服这种"一叶障目，不见泰山"的偏激心理。

一个人有主见，有头脑，不随人俯仰，不与世沉浮，这无疑是值得称道的好品质。但是，这还要以不固执己见，不偏激执拗为前提。无论是做人还是处世，头脑里都应当多一点辩证观点。死守一隅，坐井观天，把自己的偏见当成真理至死不悟，这是做人与处世的大忌，如果不认真纠正这种"关羽遗风"，就很有可能会使自己误入人生的"麦城"而转不出身来。

拿得起还要放得下

如果要让一位身居高位的人忘记自己的身份，忘记自己过去所取得的成绩，肯定不是一件容易的事。而以地位、功绩自居，往往会成为领导者做出正确判断的桎梏。

刘备本是一位谦虚、慎行的人，关羽、张飞之死使他十分悲痛。为给关羽、张飞报仇，刘备兴两川之兵浩荡东来。投东吴的关羽旧部糜芳、傅士仁，将刘备所恨者马忠杀了，献首级给刘备，刘备连糜、傅也剐了，一同祭关公。东吴诸将献计孙权，将杀张飞投东吴的范疆、张达也送还刘备，以图息战宁人，谁料刘备剐了范、张，仍怒气不消，定要灭吴。孙权在这种情况下，从阚泽言，起用陆逊为主将，统率步水马三军抗刘。消息传来，刘备问陆逊何许人也。马良说是东吴一书生，年幼多才，多有谋略，袭荆州便是他用的计。刘备大怒，非要擒杀陆逊为关羽、张飞报仇。马良谏道，陆逊有周瑜之才，不能轻敌。刘备却说："朕用兵老矣，岂反不如一黄口孺子耶！"

"朕用兵老矣。"战争是残酷的客观现象，不以老嫩定优劣。用兵之道，看谁能把握战机，深谙谋略，不是谁的年龄大就算谁的计谋多。刘备在此以资夸口，以为自己经历的战争多，计谋就老到，这很可笑，不符合实际。所以，在这次战役还未开始，就注定了刘备的失败。

"岂反不如一黄口孺子！"陆逊被他嘲为"黄口孺子"，可见刘备确实看不起年纪轻轻就统领军马的东吴新任大都督陆逊。刘备是糊涂了，不晓得当年自己桃园结义，投军拉队伍时，与关张也曾是年轻人。其实，战争中涌现的著名将领，多是年轻时崛起的。拿破仑用炮一鸣惊人时，是年纪轻轻的军官；伏龙芝打国内战争时是年纪轻轻的军官……刘备轻敌，瞧不起对方主将年轻，是未战先败了一阵。

两句话联起来，还归结在他的身上--架子放不下。

这教训告诉我们，在考虑关键问题时，切忌把自己的身份摆进去。时时想到自己的职务，看问题就会少了客观性，多了盲目性，这样考虑问题就不周全，处理问题就会产生误差，脱离了实际以至造成抱恨终身的损失。

有一个禅宗故事就风趣地说明了"放下"的重要性。两个和尚赶路，遇到一个美女被河水所阻，其中一个和尚就抱她过了河。他们又继续赶路，走了好久，另一个和尚指责他的同伴：出家人不近女色，你怎么能抱她呢？那个曾经"美女在抱"的和尚叹息：我早把她放下了，你怎么还抱着她？

"放下"是一种觉悟，更是一种自由。如果不懂得"放下"的艺术，我们就难免成为那个心胸狭隘而又怨气冲天的小和尚。

第十章　做人做事要有上进心

活得有乐趣、活得精彩、让人羡慕不已的人，不一定有文凭、有钻石、有进口车、有美貌，但是他们一定是踏踏实实地踩在现实生活中，诚恳努力地做现在该做的事，而且能够很骄傲地展示他们努力的结果。

健康人格是成功的前提

在现代社会生活中，如何对付由于现代科技社会的高速化、高效率、高度文明造成的人的心理的躯体的种种不适应，人际关系中不断的矛盾、冲突所带来的病症，是现代人面临的重要课题。要唤起人们潜在的人格力量，战胜现实生活面临的困境和难题，首先是要树立现代人健康的生活价值观。

健康人格作为一种人的行为方式，其主要的人格行为取向，被认为是个人充分地发挥其潜能和价值。马斯洛认为"健康人格"就是"自我实现"的人，罗杰斯把"健康人格"看做是为美好生活而奋斗的人，他说："这种美好生活的过程不是怯懦者所能领略的生活。它意味着一个人的潜在能力愈益成熟的延伸发展。它意

味着有勇气成为这样的人。它意味着全身心地投入生活的洪流。可是，极其令人兴奋的人世间的事情是，当个人取得内在自由时，他就会选择这一形式过程作为美好的生活。"心理学家哥尔德斯坦则认为，健康就是一种价值。一个人要实现自己的本质，就不能不在病态和健康之间做出选择。离开了健康的人格，就不能充分展示个人的全部才能和价值。他指出："在强调选择健康的重要意义时，我们所说的健康不是指那种单靠自然科学方法就能理解的客观状况。它宁可说是一种和一个人怎样看他的生命价值的心理态度有联系的状况。'健康'于是表现为一种价值；它的价值是由个人实现他的本性的能力达到怎样的程度--至少在他看来是重要的程度--构成的。"

因此，对于现代人健康的生活价值观取向的选择，健康人格无疑是其最主要的对象。它不仅对于个人是重要的，而且对于社会也是重要的。一个人要在其社会中，甚至在其家庭中，做一个有作为的参与者，就必须能够和他人建立积极的关系。那种惯常对人怀有敌意、猜忌、嫉妒、分裂之心的人，那种阴阳怪气、只顾自己性格古怪孤僻的人，既不可能很好地参与社会生活，充分地发挥自己的潜能和价值，还会给社会上人与人的关系带来伤害。因此，选择健康的生活价值取向，不仅是个人生活的要求，也是社会的要求。积极地培养自己的健康人格，使自己能够很好地适应社会生活，保持内心的和谐和人格的完整，体现自我人格的智慧、美感和力量，对于个人和社会都有重要的意义。

一般来说，健康人格作为一个人的健全的生活行为方式和健康的生命价值观，它体现了人的自我选择的能力和自主性、自我控制的能力，对现实具有客观而深刻的感受力，正确对待外界的影响的能力，并以宽容的态度，承认现实，适应现实，保持内心的平衡和满足状态的能力，同时又能保持着旺盛的创造精神。

1．自我认可原则

所谓自我认可，是指健康人格对自己有着较为明确的了解，能客观地认识自己和评价自己，既承认自己的能力和才干，又承认自己的不利条件或限制因素。

对自我的承认和对自己所处的现实条件的承认，并不是说向所有既定的条件或限制因素低头或者消极被动地屈服于它们。自我认可的原则是指，对自己的能力和才干、潜力和特长应当力求发扬光大，对于自己的不利条件和制约因素，缺点和不足，则能主动地进行自我批判和自我教育，能努力地去避免、克服和改正。由于健康人格对现实世界及对自我的知觉是客观的、如实的，同时也能够接纳和容忍这些真实情况，因此他们常能热爱自己，都有一种积极的自我概念，使得他们能根据正确的信息采取行动，能更好地发挥自己的潜力，完成更多的事情。

真正的自我认可并不是夸大自我的作用和能力，而是根据自己的天赋、体格、实际的能力和才干，确定的地位和作用来确定自己的目标、人生目的，以造就自己。一个人必须放弃所谓人在心智、体魄和功名方面潜能无限的理想，才能顺着名副其实的自我认可的道路卓有成效地进行。当然，每个自我认可的人在实现自己所选择的现实目标的时候，都是本着开拓被认可的自我这一精神去实现的，既不是在向一个假设的"某一天"会使自己心满意足的、想象的完善状态拼命攀登和接受的过程中实现的，也不是等待在"某一天"现实目标自然而然地"自动"实现。

2．适应原则

人们对现实世界的看法，不可能与现实的实际完全一致。所谓适应原则，是指一个人能使自己，亦能使他们与现实相适应地不断发展的过程，它要求一个人在和由多种因素组成的环境发生相互作用的过程中，可以完好地保持自己的生理、心理和社会行为的适应上的完整统一性与达到自己生活的现实目的。

人对现实世界的适应行为，在最广泛的意义上，是对人的整个健康状态的界定，是以多方面的适应能力参数来对健康所做出的评价，包括对一个人在精神上、身体和体格上，对工作、生活、人际关系、婚姻和性、社会所处的完美状态及其适应力的综合评估，涉及一个人的生理、心理和社会的各个方面。因此，健康人格生活的适应原则，体现着人格结构的整体性。

适应原则在主观方面表现为一种满意和愉快的心理体验和心境，对自己的生活和工作，总是抱着一种乐观的态度，对人生的旅途有着较强的自信心，能够清醒、明智地面对现实，积极地接纳自己，正确地解释自己所经历的种种生活事件，克服内心的不稳定性，不会因个人在外部世界的种种不顺心的事而焦虑不安、忧郁、产生挫折感和消沉。相反，而是能使自己保持一种坦然、满意、享受人生的态度以及平静的心绪。因此，遵循适应原则的人，虽然他们的聪明才智有所不同，却没有或基本上没有心理或行为的障碍，

心理潜能得到充分的发挥。因而在社会生活中能够取得一定的成效，获得成功的喜悦。这种心境反过来又促使其在学习、工作和生活的其他方面获得乐趣。

适应环境，并不意味着赞同和消极地与现实世界保持完全一致，而是指自我应该也能够在实际的自我、自我的目的、能力、成就同现实之间，保持一种继续不断的和创造性的联系，是个体同现实世界多方面的均衡、协调和整合，体现着一个人在身体健康、智慧、灵性、品质等各方面的协调发展，以及一个人对现实的认识和自我认可在工作、生活、爱和闲暇各个方面的均衡性，自如地处理各种各样的生活问题。

适应原则虽不是指认可不满意的现实，但是，它还要求在通常的情况下，能够对烦恼和不安展现出一种借以安慰的、持续的、和谐的自我内心的宽容精神。否则，如果人们为寻求理想的配偶、工作、住房和朋友，由于世界上没有完美无缺的事物，他们不能适应比他们理想观念低的状况，他们就可能从一个配偶到又一个配偶、从一个工作到又一个工作……不停地转移，于是无止境的寻找成了他们生活的主要内容，最终是仍然很难感到满意。这时，他们也许就会变得玩世不恭、阴阳怪气、消极无为、遁世隐居；或者愁闷不安，或者四处讨伐、忿斥怒骂，而导致人格病变。

3．平衡原则

即使人格健全的人，有时他的各种需要、动机、欲求、愿望和向往也会因遇到各种各样的障碍或受到干扰而发生挫折、威胁和冲突，而产生身体上的不适和精神上的紧张、焦虑、苦闷、烦躁等心境。所谓平衡原则，就是指对人的关系和事件上要保持平衡、灵活和全面的看法。它要求一个人要有预见人生挫折、威胁和冲突的能力，善于平稳自身与环境的关系，正确处理与他人、与社会的关系，保持与社会良好的接触，客观地分析、评价社会的得失，使自己的思想、信念、目标、行动都能跟上时代的发展，与社会的进步要求相符合。若发现个人利益与社会利益发生冲突，常能修正或放弃自己不切实际的计划，以求与社会的协调一致，而不是行为反映程度大大地超过刺激程度；情绪反应大大地超过行为反应。

平衡原则还要求现代人在遇到挫折、威胁、冲突的时候，能够保持自己的人格要素--自我观念、思维方式和行为方式的平衡性。在通常情况下，人格统一各要素有着很强的内在联系，往往在自我观念、思维方式、行为方式和行为风格方面保持一致性。平衡原则则进一步要求，人在遇到挫折、威胁、冲突的时候，也能够把自己的需要、愿望、思想、目标和行动同作为人格核心的自我观念统一起来，而不是私欲和良心相冲突。欲望背弃了信念，行动和思想互相矛盾，主体意识不统一而形成两重或多重互相对立的分裂型人格。

4．智慧原则

智慧原则指作为人格健康的人，他(她)对人类社会的知识和文明持有一种基本肯定的态度和一种向往、追求知识的心理倾向，人格对社会个体的展示具有综合性、全面性、丰富性、具体性的特点，因此，要确立健康人格的生活方式，就必须建立在丰富的知识基础上，文盲或半文盲不可能成为理想生活的建设者。马克思曾经指出：如果一个人的生活条件只能提供给他发展这种特征的材料和时间，那么这个人就不能超出单方面的、畸形的发展。一个人的勤奋、学识和社会阅历是健康的生活方式和健康人格正系数。

健康人格对待生活，怀有远大的、现实的奋斗目标，酷爱学习，追求知识，并在学习和工作中积极向上，奋发进取，充分地发挥自己的聪明才智，竭尽全力获取最大的成就。

健康人格注重并善于从人类丰富的、优良的知识宝库中提取养料，培养自己的智慧和提高自己的聪明才智。从知识海洋中学会正确认识自己的方法，处理好自己与行为的关系；学会战胜寂寞、绝望和烦忧的方法，处理好自己与环境的关系；学会善于在工作中获取成就，处理好自己闲暇娱乐活动与工作的关系，形成自己良好的知识素养、文化素养、道德素养和思想素养，使他人争相以己为友，正确处理好自己与他人的关系。

5．创造性原则

现代科学研究已经揭示，人人都有从事创造性活动的禀赋，只是在这种能力的发展和发挥作用的水平上有所不同。因此，作为与社会发展和社会进步相适应的健康人格，发挥自己的创造性禀赋就是其本身内在的要求。马斯洛认为，高峰体验(一个人的创造性潜能发挥时刻的心理体验)是自我实现人格者的一个重要特征。所谓创造性原则，是指能最大地发挥自己的优点和长处，使自己的人生道路和生活更符合自己的特性，为社会的发展和进步发挥自己独特的作用，尽管每个人都受到了现实世界的各种各样的限制(这些限

制是由一个人的经济和社会的条件，以及一个人特有的精神和肉体的能力所强加给他的)，但是，只要他了解自己最擅长的方面，不欺骗自己，就能明智地、客观地选择一定的创造目的和成功的生活方式。

健康人格生活的创造性原则主张：在一定的条件下或他人的帮助下人能够进行设想，选择重点，做出计划，并把价值观见诸行动。遵循创造性原则的人不相信"扑克牌算的命运"，不时地享有自我创造性所带来的成功喜悦的机会，同时，这种创造反过来又促使其积极地对待生活，促使其不断地进步，增强信心，使其更有效地生存，培养出一副更聪明、智慧的大脑，使其在工作、闲暇、人际关系和婚姻等方面更富有美感和健康的情趣。

6．团体原则

所谓团体原则，是指具有健康人格生活方式的人具有乐于与人交往的特点，在与人相处时，对他人持有肯定的态度(如尊敬、信任、诚挚、谦让、善良等)，总是多于持否定的态度(如憎恶、怀疑、恐惧、欺骗、骄傲、敌对等)，对自己所属的团体或群体有一种休戚相关、安危与共的情感，与人和睦相处，把自己置身于同他人之间关心的、真实的、信任的关系之中。

人类是社会性的动物，与人交往和群居生活，乃是全人类共有的现象。马克思在谈到人的群体性和社会性时，曾经指出："首先应当避免重新把'社会'作为抽象物同个人对立起来。个人是社会的存在物。因此，他的生活表现--即使它不直接采取集体的、同其他人共眠的生活表现这种形式--是社会生活的表现和确证。"因此，集体性和团体性，乃是作为一个具体的、现实的人的存在的重要前提。

马斯洛把人的社交需要看做是人类生存和发展的基本需要。他认为，假如一个人的生理需要和安全需要获得了满足，他就会产生一种爱和归属的需要。在现实生活中，每个人都希望得到友谊、爱情、配偶和孩子，希望为团体所接纳，有良好的人际关系。社会心理学研究证明，一个人在爱和团体中，可以得到他人的帮助，减少孤独和心灵上的痛苦；可以减少恐惧，宣泄自己的愤怒和不快乐的情绪，从而减少心理压力。如果爱的需要受到阻挠或威胁，往往会成为生理和心理的失调状态的基础，有时还会造成正常的死亡。人们渴望成为团体的一员，有所归属，如果一个人被别人抛弃或被家庭、团体拒绝于门外，他便会产生一种孤独感，精神上不免受到压抑。孤独的人感到空虚、失落，无处诉说，忧愁、抑郁，日积月累，便会产生不同类型和不同程度的人格病症。在团体中，人们则能够充分表现自我的身心品质，如身材、容貌、活动能力、智慧、知识、应付困难的本领……能为他人重视和赞美，在团体中处于适当的位置，获得安全感、平衡感和自信感；在团体中，能诉说自己的喜怒哀乐，增进人际间的情感交流，有益于身心健康。因此，团体原则蕴藏着人格健康的强劲动力，成为健康人格适应现实生活的重要前提。

灵活些，别难为自己

1．做人别太固执

固执己见似乎让人感到个性，但更多时候给人的感觉是顽固不化。

太固执的人总会自以为是，很轻易地得出一个结论后，就认定是最终真理，别人如果有不同看法，就肯定是他哪儿出问题了。太固执的人也很容易轻视别人，否定别人。太固执的人常常刚愎自用。三国名将关羽之所以最后败走麦城，被俘身亡，最大的一个原因就是固执偏激，刚愎自用。

太固执的人很容易对人产生偏见。在他们眼里，爷爷是小偷，孙子也好不到哪儿去；一个人从监牢里出来，他这一辈子肯定不会干好事；黑人永远是劣等人种；希特勒肯定是个固执狂……让一个太固执的人去当老师，班里的"差生"永远得不到翻身；让一个太固执的人去做老板，他的职员永远不能犯错误。世界"牛仔大王"李维的公司却有 38%的职员是残疾人员、黑人、少数民族和一些有犯罪前科的人，他们在那里都干得好好的。

太固执的人不易接受新事物。他们总认为自己的一套是最佳的，对新事物，他们其实根本不了解，但他们却煞有介事地说出一大堆凭空想象的局限和不足，俨然像专家。他们会坚持认为计算机没有算盘准确，即使他儿子还是个电脑工程师；他会认为生儿子当然比生女儿好，即使他女儿成了名人，他也会坚持认为这是上帝开的一个玩笑。

太固执的人肯定没有好的人缘。要想改变这种坏脾气，首先得试着去理解人，试着从别人的角度来考虑问题。抱着一个信条：在不了解一个人或一样东西之前，别妄下结论。

2．换条路可能会更好

"千万不要吊死在一棵树上。"做一件事可以有无数种方法，而只有一种才是最佳的，而你想到的可能是最差的。开动脑筋，试着换种方法，你会感觉豁然开朗。有了这种"换条路"的思考方式，你会发现很多最佳的方法。

聪明人总在想着如何"偷懒"，别人做这件事花了 300 元钱，我能不能少花些，别人做这件事用了两天，我能不能只用一天半。很难想象一个只找到一种方法就当宝的人如何去参加数学奥林匹克竞赛。办法是人想出来的，即使你比别人笨一些，只要你多花些时间去想，就可能做得比其他人更好，在别人眼里，你就是一个聪明人。所有成功者都是用与众不同的方法才做出了惊人的成绩，"船王"包玉刚之所以能从一条船起家，由一个不懂航运业的门外汉一跃成为一代船主，就是因为他时时刻刻都在想着如何才是最佳的。当别人都在搞房地产的时候，甚至当他父亲也主张投资房地产时，他经过分析却决定投资航运业；当别的船主都在用"散租"的方式获取暂时的高额租金时，他却用"长租"的方式获得稳定的收入，但同时却赢得了无数固定的大户顾客。他之所以成功，不是因为他是"包青天"包拯的第 29 代子孙而有特殊的遗传基因，而是因为他总能发现常人所用方法的弊端，同时又想出一套更佳的新的方法。

当我们发现自己环境不利的时候，那就试着去换一个地方。当你发现手下人不称职时，就坚决地撤换。当你发现靠每天一封情书向人求爱效果不灵时，就试试一个礼拜不给她写信。当你发现每天弥勒佛似的和人交往，别人还不领情时，你就试着换副阴阳脸。当你发现对儿子百依百顺，但他却更加无法无天时，你就试着狠心些，冷峻些。总之，发现"不行"你就得变，而发现"行"你也得变着"更行"，喊出"车到山前必有路，有路必有丰田车"的丰田公司所采用的"参与制"，就是近乎苛刻地挖掘任何一个可能"更行"的机会。1977 年，丰田公司全体员工提出了 46 万多条合理化建议，每人平均 10 条，为公司节省开支 260 多亿日元。

要想成功，就得时时刻刻想着："是不是可以换种方法。"

3．不要走极端

要么很好，要么很坏，要么是踌躇满志，要么是万念俱灰，稍受鼓励就信心倍增，稍受打击就萎靡不振，虽然说人生是一场戏，但你也不能故意把它搞得大喜大悲，这对身心是很不利的。

有极端思想的人往往是一个完美主义者，或者说是一个理想主义者。在事情开始之前，他们总会把事情的结果想象得很美好。由于看了一张介绍炒股成功者的报纸，他们就会浮想联翩：如果我也去炒股的话，说不定我能赚个几十万，然后我就能买幢房子，另外再买辆摩托，当然也要给女儿买架钢琴。而一旦事与愿违，他们就会痛苦万分，极大的反差加上没有任何的思想准备定会让他们消沉一段时间。

有极端思想的人往往是易冲动、缺少全面考虑的人。他们对一件事情投入得特别快，他们会调动一切情绪专心于一件事。当他受了别人的启发，决定开始学外语时，他会专心致志地订好计划，而且立刻跑到书店买来外语书，还有一大堆参考书、工具书和空白磁带，他还会考虑到家里的录音机不行，马上去买个新的。但学了三天后，就觉得计划是否该改一下，参考书是否太深了。再过几天，就会问自己：学了外语到底有什么用?然后就可能像没发生过这事一样过起了原来的生活。

我们要试着去改变这种极端思想的做法。首先，要有接受挫折与失败的心理。在事情开始之前，要告诉自己：结果越美，往往困难越多。要出门旅游，你不能光想海边风景多迷人，在大海里游泳是多畅快，到山顶眺望是多么心旷神怡，你得想想在海边晒半天会很黑，夜里会皮肤发痛，那座山很陡，小心不能摔跤。其次，我们在事前不要把结果想象得太完美，可以告诉自己：能有七分成功就算很不错了。期望值不能太高，以免失望太多。我们也可以告诉自己：做事要多看过程，只要我们尽力就行了。万一我们不幸遭遇失败，我们应告诉自己：生活大部分时间是平淡无奇的，我们只不过又回到了起点，让我们从头再来。

4．别总是后悔

因为一件事做得不完美而后悔，或因为不经意的一句话伤害别人而后悔，这都是难免的。但如果一个人经常性地话一出口以后就后悔，那就不大正常了。

这种坏习惯有时候是因为犹豫不决的性格造成的。有的人面对选择时，总会考虑得无比周到。从大到小、从前到后，样样都要考虑，到最后把自己给搞糊涂了，不知如何做出选择。好容易在别人的帮助下或在内心的催促下做出了决定，话一出口马上就会后悔，心里想：可能作另外一种选择更好。

考虑太多会使你"说了常后悔"，欠考虑也同样使你"说了常后悔"。有些人喜欢信口开河，说话不着边际，只管吹牛扯蛋倒也无妨，问题就在一不小心就可能伤了别人，那就只有道歉了。

由于犹豫不决而常后悔的人，总会有种失落感，本来做出选择是件很痛快的事，而对他来说却是痛苦的事。去购置一样东西本来是一种享受，而他却体会不到这种满足。上街去吃火锅，走过麦当劳门前，会禁不住想：吃麦当劳也不错。火锅已经在面前了，麦当劳的香味还萦绕在眼前，火锅的味道肯定减了一半。

如果你是一个优柔寡断的人，你得在作决定之前先弄清楚：我选择的首要标准是什么。在作选择之前先把标准的顺序排好，如果只想买支笔，能写就行，那就挑支便宜的。在做出决定以后，只能想我选的东西有多少优点，别去想别的，要有一种知足常乐的心理。

而如果是欠考虑、易冲动的人，就要告诉自己：凡事要三思而后言。特别在感情冲动时，要立即警告自己：别光从自己角度出发，换个角度，和别人开玩笑，不能凭自己想象，你要想想他会不会生气。在批评人时，也要想想对方会怎么想，不能光顾自己发泄。在承诺别人时，不能光让对方满意，要考虑一下自己能否承受得了。

将计划订得灵活些

一旦在脑海里形成了什么计划的话，这个计划一定是灵活的，可变通的，以便应付实际情况中所遇到的意想不到的变化。一个真正行之有效的计划需要坚强的毅力与耐心才能完成。然而，很多人在形成自己的计划之前往往考虑不周的地方太多。以至于有意外发生时，他们的行事方案往往受到影响，事物的延误给他们造成巨大的心理压力，他们常常因此而苦恼不已。

一位作家曾谈到过他对变通计划的一些看法。他说，自己通常喜欢在凌晨的那个时段创作他的大部分作品。他一般会先拟订一个计划，赶在家里的其他人还没起床之前就完成其中的一两条。但是如果他四岁的小女儿有一天突然早起到书房来看他，他的计划当然会被打乱，他又是如何应付这种情况的呢?他通常在这种时候会将这时可以做的事提到前面来做--他也只能这样做。试想，如果一个人计划在去上班之前要先进行晨练，而他办公室突然打来紧急电话使他不得不改变计划时，他又该如何对待呢?所以，还是将计划作得灵活一点好。

在日常生活中，这样的例子对我们来说不计其数--一些事情没有按照我们预想的那样发生，致使我们不得不改变计划：你的朋友答应你的事却没有做到；你发现口袋里的钱并没有你原来计划的那么多；有人未经你的允许而打扰了你的午休；突然冒出来的什么事使你赴约的时间没有你预料中那么充裕……诸如此类的事情一旦发生，你正确的反应应该是：第一，坦然地接受事实，而不是一味抱怨甚至恼怒；第二，思考一下，想想哪件事情乃当务之急而其他事务则可延后。

由于计划改变而导致你的某些事情不能如期完成，你可不能以此为借口，认为"处理不好是很自然的事"，因而原谅自己的过失--这时，你应该想办法弥补。你应该认识到，造成这种过失的真正原因在于你错误地判断了自己"先做什么事，后做什么"。再拿前面的例子来说，是严格地完成写作计划重要，还是陪一陪四岁的小女儿重要?不管怎样，你总得二者择其一--不可因"犹豫不决"而白白浪费掉 30 分钟时间什么也不做。通常我们考虑的都是"到底什么更重要?是做当时想做的还是继续履行计划?或者将计划变通一下?"显然，如果你希望自己在这种情况下能镇定自若的话，那么你最好在订计划时就别做得过于死板，试着考虑一些你事先预想可能会遇到的情况并为其留足余地，使计划不至于一遇麻烦就付诸东流。事先将计划做得有一定变通性对于很多人来说都是帮助极大的。如果你在预想中允许存在这种变通性，则一旦有什么事突然发生了，你可以平静地对自己说"这是预料中的事"。

还有，当你习惯于将计划做得很灵活时，你会发现生活中又有了许多美妙的事情：处理事务时你会觉得很轻松，用不着再多花气力。自然，你也用不着为浪费更多的时间和精力而苦闷不堪。当然，灵活性不应成为你拖拉懒散的借口，如果没有什么大的干扰，你就必须时刻告诫自己："我一定要在计划规定的时间内完成任务!"为此，你得对自己负责，不可自我弱化。这样，你身边的人们也会认为你很好相处：一旦你的计划有所变动了，他们也用不着小心翼翼地应付你。

要设法克服惰性

惰性就像你的手一样，伴着你来到世上，也伴着你离开世界，可谓形影不离。它会把一个很有潜力的天才变成一个庸人，使庸人沦为混蛋。但你切莫悲观地认为你身上的惰性比别人多，以至痛苦万分。即使坚强的巴顿将军，伟大的林肯先生都有惰性，只是他们会很好地对付、控制、打败它，他们有坚定的信念。

在坚定的信念面前，惰性就化为乌有。下面我们来分析一下如何才能更好地对付惰性。

第一，我们的生活要有目标。很多情况下，当我们不知道今天是为了什么而活的时候，惰性是最容易逞能的。于是，早上一觉起码要睡到上班前十分钟。我的一个朋友在研究生毕业后一年一个目标。短短几年里，他拿到了注册会计师、资产评估师、驾照，如今正在读 MBA。他的下一个目标是考律师。我们可以设想，在工作的同时要考这么多证书，每天能有多少时间会输给"惰性"。当你有目标以后，每天活着就会感到挺充实。当然，目标不能太远、太大，要切实可行，而且要特别留心在达到一个目标以后要立即设定第二个目标。人很容易在达到目标之后自我满足、失去追求进而被惰性所俘。总之一句话，不要让自己闲着，要不断地找事干。你可以去学电脑，学外语，考律师，读成人高校。实在没事干，去买个字帖练字。

第二，订计划。照着目标、根据时间去订个详细的计划，而且不要偷偷摸摸，不好意思。计划要有整体计划、阶段计划，最重要的是每日计划。计划要根据实施情况不断修正，如果觉得有些离谱，不妨把计划撕了，虔诚地找张白纸重新订一个。

第三，立即行动。计划订好就立即行动，最重要的是在每进行一步的开始，不要让自己的思维陷入矛盾斗争中。吃完中午饭，稍事休息后，一想到计划规定要复习上午的学习内容，就应马上翻开书。如果再想一想这时有什么电视节目，是不是先看会儿小说，那就可能为惰性找了个借口。

第四，不断地找动力。在计划之初，肯定是干劲十足，但一段时间以后就容易松懈。我们必须不断地找新的动力。只要你动脑筋，会发现很多适合自己的创造动力法。你可以去看本名人传记，可以去找个出色的朋友谈谈心，也可以到大城市去跑一跑，感受一下时代的朝气，去看一看五星级大酒店，这样，你可能会有很多冲动，这也可能是动力。当然最容易做的是在显眼的地方贴个座右铭，时刻提醒自己。

第五，换一个环境。如果你的生活环境不是很催人上进，那就试着换个环境。如果一个人能更好地实行计划，那就一个人呆着。如果觉得和几个很上进的朋友在一起能更好地刺激自己，那就多花时间和他们在一起。只要觉得环境不适合，那就别犹豫，换个环境或许会大有成效。

敬业精神让你一生受益

在你的单位或其他单位，一些年老的同事可能有些感慨：现在的年轻人敬业精神不如以往，工作漫不经心，犯了错他人也说不得，要求严格了，便一走了之。而且能虚心学习、苦干实干、认真负责的实在不多。

我们先不讨论这些老同事的观点是否正确，但其中有一点至关重要，即一个人的敬业精神。这也是现代人应该具备的职业道德，如果你在工作上能敬业，并且把敬业当成一种习惯，你会一辈子从中受益。

所谓"敬业"，就是要敬重你的工作!这可以从两个层次去理解。低层次来讲，"拿人钱财，与人消灾"，也就是说，敬业是为了对老板有个交代。如果我们上升一个高度来讲，那就是把工作当成自己的事业，要具备一定的使命感和道德感。不管从哪个层次来讲，"敬业"所表现出来的就是认真负责--认真做事，一丝不苟，并且有始有终!

很多年轻人初入社会时都有这样的感觉，自己做事都是为了老板，为他人挣钱。其实，这也并无什么关系，你出钱我出力，情理之中的事。再说，要是老板不赚钱，你怎么可能在这一公司好好呆下去呢?但有些人认为，反正为人家干活，能混就混，公司亏了也不用我去承担，他们甚至还扯老板的后腿，背地做些不良之事!稍加细致地想想，这样做对你自己并没什么好处。工作敬业，表面上看是为了老板，其实是为了自己，因为敬业的人能从工作中学到比别人更多的经验，而这些经验便是你向上发展的踏脚石，就算你以后换了地方、从事不同的行业，你的敬业精神也必会为你带来助力!因此，把敬业变成习惯的人，从事任何行业都容易成功。

有人天生有敬业精神，任何工作一接上手就废寝忘食，但有些人的敬业精神则需要培养和锻炼，如果你自认为敬业精神不够，那就应趁年轻的时候强迫自己敬业--以认真负责的态度做任何事!经过一段时间后，敬业就会变成一种习惯!

养成敬业的习惯之后，或许不能立即为你带来可观的好处，但可以肯定的是，如果你养成了一种"不敬业"的不良习惯，你的成就相当有限，你的那种散漫、马虎、不负责任的做事态度已深入你的意识与潜意识，做任何事都会"随便做一做"，结果不问也就可知了。如果到了中年还是如此，很容易就此蹉跎一生!

所以，"敬业"短期来看是为了雇主，长期来看是为了你自己呀!此外，敬业的人还有其他好处：

（1）容易受人尊重。就算工作绩效不怎么突出，但别人也不会去挑你的毛病，甚至还会受到你的影响哩!

（2）易于受到提拔，老板或主管都喜欢敬业的人，因为这样他们可以减轻工作压力，事情交给你放心。你如此敬业，他们求之不得!

当然，有的人会想，现在找工作也并不只有一条路，此处不留，自有他处。不如过一天算一日，如此混混先生，只能一年到头去找工作了。

试着给人一个惊喜

生活大多数时候是平淡的，正因为如此，如果你能在平淡的生活中给人一个惊喜，别人会十分感激你，也正因为生活平淡，所以只要你用心，惊喜还是很容易找到的。

惊喜能使生活变得丰富多彩，富有情趣。给朋友一个惊喜能使朋友深刻地感受到你的情义，给爱人一个惊喜会让她感受似已疏远的爱情，给孩子一个惊喜则能令他乖上几天，当然给别人一个惊喜也能让自己感到自豪和兴奋。

当一个和你只见了一面的朋友，三个月以后站在你面前，你却微笑着清楚地喊出了他的名字，这份惊喜定能让他真切地感受到你对他的重视。这么一个良好的印象可能会影响你们以后的所有交往。当你不经意地说你儿子特别喜欢收集橡皮，儿童节那天，你朋友捧了一包多姿多彩的橡皮来到你家，不光你儿子会高兴得很，相信你也能感受朋友的这份特殊的关心。其实每个人都渴望得到别人的特殊关照，而给人惊喜是让人感受特殊的最好办法。

不要武断地认为给人惊喜是多么的难，只要你不认为只有送人戒指、洋房才能给人惊喜，那么问题就好办得多。首先，我们可以在电视电影中学点招数。电影、电视都是一些思想丰富、喜欢浪漫、善于幻想的人编出来的，但其中的许多做法却能让生活中的我们感到惊喜。节日给女朋友送朵花，朋友生日了，给他点首歌。很多香港人、外国人的新鲜做法都可以学一学。只要你不认为生活本该如此平淡，只要你想让生活丰富多彩，电影、电视，以及别人的做法都会让你有无数灵感。

平时对朋友、家人多加留心，相信会有很多让他们惊喜的机会。不是他告诉你，而是你自觉地记住了他的生日，记住朋友家人的生日，记住朋友的结婚纪念日。如果能记住朋友和他夫人的初次约会日，那就更好了。平时备个本子，记下一些他人的资料，相信你能成为惊喜的创造者。朋友有边办公边听音乐的习惯，今天你的朋友随声听坏了，你悄悄地把一只新的随身听给了他，这自然会让他惊喜万分。你随口一句"孩子今天感冒了"，下班的时候，秘书塞给你一盒康泰克，这份惊喜也能增添你对自己聘用这位秘书的满意。

当然改变一下自己的性格，改掉一些自己的缺点，改变一下自己原以为想当然的规矩也会给他人带来惊喜。恋人一直讨厌你抽烟，哪一天你真的不抽了，这份惊喜能让恋人感受到你对她的重视。古板的父亲一直不让女儿周末出去玩，认为这样危险，有一天父亲对女儿说："宝贝，为什么不出去和同学一起过周末?"女儿会认为她爸爸是世上最开明的。

只要你喜欢惊喜，它就会经常出现!

天天努力做新人

即使是最成功、最有影响的人物，也一样有不如别人的地方。假设我们以影星巩俐做例子，这样一个美丽又多才的女人，我们有什么地方比她强吗?

一定有。也许你书读得比她多，也许你搜集的邮票堪称一绝，也许你有几位交情深厚的同性好友，也许你球打得比她好。

不论是容貌、财富、能力、经验，或是爱好、家庭、朋友、师长，至少你要能找出自己比别人强的四点理由。

找到这四项长处，把它一项项写下来，大声念给自己听。现在你知道，要从什么地方去展现你的魅力了吧!

肯定自己、欣赏自己、喜欢自己，这是自我发现，做新人的第一步。

先找到自己的优点，学会肯定它，看出自己与别人的不同，试着欣赏它，这样在芸芸众生当中，你突

然间又发现了一个可爱的人，不自觉地喜欢上自己。

喜欢自己，不是一件容易的事。绝大多数人容易喜欢别人，欣赏偶像，肯定大人物，和他们相比较之下，自己仿佛一无是处。即使是身边最普通的朋友，有时也让我们心生羡慕，自叹弗如。

有的朋友有许多的优点，却自认是一个不漂亮、没有魅力、不讨人喜欢的人物。其间最大的障碍，就在于他从来不曾真正欣赏过自己所拥有的一切。

任何一个有魅力的成功人士，都懂得欣赏自己、肯定自己、喜欢自己。

在这个世界上，本来已经充满了阻挡我们前进的重重障碍。人的生存需具备披荆斩棘的勇气，不停地和所有恶劣的环境搏斗。

而所有看来具有魅力的人物，莫不是在生活的重重煎熬中，不休不止地与自己奋斗，与他人抗争。这样的对抗已经万分艰难，在艰难之余，还能够流露出自在的魅力，不免使我们好奇，他们的力量来自何处。

答案很简单，除了别人的认可，自己给予自己的支持最为重要。如果连自己都不支持自己，那么还有谁会推动你走下去呢?

我们的内在都有等待开发的优点，也许那优点微不足道，但是小树也有长成大木的一天。一点点的优点，只要得到充分发挥，说不定正是伟大人物的起点。

找出你的四个优点，认清自己与别人不同的地方，肯定自己的个性、方向及坚持，在困境中仍然不忘欣赏自己，在整体世界都掉头离去的时候，还要支持自己走下去。

千锤百炼锻造自我

"你是谁?"这个问题好像有点莫名其妙。

我们当然有一个名字，也许有一份工作，有一个头衔，可能还有一个家，有几个小孩，你要问我是谁，这些就是我。

"你是谁?"这一个简单的问题，包含了人生所有最重要的东西。

活得精彩的人，大半都透透彻彻地了解，自己在做什么，为什么爱做这件事，又有什么地方能做得让别人自叹不如。

你的头衔、职业、收入，甚至姓名，其实并不重要，以往和你交换过名片的人，你记得几个?有人挂了董事长的头衔，有人是大学教授，有人号称月入数万。一转眼，你就把这些人全忘光了。

但是那些精彩的人，总是教人想忘也忘不了。事隔很多年，你还会记得一位作家的名字，因为他写过一本影响你一生的书；你也会怀念一位美容院的师傅，因为只有她能做令你满意的发型。

深深刻在我们记忆中的，都是有魅力的人物。他们未必拥有吓人的头衔，也不一定开豪华轿车，戴名贵珠宝，甚至于他们所从事的行业，也不必要设在气派的玻璃大厦里。

一个人只要能诚诚恳恳，去做他最爱的事，那么许多人就会因此而获得莫大的快乐。为人写一本好书，做一个漂亮的发型，都能使别人得到快乐，也使自己成为有吸引力的人。

可是，仔细想想，你自己做到了吗?

你爱你的工作吗?你爱你的家庭吗?你爱你每天所做的事吗?或者你整天脑子里想的，都是要赚更多的钱，买好的小轿车，戴名贵的钻石翡翠，升到更高的头衔，搬进更高级的大厦，却丝毫没有把心思用在手边所做的事情上。

结果，你还是作创作，却没有写出好作品；你还是为客人烫头发，却没有做出最漂亮的发型，而那些你梦想的东西，也始终只是梦想。

久而久之，你过着同样的日子，看不到任何进步，也没有任何人满意你的工作。人们轻易把你忘记，而你自己也眼睁睁看着时光飞逝，感叹一事无成。

这一切错误，都仅仅因为你没有认清"你是谁"。

生命中能让人发光发亮的东西，都不在梦想中，而在现实里；不在明天的仙境，而在今天你脚下所踩的土地。

我们不必为生命的欠缺，感到难过。你也许少一张大学文凭，你也许没有真的钻石耳环，你买不起轿车，你的相貌可能平凡无奇，你既说不出流利的外国语，也拿不出显赫的家世背景。

然而，这一切都不能阻止你成为一个有魅力的人，让人快乐，让人记忆，让人想忘也忘不了。你仍然

可以做一个好的作家，一个好的发型设计师，你不知道自己是不是第一流的，但是你能享受你的工作，同样地，别人也分享了你的作品，是他们承认了你的好。

自己活得有乐趣、活得精彩、让人羡慕不已的人，不一定有文凭、有钻石、有进口车、有美貌，但是他们一定是踏踏实实地踩在现实生活中，诚恳努力地做现在该做的事，而且能够很骄傲地展示他们努力的成果。

认清自己是谁，并不是一件容易的事。

不论置身哪一个行业，任何一个特殊的人物，其实都必须经过千锤百炼，在几年，甚至几十年的努力之后，才可能发光发亮。

然而，就像在矿山里寻找钻石，你必须探测钻石在哪里，接着才可以瞄准目标，奋力挖掘。

认清自己的特长，也像寻找钻石一样，你要先分析清楚自己的个性、爱好与才能，然后再瞄准目标，片刻不停地去冲刺。

而人生的光亮，也像钻石一样，必须透过长时间的挖掘，费尽心力的琢磨，经历苦苦的等待，最后那晶莹耀目的钻石，令人惊叹，也让人落泪，恍然悟到最后的美好是始于最初的苦心。

每一个人都有机会成为一颗钻石，关键只在你有没有认清自己，你愿不愿意活得精彩，即使可能备尝艰辛，你仍然要认真地对生命中转瞬即逝的机会说："我要。"

真心喜欢自己

如果要把这世界上的芸芸众生，硬分成两种人，你会如何给他们分类呢?

其实，不论你用什么方法分类，世界上都不止两种人。不过，如果硬要分成两种人，笔者倒觉得世界上真的只有两种人，那就是喜欢自己的人和不喜欢自己的人。

根据这个标准分类，恐怕有一大堆人要挤在不喜欢自己的那一边，只有很少数的人能够开心地举手说："我喜欢自己。"

不喜欢自己的人，总有一箩筐的理由：我太矮、我有青春痘、我不擅长交际、我的学问不好、我家境清寒、我父母不体面……

而喜欢自己的人，却不一定说得出多么冠冕堂皇的理由。他们喜欢自己，并不盲目，他们不相信自己是十全十美，反而清楚地认识到自己和其他人一样，具有许多缺点。只不过，他们愿意接受自己的一切--一切的优点和缺点，不企图掩饰，不刻意改变；当然，更不会痴妄地羡慕旁人。

喜欢自己，是快乐的起点。

人，天生不平等，有美丑胖瘦、高矮贫富，但是也有公平的一面，所有的好条件与所有的坏条件，都不会同时集中于一身。仔细思索，美丽的人可能太懒惰，以致一事无成；而能干的人也许过于操劳，损害了身体；富有的人纵情声色，未必能保有美满的家庭；有学问的人自律严谨，说不定平白失去发财的机会。这样想来，人人都有所得，却也不自觉地失去了什么。

最幸福的人，是了然于人生的不完美，却又能在这不完美中，珍惜自己所拥有的一切。

"求全"本是人性的通病，拥有一份好工作，还希望能够赚取更多钱财；拥有理想的婚姻，又盼望事业飞黄腾达；一旦做了富翁，又恨不得在报章杂志频频露脸，出尽风头；更有人，事业、财富、婚姻、爱情，所有的好东西都想全掌握在一人手中。

殊不知十全十美本来不是自然界的律则，月亮圆了会缺，春花开罢即谢，秋去冬来四时运转不息，不曾为任何一个美好的时刻所羁绊。

人生也难求绝对的圆满，际遇有时顺有时逆，财富来时有如巨浪涌到，却时又如退潮的海滩，爱情、婚姻、事业既难样样美好，更难时时顺心。

生活在这样坎坷的命运里，难怪有许多人要怨天尤人，落入愤懑不平的行列中，对自己所拥有的一切诸多挑剔，整天笼罩在不快乐的阴影之下。

只有喜欢自己的人才知道，快乐的秘密不在于获得更多，而在于珍惜既有。能深刻检点自己所拥有的幸福，就会明白，其实人人都蒙恩宠，享有莫大的福气。

喜欢自己，对生活的喜悦之情自然流露，就成为最吸引人的气质。

没有人能确切明白自己是不是真的受人欢迎，可是每一个人都可以扪心自问：你是不是喜欢自己?

心理学家凯特发现，要让别人喜欢真正的你，就应该培养喜欢自己的特质。也许你会感到相当惊讶，因为一般人认为可以吸引人的美貌、魅力、人际关系等等，并不是你需要具备的特质。

这个世界上有很多人生得既不美丽，又不富有，可是却能受到朋友的喜爱，最重要的道理是：他们真心喜欢自己。

如果你能接纳心理学家凯特的八点建议，也许你也能轻易成为一个喜爱自己的人。

这八点建议是：

1．学习一个人独处的方法

不论一个人的年龄是大是小，能否面对孤独，正是对个人成熟度的最佳考验。成熟的人拥有独立的自我，不需要时时刻刻依赖他人，即使在孤独的时刻，也能够坚强地妥善处理，流露出成熟的自信。而这种成熟与稳定的个性，正是一个人接纳自己、相信自己的象征。

2．必须将每个人当成不同的个体

我们常常在还没有清楚地认识一个人之前，就主观地先下结论：这个人一定很顽固，这个人恐怕不好相处，这个人说不定很挑剔……这些先入为主的印象，往往阻碍了我们去认清人们的本来面目。

因此，抛开成见，学习去看清别人真实的一面，可以为我们自己赢得很多可贵的朋友。

3．挖掘快乐之源

快乐要自己找，它不会从天上自动掉下来。生活中有许多让人快乐的事物，你都可以去发掘。学习一种外国语、和朋友分享新的思想、去运动、参加有意义的社团、抽空去度假，这些快乐的途径，所费不多，却需要你运用智慧去享受。只要坐着抱怨生活枯燥，没有积极为自己创造快乐，那么很快就会变成一个令人讨厌的人了。

4．不要讽刺别人

冷嘲热讽，不仅不能证明自己的聪明，反而暴露了自己是一个气度狭窄、自大又无能的人。

贬低别人不等于抬高自己，真正受人尊敬的人，懂得认识每一个人的价值，不会轻易毁坏他人的名誉，而这种自重重人的态度，更是对自己有信心的表现。

5．对你很重要的事，即使别人不合作，你也要坚持到底

轻易妥协、随便放弃理想的人，也许表面看来处处都很和气，可是这种丝毫没有个性的人，往往不能得到人们由衷的佩服与喜爱。自认为值得争取的事，一定全力以赴，这样才能肯定自我的价值，进而喜欢自己的所作所为。

6．应努力增强感情的力量

冷淡自持，固然可以保护自己，可是与人交往，能用真心投入，产生同喜同悲的感受，这才是真正深厚的感情。不要怕流露感情，相反地，更要努力培养正确的方法，来表达自己内心深处的感情。

7．学习如何给朋友支援

自私自利的人，很难感受到人情的温暖。只有肯付出友情，肯帮助他人，乐于与人分享喜悦也分担忧愁，才能体会到人生的美好。

8．使用原则来观察你的人生

你是宇宙的唯一，有你自己的人生原则。你不需要模仿别人，也不必要扭曲自己。张三的帽子戴在李四头上，未必合适，你的人生也只有遵循你独特的原则，才会活得合适，活得好看。

喜欢自己的八点建议，都很简单。你无需换上漂亮的衣服，改变讨人喜欢的面孔，说些迎合他人的言语，只要你静下心来，学习看重别人，看重自己，培养成熟独立的个性，你就向"喜欢自己"这个目标，迈进了一大步。

谁是这个世界上最重要的人呢?

答案当然是：你自己。

你在忙着想赢得整体世界的肯定之前，别忘记先讨好最重要的一个人--学会喜欢自己，接纳你自己吧。

新活法带来新境界

人生有两条需要遵守的基本法则。首先，就是必须按照自然的法则去生活。自然的法则，即一般所说的存在于天和地之间的法则。这是任何人都无法逃避的法则。比方说，人的大脑、血液、四肢及五脏六腑

等等，这些虽然都是身体的一个组成部分，但是作为自己本人来讲，是不可能去进行自我选择的，这是客观存在的一个事实。而这一事实，可以说是无论任何理由也推翻不了的。

假如背离了自然的法则，其结果将会是个什么样子呢?毫无疑问，肯定会出现各种各样的问题。例如，身体生出种种病状；生活上发生贫困；事业不顺；精神烦恼及苦闷；这样，自己最后必然会终日在痛苦中挣扎。这可以说是自然的法则对违背者的惩罚。因此，无论如何，自己都不能认为自己的人生就必然属于自己本人。纵然你的欲望特强，整天拼命地去捞钱，有了钱之后，就去购买高级轿车、高级住宅及奢侈豪华的室内陈设品，等等。但是，所有这些，当死神降临的时候，还必须原原本本地留下来，连一件小小的东西也都无法带走。

原因何在呢?就是由于所有这些全都是身外之物，即所谓使自己过得出人头地、真正像人的一种装饰品。不管你拥有多少这样的物品，你如若不是充分有效地使用，那么，这些物品对你来说，始终只是装饰，并无多少价值。

总之，在这个世界上，可以说没有任何一件物品是真正完全属于自己的。一个人从出生到死去，和自己的意志没有任何关系，人生不论是开始还是终结，都不能取决于自己的意志。

也许有人会说，生不能凭自己的意志，但是死完全可以靠自己的意志来实现，即可以进行自杀。这话听起来似乎也不无道理，但那实际上是一种愚蠢的行为。当然，如果自己有自杀的勇气，真正是下决心，为了别人的欢乐而甘愿舍弃自己的人生，那是值得赞赏的。除此之外，任何自杀行为，上天是绝对不会容许的。因为这种行为本身既不合乎伦理，也完全违背道德，可以说是人类最严重的背叛行为。

人出生在这个世界上，虽然说不是凭自己个人的意志，但也绝不是什么偶然的事情。也就是说，你已生存在这个世界上，这是一种客观现实。这可以说是人生的第二条应当遵守的法则。

人生几十年，多则百年，这漫长的人生历程应该如何度过呢?周恩来有句话说得好，他说："要活到老，学到老。"说实在的，人生的历程就是一个不断学习的过程。当然，所谓的学习，主要是对如何做人的学习，亦即对如何为他人而生存的学习。

人与动物的最大区别就在于人有大脑思维。因此，作为人本身来讲，从一开始就是各种杂念的生成体。如果要完全排除各种杂念，那是非常困难的事情，或者是不太可能的事情。

所以，还是要正视现实，接受杂念，才能使自己生活得真实。但是，应该注意的是，绝对不能受杂念的摆布和左右。

诚然，在我们这个世界上，一直不同程度地存在着一小部分坏人。尽管如此，我们还是应该承认，他们也并不是一生下来就坏。真正从心眼里就坏的人恐怕也是极少数。即使是坏人，他们以前也曾经在一定程度上拼命努力过。然而，由于他们不懂真正做人的道理，他们流汗、流血，所进行的各种努力全都是为了他们自己，最后结果是可想而知的，肯定不会受大众的称道，相反地，必然会受到法律的惩罚和人们的唾弃。

要做一个真正的人，一切都不是为了自己，而完全都是为他人，一辈子不做坏事，而净做好事，这话说起来比较容易，但要真正付诸于实践，那可不是轻而易举的事情。

但是，这也并不是可望而不可有的事情。只要按照自然的法则行事，在日常生活中，采取一种完全顺乎自然的生活方式，就能达到最高生活境界，从而产生出无穷的生命力。

人生有开始，亦有终结。而在某种意义上讲，关键是在生与死这一期间。因为这是上苍赋予我们的唯一自由自在的时间，如何使用这段时间，这可以说是上苍的考验。

如果这段人生是为了他人而生活，就无需什么远虑，也不会有什么近忧；反之，如果单纯是为了自己而生存，生活的路子就会越来越狭窄，最终走上孤独和悲惨，永远和欢乐无缘。

因此，我们提倡为他人而生活，我们需要发自内心深处的欢乐。能达到这样的思想境界，就能使自己的人生璀璨夺目，出现辉煌。

追求成功，立即行动

你能够使成功成为你生活中的组成部分，你能够使昨日的理想成为今日的现实，但是，靠愿望和企求是不行的，必须动手去做才能让你的理想实现。

因为只有行动会产生结果，要成功就要知道成功的人都采取什么样的行动。

有非常多的人这么说："成功开始于想法。"但是，只有这样的想法，却没有付出行动，还是不可能成功。

你必须研究成功者每一天都在做些什么，他们到底做了哪些跟你不一样的行为，假如你可以如法炮制他们的行动，那么，你一定会成功。

一个业务员要成功，必须拜访非常多的客户，如果他不知道，最顶尖的业务员一天拜访多少个客户，那么他根本就没有成功的机会；如果他无法付出顶尖业务员所做的行动，他就无法提高成绩。

成功的人永远比一般人做得更多，当一般人放弃的时候，他们找寻下一位顾客；当顾客拒绝他的时候，他再问他们："你到底要不要买?"当顾客不买的时候，他问："你为什么不买?"

他们总是在找寻如何自我改进的方法，以及顾客不买的原因，他们永远在不断地改善自己的行为、态度、举止和自己的人格；他们总是希望知道人们为什么跟他买，为什么不跟他买的原因，他们总是希望更有活力，产生更大的行动力。

相形之下，很多人饱食终日，无所用心，不做运动，不学习，不成长，每天在抱怨一些负面的事情，他们哪来的行动力?

记住!永远是你采取了多少行动让你更成功，而不是你知道了多少。

所有的知识必须化为行动，因为行动才有力量。

不管你现在决定要做什么事，不管你现在设定了多少目标，请你一定要立刻行动，必须积极地努力。

成功者从来不拖延，也不会等到"有朝一日"再去行动，而是今天就动手去干。他们忙忙碌碌尽其所能干了一天之后，第二天又接着去干，不断地努力、失败，直至成功。

要记住这句老话："今天能做的事情，不要拖到明天。"成功者一遇到问题就马上动手去解决。他们不花费时间去发愁，因为发愁不能解决问题，只会不断地增加忧虑。当成功者开始集中力量行动时，立刻就兴致勃勃、干劲十足地去寻找解决问题的办法。

你遇见过那种喜欢说"假若……我已经……"的人吗?有些人总是喋喋不休地大说特谈他以前错过了什么成功机会，或者正在"打算"将来干什么渺渺茫茫的事业。

失败者总是考虑他的那些"假若如何如何"，所以总是因故拖延，总是顺利不起来。

总是谈论自己"可能已经办成什么事情"的人，不是进取者，也不是成功者，而只是空谈家。"实干家"是这么说的：假如说我的成功是在一夜之间得来的，那么，这一夜乃是无比漫长的历程。

不要等待"时来运转"，也不要由于等不到而觉得恼火和委曲，要从小事做起!要用行动去争取胜利。

从现在起，不要再说自己"倒霉"了。对于成功者来说，勤奋工作就是好运气的同义词。只要专心一致去做好你现在所做的工作，坚持下去直到把事情做好，"机会"就会来到。

怨天尤人不会改变你的命运，只会耽误你的光阴，使你没有时间去取得成功。如果你想要"赶上好时间、好地方"，就去找一样你能够拼上一拼的工作，然后努力去干。幸运不是偶然的。只要勤奋工作，就会把幸运女神召唤来的。

第三篇　做人做事有门道

第一章　祸从口出，谨言慎语

一言可以兴邦，一言可以丧国。

三寸之舌虽不致招来杀身之祸，却也常常捅出娄子。

嘴上多个把门的，以避免祸从口出，这是百利而无一害的。

别说让自己后悔的话

语言可以修饰一个人的外表，一开口说话就必须很注意才行。古人的教导"病从口入，祸从口出"就是这个道理。身为一个现代人，每天都在不停地说话，一定要非常小心才能避免闯祸。

从说话所使用的词汇及内容，就可以了解这个人的性格。古人多主张少开口说话，所以有"沉默是金"的谚语。

但好朋友之间的秉烛夜话就不能说是长舌，这时就可以天南地北地随兴地聊，不必担心引起他人的不快。

"沉默是金"之类的格言或谚语，并不是要告诫大家不要说话，而是希望大家不要不知节制任意发表意见。所谓"祸从口出"，乃是指朋友之间一旦关系变得亲密就容易口不择言。而每个人的情绪都是随时在变的，当心情不好时、身体不舒服时、有烦恼时、心中有所顾虑时，这时的行为表现都与平时不同。因此，即使是对于亲密的朋友，也要正确地使用词汇及注意礼仪。

有些人表面看起来很博学多闻的样子，即使对于自己一知半解的事，他也滔滔不绝地发表自己的意见。但实际上他是个半吊子，那些舌烂莲花的功夫只能唬唬刚见面的人，深入交往后就会感到厌烦。这是因为这样的人所提出的都只是自己主观的个人见识，并没有客观的事例及数据，谈来谈去，都是同样一些事。

还有些人喜欢辩白，辩白往往是因为不想为过去说过的话负责。朋友之间的交往最重要的是它不会成为过去，而是现在式或未来式。絮絮叨叨地辩白只是因为规避责任或拖泥带水、鲁莽、不加反省的性格所致。如果对方是个不肯坦诚面对过错，总是不肯以积极的态度面对问题的人，那就最好不要和他交往。

另外还有一项要注意的是词汇的使用。对于年长者，身份地位高的人或是同辈、同年份、没有利害关系的人，最初使用的词汇，即使日后愈来愈亲密也不可有所改变；而粗暴、低俗的词汇绝对不可使用。如果让对方觉得自己说话不诚恳，交往就很难细水长流。人是感情的动物，很容易会因为环境或立场的改变而动摇，最好不要说让自己后悔的话。

刀只有一刃，舌却有百刃

说话是人的天赋本能，但良好的谈吐却要靠后天的练习。说话，对于一个人来说是一门艺术。言语是人生不可缺少的一种传达思想感情的工具。善于说话，小则可以欢乐，大则可以兴国。虽然每个人都知道说话，但话说得好的人却不多，说话并不见得比写文章容易，文章写好了可以修改，而一句话说出来了，要想修改是比较困难的。正所谓"说出去的话，泼出去的水"，就是这个意思。

有一则流传已久的笑话，说的是一位工会主席召集五个委员开会。开会的时间早已过了，可是只来了三个人。他叹气说道："唉，该来的没有来!"有个委员听了这话觉得很不自在，他想：莫非我是不该来的人?于是这个委员悄悄地走了。工会主席见状，又叹道："唉，不该走的走了!"剩下的两个委员听主席这么说，误认为他俩是该走而没有走的人，于是一气之下全走了。可见，只因为说话不妥当，非但会议没开成，而且还得罪了人。工会主席用舌头给对方心里留下的阴影，恐怕短时间内难以平息。

字为文章之衣冠，言语为个人学问品格的衣冠，有许多人衣貌堂堂，看上去高贵华丽，但是不开口还可以，一开口则满口粗俗俚言，使人听了非常不愉快，仅存的一点点敬慕之心，也立马全部消失，这种情形并不少见。可惜的是有些人并非学问品格不好，不过一时大意，自己不知道改正自己。俏皮而不高雅的粗俗俚言，人们初听时觉得新鲜有趣，偶尔学着说说，积久便成习惯，结果是随口而出。试想那些话在社交场上给人听见了，会产生怎样的反感呢?不习惯说这种话的人，听到时会觉得难堪的。

有一次，佛勒与某大银行的一位主管见面时，偶然说起他想在长岛设立一家银行，若能如愿，将来生意一定发达，前途无量。但是那位主管如何回答他的呢?他不但对这个计划不加赞同，甚至露出十分轻蔑的态度说："好啊!若是你寿命长，也许有一天你是可以在这里开设一家银行的。"说完便起身告辞。

后来佛勒先生告诉别人说："当时我听了他的那句冷语不觉燃起万丈怒火，这是什么话!'若是你寿命长'，不就等于说我是一个庸碌无能、怠惰成性、专等机会的人吗?这不是等于讥讽我一生一世也开不出银行来吗?这样大的一个耻辱，岂是一个堂堂男子汉所能忍受的?我便立即打定主意，计划着手开设一家银行来给他看，而且非使我的银行营业额超过他的记录不可。我真的这样做了，而且不到四年，我们银行的存款数额果然已经超过他的一倍以上!"这位主管的舌头在不经意间为自己树起了一个强大的敌人。

说话是一种艺术，也是一种诀窍，一个人只有掌握这种巧妙的方法，充分利用自己的三寸不烂之舌，才能获得成就。在说话的时候要认清对方，顾虑别人的反感，坦白直率，细心谨慎。宜常常谈话，但每次不可太长，说话的时候不可唯我独尊。中外古今的政治家、军事家，一言可以兴邦，一言可以丧国。对于一个人来说，不仅要移花接木，而且应落地生根。因为你老是说空话，放空炮，时间久了，你的话就再也没人听了，那么你也就失去了叩开成功之门的机会。切记"刀只有一刃，舌却有百刃"；舌头捅的娄子，用手是填不平的!

当着矮子不说短话

《韩非子·说难》篇中曾对龙做了如下描述：龙的性情非常柔顺，人们可以和它亲近，甚至可以把它作为自己的坐骑。然而，它的喉下有一块长约尺许的逆鳞，如果有人触摸了它，那么它必然会发怒，以致伤人致死。

其实，岂止龙有自己的忌讳之点，世界上每一个人都有自己的忌讳，也就是常说的"短处"。鲁迅笔下所描绘的阿Q、孔乙己、祥林嫂都是我们大家所熟悉的人物，他们虽然性格各异，但在他们身上却有一个共同的特点，那就是都有一处最怕人触动的"短处"。阿Q最怕的就是有人说他头上的疤，谁要是犯了这个忌讳，他准会去找人家拼命，小D就曾为此领教过他的拳脚。孔乙己最怕人揭他的短，揭了他的短，他便涨红了脸，强词夺理、竭力争辩。祥林嫂的忌讳是她曾嫁过两个男人，这是她精神上最大的负担和面子上最大的耻辱，她捐过了门槛后，本以为自己变成了干净女人，动手去拿供品，但四婶大喊一声，使她旧病复发，精神崩溃了。

人们之所以有忌讳，怕别人揭自己的短处，说到底是自尊心问题。怕脸面上过不去。所以，你若想获得朋友，就一定不要触动他们的短处。

古代有一则故事，说的是有一个叫鱼子的人，生性古怪，对人尖酸刻薄，总好揭人短处并以此为乐事。有一天，朋友们坐在一起吃酒，其中一个叫吴丑的因老婆管得太严厉而不敢多喝。鱼子便吵吵嚷嚷地说："你们知道吴丑为什么不敢吃酒吗?是他的老婆管教得太严了。有一次，吴丑喝醉了酒，还被老婆打了几个耳光呢!"吴丑被鱼子当众揭了短处，恼羞成怒，拂袖而去，大家不欢而散。

生活中像鱼子这样的人不乏其人，他们似乎认为，只有揭了别人的"短"，才足以证明自己的"长"，以此来获得心理上的满足。孰知这样的结果只能使人们对他们避而远之。

大凡具有一定修养、品德高尚的人是从不揭人之短的，这样的例子在历史上比比皆是。据唐朝封演的《封氏闻见记》载：曾做过唐朝检校刑部郎中的程皓，从不谈论别人的短处。每逢朋友中间有人说他人的坏话时，他从不跟着掺和，而且还说："这都是大家乱说的，其实不是这样。"然后再说一番他人的好处。像程皓这样的人能不赢得他人的好感吗?人们肯定会愿意与这样的人交朋友。

人们对于自己的忌讳，通常极为敏感。由于心理作怪，往往把别人的无意当成有意，把无关的事主动与自己相联系。有时，你随口谈一点什么事，也很可能被视为对他的挖苦和讽刺，正所谓"说者无意，听者有心"。因此，我们不仅应避免谈论别人的忌讳之点，同时也应注意不要提及与其忌讳之点相关联的事物，以免造成对方的误会，以至使他的自尊心受到无谓的伤害。

史书记载：明太祖朱元璋曾当过红巾军，被官家称作"红巾贼"。所以，朱元璋对"贼"字和与"贼"同音的"则"字最敏感，也最忌讳。一次，浙江府学教授林元亮作了《谢增俸表》，呈送朱元璋，上有"上则垂宪"一句话；还有位北平府学训导赵伯宁写了《贺万寿表》，上面有"垂子孙而作则"一句话。这些本来都是吹捧朱元璋的谄词，无非说他可做后世的楷模。不料朱元璋因对"则"字过敏，见到"则"字，便以为别人在骂他

为"贼"，于是竟把这两位都杀掉了。自然，朱元璋的所作所为有些过于敏感，但是它所留下的教训却是深远的。

俗话说："当着矮子不说短话。"对于个头低矮的人，最好是不要提及"短"、"小"以及"木墩"、"武大郎"等等与矮小相联系的话语，免得他由多心而伤心。

对于犯过罪、判过刑的人，最好不要提及"监狱"、"罪犯"等与他的忌讳相关联之事。否则，他会认为你在指桑骂槐。

孟子说："恭者不悔人，俭者不夺人。"荀子说："与人善言，暖于布帛；伤人以言，深于矛戟。"古人的话语非常值得记取。

人生在世，各有所长，各有所短。若以我之长，较人之短，则会目中无人；若以我之短，较人之长，则会失去自信。这是人际交往中尤要注意的一点。

说违心话，做违心事

许多时候，我们在做着自己并不想做的事，说着自己并不想说的话，甚至还很认真。因为慑于压力、屈于礼仪、囿于制度、限于条件，我们进了不想进的门，陪了不想陪的客，送了不想送的礼，笑了不想笑的……

人都想自由自在，都想随心所欲，但是，世界从来不是看你的眼色行事的，倒是相反，我们每个人都在被动地做一些自己不想做的事。因为，我们不仅有自身还有环境，不仅有现在还有未来，不仅追求实现自我还在追求安全、友爱和形象。奉献出自己的一部分心愿换取平静、换取尊严、换取良好的环境还是十分必要的，尽管你对这种自我背弃并不很乐意。

一对情侣，一个脆弱，一个诚实。忽然有一天诚实的一个得知脆弱的一个患了绝症，如果直言相告必然加速脆弱者的死亡。于是，他平生第一次编出一段绝症可治、治愈不难的谎言，这可是一个最不愿说谎的人对一个最需要诚实的人说的谎啊，那滋味不是可想而知吗?再说"文化大革命"期间，每人每天都必须进行"早请示"、"中对照"、"晚汇报"，面对这充满迷信的一日三颂，每一个有思想的人无不晓得它的愚昧和可笑，内心当然激烈反对。但是，如果你真那样去反对，是要坐牢甚至杀头的。一个人头只有一个，要求人们那样去做显然是苛求，那么，你只有违心应顺。应顺对一个麻木的人倒也无所谓，可对于一个清醒的人，那是怎样一种痛苦啊!所以，违心在多数情况下无异于折磨和受刑。

当然，并不是所有违心都有痛苦，弄巧时也可以是人生一面风光。如果你的上司十分喜欢听好话，偏偏你又不得不指正一下他的差错，这时你开门见山直言要害当然既省时间也符合你痛快为人的个性，但是，那样无论是对单位还是本人都将很糟。如果你试着先讲一通上司的成绩，再讲出存在的问题和解决的办法，尽管那些优点是勉强的，有些还不单属他一个人，然而，却使上司既改了差错又让他刮目看你，这不是两全其美吗?

就是我们自身，出于片面和执迷，也并不是处处都在为自己着想，给自己设路障，捅娄子的事也常有，违背自己的心愿接受一下旁观者的点拨和训导也可能有别番风光。有位年轻人小时候很不想读书，迫于父母的强制和周围的压力，才不得不违心于书本之中。后来，他 18 岁考上计算机专业，毕业后分进一家轻化公司工作。公司只缺财会人员，经理要他改行为单位解难，他很爱自己的专业，出于无奈，服从了需要。谁知后来他在会计与电脑的交叉点上开发出了会计电算化技术，不仅专业未丢，还成了单位的技术骨干和后备干部。可见，违心也有利己的时候，至少利于纠正主观偏见、克服个人膨胀。

这个世界上，我们不仅要自己高兴，同时也要大伙高兴，世界如果因为你的服从和委曲而有了风光，也不会少了你的那一份。当然，这风光也不会无限。如果你处处由别人支配，事事处于无自我状态，把自己规范成一钵盆景，只要别人喜欢，别人满意，自己扭曲成怎么奇怎么怪都可以，那就怎么也风光不起来了。

我们生活在社会中，社会的环境、制度、礼仪、习俗无不作用并制约着你。台湾作家罗兰早有所告："我们几乎很难找到一个人能够成天只做自己喜欢做的事，过他自己所想过的生活。"随着社会文明的深化，人际间的纵向联络会日趋淡漠，但横向间的联络只会加强。如果你在交际中没有妥协、忍让和迁就的准备，那只能处于四面楚歌之中，纵使有三头六臂，也将牵制得你疲惫不堪而无法前进。所以，虽然妥协、迁就都有"不得不"的那种心态，但仍不失为人际间的"润滑剂"。

几乎每个人都对自己的能力、智力和贡献做着偏高的估计，为了保护这种偏高带来的进取心和期望值，我们，特别是领导都应当多看他人的优点少说他人的缺点。当然，这一多一少，无疑偏离了真实，显然也有了违心的成分。但是，这确实是促成并发展企业凝聚力和激发员工工作热情的成功经验。只要优点是存在的，都应挖掘，只要缺陷无损大体或可通过暗示而改正，都应避讳。其实，为了群体和未来我们都有过献身和忍受；为了增强目标方向的合作我们都不应以自己为中心；为了避开更大损失都有过委曲求全；为了争取人心甚至我们都有过"这样想却去那样做"的经历，都曾扮演过"两面派"。为了融洽和顺利，违心应当允许。

不图一时的口舌之快

如果你在生某人的气，不吐不快，尽管发泄，只是别在气头上轻言处罚。因为在气头上所说的话，往往使你后悔莫及，终生遗憾，难以付诸实施，只会造成不便以及尴尬。

例如孩子发火、闯祸怎么办呢?如果让怒气冲昏头脑，你就会脱口就骂"你这混小子!"这是第一句谎言，"从来不听我的话!"第二句谎言，"从来不照我的话去做!"第三句谎言。

接下来，你会叫他进房间去，给予严厉的处罚，但关上房门后，孩子会有不同的表情，这个小孩在里面被恨浸泡十几个小时，他会哭，辗转反侧，不停地想着：我不是混小子，我也听话，也照他的话去做过!爸爸不公平，一派胡言，一派胡言!十几个小时之后，他出来了，心情比刚进去的时候还恶劣。

可见，逞口舌之快，使用语言暴力很容易，但是恶言既出不得收回，造成对方永远的伤痛，影响深远你不能不顾。

如果你想责备员工尽管去，但是别在紧要关头说："你在这公司待不下去了，有办法我一定会开除你，我给你六个月时间观察，这期间没有加薪"等等。你应该对员工说--正如你该对你儿子说的--"我明天和你谈，再决定怎么办。"如果真要骂人，在这期间，你要清楚事情怎么错法，违规事件到底有多严重，后果如何，若要惩处，何者最有效果，最能改正错误。气头上的任何决定多半引起反作用，使犯错的人丧失颜面与自尊，处罚不成反成你的负担。记住当你开口骂人的时候，表示你不喜欢他，失去对他的敬意，他便关闭心扉，不再听你的话，你个人的信誉不再，职业道德也荡然无存。可见，气头上伤人并无好处。

嘴上多个把门的

从呱呱坠地到咿呀学语，人们的三寸之舌从笨拙到灵巧，然后伴随着一生无休的"唠叨"。谁能知道，到底制造了多少绝词妙句、豪言壮语、警世箴铭，同时又制造了多少废话、蠢话乃至一言而失天下?

人们的舌头的确经常惹麻烦、搬弄是非。但是，是否因此就缄口不言，沉吟不语，放弃大自然赐予人类最宝贵的天赋呢?

生活的道理如此相通。人们常说，眼睛是心灵的窗户。其实，嘴的功能亦不能忽视。嘴是心灵的大门。人们常对失言者说："你嘴上缺个把门的。"

对于这种人，我们奉劝他采取下列措施：

(1)说话之前先考虑成熟，不成熟的话不要说。

(2)上帝给了你两只耳朵一张嘴，就是让你多听少说。在聆听的时候，我们的耳朵，往往会根据自己的爱好拣选喜欢的资料，遇上不合自己的东西，不应立刻反驳，甚至批评。

(3)有些喜欢卖弄知识的人，他们时常引经据典，所用的术语又比较深奥沉闷，作为一个聆听者，很容易表露出疲倦或没有兴趣，这种不礼貌的态度，理应避免。

(4)社交倾谈时我们会被其他的东西所吸引，而造成心不在焉的毛病，又或因牵挂别的事而令自己分心，这是应该避免的。

另外，一定要记住，尽量少采用揭对方短的方法进攻他人，以防备对方"以你之矛攻你之盾"。此法一经使用便覆水难收，你很难再和对方复交了。在道义上来说，尽可能避而不用，尤其是有关生理上的特点--胖猪、矮冬瓜、瘸子、聋子……及身份上的卑贱--乞丐、私生子、拖油瓶、（禁止）……及白痴、阳痿、性冷感、无生育能力……因此，一旦触及上述三点任何一方面时，他的理智立刻消失，代之而起的是一种动物性的原始的防卫本能。

不在人后说人

中国有句俗话："宁在人前骂人，不在人后说人。"这个意思就是说，别人有缺点有不足之处，你可以当面指出，令他改正，但是千万别当面不说，背后说个没完，这样的人不仅会令被说者讨厌，同样也会令听者讨厌。

在我们的日常生活中，背后说人坏话的人并非少数，有一句话叫做："谁人背后无人说，谁人背后不说人。"这话虽然说得有些绝对，却也说明了一个道理，那就是大多数人都多多少少地在背后说过别人，只是所说的是好话还是坏话，就无从考证了。不过有一点，经常在背后说别人坏话的人，肯定不会是受欢迎的人。因为凡是有点头脑的人，都会自然而然地这么想："这次你在我面前说别人的坏话，下次你就有可能在别人面前说我的坏话。"这样一来，你在别人的印象中就不可能好到哪里去。

在日常生活中，常常会遇到别人在你面前说另一个人的坏话，对此，你就得端正态度，用辩证的思维去考虑这种事。因为说对方坏话的人，总是有着各种各样的原因，充分地分析讲话者的心理及原因，对做到端正自身大有益处。我就有过这样的体会。

我的朋友中，有两个朋友因为一个女人而闹得互相之间很不愉快，两个人虽然平时见面还都装着一副无所谓的样子，但是一旦分开，就会对第三者发起"攻击"，将对方的"坏"处添油加醋地讲出来。身为朋友，我当然成了他们双方发泄对对方不满的汇集点。我知道他们之间的一切原因，所以当甲对我说乙的坏话时，我尽可能地保持沉默，在适当的时候加进一两句劝导的话，不对乙做任何评语；当乙对我说甲的坏话时，我也同样不对甲做任何评语，同样在适当的时候对乙劝导几句。同时我还做到一点：所有的话，无论是甲说的还是乙说的，都让它们到我这里打止，再不外传。一段时间过后，当甲乙二人都冷静下来时，回想起他们在我面前所说的那些话，他们自己都觉得不好意思。由于我处理得当，他们之间的矛盾没有进一步激化，好朋友终究还是好朋友，后来甲乙二人都对我感激不尽，对我更加尊重，并且愿意将所有的心里话对我倾诉。

如果换一种情形，我是对他们一意奉承，在甲面前附和着说乙不好，在乙面前附和着说甲坏话，那么结果可想而知。

从这件事中，我得到了一个经验，那就是当别人对你说第三者的坏话时，无论你是否明白其中的原因，你都必须保证做到一点，那就是"入耳封存"，同时还得充分了解对方，如果发现对方是无缘无故，只是天生有背后说第三者坏话的习惯，那么你就得注意，在以后的应酬中有意识地疏远他。

当你当着对方把第三者说得一无是处的时候，你自己的形象在对方的心目中也同样已经一无是处了。所以我们在日常应酬中，尤其应该注意，尽可能地不在交谈对象面前说第三者的坏话。如果别人有什么缺点，你可以寻找适当的机会当面向他提出，背后议论别人的方法绝不可取。

不要直接说人不对

你可以用眼色、语调或手势代替语言示意某人的不对。如果你直接说他不对，你想他能同意吗?绝对不会，因为你说话时就已经伤了他的自尊心。

这样做，他可能要报复你，但他绝不会改变自己的见解。你可以用柏拉图和康德的所有逻辑观点来说服他，但未必能使他改变主张，因为你伤了他的感情。

任何时候都不要以这样的话开头："我来给你证实一下。"这不好。这实际上等于说："我比你聪明。我跟你一说准能让你改变自己的观点。"这是一种挑衅行为，它能使对方在你刚同他谈话时就反对你的意见。

即使在最有利的情况下你也难以改变别人的主张。何必自找难堪呢?如果你想论证些什么，你就要尽量使人不知道你的意图。说得巧妙点，不要让对方发觉你在试图说服他。

假如某人提出一个主张，你认为不对或确信是错误的，你可以这样对他说："我不同意你的意见，但我的看法可能也是错误的，我是经常犯错误的。如果我哪里说得不对，请你给予纠正。咱们共同实事求是地分析一下。"这是很有魔力的话。任何人任何时候都不会反对这种说法。

科学家们正是这样做的。有一次我和在极圈度过了 11 个春秋，其中有 6 年光是靠食肉和饮水生活的著名发明家、科学家斯蒂芬逊聊天。他向我介绍了一条经验，我遂问他想以此来证明什么。我永远忘不了他的回答。他说："科学家从来不想证明什么，他只是想寻求事实。"你也希望提高自己的科学思维能力，

不是吗?要知道，除你自己外谁也不会妨碍你提高思维能力。

倘若你勇于承认自己难免犯错误，就永远不会陷入窘境，也会使对方像你一样开诚布公，促使他承认自己也难免犯错误。

假如你明明知道某人有错误，于是就直截了当地给他指出，那结果会怎样呢?让我给你举个具体例子。

C 先生是纽约市的一个年轻律师，前不久，在联邦最高法院审理一宗涉及巨款和违法的重大案件时他出庭辩护。该律师发言时一名法官对他讲："根据军舰制造厂限制条款，你的当事人应判 6 年刑，难道量刑不当吗?"C 先生停下来，看了法官一眼，尔后开门见山地说："尊敬的法官，这种条款是不存在的。"

事后 C 先生说："法庭鸦雀无声，室内温度好似突然降到了零下。我是对的，法官是错误的。于是我就向法官直言陈述了自己的观点。可你想他能同意我的观点吗?不会的。但我仍然相信自己的观点是符合法律规定的。我觉得这次辩护发言比以往任何一次都成功，但就是没有说服法官。当我向这位著名学者指出其不对时，我已经是在犯一个大错。"

只有很小一部分人的思想是符合逻辑的。大多数人生来就具有偏见、嫉妒、贪婪和高傲心理等。人们一般是不愿改变自己的观点的，不管是否涉及宗教等原因。

假如你喜欢对别人的不妥之处加以指责，那就请你每天早晨把哈维·鲁宾逊教授所著一书中的这段话读一遍："我们有时会在没有受任何指责、没有引起内心不快的情况下改变自己的主张。要是有人直言不讳地说我们不对就会引起我们的不满和怨恨。我们经常对自己的信念是否对没有把握，当有人劝我们回心转意时，我们却又固执己见。显然，观念并不值钱，值钱的是我们受到威胁的自尊心……'我的'这一不甚显要的字眼是人生和整个人际关系中最重要的一个词。懂得这一点就说明开始变聪明了。该词无论同什么词搭配使用，对一个人来说都具有同等意义，'我的'午餐、'我的'狗、'我的'房子或'我的'父亲、'我的'国家、'我的'上帝。我们都喜欢继续相信我们早就以为正确的东西，如果有人怀疑我们的主张是否正确，我们当然感到不满，就会寻找能说明自己正确的理由，以坚持自己的主张。"

给嘴巴贴上封条

袒露之心如一封摊开在众人面前的信，会使你受人摆布。对人交心是危险的，因为你有了让人控制的把柄，会成为任人驱使的奴隶而不能自主。在现实生活中，不是所有的悄悄话都能长久悄悄下去。有以下三种话即便"悄悄地"也不能说：

1．捕风捉影的话不要说

捉贼要赃，拿奸要双，这就要求我们说话办事要有真凭实据，如果我们向对方说的悄悄话，如风如影，纯属无稽之谈，那是很危险的，尤其是对一个人的隐私更是不可在私下信口开河，胡编乱造。如你说，某男与某女(均有家室)在街道的树阴下拥抱亲吻，那情景真比演电影还卖力。若被听者传出，当事人可能恨你骂你，伺机报复你，甚至当面计较、对抗，要你说出个所以然来。你怎么说呢?把悄悄话再说一遍，请拿出证据来!你当时又没有摄像，又没有录音，怎么能够证明某男与某女曾有这种热烈的表演呢?只有掌嘴一门!不赔礼道歉还行么?人家本有如此这般的举动，而你并无证据，这样的悄悄话，属捕风捉影一类，是万万说不得的。人心难测，不一定对，但不无道理，我们说悄悄话也不能只图一时痛快，而不计后果。

2．违纪泄密的话不要说

小至单位大至一个国家在一定时期、一定范围内都有秘密，我们只能守口如瓶，不可泄露。有的人轻薄，无纪律性，就私下把机密"悄悄"泄露出去了，弄得一传十，十传百，家喻户晓。有些心术不正的人如获至宝，拿去作为谋利的敲门砖，给单位乃至国家造成严重损失。即使诸如涉及人事变动的内部新闻，你也不要去向有关的人说悄悄话，万一中途有变，你如何去安抚别人呢?如果为此而闹出了矛盾谁负责呢?向亲友泄秘，不是害人便是害己。你一片热心向他说了悄悄话，他可能认为这是泄露机密，于是，他当面批评、指责你，甚至状告你，你的体面何在?有些人并不喜欢听那些悄悄话，他不领你的情，这就没有意思了。"多情应笑我，早生白发"，还是封锁感情，守口如瓶吧。

3．披露悄悄话的话也不要说

须知这世上有些人很怪，情投意合时无话不说，无情不表；一旦关系疏淡，稍有薄待，便反目成仇，无情无义，甚至添油加醋，不惜借此陷害，从而达到他不可告人的目的。殊不知，这些抖出悄悄话的人也要吃亏的。我们知道，悄悄话大多是在两人之间传播，试问，你一个人能够证明我有此一说吗?甚至对方

出于愤怒会狠狠还击，跟编小说一样编出你的悄悄话，以十倍于你的兵力将你置于有口难辩的境地，纵然两败俱伤，也没有白白被你出卖。结果如何呢?你本是讨好卖乖，求名逐利，或发泄私愤，算计别人，不巧却被悄悄话所害。所以，假使你听了悄悄话，也没有必要往外抖，任何人在这个世上都有一片自由的天地，还是讲究信义，以善良为本，何必让人反咬一口呢?

善意的谎言也很美

人们在谈交际的问题时，都觉得应该遵循诚实的原则，"真诚所至，金石为开"，这固然是对的，诚实能够取信于人，但是绝不可以把事情绝对化，以为"真诚"所至，任何"金石"都会为之动容，这恐怕不是生活的全部。实际上生活是错综复杂的，丰富多彩的，有时秘而不宣，声东击西，反倒能收到好的效果。有时你再怎么推心置腹，那"金石"总是不开，在这种情况下，如果不采用变通的手段，是不能达到交际目的的，因此，可以这样说，有些时候，善意的谎言也很美，它比那些刻板的真诚效果要好得多。

可以这样说，善意的谎言也是一种很美的交际方式。自然，如果一个人以制造谎言为业，把它作为一种主要的交际手段，当然是不可取的。

如果谎言是一种可能的选择，那么，一个人首先应该寻求诚实的方法。只有当一个谎言是最后的手段时，一个人才开始考虑在道德上它是否能得到辩解。就是说谎言是不得已为之，且要合符道德规范。生活中的谎言类型是很多的：

1．对付邪恶，保护自己正当利益的谎言

某县一位粮食局局长，被省粮食厅长"借"去了价值 500 万元的粮食，久久不还，造成这样大损失，被以渎职罪提起公诉。在案件调查中，他冥思苦想，想到一个小小的阴谋，他主动请检察院给他下了一张拘留审查的传票并请公安人员监押他去省城厅长家，临行前他买了几十盒山楂丸，去盒加工，换上冠心舒心丸的包装。一到厅长家，进屋就大口喘气，掏出"冠心舒心丸"往嘴里扔，见到厅长，一把鼻涕一把眼泪，"家有八十岁的老娘，四个未成年的孩子，老伴风湿病，我有心脏病，检察院已下传票了，我这个家完了，请厅长可怜可怜。"公安人员及时出示拘留审查证，他又掏出"冠心舒心丸"往嘴里扔，然后又大喘气，用手摩擦前胸，看样子马上就要倒下了，把厅长闹了个手足无措，赶忙表示"明天就解决"。于是他又感激涕零，并说明"今天晚上就住在厅长家了，等候天明钱到手就起程"，掏出"冠心舒心丸"又往嘴里扔。厅长的小孙孙恐惧地说："爷爷，这位伯伯不会死在咱们家吧?"厅长有苦难言直摇头。没出三天，500 万元收回了。局长走出厅长家大门找个垃圾箱，"哗"的一声把"冠心舒心丸"都倒进了垃圾箱。

2．精神安慰的谎言

如果你的朋友万分惆怅，你和他也一同泡在悲伤的泪水里，那朋友一定备受痛苦的煎熬，精神安慰的谎言则可以帮助朋友摆脱痛苦，鼓起生活的勇气。女工小 A 从小生长在被扭曲的家庭中，她沉默寡言，甚至没有一个可心的朋友。一天又旧病复发，实在得不到一点亲人的关怀和温暖，心情灰暗沮丧，对人生失去了希望。与 A 同室的女工 B，很同情 A，但尽力安慰也无济于事，便心生一计，第二天，她就模仿男孩子的笔迹，以 A 同学的口吻，给她写了一封信，信中写道："我其实对你的好感已有几年了，遗憾的是你未曾察觉，因你从不愿与人说话，使我没有表示的机会。别人都说你悲观消沉，孤陋寡闻，可我就是喜欢你的文静，你知道吗?这才是女性的沉稳、温馨之美……只要你对生活充满信心，改变对生活的态度，你的眸子就会放射出光芒来……我随时都愿意为你效劳。"小 A 收到了这封没有地址没有署名的来信，激动万分，她在梦里还笑着说："他是谁?这个世界上居然还有人爱我，我怎么不知道?"从此她感到世界是温暖的，世界是可爱的，后来她组织了小家庭，有了能干而体贴的丈夫，她自己又聪明又勤劳，几次当上了劳动模范。一番谎言，竟然使濒临绝境的人获得新生。

3．应付生活中尴尬的谎言

在生活中的某些情况下，如果实话实说，可能会闹得彼此都难堪，造成不好的效果。如果恰如其分地说些"谎"话，就能造成较好效果。有这样一件事：有一家旅馆招收一名职员，有甲、乙、丙三位男性应聘者进行应试，老板问："假如你无意中推开房门看见女客（禁止）在淋浴，而她也看见你了，这时你怎么办?"三个应聘者的回答分别是：

甲：说声"对不起"，就关门退出。

乙：说声"对不起，小姐"，就关门退出。

丙：说声"对不起，先生"，就关门退出。

结果是丙被录用了，原因是丙回答比其他两位巧妙，甲乙虽然说的是实话，但于事无补。而丙说的是谎言，确实是非同凡响。女客见到一位男服务员看见自己光着身子淋浴，心里自然不快，也很害羞，可是对方竟称她为"先生"，她就会想：他竟连我是女的都没看出来，那大概是没有看清楚吧。这样就大大降低了尴尬的程度。男服务员一方面故作糊涂，而顾客也可能深信对方而不产生怀疑，真可以说是两全其美了。

生活中需要用"谎言"点缀的地方还很多，只要我们用得恰当，就能让你的交际活动放射出异彩。

"恭维"是女人的食粮

赞美对于一个女人来说，似乎更为重要，因为女性是常以情感来体验生活的。作家里昂·梅尔逊和他的妻子梦丝是在 2 月 23 日结婚的，里昂说："我永远不会忘记我们结婚的日子，因为那是在华盛顿生日的后一天。"但他的新妇却说："我永远不会忘记华盛顿的生日，因为那是在我们结婚的前一天。"

做女人的好处之一，就是可以常常听男人赞美她，而男人就没有这福气。所以，一个懂礼貌有修养的男人，必须学会恭维女人。这是一门处世艺术，但不是所有的男人都能运用自如。

有些男同胞，以为见到什么女人，都可以简单地赞叹："小姐，你美极了!"如果相貌实在太困难的女士听到这话肯定会不高兴，还以为你讥讽她。但有这么一位先生就会恰如其分地尊重女性，绝不当面说些让小姐们难堪的话。

一次一个长相欠佳的女士专门来拜访这位先生，以求证他真的很会恭维女人。"先生，我很丑吗?"那个女士开门见山地问道。

这位先生和善地说，"噢，尊敬的女士，可不能这么说，其实所有的女人都是天上掉下来的天使，但有些天使掉下来时，不幸是鼻子先落地了。女士，这不是你的错。"

避开具体的"她"，笼统地赞美所有的女性，再巧妙地指出，她的丑不是她的错误，这种恭维，可谓中肯又中听。

太直露的赞美，往往显得肤浅，由于这类话听多了，其震撼力就不大，这是赞美"抗药性"提高了的缘故。所以，有水平的男子善于曲张恭维。一个外国男孩曾对一个中国女孩说："你的父亲是罪犯吧?"

"不是，怎么啦?"女孩有点吃惊。

"那么，是谁偷了天上的星星放进你的眼睛里?"

"好小子!"这时，那女孩才领会了男孩的赞美：你的眼睛好亮啊!

动了口还不够，接着他动了手，翻开她领子后面的衣服牌子，"原来你是天堂制作的!"又一次含蓄地赞美她为"仙子"。

恭维女人，绝不仅仅是表扬人家的脸蛋，虽然这很重要。根据不同的人，其实还有许多方面可以赞美。具体一点往往更可信，对方听了也觉得比较实在、真诚。比如，某小姐穿一件不是太好看的晚礼服，但你可以说："好高贵啊!"某小姐长相平平，你可以说她气质出色，鹤立(又鸟)群；如果她是个文化人，你可说她很有品位；如果她是个胖女人，你可以说她好性感，有韵味；如果她是个大声大气的女孩，你可以说她好帅气；如果对方胆小如鼠，你可以说她温柔、贤惠；如果实在不知怎么表扬，不妨虚晃一枪：你给人一种梦幻色彩。

避开缺点，挖掘优点，或适当夸大优点。虚实结合，不落俗套；看人说话，不可生搬硬套……所有这些，再加上一点幽默，效果会更好。比如，"文化大革命"那个年代，一个漂亮的女红卫兵出现在批判会场时，一位戴眼镜的知识分子机智地表扬她说："你长得好革命!"后来，那女红卫兵对他很照顾，因为她明白：漂亮就是"革命"，"革命"就是漂亮。

当然，单耍嘴皮子还不是最好的恭维，还要表达一种你很乐意接近她的愿望。如不停地邀她跳舞，为她倒酒，替她开车门，还可以说些诸如此类的话："与你交谈很轻松"、"听你一席言，有如沐春风之感"、"如果早几年认识你就好了"、"可不可以留下你的电话号码，我很喜欢与你交谈"……其"主题中心"无非是表达一种欣赏的态度，一种喜欢的心情。女人总喜欢被男人关心、呵护和爱慕，而这正是恭维的另一大功能。

拍马要拍屁股

常言说，金无足赤，人无完人。对每个人来讲，既有他的优点和强点，也有他的缺点和弱点。优点和

强点很容易赢得赞美，而缺点和弱点则不然。

那么，赞美一个人为什么要了解他的弱点呢?了解弱点是为了对症下药，使你的赞美真正发挥得淋漓尽致，收到更好的效果。

首先，了解对方的弱点才能利用对方的弱点，用其弱点的对立面去赞美他，使他得到心理上的满足，从而实现你想要的结果。不妨看一个极端的例子。

李莲英与慈禧太后的关系是奴才与主子的关系。李莲英之所以受得慈禧的宠爱，就是因为李莲英对慈禧太后的弱点了如指掌，并不失时机地利用了她的弱点。在别人看来，慈禧喜怒无常的脾气是难以揣摩的，而刚刚入宫不久的李莲英通过给慈禧梳头慢慢摸透了她的弱点：爱美，爱表现，爱虚荣，接受恭维，心胸狭窄，嫉妒和报复心理强。掌握了慈禧的弱点后，李莲英毫不懈怠，恭维备至，巧为周旋，修建颐和园的主意就是李莲英想出来的，其中不乏阿谀之辞。一次，李莲英与慈禧谈话时说："奴才有句话不知当讲不当讲?"慈禧点头道："但说何妨?"李莲英说："依奴才看来，主子心胸开阔，既有乾隆爷的洪福，也有乾隆爷的英明，可今非昔比，要不是主子镇得住，大清国还不定是个什么样子呢。说开了还是下边人没能耐，不给主子做脸，欺侮主子仁慈。乾隆爷修了那么多园子，谁敢说个不字?可主子为国操劳，为百姓操碎了心，要修个园子，他们却叽叽喳喳，奴才对此就是有点不平。"李莲英的这一番话正是抓住了慈禧庸碌无能、自私心虚的心理弱点，把她与乾隆皇帝相比，意在奉承她功高德厚。这番话自然正中慈禧下怀，为他的言辞所动，说："除了你明白我的心思，又有谁同情呢!"李莲英更是步步紧"拍"，道："有道是'无例不可兴，有例不可废'，照祖上规矩，皇上也该修个园子孝敬太后哩!"这样，慈禧建颐和园的主意算是定下来了。

上面这一事例说明李莲英对慈禧的弱点确实摸得透极了，这样，他的阿谀之辞句句落在慈禧的心坎上，从而得到厚宠。

第二章　多结良朋，少树劲敌

"多一个朋友多一条路，少一个朋友添一堵墙。"处世之法当多交朋友少树敌。人生瞬息万变，别人伸出一只援手或伸脚使个绊子，都可能改变你的一生。还是与人为善的好。

多一个朋友多一条路

现代社会，形势瞬息万变，下一分钟你将会遇到什么事情真是难说。这些疑窦不仅是在诡谲多变的政治领域才会发生，每个人的人生旅途上都会有同样的境遇。

当生病、挫折、失恋、失业等不幸的情况来临时，倘若在你的身边有着能向你伸出援手、对你给予温暖鼓励的伙伴，此时，你的心里该是如何的踏实!有没有知心的伙伴，其间差异是多么的大啊!

个人为突破现状，有所成就，往往有必要去阅历人生，做一番人间的行脚之旅。从中寻找机会，结交那些拥有自己所欠缺优点的伙伴。

俗话说："在家靠父母，出门靠朋友。"究其实质，这句话本身并没有错。一个人长大成人之后，脱离了父母，一旦有了什么难处，身边除了老婆孩子，不靠朋友又靠谁呢?

"多一个朋友多一条路。"朋友多，路子就广，求人成功的可能性就越大。

如果有人问："你有没有朋友?"一定有很多人答不上来，即使能够回答得出来，大致也都是学生时代的同学或办公室合得来的同事，所想得出来的不过几个人而已。

这些关系虽然也可直接结为朋友，但是严格地讲起来，朋友的关系范围应更广，基础更深才行。

有时，我们在阅读名人传记时，会发现这些成功的人士似乎都有深厚的"背景"，查一查这些政治界、金融界的名人家谱，他们的祖宗三代地位显赫，无论祖父、祖母、父亲、母亲都出于名门，似乎国有的命运都掌握在他们的手中，人家有如此雄厚的人际关系资本，简直让平头百姓羡慕不已。

由此观之，仿佛纠朋结众是和我们普通人绝缘的，其实不然，我们知道，交友是每个人所必需的，并不是政治家或金融家的专利，而且如果渴望广结人缘，在我们周围，就有不少人选，待你去发现。

比如你的长辈、兄弟在哪一家的公司做事，而工作内容和你毫不相关，同时他们也交有一些朋友，就这样，长辈和兄弟也可以作为你广结人缘的桥梁，也就是说，如果以长辈和兄弟为媒介，还能够找到更多的朋友。

再看看你父亲的那一边吧!假如父亲的兄弟还健在的话，以年龄来看也许已经达到相当的地位了；同样的，你母亲这边也应检查一下，同辈的堂表兄弟们，也可以作为你交友的来源。此外，连你的姻亲，都是广结人缘的对象……就这样靠你血缘的关系，也可以使你的交友网络逐渐地扩大起来。

其次把目标转移到你的家乡，"老乡见老乡，两眼泪汪汪"，"亲不亲，故乡人"，由于同乡的关系，能够顺利地结成朋友。

再来谈谈同学!人们一谈到同学，就会勾引起青梅竹马的甜美回忆。

你们也许是曾在一个球队一起赛球的队友；也许是一起参加某个社团的朋友；还有可能毕业后在同一个单位工作过，这些人都是你结交的有利对象。

除了办公室的同事，在公司内和你有过接触的人，也是你可以考虑结交的对象，但是问题在当你离开这个单位以后，交往是否能继续进行。

只要你有心广结缘，机会多的是；像共同兴趣的集会或是社团，还有各种活动中心，都是你交友的场所。就连咖啡馆里也能交朋友。

那么，如何去寻找朋友呢?首先不妨参照前面曾提及的方法--从身边现有的人际关系中去发现你所想要结交的对象。

固然，从其他渠道去寻找也是可行之道，不过毕竟在尚未了解对方之前，即使你认定对方是个有用之才，值得与之深交，但对方未必有此同感。因此，想要获得真正的伙伴，必须首先消除彼此心理上的障碍，如此一来，才能真正地展开友谊。

无"度"不丈夫

人们常将一句古谚写成"无毒不丈夫"，其实原话是"量小非君子，无毒不丈夫"，这才是它的本来面目。这里的"量"和"度"都是指人的心胸、气量、气度，心胸宽阔，朋友相处才能长远。

交友，要严于律己，宽以待人。严于律己，就是要严格约束自己，做事尽量减少差错；宽以待人，便是对人要宽厚忍让、和气大度。

苏东坡年轻的时候有一个朋友，叫章惇，后来做上了宰相，执掌大权。他把持政局时，把苏东坡发配岭南，后又将他贬至海南。后来，苏东坡遇赦北归，章惇垮台被放逐到岭南的雷州半岛。东坡听到这个消息，给章惇写了封信，说：听到这个消息，我很惊叹，这么大年纪还得浪迹天涯，心情可想而知，好在雷州一带虽偏远，但无瘴气。他还安慰章惇的老母亲，并对他儿子说过去的就别提了，多想想将来云云。可想而知，苏东坡如此大度，章惇自是羞愧不已，一家人都对东坡心存感激。

苏东坡的胸怀就是比一般的人宽广，对一个几乎将自己置于死地的人，他在落难时，还能尽朋友之责。

一个人不仅要自己的胸怀宽广，度量恢宏，更要注意朋友的自尊。一个人如果损失了金钱，还可以再赚回来，一旦自尊心受到伤害，就不是那么容易弥补的，甚至可能为自己树起一个敌人。

朋友的自尊伤害不得。现在的人，越来越强调个性，好胜心极强，常常把事做"绝"，表明自己的正确或胜利才罢手，如此就会伤及感情。在一些小事小节上，你大可让朋友"赢"上一把，高兴高兴。

要想重视友人的自尊心，必须先抑制自己的好胜心。不过，越是神吹海侃，旁若无人地使自己出尽风头，一味地过把瘾，不仅得不到友情，只能伤了友人的自尊心。

一位先生在闲暇时找朋友联络联络感情，两人对弈。一上手，他就对朋友猛攻猛杀，搞得朋友顾前不顾后，十分紧张。而且，他自以为棋术高超，故意露了一个破绽，朋友发现，立即进攻，不想他使出杀招，还得意地说"你死定了"。把朋友弄得灰头灰脸，老大不高兴。此后，他再去找朋友，人家就一副爱答不理的样子，再不肯与他下棋。

本来是一场轻松、愉快的友谊赛，却搞得紧张不堪，赢了棋，输了朋友。可见宽心待人就必须抑制自己的好胜心。

万事让人先，自己当配角

刘备邀请诸葛亮出山，听人说诸葛亮"每常自比管仲、乐毅"，当时的名士司马徽则赞之为："可比兴周800年之姜子牙，旺汉400年之张子房。"这样，刘备心中有了底。一顾茅庐，诸葛亮避而不见，张飞耍脾气："量一村夫何必兄长自去，可使人唤来便了。"当刘备二顾茅庐，诸葛亮又避而不见，连一直极为持重

老成的关羽也耐不住了。可刘备留下一书，以表诚意。三顾茅庐，诸葛亮故意仰卧草堂迟迟不起，让刘备等三人拱立阶下几个时辰，最后才欣然出山，"定三分隆中决策"，开创"两朝开济老臣心"的伟业。

刘备的"诚心"终于感动了诸葛亮，真可谓"精诚所至，金石为开"。人都需要被尊重，特别是一些已经有了较高社会地位、有所建树的能人学者，往往自然或不自然地表现出一些清高或傲气。但是为了事业，为了有所成就，与他们交往时，就必须礼让三分。一旦你的诚心感动了他们，他们会加倍地信赖你，也会用各种形式来报答你。不要说你有什么小困难，就是天塌下来，他们也会同你一起顶。

万事让人先，自己甘愿当配角。一个领导如果能做到这一点，他的部下将会努力地工作，甘愿献出一切。而如果你持无所谓的态度，即使他们与你合作，也可能心猿意马，把事情搞糟。

社交场合，我们习惯一一介绍来宾，这时你恰当地把他们自以为见长的优点介绍一下，他们一定会从心里感激你。工作有所成绩时，你先说这项工作是谁先提议的，再说谁在工作中有过特别贡献。如果你能把每个人的贡献都记在心里，时常挂在嘴边，大家也会以为你是一个值得信赖的朋友。会议上，沙龙里，共事时，你都把朋友放在受到大家关注的位置，这既符合人人需要尊重的本性，也在别人心中树立起了你宽厚的形象。

在熟悉的朋友中，假如你还敢于承认自己的弱点，同时说这件事某某人是有特别研究的，这是突出对方的一种方法。不要以为这样会降低自己的身份。其实，人人都有不懂、不会的方面，而你此刻借暴露自己的短处抬高对方，不但不损害你的形象，同时，又为朋友增加了一个大显身手的机会。

公元前 202 年，刘邦在洛阳南宫举行的盛大酒会上，对诸臣将帅谈论得天下之道时说："运筹于帷幄之中，决胜于千里之外，吾不如子房(张良)；镇国家，抚百姓，给饷馈，不绝粮道，吾不如萧何；连百万之众，战必胜，攻必取，吾不如韩信。"刘邦巧妙地把三位能人贤士推到打江山的头功名榜上，自然取得手下诸将领的忠心。

宁得罪自己，不得罪他人

与人交往的基本原则应该是不可过多树敌，更不可过多得罪别人，这样你的朋友就会增多，你的敌人就会减少。处世之法不宜树敌太多，因为树敌太多会触犯众怒。中国传统上认为"多个朋友多一条路，少一个朋友添一堵墙"，自古恃才高气傲之人常犯这类错误，最后都会导致失败。

香港巨富胡金辉在介绍他的成长时，曾告诫说：

"处世方面，另外有一点，我觉得好重要的就是千万不要得罪人!越有地位，越应该不得罪人。宁愿自己搽面惜膏，得罪自己好过。"

美国总统林肯以伟大的业绩和完美的人格获得了人们的衷心敬仰，他的许多事迹世代被人们传诵。但在他在成长道路上也曾因为爱得罪人而经历了不少的坎坷。

林肯年轻时住在印第安州的一个小镇上，不仅专找别人的缺点，也爱写信嘲弄别人且故意丢在路旁，让人拾起来看，这使得厌恶他的人越来越多。

后来他到了春田市，当了律师，仍然不时在报上发表文章为难他的反对者。有一回做得太过分了，把自己逼入困境。

1842 年秋天，林肯嘲笑一位虚荣心很强又自大好斗的爱尔兰籍政治家杰姆士·休斯。他匿名写的讽刺文章在春田市报纸上公开以后，市民们引为笑谈。惹得一向好强的休斯大发雷霆，打听出作者的姓名后，立刻骑马赶到林肯的住处，要求决斗。林肯虽然不赞成，却也无法拒绝。后来在双方监护人的调解下，决斗风波才告平息。

这件事给林肯一个很深的教训，他认识到批评别人，斥责别人甚至诽谤别人的事就连最愚蠢的人都会做。而一个具有优秀品质并能克己的人，常常是扬弃恶意而使用爱心的人。林肯从此改变了自己对人刻薄的做法，以博大的胸怀赢得了民心，林肯的教训及成功是值得我们仔细体味的。

怪罪人两面不讨好

怪罪人，是我们的一个受情绪支配的下意识习惯，当有人做了错事，失误，对不起我们，或应该做的事没有做到等等，我们就爱怪罪他们，抢白他们，结果于事无补，却人我两气。仔细考察一下，怪罪人大概有这样一些两面不讨好的地方。

事情已经发生，无法更改，无法追回，不是发脾气就能改变的。相反，责备人，怪罪人，不仅让他人继续感觉不好，也让我们气胀胸怀。大家纠缠在相互埋怨之中(他人也有自己的理由)，把其他应该做的事情耽搁了。

做错事的人已经知错了，如小孩打碎了一个碗(属于失误，他无意犯错)，他心里本来就不好过，甚至很害怕。这时你完全没有必要再训他，道理他也明白了。可是你下意识地大发脾气，吼他，骂他，甚至打他，这会让他更委屈，更惶恐，甚或产生逆反心理。其实不就是一只碗吗?况且碗已经破了，吼骂不能让它复原。不如不加责怪，只是叫他以后小心，这样容易扎坏手脚。这样处理事情孩子不会有惶恐感，心中还会感激家长不施责罚。体谅他人的过失，会给他人一种温暖感，他人更容易承认自己的错误并改正错误。大多数孩子都不会因为你宽容他们的过失而放纵起来，要相信孩子已经能够辨明是非对错，并有向善的天性觉悟。

某人做了对不起你的事，他是故意做的错事，但木已成舟，如楚汉战争时，韩信和刘邦的一段故事。一次刘邦被围，命在旦夕。韩信却运气高扬，在齐地打了胜仗，要求封为齐王。这使刘邦非常恼火，破口大骂韩信，可是在谋士的暗示下，刘邦立时反应过来，封韩信为齐王。韩信出于做作，要求封自己为假王，刘邦给他封了个真王。因为此时刘邦已经明白，训斥韩信不仅无益，反而僵化了关系，为渊驱鱼(楚汉战争中，韩信统领的力量倒向楚，楚胜，倒向汉，刘赢，刘邦必须抓住韩信)，不如佯装无所谓，心中却有数，而不必让对方知道你心中所想的。发脾气，正是让对方知道了你心中的底。不动声色，甚或雍容大度地表示无所谓，反而给对方施放了烟幕弹，让他们摸不着底细。这样既能缓解矛盾，又对自己长远有益。

别人没有做到应该做的事，这可能有多种原因。也许是他们能力有限，也许是他们机遇不好，也许有更复杂、人算不了的理由。但不管因为什么，人家在给我们做事，不管做好没做好，做到没做到，他们都在为我们出力，我们都应该在感情上体谅他们，不能把事情的结果当做唯一的衡量尺度。这样，他们下次可能把事情做得好一些。怪罪人会让人干脆放弃他们的责任，甚至走到我们的对立面。这样我们亏得更多了，可能全部亏了。三国时袁绍委托张〖FJF〗?NB060?〖FJJ〗攻打曹操，久攻不下，曹操又偷袭了乌巢(袁军粮草要地)，张〖FJF〗?NB060?〖FJJ〗担心袁绍责备(袁绍爱责骂人)，于是横下一条心，在正面战场上投降了曹操，使曹操更轻易地赢得了官渡之战。

如此来看，喜欢怪罪人确实不好。事情已经发生了，不会因为你的怪罪而再度变好。不怪罪人，人情还在；怪罪人，连人情也不在了，事情仍然是先前那样，甚至比先前更糟。这是一种双重吃亏。你能不能尝试着这样做，当有人再做错了什么或对不起你时，你可以体谅他，不责怪他，不追究他，告诉他这没有什么，一点小事。在那种情况下，我也可能出错，我也做不到。这也是人之常情，人非圣贤，谁没有一点私心呢?只要对你有益，我认了。这样，不是显得更大气一些，更高深莫测一些吗?

绕着树根来耕地

有人曾经说过："假如你做自己的工作，不去理你的仇敌，有一天会有别人来替你对付他的。"

"要知道，你向仇敌找麻烦，可以浪费你许多时间和精力。"

不过，你不理会他，不等于他也不理会你。如果你的仇敌偏偏要来惹你，那该怎么办呢?

有这样一位农人，新买了一处农庄。这一天，他正沿着农庄的边界走着，遇到邻居。

"慢着，你且别走，"邻居说道，"在你买进这块地时，你同时买到了我对你的起诉，你的篱笆越过了我的界限 10 英尺。"

这是一个可以延续数百年、造成世代仇恨的争论的开始。

可是新主人微笑着，"我本以为可以在这里找到些和气的邻居，我也希望自己是个和气的邻居，你可要帮我的忙，将篱笆移到你指定的地点，费用由我来付。你会满意，我也快乐。"邻居看看界线，走来走去并自言自语。

那道篱笆始终不曾移动过，很可能成为仇敌的人也改变了。以后这位挑衅者成了一位友善的好邻居。

看来，好的界限比好的篱笆更有力量。

仇敌也许看似虽小而又不足轻重，但又不得不小心。不要给出理由让别人向你报复作为事业。路口上那个卖报童是讨厌些，但对他态度要好，不然，他会横下心来苦干，要发财，为着买下你正住着的大楼，将你轰出去。

别大骂那个势利眼的金发接待员，虽然她毫不客气地挡了你的驾，不让你进去见老板。说不准，到哪一天，丝毫不需怀疑，她和老板结婚了，也许这样做仅仅是为了对你报仇。

仇敌，各式各样。如何分辨，从而躲开他们，是一种实实在在的生活艺术。

学学农人，绕着树根来耕地；或者消除掉那些恶劣因素，你会多几个朋友。

有位园丁曾在给华盛顿的农业部的信中写道："以我所懂得的一切，加上从书本上看到的，连同你们那些小册子在内，所有关于如何除去蒲公英的方法我都试过了--可是，我在我的园子里总是没有办法消除它们。"

他得到了这样的答复：

"亲爱的先生，假如你试了一切的方法而园里仍然有蒲公英，你只有一个办法，学习去爱它们。"

这答复中，正包含着人生的道理。

与别人融洽相处

从前，苏格兰有一位伟大的国王，名叫征服者威廉。他有三个儿子。

有一天，威廉忧虑地问他的谋士们：

"我在想，我死了以后，我的儿子们能干什么?因为除非他们聪明而强健，否则，他们就不能保住我给他们建立的王国。我真没有办法断定，我死了以后他们三个人中哪一个应继承王位。"

"噢，国王!"谋士们说，"只要我们事先知道你的儿子们最喜欢什么，我们就能够说出他们将来会是什么样的人。也许向他们每个人提几个问题，我们就能看出他们中哪一个最适应接替你统治国家。"

"这个计策起码很值得试一试，"国王说，"把孩子们叫到你们面前，然后随意向他们提问。"

谋士们谈了一会儿，之后都同意把年轻的王子们叫出来，一次叫一个，用同样的问题问每一个人。

"好少爷，"其中一个人说，"回答我这个问题：假如上帝不让你是一个男孩子，却要你是一只鸟，那么你愿意做哪种鸟呢?"

长子罗伯特回答："我愿做一只隼，因为其他任何鸟都不能像它那样使人想起一个勇猛而英俊的骑士。"

次子威廉回答："我愿做一只鹰，因为它是鸟中之王，其他的鸟都怕它。"

三子亨利回答："我愿做只燕八哥，因为它彬彬有礼，和蔼可亲，谁看到它，谁都高兴。它从来不想掠夺和辱骂它的邻居。"

谋士们谈了一会儿，统一了意见就去向国王报告。

"我们发现，"他们说，"你的大儿子罗伯特，将是个勇猛而英俊的人。他将做出一些伟大的事业，扬名于世。但是最后他将被仇人征服，死于监牢。"

"第二个儿子威廉，将像雄鹰一样勇敢而强健，但是他的残暴行为将使人们恐惧和憎恨。他将过一种邪恶无端的生活，最后将可耻地死去。"

"最小的儿子，亨利，将是个聪慧、谨慎而温和的人。他只有在不得已的时候才会和敌人作战。在国内他将受到人们的爱戴，在国外将受到人们的尊敬，他将在获得巨大财富之后平静地死去。"

最后的结局同贤士们所预言的非常相似。罗伯特正如他百般赞赏的山隼一样，胆大而鲁莽。他丢掉了他父亲给他的全部领地，最后被关进监牢，一直到死。

威廉非常专横和残暴，他过着一种邪恶无端的生活，最后当他在森林中打猎的时候，被自己的一个下属杀死。

至于亨利，成了英格兰的国王，成了他父亲全部领地的统治者。

有一个伟人说，一个人的成功与否，15%在于个人的才干和技能，而 75%在于处世待人的艺术和技巧，和大众融洽地相处，以和谐取悦于人，这是一件很不易做到一事情。

也可以说，对待别人的艺术是艺术上一门最难学习的科目。因为每个人都觉得自己是重要的，倘能留意尊重别人的立场，也就得到讨人喜欢的秘诀了。

研究处世的艺术，有下列条件：

(1)对人对事物有热诚。

(2)微笑近人。

(3)对人有真实兴趣和好感。

(4)肯聆听别人的意见。

(5)不要利用别人。

(6)不要胡乱应允，除非你力量能做得到。

(7)令对方觉得自己重要和受尊重。

(8)不说他人坏话。

(9)不要批评别人的信仰。

(10)常常想怎样才能与人和谐相处。

以上都是不难做到的事情。

你所有的思想及言行，造就全部的你。因此，为别人提供好的服务，善意地对待别人，对自己一定会有帮助；相对地，处心积虑地伤害别人，自己也得不到内心的宁静。

你之所以会成功，是因为别人喜欢你；别人之所以喜欢你，是因为你拥有一些令他们欣赏的特质，这些特质是你可以预先设定，然后朝这个方面前进而产生的一个结果。

假如你能够满足别人的需求，不同的需求，更多的需求，你所有的愿望都一定会实现的。

低头不见抬头见

邻里之间"低头不见抬头见"，处好关系要注意做到以下"六戒"：

一戒自扫门前雪。

居家过日子，总有个缺东少西的时候，哪能万事不求人。一旦自己有了为难的事儿，就要靠大家帮忙，这样，你帮我，我帮你，在大家互相帮助下，一些事情就解决了。"(又鸟)犬之声相闻，老死不相往来"的孤家寡人的做法是绝对不行的。

二戒多心多疑。

凡是邻里间闹不和气，往往是由于误会，或是自己心胸狭窄造成的。结果是弄得自己不痛快，别人也别扭。"疑邻偷斧"的故事就是一个很好的例子。当然，这个故事并没有闹出不愉快的结果，可现实生活中，确实有不少因为多疑而引起了悲痛事件。我们提醒这种多心多疑的人，要把心胸放宽些。

不要为了点儿小事，弄得自己心里不痛快，别人也别扭，更不要闹出可悲的结局。

三戒护短。

护短一般都体现在孩子身上。现在大多数家庭一对夫妻只生一个孩子，都很娇惯，怕孩子受人欺负，一见孩子哭就心疼。一旦自己的孩子和邻居的孩子玩耍时出了点问题，就不分青红皂白，一味护着自己的孩子，这就容易闹不和睦。比如两个孩子玩着玩着，其中孩子 A 突然哭了，孩子 A 的妈妈就去找孩子 B 的妈妈，说 B 欺负了自己的孩子，而孩子 B 的妈妈认为自己孩子老实，不会干欺负人的事，于是两位妈妈各自站在保护自己孩子的立场上争吵了起来，结果是关系闹得很僵，彼此谁也不理睬谁。事过几日，孩子 B 承认是他打了孩子 A 一巴掌。事情弄明白了，孩子 B 的妈妈主动给孩子 A 的妈妈道了歉，两家的矛盾才缓和了，疙瘩解开了。由此看来，要处理好邻里关系，做父母的不能为孩子的缺点护短。就是自己的孩子没有错，也要把度量放宽些，不能为孩子间的事伤了大人的和气。

四戒斤斤计较。

要搞好街坊邻居关系，不能为一点小事斤斤计较。有不少院里人家，常为几毛钱电费、水费吵得脸红脖子粗，甚至出现大打出手的现象。其实，在收电、水费的问题上，很难做到绝对合理。只要大家相让一点儿，不过分较真，就没事了。为几毛钱，气得不得了，是没有任何意义的。

五戒大声喧闹。

随着人们生活水平的提高，电气化的东西越来越多了。这本是一件好事，可一旦处理不好，也容易闹矛盾，影响邻里关系。院子里的人由于年龄不同，体质有别，工作性质各异。有的要早歇息，有的要学习，有的要娱乐。面对这种情况，开录音机、影碟机、电视机时不要声音太高，以免为此事影响邻居间的关系。再说，有意干扰别人休息、学习、工作的做法，也是十分不道德的。应该特别注意。

六戒以邻为壑。

邻里之间，要互相尊重，互相体贴，不能只顾自己方便，而做出影响他人的事。比如，在寒冷的冬天，

不要随便往院子里泼水，以免地上结冰，摔伤人；夏天天热时，一般人家都乐意在院子里吃饭，这时就要注意不要扫地，免得尘土飞扬，弄脏人家的饭菜，更不要见难不救，幸灾乐祸。

把敌人变成朋友

林肯骄傲地说道："不论人们怎样仇视我，只要他们肯给我一个略说几句话的机会，我就可以把他们征服，跟他们化敌为友!"

化敌为友是成功致富的秘诀之一。

著名的工程师莱惠尔，有一次，以最好的方法使一个对他怀有相当成见的人心悦诚服地听从他的意见。

这个人是老工头，在工人当中很有声望。他自认年岁比莱惠尔大得多，经验必比莱惠尔丰富得多，所以他相当看不起莱惠尔，认为这个小娃娃有什么资格来指挥我呢?我吸的烟都比他吃的饭还多哩!由于这种轻视心理作祟，渐渐由轻视变成敌意，样样事情都跟莱惠尔为难，使得莱惠尔做起事来十分吃力。

有一次，莱惠尔设计了一套工作计划，准备把这系列工作效率尽量提高。那位老工头一接到这份计划后，看也不看一眼，就气冲冲地跑到总经理处大吵一顿。他的理由是：这是张废纸，那个负责设计的小娃娃莱惠尔，根本连机器房都没有进去过，怎么能够制定出一套完善的计划来呢?

总经理被他吵得没有办法，只好把莱惠尔的计划暂时搁下，等待机会再付诸实行。

莱惠尔听到这个消息很是难过。他独自关在房间里，沉思了好半天，下决心弄明白这个刚愎自用的工头，到底为什么这般的憎恨他?

于是莱惠尔仔细地推理一番，列条写下来，你看看他的分析：第一，我跟这个工头到底有什么仇怨呢?为什么他要处处与我为难呢?

这个问题之下，他又分成三个小题：

甲、是不是自己有什么地方开罪他?

乙、自己的工作是否跟他发生了不可协调的冲突，使他把自己当成仇人?

丙、是否自己的工作损害了他的权益?

第二，自己的利益是否跟他有了冲突?

此问题下，他又分为三个小题：

甲：是否自己设计了这份切实可行的工作计划，就会直接打击了他的声誉?

乙：是否自己的成就会严重地损害他的利益，因而使他生怨？

丙：是否自己的成就会给他带来更大的麻烦，因而使他产生了敌意?

答案全都是：否。

由此，莱惠尔确定那位老工头之所以憎恨他，必定是误会了他，以为他是个目中无人的家伙，为了面子问题而处处与他为难，给予无情的挫折。如果能尊重一下他的意见，可能会把这个敌人征服的。

于是莱惠尔决定采取三个步骤。首先亲自去拜访那位工头，看看他的口气与态度，见机行事，摸清楚他为什么会对自己产生恶感?如果他不是有很大的恶意，就把那份工作计划拿出来向他请教，看看他反应如何?假如他一口拒绝，就证明自己的成就直接妨害了他的利益；倘使他答应指教，就可确定他是误会自己是个骄傲的家伙，故意跟自己抬杠，使自己遭到无法解决的困难。

那天晚上，莱惠尔冒着严寒，挟着那份计划去拜访那位老工头。那时，老工头正在进晚餐，很悠闲地跟老妻说着家常，看见莱惠尔突然来访，很是奇怪。

莱惠尔诚恳地请他继续用膳。他只是遭遇到一个难题，想向老前辈请教。

老工头匆匆地结束晚膳，赶来陪伴莱惠尔这个不速之客。他的态度显然变得和蔼得多了!

两人坐定，客气地寒暄一阵以后，莱惠尔就展开那个计划，说出自己制定这个工作计划的动机。由于自己对机器房的工作不甚了解，所以特地来请他指示。

老工头客气一番之后，就把那份计划留下，劝莱惠尔早点回去休息，不要在路上冻着。

第二天，老工头把那份计划交还莱惠尔，并且亲自到总经理处大力称赞莱惠尔，说他是个了不起的设计天才，他制定出来的计划是最完整、最妥善而且切实可行的方案，他的机器房愿意首先试用。

莱惠尔的诚恳，征服了一个刚愎自用的人。

莱惠尔化敌为友的妙方值得我们钦佩，他的经验值得我们学习。

希望你们能化每个敌人为朋友，朋友是一股成功的动力!

照顾别人的感受

日常的交谈中在表现自我的时候，需要有谦谦君子的心态，学会安抚他人的心灵，就是说，不可以使对方产生相形见绌的感觉。

一位女士的宝贝女儿，从剑桥毕业回国之后，在特区一家金融机构供职，每月数万港元薪水。作为宝贝女儿的母亲当然相当自豪，她面对亲朋好友时，言必称女儿的风光，语必道女儿的薪俸。偶然被女儿发觉，极力制止母亲，说总夸自己的女儿，突出自家好，人家会有什么感受，不要因此伤害了他人。

女儿的话在情在理。可见在叙述自我时，要防止过分突出自己，勿使别人心理失衡，产生不快，以至影响了相互的关系。

有位朋友讲了这样的故事：

有两位要好的女友，甲靓，乙平平。她们一起去参加舞会，舞场上的许多男士频频与甲共舞，却不知不觉中冷落了乙。甲下意识地感觉不妥，于是托辞身体不适，奉劝朋友们邀请乙，男士们尊重了奉告，乙被男士们卷入了舞池，乙的快乐是不言而喻的。

甲以友情为重，不想女友被忽视，于是机智采取一种平衡手段，使乙的心灵得到抚慰，这必定会使她们的友谊更加深一层。

英格丽·褒曼在获两届最佳女主角奖后，又因在《东方快车谋杀案》中的精湛演技获得最佳女配角奖。然而，她领奖时，一再称赞与她角逐最佳女配角奖的弗伦汀娜·克蒂斯，认为真正获奖者应该是这位落选者，并十分由衷地恳请：原谅我，弗伦汀娜，我事先并没有打算获奖。

褒曼作为获奖者，她没有喋喋不休地叙述自己的成就与辉煌，而是对自己的对手推崇备至，尤其是那一句恳请式的原谅语，又是何等真诚地安慰了对方，极力维护了对手落选的面子。无论谁是这位对手，都会十分感激褒曼，会认定她是倾心的朋友。一个人在获得荣誉的时刻，如此善待合作竞争的伙伴，如此与伙伴贴心，实在是一种文明典雅的风度。

以上的故事告诉我们，为了维护良好的人际关系，你的一言一行都要为对方的感受着想，学会安抚对方的心灵，不可以使对方产生相形见绌的感觉。与此同时，你自己的心灵也会因安然自慰，而有一个极好的心情。

经常可看见一些人大谈自己的得意之事，这是不好的。对方不仅不会认为"了不起"，甚至被对方认为不成熟、回忆过去好时光的人等等，所以，尽可能不要提得意之事。

然而，每个人都想被人认为好，被评价得高一点。明知不可谈得意之事，但却情不自禁地想谈，这是人性中比较麻烦的一面。所以，绝对地不谈得意之事当然不可能，但同样是谈得意之事，不妨注意一下谈的方式。

注意之一是，至少在别人未谈得意之事之前，自己也不要谈。也就是说，单方面地谈得意之事不雅，所以先让对方发表之后，那种坏印象也就淡薄了。所以聪明的人就先煽动对方："你的见闻广博"，促使对方发表得意之事，然后若无其事地说："我也知道这样的事"，如此这般，穿插自己的得意之事。

不要把狗逼进胡同

在社交中常会进行一些带有比赛性、竞争性的文化活动，比如棋类比赛、乒乓球赛、羽毛球赛等。尽管这是一些文娱活动，但大家都希望成为胜利者。有经验的社交者在自己"实力雄厚"、能绝对取胜的情况下，往往并不使对方失败得很惨而狼狈不堪，反倒是有意让对方胜一两局，既不妨碍自己总体上的获胜，又不使对方太失面子。比如有些象棋高手，在连赢几盘棋后，往往会有意走错几步，让对方最后赢一两盘。与人处事正像下一盘象棋，只有那些阅历不深的小青年，才会一口气赢对方七八盘，对方已涨红了脸、抬不起头，他还在那儿一个劲儿地喊"将"。其实，作为社交活动，并非正式比赛，对输赢不必那么认真，主要目的还是交流感情，增进友谊，满足文化生活的需要；相反，计较起来，会给对方造成不佳的心情。据说国民党元老胡汉民极爱下象棋，又把输赢看得很重，在一次宴会后与棋艺不凡的陈景夷对弈时，本来已一比一平局，却要下第三局，在残局时被对方打了个死车，顷刻间胡汉民脸色苍白，大汗淋漓，又急又恼，当场晕厥，三天后竟因脑溢血死亡。

我们不但要尽量避免因自己的不慎造成别人下不了台，而且要学会在对方可能不好下台时，巧妙及时地为其提供一个"台阶"。否则，很可能会由于方法不当，本来是帮助对方下台，结果反而弄得对方更尴尬。这里也有几点应注意：

1．要注意不露声色

既能使当事者体面地"下台阶"，又尽量不使在场的旁人觉察，这才是最巧妙的。有一则报道很能启发人。一次，一位外国客人在天津水晶宫饭店请客，请 10 个人要 3 瓶酒。饭店女服务员小丁知道 10 个人 5 道菜起码得有 5 瓶酒，看来客人手头不那么宽裕。于是，她不露声色地亲自给客人斟酒。5 道菜后，客人们酒杯里的酒还满着。这位外宾脸上很光彩，感激小丁给他圆了场，临走时表示下次还来这里。如果小丁想让这位外宾"出洋相"是太容易了，但那样就会失去一位"回头客"。善于交往的人往往都会这样不动声色地让对方摆脱窘境。

2．要注意用幽默语言作为"台阶"

幽默是人际交往的润滑剂，一句幽默语言能使双方在笑声中相互谅解和愉悦。作家冯骥才在美国访问时，一位美国朋友带着儿子到公寓去看他。他们谈话间，那位壮得像牛犊的孩子爬上大冯的床，站在上面拼命蹦跳。如果直截了当地请他下来，势必会使其父产生歉意，也显得自己不够热情。于是，大冯便说了一句幽默的话："请你的儿子回到地球上来吧!"那位朋友说："好，我和他商量商量。"结果既达到了目的，又显得风趣。

3．要注意尽可能地为对方挽回面子

有时遇到意外情况使对方陷入尴尬境地，这时，你在给对方提供"台阶"的同时，如能采取某些妥善措施，及时为对方面子上再增添一些光彩，那是最好不过的了，会使对方更加感激你，帮助对方挽回面子，会使他对你感激不尽。

让朋友胜过你

一个人可以没有财产，但他绝不可以没有朋友。拥有许多朋友的人具有比别人更大的优势和别人无法比拟的更多的机会。当一个人的事业处于低潮或上升阶段时，朋友就显得更为重要了。许多人以为自己交际很广，似乎拥有很多朋友，但当他真正需要朋友时却发现并非如此，因为他们根本不懂得择友处世的方法。

朋友间当有人高谈自己的光荣历史时，我们会脱口而出："那有什么了不起!我的过去比你更值得吹嘘呢。"就因为这样，我们失去了许多朋友。

法国哲学家罗修夫曾说："若想树立一个敌人，只需打败你的朋友就可以了。若要结交一位挚友，就要让对方胜过你。"德国有句俗话，也有相同的意义："没有任何一件事比看到别人失败更能让自己感到高兴的了。"

的确，在我们的朋友中就有这种人，他们兴高采烈地看着我们失败。

如果自己一旦成功了，就要注意尽可能只告诉自己最亲密的亲友，这样就可保持成功。

赢得朋友的方法有很多，下列方法不妨一用：

1．为了赢得一个好朋友，请让朋友赢得胜利

愈夸大自己成就的人，就愈没有成就。我们应该尽量心存谦虚，切勿自我标榜。有时，为了让朋友更出色，还可以采用让功劳的办法。

晋朝王导为宰相，有一个叛贼，他不去讨伐，陶侃责备他，他复信说："我遵养时海，以待足下。"陶侃看了这封信笑说："他无非是'遵养时贼'罢了。"王导"遵养时贼"以待陶侃，即留下现成的功劳准备让于人。

2．多为朋友着想，多体谅对方的难处

友谊不会自己生长，需要悉心培养。平时多倾听朋友的述说，人人都渴望得到别人的理解。倾听朋友的诉说，就是表示理解的最佳方式。

3．关键时刻要有克制

情绪冲动或发怒时说的话，对友谊的破坏性最大，所以在你的脾气将要爆发时，最好从朋友处离开。

4．自己的坏情绪不要影响朋友

如果你强求别人顺应你恶劣情绪，谁也不会靠近你。

5．经常表示对朋友的关切

见面说几句话，寄一张生日卡片，打个问候电话都表示你时时关心着朋友，这是给朋友最好的礼物。

有理也让人

生活中常有这样的事发生：有的人一听到别人对他的批评和劝告，就大发雷霆，他们不是去虚心听取，反省其身，却反唇相讥："也不看看你自己是什么德性，却来教训我。"言外之意是对方也有缺点，不配来批评他。需知"金无足亦，人无完人"，如果只允许没有过失的人批评自己，那么你终生都不会听到对你过失的批评意见了，一辈子也不会得到他人的帮助。久而久之，会陷入孤立无援的境地，既害了自己又损害了事业。所以，当别人批评时，应该本着感谢他的批评，才有益于自己改正过失，哪还有心思去计教他人是有过还是无过呢?

与此相反，在现实生活中，有的人批评人，气势汹汹，似乎"得理不让人"，这实在于事无补。要想迅速而有效地改变另一个人的行为或想法，必须持尊重别人的审慎方式。

1．要善于保住别人的面子

世界上任何一位真正伟大的人，都善于保住失败者的面子，绝不浪费时间去捞取个人的胜利。

1922 年，经过几个世纪的敌对之后，土耳其下决心把希腊人逐出土耳其领土，最终获胜。当希腊的迪利科皮斯和迪欧尼斯两位将领前往土耳其总部投降时，士兵们对他们大声辱骂。而总指挥凯墨尔却丝毫没显现出胜利的骄傲。他以军人对待军人的口气说："请坐，两位先生，你们一定走累了。战争中有许多偶然情况，有时，最优秀的军人也会打败仗。"

同样，批评一个人时，无情地剥掉了别人的面子，伤害了他的自尊心，那样就容易抹杀你与别人之间原有很深的感情，你将得不偿失。

2．要懂得从正面称赞入手

当听到别人对我们某些长处表示赞赏之后，再听到他的批评，心里往往会感觉好受些，也容易接受批评。

美国总统柯立芝有一次批评女秘书，他是这样说的："你今天穿的这件衣服很漂亮，真是一位迷人的小姐。不过，希望你以后能对标点符号稍加注意；那么，你打的文件会跟你的衣服一样漂亮。"

3．要懂得间接地提醒别人的错误

查尔斯·史考勃有一次中午经过他的钢铁厂，看见几个职工在"严禁吸烟"的大招牌下吸烟。史考勃没有简单地斥责他们，而是使用了充满人情味的方式。他走向前，友好地递给他们几根雪茄，然后说："诸位，如果能到外边抽烟，那我真是感激不尽了。"吸烟人都不好意思，知道自己违犯了规则，自觉地掐灭烟头。同时对史考勃产生了好感和尊敬之情，这样的人谁不乐于和他共事呢?

可见，"有理也让人"确是一种很成功的处世方法。

第三章　虚怀若谷，戒骄戒躁

谦虚的人将自己的野心藏起来，将自己的欲望隐化去，正如一个富足的人手持大碗身着破衣向人乞讨一样。而这样的人恰恰能获得别人的同情和帮助，轻易地达到自己的目的。

人贵有自知之明

从前有一只蚂蚁，它的力气很大，开天辟地以来，像这种蚂蚁大力士还不曾有过，它能够毫不费力地背上两颗麦粒。若论勇敢，它的勇气也是空前未有的：它能像老虎钳似的一口咬住蛆虫，而且常常单枪匹马地和一只蜘蛛作战。它不久就在蚁冢之内声名大盛，蚂蚁们的谈论几乎都离不了它这位大力士。

弄到后来它的头脑里塞满了颂扬的话，它一心想到城市里去一显身手，到城市里去博得大力士的名声。有一天它爬上最大的干草车，坐在赶车人的身旁，像个大王似的进城去了。

然而，满腔热望的蚂蚁大力士碰了一鼻子的灰!它以为人们会从四面八方赶来，可是不然!它发觉大家根本不理会它：城里人个个忙着自己的事情。蚂蚁大力士找到一片树叶，在地上把树叶拖呀拖的，它机灵地翻筋斗，敏捷地跳跃，可是没有人瞧，也没有人注意。所以，当它尽其所能地耍过了武艺，便怨天尤人

地说道：

"如果我觉得城里人都是糊涂和盲目的，难道是我不可理喻吗?我表现了种种武艺，怎么没有人给以应得的重视呢?如果你上我们这儿来，我想你就会知道，我在全蚁冢是赫赫有名的。"

那天回家时，蚂蚁大力士就变得聪明些了。

聪明的蠢才就是这样没有自知之明，自以为名满天下，恍然大悟时方才知道自己的名声仅仅限于蚁冢的范围而已。

自豪--一旦它与骄狂、偏见及狭隘同行，一旦它与同情、谦逊及友谊分手，就成了一种消极的品质。这种虚幻的自豪感是褊狭、傲慢和无知--对创造性生活的无知，对朴实、谦恭和果敢的无知。

人能通过积极思维和想象力找到自己的理想和目标。而妄自尊大意味着人只是在运用扭曲了的想象，这种充满谬误的想象伤害他人，同时也在无形之中伤害了自己。

妄自尊大的悲剧在于：它阻止人们达到完美和正直。试问，你能在妄自尊大的同时怀有真正的自尊吗?不能!你能在妄自尊大的同时拥有对他人的理解吗?也不能!

真正的自豪感来自于对自己的理解，这是一种由成功和谦恭结合而成的幸福。

人非圣贤，孰能无过

"人非圣贤，孰能无过?"朋友免不了发生一些不愉快的事情，比如感情冲动，话说过头，事做过火；由于方法不当，说错了话，办错了事等等。遇到这种情况，丝毫不要羞羞答答、扭扭捏捏、遮遮掩掩，而是要勇敢地向朋友道歉。衷心的道歉不但可以弥补破裂的关系，而且还可以增进感情。

有些人认为，朋友之间用不着客套，即使有所冒犯也无须道歉。其实错了。生活中因为一件小事、一句言语、一次口角、一个行为就使老友翻脸、夫妻反目的事不是常有的新闻吗?因为不肯道歉和认错，或者找各种借口来掩饰自己的过错只能加深矛盾，使朋友生气。道歉，并非耻辱，而是真挚和诚恳的表现；道歉，可以避免一场纠纷的爆发。

真正的道歉不仅仅是承认一个错误，它还表明，你意识到自己的言谈举止有损你与他人之间的关系，而且对补偿和重建这种关系有着相当的愿望。

这绝不是一件轻而易举的事情，承认错误是令人难堪的。

但是，一旦你迫使自己勇敢地这样去做，克制自己的骄傲心理，它将会成为一种奇妙的医治创伤的清洁剂、愈合剂。

作为一个人，我们都需要学会道歉的艺术。让我们老老实实地回想一下，有多少次由于你严厉刺耳的评判和尖刻的话语使你以失去朋友为代价而受到了惩罚。然后，你计算一下，有几次你曾坦白、诚恳地表明了你的歉意。你是否会感到吃惊呢?因为每当我们犯下一个哪怕是很小的过错，我们那奥妙的理智都会感觉得到，某种有关伦理道德的心理平衡就会受到干扰，直到这个过错得到承认并且表达了歉意为止。

记住，向人表示道歉不是一件丢脸的事，而是成熟和诚实的表现。即使是伟人也能道歉。邱吉尔对杜鲁门的第一印象十分不好，后来他告诉杜鲁门自己曾一度严重地低估了他--这是一句用高明的恭维话表示的一种歉意。

一位当大夫的朋友曾对笔者讲过这样一件事：

一位诉说有各种各样病痛的男人到他那里去看病，这个人头疼、失眠、消化紊乱，可是却找不到任何生理上的原因。最后，这位朋友对他说："除非你告诉我你的良心上有什么不安，否则我是无法帮助你的。"

经过痛苦的思想斗争，这个人终于承认，他作为父亲指定的遗产执行人，一直对住在国外的弟弟欺瞒了他的遗产继承权。马上，这位明智的老大夫便敦促这个人给他弟弟写了一封信，请求弟弟的宽恕，并随信附寄了一张支票作为第一步的补偿。然后，他一直护送这个人把这封信送到邮局，当这封信在检信口消失的时候，这个男人流出了热泪。"谢谢你，"他说，"我相信我的病都治好了。"他的的确确恢复了健康。

诚挚的道歉不仅能够和解被损坏的关系，而且还可以使这种关系变得更为牢固。

李先生是北京一所著名大学里的老师。有一次，其所在系的领导对他的工作提出了许多非难，原来是同他熟识的一位教授说了一些诽谤他的话。这些话传到他的耳朵里，他不得不默默地吞吃了这些苦涩的黄连。

后来的某一天，他接到了一封这位教授写来的信。当时他已经调离了那所大学。教授在信中说，自己一直错误地评价了他，并希望他能接受他的歉意。于是乎，在一瞬间他的所有敌对情绪都冰消雪融。教授使他深受感动，他立刻写了一封回信，如实地把他的感受告诉了他。从此以后，他们成了好朋友。

不要掩饰你的毛病

请扪心自问，你是不是一个豁达大方的人?你可能认真思索才肯定地回答一个"是"字。不过，无论你是好人、坏人、奸险小人、正人君子、西方人、中国人……你的心中必然有一个没有人知道的秘密，而且也有一个自己无法说服、也不希望别人去碰触的弱点，你会与知己良朋畅所欲言，话尽辛酸--除了把那个秘密抖出来。你愿意忘掉自我，为朋友而赴汤蹈火，但是谁也休想改变你，尤其是你那个被埋于深处的弱点。你会说："我什么事情都可以依你，就是那件事我要独自处理。我就是这样的人，我当然知道自己的弊病在那里，只是现在仍不是改变它的时候。"

你那根生命中的刺是什么?那可能是嫉妒、小气、贪婪、虚荣、奢侈、搬弄是非、不负责任、狂妄自大、自卑自怜、好大喜功等等。由于它的存在，你深深感受到人性的丑恶，无论你如何隐藏这只可怕的怪兽，希望带给每一个人良好的印象，但你的努力终会付诸东流，为什么?理由很明显，你有没有看过一个不良于行的人?他越是装出常人一般的走路姿势，穿起牛仔裤、高跟鞋，打扮新潮，你越会觉得他身上的残障十分碍眼，替他感到难堪!想尽办法掩饰自己的毛病，谁料欲盖弥彰，得到相反的效果，诚是可怜可哀矣!

收拾心情，面对现实，虽是说易行难，但世上本来就没有不流一滴汗水便能收获的东西。每个人都有弱点。分别在于有人一生被这个大魔头折磨，有人则能慢慢脱离它的魔爪，靠自己的理智与它和平共处，让时间与经历把它的棱角磨掉，朝着一个完人的目标迈进。

坦诚面对自己的弱点，拿出足够的时间与勇气克服它，不断自我提醒。同时也接受自己时而软弱惧怕的事实，对人处事更要谨慎端正，一切的问题将再也无法困扰你。

美国罗伦治医院负责人史提芬医生说："谦虚接受人家的批评，好好反省，努力改进，消除恶习与弱点，是每个人应该学习的功课。"如果你总是觉得听到人家指出自己的错误是一种耻辱，令你面红耳赤，无地自容，终而恼羞成怒，以下则有一些建议，或能助你克服这种心理上的障碍，慢慢懂得从批评中吸取教训。

(1)世界上没有一个完美的人，所以你不必介怀人家的批评。你的弱点无损你的价值，无须一概以敌视的态度对待意见与你相左的人。

(2)如果别人对你的工作表现颇有微词，你知道人家是针对事情发出意见，而不是故意与你作对。

(3)千万别把"我的工作不被接受"，解释为"我不被接受"。

(4)听到人家对你的批评后，暂且不要马上反唇相讥。你应回去好好想一想，看看对方是否真的是恶意中伤，抑或只是说出真相。

(5)假若你对于人家的批评半信半疑，不妨多跟几个朋友倾谈，客观听取别人的意见，你会对自己有更深刻的了解。

(6)如果你觉得人家误解了你，你不必与对方发生争执，只需把你的意见说出来，保持心平气和，批评便再也不能影响你了。

喜欢听赞美是每个人的天性。忠言逆耳，当人家对着自己狠狠数落一番时，不管那些批评如何正确，大多数人内心都会感到不舒服，有些人更会拂袖而去，连表面的礼貌功夫也不愿做，令提意见的人尴尬万状。下一次就算你犯更大的错，相信也没有人敢劝告你，这岂不是你最大的损失?

对于逆耳之言，人都不爱听，听起来如芒刺在背，令人难以接受，可它正是我们所需要的"苦口良药"。逆耳之言有两种：一种是无端的指责，一种是刺耳的忠告。对于前者，虽有辩白解释或回击的必要，但也可从侧面或反面使自己深思。鲁迅就是常常从无端的指责中，坚定自己的方向，修正自己的方法。对于后者，既是忠告，但也不容易听进去，甚至产生反感，以至常常会把朋友当仇人。唐朝李世民当了皇帝之后，开初是很难"纳谏"的，可魏征的多次逆耳忠告，使这"一代明主"从纳而变为愤，几次想杀他，要不是皇后说情，魏征很难保住性命。后来，李世民听其忠言，才使魏征帮助太宗制定了有利于唐王朝巩固发展的政策，才出现所谓"贞观之治"的太平盛世。

做错了就认错

当你做错事时就勇敢地认错，不要因此做些无谓的辩解。"失败乃兵家常事"，这根本就不足为奇。而且，当你勇于承认时，你往往会得到更多实质性的好处。

我国有一家彩电厂，一次一位用户来信说："正看着电视，突然在荧光屏上出现一道白烟，随即图像消失了。"工厂经检查发现问题发生在进口的滤波电容器上。有的同志算了一笔账，一年共卖出电视机 8 万台，其中有 40 台出了毛病，返修率不过万分之五，远远低于国家规定的标准，完全可以不予理睬。

然而，厂领导却认为，对厂里来说是万分之五，对用户来说却是万分之一。因此决定把卖出的 8 万台电视，全部为用户换下滤波电容器。但是，这 8 万台电视机已销到 28 个省、市、自治区，都挨个换下电容器谈何容易。有人主张给找上门的修，没找上门的就算了。厂长不同意，他们组织该厂在全国的 126 个维修点出面，在当地报刊电台上登广告，请买了这批电视机的顾客一律到维修点，免费更换电容器。

最后经过核算，厂里拿出 100 万元作为修这批电视机的费用。表面上看，他们虽然在经济上受到一些损失，但却赢得了对用户负责、质量第一的好名声，从而赢得了更高的信誉。

我们的日常生活中也不乏这样的实例。虽然做错了事情要承认错误，但这其中也涉及这样的问题：认错的艺术。

有关专家给出这样的一些意见：

1．时机的选择

这是个重要因素。如果你认识到了自己的不对，你就应该立刻去道歉。当然，当对方心情愉快、时间悠闲的时候效果是会好一点的。但比如说，你今天犯错了，隔了几天才认错道歉的话，也未免太不应该了。因为，事情过后你再去道歉，人们往往会怀疑你的真诚度。

2．认错道歉要堂堂正正，不必奴颜婢膝

认错本身就是真挚和诚恳的表示，是值得尊敬的事情，大可不必为此一蹶不振。

3．态度要诚恳，要坦率

当你有某件事想要对方谅解时，态度是很重要的。你应该坦率地向他说出这事情的缺点、错误，并表示改正，这才能证明你希望获得谅解的决心。

4．敢于承担责任

既然是你已经做错了，就无需掩饰，勇敢地承担起责任才是获得谅解的最好办法。推卸责任或避而不谈，只能适得其反。

除了上面的几个方面外，我认为，我们除了要在口头上有所表示，更重要的是在行动上来弥补。

通常，某家公司在开会前，都会配给出席者一些资料，但有一次却漏印了部分的资料，而这错误是因为负责影印的新进职员忽略所致。虽然这一部分资料对会议的进行并没有造成什么大的阻碍，但这位新进职员将会受到上司的指责，这一点是毋庸赘述的了。

但是，这位新进职员却对上司说："请你把资料再借我一下。"并且表示要重新影印，把完整的资料送给出席会议者。

这时，上司对该职员的能力重新作了肯定。这是因为不只是道歉，而且他想办法要补救的态度，令上司觉得他有强烈的责任感和诚意。当然，他并非有意这么做，但结果却给了上司一个好印象，因此可说他做了很好的自我表现。

对于犯错，当然是可免则免，这就要求在工作时，我们都应该小心对待，不应粗心大意，但对于一些无法改变的错误，你还可以这样对对方道歉："真是对不起，我知道不论我如何抱歉，也无法求得你的原谅，但是我希望有补救的机会，不论任何事我都愿意做。"相信当你这样表示的话，对方多半都会原谅你的，当然，你必须是真诚的。

不要吝啬说"对不起"

人生在世，难免会有对不起别人的地方。遇到这种情况时，有些人往往不愿道歉，怕丢面子，怕抬不起头；但是这样一来，又时常私下心情不安，甚至有点惶恐。为什么会这样呢?因为良心不安，因为若有所失，因为内疚于心。

那么，何不说一声"对不起"呢?每个人都会有对不起人的时候。真正的道歉不只是认错，它是承认你的言行破坏了彼此的关系；而且你对这关系十分在乎，所以希望重归于好。

承认自己不对，心理会很难受，脸上挂不住，做起来更不容易。不过你一旦决心面对现实，不再倔强，便会发现，认错对消除宿怨、恢复感情确有奇效。

有时，我们迟迟不道歉，是因为怕碰钉子，碰了钉子就要没面子了。这种令人难堪的可能性是有的，但是不大。原谅别人可以祛除心理怨恨，而怨恨是损伤心灵的，有谁愿意反复蒙受痛苦和忿怨的折磨呢?

我们要学会道歉，认识到这是一门安抚自心、避免创伤的生活艺术。该怎样进行道歉呢?一般来说应注意以下几点：

(1)如果你觉得道歉的话说不出口，可以用别的方式代替。吵架后，一束鲜花能冰释前嫌；把一件小礼物放在餐桌旁或枕头底下，可以表明悔意，以示爱念不渝；大家不交谈，触摸也可传情达意，千万不要低估"尽在不言中"之妙。当然，这是就夫妻生活而言。

(2)切记道歉并非耻辱，而是真挚和诚恳的表现。伟人也有道歉的时候。邱吉尔起初对杜鲁门的印象很坏，但后来他告诉杜鲁门，说以前低估了他，这是以赞誉方式作出的道歉。

(3)除非道歉时真有悔意，否则不会释然于怀，道歉一定要出于至诚。

(4)道歉要堂堂正正，不必奴颜婢膝。你想把错误纠正，这是值得尊敬的事。

(5)应该道歉的时候，就马上道歉，越耽搁就越难以启齿，有时甚至追悔莫及。

(6)假如你认为有人得罪了你，而对方没有致歉，你就该冷静应付，不可闷闷不乐，更不要生气在胸，写封短笺，或由一位友人传话，向对方解释你心里不痛快的原因，并向他说明你很想排除这一烦恼。你若能减低对方道歉时的难堪，他往往就会表示歉意，说不定他心里也不好过的。

(7)你如果没有错，就不要为了息事宁人而"认错"。这种没有骨气的做法，对任何人都没有好处。同时，要分辨清楚"深感遗憾"与"必须道歉"的区别。比如你是领导，某一下属不称职，势必予以革职。你会觉得遗憾，但不用道歉。

拿得起，放得下

常人都乐意听好话、听表扬、听奉承话、听恭维的话、听鼓励的话、听抬举的话。听到这些话，不论是当面听到还是背后听到，也不论这些话是真的还是假的，也不管说这些话的人是诚心善意的还是虚情假意的或恶意的，都喜欢听。也不论他是这话的直接发出者还是转述者，你都喜欢他。总觉得耳顺，心中舒服，脸上有光。

与此相反，常人总是讨厌听批评指责的话，讨厌听不满自己的话，讨厌听指出自己失误的话。不论这些话是当面听到还是背后听到，也不论这些话是真的还是假的，也不管说这些话的人是诚心善意的还是有意中伤的都讨厌，都不愿意听到。他们如果是这些话的直接发出者你会讨厌他，恨他，甚至可能恨他一辈子。他如果是这些话的转述者，你也可能讨厌他、恨他，认为他是赞同这些话的。听到这些话总觉得逆耳，心中不愉快，脸上挂不住。

殊不知这正是常人常犯的一种错误，一种由心理脆弱或无自知之明，或追求虚荣所导致的一种错误。

面对批评和赞扬，人们近乎本能地拒绝前者而喜欢后者。这除了可能是批评者缺乏批评艺术的原因外，更主要的是批评和赞扬的本身会使人产生两种相反的心理反应。当一个人受到批评时，往往会觉得丢脸、难堪、悲伤、恼火而生气，而在得到赞扬时，会有振作、兴奋、自豪、惬意、快乐的感受。因此，人们一般不会认为挨批评是件舒服的事。

一个人为了维护自己的面子和自尊，或担心缺点和错误被人看穿，影响自己的成功和发展，常常就会有意无意地以种种方式来拒绝、逃避批评，很少有人会真正地把批评看做是针对自己的行为而不是人格。即使是"忠言"，听起来也"逆耳"。

从理智上说，没有多少人不懂得"人无完人"的道理，也没有多少人不知道对待批评应本着"有则改之，无则加勉"的态度。平时，我们不难听到或看到人家使用"欢迎批评"一类的词语，甚至自己也不止一次地用过。但实际上，一旦有人果真提出批评时，受批评者往往就会像遇到电击一样立即缩回，采取拒绝、逃避的形式为自己辩护。

这种经历和体验，你、我、他大概都不陌生吧!面对批评，人们脑子里首先想到的多半不是自己的过错，

而是"大家跟我差不多，你为什么单和我过不去"；"你不拿镜子照照自己，有什么权利批评我"；"我哪里得罪了你，你何必这样"；"你无情，别怪我无义"等一类的反应。

因此，如果批评者是你的上司，你即使不便顶撞几句，也可能耿耿于怀，在工作中消极抵抗；如果批评者是你的同事，你即使不大发雷霆，也可能会报以讽刺挖苦，或伺机找茬；如果批评者是你的同学或朋友，你即使不和他争吵一番，也可能会责怪对方背叛了你，并把你们之间的情谊打上句号。

然而，不幸的是，拒绝批评并非意味着可以免受批评，而且还会失去许多忠言善意的劝告，以及可能断送他人对自己的信任和友谊。一个人如果老是拒绝批评，那就无异于说自己以"完人"自居。这显然害多益少。

走出这一陷阱的办法，单靠笼统地告诫自己下次要虚心接受批评是缺乏约束力的，而应该把问题具体化，并分两步来解决。

1．要耐心倾听批评

当别人对自己提出批评时，你既不要急于反驳、辩解，或阻止，或拂袖而去，也不要嬉皮笑脸，满不在乎，或漫不经心，假装糊涂。既不要轻易断言批评者怀有恶意、敌意，居心不良，或故意挑剔，对人不对事而大动肝火，也不要惊惶失措、再三道歉，或无地自容，低声下气，把自己看得一钱不值。而应该保持自然大方的表情和姿势，认真而耐心地听完对方的批评，然后用自己的话简明地概括出他批评的大意，并问他是不是这个意思，还有什么要补充的。

在倾听批评的过程中，如果你感到自己快忍不住了，可立即这样提醒自己："我非完人，别逃避，别发火，别害怕，听完再说。"当然，刚开始这样做的时候，你也许会觉得不习惯，甚至感到委屈、窝囊。这是可以理解的。

一般说来，批评者并不能从批评中获得什么好处。相反，可能还有所失。如果他提出的批评是诚恳、善意的，则利于你改正缺点或错误；相反，如果他出于恶意、敌意、动机不良，那他便暴露了自己，便于你早做准备并寻找对策。怕就怕别人对你早有意见，心怀不满，表面上又对你一副笑容，明着赞扬，却在背后搞鬼，或在关键时刻突然对你发难。

2．要学会接受批评

要是你无法容忍别人的批评，惯于采取这样或那样的方法拒绝、逃避批评，那么，将心比心，你就明白自己没有批评人家的权利。因此，首先要有能够接受批评的胸怀。其次，要有接受批评的勇气。

如果别人发现了你的缺点、错误，批评得有道理，你不要拒绝人家的好意，更不必担忧接受批评便矮人一等。拿出勇气改正自己的缺点和错误，你下次也许就不会出现类似的差错了。

3．要有接受批评的智慧

要是别人批评得有道理，但方式、方法不对，你可以把它改为自己可以接受的方式、方法来理解；如果别人批评错了，你也宜先表示谢意，然后再做必要的解释。

至于对那些为了发泄个人的嫉妒、怨恨，纠缠早已结束的往事，或怀有其他恶意的批评者，你当然既有权提出正告，也有权拒绝接受。

聪明反被聪明误

大至什么是人、什么是宇宙，小如单细胞的变形虫和原子核等问题，都有人喜欢夸口说："我最在行了!"

会这么夸口的人，其实并没有什么内涵。

有些事物越研究反而越迷惑，所以，谦虚的学者不会轻易地承认自己在行。如果事事夸口，无异于承认自己的研究不够成熟。

欧几里得在几何学下了"两点间的最短距离为一直线"的定义，可是，由平面的地图上所标示的飞机和轮船的航线来看，却是以曲线为最短距离，直线反而是长距离。为什么呢?因为地球是圆的。

所以，惟有当实测面是平面的，欧几里得的几何学定义才能成立；相反的，若物体为球面时，这个定义就无法成立了。

"柱子是天花板的支柱"的定义也是如此，若以有平面的天花板的立方体建筑物为前提，这个说法就可以成立，因为，天花板和柱子可以区别出来。

相对地，若是拱形的建筑物，天花板和柱子的材料及结构都相同，就分不出何处为天花板，何处为柱子了。

"界限"是人类为了方便而确定的，自然本身并无"界限"，就好像候鸟会因季节而飞越国境，在天空中自由飞翔，而草、树、虫也都不受界限的束缚。

"定义"也是为了行事上的方便而定的，因此，东西南北和上下左右等方位，事实上在地球是根本不存在。

将虚像看为实像，且深信不疑，这就如同一则故事一样。

当释尊住在舍卫国的只园精舍时，有一个愚者站在池塘边，忽然看到水面上映着自己的影子，就高声叫道：

"救命呀!"

附近的人们纷纷赶来，问他发生什么事。

他回答说：

"我溺死在水里了!"

大家迷惑地说：

"胡说!你怎么会溺死在水里呢?你不是好好地站在这里吗?"

他走到池畔，用手指了指水面说："我不是已溺在水里了吗?"

大家听了笑着说：

"你真笨!那不是你，是你的影子，你看我们的影子不是也在水里吗?"

他仍然一本正经地说：

"你们也溺死在水中了，谁快来救救我们呀!"

他又叫又跳，最后发狂而死。

这个故事告诉我们，如果过于固执，迷信错误的道理，而不知悔改，不但难以看清世界的真实面，甚至会误了自己的一生。

我们必须明辨虚实，避免以虚代实而产生错误的看法。当爱因斯坦遭遇到问题时，在尚未了解真相以前，他从不轻易地下断言。

一个贤明的人，绝不会摆出一副"凡事都懂"的姿态，他会在深思之后，再以谦虚的态度做下判断。

谦应为谦虚

"良贾深藏若虚，君子盛德容貌若愚。"这是老子教诲孔子做人的道理。意思就是说善于做生意的商人，总是隐藏其宝货，不令人轻易见之，而君子之人，品德高尚，而容貌却显得愚笨。因此，谦虚在中国人看来既是一种策略，又是一种处世态度，更是一种美德。

谦虚作为一种美德，懂得谦虚的人往往能得到别人的友善和关照，从而为将来事业的成功打下良好基础。

谦虚作为一种处世态度，也是每个人走好人生之旅的必备态度。只有谦虚，才会不断地要求上进，才会妥善地处理好自己与他人的关系，才会使别人器重你，才能达到你所要的目的。谦虚也是一种廉价的人情投资，可以反而得到你平常所需要而得不到的回报。汉代的学士张良就是因为具备了谦虚的美德，善于用谦字铺路，所以得到了《太公兵法》，为日后发达铺平了道路。

在中国人看来，谦虚的魅力是无穷的，在人际关系上作用巨大。在人际关系上，谦恭具有你意想不到的效果。

谦应为谦虚，为一种以退为进的人生谋略。古人称："鹤立(又鸟)群，可谓超然无侣矣，然进而观于大海之鹏，则渺然自小，又进而求之九霄之凤，则巍乎莫及。"在做学问时，只要以谦字铺路，你就会在人际关系上做到游刃有余，将来才会对自己、对社会尽到责任，也一定会有所作为、有所成功。

有些人的谦虚多少有些虚伪成分，因为他是一种谋求同情和请求帮助的方法。谦虚的人将自己的野心藏起来，将自己的欲望隐化去，正如一个富足的人手持大碗身着破衣向人乞讨一样。谦虚的人也有其深刻的社会原因，一方面，欲求利益而又不能公开争权，另一方面还要争取一个不计名利的好名声，这两种对立的人生需求构成了人格中的两个方面，而正是由于两重性格的存在，有些人的谦虚品质便有了无限的外

延，以至虚伪。假设你的公司招聘一名女秘书，你问应考人"是否有丰富的社会阅历"，她说："我经验不足，还要锻炼提高。"那么你就弄不清她究竟是真的阅历不足还是一种谦虚的姿态，但无论是哪一种你都会觉得很受用，因为她给你了一种弱者的态度，她让你觉得你有责任帮助她。

谦虚是为了体现一种广泛的品德，同时又能使自己获得一种容易受到同情的人际地位。长期的道德压迫和人身管制使中国人养成了憎恨强者、同情弱者的思维定势，这也是一种逆反心理。假设有两个人发生冲突，围观者支持哪一方呢?要这样决定：看两者身份而同情低贱的；看两人的年龄而同情年老(或年幼)的；看两人的性别而同情女的；看两人的态度而同情胆小的；若有一方哭起来，那必定得到广泛同情而无疑。

中国有句古语"枪打出头鸟"，中国的古训也说"谦受益，满招损"，这里"打出头鸟"和"损"人者都是那些有能力扶植和打击别人的人。在中国社会中你如果不谦虚就会遭到别人的嫉妒，群起而攻者有之，暗地中损人者有之，所以说"木秀于林，风必摧之"，"直木先伐，甘井先竭"，"山突起则丘陵妒"。锋芒露尽，就要"先竭"，被"先伐"。尤其是中国社会，更是如此。有多少人因才华出众或遭贬，或丢命。汉代杨修就是因"满"而招损，因"秀"而招"摧"的典型。

杨修，才华横溢，思维敏捷，有一次，曹操曾建造一园，造成后，曹操去看时，没有发表任何意见，只挥笔在门上写了一个大大的"活"字，众人不解，只有杨修说："门里添个'活'，这就是'阔'了，丞相嫌这园门太阔了。"众人这才恍然大悟，工匠赶紧翻修，曹操心里非常高兴。但是当他得知是杨修把他的意思"翻译"出来的时候，嘴上不说，心里却已经开始妒忌杨修了。

又有一次，塞北送给曹操一盒酥饼，曹操在盒上写了"一合酥"三字便放在一边。杨修看见后，竟招呼众人把这一盒酥饼分吃了，曹操知道后便问为何这样?杨修回答说，你明明写着"一人一口酥"，我们怎敢违抗你的命令。曹操心中更加妒忌杨修了。后来，刘备攻打汉中，曹操亲率四十万大军迎战，于汉水对峙日久，曹军进退两难。一日，厨师端来(又鸟)汤，曹操正若有所思，见碗底(又鸟)肋，心有所感。这时夏侯〖FJF〗?NB129?〖FJJ〗入帐请教夜间号令，曹操顺口说："(又鸟)肋!"于是，"(又鸟)肋!(又鸟)肋!"的军令便在军中传开了。杨修听到这个号令后便命军士收拾行装，准备撤退。夏侯〖FJF〗?NB129?〖FJJ〗闻讯一惊，忙把杨修请到自己帐中询问。杨修说："(又鸟)肋者，食之无肉，弃之不舍。今进不能胜，退恐人笑，在此无益，来日魏王必班师矣。"夏侯〖FJF〗?NB129?〖FJJ〗仔细一想，觉得很有道理，也命令军士打点行装。曹操闻讯，不由暗叹杨修的心计，杀杨之心更甚，于是以扰乱军心的罪名将杨修斩了。你看，无论你天分多高，不讲究谦虚的策略，总会遭到妒杀的下场，而像诸葛亮那样德高才敏却能够自谦，这才是施展宏图所应具备的素质。

泰山不让土壤

"满招损，谦受益"，也就是老子所说的"故物或损之而益，或益之而损"。其意是说，一切事物，如果减损它却反而得到增加；如果增加它却反而得到减损。这也是忠告世人要经常保持虚怀若谷的心态。古代帝王为警省自己，在身边的座位左侧放着一个欹器，欹器是古代用来汲水的陶罐，因提绳位于罐体中部，所以一旦装满了水就会翻倒，当水满一半时能端正直立，当水空了就倾斜。把这种器具用来警省自己的言行心态，的确是一个聪明的办法。要知道一个人的内心如果充满了妄想和杂念，便会失去真心，代之而起的是骄狂傲慢之心，处于这种心态之下，自然会像欹器一样翻倒。就事理而言也确实如此，一个人一旦有了骄狂的态度，就容易招致他人的嫉恨，于是千方百计设法陷害，那么这个人在四面楚歌的情况下岂有不败之理?

俗话说，"泰山不让土壤"，此话是说：泰山如此之高大，也不拒绝接受一〖FJF〗?NB636?〖FJJ〗土壤故愈成其高大。

自然界这样，人类也是如此，只有不知满足，虚怀若谷，大度能容，才可以成为伟大的人物。

战国末年，韩国阴谋用派水工帮助秦国修理灌溉用水渠为名，企图削弱秦国的势力。事发后，秦皇室震惊，乃至上下草木皆兵，请秦王驱逐在秦朝廷的一切外援客卿。

当时，楚国客卿李斯也在被逐之列。在被逐之前，李斯冒死给秦王上了一表，此表乃历史上有名的《谏逐客书》，表说：

"今日秦国能如此强大繁荣，都是秦历代君主起用贤能之士的结果。秦能容士，故天下贤士纷纷慕名

而来。自春秋五霸之一的穆公任用降臣百里奚以来，外援贤能之士来秦国者，络绎不绝。

"所以说：泰山不让土壤，故能成其高；海洋不择细流，故能就其深；王者不却众庶，故能服其德。对国家来说，最为重要的是寻求贤能的人才。只要是人才，就该畅其所用。而不能因为臣子是异国人，而就怀疑他、驱逐他。眼下这种逐卿的做法，对秦国有百害而无一利呀!人才尽去，永无贤人复来，又怎么能期望国家长治久安呢?"

看了《谏逐客书》后，秦王恍然大悟，为了秦国前途，万不可自减其势。于是，立刻废除了逐客令。

秦王听信李斯的忠言，采取了明智的方法，各方人才纷纷涌进秦国，为后来秦国统一全国打下了良好的组织基础。

对此"容人之法"，许多名家所见略同。

《韩非子》有："太山不立好恶，故能成其高；江海不择小流，故能成其富。"

《管子》中载："海不辞水，故能成其大；山不辞土，故能成其高；明主不厌人，故能成其众。"

可见，一个有志成大事的人，要想最终实现自己的理想和抱负，就必须吸引各方面的人才；虚怀若谷，有包容一切人、事、物的雅量，才能不断发展壮大自己，实现其远大抱负。

自有山比此山高

我最初接触的武侠小说是《射雕英雄传》，看着看着就入迷了。当时，正赶上荧屏上热播这部电视剧，已经记不得是第几次播了，但还是那么热。特别是那首用粤语演唱的"自有山比此山更高"，再配上那一招一式的动作画面，荡气回肠。

这让我想起一位老人说过的一句话，"真人不露相，露相不真人"。按照这个逻辑，在我们的周围，时刻都可能隐藏着"高人"，只是我们浑然没有察觉。武侠小说中这样的例子比比皆是，即使是武侠以外的经典版本也经常提及。《世说新语》中有很多发人深省的故事，其中有几则好像就间接或直接地表达出了"三百六十行，行行出状元"的观点。这个观点也非常重要，我们生活的蓝色地球这么大，谁能说自己的行当比别人更有魅力呢?举一个现代版的故事来说，有一天早晨，我看到一个赶车的农民，那是一个驴车，农民手里拿着的不是鞭子，而是一个枯树枝。树枝上还都是叉，但是，农民用得娴熟，毛驴也在前面快活地奔走着。

那种感受是很微妙的。其实，我们每天所接触的事物都是这样，大千世界的丰富多彩可以让我们时刻叹服，只是你过于繁忙，没有意识到。如今，人才正逐渐被最大程度地调动起来。因此，一个人在工作中遇到对手是一件非常普通的事情，普通到了同吃饭和睡觉一样的程度。在这个意义上讲，每个人都应该苦练内功，而且，要时刻保持谨慎的态度。因为周围什么人哪天高兴可能就随便问你一个问题，然后你就知道尴尬是个什么滋味了。人跟宇宙比起来，确实微不足道。

所以说，谦虚永远都是做人的美德。这种美德本身就是一层保护色。越是在某个领域有巨大成就的人越谦虚，这一方面源于他们在钻研过程中感受到了宇宙的浩渺，从而认识到自己的卑微，另一方面有助于舆论的营造和人际关系的和谐。何乐而不为呢?钱钟书先生多次拒绝《东方之子》的采访，对外国记者也说自己只是一只会下蛋的母(又鸟)，远远没有蛋重要。杨绛先生也是如此，觉得自己是平地的人，对于那些感觉自己是"山"的人来说，简直是高不可测，那种感觉如同仰视珠穆朗玛峰。

似乎可以这样推论，胜利永远属于那些谦虚向上的人，他们成绩的取得往往可以带来双倍的价值，从而得到物质文明和精神文明的双丰收。其实，人生智慧原本就不是什么"老狐狸格言"，而是一种超然的境界。猫步和虎步简直如出一辙，但它们是一样吗?因此，在某些复杂险恶的生存环境中，应该谦虚；在和风细雨的生存环境中，也应该谦虚。空闲的时候别生气，也别挖空心思地算计谁，看看蓝天白云，想想天外的世界和山外的世界，至少还能悦己怡情。

多听意见少犯错

"当局者迷，旁观者清"，当事人由于身在其中，往往不能将问题看清，这就需要多听听别人的意见。

战国初期，春秋五霸之一齐桓公的儿子齐威王刚刚继承父位时，和楚庄王最初执政时有点相似。他不大把国家大事搁在心上。

楚庄王"三年不飞，一飞冲天；三年不鸣，一鸣惊人"。可是齐威王一连九年，不飞不鸣。在这九年当

中，韩国、赵国、魏国时常来侵犯齐国，可齐威王也不着急，打了败仗，他也好像不在乎，还不准大臣们对他进谏劝说。

一天，有位琴师求见齐威王。他自我介绍说他是齐国人，叫邹忌，听说齐威王爱听音乐，将来拜见。齐威王听说琴师求见，就同意让他进宫。邹忌拜见国君后，把琴放好，调准了琴弦，像是要弹琴的样子，可是把这两个手搁在琴弦上就不动了。

齐威王问道："你调了弦，怎么不弹呐?"

邹忌说："我不光会弹琴，还懂得弹琴的一套大道理。"

齐威王不大清楚弹琴中的道理，就让他给讲讲。

于是，邹忌把弹琴的道理讲得天花乱坠，玄而又玄。齐威王听得似懂非懂，终于不耐烦了，对邹忌说："你已经说了半天，为什么还不给我弹琴呐?"

邹忌反问道："君主你瞧我老拿着琴不弹，有点不乐意了吧?怪不得齐国人瞧着你老拿着齐国这张大琴，九年都不动一个指头，也有点不乐意呢!"

齐威王立即起身说："原来先生是拿琴来劝我的，我明白了。"

他命令人把琴拿下去，就和邹忌谈起国家大事来。邹忌劝他搜罗人才，重用有能耐的人，增加生产，节省财物，训练兵马，建立霸主的功业。齐威王听得非常高兴，就拜邹忌为宰相，帮助他整顿朝廷的事务和全国各地的官员。

邹忌做了宰相后，帮助齐威王把齐国治理得井井有条，全国百姓都称齐威王是个英明的君主。齐威王因此非常得意，邹忌见此有些担心，怕齐威王骄傲起来，就想找个机会提醒提醒他。

那一天，邹忌早上起来，穿好衣服，戴上帽子，对着镜子瞧瞧，觉得自己很漂亮，心里很得意。他问自己的妻子说："我跟北城的徐公比起来，哪个漂亮?"他说的那位徐公，是齐国著名的美男子。妻子听他这样问，就不假思索地说："当然是你美，徐公哪比得上你哪!"

邹忌不大相信妻子的话，就问刚走进房间的小妾："我跟城北的徐公相比，到底哪个漂亮?"小妾说："还是你漂亮，徐公比不上你!"

过了一会儿，有一位客人来到邹忌家，两个人坐着谈了一会儿。这位客人是来向邹忌借钱的，邹忌对他问了同样的问题，他的回答和邹忌妻子、小妾的回答是一样的，说邹忌比城北徐公漂亮。

凑巧的是，第二天，城北徐公到邹忌家拜访他。邹忌一见徐公，不觉一愣，天下竟有这么漂亮的美男子!他觉得自己长得比不上徐公。他偷偷地照了照镜子，再对比一下徐公，越照越对比，越觉得自己远不如徐公漂亮。这天晚上，邹忌躺在床上琢磨着，终于悟出其中的道理，而且想到恰恰可以用这个道理去劝说齐威王。

第二天清晨，邹忌来到皇宫，把这两天关于自己和徐公的事情讲给齐威王听，自己是怎样问的，妻子、小妾、客人是如何回答的，都详细说了一遍。

齐威王听了，笑笑问："你说你比不上徐公漂亮，可你的妻子、小妾、客人，为什么都说你比徐公美呢?"邹忌说："我的妻子说我美，是因为她偏向我；我的小妾说我漂亮，是因为她地位低，怕我；我的朋友说徐公不如我，是因为他有求于我，故意恭维我。"

齐威王说："你讲得对，听了别人的话，是得好好考虑一下，不然的话，就容易受蒙蔽。"

邹忌紧接着说："是呀!我想齐国有方圆 1000 多里的土地，120 座城池。王宫里的美女，侍候君王您的群臣，没有一个不害怕君王您；全国各地的人，没有一个不想得到君王您的照顾而有求于您的。从这些情况看来，您是很容易受到蒙蔽的，所以您一定要提高警惕。"

邹忌的这一番话，使齐威王觉得很有道理。他立刻下了一道命令："不论朝廷大臣、地方官吏和老百姓，能当面指出我的过错的，得上等奖赏；能以书面方式指出我的过错的，得中等奖赏；就是能在背后议论我的过错的，也能得下等奖赏。"

结果提建议的人门庭若市，齐国也逐渐强大起来。

三人行，必有我师

一个人要是没有知识或学识浅薄，表明他心灵的空虚。现代娱乐生活丰富多彩，有酒吧、茶座、舞厅、游乐园等等。在紧张繁忙的工作之余，去娱乐场所放松放松，松弛一下紧张的神经，这也是完全必要的。

但是，在精神上娱乐的同时，千万别忘了心灵上也需要时时吸收食粮，也就是说要用知识来充实自己的心灵，也要到知识的海洋中去浏览浏览，你会发现"书中自有颜如玉，书中自有黄金屋"，你会发现知识的海洋中竟然也乐趣无穷!

求知，最令人忆起的是孔老夫子说的"三人行，必有我师"，它是讲：哪怕是伟大的人物，也有他的缺点和不足；哪怕再平凡的人，也有他的长处。正所谓"尺有所短，寸有所长"。要以人之长，补己之短，就是一种学习，同时也拜人为师。

20 世纪 60 年代，一位刚从大学毕业分到中国科学院电子研究所从事语言声学工作的陈明远，他就郭沫若发表在《人民日报》、《人民文学》上的白话诗写信给郭老，措词极其尖锐地批评说："读完那些连篇累牍的分行散文，人们能记住的只有三个字，就是你这位诗人的大名。编辑同志大概对你的大名感到敬畏，所以不敢不全文登载；但广大读者却对你的诗名寄托希望，所以不能不表示惋惜，甚至因失望而导致嘲笑挖苦……"

郭老给陈明远复信说："我实在喜欢你，爱你……我告诉你，你的信一点不使我'烦扰'，而且是非常高兴。"并对他敢于说真话甚为赞赏。

郭老约见陈明远，笑着问他："如果你当诗歌编辑，我的诗稿落到你的手里，你如何处理?"

陈明远仔细想了一下说："对你的来稿，我准备分三类处理。一类对像《骆驼》、《罪恶的金字塔》那样的好诗，和少数合格的诗，予以发表。二类对有可取之处但需斟酌的，提出意见退你修改，改好再定。三类对诗味索然的当做散文、杂文看待，否则，干脆扔掉。这样才能对得起广大诗歌爱好者，真正爱护你的诗句。"郭沫若这位大学问家听后哈哈大笑，连声说："好!遇到你这样的编辑就好办多了!真是求之不得哩!"

俗话说：愚者千虑，必有一得；智者千虑，必有一失。在当今信息大爆炸的时代，知识更新速度越来越快，谁也不可能是"万事通"，谁也不能保证自己所学的知识一辈子够用，那就需要我们牢记"三人行，必有我师"的告诫，努力做到谦虚谨慎，不耻下问，克服自以为是、好为人师的毛病，要有甘当小学生的精神。

听得老人言，前程在眼前

每一个长者，都是一座人生的富矿。青春贫乏的东西，他们却十分富有，如经验、阅历、知识等。除了这些感悟性、教育性的东西，诸如那些更实在的东西，如权力、金钱、影响、人际关系等，他们一样富有。社会，无论民主社会，还是 zhuanzhi 社会，就权力而言，一般都是老年权力。权力阶层被老年人占据。社会生活和竞争的复杂，必然以在见识、能力、社会关系、长期经营等方面见长的年长者优胜。这都使权力掌握在年长者手中，他们几乎控制了生活的所有领域。

和长者交朋友，向长者求教，便能够向他们学习这些人生知识，获得他们的提携，以及得到其他社会生活方面的好处。这不是谁都能想到和做到的事情，尤其是你的青年伙伴。如果谁想到和做到了这样，他们就会大获其益。楚汉之争时的张良，就是得到了黄石公的真传，才能够腹藏兵机，运筹帷幄，制胜天下的。很难想象，刘邦没有他，能够建立起西汉王朝。很多武林高手，也是师承有宗，才出手不凡的。此所谓名师出高徒。

在人生中，人受到阅历、经验、知识、时事的限制，很容易囿于某种情结而做出蠢事、错事来。例如，为一点恋情自杀，为一点钱财毁名，为一点义气丧身，等等，年轻人尤甚。这时如果能得到长者的帮助，那就太好了。他们能以过来人的身份，现身说法，以他们达观人生的境界来化解你的偏执。人生有很多关键的地方，你身在庐山之中，不识庐山真面目，难以参透其中奥妙，长者点拨你一下，你便会茅塞顿开，闯过那些激流险滩。

高新技术已经能够复制细胞，"克隆羊"，如果能够复制经验，复制智慧，那该多好呀!把一个聪明而有见识的人的大脑和胸怀 COPY 进你的脑中和心中，你将多么省事和受用啊!这听起来有点像科幻小说，不太容易做到。但殊不知，向长者学习，就接近了这种"智慧复制"。

但是老年人也有老年人的短处。知识、经验、阅历，在一定的时候是一笔难得的财富，在另一些时候，却有可能是一大堆包袱。随着社会环境的变化，知识、情趣、价值观的变化，老年人也会受到他们知识、经验、习惯的限制，在知识更新如此快捷的时代，老黄历会显得过时而无用。再者，老年人随着岁月的流

逝，人生已进入暮年，他们的价值观和情感状态已发生了老年性变化，人生变得平淡、保守和无所作为。这种无为与好静的老年特征，与年轻人争强好胜、积极向上、拼打天下的青年雄心，相距甚远，完全有一种断代的鸿沟。因此，年轻人在向年长者学习经验、教训、知识等时，也应有所鉴别，不能盲目。在向老人学习智谋，熟通人情世故时，也不要失去年轻人积极进取、雄心天下的人生阶段性特征。因为一个年轻人一旦失去竞争和优胜的雄心，他就成了一个废人。老年人也曾经沧海。向老年人学习，是为了在年轻的雄心上，增加更多成熟的锐智，而不是超年龄地进入无为和宁静。这是违反人生和社会法则的。

向老年人学习，只要心诚，长者一般都能诲人不倦。在长者的眼里，你总是小孩，在你的身上，他能隐约看出他年轻时的影子，出于同类相怜，他会很认真地为你出谋划策，讲解经验。但长者和后生毕竟有着太大的年龄差异，忘年之交也不可能真正不存在年龄距离。因此，和长者交朋友，要注意到这些因年龄而引起的不同需要，尊重他们的老年人格、阅历和时下的需求。老年人一般克制感情，不易投入，也不会随便破费钱财，这些都需要你体贴他，不介意他。再则，老年人已体力衰竭，你要帮他做些体力活，老年人容易感怀，你要善于体贴他的感情，老年人有着很重的人生暮年的孤独，你要留心安慰他。总之，嘴乖，务实，本质好，容易得到老年人的喜爱。我国古代，新朝皇帝王莽，年轻时就是因为能博得长者的欢心，而逐步坐正权力位置的。

听人劝，吃饱饭

每个人都可能办错事，说错话，但这并不可怕。可怕的是我们有许多人因害怕丢面子，不敢承认自己的错误，面对别人的忠告，仍旧护短遮丑，羞羞答答，吞吞吐吐，结果越陷越深。

一个人不论职位高低，有短敢揭短，人们就不觉得你有短；有丑敢亮丑，人们就不觉得你有丑。敢于揭短亮丑，是诚实可靠的表现，不但不会失去面子、失去威信和信任，反而会提高威信，增加影响。

人在一生中没有犯过错误，没有过错误的观点或立场是不可能的，就像一个人一辈子从来没有正确过一样，这都是绝对不可能的。人总是在不断地从错误到正确再到错误，然后再正确，重复不断，回旋往复。只有这样，人才能不断从错误中总结经验，得到发展，从而逐步完善，成为一个比较完美的人。

人犯错误并不可怕，这次错了，吸取教训，可以防止下次再犯错。"吃一堑长一智"，这句俗语讲得很好。但是，如果一个人犯了错误或有着某种错误观点而执迷不悟，强硬坚持，顽固地不接受他人的意见或劝说，而是我行我素，这种做法讲得文雅一点是刚愎自用，讲得通俗一些就是顽固不化，喜欢钻"牛角尖儿"。

人生在世，要做的事情很多，要接触的新事物也非常多。然而这么多的事情不可能哪一件都做得非常好，或者说不可能什么事情、什么知识都懂，由于不懂就难免会犯错误。这时，就需要有人来指点我们或者说给我们提供好的建议。特别是我们知心朋友的建议更值得参考。

在我国古代，不管是哪朝哪代，凡是贤明的君主身边必定会有几个或几十个忠诚的大臣或谋士，专门为君王提供建议。成就霸业的君王在建国初期，没有刚愎自用的，否则他也不会霸业有成。不光是君主，就是一个但凡有所作为的人，都非常善于接受他人的意见。

我国古代曾把比谁门下的食客多来作为一个衡量贤德高下的标尺，这绝非是攀比富贵，而是一个集贤纳策的好方法。战国时期的四大君子：平原君、信陵君、春申君、孟尝君，都曾为自己的君王提供出高妙的建议，为君王的治国安邦做出了卓越的贡献。可以说，刘备如果没有诸葛亮在身边出谋划策，不要说是三国鼎立，就连是否能立得住脚、扯一面旗都很难说。

当然，在历史上也出现由于固执、刚愎自用而失败之人。三国时期蜀国的马谡，由于一味顽固"自信"，不接受诸葛亮的建议，而导致了"失街亭"。马谡的失败，给蜀国带来了致命的打击，虽然事后马谡自己也追悔莫及，诸葛亮挥泪斩马谡，可这又有什么用呢?世上卖什么药的都有，就是没有卖后悔药的。亡羊补牢的做法意义是不大的。

中国历史经历了那么多朝代，而历朝历代的灭亡都与君主统治的腐朽有着直接的关系。其中，君主的武断、zhuanzhi、刚愎自用，不听忠言是导致腐朽的一个重要原因。

秦始皇统一六国时，国势曾是那么强大，疆土是那么辽阔。但是由于秦二世的武断、暴虐的统治，导致了秦末的陈胜、吴广起义。秦开始衰落，最终被汉所代替。如果秦二世不那么残暴，多接受些忠告，是否能使秦的寿命更长一些呢?

