



这样的男人 最幸福

秋 实◎编著

青苹果数据中心出品

目 录

第一章 做会说话的男人

从说得漂亮开始

说好话也要看时机

要知道见什么人说什么话

不要“心里藏不住事”

口头的胜利是做人的悲哀

不要让嘴巴太快

打圆场也有学问

弹性语言解决关键问题

应对不同人的说话技巧

第二章 幸福男人的品质

静待时机成大业

方圆合璧能纵横捭阖

急流勇退能明哲保身

做人生路上的“不倒翁”

空手套白狼

要善于用人

做人，要服从游戏规则

要善于掌握主动权

好风凭借力

第三章 男人积累财富策略

学做发掘领地的狮子

学做分散风险的兔子

学做计算成本的豹子

学做最会储蓄的田鼠

学做注重稳健的狼

学做团队合作的蜜蜂

不做性格孤僻的熊猫

不做掰玉米的狗熊

不做狐假虎威的狐狸

不做最终灭绝的恐龙

第四章 做拥有爱情的男人

娶这**10**种女人要慎重

谈情说爱在细节上做文章

男人表白要刚柔并济

女人最恨敢爱不敢说的男人

等待只会看着爱跑掉

男人不要草率成婚

适当地听听父母的意见

世界上没有无缘无故的爱

孝是一种生存策略

不要只用钱去孝敬父母

微笑面对有“不是”的父母

第五章 做一个成功的男人

成功的真义引导着方向

成功必须具备的四点要素

最难的目标是行动

要消灭做伟大人物的念头

成功的价值在于被承认

男人需要养成的**21**种习惯

像**CEO**一样安排自己的时间

这样的男人最幸福

秋实◎编著



=====

青苹果数据中心

Green Apple Date Center

(www.egreenapple.com)

第一章 做会说话的男人

从说得漂亮开始

古代有一位国王，一天晚上做了一个梦，梦见自己的牙都掉了。于是，他就找到两个解梦的人。国王问他们：“为什么我会梦见自己的牙全掉了呢？”第一个解梦的人说：“皇上，梦的意思是，在你所有的亲属都死去，一个都不剩时，你才会死。”皇上一听，龙颜大怒，杖打了他一百大棍。第二个解梦人说：“至高无上的皇上，梦的意思是，您将是您所有亲属当中最长寿的一位呀！”皇上听了很高兴，便拿出一百枚金币，赏给了第二位解梦的人。

解说同样的事情、同样的问题，为什么一个会挨打，另一个却受到嘉奖呢？因为挨打的人不会说话，受奖的人会说话而已。可见，会说话是多么的重要。

说话的能力，千百年来一直为人们所重视。刘勰在《文心雕龙》一书中就高度评价过口才的作用：“一人之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”春秋时期，毛遂自荐使楚，口若悬河，迫使楚王歃血为盟；战国时的苏秦凭借三寸不烂之舌，游说东方六国，身挂六国帅印，促成合纵抗秦联盟；三国时诸葛亮出使东吴，舌战群儒，终于说服吴主孙权和都督周瑜联刘抗曹，而获赤壁大捷；我们敬爱的周总理多次在谈判桌上，以他那闻名世界的“铁嘴”挫败敌手，捍卫了祖国的尊严……无数的事实表明，好的口才能够发挥巨大的作用。

从某种程度上说，事业的成功与失败往往取决于某一次谈话，这话绝不是危言耸听。富兰克林的自传中有这样一段话：“我在约束我自己的时候，曾有一张美德检查表，当初那表上只列着12种美德。后来，有一个朋友告诉我，说我有些骄傲，这种骄傲，常在谈话中表现出来，使人觉得我盛气凌人。于是，我立刻注意这位友人给我的忠告，我相信这样足以影响我的前途。然后，我在表上特别列上‘虚心’一项，以引起自己的注意。我决定竭力避免说直接触犯别人感情的话，甚至禁止自己使用一切确定的词句，像‘当然’、‘一定’、‘不消说’……而以‘也许’、‘我想’、‘仿佛’……来代替。”富兰克林又说：“说话和事业的进行有很大的关系，你出言不慎，跟别人争辩，那么，你将不可能获得别人的同情、

别人的合作、别人的帮助。”这是千真万确的，一件事情的成败常会在一次谈话中获得效果。所以你想获得事业上的成功，必须具有能够应付一切的说话能力。

刚刚走出校园，好口才可以让你获得令人羡慕的职业，如果其他能力相当，谁口才好谁就是胜者。频频在电视中亮相的名嘴、主持人们，靠的就是伶牙俐齿，就是随机应变的口才。同时，也唯有如此，他们才能引起观众的关注，赢得观众的拥护与喜爱。

二十几岁的男人，拥有好的口才能使你善于与人沟通，从而建立良好的人际关系，有更多的好朋友。朋友就是你最可依靠的人脉大树，是你潜在的巨大财富。

二十几岁的男人在为事业打拼的同时，也一样希望自己获得美满的爱情。好口才能够使你吸引更多女性的目光，在异性面前充分展示出成功男人的魅力。多一点吸引，也就为自己多添了一份机遇。机遇多了，爱情还会远吗？即使你已经有了爱人，那么好口才又可以为你的爱情保鲜，让你和她之间充满欢声笑语，在爱情的海洋中自由自在地畅游。

拥有了好口才，通俗一点讲，就如虎添翼，在漫漫人生路上，你将会走得更顺利、更轻松。做得精彩从说得漂亮开始，可以肯定地说，好的口才可以助你成就一个好的人生。

说好话也要看时机

二十几岁的时候常常遇到这样的情况：当领导正为应付上级检查而忙得焦头烂额的时候，你却找他去谈待遇的不公，那你肯定要吃“闭门羹”，甚至遭到训斥。掌握好说话的时机，才能提高办事的效率。那么，什么时候与对方交谈和沟通才算抓住了时机呢？

1. 在对方情绪高涨时

人的情绪有高潮期，也有低潮期。当人的情绪处于低潮时，人的思维就显现出封闭状态，心理具有逆反性。这时，即使是最要好的朋友赞颂他，他也可能不予理睬，更何况是求他办事。而当人的情绪高涨时，其思维和心理状态与处于低潮时正好相反。此时，他比以往任何时候都心情愉快，说话和颜悦色，内心宽宏大量，能接受别人对他的求助，能原谅一般人的过错，也不过于计较对方的言辞，同时，待人也比较温和、谦逊，能听进对方的一些意见。因此，在对方情绪高涨时，正是我们与其谈话的好机会，切莫错失良机。

2. 在对方喜事临门时

所谓喜事临门时，是指令人高兴、愉快、振奋的事情降临于对方

时。如对方在职位上晋升时；在科研上攻克难关，取得重大成果时；工作中成绩突出，受到奖励时；经济上得到收益时；找到称心伴侣、婚嫁或远方亲人来探望时等。常言道：“人逢喜事精神爽。”“精神愉快好办事。”在对方喜事临门时，我们上门找其交谈，对方会不计前嫌，而且会认为是对他成绩的肯定、喜事的祝贺、人格的敬重，从而也就乐意接受或欢迎你的到来，所求之事，多半会给你一个满意的答复。

3. 在为对方帮忙之后

中国历来讲究“礼尚往来”、“滴水之恩当以涌泉相报”。在你帮了他一个忙后，他就欠了你一份人情，这样，在你有事求他帮忙的时候，他必然会知恩图报。在不损害对方利益的前提下，他能做到的事情，一般情况下都会竭尽全力去帮助你。托人办事的时机，我们是可以进行预先创造的。

4. 若解决冲突应在对方有和解愿望时

伦理学原理告诉我们，绝大多数人都具有“羞恶之心”，这种“羞恶之心”体现在与他人发生无原则的纠纷之后，会对自己的行为自觉地反省。通过反省察觉到自己的过错之时，一种求和的愿望就会油然而生，并会主动向对方发出一系列试探性的和解信号。这时只要我们能不失时机地友好地找对方谈谈，僵局就会被打破，双方的关系也会重新“热”起来。因此，我们要善于捕捉对方发出的求和信息。例如，对方主动和我们接近、打招呼，与我们见面时由过去的满脸阴云到“转晴”，或者暗中帮助我们排忧解难等。这时，我们就应该及时投桃报李，以更高的姿态、更炽热的感情与其交谈。我们切不可视而不见，见而不说。否则，对方一旦认为求和试探失败，和解的愿望就会消失，误解将会转化为敌意，继而出现严重对抗的局面。

说话一定要把握好时机，时机对才能好办事，时机不对就不要急于开口，要耐心等待机会，同时好机会出现时切不可让它溜走。

要知道见什么人说什么话

二十几岁的男人，处世经验尚少，有时说话不看对象，常常让别人无法理解自己的本意，从而在无形之中与别人拉开了距离。反之，了解了对方的情况，并依据其情况，寻找与之相适应的话题和谈话内容，双方就会谈得比较投机。对方会觉得你是一个极具亲和力的人，从而愿意与你相处。

1. 看对方的身份、地位说话

与上司说话，或是探讨工作，我们应该尽量向上司多请教工作方

法，多讨教办事经验，这样他会觉得你尊重他，看得起他。所以，在工作中，在办事过程中，即使你全都懂，也要装出有不明白的地方，然后主动去问上司：“关于这事，我不太了解，应该怎么办？”或“这件事依我看来这样做比较好，不知局长有何高见？”

上司一定会很高兴地说：“嗯，就照这样做！”或“这个地方你要稍微注意一下！”或“大体这样就好了！”如此一来，我们不但会减少错误，上司也会感觉到自身的价值，而有了他的帮助和支持，后面的事情就好办多了。

2. 针对对方的特点说话

和人交谈要看对方的身份、地位，还要看对方的性格特点，针对他们的不同特点，采取不同的说话方式，这样才有利于解决问题。

中国春秋时期的纵横家鬼谷子先生指出：“与智者言依于博，与博者言依于辨，与辩者言依于要，与贵者言依于势，与富者言依于豪，与贫者言依于利，与卑者言依于谦，与勇者言依于敢，与愚者言依于锐。”意思是说：与聪明的人说话，须凭见闻广博；与见闻广博的人说话，须凭辨析能力；与雄辩的人说话，要切中要害；与地位高的人说话，态度要轩昂；与有钱的人说话，言辞要豪爽；与穷人说话，要动之以利；与地位低的人说话，要谦逊有礼；与勇敢的人说话，不要怯懦；与愚笨的人说话，可以锋芒毕露。

3. 摸准别人的心理说话

东晋时，有这样一个小故事：

当时，贵族们喜欢品评人物，有人问大将军桓温：“你觉得某某人怎样？”桓温刚要评论，又停下来看了看这个人，然后对他说：“你这个人喜欢传闲话，还是不告诉你为好。”

“言多必失”是说如果一个人总是滔滔不绝地讲话，说多了，话里就自然而然地会暴露出许多问题。而且，你说的话多了，其中自然会涉及其他人。

孔子曰：“不得其人而言，谓之失言。”对方若不是自己熟悉的人，你就畅所欲言，痛快一时，但对方的反应会如何呢？你说的话，是属于你自己的事，对方愿意听吗？彼此关系很浅，你与之深谈，显得你没有修养；你说的话，若是关于对方的，你不是他的诤友，不配与他深谈，忠言逆耳，显出你的冒昧。话非其人不必说；非其时，虽得其人，也不必说；得其人，得其时，而非其地，仍是不必说。

不要“心里藏不住事”

我们每个人的内心里，都有一片私人领域，在这里我们埋藏了许多心事。心事是自己的秘密，只可留给自己，千万不要随便说出口，也许它会成为别人要挟你的把柄。到最后，追悔莫及。

很多人有一个共同的毛病：心里藏不住事，有一点点喜怒哀乐之事，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说。

其实，这也没有什么不对，好的东西要与入分享，坏的东西当然不能让它沉积在心里，要说可以，但不能“随便”说，因为每个倾诉对象都是不一样的，说心里话的时候一定要有“心机”，该说则说，不该说的千万别讲。

王平刚入职时，怀着很单纯的想法，像大学时代对朋友无话不说一样，常将自己的一些经历及想法毫不设防地对同事讲。王平工作不久，就因出色的表现成为部门经理的热门人选。可他曾无意中告诉同事，他的父亲与董事长私交甚好。于是，大家对他的关注集中在他与董事长的私人关系上，而忽视了他的工作能力。最后，董事长为了显示“公平”，任命一个能力和王平差不多的职员做了部门经理。

如果王平保护好自已的隐私，也许就能得到这个升职的机会。老板们都欣赏公私分明的员工，敬业不仅意味着勤奋工作，更意味着以大局为重，不把私事带到工作领域中来。

同事毕竟是工作伙伴，他们不可能像家人那样完全地包容你、体谅你。通常情况下，同事之间保持一种平等、礼貌的伙伴关系就可以了。而一些隐私的东西，除埋在心里之外，最好别拿出来示众。

一定要把握好保护隐私的尺度，那么到底哪些是要保护的隐私呢？

个人信息可分为绝对隐私、非隐私、相对隐私三大类，前两种较好把握。比如，会对工作产生重大影响的家庭背景、亲人朋友关系、情感，会影响他人对你的道德评价；与传统相悖的生活方式，与上司、重要人物的私交等信息，都是需要保护的绝对隐私。说话时，最好权衡利弊，全面考虑这些信息在曝光后可能带来的影响，以免造成不必要的麻烦。

一件事在一个环境中说出来无伤大雅，但换一个环境则可能成为敏感的“雷区”，这就属于“相对隐私”。要分清这类隐私，得先弄清你所处的环境。该如何面对相对隐私呢？切记一点，千万不要把同事当心理医

生。

打好隐私保卫战，无论是办公室、洗手间，还是走廊，只要是在公司里，都不要谈论私生活；不要在同事面前表现出和上司超越一般上下级的关系；即使在私下里，也不要随便对同事谈论自己的过去和隐秘思想；如果和同事已成了朋友，不要常在其他同事面前表现得太过亲密；对于涉及工作的问题，要公正，有独到的见解，不拉帮结派。有些人喜欢打听别人的隐私，对这类同事要“有礼有节”，不想说时就礼貌而坚决地说“不”。

千万不要把分享隐私当成打造亲密同事关系的途径。同事也是由形形色色的人组成的。我们不妨学着换位思考，站在同事的角度想一想，也许更能理解为什么有些话不该说，有些事不该让别人知道。全面地看问题，有助于你权衡什么该说，什么不该说。保护隐私，一来是为了让自己不受到伤害，二来是为了更好地工作。不过，也没有必要草木皆兵，若对一切问题都三缄其口，也很容易让人觉得你不近人情。有时，拿自己的缺点自嘲一把，或和大家一起开自己的无伤大雅的玩笑，会让人觉得你有气度，很亲切。

口头的胜利是做人的悲哀

有一种人，反应快，口才好，思维敏捷，在生活或工作中和人利益或意见冲突时，往往能充分发挥辩才，把对方辩得脸红脖子粗，哑口无言。长此以往，这种人就形成了一个习惯：不管自己有理无理，一用到嘴巴，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，也不是会议室和谈判桌，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，只会凸显你仅仅是个好辩之徒且没有“心机”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，但大家都心知肚明，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，如果你得理不饶人，把对方“赶尽杀绝”，让他没有台阶下，那么你已经种下一颗仇恨的种子，这对你来说绝对不是好事。

波音人寿保险公司为他们的推销员定了一个规矩：不要争论！完

美、有效的推销，不是辩论，也不要类似辩论。因为辩论并不能让人改变想法。

富兰克林常说：“如果你辩论争强，你或许有时能获得胜利，但这种胜利是得不偿失的，因为你永远无法得到对方的好感。”

因此，你要好好考虑一下，你想要什么，是只图一时口才表演式的胜利，还是一个人的长期好感。

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，你应当“自卫”。

2. 有好的口才，也必须有好的内涵，否则别人会笑你全身只有舌头最发达。

3. 要驳倒对方，坚持自己的意见时，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. 若自己的观点错误，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，强辩只会让人看不起你。

好口才再配上好的心机，这样的人无疑很有影响力，如果空有好口才而不知收敛，带来的损失无疑是巨大的。二十几岁的男人不要在嘴上与人争辩，要用行动去赢得胜利。因为把“逞口舌之快”当成一种“快乐”，是做人的悲哀。

不要让嘴巴太快

大概没有谁会挖空心思去得罪别人，很多时候我们得罪别人不是出于内心的，而是自己在语言表达上出现了偏差，正所谓“失之毫厘，谬以千里”，语言表达的一点偏差便会导致意义的离题万里。若想减少这种不必要的麻烦，最重要的一点便是不要让自己的嘴巴比脑子转得还快。

嘴巴比脑子转得还快的人大概可以分为两种：一种是急智之才，脱口而出，出口成章，往往瞬间让人拍案叫绝；另一种是说话不经过大脑但天资有限的人，往往是出口伤人，有时会达到无法收场的地步。

前一种人是天才，这种人百里挑一，后一种人却是随处可见，一抓一大把。说话不经过大脑，极有可能得罪别人却不自知，等到明白过来

后急着弥补时，往往是越急越坏事，到头来好话说了一大堆，人却得罪完了。

我们还是先看下面这则笑话：

一剃头师傅家被盗。第二天，剃头师傅到主顾家剃头，愁容满面。主顾问他为何发愁，师傅答道：“昨夜强盗将我一年的积蓄劫去，仔细想来，只当替强盗剃了一年的头。”主顾怒而逐之，另换一剃头师傅。这位师傅问：“先前有一师傅服侍您，为何换人？”主顾就把前面发生的事细说了一遍，这位师傅听了，点头道：“像这样不会说话的人，真是砸自己的饭碗。”

言者无心，可听者有意，几句不经大脑的话语，便产生了这种让人哭笑不得的误会，结果被解雇了，这便是说话不经过大脑所付出的代价。

口不择言，嘴巴比脑袋转得还要快的人，就会闹出许多笑话，甚至得罪了别人却不自知。

南齐太祖萧道成提出要与当时的著名书法家王僧虔比试书法，君臣二人都认真地写了一幅楷书。然后齐太祖就问王僧虔：“你说说，谁第一，谁第二？”王僧虔不愿贬低自己，又不敢得罪皇帝，于是答道：“为臣之书法，人臣中第一；陛下之书法，皇帝中第一。”齐太祖听后，只好一笑了之。

王僧虔这种分而论之的回答是相当巧妙的，表面上是顾及了皇帝的尊严，君臣不能互相比较，实际上是回避了不愿贬抑自己，又不敢得罪皇帝的难题。真可谓是一举两得、一箭双雕。

古时候，吴国有个滑稽才子，名叫孙山。他与乡里某人的儿子一同参加科举考试。考完后，孙山先回到家，那个同乡的父亲就向孙山打听自己的儿子是否考上了。孙山笑着回答说：“解名尽处是孙山，贤郎更在孙山外。”这便是“名落孙山”的典故的由来。

孙山的回答既委婉又含蓄，这种表达方式非但没有戳到别人的痛处，反而让别人对他的诙谐调侃佩服不已。即使那位父亲的儿子落榜了，也不会因为孙山的言语而受到刺激。这便是语言表达的魅力所在。

所以，在任何时候都要三思而后言，切忌让自己的嘴巴比脑子转得还快，否则，吃苦头的必定是你自己。

打圆场也有学问

人与人之间有时难免产生一种隔阂或交际阻碍，这时就需要故意设置一个“第三者”，即消除阻碍的中介。

人间需要“和事佬”。充当这个角色的，是一些机智和超出常人口才的人。有时候，双方陷入僵局，顾及脸面，谁也不愿做个姿态，给对方一个台阶。这时“和事佬”就大有用武之地了。“和事佬”最高超的功夫，就是打圆场。

所谓“打圆场”，是指交际双方争吵或处于尴尬境地时，由“和事佬”出面站在第三者角度进行调解。

慈禧太后爱看京戏，高兴时常赏赐艺人东西。一次，她看完杨小楼的戏后，把他召到眼前，指着满桌子的糕点说：“这些赐给你，带回去吧！”

杨小楼叩头谢恩，但他不想要糕点，于是便壮着胆子说：“叩谢老佛爷，这些尊贵之物，小民不敢领受，请另外恩赐点……”

“要什么？”慈禧心情不错，并未发怒。

杨小楼又叩头说：“老佛爷洪福齐天，不知可否赐个字给小民？”

慈禧听了，一时高兴，便让太监捧来笔墨纸砚，举笔一挥，就写了一个“福”字。

站在一旁的小王爷，看了慈禧写的字，悄悄地说：“福字是‘示’字旁，不是‘衣’字旁！”杨小楼一看心想：这字写错了，若拿回去必遭人议论，弄不好还有犯上之罪；不拿回去也不好，慈禧太后一怒就会要了自己的命。要也不是，不要也不是，他急得直冒冷汗。

气氛一下子紧张起来，慈禧太后也觉得不好意思，既不想让杨小楼拿去错字，又不好意思再要过来。

旁边的李莲英脑子一动，笑呵呵地说：“老佛爷之福，比世上任何人都要多出一‘点’呀！”杨小楼一听，脑筋转过弯来，连忙叩首，说道：“老佛爷福多，这万人之上之福，奴才怎么敢领呢！”慈禧太后正为下不下台而发愁，听他这么一说，急忙顺水推舟，笑着说：“好吧，隔天再赏赐你吧。”就这样，李莲英使二人摆脱了窘境。