所以说，刚愎自用者的顽固、不肯接受他人意见是一个致命的弱点。不肯接受他人意见，对于朋友的规劝或忠告置若罔闻，不仅会使自己头破血流，还会严重伤害朋友之心。

因为只有真正的朋友才会指出你的错误，提出中肯的建议。提供建议本身就意味着坦诚和信任。如若把良药当做烂草，把忠言当做耳边风，怎能不使朋友伤心呢?

伤心和失望会使你的朋友离你而去的。没有武二郎的本事，却还要"明知山有虎，偏向虎山行"，这种做法，不是勇猛，而是愚蠢。因为明知自己打不过"老虎"，却还要去拿生命做赌注，不是愚蠢是什么呢?

没有人会同情一个由于固执己见而失败的人，相反，除了朋友在伤心之余的痛惜外，还会招来对手的痛快、嘲笑和幸灾乐祸。所以，这种令亲者痛仇者快的事是万万做不得的。

因此，要善于接受别人的意见，特别是朋友的忠告更应该虚心听取。"良药苦口利于病，忠言逆耳利于行。"奉承的语言我们可以不去理会，但诚恳的忠告却一定要用心去听，特别是在自己有了错误的时候。头撞南墙的滋味并不好受，干吗非得要等到头破血流才罢休呢?

不管是普通人还是伟人，不管是个小职员还是个领导者，都应该养成善于接受他人意见的习惯。但是，这种善于接受意见绝不是无主见的接受，把别人的话当做救命的稻草。就人来说，我们要慎听幼稚轻率者的献策；就事来讲，要慎听那种过激的言论。对于别人的意见，要经过自己的深思熟虑之后才能接受。

还要注意的就是不要偏听偏信。偏听偏信往往会使你由这个错误走向那个错误。"兼听则明，偏听则暗"，要有比较、有选择。

固执己见者由于过于"迷信"自己，一味地执迷不悟，有时就难免言行过激，有极端化倾向。他们顽固的"自信"，对其他人的话充耳不闻，但又生怕自己不被人重视，得不到他人的承认。于是，在顽固的"自信力"的支持下，义无反顾地沿着错误道路走下去，过激言行不但没有扭转错误方向，反而加快了失败的到来。

老百姓有句俗话："听人劝，吃饱饭。"刚愎自用、钻"牛角尖儿"，只会使前面的路越来越窄，越来越走不通，它不是成功之路，而是失败之途。

第四章　深谋远虑，防患未然

智者深谋远虑，居安思危，明察忧患之预兆，以求防患于未然。在险象环生的人性丛林中生存，须有非常之头脑、非常之眼光、非常之手段，否则，大祸临头还不自知。

患生于所忽，祸起于细微

汉代刘向在《说苑》中说："患生于所忽，祸起于细微。"祸患的发生大多是因为事情初期的怠惰和松懈。就好像有人患病一样，开始病情轻微，对身体好像没多大影响，就自以为体质好能抵御得了，因而抱着无大碍的心理，结果往往因为延误了治疗而酿成重病甚至丧身，后悔时已经迟了。因此奉劝还是"有病早治，无病防身"。这句话也可以运用到日常工作和事业经营管理上去。怠惰松懈、马虎随意，或焦躁厌烦、急功近利等等，都可能导致对细微问题的忽视，或是不能觉察，或是有所觉察而认为无所谓，都因一念之疏忽造成了事情的恶化，而后果严重时又惊惶失措，以至于发展到不可收拾的地步。这种教训在日常生活中可说是屡见不鲜而且很深刻的。

现实生活中的小人如没有过人的才能，就无以为乱国家，如他们的才能肯为国家重用，尚可容于君子。但是，往往他们不知天高地厚，惟恐天下不乱，一旦有机会，就会跳出来，蛊惑人心，兴风作浪，是国家的不安定因素。

判断这样的人，处理这样的事，有时必须从细微处着眼，一旦发现有不利因素的苗头，就应立即采取措施，断然扼制于未然。

西周时期，姜太公因辅佐武王姬发灭殷有功，被封为齐君。当时齐国有个华士，国人都称赞他的贤德，但他下决心不侍仕于天子，也不结交诸侯。太公曾三番五次召请他，他也不来。于是太公杀了他。周公旦对此非常震惊，责问为何杀之?太公答：

"华士决心不去侍奉天子，又不去结交诸侯，那我还能用他为臣或与他交友吗?由此看，他是个无用之民；其次，屡召不到，是忤逆之民的表现。此人若被立为榜样，我岂不高处不胜寒了吗?我还能去做谁的

君主呢?"

从此往后，齐国便没有怠惰的臣民了。

无独有偶，数百年后，孔子也做了件类似的事情：

少正卯是一位学富才高的贤者，与孔子同一时代。他甚至几次有压倒孔子，挤走其入门弟子之势。后来孔子做了鲁国的司寇，便杀死了少正卯。于是孔子弟子子贡进见说：

"少正卯乃鲁国有名望之人，你杀掉他，岂不是很大的失误吗?"

孔子答：

"人有五种大恶，但盗贼不属其列。一是行为邪僻而顽固不化；二是内心通变而阴狠毒辣；三是窥人隐私而无所不晓；四是言辞虚伪而巧佞辨饰；五是顺适逆流而冠冕堂皇。这五条，若有一条对上号，就不见容于当权君子，今少正卯兼而有之，此乃小人中之枭雄，当诛之。"

诚然，少正卯能够利用时机，煽动孔门弟子背师弃贤，如此之人能与之共事于朝廷吗?孔子之所以下狠手，不仅因为少正卯能够一时巧言乱政，并且也是为了提醒后人提高警惕，以防小人以学术"杀人"。

明察忧患的征兆

有时候，事情虽然还没真正发生，迹象其实已经显露。如果不能从初期的迹象去掌握即将发生的事实，就会像无知的雀鸟，筑巢所在的柴薪已经冒起烟火，还优哉游哉不知躲避防范，这是非常危险的。而有智慧的人则不然，只要见到一点迹象，就能判断出事情未来的发展，从而采取合宜的行动。

一般来说，忧患的来临必有其征兆；如果不预先设法消除，将后悔莫及。这种防患未然的做法，正是明哲保身的借鉴。

春秋时，秦武王派甘茂攻韩国的宜阳(公元前 308 年)，甘茂担心会遭人诬陷毁谤，于是对武王说：

"以前，曾参住在费的时候，鲁国有个叫曾参的杀了人，人家告诉曾参的母亲说：'曾参杀人。'他的母亲说：'我的儿子才不会杀人。'继续自在地织布。不久，另一个人又告诉她说：'曾参杀人。'他的母亲依旧自在地织布。不久，又有第三个人向她说：'曾参杀人。'他的母亲立刻丢下梭，离开织机逃走了。

"以曾参的贤明，和他母亲的信任，有三个人接连的疑惑，他的母亲都怀疑、害怕了。我去攻韩国小人进谗言则无处容身，请主公明察。"

这就是"深谋远虑"、"老谋深算"，是重要的上策观点，是处理当前与将来长远关系的至高准则。封建时代，很多大臣就是在这个题目上做文章，充分显示出他们的聪明才智。

汉朝初期，汉高祖刘邦派樊哙以相国名义带兵去平定谋反的燕王卢绾。发兵之后，有人揭发樊哙在刘邦生病时，与吕后勾结，等刘邦一死，就要把戚夫人一家杀绝。刘邦很生气，就派陈平骑马去传达命令，让周勃代樊哙指挥军队，并立即在军中把樊哙斩首。

陈平接受任务后，私下里同周勃商量说："樊哙是功臣，又是吕后的妹夫。皇上只是一时恼怒，想杀掉他。但是皇上已经病重，未来是什么情况，并不明白。所以还是不把樊哙马上斩首，只是把他押回来让皇上自己下命令杀掉为好。"周勃也同意这样做。

后来，在押送樊哙回京的路上，陈平听见刘邦去世的消息。他急忙赶回向吕后报告逮捕樊哙的经过，吕后叫他把樊哙放了。因为他没有照刘邦的旨意杀死樊哙，所以吕后还是相信他，又让他做太子的老师。以后吕后家族要为樊哙报复陈平，在吕后那里也通不过了。

不拿(又鸟)蛋碰石头

领导往往有着很强的尊严感。行使权力、发布命令，使事情向着自己所预想的目标发展，会给他带来这种感觉。而尊严是一个人最敏锐、最脆弱的感觉。因为它总是同一个人最本质的某些东西相联系的，侵犯尊严便等于是对人的污辱和蔑视。这在自认为理所当然地享受人尊重的有权力的领导的眼里，是绝对不能被容忍，更不能被谅解的。

许多时候，下级的冲撞会使领导下不了台，面子难堪。如果领导的命令确有不足，采用对抗的方式去对待领导，这无疑会使他感到尊严受损，以敌意来对抗敌意。特别是在一些公开场合，领导是十分重视自己的权威的，或许他会表示，可以考虑你的某些提议，但他绝不会允许你对他的权威提出挑战。

下级冲撞领导，一般都会使用比较过激的言辞，特别是一些很伤感情的过头话，这些话会像一把把尖

刀直冲向领导的内心，这势必会惹得他怒火中烧，大发雷霆，视你为敌。在这种情形下，你可能是出于某种忠心才说的，但如言辞不当，反而会使领导认为你一直心怀不满。他会想："这家伙隐藏得好深，竟骗过了我!原来他一直对我有意见，一直是三心二意，今天终于暴露出来了!"一种算总账的仇恨就会像火焰一样地烧起来，以至于失去冷静的分析。

对抗会使领导失去理智。一旦尊严受损，便觉得权威受到挑战，在面子感到相当狼狈难堪时，会使他把事态看得十分严重，一时也不会考虑什么是非曲直，只有一味地宣泄。在此种情形下，领导一般都会十分激动，甚至是头脑发昏，恼羞成怒。失去冷静的判断，你就成了他的第一号敌人，过激行动常常会因此而发生。即使是当时比较克制，事后也会是越想越是气恼，找机会报复你。

抗上所引发的悲剧，下属不得不引以为戒。

三国时，诸葛亮初展才华，火烧博望坡，杀得曹军大败。曹将夏侯淳对曹操说："刘备如此猖狂，真是心腹之患，不可不先下手为强，除掉它。"而曹操也认为，刘备、孙权乃自己统一天下之大障碍，所以决定发兵讨伐，扫平江南。

而有一大夫，叫孔融，却是迂腐得很。他以刘备是汉室宗亲，孙权虎踞龙盘为名，称曹操是"兴无义之师，恐失天下之望"，因此惹得曹操大怒。孔融退出，仰天长叹："以最不仁义去讨伐最仁义者，怎么能不败呢!"结果被人听去，报告了曹操，于是曹操大怒，诛杀了孔融全家。

据说，早就有人对孔融说过："你这人刚直得有些过分了，这是你自取祸患的根本。"

孔融不谓才不高，但他未领会主人的意图和决心，出言不逊，特别是以"最不仁"来形容曹操，这怎么能不使曹操心怀懊恼，必欲杀之而后快呢!

所以，下属在与上级说话时切勿激动，而是要时刻提醒自己，即使自己是对的，也要注意态度、方式方法和时机问题，不要冲撞对方，引起上级的怒火，使他怨恨于你。(又鸟)蛋碰石头的结果，下属一定要牢记于心。

避免功高盖主

对于许多聪明人来说，人生的最大害处不在外部，而在自己。一旦做出一番事业，就难免要居功自傲，而这样做的下场往往比无所作为的人更惨。所以，一个有修养的人应该知道居功之害。因此古人很注意，不论任何好事，都要守住自己的本分，绝对不可以功高盖主，否则轻的招致他人怒恨，重的甚至惹来杀身之祸。自古以来，如果能与别人共同拥有完善名节，就可以避免意想不到的别人的加害。事实证明，只有像张良那样功成身退，善于明哲保身的人才能防患于未然。同样对那些可能玷污行为和名誉的事，不应该全部推诿给别人，主动承担一些过错，引咎自责，具备这样涵养德行的人才算是完善而清高的人。

汉代时晁错自认为其才智超过文帝，更是远远在朝廷诸大臣之上，暗示自己是五伯时期的佐命大臣，想让文帝把处理国家大事的权力全部委托给自己。这正是功高盖主的表现。唐宣宗初即位，看到功高权重的李德裕，心里忌惮，很不平衡，以至头发被汗水浸湿了，这与汉大将军霍光为汉宣帝护卫车乘，而宣帝严惮心畏，像有芒刺在背有什么区别?功劳高了，人主震慑，这样的功臣当然会有自我矜傲的表现。

而韩信可谓功高盖世，但因为其声名显赫位高盖主，最终也下场可悲。秦末韩信从项梁、项羽起义，为郎中。其献策屡不被采用，投奔刘邦，被萧何荐为大将。楚汉战时明修栈道，暗度陈仓，出奇兵占领关中。后来，刘邦与项羽相持于荥阳、成皋间，他被委为左丞相，领兵破魏、代，平定赵、齐，被封为齐王。后与刘邦会师于垓下，击灭项羽。汉朝建立，改封楚王。因受人诬告谋反，降为淮阴侯。陈〖FJF〗?ND768?〖FJJ〗叛乱时，有人告韩信与其同谋，欲起兵长安，被吕后诱杀于未央宫。

从韩信之死来看，功臣的后路极难自保。联想到这种功高盖主的功臣，如果再有什么居功自傲的表现，恐怕就得不到安宁了，弄不好反而倒招来灾祸。

如何使自己避免功高盖主以求自保呢?有人总结出如下几条：

1．要守法

从历史上看，循吏最易保全。《史记·循吏列传》中，司马迁所说的循吏，就是遵循法规、忠实执行命令、能知时务识大体的臣子。

后世人以为只有慈有仁惠、和善愉快，以仁义为准则的官吏，才称得上"循吏"，那就大错特错了，首先应该是遵守法令，严格地约束自己，这才是循吏的作为。

2．不参与

不参与即不把自己的私利参与在自己所执掌的权力中去加以实现。《论语》中有"巍巍乎，舜禹之有天下也，而不与焉"。即舜和禹真是很崇高啊，贵为天子，富有四海，但一点也不为自己。把自己的私利参与在政事之中是很不廉洁的举动，似乎可得一时之利，但最终为人们所厌恶，他的功劳再多，苦劳再大也终会抵消。

3．不长久

古人说："日慎一日，而恐其不终。"如果身居高位时一天应比一天更谨慎，如同行走在危险的高崖之上，即使自己注意了，能得到善终的人也太少了。所以，位置越高，权力越高，怀疑猜忌的人越多，不可不防，不可不早做撤退的打算。

4．不胜任

古人说："懔乎若朽索之驭六马，栗栗危惧，若将殒于深渊。"即身居高位所面临的危险惊心动魄得就像以腐朽的缰驾驭着六匹烈马，万分危惧，所以千万不要居功自傲，要时时谦让，功成身退，可得善始善终。

5．不重兵

在古代，功高的臣子如果能够主动交出兵权，那么对君主的威胁就减少了，所以"不重兵"，就是自我裁军，以求自保的意思。

6．多请教

古人说，三人行必有我师。作为你的上司，他必然有其独到之处，所以在做事之前一定要主动向你的上司请教，探听他的意见，这样在办事时就有所凭借，既能保全自己，又显示了自己的谦虚。

脱光自己的衣服

即使仅仅出于安全的考虑，以伪装的面目出现也不一定就是最佳方法，有时倒还是把自己和盘托出，让别人透彻地了解自己更加有效。西汉三杰之一的陈平，有一次只身逃亡，船上的艄公看见他身带宝剑，知道是个军官，就觊觎他的钱财，陈平怕他由于误会而害自己性命，就故意脱了衣服光着膀子帮他摇橹，艄公见他除了一把剑之外，无有分文，也就不多费手脚了。

陈平曾为刘邦六出奇谋，功劳很大，这种让别人"洞烛"自己的小计只能算儿戏，但唐朝中兴名臣郭子仪在功成名就之后，一直保持这样一种全无城府、一无遮拦的情状。

郭子仪是平定安史之乱的首功之臣，被封为汾阳王，堂堂王府每天都门户大开，任人出入，不闻不问。一次，属下的一位将军离京赴职，前来告辞，适逢他的夫人和爱女正在梳妆，只见她们差使郭子仪拿毛巾、端洗脸水，同使唤仆人丫环没有什么两样。将军走后，郭子仪的几个儿子都深感羞愧，一齐来劝谏父亲以后分个内外，郭子仪就是不听，孩子们急了，哭着劝父亲自重。

郭子仪却笑着对他们讲其中的道理："朝廷给我的爵禄已经很高了，再往前没有什么可追求的了，但往后退，也没有什么可仗恃的。如果我一直修筑高墙，关闭门户，和朝廷不相往来，那么万一有人与我结下怨仇，诬诒我有二心，再加上那些妒贤嫉能之辈在中间加油添醋，造成确有其事的样子，那么我全家九族都会粉身碎骨，到时候后悔就来不及了。现在我坦荡无邪，四门洞开，即使有人想以谗言诋毁我，也找不到任何借口来加罪于我。"

几个儿子听了，深深佩服，一齐拜倒在地。

中国历史上多的是功高盖主的大臣，但能够善始善终的则寥寥无几，郭子仪却是其中之一。他历经唐代七朝，身居军政要职 60 年，被唐朝史臣裴洎称为"权倾天下而朝不忌，功盖一世而上不疑"，这不能不部分归之于他的这份厚黑功夫。然而，要是把它仅仅看做一种谨慎，那是对人性、对中国人的人生境界的低估。

人生活在世界上，大部分时间里和大多数场合中都在演戏，都在扮演种种角色，在古代中国这样礼法繁琐的国家里，每个人更会感觉到这套角色服装的沉重，它像盔甲，更像桎梏，所以，能够摆脱这种种束缚，达到心灵的四门洞开，无所隐匿，一切话都可以说于人前，一切事都可以做在当面，实在是一种人生大智慧。所以，不妨脱光自己的衣服，赤条条见人。

以不变应万变

在古代兵法之中，危战是在人们处于潜在危险环境中的作战方法。人善于在安全时觉察到危险，而采取预防措施，这就是危战之术。《孙子兵法》中说，想要获得胜利，也不要忘记败的可能。也就是说要居安思危，假设万一失败的话，要事先制定好应变措施。由此可见，未雨绸缪，绝非杞人忧天，而是为了确实获胜，所以必须小心谨慎，以防患于未然。

同样，智者永远都不会满足现状，因为他们的目光总是投在远处，总能居安思危。

1．居安思危

战国时，智伯想讨伐卫国，就给卫君送去400匹马和一块玉璧。卫君很高兴，群臣都祝贺，只有大夫南文子面有忧色。卫君问他："大国与我们交好，而你面有忧色，这是为什么?"南文子说："无功而受赏，没出力而得到礼物，这是不能不明察的。送400匹布和一块玉璧，是小国间的礼节。而大国这样做，大王就要有所提防了。"卫君把南文子的话告诉了边境部队，部队加强了防范。后来智伯果然起兵袭击卫。等到了边境，见到卫国已有准备，就回去了。智伯说："卫国有贤人，已预先知道了我的计谋。"

俗语说："无功不受禄。"智伯无缘无故地送卫国重礼，必定是有所图谋，南文子料定智伯是故意做出与卫国交好的姿态以掩盖起兵袭卫的真实目的。

现实生活中也有一些像智伯这样的人，很善于用虚情假意打动对手，使对手麻痹大意，而出其不意地采取行动。南文子对智伯的行为从一开始就有所警惕，清醒地认识到别人根本不会无故地给你好处。这等违反常理之事不可不查明原因，以防后患。南文子的这一韬略可于今日在各种情况下借鉴。

2．居安买义

居安思危是中国古代圣哲历来倡导的生活谋略，但真正体会它的意义并不容易。

孟尝君派他的门客冯谖去薛地替他收债。临走时冯谖问孟尝君："收完债买些什么回来?"孟尝君说："看我家少什么就买什么吧?"冯谖到了薛地，召集所有向孟尝君借债的人，然后将借据收集以后，就假传孟尝君的命令，将所借的钱统统赐给了借债的人，然后将借据全部烧掉了。薛地的百姓都呼"孟尝君万岁"。冯谖很快返回了齐国，孟尝君奇怪他怎么回来得这么快，问道："债都收完了吗?"冯谖说："收完了。"孟尝君又问："买了什么回来?"冯谖说："你说看你家所缺少的买，我看你房中藏有大量珍宝，外面犬马很多，美女也无数。只有一件缺乏，那就是义，所以就私自决定为你买了义回来。"孟尝君不以为然："买义有什么用?"冯谖说："目前你只有薛这一小小的封地，但却不爱护薛地的百姓，只知从那里取利。因此，我假托你的命令把借债都赐给了百姓，烧掉了借据，百姓们都非常感激你，这是我为你买的'义'。"孟尝君此时不明白是怎么回事，心中不大高兴。

一年以后，齐王疑忌孟尝君，就免了他的宰相，让他到薛地去。结果薛城的百姓扶老携幼，都来迎接他。这时孟尝君才明白了冯谖买"义"的深意。

孟尝君为战国时著名的四公子之一，尚不能居安思危，幸亏有冯谖从中料理。今日社会变化更为常事，万不可顺境时忘乎所以。

3．遇喜不可忘忧

宋真宗时，陈晋公陈恕做三司使，总揽天下财计。宋真宗命令他将宫廷内外府库中的钱财、粮食全部统计一下上报给他。陈恕当即答应。但却未统计上报。拖了很久，真宗屡次催促，陈恕始终没有上报。真宗命令宰相去质问他。陈恕回答说："天子还很年轻，如果他知道府库这样充实，我怕他会生出奢侈之心。"陈恕报忧不报喜，确有远见。

总之，人们在办理事情时，要考虑到失败的一面，损失的一面，两者兼顾，方能周全。用最大的努力去争取好的结果，同时做好失败的心理准备和物质准备，以及应变措施。这样就能以不变应万变，永远立于不败之地。

照实回答不如巧妙回答

恋人之间的关系即使发展到了很深的地步，仍有很多对方所介意的地方，稍不注意就会影响到两人之间的感情。恋人相处，常常会碰到许多难以回答的问题。对这些问题，如果照实回答肯定会引起对方不快，甚至会导致双方关系破裂。但不回答也过不了关，因为这些都是要求你必须回答的问题。所以，怎样回答

这些难以回答的问题便成了许多朋友最头疼的事。请朋友们不要怕，我们把这类常遇到的难题列举出来，并告诉你巧妙的回答方法。在你以后遇到这类难题时，就可以轻松应付了。

1．"你和别人也是这样吗?"

这是一个很令人头痛的问题，通常是在情侣们一番亲热之后有一方提出的。这时，你只能说："啊，不，亲爱的，没有人能和我们的关系作比较。"或许这只是谎话，但反过来，任何正面做出比较的回答，都是有害的，不是破坏了你们之间所建立的那种默契，就是损害了你以前情人的形象与精神。

2．"你真的喜欢我的家人吗?"

这也是一个严重的问题。当你爱上一个人，你自然只能与他(她)结婚，而非和他(她)的家人结婚。但是，那些结婚多年的人会告诉你，有时你简直也像与他(她)的家人结了婚。所以，如果男友(女友)问你这个问题，你可以这样回答说："啊，他们真有趣。"这不一定是说谎，因为毒蛇也挺有趣的。你这样答比回答"哼，我恨透他们了"不是更好么?也许你可以补充："我觉得你爸爸很不错，只是，你能否叫他让我们自己决定度蜜月的地方好吗?"

3．"我要减肥吗?"

如果你要被迫回答这个问题，你就要仔细推敲答案。对方是真的想知道你的建议吗?多半不是的。她想知道的是不论她多重，你依然关怀她。所以你最好这样答："我以为你身材挺棒。啊，我想起了，可惜你不再穿那套蓝色裙子!它本来多么适合你!"就这样，你虽有点说谎，但其实也暗示了一点真话。

4．"是谁打来的电话?"

要当心这个问题。如果你的男友或丈夫是个易于嫉妒的人，恰巧他又知道你有一个前度男友，那么，即使你和前度男友的通话毫无机密可言，他也有可能醋意大发。所以，可以笑着跟他说，是一个女友打来的。有些女孩子会特别有意地刺激男友的嫉妒心，即使只是女友打来的电话，也硬说是前度男友的，还谎说他很爱自己，这样只会令你俩的关系恶化，是很不理智的危险行为。

5．"你想念我吗?"

如果他刚出差后回到家里，劈头第一句话便问你这个问题，你怎么回答呢?尤其因为你其实并非很想念他；他离开你不过才几天，你难得有几天自己自由自在地去玩的机会，或跟女友聊天(反正他不欣赏)，但你最好还是回答："啊，我想死你了!"

6．"你以前有过什么外遇?"

在一对情人的恋爱初期，女的往往喜欢问男的这类问题。她们想知道对方的底蕴。但如果你以往一直颇为花心，或者一直爱好纸醉金迷的生活，即使你现在已经痛改前非，也不宜立即就和盘托出。现在，还是先答道："啊，实在没有。我一向是不大外出的。"

7．"你目不转睛地看着那女子，是不是喜欢上她了?"

两个人相爱和结婚，并不表示他们不会为俊男或美女所吸引，这样也丝毫不表示你不再爱对方。但不幸的是，当你发觉对方正在以欣赏的眼光看着俊男或美女，便自然醋意大发。所以，如果他或她问到你时，你最好还是这样回答："什么?我看什么?不，我什么也没看，我只是在动脑筋，动得眼睛发呆了吧。"

从以上各个难题的应答办法中可以看出，在实际生活中，特别是在恋人相处碰到难以回答的问题时，巧妙地说谎话，既不碰钉子，又消除了许多难言的尴尬。这些无伤感情的谎言，其效果却是许多大实话无法可比的，我们可别小看它的作用，在以后遇到这类难题时，不妨试一试。

知止所以不殆

世间万物能知足就安乐，贪婪必定招祸甚至身亡。试观人生之祸大多是由于不知足而起的。《红楼梦》中第一回就讲了"因嫌纱帽小，致使锁枷杠"。因嫌官职小而钻营上爬，结果落得触犯国法，锒铛入狱。这就是贪婪带来的恶果。唐人李群玉在《放鱼》中说："须知香饵下，触口是?〖HT5，6〗钅〖KG-3〗舌?钩。"世上又有多少贪食贪财之人，还不是在?〖HT5，6〗钅〖KG-3〗舌?钩上送命?在今天的社会上，那些形形色色的案犯，又有几个不是由于贪而面对铁窗的呢?几千年的道家鼻祖老子对此看得清清楚楚。他在《道德经》中说："名与身孰亲?身与货孰多?得与亡孰病?甚爱必大费，多藏必厚亡。故知足不辱，知止不殆，可以长久。"其意是说，声名和生命相比哪一样更为亲切?生命和货利比起来哪一样更为贵重?获取和丢失相比，哪一个更有害?过分的爱名利就必定要付出更多的代价，过于积敛财富，必定会遭致更为惨重的损失。

所以说，懂得满足，就不会受到屈辱，懂得适可而止，就不会遇见危险，这样才可以保持长久的平安。由此可见，"知足常乐"、"知足常安"。

老子又说："知止所以不殆。""知止"，适可而止、适时而止，见好就收。"殆"，危险也。

三国时代曹操，之所以能力挫群雄，统一北方，这与他卓越的政治、军事才能分不开。他遇事"知止"，见风使舵，及时避险，在中国历史上被誉为"治世的能臣，乱世的奸雄"。

一次，他挥师进攻被刘备占领的汉中，初战告捷后，正在思考下一步部署，此时大将司马懿进言道："应立即加紧进攻，乘胜追击，将大军推进蜀地，消灭刘备。否则，就会延误时机。"

然而曹操却说：

"人最苦于不知足，既已得陇后，何须再贪蜀焉?"意思是说：不要冒险攻蜀了，见好就收吧。知难而退，也是一种战略。

几年后，刘备气势汹汹又攻入汉中，曹操亲自率兵应战。刘备采用"以逸待劳"、"釜底抽薪"战术，切断了曹军的粮草补给线。精于战略战术的曹操对此深感不安。他深知劳师远征、粮草不济的危害，战则不利，因而有退兵之意。夜晚，巡夜官前来问当晚的口令，曹正吃(又鸟)肋，信口说了声："(又鸟)肋。"诸将不解其意，唯有主簿杨修知曹操心思，他悄悄吩咐士兵们收拾行装，准备撤兵。有人问杨修何以知之，杨说："(又鸟)肋，食之无味，弃之可惜。而汉中犹如(又鸟)肋，居之无益，不若弃之，是以知之。"后来曹操以蛊惑军心杀了杨修，但还是退兵了，保住了曹军的元气。

曹操遇事知道适时而止，适可而止。所以，他得以维持政治、军事的优势，最终奠定了曹魏政权的基础。而后来的子孙们不"知止"，导致了司马氏的篡权。可见人贵"知止"。

这年头，谁怕谁

个性懦弱的人常自惭形秽。在人际交往中，懦弱内向的人，对于别人的误解、责难爱用"我没有这样想，事情是这样的，你误解了"等话来为自己解释。而外向的人、强悍的人则常用攻势。小赵一直被上司误解、发难，他从心理咨询专家那里学到了自我肯定的训练方法。有一天，他吃过午饭回到办公室自处(因为大家欺侮他，不如自处轻松)，经理走进办公室大声吼道："你太糟糕了，你怎么把复印室弄得乱七八糟?"小赵习惯地想解释说："我今天可连复印室都没进呀。"但马上想到刚学到的自我肯定的办法，即从容地从桌边站起，目不余视地盯住他平时敬畏的上司，大声地说："你马上向我道歉!"经理被平时像绵羊式的小赵的举动惊呆了，"为什么?""为什么，就是因为你不问清楚而随便大声吼叫就必须首先道歉。"结果，他有生以来第一次反驳成功了，从此他在同事眼事的形象再不是一个忍气吞声的出气筒了。至于对别人的要求自己无力相助，或心中不想接受，同样需要不加解释地回绝，千万不要拖泥带水，吞吞吐吐。

个性懦弱的人常会坐失良机，他们永远等待机会，但这样是不行的。有一位朋友的人缘极好，一副和蔼可亲的样子，谁都对他有无限的好感，他虽然有做大事的野心，但是，他在初出校门的时候，却当一个工程制图员，而且并无怨言。他一直留心着寻找机会，后来有一个博览会，他知道那里一定是需要工程人才的，于是就辞去职务而跑到那边去，因为他有讨人欢迎的脾气，所以不久就和一位有政治势力的人做朋友，他们两人合股经商，包做了电话公司不少的工程。后来他被聘请为高薪的工程师了。现在他是一位拥有千万家财的富商。

由此可知，个性懦弱只要善于抓住机会同样可以大出风头。

树立不好惹的形象

俗话说"软的怕硬的，硬的怕不要命的"，吃柿子专捡软的捏。生活中一些蛮横霸道的恶人之所以能够得意一时，就是因为社会上老实人太多。他们作威作福、发火撒气往往找那些软弱善良者，因为他们清楚，这样做并不会招致什么值得忧虑的后果。在我们身边的环境里到处都有这样的受气者，他们看起来软弱可欺，最终也必然为人所欺。因为一个人表面上的软弱事实上也助长和纵容了别人侵犯你的欲望。

人是应该有一点锋芒的，虽然不必像刺猬那样全副武装，浑身带刺，至少也要让那些凶猛的动物让人觉得你不好惹才是。对于那些没事找事的恶人，你只能是"腰里别副牌，谁来跟谁玩"。

树立一个不好惹的形象，是确保自己不受欺侮的一个很重要的处世技巧。这一形象在时刻提醒别人，招惹你是要承担后果并付出更大代价的。

在社会中生存和发展，只要能够显示出你是一个不容欺侮的人，你就能够做到不受气。当然你不必现还现报，立竿见影，只要能抓住一两件事，大做文章，让冒犯者品尝到你的厉害，就能收到一种"杀(又鸟)给猴看"的效果，起到某种普遍性的威慑作用。这就好像是冷战时期美苏的核威胁，因为谁都知道它的威力，所以谁也不敢试。不在数量多少，只要你拥有了原子弹，别人就不敢小瞧。

哪些形象最不易受欺侮呢?这里略举一二：

1．泼辣的形象

所谓的泼辣，便是敢说别人不好意思说出口的话，敢做别人不好意思表现的举动。谁敢让他受气，谁当面就会下不来台。他敢哭敢闹、敢拼敢骂，口才好，又敢揭对方的老底儿，所以，很少有人敢惹这种人，以免自讨没趣。

2．爱玩儿命的形象

其实，人类一切的弱点都可归结为一个"怕"字，而怕死则是人类最本能的一种东西。那些爱玩命的主，往往喜欢用武力解决问题，以玉石俱焚的态度来实现自己的意志，这种游戏自然是常人不敢玩，而且也玩不起的。

3．有仇必报的形象

人人都知道，仇恨是一种非常可怕的东西，而其最可怕的地方莫过于它的爆发没有时间的限制，令人防不胜防。所谓君子报仇十年不晚，就是这个意思。当然，我们这里并非提倡人们动不动就去玩命，而是说在大是大非的原则问题上，应该做到还以颜色。

4．实力派形象

塑造实力派形象就是要你在平时就要注意展示你雄厚的力量，比如，令人可羡慕的专业本领、广泛的人际关系、神秘莫测的后台等，这些都会在周围的人群中造成一种印象，即你是一个能量巨大的人，不发威则已，一旦发威则后果难当。所以，人们一般不敢招惹这类人物，持有这种形象的人也很少受气。

总而言之，树立一个不好惹、不受气甚至敢玩命的形象是很重要的，有了这一形象，就好比是种下了一棵大树，从此，你便可以在树阴下纳凉，再也不用担心别人敢平白无故地欺侮和招惹你。

轻松应对"揭短"

你正在兴致勃勃地向你的朋友讲述你怎样从池塘里钓上两条大鱼，你的妻子却在一旁插话说："别听他的!他钓了两天，一条小鱼儿的影子都没见着!那鱼是花钱买的!"

你正在和新结交的女友吹嘘："我最近上了一个戏，这是我头一次独立执导，故事非常精彩，上演后一定会轰动。"旁边却走过来一个朋友："嘿，不怕西北风煽了舌头!姑娘，别听他瞎编，他哪是什么导演，只是个场记而已!"

你正在帮助你的邻居修理电视机："原因可能在天线，也可能是显像管出了毛病……"这时，你的亲戚走过来："嗨，他只会拆零件。前天我那台彩电，没修前还能看两个频道，让他一修，这两个频道也看不了了!"

妻子、朋友、亲戚，有时会开玩笑似的揭你的"短"，弄得你有点下不来台。你想默认又觉得窝囊，想还口又觉口吃。

怎样从困境中摆脱出来?不妨运用幽默的语言、滑稽的表情和笑料冲淡这尴尬的处境，活跃气氛。

你可以接着妻子的话说："不错，我往池塘里扔了五元钱，那两条鱼就自动跑进我的网兜里了!"

你也可以接着朋友的话说："场记怎么啦?导演都得先干场记，不信你去问问黑泽明!"

你可以说："每个电视机有不同的毛病，修不好你的，不见得修不好他的!"

显然，设法改变处境比保持沉默要主动，但有一点应明确：那些"揭短"的人通常是你的配偶、亲友，你不能采用气愤的话予以还击，而幽默的解嘲是最好的办法。

在对付"揭短"时，尤其要注意：

1．尽量不怀疑他人别有用心

如果我们神经过敏，对别人的每一句话都琢磨一番潜台词、话外音，那就会自寻烦恼。因为在许多场合，对方往往是脱口而出或即兴联想的玩笑话，根本没想到会伤害你。不知者不为过，我们何必胡乱猜疑呢?

2．不可反唇相讥

有人听不得半句"重话"，动辄连珠炮似的反讥，常因此挑起唇枪舌剑，使良好的关系破裂。一般说来，开玩笑的人若是得到严肃的回报，脸上常挂不住。所以我们不能为笑话失去一个朋友，甚至给人留下心胸狭窄的印象。

3．泰然处之

遇到人"揭短"，如果羞怯万状，既不能正常地保持沉默，又不能机智地改变处境，以至失态，那就显得有些小气了。而保持泰然自若的风度，暂时把"揭短"抛置一边，寻找别的话题，或点起一支烟，端起一杯茶，转移别人的视线等，才是上策。

巧妙摆脱性骚扰

异性骚扰是令许多女子颇感烦恼的事。当今社会，年轻貌美的女子在生活与工作中与男人的接触越来越多，自然令一些男子心动神摇，产生非分之想。如何摆脱性骚扰者，同时又不至于使双方关系弄僵呢?

1．给性骚扰者戴一顶"高帽子"

在谈话中先对他加以恭维，给其一个响亮的称呼，从而使对方于盛名之下难以胡作非为。

有一位女子，相貌出众，在一家公司负责产品销售策划。一次跟某公司经理谈判之后，经理悄悄邀请她："小姐，晚上陪我吃夜宵好吗?"为生意起见，她不得不应邀赴约。

见面后，经理情意绵绵。两人边吃边谈。女子竭力向经理劝酒，滔滔不绝地向他介绍公司的发展计划，并不时赞扬这位经理，称他是一位有修养、有气质、讲信用、受人尊敬的现代企业家。

经理颇为得意，故作谦虚："你过奖了。"最后两人以共舞一曲而告终。临别时，经理握住女子的手，郑重地说："你是个自尊自爱的女子!我心里会永远记住你这个完美的女孩形象的。"

2．给性骚扰者一个"下马威"

一般说来，性骚扰的小人对你生非分之想时，总有或多或少的顾虑。问题是男人一时情绪冲动，早将事情的后果置之度外。因此，聪明的女子此时便必须将此后果向他言明，给他一个威胁，促使他收回原意。

有位女子，其丈夫是海员，长期漂泊在外，孤独和寂寞陪她度日。为了消磨时光，她报考了夜大。第一次上课，发现丈夫中学时的一位同学也坐在教室里。此同学与丈夫相处不错，因此她跟他自然亲近起来。

每晚她下课回家都要经过他的宿舍，他邀请她去坐坐，聊聊天，她都欣然答应。这样使她感觉生活充实了很多。但是没料到这位同学却在暗地打她的主意。

一个星期六的晚上，他又邀她到宿舍喝咖啡。谈了一阵子，就请她看录像带。电视屏幕上出现了不堪入目的场面。他挨她坐下，手搭在了她肩上。

女子这才觉察到这位同学的不良动机，她马上站起来，关掉电视机，十分严肃地对他说："俗话说：'朋友之妻不可戏。'你是我丈夫的朋友，他平时对你那么好，要是我把今天你给我看黄色录像的事告诉他，不知他会怎么想啊!"

同学一听，大惊失色："你可……千万别这样!"赶紧打开门，让女子回去了。

3．向性骚扰者施以"缓兵之计"

性骚扰的小人纠缠女子，一般见于两人单独相处的场合。若有旁人在场，他是不敢放肆的。因此，女子一旦发觉与自己相处的男子心怀不轨，便应与之巧妙周旋，以等待"救兵"的到来。

有位女子，在一家合资企业给外籍经理当秘书。她天生丽质，极富女性魅力。经理也是个年轻人，年方 30 岁，长得高大漂亮。他生意做得精明，讨女孩欢心的鬼点子也很多。

他到中国就像在外国一样浪漫，女子不答应他的约会邀请，晚上他就到她家楼下弹奏小夜曲，吵得左邻右舍都不得安宁。可惜女子并不想嫁给他这个外国人，而且她已有自己的意中人。

外国经理对女子频频发动进攻，多次到她家拜访。每次都是她父母在场，他倒也表现得比较规矩。

有一次，女子正在家洗头，门被推开了，又是那位外国经理!他见家中无人，心里不禁生出欣喜之情。女子马上警觉到情况不妙。怎么办?她看着经理那双热情奔放的眼睛，心生一计：先跟他谈点别的，以等待父母回来!

于是，她故意找来一份英文报纸，向他请教其中一些词语的意思。外国经理为了讨好她，自然是不厌其烦地加以讲解，有时还用上一两个比喻，以炫耀自己的学问。不知不觉一个小时就过去了。

正当外国经理按捺不住自己的激情，想抱住女子亲吻时，门铃响了，女子的父母回来了!外国经理无可奈何地耸耸肩，后悔自己错过了时机。女子终于凭自己的机智，拖延时间，使自己渡过了难关。

4．施展女性的绝招

在你遭受性骚扰的时候，千万要记住，撒娇是女人最好的武器。

在上司对你动手动脚的时候，你可以半开玩笑地说他把自己"捏"疼了，或者调侃说："老总，你是不是在和我玩老鹰抓小(又鸟)的游戏?这可是一个不错的锻炼身体的办法。不过，我们下面还是说点正事吧，如果你没有别的事，家里人还在等我回去。"这样，也好给老板一个台阶下。

第五章　人性本恶，不可不防

从某种角度看，人生是一场战争。

社会上鱼龙混杂，到处都是陷阱、圈套，必须小心提防。所谓"害人之心不可有，防人之心不可无"。

人性本恶，防着点

中国古代大哲学家荀子在论人性时说："人之性恶，其善者伪也。"这句话的意思是说，人的性质如果看来是善的，那是他努力装扮成这样的，人性本来就是恶的。

人性究竟是善还是恶，绝非三言两语能够说清楚。但是在现实生活中，与人打交道时的确要谨慎小心，对人不妨考虑一些防范对策，预防万一，否则待事情发展到糟糕程度时就为时晚矣。

一般人都不喜欢谋略意识强烈的人，也就是心眼太多的人。然而，在现实社会里，欺骗、狡诈的人大有人在。大到国家之间的争端，小到个人之间的利害关系，这种欺诈无处不在。因此，与其说欺瞒他人不正当的行为太卑鄙，倒不如说吃亏上当的人太单纯、太大意。

从某种角度看，人生是一场战争。在这种战争中，为了求生存，必须有慎重的生活方式和态度。这样才不至于上某些人的当，吃大亏。当然，并不需要自己去欺骗别人，但是，社会上鱼龙混杂，到处都是陷阱、圈套，必须小心提防。所谓"害人之心不可有，防人之心不可无"。

那么，究竟什么样的人应该提防呢?

《庄子》中指出："以利合者，迫究祸患害相弃也。"就是说，因利害关系相结合的人，在遭遇困难逆境时，很容易背弃对方。与此相反，"以天属者，迫究祸患害相收"。"以天属者"是指彼此结合的关系是建立在极为信赖的基础上，这种朋友关系即令在逆境中，也会经得起考验，彼此相互帮助，同舟共济，患难与共。

而因为利害关系结合的朋友，早晚会中断。比如在商业关系中，许多朋友只是生意场上的朋友，因此，当你飞黄腾达时，这些人都会奉承你，沾你的光。而当你一旦失势，这些人便会抛弃你，另攀高枝了。这种事在官场和生意场上都很常见。

生活中的朋友也是如此。有些人交朋友只知道利用别人，而自己却很少为别人做些事情。这种朋友关系，很难维持长久。因此，交友时一定要慎重，尤其是那些有利害关系的朋友，交往时更要小心谨慎，保持距离。

心中自有照妖镜

人们通常所说的道高一尺，魔高一丈，只要为官清廉，奸术自然自败。历史上许多清廉的官员正是以这样的精神将辨奸之术运用于为官从政之中，使一个个奸人落入法网。下面几个事例就足以说明辨奸之术的重要，可为我们借鉴。

1．系绳弃井

尚书李兑出任邓州长官，有富人责打其仆人至死，系绳子径弃井中，用自缢作为解释。

李兑说："投井固然不能自缢，自缢又岂能投井?这一定是官吏受到贿赂，教富人这样说使不承担责任罢了。"不久查明，果然如此。

2．哭井知奸

丞相张升以朝官出任润州长官，有一妇人，丈夫外出数日不归，忽然听到菜园井中有个死人，去到井

边一看，便号哭说："这是我的丈夫!"于是立即报告官府。张升令属下吏役召集邻里到井边看是她丈夫不是，大家都说井深不能辨认，请捞尸体来验看。张升说道："大家都不能辨认。妇人独何以知道尸体是她丈夫?"遂把她逮捕起来交给所管机关审问，果然是奸夫杀害了她的丈夫而妇人是参与其谋的。

3．自伤诬人苦肉计

楚国春申君的结发之妻叫做四甲，妾叫余。余为了谋得正妻的地位，她有一次抓伤了自己的脸，说是四甲抓的，春申君便打算把结发之妻的夫人地位取消。后来通过他仔细辨问，方才真相大白，余终于受到了应有的惩罚。

4．上瞒下骗法

唐朝时，武则天归政给中宗皇帝，中宗只知淫乐，不理朝政，凡出圣旨皆由上官婉儿代笔。韦皇后通奸武三思，迫害忠良，但皇上圣旨总必经中书省下达。武三思与韦皇后、婉儿三人合伙造出一种墨敕，只说由中宗手谕，不必经中书门下。由于中宗手谕由婉儿代笔，大臣们不能分辨哪是皇帝的真手谕，他们三人用这种瞒天过海的方法，先将中宗庶子谯王重福，贬为均州刺史，又用一道墨敕将奉迎他们的郑普思、叶静能授为秘书监国子祭酒。就这一个墨敕，他们上瞒中宗，下骗大臣，干尽坏事。最后阴谋败露，他们终究没有逃脱覆灭的下场。

一样米，养百样人

要你"小心应付"某些人，实在是件令人伤感的事。可是"一样米，养百样人"，你不小心应对，便有吃亏的可能，并不是所有人都如你想的是"好人"。

一般情况下，以下这些类型的人你要小心应付，不敢说这些经验和看法是对的，但你不妨当做参考。

哪些类型的人呢?

1．甜嘴巴

这种人开口便是大哥大姐，叫得又自然又亲热，也不管他和你认识多久。除此之外，还善于恭维你，拍你马屁，把你"哄"得舒舒服服。并不是说这种人就是必须防备的"坏人"，而是这种人因为嘴巴伶俐，容易使人心不设防，如果他对你有不轨之图，你的陶醉不就上了他的当?而且，你会因为他的会奉承而不去注意他品行上的其他缺点，容易把小人当君子，把坏人当好人。此外，这种人可以轻易对你如此，对别人当然也可如此，他并不是对你特别。所以，碰到嘴巴甜会奉承的人，你必须和他保持距离，以便好好观察，如果你冷静地不予热烈回应，若对方有不轨之图，便会自讨没趣，露出原形。不过，为了避免"以言废人"，你不必先入为主地拒他于千里之外，但是要叮咛你一句：古时很多朝代，就是被这种嘴巴甜的佞臣弄垮的。

2．笑面虎

这种人好像没有脾气，你骂他、打他、羞辱他，他都笑眯眯的，有再大的不高兴，也摆在心里，让你看不出来。这种人也不见得是坏人，因为他的个性就是如此，成天笑眯眯，不得罪人。可是你就搞不清楚这种人心里在想些什么，也搞不清楚他的好恶及情绪波动。如果他对你有不轨之图，你是无从防备的。因此对这种人，你要避免流露出内心的秘密，更不可和他谈论私人的事情，他不一定会害你，可是，不能不防！所以，不如保持礼貌性的交往，他打哈哈，你也打哈哈，同时，也要避免做出得罪他的事，他生气也就算了，他不生气才可怕。

3．藏镜人

这种人把自己隐藏起来，不让你知道他的过去、家庭、同学，也不让你知道他对某些事情的看法，换句话说，是个深不可测的人。这种人有的是因环境的影响所造成，不见得是个"坏人"，但和这种人交往是很恐怖的，最好的办法还是保持距离。这种人有的还拼命打探你的一切，像这样，甚至已失去与人相处的诚意，趁早远离可也，否则被他害了，想哭都哭不出来。

4．墙头草

这种人最大的特色便是"见利思迁"，见风使舵，哪边好靠哪边，所以他的待人处世会以"利"为取向，也会为"利"而背叛良心，伤亲害友，可以今天和你好，也可明天将你害。所以和这种人，打哈哈就可以了，不必有利益、人情上的往来，甚至宁可故意向他显出你"无利可图"的一面，以免他没事就来找你，这可不是好事。至于如何分辨"墙头草"，只能从平常作为中观察，并无秘方!

这几种类型并不足以代表所有"你该小心应对"的人，介绍给你的应对方法也只是参考，不过，聊胜于

无吧!

小心行得万年船

一般说来，你在生活中如果遇到下列情况，你就应该多加小心，详细审视一下对方的目的和企图再谨慎行事。

1．主动和你打招呼的人

出门在外，谁也不认识谁，这时有人主动过来和你打招呼，而且说些热情得令你感到过分的话，你应该留神了。

这时候，虽然你还不能就此断定这个人就是坏人、骗子，可是，你也不能排除他是骗子，因为任何骗子都要通过语言和行为同他人发生关系后，才能达到行骗目的。

2．在你面前炫耀的人

不管他炫耀什么，高贵的出身，富有的财富，特殊的地位和与权贵名流的交往，甚至出众的口才，都是炫耀。

他为什么要炫耀呢?当然是要引起你对他的注意。为什么要让你注意他呢?这就是你应该多加思索的问题。如果你是个有利可图的人，也许他想取得你的信任，进入你的生活，了解你的秘密；如果你是个美貌的少女，也许他想让你崇拜、倾慕他，按他的意志办事，最后跟他上床；如果你是个官员，手中拥有职权，也许他想让你认为他能耐超群，以此得到你的赏识和重用。

如此种种，都可能是他向你炫耀自己的目的，你甚至不必理睬他向你炫耀的一切究竟是真是假，你只需将他炫耀的目的弄清楚就行了。这么简单，便能将他们的鬼花招揭穿。

3．一见面就给你好处的人

这种人往往很热情，一副自来熟的样子，几句交谈之后，或者是先敬一支香烟，或者送上一罐饮料，看似平常，里面大有文章，那香烟、饮料中说不定就有迷幻药物在其中。所以，出门在外，见到陌生人，千万不要贪小便宜。

平时多长几个心眼

平时骗子很多，稍不留神就容易被其伤害，因此，平时要多长几个心眼。根据我的观察，在生活中，下列方法可能对你有帮助：

其一，认清哪些人最可能骗你。例如，某人可以从你这里得到不少好处；某人觊觎你的某样东西；某人一定要你接受他的建议等等，这些人都有可能骗你。

其二，不迷信一个人的过去。一个人过去从来没骗过你，并不能肯定他现在不骗你。

其三，不受外表的蒙蔽。一个人诚实与否，是不能用眼睛看出来的。

其四，要积极揭露骗子。如果你发现了一个骗子，不能睁一只眼闭一只眼就算了。这样他会继续行骗。

其五，表明你只要事实。让人们都知道，你只尊重说实话的人。

其六，听到不愉快的事，不要紧张、生气，否则，下次别人只好骗你了。

要识别他人骗人的伎俩，其实也很简单，告诉你一个特别直观的判断方法，你可以观察嘴巴，人在说谎时，大多会觉得嘴唇和喉咙发干，因此常用舌头舔自己的嘴唇和使劲地吞咽。也可以观察手脚，人在说谎而感到不安时，会用手指轻敲桌面或椅子扶手。脚轻敲地面也是一样的道理。还可观察眼睛，你的朋友在说谎时，眼光往往不敢与你对视，这是最强烈的暗示。

同样，观察衣着时，说谎的人往往会不经意地扯衣服上并不存在的皱褶，或弹并不存在的灰尘。这样以可避免与对方目光接触。观察其领带或项链也能分辨他，说谎的人会不断地整理领带或项链。这一动作只能表示对方心里不安。

此外，观察腿部也很重要，人在说谎时，腿不断跷起又分开，分开又跷起，借此缓解心中的不安。

以上说的只是生活中的小骗子，至于社会中的大骗子就更要留神了。古人指出，对于欺世盗名者要提防上当受骗，他们常表现为：无智略权谋，强勇轻战，侥幸于外；有名无实，掩善扬恶，进退为巧；语无为以求名，言无欲以求利；虚论高议，以为容美，穷屋静处，而诽时俗，此奸人也；不图大事，贪利而动，以高谈虚论，悦于人主；为雕文刻镂，技巧华饰。而有此几种表现的人历朝历代都不在少数。

五代十国时，南唐元宗有克复中原、再复大唐基业的大志。他攻下福建后得意忘形，认为消除天下纷乱、诸国割据的局面不费吹灰之力。但南唐与诸国相比，势单力薄，这是不可能的事。大臣魏岑趁侍奉唐元宗酒宴时说道："微臣少年时曾游魏州元城，喜欢当地的美丽风物，待陛下平定中原时，微臣只求到魏州做官。"元宗听后大喜，就答应了，魏岑连忙跪下拜谢。大家觉得魏岑说大话讨好皇上是个奸佞小人，于是就纷纷远离他。

同流而不合污

《老子》曰："挫其锐，解其纷，和其光，同其尘。"意思是要孝养纯熟，和合自然，与世俗同流而不合污，自掩光华而是混迹尘境，此实为太阴太阳之道。内秀正在于同流而不合污。同流可全身避祸，不合污则可屹然自立。

许处长由于工作成绩出色，很受老总器重，最近被任命为人事处处长。从此身价百倍，送礼的人络绎不绝，使许处长应接不暇。但许处长并没有让送礼的人的笑脸迷惑了头脑，以为他们真的是冲着"老交情"、"老街坊"、"老战友"、"老叔老舅"来的。

许处长有自知之明，当然不敢收下这些"不成敬意的薄礼"。他清楚，一旦自己心慈手软，收下礼物，"吃人家的嘴短，拿人家的手短"，以后的工作就会很难办。但许处长也不愿得罪别人，谁知道将来哪块云彩下雨，说不定对方是个小人，哪天自己偏偏又犯到他手里。

那么，如何拒绝对方的礼金而又不会得罪小人呢?

(1)半真半假地开玩笑：你也太吝啬了吧，就这点东西还拿得出手?

如果对方识相的话，也就知道你廉洁的心意；若不识相的话，下次可能会带来更重的礼物。你如法炮制，让他觉得你是个无底洞，以后就不敢来了。

(2)索性代收，然后以他的名义把钱捐给"希望工程"。

你告诉他，这次我帮你捐献了，下次还是你自己亲自来吧，省得我在中间多一道手续。

(3)假装迷糊：现在还没过年吧。

巧妙地暗示：他的礼物是黄鼠狼给(又鸟)拜年，没安好心，还是乖乖地收起礼物，有话直说吧。

(4)晓之厉害："老兄，是不是要看我的笑话。我可不希望像刘青山、张子善那样一枪给崩了。我可贪生怕死得很哩。"

社会上许多人因收受贿赂而锒铛入狱。你可以向他明示这一点，指出自己的隐忧，希望他能体谅你的苦心。

(5)提醒他注意：天下没有不透风的墙，若想人不知，除非己莫为。

有实权的人不能存半点侥幸心，用"你不怕隔墙有耳"这句话拒绝，表明你拒不受贿的立场。

(6)转做善事：主动集资向灾区献爱心。

这适用于送礼者过多的情况，你可以稍微费点心，把所收的礼物、礼金列好清单，在适当的时候全部捐献给受灾严重的地区，然后在单位门口贴一张大红榜，写清他们的名字及钱财数目。

天机不可泄露

在生意场中，竞争不可避免，若遇竞争对手，特别注意不可泄露机密。日本有位经营高手在竞争中十分注意机密，因此在近乎赌命的竞争中获得了胜利。

季山英太郎为了买下日本著名的"中山制钢公司"25%的股票，以便参与公司董事会，进行了一场惊人的股票战。该公司发行 10 亿日元股票，票面 50 日元共 2000 万股，公司掌握 75%(属中山一族和与他们有特殊关系的人)，流动的只有 25%股票，因而股票行情往上涨。想要卖空头股票的话，就只有给中山族贷股出售，中山族收取高额的费用，然后当股票便宜时，又全买回来。在涨跌之间，中山一族赚了很多钱。而公司给股东们的股息特别低。这件事惹得季山英太郎愤愤不平。他经过调查，得知能掌握中山制钢公司 3%的股票，就可招集临时股东大会，要求增息，于是他花了 5．5 亿日元买了 60 万股，兴致勃勃地准备召开股东大会时，得到的回答是："只有 3%的股居然敢开口问什么时候增资，真是太放肆!"

这更激怒了季山英太郎。他发誓要参与中山制钢公司的经营。但需要购 25%的股票才行。由于有他父亲的支持，经过各方收购，股价已涨到 2200 日元/股，花了近 100 亿日元买足 25%的数目。

这时，中山制钢等纠集银行逼债，原借期为 2 年未到期的也要收款。季山英太郎只好从自己好不容易收齐的股票中又秘密地拿 20 万股去卖了，还了账，躲过了舆论和危险。这种"天机不可泄露"的一招，连他的妻子和最重要的心腹都瞒过了，只有他一个人知道，最后，他终于成功了。他说："关键时候的秘密，即使心腹也不得不瞒一瞒。每件事都要解释一番的话事情就不好办了。"

不要嫉"小人"如仇

"小人"每个地方都有，这种人常常是团体纷扰之所在，他们造谣生事、挑拨离间、兴风作浪，很令人讨厌，所以有些人对这种人不但敬而远之，甚至还抱着仇视的态度。

仇视小人固然足以显出你的正义，但在人性丛林里，这并不是保身之道，反而凸显了你的正义的不切实际，因为你的正义公然暴露了这些小人的无耻、不义。再坏的人也不愿意被人批评"很坏"，总要披一件伪善的外衣，这是人性，而你特意凸显的正义，却照出了小人的原形，这不是故意和他们过不去吗?君子不畏流言不畏攻奸，因为他问心无愧，小人看你暴露了他的真面目，为了自保，为了掩饰，他是会对你展开反击的。也许你不怕他们的反击，也许他们也奈何不了你，但你要知道，小人之所以为小人，是因为他们始终在暗处，用的始终是不法的手段，而且不会轻易罢手。你别说你不怕他们对你的攻击，看看历史的血迹吧，有几个忠臣抵挡得过奸臣的陷害?

再说，每个人都有着自己的好恶标准，对问题的看法也就不可能相同。做官的离任之后，继任的人对前任的缺点和过失都容易看得见，这样就完全要依靠接任官员为他掩饰短处，弥补过失。只有那种居心叵测、心地奸诈的接任官员，才喜欢揭自己前任的疮疤，同时夸大自己的长处。假如是前任因迁升而离职，那么这种做法还可以聊以解嘲，平衡一下自己的心理。如果是前任因为有事等候补缺，让他听见了，前任一定会觉得大失面子，无地自容。后来的人看现在的人，就好像现在的人看过去的人一样。如果我们和人相处，不给别人留一点余地的话，别人也不会为我们留任何余地。这样做的话，只不过是损害了一个人的忠厚品德，而这种做法是有道德的人所不屑的。

为人处事，自然有一定的原则。倚仗他人，一切以别人的意见为意见，一定会对任何事都毫无原则地表示赞同；而一切事情都自以为是，势必造成对任何事情都毫无原则地加以反对。毫无原则地赞同别人的意见，不免随波逐流；毫无原则地反对别人，也势必会矫枉过正。这两种态度都是错误的。只有认真地考虑事物的客观情况，不存在任何个人的偏见或他人的偏见，那么才不会出现任何处理不当的情况。所以，一个人可以和正人君子共同享受功劳，也不妨在某些时候给那些小人分些讥嘲。

和小人保持距离就行了，不必嫉恶如仇地和他们划清界限，他们也是需要自尊和面子的!何况你也不可能完全"消灭"小人，因为小人是一种人性现象，而人性是亘古存在的，因此不如和他们保持一种"生态"上的平衡，而且，有他们的存在，才能彰显你这正人君子的价值与可贵啊!另外有一点也必须了解，小人有时也会有一些"正义"，会不留情面地揭人隐私，这对游走于法律边缘的人，未尝不是一种威胁，小人还是有某种存在价值的啊!

绊人的桩子不在高

有一则寓言：一只鹿瞎了左眼。鹿走到海边，在那里吃草。他用好眼对着陆地，防备猎人袭击，用瞎眼对着大海，以为那边不会有什么危险。恰好有人坐船从旁边经过，看见这头鹿，一箭就射中了它。鹿倒下时自言自语地说："我真倒霉，原以为陆地危险，严加防范，而去投靠大海，想不到遇上了更深重的灾难。"这则寓言提醒你在与小人交往时，一定要睁大双眼，时刻提防。

一般来说，所谓小人都是些人品低下、手段卑劣之辈。在利用他们的时候，一定要加一百二十个小心才是。否则，一旦你得罪或者激怒了小人则往往陷入绝境，因为小人做事向来是不择手段的，他们会小题大作、添油加醋或凭空捏造事实在暗中对你下手。

秦桧以"莫须有"的罪名置岳飞于死地，当时韩世忠争辩说："'莫须有'三字何以服天下!"这真是"以君子来度量小人了"。因为秦桧根本不需要"服天下"，只要他捏造的罪名经由"最高领导"认可，他的目的也就达到了。

春秋时期，宋国即将与郑国开战。战前，宋国的统帅华元杀羊犒赏三军，可能是一时疏忽大意而没有给他的驾车人羊斟吃肉。等到作战时，羊斟说："前天杀羊犒军的事，由你做主；今天驾车作战的事，由

我做主。"于是，他故意把车驶入郑军之中，致使华元被俘，造成了宋军大败。

战国时期，齐国有个名叫夷射的大臣，有一天他受齐王之邀参加酒宴，因为已经喝得酩酊大醉，便到门外吹风。守门的是个曾受过刖刑(断足，古代的一种酷刑)的人，他向夷射恳求说："若有剩酒，请赐我一杯!"

"什么?到一边去!像你这样的囚犯还敢跟我要酒喝，真是大胆至极!"当守门人还想再恳求时，夷射已经离去。这时，天刚好下了一阵小雨，门前积了一片小便状的水滩儿。

第二天早晨，齐王出门时看到了这滩"小便"，大为不悦，厉声问题："是谁在这里随便小便?"当时，在门前小便是一种极不礼貌的行为。

"我不是太清楚，但小的昨夜只看见大臣夷射一个人在这里站了好一会儿，再没看见其他人来过这里。"守门人诚惶诚恐地汇报说。

结果，齐王立即赐夷射毒酒而死。

一碗肉，一杯酒，本来不算什么，华元和夷射却在不经意间给自己留下了陷阱，被很不起眼的小人轻易地送上了断头台。

历史上这些沉痛的教训，提醒你要随时提防小人在你背后下绊子、打闷棍!

小人比蚂蟥还可怕

余秋雨先生在一篇散文中曾提到"小人"的问题，他的意思是，英雄们在临终的时候，觉得最为痛恨的人不是自己的劲敌，他们往往从牙缝里挤出两个字：小人。看来，"小人"不小，他们的能量大着呢!他们可以做汉奸、叛徒，他们可能做出种种可怜的样子，以博得你的帮助，当你失去利用价值的时候，他们就可能反过来咬你一口。蚂蟥的可怕之处是它以不经意的亲热方式去吸人血，小人比蚂蟥还可怕。

所谓"明枪易躲，暗箭难防"。在人生的舞台上，时刻都有这种人存在，他们在各种环境中挖空心思地寻找漏洞，然后见缝下蛆，当蛆们长大了，爬上你的桌面时，那种滋味是很让人恶心的。但是，他们做得非常巧妙，不到关键的时候，他们不可能让你知道蛆的存在，关键的时候，你就是知道了，也已经来不及了，这是他们最高明的地方。

这就涉及两个过程，一个是你先要鉴别对方是不是一个小人。再一个你要研究孤立他的方式，生硬的方式不好，他们会因此记恨你，并想出什么莫名其妙的办法来陷害你，那就得不偿失了，所以，你要选择一个恰当距离，跟他们平等交往。时刻小心警惕，倒不是因为你怕他们，自古邪不压正，可是，从古至今很多帝王将相也确实栽在小人的脚下，这种事从来都不知道上哪儿去说理，真刀真枪地干，无论失败还是成功，都是明明白白的。可是暗箭就说不清楚了，来自什么方位谁射的，你可能永远都不知道，就是林肯、拉宾也不能幸免。特别是知人知面不知心，有些人在你身边生活了好多年，你也没觉察到任何阴谋诡计的蛛丝马迹。所以，你时刻都要穿好"防弹衣"，而且不要总是听某个人的话，这样才能或多或少地减少一些损失。如果你发自肺腑地讨厌小人，那么在自己的为人处世中千万别沾染任何小人的痕迹，否则，你想重新做人都很难。因为一个人如果在别人的印象中是小人，他基本上就已经走出了主流的行列，因为跟他不值得交往，谁也别上小人的当，他能把你卖了，你还替他数钱。

所有的小人都研究人们的心理。举一个例子来说，推销是一门艺术。"王婆卖瓜，自卖自夸。"商家若不自我推销，怎会赢得更多的顾客?而且这里也确有学问，推销者想在赢利的同时达到商品的宣传效应，必须谙熟对方的购买心理。可是，这事让小人操作起来就不一样，他有办法让你不得不买他的东西。于是，这艺术就显得有些走样儿。

我也曾经偶遇过一例：一个穿着整洁的北方小伙登门推销一种微型按摩器，因其几次声称"免费赠送"，不想伤害人家的热忱，我也就打开了门，在他详细介绍商品并恳请我帮他"宣传"的诚挚目光中，我同意"试用"他的商品，此时，推销者亮出了底牌："先生，十元钱方便吗?"我知道自己莫名其妙地遭遇了小人，"对不起，不方便!"明明说好免费赠送的，怎么不讲信用?其实，他们的心里最明白，在推销之前，已经对推销场景做过几十次的设想了，非让对方乖乖掏腰包不可。你看，淳朴的老百姓一天天地上小人的当，是多么的容易!

苍蝇不叮无缝的蛋

防范小人，首先要从修炼自己做起。"苍蝇不叮无缝的蛋"，只有清醒地知道自己的弱点，并且时时注意制约自己，改进它，小人才无可乘之机，才会失去生存繁衍的机会和条件，我们才会避免使自己堕落成小人。

公元前 210 年的冬天，秦始皇在巡行天下的路上得了病，自觉将不久于人世，于是让赵高代为起草遗嘱给远在塞外御敌的公子扶苏，意欲立扶苏为皇位继承人。

遗嘱已成，尚未传送出去，秦始皇就死掉了。丞相李斯担心皇帝死在路上，诸公子闹事，天下徒生大乱，便严密封锁消息，秘不发丧。因此，众人中只有胡亥、赵高及受宠的宦官五六个人知道皇上已不在人世。

秦始皇在世时，曾格外尊崇蒙恬、蒙毅两兄弟。蒙恬与扶苏交好，共戍边关；蒙毅也是忠心耿耿，并依法治过赵高的罪。因此，赵高对蒙氏兄弟恨之入骨，伺机挟隙报复。

秦始皇一死，赵高认为时机已到，便与胡亥一起密谋，准备假借皇帝的命令，杀掉扶苏，立胡亥为太子。二人自然是一拍即合。赵高知道此事重大，不拉上李斯，难以成功，于是就去找李斯。

为了保全相位，李斯倒向了胡亥一边，他与赵高一起合谋，伪造秦始皇给丞相的遗诏，立少子胡亥为太子；并篡改秦始皇给长子扶苏的信，斥责扶苏不能为国家建功立业，屡次上书诽谤皇上；蒙恬失职，不能及时规劝扶苏改邪归正，二人一并赐死。

忠厚老实的扶苏闻言便自杀了。这样，胡亥如愿以偿登上了皇帝的宝座，即秦二世。赵高由于政变有功，由管理宫中车马的中车府令升为郎中令，全权掌管宫中警卫，成为最高决策者的一员，深受胡亥宠幸，并逐渐掌握了朝廷内外的大权。而李斯则仅保住了他的丞相职位。

赵高乃一地道的小人，他依仗胡亥，为所欲为，干尽了坏事。但同时他又忌惮李斯的谏言，便设计除掉了这个掌握自己把柄的人。

李期就因没有防范好自己，才令小人有了可乘之机，结果害人又害己，自己也没有逃脱覆灭的命运。

那么，李斯当初为什么会顺从赵高参与大逆不道的事情呢?我们分析，李斯至少有三个弱点被利用了。

第一，李斯希望保护自己的既得利益，不愿意别人将自己的丞相职位取而代之。

第二，李斯对比自己更受公子扶苏欢迎的蒙恬怀有敌意，把对方看做了自己潜在的对手。

第三，李斯短视，只为眼前利益所动，没想到自己作为知情人并是别人独揽朝纲之路上的"绊脚石"，迟早要受到算计。

有这么多的弱点可以被人利用，李斯的失足也是理所当然的。

第六章　能忍即忍，忍者无敌

孔子之忍饥，颜子之忍贫，闵子之忍寒，淮阴之忍辱，张公之忍居，娄公之忍侮。古之为圣为贤，建功树业，立身处世，未有不得力于忍也。凡遇不顺之境者其法也。

凡事能忍则忍

由于文明的变迁，现代的社会和往昔已有很大的不同，许多人可以毫无顾忌地在他人面前表现出不甘心、悔恨、愤怒、厌恶、不满、嫉妒等情感。不光是男性如此，连女性也不例外，这真是个令人感到恐怖的时代。

虽然女性不一定要在所有的场合，都保持优雅的言行，可是，有许多男性都避讳的话，有的女性却能轻易地说出口，真令人难以置信。

"暴躁就是吃亏"，暴躁往往会无缘无故地迁怒他人，而从各种角度来看，也的确如此。第一，不仅自己会变得不愉快，同时他人也会感到不高兴；其次，会使别人对自己"敬而远之"。

尤其是表现欲强、任性或歇斯底里的女性，更令人难以应付。

当这种人对于事情看不顺眼时，刚才的喜悦会一扫而空，刹那间爆发出无名怒火，使人难以判断究竟刚才的她，或者现在的她，才是真正的实像。

平常我们与他人交往，只要以诚相待，必然会获得相同的回报，而对方的心情如何，我们大致都能体

会出来。可是，若是面对一个歇斯底里的人，就很难预料他何时会改变心情了。

虽然自己真诚地与对方交往，对方却无端地发怒，在和这种人相处时，就要谨慎，避免让对方生气。

有一位太太，一旦发怒起来，不管置身何处，都会不顾一切地大声责骂丈夫，并且随手乱丢东西，甚至丢菜刀和水果刀。然而，平时的她倒是一个人情味很浓的人。当她听到不中听的话或看到不顺眼的事时，便会一反常态；如果此时有人敢当和事佬，不但会火上加油，而且有挨骂受打之忧，所以，碰到这种情形，他人往往只能站在一旁提心吊胆。

有本经书上说："对一切都感到愤怒、怀恨在心、故意抹煞他人的美德、贪图非分之想、只顾外表的人，都是非人。"

我常因对方说话不讲道理而生气，可是，对一个不讲理的人生气，自己岂不是更不讲理吗?所以，我们应该尽量地控制自己，凡事能忍则忍。

能忍，会忍，善忍

不愠不火是一种善于忍耐的处世之道。古人说："忍人之所不能忍，才能为人所不能为。"

成熟老练的人素来将忍耐视为一种做人的分寸。

唐代大诗人白居易说："孔子之忍饥，颜子之忍贫，闵子之忍寒，淮阴之忍辱，张公之忍居，娄公之忍侮。古之为圣为贤，建功树业，立身处世，未有不得力于忍也。凡遇不顺之境者其法也。"

所以，学会忍耐是很重要的。

不过，当忍耐搀入了阴柔，变成了一种相安无事、与世无争、苟且偷安的处世哲学后，它就走向了反面。

因此，林语堂先生曾这样的批判："遇事忍耐为中国人的崇高品质，凡对中国有所了解的人都不否认这一点。然而这种品质走得太远了，以致成了中国人的恶习：中国人已经容忍了许多西方人从来不能容忍的暴政、动荡不安和腐败的统治，他们似乎认为这些也是自然法则的组成部分。"

的确，如果让忍耐浓浓地烙上了保守、落后、安命不争、平庸、易满足、缺乏进取心、衰老退化、奴性、软弱、过于自卑等痕迹时，那么，这样的忍耐就变了味，一定叫人憋气，叫人难受，叫人窝囊，叫人痛苦……

那么，怎样才叫"会忍耐"呢?即什么叫能忍、会忍、善忍呢?

将忍耐作为一种谋略："小不忍则乱大谋"是指忍的原则，"一忍可以制百辱，一静可以制百动"，是指忍的效果。老子关于祸福关系的论述，为后人广为传颂，那就是"祸兮，福之所倚；福兮，祸之所伏"。因此，身处逆境，置身祸中，要学会忍，"百忍成钢"，在逆境中要学会忍，才能成就大事，忍得一时苦，方为人上人。孟子说："天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为。所以动心忍性，增益其所不能。"遭受一番苦难，忍一忍，熬过去，就可以接受天将降之大任了。在困境中要甘于承受一切，这种忍耐是一种达到某一志向的手段，是为达到某种"大谋"的退却，绝不是为忍而忍。当人们将忍耐看做是唯一的目的时，当忍耐变成逆来顺受、失去抗争时，这种忍耐就毫无积极意义了。

积极的忍耐，绝不是意味着人格的渺小，自我的萎缩，它只是将可贵的、独立的自我暂时"隐藏"起来，他仍在(默默地)干自己想干的事，仍在(悄悄地)做自己想做的事。这种人的忍耐，软中透硬，柔中带刚，不以牺牲自己独立人格为代价，不奴性十足，不苟安偷生，不窝囊，也就没有失意之感。

忍耐还可作为保存自己力量的重要手段。当敌我之间的力量太悬殊、正义与邪恶之间的势力差距太大时，忍耐便作为一种最为明智的退却手段，不硬拼，不消磨自己的元气，将力量慢慢地积蓄起来。所以这种忍耐，不是对传统的习惯势力、落后势力的妥协和投降，一旦时机成熟，羽毛丰满，翅膀硬了，爪子利了，就会乘其不备，猛然一击，让邪恶永不翻身。

《菜根谭》中有一句话："处世让一步为高，退步即进步的根本；待人宽一分是福，利人实利己的根基。"忍住自己的私欲、怒火，实际上是帮助自己成就大业。

忍让即抗争

世上没有绝对的东西。这里要说的即是一种相对的忍让，是另外一种抗争方式。以下的例子有助于理

解这种忍让的质与度。

在改革开放后的某集贸市场上，有一个无赖，他仗着自己练过几天功夫，会耍几手拳脚，在小镇的农贸市场上为非作歹、为所欲为。最令人气愤的是，他总是拎了这个摊上的(又鸟)，又拿了另一个案上的肉，却总是不给钱。谁要向他讨，他就说先赊着以后一块儿给。可谁真正向他要，他便或是大打出手，或是想法子弄得你无法在这儿呆下去，人家对他是敢怒不敢言。有一天，这个无赖又来到市场上。他走到一个猪肉摊前，点着一块肉要摊主割下来给他，那位摊主也是位青年，听他一说，二话不讲，操起刀就在案子边的条石上霍霍地磨了起来。这个无赖见此，只好站在那儿等着。此时，摊边上的人开始聚集过来，一半是看热闹，一半也是目睹一下这个无赖的横行。岂知，这位摊主磨了好几分钟还没有罢手。此时，无赖急了，张口就骂，要摊主赶快。只见这位摊主不紧不慢地应了一声，把磨得锃亮的刀往阳光下一摆，一道寒光直照到无赖的眼睛上去。这个无赖心中一惊，不由得打了一个冷颤，又催摊主快割肉。但语气明显缓和了一些。摊主拿着刀，对着这个无赖想要的那块肉就砍下去，只听"唰"的一声，一大块齐整整的肉就给割了下来。更令人叫绝的是，也就这一刀，把肉中连着的骨头也一点没渣地砍断了。见此情形，这个无赖心中又是一愣。事情还没有完，摊主把肉砍完之后，并不是把刀搁在案上就算了，而是出乎意料地朝身边几尺远的一块木板上扔去。随着一声响，那把剁肉刀便插在木板上，与其他几把并排。哦!原来这是他的刀板。同样令人奇怪的是，这回这个无赖并没有像往常那样，拿起肉便扬长而去，而是叫摊主称称，交了钱才回去。

在直面流氓式的挑衅时，在你的力量还不能以暴制暴时，先忍一忍可以避免直接的冲突，暂时保全自己，并在这相对安全的间隙当中考虑接下来的应付办法。用什么办法才能制服对手呢，前面例子中卖肉的摊主做得很妙。他手中惟一的武器是刀，那么就先亮它出来。他最好的手艺也许就是与切肉有关的活计了，那么也把它亮出来。这一系列又完成得自然、巧妙，让对手感觉到他恭顺之时，又适时地让其看见刀口的寒光，隐隐地提示着自己的立场，即不可侮。而此后切肉、扔刀的一系列动作更加强了这一立场。

忍让，不仅为相对的弱方赢得了应变的时间，而且借助隐忍的外表，弱方对强方的威胁会加倍地影射到强方的心里，或者说给强方一个想像威胁的空间。强方有可能会这么想：他隐忍时尚且有这般威胁，他若发怒时该是怎样啊。他那么随意一下就见功夫，若他把浑身解数都使出来，将何等厉害啊。

一忍可以制百辱

老子在《道德经》中说："曲则全，枉则直，洼则盈，敝则新，少则得，多则惑。……古之所谓曲则全者，岂虚言哉?诚全而归之。"受得住委曲，方能保全自己；经得起冤屈，事理才能得到伸直，低洼才能盈满，凋敝反得新生，少取反而多得，贪多反而痴迷。其实在危难中能够保全自己的，全都懂得这个道理。以退为进，以忍为攻，这才是为政求事的最妙法则。

宋代苏洵曾经说过："一忍可以制百辱，一静可以制百动。"战国时有一位忍辱负重、奋斗不息的杰出军事家，他一生坎坷不平，甚至连真实姓名都没留下，只因其曾遭陷害受过膑刑(砍掉两块膝盖骨的刑罚)，故史书上称他为孙膑。

孙膑少年时便下定决心学习兵法，准备做出一番大事业。成年后，他出外游学，到深山里拜精通兵法和纵横捭阖之术的隐士鬼谷子先生为师，勤奋地学习兵法阵式。鬼谷子把《孙子兵法》教给孙膑，不到三天孙膑便能背诵如流，并且根据自己的理解阐述了许多精辟独到的见解。鬼谷子为他奇异的军事才能而兴奋地说："这一下，大军事家孙武后继有人了!"

孙膑有个同学叫庞涓，对孙膑的才能十分忌妒，但表面上却装作和孙膑很要好，相约以后一旦得志，彼此互不相忘。后来，庞涓先行下山，在魏国做了将军。他派人邀孙膑下山共同辅佐魏王。孙膑到来之后，他先是虚情假意地热烈欢迎，而后委之以客卿的官职，孙膑自然对不忘旧日同窗之情的庞涓感激万分。然而半年之后，庞涓却玩弄阴谋手段，捏造罪名，诬陷孙膑私通齐国，对他施以膑刑，脸上也刺上字，目的在于从精神上折磨孙膑。

对庞涓所做的一切，孙膑起初毫不知情，后来当他知道使自己成为一个不能行走的废人的元凶就是庞涓时，下定决以要报仇雪恨。他摆脱庞涓手下的监视，暗地里潜心研究兵书战策，准备有朝一日逃离虎口。为了蒙骗监视他的人，孙膑甚至装疯卖傻，以粪便为食，与牲畜做伴。

不久，齐国使者来到魏国，暗中探访孙膑，然后把他藏入车中带回齐国。在一次王公贵族的赛马活动中，大将田忌将足智多谋的孙膑推荐给齐威王。在齐威王面前，孙膑畅谈兵法，尽叙平生所学，受到齐威

王的赏识，被任命为齐国军事。从此，孙膑开始在战国风云齐聚的军事舞台上大显身手。

公元前 354 年，魏国派庞涓率大军围攻赵国都城邯郸，企图一举消灭赵国。孙膑与田忌商量，提出"围魏救赵"的作战方针，不但解了邯郸危急，并且在次年的桂陵之战中以逸待劳，大破魏军。此战，魏军几乎全军覆灭，庞涓仅率少数兵士仓皇逃脱。

桂陵之战后 13 年，魏王又派庞涓率兵攻韩。齐王答应救援，派田忌为大将，孙膑为军师，攻魏救韩。孙膑冷静分析了敌我双方的具体情况，根据魏军悍勇轻敌和急于求成的心理，提出退兵减灶的作战方针，忍一忍魏军狂妄之气，诱敌深入。而后齐军故意做出怯战的样子，减少锅灶表示齐军已大多逃亡，以此来麻痹敌人。魏军果然中计，穷追猛赶，齐军却一味退却，最后在山高路窄、树多林密的马陵道设下埋伏。同时，孙膑还命人把路旁一棵大树的树皮刮去并写上"庞涓死于此树之下"八个大字，并吩咐士兵说："夜里发现红光，就一齐放箭!"

天黑之后，庞涓率兵马不停蹄地追到马陵道。但见路上横七竖八地扔着许多木头，便命士兵下马下车，准备开路追击，却忽然看见路边的白色树干上隐隐约约有几个大字。庞涓疑心特重，便命人点火观看，但没等看完就连叫不好。但为时已晚，齐军乱箭齐发，魏军顿时大乱，四面被围，箭如雨下，既无法抵抗，又无路可逃。庞涓自己也身负重伤，眼见败局已定，绝无挽回的余地，只好垂头丧气地拔剑自刎，齐军大获全胜。这就是历史上著名的马陵之战，而孙膑则从此名扬天下。

孙膑的确是位杰出的军事家，同时也是一个深知忍字秘诀的人。面对命运的不公，面对"朋友"的诬陷，他仍能忍隐不发，潜心等待时机的到来。这不但需要一份惊人的耐力，同时也需要有一种卓越的审视力和观察力。

是可忍，无不可忍

夏天催人欲睡的季节，教徒们被牧师又长又臭的布道弄得个个昏然欲睡。有些人甚至忍不住打起瞌睡来了，最后教堂里的人几乎都在打瞌睡，只有一个绅士，上身挺直，专心听道，跟四周的人完全不一样。

他不是别人，他正是当时鼎鼎有名的英国首相格莱斯顿。

后来有人好奇地问格莱斯顿："奇怪，每一个人都听得打起瞌睡，甚至干脆小睡一场，为什么只有你那么用心地听?"

格莱斯顿微笑着说："是这样的：听这么一无可取的讲道，老实讲，我也很想打瞌睡，可是，我突然想到，何不用这件事来试试自己，能够忍耐到什么程度?我聚精会神地从头听完。刚才我还告诉自己：你呀，忍耐得好，以这种耐力去面对政治上的种种难题，还有什么事不能解决呢?所以说，我对今天的讲道，感触至深，对我的好处和启示，可真是太大了。"

当"智慧"已经失败，"天才"无能为力，"机智"与"手腕"也已没用，其他各种能力已束手无策，宣告绝望的时候，走来了一个"忍耐"，由于坚持，得到了成功，不可能的成为可能。

在别人都已停止前进时，你仍然坚持，在别人都已失望放弃时，你仍然进行，这是需要相当的勇气的。使你得到比别人更大的成功，正是这种坚持、忍耐的能力，不以喜怒好恶改变行动的能力。

忍耐的精神与态度，是许多人得到成功的关键。

在商业界中，能做成最多的生意，获得最多的主顾，销售最多的商品的，往往是那种不灰心，能忍耐，不在回答中说出"不"字的人。忍耐的精神，谦和的礼貌，足以使别人受感动而成全他。

一受刺激就不能忍耐的人，不会有很大的成就。

定下一个目标，然后集中全部的精力去实现它。这种能力能获得他人的钦佩与尊敬。

你一朝树立了有毅力、有决心、有忍耐的名誉，就不用怕世界上没有你的地位。但是假使你显出一些意志不坚定和不能忍耐的态度，人们会明白，你是白铁，不是纯钢。他们瞧不起你，不信任你。而没有人们的信任，事业的成功是很难的。

忍让如同金子贵

中国人发明了一个"忍"字，那是心字头上一把刀，言简意赅。从里到外透着一个道理：没有勺子不碰锅沿的。人和人不是一个模子刻出来的，脾气秉性哪能一样?一旦产生摩擦，撸胳膊挽袖子地刀尖对麦芒，日子还能消停吗?所以说，"忍一时风平浪静，退一步海阔天空"。在这个世界上，没有解不开的疙瘩，也没

有化不了的矛盾。只要彼此都做到体谅，自然会拨云见日，雨过天晴。

但是，谁都知道，这话说起来容易，做起来难。冤家路窄的事儿我们随时都能遇见。今天你让我不顺当，明天我就想尽办法让你穿小鞋；去年你媳妇骂了我老婆，今年我非得找个机会当众出你的丑。这样，本来没多大的事，却结了不小的冤家。你说这是何苦呢?更何况，这种事情从来都是让人身心疲惫的，双方受到的伤害都很大。医学早已证明，报复心理是铸成疾病的元凶之一。高血压、心脏病、胃溃疡等大都与长期积怨、高度紧张有关。

一个人经历一次忍让，会获得一次人生的重塑。

古时候有个叫杨翥的人，以忍让聪慧闻名。有一次，他的邻居丢了一只(又鸟)，指骂姓杨的偷(又鸟)不得好死。家人愤愤不平，杨翥却非常淡然："满世界又不只我一个人姓杨，随他骂去吧。"还有一次，屋外下着瓢泼大雨，一个邻居把自己院中的积水排到了杨翥家中，全家深受潮湿的苦楚。杨翥仍然很淡然："不要斤斤计较，总是晴天的时日多，落雨的日子少。"久而久之，大家都被杨翥的忍让打动了。后来，有一伙强盗密谋抢夺杨家的财宝，就是这些邻居们自发组织起来，避免了这场灾祸。

生活中的事情就是这样，只要不是什么原则问题，最好做到能忍则忍，特别是在日常工作中，"小不忍则乱大谋"。一时的冲动往往会导致日后的悔恨，实在有些得不偿失。与其说这是一种勇敢，还不如说是一种莽撞。人只要活着，就不可避免地受到一些有意无意的伤害，任何人都是如此。所以，聪明的人总是尽可能地迁就对方，这看似懦弱的举动其实正是生存的智慧。既能让你避免耿耿于怀地自我折磨，又能让你维持健康的人际关系。一石双鸟的事，你还固执什么?

可是，生活中还是有很多人坚持认为，丢什么也不能丢面子，失什么也不能失身份。当然，爱惜自己的尊严是极为必要的，但是，你总得思考事情的来龙去脉，分个孰轻孰重。

因此，我们完全可以得出"忍让如同金子一般可贵"的结论。拥有这样心灵的人不可能整天拿(又鸟)毛蒜皮当回事，你别觉得我站着说话不腰疼，如果你整天琢磨着整人报复这点事，不仅腰疼心也疼。特别是那些这辈子的使命就是来报仇的人，他们的生活质量我实在是不敢恭维。其实，任何人之间的事要想多小就有多小，要想多大就有多大。

忍耐--发财的秘方

古河市兵卫是日本矿业大王，他的成功秘诀似乎就是两个字"忍耐"，他自己也是这么说的。

古河小时候做豆腐工人，然后被放高利贷的人雇去，专做收贷员，这可是份苦差事，但他靠"忍耐"这一招法，干出了名堂。

有一天晚上，古河前往一个借贷者处催着要钱，对方以淡漠、不理睬的态度对待他。让古河一个人在那儿干坐，到睡觉时干脆熄灯就寝，就像没有古河这个人。古河也不为所怒，静静地坐在那里，忍冻挨饿一直乖乖地等到天亮。第二天清晨，古河端坐如初，脸上照旧堆满笑容，没有露出一丝怒意。对方被古河的耐性所感动，态度为之一变，恭恭敬敬地把钱还给他。

古河这种认真随和而又富有耐性的工作、待人态度，老板也大为欣赏。没多久，老板就介绍他去财主古河家做了养子。之后，他便进了豪商小野组(相当于现代公司一类的组织)服务。因工作屡出佳绩，几年后就升为经理。后来，德川政府将政权还给了明治天皇，明治初期物价暴跌，商品滞销，豪商小野组也倒闭了，欠了一屁股债，在这种情况下，古河毫不吝啬地把自己的私产全部献出替主人还债。此举在当地引起轰动。

好心必有好报。两年后，古河买下一处废铜矿--足尾铜矿时，正愁无钱开发，感于他的替主人还债的义举，第一银行董事长涩泽荣一，主动不需要担保便借给他一万两金子，作为开发铜矿的资金。

这个足尾矿井是一个早已为他人放弃的废矿井，世人皆认为该矿已经是一块铜矿石也没有了。因此，他一开始掘凿，人们就不断嘲笑，认为得不偿失，视古河为疯子，借他一万两金子的涩泽也是神经病。然而，古河不为人所动，靠耐心和意志，跟矿工们一起日夜辛苦地挖掘，但结果十分令人失望。

一次失败，他没灰心。他又从西欧引进新技术，买进新机器，接着再干。他在挖掘新矿坑时受了伤，但他并没有因此而打退堂鼓，伤还未完全好就出现于矿坑现场，继续苦干。两年过去了，资金天天减少，但却不见铜的影子。古河一点儿也不气馁，面对困境，咬紧牙关，抱定死在矿山的决心，跟矿工们同甘共苦，每天挖掘不止。经过四年艰苦奋战，在一万两金子几乎全部耗尽之时，苦尽甜来，终于挖出了铜矿，

完成了别人认为不可能成功的事。

有人问古河成功的秘诀，他说："我是把别人已经掘尽的，再挖掘一次罢了。""我认为发财的秘方是忍耐两个字。""能忍耐的人，能够得到他所要的东西。""有了忍耐，就没有一件东西能阻挡你前进。"

不磨不成玉，不苦不成人

人人都会遭遇困难险阻，能战胜它则是英雄，不能战胜它则是凡夫。俗话说："不磨不成玉，不苦不成人。"在困难面前，你绝不能俯首帖耳，屈服于它，只有勇猛奋起把它打得屈服在你的脚下，你自然是胜利者、成功者了。

你如果不能忍受奋斗的困苦，那么在你一生之中，充其量不过是在"人的动物圈"中享受着对他人的顶礼膜拜、鞠躬作揖。这样，何处去寻找你的安逸与快乐、幸福与和平呢?在人生这个大舞台上，不管你所担任的是什么角色，你能不能成功，这就纯粹要看你的表演技能如何了。你越是能坚持，越是能奋斗，你成功的希望就会越大。

孟子说："自暴的人，不必与他交谈。自弃的人，不必与他同事。"对于自暴自弃的自杀心理，我们谨慎地防范它，就像处女防护自己的身子。我们知道，在古今中外的历史上，所有特殊的伟大人物，都是从艰难困苦中甚至危险中奋斗过来的。拿破仑、华盛顿、甘地等人，都是这样的。汉高祖刘邦以前只是一个小小的亭长，明太祖朱元璋曾是一个庙里的小和尚。再从中国上古来看，舜曾是一个庄稼汉，傅说曾是一个建筑工，胶鬲曾是一个鱼、盐的商贩，管仲曾是土人，孙叔敖曾是渔民，百里奚曾是秦穆公用五张羊皮换来的。

这就是说，我们不要把自己的发展力量估计得渺小，把环境的束缚力量估计得太大。只要我们坚定一种必胜必成、不死不休的精神，勇敢地与外力拼搏，一定能有成就。

困难可以诱发人们生命中的坚忍潜力，危险可以开启生命中勇敢的潜力，这两者都能引发出生命的光芒。而困难越多、危险越大，成功与发出的生命光芒也越大。

中国辛亥革命的成功，就是孙中山先生以大无畏的精神，不屈不挠，艰苦奋斗才有的结果。法国革命经历了长达 80 年的奋斗，几千万生命的死亡，大量财产的损失，才取得成功。而美国的独立战争，也是经过八年的奋战才取得成功。在民国革命史中，黄兴是一位很有成就的将领，他除了天生勇敢之外，最重要的是一刻也不忘战斗的精神。只要有机会，绝不放弃，将生命置之度外，赴汤蹈火也在所不辞。他在许多次战斗中，都是冒死奋斗，才取得成功。他曾经说："天下没有难事，只有坚忍二字，才是成功的要诀。"

培养自己的"度量"

一个善于应酬的人，他的忍耐力是必不可少的，一个人如果过分压抑、缺乏宽容，就会养成"不满现状"的心理，"不是在沉默中死亡，就在沉默中爆发"。这种状况在应酬过程是可能遇到的。原因很简单，他们的忍耐力不到家，常常无法适应有时会在应酬中出现的那种紧张的无形压力。心理承受不了，就会冲动蛮干。

我们在听别人陈述或解释时，即使明知他说谎或是强词夺理，也不该迅速表现出不满的态度。随时随地使用谦恭的语气与人交谈，这在当今社会，已经可说是成为一条众所周知的应酬法则。要想成为一个善于应酬的人，就必须懂得随时以谦恭的态度对人，惟有如此方能表现出自己的风度和良好的修养。

在今日的社交场上，人们常常为了自己的立场和利益，即使是明知错误，也往往是放不下"自尊"，不能痛痛快快地认错。也许，找借口以求解脱是所谓人之常情，在所难免的吧!与其编造一些谎言或来个支吾其词，倒不如痛痛快快，坦率地向对方道歉来得有效。

许多主管面对部属诚实地向他道歉，而不以别的理由作为迟到的借口时，多会看在他那诚实无伪的态度上，立刻原谅他，不再追究。但是，对于一些部属一味地掩饰，不但会给以严厉指出，还会因此对他的为人大打折扣。

其实，主动承认自己的过失是争取上司信任的一种巧妙的捷径，有勇气对自己的过失开玩笑的人必定对自己有坚定的信心，相信自己在其他方面的成就。能够勇敢承认错误的人实际上在要求自己拿出修正错误的办法。要会与人相处，一定要有勇气，有风度，痛痛快快地承认自己的过失，而不是磨磨蹭蹭地先一件件地抖落自己的长处。

我们每一个人在日常的应酬中，对于自己或他人的过错，都应表现出平和和坦诚的态度。人都是有情感的，当你欺骗他的时候，他就会有一种莫名其妙的"我被非人对待"的感觉，这在应酬上是很危险的。

而当你有过错时表示一下"度量"，他就会在瞬间对你认同。所以说，应酬需要度量，目的不仅可以为别人，也可以为自己。

培养自己的"度量"，在平时的生活上，已很重要，假如你是一个脾气不佳而又耐性不好的人，在应酬时，你也要有自觉，起码要忍耐极短的时间，把应酬的时间敷衍过去才行。

吃亏就是占便宜

东京横山町有名的岛村大楼业主、岛村产业公司及丸芳物产公司董事长岛村芳雄，早年便背井离乡，前来东京一家包装材料店当店员，薪金只有一万八千元，还要养活母亲和三个弟妹，因此他时常阮囊羞涩，身无分文。

岛村回忆说："下班后，在无钱可花的情况之下，我拥有的惟一的乐趣只是在街上闲逛，欣赏人家的服装和所提的东西。"

他对凄凉落魄、身无分文的生活并没发过牢骚，也没有失去他爽朗的个性。

有一天，他在街上漫无目的地散步时，注意到女性们，无论是花枝招展的小姐，还是徐娘半老的妇人，除了都拿着自己的皮包之外，还提着一个纸袋，这纸袋是买东西时商店给她们装东西的手提袋。

"嗯!这样提纸袋的人，最近越来越多。"

机会就是成功的开端，在对一项事情一见倾心之后，对它的兴趣日益加深，然后把全副心神凝注在这事情上面开始下苦功，就可慢慢地走上成功之路了。

他如此一想整个心就被纸袋和绳索占据。两天后就到一家跟商店有来往的纸袋工厂参观。果然，如他所意料，工厂忙碌得像刚发生火灾的现场一样。参观之后他怦然心动，毅然决定无论如何非大干一番不可。

"将来纸袋一定会风行一时，做纸袋绳索生意是错不了的。"

然而身无分文的他虽然有万丈雄心，但是却有无从下手的感慨。最重要的是资金要从哪儿得来呢?世上有锦上添花的人，却少有雪中送炭的人。"但是让这个机会溜走，也许以后永远不会再有机会了。我必须紧紧地把握住它。"

以后几天，缺乏资金问题一直困扰着他。最后他决心硬着头皮去各银行试一试。

一到了银行，他就对纸袋的未来远景、纸袋绳索制作上的技巧，以及他的原价商法、该事业的展望等说得口干舌燥，但每一家银行都冷冷淡淡不理睬他。不仅不把他放在眼里，甚至有的银行却以对待疯子的态度来对付他。

"我每天前去走动拜访，只要全神贯注，全力以赴，总有一天他们会改变主意的。"他如此想，于是他就决定把三井银行作为目标，连日不间断地前去展开波状攻击。

然而他疯人般的热心，在三井银行也没有得到同情。起初态度冷漠连他的话都不屑一听的职员们，过几天，对他蔑视的态度就逐渐表面化，终于耐不住厌烦大发脾气，一看到他就以怒目相向。有时他一来，大家就发出一阵哄笑来取笑他，有时他一进门就把他赶了出去。

皇天不负苦心人，终于前后经过三个月，到了第 69 次时，对方竟也被他那苦心孤诣、百折不挠的精神所感动，答应贷给他日币 100 万元。

当朋友、熟人们知道他获得银行贷款 100 万元，于是他们也纷纷伸手帮忙，有的出资 10 万元，有的贷给他 20 万元，不久就有 200 万元的资金可运用。

如此，岛村就辞去店员的工作，立即设立丸芳商会开始绳索贩卖业务。

岛村深信，虽然他的条件比别人差，但用自己新创的"原价销售商法"干下去的话，一定能在竞争激烈的商业界立足的。

岛村的原价销售法相当有名，但方法很简单，没什么花招。

首先，他就前往黄麻产地冈山的麻绳索厂商，一条 45 厘米长的麻绳以五角钱大量买进，然后照原价一条以五角钱卖给东京一带的纸袋工厂。

完全无利润反而赔本的生意做了一年之后，"岛村的绳索确实便宜"的名声远播，应接不暇的订货单就从各地像雪片纷飞般源源而来。

于是岛村就按部就班，采取他的行动，他拿购货收据前去订货客户处诉说："到现在为止，我是一毛也没赚你们的钱。但是这样让我继续为你们服务的话，我便只有破产的一条路可走了。"

这样跟客户交涉的结果，客户也为他的诚实的做法深受感动，心甘情愿的把交货价格提高为五角五分钱。

同时，他又到冈山找麻绳厂商洽谈："你卖给我一条五角钱，我是一直照原价卖给别人的，因此现在才有这么多的订货。如果这种无利赔本的生意让我继续下去的话，我只有等关门倒闭了。"

冈山的厂商一看他开给客户的收据存根，便大吃一惊了，这样甘愿不赚钱做生意的人，他们生平头一次遇见，于是就不加考虑，一口答应以后供应他一条四角五分钱。

如此一条赚一角钱，按当时他一天的交货量 1000 万条算起来，一天的利润就有 100 万元，比以前当店员五年的薪金还要多。

创业两年后，他就成为名满天下的人，同时把丸芳商会改为公司组织。

他回忆说："有一次我遇上以前去三井银行时，把我赶出来的银行职员，他知道我发了大财，因此一看见我就面红耳赤地望而却步，一会儿，就默不作声地逃之夭夭了。"

创业 13 年后，他一天的交货量至少也有 5000 万条，其利润实在难以计算。现在袋子绳索更是讲究，有塑胶带、缎带、绢带等，一条卖价五元左右，这些高级品的利润更是可观。

他的成功，究其原因，一方面是他有先见之明，在十多年前也预料，纸袋流行的时代一定会到来；其次是他的原价商法得到了业界的信任，使他不花一文宣传费，顾客便自动替他宣传，使他无往不利，在几年间就从一个穷光蛋摇身一变成为日本绳索大王。可以说，他的原价商法，即是"吃亏就是占便宜"商法，是一项最高明、最高超、奥妙无穷的招财进门的法宝。

忍一时风平浪静

忍耐和愤怒是造福和招祸的一个重要关口。忍是"心字头上一把刀"，表示如果不忍，就会招来灾祸。每个人来到世上后，都会遇到许多不顺心、不如意的事，甚至还会碰到被冤枉、被欺负的事，在此关头是忍还是怒，可能在这短暂的时间内就能决定你的祸福。有许多人，为了一些小利益的争执或是一些(又鸟)毛蒜皮的事而发生口角之争，互不相让，以至大吵大闹，进而大打出手，结果往往造成两败俱伤。有的为了物质利益发生争执，闹出了人命案子，打死的一方肯定会阴魂不散，而另一方则要"杀人偿命"。由此可见，忍是多么的重要。古人云"忍一时风平浪静，退一步海阔天空"。当然忍也有个原则，例如国家的利益受到损失，国家的荣誉受到侮辱，这都不能忍，要挺身而出加以捍卫。

说白了，忍让，实际上就是让时间、让事实来表白自己。它能够摆脱相互之间无原则的纠缠和不必要的争吵。

忍让者，忍耐也，谦让也。一般来说，社交过程中如果产生什么矛盾的话，双方可能都有责任，但作为当事人，如能主动地"礼让三分"，多找自己的原因，就能云消雾散，和好如初。

据说清代中期有个"六尺巷"的故事。当朝宰相张英与一位姓叶的侍郎都是安徽桐城人。两家毗邻而居，都要起房造屋，因地皮发生了争执。张老夫人便修书北京，让张英出面干预。宰相到底见识不凡，看罢来信写上一首打油诗劝导张夫人："千里家书只为墙，再让三尺又何妨?万里长城今犹在，不见当年秦始皇。"张母见书明理，马上将墙主动退后三尺；叶家见此，深感惭愧，也把墙让后三尺。因此，张叶两家的院墙之间，形成了六尺宽的巷子，成了有名的"六尺巷"。

其实，忍让是一种美德。朋友的误解，亲人的错怪，流言制造的是非，讹传导致的轻信……此时恼怒不会春天化雨，生气无助雾散云消，只有一时的忍让才能帮助你恢复应有的形象，得到公允的评价和赞美。

但忍让并不表示懦弱可欺，正相反，它更需具备自信和坚忍的品格。"忍"字，至少有二层意思：其一是坚韧和顽强。晋朝朱伺在《晋书·朱伺传》中说："两敌相对，惟当忍之；彼不能忍，我能忍，是以胜耳。"这里的忍，正是顽强的精神体现。其二是抑制。宋代爱国诗人陆游，胸怀"上马击狂胡，下马草战书"的报国壮志，也曾写下过"忍志常须作座铭"。这种忍耐，不也正凝聚着他们顽强、坚忍的宝贵品格吗?岂能说他们是懦弱可欺呢?

歌德有一天到公园散步，对面走来了一位曾经对他作品提出过尖锐批评的批评家，他站在歌德面前大声嚷道："我从来不给傻子让路!"歌德回答道："而我正相反!"边说，边满面笑容地让在一旁，歌德的幽默消

除了自己的恼和怒，避免了一场无谓的争吵。从某种意义上讲，既为自己摆脱了尴尬难堪的局面，顺势下台，又显示出了自己的心胸和气量。

欲速则不达

急迫地追求短期效应而不顾长远影响；追求眼前的区区小利，而不顾全局的根本利益，这都称之为急功近利。

古语讲，欲速则不达。急功近利是成就大事业的绊脚石。

急功近利者，一定是戴着功利名位近视眼镜的目光短浅者。一叶障目，不见泰山，只闻到了芝麻的香，而忘却了西瓜的甜。只看到目前的境况，只看到暂时的贫富盈亏。头痛医头，脚痛医脚，是急功近利者一贯的行为方式。为了治好头而不顾脚，为了治好脚又可以不顾头了。为了摆脱眼前的状况，可以不顾未来的利益，为了求得一时的痛快，而以长远的痛苦为砝码。其实这往往是得不偿失的。

你如果患上了急功近利的毛病，就一定心胸狭窄，胸无大志，总是盲从世俗，脑袋长在人家的脖子上。别人说军人时髦，你便想法穿上军装。别人说文凭重要，你便马上去混文凭。别人下海捞钱去了，你如同热锅上的蚂蚁，马上削尖脑袋下海去。

你根本不管人何以为人。什么人格啦、德行啦，人生境界啦，品行操守，灵魂啦，优美啦，在你看来一钱不值。你以为人生在世唯吃好穿好玩好乐好便就是好，便就是实在，便就是有价值。于是，为了达到吃穿玩乐之好，你可以不择手段，不顾廉耻，出卖灵魂。

然而这世间的事情也真怪，越是急功近利者越不容易得到功利，没有一个不顾廉耻，出卖灵魂的人能够得到真正的快乐。

无论什么样的急功近利者，总是瞪着一对贪得无厌的眼睛，死死地盯着名利二字。然而名利之对于你好似一个西方哲学家打过的一个比喻一样，如同吊在车把面前的一块肉对于拉着车的车夫一样。车夫总想抓住那块肉，却总是抓不到。无论你把车拉得多么快，那块肉始终在你的车把前面，始终抓不到。你成天绞尽脑汁，时刻伺机着投机取巧，而且忙忙碌碌、大汗淋淋、辛辛苦苦，到头来仍然一无所有。你仍然功未成、名未就、利未得。

大凡急功近利者，虽与好高骛远者殊途，却同归。同归于二：一同于一事无成，二同于无幸福可言，只有空忙一场。急功近利者不可能成就什么事业，因为你本来就没有什么长远追求，没有成就什么事业的志向，你的全部精力、全部时间和全部生命都无形地消耗在你的短期行为之中，消耗在你虚浮浅薄的劳作之中。你也许一时得利，可是你付出的太多，得到的终归微不足道。而且你活得太累。所以，你不可能有真正的快乐和幸福。

难道快乐和幸福首先不是一种心灵的优美和灵魂的安泰吗?

--所有急功近利者，无论年轻人的急躁、中年人的急进、老年人的急迫，莫不如此：无功无利无幸福。

可见，孔圣人没说错：欲速则不达。

让人骂个够

与人相处，由于利害的冲突和恩怨的纠葛，指责和谩骂免不了会发生。

当有人骂你，最好的应对方法不是回骂，而是沉默以对。

在一次会议上，主办单位中的一个人和会中一位来宾有过过节。当这位来宾发言时，他竟不讲重点，反而当着二三十位来宾面前，把那个人骂了一顿，扯了很多过去的账，而且用词尖刻；人们都很担心场面会失控，但被骂的那个人却一点表情也没有，一句话都不回。结果骂人的慢慢骂不下去，匆匆收拾桌上的文件，走了。

姑且不论他们二人之间的是非恩怨，倒是应该佩服被骂的那个人的定力，换成别人，早就拍桌子挥拳了也说不定。

这是对付指责谩骂的最好方法。

为什么说这是最好的方法?理由为：

(1)打架要有对手才能"打"，对方还手，才能越打越起劲，若对方不还手，这个架当然就打不下去了。吵架也是如此，人若不还口，对方也会骂不下去。

(2)你若不还口，对方气势会越来越弱，此时会出现几个状况，第一是草草收场；第二是下不了台，脸红脖子粗地硬撑场面，最后气急败坏地鸣金收兵；第三是为了维持气势，不是不持续"骂"下去，但因为你不还口，对方缺乏你言语上的刺激，他必须不断搜寻骂你的理由和字眼，有时甚至会前后矛盾，自露马脚，无法自圆其说，结果把自己弄得窘迫不堪。

(3)不管你有理或无理，骂不还口可"塑造"你的"弱者"姿态，引发旁人的同情；当然，相对的，也会引发旁人对骂者的不以为然。而你的"风度"，相信也会获得别人的认同。

因此，骂不还口，可使自己处于绝对的上风；不过这相当不容易做到，因为一被骂，自卫的本能立刻升起，但如果你口才不佳却硬要回骂，有理也变无理，不过如果你自恃口才好，唇枪舌剑一来一往，你也不一定占得了便宜。骂赢了对方，对方若心怀鬼胎，这对你也不是好事。不妨沉默以对，让对方无功而退，因为他已经骂过了你，你又没还口，如此他怀恨的可能性便会降低。

有个政治人物据说常使用这个方法--当有人骂他时，他先是沉默，当对方骂完时，他则笑着说：

"对不起，你刚刚说的我没听清楚，是不是请你再说一遍?"

对方会不会再骂他一遍，看来是不可能，因为他骂完，气势已经下降，不可能在刹那之间重新处于既高且壮的状态，而且人家不吭声地让你骂，自己已处于不利的地位，再被这么一说，哪有脸有理再骂人一次?

所以，这也是个好方法!

脸上唾沫自己干

人生在世，常常会遇到令人十分苦恼的境况，如无法自明自己的时候，或无须、不值得为自明自己花费太多精力的时候，更要学习等待，学习忍耐，不要玉石俱焚，不要纠缠不清。唐代苏州寒山寺的两位名住持寒山与拾得于此有过一番很精彩的对话。一日，寒山对拾得说："今有人侮我，冷笑笑我，毁我伤我，嫌恶恨我，诡谲欺我，则奈何?"拾得道："子但忍受之，依他，让他，敬他，避他，苦苦耐他，装聋作哑，漠然置他。冷眼观之，看他如何结局?"这可是炉火纯青的忍耐艺术了。虽然这种忍耐是消极避世的方法，但"冷眼观之，看他如何结局"，却别有一番正气在，包含了一种俯视人生的态度，和清冷于荣华纷利的风骨。

据《旧唐书·娄师德传》记载，娄师德是一个既有学问又气量宽宏的人，名相狄仁杰就是他举荐的。但狄仁杰入相后并不知道这件事，还因为看不惯娄师德而经常排斥他，以至于到后来娄师德只好出京城而远到边地去任使了。武则天知道后，就拿出往日娄师德举荐狄仁杰的表彰给狄仁杰看，说你怎么这样对待有恩德于你的人呢?狄仁杰看了，大为惭愧，说啊呀，他从来也不与我辨是非，也不对我说这件事，我受娄公如此包涵还不知，我比他真是差得太远了!娄师德为朝廷的重臣几十年，谦恭勤谨，从不懈怠，严于律己，宽于待人，在矛盾重重的中枢机构中从未有过帮派之争，也未有大起大落的经历，始终受到人们的推崇，这与他稳重的做人规范是不无关系的。因此，适当的容忍也是一种有效地自我保护措施，是一种智者的风度。他的弟弟当上了代州刺史，临行之时，娄师德对弟弟说："我辅助宰相，你现在又管理一个州，受皇上的宠幸太多了，这正是别人所嫉妒的，你打算怎样对待这些人的嫉妒以求自免灾祸呢?"娄师德的弟弟跪在地上，说："从今以后即使有人朝我脸上吐唾沫，我自己擦去唾沫，绝不叫你为我担忧。"娄师德说："这正是我所担忧的。人家向你吐唾沫，是对你恼怒，如果你将唾沫擦去，那不是违反了吐唾沫人的意愿吗?别人会因此而增加他的愤怒。不要擦去唾沫，让它自己干了，应当笑着去接受它。"

这种做法可说是达到宽以待人的极致了。当有人侮辱你时，能躲开就躲开，躲不开不妨忍下这口气。

忍而后发制人

在与人交往的过程中，有许多必要的原则，但在许多原则中，忍耐可称为是第一要则。因为只有忍耐才能了解对方，只有忍耐才能完成彼此的沟通，同样，只有忍耐才能养成与人交往时的良好修养。

日常生活中，我们听见一件事情，这事情使我们感觉极度不满，但在没有探究出真正的原因时，需要绝对的忍耐。深一步说，即使弄清了真正的原因，也应忍耐，因为发怒无益问题的解决。我们听到别人陈述或解释，即使明知他说谎或所言无理，也不该迅速表示不满的态度。有些人会在这种场合下说："不要说了，你的意思是……"这样说不是一种好的应酬。

心理学家纳德曼说，当我们听到一件不惬意的事，再听了它的经过之后，常常就拿来修正自己的观念，以为事情有许多值得原谅的地方了。

有了适度的宽容忍耐之后，我们就可以抓住机会运用智慧进行反击了。反击应是很巧妙而富于机智的。

苏格拉底是古希腊哲学家，有一次和一个批评家相遇，批评家是个秃子。秃子一见面就批评谩骂苏格拉底。苏一声不吭。批评家余怒未消地问："你还有什么话说吗?"苏淡淡地说："没有，没有。我只是羡慕你。"批评家奇怪地说："你羡慕我什么?"苏回答："我羡慕你的头发，它真聪明，那么早就离开你的脑袋了。"苏的言外之意是：批评家的脑袋装了许多乌七八糟的东西，从他嘴里吐出来的当然不会是什么好话了。

忍耐是为了获得了解对方的时间，忍耐同时也给我们赢得了思考对策的时间。因此，如果有人对你大不敬，那么你要在忍的同时仔细品味一下，在心里想好反击的策略。其实，所谓的反击，都是在防守之时有所酝酿，借着对方的意识稍稍用力一转，就将对方击败。所谓的"后发制人"，其实就是对那些能在社交场合中保持忍耐而言的。

第七章　多用脑子，少用性子

一个人要时刻保持清醒、不犯迷糊是很难的，不少人往往因为意气用事或抵挡不住诱惑，落入别人设下的圈套，轻则丢财，重则丧命。奉劝各位：多用脑子，少用性子。

心平气和万事通

生活中非理性的因素很多，我们常常会因为某些非理性的因素而控制不住自己的情绪，造成一些不该有的后果。

1．愤怒

这会使人失去理智思考的机会，在许多场合，因为不可抑制的愤怒，使人失去了解决问题和冲突的良好机会。

尤其是，一时冲动的愤怒，可能意味着事过之后要付出高昂的弥补代价，你在实际生活中，愤怒造成的损失往往是难以弥补的。你可能从此失去一个好朋友，失去一批客户，而别人对你的合作也会产生疑虑。

人在愤怒情绪的支配下，往往不顾及别人的尊严，并且严重地伤害了别人的面子。损害他人的物质利益也许并不是太严重的问题，而损害他人的感情和自尊却无异于自绝后路。

2．狂躁

狂躁给人以一种假象，仿佛此人精力充沛，说话与做事都那么有感染力，显得咄咄逼人。

初次接触狂躁者时，许多人都会产生错误的感觉，以为他是那么的具有活力，使人感动，可是，随着时间的推移，以及了解的加深，你也许会发现，狂躁者其实不过是一张白纸。

你会发现他狂躁表面下隐藏的缺陷：

他的谈话没有深度，他行事缺乏条理和计划性；他说过话转眼就会忘记，交给他的任务也不会受到认真对待。

狂躁的情绪容易使人陶醉，因为狂躁者的自我感觉好极了，他会显得雄心勃勃。可是，世界上没有狂躁者成功的例子，狂躁是情绪的极端。

3．猜疑

猜疑是人际关系的腐蚀剂，它可以使触手可及的成功机会毁于一旦。

许多猜疑最终都证明是误会，如果相互之间的沟通顺畅，那么猜疑的霉菌就无处生长。对成功路上艰难跋涉的追求者来说，猜疑将是一个随时可能吞没你整个宏伟事业的陷阱。因为你的猜疑可能随时被别人利用，而蒙在鼓里的你还浑然不觉。其实，只要你细加分析，就不难发现，猜疑是多么的没有道理和破绽百出。

猜疑的另一个原因是对自己的控制能力缺乏足够的自信。为什么会猜疑?因为担心自己的利益受到损害，而这种担心显然是由于对自己控制局面的能力信心不足。

4．嫉妒

嫉妒使人心中充满恶意、伤害。如果一个人在生活中产生了嫉妒情绪，那么他就从此生活在阴暗的角

落里，不能在阳光下光明磊落地说和做，而是面对别人的成功或优势咬牙切齿，恨得心痛。

易嫉妒的人伤害的首先是自己，因为他把时间、精力和生命不是放在人生的积极进取上，而是日复一日地蹉跎其中。

嫉妒同时也会使人变得消沉，或是充满仇恨，如果一个人心中变得消沉或是充满仇恨，那么他距离成功也就越来越远。

5．紧张

适度的紧张使我们能集中精力，不至分神。但紧张过度却会使我们长期的准备工作付诸东流。

一个成功者，他也许一直都有些紧张的情绪，但之所以成功，是因为他已经学会了如何控制紧张。美国历史上最著名的总统林肯，当众演讲时始终有些紧张，可是他知道如何控制和巧妙地掩饰过去，不让台下的听众觉察出来。

如何控制以上所说的非理性因素造成的不良情绪?看看下面这个故事。

美国一家公司的经理想出了一种很好的办法，以发泄他的怒气。年轻的时候，他在本公司里做一个小职员，当然，提升的渴望和现实有很大的出入，于是，他拿出纸笔，想写辞职信。

在写辞职信之前，他为了发泄自己的不平，就在纸上写下了对公司中每个上级职员和经理的评判。写好后，他拿去让一位老朋友看。

那位朋友很有心计，他取出一枝蓝色水笔，让这位不平的朋友把公司中那些人的才能也写下来，同时列出在十年之内如何提升自己的计划。

当这些东西都写出来后，这位公司职员的怨气消了很多，他决定继续在这个公司做下去，因为与他相处的上级职员和经理既有缺点，也有优点，兼顾二者的话，他认为自己没有充分的理由离开这些人。

从此，这位职员学会了一种发泄不平的方法，凡是忍不住的时候，他都要把心中的情绪写下来，看一看，心境就平和了许多。

有勇更要有谋

古往今来，作战打仗靠的是谋略。作为一个统帅，时时刻刻要想到战胜敌人的谋略，这是古代兵书中所总结出的重要法则。

值得指出的是，打仗要有勇有谋。在很多情况下，有谋比有勇更为重要，例如行军所到之处，必须多问，多思考。既自己独立思考，又广泛地向别人询问，这都是好谋的具体表现。

我国古代名将王璞山带兵，有名将之风，每次与敌军相遇，在交战的前一天晚上，他都要传令各营齐集，与他们畅谈敌情、地势。他特别注重倾听部下的意见，在战前会议上常从衣袖中拿出十几张地图，分给每个与会者，让诸将对诸如如何进兵，如何分派，某营埋伏，某营并不参战，只是等到战斗结束后专门负责追缴之类的问题各抒己见，畅所欲言。待诸将一一说完，王璞山才说出自己的方案，然后每人发一份传单，上面写的就是已经议定的主意。第二天战斗结束后，如果发现谁的所作所为与当初议定的意见不符合，即使有功也必须受到处罚。而在平日无事时，王璞山也每三天必定要传召各营军官，熟论战守之法。

古代军事家指出，像这样使部队形成一套好谋致胜的作战制度比之寻常的操练和用兵不知要高明多少倍。军队的战斗力就是这样逐渐提高的。

好谋致胜说到底就是要对对方的心理有一个准确的把握，谋在对方之前就可能占据主动。这一方法也同样适合于筹办各类事情。

在第二十三届奥运会之前的历届奥林匹克运动会，没有哪一个主办国不亏损的。而由美国第一旅游公司副董事长尤伯斯负责承办的，在美国洛杉矶举办的第二十三届奥运会，却不仅没有亏损，还有赢利。这是为什么呢?原来尤伯斯在充分了解人们的心理活动之后，果断采取了一种"拍卖荣誉"的方案。

尤伯斯利用观众向往奥运会的心理，向市民发出邀请：凡自愿为本届奥运会义务服务者，安排每人发二套制服，供应一顿快速午餐，免费看几场球赛。为奥运会节省了大量服务开支。

例如火炬传递，是奥运会的第一套程序。这届奥运会，火炬传递仪式于 5 月 8 日上午 9：30 在纽约市联合国大厦前开始。要在 7 月 28 日奥运会开幕时准时到达洛杉矶纪念体育场。历时 82 天，全程 15000 公里。奥委会做出决定，火炬传递权以每公里 3000 美元的价值出售。也就是说，分若干小段出售给那些想过一过瘾的人，仅这一项可赢得 4500 万美元。

尤伯斯成功的秘诀，就在于他善于使用谋略安排好了每一个细节，特别是他将奥运会的荣誉及参与权以金钱或义务服务的方式拍卖给了想过过瘾的人们，从而不仅节省了开支，而且创造更多的赢利。

得意不要忘形

在这个社会上，有些人总喜欢夸耀自己，往往认为自己的学识、兴趣高人一筹。每遇亲朋好友，就迫不及待地大肆吹嘘自己的心得、经验，却不知这样常令一旁的好友不知所措。

举个例子来说，一个视赌如命的人，看到不会赌钱的人，很可能会揶揄他一番："你怎么不会赌博，那人生还有什么快乐可言?"这话传到朋友的耳里，肯定不会让他感到愉快的。

所以，每逢开口说话，不管是什么内容，都要注意别让别人产生被比下去的感觉。

有一次，一位先生约了几个朋友来家里吃饭，这些朋友彼此都是熟识的。他们聚拢来主要是想借着热闹的气氛，让一位目前正陷低潮的朋友心情好一些。

这位朋友不久前因经营不善，关闭了公司，妻子也因为不堪生活的压力，正与他谈离婚的事，内外交逼，他实在痛苦极了。

来吃饭的朋友都知道这位朋友目前的遭遇，大家都避免去谈与事业有关的事，可是其中一位朋友因为目前赚了很多钱，酒一下肚，忍不住就开始谈他的赚钱本领和花钱功夫，那种得意的神情，在场的人看了都有些不舒服。那位失意的朋友低头不语，脸色非常难看，一会儿去上厕所，一会儿去洗脸，后来他提早离开了。

一出门，他愤愤地说："老吴会赚钱也不必在我面前说得那么神气。"

人人都会经历人生的低谷，人人都会遇上不如意的时候，这时，在失意的人面前炫耀自己的得意之处，无异于把针一支支地插在别人心上。既伤害了别人，对自己也没有什么好处。

因此提醒你，与人相处，切记--不要在失意者面前谈论你的得意。

如果你正得意，要你不谈论不太容易，哪一个意气风发的人不是如此?所以这种做法也没什么好责怪的。但是要谈论你的得意时要看场合和对象，你可以在演说的公开场合谈，对你的员工谈，享受他们投给你的钦慕眼光，更可以对路边的陌生人谈，让人把你当成神经病，就是不要对失意的人谈，因为失意的人最脆弱，也最多心，你的谈论在他听来都充满了讽刺与嘲弄的味道，让失意的人感受到你"看不起"他。当然有些人不在乎，你说你的，他听他的，但这么豪放的人不太多。因此你所谈论的得意，对大部分失意的人是一种伤害，这种滋味也只有尝过的人才知道。

一般来说，失意的人较少攻击性，郁郁寡欢是最普遍的心态，但别以为他们只是如此。听你谈论了你的得意后，他们普遍会有一种心理--怀恨。这是一种钻到心底深处的对你的不满，你说得口沫横飞，却不知不觉已在失意者心中埋下一颗炸弹，多划不来。

失意者对你的怀恨不会立刻显现出来，因为他无力显现，但他会透过各种方式来泄恨，例如说你坏话、扯你后腿、故意与你为敌，主要目的则是--看你得意到几时，疏远你，避免和你碰面，以免再听到你的得意事，于是你不知不觉就失去了朋友。

当你有了得意事，发了财或是一切顺利，切忌在正失意的人面前谈论。

就算在座没有真失意过的人，但总也有景况不如你的人，你的得意还是有可能让他们起反感，人总是有嫉妒心的，这一点你必须承认。

所以，得意之时就少说话，而且态度要更加地谦逊，尤其是在面对你的商业客户时，更应谨记。

知道自己能吃几两干饭

老百姓说话最实在，一个人总得知道自己能吃几两干饭。但是，生活中几乎没有谁能客观地评价自己。这可以被认为是绝对的，如果你非说自己做到了客观那也只能是相对客观。无论人们嘴上怎么说，在他们心目中，自己总是比别人强，即使是一个乞丐也可能这么想；不把自己当回事儿的人也有，比如说绝望的人群，那是一种自卑，评价同样不客观。做到客观很难，但是又很重要。这基本上决定了一个人的素质。所以，人们以"自知之明"为贵，这个提法准确得很，但是，操作起来味道就变了。那大抵是在强迫人们谦虚，这就更加不客观了。

在十几年前，一位"大众作家"很有姿态地说："你以为你是谁?"这话很有意思，如果阿 Q 在世，一定会

跟他对应一句："你以为你是阿 Q 吗?"其实，从另一个角度来看，"大众作家"基本上提出了一个"客观评价自己"的问题。在鼓励包装炒作的时代，很多人都想最大限度地膨胀自己。文化界也是这样。最近美女作家出炉，就很有这股子味道。美女作家公然发表高见：用身体写作。但是，我们读到的文字及其内容跟美的距离太大。那简直是把生活中的"丑"赤裸裸地展示给你看，这还不是艺术吗?

她们以为在艺术前面加上"前卫"两个字，似乎就解决了一切问题。但是，任何"前卫"艺术具有生命力的标准都是要经得起时间的考验，纵观世界艺术发展史，所有的作品无不如此。可是，美女作家想让自己的作品接受时间的考验，怕是不容易，而一些人自己的"前卫"作品是一种含混的述说，少有想像空间的延展。当然，艺术评论是一件见仁见智的事儿，这里绝没有抨击谁的意思。

说一句实话，美女作家们勇气可嘉，最起码她们都懂得承认自己，只是承认得过于夸张了。这时候，考虑"人贵有自知之明"的问题也好，但有些问题是比评论更现实的问题。如今，很多人都跃跃欲试于自己根本不懂的事情，如果通过刻苦的钻研，最终补充自己的知识，那当然是一件好事儿。可是，有些人明明知道自己在某个领域毫无建树也不可能有所建树，但仍在那里面硬撑着。这种状态深一思考感到滑稽，再品味就有点可怕了。

这是一种双重的可怕。一方面是对工作的对象而言，一方面是对自己来说。外行终归是外行，他存在的意义本应仅仅是为内行提供一个反面教材。可现实中往往不是这样。他们会极力地在各种领域表现自己，而藐视内行的谦让。而且他们一旦有机会领导内行，往往就变本加厉。但是，越是这样越是没有什么好处。因为内行永远不会发自内心地佩服你，而你自己又毫无所得，甚至是永远失去了充实自己的机会。当然，你可许根本就不在乎这些，可是，耽误别人又最终对自己没什么好处的事情，做它到底干什么呢?

我最佩服的人就是那些既承认自己的能力，又看清自己不足的人，这些人的心态大都非常健康。有他们在环境里往往会产生一个团结合作的团体。这时候，"人贵有自知之明"已经不仅仅是一种人生素质，更是时代需要的工作准则了。

脾气暴躁，易中圈套

《教父》里，杉尼是唐·科利奥尼的大儿子，生性率直，脾气暴躁，身子骨长得好，依仗浑身的力气，舞刀使枪，不把谁放在眼里。杉尼打打杀杀，在纽约黑社会也有些名气，他是唐·科利奥尼家族中的打手头目。杉尼在纽约黑社会中多有积怨。杉尼家族的对头，纽约另一大黑社会势力(以经营卖淫业为主)，欲除掉杉尼。他们买通了杉尼的妹夫卡洛，让他故意死命殴打杉尼的妹妹康妮，杉尼和他妹妹康妮平时关系最好，康妮在科利奥尼家中是惟一的女儿，很受宠。康妮挨打必会向杉尼诉苦，杉尼脾气暴躁，不爱用脑，他听说康妮挨打后，必会找那个平日他根本看不起的妹夫算账。这样，人家便会将杉尼从他的窝中调出，伺机干掉他。杉尼的仇敌果然计算正确了，杉尼一接到康妮哭哭啼啼的电话，便立马火冒三丈，立时为康妮做主，要为她报复。其时正是夜深时分，杉尼操上手枪，也没带保镖，开着车便直奔康妮住处。

路过一个交费站时，杉尼减速，在站口让人查验交费卡。验完，那人将卡还给杉尼，转身便向交费岗里走去，一晃消失了。杉尼一下子感到不对，欲开车调头，可是晚了，预先埋伏在岗亭里的枪手一齐开火，把杉尼打成了一个马蜂窝。那些人走出岗亭，还不解恨，又对着杉尼的脸部一阵猛扫，直到把杉尼面部打得七零八落，看不出个形貌后，才扬长而去。杉尼被他的仇家除掉。

杉尼落得这个下场，直接原因是他的个性所致。平日他因自己火暴的脾气，动辄与人厮杀拼打，甚至连警察他也不怕，这使他积怨甚多，成为他人眼中的倒刺，不除不得安身。在他仇家的这个设计中，杉尼也完全没有使用脑筋。康妮挨打的时候，正是杉尼的家族和另一个黑社会家族火拼的时候，深夜出现这种情况，杉尼应该有所疑问，这是在江湖中闯荡的第一反应，这样才有可能避免随处都有的陷阱。可是杉尼没有这样。他被自己的情绪控制着，出气心切，把其他的一切都忘了。再说深夜离开家族根据地，应该带上保镖，让他们在前开路，这样对方的诡计就有可能落空。杉尼又没有这样，而是单身匹马，恃勇妄为，这只能去送死。最终，果然这样。

脾气暴躁，并非杉尼一人如此。我们很多人也有这种急性子。遇事不能冷静，摆脱不了情绪的控制。常常性子一起，什么稀里糊涂的事情都做得出来。这样，最终吃亏的当然是我们自己，于事无补，败事有余。脾气暴躁至少有这样三点不好：

(1)性子起来时，好口出拙言、秽言、厉言，极易伤害对方，让对方也激怒起来，跟我们顶牛，一件小

事也会惹出大祸来。

(2)人在发急时很可笑，有时连话都说不出来，没法跟人争论，连自己有的理也讲不出来了，只能自己气自己，自己干发急，其他的人也不明白你对在哪里，也没有人支持你。

(3)脾气暴躁时，感情迷失了理智，情绪控制了大脑，人不能置身事外，冷静地分析事物，看待问题，出最好的招。相反，以情论事，率性而为，眼睛只看在鼠目以内，焉能看出更多的事理，或嗅出可能的风险?像杉尼那样，人家给出一个"诱饵"，便蠢头蠢脑地扑上去，怎么不中人家的圈套呢?凡是这种以性子和身体与人抗争的，没有不败的，没有不吃亏的。遇事要冷静，要多想几个为什么，有话慢慢说，自己不急，让对方去急(急了伤脾)，这样才会避免情急出错，情急犯痴的短处。从杉尼的不幸下场中，你看出了脾气暴躁的危险吗?

心急吃不了热豆腐

有一个男孩在草地上发现了一个蛹。他把蛹捡起来带回家，要看看蛹是怎样化为蝴蝶的。

过了几天，蛹上出现了一个小裂缝，里面的蝴蝶挣扎了好几个小时，身体似乎被卡住了，一直出不来。

小孩子看着于心不忍，于是，他拿起剪刀把蛹剪开帮助蝴蝶脱蛹而出。可是这只蝴蝶身躯臃肿，翅膀干瘪，根本飞不起来。

小孩以为几小时之后，蝴蝶的翅膀会自动舒展开来；可是他的希望落空了，一切依旧，那只蝴蝶注定要拖着臃肿的身子与干瘪的翅膀，爬行一生，永远无法展翅飞翔。

大自然的道理是非常奥妙的，每一生命的成长都充满了神奇与庄严，瓜熟蒂落，水到渠成；蝴蝶一定得在蛹中经过痛苦的挣扎，一直到它的羽翅强壮了，才会破蛹而出。小孩善意的一剪，反而害了它的一生。

从这个故事里，我们可体会"拔苗助长"、"欲速则不达"的真谛。炖、熬、磨炼、挫折，这些都是成长必经的过程。急于成功的人，别忘了日本名将德川家康的一句名言："人生必须背负重担，一步一步慢慢地走，总会有一天，你会发现自己是那走得最远的人。"

人们常说，一口不能吃成个胖子，这句话不仅适用于刚刚创业的生意人，也适用于急于在人际关系中站稳脚跟的年轻人。任何公司，任何生意，任何成功，都是从无到有，从小到大，一步步踏实地走过来的。

当今世界第一富翁比尔·盖茨曾经退学在父亲朋友的电脑公司干活，积蓄了一定的资金后和几个朋友先是共同投资创办了一家小小的电脑公司，然而现在微软公司已成为电脑行业当之无愧的龙头老大。

对于一般的商人而言，都是利用手头有限的资金，从小本生意做起，通过艰苦的创业，灵活的经营，才逐步把事业壮大起来。为人处世也是如此，也有一个由小到大、苦心经营的过程。

心急吃不了热豆腐，性急喝不了热锅粥，凡事不可操之过急，只有一步一步、脚踏实地，这才是通向成功的现实出路。

给自己泼水降温

受到不公平待遇，遇到他人辱骂，办事不顺心，这些事情都可能使我们大动肝火，情绪激愤。

但轻易发怒一般不仅不利于问题的解决，还对自己的身体有危害。现代医学研究表明，发怒是改变人体化学反应的获得较大能量的一种方式，这对脑血管有问题的，容易引起脑血管破裂，导致中风，患有心脏疾病的人也容易引起心脏病突发，造成生命危险。另外情绪激动之下，有可能会做出许多不理智的举动，给他人或自身造成伤害，而等冷静下来时便后悔莫及了。

因此当你因某人某事生气而情绪激动时，应先默默对自己说："冷静!冷静!再冷静!"防止直接冲突。因为你此时头脑发热，往往语气粗暴，语不达意听不进别人的解释，结果会使问题变得更糟。你不妨一个人去散散步，使头脑清醒一些，仔细整理一下思绪。也可以与一两个局外人交谈一下，发泄一通内心的怒气或接受一些劝告。如果这样不足以平息你心中的怒火，试着去找更剧烈的发泄方式，如狂跑一阵，打一场网球等。

情绪平息后，你再与当事人做直接交谈。交谈时，要彬彬有礼，有理性，不要直呼其名，粗暴责备，讽刺挖苦甚至进行威胁。谈话内容应对事不对人，更不要进行人格污辱。在说明自己的观点的同时，注意倾听别人的意见。努力学会说："是的，我能理解你的观点。"一个人自尊心强固然是好事，但必须学会尊重和理解别人。只有这样才能期望得到别人的理解。

更重要的是努力提高自己的修养，开阔心胸，"宰相肚里好撑船"。善于谅解别人的过错，"大人不记小人过"，这样才不会为一些小事而耿耿于怀，以致轻易发怒。当然也有一个度的问题，该忍的就忍，不该忍的还是要勇于反抗。

偏激则有失冷静

常听人说某某不可相处，仔细观察就会发现，这一类人主要是做人太偏激，嫉恶如仇，容不得半点沙子。这种人到哪都没有好人缘。

由此可见，与人相处不可太偏激。处理问题头脑要冷静、客观，全面地想问题，切忌忽左忽右，极端片面。有的人天性偏激，就要通过后天的训练去克服，这时方法的运用就很重要。

我们可以尝试一下运用宽心法克服狭隘的痛苦。努力工作，奋发学习，加强思想修养，热爱并创造新的生活，思想境界提高了，心境也就放宽了。运用遗忘法克服仇恨的痛苦。对过去的历史不必再去追溯。企图从回忆中捕捉虚幻的甜蜜，往往会增加烦恼。运用排除法克服失意的痛苦。主动置身于欢乐的环境中，参加一些集体活动或出外旅游，这样可以振奋精神，开阔胸襟。运用寄托法克服失恋的痛苦。根据自己的兴趣，选择一种追求目标。比如可以争取在本职工作中有所创造革新，也可以在业余活动中争取成绩。

另外，还要克服社交中的攀比情绪，对人不要抱有对立情绪，时时处处提防别人，使自己与别人的关系经常处于紧张状态。

完成工作后不要滔滔不绝地自我吹嘘。你的功过大家自有评价，最好保持谦虚谨慎的态度。

与朋友相处，要有自己的独到见解，但不要固执己见，听不进他人的意见。

做人要有责任心，与人交往要负责任，对别人委托的事和自己与别人共同参与的工作，都要主动负起责任，绝不要敷衍了事。

对人不要报复心太强。人与人之间难免会有些矛盾和冲突，如果受点委屈就耿耿于怀，便很难与人有正常的交往。越是有才能越要谦虚。切记不可狂妄自大，自命不凡。谦逊而有才干的人是最受人爱戴的，那种有才能但自负的人，准会在人际交往中栽跟头。

吹吹拍拍惹人嫌。尊重领导是正当的，但刻意追求，不择手段地竭尽吹捧奉承之能事就另当别论。随着岁月的流逝，人的社会分工会不断发生变化，绝不要因自己职位的提高就嫌弃过去的朋友。

待人要平等，不要把人分成三六九等、尊卑贵贱。这种庸俗的待人方式令人生厌。大凡有头脑的人，都不会与这种势利小人做朋友。

在荣誉和奖励面前要谦让人，在困难和责任面前要勇于承担。这样的人走到哪里都会受到大家的尊重和爱戴。记住别人对你的帮助，适当的时候给予回报。你对别人的帮助应视为理所当然，谁都愿意和你交朋友。

以德报怨，人人敬之。处理怨恨的最高尚、最明智的方法就是不计前嫌，以德报怨，以怨情为友情。当你发现自己伤害了别人的时候，要及时道歉，求得别人的谅解。不能因为别人对你的伤害产生怨气就忍受不了，而想方设法为自己的行为辩解甚至不承认自己有错。

"迷汤"能够灌死人

一个人只要有权或有钱，他身边必定会有一些拍马逢迎的人，"贫在闹市无人问，富在深山有远亲"。这些人的目的无非是要攀龙附凤，借你的权力或金钱之便，为自己谋取升官发财的机会。有的更是借此招摇、敛财、敲诈等不一而足。

陈小姐快 40 岁了，还没有结婚。一次，她乘火车去看姑母，这时候走过来一位英俊的中年男子，他指着陈小姐旁边的空位很有礼貌地问："对不起，请问这儿有人吗?"

陈小姐摇摇头，说了声请。这位先生便坐下来，非常爽朗地自我介绍道："我叫李胜文，是深圳的开业律师，很高兴认识你。"

陈小姐朝他友好地点了点头。过了一会儿，李先生转过脸来仔细地打量着陈小姐，很惊讶地叫了一声："天哪，怎么会这么巧，我们又见面了!"

陈小姐吃惊地望着李先生很久，脸上布满疑惑："对不起，你肯定是认错人了。"

"不，我没有认错，你还记得去年夏天在北海海滨浴场吗?"

陈小姐摇摇头："我没有去过北海。"

"你怎么会忘记呢?当时你在北海浴场时可真开心呢，你那么漂亮、迷人，我们好几位男士都被你迷住了，差点还为你打架呢。"

"这是真的吗?"陈小姐忍不住问自己。是的，她曾经梦想过自己要去北海海滨度假，可是一直没有成行。

"你真的一点都不记得了吗?当时你穿着一件浅绿色的游泳衣，上面还绣着几朵小绒花，真是太漂亮了。"

陈小姐的确喜欢绿色衣物及丝绒花，今天她还穿着一件绿衬衣呢，领尖上分别绣着两朵绒花。不过，不细心的人是看不出来的。

"说真的，北海的牡蛎可真是不错，你吃牡蛎的样子可真够优雅的……"

李先生继续追述着去年他们在北海海滨的故事，陈小姐渐渐相信了他所讲的故事，还不时指出李先生讲述中不准确的地方。

接着，他们谈到了彼此职业生涯中的许多事情，李先生的故事一次又一次让陈小姐发出欢快的笑声。他们谈笑风生，谁都看得出来，他们是一对多年的老相识了。

车到广州站，李先生告辞下车，两人互留了电话号码。陈小姐一直目送他走出月台。

列车从广州站开出后，列车员走过来验票，陈小姐一摸口袋，大惊失色，她装有 5000 多港币的小包空空如也，火车票也不见踪影了。

列车员问清情况后，叫来了乘警。乘警把一本厚厚的照片簿摊开到陈小姐面前："这是一些经常在我们列车上进行诈骗和偷盗的嫌疑犯的档案，你看能找出那位可恶的家伙吗?"

陈小姐打开簿子，一页页翻动着，其中一张照片上的先生和李先生实在太像了……

这个故事再一次向我们说明：谎言说一万遍也会成为真理。那个骗子李先生一遍又一遍对陈小姐进行攻心战术，描述那次子虚乌有的北海海滨之行，让陈小姐在不断重复与强调中掉入幻觉之中，进而和骗子一道欺骗自己。

从作恶的蛛网中自拔

有时人们会陷入作恶的蛛网中而不能自拔，因为他放弃了努力。于是他们就又被纠缠得愈来愈紧，直到最后遇到一次重大的经历，他们才被释放出来。吉姆·弗斯的情况就是这样。

吉姆·弗斯是这样的人：许多年来，他一直违背戒律。第一次他违背了"你不可偷窃"这条戒律，这时他还在大学读书。有一天他偷了 92．74 美元，乘飞机前往佛罗里达州。不久，他又持枪抢劫，被抓获投入监狱。不久他得到了大赦。此后他参加了军队，然而，即使在军队中，他仍没放弃作案。

事情就是这样在进行。吉姆在人生的道路上不断地滑下去。但他行恶愈久，就愈感到内疚。开始吉姆还没有自觉地感到更多的内疚--因为他的犯罪的自觉意识变得迟钝了。但是他的下意识心理却在积累着内疚情绪。

吉姆从军事监狱里获释后，结了婚，搬到了加利福尼亚州。在那儿他开了一家电子咨询商店。一天，一个自称安地的人来找吉姆，他谈到一个想法，用一种电子装置去打击其他种族的人。在几个星期内，吉姆便深深地陷入黑社会中去了。为此，他有了一辆价值 9000 美元的汽车，并在郊区拥有一所漂亮的房子。他的业务多得使他忙不过来。

一天，吉姆同他的妻子发生了争吵。她要了解所有这些钱是从哪儿来的，他却不肯说，所以她哭了起来。吉姆不忍看他的妻子哭泣，因为他爱她。为了安慰妻子，吉姆提议开车到海滨去。在去海滨的途中，他们碰上了交通阻塞；几百辆汽车涌进了一个停车场。

"啊，看呀，吉姆，"爱丽丝说，"那是格拉汉!我们去听他讲演吧，这可能蛮有意思呢。"

吉姆想迁就她，就走了过去。但刚坐下不久，他就变得十分烦躁不安。他觉得格拉汉似乎是在直接对他讲话，良心使吉姆感到不安了。格拉汉的论点是：

"如果一个人获得了整个世界，却失去了他的灵魂，这对他有什么好处呢?"

接着格拉汉又说：

"这儿有一个人，他听到这些话时，受到良心的谴责，他想要离开他的老路，却未做出决定。但这将是他最后的机会。"

他的最后的机会?对吉姆说来，这个说法叫他吃惊。这位教士的意思是什么呢?

吉姆想知道正在发生的事，为什么他总想哭呢?他突然对妻子说："我们走罢，爱丽丝。"爱丽丝顺从地走向一边，但吉姆抓住她的一只胳膊，把她的身子转过来。

"不，亲爱的，"他说，"走这边……"

几年后，吉姆完全改变了他的生活。他在洛杉矶发表了一次演说，讲了他的经历，特别是他下决心的那天的情况。那天他被通知飞往圣·路易士城去执行一次窃听任务。"我绝不到圣·路易士去，"他说，"我发现了勇气。"

吉姆·弗斯讲演以后，一位妇女走到他面前说："弗斯先生，我想你也许想知道一件事情，当你打算到圣·路易士去的时候，我正在市长办公室工作，就在那一天，我们收到联邦调查局发来的一份电传，说你在圣·路易士碰上了一群暴徒，你被他们开枪打死了。"

在吉姆的故事中有一个极好的经验。吉姆之所以能祛除他的内疚情绪，是因为他遵循了一个我们每个人都遵循的公式：

首先，当你听到可能改变你的生活的忠告、演讲时，你要好好地倾听。

然后，你就不难对你所做的错事由衷地感到惭愧，也不难于做真诚的忏悔。

你必须迈出前进的第一步，这是很重要的。当吉姆迈出那一步时，就等于他向公众宣布：他已对他的过去感到惭愧，现在准备改变他的生活了。

还有，你必须迈出前进的第二步：立即开始纠正每一个错误。

如果你正为坏事的引诱所苦恼，以及随之而来的内疚使你不能把你的能力应用到建设的方面，你就学习摆脱内疚的公式，并把这公式同你自己的生活联系起来。应用这个公式，迈步走向成功。

不因小节妨碍大事

对胡雪岩来说，他对男女私情抓得极紧，向内弯曲；另一方面，胡氏对于钱财黄白之物，则手头甚松，向外伸张。

胡雪岩初次离开杭州，雇了一艘"无锡快船"，带着老哥老弟一帮子人，远去上海公干。那艘船的船主，有个二八年华妙龄女儿，名叫"阿珠"。阿珠聪慧异常，品貌出众，只可惜生来小姐身子丫环命，再怎么样都是船家女儿，身分高不到哪儿去。

船主老张说了，希望阿珠能老老实实找个摇船的同行嫁掉算了，什么人什么命，认了吧!但那阿珠则不作如是观，总是心想能捞个有身价、有地位的如意郎君。胡雪岩一行人上船之后，阿珠小姐一颗芳心可就挂在胡雪岩身上。

那胡雪岩对于阿珠也甚中意，眼看一出男欢女爱就要上演，胡雪岩却硬生生临危不乱，硬是不碰阿珠。胡雪岩知道，自己正是创事业打根基、脱衰运交好运的时候。没功夫应付婚外情，一旦沾上了阿珠，以后没完没了。

那阿珠也不是简单人物，小小年纪就知道耍手段弄心眼。旅途结束之后，她看胡雪岩没啥表示，紧接着就要她老爸上门探口风，要她老妈去胡雪岩家刺探胡太太脾气习性，她甘心做小，非要把胡雪岩黏上不可。

胡雪岩其实已经心动，有意纳阿珠为妾，但他还是不慌不忙，一心一意放在事业上。对于阿珠，胡雪岩谋定而后动，整个纳妾作业不慌不忙，有条不紊，绝不操之过急。并且，在万事齐备之前，碰也不碰阿珠。

这份定力，真称得上是"能屈"、"能紧缩"。

胡雪岩对男女关系守得紧(逢场作戏固然疯狂为之，但招小、纳妾之事，则谨慎为之)；至于对铜钱银子则看得甚开，该花则花，一点也不心疼。

前回说过，胡雪岩风云际会，开了"埠康"钱庄。钱庄开幕那天，众多同业都卖面子，弄了大笔银锭存入"埠康"。这把戏不稀奇，专业术语叫"堆花"，取其"花花轿子人抬人"之意。不过，这种"堆花"没法子持久，过了几天，存进来的钱还是会提走。

过去十几家新银行开幕，每家银行开幕那天，也有大量同业拿资金存进去，显显场面，求其热闹。这些临时充场面的资金，日后还是会流走。因而，银行业者必须另外动脑筋，拉拢顾客。这一方面，胡雪岩

有高招，简直是这一行的祖师爷爷。

胡雪岩挪用 240 两银子，分为 12 份，每份 20 两，分别开立 12 份存折，送给巡抚、布政使司家眷。大官家眷平白无故得了胡雪岩存折馈赠，一方面见情，以后有钱就存入"埠康"；另一方面，这档事口耳相传，外面知道之后，都晓得"埠康"有抚台、藩台衙门内眷撑腰，招牌靠得住，口碑打响之后，生意自然源源而来。

这一招有分教，叫做"放长线钓大鱼"、"舍小饵诱大鱼"。一般生意人可没这份胆识，按普通角色逻辑，做生意当然是将本求利，哪有平白无故送放银子的道理?这一点，可以看出胡雪岩脑中自有丘壑，看得准拿得稳，银子该舍则舍，真是能伸能放。

当局者迷，旁观者清

一事当前，当局者迷，旁观者清，这是人们最常遇到的情况。所以，当人们急于办成某件事而深陷其中，以致忘记了什么是重要的，什么是不重要的，甚至连办事的初衷也忘得干干净净。这样的办事者最终看起来好像把事办成了，其实失去的更多。

据《史记·魏公子列传》记载：魏国的公子在赵国一住十年不回魏国。秦国得知魏公子在赵国，于是日夜出兵攻打魏国。魏王很着急，忙派使者到赵国去请魏公子回来。谁知魏公子一向刚愎自用，且自尊心极强。自认为在诸侯中有相当威信，狂妄自大，听不进劝告，见了使者，很不高兴，对手下人说："有谁再来替魏王劝我回去，我就杀了他!"

这样一来，魏国许多有才华的人纷纷背叛魏国，跑到赵国去了，没有人敢劝魏公子回国。

这时毛公和薛公二人来见公子，对他说："公子你所以在赵国受到器重，在各诸侯中享有盛名，就是因为魏国存在。现在秦国攻打魏国，魏国形势危急，你却置之不理，让秦国攻占你的祖国，你自己的祖庙要被夷为平地，还有什么脸见天下英雄?"

话没说完，魏公子惭愧得脸色都变了，立即驾车回国了。

古谚说："皮之不存，毛将焉附?"一个人失去了自己的根基靠山，立足于世的利益也将不复存在。魏公子之所以立即回魏，就是因为他终于懂得了这个道理。

春秋时，公孙仪任鲁国的宰相，他很喜欢吃鱼，国内的人都争买鱼献给他，公孙仪一概不接受。他弟弟问他："你既喜欢吃鱼，为什么又不要呢?"公孙仪回答："正因为我喜欢吃鱼，所以才不接受别人送的鱼。如果接受了别人的鱼，必然要按别人的意愿办事，那就可能触犯法律；触犯法律，就会被免去宰相；免去宰相，虽然喜欢吃鱼还会有谁给你呢?不接受鱼而不被免去宰相，这样，虽然没有要人家的鱼，但却能长久地自己买鱼吃。"

公孙仪的头脑在他身居宰相高位时能做到十分清醒。他很辩证地认为只有不吃别人的鱼，才能真正长远地靠自己吃鱼。世上不知有多少人没有公孙仪这份智谋。在小利面前，贪心不已，结果被别人牵住了鼻子。特别是一些已取得一定地位和成功的人，由于权力和影响超出常人，人们对其一般都是有所求的。一些居心叵测的人当然会对其曲意逢迎，投其所好。如果贪图小利，成了别人的工具，那么做违法乱纪之事就在所难免了。

合抱之木，生于毫末

如果你好骛远，那就在人生操作上犯了一个大错误。你以为可以不经过程而直取终点，不从卑俗而直达高雅，舍弃细小而直为广大，跳过近前而直达远方。

结果，黄粱美梦一场。也许你这场梦做得很长很长，梦中昏昏沉沉，翻来覆去。你忽儿好似神思泉涌，著作等身，做了享誉世界的学者；忽儿财源滚滚，成了腰缠百万的大亨。忽儿官运亨通做了国王，成了总统。

窗外一声"收酒瓶了"的叫卖，撞碎了你的甜梦，一觉醒来，你依然如故。不仅著作没有等身，没做成享誉世界的学者，连你不屑一顾的豆腐干文章也没发表几块。不仅没有财源滚滚做成百万大亨，连你小孩的入托费还要等 10 天后到那干瘪的工资袋里去抠。官运也没通，没做国王也没当总统，副科级三年了至今还没有扶正。

你奈何得了命运之神吗?你跳得开人生的怪圈吗?

你越是厌卑近而骛高远，你便越深地陷在卑近，高远永远对你高远着。

为什么?

果真是命运之神压制你，限定了你吗?你果然命里只有八角米，走遍天下不满升吗?

绝对不是。

你心性高傲、目标远大固然不错。但目标犹如靶子，必须在你的射程之内才有意义。如果目标太偏离实际，反而无益于你的进步。同时，有了目标，还要为目标付出代价，如果你只空有大志，而不愿为理想的实现而付出辛勤劳动，那"理想"永远只能是胡思乱想，一文不值的东西。

好高骛远者主要的失误在于不切实际，既脱离现实，又脱离自身。你总是这也看不惯，那也看不惯。或者以为周围的一切都与你为难，或者你不屑于周围的一切，成天牢骚满腹，认为这也不合理，那也不公平。张三不行，李四也不怎么样。惟有自己出类拔萃--不能正视自身，无自知之明，是为好高骛远者的突出特征。你该掂量自己有多大的本事，有多少能耐。沾沾自喜于过去某方面的那一点点成绩。从来就不知道自己有什么缺陷。总是以己之所长去比人之所短。于是心中惟有自己的高大形象，从不患不知人，惟患人之不己知。一天又一天，一年又一年，总是抱着怀才不遇的感觉，无用武之地的感觉。

结果当然是悲惨的。小事瞧不来不愿做，而大事本想做却做不来，或者轮不上你做。于是一事无成。眼看着别人硕果累累，你空有抱怨，空有嫉妒。

怎么办?

如果你已经开始悔恨，如果你发誓从头开始，那么，所有美好的前途仍在向你招手。你不再技术犯规，不再发生人生操作方面的失误，你将仍然可以并入强人之列--

"图难于其易，为大于其细。天下难事，必作于易；天下大事，必作于细。是以圣人终不为人，故能成其大。"

要想渡过人生的难关，战胜人生中的种种磨难，完成天下的难事，要在你年轻单纯的时节，觉得为人处世容易和顺利的时候就开始。要想成就高远宏大的事业，实现你的理想和追求，必须从最细小最微不足道的地方做起，从最卑贱的事情开始。

你知道，合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。你就从那细小的萌芽开始生长，就从那一撮泥土筑起，就从此时此刻开始，从坚实的土地上迈步，一步一步一个脚印地往前走。

不近狐狸沾不了骚

我们在受到引诱时应该保持起码的理智，有几个男子貌若潘安?女人无缘无故便对你投怀送抱，天下的好事怎么净让你碰上呢?这里面必隐藏着不可告人的阴谋。还是要控制欲望，不要希图免费的午餐，否则一旦入套，便要受人摆布，小则损财，大则丧失气节。

清朝美人计，最有名的首选博尔济古特氏，也就是清太宗皇太极的皇后。据说，她的第一大功是收降洪承畴。

洪承畴乃明末有名的大臣，文武双全。明廷派他统帅领兵到关外抵御清兵，锦州战败后被俘。

清太宗顺治皇帝久有吞并中原的野心，苦于无适合人选做开路先锋。俘获洪承畴后，大喜过望，决议劝降他做入侵中原的开路先锋。于是派说客辩士，劝洪承畴投降。洪承畴坚决拒绝，并绝食明志。

太宗非常赞佩他的忠义，更欲争取他，待下手谕，说谁能劝降洪承畴将受上赏，但无一人成功。太宗听洪承畴的随从说洪最喜欢美女，便设美人计，搜罗全国美女，但无一美女被看上眼。

在这个节骨眼上，太宗的皇后博尔济古特氏决心牺牲自己的美色，亲自劝降洪承畴。

黄昏时，皇后秘密出宫，独自到了禁闭厅，见到了洪承畴。

"此位是洪将军吧?"她细声问道，声如出谷黄莺。

"你是什么人?谁派你来的?"洪承畴正襟危坐，一副凛然不可侵犯的样子。

她深行一礼，向前走了一步说："我知道洪将军忠心耿耿，绝食明志，深为钦佩。"说完嫣然一笑，又说："我来此，是要拯救你脱离苦海的。"

"你最好还是死了这条心，我是不会投降的!"

美人并不介意，媚眼一闪，继续说："将军此言差矣，我虽为女子，但颇识大义，对将军这种英勇行为、耿耿忠心和殉节精神，是钦佩的，怎忍夺将军之志呢!"

"唉，将军!我不是说来救将军的吗?"她的话充满着同情，"将军不是正在绝食吗?绝食要等上七八日才能死，那种滋味是很难受的。我是佛门信徒，慈悲为怀，怎忍将军受此痛苦?所以煎好一壶毒药送来给将军。"

"好好!我洪承畴死都不惧，何怕毒药!"洪承畴在她又捧又怜的摇荡之下，已身不由己，立刻接过壶张口就喝。

美人在旁看着，泪眼婆娑："可惜，你现在为国殉节，你的家人必哭望天涯，深闺少妇定于枕边弹泪。这些将军岂能闭眼不顾呢?"

洪承畴被勾起心事，痛苦万分，想到药已下肚，死就在眼前，不仅泪如泉涌，长叹不已。

她知洪承畴已心动，又用话挑逗着："将军可谓忠贞不渝，但在我看来，确是傻瓜一个。你身为国家栋梁，明廷对你寄予厚望，你轻于一死，对国何益?如果是我，我必为渐图恢复，忍辱一时……将军已服了药，我不再多说，免得增加你的痛苦，请将军自酌。"

她一边说，一边使出浑身解数，媚态撩人。弄得洪承畴虽然等死，但血流加快，欲火上升，神魂颠倒。

"我两人既然相遇，亦是一段缘分。你死后有何话，我一定转告你家人。"

洪承畴眼泪流了出来，她掏出香帕替他拭去。一阵香粉气，美色娇态，向洪承畴袭来，他不由得顺势抚着她的玉臂。这时他欲火难忍，已把死置于脑后，一把把她搂住。他要在死前风流一把，做个风流鬼。

洪承畴所饮"毒药"，却是长白山特产老人参汁，掺进催情药的。

就这样一个飧过国祭的大明经略大臣，显赫将军洪承畴，最后竟然拜倒在美人的裙带之下。

免费午餐最好不吃

不少女老板在商界威风八面，其做法有时也用美女战术。

"我是最怕与女老板打交道，真的……"某商行总经理说，"她们太厉害了，这不仅仅是指生意手段，而是说……"

他举例说，两个月前，一自称是某公司经理的吴女士找到他，说有一吨五粮液酒。尽管眼下白酒不太走俏，但因对方开价不高，该经理答应"先看看货"。吴女士秀眉一挑，用纤纤细手从包里拎出一瓶，打开后，果然是"资格货"。她笑吟吟地说："很可惜是在你的办公室，不然我可以陪经理喝几杯……"弄得该经理忙推说："岂敢与酒城来的客人斗酒?"玩笑开过，生意也成交。货到后，验收是没问题的，货款也随之划走，可待到了销售点，却有人举报里面有假酒。一查，果真如此，该经理好不容易找到吴女士，而人家却仍然笑吟吟地说："总经理，我们也算是朋友了，会整朋友?说话可要负责的。会不会是你的下属……当然，我只是瞎猜……"能咋样呢?只好哑巴吃黄连，自认倒霉。

某厂拥有 200 张床位的招待所准备装修。为揽到这笔总费可达 98 万元的活，很多单位找上门去用尽了各种该用或不该用的手段，但主管工程的老赵就是不肯点那个"宝贵的头"。

一日，一位香气袭人的女子找到老赵，称"有事相商"，并呈上一张同样散发着香气的粉红色名片，那上面印有"××装饰公司经理"的字样。那女子开门见山，此行的目的就是要承包招待所的装修业务。接着，她介绍了他们公司的情况，除了中南海、白宫、克里姆林宫以外，似乎都有其公司的业务。老赵说："还得研究。"女子笑笑，表示"理解"。

第一次不行第二次，第二次不行第三次……见面地点由办公室、餐厅到舞厅。暗暗的灯光下，迷人的舞曲中，双方跳舞时的"间距"也越来越小。即使这样，女子还取笑老赵没按"国际舞"要求跳。按其要求，五个"接触点"之一便是腹部……老赵很快成了"国际舞"的实践者，当然，待女子不经意地问"工程包给我们定了吗?"时，老赵只得点一点那"宝贵的头"!

当招待所以 99．7 万元(据说增加 1．7 万元是考虑物价上涨因素)的价格包给女子所在公司后，一些自视"实力雄厚"的单位大骂自己，办事员更是恨自己只长胡子不生秀发……

这类例子屡见不鲜。还是那句老话：免费午餐能不吃最好不吃。

第八章　怒上心头，一忍为高

日常生活中，当你被激怒时，千万不要轻易发火。谁若轻易地做了怒气的俘虏，谁的生活就会倾斜，

谁就可能成为愚蠢与后悔的人。记住：怒上心头，一忍为高。

不让愤怒的野马脱缰

当你与他人发生矛盾，当你受到他人的侮辱和侵犯时，激愤之情便会膨胀起来。愤怒就像一匹脱缰的野马，一旦让它狂奔起来，后果是不堪设想的。

美国得克萨斯大学的科学家证实，人的大脑和免疫功能之间存在着密切联系，从而解释了为什么一个人在紧张、抑郁和心理不平衡的情况下容易生病的道理。因为人体防御系统的主力军--血液的白细胞，具有一种能够接受激素 ACTH 的受体，这种激素在人体紧张时可大量释放，与白细胞相结合，削弱了人体的免疫能力，各种病原体在向人体进攻时便得不到主力军的有力反击。因此，常发怒的人易生病。

还有一点同样重要，那就是愤怒会使你成功的人际关系毁于一旦。成功的人总是善于克服愤怒的人。

西汉时，韩信在街上受恶少胯下之辱，愤怒的热血一下子涌遍周身，可他咽下了这口气，从恶少胯下钻了过去。不仅如此，当韩信功成名就，回乡报恩时，还到处寻找当年的"恶少"，对他表示感谢。这一千古流传的故事形象地注释了不发脾气的首要条件--忍耐。所以古人云：小不忍则乱大谋。忍耐可说是交际修养中的重要原则。

平等地对待别人，能有效地控制发脾气或少发脾气。下属办错了事，有些领导居高临下，大声训斥，似乎天经地义；儿女不听话时，有的父母常火冒三丈，轻则破口大骂，重则棍棒相加，似乎理所当然；学生犯了错误，有的老师把桌子一拍，审讯似的训一通，甚至将其赶出教室，似乎合情合理……领导、父母、教师之所以在下级、子女、学生面前一触即发，是因为他们总觉得居人之上。殊不知，这样极力维护的尊严，反而更容易丧失。

1．写信发泄法

你如果心事重重，觉得非要把自己的烦恼和不平之事倾诉一番，你可以给自己写封信，将自己的情感毫无保留地倾吐在信中的字里行间，详细地诉说他人的误解和对自己的不公平，一吐为快。

情感发泄完毕后，请把信烧毁，不要将它邮寄出去。写信使你得到了发泄，你会体会到一种巨大的轻松感。更重要的是，感情的发泄使你不再需要向他人倾吐了。有时需要写上两遍，甚至三遍才能将淤积在心中的烦恼发泄干净。当你一吐为快后，你会发现自己再也不想去考虑那些使你不愉快的事情，更不愿和他人谈起这件事了。

2．转移法

试试转移法，你先要记住，在你生气或者完全失去理智的时候，千万不要做出任何决定。对物不对人，对事不对人，也是息怒之道。有些人在自己要发脾气时，赶紧离开这个"典型环境"，想一想生活中美好的东西，或者把自己关起来，闭目养神，在寂静中灭掉怒气之火，"惟有知道什么是孤独的人才真正懂得息怒"。或者拼命地工作、活动，转移注意力；或者说几句笑话，让笑声淡化怒气，减轻情绪上的压力；或者伏案疾书，让愤怒之情化作诗文……

3．建立固定的条件反射，用理智战胜怒火

民族英雄林则徐，脾气暴躁，有几次差点因发脾气误了大事。他奉命到虎门禁烟前后，为了不因怒气误事，特意在自己的居室和"办公室"里贴上"制怒"的条幅。每当要发脾气时，一看到这两个大字，便如同听到了无声的命令，也就慢慢心平气和、三思而行了。这样用某种方式提醒自己的方法，也不失为息怒的妙方。

日常生活中，当你被激怒时，千万不要轻易发火。谁若轻易地做了怒气的俘虏，谁的生活就会倾斜，谁就可能成为愚蠢与后悔的人。记住：怒上心头，一忍为高。

不要压抑，但也不要冲动

有人将人们那种一触而发的爆发性情绪比做是圈在牢笼中的猛虎，一旦放出去危害是难以估量的。

举例来说，如果你曾给人留下很好的第一印象，同时却又允许自己越过界限，去大叫大嚷，去对人怒目相向，甚至做一些连你自己也要后悔的事情，这样一来，又有那样一个"你"被别人记住了，你好不容易赢得的积极印象就可毁于一旦。而每次出现诸如此类的爆发，你就得花九牛二虎之力才能把它补偿回来。

假想你穿了一身刚买的时装在街上行走，忽然一辆汽车从你身边擦身而过，溅了你一身肮脏的积水，

还险些把你撞倒，而司机却头也不回地扬长而去，这时你脸色发白，微微颤抖，额头冒汗，心跳加速，满脸怒容，你简直想把那家伙杀了。

如果你的想法比较宽容："也许那个人没看见我，或者发生紧急事情要赶时间。"这里你的善意克制了怒气，起码你宽大的心胸联想到多种可能性，怒气也就无从勃发。亚里士多德说，人只应有适度的怒气。的确，愤怒是很容易失控的。富兰克林也说："任何发怒多是有理由的，只是很少是教人信服的理由。"

平息怒气的常见方法是：独处以便让怒气冷却，此外，深呼吸或放松肌肉等松懈的方式也对息怒很有帮助，可能是因为这可以使身体从愤怒的高度警戒状态改变过来，也可能是因为注意力可从愤怒的原因转移开去。

但如果你的冷却期间不断思索引发愤怒的事件，就达不到冷却效果。因为每一线思维都是一条导火线。转移注意力的根本意义就是让你暂停与愤怒有关的思考。多数转移注意力的活动都有助于平息怒火，诸如看电视电影、阅读等，但疯狂采购或大吃大喝则没什么效果，因为你在逛街或狂饮暴食时可能仍在思索引发愤怒的事件。

有些人认为发泄怒气不失为处理愤怒的好方法，一般的说法就是"心理会爽快一点"。事实上这对平息怒火效果微乎其微(因为愤怒本身的特殊激昂感，发泄者可能会一时觉得爽快)。在某些情绪下发泄或许可能达到出气的效果，直接发泄在愤怒的对象身上，让你重新取回掌控权或觉得正义得以伸张，或是给予对方"适度的惩戒"，使其幡然悔悟而又不会对你施以报复。然而，怒火一发足以燎原，这些条件说来容易，做起来难上加难。

发泄怒气是冷却怒火最糟糕的方式，发作时常会使情绪中枢火上添油，结果只是更加愤怒，或使愤怒的情绪更加延长。比较有效的方式是先冷却一段时间，然后以具有建设性的态度与对方面对面找出解决方案。有人问西藏高僧应如何处理愤怒，他的回答是"不要压抑，但也不要冲动"。

不让怒火烧昏头脑

有些人性子急，非常容易发火，搞得大家都不愿理他，他却感到莫名其妙。因此，不论你有多高的地位、多好的人际关系，都不能随便发火。要记住：多年建立起来的人际关系往往会在一把怒火中烧得干干净净。

要学会制怒。被人误会了，不要大光其火，而要以平静的心态仔细回忆事情的来龙去脉，弄清楚发生误会的原因，再决定采取什么样的行动予以澄清。这里特别要提醒的是，被人误会确实是让人生气的事，但要努力平抑怒火。因怒而不能解释清楚，出了大乱，酿成悲剧也说不定。

《三国演义》中，关云长大意失荆州，兵败身死，刘备、张飞便怒不可遏，举大兵向东吴问罪。谁料想，未曾出师，张飞因为造白战袍之事，重责部属，范疆、张达两人由惧生恨，割了张飞的脑袋。刘备更是"悲"从心头起，怒向胆边生，不顾诸葛亮等人的苦苦劝阻，亲自统率大军征讨东吴，为两个义弟报仇。但报仇心切，筹划不当，被东吴大将陆逊烧了个大败西归。刘备悲愤愧悔，病卧床榻，最终落个白帝托孤，身死灯灭。

而同是《三国演义》中，司马懿则恰恰相反，"率华临之而不惊，无故加之而不怒"。魏蜀两军对阵五丈原，诸葛亮极欲速战，而司马懿则分析当时形势是蜀军劳师伐远，粮草必然不足，不宜速战。于是，即使诸葛亮用激将法，给他送来女人的衣服、首饰嘲弄他，他也置之不理，忍辱不攻，最终诸葛亮的激将法没有发挥任何作用。

制住怒火，能让你冷静地分析问题，查清原因，有效地解决问题，化解怨恨。

控制你的情绪

美国一位来自伊利诺州的议员康农在初上任时就受到了另一位代表的嘲笑："这位从伊利诺州来的先生口袋里恐怕还装着燕麦呢!"

这句话的意思是讽刺他还没有挣脱农夫的气息。虽然这种嘲笑使他非常难堪，但也确有其事。这时康农并没有让自己的情绪失控，而是从容不迫地答道："我不仅在口袋里装有燕麦，而且头发里还藏着草屑。我是西部人，难免有些乡村气，可是我们的燕麦和草屑，却能生长出最好的苗来。"

康农并没有恼羞成怒，而是很好地控制了自己的情绪，并且就对方的话"顺水推舟"，作了绝妙的回答，

不仅自身没有受到损失，反而使他从此闻名于全国，被人们恭敬地称为"伊利诺州最好的草屑议员"。

有的人在与人合作中听不得半点"逆耳之言"，只要别人的言词稍有不恭，不是大发雷霆就是极力辩解，其实这样做是不明智的。这不仅不能赢得他人的尊重，反而会让人觉得你不易相处。采取虚心、随和的态度将使你与他人的合作更加愉快。

我们在与人相处时，不可能事事都一帆风顺，不可能要每个人都对我们笑脸相迎。有时候，我们也会受到他人的误解，甚至嘲笑或轻蔑。这时，如果我们不能控制自己的情绪，就会造成人际关系的不和谐，对自己的生活和工作都将带来很大的影响。所以，当我们遇到意外的沟通情景时，就要学会控制自己的情绪，轻易发怒只会造成反效果。

凡是允许其情绪控制其行动的人，都是弱者，真正的强者会迫使自己控制情绪。一个人受了嘲笑或轻蔑，不应该窘态毕露，无地自容。如果对方的嘲笑中确有其事，就应该勇敢地承认，这样对你不仅没有损害反而大有裨益；如果对方只是横加侮辱，且毫无事实根据，那么这些对你也是毫无损失的，你尽可置之不理，这样会益发显现出你的人格魅力。

能否很好地控制自己的情绪，取决于一个人的气度、涵养、胸怀、毅力。历史上和现实中气度恢弘、心胸博大的人都能做到有事断然、无事超然、得意淡然、失意泰然。正如一位诗人所说：忧伤来了又去了，惟我内心的平静常在。

宰相肚里能撑船

性情急躁的人，最大的特点是容易兴奋，容易发怒，自我控制力差，动不动就发火，甚至不惜与人争斗。怎样同这种人相处呢?且听下边两则故事。

据说，歌德有一天在公园里散步时，迎面碰到一位曾经对他的作品提出尖锐批评的批评家。那批评家性情急躁，对歌德很不礼貌，劈头就嚷："我从来不给傻子让路!"歌德面对着这样的不善，则冷静而宽宏地说："而我则正相反!"边说边满脸堆笑地让在一旁，避免了一场无谓的争吵。批评家自讨没趣，尴尬地"悻悻"而去。

首次获得诺贝尔文学奖的范特霍夫，提出碳原子新理论之后，遭到德国有机化学家哈曼·柯尔比的强烈反对。范特霍夫当众表示："柯尔比老先生的宏论，从头到尾没有推翻我研究出来的铁一般的事实。"柯尔比听到此话，怒气冲天，不远千里赶到荷兰找范特霍夫辩论。当柯尔比怒气冲冲踏进范特霍夫的办公室时，范特霍夫热情地接待，冷静而谦逊地阐述自己的观点，结果使柯尔比消除了误解。两位科学家从此"化敌为友"，欣然携手合作。

这两则故事告诉我们，应如何对待性情急躁者的"急躁"与粗暴。

1．宽宏大量，一笑了之

遇上性情急躁的人冒犯你时，你一定得保持头脑冷静，置之不理，或者瞪他一眼，或者一笑了之。这种"一笑了之"的笑，可以是泰然处之的微笑，可以是表示藐视的冷笑，也可以是略带讽刺的嘲笑……最好的是泰然处之的微笑，它不仅可以使自己摆脱尴尬的局面，而且还可以向对方泼冷水，使对方欲进不得，避免事态发展。

2．暂时忍让，避开锋芒

当性情急躁者冒犯你时，如果你自己也是个急躁的人，急躁碰上急躁，针尖对麦芒，很容易着火。你应当压住心头的火，暂时忍让，避开锋芒。待对方锋芒稍减时，再充分地、轻言细语地说服对方，也可讲事实摆道理消除对方的误会。

3．开阔胸怀，宽宏大度

只要你有宽阔的胸怀，你就会对别人的态度不加计较，对自己的行为勇于承担责任，做到任劳任怨。他吵，你不吵；他凶，你不凶；甚至他骂，你不骂。这样就吵不起来了。

"宰相肚里能撑船"，你只要有温和的态度，有宽广的胸怀，有宽宏的"海量"，就会使本来发火的对方火气消减，自感没趣，收剑更弦。

4．察言观色，防患未然

性情急躁的人，当他着火时，最容易对周围的一切人"发泄"。这时你就迁就一下。如果你与他计短长，就会成为他的"出气筒"。所以，你一定得察言观色，揣摩对方的心理状态，先退一步，然后待他情绪稳定

下来时，再进两步，谈你所要谈的一切。

把愤怒吞进肚子

每个人都有愤怒的情绪，每个人都有愤怒的时候，一发起怒来，常会演成燎原的大火，使我们变成另一个人。

愤怒是一种激烈情绪的表现，是一件坏事，也是一件好事，问题在于如何去利用它，操纵它。

这里，我要特别告诫年少气盛的青年小伙子们，千万要控制自己愤怒的情绪。狡猾的人，常常会故意激怒你，使你完全陷于被动的境地，处处挨打!

你看看这个故事!

在证券交易所里，詹姆斯是个最善于激怒对方的人。他炒卖股票时，如果碰上对手，就马上设法激怒人家，使对方失去理智。有一次，他看到一家大纺织厂的股票将会上涨，就准备大量购入。可是他碰到劲敌了。亨利也是个有眼光的人，他看中了这家纺织厂的股票，也准备大量购入。这一来，自然而然地形成两个壁垒分明的阵营，都在抢购同一家股票。

股票价格由 20 元上涨至 35 元，在两班人马大量的抢购下，眼看还可以继续上涨。

詹姆斯看到股票涨到 37 元时，突然抛售出 3 万股。亨利不明白对方突然抛售的原因，就采取观望的态度。于是情势大变，股票迅速下跌，低到与原来价格一般。这时，詹姆斯异军突起，马上购入 20 万股，价钱马上又飞涨起来!

气得亨利大发脾气!

这一发脾气，阵脚便乱了，马上败在詹姆斯的手下了。

詹姆斯先生骄傲地笑道："我最喜欢看到人们大发脾气。他们一发脾气，就松了劲，乱了阵脚，使自己陷入绝境。"

所以，无论在什么场合，首先要牢牢记住一个原则：

"不要轻易地被别人激怒。"

不要被人家激怒，有一个好办法，这是美国总统马可利曾经使用过的。请看他冷静的工夫!

想不到吧，马可利总统是个脾气大得不得了的人，一遇到不如意的小事情，往往会大发脾气，扯发、捶胸、顿足、狂叫，甚至还会摔东西哩!

可是，他却是个善于操纵脾气的人，任何人都很难得能激怒他!

有一回，他委任一个人出任税务局长，遭到议员们群起反对。反对党的议员们，还组成一个小集团，当面质问他凭什么理由，做出这样的决定。在这些议员中，有一个脾气很大的家伙，他一见到马可利总统的面，不由分说地破口大骂，最最难听的话也出口了。他的政敌以为这么一搞，一定会使得总统暴跳如雷，有一场好戏可看了!

但是，出乎意料地，总统却微笑地默然不语，任凭那位议员大发脾气。

看到总统这般和颜悦色，那位议员反而觉得难为情起来，觉得自己身为议员实在也太失仪了。

等他发完脾气之后，总统耐心地向他解释"为什么委任某人为税务局长"的理由，那位议员奇迹似的不断地点头称是，认为总统的决定完全正确!

马可利总统利用了那议员的愤怒情绪，把他征服了!

这可以说是一个大政治家风度!

朋友们，学学马可利总统：别人发怒的时候，保持冷静；别人用尖酸刻薄的话语来嘲笑我们的时候，装作没有听到；别人用狡猾的手段来激怒我们的时候，如同置身事外，对于这些卑劣的手段，毫无感觉。

或许，你认为这样"忍气吞声"，岂不使每个人都变成了唯唯诺诺的庸才，会为一般的人看不起。

但是，说起来容易，做起来甚是艰难的"忍气吞声"，有时会产生巧妙无穷的效果。

如果你懂得了矛盾规律，就会知道，一件事在某种情形下看起来是坏事，但却随时可变成好事哩!

君不见叱咤风云一时的德国铁血宰相卑斯麦，他念小学时，成绩极差，遭到退学的处分，但他从此忍气吞声，潜心自修，成为一个军事天才，战场上所向无敌，这就是由坏而好的矛盾规律的明证，也是愤怒之下忍气吞声的结果。

由此看来，只有聪明的人，才会领悟到忍气吞声的奥妙，只要你能善于利用愤怒情绪，善于运用"忍

气吞声"，随时会获得意想不到的益处的!

大人不生小人气

口出恶言的人大都没有涵养，属于粗鄙庸常之人。倘若你与他们争嘴边的胜利，无异于降低了自己的身份。所谓"大人不生小人气"、"宰相肚里能撑船"，你若想成为一个真真正正的"大人"，就不要对小人发怒，不与他们争一时之短长。这里有一些具体的方法：

1．忍让

古人有"退一步海阔天空，让三分风平浪静"之说。让三分可以省去很多麻烦。要知道人生中有许多正事要做，不要把时间和精力耗在与小人斗气上。

2．礼让

惹起对方口吐恶言，也许是因为你的不好，比如不小心碰掉了别人的东西或踩了别人的脚，对方缺乏修养而辱骂你，你呢?不能以牙还牙，而应该先赔礼认错，争取对方的原谅和周围人的同情。如果对方不依不饶，你也不要同他斗气，退让几分就罢了。

3．说服

如果对方所吐恶言都是对你的误解，或者对方虽然一时出言不逊，却也算不得胡搅蛮缠，对这样的人你应该采取适当说服的办法，讲清原因，摆明道理，争取对方的理解就可以了。

4．正告

你心胸宽阔，能忍别人所不能忍，却也不要失去做人的原则，不要让小人觉得你好欺负，对有些赏脸而不要脸，非要"踩你鼻子上天"或"骑你脖子屙屎"的人，你要对他们提出严正警告。让对方所言所行不要太过分，否则惹了麻烦是双方的，谁也别想在斗气上占便宜，这样可以给对方口出恶言的气焰降降温。

5．惩处

这是在你实在忍无可忍的情况下所采取的最后一招。人人都有一个承受恼怒的极限，如果对方欺人太甚，所出言语过于嚣张，使你的人格和尊严遭到严重破坏并产生了不良的社会影响，在屡次警告都不见效的情况下，你就应该惩罚对方了，但要切记"君子动口不动手"，惩处对方不一定非要伸手打人，可以找领导，找组织，找法律，以正义之剑杀掉对方的嚣张气焰。

不被激怒就不会被消灭

有句话说："要消灭他，先激怒他!"

激怒他，那不是挑起他的斗性，反而替自己带来麻烦吗?

此问有理，然而挑起他的斗性正是激怒他的目的之一。本来他是不打算同你斗的，但你挑起了他的斗性，你便有了对手，有了对手，不管斗上多久，总会有个"结果"，而"麻烦"当然是"副产品"，但如果能"消灭"他，这"麻烦"便不算什么了。

那么，"激怒"他，就真的能"消灭"它吗?

如果是有计划的，谋定而后动的激怒，那么消灭对方的可能性就很高，因为对方的反应都已在你的掌握之中，而对方在被你激怒之后，常会因失去情绪和理智的平衡而做出错误的判断与决定，你甚至可以不动声色，便使他处于不利的境地。

说这么多，并不是要你去激怒别人，以达到你的目的。事实上，要激怒别人，还得有两把刷子才行，费心筹谋，多辛苦。但是，你不去激怒别人，别人却有可能为种种目的来激怒你，你若不察、不慎，便会掉入别人为你设计的情绪圈套当中。

一般来说，别人激怒你有两种方式：

第一种是在言语上激怒你，譬如讽刺你、笑你、挖苦你，或指桑骂槐，无中生有，含沙射影……

第二种是在工作上激怒你，譬如故意为难你，左一句"很难配合"，右一句"可行性不高"……

如果对方有心激怒你，这些动作都会使得不温不火，甚至姿态摆得很低，你明知他是故意的，却一点办法也没有，惟一的办法只有忍下来，不动声色；他的言语，不要去理会，若要反驳，也要笑着反驳，轻柔地说明；他在工作上的为难，只好平心静气地，一而再，再而三地请求，或请同事朋友帮忙，他姿态低，你的姿态要更低。

你千万千万不可被他激怒，你一怒，大家都会看着你而不看着他，大家只看到他丧失理性的怒火，而没看他的伎俩，于是，本来你是无辜的，怒火一烧，你也变成理亏了。如果你不易控制自己的情绪，怒火可能让你说了很多不该说的话，做了很多不该做的事，也给了别人很多把柄，他分毫未损，而你已遍体鳞伤，甚至一蹶不振!

所以，不管在什么样的情况下，千万别被激怒，有老僧入定的心情，那些激怒你的动作自然会消失于无形。而且，以后再也不会有人来激怒你了。

以德报怨，赐人恩典

在社会丛林中，要求别人都像保护大熊猫一样保护你，是不现实的。更多的时候是别人伤害了你，对你不起。反应的办法有两个。是忍上心头，以血还血，以牙还牙，这是黑的办法，再一就是"以德报怨"，这是厚的办法。

所谓以德报怨。用大白话说，就是别人有对不起我，算计我的地方，我不生气，不与他计较，反而好好待他，甚至顺其心意，满足其愿望。作为一条合乎道德的行为原则，以德报怨本意是让人超越个人之间的恩恩怨怨，与人为善，容人之过，宽宏大量地协调好人际关系。但从厚黑学的角度看，由于以德报怨所造的极为明显的回报效果，使得这个道德原则在现实的社会生活中，很容易同时成为一种驾驭别人的谋略。因为人一般都有点自知之明，自己的所作所为心里多少是清楚的，所以在对不起他人的地方，难免有愧疚之意，心态本来就比较低，一旦得到了不曾想到的原谅，甚至对方主动让自己得遂所愿，这种由巨大反差所引发的感激之情，不是语言所能表达的，这种恩典也不是语言所能报答的。

楚庄王的"绝缨大会"大概是经常被人引用的以德报怨实例。

楚庄王大宴群臣，突然蜡烛燃尽了，有人摸黑拉扯劝酒的王妃的衣袖，结果被王妃扯走了帽缨。楚王听了王妃的申诉后乘蜡烛尚未点燃，肇事者身分不明之时，命群臣全部摘去帽缨，投诸火中，保全了这位大臣。以后在楚国攻郑的战役中，有一员战将表现得十分突出，楚王询问之下，方才得知此人即是那个被王妃扯去帽缨者。楚庄王以德报怨，臣下以德报德，一直传为佳话。

历史上这类故事不胜枚举。孟尝君原谅了一个同其夫人私通的门客，并举荐和资助他去卫国担任要职，后来此人冒生命危险谏止了卫君攻打齐国的打算。汉光武帝诛杀了一个谋反者，收缴到群臣中与此人相勾搭的书信千封，不予追查而付之一炬，以使群臣放心。曹操战胜袁绍后也有过同样的举动。

尽管楚庄王、孟尝君、汉光武帝等人的做法，很可能出于超出常人的心胸和气度，像汉光武帝就没有诛杀一起中兴汉室的功臣，这在开国皇帝中是不多见的。但以德报怨所带来的极好效果绝不可能逃过注重实利的中国人的眼睛。楚庄王的故事结尾，一定要把楚庄王的赢利情况交代清楚，就反映了这一点。在中国人看来，道义上的成就感如果再加上点实利方面的盈余，绝不是一件坏事。从这一点再往下推，那么仅仅只有实利的盈余，作为交易也值得一做了。

北宋时守边大将钟世衡能征惯战，足智多谋。当时胡人中有一个部落最强大，其首领叫苏慕恩。一天，钟世衡请苏慕恩来饮酒，还让一个长得很美的侍妾在一旁劝酒。席间钟世衡有事进了里屋，苏慕恩酒入情怀，乘机调戏侍妾。钟世衡出其不意，突然转身出来，"活捉"了苏慕恩。苏慕恩十分惭愧，请他原谅，钟世衡却笑着说："你要她?那就送给你了。"从此，凡胡人部落中有怀二心的，钟世衡都让苏慕恩去讨伐，每次都大胜而归。

至于钟世衡这种做法是不是合乎道德的，这里丢开不管。他能撇开个人的面子，牺牲自己的爱妾成就一件大事的精神却是颇得"厚"的神韵的。

他怒你不怒

他人对你大发其火，通常出于下列原因之一：可能是因为你说了什么或做了什么，也可能是对方以为你说了什么或做了什么。有时对方是和别人闹别扭，却发泄在你身上。

不论其怒火从何而来，也不论他是谁--雇员、顾客、客户、业务伙伴或朋友--都需要你找出问题的所在以便迅速纠正，和他重归于好。要找出其发怒的原因其实并不难，可以多向对方问一些为什么，直至发现对方为什么发怒，你是否有责任，如果不是，谁负有责任，该如何解决。为了确保万无一失，可以再问一问还有没有其他原因。

如果确实是你的错，就应该马上承认，并真诚地向被你伤害之人道歉。在这一点上，吉姆的事例很值得我们学习。请看他的故事：

吉姆曾经写信给一位律师，律师让他很不快。吉姆认为律师向他收费过高，就如实告诉了律师。吉姆想他是太冲动了，因为他的话过于刻薄，而他本不想那样。吉姆在电话里明确地告诉律师对他和他的话是什么看法。律师真的动了怒，奋起反击。趁律师喘息之机，吉姆插话说："布莱德，真的很抱歉写了那封欠考虑的信。真不该那样做。我为我的话道歉。你有权发火，请原谅。"

律师沉默了一会，然后说，"没关系，吉姆，我真佩服你能有勇气承认错误并道歉。我的收费可能高了一点，我想也应该抱歉。我给你一个新账单，让我们重新开始做朋友，可以吗?"

你看，错了就马上承认错误并道歉可以立即消除被你伤害之人的怒气，并将其转化为持久的友谊，在这方面亦可做出更大努力，得到更好的结局。

即使你没错，也可说对不起。如果说一声对不起就可让家庭找回往日的安宁，或让两人重归于好，那就说一声。你会更加珍视彼此的友谊，而不必在孰对孰错的问题上耿耿于怀。

面对那些因为感觉自己受到轻视、忽视或冷落而恼火的人，要消除他的怒气，最好的办法是关注他，让他感到自己的价值。因为这种人希望受到关注，为了受到关注他会不遗余力。缺少关注会损伤他的自我，让他感到自己不重要，是个多余的人。

你可以请求他的帮助，征求他的意见，听从他的忠告。这样，他的怒气很快就会消除了。

让愤怒为你效劳

洛克菲勒在某案件中受审时，因为在面对对方激情的询问时持平和的态度和做不动声色的答复，使他赢得了这场官司。那个质问的律师在态度上似乎明显地怀着个人的恶意，如果洛克菲勒也发怒，本来也是人之常情，不过他太聪明了，不会那样鲁莽。

"洛克菲勒先生，我要你把某日我写给你的那封信拿出来!"那律师用一种很粗暴的声音说。这封信是质问关于美孚石油公司的许多事情，而这些事件那个律师在法律上并无权力去质问。

"洛克菲勒先生，这封信是你接的吗?"法官问。

"我想是的，法官。"

"你回那封信了吗?"

"我想我没有。"然后他又拿了许多别的信出来，也照样宣读了。

"你为何不回复那些信呢?你认识我，不是吗?"那律师问。

"啊，当然!我从前是认识你的!"

洛克菲勒所答复的这句话如此之明显，以致那律师气得差不多要发狂了。全庭寂静得毫无声息。而洛克菲勒坐在那里丝毫不移动一下。

不要因为别人发怒，你便怒不可遏。要知道那正是你应当平和的时候。

芝加哥第一国家银行董事会会长维特·摩亚说："如果某人发怒，我总觉得对于我自己的地位反而有帮助。"

如果你想发怒的时候，便先想想这种爆发会发生什么影响，如果你晓得发怒必定会有损于你自己的利益，那么最好约束你自己，无论这种自制是怎样吃力。

如此说来，一个人永远都不可发怒吗?这也不然，有许多人就是对于这一点想错了。他们举出许多例子来说明发怒是不好的，于是得出结论以为一个人永远都不可发怒。这是错误的。

那是因为我们容易误用愤怒，并不是我们就因此而永远不发怒。所以发怒应视时机，愤怒在人生中有一种很高的价值，用得得当就是很好的东西。

有的天才的大人物，曾经驾驭过别人，胜过一切阻碍其发展的力量，是靠的他那种大怒的脾气的帮助。热烈的情绪是包含着能力的。

铁路大王喜尔先生就是一例。当他发怒的时候，一切的人都要躲避。他忍受不了那些无能的人；庸碌之徒必须躲开他。对于无能的人，包括懒惰的、无头脑的，特别是不可信任的，他的愤怒时常发出来。这些人在他那阵狂风之前都各自赶紧躲避，于是他便安静下来。他对于努力的人，非常亲近。

当你发怒的时候，要记着这个原则：你是要做一件有目共睹的事，不可压制一切行为，因为压制反而

增加紧张，会令人受不了的。你是要做一件事，不过这件事必须有价值。

约束愤怒并不是压制愤怒，而是把愤怒引导为一种行动，以发展自己的事业。

第九章　韬光养晦，深藏不露

古语云：木秀于林，风必摧之；堆出于岸，流必湍之；行高于人，众必非之。俗话说：枪打出头鸟。所以聪明人务须懂得韬光养晦、深藏不露，以此明哲保身。

鹰立如睡，虎行似病

古人云："鹰立如睡，虎行似病。"这正是它们攫鸟噬人的法术。故君子要聪明不露，才华不逞，才有任重道远的力量。这大概可以形象地诠释"藏巧于拙，用晦而明"这句话的具体涵义。

一般地说来，人性都是喜直厚而恶机巧的，而胸怀大志的人，要达到自己的目的，没有机巧权变，又绝对不行，尤其是当他所处的环境并不尽如人意时，那就更要既弄机巧权变，又不能为人所厌戒，所以就有了鹰立虎行如睡似病藏巧用晦的各种做人的方法。

安禄山做杨贵妃的干儿子就是个例子。

还有一种正面的"拙行"。如唐初的重臣李?〖HT5，6"〗责〖KG-4〗力?，本是李密的部下；后随故主投于李渊父子的麾下。此时天下大势已趋明朗。李?〖HT5，6"〗责〖KG-4〗力?懂得只有取得李渊父子的绝对信任才有前途，于是他把"东至于海，南至于江，西至汝州，北至魏郡"他所据郡县土地人口图派人送到关中，当着李渊的面献给李密，说既然李密已决心投降，那我所据有的土地人口就应随主人归降，由主人献出去，否则自献就是自为己功、以邀富贵而属"利主之败"的不道德行为。

李渊在一旁听了，十分感慨，认为李?〖HT5，6"〗责〖KG-4〗力?能如此尽忠故主，必是一个忠臣。李?〖HT5，6"〗责〖KG-4〗力?归唐后，很快得到了李渊的重用。但是李密降唐后又反唐，事未成而"伏诛"。

按理说，一般的人到了这个时候，避嫌犹恐过晚，但李?〖HT5，6"〗责〖KG-4〗力?却公然上书，奏请由他去收葬李密--惟其"公然"，才更添他的"高风亮节"，假设偷偷摸摸，则可能会有相反的效果。"服?〖HT5，5"〗纟〖KG-4/9〗〖HT5，5"〗衰?经，与旧僚使将士葬密于黎山之南，坟高七仞，释服散。"这纯粹是做给活人看的。表面看这似乎有碍于唐天子的面子，是李?〖HT5，6"〗责〖KG-4〗力?的一种愚忠，实际李?〖HT5，6"〗责〖KG-4〗力?早已料到这一举动将收到以前献土地人口同样的效果。果然"朝野义士"都认为他是仁至义尽的君子。从此李?〖HT5，6"〗责〖KG-4〗力?更得朝廷推重，恩及三世。

李?〖HT5，6"〗责〖KG-4〗力?取的是一种"负负得正"的心理效应，迎合了人们一般不信任直接对己的甜言蜜语而相信一个人与他人相处时表现出来的品质--即侧面观察的结果，尤其是迎合了人们普遍地喜爱那种脱离于常人最易表现的忘恩负义、趋吉避凶，奸诈易变的人性弱点而表现出来的具有大丈夫气概的认同心理，看似直中之直，实则大有深意，这是"藏巧于拙"做人法成功的典型。

李白有一句耐人寻味的诗，叫"大贤虎变愚不测，当年颇似寻常人"，它揭示了另一种意义上的保藏用晦的做人法。这是指在一些特殊的场合中，人要有猛虎伏林蛟龙沉潭那样的伸屈变化之胸怀，让人难预测，而自己则可在其间从容行事。

元末的朱元璋在攻占了南京后，因为群雄并峙，为了避免因崭露头角而为众矢之的，他采用了耆老朱升的建议，以"高筑墙，广积粮，缓称王"的策略赢得了各个击破的时间与力量，在众人的眼皮底下暗度陈仓，最后吞并群雄当上了大明皇帝。

别人都站着，你别坐着

个性是个人之本。人有个性始有魅力。个性表现得越充分，个人魅力越大。个性的形成，既有先天的因素(生就的眉毛长就的相)，也有后天的因素(学习、教育、训练)。但是，不恰当地张扬个性，对人并非有益，尤其是在社会众生中，其危害更深不可测。

在人群中富有个性，这样不好。你把你暴露在众目睽睽之下，赤裸裸地毫无遮掩，这无异把肉放在砧板上，让人家想怎么剁就怎么剁，这不其蠢无比吗?是的，这是一种十分愚蠢的行为。你把你暴露在你毫

不知晓的各色人等面前，你不知道他们是些什么人，你不知道他们在怎么想，你也不知道他们将怎样做，你毫无遮掩，你自己置身在他人的十面埋伏之中。如果你知道他们是些拿枪使刀的人，耍弄权谋的人，心怀叵测的人，小人，蠢人，宰狗杀猪的人，街上耍赖的人，心很黑的人，你的感觉又将如何呢?难道不会汗毛倒竖，内心发虚吗?很多人不知道这种凶险和厉害，青年人尤甚。他们爱我行我素，我讲我话，率性而为，极力标榜自己的个性，欲与他人不同，而且似乎生怕别人不知道他们那些很个人化的东西。这样，他们便把自己张扬成了诸如嬉皮士、卡通一代这样的人物，个人很过瘾，有时还能成为文化和艺术，不亦美哉!不过，并非全都如此得意，因个性十足而吃亏上当，遭人宰杀的更比比皆是。三国时的才子祢衡就是一例。

祢衡年少才高，目空一切。20 多岁时便跻身在名士权贵之中。而且祢衡很瞧不起那些人，把他们视为酒囊饭袋，行尸走肉。祢衡眼下，举世无才。汉献帝初年间，孔融上书荐举祢衡，大将军曹操欲召见他。祢衡不知道天高地厚，出言不逊。曹操心中不快，最后给他封了个击鼓小吏，以羞辱他。祢衡也因此更嫉恨曹操。一次曹操大会宾客时，拿祢衡穿鼓吏衣帽击鼓助乐，祢衡竟当众裸身击鼓，以羞辱曹操，扫他们的兴。曹操对之深以为恨，但曹操聪明，不愿杀祢衡而脏了自己的手。他把祢衡送给荆州牧刘表。不久，祢衡又因倨傲无礼而得罪了刘表。刘表也聪明，不杀祢衡，把他打发到江夏太守黄祖那里去。祢衡在黄祖那里，仍是率性如前。一次，祢衡竟当众顶对黄祖，骂他"死老头，你少啰嗦!"黄祖气极，一怒之下把他杀了。祢衡死时只有 26 岁。祢衡的杀身之灾，全因他的才气和性情所为。人有才情，本是天赐良物，正好周济人生。祢衡却相反，恃才傲物，因情害事，不知天下大于人才，权柄重于才情。最终唐突权贵，以身涉险，终被人杀。这是极使个性、才情而不得善终的一个典型事例。从祢衡只知个人使性，不知社会他人来看，祢衡的所谓才智是十分有限的。才智，除自身的审美和创造外，也包括对他人和环境的审视、知晓和防范，以至利用。而不是糊里糊涂地，以一己之小暴突世界之大，最终横遭不测。

从根本上说，社会是消弭个性的。跟他人在一起，要收敛个性，不要只图自己想干想说，好干好说，要多从他人角度，想想他人又会怎样想，他人又会怎样说，他人将欲怎样做，这样才不致四面树敌，让自己丧于他人之灾的浪潮之中。记住，别人都站着的时候，你不要一个人坐着!不过，这样成熟而富有城府地处世为人，也会失了很多性情上的乐事和人生的潇洒，这就只好退而求其次了。

非有城府不足以立世

韬光养晦来自于自我控制的能力，能够像云雾缭绕的山峰一样兀立于世人的视线内，让人摸不透，却又不可小觑之宏伟、高大，其强大的威慑力使小人难以进犯。要做之事莫轻易讲出，等到事情成熟之后再公之于众，使人无法掌握透视你的线索。

汉景帝时，郎中令中，有个叫周文的人。最初，他是文帝的御医，后来被任命为太子的私人医生。太子即位，是为景帝，周文被升为郎中令。

周文办事很有"韬晦"之策，他言谈十分谨慎，每当景帝问他对于臣子们的意见时，他总是说："请你自己判断吧。"从不说牵扯大臣们命运的话。

他衣着十分朴素，虽身为郎中令，却总是穿些补丁衣服，肮脏的裤子，故意弄得很邋遢，让人对他既怜悯又信任。景帝连寝宫都让他随便出入，甚至做房事时也让他在旁边侍候。

后来，他从长安迁居到阳陵，景帝送给他不少东西，他一一辞谢，以防别人看了对自己眼红；诸侯和群臣送去的东西，他也一概未收。

因为如此的"憨厚"，武帝即位后，仍把他作为先帝的宠臣而加以器重。不久后，他因病告老还乡，带着俸禄隐居起来，直到寿终正寝。

在那个风雨时代，作为皇帝身边的宠臣，能像他那样经历三朝而不倒，又能平安地颐养天年的人实在是太少了。

以弱示人并非弱者

在事业和竞争中为了取胜，当然不可以弱示人。但在特定情况下公开承认自己的短处，有意暴露某些方面的弱点，往往是一种有益的处世之道呢!

示弱可以减少乃至消除不满或嫉妒。事业上的成功者，生活中的幸运儿，被人嫉妒是客观存在的。在

一时还无法消除这种社会心理之前，用适当的示弱方式可以将其消极作用减少到最低限度。

示弱能使处境不如自己的人保持心理平衡，有利于团结周围的人。

示弱能表现一个人实事求是的作风，客观上给积极进取者以鼓励。

要使示弱产生积极效果，必须善于选择示弱的内容。地位高的人在地位低的人面前，不妨展示自己学历不高，经验有限，知识能力有所不足，有过种种曲折难堪的经历，表明自己实在是个平凡的人。成功者应多在别人面前说自己失败的记录，现实的烦恼，给人以"成功不易"，"成功者并非万事大吉"的感觉。对眼下经济不如自己的人，可以适当诉说自己的苦衷，诸如健康欠佳，子女学业不妙以及工作中的诸多困难，让对方感到"他也有一本难念的经"。某些专业上有一技之长的人，最好宣布自己对其他领域一窍不通，袒露自己在日常生活中如何闹过笑话，受过窘等。至于那些完全因客观条件或偶然机遇侥幸获得名利的人，更应该直言不讳地承认自己是"瞎猫碰到死老鼠"。

示弱可以是个别接触时推心置腹的交谈，幽默的自嘲，也可以是在大庭广众下，有意以己之短，衬人之长。

示弱有时还要表现在行动上。自己在事业上已处于有利地位，获得了一定的成功。在小的方面，即使完全有条件和别人竞争，也要尽量回避退让。也就是说，事业之外，平时对小名小利应淡薄疏远些。因为你的成功已经成了某些人嫉妒的目标，不可再为一点微名小利惹火烧身，应当分出一部分名利给那些暂时的弱者。

示弱是强者在感情上体贴暂时在某些方面处于劣势的弱者的一种有效的手段，它能使你身边的"弱者"有所慰藉，心理上得到平衡，减少或抵消你前进路上可能产生的消极因素。愿事业上的强者都能学会示弱!

直木先伐，甘井先竭

古人说："直木先伐，甘井先竭。"修理房屋，一般所用的木材，多选择挺直的树木来砍伐；水井也是涌出甘甜井水者先干涸。有一些才华横溢、锋芒太露的人，虽然容易受到重用提拔，可是也容易遭人暗算。所以那些聪明的人懂得如何来自我保护。

上古有一种很会鼓动翅膀的鸟，与别的鸟毫无出众之处。别的鸟飞，它也跟着飞。傍晚归巢，它也跟着归巢。队伍前进时它从不争先，后退时也从不落后。吃东西时不抢食、不脱队，因此，很少受到威胁。它所奉行的就是明哲保身术。表现看来，这种生存方式显得有些保守，但是仔细想想，这样做也许是最可取的。凡事预先留条退路，不过分炫耀自己的才能，这种人才不会犯大错。这在现代社会里，是一种看似平庸，但是却能按自己的方式生存的方式。

汉朝兴起的时候，功臣受到封爵的有一百多人。当时天下初定，所以大城名都散失的户籍、逃亡的人口很多，可以计算到的户口只有十分之二三。因此大侯的封邑不超过一万户。小侯只有五六百户。经过几代以后，人民都回到故乡，户口增多。萧何、曹参、周勃、灌婴之辈，有的增到四万户，小侯的封邑也增加一倍。他们的子孙骄奢淫逸，忘记了祖先的创业精神，专门干淫邪的事情。到武帝太初年间，只过了百来年，后来仍然为侯的只有五人，其余的都犯了法，丧了性命，亡了国家。这是因为他们都不兢兢业业的遵守当代的法令，因此，无论你有多大成就势力，守法是惟一能使你保证平安的方法。

富贵本是身外之物，不仅生不带来死不带走，而且会惹来横祸。因此，真正精通世事的人都懂得在最关键的时候弃财保命。

汉朝末年，群臣叛乱，诸侯割据，汉室已名存实亡。一次，汉献帝被叛军软禁在长安。后来，在一帮大臣的帮助策划之下，汉帝找准一个机会逃了出来。可是叛军不久就发现了他，并且马上派兵紧追不舍。

眼看叛军即将追上来了，怎么办呢?汉帝急得像热锅上的蚂蚁。这时，随身老臣董承建议献帝及其随从将随身所带之金银财宝全撒到路上。献帝依照董承的建议行事，让车上所有的人将自己随身携带的珠宝等物统统扔到路上，最后连皇后的首饰等也都扔掉了。

追赶献帝的士兵看到一路上金银财宝纷纷跳下马来，发疯般地一哄而上，抢夺财宝。而将追赶献帝的事扔在了一边，随行军官们的大声斥责也丝毫没能吓住他们。

就这样，汉献帝保住了性命，安全地逃到了洛阳。

出头鸟容易挨枪子

古语云：木秀于林，风必摧之；堆出于岸，流必湍之；行高于人，众必非之。俗话说：枪打出头鸟。

古往今来，多少仁人智士，因其才能出众，技艺超群，行为脱俗，招来别人的嫉妒、诬陷，甚至丢了性命。

周公因谤而离朝，韩信遭诽受竹刀。

于是，避招风雨就成为一些智仁之人处世的技法之一。

《孙子兵法·军形篇》中说："善守者，藏于九地之下。"意思是说，善于防守的人，像藏于深不可测的地下一样，使敌人无形可窥。与人交往，也要谨以安身，避免成为别人攻击的目标。

避招风雨的处世方法，初看好像比较消极，其实，它并不是委曲求全，而是通过少招惹是非，少生麻烦的方式，更好地展现自己的才华。

三国荀攸，智慧超群，谋略过人，他辅佐曹操征张绣、擒吕布、战袁绍、定乌桓，为曹操统一北方、建立功业，做出了重要贡献。

他在朝二十余年，能够从容自如地处理政治漩涡中上下左右的复杂关系，在极其残酷的人事倾轧中，始终地位稳定，立于不败之地，就在于他善于谨以安身，避招风雨。

曹操曾高度地评价荀攸：

"公外忌内智，外怯内勇，外弱内强，不伐善，无施劳，智可及，愚不可及，虽颜子、宁武不能过也。"

荀攸平时十分注意周围的环境。

参与军机，他智慧过人，连出妙策；迎战敌军，他奋勇当先，不屈不挠。

对曹操，对同僚，他却不争高下，表现得总是很谦卑、文弱、愚钝、怯懦。

有一次，他的姑表兄弟辛韬曾问及他当年为曹操谋取袁冀州的情况，他却极力否认自己的谋略贡献，说自己什么也没有做。

他为曹操"前后凡划奇策十二"，史家誉之为"张良、陈平第二"，但他本人对自己的功勋却守口如瓶、讳莫如深。

他与曹操相处二十年，关系融洽，深受宠信，从来不见有人到曹操处进谗言加害于他，也没有一处得罪过曹操或使曹操不悦。

建安十九年，荀攸在从征途中善终而死，曹操知道后痛哭流涕，赞誉他为谦虚的君子和完美的贤人。

老夫面前不逞狂

"有些人在谈话方式上，只图博得机敏的虚名，却并非真心与别人讨论问题，仿佛语言形式比实质内容的价值还高。有些人津津乐道于某种陈词滥调，而其盛气凌人之程度令人生厌。这两种人一经识破，就难免成为笑柄。"

上面是培根讲过的一席话，他是就谈话艺术问题而言的。如果我们细加品味，培根所抨击的"有些人"很难把老人包括进去。若用年龄来圈定一下，划在里面的大约百分之九十以上是未到"不惑"之年的人。血气方刚，夸夸其谈，哗众取宠，言过其实，这是某些青年的"常见病"。如果你细心观察，就会发现在这种场合下，听众中反应最强烈的首先是老年人。有时从他们的表情上可以看出，他们对青年人这种"常见病"，简直深恶痛绝，不可容忍。

这就引出了我们所要说的话题：在老人面前，青年人如何抑制自己特点中那些属于缺点的部分，以及与老人特点完全不同的方面，不至于使这些令老人难以接受的"特点"，毫无顾忌地得到淋漓尽致的发挥。

这一点，对于我们主动与老人搞好关系十分重要。

从青年人这一方来说，要让老年人喜欢自己，日常交往就应避免引起老人的反感，这是最起码的要求。而事实上，生活中让老人引起反感的现象却很多。有些青年的无礼、恶作剧、狂妄自大等等，使"耳闻目睹"的老人恼怒，甚至在事后很久还议论纷纷。所以，青年人必须从理智上发出警告，严格检查和医治自己的"常见病"，不然，就很难和老人处好关系。在青年人容易引起老年人反感的常见病中，最有害的是狂妄自大。少年存壮志，敢想、敢说、敢做，这可以说不是缺点，而是青年人性格中积极、闪光的一面。但

在少数青年身上，人为地把这"光"闪得过于耀人眼目，以致少年壮志成了狂妄自大。

中国历史上有这样一段故事，说来很典型。

据传，东汉时期有个叫陈蕃的年轻人，有一天他父亲的好友薛勤来访，见他独居一室，屋内杂乱，龌龊不堪。当时薛勤便问："孺子何不洒扫以待宾客?"陈蕃答道："大丈夫处世，当扫除天下，安事一屋乎?"薛勤反问一句："一屋不扫，何以扫天下?"薛勤的反问，明显地透出对陈蕃的自命不凡产生了反感。是的，一个懒于或不屑于去"扫地"的人，他真的会去"扫天下"吗?即使他真有这样的"意愿"与"壮志"，也只是"水中月"、"镜中花"而已。

在今天，像陈蕃这样在长辈面前故作惊人之语的青年人并不鲜见，这怎么能使老人不反感，又怎么能沟通两代人的思想感情呢?因此说，"少年狂"，最好不要"狂"到长辈的眼皮底下。

让人为师，不好为人师

爱当别人的先生是人的通病。有知识的人，所谓才子，更喜欢这样。喜欢对人品头论足，喜欢对人指指点点，喜欢揭人的短处，以显示自己的高明。就是在身份悬殊的情况下，场合不适的情况下，人也敢僭上冒犯他人。除了知识分子、才子如此，寻常百姓也不例外。稍有这样表现自己的地方，便会大加夸张，毫不放过。如，我们老爱抓住别人的口误，大肆张扬；在书中发现了一两个印刷错别字，也会十分自豪地把它们标示出来，以显示我们的才学。其他99%的地方，我们也许一窍不通，毫无知识，可是我们对之却能安之若素，不至脸红。独独对我们能够发现的他人一点瑕疵，肆意批评。这种难得律己，好为人师的德性十分不好。既容易开罪于人，又学不到任何东西。

从人的心性上来看，人都自视甚高。据此可以说，没有人喜欢你当他们的先生。你硬要当他们的先生，只会让人生厌，别无他益。但是我们却天生喜欢让自己尴尬，喜欢扮着先生的面孔吓唬他人，教育他人，满足我们的虚荣心。为什么没有人喜欢的事，我们却偏要做呢?为什么我们自己也不喜欢的事，却要强加于人呢?孔子说："己所不欲，勿施于人。"可做我们的座右铭。

一般来说，没有人喜欢你当他们的先生。在下面几种情况下，人更讨厌和嫉恨你冒充他们的先生。

(1)我们很浅薄，却自以为很高明，结果，浅薄的人自告奋勇地批评高明的人，让人且怒且好笑。

(2)我们是对的，但在那种场合，不合适指出别人的短处，如对方是领导，正在作报告。又如，我们是客，对方是东家。

(3)我们是高明的，但因身份的差异，不能指出对方的错处，如，下级对上级，臣民对皇帝。

(4)他人极需要荣耀的时候，如在女朋友面前。等等。

如果在上述情况下，我们不明情理，冲撞他人，他人定会异常恼怒，会视为仇敌。糟糕的是，我们好多人都难明这种事理，常常自觉不自觉地因此而得罪他人，树敌生怨，结果惹下乱子或敌怨，我们还不知道咎由何取，谁是祸首，糊里糊涂地在人际关系中失败，影响了我们生活的诸多方面。

爱当别人的先生，不仅不讨人喜欢，更会制造敌怨。很多人就因为这种几乎没有目的和必要的闲言碎语而构怨于人，遭惹杀身大祸和积年仇怨。唐朝大诗人刘禹锡就因为改了两句襄阳才子牛僧孺的文章而让后者嫉恨了若干年，当上唐朝宰相后还耿耿于怀。这件事，让刘禹锡大为震惊自己早年的轻率。看来好为人师并不是一般的小错或坏事。可是凡人无论年幼的、年长的，聪明的、愚蠢的，有才干的、没才干的，有知识的、没知识的，有身份的、没身份的，却偏有这种心理缺憾，爱自视高明，率身为师。这样确实贻害颇多。不如降格虚心，旁观看人，犹如看戏看电影，欣赏他们的一言一行，一举一动，而不必和他们费口舌之争，显得清闲许多，也显得境界颇高，又不产生敌怨，不亦洒脱而超然物外?

的确，爱当他人的先生，既使他人不喜欢，自己也得不到什么好处，还会因此开罪于人，这样双料不讨好的事情，我们做它干什么?

把锋芒藏起来

一个聪明的人，本来应该保持谦恭有礼、不露锋芒的态度，可是很多人反而夸耀自己的本领高强，这种人表面看来好像很聪明，其实他的言行跟无知的人并没有什么不同，那他的事业到时候又如何不失败呢?实际上，这种人不仅事业会失败，有时连自家的性命都会丢掉。《孟子·尽心下》中记载：盆成括刚在齐国做了官，孟子就断言他的死期到了。没多久盆成括果然被杀掉了。孟子的学生惊问其故，孟子说：盆成

括这个人有点小聪明，但不知道谦恭，处处锋芒毕露。这样，小聪明也足以伤害他自身了。小聪明不能称为智，充其量只是知道一些小道末技。小道末技可以让人逞一时之能，但最终会祸及自身。"聪明反被聪明误",《红楼梦》中的凤姐不就是"机关算尽太聪明，反误了卿卿性命"?真正的聪明可使人伸展自如，也只有真正的聪明才是人生的依凭。

同时，以不聪明的人对付不聪明的人，以愚人困惑智人，可谓为人处事的绝妙手段。

人际交往中，有若干种层次、类型，因此交往时的言行举止、方式方法都应因地、因时、因人而异，不尽相同。

孔子周游列国时，马跑脱吃了庄稼，庄稼的主人很生气，扣留了马。孔子的弟子子贡能言善辩，主动前去说情，可是他费尽口舌，庄稼主仍不放马。孔子说："你拿人家听不懂的大道理去说服人，就好像是用马牛羊三牲去祭奠野兽，用悦耳的音乐去娱乐飞鸟，怎能行得通呢?"

孔子派马夫去对庄稼主说："你不在东海种地，我不往西海旅行，我的马哪能一点也不碰你的庄稼呢?"庄稼人便接上了茬，两人谈得很高兴，也放了马。

子贡"对牛弹琴"，结果事与愿违。孔子圣明，人尽其用，使马夫可成子贡不成之事。

"以愚困智"运用得当，也会产生很好的效果。历史上宋太祖巧选陪伴使的故事便是典例。

南唐三徐皆以知识渊博在江东颇有名气，其中尤以徐铉知名度最高。南唐派徐铉到宋朝谈判朝贡之事，宋朝派差官做陪同。当朝臣相都担心差官词令不及徐铉，十分为难。宋太祖见状，思考片刻便传旨："命将殿侍当中不识字者录名十人，进呈。"下面照办，持名册于太祖，太祖大笔一挥道："此人便可。"文武大臣都愕然，但见太祖主意已定，不敢再谏。

殿侍接旨，不知为什么，只好硬着头皮去南唐迎使。开始徐铉口若悬河，旁观者惊讶不已，殿侍无法应对，只好哼哈答应。徐铉不知宋朝"葫芦里卖的是什么药"，还是侃侃而谈，试图从差官口中得到点什么。可是几天过去了，差官只是"守口如瓶"，徐铉无奈，只好无言。

太祖将《孙子兵法》中"不战而屈人之兵"的战略，用之于政治，可见太祖的大智大勇。

以愚应愚，容易沟通；以愚应智，智者无计可施，真乃处事之妙法也。

永远位居第二

许多高智商者往往无视一个极简单的道理：在某一领域显露出的才华并不能确保你在其他方面也成功。

维克多·加姆是哈佛商学院毕业生，靠推销小电器挣了百万之巨。1988 年，加姆买下了"新英格兰爱国者球队"，可要经营一个人事纷纭的足球队与推销电动剃须刀完全是两码事。果然，加姆接手后球队就频频失利，随后又因球员对一名女记者的性骚扰而闹得沸沸扬扬，球队因此声名大跌。等到加姆从中脱身时，他已经赔进了几百万。

那些卓有成就的人士和真正聪明的成功者都能明了在这些失误中所蕴含的教训。他们乐于倾听他人意见，绝不自以为是；他们能与各种各样的人打交道，绝不画地为牢；他们遇事深思熟虑，也深知自己才智的限度。

山姆·沃尔特就是这样一位真正的商业才子，这位以 5 美元起家而到如今拥有 550 亿美元的沃尔特王国的商界大亨，从不满足于呆在他的公司总部里，而是坐着他的飞机到各地去考查他的那些为数众多的连锁店，他能耐心倾听各种各样的"同事"(他称雇员为"同事")们的意见，甚至常常亲自站柜台将商品装在购物袋里递给顾客。

沃尔特的谦卑即是他成功的秘诀之一，那些竞争者往往因此而低估了他，而他自己的雇员对他则无比信任，能与之畅所欲言。"我们并不精明，我们只是能根据意见善于变化而已。"这是老沃尔特留下的一句箴言。

哈罗特·丁克尔在他长达 39 年的教学生涯中发现一个引人深思的现象：最有成就者几乎都不是那些智力顶尖的学生。这些人往往明白这样一条道理："当你位居第二时，你会更加努力。"

神龙见首不见尾

我们知道，龙可称得上天地之间威力较大的动物了，但龙如此强大，还是经常地隐藏自己。所以龙在

日常的活动中，根据情况能大能小，能升能隐：大则兴云吐雾，小则隐介藏形；升则飞腾于宇宙之间，隐则潜伏于波涛之内。这其实就是韬晦之计。

韬晦之计是在自己力量尚不足，羽翼尚未丰，战机尚未到时，隐瞒自己的真实意图，减少将来对手现在对自己的发现和谋害，从而保存自己，以待今后再战的计谋。

韬晦之计的运用在我国历史上可谓经典多多，特别是那些面对君王之威，深陷官场险恶之中的官吏来说，他们如果不懂得一二种韬晦之计的话，是很难保全自己的性命的。下面就拾取历史上的几种加以举例说明：

1．装疯卖傻可以保身

燕王朱棣的部属葛诚被建文帝收买，骗朱棣入京(南京)，建文帝本想将他扣留，但一时找不到借口，便又放他回了燕京。燕王一回，立刻装疯卖傻。有一次出门几天不回，后来有人找到他，见他睡在泥淖里，把他扶起来，他还大骂："我好好睡在床上，干码要搞我出去?"他在暑天穿着皮袍围着火炉还浑身打抖，说天气太冷了。燕王就是以此消除了建文帝对他的猜忌。

2．自伤避祸

在国民党抓壮丁时，有些青年农民将自己的右手食指砍掉，抓兵的见没有食指，无法扣动枪的扳机，便没有抓他，从而躲避了战死的厄运。

3．安睡保身

宋神宗年间，苏东坡被人诬陷而下狱。一天夜里他正要入眠，忽有一人走进囚室，放下一箱子做枕头，倒地便睡。

东坡以为他是新来的囚犯，未予理会，只管安睡。不料在天快亮时，那人推醒东坡，对他说："恭喜，你安心吧，不用愁了。"

原来那人是皇上派到狱中观察东坡的太监，他回宫里禀报："苏轼很安静，夜间睡得很沉。"

神宗点头说："我知道他问心无愧。"

不久，苏轼就被释放出狱了。假如苏轼没有狱中安睡的胆魄，真不知会怎样。

4．巧为避祸

中国古代有个叫周玄素的画家，一天，皇帝高兴，命令他在宫殿的墙上画一幅《天下江山图》。周玄素说："我还没有游遍全中国，不敢接受你的命令。只有请你先勾勒一个草图。我好加工润色。"于是皇帝就亲自拿起笔，画出了规模宏大的模样，让周玄素加工。然而此时周玄素又说："皇上山河已经确定，哪能稍作更改呢?"皇帝听他这样说，也只好笑着作罢了。就这样，周玄素巧妙地违抗上命，躲避了可能因不合旨意而招来的灾祸。

第十章　凿壁借光，善用外力

俗话说：孤掌难鸣，独木不成桥。就算我们浑身都是钢，也打不了几个毛钉。一个涉入社会生活的人，必须寻求他人的帮助，借他人之力，方便自己。一个没有多少能耐的人必须这样。一个有能耐的人也必须这样。

与名人扯上关系

萨洛蒙·安德烈是 19 世纪末 20 世纪初瑞典著名探险家，为了得到北极圈内有关的科学数据，填补地图上的空白，他组织了一次北极探险。

1895 年，经过周密计算和安排，安德烈在瑞典科学院正式提出乘飞艇到北极探险的计划。在此之前，安德烈曾在美国学习了有关航空学的全部理论，并且制造过由气球而发展起来的飞艇，有关飞行试验在美国和欧洲曾引起轰动。随之而来的便是经费问题，由于人们对此不信任和不关心，因此也就很少有人提供经费。没有钱，一切都无从说起。

安德烈整天奔波，挨家挨户去找那些大富豪和大企业家，但有谁愿意投资干一项与己毫无关系的事业呢?又有谁愿意投资一项也许没有任何成功机会的冒险事业呢?安德烈每天总是带着失望和疲倦回到家里。

经过很长时间的奔波，总算有一位好心而开明的大企业家表示愿意提供赞助，他甚至表示愿意承担全

部费用，同时他还向安德烈提了一个很重要的建议：希望这项冒险计划得到人们的关注，如果就这样悄无声息地走了，是不是削弱了这次探险的意义呢?

安德烈听完觉得很有道理，于是两人经过商量，决定让安德烈继续去募捐、扩大影响。但是，尽管安德烈想尽办法，跑遍全城，人们的反应仍然很冷淡，安德烈非常着急，情急生智，他想出了一个大胆的办法，就是把自己的探险计划写成一篇极其详细严谨的论文，用大量证据论证了这项计划的可行性及其意义，然后，他请那位开明的企业家想方设法把这篇文章呈献给国王。

经过很多周折，国王终于见到了这篇文章，他对这个大胆的计划感到很新奇，于是召见了安德烈，并询问有关探险的一些具体情况。两个人谈得很投机，最后安德烈要求国王象征性地提供一些小小的赞助，国王慨然应允。

这个消息很快就传来了，新闻界对国王关注此事予以报道。既然国王都对这件事感兴趣，那么许多名流、富豪也都跟着对探险一事纷纷予以关心，捐赠了大笔费用。许多普通民众也因此开始对这项计划感兴趣了，大家都明白了探险的意义。安德烈的事业终于不再是他一个人苦苦奔波的事业，而是变成了一项公众的事业。安德烈终于成功了!

巧借他人的力量和威名以达到自己的目的，这是一种韬略。安德烈正是借助国王的力量，才使自己的探险事业取得了成功。

借贵人打个背景光

清政府的官场中官员的升迁历来靠后台，走后门，求人写推荐信。军机大臣左宗棠从来不给人写推荐信，他说："一个人只要有本事，自会有人用他。"左宗棠有个知己好友的儿子，名叫黄兰阶，在福建候补知县多年也没候到实缺。他见别人都有大官写推荐信，想到父亲生前与左宗棠很要好，就跑到北京来找左宗棠。左宗棠见了故人之子，十分客气，但当黄兰阶一提出想让他写推荐信给福建总督时，登时就变了脸，几句话就将黄兰阶打发走了。

黄兰阶又气又恨，离开左相府，就闲逛到琉璃厂看书画散心。忽然，他见到一个小店老板学写左宗棠字体，十分逼真，心中一动，想出一条妙计。他让店主写柄扇子，落了款，得意洋洋地摇回福州。

这天，是参见总督的日子，黄兰阶手摇纸扇，径直走到总督堂上，总督见了很奇怪，问："外面很热吗?都立秋了，老兄还拿扇子摇个不停。"

黄兰阶把扇子一晃："不瞒大帅说，外边天气并不太热，只是我这柄扇是我此次进京，左宗棠大人亲送的，所以舍不得放手。"

总督吃了一惊，心想：我以为这姓黄的没有后台，所以候补几年也没任命他实缺，不想他却有这么个大后台。左宗棠天天跟皇上见面，他若恨我，只消在皇上面前说个一句半句，我可就吃不住了。总督要过黄兰阶扇子仔细察看，一点不差，确系左宗棠笔迹。他将扇子还与黄兰阶，闷闷不乐地回到后堂，找到师爷商议此事，第二天就给黄兰阶挂牌任了知县。

黄兰阶不几年就升到四品道台。总督一次进京，见了左宗棠，讨好地说："宗棠大人故友之子黄兰阶，如今在敝省当了道台了。"

左宗棠笑道："是嘛!那次他来找我，我就对他说：'只要有本事，自有识货人。'老兄就很识人才嘛!"

黄兰阶能够官拜道台，是以左宗棠这个大贵人为背景，让总督这个小贵人给他升了官，实在是棋高一着的鬼点子。当然，欺世盗名，瞒天过海，是应该遭受谴责的，清政府的官场腐败也令人惊诧而痛恨。

单从借力的角度，为自己寻求一些贵人作为背景，从而使自己尽快得到提拔，英雄有用武之地，却是很值得研究的。现结合现代社会的特点，给诸位提供四项具体可行的建议：

1．找寻贵人

贵人是指在层级组织中职位比你高且能帮助你晋升的人。有时你得费心地去分辨谁具有这种能力。你或许以为，你的晋升几率取决于顶头上司对你的评语好坏，这观念或许是正确的。但是更高的管理阶层可能觉得你的顶头上司已到达不胜任阶层，因而可能不在乎他的推荐和好恶。所以，不要太肤浅，仔细深入观察，你将能找到能帮助你晋升的贵人。

2．以退为进

康庄大道永远是最好的途径。试想你正置身于游泳池内，你努力地往高处的跳水板爬，可是当你爬到

半途时，前面一名也想跳水的人挡住了你的去路。那人爬到一半便已失去勇气，双眼紧闭，死命地抓住栏杆，既不会掉下来，也不再向上爬，而你就是无法超越他，这时，站在跳水板上的朋友虽然拼命为你呐喊加油，结果还是无济于事。

同样地，在工作上的层级组织中，如果你的上一层职位被某一个不胜任者占住，那么你花再多力气或你的贵人再有心提拔你，也都将徒劳无功。

为了到达跳水板顶端，你必须离开那座被堵塞了的阶梯，横越到另一侧没有障碍的阶梯，然后再顺利地爬上顶端。同样地，在层级组织中，你必须离开挡路人那条升迁管道，然后从另一个没有阻碍的管道往上晋升。如果那人仍有资格获得晋升，他便不算是挡路人，而你也不必躲开他。只要稍加忍耐多等一些时日，他将获得晋升，届时出现空缺，你的贵人便能立即提拔你。

3．争取多位贵人的提拔

"多位贵人的共同提拔，可产生乘数的提拔效果(指贵人人数乘以个别提拔效果)。"乘数效果的产生，系由于这些贵人在他们的谈话里，不断地强化你的优点，因而使他们决心提拔你。假使你只有一个贵人，你便得不到这种强化的效果。所以，拥有多位贵人便能获得晋升的机会。

肥水不流外人田

中国的老乡关系是很特殊的，也是一种很重要的人际关系。既然是同乡，当涉及某种实际利益的时候，"肥水不流外人田"，只能让"圈子"内人"近水楼台先得月"。也就是说，必须按照"资源共享"的原则，给予适当的"照顾"。

如此看来，如何搞好老乡关系是非常重要的，不仅可以多几个朋友，最重要的是可以获得许多有用的东西，也许一辈子都会受益无穷。

讲老乡，就必须讲地域，老乡的判断标准就是从地域来分的，一个村、一个乡、一个镇，大到一个县、一个市、一个省，都可以称之为"老乡"。就是到了外国，碰到同一国籍的人，也可以称为"老乡"。

既然是老乡，就必然有共同的特点存在于双方之间，其中很重要的一点就是"乡音"。

中国的语言丰富多彩，历史悠长，由于受到不同地域文化及民风的影响，到今天来说，中国大致可分为八大方言区。虽然八个方言区都是源自汉语，但在表达方式上，会有很大的不同。尤其是在发音上，同一个词语或句子从不同方言区的人嘴里说出来，你会发现许多不同之处，那差别有时可以说是天壤之别，令你感到有些匪夷所思，你也会感叹中华语言的魅力所在。正是有了这些方言，才会使中华语言多姿多彩；也正是有了这些方言，对于后人研究先人的地域文化及历史有着非常重要的作用。

说了这么多，其实就是为了一点，乡音是很特殊但又普通的一种声音，而它在处理老乡关系上却起着异常重要的作用。

清朝末代的大太监李莲英的发迹可以说正是运用了此种技巧。在封建社会，很多贫苦人家的子弟，为生活所迫，只好到宫里当太监，过着屈辱的生活。但李莲英却是与众不同，他进宫当太监是为了追求荣华富贵，出人头地，毕竟，在过去的历史中，太监专权、富可敌国的例子不在少数。

可在当时，有这种目的的并不只有李莲英一个人，若没有一点关系的还真进不去。

李莲英出身贫苦，个子瘦小，若以当时清朝宫廷太监的标准来衡量，他是根本不够资格的。可一次偶然的机会，李莲英听说在宫廷中有一个太监是他老乡，且是同一村的。于是，李莲英大胆地去找了这个老乡。

李莲英当时很穷，没有钱买东西去送礼。他知道这位老乡很重乡情，但怎样做才能引起老乡的注意却一直在困扰着他。

终于，他想出了一个办法，一天他瞅准了正是这位老乡出来当值时，他才去报名，然后用一口地道的家乡话说出了自己的姓名与籍贯。李莲英的这位老乡听了这声音，身体不由抖了一下，遂抬头看了看眼前的这位小老乡，心里暗暗记了下来。

后来，在这位老乡的帮助下，李莲英做了慈禧太后梳头屋里的太监，以梳得一头好发型深得慈禧宠爱，最后成了慈禧太后面前的大红人。

李莲英只说了几句话，就博取了对方的注意与好感，但要注意的是，这几句话是家乡话，是乡音，而对方也恰巧是同乡人，且又同处异乡，在这种情况下，李莲英轻而易举地争到了一个名额就不足为奇了。

用家乡话做见面礼，可以说是独树一帜的，它不需要物质上的东西。在这里，有一点是相当重要的，那就是运用这种方法的场合，最好是在异乡，因为在异乡才会有恋乡情绪，才会"爱乡及人"，这时再来个"他乡遇老乡"，哪有不欣喜之理。对方离乡愈久，离乡愈远，心中的那份情就愈沉、愈深，因此，越是这种情况，越要运用"乡音"这种技巧，你就会得到老乡所给你的种种好处。另外，还有一种场合一定要注意，那就是在一定的公共场合与交际场合上。在这些场合中，一般是较为正式的，都有正式的社交礼仪与社交技巧，这时就尽量少用"乡音"去找老乡，希望对方引起共鸣。其实，这样经常会弄巧成拙，正式场合中满口方言，不是你老乡的会诧异地看着你，从心底产生一种不自主的排斥感；而就是你的老乡，也会在心里认为你缺乏教养、举止不文明或"丢面子"，更别说老乡在这个时候附和你，从心里感到欣喜异常了。

总之，在老乡关系中，"乡音"会引起对方的思乡之情、恋乡之绪，各地的方言是各地的语言特色，犹如"山东一般是大汉"的俗语，只要你一张口，从你的口音与言语上就能分辨出你是哪个"乡"的。因此，恰当运用"乡音"这个技巧，在处理起老乡关系上，你就会得心应手。

借棵大树暂寄身

要想成就一番大事业，单靠自己一方面的力量是不够的。在力量不强大时，就要善于借助他方的力量，扛起有名望或有实力一方的大旗，寄人篱下，寻找大靠山。在他方的大树下面开辟一片新天地，这不仅仅是谋略，也是一种成功经验的智慧产物。

公元 617 年 5 月，一直处在韬光养晦中的隋朝太原留守李渊，见时机成熟，毅然起兵反隋。

当时东、西厥再度强盛，太原又地处突厥骑兵经常出没袭扰的地方，为解除后顾之忧，李渊亲自用十分卑躬的口气给突厥写信求和，又以厚礼相赠，希望得到援助。突厥始毕可汗却回答说，李渊必须自立为天子，突厥才会派兵援助。

眼看强大的突厥希望李渊成为天子，李渊属下将士包括文臣谋士，无不欢呼雀跃，纷纷劝谏李渊赶快做把龙椅，登上皇位。李渊当然也做称帝的美梦。但此时，他却异常冷静，考虑得深远。

根据当时的局势来看，全国农民起义风起云涌，他们大多打着明确的推翻隋王朝的政治旗帜，使饱受隋炀帝横征暴敛的穷困百姓趋之若鹜，农民军声势迅速壮大。李渊当然也想取代隋炀帝，但他考虑自己还不是农民起义军，因为他所要依靠的对象主要是新兴的贵族、官僚和豪强势力。这股势力中的人与农民不一样，他们具有浓厚的"忠君"意识，他们只反对某一个皇帝，只想用一个"明主贤君"去代替当朝的"暴君昏君"而已，绝不容许有人推翻整个政治制度。当时隋王朝行将没落，中央集权名存实亡，而地方贵族、官吏则拥兵自重，具有很大的实力，他们为确保自己割据一方的地位而控制着武装力量，无论在武器装备还是在战斗方面，并不亚于朝廷的正规部队，手持锄头、竹竿而又分散的农民力量是无论如何也无法与其相比的。

再者，从隋炀帝前不久镇压杨玄感反兵之迅速、果断和残忍来看，杨广对于贵族阶层的叛乱更为深恶痛绝。隋朝虽行将就木，但它毕竟是一国之政权所在，如果隋炀帝集中力量来剿灭李渊，那么此时此刻恐怕有十个李渊也是难逃灭顶之灾……

经过深思熟虑之后，李渊否决了部下的建议，不仅没有自立，反而打出了"尊隋"的旗号，尊隋炀帝为太上皇，立留守关中的杨广之孙代王杨侑为新皇帝，并移檄郡县，改变旗帜。这样，在突厥方面看来，李渊声势浩大，马上便要自立，自己的建议已被采纳，也就不再随意侵扰，并有条件地给予支持。而隋朝当权者，当然怀疑李渊身藏野心，但他竟打着尊隋的旗号。现在明目张胆地推翻隋朝政权的农民军比比皆是，这些都无力对付，哪还能专力去攻李渊?因此，除了做一些少量的防御布置外，一时从未对李渊发起过主动的攻击围剿，李渊便乘机有计划、有步骤地发展壮大起来。

更重要的是，李渊的尊隋旗帜迎合了"忠君"思想浓厚的贵族士大夫阶层。而且李渊新立代王杨侑为帝，在这批人看来，朝廷官僚便有一次大换班的过程，对他们来说，则是一次难得的升官发财的机会。谁先加入李渊部队，谁便会抢到更好更多的先机。于是，众多手握精兵的贵族士大夫们纷纷投入李渊部下。李渊的实力急剧强大起来。

当然，李渊"尊隋"毕竟是个权宜之计，他只把隋朝当做一棵正在快速腐朽的大树。当自己刚刚破土、尚为幼苗之时，机敏地把苗根一下扎在这棵大树之上，饱吸树中水分养料，又借大树遮挡雨，甚至让大树误认为这棵小苗乃是自己身体的一部分而加以悉心保护，李渊从而获得迅速壮大的有利条件。而等到时过

境迁，李渊便一脚蹬开隋朝这截烂木头，建立唐王朝，自己去赢得更为广大的民众之心。

借棵大树暂寄身。唐军借此办法迅速地从幼小变成了强大，李渊用计何其妙也!

借刀杀人不见血

汉文帝时，袁盎和晁错一向合不来。只要晁错在座，袁盎总是回避，袁盎在座，晁错也总是回避。两人从不同堂讲话。汉景帝即位，晁错被任命为御史大夫。他派遣官吏调查得知，袁盎曾私自接受吴王刘濞的钱财，于是向景帝报告。景帝便把袁盎免官为庶人。

吴、楚等诸侯王发动叛乱。晁错又乘机想置袁盎于死地，他对丞史说："袁盎接受了吴王不少钱财，专门为他们辩护，说他们不会造反。现在，吴、楚都已经造起反来，还有什么可说的?应该把袁盎抓来审问，察知他的阴谋。"

丞史却说："吴、楚当初还没有造反时，要是处置袁盎，或许还能阻止他们造反。现在都已经反了，再去处置袁盎已经没什么用处了。再说，袁盎好歹也是个大夫，不见得会有什么阴谋。"把晁错给挡了回去。

晁错正在犹豫不决时，有人把这件事告诉了袁盎。袁盎心里很紧张，心想：好你个晁错，你一次又一次和我过不去，现在又要加害于我，我也不能坐以待毙。他连夜找到窦婴，商量这件事该怎么办?窦婴曾位列三公，是朝中重臣。不久前就因为吴、楚之事被免官在家，他对晁错早就恨之入骨。现在袁盎找上门来，他便如此这般地给袁盎谋划了一番。

窦婴虽说已免官，地位、影响还在，他将此事直接向汉景帝奏报，意思是说，吴、楚之所以造反，其原因袁盎最清楚，可召他上朝。袁盎上朝时一看不觉一惊，原来晁错也在。他只得与景帝虚与周旋，只说"吴王既可铸钱，又可煮海水制盐，这么富足，怎么会造反呢?"还说他有计谋，可以退吴、楚兵乱。景帝紧追不放，忙问何计。袁盎说："军机不可泄露，不便让人听到。"景帝只得把左右屏去，晁错无奈，只得悻悻离去。

袁盎四顾无人，便低声对景帝说："臣听说吴、楚连谋，彼此书信来往，无非是为了封地之事。偏偏出了个晁错，提议要削掉藩王之地，对其造成威胁，他们造反是冲着晁错而来。只要陛下将晁错处斩，赦免吴、楚各王，归还故地，他们定会罢兵谢罪，安然无事。要是这样，还用得着派兵征伐么?"

景帝心里清楚，晁错是上过"削藩"之策。见袁盎这么一说，希望就此息事宁人。于是，立即召中尉入宫，授予密诏，令其入御史府传旨召晁错进宫。没想到，车没把他拉到宫中，却拉到了长安东市。当晁错明白过来时，他的脑袋已经落地了。

袁盎在晁错的逼迫下，借皇帝这把刀，杀了自己的政敌。

借来梯子往上爬

一种客观存在的外在力量，乍看起来，对于自己是一种现实的威胁，是一种不利因素。但是若能施巧借功，这种威胁之力正可以成为我扬帆之风，使不利变成了有利，他力变成了己力，何乐而不为。所以善于利用一切有利条件，精于借助他人的力量，实现自己目的者，大有人在，而且屡试不衰。

胡雪岩攀贵而发家的故事便很说明问题。胡雪岩是清代著名的大商人，名光墉，浙江仁和(今杭州)人。生于 1823 年，1885 年病故。他出身贫困，后经商致富，并与洋务派官僚左宗棠相交，得以为官。由于屡建功勋，被皇帝赏给头品顶戴，穿黄马褂。但他并未放弃经商，始终保持亦官亦商的身份，人称"红顶商人"。

胡雪岩小时，家中贫穷，无力送他去私塾读书，他便在家自学，慢慢地粗通文墨。后经亲戚推荐，到杭州阜康钱庄当学徒。三年满师后，被升为钱庄跑街。所谓跑街，即为钱庄招揽生意和讨要债款者。当时的杭州，有很多候补、捐班的官吏。他们花钱捐了官，就等着有空缺时外放做知县、知府一类的实职官员。由于花了很多钱捐官，在候补期间，他们中许多人两手空空，只能向钱庄借贷度日；即使补了缺，上行时打点也需要钱，还得向钱庄借。胡雪岩充当钱庄跑街，主要就是招揽这批人的生意以及督催他们到期还钱。这是一个不好干的苦差事，想做得圆满，还需处处小心，笑脸相陪，软不行时还得来点硬的，软硬兼施。胡雪岩以他坚强的毅力挺了下来，并逐渐锻炼得机敏、泼辣，善于投机，留给他人的印象则是慷慨好义，能济人急难，所以赢得了人们的信任。这一切都为他后来的发迹打下了基础。

关于胡雪岩的发迹致富，有种种传说，比较流行的是说他曾借钱助人，受助者后来为报恩又支持他开钱庄，以至发迹。至于他所助之人，一说为王有龄，一说为湘军的一个营官。王有龄是当时的浙江巡抚，年轻时因父亲去世，曾贫困潦倒，流落杭州。一天他遇到正跑街的胡雪岩，胡见他气度不凡，不像没出息的人，便询问他为何这般落魄。王将自己的处境对胡讲了，胡表示愿助一臂之力，可送他进京谋官，遂将刚为钱庄收上来的一笔 500 两银子借给他，他不愿接受，怕胡回去后会受老板责罚。胡表示没关系，有什么风险自己一人承当。王千恩万谢地拿了钱北上，终于找到有权有势的故交，当上了浙江粮台总办。王得官职后便去找胡雪岩，将以前所借的银子加上利息奉还，一再致谢，又让他辞了跑街工作，支持他自办钱庄。几年后，王有龄升任浙江巡抚，又保荐胡雪岩接任粮台，使胡成了掌管浙江粮食的最高官员。胡本有经商才能，钱庄已经营得很红火，加之掌管粮食，其事业就更兴旺了，相继开设了不少店铺，并与外商做生意，手头周转之钱常以千万两计，终成为富甲杭州的大商人。

还有一种说法，是说湘军的一个军官到胡雪岩所在的钱庄借贷银 2000 两。当时老板不在，胡雪岩自作主张借给了他。老板回来后知此事大怒，将其赶出店门。不久军官来还钱，在路上遇到已失业的胡雪岩，见他似乎很穷困，问明原因，知是为自己借钱事所至，深觉过意不去，便请他去军营，供以鲜衣美食，并把自己暴得的 10 万两白银交给他去开钱庄，后又辗转把他引荐给浙江巡抚王有龄。由于王的扶持，胡雪岩从而渐渐致富。

不管哪种说法，都能看出胡雪岩之发迹与王有龄密切有关。正是受知于王有龄，他才有了官府做经商的靠山，故能事事顺遂。自然，王有龄对胡倾心倚重，也在于他自有让人信赖的品质和能力，而且是一般商人所难以企及的。

有了人情路子宽

人情是一种爱心，是一种义气，是一种恩德。这是很难用价值来衡量的。这对每个人来说都是沉甸甸的，它压在人的心里，让人经久难忘，让人既有一种欣慰感，又有一种负债感。而且对这笔人情债，没有人会抵赖的。一旦有了偿还的机会，便毫不犹豫地回报给对方，好像除了讲义气，还了却了一桩心愿似的。

钱钟书先生一生日子过得比较平和，但困居上海孤岛写《围城》的时候，也窘迫过一阵。辞退保姆后，由夫人杨绛操持家务，所谓"卷袖围裙为口忙"。那时他的学术文稿没人买，于是他写小说的动机里就多少掺进了挣钱养家的成分。一天 500 字精工细作，却又不是商业性的写作速度。恰巧这时黄佐临导演上演了杨绛的四幕喜剧《称心如意》和五幕喜剧《弄假成真》，并及时支付了酬金，才使钱家渡过了难关。时隔多年，黄佐临导演之女黄蜀芹之所以独得钱钟书亲允，开拍电视连续剧《围城》，实因她怀揣老爸一封亲笔信的缘故。钱钟书是个别人为他做了事他一辈子都记着的人，黄佐临 40 多年前的义助，钱钟书 40 多年后还报。

这真是"多一个朋友多一条路"，没有 40 多年前的人情，也就难有 40 多年后的路子。

看来确属如此，若想人爱己，先须己爱人。处世之道也是为人之道，平时多长一点乐善好施、成人之美的心思，才能为自己多储存一些人情的债权。这就如同一个人为防不测，须养成"储蓄"的好习惯，这甚至会让各位的子孙后代得到好处，正所谓"前世修来的福分"。黄佐临导演在当时不会想得那么远、那么功利。但后世之事却给了他作为好施之人一个不小的回报。

篱笆立靠桩，人立要靠帮

人们要想干一番大事业并且取得成功，从来都需要共同协作，没有独自取胜的先例。所以中国古话说得好："篱笆立靠桩，人立要靠帮。"

那么，你是否研究过怎样借助于别人的力量呢?从古代实践经验来看，其中有借势、借机、借德、借智、借力之分。

1．借势

借势就是借助或倚重别人的力量造成一定的声势。中国古代最讲究做任何事情都要看它的势，一旦势形成则功可成。《孙子兵法》中还有专门的造势篇，用现代的语言来解释，就是办事情首先要看它是否顺应历史潮流，符合不符合客观规律。因此，在现代经营术中，往往有乘势而兴的例子，就像买电脑，人们首先是到北京的中关村电子城，那里的产品形成了势，所以赢得了人们的信赖。也有许多公司为了打出产

品，借助于各种传播媒介，进行广泛的宣传，这是自我造势。在一次广告效应调查中显示，跟着电视广告买名牌的顾客高达百分之七十，这充分说明了借势的重要性。

2．借机

借机就是把握事物发展的有利时机，或借助于别人创造的时机，来达到自己的目的。用现代理论讲，机遇对于每个人来讲都是公平的，但只有自身准备充分的人才有可能得到它，因为机不可失，时不再来，捕捉机遇是在瞬间完成的。

3．借德

借德就是仰仗于有德者的威信、信誉，使自己的声誉尽快建立起来，用现代理论来讲，声誉是事业的命脉，失德者必自毙。

4．借智

借智就是集中人才的智力优势，广泛征集各方面的意见和建议，做出最科学的方案，来保证事业的成功。

5．借力

借力就是依靠别人的实力做自己的事业。

由此可见，不论古今，要想成就大事业，先要发展自己的实力，在借助别人力量的种种情况中，借力最不可取。

一个好汉三个帮

俗话说：孤掌难鸣，独木不成桥。就算我们浑身都是钢，也打不了几个毛钉。一个涉入社会生活的人，必须寻求他人的帮助，借他人之力，方便自己。一个没有多少能耐的人必须这样。一个有能耐的人也必须这样。不过，"他人"只是一个泛泛的概念，有些不着边际，而且这些"他人"大多都是你的陌路人、不太熟悉的人、关系很一般的人，他们大多都不能实际地帮助你，具体地帮助你。"他人"中只有一种人能够实际地帮助你，具体地帮助你，那就是--朋友。这些贴近你的亲朋好友，总是给你各种各样的帮助。你遇有危难时，总是他们帮你排忧解难，帮你渡过危急关头。或者当你吉星高照时，也是他们为你抬轿唱喏。朋友，是一个特定的圈子。圈子虽小，作用却难以估测。

利用不是一个丑恶的东西，而是各取所需。一个人，无论在工业、事业、爱情和消闲哪方面，都离不开这种人与人之间的相互利用。朋友就是如此。因为各人的能力有局限，以及人际关系所不同，而必须相互利用。借朋友之力，正是一个人高明的地方。在自然界，也是这样，动物们相互利用，以有利于捕猎、取暖和生殖。兽王更是利用了彼此之间的相互关系，以及在这种关系基础上建立起来的秩序和习惯，以享受最大的优越：可以吃得最多最好，可以占有最美的雌性和最年轻的雌性，等等。而耍单的动物，被淘汰者居多，无论其多么凶猛强悍。如老虎、狮子、独狼，等等。群居动物(相互利用了对方的长处和力量，哪怕是极微弱的力量)则容易繁衍和生存，如蚂蚁、蜜蜂、家(又鸟)等。

就社会和自然状况来看，孤单的，斗不赢拉帮结派的。一个人在社会中，如果没有朋友，没有他人的帮助，他或她的境况会十分糟糕。普通人如此，一个成就大事业的人更是如此。如果失去了他人的帮助，和不能利用他人之力，任何事业都无从谈起。

借朋友之力，使用他人为自己服务，以让自己能够高居人上，这是一个人很难能可贵的地方。尤其对自己所欠缺的东西，更要多方巧借。黄巾乱世之中，刘关张邂逅相逢，桃园结义，成就了千古美名，也奠定了西蜀王朝的根基。以后三分天下，西蜀称帝。刘备始为皇帝，关张也成开国元勋，西蜀重臣。回头看看，刘关张结义之时，三人均是下层草民。刘备虽是汉室皇亲，却落得流浪街市，贩席为生。张飞只是一个屠夫，粗人。关羽杀人在逃，无处立身。三人结义后，彼此借重，相得益彰。董卓之乱时，吕布枭雄。刘关张大战吕布，却只打成平手。可见吕布何等英雄。但吕布匹夫无助，枉自豪勇，最终被曹操所杀。而刘关张却在三国中彼此相仗，日益得势，最终立国树勋。这是借朋友之力的一个典型例子。西汉刘邦，也是一个善借朋友、他人之力者。刘邦出身低微，学无所长。文不能著书立说，武不能挥刀舞枪，但刘邦天生豪爽，善用他人，胆识无双。早年穷困莫名时，他身无分文，却敢独坐上宾。押送囚徒时，居然敢私违王法，纵囚逃散。以后斩白蛇起义，云集四方豪杰，无论哪种背景的人或敌方的人，最后都为他所有。如韩信、彭越、英布，这些威镇天下的悍将英雄，原先都是他的死敌项羽手下的人。至于刘邦身边的谋臣武

将，如萧何、曹参、樊哙、张良等，都是他早期小圈子里的人，萧何、曹参、樊哙更是刘邦的家乡故邻，亲戚六眷。他们在刘邦楚汉争战中，劳苦功高，最终帮助刘邦建立了西汉王朝。也可以说刘邦利用他们成就了自己的帝王之业。

不仅帝王将相需要借他人之力(帝辇虽高，却须将帅垫托)，就是平民百姓也离不开个三朋四友，这样，平时有个三长两短，紧急偶然，也有几个说话的、帮衬的，遇事方能应付。俗话说：一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。好汉也离不开帮手，篱笆要站稳，离不开几个桩。这都是在讲利用他人之长，借用朋友之力。

朋友应该相得益彰，彼此借重，不要成为闲散朋友，只为无聊和打发时光。更不要狐朋狗友，沆瀣一气，相互为恶，那就既害人又害己，失去用人之长、彼此有益的初衷了。

朋友之间，互为己用，也不是说说就能做到的。人与人之间的关系，多有微妙之处，不细心地维护，断无收获可言。这要多从对方的利益、性情和人际关系等方面出发，将心比心，善结人缘。不要忘记，朋友也是人，跟你一样，也有自己的私心和打算，你要小心待之，弄不好，反目成仇，那就麻烦了。这些来自你身边的敌害，更容易拆你的台，并且更为致命。因此，对朋友关系，更要慎重和多有心思。因为你很可能"成也萧何，败也萧何"。不能不格外谨慎。

中国有个寓言：狐假虎威。狐狸把老虎带到森林里转了一圈，把大大小小的野兽都吓跑了。不知道狐狸和老虎算不算朋友?但是狐狸把老虎的威风却实在地借用了。你会借用朋友之力吗?你会借助他人的优势吗?尤其当你能力有限时，你知道巧借身旁之物吗?问问你自己。

"君子"掠人之美

爱因斯坦曾经谦虚地说自己之所以能发现相对论是因为"站在巨人的肩上"。把这句话用到"心术厚黑学"方面来，就是如何借他人成功的表演来呈现我的自我形象。

齐国是战国时期的一个大国，后来由于齐闵王无道，被燕国打败，整个齐国只剩下两个小城没被攻下，齐闵王自己也被人杀了。当时，齐国靠田单守住即墨城，反攻燕军，收复失地，还迎回太子庸，即位成为齐襄王，而田单则当了相国，他爱护百姓，很得人心。

一次，齐襄王和田单外出，看见一个老人涉水过河，由于天气寒冷，老人过了河就坐在沙滩上不动了。田单见状脱下自己的皮袍给老人穿上。齐襄王见此十分反感，怕田单施小恩小惠笼络人心，日后要夺自己的王位。当时一个采珠人听到齐王的自言自语，就给他出了个主意，让齐王借褒奖田单把田单的善举变成自己的名声。齐王回宫后，告示全国说田单的做法非常好，田单的爱民之举是在为他分忧。

过了几天，采珠人又来见齐王，让他早朝时召见田单，亲自慰劳他。齐王还发出布告，收容生活无着的人。不久，老百姓都纷纷传说田单爱护百姓，原来都是齐王教导出来的。

齐襄王没有多大本领，但能听取别人意见，虽然气量不是很大，但能从积极方向去改善君臣关系，这在皇帝中也算聪明的了。真正有智慧的是那个采珠人，他应该是个隐身山野的厚黑高手。他不但设法缓解了齐王嫉恨功臣的心理，而且使君与臣在爱护百姓方面搞起了"和平竞赛"，这是一件有百利而无一害的大好事。即使不考虑这一"大节"，仅仅以他那条以赞扬别人的善行来宣扬自己的善心的计策就很见厚黑智慧。一般来说，揭露别人卑劣心理的人一定比别人有着(或懂得)更为卑劣的心理，而赞扬别人德行的人至少是能够欣赏德行的人，再稍加努力，也就不难树立起一个比有德者更有德的形象。

站到"巨人"肩膀上去

人们往往需要凭靠有钱有势的"巨人肩膀"来实现他的企图。一旦认定了攀附的目标，其专注投入的尽头绝不应亚于在半空中盘旋，最终发现美餐的鹰隼。所谓"好风凭借力，送我上青云"。

在蒋介石发迹的历程中，没少使用这种"手段"。

1916 年 5 月 18 日，沪军都督陈英士遇刺身亡。当时蒋介石只是陈英士府上的一个团长。陈英士一死，大家作鸟兽散，蒋介石也被迫脱下军装，进租界混碗饭吃。可是，下一步投靠谁呢?

一天，他偶然在街上遇见自己在都督府时混熟的酒肉朋友陈果夫。陈果夫认识上海滩的大人物虞洽卿。蒋介石眼睛一亮：这不正是他所巴望的吗?

陈果夫没有食言，蒋介石顺利地见到了虞洽卿。但蒋介石只不过在陈英士手下做过团长，在帮会中却

没有地位，因此并不受重视，被安排在商行中做一个小职员。

蒋介石虽极力讨好虞洽卿，无奈在帮会中没有辈分，总不能受重视。他知道，要想尽快出人头地，必须设法进入青帮，拜过硬的老头子。于是，他特意准备了厚礼，希望虞洽卿能帮他介绍。

虞洽卿耐不住蒋介石软磨硬泡，终于答应把他介绍给上海滩的青帮大亨黄金荣。

有了虞洽卿的电话和推荐信，黄金荣自然不敢怠慢。不久蒋介石就拜过牌位，成为黄老太爷门下的弟子，从此事业兴旺起来。

也许连虞洽卿、黄金荣自己也没有料到，十年之后，这个落魄失意的蒋介石竟成了威风八面的国民革命军总司令。1927 年蒋介石发动"四一二"反 gemin 政变时，虞、黄二人已成为蒋使用起来得心应手的作恶工具了。

蒋介石拼力攀附青帮势力，果然为他的前程打开一片光明大道。历史上和现实生活中许多人往往就是具备着这样的眼光和执著劲儿，借助人际关系的力量轻而易举地站到了权势与名利的更高阶层。

第十一章　假痴不癫，大智若愚

有智慧的人表面看来往往有点傻。其实装傻可以掩盖自己的聪明，更可以掩盖自己的失误。装得最傻的人，一定是个胸中有大沟壑的人。你若是这样一个人，那几乎攻无不克。

得糊涂时且糊涂

没有人不承认清朝大画家郑板桥是一位大智者，但他却有一方闲章："难得糊涂"。此章一轻刻出，便立刻变成了某些人津津乐道的座右铭，仿佛有许多人生的禅机一下子从这四个字中折射出了哲学的辉光。

于是，这世上便有了糊涂哲学。

人活于世，显得太傻气不行，显得太聪明也不行。所谓"不智不愚"，其实就是假借糊涂之象乃行聪明之道的大哲学。

纵观世上那些有大智慧的人，往往不在众人面前，尤其不在同行、同事或同伴面前显露才华，外表上好像很愚笨，其实，这既是一种至高的人生境界，又是人生之大谋略。就智慧而言，这种人像风一样自由，无牵无挂，无拘无束，俗世的一切都在身外。就愚笨者而言，是在人前收敛自己的智慧，一副浑浑噩噩的样子。在小事上常常不如一般人精明，应变能力好像差一些。殊不知这正是城府很深的表现。韬光养晦，让人以为自己无能，让人忽视自己的存在，而在必要时，能够不动声色，以自己的智慧，先发制人，让别人失败了还不知是怎么回事!

明代大作家吕坤在《呻吟语》中说："愚者之人，聪明者不疑之。聪明而愚，其大智也。夫《诗》云'靡者不愚'，则知不愚非哲也。"用现在的话讲，他的意思是：愚蠢的人，别人会讥笑他；聪明的人，别人会怀疑他。只有聪明而看起来又愚笨的人，才是真正的大智者。《诗经》上也说"没有哲人犯傻的"，可见不犯傻的人并非真正的聪明人。

据说美国第九任总统威廉·亨利·哈里逊原出生在一个小镇上，他小时候是个文静怕羞的孩子，人们都把他看做傻瓜，常喜欢捉弄他。他们经常把一枚 5 分硬币和一枚 1 角的硬币扔在他的面前，让他任意捡一个，威廉总是捡那个 5 分的，于是大家都嘲笑他。有一天一位好心人问他："难道你不知道 1 角钱比 5 分钱值钱吗?""当然知道。"威廉慢条斯理地说，"不过，如果我捡了那个 1 角的，恐怕他们就再没有兴趣扔钱给我了。"

还有，宋太宗，他在北陪园饮酒，臣子孔守正和王荣侍奉酒宴。二臣喝得酩酊大醉，互相争吵不休，失去了臣下的礼节。内侍奏请太宗将二人抓起来送吏部治罪，但是太宗派人送他们回家去了。

第二天，他俩酒醒了，想起昨晚酒后在皇上面前失礼，十分后怕，一齐跪在金銮殿上向皇帝请罪。宋太宗微微一笑，说：

"昨晚，朕也喝醉了，记不得有这些事。"

宋太宗托辞说自己也醉了，不但没有丢失皇帝的体面，而且使这两个臣子今后也会警戒自己。宋太宗装糊涂，既表现了大度，又收买了人心。

小事愚，大事明

人一生不应对什么事都斤斤计较，该糊涂时糊涂，该聪明时聪明。有句成语"吕端大事不糊涂"，说的正是小事装糊涂，而在关键时刻，才表现出大智大谋。中国古代这样的大智若愚者是很多的。

宋代宰相韩琦以品性端庄著称，遵循着得饶人处且饶人的生活准则，从来不曾因为有胆量而被人称许过，可是在下面两件事上的神通广大，实在是没有第二个人可比。这才是"真人不露相"的注脚。对于这样的老好人谁会防范呢?他因此而得以在无声无息中做了这两件大事：

当宋英宗刚死的时候，朝臣急忙召太子进宫，太子还没到，英宗的手又动了一下，宰相曾公亮吓了一跳，急忙告诉宰相韩琦，想停下来不再去召太子进宫。韩琦拒绝说："先帝要是再活过来，就是一位太上皇。"韩琦越发催促人们召太子，从而避免了权力之争。

担任大内都知职务的任守忠很奸邪，反复无常，秘密探听东西宫的情况，在皇帝和太后间进行离间。韩琦有一天出了一道空头敕书，参政欧阳修已经签了字，参政赵概感到很为难，不知怎么办才好。欧阳修说："只要写出来，韩琦一定有自己的说法。"韩琦坐在政事堂，用未经中书省而直接下达的文书把任守忠传来，让他站在庭中，指责他说："你的罪过应当判死刑，现在贬官为蕲州团练副使，由蕲州安置。"韩琦拿出了空头敕书填写上，派使臣当天就把任守忠押走了。

要是换上另外的爱耍弄权术的人，任守忠会轻易就范吗?显然不会，因为他也相信一贯诚实的韩琦的说法，不会怀疑其中有诈。这样，韩琦轻易除了蠹虫，而仍然不失忠厚。所以大智若愚实在是一种人生的最高修养，也是一种做人的谋略。大智若愚的人总有更多的成功的机会。

另一个晋代人谢万，是谢安的弟弟。曾经和蔡系争一个座位，蔡系把谢万从位子上推了下去。谢万慢慢站起来，拍拍衣服，边坐回座位上，边说："你差点儿弄伤我的脸。"蔡系说："本来就没有考虑到你的脸。"后来两人都没有把这件事挂在心上，当时人们都称赞他们。

这些都是历史上有名的忍让的故事，受侮受损的一方都没有为自己的难堪和损失而大发其怒，记恨于心，相反地，都表现出宽宏大量、毫不计较的美德和风度。结果得到了大家的敬重，也使伤人者感到无地自容。

大智若愚，从一个角度来说，也可理解为小事愚，大事明。对于个人来说是一种很高的修养。所谓愚，是指有意糊涂。该糊涂的时候，就不要顾忌自己的面子、自己的学识、自己的地位、自己的权势，一定要糊涂。而该聪明、清醒的时候，则一定要聪明。由聪明而转糊涂，由糊涂而转聪明，则必左右逢源，不为烦恼所扰，不为人事所累，这样你也必会有一个幸福、快乐、成功的人生。

客观的经验告诉我们，在交际方面不要过于"精明"。交际应是人与人情感的沟通和交流。只要诚恳待人就足够了，难道还需要什么别的东西去掺杂么?对人，不必精明；对朋友，傻点更好。交际中的"精明"容易把应该纯朴真挚的关系，人为地弄复杂，使人感到刁钻奸猾，敬而远之。这样精明的结果，只能以自己成为孤家寡人而告终。

有一种情况是：聪明反被聪明误，自逞聪明，引火烧身。三国中的杨修，可谓绝顶聪明吧，他的几次"聪明"过了头，才智太显露，结果引起了曹操的嫉恨，将他杀掉。

人和人的正常交往是平等的，如果你举止不讲究，言辞不考究，居高临下，只能孤立自己，招致他人的"不屑一顾"。

在朋友中间装一装糊涂，别人不会把你当成傻瓜廉价处理掉的。

糊涂，是维护人际关系的一种质量颇高的黏合剂。

糊涂的核心是：外表糊涂，内心不糊涂。这种糊涂，只是装糊涂，并不是真糊涂。

装糊涂本身，是一种大智慧。

不要事事都较真

人非圣贤，孰能无过。与人相处就要互相谅解，经常以"难得糊涂"自勉，求大同存小异，有肚量，能容人，你就会有许多朋友，且左右逢源，诸事遂愿。古今中外，凡是能成大事的人都具有一种优秀的品质，就是能容人所不能容，忍人所不能忍，善于求大同存小异，团结大多数人。他们极有胸怀，豁达而不拘小节，大处着眼而不会目光如豆，从不斤斤计较，纠缠于非原则的琐事，所以他们才能成大事、立大业，使

自己成为不平凡的伟人。

不过，要真正做到不较真、能容人，也不是简单的事，需要有良好的修养，需要有善解人意的思维方法，需要从对方的角度设身处地地考虑和处理问题，多一些体谅和理解，就会多一些宽容，多一些和谐，多一些友谊。比如，有些人一旦做了官，便容不得下属出半点毛病，动辄捶胸顿足，横眉立目，属下畏之如虎，时间久了，必积怨成仇。想一想天下的事并不是你一人所能包揽的，何必因一点点毛病便与人生气呢?可如若调换一下位置，挨训的人也许就理解了上司的急躁情绪。

有位同事总抱怨他们家附近副食店卖酱油的售货员态度不好，像谁欠了她二百吊似的，后来同事的妻子打听到了女售货员的身世：丈夫有外遇离了婚，老母瘫痪在床，上小学的女儿患哮喘病，每月只能开两三百元工资，一间 12 平方米的平房。难怪她一天到晚愁眉不展。这位同事从此再不计较她的态度了，甚至还想帮她一把，为她做些力所能及的事。

在公共场所遇到不顺心的事，实在不值得生气。素不相识的人冒犯你肯定是别有原因的，不知哪一种烦心事使他这一天情绪恶劣，行为失控，正巧让你赶上了，只要不是侮辱了人格，我们就应宽大为怀，不以为意，或以柔克刚，晓之以理。总之，不能和这位与你原本无仇无怨的人瞪着眼睛较劲。假如较起真来，大动肝火，刀对刀、枪对枪地干起来，酿出个什么后果，那就犯不上了。跟萍水相逢的陌路人较真，实在不是聪明人做的事。假如对方没有文化，一较真就等于把自己降低到对方的水平，很没面子。另外，对方的触犯从某种程度上讲是发泄和转嫁痛苦，虽说我们没有分摊他痛苦的义务，但客观上确实帮助了他，无形之中做了件善事。这样一想，也就容过他了。

清官难断家务事，在家里更不要较真，否则你就愚不可及。老婆孩子之间哪有什么原则、立场的大是大非问题，都是一家人，非要用"阶级斗争"的眼光看问题，分出个对和错来，又有什么用呢?人们在单位、在社会上充当着各种各样的规范化角色，恪尽职守的国家公务员、精明体面的商人，还有广大工人、职员，但一回到家里，脱去西装革履，也就是脱掉了你所扮演的这一角色的"行头"，即社会对这一角色的规矩和种种要求、束缚，还原了你的本来面目，使你尽可能地享受天伦之乐。假若你在家里还跟在社会上一样认真、一样循规蹈矩，每说一句话、做一件事还要考虑对错、妥否，顾忌影响、后果，掂量再三，那不仅可笑，也太累了。头脑一定要清楚，在家里你就是丈夫、就是妻子。所以，处理家庭琐事要采取"绥靖"政策，安抚为主，大事化小，小事化了，和稀泥，当个笑口常开的和事佬。具体说来，做丈夫的要宽厚，在钱物方面睁一只眼，闭一只眼，越马马虎虎越得人心，妻子给娘家偏点心眼，是人之常情，你根本就别往心里去计较，那才能显出男子汉宽宏大量的风度。妻子对丈夫的懒惰等种种难以容忍的毛病，也应采取宽容的态度，切忌唠叨起来没完，嫌他这、嫌他那，也不要偶尔丈夫回来晚了或有女士来电话，就给脸色看，鼻子不是鼻子脸不是脸的审个没完。看得越紧，逆反心理越强。索性大撒把，让他潇洒去，看有多大本事，外面的情感世界也自会给他教训，只要你是个自信心强、有性格有魅力的女人，丈夫再花心思也不会与你隔断心肠。就怕你对丈夫太"认真"了，让他感到是戴着枷锁过日子，进而对你产生厌倦，那才真正会发生危机。家里是避风的港湾，应该是温馨和谐的，千万别把它演变成充满火药味的战场，狼烟四起，(又鸟)飞狗跳，关键就看你怎么去把握了。

有位智者说，大街上有人骂他，他连头都不回，他根本不想知道骂他的人是谁。因为人生如此短暂和宝贵，要做的事情太多，何必为这种令人不愉快的事情浪费时间呢?这位先生的确修炼得颇有成果了，知道该干什么和不该干什么，知道什么事情应该认真，什么事情可以不屑一顾。要真正做到这一点是很不容易的，需要经过长期的磨炼。如果我们明确了哪些事情可以不认真，可以敷衍了事，我们就能腾出时间和精力，全力以赴认真地去做该做的事，我们成功的机会和希望就会大大增加。与此同时，由于我们变得宽宏大量，人们就会乐于同我们交往，我们的朋友就会越来越多。事业的成功伴随着社交的成功，岂非人生一大幸事乎?

水至清则无鱼

有位商人为了开拓新的客户，一天跑了好几家单位，拜访的对象都是科长级的人物，其中有一个单位是处长出来接见。当然因各个单位的规模和设备各有不同，同样的交涉事宜，若由科长或处长出面都不足为奇。这一天他已经拜会了好几个单位的科长，且也拿到了好几张冠有头衔的名片，但他误把这位处长认为科长，在会谈中一直都以"科长"、"科长"来称呼对方。

事后回到自己的公司，这位商人整理名片时，才发觉这个错误而感到惊慌，急忙用电话道歉，而对方表现出不介意的态度，"这事已经过去了!我一点都不在意的。"这种人在面谈的时候身为"处长"却一直被称作"科长"，不但没指出对方的错误，更没显出不愉快，而是继续热心地听着对方的谈话。这位商人认为这位处长真是个大度的人，一直都敬重着这位处长。

在我们的日常生活中也有很多这种类似的事情。在小孩子的学习上或教养上，自己发现的错误比别人指出的容易改正。不管是父子、母女、老师和学生之间的关系，在被纠正错误时，往往会使自尊心受到伤害。所以让人自己发现错误，才是搞好人际关系的基本原则。

对一个初见面的人，指出一些小错误，不但会中断彼此间的谈话，更会引起对方的不快。因为当面被指正时容易产生一种羞愧的心理，于是就很难再重返到自己原有的状况来。

以这一点而论，那位处长先生处理得非常明智。如果指出对方的错误，恐怕这位被指责的商人在惶恐的同时，会对自己的错误置之不顾，而埋怨那位处长是"拘小节的人"。当然视事情的性质而言，重大的错误必须指出来。但把"处长"叫做"科长"这种事，则应视作无关紧要。他的这种判断和做法都是非常正确的。

所以像这类我们不在意的错误，或不影响话题内容的小差错，在初见面时微妙的人际关系中，还是把它当做不知道的好，这样，所得出的结果如同现在这个例子一样，不仅可以避免对方一时的紧张，而且最后大多能得到好的结果。

由此，我们再一次体会到那句老话的意义："水至清则无鱼，人至察则无徒。"能宽容别人，迁就别人的个性或是习惯，将会给你带来更多的朋友。

修炼"愚"的本事

"愚不可及"这句话已经成为生活中的常用语，用来形容一个人傻到了无以复加的程度。但要是查一下出典，就会知道此话最早出于孔子之口，原先并不带贬义，而是一种赞扬："子曰：'宁武子，邦有道则知，邦无道则愚。其知可及也，其愚不可及也。'"(《论语·公治长》)

宁武子是春秋时代卫国有名的大夫，姓宁，名俞，武是他的谥号。宁武子经历了卫国两代的变动，由卫文公到卫成公，两个朝代国家局势完全不同，他却安然做了两朝元老。卫文公时，国家安定，政治清平，他把自己的才智能力全都发挥了出来，是个智者。到卫成公时，政治黑暗，社会动乱，情况险恶，他仍然在朝做官，却表现得十分愚蠢鲁钝，好像什么都不懂。但就在这愚笨外表的掩饰下，他还为国家做了不少事情。所以，孔子对他评价很高，说他那种聪明的表现别人还做得到，而他在乱世中为人处世的那种包藏机心的愚笨表现，则是别人所学不来的。

其实，真正学不到的是宁武子的那种不惜装愚以利国利民的情操。在这个意义上讲，宁武子是个不折不扣的厚黑高手。至于装愚本身，历来是中国人习用的一种策略。中国人素来是很精明的，越是精明的人越知道聪明人处世难，容易招致嫉妒、物议，甚至为聪明而丧生。曹操为了嫉妒杨修的才能(当然还有其他原因)而杀了他；隋炀帝为了嫉妒王胄的诗才，也把他杀了，还吟着王胄的诗句："庭草无人随意绿"，洋洋自得地说："你还能写出这样的好诗吗?"所以，从老子开始，中国人就深悟了"大智若愚"的道理，越是聪明，表现得越是愚笨，以便在别人的轻视和疏忽中经营自己的天地。宁武子实质上也就是运用了这一策略。

装愚可以掩盖自己的聪明，更可以掩护自己的失误。中国人喜欢"藏拙"，把自己不行、不能的地方藏起来，不让人发现，而最好的藏拙办法就是装愚。愚笨似乎总是一个可以并且应该得到原谅的缺点。一个人已经愚笨了，对他还能有什么要求?特别是处于某种轻重不得的尴尬局面时，装愚也许是最佳选择了。

明武宗南巡，扬州知府蒋瑶少不得要接待圣驾，但蒋瑶为人清廉方正，不肯横征暴敛来巴结皇上身边的那些小人，因此，得罪了他们。

明武宗是个游猎钓鱼迷，这一天正好钓到一条大鲤鱼，想找个人卖给他。御钓之鱼岂是常人买得起的?那些小人一看机会到了，就对皇帝说，这条鱼卖给扬州知府最合适了。明武宗听了，真的把蒋瑶叫来，要他买下鲤鱼。

蒋瑶回家取来了妻子的首饰和几件好一点的衣服，跪在地上献给皇帝，说道："皇上此鱼乃无价之宝，臣这里只有妻女的一些首饰和衣物，臣死罪死罪。"

蒋瑶一则拿不出钱，二则拿得出钱也难以同皇上做买卖，三则更不能同皇上斗智，冒犯龙颜，以免遂了小人们的心愿。所以，蒋瑶进退无路，干脆装傻，好像同普通渔翁做生意一般，把妻女的东西拿来换。

这样做，充其量出一回洋相罢了。

一半鸽子一半蛇

做人最起码的规则就是：在原则问题上决不退让。但是为了达到目的，你必须有鸽子的纯真和蛇的狡黠。鸽子的温顺是表象的，并不意味着同小人同流合污，而是一种麻痹小人的手段，最终的目的还是要贯彻自己的原则。

丁谓诡诈阴险，是历史上有名的奸相。他有两大绝招。一个绝招是把宋仁宗孤立起来，不让他和其他的臣僚接近，文武百官只能在正式朝会时见到仁宗，朝会一散，各自回家，谁也不准留身。第二个绝招是排除异己。凡是稍有头脑，不附和丁谓的执政大臣，丁谓一律把他从朝中赶走。

所以，朝廷中一切军国大事都以丁谓的意志为转移，舆论一色，政见一色，丁谓则高踞于权势的顶峰。

参知政事王曾看在眼里，记在心里。他虽身居副宰相之位，却整天装作迷迷糊糊的憨厚样子。在宰相丁谓面前总是唯唯诺诺，从不发表与丁谓不同的意见。朝会散后，他也从不打算撇开丁谓去单独谒见皇上。日子久了，丁谓对他越来越放心，以至毫无戒备。

一天，王曾"痛苦"地对丁谓说："我有件家事不好办，很伤心。我从小失去父母，全靠姐姐抚养才得以长大成人，恩情有如父母。老姐姐今年已 80 岁，只有一个独生子，在军队服役。他身体太弱，受不了当兵的苦，在军营中多次受鞭刑。姐姐多次向我哭诉，求我设法免除外甥的兵役……"

丁谓说："这事容易，你朝会后单独向皇上奏明，请皇上开恩就是了。"

王曾装出犹豫不决的样子："我身居执政大臣之位，怎么敢为私事去麻烦皇上呢?"

丁谓笑着说："你别书生气了，这有什么不可以的?"

王曾迟疑了一阵，答应明天面圣。

第二天清早，文武百官朝见仁宗之后，便各自打马回府，只有副宰相王曾请求留身，单独向皇上奏事。宰相丁谓当即批准他的请求，把他带到太后和仁宗面前，自己退了下去。

但是他心中毕竟有鬼，放心不下，留下来守在阁门外。

王曾一见太后和仁宗，便一五一十揭发了丁谓的罪恶，还将早就准备好的书面材料呈报给太后和仁宗。

王曾在太后和仁宗面前谈了足足一个上午，丁谓等在阁门外，见王曾很久都不出来，揣知王曾绝不是谈什么外甥服兵役的事，一定是谈军国大政。他气得一个劲自怨自艾："上当了!"

王曾终于靠"一半鸽子一半蛇"的机智，成功地将奸相丁谓逐出朝廷。

低头走路容易拣到钱

问你一下，当对手向你迎面走过时，你是昂头举目，眼不斜视，还是低头示弱或含而不露呢?当有人用眼睛逼视你的时候，是你先将眼睛低下，或将眼睛移开，还是你一直拿眼睛和他比凶呢?在小路上有人偶然和你相撞，是你主动让开，还是站在那里横眉冷对呢?你想一下，大多数情况你可能都是：(1)当你的对手向你迎面走来时，你昂首举目，不屑一顾；(2)当有人用眼睛逼视你的时候，你毫不示弱，一直拿眼睛和那人比凶；(3)要是在路上有人和你相撞，你根本不愿意向他让开，也许还要朝那人啰嗦几句。这样，你很牛气，心里很以为胜利。其实这种胜利是不必要的，你也并没有因此而胜利。恰恰相反，硬碰硬地对抗或咄咄逼人，往往捡不到什么便宜。中国古人很懂这方面的道理，他们往往不先出击或先占你的上风(如曹刿论战，齐人三鼓后，曹刿才挥师出击，大败齐师)，而爱以退为进，后发制人。这种招数或后手棋用在战略上威力更大。

向对方"低头"就是这种以退为进，后发制人谋略的一个招数。低头的举动很微妙：我怕你，我敬佩你，我退让了，等等。这样，对方的虚荣心便会鼓动自己满足，以为占了上风。他认为他赢了，你输了。他在满足中，会轻视你。结果他就大错了。自古都是"骄兵必败"。尤其在大庭广众面前，他的骄傲程度会更深，因此，他的失败可能也会更大。其实他的心理高视一点也没有改变你的什么，你还是你，假若你低着头从他身边走过，你仍然带走了你的思想、观念、情感和智谋，以及你的人际关系，你一点也没有损失什么。如果说你代表着军棋的一方，你仍然有军旗、司令和军师旅团营，以及连排工兵、炸弹和地雷，你的编制仍很完整，实力毫不弱人。假如他代表了军棋的另一方，他也不过和你旗鼓相当，他却在你"低头"的迷招中，误入了自己情绪的错觉之中，飘飘然地开始进入某种失算状态。这时如果你突然袭击他，他定然措手

不及。

日本人也很善于使用这种让自己表现出心理劣势的技巧，打败敌人。这种向人示弱的手段很管用。大文学家歌德，在路上遇见魏玛皇室的车马时，便会退至路边，低首鞠躬。无怪乎魏玛皇室养活了他几十年。大音乐家贝多芬对此很不以为然。他牛气冲冲地硬举着脖子，站在那儿，绝不向魏玛皇室躬身。所以贝多芬穷愁潦倒了一辈子。虽然人们大多很赞赏音乐家贝多芬的才华和气节，但是贝多芬也没有看懂文学家歌德的胸襟、涵养、水平和原因。其实贝多芬也没有深想，也只是率性而为。贝多芬不愿意低下自己的头颅，谁愿意向人低头呢?凡人都不喜欢他人直身昂首，他们喜欢你比他们低，贝多芬也不例外。话说回来，为什么要比人高呢?他们喜欢你比他们低，你就比他们低，不也乐在其中?你比他人低，皇帝喜欢奴才低眉顺眼；你比他人低，领导喜欢有人拍马溜须；你比他人低，同僚喜欢被人重视和赞美；你比他人低，连小人也需要别人说他能。这么多人要求你低头示弱，你何乐而不为呢?

尝试一下低头示弱的妙处，不占他人的上风。上电梯时，让他先上，出去时，让他先出；开车时，不和他抢道，让他先走；从他身边经过时，给他留下很大的路面(像皇帝的那样)，让他感到你对他很小心。总之，生活存在巨大的竞争，你却待有一个更大的谨慎和小心。记住哲学家老子的话，最高的山最容易被雷击倒，最大的树最容易被风吹折，最锋利的地方最容易被磨钝。细想一下风暴过后的景象，被风吹折的往往都是大树高枝，而地上的萋萋弱草却安然无恙。也不要忘记中国古人的以退为进，和日本人的示弱技巧。这会避免很多风险和灾难，也能巧胜很多直鲁粗人。

装得越傻越高明

懂心术厚黑学的人，一定擅长韬晦，擅长韬晦的，一定是个厚黑名家。这是一个如假包换的规律。

说起韬晦，人们自然会想起越王勾践"卧薪尝胆"与曹操和刘备"煮酒论英雄"的故事。

所谓"韬晦"，通俗地说就是"装傻"。

这种"装傻"的背后是对自我的严格控制。

由美国社会心理学家斯奈德发明的自我监控技术，就是典型的现代装傻术。

1972 年斯奈德提出了他的自我监控理论，主要关心下述两个问题：第一，个人在社会交往中力图自觉控制他人关于自己形象和印象的程度；第二，采用这一策略对人际关系的发展会有什么影响。自我监控就是个人运用他人自我表现的暗示或线索来控制自我表现的过程，是个人进行自我表现和印象管理的工具或手段。自我监控技术是由一个精心设计的自我监控量表来代表的。这个量表主要量度自我表现五个方面的问题。

第一个问题，"是否关心自我表现的社会适当性"，实际上测量的是人们对自我监控的态度问题。事实证明，在这个问题上得分低的人，在其他问题上的得分必然也低。不过，每个人有每个人的活法，如果你对别人对你怎么看根本不在乎，完全以"四大皆空"的态度对待周围的一切，那倒也罢了，你可以对自我监控的这套技术完全不予理会。但是，你能做得到吗?世俗之人总有七情六欲和喜怒哀乐，所以，关心自我表现的社会适当性是当今为人做事的第一要务。而要这样做，就必须发展他人观念和情境意识，以他人对自我表现的反馈和情境对行为表达的要求作为自我表现的一面镜子。

第二个问题，"是否注意社会比较信息，将其作为自我表现情境适当性的线索"，测量的是人们在自我表现中的模仿能力。模仿是学习的一个重要方法。善于模仿，就会有良好的自我表现。如果你对"我发现我很难模仿他人的行为"，"我只能证明我已确信的思想"，"对于选择电影、书籍或音乐，我很少需要朋友的劝告"等陈述回答"真"，那就说明你不注意社会比较信息，并把它作为自我表现情境适当性的线索，自我监控的能力就低；如果你回答"假"，那么情况则完全相反。

第三个问题，"控制和调整自我表现和行为表达的能力"，有如下陈述："甚至对于我几乎不了解的论题，我也能做即时讲演"，"我想我会装出一副样子来打动或取悦他人"，等等。如果你对它们的回答是"真"，那就表明你的自我监控能力高，否则，就低。

第四个问题，"在特定情境中对这种能力的运用"，有如下陈述："我有时对他人显示出经历了比我实际上要更深的情感"，"即使我对自己不欣赏，我也常常表现出有美好的时光"，等等。回答"真"，表明自我监控能力高；回答"假"，则相反。

第五个问题，"行为表达和自我表现适合特定情境的程度"，有如下指标："在不同的情境中和不同的人

在一起，我常常表现得像个不同的人"，"当我不喜欢别人时，我也可以使他们错以为我很友好"，"我并不总是我看起来的那种人"，等等。回答"真"，对；回答"假"，错。

自我监控量表不仅可以用来测量人们自我监控的分数，而且可以用来指导自我监控，发展人们的自我监控能力。它的这种教育作用是第一位的。这一量表的运用有如下发现：第一，自我监量表得分高的人社会适应性强，他们善于控制其行为表达，能够有效地操纵他人对自己的印象；第二，自我监控能力高的人比自我监控能力低的人更具有首创性。

也就是说，装得最傻的人，一定是个厚黑高手，一定是个胸中有大沟壑的人。与这种人打交道时，你不妨多两个心眼，反之，你自己若是这样一个人，那几乎攻无不克。

夹着尾巴做人

事业成败，以德、能、勤、绩为四个支点。对人的评价，是一种综合素质的判断。你才华横溢，却恃才傲物，肯定会与上级疏远。因此，与上级领导相处，必须能大能小、能升能隐，绝不可轻狂、傲慢。

某县县长胡啸云恃才傲物、走向失败的经历，给人一个深刻的启示。

胡啸云当县长期间政绩卓著，修路搭桥，改善平民菜篮子，好事确实做了不少。一时间，在地区、省上都赢得了口碑。但随着业绩的建立与积累，他内心的自我极度膨胀，犯了当领导的四大忌讳：

一是恃才傲物，目空一切。工作中取得了一番成绩，就把自己凌驾于上级之上，唯我独尊，不服从领导，不服从调遣，工作也不请示不汇报。觉得自己是功臣，能力比别人强，要搞特殊，要上司对自己另眼相看。

二是执行上司指示打折扣。有了可恃之功，依仗可恃之才，就变得有恃无恐，怀疑领导的能力。对工作任务开始挑剔，许多事情自作主张，无视上一级领导的权威和尊严。

三是锋芒毕露。胡县长邀功心切，内心自我的天平必然失去平衡。于是，好端端的一个有能力有才干的县长，仿佛一夜之间，变得对上级领导说三道四，犯自由主义。在处理工作矛盾上，以我为中心，口气大、表情蛮。

四是恣意擅权越位，越权决策。本来不属于本身职权范围内决定的事情，也自行表态。在名利面前，争荣誉，抢功劳。在公开场合，讲话发言喧宾夺主，降低领导的威信。

胡啸云县长触犯了以上四忌，最终众叛亲离，威信扫地，成了孤家寡人。

"夹着尾巴做人"是笔者的忠告。这句话看起来消极，其实包含着一种深刻的处世哲理。它提醒那些有才华、有能力的人辩证地看自己，正确地评估自己，无论处在什么位置，对自己的上司千万不要傲慢与疏远!"谦受益，满招损"，把自己看低些的人功底深，有实力，才能成大器。

含糊人不含糊

中国人的模糊其实早有历史根源。从宏观来看古人则天一、地二、人三，天地自然不过三尺厚。古代那些诗人在文章中提到"一二三"至"千百万"总是信手拈来。模糊是宏观，模糊是深奥，模糊是暗示，模糊是中国人表现一切的独特形式。

如果你仔细观察就会发现含糊的中国人在很多场合中都表现出一种"含混"。中国人在接受人的谢意时，在索取自己报酬时，在谈及自己的利益时，在表达自己的爱情时，甚至在骂人时都表现出含糊不清的样子，这里含糊不清既表现出他们的修养，保全了他们的面子，又充满狡猾和回旋余地。

含糊的中国人不愿意坚持那些不符合人情的法律，不愿意非要那些别人不愿意支付的钱财，不愿意明确的索要自己劳动所得的权利。

模棱两可是人们处理商品社会中让利、佣金、回扣等敏感的金钱交易中的润滑剂，好也是它们，坏也是它们，于是只能称道它们。中国人利用模糊造就了位于法律与正当商业交易之间的许多利益获得方式，诸如"回扣"、"倒节"、"小金柜"、"翻译公司"、"皮包公司"等模糊收入的方式，世传所称的打"擦边球"是中国人模糊情商的最佳体现。

有人称"中国人是最不会被饿死的一群"。此语似嫌吹牛，表示一种信心倒还合适。因为没有一种困难能难倒中国人，他们会在模糊的智慧中给自己创造更多的机会，所谓"上有政策，下有对策"可以说是对中国人模糊智慧的概括。

有一个著名的故事可以说明模糊的中国人的聪明天性。有三个考生去赶考之前曾求教于一位著名的相命先生。相命先生在听罢三个人的具体情况以后，故作神秘地伸出一个手指，眯缝着眼，一言不发，三个人待要追问，相士曰："天机不可泄露。"待一年后三人再去访问相命先生，连称其神。因为三个人中只有一个人考取进士，相命先生伸一指不就是这个意思吗?但相命先生却有他自己的秘密：如果三个人中中二人，那么伸一指就表示只有一个不中。如果三人全中，那么伸一指就表示没有一个不中，因此无论如何，相命先生都是正确的。在处世模糊学指导下，不知有多少智慧的中国人极其聪明地、极其隐蔽地成功兜售了自己的处世秘诀。现代商品经济社会千变万化，模糊的中国人仍然有其聪明的变通法。譬如有人把让利叫做明扣，把回扣叫做暗扣，就已体现出回扣已不同于让利，硬要搅和在一起，显然是想让"明扣"拉"暗扣"兄弟一把，让暗扣兄弟也能得点好处。而让利对于被让的某个集体说是集体受惠，回扣则主要是对个人，是个人受惠。因此才不入账、不签字，做暗中交易状。

中国社会一直处于僵化的管理状态下，这时候中国人的聪明劲就来了。中国人聪明，求理不及、说理不得、甚至无理可说的时候，就开始施展各种模糊法术，改头换面，明知不可为而为之。

不战而屈人之兵

某机关有一个女孩子，平日只是默默工作，并不多话，和人聊天，总是微微笑笑的。有一年，机关里来了一个好斗的女孩子，很多同事在她主动发起攻击之下，不是辞职就是请调。最后，矛头终于指向了这个女孩子。

某日，这位好斗的女孩子抓到了那位一贯沉默的女孩子的把柄，立刻点燃火药，劈里啪啦一阵，谁知那位女孩只是默默笑着，一句话也没说，只偶尔问一句："啊?"最后，好斗的那个主动鸣金收兵，但也已气得满脸通红，一句话也说不了出来。

过了半年，这位好斗的女孩子也自请他调。

你一定会说，那个沉默的女孩子"修养"实在太好了，其实不是这样，而是那位女孩子听力不大好，理解别人的话不至有困难，但总是要慢半拍，当她仔细聆听你的话语并思索你话语的意思时，脸上又会出现"无辜"、"茫然"的表情。你对她发作那么久，那么卖力，她回你的却是这种表情和"啊?"的不解声，难怪要斗不下去，只好鸣金收兵了。

这个故事说明了一个事实："沉默"的力量是何其地大，面对"沉默"，所有的语言力量都消失了!

只要有人的地方，就会有斗争。这不是新鲜事，本就弱肉强食，和平相处才是怪事，因此你要有面对不怀善意的力量的心理准备；你可以不去攻击对方，但保护自己的"防护网"一定要有，笔者的建议是：不如装聋作哑!

聋哑人是不会和人起争斗的，因为他听不到，说不出，别人也不会找这种人斗，因为斗了也是白斗。

不过大部分人都不聋又不哑，一听到不顺耳的话就会回嘴，其实一回嘴就中了对方的计，不回嘴，他自然就觉得无趣了；他如果还一再挑衅，只会凸显他的好斗与无理取闹罢了，因此面对你的沉默，这种人多半会在几句话之后就仓皇地"且骂且退"，离开现场，如果你还装出一付听不懂的样子，并且发出"啊?"的声音，那么更能让对方"败走"。

不过，要"作哑"不难，要"装聋"才是不易，因此也要培养对他人言语"入耳而不入心"的功夫，否则心中一起波澜，要不起来回他一二句是很难的。

学习装聋作哑，除了能不战而胜之外，也可避免自己成为别人的目标，而习惯装聋作哑，也可避免自己去找人麻烦，好处真是不少。

攻人于不备之时

我方既处于不利的情势，与其争面子或意气与敌人硬碰撞，不如运用智慧，忍一时之屈辱，谋长远之大计。甚至不惜诈降称臣，使敌人误以为你已失去雄心斗志，对你疏于防范。你再伺机东山再起，才能一举成功。

康熙做皇帝的时候，还是个小孩子，大权完全掌握在辅政四大臣手里。这四大臣中以鳌拜战功最卓，野心最大，飞扬跋扈，横行无忌。他用尽心机独揽大权，给康熙造成极大的隐患。

当时，康熙只有 14 岁，他心里很清楚：自己的实力很单薄，如果要对鳌拜采取什么制裁，偶有不慎，

势必酿成大变，危急皇位，甚至他的性命。

他权衡利弊，审时度势，想出一个好办法。首先，他再也不和鳌拜争辩了，鳌拜要怎样就怎样，而且他还加封鳌拜为一等公，特别表示恩宠。

另一方面，他在宫内亲自遴选了几十名身体壮健的小太监，天天与他玩"布库"的游戏，并请专人教练。

"布库"是满族的一种民间斗技游戏，类似我们今天的摔跤。鳌拜知道了这件事，以为是小孩子好玩，满洲习俗一向尚武，所以毫不在意，反而觉得康熙天天玩耍，不问政事，他更好肆意妄行了。

就这样，康熙跟小太监玩了一年多，到康熙八年(公元 1669 年)五月端午节前夕，他认为时机成熟了，便在鳌拜进宫朝拜那天，令小太监们一哄而上，把鳌拜拿下。

然后，他马上在乾清宫召集议政王大臣会议，将鳌拜的罪状宣示中外，没收家产，革去官职，将鳌拜的党羽十余人尽数斩首。对鳌拜，康熙念及他战功卓著，从宽免死，下旨永远囚禁。

第四篇　做人做事做生意

序　前言

成功依靠实力，这是人所共知的道理。但是，所谓“实力”并不像一般人想象的那样是金钱，是关系，是学历。人们看待成功人士，往往只见表面，专注于人家一时的运气和干事业的客观条件，却忽略了人家赖以成就大事的内因，忽略了成功背后所付出的努力和多年的辛苦修炼。

香港商界超人李嘉诚是一位可供研究的成功典型。这位朴实厚道的中国人，从做茶楼小二起家，连小学学历都没有，居然能在几十年时间里，建立起一个繁荣强大的财富帝国，成为香港历史上首位“千亿富翁”。如今，他的财产仍在以几何级数增长，他在商业领域的每一个动作，都为世人极度关注。由于他非凡的商业成就，他被美国《时代》杂志评为全球最具影响力的商界领袖之一，香港《资本》杂志选举李嘉诚为香港十大最具权势的财经人物之首。李嘉诚创造的成功奇迹，被全世界的人仰慕和惊叹。

走过人生 70 个年头，李嘉诚开始总结自己的经商生涯，向世人道出了自己成功的秘密。他在许多场合发表的有关做人、做事、做生意的言论，常常令人如饮醇醪，茅塞顿开；使人如梦方醒，耳目一新。

听其言，观其行，研究其走上富贵之路的历程，我们可以得出以下结论：

一个体面的人，一个有尊严的人，一个彬彬有礼的人，一个和善可亲的人，到处都受人欢迎，凡是与他交往的人，也都会觉得亲切愉快。一个人有了这种品格，就无疑为自己增添了无穷的资源。这就是李嘉诚成功做人的秘密。

一个聪明机智的人，一个做事有板有眼的人，一个养成一身良好的习惯、消除了事业误区的人，一个虚心勤奋、肯于钻研的人，定会在人生事业的道路上步步走高，拥有很好的前程。这就是李嘉诚成功做事的秘密。

一个有生意头脑的人，一个洞察行情的人，一个有着良好的人缘关系资源的人，一个具有良好的经商心态的人，就会在商场上左右逢源、稳步发展、天天向上、财源广进。这就是李嘉诚成功做生意的秘密。

老老实实做人、踏踏实实做事、实实在在做生意，这就是做人、做事、做生意的铁定规律，是立身处世的法宝，是纵横商场常胜不败的奥秘。李嘉诚遵循这些规律行事，因此成为一个举足轻重、魅力与实力并存的人物。而许多人终其一生都无视这些规律，那么，他或许可能得意一时，最终却一事无成，说不定还要栽些大跟头。

李嘉诚是现代儒商的典范，他把儒家的情义与西方的进取精神很好地结合在一起，外圆内方，刚柔相济，游刃有余。他的成功经验，最适合中国人学习和借鉴；他白手起家的历史，最适合普通人研究和模仿。

第一章 未学做事，先学做人

利用人生的挫折

有人说，传统文化与商业文化大相径庭，水火不容。成为商界巨子的李嘉诚，却能将这两者很好地结合成一体。在物欲横流的商业社会，他体现出一个中国人应有的传统美德。

这种中国传统美德是李嘉诚为人处事的基础，并由此延展成为他从商的准则。这些都得益于他父亲的熏陶。

1928 年 7 月 29 日，李嘉诚出生于广东省潮安县府城（现潮州市湘桥区）面线巷一座古宅里的书香世家。

1940 年初，11 岁的李嘉诚随家人为逃避日军侵略战祸，辗转迁徙香港。

“未学经商，先学做人”，这是李嘉诚经常说的一句话。李嘉诚的父亲、满腹经纶的饱学之士李云经面对现实，携长子李嘉诚果决地走出象牙塔。他要求李嘉诚首先“学做香港人”。

首要的交际工具是语言。香港的大众语言是广州话。广州话属粤方言，潮汕话属闽南方言，彼此互不相通。香港的官方语言是英语，它是香港社会的一种重要语言工具。

李云经要求李嘉诚必须攻克这两种语言，一来可以立足香港社会，二来可以直接从事国际交流。将来假若出人头地，还可以身登龙门，跻身香港上流社会。

李嘉诚遵秉父旨，勤学苦练。即使后来因父亲过早病故，李嘉诚辍学到茶楼、到中南钟表公司当学徒，每天 10 多个小时的辛苦劳作后，他也从不间断坚持业余学习广州话和英语。

不能说语言与经商风马牛不相及。试想，如果不懂广州话，且不说难以在商场自由交往，就是生存质量也要大打折扣。赚钱从何谈起？

英语更给李嘉诚带来了无法估量的巨大财富。长江塑胶厂创业的过程中，李嘉诚就凭一口流利的英语与外商直接接洽，而赢得了使长江塑胶厂起飞的订单。而李嘉诚之所以成为世界首屈一指的“塑胶花大王”，其契机就源自李嘉诚从英文版的《塑胶》杂志获取了可贵的信息。至于李嘉诚后来大规模的跨国经营，就更离不开英语了。

我们可以假设，李嘉诚假使只会说他的潮汕话，那他的商业活动就最多只局限于潮籍人士。他即使成功，也很有限了。

1943 年，李云经英年早逝。他没有给李嘉诚留下一文钱，相反，给李嘉诚留下一副家庭的重担。但另一方面，李云经给李嘉诚留下了终生受益的丰厚遗产，那就是如何做人的道理。

生活重担与做人道理，在李嘉诚的商业生涯中有着至关重要的地位。

李云经临终前，哽咽着对李嘉诚说了两句话：“阿诚，这个家从此靠你了，你要把它维持下去啊！”“阿诚，阿爸对不起你……”

就是因为对父亲的承诺和对家庭的责任，年仅 14 岁的长子李嘉诚谢绝了舅父继续供他上中学的好意，毅然决然地辍学求职。他要挣钱，要挣好多好多的钱。14 岁的少年只有一个信念，就是要养活母亲和弟妹。他必须挣钱。残酷的生计，迫使李嘉诚别无选择地走上从商之路。

李嘉诚的理想是当一个教育家，而不是商人，如果不是迫于无奈，他是不会去从商的。李嘉诚后来回忆说，就是立业之初，他的理想还依然是“赚一大笔钱，然后再去搞教育”。

由此可见，李嘉诚从商实在是身不由己、逼上梁山。这也许就是时世造英雄。别无选择使李嘉诚义无反顾。商海搏击之后，他终于成为香港首富、世界华人首富。我们在这里可以看到人生遭遇的反作用力是多么巨大，因此可以得到启迪：我们应该正视并且利用人生的挫折，甚至应该自加压力，发挥出自身的巨大潜能。

此外，父亲还教给李嘉诚丰富而珍贵的做人道理。比如“贫穷志不移”，“做人需有骨气”，“求人不如求己”，“吃得苦中苦，方为人上人”，“不义富且贵，于我如浮云”，“失意不灰心，得意莫忘形”，“穷则独善其身，达则兼济天下”等等。

父亲的熏陶和遗训，李嘉诚永世不忘，并延展为从商的准则。因此，李嘉诚在香港乃至国际商界树立起良好的大家风范，因其恪守商业道德而赢得了高度的信誉。这千金难买的信誉又回馈了李嘉诚无数的生意和财富。

经商先做人

做人是一门艺术，经商也是一门艺术。是艺术就要揣摩，就需加以领会和感悟。

从表层上来看，做人与经商是两回事儿：做人要诚实，经商则多变。但诚实中不妨有些灵活，多变中亦不可丢失本分。

在实际生活和具体工作中，人道和商道不可分割，一个是笔，一个是颜料，颜料调得好，才能画出美丽的图画。

先说经商。在今天，做商人是自豪的。随着市场经济的发展，商人的地位越来越重要，这已是大家的共识。只有认真研究社会、经济、人生，才能有把握做好生意。

做生意，要巧妙地运用诚实。要在适当的时候，以适当的方式，对适当的人讲适当的内情。虚伪圆滑，不可养成习性。你始终讲一些圆滑的话语，即使讲的是真话也无人相信。你讲的总是诚实恳切的话，偶尔不慎讲一次有水分的话，别人也会认为是真话。在销售过程中，你表现的作用很大，表现好了，不太好的商品也可以卖出去。

做生意，要敢于暴露自身的弱点，不要显得什么都行、可以包打天下。

做生意，要不怕显示谦卑的态度。与顾客谈判时，谦卑也是起跑线。销售是求人，求人是劣势，劣势就要谦卑。人们有一种传统意识，希望你比他低、求他，他才肯帮助你。如果心理上老想胜过别人，以气

势压人，谈判就不会成功。但谦卑不要过分，不要让人感到肉麻、讨厌。

做生意，要善于发现对方的特点。人们都希望你尊重他的特长，你应该在事前就尽量搜集对方的各种信息，找出他引以为傲的特长来。然后，你就抬高他这一点，让他高兴、满足，让他感到你理解他。如果遇到知识丰富的对手，你就要调动所有知识与他沟通。

再说做人。生意场上，个人的性格魅力很重要。为什么同时有两个经理，别人只愿与其中一个打交道，这是有原因的。商道上讲信义，做人不要黏糊，要豪爽。即使不豪爽，也要憨厚。处处耍小聪明，成不了大气候。

做人要胸怀宽广、目标长远。胸怀宽广与目标的远大关系密切。有了宽广的胸怀才能招贤纳才，有了远大的目标就不会被一般的琐事干扰。

做人要宽容。要善于对待不同意见，要能够理解上司或者部下的苦衷。任何时候，善良都是很重要的。人有时候不要怕吃亏，吃亏也许能得到大家的支持。名誉暂时受损也不要紧，谁笑在最后，谁才笑得最好。

做人要兴趣专一。想干成一件事，就要舍弃许多爱好。不要因为爱好而任自己的精力和时间随意抛洒。很难相信生活上处处潇洒的人能把事业干得很成功。刻苦做事，往往会被人讥笑为“苦行僧”，但成功在自己脚下，欢乐在我们心中，当你站在山顶上的时候，自会得到别人的掌声和敬仰。

做人要注意修养。修养有两个方面：一是生活经验、理论知识的积累；一是服装穿着、风度气质的训练。现在经商的人，最大的缺点是读书少，因此要见缝插针多学习，使自己的知识和视野始终跟上科技时代的步伐。知识丰富了，讲话才有水平，才能与别人交流。再就是讲究言谈举止、姿态修饰，如果坐在那儿腿脚乱晃，烟头乱点，一看就是缺少社交素养。彬彬有礼、不亢不卑，才会显出大家风范。

人格力量，决定经商的成败。

你的行动会改变世界

在人生中，在这个世界上，确实有某种不朽的精神实体存在。

作为个人，任何人都不能单独存在，任何人都是这个相互依赖、相互联系着的社会系统的一个不可或缺的组成部分。正是这些单个人的行为助长或减弱了一切坏东西的影响。现在植根于过去，今天植根于昨天，先祖的榜样和生活无时无刻不在影响我们；而我们每天的日常生活又在构筑下一代人生活的一切。每一代人都深受前人文化的影响和熏陶，水有源、树有根，人不可能离开先祖的文化而生存和发展。而活着的一代的言行、文化又注定了与未来紧紧相连。

一个人的躯体终会解散，变成尘埃滚滚、清气缕缕，但他在这个世界上的行动造成的影响是不会消失的，他或好或坏的行为必将开花结果，影响后人。每一个人都肩负着极其重要而庄严的使命——他的行动继承着过去，开辟着未来。

大地有灵，苍天有眼。人虽大智却不过是上天所创造的一种物质而已。没有哪一种行为、哪一种运动会完全消失的。“如果全能的上帝真的已把那原本去不掉而清晰可见的罪恶的痕迹消灭殆尽的话，那么作为全能的主宰，他应当确立其特殊的原则。在这些规则的作用之下，即使那些十分狡诈的罪犯也总是与他所干的一切不可改变地联系着。”

每一个单个的原子，无论你怎样去切割，它的内在结构依然存在，它依然通过各种各样的联系与周围世界紧紧相连，仍在运动。作为单个的人，无论你置身于何处，你也总是与周围世界发生着无穷无尽的联系。你的行动主宰着你自己，当外界的不良影响加剧到一定程度，好人就会变坏，就会犯罪。

因此，我们自己所做的每一件事、所说的每一句话，以及我们亲眼所见的别人的言行举止、听到的他人的言谈，都不仅会对我们自己而且会对周围的世界产生很大的影响。例如，我们的行为会对我们的孩子、朋友和其他人产生什么样的后果，这一点我们自己也许并未能自觉地意识到；但有一点可以肯定的是，这种影响是确实存在并且在持久地起作用。

因此，无论何时何地，无论什么人都要严于律己、刚正不阿，注意自己的行为。这是每一个人都能做到的，无论你多么贫穷、多么微不足道，你都应该这样去做。一个人能长期坚持这样去做，每个人都要求自己这样去做，这就是一件相当了不起的事情了。

在这个世界上，平凡的人生活得最实在，平常人的一言一行有时能改变一个伟大的人物，当然，伟大人物之所以伟大，往往在于他善于向平凡的人学习。

当然，在这个世界上，并不存在卑下的人。美丽的珍珠往往藏在其貌不扬的蚌壳里，山底下的灯虽不如山顶的灯那么地位显赫，但它仍在忠实地燃烧着，照亮自己所能及的范围。不管在什么情形下，不管在什么地方，无论在山村茅屋、田野陋居还是在小镇陋巷中，不管其表面情形看起来何等不幸、何等恶劣，真正的大人物都可能在其中诞生。

为了他人，真正的大人物会勤勤恳恳地耕耘。有许多人就是耕耘着远远大于自己坟墓的大片土地，他们在忠实地燃烧自己。一个普普通通的车间完全可能成为一个科研基地，成为磨砺自己的熔炉，成为行为的磨刀石，当然也可能成为滋生懒惰、愚昧、堕落的场所。

一切都在于你自己，在于你能否充分地利用一切机会择善而从。同样的环境、同样的条件，不同的人，却会产生不同的行动。一个人能否主宰自己，这是他成为什么人的一个决定性的因素。

一个人正直、诚实、勤劳地度过自己的一生，这样的行动，不仅为自己的儿女，而且为整个世界留下了一份丰厚的遗产。他们就是以这种坚持不懈地追求美好的生活的行动，为他们的儿女和其他人树立了光辉的榜样。

以朴实的本性来生活

成功是人人都渴望和追求的，但你是否知道，成功者的生活往往并不代表生活的本来面目。有许多人不了解这一点，他们往往喜欢模仿那些成功者的言行，以吸取别人的经验，来弥补自己的不足。但是，把别人的言行和经验照葫芦画瓢，全部模仿过来，恐怕是无法行得通的，也有可能因此而坏了名声。

因此，我们每一个人都应该树立自信心和平常心，否则就无法塑造自身的形象或是建立属于自己的良好名声。

美国纽约铁路快运代理公司的副总经理金赛·N·莫里特先生，曾提到一位在礼仪、温厚、诚实等各方面都比别人更有修养的人。莫里特先生曾对这个人说过这样的话：“20 多年来，我接触过并且和他们谈过话的人成千上万！但是，每一次我都以自己的本来面目和他们谈话，我绝不模仿任何人。因此，我才能获得成功，而且当时我们说的话也最具有说服力。”

不知你是否发现，你周围绝大多数成功的人，都是本着自己朴实的本性生活的，他们在自己的人生舞台上，所表演的完全是他们自己的举止，绝不特意去模仿他人或假扮成别人。他们始终埋首工作，虚怀若谷，非但不炫耀自己，也不摆出一副大人物的架子，反而像普通人一样诚实上进、虚心好学。最重要的一点是，他们从不自以为是这个世界上的一个骄子。他们只需要一个最适合自己工作的场所，然后努力使自己成为令人尊敬的人。

如果你长期以来就在工商界活动，一定接触过许多公司的领导层。在这些人中间，有些人自以为像万能的上帝一样，具有高度的支配力。但是，我们最终会发现，他们多半是不可靠的、不足信赖的或是不负责任的人。现在有些年轻人，事业上稍有了一点小成就，就自以为不得了，指手画脚，这个也看不起，那个也看不惯，但结果他们也只不过是有那么一点小成就罢了，而无法达到宏伟的目标。纽约有名的销售及管理方面的顾问威特·福斯先生曾说过：“能够亲切地和别人说话，便可以从中获得不可思议的乐趣。”各位是否知道，凡是有所成就的人，他们所谨守的法则是什么吗？现将这些法则简述如下：

（1）态度自然。绝不玩弄过分勉强的技巧。

（2）言而有信。没有根据的话绝对不说。能够建立这方面的名声，就能取得大家的信赖。

（3）说话简明扼要。只说自己想说的话，绝不添油加醋，故弄玄虚。

（4）处事公平。即使对方的意见和自己的不一致，也应认真地倾听。如果你能做到这一点，就证明你是一个宽大为怀的人。

（5）运用机智。没有一件事不能以合乎礼仪的态度说出来。当然，更没有不以无礼的态度就不能说出来的事。因此，必须因时因地选择适当的语言。这样一来，尊敬你的人定会与日俱增。

李嘉诚金言：有金钱之外的思想，保留一点自己值得自傲的地方，人会生活得更加有意义。

勤力与创新是成功的基本素质

推销员是一门十分复杂而且不容易学会的工作。甚至直到如今，在商界仍然有很多人认为一个优秀的推销员是天生的，而不是学成的。无可否认，推销的确是一门需要极具耐心、细心，又必须时刻有创意的

工作。它要求从事这项工作的人，首先必须学会善于从容自得地进行交际；它要求你必须做到能够让人们信赖你，微笑着将自己挣的钱放进你的口袋。

掌握所有关于推销的技能，对于生性腼腆、常常在陌生人面前显得较为拘谨、内向的李嘉诚来说，不是一件简单轻松的事情。但是，他却做得很好。当有人问他成功的奥秘时，李嘉诚坚持认为，从事推销工作，至为关键的有两点：一是勤力；二是创新。

最初，李嘉诚每次出门向客户推销产品之前，心情都十分紧张。所以他总是在出门前或者在路上把要说的话想好，准备充足，并且练了又练。

渐渐地，李嘉诚发现自己不仅适合推销，而且大有潜力。他天生有一种十分有利的当推销员的性格，那就是他与生俱来的敏锐观察能力、分析能力。他总是能够凭着他的直觉和第六感官，第一眼就能看出自己面对的客户是什么类型的人物，并且能够马上了解客户的心理、性格。这样，李嘉诚开始掌握或者也可以说具备了一套适合他自己的独特且出色的推销术。

李嘉诚认为，在从事推销工作的时候，自己必须充满自信，且又十分熟悉所推销的产品，尽最大的努力，设法让客户感到你的产品是廉价而且优秀的。

并且，最重要的是，要时刻注意客户的心理及其变化，时刻使他们有兴趣听自己讲述，而不认为是在浪费他们的时间。

实际上，只有 17 岁的李嘉诚，仍长着一张让成年人无法信赖的孩子脸。但聪明的李嘉诚，总会预先告诉客户他的年龄，而且是经过加工之后的年龄；再加上他那让人信赖的诚实的目光，更使他无往而不胜。很快地，最年轻的李嘉诚的推销成绩，在全公司遥遥领先。

天天努力做新人

即使是最成功、最有影响的人物，也一样有不如别人的地方。即使再平常的人，也有自己的优点或长处。

不论是容貌、财富、能力、经验，或是爱好、家庭、朋友、师长，至少你要能找出自己比别人强的四点理由。

找到这四项长处，把它一项项写下来，大声念给自己听。现在你知道，要从什么地方去展现你的魅力了吧！

肯定自己、欣赏自己、喜欢自己，这是自我发现、做新人的第一步。

先找到自己的优点，学会肯定它，看出自己与别人的不同，试着欣赏它，这样，在芸芸众生当中，你突然间又发现了一个可爱的人，不自觉地喜欢上——自己。

喜欢自己，不是一件容易的事。绝大多数人容易喜欢别人、欣赏偶像、肯定大人物。和他们相比较之下，自己仿佛一无是处。即使是身边最普通的朋友，有时也让我们心生羡慕，自叹弗如。

有的朋友有许多的优点，却自认是一个不漂亮、没有魅力、不讨人喜欢的人物。其间最大的障碍，就在于他从来不曾真正欣赏过自己所拥有的一切。

任何一个有魅力的成功人士，都懂得欣赏自己、肯定自己、喜欢自己。

在这个世界上，本来已经充满了阻挡我们前进的重重障碍。人的生存需具备披荆斩棘的勇气，不停地和所有恶劣的环境搏斗。

而所有看来具有魅力的人物，莫不是在生活的重重煎熬中，不休不止地与自己斗争，与他人抗争。这样的对抗已经万分艰难，然而在艰难之余，他们还能够流露出自在的魅力，这不免使我们好奇，他们的力量来自何处？

答案很简单，除了别人的认可，自己给予自己的支持最为重要。如果连自己都不支持自己，那么还有谁会推动你走下去呢？

我们的内在都有等待开发的优点，也许那优点微不足道，但是小树也有长成大木的一天，一点点的优点，只要得到充分发挥，说不定正是伟大人物的起点。

找出你的四个优点，认清自己与别人不同的地方，肯定自己的个性、方向并坚持，在困境中仍然不忘欣赏自己，支持自己走下去。

悄悄地为他人做点好事

许多人在为他人做好事、行方便的时候，总会顺便告诉对方自己对别人也很好，心里悄悄地企盼着对方对自己有所肯定。

我们要求自己健全人格，希望自己成为某种有思想的人，所以我们加强自身修养，经常做些好事，对别人施以仁爱。这样做可以提高自我意识，认识到自己善良的品质，并肯定自我价值。

我们为他人做好事的行为本质上是很好的，但是要记住：我们只是为了通过自己善良的行动为他人创造美好生活，而不是为了让别人知道“我有恩于你”。实际上，你做好事的同时，你善良的本性已经使你感觉愉快——你仁爱的意义即在于此，所以千万别图回报。

既然要付出，就单纯地付出，不要图回报，这就是为什么要提倡“悄悄地为他人做点好事”。别人的感激与表扬并不是你最需要的，你真正得到的有意义的回报是你无私奉献的热情——只要你有了这种热情，你的生活就更加美好、更加惬意起来。所以，下次你为别人做好事的时候，不要声张——你的心情坦然了，你就能体会到奉献的乐趣。这是一种跟你的生活密切相关的处事方式，它不仅会带给你快乐，而且你做起来也是轻而易举。

然而在日常的生活中，无论我们是有意或是无意的，我们总是想从别人那里得到点什么，尤其是当我们为别人做了点什么的时候。比方说常常出现这样的情况：住在同一间寝室的人常说“既然我打扫了洗手间，那么她就应该将厨房清理一下”，或是邻居之间认为“我上周帮他们家照顾了一下午孩子，这次总该他们帮我了吧”。而每当出现这种情况的时候，我们都认为我们所付出的已远远超过所得到的回报。

实际上，一个真正有智慧、内心充满平和宁静的人，每当他为别人制造方便的时候，他往往只想到要去做，而做了之后他就更会感到灵魂中的快乐。正如同适当地做一些运动可以使人身心都得到放松一样，你的这些爱心行动也可以使你在情感上得到同等程度的愉悦，你感觉上的回报就是你意识到你做了这些“小小的”好事。

如果你感到替别人做了什么而得不到任何回报，那么导致你心理不平衡的根本原因是隐藏在你内心的互惠主义，它干扰你内心的平静，它使你老是在想：我想要什么，我需要什么，我应当去索取什么。如果行善事而有所图，也许好事会变成坏事。有一位美国青年，曾从深井中救出一个小女孩，得到女孩父母的深深感激和众人的钦佩。不幸的是，从此以后，他无论走到哪里都希望人们知道他的这一善行。随着岁月流逝，人们将这事渐渐淡忘了，他却念念不忘，越来越无法忍受人们如此对待他这样一个救人英雄，最后不得不选择了自杀。维吾尔族传说中最聪明的人阿凡提曾经说过：人家对你做的好事，你要永远记住；你对人家做的好事，你要立即忘记。这位美国青年若能领会到阿凡提的名言，这个悲剧或许就能避免。

多在你的生活中试着真心真意地去帮助别人，别让你自己有意无意就想着“我将得到什么样的回报”，你最好渐渐地摈弃这种想法。当这一切完全发自你的意愿时，你一定可以体会到帮助他人而不在乎你所帮的人会给你什么样的报答，只是真心实意地去做你所能做到的，将是件很快乐的事情。如果你真的这么做了，你就会感到这一切对于你心灵的回报——一种和平、宁静、温暖的感觉。

试着给人一个惊喜

生活大多数时候是平淡的，正因为如此，如果你能在平淡的生活中给人一个惊喜，别人会十分感激你。也正因为生活平淡，所以只要你用心，惊喜还是很容易找到的。

惊喜能使生活变得丰富多彩、富有情趣。给朋友一个惊喜能使朋友深刻地感受到你的情义，给爱人一个惊喜会让他（她）感受到似已疏远的爱情，给孩子一个惊喜则能令他乖上几天，当然给别人一个惊喜也能让自己感到自豪和兴奋。

当一个和你只见了一面的朋友，三个月以后站在你面前，你却微笑着清楚地喊出了他的名字，这份惊喜定能让他真切地感受到你对他的重视。这么一个良好的印象可能会影响你们以后的所有交往。当你不经意地说你儿子特别喜欢收集橡皮，儿童节那天，你朋友捧了一包多姿多彩的橡皮来到你家，不光你儿子会高兴，相信你也能感受到朋友的这份特殊的关心。其实每个人都渴望得到别人的特殊关照，而给人惊喜是让人感受特殊的最好办法。

不要武断地认为给人惊喜是多么的难，只要你不认为只有送人戒指、洋房才能给人惊喜，那么问题就

好办得多。首先，我们可以在电视、电影中学点招数。电影、电视都是一些思想丰富、喜欢浪漫、善于幻想的人编出来的，但其中的许多做法却能让生活中的我们感到惊喜。节日给女朋友送朵花；朋友过生日了，给他点首歌。只要你不认为生活本该如此平淡，只要你想让生活丰富多彩，电影、电视以及别人的做法都会让你有无数灵感。

平时对朋友、家人多加留心，相信会有很多让他们惊喜的机会。不是他告诉你，而是你自觉地记住了他的生日，记住朋友家人的生日，记住朋友的结婚纪念日。如果能记住朋友和他夫人的初次约会日，那就更好了。平时备个本子，记下一些他人的资料，相信你能成为惊喜的创造者。朋友有边办公边听音乐的习惯，今天你朋友的随身听坏了，你悄悄地把一只新的随身听给了他，这自然会让他惊喜万分。你随口一句“孩子今天感冒了”，下班的时候，秘书塞给你一盒康泰克，这份惊喜也能增添你对自己聘用这位秘书的满意。

当然，改变一下自己的性格，改掉一些自己的缺点，改变一下自己原以为想当然的规矩，也会给他人带来惊喜。恋人一直讨厌你抽烟，哪一天你真的不抽了，这份惊喜能让恋人感受到你对她的重视。古板的父亲一直不让女儿周末出去玩，认为这样危险，有一天父亲对女儿说：“宝贝，为什么不出去和同学一起过周末？”女儿会认为她爸爸是世上最开明的。

只要你喜欢惊喜，它就会经常出现！

跨出自己的社交圈

什么样的人就会有什么样的朋友；希望成为什么样的人，就要跟什么样的人在一起。一个人不能独自生活，虽然自己可以过得不错，人也需要一些独处的时间，可是人是群居的动物，需要有朋友。

人之所以会成功，是因为有朋友帮助；人之所以会成长，是因为他吸收了别人的成功经验。

如果你接触的是同一群人，你的成长是有限的；如果你能够扩大你的生活圈，你的层次就会大幅度提升；如果你能够尝试新的事情，你就能够突破内心种种的困难和障碍。

你必须跨出自己的社交圈，必须接触不同类型的人，因为不同类型的人会带给你不同的刺激，不同的刺激会带给你不同的创意，不同的创意可以让你想出新的点子，能够在你的市场上占更大的优势，这样的话，你成功的机会就会大幅度地提升。

不妨从今天开始，想想看，你决定要参与什么样的组织，你决定要加入什么样的团体，要跟什么样的朋友在一起，请立刻行动，去找到这些人。

成功者都是主动出击的，被动不会有收获。

尊重别人、为别人着想的人，自然能与人相处融洽。然而，一个成功的人，也许会有许多相识，却只会有少数朋友。

有人说过：“所谓朋友是了解你和爱你的人。”当你快乐时，他们真正为你快乐；当你遭遇困难时，他们始终不离弃你。

我们在生活中不时会受到打击，这时，唯一能使我们振作起来的，便是知道有人关心我们。

友谊不是自动来的，它是我们把自己给予所爱的人的结果。没有比这种投资报酬率更大的投资。同样地，你努力追求到的名与利，若没有人跟你分享，便是毫无价值的，因此，建立自尊，要从培养友谊着手。

李嘉诚金言：我生平最高兴的，就是我答应帮助人家去做的事，自己不仅是完成了，而且比他们要求的做得更好，当完成这些信诺时，那种兴奋的感觉，是难以形容的……

做人要“货真价实”

学识与修养是人内在的精华，是精神的完美体现，是人格魅力的真正源泉。它难以用固定的模式加以讨论，也不是能完全描述出来的东西。它往往是以“润物细无声”的方式影响人的心灵，而且它更多的是靠我们的体会、领悟。

学识是社会交往中的基础。它不仅仅指通过正规的学校教育所获取的理论知识，还包括丰富的人生体验和生活中得来的知识。学识是一个系统，由若干层次的知识组成。具有渊博学识的人，不一定都经历过正规教育，但他们的学习和体验早已丰富了他们的心灵，使他们在社会交往中散发出智慧的光芒。俄国文学家高尔基，因家贫过早辍学，四处谋生却一直坚持学习，终于成为一代文豪。丰富的社会阅历和独特的

人生体验，促成了高尔基深邃的思想与渊博的学识，他在社会交往中非常出色，影响了几代年轻人。所有与他接触过的人都说，他的谈话深入浅出，饱含生活热情，却丝毫不矫揉做作，能彻底征服人们的心。

如今，在知识经济大潮中，人们早已对“学习”有了崭新的认识。今天的学习已经不再是我们的头脑里记住了多少东西，不是看我们能背诵多少唐诗宋词、数学公式，而是看一个人有没有学习的能力，能不能判断自己该学习什么、怎么学习、何时进行学习。因此，学识在很大程度上已不再是从前的概念，而是一种能力的体现，它包括对已有知识的灵活应用、不断向新领域进军、时刻注意更新和完善已有的知识等等。此时，学识是充满活力的表现，富有学识的人可能是一个具有高超判断力、顽强学习能力、创新思维能力的人，而肯定不是一个“书呆子”或死气沉沉的人。

而修养是一种内在的精神境界，它融合了性格、礼仪、态度和学识，以内在气质整体地凸显于人们面前。在社会交往中，真正影响别人的正是这种综合素质，而它却往往在微不足道的小事中体现出来。周恩来总理是外国人深为佩服的中国领导人之一。他就是一个修养很高的人，懂得在雷雨天关心警卫，懂得在尼克松访华时为他放最爱听的曲子，懂得恰如其分地赞扬对方，一切行为均出于自然，谦谦君子之风倾倒了每一个曾和他交往过的人。

我们常常在社会生活中听到这样的评论，说某人很有风度和品位，是很有味道的人，就像一口取之不尽的甘泉，滋润人们的心灵；而某人却是华而不实，初结交时很有意思，再深入时则发现其内心没有什么东西。其实，这两者的区别就在于谁才是货真价实的，谁才是在学识和修养上更高一筹的。

积累做人做事的“本钱”

要做一番大的事业，首先必须有一笔资本，那么你的资本在哪里呢？它就在你自己身上——只要你能以努力的态度、负责的精神，持续不断地去做有利于社会的事。

自古以来，世界上很少有这样的例子：年轻时没有打好根基的人，到了后来竟能做成大的事业。一般获得成功的伟大人物之所以在晚年能够收获一生的美满果实，大体是因为他们在年轻时就播下了成功的种子。

一些青年人养成了急功近利的心态，这是非常不利的。其实，我们对任何事都不应该急于求成，不应该心存奢望，而应该先在自己的大脑中一点点地储备学问与经验，以此来作为将来成功的资本。要知道，今天社会上所需要的乃是受过良好教育、品质可靠、训练有素的人。汉密尔顿先生曾经说过：“这个时代所需要的是训练有素的人。”的确，过去美国需要大量的各类工作人员，任何人不管教育程度怎样，只要品行尚可、做事有条理，都随时可以获得一个工作职位，但如今的情况已非昔日可比。实事求是地说，一个刚跨入社会的年轻人，对于那些自己毫无经验又没有多少把握的工作，的确不敢担当。

也许你的家境使得你无法在专门学校或高等学府学习，甚至你还可能有很沉重的负担，但是你总可以抽出一些业余时间来强迫自己读书。如果你每天都能挤出一个小时来专门学习一门学科，长此以往，最后所积累的知识必定非常可观。这样的做法与习惯，要比心无所定、随手翻阅的读书方法好得多。

无论在哪里，如果你发现一个青年人时时注重充实自己的生活，提高自己的学识，也不浪费自己的空闲时间，不仅如此，他还经常注意与他的事业相关的信息，他总能保持一种乐观积极的心态，做起事情来非常敏捷，善始善终，那么可以断定，这样一个年轻人，他将来的前途一定很光明。

但我们也经常看到很多这样的例子：一些体格强健、受过良好教育、也有处理事务经验的年轻人，照理说可以做出一番事业来，但他们却过着平庸的生活，甚至在事业和生活上一败涂地。这是为什么呢？原因在于，他们少年时代不肯努力求知，以致到了必须处理各种困难时，竟然无力应付，只好后悔莫及！

最为可怜的是那些不学无术的人，上了年纪后再也无法弥补学识的不足了，加上他们没有好的经济条件，竟然连普通人的境地都达不到。他们既谈不上有志趣又缺乏自信，这样的人生实在没有什么意义！

我们必须懂得，平时学问上的努力和经验上的积累，在危急关头往往是我们最有力的支持者。比如，一个建筑师平时只用到他的一半知识，就足以把手头的工作做得很漂亮，但是遇到紧急而重要的情况时，就要用到他所有的技巧、学识与经验。在那种情况下，他过去所积累的全部“资本”才会显露真相。又如一个商人，他在平时大可不必大显身手，但要想成为一个出色的商人，不能永远就这样下去，因此，他必须做好更充分的准备，训练更高的本领，以便拓展业务，或是应付经济萧条的岁月。同样道理，一个青年人刚跨入社会时在知识与才能上也要做好相应的准备，也许在事业初创时一部分学识便足以应付当时的工

作，但等到事业发展大了，所有的学识都搬出来用，有时还显得不够。

一个人体内积累的学识与经验就是他获得成功的最重要资本。所以，你要在体内积累这些资本。要做到这一点，就必须集中精力、毫不懈怠、长年累月地去做。储蓄的这些能量就是无价之宝，所以，每个人都要趁着年纪尚轻，珍惜时间，刻苦努力，否则他将来的“收成”一定十分有限。

这种储备于你体内能量的高低，可以从你的性格上看出来，可以从你的工作效能上看出来，还可以从你周围的人对你的评价中看出来。但是，你积累了这些能量就一定能够成功吗？

如果你在工作业务上没有进展，这就成为你走向成功的最大障碍。当你刚离开学校时，也许内心中抱着很大的希望，准备竭尽全力，成就一番大事业；或者打算勤学苦读，以求得学识上的进步；或准备拥有一种令人愉悦的社交生活；或想组织一个温馨舒适的小家庭。但是等到你真正踏入社会、开始工作时，外界的各种诱惑就开始时时地来侵袭你，有时它们使你无法安心自修，无法安于目前的工作，甚至使你沉沦、堕落，陷入万劫不复的深渊。一旦你对职业和工作本身不再感兴趣，那么你的一生就到此为止了，人生旅途中原有的一切快乐、幸福、舒适都会抛弃你。除非你能幡然悔悟，改过自新，痛下决心，重新做人。否则，尽管你的年岁会增大，但你的才能却会退化，以后的生活只能在失败、惨淡的气氛中度过。

现在就要立下决心，并立即行动！不管你现在的境况怎样，你千万要记住三个字：“求上进！”如果你确实能做到这一点，那么即使你遭遇到了经济上的失败、工作上的挫折，你也必定还有力量，必定还能东山再起。一个有真才实学的人，就无须担心时运不济、阻力重重，即使没有大笔的财富，别人仍然会重视你、尊敬你。而你体内所储藏的巨大财富，更是别人无法抢走的。

做生意无信不立

谈到做生意的秘诀，李嘉诚最看重的就是一个“信”字。他在对儿子们进行教育时也反复强调，“要令别人对你信任。不只是商人，一个国家亦是无信不立。”

对于李嘉诚这位 30 岁就凭自己的努力成为富豪的人来说，商人最重要的素质是“信”。

其实，李嘉诚对事业上的“信”与他对人的“诚”是分不开的，诚信相合，即为“义”。从对子女的教育上最能看出一个人的为人和心中的想法。李嘉诚坦言：“以往 99％是教孩子做人的道理；现在有时会谈论生意，约 1 / 3 谈生意，2 / 3 教他们做人的道理。因为世情才是大学问。世界上每一个人都精明，要令人家信服并喜欢和你交往，那才最重要。”

“我经常教导他们，对人要守信用，对朋友要有义气，今日而言，也许很多人未必相信，但我觉得‘义’字，实在是终身用得着的。”李嘉诚一直都在磨炼李泽钜、李泽楷两兄弟。

有句话说，“沙地里长出的树再怎么扶也扶不起来”。对于经商者来说，如果从小没有养成遵守信用的习惯，那么就不可能取得别人的信任，生意也很难得到发展。李嘉诚曾戏说自己不是“做生意的料”，因为他觉得自己不会骗人，不符合中国人所说的“无商不奸”的标准，但其实正是因为他有信而无奸，所以才做成了全亚洲独一无二的大生意。

保持正直的品格

如果一个青年在刚踏入社会的时候，便决心把建立自己的品格作为以后事业的资本，做任何事情，都无悖于养成完美人格的要求，那么，即使他无法获得盛名与巨大利益，但终不至于失败。而那些人格堕落、丧失操守的人，却永远不能成就真正伟大的事业。

人格操守是事业上最可靠的资本，多数青年对于这一点缺乏认识。这些年轻人过分地注重技巧、权谋和诡计，却忽视对正直品格的培养。为什么有许多公司情愿以非常昂贵的代价，去用已死数十年或数百年的人的名字来做公司的名称呢？因为在那些已逝者的名字里面含有正直的品格，代表着信用，使消费者感到可靠。

有一些青年人明明知道这样的事实，但是他们仍然不将事业的基础建立在正直的品格上，反而建立在技巧、诡计和欺骗上，难道不令人感到奇怪吗？但也有相当多的年轻人并不把事业建立在不可靠和不诚实的基础上，而是建立在坚如磐石的正直品格上，这样，他们的成功才是真正的成功，才有真正的价值和意义。

公道、正直与诚实是成功所包含的要素。每一个人应该感到，在自己的体内有一种富贵不能淫、威武

不能屈的力量。这极其宝贵的力量就是一个人的品格，应不惜生命来保持自己正直的品格。大凡历史上真正的伟大人物，不会因金钱、权势、地位等种种诱惑而出卖自己的人格。

林肯做律师时，有人找林肯为诉讼中明显理亏的一方做辩护，林肯回答说："我不能做。如果我这样做了，那么出庭陈词时，我将不知不觉地高声说：'林肯，你是个说谎者，你是个说谎者。'"

林肯的美好名声为什么不随着岁月的流逝而消失，反倒与日俱增、妇孺皆知呢？因为林肯的一生都保持着正直的品格，从来没有作践过自己的人格，从来不曾糟蹋自己的名誉。

当一个人过着一种虚伪的生活，戴着假面具，从事着不正当的职业时，他将受到自己内心的嘲笑，甚至会鄙弃自己。他的良心将不住地拷问他的灵魂："你是一个欺骗者，你不是一个正直的人。"这就会败坏人的品格，削弱人的力量，直至彻底葬送人的自尊和自信。

无论有多大的利益、多么难以抵制的引诱，千万不可出卖自己的人格。如果一个人过分地追逐名利，将会败坏他的才能，毁灭他的品格，使他做出违背良心的事情来。

无论从事何种职业，你不但要在自己的职业中做出成绩来，还要在自己的做事过程中建立高尚的品格。在你做一个律师、一名医生、一个商人、一个职员、一个农夫、一个议员或者一个政治家时，你都不要忘记：你是在做一个"人"，在做一个具有正直品格的人。这样，你的职业生涯和生活才有重大的意义。

培养一个完美的个性

个性有瑕疵的人并非一无可取、不可救药，许多事例验证了这一点。有些卓越不凡、幽默风趣的人，原来可能是个孤僻、难以相处的人。他们通过灵活运用自己的长处，同时克服了自己个性中的缺点而获得成就。要想克服个性中的缺点，先要分析自己的个性，同时了解优良个性的特征，以便朝那个方向努力。

一般说来，优良的个性具有如下特征：

（1）诚意。诚意一般是指由热情、热心和兴奋等糅合而成的感情状态。一个对工作学习和他人抱有诚意的人，个性上的一些缺点往往能得到弥补。

（2）理智。这就要开动人的思维机器，多看、多听、多思，凡事都能以明确而理智的行为来进行。在处理事情的过程中，不随意埋怨、轻视别人，即使发生在你面前的是重大事件，也能冷静理性地应变，渡过难关。

（3）友情。友情可以使你交游广阔，建立充满善意和体贴的良好的人际关系。但切记勿把友情与亲昵混为一谈。友情是一种互助的关系，它能激发朋友之间相互尊重。

（4）英俊、潇洒、魅力。这和个人风采有关。清洁、整齐、英俊、潇洒的风采，使男性保持自然可亲的个性，再加上良好的教养，确能助人事业成功。

魅力是一种无形的美。女性穿上最时髦的新装，梳起最新的发式，再加上身材窈窕、巧施脂粉，但若没有魅力，身体便徒有躯壳。魅力并非物件，可以储之于闲、用之于需，参加舞会或欢度良宵时再施展。

每个人都可能有独特的魅力，但是只有当我们与人交往时，魅力才会被感受到。

魅力的神秘感体现在言语未到之时，也许是一个眼神，是手轻轻地一触，或仅仅是一种感觉；是一种内在吸引力，是教养、举止以及气质的综合。女性容颜的美丑，是由先天条件决定的，人力没有改变的可能，但是魅力却可以经由后天的努力去加以培养营造。心理学家提供的几种培养魅力的方法值得我们参考：

（1）注重礼貌仪态。在任何场合中，谨记以礼待人、举止文雅。

（2）态度开朗、和蔼可亲，特别是应该具有接受批评的雅量和自嘲的勇气。

（3）对别人显示浓厚的兴趣和关心。大多数人都喜欢谈自己，因此在与人交际时应该懂得如何引发对方表露自己。

（4）与人交往时，经常和他们的目光相接触，使对方产生知己之感。

（5）博览群书，使自己不致言谈无味。

（6）慷慨大度，这样才能获得别人的欣赏。

其实，改善自我个性没有任何秘诀，最重要的是有坚定的意志，并凭借一定的规则和计划来完善自我。每天只要花 30 分钟的时间，认真学习，并提出问题，那么你的个性就会随着你的知识增长而得到改进。

充实自我，若能由浅入深、由简而繁，在无意中持续下去，你就会发现其中乐趣，并乐此不疲，如此你个性上的缺点会得到很好的弥补与调整。

无所不在的教养

无论是开会、赴约，还是做客，有教养的人从不迟到。他懂得，即使是无意识地迟到，对准时到场的人来说也是不尊重的表现。如果万一由于某种原因开会迟到了，那么他就会尽可能悄悄地走进会场，力求不因为自己的到来而影响别人。他会坐在紧靠门口的椅子上，而不是在屋里来回走动，到处去找座位。

有教养的人从不打断别人的讲话。他首先要听完对方的发言，然后再去反驳或者补充对方的意见。在这种情况下，急躁和慌乱不仅不能加速解决事情的进程，反而会引起神经过敏和思维紊乱，以致延误问题的彻底解决。

有教养的人在同别人谈话的时候，总是看着对方的眼睛，而不是翻阅文件，来回挪动东西，或者摆弄铅笔、钢笔等，因为这些动作只会反映出不耐烦的情绪，使来访者发窘，以至于打断人家的思路。其结果是占去谈话双方更多的时间。

在古希腊时代人们就发现：文明的人不高声讲话。高声讲话令人厌烦，会影响周围的人，甚至使人恼怒。

有教养的人从不生硬地、断断续续地回答别人的问题。明确简练和简单生硬毫无共同之处。

有教养的人尊重别人的观点，即使他不同意，也从不喊叫“瞎说”、“废话”、“胡说八道”之类的话，而是陈述、说明不同意的理由。

无论是工作还是休息，有教养的人在与人交往时，从不强调自己的职位，从不表现出自己的优越感。

有教养的人遵守诺言，即使遇到困难也从不食言。对他来说，自己说出来的话，就是应当遵守的法规。

有教养的人，在任何情况下，对妇女尤其是上了年纪的妇女，总要表示关心并给予照顾。

有教养的人，从不忘记向亲人、熟人、同事祝贺生日和节日。特别是由于某种原因而无须特别庆祝某一纪念日的时候，表示关怀尤为重要。

有教养的人善于分清主次、权衡利弊，不会因为一点小的冲击或难言的心事而和朋友断绝友好关系。

有教养的人，不会当众指责别人的缺点，对别人的兴趣、爱好和习惯从不表现出否定态度。

有教养的人，在别人痛苦或遇到不幸时绝不袖手旁观，而是尽自己力量和可能给予同情。如果是很亲近的人，他就要全力以赴做需要做的一切。如果是同事、熟人或邻居，他也会表示同情，打电话问候，或者抽时间前去看望。

有教养的人，在街上发现孩子们的越轨表现和淘气行为就会前去制止，并认为这样做是自己的责任。

夹着尾巴做商人

如何才能做好生意，这是许多人向李嘉诚请教的一个问题。对于这种问题李嘉诚的回答是保持低调。所谓保持低调其实就是通常人们所说的夹着尾巴做人。

什么是夹着尾巴做人呢？就是要以一种谦虚和合作的态度去与人打交道。谈生意也是一样。正如李嘉诚自己公布的生意秘诀一样：“最简单地讲，人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。一个人最要紧的是，要有中国人的勤劳、节俭的美德。最要紧的是节省你自己，对人却要慷慨，这是我的想法。够信用，够朋友，这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个不同省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都能成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点是我引以为荣的。”

不仅在做人方面保持低调，李嘉诚在教育孩子方面同样也是谆谆告诫。李嘉诚是个宽厚且开明的父亲，虽然他看不顺眼儿子的打扮，但他不强求儿子。他希望的是儿子有出息，能够干大事业，至于个人的生活品味和作风，只要不太出格就行了。李泽楷独立门户创办盈科，李嘉诚赠予他的一句箴言是：“树大招风，保持低调。”显然李泽楷以后的行为，完全有悖于这句箴言。李嘉诚是否批评过儿子呢？就李嘉诚接受传媒专访时对儿子的评价来看，他并没有指责李泽楷这一点。

成名以后，李嘉诚的经商谋略、行为方式，成为人们评价和模仿的对象。但这种低调的哲学却不太被人们接受，这是十分奇怪的。不管怎样，李嘉诚仍然保持了他的一贯低调作风，例如当年李宅办理李泽钜的婚事时，在李泽钜去接新娘之际，李宅门口聚满采访的记者。李嘉诚破例邀请记者参观李宅花园。李宅高三层，李嘉诚本人住三楼，李泽钜与王富信则在二楼构筑爱巢。李嘉诚站在草坪上说：

“一层才 2000 平方英尺，不算大呀……长实集团公司起码有 100 个伙计（职员），他们住的地方不比

这里差……你们（记者）去过多少富豪家宅，好多都靓过我这里。”

对于传媒有关李家深水湾大宅大肆装修的报道，李嘉诚矢口否认，强调只用了约三个月，“这里 20 多年都没有认真装修过，即使装修一番，也要好好装修呀，是吗？”其实，公家娶媳，本是大出风头之日，李嘉诚却一如往昔处事小心，如果没有十分强烈的自我约束意识是做不到这一点的。

第二章 最适合做生意的人

商人成功的三个条件

以企业家和商人的标准来看李嘉诚，他无疑是成功的。关于他成功的奥秘，有许多人做过专门的研究，但无论如何，以下三个重要的条件是不容忽视的。

1．好手腕

所谓手腕包括商业竞争的方法和与社会沟通的方法两个方面。有人将其归纳为李嘉诚“高超的外交手腕”。其实，熟悉李嘉诚的人都知道，言行较为拘谨的李嘉诚，绝不像一位谈锋犀利、能言善道的外交家。他像一位从书斋里出来的中年学者，而不像那种巧舌如簧、精明善变的商场老手。但在这样一个随意而平常的外表后面，你不难发现，李嘉诚具有善变的商业谋略和灵活的沟通技巧。概括李嘉诚所具有的商业谋略，可以归纳为耐心等待、捕捉机遇、有智有谋、从长计议。李嘉诚正是这样不断地通过官地拍卖与私地收购，为地产发展提供了源源不断的土地资源。

2．好口才

关于李嘉诚的好口才，许多人都有同感，李嘉诚的语言第一是诚实，第二是幽默。有关诚实大家已司空见惯，而其所具有的幽默则别具一格。例如，有记者采访李嘉诚，问：“都说您是拍卖场上的‘擎天一指’，志在必得，出师必胜，可您有时为何还是中途退出？”

李嘉诚幽默地说道：“这已经超过我心里定的价。你们没看到我想举右手，就用左手用劲捉住；想举左手，就用右手捉住。”

3．好素质

有人常说，李嘉诚的成功是由于幸运。其实，谁都了解，幸运成全不了股市常胜将军，李嘉诚之所以能成为股市强人，靠的还是他的良好素质。因为，他在每一次股灾中都能够安然度过，而不至于翻船落水。

例如，一位跟随李嘉诚多年的高级经理人在会见《财富》记者时说：“李嘉诚是一位最纯粹的投资家，是一位买进东西最终是要把它卖出去的投资家。”这位经理人的话，揭示了李嘉诚在股市角色的优势。这种优势或许很多人都明白，但由于急功近利心理的驱使，许多人都不愿扮演这种角色，而宁可做投机家。

投资家与投机家的区别在于：投资家看好有潜质的股票，作为长线投资，既可趁高抛出，又可坐享常年红利，股息虽不会高，但持久稳定；投机家热衷短线投资，借暴涨暴跌之势，炒股牟暴利，自然会有人一夜暴富，也更有人一朝破产。香港股坛上赫赫有名的香大师香植球、金牌庄家詹培忠，都曾股海翻船，数载心血几乎化为乌有。可见，人算不如天算——再聪明的人，都有失算之时，而李嘉诚依靠的是自己良好的素质和考虑周全的智囊谋略，故而大进大出。他总是一有良机，便急速抛出，无形之中减少了自己的风险。

李嘉诚金言：在看苏东坡的故事后，就知道什么叫无故受伤害。苏东坡没有野心，但就是给人陷害，他弟弟说得对：“我哥哥错在出名，错在出高调。”这真是很无奈的过失。

有耐心和毅力的人

人生的道路是曲折迂回的，有时候是平坦的康庄大道，有时候是崎岖的羊肠山径。越是曲折的人生越有意义，因此困难险阻正是考验人生的利器。

经济高度发展的今天是“事求人”的时代，因此只要学有专长就不怕没有作为，一家公司做厌了立刻可以在别的公司找到新工作；这一行干腻了很容易转到另一行。于是许多人想自立做生意，然而那种易于“变节”的个性却已经变成了薪水阶级的第二天性。改不掉这种性格而想去做生意就会招致横冲直撞、一事无成的后果。

本来人的性格有先天遗传而来的，有后天环境造成的。在这两种力量的交互影响下，就造成种种不同

的个性。

有喜新厌旧的人，有好死不如赖活的人，有横冲直撞的人；有一遇困难就退缩不前的人，有见风使舵的人……所谓“一样米养百种人”。因此有上班没几天就开始到别家公司找工作的人，有每次在同学会上碰见就递上一张不同公司不同职务的名片的人。这种人还是别做生意。

什么事情一着手干就讨厌，一碰到麻烦就赶紧躲开，这样的人去做生意也一定不会成功的。

下棋也好，打球也好，交谊性的比赛也好，中途认输，从头再来，那是可以的。但是战争中，输了就是死路一条，没有办法从头再来。做生意就是战争，商场就是战场。

在商场上经营不利，可以认输，宣布倒闭，重新开业。但是本钱输完了，生意怎么做下去呢？输了一次又一次，最后连一辆脚踏车都输掉了，谁批货给你？你的信用丧失殆尽，到处碰壁，岂不是只有死路一条吗？

因此，做生意一定要有不论碰到什么困境，都有咬紧牙关、坚守岗位、冲破难关的勇气和毅力。

搁置赤字，重新设立公司，这是合法的，也是合理的。但是没有信用，任何人都会想：“这一次恐怕又要倒闭了吧。”这样生意就难做了。做生意多多少少也要有与商店共存亡的决心。所谓百年老店就是凭着这种“死守”的决心才能延续下来的。而薪水阶级最缺乏这种决心。

当然，不是说做生意不能转向，生意的特点就在于其转向灵活上，但转向的良好时机是在赚钱的时候。在这个时机上转业、移店，那么原来的信用都可以运用，如果错失了这个良机，那么轻言转业、移店，就会弄得一败涂地。

识时务的人

商场有金言：但知胜而不知败者，将一败涂地。

一生事业都一帆风顺，到寿终正寝没有尝过失败的滋味，实在太好了。无奈这种事情只有梦里才有。人生不如意事常八九，可以大胆地断言，每一位成功者或多或少都尝过或大或小的失败。所谓祸福相倚，成功与失败，几乎是一体之两面，不可分割。

但是，失败并不是上帝的安排，而是有原因的。失败或者由于对经营原理无知，犯下了错误；或者由于时运不济，整个国家、整个城市、整条商业街的经济情势改变，无法逃避，因此陷于衰落。

前者或许是可以补救的，但是后者就像洪水、地震、火山，几乎无法避免。

遇到像后者那样的“天灾”，该采取什么态度呢？以不变应万变，坚守岗位，死守城池，死而无悔吗？这样的节操的确感人。但是做生意并不需要这种英雄气概，不需要美丽的赞辞。死守城池的做法，与其说是英雄，不如说是莽汉。

当你明知战况极度不利，危机四伏，四面楚歌，将损兵折将、死伤惨重，试问你要与生意共生死呢，还是三十六计走为上策？

好汉不吃眼前亏，识时务者为俊杰，还是以停业为上。

虽说商场如战场，但是做生意是为了利、为了全家人的生活而奋战，绝没有与商店共存亡的道理。看情势不对，就应该弃守这没希望的生意，另谋发展。在战场上可以为了国家而牺牲个人生命，为了全军的存亡而死守岗位；在球场上也有为了队友得分更多而做出牺牲。但是在商场上，撇开企业间互相支援的特例不说，开店就是为了生活，一失败就全家饿肚，谁也得不到利益。

胜败乃兵家常事，但是败军之将不言勇，只有在一败涂地之前，转移阵地，另起炉灶，才能表现出兵家的智慧。

因此，只有进而不知退，只知安而不知危的人是危险的。只有居安思危、以退为进的人才是真正的常胜将军。

拿破仑不是曾豪言他的词典里没有“难”字吗？然而滑铁卢一战他不是一败涂地吗？这真是应了先贤的那句话：“但知胜而不知败者，将一败涂地。”

就像开车一样，随时要注意交通信号，注意路面安全，随时准备刹车。开店应随时检查营业，甚至随时准备关门大吉。

总之，随时应变，趋吉避凶。

嗅觉敏锐的人

李嘉诚指出，精明的商人只有嗅觉敏锐才能将商业情报作用发挥到极致，那种感觉迟钝、闭门自锁的公司老板常常无所作为。

李嘉诚认为，预谋制胜兵法在今天的人们使用起来应该更为容易和方便，因为现代科技使得信息的传达非常迅速，人们能够很快地掌握最新的事件和新闻，所以，采取预谋制胜把握更大。

在商业竞争中，日本是凭着嗅觉敏锐的长处，以预谋制胜之术而成为商业强国的。

20 世纪 80 年代初，美国大地卷起了一股可怕的“黑旋风”——艾滋病！任何药物都阻止不了性接触后可能带来的恐怖后果——死神的光临。既想保持开放的性观念又怕见上帝的美国人后来发现，有一种小玩意能够有效地抵挡死神的进袭，那就是——避孕套。

而当时，由于美国国内长期没有大量生产避孕套，现在市场需求突然猛增，数量有限的避孕套一时无法满足市场需求。

远在东半球的这一边，嗅觉敏锐的两位日本商人立即发现了那座“金山”，他们在最短的时间内，开动本公司的机器，加班加点生产成箱成箱的橡胶避孕套，火速送进了美国市场。一时之间，美国众多的代销店门庭若市，熙熙攘攘，两亿多只避孕套很快销售一空。

20 世纪 50 年代初，李嘉诚在销售过程中特别注重黄金般的信息反馈，他从各种渠道得知，欧洲人最喜欢塑胶花。在北欧、南欧，人们喜欢用它装饰庭院和房间；在美洲，连汽车上或工作场所也往往摆上一束塑胶花；而在前苏联，扫墓时用它献给亡者，表示生命早已结束，但留下的思想和精神是常青的。于是，从 20 世纪 50 年代末起，李嘉诚生产的塑胶花便大量地销往欧美市场，获得海外厂商一片赞誉，一时间大批订单从四面八方飞来，厂家年利润也从三五万上升到 1000 多万港元。直至 1964 年，塑胶花市场一直旺盛不衰。从此，李嘉诚得出一个重要的投资秘诀：不论做什么生意，必先了解市场的需求预谋制胜，只有不断充实自己，才能追上瞬息万变的社会，他之所以获得巨大的成功，这一重要谋略功不可没。

有敬业精神的人

《伊索寓言》里有一则流行于世、家喻户晓的故事，就是龟兔赛跑。谁都知道兔子是脚步很快的飞毛腿，再怎么样乌龟都不是它的对手。因此兔子非常轻敌，想要一要乌龟，便说：“睡一觉再说吧。”就在路旁的树下睡着了。它想：睡一觉起来还可以赶上乌龟的。不料兔子睡熟了，终于被乌龟远远地抛在后面，竟然阴沟里翻船，输了！

这就告诉我们，要自立开业，只要抱着尽人事、听天命的心理，全力以赴就够了。

做生意不能像兔子一样，一曝十寒，只想赚大钱，看到小钱就不想赚，睡大觉去了。如此这样，能力再怎么强都不可能成功。

既然做生意了，不管店面多小，都是生意，不要自卑，只要抱着一心一意为顾客服务的精神，必定可以赢得顾客的欢心，生意蒸蒸日上。

兔子因为没把乌龟当对手所以才会轻敌去睡大觉。如果把乌龟当做对手，比赛时它就会全力以赴，不是早就刷新纪录了？届时再来睡大觉也不迟呀。有兔子的能力，如果再加上乌龟的敬业精神，相信无论做什么生意都可以创新纪录的。

当然，人生是个漫长的赛程，没有起点也没有终点，你什么时候起步，那便是起点，什么时候倒下来，那便是终点。人生也没有胜，没有负，谁能克服自卑感，谁能培养出敬业精神，谁便是胜利者。

面带喜相的人

你有没有留意到，在这个紧张异常的商业社会里，人们习惯于紧张，终日在紧张中生活，他们的脸孔，在不知不觉中抽紧了，显得死板板的，毫无生气！假如你站在戏院门口，留意观察一下那些在闲暇时到戏院看戏的人们，你会发现一件奇怪的现象。本来到娱乐场所去，心情应该是非常轻松的，脸孔是心情的镜子，心情舒坦，脸孔就应该松弛，显出自然的微笑！不过，根据观察的结果，将会使你吃惊：在 100 人之中，至少有 85 人以上，他们的脸孔是绷得死板板的！

谁都明白，在人人能胜任的环境下，你也跟着去做，除非你有过人的才干，才能够引起别人的注意，

才能够予人深刻的印象。

要是在别人不这样做或不善于这样做的情形下，你能够这样去做的话，你一定会出类拔萃，成为一个成功的人物。

知道吗？越是成功的人物，他们越是注意微笑的连锁反应。微笑是一种奇怪的电波，它会使别人在不知不觉中同意你。你的成功与失败，跟微笑有很大的关系呢！

相信吗？美国钢铁大王卡耐基常用微笑来征服他的对手。

有一次，在盛大的宴会上，一个平日对卡耐基很有偏见的钢铁商人，背地里大肆抨击卡耐基，搬出了卡耐基全部的缺点，一一加以攻击。当卡耐基到达而且站在人丛中听他高谈阔论时，他还不知道，仍旧滔滔不绝地数说着。宴会的主人相当尴尬，生怕卡耐基忍耐不住，当面加以指责，使这个欢乐的宴会成为舌战的阵地！可是卡耐基很安详地站着，脸上挂着微笑，当抨击他的那人发觉他站在那里时，反而显得非常难堪，满面通红地闭上了嘴，想从人丛中溜走。卡耐基脸上却仍然堆着笑容，走上前去亲热地跟他握手，如同没有听到他在说自己的坏话一般。那个攻击他的人脸上一阵红一阵白，尴尬异常。卡耐基赶忙笑容满面地递上一杯酒给他，使他借着喝酒掩饰窘态。

第二天，那个攻击卡耐基的人亲自登上卡耐基的家门，再三向他道歉。从此，他变成卡耐基的好朋友，常常称赞卡耐基，说他是个了不起的大人物。卡耐基的每个朋友，都觉得卡耐基的笑容永远是那么和蔼，那么安详！

亚德洛也是个善于微笑的人。他有这样一个习惯：每天起床，总是对着阳台上的花草，张大嘴巴大打哈欠。他的嘴巴张得很大，常常张得两边颊骨“喀格”一声才肯罢休。这样，他的脸皮就显得松弛，使人家觉得他永远像微笑着似的。

有一次，他在美国中部一所大学演讲，这儿的学生一向以顽皮著称，有不少学者在这儿吃过亏。当他到那所大学演讲时，那些学生本来就存心跟他过不去，准备使他下不了台，但当学生们看到他脸上的笑容时，心里便有了好感，等到他演讲完毕，还热烈地为他鼓掌捧场。一位学生领着他出场时，告诉他：“亚德洛先生，你的微笑把我们征服了。不然的话，你将会像其他人一般抱头鼠窜的。”

英国首相丘吉尔更是善于利用脸上的笑容。他的脸孔时时都这样松弛，显出一种自然的微笑，特别是他在吸雪茄时，那种笑容更为可掬。有人形容丘吉尔的笑容时，这样说：“丘吉尔的笑容是一种武器，使对方无法捉摸他的思想，使对手在迷茫的情况下成了他的俘虏！”

这就是微笑的作用，也可以说是微笑的连锁反应。

当然，你只学会了微笑还不够，还要研究微笑的连锁反应。下面几个原则，谨供你在研究微笑连锁反应中做参考：

（1）仔细地、客观地听听你的朋友对你的意见。

（2）不妨在一两个朋友的面前试用卡耐基的微笑策略，看看他的反应。

（3）不妨学学丘吉尔的榜样，在脸上终日挂上微笑，这样，再留心观察一下别人的反应。

当然，这种学习是要细心去体会的。

朋友，请注意你面部的笑容。要是你面上堆着笑容，人们会觉得你容易相处，敢于对你说出心中的话，敢于对你说出新的建议，敢于批评你在生活中或工作中的过失。这样，你才能获得进步，才能获得更大的财富。

能分清轻重缓急的人

很多人也许不知道，一公升的糙米在碾过以后，会消耗掉5%的分量，剩下的才是精纯的白米。

但是因为从前的碾米机比较粗糙，所以白米里面常常会夹杂着一些碎米糠。

如果你太在乎这些碎米糠，想将它们全部挑出来的话，就一定要花掉很多很多的时间和精力，这样的话，你就没办法继续做别的工作，反而得不偿失，还不如不要去管它们，把掺了很多米糠的白米贱价卖出。

其实不管你做任何一件事，都一样会碰到这样的问题。当你干事业的时候，必定会有像米糠一样的瑕疵。像是收不回来的呆账、员工的缺点、客户的信用不好等问题。

其中，货款收不到，的确会对公司的营运造成一些影响。但是，如果呆账的数目很少，却要动用全公司的员工去追讨，这样反而是得不偿失的。

因为，员工们可能会害怕呆账一再发生，就变得格外小心，不敢积极去推销货品。而这时候，老板也会把所有的心思放在怎样去解决这笔呆账的问题上，就没有多余的精力再把其他更重要的事情做好了。

核对账目也是这样。如果总公司发现分公司的发票中有一二十元的误差，结果就花了好几天的时间打长途电话核对，到最后不但把两边的员工都搞得晕头转向，而且花的长途电话费也一定不止一二十元。浪费这些人力、时间和电话费，不是很不值得吗？这一二十元不就像碎米糠一样吗？干吗去管它呢？

人常常就是这样，会因为太拘泥于小事，而坏了大局。像核对账目有小误差的时候，用一个适当的科目去把它冲掉不就好了吗？把时间花在其他更重要的工作上才是聪明人的做法。

还有，雇用员工也是同样的道理。其实每个人都有缺点，只要缺点不大，不会带给公司不良的影响，应该都是可以容忍的。如果太在意这些小毛病，不但只会显得自己的度量很狭小，而且无法培育出有潜力的人才，员工也不会积极为你卖力工作，这样损失就太大了。

从前有一位名人在接受记者访问的时候说：“治国的要领，就像你用圆形的勺子，在方形的盒子里挖豆花一样。”

有人就反问：“这样不就没有办法把角落里的豆花挖干净了吗？”

他说：“对，没错，但是你治理一个大国的时候，就必须牺牲一些东西，否则，如果你每一样事都想把它做到尽善尽美，到最后反而什么事都做不好！”

所以，如果你想成为大人物，就得不在乎米糠，把精力放在最重要的事情上才会有成就。

能管住自己嘴巴的人

提起“精工”手表，可以说无人不知、无人不晓。本田精工差不多独占了日本手表零配件的供应市场，但是本田精工的总经理本田秀即使在今天接受采访时，仍是小心翼翼，劈头就说：“千万别这么讲，干我们这一行，嘴巴守紧一点儿，比什么都重要。”

第二次世界大战后，日本手表受到大规模经济不景气的震荡，其中以下游手工业者集中地的长野县谏访一带，遭受的直接冲击最大。然而现在谏访一带的企业，却出乎意料地稳固，有人说这与谏访人的守口成性有关。谏访一地素有“东洋瑞士”之称，他们从不轻易透露口风的习性，可以说就是这种气质所调教出来的。当地技术最进步、收益也最丰硕的“本田精工”，就是最具备这种谏访气质的企业团体。

“不轻露口风”在商场上是极重要的大事。本田秀曾斩钉截铁地说过以下一番话：“我们的工厂一向不给人看。一方面，只要是专家，看了马上就会知道厂中诀窍；另一方面，保密也是我们能提供给买主的一个销售特点。”因此，向本田精工采购零件的买主，都不必担心会在零件采购单上泄露他们自己正在制造什么新产品的秘密。这就是本田秀做生意成功的诀窍——言多语失、不轻露口风。

生意人在外面跟人谈生意，最忌讳的就是说话时嘴边没有把门的，什么都说。其实，中国古代早就有“逢人只说三分话，未可全抛一片心”的教导。战国时期的著名思想家韩非子更是在《说难》一文中指出：“周泽未济，而语之极，如此者身危。”

很多人总觉得只要自己光明磊落，便凡事无不可对人言，但假如对方是个根本不可以言尽的小人时，你的三分话已经显得太多了。在生意场上如果彼此间的关系一般，你却跟人家谈得很深，这就显示你自己没有知人之明。若是你的话题涉及对方本人，但他与你根本就不熟悉，你却硬跟别人说一些纯属私人的事情，就显得唐突冒昧。再说，如果谈话本身涉及商业机密，因为你一时的“畅所欲言”，便将自己的底牌一古脑地兜售给对方，岂不是太过愚蠢了吗？实际上，在生意场上，与一般的客户交谈，三分的话已经是太多了。

另外，任何人都有自己不愿让人知道的隐私，因此在谈话时千万不要追根问底、探听别人的隐秘，这是生意人最忌讳的事。虽说好奇心人皆有之，但此时最好还是将你的好奇心放一放。

生意人在与客户谈判时必须注意，即使是一个很好的话题，说时也要适可而止，不可拖延下去，否则会令人疲倦。说完一个话题之后，若不能逗引对方发言，而必须仍由你支持局面时，就要另找新鲜话题，如此才能把对方的兴趣维持下去。在谈话当中，对方的发言机会虽为你所操纵，你却必须时常找机会诱导对方说话，像说到某一件事时可征求他对该事的看法，或在某种情形时请他讲述自己的经验等。使对方不致呆听，才不失为一个善于说话的人。话题转了两三次，而对方仍无将发言机会接过去的意思，或没有做主动发言的表示时，你应该设法把这个谈话结束。即使你精神还好，也应让别人休息休息了。

因此，与生意伙伴交往应酬时，假如人家根本就没有谈兴，你一定要知趣地及时刹车。即使在所谈的三分话里，也要注意回避自己的商业机密，最好只谈一些风花雪月、天候气象及时事政治之类的一般性话题，虽然言之无物，却不妨谈得趣味横生、逗乐多多，这样既消磨了时间，又加深了感情，何乐而不为呢？

李嘉诚金言：精明的商家可以将商业意识渗透到生活的每一件事中去，甚至是一举手一投足。充满商业细胞的商人，赚钱可以是无处不在、无时不在。

不轻易张扬个性的人

年轻人可能都认为个性很重要。他们最喜欢谈的就是张扬个性。他们最喜欢引用的格言是：走自己的路，让别人去说吧！

时下的种种媒体，包括图书、杂志、电视等也都在宣扬个性的重要性。

我们可以看到，许多名人都有非常突出的个性。不管他是一个科学家，还是一个艺术家或者军事家。爱因斯坦在日常生活中非常不拘小节，巴顿将军性格极其粗野，画家凡·高是一个缺少理性、充满了艺术幻想的人。

名人因为有突出的成就，所以他们的许多怪异的行为往往被社会广为宣传，有些人甚至产生这样的错觉：怪异的行为正是名人和天才人物的标志，是其成功的秘诀。我们只要分析一下，就会发现这种想法是十分荒谬的。

名人确实有突出的个性，但他们的这种个性往往表现在创造性的才华和能力之中。正是他们的成就和才华，使他们的特殊个性得到了社会的肯定。如果是一般的人，一个没有多少本领的人，他们的那些特殊的行为可能只会得到别人的嘲笑。

年轻人为什么那么喜欢谈个性，那么喜欢张扬个性呢？我们先探讨一下年轻人所张扬的个性的具体内容是什么。

他们张扬的个性相当一部分是一种习气，是一种希望自己能任性而为所欲为的愿望。年轻人有许多情绪，他们希望畅快地发泄自己的情绪。他们不希望把自己的行为束缚在复杂的条条框框中，所以年轻人喜欢张扬个性。

张扬个性肯定要比压抑个性舒服。但是如果张扬个性仅仅是一种任性，仅仅是一种意气用事，甚至是对自己的缺陷和陋习的一种放纵的话，那么，这样的张扬个性对你的前途肯定是没有好处的。

年轻人非常喜欢引用但丁的一句名言：“走自己的路，让别人去说吧！”

但作为社会中的人，我们真的能这么“洒脱”吗？比如你走在公路上，如果仅仅走自己的路而不注意交通规则的话，警察就会来干涉你，会罚你的款。如果你走路不注意安全，横冲直撞的话，还有可能出车祸。所以“走自己的路，让别人去说吧”这种态度在现实生活中是不大行得通的。

社会是一个由无数个体组成的人群，我们每个人的生存空间并不很大。所以当你想伸展四肢舒服一下的时候，必须注意不要碰到别人。当我们张扬个性的时候，必须考虑到我们张扬的是什么，必须注意到别人的接受程度。如果你的这种个性是一种非常明显的缺点，你最好的选择还是把它改掉，而不是去张扬它。

我们必须注意：不要使张扬个性成为我们纵容自己缺点的一种漂亮的借口。社会需要我们创造价值，社会首先关注的是我们的工作品质是否有利于创造价值。个性也不例外，只有当你的个性有利于创造价值，是一种生产型的个性，你的个性才能被社会接受。

巴顿将军性格粗暴，他之所以能被周围的人接受，原因是他是一个优秀的将军，他能打仗，否则他也会因为性格的粗暴而遭到社会的排斥。

所以我们应该明白：社会需要的是生产型的个性，只有你的个性能融合到创造性的才华和能力之中，你的个性才能够被社会接受。如果你的个性没有表现为一种才能，仅仅表现为一种脾气，它往往只能给你带来不好的结果。

你若想成就一番事业，就应该把个性表现在创造性的才能中，尽可能与周围的人协调一些——这是一种成熟、明智的选择。

有头脑但不依赖创意的人

经商需要点子，但生意场绝对不是创意者的天下。发家致富的生意人靠的往往也不是创意。虽然，我

们常常听到这样的故事，说某位生意人，凭着一个创意而击败对手，扶摇直上。颇有一些人，以为自己充满了创意细胞，凭着这一点，在商场便可以无往而不胜。这也绝对不是一个美丽的误会。在生意场上，点子犹如一把双刃剑，它的正面，也许能促使你在生意场上光芒四射，飞黄腾达，这样的例子比比皆是；而它的负面，则不但不能助你在商道中开辟出一条光明大道，相反，只能使你握剑的双手鲜血直流。为什么这样，道理很简单：点子不等于生意。点子产生于人脑中，主观性较强；而商道则产生于现实中，客观性较强。这样，它们之间不免会产生矛盾。