李莲英打圆场的功夫堪称一流，既消除了双方的尴尬，又让当事双方都对他心存感激。

凡事都有诀窍，打圆场也有打圆场的学问。归纳起来，打圆场的学问主要有以下几点：

1. 说明实情，引导自省

当双方为某件小事争论不休，各执一词，互不相让，纠缠不休时，“和事佬”无论对哪一方进行褒贬过分的表态，都犹如火上浇油，甚至会引起引火烧身，不利于争端的平息。因此，“和事佬”此时只能比较客观地将事情的真相说清楚，而不加任何评论，让双方消除误会，从事实中认识到自己的缺点或错误，引导他们各自作自我批评，使矛盾得到解决，达到团结的目的。

2. 岔开话题，转移注意力

如果是非原则性的争论，双方各执己见，而这场争论又没有必要继续下去，那么作为“和事佬”又该如何打圆场呢？如果力陈己见，理论一番，恐怕不会奏效。这时，不妨岔开话题，转移争论双方的注意力。

3. 归纳精华，公正评价

假如争论的问题有较大的异议而双方又都有偏颇，眼看观点越来越接近，但出于自尊心，双方都不肯服输，那么“和事佬”应考虑双方的面子，将双方见解的精华归纳起来，也将双方的糟粕整理出来，作出公正的评论，阐述较为全面的双方都能接受的意见。这样，就把争论引导到理论的探讨、观点的统一上来了。但不能“各打五十大板”。因为，所谓“各打五十大板”是不分青红皂白、是非曲直的，那样乱批一气不利于解决问题，是不可取的。

4. 调虎离山，暂息战火

有的争论，发展下去就成了争吵，甚至大动干戈，如果双方火气正旺，大有剑拔弩张、一触即发之势，“和事佬”即可当机立断，借口有什么急事（如有人找，或有急电），把其中一人支开，让他们暂时分开，等他们火气消了，头脑冷静下来了，争端也就消除了。

其实，“和事佬”还有一层更高的境界，那就是在平息事端之后，不居功，不自傲，不盛气凌人。他可以把事情做得浑然无迹，并且是“人情做到底，送佛到西天”，把面子还给别人。

当然，打圆场的方法还有很多，关键在于你的随机应变和临场发挥能力，这既是要求你对口才和智慧的综合运用，也是会做人的一种表现。打圆场，互不得罪是一条重要原则，只有站在公平、公正的立场上才能得人心。

弹性语言解决关键问题

有这样一个善于闪躲质问的人，他回避问题的本领简直让人叫绝。例如，如果有人问他：“你可曾读过《堂吉诃德》？”他会回答：“最近

不曾。”其实他根本没读过，然而谁会刹风景地去破坏融洽的谈话气氛呢？

还有一次，有人问他可曾读过但丁《神曲》中的《地狱篇》，他回答：“英文本没读过。”旁人不禁肃然起敬。他这句百分之百的真话会让人产生两种误解：他读过这诗篇，他精通14世纪的意大利文；他是文学纯粹主义者，不屑读翻译本。真高明。

毫无疑问，这个人是个说话高手，他正是利用了弹性语言的妙处为自己成功化解了对方的疑问。

在生活中还常常会出现这么一种情况，正面回答别人的问题不行，反面回答对己也不利，不回答根本就做不到。面对这种让人颇伤脑筋的问题，最佳的办法便是采取迂回的战术，让语言保持适当的弹性，使别人的问题有如打在海绵上一样。这是一种高超的说话技巧，有心之人可以尝试在现实生活中应用。

大家都知道一个人如果吃得不卫生，便极可能生病，这叫做“病从口入”。与之相对应的是，一个人如果说话不注意分寸，不懂技巧，便极有可能得罪别人而遭殃，这就叫做“祸从口出”。要避免“祸从口出”并不难，关键还在于让语言保持一定的弹性。

有这样一则寓言故事：

百兽之王的狮子想吃其他兽类，但得有借口。于是张开大口让百兽闻自己的嘴巴是香还是臭。首先是狗熊，它闻后如实地说：“有股肉的腥臭味。”

狮子怒道：“你不尊重我，留你何用！”将它吃掉了。

第二天，轮到猴子来闻。鉴于头天狗熊的教训，它乖巧地说：“哟，好一股肉的清香味啊！”

狮子又怒道：“你溜须拍马，留你何用！”又将它吃掉了。

第三天，轮到兔子来闻。它知道，说臭要被吃掉，说香也要被吃掉，于是它凑到狮子嘴边，故意闻得十分认真，但却老不开口说话。

狮子急了，催它快说。

它便说道：“报告大王，我昨晚受了风寒，感冒鼻塞，闻了这么久，实在闻不出是臭还是香。等我好了，鼻子通了，再来闻吧。”狮子无奈，只好放了它。

兔子在这里巧妙地回避了狮子所提出的问题，而用“无可奉告”来表明自己的态度，这种走“第三条”道路的方法，实在是它求得生存机会的唯一出路。

另外，当你想指出别人某些缺点的时候，最好也不要直接说出来，而要避免问题的关键，换一种方式来表达。

巧妙回避不宜直言的问题，还有很多种不同的方式，你可以采用类比的方式，借助事实说话，也可以含糊其辞，在一些不必要、不可能或不便于把话说得太实、太死的时候，利用“模糊”语言让你表达的意思更有“弹性”。这样就会让别人的问题有如打在海绵上一样，瞬间失去冲击力。这种说话的技巧如若合理运用，便能化解生活中的许多烦恼和尴尬，也能将即将到来的祸端化解于无形。

应对不同人的说话技巧

二十几岁男人和别人沟通的时候，首先要看对方是什么人，因为每个人的脾气秉性不同，所以别人能接受的说话方式也不一样。

我们必须先控制自己的情绪，同时还要消除“自我限制”的心理，因为自我限制往往使人作茧自缚，无法放开手脚。

与人交往时，倘若能够明白对方属于何种类型，说起话来就比较容易了。

1. 沉默寡言的人

和不爱说话的人交谈，实在是非常吃力的事情，因为对方太沉默，你就没办法了解他的想法，更无从得知他对你是否有好感。

对于这种人，你最好采取直截了当的方式，让他明确表示“是”或“不是”，“行”或“不行”，尽量避免迂回式的谈话，你不妨直接问：“对于A和B两种方法，你认为哪种较好？是不是A方法好些呢？”

2. 草率决断的人

这种类型的人，乍看好像反应很快，他常常在交涉进行到最高潮时，忽然作出决断，给人“迅雷不及掩耳”的感觉。由于这种人多半性子太急，因此，有时候为了表现自己的“果断”决定就会显得随便而草率。

像这样的人，经常会“错误地领会别人的意图”，也就是说，由于他的“反应”太快，经常会对事物产生错觉和误解。如此，虽使交涉进行得快，但草率作出的决定，多半会留下后遗症，招致节外生枝。

因此，与这种人交谈时，最好把谈话分成若干段，说完一段之后，马上征求他的意见，没问题了再继续下去。总之，你既要瞻前还要顾后，如此才不至于发生错误，也可免除不必要的麻烦。

3. 固执的人

固执的人是最难应付的。他们自己的原则性太强，尽管连他们自己在坚持什么他们有时都不知道，所以无论你说什么，他都听不进去，只

知道坚持自己的观点，死硬到底。因此，在和这种人说话的时候，千万要记住“适可而止”，否则，谈得越多、越久，心里越不痛快。

对付这种人，你不妨抱定“早脱身”的想法，随便敷衍他几句，不必耗时费力，自讨没趣。

4. 死板的人

这种类型的人，就算你很客气地和他打招呼、寒暄，他也不会作出你所预期的反应来。他通常不会注意你在说些什么，甚至你会怀疑他听进去没有。

和这种人交谈，刚开始多多少少会感觉不安。

遇到这种情况，你就要花些时间，仔细观察，注意他的一举一动，从他的言行中，找出他所真正关心的事来。你可以随便和他闲聊，只要能够使他回答或产生一些反应，那么事情就好办了。接下去，你要好好利用这一话题，让他充分表达自己的意见。

每一个人都有感兴趣、关心的事，只要你稍一触及，他就会滔滔不绝地说下去，此乃人之常情，所以你必须好好把握并利用这种人性心理。

5. 自私自利的人

这种人心中只有自己，凡事都将自己的利益摆在前头，要他做些于己无利的事，他是绝不会考虑的。

但是，当你不得不求他的时候，只有暂时按捺住自己的厌恶之情，说话要顺水推舟、投其所好。当他发现自己所强调的利益被肯定了，自然会表示满意。

6. 行动迟缓的人

对于行动比较缓慢的人，交谈时最需要耐心。

遇上这种人你绝对不能着急，因为他的步调总是无法跟上你的进度，换句话说，他是很难达到你的办事标准的。所以，你最好按捺住性子，拿出耐心，言谈上永远别透出恼火的意思，并且尽可能配合他的情况去做。

此外应该注意的是：有些人言行并不一致，他可能处事明快、果断，只是行动不相符罢了。

7. 深藏不露的人

这种人轻易不让别人了解他的心思，或知道他在想些什么，有时甚至说话不着边际，一谈到正题就“顾左右而言他”。

与这种人打交道时，你只需把自己预先准备好的资料拿给他看，让他根据你所提供的资料，作出最后的决断。

人们多半不愿将自己的弱点暴露出来，即使在你要求他供出答案或作出判断时，他也故意装做不懂，或者闪烁其词，使你有一种“高深莫

测”的感觉。其实这只是对方伪装自己的手段罢了。

8. 毫无表情的人

人的心态和感情，常常会通过面部表情显现出来，所以在与人交谈的时候，这些往往可以作为判断情况的工具。

然而，有些人却毫无表情可言，也就是说，他的喜怒是不形于色的，这种人不是深沉的就是呆板的。当你需要和这种人进行交谈的时候，最好的方法就是特别注意他的眼睛和下巴。

与这种人沟通，别被他的表情吓住，一定要放松，从容不迫。但要注意的是，当你明白对方的反应可能是受自己的应对态度所影响，进而影响到结果时，就不得不特别注意、研究一下自己的言行举止了。

9. 过分糊涂的人

这种人一开始就没弄懂你的意思，即使你和他长时间频繁地接触，结果也是枉然。

小李经常光顾一家书店，其中有一位女店员，常常在小李讲明要购买的书时，还糊里糊涂地弄错。像这种错误，一般人难免犯个一两次，但像她这样经常犯错，就有点不可原谅了。因为小李是这家书店的常客，老是遇到这种事情，心里就觉得不太舒服。终于，有一次小李把这些告诉了书店经理，没多久，这位女店员就被辞退了。

经常犯错的人不外乎两种：一种是自己从来不知反省；另一种则是理解能力差，完全没听懂别人的谈话。

10. 傲慢无礼的人

这种人自视清高、目中无人，时常表现出一副“唯我独尊”的样子，是最不受欢迎的人。但是，当你不得不和他接触时，你该如何对付他呢？

对付这一类型的人，说话应该简洁有力，最好少跟他啰嗦，所谓“多说无益”。因此，你要尽量小心，以免掉进他的圈套。

能说会道不仅要有嘴上功夫，更要有“见人下菜碟”的能力，不同的人，要用不同的方法应对。

第二章 幸福男人的品质

静待时机成大业

明人杨慎，有感于自己的人生际遇，写了一部智者处世之书——《韬晦术》。书中写道：“德高者愈益偃伏，才俊者尤忌表露，可以藏身远祸也。”正是“木秀于林，风必摧之；堆出于岸，流必湍之；行高于人，众必非之。”若想成就大事，必须懂得韬晦之术，才能趋利避害，避祸保身，否则终究会落得“出师未捷身先死”的命运，古今多少人若此，只换得“英雄泪满襟”，实在不值得。

古往今来，善使韬晦之术者，不在少数。而能将此术运用得精妙的，还得是这位以柔克刚的人物，他就是三国的蜀国国主刘备。而一事即可看出刘备高明的处世之道，那就是“青梅煮酒论英雄”这一段历史佳话。

想当初，刘备在吕布与曹操两大势力的争夺中无法保持中立，只好依附曹操，以图共同消灭吕布。后来曹操在许田围猎时故意表露出自己的篡位意图，以试探臣下的心态。当时大臣们敢怒而不敢言，只有关羽“提刀拍马便出，要斩曹操”，倒是刘备“摇手送目”，拦住关羽，还要恭维曹操说：“丞相神射，世所罕及！”其深沉的心机可见一斑。后来当董承、王子服等人凭汉献帝血写密诏结盟讨伐曹操时，把刘备也拉入这个反曹的政治集团之中。刘备签名入盟后，为防曹操谋害，就去后园种菜，并亲自浇灌，以为韬晦之计。

不想曹操何等精明，他想刘备这看似“胸怀大志，腹有良策，有包藏宇宙之机，吞吐天地之志”的英雄怎么突然种起菜来了，一定有什么重大事情影响了他，于是一天，趁刘备的两位结拜兄弟关羽、张飞不在身边的时候，派许褚、张辽带领数十人到园中将刘备“请”往丞相府。刚一见面，曹操便出一言：“在家做得好大事！”唬得胸有大志的刘备面如土色。随后曹操执刘备之手将他带到后园，说了句“玄德学圃不易”，意思是说玄德兄你学种菜可不容易啊，这才给刘备吃了颗定心丸，他缓过劲儿来，赶紧回了句：“只是消遣罢了。”

于是来到小亭，只见亭内小桌上“盘置青梅，一樽煮酒，二人对坐，开怀畅饮”，青梅煮酒，煮出了一段脍炙人口的历史剧。当是时，

酒至半酣之际，忽然阴云布满天空，骤雨将至。随从们突然看见天边乌云，酷似游龙，引来曹操的注意，他携刘备凭栏观看。曹操突然问道：“使君知龙之变化否？”刘备说：“未知其详。”曹操于是说道：“龙能大能小，能升能隐；大则吞云吐雾，小则隐介藏形；升则飞腾于宇宙之间，隐则潜伏于波涛之内。方今春深，龙乘时变化，犹人得志而纵横四海。龙之为物，可比世之英雄。玄德久历四方，必知当世英雄。请试指言之。”

刘备其实很清楚，这是曹操要他承认自己心怀英雄之志。刘备则故意拉扯旁人，先抬出最让人看不起的袁术，曹操斥之为冢中枯骨。刘备又举出袁绍、刘表、孙策、刘璋等人，唯独不提参加了董承为首的讨曹联盟的马腾和他自己。曹操自然不满意，干脆直言相告：“今天下英雄，唯使君与操耳！”刘备闻之大惊，以为讨曹联盟之事暴露，手中的筷子随之掉在地上。也算天公作美，是时雷声大作，刘备借机恢复常态，从容地将筷子捡起，并说道：“雷声太响了，一惊之下，才将筷子掉了。”曹操看到这场景，笑着说：“丈夫亦畏雷乎？”疑心顿消。刘备也得以保全自己，几天以后曹操又请刘备喝酒，席间忽然有人来报：“淮南的袁术要和淮北的袁绍联合起来对付丞相。”刘备放下酒杯，当即表示愿带兵前往沙场，曹操不疑有他，遂答应，从而使得刘备“撞破铁笼逃虎豹，顿开金锁走蛟龙”，日后方才造就三国鼎立之势。

正是：天下英雄谁敌手，青梅煮酒话曹刘。

刘备采取的就是一种“韬光养晦”的策略，是一种有所作为的“韬光养晦”。正所谓：人在屋檐下，不得不低头。适时地隐藏自己的锋芒，如龙在渊一样，只要是龙，总有飞上天空的时刻，静待时机，终会成就一番大业。

当然，做到韬光养晦并非易事。要经得起风雨的打磨，要经受住世俗的纷扰，要经得起口舌之勇的攻击。收敛锋芒，藏匿形迹；韬光养晦，大智若愚。

方圆合璧能纵横捭阖

外圆内方的处世哲学是中国传统文化的重要组成部分，也是正确处理各种关系的有效方法。方是对原则的遵循，对道德标准的维护；圆是思路的变通，是手段的灵活。人们处在各种关系之中，方圆之道是其安身立命、杀出重围的重要途径。特别是在与地位较高的人相处时，更要掌握方圆之道。命运掌握在当朝皇帝乾隆手里的纪晓岚，其处世之道就

是一例。

其实清朝才子纪晓岚并没有我们想象中的那样风流倜傥，据史书上记载，纪晓岚“貌寝短视”。所谓“寝”，就是相貌丑陋；所谓“短视”，就是近视眼。另外，跟纪晓岚交游数十年的朱珪有诗描述纪晓岚：“河间宗伯姁，口吃善著书。沉浸四库间，提要万卷录。”

看来，纪晓岚还有口吃的毛病。当然，纪晓岚既然能通过各层科举考试，其间有审音官通过对话、目测等检查其形体、长相以及说话能力，以免上朝时影响朝仪“形象”，应该不至于丑得没法见人，但无论如何，纪晓岚长相不好看，却是无疑的。长得丑、近视眼、口吃，这些生理特点都成为纪晓岚一辈子与乾隆貌合神离、不得乾隆真正信任的重要原因。

为何如此说，其实这与乾隆的用人标准有关，他对身边近臣的挑选标准是不但要求这些人机警敏捷、聪明干练，而且要相貌俊秀、年轻漂亮。例如和珅、王杰、于敏中、董诰、梁国治、福长安等人都是数一数二的“美男子”，故而得到重用，真是怪人一个！而纪晓岚如此之丑，如何能得有此怪癖的皇帝的真正重用呢？因此，有人说，纪晓岚只不过是乾隆蓄养的文学词臣而已。但是这位“词臣”却以自己的处世方式在乾隆嘉庆时期走上高位，并将自己的名字刻在中国的史册上，成为文化巨人。

究其原因，这不仅仅是由于纪晓岚主持编著了《四库全书》，或者多年主持着科举考试，对乾隆朝贡献重大，更因为他懂得方圆处世之道，因此能在乾隆帝那对宠臣的怪癖要求中，自在地做事。有一个故事即可证明纪晓岚的这种处世方法。

有一次，乾隆皇帝想开个玩笑以考验纪晓岚的辩才，便问纪晓岚：“纪卿，‘忠孝’二字作何解释？”

纪晓岚答道：“君要臣死，臣不得不死，是为忠；父要子亡，子不得不亡，是为孝。”

乾隆立刻说：“那好，朕要你现在就去死。”

“臣领旨！”

“你打算怎么个死法？”

“跳河。”

“好吧！”

乾隆当然知道纪晓岚不可能去死，于是静观其变。不一会儿，纪晓岚回到乾隆皇帝跟前，乾隆笑道：“纪卿何以未死？”

“我碰到屈原了，他不让我死。”纪晓岚回答。

“此话怎讲？”

“我走到河边，正要往下跳时，屈原从水里向我走来，他说：‘晓岚，你此举大错矣！想当年楚王昏庸，我才不得不死；可如今皇上如此圣明，你为什么要死呢？你应该回去先问问皇上是不是昏君，如果皇上说他跟当年的楚王一样是个昏君，你再死也不迟啊！’”

乾隆听后，放声大笑，连连称赞道：“好一个如簧之舌，真不愧为当今的雄辩之才。”

这就是纪晓岚，这就是纪晓岚的处世智慧，他活到82岁，经雍正、乾隆、嘉庆三朝，60岁以后，五次出掌都察院，三次出任礼部尚书。他逝世以后，筑墓河北崔尔庄南五里之北村。朝廷特派官员，到北村临穴致祭，嘉庆皇帝还亲自为他写了碑文。我们不能不赞叹其为官之道的高超。

世界上有两种类型的思想，一种以“方”为代表，好比刺猬，以不变应万变；另一种以“圆”为代表，好比狐狸，遇事灵活机智，二者可谓是优劣参半，如果兼收并蓄，融二者之精华于一身，如纪晓岚这样岂不是更妙。

急流勇退能明哲保身

都说“功成身退，天之道也”。古往今来，懂得其中深意的人不在少数，而这些人中的大多数虽然懂得，但在权力的诱惑下，没有几个人能够全身而退，因此，能够自如进退的人就成了“非正常”的人，他们在功成身退中表现出来的品格为后世所赞扬。

越王勾践卧薪尝胆，灭吴复国，这其中起了关键作用的是他的两大功臣：一个是范蠡，一个是文种。范蠡辅佐勾践二十多年，灭掉吴国后却上书请辞，他对勾践说：“过去大王受辱，臣不敢言退。今日大仇已报，臣不敢居功享乐。”勾践十分不解，劝他说：“你遍历辛苦，难道不想有快乐的这一天吗？现在你功高位尊，无所忧患，正是尽享富贵的时候，为何轻言放弃呢？”

范蠡搪塞掩饰，不肯正面回答，他只对家人说：“盛名之下，其实难久；人不知止，其祸必生。勾践可与共患难，难与同安乐，这样的君主岂能轻信？”

他的家人不想逃难，也不相信范蠡的判断，他们说：“以你的功劳和大王的交情，还有什么可担心的？富贵得来不易，眼下正是再进一步的时候，机不可失啊！”

范蠡自信无失，他长叹说：“人的一念之差，往往决定着一生的生死祸福。若为贪念所系，不加约束，祸发之日再想收手，就悔之不及了。何况远离官场，无争无斗，自得其乐，这才是真正的人生归宿，又有什么不好呢？”

于是他带着家人从海路逃到齐国，改名换姓，自称鸱夷子皮，在海边耕田，再创家业。他出逃之后，曾给文种送来一封信说：“飞鸟尽，良弓藏，狡兔死，走狗烹。越王可以共患难，不可与共乐，子何不去？”文种以为范蠡太多心了，不过，从此以后他也不大过问国事了，终日称病在家。

范蠡是一个非常有智慧的人，他经营有方，加之苦心不懈，没多久，他就积累了数十万家产，富甲一方。齐王听说了他的才能，深以为奇，便任他为相。面对这突如其来的殊荣，范蠡的想法却出乎所有人的预料，他忧心地说：“治家能积累千金，居官能升至将相，这是平民百姓所能达到的最高位置了。至此若不思退，不用理智制止放纵之念，凶险马上就会降临。”