生意人要精确计算的商业元素，其中十分重要的一项，是时机。时机过了，最好的东西、最具创意的东西，也是废品，除非，时机会重来——即使如此，亦得看是在什么时候会重来，因为，资金的积压，会带来严重的后果。

创意，如果能够纳入商业元素或增强商业元素，便一拍即合。否则，生意人便摒诸门外，不会多看一眼。

看来，生意人不是不需要创意，而是因为时机的欠缺。生意人与其说在寻找最佳创意，还不如说在捕捉和创造着最佳时机。这最佳时机，是由生意人确定的。他们看的，是产品的赚钱空间。既然这一代产品的赚钱空间还不少，便不必推出新一代，更不用说推出更新的一代了。生意人这样做，会不会窒息了创意，妨碍了社会的发展呢？生意人认为，这不是他们应该考虑的问题。

机智灵活的人

在各种经营活动中，机智是一笔大资产。

一个著名的商人把机智列为使他成功的第一要素，他认为自己成功的另外三个条件是热忱、商业常识和衣饰整洁。

由于人们缺乏机智、不能随机应变而造成的错误与损失，不知道有多少。有好多人因为缺少机智，糟蹋了自己的才能，或是运用自己的才能时不得其法。还有许多种情况：由于缺乏机智，以致伤害了朋友的感情；由于缺乏机智，商家失去了他们的顾客；由于缺乏机智，律师减少了他们的业务；由于缺乏机智，作家得不到读者的支持；由于缺乏机智，牧师引不起信徒的注意；由于缺乏机智，教师失去了学生的信赖；也是由于缺乏机智，政治家失却了民众的拥护。

一个人即使才高八斗，如果他缺少足够的机智，不能随机应变、权衡利弊，不能在恰当的时候说恰当的话、做恰当的事，那么他就不能最有效率地运用自己的才干。

受过高等教育的人，或者在专业方面具有高深造诣的人，往往因为缺乏机智，事业一无进展。一个人如果有了机智，再加上坚毅努力的精神，便可以使事业有大的进展。

“一个有机智的人，不但能利用他所知道的东西，并能善于利用他所不知道的东西，他还能用巧妙的方法来掩饰他无知愚拙的方面，这样的人往往更易得到别人的信赖与钦佩。”

一般人之所以缺乏机智，一则是由于不识时务，二则是由于思想不敏锐。

有一个女子从乡下朋友家做客回去以后，给招待她的朋友写了一封信，对她的热情款待表示感谢。在信中，她说回到自己家里后感觉很好，不过在府上被蚊虫咬时甚感痛苦，而回到自己舒适的卧室深觉愉快。这个女子想表示感激之意，但在无意中写成了一封不客气的信，毫无疑问，这是因为她机智不足。

机智的人善于交际，能迎合别人的心理。这种人初次与人会面，就能找出对方感兴趣的话题，提出来作为谈话的资料。他们不会过多谈论关于自己的事情，因为他们深知，对方最感兴趣的莫过于他们自身的事情和希望。而不机智的人就不是这样，他们只喜欢谈及自己感兴趣的事情，常常不顾及他人的感受。于是，这样的人便常为朋友们所不喜欢。

机智的人即便对于不感兴趣的事，也不会轻易在表面上显露。而那些有怪癖的人，往往最容易得罪他人，这种人如果要加入一个团体，也一定不为大众所欢迎，不是受到冷遇，便是自讨没趣。

要说种种优良品质，机智可能算得上是最紧要的。机智的人，对于一切事情都能随机应变、处置得当，这样的人才能利用适当的机会，发挥自身的潜能。

那么，如何培养机智呢？一个作家曾经巧妙地写到：

“对于人类的天生性情，比如恐惧、弱点、希望及种种倾向，都要表示同情。

”对于任何事情，都要设身处地地思考。在考虑事情的时候，要顾虑到他人的利益。

“表示反对意见的时候，不应该伤害到他人。

”对于事情的好坏，要有迅速的辨别力。必要之时，做必要的让步。

”切勿固执己见，你要记住，你的意见只是千万种意见中的一种。

“要有真挚仁慈的态度，这种态度，能够化敌为友。

”无论怎样难堪的事，要乐意承受。

“最重要的，便是有温和、快乐和诚恳的态度。”

脸皮厚一点儿的人

这是时下保险业流行的一句口头禅。其实这句话对一切成大事者都适用。

男人脸皮儿就该厚些！否则女人之娇往哪里撒？

“厚”中的坚忍不拔与“无耻”，真是生意场上不可缺少的。

普天下商人莫不具有“厚”味。新疆驼队闻名于世，他们在沙漠等铁路不发达的地方，组成队伍，利用象、骆驼、马等兽力运送商品、武器、粮食，就像中国南方的“马帮”。

在我国自古以来有一种卖药的郎中，他们背着一个大包袱，挨家挨户地推销药品，足迹遍及全国，实在是典型的“行商”。

在美国也有一种走贩。他们骑着马、骡，跨过西部电影中常常看见的大平原，背着波士顿皮包到处叫卖。当然这些美国走贩所卖的东西都是一些没有信用的贱货，不足为训，但是他们那种为了求生、浪迹天涯的商人精神，却值得我们学习。

环视我们周围的商人是怎样的一副模样呢？啊！真是派头十足啊。从银行获得融资，开起一个装潢得富丽堂皇的店铺，坐等顾客上门。只有消极地守株待兔，却很少积极地采取攻势、上门服务、挨户推销，简直像庙里的菩萨等待善男信女进香奉献一样，口里叫着“顾客至上”，但是这样的态度却不免令人怀疑，到底是店主至上，还是顾客至上？

过去，老街坊挂账是生意人最头痛的事。所以对这些老主顾不得不调高价钱，但是无论如何还是要服务到家。这些老板可称为“厚”的典范。

现在挨家挨户推销商品的推销员非常普遍，但是只要当了老板，就雇用几个推销员，自己则在商店后面的角落，或躲到办公室里面，俨然是董事长的派头，决不愿意再挨户推销、服务到家。这实在是一件不可思议的事。

由于这种风气的熏陶，许多生意人一开始就想要董事长的派头。什么没有开店的本钱没法做生意啦，什么找不到可以便宜进货的批发商、雇用推销员没有什么利润啦……都是一些以为做生意就是要派头的错误观念。这可以说是忘了生意的基点。做生意是要抹下面子，而不是耍派头的。

要做生意，那么从背包袱、挨户推销做起来吧！这样不必要店，不必要办公室。有点资本，买辆平板车就行了，从这个起点开始，培养自己的商人本性，那么未来的大商人、大赢家就是你。

生意人应具备的八种性格

身为生意人，应具备如下八种性格。

1．热情

热情是性格的情绪特征之一。生意人要富于热情，在业务活动中待人接物更要始终保持热烈的感情。热情会使人感到亲切、自然，从而缩短与你的感情距离，同你一起创造出良好的交流思想、情感的环境。但也不能热情过分，过分会使人感到虚情假意、有所戒备，无形中就筑起一道心理上的防线。

2．开朗

开朗是外向型性格的特征之一，表现为坦率、爽直。具有这种性格的人，能主动积极地与他人交往，并能在交往中吸取营养、增长见识、培养友谊。

3．温和

温和是性格特征之一，表现为不严厉、不粗暴。具有这种性格的人，乐意与别人商量，能接受别人的意见，使别人感到亲切，容易同别人建立亲近的关系，生意人需要这种性格。但是，温和不能过分，过分则令人乏味，受人轻视，不利于交际。

4．坚毅

坚毅是性格的意志特征之一。生意人的任务是复杂的，实现业务活动目标总是与克服困难相伴随，因此生意人必须具备坚毅的性格。只有意志坚定、有毅力，才能找到克服困难的办法，实现业务活动的预期目标。

5．耐性

耐性是能忍耐、不急躁的性格。生意人作为自己组织或客户、雇主与公众的“中介人”，不免会遇到公众的投诉，被投诉者当做“出气筒”。因此，没有耐性，就会使自己的组织或客户、雇主与投诉的公众之间的矛盾进一步激化，本身的工作也就无法开展。在被投诉的公众当做“出气筒”的时候，最好是迫使自己立即站到投诉者的立场上去。只有这样，才能忍受“逼迫心头的挑战”，然后客观地评价事态，顺利地解决矛盾。生意人在日常工作中，也要有耐性。既要做一个耐心的听者，对别人的讲话表示兴趣和关切；又要做一个耐心的说服者，使别人愉快地接受你的想法而没有丝毫被强迫的感觉。

6．宽容

宽容是宽大有气量，是生意人应当具备的品格之一。在社交中，生意人要允许不同观点的存在，如果别人无意间侵害了你的利益，也要原谅他。你谅解了别人的过失，允许别人在各个方面与你不同，别人就会感到你是个有气度的人，从而尊敬你，愿意与你交往，即退一步，进两步。

7．大方

大方即举止自然，不拘束。生意人需要代表组织与社会各界联络沟通，参加各类社交活动，所以一定要讲究姿态和风度，做到举止落落大方，稳重而端庄。不要缩手缩脚，扭扭捏捏；不要毛手毛脚，慌里慌张；也不要漫不经心或咄咄逼人。坐立的姿势要端正；行走的步伐要稳健；谈话的语气要和气；声调和手势要适度。惟其如此，才能使人感到你所代表的企业可靠、成熟。

8．幽默感

即具备有趣或可笑而意味深长的素养。生意人应当努力使自己的言行特别是言谈风趣、幽默，能够使人们觉得因为有了你而兴奋、活泼，并能使人们从你身上得到启发和鼓励。

十种不受欢迎的老板

据有关资料介绍，下列十种老板不受欢迎。

1．没有成功经验的老板

如果一位老板在商场闯荡多年，经营的企业少说也有三五家以上，但却没有一次成功的经验，想必他有某些重大缺点，从而使坏运气都落在他一个人身上。

2．事必躬亲的老板

这种老板不管事情大小，都要亲自过问和参加。“每件事我不经手就一定会出错”，这是这类人经常引以为豪的一句话。事实上，无法独立的下属出错的可能性更大。此外，事必躬亲的老板也无法留住真正的人才，因为有创意、有能力的人绝不对人唯唯诺诺，唯命是从。

3．鱼和熊掌都想兼得的老板

这种老板不知何所取、何所舍。不懂得有所得，必有所失。抓鸡又不愿蚀把米，结果只能是两手空空。知所取、知所舍是成功老板必备的条件。

4．朝令夕改的老板

这种人有积极性，但缺乏耐心，缺乏韧性。刚刚制定的方案，在实行三天之后就将之取消。更令人沮丧的是，根据他的指示而做成的计划，也往往石沉大海，难以坚持。你会发现，企业是上上下下都在忙着收拾残局，忙着挖东墙补西墙。这种人一天到晚都在提新药方，但他永远不会相信，有些疾病只有时间可以治愈。

5．喜新厌旧的老板

这种人不能客观地评价职工的绩效。即使你做好 99 件事，但第 100 件事你办砸了，你在他面前很难再有翻身的机会，除非你保证，你的工作成绩永远令他满意，否则你应随时做好被开除的心理准备。

6．感情生活复杂的老板

这类人将宝贵的时间耗费在感情纠纷的处理上，当然无法冷静地经营企业。

7．言行不一的老板

这类人最常说的一句话是：“赚这么多钱对我并没什么意思。”企业最主要的任务之一就是追求利润，这一点何必刻意加以否认呢？

8．喜欢甜言蜜语的老板

这类人通常分不清善意的批评和恶意的攻击，更分不清真心的赞美和别有用心的谄媚。我们不能期望老板听到批评时能心花怒放，但若是善意的批评妨碍了员工在企业的发展，则人人会噤若寒蝉。长此下去，除非老板能发现问题，否则企业的经营将永远不能获得改善。更重要的是，这种环境具有反淘汰的作用。小人当道，正直的员工不受重用，固守原则的员工则一心离去。

9．多疑的老板

通常这类人都有惨痛的经验，一朝被蛇咬，终生见绳惊。这种人疑心沉重，不相信任何人。跟随这种老板，心理负担过于沉重。

10．心胸狭窄的老板

如果你是一位老板，现在正看本文，而且已经怒火中烧了，那你就属于心胸狭窄的老板。心胸狭窄的老板手下难出大将之才，因为他眼中容不下才能超越自己的属下。

李嘉诚金言：世界上并非每一件事情，都是金钱可以解决的，但是确实有很多事情需要金钱才能解决。

第三章 商界新人必备素养

管理企业要有领袖素质

从一个企业的发展可以看出企业管理者的素质高低，但有关素质并不是天生而来的，而是在实践中学习锻炼而来的。李嘉诚就是在自己的创业过程中逐渐积累了管理企业的素质和经验。

李嘉诚曾经与中文大学工商管理硕士课程学生座谈，题目是“领导才能”。他说，要成为领袖，基本的素质一定要有，小企业每样事情都要亲身处理，所谓“力不到，不为财”；至于中型至大型企业，则一定要有组织。而最难做到的就是建立一个良好的信誉，建立主要行政人员对公司的信任，令他们知道在公司会有更好的前途及工资。同时也要让同事明白，他们的工资与花红愈多时，他们的生产能力要同时配合，这样公司才能够维持。

拿什么来确定一个人是否是最优秀的呢？李嘉诚指出：当然，大量的业绩是很重要的，但这只是一个因素。根据对企业内涵和组织领导艺术的广泛研究，同时辅以多年的专业经验，我们总结出，优秀的企业领导人要符合十种定量和定性的衡量标准。

具体说来包括：

（1）有良好的长期财务业绩；

（2）显示出远见卓识和战略眼光；

（3）表现出战胜挑战的能力；

（4）具有出色的组织才能和人事交往能力；

（5）表现出正直、坚毅的品格；

（6）具有企业家精神和开拓精神；

（7）对企业或社会拥有明显的影响力；

（8）拥有革新的记录；

（9）坚持以顾客为中心；

（10）显示出对多样性和社会责任感的真正认同。

李嘉诚认为，一个企业领导人如果要获得成功，就必须在一定程度上完全具备这十种素质。

一位著名的领导学研究专家指出，大多数企业领导人都致力于创造一个伟大的结果，而更胜于追求结果本身。我们发现这个情况比我们所预想的更为确实。传统上对于公司业绩的评价、流通股数、股票价格等的关注可以说是公司领导人短期内的基本关注点。但是那些领导着成功企业的杰出的企业领导人，为了达到最终目的，每天主要关注的是：

其一，诚实与实干；

其二，发展成功战略或宏伟计划；

其三，建立强大的管理队伍；

其四，激励员工追求卓越；

其五，创造一个灵活、有责任心的组织；

其六，将强化管理与薪酬体系紧密结合起来。

在上面的六条必须关注的事情里，李嘉诚自始至终都投入了较大的精力和热情，这就使得企业越来越具有活力，而且他的前景变得越来越明朗了。

善于合作

合作是所有组合式努力的开始，是指一群人为了达成某一特定目标，而把他们自己联合在一起。拿破仑·希尔把这种合作称之为“团结努力”。

“团结努力”的过程中最重要的三项因素是：专心、合作、协调。

如果一家法律事务所只拥有一种类型的思想，那么，它的发展将受到很大限制，即使它拥有十几名能力高强的人才，也是一样。错综复杂的法律制度，需要各种不同的才能，这不是单独一个人所能提供的。

因此，只是把人组织起来，并不足以保证一定能获得创业的成功。一个良好的组织所包含的人才中，每一个人都要能够提供这个团体其他成员所未拥有的才能。

几乎在所有的商业范围内，至少需要以下三种人才，那就是：采购员、销售员以及熟悉财务的人员。当这三种人互相协调并进行合作之后，他们将经由合作的方式，而使他们自己获得个人所无法拥有的力量。

许多商业之所以失败，主要是因为这些商业拥有的是清一色的销售人才，或财务人才，或采购人才。就天性来说，能力最强的销售人员都是乐观、热情的；而一般来说，最有能力的财务人员则理智、深思熟虑而且保守。这两种人是任何成功企业所不可缺少的。但这两种人若未能互相发挥影响力，则对任何企业都不会发挥太大的作用。

即使你是“天才”，凭借自己的想象力，也许可以获得一定的财富。但如果你懂得让自己的想象力与他人的想象力结合，就定然会产生更大的成就。我们每个人的心智“都是一个独立的”能量体，而我们的潜意识则是一种磁体。当你去行动时，你的磁力就产生了，并将财富吸引过来。但如果你一个人的心灵力量与更多“磁力”相同的人结合在一起，就可以形成一个强大的“磁力场”，而这个磁力场的创造力量将会是无与伦比的。

在生活中，大家也许会有这样的机会：假如你有一个苹果，我也有一个苹果，两人交换的结果是每人仍然只有一个苹果；但是，假如你有一个设想，我有一个设想，两人交换的结果就可能是各得两个设想了。

同理，当独自研究一个问题时，可能思考十次，而这十次思考几乎都是沿着同一思维模式进行。如果拿到集体中去研究，从他人的发言中，也许一次就完成了自己一人需要十次才能完成的思考，并且他人的想法还会使自己产生新的联想。

1 加 1 大于 2 是个富有哲理的不等式，它表明集体的力量并不是单个人累加之和。

经营者要善于激发集体的智慧和力量，而不是随意扼杀它们。

这种集思广益的思维方法在当代社会已被普遍应用，它能填补个人头脑中的知识空隙，能通过互相激励、互相诱发产生连锁反应，扩大和增多创造性设想。一些欧美财团采用群体思考法提出的方案数量，比单人提出的方案多 70%。

可见，一个好的创意的产生与实施，光靠创业者自身的力量和努力是不够的，创业者必须集思广益，必须在自己周围聚拢一批专家，让他们各显其能、各尽其才，充分发挥创造性作用。

如果没有其他人的协助与合作，任何人都无法取得持久性的成就。当两个或两个以上的人在任何方面把他们自己联合起来，建立在和谐与谅解的精神上之后，这其中的每一个人将因此倍增他们的成就能力。

这项原则表现得最为明显的，应该是在老板与雇员之间保持完美团队精神的工商企业。在你发现有这种团队精神的地方，你将会发现双方面都很友善，企业自然繁荣。

合作（Cooperation），被认为是英文中最重要的一个单词。在家庭事务中，在夫妻之间的关系中，在父母与子女的关系中，“合作”这个词，扮演了一个极重要的角色。由于合作这个原则十分重要，因此，

任何一位创业者如果不从领导才能中了解及运用这项原则，他将无法坚持及持久。

因为缺乏合作精神而失败的工商企业，比因为其他综合原因而失败的更多。各色各样的工商企业因为冲突及缺乏合作原则而告失败甚至毁灭。研究者不难发现，缺乏合作精神一直是各时代人类的一大灾祸。为了更好地创业，使之走向成功和辉煌，良好的合作不可须臾或缺。

李嘉诚金言：如果一单生意只有自己赚，而对方一点不赚，这样的生意绝对不能干。

文化修养高

从表面上看，经商难免言商、追求尽可能高的利润，而文化人本来耻于言利言商，二者似乎是不相容的。其实并非全部如此。

第一，文化和经济有相通之处，比如中国儒家的思想学说、道德观念对于现代的经济管理和社会经济发展也有积极影响。如今很多成功的海外华商都信奉儒学教义，具有儒商风范。他们的高明之处在于，他们深知做生意和做人一样，都要讲德行，富贵不淫，生活节俭；在商务交际中重信誉，守信用，以诚待人；在经商经营中，他们重视天时、地利、人和的关系，能以仁爱之心对待同事员工，使企业内部团结一致，充满祥和的气氛。

第二，商人多一点书卷气，不仅能够在交际中多一些谈话趣味，容易给人以信任感，更重要的是使本人也多几分自信和选择，在交际中善进善退，应付自如。在现代社会中，商界也颇讲究知名度。而知名度也更明显体现出一种商业价值，在这种情况下，生意人本身的文化修养在商务交际中的意义就越来越大，成为一种看不见的财富。

其实，具有学者风范又精通经商之道的人在中国古已有之。像子贡、范蠡、司马相如等，都可以说是中国古代的儒商。到了明、清之际，中国手工业发达，商品经济开始萌芽，儒与商的结合就更加密切了，很多儒士经商取得了很大成功，名声大振。而在商界，做生意不忘“雅好诗书”，互相诗文酬唱，形成了中国文化中独特的儒商传统。

可见，具有儒商风范在商务交际中很有优势。就是根据常理来说，谁都不喜欢毫无趣味、满身都散发出铜臭味的人。因此生意虽然是生意，但是人在做生意中总喜欢多一分别的趣味，给人生多添一种风采。

当然，要有儒商风范，就必须时时处处注意学习、提高自己的文化修养和知识水平，这是不言自明的了。

有不断学习的能力

在这个日新月异、网络信息技术日益升温的今天，你如果不每天学习、不充电，那么你很快就会落伍，就会被这个时代抛弃。因此，无论在何时何地，每一个现代人都不要忘记给自己充充电。尤其是在竞争激烈的工商业界，个人必须随时充实自己，奠定雄厚的实力，否则便难以生存下去。一个有干劲的人，时不时地充充电，就不会被社会所淘汰。

古代著名的大教育家孔子就常常强调干劲及学习的重要性。在孔子的众多弟子中，并非每一位都充满干劲、勤奋好学。例如，宰予虽然有一副绝好的口才，但却怠于学习。对于宰予，连孔子也不禁摇头叹道：“朽木不可雕也。”再多的责骂，这种人也是难改其性，可以说这种人是不可救药之徒，终将被社会所淘汰。

在学习的过程中，除了干劲以外，还需要有另一种观念，即学习充电的观念，尤其在现在这个时代，“学而不思则罔，思而不学则殆”，正是最好的启示。然而书本的知识只是基础，必须再以自己的理解力将其消化吸收才行。社会是更大的一本书，需要经常不断地去翻阅。须知，在现代社会中，不充电就会很快没电。

现代生活的变化迅速、节奏加快，要求我们必须抱定这样的信念：活到老，学到老。你也应该记住：一步也不放松的人，是最难胜过的劲敌。

我们常会有“那个人是属于大器晚成型的”之类的话，意思是说，他现在虽然并不怎么样，但日后总会成功的。

同样在新的场所工作，有人能立刻悟到要领并灵巧地掌握，这实在是很难得。但这种人往往在中途就干不下去，甚至退步变坏。

与此相反，起先摸不清情况而不顺畅的人，经多方请教前辈或上司，同时自己也认真用功并继续保持这种态度，大致都会获得很大的成果。

人都是由许多人的帮助与指导才逐渐成长的。比如双亲、师长、朋友等的指导，在适当的时机恰当地施予，才能完成一个人的正常成长。

可是，更重要的是对这种帮助与教导要自动地去学习吸收。

大多数人从学校毕业后进了社会就失去进修的心，这种人以后是不会再有什么进步的。反之，学生时代即使不显眼，但步入社会后仍然勤勉踏实地自觉学习应学之事的人，往往都会有长足的进步。

能继续保持那种态度的人是只有进步、没有停顿的。他一定能一步一步随着岁月踏实地发展，经过一年就养成一年的实力，经过两年就养成两年的实力。进而 10 年、20 年、30 年，各养成与其时间相称的实力。这种人才是真正的“大器晚成”。工作每天都有新情况、新挑战，你每天都要面对新事物，学习与生活相伴，生活就是学习。

对一份工作，许多人干一段时间就觉得没意思了，想换一份工作，而换一份工作就得有条件、有实力，实力来自自身。现代社会的机会很多，你只要天天学习，你就天天有进步，就会天天有机会，你的生活就会富有生机。

假如你不想跳槽，想把现在的工作当做一生的工作，那应以何种态度应对呢？如果因为目前的工作进行得很顺利就感到很放心，每天优哉游哉地过安逸日子，那么目前的情形就不一定能维持很久了。失败的日子一定不远了。

与此相反，能将这份工作当做一生的工作而埋头苦干，不断进修，不断创造新的东西，始终能“活到老，学到老”的人，他的进步一定是无止境的。这种人就能日日以清新愉快的心，有效地做自己的工作。这样自然就有希望，不至于失去理想，当然也不觉得疲倦了。

而这种人对自己的工作会有一股拿生命做赌注的热忱，他把自己的使命刻在心里，为了使命，甚至愿意舍命去完成。

做有心人才能成功

有一句大家都知道的话：“成功的大门总是只向有心人敞开。”李嘉诚的成功就是这句话应验的实证。当年轻的李嘉诚自立门户要生产当时走俏的塑胶花时，他所遇到的技术上的难题使其一筹莫展，无可奈何之下，他想到了亲自上门向国外学习新产品技术这一招。

1957 年春天，李嘉诚揣着强烈的希冀和求知欲，登上飞往意大利的班机去考察。

他在一间小旅社安下身，就急不可耐地去寻访那家在世界上开风气之先的塑胶公司的地址。经过两天的奔波，李嘉诚风尘仆仆地来到该公司门口，但却戛然却步。

他素知厂家对新产品技术的保留与戒备。也许应该名正言顺购买技术专利，然而，一来，长江厂小本经营，绝对付不起昂贵的专利费；二来，厂家绝不会轻易出卖专利，它往往要在充分占领市场，赚得盘满钵满，直到准备淘汰这项技术时方肯出手。

那么，长江厂只能跟在别人后头亦步亦趋，谈何突破？聪明的香港人善于模仿，对急于打冷门、填空白的李嘉诚来说，等塑胶花在香港大量面市后模仿，将会遇到众多的竞争对手。

情急之中，李嘉诚想到一个绝妙的办法。这家公司的塑胶厂招聘工人，他去报了名，被派往车间做打杂的工人。李嘉诚只有旅游签证，按规定，持有这种签证的人是不能够打工的，老板给李嘉诚的工薪不及同类工人的一半，他知道这位“亚裔劳工”非法打工，不敢控告他。

李嘉诚负责清除废品废料，他能够推着小车在厂区各个工段来回走动，双眼却恨不得把生产流程吞下去。李嘉诚十分勤劳，工头夸他“好样的”，他们万万想不到这个“下等劳工”，竟会是“国际间谍”。李嘉诚收工后，急忙赶回旅店，把观察到的一切记录在笔记本上。

整个生产流程都熟悉了。可是，属于保密的技术环节还是不得而知。李嘉诚又心生一计。假日，李嘉诚邀请数位新结识的朋友到城里的中国餐馆吃饭，这些朋友都是某一工序的技术工人。李嘉诚用英语向他们请教有关技术，佯称他打算到其他的厂应聘技术工人。

李嘉诚通过眼观耳听，大致悟出塑胶花制作配色的技术要领。

最后，李嘉诚到市场去调查塑胶花的行销情况，验证了塑胶花市场的广阔前景。

平心而论，以今天的商业准则衡量李嘉诚当年的行为，似乎不太妥当。但在那个时代，偷师和模仿是很普遍的现象，无可厚非，李嘉诚创大业的雄心勇气和他随机应变的精明，对我们不无启迪。

健全的人格心理

良好的身体，不仅包含强健的体格，还包含健康的精神。只有精神健康的人，才会不断地战胜自己、创造机遇，把自己的事业推向成功。

一个精神健康者，应该具有如下特征：

1．诚实

他们说话做事光明磊落，从不模棱两可或用谎言欺骗人，也从不欺骗自己。他们认为，要生活就应该做生活的强者，要么活得轰轰烈烈，要么活得平平淡淡，但无论什么样的生活，都应能显示出一个真实来。

2．自尊

具有健康精神的人是非常自尊的，他们不喜欢生活在别人的阴影之下，他们希望靠自己的奋斗、自己的能力，拼搏出一块属于自己的天地来。因此他们不断地学习，补充自己的能量，不断地超越自我，奋斗在事业的第一线。这样的人有良好的人际关系，但决不依赖，他们具有自己的价值观和世界观，也尊重别人的价值观和世界观。

3．自立

具有健康精神的人，在生活中从不处于被动地位，他们不会因为别人的鼓励而改变思想，也不会因为别人的憎恨而停止实践，他们会在自己的信念下，用自己的方式，坚定不移地完成自己的事业。

4．充满活力

精神健康的人，休息时间似乎比别人少得多，但他们精神饱满，富于激情，任何时间都有事可干，大部分时间都在工作中度过。他们做事从不疲倦，而且能发挥自己的能量，具有超人的毅力，也从没因工作而累坏身体。在生活中，他们总是充满活力，永不厌倦。

5．热爱生活

精神健康的人，总是以饱满的热情投入到生活中去，认真地完成自己的工作，正确对待现实，并用愉快的心情、积极的努力来改变现实，从中获得乐趣，享受生活。

6．风趣、幽默

精神健康的人，是一个心胸宽广、乐观活泼的人。在生活中，总是以风趣、幽默来代替呆板、乏味，从而激发人的活力，消除人与人之间的隔阂。他们会创造一种乐观向上的生活局面，激励人在逆境中奋进。和这样的人生活在一起，你也会被他的活力感染，会觉得生活更快乐。

7．善待失败

一个人的一生，不可能总是由成功铺成，肯定有诸多失败做先导，如果不能正确对待失败，人就要走向失败。

精神健康的人，不怕失败，认为失败是局部的，是成功的前奏，他们善于在失败中寻找教训，获得经验，然后再征服失败。同时他们认为，所谓的失败，只不过是别人对你的评价而已，完全不影响自己的价值。从另一个方面来讲，失败又是人身价值的一种体现。

8．勤勤恳恳

精神健康的人，能正确地看待个人与他人、个人与社会的关系，能把自己放在一个正确的位置上，踏踏实实，不怕吃苦，勤勤恳恳地奋斗，一步步地接近自己的目标，从不好大喜功、华而不实。

9．勇于探索

精神健康的人，始终保持着一颗年轻的心，对事情好奇、向往，追求真理。

他们不会在乎前进中会有多少挫折，更不会被困难所吓倒，他们凭着对真理的追求，披荆斩棘，对什么事情，都要亲自去试一试，找到答案。

10．向往明天

精神健康的人，不会悔恨过去。他们清楚地知道，过去的已经过去，过去的失败，即使再悔恨也无法成功，只有在失败中找出教训，才能有益于成功。

精神健康的人，也不会忧患未来。未来是一个未知数，为未来而忧虑，是毫无意义的。

精神健康的人，把希望的种子播种在今天，用今天的勤劳，来孕育明天的希望。

李嘉诚金言：一个人凭自己的经验得出的结论当然是好，但是时间就浪费得多了，如果能够将书本知识和实际工作结合起来，那才是最好的。

良好的沟通能力

人生活在这个世界上，会与周围环境发生各种各样的联系。人际关系的构成、范围、和谐的程度，是一个商人成功的重要条件。有人曾这样说过：一个人的成功，30％靠他的知识和能力，70％靠的是他的人际关系。

人际关系离不开沟通，其中包括人与人之间的沟通，组织与组织之间的沟通。人与人之间的沟通又包括内部人际关系的协调与外部人际关系的构建。要使沟通达到最大的效能，传播人最好采取支持性的态度，而不要采取防卫性的态度。

在一辆拥挤的公共汽车上，你不小心踩了别人一脚，正想带着歉意的微笑说声“对不起”时，对方却怒目横视地喊道：“你瞎了眼啦？”对方的态度使你只好三缄其口。在同样的情况下，如果对方被踩了一脚后，他仍微笑着说：“没有关系。”你是否除了道歉一声外，还会觉得更不好意思呢？甚至下意识地告诫自己下次要小心，别再踩到了别人呢？

如果一位公司的业务主管在检查下属的工作成绩时说：“你不知道我们老板多么难讨好！我实在不知道要怎样向他报告才好。”那么这位主管的话不仅会引起下属的焦虑不安，而且很可能会造成公司员工的士气低落。反之，如果这位主管说：“你们确实花了很大的工夫做了，我将尽我个人的力量向老板详细报道你们的成绩。”那么这段话真有使员工们松一口气的感觉。

有较大影响力的经理是那种有高度沟通能力的人。沟通能力并不局限于说的能力，听、读和写的能力也几乎同样重要。

可以在最短的时间内就建立起最大影响力的就是演讲能力。在大众面前说明一个构想是一种非常重要的影响力。其次就是在一小群人面前，说明一个设想、交换意见，并且能够赢得别人赞同的能力。

一位经理在讲台上的表现，会直接影响到他的观点是否被人接受。如果他说话时能够表现出信心，别人会慎重地考虑他的构想。相反，别人就会认为不值得考虑。很多优异的构想往往只因为说话人吞吞吐吐、口齿不清，或语气不肯定，而遭人拒绝。

不能因为强调讲台上的演讲，而忽略了会议桌上说和听各占一半的说话能力。这种能力涉及经理是否能提出适当的问题，从而促成对方参与。一位能在群体讨论中妥当应付的经理，才可以发挥影响力。

经理不但要参加会议，也要主持会议。当然担任主席的经理还必须致开会词，有所解释，以及控制发言，但最重要的则是鼓励大家的参与。

此外，倾听能力也非常重要。无论是在群体或是个别谈话中，应做到不但能叫别人说出其观点，而且能够使别人同意自己的观点。

沟通能力对于一位经理所能达到的影响力有着重要作用。然而知道何时沟通，以及沟通什么，也同样重要。沟通能力强的经理愿意交换资料、实话实说，并且知道自己对事物的感受。这些会帮助经理建立起诚实的信誉。

有效而流畅的沟通是一个企业经理成功的重要条件之一。作为经理，他不仅要有效地让全体职工清楚地了解企业的经营观念、经营目标、经营方针和经营计划，还要善于听取他人的意见，以便了解下属的愿望、痛苦和担忧。经理若不善于倾听下属的批评，就容易铸成大错。它使经理不能和下级搞好关系，最终导致经营上的失败。

美国著名企业家卡斯特·罗伯尔集自己一生的经验提出，企业家必须和部属彻底沟通，才会具有效率和创意。

创业家进行沟通，不仅表现在对企业内部上下左右关系的疏通，而且还表现为对企业与其外部关系的疏通，包括企业与顾客、供应商、代理商，以及政府机构的疏通。现代企业几乎没有一个不是在与外部环境相互作用的条件下生存与发展的。因此，企业与外部环境的关系如何，对企业具有决定性意义。

对于企业家来讲，亲自建立、协调企业与外部的关系是再适合不过的了。因为除他之外，没有人能够担当此任。企业家为企业建立起良好的社会关系，实际上就是为企业创造了良好的生存环境。

多谋善断

决策者水平的高低取决于自身的修养，为了提高决策水平，他要树立不断创新的思想，克服因循守旧、墨守成规的思想，还要有渊博的知识。当然，一个成功者多谋善断，就必须具有分析、判断能力。

分析、判断能力，主要在于是否能深刻认识事物间的内在联系及事物的本质属性和发展规律。成功者掌握这种能力，有助于其在纷繁复杂的各种事物中，透过现象看清本质，从而抓住主要矛盾，运用创造性思维方法进行科学的归纳、概括、判断和分析，举一反三，触类旁通，找出解决问题的关键所在。是否能在一大堆急于要办的工作中，分清孰重孰轻，哪些需要自己去办，哪些需交给下属去办，就能够有助于在错综复杂的人际关系中，准确地判断各个层次、各个类别的人员个体和群体的德才情况、思想态度和相互关系，然后区别情况，分别调动他们的积极性和主动性。分析、判断能力还有助于使领导者遵循事物的发展规律，预测到未来事物的发展变化，据此分析判断自己所在单位、自己所做的工作在整个宏观布局中的位置，以及与社会潮流的关系，从而做出相应的正确决策。

一位商人的分析、判断能力的高低，直接决定他的能力素质。丘吉尔以其不凡的分析、判断能力，力主对德作战，其功绩永载史册。而在当今社会，面对瞬息万变的信息、捉摸不定的局势，商人在分析、判断能力上应该有更高的要求。

商人的日常活动中，有一项便是要经常做决策，因此他们往往需要较强的决策能力，即决定采取哪一种最有效方式的决断能力。

一是要有选择最佳方案的决策能力。决策就是方案选优。不过，这个选择不是简单地在是非之间挑选，而往往是在一种方案不一定全优于其他方案的情况下进行。科学决策必须建立在对多种方案对比选优的基础上，这就要求领导者具有方案对比选优的能力。

二是要有风险决策的精神。客观情况往往是纷繁复杂的，有一些情况是不可能让人事先做出百分之百正确判断的。现实生活中，商人常常遇到的是一些不确定型、风险型的决策，这就要求决策者有敢想敢干、敢冒风险的精神，不能追求四平八稳，不能因循守旧。

三是要有当机立断的决策魄力。“当断不断，反受其乱”。决策是不能一拖再拖的，需要在有效的时间地点内完成。否则，正确的决策一旦过了时间就会成为错误的方案。

当机立断的决策魄力是商人必备的能力。商人善于当机立断，有敏捷的思维，才能在复杂多变的情况下应付自如。艾森豪威尔就是在紧急关头善于当机立断而取得成功的典范。现代社会是信息社会，信息瞬息万变，机会稍纵即逝。尤其是在实行市场经济的今天，市场形势变化多端，更需要现代领导善于抓住机遇，当机立断，取得成功。但是当机立断不等于盲目冲动地喊打喊杀。正确的分析、判断才是当机立断的首要条件。

创新精神

迈克·威尔弗利是威尔弗利家族公司的第四代首席执行主管。这是一家生产、供应采矿和化学工业使用的工业唧筒的国际公司。

在他的办公室有会议区、会客区和工作区，全都堆放着整齐的文件，可以随时翻阅。文件都不是乱堆乱放的，而是码得整齐雅致。在一个角落里，在一块四英尺见方的厚塑料板上，摆放着机械唧筒的金属部件。六七块部件并排摆着，非常干净，就跟你可能在机械师车间角落里看到的一样。

当有人好奇地问起时，他解释说：“我们出售的产品就是由这些部件构成的，我每天都要看几次。我经常问自己，我们如何进一步改善这些设备？是否可以把它们做得更小一些？是否可以用别的材料？由于我们经常看到这些部件，所以它们始终在我心里。我虽然不是工程师，但公司是由我管的。”

威尔弗利的思想充满创新精神。公司在他的领导下不断取得成就，从而证明了他的创新思想是多么重要。

玛丽·安妮·杰尼逊作为一个战略者离开比阿特丽斯公司后，成立了“自家餐”公司，向孩子们供应盒饭，不到三年时间，她的年收入就达到百万美元。一些巨大的竞争对手瞄准她的顾客层。于是她转而制作按犹太教规制成的定量盒饭，供应海湾战争期间犹太士兵食用。

一张流行的招贴画引用爱因斯坦的话说：“想象力比知识更重要。”

所谓创新或具有想象力，并不仅仅是设想出一件新产品或新的服务项目、一种经商的新窍门或者对传统方法的更新，它是指用一种不同的方法表达自己的意思，用一种新方式处理老问题，用不同的姿势、服装或出差模式规范自己。这种创造力若不断取得胜利，便为一个单位定下了革新的调子。你不一定要成为人类最新思想之父，但你可以用不同的方式去做一件件小事，从而汇成你的创新事业。

提高创新能力的最简单的办法是什么呢？观察并仔细研究大多数人在一般情况下是怎样做的，而你换一个方式做。你往往不自觉地跟着别人亦步亦趋，人家怎么做，你也怎么做。不要那样，要有新花招，要与众不同、推陈出新、超过别人。抛弃以前的老惯例，走新路子，新的领导人就是这么脱颖而出的。

李嘉诚金言：身处瞬息万变的社会中，应该求创新，加强能力，居安思危，无论你发展得多好，时刻都要做好准备。

审时度势的眼光

被誉为清代“红顶商人”的胡雪岩曾经有一句至理名言：“做生意顶要紧的是眼光，你的眼光看得到一省，就能做一省的生意；看得到天下，就能做天下生意；看得到外国，就能做外国生意。”

被世界各地华裔商人奉为“财神”的范蠡便是一位极有眼光的人，在某种程度上可以说，他的成功源自他的眼光。

范蠡，字少伯，楚国人（今河南南阳县），曾为越国大夫。约公元前 494 年，越国被吴国打败，范蠡辅助越王勾践卧薪尝胆，发愤图强，最终亡吴兴越。恢复越国后，范蠡高瞻远瞩，不为诱人的官位所左右，而是认为“狡兔死，走狗烹；飞鸟尽，良弓藏；敌国破，谋臣亡”。他预见到官场上只可共患难，不可同安乐，便急流勇退，弃官经商。

范蠡来到齐国，改名为鸱夷子皮，带领家人，一边在海滨垦荒、种地，养殖五畜，一边看准机会做买卖赚钱。由于范蠡聪慧敏捷，治生有方（古代的经营之道被称之为治生之学），时隔不久便积累了巨额资产。齐国国君闻其贤名，擢之为相。据司马迁《史记·货殖列传》记载，范蠡弃官而去，并将家中财产尽数赠给亲戚朋友。

最后，范蠡来到山东定陶经商。范蠡认为定陶位于天下中心，交通便利，是处贾经商的好地方，从而定居于此，自号陶朱公。因此，后人更多地只知陶朱公，而不知范蠡。

范蠡经商的成功之处在于，他能不断总结、概括“治生之学”，提升商贾理念。

范蠡行商处贾从不只顾眼前利益、就事论事，而是善于用辩证思维方法去指导商务活动。他认为：世间一切事物都在不断发展变化，时局的兴衰、商潮的起落也不例外。在经营过程中，应能审时度势，因势利导，待时而动。

例如，范蠡著名的经营原则“水则资车，旱则资舟”，就是他比别人看远一步、棋高一着的经营辩证法，如同“敌国破，谋臣亡”那样富有远见卓识。

尽管时代不同了，但是“商人的眼光将决定着商人的未来”这一理念并没有变。商人有国籍，但生意无疆界。商品的比较价值和比较优势是在商品的大跨度的流动中显示出来。尤其是在国际贸易中，独特的地域性资源、廉价的劳动力成本、新颖的创造性设计、令人信服的商品质量和独一无二的售后服务，都能产生比较价值和比较优势。中国商人已经到了需要放眼全球的时候了，已经到了需要创立世界名牌的时候了。谁能成为先觉者，高瞻远瞩，先行一步，谁就能在 21 世纪成为中国商界的佼佼者。

眼睛仅盯着自己小口袋的是小商人，眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也不同。

敢冒风险

经营企业要敢于冒风险。一个成功的企业家，他经历最多的，也就是冒险的经历。美国著名的《商业月刊》评选出 20 世纪 80 年代最有影响的 50 名企业界巨头，他们所具备的基本素质的第一条就是最富有冒险精神，敢于冒风险，不怕摔筋斗，不怕失败。失败了找机会再干，是现代企业家应具备的观念。

当然，冒风险不是提倡盲目瞎干，企业家的风险观念和冒险精神是以科学根据为基础的。

1．鼓励冒风险，敢于担风险

有风险才会有机会。风险越大机会越多，取得的成果也越大。既然是风险，就说明成功与失败的可能

性都有。如果此时有人把握时机，冒险前进，就会捷足先登。国外许多著名企业家，都是最初靠借钱起家，几经风险，取得今天的成功的。

2．危机能促进成功

冒风险就免不了失败。激烈的竞争中，谁也不能说自己永远是胜利者。美国著名的福特汽车公司几十年来，从顶峰到低谷，再从低谷到高峰，成功、失败，再成功。这就是企业经营的特征。

3．冒风险是竞争取胜的诀窍

在竞争中要取得胜利，靠什么？靠经营管理，靠高质量的产品和良好的服务。这些策略，对每一个竞争对手都一视同仁，机会均等。除此之外，还要靠敢于冒风险。事实证明，谁敢于承担风险，谁就在竞争中掌握了战胜对手的法宝。

4．平静意味着更大的风险

在竞争激烈的市场经济中，一味地追求安稳、万无一失，不冒一点风险，这实际上就等于失败。“生于忧患，死于安乐”。因此，企业即使在顺境中，也要居安思危。日本日立公司的创始人小平浪平有一句座右铭：“生年不满百，常怀千年忧。”这足以引起企业领导人的重视。

5．有备才能无患，多思可以应变

风险决策，并不是盲目决策。风险所带来的成功机会，说到底，在平时就反映出来了。加强企业的调查，搞好预测工作，重视信息的灵敏，认真总结各种经验，这些都为承担风险、抓住机会、避免错误做了充分准备。只要做到有备、多思、胸中有数，就可以冒险而取胜。

吃透国家政策

被美国《福布斯》杂志评为 1995 年度中国十大富豪之首的亿万富翁、福海实业集团的老总罗忠福，认为：中国需要政治经济学，而不是经济政治学，中国成功的经营者必定先是政治家！

罗忠福将自己发家的“秘密”归结为：依靠政策赚钱。他说：“许多钱不是靠我的经营才能，而是靠政策赚来的。要说我有过人之处，那就是我比别人更会利用政策。”

的确，优秀的经营者不仅非常熟悉国家以及主管部门的有关方针政策，而且善于领会政策变动的精神、原因以及趋势，并以此来具体指导自己的经营活动。因此，一个企业自身的经济行为必须在符合国家政策和社会利益的前提下才能正常运行和发展。

但是，精明的经营者决不会守株待兔般坐等国家各项政策的出台，他们会以自身的行动来影响政府的决策。因此，许多经营者经常及时地向有关主管部门汇报本企业的生产经营、销售盈利情况，保持企业与政府及主管部门之间信息渠道的畅通。大家都很清楚：政府制定的许多政策都是以基层（企业）的情况为依据的。企业的良性发展，离不开国家政策的支持与扶植。但政府在情况不明、信息不通和信息失真的情况下，往往会造成政策偏离实际，不利于国家和企业的发展。

真正的经营者不仅善于影响政府决策，使政策向有利于自己的方向倾斜；而且，即使在有关方针政策并不尽如人意的时候，他们也能做到应付自如、游刃有余。

从计划经济向市场经济的转轨，是一个艰难的历程。作为中国改革开放后的第一代先富起来的经营者，深知过去的成功靠的是机遇和市场的不完善，在竞争日趋激烈的今天，要想保持企业的竞争优势，必须转变创业初期的经营之道。这就需要在进一步了解日渐完善的各项市场经济的法律法规以及相关政策的前提下，逐步调整自己的经营行为。

毕竟，既然进入了市场，就要遵守游戏的规则，遵守国家权力机关和行政机关制定和颁布的各种经济法规和各项政策。相对于法律来说，政策具有更大的灵活性、变通性。因此，目光敏锐的经营者都爱好仔细研读有关政策的条文及其具体解释。有的企业甚至配有专人研究政府的法规和政策，为企业决策提供依据。

同时，成功的经营者们并不拒绝接受有关主管部门的具体指导。国家管理经济的职能，往往要通过各级主管部门的具体管理来实现。对于主管部门向自己下达的各项生产计划、指标、措施，他们通常在心领神会之余，根据自身及市场的状况，恰到好处地执行。

世界上，各种事物都是紧密相连的。任何事物都无法摆脱同其他事物之间千丝万缕的关系，经商也是如此。纯粹为了经商而不考虑其他，你就永远无法达到一个优秀经营者的标准。

李嘉诚金言：决定一件事时，事先都要小心谨慎研究清楚，当决定后，就勇往直前去做。

政治嗅觉很重要

1965 年，“中共即将武力收复香港”的谣言四起，香港人心惶惶，触发了自二战后的第一次移民潮。移民以有钱人居多，他们纷纷贱价抛售物业，司徒拔道的一幢独立花园洋房竟贱卖 60 万港元。新落成的楼宇无人问津，整个房地产市场卖多买少、有价无市。地产、建筑商们焦头烂额，一筹莫展。

拥有数个地盘、物业的李嘉诚忧心忡忡。他不时看报纸，密切关注事态发展。

香港传媒透露的全是“不祥”消息。李嘉诚知道，香港的“五月风暴”与内地的“文化大革命”有直接关系。那时，不少内地群众组织小报通过各种渠道流入香港，李嘉诚从中获悉，内地春夏两季的战斗高潮，自 8 月起，渐渐得到控制，趋于平息。那么，香港的“五月风暴”也不会持续太久。

作为资产者，最关注的莫过于“中共会不会以武力收复香港”。

“不可能，中共若想武力收复香港，早在 1949 年就可趁解放广州之机一举收复，何必等到现在？香港是大陆对外贸易的唯一通道，中共并不希望香港局势动乱。”

经过深思熟虑的李嘉诚，毅然采取惊人之举：人弃我取，趁低吸纳。

李嘉诚又一次判断正确。内地“文化大革命”结束后，1977 年，是李嘉诚事业上不寻常的一年。香港境外的大气候由阴转旺，世界性石油危机已成为历史；中国内地已从十年“文化大革命”动乱中走出来，提出“四个现代化”口号，显现出改革开放的端倪。

香港经济以 11．3%的年增长率持续高速发展。百业繁荣刺激了地产的兴旺；地产的兴旺，又带动整个经济的增长。地产成为香港的支柱产业，举足轻重，李嘉诚以他丰富的经商经验和敏锐的政治嗅觉，为自己的地产事业又添上了辉煌的一笔。

出色的领导才能

成功的老板总是能够很出色地完成自己的工作：估计商业形势，筹划改组，解雇员工，改革销售代表的报酬，积聚谋求扩展的实力，解决劳资纠纷，处理复杂的人际关系等等。如此之多的工作需要老板出色地完成，这就要求老板必须善于工作。

所谓善于工作，就是说既要是专家，又要是通才。

专家的意思是，你要在对公司极为重要的一两个领域内，如金融、营销、法律、工程技术方面，极其精通业务。如果你不知道哪些方面对你的公司至关重要，你就要把它们找出来。如果可能的话，选择一个你喜欢而又是公司所需要的专业，钻进去，学深学透。“如果你不钻透一门专业，你就会在商海里迷失方向。”一位老板这样说。对某些事情，应尽可能多了解一些，使自己成为专家。

所谓通才，就是说，你既要了解自己的专业，又要对别的多种专业也有所了解。作为一个老板，你每天所做的许多决定都涉及你专业以外的事情。如果你不对各种事情都有一点了解，那么，你连提问题都不知道怎么提。

做一个成功的老板，你还必须在两者之间保持平衡：一方面发挥你的通才特点，另一方面你必须在你的专业领域内表现得非常出色。

老板的另一项重要素质是乐于领导。作为一家公司的首脑，如果你畏手畏脚不愿去领导别人，后果是不言而喻的。

有人对领导作用做了这样的描述：“当需要拉车的时候，一个好的领导使大家劲往一处使，朝着同一个方向拉。”

有人说领导是天生的。另一些人说，领导是通过学习而形成的。不管怎么说，反正你必须愿意出来领导才行，你必须愿意走到前台来，愿意像一个真正的老板那样承担风险。

要做到乐于领导，你必须首先做到以下三点：

（1）为你的员工树立明确的目标。老板对发展前途要显得心中有数，这可以给下面的人注入信心。要明确地说：“我希望（或者我不希望）你们现在做这件事。”没有任何含糊不清的地方：什么人？你们；什么事？这件事；什么时候？现在。在你的注视下，做什么事或不做什么事，有明确的界限，这会使人们找不到借口。

比较成功的老板知道需要下属做什么。当这些目标没有达到时，他们可以指出来。他们可以进行建设性批评，加以纠正，但不要指责和进行人身攻击。如果伤了人家的自尊心，那会使人抬不起头或在背后跟你对着干。

如果员工完成了预定的任务，老板应加以表扬，这是自不待言的。聪明的领导人往往让下属无意中从第三者那里听到这样的表扬。

（2）合适的形体语言。老板常常使用非语言的沟通手段。他们传达好消息和坏消息的时候，总是保持轻松的笑容，一副轻松自在、充满信心、稳操胜券的表情意味着："我来领导，我希望你们跟我一起前进。我很需要各位。请相信，我牢牢控制着局面。"有能力的老板总是保持着充满信心的轻松笑容，即使笑不出来，也得装出来，因为他知道这是发挥领导作用所必需的。

一个乐于领导的人是愿意动动手表示亲热的。例如，拍拍下属的肩膀或后背。领导人适当地动动手，是他可以采取的最有分量的行动。

（3）多出现，多说话。在办公大楼里到处走走，同你碰到的人说说话、聊聊天。不要老是坐在自己的办公室里，那样是发现不了公司存在的问题的。

如果你做了这些，相信你会成为一个乐于领导的老板。

超前的用人观

"得人者得天下"，世间一切事业成功的最重要的因素是人，人才也是企业最重要的资本。现代企业的管理，已把人才的争夺视为战略竞争的焦点。世界著名的美国国际商用机器公司 IBM 的创始人沃森曾说："你可以接管我的工厂，烧掉我的厂房，但只要留下我的那些人，我就可以重建 IBM。"可见，人是创业之本，人也是使企业起飞的动力。日本丰田公司起用大野耐一任副总经理，他创造的丰田生产方式使丰田一跃成为世界著名的汽车公司。人还是使企业转危为安的舵手。美国克莱斯勒汽车公司濒临绝境，由于李·艾科卡的力挽狂澜，又使公司重振旗鼓，跃居前列。作为现代企业家，必须具有人才观，应有"爱才之心，识才之眼，荐才之勇，用才之道，容才之量"。日本的企业管理学源自美国，又超过美国，其根本原因，就在于重视人的因素。

现代企业家的人才观中应包含以下一些观念。

1．重视人才开发和智力投资

人才不是随地可捡的石子，不是上帝给予的恩赐，必须去发现、去培养。日本松下公司的创始人松下幸之助就说："在造商品之前先造就人才。"人才是比资本和设备更重要的生产要素，不仅要开发，还要培训。美国一家大公司规定，每年利润的 20%作为教育培训经费，比例之高，令人咋舌。然而，正是由于这样的智力投资，才使企业取得了成功。据经济学家估计，职工文化水平每提高 1%，社会生产率相应要提高 14%。

2．用人不能用完人

"人无完人，金无足赤"，想用完人，就等于不用人才。再好的人才，都会有不足之处。特别是有一定能力的人，可能缺点更明显。用人之长，容人之短，优秀人才则俯拾皆是；反之，见人之短，不见人之长，即使周围人才济济，也会视而不见。扬长避短是竞争的策略，同样也是用人的一大诀窍。

3．不讲论资排辈，有能力者先上

某些人凭借"资格"，长期占据着管理者的位子，使大批有能力的年轻人不能发挥作用，这是用人的一忌。年龄不是衡量水平的唯一标准。美国利维·斯特荣斯国际公司有一个信条——只起用 30 来岁的年轻人负责各部门的工作。因为在他看来，只有年轻人才最有创新精神。

4．发挥人才群体的力量

人才是一种群体结构，一个人不可能是无所不晓的通才，但群体则可能做到。注意人才的适当搭配和巧妙组合，就能发挥更大的作用；相反，组合不当，不仅不能形成凝聚力，而且还可能相互抵消，空耗力量。

5．竞争出人才

竞争能推动人才的自我更新。"生于忧患，死于安乐"，再好的人才，离开了竞争的环境，也可能"江郎才尽"。要注意创造一个富于进取、敢于竞争的良好环境。这样的环境能够产生人才辈出、群星灿烂的

效果。要特别注意发现在竞争中表现出临危不惧的人才，这样的人才能够使企业在困境中转危为安。

6．增大人才的流动和引进

人才要流动，流动是人才活力的体现。不准流动又不重用，只会窒息人才。“求才似渴”，必然造成人才的对流。此处不用人，自有用人处，应当提高人才的使用价值。

7．重视人才工程

人才的选择及使用、训练及培养，不是三天两天的事情，也不是一次培养、万世享用的事情。它像知识一样，需要不断更新和培养。只有建立人才的系统工程，并将其放在战略的地位上，才可能为企业提供取之不尽、用之不竭的优秀人才，使企业永葆青春。

要善于大胆使用人才

人才对于企业之重要性，身为老板谁都清楚。但何时用人，用人何干，却有水平高低、技巧优劣之分。李嘉诚的用人艺术同样显示了其超人之处。

在企业的发展过程中，在不同的阶段，企业主所起的作用是不同的，而企业主下属的辅佐人才，在不同阶段其作用亦不相同。这是李嘉诚经营多年的经验总结。

创业之初，忠心苦干的左右手可以帮助富豪起家，但元老重臣并不能跟得上形势。到了某一个阶段，倘若企业家要在事业上再往前跨进一步，他便需要向外招揽人才。一方面是为企业的发展壮大提供足够的人才动力，另一方面用这些各有所长的专门人才来弥补元老们的不足。故此，一个企业家需要根据实际情况在不同的时间阶段任用不同的人才。

创业伊始，李嘉诚选用忠心耿耿、埋头苦干的人才，宁损自己也不亏员工，留人先留心，使员工具有极大的积极性，从而企业也具有很强的活力。企业发展壮大后，老员工的知识和业务技能就不能适应企业的发展，李嘉诚又适时任用富于开拓精神的青年专门人才。这时候，李嘉诚对公司的事务不再事必躬亲了，而是将自己的工作重心转移到了人事管理上。他用人不拘一格，不管洋人汉人，惟才是用，并且采用待人从善的管理方法。李嘉诚的得力助手中就有不少是外籍人。收购了不少英资企业以后，他又采用“以夷制夷”的招式，利用洋人来管洋人。这样做，一方面管理者与被管理者彼此间易于沟通；另一方面，在海外业务方面，他们有血缘、语言、文化等天然优势，事半功倍。李嘉诚的董事机构采用“老、中、青”交替、中西结合的方式。

长实在 20 世纪 80 年代得以急速扩展及壮大，股价由 1984 年的 6 港元上升到 90 港元（相当于旧价）。这和李嘉诚不断提拔年轻得力的左右手实在大有关系。

元老重臣经验丰富、老成持重，但拙于开拓、缺乏闯劲。而事业处于上升期，则需要勇于开拓者。企业越发展越壮大，就越需要科学管理，就越需要人才，特别是需要闯劲十足的年轻人。

年轻人有强烈的热情，以及大胆创新和力求上进的精神。他们在前进的道路上跌倒后能够再站起来，继续朝着自己的目标奋斗，这正是企业发展所需要的。

李嘉诚的用人之道是一种创新。其后的事实也证实了他的举才用贤招术十分管用、有效。

创业家的心理特征

“卡鲁创业家协会”对 75 位美国创业家进行研究，分析出了 11 个“创业家的心理特征”。这些心理特征被该协会的主任威尔辽博士搜集在《创业家计划指南》中。现介绍如下：

1．健康的身体

没有健康的身体，便不可能在需要出现的时间及地点出现。创业家必须通常有“不寻常的时间”料理事务。他可能必须应酬到凌晨 2～3 点钟，第二天一大早又得召开会议。因此，如果你有宿疾，那么你的创业之路必定荆棘满布，困难重重。

2．控制及指挥的欲望

创业家通常是非常执意于自己做决策。他们不习惯听命于人，他们授权给别人，他们几乎都曾被某公司炒过鱿鱼，或愤而辞职。

创业家很难呆在一个各怀鬼胎、官僚气十足的大型企业里。由于创业家都有控制及指挥的欲望，因此除非他们有某种默契（譬如说从小一块儿长大），否则他们的合伙事业很少能成功。

3．自信

创业家普遍都有很强的自信心，有时候是太强了一点，有咄咄逼人之感。

4．急迫感

创业家通常很急迫地想见到事情的成果，因此会给别人带来许多压力。他们笃信“时间就是金钱”，不喜欢也不会把宝贵的时间浪费在无聊琐碎的事情上。

5．广泛的知识

创业家几乎大事小事无所不通，做起技术性工作也是干净利落、毫不含糊，他们既能全盘掌握事情的来龙去脉，又能明察秋毫。

6．脚踏实地

创业家一向做事实在，同时不会为了“使自己心里舒服一点”而曲解事情的真相。他们也会改变自己的看法或行为——虽然这是一件很痛苦的事。

7．超人的整体能力

创业家有超人一等的整体能力，他们能够从杂乱无章的事务中，整理出一套逻辑的构架。有时候他们的决策是全凭直觉，因此一般人很难理解。

8．不在乎地位

创业家都有一个崇高的理想，为了达到这个理想，他们不会计较虚名。他们的生活简单朴实，必要时常一人身兼数职。

9．客观的人际关系态度

说得难听一点，客观的人际关系态度所指的是“冷酷无情”、“不顾情面”；说得好听一点，它指的是“大公无私”、“就事论事”。

10．情绪稳定

他们通常喜怒不形于色，“打落门牙和血吞”，也很少在人面前抱怨、发牢骚。遇到困难时，他们总是坚持百忍，努力突破困境。

11．迎接挑战

创业家通常喜欢承担风险，但并不是盲目地冒险。他们对自己认为有意思的、乐在其中的、能控制结果的事业，才会全力投入。一般而言，他们乐于接受挑战，并从克服困难中获得无穷的乐趣。

李嘉诚金言：有些生意，给多少钱让我赚，我都不赚……有些生意，已经知道是对人有害，就算社会容许做，我都不做。

第四章 成功需要自我修炼

做人的宗旨是要刻苦

李嘉诚在不同的场合曾经多次谈到做人的基本态度，他曾经谈到这么一件事：“我做人的宗旨是刻苦，善待别人，还有好勤奋和重承诺，也不会伤害他人。有一次，一个我很讨厌的报社的记者在我公司楼下等我，我刚刚上车，同事说他已经等了两小时，他正要离去。我立即叫司机倒车，向记者说可以谈一下，因为我不忍心他站了两个小时，回去没有东西交代。”这个小故事可以说明李嘉诚先生为人处世的态度。而他的这种态度更来自于童年时代的一件往事。

那是 1943 年的冬天，这个冬天深深地刻在李嘉诚的记忆深处，是他一生中最难以忘怀的。

当时，父亲的去世使他对那渗透他柔嫩、幼弱的身躯，由肉体达到心灵深处的酷寒感到不堪忍受，更使他觉得整个世界像一座巨大且黑暗的冰窖，似乎人世间的最后一丝热气也被父亲带走了。

然而，即使是这样，李嘉诚还是咬紧牙关、鼓足勇气，他希望自己能够带领全家平安地度过这个肃杀凄凉的冬天。

为了安葬父亲，李嘉诚含着眼泪去买坟地。按照当时的交易规矩，买地人必须付钱给卖地人之后才可以跟随卖地人去看地。卖地给李嘉诚的，是两个客家人。李嘉诚将买地钱交给他们之后，便半步都不肯离开，坚持要看地。山路出奇的泥泞，不时夹带着雨点，寒意逼人的北风迎面而来……

仍旧沉浸在失去父亲的巨大悲痛中的李嘉诚，想着连日来和舅父、母亲一起东奔西走，总算凑足了这笔安葬父亲的费用，想着自己能够亲自替父亲买下这块坟地，心里总算有了一丝慰藉。这两个卖地人走得很快，李嘉诚一步接着一步地紧跟不舍。然而，不幸的是卖地人见李嘉诚是一个小孩子，以为好欺骗，就将一块埋有他人尸骨的坟地卖给他，并且用客家话商量着如何掘开这块坟地，将他人尸骨弄走……

可是，他们并不知道，李嘉诚听得懂客家话。李嘉诚震惊地想，世界上居然有如此黑心、如此挣钱的人，甚至连死去的人都不肯放过。想到父亲一生光明磊落，即使现在安葬在这里，他在九泉之下也是绝对得不到安眠的。而且，李嘉诚也深知这两个人绝不会退钱给他，就告诉他们不要掘地了，他另找卖主。

这次买地葬父的几番周折，深深地留存在李嘉诚的记忆深处，他受到了一课关于人生、关于社会真实面目的教育。而对于即将走上社会、独自创业的李嘉诚来说，这是第一次付出沉重的代价所吸取的相当痛苦的教训，也是李嘉诚所面临的在道义和金钱面前如何抉择的第一道难题。这促使李嘉诚暗下决心：不管将来创业的道路如何险恶，不管将来生活的情形如何艰难，一定要做到生意上不能坑害人，和在生活上乐于帮助人。

今天，李嘉诚是香港曝光率最高的富豪，但他对于人和人生的理解却并没有因为财富的增加而变得肤浅，相反，倒使他对做人的理解更加成熟和深刻了。

克制欲望

自制不仅仅是人的一种美德，在一个人成就事业的过程中，自制也可助其一臂之力。

有所得必有所失，这是定律。因此说，一个人要想取得并非是唾手可得的成功，就必须付出自己的努力。自制可以说是努力的同义语。

自制，就要克服欲望。七情六欲乃人之常情，但人的有些想法超出了自身条件所许可的范围。

有人说了，一个人要想在事业上取得成功，就务必戒奢克俭，节制欲望，只有有所弃，才能有所得。

自制不仅仅是在物质上克制欲望，对于一个想取得成功的人来说，精神上的自制力也是重要的。衣食住行毕竟是身外之物，不少人都能成功甚至是尽善尽美地克制，但精神上的、意志力上的自制却非人人都能做到。

如果你今天计划做某件事，但早上因昨晚休息得太晚而困倦，你是否会义无反顾地披衣下床？

如果你要远行，但身体乏力，你是否会停止旅行的计划？

如果你正在做的一件事遇到了极大的、难以克服的困难，你是继续做呢，还是停下来等等看？

诸如此类的问题，若在纸面上回答，答案一目了然，但若放在现实中，你身在其中，自己去拷问自己，恐怕也就不会回答得太利索了。眼见的事实是，有那么多的人在生活、工作中遇到了难题，都被打趴下了。他们不是不会简单地回答这些问题，而是思想上的自制力难以控制自己。

因此，又有人说了，人最难战胜的是自己。这话的含义是说，一个人成功的最大障碍不是来自于外界，而是来自于自身，除了力所不能及的事情做不好之外，自身能做的事不做或做不好，那就是自身的问题，是自制力的问题。

长话短说，一个成功的人，其自制力表现在：大家都做但情理上不能做的事，他自制而不去做；大家都不做但情理上应做的事，他强制自己去做。做与不做，克制与强制，超乎常人性情之外，就是取得成功的因素。

控制情绪

世界上最强的人是能够控制自我心态的人。一个人必须具有自我控制的能力，才能做自己真正的主人，进而决定自我人生奋斗及努力的方向，这种人通常深信“只要去做即可成功”的道理。

心理学家把心理分为理性及感性两面，办事虽然是依据理性，但理性背后每每由感性主宰。当感性层面觉得好的，理性就会找出千百个理由，认为那是好的；相反，感性认为不好的，理性同样可以找出千万个道理，指出那是不好的。感性的表现就是情绪，换言之，情绪对我们的理性有深切的影响。

有很多种情绪都是创业人的致命伤，恐惧、忧虑、愤怒、嫉妒、仇恨、轻视等，都足以把创业的机会败掉。每一个成功的企业家，都具有控制情绪的能力，一般人不能忍受的讥讽、挫折、怨恨等，成功的企业家却可以忍受下来。人家动火了，他们依然冷静，并没有破坏理性的运作，他们求财不求气，万事以大

局为重。成功的创业人，智商未必很高，但情商一定高，自控能力一定甚强。

我们具有多强的情绪控制力呢？请看一看，我们是不是能面对各种消息而情绪不波动？大多数人都办不到。情绪并不单是情绪，它还涉及生理反应，不良的情绪会产生不良的生理反应，导致健康受损，例如愤怒可以导致影响心脏及消化机能，其他如消极情绪、绝望等，亦会引起身体疼痛、呕吐、无力等。

相反，健康的情绪可以引起健康的反应，最简单的就是开心快乐，这是对健康甚为有益的情绪。欢喜的时候，内分泌趋于平衡，身体感到轻松自在，头脑运作亦处于最佳状态。而商业中最注重的人际关系，若有开心快乐的情绪，企业家亦能处理自如，得到更多忠诚顾客。

生意人需要经常和顾客接触。“顾客永远是对的”，这是座右铭，是生意人须奉行的金科玉律。尽量满足顾客的需要，自然会有利益。但问题却是，顾客并不一定对，很多顾客恃着做生意的有求于他，因此财大气粗，说话尖酸、没礼貌。面对这样无礼的顾客，如果受不了他们的气，一声反驳，大家争执起来，就等于把顾客赶跑，对生意有害无利。

所有成功的生意人和推销员，都善于控制情绪，面对不客气的客人，他们依旧客客气气，控制情绪，继续保持最有礼貌的态度，获得他们的信任，甚至满足了顾客发泄情绪的需要，结果，顾客感到舒服，很快又会再次光顾。这是成功之道。

李嘉诚金言：年轻时我表面谦虚，其实内心很骄傲。为什么骄傲呢？因为同事们去玩的时候，我去求学问；他们每天保持原状，而我自己的学问日渐提高。

习惯镇定

任何一个在事业上成功的人，遇事都能保持轻松从容的心情。成功的人甚至在碰到逆境的时候，他的脑筋也会保持沉着、冷静的状态，从而随时准备好捕捉和发掘新机会，以及了解和对付新的问题。

高明商人那种心境轻松的情形，就像一个优秀的橄榄球员一样。当球员传球的时候，假如球意外地落到他的手中，他并不胆寒或惊慌。而高明的商人也是一样，面对突发的新情况，并不会手忙脚乱。他能灵敏地反应，他有办法掌握或对付新情况，他会紧抱着球跑过去，或者警觉而放松地转个方向，以免对手扑过来。

有些刚开始做生意的人，就已具备这种轻松的内在能力。但是大多数生意人，只有经过多次经验，才能养成这种习惯。

“随时都要把你自己看成是一个在湖中翻了船的人！”一位资深的石油商人在盖蒂事业刚开始的时候忠告盖蒂，“如果你能保持镇静，你就可以游到岸边，至少在漂浮时有人来救起你。假如你失去冷静，你就完蛋啦。”

当一个人刚开始创业的时候，真有点像突然沉溺在湖中央的人。如果他保持镇静，他生存的机会就较大，否则他就很可能溺死。刚开始做生意的人或年轻的职员，都应该常常把这句警句牢记在心里，这样，你就会养成心情轻松的习惯，从而获得不少的帮助，也有办法应付任何情况。

不管在任何场合，如果能够保持从容不迫、顺应自然的态度，那么，任何事情都能应付自如。

一些伟大的人物都是“镇静”的高手，面对突然变故，仍然镇定自若。因为他们懂得，不能慌，慌则无法思考应对的妙招。如果他们慌了，那么周围的人更没有主见，那就慌作一团了。因此，他们大都大喝一声：“慌什么？”这一半是对别人说的，一半则是自我暗示。

如果你感到慌张，你的大脑就会失去正常的思考能力，你就会丢三落四、语无伦次。许多人掉了重要东西，或者说话说漏了嘴，就是因为心里有“鬼”，慌里慌张。这种时候，你要有意地放慢你的动作节奏，越慢越好，并在心里说：“不要慌！千万不要慌！”动作和语言的暗示会使你慢慢镇静。你的大脑就能恢复正常的思考，以应付周围发生的事情。这一点对面对考试的学生尤其重要。

没有见过大场面的人，一到人多的场所，就会周身不自在。克服这种心理的方法是把所有的人都当做朋友，点点头，大声招呼，别人自然也会致意回报。虽然他可能永远也无法想起曾经在哪儿认识你，但是你却因此消除了紧张。

有机会你就主动当众讲话，自我考验，你就会养成从容不迫的习惯。

不必心烦意乱

“烦”，本不是什么新的情绪。不开心的烦恼，不舒心时的烦闷，对每个人而言，早已是司空见惯的平常事。但是“旧烦”与“新烦”之间，还是大不相同，过去人们“烦”的时候是找知心朋友诉诉苦、解解闷，今天“烦”的人们不仅仅“烦”，而且不“耐烦”，在不开心、不舒服的同时，他们不安心、不静心，他们不只是烦恼、烦闷，而且烦躁。对他们而言，与其说“烦”是一种有待完全摆脱的消极情绪，不如说“烦”是一种有几分无奈也有几分得意的生存状态和生活方式。过去的人，有烦恼时会从前台退到后台，跟人们躲得远远的，不想让人看见；如今的“烦”人们却穿着自己的文化衫、唱着自己的流行曲，招摇过市，要让人们躲得远远的来看他们。“别理我”一语，只不过是一个掩耳盗铃般的舞台道具。

“新烦”的最大特点在于其躁动不安。这是一种心比天高的追求、跃跃欲试的冲动、得不到满足的苦闷交织在一起，从而导致的亢奋、紧张、急躁的焦虑。这种情绪是充满机会又充满挑战的变革时代的必然产物。

现实生活中充满了各种机会，个人发展有了相当的自由，这一切刺激起人们的成就欲望和积极性，很多人都希望自己有一番大的作为。但是，机会与自由并不意味着成功，每一个机会，事实上都是一种挑战。同时，选择一种机会必须以放弃另外一些机会为代价。虽然社会为个体发展提供了多种多样的可能性，但具体到每一个人的身上，其发展的可能性是很有限的，这就需要我们正确地理解、选择和把握机会。但是，不少人并不理解机会的全部真实含义，他们什么都想要，却对什么都不做踏实的准备，表现出强烈的投机心理。

可惜的是，一些投机者在受挫之后，并不吸取教训，不反省自己的失误，不去弥补自己见识、能力和毅力上的不足，而是或者心烦意乱，继续在精彩与无奈的循环中挣扎，或者愤愤不平，责怪社会的不公平与命运的不济，有些人甚至以一种“输红了眼”的面目出现，破罐子破摔。

当然，当代的“烦人”并不都是投机者。一些人的“烦”是一种现代文明病，是抒情的思想、浪漫的梦幻和温和的心境被无情的、变化的现实打碎之后，而产生的一种愤世嫉俗、走投无路的情绪状态。这种人无法控制自我，心绪不宁，因而难以成事。

无论做什么事，心烦意乱之下是难有所作为的。为了不烦，我们还得“耐烦”一些，静下心来，正确地认识自己，冷静地把握机会，以长远的眼光选择适合自己的目标和道路。只有如此，我们才能踏踏实实地做好每一件事，成就自己的事业。

驾驭自己的优缺点

每个人都是一个独立的自我，每个人都有自己的优点和缺点，世上绝对没有十全十美之人，但一个人如果能了解自己的优点和缺点，以及这些优点和缺点在不同时空对你所具有的意义，那就差不多接近十全十美了。

人的优缺点有些是与生俱来、无法改变的；有些则是因后天环境诱发、影响所致；有的则与性格无关，纯粹是一种外在条件，例如美与丑。

无论你愿不愿意，你的优缺点都将始终伴随着你，甚至跟随你一辈子，影响并决定着别人对你的态度，成为你在现实生活中求得生存的助力或阻力。

按理来讲，一个人的优点对其求生应该起到一种帮助作用，缺点则应成为一种阻力。因此，优点越多的人，成功的可能性越大；缺点越多的人，则越不易成功！可是事实又不尽如此，现实生活中，我们不难发现一些优秀之辈抑郁潦倒，而也有不少平庸之辈表现不凡。现实之所以如此，主要有以下几方面的原因：

（1）优缺点的种类与本质。也就是说，有些人虽然优点不少，却存在着致命的缺点，这种缺点会破坏甚至毁灭其他优点所创造的成果，优秀人才的堕落潦倒大都因为如此；平庸的人缺点虽多，但若这些缺点不具彻底的破坏性，而优点又具有建设性，那么这种人的成功自可预期。

（2）机遇。一个人的成功离不开机遇，机遇影响着一个人的转折，这些转折有好有坏，至于好坏则看机遇与你的优缺点的关系。换句话说，机遇与人的优点结合，则有好的转折；若与人的缺点联系在一起，则有不好的转折。

但必须认识到一点：一个人优缺点的本质很难加以改变，机遇也不是人能够完全把握的，但一个理性、

冷静的人应该可以做到——驾驭自己的优缺点，而不让优缺点主宰自己！

我们之所以强调“驾驭”二字，是因为人的优缺点在不同的时空会产生变异。改变一种时空，优点可能不再成其为优点，而缺点反而变成优点了！因此人要充分了解自己的优缺点，尤其重要的是，要了解这些优缺点的价值及存在条件，有了这些了解，还要诚实地去面对它们，不可有一厢情愿和逃避现实的想法，然后才能自由地“驾驭”这些优缺点。

那么我们应该如何驾驭自己的优缺点呢？这里有两点建议：

（1）根据不同环境，灵活运用自己的优缺点。尽量以自己的优点来应对客观环境。当环境发生转变，并且直逼你的缺点时，你也不必逃避，应首先思考一下二者之间的关系，因为有时候你的缺点反而在这个时候成为优点，如果没有这个可能，就要考虑回避了。

（2）以优补缺，以缺护缺。前者是在无法回避时的补救措施，避免一直处于挨打的地位；后者则是为了模糊你自己，避免成为被攻击的目标，并且降低别人对你的戒心，因为你让他们看到了你的缺点！

以上两点看起来似乎容易，不过要真正做到却是很困难的。但你总要试着去做，因为生存是一个很现实的问题！

要亲身体会挣钱不易

挣钱如今已成为人们生存的基本手段。今天的年轻人也许体会不到挣钱的不易，但李嘉诚却以其青少年时代的艰辛而体会到了。

当时，年少的李嘉诚担任了推销员的工作。总结这一工作的艰辛，李嘉诚常说：“要别人买你的东西，不想被推掉就必须在事前想到应付的办法。”

为了能够推销更多的产品，他利用报纸杂志，搜集有关产品的市场信息资料，而且还和不同层次的人交谈，更具体地了解产品的使用情况，做到心中有数。

李嘉诚还根据香港每一个区域的居民生活状况，总结使用塑胶制品的市场规律，并将这些资料记录在他随身携带的一个小本子上。把多方面的信息汇集后，目标也就清楚了，以至于他所推销的塑胶制品一出厂，就知道该送到什么地方去销售。

勤奋且能吃苦耐劳的李嘉诚，早在当泡茶扫地的小学徒时，已练就了 12 个小时不坐的来回跑动的功夫，而且也能忍受这种长时间的劳累所带来的腰酸背疼。后来，在推销业务期间，为了省钱，他始终都是以步代车地奔走于香港的大街小巷。

今天的李嘉诚，只要讲到这段时光，总是不无自豪地说：

“我 17 岁就开始做批发的推销员，就更加体会到挣钱的不易、生活的艰辛了。人家做 8 个小时，我就做 16 个小时。公司内的推销员一共有 7 个，都是年龄大过我而且经验丰富的推销员。但由于我勤奋，结果我推销的成绩，是除我之外的第一名的 7 倍。这样，18 岁我就做了部门经理，两年后，我又被提升当总经理。”

大智若愚，大巧若拙

日常生活中，我们常常可以看到这种现象：一些很有学问和修养、心里明白的人，表面却显得愚钝，既不与人钩心斗角，也不用心算计。正由于这样，一些无知的人反倒取笑他，背后议论他，并自以为聪明得计。

其实，大凡大智慧、大聪明之人，他们都胸怀坦荡，胸襟豁达，明白大道理，对于身边琐事一目了然，当然用不着处处用心，或者甚至为一点鸡毛蒜皮的小事而与人斤斤计较。因此，他们心中总是很安逸，行为也总是很超脱。这好像就是“绝圣弃知”。

而那些只有一点小聪明的人却正好相反。他们喜欢察言观色，见缝插针，无孔不入。这种人要是谈大道理，便气势汹汹，咄咄逼人；谈具体事儿，便婆婆妈妈，絮絮叨叨，没完没了。他们要是和别人打上了交道就老是纠缠不清。然而，他们长于钩心斗角，鸡蛋里可以挑出骨头，没有事儿也可找出是非来。

也有的人善于伪装，见人一脸笑，一副慈眉善目；有的人当面很热情，很义气，背后却在设陷阱，下决心陷害朋友；有的则把心思埋得不露蛛丝马迹，让人觉得他高深莫测。

这样的人，表面上很厉害，但内心里很虚弱。遇上小小的风波，他就惴惴不安，因为他心目中只有自

己那耿耿于怀的私利。碰上大危险，他便感觉自己完蛋了，或牺牲朋友以求自保，或者神思恍惚，一点主张都没有。

一旦形势有利，他们就很猖狂。他们发动进攻时，就像利箭一样迅速、猛烈。因为，他们时刻都在窥伺别人的纰漏，以求满足自己的进攻欲与征服欲，并因之使自己获得好处，证明自己聪明、有水平。

他们要留神什么时，就像发过誓一样，咬紧牙关，三缄其口。实际上他们是在等待时机，以求在合适的时候进攻他人。

空洞的东西永远只是空洞的，与事实不相依属。不过有一点却很明确：从造物主那里得到自己的身体。生命来到世界上，有了形体，就不应参与人世间钩心斗角、互相倾轧的争斗，并在这种争斗与倾轧中了结自己的一生。如果人们任其与外物互相戕害、互相折磨，任其如脱缰的野马一样走向生命的尽头，而没有办法克制自己，那么，生命不是太可悲了吗？

积累无形资本

人的资产有有形的和无形的之分。有形的资产就是包括动产和不动产的“财产”，无形的资产就是对你有正面意义的本身条件和别人及社会对你的评价等等。

有形的资产需要累积才会增加，无形的资产也需要累积才会对你产生效益。

有形的资产和无形的资产看起来是两回事，其实无形的资产将决定你是否能有有形的资产。

那么“积累无形资产”是怎么一回事呢？

前面说过，无形的资产就是对你有正面意义的本身条件和别人及社会对你的评价，它包括：

1．专业经验

专业知识很容易就可得到，但经验却需要累积，“师父”和“徒弟”的不同之处即在于师父有徒弟所没有的经验。经验越丰富，你在专业领域就越有地位。

2．个人信用

古人说“人无信不立”，强调的就是信用，你做事有信用、做人有信用，别人自然会相信你，敢和你来往，敢和你合作。有信用的人，专业能力就算稍差，别人也愿意给他机会；专业能力强但没信用，别人一次就怕了，这种人的成就有限。你有信用，这种评价在人与人之间传播，将带给你无限的好处。

3．负责尽职

没有人会喜欢不负责、不尽职的人，因此你对任何事的负责尽职，必给人信赖感，使人敢把重要的事托付给你。我曾经和一位美术设计师合作，姑且不论他的作品好坏，但他的负责尽职却令我感动，后来一有事情，我首先想到的就是他！要累积这种“资产”并不难，只是看你愿不愿意而已。

4．个人荣誉

这里所指的是你所处的单位或其他团体给你的荣誉，这种荣誉不一定有奖金，但这是对你的肯定，也许在别人眼中这是微不足道的荣誉，但若要认真考虑你这个人时，这些荣誉便产生了力量。

5．平易谦和

没有人会喜欢狂傲自大、咄咄逼人的人，因为这种态度会使对方有压迫感，而平易谦和却让人如沐春风，同时这也是人际关系最好的触媒，人缘好，朋友就多，当然也就左右逢源了。

在社会上做事，单打独斗不易成功，也不可能一入社会就有辉煌的事业，因此累积无形的资产是很重要的一件事，而有了无形的资产，哪怕没有有形的资产呢？这一点，仔细观察社会上的成功人士就可以明白。

在极盛时期洞悉危机所在

李嘉诚的过人之处，是他总可以在一项业务的极盛时期洞悉其危机所在，然后迅速做出新的部署和尝试。现在看来，读书不多的李嘉诚之所以能学得这样一套经商的高超技巧，除了其在工作中善于留心观察以外，更重要的是他善于学习一切先进的知识和理论。这一点早在他童年时就已经十分明显了。1940 年，李嘉诚随父母为避战乱来到了香港，为解决广州市话和英语的障碍，他以表妹、表弟为师，勤学苦练，很快就能讲一口流利的广州话。特别是学英语，他简直到了走火入魔的地步，一到夜深人静，便独自跑到路灯下读英语。

1942 年，李嘉诚 14 岁，他父亲因病去世，家境的贫穷使他过早地走向社会。为了生存下去，李嘉诚与他母亲一起挨家挨铺地找工作，但却没有着落，母子俩拖着满是血泡的双脚回到家中。终于，经过艰辛寻找，李嘉诚进入一间茶楼做跑堂，他每天都是第一个赶到茶楼，他每天都把闹钟调快 10 分钟，每天都工作 15 小时以上。即便是在那样恶劣的环境下，李嘉诚仍然利用短暂的空闲默读英语单词。

正是靠了这样一种学习精神，当年他生产塑胶花的时候，塑胶花行业正大行其道，大有带动香港工业起飞之势。然而李嘉诚却看到了这个行业的前途有限，于是转向房地产发展，全力拓展房地产市场，并在紧接着而来的房地产高潮中获得可观的回报。

那时的李嘉诚，已经成为香港炙手可热的富豪级人物，可他并没有安于现状，而是在香港房地产最高峰时看到了这个行业的危机。1997 年，他开始不断出售手上的物业，努力开拓新的业务领域，把资金分投于电讯、基建、服务、零售等多个领域，使集团避过了金融风暴中楼价大跌的重大打击。

在后来的几年中，李嘉诚调拨更多的资金发展高科技项目和电讯业务。同时，和记黄埔在海外的投资，比如加拿大的石油、英国的货柜和巴拿马运河的港口等，也正一步步发展起来，这样的投资技巧完全是李嘉诚依据自己对全球经济的走向以及各行业兴衰的基本趋势而得到的。

记得有则寓言，讲两个在海边钓鱼的孩子，一个买了渔船出海，历经千辛万苦创下富可敌国的产业；另一个却一直留在海边钓鱼，过着知足温饱的生活。几十年后，白发苍苍的富翁和渔夫又在海边一起钓鱼，渔夫忍不住问富翁：“你得到了那么多财富又有什么用呢，现在还不是和我一样在这里钓鱼？”

表面看来，渔夫和富翁的结局是一样的，然而因为经历的不同，他们对人生的感悟，他们所得到的和所能理解的人生，就已经完全不一样了。李嘉诚在数十年的经营过程中，一方面不断地调转经营企业的船头，另一方面又不断地使自己的航船变得更加庞大和结实，正是依据这两点他才能在巨大的金融危机的浪潮中立于不败之地。

处安勿躁

人如果心浮气躁，静不下心来做事，不仅可能一事无成，更可能铸成大错。

一个人必须修身养性，培养自己的浩然之气、容人之量，保持自己的高远志向，同时要抑制急躁的脾气、暴躁的性格。做事要戒急躁，人一急躁则必然心浮，心浮就无法深入事物的内部去仔细研究和探讨事物发展的规律，无法认清事物的本质。气躁心浮，办事不稳，差错自然会多。

不少人办事都想一挥就成，一蹴而就，他们似乎忘了一点：做什么事情都有一定的规律，都得按一定的步骤行事，欲速则不达。

中国传统文化的精要就在于以静制动，处安勿躁。浮躁会带来很多危害。想有所作为，而又不能马上成功，会产生急躁情绪。本以为把事情办得很好，谁知忽然节外生枝，一时又无法处理，必然生出急躁之心。因为他人的过错，给自己造成了一定的麻烦，心气不顺，也会产生急躁。望子成龙，盼女成凤，天下父母之心皆然，但偏偏儿女不争气，心中也同样急躁。受到别人的责难、批评，又无法解释清楚，心中也会产生急躁的情绪。无论是哪一种情况产生的急躁，其实对人对己都没有好处。浮躁之气生于心，行动起来就会态度简单粗暴、徒具匹夫之勇，这样不是太糊涂了吗？

轻浮、急躁，对什么事都深入不下去，只知其一，不究其二，往往会给工作、事业带来损失。戒急躁就是要求我们遇事沉着、冷静，多分析思考，然后再行动。如果站在这山看着那山高，则干什么都干不稳，最后将毫无所获。

天下成大事业者，无不是专一而行，专心而攻。博大自然不错，精深才能成事。只有精深，才能在某一个领域中成为专门人才，而其前提是必须克服浮躁的毛病。无论办什么事都不可能毫不费力就取得成功，急于求成，只能是害了自己。忍浮躁确实不容易，要有顽强的毅力，才能做到这一点，但只要有决心、有信心，胸中有个远大的目标，小小的浮躁又有什么不能忍的呢！

要在社会上安身立命，如果太轻易暴露自己的情感就容易受到伤害，人应该学会保护自己，不同的人对人对事的态度会不同，掌握一定权力的人，把自己的喜怒经常流露给下级，下级则会投其所好，而掩盖事物真正的本质。普通人过于直率地表露自己的情感，则显得肤浅，也容易开罪于人。所以要忍耐住自己的情绪，不要过多地表露出来。

李嘉诚金言：科技世界深如海，正如曾国藩所说的，必须“有智、有识”，当你懂得一门技艺，并引

以为荣，便愈知道深如海，而我根本未到深如海的境界，我只知道别人走快我们几十年，我们现在才起步追，有很多东西要学习。

向乐观积极的人学习

乐观主义与悲观主义，两者正好具备了相反的优点与缺点。乐观的人在行动上比较积极，但往往低估了实际中的困难，所以有时会在危险的路上碰到意外。相反的，悲观的人过于慎重，容易错失良机。总之，将两者适度混合，就能达到理想境界。

实际上，乐观主义者与悲观主义者不仅对未来的看法截然不同，对自己与他人也会采取不同的态度。

如前所述，悲观的人对未来抱持否定的看法。他对任何事情总是做最坏的预测，在观察人的时候，他总是看到本质恶劣的一面、满肚子自私自利的动机。对悲观的人而言，社会是由一群狡猾、颓废而邪恶的人组成，他们总是想利用周遭的事物为自己牟利。这群人既无法信赖，也不值得对其伸出援手。

对悲观的人谈起任何计划，他马上就会提出一连串有关这个计划的麻烦与障碍。而且他还会告诉你，即使圆满达成目的，最后只会尝到苦涩、幻灭与屈辱。经这么一说，他大概会立刻魂飞魄散、对自己的致富计划全身无力了。

悲观的人拥有近乎异常的传染力。如果某天早晨，偶然在路上碰到他，他会立即将消极的态度与无力感传染给你。我们每个人的内心都有一种期待被唤醒、引诱的“倾向”。悲观的人能够巧妙地掳获这种“倾向”，借此实现其目的。

我们内心的“倾向”包括：第一，对未来的不定与恐惧；第二，我们与生俱来的怠惰，希望躲在自己的壳里不要动。事实上悲观者的本质就是怠惰。他不愿努力适应新的事物，也不愿改变习惯。无论起床、用餐或是度周末的方式，他都要依照固定的模式进行。

一般而言，悲观者是吝啬的。他认为既然每个人都那么贪婪、堕落，而且千方百计想占人便宜，自己又为什么必须宽以待人呢？他常常深怀嫉妒，只要听他说话就知道了。

相形之下，乐观者单纯、朴实多了。他容易信赖别人，也愿意涉入险境。但他也能察觉别人的恶意或缺点，只是他不愿将之视为障碍而犹豫不前。他相信每个人都有优点，并努力唤醒别人的优点。

悲观者躲在自己的壳里面，甚至不愿听取别人的意见，认为别人都具有危险性。相反的，乐观者关心别人，让别人畅所欲言，给别人时间，观察对方的所作所为，如此便能够了解每个人的长处、优点，因而得以团结、领导众人，共同朝某个目标迈进。卓越的组织者、优秀的企业家，都必须具备这种特质。

此外，乐观者也比较容易克服困难。因为他会积极寻找新的解决方法，在很短的时间内就把不利的条件转变成有利的条件。悲观者则会因为一下子就看到困难而心生畏惧、退缩不前。其实在很多情况下，只需要一点想象力，情况就会完全改观。

训练竞争能力

1．在工作中磨炼自己

“不进步，就退步”。一个人各方面能力的磨炼，都可以做如是观。商人在工作上所受到的磨炼往往是多方面的，所以他们常识的丰富，远非一般从事专门工作者可比。如今一般毕业生，多半投入商业。虽然用非所学，他们却能在工作中得到磨炼。

2．适时抓住机会

经营商业，在百年以前，被认为是不高尚的事，但时至今日，随着世界文明的进步，各国的商业都已呈突飞猛进之势，其地位之重要，已占全部行业的第一把交椅。

要从事商业，一个知识广博、经验丰富的人，远比那些庸庸碌碌的人容易获得机会。当然，在经营事业之前，准备做得越充足越好，经验积蓄得越多越好。一个初入社会的青年，当他的地位逐渐升迁时，他一定有不少机会，并可以从各方面学得一件事情的精髓。如果他能抓住这些宝贵的机会，他迟早会获得成功。有位商业界的先辈说：“我的职员，没有一个不是从最基层依次升迁的。俗语说‘有益于职务，就是有益于自己’。任何青年，如能在开始服务时就记住这句话，他的前途一定希望无穷。凡经我们考试及格而任用的青年，只要自己肯上进，都不难逐步获得良好位置。”

3．不能浅尝辄止

一个熟悉商情、经验丰富的青年，在商业界里，无处不可立足。那些企业家随时都在向各处访求勤勉刻苦、敏捷伶俐、意志坚强的青年。因为这种人一旦到手，必千方百计地求得完美、求得发展、求得成功。

一个初出茅庐的年轻人，对于商业情形，必须随时体察、处处注意，必须研究得十分透彻才好。千万不可粗忽疏失、学得一知半解就罢手。须知虽小至微尘，也应仔细观察，虽千辛万苦，也应努力经营，这样一来，一切中途的障碍，无不可以一扫而尽。

4．要有不畏险的勇气

我们随处可以看见，许多年轻人做起事来，都喜欢避繁就简，对于其中麻烦、困难、乏味的部分，随意趋避，不愿接触。好像那些打算占领敌人阵地的士兵，却不愿麻烦手脚去破坏敌人的炮台，结果，必然被敌人轰得东躲西窜、无处安身。所以一个希望获胜的人，就必须不分巨细，悉数将麻烦、困难征服，不畏艰险，勇往直前。

这里有一句很好的格言，可以写在无数可怜的失败者的墓碑上：“只因没有好好地准备，所以糊里糊涂地失败。”有些人，虽然很努力，但因他们事先没有准备妥当，因此，不得不大兜圈子，以致一生都走不到目的地，达不到成功的境界。

5．做事要用心

西班牙有一句俗语说：“人在心不在，穿过树林不见柴。”这句话说得真是十分确切，有不少人，对于眼前的事物，往往不知不觉。有人即使在一家商店里已经服务多年，对于经商营业仍是一个门外汉，原因是他们做事总是睁一只眼闭一只眼，从不留心任何与他接触的事物。但那些精明干练的青年只做上两三个月，对于店中大小事物就了如指掌了。

6．不断充实自己

有些青年人，随时都在磨炼自己的工作能力，任何事他都要做得高人一筹；他总是睁大眼睛望着一切接触到的事物，务必观察思考得完全明白才罢休。他无时无刻不抓住机会学习、磨炼、研究。他对有关自己前途的学习机会，看得非常重要，远在财富之上。

他随时都学习工作的方法和待人的技巧。一件极小的事情，在他眼里，总觉得有学好的必要；对于任何方法，他都要详细研究考虑，探求成功的奥秘。当他把这许多事情都一一学会之后，他所获得的，比起有限的薪金，真不知要可贵多少。他的工作兴趣，完全系于学习与磨炼上。

那些才智卓越的青年，一定会利用晚上的闲暇时间，把白天所见闻所思考的工作方法与应对技巧从头研究一番。这样一来，他所获得的益处，真比白天工作所得的薪金多多了。他很明白，这些学识是他将来成功的基础，是人生的无价之宝！

时常给自己“充电”

当今时代，科学技术突飞猛进，发展速度令人咋舌。在信息爆炸的今天，每一个从事商业经营的人员，不仅要提高自己的科学技术水平，更重要的是提高自己的素质和修养。

据有关部门统计，在我国的3500万商业职工中，平均文化程度仅读过6．3年书，不到初中毕业。如果把个体从商人员算在内，恐怕还达不到这个水平。这个水平仅比农民文化程度高些，比其他许多行业都低。近些年，商业院校虽然有所发展，商业职工的文化素质虽然有所提高，但仍然不能适应市场经济发展的需要。目前从商人员素质低，不仅阻碍着商业本身的现代化发展，也抑制了社会主义商业精神的发扬。在我国商业发展过程中所出现的一些短期行为，如偷税漏税、野蛮经营、坑害顾客等现象，固然与体制、社会环境直接相关，但从商人员的素质低下，无疑也是一个重要原因。

从孔子的“知者利仁”说中，我们还可以认识到，知识、文化是一种不可多得的社会资源，更是一种不可多得的商业资源。随着整个社会的消费水平和消费品位的不断提高，人们越来越讲求商品中的文化含量，讲求情调，讲求新奇，讲求精神的享受。因此一种温馨的文化推销在一些大中城市的商场中诞生了。如今很多商场大腕都在经营策略上打破常规，把做生意的工夫大多下在了“生意”之外。同时，人生在世，要想做出一番事业，有所成绩，找到自己在社会上的位置，就应该掌握一门技艺。这种技艺无论是做工、务农、经商，都应精益求精，才能适应目前科技不断发展、竞争日趋激烈的现实。求精的办法只有苦钻硬学，既需要继承传统程序，又需要根据新形势的要求创新发展，这对于处在市场竞争中的商业经营者更属必须。

孔子将多才多艺作为学习所追求的目标，也作为理想人格的重要内容。他说，“君子不器”，意即有文化、道德修养的人，学问很广博，不像器皿只限于一种用途。他又指出：“工欲善其事，必先利其器。”具有各方面的文化知识，对从事商业活动大有裨益。被誉为“财神”的范蠡，人称他“上通天文，下通地理，三教九流，无所不晓”。“通天文”即掌握时令季节，适时组织货源供应市场；“通地理”即掌握各地物产、商品流动渠道、运输渠道和消费等情况；“三教九流，无所不晓”即摸清社会各类群体、顾客的心理、习俗和需求。正是这些广博的知识和实践经验，使范蠡成为我国历史上有名的“一掷千金”的富翁。

时代发展到今天，绝大多数的商家都认为：掌握丰富的生活知识和专业技术，对于经商活动是多么重要。他们越干越觉得买卖里头有很深的学问，越干越觉得自己需要提高。要搞好购销工作，就得懂经济学、社会学、市场学、商品学；要增进效益，使资金周转灵活，把企业搞活，还得懂经济学、数学、物价学、企业管理学。只要你掌握了应该掌握的学问和知识，何愁你的生意不发达呢？

知识决定商人的命运

对于超人李嘉诚的成功，人们总是在问：“他靠的是什么？”李嘉诚拥有巨大的王国，如何掌控和管理这个王国？如何推动这个王国持久前进？对于这个管理学上的尖锐问题，李嘉诚有一句话：依靠知识。他毫不犹豫地告诉年轻人：知识决定命运。“知识”在他心目中所占地位由此可见一斑。

李嘉诚至今每天晚上睡觉之前都要看书，有人问他前一夜看的是什么书，他回答，我昨天晚上看的是关于资讯科技前景研究的书，我相信这个行业发展会非常快，未来两三年里，电影、电视都可以在小小的手提电话中显示出来，我比较喜欢科技、历史和哲学类的书籍，最近对网络资讯也比较感兴趣。但是好读书的李嘉诚表示，自己从来不看小说，娱乐新闻也从来不领略。这是因为他从小就要争分夺秒抢学问。李嘉诚说：“我年轻时没有钱和时间读书，几个月才理一次发，要抢学问，只能买旧书，买老师教学生用过的旧书，长大了也没有时间去看言情小说、武侠小说，不过，我是喜欢历史的，小时候读书历史都拿高分的。”

李嘉诚说：“在知识经济的时代里，如果你有资金，但是缺乏知识，没有最新的讯息，无论何种行业，你越拼搏，失败的可能性越大。但是你有知识，没有资金的话，小小的付出就能够有回报，并且很可能达到成功。现在跟数十年前相比，知识和资金在通往成功路上所起的作用完全不同。”李嘉诚强调：知识不仅包括课本内容，更包括社会经验、文明文化、时代精神等整体要素。

第五章 养成做事的好习惯

习惯的巨大作用力

好的习惯使人立于不败之地，坏的习惯能把人从成功的神坛上拉下来。美国前第一富豪保罗·盖蒂对此有过深切的体会。

有个时期，盖蒂的香烟抽得很凶。有一天，他开车经过法国，那天正好下着大雨，地面特别泥泞，开了好几个钟头的车子之后，他在一个小城里的旅馆过夜。吃过晚饭他便到自己的房里，很快便入睡了。

盖蒂清晨 2 点钟醒来，想抽一支烟。打开灯，他自然地伸手去找他睡前放在桌上的那包烟，结果是空的。他下了床，搜寻衣服口袋，结果毫无所获。他又搜索他的行李，希望在其中一个箱子里，能发现他无意中留下的一包烟，结果他又失望了。他知道旅馆的酒吧和餐厅早就关门了，心想，这时候要把不耐烦的门房叫过来，太不堪设想了。他唯一能得到香烟的办法是穿上衣服，走到火车站。但它至少在六条街之外。

情景看来并不乐观。外面仍下着雨，他的汽车停在离旅馆尚有一段距离的车房里，而且，别人提醒过他，车房午夜关门，第二天早上 6 点才开门。而且能够叫到计程车的机会也等于零。

显然，如果他真的这样迫切地要抽一支烟，他只有在雨中走到车站。抽烟的欲望不断地侵蚀着他。于是他脱下睡衣，开始穿外衣。他衣服都穿好了，伸手去拿雨衣，这时他突然停住了，开始大笑，笑他自己。他突然体会到，他的行动是多么不合乎逻辑，甚至荒谬。

盖蒂站在那儿寻思，一个所谓的知识分子，一个所谓的商人，一个自认为有足够理智对别人下命令的人，竟要在三更半夜，离开舒适的旅馆，冒着大雨走过好几条街，仅仅是为了得到一支烟。

盖蒂生平第一次注意到这个问题，他已经养成了一个不可自拔的习惯，他愿意牺牲极大的舒适，去满

足这个习惯。这个习惯显然没有好处，他突然明确地注意到这点。他头脑很快清醒过来，片刻就做了决定。

他下定了决心，把那个仍然放在桌上的烟盒揉成一团，丢进废纸篓里。然后脱下衣服，再度穿上睡衣回到床上。带着一种解脱，甚至是胜利的感觉，他关上灯，闭上眼，听着打在门窗上的雨点声。几分钟之内，他进入一个深沉、满足的睡眠中。自从那天晚上后他再也没抽过一支烟，也没有抽烟的欲望。

盖蒂说，他并不是利用这件事指责香烟或抽烟的人。他常常回忆这件事，仅仅是为了表示，以他的情形来说，他那时已被一种恶劣习惯制服而且到了不可救药的程度，差一点成为它的俘虏！

常常做一件事就会成为习惯，而习惯的力量的确大极了。但是人类也有一股不小的缓冲能力，人类既然有能力养成习惯，当然也有能力去除他们认为不好的习惯！

举例说，一个商人有乐观和热忱，这对自己是有帮助的。它会使工作较优良、较容易，而且也会激励和鼓舞他的同僚和下属。但是，习惯性的乐观和热忱，往往会造成危险的甚至是不堪设想的过度乐观和过度热忱。美国有一个商人，名叫史密斯。他的乐观，对他建立的几个工厂很有助益，也帮他赚了许多钱，前途无量。不幸的是，史密斯所有做生意的经验都是从旺季得来的，因而，他的乐观看法和希望，也都是在旺季的市场下一一实现的。

后来，突然转换到经济比较萧条的时期。这种时候，有经验的商人，或多或少都会收敛一点，节省开支，小小翼翼地等待着经济状况改观。

然而，史密斯完全没有办法适应这种新的情况，过分乐观的习惯已牢不可破，在应该踩刹车的时候，他却仍旧一如既往地加足油门往前冲，并且非常自信地认为前途似锦呢。

经过一段很短的时间，史密斯已没有办法在那种情况下生存了。他过度发展自己的事业，结果破产了。

由此可见，习惯的力量是多么地大，它既可导致一个人的事业走向成功，亦可导致它走向毁灭。

好习惯是生活航道的指示灯

在现代生活中，什么都在变，明天的世界和今天不一样，我们不得不每天面对生活对我们的挑战，你也许会因为整日的奔波心力交悴。那我们就永远只有一个新而不美的世界吗？不，我们要用良好的习惯来迎接生活给我们带来的压力和变化，在现代生活的大潮中稳稳地驾驶生活的方舟。

习惯是生活中相对稳定的部分，每天我们要读书，要跑步，要听音乐，要打球，这些都是在某个相对固定的时间来做的。其他的时间所做的事可能每天都有不同。当你忙碌了一天后，想起自己的书本和球拍，心中犹如点燃了一盏明灯，尽管很累，但它们能让你摆脱日常生活的喧嚣，寻找到片刻宁静，犹如一艘远航的船可以停泊靠岸，过一种别有情调的生活。

习惯是从环境中成长出来的——以相同的方式，一而再，再而三地从事相同的事情——不断重复——不断思考同样的事情——而且，当习惯一旦养成之后，它就像在模型中硬化了的水泥块——很难打破了。

习惯也是一位残酷的暴君，统治及强迫人们遵从它的意愿、欲望、爱好，抵制新的思想和事物，人类的历史就是在与习惯和偏见的斗争中展开的。

习惯是一条“心灵路径”，我们的行动已经在这条路上旅行多时，每经过它一次，就会使这条路径更深一点。如果你曾经走过一处田野或经过一处森林，你就会知道，你一定会很自然地选择一条最干净的小径，而不会去走一条荒芜小径，更不会横越田野，或从林中直接穿过，自己走出一条新路来。心灵行动的路线则是完全不同的，它会选择最没有阻碍的路线来进行。

要除掉旧习惯，最好的方法是培养新习惯、开辟新的心灵道路，并在上面走动以及施行。旧的道路很快就会被遗忘，而且，时候一久，将因长期未使用而被荒草淹没。每一次你走出良好的心理习惯的道路，都会使这条道路变得更深更宽，也会使它在以后更容易走。这种心灵的筑路工作，是十分重要的。

想到就做，不要等到明天

需要特别重视“想到就做”这一方法。通常你把工作推给明天或下个明天，零碎事务因而堆积起来，显得杂乱无章。要想从一大堆杂乱的事情中找出一件是很费力的。不仅那项工作等在那儿，而且把它找出来又成了一个包袱。与此相反，如果你养成想到就做的习惯去处理文件，那么，你就避免了重新找材料的麻烦，从而节省了大量时间和精力。

这种方法的另一形式是：你若有一件事要做或一封信要回，那就在下次一看见它就去做，而不要把它

丢回去，夹在整理的文件堆里。或者你可以用彩色的铅笔把限期写上去，以便在接触这件未做的事情时能清楚地回想起来。

每天都有许多人把自己辛苦得来的新构想取消或埋葬掉，因为他们不敢执行，而创意只有在真正实施时才有价值。

对于每一个经历过中学阶段甚至大学阶段的年轻人来说，英语学习尤其需要记忆，背诵那些枯燥乏味得要死的英语单词，何尝不是像赚钱要从一分一厘地做起一样？无论哪一种语言，单个的词汇都是构成语言这座大厦的基本单位，要熟练地学习运用英语，就必须牢记大量的词汇。如果不是为了应付考试，而是为他自己交际沟通的需要，试想我们一天记住两个单词，记住它的发音、用法，那么初中三年就能掌握 2190 个单词，高中三年又能掌握 2190 个，再经过大学四年学习能掌握 2920 个，总共十年时间将掌握 7300 个单词，加上合成词构词法，由这 7300 个词汇我们至少掌握了一万个单词，这样的词汇量已经远远满足了我们日常交际需要。然而事实上我们当中大多数人都做不到这一点，个中原因是我们没有足够的耐心和毅力去做好一天记住两个单词这样的小事情。当然，掌握一门外语不仅仅是一天记两个单词那么简单，但记单词却是最基本的。

记住下面的两种想法：

第一，切实执行你的创意，以便发挥它的价值，不管创意有多好，除非真正身体力行，否则永远没有收获。

第二，实行时心理要平静。拿破仑·希尔认为，天下最悲哀的一句话就是：我当时真应该那么做却没有那么做。每天都可以听到有人说："如果我某某年就开始那笔生意，早就发财喽！"或"我早就料到了，我好后悔当时没有做！"一个好创意如果胎死腹中，真的会叫人叹息不已，永远不能忘怀。如果真的彻底施行，当然也会带来无限的满足。

你现在已经想到一个好创意了吗？如果想到了，现在就去做。

不珍惜时效就不能获得成功

善于经营的商人总是把时间看得比金钱更宝贵，所以能够将时间做到最大限度地充分运用。李嘉诚就是这样一个惜时如金的人，在他成功投资的若干紧急关头，正是靠着这种对时间的精确把握，他一举战胜对手，获得了最大的经济效益。

李嘉诚指出，一个商人，在接洽商务时，在椅子上不慌不忙地撇开正话不讲，而只谈他随时想到的不相干的话，是绝对不能成功的，因为他太迟缓。现代的商业是供应往来，应接不暇，所以商业谈话中的每句话，都应该针对业务本身而发，要直接、爽快，时间才不致浪费。

李嘉诚最厌恶的，就是那些说话不着边际，节外生枝，讲冗长的套话、无谓的废话的人。有种人说话，简直是抓不住本题，他们说话，像小狗兜圈子一样，转了六七次，依旧归到原地；种种冗长无谓的言语，可以使人听得厌烦。正因为如此，李嘉诚平时惜时如金，很少长篇大套，而必要的商业应酬也总是能短则短，能少则少。

李嘉诚指出，从事商业的人，需要有春宵一刻值千金的惜时观念，他们往往具有男性气概，不舍得在细节上浪费时间，如果连职员的小动作都要干涉的话，这样的人绝对无法做个理想的公司老板。因此，李嘉诚总是将公司经营的许多事情都交给底下的重要助手去办理，对于确定好的投资或经营计划，他总是充分信任下属，而从不干预。他自己则总是将重大的经营决策反复斟酌，直到做出决定为止。正是靠了这样的高效率工作，他才节省了宝贵时间，使得规模庞大的和记黄埔和长江实业公司得以高效地运转。

精明地利用时间

世界汽车大王亨利·福特说过一句话："根据我的观察，大多数人的成就是在别人浪费掉的那些时间里取得的。"这句话明确地说明了我们要创业还必须做的一件事：善于利用时间。

成功人士能够意识到时间的宝贵。人生是由我们在世上拥有的有限时间构成的。虽说时间有限，但怎样利用它却是可以由自己操纵的。威廉·沃德说：我们不做时间的主人，就要做时间的奴隶；我们若不利用时间，时间就会把我们耗尽；成功的人与不成功的人之间的差别不是他们拥有的时间多少——因为每个人每天都有 24 小时——而是如何利用。

要精明地利用时间，最重要的措施之一是大大地减少浪费掉的时间。因此我们要注意：莫让宝贵的时光在不知不觉中溜走了。通常要警惕以下几个因素。

1．懒惰

善用时间就是善待生命。许多人很难使自己的每一天都朝着正确方向前进。有些人的弱点是积极性不高，有些人的问题是对自己的要求不高，而最致命的是惰性。要克服惰性，我们必须及早开始行动，因为你会突然意识到因为开始太迟而无法完成当天想做的事，这是最令人失望的。许多人在意识到时间不够而无法完成他们计划的事时，干脆放弃努力，什么也不干，解决的办法就是“懒鸟先飞”。

2．拖沓

办事拖沓的人，总是在浪费大量的宝贵时间，这种人做事时要花许多时间来担心这个担心那个，找借口推迟行动，又为没有完成任务而悔恨。其实在这段时间里，他们完全可以完成一项工作而开始另一项工作了。

要克服拖沓的弱点，我们就必须养成好习惯。因为一个惯于办事拖沓的人是很难改变其以前的工作模式的。如果有这个毛病，就必须重新训练自己，用好习惯来取代拖沓的坏毛病。每当你发现自己又有拖沓的倾向时，静下心来想一想，确定你的行动方向，然后要求自己尽快完成这项任务，定出一个最后期限然后努力遵守，渐渐地，你拖沓的习惯必会改变，工作效率必将提高。

3．做白日梦

一名画家有这样一幅作品，画的是喧闹的街道、川流不息的车流，每一个人的脸上都很忙碌的样子。在这一派繁忙的景象中，有一个人弯着腰，样子很失望。在他下面有一行字：“寻找昨天。”其实，我们中的许多人就像这个人一样，老是想着过去犯过的错或失去的机会。其实不必回想过去，也不要做未来的梦。逝去的不会回来，白日梦也无法实现。浪费在空想中的每一刻若被投入到实际的工作中去，你会发现许多意外的收获。

要有效地充分利用时间，一定要学会统筹时间的方法。许多人在处理日常事务时，以为只要时间被工作填得满满的就很好了。其实不然，一个追求成功的人必须用分清主次的办法来统筹时间。

（1）确定主次。在我们有很多事要做时，应分清主次。有些事是你必须做的，而有些却并非如此。并非非做不可或不是一定要你亲自做的事情，你可以委派别人去做，自己只负责监督其完成。

（2）制定进度表。把你要做的事情和可利用的时间安排好，对于你的成功至关重要。这样可以让你每时每刻都集中精力处理要做的事。你不仅可以制定日进度表，还可以制定周进度表、月进度表、年进度表。这样做能给你一个整体方向，使你看到自己的宏图，有助于你实现目标。

李嘉诚金言：不要嫌弃细小河流，河水汇流，可以成为长江。

时间是最可宝贵的

惜时如金，是李嘉诚的另一个成功秘诀。现代人个个都在感叹每天时间不够用，没有时间做这个，没有时间做那个，那么日理万机的超人又是如何安排他的时间的呢？

李嘉诚坦言：我每天不到清早 6 点就起床了，运动一个半小时，打高尔夫球，晚上睡觉前是铁定的看书时间，白天精神是很好的，精神来自兴趣，你对工作有兴趣就不会累，最累的时候是开会，一个发言者讲了第一分钟，你已经知道他要讲的内容，可是那个人讲了 10 分钟，你就会感到很疲倦，因为无聊和无奈。有时候我要带花旗参去提神，中午我是不睡午觉的，太倦了，会喝点咖啡。两年前我试过上网，但是上网太花费时间了，一上就是两个小时，以后就比较少上了，我现在用电脑主要是看公司的资料。

李嘉诚对自己的生活品质有如此评价：我今天的生活水平和几十年前相比是降低了，年轻时候也曾经想过买点好的东西，但是不久就想通了，只是强调方便，我的穿着可能比一般人还要差一点，我的皮鞋是 400 元的，是胶的，手表是 200 元的，我只求心灵满足，很开心。我相信一个人的地位高低，要看行为而定，你自己想通了，脑海里自会别有天地，能超越权势和卑微。

作为香港人中成功的典范，李嘉诚如是述说他的成功之道：“今天在竞争激烈的世界中，你付出多一点，便可赢得多一点。好比在奥运会上参加短途赛，虽然是跑第一的那个赢了，但比第二、第三的只胜出少许，只要快一点，便是赢。”在这个被李嘉诚比喻为赛跑的商业竞争过程中，时间永远是最可宝贵的，用李嘉诚的话说，如果在竞争中，你输了，那么你输在时间；反之，你赢了，也赢在时间。

像钟表一样准时

成功的人士都是掌握并运用时间的高手，他们深深懂得珍惜时间的重要性。在他们的眼中，时间是所有物品中最有价值、最值得去收买的物品，而且，也正因为时间是一种不可再生的资源，所以更显得可贵，科学家们永远不会找到一种时间的替代品。当我们的时间用完时，我们也就不存在了。时间时时刻刻都很重要。它往往是各种问题、各种场合的致命核心，是关键，在社会交际中尤其如此。谈判时，你是否能按时坐在谈判桌前；上班时，你能否准时坐在你的办公桌前，让你的老板看到；约会时，你是否能按时到达与异性约会的地点……假如你在这些时候、这些场合错过了时间老人的提示，那么你很有可能失败。可见，如果你想有一次成功的交际，“准时”是万万不能忽视的。

像大多数商品一样，时间的价值取决于供给和需求的大小。如果石油能供应无缺，它就不会这样昂贵。就像我们很多人都认为水几乎没有什么价值，但对沙漠中的人来说，水可是一项宝贵的财富。时间是所有商品中最有价值的商品，它对于有些人来说如白驹过隙，对有些人来说又度日如年，这是因为时间是由过去的成就来衡量的，有些人回首往事，自己一事无成，而且自感一生之中所做之事缺乏意义，缺少兴趣，这类人感到日子消逝得太快，自己被自己骗了。而有些人则不同，在他们的记忆中，充满了令人满足的活动，有成就的人会觉得他们度过了一段很长而且丰富的时光。时间不能以分钟、小时或时日来看待，而是换化为各个事件和不同的经历时才会真实地具体地存在。

时间是金钱，时间是幸福，时间是生命。

有的人因工作忙，接待客人的时间都受到限制，谈话最多不超过三分钟，对于这样的人来说时间是生命。你如果在应约的时间没到，你就失去了这次交往的机会，并且可能永远失去了和这个人交往的机会，你没到，别人却在等你，这种等待是不公平的，是浪费别人的生命。假如你因急事或意外事故不能按预约的时间到达目的地，你应该打电话告诉别人，或留言。为了不影响别人的工作或其他安排，在约定时间时也可采用弹性时间，比如说下午 3 点半到 4 点之间，这样被约者也可安排一些放松性的活动。总之在交往中守时是一个人品格和作风的一种体现。一个不守时的人给人留下的印象是不可靠，仅此一点，你也就失去了与人建立深入交往的基础。一个人守时首先是言而有信、尊重他人的表现。

现在就业成为社会的焦点问题，每年有成百万的人求职，在求职过程中都有面试、笔试这样的程序。如果你未准时赴试，那么，你和其他的竞争者相比，你已处于劣势了。这种情况下，最好是提前到场，然后按用人单位的安排完成自己该做的事。千万不可因两分钟之差而丢掉就业的机会，这是很不划算的。

在交际中所有的事情都离不开约时间，迟到而来、申明缘由，是办事拖沓、不干练的表现，无故不去是拒绝的表示，在交谈中语无伦次、拖延时间，是一种胸中无数的表现，所以要不迟到、不拖延，定时、定点地按预期计划进行。

抗拒消极态度

我们周围有许多人物，常常散发消极悲观的想法，如果我们在心理上丝毫不设防，那么要保持积极进取的心境便难如登天了。

因此，你要不时地检查自己的言行和他人的建议，分辨出其中消极与积极的内容，对许多广为流行的消极话语，也要保持高度警觉，总之，你要戒绝下列言词或心态。

1.“小心一点。”

在此我们指出一个道理：凡事但求“小心一点”的人，绝对不可能有什么成就。小心谨慎并非处理问题的正面方式，反之，我们要敢做敢为，积极地驾驭问题。

2.“别紧张嘛!”

当然，我们遇到困难时该沉着应战，而不应紧张兮兮或歇斯底里。但一般人常挂嘴边的“别紧张”，往往都是要我们故作轻松，这会松懈我们的斗志，使我们产生守株待兔的心态。切勿期待别人能完全替你解决问题，好像解决之道是从天而降似的。“别紧张嘛”的这种心态，不能帮你处理困难以获得真正的轻松，反而抑制了你的才智，扼杀了你主动创造的能力。

3.“绝不可能的!”

这句话真不知道扼杀了多少积极观念！不要把它挂在嘴边，也不要让别人对你灌输这种消极的态度。

实际上，只要我们愿意付出时间、精神与耐力，则任何事情都“可能”有解决之道。

4.“马马虎虎。”

你一定有这种经验：你好意问你的朋友最近过得怎样，但他们大都是说：“马马虎虎啦！”这是一句消极的话，虽然无伤大雅，却能在情绪上引起自觉平庸之感，久而久之，更减损了对生命的热爱和工作的干劲。

你要切记：虽然你不能控制环境，使它事事尽如你意，但你却可以控制自己的情绪。你要跟自己说，我过得很好。这不是要你像阿 Q 般自欺欺人，而是要你调适心态，以便创出一番局面。要知道，始终抱着“还可以”心态的人，是很难有什么“很好”的成就的。

5.“这就是终局。”

没有事情算是绝对的终点，任何事情都是过渡性的。这意思是说，每个结束都是新的开始。不要为过程所困扰，因为过程不是终点。正如古人所云：“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村。”

总而言之，你要把心灵的频率调好，以聆听辨别出积极和消极话语间的差异，进而把后者逐出心灵之外。也许任何难题之解答，总是生于积极进取的心态中的。

积极一点吧！你面对的难题是可以解决的。就算不能彻底解决，起码你也能加以处理，使之不致恶化。你可以有效地处理（即使不是解决）问题，甚至是从其中汲取人生智慧。不过，你必先能积极地掌握你的生命与思想。换言之，你必先能自我主宰，不受制于诸多外在的力量。

培养积极思维能力

以下五条原则，可以帮助你培养和加强积极思维的能力。

1．从言行举止开始

许多人总是等到自己有了一种积极的感受再去付诸行动，这些人在本末倒置。积极的行动会导致积极的思维，而积极的思维会导致积极的人生态度，而态度是紧跟行动的。如果一个人从一种消极的人生态度开始，而非付诸行动，总是等待着感觉把自己带向行动，那他永远也成不了他想做的积极思维者。

2．用美好的感觉和信心去影响别人

随着你的行动和思维日渐积极，你会慢慢获得一种美满人生的感觉，信心倍增，人生中的目标感也越来越强烈。紧接着，别人会被你吸引，因为人们总是喜欢跟积极乐观者在一起。你可以运用别人的这种积极响应来发展积极的关系，同时也帮助别人获得这种积极态度。

3．重视与你交往的每一个人

我们生活在一个快节奏的世界里，大多数人来去匆匆，一心想着完成自己的任务。他们往往疏于腾出时间与他们所交往的人谈心。

如果你能这样做，并关心重视他们，就会对他们产生很好的后果，你会使他们的人生更有价值，他们也会给你更丰厚的回报。

我们每个人都有一种欲望，即感觉到自己的重要性，这是普通人自我意识的核心，如果你能满足别人心中的这一要求，他们就会对自己，也对你抱积极的态度。使别人感到重要的同时，别人也会反过来使你感到重要，因为大多情况下，你怎样对待别人，别人也会怎样对待你。

4．寻找每个人身上最好的东西

寻找每个人的优点和使别人感到受赞赏可以起到相似的作用。最差劲的人身上也有优点，最完美的人身上也有缺点，你眼睛盯住什么，你肯定就能看到什么。如果你总是寻找别人身上最好的东西，就会让你对他人留有美好的印象，也会使他们对自己有良好的感觉，能促使他们成长，努力做到最好，并且创造出一个积极的、卓越的工作环境。

5．寻找最佳的新观念

积极思维者时刻在寻找最佳的新观念。这些新观念能增加积极思维者的成功潜力。有些人认为，只有世界上的天才人物才会想出好主意。事实上，要找到好主意，靠的是态度，而不是能力。一个思想开放、有创造性的人，会哪里有好主意，就往哪里去。在寻找的过程中，他从不会轻易放弃，因为他知道新观念对他来说就意味着价值和财富。

达到目标的十个步骤

以下是达到目标的十个步骤。

（1）先制定通往长期目标的一些短期目标。制定一个月、六个月或一年的目标，要比制定长期目标更有效果。因为有一定的期限，比较容易控制。

（2）定下你目前无法达到的目标，但不要超出你的能力太远。以自然增加的方式来获得逐步的成就，这是极重要的。

（3）在你身边团结一些对同一目标有兴趣的人士，使自己可以获得团体的帮助。还有，和专家探讨你的目标，向那些已获得重大成就的人请教。

（4）事先想好一个奖品或纪念仪式，那么，你在完成你的一项成就之后，就有可以庆祝的东西了。这种奖品可能是一次旅行、一次家庭聚餐、一项特别有趣的娱乐活动或一件心仪已久的衣服。

（5）试着以不同的方式来纪念新年。把你今年的目标放入一个信封内，鼓励你的家人也采取相同的做法。在除夕夜或新年当天，把这些信封全部打开，看看你们是否实现了一年前所定下的目标。这是结束一年岁月的一种极妙的做法。然后，再定下你新年度的目标。

（6）在你书桌上或公事包内的月历上，写下你下个月的目标：你打算干什么，你将到哪儿去，你将和什么人联络？这使你能够逐步接近你每个月或一年的目标。

（7）利用放在口袋中或书桌上的周历，计划好你下周的活动日程。

（8）利用一张纸，写下最重要的目标和每天必须优先处理的工作。每天上床睡觉之前，写下你明天必须完成的工作，每天展开工作之前，先看一下这张纸条，然后再去从事你一天内的第一项工作。把已经完成的每项工作，一一划掉，尚未完成的则移到第二天的日程表内。

（9）不要与消极和疑心重的人共同分享你的目标。应和真正关心你以及希望帮助你的人共享。一定要接受胜利者的忠告。记住，悲哀总喜欢找人做伴。有些人就是喜欢你和他们一起呆在失败的深渊。

（10）每个月存一点钱到你的银行户头中，就像是付房子的分期付款一样，以便将来需要时使用。这样，你自己就有了最佳的金钱保障。

把精力投入到自己的强项上

如果一个人能把所有精力都投入到自己的强项上，结果会怎样？必然会有所建树！

渥沦·哈特葛伦博士是一位博学多才的老人，他以前是一所大教堂的牧师，后来退休了。他曾经问过一位年轻人是否了解南非树蛙，年轻人坦白地说：“不知道。”

博士诚恳地说：“如果你想知道，你可以每天花 5 分钟的时间阅读相关资料，这样，5 年内你就会成为最懂南非树蛙的人，你会成为这一领域中最具权威的人。”

年轻人当时未置可否，但他后来却常常想起博士的这番话，觉得这番话真的道出了许多人生哲理。

我们大多数人都不愿意每天投资 5 分钟的时间（与五个钟头的时间相比实在是少之又少）努力成为自己理想中的人。

伍迪·艾伦说过，生活中 90%的时间只是在混日子。大多数人的生活层次只停留在：为吃饭而吃、为搭公共汽车而搭、为工作而工作、为回家而回家。他们从一个地方逛到另一个地方，事情做完一件又一件，好像做了很多事，但却很少有时间从事自己真正想完成的目标。就这样，一直到老死。我猜想很多人临到退休时，才发现自己虚度了大半生，剩余的日子又在病痛中一点一点地流逝。

成大事者与不成大事者之间的距离，并不如大多数人想象的是一道巨大的鸿沟。成大事者与不成大事者只差别在一些小小的动作上：每天花 5 分钟阅读、多打一个电话、多努力一点、在适当时机的一个表示、表演上多费一点心思、多做一些研究，或在实验室中多试验一次。

在实践理想时，你必须与自己做比较，看看明天有没有比今天更进步——即使只有一点点。

只要再多一点能力，只要再多敏捷一点，只要再多准备一点，只要再多注意一点，只要再多培养一点精力，只要再多一点创造力。

通常只有遇到实际的状况后，才能分辨你的能力足不足以胜任那份工作。如果你是一个外科医生，动手术时却手脚笨拙，就说明你医术不佳；如果你是一个厨师，人们无法知道你厨艺好不好，除非你准备了

一顿餐点让他们品尝，他们才会晓得。

评断你能力的最佳裁判不是你的老师、消费者或你的朋友——而是你自己！

在行动之前你自己就知道你是否足以胜任这一个任务。你可以想尽办法掩饰你的无能，并祈祷没有人会发现你知道得很少、动作多么的不熟练。但终究你还是得面对自己的无能，也必须自己想办法修正。

没有任何借口可以解释你为什么长时间仍然无法胜任一项工作。第一天你可能什么都不知道，第二天你应该懂点什么。第一次尝试一份工作，你可能没办法表现得很完美，但经过一两天的练习，你应该比第一天做得更好。

别人可能也无法真正断言你是不是一个诚实的人——在实际的表现之前。只有你自己才知道自己的动机或企图；只有你自己才知道你诚不诚实、值不值得信赖；只有你自己才知道你提供的交易公不公平。

人们通常了解他们自己是不是欺骗了他人，如果自己连这点都不知道，那他就已经成为病态的骗子，行为上也会有严重的偏差。

不论你想追求的是什么，你必须强迫自己增强能力以实现目标。

这就需要钻研自己的领域。认真地研读、仔细地观看、专心地聆听这行中顶尖人物的言行举止，并效法他们的作为。

勤加练习，勤加练习，最后还是勤加练习！决不放弃学习，而且一定要将学到的知识运用于日常生活中。

保持与这一领域的最新发明、最先进技术和最新研究之间的资讯渠道畅通。参加新的发布会、展示会、讨论会或其他各种集会。敏锐地观察相关的新趋势、新发现，你会为从中发觉新的可能而感到兴奋，这表示你可能已基于过去的努力而为未来发现了新的方向。你将会越来越杰出。

耐心是致富的法宝

俗话说，“十年磨一剑”。成大事者，很多情况不能大急大躁，而应有足够的耐心等待机会和创造机会。这就是李嘉诚的重要法宝。在李嘉诚兴建的第一个大型屋村——黄埔花园屋村的项目上，李嘉诚就是运用“十年磨一剑”的精神以其惊人的耐力获得成功的。

1981 年，李嘉诚就准备推出这一宏伟计划。当时，黄埔花园所用地盘是黄埔船坞旧址，按港府条例，工业用地改为住宅的商业办公楼用地，应当初交地皮的差价。而当时正好是地产狂热的阶段，按协议的价格，和黄需补地价 28 亿港元。由于代价太大，李嘉诚不得不对此计划暂缓实施。

1983 年，香港地产业出现低潮，李嘉诚立即抓住大好时机，与港府进行谈判。结果他仅用 3．9 亿港元就获得了商业住宅的开发权。这样，李嘉诚大大降低了发展成本，屋村的每平方英尺成本不及百元。屋村计划尚未实施，李嘉诚就取得一笔可观的价值。就此一点，可见他经商术的高明。

1984 年 9 月 29 日，中英关于香港问题的联合声明在北京签订。香港前景骤然明朗，恒生指数回升，房地产界又大显神威。因此，1984 年年底，李嘉诚领导的和黄共投资数十亿港元兴建黄埔花园屋村。这样宏伟的屋村工程在香港地产业史上是前所未有的，即令在世界范围，它也足可称雄。据行家估计，整个项目完成以后，李嘉诚及和黄集团能获利 60 亿港元。如此高的回报，实属罕见。地产低潮补地价，地产转旺大兴土木，地产高潮出租楼宇（整个计划分 12 期，首期于 1985 年推出，1990 年全部完成），这就是李嘉诚在香港地产界立于不败之地的秘密之所在。

在香港，地盘是商业发展的先锋。兴建大型屋村最关键的困难，在于获得整幅的大面积地皮。为此，李嘉诚总是胸怀全局，整天苦思冥想。1985 年，李嘉诚收购港灯，其实他“醉翁之意不在酒”，他在意的是港灯的地盘。港灯的一家发电厂位于港岛南岸，与之毗邻的是蚬壳石油公司油库，蚬壳另有一座油库在新界观塘茶果岭。李嘉诚收购港灯后，想方设法将电厂迁往南丫岛。这样，李嘉诚运筹帷幄，获得了两处可用于发展大型屋村的地盘。

1988 年 1 月，长实、和黄、港灯、嘉宏四公司，向联合船坞公司购入茶果岭油库后，即宣布兴建两座大型屋村，并以 8 亿港元收购太古在该项计划中所占的权益。这样，李嘉诚又获得了两大屋村。两大屋村最后盈利 100 多亿港元。

专心做好一件事

一个人的精力是有限的，把精力分散在好几件事情上，不是明智的选择，而是不切实际的考虑。在这里，我们提出“一件事原则”，即专心地做好一件事，就能有所收益、能突破人生困境。这样做的好处是不至于因为一下想做太多的事，反而一件事都做不好，结果两手空空。

想成大事者不能把精力同时集中于几件事上，而只能关注其中之一。也就是说，我们不能因为从事分外工作而分散了我们的精力。

如果大多数人集中精力专注于一项工作，他们都能把这项工作做得很好。

在对 100 多位在其本行业获得杰出成就的男女人士的商业哲学观点进行分析之后，卡耐基发现了这个事实：他们每个人都具有专心致志和明确果断的优点。

做事有明确的目标，不仅会帮助你培养出能够迅速做出决定的习惯，还会帮助你把全部的注意力集中在一项工作上，直到你完成了这项工作为止。

能成大事者的商人都是能够迅速而果断做出决定的人，他们总是首先确定一个明确的目标，并集中精力、专心致志地朝这个目标努力。

伍尔沃斯的目标是在全国各地设立一连串的“廉价连锁商店”，于是他把全部精力花在这件工作上，最后终于完成了此项目标，而这项目标也使他获得了巨大成就。

林肯专心致力于解放黑奴，并因此成为美国最伟大的总统。

李斯特在听过一次演说后，内心充满了成为一名伟大律师的欲望，他把一切心力专注于这项工作，结果成为美国最伟大的律师之一。

伊斯特曼致力于生产柯达相机，这为他赚进了数不清的金钱，也为全球数百万人带来无比的乐趣。

海伦·凯勒专注于学习说话，因此，尽管她又聋又哑又失明，但她还是实现了她的明确目标。

可以看出，所有成大事者，都把某种明确而特殊的目标当做他们努力的主要推动力。

专心就是把意识集中在某一个特定欲望上的行为，并一直集中到已经找出实现这项欲望的方法，而且坚决地将之付诸实际行动。

自信心和欲望是构成成大事者的“专心”行为的主要因素。没有这些因素，专心致志的神奇力量将毫无用处。为什么只有很少数的人能够拥有这种神奇的力量，其主要原因是大多数人缺乏自信心，而且没有什么特别的欲望。

对于任何东西，你都可以渴望得到，而且，只要你的需求合乎理性，并且十分热烈，那么，“专心”这种力量将会帮助你得到它。

假设你准备成为一位伟大的作家，或是一位杰出的演说家，或是一位成功的商界主管，或是一位能力高超的金融家，那么你最好在每天就寝前及起床后，花上十分钟，把你的思想集中在这项愿望上，以决定应该如何进行，这样才有可能把它变成事实。

当你要专心致志地集中你的思想时，就应该把你的眼光投向一年、三年、五年甚至十年后，幻想你自己是这个时代最有力量的演说家；假设你拥有相当不错的收入；假想你利用演说的报酬购买了自己的房子；幻想你在银行里有一笔数目可观的存款，准备将来退休养老之用；想象你自己是位极有影响的人物；假想你自己正从事一项永远不用害怕失去地位的工作……惟有专注于这些想象，才有可能付出努力、美梦成真。

一次只专心地做一件事，全身心地投入并积极地希望它成功，这样你的心里就不会感到精疲力尽。不要让你的思维转到别的事情、别的需要或别的想法上去。专心于你已经决定去做的那个重要项目，放弃其他所有的事。

把你需要做的事想象成一大排抽屉中的一个小抽屉。你的工作只是一次拉开一个抽屉，令人满意地完成抽屉内的工作，然后将抽屉推回去。不要总想着所有的抽屉，而要将精力集中于你已经打开的那个抽屉。一旦你把一个抽屉推回去了，就不要再去想它。

了解你在每次任务中所需担负的责任，了解你的极限。如果你把自己弄得筋疲力尽，那你就是在浪费你的效率、健康和快乐。选择最重要的事先做，把其他的事放在一边。做得少一点，做得好一点，才能在工作中得到更多的快乐。

可以看出，专心的力量是多么神奇！在激烈的竞争中，如果你能向一个目标集中注意力，成功的机会

将大大增加。

敢于正视自己的人性缺陷

人性中充满美好。善良的一面是我们常常能够看到的，但也有充满诡诈、欺骗等黑暗的一面。

而你的性格缺陷，却往往被人利用，你同时也要防止利用他人性格缺陷，导致我们走向别人的陷阱之中。

有一位精明的商人，他在各方面都很优秀，头脑聪明，业务上精湛、干练，是个轻易不会被打败的人。但他有个弱点，就是好色。年轻时经常换女朋友，结婚后也不时在外拈花惹草，后来他离了婚。经商成功后，他身边可以说美女如云，他花在女色上的金钱和精力不计其数。有一次，几个商界合作者带他到了温柔乡，几杯酒下肚，他就迷迷糊糊，在美女的簇拥下，轻易地在一份合同上签了字。第二天，他发现事态严重，但已来不及挽救，白白损失了上千万元。

这就是因为自己的人性弱点而走入陷阱的很好的佐证。当你的弱点凸现出来的时候，你会几近丧失理智和头脑。因此，你要正视你的人性弱点，你要清醒而理智地把握住自己，不要轻易踏入别人事先设计的陷阱之中，很多人因为自己的弱点而倾家荡产、妻离子散。

人性的弱点有很多，比如：

贪财：一听说有钱可挣，不管这钱挣得干净不干净，是不是有风险，拼命扑上去。我们都听说，政坛人物因金钱丑闻而下台，其实有些是落入了政敌的陷阱；商人为贪财去与人合伙，结果对方一走了之，白忙了一场；女性为贪财而委身于有钱的人，结果陪了夫人又折兵，没有捞到什么钱，只有暗自伤心落泪，甚至带来悲剧的命运。

好赌也是人性的弱点。有些人终日无所事事，但对赌博却情有独钟，不管麻将、扑克或者其他什么方式，只要听说有赌局，就兴高采烈。

利用这些好赌之人的弱点设置陷阱，轻易就会把他们的钱赢光，而他们只会抱怨自己手气不好、运气欠佳，希望下一回能捞回来。这种心理只能带来恶性循环，在“捞回来”的心态下，越输越赌，越赌越惨，越惨越赌，直至丧失人性，落个可悲的下场。

贪财、好色、贪赌是人性的弱点中最易让人迷失自我、丧失理性的成分，也最容易让人设计陷阱。而我们一旦落入其中，巨大的损失是无法弥补的。

此外，诸如贪小便宜、贪杯、好吃、懒惰、面皮薄、耳根子软、脾气暴躁等等，都是人性的缺陷，也是别人设计陷害的因素。

社会上的陷阱处处都有，但不是人人都能碰上、人人都会钻入其中。如果你光明正大，脚踏实地，你就可以避免陷阱。

李嘉诚金言：以我个人的经验，有了兴趣，就会全心全意地投入，保持这样的心态，做每一件事情，是没有困难可言的。做哪一行就要培养出哪一行的兴趣，否则，要成功、要出人头地不容易。

事业成果百分之百靠勤劳换来

这个世界上，日夜做梦想成为富翁的人可谓数不胜数。有的人谈到成功者总是以“运气”两字以蔽之，但是李嘉诚并不同意这一观点，他认为，事业的成果有运气的成分，但主要还是靠勤劳。特别是在一个人尚未成功之前，事业成果百分之百靠勤劳换来。

有人曾专门探讨过李嘉诚的“幸运”，颇令人折服。《巨富与世家》一书写到：

“1979 年 10 月 29 日的《时代周刊》说李氏是‘天之骄子’，这含有说李氏有今天的成就多蒙幸运之神眷顾的意思。英国人也有句话：‘一盎司的幸运胜过一磅的智慧。’从李氏的体验，究竟幸运（或机会）与智慧（及眼光）对一个人的成就孰轻孰重呢？我们回顾李嘉诚创业的历史就不难发现，所谓幸运的出现总是以智慧和劳动做基础的。如果光有幸运而没有成果，那么成果也会是无根之源，无本之木。”

针对人们的这些问题，1981 年，李嘉诚发表看法。他指出：

“在 20 岁前，事业上的成果百分之百靠双手勤劳换来；20 岁至 30 岁之前，事业已有些小基础，那 10 年的成功，10%靠运气好，90%仍是由勤力得来；之后，机会的比例也渐渐提高；到现在，运气已差不多要占三至四成了。”

1986 年，李嘉诚继续阐述他的观点：“对成功的看法，一般中国人多会自谦那是幸运，绝少有人说那是由勤奋及有计划地工作得来。我觉得成功有三个阶段。第一个阶段完全是靠勤力工作，不断奋斗而得成果；第二个阶段，虽然有少许幸运存在，但也不会很多；现在呢？当然也要靠运气，但如果没有个人条件，运气来了也会跑去的。”

李嘉诚认为早期的勤奋，正是他储蓄资本的阶段，这也就是西方人士称为“资本积累”的观念。不过，在香港每天工作超过 10 小时、每星期工作 7 天的人大概也有 10 万人，为什么他们勤奋地工作了数十年还没有出人头地呢？这其中必有幸运和智慧的成分。

由此可见，李先生认为勤奋是成功的基础乃是自谦之词，幸运也只是一般人的错觉。从李氏成功的过程看，他有眼光判别机会，然后持之以恒，而他看到的机会就是一般人认为的“幸运”。许多人只有平淡的一生，可能就是不能判别机会，或看到机会而畏缩不前，或当机会来临时缺少了“第一桶金”。也有人在机会来临时，因为斤斤计较眼前少许得失，把好事变成坏事，坐失良机。

第六章 不要难为自己

做人做事别太固执

固执己见似乎让人感到个性，但更多时候给人的感觉是顽固不化。

太固执的人总会自以为是，很轻易地得出一个结论后，就认定是最终真理。如果别人有不同看法，就肯定是人家哪儿出问题了。太固执的人也很容易轻视别人、否定别人。太固执的人常常刚愎自用。三国名将关羽之所以最后败走麦城，被俘身亡，最大的一个原因就是固执偏激、刚愎自用。

太固执的人很容易对人产生偏见。在他们眼里，如果爷爷是小偷，那么他的孙子也好不到哪儿去；一个人从监牢里出来，他这一辈子肯定不会干好事……让一个太固执的人去当老师，班里的“差生”永远得不到翻身；让一个太固执的人去做老板，他的职员永远不能犯错误。但是，世界“牛仔大王”李维的公司里有 38%的职员是残疾人员和一些有犯罪前科的人，他们在那里都干得好好的。

太固执的人不易接受新事物。他们总认为自己的一套是最佳的，他们对新事物其实根本不了解，但他们却煞有介事地说出一大堆凭空想象的局限和不足，俨然是专家。他们会坚持认为计算机没有算盘准确，即使他儿子还是个电脑工程师；他们会认为生儿子当然比生女儿好，即使女儿成了名人，他们也会坚持认为这是上帝开的一个玩笑。

太固执的人肯定没有好的人缘。要想改变这种坏脾气，首先得试着去理解人，试着从别人的角度来考虑问题。抱着一个信条：在不了解一个人或一样东西之前，别妄下结论。

认准大道朝前走

我们回顾李嘉诚过去走过的历程会发现，他的行为轨迹与古人推崇的“文武之道，一张一弛”惊人地相似。李嘉诚是个从传统文化氛围中走出来的新型企业家，他能够自觉或不自觉地去其糟粕，取其精华，使其与现代商业文化有机地结合为一体。经济学家探讨日本和亚洲四小龙经济腾飞的奥秘时，惊奇地发现东方传统文化的神奇作用。

我们不得不折服李嘉诚在“炒风刮得港人醉”的疯狂时期，丝毫不为炒股暴利所心动，稳健地走他认准了的正途——房地产业。

1958 年，李嘉诚涉足地产；1971 年将长江工业改为长江地产，集中发展地产，次年又更名为长江实业，并成功上市。当年的重大抉择，现在越来越显示出其正确性。

1976 年，长江实业取得年经常性利润 5887 万港元、拥有地盘物业 635 万平方英尺、资产净值增至 5．3 亿港元的历史最好成绩。由于李嘉诚采取了稳扎稳打发展地产业的策略，因而使自己在业界实力渐雄，名声渐响。

而不少房地产商放下正业不顾，将用户缴纳的楼花首期（款）物业抵押获得的银行贷款，全额投放到股市，大炒股票，以求牟取比房地产更优厚的利润，这种做法加大了房产开发的风险，后来爆发了香港著名的“银行挤兑风波”，终使那些铤而走险的商人遭到了经济规律的惩罚。

当然，李嘉诚从事房产的开发也是有原则的。与那些惟利是图的商人不同，他十分注重自己的公司形

象。例如，1977 年中期，李嘉诚购入大坑虎豹别墅的部分地皮——15 万平方英尺。虎豹别墅为星系报业胡氏家族的祖业，据介绍该家族的一篇文章称：

“所谓别墅，其实不是一座私人花园住宅，而是规模宏伟、饶有特色的公园。巍峨屹立的七层白塔，红墙绿瓦的亭台楼阁、展览馆，碧波荡漾的游泳池，动物雕塑装饰着崖壁，还有叙述警世故事的泥塑及假山、山洞等，参观、游乐、购物、休息场一应俱全。到过虎豹别墅的人，无不称赞它的丰富多彩、富丽堂皇。”

李嘉诚购得地皮后，在上面兴建了一座大厦。游客批评大厦与整个别墅风格不统一。李嘉诚遂停止在该地大兴土木，尽量保留别墅花园原貌。他这样做就是为了向社会舆论表明自己与一般商人不同。

换条路可能会更好

“千万不要吊死在一棵树上”。做一件事可以有无数种方法，而只有一种才是最佳的，而你想到的可能是最差的。开动脑筋，试着换种方法，你会感觉豁然开朗。有了这种“换条路”的思考方式，你会发现很多最佳的方法。

聪明人总在想着如何“偷懒”，别人做这件事花了 300 元钱，我能不能少花些，别人做这件事用了两天，我能不能只用一天半。很难想象一个只找到一种方法就当法宝的人如何去参加奥林匹克数学竞赛。办法是人想出来的，即使你比别人笨一些，只要你多花些时间去想，就可能做得比其他人更好，在别人眼里，你就是一个聪明人。所有成功者都是用与众不同的方法才做出了惊人的成绩，“船王”包玉刚之所以能从一条船起家，由一个不懂航运业的门外汉一跃成为一代船主，就是因为他时时处处都在想着如何才是最佳的。当别人都在搞房地产的时候，甚至当他父亲也主张投资房地产时，他经过分析却决定投资航运业；当别的船主都在用“散租”的方式获取暂时的高额租金时，他却用“长租”的方式获得稳定的收入，但同时却赢得了无数固定的大户顾客。他之所以成功，不是因为他是“包青天”包拯的第 29 代子孙而有特殊的遗传基因，而是因为他总能发现常人所用方法的弊端，同时又想出一套更佳的新的方法。

当我们发现自己环境不利的时候，那就试着去换一个地方。当你发现手下人不称职时，就坚决地撤换。当你发现靠每天一封情书向人求爱效果不灵时，就试试一个礼拜不给她写信。当你发现每天弥勒佛似的和人交往，别人还不领情时，你就试着换副阴阳脸。当你发现对儿子百依百顺但他却更加无法无天时，你就试着狠心些、冷峻些。总之，发现“不行”你就得变，而发现“行”你也得变着“更行”。喊出“车到山前必有路，有路必有丰田车”口号的丰田公司所采用的“参与制”，就是近乎苛刻地挖掘任何一个可能“更行”的机会。1977 年，丰田公司全体员工提出了 46 万条合理化建议，每人平均 10 条，为公司节省开支 260 亿日元。

要想成功，就得时时刻刻想着：“是否可以换种方法？”

不要走极端

要么很好，要么很坏；要么是踌躇满志，要么是万念俱灰；稍受鼓励就信心倍增，稍受打击就萎靡不振。虽然说人生是一场戏，但你也不能故意把它搞得大喜大悲，这对身心是很不利的。

有极端思想的人往往是一个完美主义者，或者说是一个理想主义者。在事情开始之前，他们总会把事情的结果想象得很美好。由于看了一张介绍炒股成功者的报纸，他们就会浮想联翩：如果我也去炒股的话，说不定能赚个几十万，然后我就能买幢房子，另外再买辆车，当然也要给女儿买架钢琴。而一旦事与愿违，他们就会痛苦万分，极大的反差加上没有任何的思想准备定会让他们消沉一段时间。

有极端思想的人往往是易冲动、缺少全面考虑的人。他对一件事情投入得特别快，他会调动一切情绪专心于一件事。当他受了别人的启发，决定开始学外语时，他会专心致志地订好计划，而且立刻跑到书店买来外语书，还有一大堆参考书、工具书和空白磁带，他还会考虑到家里的录音机不行，马上去买个新的。但学了三天后，他就觉得计划是否该改一下，参考书是否太深了。再过几天，他就会问自己：学了外语到底有什么用？然后就可能像没发生过这事一样过起了原来的生活。

我们要试着去改变这种极端思想的做法。首先，要有接受挫折与失败的心理。在事情开始之前，要告诉自己：结果越美，往往困难越多。要出门旅游，你不能光想海边风景多么迷人，在大海里游泳是多么畅快，到山顶眺望是多么心旷神怡；你得想想在海边晒半天会很黑，夜里会皮肤发痛，那座山很陡，小心不

能摔跤。其次，我们在事前不要把结果想象得太完美，可以告诉自己：能有七分成功就算很不错了。期望值不能太高，以免失望太多。我们也可以告诉自己：做事要多看过程，只要我们尽力就行了。万一我们不幸遭遇失败，我们应告诉自己：生活大部分时间是平淡无奇的，我们只不过又回到了起点，让我们从头再来。

别总是后悔

因为一件事做得不完美而后悔，或因为不经意的一句话伤害了别人而后悔，这都是难免的。但一个人如果经常性地话一出口就后悔，那就不大正常了。

这种坏习惯有时候是因为犹豫不决的性格造成的。有的人面对选择时，总会考虑得无比周到。从大到小、从前到后，样样都考虑，到最后把自己都给搞糊涂了，不知如何做出选择。好容易在别人的帮助下或在内心的催促下做出了决定，话一出口又马上后悔，心里想：可能做另外一种选择更好。

考虑太多会使你“说了常后悔”，欠考虑也同样使你“说了常后悔”。有些人喜欢信口开河，说话不着边际，只管吹牛倒也无妨，问题就在一不小心就可能伤了别人，那就只有道歉了。

由于犹豫不决而常后悔的人，总会有种失落感，本来做出选择是件很痛快的事，而对他来说却是痛苦的事。去购置一样东西本来是一种享受，而他却体会不到这种满足。上街去吃火锅，走过麦当劳门前，他会禁不住想：吃麦当劳也不错。火锅已经在面前了，麦当劳的香味还萦绕在眼前，火锅的味道肯定减了一半。

如果你是一个优柔寡断的人，你得在做决定之前先弄清楚：自己选择的首要标准是什么？在做选择之前先把标准的顺序排好，如果只想买支笔，能写就行，那就挑支便宜的。在做出决定以后，只能想自己选的东西有多少优点，别去想别的，要有一种知足常乐的心理。

而如果是欠考虑、易冲动的人，就要告诉自己：凡事要三思而后行。特别是在感情冲动时，要立即警告自己：别光从自己角度出发，应该换个角度。和别人开玩笑，不能凭自己想象，你要想想他会不会生气；在批评人时，也要想想对方会怎么想，不能光顾自己发泄；在承诺别人时，不能光让对方满意，要考虑一下自己能否承受得了。

量力而行

世上真有人能成为永远无懈可击的霸主吗？只要我们不断学习，就一定能变成大文豪吗？

其实，我们每个人都有自己的能力上限，不可能样样都行。能力极限可能是由于自己体力、心智或情绪上的缺陷所致。

此外，外在环境的因素也可能从中作梗，使我们无法培养出一项专门技能来。更糟的是，尽管我们坚持每个人都拥有基本的人权，而且也有法律来保护，然而各种歧视仍然充斥于各行各业，如社会经济领域的歧视、人种的歧视，还有宗教、性别、年龄和种族歧视等。这些非理性的歧视，往往也构成了我们取得成功的巨大障碍。

为了向别人或自己证明自己的能力，强迫自己去做能力所不能及的事情，不仅会累坏自己，而且还会平白浪费了宝贵的时间。尽管如此，却还是有很多人仍然乐此不疲。

我们的确听说过某人在情势不利的情况下还奇迹般的完成了一件伟大的事情。以一位骨瘦如柴的人为例，本来人们都已经把他当病号看待，但由于他每天坚持在沙滩上奔跑，经过近一年的努力，他不仅身体变得强壮起来，而且还赢得了世界杯竞走冠军。不过，除了这类催人奋进的故事外，我们还听到大量的故事是关于许多人因为眼高手低而摔得四脚朝天的。这些故事就没有那么迷人了。

经常有人对我们说：“哪怕只有百万分之一的机会，我也要试试看！”我们问他是否常买彩票，他回答：当然！接着，我们问他是否中过奖，他的答案却是：哦！还没有中过。遗憾的是，这种通过买彩票中大奖的企图，不知道让多少人不惜掏腰包去买彩票，结果他们越来越穷。

如果你想为自己定下一个踏实的目标，就必须诚实面对自己的长处与短处，了解自己的能力与极限。如果你觉得困难重重，那么正规的性向测验或许可以助你一臂之力。

不管是正规的生涯指导也好，还是简单的自我评价也好，老老实实地对自我做个评价，可以使自己明了自己的能力。这样一来，我们就不会强迫自己扮演不适当的角色，更不会为了自己能力所不及的事情而

做无用功。如果你擅长打网球或高尔夫球，你当然可以试着让自己打得更好，不过千万不要对自己要求得太过火——除非你已经练就了一手好工夫，否则千万不要以荣登网球赛或世界名人高尔夫球赛冠军宝座为目标。

或许读者会问：有谁会这么想呢？到底有多少人会把自己的目标定得这么高？事实上，我们就真的见过很多人把自己的目标定得太高，而且用尽吃奶的力气想去达到这个目标，结果不是落得万劫不复的下场，就是摔得鼻青脸肿。

如果你有把握达成自己的目标，那就全力以赴地去做吧！然而，如果你在使尽了吃奶的力气后，仍达不到自己的目标，那你就应该重新评估一下情况。千万不要以为用头猛撞就能撞开花岗岩！如果你在身心俱疲、气馁而又备受挫折的情况下，仍然没有完成自己的计划，那么就改弦更张吧！适时的改弦更张，能使你不再因为缺乏成就感而感到挫折，而在追求个人目标的同时，适时对自己的目标提出质疑，也会使自己获得成长。

将计划订得灵活些

一旦在脑海里形成了什么计划的话，这个计划一定是灵活的、可变通的，以便应付实际情况中所遇到的意想不到的变化。一个真正行之有效的计划需要坚强的毅力与耐心才能完成。然而，很多人在形成自己的计划之前考虑不周的地方往往太多，以至于有意外发生时，他们的行事方案往往受到影响，事物的延误给他们造成巨大的心理压力，他们常常因此而苦恼不已。

一位作家曾谈到过他对变通计划的一些看法。他说，自己通常喜欢在凌晨的那个时段创作他的大部分作品。他一般会先拟订一个计划，赶在家里的其他人还没起床之前就完成其中的一两条。但是如果他 4 岁的小女儿有一天突然早起到书房来看他，他的计划当然会被打乱，他又是如何应付这种情况的呢？他通常在这种时候会将这时可以做的事提到前面来做——他也只能这样做。试想，如果一个人计划在去上班之前要先进行晨练，而他办公室突然打来紧急电话使他不得不改变计划时，他又该如何对待呢？所以，还是将计划做得灵活一点好。

在日常生活中，这样的例子不计其数——一些事情没有像我们预想的那样发生，致使我们不得不改变计划：你的朋友答应你的事却没有做到；你发现口袋里的钱并没有你原来计划的那么多；有人未经你的允许而打扰了你的午休；突然冒出来的什么事使你赴约的时间没有你预料中那么充裕……诸如此类的事情一旦发生，你正确的反应应该是：第一，坦然地接受事实，而不是一味抱怨甚至恼怒；第二，思考一下，想想哪件事情乃当务之急而其他事务则可延后。

由于计划改变而导致你的某些事情不能如期完成，你可不能以此为借口，认为处理不好是很自然的事，因而原谅自己的过失——这时，你应该想办法弥补。你应该认识到，造成这种过失的真正原因在于你错误地判断了自己“先做什么事，后做什么”。再拿前面的例子来说，是严格地完成写作计划重要，还是陪一陪 4 岁的小女儿重要？不管怎样，你总得二者择其一——不可因“犹豫不决”而白白浪费掉 30 分钟时间，什么也不做。通常我们考虑的都是“到底什么更重要？是做当时该做的还是继续履行计划？或者将计划变通一下？”显然，如果你希望自己在这种情况下能镇定自若的话，那么你最好在订计划时就别做得过于死板，试着考虑一些你事先预想可能会遇到的情况并为其留足余地，使计划不至于一遇麻烦就付诸东流。事先将计划做得有一定变通性对于很多人来说都是帮助极大的。如果你在预想中允许存在这种变通性，则一旦有什么事突然发生了，你就可以平静地对自己说“这是预料中的事”。

还有，当你习惯于将计划做得很灵活时，你会发现生活中又有了许多美妙的事情：处理事务时你会觉得很轻松，用不着再多花气力。自然，你也用不着为浪费更多的时间和精力而苦闷不堪。当然，灵活性不应成为你拖拉懒散的借口，如果没有什么大的干扰，你就必须时刻告诫自己：“我一定要在计划规定的时间内完成任务！”为此，你得对自己负责，不可自我弱化。这样，你身边的人们也会认为你很好相处。一旦你的计划有所变动了，他们也用不着小心翼翼地应付你。

不要怕位居第二名

你也许觉得奇怪，不要我们去夺第一，这不是叫我们失去进取之心吗？在竞争如此激烈的现代社会，应该人人去争“第一”才是呀！不错！是得人人去争！但问题是“第一”只有一个，而且争“第一”时还

得看争的代价，争得不好，恐怕连什么都保不住，更别说做第二了！

有一位工商界的老板，他从事电脑业。这位老板给自己的企业定位就很有特点——采取“第二战略”。因为他认为，当“第一”不容易，不论是产品的研究、开发、行销，还是人员、设备等，都要比别人强，为了怕被别的公司赶超，又得不断地扩充、投资。换句话说，做了“第一”以后要花很多的内力来维持“第一”的地位！因为一不小心，不但第一当不成，甚至连想当第二都不可能了。

这位老板的想法并不一定科学合理，当“第一”并不一定就很辛苦，当第二或第三也并不一定就轻轻松松。这只是他个人的一种观念而已。但结合现实细想一下，其中也不乏道理，我们不妨加以借鉴。

当“第一”者确实要费很多的力气来保住自己的地位！大至一个企业，小至一个人，都可能有这个问题。一个企业要想位居第一，其所冒的风险也应该是最大的。产品的研制开发、资金的投入、设备的引进、人员的录用、产品的销售与服务等等，都比别人要多、要大、要好。好不容易排到了“第一”，又一下子成为了众人的“眼中钉”，都想超过你，甚至弄垮你！

因此，现实生活中并非人人非得争个第一，位居第二的确也有好处，例如：

（1）可以静观“第一”者如何构筑、巩固、维持其地位，他的成功与失败，都可作为你的经验和警戒。

（2）可趁此机会培养自己的实力，以迎接当“第一”的机会。如果你想当“第一”的话，一旦你觉得自己具备了这方面的实力，就可以趁机攀升。

（3）由于你志不在“第一”，所以做事就不会太过于急切，造成得失心太重，也不会勉强自己去做力所不及的事情，这样反而能保全自己，降低失败的几率。

因此，不管是替人做事，还是经营自己的企业，从第二、第三做起都没关系，并不一定非得想着力做第一！如能稳稳当当地做个第二，一旦主观条件形成，自然也就可成为第一了，这时候的第一，才是真正的第一！

学会释放压力

东晋大诗人陶渊明厌倦尘世喧嚣，辞官归隐，饮酒赋诗，云：“结庐在人境，而无车马喧。问君何能尔，心远地自偏。采菊东篱下，悠然见南山。山气日夕佳，飞鸟相与还。此中有真意，欲辨已忘言。”闲适恬淡之韵味溢于言表，他所追求的正是一种悠闲自在的桃花源式的生活——他不愿承受压力。

在匆忙紧张的现代社会里，老庄哲学似乎显得有些落伍了。不甘寂寞的现代人无法安于闲适，他们崇尚功名，更愿意从事艰巨繁忙的工作，即便屡遭险阻、饱受压抑，也在所不辞，因为他们害怕被淘汰，精神紧张可以制造一种充实的幻觉。此时，人们已步入了压力的误区。

那些在生活和工作中承受着巨大压力的人们往往受人景仰，成为学习的楷模。我们很多人从小就受到激励，要做这种工作卖力、肩负重担的、有出息的“社会栋梁”，要敢于和别人竞赛。能够向人坦言“我这人很耐得住压力”，显然是一件很值得骄傲的事情。而人们在向心理医生进行咨询时，也多是询问如何才能进一步提高自身的“耐压能力”，以使自己可以应付更多更重的工作和学习任务。更糟的是，人的精神运动具有一种被动适应的特性——面对多大压力就基本上能够承受多大压力。你也许会发现：宣称自己很耐得住压力的人总是真的承受着巨大的压力，如果你受到鼓励，别人要求你进一步提高耐力，你就真的能够忍耐更多的困扰、承担更多的责任——直到承受力达到新的极限。即使是在不甚紧张的机关事业部门工作，你也得学习不断提高自身的压力承受力；甚至连专门教人如何释放压力的心理医生自己也感到压力重重！这真是一种遗憾！

能够承受一定的压力是很有必要的，可以锻炼人的意志，使人不致过于脆弱，在人生的旅途中经受住风浪的考验。但是，压力本身并非人生目标，实干和成绩才能够实现人生价值，不要一味承受压力、精神紧张。所以，不可为承受压力而主动给自己加压；相反，我们应该学会适当释放自己所承受的压力，否则，最终将为自己引发危机——水压过大胀爆水管的事故够可怕吧！我们确实应该改变惯有的心态，寻求一种新的工作和生活方式。

在压力引发危机之前，你就应该及早重视它。压力的累积就像滚雪球下山——当雪球还很小，速度也较慢时，是较容易控制的；等它越滚越大、越滚越快时再想让它停下来，即便不是不可能，也是相当困难了。大脑运转不过来；时间总不够用；对工作和学习感到厌烦、难以应付……这些都是你应该注意到的“减

速信号”。

不要一味蛮干，面对一大堆杂乱无章的事情时，首先拧开你思想上的紧张阀门，释放压力——做做深呼吸，走出房间到林阴道上散散步；心绪平和下来后，再回到你的书桌前，镇定自若，想象自己能量巨大，运筹于帷幄之中，决胜于千里之外。

事情再多，也得一件件地做，所以，你应该考虑清楚诸事孰轻孰重，谁先谁后，再提笔把计划写下来，列出你的条理，这样有助于理清你的思维——理论明确了，就可以很好地指导实践。正所谓“磨刀不误砍柴功”，看似不相关的“多余”程式其实很有必要。多花点工夫放松自己，你会在事情的顺畅进展之中赢得更多的时间。你要先学会投资，然后才能考虑丰厚的回报。

学会释放压力，你会发现自己并没有太多的“必要”压力需要承受，自然也就不用绞尽脑汁去想该如何应付了。

排遣紧张与压力的方法

古希腊哲学家曾说过：“人生以快乐为目的。”所以放松下来，调节情绪，排遣工作时的紧张与忙碌。

现代社会，高效率、快节奏更加剧了人们的紧张与压力。每天来去匆匆的人们在办公室与家庭之间快速旋转，人们的身心都很疲惫。

还有更糟糕的：紧张与压力之下，人们因为心情忧郁而逐渐产生了心理疾病，如忧郁症、狂躁症、精神分裂症等种种精神疾病。掌握排遣紧张与压力的方法是现代人类所必不可少的技能之一。

或许运动是一种最直接、最有效的方法之一。去打球、去健身、去参加舞蹈比赛，甚至于扭秧歌都能充分享受到放松与愉快，在呼吸与心脏自然地跳动中放松自己的脑神经。试着每天坚持做一种运动，在尽情地放纵自己的身体时，你不会感到紧张的情绪。

与家人、朋友共处也是一种很好的方法。当孩子们放学回家时，他带给你的天伦之乐可以让你暂时忘掉工作中的烦恼。孩子们稚语中谈到的有关学校的话题以及家人的私事将会把你的工作和生活截然分开，让你充分享受家庭的幸福生活。

在假期里充分休息，过一段新鲜、快乐的日子也是放松情绪、消除压力的灵丹妙药。假日里，外出旅行，去郊游，去踏青，在春光明媚的大自然中充分享受造物主所赐予的美景，这很容易使你头脑保持清醒、身体更加轻松，假期结束后，很自然地你会提高效率，并有较高的工作质量。

不断地改善自己或许也可以使我们轻轻松松地换种生活方式。或是谈恋爱，或是美容，或是认识新朋友，或是学习钢琴演奏，只要觉得自己在变化，就会给自己的工作和生活带来新的欢笑和愉快。即使是去购物也比千篇一律地重复着上一周的日子要好得多。

我们还可以增加自己的幽默感，看看喜剧片，读些幽默故事和笑话，与那些性格开朗的人说说笑笑，在尴尬与窘困时自我解嘲，这或许是你释放压力最快捷的方法。

无可无不可

孔子曾说：“君子之于天下也，无适也，无莫也，义之与比。”也就是说，君子对于天下的万事万物，并没有规定怎么样处理好，也没有规定怎么样处理不好，必须根据实际情况，只要合理恰当，就可以了。因此，对于身边的事理如何看待，采取什么样的态度，孔子的方法值得我们借鉴。

孔子在评价古代几位名人时认为，伯夷、叔齐是一代贤人，坚持真理，有所不足，但他们“言中伦，行中虑”，说话合乎法度常理，行为经过深思熟虑；虞仲、夷逸的特点则是“隐居方言，身中清”，能逃避现实，隐居下来，放肆直言，洁身自好。而他自己则不属于这些人，是“无可无不可”。也就是说，对上述这些人的行为，有的他是肯定的，他自己也是这样做的；有的他则是不赞同的，他本人就拒绝这样做。这种“无可无不可”的处世哲学，要求我们在现实生活中，既要坚持原则，又必须机动灵活。

不坚持原则，一团和气，就会使我们丧失目标，犯大错误。比如经商，根本原则是为了卖货赚钱，利国利民，这个必须坚持，伪劣商品虽然赚钱，但违法害民。赔本买卖，虽然能获得消费者欢迎，但不能赚钱，违背经商之道，也不可为。

不机动灵活，生搬硬套，就会使我们失去机会，坐以待毙。再以经商为例，在坚持利人赚钱的前提下，采取什么样的方法、价格，决不能一成不变。热情服务、随行就市，才能成功。经商如此，为人处世也不

例外。

生活中，凡事不可认死理，大事聪明，小事糊涂，对难以下结论、难以辨是非的东西，采取一种不置可否的态度，既是一种智慧，也是一种品德。否则，聪明过度，妄下结论，往往会使自己处于尴尬的境地，甚至引火烧身。因此，对“无可无不可”的问题，应做如下理解：

（1）能上能下，随遇而安。也就是说，自己既可以升官发财，享受荣华富贵，也能安心守贫，面对艰难困苦。不论是一帆风顺，还是荆棘坎坷，都能以平静的心情，坦然处之。

（2）能贵能贱，入乡随俗。提高自己的修养，增加自己的知识，面对富贵者不卑不亢，面对贫贱者不骄不狂，量体裁衣，不墨守成规。特别是待人接物，要能做到入乡随俗，与人打成一片。因为各个地方生活习惯往往没有什么优劣高低之分。

（3）尊重他人。这样才能赢得他人尊重，因而也就是尊重自己。

（4）能进能退，左右逢源。为人处事，要静如处子、动如脱兔，出乎意料之外，又在意料之中，进不越规矩，退不丧失志向，令人惊叹而不惊奇，让人尊敬而不畏惧、羡慕而不嫉妒，进退自如。

（5）能争能容，皆大欢喜。对于该得到的东西，要理直气壮，努力争取，决不客气。优柔寡断，是无能、懦弱的表现，必须克服。同样，要有宽容之心、大度之情，要能容得下别人，理解和体谅到他人的难处，力争使每个人都满意。

有求有不求

得到世上所有最美好的东西，获取事业上最伟大的成就，赢得同行中最高额的利润，是人的美好愿望。但是，由于客观条件的限制，实际结果往往同主观愿望有很大的差距。有的东西人们唾手可得，有的东西人们经过努力可以得到，而有的东西对人们来说，永远是可望而不可及的。这就要求我们以平静的心态来对待这种结局，做到有求有不求。

有求，指客观条件具备，主观条件又许可，我们能够得到的东西，要敢于追求，努力争取。

有不求，指客观条件不具备，或主观条件不许可，我们永远难以达到的目标，要果断放弃，决不留恋。

因时制宜，机动权变，可以最大限度地发挥人的潜能，使自己获得成功，即所谓东方不亮西方亮，做官不成就经商，三十六行各显能，行行都有状元郎。

孔子有一个非常有名的弟子，名叫子贡。子贡才能出众，善于辞令，同人交往非常得体。

有一次，孔子获悉齐国要攻打鲁国，非常着急，齐强鲁弱，鲁国又是自己的父母之国，鲁国有难，自己怎能袖手旁观呢？为了救鲁之难，孔子想到了子贡，于是就派子贡到齐国去游说，劝阻齐国攻鲁。

子贡到齐国后，利用自己的渊博知识，向齐王分析了进攻鲁国的利弊得失，取得了齐王的信任，终于使齐王放弃了攻鲁的念头。此后，他又出使其他国家，显出了超人的外交才能，赢得了各国诸侯的尊敬，鲁国、卫国还先后聘他为卿相。在外交方面，子贡如鱼得水，充分展示了自己的才能，取得巨大成果，乱齐、破吴、强晋、越霸，都有子贡的一份功劳。

当子贡在外交方面频频胜利，如日中天之时，他渐渐地发现，形势的变化，已使他不可能再有多大作为。再在这方面努力，希图一时成功，已无什么必要了。于是他果断地终止了自己在外交方面的追求，辞去鲁国和卫国的相位，转向了经商生涯。

他利用自己做过卿相的经历，以及雄厚的财力，首先贩运货物，囤积居奇，牟取利润，随后将经营逐步扩大。

他派人向各国国君和贵族馈赠礼物，加强联系，同他们经常交往，谈论政情和商情，了解各地特点及需求。在经营珠宝、美玉当中，他虚心向人请教，掌握了珠宝美玉的辨别鉴定方法，合理确定价格，使自己由外行变成了内行。

由于他善判断、懂管理、能预测、勤经营，在商务活动中屡屡取胜，很快就发了大财，成为当时有名的大商人，为同行所敬重。

人生中要不断学习和总结

李嘉诚指出，不会学习的人就不会成功；不会总结的人就难以战胜失败。正因为如此，李嘉诚一直以不断学习和不断总结的精神督促自己，不断前进，不断进步。

李嘉诚认为人生是一个学习的过程，直到今天他仍然坚持不懈地学习，仍然坚持从中英文报刊上吸收各种知识。长江实业的一位高级职员曾经将一篇有关于李氏王国的翻译文章送给李嘉诚看，李嘉诚一看立即便说：“这不就是《经济学家》里面的那篇文章吗？”原来，李嘉诚早已看过原文。

不仅如此，李嘉诚的阅读非常广泛，他希望通过不断地学习来陶冶自己的性情。他曾说：

“一般而言，我对那些默默无闻，但做一些对人类有实际贡献的事情的人，都心存景仰，我很喜欢看关于那些人物的书。无论在医疗、政治、教育、福利哪一方面，对全人类有所帮助的人，我都很佩服。”

除了学习，李嘉诚还十分善于总结。在规划与统治自己的李氏王国的过程中，李嘉诚曾经给自己总结出日常管理的九个要点，以便不断自我鞭策。

（1）勤奋是一切事业的基础。要勤力工作，对企业负责、对股东负责。

（2）对自己要节俭，对他人则要慷慨。处理一切事情以他人利益为出发点。

（3）始终保持创新意识，用自己的眼光注视世界，而不随波逐流。

（4）坚守诺言，建立良好的信誉。良好的信誉，是走向成功的不可缺少的前提条件。

（5）决策任何一件事情的时候，应开阔胸襟，统筹全局，但一旦决策之后，则要义无反顾，始终贯彻一个决定。

（6）要信赖下属。公司所有行政人员，每个人都有其消息来源及市场资料。决定任何一件大事，应召集有关人员一起研究，汇合各人的资讯，从而集思广益，尽量减少出错的机会。

（7）给下属树立高效率的榜样。集中讨论具体事情之前，应预早几天通知有关人员准备资料，以便对答时精简确当，从而提高工作效率。

（8）政策的实施要沉稳持重。在企业内部打下一个良好的基础，注重培养企业管理人员的应变能力。决定一件事情之前，应想好一切应变办法，而不去冒险妄进。

（9）要了解下属的希望。除了生活，应给予员工好的前途；并且，一切以员工的利益为重，特别对于年老的员工，公司应该给予绝对的保障，从而使员工对集团有归属感，以增强企业的凝聚力。

第七章 生意场待人之道

与人为善才能财源广进

中国古代有“和气生财”的说法，这里的“和”就有着“与人为善”的含义。李嘉诚正是这样一个深得和气生财要诀的聪明人。

“要照顾对方的利益，这样人家才愿与你合作，并希望下一次合作。”追随李嘉诚 20 多年的洪小莲，谈到李嘉诚的合作风格时说，“凡与李先生合作过的人，哪个不是赚得盘满钵满！”

香港广告界著名人士林燕妮对此更有深切体会。她曾主持广告公司，而与长实有业务往来。广告市场是买方市场，只有广告商有求于客户，而客户丝毫不用担心有广告无人做。这样，自然会滋长客户尤其是像长实这样的大客户的颐指气使、盛气凌人的气焰。

林燕妮回忆道：“头一遭去华人行的长江总部商谈，李嘉诚十分客气，预先派了穿长江制服的男服务员在地下电梯门口等我们，招呼我们上去。

”电梯上不了顶楼，踏进了长江大厦办公厅，更换了个穿着制服的服务员陪着我们拾级步上顶楼，李先生在那儿等我们。

“那天下雨，我的一身雨水湿淋淋的，李先生见了，便帮我脱下外衣，他亲手接过，亲手替我挂上，不劳服务员之手。”

双方做了第一单广告业务后，彼此信任，李嘉诚便减少参与广告事宜，由洪小莲出面商谈下一步的售楼广告。

“有时开会，李先生偶尔会探头进来，客气地说：‘不要烦人太多呀！’”

“我们当然说：‘愈烦得多愈好啦，不烦我们的话，不是没生意做？’”

加拿大名记者 JohnDemont 对李嘉诚的为人赞叹不已：

“李嘉诚这个人不简单。如果有摄影师想为他造型摄像，他是乐于听任摆布的。他会把手放在大地球

模型上，侧身向前摆个姿势……”

李嘉诚的“与人为善”，更多的是来自他所受的传统文化的熏陶，以及父母对他的谆谆教诲。而重要的是，李嘉诚将他与人为善的哲学真正落实下来，并坚持下来了。

听得进劝告

任何一项事业的完成，绝对不可能是单独一个人的力量所造成的，即所谓众志成城。

凡是参与这件成功事业的人，都是我们的伙伴和朋友，跟我们息息相关。可是我们却常常有意无意间失去了朋友。要知道，损失一个朋友像损失一条胳膊；时间可使创口的痛苦减除，但失去的永不能补偿，失去一位好友是相当遗憾的一件事。

我们务必要深深地检讨：为什么会失去我们的朋友呢？

可能是他们发现了我们的缺点多得使他们吃惊，错误大得使他们无法容忍，虽然他们再三规劝，可是我们仍然我行我素，丝毫没有改过的意思，他们在失望之余，悄然离开了。当我们发觉时，已经失去了一位朋友。

知道吗？那些私下忠告我们、指出我们错误的人，才是我们的真正朋友。因为他们为我们着想，才甘冒不讳，希望我们改善无法立足于社会的缺点。这样的朋友，我们应该紧紧抓住，好好地跟他们相处，多从他们那里得到忠言。

但是，所谓“忠言逆耳”，大多数人耳朵是听不进刺耳忠言的。他们最喜欢听到阿谀、赞美，最高兴被戴高帽，分不清是真是假，陶醉在美丽的谎言中。一听到刺耳的真心话，便认为这个朋友故意揭他的疮疤、有意跟他过不去，嘴里不说，心里不服，渐渐躲避那个朋友了。

请转换一个角度想想，假如我们有这样一个朋友：他喜欢说谎，不守信用，很多朋友都对他的缺点感到不满。我们怕他如此下去，会失去很多朋友，而陷于孤立。于是基于一片好心，诚诚恳恳地劝告他，希望他知道自己的过失，下决心改过。我们把他当做自己的亲兄弟般，怀着“人溺己溺，人饥己饥”的心理，苦口婆心地去规劝他。

尽管我们说得非常诚恳，非常得体，但一语道破他的隐私，一下子触着他的疮疤，他是会感到很痛楚的。如果他能够忍着痛楚，立下决心改过，我们会很高兴。因为我们的劝告发生了作用，使一个不守信用的朋友变好，如同老父亲看见浪子回头般，既难过又欢喜。

反过来，假如我们的朋友对我们的劝告感到不满，认为我们是存心揭他的疮疤，因而态度恶劣、出言不逊，相信我们会难过得勃然而起，拂袖而去。同理，我们如果用这种态度去对待敢于规劝我们的朋友时，我们等于是“自绝于人”，从此就失掉一位好友了。

生意场上的人应明白：那些私下告诉你错误的人，才是真正的好友！

爽快的人能赚大钱

除了具有原谅他人过错的度量，也要具有赞美他人之心。

很多企业家，个性豪爽，做事磊落。

经商者需有果断力，因此，做事犹豫不决的人，非常不适合经商。

一个人没有具备迅速判断、快速下决心的性格，就无法将生意做好。

反过来说，具有这种条件的人，通常都是商场上的成功者。

所以，有些个性豪爽的企业家，常能干成大事。人的判断，有时正确，有时错误，这些企业家敢大胆地采取行动，实在令人佩服。

一个商人，在接洽商务时，坐在椅子上，不慌不忙地撇开正题不讲，而尽谈些不相干的话。这样的商人，在他的经营上，是绝对不能成功的。因为他太缓迟、太不经济了。现代的商业是瞬息万变的。所以商业谈话中的每句话，都应该针对业务本身而发，时间才不致浪费。

商人最感厌恶的，就是与那些说话不着边际、节外生枝，喜用冗长的套语、无谓的废话的人做买卖。

“那个人真是个爽快的人……”这种话常常被用来形容成功的企业家或商人。

从事商业，需要用人的机会较多。企业家最好具有豪爽的气概，如果连职员的小动作都要干涉的话，绝对无法做好理想的事情。

注意听别人的名字

即使很久没见过面了，你仍然能描述你所碰到过的人里最风趣、最迷人、最和蔼、最有礼貌、最有成就的人，那肯定是能记得住你名字的那个人。为什么我们能这样确定呢？因为我们都是人，出于人性的本能，我们认为，记得我们名字的人，一定会尊敬我们，因为名字是构成身份与自尊的重要一环。

为了社交或生意，学习聆听的艺术，第一条规则就是记住别人的名字。这一点值得一再重复：注意听别人的名字，并且背下来。

生意要做得很成功，若想以言谈敲开他人紧闭的大门，想联系很难以电话接头的人，不必经过艰苦的磨炼，最简单的方法就是记住别人的名字。

不论是在生意场合或是就个人关系而言，如果他人让我们觉得他很有价值，那就是最佳的言辞沟通了。注意听人介绍别人的名字，用意像联想的方法牢记别人的名字，叫出别人的名字，任何情况中，这三种方法都可以增加你成功的机会。这三个方法，是一个基本技巧的三部分。别忘了，首先要做到的是听。倘若你不曾听别人的名字叫什么，就不可能用联想法来记忆，以后再碰到那个人时，当然也就叫不出他的名字。若想以言辞取胜，首先就要注意听别人叫什么名字。

当一个好听众

人类的头脑事实上就像一部能收能放的通讯机，声音为播放自己创意的发报器，耳朵为接收别人创意的收报器。需注意的是，此两者不可能同时发挥作用。

1．勿小看“听”的作用

有人曾说过：“嘴张开时，心是闭着的。”

这句话用来说明前面通讯机的原理是再适合不过了！你必须时常将这句话谨记在心，并且用绳子绑住自己的舌头，让耳朵能尽量发挥其听的能力，同时把所听到的宝贵资讯深留在脑海之中。

相信从前面你已经充分体会到把自己的创意放出让别人收到的重要性，发报机便是将你的创意送出去的最好工具。但在这种前提之下，听的重要性往往容易被忽略，致使因误听或听觉错误而招致损失。所谓误听，就是没听清楚对方所说的话或误解了对方话中的意思，在这种情况下，极容易误事，不得不慎！

也许有人认为这是在杞人忧天。但听的确是人们必须具备的技术，否则就无法听懂别人所说的话或从别人身上学到东西。缺乏听的能力，会使你在攀成功阶梯时备感吃力。

2．擅长听者容易交上朋友

人们都喜欢自己的声音，当他们希望别人能分享自己的思想、感情以及经验时，就需要听众。这是一种十分微妙的自我陶醉的心理：有人愿意听就觉得高兴，有人乐意听就觉得感激。

成为一名好的听众在企业界能产生很大的功效。譬如说，一名推销员向某位顾客推销时，对顾客的需要提出种种问题以表示关切，顾客就会感到很开心。见到此状，便应进一步表现出自己是很好的听众，此时，顾客不仅乐意讲，也愿意让你听他讲，这是一种互惠的关系，而这种关系就是商谈成功的第一步。无论是哪一种顾客，对于肯听自己说话的人都特别有好感。

一言以蔽之，成为一个好的听众，即向成功迈进了一大步。

3．擅长听，工作较顺利

在生意上，因漏听而遭致失败的例子相当之多，换言之，漏听所造成的失败几率相当大。因为，上级有指示下来时，若没有听清楚或有所误解，事情就无法处理得尽善尽美。没有做到尽善尽美，当然就不能算是成功。因此，你应该训练自己“听”的能力，努力使自己不致因发生听觉上的错误而导致失败。如果你现在还不具备这种能力，就立刻开始培养，还不算太迟。

4．能听的人也能学

前面曾一再强调充实、整顿“精神图书馆”是如何重要。“精神图书馆”书架上的书愈多，表示一个人达到成功的能力愈大。而获得新知最快的方法，就是聆听别人说话。利用这种方式，各行各业的成功人士都会愿意将自己多年奋斗所累积的经验及所体会出的诀窍悉数相授。也因为如此，具有好奇心又擅长听的人学习起来总比别人快。

通过老朋友结识新朋友

中国人讲天时、地利、人和，并强调天时不如地利，地利不如人和。成功的人一定是个善于巧用人和的人。

当你在商场上碰到一个新面孔，你想和他做生意，那么你要去拜访他，最好是运用人事关系，经过别人介绍比较适当。人与人之间有个互相认识的人做桥梁，总比硬着头皮冲上去自我介绍好得多。

即使在这个冷酷无情的拜金主义社会，“第一是钱，第二是钱，第三还是钱”的想法也行不通。为了赚钱而不管人际关系的做法，结果还是促成不了生意。因此做生意不得不重视人际关系。

当你委托别人介绍认识某人时，为了尊重介绍人，为了尊重新朋友，无论怎样忙碌，也要在百忙之中赴约。无论多善于和初见面的客人应对的人，若不去见面，其口才依然无用武之地。

当你以推销员的身份去和一个公司接洽，最多只能见到秘书、经理、项目负责人，你很难见到顶尖人物。这时你必须运用人际关系，经由介绍才能见得到。

没有介绍，尽管见得着总经理的面，对方也只是哼哈两句把你打发下去给经理或秘书。但是如果你有一张名片，上面写着：“兹介绍敝友××先生……”字句，那就不太会碰钉子。

看在介绍者的面上，对方总不好意思对你太冷漠，尤其如果介绍者对于对方具有很大影响力时，情形更是如此。

那是一股无形的力量。借了朋友的面子，你的面子也大起来了，那么交涉的事情、谈的生意自然顺利得多。

但很多人不太愿意给人写介绍函，因为介绍函或者在自己的名片上潦草写上几个字，对于介绍对象当然有好处，但是对于介绍者却变成了一种负担。本来可以不接受的，看在情面上又不能不接受，实在进退两难。因此许多人不喜欢替人介绍。为了不太熟的朋友去为难一位熟朋友，是说不过去的。

不管怎样，介绍总是很有用处的东西。因此广结善缘、扩大运用公共关系，对于生意有很大的帮助。这些关系平常就应多建立，这是无法临时抱佛脚的。

不过应当注意的是，无论如何不能给介绍人添麻烦。做生意主要靠自己的本事，所谓“师父引进门，修行看个人”，不能再要求过多。

与大老板交朋友

大公司的老板或知名老板是很难与一般老板会面的，但是，若能与他们合作或与他们交上朋友那真是很荣幸也是很珍贵的，因为从他们那里你会大开眼界，学到许多你平常学不到的东西。

要与大老板交往，最基础的工作就是掌握大老板的实力、关系。

大老板也是人，不是神，他有各种社会关系，有各种各样的业务，也有各种各样的喜好、性格特征。特别是现代媒体，经常关注一些大老板的情况，从中你定会了解大老板的一二。

人都有各种各样的社会关系，大老板亦如此。你可以从他的历史认识他，从他的过去、他的经历、他的祖辈和父辈、他的朋友、他的子女等那儿认识、了解他。

从业务上了解大老板也是一条好途径。如他经营的范围主要是哪些，次要是哪些，他的分公司、子公司分布在什么地方，这些公司的经营者是谁，他多长时间会查看分公司、子公司等等。

从兴趣爱好上了解大老板。他喜好什么运动、什么物品、什么性格的人，他喜欢或经常参加什么聚会，他娱乐、休闲的方式有哪些，经常到什么地方等等。

总之，要结交一个大老板又没有机会的时候，你不妨从以上几方面去了解，总会发现一些机会的。

当你发现了或者创造了与大老板见面的机会后，最重要的便是如何制造一种特殊的会面氛围。因为，在众多的人物当中，也许你本身只是芸芸众生中的一员，说不定连话都跟大老板说不上。

在选择位置上，一定要选择一个与大老板尽可能近的位置，以便他能发现你，并且一有机会便可搭上关系。

同时，要以穿着表现自己的个性，因为与人第一次交往，别人往往是从服饰上得来第一印象。着装要表现个性、特色，使人一目了然。

要针对大老板关注的事予以刺激，要尽快发现对方关心、注意何事，找到适当的话题，抓住对方的注

意力，刺激对方对自己的兴趣，话语要力求简洁、有独创性，使对方产生震撼，留下较为深刻的第一印象。

适当展示自己的能力是赢得大老板青睐的重要方法。大老板一般都喜才、爱才，如果你一贯表现出对他意见的赞同，不敢表现自己独特的见解，他会反感你的。因此，适当表现自己的独特才干，是会受大老板喜爱的。当然，你不能表现得锋芒太露，让人一见就觉得有喧宾夺主之感。

别出心裁送赠品是联系大老板情感的重要方式。这要针对大老板的具体情况，不能千篇一律，不能委托他人。不一定昂贵的才是好礼品，要赠送，就要送他特别喜爱的礼物。同时在赠选方式上也要别出心裁，从包装样式、赠送仪式都要显得别具一格。有时，你不妨请他的太太代理，或许效果会特别好。

写信是交流思想、联系感情的好方式。随着电讯事业的发展、电脑技术的开发，很多人的联系方式都是通过电话、短信、电脑等，书信方式的交流很少再看见了。其实，人人都希望有一位朋友悄悄跟自己说话，书信便是最好的方式。在书信里你不必有过多顾虑，坦开心扉与之交流吧！也许，你只花几分钟，就相当于同他交流几小时呢。因为，信给人想象的空间很大。当然要注意，写信的字不能太潦草，也不能用印刷品，让人觉得很不真诚。

给人以快乐

每个人都有享受快乐生活的权利，而给朋友带来快乐的人自己就拥有了两份快乐，你愿不愿意学做一个快乐的人？

快乐的人能以自信的人格力量鼓舞他人。自信是人生的一大美德，是克敌制胜的法宝。在社交中，和一个充满自信心的人在一起，你会备感轻松愉快。充满自信的人遇到困难挫折，必会以乐观自信的态度去克服。这种人格力量本身对别人也是一种鼓舞。

快乐的人能用富有魅力的微笑感染别人。人人都希望别人喜爱自己、重视自己。微笑能缩短人与人之间的距离，融化人与人之间的矛盾，释解敌对情绪，生活中没有人会拒收微笑这一“贿赂”。

快乐的人能不惜代价让对方快乐起来。谁不希望自己快乐？如果你是能给对方带来快乐的人，你也会是一个受欢迎的人。为了使对方快乐，你应多寻找一些引起人快乐的方法。有时，为了让别人快乐，可以不惜一切代价。

快乐的人能在尴尬场合用幽默引发笑声。幽默是快乐的杠杆，是幸福生活的源泉，是社交的润滑剂。应付日常生活中最让人伤脑筋的尴尬局面，最神奇的武器往往是幽默。幽默的语言常常给人带来快乐，你要推销你的快乐，最好的广告就是幽默。

快乐的人能说出令人高兴的话语，让人喜欢与你交谈的前提是你能使谈话顺利地进行下去，重要的是选择符合对方兴趣、年龄、工作的话题。例如，对于女性，问人家“有恋人了吗？”“今年几岁？”人家只能认为你是“神经质的人”。若有位男士对你刨根问底，那你一定也不会对他产生好印象。所以在开始谈话时应先问“怎么样，喜欢体育吗？”“这件衣服非常好看呀！”等对方感兴趣或爱好的事情，从对方感兴趣的触发点开始进入话题。

因此，一定要避开以身体的某一特征为话题的谈话。必须注意不要谈论身体太胖啦、头发太少啦等对方比较在意的东西。另外还应避开政治、宗教、思想等方面的话题，因为每一个人都会有不同的生活方式和想法。

如果你想让自己快乐，并使别人快乐，那么你要经常自我检查一下，你是否话说得太快？如果是，可能会给听众一种神经质的印象。你是否讲得太慢？如果是，可能会给听众一种你对自己所讲的话题缺乏把握的印象。你是否含糊其辞？这是一种缺乏安全感的明确标志。你是否用一种牢骚的语调说话？这是一种自我放任和不成熟的标志。你的声音太高而刺耳吗？这是神经质的又一种标志。你用一种专横的方式说话吗？这意味着你是固执己见的。你用一种做作的方式说话吗？这是一种害羞的标志。

快乐的话语是诚挚自然的，包含着信心与精力，还隐含着一种轻松的微笑。如果你掌握了这个诀窍，那么你的朋友和你都会快乐似神仙。

做一个喜相的人

在业务往来和社交场合中，笑能带来许多意想不到的效果。笑，使人变得善良友好；笑，让人觉得喜庆吉祥；笑，让人感到亲切自然；笑，表明你的心胸坦荡。所以，当你笑的时候，别人才会把你当做朋友，

才能向你敞开心胸。

到某单位找人时，对所见到的第一个人包括收发室的人微笑，笑得谦虚热情，表示对他给你的帮助致以谢意。看到他们单位的房舍布局、装饰，要从心里有一种赞赏之情。在见到要找的人后，要非常高兴，然后把对他们单位的外部环境所留给你的好印象告诉对方，并对对方在如此优美的环境里工作，表示羡慕。如果在见到要找的人之前你曾问过几个人，那么也要告诉对方，他们单位的每一位都热情而彬彬有礼，你羡慕他们这里的同事情谊。你这种欢乐的心情和对他们单位的赞赏都会给对方带来好情绪，他会在这一天当中都有一种特别高兴的感觉，会一直想着你这个非常“喜相”的、让人感到快乐的客人。对方高兴了，在与他谈业务时就会有一个很好的气氛。

说话时要把每一句话都说得很轻松，即使是一些很重大的问题也要用一种轻松自如的口气面带微笑地讲出来。

如果遇到敏感、难讲的问题，与对方谈论时，可以趁双方哈哈大笑时，一点一点地提出来，把这个对方容易拒绝的问题一点一点地融化在笑声里，就像往开水里加冷水一样。在水开之后注入一点冷水，温度一会儿就上去了。然后再一点一点注进去，水便总是开的。如果一下注入很多冷水，热水变凉了，再开就需等一段时间。因此，对于不易解决的问题，一定要在双方高兴时提出来，而且不要着急，要一点一点地提，这样问题就容易解决了。

积善必有善报

古人云，“上善如水”。从小受到家庭儒家思想熏陶的李嘉诚十分信仰儒家有关道德的思想和论述，他指出，无论是作为一个人还是作为一个商者，道德始终是第一位的。他认为，包括他本人在内所获得的成绩都是一种个人道德乃至社会道德规范的结果。为此，他经常向人提到少年时受人恩惠的事情：

有一次，李嘉诚忘了侍候客人茶水，他听到大伙计叫唤，便慌慌张张拎茶壶为客人冲开水，不小心洒到茶客的裤脚上。

李嘉诚吓坏了，木桩似的站在那里，一脸煞白，不知如何向这位茶客赔礼谢罪。茶客是茶楼的衣食父母，是堂倌侍候的大爷。若是挑剔点的茶客，必会甩堂倌的耳光。

李嘉诚诚惶诚恐，等待茶客怒骂惩罚和老板炒鱿鱼。在李嘉诚来之前，一个堂倌犯了和李嘉诚同样的过失，那茶客是“三合会白纸扇”（黑社会师爷）。老板不敢得罪这位“大煞”，逼堂倌下跪请罪，然后当即责令他滚蛋。

这时，老板跑了过来，正要对李嘉诚责骂。一件意想不到的事发生了，这茶客说：“是我不小心碰了他，不能怪这位小师傅。”茶客一味为李嘉诚开脱，老板没有批评李嘉诚，仍向茶客道歉。

茶客坐了一会儿就走了，李嘉诚回想刚刚发生的事，双眼湿漉漉的。事后，老板对李嘉诚道：“我晓得是你把水淋了客人的裤脚。以后做事千万得小心。万一有什么错失，要赶快向客人赔礼，说不准就能大事化了。这客人心善，若是恶点的，不知会闹成什么样子。开茶楼，老板伙计都难做。”

回到家，李嘉诚把事情说与母亲听，母亲道：“菩萨保佑，客人和老板都是好人。”她又告诫儿子，“种瓜得瓜，种豆得豆”，“积善必有善报，作恶必有恶报”。从此，李嘉诚牢记了母亲的话，他将那位茶客的善心和善举铭刻在心，一方面作为自己行为的榜样，另一方面梦想着有朝一日找到这位好心的茶客，为他养老送终。这种道德规范也影响了李嘉诚的商业行为，人们总是将李嘉诚的商业收购当做一种善意收购，事实上李嘉诚也是本着善意收购这一原则进行的。他收购对方的企业，必与对方进行协商，尽可能通过心平气和的方式谈判解决。若对方坚决反对，他也不会强人所难。这可以看做是商业基本道德在李嘉诚身上的体现吧。

看不顺眼的事不要太多

社会上让人看不顺眼的东西比较多，但在一个人的眼里看不顺眼的事太多，那就有点不大正常了。当他很随意地对周围的人和事品头论足、说三道四的时候，很可能在别人眼里，他才是最让人看不顺眼的。

有些人往往喜欢盯着别人的缺点，对他人的不足很敏感，很有观察力，但对别人的优点却视而不见，甚至会光凭想象地大谈别人的缺点。在街上看到一个涂着口红的女孩，他会马上对边上人说：这种人太俗气了，一点都不懂高雅。在他眼里，这个世界的一切人和事都应该和他自己想象的一模一样。

有这种倾向的人也可能是为了故意显示自己有思想、有个性。只要有人在场，他就会故意找出一些“不顺眼”来，大谈特谈，当然在场的人是越多越好。他会谈这个世道是如何不公平，那些领导是如何无能。实在没话好讲，他也会说上一句“那个清洁工的扫地动作是多么笨拙”。似乎如果让他来，这个世界会马上变个样。当然，有时候，他会为了投同伴的口味而故意“发表高见”。

有这种倾向的人更可能是出于嫉妒，出于不得志，人在不得志的时候是会发些牢骚，在嫉妒的时候也会说些难听的话，但一个人动不动就嫉妒，动不动就觉得不得志，那就有些不正常了。看到邻居王总换了套大房子，他就会十分肯定地说“起码有一半钱是贪污的”，看到科室里的小伙子被提升了，他又会逢人便说“不知要送多少礼”。

一个人如果看不顺眼的东西太多，那他肯定没有好的人缘。面对一个动不动就说人风凉话的人，你自然会担心，说不定哪一天他也会在背后说你的风凉话。这样，谁还敢和他深交？“看不顺眼”的人总会自己把自己拖入一个孤独的境地，也会被别人看做一个性格怪异的人、一个缺少人情味的人。

要试图改变这种心理，首先要试着让自己多看别人的优点，多替别人着想，多去理解别人。也可以试着换位思考一下。有时候要替别人想想难处，一个领导见到上级总会满脸堆笑地恭维一番，这不能一概以“虚伪”定论，换了你也许也会这样，说不定你有过之而无不及。其次，心里要明白一个道理：你看人家不顺眼，别人也会看你不顺眼。你多看别人的优点，人家也会多看你的优点。这可谓人际交往中的“等价交换”原则。

把光环让给别人

当你抛开想成为公众焦点的愿望，转而让他人拥有这种光环的时候，你的内心就会升起一股奇妙的平静感。

我们对于吸引他人注意力的心理需要，就好比自我中心意识的思想在发话：“看我啊，多么与众不同！我的故事比你的精彩。”心里的这个声音也许不会说出来，但它坚信“我的成就就是比你的重要”。我们渴望自己被关注、被倾听、被景仰、被认为不同凡响，而且通常是跟另外一个人比较而言。这种意识驱使着我们经常打断别人的谈话或总是迫不及待地要发言，以便将注意的中心引到自己身上。想想看，我们是否在一定程度上都有这种毛病？你急匆匆地抢断话头，喋喋不休地高谈阔论，无形中却败了别人的兴致，从而疏远了自己与他人的距离，真是对谁都没有好处。

所以，下次再有人给你讲述什么故事或要和你分享什么愉悦时，你一定要注意自己是否又有想马上自吹自擂的倾向。

虽然积习一时难以根除，但想想拥有这种把光环让给他人的稳健的自信，将是多么令人愉快的好事，你不愿为此一搏吗？更何况做到这一点无须面对艰难困苦，你需要的只是勇气和毅力以及一点点谦虚而已。不要急着跳出来说：“我也干过这事！”也不要故弄玄虚：“你猜我今天干了什么？”静下心来认真倾听，你只需要说“这真棒！”或是“后来呢？”就够了。这样，与你交谈的人更会感到和你谈得来。而且，因为你是如此在意，听得如此专心，他会心生感激的。于是，你变得可爱起来，别人下次还愿找你聊，你越来越受欢迎了，因为你和蔼可亲、善解人意。

当然，很多时候相互交流经验、共同分享荣耀是完全有必要的。我们不提倡的只是那种毫无必要地出风头的情况。请相信，当你克服了爱抢风头的不良作风时，你就会跳出需要别人关注的消极心态，转而拥有一种慨然把光环让给他人的稳健的自信。你不会因此而失去什么，相反，你的成熟美自然地昭示着一种无须声张的厚度，一种并不张扬的高度。

用信任换取信任

信誉是做人的美德。

在社会上失去信誉后，别人便不敢再轻易相信你，因而也不敢轻易与你来往，这就造成了与人相处的尴尬。

孔子的学生曾参很重视子女的教育问题。

一次，曾参的妻子要去集市买东西，她的儿子也要跟着去。

曾参的妻子说：“听话，好孩子，妈妈回来后让你爹爹给你杀猪吃。”

儿子听后，改变了主意。他把这个消息告诉了父亲。

妻子从集市回来后，见曾参正准备杀猪，便说：“我只是跟孩子说着玩，你怎么能当真呢!”

曾参说：“孩子是不能随便跟他说着玩呢。小孩子没有为人处世的经验，都是跟我们父母学的。现在你欺骗他，不守信用，将来，他也会欺骗别人、不守信用的。况且，母亲欺骗了儿子，儿子就不信母亲了。今后，你又怎么去教育他呢？”

曾参的妻子无话好说，只好听任丈夫让人把猪杀了，兑现了对儿子的许诺。

做父母的，对于子女的承诺必须履行，不管子女是多大年龄。即使对于小孩子也不能违背信义。父母的失信会使孩子们对成人产生怀疑，不再信任别人。

而你一旦失去信誉，要想重新获得信任和尊重，就必须付出艰辛的努力。

失去信誉之后，你周围的人会用怀疑的眼光、埋怨的话语来对待你，没有人会再信任你，没有人会把你当做朋友，没有领导会重用你，你的真诚也没有人理解。在这种状况下，你必须加倍努力，才能树立在别人心目中的形象，才能获得别人的原谅。

当你因为失去信誉而遭到别人冷落、拒绝、刁难之后，你应该有思想准备。因为正是你的错，才导致别人对你的歧视。我们只有用信任去赢得信任，我们要让那些怀疑我们的人被我们的真诚所感动。

做生意也须讲求信誉，靠诚信赢得赞誉和认同。有人认为这会吃亏，但以诚待人、以信誉求发展，终究会得到长久的利益。靠欺诈、蒙骗等手段赚取不义之财，虽然会尝到一点小甜头，但继之而来的是更大的损失。

一位成功的商人这样说过：“天资聪颖不如勤于学问，好学好问不如处世好，处世好不如做人好。”

诚实、信誉才是经商的韬略和智慧。

声宝公司董事长陈茂榜以信以诚经商，真诚、信誉是他一贯坚持的信念。

50 年前，陈茂榜和三弟陈阿海用仅有的 100 元钱艰难创业，如今企业拥有员工 5000 人，年营业额高达 88 亿元。他的经营之道只有两个字——诚信。

陈茂榜 24 岁时，靠着仅有的 100 元钱开了一家电器行。当时他以 50 元为一单位，将 100 元分别作为两家电器批发商的保证金，然后从他们那里提货来销售。

50 元保证金只是形式，陈茂榜从他们那里提的货价值 500 元左右。对于批发商的照顾，陈茂榜给以回报。他把该付的钱款按时返还，绝不拖欠，并且总是清清楚楚，从没有出错。

生意交往一段时间后，陈茂榜赢得了批发商的信任。无论他提多少货，他们都同意。从此，陈茂榜的生意越做越大。

陈茂榜深有感触地说：“这件事给我很大启示，使我深深了解到，在商场上，信用实在太重要了。”

李嘉诚金言：人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。如何才能让生意来找你？那就要靠朋友。如何结交朋友？那就要善待他人，充分考虑对方的利益。

道德与诚实是商人的第一美德

谈到事业成功的奥秘，许多人有着自己的看法。例如时机、资金、信誉等等，李嘉诚虽然也看重这些，但他却有着自己的看法，他将道德和做人的诚实当做自己成功的第一要诀，他说：“长江取名基于长江不择细流的道理，因为你要有这样的旷达的胸襟，然后你才可以容纳细流——没有小的支流，又怎能成为长江？只有具有这样博大的胸襟，自己才不会那么骄傲，不会认为自己叻哂（样样出众），承认其他人的长处，得到其他人的帮助，这便是古人说的‘有容乃大’的道理。假如今日，如果没有那么多人替我办事，我就算有三头六臂，也没有办法应付那么多的事情，所以成就事业最关键的是有人能够帮助你，乐意跟你工作，这就是铁哲学。”

回顾历史，李嘉诚在许多重要的关头，都以诚实和道德作为第一要则。第一次是李嘉诚辞去塑胶公司的工作而自己创业，临走时李嘉诚对老板说了一句老实话：“我离开你的塑胶公司，是打算自己办一间塑胶厂，我难免会使用在你手下学到的技术，也大概会开发一些同样的产品，现在塑胶厂遍地开花，我不这样做，别人也会这样做。不过我绝不会把客户带走，用你的销售网推销我的产品，我会另外开辟销售线路。”而且李嘉诚正是怀着愧疚之情离开这家塑胶公司的。

第二次是李嘉诚代表自己的厂与外商谈生意，对方要求必须拿出担保人亲笔签字的信誉担保书。但李

嘉诚找不到担保人，所以他只能直率地告诉批发商：“我不得不坦诚地告诉您，我实在找不到殷实的厂商为我担保，十分抱歉。”而他的诚恳执著，竟深深打动了批发商。批发商说道：“李先生，我知道你最担心的是担保人，我坦诚地告诉你，你不必为此事担心，我已经为你找好了一个担保人。”李嘉诚愣住了，哪里有由对方找担保人的道理？批发商微笑道：“这个担保人就是你。你的真诚和信用，就是最好的担保。”当时，两人都为这种幽默笑出声来。谈判在轻松的气氛中进行，很快签了第一单购销合同。按协议，批发商提前交付货款，这基本解决了李嘉诚扩大再生产的资金问题。而且这位批发商主动提出一次付清，可见他对李嘉诚的道德和做人的诚实及信誉的充分信任。

以上李嘉诚创业时的两个事例确实验证了李嘉诚自己的观点：只有诚实做人和严守道德才能立于不败之地。

第八章 生意场人情关系秘诀

即使竞争也要照顾对方的利益

善待他人是李嘉诚一贯的处世态度，即使对竞争对手他亦是如此。我们知道，商场充满尔虞我诈、弱肉强食，关于善待他人这点，不少人认为是不可能的事。过去，香港《文汇报》曾刊登李嘉诚专访，主持问道：“俗话说，商场如战场。经历那么多艰难风雨之后，您为什么对朋友甚至商业上的伙伴抱有十分的坦诚和磊落？”

李嘉诚答道：“最简单地讲，人要去求生意就比较难，生意跑来找你，你就容易做。”“一个人最要紧的是，要有中国人的勤劳、节俭的美德。最要紧的是节省你自己，对人却要慷慨，这是我的想法。”“顾信用，够朋友，这么多年来，差不多到今天为止，任何一个国家的人，任何一个不同省份的中国人，跟我做伙伴的，合作之后都能成为好朋友，从来没有一件事闹过不开心，这一点是我引以为荣的事。”

最典型的例子，莫过于老竞争对手怡和。李嘉诚鼎助包玉刚购得九龙仓，又从置地购得港灯，还率领华商众豪“围攻”置地。李嘉诚并没为此而与纽璧坚、凯瑟克结为冤家而不共戴天。每一次战役后，他们都握手言和，并联手发展地产项目。

“要照顾对方的利益，这样人家才愿与你合作，并希望下一次合作。”俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”“在家靠父母，出门靠朋友。”商场上，人缘和朋友显得尤其重要。

在李先生看来，善待他人、利益均沾是生意场上交朋友的前提，诚实和信誉是交朋友的保证。正如在积累财富上创造了奇迹一样，李嘉诚的人缘之佳在险恶的商场同样创造了奇迹。有人说，李嘉诚生意场上的朋友多如繁星，几乎每一个与他有过一面之交的人，都会成为他的朋友。所以，李嘉诚在生意场上只有对手而没有敌人，不能不说是个奇迹。

如何让生意来找你？那就要靠朋友。如何结交朋友？那就要善待他人，充分考虑到照顾对方的利益。愿李嘉诚的故事给我们深思和启迪。

一笔不可估量的财富

商业竞争固然激烈残酷，可是有时候也需要表现出一种真挚的温情。你可能欣赏一个商业上的朋友，并真心想帮助他做一件事，但这与商业人情不同的地方就在于你是否有意要造成对方的心理负担。

商业人情是代表某人或因某人请求而做出的姿态，目的就是为了使他觉得欠你一份情。但是如果为别人做好事却被视为“为了偿还什么”，那么其效果将会大大减弱。

有些老板常常把人家为他们办的好事和他们为人家做的事记录下来，以便有机会“扯平”，其实这样做是极不明智的。

一位精明的老板应当十分清楚该如何把握与员工的人情，而哪些人情又是不必要偿还的。

例如，你帮助了某人的一个伙伴，而对方却根本不知道这件事。既然他不明白为什么要感激你，你的人情也就算白做了。当你为他人做了一件好事之后，应当很随便地让他们知道它，比如“前天我为你的朋友提供了一部汽车”，“某某知道您帮了我们的大忙”等等。

顺水人情也是商业交往中经常会遇到的事。但如果你做得太明显，就很容易被误解并造成亏欠的感觉。另一方面，你的良好用心不一定十分符合他人的利益，很可能会使他发怒或者根本不感激你。

比较高明的做法是花些时间拜访某人，请他到一家有名气的饭店吃饭，席间和他去谈一件两分钟就能谈完的事；你还可以打一个时间较长的电话或干脆写一封长信，尽情地把你的所思所想表达出来。

有时候，最令人感动的人情却是间接的。维尼和鲍勃是一对生意上的伙伴。一次偶然的机会，维尼得知鲍勃的小儿子是美国著名歌星迈克尔·杰克逊的狂热歌迷。不久，维尼先生恰好参与组织了一场杰克逊的个人演唱会，于是他便给鲍勃打了电话，告诉他有关演唱会的事，并询问他的儿子是否愿意得到一场贵宾入场券。鲍勃儿子得知此事欣喜若狂，而鲍勃对维尼也是万分感激。

如果你想打动你的主顾，那就为他的孩子们做点事情吧！孩子的快乐也就是父母的快乐。这一点有时虽然很容易做到，但让人感觉到你的用心良苦并为之感动却不太容易。对你的主顾来说，这要比你为他本人做任何事还要好得多。

关于你商业上最重要的伙伴的家庭，你知道些什么？对此，你是否关心，或者花过时间去了解？其实朋友的家庭生活情况往往包含大量对你有用的信息。

如果你想做一个能让人长期感激的人情，那么你不妨去做对方的中间人，把同你没有直接利害关系的双方撮合在一起，这样双方都会铭记你的功劳。

对于一些商业方面的小事，人们似乎记忆得最长久，而没有给予重视或不了了之的诺言则会牢牢地印在别人的脑海里。几年一晃就过去了，直到某一天，人们会突然提起某件事，念起你来，想起你的好处，那么，这种深刻的“良好”的印象会使你的生活、生意都获益匪浅。

“人情”真是一笔不可估量的财富。你从事经营活动，无非是想丰富你的生活，实现你的价值，使理想付诸行动。而所有的这一切，归根结底，使你幸福，使你有成就感、有充实感，总而言之，“快乐”围绕着你。而“人情”这东西不仅给你财富，还使你拥有被人群欢迎喜爱的充实感、快乐感。记住，“奸商”只能造就一时的得意，却不能让你品味美好人生。只有与人为善、共同发财才能让你长久而不孤单地成功下去。

制造人情债

十个欠你人情债的人当中至少有九个会给你带来意想不到的收益。

一个人不可能赚到大钱。只有在很多人的协助下你才可能赚到大钱。因此在这过程中，你难免会有形无形地欠下很多人情债。

想要赚钱的人，应有个观念：社会上的每一个人都能帮助你。所以你应对社会上所有的人存有感激之心。

这样，你就能得到别人的尊重。当然，并不是只存有感激之心就能得到别人的尊重。

天外有天，人上有人，即便你有许多长处也不要沾沾自喜、目空一切。如果你看不起别人，别人也会看不起你。

你答应别人的过多，很难一一兑现。一旦有一件事落了空，你将不好交差。如果类似事件发生两次、三次，你就会在别人心目中降低形象，只会被别人说成“不办实事”。久而久之，你的威信将一扫而光，谁还会来尊重你呢？

自己能办到的事，不要让人帮忙，免得让人说你无能。当然，作为朋友或他人主动帮助你，那是另一回事。另外，你也不要非让别人做不愿意做的事情。即使他们按照你的意图做了，心里一定很不痛快，当然也不会尊重你了。

假如你能做到如此，以这种心情和他人相处，你就会不好意思欠他人的人情债。

但是，即使你不愿欠别人的人情债，在现实生活中，你仍会不知不觉中受他人好处，人生就是这样。没有人情味的人，常被唾骂为无情、不懂道理。

所以，你最好有这种观念：“至少，不要随便接受他人的好意帮助。”以这种态度和他人交往，你的心里才能坦荡、毫无牵挂。

当然，最好是你制造人情债给他人，尽管做到这点并不容易。不过，你仍要坚持制造人情债，将来，也许有一天，你能获得大大的回报。

当然，并不是所有人都会还人情债。不过，总有人会还的。因此，有机会的时候，你应让别人欠你的人情债，有一天，你会连本带利收回的。

同行不是冤家是朋友

豁达之人大都有着对同行的真诚友情。俗话有“同行是冤家”，这种观念在现代商战中已经成为过时的观念。在激烈的市场竞争中，其同行间若既能各挣各的钱，又能保持友情，经营效果肯定是引人注目的。李嘉诚就是这样一个在做生意中既挣钱、又讲友谊的人。

20 世纪 80 年代，香港大富豪包玉刚看到九龙仓股票发展势头甚猛，大有暴利可图，他便与同僚商议，立即定下吃掉这块“大肥肉”的方案，并派人暗中收购九龙仓股票。可这时李嘉诚早已动手进行此事，并一举夺得九龙仓股票 2000 万股。当九龙仓股价由原来的 10 多元港币涨到 40 元港币时，出乎人们的意料，李嘉诚主动以每股 36 元港币转让给包玉刚。对此，下属实在不理解为啥到嘴的肥肉还吐出来送人，李嘉诚则回答说：“做生意是为了赚大钱，但只要有门道就可以赚到，而友谊却很难用金钱来购买啊！”李嘉诚讲的是豁达之人的肺腑之言。

此外，豁达之人大都非常注重对社会公益事业的支持。这一点，海外华人有着光荣的传统，多年来，他们以赤子之心，对祖国的现代化建设从多方面给予了关注和支持，如投资建厂、捐资办学等，充分展示了他们的豁达心胸。

让自己为别人所用

我们喜欢结交勤劳诚实、为人大方的朋友，亦即不斤斤计较、不怕吃亏的朋友。于是，凭勤劳诚实、为人大方取悦他人，便不失为一种做人的艺术。

比勤劳诚实、为人大方更重要，也许更受欢迎的，是直接“对别人有用”。

古人说“天生我才必有用”，此说甚妙！无可否认，我们大都不是“社会精英”，但我们每个人也许都有点“对某人有用”的用处。

这个“用处”是什么，因人和因情况而异。

极具讽刺意味的地方就在这里：你“自以为是”的长处，对某人可能因为“没有用处”而不被视做长处。相反的是，有些你认为不足挂齿的小事、小本领或小关系，也许对某人刚刚“有用”，使你在他心目中升值。

不能武断地说朋友关系纯粹建立在“用处”之上，但可以肯定的是你对某朋友的用处，实在是“促进他对你的友谊”的一大重要条件。

一想之下，我们不禁想到我们对“朋友们”的不少用处，如从请客吃饭、介绍工作、介绍朋友，甚至买票和在欧洲买那边较便宜的 Chanel 手袋等。连“借出耳朵”听人诉苦并予以排解，或者拿我们的古董笔出来切磋研究，都是我们这些“不才之人”对朋友们的用处。为此这些用处肯定“有助友谊”。

问题就在这里了，我们用我们的“用处”对一个朋友做出直接的贡献，有时不费吹灰之力，比勤劳诚实、为人大方还省事得多。但我们可能不自知原来自己可以对朋友们如此“有用”，并因此而成为他们的好朋友。

一招极重要的做人的艺术，是针对什么人或什么事，发掘自己对这个人或这件事的“用处”，利用这“用处”来换取什么他的可能对你同样有用的东西。

要学这招做人的艺术，其实只要用脑想一想：“好吧，我想和这人交个朋友，我有什么对此人‘有用’的地方令他（她）看上我？”

这并非出自思想功利，只是因为人际关系上“用处”最能“促进友谊”。所以请你不要埋没自己对别人的有用之处。你也许拥有许多“用处”还没有拿出来“换取你的需要”。

人情投资要从长计议

我们知道，在日常交往中，人情总是有的，但是刚有了一点交情就要拼命用完的人确实是目光太短浅了。因为人情就好像你在银行里存款，存得越多，存的时间越久，红利越多。

你送朋友一个人情，朋友便欠了你一个人情，他是一定要回报的，因为这是人之常情。有人会觉得，这样一往一来，仿佛商品买卖，我给了你钱，你就必须给我商品。

其实不尽然。人情的偿还不是商品的交易，钱物两清便两讫了，那样太没人情味。你不欠他，他不欠

你，他日你去找他，他凭什么给你面子？所以，人情的偿还必须有机会，否则交情变成交易，你与朋友的脸上都挂不住。

有的人为朋友做了事，送了人情，等到大功告成，他便不知道自己姓什么了，简单的说成复杂的，小事说成大事，生怕人家忘了。

好比有一个人，他帮朋友解决了借贷难题。以后，他每次碰上朋友，聊着聊着就谈到了这个话题，说上一两个小情节，以说明他的本事有多大，久而久之，他的朋友怕他了，见了他就远远地躲开。

这叫赔了夫人又折兵，人情送足了，却因人情的善后问题没做好而功亏一篑。没有朋友会因为你不说，就会忘记你送的人情，多说反倒无益。说了人家可能尽快地还你一个人情，之后会敬而远之，即使你再有能耐，朋友亦会另请高明。

所以，做足了人情，给够了面子，你该坐享其成。不要夸大其辞，最好不夸功甚至不认账。不认账，只是你不认，并不等于朋友不清楚。一旦时机成熟，这些人情就会像出嫁的闺女一样，都会回到自己的娘家来。

生意场人情投资三原则

生意场上的人情投资应遵循以下几条比较切实可行的原则。

（1）当你手中拥有几张初交者的名片时，你必须迅速出击，把它充实为十倍、百倍。它将是你人际交往的生命线，是随时可以启动和挖掘的“存货”。这一方面的难点是突破清高顾面子、不主动与人交流的心理障碍，要点是不可太急于将陌生人变为客户，而需要慢慢“和面”。生意之道是慢工出细活，不能操之过急，交朋友也是如此，要有耐心，通过事实、时间来争取别人的理解和信任。

（2）要做到细节真诚，而细节的真诚又来源于内心的真诚。“以财交者，财尽而交绝；以色交者，色衰而爱移；以诚交者，诚至而谊固。”从某种意义上说，客户至上并不是说给客户听，而是说给自己的内心听，让内心将其消化，然后散发到点点滴滴的行动中，“润物细无声”这一点的关键是对对方的理解。理解后才能真诚相待，才能平平淡淡地把人情做到点子上，让人真正感到你的友善。那种热情夸张、殷勤过火的行为，反倒显得勉强、不够真诚。

（3）要树立你的个人口碑，进而树立你的企业形象。通过品德的修炼、对惯例及规范的秉持，慢慢积累你的影响力。直到大家众望所归，说你这个人很不错，处理问题极其到位。这个时候你的社会资源就非常多，就会有为数不少的人有意无意地捧你、支持你，你的才能就能得到最大的施展。

生意人要树立对人际关系长期投资的观念。有些短期内看似不重要的人和事，长期看就可能很重要。所以精明的生意人如果能把钱适时地投在人才上面，投在一些比较有能力的朋友身上，回报必定远远超过投入。

市场经济时代，随着和气生财、与人为善、共荣共利等观念的流行，经济圈中新型人际关系的衍生，社会生活也发生悄然变化。从生意场走出来的人往往变得谦恭、变得和气，而他们的谦恭和和气又影响着周围的更多的人，而这无疑是人类的一种进步。

交际高明的秘诀

每个人都有其特殊的个性，我们甚至可以说，世界上绝不可能存在两个性格完全相同的人。探讨他人的性格，是与他人保持良好交际的重点之一。例如，你的对手是个注重诚意的人，若你有言行不一致的行为，正是你与他交往的致命伤。相反的，要探讨了解对方的弱点，并利用这个弱点使情况转而对你有利。只要人类还操纵着社会生活，而你不懂得这样的战术，就等于是个无能的人，会被社会印上无能的烙印，无论如何也不能施展才能。

我们此处所说的探讨对方弱点，并不是抓住对方的弱点或秘密，来以此威胁对方，获取利益；而是探知对方的心情，配合对方，使形势转成对我们有利。

至少，想要与有关系的人保持良好交往的话，就应该舍弃自己的嗜好，试探对方的心情，并且依此加以配合，即使对方是地位很高、能力优越的干练型人物也全都不足为惧。一个人无论对自己多严格、行动多谨慎，仍至少会有一两个弱点存在，弱点就是他的心情。依心情分析，社会上的人，大致可以分为以下数种类型：

（1）注重诚意类型。外表上坚强，但却有令人意外的一面，个性善变，时好时坏。

（2）外表似乎正经的类型。外表假正经的人，大都神经质，难以相处。

（3）死板类型。与其商谈，不如给他提成来得有效。这种人很多是爱说话、以自我为中心的人物，在他面前要当个好听众。

（4）偏激类型。这种人外表上不易接近。最好以诚相待，能获对方中意当然很好，一旦被厌恶的话，什么都免谈了。

（5）互惠类型。难以相处，奉承、义理、人情一概不通，心中只有互惠原则，凡事只有钱最重要。

（6）有人缘类型。适当宴请则无往不利。

（7）刚愎顽固类型。反抗则招损，拍马屁阿谀亦无法打通，以唯唯诺诺表示顺从最恰当。

（8）单纯类型。很多人外表看上去比实际年龄更年轻，喜欢别人奉承。不过，这种人并不是愉快的交往对手。

（9）社交类型。对唠叨者不理不睬，商谈时开门见山、干干脆脆地表明。

（10）内向类型。绝不表露心事的扑克脸为多。过于深入的话，我们可能又受其害，但是这一类人无法抗拒礼物攻势。

从上述十项基本类型上去探讨，找寻可行之道，理解对方的性情、思考方式、心情动向，突破对方内心的缺口以后，就可顺利地与其保持友好交往了。

凡事要试了才知道

“人要交往，马要试骑”，这是人人皆知的道理。不开口的话，什么事情也解决不了。与其什么事都一开始就死心，不如抱着一试的心情，即使被取笑也没关系，诚恳地与对方交谈看看，请求对方助一臂之力，才是创造机会的明智之举。

有种人会抱着“反正也无法解决”的心情，采取消极的战术。这样的人虽然任性，但具有强烈的依赖心理，无论多么烦恼、多么无聊的小事都会积极倾诉，以此消除自己的焦躁感。换句话说，这些人已经把他们的缺点转变为对自己有利的优点。

有时候，我们常会听到别人说这样的话：

“原来是这件事啊！唉呀，如果你早点说，我就有办法解决了！”

“今年的预算已经订好了，真不巧，明年再说吧！”

当我们着手思考某件事时，如果一开始就先告知对方，说不定这正是对方所急需的意见，因此你可以获得千载难逢的机会：

“我们正在编列预算，你的意见实在太好了，我们商讨后会立刻通知你，谢谢你宝贵的建议。”

你是否也在一开头就对某件事情死心呢？凡事要试了才知道，即使在闲谈之中，把胸中累积的所有烦闷毫不保留地倾吐出来，让他人协助解决，说不定正是抓住希望的大好时机呢！

每个人或多或少有些心事隐藏在心里面——即使它们并非见不得人的秘密。现在是个成就显赫的人，就不愿被人探知过去的历史。每个人都基于某种理由，有不愿被人所知的一面，因而试图将它隐藏在内心深处。

正由于心中有鬼不愿外露，所以才摆出一副毫无弱点的姿态来与人交往，那是在刻意伪装自己的内心。不过，当我们干脆地解除自己的武装，毫不掩饰地暴露所有的缺点，而以诚相见的时候，对方也相应地会以较为轻松的姿态和我们交往。

通常，人们对我们意欲掩饰的行为，常故意投下注视的眼光，偶尔还可能故意往坏的方面想象。但如果我们本身解除警戒，并表示信赖对方、对对方有好感的话，对方反而会以诚相待。即使对方不怀好意而来，但当我们逐渐解除武装，慢慢地暴露自己的某些缺点，采取较低的姿态，有时也可达到使对方将恶意转变为好意的效果。

如果你商场上的对手防御坚强，而且表现得毫不通融，你最好先泄露出自己的某些弱点，使对方解除戒心。即使是经常以严肃的死板脸孔斥责下属的上司，只要以信赖他们的姿态交谈，也会使会谈意外顺利地进行下去。

人类一方面严密地隐藏自己不愿为人所知的秘密，另一方面，又渴望将自己的秘密告诉某人。秘密是内心相当沉重的负担，长久不安是很痛苦的事情。倾吐心中的不幸、不满，寻找相知的人了解，是人类本能上揭露自我的欲求，是巧妙地引导对方唤醒本能欲求的行动，也是使对方向你告白本身的弱点和秘密的踏脚石。

朋友的钱财借不得

做生意当然要有资本，不用资本而赚钱的事业绝对没有。

假如你有足够的资本创业，当然最理想；若没有充足的资本，就必须向他人借贷。

借钱是不容易的事情。有些人为了还不起债自杀，有些人则干脆躲债。

借债还钱是理所当然的事情。可是人们却经常发生借贷纷争。因为贷方常常无法如期收回贷款。

当借方无力偿还贷款时，借贷双方关系肯定转恶。所以，朋友之间不应有金钱往来，因为当借方没有能力偿还时，会很伤感情，彼此的友谊因此遭致破裂。

同时，两个好朋友之间有借贷关系，贷方的立场一定是居上风，借方则处于下风，那两人之间的地位就不平等，借方一定会采取卑屈的态度，如此，两人之间的友谊就会变质。

当你向朋友借钱时，另一个敏感的问题是控制权，误会很易由此形成。许多私下借钱给你的人，以为他们因此就有了某种权威。

两个好朋友为了钱翻脸是最不值得的。

有人说，金钱是天使，也是恶魔。因为金钱可使一个人的心变得善良，也可使一个人的心变得丑陋。

所以，借钱应避免向亲戚朋友借。若需周转，应直接向银行借贷。银行本来就是办理借贷的机构，所以借方的地位绝不会卑屈。

如果银行不借给你，表示你所经营的事业时机不对，或是公司结构有问题。那么你就要重新考虑你的事业及资金来源。

但是，无论如何，不能向亲戚朋友借钱。当然，如果你的朋友心甘情愿借钱给你，你又能够偿还借贷，那就另当别论。

李嘉诚金言：亲人不代表亲信。比如说你有个表弟，当然是很亲了，但如只是因为这样，你就重用他，事业就可能出问题。而一个人和你共事一段时间，如果思路、人生方向跟你比较一致，那就可以委以重任。

生意归生意，朋友归朋友

商场上有一句话：“生意是生意，朋友是朋友。”意思是说这二者最好不要混淆，用私人感情来做生意，或者做生意中讲情感，都是要不得的。所以有人就采取很分明的态度，谈生意决不讲感情，交朋友决不谈生意，两者分得清清楚楚。

但是，在商务交际中，真的能完全排除情感作用吗？当然不能。人逃脱不了感情，人与人之间的关系更是如此。人们共事，感情是否投合，是互相接受的一个重要因素，在任何情况下都是如此。所以，虽然说“生意是生意，朋友是朋友”，但是在实际交际中，生意和朋友是密不可分的。人们往往在生意中交朋友，同时在交朋友中做生意，互相参照，同时进行。成功的生意人总是生意和朋友都旺、互相促进。生意好，朋友多；而朋友越多，生意越好。

所以有人提出这样的说法：以商会友，以友促商，互相提携，大家发财。

问题是如何才能形成这种良性循环，使竞争对手也成为朋友呢？

其实，商场如战场一样，往往是不打不相识。也就是说，商场上的朋友多半是通过互相竞争认识的，但是商场确实又不同于战场，因为做生意是一个互惠过程。双方都能得利，生意才能做成，这也就使得商场上交朋友有了可能性。

这种可能性一般体现在以下几种交际原则之上：

第一，双方有利可图的交际和交易。彼此都能理解对方的要求，尊重对方的利益，友谊会随着生意活动日益增加。

第二，于己无害、于对方有利的交际和交易。这里指的是当自己得利不大，或无法获得利益时，给别人提供机会和可能性。这就是商场上所谓的“帮一把”，使彼此的信任更进一层。

第三，无利可图但双方都感到愉快的交际活动，包括共同商讨一些问题、参与某项活动、交流某方面的信息等等，不断加深彼此的相互了解和共识。

第四，生意活动的特殊优惠和优先原则，是朋友之间牢固关系的体现。所谓“肥水不流外人田”，在商场上同样适用，好朋友必然有更多的利益分享机会。

与朋友一起做生意

李嘉诚是一个朋友众多的商人，但李嘉诚还是一个善于与朋友合作的商人，在怎样与朋友一起做生意这方面，李嘉诚有着一整套心得体会。举例来说，在投资北京王府井建设的项目中，他与马来西亚富商郭鹤年的合作就十分有成效。谈到与朋友一起做生意，李嘉诚认为以下三点很重要：

1．互惠互利，共渡难关

李嘉诚认为，当贸易的双方都遵守互惠原则时，就会演变成自由贸易的关系，反之若有一方不遵守互惠原则就会形成保护主义。向对方敞开大门，既有利于吸收对方的有利方面，也有利于发挥自己的优势，可以说，这是一个十分有效的商业原则。

从商业的发展来说，企业结盟的最大推动力是市场和技术。在过去，不同的技术各自独立发展，很少重叠。今天，几乎没有一门技术和一个领域还是这种情形，即使是大公司的研究部门，都没有办法供应公司需要的一切技术。所以，制药公司必须和遗传学家结盟，电脑硬件公司必须和软件公司结盟。技术发展愈快，企业也就愈需要结盟。在这种结盟的背景下，技术和信息的交流、资金和人员的渗透都会给自己的公司和伙伴公司带来巨大的活力，并极大限度地降低自己的经营成本，所以说，商业合作的魅力就在于此。

2．选择盟友要共享共荣

李嘉诚认为，商业合作应该有助于竞争。联合以后，竞争力自然增强了，对付相同的竞争对手则更加容易获得胜利。但是，有许多公司之间的所谓联合只是一种表面形式，在利益上并没有达到共享共荣，这种情况往往容易让对手从内部攻破而导致失败。

战国时，魏国在选择联合对象时所注意的一点是“远交近攻”。韩、魏、齐三国结成同盟，打算进攻楚国。但楚、秦乃是同盟，不小心谨慎行事，秦国就会出兵。因此三国先向楚派出了使者，表明了友好的态度，提出进攻秦国的建议。三国的提议，对楚国来说是收回曾被秦国掠夺的领土的好机会。楚国答应了这个建议的情况被传到了秦国后，韩、魏、齐三国先向楚发起了进攻，但秦国却坐视不管，于是获得了全胜。楚、秦二国就是因为在选择合作伙伴时不慎而付出了沉重的代价。

由此可知，商业合作必须有三大前提，一是双方必须有可以合作的利益，二是双方必须有可以合作的意愿，三是双方必须有共享共荣的打算。此三者缺一不可。

3．分利于人则人我共兴

对于经商，中国人一直以谋求利益为经商之目的，所以古语说：天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。千百年来，商人们抱定一个宗旨：“无利不起早，没有利润的事情是商人们所不愿意涉足的。”因此，李嘉诚在生意合作中总是抱着分利与人则人我共兴的态度，与他人积极合作。

当然，与李嘉诚抱有一样态度的香港商人并不在少数，例如香港地产巨子郭得胜以他憨厚的微笑和细心的经营，在创业之初，使周围邻居不再感到陌生了，生意也日渐好起来，他批发的华洋杂货及工业原料，价格都很适中，街坊都说“他是个老实商人”。

说也奇怪，人越老实，客户越喜欢跟你做生意。生意做大了，郭得胜便又向东南亚拓展市场。1952 年他索性将公司改称为鸿昌进出口有限公司，专注洋货批发。没多久，街坊不再称他郭先生，而是议论他是“洋杂大王”了。

实践证明，采用让利法则不仅能够吸引顾客的购买欲，还能够招来更多的合作伙伴，使你的财源滚滚而来。无论是李嘉诚还是郭得胜，与人分利、诚实经商都是他们获得成功的重要秘诀。

生意不成仁义在

世上的万事万物有其本来面目和自然之理。一个女人过日子，必然孤凄；一个男子度时光，必然寂寞。鱼儿必定成群游荡，大雁飞行必定成队成行……这就是事物的规律。

自然的法则就是这样，和为贵，合则全。圣贤的思想就是依据这些原则形成的，人与人的合作也是因

为这些原则而建立起一种互相依存的关系。

然而，人们在相互交往时常常走向它的反面。关系闹翻，翻脸不和时，合作的关系便破坏了，彼此都把对方视为仇敌，并把对方说得一无是处，一钱不值。

天下纷争大乱，和为贵的想法丢了，合则全的做法成了累赘。强者称雄，各拉一班人马，各立一个旗号，道德标准不统一，是非曲直各执一端，各家学派也都以一孔之见沾沾自喜，并抨击对方。

比方说，耳能听，眼能看，嘴能吃，鼻子能闻，皮肤能感觉，手能灵巧地做事，脚可以至千里，都有各自独具的功能，不能彼此废弃，也不可相互代替，就像万空众技，各有长处，因而，也各有自己的用途。虽然如此，但都只是一技之长，不能全面。

人与人闹翻，否定他人，就会自己孤掌拍不响，独木不成林，必须尽快另找合作者。强者称雄，天下纷争，社会的和谐平衡打破了，强者就是在削弱自己。

了解和为贵、合则全的人，争而不离，争而和合，因而强者更强，吵而更亲，心心相交，不打不相识，事业更繁荣。

不争不吵，本来就不可能。嘴唇与牙齿也有互相冒犯的时候。和气生财，商场上很忌讳结成仇敌，长期对抗。商场上很容易为了各自的利益争执不下，甚至争斗不休。或者因为一笔生意受到伤害，从而耿耿于怀。但是，无论如何，都没有反目成仇、结成死敌的必要。

有位商界老手说过："商场上没有永远的敌人，只有永远的朋友。"今天可能因为利益分配不均而争吵，或者为争一笔生意搞得两败俱伤；然而，说不定明天携手，有可能共占市场，互相得利。

所以，有经验、有涵养的老板总是在谈判时面带微笑，永远摆出一副坦诚的样子，即使谈判不成，还是把手伸给对方，笑着说："但愿下次合作愉快！"

因为，商场上树敌太多是经营的大忌，尤其是当仇家联合起来对付你，或在暗中算计你时，你纵有三头六臂，也难以应付。况且，做生意的主要精力应用于如何开拓市场、如何调动资金、如何做广告宣传等方面，如果老是用在对付别人的暗算与报复，难免会顾此失彼。

中国有句老话：生意不成人情在。商人一般都较圆滑，这也是多年积累的经验所得。

人与人之间，或许有不共戴天之仇，但在办公室里，这种仇恨一般不至于达到那种地步。毕竟是同事，都为同一单位工作，只要矛盾没有发展到你死我活的境况，总是可以化解的。记住：敌意是一点一点增加的，也可以一点一点消灭。中国有句老话：冤家宜解不宜结。同在一家公司谋生，低头不见抬头见，还是少结冤家比较有利于自己。不过，化解敌意也需要技巧。

与你关系最密切的同事，心底里对你十分不满。他不但对你冷漠得吓人，有时甚至你跟他说话，他也不理不睬。有些关心你的同事，会私下探问：为什么你的好友对你如此不满？

当你面临这种人际关系的困境时，奉劝你给人留下一个良好的印象，不要做"小人"，所谓"少一个敌人等于多一个朋友"，开开心心地去履行新职，又与旧公司保持良好关系，才是上上之策。

有钱难买六月雪

不知是谁最早说"有钱能使鬼推磨"这句话的，这话对于一部分贪婪吝啬之徒来说，确实足够准确。贪婪吝啬之徒都有自己的信仰，他们顶礼膜拜的事物是非常物质的。

但是，金钱绝对不是万能的。这一点谁都清楚，可金钱的利用率实在太高了，人们经常使用它以至于忘记了其他有价值的生活中介物。甚至你可能会说，钱就是意义。如果你说金钱是万能的，我同意你的观点，因为它和价值之间确实有很强的联系，但是，你如果说金钱是生活的全部意义，我实在不敢苟同。因为它永远都不会是全能的。

其实连孩子都知道，人们经常津津有味地说："寸金难买寸光阴。"如今的问题是，"有钱难买六月雪"。这同样是一个务实的问题。给你一笔钱，让你办成这么一件事，如果没有特殊的情况，你根本完不成任务。

做生意时尤其应当注意到这一点，因为不为五斗米折腰的人，在哪里都有。你千万别伤害了别人的尊严，尊严是非常脆弱的，经不起任何的伤害。所以，对于你的部属们的关心应该多于物质的刺激，如果你仅仅用金钱说话，也不是不行，只是这条路走不长久，因为无止境的欲望是极易膨胀的，最终可能发展到你控制不了的程度，而关心充满着意义，这里面有温情和生活的暖意，于人于己都是一件好事。特别是这好事能促成别人对你的尊重。

但是，生活中有些老板都觉得自己把握了生活的本质，看清了别人的目的，也许你是正确的，但这也只能证明你缺乏水平，你缺乏水平的原因是你并不比你的部属高明多少。真正高明的老板是那些团结人并能完善本公司的时代精英。在他们身上充满着“人”的魅力，这种境界不是谁都能达到的。如果你想达到，那就首先调整自己的心态，然后再去增强自己的洞察力，你的部属们都盼望着你的重视，这种重视绝不仅仅是你能给他们提供多少钱，当然，你不提供优厚的待遇肯定要出乱子，但是，有了优厚的待遇，忘记了起码的人际沟通，生活还有味道吗？

所以说，做老板是一件很难的事情。你不仅要筹划前景，保障部属们的生活水准，还得照顾到他们的情绪，看来，对于“公仆”的提法是非常科学的，这已经为你提供了一个参照的标准，你不是坐在车上耀武扬威的那个人，而是在前面执著地拉车的那个人，赶车的长鞭子在市场经济的条件下，更多的是一条钱串子，但是，拉车不一般，这里面既有钱串子，也有汗水和真诚中透露出来的文化气息，在某种意义上讲，比钱串子们高级多了。

有时候把钱看淡点儿，没什么不好。

凡事都有个限度，聚集到力量才能拼命去干，一个领导和其他部属的有效组合，终将决定事业的成败。

对手也可以是朋友

商业竞争遇到对手是难免的，但选择什么样的对手却与一个企业家所具有的战略眼光有密切关系。一般的企业家总是以与自己势均力敌的敌人为对手，而李嘉诚则以比自己更强的敌人作为对手，因为这样，才能使他具有蓬勃的斗智和战斗的信心。当年李嘉诚在房地产投资时，以号称不败的置地公司作为竞争的对手，结果一举将其战胜就是一个很好的例子。

当然，商业竞争的对手也可以是朋友，可以是能够精诚合作的朋友。例如 1986 年 8 月，《每周财经动向》总编林鸿筹先生在《与李嘉诚谈成功之道》一文中谈到：

“最近有人向李氏提问：‘一个优秀的运动员，必须在与强劲的对手竞赛时才可创下骄人的成绩。环顾今日香港商界，似乎只有包玉刚爵士一位匹配做阁下强劲的对手，您可有以包先生为对手的想法吗？’

”一般人很自然会认为李氏是以包氏为竞争的对手，因为他们有相同的社会地位，在过去又有极类似的活动，例如李氏从英资手中收购和黄、港灯，包氏则收购九龙仓、会德丰；两人先后出任汇丰银行的副主席；两人又同时出任《香港基本法》起草委员会委员；李氏捐赠汕头大学，包氏捐赠宁波大学等。

“但李氏答复这问题时，只说他朝着个人定下的目标向前一步一步推进，从来没有居心与任何人比拼。”并且，在多个场合，李嘉诚还是这样说：“我与包先生有真诚愉快的合作。”

李嘉诚金言：要在商场上获得成功，首先要学会处理自己的金钱，明白金钱得来不易，非要好好地爱惜它、保管它，禁忌花天酒地，花个精光，否则它不会和你久处。因为金钱本身也好像有灵性似的，你不理会、不爱惜它时，它会无情地和你分手。

第九章 拥有良好的经商心态

运气不是天上掉下来的

提到成功的人士，人们总会说出“幸运”两个字。但不管人们对成功怎么看，运气都不是唯一的因素。在李嘉诚的成功经历中，运气在成功的因素中到底占有多大的比重呢？这是很多人都关心的问题。运气和机遇，看上去很像是一对孪生兄弟，往往使人分不清彼此，但是，两者是有着本质上的不同的。

李嘉诚对这个问题有着清醒的认识，他承认，所谓“时势造英雄”只是一种谦虚的说法。他真正的答案是：“再坦白一点说，我在创业初期，几乎百分之百不靠运气，而是靠工作、靠辛苦、靠工作能力赚钱。你必须对你的工作、事业有兴趣，要全身心地投入工作。”

李嘉诚表示：“不敢说一定没有命运，但假如一件事在天时、地利、人和等方面皆相背时，那肯定不会成功。若我们贸然去做，至失败时便埋怨命运，这是不对的。”

至今，李嘉诚已工作 60 年了。60 年间，他从一无所有发展到拥有三家上市公司，市值数千亿。他的顺与逆，折射着香港的商业史，是香港的经济奇迹的见证。

自 30 岁起，李嘉诚就再也没有细数过自己的财富。

“1957 年、1958 年初次赚到很多钱，对是否快乐感到迷惘，觉得不一定。后来想明白了，事业上应该多赚钱，有机会便用钱，用到好处，这样赚钱一生才有意义。当初我打工的时候，有很大压力，尤其是最初几年，要求知，要交学费，自己节俭得不得了，还要供弟妹上中小学直至大学，颇为辛苦。做生意头几年，也只有极少的资金，的确要面对很多问题。但我想，只要勤奋，肯去求知，肯去创新，对自己节俭，对别人慷慨，对朋友讲义气，再加上自己的努力，迟早会有所成就，生活无忧。当生意更上一层楼的时候，绝不能贪心，更不能贪得无厌。”

李嘉诚说：“年轻时我表面谦虚，其实内心很骄傲。为什么骄傲呢？因为同事们去玩的时候，我去求学问；他们每天保持原状，而自己的学问日渐提高。”

那时，同事们闲下来就聚在一起打麻将，李嘉诚却捧着一本《辞海》啃，日日如是，翻得厚厚的一本《辞海》都发黑了。李嘉诚形容自己“不是求学，我是在抢学问”。正是靠了这种抢学问的精神，他才会创造条件使幸运之神得以降临于自己身上，否则，没有了精神的基础，天上掉下来的金钱也会拿不住。

君子爱财，取之有道

见到利益，人人都想得到，而且得到的越多越好，这是世人的共同心理。看到别人赚钱，自己也想发财，这也是正常的现象。但是君子爱财，取之有道，又不能贪心不足。人过于贪，则会被他人利用。作为国君如果太过贪婪，那么灭亡的日子就不远了；作为一个官员，如果贪无止境，那么他的政治前途也将要丧失；作为一个商人如果贪心不忍，那么他在商战中很快就会败下阵来。人由于贪欲不止，往往只见利而不见害，结果是利益也没有得到，祸害反而先来临了。

贪欲者，众恶之本。人一旦贪欲过分，就会乱了方寸，计算谋略一乱，欲望就更多。贪欲多，心术就不正，就会被贪欲所困、离开事物本来之理去行事，就会导致把事做坏、做绝，大祸也将临头。所以贪欲不忍，什么事物都会办不好。受贪欲的影响，总是奢望自己能够多占多得、不劳而获，稍不如人，便气愤不已。只见眼前的利益，有损人格不说，长远的利益也同样会失掉。

人有贪心，则有私欲，这样做事就不能坚持公道，会以私废公。为官的贪婪，则百姓遭殃。如果一个为商的人过于贪心，那么他恨不能一天就收获十倍、百倍的利钱，可实际上根本做不到。内心的贪欲不知道忍，则必然会想办法去满足，这样一来只能是采用不正当的手法，或是缺斤少两，或是以次充好，或是以假当真，欺骗他人，以获暴利，这实际上是眼光短浅的一种表现。这样暂时可能会获得一些利益和收获，但时间一长，大家识破了你的贪心，也就不会再有人和你合作了。为商不贪，让利于众，这才是会经商者的行为。

贪的对立面就是廉洁。廉洁是一个人优秀品质的一方面，廉可以养德，也可以奉公，不为自己个人的利益去侵犯社会和他人的利益。忍贪就是要培养自己廉洁的作风，严格要求自己，生活朴素，反对奢靡，这样为官才能为民做主，为士自有其高贵的品行。世界上的一切恶人恶事都起于贪。贪欲不能不忍。贪权则附贵，贪利则忘义。贪不能不戒，戒贪才能清正廉洁，戒贪才能志存高远。

要有良好的求利心态

生意对于参与者最终目的的直观表现是从中获取收益。无论生意人的从商角度、经营性质、经营规模、社会地位差异如何，其根本的出发点都是为了获得回报。

随着市场经济的不断发展和创新，企业投资作为一项重要内容，在企业经营中的位置也在逐渐提高。任何企业的经营都包括投资。投资是保证企业再生产过程连续进行和不断扩大再生产过程的求利法，是由在原有投入资本的基础上能够进一步获取利润的增值动机引发的。企业经营在经历一个阶段之后，由于产品源源不断地投入市场，到销售完毕、收回投资和获取利益是需要一定时间的，在此时间内企业仍要正常进行经营，因此连续投资是必不可少的。生意人在求利心理的支配下，通过对近期市场调研、消费者对产品的真实反应、销售额的增减、中远期市场预测以及此产品的再生产必要性分析等，来决策投资的数额及投资时间的长短。

通过扩大再生产追求更大利润，是生意人经营过程中求利心理的一个具体表现。此种投资是在原有规模的基础上产生的。决策扩大再生产投资，需要生意人有良好的求利心理。此种投资的风险性相对较大，如果由于求利心过高，投入资金的数额超出正常心理的把握范围，造成产大于销，便会出现产品积压、资

金凝滞、劳动力过剩等一系列经营危机。反之，求利心过小，也是不可取的。虽然投资风险降低了，但由于心理把握不当，没有及时抓住可趁之机获取客观上应得的利益，使投资的效果并不显著。这也是失败的投资。

在商品经济迅猛发展的今天，金融行业中的投资行为已被越来越多的投资人所欣赏。据统计，美国参与证券投资的人数已超出人口总量的 1 / 3。我国的市场经济在改革开放的大趋势的推动下，加入证券投资行列中的人数正以很快的速度递增。趣味性和挑战性虽然是证券投资很吸引人的因素，但更重要的是它抓住了生意人最基本的求利心理。

在求利心理的驱使下，生意人最初做出投资决策的动机是有所不同的。投资动机可分为保值、融资、投机、控股等几个方面。由于这些动机相互间存在着很大差异，生意人在投资对象的选择上也就随之产生了各自的倾向。投资对象的种类有很多，如储蓄、债券、股票、期货交易、古玩交易、邮票交易等。其中证券交易投资是最具代表性的。典型的证券投资可分为股票和债券等两个方面。根据这两种投资的风险性、价格波动性、投资参与面广泛程度、收益大小及心理素质影响等特点，从求利心理的角度可以简明地分析生意人在投资决策过程中基本的思路。选择投资对象，首先要对股票和债券的投资特点有所认识。债券投资与股票投资相比，后者的风险性要远远大于前者。后者的价格波动无论是速度还是幅度都比前者大很多。从收益的情况看，后者要比前者高得多。由此可以看出，证券投资的风险和收益是成正比的。敢于承担大的风险，其收益的可能性就越大。反之亦然。在决策投资对象的选择过程初期，求利心理较重者在有充分的承担风险性准备时，应多选择股票投资。生意人的求利心理较轻，则没有必要承担很大的风险，那么选择债券投资虽然收益相对较少，却也不失为一种稳妥可靠的行为。

总之，生意人既然选择了投资行为，则任何人都不能逃避求利这一最为基本的心理。如果所有的人没有了求利心理，那么就无需发展市场经济，商战中所有行为、心理上的研究也就无需存在了。

轻视金钱反倒能获得金钱

善于经营企业的人目的无非是赚得金钱，但会赚钱的人却不是金钱的奴隶，他们在一定程度上对金钱的轻视往往创造了更多的赚钱的机会。李嘉诚就是这样一个既能赚钱又能轻视金钱的人。一方面他作为世界华人的首富，拥有数以千亿的资产，另一方面他却为国内外公益事业捐款达 20 亿之多。这其中的道理很值得人们深思。

大凡创立事业的人，多是白手起家的人。他们原来什么也没有，凭着自己的干劲和信心，经过一段时期的努力之后，便挣回一个体面的家当来。这些白手起家的第一代，具有一切成就事业的条件，但他们欠缺一样先天的东西，就是轻视金钱的气魄。这就是为什么有的人能够创业却不能守业的原因。

在李嘉诚看来，为什么有些白手起家的人，反而不如富家子弟那样能建立起辉煌的业绩呢？这里有一个心理因素——许多出身于富贵环境的人，他们视金钱财富为敝屣，往往一掷千金，毫无吝啬，他们没有遭人白眼的自卑感，感到困难时也凭自己的意志行事，不会因别人的批评而改变自己的态度；而白手起家的人就没有这种气魄，他们习惯受制于别人，处处表现都以迎合众人为标准，缺少一种我行我素的态度。

一般来说，“千金散尽”的气派，只在富贵的第二代世家子弟身上才可以见到，他们凭一股豪气，可以建立唐宗汉武的事业，因为他们从未怕过别人的白眼和批评，所以能成就大功业。李氏家族的成员李泽楷就具有这种气质，所以他能够掀起亚洲股市的巨浪，成功地收购盈科。但作为第一代创业人的李嘉诚却没有那种白手起家的创业者所具有的对金钱的吝啬。他在自己数十年的经营过程中，往往使出的都是大手笔，数千万、数亿的投资，几亿、几十亿的收入。正是因为这种投资者的豪气和胆量，才使得他有了今天的辉煌。

独立创业前的心理准备

当你选择独立创业以后，需要进一步了解自己如何投入。

个人企业主与一般工薪阶层有所不同。在个人企业中，你要始终头脑灵活，并需要不断地制造卖得出去的东西，熟悉财务上的周转金，能够做到节约，能与人很好地相处。

受雇于别人的公司，薪水会有保障；而在个人企业中，即使你已经开始赚钱，也不能确定什么时候能有收入。你需要财务上的周转资金，而且必须存款，以防账款过期未入。

受雇时，你可以毫无节制地使用文具用品，因为你没有必要考虑其来源问题；而在个人企业中，你将懂得节省开支，注意省钱，小心地使用各种设备，以防出现故障。一旦出现故障，你必须耐心等待修理人员修好。这时你将明白“不当家不知柴米贵”的道理，因为你现在是花自己的钱。

当你是个雇员时，如果还没有想到下一步要做什么，老板会立刻告诉你。而在个人企业中，你必须每时每刻有着新的计策，决不能有丝毫惰性。

在你创立个人企业之前，与工薪时期做个比较，就会明白许多道理。个人企业创立开始就相当艰辛，你要努力地工作，在你尚未踏入这个领域之前，请先做好充分的心理准备，在个人企业里你要的是什么样的生活？

（1）安全感。无论是在开始创业时，还是在开始投资时，很多人都会诚惶诚恐。有些人会因缺乏准备、资金、精力以及对生意的敏感度而使企业以失败告终。个人企业就像是赌博，其赌注大小因个人情况而有所不同，因此，在下注之前，必须有所准备，尤其在开始时不要太过乐观，这样如果真的亏了，心理上也能承受。

（2）地位。如果你有一辆公司配的车，人们总是把你想得比拥有一辆私人轿车的人更重要，而经营个人企业时很少有这样的地位。

（3）财富。许多人经营个人企业相当成功，而且赚了很多钱，但是也有一些人赚钱极为有限。为了生活得好，你必须不断地工作。任何有质量的生活背后总是艰辛的劳动。

（4）家庭。无论你是在家赚钱还是在外赚钱，都应与家里的人更为接近。但实际上，你不可能真正地与家人有更多的时间相处交流，你必须用比一般人更多的时间来经营你的企业。尤其在刚创立个人企业时，你会把大量的时间投入到工作中，以尽快创造财富。

（5）休假。你可以休假，但休假越多就意味着收入减少得越多。在你还是工薪阶层时，即使是放假日，你仍然有薪水；而在自己的个人企业中却没有。一旦你创立自己的企业后，就会明白自己根本不存在休假的机会，你会尽心尽责地为自己的企业工作。

做生意有赔有赚

将成功归于“运气”，将失败归于“自己不努力”的人一定能赚大钱。

企业为创造利润、保持领先地位，必须不断奋斗，保持稳定的发展。

兵家说胜败乃常事，因此一般人认为不论做什么事，胜负是免不了的，并把这种看法运用于生意经营上。例如，公司营运时好时坏，有时获利，有时亏损，这是很平常的事。因为企业经营会受到年景好坏的影响，而受年景影响的程度，往往和运气有关，也就是说运气的好坏，会影响业绩，而公司有时赔钱有时赚钱，也是现实社会中常有的现象。

企业经营和生意是否赚钱并不是受到外在条件左右而时好时坏。会赚钱的人必须无论在什么时候，都应该有很好的想法，即在任何时候都要有百战不殆的想法。

我们并不否认“运气”的存在，“运气”普遍存在于人类社会，尽管肉眼看不见，但它们在影响着我们的未来。懂得赚钱的人应有这种观念：当事业顺利时，将成功归于“这是运气好”，当事业不顺利时，应想到“原因在于己”。总之，要有将成功归于运气好、将失败归于自己的想法。

当事业顺利时，认为是自己的功劳，不免会产生骄傲和大意的心理，而这容易导致下一次的失败。事实上，成功是累积许多失败和教训而得来的，稍微走错一步，就可能引起更大的失败。心存骄傲和大意者，是不会想到这些的。而如果存有把成功归于运气、把失败归于自己的想法，则会使你在遭受小失败时，会一一反省检讨，加以改进，迈向成功。

相反的，当事情不顺利时，就认为是“运气差”而推诿责任，是不可能从失败中得经验的。如果你承认自己的做法有误，然后加以改进，以后就会避免犯类似的错误。这才是对“失败乃成功之母”的真正理解。

自始至终承认“失败原因在于自己”，就会想法消除失败原因并加以反省，使下次经营成功。

过度投机要不得

一般来说，投机是所有商人都具有的心态之一。投机心理也叫赌博心理，是凭着侥幸、运气，期望在

尽可能短的时间内获取尽可能大的收益。有投机心理的生意人往往在其他方面也经常以这种心理来做事。大者拿出生命、前途、事业；小者拿出资产、金钱、物件当做赌注，在其认为适当的时候，便毅然投入到此机会中来，全力一搏，希望能有超常获得。投机心理从某种程度上说，是一个人人生观、世界观中的一部分。有这种心理的人会认为人生在某些情况下是依赖运气好坏的一种赌博。

投机心理在企业投资中，反映在生意人身上的现象并不明显。这是由于企业投资的特点决定了投机心理在经营运作中没有充分展开的余地。但也不是说企业投资过程中完全不应存在投机心理。

举例来说，股票交易中，几乎每个生意人都有投机心理。投机现象在股票投资的每一角落、每一时刻都存在着。从某种意义上讲，投机是伴随着股票投资应运而生的事物，是股票投资中不可缺少的组成部分。

生意人既然都有求利心理，那么产生投机心理就不可避免了。也可以说投机心理是求利心理的进一步发展。投机心理是由生意人情愿承担较大的风险，同时希望在短期股价的跌涨中获取较大收益的目的引发的。投机心理使生意人对股票市场上股价的上涨与下跌非常关注。看准市场行情的时候，可以在价格幅度变动大的股票上投入资金，通过频繁的买进卖出，赚得利益。生意人与投机者在行情上涨态势已成大局之时，就会加入到投机者的行列，通过低价买进、高价卖出的交易获利。在下跌态势已成定局时，也会加入到投机者的行列，在高价位卖出原来低价买进并持于手中的股票，以便在低价位时再购进持有，赚取其间的价差。

生意人有投机心理的同时，也应有承担较大风险的心理，一旦投机行为与股票市场的走势背道而驰，低价买进的股票不但没有上扬而且继续下跌，高价买进的股票被套牢，又不愿在低价位上忍痛割舍抛售，酿成的损失也是很大的。故此，有投机心理的生意人相对于希望获得稳定的股息收入，通过长期股票价格的波动获得资本利息的增值的生意人而言承担的风险要大很多。因此可见，做生意固然要投机，但过度投机却必然导致生意的失败。

李嘉诚金言：未攻之前一定先要守，在一个政策的实施之前都必须做到这一点。当我着手进攻的时候，我要确信，有超过百分之一百的能力。换句话说，即使本来有一百的力量足以成事，但我要储足二百的力量才去攻，而不是随便去赌一赌。

心胸狭隘做不大生意

俗话说，“无商不奸”。这句话其实只说对了商人的一个方面。从许多成功商人的经历来看，过于狡诈、刁钻的人是很难获得成功的。相反，那些本着吃亏是福的观念去经营的人，往往会成为事业的成功者。

现代社会，市场竞争无处不在，许多场合生意人之间的竞争不但十分激烈而且还很具独特性。生意人对自己经营的企业或持有的证券，无论是从规模、种类上，还是从质量、数量上都感到不满意，看到他人在各方面强于自己，于是不甘心落后，努力追赶，互相攀比。这种狭隘的心胸对于生意人来说是要不得的。

狭隘心胸的形成有许多因素，由于这些因素在生意人心里产生的影响、作用的角度不同，攀比心理也各不相同。强烈的自尊心促使自己不能落后他人；自卑感总担心不如他人会遭到嘲笑和讥讽；好胜心使自己做超极限动作……当看到己不如人时，心里便出现了一种不平衡，不去分析双方面的内因、外因，只想拼命赶上并超过对方，在生活中我们通常称这种人为“红眼病”，其实这正是狭隘心胸生意人中的“红眼病”患者。因此，这种狭隘心胸是投资心理上的一个误区，可以称之为狭隘顽症。与之相比，有的人看到人强于己时并不是嫉妒而是抱着一种羡慕心理，从主观和客观等方面正确认识差距，找到产生差距的原因。通过努力，达到赶超的目的，这才是正确的经商意识。

生意人的狭隘心胸是有百害而无一利的，狭隘心胸从产生到结果都会给生意人带来坏处。生意人在此心理的作用下，对自身条件往往会做出过低或过高的判断。在比较时，自己所拥有的资本即使与他人各有优劣短长，也总是看到自己不如意的一面和对方优越的一面，不能客观地认识双方利弊，而做出己不如人的错误判断。当为了赶超对方而决策投资的时候，本来自身因素和外部因素都不具备投资条件，却又过高地估计了自己的实力，将不正确的决策付诸实施。其结果只能是欲速不达，惨遭败绩。然而，这只是狭隘心胸给自身带来的损失。更为甚者，很有可能会给他人带来弊处。当意识到自己与他人的差距很难在短时间内缩短时，狭隘心胸便会进一步加深，产生不正当投资的想法，如对重要的原材料市场超计划投资，实行短期垄断，给对方造成短期内的损失，使产品不能及时出厂，影响对方企业信誉形象等。而自己由于原料大量积压，资金周转受阻，损失更为惨重。这种损人不利己的做法除了发泄由狭隘心胸引发的怨恨情绪

外，还会损坏自己的声望和人格，这样做的结果就是毁了自己，也毁了生意。

失败后要有信心

俗话说，失败是成功之母。没有人没有经历过失败，但失败本身并不可怕，可怕的是失败之后没有信心，不能够自己站起来。李嘉诚在创业之初既有成功的喜悦，也有失败的痛苦，而他却能够从失败中找到一条成功之路。

李嘉诚经过几年生活磨砺之后，逐渐成熟了起来。干推销工作的这段时间虽取得了一定的成功，但再努力毕竟只是一名高级“打工仔”，而他所管理的塑胶企业、塑胶公司的财产毕竟是董事长的，失败的最终承担者也只有董事长本人。企业的成败都与李嘉诚的关系不大，这使十分渴望向社会证明自身价值的李嘉诚下定决心要自立门户。因此无论老板怎样赏识、再三挽留，他都决意要离开，他要用自己平日点滴的积蓄从零开始，亲自创业。

1950 年夏天，说干就干的李嘉诚以自己多年的积蓄和向亲友筹借的 5 万港元在筲箕湾租了一间厂房，创办了长江塑胶厂，专门生产塑胶玩具和简单日用品，由此起步，他开始了叱咤风云的创业之路。

在创业最初的一段时期，李嘉诚凭着自己的商业头脑，以“待人以诚，执事以信”的商业准则发了几笔小财。但不久之后，一段惨淡经营期来临了。几次小小的成功，使得年轻且经验不足的李嘉诚忽略了商战变幻莫测的特点，他开始过于自信了。几次成功以后，他就急切地去扩大他那资金不足、设备简陋的塑胶企业，于是资金开始周转不灵，工厂亏损愈来愈重。过快的扩张，承接的订单过多，加之简陋的设备和人手不足，极大地影响了塑胶产品的质量，迫在眉睫的交货期使重视质量的李嘉诚也无暇顾及愈来愈严重的次品现象。于是，仓库开始堆满因质量问题和交货延误而被退回来的产品，塑胶原料商开始上门催缴原料费，客户也纷纷上门寻找一切借口要求索赔。

从做生意开始就以诚实从商、稳重做人处世的李嘉诚付出的代价是很惨重的。这种代价几乎将李嘉诚置于濒临破产的境地。

这段时间，痛苦不堪的李嘉诚每天睁着布满血丝的双眼，忙着应付不断上门催还贷款的银行职员，应付不断上门威逼他还原料费的原料商，应付不断上门连打带闹要求索赔的客户，以及拖家带口上门哭哭闹闹、寻死觅活要求按时发放工资的工人们。

充满自信心的李嘉诚做梦也没有想到，在他独自创业的最初几年里初尝成功的喜悦后，随之而来的却是灭顶之灾。1950 年到 1955 年的这段沉浮岁月，直到今日，李嘉诚回想起来都心有余悸。这是李嘉诚创业史上最为悲壮的一页，它沉痛地记录了李嘉诚摸爬滚打于暴雨泥泞之中的艰难历程，它用惨重的失败反映了李嘉诚成功之路的坎坷不平和最为心痛的一段际遇。

失败其实并不重要，最重要的是失败之后是否仍有信心，和是否能继续保持或者拥有清醒的头脑。像任何身处逆境的人一样，李嘉诚经过一连串痛定思痛的磨难后，开始冷静分析国际经济形势变化，分析市场走向。

在种类繁多的塑胶产品中，李嘉诚所生产的塑胶玩具在国际市场上趋于饱和状态，似乎已经没有足够的生存能力。这就意味着他必须重新选择一种能救活企业、在国际市场中具有竞争力的产品，从而实现他塑胶厂的“转轨”。其后他果然从意大利引进了塑胶花生产的技术，并一举成为港岛的“塑胶花大王”。

累不累，想想商界老前辈

今天，人们日益渴望超越平凡的生活，渴望换一种与父辈不同的活法，不愿再“几代人重复着同样的故事”，这是自我的一次觉醒。

我们想发财，我们想成名，我们想干一番惊天动地的事业，可是这些想法常常只是无用的沉思默想。我们所琢磨而想要得到的大多数东西，是以抛开我们所熟悉的生活，以及冒着可能变成默默无闻的人的风险为代价而得来的。每一次我们取得某些成绩，往前迈进一步，都得用自己熟知的生活条件去换取不确实且又陌生的环境。尽管大多数人心想他们在努力获得成功，可是他们只不过在装装样子，做做姿态。

我们在这个世界上最不想做的事，就是摆脱我们所熟悉的单调无味的工作，可见换一种活法有多么难。

在我们能够取得成功之前，我们必须清楚地认识到成功意味着变化和失败的危险，那些不愿努力去干一番大事业的人们的失败是平淡无奇的，也是鲜为人知的。而那些试图取得一鸣惊人的成就的人们的失败

则是广为人知的。

同样，成功也需要具有敢于冒不被他人赞同的危险的勇气。所有超越一般标准的独立的思想、新颖的见解或者努力，皆会招致非难，这种非难包括怀疑、嘲弄，乃至诉诸暴力的伤害。

要坚持做任何超乎寻常的事情，都需要有内在的力量，而且还要坚定不移地相信自己是正确的。

只有这样活法，才能成功，也才能大踏步地走下去，真正超越这平凡的生活，从而窥见人生那光辉而又壮丽的景致。

常听有人抱怨早出晚归，活得太累。但当你看了清代商号学徒的艰辛，你便会把这个“累”字吞进嘴里。

清代山西商号在店员、学徒的录用上十分严格，慎之又慎。学徒年龄必须在 15～20 岁之间，身高 5 尺，五官端正，仪态大方，家世清白，懂礼貌，善珠算，精楷书，不怕远行，能吃苦。学徒入号，须有人担保。入号前，由主考人当面测试其智力，试其文字。通过者，择日进号。进号称请进，表示人才请入，前途不可量。

入号后，总号派年资较深者任教师进行培养。培训内容包括两个方面：

一是业务技术，包括珠算、习字、抄录信箱、记账、写信等，学习蒙、满、俄语，了解商品性能，熟记银两成色。

二是职业道德训练，主要是重信义、除虚伪、节情欲、敦品行、贵忠诚、鄙利己、奉博爱、薄嫉恨、幸辛苦、戒奢华，并派往繁华商埠，以观其色。

山西商人的习商谚语充分说明了其对学徒要求之严。谚称：“十年寒窗考状元，十年学商倍加难”，“忙时心不乱，闲时心不散”，“快在柜前，忙在柜台”，“人有站相，货有摆样”。

在山西商人中还流传着这样的学徒工作规矩：“黎明即起，侍奉掌柜；五壶四把（茶壶、酒壶、水烟壶、喷壶、夜壶和笤帚、掸子、毛巾、抹布），终日伴随；一丝不苟，谨小慎微；顾客上门，礼貌相待；不分童叟，不看衣服；察言观色，惟恐得罪；精于业务，体会精髓；算盘口诀，必须熟练；有客实践，无客默诵；学以致用，口无怨言；每岁终了，经得考验；最所担心，铺盖之卷。”

所谓站柜台，就是学徒三年始终在柜台前站着，吃住在商号，不放回家，三年后才放半月假。

想想这些学徒的艰辛，你现在所受的这点滴之苦又算得了什么呢？

把生意看做你的情人

有时听到一些生意人无可奈何地唉声叹气：“好辛苦，没有办法啊，为了三餐。”

做生意真的是这么没有乐趣的单纯的谋生手段吗？认为做生意没有乐趣，会使你过分严肃，谨小慎微，总害怕出错，怕打烂饭碗，结果反而容易出错。

认为做生意没有乐趣，很难使你真正喜爱你的工作，以致窒息自己的进取心和创造欲，使你生意停滞不前，无所作为，甚至导致失败。

你应把你的生意看做自己的情人。这样，你与“情人”的关系就充满了激情，充满了乐趣。你投入的感情越真诚，得到的回报就越多，生意就更为顺手。

有些人工作后回到家里，告诉家人的仅仅是工作如何繁重、劳累之类的话，这种人的生意往往不很成功。

而一个成功的生意人往往会激动地告诉妻儿，他怎样面临一连串的竞争，又如何一一对付过去；或是试图把产品卖给一个大主顾时的惊喜和担心；又或他开发一种新产品时的兴奋和订单似雪片一样飞来时激动得全身发抖的情形。

李嘉诚金言：创业的过程，实际上就是恒心和毅力坚持不懈的发展过程，其中并没有什么秘密，但要真正做到中国古老的格言所说的勤和俭也不太容易。而且，从创业之初开始，还要不断地学习，把握时机。

求神拜佛不如求自己

从哲学角度讲，唯物主义与唯心主义的斗争已经持续了几千年，并且在渐渐走向唯物主义的胜利终点，与此同时，唯心主义的残余却仍在作祟。

中国不少商人是很信神信鬼的。大凡开张庆喜，店里免不了请一尊财神，到庙里烧香还愿也是常事。

不少人家里有各种版本的算命预测之类的书籍，遇上重大决策，不翻一翻，捏算捏算，总也放不下心来。

最为时髦的是对数字的迷信。综合近年来中西合璧的情况，一般兆凶的数字包括星期 5、7、13 等，兆吉的数字包括 6、8 等。这种毫无道理的迷信，却有相当多的人相信，真是一件奇怪的事情。这些数字真有那么大的神效吗？

我们就以“8”为例吧！“8”其实是一个平平淡淡并无任何意义的死数字。相信这个数字的吉凶意义，并无科学根据。若是为了赶一下时髦，倒也没有什么。若是信得神魂颠倒，那还是很成问题的。因为，相信这一套的人不能掌握自我命运，对自己的所作所为严重缺乏信心，才会向神灵求助，希望得到保佑。迷信的氛围，往往是阴冷的、低调的、悲观的。

这种氛围对于需要在商战中拼搏的老板来讲，是十分不利的。我们知道，现代商战中的竞争是十分激烈的，市场瞬息万变，机会稍纵即逝。这要求我们目光敏锐，头脑冷静，任何情况下都能够处变不惊、镇定自若。这不仅需要经验，更需要勇气和自信，需要百折不回的精神，如果我们让企业和自己的前程掌握在神仙鬼怪的手里，我们总有一天会失去一切。

保持对生意的兴趣和热情

从事一件工作，一定要有相当的耐力，并专注工作，借以培养自己对工作的兴趣。成功的生意人懂得，这个世界上没有不辛苦的工作，他们视工作为乐趣。须知：“要怎么收获，需先怎么栽培！”

从前有个农夫有一匹马，马的活儿很多，而农夫给它的饲料却很少。于是，马就乞求上帝为他另找一位主人。这个愿望实现了。农夫把马卖给了陶器匠，马很高兴。不成想陶器匠那儿的活儿更多更累，饲料给得比农夫还少，马又抱怨自己的命不好，乞求上帝再为他另找一位好主人。这个愿望也实现了。陶器匠把马卖给了皮革匠。当马在皮革匠的院子里看见马皮的时候，不禁大声哀叹道：“唉，我这个可怜虫！还不如跟着原来的主人好。看样子把我卖到这里不是要我去干活儿，而是要剥我的皮。”

在当今赚钱机会比比皆是的社会里，打一枪换一个地方的人大有人在。今天生意隆重开张，明天赚了一把就关门，后天再新开一家店铺，也是经常可以见到的现象。但长此下去，每种生意都不精通，始终无法树立起自己的商业形象，恐怕就真要遭到当乞丐的命运了。

当然，选择从事何种生意时，必须先考虑自己的能力与个性，这个生意确实不能使你充分发挥才能，那么要有及时转行的勇气。但假若因无法忍受生意的辛苦，而想另找一份轻松的行业，那你恐怕永远也无法找到适合自己的生意了。

要培养自己对所从事生意的兴趣。对于很多因专注而成功的人，他们做事专注，并不是捏着鼻子喝苦酒，反而是像小朋友搭积木，拆了做，做了拆，其乐无穷，乐在其中。辛劳惯了的农民，让他闲上三五天，他便心里发慌，反而不如在地里干活开心。读书人爬格子苦不堪言，但一天到头瞎奔走，不看书、不动动笔便觉得魂不守舍。大抵各行业专注其中的人都是这样。所以有位哲人说人生的一种境界是：衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴。换一句话说：事业就是生命，为它受苦正是人生乐事，恰像一对情人爱得苦不堪言，一天不见，就会失魂落魄。

干一行爱一行，就有自娱的特性，乐在其中便是自然的事了。因为有乐趣，因为可自娱，专注无须讲大道理也是顺理成章。试问：有什么道理比有感情更能使人进入专注的角色呢？比如曹操之于权谋，李白之于诗酒，还有拿破仑之于战争与冒险，毕加索之于绘画。他们这些人专注于其中，既获得了自己的事业，也得到了充分的娱乐。若无自娱的乐趣，或让他们放弃心领神会的乐趣，他们便会活得无精打采。

所以，对生意人的成功而言，专注既需要明理，更需要感情引导。只有对一桩生意有了感情的投入，理性自觉才会更彻底，行为也才更自然。

永远不能自我满足

有一位美国作家，曾经这样总结过那些企业巨人所共有的特性：

“他们独具慧眼，能在别人没有察觉的情况下看到挑战的机会。有些企业家反应迅速，能在瞬息万变的环境中发现机会；有些企业家则干脆自己去主动创造机会。无论是谁，他们都能不顾一切地坚持新的想法，然后不屈不挠地克服困难，用尽自己的储蓄，有时甘冒生命危险去追求生产新的产品、提供新的服务。他们冒着风险，可是他们常常可以找到创造性的方法来化险为夷。”

在创业的道路上取得巨大成功的李嘉诚，正是这些国际著名企业家群体中的佼佼者。从创业开始，他就充分发挥聪明睿智，不间断地发现机会和创造机会，并且无论环境如何恶劣，他从不懈怠；无论取得多么巨大的成就，他永不满足，他总是那么脚踏实地去实现自己的理想。

由于李嘉诚语言温和，不轻易发脾气，一生之中总在自觉不自觉地稳定自我，调节自己的情绪，并且非常善于集中精力去处理他应该处理的事情，而力图不让周围的烦恼和挫折影响自己的思考，所以李嘉诚周围的人都对他怀有深切的好感，别人总认为他对事物持有精辟的分析和独到的见解。

李嘉诚非常善于识才，也非常善于用人。他启用人才的标准，是最大限度地发挥人才专业才能，最大限度地实现人才的应得利益。这使得他身边的人才往往都是具有创意、诚实、勤恳，有着远大理想和抱负，对事业全身心投入的人。

李嘉诚在严格要求自己的同时，也用谦虚做人的态度和高尚的品德，熏陶和教育他的儿子和一切出任他身边重要职位的有才之人。李嘉诚常说："做人要尽可能地保持低调，以免树大招风。如果你始终注意不过分显示自己，就不会招惹别人的敌意，别人也就无法捕捉你的虚实。"

李嘉诚精湛地用人的策略和宽厚待人的作风，也使他的事业如虎添翼。在今日的李氏王国，李嘉诚拥有一个配合得十分默契，对每一件突如其来的事情有能力迅速做出决定，并为长实、和黄系列业务发展制定策略的令人羡慕的"内阁"。正如马世民所描述的那样："例如我觉得电讯非常有潜力，李先生认为适合，便立即着手进行。李先生喜欢能源，大家同意，便开始寻找投资机会。在长实、和黄这样一个大集团，能这样迅速做出决定的灵活性十分重要，我们这个内阁可以做到这一点。"

一如香港经济评论家所总结的，"长实的李嘉诚有着敏锐的观察力和先知先觉，不墨守成规，不故步自封，经常保持着不断进取、创新的精神，以适应新的情况。"

而且，李嘉诚还综合中国传统式经商方式以及欧美经商方式的优点，针对每一个收购的目标，会像欧美的商人一样，事先召集手下，搜集各种情况，进行全面分析，然后，握一次手就确定了巨额的交易，而且从不后悔。其得力助手马世民说："在我们进行交易时，我们不喜欢律师群集，没有律师在那里会有更多的乐趣。"

第十章 做一名合格的生意人

事业成功的十个秘密

在激烈的商战中，李嘉诚对于自己的事业始终有一个准确的把握，他曾经说过："在事业上谋取成功，没有什么绝对的公式。但如果能遵循某些原则的话，能将成功的希望提高很多。"数十年来，他所遵循的一些原则是：

（1）在商场中赚大钱的方法只有一个——就是做你自己的事业。想从商的人应该选择他熟悉而了解的那一行。显然，刚开始他不可能熟悉所有该知道的，但是在他还没有对这行有充分而具体的工作知识前，他不应该贸然开始。

（2）绝不能无视一切生产的中心目标——为更多的人，以更低的价钱生产更多更好的商品，或提供更多更好的服务。

（3）节俭为商业成功的必备条件。商人一定要严格规范自己，不要浪费，不论是在私生活上还是在业务上，"先赚钱，再考虑花钱"是企业成功者的最佳信条。

（4）永远不要忽视或遗漏任何合法的扩张机会。但另一方面，商人也永远要保护自己，不致受诱惑而做盲目的扩张计划，事先不应缺乏充分的判断及考虑。

（5）商人必须不断寻找新的办法，来改良产品及服务，以求增加生产及销售和降低成本。时机很重要，一般商人在生意顺利的时候，往往不去考虑谋求发展的办法，但那却是他们能有心力余暇考察业务的时机。许多商人都是在不景气的时候才恐慌，结果往往弄错了方向，反而使得成本升高。

（6）商人必须亲理业务。他不能指望他的雇员像他一样，又能做又能思想。如果他们能，他们就不会是雇员了。

（7）商人必须愿意冒险——如果他认为值得的话，他可以冒险投资及向外借款。但借款一定要设法

迅速还清，失去信用最易导致关门大吉。

（8）商人一定要不断寻找新的或未经开发的市场。世界大部分的人和地方，都盼望能买到外国货，精明的商人要向国外市场动脑筋。

（9）对工作及产品负责的好信誉，最能带给消费者信心。商人必须顾及品质保证，以及维护消费者的利益。值得大众依赖的厂商，毫无困难地能使订单源源不断。

（10）不论一个人积累了多少财富，如果他是商人，他就必须永远将自己的财富作为改进大众生活的一个工具。他必须记得，他对同仁、雇工、股东以及社会大众都有责任。

做生意要当机立断

“该断不断，必受其乱。”古往今来，成大事者都有一个共同点：处事果决，当机立断。军事家在战斗中果敢明断就能把握战机；企业家在商战中果敢明断就能无往不利。如果优柔寡断、犹豫不定，良好的机遇一旦错过，时不再来，岂不悔之晚矣？企业、金融行业的生意人也是一样，犹豫心理直接影响投资决策，一旦失机，全部计划就只能搁浅作罢。

犹豫心理一旦渗入生意人的内心世界，生意人将会陷入一种尴尬的境地。欲左顾右，欲右顾左。内心深处的矛盾冲突便会一点一点逐渐在行为上表现出来，从而影响正常的运作。同时它还会对生意人的其他心理和情绪都会产生副作用，容易使人急躁不安、彷徨无措，严重时甚至对能力和自信心产生怀疑，导致全局的被动和失败。

有犹豫心理的生意人，在即将决策前，对于原本深思熟虑的投资方略和经过认真细致制定的投资计划，在决策时或是忽然间产生了自我不信任感或是受到外界因素的影响，突然发生动摇，最终不付诸实施，从而丧失了获取投资收益的大好良机。如在股票操作中，生意人发现自己手中持有股票的股价上升并偏高了，应该把握这一时机将其抛出。可是在临场时听到许多人对此种股票的看法和评论与自己的决策截然不同，他便马上改变了行动，放弃了一次将股票抛售的良机。再如生意人事前已观察出某种价格较低的股票已经是适合购入的时候了，也做出了趁低吸纳的决策，但在临场时发现许多持股者纷纷将其抛售，于是产生了犹豫心理，临阵退缩，放弃了入市的决定，从而失去了一次能够获取收益的机会。

犹豫心理在企业投资中，导致生意人瞻前顾后、决策不明、错失时机的例子是很多的。这种现象有着一定的普遍性。企业投资过程是从产生投资动机开始，经过对自身主观状况和外界客观因素的综合分析，然后据此分析结果做出决策，最终将决策内容付诸行动。犹豫心理往往是在马上要行动的关键时候出现，使生意人改变决策或回过头来重新思考。等到再一次确认原决策正确，应该实施的时候，外因或内因已经起了变化，所决策的内容已不能再正常进行了。

国内某家用电器生产企业，通过很大的努力与日本一家企业取得联系，并初步拟订了可行性方案，“双方共同投资，日方提供技术，中方提供厂地、人员”。如果双方达成协议合作成功，将对这个企业的经营和发展起到极大的推动作用。决策者认识到了这一点，仔细研究分析之后决定按计划实施。可是就在协议即将达成的前夕，另一家同行业人士在似乎是无意接触的过程中谈起自己与外商合作而遭受了巨大损失的经历。如此一来决策者马上萌发了犹豫心理，对自己的决策产生了动摇，对前面做的各种分析开始怀疑，便找出借口推迟了签订协议的时间。当他最终还是决心执行原计划的时候，日方已与第三家同行企业正式签订了合作协议。原来这是两家同行企业设下的圈套，利用他的犹豫心理，坐收渔利。

生意成功后也要冷静

公司的不断壮大通常是因为经营者经营得法并且时机运用得当的缘故。有些老板最大的缺点是在经营过程中因为成就而自我陶醉，冲昏了头脑，因此导致失败的例子古今中外都很多。对于这种情况应采取如下的方法。

（1）将自己取得的全部成就，包括自己的所得进账、声誉、地位等等，一律以七折至八折来计算。通俗一些说，比如今年赚了 50 万元，自己要把它看成只赚了 35 万元，这样做有若干个好处。最大的好处是将敌者的妒恨减弱，同样也压抑了自己的自满，在这个双重有利的情势下，便容易使来年取得更大成绩。

（2）切勿把自己所得到的成绩任意夸大、大谈特讲，这样你会如芒刺在身，长久下去终究会造成很大的心理压力，甚至有朝一日被人戳穿，难以下台。

（3）时刻不忘记录自己的失败之处。尽管公司发展很快，但小的错误总是在所难免。企业老板可以通过记录经营中的失败之处的方法来提醒自己正确经营。

（4）将可能避免经营错误的经营法则以制度方式记录下来，以备改正。凡涉及公司成败，无论大小事都要白纸黑字地记录下来，拿制度来保障做出的承诺。有些老板在理性上来讲愿意避免失误，也认为健全制度是正确恰当的处理方法。然而，事实却往往难尽人意，经商中的许多交往，生意里面包含的很多细则，并不是每一项都能够列表记录下来的。因此，一旦小有成功就忘乎所以，这样容易导致经营失败。

如果作为经营者不注意以上原则，就会狂妄自大，并埋下经营不善的隐患，所以，为了避免这种情况，在众多的行业中，商人们都拥有许多经验并将其形成某些特定法则代代相传。公司经营者一定要能够及时吸收这些宝贵经验，为自己所利用，而不应狂妄自大，反常理而行之。

下面的几条法则可供公司经营时参考：

（1）在商场上有了一个新主意，自己一旦想到就要毫无保留地实行，并贯彻始终。如果稍有迟疑，或者是在贯彻时有一点疏漏，在分秒必争的环境中便很容易错失良机。

（2）利用借贷进行投资，投资性资产的价值一定要有所增加才行。否则就不是好投资。

（3）货如轮转在商场上是决胜原则。手上的货物一定要有出有入，才可能有盈利产生。当然，若购买的商品是房屋、股票等，可以一动不动，积聚下来，日子一长就必然升值，这就是常讲的长线投资。

（4）生意不一定要独家经营。合作有许多好处，一个人终有所短，两个便可以相互弥补，各个都应贡献出自己的优点，以弥补对方的不足。

（5）世界上只有买错的买家，绝对没有卖错的卖家。在商业经营中，作为卖家应懂得根据市场的变化及时清除手头的存货。今天便宜一半出售一些货物，表面上有些亏损，实际上能运用那一半钱做其他用途，而这其他用途每分每秒都可以为他带来比把钱存放在货物上更大的利益。相反，买方把货物付钱承受下来，除非该物能立即发挥相当用途，使买家实际受益，否则他是真正地缚死了一笔现款，数目多少并不重要，关键在于这笔钱彻头彻尾成了动弹不得的呆账，再少的损失也是损失。

掌握新知识

偶然的成功，支撑着某种必然的因素，那就是一个生意人本身的素质。作为一名现代生意人，要想使自己所从事的事业取得新的成功，就要加强自身的修养，不断掌握新知识，努力使自己成为“全才”。

自从人类创造了语言，发明了文字，抄成或印成了书，书就成了传承文化的重要载体。人类要生存下去，文化就必须传承下去，因而书也就必须读下去。特别是在当今科技飞速发展和信息爆炸的时代中，生意人必须及时掌握最新知识和得到信息。只有这样，才能确保生意的顺利进行，否则将适得其反。那么，怎样才能掌握新知识和得到信息呢？看能得到信息，听也能得到信息，而读书仍然是掌握新知识的有效途径和重要的信息源，所以生意人要想永葆不衰，就非读书不可。

20 世纪 80 年代初期的摊商热、贩运热、股票热、外企热、房地产热，第一轮机会已过，现在都成了别人垄断的领地。第二轮机会，可说是知识资产热，“谁有知识资产谁赚钱”。

英国人推销商品靠知识，先打攻心战，方针是：“先赠刷子后卖漆。”在生意人所赚取的财富中，知识资产的比重与日俱增。在一些知识密集的行业中，利润则主要来自生意人的知识资产。

把握时代脉搏，的确需要有识之士的慧眼。未来的生意场，绝不是低文化结构的人所能赚大钱的时代！

不读书，不掌握新知识、不提高自己的知识资产照样可以靠吃“老本”潇潇洒洒过日子，乃是前几年不少靠某种“机遇”发财致富的生意人的心态。不错，许多成功生意人赚了钱，如果不再寻求发展，而是将这些钱放在银行吃利息的话，恐怕几辈子也吃不清，这样的话，就算不用费力去掌握新知识，也可以醉生梦死、吃喝玩乐，但这样生活与行尸走肉又有何异？如果他们不甘寂寞，幻想着当年的“好运”会再次光顾，则很可能由于缺乏必要的知识，而将自己辛辛苦苦赚来的老本也“砸”进去。到那时，再后悔跺脚已是晚矣！

对于生意人来说，知识面越广越好，得到的信息越多越好，否则很容易变成鼠目寸光的人。鼠目寸光不但不利于自己生意的发展，也很难在竞争激烈的生意场立足，最终只能为大时代所抛弃。

有些老医生，自从出了医科学校之后，诊病下药无不用此老法子，于是渐渐步入没落之途。他们明明应该把门面重新漆一漆了，明明应该去买些新发明的医疗器械及最近出现的著名药品了，但他们舍不得花

钱。他们从不肯稍微抽出些时间来看些新出版的刊物，更不肯稍费些心机去研究、实验种种最新的临床疗法。他们所施用的诊疗法，都是些显效迟缓、陈腐不堪的老套，他们所开出来的药方，都是不易见效的、人家用得不愿再用了的老药品。他们一点也没留意到，在他们诊所附近早已来了一位青年医生，已有了最新的完善设备，所用的器械无不是最新的；开出来的药方，都是写着“最新发明”的药品；所读的都是些最新出版的医学书报。同时他的诊所的陈设也是新颖完美的，病人走进去看了都很满意。于是老医生的生意，渐渐都跑到这位青年医生那里去了。至他们发觉了这个情形，已经悔之不及了。“不进步”使他们失败下来，没人过问了。

要有失败的心理准备

市场风云多变，谁也没有“百战百胜”的绝对把握，就连那些老手也常常遭遇一些失误，甚至失败，何况刚刚涉足商场、白手起家、初创事业者呢？失误、失败并不可怕，关键在于如何从失败中奋起，反败为胜。在商场跌倒了要爬起来，才算好汉，爬不起来，恐怕就会掉在债坑里，而且将越陷越深，不能自拔。

在市场经济的大潮中，败军之将，可以言勇。经营者一走上市场，都想发家致富、赚钱发财，但变幻莫测的市场上，任何经营者不可能总是十分顺利，都有失败的时候，那么，一个真正的经营者不应该被失败吓倒，而应该从失败中总结经验教训，继续进行自己的事业，那么就一定会取得成功。

要有失败的心理准备，以自己的安定、镇静来应付竞争对手的喧哗和失败的袭击，这是一种很高明的谋略。

当失败不期而至时，令人震惊、惊慌，惊慌使人失措，失措则乱中添乱，如雪上加霜，其结果只能走向更大的失败。一个企业的负责人若被失败吓昏了头脑，那么就谈不上组织有效的反败为胜之策，本来可以好好地利用的力量也无法形成一个整体，一盘散沙自然抵挡不住来势汹汹的洪流，手足无措之中，未经细细思索，拿不出切实可行的应付方法，失败就如同滚雪球，越滚越大。

一旦面临危机、遭受失败，无论影响有多么严重，都要正视现实。应该说，危机与失败对人的心理冲击往往是很强烈的。商家面对危机与失败，第一个考验就是对心理冲击的承受力的考验。据心理学家分析，人在遭受挫折打击的时候，常见的心理包括震惊、恐惧、愤怒、羞耻、绝望等。这些都是极为不利的心理因素，如果陷于心理挫伤的泥坑里不能自拔，那就会在失败中越陷越深，以致走向毁灭。所以，要警惕这些失败心理的影响。面对危机与失败，要有正确的认识和健康的心理。

宋朝的苏轼在《留侯论》中说：“天下有大勇者，猝然临之而不惊，无故加之而不怒。”也就是说，在事变突然降临时，总是不惊慌失措，对于无故而来的侮辱，也不会大发脾气。能够自制自强，控制自己的惊恐和愤怒，才是大智大勇的体现。古往今来，许多政治家、军事家、企业家、谋略家都把处变不惊、镇定持重视为修养的重要内容。

面对危机最重要的是保持沉着冷静，处变不惊。古人说“安静则治，暴疚则乱”。如果心里先慌了，那么行动必然要乱。只有冷静沉着，才有可能化险为夷，转危为安。在印度一家豪华的餐厅里，突然钻进一条毒蛇。当这条毒蛇从餐桌下游走到一个女士的脚背上时，这女士虽然感到了是一条蛇，但她未慌乱，而是一动不动地让那条蛇爬了过去。然后她叫身边的侍童端来一盆牛奶放到了开着玻璃门的阳台上。一位一起用餐的男士见此情景大吃一惊。他知道，在印度把牛奶放在阳台上，只能是引诱一条毒蛇。他意识到餐厅中有蛇，便抬眼向房顶和四周搜寻，没有发现。他断定蛇肯定在桌子下面。但他没有惊叫着跳起来，也没有警告大家注意毒蛇，而是沉着冷静地对大家说：“我和大家打个赌，考一考大家的自制力。我数 300 下，这期间你们如能做到一动不动，我将输给你们 50 比索。否则，谁动了，谁就输掉 50 比索。”顿时，大家都一动不动，当他数到 280 下时，一条眼镜毒蛇向阳台那盆牛奶游去。他大喊一声扑上去，迅速把蛇关在玻璃门外。客人们见此情景都惊呼起来，而后纷纷夸赞这位男士的冷静与智慧，如果不是这一招，此间肯定有不少人的脚要乱动，只要碰撞到眼镜蛇，后果可想而知。男士笑着指指那位女士说：“她才是最沉着机智的人。”

这个故事中的女士和男士很值得我们商家学习。商战中，面临危局时，同样需要这种沉着冷静的心理品质。人在危急时容易恐惧、紧张、行为失措。而一旦冷静下来，你的智慧就会“活转”起来，帮你寻找到摆脱危机的办法。

要做到沉着冷静，就要摆脱和消除面对危机而产生的急躁不安、焦虑、紧张的情绪。混乱和捉摸不定

以及缺乏驾驭局面的自信心，是引发焦躁的原因。所以，要摆脱焦躁的方法就是认清危机情势，找到解决办法，强化心理素质。

经商是一项充满风险的事业。在创业的过程中，事事如意、样样顺心的情况是罕见的。事实上，逆境多于顺境，失败、挫折和打击，会常常伴随着你。逆境不可怕，可怕的是你被困境所吓倒，从此一蹶不振。

“疾风知劲草，岁寒见松柏。”作为一名精明的老板，应在身处逆境之际，能经得起暴风雨的袭击，然后冷静地分析周围，认识自己，进而重整旗鼓，以达到东山再起的目的。

小公司最喜欢的是“无心插柳柳成荫”，最忌的是“有意栽花花不开”。

公司及家庭内部要安宁、无后顾之忧。俗语所谓“家和万事兴”，自有其道理。

对人诚恳，做事负责，“多结善缘”，自然多得人帮助。淡泊明志，随遇而安，不做非分之想，心境安泰，必少许多失意之苦。

谦虚谨慎，戒骄戒躁。所谓持盈保泰的思想，虽有点消极，却可少些失败的危险。

如果理解以上各点，还怎么会感到噩运临头、终日惶惶呢？同样的社会环境、市场条件，为什么有的人成功、有的人失败呢？可以说失败者是自寻的。

一个企业，一位企业家，在失败的环境中，要做到头脑冷静，就应该努力提高自身素质。

（1）要有应付失败的心理准备。

（2）努力学习，不断提高自己在大风大浪中搏击的能力。

（3）不能被失败摧垮意志，自己吓唬自己，以至于杯弓蛇影，草木皆兵。

（4）要有相当的耐心，不仅是忍辱耐苦，更重要的是在心理上战胜自己，保持良好的竞技心态——神态自若，临变不乱。

信守承诺

你不要轻易许诺，许了诺言就要守信，你应该给人一种遵守诺言的印象，这样，你的产品与服务便会走俏。

信守诺言是人们的美德，但是有些人在生意上经常不负责地许各种诺言，却很少能遵守，结果毫无必要地给别人留下恶劣印象。如果你说过要做某件事情，就必须办到；如果你办不到，觉得得不偿失，或不愿意去办，就不要答应别人，你可以找借口来推辞，但绝不要说“我试试看”；如果你说试试看而又没有做到，那么你给对方留下的印象就是，你曾经试过，结果失败了。

你的信用能否给予顾客良好的印象？你是否信守自己的诺言？你是否轻易地许以承诺？你是否值得他人委以重任？你是否总是忘掉别人委托之事？当顾客打听你们公司的产品状况时，你多少次转达了错误信息？或是顾客向你打听公司的样品，或关于宣传方面的材料，你是否多次提供不实的材料？

要信守约定，看起来似乎很简单，做起来却相当困难，你只要稍有疏忽，就可能无法赴约。有时候你认为别人不需要你的服务，如果这种自我安慰的想法让别人知道了，就会让别人觉得你是个懒人。

而且你可能也有侥幸心理，以为顾客能原谅自己，你这种怠惰的心理别人一看便明白了。

所以，你在服务时，千万别轻易许诺，许了诺，便一定要遵守，顾客会为你的态度所打动，他们认为你是一个守信者，从而会信赖、依靠于你，你在生活中便会战无不胜，攻无不克。

不论在生活中还是在工作中，你的信用越好，你就愈能成功地推销你的服务，你应对的客人愈多，你的服务推销就做得愈好。

所以，你必须重视你自己所说的每一句话，生活总是照顾那些讲话算数的人，食言则是最不好的习惯，你必须改变自己的缺点，成功地推销你自己。

不管你所推销的产品是哪一种，不管你用的推销策略如何，但你总要对自己所说的话负责，你应该用自己的行动去说服顾客的异议，让他们亲眼看到你所做的都是为了他们的利益。为了遵守诺言，你可以放弃其他的，这样可以给人一张可信的面孔。

你推销服务或产品可曾遵守这种美德？如果你以前没有，请从现在开始。

产品的销售，需要成功的广告和宣传手段，但最能打动人心、最受顾客欢迎的还是你那可靠、守信的服务态度和售后服务。

李嘉诚金言：中国古老的生意人有句话，“未购先想卖”，这就是我的想法。当我购入一件东西，会做

最坏的打算，这是我在交易前 99%的时间里做的事情，只有 1%的时间，是想会赚多少钱。

第十章 做一名合格的生意人

信誉是不可以以金钱估量的

在企业所必备的经营发展条件中，信誉是最重要的。对于信誉就是生命这种说法，李嘉诚始终采取的是赞同的态度。他认为，“信誉是不可以金钱估量的，是生存和发展的法宝”。而通过数十年的企业经营实践，李嘉诚对此笃信不移。

想当年，长江公司的塑胶花牢牢占领了欧洲市场，营业额及利润成倍增长，到 1958 年，长江公司的营业额达 1000 多万港元、纯利 100 多万港元，李嘉诚因此赢得了“塑胶花大王”的称号。为了发展自己的塑胶事业，他的下一个目标，就是将塑胶花产品进军北美，进一步扩大国际市场。美国和加拿大是发达的资本主义国家。尤其是美国，人口众多，幅员辽阔，消费水平极高，占世界消费总额的 1/4 强。在此之前，李嘉诚陆续承接过香港洋行销往北美的塑胶花订单，但这纯属小打小闹，远不是他所期望的。为此，李嘉诚主动出击，设计印制精美的产品广告画册，通过港府有关机构和民间商会了解北美各贸易公司地址，然后分寄出去。

没多久，果然有了反馈。北美一家大贸易商 S 公司，收到李嘉诚寄去的画册后，对长江公司的塑胶花彩照样品及报价颇为满意，决定派购货部经理前往香港，以便“选择样品，考察工厂，洽谈入货”。

李嘉诚收到来函，立即通过人工转接的越洋电话，与美方取得联系，表示“欢迎贵公司派员来港”。交谈中，对方简单询问香港塑胶业的大厂家，提出：若有时间，希望李先生陪同他们的人走访其他厂家。

这家公司是北美最大的生活用品贸易公司，销售网遍布美国和加拿大。机会千载难逢，但还不敢说机会非长江一家莫属。对方的意思已很明显，他们将会考察香港整个塑胶行业，或从中选一家作为合作伙伴，或同时与几家合作。

这又将是一次竞争，比信誉，比质量，比规模，斗智斗力，方能确定鹿死谁手。李嘉诚的目标，是使长江成为北美 S 公司在港的独家供应商。他自信产品质量是全港一流的，但论资金实力、生产规模，却不敢在本港同行业称老大。与欧洲批发商做交易，既是李嘉诚的胜利，也为他带来教训，有限的生产规模，险些使李嘉诚的希望落空。

给予李嘉诚的时间只有短暂的一周。李嘉诚召开公司高层会议，宣布了令人惊愕而振奋的计划：必须在一周之内，将塑胶花生产规模扩大到令外商满意的程度。

这一年，李嘉诚正在北角筹建一座工业大厦，原计划建成后，留两套标准厂房自用。现在，他必须另租别人的厂房应急。为了抢时间，他委托房产经纪商代租了一套占地约 1 万平方英尺的标准厂房。迁厂所涉资金，除自筹的部分，大部分是银行的大额贷款——他以筹建工业大厦的地产做抵押。

这是李嘉诚一生中最大最仓促的冒险。他孤注一掷，几乎是拿多年营建的营业来赌博。李嘉诚一生作风稳健，可这一次，他别无选择，要么彻底放弃，要么全力拼命。

无法想象一周之内形成新规模难度有多大。旧厂房的退租，可用设备的搬迁，购置新设备，新厂房的承租改建，设备安装调试，新聘工人的培训及上岗，工厂进入正常运行……都得在一周内完成，一道环节出问题，就有可能使整个计划前功尽弃。

李嘉诚和全体员工一起，奋斗了 7 昼夜，每天只有三四个小时的睡眠。李嘉诚紧张而不慌乱，哪组人该干什么，哪些工作由安装公司做，以及每一天的工作进度，全在日程安排表中标得清清楚楚。就这一点可见，李嘉诚的冒险并非草率行事。

就在外国公司购货部经理到达的那天，设备刚刚调试完毕，李嘉诚把全员上岗生产的事，交予副手负责，并亲自驾车去启德机场接客人。

李嘉诚已为外商在港岛希尔顿酒店预订了房间。在回程的路上，李嘉诚问外商：“是先住下休息，还是先去参观工厂？”外商不假思索地答道：“当然是先参观工厂。”

李嘉诚不得不调转车头，朝北角方向驶去。他心中忐忑不安，全员上岗生产，会不会出问题？汽车驶近工业大厦，李嘉诚停下车为外商开门，听到熟悉的机器声响以及塑胶气味，他的心才踏实下来。

外商在李嘉诚的带领下，参观了全部生产过程和样品陈列室，感到非常满意。从此，这家北美公司成了长江工业公司的大客户，每年来的订单都数以百万美元计。并且，通过这家公司，李嘉诚获得了加拿大帝国商业银行的信任，日后与其发展为合作伙伴关系，进而为自己进军海外架起一座桥梁。

塑胶花为李嘉诚带来数千万港元的盈利，长江厂成为世界最大的塑胶花生产厂家，李嘉诚“塑胶花大王”的美名，不仅蜚声全港，还为世界的塑胶同行所侧目。

富贵不忘乡亲

为富不仁是最易激起中国人愤怒的行为。中国曾有过悠久的“均贫富”的传统。“不患寡而患不均”的古老意识，至今仍顽固地存在于不少人的心目中。这恐怕是今天的社会中还有那么多“红眼病”现象的原因。随着市场经济的发展和社会的进步，解决温饱问题后奔小康的中国平民，或许能够容忍一个富豪阶层的崛起，“红眼病”或许只是少数人的不平衡的心理，而不至于成为威胁新富阶层的致命因素。但是，倘若为富不仁、为所欲为、作恶多端，其人必定要为此付出加倍的代价。这是不少商人至今仍不明白的一个道理。

一些老板以为，自己的万贯家财是自己挣来的，与别人毫不相干，自己愿意怎么花就怎么花，别人管不着。于是，他们可以豪赚、豪花、豪赌，真叫做挥金如土，似乎不这样就不能表现自己的价值。至于说到扶困济贫，赞助社会公益事业，帮衬左邻右舍、亲朋好友，那是与他们无缘的，他们可以做到像铁公鸡一样一毛不拔。

应当说，当代中国老板能够脱颖而出，无论是在抗争命运方面，还是在掌握机缘方面，确实有着与众不同之处。但是，毫无疑问，中国当代老板阶层又是我们所处的时代的产儿。试想，如果没有从计划经济到市场经济的大发展，如果没有体制转轨时造成的大片肥沃的土壤，如果没有国家出于发展经济的需要而在所有制问题上采取的宽容政策，中国老板阶层作为一个早已被历史抛弃的社会现象，是不可能获得新生的。我们难道不应该感谢社会的恩赐？难道不应该对我们的社会尽一点义务？诚然，只要是正道所得，自己挣的钱自己花，别人当然不能干涉，也是合法的。但于情于理，是不是欠了点什么呢？所以，请商人谨记：不要“为富不仁”。

不可专谋一己之私

所谓私心无人不有，但能够克制私心则实属不易。特别是在一个人的成功已经达到顶点的时候，谋一己之私，不过是举手之劳，但能以大众的利益为重，这样的境界恐怕也只有像李嘉诚这样的人才拥有。

20 世纪 80 年代，漂泊海外 40 余年的李嘉诚，十分怀念自己的故乡，怀念自己呱呱落地的祖屋。在这块美丽而神奇的土地上，盛开了许许多多美妙动人的传说，成长了许许多多领尽风骚的人杰地灵。正是这块土地、这些传奇，孕育了他五彩缤纷的梦想，充实着他玫瑰色的童年，丰满着他绿茵的少年时代。无论如何，李嘉诚都无法忘怀他儿时度过的欢乐时光、他所眷念的小书房，而且，随着时间的推移，李嘉诚重修祖屋、恢复家园的心愿愈来愈强烈。1979 年他筹建“群众公寓”时，家乡政府部门提出“优先安排其亲属入居”的建议，李嘉诚坚决反对，他在给家乡的信中说：

“本人深觉款项捐出，即属公有，不欲以一己之关系妨碍公平分配。”

在修复祖屋的问题上，李嘉诚小心谨慎的态度、以大局为重的处理方法无不再现出他的过人之处。

平心而论，极富爱心、孝心的李嘉诚，何尝不希望有一个优雅的居住环境，修复一座宽大舒适的祖屋，一则解决族人的居住问题，也能节省“群众公寓”之分配单位，更多地安排其他缺房户；二则聊表本人始终追念先祖之愿。

并且，家族内也有亲属提出原有祖屋面积过于窄小，族人居住多有不便，强调这样的祖屋既与李嘉诚今日在香港之显赫地位不相称，又无法更完美地纪念李氏先祖之功德，纷纷希望扩大祖屋原有的面积。

潮州市政府对李嘉诚祖屋的修复十分重视，积极配合与支持李嘉诚祖屋的扩建工作。

居住在面线巷的左邻右舍的乡亲们，在十分感激李嘉诚捐建“群众公寓”的同时，由于并不安排族人入居，他们觉得扩建祖屋也在情理之中，自然对这件事表示理解与合作。人们从心理上乃至行动上都做好了搬迁让地的准备。

狭小悠长的面线巷，收置行囊准备搬迁的众乡亲们等候着一声令下的李嘉诚。这是一次“德”与“孝”

的撞击，然而李嘉诚并没有这样做。从小饱读儒家经典，择其德善而处世为人的李嘉诚，对这个问题考虑得更全面、更深远，他不论穷前富后，都十分注重陶冶自己的性情，不断完善自己。

在认真思考之后，李嘉诚决定不扩大面积，打算就在原有面积的基础上建造一栋四层楼房，以供族人居住。他给那些深表疑虑的亲属解释说：

“虽然目前要拿多少钱，扩充多大的面积都不是问题。但是要想一想，这样做的后果必然会影响到左邻右舍的切身利益，我们不能拿乡亲们的祖屋来扩充自己的祖屋，绝对不可以以富压人，招致日后被人指责。”能够将自己的私利放到这样的角度去认识，特别是对以一个传统观念浓厚的商人来说，在情况十分有利于自己的形势下却做出这种决定，其行为无疑是十分高尚的。

将自己融入工作中

人总是力求完善自身的。正如一句俗语所说的：“人往高处走，水往低处流。”一般情况下，人是不会满足于自己所生活的现状的。他们会力求通过不同的生活方式、手段去努力改善自己的处境，进入一种至善至美的人生境界。

那么在现实生活中，如何才能达到“至善”呢？儒家经典《大学》开宗明义地说：“大学之道，在明明德，在亲民，在止于至善。”所谓“明明德”就是把一个人自身修养所具有的仁德的善的本性阐发出来；所谓“亲民”则是推己及人，用自己的善良本性去爱人，去教育、感化和帮助他人。做到了这两点，也就实现和完成了仁德的理想，即为“止于至善”。由此可见，旨在“明明德”和“亲民”的“至善”境界，其实就是儒学所标榜的“内圣外王”人生哲理思想的集中体现。“内圣外王”之意即为个人的素质和修养要如圣人一样完美无缺。同时，又要担负起帝王一样的对于国家和人民的责任。“内圣外王”是孔子儒学所倡导的人生理想人格，儒学所强调的一切人生修养形式，都是以实现这一人生理想人格为中心而展开的。

商业活动是人类社会生活中一项不可缺少的事业，从事商业活动的人同样要发展和完善自身，尽心养性，超越自我，以达到乐商忘我的至善境界。

王又曾，1927 年出生，毕业于商业专科，曾获得圣诺大学荣誉商学博士，主要的事业是“中国力霸”集团，该集团以经营水泥、食品为主。他经营成功的秘诀是：诚诚恳恳待人、实实在在做事。

他幼年时家境贫穷，以半工半读的学徒生活完成了专科学校的学习。期间他一方面完成了学业，另一方面学到了不少经商的窍门，以至后来和别人做百货、黄金的买卖生意，竟也使家中稍有积蓄。

王又曾于 20 世纪 50 年代开始与人共同创办企业。由于他奉行“诚诚恳恳待人，实实在在做事”的原则，因而与合作者能精诚团结，并能使业务顺利地开展。1977 年以王又曾为核心人物的“中国力霸”企业集团正式成立了。1982 年王又曾又投资百货业，在台北市延平南路创设“中国力霸”公司百货部，对外简称“力霸百货”。后又涉足金融、保险业，现在力霸企业集团总资产达 1231 亿元，下辖 27 个关系企业，经营项目横跨水泥、食品、金属制品、营运、百货、饭店、纺织、产物保险、建筑投资、进出口贸易等 18 种行业，在台湾前 300 家大企业集团中排行第 21。

由于王又曾出身贫苦，所以王氏集团也特别重用“苦学出身”的年轻人。力霸集团在经营管理上也是诚恳地对待每一位员工，采取分层负责与充分授权的原则，27 家大公司大都有专业经理负责经营管理。在正常运转情况下，他们都分兵把关，各负其责，不必去找王又曾。

创业 44 年来，王又曾一直奉行自己的原则：实实在在做事。现在已功成名就的他仍然是实实在在做事。他每天的工作日程安排得十分紧凑。他每日工作十几小时，每周工作 7 天。王又曾说，每天清晨 6 时半到 7 时起床，掌握形势与行情，约上午 9 点驱车到力霸总部上班。在午餐前，他不断接见访客及企业内高级主管，一档接一档，完全采取重点明快的处理办法。除了会客，他每周定期召开 4 次企业内大型会议。

中午 12：30 到下午 1：30 这段时间，他集中处理企业重要公文，少则五六十件，多则上百件，约 2 点才进午餐，午睡片刻，下午三四点再到位于台北南京东路的中华商业银行工作。在中华银行忙到晚上 7 点才下班。有时下班后他又回到力霸总部加班到很晚。王又曾就是这样拼命工作的。

恰当显示身份

你表现出来的形象，应既是一个老板，又是一个普通人。

管理者的位置决定了你应该与众不同。你的员工应当尊重你、信任你，得到你的支持。你的员工也期

待你对一些难题做出决策，去解决实际问题。他们期望你像个管理者，因此，老板应当在员工中表现自己的身份。

你应当注意自己的表现方式，注意你的穿戴会给其他人带来的影响。不要以为员工不会注意你身上的领带、蓬松的头发和发皱的衣服，他们会注意的，他们会最先注意你的这些不佳的穿戴方式。老板应时刻牢记，员工们会根据你的外表、言语和行动来决定对你的态度。因此，老板要注重自己的衣着、外表，以显示出自己相应的职位。

当然更重要的是表里如一。外表是哄不住他人的，不要以此来虚张声势。老板表现出的老板派头不仅指你的穿着，还包括你说话的气势，更重要的是你的处事方式。

老板的身份可以从许多方面得到体现，如走路、说话、微笑、眼神、腔调、办公室的环境、对日常细节的注意、对待危机问题的反应等等。你也许有一个精明的头脑，但不一定非得通过一种老板姿态表现出来，这样会疏远员工。你也许是人们想象的那种真诚待人的人，但如果你脸上堆了过多的微笑，似乎又令人难以信任。你走起路来箭步如飞，员工就无法跟上与你交谈。你也可能说话太慢，人们难耐其烦地等着听你的要点。你可能在遭受压力时拍桌摔椅，或者疲倦时怒气大发。也许你充满信心而员工却对你失去信心，因为你似乎从未听取他人的意见，总以为自己是对的。因此，作为老板，你要随时意识到自己的言行对他的影响。

老板要避免做出一些让人对你失去信心的行为。你必须完全控制着自己。那些过分控制自己的人往往与人疏远。但作为一个人，必须具有较强的自我意识，要意识到自己看起来怎样，做起来怎样，以及对人的影响怎样。员工会根据每一个微小的事情来判断你。当你走出办公室时，如何与员工招呼。你如何接听电话，如何回复来信。这些细节都会影响员工对你的看法。作为老板，你应尽力培养出一种完整的意识，表明你是怎样的人，并向员工传递这些信息。

老板也应注意自己是个普通人。当你表现自己时，一切都应随意自如，与自己老板的身份相一致。

是员工养活了公司

一般常理，公司员工总是对老板感恩戴德，认为是老板给了他们饭碗。但李嘉诚却不这么看，他指出，是员工养活公司。

有一件事感人至深。那是 20 世纪 70 年代后期，香江才女林燕妮为她的广告公司租场地，跑到长江大厦看楼，发现李嘉诚仍在生产塑胶花。此时，塑胶花早过了黄金时代，根本无钱可赚。长江地产业当时的盈利已十分可观，就算塑胶花有微薄小利，对长江实业来说，增之不见多，减之不见少，但它却仍在维持小额的塑胶花生产。林燕妮甚感惊奇，说李嘉诚“不外是顾念着老员工，给他们一点生计”。而公司职员也说，“长江大厦租出后，塑胶花厂停工了。不过，老员工亦获得安排在大厦里干管理事宜。对老员工，他是很念旧的。”有人提起李嘉诚善待老员工的事，说：“怪不得老员工都对你感恩戴德。”李嘉诚回答说：“一间企业就像一个家庭，他们是企业的功臣，理应得到这样的待遇。现在他们老了，作为晚一辈，就该负起照顾他们的义务。”

当有人说，“李先生精神难能可贵，不少老板待员工老了一脚踢开，你却不同。这批员工，过去靠你的厂养活，现在厂没有了，你仍把他们包下来。”这时，李嘉诚急忙解释道：“千万不能这么说，老板养活员工，是旧式老板的观点。应该是员工养活老板、养活公司。

”可以毫不夸张地说，一个大企业就像一个大家庭，每一个员工都是家庭的一分子。就凭他们对整个家庭的巨大贡献，他们也实在应该取其所得，只有反过来说，是员工养活了整个公司，公司应该多谢他们才对。

“对我自己来说，股东相信我，我能为股东赚钱则是应该的。我一向这样想：虽然老板受到的压力较大，但是做老板所赚的，已经多过员工很多，所以我事事总不忘提醒自己，要多为员工考虑，让他们得到应得的利益。”

商人皆为利来，只要赚钱。商人不是慈善家，工厂没有效益，关闭是无可厚非的。都说商场是无情的。李嘉诚却化无情为有情，上演了一幕动人的人情戏。李嘉诚“是员工养活老板、养活公司”的观念也值得我们深思，给予我们教益。

不过，李嘉诚善待下属绝不是盲目的，在为他们利益着想的同时，李嘉诚“严”字当头。李嘉诚说：

“我们所有的行政人员，每个人都有他的职责，有他自己的消息来源、市场资料，当我们决定一件比较大的事情就派上用场了。我自己在外面也很活跃，也可以搜集到不少市场信息。决定大事的时候，我就算百分之一百清楚，我也一样召集一些人，汇合各人的资讯一齐研究，因为始终应该集思广益，排除百密一疏的可能。这样，当我得到他们的意见后，看错的机会就微乎其微。这样当各人意见都差不多的时候，那就绝少有出错的机会了。

“我很不喜欢人说些无聊的话，开会之前，我曾预先几天通知各人准备有关资料。到开会时，他们已经预备了所有的问题，而我自己也准备妥当。所以在大家对答时，不会浪费时间，因为如果你想精简，而你的下属知道你的想法，也就能够做出好的配合，从而提高办事效率。”

处理工作与休息的秘诀

中国古人讲：“一张一弛，文武之道也。”身处竞争激烈的商海，每一位创业者都是上紧发条的钟表。但是应该记住的是：弦绷得太紧，是会断的，注意工作中的调节与休息，不但于自己健康有益，对事业也是大有好处的。

曾经有很多创业者，总是强迫自己无休止地工作。他们对工作沉迷上瘾，正如人们对酒精沉迷上瘾一样，他们被称之为“工作狂”。他们拒绝休假，公文包里塞满了要办的公文。如果让他们停下来休息片刻，他们会认为纯粹是浪费时间。这些人都成功了吗？没有，他们中很多人不但没有成功，相反使自己身心俱疲，有的甚至疏远了亲人，造成家庭的破裂。

确实，事业的成功是很重要的，但如果为此而牺牲了健康和家庭，也是很遗憾的。在现代商业竞争中一个成功的创业者会合理安排时间，注意有张有弛。他们注重各种形式的锻炼，以保持旺盛精力去应付艰巨的商战。他们也注意给自己留出与家人共享天伦之乐的时间。可以说这才是一个现代创业者的生活方式。

譬如说，在忙完了一天的工作之后，创业者在心理和体力两方面都需要摆脱一下工作，但他却经常将公文包带回家继续挑灯夜战，这只会产生反效果，使之越来越没有精力在白天处理好事务，而且也会使他减低在办公室里把工作做完的冲劲，因为他会想：“如果白天做不完，我可以在晚上继续。”久而久之，他就会养成一种拖延的毛病。

因此，“班上事，班上毕”。除非有紧急的事务，不然，就不必把工作带回家。你将享有一段舒适的晚间休息时间和一晚上与家人同乐的美好时光，这将是一件非常美妙的事情！

当一个人工作太久了，疲惫和压力就会产生，厌烦也逐渐侵入，这时如果不改变一下工作的步调，很可能会造成情绪不稳定、慢性神经衰弱以及其他的毛病。这时需要调节一下。调节不一定需要休息，从脑力劳动转换去做几分钟体力劳动，从坐姿变为立姿，绕着办公室走一两圈，都可以迅速恢复精力。

成功的创业者各有各的休息和保持健康的方法。旧金山全美公司的董事长约翰·贝克每天坚持晨泳和晚泳，还经常抽空去滑雪、钓鱼、越野走以及打网球；包登公司的总裁尤金·苏利文养成每天走过 20 条街去自己的办公室的习惯；联合化学公司董事长约翰·康诺尔偏爱原地慢跑，一直保持着标准体重。总之，每一位创业者都可以像他们一样寻找一种最适合自己的锻炼方式，通过一些低强度但又十分有效的形式使自己保持充沛的精力和敏锐的思维，这无疑是现代创业者的选择。

另一方面，人类的心灵需要安静、独处与平和的时间，以利于忘记竞争的压力。创业者们不妨在自己繁忙的时间表上，安排几分钟或十几分钟静坐默想的时间，以获得内心的平静，让自己摆脱竞争的忙乱和工作的压力，退一步向前看看自己究竟在做什么。日本一些成功的创业者都很懂得这一点，富士重工业公司副总经理宫地哲夫喜欢每天早晨都念经，他说：“念经能安神，任何疲劳都可以忘记。”而北海道电力公司的总经理中野友雄独处时则喜欢大声唱歌谣，他甚至坚持了 40 年；北海拓殖银行总经理铃本茂则爱唱唱歌谣，他说：“从腹底发出声音，可忘记烦恼和压力。”

另外，小睡也是一种有效的休息和恢复精力的方法。小睡与正常睡眠不矛盾，它因人而异。睡眠以能恢复体力即可，不可贪睡；而白天的小睡则是一种既不多占时间又能有效地恢复体力的休息方法。

享受健康的人生

一个真正成功的老板应当过一种“健康”的人生。“健康”的人生，顾名思义，就是要活得健康。做老板，的确是有钱、有权、有事业，似乎样样都真的值得让别人羡慕了。可是老板们自己心中清楚，所谓

“名”、“利”皆为身外之物，多一点少一点无伤大雅。但是身体是自己的，没有一个好的身体，空有那么多的钱、那么大的公司，又有何用？

中国有句俗语说，“赚得到，吃不到”，就是指一些有钱的老板没有好身体，无福享受，让人唏嘘不已。

过“健康”的人生，还包含了要拥有一种健康的、积极向上的生活态度和一个健全的、懂得自我享受和自我调节的生活心态。只有在身体和精神两个方面都很健康的人，才能说是过着一种真正“健康”的生活。

老板们首要的目标是赚钱获利，可是另一方面老板们要认识到：辛苦得到钱无非是使自己的生活过得更好一些。而活得好，就要保证体质好，保持一个强健的体魄；同时要保持精神好，有旺盛的精力。身体是生命的本钱，是财富的源泉。因此要依靠一个良好的身体去赚钱，以赚来的钱养好一个健康的身体，再用一个好身体去赚更多的钱。形成这样的一个良性循环，才是上策。

要过健康的生活，首先就要身体健康。那么，除了多加锻炼以外，老板们就要学会去避免“取死之道”，也就是说要避免纵欲过度，要适度娱乐。

当老板，应醉是免不了的，但可以高雅一些，不必整天肉山酒海、歌舞升平。适当地寻求刺激是可以的，但是吃、喝要适度，嫖、赌、毒要坚决避开。有过多少人，在赌场中倾家荡产，一文不名；又有过多少人在荒淫后声名扫地，锒铛入狱；更有过多少人吸毒吸得家徒四壁，妻离子散。这些惨痛的教训让人们认识到：当老板，要学会避开一些过度的物质享受。

当老板的要过一种健康的生活，其次就是要有健康的思想，以乐观的态度去对待生活，笑品人生百味而面不改色。以平常心对待成功，即使是喜欢一件东西却也不必刻意去追求它；以进取心对待失败，哪怕是身受打击也要志气更加高昂；对待下属以信任心，要放心让手下人施展才能；对待他人以博爱心，要坚信有付出终有回报。

李嘉诚金言：虽然老板受到的压力较大，但是做老板所赚的钱，已经多过员工很多，所以我事事总不忘提醒自己，要多为员工考虑，让他们得到应得的利益。

第十一章 练就一双生意眼

经商不要忘记三个诀窍

李嘉诚在接受美国《财富》杂志采访时透露了三条经商诀窍：在别人放弃的时候出手；不要与业务“谈恋爱”，也就是不要沉迷于任何一项业务；要让合作伙伴拥有足够的回报空间。

“圣人一句话，胜读十年书”，这话一点不假。李嘉诚不是圣人，但谁也不能否认他在商界的成功经历。他的这三句话，放在任何行业，不管任何一个管理人员，都应该从中理解出不同的意味来，都应该从中得到极大的收益。现在就让我们一起来体会一下李嘉诚这三句话的个中滋味。

1．在别人放弃的时候出手

在别人放弃的时候出手，李嘉诚的意思应该不是说在别人放弃的时候图便宜买下来，那样是收垃圾的行为。在考虑出手的时候，应该首先考虑别人为什么放弃，如果自己做是不是可以做好。

任何一个产业，都有它的高潮与低谷。在低谷的时候，相当大的一部分企业都会选择放弃，有的是由于目光的短浅而放弃，还有的是由于各种各样的原因而不得不放弃。这个时候就应该静下心来认真地进行分析，是不是这个产业已经到了穷途末路，是不是还会有高潮来临的那一天。

如果这个产业仍处在向前发展阶段，只是由于其他的一些原因才暂时处于低潮，看到了这种状况，并从真正意义上理解了这种状况的实质，就应该选择在这个“别人放弃的时候出手”了。这个时候出手可以少走很多弯路，得到很多别的公司通过血的代价得出的经验教训，从而以比较低的成本获得比较高的利益。

在李嘉诚看来，“在别人放弃的时候出手”，关键是要理解别人为什么放弃，自己为什么出手。

2．不要与业务“谈恋爱”，也就是不要沉迷于任何一项业务

“不要与业务‘谈恋爱’，也就是不要沉迷于任何一项业务”，这是一种有着丰富的商业经历之后超然于商业活动之外的心灵感情。对于一个真正的商业人士来说，在他的眼中，应该是只有赢利的业务，而没有永远的业务。任何一项业务，在它走过自己的成熟阶段之后，必将走向衰落，而这个时候如果不进行自

我调整，还抱着不放，必将随着该项业务的衰落而走向失败。

说起来也许很容易，但做起来就不是那么简单了，这主要是与一些人自我欣赏的情绪有关。在取得了某一项业务上的成功之后，很多人往往将其作为自己以后发展的基础，将其作为自己向别人炫耀的一块招牌，无论如何，这块招牌是不能倒的。招牌虽然象征着过去的辉煌，岂不知如果总是沉醉于过去的辉煌往往会成为进一步前进的绊脚石。

大丈夫，拿得起，放得下。拿得起或许很多人都可以做到，但真正到了要放下的时候，大部分人或许都不舍得了。没有永远的业务，只有赢利的业务，在该放弃的时候，就应该学会放弃，并利用进行前一个业务所积蓄的力量，很轻松地展开下一个业务，业务不断转移向更多，但赢利的中心却不能改变。

李嘉诚的这句话或许还有一层意思，就是不要被一项业务所套牢，不管这个业务的前景多么诱人，也不要把自己的全部赌注都押在同一个业务上。分散业务类型，同时从事多个不同类型的业务，当其中的某一个业务不行了的时候，还有别的业务可以支撑，从而制造得以喘息的机会。

3．要让合作伙伴拥有足够的回报空间

合作伙伴是谁？合作伙伴对自己有什么用？想清楚了这个问题，就比较容易理解这一句话了。在任何一个行业中，如果能有两家公司保持比较好的合作伙伴关系，这两家公司都可以达到双赢的局面。合作伙伴之间的活动对双方都有利是双方保持稳定合作的基础，这就需要双方的任何一方都多为对方着想，多考虑对方的利益。如果只是想着自己多得到一些利益，而让对方少得到一些利益，这种合作伙伴关系必将走向破裂，受害的是合作的双方。

合作伙伴之间是一种相辅相成、互相弥补的关系，在从事一项业务活动的过程中，如果双方都拿50%的利润，这个活动可以很好地进行下去，因为双方都感觉到自己的50%是应该拿的。但如果一方只拿40%，而愿意把利润的60%都让给对方呢？这样在短期内或许是吃亏，但从长远看呢？你的赢利是什么呢？结论不言自明，长期的合作的收益远远比一次合作的收益要高得多，有着良好的信誉，在行业中有几家关系稳定的合作伙伴，是事业立于不败之地的重要保障。

李嘉诚的三条诀窍意味深长，还有很多我们所理解不到的地方，作为一个著名的商界奇才，李嘉诚无疑还有许多值得我们学习的地方，有待于我们去研究和体会。

多给些“优惠”

作为一个理智的商家，就一定要具有长远的战略眼光，应该把精力首先集中在强化巩固自己内部机制，然后选具有战略眼光的“势”，通过“设点”、“连线”、“立柱”等隐蔽的、有效的手段去围形，最后形成固若金汤的势力。只有这样，才能在竞争中获胜。相反，与某家公司争小利，眼睛死死盯在眼前的利益上，一方面会因把精力耗于此种竞争而无精力去“造大势”；另一方面会因争小利而得罪周围的同行，树敌过多，被人联合而攻之。

所以，你千万不要“铁公鸡一毛不拔”，相反，倒要经常让些小利给别人。让小利于别人，眼下像吃了点亏，但从长远观点看并非吃亏。让小利于别人，别人不仅不会因争利而与你敌对，反而会生出感激之情，信任于你。取得别人的信任比什么都重要，而取得同行的信任就更为重要。信任你的同行不仅不会让别人拆你的墙角，关键时刻还会帮你一把。即使不能帮你，他也不会落井下石。

让利于人，一定要让得巧妙，否则难以收到预期的效果。所谓巧妙，其实质在于要抓住顾客的需求心理，给予他想要得到的东西。如旅店免费为顾客提供生活用品，饭店为顾客无偿提供茶水等，都是给予顾客需要的利益。再如有的商店送货上门、免费维修等，也是满足顾客需求利益的做法。

外国商人在商场竞争中积累了许多成功的经验，并且各具特色。下面仅举几例：

日本商人认为：只要能大量销售，哪怕是极便宜的东西，也要大量组织货源，因为它有可观的利润可赚。

美国商人认为：利润大的商品，不是好商品，顾客喜爱的商品才是最好的商品；把货物出门“概不退换”改为货物出门“负责到底”。

德国商人认为：以好的服务质量去争取顾客，以提高工作效率来降低商品成本。

英国商人认为：不说“这件商品我店没有”，而是说“你需要的商品，我们将尽力替你想办法”。

法国商人认为：出售的即使是水果、蔬菜，也要像一幅写生画般艺术地排列。

占领市场的制高点

为了达到自己的某种目的，先慷慨地四处送情。为了做成一笔交易，先大方地请客送礼。这些包藏着功利目的的脉脉温情，这些吃小亏占大便宜的处世之道，在商战中司空见惯。

老子说：将要收敛它，必须先扩张它；将要削弱它，必须先增强它；将要废弃它，必须先兴盛它；将要夺取它，必须先给予它。这就是一种深沉的智慧。他还说：用兵的讲得好，我不敢取攻势而取守势，不敢前进一寸而要后退一尺，这就是人们所说的没有阵势可以摆，没有胳膊可以举，没有敌人可以对，没有兵器可以执。这种独特的眼光和独特的思维方式，使老子发现了许多别人发现不了的社会现象，总结出了不少行政、用兵和生活经验，使这位主张抛弃一切智慧的哲学家，反而给后人提供了最多、最有用的智慧。

在经商活动中，任何一个商人都必须把自己的砝码装在心中，有一杆能较准确衡量得失的秤，及时掂量出得与失的分量，做到胸中有全局。为了保全局、整体的大利益，果断地牺牲、舍弃小利益。比如，你误进了一批假冒伪劣商品，不卖自己受损失，卖则坏了名声。为了长远的大利益，或是干脆不卖，承受全部损失；或是公布于众：这是“假货”，然后削价处理。

再比如同样办饭店，同样是由一个级别的厨师掌勺，菜的质量、味道不相上下，可其中一个为什么越办越冷清，而另一个却越办越红火呢？究其原因就在于前者要价太高，每桌饭菜挣得太多，使人吃了一回再不想来第二回；而后者的主导思想是“薄利多销”，使顾客总觉得吃的便宜、合算，便一次又一次光顾。像后者这样，何愁没有生意可做呢？

公说公有理，婆说婆有理。人们历来认为“薄利多销”是经营之道，然而松下幸之助先生却不这么认为，他说：“商家向来把‘薄利多销’看做是成功经营的信条，许多成功者的传记中，都是这么写的，可是我现在要做彻底的修正。”

“‘薄利多销’是从资本主义的缺点衍生出来的畸形产物。这样一来，只有这一个人发展而其他所有的人都受困扰。所以我确信，惟有‘厚利多销’，才是社会和公司共同繁荣的基础。”

“不过，我所谓的‘厚利多销’，并不是把过去一成的利益增加到两成，而将这增加的一成利润转嫁到消费者头上，这并非我的本意。我不是按照过去的做法，将确保利益的负担让消费大众承担，而是通过合理化经营，得到公正的利益，再把利益做公平分配。”

这一“薄”一“厚”，并无贪、让之分，其最终效益同样是既维护了企业的利益，又回报了社会和消费者。

调整方向，填补空白

在商场竞争的过程中，经营同一种产品的人越多，就好像在跑道上与你竞争的对手越多，你将很难超越他们。作为企业家的李嘉诚十分懂得寻找经营空白、开拓新兴市场的重要性，因而，他的经营决策很快落实到了行动中。当时，塑胶花风靡世界，在香港市场也是如此。李嘉诚分析，塑胶花实际上是植物花的翻版，每一个国家和地区，所种植并喜爱的花卉不尽相同，而目前香港和国际市场生产的样品，太意大利化了，并不适合香港和国际大众消费者的喜好，因此，他根据时代的要求以及对消费者的调查结果，设计出全新的款式，而且要求自己的企业不必拘泥于植物花卉的原有模式，要敢于创新。

当李嘉诚从国外考察回来时，随机到达的，还有几大箱塑胶花样品和资料。临行前，塑胶花已推向市场，李嘉诚跑了好些家花店，了解销售情况。他发现绣球最畅销，便立即买下好些绣球花做样品。

李嘉诚回到长江塑胶厂。他不动声色，只是把几个部门负责人和技术骨干召集到他的办公室，把带来的样品展示给大家看。众人为这样千姿百态、栩栩如生的塑胶花拍案叫绝。

李嘉诚宣布，长江厂将以塑胶花为主攻方向，一定要使其成为本厂的拳头产品，使长江厂更上一层楼。产品的竞争，实则又是人才的竞争。李嘉诚四处寻访，重酬聘请塑胶人才。李嘉诚把样品交他们研究，要求他们着眼于三处：一是配方调色，二是成型组合，三是款式品种。

李嘉诚明察秋毫，他认为塑胶花工艺并不复杂，因此，长江厂的塑胶花一面市，其他塑胶厂势必会在极短时间内跟着模仿上市。之所以会这样，是因为本来批量生产的塑胶花，成本并不高。价格一高，问津者必少。其他厂家再一拥而上，长江厂的市场地位就难得稳定。所以，李嘉诚提出在经营策略上倒不如在人无我有、独家推出的极短的第一时间，以适中的价位迅速抢占香港的所有塑胶花市场，一举打出长江厂

的旗号，掀起新的消费热潮。卖得快，必产得多，“以销促产”，比“居奇为贵”更符合商界的游戏规则，以此来确定自己在行业生产中的地位。这样，即使效颦者风涌，长江厂也早已站稳了脚跟，长江厂的塑胶花也深深植入了消费者心中。事实果真如此，李嘉诚走物美价廉的销售路线，大部分经销商都非常爽快地按李嘉诚的报价签订供销合约。有的为了买断权益，主动提出预付50%订金。

很快，塑胶花风行香港和东南亚。老一辈港人记忆犹新，几乎在数周之间，香港大街小巷的花卉店，摆满了长江厂出品的塑胶花。寻常百姓家、大小公司的写字楼，甚至汽车驾驶室，都能看到塑胶花的倩影。而由于李嘉诚掀起了香港消费新潮流，长江塑胶厂也由默默无闻的小厂一下子蜚声香港塑胶业界。就这样，李嘉诚在香港洞烛先机，快人一步研制出塑胶花，填补了香港市场的空白。另外，由于李嘉诚不按物以稀为贵的一般道理卖高价，而是着眼于占领市场份额，因而一举成功。

商标是一笔无形的财产

要想成为一个成功的商人，在参与激烈的市场竞争时，尤不可忽视的便是商品的名称。商品名称可以以诱发消费者的需求欲望，因而用词可以以文雅别致取胜，也可因朴实大方而讨人喜欢。总之商标要使消费者产生美好的联想、回忆、向往和希望，命名应寓意深、情趣美、感染力强。

孔子讲正名，名不正则言不顺，言不顺则事不成，事不成则礼乐不兴，礼乐不兴则刑罚不中，刑罚不中则百姓的行为没有规范。

韩非也讲正名，他说治理国家应该把事物的名称放在第一位，确定了名称，事物才会端正；名称歪斜了，事物就会随之改变，这就是“名正物定，名倚物徙”的道理。

命名要注意民族风格，避免因消费地区消费的历史文化和风俗习惯不同而使消费者在情感上难以接受。如堪称中国质量上乘的出口商品——“山羊牌”闹钟，在东南亚市场大受欢迎，而在英国市场上却莫名其妙地滞销。人们想不到，造成这幕悲剧的直接原因，居然是商品的广告商标本身。原来，“山羊”在东南亚译为“山羊”并无令人讨厌之处；而在英文中，“山羊”则被译为流氓。在市场上购买日用消费品的大部分是家庭妇女，对于这种牌子的闹钟当然望而生畏，这也正如韩非所说“名不正物不定”，商品质量再好也打不开销路。

与之相映成趣的是，有些顾客在购买商品时，往往追求优质名牌，他们购买那些优质名牌商品时，除了注重其质量、品牌之外，还有一种显示自己的地位和威望的目的。这是一种正当的求名心理动机。可见，同样用途、同样质量的商品，名牌与非名牌的销售量就大不一样，经济效益也有天壤之别。

争名是为了夺利，在当今商战中，这很容易使人想到商标和商标抢注。商标既属工业产权，也属知识产权，但商标不是自然产生的权利，而是要在注册后才能产生权力、受到保护。在具体实施商标保护时，有一定的国际惯例，其一是使用在先原则，即谁先使用，谁就获得商标的所有权和使用权；其二是领土延伸原则，即注册商标的保护范围只限于注册国领土范围内。这无疑为不正当竞争留下了可乘之机：如果商标所有者不及时注册，或未申请商标国际注册，或注册国家少于商品出口国和潜在出口国，抢注者就会乘虚而入。所以，商标是需要长期培育的无形财产，是企业提高创汇能力和获得利润的重要手段，驰名商标更具有长远的经济价值、信誉价值、产权价值和艺术价值，在占领市场、扩大销路、参与国际竞争上发挥着不可忽视的作用，经营者切不能等闲视之。

底牌不要亮得太早

在激烈的商场竞争中，要学会避其锋芒。在羽翼未丰的情况下先不要鸣叫，否则，别的大鸟来“夺食”，你就可能会被活活饿死。

大凡有心计者，不仅不大造声势，而且不把精力和时间用在门面和硬件建设上，而集全力首先强化软件。在此基础上，如果再隐蔽地开通购销渠道，你定会“一鸣惊人”!

不论是庄子还是老子，都劝人要以谦抑为上，不可自作聪明地显示、夸耀自己的才能和实力。只有这样，才能不被人妒忌，才能真正达到自己的目的。

当自己的力量还未达到那一层，就不要去逞强，更不能总是跃跃欲试地想去超过别人。应当努力地去长自己的个头、练自己的腿劲。

技能高超的鹰，总是把利爪隐伏在羽毛里，待接近目标时，才突然迅猛地将利爪伸出来。在与人交往

中，不要总是故意显露你的才能和战胜别人的欲望，当别人觉得你是个欲望很强的人，就会降低与你交往的热情。因此，一方面要控制欲望，另一方面则不要总是暴露欲望。

商场竞争中的“潇洒功”，出自一位学者艾凡的《成功创业 72 绝招》一书中。书中说：一个企业创业初期，家底子薄，为了不露出自己企业真相，必须到处放烟幕，说自己家身多么厚，背后的老板多么大，自己只是为了兴趣和吸收经验才做生意的。要装潇洒，摆阔气，办公地点要选地皮贵的地方，室内装修要高级，设备要新，还要点缀几个男女“花瓶”。此外，创业者本身的衣着装饰，以至汽车、俱乐部等附件都要高级。摆出的样子是喜欢搞些生意玩，而玩的对手则是后进的小公司，最好是一些还在挣扎之中、未上岸的较困难的企业，要装出一副是因为喜欢对方的头脑、上进心、干劲等等，所以有意提携、照顾他们，并且有足够的能力这样做。谈生意时对方急时你不要急，自然就可以争取到最佳条件。最后你说商场就是这样，实在之处，还必须加点表面工夫，不然，露出自己的意图和底牌，反而就会被对手看透，玩弄于股掌之中。

艾凡所讲的“潇洒功”，有助于我们看清某些企业做生意的手腕，防止被某些企业表面的有钱和“潇洒”所迷惑。

培养“情报”意识

老板能否成为成功者的关键，还在于他们对事物是否有感受能力。若无其事地在街上漫步，无心人往往什么也感受不到，而有心人，如经常寻找新事业发展契机的经营者，对其事物和现象就会有所印象，而且牢牢地刻印在大脑里。糊里糊涂过日子的即使有所感受，也不过是停留在表象上。而具有目的、意识的人会将它作为“情报”来接受。根据不同的情况，从某事物和现象会发现对人生或生意的启示。例如，电视广告切实地反映了世相，比直接获得情报更有助于把握时代感觉。还有一些商品的命名，如“飘柔”、“捷达”等等，就给人留下很深的印象。而且，那些命名越有趣的商品越畅销。现代正是感性市场的时代，怎样抓住消费者的感性并将其表现，在经商中至关重要。

曾经不情愿地被人拉到百货商场，也许你就会意外地发现这儿正是情报的宝库。所以对于怎样看待事物，怎样去感受，作为一个企业主，应多想想“为什么”。“为什么呢？”这样的疑问，正是一个经营者最必要的感受方法。“为什么”的思考是探究、摸清事物的本质的出发点。只对眼前的事物照原样接受，是不能看穿其本质的。比如，在咖啡店喝咖啡，觉得很好喝。没有“为什么”的思考的人仅此而已。即使稍好一点的人，也至多是对朋友或亲人说：“那儿的咖啡味道不错。”仅达到这样传播情报的程度。有“为什么”的思考的人会去探究那种咖啡为什么好喝，确认其是用什么煮的，并探究咖啡豆的种类和搅拌方法，有机会时他们会直接询问老板的秘诀。进一步探究的话，还会明白咖啡其本身的味道尽管如此，其实店内的气氛也有相当的影响。就这样，对“为什么”的思考挖掘下去，从感到咖啡好喝入手，自己会得到各种各样的情报。在生意的舞台上，其差异会如实地显现出来。有“为什么”的思考的人发现异常现象时，会力图去抓住其原因。他们更容易识破客户公司的经营危机，也更容易从部下的细微行动察知其生活上的异常。对事物没有疑问的人对这些事感觉迟钝，不会采取先下手的政策，往往被置于被动。这样的话，便做不了经营者。不管怎么说，生意都是先下手为强。总之，新事业的契机常常缘于“为什么”的思考。

理智对待信誉

类似的传说在很多富豪家族中都被演绎过一番，或者是洛克菲勒家族，或者是福特家族。

对于瞬息万变、风云莫测的商场来说，相信人是应该慎之又慎的。虚假的需求信息，深藏欺诈的报价，吹得天花乱坠的广告，都是防不胜防的陷阱，随时都可能使你血本无归。

《孙子兵法》云：知己知彼，百战不殆。成功的商人，不可忘记这一深刻的古训，应永远对你的对手保持警惕和戒备，随时随地密切注视对手的情况。如果不把问题弄个水落石出，就仓促与对方签合同做生意，将是十分危险的。

我们大多数人，满足于对问题的一知半解，比如到某地旅行，在导游的陪同下，参观了名胜古迹后，就都满足了，这多半是因为尚未从学生时代放假旅行的习惯中脱离出来的缘故，也可以说是喜爱幼稚旅行的表现。

据资深的厨师讲，每条鱼的纹路都不一样，从鱼的外观可以分辨出鱼的味道，而我们多数人在同对手

打交道很长时间后，仍然对对手的情况知之甚少。而且我们还缺少了解他们的好奇心，这样粗枝大叶地做生意，又怎么能指望获得全面的胜利呢？

还有的人士对信誉的依赖过分突出。不错，越来越多的商人懂得建设良好的信誉意味着生意的兴隆。信誉作为自己的事情，当然越牢固越好，但具体到每一笔生意时，信誉是不能依靠的。

《孙子兵法》还说：兵不厌诈。懂得商场厚黑学的商人和高明的骗子都知道这个道理，很可能刚开始在你面前显示的几次信用不过是诱你步向深渊的一个诈术。为什么富豪爷爷让小孙子第二次跳下壁炉时缩回双手，就是告诉他这个道理。

在生意场上，即使成功地与对方做成了一笔生意，并不意味着下一次就有保证。人家不一定会因此信任你，你不必指望它会给你带来多大的好处。同时，你也不能因此信任对方，生意场上，岂止没有永远的朋友，连两次的伙伴也不应存在。

每次都是“初次”。如果单纯地认为已经成功地做成了一次生意，所以这次也会和上次一样取得成功，从而轻信对方的话，你就无法在商场上抵御欺骗。

合伙生意如何做

在合伙生意中，为了防患于未然，要防止个人控制财务。中国的俗语说：“人为财死，鸟为食亡。”汉代的司马迁也说：“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”父子为了钱财也会反目，更何况是以友谊和感情为基础的合作伙伴呢？

所以为了防微杜渐，不伤害所有合伙人的利益，不让朋友们苦心经营的公司失败，公司的财务对所有的合伙人要绝对公开，而且要公私分明，不容许任何人破坏大家共同建立的财务制度。

在合伙生意中，特别是好朋友在一起合伙时，一开始最容易发生这样的现象。大家当初在学校时，或在某单位共事时，彼此好得跟一个人一样，不仅钱财不分，连衣服都没有分过彼此，一旦合伙做生意，自然也不好意思提议把钱财分清楚，谁要是在这方面太计较了，便显得他太不够意思。朋友有通财之义嘛，斤斤计较，岂不伤了和气？反正有钱大家花就是了，谁花多点，谁花少点，又有什么关系？

这种想法是大错特错的，将为合伙生意种下无穷的后患！

要知道，合伙做生意不是当年那种纯感情的交往，你有钱请我吃碗面、看场电影，我有钱请你去吃小馆，根本不必计较你的我的，反正有钱大家花，花光了再想办法。

合伙人做生意，是想以有限的金钱赚无限的金钱，大家的理想是创造一份事业，为自己创造一份财富。不仅不能把老本花光，赚的钱也不能全部开销掉。如果到了年终、月尾一结账，生意是赚了钱，但赚的钱全部都稀里糊涂开销光了，大家的心里就会开始计较了，你认为他花得多，他认为你花得多。一开始，大家基于过去的友情，还不好意思公开指出来，等到了忍无可忍提出来检讨时，必然会严重地伤害彼此的感情。好朋友一旦决裂，那比不是朋友还严重，他觉得你不够朋友，你认为他不讲交情。到了这种地步，除了分手，再也没有更好的办法。

所以合伙做生意，则必须建立起一套完善的财务制度，而且要一丝不苟地去执行，决不可以跟感情混在一起，造成你我不分的局面，免得等大家想分清楚的时候，已经无法分清了。

在合伙生意中，还有一种情况容易引起财务松弛。大家一开始都很“理智”地订出财务收支办法，也订出每个人应支付的薪水，可是到生意逐渐好起来后，以前所订的办法慢慢地便被破坏了。

比如，有人认为他对这个生意出力多一点，多开支点钱也是应该的，有人有了急用，认为也不妨借用点公款，反正大家是好朋友嘛，谁还会计较这种“小事“？如此一来，你多花一点，他不好意思说，他借用公款，你也不便阻止，而管财务的人，又是他们的伙计，当然更管不着了，长此下去，这个合伙生意就只有拆伙了。

任何一个团体，不管组织大小，必须要有纪律的约束，才能使很多人的不同目标归于统一。合伙生意也是个小团体，当然不能没有一套规则。换言之，志同道合的情感和理想使大家结合在一起，但要长久维持这种合作的体制，则必须靠理智来加以规范。

敢于承担风险

风险是生意人必须面对的问题。生意人从事的工作就是冒风险的工作。生意人既要有降低风险的能力，

又要有敢于承担风险的意识和勇气。

如果你感到自己对风险有畏惧感，你就要设法克服它。进行个人冒险有利于树立正确的风险观。一项新的运动、一个新的培训班、一个新的俱乐部、一个新的兴趣或一个新的悬而未决的问题，只要你参与或从事，都有着相应的风险。当你做成了一件从未做过的事，你就会学到不少的东西。再进行商业冒险时，你会感到得心应手。

另一种有利于克服对风险的畏惧的方式是找一个敢于冒险的合伙人。“三个臭皮匠，顶个诸葛亮。”有一个大胆的同事，对你会有很大帮助。同他一道评价经营计划，找出最佳方法，挑战不确定因素，为你和你的企业带来收益，这要求这个合伙人应和你有互补性才能。当然，这个合伙人可以是本单位的，也可以是外单位的，可以聘来，也可以让他做兼职顾问，方式多种多样，可以根据实际情况和你的需要进行选择。

当然，在企业中，有时不是你不敢承担风险，而是你的企业内存在着逃避风险的现象。在这种情况下，你要花点时间观察你的企业，找出逃避风险的表现。要发现是哪些人在逃避风险，他们对其他人有何影响，哪些事表现出逃避风险的习惯，这样会带来什么影响……对自己观察到的情况和得到的思考做好记录。

接下来思考如果保持当前的状况、不做任何改变会有什么事发生，注意这时要把各种可能性都考虑进去。这种探讨，会对日后的变革起导向作用。你也可以想象，你的单位会在逃避风险的行为、决定和自由中得到什么好处。接下来要检查自己的习惯，看自己的某些行为是不是对逃避风险起鼓励和保护作用。你也可以让员工认识到企业中存在的逃避风险的现象，让他们提出改进方法。在进行这种活动时，你要有个计划，以免受人责难，要让更多的人进入探索改革的过程中，要对观察到的事情及其影响，以及逃避风险的害处，做出概括。要和员工交流感想，倾听他们的谈话。最后你会发现有许多改进方法。

你的最终目标是创造一个鼓励创新、改革和不断进步的环境，鼓励大胆进取和敢为天下先。首先可以开始几个大胆的行动。在一个或几个较小的创新改革就能带来好处的领域进行冒险，等待成功的出现。这次一旦成功，下次的冒险就容易了。即使结果不如人意，也可以为下一步的行动提供经验、教训。就把它当做是向自己挑战的学习经历吧。

风险越大越具有吸引力

李嘉诚曾在大众媒体说过一套 60 年致富的秘诀，他指出，如果每年把一万块钱存在银行里，那么几十年后，所积累的数目不过数十万而已，而如果将这些钱投入到风险很大的行业中去，通过这样的累加，几十年后就能达到数亿之多。他用这个浅显的道理告诉人们，风险越大，越容易成功。

1．风险越大，利润也越大

李嘉诚指出，商业投资者应敢于承担较大的企业风险，这是取得投资成功的重要途径。因此，作为商业投资者，应禁忌因吝啬财产而缺少经营的勇气。只有克服这种常人的恐惧，才可能获得成功。

假设有两种情况。其一，给你 30 元钱，然后给你一个机会掷硬币，如果硬币正面朝上，你就赢 9 元，否则，你就输 9 元，你掷不掷？其二，你或者可只得到 30 元，或者还用掷硬币来决定：正面朝上你可得 39 元，反面朝上你可得 21 元，你掷不掷？

事实上，两种情况的机会都是一样的：或者不掷，拿到 30 元，或者是赌运气。获得 39 元与获得 21 元各有 50%的机会，但有关研究发现，第一种情况下，有 70%的人愿意赌一赌，而在第二种情况下则只有 43%的人愿意，简而言之，当人们认为他们是在用“飞来之财”——资金或补助之类赌博时，他们更愿意冒风险，但他们忘记了：哪儿来的一块钱都是一块钱。因此，人们在面对少量财富时往往愿意冒险而一旦财富过多则趋向于不愿冒险。事实上，正是这种惰性心理阻止了许多人冒险经营更大的事业。

2．投资风险大，抉择要谨慎

（1）投资本身是一种商业行为，和其他商业行为一样有可能赚，有可能赔，希望投资的人们要慎重选择。

（2）一般来说，投资是一种有钱人的经营活动。“有钱找钱容易，无钱找钱太难”这句话形象地说明，在流通领域中，市场经济不可能为每个人提供均等的机会，特别是在商贸活动中，市场经济为人们提供的机会会以人们的资金与财产量为转移，拥有资金与财产多的人，就可能获得更多的机会、赚到更多的金钱与财富。

（3）人们在投资中往往容易犯随大流的错误。例如投资者通常忽视在价值投资领域所存在的潜在机

会：一些摆脱了破产命运的公司；一些有吸引力的资产担保的失宠债券；那些股票市场价格并未反映其良好的购并前景的公司股票；投资者经常经营购并套利、通货紧缩时的可转换债券等。这是因为对那些能在其中得心应手运作的人来说，这是最安全又最能稳定盈利的领域。

（4）制定投资计划时，应考虑通货膨胀因素，通货膨胀可以使你的钱贬值，减小其原有的购买力，所以你在做理财规划时，在计算各种所需要的金额时，最好能针对这个因素，从宽估计。

3．把握目标，准确投资

李嘉诚指出，投资的目标与商人的意图是密切相关的。当投资目标与经营的意图完全一致时，投资的选择基本上就是正确的。举例来说，如果有 28 元一份的套餐和 32 元的无限制的自助餐，你认为哪个更划算？在这里花钱吃饭与解决饥饿感的目的是完全一致的，如果这是一种投资，那么他的大方向就没有错。

当然，投资的方式也取决于你饥饿的程度，但总有许多人盲目地选择可以任意吃的自助餐，却不考虑自己的真正需要。他们把饱餐一顿与美食混为一谈。

所以对于投资者来说，一定要保证你买的都是你所想要的，甚至更进一步，要确保你没有买下来你不需要的东西。一旦掌握了这一投资理财的原则，那么你的投资就不会白白浪费了。

了解本行业的未来趋势

拿破仑•希尔通过一项调查发现，顶尖人士都知道他的行业未来会如何改变，会有什么新的潮流出现。他们会不断地研究有关趋势的报告，充分为未来准备。

成功者总是善于把握机会，善于把握时机，因为他们拥有充分的信息来判断未来的趋势。

超级管理大师彼得•杜拉克曾经讲过：“了解未来，才能够创造未来。”你必须对自己行业的未来有所了解，如这个行业 5 年之后是否依然盛行，是不是未来最大的产业之一。

举个例子来说，以前从事唱片业的人认为：自己做到世界第一名就不需要再进步了。他们缺乏了解未来的资讯，不了解 CD 即将取代唱片。现在还有多少人愿意买唱片？大概没有。因为每个人都在买 CD，每一个人都在追求高品质的产品，以前这些人并不知道他们的行业会有怎样的转变，因此即将遭到淘汰还不知道，也无法应变，因为他们没有新的知识、新的技能。

现在，大部分的人都喜欢自己独立创业，如此必须负担起重大的责任，必须学习更多，所以就必须参加一些新的课程，必须充实自己的知识。

当你知道你所从事的行业是未来最热门的行业，是时代的趋势，不管是 5 年或 10 年之后，都是人们希望从事的行业，你是不是应该在现在就开始充实自己这方面的知识和技能呢？

只要你比别人懂得多，你比别人做更好的准备，你成功的几率就一定会比别人大得多。

李嘉诚金言：信息革命产生了巨大的影响，特别是对商业有巨大的影响。现在点击一下鼠标就可以获得信息。传统公司的结构正在大大地变化，公司的运营速度必须快，必须有创意。

做 IT 时代的新资本家

最迟从 2000 年开始，以生产塑胶花和地产业起家、被华人世界奉为创富天才的李嘉诚已经开始了其商旅生涯中的又一次“变脸”：“李超人”不再以地产商或其他类似的面目出现，这一回，他摇身一变成了 IT 时代的新资本家。

李嘉诚从传统产业突围，追赶时代脚步的一大明显例证是：1999 年，这位香港首富在世人一片惊叹声中，抛售英国电讯 Orange49%的股权，一进一出之间，将 200 多亿美元轻松揣入腰包。李嘉诚经营之道中最主要的就是一招：“低买高卖”。

李嘉诚的办公室非常典雅，在办公楼的顶层可俯瞰香港海景。他现年 72 岁，依然精神矍铄，每天要到办公室工作。据李嘉诚身边的工作人员称，他对自己业务的每一项细节都非常熟悉，这和他几十年养成的良好的生活、工作习惯密切相关。

李嘉诚晚上睡觉前一定要看半小时的新书，了解前沿思想理论和科学技术，据他自己称，除了小说之外，文、史、哲、科技、经济方面的书他都读。这其实是他几十年保持下来的一个习惯。

李嘉诚习惯在市场处于低潮时做重大的投资。他解释说，投资要看资产是否具备长远盈利能力，而不仅仅看价钱是否便宜。从 1999 年起，李嘉诚对全球电信业表现出极大的兴趣，不断寻找更新的发展机会。

当年，李嘉诚以 317 亿美元出售英国 Orange 第二代移动电话业务，而预计经营第三代移动电话的成本，总共不会超过 140 亿美元。

作为一位顶级的资本大玩家，李嘉诚的观点是，任何事情都要知道什么时候该有所不为。去年上半年，李嘉诚最让人惊讶的举动就是：在第三代移动电话前景普遍被看好时，他居然顶住了诱惑，主动退出德国、瑞士、波兰和法国的第三代移动电话经营牌照竞标。李嘉诚认为，第三代移动电话固然是未来方向，但在当时市场一片狂热之中，牌照竞价已经过高，他只能选择退出。事后证明，李嘉诚的这一判断没有错。

随着市场狂热逐渐平息，李嘉诚又出人意料地重新进场。他拿出了将近 90 亿美元的资金，准备争夺英国和意大利的第三代移动电话经营权。相信他此番的意图在于夺得具有未来美好前景的第三代移动电话的经营权和市场，此举将对全球第三代移动电话的发展产生积极影响。

第五篇　做人做事做老板

前言

做人难，做事难，做老板难。这是我们最常听到的话。的确，人生不易，在生意场上打拼，每个人都必须面对很大的压力，不仅要自我奋斗，而且要与人竞争。成功者固然踌躇满志，令人羡慕，而那些折戟沉沙者虽说使人同情，但总不免显得灰头土脸。如何把握成功的规律，找出失败的症结，使自己在做人、做事、做老板各方面更成熟、更完善、更顺利，是一个生意人必须经常思考和揣摩的。

成功之道，因人因事而异。然而也有一些必备的基本准则不可忽视。

我们所遇到的成功人士，总是语重心长地叮嘱我们：“未学做事，先学做人。”这虽是一句老生常谈，却是每个人毕生受用的至理名言。有些人血气方刚，对此不以为然，认为说这话是意得志满，装模作样，故意托辞。殊不知，经过自己痛苦摸索，摔打多年，吃尽苦头，最后还得回到这句老话上来。

实际生活中的许多小事是不必看得十分真切的，更不必都装在心里。难得糊涂是解脱烦恼的最好办法。这样，你才可以集中精力去想自己应该做的事，而不是将精力耗费在如何应对别人身上。有些人活得累，事业无成，就是把太多的心思用在了别人身上，轮到自己做事时，反而没有精力了。这是既不会做人，也耽误做事的表现。

人际关系是相当微妙复杂的，其中的道理成千上万，但是，其中最基本的一条就是诚恳待人，不卑不亢，此为立身处世之本，也是生意场上的做人之道。了解做人做事精髓的人深沉、老练，可以经受失败的煎熬，可以平静地享受成功的快乐，可以随时虚心学习和体会，从而进行更高层次的思考，而且面临任何危急形势都能沉着冷静，泰然相对。

这不仅是一本写给商人看的书，而且任何立志有所作为的人都可以从中找到成功的路径，它能够帮你聚拢人气、积攒做事的本钱，教会你最终成为一位实力人物。

编著者

做 人 篇

做人不能太倔强、太死板、太刚硬，路不能走太绝。可方可圆，能屈能伸，当忍则忍，随机应变，是商人成功的重要因素。一事当前要能够权衡利弊，把握轻重，外表大度圆融，内心见棱见角。如此处世待人，才有回旋之利。

第一章　做人准则

做人要堂堂正正

做人不能财迷心窍，要堂堂正正地做人。

金钱是与劳力自然结合在一起的。就是你必须尽忠职守，努力工作。千万不能以赚钱为出发点来从事任何工作。当你开始工作时，应该这样想：假如完成这项产品，将会带给人们多大的快乐？还有这种产品会给多少个家庭带来方便？

松下先生曾回忆道：

当初我工作时，根本没有想到要成为一个大资本家。我只是每天竭尽全力地工作，终于有了今天的成就。我从事这项工作，起初只是为了生计问题。那时我的家境贫穷，为了生计，非靠自己的努力工作不可。可是，我的身体非常虚弱，无法胜任伙计的工作。即使靠着日薪也挣不够吃药的钱，因此，我便在家中从事工作，求得温饱。虽然这只是个小小的希望，却

是相当重要的决定。这即是我开始独立创业的第一个理由。

当我自己经营事业时，才深刻地体会出童年时期当学徒所得到的一些教训，那就是“顾客至上”。换句话说，必须以诚待人，不赚取暴利，但也绝不做亏本的生意。

通过累积适当的利润，不断地扩大事业，最后发展成今日的松下电器公司。今天，虽然有很多人认为我已是成功的经营者，可是，当初我从来也没有想成为富翁，或是大事业家。

起初，我只想到如何才能生存下去，亦即在如何才能糊口求温饱的先决条件之下同时从事工作。你必定也会认为一个身体如此虚弱的人，怎么可能心怀这种志向?开始做生意时，我只抱着不欠缺今天的衣食便感到非常满足，或是即使休息一两天，生活也不会陷入困境的念头。我只是踏出了非常平凡的第一步而已。

第二步即是非常平凡的诚实的步伐。假如你是一位靠薪资生活者，当你踏出了第一步，就必须尽忠职守，努力工作。

当我一步步向前迈进，而在跨入第三、第四、第五步的同时，四周已经聚集了一小群人。下面便是我推展事业的方法。

为大众的将来着想是我的责任，我的事业便是为了这些人而创立的。我认为所谓事业，便是所有参与该项工作的共同产物。

为社会和国家着想，必须让员工过着更美好的生活，并且制造出有利于社会和国家的产品。我所经营的事业非常微小，但却是公众的产物。就法律而言，它是我个人的企业，但是本质上却是属于社会大众的。

到目前为止，我一直是个勤勉工作的商人，身负为社会和国家效力的使命感，孜孜不倦地经营事业，因此才能达成这种精神上的改变。

假若世上的必需品都能像海水一样的充盈，那么我们便不会过着贫苦的日子了。因此我的使命，便是源源不断地制造出有价值的电气产品。虽然事实与理想有一段差距，可是，我会配合社会的要求，不断地推出各种有益于社会的产品。

依循这种观念，使我得到了勇气与正义感，并且产生恪尽职责的决心和希望。

做人要以德立身

“德”是指一个人的品性、德行。

我们很难想像，一个品行不端、德行恶劣的人能结识真正的朋友，获得长久的事业成功。这样的人很难有人能与之长期合作，因为这种人不是搞一锤子买卖，就是过河拆桥。这种人在家庭中，也会做出不道德的事情，极有可能造成对家人和孩子的痛苦和不幸。他们甚至还可能因为某种利益的驱使，铤而走险而落入法网……

要走向成功，需要以德立身，这是一个成功者必须确立的内在标准，没有这个内在的标准，人生之路就会失去支撑，最终导致失败将是必然的。

但必须知道，以德立身，还必须以自律为前提，一味讲“哥们儿义气”并不在以德立身之列。俗话说：“近朱者赤，近墨者黑。”在社会上，缺德之友最终会成为自己成功路上的定时炸弹。例如，明知这笔贷款不合手续，但因为对方是朋友，所以大开绿灯；明知这个项目不能担保，因为受朋友的委托，所以还是办妥了。诸如此类经济犯罪案件多数发生在这些人身上：他们重朋友、讲义气，交往中自以为彼此很了解底细，因此在合作中绝对信任对方，毫无防备，不能办的事也不好意思拒绝。这样，如果被缺德之人利用，必然会毁了自己的前程。

以德立身贯穿于每个人的人生全过程，在人生的不同阶段，道德对于人的要求虽有着不同的变化，每个人体验和经历的内容也不一样，但是，“以德立身”的人生支柱是不变的，它对每个人的人生大厦起着支撑作用的定律是不变的。

富兰克林是美国资产阶级革命时期民主主义者、著名的科学家，一生受到了人们的爱戴和尊敬。但是，富兰克林早年的性格非常乖戾，无法与人合作，做事经常碰壁。

富兰克林在失败中总结经验，他为自己制定了13条行为规范，并严格地执行，他很快为自己铺就了一条通向成功的道路：

①节制：食不过饱，饮不过量，不因为饮酒而误事。

②缄默：不利于别人的话不说，不利于自己的话不讲，避免浪费时间的琐碎闲谈。

③秩序：把所有的日常用品都整理得井井有条，把每天需要做的事排出时间表，办公桌上永远都不零乱。

④决断：决心履行你要做的事，必须准确无误地履行你所下定的决心，无论什么情况都不要改变初衷。

⑤节约：除非是对别人或是对自己有什么特殊的好处，否则不要乱花钱，不要养成浪费的习惯。

⑥勤奋：不要荒废时间，永远做有意义的事情，拒绝去做那些没有多大实际意义的事情，对于自己的人生目标永不间断。

⑦真诚：不做虚伪欺诈的事情，做事要以诚挚、正义为出发点，如果你要发表见解，必须有根有据。

⑧正义：不做任何伤害或者忽略别人利益的事。

⑨平和：避免极端的态度，克制对别人的怨恨情绪，尤其要克制冲动。

⑩整洁：不能忍受身体、衣服或住宅的不清洁。

⑪镇静：遇事不要慌乱，不管是普通的琐碎小事还是不可避免的偶然突发事件。

⑫贞洁：要清心寡欲，如果不是有益于身体健康或者是为了传宗接代，尽量少行房事。绝不做任何干扰自己或别人安静生活的事，也不要做任何有损于自己和别人名誉的事情。

⑬谦逊：要向耶稣和苏格拉底学习。要抵得住享乐的诱惑，要抵得住金钱的勾引，不要有非分之想，不为别人的行为而动，不为别人的言论而动，也不能有任何诱惑和利益使你去做你明明知道是邪恶的事情。

这样你会终生快乐，良心是永恒的圣诞节。由此可见，道德是铺就成功之路的基石，按照富兰克林的办法，您不妨试试。

活出新境界

人生有两条需要遵守的基本法则。首先，就是必须按照自然的法则去生活。自然的法则，即一般所说的存在于天和地之间的法则。这是任何人都无法逃避的法则。比方说，人的大脑、血液、四肢及五脏六腑等等，这些虽然都是身体的一个组成部分，但是作为自己本人来讲，是不可能去进行自我选择的，这是客观存在的一个事实。而这一事实，可以说是无论任何理由也推翻不了的。

假如背离了自然的法则，其结果将会是个什么样子呢?毫无疑问，肯定会出现各种各样的问题。例如：身体生出种种病症；生活上发生贫困；事业不顺；精神烦恼及苦闷。这样，自己最后必然会终日在痛苦中挣扎。这可以说是自然的法则对违背者的惩罚。因此，无论如何，人不能自己都认为自己的人生就必然属于自己本人。纵然你的欲望特强，整天拼命地去捞钱，有了钱之后，就去购买高级轿车、高级住宅及奢侈豪华的室内陈设品，等等，但是，所有这些，当死神降临的时候，还必须原原本本地留下来，连一件小小的东西也都无法带走。

原因何在呢?就是由于所有这些全都是身外之物。不管你拥有多少这样的物品，你如若不是充分有效地使用，那么，这些物品对你来说，始终只是装饰，并无多少价值。

总之，在这个世界上，可以说没有任何一件物品是真正完全属于自己的。一个人从出生到死去，和自己的意志没有任何关系，人生不论是开始还是终结，都不能取决于自己的意志。

也许有人会说，生不能凭自己的意志，但是死完全可以靠自己的意志来实现，即可以进行自杀。这话听起来似乎不无道理，但实际上那是一种愚蠢的行为。当然，如果自己有自杀的勇气，真正是下得了决心为了别人的欢乐而甘愿舍弃自己的人生，那是值得赞赏的。除此

之外，任何自杀行为，上天是绝对不会容许的。因为这种行为本身既不合乎伦理，也完全违背道德，可以说是人类最严重的背叛行为。

人出生在这个世界上，虽然说不是凭自己本人的意志，但也绝不是什么偶然的事情。也就是说，你已生存在这个世界上，这是一个客观现实。这可以说是人生的第二条应当遵守的法则。

人生几十年，多则百年，这短暂的人生历程应该如何度过呢?周恩来有句话说得好，他说：“要活到老，学到老。”人生的历程就是一个不断学习的过程。当然，所谓的学习，除了青年时代的学业外，主要是对如何做人的学习，亦即对如何为他人而生存的学习。

人与动物的最大区别就在于人有思想。因此，作为人本身来讲，从一开始就是各种杂念的生成体。如果要完全排除各种杂念，那是非常困难的事情，或者说是不太可能的事情。

所以，还是要正视现实，接受杂念，才能使自己生活得真实。但是，应该注意的是，绝对不能受杂念的摆布和左右。

诚然，在我们这个世界上，一直不同程度地存在着一小部分坏人。尽管如此，我们还是应该承认，他们也并不是一生下来就坏。真正从心眼里就坏的人恐怕也是极少数。即使是坏人，他们以前也曾经在一定程度上拼命努力过。然而，由于他们不懂真正做人的道理，他们流汗、流血，所进行的各种努力全都是为了他们自己，最后结果是可想而知的，肯定不会受大众的称道，反而会受到法律的惩罚和人们的唾弃。

要做一个真正的人，一切都不应该只为自己，而应该完全都是为他人，一辈子不做坏事。这话说起来比较容易，但要真正付诸实践，那可不是轻而易举的事情。

但是，这也并不是可望而不可及的事情。只要按照自然的法则行事，在日常生活中，采取一种完全顺乎自然的生活方式，就有可能达到最高生活境界，从而产生出无穷的生命力。

人生有开始，亦有终结。而在某种意义上讲，关键是在生死之间。因为这是我们唯一自由自在的时间，如何使用这段时间，可以说是对自我的考验。

如果这段人生是为了他人而生活，就无需什么远虑，也不会有什么近忧；反之，如果单纯是为了自己而生存，生活的路子就会越来越狭窄，最终走上孤独和悲惨之路，永远和欢乐无缘。

因此，我们提倡为他人而生活，我们需要发自内心深处的欢乐。能达到这样的思想境界，就能使自己的人生璀璨夺目，永远辉煌。

感谢、分享、谦卑

成大事者心里非常明白：一个人独享成果，是一种“吃独食”的心态，这样会引起其他人的反感，从而为下一次合作带来障碍。正确对待荣誉的三种方法是：感谢、分享、谦卑。

美国有家罗伯德家庭用品公司，八年来生产迅速发展，利润以每年 18%～20%的速度增长。这是因为公司建立了利润分享制度，把每年所赚的利润，按规定的比率分配给每一个员工，这就是说，公司赚得越多，员工也就分得越多。员工明白了“水涨船高”的道理，人人奋勇，个个争先，积极生产自不必说，还随时随地地挑剔产品的缺点与毛病，主动加以改进。

俗话说，有福同享，有难同当。当你在工作和事业上干出点名堂，小有成就时，这当然是值得庆幸之事，你也应当为自己高兴。但是有一点，如果这一成绩的取得是大家集体的功劳，或者离不开他人的帮助，那你千万别独占功劳，否则他人会觉得你好大喜功，抢占了他人的功劳。如果某项成绩的取得确实是你个人的努力，当然应该值得高兴，而且他人也会向你祝贺。但对于你来说，千万别高兴得过了头，一来可能会伤害有些人的自尊心，另一方面，现实社会中害“红眼病”的人不少，如果你过分狂喜，可不逼得人家眼红吗?