于是他退回了相印，决定散尽家财远走，他的家人苦劝不止，又说：“有官不做，我们无话可说，可散尽家财就不可理喻了。这是我们辛劳所得，不贪不占，为何要白白送给别人呢？”

范蠡开口说：“官高招怨，财多招忌，这都是惹祸的根苗。人贫我富，人无我有，若只取不施，为富不仁，钱财再多也无益，不如放弃！”

他把家财分给好友和乡亲，自带一些珍宝来到陶邑，隐居下来。

初到陶邑，范蠡自觉无比快乐自在。时间一长，他不甘清闲，又思治业大计。他的家人心有怨气地说：“人人思富，个个求财，你富不珍惜，认为钱财无用，今日何必再提此事？钱财有那么好赚吗？”

范蠡轻松一笑说：“穷富之别，在乎心也。只要有心，钱财取之何难？”

范蠡在陶邑以经商为业，求取利润。范蠡的经商谋略也是超群的，他采用买贱卖贵的方法，有进有止，遵循“积贮之理”，没过多久就又积聚了巨万资财，成了当地首富。

后来，范蠡又散尽家财，周济贫困的乡党故旧，为此他表白说：“在我看来，经商是一种乐趣，在求取金钱上不该贪得无厌。钱财乃身外之物，不过分看重它才能得到它，此中真谛非守财者所能悟出。它让人受益无穷啊！”

范蠡就是中国历史上有名的陶朱公，又被尊为“财神”，而文种后遭越王勾践猜忌，刎剑自尽。

清代诗人徐公修也曾写诗赞范蠡：“两国甘心抛相印，五湖浪迹泛扁舟，铸金故主空摹象，凤举鸿冥不可留。”范蠡在名利面前，始终保持清醒的头脑，进退自如，懂得及时舍弃荣华富贵，可称之为大智慧。

而这种“功成身退”的思想，在今天对许多人来讲已经不太灵验。它会使人失去积极的进取心，从而满足于现状，当一天和尚撞一天钟，这是其糟粕之处。事实上，这里提出的“功成身退”仅是一种退守策略，是指一个人能把握住机会，获得一定成功后，一名利已有，见好就收，这样的人才是真正识时务的俊杰。

做人生路上的“不倒翁”

所谓变通，就是以改变自己为途径，通向成功。哲学家讲：“你改变不了过去，但你可以改变现在；你想要改变环境，就必须改变自己。”我们每天面对层出不穷的矛盾和变化，是以不变应万变，还是采取灵活机动的变通方式应万变，这是我们需要确立的一种做人做事的心态。

叔孙通是秦二世时的儒士，被任命为待诏博士。陈胜、吴广揭竿而起，天下纷纷响应，秦二世听说后，很忧虑，便召集待诏博士和儒生询问方略。秦二世问：“由楚地来的戍卒攻占了城池，先生们认为该当如何？”

三十多名博士和儒生异口同声地说：“百姓造反，这是不能赦免的死罪，希望陛下赶快发兵讨伐。”秦二世听后，勃然大怒，脸上的神色都变了。

叔孙通上前说：“如今天下合为一家，先帝毁掉郡、县的城墙，销天下的兵器，向天下表示不再用兵打仗了。况且上有圣明天子，下有完善的法律，人人尽职尽责，四海安宁，哪里有人想造反呢？这不过是些偷鸡摸狗的小贼罢了，何足挂齿。”

秦二世转怒为喜，笑道：“先生说得很对。”博士、儒生们脑筋灵活的很快来了个急转弯，附和叔孙通，说是盗贼。脑筋僵硬的便依然坚持说是百姓造反。于是秦二世便把说成造反的都关进监狱，却赐给叔孙通二十匹帛、一件衣服。

后来，秦朝败亡，叔孙通便带着儒生们逃出咸阳。他先是投奔项梁，项梁亡后又侍奉楚怀王，后来又投降刘邦。刘邦最讨厌儒生，所以见到儒生，便把他们的帽子摘下来，往里面便溺，以羞辱儒生。

叔孙通知道刘邦的脾性，便脱掉儒服，改穿短小贴身的衣服，刘邦很是高兴。叔孙通既不向刘邦宣讲儒家学说，更不向刘邦推荐自己的学生，而是向刘邦推荐那些盗贼出身的壮士，刘邦更是高兴，拜叔孙通为博士，号稷嗣君。

叔孙通的学生们备受冷落，都暗地里骂叔孙通：“我们跟随先生多年了，如今不推荐我们做官，反倒天天推荐那些狡猾的盗贼，这是什么道理？”叔孙通听到后，便对学生们说：“汉王正冒着刀林箭雨争夺天下，你们这些儒生能上阵杀敌吗？你们等着我，我并没有忘记你们。”

刘邦平定天下，跟随他一起平定天下的都是些没有知识的武夫，更不懂什么规矩，在朝堂上喝酒争功，醉了就大喊大叫，甚至拔剑砍殿中的柱子。刘邦看着乱糟糟的景象，也很头痛。

叔孙通猜到了刘邦的心思，知道时机已到，便对刘邦说：“儒家虽不能争夺天下，却善于守成。臣愿招集鲁国的儒生，和臣的弟子们一起制定朝廷礼仪。”刘邦同意后，叔孙通便与鲁国的儒生、自己的学生一起，斟酌古代和秦朝的礼仪制度，因时制宜，制定了一套切实可行的礼仪制度。

从此，大臣们上朝，都严格遵循礼仪，稍有越轨便被一旁监视的御史拉下去惩治，人人心中畏惧，朝中气象大为改观。刘邦看着驯服的臣民，慨叹道：“我直到今日才知道天子的尊贵啊！”

他迁升叔孙通为太常，又赐五百金。叔孙通这时才提出：“臣的学生们跟随臣多年了，又和臣一起制定礼仪，希望陛下给他们封官。”刘邦此时已从心里喜欢儒生了，便把叔孙通的学生们都封为郎官，叔孙通又把刘邦所赐的五百金都分给学生，学生们这才明白了叔孙通的用意。

被司马迁在《史记》中称为“汉家儒宗”的叔孙通确实有其过人之处，他能历经两朝四帝而独得宠信，证明这棵树在风中老而弥坚。这些都是由于他的聪明机警、善于言辩、审时度势、善于变通。

做人需要根据当前的形势，随时改变自己的策略，有时候随风转舵，用诈来求生，用晦来保全自己，这并不是不走正道，而是善于变通，化不利为有利。

空手套白狼

世上没有“天上掉馅饼”的好事，可有些人却能凭借自己的巧辩让别人相信“天上掉馅饼”的好事，从而不费吹灰之力得到利益。

纵横之术专家张仪，在苏秦死后，天下再无同等级别对手的情况下，运用纵横之术成功地使秦国不动武、不流血便取得了一边倒的有利局势，获得了十分可观的政治利益，同时为自身谋取了终生的荣华富贵，更在遇到危难时能够以纵横之术巧妙自救，可谓是善于谋事，更精于谋身之人。而他在与楚怀王的一场对弈中，更是将楚怀王玩弄于股掌之间，骗得楚怀王团团转。

张仪为破坏齐国和楚国的合纵关系而出使楚国。当时齐楚联盟是秦国的心腹之患，而离间齐楚联盟，就成为秦向东扩张过程中的关键。于是，秦相张仪去拜见怀王。他对怀王说：“如果大王能够与齐国断绝关系，臣下将请求秦王把六百里地献给楚国。这样，齐国就一定会被削弱，齐国的实力下降，大王就可以使役齐国。”

怀王一听，觉得有利可图：一得了地盘，二削弱了齐国，三又可与强秦结盟。于是不顾大臣的反对，痛痛快快地答应了。怀王派逢侯丑与张仪赴秦，签订条约。二人快到咸阳的时候，张仪假装喝醉酒，从车上掉下来，回家养伤。逢侯丑只得在馆驿住下。过了几天，逢侯丑见不到张仪，只得上书秦王。秦王回信说：“既然有约定，寡人当然遵守。但是楚未绝齐，怎能随便签约呢？”

逢侯丑派人向楚怀王汇报，怀王哪里知道秦国早已设下圈套，立即派人到齐国，大骂齐王，于是齐国绝楚，并和秦结盟。

这时，张仪的“病”也好了，碰到逢侯丑，说：“你怎么还没有回国？”逢侯丑说：“正要同你一起去见秦王，谈送商于之地一事。”张仪却说：“这点小事，不要秦王亲自决定。我当时已说将我的奉邑六里，送给楚王，我说就行了。”逢侯丑说：“你说的是商于六百里！”张仪故作惊讶：“哪里的话！秦国土地都是征战所得，岂能随便送人？你们听错了吧！”

逢侯丑无奈，只得回报楚怀王。怀王看到承诺的六百里土地，到头来却成了区区六里地，心中甚是气愤，大骂张仪是出尔反尔的小人，并要兴兵伐秦，可是秦齐已经结盟，在两国夹击之下，楚军大败，秦军尽取汉中之地六百里。最后，怀王只得割地求和。

要知道在战国时期，齐、楚、秦都是大国，在秦国统一的过程中，齐、楚是秦国最大的障碍，现在齐楚联盟被破坏，楚国又惨遭兵败的命运，这样能够与秦国抗衡的国家就只剩下齐国了。

公元前311年，秦国派人与楚国谈判：愿分汉中之地给楚国，以求同楚结盟。然而，怀王对张仪一直恨之入骨、耿耿于怀，因此没有要这汉中之地，却要张仪以解心头之恨。张仪听到楚怀王的条件，就主动向秦惠王申请到楚国去交换黔中一带的土地。秦惠王关心他的安全，

说：“怀王一直欲杀你而甘心，你为什么还要送上门去呢？”张仪分析说：“首先，秦国是强国，而楚国是弱国，所以，楚王在权衡利弊之下，最后一定不敢拿我怎么样。其次，楚王的嬖臣靳尚与我关系很好，靳尚是楚王的宠姬郑袖的心腹，而楚王呢，又对郑袖的话言听计从。所以我只要通过靳尚使郑袖为我求情，楚王必然会放了我。”

张仪到楚国后，就被怀王囚禁起来，准备杀掉以祭祖先。但张仪使用种种手段，通过楚国大夫靳尚，向怀王夫人郑袖说情，郑袖于是劝怀王把张仪放掉，与秦和亲。怀王受郑袖蛊惑，又害怕得罪秦国，加上仍贪于土地，权衡再三，最后下令把张仪释放。于是张仪又趁机发挥他纵横家的本色，用虚幻的利益来引诱怀王，他承诺说：“秦国出兵攻打卫都和阳晋，一定会堵塞天下的关口。大王出动全部军队去进攻宋国，不用几个月宋国就可以攻下来，拿下了宋国，然后一直向东，那么泗水边的众多小国就全归大王所有了。现在秦国和楚国接境连界，本来是地缘亲近的邻国。大王如果能听取我的意见，我将让秦国太子到楚国做人质，楚国太子到秦国做人质，长久作为兄弟邻邦，永世互不攻伐。我认为没有比这更好的计策了。”

一席话说得楚怀王连连点头称是，他马上同意与秦和好，并厚礼待之，送他回去。不久，屈原出使归来，问及怀王为什么不杀张仪时，怀王才明白自己又上当了，派人去追已为时晚以矣。

张仪在这个局里所承诺的利益，即答应给楚怀王的好处，从来没有实现过，只是引他上钩的诱饵。而楚怀王利欲熏心、头脑简单，连上了两次当。这就是空手套白狼、无中生有的布局之道。它利用的是人性贪婪的弱点，从而使他们上当受骗，满足自己的利益。当然要将这个计谋玩得得心应手，并不是很容易，它需要机智与智谋，一旦失手，其下场就是一个“惨”字，因此，空手套白狼，玩的就是心跳。

要善于用人

人才就是权力，即便没有武力，没有财力，但只要身边人才汇集，什么都会逐渐得到，包括权力。

汉武帝初即位时还很年轻，当时的朝政大权控制在窦太后手中，但是汉武帝仍想办法笼络人才。他曾经颁布命令，让各地举荐人才，于是，公孙弘、庄助以及许多有名的儒生同时进入京城，其中就有董仲舒。

董仲舒是当时的奇才，少时读《春秋》，颇有心得，汉景帝时已列名为博士，为学子们讲书，出口成章，滔滔不绝，远近学子都奉他为老师。他的一篇详论天人感应道理的文章被汉武帝看到，汉武帝击节称赏，叹为奇文。后来汉武帝询问儒生们治国良策，董仲舒施展平生所学，压倒群儒，独得汉武帝宠幸。

就这样，汉武帝不断发现和破格使用人才，先后起用了一批人才。其中被司马迁誉为“为人多大略，智足以当世取舍”的韩安国，被汉武帝委任为北地都尉，后又被任为大司农，窦太后死后，升为副丞相。汉朝有著名的汉赋，提到汉赋就不能不提司马相如，但司马相如也不是只能写汉赋。汉武帝用其所长，在建元年间从四川把他请到京城做郎官，从事审核和润色政府重要文告的工作。建元六年，又让他以天子使节的名义出使西南夷，抚慰那里的少数民族。唐蒙、庄助很有谋略，且外交能力过人，汉武帝就让他们出使夜郎和东瓯，他们两人不负王命，终于在建元时期降服了夜郎和东瓯。

建元六年，窦太后病死，汉武帝摆脱了束缚，他终于可以完全按照自己的想法来治理国家。于是，他罢免了窦太后安插在朝廷里的所有党羽亲信，重新任命曾经协助他革新的舅父田玢为丞相，把韩安国提拔为御史大夫。后来汉武帝又连续几次要求各地推举孝廉、贤良、方正、茂材。他下诏书表示要将这些有“非常之功”的“非常之人”破格任为“将相”或出使他国。

当时有个吴人名叫朱买臣，性好读书，因此没有多余的家财，40多岁还是一个落魄儒生，连妻子都养不起，只得入山砍柴换钱度日。后来妻子不堪忍受贫穷，弃他而去。朱买臣仍操旧业，边读书，边卖柴。直到他将近50岁时，始有机会入京。到长安后，朱买臣就上书自荐，又经同乡庄助引见，武帝予以召见，面询学术。朱买臣的才学很合武帝的心意，遂拜他为中大夫，与庄助同侍禁中。朱买臣就这样由一介平民一跃成为官员。

后来，朱买臣又献策说：“东越王余善，向居泉山，负隅自固，一夫守险，千人俱不能上，今闻他南迁大津，去泉山约五百里，无险可恃，今若发兵浮海，直指泉山，陈舟列兵，席卷南趋，破东越不难。”武帝听后很高兴，便任他为会稽太守，还对他说：“富贵不归故乡，如衣锦夜行，今你可衣锦荣归了。”朱买臣果然击破东越，武帝就升他为主爵都尉，列为九卿之首。

《汉书》中说：“汉之得人，于兹为盛。”确实，汉武帝时，任用了韩安国、主父偃、朱买臣、卫青、霍去病、霍光、李广、程不识、金日、卜式、桑弘羊、公孙弘、董仲舒、郑当时、张骞、苏武、司马迁、

司马相如等，这些人都成为一代辅相、名臣、将领。

汉武帝和他的政府班子共同努力，为我们捧出了一个如冉冉升起的红日般的盛世——天汉。电视剧《汉武大帝》说汉武帝“建立了一个国家前所未有的尊严，给了一个族群挺立千秋的自信，他的国号成了一个民族永远的名字”。由此，汉武帝也成了中国古代几百个皇帝中出类拔萃的第一流皇帝。这些与他善于统御人才有莫大的关系，正应了“善用人才者，可争天下而天下莫能与之争”的道理。

做人，要服从游戏规则

寻找“替罪羊”是自古成大事者经常使用的一个手段。李渊在发迹称霸的过程中也玩了几手漂亮的幕后策划把戏，其中之一就是寻到了李密这只“替罪羊”。

隋朝末年，李渊从太原起兵后不久，便选关中作为长远发展的基地。因此，他就借“前往长安，拥立代王”为名，率军西行。

李渊西行入关，面临的困难和危险主要有三个：第一，长安的代王并不相信李渊会真心“尊隋”，于是派精兵予以坚决的阻击。第二，当时势力最大的瓦岗军半路杀出，纠缠不清。第三，瓦岗军还用主力部队袭击晋阳重镇，威胁着李渊的后方根据地。

这三大危险中，隋军的阻击虽已成为现实，但军队数量有限，且根据种种迹象判断，隋廷没有继续派遣大量迎击部队的征兆。但后两个危险却不可掉以轻心，瓦岗军的人数在李渊的十倍以上，第二种或者第三种危险中，任何一个危险的进一步演化，都将使李渊进军关中的行动夭折，甚至有可能由此一蹶不振，无东山再起的机会。

李渊急忙写信给瓦岗军首领李密详细通报了自己的起兵情况，并表示了与瓦岗军友好相处的强烈愿望。不久，使臣带着李密的回信又来到了唐营。李渊看了回信后，口里说了声“狂妄之极”，心里却踏实多了。

原来，李密自恃兵强，欲为各路反隋大军的盟主。他在信中实际上是想劝说李渊听从他的领导，并要求李渊速作表态。

李密拥有洛口要隘，附近的仓中粮帛丰盈，控制着河南大部，向东可以阻击或奔袭在江苏的隋炀帝，向西则可以轻而易举地进取已被李渊视为发家基地的关中。因此，李渊虽知李密过于狂妄，但也知道李密确实有狂妄的资本。

为了解除西进途中的后两种危险，同时化敌为友，借李密的大军把隋炀帝企图夺回长安的精兵主力截杀在河南境内，李渊对次子李世民

说：“李密妄自尊大，绝非一纸书信便能招来为我效力的。我现在急于夺取关中，也不能立即与他断交，这样只会增加一个劲敌。”于是，李回信一封，大意是当今能称皇帝的只能是你李密，而我年纪大了，无此愿望，只求到时能再封为唐公便心满意足，希望你能早登大位。因为附近尚需平定，所以暂时无法脱身前来会盟。

李世民看了信说：“此书一去，李密必专意图隋，我可无东顾之忧了。”果然，李密得书之后，十分高兴，对将领们说：“唐公见推，天下不足定矣！”

李渊投李密之好，把他当成台面人物，使得他不再对自己有防范，不仅避免了与李密争夺关中的危险，而且还为李渊西进牵制住了洛阳城中可能增援长安的隋军，从而达到了“乘虚入关”的目的。李密中了李渊之计，十分信任李渊，常给李渊通信息，更无攻伐行为，只专力与隋朝主力决斗。之后几年中，李密消灭了隋王朝最精锐的主力部队，而自己也破打得只剩两万人马。而李渊则利用有利时机发展成为最有实力的人，不费吹灰之力便收降了李密余部。

李渊利用李密的弱点，一番吹捧，便把李密送上了热闹却危险的舞台，而自己则不露行迹，等到前台的戏一结束，他便出来收拾摊子，凭空落下天大的好处。李密的失误，在于他把指挥棒轻易地交给了李渊，自己粉墨登场，做起了悲剧角色的演员——“替罪羊”。

“替罪羊”的作用是为自己打头阵，让他们处于风口浪尖上，却觉得自己风光无限，让他们去承受明枪暗箭、忌恨攻击，成为众矢之的。而自己就做那个稳坐钓鱼台的渔翁，坐收渔利，成为最后的也是最大的赢家。

要善于掌握主动权

在人生的博弈过程中，主客之势常常发生变化，有的变客为主，有的变主为客。关键在于要变被动为主动，争取掌握主动权。只有掌握主动权，才能让乾坤皆随我转，才能万事皆如我意。

明朝嘉靖年间，奸臣严嵩独揽朝政大权。在他掌权的日子里，以严家父子为首的腐败集团一个个依官仗势，作威作福。上至朝廷大臣，下至地方官吏，谁都不得让他们几分。

可是在浙江淳安县里，却出了一位靠为政清明而飞黄腾达的政坛奇人，他的名字叫海瑞。

海瑞是广东琼山人，从小死了父亲，由母亲抚养长大，家里生活十分贫苦。二十多岁时中了举人后，他做过县里的学堂教谕，教育学生十分严格认真。不久，上司把他调到浙江淳安做知县。过去，县里的官吏审理案件，大多是接受贿赂、胡乱定案的，海瑞到了淳安，为官十分清廉，并且认真审理积案。不管什么疑难案件，到了海瑞手里，都一件件调查得水落石出。当地百姓都称他为“海青天”。

海瑞的顶头上司浙江总督胡宗宪是严嵩一党，仗着朝中有严嵩撑腰，到处敲诈勒索，谁敢不顺他的心，就让谁倒霉。有一次，胡宗宪的儿子带了一大批随从经过淳安，住在县里的官驿里。

若是换了别的县，官吏见到总督大人的公子，奉承都来不及，可是在淳安县，海瑞立下一条规矩，即使是大官贵戚，也一律按普通客人招待。

胡宗宪的儿子平时养尊处优，看到驿吏送上来的饭菜，认为是有意怠慢他，气得掀翻了饭桌子，喝令随从把驿吏捆绑起来，倒吊在梁上。驿馆里的差役赶快报告海瑞。海瑞知道胡公子招摇过境，本来已经感到厌恶，现在他竟吊打起驿吏来，就觉得非管不可了。

海瑞听完差役的报告，装作镇静地说：“总督是个清廉的大臣，他早有吩咐，要各县招待过往官吏，不得铺张浪费。现在来的那个花花公子，排场阔绰，态度骄横，不会是胡大人的公子，一定是什么地方的坏人冒充公子，到本县来招摇撞骗的。”随后，他带了一大批差役赶到驿馆，把胡宗宪的儿子和他的随从统统抓了起来，带回县衙审讯。一开始，那个胡公子仗着父亲的官势，暴跳如雷，但海瑞一口咬定他是假冒公子，还说要把他重办，他才泄了气。海瑞又从他的行装里，搜出几千两银子，统统没收充公，还把他狠狠教训一顿，撵出县境。

胡公子回到杭州向他父亲哭诉的时候，海瑞的报告早已经送到巡抚衙门，说有人冒充公子，非法吊打驿吏。胡宗宪明知道他儿子吃了大亏，但是海瑞信里没牵连到他，如果把这件事传扬出去，反而失了自己的体面，就只好打落门牙往肚子里咽了。

海瑞面对强大的势力时，并没有趋炎附势，而是利用计谋，既打击了对方的嚣张气焰，让其有苦说不出，还让自己占据了一个有理有据的制高点，真是一举两得的妙计。

这就是反客为主的博弈智慧，其实做事与做人都不一样，无论何时、何地都要掌握主动权，只有掌握主动权才能掌握自身命运。从退守转向进攻，这是一个过程，从被动转向主动同样也是一个过程，抓住机遇，看准时机，打一场漂亮战。

好风凭借力

如果自身的力量太单薄，势力太弱小，在人生这一战场上无疑会处于劣势地位，因此要学会借势。如何借势？或许我们从红顶商人胡雪岩的成功历程中可以获得启示。

胡雪岩的许多经营活动，都十分注重借势经营，与时相逐，其中很多是围绕取势用势展开的。他也从不放弃任何一个取势用势的机会，从而不断地拓展自己的地盘，张扬自己的势力。

在胡雪岩的借势过程中，他借的最多的便是官势，这也是他发家的资本。

胡雪岩幼时家境贫寒，为了养家糊口，作为长子的他经亲戚推荐，进钱庄当学徒，从扫地、倒尿壶等杂役干起，三年师满后，就因勤劳、踏实成了钱庄正式的伙计。正是在这一时期，胡雪岩遇到了王有龄，他听说王有龄是捐班盐大使，便感到机会来了。他利用收款的机会，为王有龄筹措了500两银子，资助他进京拜官。

王有龄因为胡雪岩这一帮助，得了机会补了空缺，后来知恩图报，胡雪岩得以借机有了自己的钱庄。随后，因为有了王有龄这个名声很好、升迁很快的后台，胡雪岩发现自己面前突然展开了一个新世界。粮食的购办及转运、地方团练经费与军火费用、地方厘捐、丝业，各个方面的钱都往胡雪岩所办的钱庄流了过来。

要寻找保护的办法很多，首先是继续帮助有希望、有前途的人。在这一点上，对于王有龄绝对适用，家中如何用度、个人是寒是暖、上司如何打点，都在胡雪岩的帮助行列。随后是何桂清。因为有了王有龄的例子，胡雪岩对何桂清更是不惜血本，为了他的升迁，一次可以放出15000两银子；为了讨他的欢心，也为了日后自己的商业，忍痛把自己的爱妾转赠于他。

胡雪岩明白，办团练、漕米改海运、征厘捐、购军火、借师助剿，所有这些应对办法，虽然是绕了一道弯，是在代他人操劳，但是到了最后，无非是帮助这些人得到朝廷赏识，巩固自己的地位。有了这些人地位的稳固，自己的商业势力也就有增无减了。

何桂清在苏浙之日，为朝廷出力甚勤，所以在这一带的影响日盛。因为这个缘故，胡雪岩的点子也有了市场，他的商业也有了依托。他个人在经营中逐渐冲破了先前钱庄的经营观念，开始在以官府为后盾的前提下向外扩张。

何、王集团土崩瓦解之日，胡雪岩也已经开始为自己寻找新的商业

保护人了。这一次的寻找是有意识的，不过也不得不迁就时局，于是，左宗棠这样一位世纪人物就出现了。

左宗棠在位之时，胡雪岩为他筹粮筹饷，购置枪支弹药、购买西式大炮，购运机器，兴办船厂，筹借洋款。这些事耗去了他大部分精力，但是胡雪岩乐此不疲。第一是因为这些事本身就是商事，可以从中赢利；第二是因为左宗棠必须有这些东西，才能安心兴办洋务，成就功名大业。左宗棠是个英才，事业日隆，声名日响，他在朝廷中的地位日益巩固，胡雪岩就愈加踏实。他原来之所以仰赖官府，就是为了减少风险，提高安全性。现在有了左宗棠这样一位大员做后盾，有了朝廷赏戴的红顶，赏穿的黄褂，天下人莫不视胡雪岩为天下一等一的商人，莫不视胡雪岩的“阜康”招牌为一等一的金字招牌。胡雪岩也敢放心地一次吸存上百万的巨款，也可以非常硬气地与洋人抗衡。

红顶商人胡雪岩能够在商场叱咤风云，固然与其自身能力分不开，但更重要的一点，却在于他懂得借势之道。

孙子说：故善战者，求之于势。聪明人都懂得借势的道理，就是借助他人的力量、金钱、智慧、名望甚至社会关系，用以扩充自己的大脑，延伸自己的手脚，增强自身的能力，借他人之光照亮自己的前程。如果你想尽快成功，就必须有一个良好的载体，也就是说，你想尽快到达成功的目的地，就必须“借乘”一辆开向成功的快速列车。

第三章 男人积累财富策略

学做发掘领地的狮子

狮子习惯于圈地，看到一块没有被其他狮子发现的土地，就先撒几泡尿表明土地所有权，然后在领地内狩猎。男人应该像狮子一样，积极发掘新的领地，努力创造财富，把创造的财富打理好，别让资产流失，这样才能享受财富带来的美好生活。

很多年轻人总认为理财是中年人或有钱人的事，自己到了老年再理财也不迟。其实，理财致富，与金钱的多少关系很小，却与时间长短的关系很大。人到了中年面临退休，手中有点闲钱，才想到要为自己退休后的经济来源作准备，此时却为时已晚。原因是时间不够长，无法让小钱变大钱。10年的时间无法使小钱变大钱，可见理财只经过10年的时间是不够的，非得有更长的时间，才能有显著的效果。既然知道投资理财致富，需要投资高报酬率的资产，并经过漫长的时间作用，那么我们应该知道，除了要具备充实投资知识与技能外，更重要的就是要有及时的理财行动。理财活动越早开始越好，并应培养持之以恒、长期坚持的耐心。

巴菲特1996年被美国《财富》杂志评定为美国第二大富豪，是公认的股票投资之神。他到目前为止已拥有数百亿美元的资产，大都是从股市上赚来的。

他11岁时开始投资股票，他把自己和姐姐的一点儿小钱都投入股市。刚开始，一直赔钱，姐姐一直骂他，可他坚持要放三四年才会赚钱，结果姐姐把股票卖掉了，而他继续持有，最后事实验证了他的想法。巴菲特十几岁时，在哥伦比亚大学就读，在那一段日子里，跟他年龄相仿的年轻人只会游玩或是阅读一些休闲的书籍，但他却大啃金融学的书籍，最终使得他在股票市场上得心应手、如鱼得水，钱也越赚越多。1954年，他集资并投资创办顾问公司。该公司资产增值30倍以后，他解散公司，退还合伙人的钱，把精力集中在自己的投资上。

巴菲特之所以有如此多的财富，与他多年坚持投资是分不开的。

年轻人朝气蓬勃，具有旺盛的斗志。商场如战场，具有极强的挑战

性和冒险性，年轻人应该是这一战场上的生力军。

在西方，18岁的年轻人已开始自立，独立养活自己，不再伸手向父母要钱。他们从年轻时就逐步理财，到中年时已是市场主要的竞争对手。而在中国，绝大部分年轻人仍然依赖父母，到中年时才开始学习理财，那时由于家庭、孩子的影响，精力实在有限。随着年龄的增长，又面临退休，一些人手中有点钱又想为自己退休后的经济来源作准备，根本无力再进行较大规模的投资，最后只得后悔晚矣。

年轻就是财富，我们可以用简单的复利公式得出这样的结论。假如年轻时有1万元创业基金，10年后，1万元可变成200万元；而年老时的1万元，10年后只能成长为6万元甚至倒贴亏空。

年轻是理财最重要的本钱。犹太裔商业巨子常对大学在校生说：“年轻人，你的名字是财富！”因为时间就是金钱，年轻就是财富。所以，年轻时应致力于开源节流，并开始投资理财，因为年轻时省下的钱对年老时的财富贡献极大。

但时下年轻人所流行的观念是：在年轻时尽情享乐，待年长之后再开始投资理财。这是错误的理财观。多数年轻人总认为现在离退休还早，手头资金不多，根本用不着考虑投资理财，也常因此错失理财的良机。

事实上，等到年老之后，手中有些资金再开始理财，已来不及。正确的观念是：投资理财是年轻人的工作，而老年后的工作是如何善用财富。

如果你已了解时间在理财活动中所扮演的角色，就不难理解为什么投资理财越早越好。现实社会中，因年轻时注重享受而导致年老时贫穷的例子数不胜数。因此，我们有充分的理由学习犹太人的理财观，即投资理财越早越好。

学做分散风险的兔子

兔子是弱者，为了生存，通常要在觅食区域内挖多个洞穴，这样万一遇到敌人，可以就近藏到一个洞穴里，从而确保自身安全，这就是人们常说的“狡兔三窟”。

理财过程中，可以学学兔子，多选择几个投资渠道，比如追求稳健可以选择储蓄、国债和人民币理财，追求收益可以投资房产、信托和开放式基金，并且要根据形势及时调整和选择更好的“洞穴”，这样可以最大限度地化解风险，提高理财收益。

《福布斯》杂志2007年3月公布的全球富豪榜上，比尔·盖茨以560亿美元的身价，连续第十三年位居全球首富。比尔·盖茨和妻子梅琳达1994年创建了基金会，致力于慈善事业。该基金会目前是全球资产规模最大的慈善基金。但盖茨绝不是简单的“散财童子”，他更是一个理财高手。1994年他成立基金会的同时，将自己的非微软股票资产约50亿美元注入卡斯凯德投资公司，专门替自己理财。盖茨曾表示，他拥有的非微软股票资产不会超过其总资产的10%。因此，他希望分散化投资。

盖茨当时对卡斯凯德投资公司的要求很简单：只要微软公司保持增长，卡斯凯德的资产也必须保持增长。盖茨要求卡斯凯德投资公司在—个相当广的领域进行股票投资，持有那些与高科技无关，但又能提供长期价值的公司股票。

作为卡斯凯德的投资操盘手，拉尔森已将盖茨非微软股票资产的70%投入了美国国债和企业债，其中一部分为外国债券。另外有15%的资产投资于私募股权，包括一些收购基金和企业股权投资。拉尔森还将大约5%的资金投入了美国和英国的房地产市场。另有5%的资金投向了两家对冲基金，其余5%的资金则用于一些短期投资。

卡斯凯德的投资组合目前已经涵盖了包括能源、铁路、通讯、酒店等行业。截至2006年9月，卡斯凯德投资公司的股票投资回报率为17%，超过同期标准普尔500指数成分股6%的平均收益水平。

拉尔森称，他定期与此尔·盖茨通过电子邮件谈论选股等投资事宜，通常最终也是由盖茨本人决定投资目标。

2007年5月15日，卡斯凯德投资公司向美国证交会（SEC）提交的13F信息披露文件称，截至2008年3月31日，该公司持有在纽约证交所和纳斯达克上市的11只股票，总市值近37亿美元。2007年6月30日，该公司公布的股票投资组合市值约34亿美元，在不到一年的时间里，该投资组合市值已经增长8.82%。

学做计算成本的豹子

豹子不仅胆大，而且心细，对一些事情还会“分析”和“思考”。豹子捕猎时，会考虑自己的付出是否值得，它对兔子之类的小动物往往不屑，因为它知道追一只兔子和追一只鹿所消耗的热量成本是相当的，所以在付出同样成本的情况下，它会选择物超所值的猎物。人们理财也应这样，如果投资期限、风险等要素大体相当，应尽量选择收益高的投资方式。比如国债和储蓄的风险性相当，但收益却有一定差距，这时应经过计算分析后，选择回报高的投资方式。

你清楚自己目前的财产状况吗？按照目前的财产状况，现在是该增加收入还是控制支出？用钱是否有不妥的地方？资产大于负债吗？应该如何对财产作出调整？

你是否仔细盘点过自己的“家底”了呢？须知道，凡事预则立，不预则废。充分了解并评估自己的财务状况，才能在投资时心中有数，将风险控制在最低限度，而使收益达到最大。

一般来说，家庭财产大致可以分为：储蓄、置业、消费、保险、投资几个部分。俗话说：“巧妇难为无米之炊。”没有储蓄，也就没办法操作现金。现代人的生活与银行有着密不可分的关系，如买房、水电费和电话费的划转、薪水的发放、信用卡及储蓄卡的使用等，这些都需要通过银行来完成。而保持一定数量的储蓄，不但能令自己的钱“活”起来，也能使家庭具有抵抗风险的能力。保险与置房不但能分散各种风险，也是确立信用的开始。财务规划的原则是不把鸡蛋放在同一个篮子里，分散管理自己的财产，并尽量将可能发生的损失降到最低。凡是可以使小钱变大钱的都是投资，投资的最终目的是为了获得较高的利润，与其他理财对象不同，投资的项目繁多、风险较高。

对自己的财产状况有了大致了解以后，你就知道为了以后的生活，为了增加自己的财产，不能再“月光”了。而且必须尽早理财，尽早规划，为自己的未来进行投资。

不论投资者倾向哪种投资目标，都应该以自身条件为依据，确定一个具体的投资目标，以便在风险既定的条件下使收益达到最大，或者在收益既定的前提下使风险降至最低。

由于每个人的背景和情况不同，致富的目标和计划也就不同。但是，无论如何，目标必须是长期的、具体的、远大的。要有总体目标，也要有分期目标，以便分步实施。制订目标的首要问题是标准有多高，如果指标太高，长远来看，它会打击投资者的信心，甚至导致最终失败。应该说计划设计和目标的确立，都得根据个人的情况而定，越切入个人的实际，其实施的可行性就会越高。

成功的投资计划一般具有以下几个共性：

1. 最好的投资计划是简单的，简单的计划容易实施。这对开始投资的新手来说很重要，简单的计划比较容易坚持。

2. 最好的投资计划能有针对性地满足目标，就是说它能充分满足个人投资的需要。

3. 最好的投资计划是具体的，比如“节省每笔薪水的10%”比“存储每周能省下来的”更好。

学做最会储蓄的田鼠

田鼠的智商非常高，秋天它知道要储备粮食安全过冬。通常情况下，一只田鼠需要储备七八斤甚至十多斤粮食，而运送和储存这么多粮食，要花费很多时间和精力，但它们却非常专注，乐此不疲。随着人们收入的提高和消费观念的转变，“月光族”越来越多，花钱如流水肯定很潇洒，但到了用钱时捉襟见肘也非常尴尬，所以只花钱不攒钱的年轻人应学学田鼠提前计划、积谷防饥的理财思路。

有钱时就开心地花、没钱时就节约过日子的人生观，虽然洒脱，却有些不切实际。也许现在的你，养活自己没问题，但是五年、十年后呢？在组成家庭以后，为孩子的学费、生活费担忧的时候呢？在退休没有了收入以后呢？月月光的后果，只会让自己对未来的生活感到无助和心慌。

年轻是你拥有的最大本钱，而且现在可以完全自我控制的事情已经不多，好好地享受一下钱被你征服的快感吧！越早学会理财投资，就比别人在理财的路上越早起跑，也会比别人更早达到各种生活目标、实现自我理想。对很多人来说，花钱是愉悦的享受，存钱反倒是痛苦的折磨。如果仅仅是因为爱花钱而难于开始存钱的话，你可以把存钱看成是一个游戏。一旦你意识到这个游戏充满着智慧的挑战，你会很热衷的。

小欣二十多岁，单身贵族，自由撰稿人。

俗话说：“吃不穷，喝不穷，算计不到就受穷。”小欣说他这人就是缺少算计，这是对钱不对人的，对人算计那是小人，对钱不算计那就是穷人了。

当初刚刚开始工作时，每月只有200块钱的实习工资，够可怜的，可勉强还够小欣的生活支出。而现在跳槽到这家公司，拿到月薪四千的时候，一月下来，竟然还是没有剩余，这是为什么呢？小欣苦思冥想，并决定建立“花钱档案”，先作一个月的记录再说吧，将每日每项支出都登记造册。然后开始分析症结所在，看看花钱如流水到底流向了何处。

结果所显示的问题非常明显：他每周从北京跑一趟东北看女朋友，特快列车一个来回，这就是一笔不小的开销；一件衣服就花了一千多，还是在西单打了五折的；还有与同事泡吧花了六百多；还有买电脑、买随身听……

小欣终于明白了，看来问题的关键不在于挣钱多少，而是欲望决定一切。挣钱少时欲望自然就小，手里攥的钱多了，消费欲便跟着膨胀。所以，第一要点是扼住欲望的咽喉。而且，事宜早做，马上施行。

然而想得容易，做着难，毕竟是多年的老毛病了，想改掉就跟烟神酒鬼们戒瘾一样难。所以小欣账上的亏空还是持续了几个月，直到他得了一场大病，让他痛彻心扉地体验到了没有应急之需带来的严重后果。俗语云：“闲里置下忙里用。”古话还说：“置之死地而后生。”原来都是金玉良言。现如今，小欣已基本养成了算计的习惯，他说，看着账户里的钱月月飞涨，那感觉真好！

下面教你五招，轻松摆脱“月光族”。

1. 记账——反省你用钱习惯的好方法

毕竟，如果你连哪里可以省着点花都不知道，又从何谈起修正用钱习惯呢？

2. 想告别“月光族”一定要能“忍”

勒紧钱包，能抠则抠，先存钱再花钱。投资只要开始就不嫌迟，只要订出计划，能坚决执行，钱就不会无缘无故溜走。

3. 绝不轻言贷款

这里所谓的贷款不只是指那种大额度的房贷车贷，包括你的信用卡透支以及可提现金额度，都算在贷款范围内。

4. 从熟悉的基金类别开始下手

如果你喜欢名牌，就买名牌类基金；如果你喜欢高科技产品，就买高科技基金。要让自己成为自己喜欢的东西的股东，而不只是它的消费者。

5. 通过银行作适量的基金投资

选择一家银行，透过它作基金投资，而且消费时只用它的信用卡，存款和支出都在同一家银行，这样可以更清楚地看到自己财富的盈亏变化。

学做注重稳健的狼

狼算是动物中最冷静和沉稳的，每次进攻前它都要仔细了解对手，先用对峙来消磨对手的耐力，然后伺机而动。面对比自己强大的对手，狼会借助集体力量群起而攻之，所以狼在一生的进攻中很少失手。

机会就在你面前。大多数人看不见这种机会，只是因为他们忙着寻找金钱和安定，所以，他们得到的也就有限。当看到一个机会时，你就会在一生中不断发现机会。当找到机会时，你就能避开生活中最大的陷阱，也就不会感到恐惧了。

生活中有很多人，当他们面临投资良机时，却退缩了。因为他们的

内心充满恐惧，一开始就害怕灾难。出于这种消极情绪，他们决定不投资，或者是把不该卖的卖掉，把不该买的买回，投资行为的发生完全依赖于乐观的猜测或悲观的预感。如果他们有一点点投资知识和投资经验，并且作好准备的话，这些问题都能迎刃而解。

在犹太人看来，成功投资的一个基本原则是无论市场行情上涨还是下跌，都应该随时准备获利。实际上，最好的投资者在市场萧条时反倒能赚更多的钱。这是因为，行情下跌的速度比上涨的速度快。正如投资高手所言，牛市缓缓来临，而熊市却瞬间光顾，如果无法对市场的每一种情况进行把握，你就是在冒险了。

“打先锋的赚不到钱。”仅二十多岁却像个老成的生意人的洛克菲勒，一贯坚持着这个信条和策略。在人生的马拉松赛跑上，让别人打头阵，找准机会再迎头赶上是很明智的，得到冠军的马拉松选手几乎都这样说和做。“不管打先锋的如何吹牛，绝不可盲目下手。”洛克菲勒做中间商时一直把这句话当座右铭。不久，石油中间商洛克菲勒又用它打开了美孚石油的大门。沉默寡言的洛克菲勒好似一条精力无穷的狼。当时的美国，输往欧洲的食品和北军的军需品猛增，联邦政府狂印钞票，导致了恶性通货膨胀。洛克菲勒同联邦政府和北军当局并未打过特别的交道，然而他却赚了不少钱，并不断购进货物。和佛拉格勒一道买进的盐，成了投机市场上的抢手货，盐的生意给他带来了财富，这时公司已发展为附带经营牧草、苜蓿种子的大公司了。善于把握投资的一个个良好时机，洛克菲勒因此独揽了公司的经营大权。

“我们赚了这么多钱，拿来投资原油吧，怎么样？”他跟克拉克商量道。

“想投资暴跌的泰塔斯维原油？你简直疯了，约翰。”克拉克不以为然。

“据说尹利镇到泰塔斯维计划修筑铁路，一旦完工，我们就能用铁路经过尹利运到克利夫兰……”