有一位卡凡森先生精力旺盛，他是一家出版社的编辑，并担任下属的一个杂志的主编。平时在单位里上上下下关系都不错，而且他还很有才气，工作之余经常写点东西。有一次，他主编的杂志在一次评选中获了大奖，他感到十分荣耀，逢人便提自己的努力与成就，同事

们当然也向他祝贺。但过了个把月，他却失去了往日的笑容。他发现单位同事，包括他的上司和属下，似乎都在有意无意地和他过不去，并回避着他。

卡凡森为什么会遇到这种结局?其实原因简单明了，他犯了“独享荣耀”的错误。就事论事，这份杂志之所以能得奖，主编的贡献当然很大，但这也离不了其他人的努力，他们当然也应分享这份荣誉。他们不会认为某个人才是唯一的功臣，并且认为自己“没有功劳也有苦劳”，所以这位主编“独享荣耀”，当然会引得他们不舒服。尤其是他的上司，更会因此而产生一种不安全感，害怕失去权力。

所以，当你在工作上有特别表现而受到肯定时，千万要记住一点——别独享荣耀，否则这份荣耀会给你的人际关系带来障碍。当你获得荣耀时，应该做到以下几点：

1．与人分享

即使是口头上的感谢也是一种分享，而且你也可以扩大这种“分享”的对象，反正“礼多人不怪”!当然别人倒并不是非得要分你一杯羹，但你主动与人分享，这让旁人有受尊重的感觉，如果你的荣耀事实上是众人协力完成的，那你更不应该忘记这一点。你可以采取多种方式与人分享，如请大家吃几颗糖，或请大家吃一顿。吃人嘴软，拿人手短，别人分享了你的荣耀，就不会和你作对了。

2．感谢他人

要感谢同仁的协助，不要认为这都是自己的功劳。尤其要感谢上司，感谢他的提拔、指导、授权。如果实情也是如此，那么你更应该如此感谢；如果同仁的协助有限，上司也不值得恭维，你的感谢也有必要，虽然显得有点虚伪，但却可以使你避免成为他人的箭靶。为什么很多人上台领奖时，他们首先要讲的话就是：“我很高兴!但我要感谢……”道理就是如此。这种“口惠而实不至”的感谢虽然缺乏“实质”意义，但听到的人心里都很愉快，也就不会妒忌你了。

3．为人谦卑

有些人往往获得荣耀，就容易忘了自己是谁，并从此自我膨胀。这种心情是可以理解的，但旁人就遭殃了，他们要忍受你的气焰，却又不敢出声，因为你正在锋头上。可是慢慢的，他们会在工作上有意无意地抵制你，让你碰钉子。因此有了荣耀时，要更加谦卑。不卑不亢不容易，但“卑”绝对胜过“亢”，就算“卑”得过分也没关系，别人看到你如此谦卑，当然不会找你麻烦，和你作对了。

当你获得荣耀时，对他人要更加客气，荣耀越高，头要越低。另一方面，别老是提及你的荣耀，说得多了，就变成了一种自我吹嘘，既然你的荣耀大家早已经知道，那你何必总是提及呢?

其实，别独享荣耀，说穿了就是不要去威胁别人的生存空间，因为你的荣耀会让别人变得黯淡，产生一种不安全感。而当你获得荣誉时，你去感谢他人、与人分享、为人谦卑，这正好让他人吃下了一颗定心丸，人性就是这么奇妙，没什么话好说。因此，当你获得荣耀时，一定要记住以上几点。如果你习惯了独享荣耀，那么总有一天你会独吞苦果!

不要成为杨修式的人

《三国演义》中记载，曹操手下有一谋士名叫杨修，他自恃聪明，有些文才，时时出点风头，老奸巨猾的曹操几次都被杨修识破机关。曹操心里很不高兴，便借刀将这个恃才傲物的杨修给杀掉了。

说到恃才傲物，西晋的名士嵇康也是这样的一个人。有人推举他去做官，虽然他满腹经纶，才华横溢，却不愿从政，宁愿过着自由自在的生活，放浪于民间。可是，就有人看不惯他这种恃才傲物的做派，那个叫钟会的人向皇帝老儿汇报：嵇康是条卧龙，如果不用的话，这卧龙就是隐患，还是把他杀掉的好!于是嵇康因此白白地送了命!

凡是恃才傲物者，通常情况下都是因为“才”这个东西而使此人极度自我膨胀，恍惚之

间觉得“老子天下第一”,“谁也比不上我”,于是糊里糊涂之间得罪他人,于是麻烦就上门了。看来“才”这个东西,真像一把双刃剑,使用好了可以“齐家治国平天下”,用的不好反倒削掉自己的脑袋,可不慎乎?

仔细分析“才”这个东西,无非指一个人聪明,像杨修式的,如果傲物了则会“聪明反被聪明误,反送了卿卿性命”,所以那些圆滑世故的人总是高喊“难得糊涂”。一方面这个“才”指一个人有才华,这个才华指的是一个人能写能画,像李白“斗酒诗百篇”让权贵们研墨提鞋,其结局多为小人谗言而不被重用,圆滑的人就会“夹着尾巴做人”;还有一方面这个“才”指的一个人有才能,像统治才能、领导才能,美国二战时期的巴顿将军就是仗着自己是个军事天才而恃才傲物。当然,还有一种人也恃才傲物,只不过他恃的是“财”,便不把常人放在心上。

一个人有才华是一种好事,但把这才华用作傲人的资本就不能说是一件好事了,正如人们极其讨厌那些爱炫耀的人一样,恃才傲物者也会被人所厌弃。

恃才傲物者应及时回头、悬崖勒马。正确估价自己,认清自己,清醒面对现实。美国的巴顿确实是个军事天才,可是战争结束了,他的使命也结束了,可他却意识不到这个现实,一意孤行,结局当然不完美。

这个社会没有一个人能做到特立独行,那些有才华的人也不行。一般人容易安于现状,而有才者自恃聪明才智非要出人头地,实际上更应夹着尾巴做人。汉时的韩信有统帅才能,“韩信调兵,多多益善”,可他却自恃有才而傲物,不能夹着尾巴做人,最终被吕后擒杀。

恃才傲物者应修炼内功。这种内功包括知识上的,以历史上那些恃才傲物的悲惨结局为鉴;包括经验上的,不断的挫折和失败是医治恃才傲物的灵丹妙药,只有这样才明白“人上有人、天外有天”,自己只不过是井底之蛙;还有身体上的和心智上的。只有修炼到一定火候,人们才能游刃有余于人生。

克服吝啬的习气

巴尔扎克有一篇小说《葛朗台》,其中的主人公葛朗台极其吝啬,死到临头还抓着手中的金子不放,因为他只膜拜金钱这个上帝。

在国外的文学殿堂中有四大吝啬鬼:除了葛朗台之外还有阿尔巴贡、乞乞科夫和夏洛克;而在中国文学作品中,《儒林外史》里的严监生,也是一个手指灯灭才咽最后一口气的典型吝啬鬼。

社会中常见吝啬的人,这类人有如下几方面的共性:

(1)很计较个人的得失,碰到任何事总怕自己吃亏。这种人可以大慷别人或公家之慨,而对个人利益却寸利不让,不乏贪婪之心。那些拿着国家的公款大吃大喝,而在平时舍不得为别人掏一块车票钱的人即属这类。

(2)这种人极少参与社会活动,对周围事情漠不关心。他不愿意帮助别人,很少有知心朋友,有了困难也很少有人帮忙。少参与活动的目的是少花钱,所以对同学聚会、生日聚会、郊游、结伴等采取能避就避的态度。

(3)极看重自己的财富与利益,为了既得利益,可以六亲不认,对别人的困苦漠不关心,不闻不问,毫无同情与怜悯之心。就像葛朗台,他眼中只有金子,没有一丝亲情,对他的女儿、侄儿乃至妻子都很吝啬,把钱看得紧紧的,知道女儿把金币给了侄儿,便大发雷霆。

吝啬者可分为两类:

1.绝对吝啬型

葛朗台即是典型。这种人仿佛是天生的吝啬者。

2.相对吝啬型

这种人对亲戚朋友和他自己并不吝啬,但对于外人却像铁公鸡一样一毛不拔。这种人在某些情况下,比如为了往上爬,或者是为了成功,会一改自己对外人的吝啬,变得异乎寻常的热情、慷慨大方,其实是“黄鼠狼给鸡拜年——没安好心”。

以吝啬的表现方式来讲有以下几种：

1．吝啬金钱型

即俗语所说的“守财奴”。这种人在经济利益上与人泾渭分明，外人休想占他一点便宜。他视自己的钱财如珍宝，可总是混吃混喝，而且从来都是那种白眼狼式的，吃过不认账或不领情，或者在那儿顾左右而言他。这种吝啬者是所有吝啬者中占比例最大的。

2．吝啬感情型

这种人把感情当作珍宝，只愿索取，从来不想付出。他要求别人感情专一，他的感情独占欲极强，这种人在生活中最容易因感情问题而醋意大发。

3．吝啬时间型

这其实也并非什么坏习惯，只是在社交时有点不近人情。他比较珍惜自我享受，绝对不肯为别人花费自己的时间。这种人最常见的表现即看表，然后焦躁不安，走来走去，多么重要的事情都比不上他的时间宝贵，让人觉得他有点过分。

4．吝啬力气型

这种人的典型特征即懒惰，能使自己轻松就绝不累自己，能躲过的义务劳动就绝不参加，经常是出工不出力，生怕多出一点力使自己吃亏。

5．吝啬语言型

这种人典型特征即沉默寡言，他相信“沉默是金”的古训，从不多说一句、一个词甚至一个字，让人捉摸不透。

当然，在生活中，吝啬的类型是很多的，究其原因，主要有三个方面：

1．主观人格修养方面

吝啬从心理学上讲，其实是一种消极防御心理。这些人有可能不自信，为了应付焦虑，就像蜗牛一样缩在壳中，以对付外界的各种危险。另外，家庭的教养方式也能造成吝啬性格。父母由于生活困苦，比较俭省，或者父母感情不和，缺少家庭温暖，养成孤僻、多疑的性格，不跟人打交道，久而久之会成为一个吝啬的人。

2．客观环境方面

由于各种复杂的社会因素，有些人对自己所占有的财富有极大的防御心理，生怕被眼红者、小偷或者强盗之类的人夺去，这就使人对自己的钱财总是看得紧紧的。钱财毕竟来之不易，要是让那些心怀不轨的人弄去了，岂不是白耗心血?所以对于有钱人来说，他不会对任何人抱有怜悯与施舍之心，也就“越有钱越吝啬”，和没有钱的人一样吝啬。

3．天性方面

人的天性中有自私的一面，这可以说是产生吝啬的根源。孩子在小时候就不愿把自己吃的、玩的东西与其他小朋友一块分享，等到长大成人私心加重，他也就变得更自私自利、更吝啬了。

人性中的吝啬是一种不受人欢迎、甚至是惹人厌烦的心理特征。

吝啬的人缺乏社会责任感，他自私、冷漠，对社会、他人，乃至亲属不负责任，他只站在自我狭隘的立场上来看待自己的责任与义务。他常用的话语即“我干好自己的就行了，别人的我管不着”。

吝啬的人难以有一个良好的社交关系。这种自私的行为，会破坏人与人之间所应培养的仁爱、同情心，破坏美好的社会关系、伦理关系、道德关系，对社会进步造成危害。

另外，吝啬的人极易遭遇失败的人生。他们在事业上、家庭上、人生发展上、情感上都可能因这个性格而遭受磨难。如某男生在恋爱上一直不能成功，与他谈过一段时间恋爱的女生都反映说这个男生非常小气，出手一点都不大方，在很多场合比如吃饭、买东西时他总是讨价还价。一个男人老是这样，会让身边的女士们感觉特别没面子、丢份，所以那些女生都离他而去，所以这个男生因为自己的不觉悟导致现在仍是光棍一条。

吝啬对人生的负面影响很大，每一个有此缺点的人都应自觉加以克服。

1．自省法

吝啬之人在人际交往中对自己的吝啬举止不会一点感觉都没有，也不会对别人对自己的吝啬有成见而没有一点感觉。把自己与周围的朋友、同仁比一比，想想自己干吗这么克扣自己、克扣他人，就应该明白，人活在世上，钱不是唯一的目的，除钱外，亲情、友谊、快乐同样重要。

从前有个特别爱财的国王，他求神赋予他点石成金的本领。他有了这个本领后，凡经他手指触摸的都变成了金子，像面包、牛奶、椅子、床、宫殿都金碧辉煌，后来连他可爱的女儿都被他变成了金子。国王大哭起来，他再也不要这个点金术了：神啊，请您宽恕我，我再也不贪恋金子了，快把女儿还给我吧!

人是有感情的动物，小气吝啬只会割断亲情、友情，使自己变成孤家寡人。须知关心与帮助历来都是相互关系，“你敬我一尺，我敬你一丈”，只有相互帮助，你才会快乐。

2．信仰法

吝啬的人，应该培养对人类美好未来的信仰，要在精神上有所依托，像佛教徒、基督徒那样宽容，有怜悯心，多做一些好事，渐渐克服吝啬的毛病。

3．享受法

尝试着去给街上可怜的乞丐一角钱，或者将盲人从马路对面牵过来，或者给你的恋人买上一束红玫瑰，你会发现虽然占有钱财也有快乐，但那种快乐是被人白眼视之的快乐；而你给予的那种快乐，既愉悦了自己，同时也愉悦了别人。渐渐地你会发现自己更乐于做一些给予别人的事情，因为你从中享受到难以言传的快乐。

沉默是金，合宜为重

你觉得一个人多说话好呢，还是沉默好?按“说话是银、沉默是金”的说法，那便是沉默比多话好。人之言语即是他行为的影子，我们常因言多而伤人——“言语伤人，胜于刀枪，刀伤易愈，舌伤难痊”。

一个冷静的倾听者，不但到处受人欢迎，而且会逐渐知道许多事情。而一个喋喋不休者，像一只漏水的船，每一个乘客都希望赶快逃离它。同时，多说招怨，瞎说惹祸。正所谓言多必失，多言多败。只有沉默，才不至于被出卖。保持沉默便是保持不伤人。

有人说言语是一种卑贱的东西，一个说话极随便的人，一定没有责任心。话多不如话少，话少不如话好，多言不如多知。即使千言万语，也不及一件事实留下的印象那么深刻。多言是虚浮的象征，因为口头慷慨的人，行动一定吝啬。有道德的人，绝不泛言；有信义者，必不多言；有才谋者，不必多言。多言取厌，虚言取薄，轻言取侮，保持适当的缄默，别人将以为你是一个有思想的人。

一个人话说得少而且说得好，便可被视为绅士。因此，在我们的人生中，有两种教训是不可少的，那就是沉默与优雅的谈吐。如果我们不会机智地谈吐，又不会适时沉默，是很大的缺憾，是不幸的。

我们常因话说得太多而后悔，所以当你对某事无深刻的了解的时候，最好还是保持沉默吧!

少说话固然是美德，但是，人既然在社会中生活，就应该说话，不然不如成为哑巴。既然要说话，怎样说才好呢?在任何地方和场合，最好能少说话，要说话则说自己经历过的感慨之话，说心灵深处的衷心之话，说自己有把握的话，说能够启迪人的话，说能警诫人的话，说能教育人的话，说温暖的话，说能给人排忧解难的话。

自己无把握做到的话不要说，言不由衷的话不要说，伤人的话不要说，无中生有的话不要说，恶言恶语不要说，伤情感的话不要说，造谣的话不要说，粗言秽语也不要说。

若是到了非说不可时，那么你所说的内容、意义、措辞、声音、姿势，都不可不加以注意。什么场合，应该说什么，怎样说，都应该加以研究。无论是探讨学问，接洽生意，交际

应酬，娱乐消遣，种种从我们口里说出的话，一定要有重心，要具体、生动。不鸣则已，一鸣惊人，虽未必能达到这个境界，但我们只要朝这个目标走去，是会有发展、有收获的。

必须知道，为了保持你的话被人所重视，永不使人讨厌，唯一的秘诀是说适量的话，恰当的话。说适量的话能使你静静地思索，使你说出的话更精彩、更动人。

做一个耐心的听众，是谈话艺术当中一项重要的条件。因为能静坐聆听别人意见的人，必定是一个富于思想和谦虚的人。这种人在人群之中，最先也许不大受人注意，但最后则会受人尊敬。因为他虚心，所以为任何人所喜欢；因为他善于思想，所以被众人所信任。

那么，怎样做一名良好的听众呢?

首先，是要真诚。别人和你谈话的时候，你的眼睛要注视着对方，无论对你说话的人地位比你高或低，眼睛注视对方是一件必要的事情，只有虚浮、缺乏勇气或态度傲慢的人才不去正视别人。

别人对你说话时，不可做着一些绝无必要的工作，这是不恭敬的表示，而且，当他偶然问你一些问题时，你就不会因为不留心他所说的话而无所适从。

其次，倾听别人的话时，偶然插上一两句同情的话是很好的，不完全明白时加上一句问话也是非常需要的，因为这样做正是表示对他的话留心，但不可把发言的机会抢过来，滔滔不绝地说自己的。除非对方的话已告一段落，对此问题不再开口了，你才可以自己把话说出来，或对方让你说话的时候才可以这样做。

第三，无论他人说什么话，最好不要随便纠正他的错误，这样会引起对方的反感，你就不是一个良好的听众了。如果要提出意见或批评，要讲究时机和态度，不要太莽撞，不讲究方式和方法，无疑会将好事变成坏事。

有些人常喜欢把一件已经对你说过好几次的事情再说，这是深埋在他心里最难忘的事情，或比较得意，令他高兴；或者比较伤心，令他不快。也有些人会把一个笑话说了多次还当新鲜的东西，在这种情况下，作为一个听众的你，此时要练习一种忍耐的美德，你不能对他说：“这事你已对我说过好几遍了。”这样做会伤害他的尊严，你唯一应该做的事是耐心听下去，你这时心里应该明白，他是一个记忆力不好的人，你应该同情他，而且他对你说是表示对你的好感和信任。

如果说话的人滔滔不绝，而你又毫无兴趣，觉得用时间和精力去应酬他十分不值得的时候，你应该用更好的方法使他停止这乏味的话题，但最重要的是，不可伤害他的尊严。最好的方法是巧妙地引开他的话题，转谈别的话题，这个别的话题最好是他所内行的或是所喜欢的题目。

不可轻易树敌

中国人在识人方面，一向有独到眼光，尤其是那些正人君子。所谓“君子之交决不出恶声”，即在这个世界上，与人交往时，需要诚意待人，纵使交恶断绝往来，也不可口出恶言，说对方的不是。一个有修养的人，无论持何种理由，即使与人断绝来往，也不会口出恶声，诽谤对方。此乃因为：

首先，倘若说了绝交者的坏话，等于承认自己识人不清。既然双方已经绝交，作为“陌路之人”也就罢了，何必反目成仇呢?树敌过多，不仅会使人在生活中迈不开步，而且在正常的工作中，也会遇到种种不应有的麻烦。

要避免树敌，你首先要养成这么一个习惯，那就是绝不要去指责别人。指责是对人自尊心的一种伤害，它只能促使对方起来维护他的荣誉，为自己辩解，即使当时不能，他也会记下这一箭之仇，日后寻机报复。

其次，对于他人明显的谬误，你最好不要直接纠正，否则会好像故意要显得你高明，因而又伤了别人的自尊心。在生活中一定要记住，凡是非原则之争，要多给对方以取胜的机会，这样不仅可以避免树敌，而且也许可使对方的某种“报复”得到满足，可以“以爱消恨”。对

于原则性的错误，你也得尽量含蓄地进行示意。

假如由于你的过失而伤害了别人，你得及时向人道歉。这样的举动可以化敌为友，彻底消除对方的敌意。说不定你们会因此相处得更好。“不打不相识”这一民谚富含着哲理，既然得罪了别人，当时你自己一定得到某种“发泄”，与其等待别人的报复，不如主动向人道歉，以便尽释前嫌。

为了避免树敌，还有一点需要注意，这就是与人争吵时不要非占上风不可。实际上，争吵中没有胜利者。即便口头胜利了，但与此同时，你又树立了一个对你心怀怨恨的敌人。争吵总有一定原因，总为一定的目的。如果你想使问题得到解决，就决不要采取争吵的方式。

争吵除了会使人结怨树敌，在公众面前破坏自己温文尔雅的形象外，没有丝毫的作用。说他人坏话，诽谤他人，对方终究会有所耳闻，也会将自己的怨恨发泄出来。现实中有些人择友漫无目的，只要在一起饮酒作乐，就觉得是好朋友，这种酒肉朋友往往靠不住。一旦遇事翻脸，立即口出恶语，互相谩骂不休。这实在太幼稚无知了。需知，道人之短者，除了对自己名声不利外，是捞不到任何好处的。所以，交友时一定要慎重，绝交了也不要恶语谤人。否则谁还敢接近你呢?

战国时代有个名叫中山的小国。有一次，中山国君设宴款待国内名士。当时正巧羊肉羹不够了，无法让在场的人全都喝到，有一个叫司马子期的人没有喝到羊肉羹，怀恨在心，就到楚国劝楚王攻打中山国。楚国是个强国，攻打中山国易如反掌。中山被攻破，国王逃到国外。他逃走时发现有两个人手里拿戈跟随着他，便问：“你们来干什么?”两个人回答：“从前有一个人曾因获得您赐予的一壶食物而免于饿死，我们是他的儿子。臣的父亲临死前嘱咐，中山有任何事变，我们必须竭尽全力，甚至不惜以死报效国王。”

中山国君听后，感叹地说：“怨不期深浅，其于伤心。吾以一杯羊肉羹而失国矣。”给予不在乎数量多少，而在于别人是否需要。施怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。中山国君因为一杯羊肉羹而亡国，却由于一壶食物而得到两位勇士。这段话道出人际关系的微妙。一个人如果失去了少许金钱，尚不至于发此大怒；而一旦自尊心受到损害却非轻易就可弥补的。有时候，本来并无伤人之心，可是却会因为一句无意的话伤害别人，所谓“言者无心，听者有意”，甚至可能为自己树立一个敌人。中山国王因一杯羊肉羹而失国的故事，对我们是一个深刻的教训。

如果你一面提出自己的主张，一面又对所有不同的意见进行抨击，那可是太不明智了。这近似于强迫自己孤立和就此停步不前。因为辩论而伤害别人的自尊心，结怨于人，既不利己，还有碍于人，实不足取。

不要轻言不求人

有许多朋友常常引以自豪地向人说：“我平素不喜欢求人的。”他的话似乎带有一些“让人知道他是个性坚强的人”的意思。但这句话挂在嘴边，是毫无意义的。

我们立身处世，虽然要自力更生，不要轻易靠人，但这个社会毕竟是集体的，有许多事情是独立难成的，一个人的能力是很有限的，当你处于顺境的时候，你自然不会想到陷于困苦中的滋味，便轻易妄言自己不求人。殊不知，人生变幻莫测，又怎知前路没有重重阻碍呢？

凡是自称不愿求人的人，往往是交际场上的失败者。从心理方面分析，人的性格虽然不同，有宽容的、有吝啬的、有豪爽的、有狭隘的，但无论性格怎样，对给予别人一种小惠却是人人都乐意的。

当你对一个人说“我不喜欢求人”，即使你的话不是向他而发，但听的人却认定你的话是针对着他的。他会感觉你将他拒于千里之外，产生疏远感，甚至还会产生你是鄙视他的能力的感觉。

敏感的人会从“我不喜欢求人”这句话中读出它的言外之意“我也不喜欢别人求我”。因为一个以不求人为荣的人是一定会看不起向别人求取恩惠的人的。

交际学家甘顿教人“善意的向人求取一些小惠”，认为这是讨人好感的最高方法。每一个人都渴望得到别人的尊敬与重视，如果尽自己所能给予别人一点恩惠，那么在心底会产生一种想法：我对别人有用，我可以造福于别人。这种想法会给一个人带来愉悦和幸福感。同时得到恩惠的一方也会因为感激而记着这个施惠者，尊重他。这就是为什么要善意的向人求取一些小惠的原因，它也是交际一法。

人生一世谁敢担保永世不求人？新加坡著名女作家尤今，曾写过一篇《不求人》的文章，主张“自己尽力而为，不论成功失败，都心安理得”。

然而，现实生活有太多无奈，使你不得不去求人。假如你是一位待业青年，希望能找到一份如意的工作；假如你是一个职员，希望能平步青云；假如你是采访记者，希望能紧握伟人的手；假如你有急用，希望能筹借到一笔款子……这许许多多、大大小小的希望便构成了生活。生活会迫使你不得不去求助于别人，而是否能得到别人的“搀扶”，在很大程度上又取决于你有没有求人的技巧和策略。

有些人一提到求人就皱眉头，甚至羞于告人，他们对求人怀有一定的偏见，认为那一定是卑躬屈膝、低三下四的，其实不然。向别人求取帮助必须是以自尊、自重、自爱为前提的，做到求而不卑、求而不倚。

要想成功地求得别人的帮助，必须遵循两个基本原则。第一，诚恳礼貌，即常言道的“精诚所至，金石为开”。礼貌待人，这是求人成功的先决条件。第二，避开忌讳。每个人因个性和生活经历不同，对某些言辞和举动有所顾忌，因此千万不要去冒犯。

《孙子兵法》上讲：“知己知彼，百战不殆。”这句话同样适用于求人的技巧。当我们有求于人的时候，首先不妨对那个人的嗜好、性情、学识和经历等做一番侦察，然后从容前往，将会得到意想不到的效果。

交谈时，对于对方特别宠爱的或引以为荣的人，要表示好感，并予以极大的兴趣。求人的时候最好还是以物质形式作为媒介，可以送给对方特别宠爱或引以为荣的小礼物，以拉近心灵与心灵之间的距离。

有一个人，大学刚刚毕业，分配到工作单位后，发现所从事的工作与所学的专业一点对不上号，他不想让自己几年来所学的专业知识荒废掉，于是想求人事科长帮忙给调一下工作。在他登门拜访之前，早就打通了几条暗线，了解到科长有一独生女儿，今天刚考入大学，读中文系。这个小伙子灵机一动，登门拜访那天拎了一大包书去。正好赶上科长的女儿在家，他也先不提相求之事，只是拿出一本又一本的古今中外文学名著与科长的女儿探讨起来，并鼓励她上了大学要好好读书，言语间流露出自己大学毕业后，学不为用，丢弃专业的苦恼。临走时他声明这些名著全当是送与她考取大学的奖品。真是不虚此行，讨得科长女儿满心欢喜。科长大概也认为不该埋没了他的才华，应该学以致用吧。不久，他果然调换到了满意的工作岗位。

我们诚心诚意地有求于别人，但不一定人家就能满足我们的要求，当我们遭到拒绝时，不要过分追究原因。的确，被拒绝的滋味是很不好受的，任何人都想知道原因，但是如果穷追不舍地缠住对方，非问清原因不可，往往会破坏双方感情。

你求人不得时，也不要过分坚持。对方既已拒绝，必有原因，如果过分坚持自己的要求，不但会使对方为难，而且也使自己陷入被动。人生不如意的事很多，又何必在区区小事上计较个没完？被人拒绝后要做到豁达大度，不抱成见。

当你会意出对方拒绝的心理时，不妨自己把话打断，干脆表示没关系，反过来再安慰对方几句，请他不必介意。对方会感到过意不去，说不定以后会很主动地帮助你呢！

人生在世，既有风雨也有晴天，所以谁都需要别人的“搀扶”，不过，我们求人千万不要跪着，而要做到求而不卑、求而不倚，这才是圆满无憾的人生!

糊涂一点好

中国有一句人人都很熟悉的俗语：“难得糊涂。”但凡是在生活中有了点成绩、做出点贡献的，或者那些自以为自己属于聪明、精明、人精行列的人都在自己的书斋里挂上了郑板桥的古里古怪的字“难得糊涂”。

所谓糊涂，是指一个人头脑不清楚，不明事理。《宋史·吕端传》上有这么一段：“或曰‘端为人糊涂。’太宗曰：‘端小事糊涂，大事不糊涂。’”同样，当我们看见一个人做事不合常理，或者是有什么错误，我们总是不留情面地教训人家：“你老糊涂了不成?”

而所谓难得糊涂，是说一个人一生精明过人、从不犯迷糊，这类人则最好犯几次糊涂，因为对于他来说，太不容易犯糊涂了。

从古到今，除了那些傻子白痴之类的人，能认识几个字、知道点人生道理、懂点人情世故的哪个不自以自己是属于人精那一类别的?说不上绝顶聪明，也该是聪明绝伦的，谁愿意承认自己是一个糊涂蛋呢?

就是那些表面上看着木呆呆的、傻呵呵的，半天不吭一声，看着像个榆木疙瘩的，人们都不说他们糊涂，而是说“大智若愚”“大巧若拙”，所以在这个社会中，人人都精明地像峨眉山上的猴子，只有玩人的份，哪有被人玩的份，你找不到一个真正是糊涂蛋的人。

为什么人一方面既要把自己装扮成一个极其灵光的人，而有的时候却又要让自己装出一些糊涂来，我们这些虚伪的人到底在耍什么把戏呀?

《红楼梦》中的王熙凤给了我们一个明确的答案：聪明反被聪明误。王熙凤何等的冰雪聪明，简直就是人中之尖子，恐怕这世上没几个男人能比得上她。她八面玲珑，九面处世，外柔内刚；她表面向你微笑，心里却在给你下套子。一个看上她美色的贾瑞被她的计策整得一缕孤魂上青天；一个看上她老公的尤二姐被她的两面三刀给逼得吞金自尽；而她的“偷梁换柱调包计”李代桃僵，则送掉了鞏儿脆弱的性命。

至于王熙凤的能耐那可大了，整个荣宁两府在她的整治下服服帖帖，一个秦可卿出殡这样的大事到了她手里简直是小菜一碟。她能说会道，贾府上下没有不知道她琏二奶奶的。

可王熙凤却是一个精明过头的女人，精明到处处好强、事事争胜，哪儿都落不下她，终于得罪了大太太，加之贾母撒手人寰，她的靠山没了，终于落得“聪明反被聪明误，反送了卿卿性命”。

红学家感兴趣的是这样一个精明能干的女人最终结局如此悲惨，全在于她毕竟是一女流，毕竟没有看透官场上的处世哲学——难得糊涂。她被她的聪明、她的锋芒毕露给害了。

一个人在处事、生活中学会难得糊涂，会在很多方面受益无穷：

1．避免矛盾和纷争

生活中的许多小事，如果我们采取难得糊涂的态度，睁一只眼闭一只眼，很容易小事化了；而如果你一点都不糊涂，一是一，二是二，矛盾、纷争，甚至流血牺牲都有可能发生。

两个大学生为争电视频道，如果一个糊涂一下，让着对方，对方看什么就跟着看，电视嘛，哪个频道不都是娱乐，大家就会继续看电视，而不会弄得两个人对打起来，一个恼羞成怒，用刀子捅另一个，结果造成了被捅者的死亡。

生活中有很多精明的人总是喜欢揪别人的辫子、抓别人的缺点，以为这样做显示自己比他人高明，实际上这种语言、行为上的丝毫不糊涂却是造成两个人关系疏远、分道扬镳，甚至成为仇敌的根本原因。

2．使自己心态平和

与人交往、处世关键要使心情愉快，而心态平和是心情愉快的前提，难得糊涂就可以使一个人心态平和。

如果你是一个牙尖嘴利、眼尖手快的人，你必然会发现一些别人注意不到的东西，如果你一笑置之，不加追究，不久你就会忘掉这些东西；而一旦你觉得自己无法不指出来，非要给他人一个昭示，既弄得他人满心不快活，恐怕你自己的心也难以平静下来。

一个老和尚和一个小和尚来到河边，一个年轻姑娘正犹豫着如何过河，看到和尚们来了便求和尚帮助。

老和尚念了一声“善哉”，便抱着姑娘过了河，姑娘千恩万谢地走了。

两个和尚又走了相当长一段路程，小和尚突然问：“出家人，不近女色，师父你犯戒了。”老和尚哈哈大笑道：“我早就放下了，怎么你还抱着?”小和尚脸红耳赤。

很多人在处世时就像这个不懂真谛的小和尚，使自己总是处于不平和的心态。

3．与己方便

人常说：“给人方便，与己方便。”难得糊涂无非就是给人方便，给人方便人就会对你也难得糊涂。两个过于精明的人就像两只正在酣斗的公鸡一样，非要分出个你胜我败来，这于健康的身心是没有什么益处的。

如果你是一个处处不糊涂的人，总是圆睁双眼，提高警惕地生活，那你累不累呀?你有没有身心疲惫的时候?你何不像一个大智若愚的人那样难得糊涂一下!

（1）要做到难得糊涂，一个人就应具备宽容的美德。有了宽容心，你完全可以对那些鸡毛蒜皮之类的小事付诸一笑，你完全可以对并不重要的事糊涂一下，你完全可以对无关紧要的事网开一面。

如果你这样做了，你会处于一个快乐的心境之中，正如人们常说的：“原谅使人快活”。

（2）像宋代的吕端一样“小事糊涂，大事不糊涂”。要分清什么是大事，什么是小事。如果你是一个检察官，对于贪污腐败、行贿受贿之类的事绝不能糊涂；而对同事把你一盒烟拿了、不小心碰了你一下这种小事完全可以糊涂一下。

（3）别成为一个过于精明的人。过于精明的人常好为人师，指手画脚，求全责备，对人苛刻，眼睛里容不得半点不合他意之处。这种精明人为了显示其精明处，常常是横挑鼻子竖挑眼，从来都不会难得糊涂一下，这种人在现实中属于招人厌的那一类。就像王熙凤一样，表面上大家都对她唯唯诺诺，可在暗地里，恐怕人人都厌恶她自以为是的样子。

郑板桥知道“难得糊涂”的奥妙，他一生也就过得潇洒、坦然。

第二章　律己功夫

虚心是制胜的法宝

我们常说：“尺有所短，寸有所长。”尽管每个人身上都有难以克服的缺点，但更重要的是每个人身上都有闪闪发光的亮点。我们有了心胸宽广的品质后，自然能够虚心学习别人的长处，借鉴他人的经验，这才是成功人士能够立于不败之地的法宝。

如何才能把他人的专长学到手，以下几种方法很重要。

1．自认无知

学习他人的一个最重要的方法是自认无知。对于大多数人来讲，这样做很难。因为人人都有虚荣心，不愿意承认自己无知。

恰恰是这些虚荣心变成了你前进道路中的最大障碍，如果你坚持认为自己是多么有本事，如何有才能，你的话都可以成为权威和经典，那么你只能遭到别人的唾弃。相反，如果你能承认自己的无知，反而容易引起别人的共鸣，从而得到别人的支持与帮助。

承认无知吧！你会获得意想不到的帮助，这帮助肯定有助你创造成功人生。

2．学会倾听

俗话说：“忠言逆耳利于行。”假若我们能够放下那颗虚荣心，认真听取别人的意见，肯定能够从别人的意见里，发现自己的许多缺点，这些缺点又是达成成功人生所必须克服的，所谓“以人为镜”正是这个道理。

你一定要记住：“知道怎样听别人说话，以及怎样让他开启心扉谈话，是你制胜他人的唯一法宝。”

人的能力毕竟是有限的，肯定有许多东西是我们个人所无法了解的，通过倾听别人的谈话我们可以获取许多有用的信息，可以分享他们的知识和经验。而你所得到的将是别人的好感与支持，哪一个人喜欢别人总是驳斥自己呢？

对于大多数人来讲，一生中大部分经历是容易忘怀的，记忆中深深烙下的往往是刻骨铭心的经验，所以如果你能有幸倾听别人那最可宝贵的东西无疑会极大地丰富自己。

学会倾听，绝对不是一言不发，那样对方会感觉到是在对牛弹琴、索然无味。因此更恰当地说，你应该学会引导对方谈话，诱导他说出他想表露的一些真实的东西和看法。

由于虚荣心理，许多人害怕别人发现自己的不足，害怕遭到鄙视。要想让对方开启心扉，应该首先让他消除自己的顾虑。一旦别人发现和你在一起很安全，而你又打心眼里赞赏他时，他便会向你开启心扉。

每个人都需要有人一起分享他的感受，可又害怕一旦向人表白，会得不到共鸣，甚至会被人看不起。假若你相信自己也是这样的，对别人的行为，站在同一立场上，即使不能接受，也应加以考虑。因为人们的基本情感都是大同小异，无非爱、恨、恐惧等等。接受这些并不可怕，因为这才是人的本来面目。

如果你能做到这一点，无形之中便赢得了对方的心，因为对方会觉得自己的情感有人理解，便会全身心地支持你。这对你的成功将起到不可估量的帮助。

当然，有一点值得你注意，当别人向你吐诉心声后，往往期待着你能为他保守秘密。你绝对不能以此为条件去要挟他，更不能随意地把他的经历告诉别人，一旦让他发现，你就失去了他对你的信赖，你就会永远失去他的支持。

3．肯定他人的长处

虚心学习他人的最重要一条是肯定他人的长处。当我们真心实意地向他人学习时，首先应该对别人的长处加以肯定，前文我们已经说过每个人身上都有闪光的亮点，每个人都期待别人来发现并欣赏他的闪光之处。一旦你能够做到这一点，相信他会把这些东西展现给你。因为大多数人都有一种共同的心理，期待别人的肯定和赞赏。

所以人不可能对自己的长处加以隐藏，他甚至还会加一些炫耀的成分在里面，你可以不必理会，给他一个展现的机会，你不仅仅是给了他一个机会，你更多的是得到了他许多的智慧结晶，这些对你的一生都将有极大的帮助，是你克敌制胜，勇往直前的法宝。

不可失信于人

如果一个人凭着自己良好的品性，能让人在心里认可你、信任你，那么你就有了一项成功者的资本。

一个年轻人如果希望闻名世界、流芳百世，他首先要获得人家对他的信任。一个人如果学会了如何获得他人的信任，那要比获得千万财富更足以自豪。

但是，真正懂得如何获得别人的信任的人真是少之又少。大多数的人都在无意中给自己前进的康庄大道上设置了一些障碍，比如有的态度不好，有的缺乏机智，有的不善于待人接物，常常使一些有意和他深交的人感到失望。

有些人开始经商时，常常有着这样的看法，即认为一个人的信用是建立在金钱基础上的。一个有钱的人、有雄厚资本的人，就有信用，其实这种想法是不对的。与百万财富比起来，高尚的品格、精明的才干、吃苦耐劳的精神才是个人信用的基本要义。

任何人都应该努力培植自己良好的名誉，使别人愿意与你深交，愿意竭力来帮助你。一个明智的商人一定要把自己训练得十分出色，不仅要有经商的本领，为人也要做到十分的诚实和坦率，在决策方面要培养坚定而迅速的决断力。

有很多银行家非常有眼光，他们对那些资本雄厚，但品行不好、不值得信任的人，决不会放贷一分钱；而对那些资本不多，但肯吃苦、能耐劳、小心谨慎、时时注意商机的人，他们则愿意慷慨相助。

银行信贷部的职员们在每贷出一笔款之前，一定会对申请人的信用状况研究一番：对方

生意是否稳当?能否成功?只有觉得对方确实很可靠，没有问题时，他们才肯贷出钱款。

任何人都应该懂得：人格是一生最重要的资本。要知道，糟蹋自己的信用无异于在拿自己的人格作典当。

罗赛尔·赛奇说：“坚守信用是成功者的最大关键。”一个人要想赢得他人的信任，一定要下极大的决心，花费大量的时间，不断努力才能做到。

如何获得他人的信任呢?以下几点可供借鉴：

（1）必须注意自我修养，善于自我克制，做事必须诚恳认真，建立起良好的名誉；应该随时注意纠正自己的缺点；行动要忠实可靠，做到言出必有信，与人交易时必须诚实无欺——这是获得他人信任的最重要条件。

（2）一个想要获得他人信任的青年人，必须老老实实做出业绩来让人看，证明他的确是判断敏锐、才学过人、富于实干的人。一个才能平平的人把多年的储蓄都拿来投资到某一事业上，固然是很好的事情，但如果他在某一方面还有所专长，他给人留下的印象更不知道要好多少倍。因为在这样一个企业和职业都专业化的时代，一个无所专长、又样样都懂一点的人物，与那些在某一领域有所专长的人相比，总是没有竞争力的。所以，如果一个人身上有一笔最可靠的资本——在某一领域有所专长，那么无论他走到哪里，都将受人格外的重视。

（3）一个青年商人要想成功，更需要一种最可贵的资本——良好的习惯。有良好的习惯的商人远比那些沾染了各种恶习的人容易成功。世界上本来已有不少人快跨入成功的门槛了，但是因为有一些不良的习惯，使得别人始终不敢对他抱以信任，他的事业因此而受阻于中途，无法再向前发展。那些沾染了各种恶习的人，大都自己是不太清楚的，但那些与他发生交往、产生业务往来的人却看得透彻清楚，因为他们大多是很看重这些问题的。

一个人的习惯会影响到他的品格，从而影响其日后的发展。有些青年人原来品格优良，但后来因为沾染了一些恶习，结果再也没有出头之日。很多年轻人一开始很不注意自己的习惯，觉得那只是暂时的小事。但是，久而久之，他可能会因为一些恶习而为他人所排挤，到时候他可能会懊悔起来，开始反思：真没想到那样随便玩玩也会成为改不了的癖习。但是，那时再懊悔又有什么用呢?

一个有志成大事的青年，为了自己的前途，无论如何都要抵制不良的诱惑，在任何诱惑面前都要坚定决心、不为所惑。他必须善于自我克制：不饮酒、不参与赌博、不弄虚作假、不因为毫无意义的项目而举债、不上赛马场。他的娱乐项目应该是正当而有意义的。否则，只要稍动邪念，他就可能一下毁掉自己的信用、品格和成功。如果去仔细分析人们失败的原因，就可发现多半是因为那些人有着种种不良的习惯。

查尔斯·克拉克先生这样认为：

“很多人能获得成功靠的就是获得他人的信任。但到今天仍然有许多商人对于获得他人的信任一事漫不经心、不以为然，不肯在这一方面花些心血和精力。这种人肯定不会长久地发达，可能用不了多久就要失败。我可以十分有把握地拿一句话去奉劝想在商业上有所作为的青年人：你应该随时随地地去加强你的信用。一个人要想加强自己的信用，并非心里想着就能实现，他一定要有坚定的决心，并努力奋斗去实现。只有实际的行动才能实现他的志愿，也只有实际的行动才能使他有所成就。也就是说，要获得人们的信用，除了一个人人格方面的基础外，还需要实际的行动。任何一个青年人在刚跨入社会做事时，绝对不会无缘无故立即得到别人的信任。他必须发挥出所有力量来，在财力上建立坚固的基础，在事业上获得发展，并有所成就。然后，他那优良的品行、美好的人格总会被别人所发现，总会使人对他产生完全的信任，他也必定能走上成功之路。社会交往中，人们最注意的不是那个成功者的生意是否兴隆，进财是否多；他们最注意的往往就是那个人是否还在不断进步，他的品行是否端正，他的习惯是否良好，以及他创业成功的历史、他的奋斗过程。”

很多青年人都没有注意到，越是细小的事情，越容易给人留下深刻的印象。

要获得他人的信任，除了要有正直诚实的品格外，还要有敏捷、正确的做事习惯。即使

是一个资本雄厚的人，如果做事优柔寡断、头脑不清，缺乏敏捷的手腕和果断的决策能力，那么他的信用仍然维持不住。

一个人一旦失信于人一次，别人下次就再也不会和他交往或发生贸易往来了。别人宁愿去找信用可靠的人，也不愿再找他，因为他的不守信用可能会生出许多麻烦来。

在平时的人际交往过程中，人的第一印象往往是最深刻的。所以，我们一定要注意自己给人的第一印象。如果一个人能做到与人初次见面就达到一见如故的程度，那可真是妙之又妙。

成功希望最大的人倒不是那些才华横溢的人，而是那些最能以亲切和蔼的态度给人以好感的人。

通常，教师认为最有前途的学生往往就是那最能博得他欢心的孩子；老板认为最称心满意的店员，也就是那最能投合自己心意的人。

人类仿佛有一种共同的心理，那就是如果有人能使我们感到高兴喜悦，即使事情与我们的心愿稍有相悖，也不太要紧。

我们生活中的许多例子都可以证明，能博得别人的欢心，获得别人的信任，是为人处世必不可少的。要想博得别人的欢心，获得别人的信任，首先一条就是要有一种令人愉悦的态度，脸上要时时带着笑容，行动要轻松活泼。无论你内心中是否对别人有好意，但如果人们从你的脸上看不到一点快乐，那么谁也不会对你产生好感。

与人交流，最好要少说自己的身世、自己的遭遇和好恶，你应该学会做一个倾听者，常常流露出对别人的谈话感兴趣，能仔细听对方说话。这样做对你自己丝毫无损，而你所表现出的对别人的同情却是给予他们的最心爱、最重要的礼物。

任何事业要成功都需要持之以恒。同样，要获得别人的信任也是如此。良好的态度要一以贯之，千万不要今天扮了一天笑脸，明天难以自制而故态复萌，显出粗俗急躁的本性。一个志向高远、决心坚定的人，做任何事情都会有始有终，而不会半途而废，否则，绝难获得人们的信任。

听人劝，吃饱饭

每个人都可能办错事，说错话，但这并不可怕。可悲的是我们有许多人因害怕丢面子，不敢承认自己的错误，面对别人的忠告，仍旧护短遮丑，羞羞答答，吞吞吐吐，结果错上加错。

一个人不论职位高低，有短敢揭短，人们就不觉得你有短；有丑敢亮丑，人们就不觉得你有丑。敢于揭短亮丑，是诚实可靠的表现，不但不会失去面子、失去威信和信任，反而会提高威信，增加影响力。

人在一生中不犯错误是不可能的，就像一个人一辈子从来没有正确过一样，是绝对不可能的。人总是在不断地从错误到正确再到错误，然后再正确，重复不断，循环往复。只有这样，人才能不断从错误中总结经验，得到发展，从而逐步完善，成为一个比较完美的人。

人犯错误并不可怕，这次错了，吸取教训，可以防止下次再犯错。“吃一堑，长一智”，这句俗语讲得很好。但是，如果一个人犯了错误还坚持错误观点而执迷不悟，顽固地不接受他人的意见或劝说，我行我素，这种做法讲得文雅一点是刚愎自用，讲得通俗一些就是顽固不化，钻“牛角尖儿”。

人生在世，要做的事情很多，要接触的新事物也非常多。然而这么多的事情不可能哪一件都做得非常好，或者说不可能什么事情、什么知识都懂，不懂就难免要犯错误。这时，就需要有人来指点我们或者给我们提供好的建议。特别是我们那些知心朋友的建议更值得参考。

在我国古代，不管是哪朝哪代，凡是贤明的君主身边必定会有几个或几十个忠诚的大臣或谋士，专门为君王提供建议。成就霸业的君王在建国初期，没有刚愎自用的，否则他也不会霸业有成。不光是君主，一个但凡有所作为的人，都非常善于接受他人的意见。

我国古代曾把门下的食客多少作为一个衡量其贤德高下的标尺，这绝非是攀比富贵，而确是一个集贤纳策的好方法。战国时期的四大君子：平原君、信陵君、春申君、孟尝君，都曾为自己的君王提供高妙的建议，为君王的治国安邦作出了卓越的贡献。可以说，刘备如果没有诸葛亮在身边出谋划策，不要说是三国鼎立，就连是否能立得住脚、扯一面旗都很难说。再昏庸的君王也懂得知错就改。

当然，在历史上也出现过由于固执、刚愎自用而失败之人。三国时期蜀国的马谡，由于一味顽固“自信”，不接受诸葛亮的建议，而导致了“失街亭”。马谡的失败，给蜀国带来了致命的打击。虽然事后马谡自己也追悔莫及，诸葛亮挥泪斩马谡，可这又有什么用呢?世上卖什么药的都有，就是没有卖后悔药的。亡羊补牢的做法意义是不大的。

中国历史经历了那么多朝代，而历朝历代的灭亡都与君主统治的腐朽有着直接的关系。其中，君主的武断、专制、刚愎自用、不听忠言是导致腐朽的一个重要原因。

秦始皇统一六国时，国势曾是那么强大，疆土是那么辽阔。但是由于秦二世的武断、暴虐的统治，出现了秦末的陈胜、吴广起义。秦由此开始衰落，最终被汉所代替。如果秦二世不那么残暴，多接受些忠告，也许能使秦的寿命更长一些。

所以说，刚愎自用者的顽固是一个致命的弱点。不肯接受他人意见，对于朋友的规劝或忠告置若罔闻，不仅会使自己头破血流，还会伤害朋友的心。

因为只有真正的朋友才会指出你的错误，提出中肯的建议，提供建议本身就意味着坦诚和信任。如若把良药当作烂草，把忠言当作耳边风，怎能不使朋友伤心呢?

伤心和失望会使你的朋友离你而去。没有武松的本事，却还要“明知山有虎，偏向虎山行”，这种做法，不是勇猛，而是愚蠢。明知自己打不过“老虎”，却还要去拿生命做赌注，不是愚蠢是什么呢?

没有人会同情一个由于固执己见而失败的人，相反，除了朋友在伤心之余的痛惜外，还会招来对手的嘲笑和幸灾乐祸。所以，这种令亲者痛仇者快的事是万万做不得的。

因此，要善于接受别人的意见，特别是朋友的忠告更应该虚心听取，“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行”嘛!奉承的语言我们可以不去理会，但诚恳的忠告却一定要用心去听，特别是在自己有了错误的时候。头撞南墙的滋味并不好受，干吗非得要等到头破血流才罢休呢?

不管是普通人还是伟人，不管你是个小职员还是个领导者，都应该养成善于接受他人意见的习惯。但是，这种善于接受意见绝不是无主见地接受，把别人的话当作救命的稻草。就人来说，我们要慎听幼稚轻率者的献策；就事来讲，要慎听那种过激的言论。对于别人的意见，要经过自己的深思熟虑之后才能接受。

还要注意的就是不要偏听偏信。偏听偏信往往会使你由这个错误走向那个错误。“兼听则明，偏听则暗”，要有比较、有选择。

固执己见者由于过于“迷信”自己，一味地执迷不悟，有时就难免言行过激，有极端化倾向。他们顽固地“自信”，对其他人的话充耳不闻，但又生怕自己不被人重视，得不到他人的承认。于是，在顽固的“自信力”的支持下，义无反顾地沿着错误道路走下去，过激言行不但没有扭转错误方向，反而加快了失败的到来。

老百姓有句俗话：“听人劝，吃饱饭。”刚愎自用、钻“牛角尖儿”，只会使前面的路越来越窄，越走越走不通，它不是成功之路，而是失败之途。

磨炼自控能力

如何培养自制力?要按我们经常说的那样，无非是要有坚强的意志和毅力。这话好像是让人用道德的力量来束缚、控制自身的行为。在现代行为学家看来，这种说法仅仅是对了一半儿。

如果人们仅靠意志与毅力来培养自己取得成功的能力，可为什么有那么多人都没能成功呢?难道能说他们缺乏意志与毅力?不是的，关键在于他们没有自制力，培养自制力对一个人的成功是至关重要的。

行为学家在分析了人们成功的因素之后，告诉了我们在自制问题上可以采取以下几种科学的培养方法。

1．控制自己的思想

这一点可以说是与国人传统的认识相吻合。没有意识作为先导，人就不可能有具体的行为。控制思想，就要明白自己该要什么，不该要什么，这是认识的问题。然后再弄清楚，怎样拒绝不该做的事，强制自己专做该做的事，这是方法的问题。最后再掂量一下，自己做了会如何，不做又该如何，这是建立毅力的前提，是由控制思想向控制行为过渡的问题。

2．控制目标

目标是思想的核心，更是行动的指南，也是取得成功的重要方法。人不可能无为而治身，都要有一定目的；做事就要有计划，不能东一下西一下，无头无序。

目标可以帮助你做很多事。你想成功?你想取得什么样的成功?你想怎样达到成功的目的?你的长期计划是什么?中期计划是什么?短期目标是什么?如何去修正你的目标?拿这一系列问题问自己，心中自会明亮许多。

需要强调的是，控制好目标也是取得成功的一种重要方法。但只有目标而没有毅力、意志、方法，就如同想渡河，只想到达对岸，而没有船一样。

控制目标，就要制订目标。目标有长期的、中期的，也要有短期的。像我们买衣服一样，买皮衣时，要考虑到这皮衣要能穿三五年；买袜子时，只须想着能穿三五个月即可；买鞋子时，要想着这鞋得穿一二年。不同的衣服，穿着年度不同，就要在价格、质量等方面做不同的考虑。

再如高中生参加高考，在复习阶段，他就应制订类似这样的目标：五个月之内，我要怎么复习?近一两个月内，我该重点攻克哪一门课程?每周周六，我该完成计划中的哪些事?如此，中长期目标与短期目标并举，做起事来就心中有数，忙而不乱了。

修订目标也是重要的一个步骤。目标永远是超前的考虑，你做到某一步时，总有一些意料不到的事情会出现、发生。在这个时候，如果不及时地修订目标，那么目标就会因不能如约执行计划而处于废弃的危险境地。修订目标就像整理自己的衣柜，到一定时候，就要看看，哪些衣服还能穿，哪些衣服不能穿，哪些衣服要缝补改装，哪些又要添置新的。不断整理，才能让衣柜里的衣服随时能满足自己衣着的需要。

3．控制时间

人生活在空间和时间中，空间容纳人，时间改变人。很多人事情做不好，就是没利用好时间。

操纵时间是门大学问。在国外，专门有向人们提供时间安排的时间管理专家，他的工作就是把你计划要做的事，结合你的个人情况，做一个统筹的安排。

这可不是一件轻松的事，一般的人往往不但不明白自己要做哪些事，还不明白在什么时候，用多长时间来做某件事。而且更难的是如何将那么多事和有限的时间充分地融合在一起，事情做好了，时间也没白白浪费。

你可选择时间来工作、游戏、休息，虽然客观的环境不一定能任人掌握，但人却可以自己控制时间。当我们能控制时间时，就能改变自己的一切。

人们不可能把自己的时间都交给时间管理专家去管理，那么只好自己担当起自己的时间管理专家，为自己要做的事筹划筹划。

4．控制自己的关系群

关系群就是与你保持一定联系与友情的关系的人群。一个人不可能与他遇到的每个人都建立较为亲密的关系，你必然有所选择；同时一个人也不需要从所有人那儿学到一切东西，所以，他必须有所选择。

选择一定的关系群做什么?与他们沟通、交流，向他们学习，与他们共享休戚，与他们一同成长。

人们常说“近朱者赤，近墨者黑”，你接触的人对你的影响非常大，一定程度上也决定了你会吸纳什么样的知识和概念，在头脑中构建起什么样的理念，这些都会极大影响一个人的处世态度与行事方式。

一个人的成功往往离不开机遇，这是人所共知的事实，那么，你所接触的人群就是给你提供机遇的频率最高的人群，相互之间了解了，在做事上也靠近了，于是便有了合作的意向，托附的意向。他人的这些意向在你身上付诸实施，就等于机遇降临到了你的头上。

5．掌握沟通的方式

一个健全的人，在与人交往上应该不会有什么障碍，但在很多时候，不少人在与人打交道时，就因为对某些细节不太注意，而失去了很多机会，仔细倾听即是其一。行为学家告诫我们，我们在讲话的时候，是学不到任何东西的，沟通方式最主要的就是聆听、观察以及吸收。当我们沟通时，我们要用信息来使聆听者获得一些价值，并彼此了解。

很多人擅长侃侃而谈，并以此为荣。的确，在很多时候，这些人奔放的思想、精彩的言辞烘托了交际氛围，使大家能交融在一起，彼此很高兴、友善地交流沟通。但对这些人来说，如此的举止或许能使你赢来朋友，却得不到对你有用的信息。这样的交际方式只会使你付出，却无法收获什么。

为什么近代以来出现的艺术家、文学家、哲学家等业界精英几乎都是性格内向的人?为什么人们倾向于认为性格内向的人更适宜成就大业?或许这里有很多可供解释的理由，比方说性格内向的人，行为方式是收敛式的，能静下心来思考等等。但有一点不争的看法就是，性格内向的人在与人交往时，往往都是在做听众，而非演讲者。

倾听——他们未必愿意这样做，或许是天生的性格使然——使他们有机会获悉别人的观点，体会到对方的过人之处，并把这一切吸纳到自己的知识与智慧系统中来，从而提高自己。

在人际交往中，如果都是一群性格内向的人扎成一堆，那也是有点糟糕的事，若大家都愿做忠实的听众，把装纳知识与智慧的口袋敞得开开的，都等着别人往外出，这种交际活动八成要泡汤，最后大家不得不失望地拢起什么也没捞着的口袋。

既然说要收获，必然要有付出，那么，性格内向的人不妨就客串一下演讲者，把自己的知识与智慧倾倒出来，与大家共享吧!其实，你如果真的这样做了，你会发现，你不单单是在付出，你同样也在收获，你可以听听人们对你观点的反应，在一定程度上可以检验你观点的“质量”如何，它们是否需要“吐故纳新”等。

看来，在交际场合，讲与听这两个角色不是绝对的，两者可以适时转换，只要你时时在敞开着口袋，无论扮演什么角色，你都会有收获，都会从这些收获中获得成功的基因。

6．控制忧虑

情绪是人的思想与行为的伴生物，事情做得顺利，情绪就好。看天，天是蓝的；看花，花是好的；看人，人是精神的。事情还没做完甚至于还没开始着手做，障碍一个接着一个，头脑转不过弯儿，情绪上就受波动了，看什么什么不顺眼，尽管它们和你高兴时所看到的一模一样。

如果情绪仅仅是思想与行为的终结或“排泄物”——如果事情做砸了，痛苦一场——那也罢了，糟糕的是，情绪往往会改变你原来的观念，并自然而然地对你以后要做的事产生影响。情绪不是思想和行为的“排泄物”，它是思想和行为中的一个过程，是一个重要环节。

其实，坏情绪不仅仅是暴怒、颓丧，它还包括忧虑。对所做的事过于患得患失，情绪过于低沉，瞻前顾后，这就会在你迈向成功的道路上设置障碍。人生的真正报酬，取决于贡献的质与量，种瓜得瓜，种豆得豆。你付出了什么，掌握了什么，你就会收获什么。

控制好自己的情绪

在社交活动中，人可能遇到各种各样的情况，面对不同的情况，情绪会有很大的波动，不善于控制情绪，就会使社交失败。

不能控制情绪的人，给人的印象就是不成熟、还没长大。

不说你也知道，只有小孩子才会说哭就哭，说笑就笑，说生气就生气。这种行为发生在小孩身上，大人会说是天真烂漫，但发生在成年人身上，人们就不免对这个人的人格感到怀疑了，就算不当你是神经病，至少也会认为你还没长大。如果你还年轻，则尚无多大关系，如果已经工作了好几年了，或是已超过了 30 岁，那么别人会对你失去信心，因为别人除了认为你“还没长大”之外，也会认为你没有控制情绪的能力，这样的人，一遇不顺就哭，一不高兴就生气，这样能做大事吗?这已经和你个人能力有关了。

容易哭，会被人看不起，认为是“软弱”；容易生气，则会伤害别人。

哭其实也是心理压力的一种舒散，可是人们总是会把哭和软弱扯在一起。不过大部分的人都能忍住不哭，或是回家再哭，但却不能忍住不生气。但是生气有很多坏处：第一，会在无意中伤害无辜的人，有谁愿意无缘无故挨你的骂呢?而被骂的人有时是会反弹的；第二，大家看你常常生气，为了怕无端挨骂，就会和你保持距离，你和别人的关系在无形中就拉远了；第三，偶尔生一下气，别人会怕你，常常生气别人就不在乎，反而会抱着“你看，又在生气了”的看猴戏的心理，这对你的形象也是不利的；第四，生气也会影响一个人的理性，对事情作出错误的判断和决定，而这也是别人对你最不放心的一点；第五，生气对身体不好，不过别人对这点是不关心的。

所以，在社会上行走，控制情绪是很重要的一件事，你不必“喜怒不形于色”，让人觉得你阴沉不可捉摸，但情绪的表现决不可过度，尤其是哭和生气。如果你是个不易控制这两种情绪的人，不如在事情刚发生，引起你的情绪之前，赶快离开现场，让情绪过了再回来，如果没有地方可暂时躲避，那就深呼吸，不要说话，这一招对克制生气特别有效。一般来说，年纪越大，越能控制情绪，那么你将在别人心目中呈现“沉稳、可信赖”的形象，虽然不一定能因此获得重用，或在事业上有立即的帮助，但总比不能控制情绪的人好。

也有一种人能在必要的时候哭、笑和生气，而且表现得恰当好处，这种人控制情绪已到了相当高的境界，你如果有心，也是可以学到的。

下面是一些克服、处理并控制情绪的方法：

（1）学会完全主宰自己，控制自己的情绪，要经过一个全新的思考过程。这个思考过程是很难的。因为，在我们生活中有很多观念在加强我们个人的特性，使我从孩童时候一直到成人都相信自己有无法克服的情绪。无法克服这些情绪就只好接受它们。在这里要强调的是：你必须相信自己能够在一生中的任何时刻，都能按照自己选定的方法去认识事物，只有这样，你才能做到主宰自己。

（2）成功者一般都善于为自己的情绪寻得适当表现的机会。如有的人在激动的时候，会去做些需要体能的活动或运动，这可使因紧张而动员起来的“能”获得一条出路；有的人在情绪不安的时候会去找要好的朋友谈谈，倾吐胸中的抑郁，把话说出来以后，心情也会平静许多；还有的人借观光游览来使自己离开那容易引起激动的环境，祛除心理上的纷扰，等到旅游归来，心情不复紧张，同时事过境迁，原有的问题或许也已显得微不足道，不再为之烦心了。

（3）你可以进行独立思考，或者说是你可以控制自己的思想。你的情绪都来自你的思考，那就是说，你是能够控制你的情绪的。这样看来，你认为是某些人或事给你带来悲伤、沮丧、愤怒、烦恼和忧虑，这种想法可能是不正确的。你完全可以改变自己的思想，选择自己的感情，新的思考和情绪就可以随之产生。一个健全和自由的人总是不断地学习用不同的方式处理问题，这样才能成为一个主宰自己的人。

（4）假如你是乐观的人，那么你就能够找到控制自己情绪的方法，而且每时每刻都能为值得去做的事而生活着，这样你也便是个聪明的人。能够顺利地解决问题，当然能为你的幸福增添光彩。如果你无法解决某个特别的问题，乐观的你仍充满信心，因为你已将自己的情感稳操在手。能够为自己的选择感到幸福时，你的情绪一定是稳定的、真实的。

能掌握自己情感的人是不会垮掉的，因为他们能够主宰自己、控制自己的情绪。他们懂

得如何在失意中寻找快乐，懂得如何对待生活中出现的任何问题。在这里没有说“解决”问题，因为聪明人不以解决问题的能力来衡量自己是否聪明，而是不受情绪的影响，理智地对待问题。

学会善待自己

人在遇到困难、失败和挫折时，最希望得到别人的帮助、鼓励和支持。但是，俗话说“劝皮劝不了心”，外力还要靠自己内化，才能从根本上解决问题。所以，一个人遭受挫折后，最关键的是要自我安慰、自我调节，即善待自己。如果成大事者不懂得善待自己，承受挫折的心理是无法得以调节的。

人，首先要珍惜自己生命的价值。

人的情绪可分为两大类：一类是有益于身心健康的情绪，如希望、欢乐、恬静、好感等；另一类则是有损于身心健康的不良情绪，如焦虑、愤怒、恐惧、沮丧、悲伤、不满、忧郁、绝望、过度紧张等。医学上将后者称为负性情绪，挫折后产生的就是这些负性情绪，如果负性情绪超过人体生理活动的调节范围，就有产生疾病的可能。医学研究表明，经常出现负性情绪的人，体内的交感神经处于亢奋的状态，会释放大量的活性物质。如人焦虑时能释放出大量的肾上腺素，精神过度紧张可放出大量的去甲肾上腺素，使人体代谢旺盛，心肌耗氧量增加，心跳负担加重，冠状动脉痉挛，于是便会引起心肌缺血、缺氧，导致心律不齐、心绞痛、心肌梗塞等疾病。医学上常讲，三分病七分养。假如一个人患了病，如果他自己内心不想医治，不与医生配合，那么即使用最好的药，也无济于事。

大多数性情暴躁、负性情绪多的人，血胆固醇值也会增高。据报道，我国有一位生理学家性情暴躁，他曾预言自己将死在惹他动怒的人手下。后来，他果真在一次医学讨论会上，因勃然大怒，致使心脏病突发而当场死亡。

强烈的挫折或重大的打击会引起人过度惊恐或忧愁，焦虑、失望、暴怒等情绪，这些都能给生命带来严重威胁。悲伤、气愤、惊吓过于突然或严重，常会使人受到刺激，忧郁成疾甚至活活气死。

恶劣的心理状态和强烈的不良情绪，对人的大脑皮层会产生有害的刺激，会改变大脑对人体心脏的控制，甚至损害心肌功能、扰乱心律，从而危及生命。

医学专家的研究结果还表明，绝望者的死亡率是一般人的五倍。在心脏病或其他疾病患者中，即使是中等程度的绝望也会增加死亡的可能性。

近年来，越来越多的人死于癌症。因此人们几乎到了谈癌色变的地步。可是医生却告诉我们：真正是因癌症病魔而死的人不足 1/3，其余 2/3 的人都是给癌症吓死的。有很多人一听说自己患了癌症，就感到自己必死无疑了，于是他们拒绝医生的治疗，即使勉强接受治疗，内心深处也早已放弃了希望。殊不知，放弃了希望就等于放弃了生命啊!

心理学家说，人受挫折后如果陷入负性情绪而不能自拔就等于自杀。所以，当你遭受挫折后为某种不公平而愤愤不平时，你不妨问问自己：“我还能活多久?”沿着这样的思路想下去，就会倍加珍惜自己的生命。人的生命只有一次，不会再有第二次。一个人有了生命的危机感之后，才会成熟、聪明起来，才会活得充实而有意义。每当问起自己“我还能活多久?”时，心里就会忽然变得一片空明——没有芥蒂，不再计较，也不再为名利所惑，而只想紧紧抓住有限的生命，做点自己愿意做的、有价值的事，不至于撒手西归之时，愧对父母和亲友、愧对国家对自己的培养……当一个人因受到不公平待遇而产生极强的挫折感，进而得了一场大病住院期间，人一般会大彻大悟，觉得自己太傻了、太可笑了。计较那些什么名啊、利呀，又有什么用呢?气死了谁赔自己的命呢?是命重要还是名利重要呢?想到这些，人心里就无限宽阔，从此之后，再也不去计较名利，哪怕受到多么不公平的对待，都能在一阵痛苦之后，泰然处之。很多人舍本逐末，并不懂得生命的宝贵，为得一官半职而卧薪尝胆，或为小名小利而打得头破血流，目的达不到便幽怨、便苦恼、便痛不欲生，糟蹋自己而不知。

人类似乎有一个共同的弱点：对自己拥有的东西并不珍惜，一旦失去，才会估量出它的真正价值。有一篇荒诞小说叫《自杀俱乐部》，这个俱乐部是专门为准备自杀的人服务的。它让你在死前享受到所有的人间乐趣。于是，一对想自杀的青年男女在这里相遇后相爱了，当他们认识到自己的想法很愚蠢而准备继续活下去的时候，毒气已经放了进来，他们除了死已别无选择了。

在死亡面前，人生的一切真谛都会向你涌来，但残酷的是，当你大彻大悟之后，却为时已晚。所以，在生活中要常想着珍惜生命。这样想了，就会自觉地超越痛苦。

世上永不凋谢的花一定是假花，完全红透的苹果一定是坏的。一个人一生不可能永远生活在欢乐与幸福中，痛苦是正常的，能够品尝痛苦但不被痛苦压垮的心灵才是真正健康的。欢乐是一种很高的人生境界，一个人要保持一种永恒的欢乐并不是一时的高兴，那是一种乐观向上、积极进取、淡泊名利的人生态度。经历了无数苦难都没有被苦难伤害了自己身体的人，才能真正体会苦尽甘来的滋味。

人，其次要会保护自己。

许多挫折都是人为造成的，有的人因为太锋芒毕露，棱角太强而挫伤了别人也害了自己，这种人就是不会保护自己。所以，必须把保护自己也算作一种才华。一个不会自我保护的人再有才华，也会使才华过早地埋没，而不能为社会做更多的事。例如，田汉的一生，“悲”多于“喜”，“苦”重于“乐”。他生于乱世，死于乱世，尝过追求理解的兴奋与快乐，也忍受过幻灭的悲哀与苦闷。他胸无城府、不谙世故，不会保护自己。他浪漫多情、痴迷艺术，在复杂的现实人生中他注定要吃苦受难。像田汉一样不会保护自己的有才之人不乏先例，让世人为他们惋惜。为了避免再受挫折，凡是棱角较强的人都必须学会保护自己。那么，如何保护自己呢?这就是要学会外圆内方。

外圆内方是处事中最经典的哲理。人无论处在何种地方都喜欢听赞扬之辞，即人人都希望得到社会的承认，这也是人之常情。会为人处事者，此时必然是避其锋芒，即便觉得别人干得不好也不会直言相对；生性油滑、善于见风使舵的人，则会阿谀奉承，拍拍马屁；那些忠直之人，此时也许要实话实说，这就让人觉得你太过莽直、锋芒毕露了。有锋芒也有魅力，在特定的场合显示一下自己的锋芒，是很有必要的。但是如果太过，不仅会刺伤别人，也会误伤自己。做大事的人，过分外露自己的才能，只会招致别人的嫉妒，导致自己的失败，无法达到事业的成功。更有甚者，不仅因此失去了政治前途，还会累及身家性命。留得青山在，不怕没柴烧，有才华要含而不露，对他人不可过于耿直地指责和批评，这便是外圆内方。

外圆内方并不是要违背人格去圆滑地做人，而是要你在坚持原则的前提下讲究说话的艺术和方式，这样既可以表明自己的见解，达到自己的目的，又不会伤害别人，也保护了自己。尤其在纷繁复杂的人际关系中外圆内方格外显得重要。

新人类，新性格

人类已经跨入了 21 世纪。做一个身心健康的人，是人类发展自身、完善自身的美好愿望与追求。只有心理健康，一个人才能保持身体健康，才能少生病或不生病。只有做到心理健康，一个人才能泰然面对复杂、纷繁的世界，才能从容参与、适应现代快节奏的社会生活，取得人生的成功。人怎样才算心理健康呢?美国心理学家罗杰斯提出的“未来新人类”受马斯洛提出的“自我实现的人”的心理健康的标准影响较大。这里提出的“未来新人类”，绝不是某些作家笔下的那些颓废、无聊、萎靡、放纵、不负责的人。恰恰相反，“未来新人类”具备如下优秀的性格特征：

1．开朗开放超越自我

具有开朗、开放的人生态度，对世界(个人内在、外在世界)、对个人的经验开朗、开放，不固执己见、冷漠、呆板、闭锁，有崭新的视野与生活，有崭新的观念、思想和鉴赏力。在日常生活世界中，可以承受敬畏、快乐、满足、惊讶等神秘玄妙的心理体验，可以感受浩瀚

澎湃的心潮波澜，从而领悟人生世界的丰富。在生命中不断寻求生命本身的意义，超越小我。

2．活力自信淡泊名利

这种生活态度并不重视物质享受，而重视生命的过程。清楚地觉察到人生是一个经常变化的过程，深知变化过程中存在困难和冒险，但却充满活力。面对生活中许多的偶然性，不会惊惶失措，并能容忍新奇和不熟悉事物所带来的疑虑，认为失败和挫折是生命的一部分，具有勇敢及遭受失败时的复原力，具有人生的自信；不在乎物质享受与报酬，金钱、名利与地位等都不是人生目的，尽管也懂得享受丰裕悠然的生活，但却不把这些作为生活的必需品；对现实有较强的洞察力并与现实有较良好的关系，对周围环境中的人和事物都有敏锐的知觉。

3．宁静致远进退有度

渴望人生能达到宁静致远的境界，从而进退有度。视生活是均衡，在任何事上很少是过度的。与宇宙大地融合一致，与大自然和谐共处，倍感世界的亲切。关注生态并照顾生态，能从大自然的动力中获得欢愉，但无意征服大自然。反对将科技用来片面征服自然世界、控制人类。但同时也很愿意支持科技、促进人的发展。

4．爱心互助明辨真伪

渴求人与人之间真实可靠的亲密关系，能与他人建立深厚的人际关系，有吸引力，能叫人欣赏及追随，有选择地交朋友。

5．整合心灵思维统一

渴望成为整合的人，不喜欢支离分割的内心世界。努力争取过一个整合的人生。个人的思维、感受、身心、心灵等在个人的经历中，都能有良好的整合。

6．自我接纳直面现实

能够认识和接纳自己人性中的种种缺点，种种不完美、软弱和短处，不会因为存在不足而感到羞愧罪过，或因此否定自己。不但接纳自己，同时也接纳和尊重别人，故而也不会批评别人的类似缺点。诚实、开放、真挚，不装腔作势，不遮掩文饰，也不自满。对自己、他人及社会的现况极为留心，同时更关心如何改善现实与理想之间的差距。具有自发性，不受传统惯例的束缚，不是顺命者，不是盲从附和的人，但也不会只为叛逆而作叛逆者。其行动动机不是由于外界刺激而产生，而是基于内在个人成长发展的动力和自我潜能的实现。

7．关注社会尽职尽责

以问题为中心。犀利健康的人不会以自我为中心，而是将目光都集中在自己以外的问题上。更富有使命感，常常基于尽责任、尽义务和尽本能的意识行事，并不依照个人的偏好为人处事。

8．超然脱俗处变不惊

有超然脱俗的本性、静居独处的需要。心理健康的人懂得享受人生中孤独和退隐的时刻，这一特征可能和一个人的安全感与自足感有关。当面对一些会令一般人不快的事情时，可以保持冷静和处变不惊，或甚至可以表现得与众不同和超凡脱俗。

9．修身自制开发潜能

有自制力，不受文化背景和周围环境影响，虽然也依赖他人来满足一些基本的需要，如爱护和安全感、尊重和归属感，但其主要满足却并不依赖这现实的世界，其重视的不是一般外在的满足，而是自己潜能和个人资源不断得以发展和成长。心理健康的人都有高度的德行，他们将手段与目的分得很清楚，让目的支配手段。

10．谦虚民主以人为师

具有民主的性格。心理健康的人对他人有极大的尊重，并不会因阶级、教育、种族或肤色歧视别人。因为其清楚自己的认识很有限，因而有谦虚的态度，随时做好准备向他人学习，尊重每一个人，认为他们可以随时帮助自己增进知识、做自己的老师。

11．风趣幽默富含哲理

具有哲理的、无敌意的幽默感。其幽默感并不是普通的幽默感，而是自发的、富含思想

性的、能透彻地显示个人生活体验的幽默感。这种幽默不含敌意，不高抬自己，也不讥讽嘲弄他人。

12．创造性思维天真率直

创造力，是一种蕴藏于每一个人内心潜在的创造力，不是指那些出自特殊才干的创造力，而是一种新鲜的、天真的、直接的看待事物的方法，具有各种不同类型。但一般来说，人所具有的这种创造力通常都在文化熏陶的过程中被摧毁和淹没了。

做事要方，做人要圆

为什么铜钱是内方外圆?这就是中国辩证哲学的集中体现，做事要方，做人要圆。

人活在世上，无非面对两大世界，身外的大千世界和自己的内心世界。人，一辈子无非是做两件事——做事和做人。怎么做事和怎么做人?从古到今都是人类探讨的课题。多少人一辈子都在哀叹做人难，难做人，人难做，但一枚小小的铜钱却将一切变得那样简洁，那样明白。

先说方，做事要方，便是说做事要遵循规矩，遵循法则，绝不可乱来，绝不可越雷池一步，这个理在中国好像已流传了上千年。

中国人常说的“没有规矩不成方圆”“有所不为才可有所为”，讲的就是“方”的道理。

每一个行当都有自己不可逾越的行规。比如说做官就绝对要奉守清廉的原则，从一开始就要做好承受清贫的思想准备，就像曾国藩家训“八不得”中的一条：为官要清，贪不得。如果做官开始的动机就不纯或慢慢变质，企图以权谋私或权钱交换，那这个官就绝对当不好，当不长了。

为商要奉行的金科玉律是一个“诚”字。真正的大商人必是以诚行天下，以诚求发展，绝不会行狡诈、欺骗之伎俩，为一些蝇头小利或眼前得失而失信于天下。像韩国因商业楼倒塌而产生的震惊世界的惨案，便是因为韩国的建筑承包商在建造大楼时偷工减料；像中国生产鳖精厂家的秘密彻底被揭露，是因为生产鳖精的厂家生产的竟是没有鳖的鳖精，他们这就犯了行商的大忌。

做学问信奉的是一个“实”字。一步一个脚印，一天一点长进方能积少成多，积薄成厚。那些虚假的沽名钓誉之辈终将会成为人们的笑柄。

做人要圆。这个圆绝不是圆滑世故，更不是平庸无能，这种圆是圆通，是一种宽厚、融通，是大智若愚，是与人为善，是居高临下、明察秋毫之后，心智的高度健全和成熟。不因洞察别人的弱点而咄咄逼人，不因自己比别人高明而盛气凌人，任何时候也不会因坚持自己的个性和主张让人感到压迫和惧怕，任何情况都不会随波逐流，要潜移默化地影响别人而又绝不会让人感到是强加于他……这需要极高的素质，很高的悟性和技巧，这是做人的高尚境界。

圆的压力最小，圆的张力最大，圆的可塑性最强。

这圆好做又不好做。好做是因为如果人真正有大智慧、大胸襟，真正能自强自信，心态平和，心地善良，凡事都往好的一面想，凡事都能站在对方的立场为他人着想，人的弱点皆能原谅，即便是遇见恶魔也坚信自己能道高一丈，如真能那样，人还有什么做不好呢?

如若不是这样，凡内心孤独的人必喜虚张声势；内心弱小的人必好狐假虎威；心中有鬼的人必爱玩弄伎俩；没有自信的人必会尖酸刻薄，试问这样的做人又何从谈圆?

当然也不乏有人为了某种利益和目的不惜敛声屏息，不惜八面讨好，不惜左右逢“圆”。但这种圆和那种圆绝对有本质的区别，这种“圆”的后面是虚伪和丑恶。

任何成功的后面都包含着牺牲。如果说有人能做到内方外圆的话，那也肯定包含了许多的牺牲。比如说做事要方，做事要有规矩、有原则，那就意味着许多事不能做、许多事又非要做，那无疑也就意味着会得罪许多人，惹恼许多人，意味着要舍弃许多利益甚至招来杀身之祸。如中国的民族英雄岳飞，为了“忠”舍弃了“孝”。但在“忠”君和“忠”国之间，他

做不到只为了忠于昏君而放弃抗击金兵，为了这种原则，他惨死在风波亭。

做人圆，那也会有牺牲。有时要牺牲小我；有时要忍辱负重，忍气吞声；还有更多的时候要承受屈辱、误解，甚至来自至亲至爱的人的伤害。如明明你在履行一种神圣的职责，他却以为你好大喜功；明明你在深谋远虑，他却认为你是哗众取宠。

小牺牲换来小成功，大牺牲换来大成功。能做到“方”“圆”的人，恰恰感觉不到那是一种牺牲，痛苦的才是大成功、大境界；能为了“方”“圆”去承受牺牲的是小成功、小境界；不愿牺牲也做不到“方”“圆”的是不成功。如果截然相反，做事是圆，只要有利，不择手段，什么都敢干；做人是方，刁钻古怪，锋芒毕露，心狠手辣的话，那这个人一定会糟糕透顶，不能容于天下了。

做人不可太空虚

精神空虚也能算病么?回答是肯定的。精神空虚所导致的“生命意义缺乏症”，对个人、家庭及社会的危害不容小觑。君不见在现实生活中，许多人精明能干，下海经商，开公司办企业，成了腰缠万贯的大款，人人羡慕。然而，他们在赚了钱成了名之后，有些人只沉溺于灯红酒绿之中，醉生梦死；有些人被“白色幽灵”所俘虏染上了毒瘾。有人说这是愚昧。

其实，他们谁也不愚昧，有谁见过愚昧无知者能挣大钱干出业绩来?他们何尝不知道寻花问柳、吸食毒品会导致病魔缠身，最终落个身败名裂的可悲下场呢!还有那曾风靡一时的“法轮功”，竟能使成千上万人入迷，有人说是缺乏科学知识才上当受骗的。但我们看到，迷恋“法轮大法”的信徒中，有几个不知道人是从猿进化来的?有几个不知道地球绕着太阳转?又有几个不知道由生到死是生命的必然归宿?更何况练功者中还有不少高级知识分子。凡此种种皆为精神空虚使然。

随着社会进步，我们已步入一个价值多元化的时代，也是最易让人们感受生存挫折的时代。在物质文明高速发展的今天，精神文明的发展有时却显得有点儿苍白无力。致使不少人特别是中老年人感到精神空虚，活着无意义，陷入这种沼泽而无法自拔。这种生活意义的迷失和价值观上的功利主义，便会使人感到生存受到挫折，觉得活着没意思，心灵空虚精神苦闷，这便是“生命意义缺乏症”，心理治疗学上称为“精神神经症”。它与传统心因性神经症的区别在于，其病因不是情绪方面，而是精神方面出了偏差，人性方面出了问题。

人是地球上唯一追求意义的生物，追求人生的意义是人的本性。红尘中的芸芸众生，为追求美好的物质生活，而东奔西走去拼搏奋斗，以求过得快乐幸福，实现自我价值。但有不少人拥有常人无法比拟的物质享受，却不觉得有什么幸福，也感觉不到它有什么价值。于是便去寻找其他东西，想来弥补空虚的心灵，不少人去吸毒，让毒品来麻醉自己，过那种“飘飘欲仙”的虚幻生活，明知会毁了自己也不在乎。经历了人生坎坷，过了大半辈子的中老年人，之所以发生迷失自我的现象，也是功利主义价值观在作怪。他们面对人生的秋天，尤其是患有不同疾病的老人，容易产生悲秋的心理，精神上被空虚和死亡的恐惧所困扰，认为“人生一世，草木一秋”，成也好败也罢，谁都难免去火葬场化为一缕青烟。

正是精神生活的空虚，便想方设法去寻找一种精神安慰，由于中老年人相信一种功利主义的人生观，极易误把延长生命当作唯一的生命意义。因为他们害怕死亡，尤其害怕死亡之后的无意义。于是，“法轮功”便乘虚而入。他们相信“法轮大法”，是想借助“法轮”这一形象的东西，安慰自己空虚的心灵，求得一时的精神麻醉，以摆脱对死亡的恐惧感，即使死后也要升入“天国”而不下那可怕的“地狱”。可见，功利主义价值观是对人的精神具有极大破坏力的腐蚀剂，是导致生命意义缺乏症的重要原因。

为此，有必要对患有“生命意义缺乏症”者进行心理剖析。关于生命的意义，见仁见智，人对它的渴求是极为强烈和迫切的。可以说，任何不考虑人生意义的生活，都不是人的真正的生活，只有追求人生的意义，生命之光才会得到升华。在人的社会实践中，执著的追求，不懈的努力，迟早都会有所创造、有所收获。就像我们去登山看日出一样，攀登就是意义，

就是追求，因为我们的心中憧憬着拥抱太阳的希望。丰子恺在《辞缘缘堂》一文中说得好：“只有希望中的幸福，才是最纯粹、最彻底、最完全的幸福。”德国哲学家康德曾说过：“人们要想幸福，但人们想要值得的幸福。”

为什么有些人特别是中老年人会迷失自我，患上生命意义缺乏症呢?从客观上说，他们面对身体的逐渐衰老，开始考虑死亡这一问题，尤其是垂暮的病人，容易产生恐惧和空虚，一切希望随着死亡而灰飞烟灭，便认为人生是一场空，最终是无意义的。因此，对待心灵空虚必须给予心理治疗。

“物壮不老，是谓不道。”人就是此物中的一种，逃不了生老病死的自然规律，那么是不是说死亡能销毁人生的一切意义呢?不是的。人虽然最终的命运都是死亡，但死的意义有所不同，有鸿毛泰山之别。关键是对待死亡和生命的态度，生命意义缺乏症患者应该清醒地认识到这一点。

“功名利禄，逐世转移”，莫陷入功利主义价值观的泥潭。“高风亮节，千载长存”，以正确的态度对待人生，认识到人生并不空虚，应肩负起自己的责任。我们还应看到“人事有代谢，往来成古今”，生命的有限性是人类生命的实质特点，也是生命意义真正的组成要素，正因为人生是有限的，才使我们有一种紧迫感、使命感，为实现人生的目标去工作、去奋斗，珍惜光阴也就是珍惜生命。

明白了这个道理，就应树立起科学的世界观、人生观和价值观，保持淡泊宁静的心态，坦荡豁达地去生活，这才叫潇洒走一回。

第三章　待人之道

建立广泛的社会关系

有一位男士，既没有学历，也没有金钱，更没有人事背景，但是他却能成为一个成功的企业家。他到底是如何成功的呢?他是一个很会体贴他人的人，他对周围人的体贴，甚至超过了别人的需求。只要你说要上他那里玩，他就会表示万分的欢迎，希望你能在他那儿住几天。背地里，无论是多么拮据，内心多么苦恼，他都好像随时在盼望你的来临，热情地接待你。甚至在你回去的时候，还要为你带上些小礼物、土特产之类回家。

无论是多么忙碌，他都不会表现出你的来访，对他会是一种麻烦困扰。说实在的，我平时最害怕打扰朋友，但也会常去他那里坐坐。有一天晚上，我又去打扰他，我、他、他的太太三个人坐在一起闲聊，话题无意间转到他以前艰苦奋斗的情形，他当时曾很慎重地说：“像我这样既无学历，又没财力，更没有人事背景的人，能有今天的成就，实在有为别人所不知道的辛苦。”任何人处在他的环境都会说出同样的话。但是，停了一会，他又接着说：“像我这样一无所有的人，如果要与别人来往，就不能不令对方感到和我来往，会得到某些方面的愉快与益处。”

事实上，以前的他，既没有学历，又没有金钱，更没有背景，一定是孤独的，别人都不想与他往来。他是一直忍耐着寂寞，努力奋斗，度过那段日子的。而他也就在其中学到了与人交往之道，比如给别人某些方面的益处，别人是不会无动于衷的。所谓某些方面的利益，有时是精神方面的，有时是物质方面的，总之，别人得不到益处，是不会来接触他的。

另外一个例子，是出身名门的“富家子弟”，他也想成功地做出某些事情来。但是，当他与别人来往的时候，首先就会考虑这个人对自己有什么利用的价值。也许与这个人交往，以后向银行贷款时，会比较容易；也许与这个人做朋友，他会传授致富之道；也许这个人会将土地廉价出售给我；也许会将办公室借给我。他就是如此这般地，对周围的人怀着期待之心、算计之意，认为与自己接触的人，都会带给自己某些利益。

这两个人与人交往时的态度，实在是南辕北辙，完全不同。一个是奉献给别人某方面的利益，不然别人是不会与他来往的；另一个则是认为与自己来往的人，可能会带给自己某些

方面的利益。

说起来，人只有在自己的欲求获得满足的情况下，才会与别人交往。每一个人都在努力地排除孤立的状态和心情，人们害怕被孤独吞噬，渴望朋友，团结一致是人类的天性。因此，与别人来往，这件事情对孤独的人来说，就会满足他的欲求，可以说与人来往，有很大意义。

我们与周围朋友相处时，既要热情又要谨慎，经常站在对方的立场上为他们考虑。尽自己的所能来满足他人的欲求，他人得到满足后，才会与我们有所接触。同时，别人对自己有所奉献，也就能满足自己的欲求，这种奉献与回报，在保持平衡时，就是交际双方最愉快的时候，同时，也是获得最大利益的时候。只有通过这种方式建立起来的社会关系才是最稳定、最牢靠的。

结交比自己优秀的人

交朋友，对我们就像读书一样。真正的朋友总不忍坐视我们的颓丧，而时常鼓励我们，使我们增加勇气。

要和人相识，并不像通常所想像的那么困难，就是要结交地位较高的人也如此。尤其是年轻人，可以无所顾虑地和地位较高的人亲近。

美国有一位名叫阿瑟·华卡的农家少年，在杂志上读了某些大实业家的故事，很想知道得更详细些，并希望能得到他们对后来者的忠告。

有一天，他跑到纽约，也不管几点开始办公，早上 7 点就到了威廉·B．亚斯达的事务所。

在第二间房子里，华卡立刻认出了面前那体格结实、长着一对浓眉的人就是他要找的人。高个子的亚斯达开始觉得这少年有点讨厌，然而一听少年问他："我很想知道，怎样才能赚得百万美元?"他的表情便柔和并微笑起来。俩人竟谈了一个钟头。随后亚斯达还告诉他该去访问的其他实业界的名人。

华卡照着亚斯达的指示，遍访了一流的商人、总编辑及银行家。

在赚钱这方面，他所得到的忠告并不见得对他有所帮助，但是能得到成功者的知遇，却给了他自信。他开始仿效他们成功的做法。

又过了两年，这个 20 岁的青年，成为他学徒的那家工厂的所有者。24 岁时，他是一家农业机械厂的总经理，为时不到 5 年，他就如愿以偿地拥有百万美元的财富了。这个来自乡村粗陋木屋的少年，终于成为银行董事会的一员。

华卡在活跃于实业界的 67 年中，实践着他年轻时来纽约学到的基本信条，即多与有益的人结交。会见成功立业的前辈，能转换一个人的机运。

年轻的男女都能直率地表达出崇拜英雄的心意。可是年纪一大，就以为不可不将这种心意隐藏起来。

隐匿崇拜英雄的心意是错误的。你应当与你所崇拜的人亲近，这才是良策。这不但能使对方感到高兴，而且会鼓励你、增加你的勇气。

怀特是美国印第安纳州小乡镇上的铁道电信事务所的新雇员。16 岁时，他便决心要建立一番事业。27 岁他当了管理所所长。后来，他先成为西部合同电信公司经理，接着成为俄亥俄州铁路局局长。

当他的儿子上学就读时，他给儿子的忠告是："在学校要和一流人物结交，有能力的人不管做什么都会成功……"

你也许会觉得这句话太庸俗。但请别误会，把有能力的人作为自己的榜样并不可耻。朋友与书籍一样，好的朋友不仅是良伴，也是我们的老师。

要与伟大的朋友缔结友情，跟第一次就想赚百万美元一样，是相当困难的事。这原因并非在于伟人们的超群拔萃，而是你自己容易忐忑不安。

年轻人之所以容易失败，是因为不善于和前辈交际。第一次世界大战中法兰西的陆军元

帅福煦曾说过：“青年人至少要认识一位深谙世故的老年人，请他做顾问。”

萨加烈也说了同样的话：“如果要求我说一些对青年有益的话，那么，我就要求他们时常与比自己优秀的人一起行动。就学问而言或就人生而言，这是最有益的。学习正当地尊敬他人，这是人生最大的乐趣。”

不少人总是乐于与比自己差的人交际，这的确很容易得到自慰，因为借此，在与友人交际时，能产生优越感。可是从不如自己的人当中，显然是学不到什么的。而结交比自己优秀的朋友，能促使我们更加成熟。

我们可以从劣于我们的朋友中得到慰藉，但也必须获得优秀的朋友给我们的刺激，以助长勇气。

大部分的朋友都是偶然得来的。我们或者和他们住得很近，因而相识；或者是以未曾预料的方式和他们相识了。结交朋友虽出于偶然，但朋友对于个人进步的影响却很大。交朋友宜经过慎重地考虑之后再决定取舍。

总之，事业成功的人，有赖于比自己优秀的朋友，不断地促使自己力争上游。

其实，你应当牢记，与有益的人结交，并非太难的事情。首先将你所在城市的著名人士列出一张表，再将会对你的事业有所帮助的人也列出一张表，之后就是每星期去结交一位这样的人。

伟大的人物才有伟大的友人!

生活在友情里

如果你把快乐告诉一个朋友，这快乐就变成了两个快乐；如果你把忧愁向朋友倾吐，你的忧愁便剩下半个忧愁。

在这个世界上，人人承认在人生经历中最为有益的事即是友情。生活中友谊得到了异口同声地赞美。任何人只要他们想过一个自由人的生活，他们一定是这样承认的。因为友谊是于不知不觉中就走进生活里来了，所以生活中是不能没有友谊的。

塔兰特姆的阿尔奇塔斯说得不错：“假如一个人独自的升天，看见宇宙的大观，群星的美丽，他并不能感到快乐，他必须找到一个人向他述说他所见的奇景，他才能快乐。”人性是不喜孤独的，是需要扶助的，而亲爱的朋友便是对你的最好的扶助。

英国大哲学家培根是这样评价友情的：

友谊对人生是不可缺少的。如果没有友情，生活就不会有悦耳的和音，在没有友谊和仁爱的人群中生活，那种苦闷正犹如一句古代拉丁谚语说：“一座城市如同一片旷野。”人们的面目淡如一张图案，人们的语言则不过是一片噪音。

由此可以看出，人与人的友情对人生是何等重要!得不到友谊的人将是终身可怜的孤独者。没有友情的社会则只是一片繁华的沙漠。因此那种乐于孤独的人，其性格不是属于常人的。

当你遭遇挫折而感到愤懑抑郁的时候，向知心挚友的一番倾诉可以使你得到疏导，否则这种郁积会使人致病。医学告诉我们，“沙沙帕拉”可以理通肝气；磁铁粉可以理通脾气；杏仁可以理通肺气；海狸胶可以治疗头昏。然而除了一个知心挚友以外，却没有任何一种药物可以治疗心病。只有对于朋友，你才可以尽情倾诉你的忧愁与快乐、恐惧与希望、猜疑与烦恼。总之，那沉重地压在你心头的一切，通过朋友的肩头就会被分担了。

友谊对于人除了有以上所说这些益处外，还有许多其他方面的益处，多得如同一个石榴上的果仁，难以一一细数。如果一定要说的话，那么只能这样来说：只要你想一想一个人一生中有多少事务是不能靠自己去做的，就可以知道友谊有多少种益处了。因此古人说：朋友就是人的第二个“我”。但这句话的分量其实还不够，因为朋友并不仅是另一个自我。

人生是有限的，有多少事情人来不及做完就死去了。但如果有一位知心的挚友，人就可以安心瞑目，因为他将能承担你未做完的事业。因此一个好朋友实际上可以使你获得又一次

生命。人生中又有多少事，是一个人由自己出面所不便去办的?人的自尊心又使人在许多情况下无法低首去恳求别人。但是如果有一个可靠而忠实的朋友，这些事就都可以很妥当地办到。

由此可见，友谊对人生是何等重要!它的好处简直是无穷无尽的。总而言之，当一个人面临危难的时候，如果他平生没有任何可信赖的朋友，那么我只能告诉他一句——他只能自认倒霉了!

友谊是一种特殊的人类关系。恋人的关系、家族的纽带，尽管也是密切的，但从一定意义上来讲，它们有着自然的、本能的要素；而友情却是只有人类才具有的，是人的生活中不可缺少的宝物。

友情于人生至关重要，但不可滥用，也不可过分依赖。因它毕竟是助飞的螺旋，你的主机毁损失衡，外力也爱莫能助，甚至会殃及朋友。因此，当自己自强，将友情潜置于生命意义之中，与友人彼此倾慕，相互欣赏那是再好不过的了。

真正的友情，很少被本能的欲望与利害的权衡所驱使，因为它是心与心亲密地接触相撞而产生的，是语言所不能表达的强烈的共鸣，它是一种摒弃了其他任何目的的纯粹信赖的感情。朋友当然有许多种，亲密的程度也各不相同，但是，真正的朋友，是能够互相理解、信赖的朋友。这样的朋友我们经常寻求，不过，也没有寻找太多的必要。假如我们能遇到真正的知己，即使只有一两个，那也将是人生巨大的财富，是生活给予我们的不朽的恩赐与最大的欢乐。

真正的朋友，在许多情况下，是年轻时候的朋友，是 20 岁左右，即所谓青年时代的朋友。成年以后，特别是 30 岁刚过，心心相印的朋友就不太容易寻找到了。人们生活中需要获得能够给予安慰与鼓励的知音，需要获得不会随时间推移而变迁的美好纯洁的友情，这往往是在青年时代实现的。因为在青年时代，人们能够用各自的真诚、坦率面对人生，也能够真诚坦率地正视自己，在大多数情况下，心与心可以热烈融合。换句话讲，在青年时代，用斤斤计较的、功利的心态与人交际，比成年人要少得多。

在友情中，相互信赖是首要条件，这种信赖当然伴随着对对方的尊重。接触对你信赖的人，就可以发现自己所没有的长处，从对方那里得到激励与鞭策；反之，把自己的信赖寄予朋友，这也胜过任何鼓励与安慰。这样，当生活对你产生误解时，你知道：你的朋友能够理解你。那么，还有什么比友谊更加珍贵的呢?

朋友是一把伞。虽不能遏制狂风恶浪，却能撑出一方晴空。没有朋友就像雨中无伞独行，唯有默默承受雨淋心头的那份伤痛。其实朋友是一种心的交流，在语言的撞击中你或许能得到意想不到的快乐。追思与畅想赶走了孤单，一腔柔情也有了着落，心灵的平衡带来谦让与宽容，人性因此而趋于和善，世界也因此更加美丽。

做人要机敏

有人曾经说过，所有成功的秘密就在于对你身边的一切保持高度关注；调整自己以适应周围的环境；做到富有同情心和乐于助人；意识到时间资源的宝贵；在适当的时间说别人想听的话和需要听的话；仅仅做好事情是远远不够的，还必须在适当的时间和适当的场合做。

机敏是良好的性情、敏锐的洞察力以及在紧急时刻快速反应能力的综合能力。机敏从来都不是咄咄逼人的，而是像柔和的春风一样消除人们的狐疑，并抚慰着人们的心灵。它善解人意并因而受到人们的欢迎。它是一种迂回的策略，但其中没有任何虚伪的成分和欺骗的成分，它也是出于对他人的考虑而不是出于个人的私心。它从来都不是敌意的、对立的，从来都不会触犯别人的忌讳或揭开他人的伤疤，从来不会令他人烦躁不安或火冒三丈。在生活中，我们有时会不同程度地受到他人的伤害，尤其是要受到某些尖刻语言的伤害。一个人的脸上挨了耳光的伤害还不算重，因为肉体的疼痛过一会儿就消失了。可是，如果一个人遭受语言伤害，那么感受就不同了，将会在精神上产生不能忘怀的记忆。而且，肉体上的伤害，可以去叫医生判定程度，而精神的伤害则无法判定，因为这往往缺少受伤害的判别尺度。

当然，除非有人当众造谣诽谤你，你可以去告他诬陷罪，一般来说总是有什么机构可以为你伸冤叫屈的。可是语言的戕害难以迅速消除，它会滞留在你的心灵深处，因此你得到同情的机会微乎其微，更不易得到帮助。更糟的是，语言伤害常常很难察觉。因为语言伤害往往十分隐蔽，当你发现时，你也许会去责怪自己而不去责怪对方，这会更加痛苦。你会认为自己总是那么愚蠢，并且不会说话，尽管你是个好人。

有这样的一个家庭，女主人在人看来简直每天都在创造奇迹。她的丈夫每次吃早饭时都是一副匆匆忙忙的样子，他是一个脾气乖戾的人，尤其是在早晨，仿佛任何事情都在刺激着他的神经并令他烦躁不安。他起床总比别人晚，如果有什么东西没有马上为他准备好的话，他在一瞬间就会勃然大怒。

然而，他那文雅的、温柔的、娴静的妻子每次都能临危不惊、镇定自若，不管是什么地方出了问题，她都能凭借着那机敏的头脑和温顺的性格巧妙地平息风波。如果丈夫对咖啡表示不满的话，她会迅速地走进厨房，几分钟之后，她就端出来了另一杯热腾腾冒着香气的咖啡，并把它放在丈夫的手中。这样，丈夫也就没有什么话说了。

有的时候，这位丈夫在脾气发作时会怒不可遏地把不合口味的饭菜撒得满地都是。每逢这种场合，这位耐心的妻子就说，这是因为她丈夫的业务过于繁忙紧张，因而他被搞得头昏脑涨、失去控制的缘故。

这位女主人似乎能够应付任何紧急状况，不管是多大的风暴，在她的温顺柔和与甜美安宁中都会消逝得无影无踪。她就像一束温暖的阳光一样，给这个家庭的每一个角落带来了光明和温馨。

在这个世界上，我们为人处世方面最重要的一条原则就是时时刻刻要告诫自己友善待人，对于那些我们并不感兴趣的人，我们必须尽量地展现出亲和力。一位作家把人际关系中的情感价值形容成："情是生命的灵魂，星辰的光辉，音乐和诗歌的韵律，花草的欢欣，飞禽的羽毛，女人的艳丽，学问的生命。"

生活的逻辑是先失而后有所得，给予后必有所获。现在我们提倡竞争，目的是充分发挥人的潜能和创造性，推动社会进步。越是竞争，越需要和谐的人际关系，越需要人情味。对有教养的人来说，他总是能够在任何人身上找到某些令他感兴趣的东西。

一位知名作家认为下面的做法和品质，将有助于我们达到机敏的境界：

待人友好、生活乐观、为人真诚。

尽量地不用那些有可能冒犯他人的语言。

对人类的天性，包括恐惧、缺陷、期望和爱好要有深刻的了解。

把自己摆到别人的位置，设身处地地从他人的角度来看待问题。

明智地认识到什么是特定条件下的通常做法，并坦荡地接受现实。

意识到人类的意见有千万种，而你自身的意见只不过是其中的一种。

迅速地察觉出什么是有利于事物的因素，并愿意作出必要的妥协和让步。

拥有发自内心深处的真正的友善，即便是你的仇敌也能够感觉到你内在的良好意愿。

得饶人处且饶人

在生活中，人都会有难堪的时候，做错事的时候，有求于人的时候，如果这时你处在有理的一方、得势的一方、管束人和裁决者一方，你会怎样做呢?尤其是他们的那些错误或什么事情牵涉到你的利益时，甚或他们与你有着深仇大恨时，你会怎样做呢?你很认真，很讲原则?你有些得意，刻薄刁难，猫玩老鼠?还是给人家一个台阶，放人家过关，不苛难对方，就是仇人也放他一马呢?不同的人可能有不同的做法。一般来说，常人、层次低的人或心胸狭窄的人爱为难别人，他们不愿意帮助人，不为人粉饰或遮掩难堪，不宽容或原谅人。他们甚至会乘人之危，供己开心，鸡蛋里头挑骨头，抓住把柄不放，洋洋自得。这种痞子行为正是他们自己阴暗心理的下意识表露。至于和他们有着深仇大恨，那更不可能走人息事、仇怨作罢了。

但是这样心胸狭窄、低层次做人不好，因为在生活中，你也经常会处在难堪、有错、有求于人的位置上，比如你也是一个考生，你不巧弄脏了别人的衣裤，你违反了交通规则，你为讲义气与别人结了仇等等。在这种情况下，你极需要他人的宽容、体谅、不苛责。将心比心，同情他人，宽容他人，不难为他人是一种美德。这种美德能够感化人，提升人们之间的互助亲善关系，让社会形成一种宽厚、达观的向善风气，小人就可能不会产生，阴暗的东西会少一些，自己有了不幸的时候，也更容易得到他人的帮助。在关键的时候，特殊的时候帮助了他人，人会终生记住你。反过来看，苛责人，难为人，不饶人，不仅没有上述好处，还会有一些负面因素。

(1)苛责人，难为人，不饶人，会立时激化矛盾，让双方都杠在不能愈越，不能通融的死结上，只有鱼死网破。俗话说：狗急跳墙。其实人急了，也会跳墙，跳墙就是拼命。人家跟你拼命，你就犯不着了，也太不划算。

(2)苛责人，难为人，不饶人，到这种地步人就会十分记恨，长久记恨。这就是挖别人祖坟般的仇怨。为什么要如此这般让人记恨呢?而对方若是一有机会反扑，他的报复会更加激烈的，百倍千倍地增加仇恨。

(3)在外人眼里，一个这样做的人，也不会给人留下好印象。显得自己心胸促狭，小人见识，让人知道了你的为人。这样有时候甚至会犯众。想一想，有什么必要非如此这般呢?做人，活着，大家都不容易。能不认真的时候，能不苛责的时候，多给人台阶下，多放人过关。这应成为一种生活准则。

总之，不苛责人，不难为人，得饶人处且饶人，这样不仅会减少矛盾，让人感激，也会提升自己的善良品质，甚至会形成一种良好的社会风气。老实说，这种与人为善，悲悯众生的品德，正是造物者的意志和提倡。有缺陷，有急难，甚至有原罪的芸芸众生，谁没有个三长两短需要别人帮助呢?谁没有偶尔疏忽或急中出错，需要别人宽恕呢?事实上，谁又有资格装出“主”的样子来审度和惩罚他人呢?如果人拘泥于这种低层次的偏执，这样不仅会使他人尴尬难堪，也会让自己无端生仇，天上降下个大灾难。而且在人的这种相互较计中，社会的阴暗面会随之上升。因此，做人要给他人善缘，社会要给人以宽松。从某种意义上来说，向善大于任何对错是非和人间法律。记住我们的话，不难为人，得饶人处且饶人。不仅对一般人，也包括那些与我们结有仇怨，甚至是深仇大恨的人。这在道理上容易被人理解，而在行动中往往难以做到。因此，一定要试着战胜自己。

人情是一笔财富

商业竞争固然激烈残酷，可是有时候也需要表现出一种真挚的温情。你可能欣赏一个商业上的朋友并真心想帮助他做一件事，但这与商业人情不同的地方就在于你是否有意要造成对方的心理负担。

商业人情是代表某人或因某人请求而做出的姿态，目的就是为了使他觉得欠你一份情。但是如果为别人做好事却被视为“为了偿还什么，那么其效果将会大大减弱”。

有些老板常常把他人为他们办的好事和他们为他人做的事记录下来，以便有机会“扯平”，其实这样做是极不明智的。

一位精明的老板应当十分清楚该如何把握与员工的人情，而哪些人情又是不必要做出的。

例如，你帮助了某人的一个伙伴，而对方却根本不知道这件事。既然他不明白为什么要感激你，你的人情也就算白做了。当你为他人做出一项好事之后，应当很随意地让他们知道，比如“前天我为你的朋友提供了一部汽车”，“某某知道您帮了我们的大忙”等等。

顺水人情也是商业交往中经常会遇到的事。但如果你做得太明显，就很容易被误解并造成亏欠的感觉。另一方面，你的良好用心不一定十分符合他人的利益，很可能会使他发怒或者根本不感激你。这就像你想救助一位溺水者，但用力太猛会把他的手臂给折断了，虽然你救了他，但是他会从心底里感激你吗?

比较高明的做法是花些时间拜访某人，请他到一家有名气的饭店吃饭，席间和他去谈本来两分钟就能谈完的事；你还可以打一个时间较长的电话或干脆写一封长信，尽情地把你的所思所想表达出来。

有时候，最令人感动的人情却是间接的。维尼和鲍勃是一对生意上的伙伴，一次偶然的机会，维尼得知鲍勃的小儿子是美国著名歌星迈克尔·杰克逊的狂热歌迷。

不久，维尼先生恰好参与组织了一场杰克逊的个人演唱会，于是他便给鲍勃打了电话，告诉他有关演唱会的事，并询问他的儿子是否愿意得到一场贵宾入场券。鲍勃儿子得知此事欣喜若狂，而鲍勃对维尼也是万分感激。

如果你想打动你的主顾，那就为他的孩子们做点事情吧!孩子的快乐也就是父母的快乐。这有时虽然很容易做到，但让人感觉到你的用心良苦并为之感动。对你的主顾来说，这要比你为他本人做任何事都要好得多。

关于你商业上最重要的伙伴家庭的情况，你知道些什么?对此是否关心，或者花过时间去了解?其实朋友的家庭生活情况往往包含有大量对你有用的信息。

如果你想做一个能让人长期感激的人情，那么你不妨去做对方的中间人，把同你没有直接利害关系的双方撮合在一起，这样双方都会铭记你的功劳。

但人情不管是大是小，不管是长是短，最重要的一点是：要么你做完它，要么让对方知道为什么我没能做成它。

对于这些商业方面的小事，人们似乎记忆得最长久，而没有给予重视或不了了之的事情往往会牢牢地印在别人的脑海里。几年一晃就过去了，直到某一天，人们会突然提起某件事，念起你来，想起你的好处，那么，这种深刻的“良好”的印象会使你的生活、生意都获益匪浅。

“人情”真是一笔不可估量的财富。你从事经营活动，无非是想丰富你的生活，实现你的价值，理想付诸行动。而这所有的一切，归根结底，它们使你幸福、有成就感、有充实感，总而言之，“快乐”围绕着你。而“人情”这东西不仅给你财富，还使你拥有被人群欢迎喜爱的充实感、快乐感。记住，“奸商”只能造就一时的得意，却不能让你品味美好人生。只有“与人为善”、“共同发财”才能让你长久而不孤单地成功下去。

不做虚伪之人

如果某个人经常装腔作势，当面一套，背后一套，对人两面三刀，明明心里讨厌脸上却堆满笑脸，本来并不欢迎却一副热情好客的样子，本来彼此并不熟悉却拍拍打打像长久的老朋友。这种人肯定会被人指着脊梁骨骂道：“这家伙真虚伪!”

似乎社会上每个人都多多少少有一些虚伪，人类社会似乎有这么一条不成文的规律：人类文明程度越高，人类的虚伪言行就越多，其掩饰真实意图和面目的技巧也越高超。虚伪的言行是人类特有的普遍性格。有谁见过群狼撕咬腐肉时说过肉麻的话，做出内心不愿而外表谦让的举动么?

古希腊哲学家苏格拉底曾经讲过谦逊的美德，同时他大肆抨击人类装腔作势，用虚假的优点来弥补他们的缺点，用虚伪的自尊来掩饰他们的卑劣。他对于那些穿了漂亮衣服在穷人面前炫耀的学生嗤之以鼻，对其行为的荒谬和内心的虚伪大加叱责。

弗兰西斯·培根也曾探讨过人类的虚伪，他说：“有些人是很隐私的，他们常常心里有话而不肯明言，并且在他们心里明白所说的事自己并不甚明白的时候，他们却要装模作样，要让人家以为他们知道许多不能明说的事情。”“没有一个生意萧条的商人或倾家荡产的浪子，为了支付他们的财名，能像这种虚伪的人之为了保持他们的才名而有一般多的诡计。”

虚伪是一种与智慧和主动性相联系的性格，往往不易为别人所察觉，另外虚伪也具有预见性和预谋性的特点。有人认为虚伪性格是“在理智清醒的情况下应主观需要而产生的”，更多时候是为达到自己的潜在目的而设下的圈套，通过一些经过精心策划和掩饰之后表现在一

个人的语言和行为上。

虚伪这种性格，比自吹自擂、虚荣之类更加卑劣，自吹自擂之类的缺点是自私自利的一种表现，而虚伪是一种卑劣的言行。虚伪者以为自己的这种言行是一种很高明的美德，运用于对方身上，而又不知不觉，因而自鸣得意，更加肆意地以虚伪态度待人。

虚伪之人口蜜腹剑、笑里藏刀、绵里藏针，当面说好话、背后下毒手，对刚强者捧杀、对柔弱者棒杀。

虚伪之人溜须拍马，讨好有用之人，对无用之人则落井下石。阴阳不一，没人知道他心里真正在想什么。

虚伪之人尽显变色龙之本色，最大特点就是假惺惺，无利不动。求人时大献殷勤，大抛媚眼，大说好话。一旦他的目的达到，虚伪之人立刻变心，不冷不热，流于应付。

虚伪，是一种恶习，可以凭此逃避一切义务和责任，推托一切合作和事业，这种心理特征，于社会于人群，毫无好处。

导致虚伪的原因在哪里呢?

1．利益

所有的虚伪都建立在“有利可图”的基础上。倘若虚伪不能给人带来好处，谁也不会去费心钻研“虚伪的诀窍”。

“有利可图”可以从两方面表现出来：一方面可以在对手面前掩盖住自己的真实面目及所有弱点；另一方面可在微笑的气氛中悄悄地为别人掘好陷阱或预备好鱼饵。若两个意图都能达到，让别人吃了亏上了当还没什么话说，那就是真正的微笑“杀手”。

2．社会的现实需求

任何事物的发展都是一分为二的。人们在同自然界以及人自己的斗争的漫长发展中，从正面学会了应变与智慧，同时也从反面学会了狡猾与虚伪。

在生存过程中，面对自然界的动物，人在捕获它们的时候，要开动脑筋，运用各种欺诈的手段。久而久之，人们把这种对非人的手段渐渐用来对付人，这便是人的虚伪。

随着人类社会的发展和科学技术的进步，人们应付世界的作伪技巧也就愈高明。今天的考场之中，人们用计算机之类的工具来作弊；人们用照相机照出来的胶片作伪证、诬陷别人；而今天的电脑时代，网上的名字都个个是虚伪的假名，人人都躲在网络后面发言……

人的虚伪确实很难改变，但要成为一个成功的人、一个具有良好人际关系的人就应克服这种缺陷。

尽量设身处地为别人想想。你对别人虚伪，别人心里肯定不痛快，就像人对你态度恶劣一样，你自己也愤愤不平。去掉虚伪，从我做起，你以诚待人，他人肯定会以诚对你，这本身就是一个互动的关系。

取掉假面具。人戴着虚伪的假面具，其实也是非常痛苦的，有的时候也颇无奈，因为他在人际交往中老得提高警惕，精神高度紧张，一刻也无法放松，久而久之，自然变成一副虚伪面孔，没有丝毫快乐、幸福可言。

少一些自私自利。人之虚伪，跟人的“有利可图”有很大关系。所以在人际交往中，尽量少一些自私，多一些无私，这样你就可以在一定程度上减少虚伪。

少接触那些虚伪的环境。通常情况下，凡是名利场，虚伪的概率就要大得多，一个人除非迫不得已，则应尽量减少去官场、社交场、舞场之类的地方，因为这些地方正属于那些缺少虚伪就无法立足的地方。少去这些场合，便少一份虚伪的必要。

不要尝试“玩阴”

所谓玩阴，通常指在官场上或商场上运用欺诈、诡计、阴谋等手段使对手一败涂地。这种手段最早可追溯到战场上的用兵，像什么“兵不厌诈”“瞒天过海”“偷梁换柱”“明修栈道，暗渡陈仓”之类的都是战场上攻敌制胜的法宝。

战争毕竟不是年年月月都有，于是不甘寂寞的人把此类招数用在年年、月月、日日都有的官场、商场上。

玩阴的最大特点即暗箭伤人。这种人没有光明磊落的勇气，有的是一肚子的小人伎俩。

为什么世间会有这样一些卑劣之人呢?

（1）人的自私自利决定了人的本性是恶，荀子云：“人生而有欲，而欲不得，则不能无求，求而无度量分界，则不能不争。争则乱，乱则穷。”

某大学的两位同窗好友，一起考上硕士，一起参加 GRE 考试申请出国。结果张某分高，收到哈佛的录取通知书，有 18000 美元的奖学金，而王某成绩差，没有联系到学校。

张某高兴地办手续时，却看到电子信箱上的信息：哈佛同意她的申请，撤销哈佛奖学金，祝她在别的学校也取得好成绩。张某一下子目瞪口呆，原来是王某暗地里做的手脚。张某气愤之余将王某告上法庭，最终赢了官司，哈佛学籍因事实澄清又被恢复了。

这时王某也接到加利福尼亚州立大学的录取通知，奖学金 16000 美元，但当她正准备留学时也发现自己的撤销学籍的信息，原来张某以牙还牙采用了和她同样的卑劣手段。

（2）社会熏陶。正所谓“人在江湖，身不由己”，你处在一个玩阴的环境中，别人对你反复不断地玩阴，若你不玩，肯定出局，所以环境逼得你不能不玩。

正如俗语所说“玩火者必自焚”一样，玩阴的人必然会“搬起石头砸自己的脚”，就像所举的例子一样，最终玩得自己迷失了方向，最终受损失的还是最先玩阴的自己。

你会被朋友抛弃。玩阴的人不会有人喜欢，久而久之你会变得寂寞孤独。你会灵魂不安，会因你的玩阴而内疚、而忐忑不安。

如果你曾是一个玩阴的人，有悔改之意，那你不妨试一下以下方法：

（1）弃恶扬善。向来有人性善、人性恶的争论，善恶其实是没有界限的，只要你正确对待，善恶就有很容易超越的彼岸。一个人保持自己的童心，你就不会去心存害人之心、他就会率真地做人。

（2）减少欲望。所有的宗教都在要求人们“无欲无望”，或者“存天理，灭人欲”。而玩阴者一般都从自私自利的角度出发，就像上文中的两个副局长，乙对甲玩阴耍手段，无非是想战胜甲，自己去做副厅长。欲望的降低或减少要靠人性的觉悟，就是所谓的“淡泊明志”，可又有多少人能真正做到淡泊明志呢?

有很多人都在自觉不自觉地学习玩阴的技巧，殊不知道自己已走入人性的死胡同中去了。这是人性的失落，自然也是人性的悲哀!

要有洞察人心的本事

人人都有许多朋友，但朋友之情有厚有薄，朋友之心有正有邪。心正可以受其益，心邪则多受其害。心正与心邪都在一副笑面之下掩藏着，特别在你春风得意时，大家礼尚往来，杯盏应酬，互相关照。但如果风浪骤起，祸从天降，比如你蒙冤被困，或事业失意，或病魔缠身，或权位不存等等，这时，你倒霉自不消说，就连昔日那些笑脸相对，过从甚密的朋友也将受到严峻的考验。你对朋友之间的态度、距离，必将看得一清二楚。那时，势利小人会退避三舍，躲得远远的；担心自己仕途受挫的人，会划清界线；酒肉朋友因无酒肉诱惑而另找饭局；甚至还有人会乘人之危落井下石，踩着别人的肩膀向上爬。当然也有始终如一的人继续站在你身边，把一颗金子般的心捧给你，与你祸福相依，患难与共。如古人所说：“居心叵测，甚于知天，腹之所藏，何从而显?”答曰：只有在患难之时，真朋友、假朋友、亲密的、一般的、铁哥们儿、投机者就泾渭分明了。

权力官位、金钱利益历来都是人心的试金石。有的人在当普通一兵时自觉人微言轻，尚与伙伴们亲如手足，同喜同忧。一旦他的地位上升了，便官升脾气涨，交朋会友的观念也就变了，对过去那些“穷朋友”“俗朋友”便羞于为伍，保持距离。比如，有两位战友在战争年代他们同甘共苦，后来一位因犯一般错误离开部队，在“文革”中，他的这段历史被当成严

重历史问题，他因此被批斗。为了说清问题，他去找当年的战友为自己作个证明，可是这位当了领导的战友却怕连累自己，拒而不见，说不认识他。这位老兵伤心地掉下了眼泪。很显然这位领导在关键时刻太不够朋友了。这种做法和落井下石有什么区别呢?现实中“只同甘不共苦”的人何其多啊!

在利益面前人的各种灵魂也会赤裸裸地暴露出来。有的人在对自己有利或利益无损时，可以称兄道弟，显得亲密无间。可是一旦有损于他们的利益时，他们就像变了个人似的，见利忘义，唯利是图，什么友谊，什么感情统统抛到脑后。比如，在一起工作的同事，平日里大家说笑逗闹，关系融洽。可是到了晋级时，名额有限，“僧多粥少”，有的人真面目就露出来了。他们再不认什么同事、朋友，在会上只会摆自己之长，揭别人之短，背后造谣中伤，四处活动，千方百计把别人拉下去，自己挤上来。这种人的内心世界，在利益面前暴露无遗。事过之后，谁还敢和他们交心认友呢?

当然，大公无私、吃亏让人、看重友谊的还是多数。但是，在利益得失面前，每个人总会露出本来面目的，每个人的心灵会暴露出来当众表演，想藏也藏不住。所以，此刻也是识别人心的大好时机。

进而言之，岁月也可以成为真正公正的法官。有的人在一时一事上可以称得上是朋友；日子久了，共事时间长了就会更深刻地了解他们的为人，“路遥知马力，日久见人心”，说的就是这个意思。如此长期交往，长期观察，便会达到这样的境界：知人知面也知心。

春秋末年，晋国中行文子被迫流亡在外，有一次经过一座界城时，他的随从提醒他道：“主公，这里的官吏是您的老友，为什么不在这里休息一下，等候着后面的车子呢?”中行文子答道：“不错，从前此人待我很好，我有段时间喜欢音乐，他就送给我一把鸣琴；后来我又喜欢佩饰，他又送给我一些玉环。这是投我所好，以求我能够接纳他，而现在我担心他要出卖我去讨好敌人了。”果然不久，这个官吏就派人扣押了中行文子后面的两辆车子，献给了晋王。

在普通的人当中，有中行文子这般洞明世事的人并不多见。

中行文子在落难之时能够推断出“老友”的出卖，避免了被其落井下石的灾难，这可以让我们得到如下启示：当某位朋友对你，尤其是你正处高位时，刻意投其所好，那他多半是因你的地位而结交你，而不是看中你这个人本身。这类朋友很难在你危难之时施以援手。

话又说回来，通过逆境来检验人心，尽管代价高、时日长，又过于被动，然而其可靠程度却大于依推理所下的结论。因此我们说：“倒霉之时测度人心不失为一种稳妥的方法。”

恰如其分唱黑脸

作为老板，你对员工保持一定程度的宽容是合乎情理的，但是，如果你毫无原则地容忍员工的不良行为，那就表明你还不大称职。任何事情都有一个界限，员工偶然的一次小错你可以不用计较，但如果员工接连不断地犯错，势必酿成大错，出现更大问题。这时候你可不能再等闲视之了。该唱黑脸时你一定要唱黑脸，千万别心软。

在实际工作中，我们往往难以找到一个绝对有效的是非判断标准来衡量自己和员工的行为。哪些东西可以接受，哪些东西无法令人接受，两者之间的界限往往模糊不清，而且不同的人可能有不同理解。在确定这一标准时，个人的主观判断占有很重要的成分，你必须准确判断出哪些是可以容忍的，哪些是绝对不能容忍的。如果员工在你面前表现得很差，那说明他对你缺乏尊重，他也无法实现你对他的期望。作为一名老板，你不能对此听之任之。

当一个人跨越你可以接受的界线时，你应及时处理这些不良行为，如经常迟到、不怀好意的玩笑、不恰当的姿态语言、不尊重他人、背后说三道四、衣冠不整、时常抱怨、工作中处理私事、不守承诺、撒谎等等。对这类行为切不可等到事情发生之后再去作决定。你应该向这种不良行为进行挑战，并且要求员工向你作出解释，不要等到你听说那人已走了时再作出任何毫无意义的决断。

身居老板之位，你的员工每一分钟都在观察你。你处理不良行为的方式，直接影响到员工如何看待你。你必须在员工心目中建立一个明确的概念，即让员工在心目中明确哪些是可以接受的，哪些则不能。对员工的行为你不能闭上一只眼睛，假装视而不见，因为他们会很快发现这一点。当你在制定一个你可以接受的标准之时，很重要的一点是，这一标准可以成为今后处理不能接受行为的依据。如果某人超越了这一界线，就应与他们谈谈并找到解决问题的最好办法。经过这些努力，你会发现，每个人都将会检点自己的行为，保证自己的行为令每个人接受，其中也包括你。

在任何一个公司，并不是每个员工都十分完美，都能出色地完成工作，都能在你的引导和培养之下尽职尽责。有时，你还会碰上一个根本不中用的人，不管你怎么努力，他也不能完成你期望值的十分之一。

在当今商海中，由于竞争的残酷，慈善行为的生存空间是十分有限的。你不可能总是对那些不能完成工作的人，提供一种慈善性的宽容。当你觉得这类员工无可救药时，你应在他导致灾难性后果之前请其走人。

一般来讲，对于公司的某些问题，有些员工可能比你知道得更早、更清楚，他们期望你能采取行动，他们希望你解雇那些怪异的同事。如果你忽视了那些不良行为并且不能正视和面对表现很差的员工，你的信任度将受到极大影响。每个员工都为自己所做的事情和取得的成功感到自豪，他们不希望有人拖他们的后腿。

作为老板，你也可能被一些统计数字所迷惑，使你不能从中发现一些令你失望的员工。某位员工可能达不到你的期望，而且这种人还会耗费你的大量的时间和精力。有时你还必须帮助他们摆脱困境，解决问题。

因此，面对这种员工，你应当机立断地采取行动，但也要小心。你的决定十分重要，你实施决定的方式也十分重要，所以小心是很必要的。这里的小心意味着对待被解雇的员工，要敏感、公正与理解，而不是胆小害怕。

有些老板很容易忽视一点，即被解雇的员工也是人。解雇员工也是对员工的一个打击。回到家里他们必须面对自己的家人、邻居和亲友的议论。被解雇的理由可能令他们回去无法交代，他们可能还得为自己找到托辞，如：“事情不妙”，“我长相不太合适”，“我不能与老板相处”，“我不喜欢我干的工作”等等。作为老板，你应该给人留点面子。不管你多么坦率、诚实，但必须给人留面子，找一些语言来帮助安慰他。有可能的话，你甚至还可以帮助他们推荐、介绍一个更适合他们的地方。

作为老板，你应该说服那些表现很差的员工，让他明白你现在唯一能做的事情就是将他(她)解雇，除此别无选择。好的老板就能做到这一点，他们能引导员工认识到他们确实工作缺乏成效，工作的质量确实很差，确实不适合干现在的工作。其实，每个人都具有某方面的才能，只是有些才能不适合于某项工作，但却可能在另一地方干得十分出色。

解雇员工，对你和员工来讲都是一项重大的决定，而且许多老板经常容易犯错。你应当避免这种情况，你可以在解雇前先警告一下他。大多数公司在制度上都规定了这一点。作为老板，你必须绝对公正、客观，防止出现不公正的解雇行为。你必须分清员工的问题是一些偶然的事情、微小的失误、暂时的问题，还是十分严重、非开除不可的大是大非问题。解雇只能是你不得不作出的最后选择。

慎听酒后之辞

酒之与人，可谓由来已久。古今中外，不管地理位置相距多么遥远，生活习惯相差多么悬殊，各个民族的人却都独立地发明了酒，而且使之与各种文化、习俗、甚至政治、历史发生深刻的联系，形成了丰富多彩的酒文化。

有的人甚至把饮酒和才情的发挥、文思的涌现、灵感的勃发等联系在一起。李白斗酒诗百篇；张旭喝了酒后以发蘸墨，龙飞凤舞地大书特书；武松在景阳冈喝了 18 碗酒，才打得死

那吊睛白额猛虎。诸如此类，不一而足。但是，不可否认的是，除了特殊的人外，大多数人喝多了酒，在酒精的影响下，会失去常态，所以，醉汉的话是不能全信，不可深信，但又不能不信。这就要求在听的方面，须有更多一些讲究。

人们常说“以酒盖脸，无话不谈”，或者“酒后吐真言”。这种情况当然存在，但是不可否认的是在更多情况下，由于酒精的作用，使得不少人酒后出狂言，酒后出胡言。所以，对于酒后之言，不可一概不信，更不可一概全信，而要认真分析，根据不同情况，加以取舍，或者凭自己的判断，去其虚伪，取其精实，这才是正确的办法。

首先，我们必须认真观察，仔细判别，酒后说话之人醉到了一种什么程度。事实上，醉酒的程度大体可以分成五个等级，即微醉、初醉、深醉、大醉、沉醉。

对于微醉的人，由于其理智依然十分清楚，所以其言谈并未受到酒精的影响，思路也清楚，所不同者，有酒助兴，神经略显亢奋而已。此时，谈话者一般表现为神采奕奕，谈锋颇健，而且思路清楚，逻辑性严密。对于一些平时少言寡语、城府较深的人来说，这时可能大异于平时。所以，可以认为这是听话、交谈的大好时机。

但是，也要记住，此时说话人醉酒极轻，思想活跃，完全能够控制自己，所以不该把他所说的全都认为是“真言”，要知道，说不定由于他们此时的思想活跃，反而在语言中运用了更多的技巧和隐语。因此，必要的“去粗取精，去伪存真，由表及里”的功夫仍不可少。

如果要讲开诚布公，对于平日讲话较少，城府较深的人，这倒是一个与之促膝谈心，进一步窥视其内心隐秘的大好时机。

初醉者在醉酒程度上已较微醉更进一层，此时，说话人在思路上，交谈的欲望上已出现不受主观意志支配的现象，可以说，这才是“以酒遮脸”。一般情况下，这也是“酒后吐真言”的前期阶段。

正因为此，所以初醉者此时谈话的特点是，或者滔滔不绝，不让别人插言；或者神情激奋，表情认真；或者斩钉截铁，一言九鼎；或者态度神秘，令人莫测；或者思路灵活，大异往时；甚至语惊四座，极度坦诚。总之，此时人由于酒精作用大脑的活动已进入亢奋时期，在较大程度上，已不受日常习惯和顾虑的限制。虽然语言是清晰的，逻辑是合理的，情绪是兴奋的，态度是诚恳的，但是却已异于平时，再不受脸面、环境、关系、礼俗等等的约束，可以说，他已经到了道平时所不愿道，言平时所不肯言，破除情面关系，扫除世俗障碍，照理而言，据实陈述的时候。所以，这是听话的千金难买的大好时机，切不可轻易放过。所谓要知心腹事，但听口中言，此其时也!

人超过初醉，到了大醉就已经开始失去理智。此时，人的思维已经紊乱，意识已经模糊，判定能力已经失去。所以已经说不出什么有逻辑、有思想的谈话，从这种意识几近模糊的谈话中，已经很难获得说话的真实含义以及真实思想，故此也就谈不上什么真言假言了。

人进入沉醉状态时正常意识已基本消失，大多沉沉入睡，即使未曾入睡，也完全失态，即使尚能发声，也是语无伦次，彼此全不连贯的咿唔之声，既谈不上什么语言，更谈不上传达什么思想和信息了。

综上所述，初醉、微醉乃是谈话和听话的黄金时间，所谓“酒后吐真言”者，当其时也。所以，在这种情况下，听者应当集中精力，努力获取信息，万勿以酒后之辞无足轻重而弃之。如果说话人已进入大醉的阶段，则听者必须注意，万勿随意地把“酒后吐真言”的说法用到这个阶段。如果人已进入大醉、沉醉，则此时之言多不足信，听不听都可。

第四章　言谈修养

以教养赢得好感

英国爱丁堡的古斯里博士曾经说过：“如果你在罗马向人问路，当地人都会彬彬有礼，给你一个满意的答复。但是，如果是在我们苏格兰，你要向人问路，得到的回答会是：‘你往前

走不就得了?’之所以有这种差别，要怪还不能怪那些下层社会的人。一般老百姓所以不懂礼貌，根源还在于这个社会的上层也缺乏教养。我还记得第一次到巴黎的时候，那里的一切给我留下了非常深的印象。第一个晚上我和一个银行家呆在一起，他带我去一座公寓。到了那里，一个女仆过来给我们开门。那银行家彬彬有礼地脱下帽子，尊敬地称呼女仆为‘小姐’，还向她低头鞠躬。在巴黎，我们所看到的下层人士一个个都非常有教养，原因其实在于那里的上流社会在对待普通平民的时候总是非常注意礼貌。”

教养本身就是一笔财富。文明的举止足可以替代金钱的作用，有了它就像有了通行证一样，可以畅通无阻。所有的大门都向有教养的人敞开，他们即使身无分文，也随时随地会受到人们热情周到的接待。他们不用付出太多就可以享有一切，他们在哪里都能让人感到阳光一样的温暖，到处受到人们的欢迎。因为他们带来的是光明、是太阳、是欢乐。一切妒忌、一切卑劣的心思，遇到他们自然就会举手投降，因为你肯定也会受到他们那种与人为善的态度的感染。蜜蜂怎么会去蛰一个浑身都是蜜的人呢?

这正像英国政治家柴斯特菲尔德所说的:“一个人只要自身有教养，不管别人举止怎么不适当，都不能伤他一根毫毛。他自然就给人一种凛然不可侵犯的尊严，会受到所有人的尊重。而没有教养的人，容易让人生出侮慢的心理。这就是为什么人们在马尔波罗公爵面前从来不会口出秽言的原因；同样的道理，罗伯特·瓦尔波爵士那里从来没有人能说出正儿八经的话来。”

真正的绅士，是容不得自己身上有那些可能激起别人不良反应的品质的，比如报复心理、憎恶、怨恨、嫉妒等等一类的品质。这些心理特征都是败坏精神生活的毒药，是伤害灵魂的凶手。所以，一个人如果要让自己真正变得有教养，那么，他就应该把自己的慷慨无私、温和善良给予每一个人。

曾经有一个人，他在对待自己的家人和仆人时，脾气粗暴，动辄发怒，要不就是一言不发，整天拉长了脸，而且还十分小气。如果他的妻子想要买一件衣服，向他要些钱，他也会一口回绝，还指责妻子花钱大手大脚——“像你那样，就算是有百万家财也会被你败光。”正在这个时候，门铃响了，有邻居过来串门。我们可以看到，这个人整个变了模样：刚才还在做狮子吼，现在却温顺如绵羊，一下子变得彬彬有礼、慷慨大方起来，说起话来也滔滔不绝，真不知道是谁对他施了什么魔法。一会儿，客人走了，女儿来到父亲的面前，央求他能不能还像刚才那样。但这种状态只持续了几分钟，很快他就又回到了平时那种阴郁的心境，刚才谦和体谅的态度，已经不知跑到哪儿去了。他还是从前那样脾气暴躁、让人嫌恶。

著名的约翰逊博士也是这一方面的例子，他的朋友每次看到他吃东西时就像爱斯基摩人的样子；如果有谁和他意见不一致，他就会冲着别人大喊“骗子”，这种时候，他的朋友往往没有一个不心惊胆战的。结果，他们送给他一个绰号——“大狗熊”。根据社会活动家本杰明·拉什的描述，在伦敦的一次宴会上，哥尔德斯密斯提了一个关于“美洲印第安人”的问题。约翰逊博士高声说道:“北美的印第安人也不会问出这么笨的问题。”“先生，”哥尔德斯密斯针锋相对，“美洲的野蛮人也不会这么粗暴地和绅士说话。”

一次，英国政治家斯蒂芬·道格拉斯在参议院开会时，一个政敌对他出言不逊，用非常恶毒的话侮辱了他。他站起身来，冷冷说道:“这不是一个绅士的口中说出的话，你不要指望绅士会做出回答。”

早在 2000 年前，亚里士多德就曾描述过一个真正的绅士应该是什么样子:“无论身处顺境、逆境，一个宽宏大量的人总是追求行事适度。他不期望人们的欢呼喝彩，也不允许别人对他嘲弄贬低；成功的时候不会得意忘形，遭受了失败也不愁眉苦脸。他不会去做无谓的冒险，也不会随随便便谈论自己或者别人。他不在意别人的毁誉，也不会对人求全责备。”

真正的绅士应当表里如一。宝石上了光之后虽然更亮，但首先它必须是宝石。一个真正的绅士举止温文尔雅，谦逊知礼，不会轻易动怒，更不会主动挑衅。他从不恶意猜度别人，至于自己去作恶，那更是想都没有想过的事情。他努力克制自己的欲望，提高自己的品位，

出言谨慎，尊重他人。真正的绅士，应该像瓷器一样，上釉之前就已把图案画好。再经过火烧也不会有任何改变。一个真正的绅士可能会失去财富，但不会丢掉他的勇气、乐观、希望、德行和自尊。这样，即使他失去了这一切，但他实际上仍然很富有。

美国驻法国大使富兰克林是当时巴黎最受欢迎的人士。后来他返回了美国，由杰斐逊接替他的职务。法国的沃格涅斯伯爵向杰斐逊表示祝贺，他说："听说由你取代了富兰克林?"杰斐逊这位在欧洲所有宫廷都赢得人们尊敬的美国人，自然措辞非常得体地回答道："我只是接替他的职务，取代他，没有任何人可以做到。"

教皇克雷芒十四世当选之后，各国使节纷纷向他鞠躬表示祝贺，教皇同样鞠躬以答谢他们的好意。这时，身边负责仪式典礼的主教提醒他："您不必还礼。""哦，请原谅，"克雷芒回答道，"我做教皇的时间还不够长，还没有把应有的礼节都遗忘干净。"

一天，杰斐逊总统和他的外孙骑马外出，路上遇到了一个奴隶，奴隶向他们脱帽鞠躬。杰斐逊总统也举起帽子，作为还礼，可是，他的小外孙对黑奴瞧都没瞧一眼。"托马斯，"杰斐逊很严厉地对小外孙说，"难道你希望一个奴隶比你表现得更像个绅士吗?"

黑人领袖弗雷德·道格拉斯对林肯有这样的评价："美国这么多大人物，林肯是第一个肯和我开诚布公地进行自由交谈的人。每次和他谈话，都让我忘了我们之间还有肤色上的差异。"

中国的孔夫子也告诫我们："在自己家里吃饭应该像在国王那里吃饭一样行为得体。"在家里，如果父母对小孩的行为举止满不在乎，那么等到孩子出门在外时，他们也就不懂什么是应该羞愧的行为了。

美国诗人詹姆士·洛威尔对人从来不分高低贵贱，都一视同仁，无论对方是乞丐还是国王。有一次，有人看到他在街头和一位卖艺的风琴师用意大利语谈得兴致勃勃。原来，他们是在讨论意大利的风景，两个人对那里都熟悉。

一次在伦敦，一个青年妇女疾步穿过街道拐角，不小心和人撞上了。那是一个要饭的小孩，衣衫褴褛，几乎被撞倒。女士赶紧刹住脚步，转过身子，声音非常柔和地说："请原谅，孩子，撞到你了，真对不起。"小孩瞪大了眼睛，看了她一会儿，然后摘下帽子，向她深深鞠了一躬，脸上却洋溢着快乐的笑容，说道："我原谅您了，小姐，非常高兴……非常高兴。下次您把我撞倒也没有关系，我不会有什么怨言的。"这位女士离开后，要饭的小孩忍不住对同伴说："喂，吉姆，第一次有人请求我的原谅，我真是高兴坏了。"

良好的行为举止可以成为年轻人的财富。巴特勒先生是罗德岛的一个杂货商。一天，他已经关了店铺准备回家，路上遇到一个小女孩，原来她想买一卷针线。巴特勒先生二话不说，就带小女孩回到了店里，把线给了她。这个事情本身虽然微不足道，但在那里流传开后，人们都竞相到他的店铺里买东西。很快，他就成了富翁，其中的原因，很大程度上都要归功于他的热心周到。

巴尔迪摩的罗斯·魏纳斯先生也有类似的经历，他也凭借自己的周到礼貌为自己赢得了商业上的成功。事情是这样的：魏纳斯先生原先开了一规模不大的工厂，在城里只能算是末流。一天，来了几位客人向他打听生产的情况，他表现得非常热心，有问必答，赢得了客人的好感。原来，这几位客人是俄罗斯人，受沙皇的委派来这里谈生意。他们走访了几家大工厂，但都受到了冷遇，只有魏纳斯的工厂是个例外，后来，他们就邀请魏纳斯去俄国工厂。魏纳斯采纳了他们的建议，到了俄国以后，他一年就挣了 10 万美元。

理直不可直说

对人说话，有种种不同方式。就方式本身而论，无所谓好坏，也无所谓得失。而从听的人方面看，却有合与不合的问题，合则听从，不合则拒绝，对方如果听从，便是你的成功，若是拒绝，便是你的失败。现在暂且不谈听的人个性如何，以及说话方式应该如何配合，先谈说话的几种方式。

第一种方式是流利。说话时轻巧灵活、婉转如意，处处表示亲切，表示巧顺，措辞周密，

条理井然，旁征博引而丝丝入扣，连类及物而能就近取譬，始终是文采斐然，娓娓动听。

第二种方式是激切。不知忌讳，不避嫌疑，认为非的便直斥其非，认为是的便直称其是。所言率直，坦白无私，知无不言，言无不尽，听的人是否发生意外反应，丝毫不加顾虑，完全用亢直来表示自己的人格。

第三种方式是高速。所说的话专从大的远的着眼，好讲高深的理论，把类似哲学的议论，当成立说的根据，与普通人的说法绝不相同，而且随手引征典故以证实所言非假。这并不是表示你的学富五车，不同凡俗，而在表示你有理论，信而有证。

第四种方式是浅近。所说的话专从小处着眼，就家常小事，陈其利弊，指其得失，根据经验，陈述办法，不尚理喻，而在实际。这种话完全合于现实生活，为一般人所乐道。

第五种方式是质直。说话者的态度十分恭敬，精神十分敦厚，既不肆意高谈，也不婉转如簧，言语虽然朴实无华而言必有中，虽然简单而语必扼要，所有问题中的重要意义，都有微言显示，都以约语表达，说话十分老实，朴而不文，直而不曲。

第一种说话方式，是以说话技术见长，完全用外交辞令；第二种说话方式，是以忠实亢直见长，像是忠臣义士的辞令；第三种说话方式，是以学问渊博见长，是饱学之士的辞令；第四种说话方式，是以熟谙家常琐事见长，完全是富于生活经验的辞令；第五种说话方式，是以诚恳温厚见长，完全是忠厚长者的辞令。

如果你希望兼有几种说话方式，那么你得具备相当深的处世经验，但这谈何容易?既要受限于你的个性，又限于你的学问与生活经验，如此多，哪能做到?

天性木讷的人，要学流利的说话，难若登天；天性谨慎的人，要学亢爽的话，也觉得太难；至于天性直爽的人，要学谨慎的话，恐怕会如有鲠在喉般的难受；那些有学问的人，不屑去谈家常小事，也是人之常情了。

丢开了对方的个性不谈，就说话方式而论，第一种说话方式最讨人喜欢，为多数人所乐于接受。第二种说话方式，最是吃亏，往往会使对方恼羞成怒；第三种说话方式，会使对方以为你喜欢空谈，不脱书生本色；至于第四种说话方式，往往使有地位的对方，认为你俗不可耐；而第五种说话方式，却又会使对方以为你是忠诚有余，能力不足。

每个人踏入社会都要与人接触，而接触的方式，当然是说话。说话艺术，与人的一生升沉荣辱大有关系，凡是有心人士，都得把它当作重大课题好好地研究一番。

与人说话，先要明白对方的个性，他喜欢婉转的，就应该说智慧的话；他喜欢亢直的，就应该说激切的话；他喜欢有学问的，那么就说高雅的话；他若是喜欢琐事的，便要说浅近的话；他喜欢诚恳的，那么就应该说直率的话。说话方式能与对方个性相符，自然能一拍即合。

但是只明白对方的个性，还是不够，还得估量一下彼此的交情，交情未到相当的程度，说话方式虽然合乎对方个性，但是说话是否发生了效力，仍是一个疑问。说话方式是对的，但交情资格不对，就容易犯“交浅而言深”的错误。如果你说流利的话，却被对方以为你是华而不实，虚而无用，甚至认为你是别有用心，一旦有此反应，你所说的话便是等于零了。

你要是说了激切的话，对方可能以为你是气焰万丈，大有“肆酒骂座”之意，一定心中不快，认为你借题发挥，句句拂逆，声声刺耳。有了这种反应，你的话又等于零了。

再者，若说高远的话，对方便以为你是大言浮夸，无当事实，不近人情，虽有引证，也不过是卖弄你的渊博知识而已。若是有这些反应，你的话，还是等于零!

然而若说浅近的话，对方却又以为你是鄙陋而庸俗，目光如豆，不足与言大事。一有这种反应，你的话，当然毫无效果。

最后再说质直的话，对方反而以为你是观察不精，分析不细，只知大概，不知内容。有了这些反应，你的话直如东风过耳，怎能得人重视?

其实这些都是对方的心理作用，而心理作用之所以如此，是因为彼此的交往还未达到相当的程度，“不可与言而言，是以言聒之也。”聒耳之言，自然会使人觉得讨厌!

如此可见，最常见的事，最容易做的事，人人都会做的事，偏偏是最不容易运用自如的。与人交谈是人际交往中最直接的方法，你只有认真听，仔细想，反复推敲，才能掌握住适宜于自己的说话技巧。

谈话中避开自己

人们最感兴趣的就是谈论自己的事情，对于那些与自己毫无相关的事情，多数人会觉得索然无味。对你来说是最有趣的事情，常常不仅很难引起别人的共鸣，甚至还会让人觉得可笑。

年轻的母亲会热情地对人说：“我的宝宝会叫‘妈妈’了!”她这时的心情是很激动的，可是，旁人听了会和她一样地高兴吗?谁家的孩子不会叫妈妈呢?你可不要为此而大惊小怪，这是很正常的事情，如果孩子不会叫妈妈才是怪事呢。所以，在你看来是充满了喜悦的事，别人不一定会有同感。

竭力忘记你自己，不要老是谈你个人的事情，你的孩子，你的生活，以及你的其他的事情。人人最喜欢谈论的都是自己最熟知的事情。那么，在交际上你就要明白别人的弱点，而尽量去逗引别人说他自己的事情，这是使对方高兴的最好方法。你以充满了同情和热诚的心去听他叙述，你一定会给对方留下最佳的印象，并且他会热情欢迎你，热情接待你。

在谈论自己的事情时，和人家较真或与人争辩等，都是不明智的表现。但还有一样最不好的，就是在别人面前张扬自己，在一切不利于自己的行为中，再也没有比张扬自己更愚笨了。

例如，你对别人说：“那一次他们的纠纷，如果不是我给他们解决了，不知要弄到怎样，你们要知道，他们对任何人都不放在眼里的，不过当着我面前，就不敢妄动了。”即使这次的纠纷，的确因为你的排解而得到解决，可是如果你只说一句，“当时我恰巧在场，就替他们排解了”的话，不是更使人敬佩?这一件值得称赞的事情被人发觉之后，人们自然会崇敬你，但如果你自己夸张地叙述出来，所得到的效果恰恰相反，人们会认为你在自吹自擂，大家听了你的自我夸张，反而会轻视你。

一句自我夸张的话，是一粒霉臭的种子，它是由你的口里播种在别人的心里，从而滋长出憎恶的芽。

爱自我夸大的人，是找不到好朋友的，因为他自视甚高，鄙视一切，不大理会别人的意见，只会自己吹牛。他一心只想找那些奉承和听从他的朋友。他常自以为是最有本领的人，如果他做生意，他觉得没有人比得上他；如果他是艺术家，他就觉得自己是一代大师；要是他在政治舞台上活动，他会觉得只有他自己是救世主。面子是别人给的，脸是自己丢的。你自己若是具有真实本领，那些赞美的话应该出自别人的口，自吹自擂，其结果是自己丢脸面。

凡是有修养的人，必定不会随便说及自己，更不会夸赞自己，他自己很明白，个人的事业行为在旁人看来是清清楚楚的，没必要自己去说，人们自会清楚。

请你不必自吹自擂，与其自己夸张，不如表示谦逊，也许你以为自己伟大，但别人不一定会同意你的看法。好夸大自己事业的重要性，间接为自己吹擂，纵使你平日备受崇敬，听了这些话别人也会觉得不高兴。世间没有一件足以向人夸耀的事情，自己不吹擂时，别人还会来称颂，自己说了，人家反而瞧不起了。

千万不要故意地与人为难，有的人专门喜欢表示自己与别人意见不同。如果你说这是黑的，他就硬说这是白的，如果下一次你说这是白的，他就反过来说这是黑的。这种处处故意表示自己与别人看法不同的人，和处处随声附和的人，一样都是不老实的，会被人看不起，甚至被人们所憎恶，是不忠实的朋友。

口才是帮助你待人处世的一种方法，口才本身并不是我们的目的，没有人愿意做一个口才很好，而到处不受欢迎的人。不要为了表现你的口才，而到处逞能，惹人憎恨；口才一定要正确灵活地表现，而不是为了自吹自擂、张扬自己。

不要抹杀人家的一切意见，在生活中也要这样做，如果抹杀了人家的一切，对别人的好处一点也不承认，这样，谈话就可能不融洽，要再继续谈下去也有困难。无论你的意见和对方的意见距离有多远，冲突得多么厉害，我们也要表现出一种可以商量的胸怀，并且相信，无论怎样艰难，大家都可以得到比较接近的看法，使双方不致造成僵局。

尽管什么都可以谈，但是，在到处都可以航行的谈话题材的海洋里面，也有一些小小的礁石，要留心地避免它。

对于你所不知道的事情，不要冒充内行。你知道多少，就说多少，没有人要求你成为一个百科全书式的专家。即使是一个最有学问的人，也不可能无所不知。所以，坦白承认你对于某些事情的无知，绝不是一种耻辱，相反的，这会使别人对你说的话，认为有值得参考的价值，没有吹牛，没有浮夸，没有虚伪。

不要向陌生人夸耀自己的私生活，例如你个人的成就，你的富有，或是老向别人说自己的孩子怎么怎么了不起。不要在一般的公共场合把朋友的缺点和失败当作谈话的资料，不要老是重复同样的话题，不要到处诉苦和发牢骚，因为诉苦和发牢骚并不是一种良好的争取同情的手段。做人的基本态度，应该是这样：有着宽容豁达的胸怀，并且愿意使大家相处融洽，尽量不出现僵局。

鼓励别人说话

如果你不同意他人的意见，你或许想阻止他，但最好不要这样，这样做没有什么效果。当他人还有许多意见要发表的时候，他是不会注意你的。所以要忍耐一点，用一颗开放之心听取他人讲话，并诚恳鼓励他完全发表自己的意见。

这一原则在商业中确实有其价值，让我们来看看下面这一例子。

数年前，美国最大的一家汽车工厂正在接洽采购一年中所需要的座垫布。三家有名的厂家已经做好样品，并接受了汽车公司高级职员的检验，然后，汽车公司给各厂发出通知，让各厂的代表做最后一次的竞争。

有一厂家的代表 R 先生来到了汽车公司，他正患着严重的咽喉炎。“当我参加高级职员会议时，”该厂的 R 先生说，“我嗓子哑得厉害，差不多不能发出声音。我被引进办公室，与纺织工程师、采购经理、推销主任及该公司的总经理面洽。我站起身来，想努力说话，但我只能发出尖锐的声音。

“大家都围桌而坐，所以我只好在本上写了几个字：‘诸位，很抱歉，我嗓子哑了，不能说话。’

“‘我替你说吧，’汽车公司总经理说。后来他真替我说话了。他陈列出我带来的样品，并称赞它们的优点，于是引起了在座其他人活跃的讨论。那位经理在讨论中一直替我说话，我在会上只是做出微笑点头及少数手势。

“令人惊喜的是，我得到了那笔合同，订了 45 万米的座垫布，价值 160 万元——这是我得到的最大的订单。

“我知道，要不是我实在无法说话，我很可能会失去那笔合同，因为我对于整个过程的考虑也是错误的。通过这次经历，我真的发现，让他人说话有时是多么有价值。”

有一家电气公司的业务员范勃也深有同感，下面让我们来看他的例子。

有一次，范勃先生正在宾夕法尼亚做一次农业考察。

“为什么这些人不用电?”他经过一家整洁的农家时向该区代表问道。

“他们是守财奴，你不可能让他们买下任何东西。”区代表厌烦地回答说，“并且他们对公司不感兴趣。我已经试过多次，真是没有希望了。”

也许是没有希望，但范勃无论如何要试一试，他走过去叩一农家的门。门只开了一小缝，老罗根保夫人探出头来。

“她一看见公司代表，”范勃先生讲述说，“就当着我们的面把门一摔。我再叩门，她又把门开了一点，告诉我们她对我们及公司的看法。

“她将门再开得大些，探出头来怀疑地望着我们。

“‘我曾留意你的一群很好的都敏尼克鸡，’我说，‘而我想买一打新鲜鸡蛋。’

“门又打开一点。‘你怎么知道我的鸡是都敏尼克鸡?’她的好奇心似乎被激发起来。

“‘我自己也养鸡，’我回答说，‘而从未见过比这更好的一群都敏尼克鸡。’

“‘那你为什么不用你自己的鸡蛋?’她还有些怀疑。

“‘因为我的来格亨鸡生白蛋。你是会烹调的，自然知道做蛋糕时，白蛋不能同赭蛋相比。为此，我的夫人以她所做的蛋糕自豪。’

“这时，罗根保夫人放着胆走了出来，来到院中，态度也温和多了。我环顾四周，发现农场中间有一个很好的牛奶棚。

“‘罗根保夫人，实际上，’我接着说：‘我可以打赌，你用你的鸡赚钱，比你丈夫用牛奶棚赚的钱还要多。’

“嘿!她高兴极了!当然她赚得多!她听我如此说更加高兴，但可惜她不能使她顽固的丈夫承认这一点。

“她请我们参观她的鸡舍，在我们参观的时候，我留意她所造的各种小设备，我介绍了几种食料及几种温度，并在几件事上征求她的意见。片刻间我们就很高兴地交换了经验。

“过了一会儿，她说她几位邻居在他们的鸡舍里装置电光，据他们说效果很好。她征求我的意见，她是否应该采取这种办法……

“两星期以后，罗根保夫人的都敏尼克鸡也见到了灯光，它们在电光的助长之下叫唤着，跳跃着。我得到了我的订单，她也能多得鸡蛋。双方满意，人人获利。

“但……如果我不先将她诱入‘圈套’，我是永远不能把电器卖给这位守财奴式的荷兰妇女的。”

事实上，即使是我们的朋友，也宁愿对我们谈论他们自己的成就而不愿听我们吹嘘自己的成就。法国哲学家罗西法考说：“如果你要树敌人，就胜过你的朋友；但如果你要得到朋友，那就让你的朋友胜过你。”

为什么会如此?因为当我们的朋友胜过我们时，他们获得了一种自豪感；但当我们胜过他们时，他们会产生一种自卑感，并引起猜忌与嫉妒。

德国人有一句俗话：“最纯粹的快乐，是我们从别人的困境中所得到的快乐。”是的，你的有些朋友，恐怕从你的困境中比从你的胜利中得到的满意更多。所以不要时时向他人夸大自己的成就，我们要谦逊，这样永远能使人喜欢。

我们应当谦逊，因为你我都没有什么了不得的。你我都要逝去，过百年之后完全被人遗忘。生命过于短促，不要总是谈论我们小小的成就，使人厌烦；反之，我们要鼓励他人说话。

所以，如果你要使人信服你，就应该记住让对方多说话。

小节之处要检点

有的人认为“不拘小节”是一种潇洒，一种成就大事的风格。实际上，我们于小节处更应检点。紧要的关头，大家都会以最佳状态小心应战，而日常琐碎细节，则是一个人的天性、本质、修养的自觉流露，这些地方往往将人的言谈举止反映得更客观更全面。

今天，有的人很少注意检点小节，他们将轻浮视为洒脱，将放荡不羁视为追求个性。这种认识上的错误，使他在人生旅途上、与人相处时处处碰壁。有的人在工作单位上班、下班，与人见面从来不与人打招呼，对面来人了赶紧将头扭向一旁。他获得了一点成绩，更加我行我素旁若无人，当他失败时，没有得到别人一点的安慰和帮助，大家的评语竟是“活该”“应有此报”，这样的结局多令人心寒啊。如果他平时能放下自己的那副趾高气扬、不可一世的派头，与周围的人多沟通点，又怎么会落得如此狼狈的下场呢?

不要小瞧了和别人沟通这一细节。虽然与人沟通感情的最初阶段只是打招呼，但不要忘记，在人的内心里有思想和感情两个方面。心与心之间的轴要想系上轮带，最初的方法就是

打招呼，由陌生到认识再熟悉，然后才易于沟通、交流思想。如果连最简单的如“您好”“再见”等等日常的招呼也不会的人，怎么能称得上是一个成功的社会人士呢?人生活在社会上，还得受社会环境的制约和诱导，不可能不与周围的人接触，你不拘小节，难道你周围一般交往的人也不拘小节吗?

在交往时，言行举止往往与人的内心世界联系在一起，因此对于个人的言行举止，也必须注意。因为这些言行可能会使对方产生对你的好恶，从而在一定程度上影响交往的成败。尤其应该注意的是，尽量不要招致对方的不愉快，这种损人利己的事情，一定要严加禁止，即所谓“严于律己，宽以待人”。我们总要时时反省、检视自己的举止言行，虽然只是一些小节，平时稍加注意才会让对方对你有好感。

有的人交谈过久就习惯使用口头禅，甚至时常讲“不可以”“不行”这一类否定词语，这种人给人的印象多半是不好。此外还有一种人服装不整、不注意卫生，给人不洁之感，或常做些不雅的动作，以及态度冷漠、公私不分等等，都必须好好注意，加以改善。“入乡随俗”，是一句大家都很熟悉的谚语，每个人的举止言行都是环境的产物，但人是能动可变的。要改造环境，首先必须适应环境。这点任何人都需要注意。

与人交往时，只要你静静地观察别人，你会发现，下面讲到的几点，就是交际中大部分人公认的恶劣态度。不知你自己是否注意到了这些细节?

就表情而言，应注意的态度，主要有：

（1）自鸣得意的态度，傲慢的态度，不屑的态度——这会伤害对方的自尊心。

（2）不稳定的态度——说一些没有自信心的话，而使听的人无法信任你。

（3）卑屈的态度——被视为傻瓜、无能，会让人低估你的实际能力以至被人从骨子里看不起，过度热衷于取悦于别人，很难给人好印象。

（4）冷淡的态度，倔强的态度——使人感觉不亲切，缺乏投入感，态度过于严肃，以使男性敬而远之的女性为多。

（5）不识时务的态度——如在酒席上谈论严肃的话题，如诉说悲哀的事情时，脸上无任何表情，或只知谈论个人兴趣，从不理会别人的感觉和反应。

（6）随便的态度——给人马马虎虎、消极的感觉，反应过激，语气浮夸粗俗，满口俚语粗话。

以上所举的态度，应该随时注意，应避免这些不良态度在与人交往中表现出来。

就动作而言，应注意的姿势或动作，主要有：

坐要有坐相，不要随便左右晃动，如果是女士的话两腿要并拢；站立时膝盖要伸直，腰板要直，不要抖腿，不要撅臀部；不要抓头搔耳，两手应自然垂放在两侧，或是轻放在前面；不要玩弄或吮吸手指，尽量不要跷脚；表情温和，有亲切的眼神和饱满的精神。

有的人说话时喜欢将手插在口袋里，有时还坐在桌子上，这不是好的习惯，这是一种过于散漫、过于随便的讲话方式。在交谈时，将手插在口袋里，不仅很难令对方接受，而且容易让人产生不良的印象，尤其是在多数听众面前，这种姿态会使周围的人觉得这位发言者只沉迷于自己的世界之中，而将他人看作较自己低下，且表现欲望非常强，使人感觉到别人不可超越他。不管你有没有这种傲慢的想法，但这种姿势，很容易让人误以为你就是这样一种人。

上面说到的，都是人际交往中需要注意的小节，但我们并不是提倡处处都谨小慎微，缩手缩脚，婆婆妈妈。如果有人要钻牛角尖，要钻死胡同，对付这种人最有效的方法便是保持沉默了。

不要口是心非

今天，人们有一种普遍的心理：不信任。造成这种心理的原因之一大概是生活中“口是心非”的人太多了。口是心非，毫无疑问，就是表面上说得天花乱坠，而内心却全非如此；

表面上对你百依百顺，而实际上却是我行我素；嘴里说着对你的赞誉之词，而内心却在诅咒你不得好死……试想一下，如果长期生活在这些人当中，吃过几次亏之后，不论是谁都会增强戒备之心，对别人的话加上几个问号。但是话又说回来，如果每个人都变成了这样，都像戴着一幅面具那样(而且是慈善面具)，那生活还有什么意思呢?人与人之间的真诚、友爱到哪里去找呢?所以说，我们每一个人，特别是年轻人，要努力去扭转这个局面，要学会真诚，切不可做个口是心非的人。

口是心非，对别人不真诚，会使你失去许多宝贵的东西。就像上面说的，你对别人人前一套，人后一套。反过来，别人对你也会如此，仔细想一想，这样的生活你还会觉得有意思吗?每天都要去琢磨别人讲的每一句话，哪句话是真的，哪句话是假的，时间就会在你的眼前无声无息地流逝掉。生活中其他的事你就会无暇顾及。

口是心非的人最善于勾心斗角。因为他每天都在考虑如何表面应付别人，行动上又如何去算计别人。与这种人为伍是非常危险的。因为你不知道他心里到底是怎么个想法。在文学史上,《伪君子》中的达丢夫是口是心非的最典型的代表，他已成为“伪善、故作虔诚的奸徒”的代名词。他表面上是上帝的使者，虔诚的教徒，而实际上则是个色鬼，是个贪财者；他表面上对奥尔贡一家恭维，而实际上则用最卑鄙的手段去谋害这一家人。可以说他是个表面上好话说尽，实际上则是坏事做绝的最无耻、最卑鄙的小人。但是他最终的结局呢?他的这一套无耻的手段终于被人识破了，西洋镜最终被人揭穿，达丢夫成了万人唾弃的小人。他整天苦心于算计别人，最终倒把自己推进了万丈深渊。

口是心非与虚伪可以说是等同语。因为口是心非的人为了掩饰自己内心的想法，必然要用谎言去应付别人。谎言说多了，被别人识破了，他也就成为了一个虚伪的人。我想，只要有点自尊心的人是不愿被别人称为“伪”人的。一旦在别人的心目中是个虚伪的人，那你的生活将是很痛苦的，到处是不信任的眼光，到处是不信任的口吻，转过身来人们对你应付一下，转过身去你将成为众矢之的，那滋味真是难受极了。

作伪或说谎，即使可能在某些场合发挥作用，但总之，其罪恶是远远超过其益处的。因为经常作伪者绝不是高尚的人而是邪恶的人。当然，一个人不可能一下子就变坏。一个人起初也许只是为了掩饰事情的某一点而作一点伪事，但后来他就不得不做更多的伪事，说更多的谎话，以便于掩饰与那一点相关联的一切。总结起来，做伪事说谎话，口是心非大概出于以下几种目的：其一是为了迷惑对手，使对方对自己不加防备，以便达到自己的目的；其二是为了给自己留一条退路，这也是为了保全自己，以便再战；其三，则是以谎言为诱饵，探悉对手的意图，这种人是最危险的。

西班牙人有一句俗语：说一个假的意向，以便了解一个真情。也许这些目的有的可能不能算作太恶。但作为口是心非者，其说谎或作伪的害处却是很大的。首先，说谎者永远是虚弱的，因为他不得不随时提防被揭露，就像一只伪装成人的猴子一样，他要时刻防备被人抓住尾巴；其次，口是心非者最容易失去合作者，因为他对别人不信任、不真诚，别人也就以其人之道还治其人之身；再次，也就是最重要的一点是口是心非者终将失去人格——毁掉他人对他的信任。我想，世界上恐怕没有比失去人格更可悲、可痛的事了。

因此说，做人就要做个真诚的人，要言行一致。“口言之，身必行之。”墨子这句话是很对的。林肯讲过：“你能在所有的时候欺骗某些人，也能在某些时候欺骗所有的人，但你不能在所有的时候欺骗所有的人。”是的，在工于心计、算计别人中度过一生，是不可能的，即使可能也是很累、很痛苦的。坦诚的做人，用一颗真诚的心去对待别人，千万不要做一个口是心非的小人。

听人讲话有技巧

倾听之所以备受人们重视，不仅是因为倾听有助于对事物的了解，以及对说话内容的把握，同时，也是在与对方个性契合，心灵沟通。倾听别人说话表示敞开自己的心扉，坦诚地

接受对方，宽容对方，因而导致彼此心灵融通。

那么，怎样才能正确地倾听对方的谈话呢?应注意做到以下几点：

1．主动积极

即对对方的感觉和意见表示出极大的兴趣，并且积极努力去听，去了解对方。如果有不明白的问题，就及时地问清楚。

2．要让对方把话说完，不要打断对方

有时，谈话并不是一下子就能抓住实质的，应该让对方有时间不慌不忙地把话说完，即使对方为了理清思路，作短暂的停顿，也不要打断他的话，影响他的思路。

3．要去体察对方的感觉

一个人感觉到的往往比他的思想更能引导他的行为，愈不注意人感觉的真实面，就愈不会彼此沟通。体察感觉，意思是指将对方的话背后的情意复述出来，表示接受及了解他的感觉，这样会产生很好的效果。

4．不要匆忙做结论

一个善于倾听的人，应该努力弄懂对方的谈话内容，完全把握对方的意思，然后再做结论。

5．要关怀、了解和接受对方

要鼓励他或帮助他寻求解决问题的途径，这种态度若是真诚的，不带虚假的，定能奏效。

6．要全神贯注地聆听，不要做无关的动作

对方谈话时，如果你东张西望，或低头只顾做自己的事情，或面露不耐烦的表情，这些都是不礼貌的，都会使对方对你产生反感。

7．不必介意对方谈话时的语言和动作特点

有些人谈话时常常带口头语或做一些习惯动作。对此，你不必介意，更不要分散自己的注意力，应将注意力放在对方谈话的内容上。

8．要注意反馈

聆听对方的谈话要注意信息反馈，及时验证自己是否已经了解对方的意思。你可以简要地复述一下对方的谈话内容，并请他纠正。这样将有助于你对对方谈话内容的准确理解。

9．交谈时，反应要冷静

一个善于聆听的人，总能控制自己的感情。过于激动，无论对讲或听的人来说，都会影响表达或听取的效果。

10．要注意语言以外的表达手段

一个人的表达内容，并不一定都在他的话语中，因此在聆听对方谈话时，还要注意对方的声调、情调、态度以及手势、动作等，以便充分了解对方的本意。

11．要抓住主要意思，不被个别枝节所吸引

善于聆听的人，总是注意分析哪些内容是主要的，哪些是次要的，以便抓住问题的实质，避免造成误解。

12．要使思考的速度与谈话相适应

思考的速度通常要比讲话的速度快若干倍，因此在聆听对方谈话时，大脑要抓紧工作，勤于思考分析。如果对方在谈话时，你心不在焉，不动脑筋，对方谈话的内容又记不住，不得不让对方重复谈话内容，这样就很耽误时间，影响工作效率。

13．不要总想占主导地位

不要表现自己，好像无所不知，只有自己才能给对方以启发。自以为是的人，往往最不会聆听对方的谈话。

14．转移话题

不要因为你不喜欢某人的说话方式就认为他令人讨厌，不是看他们怎样说，而是要听讲话者在说什么，如果谈话者的话题使你厌烦，你可以问一个相关的问题，把话题转移到你感

兴趣的话题上来。

15．耐心地倾听

在听对方谈话时，不要因为对方的叙述平淡而漫不经心，也不要在别人结结巴巴讲不清时，流露烦躁和责怪的神情，更不应在别人讲不同意见时，听不下去而反驳或争吵。

16．避免出现沉默

在谈话中，听者要有响应地听，不要出现沉默现象，可以采用提问、赞同、简短评论、复述对方的话、表示同意等方法。比如，“你的看法呢?”“再详细谈谈好吗?”“我很理解”“想像得出”“好像你不满意他的做法”等。

听别人说话，并不是默默地听，而应积极地“点头”，以专心的态度、眼神、表情、体态等作出积极的反应。表示全神贯注的聆听。尤其重要的是要能适当地与说话者相呼应，使双方的交谈奏出和谐的乐曲。

17．恭听的神态

神态是人的内心世界的外在显露。我们在听对方谈话的时候，不仅要有良好的听辨能力，而且，还要表现出洗耳恭听的神态。表示尊重对方，从而增强说话者的信心，达到有利于交谈的目的，提高交谈效果。

18．表示赞赏

做一个友善、同情而有耐心的倾听者，对于别人的谈话，真诚地表示赞赏，提出别人感兴趣的问题，鼓励他们谈论自己及其所获得的成就。

通过以上的介绍，便可说明，善于听人说话是一种艺术，如果听者态度诚恳，则说话的人思维与心情都将随之高涨、顺畅，因而谈笑风生、妙语连珠，提出许多新颖的构思、发表许多独特的见解，使谈话的气氛融洽而愉快。相反，如果听者表现出不耐烦，甚至中途打断对方的谈话，并加以反驳，那么交谈就无法进行下去，我们应避免这样的情况发生。

专心地倾听是我们能向别人表达敬意的方式之一，当你周围的人意识到你能耐心倾听他们的意见时，他们自然会跟你亲近，对你表示好感，这样，你就可以与许多人进行思想和感情上的交流，从而建立广泛的人际关系。

做 事 篇

天底下的好事不会让一人占全。成功者与失败者的根本区别，就在于对自身的优势和局限有没有清醒的认识，有没有办事的章法，有没有健康的心态……

第五章　办事效率

办事讲究条理

“办事条理化”被美国哈佛经典教材《管理之门》列为管理人必须做到的一项基本工作。难怪美国通用公司总裁韦尔奇将“做事没有条理”列为许多公司缺乏效益的一大重要原因。

工作没有条理，同时又想把蛋糕做大的人，总会感到手下的人手不够。他们认为，只要人多，事情就可以办好了。其实，你所缺少的不是更多的人，而是使工作更有条理、更有效率的规划。由于你办事不得当、工作没有计划、缺乏条理，因而浪费了大量员工的精力和体力，最后还是无所成就。

没有条理、做事没有秩序的人，无论做哪一项事业都没有功效可言。而有条理、有秩序的人即使才能平庸，他的事业也往往有相当的成就。

大自然中，未成熟的柿子都具有涩味。除去柿子涩味的方式有许多种，但是，无论你采用哪一种方式，都需要花一段时间来熬熟。

任何一件事，从计划到实现的阶段，总有一段所谓时机的存在，也就是需要一些时间让它自然成熟的意思。无论计划是如何的正确无误，总要不慌不忙、沉着地等待更合适的机会到来。

假如过于急躁而不甘等待的话，经常会遭到破坏性的阻碍。因此，无论如何，我们都要有耐心，压抑那股焦急不安的情绪，才不愧是真正的智者。假若连最起码的等待都做不到的话，那么是不会成功的。

一位企业家曾和我谈起过他遇到的两种人。

有个性急的人，不管你在什么时候遇见他，他都表现得风风火火的样子。如果要同他谈话，他只能拿出数秒钟的时间，时间长一点，他会伸手把表看了再看，暗示着他的时间很紧张。他公司的业务做得虽然很大，但是开销更大。究其原因，主要是他在工作安排上七颠八倒，毫无秩序。他做起事来，也常为杂乱的东西所阻碍。结果，他的事务是一团糟，他的办公桌简直就是一个垃圾堆。他经常很忙碌，从来没有时间来整理自己的东西，即便有时间，他也不知道怎样去整理、安放。

另外有一个人，与上述那个人恰恰相反。他从来不显出忙碌的样子，做事非常镇静，总是很平静祥和。别人不论有什么难事和他商谈，他总是彬彬有礼。在他的公司里，所有员工都寂静无声地埋头苦干，各样东西也放置得有条不紊，各种事务也安排得恰到好处。他每晚都要整理自己的办公桌，对于重要的信件立即就回复，并且把信件整理得井井有条。所以，尽管他经营的规模更大过前述商人，但别人从外表上总看不出他有一丝一毫的慌乱。他做起事来样样办理得清清楚楚，他那富有条理、讲求秩序的作风，影响到他的全公司。于是，他的每一个员工，做起事来也都极有秩序，一片生机盎然之象。

你工作有秩序，处理事务有条有理，在办公室里绝不会浪费时间，也不会扰乱自己的神志，办事效率也极高。从这个角度来看，你的时间也一定很充足，你的事业也必能依照预定的计划去进行。

厨师用锅煎鱼，如不时地翻动鱼身，会使鱼变得烂碎，看起来就不觉得好吃。相反的，如果仅煎一面，不加翻动，将会粘住锅底或者烧焦。最好的办法是在适当的时候，摇动锅子，或用铲子轻轻翻动，待鱼全部煎熟，再起锅。

不仅是烹调需要秘诀，做一切事都得如此。当准备工作完成，进行实际工作时，只需做适度的更正，其余的应该让它有条不紊、顺其自然地发展下去。

人的能力有限，无法超越某些限度，如果能对准备工作尽量做到慎重研究的地步，至少可以使能力得到更大地发挥。

今天的世界是思想家、策划家的世界。唯有那些办事有秩序、有条理的人，才会成功。而那种头脑昏乱，做事没有秩序、没有条理的人，成功永远都和他擦肩而过。

防止浪费时间

工作绝大部分是在办公室内度过的，如果能把办公室布置成一个高效率的场所，使它极大地满足工作的高效化的需求，那么时间将会大大地被节省下来。

但是，办公室常常变成了堆放各种文件和不常用参考资料及废旧报纸的地方，而不是老板希望借以提高工作效率的场所。

鉴于此，越来越多的老板已经开始注意整理自己的办公室，这也反映了他们井井有条，随时不忘争取时间的观念。

作为办公室主要部分的办公桌，如果有选择余地的话，最好选择一张适合个人工作需要的办公桌。考虑抽屉的数量是否足够，以尽量减少桌面的凌乱；是否备有特殊指南的个人档案夹。

能为办公室带来更佳便利的工作条件的几种办法。

1．保持办公室有条不紊

在家具安排上，不管你是否意识到，事实上你把自己的家居安排得井井有条：床放在卧室内，炉子在厨房内，电视机则一定会放在你最喜欢舒展身体、放松自己的地方。

而对于办公室来说，许多人常常不知不觉地将其布置成实际上会妨碍工作效率的布局。如档案找不到或者是放错了地方；各种文件或资料堆积如山；桌上一片凌乱。这主要是不懂得如何像布置自己的家具一样布置办公室。

作为一个最有效率的办公室，应当划分三个不同领域的空间，分别是：

（1）工作区，即每天执行工作的区域。

（2）贮藏区，即存放所需资料或文件的区域。

（3）接待访客区，即接见来访客人并交谈的区域。

一个最有效率的办公室，应当是三个区域划分最明确的办公室。

保持办公室有条不紊，应注意以下三个方面：

(1)安排好工作场所的结构。假如工作场所的结构不符合每日工作的要求，那么就改变空间设置，这样每天都可以省下几百步路。多走路就等于是浪费时间和精力，因此需要重新安排重要的设备、储存室、办公桌和电话的位置，以节省大量的时间。

当然，你可以找专做办公室和工作场所设计的顾问提供专业建议，借助专家，帮你研究工作路线，重新安排空间与设备，改善工作效率。

(2)买办公用具不要怕花钱。买下任何提高工作效率的用具，别心疼所花的一点钱。试算一下，如果每天能省下一两分钟，每年就可节省好几个小时。而高效率的时间又是无法用金钱能衡量的。

纽约市 CHS 规划设计公司的总裁安尼塔·科里发现公司的会客室、会议室及主管的办公室都过于铺张，而产品的生产和服务人员工作的场所却很简陋。科里说：“重点搞错了!许多年薪 40000 美元的人总以为买一辆价值 20000 美元，可以保用 4 年的车子不算是奢侈。车里配备依人体力学设计的椅子，不但可以调整椅子的高度和椅子背的角度，还可以调整椅子与刹车板、方向盘之间的距离。但是他们一天在车子里的时间只有 2 小时～3 个小时。然而坐上 8 个小时的办公室椅子却很少超过 300 美元，而且完全不能依个人体型进行调整，但只要多付 300 美元，就可以拥有可调节的椅子了。这样做都不是会花钱的人，因为把钱没有花在提高工作效率上，而是花在了排场上了。”

(3)不要把办公桌当成储藏室。一些非常成功的人士总是注意保持桌面的干净。因为保持干净，准备随时工作的感觉很好，桌面是主要的工作区域，应该只放置那些每天要用的东西，杂乱的桌子并不代表有创造力，只会显示其主人没有组织能力。

一位美国著名时间管理专家雷格·维特尔曾说：“桌子上的每一张纸就代表还没有做的决定。”追求工作效率的人应当尽量保持桌子上只放一样东西。除非所有的资料是为了协助做决定的，否则不要把纸张堆积在桌子上。

桌子上杂乱的东西会给你造成或多或少的压力。让你分心的东西越少，你全心全意处理手边工作的效率也就越高。

2．办公桌的布置

一些公司的经理，喜欢把他们自己的办公桌摆在面向外的地方，这样一来，他们可以纵观全场。

这种摆放的好处还有就是他们可以在接待访客时，仍能轻松地掌握全场；但是，也同样有缺点存在，那就是当每位公司的其他成员在办公室走动时，都会被分散注意力。

假如你是一位经理级人物，从时间管理的角度看最好是将自己办公桌的桌角对准其他公司成员的桌沿。这样，同事们就不会常常走过你的前面，以致挡住你的视线。

另外，这种摆放办公桌的角度和方式，还可以留下更大的空间，供你和同事们摆放其他的办公用具。

办公桌的摆放，最好不要面对窗户、走道，或者人来人往的走廊，这样可以避免许多不

必要的事情。你没有必要费时间去同来来往往的人打招呼。

如果你是一位部门经理，在安排办公室的个人办公桌的位置时，还必须要考虑到办公桌和人员的配置问题。

在每个办公室内，总会存在一些喜欢讲废话的人，这些人如果都凑在一起，那就很可怕，将会带来巨大的时间浪费。因此在你做好安排之前，必须要先了解各位同事的性格，尽量将爱说闲话的人分开，使他们无法找到“知音”，废话自然也就无法制造出来了。

另外，现在有一种时尚，那就是越来越多的企业经理们，喜欢随意增加自己办公桌的面积和数量，追求桌面越大越气派。然而这些大面积的办公桌也不过是为提供更多的地方来摊开文件罢了。其实，在办公桌上堆积文件是极不合适的，需要存放的书籍和文件都可以放在书架上。因而过大的面积的办公桌是毫无必要的。这样也能为你清理桌面，整理文件时省下更多的时间。在你需要交接工作的时候，也不必费大功夫，就能将所有的资料和文件理清楚。

3．整理办公桌

一张杂乱无章的办公桌必然会产生以下后果：

（1）无法控制工作。

（2）感到分心、疲劳，以及紧张。

（3）工作效率降低。

（4）使同事或其他目睹过办公桌面状况的人，对你留下不好的印象。

（5）不断地将重要的文件、通信纪录，以及计划等等放错地方。

（6）浪费时间。

美国著名的时间管理专家柯维，被称为“效率专家”。他提倡保持办公桌干净整齐。他认为只有手头上现在必须做的工作或计划才有资格放在桌面上，其他的一些东西都应当被清理掉。其中包括还没有归格的文件、书籍、个人资料、文具，以及其他可以清理掉或放到别处的东西。

一个桌面不整齐的人，也时常被人们看成是没有组织能力的人。因为对于自己的办公桌都管理不好，那么对于一个部门、一个企业又如何能够管理得井井有条呢?