尽管洛克菲勒磨破了嘴皮，克拉克仍旧是无动于衷。于是洛克菲勒开始单独行动，他拿出4000美元，和安德鲁斯一起发展炼油事业，成立了一家新公司，他独家包揽了石油的精炼和销售，这真是比“卡特尔”还要“卡特尔”的方式。1865年，洛克菲勒的公司共缴纳税金3.18万美元。克利夫兰的大小炼油厂共有50多家，洛克菲勒的公司规模最大，它仅雇用了37人，1865年销售总额却达120万美元之巨。

洛克菲勒以他的耐心等待机会，当机会来临时，他毫不犹豫，迅速抓住它，从而取得巨大的成功。

学做团队合作的蜜蜂

我们发现蜜蜂有良好的团队作战精神及顾全大局的思想，但深入了解蜜蜂的人，一定会知道，蜜蜂除了分工不同外，生理上还存在着巨大的差异。工蜂居然没有生育能力，它们每天除了劳动还是劳动。母蜂从来不劳动，但养尊处优的它们最大的任务是养育团队的蜂卵。只有蜂王，它一定是母蜂，它不但饮用最好的食物，还掌握其他所有的蜜蜂的生杀大权，我们发现工蜂劳动的同时，还紧紧地追随蜂王，并且可以为蜂王贡献出自己的生命。

再观察我们人类的团队，突然发现蜜蜂理论在人类发展中也存在着非常相似的现象。任何一个团队，如果没有把分工与其价值结合起来，团队就会出现矛盾。蜜蜂理论的核心是劳动量不等于贡献值。一个蜂群往往能在一个月內由小团队变成非常强大的团队，它们分工合理，责任明确，工作时任劳任怨。

温商既有足够的合作精神，又有很强的竞争意识。不管是合作还是竞争，有一点是肯定的：温商最喜欢“扎堆”经营、团队作战。

20世纪80年代初，温商敏锐的商业嗅觉嗅到了福建厦门这个商业宝地。那时，厦门还未展现出特区的风采，除了正在建设，到处都是钢筋水泥、脚手架的湖里工业区外，这个海滨城市尚可炫耀的无非是它的集美学村、厦大校园以及鼓浪屿、万石岩等固有的旅游观光点。但温商已经在改革开放的信息中看到了厦门的商机，捷足先登，带去了温州人生产的小商品。在“竖起买卖旗，便有钞票赚”的厦门，精明的温商掘到了“第一桶金”。

综观温商闯市场的模式，一些经济学家称赞温商有一套硬功夫。而温商也像商场的幸运儿，出现在哪里，哪里便福星高照，商机无限，财源滚滚。说温商的成功是因为运气好有些片面，温商成功的关键因素之一是能够把握市场，于平淡中见惊奇。另外，就是独具温州特色的抢团经济、团队作战，使其在激烈的商战中占据“人和”的最大优势。

在温州，往往是一人出国刚立足，马上会带动一群老乡漂洋过海，巴黎5万温州人大多是这样移民海外的。在《可怕的温州人》一书中，著者描述说：“靠着温州人的关系网，初来乍到的人不用怎么费劲便可以谋生，加工皮包、皮鞋或在亲戚朋友的餐馆里做工。温州人在巴黎能买到一种中文电话卡，把信息源源不断地从巴黎传递到温州。”

到现在，温商的店已经延伸至巴黎郊区93个省，环巴黎市郊一个大圆的范围内，还分布着上千家温州餐馆。温州移民光是在巴黎地区已高达15万。如今到欧美旅游，说温州话说不定比说英语还管用。

面对做工不要命的温商，商界老大犹太人的地位开始动摇了。

犹太人渐渐开始出卖店铺给温商，后来温州货的畅销势不可挡，犹太人的店里居然也写上了中文。

接着，温商又以高价买下周边所有的咖啡店、面包房、洗衣店等统统作服装批发，一个200平方米的店铺卖到100万欧元的天价。温商还引发了当地政府和老百姓的集体罢工抗议，原因是温商把店铺从小路开到大路、小街开上大街，形成发散式集市。这一下打破了法国人早上吃面包、下午喝咖啡的生活习惯。法国人不干了：温商都卖衣服了，我们到哪里喝咖啡啊？

有了资金积累后，温商的群体团结优势就显现出来了。有人要开店，亲戚朋友都会解囊相助。随后，家庭作坊式的制作与经营节省了大笔的成本，温商的经营之路快速而平稳。

如果说温商最初的“扎堆”只是出于自身生存的需要，属于无意识合作；那么近年来，温商已经从“扎堆”升级到了团队精神，开始有意识地联手出击。

比如频频出击于全国各地的温州购房团。当年，10万温州人走四方，推销他们的皮鞋。今天温州人又携带大量资金，上青岛，下苏杭，到处一掷千金，购买房产。温商现在终于开始显示自己的实力了。他们的一举一动，开始牵扯各地大老板、银行的目光，甚至惊动政府官员动用政府的力量进行干预。

就是这种抱团打天下的团队精神，使得温商到了哪里，都战无不胜。何况，从最初的“扎堆”版本升级到现在的“团队”版本，使得温商在商业活动中如虎添翼。温商自称为“森林经济”——一片森林有大树，也有灌木、小草，在生态上相互联系和支持，远比单打独斗更有活力。这种说法似乎更妥帖。难怪，一个外地商人颇有感触地说：“我们是用一根手指和他们的拳头在打架，自然招架不住啊！”

不做性格孤僻的熊猫

大熊猫虽然经历了数百年的生活磨炼，逐渐地适应以高山竹类植物为食，但它们不像其他以植物为食的兽类成员那样彼此紧密合作，过着群居的集体生活，而是保留了像虎、豹等一般食肉动物的特性，分散隐居，过着独栖生活，故把大熊猫雅称为“竹林隐士”。大熊猫，性情孤僻，好游荡，但不作长距离迁移。它们总爱各自固守着自己的家园，成天在独立王国里游山玩水，哪儿黑哪儿歇，食不分昼夜，睡不择栖处，只求吃得饱，睡得酣，游得欢，很少与外界接触。这种孤僻的性格也经

常让它们坐吃山空。

我们追求财富也是同样，因为每个人的性格都不一样，有的性格能够获得赚钱的机会，但有的性格容易导致贫困。所以培养完美的性格是必要的致富准备。与此同时，我们要了解阻碍自己致富的性格，不要因为性格而走向了致富的误区。

容易导致贫困与失败的十五种性格是：

1. 消极。消极的人往往给人一种不慕名利的虚假印象，但其实在他的外表之下，是极度消极的心态。什么都不想，什么也不去做。即使有再强的能力，也终将一事无成。更可怕的是他却自认为很聪明，自以为什么都知道，什么都能看透，因而看不起别人。这样的人最容易老，晚景最凄凉，因为他有能力敏锐地感受贫困和失败。

2. 轻信。容易轻信的人，往往能给人一种有品格，有修养的错觉，其实轻信是他的人性弱点。比如轻信朋友，轻信下属，轻信合作对象，包括轻信自己的智慧，轻信知识，轻信实力……甚至有人轻信神灵。要知道，做生意赚钱是一种个人目的非常明确的事，也是一种以利益为根本的事，同时又是冒风险的事。所以，轻信的性格最容易把利益拱手让给他人，或把成功交给失误。

3. 保守。这种人的生活全凭过去的经验，没人走过的路他不敢走，没人做过的事他不敢做。这种人也许早已经看到自己的现状不如别人，甚至差得很远。但他不是去创造财富以迎头赶上，而总是想到马失前蹄。因此，新的东西没有得到，旧的东西反而丢失了，这种人永远不敢向新生活迈进一步半步，只能贫困。

4. 懒惰。一是身体懒惰，二是大脑懒惰。身体懒惰的人光想不干，大脑懒惰的人光干不想。身体懒惰的人每次想到的都是不同的问题，说不准常常还会有些新鲜的想法和念头，但却什么都不干；大脑懒惰的人一辈子干的都是同样的工作，但从来不考虑改变什么。这两种懒惰一般很少出现在一个人身上，因为身体和大脑同时懒惰的结局只有死亡。

5. 自私。不想奉献，只想占便宜，这种人最终不会获得成功和财富，只能拥有自己——形影相吊，对影长叹。

6. 怯懦。这种人胆子特别小，总是怕这怕那。哪一种成功不冒风险呢？所以，这种人总是眼睁睁地看着别人发财，而自己急得在家里团团转。

7. 狭隘。一是心胸狭隘，二是视野狭隘，三是知识结构狭隘。狭隘的人一般都有严重的自恋情结，这种性格的人，也是很难与人相处的，并且最容易伤害人。这种人是天生的失败者，没有外援，只会贫困。

8. 孤僻。赚钱就是把别人的钱变成自己的。不与人打交道，怎么可能赚到钱呢？

9. 骄傲。有一点成绩就忘乎所以，这种人也许会成功，但很快又会丧失获得的一切。这种人最容易犯错误，每个错误都是其失败的积累。这种人的心理最脆弱，既经不起成功的喜悦，又经不起失败的打击。所以其结局一般是与可怜和自卑相伴，消极混世。

10. 狂妄。这种人在哪儿都不受欢迎，尽管他的口气很大，能力很强，但是一定会招致周围的人群起而攻之，以致丢盔弃甲，兵败乌江，最终一无所有，成为可笑的堂吉诃德，精神失常，一边牛气冲天，一边扮演着生活乞丐的悲惨角色。

11. 自以为是。自以为是的人，一般都处理不好与周围人的关系。与人处不好关系，就不能形成长久的合作。合作不好，怎么能做成大事？

12. 冲动。冲动的人往往多情。一冲动起来就随便许诺，信口开河。但许诺不能兑现，会极大地损害自己的信誉；而一旦轻率地泄露了自己的经营秘密，别人就会乘虚而入。冲动还有一个缺点是轻易作决策，或突然决定干什么。这种轻率的行为本身，很可能就是失败——根本不需要等到结局产生。

13. 多疑。轻信的另一面是多疑，这是商家大忌。怀疑的最大特点是把能够帮助自己的力量冷落在一边，从而形成孤军奋战的艰苦局面，以致成功离自己越来越遥远。

14. 自满。自己的总是最好的，甚至认为自己应该成为别人效仿的标准。这种人不屑与外界来往，他们根本不知道社会进步到什么程度，怎么可能有更高的追求呢？

15. 知足。只要有吃有穿，腹饱体暖，就感到满足。这种人对生活没有一点欲求，怎么会成功呢？

以上十五种基本上包括了影响我们创造财富的主要性格，一定要改变这些不利的性格。只要有恒心，有毅力，我们完全可以改变这一切的。

不做掰玉米的狗熊

过去多次听人谈过熊瞎子掰玉米，掰一个丢一个，掰一个往胳膊下夹一个，再掰一个再往胳膊下夹一个，而原先的一个自然丢了，还完全不知，掰到最后依然仅仅只有一个玉米……

这只是一个寓言，讽刺的是熊瞎子的笨，忙到最后依然没有增加多

少积累。

倘若熊瞎子只是在做游戏、表演，以供游人观赏，逗人一乐，人们在一乐之余似乎觉得这笨熊还有点可爱；倘若熊瞎子是在做着自己的事，而且一本正经，一脸认真，人们在看过之后，对这笨熊恐怕只剩下一点儿怜悯了。显然如这只狗熊一般的投资者是失败的投资者。

贪婪指贪得无厌，即对与自己的力量不相称的过分的欲求。它是一种病态心理，与正常的欲望相比，贪婪没有满足的时候。

贪婪心理的成因可从客观与主观两个方面分析。

客观原因：中国古代就有“马无夜草不肥，人无横财不富”、“饿死胆小的，撑死胆大的”的说法，反映了不劳而获的投机心理。它宣扬的不是勤劳致富而是谋取不义之财。受这种观念的影响，社会上确有一些不务正业，靠贪污、行骗过活的不法分子。

贪婪并非遗传所致，是个人在后天社会环境中受病态文化的影响，形成自私、攫取、不满足的价值观而出现的不正常的行为表现。

这一点，在那些沦为腐败分子的官员身上体现得较为典型。一般而言，贪婪心理的形成主要有以下几个方面：

1. 错误的价值观念

贪婪的人认为，社会为自己而存在，天下之物皆为自己所拥有。这种人存在极端的个人主义，永远不会满足。得陇望蜀，有了票子，想房子；有了房子，想位子；有了位子，想女子；有了女子，想儿子。即便“五子登科”，也不会满足。

2. 行为的强化作用

贪婪的人，初次伸出黑手时，多有惧怕心理，一怕引起公愤，二怕被捉。一旦得手，便喜上心头，屡屡尝到甜头后，胆子就越来越大。每一次侥幸过关对他都是一种条件刺激，不断强化着那颗贪婪的心。

3. 攀比心理

有些人原本也是清白之人。但是看到原来与自己境况差不多的同事、同学、战友、邻居、朋友、亲戚、下属、小辈，甚至原来那些与自己相比各种条件差得远的人都发了财，心里就不平衡了，觉得自己活得太冤。由此生出贪婪之念，伸出贪婪之手。

4. 补偿心理

有些人原来家境贫寒，或者有一段坎坷的经历，便觉得社会对自己不公平。一旦其地位、身份上升，就会利用手中的权力向社会索取不义之财，以补偿以往的不足。

5. 侥幸心理

这种心态导致犯罪分子自我欺骗、我行我素，随着作案次数的增多，胆子越来越大，因而越陷越深。

6. 盲从心理

有些人认为，现在“大家都在捞，你捞我也捞”，“吃回扣”、不给好处不办事的现象很普遍，“捞”了也没事，查到的也不过那么几个，大家都这样“捞”老实人吃亏，形成“不捞白不捞”的心理。

7. 功利心理

一些人把市场经济看成金钱社会，拜金成为他们的信条；一些人失落感，认为“今天这样，明天那样，不知将来怎么样”；一些人滋长了占有欲，把市场等价交换原则引入教学活动中，“有权不用，过期作废”，从而引发种种以权谋私的权钱交易。

8. 虚荣心理

一些教工、官员曾经表现较好，也为国家培养了很多人才，桃李满天下，但是一旦地位变了，权力大了，讨好的人多了，就开始飘飘然起来。

贪婪是一种过分的欲望。贪婪者往往超越社会发展水平，践踏社会规范，疯狂地向社会及他人攫取财物，给社会带来了极大的危害。若欲改正，是可以自我调适的，具体方法如下：

1. 自我反思法

自己在纸上连续20次用笔回答“我喜欢……”这个问题。回答时应不假思索，限时20秒钟，待全部写下后，再逐一分析哪些是合理的欲望，哪些是超出能力的过分欲望，这样就可明确贪婪的对象与范围，最后对造成贪婪心理的原因与危害，作较深层的分析。分析自己贪婪的原因是有攀比、补偿、侥幸的心理，还是缺乏正确的人生观、价值观。分析清楚后，便下决心，堂堂正正做人，改掉贪婪的恶习。

2. 格言自警法

古往今来，仁人贤士对贪婪之人是非常鄙视的，他们撰文作诗，鞭挞或讽刺那些索取不义之财的行为。想消除贪婪心理的人，应牢记那些诗文和名言格言，朝夕自警。

3. 知足常乐法

一个人对生活的期望不能过高。虽然谁都会有需求与欲望，但这要与本人的能力及社会条件相符合。每个人的生活有欢乐，也有缺失，不能搞攀比。

心理调适的最好办法就是做到知足常乐，“知足”便不会有非分之想，“常乐”也就能保持心理的平衡，在投资的时候也会更有理性。

不做狐假虎威的狐狸

一天，一只老虎饿了，四处搜寻东西吃。碰巧它捉到一只狐狸，准备美餐一顿。可狐狸却对它说：“你不能吃我。我是天帝派来的，他封我为‘百兽之王’。你要是吃了我，那就是违抗天帝的旨意。”老虎听了狐狸的话半信半疑，可是肚子饿得咕咕叫，不知如何是好。狐狸看到老虎在犹豫，又说：“你以为我的话是假的吗？那就让我在前面走，你在我后面跟着，看看百兽见到我以后的样子，它们不逃才怪！”

老虎觉得有道理，就跟着狐狸一路走去。果然，众兽看见了，都吓得四处逃窜。老虎不知道所有的野兽是因为怕自己而逃走的，它还以为众兽真的是害怕狐狸呢！

这个故事告诫人们，要善于去伪存真，由表及里，步步深入，弄清真相，不然，就很容易被“狐假虎威”式的人物所蒙蔽。同样的道理也可以用在投资理财当中。

世界已经为你准备好了一切资源，关键看你会不会“借”过来，为己所用。

犹太人认为，一切都是可以借的，借资金，借技术，借人才。这些东西都可以拿来为自己所用。生意人应该尽量贷款，借助银行的资金为自己办事。如果不能借用别人的资金，做生意是极为困难的。

犹太人信奉这样一句话：“没有能力买鞋子时，可以借别人的，这样比赤脚走得快。”记住千万不要让自己的现状阻碍发展，放胆去“借”，放胆去用，你会发现成功离你并没有那么遥远。

看看希尔顿是怎样把自身的5000美元成功地“借”成5.7亿美元的吧！

希尔顿很想发财，终于有一天，他发现了一个很好的赚钱机会——建高档次的酒店。因为他在一条相当繁华的街上只发现了一家饭店，而且其档次一般。

有了目标，希尔顿看准位置，请了有关方面的专家作预测和设计。最后得出结论，要在那里建希尔顿理想的酒店需要30万美元买土地，还要100万美元的建筑费用。而希尔顿当时倾其所有只有5000美元，距理想非常遥远。但是他没有因此放弃。

首先，他找了个朋友合伙，两个人一起凑到了10万美元。这个时候希尔顿去找了那块土地的拥有者老德米克先生。当然10万美元是不能够买那块地的，但是希尔顿通过和老德米克商议，最终达成了这样一个协议：希尔顿只是租用他的土地100年，每年付租金3万美元。如果希尔顿有哪一年没有按期付款，老德米克就可以收回那块土地，包括上面所建造的酒店。

这样的协议对于老德米克来说是只有益处没有害处的，于是他欣然

答应。

土地的问题解决了，但是希尔顿还是只有很少的资金。于是他又找到老德米克，最终说服他用自己的房子作抵押，从银行获得30万美元的贷款。扣去第一次的租金3万，还有27万，然后加上自己的10万美元，那么有了37万美元。通过再次努力，希尔顿找到一个土地开发商共同开发，该开发商投资20万美元。希尔顿有了57万美元，于是决定开始动工建造酒店。

就在酒店建到一半的时候，57万美元用完了。希尔顿再次陷入了困境。他又找到了老德米克，请求他帮忙。这时候的老德米克即使不想出手帮忙也不行了，就像希尔顿所说的那样：如果酒店一完工，你就可以拥有这个酒店，不过是租赁给我经营，我每年付给你的租金不少于10万美元。老德米克认为希尔顿说的话非常有理，而且现实情况也不容许他现在退出。如果他不帮忙，不但希尔顿的钱收不回来，自己的钱也收不回来了。就这样，在老德米克的再次帮助下，希尔顿脱离了困境。

不久，以希尔顿名字命名的“希尔顿酒店”建成，后来希尔顿的事业也逐步走向黄金阶段。从希尔顿的发展过程中，很容易看出，希尔顿最初的成功大多是靠“借”得来的。通过“借”，短短两年时间他从只有5000美元，到建起一座高档次酒店，随后短短17年的时间里赚了5.7亿美元。

所以，所谓成功，并不是只顾实行自己的构想，而是巧妙地运用他人的智慧和金钱创造一番事业。当然，在借用别人“钱袋子”的时候，必须要有明确的指标，将赚回来的钱除去基本开支外，其余的都放到生产线上。社会上最普遍的筹集他人资金以发展事业的机构是银行和保险公司。如果有雄心在商场上干出一番成就，必须借用别人的资源。固守个人风格，只会困于“自己”的圈子，难以有令人震惊的成就。

因此，可以说，一个成功之人必然是一个善于借力的人，而善于借外力的人总是能成功借助别人的力量、金钱、智慧、名望，甚至社会关系，用以扩充自己的大脑，延伸自己的手脚，提高赚钱能力。正所谓借他人之光照亮自己的“钱”程，这就是犹太人经商的秘诀之一。

不做最终灭绝的恐龙

恐龙是中生代的多样化优势脊椎动物，支配全球陆地生态系超过1亿6千万年。恐龙最早出现在2亿3千万年前的三叠纪，灭亡于约6千5百万年前的白垩纪晚期所发生的灭绝事件。对于恐龙灭绝的解释很多，但

是无论是陨石说还是气候变化说，其根本的原因都是说恐龙因为无法适应外界环境的变化而灭亡。在投资的时候，我们应该学会变通，从环境变化中寻找商机。这样才不会像恐龙一样灭亡。

自从传言有人在萨文河畔散步时无意发现金子后，这里便常有来自四面八方的淘金者。

的确，有一些人找到了，但另外一些人一无所得只好扫兴而归。

也有不甘心落空的，便驻扎在这里，继续寻找。彼得·弗雷特就是其中的一员。他在河床附近买了一块没人要的土地，一个人默默地工作。他把所有的钱都押在这块土地上。他埋头苦干了几个月，翻遍了整块土地，但连一丁点儿金子都没看见。六个月以后，他连买面包的钱都快没有了。于是他准备离开这儿到别处去谋生。

就在他即将离去的前一个晚上，天下起了倾盆大雨，并且一下就是三天三夜。雨终于停了，彼得走出小木屋，发现眼前的土地看上去好像和以前不一样：坑坑洼洼已被大水冲刷平整，松软的土地上长出一层绿茸茸的小草。

“这里没找到金子，”彼得忽有所悟地说，“但这土地很肥沃，我可以用来种花，并且拿到镇上去卖给那些富人，装扮他们华丽的厅堂。那么有朝一日我也会成为富人……”

彼得仿佛看到了将来：“对，不走了，我就种花！”

于是，他留了下来。他花了不少精力培育花苗，不久田里长满了美丽娇艳的各色鲜花。

他拿到镇上去卖，那些富人很乐意付少量的钱来买彼得的花，以便使他们的家变得更加富丽堂皇。

五年后，彼得终于实现了他的梦想——成了一个富翁。

19世纪中叶，发现金矿的消息从美国加州传来。17岁的犹太人亚默尔也成为庞大的淘金队伍中的一员，他历尽千辛万苦，赶到加州。

淘金梦的确很美，做这种梦的人比比皆是，而且还有越来越多的人纷至沓来，一时间加州遍地都是淘金者，而金子变得越来越难淘。

不但金子难淘，生活也越来越艰苦。当地气候干燥，水源奇缺，许多不幸的淘金者丧生此处。小亚默尔经过一段时间的努力，和大多数人一样，不但没有发现黄金，反而被饥渴折磨得半死。

一天，望着水袋中一点点舍不得喝的水，听着周围人对缺水的抱怨，亚默尔忽发奇想：淘金的希望太渺茫了，还不如卖水呢！于是亚默尔毅然放弃寻找金矿的努力，将手中挖金矿的工具变成挖水渠的工具，从远方将河水引入水池，用细沙过滤，成为清凉可口的饮用水。然后将水装进桶里，挑到山谷一壶一壶地卖给找金矿的人。当时有人嘲笑亚默

尔，说他胸无大志：“千辛万苦地到加州来，不挖金子发大财，却干起这种蝇头小利的小买卖，这种生意哪儿不能干，何必跑到这里来？”

亚默尔毫不在意，不为所动，继续卖水。结果，淘金者都空手而归，而亚默尔却在很短的时间里靠卖水赚到几千美元，这在当时已经是一笔非常可观的财富了。

其实，每个人都有一些无法改变的条件，比如眼睛的颜色、身材的高低、出身背景，等等。每个人也有一些可改变的条件，如文化水平、工作能力、身体的强弱，等等。只要自己奋发学习，注意方法，适当地锻炼保养，可以提高文化水平，增强工作能力，强健体魄，有些人总是漠视本身的条件，没有灵活运用和充分发挥自有的潜能，不懂得变通，却祈求或奢望自己所没有的东西，那是难以有所成就的。

第四章 做拥有爱情的男人

娶这10种女人要慎重

选择另一半是人生旅途的一件大事，它的重要之处在于婚姻往往同个人在事业上的抉择与起步相交叠，对前途的影响格外深远。在现实生活中，不乏因最初的择偶失慎而导致事业失败的例子。因此，每个人都应慎重选择未来的伴侣。

从男人的角度来说，总结起来，大致有十种女人是不能娶的：

1. 把男人当玩物的女人。她的爱情字典里没有“唯一”这两个字，她懂得利用女人的天赋来让男人心悦诚服，从不同的男人身上获取不同的需要，同时却巧妙地让每个男人都自以为是她的最爱。除非能抱持大家一起玩的心态，否则小心。

2. 拜金主义的女人。她不会看上穷光蛋，因为她的爱情首先建立在物质的满足上，她知道花男人的钱比自己辛苦赚钱容易，这是她选定和男人交往的条件。和她交往，总有金山银山被挖光的一天，那时只有落得人财两空的局面。

3. 歇斯底里的女人。她的专长是一哭二闹三上吊，只要稍稍辜负她，她就会以死作威胁。当发现一个女人充满神经质，动不动就有发动千军万马之势，要随时提防她闹出失控局面，否则意味着不得安宁的日子从此开始。

4. 翻脸不认人的女人。不管好的时候多么好，一旦反目，她则完全变成另一个人，毫不留情地公开你们之间所有的秘密，甚至不惜玉石俱焚。碰到这样的女人，要有心理准备，分手后她的报复心会炸得你粉身碎骨。

5. 强烈女权主义的女人。在女权主义至上的女人眼里，男人根本不是东西，她开口闭口都是批判男人的不是，别寄望她百依百顺，要做牛做马才能取悦她。除非你有呼之即来、挥之即去的奴性，否则赶快逃之夭夭。

6. 随时准备打翻醋坛子的女人。有一种女人的醋劲之大、威力之猛，一般女人望尘莫及。走在路上你的眼睛别想往两边看，否则定会招来一阵暴风雨。和任何女性交往都必须经过她同意，不然，她会用醋坛子活活淹死你。

7. 弱不禁风的女人。她是林黛玉的化身，听不得重话，做不得粗重事，连出门、回家都要你接送。简单地说，她跟定你就是要你照顾她，从心理到身体。除非你有被依赖癖，不然要像养小孩一样养她。

8. 水性杨花的女人。移情别恋不是她的错，因为她生来太易动情。她的最大特点是不放弃任何一个恋爱的机会，所有追求她的男士在她看来都别有魅力。面对这样的女人，你只能有心理准备，她爱上你，也很容易爱上别人。

9. 糊涂至极的女人。你和她在一起永远有收拾不完的残局，她忘东忘西的记性要你在一旁随时补救。一个糊涂的女人，将会增加你的精神、体力负担，使你的生活从此不见天日。

10. 强悍的女强人。有一种女强人，工作上的成就给她绝对的自信，让她忘了在自己心爱的男人面前温柔以待。凡事以她为中心，这是男人无法接受的，除非她工作和生活是截然不同的心态，毕竟可爱的女强人也是存在的。

谈情说爱在细节上做文章

女孩大多喜欢男性从细微之处给予她们关照，聪明的男子善于把握异性的这一心理趋向，便容易击中女孩心中柔软的触角，赢得美人欢心。

如果缺乏细腻，在恋爱生活中常会忽视一些细小方面的体贴，爱就会在这些小小的地方失去。

自古以来，花是爱情的象征，给自己心爱的人送上一束鲜花，会讨得心爱的人的欢心。不必花费多少钱，在花季的时候尤其便宜，而且常常有人在街角贩卖。

对于一个女人来说，如果有人发现她身上的微小变化，她就会有一种被认同的满足感。

几乎所有的姑娘，多多少少会有对男友表示过不满。其中最常见的是，当她从美发厅出来，梳着一个新发型，或新买了一件漂亮的衣服，兴致勃勃地等待男友赞美的时候，她的男友却好像视而不见。

“喂，你到底发现没有，我是不是哪里跟以前不大一样了？”即使她这样问，他也还像是没有察觉到的样子：“哦，是吗？”再不然就是：“你的意思是说，你的发型变了，是吗？”或者：“哦，好像你的衣服有点变化，对不对？”

像这样的回答，往往使她大为扫兴，甚至使双方都不愉快。如果女友今天的发型或服饰突然有了变化，作为她的男友，起码也应该主动问

一句：“今天你去过美发厅了？”或是：“你穿的这件衣服是今天刚买的吗？”

只要你有意无意地问一声，她就会感到满意，不会因为你无动于衷而独自生闷气了。

因此发型也好，身上的服饰也好，只要有一点点改变，经你一说，她就会自我满足。

一般女性不喜欢做太大的改变，所以，即使想改变一下自己一贯的形象，也不会大换装。她们往往只在那些细节上反复琢磨，这也仅仅是想引起别人的注意或得到几句赞美。

如果你是细心的男人，能够做出这些看似琐碎的事情，也许会给自己带来恋情的好运。

男人表白要刚柔并济

求爱是一种特殊的爱的信息交流，必须具备起码的前提条件。如果你不讲求爱的方法和技巧，直来直去地贸然向人家求爱，一定会碰一鼻子灰。

胡朋是一个老实人，他爱上了同事小玉，他觉得小玉对自己也有那种意思，只是拿不准。因为这事，他神魂颠倒，茶饭不香。一天，他决心向小玉求爱，管它成不成，至少心里踏实点，免得老是这样探不到底。刚巧，他从办公室出去办事时，在走廊里碰见了小玉。胡朋心里一冲动，说：“小玉，你过来一下，我有话跟你说。”小玉走过来，问：“什么事？”“我爱你！你愿意跟我交朋友吗？”小玉毫无思想准备，大惊失色，回了句：“神经病！”便匆匆而去。胡朋受此打击，不要说求爱，连小玉的面都不敢见了。

马克思曾经说过：“在我看来，真正的爱情是表现在恋人对他的偶像采取含蓄、谦恭甚至羞涩的态度。”含而不露的表白方式，是指用不包含“爱”的语言，表达“爱”的情感，这种方式适合于双方早已认识，并且有了较多的了解，而对方又是有一定文化教养且性格内向的人。由于这种方式发出的信息比较模糊，即使对方拒绝，也不至于难堪。

含蓄地表达爱情，可以使话语具有弹性，不至于遭到拒绝就没法挽回。再者，这也符合恋爱时的羞怯心理。

含蓄表达爱情的方法多种多样，要根据具体人、具体情况灵活运用。假如你的恋人是一位文化水平不高的人，你就不能采用写深奥难懂

的诗赠给对方的方式。如果这样，非但不能达到表示爱情的目的，还可能引起不必要的误会。

女人最恨敢爱不敢说的男人

要想在情场上指点江山，找到如意的另一半，享受甜美的爱情，就要大胆表达。只有表达出来，才会让别人知晓你心中所想。如果心中有爱却“金口难开”，终归会让爱神与你擦肩而过。

李刚是个帅气的小伙子，暗恋着公司里一位漂亮的女孩，却苦于不知如何表达。女孩的一颦一笑令他动心，而女孩的变化无常又让他觉得捉摸不定。一天见不到女孩他便坐立不安、魂不守舍。他很想向女孩倾吐自己的感情，但话到嘴边，又泄了气。为此他深感苦恼，不知如何是好。

弗洛姆在《爱的艺术》一书中指出：“爱，不是一种本能，而是一种能力，可经有效的学习而获得。”这真是一句鼓舞人心的话，让渴望爱情的人充满了憧憬。那么，我们怎样才能寻求到自己心中的爱人？

吴丽是一位长得美丽且通情达理的姑娘，公司上上下下的人都喜欢她，特别是那几个还未找到女朋友的小伙子，更是有事没事就围着她转。不过，精明强干、风流倜傥的王鹏对她却总是一副不屑一顾的神情。

过了一段日子，传出消息说吴丽“名花有主”了，男朋友竟是公司里最不起眼的张驰。看着他俩进一双出一对的甜蜜样子，有人不禁叹息道：“唉，一朵鲜花插在牛粪上了。”帅哥王鹏最为沮丧。

原来，吴丽一到公司上班时王鹏就喜欢上了她，他也看出，当自己的眼睛与吴丽相视时，她的目光亦是亮亮的、柔柔的，闪动着一种妙不可言的东西。然而，当那几个长相一般的小伙子围着吴丽转的时候，王鹏的自尊心却在作怪。因为自己长得帅，身边有不少女孩子“陪”着，就不愿屈尊去“陪”吴丽，但在心里却巴不得吴丽来“陪”自己。他一直固执地认为，这么漂亮的女孩只有我王鹏配得上。直到发现张驰获得了吴丽的爱情后，才知道自己输得很惨。

确实，在现实生活里，不少人看见漂亮女孩找了个相貌平平的男朋友就会感到惋惜，认为不般配。然而，为什么这个平常的男士能赢得如

此美丽的女孩的芳心呢？你别看女孩子含羞带笑，温柔文静，其实在她的心里，早就将身边的男孩一个个地排起了队。一般来说，仪表当然是首选的，但女孩子在青春期架子大，爱摆谱，当然，这也是男孩的恭维给宠坏的。如此一来，那些肯低头，愿捧女孩的小伙子在她心目中的印象分自然就提高了。特别是漂亮的女孩，假如男孩能够以发自内心的关爱对其“侍奉”，即使男孩子相貌差些，说不定也能锁住她的芳心。但是在通常情况下，仪表堂堂的小伙子就做不到这一点。由于自己长得帅，身边不缺女孩，自视身价不低，怎么可以屈尊“哄你”？因此，即使漂亮的女孩起初也曾被其外表打动，但从长远考虑，假如以后一辈子受这样的“美男人”的牵制，倒不如找一个能够呵护自己的男孩过日子。只要自己感觉幸福，别人爱怎么说就怎么说好了。

因此，所有想找漂亮女孩做朋友的小伙子，当你爱上她时，千万别学这位帅哥王鹏，一定要“爱她在心就开口”，不然的话，吃亏的可就是你自己了。

等待只会看着爱跑掉

等待有多苦，等待有多累，等待有多傻，等待有多欣慰。我们享受的究竟是恋爱本身，还是等待过程的复杂滋味？不可否认，有些时候我们会迷恋上过程而不是结果。有人会喜欢暗恋的感觉而不是真正地爱上谁，就如同有人喜欢到达旅游目的地前的兴奋与期待甚过于游玩本身。仔细想想选择等待的背后究竟是些什么，是自虐，是自恋，还是自卑？我们是不是看重自身比看中爱情更多？

男孩暗恋女孩，女孩喜欢男孩。

男孩没有勇气，有爱难表；女孩碍于羞涩，有情难诉。

一天，两天。一年，两年。

男孩女孩在周围人眼里，俨然是一对恋人。男孩女孩心里更清楚：他们是被冥冥中早已注定的缘分连在一起的，他们原本就是恋人，只不过都在静心等待对方的爱情表白。

女孩闭口不提爱男孩，因为她是女孩。男孩迟早要说爱女孩，因为他是男孩。

女孩生日那天，男孩特意定做了一个精美的音乐盒送给她。女孩清甜的脸上泛起一片绯红。她接过盒子，逃回屋子里急切地打开，里面流出了优美的音乐。

女孩一脸困惑，因为她没有找到男孩的爱情表白。

当音乐第二次奏出，女孩关掉音乐盒，泪盈于睫，哭了一夜。原来，男孩不爱女孩。因为盒子里没有他对她的爱情表白。女孩开始躲避男孩，男孩也在疏远女孩。以后，男孩随父母迁到北方。女孩依旧留在南方。后来，他们再没见过面。再后来，男孩娶了另一个女孩，女孩嫁给了另一个男孩。有那么一天，已为人妻的女孩收拾屋子时，不经意间翻出那个音乐盒。看到盒子，便触动了她的心事。再一次打开，里面又响起那段熟悉的音乐。望着盒子，她摇摇头：他怎么会不爱我呢？当音乐第二次结束，盒子里突然传出了男孩的声音：I love you！如果你也爱我，请告诉我……她愕然。大颗的泪珠绝望地落到地板上。她知道，此时的爱情表白已经迟了许久……

如果你给心爱的人送了与音乐有关的礼物，请你一定要把爱情表白放在音乐前面。有时，爱情成功与否，也许只差一段音乐的时间。

你情愿为她守候一盏灯，可她是否能看到这盏灯的光亮是为她而不熄？“山有木兮木有枝，心悦君兮君不知”，你的苦苦等待换来的也许会是她的拥抱，也许会是感动的叹息，也许会是不屑的鄙夷。你在等待中建立的只能是对她的美好幻想，空中楼阁般的思念使你看不清梦中情人的真面目。选择了等待不一定就是选择了爱。对于爱，等待不一定是最好的选择。

爱情不是等来的。爱情需要机缘，但被动的等待会使你不敢接受或不能确定它就是你要的爱；爱情需要勇敢，只有大胆的表白与激情的迸发才能寻找到爱的出口；爱情需要创造，死守阵地会把你拘囿于自己的胡思乱想中而永远得不到真爱；爱情需要洗礼，些许的瑕疵与尘埃都会迷住双眼搞得我们晕头转向；爱情需要行动，不要相信丘比特的箭会射向人间。等待，一定不是最好的选择！

男人不要草率成婚

正如日本作家园分康孝所说，“恋爱是人们对社会生活的逃避，而结婚则是人们对社会生活的参与，它是一个人真正走向成熟的标志，既是青春的终点，也是奔向幸福人生的出发点”。所以为了让它结出美好的果实，千万不要草率，要慎重，更要有诚意和责任感。

爱情是一种激情，而婚姻则是一种理性，缺少爱情就没有完美的婚姻，而爱情只产生快乐，婚姻则产生人生，快乐消失了，婚姻依旧存在。真正成熟而稳定的婚姻，必须考虑到两性结合后的感情发展，而在现实生活中却出现了这样的现象：2秒钟可以冲好一杯速溶咖啡，2分钟可以把牙刷完，2小时可以看完一场精彩的足球比赛.....在有限的时间内，想知道有人在做什么吗？闪婚一族说：“2秒钟可以爱上一个人，2分钟可以谈一场恋爱，2小时可以确定终身伴侣。”在如今这个一切都讲求速度的年代，原本温馨、甜蜜、幸福的婚姻，就这样搭上了特快列车。闪婚，这一新的婚姻模式已在现代都市中悄然流行，而这些“闪婚族”们由于没有经过婚前的磨合期，缺乏免疫力，因此很容易被残酷的现实所击倒。

与传统社会相比，现在是一个资讯非常发达的时代，广泛的人际交往空间使情感火花碰撞的空间变得无限，但外在诱惑对情感的威胁也加大了。闪婚一族多为年轻人，他们追求的大多是瞬间爆发的激情，即所谓的一见钟情。但瞬间的激情往往掩盖了双方的某些缺点。婚姻是现实的，当尘埃落定后这些缺点就会暴露无遗。在外在和内在的双重压力下，磨合不好的结果就是婚姻走向解体。

对于一个人来说，情感投入是一生中最重要的投入，一个婚姻关系的缔结，不仅仅代表两个个体的结合，更连接了两个家庭及各种社会关系。婚姻所带来的影响是非常大的，即使婚姻关系解除仍有许多问题存在。闪婚不可取，闪婚不可能做到来无影去无踪，选一个人过一段日子与过一辈子是不一样的，投入的精力也是不一样的，所以结婚时一定要慎重。

现今社会快节奏的生活，给人带来的压力大了，让人的心灵脆弱了，很多时候会盲目地寻求感情的慰藉，像吃快餐一样，饱了就行，营养的事就顾不得了。而婚姻恰恰是需要营养的，这个营养不是一蹴而就的，而是日积月累磨合出来的；这个磨合不仅在婚后，也有婚前的磨合，那就是了解。婚姻不是男女之间的游戏，不是一般意义上的普通朋友，两人一旦缔结婚姻就要承担生育、相互扶持、照顾等责任。家庭是社会的细胞，只有家庭稳定社会才稳定，因此两人选择结婚一定要慎重。基于此，不要轻易尝试闪婚。

据专家统计，一见钟情的婚姻成功率仅10%。同时，闪婚也不符合婚姻的基本规律，爱是婚姻的基石，爱需要双方深入了解。目前随着社会的快速发展，快餐式的爱情和婚姻会将婚姻家庭卷入缺乏理性的漩涡。婚姻的成功和稳定，需要感性、理性双轨发展，这样爱情列车才能行驶得稳定持久。不能只凭激情和感觉开单轨的磁悬浮，否则你的婚姻列车势必会脱轨。

成就一段婚姻，仅有爱情是不够的，还需要很多其他的智慧。恋爱时的两个人是盲目的，而婚后，他们开始睁开眼睛，但愿那时不要惊讶地慨叹：天哪，这就是我当初爱上的那个人吗？婚姻既是浪漫的，也是现实的，鲜花、烛光、红酒只是婚姻的一个侧面，更多的是柴米油盐。说白了，婚姻，是实实在在的生活。就像那首歌中所唱的：我能想到最浪漫的事，就是和你一起慢慢变老；直到我们老得哪儿也去不了，你还依然把我当成手心里的宝……这种境界是仅凭一时的冲动和激情而草率成婚的人所无法企及的。

适当地听听父母的意见

现代男女接受许多新思想和民主自由的观念，许多事情有自己的主张。但常言说“不听老人言，吃亏在眼前”，父母的人生经验毕竟比较丰富，他们的意见都是有一定道理的，我们在热恋中不要全然不顾父母的意见。

小文和小凯是大学同学，两个人在校时就谈起了恋爱，而且难解难分。但是，毕业后，双方的父母认为他们的性格不合适，因此，毕业一年后他们就分手了。小文想起他们一起醉酒，一起坐在马路边向车扔石块的情景。那时在别人眼里，他们是一对璧人，太相似了。可是谁会想到璧人并没有结果，他们分开了。小文清楚地知道他们是不会有结果的——他们是有很多相同的东西，可以一起分享快乐和忧愁，但是，他们有更多的不为人知的不同，包括挤牙膏的方式，一个从底部，一个从中间，为此吵了很多次。他们都清醒地认识到长期稳定的两个人的生活是需要习性相近的，而习性相远只会让一方包容或者隐忍，或者双方都变得不客气。所以相同的性情往往滋生了两个人的爱慕和吸引，而相同的生活习惯和思维方式却是两个人不分开保证。小文和小凯在生活方式和思维方式上的不同注定了他们只有以分手告终。爱情是和人的生活习惯有关的，所谓“性相近，习相远”也，不同的生活习惯很难让两个相爱的人在一起。

父母现实的眼光一般与“门当户对”挂钩，用“门当户对”来衡量爱情是否有道理呢？其实还是有道理的。一提“门当户对”，我们很容易想起在旧社会中所谓双方家庭的社会地位和经济状况相当的旧式婚姻制度下的“门当户对”，这给天下多少有情人造成了不幸，也造成了许多恋爱的悲剧。事实上“门当户对”的婚姻是保证美满婚姻的一个条件，许多美满