为了能保持桌面的整齐，提高工作效率。专家们提出以下建议：

(1)便利原则。首先问自己两个问题：每天、每周、每月、每年都用到些什么东西?什么东西从来不用?这些问题的答案能帮助你知道各种需要的东西如何摆放。

一般来说，每天要用的文件应该放在最近的地方，伸手可及，例如抽屉里。

每月或每年要用的文件则不应该放在办公桌上，而放在档案柜或储存箱中。

办公桌的档案夹中不能放些从来不看、没有保存价值的信件，如果实在用不着，就把它处理掉。

(2)准备一个“建档中”的档案。当你把文件放入档案中时，会碰到一些无法决定放在哪一个档案中的文件。那么建立一个“建档中”档案，贮存这些文件，以便于你能迅速地将文件找出来。

(3)准备一个“待办”档案。如果你手头所需的文件较多，看完之后又放回档案中，不利于工作的话，也不要将所有的文件堆积在桌面上，而是可以把它们放在最靠近你的地方，例如抽屉里，并将这些文件归入“待办”档案夹中，以表明现在正要用的文件，用完后，就可以放入档案中。

(4)定期整理档案。一段时间过后，你的档案夹里可能会塞满了东西，那么就花一两个小时整理一下，这样会大大地提高你下一段时间的工作效率。

在整理中将原来认为重要而现在已无用处的东西丢掉，你会有一种解脱的感觉。而且看到整理过后的档案、册目异常清楚，也一定会让你对办公室产生一种新的感觉。

清理办公桌可以由以下几个步骤进行：

①专门挪出时间，处理眼前的问题；②清理桌面；③如果杂物的确很少的话，可以分阶

段清理。比如先清理桌面，再清理每个抽屉；④清理掉不要的东西；⑤把不是很重要的东西集中到办公室的角落里；⑥把零散的文件分类收集在档案夹里。

在整理文件和办公室物品时，注意对它们加以仔细分析，看是否有保存的必要。如果不必要的话，应立即清除。如果无法确定是不是应该丢弃的话，可以集中收集到不常动用的地方，然后做一个记录，每隔一段时间加以处理。

4．垃圾桶的妙用

垃圾桶在办公室中，主要是装废纸。及时清除办公室中的废纸，会使办公室显得清洁整齐。在选择垃圾桶时，可以选择一些足够大的装载方便的垃圾桶，使你在扔废纸时会有毫不犹豫的感受。

垃圾桶摆放的位置也应当是在你办公时，比较随手就能扔弃废纸的地方，例如桌子旁边。有些人喜欢把垃圾桶放在门的背后，认为这样比较雅观。可是这样做的话，就会给你扔废纸带来麻烦，在你想扔掉某些拿不定主意是扔还是不扔的东西的时候，你可能会因为怕麻烦，把这些东西暂时搁置下来，造成大量的文件堆积，从而影响办公室的整体形象。

5．办公室的省时技巧

办公室的主要部位——办公桌应当是清洁有序的。但是在绝大多数的企业经理人士中，都犯有办公桌堆积文件的毛病。

“通用电话”前总裁拉夫·柯迪纳曾经举出桌面上不宜摆放大量文件的理由，他说：“当我在接待一位已经约好的访客时，我希望对方专心注意我的谈话内容，不要分心。这是我要求必须随时保持桌面清爽的另一个理由。”

美国著名的时间管理专家艾力克·麦肯锡一直强调办公桌的整理。他把那些在办公桌上堆积文件的企业经理们称作是“办公桌堆积症候群”。他们以为只有这样做才会使自己不会忘记要做的工作。而事实上，这样只会使事情变得更糟，麦肯锡提出了解决这一问题的三项工作法则：

（1）将桌面及桌子内部一切现在不需要用的东西都清除出办公桌。

（2）将有用的文件、资料、信函等按不同的类别，放入档案夹中，存入书架或书柜中，没有用的部分就要坚决扔掉。

（3）对于刊物的整理，可分为必读和可读两种，分别存放，把那些有一定可读性但参考价值不大的刊物，尽量丢弃。

对于整个办公室的设计，除了办公桌以外都要讲究时效性。文件办公用具摆放有序，可以随时找到所需要的东西。

来自美国的畅销书《时间的力量》一书的作者查理·霍伯斯，也是一位时间管理专家，霍伯斯提出了三项技巧来整理办公室：

①专门挪出一点时间用来清理办公桌、办公用具，以及其他的随属物。为了能够使整个办公室的东西摆放有序，必须隔一段时间进行一次办公室的整理，使各种物品归入原有的位置。例如将纸夹、钉书器、剪刀放入常用的地方。②整理文件时，可以将文件分为三个等级，A 级、B 级和 C 级。A 级文件必须立刻进行处理；B 级文件可以稍微缓和一些，慢慢处理；C 级文件留待有空的时候再拿出来看。③整理办公室时，不要将办公室整理成一个严紧而空洞的房间，毫无情趣，枯燥无味，除了文件和办公用具之外，别无其他。在这样的环境中，你的工作效率也不会太高。摆上一盆热带盆景或者挂上一幅油画，会使整个房间有一丝生机和活力，让人更容易感受到自己与人文精神的结合。

当然，除此之外，你还可以拥有一张可以令人感到舒适的沙发，以及一只足够大的垃圾桶等，沙发可以供来访的客人或前来与你交谈的同事们使用。而一只大的垃圾桶可以省去打扫废纸，减少时间的浪费。

6．没有办公桌的办公室

办公桌是办公室的核心，这是一般人的思维定势。然而办公室中也可以不要办公桌，摆

脱办公桌的束缚。一些企业主管曾抱怨说：“走进办公室，便只能伏在办公桌旁边，一整天的工作促使我不能离开办公桌，我真的有些讨厌办公桌了。”

在新时代的办公室中，办公桌不是非要不可的。在美国有越来越多的企业主管们就放弃了他们的个人办公桌。他们的理由是：“如果没有地方可供存收文件，你就会更快速地完成工作。”

著名的企业管理者罗伦斯·艾普提出了“无办公桌办公室”的概念。他说：“我自己并不保留任何档案或文件，我的助理负责把必须注意的工作事项转交给我。如果是接到新的工作，我会立即处理；如果是实在无法立刻处理的事，我会记下工作重点，并将这些工作重点交代给其他工作人员，让他们就这些工作重点进行讨论或收集资料。在他们得出结论或收集到足够资料后，我再进行衡量，并做出结论。无论如何，我是不愿受到办公桌上各种文件的纠缠的。”

人们只是停留在办公必须得在办公桌前才能进行的观念上。事实上，当没有办公桌时，会带来很多意想不到的好处：

(1)提高工作效率。没有办公桌，没有堆积文件的地方，也就没有了将工作往后拖的余地。一有工作，就必须马上去处理。

哥伦比亚广播公司的路易斯·都斯曼说道：“如果公司加盖新的办公室，我总是会自问：‘我需要办公桌的理由是什么?答案是没有理由。’”

对于一些工作来说，并不是只有在办公桌上才能完成的，例如邮件的签名、开讨论会、打电话等。如果仅是这样性质的工作，就没有必要用办公桌。可以改为一张咖啡桌或茶几，在咖啡桌或茶几前就可以将这些工作处理完，而这样一来，可以留下更多的时间去观察、思考和下达指令。

(2)活跃办公室气氛。许多企业主管使用办公桌的一个潜在因素在于，可以借此突显个人的地位。坐在办公桌前的人总认为自己要比办公桌那一边的地位要高，更有权威，这种地位的差异就是通过这张办公桌来区分。

在传统的办公室中，这种局面只能使交谈的双方无法放松。然而在没有办公桌的情况下，一切都不一样了。办公室的气氛就立刻活跃起来，交谈时会很轻松。

在办公室的设计中，也可以采取比较有个性化的装饰，比如浅色调的墙面、一张舒适的沙发、一个别具特色的写字板等等，将弥漫在办公室中的那种浓浓的商业气息舒缓、冲淡。在这种场合中，会减轻办公的压力。前来交谈的来客也会受到情绪的感染，使整个谈话轻松自然。

(3)转移工作重心。没有办公桌的办公室，使企业主管人员摆脱了埋头于文件堆的办公模式，从而有了更多的时间了解实际的工作情况。如通过四处走动、深入观察，可以及时了解各种实际情况；还可以加强与同事之间的联系，与同事交谈讨论的效率增加，也加快了会谈的速度。

各种文件的处理，如信件、备忘录、各种报表都可以让秘书保存。每天将需要用的信件、备忘录和报表由秘书送过来，做完决定，处理完事务之后，再送给秘书保存。

如此一来，将企业主管的办公重心由传统的处理文件型变成了实际操作型。改变了办公只能在办公桌前进行的办公模式，这也不仅是形式上的变化，事实上是办公高效率化的需要。每位企业主管的决定和任务的下达，都必须要与实际工作紧密结合，与同事们反复讨论。而不是坐在办公室内，凭借一堆文件，便做出空洞的决定，或下达无法实施的任务。

7．TIME 法处理信件

处理信件，是办公室中的主要工作之一。联系业务、沟通信息、顾客反馈等，都需要通过信件。在处理信件时，最好是一次性读完当天所有信件，并且回复所有必要回复的信件。

从时间管理的角度来看，在处理每封信件时，根据不同的信件，应当做如下处理。

（1）T(Throw away)：对于没有任何保留意义、不重要的信，可以当机立断地扔弃。

（2）I(Important)：一些意义重大的信件，以及需要回复的信件，可以在备忘录中列出来，并将要回复的内容大致理出来，以免再重复看信的内容。

（3）M(Make)：在看信件的同时，产生了一些想法，可以在信件旁边做一些注释，以便以后再看信件时，能迅速抓住重点，切中主题。

（4）E(Effective)：在处理信件时，讲求高效率，尽量采用省时的方法回复信件，比如用电话或传真机来回复。

在完成信件回复之后，要决定是否有保留原信件的必要。注意问自己：“留下可能会用上吗?”而不要对自己说：“没准哪儿能用得上!”这样的话，因为一些可用可不用的信件将会塞满你的档案夹，影响你的效率。

提防“时间杀手”

1．工作中的有形“时间杀手”

在工作中，暗藏了许多的“时间杀手”，它会吞掉宝贵时间，犹如剥夺了人生命的一部分。“时间杀手”又可分为有形的和无形的两种。有形的“时间杀手”是指明明知道是浪费时间的事情，却又不得不做，或者是迫于无奈地去做。

有形的“时间杀手”可以大致包括以下几种情况：

(1)接听电话。电话铃响了，是要去接的。即使是一位无关的人打来的无聊电话，也要给予应付。

(2)打出电话。虽然打出电话的主动权在自己，也不能保证每一位接听者是一位省时的同仁，有可能碰上一位“长舌”的人。

(3)外人打扰。没有预约的不速之客来访，不得不应酬；同事之间的聊天，被有些人认为是增进感情，但也浪费了不少时间。

(4)过多会议。一些领导总爱在会议上长篇大论，凡事都要用会议的形式来传达，而忽略了通知的作用。讨论会也并非每位员工都能按时到场，发言时也未必都会积极踊跃，结论也未必能迅速地做出，无形当中将会议的时间延长了。

(5)人际关系沟通不顺。办公室内的诸位同事如果人际关系处理不好，相互误会猜疑，必定会在工作中出现延误、不协调、不合作等问题。

(6)官僚作风。官僚作风起源于国营机关单位内，但是也散布到了一些企业性单位中。事情不分大小，层层请求汇报，等候上级的批示。一些企业主要领导也自认为官，乐得助长官僚作风，显示出自己的权威，导致办事不利，拖延严重，使时间大大地浪费了。

(7)与人共事。老板如果能找一个办事利索、高效率的人一起共事，将会大有益处。可如果遇上另一种人，就会令人头痛。

比如，没有时间观念，做事磨磨蹭蹭、懒散、依赖性强等，在与这些人共事时，只会拖延老板的时间，不是事半功倍的效率，而是事倍功半的结果。

(8)资源不足。资源包括人力、物力和财力等方面。只有在人力资源、物力资源、财力资源都充足的情况下，才能创造出佳绩，缺少任何一方都不行，如果出现资源的缺乏，那么只能将工作停下，等资源充足时再去完成，这就造成时间的空当，浪费了时间资源。

(9)资源过多。资源不足会导致时间的浪费，那么资源过多的时候，也同样会使时间浪费。人员过多、物力过剩、财力过足，就会使人的惰性滋长，缺乏干劲，就如“一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚没水喝”的道理一样。资源过多同样会使时间失效。

(10)处理过多的文件和信件。办公桌上永远看不完的文件，各类报刊、杂志以及来往的信件，要逐一看完并回复信件，是一件很难的事情。

2．无形的“时间杀手”

无形的“时间杀手”是指在我们没有意识到的情况下掠去时间的因素。

无形的“时间杀手”也在办公室中是常见到的，主要有以下几种情形：

(1)没有工作计划。没有确定好目标，没有制定出策略和程序，即使是有了行动，也只能是没有意义的行动，到头来只是空忙一场，白白浪费时间。

(2)不分轻重缓急。事情不分轻重缓急，拿起来就做，只能成为一个干活的工具，机械地工作。要主动地去安排各项工作，合理的将时间分配于多项工作中。

不考虑事情的轻重缓急，将导致本末倒置，将时间白白耗费在一些无关紧要的事情上，就成就不了伟大的事业。

(3)过分注重细枝末节。注意细节、追求完美，当然很好，但是如果过于注重细枝末节而放弃大的、重要的事情，必然成不了大事。

(4)优柔寡断。有些老板性格懦弱、优柔寡断、犹豫不决。在面临选择时，总是思前想后，考虑出若干后果，生怕会考虑不周，造成恶果。

周全的考虑是必要的，但是对一件事情过于多虑，只能是浪费时间，贻误时机。

(5)不会说“不”。有些老板天生一副菩萨心肠，好人缘，从不得罪别人，或令别人不快。对于别人的请求或要求，从来就不拒绝，为了别人的事情而终日忙碌，结果只是把自己的时间奉献给了别人，对自己的事情却只能一拖再拖。对老板来说，这是不可取的。

(6)习惯性拖延。对一些不感兴趣、不懂如何去做，以及担心做不好的工作，一些老板会选择尽量往后拖。这样只能使简单的工作变复杂了，事情到了非做不可的时候，再去做它，就要返工，岂不是白费光阴。

(7)不懂授权。老板在工作中，要懂得权力下放的策略。这样做，一方面可以培训好下级，使他们尽快成为业务骨干，分担老板的一部分担子；另一方面，又可以为老板节省时间，腾出时间去做更加重要的事情。

(8)缺乏组织。企业作为一个整体，内部应当是有组织的。组织好员工队伍，建立一个协调、统一、乐观、向上的员工队伍，将会使企业在前进的道路上加速行驶。

(9)健康问题。老板的身体是一个很重要的因素，有一个强健的体魄，才能担负起创业的艰辛，才会有更充足的精力投入到事业当中去，创造出高效率，向创业成功的方向扬帆前进。

时间杀手是客观存在的，老板只有清楚地意识到这一点，并逐一加以避免或改善，才能挽留时光，提高工作效率。

忙里偷闲

紧张与压力，导致许多人产生倦怠、溃疡、心悸、头昏、高血压等病症。然而，心理专家指出，如果懂得时间管理，这些压力就可以减轻甚至消失。时间管理做得好，可以更有效地帮助你完成工作与生活计划。

你一定好奇地想问：“时间不是一分一秒地走掉了，怎么管理?”的确，时间是不等人的，没有人能“控制”时间，真正能控制的，其实是自己。而所谓的时间管理，依照专家的说法，正确的定义应该是“自我管理”。

天下没有什么秘诀可以教会人控制时间,真正需要控制的只有自己。那些口里经常喊“忙”的人，就是失落“心”的人，因为，“忙”字拆开来，就是“心亡”。有心的人，永远不会喊忙，他的生活方向清楚，知道自己在做什么。

要管理时间，就需要先管理自我，发掘自己浪费时间的毛病，才能对症下药。根据调查研究，一般人最容易犯的毛病，包括拖延、能力低下、缺乏计划、沟通不良、授权不当、犹豫不决、缺乏远见与目标无法贯彻始终等等。换句话说，大多数浪费时间的毛病都是自找的。

很多人希望面面俱到，于是拼命把过多的责任加之于自己身上。结果发现，自己能力不足而产生挫折感。专家建议，确立态度，再排定先后顺序，制定出远期和近期目标，是时间管理的必要步骤。这个原则，大至拟定人生方向，小至每天、每月、每年的行事日程，都要谨守。譬如，你发觉自己一天精力最旺盛的时候是在上午，就把最重要的事排在这段时间内处理。一天中精力最差的时段，如果是在下午五六点，那就去做些无关紧要的事。

有句话说得好：“有效的时间管理，就是一种追求改变和学习的过程。”上帝是公平的，不管是谁，一个人一天永远只有 24 小时，你可以过得很从容，你也可以把自己弄得凌乱不堪，“没有时间”绝对不是借口，那是你自己的选择。

忙里可以偷闲。一个人要知进能退，要懂得拒绝，有些事情是不是值得为它去拼命?如果不值得，干脆就放弃。如果遇到一些一个人处理不了的事，自己没办法解决，应该去寻求外援，集思广益，找别人一起分担。

我们常常听到很多人抱怨“很忙”“没有时间娱乐”，或者是“已经好几年没有看电影”，这样抱怨的人犯了一个最大的毛病：太强调自己的重要性，认为自己是不可取代的。尤其是，位置坐得愈高的人，这个毛病愈严重。有很多时候，不是他真的没时间，而是自己放不开。这种人总是口口声声说“等我有时间”“等我有空”……结果他一辈子都没等到时间，一辈子都没享受到生活。

如果你时间安排得好，你就可以去听音乐会、看表演、做自己想做的事。时间管理的第一个原则是：对每一件事都尊重，包括对休闲时间的尊重。心情是可以创造的，时间是可以掌握的，善于安排的人，永远不会喊“忙”，因为他知道自己要什么，不要什么。

有个叫尼勃逊的人，通过对百年来活跃于世界实业界的人士调查发现，这些人成功的关键在于，他们善于利用闲暇时间去学习。

什么是闲暇时间呢?一般地说，闲暇时间就是可以供人们自由支配的时间，也就是我们平常所说的业余时间，也有人称之为“8 小时之外”。但是，严格地说，真正的闲暇时间应该排除用于家务、饮食等方面的时间，即完全可供个人自由支配的时间。自由，是闲暇时间的一个特点。一般来说工作时间不能自由支配，工作时间的流向是基本确定的，具有一定的稳定性和限制性，例如，在工作时间里，务工的不能从医，从医的也不能务工。然而，闲暇时间却截然不同，它没有强行规定人们的去向，自由度很大，基本上可以凭自己的兴趣加以选择。在闲暇时间中，人们为了满足自己的需要，可以去从事能够反映自我个性的有价值、有意义的活动。

希腊伟大的思想家亚里士多德，喜欢在闲暇时间捕捉蝴蝶和甲虫，他利用闲暇时间积累了人类历史上第一批昆虫标本。成为第一个昆虫分类学者。达尔文从小就对打猎、旅行、搜集生物标本有着特殊的爱好，上大学时又利用闲暇时间广泛采集植物、昆虫和动物标本，后来将业余爱好发展成为专长，成了举世闻名的生物学家。在近、现代自然科学领域做出了奠基性贡献的第一批科学家，有许多都不是以研究自然科学为职业的人。如达·芬奇是弗朗西斯一世的臣仆；天体力学和现代实验光学的奠基人刻卜勒的正式职业是编辑；现代生理学的奠基人哈维的职业是医生；现代实验磁学的奠基人基尔伯特是御医；创立解析几何的笛卡儿是军官；与牛顿同时发明了微积分的莱布尼兹是外交官……

17 世纪以后，在自然科学突飞猛进并日趋专业化和精密化的情况下，业余研究仍然是科学研究的一支重要的生力军，有不少第一流科学家是从业余研究走上科学研究道路的，如达尔文、爱因斯坦等等。

善于利用闲暇时间，就要确立闲暇时间是一笔宝贵财富的观念。当代著名的法国未来学家贝尔特朗·德·菇维涅里提出，在未来的社会人感到最重要的不是能用于买到一切的钱，也不是商品，而是业余时间——这种时间可给人以知识文化。有人算了一笔账，虽然对于正在工作和学习的人来说，在一天里闲暇时间几乎等同于工作时间，但从人的一生来看，闲暇时间几乎 4 倍于工作时间。闲暇时间是有志者实现志向的大好时光，是创业者艰苦创业的良时美辰。另外，在闲暇时间里，人们的体力和脑力得到了补充，家庭关系更加和睦，社会交往不断扩大，人与人、人与社会的关系进一步融洽；在闲暇时间里通过开辟“第二职业”使自己的才能得到充分发展；通过业余学习和高尚的娱乐，使自己的知识结构得到改善和提高，人格得到充分的修养和完善。对脑力劳动者来说，闲暇时间有时比冥思苦想更能促进思想上的突破，它能激发人的心理潜力，使大脑皮层在几十年里收藏的各种材料、经验一一沟通，

产生新的思想。如果只把“8 小时以内”看作是真正意义上的一天，而把闲暇时间只当做这1/3 时间的附属品，怎么能指望享受一天快乐的生活呢?又怎么能指望取得人生的更大成功呢?

科学地安排闲暇时间的方式是多种多样的，也要因人、因地、因时而异的。主要有以下几种方式：一是开发式，就是把闲暇时间作为开发自己潜能，实现自我价值的时间；二是结合式，闲暇时间与工作时间是相互反馈、相互影响的，结合式实际上就是把闲暇活动作为本职工作的延伸与扩展，专业知识的储备和补充；三是陶冶式，即在闲暇时间里从事多种有益活动，以陶冶性情，增长学识；四是调剂式，即闲暇活动与工作互相调剂，比如脑力劳动者在闲暇时间最好是干些体力活儿，室内工作者在闲暇时间最好到室外去，逻辑思维工作者的闲暇时间应以形象思维为主。调剂的另一层意思是做到紧松、忙闲、劳逸、张弛相结合。既不是只张不弛、张而忘弛，也不要弛而不张，弛而忘张，要张弛结合，劳逸适度。

闲暇时间是可贵的，闲暇时间的长度是惊人的。据一所世界体育中心调查：一个 70 岁的西方人，一生的工作时间是 16 年；睡眠时间是 19 年，剩下的便是闲暇时间。可见，所谓时间管理，就其本质来说，主要是对闲暇时间的管理。

调整心态和思维

专家们认为，人的脑神经就像人的肌肉一样，越练反应越灵敏。因此应该经常练习集中注意力，使某一部分脑神经能及时调动起来，这样还会使相关的神经活跃起来，进而使你进入最佳状态。

进入状态的关键是你能否把注意力集中到主要目标上，如果能，那么一切内外干扰就都被排除在外了。例如，一位爵士音乐爱好者可以完全把注意力放在中音萨克斯管上，这样，其他乐器都可以听不见了。这种情景就叫做“进入状态”。相反，有些人就难以进入状态，例如有些运动员每次比赛之前，想这想那，心情高度紧张，结果比赛水平发挥失常，丢掉了本该拿到手的奖牌。可见，“进入状态”对成功来说是非常必要的。

那么，怎样才能进入状态呢?

你可以为自己所干的事创造一套程序。

你可以为自己制定规则、树立目标、加快频率。

你可以说出你的想法，使你把注意力集中到所做的工作上，还可以提醒你别忘了某些事情。

为了使你永葆“状态”，你可以把自己放在零处，放在拼命追赶的位置上。

在你完成一项工作后，不要马上就投入到下一项工作中去。

其实，进入状态就是注意力高度集中。集中意志，可以把心智和创意发挥到极致，人在专注思考工作时，平常要花几个小时完成的工作，几分钟就做完了。这种“瞄准目标”的能力是成功的要素。集中意志是高难度的心灵控制技巧，愈常练，就愈能掌握，效果也会愈好。下边是几项秘诀：

1．营造环境

座椅要舒适，桌面要整洁。需用的工具准备好，气氛要能配合工作的性质——例如，阅读性工作应有明亮的台灯，思考性工作则需要柔和的光线。

2．避开纷扰

集中的注意力很容易再分散，一定要小心维护。如果是在家里工作，就应该关掉电视，让孩子们离开。如果是在办公室，则请秘书代接电话，防人干扰，或紧闭屋门。

3．远离人群

如果闭上屋门仍然不足，那只好逃得远远的了。有位企业主管的逃避方法是租一个旅馆房间来工作。

4．暖身运动

先放松心情，批阅一些简短的文件，觉得自己头脑的机器已经运转灵活了，再着手比较

艰巨的工程。

5．分段进行

花一分钟先作点儿规划，把大计划分成几个小计划，预估今天可以完成哪一部分。这样，你清楚知道今天的目标，容易掌握，也比较有成就感。

6．乘胜直追

头脑的机器正全速运转时，别停下来。这时候你会觉得自己灵光闪现，难题迎刃而解，欣喜之余，很想为自己这不时出现的才华庆祝一番，但是且慢!灵感不是随时都有的，赶快工作。

7．在家工作

办公室里常有事让你分心，本来这不见得是坏事，但是在需要专注思考时，却不合适。也许可以安排一部分时间在家工作。此外，成就非凡的人，除上班时间外，每周至少会多花几个小时在家工作。

8．利用零碎时间

你可曾因飞机误点，在机场苦等三小时?这类事总在意想不到的时候发生，这正是你专心思考的最佳时机，因为这时你无事可做。另外，上厕所的时间也可利用。

9．顺势而行

有时候也不要太墨守成规。在周六晚间的宴会中，或是半夜三点躺在床上，忽然感到灵思启动，别犹豫，马上赶到工作室去，别让灵感溜走。

10．急流勇退

如果不喜欢这份工作，尽早另谋高就，沉浸在自己讨厌的工作里是痛苦的。相反，热爱自己工作的人根本不需要费力去集中精神。

别做完美主义者

不要等到所有的情况都完美以后，才动手去做，那样的话你可能一事无成。

在我们的周围，你会发现一些人，他们才智过人，工作能力也很不错，而且又非常勤奋，一工作起来常常什么都有可能忘了。但是，他们就是出不了什么成果，眼看着比他们在各方面都差一些的人成果都十分显著了，而他们却依然默默无闻。

寻找这类人之所以迟迟不能成功的原因，可能不是一件容易的事情，因为他们的才华虽然说不上盖世，但比起我们常人却超出了一截，他们的脑筋也很灵光，工作也够勤奋。如果真是这样的话，他有可能是个“完美主义者”。

你可能要说：“完美主义”不好么?回答是：不好。如前所说，这些人之所以不能取得成绩，不能取得人生的成功，不是他们缺少能力，而是他们在做任何事情之前，都不能克服自己追求完美的意念与冲动。他们想把事情做到尽善尽美，这当然是可取的，但他们在做一件事情之前，总是想使客观条件和自己的能力也达到尽善尽美的完美程度然后才会去做。因而，这些人的人生始终处于一种等待的状态之中。他们没有做成一件事情不是他们不想去做，而是他们一直等待所有的条件成熟，因而没有做，他们就在等待完美中度过了自己不够完美的人生。

比如，他想写一篇关于某一方面的论文，他首先会在尝试几种、十几种，乃至几十种方案之后才去动手去写论文。这么做当然是好的，因为他可能在比较之中找到一种最佳的方案。但是，在他开始写的时候，他又会发现他选择的那种方案依然有些地方不够完美，多多少少还存在着一些错误和缺点。于是，他就将这种方案又重新搁置起来，继续去寻找他认为的“绝对完美”的新方案，或者，将这一论文的选题又放下，又去想别的事情。实际上，天下没有什么东西是“绝对完美”的，他要寻找这种东西是不可能的。这种人总是不愿出现任何一种失误，担心因此而损害自己的名誉。所以，他的一生都在寻找的烦恼中度过，结果什么事情也没能做成。

如果你不相信这一点，你可以从你的人生档案中找出你拖延着没有做的事情，没有完成的项目或者课题，这样的事情你可能也会找出一大堆：搬了新家窗帘还没有装，所以没有请朋友来家里玩；这篇文章的构思还不是非常成熟，所以还没有写；这只现价 30 元的股票原想等掉到 5 元钱再买，但它一直掉不到 5 元钱，所以就一直未买，等等。归纳一下你会发现，你一直在等待所谓的条件完全具备，你好将它做得尽善尽美。可是，你可能会发现社会上同样的事情有些人的方案或者条件还不如你的成熟，但他们的成果已经问世，或者已经赚了一大笔钱，你又会因此而烦恼。造成这种状况的原因就是你也患上了“完美主义”的毛病。

这就可以解释为什么会有那么多表面看起来相当精明能干的人，到头来却一事无成，在人生的道路上坎坷颇多，进退维谷。

你还可以做这样的试验，把手头的某项工作交给你的两位部下，一位是完美主义者，一位是现实主义者，看看他们面对同一工作会有哪些不同。等他们的方案提交上来，你会发现，完美主义者可以一下子给你提供十多种可能的方案，分别说明了其可行性与利弊得失。但是它无法确定哪种方案最好。而现实主义者则不然，他可能只有一种方案，也就是他要实施的那套方案。在聪明才智方面，他比不上前者，但他能够制定一套很实在，并且马上就可实施的方案。

所以，在人生中，无论是对待工作、事业，还是对待自己、他人，我们不妨做一个适度的妥协主义者，而不要做一个完美主义者。因为完美主义者有可能什么事情也没有做成，而妥协者却会多多少少有些进展。

请记住：不要等到所有情况都完美以后，才动手去做。如果坚持要等到万事俱备，你就只能永远等待下去了。同时，对待自己也要宽大些，不必追求自己永远绝对完美。这样，你不但少了许多烦恼，同时，你会发现，你的工作、事业在一个较短时间就会有很大的发展。

不要为别人活着

毫无疑问地，你在工作上是一个全心投入的人，而且几乎是到了鞠躬尽瘁的地步。主管交给你的任务，你从来不打马虎眼，要求你额外超时加班，你也毫无怨言，同事拜托你的事，不管是不是你分内的职责，你总是不忍拒绝。其实，你早已忙得分身乏术，焦头烂额，但你还是强打精神说：“没事!没事!”没有人知道你累得半死，但是，你就是不愿开口对人说：“不!”

大多数的时候，我们是碍于情面而不愿说“不”，或者因为不好意思说“不”，结果很多原本明明不该是自己的事，统统落在自己头上。要不就是所做的事大大超过自己的能力负荷，让自己处在崩溃的边缘。

做老板的都喜欢拼命的员工，但你可知道，如果你一心讲究牺牲奉献，处处想讨好别人，做一般人心目中的模范员工，最后你可能会丧失自我。

最明显的现象莫过于，你总是强迫自己做一些你并不想做的事，即使有不满的情绪，你也强忍去做。你认为别人把这些事情交给你做，是因为看得起你，信任你的能力。你一旦拒绝，别人就会怪罪你，批评你不善于与人合作，使你产生一种负疚感。总而言之，你不希望你的印象在别人心里大打折扣。

在一个团体中，这种“讨好”的心理是可以理解的。行为心理学家称这种举动为“寄生依赖者”——企图凭借外在的人和事来提升自我的价值。然而，行为心理专家发现，绝大多数寄生依赖者都不快乐，他们内心很容易焦虑。这种人往往过度依赖别人的期望，活在别人的价值观里，依靠别人的赞美来给自己定位。如果不能得到好评，他们就会自责，怀疑自己是不是出了什么差错?

根据分析，很多“工作狂”都是寄生依赖者。他们每天工作动辄超过十几个小时，就连节假日也不放过，他们兢兢业业，牺牲了个人的休闲以及与家人相处的时间。在他们全心全力投入工作之际，却日渐疏离了与家人的关系。这种过度依存于工作的工作狂，就像是沉迷于赌博或宗教信仰一样，行为完全被控制了。

对工作狂而言，一旦不需工作，拥有了自由，就好像是遭人遗弃一样。所以，任何事他都想一手包办，那样可以让他觉得被人爱戴。如果你劝他：“何必那么累?有些事可以交给别人做嘛!”他会用更坚定的语气回答你：“我不做不行!除了我，还有谁能做?”表面看来，工作虽然是束缚，捆绑得他动弹不得，其实反而让他觉得安慰，令他产生被人关心、被人需要的满足。因为他相信，只有当他工作卖力的时候，别人才会注意到他的一言一行。

还有的人，则是缺乏自信，担心拒绝别人，就好像表示自己太懒惰，太不通情理，会遭受责骂。他们害怕别人的权威，为了博取好感，维持与别人的关系，即使是无理的要求，也点头说“好”。

心理专家同时指出，比较起来，女性似乎比男性更容易成为寄生依赖者。因为女性从小就被教导要“服从”、“听话”、“温顺”，当别人有所要求时，“拒绝”是一种不礼貌的行为。因此，很多女性成长以后，周旋在丈夫、儿女、公婆、老板之中，她们极力扮演好各种角色，处处讨好别人，一旦她们发现自己力不从心，就会陷入极度沮丧的情绪中。

事实上，我们常常过度在乎自己对别人的重要性。就好像我们常常听到调侃别人的一句话：“没有你，地球照样在转动。”这句话的意思是说，没有什么人是不能被取代的。如果你把每一件事都看成是你的责任，妄想着去完成，这根本是在自找苦吃。你真正该尽的责任是，对你自己负责，而不是对别人负责。你首先应该认清自己的需求，重新排列自己价值观的优先顺序。把自己摆在第一位，这绝不是自私，而是表明你对自己道德意识的认同。

你虽然造成这种说法，可是你觉得还是有些为难，你不知道该如何开口说“不”。真有那么困难吗?其实那是我们天生的本能。心理学家说，人类所学的第一个抽象概念就是用“摇头”来说“不”，譬如，一岁多的幼儿就会用摇头来拒绝大人的要求或者命令，这个象征性的动作，就是“自我”概念的起步。

“不”固然代表“拒绝”，但也代表“选择”。一个人通过不断的选择来形成自我，界定自己。因此，当你说“不”的时候，就等于说“是”，你“是”一个不想成为什么样子的人。

勇敢说“不”,这并不一定会替你带来麻烦,反而是替你减轻压力。如果你现在不愿说“不”，继续积压你的不快，有一天忍耐到了极限，你失控地大吼：“不!”此时，别人可能会反过头来不谅解地问你：“你为什么不早说?”

如果你想活得自在一点，有时候，你可以勇敢地站出来说“不”。记住，你不必内疚，因为那是你的基本权利。

第六章　创新思维

创新就是突破常规

美国著名管理大师杰弗里说：“创新是做大公司的唯一之路。”没有创新，公司管理者肯定会毫无作战能力，也根本不可能有继续做大的可能。创新即突破常规，创造机遇，找到新方法。

创新意识，犹如一层窗户纸，不捅破不明白，而捅破这层窗户纸是十分容易的，一经捅破，一切都明明白白了。

其一，我们将要面对的未来世界，不是一个故步自封的世界，而是一个充满竞争的世界，而这种竞争，主要是创造力和创造性的竞争。其二，真正创造性活动的指向，基本出发点不应当是要妨碍别人干什么，而应当促进人类社会活动(也包括自己所创事业)的进展。“布里丹的驴子”的故事很能说明这个问题。

有一头驴子，它肚子很饿，而在它面前等距离的两个不同方向上有两堆同样大小、同样种类的料草。驴子犯了愁，由于两堆料草和它的距离相等，料草又是同样的数量和质量，所以它无所适从，不知应该到哪堆料草去才最省力气，于是在犹豫愁苦中饿死在原地了。

这个故事无所谓真实，但它的寓意是深刻的，除了故事创造者们批驳布里丹环境决定意

识的观点外，它还启示人们：许多时候，只要有创造意识，就会焕发创造行动，就会有活力；而呆板凝滞足以扼杀人的任何创造性。

前几年，有个人卖一块铜，喊价 28 万美元，好奇的记者一打听，方知此人是个艺术家。不过，对于一块只值 9 美元的铜来说，他的价格是个天价。他被请进电视台，讲述了他的道理：一块铜价值 9 美元；如果制成门柄，价值就增值为 21 美元；如果制成工艺品，价值就变成 300 美元；如果制成纪念碑，价值就应该值 280000 美元。他的创意打动了华尔街一位金融家，结果那块铜最终制成了一尊优美的胸像——也就是一位成功人士的纪念碑，最终价值为 30 万美元。从 9 美元到 30 万美元之间的差距就是创造力，或者说创造力的价格。

奥列佛·温特·怀斯曾说：“人的智慧如果滋生为一个新点子时，它就永远超越了它原来的样子，不会恢复本来面目。”

创造力本身不是奇迹，人人都具备它，但它产生的成果却应该被冠以奇迹的美称。至于创造力的含义，我们可以这样来理解它：

1．创造力

就是创新的能力。这一点需要强调的是，只要对你来讲是新点子就行了，因为别人在你之前完全可能已经有过你的想法了。

2．有创造力的想法

这是与生俱来的天赋。只不过有很多人需要通过学习、训练、指导、开发和应用而已。总的来说这是解决日常生活问题的一项优秀技能。

3．有创造力的人

他们的特点是能够克服各种对创造力的妨碍，特别是自己无意中对自己的束缚，并充分地应用创造能力改造生活的各种层面。

须牢记一条真理：我们每个人都可以培养创造力，同时在应用中增强这种可爱的能力。

也许有人认为，高智商就意味着高超的创造力。但这是一种错觉，至少不完全对。

已故的肖尔米克斯博士是世界经济理论界的泰斗，在他获得经济学界某个最高级别的大奖后，回到故乡，并拜访了当年就读的中学。他很惊讶自己当时的成绩如此一般，再看智商时，智商分数不过 90，也普通得无奇可言。他愉快地解释：“创造了不起的经济理论其实不算奇迹，只有战胜自己的智商才真正了不起。”

这表明智商不等于创造力的道理，并为众多苦于智商不高的人们提高创造力，指出了增强信心的依据。

令人惊奇的是，几乎所有时代的心理学家们都发现成人欠缺创造力，这个现象令很多成人担心和焦虑，认定创造力可能是某种天赋，并非人普遍具有的能力。这一点，从研究资料中显示出来，心理学家们针对 45 岁年龄层的成人进行创造力测验，结果只有 5%的人被认定为有创造力。接着又对 20 至 45 岁之间的成人进行创造力测验结果竟然也只有 5%的人合格。这个结果令心理学家们万分沮丧，几乎要判定创造力是特殊人物才具有的能力。

但是，接下来的测验却令人鼓舞，因为在 17 岁年龄段的结果达到了 10%以上，更惊讶的结果是，5 岁儿童中，具有创造力的人竟然高达 90%。这表明，人们的创造力是生来就有的，只是随着年岁的增长遭到了抑制而已。有理由认为，就是在抑制状态下，人的创造力并没有彻底丧失，而是处于隐蔽状态，未曾发挥出来而已。

人的创造力是没有极限的，唯一的限制来自你所接受的知识系统、道德系统和价值系统。这些系统常常妨碍人们的创造力。由于这些系统的纷繁复杂，很多人在其中受到空前的束缚，甚至认为自己没有创意。殊不知，任何一种系统都是人创造的，所以，你有权利持怀疑态度。

通常情况下，人的障碍在于，没有真实面对自己的问题，而根据各种系统的成见来判断自己能做或不能做。他们被先入之见害得很苦。其实，有很多你深信不疑的事情，可能是垃圾，是它阻碍了你的创造力。每当你察觉被某种信念所限制时，不妨删除它，用一个能够保留和有助益的信念来取代。

作为公司管理者应善于把有碍于创造力的“绊脚石”克服掉，找到适合于自己的制胜之路。

发挥想象力

我们盛赞伟大的科学家、企业家、政治家、艺术家甚或一个普通群众，无不是因为他们为人类历史、对人类的精神物质财富作出了或多或少的创造性贡献。

成功，必然是从创新入手，在创新中成功，靠创新持续成功。

唯创新才能脱颖而出，才能战胜自己、超越竞争。微软的成功就是最好的例子，紧紧抓住最具潜力的新兴产业，紧紧抓住新兴产业中最具“控制力”的项目，然后通过创新不断淘汰自己的产品。

20 世纪最著名的经济学家之一熊彼特先生认为，企业家成功的原动力就是创新。他同时列举了企业家应当具备的能力：

①发现投资机会。

②获得所需的资源。

③展示新事业美丽的远景，说服有资本的人参与投资。

④组织这个企业。

⑤担当风险的胆识。

所有成功的企业家，无不经历这个过程，无不具备这些能力。在这些能力里，可以看出，创新能力(创造力)可体现为洞察力、预见力、想像力、判断力、决断力甚至行动力，等等。

船王包玉刚的成功经历对熊彼特先生的理论是一个很好的说明。包玉刚进入船运业的时间是 1955 年。当时他用 20 万元买了一条风吹浪打 28 年的旧船金安号。这一“惊人”之举遭到了几乎所有亲友的强烈反对。因为船运业不仅需要庞大的资金，而且风险极大。但是，包玉刚力排众议，毅然投身船运业。因为，他看到了在香港经营船运的巨大潜力。

香港有天然的深水泊位充足的码头。自 1911 年中国陷入动荡不安的年代后，平静的香港海面，为国际贸易提供了可靠的大门。二战之后，世界经济复苏，各地之间的贸易往来增多。“船运是最廉价的一种运输方式，必将大有作为。”包玉刚坚定地这样认为。

到 1978 年，包玉刚经过 20 多年的苦心经营，已拥有 200 多条船、2000 万吨运输能力的庞大船队，荣登世界船王宝座。但就在他的事业登峰造极之时，包玉刚又作出了令全球惊讶的决定：减船登陆!因为他又以极其敏锐的眼光，预见到世界性的船运衰退即将到来。于是，他当机立断，及时卖掉了相当部分的船只，这使他顺利地逃过了船运大萧条时期的灾难。

实行“减船登陆”这一战略大转移的第一仗，就堪称世界商战史上的经典之作。他以超人的胆魄和霹雳般的手段，斥资 23 亿元之巨，导演了精彩绝伦的九龙仓收购战，拉开了在港华人中资挑战英资的历史序幕，可谓气吞山河。

20 世纪 80 年代之前，香港的经济命脉都是由英资所控制。但在 80 年代初期，以李嘉诚、包玉刚为代表的一批华人豪杰，经过多年的原始积累，羽翼渐丰，终于可以与英资公开叫板了。

九龙仓是香港最大的码头，一直由香港四大财团之一的怡和洋行(英资)所控制。包玉刚经营船运 20 余载，深知码头的价值，所以他减船登陆的第一步就选择了九龙仓。

包玉刚仅用 80 多天时间就控制了 30%的九龙仓股权，远远超过怡和洋行的 20%。怡和洋行在大惊失色之后组织反扑。他们在一个周五股市收盘之后，突然宣布将以空前优惠的价格收购九龙仓股份至 49%，而此时，包玉刚正在巴黎出差。怡和洋行把包玉刚推到这样的境地：如包玉刚准备反收购，就必须在周六、周日银行休假日内，筹集 20 多亿港元现金——这在当时那种情形下，几乎是不可能的。

周一上午开盘，香港有史以来最大的一次收购战打响，但不到一小时战斗便结束了。证券商报价 23 亿港元，包玉刚当即开出一张 23 亿元的巨额支票。怡和面对包氏雷霆万钧、排

山倒海般的收购攻势毫无还手之力。至此，包玉刚持九龙仓 49%股权，稳获控股地位，一跃成为九龙仓首任华人主席。

那么，包玉刚又是如何创造奇迹，在周末两日内筹到 20 多亿港元现金的呢?包玉刚首先找到汇丰银行老板，两人的对话十分简短：

“需要我怎么帮你?”

“借我 20 亿现金。”

“OK，没问题。”

包玉刚又联系了九家金融机构，他们不约而同都表示全力支持，特别是香港华美银行，就在周一上午展开收购时，还给包玉刚送来信函，允诺可为他提供一亿美金的贷款，同时无需担保。

稍有金融常识的人都懂得，银行为保证贷款的安全，几乎无一例外地要求被贷方提供等值抵押物或担保。为何不止一家银行肯为包玉刚打破银行惯例而提供巨额贷款呢?有专家在研究后认为，包氏主要运用了他的“个人无形资产”，即在几十年商海沉浮中建立起来的影响力、经营能力、预见能力和商业信誉，这本身就是一件史无前例的“创新”。

在包玉刚的身上，充分体现了一个成功的大企业家勇于创新、敢想敢为的精神气魄和超然智慧。

有一天，比尔·盖茨从其西雅图总部附近的一家餐馆走出来。一个无家可归者拦住他要钱。给点儿钱自然是小事一桩，但接下来的事却令见多识广的比尔·盖茨也目瞪口呆——流浪汉主动提供了自己的网址，那是西雅图一个庇护所在互联网上建立的地址，以帮助无家可归者。

“简直难以置信，”事后盖茨感慨道，“Internet 是很大，但没想到无家可归者也能找到那里。”

今天，比尔·盖茨的微软给互联网带来了统一的标准，也带来了前所未有的垄断。其 Windows 操作系统几乎已成为进入互联网的必由之路，全世界各地的个人电脑中，92%在运用 Windows 软件系统。更值得一提的是，过去两年来，微软共投资及收购了 37 家公司，表面看起来这好像是一种数量型的资本扩张行为，但只要把这 37 家公司排在一起分门别类，立刻就会令人大惊失色!因为这 37 家公司所代表的竟然是网络经济的三大命脉：互联网络信息基础平台；互联网络商业服务；互联网络信息终端。微软不仅统治了现在的个人电脑时代，而且已经开始着手统治未来的风格时代!

难怪美国司法部要引用反垄断法控告微软。

但比尔·盖茨从容地说：“微软只占整个软件业的 4%，怎么能算垄断呢?”

盖茨的话也自有他的道理，因为软件的形态与工业时代的规模和产品建立的垄断已有明显区别。实际上，微软已不仅仅是单纯的垄断，只有“霸权”才能更确切地描述微软的真实。因为操作系统是整个电脑业的基础，微软以核心产品的垄断获得了对整个软件行业的霸权，使得垄断操作“稀释”和掩饰在更大范围的霸权之中，与单纯的数量份额和比例等等有关垄断的硬性指标已无明显关系。

软件业的霸权是一种独特的霸权，是知识的霸权，创新的霸权。正如松下幸之助所言：“今后的世界，并不是以武力统治，而是以创意支配。”

一位 29 岁的音乐收藏迷，创办了一个可供二手和稀有唱片商人销售的网站。他向风险资本家发出了一些信件，不到六个星期，就筹集风险资金 1600 万美元，于是他购买了一个著名的二手书网站以补充自己的音乐网站。在他创业才七个月的时候，亚马逊公司宣布收购他的网站，支付了 400 万美元的现金和价值 1．96 亿美元的股票。真是匪夷所思，亿万财富仅仅是举手之劳!

一个提供网站服务的公司总裁道出了其中的秘密：“在我们开始投资的一年半中，没有任何收入。你不能用传统的方法衡量它的价值，必须看其增长动力。如果你获得了人们的注意

力，就能够把这些注意力变成金钱。”

看来，不仅创新能够使人成功，同时“创新”的名声本身也能使人发财——只要设法使人相信你在创新。

人们对“创新”已经着了魔。

“诱、逼、练、学”四字经

卢那察尔斯基说：“人可以老而益壮，也可以未老先衰，关键不在岁数，而在于创造力的大小。”

人生是平等的，每个人都捏着一对拳头赤条条来到世上，但为什么一旦呱呱坠地之后，创造力便会有大小之分，人生便会有成功与失败之分?一方面是客观环境的原因，另一方面是人本身的原因。然而不论内因外因，关键就在于天赋与潜能是否被充分地开发和释放。潜能是创造力的根基。

美国富尔顿学院心理系的一个报告证实了这一点，报告的结尾写道：“编撰 20 世纪历史的时候，可以这样写：我们最大的悲剧不是恐怖地震，不是连年战争，甚至不是原子弹投向广岛，而是千千万万的人生活着然后死去，却从未意识到存在于他们身上的巨大潜力。”

潜力也叫潜能，就是人可能发挥出来的最大能量(能力)。潜能＝智商潜力＋情商潜力或思维能力＋行动能力。据资料分析，人的潜能开发几乎是无穷无尽的。1980 年，著名的心理学家奥托指出：“一个人所发挥的能力，只占他全部能力的 4%。”据说像爱因斯坦这样伟大的天才，其潜能的发挥也还不到 10%。

潜能的开发应用决定了创新能力(创造力)的大小，而创新能力的大小又决定了成功的程度。因此，从这个意义上说，成功学也应该是一门潜能开发、应用的学问，一门有关创造、创新的学问。促使潜能开发应用的方法途径有许许多多，但从成功学的角度而言，主要有四个方面，即“诱、逼、练、学”。

1.“诱”就是引导

寻求更大领域、更高层次的发展，是人生命意识里的根本需求。“这山望着那山高”，“喜新厌旧”是人的根本特性。因此，具有主体自觉意识的自我，有理性的自我，是绝不愿意停留在任何一种狭小的、有限的状态之中的，而总是想不断开拓，以取得更大的发展(成功)，从而更好地生存。这种炽热的、旺盛的发展需要，是渴望成功的表现，是潜能蓄势待发的前兆。只要对这种发展意识给予有益的暗示、引发、规划和培养，就能把潜能很好地释放出来——从而“自我设计”和“自我实现”。

自我设计，就是根据社会的客观条件和自我的实际特质等诸多因素，设计出自我潜能理想的实现方式，以便使自我得到最充分、最理想、最自由、最大最好的发展。

自我实现就是根据自我设计的道路，经过努力奋斗，把潜能完全发挥出来，实现自己的理想设计，使自己成为最理想的人。

从整个人生看，成功就是自我实现。人生终极目标的实现，就是最大的自我实现，最大的创新。从人生创业过程来看，达成每一个目标，都是一次自我实现，一次创新，一次成功。人是在一次次的自我实现中最终实现自我的。不积跬步，无以至千里。

请注意，我们鼓励自我设计和自我实现，并不是说要与社会和他人相隔离而修炼成仙。恰恰相反，真正的自我设计，必须建立在社会环境的基础之上，真正的自我实现，是在与社会和他人的和谐共处中得以实现的。因此，自我实现本身必然伴随着人格的健全和完善。同时，成功(自我实现)者对社会的贡献，远远大于非成功者。因为他们的情感体验更为开阔、更为自发，因而也更有创造性、更有爱心。成功者越多的社会，也是越成功的社会；越成功的社会，才会产生越多的成功者。

2.“逼”就是逼迫

当我们邂逅一位曾经山重水复而后又柳暗花明的友人时，一番唏嘘，一阵叹息之后，往

往都会问：“这些年，真不容易，你是怎么活出来的?”“人都是逼出来的。”那位历尽沧桑的老友会这样平淡地回答。

当隔壁的二狗子士别三日之后，有一天向我们递上一张“××总裁”的名片时，我们会大惊失色，“怎么搞的，变化真大呀!?”

二狗子会憨憨地一笑，简单地回答说：“逼出来的。”

“逼出来的”。这样的话在生活中听到的次数实在是太多太多，可是又有谁想过，这平平淡淡的几个字，包含了多少感人的故事和成功的真理!

“逼出来的”究竟是什么东西?

是人的潜能，是人的创造力，是创新，是发展。

人是一个复杂的矛盾体，既有要求发展的需要，又有安于现状、得过且过的惰性。真正能够卧薪尝胆、自我警醒的人少之又少。更多的人需要的是鞭策和当头棒喝式的促动，而“逼”就是“最自然”的好办法。人们常说的“压力就是动力”，就是这个意思。

逼自己，就是战胜自己，必须比自己的过去更新；逼自己，就是超越竞争，必须比别人更新。别人想不到，我要想到；别人不敢想，我敢想；别人不敢做，我来做；别人认为做不到，我一定要做到。

逼自己，一方面要勇于接受挑战，把自己丢进新条件、新情况、新问题中，逼得自己走投无路，才会想方设法；破釜沉舟，才会背水一战，正是兵法所说“置之死地而后生”。另一方面，要用“自律”来逼，用目标管理、时间管理来逼，用行动结果来逼。以创新的行为，得到创新的结果。创新是潜能发挥之始，亦是潜能发挥之终。人的潜能也遵循着“马太效应”，越开发、越使用，就越多越强。

生命力是从压力中体现出来的。生命力就是创新能力，就是创造力，就是人的潜能，也就是竞争力。

3.“练”就是练习

此处特指专家为开发人的潜能而专门设计的练习、测验和训练等，多做有益。其包括“潜意识理论与暗示技术”、“自我形象理论与观想技术”、“成功原则和光明技术”、“情商理论与放松入静技术”，等等。

4.“学”就是学习

学习绝对是增加潜能基本储量及促使潜能发挥的最佳方法。知识丰富必然联想丰富，而智力水平正是取决于神经元之间信息连接的面和信息量。

知道运用知识才是力量

现代百科全书，集合了许多专家学者的智慧、脑力，编写而成，内容包罗万象，应有尽有，绝非个人学识能力所做得到的。

你的上司只需要花费 500 元，就能买一套全书搁在书架上，想要知道某方面的知识时，只要翻开一查，无不得心应手，方便极了。百科全书既不用去进午餐，也不必花时间用茶点，更不用度假休息。

只区区 500 元，就可以获得一个知识宝库。

因此，如果你唯一的特长，是曾经进过学院，学了一些知识或甚至无所不知，你的身价也不过区区 500 元，老板只需付出 500 元就可以把你买下来。

另外，有许多人所懂的事，比一部价值 6 元的年鉴强不了多少，在这种情形下，这些人的身价才不过 6 元。老板可能更愿意花 6 元买一个年鉴，而不愿花 6 元请一个雇员，因为后者不会给他带来什么价值。

可是不能活用的知识的人价值有限，这是一切领导者要舍书取人的原因。如果你想更快地成功，就得追求有用的知识，并且能学以致用。

知识并不等于废物，知识其实是一块跷跷板，只要利用得当，它便会弹起来，就会产生

力量。因此，每一种知识都是一块跷跷板，它是机会的跷跷板，也是成功的推动力。

许多组织以及个人都面临着一个巨大的困难：如何把大量日益增长的信息和知识，以及广泛的可利用的资源转化为解决问题的手段，它应是可创新的、实用的、有效的。同样，每个人都不能回避的困难是：如何充分地使用我们掌握的关于个人、家庭和社会的知识，来寻找创造性的解决问题的方法。

人们至今还没有很好地对待这个问题。产品质量提高和生产力发展缓慢，创新性的产品和体系不能产生的原因就在于此。平庸的方法耗费了人们大量的时间和金钱；个人、家庭和社会的相互关系越来越难以处理。传统的思维方式阻碍了创新计划和观念的实现。

在 20 世纪 80 年代，人们普遍认为计算机和通讯技术的发展，将带来生产力、产品质量和效率的巨大提高，为了在这三个方面都有所突破，我们必须从其他的更新的角度来提出新的想法。

目前我们所面临的任务是使知识与人类的需求、价值、偏好和目的相适应，从而在人工制品和体系等方面不断获取进步。在已有知识和需要与你所探求的方法和结果之间存在一条鸿沟，人们必须用比以前更有效的方式来沟通才行。为了完成这一任务，你首先要充分了解自己所珍视的价值，从极端的科学主义中摆脱出来，而使用创新思维。

为了成功地处理生活难题，我们需要做出巨大的改变，这并非是有意地夸大事实。为了人类的生存发展，我们必须从根本上改变我们的意识，改变我们观察和思考的方法，架起我们的知识和价值观之间的桥梁。

很明显，如果没有实际有效的办法，仅仅依靠劝告你是不可能跨越鸿沟的，而如果我们不能做到这一点，人类必将发现自己正不由自主地滑向可怕的深渊(生活水平低下，儿童教育落后，国家间的危机等等)。

我们需要用新的思维方式来跨越已有的知识体系和价值观间的鸿沟，需要新的原则来指导我们努力地将知识转化为实践。在这个过程的每个阶段，你都要重视创造性的发挥，在对整个知识体系的理解基础上做出决定，拿出信任的态度去判断事物。

也就是说，尽管知识和信息在今天的社会中仍然是需要的，但我们必须明白仅有知识是不够的，“知识就是力量”这条长期被人们信守的格言，应该被创新思维的新格言所取代：知道如何运用知识才是力量。

在当今社会只有这个新的信条才是适用的，因为对于各种层次的知识和资料，社会都必须找到使用它们最有效、最可行的方法。

不管人们是否承认，每个人最为关心的就是那些人们视为理所当然的事和价值观，因为它们总是在你解决问题和做决定的过程中表现出来。它们使人类的行为更加趋向于具体的目的性。也就是说，它们在人们从事的每一种生活和工作的激动和规律中，都起着改造观念和制约行为的作用。但对于不同的个人和组织，被视为理所当然的事和价值观是迥然不同的。我们认为，创新思维是建筑跨越鸿沟的最好桥梁，是你完成由知识向实践转化的最好方法。在另一个领域中，它又是将技术和研究成果转化为产品和服务的最好方法。人工制品、体系和关系是我们将知识转化为实践的结果，是人类社会文明程度的证明。不管它是以什么形式出现，是原始和泥制砖坯、现代的摩天大楼，或是一个组织中的结构关系。人类假想、价值观和目的间的相互作用导致了人工制品、体系和社会的相互作用，随着知识的不断更新，知识和价值观之间的相互作用也产生了，在跨越鸿沟的桥梁上，知识和价值观起着沟通的作用。这座桥梁就是我们用以将知识转化为实践的思考方法。

激发创新的六种方法

要想真正发挥创新潜能，除了要有敢于尝试与创新的勇气，还必须精心地培育你的创造力。这里罗列的，是许多成功人士常用的方法。

1．及时记录下来一些创新想法

人们在工作、生活、交际和思考过程中，常会出现许多想法，而其中的大部分都会因为不合时宜而被人们放弃直至彻底忘却。

其实，在创新领域里，从来就不存在“坏主意”这个词汇。三年前你的某个想法也许不合时宜，而三年后却可以成为一个真正的好主意。更何况，那些看来是怪诞的远非成熟的想法，也许更能激发你的创新意识。

如果你能及时地将自己的想法记录下来，那么，当你需要新主意时，就可以从回顾旧主意着手。而这样做，并不仅仅是为了给旧主意以新的机会，更是一种重新思考，重新整理的过程，在这个过程中，可以轻易地捕捉到新的创新性的思想。

2．自己提问自己

如果不问许多“为什么”，你就不会产生创新性的见解。

为了避免这个常犯的错误，成功者总是透过所有的表面现象去寻找真正的问题。他们从来不把任何事情看作是理所当然的结果；他们也从来不把任何事情看作是水到渠成的过程。

那些不明确的，看来似乎是一时冲动之中提出来的问题，往往包含着更多的创新性思维的火花。

3．经常表达出来自己的想法

如果你有了想法，不管是什么样的想法，你都应当表达出来。如果是独自一人，你就对自己表达一番；如果你身处群体之中，不妨告诉其他人共同进行探讨。

一个人一生中的大多数想法，都被无意识的自我审查所否决。这种无意识的自我审查机制将一切离奇的想法都当作“杂草”，巴不得尽快地加以根除。

循规蹈矩的心境里没有“杂草”，但循规蹈矩的心境也没有创造力。你想要有创造力，就必须照料好每一株“杂草”，把它们当作有潜在经济价值的新作物。

把你的不寻常的离奇想法说出来，把它们从头脑中解放出来。一旦它们进入到交流领域之中，便能够免受无意识领域中自我审查机制的否决。这样做，使你有机会更仔细更充分地去审视、探索和品味，去发现它们真正的价值。

4．永远充满着创新的渴望

满足于现状，就不会渴望创造。没有乐观的期待，或者因为眼前无法实现而不去追求，都会妨碍创造力的发挥。

发明家和普通人其实是一样的人，所不同的是，他们总是希望有更好的方法。

系鞋带时，他们希望有更简便的方法，于是便想到了用带扣、按扣、橡皮带和磁铁代替鞋带。

煮饭时，他们希望省去擦洗锅底的烦恼，于是便有了不粘锅的涂料。

所有这一切，都来源于改进现状的愿望。

5．换一种新的方法来思考

墨守成规不可能产生创新力，也无法使人脱离困境。

有人喜欢用比较分析法来思考问题。面临抉择，他总是坐下来将正反两方面的理由写在纸上进行分析比较；也有人习惯于用形象思维法，把没法解决的问题画成图或列成简表。能不能换一种方法去思考，或交替使用各种不同的思考策略呢?

试试看。也许，最困难的抉择也会迎刃而解。

6．有了创新性的想法，一定要努力去实施

有了创新性的想法，如果不去努力实施，再好的想法也会离你而去。

想努力去做，却又因为短期内收不到成效而不持之以恒，你也会同成功失之交臂。

爱迪生说：“天才是 1%的灵感加 99%的汗水。”这是他的至理名言，也是他的经验之谈。

坚持努力，持之以恒，才会如愿以偿。

另外，创新与创造的能力与年龄有一定的关系。

心理学家在研究中发现，创新与创造的最佳年龄是在 25 岁至 40 岁之间，这是一个最容

易取得成功的黄金时代。

美国学者莱曼从 20 世纪 30 年代开始，一直从事人的创造力发展的研究。他曾研究了几千名科学家、艺术家和文学家的年龄和成就，他的结论是：一个人 25 岁至 40 岁是事业成功的最佳年龄。

而另一位学者麦尔斯则认为：在 18 岁至 49 岁这个年龄段，人的各种能力的发展几乎都处于最高水平，尤其是比较和判断能力，这对于创新与创造是非常有利的。

一个权威机构曾做过一次统计，发现在公元 600 年到 1960 年之间做出过 1911 项重大科学创造的 1243 位科学家和发明家，获得成就的最佳年龄，也是在 20 多岁至 40 多岁之间。

创造与创新的最佳年龄段，并不等于排斥人们在其他年龄段做出成就的可能性。莫扎特 5 岁时就发现了三度音程，并据此谱写了小步舞曲。而摩尔根发表基因遗传理论时，却已是 60 岁的老人了。一些科学家、政治家和企业家 50 岁以后的智力水平甚至高于他们的青年时代。

在这里，我们唯一的希望就是：每天都不能丢弃创新思维的理念!

突破人生的瓶颈

“人生瓶颈”是指一个人遇到的“关卡”——上不能上，下不能下，进不能进，退不能退。怎么办?唯有创新才是出路。

很多人不敢创新，或者说不愿意创新，是因为他们头脑中关于得、失、是、非、安全、冒险等价值判断的标准已经固定，这使他们常常不能换一个角度想问题。

举一个例子，假如有一个人有 100%的机会赢 80 块钱，有 85%的机会赢 100 块钱，但是有 15%的机会什么都不赢。在这种情况下，这个人会选择最保险安稳的方式——选择 80 块钱而不愿冒一点险去赢那 100 块钱。可如果换一下来设定这个问题，一个人有 100%的机会输掉 80 块钱，有 85%的机会输掉 100 块钱，但是也有 15%的机会什么都不输。这个时候，人们都会选择后者，赌一下，说不定什么都不输。

这个例子使我们明白，平时我们之所以不能创新，或不敢创新，常常是因为我们从惯性思维出发，以至顾虑重重，缩手缩脚。而一旦我们把同一问题换一个角度来考虑，就会发现很多新的机会，新的成功。

其实许多最有创意的解决方法都是来自于换一个角度想问题，甚至于最尖端的科学发明也是如此。所以爱因斯坦说：“把一个旧的问题从新的角度来看是需要创意的想像力，这成就了科学的真正的进步。”

著名的化学家罗勃·梭特曼发现了带离子的糖分子对离子进入人体是很重要的。他想了很多方法以求证明，都没有成功。直到有一天，他突然想起不从无机化学的观点，而从有机化学的观点来看这个问题，于是他成功。

当然，即便作为在平凡生活中追求财富和梦想的普通人，换一下想问题的方法所取得的成效，也是不可估量的。

麦克是一家大公司的高级主管，他面临一个两难的境地，一方面，他非常喜欢自己的工作，也很喜欢跟随工作而来的丰厚薪水——他的位置使他的薪水有只增不减的优势。

但是，另一方面，他非常讨厌他的老板，经过多年的忍耐，最近他发觉已经到了忍无可忍的地步了。在经过慎重思考之后，他决定去猎头公司重新谋一个别的公司高级主管的职位。猎头公司告诉他，以他的条件，再找一个类似的职位并不费劲。

回到家中，麦克把这一切告诉了他的妻子。他的妻子是一个教师，那天刚刚教学生如何重新界定问题，也就是把你正在面对的问题换一个角度考虑，把正在面对的问题完全颠倒过来看——不仅要跟你以往看这问题的角度不同，也要和其他人看这问题的角度不同。她把上课的内容告诉了麦克，这给了麦克以启发，一个大胆的想法在他脑中浮现。

第二天，他又来到猎头公司，这次他是请公司替他的老板找工作。不久，他的老板接到

了猎头公司打来的电话，请他去别的公司高就。尽管他完全不知道这是他的下属和猎头公司共同努力的结果，但正好这位老板对于自己现在的工作也厌倦了，所以没有考虑多久，他就接受了这份新工作。

这件事最美妙的地方，就在于老板接受了新的工作，结果他目前的位置就空出来了。麦克申请了这个位置，于是他就坐上了以前他老板的位置。

这是一个真实的故事。在这个故事中，麦克本意是想替自己找个新的工作，以躲开令自己讨厌的老板。但他的太太教他换一个角度想问题，就是替他的老板而不是他自己找一份新的工作。结果，他不仅仍然干着自己喜欢的工作，而且摆脱了令自己烦心的老板，还得到了意外的升迁。

一些专家在研究汽车的安全系统如何保护乘客在撞车时不受到伤害时，最终也是得益于换一角度想问题。他们要解决的问题是，在汽车发生冲撞时，如何防止乘客在汽车内移动而撞伤——这种伤害常常是致命的。在种种尝试均告失败后，他们想到了一个有创意的解决方法，就是不再去想如何使乘客绑在车上不动，而是去想如何设计车子的内部，使人在车祸发生时，最大限度地减少伤害。结果，他们不仅成功地解决了问题，而且开启了汽车设计的新时尚。

其实我们常常可以在日常生活中训练自己换一个角度想问题。比如说，一个年轻的妈妈想对刚买的婴儿床做一下改造，使它能和自己的大床并在一起，这样就可以省去夜里的担心和麻烦。结果，在她想拆除小床的护栏时遇到了麻烦。她想按照床的设计，保留一个可以上下伸缩的护栏，拆除一个固定的护栏，可是那个固定的护栏还起着床的支撑作用，一拆掉，整个床就散了，这件事只好不了了之。直到有一天，站到床的另一面，这位妈妈才突然发现，由于小床和大床并在了一起，所以有没有移动护栏都是无所谓的，而这个护栏并不起支撑作用，拆了以后，小床依然牢固，这个问题就得以解决了。如果她不换一角度，她可能总也看不到这一点，而使自己陷入烦恼。

在现实的生活中，当人们解决问题时，时常会遇到瓶颈，这是由于人们只在同一角度看问题造成的，如果能换一换视角，也就是我们一直在说的换一角度考虑问题，情况就会改观，思维就会变得有弹性。记住，任何思考要是能转换视角，就可能会有新意产生。

善于冷静思考

从前有一个年轻的英国人在他的农场里度假休息，他仰卧在一棵苹果树下，思考问题，这时，一只苹果落到地上。

“苹果为什么会落到地上呢?”他问他自己。地球会吸引苹果吗?苹果会吸引地球吗?它们会互相吸引吗?这里面包含着什么普通原理呢?

这位年轻人就是牛顿。他思考的结果是获得了一项极其重要的发现——万有引力定律。牛顿向自己提问，并发现了万有引力定律。

而霍英东向自己提问，创业成富豪。霍英东是个颇有心计的人，他时时都在留心寻找能有发展的事业。朝鲜停战以后，霍英东独具慧眼，他看出了香港人多地少的特点，认准了房地产业大有可为，于是毅然倾其多年的全部积蓄，投资到房地产市场。1954 年，他着手成立了立信建筑置业公司。他每日忙于拆旧楼、建新楼，又买又卖，大展宏图，用自己的话说，他“从此翻开了人生崭新的、决定性的一页”！

如果说霍英东早年经营驳运业是他创业初期的经营活动的话，那么，在经营房地产业的过程中，则充分显示了他过人的经营头脑。在他以前香港的房地产业，都是先花一笔钱购地建房，建成一座楼宇后再逐层出售，或按房收租。怎样才能获得更好的效益呢?霍英东不停地问自己。思之再三，他终于将房产界的这一游戏规则“变了个戏法”，即预先把将要建筑的楼宇分层出售，再用收上来的资金建筑楼宇，来了一个先售后建。一先一后的颠倒，使他得以用少量资金办了大事情。原来只能兴建一幢楼宇的资金，现在他可以用来建筑几幢新楼，甚

至更多；同时，他又能有较雄厚的资金购置好地皮，采购先进的建筑机械，从而提高建房质量和速度，降低建设成本。他还可以用比同行低得多的价格出售那些地点较优越的楼宇。而且，有时他还采用分期付款的预售方式，使人人都能买得起。霍英东的经营手法真是高明，他开创了楼宇预售的先河。为了推广先出售后建筑的“戏法”，霍英东率先采用小册子及广告等形式广为宣传。他说：“我们开展各种宣传，以便更多有余钱的人来买。譬如来港定居或投资的华侨、侨眷，劳累了半生略有积蓄的职员，赌博暴发户，做其他小生意胀满了荷包的商贩，都来投资房地产。谁不想自己有房住?只要有众多的人关心它、了解它、参与它，我们的事业就有希望。”霍英东的广告宣传十分奏效，立信建筑置业公司在短短的几年里所营建、出售的高楼大厦就布满了香港、九龙地区，打破了香港房地产买卖的纪录。这个既不是建筑工程师出身，又非房地产经营老手的水上“穷光蛋”，一下子成了香港房地产业的巨头。现在，霍英东名下的公司有六十余家，大部分都经营房地产，或与房地产经营关系密切。由他担任会长的香港地产建筑商会，占有香港 70%的建筑生意。

任何刚开始经营的商人，要养成最有价值的习惯是在他下决心之前，可以停下片刻，迅速回顾他的推理。这种最后的检查，也许只需要几分钟甚至几秒钟，但收获却非常之大。这可以让人有一次机会，来合理地整理自己的思绪，或回想自己为什么或怎样会有这种决定。这个简单的过程，可以大大地增加一个人迅速而有效地去处理可能碰到的难题的能力。这有点像世界上某些最佳演员所养成的习惯一样，虽然他们可能对所扮演的角色已经熟透了，但是在开幕之前，仍会迅速地把剧本中自己的那一部分过目一遍。

一个很成功的推销员曾这样说：“我的成功是在经营事业的初期便养成了惯于思考的习惯，而善于思考是超越自我的一种前奏。”

“我甚至还想出一个秘诀来养成这个习惯。”他还说，“去拜访顾客之前，我一定要先静下心，喝杯咖啡，擦擦皮鞋。这样一来，在我真正踏入顾客办公室之前，我有一个最后思索的机会——如何表现自己。所得到的效果好极了!除了能从容地应付对方所提的问题外，还使我推销了更多的东西。”

不管任何人，最好养成下决心之前留下几分钟来冷静地整理思绪的习惯!

让身心充满活力

你所以有活力，是因为你认为你有活力。

人，作为自然的产物，当然遵循着自然规律。每个人总有一天会衰老，这是自然规律，谁也违背不了；但同时人又是社会的人，作为几万年进化的高级动物，人不仅仅是消极地顺应自然，他可以通过自己的心态调节，来延缓衰老，保持一颗永远年青、充满活力的心。所以，我们可以看到有些人虽然生理年龄已经进入了老年，然而其心态仍然很年轻，充满了活力。

他们有什么灵丹妙药吗？

有！这灵丹妙药就是他们的积极心态。

如何永远年青，充满活力，可能每个人都有一套独特的本领。但下列生活方式可供你参考：

（1）从你的现在开始，建立勤奋学习的好习惯。这样，你的头脑就不会随着岁月的更迭而衰老，就会始终保持着灵活、敏锐的运转状态。不过，有一点你须注意，学习的内涵不仅仅指从书本上学习知识，还包括你智能的提高，各种技巧的训练，生活艺术的思考，以及人际交往的学问，等等。这些都可以包括在你终生学习的范围之内。

（2）多使用你的大脑，坚持做智慧体操。所谓“刀不磨要生锈，人不学习就衰老”。刀越磨越亮，大脑越用越灵光。不论你年青还是年老，你尽可以多参加一些以研究为目的的读书活动，参加你感兴趣的一些智力竞赛或是游戏，收看一些智慧性的电视节目，掌握一门棋艺来锻炼你的空间思维能力，使经常更新的智慧始终活跃在你的大脑里。

（3）用科学的态度搞好大脑的营养平衡和大脑卫生。这里的营养，包括物质营养和精神营养，卫生也包括生理卫生和精神卫生。适量地补充大脑所需的维生素，以维护大脑机能的正常运转；同时，让你的大脑保持和谐乐观的精神状态。

（4）关注大脑的“一举一动”和活动的规律，使大脑兴奋、抑制的功能保持良好的调节机能。保证每日高效率睡眠的关键是睡前要使大脑神经充分松弛，做到所谓“先睡心，后睡眠”。睡眠，是大脑的一种深度抑制，也是大脑恢复生机活力的主要方式。

（5）给大脑定期“放假”，使大脑获得积极的“休养生息”的机会。你可以从事一些跟你自己的专业相距甚远的活动，如从事经济活动的人可以去找文艺女神聊聊天；脑力劳动者可以去从事一些简单的体力劳动或体育运动。这种活动内容的变更，有利于大脑各区的平衡发展和协调作用，促进大脑的智力发展。

（6）防止大起大落的情绪对大脑的深度刺激，尽量少出现所谓的“激情状态”。建立理智的生活秩序。青少年则要尽量避免色情所引起的纵欲，以及由于感情问题所造成的负面影响。

（7）喜欢一种运动。运动能使你的身心都得到锻炼和愉悦，它会使你永远年青。

（8）多动手做事。寻找一种可以精细地锻炼你的手指的活动，例如，你可以多做家务，因为许多家务劳动都具有能够精细地锻炼手指的功效。这样做的好处多多，一方面活跃了大脑机能，另一方面还有益于家庭的和睦幸福。

（9）对一切好奇。好奇，是大脑年轻、有活力的具体反映。对待新鲜事物要保持一种积极的探求心理，不断地为自身打开一个又一个通向新世界的窗户，不断地从新世界中汲取抗衰老的“长生不老药”。

你所以有活力，是因为你认为你有活力。只要心年轻，人就不会老。如果你一直都以一种积极的、年轻的心态去看待人生，那你就会青春常驻，永不衰老！

突破“小圈子”

毛泽东曾经说过：“总在狭小的圈子中打转，是干不出大事情来的。”做生意也是同样的道理。私营公司在市场中获得立足之地，通常只需要做对一个关键点就可以。所谓关键点，就是特殊的竞争力，可以是产品和服务的特殊性，以新、奇、特为主；可以是品质优良，以质取胜；可以是价格，以价制胜；可以是特定客户的支持，凭通路或优势……总之，私营公司的成功，只要有一点核心竞争优势，获得立足之地不是什么难事。

创业期间的压力，迫使老板将所有的精力放在自己初生的事业上，可以说是“两耳不闻业外事，一心只做小生意”。因此，老板在创业期间，只在本行业中打转是必然和必需的。

进入平稳增长期后，老板应当逐渐跳出创业期间迫不得已的狭小圈子，扩大自己的活动范围，这样才能提高自己，为成为一个大老板创造条件。突破“小圈子”的办法有以下几点：

1．超常规发展的基础是创新

现代市场是一个越来越复杂、又越来越简单的市场。复杂是说相关因素、营运手段和技巧越来越复杂。任何生意都面临多种直接或间接的激烈竞争，科技进步又使产品和服务快速更新，一些企业为提高自己的竞争力，也纷纷采用新的营运手段和技巧，因此，现在经营任何一种生意，都是一件复杂的事情。说简单就是只要策略正确，做起来就相对容易，因为市场中有众多的配套服务组织，不用企业全部亲为。

(1)常规只能常态发展

按照行业中流行的营运方式和方法经营，也就只能按照常规发展。常规发展对于高度成熟的市场是一种不得已接受的事实，而中国，正处于经济高速发展的时期，作为一个潜力巨大的新兴市场，有太多的机会可以产生发展奇迹，创造老板发达的神话。因此，中国的小老板有希望使自己的事业超常规发展。

(2)超常规发展的基础是创新

创新除了通常意义的产品创新之外，更重要的是营运方式和方法的创新。产品创新仅仅是现有产品原型的改良，仅仅能够增加产品的市场竞争力，不能改变行业的格局和通用的营运方式。电脑再创新，仍然是电脑，其生产、销售、服务也不会有太大的变化，因此，创新企业仍然沿用现有的方式进行运作，利润增加会十分有限，竞争优势的获得也会十分有限，企业仍然是按照常规发展。而营运方式和方法的创新，则根本改变了现有的格局，通常伴随着行业中利润分配形式的改变，从而使企业可以超常规发展。

(3)流通方式要创新

任何生意，都有一个流通渠道的问题。一般情况是生产企业向一级批发商销售，一级批发商向二级批发商销售，二级批发商再向零售商销售，最终由零售商向消费者销售。行业采用这种生态模式，是长期发展的结果，可以实现整个行业的专业分工。

这种格局，很大原因是由于交通、通讯、资金的原因造成的。这些分工形式，每个环节都要分利，造成最终面对消费者的价格通常是生产成本的 2 倍以上，也就是说，零售价格的 1／2～1／3 是流通费用和利润。市场竞争的加剧，导致成本的提高和零售价格的下降，可供行业分享的利润空间也就越来越小，长长的流通渠道使所有的环节都吃不饱，并导致恶性竞争的发生。

现代交通、通讯技术的发展，使得传统的分销形式仅仅受制于资金的制约(在一定生意的基础上，资金不是主要问题)，如果能够缩短流通渠道，减少流通环节，则可以产生较大的利润空间，企业一方面可以对消费者降价，增加最终市场竞争力，另一方面利润不但没有减少，还有增加，没有道理不超常规发展。要实现这种作法，首先就必须跳出原来的习惯思维和作法，也就是要跳出原来狭小的圈子。

牢记一点，创新是超常规发展的前提和基础。

2．触类旁通，提升自己

现在科学的发展，出现了大量的边缘科学和交叉科学，代表了科技发展的前沿水平与未来方向。做生意也如此，吸收其他行业的有益经验，对私营公司的发展有重要意义。

各行各业生意的表面形式千差万别，但实质则是大同小异，触类旁通是各类公司进步的重要策略和方法。

老板在创业过程中，往往是现场管理，一切都凭老板做主，亲自实施。进入平稳期后，事业必然要逐渐正规化。但正规化不是凭空想像的事情，靠老板自己摸索也是事倍功半。解决这个问题最好的方法之一就是向大中型企业学习，从大中型企业的正规化管理方法和制度中学习，这就是触类旁通。

现代管理已经流行电子商务管理，特定的管理软件，实际上都有一个科学的管理模型。许多老板都觉得自己的企业很难顺利地导入电脑管理，因为很多地方与软件的要求有一定的差距。实际上，老板一旦将自己的企业调整到适合特定的管理软件，通常都可以大幅度提高企业的管理水平，进入一种科学管理的境界。这也是一种触类旁通。

牢记一点，向电脑管理软件学习是一种提升企业正规化水平的经济高效的方式。

其他行业的成功经验，老板也应当留心，并加以研究。中国市场上，家电行业发生价格大战之后其他行业也纷纷跟进，这也算是触类旁通吧。

一定要跳出原来狭小的圈子，学习各种有益的东西，并尝试移植到自己的身上。

3．引进优秀人才

进入平稳期的私营公司，事业的调整必须建立在引进优秀人才的基础上。特定行业中，人员交往通常是十分狭小的圈子，只要在一个行业待上一段时间，就会感觉圈子实在是太小，转过去转过来都是那么几个人。而真正有创意的人才往往来源于行业之外。

美国企业界在 80 年代纷纷导入电脑管理系统，在这个过程出现了一个有趣的现象，很耐人寻味，发人深思。

当时，电脑管理是一种先进的管理手段，一般都是中型以上的企业在尝试导入。而电脑

管理技术本身，也处于十分初级的水平，包括电脑硬件、软件和人才。我们知道，一名优秀的电脑管理人才，一方面要求有很高的电脑专业知识和技能；另一方面，要求具备较高水平的管理理论和实务经验。在电脑发展的初期，这种复合型人才很少，即使到了现在，这种复合型人才的数量也不是很多。由于受电脑发展水平的制约，特定企业在实施电脑化管理过程中，一般都从局部入手，表现为各单位各部门自行设计实施本部门的电脑管理系统，几乎没有考虑整个企业各部门之间的整体问题。因此，各部门之间的电脑系统很难进行数据共享，相互沟通也很困难。

在导入电脑系统的初期，各自为战的负面影响还没有浮出水面，大家都还沉浸在电脑管理的成功中。随着时间的推移，企业已经不满足于电脑管理的初级水平了，要求把电脑管理提升到一个整体管理系统的新阶段。

这时候，有趣的现象发生了，企业不满意以前的电脑工程师，将其炒鱿鱼，并引进新的电脑工程师。实际情况则是这样的，甲企业炒掉的电脑工程师跑到了丙企业，乙企业又把丁企业的电脑工程师当作人才挖了过来，整个电脑管理工程师来了一个大跳槽运动。

产生这个现象的原因就是特定行业人才圈的有限性，转过来转过去反正都是那些人。实际上，特定行业的人才有限性是一个普遍的现象和事实，相信只要在特定行业中待的时间足够长，一定会深有体会。

进入平稳期的私营公司，如果把引进人才的范围集中在本行业现有人才的基础上，将面对十分有限的选择范围，而且，通常都是行业中现有的知识和技能人才，缺乏真正具有创新思想和潜能的人才。这些人才长期处于特定的行业中，多少都有一点思维定式，并都有相对复杂的人际关系，有一定的负面影响。

引进人才，首先必须能够接触到优秀的人才，其次才谈得上相互了解和实施人才引进计划。合理的方式是一方面在本行业中寻找真正的千里马；另一方面要跳出本行业现有的人才圈子，从整个人才市场中广招贤才。

4．新的市场机会

事业的规模通常不是很大，要从质上发生根本飞跃，成为大中型企业，有很大的难度，其几率不会超过万分之一。但是，寻找到一个能赚钱的新市场机会，可能性则是很高的，这也可以算是小老板的多元化战略吧。

新的市场机会既可以是现有生意的相关生意，如搞生产、开发类的产品。还可以是与现有生意毫无相关的，如在企业所在地旁边开一家饭店。

新的市场机会来源往往是公司与外界交往的过程中形成的。中国这个快速发展的新兴市场，有太多的市场机会等待有心之人发掘和开拓。

老板在赚了钱之后，通常都会考虑钱的出路，寻找合适的增值保值的途径，选择一个新的市场机会就是一种重要的方式。

第七章　把握机遇

敢打敢拼才会赢

古人云：“自知者不怨人，知命者不怨天；怨人者穷，怨天者无志。”意思是说，有自知之明的人不抱怨别人，掌握自己命运的人不抱怨天；抱怨别人的人则穷途而不得志，抱怨上天的人就不会立志进取。在市场经济的大潮中，任何牢骚满腹，怨天尤人的举动都毫无意义，任何成功之道都不是怨出来的，而是创出来的。

当然，并不是每个人都能弃学经商，弃官经商，成为现代商界的成功者和佼佼者。所谓“从学而优则仕到学而优则商” 是说明，市场经济为中国的知识分子提供了一条值得去试、值得去走的路，这是一个新的时代的召唤。去争论值不值得去试、去走的人是坐而论道，行动上的矮人。每个个体的行为选择都有其自主性，都应从自身的条件和周围的环境的判断中

作出抉择，其关键在于人要有自知之明。

走南闯北，行商坐贾的血液里流动着商人特有的“不安分”的因子。寻找机遇，探求商机，知难而进，四处出击，这与中国的文化传统是格格不入的。“随遇而安”，“安身立命”，“知足常乐”往往是传统的中国知识分子所信奉的行为准则。这些准则常常使知识分子故步自封，作茧自缚，成为超越自我的一种障碍。知识分子一方面希望能体现自身的价值，体现知识的价值；另一方面又不能破釜沉舟，独闯天下，立命商界。因此，在市场经济大潮下，一些知识分子表现出一种不平的心态，他们既渴望成功，又害怕失败，缺乏果断行动，抱怨商人文化素质低、道德素养差，但又不愿用自己的行动去改变。

中国圣贤老子曾经说过：“胜人者力，胜己者强。”(《老子》第 33 章)说明能战胜别人的人只是有力量；能战胜自我、超越自我的人才是真正的强者。中国的知识分子，尤其是新一代知识分子，要做时代的强者，做市场经济条件下的成功者，首先要战胜自我，更新观念，转变思路。其实，路就在你的脚下，下一步你选择什么，往往决定了你的人生的轨迹和事业的轨迹。如果下一步你选择的是一如既往，随遇而安，这也是一种活法。因为，生活中的大多数人都是如此，一个稳定的职业，一份稳定的收入，一种稳定的生活，如果能保持一种稳定的心态，淡泊名利，淡化得失，淡视成败也是一种生活的境界。

当然，生活的境界与人生的境界是不同的。成功后对成败的淡视、成名后对名利的淡薄、获得后对得失的淡化，与这之前的淡视、淡薄、淡化显然是两个层次，两种境界。前者更多的是一种无奈，后者更多的是对成败、名利和得失的真正超越。

如果成功的欲望和梦想促使你下一步准备换一种活法的话，你应该当机立断，跨出决定人生轨迹的这一步。优柔寡断不是商人的性格，四平八稳不是商人的脾气，在商界唯有拼才会赢，唯有搏才会成功。渴望成功者先要作好失败的准备，因为成功之道是用失败的经验铺垫的。潮起潮落是商海的自然规律，优胜劣汰是商海的竞争规则。山穷水尽，背水一战，常常是商人的必修“课程”。你做好准备了吗?尤其是如何面对失败的心理准备。

成功之道从你这一步开始，这是一种信念，没有这种信念就不要去闯荡商海，没有这种信念也不要去怨天怨人，没有吃过葡萄就不要说葡萄就是酸的。20 多年来一批又一批“不安分”的知识人、文化人勇敢地闯入商界，一些人已经崭露头角，尽管他们清楚未来之路仍然十分艰辛，但他们对于自己最初跨出这一步的选择，始终无怨无悔。没有当初的这一步，人生就不会如此富有挑战性，生活就不会如此富有创造性。

做生意顶要紧的是眼光

被誉为清代“红顶商人”的胡雪岩曾经有一句至理名言：“做生意顶要紧的是眼光，你的眼光看得到一省，就能做一省的生意；看得到天下，就能做天下生意；看得到外国，就能做外国生意。”

被世界各地华裔商人奉为“经营之神”的范蠡便是一位极有眼光的人，在某种程度上可以说，他的成功源自他的眼光。

范蠡，字少伯，楚国人(今河南南阳县)。曾为越国大夫。公元前 494 年，越国被吴国打败，范蠡辅助越王勾践卧薪尝胆，发愤图强，最终亡吴兴越。恢复越国后，范蠡高瞻远瞩，不为诱人的官位所左右，而是认为“狡兔死，走狗烹，飞鸟尽，良弓藏，敌国破，谋臣亡”。他预见到官场上只可共患难，不可同安乐，便急流勇退，弃官经商。

范蠡来到齐国，改名为鸱夷子皮，带领家人，一边在海滨垦荒、种地，养殖五畜，一边看准机会做买卖赚钱。由于范蠡聪慧敏捷，治生有方(古代的经营之道称之为治生之学)。时隔不久便积累了巨额资产。齐国国君闻其贤名，擢之为相。据司马迁《史记·货殖列传》记载，范蠡仍弃官而去，并将家中财产尽数赠给亲戚朋友。

最后，范蠡来到山东定陶经商。范蠡认为定陶位于天下中心，交通便利，是处贾经商的好地方，从而定居于此，自号陶朱公。因此，后人更多的只知陶朱公，而不知范蠡。

范蠡经商的成功之处在于，他能不断总结、概括“治生之学”，提升商贾理念。

范蠡行商处贾从不只顾眼前利益，就事论事，而是善于用辩证思维方法去指导商务活动。他认为：世间一切事物都在不断发展变化，时局的兴衰，商潮的起落也不例外。在经营过程中，应能审时度势，待时而动。

例如，范蠡著名的经营原则“水则资车，旱则资舟”，就是他比别人看远一步，棋高一着的经营辩证法，如同“敌国破，谋臣亡”那样富有远见卓识。

尽管时代不同了，但是“商人的眼光将决定着商人的未来”这一理念并没有变。商人有国籍，但生意无疆界。商品的比较价值和比较优势是在商品的大跨度的流动中显示出来，尤其是在国际贸易中，独特的地域性资源，廉价的劳动力成本，新颖的创造性设计，令人信服的商品质量和独一无二的售后服务，都能产生比较价值和比较优势。中国商人已经到了需要放眼全球的时候了，已经到了需要创立世界品牌的时候了。谁能成为先觉者，高瞻远瞩，先行一步，谁就能在 21 世纪成为中国商界的佼佼者。

眼睛仅盯住自己小口袋的是小商人，眼光放在世界大市场的是大商人。同样是商人，眼光不同，境界不同，结果也不同。

有人说，是实力不同才导致了眼光不同。其实则不然，考察一下 20 世纪 60 年代的日本商界反映出来的情况是十分典型的，足以说明这样的道理：商人的眼光决定商人的未来。

日本在经历了 20 世纪 50 年代的战后恢复和艰苦创业，整个经济转入了高速增长期，国内需求日益高涨，一些日本企业只把眼光放在日本国内市场，满足于眼前的利益。当时，国际市场上把日本产品与粗制滥造、质量低劣划等号，加上战败国的名声，使日本商人常常在世界商务活动中低人一等，因此不少日本商人不愿走出国门，他们都希望在国内市场上一比高低。

在战后才刚刚由早稻大学毕业的井深与东京工业大学的盛田昭夫创办的日本索尼(SONY)公司，尽管当时公司发展的历史并不长，实力并不强，规模并不大，但眼光却非常远大，代表着战后日本新一代商人的气魄。

20 世纪 60 年代初，近“不惑之年”(40 岁)的盛田昭夫就意识到日本商人应该走向世界。他在《MADE IN JAPAN》一书中回忆道：“当时，我越来越强烈地感觉到，随着事业的日益发展，如果不能将海外市场纳入自己的视野，那将无法造就一个井深先生与我曾憧憬过的公司。”

行动来自于理念的导向，未来有赖于眼光的指引，对商人来说，只有想不到的没有做不到的。不要忽视眼光和理念的价值，它常常是商人成功与失败的分水岭。

机会不是等来的

机会对商人来说无比重要。把握住了机会，就等于赢得了大把的金钱。但有些人常常感叹自己时运不好，总是抓不住机会。更多的人则在空空的等待中虚耗生命。

为什么有那么多人在呆等机会、空等机会呢?究其原因，是当事人思想上、心理上的不良习惯，造成创造机会的严重阻碍。若想好好掌握机会，获得生意上的成功，就必须了解造成阻碍的原因，并对症下药，改变思想、心理上的陋习。

1．固守传统

传统对人潜移默化，令人墨守成规，不知道改变的需要。直到传统与现实严重脱节，到了不改变不行的地步，人们才警觉被传统束缚太多时，此时再谋求改变传统，需付出极高的代价。

传统又对人构成强大的压力，令人不敢改变它。传统是长久以来为大家接受的信念和做事方式。传统的压力，来自“长久以来”，以及“为大众接受”。个人面对有悠久历史、受广大群众奉行的传统，是如何渺小!敢向传统挑战的人，需要拿出极大的勇气。

人们自觉或不自觉地受着传统的束缚，一方面不知道有改变的需要，另一方面不敢去改变现状，结果只好等待传统慢慢地自行改变。

2．习惯与惰性

传统是群体行之已久的信念和做事方式。习惯是个人行之已久的信念和做事方式。习惯影响我们，也分两方面：

（1）跟传统一样，习惯对我们潜移默化，令我们不知道有改变的需要。所谓习惯成自然，做得多了，便以为理所当然，不会质疑这样做是否符合实际需要。

（2）习惯使人产生惰性，懒于去改变。其中一项表现是怕麻烦。改变习惯，需要先认识旧习惯的不当，然后尽很大努力去改变它，并养成新习惯。这需在思想、意志、行为上花上一番努力，这是既困难又麻烦的。一般人心里常想，还是按照既有的方式去做吧，干吗自找麻烦，自讨苦吃呢?这么一想，就容易乖乖地让习惯牵住鼻子走，不去试图改变习惯了。

3．害怕困难、失败

创造机会，谈何容易?需要克服重重困难，才有望成功。可不是吗?好比赤手空拳去建立自己的王国。你要招揽人才，建立军队，寻觅领土，确立制度，开发经济，治理人民，每一项工作都潜伏着许多困难，需要你去克服。不管你的王国是建立在哪种行业上，情形都是一样。当然，王国的规模愈大，困难就愈多、愈复杂。

困难未必能够克服。在关键的地方无法克服困难，便会招致失败。即使这项困难克服了，又会有另一个困难出现。总之，在你面前，经常埋伏着失败的阴影。

胆怯的人，一想到要面对重重困难，想到失败的可怕，便停下脚步，不敢往前走。结果，未起步的，永远停在原地；已起步的半途而废。

4．害怕冒险

创造机会需要冒险。风险来自困难、失败的可能，也来自不明朗的前景。这儿只谈前景不明朗这一点。

创造机会就要面对不明朗的前景。机会出现时，只是脑海里的一个意念。要把意念变为现实，需要作出投资——付出时间、精力、金钱等。

投资未必一定获得回报，付出努力，不见得一定得到预期的成果。在构思意念时可能出错，或者在实践的各个阶段中，都可能判断错误。一番努力最后可能只换得一个教训，什么也得不到。

此外，环境的因素不受我们控制，一个突变，可令你飞黄腾达，也可令你倾家荡产。此外，为了集中精神开发一个机会的潜能，常常要放弃其他机会，辞掉安定的工作，放弃稳定的收入。

种种不明朗因素的累积，形成一个不可预知的局面。在不可预知的局面里，再干下去会怎么样，大家都不知道。有些人沉不住气，给不明朗前景吓怕了，退了下来。

5．安于现状

什么人最怕冒险?就是那些安于现状的人。

满足现状并非坏事。多少人在一家机构里工作 10 年、20 年、30 年以至退休，按部就班升级，结婚生子，一家生活安定，这本身已是很多人梦寐以求的幸福生活。只要维持现状，一切都在自己的计算之中，你会感到安全、满足。

满足现状的人并不怎样欢迎机会。机会代表变动、风险、困难和失败的可能，这些都与他们的要求背道而驰。创造机会，表示打破现有生活的均衡。忽然间，四方八面出现不明朗的因素，这些都是满足现状的人所不愿看见的。有时，他们会幻想一下创造机会可能带来什么丰厚成果，这样已感到满足。他们不会企图把构想付诸实践。

安于现状并无不妥，可是，如果一边埋怨收入不够，生活比不上别人惬意，但却不肯冒险，不肯投资，这只是自寻烦恼。

6．故步自封

故步自封是进步的大敌。我是最好的；我现在所做的，再无改善的必要，这是骄傲。骄傲令你看不清形势，令你不思改进，也抗拒改进。好比已发明了飞机，而你仍觉得你所设计

出来的轮船最快捷，结果呢?你同期的对手已坐飞机环游世界五次，后来者更因发明了穿梭机而飞上太空，而你仍旧呆在甲板上，望着螺旋桨激打起的浪花，自以为轮船航行快速而沾沾自喜。

7．恋占旧巢

许多人不愿换工作，其中一个原因是舍不得离开。这种感情因素不难理解，却实在影响着许多人。他们可能对那份工作，那家机构，那里的老板、同事、工作环境产生感情。虽知外边有更佳的机会等待着，他们就是硬不了心肠离开现有的工作环境。其实这是一种怯懦的心态，应及早克服，才有创造新天地的可能。

摸准行情，吃透信息

信息资源十分丰富多样，特别是在“信息爆炸”的现代，正确选择利用信息无疑是做好生意的一项基本功。学会选择利用信息更是搞好生产或从事经营的一个基础，应从包括自然界、社会在内的大量信息资源中，选择与自己相关的经济信息，其中，更要集中注意力选取市场信息资料，因为它与做生意息息相关，用途特别大。

1．信息归类

就是把自己搜集到的各类信息，分一下大类，然后分辨真假。对那些明显虚假的信息剔除出来，把认为是真实的或基本真实的信息留下来，然后再分成优劣、好坏。对那些办起来只有好处、没有坏处的项目作为首先应该办理的；对那些办起来既有利益、又有风险的项目，进行一番分析对比，看是利益大还是风险大；对那些危险太大、收益又没把握的项目，归为最差、无价值一类。把类别分清了，真假、好坏、优劣信息自然也就分出来了。

2．分析对比

在了解到各种行情后，往往会出现这种情况，就是大家都认为是只有好处、效益又高的经营项目，反而难办或难以办成。因为大家看的都是有利的条件，没看到不利的信息，都在往这个经营项目上挤。而一挤，就可能使形势起变化，有利条件就有可能变成不利因素，进而增加了困难。

真正有潜力能发展的是那些既有前途又有风险、既有效益又把握不准的项目。为了把项目选择好，就得对信息和行情进行全面分析、综合对比。其办法是把经营项目中关于好处、坏处、效益、风险的信息，都一条一条列举出来，然后逐条对比，看好处占主要方面，还是坏处占主要成分，最后再得出结论。

3．投入试验

如果你认为某个项目不错，但在经济综合分析对比后，仍没有确切把握，未能把最真实、最有效的项目选出来，还无法下决心大干，还有一个办法，就是先作小型试验，先拿出投资，进行小范围、小规模生产经营，依据结果再下决心。这样，既摸清了行情，又获取了经验，给扩大经营范围打下基础。

4．准确预测

俗话说：“生意要有三只眼，看天看地看久远。”任何行情信息，都不是静止不动、固定不变的，而是经常随着客观情况变化而波动。只有站高一点、看远一点，预先有所准备和打算，才不至于走马后炮。现在，不少私营公司生产经营是看别人干什么、听说什么时兴就也去干什么。结果往往是在干以前很俏、很抢手，但等到费钱、费工、费时干成了，市场行情也开始变化，原来的时兴变成了背时，俏货变成了疲货，成为麻烦事情。

怎样才能解决这个问题呢?最好的办法是提前估量形势，把可能发生的变化，预先加以测算，加以准备，也就是预测、预报、预算。预测行情要掌握以下几点：

（1）弄准当前行情。这是搞好预测预算的基础。要想预测准确，首先得把现状弄准，不要把现在的行情弄颠倒或不真实，这一点，前边已经说过，不再详谈。

（2）掌握变化因素。造成行情变化的原因比较多。但是，从大的方面看，一般不外两个

方面：

一是市场变化。某些商品原来销售很畅，现在忽然疲软、卖不动了；或是过去没人买，突然现在抢手了。这种市场变化，表面看难以解释，其实都有原因可查。不外乎是商品生产量多了或少了、质量变好或变坏了，或是某些经营者实行了促销措施，作了广告宣传，在消费者中间产生积极影响的结果。预先了解到这种情况，就可以预见到市场行情的变化。

二是政策变化。政府根据某种情况，对某种商品提出了调控政策，必然引起市场变化，比如政府对粮食、棉花收购价格提高了，必然产生连锁反应，用棉花生产的棉布、针织品的价格也会随着上涨，以粮食为原料的食品、饲料也将随着涨价。掌握了这些方面的变化因素，就能为进一步预测行情做好准备。

（3）准确判断未来。在掌握了行情变化的多种因素之后，就可以对未来的变化作出判断，为今后的行动做准备。

这种判断和预测，绝不是各种信息行情的直接反映，而是经过综合分析之后，对发展趋势做科学预测。

正确判断未来行情和预测未来市场要做到：一是预测面要广泛，多提出几个可能性，二是要突出预测重点，主要预测你最感兴趣的项目，三是对策要多，对你已确定发展的项目，一般要提出最好、较好、差、最差几个档次，每个档次都要有对策，对最好的预测要采取什么措施，最差的要采取什么措施。不能觉得这件事好了，就全是好处，一点缺点没有；或只有缺点，没一点优点。对各种情况都要考虑到，而且要有对应的对策。

下面举例说明，怎样利用信息资料。

如果得到加工某种产品很有市场销路的信息，就要快速实施，做到四快：

（1）快速设计。对有销路的新产品，按照其规格、质量、牌子进行设计，且设计的时间不能拖得太久，以免耽误时间，影响快速投产。

（2）快速筹资。设计完成后，要尽快筹集资金。凡是搞一个经营项目，没有一定资金的投入，问题就不好解决。而筹集资金，并不是一件容易的事，应该把需要的数量、筹集渠道弄通，一定要资金齐备，不误时机。

（3）尽快投产。只要生产或经营条件具备了，就要在保证质量前提下，以最快的速度，把产品生产出来，完成商品上市销售前的所有程序。

（4）销售要快。俗话说：“行情是六月的天，疯狗的脸，说变就变。”当你把产品生产出来、把商品运输出去之后，一定要趁着行情好的时机，赶快脱手，将产品变成货币。

当然，也会发生另一种情况，当你的产品生产出来，商品投放市场时，市场行情不好。但已分析预测到，等一段时间行市会涨，行情会好，那就不妨等待时机。这样利用信息，就一定会收到好效果。

对市场变化有灵敏的反应

没有悟性的新管理人，反应就不够灵敏，很难把自己的公司办得“火”起来。因此，办好公司，要有一个“灵”字，灵活的策略、灵活的营销，都是必需的。

世界上许多事物都会隐含着一些决定未来的玄机，经营也是如此。在经营实践之始，如果能对市场走向保持一种悟性，培养一种灵动的触觉，就可以更好地解析市场。这悟性和触觉实际上也是一种必要的素质准备。

打个比方来说，运行的市场如同一列不停奔驰的列车，而每一个打算搭乘这列火车的人，要想顺利地攀上它，就要提前活动筋骨，不仅要从精神到身体上做一些必要的准备，还要在列车到来之前先行起跑，以确保列车从身边飞驰时能顺势攀援而上。而事先对市场的调查、了解和预测就是其准备工作。

社会上的任何一种潮流或者趋势，都是一些由过去很细微的因素积累而成的，例如今日电脑的应用就不是一朝一夕、一夜间才爆发的革命。我们所见到的一些现象往往是未来的一

个大趋势。人们若能确切地预测到未来，就能想方法去按照未来市场的需求，做好思想准备和物资准备，等待时机成熟，就能抓住机遇，成功地闯入商海，扬帆远航。

由于人们的思想观念不同，对未来和现在的观察也有所不同。有些人凭着其以往的经验，对事物有仔细入微的洞悉；而有些人则对未来完全是茫然的，他们经常会对商机视而不见，不知不觉错失了很多机会。所以形成一些公司能持久把握市场优势，而大部分公司则被川流不息、变动不止的潮流淘汰。因此，培养自己的市场触觉，掌握先机，才能在商场中获胜。

一般来说，市场预测必须配合公司内现有的情况。生意人必须要从未来市场的角度，来观察公司内的现有资源，并在其间寻求达到目标的方案。

制定未来理想的公司经营能力，是不断创新的力量。公司能因环境而设定目标是生意人本身必须具有的先见之明。若老板固执守旧，沉湎于过去的成绩，那就没有发展前途，没有远大的未来。做生意应以公司环境为导向，因为公司外部环境的改变，一定会使其内部受到影响。变化也表示了机会，若老板能掌握此变化的机会，就可能是成功的契机；若漠视了变化，公司就会失去灵活性，丧失商机，以致在新时代中逐渐被淘汰。

公司若要仔细捕捉市场变化契机，应先尽可能充分地搜集市场资料，并作为市场预测之用，以建立一个公司的销售预测。一个完整的信息来源，对资料的分析是很重要的，有了这一努力，才算在经商中初步地沾了一些商海的泡沫。

假若先前经过商，你有可能拿着已经过期的资料来预测市场，这是不行的，你必须重新开始。在日新月异的市场弄潮中，你的资料必须最新，甚至要走在市场之前。假如你计划开发的产品已在市场上成为趋势，那就根本无需搜集资料，因为已经迟了一步。

搜集回来的资料，只有一些小小的现象和数据。如不加以分析，就是一堆没有用的东西。老板面对细微的事物所带来的微小转变，不要嫌它细小而掉以轻心，当转变成了大趋势，公司就可能失去机会。所以企业家应客观冷静地去感受信息的影响力。书本虽可以教人做事，但做生意必须因时、因地、因事制宜，将理论知识与市场和现实情况结合起来，才能正确做出判断和分析。

如果你发觉有几项生意很有潜力，就要在预测未来时，考查一下自己的现有资源是否足以应付趋势带来的机会?现时的人力物力是否足以应付新计划?现时公司的科技水平是否足以满足市场新需求?发展计划所需的资金要多少?若资金不足，有没有办法向外举债而获取资金?公司做市场预测之时，即使找到不错的赚钱门径，但本身的实力如果不足以完成计划，公司就无法把适应未来的方案加以实施。所以，应从各个方面进行考察并做好准备，使自己的计划成为可行性方案。

对市场未来趋势的预测，有赖于自身的经济和判断力，或多或少总会带有风险，而有效的信息情报可将风险降至最低。自以为是而盲目乐观，一厢情愿地以为某行业大有可为而不加以研究分析，或不顾自己实力去做，就真正会具有风险。也就是说，在预测市场之前，首先要备有完善的、充分的、准确的资料，在此基础上留心细辨，抓住其中隐含的有潜力的信息，确定自己的经营项目和经营方向，确定服务形式或产品数量，然后就要量力而行，根据自身的能力——包括技术水平、资金储备、人力等因素而综合加以选择。

风险并不可怕，任何时候都不是没有风险，等着天上掉下馅饼来是傻瓜的行为。有了一半以上的把握，那风险就值得冒一下。对商机的把握，也就是看一个老板的悟性了。

养成敏锐的直觉

赚钱是无中生有。所以和用鱼群探测器将鱼一网打尽的道理完全不同。

想要赚钱，当然需要分析经济动向，熟悉统计数据，另外还需要一定程度的直觉判断力。

赚钱不能依理论进行。

也许会有人说：“这种想法是错误的。生意必须依照经营理论或经营心理学才算科学，合理的经营方法对生意是绝对有必要的。”以目前的社会来说，没有计量性的经营根本就无法生存。不过，判断一种事业能不能赚钱，却是无法用计算量出来的。

决定这些问题必须靠个人的直觉。当然，必须参考一些有根据的资料。

就拿经营股票来说，对于一个短期投资者，个人的感觉尤其重要，当然同时要参考介绍资料。在观察好盘势，选哪种股票时往往需要凭直觉来判断，单靠纯粹的理论是无法做到的。

赚钱的道理和以鱼群探测器来发现鱼群的方法完全不同。如果要寻找存在这个世界上的事物，“科学”自然比“直觉”正确。用鱼群探测器来测鱼群，一定比渔夫直觉寻找，更能获得大量的鱼群。用科学测量器探知石油储藏量，比人的直觉，更能探明大量的石油储量及位置。

而赚钱可说是无中生有，所以，哪怕采用再先进的机器，也无法找到赚钱的方法。

有时，直觉判断是决定你能否赚大钱最重要的关键因素。

以直觉判断，当然也可能失败。如何对待你的直觉判断是一门学问。

闻名世界的大发明家爱迪生，一生发明各种物品。就连这么绝顶聪明的人，也不敢保证他的判断件件都对。他说：“有许多我以为对的事，一经试验后，往往就会发觉错误百出。因此我对于大小事都不敢下肯定不变的决定，当我一旦发现自己的判断有些不对时，立刻见风转舵，改变方向。”赚钱也是如此。赚钱并不是件容易的事。

以直觉下判断，凭胆量论胜败。想要赚钱，就一定会明白这一点。

当赚钱的机会来临时，你的态度仍是犹豫不决，那么你还不具备发财的资格。这是因为你还没有培养起敏感的直觉和胆量。所以你最好再休养一段时间再谈赚钱吧!

胆量的有无是建立在自信的直觉判断力的基础上，而判断的做出并不是件容易的事情。

俗语说：“三个臭皮匠，顶个诸葛亮。”任何事情都应多多征求他人的意见。曾任意大利银行行长的简尼说得好：“一切事情一时没有解决的把握，不妨找些聪明可靠或对这事经验丰富的知己好友，陈述问题和自己的意见，请他们给予建议。”当然，最后的取舍，仍得由自己决定。

直觉和胆量是赚钱的秘诀。忽视了这两者，你永远不可能发财。

机不可失，时不再来

时下，经济运行体制在走向市场经济，告别计划经济。但长期以来形成的产品经济模式和官商经营作风，仍像幽灵一样纠缠着许多经营者。致使许多企业内部人员缺乏灵敏的市场触觉，不能把握变幻无穷的市场动态，作决策时犹豫不决，决策之后又办事拖拉；有时由于企业的“婆婆”多，要左请示、右汇报，一个决策要经过没完没了的讨论研究和批准；也有一些企业者眼光短浅，不肯吃眼前小亏，这样往往坐失良机。

人人都明白，时光不会倒流。“时间就是金钱”，在激烈的市场竞争中，虽已成为老生常谈，却是铁的原则。每一个商战机会，都伴随着一定的时效性，所以精明的经营者一旦发现这样的机会，就要以最快的速度开发它、利用它。因为，机会对任何人都是均等的，差异只在于快慢。谁快，谁就先得益，反之，就会两手空空。

机不可失，时不再来。商战中，经营者总感觉到，机遇总是那么来去匆匆，一闪即逝。商战机遇不能停留，不能重演，一旦失去，无法补偿，无法追回。

《韩非子》一书中，有一则“郑人卖豕”的故事，就是描写了郑国一个商人由于不懂抢时间做生意的道理，把一桩好买卖白白丢掉的经过。它从反面论证了“商贵神速”的道理，同时也说明缓慢拖沓的严重危害。

一次，一位郑人前去离家较远的集镇上卖猪。当他走到时，已是红日西坠，暮色苍茫了。恰好有一个收购毛猪的商贩见到他赶着一群猪自街头走到客店门前，心想买猪的生意来了，如能马上成交这笔生意，明日就能赶回家中，还误不了早市去贩卖。猪贩子急忙找到卖猪人进行洽谈。哪料想卖猪人见有人来买猪，却十分生气地嚷起来：“你这伙计好不懂事，我从很远的地方来这里，天又这么晚了，哪里有功夫和你说话呢?”说着，狠狠地瞪了猪贩子一眼。猪贩子再三央劝卖猪人：“生意人的目的是为了成交买卖，哪里还能分天色早晚!”但郑人仍

毫不理会这一套，气呼呼地把猪赶进了客店。结果，一桩到手的生意硬是让他给蹬去了。至于猪进了店需要花费多少店钱和饲料，他却压根儿也没想一想。

做生意的目的，是为了尽快把商品推销出去，加速资金周转，多赚钱。拖延一天时间。就会多占压一天资金。货长期压在手中，资金则会减少生息。郑人由于时间观念淡漠，不了解时间在经商中的重要作用，更不会用时间去实施竞争战术，他甚至抹杀了时间和经营的关系，把卖猪与时间早晚对立起来。就这样，找上门来的买卖被他一阵子吹胡子瞪眼搅黄了。

有丰富实践经验的生意人是绝不会这样愚蠢的，他们把争取时间作为在竞争中取胜的一大法宝。故事中那位猪贩子似乎很懂得快购快销可以尽早生利的道理。他早一点买进，就可以赶早市，等于争取了一天时间，也等于资金周转加快了一天。利润率是与资金周转速度成正比的，周转快则利润率就高。加快一天周转，就等于多赚了一天的资金利息。快购快销具有推动资金增值的神奇力量。

上面提到要快速抓住有利的销售时机，这种销售时机，对生意人来说就是讲一种机遇。机遇是乔装的财神，它会迎面而来，也会擦肩而过。要抓住它，却不那么容易，必须培养敏锐的洞察力，具备了这种能力，才能准确地抓住机会。

“他的运气比我好。”看到别人事业发达，人常常为自己的不景气而这样喟叹。事实上，问题不在于机遇不垂青于自己，而在于自己缺乏一种灵敏攫取的意识，贻误了时机，以致抱恨终生。

在商场上，时机对于任何人，都是一视同仁的，而人对时机的利用则不尽相同。有人视而不见，无动于衷；有人见之不放，机遇独得；有人优柔寡断，坐失良机；有人伺机奋起，一鸣惊人。其关键还在于如何捕捉时机，能不能利用时机。

不过，时机的显露常常是朦胧而模糊的，唯有目光敏锐的人，才能透过现象看到本质，抓住拓展事业的绝好机会。反过来说，正是因为时机不易判断和把握，也才给精于此道的人带来大发利市的机会。如果人人都看得出、拿得准，那也就不叫什么时机了，至少坐失良机的人也少了。认准了，就千万不要放过。

商场如战场。经营者在风云变幻的商海竞争中，一旦时机到来，就必须当机立断，该改就改，甚至要连续攻击；该收场就收场，哪怕是匆匆忙忙。当断不断，该及时收而不收，不该改时而改，不该收场时而收了场，同样会遭到损失。商战的残酷，客观上要求经营者对世态商情作清醒判断，当机立断，不允许拖拖拉拉而坐失良机，更要求经营者是一位观察家，第一素质就是眼力。这不仅表现在调查市场风云变幻的直觉上，而且体现在运筹帷幄决胜千里的韬略中。欲在商战获胜，就要善择良机，就要随时把握客观形势及其各种力量的对比变化，透过现象看本质；同时，还要善于在七分把握三分冒险的情况下，当机立断，抢先制人。经营者若能在商战中达到这种要求，就能获胜。

不入虎穴，焉得虎子

“不入虎穴，焉得虎子”，是创造机会的最佳写照。想创造机会，却不想冒风险，那是不可能的。勇于创造机会的人清楚地知道风险是在所难免的，但他们充满自信，在风险中争取事业的成功。

什么是风险?风险是由于形势不明朗，造成失败的机会。冒风险是知道有失败的可能，但坚持掌握一切有利因素，去赢得成功。

风险有程度大小的区别。风险愈小，利益愈大，那是人人渴望的处境。勇于创造机会的人会时刻留意这种有利的机会，但他们宁愿相信，风险愈大，机会愈大。勇于创造机会的人不会贸然去冒风险，他会衡量风险与利益的关系，确信利益大于风险，成功机会大于失败机会时，才进行投资。勇于创造机会的人甘愿冒险，但从不鲁莽行事。

风险的成因，是形势不明朗。若成功与失败清楚摆在面前，你只需选择其一，那就不算风险。但当前面的路途一片黑暗，你跨过去时，可能会掉进陷阱、深谷里，但也可能踏上一

条康庄大道，很快把他带领到目的地去，这才称之为风险。

前进或停步，你要作出抉择。前进吗?可能跌得粉身碎骨，也可能攀上高峰。停步吗?也许得保安全，但也许错过大好良机，令你懊悔不已。

为什么形势会不明朗?原因有三个，首先因为有些事情是我们无法控制的。石油危机、中东战争等，你能控制它不发生吗?其次，我们缺乏足够的信息，无法做全面正确的形势判断。最后，我们有时需在紧迫的时刻，匆忙作出决定，形势发展，不容许我们有充裕的时间去详细考虑。

冒风险，就要预备付出失败的代价。在哪方面要做好付出代价的心理准备呢?首先是客观环境，包括世界经济、政治形势的变化，科技的革新、政府政策的改变等，这些因素是我们无法控制的。

在个人方面，勇于创造机会的人要面对财务、职业、家庭、社交、情绪等的风险。

（1）在财务方面，勇于创造机会的人可能把一生储蓄拿出来投资，或者向银行、亲友借贷，一旦投资失败，可能血本无归，甚至负债累累。

（2）在职业方面，勇于创造机会的人往往辞去现有职务，全力投入创业工作。他要放弃稳定的收入、升迁的机会。如果创业失败，被逼做原来的工作，他就损失了年薪。若转做其他工作，多年累积的工作经验可能派不上用场。

（3）在家庭方面，勇于创造机会的人辛勤工作。在创业初期，一天工作十多小时，天天如是，没有休息，难免会影响家庭生活，冷落了妻子或丈夫，疏忽了儿女，未婚的可能没有时间谈恋爱。

（4）在社交方面，为了全神贯注工作，勇于创造机会的人都会减少甚至没有时间和朋友相聚，渐渐和朋友疏远。不过，在创业的过程中，会认识其他朋友，这点或可弥补社交上的损失。

（5）在情绪方面，创业者需长期面对巨大的工作压力、可能失败的压力，长期在高度紧张的状态下工作。许多业务难题，非要他亲自处理不可。种种压力，造成情绪上、心理上巨大的负担，容易产生焦虑，造成神经衰弱。

勇于创造机会的人事前预计到种种可能招致的损失，对自己说:“情形最糟，也不过如此!”然后拼尽所能，去实现目标，即使失败了，心里也觉坦然，对自己、对别人无愧。勇于创造机会的人不会怨天尤人，自怨自艾，推卸责任，他们会总结经验、吸取教训、看准时机，再行开创自己的事业。

关于冒险的三十四条建议

1．确立目标

没有明确的目标就投入冒险可以说是坏的开始，这样，你会不知道自己输在哪里，什么时候应该保留元气，你也不知道赢在那里，何时该乘胜追击。

2．做最坏的打算

如果你不事先想好可能的损失，到时可能会措手不及，毁掉了你所有的努力。不能做最坏的打算，就没有资格谈冒险。

3．行动果决

一旦你已决定目标值得一试，并且时机成熟，你就该勇于行动。事先你已估量了所有最坏的情况，所以现在你应该集中心力控制你能左右的因素，让它们化作对你有利的因素。

4．切勿忽视问题

问题绝不会忽视你，到头来你仍然要逐一发现。尽量在对你有利的时候解决它们，即所谓防微杜渐，这样才能将坏的影响减到最低。

5．切勿逞强

恐惧是你的安全指标，漠视它就像漠视火警一样。如果恐惧一直不去，也许你的危险太

大，应该从长计议一番才是。

6．切勿不切实际

这个年头没有人能靠迷信救得了。碰到紧要关头，你必须自救才行。仔细想想，你到底有几分和几两，不可强要做你做不到的事。也别寄望不在你控制之内的救援，那太不可靠了。

7．切勿自作聪明

人生是你的，你必须知道得越详尽越好。如果你就要冒一些不必要的险，很可能是因为你不敢问问题的缘故。其实与其铸下大错，不如自己笨些的好。

8．切勿冀望十全十美

没有人能做到十全十美的境地，如果你把标准定得那么高，只会徒然失望而已。你会丧失自信，丧失为下一次冒险打算的冲动。如果能订出一个合理的目标，总比冒大险好多了。所谓勇气，只有在你赢的时候才算数。当你输了，勇气只是愚蠢罢了。

9．切勿借题发挥

不要因为恐惧、愤怒、受伤、歉疚而做出一些过分的事情来，像这一类情绪应该按照它的道理解决，别做错了。情绪的问题应该归结于情绪解决。如果你很生气，你应该冒险表达你的怒气，可是千万别因为你和上司怄气，就开快车玩命去。总而言之，就是把你的情绪摆正，不要让它左右了你的思想。

10．知错必改

即使冒险行动已在进行，你犯了错也还是有改正的余地。错而能改，可以把事情做得更好些。

11．勇往直前

勇敢不是简单的事。你之所以害怕，并不是因为你恐惧，而是因为你真实，真正勇敢的是虽怕仍做，而不是一点都不怕的人。只有傻瓜才会不怕危险。

12．认识自己的能力

须知你何时不会行动，知道你何时会一往无前，知道你何时会为安全而妥协。如果你指望有一个万无一失的冒险，你不过是在骗自己罢了。所以你应该忖度自己的能耐，确定在怎样的情况下你会做比较合理的冒险。

13．切勿躁急轻进

宁可多花一点时间，也要知道你自己在干什么。未雨绸缪，总胜过急躁轻进。如果可能的话，不妨私下先模拟一下你的冒险计划。就算不能付诸实际行动，至少在心里先过一过。想像你自己正身处其境，你会做什么?你会说什么?你会做何反应?很多时候，只要心思用对了方向，你就不会那么烦恼、畏惧了。

14．切勿拖延

在你冒险之前，就要痛下决心，要有义无反顾的精神。不要去探看你要跳的关口有多深，要紧的是它有多宽。反之只要你有借口，犹豫不决，它看起来就会比实际上深得多。

在起跳的那一刻踌躇不前是最危险的事。踌躇实在对安全无益，除非是真的出了什么不可预料的严重差错。果真如此，自然要先衡量情况，再重新决定行止。

15．争取外援

也许有很多愿意帮助你的人，不要孤标自傲。拒绝与他们修好。你在从事一项冒险的时候会需要朋友，而最好的朋友是那些已提供了协助的人。

16．尽力而为

不要只想着试试看，那等于是说：“我看看我能不能做再说。”当你在冒险的时候，你就是要做了。而如果你不打算成功，你就在打算失败。

17．切勿逆天命

有些关口你跳得过去，有些跳不过去。很多慷慨激昂的豪言都只会变成令人追念的遗言。你的目标是成功，然后才是享受成功的果实，千万别忘记这一点。

18．制定时间表

要你制定时间计划，并不是说你必须一成不变守着它行事。不过如果有一张日程表，的确可以时时提醒你，你的计划是否有所进展。只要你对前途多一分准确的预测，对你自是有益无害。所以，你应该明白自己的下一步才是合理的。

19．分辨轻重缓急

不同的行动常有不同的结果，如果不是必要，不要一次进行太多事情，那只会造成混乱，而且牵一发而动全身，万一其中一项失败了，很可能会影响你对其他事的信心，那就更不妙了。

20．计划虽属必要，切勿墨守成规

你对你的人生负全责，包括改变计划在内。你虽然有所计划，但那并不表示那个计划完全是对的，或者万无一失。

21．切勿半途而废

如果你的计划不错，它应该可以让你承受负面的结果，不至于惊慌失措，遇到挫折就后退。说起来冒险就像外科手术一样，你要除去坏的总得附带牺牲一些好的。

22．切勿意气用事

这是最无益的冒险。要是你运气好，也许你能侥幸逃过几次，及时成长懂事，不过很多时候，你通常都不会有成长的机会的。

23．切勿迁怒他人

通常都是你自己的错，迁怒他人既无实际帮助，又失去了转还的余地。

24．不要放弃得太快

这不是一蹴可及的事情，所以请你多一点耐心。

25．忍耐要有限度

你应该知道什么时候事情到了无可挽救的地步。如果老板很跋扈，你又毫无选择的余地，也许忍耐是一种办法，但是这绝对不是一个最好的办法。长痛不如短痛，早做结束也罢。

26．决定有利时机

如果医生说不动手术的话你可以活两年，但是一年内你就会虚弱得没有任何生机，那么也许你还是动手术的好。既是冒险，就该挑胜算最高的方案。

27．化危机为转机

尽量了解会影响你的冒险的各种因素，设法化危机为转机。当情况改变的时候，要密切关心各种变数，有的时候，见风转舵也不是绝对的坏事。

28．切勿盲目信任他人

对那些攻击你的弱点，利用你的盲点的小人，不可不防。你自己的好坏自己要知道，那样就不会被人牵着你的鼻子走。当你冒险的时候，你必须完全自己做主。

29．预计可能产生的问题

你总会碰上问题，还是先把它们找出来比较好。

30．承担自己的责任

如果你让别人去替你冒险，你就是把自己的命运放在别人的手上，而除了你自己，谁又真能绝对了解什么才是你的最佳利益呢?如果你需要有人来替你冒险，你就得不到经验，总有一天，你必须亲自上阵的时候，恐怕就有输无赢了。

31．切勿替别人去冒险

如果你替别人冒险，他们就没有成长的机会。如果是替你的孩子冒险，那是在当他的保护人，而当另一个成人的保护则是占有，而管闲事的结果总是不甚美妙的。万一你帮他做事而又做不好，挨骂也是活该。

32．认真的必要

冒险是令人忧虑的事，而忧虑则会让人想要伪装，即使在情况严重的时候，也故意不把

它当回事。赌注太高时，千万别掉以轻心。无所谓的态度也许有助于缓和紧张的情绪，但是你也很可能因此疏忽了，而导致不可收拾的后果。

33．利用每一分钟的可能

冒险的那一刻是最切身、最具体的一刻。你必须把全副精神都用在这上头。你很可能需要夜以继日的工作，没有休息，没有人体恤你，直到最紧急的阶段过了才行。你在冒险的时候就是在冒险，除此之外，别无其他事是重要的。当然，如果是长期的行动，你一样也必须有休息的时候，但是行动本身永远是第一优先，绝对不能舍本逐末。成功的秘诀在于利用每一分钟的可能，只要有一点点机会，就要多方争取，全力以赴，务必使得结果有最好的可能才是最重要的。

34．小心乐极生悲

就算你美梦成真，万事顺利了，也不要被成功冲昏了头。一个人在成功的时候最容易犯大错，这是所以守成犹难的道理。常给自己一分压力，不必要太重，但至少是要提醒你继续努力下去。得与失常常只是一线之间，如果你疏忽了，顷刻间成功就会变成失败。

第八章　健康心态

保持积极的情绪

你的情绪决定了你的心态，你的心态决定了你的思维方式，而你的心态与思维方式，决定着你是否能成功。

每个时刻，你都生活在某种情绪之中。这种情绪有可能是积极的，也有可能是消极的。千万不要小看了那些消极的情绪，它会对你的人生产生很大的影响。

所以，你应该着力培养自己的积极情绪。

那么，在我们每天的生活中，哪些情绪是积极的呢？

1．爱与温情

任何负面的消极的情绪，一旦遇到了爱，就如冰雪遇到了阳光，很容易就消融了。如果现在有一个人在你面前暴跳如雷，对你发脾气，你只要始终对他施以爱心及温情，最后他一定会改变他先前的情绪。所以有人说过，只要你有足够的爱心，就可以成为全世界最有影响力的人。

2．感恩

一切情绪中最具威力的情绪是爱心，而爱心会以不同的面貌呈现出来，感恩就是爱心的一种。所以，拥有积极心态的人常常通过他的思想和行动，主动表达出自己的感恩之情，同时也会好好珍惜上天恩赐给他的、人们给予他的、人生所经历的一切。如果我们时时感恩，人生就会过得再好不过了。那么，就好好经营你那些值得经营的人生，让它充满花一样的芬芳。

3．好奇心

如果你真心希望你的人生能够不断成长，那么就得有像孩子一样的好奇心。孩子是最懂得欣赏“好奇”的，就是那些好奇，才能占据孩子的心灵。如果你不希望自己的人生过得那么乏味无聊，就应该在生活中时时处处都带上好奇心。这样，你会发现人生其实是一个永无止境的学习过程，其中充满了你发现“神奇”的无尽喜悦。

4．热情

如果我们做每一件事都带着热情，人生就会变得多姿多彩，因为它们能将困难转化为机会。热情具有伟大的力量，能鼓动我们以更快的节奏迈向我们人生的目标。你一定要想着你的热情，你还可能通过其他途径来培养你的热情。例如你可以用你的表情培养你的热情，讲话要有力，目光尽量远大，以无比的决心去追求你人生的目标。千万不要浑浑噩噩过日子，那样，你的生活不仅异常乏味，而且，你的前面会是一片贫瘠的沙漠。

5．毅力

你若要想在这个世界上留下值得让人们怀念的事迹，你一定要有毅力。毅力能够决定我们在面对困难、失败、诱惑时的态度，看看我们是倒下了还是屹立不动。如果你想做一番事业，想把任何一件事情做到底，单单依靠一时的“热劲儿”是不够的，你一定要具备毅力方能成事，因为那是你产生动力的源头，它能把你推向任何你想追求的目标。具备毅力的人，他的行动必然前后一致，不达目的誓不罢休。

6．弹性

“百炼之钢绕指柔。”要保证任何事情能够成功，保持弹性的做事方法是绝对必要的。一旦你的人生选择了弹性，其实也就是让你选择快乐。因为在我们的人生中，都会遇到许多你无法控制的事情，然而只要你的想法和行动能够保持一定的弹性，那么人生就能永葆成功，你的生活也就十分愉快。芦苇就是因为弯下了腰，所以才能在狂风肆虐中生存下来。所以，培养你的弹性的性格，有助于你的成功。

7．信心

不轻易动摇的信心是我们每个人所向往的，如果你想一直都对人生充满信心，甚至对于始终未曾接触过的领域也充满信心，那么你一定要从心灵深处建立“有信心”的信念。你得从此刻便开始学习想像并感受那份信心，但这并不意味着你永远只做白日梦，希望你的成功会突然从地上冒出来。你有了信心，就敢于去尝试，敢于去冒险，去做各种各样的事情，不管是大事小事，只要你有信心做好，就一定能做好。

8．快乐

这种快乐要求不仅在脸上，更要在心里。因为这两种快乐有着很大的区别。内心快乐能使你充满自信，对人生满怀希望，带给周围的人同样的快乐。而脸上的快乐具有消除害怕、生气、挫折感、难过、失望、沮丧、懊悔及不中用的能力，但你总是只具有脸上的快乐会使你觉得累得慌。要你的脸上表现出快乐，不是说要你不去理会所面对的困难，而是要知道学会如何保持快乐的心情，那样就有可能改变你生活中的许多事情。

9．活力

如果你不能好好地照顾你自己的身体，那就很难享受到拥有活力的快乐。所以，你要经常注意你是否精力充沛，因为你的一切情绪都来自于你的身体。运动是使你精力充沛的一种简单而又切实可行的方法，因为你越是“动”，你的精力才会越旺盛，也才能产生出源源不断的活力，有活力才能让我们应付生活中的各种各样的问题。

10．奉献

作为社会的一分子，如果我们所做的事情，不仅能丰富我们自己的人生，同时还可以帮助别人，那种心情是再好不过的了。人生的秘诀就在于奉献，不管是奉献给路人、家人，还是整个社会的人。我们常常会为那些追求人生最高价值的故事所感动，故事中的人物总是无条件地去关心他人，带给他人极大的幸福。一个独善其身并兼济天下的人，必然是因为他明白了人生真正的意义，这种精神不是金钱、名誉、夸奖所能比的。拥有奉献精神的人生观是无价的。如果人人都能奉献一点，那么我们的社会就会无限美好。

培养乐观向上的性格

英国作家萨克雷有句名言：“生活是一面镜子，你对它笑，它就对你笑；你对它哭，它也对你哭。”如果我们心情豁达、乐观，我们就能够看到生活中光明的一面，即使在漆黑的夜晚，我们也知道星星仍在闪烁。一个心境健康的人，就会思想高洁，行为正派，就能自觉而坚决地摒弃肮脏的想法，不与邪恶者为伍。我们既可能坚持错误、执迷不悟，也可能相反，这都取决于我们自己。这个世界是由我们创造的，因此，它属于我们每一个人，而真正拥有这个世界的人，是那些热爱生活、拥有快乐的人。也就是说，那些真正拥有快乐的人才会真正拥有这个世界。

性格对于一个人的生活有着极为重要的影响。性格乐观的人总能看到生活中好的东西，对于这种人来说，根本就不存在什么令人伤心欲绝的痛苦，因为他们即使在灾难和痛苦之中也能找到心灵的慰藉，正如在最黑暗的天空中心灵总能或多或少地看见一丝亮光一样。尽管天上看不到太阳，重重乌云布满了天空，但他们还是知道太阳仍在乌云上，太阳的光线终究会照到大地上来。

这种使人愉悦的性格不会遭人嫉妒。具有这种性格的人，他们的眼里总是闪烁着愉快的光芒，他们总显得欢快、达观、朝气蓬勃。他们的心中总是充满阳光。当然，他们也会有精神痛苦、心烦意躁的时候，但他们不同于别人的就是他们总是愉快地接受这种痛苦，没有抱怨，没有忧伤，更不会为此而浪费自己宝贵的东西。

具有乐观、豁达性格的人，无论在什么时候，他们都感到光明、美丽和快乐的生活。他们眼睛里流露出来的光彩使整个世界都溢彩流光。在这种光彩之下，寒冷会变成温暖，痛苦会变成舒适。这种性格使智慧更加熠熠生辉，使美丽更加迷人灿烂。那种生性忧郁、悲观的人，永远看不到生活中的七彩阳光，春日的鲜花在他们的眼里也失去了娇艳，黎明的鸟鸣变成了令人烦躁的噪音，无限美好的蓝天、五彩纷呈的大地都像灰色的布幔。在他们眼里，世界仅仅是令人厌倦的、没有生命和没有灵魂的苍茫空白。

尽管愉快的性格主要是天生的，但正如其他生活习惯一样，这种性格也可以通过训练和培养来获得或加强。我们每个人都可能充分地享受生活，也可能根本就无法懂得生活的乐趣，这在很大程度上取决于我们从生活中提炼出来的是快乐还是痛苦。我们究竟是经常看到生活中光明的一面还是黑暗的一面，这在很大程度上决定着我们对生活的态度。任何人的生活都是两面的，问题在于我们自己怎样去审视生活。我们完全可以运用自己的意志力量来做出正确的选择，养成乐观、快乐的性格。乐观、豁达的性格有助于我们看到生活中光明的一面，即使在最黑暗的时候也能看到光明。

聪明的人往往能够在烦恼的环境中寻找到快乐。因烦恼本身是一种对已成事实的盲目的、无用的怨恨和抱憾，除了给自己心灵一种自我折磨外，没有任何的积极意义。为了不让烦恼缠身，最有效的方法是正视现实，摒弃那些引起你烦恼不安的幻想。世界上不存在你完全满意的工作、配偶和娱乐场地，不要为寻找尽善尽美的道路而挣扎。实际上，并不是所有在生活中遭受磨难的人，精神上都会烦恼不堪。相信很多人对生活的磨难和不幸的遭遇，往往是付之一笑，看得很淡；倒是那些平时生活安逸平静、轻松舒适的人，稍微遇到不如意的事情，便会大惊小怪起来，引起深深的烦恼。这说明，情绪上的烦恼与生活中的不幸并没有必然的联系。生活中常碰到的一些不如意的事情，这仅仅是可能引起烦恼的外部原因之一，烦恼情绪的真正病源，应当从烦恼者的内心去寻找。大部分终日烦恼的人，实际上并不是遭到了多大的个人不幸，而是在自己的内心素质和对生活的认识上，存在着某种缺陷。因此，当受到烦恼情绪袭扰的时候，就应当问一问自己为什么会烦恼，从内在素质方面找一找烦恼的原因，学会从心理上去适应你周围的环境。

不管你生活中有哪些不幸和挫折，你都应以欢悦的态度微笑着对待生活。下面介绍几条原则，只要你反复地认真试行，就可能减轻或者消除你的烦恼。

（1）要朝好的方向想。有时，人们变得焦躁不安是由于碰到自己所无法控制的局面。此时，你应承认现实，然后设法创造条件，使之向着有利的方向转化。此外，还可以把思路转向别的什么事上，诸如回忆一段令人愉快的往事。

（2）不要把眼睛盯在“伤口”上。如果某些烦恼的事已经发生，你就应正视它，并努力寻找解决的办法。如果这件事已经过去，那就抛弃它，不要把它留在记忆里，尤其是别人对你的不友好态度，千万不要念念不忘，更不要说：“我总是被人曲解和欺负。”当然，有些不顺心的事，应适当地向亲人或朋友吐露，这样可以减轻烦恼造成的压力，心情也会好受一些。

（3）放弃不切合实际的希望。做事情总要按实际情况循序渐进，不要总想一口吃个胖子。有人为金钱、权力、荣誉而奋斗，可是，这类东西你获得的越多，你的欲望也就会越多。这

是一种无止境的追求。一个人发财、出名似乎是一下子的事情，而实际上并非如此。你应在怀着远大抱负和理想的同时，随时树立短期目标，一步步地实现你的理想。

（4）要意识到自己是幸福的。有些想不开的人，在烦恼袭来时，总觉得自己是天底下最不幸的人，谁都比自己强。其实，事情并不完全是这样，也许你在某方面是不幸的，在其他方面依然是很幸运的。如上帝把某人塑造成矮子，但却给他一个十分聪颖的大脑。请记住一句风趣的话：“我在遇到没有双足的人之前，一直为自己没有鞋而感到不幸。”生活就是这样捉弄人，但又充满着幽默之味，想到这些，你也许会感到轻松和愉快。

信心是成功的入场券

生意人所面临的市场竞争，是一个非常现实的场所，其可怕的程度，绝不亚于浴血搏杀的战场。“一朝功成万骨朽”。商场的竞争固然是你死我活，但公司内部更是危机四伏；公司外的竞争对手当然不能忽视，但公司内部的“自己人”也不一定全都那么可靠。

在商战中，生意人稍不留神，便有可能“粉身碎骨”，被炸得血肉横飞。所以，置身商海的生意人，都不得不在商场和办公室内步步为营。没有自信便不可能有成功!只有首先对自己充满十足的自信心，才可身披战衣，驰骋战场。自信，乃生意人成功的入场券!

实际上，自信不过是一种感觉，如果你用肯定的态度去对待，久而久之它就会变成一种实在的行动。而其他人的意见或者自己的怀疑则经常会让你对自己的能力产生怀疑。

最好的办法就是不管别人怎么说，自己尽可能地去尝试。尝试越多，便对自己的极限了解得越清楚。自己的选择就会更加贴近实际。自己能做什么、不能做什么会逐渐分晓，自信心自然就会增加。

可现实中，有许多人总觉得自己其貌不扬，或者在公司里地位低下、人微言轻，又或者觉得自己口才不好、人缘较差，或因身体某一部位的先天残障，进而怀疑自己成功的可能性。其实，这都是由于人的自信心不足在作祟，这种自信心不足极大限制了生意人有可能取得的成功。

十个指头还有长短，人怎么会全都一模一样呢?正是因为人个体之间的差异，才被分派到不同的岗位上接受不同的挑战。所以，每个要想取得成功的人，千万不要用薪金的多少或职位的高低来否定自己的价值，更不必为了自己不是什么名牌大学毕业而看低了自己。

自信心的缺乏，一般都是因为曾经遭受过失败或自尊心过重在作祟。长期的儒学教育，使中国人非常讲究面子，自尊自重的心理也远比外国人强得多。这种偏好源自五千年的文化，绵延不绝，又深深扎根于传统伦理型的社会人际关系网络之中，几乎无人能够幸免。人生在世，“名声”最重要，为了“脸面”，人可以倾家荡产“打肿脸充胖子”。如果你伤了他人的面子，他就会和你结仇，甚至与你作生死决斗。你说是人的虚荣心作祟也好，是人在“犯贱”也罢，反正你必须得正视这一客观存在的问题。

中国人特别看重周围的人怎么看自己，如果不小心当众失言或者失仪，就会遭到白眼。小公司的基层员工，在员工大会上多数都守口如瓶，而让自己的上司和主管大讲特讲，其中的原因正是自尊心过重所致，害怕讲的不当遭人看不起。可以说，在很大程度上是自尊心过重抑制了人对自己能力的表现，而且一味强调自尊的过分压抑，也往往阻碍了人在失败后有可能的东山再起。

与自尊心过重相似，失败也是自信的杀手，杀人于无形。感情失败固然令很多人手足无措，事情的挫折或失败，也常常会对自我能力产生不应有的怀疑。失败后的人总是会想：是不是我技不如人?是不是我学艺不精?是不是我不懂人事?是不是我其貌不扬?

失败和挫折的痛苦程度，是与其投入程度成正比的。正所谓期望越大，失望越大。不过，可以聊以自慰的是，即使圣人也犯错，孔子和耶稣也可能做错事。

在这个地球上，每个人都是完全独立的个体，是唯一的、不可替代的。例如公司的门卫没有经理的压力，但经理也没有门卫的悠闲。要时刻记着在伟大之中有平凡，在平凡之中有

着伟大。无论一个人是地位如日中天，名声远播全球，还是财富车载斗量，都绝对不能取代任何一个最平凡的普通人。原因就是他俩都是独立的个体，一生下来就有不可替代的独特价值。

用这种心态看待问题，就可以知道自己的唯一和尊贵，从而不会萌生自卑的心理，而获得自我的肯定。自信心也可以由此而建立起来。

其实，任何人都或多或少地总会有一点与生俱来的自信。人在成长过程中，会不断发掘出自己的特长，通过不同的尝试和创造，去了解自己的才华和能力，再透过能力与才华的认同，去建立自己的自信心。一个完全没有自信的人，恐怕连看日光、照镜子这样一些简单的事情也不敢做，因为没有一点自信心的人，会害怕全世界，会害怕面对任何事。

但自信心十足的人，却可以跨越失败，走向新的成功。因此，商场上可以看到这样有趣的现象：一些生意人可以屡战屡败，屡败屡战；而另外一些人却是跌倒后便一蹶不振，自信心荡然无存，破罐子破摔，再也爬不起来。

自尊心过重不但会使失败的人永远丧失转败为胜的可能，而且还窒息了重新进行尝试的机会。因为，一个人对自己的工作能力和任何事都没有起码的信心，又怎么会有人愿意把机会交给你呢?没有自信，犹如画地为牢，把自己困于天下之一隅。

此外，优柔寡断也是生意人缺乏自信的表现。“当断不断，必受其害”，这句话用在生意场上犹为贴切。因为一些需要生意人当即拍板的事情，如果犹豫不决，好长时间也拿不定主意，往往会在商场上错失大好时机。例如有一宗大生意，等着供货商报价，但是如果生意人疑心太大，事事去找人核查、了解、商量，就可能因此而丢失了这笔大生意。

自古以来的成功就在于大胆进行尝试，自觉不自觉地“唯我独尊”，就可以建立个人自信。自强不息，那就完全不会故步自封了。

当然，自信绝不是盲目地固执己见，它是建立在自己具有深刻的洞察力的基础之上的。这里所说的洞察力主要是指生意人能够从别人看不到的地方发现赚钱的商机；从别人想不到的地方想出发财的高招。建立在此基础上的自信，是生意人成功真正需要的“入场券”。

追寻目标，不能急功近利

急迫地追求短期效应而不顾长远影响；急迫地追求眼前的蝇头小利，而不顾全局的根本利益，这都称之为急功近利。

古语讲，欲速则不达。急功近利是成就大事业者的绊脚石。

急功近利者，一定是戴着功利名位近视眼镜的目光短浅者。一叶障目，不见泰山，只闻到了芝麻的香，而忘却了西瓜的甜。只看到目前的境况，只看到暂时的贫富盈亏。头痛医头，脚痛医脚，是急功近利者一贯的行为方式。为了治好头可以不顾脚，为了治好脚又可以不顾头了。为了摆脱眼前的状况，可以不顾未来的利益，为了求得一时的痛快，而以长远的痛苦为砝码，其实这往往是得不偿失的。

你如果患上了急功近利的毛病，就一定心胸狭窄，胸无大志，总是盲从世俗，脑袋长在人家的脖子上。别人说军人时髦，你便穿上军装。别人说文凭重要，你便马上去混文凭。别人下海捞钱去了，你如同热锅上的蚂蚁，马上削尖脑袋下海去。

你根本不管人何以为人。什么人格啦、德行啦，人生境界啦，品行操守啦，灵魂啦，优美啦，在你看来一钱不值。你以为人生在世唯吃好穿好玩好乐好便就是好，就是实在，就是价值。于是，为了达到吃穿玩乐之好，你可以不择手段，不顾廉耻，出卖灵魂。

然而这世间的事情也真怪，越是急功近利者越不容易得到功利，没有一个不顾廉耻、出卖灵魂的人能够得到真正的快乐。

无论什么样的急功近利者，总是瞪着一对贪得无厌的眼睛，死死地盯着名利二字。然而名利之对于你好似一个西方哲学家打过的一个比喻一样，如同吊在车把面前的一块肉对于拉着车的车夫一样。车夫总想抓住那块肉，却总是抓不到。无论你把车拉得多么快，那块肉始

终在你的车把前面，始终抓不到你手中。你成天绞尽脑汁，时刻想着投机取巧，而且忙忙碌碌，到头来仍然一无所有。你仍然功未成、名未就、利未得。

大凡急功近利者，虽与好高骛远者殊途，却同归。同归于二：一同于一事无成，二同于无幸福可言，只是空忙一场。急功近利者不可能成就什么事业，因为你本来就没有什么长远追求，没有成就事业的志向，你的全部精力、全部时间和全部生命都无形地消失在你的短期行为之中，消失在你虚浮浅薄的劳作之中。你也许一时得利，可是你付出的太多，得到的终归微不足道，并且你活得太累。所以，你不可能有真正的快乐和幸福。

难道快乐和幸福首先不是一种心灵的优美和灵魂的安泰吗?

所有急功近利者，无论年轻人的急躁、中年人的急进、老年人的急迫，莫不如此：无功无利无幸福。

可见，孔圣人没说错：“欲速则不达。”

为什么要急功近利呢?

产生对功利的急迫心理，说到底是没有明白生命的根本之道和根本之理。你认为人生中最大的事就是捞名挣钱，最高的人生幸福就是拥有名气、钞票。却不知我们来到世间，我们的躯体不该被自己的心所奴役，我们的心也不该总是奴役着我们的身子。自之身成了自之心的奴隶，这身子就无任何价值了。自之心总是缚着自之身，这心也太狭隘。在名利面前超脱一点，淡薄一点，不就轻装上阵了吗?轻装上阵的人无其心理负担，无其思想包袱，在奔赴成功的路上，跑得反而比别人更快。让我们的灵魂释然安然，这比什么都强。获得自由健康的身心，充分发挥我们内心的最大力量，展示我们最美善的天性，这难道不是我们人生最重大的事情吗?

假使我们能够跳开眼前名利诱惑，让我们的灵魂安泰，精神舒畅，同人类内在的神性——永不死亡、永无疾病、永不犯罪的神性维持和谐，那该得到何等伟大的生命效率呀!那该得到何等崇高的人生幸福呀!许多伟人们曾经这么强烈地向往，难道你不向往吗?

马克·吐温有句名言：“让我们受到诱惑，让我们不受诱惑。”身心的健康自由应为人生最高的诱惑，它为我们自身之应有，须臾不可离开，我们不妨受到诱惑，去拥有它。功名利禄本是不属于我们自身的东西，它既不在我们的心中也不在我们的肉体之内。有它和无它对于我们身心的存在并不发生直接的、必然的影响。何必付出人格的代价去孜孜以求呢?

我们东方文明就是要求，决不损义以求利，舍义以贪功。我们总是追求人之为人的根本，决不舍本求末。

但是，我们从来不是不食人间烟火者。我们知道，人类的一切劳作归根到底都是追求利益的行为。我们的最终理想无非在于追求利益。

但是，我们的所谓“利益”并非单方面的，并非只健身而不顾养心，或者只乐心而不顾养身，而是对于人生总体价值的追求。我们追求长远的根本性的利益，并非暂时的、表面的。当然我们知道眼前的一切作为，对于将来意味着什么，但是一定要让眼前利益服从长远利益，这与急功近利者有着质的区别。

我们追求精神的不朽，我们十分看重于感觉。在我们的感觉中，生命是美好的，人生是美好的。让我们脚踏实地地追求美好的人生。

而物理时间只作为我们的一个参考系数。生命之舟虽然维系于此，但它并不能直接反映人生的价值。我们的生年虽然难满一百，有的甚至只短暂瞬间，却放出了灿烂的光华。

抛弃急功近利，着眼未来，而又脚踏实地，那么，我们就永远年轻!

抑制浮躁的心态

凡是成大事者，都力戒“浮躁”两字，都要通过自己踏踏实实的行动换来成功的人生结局。同样，任何一位试图成大事的人都要扼制住浮躁的心态，专心做事，这样才能达到自己的人生目标。

焦虑和烦躁不安的人，多半不能适应现实的世界，而跟周围的环境脱离了应有的关系，退缩到自己的梦想世界，以此来解脱自己心中的忧虑。所以成大事者首先应克服的就是自己的浮躁情绪。

事情往往就是这样，你越着急，你就越不会成功。因为着急会使你失去清醒的头脑，结果在你奋斗过程中，浮躁占据着你的思维，使你不能全面地制订方针、策略以稳步前进。

只有正确地认识自己，才不会盲目地让自己奔向一个超出自己能力范围的目标，而是踏踏实实地去做自己能够做到的事情。

当目标确定，你就不能性急，而要一步一个脚印地来进行。

如果能把浮躁的心态稍稍收敛，使它变成一种渴望，一种对成功的渴望，那么，这种浮躁的收敛就是有用的，而你也必定能带着它走向成功。

当你控制了浮躁，你才能经受住成功路上的辛苦；才会有耐心与毅力一步一个脚印地向前迈进；才不会因为各种各样的诱惑而迷失方向；才会制定一个接一个的小目标，然后一个接一个地实现它们，最后走向大目标。

有一个成功的人，是我们人人皆知的——李嘉诚。他就是稳健、不浮躁的典范。

李嘉诚 11 岁那年来到香港。到了 14 岁，由于父亲去世，他辍学打工。再后来，他舅父让他去自己的钟表公司上班，但是他没有答应，因为他要自己找工作。

从他年纪轻轻就不肯接受帮助而要自己闯这点上，就表现出他自强独立和自信的性格。这种性格，培养出他以后稳健前进的工作作风、不浮躁的工作态度。

他首先是想去银行寻找机会，因为他觉得银行一定有钱，因为银行是同钱打交道的，不可能倒闭。但是去银行的梦想没有成功，他却当了一名茶馆里的堂倌。

在当堂倌的时候，他就胸怀大志，从小事做起，一步步地向目标迈进。这些小事是这样的：他给自己安排课程，以自觉养成察言观色、见机行事的习惯。这些课程包括：时时处处揣测茶客的籍贯、年龄、职业、财富、性格，然后找机会验证；揣摩顾客的消费心理，既真诚待人又投其所好，让顾客既高兴又付钱。

后来他又以收书方式读了很多书，并把看过的书再卖掉。

就是这样，李嘉诚既掌握了知识，又没有浪费钱。

一段时间后，他觉得在茶馆里没有前途，就进了舅父的钟表公司当学徒，他投师学艺很快学到了钟表的装配及修理的有关技术。其后，他建议开钟表公司的舅父迅速占领中低档钟表市场。结果大获成功，因为香港对低档表的需求确实很大。

1946 年，他 17 岁，辞别舅父，开始自己的创业道路。结果他屡遭失败，几次都陷入困境。但这个时候，他仍然不浮躁，而是踏踏实实地一步一步往前走。

1950 年夏，22 岁的李嘉诚创立了长江塑料厂。

他之所以要创立这个厂，也是他稳健思考和观察的结果。他通过分析，预计全世界将会掀起一场塑料革命，而当时的香港，塑料是一片空白。

这是一个机遇。

可以说，他有审时度势的判断力。而这审时度势的判断力，亦来自于他的稳健。

作为一个不浮躁、稳健的人，李嘉诚是很会判断机遇、抓住机遇的。

在工厂经营到第七个年头的时候，李嘉诚开始放眼全球。

他大量寻求塑料世界的动态信息。一天，他翻阅英文版《塑料杂志》，读到了一则简短的消息：意大利一家公司已开发出利用塑料原料制成的塑料花，并即将投入生产，向欧美市场发动进攻。他立即想到另一个消息，那个消息说欧美人生活节奏加快，许多家庭主妇正逐渐成为职业妇女，家务社会化的需求越来越强烈。他于是推想，欧美的家庭，都喜爱在室内外装饰花卉，但是快节奏使人们无暇种植娇贵的植物花卉。塑料插花可以弥补这一不足。他由此判断，塑料花的市场将是很大的。因此，必须抢先占领这个市场不然就会失去这个机遇。

于是，李嘉诚以最快速度办妥赴意大利的旅游签证，前去考察塑料花的生产技术和销售

前景。

正是由于他的这种稳健的工作作风，一条辉煌的道路，由此展开。

正当李嘉诚全力拓展欧美市场的时候，一个重大的机会出现了。一位欧洲的大批发商在看到了李嘉诚公司的产品样品后，前去与李嘉诚联系。这位批发商是因为李嘉诚公司的产品价格低于欧洲产品的价格而来找他的。但他通过一些渠道得知长江公司是资金私有制。为保险起见，他表示愿意同李嘉诚合作，但条件是他必须有实力雄厚的公司或个人进行担保。李嘉诚知道这位批发商的销售网遍及欧洲，如果能与他取得联系，是十分有利的。可惜，他竭尽全力都没有找到担保人。但只要有一线希望，就要全力争取，这是他成功的一个法宝。他与设计师一道连夜赶出九款样品，批发商只准备订一种，李嘉诚则每种设计了三款。第二日他来到批发商的商店。批发商望着他因通宵未眠而红的眼睛，欣赏地笑了，答应了谈生意，在李嘉诚没有担保的情况下，签了第一份购销合同。按协议批发商提前交付货款，从而解决了长江公司扩大再生产的资金不足问题。

长江公司很快占领大量的欧美市场。仅 1958 年一年，长江公司的营业额就达一千多万港元，纯利一百多万港元。塑料花使长江实业迅速崛起，李嘉诚也成为世界“塑料花大王”。

对于不浮躁、稳健的人来说，他们往往有这样的素质，就是做一件事情，不坚持到最后一分钟是绝不放弃的。

对于渴望成功的人，应该记住：你着急可以，切不可以浮躁。成功之路，艰辛漫长而又曲折，只有稳步前进才能坚持到终点，赢得成功；如果一开始就浮躁，那么，你最多只能走到一半的路程，然后就会累倒在地。

在这里，浮躁与稳健对于一个人成功的影响，一目了然。只有不浮躁，才能经受住成功路上的辛苦。

只有不浮躁，才会有耐心与毅力一步一个脚印地向前迈进。

看穿功名利禄

相传乾隆皇帝游江南时，在金山寺江天阁观赏风景，只见长江中千樯万橹，往来如织，不觉有感而发：“世界上不知多少人在那里忙忙碌碌?”旁边随侍的老方丈便说：“以老僧看来，只有两个人。”乾隆就奇怪地问他：“怎么只有两个?”老方丈答：“一个是名，一个是利。”

“一个是名，一个是利。”见道之言，说得好!老方丈真不愧是看破红尘了。若把全世界所有人的社会行为作总的分析，确实逃不出这两条路，“名”是精神领域的代表，“利”是物质领域的代表，天下哪里还有名利以外的东西?

“千古以来，未有不好名者。”这是古君子的话，学问道德，名誉地位，以及随之俱来的被人尊崇的荣耀，谁不希望拥有呢?然而，千古以来，亦未有不好利者，因为“利”，可换取一切物质。在人类社会里，独善其身确难自保，事事需要分工合作，而物物交换的时代也早成陈迹，唯有以货币为基准的贸易才能解决衣食住行等民生大问题。因而人必须去赚钱，也就是去求利，即使不是为了求利的神圣行业，他也需要分内的所得，譬如军人的天职是保国卫民，公务员的责任是为民服务，教员的志向是培育英才，目标都非常崇高伟大，然而不发薪饷行吗?不行!因为他们要生活，要生活就得要钱，而钱就是所谓的利。至于农人、工人、商人，利不仅是他们生活的保障，更是他们成就的证明，所以求利是一件无可非议的事。并且为了提高每个人的生活水准，建立一个更富强的社会和国家，如何循取正常的途径，谋求更大的利益，乃是值得我们用脑筋去研究的一件大事。

另一方面，我们也毋庸否认，在中国人的道德观念里，尤其在中国知识分子的道德观念里，一直是讳言“利”这一个字的。孟子见梁惠王，梁惠王说：“老先生，您千里迢迢跑到敝国来，可能有什么计划使敝国获利吧?”孟子就一本正经地回答说：“大王何必讲‘利’，如果现在大王说怎样使自己的国家获利，你的官吏就要说怎样使自己的家族获利，你的老百姓更要说怎样使其自己获利，上上下下都争起利来，国家就危险了。”这是一个很标准的例子，孟

子认为利是不能谈的，见利就会忘义，天下就乱了。古人又说：“正其谊不谋其利，明其道不计其功。”意思是我按照义理去做一件事，但不谋取它的利益，我只问我应不应该这样做，但不管做了以后有什么样的成绩，这也是把功利排除在道德价值之外的。可是我们想想，做一件事，如果不能增加国家、社会、人民(当然包括自己)的利益，即使冠上最动听的名字，有何意义?如果事情完成之后没有一点成绩和功效，做了等于白做，又有何意义?难怪有心人要把这两句话改成：“正其谊以谋其利，明其道而计其功。”不单要循规蹈矩去做，而且要做得有利益；不单要按理想去做，而且要做得有绩效。这样，语意就完整多了。

我们不要以为这只是一个观念问题，实际上这观念牵涉到许多重大的事情，说得严重一点，中国的文化如此悠久，各种农工商业的技术知识的获取，都比现在一些所谓工业先进国家要早若干年，但我们始终停滞在农业社会的阶段，直到近百年来才开始想迎头赶上，这未尝不是不谋其利不求其功的观念在作祟。士农工商，商为四民之末，其原因就是认为“商”是只重“利”的阶级吧!

今天，时代的潮流不同了，我们的观念也渐渐在转变，老实说应该非变不可，我们不仅认为每个人都有追求正当利益的权利，进一步认为从事工商业者，也是贡献其智慧力量于国家、社会的功臣。从前，名和利差不多是分开的，在“利”上有所得的人，常常在“名”上有所失，现在则不然，一个事业成功的大企业家同时也是众望所归的人物，只要他的私德不太差。美国政府的某些高官显爵，多的是商而优则仕的大公司的总经理或董事长，我国的国情虽还未达到如此地步，但至少省、县、市“议员”里面，工商业巨子已占了相当大的比例。行行出状元，事业的经营者如果埋头苦干，闯出一片天地，他将不难发现“名利双收”这句善颂善祷的话，已经不是奇迹了。

享受俭朴

俭朴的生活方式，会使一个人内心感到充实。我们常说知足常乐，有恬淡修养的人，他在物质的需求上永远会满足；而物欲愈多，想要享受和占有的也越多，他的内心会感到越空虚。一个内心有空虚感的人，就是一个贫穷的人。所以富有或贫穷，并不是看他拥有多少财富，而在于是否有节俭的习惯。一个节俭的人，他是富有的；一个浪费的人，他永远不富有，而且会慢慢走向贫穷，内心常有贫穷匮乏的感觉。

俭朴的人，生活单纯，懂得集中心力，他们不奢侈浪费，深知无欲则刚的道理。俭朴使一个人能集合心力和财力，去创造更多有益于社会大众的事业。无论是企业家或慈善家，他们都深谙此道。作为一个普通的人，俭朴更是知足喜乐之道。所以勤俭是我们中国人一向重视的生活智慧。

节俭是我们亟待恢复的生活智慧。我们用了数十年的时间，在田里、在工厂、在海边、在山中努力工作，造就了今天的经济奇迹。过去的生活水准是低下的，现在提高了；过去的建设是简陋的，现在不论在软件、硬件上都相当进步。

今天，在新的形势下，我们应该让自己更勤奋。不仅要努力劳动，更要在科技上去发挥；不仅要回到田里去工作，而且要在多元化的社会中，在各自工作岗位上努力；不只是像过去那样，单打独斗的“打拼”，更要群策群力的合作；不只是在科技硬件上建设，更要在软件、文化上下工夫；我们不只是寻回过去的朴实之风，更要有博雅的风气。总之，不只是要恢复节俭的习惯，更要赋予节俭新的价值观念。

勤俭是一种人生哲学，也是一种智慧和能力。勤俭是由勤奋与俭朴二者组成，如何培养勤俭的智慧呢?

要培养单纯的生活态度。一个人年纪越大，越会懂得单纯的思想和言行，懂得用简单的方法去处理复杂的事情，于是会显得很自然、很开朗。“万事都以单纯为美德”，“天下所有的事情，都以简易为最好的境界”。历史上许多成功的人，都雍容肃穆，沉静温良，朴质无华，简易单纯。例如，思想的简易单纯，欲望的简易单纯，心性的简易单纯，理论的简易单纯，

生活的简易单纯等等，这些都是成功的主要方面。

要培养恬淡的心境。恬淡的反义词就是贪婪。一个贪婪的人是好高骛远的、物欲心重的。而恬淡的人，他的平常心中有一种自在感，肯脚踏实地一步一步去工作，而不是每天在那里挑剔。

守住一颗平常心，谈何容易!

人生最大的苦恼，不在自己拥有的太少，而在自己向往的太多。向往本不是坏事，但向往的太多，而自己能力又不能达到，则会构成长久的失望与不满。在对环境、对自己都长久感到失望与不满的情形之下，就产生了自卑、疑惧和对环境的戒备及内心的紧张。

对那些太急于求利或急于求功的人们来说，他们有必要学会一份“心灵上的舒展”。这种心灵上的舒展就是让自己能把一切看淡些、轻松些，不要期望得太高，不要过分地求全。固然，在正常的情形之下，我们都应该要求自己上进，要求自己做事要成功，但是在这一切要求之上，还必须有另一种要求来使它平衡，这要求就是使自己“量力而行”、“轻松平淡”。一个人凡事能看光明面，他不需要外在的肯定，就能自我成长，他不需很多物质的东西来满足，就能活得自在。一个俭朴的人，他对物质、自然资源的消耗，将降到最低点，他从不向外索取什么，并且还无私地奉献，因此，他堪称是一部最省油、性能最好的车子。

俭朴的人生，也是最有活力的人生。

享受工作

你活着就必须工作，工作除了能得到活下去的报酬外，还能带给我们生活的意义，让我们充实，使我们觉得有几分价值和温馨的感觉。

没有工作的人总是空虚的，即使他们有活下去的财富；失业的人必然是不安的，因为他有危及生存，面临三餐不继的不安，同时会造成一种莫名的恐慌。此外，有工作而不肯敬业的人，也会觉得生活失去意义，打不起精神，最后会破坏精神生活，导致生活的苦恼。

一个人的尊严，并不在于他能赚多少钱，或获得了什么社会地位，而在于能不能发挥他的专长，兢兢业业地安心工作，过有意义的生活。人们各做各的事，各有不同的生活方式。生活虽然不同，可是每个人都能发挥自己的天分与专长，并使自己陶醉在这种喜悦之中，与社会大众共享，在奉献中，领悟自己的人生价值。这是现代人所最期望的。

每个人都站在不同的立场上，但无论什么立场，绝对没说这个工作不行，或那个工作不好，因为这一切全在于你所持的观点。所有的工作，都有它存在的价值。

有人认为事业有“适合时代”与“不适合时代”的区别，说某种事业是“夕阳事业”，某种事业是“朝阳事业”。从某种角度看，也许是正确的。可是，从事于夕阳事业的人，是不是就注定失败了呢?不一定，只要你肯为事业奉献一颗执著的心，并没有失败与成功的区别。

敬业使一个人工作愉快，有活力。它使人乐于工作，尽心把工作做好，从而获得成功和喜悦。敬业的人一定乐业，乐业的人必然成功。在乏味的被动的情况下，你不可能提高工作品质，也不可能在工作上发挥创意，敬业的人有一种认真的态度和坚持的习惯。古人坚持“一日不作，一日不食”，勤勤恳恳地把工作做好，把工作当作与生命意义密切相关的问题来看待。也正因如此，敬业的人，一生都绽放着活力和光彩。

工作是历练自己心智、激发精神、提高生活适应力和提高自己才智最好的方法。生活离不开工作，但工作并不是呆板的机械运动，也不是冰冷的责任分工。工作，它充满了人情、热情、欢情。一个没有人情，缺乏温情，极少热情，不知欢情的人，他可能工作，但他没有朋友，性格孤僻，难以享受工作中那美妙动人的旋律。一位心理学家说，对一个喜欢自己工作并认为它很有价值的人来说，工作便成为生活中的一个十分愉快的部分。

热爱工作的人，工作是生活的第一需要。它使人振作、有活力、有朝气，但这必须具备敬业的态度才办得到。敬业的人，经常忘记辛苦，忘记成败，忘记得失，他全神地工作，一心一意把工作做好。套用《中庸》的一句话说：“至诚则灵。”在如此投入的状态下，工作不

但有效，而且很容易发挥创意，把事业带到一个超然的境界，使人感受到一种精神的享受，感受到一种情操的升华，感受到一种人格的锤炼。

热情是事业成功的老师。你要想大展宏图，应该像热爱恋人一样热爱工作。同时，目标一经确定，就应在石头上至少稳坐三年，且学习去热爱那些不喜欢的工作。

热爱工作，是事业成功的基本条件。上网聊天的人通宵达旦、乐此不疲，关键就是兴趣所在。工作也是这样，如果不感兴趣，就不会产生热情，精神与肉体都容易疲倦。这样的话，不仅不会做出成绩，对身心也都是一种损害，这应该说是一种人生的不幸。反之，对工作具有兴趣和爱心，就不仅会积极热忱地工作，同时会从工作中享受到很大的乐趣。真正的幸福就是能自动培养工作兴趣而愉快地工作。

当然，除了老板，无论是高级职员还是员工，被企业聘用，虽说是出于自己的自愿，但并不一定能得到自己喜欢的工作。即使老板，因为最初的阴差阳错，或者发展中的时移世易，他所经营的事业也未必就与自己的兴趣吻合。处此情形，该怎样呢?理想的做法，首先是要“在石头上坐三年”，俗话说就是“既来之，则安之”。也许过了一年，对工作的兴趣就培养起来了。那种不满意现有工作就立即换掉的，客观上不一定有那么多职位等你，或者有也不安排给你。实际上，换了工作对你来说，也没有什么好处。况且，社会又有所谓“干一行怨一行”的说法，主观上又未能对你现在喜欢的工作一直热爱下去。一直坐下来等，或者混一天算一天，也不是办法。此时，更要积极地去学习那些不热爱、甚至厌恶的工作。改变对工作态度的方法，是要重新认识所从事工作的意义。如果一个卖冰淇淋机的人老是想“因为有许多人买冰淇淋吃，我才卖这种机器；要是万一有一天没有人吃了怎么办呢?”照这种思路想下去，他肯定不会对这种工作感兴趣，提不起精神来。如果能想到小朋友吃了冰淇淋高兴，家庭主妇吃着打发寂寞，工人吃了消暑，他对工作的态度肯定就不一样了。在工作时间里打扑克是令人不能容忍的，制造扑克牌的人对此不感兴趣是在所难免的。但又不易改换工作，那么，改换思路如何?如果想到正常娱乐给人们带来消遣休闲的快乐，不也就会觉得这件工作有意义了吗?同样一件事情，由于观察、思考的角度不同，就会产生不同的看法。不同的看法，会给当事人的心情带来不同的影响。认识到工作的意义，兴趣和爱好也就随之而来。

学会调节心理压力

心理压力有两种：一种对你有益，另一种则对你有害。当你对某件事情感兴趣的时候，那就是有益的压力。此时，你会心跳加速、血压稍微升高、体内释放出肾上腺素，而且呼吸变得急促。有害的压力也会产生同样的生理反应，只是这些反应对你的身体并没有好处。研究表明，因为财务不稳定、上司不够体恤、工作能力不足等其他类似因素所产生的有害压力，会导致愤怒、挫折、精疲力竭、沮丧、头痛、高度紧张、失眠、注意力无法集中、消化不良、厌食、喜怒无常、性功能失常、高血压、中风、心脏病，或是因为免疫系统的失调而导致无法抵抗感冒和一般病毒，甚至会虐待配偶和小孩。因此，必须控制这种压力，具体可采用以下方法：

1．培养正确的态度

把压力视为生命中的转机或挑战。如果你能接受这些挑战，你会更加了解自己，也能培养面对这些压力情境的有益技巧，以免伤人伤己。另一方面，你更能掌握自己的人生方向，更有信心面对未来，迎接挑战。

2．辨别轻重缓急

不要操之过急，也不要同时处理许多事情。为你生命中重要的事件排列顺序，可以避免突发事件而导致的危机。掌握轻重缓急，让你能正确对待潜在压力的利弊得失。通常，较不重要的事件压力比较少。

要花多少时间和精力来消除压力情境，必须要先看这个情境对你长期和短期目标的关联性有多大。如果你的目标远大，就会容易遭受类似喜怒无常的老板、办公室政治、资源不足

等短期目标所带来的压力。因为轻重缓急由你控制，所以，你也能控制大多数工作所产生的压力。若能进一步结合前面学到的时间管理技巧，来决定轻重缓急的顺序，更能让你掌握决策技巧，不致偏离目标，对日常工作便能得心应手。

3．保持弹性

了解你的目标和工作的轻重缓急有助于缓解压力。但是，如果过于择善固执，反而会助长压力的产生。天有不测风云，当你碰到突如其来的压力，要将其视为成长的机遇，而非破坏的来源，并勇敢地接受它。

不要认为自己的想法或感觉一定是正确的。避免旧调重弹、翻老账、迁怒别人，也不要埋怨老天爷对你如何不公平。好死不如赖活，更何况，生命掌握在你手中。

所以，你要善于利用天赋的权力与能力。尽量保持客观、开阔的心胸。不要期望别人的行为会前后一致，而要在危机中寻找转机，以达到你的目标。

4．别把自己的价值观强加在他人身上

当你期待别人在特定情境要和你有同样表现时，你就已经为那个人塑造了一个错误形象。这就是所谓的“偶像化”，因为你看不到也不愿意接受这个人的本来面目，只愿接受你所塑造出来的形象。如果那个人的表现无法达到你所预期的目标，你就会非常失望，挫折和愤怒也会随之而来。

对别人的期望要实际。要容忍别人有不同的价值观和经验，同样，也不要活在对别人的不切实际的期待中。不妨把你的需要和这些人讨论，看他们是否愿意接受你的需要。如果他们不愿意，那么你就注定要失败了。

5．及时沟通

只注意压力的征兆，却忽略导致压力的原因，而且在尚未排除压力产生的内在原因之前，压力虽然可能暂时地缓解，但却只是治标不治本，并可能会导致更糟的结果。与其注意压力的征兆，不如把这个征兆当作线索，去试图找出产生压力的原因并加以矫正。

让那些造成你压力来源的人知道你的感受：“我一个人留在办公室时，就感觉好像要被工作压垮了，而且无法集中精神做我份内的事。”因此，不妨就如何解决压力的话题开始谈起：“你迟到的时候，我必须帮你做事，哪一天如果我要早点离开，你可不可以也帮我处理一下?”以期减轻工作负担过重所产生的压力。

6．保持客观

随时留意你的长期目标，理出先后顺序，这能让你掌握全局，并且避免受到不必要的干扰。一旦意料之外的事情发生，你的情绪也不会受到波及。

7．接纳现状

不要把时间浪费在无法改变的事物上，尽量在你使得上劲的地方下功夫，努力寻找改善现状的契机。接受你无法施展影响力的事实，并不表示你得放弃希望，它意味着你可将精力转移到别的地方，而有不同的发展。

下面是几点协助你克服这些难捱处境的办法：

（1）提醒自己任何令人不快的情境，都会事过境迁。

（2）了解并接受压力的事实，但不要被任何负面的情绪打倒。

（3）专心于有益达到你短期或长期目标的工作上。

（4）对别人的敌意及粗鲁态度不要太敏感，那是他们的问题，不是你的。

（5）靠自己的力量来渡过难关，天助自助者。

（6）吃一顿丰盛晚餐、看一场电影、休个假，买个小礼物来奖励自己，能让你精神为之一振。

8．深呼吸

面临压力时，最好让你自己暂时脱离焦虑的情境。所以，呼吸一点新鲜空气，舒服地坐在桌子前，闭上眼睛，数到四。每一个数字花一秒钟：一、二、三、四。数到四时，用鼻子

吸气，让肺部充满空气，直到有点不舒服为止。暂时屏气凝神，再从一数到四。数到四时，从嘴巴吐气。只要重复几次这个动作，就能消除压力。

这个方法如果能和视觉影像配合，效果会更好。一边深呼吸时，一边想像问题解决、压力消除之后的快乐情景。然后问问自己，要怎么做，才能达到那样的结果。而这个答案就是你的行动计划。

把深呼吸和视觉影像配合的好处是，使你在轻松的状态下，集中注意力。这种轻松的注意力集中状态，就是你的成功之道。它让你了解，你不一定要不择手段，才能得到想要的东西。

如果你没有时间深呼吸和想像成功远景，就把全身的肌肉绷紧 20 秒，然后放松。这个方法虽无法实际解决任何问题，不过会让你达到放松的效果。

9．采取行动

找出问题症结，针对事件设定策略来克服难题。不要让你自己沦为压力或他人故意行为的受害者。如果你老在回应别人，你永远无法掌握自己的人生，而且，如果你总是随便发火，只会让自己更容易受到伤害。

想想那些让你愉快、能激励你、对你长期目标有益、能让你有成就感的事。然后采取必要行动，以获得你应得的美好结果。

10．不要采取行动

你没有必要对每一种感受都有所行动，但不妨接纳某些感受。也许你无法妥善应对所有他人对你的批评、指责，但先不要加以评判，暂时不要有任何回应。如果你要有所动作，先把对错摆一旁，而想想谁提出的方式比较有效。

11．适可而止

每完成一件事，就把它从你的行动计划表上划掉，休息一下，再做新的工作。每天要把桌上和目前工作不相干的东西拿掉，并检查自己的工作成果，然后把工作留在办公室。

如果一定得把工作带回家，要设定一段执行的时间，若超过时间，就不要再做，除非进度真的落后很多。记住，没有什么工作值得赔上你的生活!

12．找人聊聊

在你工作已经堆积如山时，冒犯你的人也许早把工作做好了，或许正在饱餐一顿、睡大觉或打高尔夫球去了。所以，为什么要跟自己过不去呢?详细规划冲突时的应对守则是态度一定要坚定。同时，找一个信得过的人谈谈，把心中的挫折、愤怒和痛苦都发泄出来，做做自己喜欢、有把握的事，并且下定决心，永远不再跟那群冒犯你的家伙较劲。

13．预防措施

健康的生活方式有助于减轻压力，而高脂肪的垃圾食物只会增加胃的负担，让你更疲累。酒虽然能暂时缓解压力，但无法治本，有时反而会造成更大的问题。咖啡因则只会让你更焦虑。建议你多吃新鲜蔬果、全麦和高纤维食物来保持健康。

持之以恒的运动，例如每周三次，一次一小时，不仅能降低体内因压力而产生的肾上腺素，消除压力产生的生理反应；同时也能强化身体对抗压力的能力，增加体内能振奋心情的β—吗啡。大多数人都发现持之以恒的运动让他们精力更旺盛。

但是，不要运动过度。过度的运动会产生过量的可体松物质。可体松是人体回应压力所产生的化学物质，所以，不妨在运动后，洗个热水澡。

晚上好好睡一觉。如果压力使你整晚睡不着觉，白天可以小睡片刻。有些人可能不习惯，不过，你可训练自己躺在沙发或趴在桌子上，睡上十分钟。如此不仅能补充体力，而且，即使到晚上，你还是精力充沛。五分钟的小憩，绝对可以让你精力旺盛一个小时。

14．善待自己

打击自己、责备自己、为别人承担不必要的责任、杞人忧天等，都会破坏你的免疫系统。面临压力时，抽空出去走走，看场电影，和朋友吃个饭或者自己独处一下，这些都是你需要，

而且是你应做的。

15．每周有一个晚上 9 点上床

在每星期中找一天(比如星期五)，晚上 9 点就上床睡觉。这么做，不仅会让你一个礼拜以来所累积的疲倦得到舒服的释放，也会给你一个轻松周末的开端。

如果你已经削减了一些热闹的娱乐活动，无论如何，你礼拜五晚上一定要待在家里，如此才能有一个美好的夜晚。礼拜天，也是很适合提早睡觉的日子，因为，礼拜天的事情通常是比较少的，而且，提早睡觉也可以让你充分休息，好应付下一个礼拜的开始。

不管你选择哪一个晚上提早睡觉，你投资在睡眠上的，将会得到很大的回报。例如，你这么做必定会比晚睡时来得精神充足、神清气爽，而且，在能量充足之后，你的工作和休闲的效率及品质，也必然提高许多。

当你开始实行简化生活运动时，你会发现一种惊人的现象：许多旧有的价值观，像是新教徒的工作伦理、懒惰是恶魔的专利、今日事今日毕、早起的鸟儿有虫吃等，已经渐渐地对你没有影响了。因此，你也开始了解：你可以大胆地放松自己，甚至什么事都不做，就算提早上床睡觉，也不再是件罪恶的事了。

失去健康就失去了一切

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

很少有人能够彻底明白体力与事业的关系是怎样的重要，怎样的密切。人们的每一种能力，每一种精神机能的充分发挥，与人们的整个生命效率的增加，都有赖于体力的旺盛。

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

要想在人生的战斗中得到胜利，其中一个条件，就是每天都能以一副体强力健的状态、精力饱满的身体去对付一切。然而有些人却以一个有气无力、半死半活之躯从事于工作，其不能得到胜利，又何待言!

对于那整个生命所系的大事业，你必须付出你的全部力量才能成功。只发挥出你的一小部分的能力从事工作，工作一定是干不好的。你应该以一个精强、壮健、完全的“人”去从事工作，工作对于你，是趣味而非痛苦；你对于工作，是主动而非被动。假如你因生活不知谨慎而以一个精疲力竭的身体去从事工作，你的工作效率自然要大减。在这种情形之下，你所做的一切，将都带着“弱”的记号，而在弱的状态下，成功是难以得到的。

许多人，就失败在这点上——从事工作，进行事业时，不能发挥出其全部的力量——一个活力低微、精神衰弱、心理动摇、步骤不定、情绪波动的人，自然永远不能成就出什么了不起的事业来。

聪明的将军，不肯在军士疲乏、士气不振时，统率他们去应付大敌。他一定要秣马厉兵，充足给养，然后才肯去参加大战。

在人生的战斗中，能否得到胜利，就在于你能否保重身体，能否保持你的身体处于“良好”的状态。一匹有“千里之能”的骏马，假如食不饱、力不足，在竞赛时，恐怕反要败于平常的马。一个具有一分本领的体力旺盛的人，可以胜过一个因生活不知谨慎而致体力衰弱并具有十分本领的人。假如在你的血液中没有火焰的燃烧，在你的身体中没有精力的储存，则你在人生战斗中一经打击，就会失败的。

一个人有大志，有彻底的自信，而同时又具有足以应付任何境遇、抵挡任何事变的旺盛的体力，则他一定能够从那些阻碍体弱者努力的烦闷、忧虑、疑惧等种种精神束缚中解脱出来。

旺盛的体力可以增强人们各部分机能的力量，而使其效率、成就较之体力衰弱的时候大大增加。强健的体魄，可以使人们在事业上处处取得成效、得到帮助。

凡是有志成功、有志上进的人，都应该爱惜、保护体力与精力，而不使其有稍许浪费于不必要的地方，因为体力、精力的浪费，都将可能减少我们成功的可能性。

世间有不少有志于成大事的人，因没有强壮的体力为后盾，而导致壮志未酬身先死。然而世间又另有大批的人，有着强壮的体力却不知珍重，任意浪费在无意义、无益处的地方，而摧毁了珍贵的“成功资本”。

假如美国的罗斯福总统，当初对于身体如果不曾加以注意与补救，他的一生，恐怕是要成为一个可怜的失败者的!他曾经说：“我是一个体弱多病的孩子。但我后来要决意恢复我的健康，我立志要变为强健无病，并竭我全力来做到这点。”

健康的维护，有赖于身体中各部分的均衡运转，而“成功”的取得，又有赖于身体与精神两方面的均衡发展。所以我们必须尽一切努力，以求得到身体上的平衡，而身体上的平衡得到以后，则精神上的平衡也就容易得到了。人们得疾病的部分原因，是由于身体各部分的发展不均衡。例如，对于某一部分的细胞不需要过度的刺激与活动；而有些部分的细胞，则嫌刺激、活动太少。均衡的发展才是正道。

身心不断地活动，是祛病健身的最好方法。要维持健康，必要的活动绝对是前提。

人体中的各部分机体如不经常活动，绝不可能保持健康。所以工作中一切行动和过程都是生命中调节机制的结果。“空闲”最是误事。人们的犯罪作恶行为，大都是在空闲时才发生的。一个在正当的事务上忙碌的人，他是安全的。他能避免许多在空闲的时候可能使他误入歧途的种种诱惑。

有一位著名的英国医师曾说，人要得享长寿，必须要做到除了睡眠时间以外使脑部不断活动。每个人必须于职业、工作之外找一种正当嗜好。职业给他以生活资本，嗜好则给他以生活乐趣，可以使他在愉快、高兴的心情下，活动其精神。“行动”的意义等于“生命”，而“静止”则等于“死亡”！

别再胡思乱想

美国《读者文摘》上曾刊登过这样一篇有关忧虑的文章，作者在文中对忧虑心理进行了绝妙的讽刺：

“如此众多的令人忧虑的事情!有旧的，也有新的；有重大的，也有微小的，而富有想像力的忧虑者总有办法将路上的行人同远古时代联系起来。假如太阳燃尽了，一年四季可能完全成为黑夜吗?如果低温冷冻中的人再苏醒过来，他们还能活多久?如果一个人没有了小脚指头，他能否在足球赛中进球呢?”

有这样一则故事：

“睡吧，别再胡思乱想了。”一个商人的妻子不停地劝慰着她那在床上翻来覆去、折腾了足有几百次的丈夫。“嗨，老婆啊，”丈夫说，“你是没遇上我现在的罪啊!几个月前，我借了一笔钱，明天就到还钱的日子了。可你知道，咱家哪儿有钱啊!你也知道，借给我钱的那些邻居们比蝎子还毒，我要是还不上钱，他们能饶得了我吗?为了这个，我能睡得着吗?”他又在床上继续翻来覆去。妻子试图劝他，让他宽心：“睡吧，等到明天，总会有办法的，我们说不定能弄到钱还债的。”“不行了，一点儿办法都没有了。”丈夫喊叫着。最后，妻子忍耐不住了，她爬上房顶，对着邻居家高声喊道：“你们知道，我丈夫欠你们的债明天就要到期了。现在我告诉你们一些不知道的事：我丈夫明天没有钱还债!”她跑回卧室，对丈夫说：“这回睡不着觉的就不是你而是他们了。”

当凌晨三四点的时候，你还在忧虑，全世界的重担似乎都压在你肩膀上：到哪里去找一间合适的房子?找一份好一点的工作?怎样可以使那个啰嗦的主管对你有好印象?儿子的健康、女儿的行为、明天的伙食、孩子们的学费……可怜!你的脑子里有许多烦恼、问题和亟待要做的事，在那里滚转翻腾!墙上糊的纸好不好?女儿的男友配得上她吗?粮食会不会又要涨价了?可怜!你脑子里的思绪东飘西荡，你仿佛永远不会再入睡了!

不，你会睡着，只要你采取一个简单的步骤，对自己说一句简短的话，说上几遍，每一次要深呼吸，放松!