婚姻还是历历可数的，应该说还占了一个很大的比例。

今天，我们提的“门当户对”是指双方家庭的为人道德、双方家庭的文化素养和双方家庭的家教家风要相近。而前两者决定着一个家庭的家教要求，长期的家教又会形成家风。如此的“相近”，会培养形成家庭成员的基本素质及人生观、价值观。而素质的优劣、人生观、价值观的不同，会反映出对人、对己、对事态度的不同，甚至会全然相反。爱人之间的相处，也离不开对人、对己、对事的态度，感情融洽与否，婚姻美满与否，寻根究底，确实都有一个门当户对的问题。“百年伉俪是前缘，天意巧周全”，大抵什么层次的人，上天给他配什么层次的伴侣，所以两性之间得以保持整体稳定。街头流浪的乞丐，老婆要么在乡间种田，要么也在都市里乞讨过活，绝不可能是个女博士。

在现代社会，露丝爱上杰克只是好莱坞电影工业一手炮制的童话。正因为是人间难得几回见的童话，《泰坦尼克号》的爱情故事才赚得了无数男女的眼泪。所以我们应该听听父母的忠告，父母把他们的眼光投到了现实中的更具体的层面，而不是风花雪月的爱情。在需要物质和精神两种食粮来让人快乐的今天，我们更愿意选择门当户对。两个人既需要有相同的生活习惯，还需要有共同的进步，而这恰恰是一桩幸福的、高素质的婚姻的体现。以为爱情可以超越一切，而无视“门当户对”的劝告，必将为日后的婚姻生活埋下苦果。

世界上没有无缘无故的爱

在很多人的眼里，爱是一个非常崇高与无私的东西，它就像春天花草的芳香，夏天灼日般的热度，秋天累累硕果的甘甜，冬天白雪的纯净，不能带有丝毫的杂质。他们总是觉得爱是需要绝对的奉献和牺牲的，是一种彻底的情感交流，是双方彼此交融在一起、不分彼此的共同体。这是相当错误的，爱不是一个共同体，而是一个独立的个体，它是对等的，是需要双方共同经营的。虽然彼此间的付出是应该的，但又不是理所当然的。如果把对方的付出视为理所当然，那就会掉进爱情的坟墓，对方便会舍你而去，你们的爱情也就走到了尽头。

在20世纪70年代，一对男女相恋了，女的家境殷实，男的却因阶级成分问题被下放到一个小山村去“学习”。为坚守这段爱情，女的不顾家里的反对，甚至不惜断绝关系，毅然跟随男的到偏僻的山村吃苦受累。半年中，两人相安无事，接下来的中秋节，乡里给来下乡锻炼的住户每人分一块月饼。当分到他们家时，恰巧男的收工在家，女的还没回来。

那个年月，月饼是多么难得一见的宝贝啊，男的在油灯下摸索着分来的两块不大的月饼，想要等女的回来一起吃。时间一分一分地过去了，男的觉得时间如此难熬，饥饿难忍，心里想，先把自己的那块吃了吧，不等她了。于是三下五除二，一块小月饼顷刻成了他的腹中之物。吃完自己的那块，男人又意犹未尽地看着女人的那块月饼。那是一块多么香的月饼啊，厚厚的什锦馅、薄而脆的黄油皮儿，在灯光下闪着诱人的光泽。谁都无法想象，他的内心甚至没经过几次斗争，就毫不犹豫地将从女人的那块月饼也塞到了嘴里。谁知这时女人回来了，她听说中秋节分月饼，兴冲冲地往回赶，想要和男人一起吃月饼过中秋，可推门看到的却是男人正如狼似虎地吞咽着那块属于她的月饼。女人背上的锄头落在了地上，随之落下的，还有女人的心……

第二天，女人就卷铺盖回了城。家人沉痛的劝阻，乡下那么难熬的生活都没有磨灭女人对爱的坚持和守候，而一块小小的月饼却办到了……

女人是感情至上的动物，她认为你对她好，她就会将所有可以给予的东西付出。但当她觉得这份爱没有回报，甚至感觉不到对方的共鸣时，她也将义无反顾地离去。“付出才有回报，说到不如做到”，还记得这句歌词吗？事实上正是如此。女人看重的是结果，而不是过程。

恋爱中最不可效仿的就是无所谓地接受爱，认为另一半的付出是理所当然的人。爱情中的恋人有时候会很盲目，容易分不清方向和对错，如果一个以自我为中心的人走进爱情，他很可能依然我行我素，容易变得自我。一个以自我为中心的人，不会爱别人，不会为别人着想，更不会激励对方成长，这样的人在当今社会不在少数。他们在情感上会很苛刻，爱与幸福似乎与他们无缘，因为他们要求整个地球围着他们转，而地球有自己转动的方向。他们不会在爱中发现自我，因为他们不把对方当做对象，而是当做控制的俘虏，他们不会在爱中成长，因为他们不会从对象身上吸收营养，而是向对方施展魔法。

把另一方的付出视为理所当然时，你就会把她当做自己人了，会压制对方各种享受自己生活的权利。而实际上要维持爱情，双方必须是平等的，任何一方都不可能成为另一方的附属物和牺牲品。既然双方是平等的，我们就要学会尊重，尊重对方的存在和对方的一切独立因素。经营爱情的要素有很多，承担责任，感情公开、忠诚，有高度自尊，对人生持积极的态度，等等。而尊重才是真正的爱情赖以建立的基础，认为另一半的付出是理所当然的最根本的原因就是对另一半的不尊重。

尊重就要相敬如宾，这里没有“牺牲”、“奴役”、“暴力”，只有“理解”、“关怀”、“爱慕”。正如美国人纳撒尼尔·布拉登在《浪漫爱情的心

理奥秘》里的描述：受到爱侣的尊重，我们会感受到一种理解和被爱，感受到彼此的心心相印。从而不断地增强我们对爱侣的爱慕之心。尊重让我们心灵坦然、释怀、心胸宽广，尊重让彼此的心挨得更近，更加从容地面对一切挑战，生活也就明亮而灿烂。

尊重的基础是相互信任、两情相悦，互相尊重是奠定感情基础的前提。相爱的双方，当然应该尊重对方的观念、习俗和生活方式，尤其要尊重对方的私人空间。

尊重对方的私人空间，从表面上看，是相互间的尊重，而实质上，是相互间的信任。无论是恋人还是夫妻，“常相知，不相疑”其实比什么都重要。

我们如何不再视另一半的付出是理所当然的，关键在于我们要懂得如何去经营爱情。爱情之路是一个漫长的过程，它不是静止不动的。真正的爱情得来不易，就像温室里的花草一样娇柔。刚开始当两个人热恋时，感情热烈得好像要把彼此都燃烧了，但是时间一长，冷却的爱情却需要彼此都很真诚地去维系与经营，需要我们精心地呵护和培植，爱情才不会变质。

失去爱情很容易，就像一块易碎的玻璃制品，不经意间就会被打破，七零八落，很难收拾。没有面包的婚姻更是让人感到悲哀的。我们对待爱情就要像焙制面包一样，一遍又一遍，让它永葆新鲜，如西方哲学家赫拉克利特说的：“太阳，每天都是新的。”

这里提出了一个经营爱情的理念。所谓经营爱情就是说恋爱双方对爱情要进行投入产出，要不断更新和发展这个胜利果实以保持双方的亲密度。这种经营不仅是指物质上的，更多的还是强调精神上的：培养共同的兴趣、爱好，营造良好的家庭氛围，等等。爱情是互相感动的两情相悦，是男女之间从心底深处发出的欢喜和快乐。爱情是需要经营的，在经营中建立更深厚的爱情。

孝是一种生存策略

儒家认为，“孝”是伦理道德的起点。一个重孝道的人，必然是有爱心的、讲文明的人。重孝道的家庭，亲情浓郁、关系牢固；反之，必然是亲情淡薄，家庭结构脆弱，容易解体。而家庭是社会的基础，可见，不重孝道将会影响到整个社会的稳定与和谐。正像李光耀指出的：“孝道不受重视，生存的体系就会变得薄弱，而文明的生活方式也会因此而变得粗野。我们不能因为老人无用而把他们遗弃，如果子女这样对待他们的父母，就等于鼓励他们的子女将来也同样对待他们。”有这样一个

故事：

有一对夫妻生了一个白白胖胖的儿子，他们对儿子尽心竭力地抚养，孩子一天天茁壮成长。这对夫妻还有一个老母亲与他们同住，平时儿媳老是嫌弃婆婆，不愿意赡养婆婆，但是因为婆婆能帮他们干活，所以媳妇虽有怨言，但还是让婆婆同他们吃住。年复一年，随着孙子渐渐长大，老奶奶越来越老了，她的腰因为长年的劳作变得弯曲佝偻，她再也不能做重活了，而且由于年龄的原因，吃饭的时候常会撒出一些饭粒。这时候，媳妇看婆婆越来越不顺眼，她急于想把婆婆赶出家门，于是总在丈夫面前说婆婆的坏话，丈夫答应妻子赶母亲出门。一天吃过午饭，这对夫妻就把老母亲送到三十里地外的山沟里，扔下几块饼，让老母亲自生自灭。没想到回家后，他们发现儿子在村口的大树下坐着。夫妻俩问儿子为什么不回家，儿子说：“我在等奶奶，你们现在把奶奶拉出三十里地外，以后我拉你们八十里也不止。”听了儿子的一番话，夫妻俩顿时明白了。他们赶紧回到山沟里把母亲接了回来。

孝是一种生存策略，将来孩子能否做到孝，关键还是在于父母的言传身教。所以你必须明白，孝顺父母是一件理所应当的事！如果意识不到这一点，以后就会自酿苦果，老无所养！

不要只用钱去孝敬父母

也许在竞争激烈的现代社会，你不得不离开父母，外出创业；不得不终日忙碌，以至于顾不上照顾父母。但是，对远在老家的父母，千万不要认为借邮局之手汇上一笔钱就算是尽了孝心了，要知道：孝不仅仅是养活父母，更是一种发自内心的真挚情感。

有一个七十多岁的老读者，背驼得厉害，但他风雨无阻，几乎天天泡在图书馆的报刊阅览室里。不仅如此，在所有读者中，他总是第一个进去，最后一个走。

有时读者都走了，他也不走，天天如此。阅览室管理员对这个读者烦透了，打心眼里烦。

那个老读者每次来到阅览室，只是翻翻这、看看那，看上去毫无目的的，纯粹是来消磨时光的，管理员们都对他没有好感。但有一天偶然发生的一件事，让一位管理员从此改变了对老人的看法。

那天在下班的路上，同事突然问这位管理员：“你母亲是不是被聘

为我老婆那个商场的监督员了？”

管理员愕然：“没听我母亲说过呀。”

同事说：“我的老婆在某商场当营业员，她们商场每天开门，迎来的第一个顾客常常是你母亲。而且老人什么也不买，却挨个看柜台，还要问这问那。时间一长，营业员们就以为老人是商场的领导雇的监督员，是来监督他们工作的——因为商场领导有话在先。营业员们就对老人很戒备，同时也很反感。”

听同事说完，这位管理员就径直回到母亲家。父亲两年前病故，母亲一个人生活。管理员把同事所说的事情一说，问母亲是否真的在给人家做监督员，母亲矢口否认：“没有这回事呀？他们大概是误会了，我就是闲逛而已。”

接着，管理员开始数落母亲。

管理员的母亲长叹了一口气，伤感地说：“我们这些老人一天到晚太寂寞了，逛逛商店，消磨一下时间，可时间一长就养成习惯了，一天不去就觉得不得劲儿。要不，你要我干什么呢……”母亲说到这里，垂下花白的头，悄悄地流下了眼泪。

就在一刹那间，管理员突然感到心里酸酸的。母亲有一儿两女，可他们很少来看母亲，逢年过节的不是寄点东西，就是寄钱。直到此时她才明白，母亲最需要的是排解寂寞和孤独呀！那天管理员没有回家住，而是陪母亲住了一晚，聊了一晚上的天。

第二天早上，管理员上班很早，驼背老人仍然等候在阅览室门前。也不知怎么，她心中突然涌起一股柔情，她第一次没有用以前的那种眼光来看这个老人。

管理员面带微笑，对他说：“早啊大爷，这么早就来了，来了就进来吧。”

孝，绝不仅仅是能够保证父母衣食无忧，因为父母更希望得到的是儿女的真情关心，他们希望的是儿女能常回家看看。

微笑面对有“不是”的父母

国学大师钱穆先生说家人相处时，应当兼顾情义，尤其是作为子女的，应该以不伤害父母为前提。如果对父母无情，则必陷于大不义的境地。懂得了这些，在面对父母的过错时也就没有什么怨言了。

晚饭过后，母亲忙着似乎永远也忙不完的家务。刚上五年级的女儿

大声嚷嚷道：“妈妈，问您一个问题，您的心愿是什么？”

母亲先是一愣，接着不耐烦地回答：“心愿很多，跟你说没用。”

女儿执拗地要求：“您就说说看，这对我很重要。”

母亲看见女儿坚持的样子，就回答说：“好吧，就说给你听听。第一，希望你努力学习，保持好成绩；第二，希望你听话，不让大人操心；第三，希望你将来考上名牌大学；第四……”

女儿打断母亲的回答：“哎，妈妈，您不要总是说对我的期望，说说您自己的心愿吧？”

母亲有滋有味地历数着，沉浸在对美好未来的种种设想之中：“我嘛，一是希望身体健康，青春长驻；二是希望工作顺心，事业有成；三是希望家庭和睦，美满幸福；四是……”

女儿再次打断母亲的回答：“妈妈，您说的这些又大又空，说点实际的吧，比如您想要……”

母亲好像猛然发现了什么似的，有些恼火地打断女儿的话：“我就知道你跟我玩心眼儿，一定是老师留了关于心愿的作文题目，你写不出来就想到我这里挖材料对不对？实话告诉你吧，我的心愿多着呢！我想要别墅，我想要小轿车，我想要高档时装……看，我的手袋坏了，还想要一只真皮手袋，你看这些实际不实际？这些你都能满足我吗？跟你说顶什么用？好了，心愿说完了，你去写作业吧。”

女儿回到自己的房间，母亲觉得还意犹未尽，又站起身推开女儿的房门。女儿正在写作业，串串泪珠滚落，不停地用手背擦着。母亲的无名火又上来了，比刚才的声音还要高出几个分贝，吼道：“你还觉得挺委屈是不是？你想偷懒是不是？你故意气我是不是？”

女儿解释：“妈妈，我不是……”

“还敢顶嘴！告诉你，9点钟之前写不完这篇作文有你好瞧的！”母亲很权威地命令着，一扭身“嘭”地把门关上。

第二天晚上吃完饭，女儿照例进屋写作业，母亲照例重复着每日必做的家务。

蓦然间，她发现茶几上多出一束鲜花，鲜花旁放了一个包装袋，包装袋上放了一张小纸条，纸条上面写着：

妈妈：

今天是您的生日，我用平时攒的零花钱和这两年的压岁钱给您买了一只真皮手袋。让您高兴，这是我最大的心愿。

——想给您一份惊喜却不小心惹您生气的孩子

母亲的手颤抖了，呆呆地坐在沙发上说不出一句话。

人们常常会说：天下无不是之父母。其实这话是不对的，圣贤都会犯错，何况身为普通人的父母呢？

孔子曾经讲过为人子女者如何对待父母的缺点的问题。首先是委婉地劝说，发现父母的缺点不劝说是不对的，但应注意劝说的态度要温和。更重要的是，如果发现父母的缺点错误不进行规劝，则不能称为孝子。

但是，当子女的规劝父母，而父母不听怎么办？孔子接下来说，在这种情况下，仍要对父母表示恭顺，虽然为父母不能改正错误和缺点而内心担忧，但不能心怀怨恨。

说到自己的父母，可能什么类型的人都有，如何能够让他们远离不良的习气而靠近君子的行为呢？这就要劝谏他们放弃不良习惯，委婉说服。即使是说服不了，那么照样要对他们恭敬行孝，任劳任怨。因为他们毕竟是自己的父母，绝不能因为他们不明白道义而有过失就不行孝顺。否则，自己连孝都做不到，又怎么去要求父母行义和道呢？也许在自己的孝心感召和耐心劝说下，父母会真正认识到自己的错误而加以改进的。

第五章 做一个成功的男人

成功的真义引导着方向

什么是成功？成功是什么样子的？二十几岁的年轻人对何为成功者有个模糊的轮廓，就像下述情况一样：

比尔·盖茨的财富；
阿诺尔德·施瓦辛格的体魄；
毛泽东的伟人魅力；
阿尔伯特·爱因斯坦的智慧；
迈克尔·乔丹的运动才能；
道纳尔德·特朗普的商家本领；
沃尔特·迪斯尼的想像力；
特蕾莎修女的心。

成功的画面在任何人眼里都是不一样的，因为我们作为单一的主体，生来就不同。有人给成功下了以下定义：

成功是人们确立目标、实现目标的社会活动。对成功来讲，核心是目标。目标反映了人活动的目的性。成功包含两个环节：确立目标与实现目标。这一定义克服了仅仅把成功理解为实现目标的局限性。人的活动，首先是目标的确立，其次才是目标的实现。目标的确立在整个活动中占有非常重要的位置。如果目标确立不当，就会影响目标的实现。仅仅把成功看做是实现目标是片面的，它无法解释罪犯抢银行的目标实现是否也算成功这些类似的问题。成功一词描述的是人的活动，它包含了成败的内容，但超越了成败。他把成功看做是一个过程，而不仅仅只是一个结果。

还有的人这样定义成功：

单个人的成功就是一些、许多乃至全部深藏心底的对健康、爱、荣誉和权力渴望的实现。这些都是通常被人们视为生命最高利益的东西。有些人得到其中的一种——健康，有的人能获得爱或者荣誉，甚至两者兼而得之。还有一些人成功地获得了权力。我们把这些看做是所有成功的标的物：健康、爱、荣誉和权力。在这四个领域中又有许多其他的抱负、希望和成功的标的物。但不管那些是什么，我们都可以说，这四种强烈的渴望不管是单独的还是一起实现，都构成了我们所说的生命中的

成功。

例如，一名牌大学毕业生，毅然放弃大都市繁华的生活，为了心爱的女孩回到自己的故乡。诚然，以事业来衡量他可能不是成功者，但在感情上他却是成功者。

我们可以看到所有的行动都是围绕着目标来展开的。而我们所有的成功有没有道德、法律方面的标准呢？“成功”地抢银行，“成功”地贪污受贿，算不算成功？

在人类发展史上，有许多政治家、军事家、文学家、科学家令人仰慕，他们因为将奉献社会和完善自我有机的结合而成为真正的成功者，值得每一个人学习。然而，成功者并不一定非有叱咤风云的权威、超越凡人的智慧、用之不竭的财富。其实，只要他拥有做人必须具备的高尚品质，并且能够以此来影响他人进而推动社会的进步，就应当视为成功者。雷锋什么“家”也不是，他既没有当过官，又没有发过财，甚至连生命也只有22个春秋，可他却因信奉并实践“活着就是为了让别人生活得更美好”的人生准则，而深刻地影响了一个民族、一个时代。据统计，在雷锋牺牲后的40年里，雷锋读物发行量突破1亿册，3亿多人听过雷锋事迹报告，观看过雷锋事迹展，5亿多人观看过雷锋的艺术形象，世界上有38个国家和地区的人民在以不同的方式宣传雷锋的事迹。谁能说他不是成功者呢？

反过来，我们再看看一些貌似成功的反面例子：有一位演员演技尚可，20年前就迫不及待地写了本自传，宣传自己如何走上“成功之路”的，后来一边演戏，一边经商赚钱，成为“亿万款姐”，在不断“成功”之后，她又把自己的隐私当卖点写进另一本书抛向市场。再后来，终因办公司偷税漏税事发而锒铛入狱。

每个人心中都有对成功的渴望与追求，但对于成功的理解，则雅俗各异，仁智不同。一般说来，从政者的官职得到升迁，经商者获取了可观的利润，作者的新作成为畅销书，笑星影星在舞台或银幕上走红，运动员在比赛场上夺取金牌等，都属于成功。美国著名作家、《成功》杂志创办人马登说过：以高贵的品格赢得做人的成功，才是真正意义上的成功。人人都在以不同的方式追求成功，但绝不能靠投机取巧求名利，不能靠弄虚作假骗钱财，不能靠连跑带送谋官位，而必须靠高尚的品行立身做人。马登在《伟大的励志书》中写道：“每个人的一生，都应该有一些比他的成就更伟大，比他的财富更耀眼，比他的才华更高贵，比他的名声更持久的东西。”这个东西就是高尚的人格，达此境界便是做人的成功，而且是人生最大的成功。

综合以上说法，我们可以这样定义成功：

成功就是知道人生的目的，成长到达到你最大的潜能，实现你个人

价值的最大化并播下惠及他人的种子。

成功必须具备的四点要素

成功之花如何才能开得更艳丽？它的发育需要什么成分的养料呢？成功的基本要素有哪些呢？二十几岁要知道成功的四点要素，才可以在追求成功的道路上少走许多弯路。

成功的第一要素——良好的身体素质

二十几岁的男人站在人生的门槛上，他们年轻、充满活力，清醒地意识到自己拥有应对一切危机的力量，知道自己是世界的主人，还有什么能比这样的状态更重要的呢？一个年轻人的荣耀就在于他的力量。任何形式的虚弱都会贬低他、压抑他，使他变得不完整，这是一种残缺。无论这种虚弱是精力、活力、意志力还是体力的欠缺，即使是勤奋的习惯也无法消除它，而愧疚则更不能遮盖它。