你要对自己说，同时心里也要真的这样想：

“不要怕。”

深呼吸，一切由他去!睁开眼睛，再轻松地闭起来，告诉自己：“不要怕。”要仔细想想这些具有魔力的字句，而且真正相信，不要让你的心仍彷徨在恐惧和烦恼之中。

请记住一点，世上没有任何事情是值得忧虑的，绝对没有!你可以让自己的一生在对未来的忧虑中度过，然而无论你多么忧虑，甚至抑郁而死，你也无法改变现实。还有一点，我们不能将忧虑与计划安排混为一谈，虽然二者都是对未来的一种考虑。如果你是在制定未来的计划，这将更有助于你现时中的活动，使你对未来有自己的具体想法与行动计划。而忧虑只是因今后的事情而产生惰性。忧虑是一种流行的社会通病，几乎每个人都花费大量的时间为未来而担忧。

忧虑既然是如此消极而无益，既然你是在为毫无积极效果的行为浪费自己宝贵的时间，那你就必须走出这一误区。其实，对一般人来讲，他们所忧虑的往往是自己无能为力的事情。无论是战争、经济萧条还是生理疾病，都不可能因为我们一产生忧虑就自行好转或消除，作为一个普通的人，你是难以左右这些事情的。然而，在大多数情况下，你所担忧的事情往往不如你所想像的那么可怕和严重，也许想想办法，或者变换一下环境，某些担忧就变得毫无必要了。

有一点“阿 Q 精神”

当今社会知识爆炸，竞争激烈，给人们的心理带来巨大的压力。这时让我们来学点阿 Q 精神也许不无好处。

鲁迅先生笔下的“阿 Q”，在世界文学之林中占有一席之地。阿 Q 已经成了举世闻名的“典型人物”。在我国，几乎连小学生都知道阿 Q，“阿 Q 精神”更是家喻户晓。

可以说，“阿 Q 精神”成了我国民族精神的一部分，我们不能说每个人都是阿 Q，但是每个人都可能有过“阿 Q 精神”。在某些情况下，“阿 Q 精神”可以起到减轻心理压力，保持心理平衡的积极作用。譬如，阿 Q 挨了别人的打，自言自语骂一声“儿子打老子”，他怒气发泄了，心理平衡了，不再感到痛苦了。假如他不骂那一声，而是把怒气闷在心中，那迟早要“憋”出病来。我想，阿 Q 若不是“闹革命”被抓去杀头，他肯定可以高寿。

细推起来，“阿 Q 精神”并非中国专利，外国也有“阿 Q 精神”。如美国总统林肯，他的“阿 Q 精神”就十分典型。一次，有位议员当众羞辱了林肯，他回家后，气得饭也吃不下，于是摊开信纸，给那位议员写了一封长信，用非常尖刻的语言将对方骂了个狗血淋头，然后美滋滋地上床睡大觉。第二天一早，林肯部下要替他把信发出，他却将信撕了。部下不解，林肯笑着解释，“我在写信过程中已经出了气，何必把它寄出去呢?”

美国总统如此，市民亦不例外。有位名叫约翰的公民，深夜接到一个不相识女人的电话。那女人对他说：“丈夫有了外遇，不体贴她，经常整夜不归，她感到很苦恼。”约翰问：“你为什么不和他离婚?”那女人回答：“我舍不得离开他，希望他能回心转意。”“那你为什么跟我说?我又不认识你。”“我就是要让不认识的人听我倾诉苦衷，熟人听了反而会惹麻烦。说完了我心里就舒坦了。”近年美国兴起了“诉苦电话”，让那些心中有苦没处说的“美国阿 Q”们有个发泄感情的地方。据说，“诉苦电话”生意兴隆，赚了不少钱。

俄国作家契诃夫不但自己有“阿 Q 精神”，而且极力将他的“阿 Q 精神”灌输给读者，让广大市民们在不幸降临时，以“阿 Q 精神”来安慰自己，以求得心理平衡。契诃夫曾经写过一篇题为《生活是美好的》文章，其“腔调”和阿 Q 的“儿子打老子”有异曲同工之妙。请看这段文字：要是火柴在你的衣袋里燃烧起来了，那你应当高兴，而且要感谢上苍，多亏你的衣袋不是火药库。要是手指头扎了一根刺，那你应当高兴，挺好，多亏这根刺不是扎在

眼睛里。要是有穷亲戚到别墅来找你，那你不要脸色发白，而要喜洋洋地叫道：“挺好，幸亏来的不是警察……依此类推，朋友，照着我的劝告去做吧，你的生命会欢乐无穷!”细读并回味以上文字，我们便会感到，契诃夫的这套“理论”和阿 Q 的“精神胜利法”如出一辙。

在法国，有一门新兴职业，叫做“陪话女郎”，也是“阿 Q 精神”在国外的派生物。顾名思义，“陪话女郎”即专门陪你说话，你心中不管有什么“苦水”，尽管往她身上“倾泻”，她会笑纳，照单全收，全无半丝恼怒。同时，“陪话女郎”还能为你排忧解难，说些好听的话给你解闷，一切都是为了客户身心健康。她们的报酬是以小时计费，你另给小费她也乐意收下。法国的孤独老人，以及“有闲阶层”的贵夫人之类，就喜欢找“陪话女郎”聊天，前者寻求慰藉，后者意在发泄。他们倾吐心中的苦闷，痛诉人生的不幸。陪话女郎一边认真聆听顾主的“投诉”，一边察言观色投其所好说一些对方爱听的语言，直到顾主心满意足这才离去。顾主消了气，陪话女郎得了利，皆大欢喜。

最聪明的要数日本人，他们不但科技处于世界领先地位，就连运用“阿 Q 精神”也别有新招。以上列举的几个国家，其“阿 Q 精神”仅仅用在消除心中怒气求得心理平衡这个层次上面，而日本人却棋高一筹，他们“变废为宝”，用“阿 Q 精神”来推动生产，提高工效，这就让其他国家望尘莫及了。

日本的有识之士领悟到：在错综复杂的人际交往中，上下级长期相处，难免产生矛盾，如工厂的工人和厂长，公司的职员和董事长。有时，下级受了上级的气，只敢怒而不敢言，心理上感到压抑。如果不及时将“压抑”释放出来，将会产生负效应，甚至起破坏作用，不利于工作或生产。于是，头脑精明的厂长和董事长便想出一个高招：将自己的形象做成橡皮模具，大小高矮面部五官和自己一模一样，把模具置于一间“出气室”内。凡心中有气没处发泄的工人或职员，都可以到“出气室”对你上司的模具拳打脚踢，大声怒骂，将你的怒气、怨气统统发泄出来。出了气，心理平衡了，工作效益自然提高。有家工厂作了统计：自从设立了“出气室”之后，该厂的生产效率比原先提高了 7．9%，真是受益匪浅。

为此，我们得出结论：“阿 Q 精神”并非坏事，它内含科学性。对于心理失控的人来说，它是一剂良药，使他们从中获得自我安慰自我解脱，不至于因心理压力得不到正确疏导而做出失去理智，譬如打人、毁物甚至杀人、放火或者自杀之类的偏激行为。如今，“阿 Q 精神”已经走出了中国国界，成了“国际通行”的医治心理疾病的辅助手段，在治疗人类心理失衡方面起着越来越重要的作用。

做 老 板 篇

成功的商人都是胸怀远大而且能沉得住气的人：既有远大的规划，又能从具体事情做起，局面不断做大，根基愈来愈牢，人气节节上升……

第九章　领袖气质

了解自己的能力

商人之始祖白圭说过，一个人如果智谋不足以权变，勇敢不足以决断，仁爱不能够取舍自如，强硬不能够坚守不移，就不可能成为一个真正的商人。这是对商人精神最精确的表述。

一个成功的商人，不应该仅仅是干练、能吃苦，还要有协调周围关系的能力，将不利因素化解到最小最少。做生意需要激情，但更要用理智驾驭，意气用事、浮躁冲动是商家之大忌。什么是商人?商人就是关键时刻始终维护自己利益的人。

其实，社会上的人(无论是经商的，还是不经商的)大都脱离不了下列四种类型：

第一类人，当他们完全为自己工作的时候，干得最出色。这种人不愿意受雇于别人，他

们的愿望是充分地独立。他们不甘心每个月领取工资，过平凡的生活。他们希望靠自己开拓前途，自己当老板，勇于承担责任，敢冒一切风险。

第二类人，由于各种原因，不愿意自己做生意，但是他们愿意替他人工作。在分享利润时，因得到的多，所以会有出色的表现。这一类人又可以分为好几种类型，从拿佣金的第一流推销员到企业的高级白领。

第三类人，这种人不太喜欢冒险。当他们受雇于人时，享有固定的工资，工作勤勤恳恳，专一可靠，对老板也最忠心，是老板们理想的雇员。

第四类人，可以说是一些不思进取的人。他们视单位或公司为“衣食父母”，却又不愿专心“侍奉”；他们只关心单位给了自己什么，而从不问自己为单位或公司做了些什么。

那么，你属于哪一类人呢?

如果你早已厌倦了为他人做嫁衣，想到商海遨游，此时，你不妨先问一下自己：“我能成为老板吗”？

下面的几个问题有助于判断你自己是否有角色转换的能力：

问题一：你习惯于在一个大组织中扮演一个角色，但你能不能在一家小店里扮演几个角色?你有没有这种技能和耐心?

问题二：你习惯于风险越小越好，但你能参与冒险吗?创业阶段，风险是主课，你能承受吗?

问题三：你习惯于定期领薪，但许多创业者都是怀着开奔驰的梦想却一直开着普通的汽车，紧缩开支，降低生活水平，你有心理准备吗?

问题四：你习惯于呼朋唤友，但你能孤军作战吗?有同伴的支持是多数企业家最为怀念的。而你一个人时，是否有充分的自信呢？

怎么样?你通过了上面的小测试吗?如果答案是肯定的，而且你又有一个伟大的创业计划，那就炒了老板的鱿鱼，好好地为自己干吧!

如果你已经坐上了老板的大班椅，此时你不妨进行一番自省：我真的了解自己吗?

大多数的老板从不承认自己会有什么问题，而这种缺乏自知之明的态度往往出于以下原因：由于身处老板的位置，容易产生对自身能力的过度自信。大多数的老板认为自己比手下人工作能力强，公司出了问题，多是追究员工的责任，常忽略了自己责任。而员工要靠老板吃饭，他们大都不敢直言“犯上”，指出老板的不是，提出自己合理的想法。长此以往，势必会加重老板的“病情”。

真正卓越的老板，不应满足于假相，而应先排除一切心理障碍，坦诚地接受一些看似并非完美的观念。

首先，拿出纸笔，力求客观地评价自我，分别列出优缺点，对缺点不讳疾忌医，敢于向自己的缺点开刀。

要知道，最熟悉你优缺点的人，便是你的员工，因此从员工处所得来的讯息最为宝贵。在自我剖析的基础上，诚恳地请他们告诉你：你何处缺乏效率，何处不尽如人意，该如何改进?

与员工谈话之初，应再三强调你的诚意，请他们务必据实相告，并担保不会对他们有任何不利。如果你以往从未有过类似的举措，员工们未免有所疑虑。因此不妨先来个试验，直到他们相信你真的乐于听取他们的真话为止。

如要证明自己的诚意，首先应该面对员工，当个最佳的听众，以专注的目光显示你正在用心聆听。当听到不入耳的意见时，要表示你确已将他的意见铭记在心，并希望获得他的看法。当员工结束谈话后，你最好重复员工所言之要点，除了证明你确实在认真听他的话外，还可以让员工有补充与修正的机会。

在你了解自己一向表现的缺失后，应致力于改进，长此以往，你必能成为最杰出的、最得人心的老板，从而为你事业的顺利发展与成功增加砝码，为避免失败加上“保险”。

另外，作为一个老板，你还应该遵守以下“成功戒律”，并在工作生活中尽量遵守。

1．你必须每天辛勤工作，把工作视为生命的依托

你必须时刻谨记：工作并非你的敌人，而是你的朋友。你必须热爱你的工作，你要知道，决定你一生前程的是你如何工作，而非你在做什么工作。没有一个漫不经心的工匠会完成一座巍峨的宫殿。

或许你会抱怨成天地工作，或许你会谢天谢地你有一份大有前途的工作，或许你的工作能够满足人性的尊严，或许你的工作使你觉得卑贱。但不管怎样，只有一条路可以引导你成功，那就是辛勤地工作。

世上没有免费的午餐，天上也不会有馅饼掉下来。如果你不为成功付出相应的代价，你就只能接受困窘的人生、失败的结局。

2．你必须知道，只要有耐心，便能控制自己的命运

如果你执著地前进，就没有一条路会显得太遥远。不要因希望快点得到财富，而搭上欲望的列车。耐心就是力量，用它来支撑你的精神大厦，改善你的脾气、抑制你的骄纵之气。当时机成熟时，你想要的一切自然会水到渠成。

3．你必须未雨绸缪，在顺境时为逆境做准备

当然，你还必须：用微笑面对人生的一切；全力以赴，行动为本；丢除包袱，轻装上阵……

培养一呼百应的号召力

老板的才能不是挥舞手中的权力，而是授权的能力，小小的胜利可以由一个人单枪匹马夺得，但那种带来最后成功的伟大胜利就不可能靠单干夺得了，要取得这种胜利，必须有其他人参与。当你开始动员其他人一起为达到某个目的而工作时，那么离你事业成功就不远了。

关于“老板才能”的最佳定义是：“老板才能就是号召力。”真正的老板是能影响别人，使别人追随自己的人物，他能使别人参加进来，跟他一起干，他鼓舞周围的人协助他朝着他的理想、目标迈进，他给了他们成功的信念。

老板能力首先是一个人的个性和洞察力——这是一个人的最核心的东西。老板应走在员工前面，并且一直走在最前面。他们用自己提出的标准来衡量自己，并且也乐意别人用这些标准来衡量他们。优秀的老板就是能不断成长发展、学习的人。他们愿意付出当老板的代价。为了能不断提高自己的水平、拓宽自己的视野、增加自己的技巧、发挥自己的潜能，他会作出种种必要的牺牲。他们通过自己努力会变成受别人敬仰的人。

有良好个人品质的可依赖的人，比没有受人敬仰的品质的人更有可能成为领导人物。但单靠良好个人品质还不能成为领导人物，这些品质还必须与能积极与人沟通的能力结合起来。老板与员工建立良好人际关系，开始于关怀员工，学会与员工沟通，调动员工的积极性。个性、理想，与别人沟通和激发别人积极性的能力都是构成老板才能的基本要素。

当你已经具备上述基本要素之后，很可能你已成为一个小有成就的企业老板，你能取得成就，靠的并不是一种希望自我改变的欲望而是你具备老板才能的基本要素，而是你的勤劳、俭朴、奋斗、任劳任怨和卓越的进取意识。正因为你有着这些方面的优势，你才有可能在这个崇尚竞争和拼搏奋斗的社会中使自己的位置得以确立，并得到世人的认可。而今，如果你仍想沿着向上的方向继续进取，而不是保业守成，那么你仍需坚定地把守着自己的这些优点，防止他们被金钱、被美色、被安逸舒适的享乐生活、被追求攀比平衡的心态所埋没掉。也就是说，在你事业正飞黄腾达时，保持“布衣风范”是老板才能的另一要素。

世界石油大王洛克菲勒外出旅行及洽谈生意时，总是会在住宿问题上与服务员讨价还价，最终选定最便宜的房间住进去。服务员都感到很奇怪，有一次一个人问他：“天啊，洛克菲勒先生，你为什么要选择这样的房间呢?你的孩子们每次来我们这里可都是选择最昂贵、最舒适的房间!”“这一点也不奇怪，他们之所以能够这样做。是因为他们的父亲是个百万富翁，而我的父亲却不是。”洛克菲勒平静地回答。某个西方国家的总统，是由一名普通士兵逐渐提升

上去的。虽然贵为总统，但是他经常独自一人在街上漫步，也会随意敲开一家居民的大门，和惊愕却又满怀喜悦的一家人共进一顿非常简单的午餐或晚餐。

我们常想在自己的地位提升之后改变一下生活方式，借以和自己的地位保持平衡。但这种平衡的希望往往会以失败告终，你的优势不在于你的地位、财势，而在于你的一种内在的独特品质。尽管那些看起来让人感觉非常舒服、谈吐自如、风度翩翩的人往往并不见得是具有真实能力的人。而作为一个成功的企业老板，你若想使自己更具有内涵，你可以从以下几个方面培养自己。

1．读书

纯文学的、半文学的、理论性的报纸、杂志等，你都可以进行阅读，从中吸取一些于己有利的东西。而且最重要的是你能在读书过程中实现对心性的培养。

2．深思

思考可以使你提高认识，增加工作及决策的理性成分，也使你看上去更成熟，更睿智。

3．观察自己

在这个过程中，镜子是你很好的工具，你可以在镜子里审视自己，这将有助于你保持强烈的自信。

发挥积极思维的能力

积极的思维方式，可以创造积极的生活环境，而积极的生活环境必然产生积极向上的生活态度，由积极向上的生活态度必定能导致我们事业的成功。

许多人以为，有些人生来就具备做老板的天赋，而有些人却注定不会成功。诚然，人的天资有高有低，先决条件不一，但我们绝对可以扭转自己的劣势。最低限度，我们也可以培养自己积极的思维方式，增强自信心。

积极的思维方式，通常有以下特征：

1．进取精神

真心相信人生是积极的，这会给你注入一种尝试新生事物的欲望，而那些认为人生是消极的人却只会希望坏事不要落到自己头上就好了。积极的态度，会让你迫不及待地尝试新事物、新体验，催你不断向上。

2．信心

积极思维者对自己和别人都很信赖，他们愿意尝试新生事物，冒更多风险，因此成就也更大。他们明白自己能做什么，不能做什么，甚至连挫折也不能动摇他们的信心。因为他们知道，失败不会改变他们，从长远的观点看，他们深信好事在后头。

3．领袖才能

培养自己成为一名杰出的老板是一个人一辈子的奋斗过程，但这个过程从你与他人的关系开始。人们不会跟随并帮助一个他们不喜欢的人，至少不会跟他太久。他们也极少会喜欢一个消极思维者。

拿破仑曾说过：“领袖是推销希望的人。”领袖给他们身边的人注入成功的希望和自信心，给人以达到目标的力量。因此，领袖的才能对创业至关重要。

4．创造性

20 世纪最伟大的科学家爱因斯坦说：“从我自己的经验得知，最杰出的创造肯定不是一个人不愉快时做出的。”这是他的真知灼见。一个人满心想着积极的事物会让他更乐意去探索、去提出问题、去寻找新的答案。对于积极思维者来说，世界充满了可能性。正如迪斯尼画笔下的米老鼠所说：“我们面临着无法摆脱的众多机会。”

有了积极思维并不保证成功，但如果你的思维方式是积极的，你便踏上了成功之路。能否达到成功的目的地，则要看你路途上的努力程度。

以下五条原则，可以帮助你培养和加强积极思维的能力。

1．从言谈举止开始

许多人总是等到自己有了一种积极的感受再去付诸行动，这种做法是本末倒置。积极的行动会导致积极的思维，而积极思维会导致积极的人生态度。态度是紧跟行动的，如果一个人从一种消极的人生态度开始，而非付诸行动，总是等待着感觉把自己带向行动，那他永远也成不了他想做的积极思维者。

2．用美好的感觉和信心去影响别人

随着你的行动和思维日渐积极，你会慢慢获得一种美满人生的感觉，进而信心倍增，人生中的目标感也越来越强烈。紧接着，别人会被你吸引，因为人们总是喜欢跟积极乐观者在一起。运用别人的这种积极响应来发展积极的关系，同时也帮助别人获得这种积极态度。

3．重视与你交往的每一个人

我们生活在一个快节奏的世界里，大多数人来去匆匆，一心想着要完成的任务。他们往往疏于腾出时间与他们所交往的人谈心。

如果你能这样做，并关心重视他们，就会对他们产生很好的影响，你会使他们的人生更有价值，他们也会给你更丰厚的报答。

我们每个人都有一种欲望，即感觉到自己的重要性，这是普通人自我意识的核心。如果你能满足别人心中的这一要求，他们就会对自己、对你都抱积极的态度。使别人感到重要的同时，别人也会反过来使你感到重要，因为大多情况下，你怎样对待别人，别人也会怎样对待你。

4．寻找每个人身上最好的东西

寻找每个人的优点和使别人感到受赞赏可以起到相似的作用。最差劲的人身上也有优点，最完美的人身上也有缺点，你眼睛盯住什么，你肯定就能看到什么。如果你总是寻找别人身上最好的东西，就会让你对他人留有美好的印象，也会使他们对自己有良好的感觉，能促使他们努力做到最好，并且创造出一个积极的、卓越的工作环境。

5．寻找最佳的新观念

积极思维者时刻在寻找最佳的新观念。这些新观念能增加积极思维者的成功潜力。有些人认为，只有世界上的天才人物才会想出好主意。事实上，要找到好主意，靠的是态度，而不是能力。一个思想开放有创造性的人，哪里有好主意，就往哪里去。在寻找的过程中，他从不会轻易放弃，因为他知道观念对他来说就意味着价值和财富。

借用别人的智慧

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”善于发现自己和别人的长处，并能够加以利用，不嫉妒别人的长处，不护自己的短处，能够协调别人为自己做事，与合作人之间建立良好的信誉，是成功者的法则，也是人与人之间共同发展的主旋律。

如果你觉得有必要培养某种你欠缺的才能，不妨主动去找具备这种特长的人，请他参与相关团体。三国中的刘备，文才不如诸葛亮，武功不如关羽、张飞、赵云，但他有一种别人不及的优点，那就是一种巨大的协调能力，他能够吸引这些优秀的人才为他所用。多一样才华，等于锦上添花，而且通过这种渠道结识的人，也将成为你的伙伴、同事、专业顾问，甚至变成朋友。能集合众人才智的公司，才有茁壮成长、迈向成功的可能。

能够发现自己和别人的才能，并能为我所用，就等于找到了成功的力量。聪明的人善于从别人的身上汲取智慧的营养补充自己，从别人那里借用智慧，这比从别人那里获得金钱更为划算。读过《圣经》的人都知道，摩西要算是世界上最早的教导者之一了。他懂得一个道理：一个人只要得到其他人的帮助，就可以做成更多的事情。

当摩西带领以色列子孙们前往上帝那里要求给他们的领地时，他的岳父杰塞罗发现摩西的工作实在太累了，如果他一直这样下去的话，人们很快就会吃苦头了。于是杰塞罗想法帮助摩西解决了问题。他告诉摩西将这群人分成几组。每组 1000 人，然后再将每组分成 10 个小组，每组 100 人，再将 100 人分成 2 组，每组各 50 人。最后，再将 50 人分成 5 组，每组

各 10 人。然后杰塞罗又教导摩西，要他让每一组选出一位首领，而且这位首领必须负责解决本组成员所遇到的任何问题。摩西接受了建议，并吩咐那些负责 1000 人的首领，只有他们才能将那些无法解决的问题告诉给他。

自从摩西听从了杰塞罗的建议后，他就有足够的时间来处理那些真正重要的问题，而这些问题大多只有他才能解决。简单地说，杰塞罗教导摩西学会了如何领导和支配他人的艺术，运用这个方法，调动集体的智慧。

作为一个努力追求成功的人，当你有了切实可行的行动计划之后，不妨把你的梦想蓝图、未来展望，与你的家人、亲友、同事等共享。律师、银行家、会计师也不失为帮你出主意的好对象，多向他们请教，听听不同的声音。

与人讨论你的计划时，要给对方畅所欲言、尽量批评的机会。他们会提出许多问题，甚至会指出你从未留心的地方，点出你看不见的机会。在他人意见的帮助下，你必须一一加以重视，这样可以把眼光放得更远，做到未雨绸缪。

把你身边有智慧的人充分调动起来，形成一个智囊团，在你招兵买马、找智囊团成员之前，别忘了以下几点：这些人对你各有何帮助?这些人的才能与经历，能帮你什么忙?你如何回报他们与你合作的诚意和贡献?你的事业是否可以助他们实现梦想?接受他们对你的批评与建议，必定会促使你认真检讨自己的计划，也强迫你思考。你必须让他们对你单刀直入，毫不留情。要是你无法针对他们所提的问题，想出理想的答案，你大概就有必要回到规划的阶段，重新思考一下你的方向。

有了智囊团之后，还要广泛接受大家的意见，多和不同的人聊聊你和他的构想。你接触的人际范围愈广，决心就会更坚定。多用点脑子来观察身边的事物，多用些时间来倾听各类的意见和评语，观察别人对你的做法有何反应。从这些与你聊过的人当中，你可以发现，谁愿意与你一路同行，谁又会扯你后腿。然后再对你身边的人进行选择，找到真正可以共同发展的伙伴。

用心去倾听每个人对你的构想计划的看法，是一种美德，它是一种虚怀若谷的表现。我相信，他们的意见，你不见得个个都赞同，但有些看法和心得，一定是你不曾想过、考虑过的，广纳意见，将有助于你迈向成功之路。

如果你万一碰上向你浇冷水的人，就算你不打算与他们再有牵扯，还是不妨想想他们不赞同你的原因是否很有道理?他们是否看见了你看不见的盲点?他们的理由和观点是否与你相左?他们是不是以偏见审视你的构想?问他们深入一点的问题，请他们解释反对你的原因，请他们给你一点建议，并中肯地接受。

另外还有一种人，他们无论对谁的梦想都会大肆批评，认为天下所有人的智商都不及他们。其实他们根本不了解你想做什么，只是一味认为你的构想一文不值，注定失败，连试都不用试。这种人为了夸大自己的能力，不惜把别人打入地狱。要是碰上这种人，别再浪费你宝贵的时间和精力，苦苦向他们解释你的理想一定办得到。他们不值你一顾，还是去寻找能够与你一同分享梦想的人吧!

提高合作能力

没有合作的习惯，很难产生规模化效应。这是成功者竞争中的一大习惯性原则。

一提到合作，总会是双方或多方在一块共同去完成某一项事情。在这种情况下，如果不学会合作，到头来很可能会一无所获、空忙一场，而那些善于合作者，却往往能利用对方不动声色地实现自己的愿望。

扪心自问，你对于自己的思维，是不是比别人用银盘子盛着交到你手上的那些思想，更有信心呢?如果是这样的话，那么，如果你要把自己的意见硬塞入别人的喉咙里，岂不是很差劲的做法吗?学会合作，提出建议，然后让别人自己去想出结论，那样不是更聪明吗?

没有人喜欢觉得他是被强迫购买或遵照命令行事。我们宁愿觉得我们是出于自愿购买东

西，或是按照我们自己的想法来做事。我们很高兴有人来探询我们的愿望、我们的需要，以及我们的想法。

当西奥多·罗斯福当纽约州州长的时候，他完成了一项很不寻常的事情。他一方面和政治领袖们保持良好的合作关系，另一方面又强迫进行一些令他们不高兴的改革。

当某一个重要职位空缺时，他就邀请所有的政治领袖推荐接任人选。“起初，”罗斯福说，“他们也许会提议一个很差劲的党棍，就是那种需‘照顾’的人。我就告诉他们，任命这样一个人不是好政策，大家也不会赞成。”

然后他们又把另一个党棍的名字提供给罗斯福，这一次是个老公务员，他只求一切平安，少有建树。罗斯福告诉他们，这个人无法达到大众的期望。接着罗斯福又请求他们，看看他们是否能找到一个显然很适合这职位的人选。

他们第三次建议的人选，差不多可以，但还不太行。

接着，罗斯福谢谢他们，请求他们再试一次，而他们第四次所推举的人就可以接受了，他们提名了一个罗斯福自己也会挑选的最佳人选。罗斯福对他们的协助表示感激，接着就任命那个人——他还把这项任命的功劳归之于他们……罗斯福告诉他们，他这样做是为了能使他们感到高兴。

记住，罗斯福尽可能地向其他人请教，并尊重他们的忠告，这是学会了与人融洽合作的根本。当罗斯福任命一个重要人选时，他让那些政治领袖们觉得，他们选出了适当的人选，完全是他们自己的主意。

长岛一位汽车商人，利用同样的合作技巧，把一辆二手货汽车，成功地卖给了一位苏格兰人。这位商人带着那位苏格兰人看过一辆又一辆的车子，但那位苏格兰人总是认为不对劲，这不适合，那不好用，价格又太高。在这种情况下，这位商人就向他的同学求助。

同学劝告他，停止向那位苏格兰人推销，而让他自动购买。同学说，不必告诉苏格兰人怎么做，为什么不让他告诉你怎么做?让他觉得出主意的人是他。

这个建议听起来相当不错。因此，几天之后，当有位顾客希望把他的旧车子换一辆新的时，这位商人就开始尝试这个新的方法。他知道，这辆旧车子对苏格兰人可能很有吸引力。于是，他打电话给苏格兰人，问他能否过来一下，特别帮个忙，提供一点建议。

苏格兰人来了之后，汽车商说：“你是个很精明的买主，你懂得车子的价值。能不能请你看看这部车子，试试它的性能，然后告诉我这辆车子，应该出价多少才合算?”

苏格兰人的脸上泛起“一个大笑容”。终于有人来向他请教了，他的能力已受到赏识。他把车子开上皇后大道，一直从牙买加区开到佛洛里斯特山，然后开回来。“如果你能以 300 元买下这部车子，”他建议说，“那你就买对了。”

“如果我能以这个价钱把它买下，你是否愿意卖它?”这位商人问道。300 元?果然。这是他的主意，他的估价。这笔生意立刻成交了。

让别人觉得办法是他们自己想出来的，不只可以运用于商场和政坛上，也同样可以运用于家庭生活之中。

在商业上，利用这种技巧也会产生意想不到的效果。有一位游客计划到新布仑慈维克去钓鱼及划独木舟。于是写信给观光局，向他们索取资料。很快他就收到了各个露营区及乡道所寄来的无数信件、小册子以及宣传单。他被弄得头昏脑胀无所适从，不知道选哪一个好。有家营区的主人作了一件很聪明的事。他把他曾经服务过的几个纽约人的姓名和电话号码寄给这位游客，并请这位游客打电话给他们，让他自己去发现这家营区究竟有什么好条件。

这位游客很惊讶地发现，名单上竟有自己认识的一个人。他打电话给认识的人，询问这个人的看法，然后他立刻打电报把他抵达的日期通知了那家营区。

其他人想向这位游客强迫推销，但另外一个人却让他把自己推销出去。于是他胜利了。

所以，如果你想顺利地达到自己的目的，就一定要学会与人融洽合作。有的时候，人们会因为必须在一起工作，所以才产生合作关系，但这种合作既不可靠而且也不会长久。

真正的团队合作必须以别人“心甘情愿与你合作”作为基础，而你也应该表现你的合作动机，并对合作关系的任何变化抱着警觉的态度。团队合作是一种永无止境的过程，虽然合作的成败取决于各个成员的态度，但是维系合作关系却是你责无旁贷的工作。

团队合作需要一定的时间和努力，但却能得到巨大的成效，了解这一点之后，我们就不会感到奇怪，为什么有那么多人，因为不知道团队合作的重要性，而使自己和别人的生活变得那么悲惨?

没有别人的合作是不可能创造文明的，即使是像米开朗基罗一样的大艺术家，也需要助手、手工艺人和顾客才能完成他的作品。

人类有一种使人与人之间变得相类似，在不同思想之间建立和谐关系，以便和他人进行和谐团队合作的思想状态。就像其他许多无价的无形资产一样，这种思想状态通常必须借着集中注意力于明确目标(以正确的动机和自律作为后盾)才能形成共识。

这种思想状态就是热情——一种具有传染性的特质。如果你能将你的热情注入到别人体内，就必然会出现团队合作的结果。

形成自己的办事风格

所有的老板都能影响别人，但他们影响别人的方式不一样，这是由许多因素造成的：老板的个性、他所经营的企业的性质、他的文化修养及传统。唯一正确的经营方法实际是不存在的。老板的基本原则不变，但风格却是时常变化的。事实上，杰出的经营者常常根据对员工的观察而改变或调整其做老板的风格。下面是五种常见的老板风格。

1．居高临下的老板风格

居高临下的老板，注意力全集中在完成任务上，他是靠发布命令来完成任务的，只要能完成任务，达到目标就行，至于员工的想法和感情，他通常是不管的。

长期采取居高临下的管理方式，常常令人生畏。他们要求员工盲目服从；他们的交谈方式是单向的；他们常常要操纵一切，作风往往消极。好的一面是，他们想做的事情通常很快就能做成，而且是按他们的意思办；坏的一面是，他们的员工渐渐讨厌他们。在他们的领导之下，整个气氛令人提心吊胆，他们的员工亦经常更换。虽然居高临下的领导作风不是好老板应该经常采用的，更不能作为一贯的老板作风，但有时这种作风是有效的。例如，在处理危机时，居高临下的作风是必须的。

经验不足的人以为老板就是下命令。他们认为不下死命令，就会导致无效果或打折扣，这是根本不对的。一个完美团结的工作团体是不允许有征服欲及命令欲望的人存在的，而他们的存在和扮演的角色也绝对不会使一个工作团体趋向团结完美。如果有人总是想着用命令去征服别人，那么这种人肯定会非常让人反感。

秦始皇本来很有作为，但却异常残暴，结果短短数年就把大好江山折腾得摇摇欲坠；纣王早年的表现还行，但后来却变得只知一味发号施令而听不进去意见，最终失江山于姬周。

如果作为老板的你总是以一种冰冷严厉的命令口气对待你的员工，那么你根本不要指望能从员工那里得到帮助，你也终将一事无成。美国总统艾森豪威尔曾经说过：“领导别人不是靠打乱人家的判断来实现的——那是攻击，不是领导。”最有效的老板风格是了解员工的感情和思想，运用与人沟通的熟练技巧。

2．与人商量的老板风格

有些老板不喜欢与人商量，他们觉得“商量”这个词意味着不能接受的妥协，意味着他们要放弃不想失去的东西。但是与人商量的老板风格并不是一种失败的风格，而是一种自己胜利又帮助别人胜利的风格。

成功的商量型老板在领导别人时总是希望创造一种三方都赢的局面。他希望他的机构、他的员工和他本人都能获益。如果他能判断他的机构需要什么，看清他的员工想得到什么，又能把自己的想法传达给员工，他就能做到使三方均获利。

身为老板，不仅需要以自己的实力建立起自己的威信，而且要注意和员工的关系。一个老板，虽然需要做到不怒而威，但却要注意把自己的威严控制得恰到好处。工作上的事多与有能力的员工商量，避免武断地作出决定。与人商量的老板作风可以是十分有效的。

3．耐心说服的老板风格

有时，老板发现自己明白什么东西对企业和对员工都是最有利的，但员工并不认同他的观点，耐心说服的老板风格这时就能大显身手。一个耐心说服人的老板，能动用积极的语言来使别人产生与他相似的感觉。

说服别人不止是使他同意你的观点，光是这一点还不足以使人改变自己。说服的过程应该是很讲究策略的，而且动机和态度必须正确。

言之有据，以理服人，不一定非要讲什么放之四海而皆准的哲理，也不要谈什么铁一般不以人的意志为转移的所谓“规律”，大道理谁都懂，人们听惯了也就不起作用了。

美国一家著名的儿童用品公司总裁莫奈尔先生有一次想在加拿大某州开办一个分公司，以促销自己的产品，扩大销售市场，拓展销售领域，开辟新渠道。

在他物色分公司经理、寻求合作伙伴时，他便采用了以理服人的方法，顺利开设了一个分公司。

当时，在加拿大某州有一家儿童用品公司但规模并不大，莫奈尔先生了解到这种情况后，很想直接把这家公司合并过来，加入自己的总公司并以分公司身份继续在该地生产经营。

这家公司的总经理是纳德克先生。在与之谈判、协商此事之初，纳德克并不同意莫奈尔提出的计划。

纳德克认为：“在这里，我这家公司已经占领了大部分市场，盈利也可以，我又何必非要并入贵公司而受贵公司调遣呢?”

莫奈尔先生则说：“纳德克先生，我想问您，你开办公司的目的是什么?”

纳德克回答很直接很坦白：“赢利!”

莫奈尔点点头，继续说：“那么，您看，如果您能把您的公司与我的公司合并，而算作分公司的话，首先，可以利用我们公司原有的声誉和规模效益为您公司赢得更多的客户；其次，作为分公司可以得到总公司的资金扩大规模，使您的公司扩大经营范围，同时也增强了对风险的抵抗能力；再次，还可以利用其他分公司销售您原来旧有的有特色的产品，而这些方面，无疑会给您带来滚滚红利。经理先生，希望您能再重新考虑我们的合作意向。”

纳德克陷入沉思，终于答应与莫奈尔合作。

这件事说明，讲道理是要善于抓住对方关心的话题。老板要有说服力，最关键的是要有理想，能与人沟通，能调动别人的积极性。如果你有一个对企业对别人都有利的好思想，能使别人明白你的这个道理，又能动员别人为此而行动起来，你就能成功。

4．下放权力的老板风格

老板经营管理的最高境界是下放权力。下放权力的老板要跟员工建立起良好的关系，把自己的理想传达给员工，把员工动员起来，让他们深信这个理想是可以实现的，再教给他们实现这个理想的方法。在争取成功的过程中他和他的员工就已建立起了伙伴关系。

古代战争英雄和贤人匹塔卡斯说：“衡量一个人有多伟大，就看他拿手中的权利做什么。”平庸的老板把保住自己的企业作为第一大事。保留住企业才能保留住权力，他们贪恋权力是因为他们把权力看作是不易补充的有限资源。其结果是，这些人把权力囤积起来，不愿意放弃权力所带来的特殊东西。

相反，下放权力的老板获得权力后将权力分派给他的员工，他训练员工，使他们懂得怎样动用权力和肩负责任，然后就授权他们干。于是他周围的人就可以分享他的成功。

下放权力的老板应具备六个特点：

（1）他们有超越个人能力的远大理想。只有很小理想的老板，无需雇佣别人，也无需下放权力。理想越远大，就越需要其他人帮助才能实现。最伟大的老板的理想远远超过他们自

己单干的能力。

（2）他们信任别人。下放权力，但又不信任人的老板很少见。他们都真诚地想帮助别人，又想得到他们的帮助。只有当你相信别人能帮助你时，他们才真的能帮助你。

（3）他们有良好的自我形象。下放权力的老板之所以能与别人分享他们手中的权力，原因之一是他们有良好的自我形象。他们知道自己的优点和缺点，喜欢自己。他们从不害怕下放权力之后会被员工超越，虽然这很可能发生。

（4）他们能发掘人的潜能。一个下放权力的老板，心中常常怀着帮助别人成长发展的愿望。他的目的是帮助别人发掘他们的潜能，直到这些人自己也成了杰出老板为止。拉尔夫·内达说："我从一开始就认为，领导的作用是培养更多的老板。"开发别人潜能的老板正是这样做的，他们把时间、金钱和精力给了那些致力于提高自己收入的人。

（5）他们有一颗服务众人的心。开发别人潜能的老板心甘情愿地与人分享权力。

作为一个老板，并不要求你万事皆通，对什么事都精通自如，对任何领域你都具有很深的了解、有很深刻的认识。虽然一些基本的常识是必要的，但真正的具体事物、具体情况需要下放权力。

一个老板应善于发现人才、任用人才，做老板个人做不到的事情，这也可以说是众人拾柴火焰高。艾可卡曾有一段话说："我没有办法找到那些劲头十足的人，这样的人不需要多，只要有 25 个我就足以管好美国。"

做一个充分发展的人

美国著名心理学家马斯洛指出：人的需要分为五个层次，追求自我实现是人们在生活中的最高层次的需求。马斯洛理论的核心是自我实现。人是万物之灵，在我们的成长中，我们之所以能使自身存在的一些优秀品质得到充分的发挥，并在日常生活中表现出这些优秀的品质，是因为自我实现是人本质具有的最高需要。也可以这样说：我们存在于现实生活的意义就在于追求自我实现。

马斯洛考察了近代历史上包括富兰克林、林肯、爱因斯坦、贝多芬等 38 位名人的人生历程，他发现在这些人身上存在着一些共同的特征：

了解并认识现实，持有较实际的人生观。

积极地接纳自己、别人以及周围的世界。

在情绪与思想表达上较为自然。

有较广的视野，就事论事，较少考虑个人利害。

能享受自己的私人生活。

有独立自主的性格。

对平凡事物不觉厌烦，对日常生活永感新鲜。

在生命中曾有过引起心灵震动的高峰体验。

爱人类并认同自己为全人类的一员。

有至深的知己，有亲密的家人。

具有民主作风，尊重别人的意见。

有伦理观念，能区别手段与目的；绝不为达目的而不择手段。

带有哲学气质，有幽默感。

从这些特征中可以发现，日常生活中我们常常提及的独立、自信、务实等态度和作风对于个人的自我实现是非常重要的。

对于渴求自我实现的人，马斯洛提出了一些建议：

把自己的感情出口放宽，莫使心胸像个瓶颈。

在任何情境中，都尝试从积极乐观的角度想问题，从长远的利害做决定。

对生活环境中的一切，多欣赏，少抱怨；有不如意之处，设法改善；临渊羡鱼，不如退

而结网。

设定积极而有可行性的生活目标，然后全力以赴求其实现，但却不能期望未来的结果一定不会失败。

对是非之争，只要自己认清真理正义之所在，纵使违反众议，也应挺身而出，站在正义的一边，坚持到底。

莫使自己的生活僵化，为自己在思想与行动上留一点弹性空间；偶尔放松一下身心，将有助于自己潜能的发挥。

与人坦率相处，让别人看见你的优点和缺点，也让人分享你的快乐与痛苦。

要想成为一名充分发展的人，开阔的心胸，乐观的态度，长远的眼光和进取精神是必不可少的。个人的精力是有限的，若整日纠缠于日常琐事，为一点小事而斤斤计较，只能徒耗时光；生活中不可能一帆风顺，一时的挫折与失意在所难免，若不能乐观地看待，必将迷茫、困惑；无论做什么事都应从长远考虑，只有这样才能摆脱一些不必要的困扰与羁绊；在人生的旅途中，不能有过多的驻足与停留，尽早明确自己的发展方向，通过有效的途径全力以赴，不达目的誓不罢休。只有这样才能有所成就，才可能真正实现自己的人生价值。

以好品质吸引人

许多成功者在谈及自己的提升或是人生最初起步的成功时，都归功于自己乐于助人、亲切随和的性格，也就是说，在任何可能的情况下去帮助别人。这正是美国总统林肯最突出的品质之一。

他乐于助人，这使得他在任何场合中都能与别人打成一片。在律师事务所的合伙人亨恩顿先生说：“在林肯先生住所住满了人的时候，他会把自己的床让给别人。然后，他自己就到店里的柜台上睡，卷一卷布当作枕头。”这种乐于助人、乐善好施的性格使得林肯备受人民的爱戴。

林肯的美好名声为什么不随着岁月的流逝而消失，反而与日俱增，妇孺皆知呢?因为林肯的一生都保持着正直的品格，从来没有作践过自己的人格，从来不糟蹋自己的名誉。

试问，在人类历史上，有谁能像林肯那样精神不死、流芳百世呢?看来的确是印证了一句话：“人的品格是世界上最伟大的一种力量”。

如果一个青年在刚踏入社会时，就决心把建立自己的品格作为以后事业的资本，做任何事情，都无悖于养成完美人格的要求，那么，即使他无法获得盛名与巨大利益，但终不至于失败。而那些人格堕落、丧失操守的人，却永远不能成就真正伟大的事业。

人格操守是事业上最可靠的资本，多数青年对于这一点缺乏认识。这些年轻人过分地注重技巧、权谋和诡计，却忽视对正直品格的培养。为什么有许多公司情愿以非常昂贵的代价，却用已死数十年或数百年的人的名字来做公司的名称呢?因为在那些已逝者的名字里面含有正直的品格，代表着信用，使消费者感到可靠。想想有些名人的实际情况，其信用之稳固程度如同直布罗陀的岩石一样，坚固不移，这就可以证明人格的价值了。

有一些青年人明明知道这样的事实，但是他们仍然不将事业的基础建立在正直的品格上，反而建立在技巧、诡计和欺骗上，难道不令人感到奇怪吗?

公道、正直与诚实是成功所包含的要素。而此种美德，林肯无一不具备，倘若缺乏这种美德，他怎么能做出轰轰烈烈的事业来?

每一个人应该感到，在自己的体内有一种“富贵不能淫，威武不能屈”的力量。这极其宝贵的力量就是一个人的品格，而人应不惜生命来保持他正直的品格。大凡历史上真正的伟大人物，其人格是不会出卖的，不会因金钱、权势、地位等种种诱惑而出卖人格。

当一个人过着一种虚伪的生活，戴着假面具，做着不正当的事情时，他将受到自己内心的嘲笑，甚至会鄙弃自己。他的良心必将不住地拷问他：“你是一个欺骗者，你不是一个正直的人。”这样会削弱人的力量，真正彻底葬送人的自尊和自信。

无论有多大的利益，无论有多么难以抵制的引诱，具有优秀品质的人都不会出卖人格。如果一个人过分地追逐名利，将会败坏他的才能，毁灭他的品格，使他做出违背良心的事情来。

无论你从事何种职业，你不但要在自己的职业中做出成绩，还要在自己做事的过程中建立自己高尚的品格。在你做一个律师、一名医生、一个商人、一个职员、一个农民、一个议员，或者一个政治家时，你不要忘记：你是在做一个“人”，要做一个具有正直品格的人。这样，你的职业生涯和生活才能有重大的意义。

所以说，优秀品质是一个人的形象核心，一个人的气质就是由精神面貌表现出来的。

保持良好的精神面貌，首先要建立自信，克服自卑感，对自己的事业要有正确的认识，树立什么事都难不倒的良好形象。

其次，要设身处地地为别人着想，为人谦虚、踏实，有大家风范，不拘谨，能够主动积极地与人交往，文明礼貌、热情大方。要做到“谦虚而不失优雅，诚实而不失伶俐”，给人一个可以信任的形象。

一个人在这个世界上最重要的是培养形成自己优良的品格。有了这个品格，你就能够把自己推销给这个世界。

第十章　钱财观点

理顺金钱观念

金钱对我们的人格特征、我们的希望与恐惧、我们的价值观，以及情绪起伏的影响举足轻重。钱，不只是一种经济上的概念。钱是一种社会和心理上的概念。无论哪一种形式的货币，本身都没有什么价值。它的价值来自于人们的赋予，以及它能让人们过自己想要的生活方式。钱，很明显是一个社会生活的产物。

1．由金钱产生的自我评价

钱在人们的感觉上和成功、权力紧紧相连，它往往也左右了一个人的自我评价。大多数人几乎都把钱和对自己的看法连在一起。

有人甚至尖锐地指出，人的价值跟钱没有办法分开。他们对自己的看法，与钱和别人的眼光纠缠不清。在他们的心里，钱具有情绪上的疗效，能治愈深沉的心理创伤。对他们来说，钱和名气等于身份与地位，事实上，虽然不能保证钱对每一个人都有如此神效，但在有些情况下，钱的确有助于改善自卑心理。

2．冷酷的经济指标

尽管我们宣称没有贵贱之分，钱显然还是把人分成“富有”和“贫穷”两个阶层。愈有钱，就愈有途径争取想要的地位、过想要的生活。钞票毫无疑问可以买到最好的医疗服务、食物、衣服和房子。

钱意味着自由选择权。穷人的生活封闭、变化有限，而富人则海阔天空。富人可以借服饰、整形手术，或化妆品、色彩设计的帮助改变外型。事业发展更是常常凭钱而定。有钱，才有创业资金；有钱，才担得起风险，撑到成功到来。这个公式适用于每一个阶层、每一个人。

3．金钱主宰一切

钱对事业成功的最关键性的影响，一言以蔽之——在于教育机会。所谓支持你实现理想和抱负的财源，通常是先落实到具备支付教育费用的能力。有较多的钱可以选择较好的学校。随着学费上涨，负担实现梦想的费用越来越多。

长寿，甚至求活命，也有很大程度取决于金钱。贫穷落后的国家和富有的国家比起来，婴儿死亡率极高，而且平均寿命较短。婴儿死亡率、寿命、健康与钱之间密切攸关已一再被证实。

钱也是所有休闲活动的先决条件，冒险、旅行、文艺活动，无一例外。

一个人的生活哲学与人生态度，也常可以用他跟钱的关系来描述。例如，为无财无势而感到沮丧的人，往往认为钱可以改变任何事，尽管这不全是对的。他们断定，财富能把他们提升到另一个境地，在那里他们会表现得比较好，也对自己比较满意。

4．拒绝财富

抱持“金钱万能”看法的人，刚好跟对钱避之唯恐不及的人，形成有趣的对比。虽然财务情况的改善经常反应了权力的扩张，有些人还是或有意、或无意地拒绝财富。他们将赚钱的生意、升降的机会拒于门外，或者不把钱当一回事。

钱可以被看做什么都是，也可以被认为什么都不是，这两种看法都极端情绪化，也不理性。

5．为钱发狂

对某些人来说，钱的重要性已经到了使他们失去理智、精神衰弱的地步。钱在情绪上扮演一个显著的角色。只要看一下报纸，几乎每天都有为钱不择手段的事发生。

贪欲和不择手段是人的卑劣行为的元凶，也使人恶名昭彰。

6．认清钱的作用

了解钱对人生的冲击，你将一生受用不尽。钱，注定了你的身份和影响你的人生观。一旦你解开它的密码，就可以保护自己免受一些没有必要的精神痛苦；也可避免不适当的花钱方式；或可以监控金钱在你跟心爱的人以及和敌人之间的关系上，发挥了什么作用；甚至帮助你将手上资产升值，拥有更多财富。

有钱是件好事

一个人拥有财富的多少往往被看成事业成功与否的一个标志。在以市场经济为主体的社会，财富对人生的影响无疑是巨大的。贫与富，划分了人的社会阶层；有钱与没钱，影响了人的正常品质的表现和事业的发展。

一个在贫穷环境中成长起来的人，必然对钱看得有几分沉重，即使有了钱，因这钱是血汗所换来的，也难得有一掷千金的豪气；而家境本来富有的人，对钱的理解不是很深刻，自然就有了挥金如土的潇洒。贫穷与富裕，培养出了人的不同性格，而这种性格的不同表现，也影响了命运的不同走向。

很多人认为，一个人越是没钱，越容易成功，殊不知，一个穷小子成为百万富翁，在这个地球上是很少的，且不论他们的拼搏精神，他们的智力水平，他们的人生机遇……

很简单的例子，一个人如果家庭贫困，缺少有钱有势的亲友依靠，虽然考上了大学却上不起大学，只能在家里负起生活的重担，试想，与同龄的有钱人家的孩子相比，他是不是难以出人头地，是不是因为钱影响了他的一生呢?

经济是基础，对国家如此，对个人也是如此。无论是办企业还是经商，都需要财力的支持，抛开财力谈致富、谈创业，无疑是在遥远的天边想像出来的空中楼阁。我们的社会对此已经报有清醒的认识，经济学家叫做前期投入，有投入才能有产出，才能赚钱。即使我们个人要开一家餐馆、一家发廊，首先得有本钱，如果连这点财力都不具备，还奢谈什么成功呢?

贫困阶层是社会的最底层，他们长期生活在贫困之中，不但缺少奋斗拼搏赚钱的起码资本，甚至在贫困的重压下丧失了拼搏进取的能力，以至于丧失信心和勇气，他们的人生依然是苦难的人生。

然而，对于富者来说，钱能生钱。他们想干一番事业而足够的财力可以做保证。欲经商者有钱可以投资办工厂、做买卖；欲成名者有钱可以出国留学深修学业，如果再有好的身体和好的性格配合，可想而知，成功怎么会羞答答地避而不见呢?

钱的问题，恐怕是当今社会无孔不入的一个大问题。对待钱的态度问题，则是人生观的一个大问题。古人王衍，自命高洁，素日不言利不谈钱，鄙夷地称钱为“阿堵物”，却生来嗜

酒，过酒店时常偷偷窥伺。宋耒笑他：“爱酒若无阿堵物，寻春奈有主人家。”当时引为笑谈。

所以说，人在钱面前是没有清高可言的。不过回头再说，钱的本质是为人所用，若要把钱擎得高高的，见了钱便磕头作揖，自降为臣奴，也实不可取。钱物之类，有得用便足矣。

但“有得用便足矣”是对普通人而言，对那些想成就大事业和大功名的人来说，可就不是简单意义上的“有得用便足矣”了。比如在美国，很多想当总统的人，除了有好的身体和好的性格能够接近大众之外，还必须有足够的金钱做后盾。

我们知道了财力的变化和作用，我们就不难理解这样一个道理：越有钱的人赚钱越容易，钱越少的人赚钱越难。如果处于温饱线以下，衣食不继，生计无着，赚钱就更难了，这就是俗语说的富者愈富，穷者愈穷。

财力虽然不是我们最终的人生目的，但在实际生活中，财力却是我们获得感官快乐和社会地位的手段。事实上，人性中一些最优秀的品质，是与拥有财力的多少密切相关的，如慷慨、诚实、自我牺牲、节俭的美德，另一方面，它又使贪婪、自私的人产生浪费、铺张、挥霍、奢侈等罪恶，所以，财力的变化对命运的影响是通过人的主观运用而产生的。

君子爱财，取之有道

越谦虚的人，越能赚到钱。

拥有客气的态度，对于生意人来说具有特别的意义，即所谓和气生财。对顾客要低姿态，是生意人的根本。

美国石油大王洛克菲勒说：“当我从事的石油事业蒸蒸日上时，我晚上睡觉时总会拍拍自己的额角说：‘如今你的成就还是微乎其微!以后路途仍多险阻，若稍一失足，就会前功尽弃。切勿让自满的意念，搅混你的脑袋，当心!当心!’”这句话的意思也就是劝说人们要谦虚，尤其在稍有成就时应格外当心，不要骄傲。

人们大都会有这么一种想法：愈是谦逊的人，你愈是喜欢找出他的优点来推崇；愈是把自己的所作所为看成了不起，孤傲自大的人，你愈会瞧不起他，更喜欢找出他的缺点，加以全力攻击。洛克菲勒正是明白这个道理，才说出这番话，并且从中获益的。只有在经过一番警惕的自省之后，因小有所成而引起的过度兴奋的情绪，便可平静了。

乐极就会生悲，过度兴奋就会出错。

金钱就像流水一样，由高处往低处流，愈到下游，覆盖的面积愈大，土地也愈肥沃。赚钱的情形也是这样。采取低姿态、谦虚、满怀感谢之心的人，金钱会像水一样，不间断地向你涌来。愈是有涵养、稳重的君子，态度愈谦虚；相反的，毫无内涵、轻薄的小人，态度愈骄傲。

已故成功学家拿破仑·希尔曾向一家公司董事长推荐一位具有相当水准的朋友。他是个赚钱的材料，能力非常强。假若这位董事长能重用他，对公司一定很有帮助。他的这位朋友果然备受董事长的信任。他所设计的商品，推出后没多久，就受到大众的欢迎，赚了一大笔钱。

可是，赚了钱的董事长却没有将红利分给这位朋友，他得到的仍是固定的月薪而已。这位朋友很快就被另一家同行公司“挖”走，这位朋友对那位董事长也疏远了。由此，失去了这位朋友，这位董事长也失去了很多赚钱的机会。

这位董事长是位典型的具有独占利益观念的人。也许他也想到这样做不好，可是原始的恋财之心使他原谅了自己。这位董事长既有能力又有经验，只是他的独占之心限制了他事业的发展。

有些人在还没有赚钱之时，也许有这样的想法：“等赚了钱，我一定要好好回报他们。”“要是赚了钱，我一定把其中几分之几拿出来，分配给大家。”可是一旦钱赚到手，想法则完全变了，稍有良心的，只拿出少之又少的一部分来“犒劳”大家。这样的人，太贪心，最终结局一定是众叛亲离。

诚实守信会赚得更多财富

赢得别人信任的第一品质是诚实。诚实是树木的根，没有根，树木也就没有了生命。每个成功者都要树立起为别人着想的正确人生观。

日本证券公司的创业者，小池银行和东京瓦斯公司的董事长小池国三，就是以诚实起家的。小池 13 岁时背井离乡，在一个小商店做店员，同时，替一家机器公司做推销员。

一次，他推销机器十分顺利，半个月与 33 位顾客签订了合同。后来，他发现他卖的机器比其他公司出品的同样性能的机器价格要求高。这时，他想到自己所签约的客户如果知道了，一定会感到后悔。

于是小池立即带着合同和定金，用了三天时间，逐户进行老老实实的说明，请客户废止合同。这种诚实的做法，使客户很受感动。结果，33 位顾客之中没有一人废约。同时，他们加深了对小池的信赖和敬佩。客户像小铁片一样被吸引了，纷纷前来与他订货。不久，小池就创建了自己的证券公司。

美国华尔街金融巨头摩根的祖父，也是一位诚实守信的榜样，最初他经营很多行业，后来，老摩根投资参加了一家叫“伊特那火灾”的小型保险公司。当时，保险业刚刚起步，不需要投资一分钱，只要在股东名册上签上姓名即可。投资者在期票上署名后，就能收到投保者交纳的手续费。

然而，在一次续约后，发生了一场特大火灾，投资者个个傻了眼，他们将面临这样巨额的赔偿，于是纷纷表示要放弃他们的股份。老摩根并没有这么做，他认为应该讲信用，于是派人去处理赔偿事务。代理人从纽约回来，不仅处理了赔偿，而且取得了很多投保者的信任，带回来了大笔的现款。于是信用可靠的“伊特那火灾”保险公司在纽约名声大振，新的投保金额提高了一倍以上。

老摩根从这次火灾中净赚了 15 万美元。在那个时代，15 万美元可是份巨大的财产，而这些财产的取得应归结于老摩根取得了投保者的信任。

伊丽莎白在她出任一家连锁超级市场公司的副总经理时，有一天，她为了人事问题开了一天的会。会议休息时，有人问及她的公司在录用与晋升方面的尺度跟别的公司有什么不同。

伊丽莎白说：“这点我不清楚，因为我不知道别的公司在录用及晋升方面的标准是什么，我只能说，我们公司很注重应征者对金钱的态度。

“一旦你在金钱的使用上有了不良的记录，我们公司就不会雇用你。很多公司也跟我们一样，很注重一个人的品行，并且以此作为晋升任用的标准。即使那个人工作经验丰富、条件又好，我们也不任用。我们这样做的理由有四：第一点，我们认为一个人除了对家庭要有责任感外，对债权人守信用是最重要的。你在金钱上毁约背信，就表示你在人格上有缺陷。但是，今天很多美国的年轻人却不以为然。他们认为‘银行的钱那么多，即使我不偿还债务也无所谓’或‘每家商店都有上百万资金，我不付款它也倒不了’。但是买东西必须付钱、欠债必须还钱这是天经地义的事。在金钱上不守信用，简直与偷窃无异。第二点，如果一个人在金钱上不守诺言，他对任何事都不会守信用。第三点，一个没有诚意信守诺言的人，他在工作岗位上必定也会玩忽职守。第四点，一个连本身的财务问题都无法解决的人，我们是不任用的。因为多次的财务困难很容易导致一个人去偷窃和挪用公款。在金钱方面有不良记录的人，犯罪率是一般人的十倍。当我们支出金钱时，要诚实守信，这一点也同样适用于我们做人处事。”

伊丽莎白的用人标准说明了这样一个问题：诚实是衡量人品行的一把尺子。这把尺子，无论在古今中外，它适用于对一切人的检验，诚实守信不仅是一个人品行的证明，同时，它还使人树立起对家庭、对社会的强烈责任感。

20 年前，弗朗西斯开了一家小小的印刷厂。今天，弗朗西斯已经非常富有，并且有一个美满的家庭，还拥有一家很大的印刷公司。他在同行之间很受敬重，最重要的一点是他非常具有责任感。

在一个星期六下午，他跟朋友一起去钓鱼，当友人问起他的成功之道时，弗朗西斯很谦虚地说：“我生长在一个很保守的家庭，每个礼拜天全家都要去做礼拜，然后回家吃饭，听父亲为我们解说《圣经》上的故事。

“父亲很通俗地为我们讲解牧师所说的每一个道理，用很多生活上的实例来说明，为什么偷窃和说谎是不道德的。从父亲的谈话中，可以得知父亲非常强调守信用的重要性。‘言行要一致’是父亲最常说的话。

“我上大学时家境不好，所以我就到一家印刷厂去打杂，从清扫房间到送货，什么事都干过。六年的大学生活，我都是在半工半读的情况下渡过的。毕业时，我决定开一家印刷厂，当时我身边的 2000 美元足够我开业。虽然我的厂子是在很偏僻的郊外，但是从创业初期，我就一直遵循父亲所给予我的教诲。我将父亲的话应用到实际生活上，对每位顾客都坚守信用。

“如果成品不够精美，我就免费重做一遍(直至今日，弗朗西斯还信守这个原则)。此外，我交货也很准时。即使有时连续两三天没睡，我还是信守承诺。就这样，我开始赚钱了，并在三年后拓展了我的事业，使我有能力购置更大的厂房和先进的设备。但就在这时，我遇到了考验。有一个周末，一场大火把我的厂子燃烧殆尽。保险公司只负责一半的损失，此时我负债累累。我的律师、会计师和主办都劝我宣告破产，但是我没有这样做，因为我要勇敢地面对我的问题。那时实在是不容易，但是我还是偿还清了所欠的债务，并且重新开始。由于我的承诺，赢得了所有债权人和厂商的信赖。

“他们简直不敢相信，我真的偿还了所有的债务。从那次火灾以后，我的事业一帆风顺。过去的五年间，我的业务增长率高达 25%到 35%。言归正传，你问我的成功之道是什么，我的回答是：信守承诺。如果没有父亲昔日的教诲，我是不会有今天的。”

从以上故事中，我们可以看到，诚实具有惊人的魔力，它像磁铁一样具有无形的吸引力。

对苛刻的金钱诱惑要敢于说“不”

虽然对于生意人来说，客户是你的“上帝”，而且一般情况下，对于“上帝”当然要顺从，但如果一味的顺从，也并非上策，有时委婉地对“上帝”说“不”也许更有助于生意成功。

资源有限，人欲无穷，是经济学的基本原则。做生意的人，时时刻刻仿佛处于四面楚歌、十面埋伏之中，不但每天要面对“资源有限”的困扰，例如人手不够、资金短缺、员工跳槽等，都是令人头痛的情况。此外，生意人还要受到“人欲无穷”的欺负，除了员工会无止境地要求加薪外，很多得寸进尺的“上帝”——客户也可能对生意人造成伤害。

面对客户的伤害，生意人大多都被那句“客户永远都是对的”所限制，而对客户的过分要求，予以应承。正所谓“人心不足蛇吞象”，在生意人谈判中，“客人”是绝对不会“客气”的，他们可以要求你把成交价降至最低、缩短交货时间、提供尽可能长的信贷，甚至还会额外要求送货、上保险、包运费、提高折损率等。总之，为求服务至上，“客人”会贪得无厌、得寸进尺地不断提出一个又一个新要求，对此生意人又哪里敢说半个“不”字呢?

对于他们来说，最好是不花钱拿到你的产品。所以，生意人如果在谈判桌上表现出怯懦，他们当然会提出一些永无止境的要求来。那么，当生意人让步的时候，客户又会有什么“善意”的回应呢?

通常情况下，为了拿到订单，做成这笔生意，生意人都会有一种让步的心理，并且也有适时停止让步的思想准备，但即使你真的“放血”，给对方一个跳楼价，客户仍然不会满意，觉得还不够，贪得无厌的心理会使他们继续提出更进一步的要求。这就产生了一个连锁反应，客户的要求会令生意人做出让步的举动，而生意人的让步又反过来刺激客户提出新的要求。对生意人来说，这是一种最不利的恶性循环。

当然，在做生意时偶然地一次半次吃亏，“赔钱赚吆喝”，也不能说不对，可能还会由此而获得一个长期的客户，在日后来他个“堤外损失堤内补”，再把钱赚回来。但是长年累月地任由客户占便宜，你白白地给他“打工”，那也不划算。

其实，有时候生意是不用刻意去“抢”的，虽说市场竞争者众，但任何一个人都不可能完全吞下所有的订单。以大放血的方式抢来的生意，有时也只会受其伤害，而不会获得什么利润。接了这些由“肥肉渐变出来的烂骨头”，你会发觉犹如“鸡肋”一般，真是食之无味，弃之可惜。

所以，生意人在谈判中，绝对不要认为让步是理所当然之事。掌握和灵活运用让步，适当时大胆地说声“不”，才能使自己不至于在讨价还价过程中，惨遭失败。

当然，生意人在谈判时也不是不能作出让步，而是不要轻易地让步。为了在谈判中占据主动，一定要事先准备好有关资料，并比较不同竞争对手的供货条件，可以使自己清楚自己的产品在市场上所处的地位和特长，以免被客户一番“神侃”之后，提出极其无理的“杀天价”的要求。

因为人们的一般心理是“只有自己辛苦得来的，才是最珍贵的”，所以在重大问题上，生意人不宜太快让步，如果你让步太快，对方不用怎么费劲就达到要求，他是不会太珍惜的，反而会更加贪得无厌地提高要求。若每次让步的同时都能相应地削减对方的一些利益，比如价格可以降低 5%，但付款方式可以更优惠等，则会令你更能稳定发展。

如果那一个客户硬要你降价，生意人不妨好好算算有多少利润和风险，若是本来的价钱就很高，利润很丰，即使减去 10%也可以接受，那就不妨答应其要求，但一定要声明这是自己的最后让步。

若是本来就赚头不大，再降价之后恐怕连成本也收不回来，那就干脆终止谈判，并提前编好一些唬人的大话，像“我们的业务很大，多一个客户不多，少一个客户也没关系”之类的话，都可拿出应用，反而有可能使对方打消讨价还价的念头。这或许正是所谓的 “店大欺客”效应在作怪吧!通常情况下，大公司的交易，价钱订下来后很难更改，基本是一口价，买就买，不买就算，不用在条件上反复斟酌地浪费宝贵的时间。

在买卖中，最重要的一点是要在交货的同时，及时收到货款，绝对不要在赊账条件方面轻易做出让步。

现在各个公司之间纠缠不清的“三角债”已经够乱的了，千万不要加入新“三角债”大军的行列里去。在有的情况下，如果价钱已经很合理，甚至你已做出重大让步之后，对方仍然不肯及时付款，也可以放弃此笔生意，因为对方可能从开始就想“骗你没商量”，要东西不给钱。

如果对方在谈判成交后提出一些额外要求，比如要知道产品的成本和利润，或供应商的详细资料和地址，生意人当然不能轻易给予。在此情况下，除了说一声“不”之外，还可以采取岔开话题，顾左右而言其他的方式进行回避。当他听到你无法满足其要求时，他也可能会知难而退。

另外，在必要时，生意人不妨把自己的地位降格到打工仔，有关的决定需要回去请示经理，即可趁机打退堂鼓，鸣金收兵。对方刚才那个无理要求自然也就不了了之而告吹。

鲁迅在批评中国人的惰性时曾说过：如果有人提议在房子墙壁上开一个窗口的话，肯定会遭到众人的一致反对，窗口也不可能开成。但如果他提议把整个房顶扒掉，众人则会退让，同意开一个窗口。

其实，这种心理现象是人类普遍存在的，由于没有满足你的第一个要求而心感愧疚，所以当你降低条件重提要求时，他会很爽快地答应下来。在生意人的谈判中，完全可以巧妙地利用这种心理内疚，达到劝说对方接受建议的目的。

在生意谈判时，如果双方在价格上争执不下，若此笔生意确实有钱可赚的话，生意人应该抱着“一尺不行，五寸也可以”的态度，不妨采取折中的办法，将双方的价格来他个“取中”，从而结束双方的争执。

胡乱地接受客户的定价，是犯了谈判中“反主为客”的大忌。所以，为求生意成功，生意人既要令对方的要求受到应有的尊重，又让自己不要一味地唯客户马首是瞻，在双方持续

争执不下的时候，“取中”不失为“双赢”的好办法。

谈判，乃生意人之大事也，成败之地，存亡之道，不可不察也。因此，生意人在商务谈判时，不懂说“不”，轻易地说“是”，乃谈判成功之大忌。

赚了钱不要太张扬

商人一定对“没有钱是万万不能的”这个观点深有体会，并举双手赞同。既然同意这个观点，就应当采取实际行动，为公司的发展积累实力。

从创业期过来的公司，通常是处于开始盈利阶段，或许并没有回收投资，老板进行必要的调整、实施新的发展计划，甚至解决个人私事，都需要钱，钱从什么地方来呢?重要的来源就是利润的积累。

生意已经进入平稳期的老板，守着一摊赚钱的事业，完全可以花费一段时间积累利润，增加自己的实力。这样做，尽管调整发展的速度慢一点，但是却十分稳健、从容。反之，在没有资源积累的基础上就调整发展策略，则基础不牢，不容易承担调整带来的风险。

生意只要上了正轨，维持现状，按部就班地经营，肯定可以赚取相应的利润。赚来的钱不要乱花，先攒起来，一段时间之后，老板手上自然就有了一笔可观的资金。凭着这笔资金做后盾，老板才可以从容地进行企业调整和发展计划，不再受资源的制约，而可大展手脚。

许多老板都相信钱一定要投资，要滚动发展，认为将现金留在手上是一件愚蠢的事情，通常情况下，这种观点是正确的，许多公司规模很大的大老板也没有多少现金在手上，钱应当投资，以求保值增值，这是生意人的基本常识之一。但是，对于刚刚渡过创业期的老板，上述观点则不适合，主要有以下几点理由：

首先，公司的事业刚刚站稳脚跟，应当有一个相对稳定的时期，而不是一直扩大经营规模。在这个相对稳定期，利润自然就会积累，以现金的形式存在。

其次，先把握既得利益是人之常情，也是许多老板的想法。自主创业的重要原因之一就是多赚一点钱。创业期间辛辛苦苦，为钱着急上火的经历也是不久前的事情，现在能赚钱了，先达到一个基数也是必然的想法和做法。

第三，收回投资也是经营生意的原则之一，如果创业资金中有外借的成分，这个要求就会更加强烈。

第四，老板也理解公司的调整和发展必定要求一定的资金支持，适当的现金积累是必然的和必需的。

因此，创业成功之后的老板，首要的目标就是攒钱。

老板在创业期，十分艰难和辛苦，一切因陋就简，勤俭创业，其特征就是成本相对较低。积累实力如果采用低成本的方式进行，效果通常比较好。

老板应当下定决心，再辛苦一段时间。大体维持创业期的经营方式和方法，压低成本，以赚取更多的利润，加快资金积累的速度。

在这个过程中，一方面要清楚地意识到自己的事业已经渡过了创业期，开始考虑调整和发展的问题；另一方面，还应当在创业内部宣扬仍然处于创业期的观点，暂时压抑、延缓员工对利益的期望和要求，以维持低成本营运。这样做确实是不得已，老板必须以身作则。

牢记一点，老板身教重于言传，自己保持艰苦奋斗的传统，员工通常也不好再说什么。

大体维持创业期的经营方式和方法，通常时间不会太长，因为员工也不是傻子，老板赚了多少钱，大家都心知肚明，老板一定要做好平衡工作，不要弄巧成拙，陷自己于被动。通常情况下，老板应当等待员工主动提及，并提前准备好应对方案和策略。

对于中国的员工，尤其是与老板一起创业的元老，多少都有一点私交的成分，大都会采取先礼后兵的策略。看到老板赚钱了，而且是真正赚钱了，谁都不会轻易离开。向老板正式提出利益要求，通常也是深思熟虑的结果。而且员工大都不会看穿老板玩的伎俩，仅仅认为老板太过于敬业了。

老板在接到创业员工正式的利益要求后，这种策略也就到此为止了，否则，会严重损害员工的积极性。

生意场上的成功通常是寂寞的成功，很少有人会讲真话、实话。老板刚刚获得创业成功，一定要牢记“不可露富”的古训，因为这个阶段的老板，尽管创建了一个开始赚钱的事业，但并没有真正赚到多少钱。如果过于张扬，将使自己处于十分不利的位置。

第一，企业内的员工会提出自己的利益要求，因为他们通常会根据老板的情况来判断企业的情况。这样，老板就失去了低成本积累现金的机会。同时，提薪容易降薪难，甚至会使一个可以赚钱的事业因为大幅度提高成本变成一个亏损事业。

第二，张扬的老板会在个人私事方面大量投入，追求一步进入中产阶级，这个行为也会抽走企业中大量的现金，影响刚刚获得立足之地的事业。

第三，张扬的老板容易头脑发昏，做出一些费力不讨好的事情。一个老板在第一次赚到200万元时，居然仅仅接听了一个电话，就答应参加一个花费20万元的公关活动，而这个活动对公司的事业毫无意义。要知道，社会上有一大批赚张扬老板钱的人，每天都会有新的名目。

老板应当随时牢记自己的身份，仅仅是一名事业有成的老板，而不是富豪排行榜上的风云人物。

健康比赚钱更重要

一个人要想成就大业，赚到大钱，除了才干、机遇之外，还有一点更加重要，那就是健康!

当我们年轻时，身体好精神足，可以整夜不睡觉，所以也许我们还没有“健康”两个字的概念，等到了一定的年纪，就会慢慢地体会出“健康”的可贵。一般来说，人身体的发育到25岁左右就停止了，换句话说，要开始衰老了，就好比一个人爬上了峰顶，要开始下坡一样。一般来说，人在25岁到30岁之间还不太感觉体力的变化，但一到30岁，便会明显地感到体力不如以前，过了40岁，身体会开始出现一些毛病，等上了50岁，情况就更差了。当然也有上了50岁仍然生龙活虎的，或者仅过40就老态龙钟的!

人的身体的变化是一种生理规律，我们自身无法阻挡。但对于事业来讲，大部分人都是在四五十岁这一阶段取得成功的，这恰好是人的身体由盛转弱的时期，那些平时注重身体保养与健身的人，这时可能会尝到了甜头，而那些年轻时只顾拼命，不管身体的人则会吃到苦头。更令人悲哀的是，有的人可能正值事业的巅峰，却大病缠身，一命呜呼。要是早知如此，他们平时一定会注意自己的身体。

一个人赚钱除了满足自己的成就感之外，就是为了让自己生活得更好一点，如果只顾赚钱，而赔上自己的健康，那是很不值得的。这样赚钱又有什么意义呢?

所以，人活于世，健康第一。保住健康才能有未来，而健康是靠我们去得到的，只要你愿意，你就可以得到它!

赚钱则不同，我们还没听说谁能随心所欲，想赚多少钱就赚多少钱。虽然人们常说勤奋辛苦就可以赚到钱，一般来讲是这样的，但也有事与愿违的时候，有些情况下，人们的心想与所得也会不成比例，所以有人在忙了一天之后会叹气说：“赚钱真难啊!”可是有些人则很有运气，突然之间，钱财滚滚而来，好像不费力气似的，真是钱在追人!只要在社会上行走过一段时间的人，相信都有同感!

人活于世，不赚钱不行，没钱怎么生活?但也不能做个拼命三郎，钱不是一下子就能赚到的，只有保住了健康之本，才有可能去挣钱。所以，对赚钱的事，勤奋努力是对的，但也要考虑到健康问题，不要太勉强自己，否则弄坏了身子，明明面前有一堆金子，你也无力去拿，这才是人生的一大憾事!

那么，一个人怎样才能保住自己的健康呢?你至少应该注意以下几点：

（1）顺其自然地赚钱。不要时时惦着“赚钱”这件事，这样会给你造成一种压力，压迫你去超负荷地工作，这对你的心理和精神都有负面影响，所以最好的办法是顺其自然，钱不是想赚就能赚到的，有时你不想赚反而它会悄悄来到你家，好好把握机会吧!

（2）要节制欲望。在社会上做事，免不了应酬，而应酬也要有所节制，不能想做什么就做什么。酒色财赌，更不能陷入其中，否则害人害己，伤及身体。

（3）要时常活动筋骨。你可依据个人的体能、时间、场所，做各种不同的运动，不要说你太忙，忙不是一种理由!难道还有什么事比保全身体更重要的吗?

（4）身体检查也很重要，要经常做些检查，以便提早发现问题，避免酿成大祸。

如何保持健康，其要领和法则很多，但有一点可以肯定，只要你有心，就可以得到!至于钱，慢慢赚吧，有了健康，还怕赚不到钱吗?赚不到大钱，赚点小钱不也可以吗?

金钱永远仅是金钱

“金钱永远仅是金钱，而不是快乐，更不是幸福。”

这是希尔的一句名言。这里有关于富豪洛克菲勒的一段故事，它为这句名言做了最好的注释。

在宾夕法尼亚州，有一段时间，当地人们最痛恨的就是洛克菲勒。被他打败的竞争者将他的全身像吊在树上泄恨。充满火药味的信件如雪花般涌进他的办公室，威胁要取他的性命。他雇用了许多保镖，防止遭敌人杀害。他试图忽视这些仇视怒潮，有一次曾以讽刺的口吻说：“你尽管踢我骂我，但我还是按照我自己的方式行事。”

但他最后还是发现自己毕竟也是凡人，无法忍受人们对他的仇恨，也受不了忧虑的侵蚀。他的身体开始不行了，疾病从内部向他发动攻击，令他措手不及，疑惑不安。

起初，“他试图对自己偶尔的不适保持秘密”。但是，失眠、消化不良、掉头发——烦恼和令精神崩溃的肉体病症——却是无法隐瞒的。最后，他的医生把实情坦白地告诉他。他只有两种选择：或是财富和烦恼或是性命。他们警告他：必须在退休和死亡之间做一抉择。

他选择退休。但在退休之前，烦恼、贪婪、恐惧已彻底破坏了他的健康。美国最著名的传记女作家伊达·塔贝见到他时吓坏了。她写道：“他脸上所显示的是可怕的衰老，我从未见过像他那样苍老的人。”

医生们开始挽救洛克菲勒的生命，他们为他立下三条规则——这是他以后奉行不渝的三条规则：

（1）避免烦恼。在任何情况下，绝不为任何事烦恼。

（2）放松心情。多在户外做适当运动。

（3）注意节食。随时保持半饥饿状态。

洛克菲勒遵守这三条规则，因此而挽救了自己的性命。退休后，他学习打高尔夫球，整理庭院，和邻居聊天、打牌、唱歌等。

但他同时也做别的事。温克勒说：“在那段痛苦及失眠的夜晚里，洛克菲勒终于有时间自我反省。”他开始为他人着想，他曾经一度停止去想他能赚多少钱，开始思索那笔钱能换取多少人的幸福。

简而言之，洛克菲勒现在开始考虑把数百万的金钱捐出去。有时刻，做件事可真不容易，当他向一座教堂奉献时，全国各地的传教士齐声发出反对的怒吼：“腐败的金钱!”但他继续捐献。在获知密西根湖岸的一家学院因为抵押权而被迫关闭时，他立刻展开援助行动，捐出数百万美元去援助那家学院，将它建设成为目前举世闻名的芝加哥大学。

他也尽力帮助黑人。当塔斯基吉黑人大学需要基金来完成黑人教育家华盛顿·卡文的志愿时，他毫不迟疑地捐出巨款。他也帮忙消灭十二指肠虫。当著名的十二指肠虫专家史太尔博士说：“只要价值 5 角钱的药品就可以为一个人治愈这种病——但谁会捐出这 5 角钱呢?”洛克菲勒捐出数百万美元消除十二指肠虫，解除了这种使美国几乎一度陷于瘫痪的疾病。然

后，他又采取更进一步的行动，成立了一个庞大的国际性基金会——洛克菲勒基金会，致力于消灭全世界各地的疾病、文盲及无知。

像洛克菲勒基金会这种壮举，在历史上前所未见。洛克菲勒深知全世界各地有许多有识之士进行着许多有意义的活动，但是这些高超的工作却经常因缺乏资金而宣告结束。他决定帮助这些人道的开拓者——并不是“将他们接收过来”，而是给他们一些钱来帮助他们完成工作。

今天，你我都应该感谢约翰·D·洛克菲勒，因为在他的金钱资助下，发明了盘尼西林以及其他多种新药。他使你的孩子不再因染患脑膜炎而死亡；他使我们克服了疟疾、肺结核、流行性感冒、白喉和其他目前仍然危害世界各地人们健康的疾病。

洛克菲勒十分快乐。他已完全改变，完全不再烦恼。因为他认识到：金钱永远只是金钱，它不是快乐，更不是幸福。他用正确的态度和方法处理和看待金钱。因而他从此成了真正的“快乐的富豪”。

第十一章　管人手段

以人为本

成功的商人或企业家都十分懂得关心职工、爱护职工、鼓励职工的创造精神。他们清楚地意识到，企业的经营者只有赢得全体职工的敬仰，才能带领职工勇往直前，扫除企业潜在的障碍。永野重雄曾颇为感慨地说：“经营者和雇员如同一辆车上的两个轮子，其重要性及所肩负的责任是相同的。在企业内部，没有经营者和雇员之间协调一致的巧妙配合，企业这部车子就难以正常运行。一个企业的领导，最重要的工作是把所有有能力的人组织起来，并能充分地发挥他们的长处。”

热爱自己的雇员是经营者最主要的问题。一个优秀的企业家，只有做到让职工们具有充分的自信，重视人才的开发与合理的使用，他的事业才能稳步发展。这就是土光敏夫振兴东芝的“法宝”。

在古稀之年，土光敏夫经常亲临工作现场视察，他跑遍了公司在全日本的工厂，即使在节假日也要到所有工厂去转一转。他平易近人，能与所有的员工倾心交谈，打成一片，因此他和公司里的职工建立了深厚的感情。一次，在前往姬路工厂的途中遇上了倾盆大雨，但他坚持赶到工厂，并在雨中和职工亲切交谈，并反复阐述“人是最宝贵的财富”。职工们认真倾听他的每一句话，激动的泪水和着雨水在他们的脸上流淌。此情此景，震撼人心。当他将要乘车离去时，工人们将他的车团团围住，敲着他的车窗高声喊道：“社长，您放心吧，我们一定努力工作!”面对这些工人，土光敏夫热泪盈眶。他被这些为自己的企业而拼搏的职工深深打动，从而更加爱护职工、关心职工。

松下幸之助的经营哲学也是爱护职工、关心职工，心里时刻想着职工。他认为“人是事业的根本”这句话是管理的经典。任何经营者，在有了能够尽职尽责的人以后，成功就成为举手可得的事了。他这样写道：“组织和手段在经营中固然重要，但这所有的一切都是靠人来实现的。不管有多么完善的组织，有多么先进的技术，如果没有使之发生效力的人，就不能完成企业的使命。说到底一个企业要想对社会作出贡献，让自己昌盛地发展下去，其关键在于爱护你企业中的每一个人。”

松下幸之助经常对人说，在与对手谈判时，也有想放弃的时候，但当他的心里想到满身油污、努力工作着的年轻员工们的时候，他的心里就有一个声音在喊：“我要对他们负责!”有一次，他遇上了一个非常能讨价还价的对手，当他想在不亏本的情况下成交时，脑海里立刻浮现出满身油和汗的职工，他想：“我这一点头，怎么能对得起这些拼命工作的职工。”于是，他便将自己的这一想法告诉了对方，对方注视着他，好像是从他的脸上读懂了这种情感，微笑着说：“坚持你出的价格的理由有很多，但你讲的这个理由把我说服了。就按你说的价格，

我们成交了。”

日本索尼公司前总裁盛田昭夫在他的《Made In Japan》一书中也曾这样讲过：“所有成功的日本公司的成功之道和它秘不传人的法宝，既不是什么理论，也不是什么计划和政策，而靠的是人。确切地说是‘爱人’。只有‘爱人’才能使你的企业走向成功。日本经理最重要的工作就是发展与员工之间的那种微妙的关系，和员工建立一种情感，把公司建成一个充满感情充满爱的大家庭。”

以人为本，对于任何一个企业管理者来说，都是成功的关键所在。人与人之间需要以诚相待，老板和部下要心心相印。

在日本人的观念中，公司就是一个大家庭，总裁就是雇员的衣食父母，雇员就是他们听话的孩童。在西方国家，一个人调换几次工作的情况是司空见惯的事，而日本人通常情况下是始终如一地服务于一个公司。日本公司的老板要求他的雇员热爱他们的公司，永远忠于它，把对金钱、物质的追求放在次要的位置，并要求每个雇员具有无私的牺牲精神，忠诚不贰地为公司工作。

总的来说，日本家庭式体制的公司在经营中运转良好。但这一体制的表面现象的背后，也隐藏着一些不满情绪，有的甚至产生较为严重的情况。家庭式体制的核心在于“团队”内部的和谐，这是当今人类社会中安全而可靠的最佳体制结构。这种体制结构尽管有着浓重的封建色彩，但它具有顽强的生命力。即使是在未来的很长一段时间内，也不会有更好的管理经营体制来取代这种家庭式的经营管理体制。

在日本，公司领导被看成是本公司雇员的衣食父母这一事实，不管是对整个公司还是对雇员本人来说，都是非常有利的。即便是在领导者退休以后，他仍可以作为公司雇员的长者对公司产生一定的影响，行使一定的权力，而公司则因此获得政策上的相对稳定。事实上，许多这类老板的提前退休，是为了从日常的琐事中解放出来，以便他们将全部精力用于公司长远发展的规划。

在日本，许多商业巨头都是集企业家和哲学家于一身的。他们的思想、品格对公司产生着巨大的影响。他们公司的品质带有他们个人强烈的个性特征。

最具代表性的是出光石油公司的缔造者出光佐三，他公开宣称，他的集团就是一个家庭，既有专制的独裁又有体恤雇员的人道，并以此作为动力推动着公司向前发展。

1962 年，年届 77 岁的出光佐三发表了一篇声明，对日本的家长式经营管理原则作了最好的阐释。在声明中，他做出了这样的结论：“今天的世界正进入令人不安的政治混乱和经济混乱的状态中。今后我们应该从唯物主义转到超越物质的人道主义上来，转到团队上来，转到其他事务上来。无论资本主义还是共产主义，个人主义还是集体主义，在这一点上是一致的。日本人民有能力最先解决这一问题，并对世界产生巨大影响。”

出光佐三认为，所谓多数人统治的原则并不是真正的民主原则，这种原则更谈不上人道主义。在他眼里，民主、自由、个人价值、公民解放，只有建立在无私的基础上才会有意义。他把无私看作为人类和平及幸福的关键。

老板做事五忌

作为老板，要时刻严格地要求自己。有人指出，“老板要知道什么可为，什么不可为，对于不可为的事，坚决不能去做。”下面提到的老板行为的“五不要”，就很有指导意义：

1．不要无事空忙

有的人庸人自扰，总想解释一切。他们以谈论大事为要务，总是过于严肃地对待一切事物，把事情变得争论不休和神神秘秘。其实，令人烦恼的事情中绝少有真正值得为之烦恼的。把本该抛在脑后的事情，挂在心上实在愚蠢。小事本可化了，无事却能生非。小洞不补，大洞难缝。有时候，治疗反而引发疾病。生活的第一金律就是无为而治。

2．不要言无节制

作为老板，一言一行都要有所节制。这样会使你路路通达，很快获得尊敬。它能影响一切事物：交谈、演讲，甚至是走路、观看和表达。它是制胜他人心灵的法宝。这种威仪不是来自愚蠢的鲁莽行为，也不是来自使人着急的慢吞吞的谨严之相，它是一种由美德支持的高尚人格。

3．不要装模作样

人越聪明，就越不做作。做作真是一种俗不可耐的缺点，这对他人来说像沉重的负担一样难以忍受。同样对自己也是一种折磨，因为他不得不虚伪地做人。甚至那些伟大的天才也会由于故作姿态而变得一钱不值，因为人们把他们归于竭尽全力耍手段的一类，而不是自然成趣有风度的一类。出于自然而非出于人为总是比较令人愉快的。据说做作之人并不知道他们的做作才能。你越是擅长于某事，就越要掩藏自己付出的努力，以便使你的成绩看上去是发乎自然。你也不可假装不做作以避免做作。精明的人对于自己的长处，应当表现得熟视无睹的样子，这样就能够引起他人的关注。不在意自己长处的出类拔萃之人，乃是双重的出类拔萃。他自有特别的办法获得众人的喝彩。

4．不要众叛亲离

很少人能够博得众人的喜爱；如果赢得了智者的喜爱，便是好运临头了。人们对待同行中的落伍者，总是不冷不热的。人见人爱，赢得这一重大奖赏的途径有许多条。你可以在职业上，也可以在才智上出人头地。以优雅的方式待人接物，也是行之有效的。把自己的过人之处，转化为他人对你的依赖，于是人们就会说，事业需要你。有些人荣耀职位，有些人为职位所荣耀。

5．不要罗列黑名单

关注他人的坏名声，自己的名声也会败坏。有些人不是喜欢用他人的污点来掩饰或者消灭自己的缺点，就是喜欢以己之心安慰别人，这是一种愚蠢至极的安慰。他们一张口便臭气熏天，他们是藏污纳垢之所。在这件事上，谁陷得越深，谁弄得越脏。极少有人不犯错，或是因为遗传，或是因为人际关系。除非你不为人知，你的错误才不被人晓。深谋远虑的人不记别人的过失，也不使自己成为一份卑鄙的黑名单上的人。

对员工充满兴趣

商务领域的人事关系，首先体现在企业管理者与员工之间。要形成上下和谐、彼此融洽、相互合作的企业人事氛围，管理者必须从自己做起，对下面的人投入真诚的热情。

一个好的老板对员工需要考虑到两个方面，一是他们在工作中对什么东西最感兴趣，二是工作之余他们感兴趣的是什么。如果员工的工作兴趣不能得到保持，那么他们的工作动力很快就会消失。

作为老板，你除了了解他们的兴趣以外，更重要的是，要从他们身上找到令你产生兴趣的地方。这对你保持与员工的关系，共同完成你们的目标具有很大的帮助。如果你不主动对员工感兴趣，他们就会受到抑制，他们工作的目标范围也就相当狭窄，他们所做的工作与公司希望他们该做的两者之间的差别会越来越大。如果你不主动对他们感兴趣，他们的工作效率会大大降低。他们认为你并不承认他们的价值，并不认可他们所做的一切。

相反，有些员工则难于相处。他们认为如果你过多地对其工作充满兴趣，是一种干涉，他们希望单独呆在一边工作。当然这种人还是少见的，大多数人欢迎你对他们充满兴趣，甚至以此为荣。一个好的老板应该能够根据员工在日常工作中的表现来判断他们的兴趣范围。如果仅仅是在员工中走动一下，检查一下他们的工作情况，或装出一副对他们有兴趣的样子，这种行为是带有欺骗性的。一旦员工发现这一点，他们会认为你根本不相信他们，或者对他们的能力缺乏信心。最重要的一点是，你要真正对每个员工的工作充满兴趣，在他们需要帮助之时伸出援助之手，如某位员工生活中遇到困难，感情上遭受打击，技术上出现某个问题，或者与某个员工无法相处等。如果你能帮助他们解决这些问题，那他们会感激不尽，并试图

在工作之中极力回报于你。

对员工充满兴趣，你们就可以创造一种相互信任、相互理解、相互尊重的气氛。你可以帮助他们，反过来他们也可以帮助你。与员工坐在一起，对他们所做的事情真心充满兴趣，与他们谈论所碰到的各种问题，找出他们对工作最有兴趣的东西及他们各人的喜好。你也可以通过员工的平常表现发现其中某些兴趣特点，如他们在办公室或工厂的各种工作关系，他们与谁谈话，与谁一起共进午餐，给谁打电话等。你还可以了解他们对别的部门的工作情况有何看法，尽力发现员工感到哪些东西约束了他们，你如何可以帮助他们等。作为老板，你也应该同时关心员工的个人生活与事业，弄清他们是否碰到什么问题，如他们的工作条件，他们所使用的工作设备、工作手册，或与其他部门的关系等。你还要了解他们有什么目标，将来有何打算等。

对员工充满兴趣，你将能从他们那儿学到很多东西，掌握很多信息。当情况变化时，你就能够处于一种有利之势，以作出一些合理的决定。同时，激发员工的工作兴趣，这也是你要做的一个重要方面。你可以向他们介绍整个公司或其他部门的情况，鼓励他们认识公司中的更多员工，而不仅限于本部门，你还可以给他们提供更多的训练机会，如鼓励员工直接与顾客或供应商见面。旅游，也是提高员工工作兴趣的一个办法，你也可以让员工感到他们所做的一切对整个公司具有独特的贡献，这样会增加他们的工作兴趣和动力。对大多数人来讲，如果他们的工作能被老板所认可，那他们会将事情做得更好。

因此，作为老板，你应该经常走出自己的办公室，来到员工之中，对周围所发生的一切真正充满兴趣，这样，你会发现自己终有所获。

让下属知道你赏识他

根据心理学，每位职工都有个性，但他们都有一个共同点就是：愿意得到老板的承认。只有老板对职工有了认可，职工才能感觉到自我实现，才能调动职工的工作积极性。

每当工作完成之后，作为老板，你可以对他们说一声：“你做得很好，好好干。”简单的一声赞扬话，能使职工了解到老板对他的态度，他可以明白自己在老板心中的地位。

把部分决定下放给你的下属。如果在公司里，每一件事都都由你自己来作决定，显得有些太专断，对职工没有一点信任感。假如在公司里需要签一份合同时(当然是在职工有能力签这样的合同时)，你可以适当地把这些事情下放给职工去做。

这样做的好处有三点：第一，你的职工感觉到你对他很信任，你对他很了解，你很相信他的能力，他有这个能力完成这项任务。第二，他得到了心理上的自我实现。他可以让别人明白他是有能力的人，心里会想:“这样重要的合同，老板都让我去签，所以我还是有能力的。”第三，增强了职工的自信心。如果一个职工一直在被动地做工作的话，他永远都不会有大的突破。从自信心上来说，他就不具备，而且他永远不会具备。所以适当地给予职工自信心是很必要的。

很多时候，正在改善自己工作水平的员工，知道自己的工作有进步，都希望得到别人的赞赏。如果老板一句鼓励的话都没有，员工就会觉得老板只顾挑错，而不重视员工的改造，这会让员工泄气。如果员工认为老板只会挑毛病而没有鼓励，他很快就会回复到原来不理想的工作水平或不良的工作习惯上。

事实上，就算我们力求完美，有时也会忘了在适当的时候给予与别人赞赏。我们每天都匆忙地处理日常的工作及许多随之而来的问题，很容易忘了要赞赏工作表现有进步的员工。赞赏员工的进步，往往能使员工保持现有水准，受到激励的员工会继续把工作做好，并且对自己更有自信。

作为老板，只有在工作中用自己的能力调动下属的积极性，才能很好地发展自己的公司。

1．报酬

薪金在决定工作满意度中确实起到很重要的作用。这对白领阶层员工和蓝领阶层员工一

样重要。报酬是决定工作满意度的重要因素，因为它能满足我们许多需求。报酬还是成就和得到别人承认的象征，员工常常把报酬看成是管理者对他们为组织所做贡献的尊重。

2．工作本身

与报酬一样，工作本身的内容在决定员工的工作满意度中也起很重要的作用。一般来说，他们喜欢富于挑战性的工作，而不愿意日复一日地重复简单而乏味的工作。工作本身中影响满意的两个最重要的方面是：工作的多样化和对工作方法及工作速度的自主权。

工作的适当变化一般能带来很大的工作满意度。太少变化的工作使职工厌倦；太多变化和刺激性太强的工作使职工感到精神上紧张并觉得太费力气。给职工一些工作方法上的自主权也能提高职工的工作满意度。

3．提升

工作中的提升机会对工作满意度有一定程度的影响。在组织中，当报酬对职工的工作满意度不再有大的提高时，就需要用提升来提高职工的满意度了。根据需求原理，提升是自我实现的需要，这个需要要高于低层次的薪金需要。

4．工作条件

工作条件也只是以一般方式影响工作满意度。诸如工作环境的气温、湿度、通风情况、光线和噪音，以及适当的工具和设施，都能影响到职工的满意度。每个职工都向往好的工作环境，好的工作条件能带来较好的生理上的舒适，还会影响工作以外的生活。

5．工作群体的合作情况

有友好合作精神的同事是职工个人工作满意的一般原因。人们工作时，喜欢有相互交谈的机会，特别不喜欢在环境上把人隔开的工作。工作群体也是员工的社会支持体系，人们往往把自己的同事当作困难的诉说对象，或当作一种聊以慰藉的来源。

士为知己者死

俗语说得好：士为知己者死。身为老板，如果你了解了员工的本性，也就知道如何有效激励员工。那么本节内容必会助你一臂之力，让你的目光更犀利，更具穿透性，同样的这也是为了帮助你更快地走入他们的心灵，驾驭他们、领导他们、开发他们。那么，员工什么时候干劲最大呢?

1．意见被尊重的时候

员工需要价值感和尊重感。当他们谈论自尊或尊严时，就是表达这种需要。在现代社会其他许多需要都容易满足，唯有价值感和尊重感非常难以满足。

现代管理学认为，企业的发展不光是来自经济的财富，而且还来自人的力量，每个企业的管理任务则在于诱导和强化这种力量。现代工作指导方法是，使全体员工站在企业管理者的角度，充分发表自己的意见和看法，老板则审查这些意见和看法的可行性。这种群体爆发出的活力，也就造就了企业的聚合力。

美国的航空业在 90 年代中期处于动荡之中，只有屈指可数的几家航空公司能够始终保持着无懈可击的财务记录。德尔塔航空公司就是其中之一。这家公司在管理工作中不仅创造条件让员工发表意见，而且为了验证员工的意见花费了大量的时间和资金，最后竟会导致一系列的政策的重大变化。机械师伯理特的薪金少了 38 美元，公司没有付给他某一天修理发动机的加班费。他的上司对此无能为力。这个 41 岁的机械师给总经理力·加勒特抱怨说：“我们总碰到令人头痛的报酬问题，这已经使一大批的优秀人才对公司感到失望了。”三天以后，最高管理部门向伯理特先生作了道歉，并补发了工资。德尔塔公司并就此举一反三，改变了工资政策，对加班的机械师提高了加班费。用于充分尊重员工的意见，这种机制不仅调动了员工的工作积极性，也使该公司在同行业中脱颖而出。

2．受到老板称赞的时候

老板的赞扬可以满足员工的荣誉感和成就感，使其在精神上受到鼓励。

常言道：“重赏之下必有勇夫。”这是物质的低层次的激励员工的方法。物质激励具有很大的局限性，员工的很多优点和长处也不适合用物质奖励。

相比之下，老板的赞扬不仅不需要冒多少风险，也不需要多少本钱或代价，就能很容易地满足员工的荣誉感和成就感。老板的赞扬可以使员工认识到自己在群体中的位置和价值，以及在老板心中的形象。

员工很认真地完成了一项任务或作出了一些成绩，虽然此时他表面毫不在意，心里却默默地期待着老板来一番称心如意的嘉奖。老板一旦没有关注或不给予公正的赞扬，他必定会产生一种挫折感，对老板也产生看法：“反正领导也看不见，干好干坏一个样。”老板赞扬员工，还能够清除员工对老板的疑虑和隔阂，加深两者关系，从而有利于团结。有些员工长期受老板的忽视，老板不批评也不表扬他，时间长了，员工心里肯定会嘀咕：老板怎么从不表扬我，是对我有偏见，还是妒忌我的成就?于是同老板相处不冷不热，保持远距离，没有什么友谊和感情可言，最终形成隔阂。

老板的赞扬不仅表现了对员工的肯定和赏识，还表明领导很关注员工的事情，对他的一言一行都很关心。有人受到赞扬后常常高兴地对朋友讲：“瞧我们的头儿既关心我又赏识我，我做的那事儿，连自己都觉得没什么了不起，却被他大大夸奖了一番。跟着他干，气儿顺。”

3．老板与员工同甘共苦的时候

一个老板，几个员工，再加一间小屋，几个人同心协力，白手起家，终于独占鳌头，成就自己的事业大厦，这样的例子在商业史上数不胜数，许多企业巨头由此而来。

他们的成功靠的是老板与员工同甘共苦、患难与共。在这种情况下，上下的心往一块想，劲往一处使，还有什么困难克服不了?又怎么不会使他们成功呢?

其实，与人共患难并不是一件困难事，因为危难情况下，共渡难关，同舟共济往往是唯一选择。但困难的是危难之后，苦尽甜来，仍能与员工共享安乐。

历史上，重耳即位之前深得介子推的帮助。他即位之后，就论功行赏，功大的封邑、功小的晋爵，各得其所。介子推不愿受封，重耳仍把绵上封为介子推的祭田。众臣此后更加竭力相投，终于帮助他打败楚国。

以史为鉴，我们可受到不少启发，作为一名老板，身处逆境时，与员工共渡难关，时来运转时，千万不可独自居功，尽享成果，唯有如此，才能赢得威望，得到员工爱戴，共创公司大业。

因此，作为一名老板，对待员工要以义为重，能与员工同甘共苦。那么，怎样才能做到这一点呢?

(1)逆境中，与员工同心协力

哪个公司都有运气不佳时，哪个业主也都有身处逆境之时，这时，一个出色的老板应作一个好的舵手，看准方向，动员所有员工共同努力，充满自信面对困难，千万别端着架子，指责别人。危船上，作为老板也要尽一份力，否则旗倒船翻，你自己也要掉进海里。

(2)时来运转莫忘难兄难弟

当时来运转，春风得意之时，千万不能翻脸不认人，即所谓过河拆桥、忘恩负义。这样的老板会为人所不齿，谁愿意自己拼命保全的竟是一个忘恩负义的小人，一旦老板魅力丧失殆尽，并且背上不义气的骂名，难兄难弟不会再为你效力，新来的人也会望风而逃。

这时，不妨慷慨解囊，为员工加官进薪，让他们分享你的成果，使其自身的满足感和成就感得以实现。切不要排斥有功员工，落得骂名。

一个公司或部门的发展壮大都要依靠老板和员工共同努力，同舟共济。而患难与共之中形成的上下关系才是最牢固的关系。身为老板，一定要做到与员工同甘共苦，要不忘“本”，才能真正激发员工的干劲，使事业蒸蒸日上。

4．被委以重任的时候

无论何时何地，人们都希望有自己的地位。有许多低层的员工，他们从不考虑工作的整

体，想休息就不去上班。然而一旦职位高升，反而会认为“工作第一”。许多基层员工总是与上司呈敌对状态，一旦赋予他某种责任，他就会改变态度，热心督促员工工作。

另外，每个人都希望自己的地位节节攀升。你若经常置某人于某个位子上，他会渐渐地降低工作意念。因此，老板想让他成为实力更高的人，就使他得到较高的地位，这样才能调动他们的积极性，更好地投身于工作。

因此，你在批评员工没有责任感，缺乏干劲之前，不妨先确定其地位，提高他们的责任感，启发干劲，这都是有效的方法。

5．有强大竞争对手的时候

中国古语说：生于忧患，死于安乐。作为员工，如果他们没有面临竞争的压力，没有生存压力，他们就容易产生惰性，不思进取，这样的员工没有前途，这样的公司也会没有前途。因此，老板必须从上任那天起，让所有的员工知道，只有竞争才能生存，同时给他们施加竞争压力，让他们深刻体会到，适者生存、优胜劣汰的道理。

举个简单的例子：看到邻居新购了一辆车，你虽然最近经济拮据，但为了面子问题，也可能会用分期付款的方法或向亲人好友借钱来买一辆车。在工作上也有同样的表现，如同期进公司的俩人，常常会暗自攀比，彼此也有不愿输给对方的观念，这都是因为竞争意识造成的。

6．才尽其用的时候

每个人都有自己的兴趣爱好、特长品质。不同的是，他们的能力不同，兴趣不同。如果他们的工作与自己的兴趣特长相吻合，那么就会有一种“如鱼得水”的感觉，在工作中，就会充分发挥他们的积极性；反之，如果才不能尽其用，就容易产生逆反心理，郁闷、低沉，这样是不会做好工作的。

身为老板，你应该注意观察每个员工的特点，然后根据其特性，委以不同的工作，使其“才尽其用”。如果你能做到这一点，相信你领导的部门及员工将会前途无量。

多几副面孔待人

老板们周旋于公司各部门之间，周旋于商场和各公司之间，需要与来自各个方面的形形色色的人打交道，如果不具备一套行之有效的应付各种各样的人的办法，很难做到面面俱到。

这就要求老板们能够像“千面观音”一样，具备不同的面孔来对付不同的人。有所谓“见人说人话，见鬼说鬼话”的说法，如果抛开其中的讽刺意味不看，也自有其道理。试问，您若是对鬼也只说人话，它能听得懂吗?老板对于公司内部的成员，可以摆出多种面孔，每种面孔适应不同的场合。就如同京剧的脸谱一样，每种类型的脸谱代表一定的性格。当老板，不能让人一眼望去就知道是什么性格，不然岂不是很容易上当受骗?老板大可以看情况的需要，先选一张合适的脸谱戴在脸上，再向着企业员工讲话。

这样，凭着老板当时是哪一种面孔，员工就知道老板在想些什么，要说些什么话，做些什么事。而实际上，员工所观察出来的，只是老板希望他们看到的，至于老板真正的深谋远虑、雄才大略则是不轻易让别人知道的。一句话，不能让人摸清底细。

老板可以摆出一张微笑的面孔，点头向大家说：“可以，很好。”不时地感谢一下员工。也可以说几句，“辛苦了，谢谢，谢谢!”以使大家工作起来更加有劲头，更加高兴。然后，老板也可以再摆出一张严肃的面孔，用来指挥大局，共同奋斗。老板还可以用一种无可置疑的口气向员工们讲“你去那里”“让他来这里”“就这么办”“加一把力”“马上就要成功了”，如此才会指挥有方，工作有条不紊，更有效率。

有时，老板又需要摆出一副怒发冲冠的样子说：“不行!重来!”或者说：“不能这么做!”然后再摆出慈善的面孔，对员工悉心教导，循循善诱地讲：“要吸取教训”，“对你的责骂实际上是对你的关心”，“你这样做有不对的地方”等等。

老板的面孔总是要变来变去，一张面孔笑着说“行”；另一张面孔怒声说“不行”；更换

一张面孔，严肃地说：“你这个人，是个两面派，怎么总是当面一套，背后一套。”如此等等，不一而足。那么老板这么变来变去，到底是好是坏?

任何事情，通常都不能用“好”、“坏”二字来下一个过于简单和绝对的结论。正如“这世界上没有绝对的好人，也没有绝对的坏人”。

衡量一件事情做的正确与否，归根结底要看“实践”。实践证明：在当时多摆几个面孔是对的，那就是对的，反之就是错的。而确保所做的事经得起实践的检验，要学会的是：“一切从实际出发，具体问题具体分析。”摆什么样的面孔，摆在什么时间，完全要看当时的情况，要做的事情而灵活多变。

有的老板坚持只用一副面孔，说什么：“是就是，否就否。”这就将一切事物简单化了。这实际上是标准的形而上学。因为世界上没有绝对的事情，每个事物内都包含着矛盾的两个方面。老子说的“祸兮，福之所倚；福兮，祸之所伏”，也就是这个道理。也有的老板，面孔千变万化，让人莫名其妙，一会是“好，很好”，一会是“差，很差”。弄得公司职员畏首畏尾，什么事情也不敢放心大胆地去做，各种工作拖拖拉拉，严重影响工作的效率。但归根结底，责任在于老板。该变时不变，不该变时乱变，这样什么事情都不能办好。

总而言之，面孔的摆放，不是一成不变的，也不是毫无根据来回乱变的，老板不能当毫无原则的“千面人”。而要根据实际情况，灵活地加以运用，随机应变，使得面孔的摆放恰到好处，不愠不火。

“万变不离其宗”，这个“宗”就是指合乎实际情况，合乎道理。变是一定要变的，这个世界本来就是丰富多彩的，千变万化的。信息时代，生活瞬息万变，想单凭一张面孔就能应付所有的场合，无异于痴人说梦。

老板会清醒冷静地认识自己所处的境地，由此选择应出现的面孔。摆出笑容，对属下赞扬和感谢固然很好，自己也落得轻松自在。但是也要看准时机，看准场合。

不必要感谢的时候，乱感谢既浪费自己的感情，又贬低自己感谢的价值，久而久之这种感谢在员工那里就变成了廉价的商品，等同于买大件商品时搭送的小礼物。该批评的时候，要以批评为主，不能变成只赞扬不批评，做事出了差错当然要承担的一定的责任，适当的批评一下是有积极意义的，如果公司上下一团和气，干好干坏都差不多，就会严重损伤员工的工作积极性。

满脸怒言的责骂固然重要，一脸慈祥的谆谆教诲也不能丢弃，软硬兼施，才能取得好的效果。没有人犯错误的时候，不要骂、不能骂、不必骂。有人犯错误的时候，要骂的有理有节。骂过分了，会激起民怨，此时可以单独召见，责问一下；可以小骂的，不要大骂；可以不骂的，不要去骂，换成教育、引导，让犯错误的人自己去为所犯错误内疚、自责，这比外部的责惩更有效果。这样他(她)在以后就会自己注意不再犯类似的错误，并加倍地努力。

某大公司的总经理，因一桩大生意赔了本，使公司蒙受了重大的损失。这个总经理深知罪责很大，于是向董事会递交了辞呈。但董事会并没有批准他的辞呈。董事长握住了总经理的手，深情地说：“我们已为你的学习交了这么多的学费，不希望你就这样走了，学了不要白学。”总经理立刻被感动得热泪盈眶，觉得为了挽回自己的过失即使粉身碎骨也在所不惜。果然，在以后的工作中，总经理发奋图强，拼命苦干，为公司赚取了一笔又一笔的巨额资本，这就是董事长适当地换了一副正确的面孔，让总经理感恩戴德。

设想一下，如果董事长当时大发脾气，一脚将总经理踢出门去，换一个新手从头干起，那么今天这个公司未必会有那么好的业绩。

可见，各种面孔的使用都很重要，关键是看在什么时候，什么场合用哪一种适合的面孔。绝不是用与不用的关系，而是用的多，用的少的区别。

做老板，亲自指挥也罢，赞扬鼓励也罢，指责批评也罢，关键在于时机的把握，时机正确，方能取得决定性的效应。老板可以变，万变不离其宗；需要变，相机而动；变得好，能让员工赶上老板的步伐，见效果、出成绩。

与员工保持距离

工作中最难划分的界线之一就是哪些是你喜欢的人，哪些人你不喜欢。当你成为老板时，这一问题更加难于处理。你应该与员工保持多远的距离，如果你离他们过于遥远，你就会受到脱离、疏远员工的指责；如果离之太近，员工又视你为孩子式的老板，也许他们会对你失去尊重。

作为老板，你应保持与员工具有某些相同的兴趣，但你也应该限制自己的兴趣范围和程度。每个人的周围都有一种无形的界限，你不可逾越，这是一种私人生活的界线、一种内部思想和感情的界线，他们不愿向外面的人透露，除非你是他(她)最亲密的朋友。作为老板，你不大可能成为他们最亲密的朋友，除非你具有一个充当顾问的职业技能，否则你就冒着一种很大的风险。作为老板，你决不应该将自己与员工的关系延伸到一些亲密的关系之中，你必须分清其中的界线，决不能跨越一步。

一个老板与员工之间的情感依恋会带来一种灾难性的后果，这种关系应该完全避免。如果真的发生，这种关系也不应在工作场合和工作关系之中存在。如果让员工在工作之中都感觉到这一点，势必对周围的每个人都产生一种不良的影响，所以这种关系只可能正当而隐秘地存在。在日常工作中你往往容易受那些喜欢你的人的吸引，同样地，那些喜欢你的人也容易受到你的吸引。我们在工作中与那些喜欢的人在一起花的时间要更多，相互之间了解得也更多，这种相互了解也将让你与员工离得更近。如果你不经常提醒自己，你会突然发现自己与下属之间的界线已经消失了，你们似乎都陷入一种情感的困扰之中。

学会认识到这种危险信号，学会收住自己的脚步，同时警告自己不要自欺欺人地以为自己花更多时间与某位员工在一起完全是出于工作的需要，绝不带有个人偏向。当你靠近个人情感的界线时，应仔细考虑一下其中的后果。一旦逾越，事情可能变得无法控制。作为一名老板，你必须保持控制，特别是控制自己。

一般而言，你不应该与你自己的员工保持一种过于亲密的个人关系，这种友谊会给工作带来不便。如果失去了客观标准，个人的情感问题就会对工作造成不良影响。

当你去看医生时，你总是希望医生对你的病情特别对待，但从职业来讲，医生不会对你表露出任何个人情感因素，他只会把你当成病人。当你与员工相处时，也应该同样保持这种职业习惯，在工作中保持客观性。这并不是说你不应该表露自己的观点、主意、正常的情感，但如果你表露出的东西令人误解，或者让人感觉你跨越界线之时，你应该立即止住。

因此，当你从自己喜欢的员工面前走过时，提醒自己，时时询问自己的动机，避免与这些人显得过于亲密，不要给这些人创造更多的机会，一旦事情陷入爱与恨的境地，我们就得一切重新规划了。作为老板，你绝对不应该卷入这种与员工的爱与恨之中。

让员工觉得快乐

作为商界管理者，需要时常保持乐观健康的心情，因为你的心情会影响到员工的心情，你的态度会影响到大家的态度。如果你已经不堪重负而垂头丧气，你的员工还能精神振作吗?

领导的言行往往具有很大的感召力，在必要的时候，你要敞开胸怀、乐观豪放，相信你的员工也会因此增添无穷的力量，增加对你的信任感，齐心协力，共同去克服困难。

你的情绪是你自己的，由你自己来控制，只要你的意识在努力，快乐的情绪就不难得到。排除忧愁，化解哀怨，努力去改变自己对事情的看法，事事多往好的一面想，你会发现自己的情绪一天天在改变，心情在一天天变好。只要你去做了，就不可能收不到效果。

作为一名老板，要是连自己的情绪都无法调节，那么，你肯定也不会关心你的员工，也就不会受到员工的欢迎。

你应该多花一些精力去关心一下你员工的感情，因为是员工正常的工作，才使你在老板位置上坐得安稳。如果每个员工的情绪都不是很好，或者难以控制，而老板既不去及时调整改善他们的心情，也不去做一些根本性的工作，那样工作将会难以开展。

老板不仅要控制自己的感情，还要用自己的好心情去感染员工，请记住以下要点：

（1）当你走进公司时，别忘记清清楚楚跟员工说声“你好!”让人觉得你充满朝气，性格开朗。

（2）不论你是男是女，对于初来乍到的人，应该主动地跟对方握手，用力不宜太重，或是太轻，只要能让对方觉得你的热情就足够了。

（3）你要尽量争取直视对方的机会，大家目光相接的一刻，很容易拉近彼此的距离，令对方觉得你很尊重他。

（4）人人都愿意受到别人的重视，你应该多向员工提出问题，以示你对他极为感兴趣。你不但可以提出一些私人问题，也可以问对方一些较深入的问题。

（5）鼓励员工谈谈他的个人奋斗史或成功的故事，这必定使他眉飞色舞，越讲越兴奋，视你为他的好朋友。

（6）每个人都有自己的长处，你应该努力挖掘员工与别人不同的地方，恭维他，对方必定以同样的态度对待你。

（7）平时需要多留意时事及任何新消息，使自己就各方面的话题都能跟员工沟通，建立一个博学的自我形象，令员工觉得跟你在一起，眼界顿开，如沐春风。

培养员工的创造力

在红茶的故乡英国，一说“茶”人们习惯上指的是“牛奶红茶”。他们不是不喜欢柠檬红茶，只是因为先前一直没有“柠檬红茶”这种商品。

战后不久，美国加利福尼亚州经营水果的大企业森基斯特公司陷入困境，最主要的产品柠檬的销售量已经达到了极限。公司此时面临着严峻的破产危机。大家绞尽脑汁，最后想出一招“往红茶里加柠檬”，开发一种新产品，这样的饮茶方法立即风靡市场。就是由于害怕“赚不到钱濒临破产”的公司在走投无路的情况下的孤注一掷，给我们的生活增添了丰富的内容和亮丽的色彩。

日本人夏季伏天吃鳗鱼补身体的方法已成为一种习俗，而实际上，这是江户时代鳗鱼铺的主管发明的一种促销法。现在大城市里的俊男靓女年年必过的“情人节”最早就是由巧克力厂商在“滞销的二月”带给中国人的洋节日。

这些故事的主人公——厂商们几乎全部都是在面临倒闭的尴尬境地中绝处逢生，甚至峰回路转而开辟了一片新的天地。而他们成功的原因无一例外的是仰仗于新思想、新观念的产生，仰仗于他们对于自身产品和经营观念的全新诠释，仰仗于员工们无尽的才思和创造力。

毫无疑问，创造力对于一个企业来说已不再是一种发展的必需，而已演化成为生存的必需。在这个追求个性发展的信息时代，没有创造力的员工无异于“高价电脑”，所以为什么不用真正的电脑顶替他的位置呢?

当然你也十分清楚不能因为他们的创造力不够而把每一个员工都辞掉。有意识的培养他们的创造力，是主管们的成本低、见效高的选择。现在就好好反省一下，你是否为他们做到了这些。

1．给予员工一个创造的空间

常言道：“巧妇难为无米之炊。”一个人再有能力，如果被一些客观条件束缚手脚，那么也只能是无能为力了。一个健全的企业，一定有一套固定的办事方法和规矩，这些规矩有些是有利于工作效率的提高，而另一些可以说是弊大于利，使办公手续更加繁琐和复杂，使每日重复遵守这些死条文的员工们透不过气来，严重影响了他们工作的活力，这是你需要为员工们提供创造空间的第一个方面。在合理的情况下对既成的规矩予以变通，仔细分析来自工作一线那些最有发言权的员工们的意见，减少条文的细节，不要墨守成规，正所谓“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”。另一个你要为员工们做到的就是不要以主管的身份时时处处对员工们“光临指导”，而是给他们一些自主权，任由他们创造性地完成任务。对于聪明的员工来说，微小

的差错也会使他们认识到计划制定上的偏差而予以纠正。如果你仍不放心，可以适当地把权力范围缩小。

2．鼓励逆向思维

曾经有人问一位商界奇才他的成功秘诀是什么。“那么如果你知道一条很宽的河的对岸的地下埋有金矿，你会怎样办?”商人反问他。“当然是去开发金矿!”那人不假思索的回答。商人听后笑着说：“如果是我，一定修建一座大桥，在桥头设立关卡收费。”听者这才如梦初醒。商人的高明之处就在于他采取了与正常人相反的思维方式，出奇制胜。正是由于大多数人都习惯于正向思维，才使逆向思维者面临的机会要多得多，才更容易获胜。还有一个例子，一位收藏家发觉市场上的名人名画价值不断攀升，已经超出了他的支付能力，于是就干脆低价收购大师们的“败笔”，数年后，他开设了这类博物馆，许多喜欢新鲜的游客都来这里猎奇，他因此大发横财。

3．鼓励员工多学知识

创造力是一种能力，它在生活中表现为瞬间的思想火花，应该明确这种灵感的产生并不是偶然的，当一个学识广博的人被一种问题所困扰时，他往往会尝试运用他所掌握的其他学科的知识来解决问题，这也是一种创造力。

以上的内容如果你都做到了，那么你不愧为一位“有创造力”的主管。如果没有，那就把这些当成你今后的工作目标，它定会让你的公司和员工自身都受益匪浅。

精心培养管理骨干

身为企业老板，你可以环顾四周，看看部属是否拥有某种特殊的才干，最好的方法是从你的办公桌后面冷眼旁观他们工作的样子，例如他们与同仁、顾客、主管、下级员工共事时，显现何种专业特长?在压力之下，或是工作脱离原先计划的轨道时，他们所表现的领导特质又是什么?他们所展现的哪一些特质和你自己的领导风格最相似?或者，他们的行事与你的风格有何不同?你能够在两者之间找到彼此吻合的共同点吗?

如果你觉得自己已经找到一位或多位适合的骨干人选，接下来就把他们请进你的办公室，和他们讨论你的想法和计划，看看他们是否有同感。有些人喜欢有安逸、保障性质的工作，无意改变现状或往上爬；有些人对改变的态度比较开放，当你对他们解释你的计划时，马上就显得跃跃欲试。你的选择过程应该保持非正式的基调，目的是言谈之间透露这样的讯息：“我已经观察你的工作有一段时间了，我认为你拥有的一些实力显示你可能做个出色的老板。我愿意帮助你，反过来，我也能从你这里获得一些帮助。”

获得你青睐的入选者应该立即展开学习的历程，基于你对他工作的了解，必须清楚他在哪一个部分最需要帮忙，哪些工作又是最容易示范领导力的领域，还有这位入选者发展必要技巧，以及最需要下工夫和他人协助的地方又在哪里。

在这个调教过程里，你可以正式的，也可以采取轻松的做法，时间长短任你决定，深入细节或是抓住原则，也都由你视情况而定。记住，你不是在举办一场比赛，看谁最先跑到领导线上。其实，你的任务是集合人员展开长途旅程，并在旅途中不断提供支援。

也许你很忙，调教人才所能做的毕竟有限，有时候你必须给部属更多自由，任由他们去进行工作；如果他们碰到问题，或是他们够敏锐的话，就会回来找你帮忙。你应该赋予他们以真正的责任和新的挑战，并且暗示他们在处理新问题时会遭遇到哪些危险与困难，接下来看看他们想出来的解决之策，你会感到非常惊讶。

切记，当你第一次授权给“侍臣”助手时，不能寄望一定会成功。你不可以轻率的决定：“好吧，既然第一次交给他一项大计划他就搞砸了，我们还是先喊暂停，检讨一番再说。”事实上，从错误中学习是无价之宝，在学习过程中最重要的是这个下属有没有从犯错中学到教训，这意味着身为领导和考察人的你，必须花长一点时间，才能得到最真切的观察。

等观察时期告一段落之后，就是你插手的时候了，你可以提供一些建议、做一些调整、

给下属一些建设性的批评，或提供咨询，或是其他类似的矫正协助。唯有获得你的回馈，下属才可能学习和发展新的技能。他们需要了解哪些事情做得对，哪些又做得不好。

这时候你的角色是指引受训下属新的方向，并且协助他们解决训练过程中碰到的问题，你应该要表现出敏感度高、有人情味、机智练达的特质来。

犯错是人之常情，就像写错字需要橡皮擦，划破了皮需要绷带一样。有些错误固然会酿成无法弥补的灾祸，可是也有无数小过错是微不足道的。你的工作是拟定处理出错事件与犯错员工的政策，并且让每个人回到工作岗位上。

你应该把目光放在大局上，将心力焦点集中在这位受训助手最终的成就与长远的收获上。再提醒一次，这时候你仍然需要极大的耐心，下属需要知道你不会在他们一出错时就出言责备，如此一来，如果他们真的犯了错，就会以更好的表现来证明他们并非不能做好，给他们一次机会吧!

良好的老板也是最会打气的人，即使在事情似乎一塌糊涂、无可救药时，他们也能鼓舞起员工的士气。这些老板以言行来证明他们的计划终究会成功。在组织太平无事、业绩良好、景气一片繁荣的时候，许多管理人可以担当为员工打气的任务；可是在局势困顿、样样不顺利的时候，唯有老板知道如何锻炼、训斥、教导、赞美下属，使他们重新充满希望。

老板懂得善用诚心的赞美与积极的支援，有时候更不惜出借自己的肩膀，让遭遇挫折的员工尽情倚靠、哭诉。不论事情顺不顺利，员工都需要有这样的意识：他们可以随时向你寻求建议与支持。

有时为了培育下属成为真正老板，然后协助他们挑选自己的下属，这么做能够使培训公司骨干的过程自动重复展开，也能使公司上下体会到新的骨干已然诞生。

第十二章　长久之道

修炼老板的基本功

许多年轻商人都羡慕别人的成功，努力要达到成功人士的水准，但时常觉得自己能力不够，却又不知道自己差在哪里。这里要告诉你的是，成功者之所以成功，不在于他的学历多高，或经商的本钱多少，最根本的，在于他具备了合格商人的基本能力。

1955 年美国学者凯兹首先提出，一名成功的商人必须具备三种能力，被人们普遍认同。

1．技术能力

技术能力是指一个人在进行某种特定活动的过程中所运用的方法、程序、过程和技术等知识，以及运用有关的工具、设备的能力。

老板必须具备技术能力。一个人只有具备了技术能力，才能在立业的过程中训练和指导下属，才能处乱不惊，从容应对困难。这种能力最实在，也最容易获得。在正规教育中，一些专业如会计、营销、法律、财务、计算机、外语等均有这方面的训练，此外还可通过社会众多的培训班及经验习得。

2．概念性能力

概念性能力即抽象力，也即一般分析能力、逻辑思考能力，善于形成概念，即将复杂的关系概念化，在构思和解决问题时有创意，能分析事物和捕捉其趋势，预测其变化，具有确认机会及潜在问题的能力。

概念性能力是有效地计划、组织、协调、制定政策、解决问题和确定发展方向的基础。老板的一个重要职责，就是协调其企业、公司内部各分散部门和经营环节的相互关系。为了有效地完成经营目标和获得利润，老板必须了解并掌握其公司各部门的相互关系。同时也必须注意外界环境，注意了解投资环境、市场变化及其可能带来的影响。

3．交际能力

交际能力可以说是人际关系能力的简称，意指有关人类行为和人际交往的知识，了解别人所说所做背后的感觉、态度和动机的能力。

人际关系能力是一个人立足于世所不可缺少的。一个人要想做老板，必须与同事、下属及外界人士等形形色色的人打交道，更不能少了这种能力。老板必须对他人的态度、感觉和需要相当敏锐，否则将无法正确地估计人们对他的所作所为将作何种反应。

真正与人共事的能力，必须变成一种自然而持续的活动，因为它不仅包含决策时的敏感性，也包含一个人在日常生活中的敏感性。

老板所做的每一件事，都会对下属有影响，都在显示他个人的真正意志。因此，若要成为一名合格的老板，必须自觉地发展这种能力，并在每一次行动中显露出来。

除了上述三项基本管理能力外，一名新时代的老板还应具备六项能力，即创造性的洞察力、敏感力、远见力、应变力、集中力及忍耐力。这六种能力是上述三种基本能力的补充和延伸，也是新时代老板所必须具备的。

创造性洞察力和敏感力能为卓越的管理奠定坚强的基础，因为洞察力有助于制定成功的策略，敏感力有助于培养有力的企业文化。远见力和忍耐力有助于提高一个人的管理技能，远见力能帮助你开创美好的未来，忍耐力则使你不急不躁地一步步实现这个美好的远景。由于任何事情都必须逐步演进，应变力和集中力能帮助你和谐地走向集中。前者可以刺激你预见未来的需求，而后者则能引导你努力的方向。从逻辑上来说，远见力来自洞察力和敏感力，因为它是两者的结合；忍耐力则来自应变力和集中力，因为它能让一个人心平气和，把所有的其他技能衔接起来。

1．洞察力：正确发现问题

洞察力也即一个人多方面观察事物，从多种问题中把握其核心的能力。它迫使你去抓住问题的实质，而不只是看到外表现象。缺乏洞察力的人会只见树木或只见森林，而不能两者俱见。缺乏洞察力的决策者，会浪费宝贵的资金和人力，因为他无法抓住问题的根本，因此无法制定有效的方案。一个具有洞察力的人，在生意场上往往是成功的。

2．敏感力：诚恳待人

显而易见，对于任何一个想创业的人来说，人力资源是至关重要的，因此一名新时代的老板就必须了解如何把下属结合在一种文化氛围内，使你企业的员工都自发自动地上进，追求高目标。面对面地与员工进行沟通，持续地训练和发挥员工的工作能力、创造性，奖励以及工作保障，都显示出一个人培养有利于自己事业的文化氛围的敏感力。每一个强有力的企业文化都来自其老板的敏感力。少了它，员工就会觉得没有动力，缺少干劲，未受重用，甚至觉得被剥削。

3．远见力：开创未来

具有远见的老板能在内心里从已知推断未知，综合运用事实、数字、梦想、机会甚至危险等因素，进行创业活动。他不会为眼前的蝇头小利所吸引，不会为目前的困难所吓倒，而是在心中始终怀有远大的目标。

4．应变力：应对变化

应变力是一种难得技能，它能使你事先预测应该注意的目标，而不是企业正面临的问题。它能使你从容应对创业过程中所出现的种种不曾预见或意想不到的情况，顺利适应各种变化。

5．集中力：有效执行计划

在一企业内部所发生的一切事情或情况，都会影响到老板所进行的工作。集中力可以使你把可用的资源集中用于最有效的部分，避免不分主次、盲目从事。

6．忍耐力：面向未来

老板一定要有超越别人的想法和行动，并献身于自己的事业。只有对自己的长期目标深信不疑并极有耐心地长期努力，目标才能实现。

由于新时代的老板置身于各种不同的社会环境和各种不同的组织内，且由于许多影响社会环境的因素是不断变化的，因此你应该根据情况，采用不同方式，有目的、有侧重地全面提高自己的综合能力，以适应新时代对企业老板提出的要求。

远离失败的误区

在商海中拼搏，商人自身的素质非常重要。一个商人如果具备精明的商业头脑和高超的生意手腕，但在性格、心理方面存在致命的弱点，也会导致经营的失败。

经营失败的老板的性格特征常见的有以下七种：优柔寡断；猜疑心重；不能自控；自命不凡；情绪不稳定；虚荣心强；怯懦。

如果老板的性格对公司经营产生不良影响，那么公司内部相互之间的信赖关系就会被破坏，难免要承担更多的风险。

从根本上改变自己的性格也许不容易，但是，对自己的性格要有一个清醒的认识，努力避免使其成为公司经营的不利因素。人人都有优点和缺点，但对于老板来说，努力克服不利于公司经营的消极因素是很重要的。

失败的老板比成功的老板要多得多，其中具有上述七种性格中的任何一种的人都不少。下面将这七种主要性格特征的具体表现分述如下：

1．优柔寡断

对于公司来说，作出决策的时机极为重要。即使决定正确，但机会错过了，这种决定不仅不起什么作用，反而会给经营带来不利。

失败的老板中优柔寡断的人不少。他们犹豫不决，延误了作出果断决策的良好时机，错过了难得的机会。如果发觉自己有优柔寡断的毛病，就该有意识地去改正它。因为优柔寡断对工作不能产生任何积极的效果。

果断的性格，可以使你在形势突然变化的情况下，很快分析形势，当机立断，不失时机地作出正确决策，迅速适应变化的情况。而优柔寡断者一遇到形势发生变化就惊慌失措，无所适从。他们不能及时根据变化了的情况重新做出决策，而是等待观望，以致坐失良机。

2．猜疑心重

不相信别人的人是不幸的。

对于人，有性善说和性恶说。相信人一生下来就是个好人，一心想做好事的性善说，与相信人一生下来就是个坏人，处心积虑要做坏事的性恶说，对人的看法是截然相反的。

公司经营不是老板一个人就能做好的。需要借助他人的力量。失败的老板对别人不予信任，无论什么事不亲自动手就不放心。结果，谁也不会伸出援助之手，丧失了下属的信任，最终使公司陷入困境。

3．不能自控

经营和管理过程中，会遇到各种各样困难，其中，不少事情是很令人气恼的。当遇到气人的事情时，很多人按捺不住自己，容易发脾气，甚至在愤怒中不能自制，做出莽撞的举动，反而把问题弄得更大。

克制和忍让，是为人处世应有的修养，缺乏自制，有百害而无一利。

还有一种缺乏自制的现象，当上公司老板后，大量的钱财可以由自己支配，缺乏自我控制能力的人会因此而堕落下去。对于酒、女人和赌博要特别加以注意。因受挫折而借酒消愁这类事，自己应能掌握住分寸。

4．自命不凡

完全听不进别人的意见，总以为自己了不起，是个天才，当上个小头头就自鸣得意，这种自命不凡的性格也很危险。

社会在不断地变化着，自己一个人所掌握的信息数量是有限的，自己的知识水平与能力也是有限的。如果不听听不同阶层的意见，就会跟不上时代。特别是能听听主管和年轻员工的意见是很必要的。

自以为是的思想有很大的危险性。许多老板根本不倾听别人的意见，如果属下说这种作法行不通，对方话音未落就会大喝一声：“你狂什么呀，住口!”这样一来，难能可贵的进言也会以徒劳而告终。

5．情绪不稳定

有这样的老板，情绪好或者不好都明显地流露在脸上。员工很容易就能察觉到，今天老板情绪好，或者今天老板情绪低沉。老板心情不好时，哪怕因一些琐事也要对员工发脾气，对此，员工是不堪忍受的。

在这样的老板领导下，员工对老板的厌恶与日俱增，优秀的员工辞职而去。情绪不稳定的人最好不当老板，或是经常进行自我反省，努力控制自己的感情。除此之外，别无他法。

6．虚荣心强

经常可以看到失败的老板当中有自尊心强得有点不着边际的人，其实这主要是虚荣心强的缘故。虚荣心强的人，无论如何也要撑门面，徒有其表地做超过本人实际能力的事情。这样的人必须注意，无论做什么事都要与自己的能力相称，面子、虚荣等等必须抛弃!

然而，难办的是，当事人决不认为自己有虚荣心。如果本人不能正确地认识自己，就会陷入危险的境地。

爱面子是人类的通病，但是中国人似乎更热衷于此，把维护面子视为巩固个人威信的一种手段。这种情形在企业组织结构中尤为严重。

企业组织结构就像一座金字塔，老板坐在顶端，底下依次是高级主管、中级主管、基层干部，最底下一层才是一般职工。不管企业规模是大是小，总是离不开这种结构形态。

这种金字塔式的结构不仅代表着一种权威，而且也代表着一种责任层次。整个企业活动的运行必须靠着各层次之间的密切配合。

很遗憾的是，这种金字塔式的结构从西方移植到我国以后，就变了样，这应该归咎于我们民族的特点——爱面子。

我们经常发现，许多老板对下属有一种优越感，认为自己处处都比下属强，自己不懂的地方很少向下属求教。我们很难听到有老板对下属说：“这一件事情我懂的比你少，请你告诉我该怎么处理。”更难看到下属在台上讲演，老板坐在台下听的情形。大多数当老板的人都认为求教于下属是一件丢脸的事情，会妨碍权威的建立。

有些管理人员为了避免犯错，索性抱着“少做少错”的心理，尽量把工作推给别人，以减少做错事丢面子的机会；一旦错误发生了，又会尽量把责任推卸给下属。

有效的领导并不一定建立在个人的权威之上，开明的领导作风有时反而比较容易得到下属的爱戴、信任。上司为了巩固表面上的权威，往往会使得上下级间的关系更加疏远。如果为了维护自己的尊严而把责任推卸给下属，更会引起下属的反感，使企业环境更恶劣。

要解决这个问题，老板须放开胸襟，不耻下问，抛弃愚昧的虚荣，勇于承担责任。这样，企业组织才会充满朝气，上司与下属才能合作无间。

7．怯懦

怯懦的人害怕进攻，希望工作中尽可能不起什么风浪。这是经营不善的公司常有的现象。进攻与防御的平衡是十分重要的，必须认识到“进攻是经营的基本”。维持现状就意味着退步。

纵观各行各业中成功的例子，有一个共同的现象，就是成功者中找不到谨小慎微、畏首畏尾、毫无勇气、不敢进取之辈。勇气和胆略是获得成功的一个不可或缺的因素，人类所面临的每个事业，都带有挑战性、艰苦性、危险性等特点，不经一点困难就达到一个美好境界是永远不可能的。因此，一个人如果缺乏勇气就永远和成功无缘。

强人心中没有“退缩”二字

摆在每个人面前的路都有很多条，何去何从是一个艰难的抉择。如果选择了你认为正确的道路，哪怕是布满荆棘的坎坷之路，都应当具备“义无反顾，决不退缩”的精神素质，坚持走下去。在商场，尤其需要经营者要有“永不退缩”的毅力。缺乏这种毅力，所定的目标，写在纸上的计划即便再完美，也会成为空谈。

商场上成为巨富的成功者，大多数都有一个共同的特点：坚韧执著、意志刚强、不达目

标誓不罢休。而那些今天想干这个，明天又想干那个，小事不想干，大事干不了，或遇到一点挫折就退缩徘徊，缺乏坚强意志和毅力者，往往一事无成。由此看来，毅力的确是成为巨富的首要条件。没有毅力，做任何事都不会成功，只有毅力才会帮助人们不断地向难关冲击并最终致富。

心理学者的研究表明，毅力是欲望向财产转换过程中不可缺少的条件。毅力在跟欲望结合之后，便形成了百折不挠的巨大力量。大多数人在遭到挫折和失败时，很容易放弃自己的目标，这也正是他们一事无成的原因。只有少数人才能达到目的，他们凭借的也不过是由坚强意志产生的毅力和不达目的誓不罢休的强烈欲望而已。

现实生活中处处都有强者凭借坚韧的毅力和不屈不挠的创业精神创造辉煌的例子。在竞技场上，登山运动员要到达峰顶，就必须凭借坚韧的毅力、强烈的征服欲和大无畏的精神。缺乏毅力，望山生畏，就会感到高不可攀。同样，对于一个想在商场发家致富的人来讲，缺乏不到长城非好汉的毅力，财富同样也与他无缘。

经营者缺乏毅力的直接表现就是在商场上干什么都是一曝十寒。大多数人经营开业之初，都能做一个优秀的开始者，但让他持之以恒地干下去，圆满地完成自己当初愿望的并不多。有的可以很好地干一会，干一阵子，但就是不能坚持干下去，尤其是受到挫折时，便撒手不干了，想起后再干一阵子，干一阵子后又不干了。正因为这种人缺乏毅力，所以无法把工作做到家，当然也就无法享受成功的快乐。坚韧的毅力是走向成功的前提，人具有这种素质是其他任何东西所不能代替的。

失败并不可怕，可怕的是因打击而一蹶不振。在商场仅有愿望是无法成为富翁的，必须具有坚韧的毅力和明确而具体的计划才能获得成功。每一个人要实现成为富翁的梦想，在为之奋斗的过程中都不是一帆风顺的，有失败、有挫折。但对一个毅力坚韧的人来讲，凭着自己的能力、坚韧的毅力可以不断地超越失败。

失败一旦降临到头上，千万不要灰心丧气，要充满希望，有“盼头”。大凡成功者都深知这一点：失败是暂时的，只要欲望强烈，毅力坚定，一定能把“乾坤”扭转，转败为胜。在商场的激烈竞争中，很多人经不起失利和打击，一生抑郁而殁，原因就在于他们没有认识到人在失败时会产生一股强大的力量，进而拯救自己。据有关资料刊载，在人们认为最容易赚钱的美国纽约，经常创造“奇迹”的“百老汇”被称为“希望的墓场”“机会的关口”“成功者的天堂，失败者的地狱”。虽然如此，却仍是很多人追名逐利，想成为富翁的绝佳去处，很多人带着自己的梦和憧憬到百老汇来淘金。但百老汇只向那些天才、成功者点头哈腰，对失败者却是一幅冷冰冰的面孔，甚至张开大嘴来吞噬你。百老汇的征服者们成功的秘诀是：毅力。例如法妮·帕斯特是美国著名电影剧本作家，她的成功之路也不是一帆风顺的。1915 年帕斯特来到纽约希望靠创作致富，并拟订了一个计划，在此后的四年中，帕斯特白天工作，晚上创作，心中充满了希望，即使打击一再降临，她从不说：“百老汇，你赢了!”星期六邮报曾经 36 次退回她的同一部书稿。但她没有放弃，用四年的时间开辟出了通向出版社的道路——因为她有必胜的信心与坚韧的毅力。出版社采纳了她的作品。帕斯特一举成名，创作便一发而不可收，从而也得到了滚滚而来的财富，欲望和毅力给了帕斯特一个“红苹果”。

心理学家研究分析认为：除了直接遭到打击外，还有其他妨碍人们发财的因素。如精神不集中、受到他人的恶意攻击、欲望降低等等。心理学家给因这些因素而得病的“患者”开了一个“药方”，这药便是毅力。可见，坚韧的毅力能够抑制种种非难和不公平对待，也能帮助人们加强对财富和事业的坚定追求。

毅力是能真正区分商业巨人和普通商人的试金石。在追求财富者心中，人人都想发财，而财富具有无法抗拒的吸引力，毅力和欲望相结合才是开启财源的钥匙。面对困难和种种挫折，有毅力便能安然度过。通过毅力考验的人便能拥有财富，没有通过的仍是一贫如洗。同时，那些经过毅力考验的人，除了拥有巨额财富的事业以外，还得到了比物质报酬更为宝贵的东西——怎样凭借自己的毅力，利用失败的经验教训去跨越一个个难关，创造更多的财富!

不过，毅力不是一个人天生的，它本身就是一种精神，是可以经过磨炼得到并提升的。人要想在商场“混”出个模样，自然而然是离不开毅力的。没有毅力，除非是上帝愿意把财富赐给你，不然你是得不到的。

永远不要满足现状

永不满足是使事业成功的强有力的刺激，尤其是与特定的目标相结合的时候。

青年时期轻而易举地获得成功，若从此而心满意足，那将是获得最终成功的障碍。“10岁神童，15岁才子，过了20年只是平平凡凡的人了。”这句俗语，说透了那其中的含义。

贫困的人常能白手成家；反之，继承父母财产的人，却往往家道中落。如此看来，没有欲望的人，就好比没有上发条的表一样，毫无动力可言。有一位母亲就说了下面的话，为她的儿子上紧了发条：“没有人比你更优秀。但是，倘若你不做番事业来证明，那么，你与别人也是毫无差异的。”

不能坚持正确目标并为之奋斗的年轻人，就犹如正在玩耍却又感到无聊的孩子一样——他们不知道自己要的是什么，总是噘着嘴。

突然，你意想不到地得到了10万美金，你要怎么利用呢?

曾有心理学者向知识阶层提出这个问题。然而，因为被问及的人大部分都有固定的收入，以致所答大体一致：要把一部分当养老金，以旅行或玩乐度其余生。

要把这一笔意外的财富用来完成人生某个大目标者，一个也没有。这恐怕是因为持有大目标的人太少了。

意外得来的财富常使受益者大部分脱离了生产者的行列，变成仅仅为消费而生活的人。

在新英格兰流传着这样的故事：

某镇上住着两个律师。他们彼此相互竞争，在法庭上以极刻薄的言词互相斥责，有时甚至诉诸武力。这两人其中的一个是单身汉；另一个是鳏夫，带有一个男孩。

在这条街上，还住着一个富裕的老处女，她终生笃信宗教。在鳏夫律师的男孩18岁那年，老处女死了。单身的律师在去查证遗嘱时，整条街道为之骚动。她的遗产将送给哪个教堂?这个问题引起了人们的纷纷猜测。

可是谁曾料到，这笔遗产却是留给了鳏夫律师的儿子，人们无不目瞪口呆。

从此之后，这个18岁的青年，处处受着人们毕恭毕敬的礼遇，朝夕被自作多情的女郎困扰着。他是酒店里最受欢迎的人。

时光流逝。单身的律师接来外甥，并加以教育，使自己在工作上有了一个得力的助手。他们成了这个地方一流的律师。人们认为这个外甥聪明能干，凡有案件都来请他出庭。

鳏夫律师随着年迈，逐渐衰老而不能工作了。而他的儿子却根本不愿工作，终日东游西荡，不务正业。他染上了富家子弟所有的恶习，一点也没有储蓄的概念。

将两者的情形比较一下，何者的事业兴盛，何者该没落，就不言而喻了。单身的律师得到能干外甥的帮助，自然属于前者；鳏夫律师却为无能的儿子而感到耻辱。

单身律师去世时，这座城市再度陷于兴奋的漩涡之中。黄色的文件与备忘录一起被人们发现。这文件正是那个老处女原来的遗书。先前单身律师所签订的那份遗书，竟是他模仿老处女签名的伪造文件。备忘录有如下的文字：“为打倒敌对的同行，我故意做了这事情，我要使他的儿子成为无用的软骨头。我问心无愧，为达此目的，我将……”

这个故事，也许是杜撰的，然而就其要义而言，倒是千真万确。

现实中许多光耀显赫的富翁们虽然掌握着巨额钱财，但终因不能有效地管理和使用这些钱财，而未能长远地持续其繁荣。

美国有一位叫贝特罗的年轻人，他的父亲，在墨西哥持有金银小矿山。贝特罗起先很勤勉地工作，使矿山的生产十分景气。然而当钱财滚滚而来时，他竟异想天开，建筑了堂皇的宫殿，购进了巴黎的家具。当时，那个村里没有一家浴室，而他倒有一打以上。此外，还有

15 架大钢琴配置在各处大厅里。

贝特罗沉溺于如此放浪形骸的豪华生活中，再也不闻不问生产的情况，任其矿山废弃。后来，他身边留下的除了那座宫殿，别无他物。最终，他就在那宫殿里的两间尘埃弥漫的屋子里，了结余生。

想想职业拳击家吧!他们不少人都赚过几十万美金的报酬，为了比赛，都受过长时期的严酷训练。他们的目标就是要在比赛中获胜，而大多数人的目标也仅仅如此。所以许多人发财之后，就过上了糜烂的生活，而终于贫困之中。

不论是什么职业，往往有些人在达到了某种程度的经济独立后，便不再做更进一步的努力了。他们在赚取了需要的钱财之后，就好像变成了另外一个人，安于现状，无所作为。

据心理学家说：好运气时常是不幸的前奏。

受到良机青睐的人，往往沉溺其中，而抛却了努力。眼光只注视脚尖的人，稍有富裕，就自我满足，不思进取。他们变得怠惰、游荡，消费多于生产。他们手里有些金钱，就以为有资格享受。倘若突然再遇拮据，他们才会发觉，自己是那么软弱无能，连先前做过的事都做不来了。

他们的眼光太短浅。他们仅能看见眼前的事情而已。

朋友们!放眼远眺吧!

不要以现状为满足，同时也不要因现状而失望。这样，幸福与快乐才属于你。

既不满足现状又能为远大目标而奋斗的人，才是最幸福的。

学习成功者的经验

老子曰：“善人者，不善人之师；不善人者，善人之资。”仔细观察善人者的行为，不耻下问，向能者求教，学会用他们的思维和角度来分析问题，并对比自己作为局外人的想法，找出其中的差异，看看自己的不足，从而学会自己不懂的东西。对于“不善人”的行为，要观察和分析其“不善”的原因以及整个过程中的不足，以此作为自己的镜子，避免自己遇到类似情况犯类似的错误。

这样，尽管自己与这些“善人”和“不善人”无同样的经历，但却在短时间内获得了同样的甚至更深刻的体验。结果，一旦自己遇到所体验过的事，成功的可能性就大得多。

一个人的体验是有限的，重要的是应通过向多数人的体验学习，接受多数人的影响，获得多方面的培养，也就是说，通过与人交往，从多数人的体验中学习。被称为日本“银座犹太人”的藤田冈，为了让下级学会观察和思索别人行为的成败处，规定每月由公司出钱，选一部最新而富有训练经商头脑的电影，命令全体员工都必须去看，如果无特别的原因而缺席者，便从薪水中扣除一张电影票的钱，他本人也不例外。这种方法使人学到了东西，作用不小。

美国数百位创业家谈了自己学习创业的亲身经历，以供他人借鉴。其要点汇集如下：

（1）到其他公司学习。如有机会到其他公司服务，应悉心观摩其老板的经营长处。

（2）雇用精明能干的员工。许多创业家认为，雇用精明能干的员工，不但有助于业务的发展，而且自己也可以向他们学习。

（3）时常与创业经验丰富的人聚餐。只要他人具有你所缺乏的实际经验，你不妨主动积极地邀约对方，多与这类“过来人”聊聊，学习他们的点子和心得体会。

（4）利用视听教材充实管理知识。如电视上播放有关企业管理的节目，应按时收看或设法录制下来有空观看，必定会有所帮助。

（5）与政府有关部门人员交朋友。他们可能是极佳的学习来源，多与他们联系交往，可获得一些新资料或新机会。

（6）敢于采取“尝试错误”的学习方法。摸索经验或许并非最有效的方式，但自己所领悟的经营要诀，通常是最珍贵、最实在的。

（7）参加企业家协会，出席演讲、研讨会或聚会等活动，可使你透过非正式场合获益甚多。

（8）与员工共进午餐。与主要员工每天共进午餐，可交流各自创意互相学习等，做到一举数得。

（9）听取家人的意见。或许你的太太（或先生）很有创意，或许你的父母亲在行销或法律方面颇具经验，总之，听取家人的意见，可获益匪浅。

（10）多阅读书籍、杂志、报刊，以及交易刊物等，这些均是较好的信息来源。

（11）聘请顾问。不仅可以解决问题，也可以作为学习的资源。尤其当公司业务开始增长时，管理顾问可教你授权的艺术及管理员工的诀窍，同时可以辅导你开展公司的业务。

（12）购置个人电脑。市场上现成的许多软件程序，可教你如何把业务做得更好。

（13）倾听员工意见。你之所以雇佣员工，是基于其长处和知识，所以，你应注意聆听员工的心声。

（14）从潜移默化中学习。多与经验丰富或才华横溢的人相处，久而久之，你会发现大有收益。其诀窍是，时常出外走动，与顾客、员工、专家等多聊聊。

（15）运用供应商的智慧。供应商通常不仅熟悉本行业务，而且能够提供许多对你有益的特殊咨询。

（16）每周邀请专家前来演讲，使员工具有最新的商业知识。

（17）注意倾听顾客的抱怨。从顾客的抱怨中，足以发现你的缺失，以便及时改进。如果你的某些措施是正确的，则你应继续保持并做得更好。

（18）模仿他人。如果你知道某人在甲城市创业成功，则设法在乙城市用同样的方法创业。最好直接拜访该人，邀请他倾囊相授。

（19）学习管理课程。目前，管理顾问公司时常开办专题演讲，而许多大学也开办管理进修班，应利用晚间或周末时间学习或进修。

（20）协助员工成长。为了让员工与你一样维持同样的专业水准，应资助员工学习或进修管理课程或参加研讨会。

（21）持续找寻问题。只要你提出问题，大多数人都会乐意解答你的疑问，你的疑问能吸引他人的注意力，进而获得他们的钟爱。同样的，如果别人问你问题，你要尽可能地答复。换言之，如果你希望知道得更多，你首先必须付出更多。

追求良好的合作

合作是所有组合式努力的开始。一群人为了达成某一特定目标，而把他们自己联合在一起。拿破仑·希尔把这种合作称之为“团结努力”。

“团结努力”的过程中最重要的三项因素是：专心、合作、协调。

如果一家法律事务所只拥有一种类型的思想，那么，它的发展将受到很大限制，即使它拥有十几名能力高强的人才，也是一样。错综复杂的法律制度，需要各种不同的才能，这不是单独一个人所能提供的。

因此，只是把人组织起来，并不足以保证一定能获得创业的成功。一个良好的组织所包含的人才中，每一个人都要能够提供这个团体其他成员所未拥有的才能。

几乎在所有的商业范围内，至少需要以下三种人才，那就是采购员、销售员以及熟悉财务的人员。当这三种人互相协调，并进行合作之后，他们将经由合作的方式，而使他们自己获得个人所无法拥有的力量。

许多企业之所以失败，主要是因为这些企业拥有的，清一色是销售人才，或是财务人才，或是采购人才。就天性来说，能力最强的销售人员都是乐观、热情的；而一般来说，最有能力的财务人员则理智、深思熟虑而且保守。这两种人是任何成功企业所不可缺少的。但这两种人若未能彼此互相发挥影响力，对任何企业，都不会发挥太大的作用。

即使你是“天才”，凭借自己的想像力，也许可以获得一定的财富。但如果你懂得让自己的想像力与他人的想像力结合，就定然会产生更大的成就。我们每个人的心智“都是一个独立的”能量体，而我们的潜意识则是一种磁体，当你去行动时，你的磁力就产生了，并将财富吸引过来。但如果你一个人的心灵力量，与更多“磁力”相同的人结合在一起，就可以形成一个强大的“磁力场”，而这个磁力场的创造力量将会是无与伦比的。

在生活中，大家也许会有这样的机会：假如你有一个苹果，我也有一个苹果，两人交换的结果每人仍然只有一个苹果；但是，假如你有一个设想，我有一个设想，两人交换的结果就可能是各得两个设想了。

同理，当独自研究一个问题时，可能思考十次，而这十次思考几乎都是沿着同一思维模式进行的。如果拿到集体中去研究，从他人的发言中，也许一次就完成了自己一人需要十次才能完成的思考，并且他人的想法还会使自己产生新的联想。

一加一大于二是个富有哲理的不等式，它表明集体的力量并不是单个累加之和。

经营者要善于激发集体的智慧和力量，而不是随意扼杀它们。

这种集思广益的思维方法在当代社会已被普遍应用，它能填补个人头脑中的知识空隙，和通过互相激励、互相诱发，产生连锁反应，扩大和增多创造性设想。一些欧美财团采用群体思考法提出的方案数量，比单人提出的方案多 70%。

可见，一个好的创意的产生与实施，创业者光靠自身的力量和努力是不够的，必须集思广益，必须在自己周围聚拢起一批专家，让他们各显其能，各尽其才，充分发挥他们的创造性作用。

如果没有其他人的协助与合作，任何人都无法取得持久性的成就。当两个或两个以上的人在某一方面把他们自己联合起来，建立在和谐与谅解的基础上之后，这联盟中的每一个人都将因此倍增他们的能力。

这项原则表现得最为明显的应该是在老板与雇员之间保持完美团队精神的工商企业。在有这种团队精神的地方，你将会发现双方面都友善，企业自然繁荣。

Cooperation(合作)，被认为是英文中最重要的一个单词。在家庭事务中，在夫妻之间的关系中，在父母与子女关系中，“合作”这个词，扮演了一个极重要的角色。由于这个合作的原则十分重要，因此，任何一位创业者如果不在领导才能中了解及运用这项原则，他将无法坚持太久。

因为缺乏合作精神而失败的工商企业，比因为其他综合原因而失败的更多。通过研究，不难发现缺乏合作精神一直是各时代人类的一大灾祸。为了更好的创业，走向成功和辉煌，良好有机的合作不可或缺。

采取双赢的竞争策略

有这么一则寓言故事。

一对狮子和一只狼同时发现一只小鹿，于是商量好共同追捕那只小鹿。它们合作良好，当野狼把小鹿扑倒，狮子便上前一口把小鹿咬死。但这时狮子起了贪心，不想和野狼平分这只小鹿，于是想把野狼也咬死，可是野狼拼命抵抗，后来狼虽然被狮子咬死，但狮子也深受重伤，无法享受美味。

试想一下，如果狮子不如此贪心，而与野狼共享那只小鹿，岂不就皆大欢喜了吗?

这个故事讲述的道理就是人们常说的“你死我活”或“你活我死”的游戏规则!

我们说，人生犹如战场，但毕竟不是战场。战场上敌对双方不消灭对方就会被对方消灭。而人生赛场不一定如此，为什么非得争个鱼死网破、两败俱伤呢?

大自然中弱肉强食的现象较为普遍，这是出于他们生存的需要。但人类社会与动物界不同，个人和个人之间，团体和个体之间的依存关系相当紧密，除了战争之外，任何“你死我活”或“你活我死”都是不利的。

当你在社会上行走时，建议你也采用“双赢”的竞争策略。这倒不是看轻你的实力，而是为了现实的需要，如前面所说，任何“单赢”的策略对你都是不利的，因为它必然会有这样的结果。

除非对手是个软弱角色，否则你在与对方进行争斗的过程当中，必然会付出很大的心力和成本，而当你打倒对方获得胜利时，你大概也已心力交瘁了，甚至所得还不足以偿付你的损失。

在人类社会里，你不可能将对方绝对毁灭，因此你的“单赢”策略将引起对方的愤恨，成为你潜在的危机，从此陷入冤冤相报的循环里。

在进行争斗的过程当中，也有可能发生意外的情况，而这会影响本是强者的你，使你反胜为败!

所以无论从什么角度来看，那种“你死我活”的争斗在实质利益、长远利益上来看都是不利的，因此你应该采用“双赢”的策略，彼此相依相存。

在人际关系上，注重彼此和谐与互助合作，面对利益时与其独吞，不如共享。

在商业利益上，讲求“有钱大家赚”，这次你赚，下次他人赚，这回他多赚，下回你多赚。何必如此贪心?

总而言之，“双赢”是一种良性的竞争，更适合于现代社会的相互竞争。不过，人在自己处于绝对优势时常会忘记前面那则寓言所描述的状况，其最终的结果也必然是赢得凄惨。这种赢又有何意义?

决定成败的十大要素

1．老板不要迷信

从哲学角度讲，唯物主义与唯心主义的斗争已经持续了几千年，并且在渐渐走向唯物主义的胜利终点，与此同时，唯心主义的残余却仍在作祟。

中国不少商人是很信神信鬼的。大凡开张庆喜，店里免不了要请一尊财神。到庙里烧香许愿也是常事。不少人家里有各种版本的算命预测之类的书籍，遇上重大决策，不翻一翻，捏算捏算，总也放不下心来。

最为时髦的，是对数字的迷信。综合近年来中西合璧的情况，兆吉的数字包括：六、八等。这种看似毫无道理的迷信，却有相当多的人相信，真是一件奇怪的事情。这些数字真有那么大的神效吗?

我们就以“8”为例吧!“8”其实是一个平平淡淡并无任何意义的死数字。相信这个数字的吉凶意义并无科学根据。若是为了赶一下时髦，倒也没有什么。若是信得入神入化，弄得神魂颠倒，那还是很成问题的。因为，相信这一套的人，不能掌握自我命运，对自己的所作所为严重缺乏信心，才会向神灵求助，希望得到保佑。迷信的氛围，往往是阴冷的、低调的、悲观的。

这种氛围对于需要在商战中拼搏的老板来讲，是十分不利的。我们知道，现代商战中的竞争是十分激烈的，市场瞬息万变，机会稍纵即逝。要求我们目光敏锐、头脑冷静，任何情况下都能够处变不惊、镇定自若。这不仅需要经验，更需要勇气和自信，需要有百折不回的精神，如果我们把企业，把自己的前程把握在神仙鬼怪的手里，我们总有一天会失去一切。

2．花钱要有节制

中国有些老板是很有钱，多得花不完，几辈子也花不完，以至于要去吸毒，要比赛烧钞票。不过，你想过没有，是你的钱多?还是美国财团、日本财团的大老板钱多?当然你是小巫见大巫啦!可是，你什么时候听说过美国的大老板、日本的大老板比赛烧钞票呢?只听说松下幸之助在著书立说，没有听说他在吸毒、烧钞票。比赛烧钞票，只是说明中国的一些老板还不是资本家。真正的资本家是一架机器，这架机器会永不停止运转，为了获利而投资，投资而后获利，周而复始，循环放大。甚至个人的超级享受如豪华游艇、私人飞机之类乃至资本

家本人的健康、安全，也成了投资的一部分。资本的不断膨胀就是资本家的享受。不如此，哪来今天的百亿富翁，千亿财团?你有这种境界吗?如果有，你就不会有钱多了花不完的苦恼。

真正的解脱或者超越，是勇敢地投入人生，以各方面的深入修养获得积极的人生哲学。人生苦短，要做点有价值的事情，体验到真正的人生意义，还真不容易，还真得抓紧进入角色，否则，转眼数十年过去，斯人垂垂老矣，回首往事，若记忆里只有烧过多少钞票之类的记录，岂不太可怜了?

3．富贵不忘乡亲

为富不仁是最易激起中国人愤怒的行为。随着市场经济的发展和社会的进步，解决温饱问题后奔小康的中国平民，或许能够容忍一个富豪阶层的崛起，“红眼病”或许只是少数人的不平衡的心理，而不至于成为威胁新富阶层的致命因素。但是，倘若为富且不仁，为所欲为，作恶多端，其人必定要为此付出加倍的代价。

这是一个不少商人至今仍不明白的道理。

一些老板以为，自己的万贯家财是自己挣来的，与别人毫不相干，自己愿意怎么花就怎么花，别人管不着。于是，他们可以“豪赚”“豪花”“豪赌”“豪嫖”，真是挥金如土，似乎不这样就不能表现自己的价值。至于说到什么扶困济贫，什么赞助社会公益事业，什么帮助左邻右舍、亲朋好友，那是与他们无缘的。

应当说，当代中国老板能够脱颖而出，无论是在抗争命运方面，还是在掌握机缘方面，确实有着与众不同之处。但是，毫无疑问，中国当代老板阶层又是我们所处的时代的产儿。试想，如果没有从计划经济到市场经济的大发展，如果没有体制转轨时造成的大片肥沃的土壤，如果没有国家出于发展经济的需要而在所有制问题上采取的宽容政策，中国老板阶层作为一个早已被历史葬送的社会现象，是不可能获得新生的。我们难道不应该感谢社会的恩赐?难道不应该对我们的社会尽一点义务?诚然，只要是正道所得，自己挣的钱自己花，别人当然不能干涉，也是合法的。但于情于理，是不是欠了点什么呢?所以，请商人谨记，不要“为富不仁”。

4．赚的钱要干净

中国改革开放后的第一代商人，是在一种很特殊的环境中成长起来的。由于体制改革刚刚起步，旧的体制被打破了，新的体制又未完全建立，市场既不成熟又混乱无序。国家的法律也很不健全，存在不少漏洞。利用这样的特殊时机，确实有一些人出邪门，走偏锋，投机倒把，吃黑吃白，结果大发横财，一举而成为大富大贾。

这给人一个错觉，似乎在中国做生意，不走邪门歪道，是不能发大财的。所以，今天仍然有一些商人，不去钻研正当的经营之道，而是琢磨钻法律政策的空子，发一笔意外的横财。什么假冒伪劣，什么走私贩毒，只要有大钱赚，就敢铤而走险，以身试法。结果锒铛入狱，别说发财致富，人都给关起来了，甚至脑袋都玩掉了。

其实，不论在什么社会，什么时代，邪门歪道，触律犯科，肯定是正当商人最忌讳的事。这不是什么得不偿失的问题。首先就涉及到一个人对自我价值的评价，和自己在社会中的位置的确定问题。一个人只要不自甘堕落，要在社会上堂堂正正地做人，其行为决不会故意与法律和其他社会规范作对，因为这会危及到正常的生活和人生的道路。我相信社会上绝大多数人是会这样看问题的。不然，社会上的罪犯就不会只是极少数。

经商要冒险，商人最不愿意做的事也是冒险，除非必要，谁也不愿意冒险。而在商场上，最大的风险，莫过于触律犯科了。

5.“宰”人越多，死的越快

大家在生意场上滚打，起早贪黑，没日没夜地干，为了什么?当然是为了赚钱，赚钱越多越好。但是，赚钱也有赚钱的道德。古人说，君子爱财，取之有道，讲的就是赚钱的道德。除了少数奸商外，我看正正当当的商人对这个道德是能认同的。生意人都讲职业道德，对社会当然有好处，对于生意人自己呢，也是很有好处的。

一些商人求财心切，总幻想发一笔横财，一举而成为大款大富。只可惜无横财可发，于是乎，就在日常生意中搞一些见不得阳光的勾当。譬如对外地来的顾客，或者不懂行市的顾客，总要想法“宰他一刀”，有些人甚至不择手段，以假乱真、以次充好，坑害顾客。这些人大概都有一个自欺欺人的想法：世界那么大，来往顾客那么多，“宰”了你一个，还有后来人。这样的想法既可笑又可恶。世界是大的，但世界有时又很小。按照“80／20”法则，你的大部分销售额是来自于一小部分常客。你“宰”了顾客，你的回头客就会减少，“宰”人越多，回头客就越少。世界上恐怕难得有上了当还不自知的人，迟早是要醒悟的。明白自己上了当的人，还会再上你的门吗？若再上门就肯定是找麻烦来了。因此，贪图近利，坑害顾客，不仅为国法所不容，还会自断财路，真是害人又害己。

“宰”顾客易做死自己，“宰”自己的生意伙伴，那就更易做死自己。每一个生意人都或多或少有自己的生意伙伴，要么他从你进货，要么你从他那里进货，或者互相之间有某种服务关系。生意场好比一张网，你们也就是网上的结，完全是一种共存共荣的关系。若是贪图近利，或者欺骗老客户，或者乘某种有利的机会，从老客户身上狠捞一把，或拖欠老客户的货款长期不还，甚至准备赖账等等，你的生意就算做到头了。对待生意伙伴必须始终抱着互惠互利的原则，自己要赚钱，也要让人家有钱赚，生意才能长久做下去，这是一个最基本的道理。千万不能利令智昏，连立足的东西都不要了。

6．别把自己累死

老板很忙，但究竟在忙什么?这还是很有讲究的。常见一些老板忙得不可开交，不管大小，事必躬亲。一天下来，眼是花的，头是昏的，思绪不能理顺，反应也变得迟钝起来。要明白，做生意是一门很大的学问，也是一项高强度的脑力劳动。要做好生意，不仅要有一定的经验和知识，更要求头脑清醒、反应灵敏。这样，遇事才会有对策，决策时才会有好的点子，才能周密考虑问题而不致出错。如果只知道死作，整天疲于奔命，事务性工作都应付不过来，思考的时间都没有，那里谈得上出好点子，怎能周密决策?其结果多半是拾了芝麻，丢了西瓜，日常事务没做好，还会痛失很多发财的机会。

可见，当老板是不能事必躬亲的。最要紧的是会管理，善于安排和指挥员工完成经营事务工作，依靠他们的劳动来实现自己的意图。也许你会讲，我也并不想事事自己去干，只是本小利微，不能雇请更多的人呀!这肯定是一个实际问题，增加人手会增加开支，小店往往难以承受，但并非无法可想。一个办法是提高店员的工作效率。适当的物质奖励和精神鼓励能提高人的效率，这虽是老生常谈，但却百试不爽。不少店务工作是一阵阵的，时闲时忙，忙起来人少，闲起来人多。最好的办法是利用社会服务，现在的城市也有一些社会服务可用，如搬运之类。一些突击性事务，则可临时请人，做完就算。

总而言之，老板的工作应有节奏，有弹性，有张有弛，达到忙而不乱，才会有长久的发展。

7．“头脑发热”的生意靠不住

在中国最近的市场上，很有些年轻气盛的商人，他们对自己眼热的行当，不是朝三暮四、弃旧就新，就是吃着碗里的，又扒着锅里的。什么好做，就往自己的店里揽什么，旧的也不去，新的不断来，规模越来越大，自己的特色却没有了。这就叫做四路出击，主线不明。这恐怕是某些小有成就的商人的通病。他们好高骛远，总认为自己是生意场老手了，没有什么生意不能做，没有什么生意做不成功的。

认为自己是一个万能的生意人的想法，肯定是荒谬的，而且相当危险。当一个人头脑发热到如此程度，连诸如隔行如隔山、人不是万能的这样简单的道理都不能明白的话，那么，他的生意前程还会有好的结果吗?

要记住，私营公司很少因市场不足而垮台，也很少因市场不足而不能发展的，问题多半出在经营不善上。因为在广阔的市场上，你占有的市场份额实在是微不足道的。所以，不必老担心自己不能发展，不要以为多几个项目就可靠了。

当然，如果你已经成为实力不可小瞧的大款，同时经营若干个项目也是毫不奇怪的。我们中国的商界，已有这样的叱咤风云的大款。但不知你注意到没有，一些精明的大款虽然项目很多，但仍然是散而不乱，主线分明，而且项目之间总有或多或少的联系。这难道是偶然的吗?

8．往钱多的地方挤，不往人多的地方挤

选择生意行当，无论是对于第一次做生意的人，还是想改行的生意人，都是一件生死攸关的大事。第一次下海做生意的人，要选准一个行业，确实不简单，没有一定的眼光和经验，不经过大量的调查和琢磨，没有很好的自主之见，是极难一举成功的。就是在生意场滚打了一段时期的人，到了要改换门户，另起炉灶的时刻，也会踌躇不前，颇费周折。因为尽管他有一定的生意阅历，但在新的选择面前，仍是一个门外汉。

这是一个难题!而且，要做生意就免不了要解决这样的难题。但只要谨慎行事，总是可以解决的。

最可怕的是，一些人选择经营项目极为草率，不作细心考察，就轻率地把资本投下去，要不多久就赔了，结果又匆匆忙忙把余资抽出来投向另一个行业。这种人说开张就开张，说关门就关门，东试西试，干什么都是浅尝辄止，结果血本赔得差不多了，还是一事无成。更重要的是，每失败一次，自己的信心就会减少三分，在人们心目中的信誉，也会减少三分。失败的次数多了，成功的机会就会越来越少。

这类人选择行当并没有自己的主见，要么随大流，哪里热，哪里利润高，就往哪里挤。要么看到某项生意投资少，经营难度小，不假思索，就匆匆切入。按说，这样的选择道理上都是不错的。但是，遗憾的是，在你看来是不错的选择，在别人看来也差不了那里去。你可以进入，人家也可以进入。因此，在这些热门生意中，竞争往往是非常激烈的。市场只有那么大，竞争的人多了，当然淘汰率也就高起来。如果你的竞争实力和技巧不怎么样，那淘汰对象当然非你莫属了。

9．用变化的眼光看市场

经验对于商人而言是十分宝贵的。一个人从对经商一窍不通，到对商务很有阅历，那可是极不容易的。他那一脑袋经验知识都是金钱和心血换来的呀!所以，一般资深的商人都极看重自己的经验。遇上什么难题时，总习惯于用以前曾经成功的方法来解决。如果行市没有大的变化，他那些方法常常成功。

但是在市场经济社会中，情况瞬息万变，新招怪招层出不穷。如果思想僵化，固守以往的经验，就会停滞不前，甚至把自己的公司引入绝境。

在大公司，一个总裁不能解决问题，还可以把他换下来，另请高明，另用新法，问题总还可以解决。小商小店就不同了，老板总不能自己炒自己的鱿鱼。唯一能做的，就是改变自己的观念。但话是这么说，真正做起来又不是件容易的事。当经验在大脑里越积越多，甚至形成一种思维定式时，他是很难用新眼光来看问题的，总习惯于用自己的价值标准和思维模式来评判情况。这就叫做墨守成规，叫做思想僵化。越是成功的商人，就越容易陷入这样的困境，就越难适应新的环境。特别是当他有了一定的家产，就越趋向于保守。他得守住这来之不易的财产。经验告诉他，这就不能标新立异，还是经验可靠，外边新的东西对他来说是可怕的和充满风险的。

要避免这种情况，首先，要学会以一种新的思维模式和价值标准来看这个变幻莫测的世界。经常提醒自己，世界这么大，变化这么快，自己原来的那一套怎么够用呢?这种自省对于保守的人来说，也许是困难的，甚至自觉滑稽可笑。但经常这么做会十分有效。

其次，经常反思前一段的经营，看看有什么问题，有什么失误，是不是还可以做得更好一些。这样做，并不是叫你去后悔，而是要你明白一个道理：任何成功的经验都是有缺陷的，不值得固守不变。

再次，多看书看报看电视，多接受各种各样的新信息，多听听别人的不同意见。这样可

以启迪你的思维，启发你用一种全新的眼光来看问题。

最后，经营决策时，不要过于患得患失，不要老是想万一赔了怎么办。生意场本来就是有赚有赔的，老怕赔还怎么开拓进取？不敢担风险，是成不了大器的。

10．活到老，学到老

在一个规范化的市场经商，没有过硬的本事是难以立足的。我们都知道资本家有钱，但殊不知货真价实的资本家还很有本事。什么是资本家?资本家就是运作资本的专家。没有丰富的经验，没有一套理念和本领，没有过人的胆识，没有几分天赋，又怎能过关斩将，击败无数竞争对手，进而成为专家呢?又怎能一而十、十而百、百而千、千而万，进而成为百万富翁，甚至亿万大亨呢?想想其中的道理，想想前方决不会一帆风顺的经商之路，我们怎能掉以轻心呢?

遗憾的是，绝大多数的经商新手，大都是无药可救的乐观主义者。他们把经商看得简单又简单，把前途看得美妙又美妙，整天都算计着我会怎样怎样赚钱，赚了钱又将如何如何花得有滋有味。就是没有想到还可能有赚不到钱的时候，甚至有破产的一天，相应地，在经营上也是自以为是，盲目蛮干，非到碰得头破血流才肯自觉。这种人别说成大器，眼下就是十分危险的。

哪怕你已经下海多年，已经是一个资深的私营老板了，但你的经验也是有限的，不懂的地方仍然多得很。因为，市场是千变万化的，很多新情况，像市场行情的变化啦，竞争对手的新情况啦、新货源啦、新码头啦等等，可能都是未知数，你怎能固守经验而不重新适应呢?经验证明，有时地道的门外汉，反而比半通不通的人更容易进入角色。这是因为，门外汉没有经验，往往很谨慎，注意虚心学习。而有了一定经验的人，反而容易自以为是，这样就难得进步了。

总之，不论是初出茅庐的新手，或者是久经沙场的老将，要在风云变幻的市场上生存发展，要在激烈的商业竞争中立于不败之地，最大的忌讳，就是自以为是，不懂装懂!

经营成功的十大规则

做成任何一件事情，关键是要掌握规则，只要将规则吃透，烂熟于心，就像宝刀在手，自然削铁如泥。

美国零售大王沃尔顿出身贫寒之家，在他求学期间，学费与生活费都要靠自己打工支付。1945 年退伍后，他即从小市镇本顿维尔经营零售业开始其创业生涯。经过几十年锲而不舍的奋斗，他终于建立起全球最大的零售王国——沃尔玛公司。萨姆·沃尔顿也被 1985 年 10 月出版的《福布斯》杂志列为全美第一富豪。到 1998 年，沃尔顿家族的总资产已达 480 亿美元，名列世界第二。

沃尔顿的成功，是他勤奋的结果，更是化经营之道于普通的商业运作之中的杰作。在将近 50 多年的时间里他始终在探索和总结经营之道，并将其运用于自己的商业实践之中。零售是如此的普通，街头巷尾随处都在零售，而沃尔顿却靠它赢得了他的辉煌和他所要的一切。在晚年，沃尔顿将毕生的心血加以归纳总结，得出了他的十大规则，成为商界一枝盛开的奇葩。

这十大规则就是：

规则 1　敬业

要比所有人更相信这一条。我想我正是通过工作中的绝对热情来克服身上的每一个缺点。我不知道你是否生来就有这种热情，或者可以后天学会，但我知道你需要它。如果你热爱工作，你每天就会尽自己所能力求完美，而不久你周围的每一个人也会从你这里感染这种热情。

规则 2　与所有同事分享你的利润，把他们视为合伙人

作为回报，他们也将把你当作一位合伙人，最终你们将创造出超乎想像的业绩。如果你愿意，仍然可以保持对公司的控制权，但应当以合伙制的精神来扮演一个公仆式的领导角色。

鼓励你的同事们持有公司的股份，将股权打折卖给他们，承诺退休后给予股票，这是我们曾做过的最好事情。

规则 3　激励你的合伙人

仅有金钱和所有权是不够的，每天要想一些新的、较有趣的办法来鼓励你的合伙人，如设置高目标，鼓励竞争，并且进行评分。奖励要丰厚，如果招式已变得乏味，可以进行相互得益的交流以推陈出新。让经理们互相调换工作以保持挑战性；让每个人都相互调换工作以保持挑战性。

规则 4　交流沟通

尽可能地同你的合伙人进行交流，他们知道得越多，理解就越深，对事物也就越关心。一旦他们开始关心，什么困难也不能阻拦他们。如果你不信任自己的同事，不让他们知道事情的进程，他们就会知道你没有真正把他们看作合伙人。情报就是力量，你把这份力量给予你的同事后得到的益处将远远超出消息泄漏给竞争对手所带来的风险。

规则 5　感激你的同事为公司所做的每一件事

支票或股票可以收买某种忠诚，但所有的人都喜欢得悉某人感谢我们为之所做的工作的感激之情。我们喜欢经常听到这种感谢，特别是当自己做了某项引以为自豪的工作时。任何东西也不能替代几句精心措辞、适时而真诚的感激言辞，它们不花一分钱，但却珍贵无比。

规则 6　成功要大肆庆祝，失败则不必耿耿于怀

不要对自己过于严肃，尽量放松，这样你周围的人也会放松，充满乐趣，经常地显示出激情。当一切不幸失败时，穿上一套戏装，唱一首傻呵呵的歌曲，其他人也会跟着你一起演唱。不要在华尔街上跳草裙舞，这已经有人干过了。设计出你自己的新噱头。所有这一切将比你想像到的更重要、更有趣，而且它会迷惑对手："我们何必过于认真对待沃尔玛公司的那些蹩脚乐师呢?"

规则 7　倾听公司中每一位员工的意见，并要想方设法广开言路

第一线的员工——真正与客户进行交流的人们——才是唯一知道实际情况的，你要尽量了解他们所知道的事情。这实际上也是全面质量管理的内涵。为了在组织中下放权力，激发建设性意见，你必须倾听同事们试图告诉你的一切。

规则 8　要做得比顾客期望的更好

如果你这样做了，他们将成为你的回头客。给予他们所需要的，并在此基础上再增加一点什么，让顾客知道你感激他们。妥善处理你的过失，要诚心道歉，不要找借口。第一家沃尔玛商店标牌上写着两个最重要的词"保证满意"，这标牌一直竖立着，它们见证了所有的这一切变化。

规则 9　比对手更好地控制费用

从这里你总能找到一种竞争的优势。25 年以来——早在沃尔玛公司成为全国最大的零售商之前——在我们这个行业中，我们的开支费用与销售额之比就一直位列最低。如果是高效营运，你可以犯很多不同的错误而依然能恢复元气。但如果运作效率低下，那么你可能显赫一时，最终却会败北。

规则 10　逆流而上，另辟蹊径，藐视传统的观念

如果每个人都在走老路，而你选择一条不同的路，那你就有绝对的机会。但你要做好准备，许多人会来动摇你，告诉你路走错了。我猜想，在我一生中听得最多的莫过于这样一句话：在一个超过五万人口的城镇，一家折扣商店是难以长久维持的。

以上是一些十分平常的规则。有些人甚至会说过于简单了，但其艰难之处，即真正的挑战在于，你要不断地想出办法来执行这些规定。你不能墨守成规，因为周围的事物总在变化，若要成功，你不得不走在这些变化的前面。

沃尔顿的十大规则在商界享有盛誉，每个步入商界有意创一番大业的人，首先就应该了解这十大规则，并在实践中反复体会，自然就会渐入佳境，有所作为。

向年轻人学习

人上了年纪，身子骨发硬，手脚不好使了。这时他们大都退出了竞争，处在休闲状态，生命向上的期待就没有了。生活变得随遇而安。思想也已失去了创造的活力，变得故步自封，甚至泥古不化。人生处在消极而保守的位置上，这是对老年现象的负面描写。但老年并非都是这些短处，老年也有老年的长处。他们经验丰富、阅历深厚、有见识、有城府、知道世事艰辛。对社会和他人有较深的理解。尤其当他们具有某种专业知识和技能时，更会因为长久的训练、工作、研究和修炼而技艺精湛，堪称旷世财富。而且老年人的韧性和智谋更是少壮年轻人所不及的。美国作家海明威的小说《老人与海》，就把老人与海合而为一。老人是海，海即老人：浩瀚、繁复，充满不息的韧性。这是对老年的赞美。的确有很多如此这般的老人，闪耀着生命卓越的光辉。

但是，不管对老年现象如何看待，有一个事实是很明确的，即生活永远都在变化。一个人如果跟不上时代潮流的变化，他(或她)就会被生活的潮流冲击到遭淘汰的位置上，个人也会失去对生活的新鲜、独到和富有活力的感知能力。老年人就面临着这种被生活全面淘汰的危机感。因为，随着历史生活的变化，老年人的旧经验、旧知识、旧的价值观正在被生活所淘汰。时代不同了，社会时尚不同了，旧的知识、旧的眼光必然不能适应新生活的挑战。老年人正是这种新生活革命的对象之一。而且正因为这种十分自然的落伍，老年人和青年人已经形成了一种代沟，如果不去化解它们，便会达到不可逾越的地步。生活中，事实上就存在着这种不可逾越的代沟。从个人生理和心理的素质成熟度来看，老年人也会自视甚高，在他们眼里，年轻人十分肤浅，头脑简单，不知道人情世故和进退深浅，也不知道世事艰难。因为这种幼稚，会加深老年人对年轻人新潮生活的反感。加之自己的资历、地位、身份，老年人更容易观念性的和习惯性的看不起年轻人。这加深了代沟的距离，也妨碍了老年人从年轻人物中受益。

年轻人虽然有诸多不成功的短处，但至少有一点是让人羡慕的。那就是他们代表了时代的潮流，充满活力、朝气和上升冲劲。他们代表了这种正在变化着的新生活的方向，正在形成一种新的圭臬。所谓风流代代不相同。这便是年轻人的优势和不可战胜之处。就这一点而言，再多的旧知识、旧经验、旧资历也买不回哪怕一点点这种新的东西。而且对老年人来说，亟需要根据生活的变化，来进行知识更新，经验更新和价值观的更新。这样才能将他们的旧知识、旧经验、旧技能重新转化出来，为新的生活服务，为处在新的历史环境中的自我服务。在知识更新一日千里的知识经济时代，这种人生素质的再造更显得刻不容缓。唯有如此，人们才能在变化了的生活中重新找到自己的位置，保持生活的新鲜感和创造活力。

相比较而言，讲明这个道理比较容易，在行为上做到那样，就不是很容易的了。这既有心理方面和情绪方面的原因，也有观念、认知和习惯方面的原因。一个饱积经验和学识的老人，向年轻、简单的青年人学习是比较难的。一个身份显赫、饱经沧桑的长者，更不太可能向那些嘴上无毛，办事不牢的毛头青年弯下腰学习。而且大多数人意识不到这种代沟的负面差异，意识不到自己落伍的距离。就是意识到了，也无法超越，懒得超越，这成为老年人意识的死角。

一个优秀的人，不应该安于这种代沟的距离，望洋兴叹时代的变化和自己的落伍。而应该不断跟上时代的进步和变化，知识不断处在更新中，心态与前卫潮流保持一致，善于向青年人学习，观赏他们，分析他们，和他们融合在一起，接受生活浪潮的冲击。一个人做到这样，实际上便超越了年龄和生理的限制，他的精神永远处在年轻的状态中，甚至他的肉体也永远洋溢着年轻的活力。这样的人，才能够和永远年轻的生活联袂进发，深入历史和命运的微妙中。那些拥握政权的人、学者、艺术家、科学家、宗教家及其他一些渴望价值创造、知识创造、艺术创造、生命创造的人和知识分子，更应该高度觉悟地保持这种青春的心态。这样，才能使自己胜驾人生之舟，永远出没在社会、历史、人生的价值创造前沿，葆有生命不谢的青春。

提醒自己，向年轻人学习。弯下自己高贵的老年身躯，向孩子们学习。真心实意地学到实处、深处，不负生命倔强的存在。向年轻人学习，亲近他们，与他们认同，与他们的文化、艺术和生活认同。让自己永远处在生活的潮头。