世界上最强烈和最细微、敏锐的感觉，可能是感到自己有战胜困难的勇气和决心。而生命中最重要、最珍贵的奖赏则是健康、坚强和健壮。人并不是必须具有很大的块头和威武的外表，但应该具有旺盛的生命力和巨大的精神力量。这种东西体现在布瑞汉姆连续工作176个小时的狂热中；体现在拿破仑24小时不离马鞍的精神中；体现在富兰克林70岁高龄还露营野外的执著中；体现在格莱斯顿84岁的高龄还能紧握船舵，还能每天行走数公里，到了85岁时还能砍倒大树的状态中。上述种种，成就了生命中最重要、最珍贵的东西。

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

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

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

成功的第二要素——良好的社会关系

人是社会动物，无时无刻不处在与他人的关系之中。没有他人的存

在，就不会有个人的存在。他人的存在是成就伟大事业的基础。没有他人的存在，你的奋斗意义何在？没有他人的存在，你就失去了成功的基础和条件；没有他人的帮助与协作，要想成功会难上加难。社会关系是所有资源的核心，所有资源都依附一定的主体。要获得成功，就要更广泛地调动资源。

二十几岁的男人要想成功就要调动更多资源，就应该建立更多资源核心——社会关系。小的成功靠自己，大的成功靠别人。伟大的事业很少通过一个人来完成。现代社会是高度组织化的社会，是许多人通过联合与协作来完成个人没法完成的事情。完成伟大的事业需要许多资源的整合，个人的资源是有限的。所以，在当代社会中，如何更好地与他人合作是获得成功的重要条件。

成功的第三要素——良好的精神条件

精神因素主要指人的欲望、热情、兴趣、信心、勇气、毅力、思维、态度、潜意识等，也包括人所学的知识。

知识是对对象的了解。没有对对象的正确了解，人的活动就不可能达到预期目的。正是这样，人一定要掌握足够的知识。一些人片面理解非知识（素质）的作用，似乎只要“我素质高，我就可以不学习知识”，这种观点不对。现代社会分工非常细致，许多工作的完成需要专门的知识。二十几岁的男人，如果不掌握一定的专业知识，就很难有所作为。知识就是力量。素质与知识的关系类似人与工具的关系。无论你的素质和热情有多高，不掌握任何工具，你就很难有大的成就。人类发展过程中，工具发展是最重要的，工具是知识的物化。不要轻易放弃在大学求学的机会，一定要努力学习，尽可能掌握更多知识。也要避免走入一种误区，即一些同学认为只要学好专业知识就可以了。成功涉及很多因素，专业知识只是其中之一。在学习知识的同时，一定要对非知识因素进行改善，这样才能更好地走向成功。否则，就有可能变成一个书呆子、高级打工仔。

成功的第四要素——良好的物质条件

这里面主要包括经济条件。良好的社会物质环境，可以促使更多的人成功。俗话说“巧妇难为无米之炊”，而这物质条件就是成功的“米”。二十几岁的男人，在追求精神寄托的同时，同样不能忽视对于物质上的依赖。没有物质生活为后盾，再多的精神层面的东西都将成为泡影。

最难的目标是行动

萤火虫只有在飞的时候才会发光。同样，要成为一个成功者，必须行动起来，必须积极地努力，积极地奋斗。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。他们忙忙碌碌尽一切所能干了一天之后，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，立刻会兴致勃勃、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谈特谈他以前错过了什么样的成功机遇，或者正在“打算”将来干一番什么事业。

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，总是无法成功。

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，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屈，要从小事做起，要用行动争取成功！

从现在起，不要再说自己“倒霉”了。对于成功者来说，行动起来勤奋工作就是好运气的同义词。只要专心致志去做好你现在所做的工作，坚持下去直到把事情做好，“机遇”就会来到，成功也就离你不远了。

“二十几岁的男人，别再等了，现在就动手做吧！”任何时刻，当你感到拖延的恶习正悄悄地向你靠近，甚至当此恶习已迅速缠上你，使你动弹不得之际，你都需要用这句话来提醒自己。

总有很多事需要完成，如果你正受到怠惰的钳制，那么不妨就从碰见的任何一件事着手。这是件什么事并不重要，重要的是，你战胜了自己。从另一个角度来说，如果你想规避某项杂务，那么你就应该从这项杂务着手，立即进行。否则，事情还是会不断地困扰你，使你觉得烦琐无趣而不愿动手。

如果你养成了“现在就动手做”的习惯，那么你就将掌握个人主动进取的纲要。

诗人约翰·弥尔顿曾说：“只是站立等待的人也能有所得。”这句话相当诚恳而值得深思。但是，生命中真正的财富往往属于那些能以积极行动寻求的人。成功也往往属于长期艰苦努力工作的人。

采取主动，就能创造属于自己的机遇。缜密思虑下策划的行动，是没有任何东西可以取代的。

你可以用尽各种方法告诉全世界，你有多么优秀，但是你必须通过行动来证明。要让别人知道你的成就，你应该先付诸行动，让人由行动中认清你的成就。

成功不会主动来找你，只有行动，你才可能获得成功。

英国前首相本杰明·迪斯雷利曾指出，“虽然行动不一定能带来令人满意的结果，但不采取行动就绝无满意的结果可言。”

因此，如果你想取得成功，就必须先从行动开始。

一个人的行为影响他的态度，行动能带来回馈和成就感，也能带来喜悦，通过潜心工作得到自我满足和快乐，这是其他方法无法取代的。这么说来，如果你想寻找快乐，如果你想发挥潜能，如果你想获得成功，就必须积极行动，全力以赴。

每天不知会有多少人把自己辛苦得来的新构想取消，因为他们不敢执行。过了一段时间，这些构想又会回来折磨他们。记住：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。

天下最可悲的一句话就是：我当时真应该那么做，但我没有那么做。经常会听到有人说：“如果我当年就开始那笔生意，早就发财了！”一个好创意胎死腹中，真的会让人叹息不已，永远不能忘怀。如果真的彻底实施，当然就有可能获得成功。你已经想到一个好创意了吗？如果已想到，马上行动。

你一定要制定一个人生的目标，并认真制定各个时期的目标。如果你不行动，你就像下面的这个人：

此人一直想到北京旅游，于是设计了一个旅行计划。他花了几个月时间阅读能找到的各种资料——关于北京的艺术、历史、文化。他研究了北京地图，预订了飞机票，并制定了详细的日程表。他标出要去观光的每一个地点，每个小时去哪里都定好了。

安东尼·罗宾说过，行动是化目标为现实的关键步骤。有个朋友知道他对这次旅游的安排，到他家做客时问他：“北京怎么样？”

“我想，”这人回答，“北京是不错的，可我没去。”

朋友惊讶地问道：“什么？你花了那么多时间作准备，出什么事了吗？”

“我是喜欢制订旅行计划，但我不愿坐飞机，受不了，所以待在家里没去。”

冥思苦想，谋划如何有所成就，无论如何都不能代替实践。没有行动的人只是在做白日梦。

要消灭做伟大人物的念头

有一位将军，在大军撤退时总是断后，回到京城后，人们都称赞他很勇敢，将军却说：“并非吾勇，马不进也。”将军把自己断后的无畏行为说成是由于马走得太慢。其实，在人们心目中，“马走得太慢”这句话绝对无法抵消将军的英雄形象。

那些深谙做人之道的人，大都是在社会群体中能够摆正自己位置的人。把自己看成比别人高人一等的人，是世界上最愚蠢的人。

有时我们的烦恼来自于我们有颗狂妄自大的心。一个人如果妄自尊大，把谁都不放在眼里，一切皆以自我为中心，那么他一定会一天到晚被烦恼重重包围着。

若一个人太自负了，就很容易陷入一种莫名其妙的自我陶醉之中，变得自高自大起来。他会无视所有人对他的不满和提醒，终日沉浸在我满足之中，对一切功名利禄都要捷足先登，这样的人永远也得不到人们的理解和尊重。

自傲者对自我失去了客观评价，觉得在这个世界上唯我最大，舍我其谁，一副不知天高地厚的架势，以显示自己伟大的魄力和气度。可是靠说空话解决不了任何问题，人们尊敬的是那些脚踏实地干实事的人，而不是自吹自擂的说谎专家。其实越伟大的人越会谦卑待人，人们也越会敬重他。

大文豪托尔斯泰的女儿曾写过这样一篇趣事：

从莫斯科到雅斯纳雅·波良纳有二百公里，这段路程父亲有时候徒步行走。他喜欢步行，肩上搭个口袋，长途跋涉跟沿途流浪的人们结伴而行，谁也不知道他是谁。路的行程一般需要五天。沿途食宿经常在车马大店或随便一个住处就便解决。如果赶上火车站，他便在三等车厢的候车室歇歇脚。

有一次，他正在这种车站候车室里休息，突然想到月台上去走走。这时刚好一列客车停在那里，眼看就要开车了，父亲忽然听见有人在招呼他：“老头儿！老头儿！”一位太太探身车窗外喊他，“快去盥洗间把我的手提包拿来，我忘在那儿了……”父亲急忙赶到那里，幸好，手提包还在。

“多谢你了！”那太太说，“给，这是给你的赏钱。”于是递给他一枚五戈比的大铜钱。

父亲不慌不忙地将它装进了口袋。

“您知道您把钱给谁了吗？”一位同行的旅伴问这位太太。她认出了

这个风尘仆仆的赶路人就是大名鼎鼎的《战争与和平》的作者，“他是列夫·尼古拉耶维奇·托尔斯泰呀！”

“天呀！”这位太太叫道，“我干的什么呀！列夫·尼古拉耶维奇！列夫·尼古拉耶维奇！看在上帝的份上，原谅我吧，请把那枚铜钱还给我！把它给您，真不好意思。哎呀，我的天，我这干的是什么呀！……”

“您不用感到不安，”父亲回答说，“您没做错什么事……这五戈此是我挣来的，所以我收下了。”火车鸣笛了，开动了，它把一直在请求父亲原谅并希望将那五戈比要回去的太太带走了。父亲微笑着，目送着远去的火车。

真正的大人物是那种成就了不平凡的事业却仍然像平凡人一样生活的人。他们虚怀若谷，从来不会因为自己腰缠万贯而盛气凌人，从来不会见人就喋喋不休地诉说自己是如何成功和发迹的。他们也从痛恨自己的同人是“居心叵测之人”，他们只是“不以物喜，不以己悲”，平和地做着自己该做的事情。二十几岁的男人也许会有对未来的憧憬，也许会有对梦想的渴望，也许你在学校里有着不俗的成绩，也许你的家庭背景很显赫。但是，千万不要因此而觉得自己了不起，也不要幻想着有一天自己可以成为伟大的人物。步入社会就是一个新的开始，过好平凡的每一天，走好脚下的每一步，这样才会一点点向成功靠近，最终走向成功。

成功的价值在于被承认

处在二十几岁这个朝气蓬勃的人生阶段，许多年轻人都认为个性很重要，因此常常逆潮流而行，表现自己反传统的观念和与众不同的行为方式。殊不知，社会上有很多人会认为这是哗众取宠，是为了引起别人的注意，他们甚至会因此而轻视年轻人，并通过各种可能的方法对其进行惩罚。所以，过分“反传统”和“特立独行”是危险的，个性只有被社会接受，你才会被社会承认。

时下的种种媒体，包括图书、杂志、电视等都在宣扬个性的重要性，这在很大程度上给年轻人带来了负面影响。个性有时也会成为独特、怪异的代名词，过度张扬的个性会在不知不觉间伤害别人，并阻碍自己的发展。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，那么，这样的张扬个性对你的前途肯定是没有好处的。

很多人热衷于张扬的个性，相当一部分是一种习气，是一种希望自己能任性地为所欲为的愿望。他们不希望把自己的行为束缚在复杂的条条框框中，他们希望畅快地发泄自己的情绪。

但作为一个社会中人，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。如果你走路也要张扬个性，一味横冲直撞的话，还有可能出车祸，为张扬个性付出血的代价。

所以，“走自己的路，让别人去说吧”这种态度从某种意义上说，在现实生活中是行不通的。

社会是一个由无数个体组成的人群，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。二十几岁，当你张扬个性的时候，必须考虑到你张扬的个性是什么，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，最好的选择还是把它改掉，而不是去张扬它。

不要使张扬个性成为你纵容自己缺点的一种漂亮的借口。社会需要你创造价值，社会首先关注的是你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。

许多名人都有非常突出的个性，爱因斯坦在日常生活中不拘小节，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，但这并不代表这些个性就是正确的、必需的。

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。我们只要仔细分析一下，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作的才华和能力之中。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。

社会需要的是生产型的个性，你的个性只有融合到创造性的才华和能力之中，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，它就只能给你带来不好的结果。

如果你想成就一番事业，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。

男人需要养成的21种习惯

拿破仑·希尔说：“习惯能成就一个人，也能够摧毁一个人。”一个人如果养成良好的习惯，就等于成功了一半；反之，就离失败不远了。

习惯是一种顽强的力量，它可以主宰人的一生。因此，我们每个人都养成良好的习惯，无论从学习到工作，从为人到处世，从我们生活的各个方面……良好的习惯能使你受益一生。

二十几岁，刚刚走出校园，或许你习惯了懒懒散散地过日子，或许你对抽烟、酗酒、拖延、懒惰等坏习惯熟视无睹，既然这样，你就不要再慨叹生活对你的不公，你就不要说梦想很难实现，更不要说你很倒霉。归根结底，这一切都是你的坏习惯在作祟。如果你永远抱着这种坏习惯不放，却还在想着成功，那真是难于上青天。

成功者之所以能成功，不是因为他们有着多么高的天赋和超常的才能，而是因为他们有着良好的习惯，并善于用良好的习惯来提高自己的工作效率，进而提高自己的生活品质。他们发现，好习惯能改变命运，使自己过上富足的生活；好习惯能使身心健康，邻里和睦，家庭幸福美满。

既然习惯这么重要，那么二十几岁的男人要如何做习惯的主人呢？如何学习和运用这些良好的习惯呢？

1. 以礼待人

对人动之以“礼”便是对人晓之以情，所以要以礼待人。这是你给外界的第一印象，至关重要。如果许多事业有成的商人或自由职业者仔细分析一下自己成功的原因，他们会吃惊地发现，原来成功很大部分应归功于习惯性的礼节和许多其他受人欢迎的品质。礼貌多半是在家庭中培养的，如果家人待你以礼，你就能学会以礼待人。

2. 追随精英

效法成功的人，因为他曾经也是你现在的这个样子。实际去效法成功人士，总比在一旁暗暗羡慕要好。羡慕可说是所有负面情绪中最险恶的一种，它的狡诈处正在于能以愤恨、嫉妒、绝望等负面想法取代所有积极、有建设性的情绪，从内部彻底地摧毁你。但只要你能够将这种羡慕变成实际行动，你便靠近了成功。

3. 随机应变

为了抓住动态世界里的静态一幕，你必须学会随机应变。

4. 谨慎从言

世界原来是有序的，但一经你的口它就有可能变得混乱，还是养成谨慎从言的习惯吧！如果不会赞美别人，不如什么也别说。坏话总会飞快地传人对方的耳中，而且，毋庸置疑，在我们面前说人是非的人，也一定会在别人面前谈论我们。

5. 宽以待人

你可以不懂生活，也可以不懂拼搏，但你不可以不懂得宽容，否则你将失去一切。不要计较你与他人之间微不足道的一些小事，不要让这种小事变成争议，大人物从不计较不重要的事情。学会包容，这个世界也会接纳你！

6. 节俭自持

你或许很富有，可以无须节俭，但你的生命只有一次，失去了节俭你将失去了生命的源泉。对每项经手的工作，养成检视的习惯，以便找出更经济的完成方式，那么你将很快地发现自己正操控着一大笔预算和人员。如果你按埃米尔·赖希所说的那样，把该做的工作做得和想做的一样认真，那么，你一定会成功。

7. 调整心态

调整自己的心态，让你的行动力迸发出来。每天应做的第一件事，就是运用建立积极心态的技巧控制你的思绪，并且整天都处于积极状态中。试着以诚挚的笑声缓解愤怒的情绪，把注意力放在“办得到”的层面上，除非你真的面临“办不到”的事实。

8. 维系友情

呵护友情，那才是唯一的财富。未雨绸缪总没错，身陷逆境时一切都会变得价格不菲而一切又都会缺乏。二十几岁用心维护你的友情，有一天你会发现，现在看上去不重要的人其实很有价值。夏天时就储备过冬的物资是明智之举，而且这时作准备也更容易一些。

9. 自问反省

别人的过错在你眼中，自己的过错却置若罔闻，这是什么道理？思考自己所犯的错误是最有效率的学习方式。分析你所失败的事，并找出失败的原因，在不如意时应寻求等值的正面回报。人是不可能永远成功的，当你无法把生命看成是不断学习的过程时，即使是不好的经验也具有正面的学习意义。

10. 用心择友

对待朋友要真诚，但选择朋友要谨慎。朋友会为你营造一种内在环境，环境不仅会影响人，甚至会制约人。与有原则的人结交，即便他们反对你，也会保证对你诚实。他们做事光明磊落，所以宁可与高尚的人相处，也不要去征服卑劣的人。

11. 常休己身

休息就是修补。《为什么要疲倦》一书的作者丹尼尔说：“休息并不是绝对什么事都不做，休息就是修补。”在短短的一点休息时间里，就能有很强烈的修补能力，即使只打五分钟瞌睡，也有助于缓解疲劳。约翰·洛克菲勒曾创造了两项惊人的纪录：他赚到了当时全世界为数最多的财富，他活到了98岁。他如何做到这两点的呢？最主要的原因是，

他家里的人都很长寿，另外一个原因是，他每天中午在办公室里睡半个小时觉。在睡午觉的时候，哪怕是美国总统打来的电话，他都不接。

12. 学会关注

记忆的原动力来自于你的关注。最终忘掉的事往往是最容易记住的事。记忆不只是表现得卑劣，而且还很愚蠢，因为我们需要它时从不来，在它不该来的时候倒经常光顾。

13. 精益求精

精益求精便是超越过去。如果你在迈向明确目标的路途中没有精益求精的信念，那么你为明确目标所制定的计划，和其他一切努力可以说都是白白浪费时间而已。虽然有时候你可能连过去的标准都无法达到，但只要你有“超越过去”的信念，就表示你已具备了健康的习惯，而这种习惯最后都会将你引向成功之路。

14. 热情工作

在工作时间内要专注，切记！伟大的科学家巴斯特曾经说过：“在图书馆和实验室能找到平静。”平静为什么能在那儿找到呢？因为在图书馆和实验室的人，通常都埋头于工作，不会为他们自己担忧。作研究的人很少有精神崩溃的现象，因为他们没有时间享受这种“奢侈”。

15. 适时适度

无论是损失还是赢利，都应学会适可而止，因为凡事过犹不及。正如华尔街股票市场上有一个止损的方法，即在市场上所买的每一宗股票，都可以设定一个不能再赔的最低标准。同样的道理用在生活中，在每一种让人烦恼和不愉快的事情上加一个“到此为止”的限制，结果往往会出人意料。

16. 心理自疗

你现在心理很健康，这并不代表你学会了自我调节。下面的四个问题可以提示你进行心理自疗：（1）我现在正在担心的问题到底和我自己有什么样的关系？（2）在这件令我忧虑的事情上，我应该在什么地方解决？（3）犯了过错和疏忽都是我们的不对，可是又怎么样呢？谁没有犯过错？（4）为什么要浪费眼泪呢？拿破仑在他所有重要的战役中也输过三分之一，也许我们的平均纪录并不会坏过拿破仑。在美国南北战争中，林肯的几位朋友攻击他们的敌人，林肯却说：“你们对私人恩怨的感觉比我要多，也许我这种感觉太少了，可是我向来以为这样很不值得。一个人实在没有时间把他的半辈子都花在争吵上，要是那个人不再攻击我，我就再也不会记他的仇了。”获得心理平静的最大的秘密是要有正确的价值观念。

17. 赏识他人

以积极的心态来赏识别人，别人也会以积极的心态来对待你。发掘

事物来赞美可确立你的品位，并让他人相信你的品位非比寻常，从而希望得到你的赞美。要了解你个性中的二元性，你需要具备“充分确信”的积极面，同时具备“完全不相信”的消极面，务必实践第一种性，而第二种性将会自动削减。要和消极断绝来往，消极心态只会侵蚀你的心灵并且摧毁你所采取的每一步行动。

18. 乐观满足

你因拥有这个世界而感到快乐，同样地，你拥有快乐便拥有了这个世界。俗人对自己的福气从来不满足，即使那已是再幸运不过的福气，但他们对自己的才智却从来不会不满，即使那只是最低劣不过的才智。

19. 辩证逢缘

做事要内方外圆，不要总是一本正经或愤愤不平。为赢得人们的欢迎，你必须在言行举止上作些让步。有时你可以随波逐流，但不要为此失去自尊。明智的人知道谨慎的要旨在于调整自己去顺应时势，但心中却要始终坚持真理。

20. 逻辑理性

做人需要感性，做事需要理性，因为这个世界是理性的。为情所动时，不要有所行动，否则你会事事搞得一团糟。创作、学习需要感性，但生活中做事更需要理性。人在不能自制时会举止失常，激情总会使人丧失理智。此时，应去咨询不为此情所动的第三方，因为当局者迷，旁观者清。

21. 去除表象

凡事要顾其根本，你要以敏锐的观察与良好的判断力穿透对方表面的慎重与矜持。辨别金属可听其音，辨别人可听其言。行为能透露人的东西则更多。在这方面想有所获，需要小心谨慎，并具备深刻的观察和鉴别能力。

像CEO一样安排自己的时间

二十几岁的时候，如果你想打造自己的个人品牌，你必须要像一个CEO一样经营自己的24小时。不是说要你在下班后去炒股、赚外快，而是要像CEO制定公司战略一样，为自己制订一个强化专业竞争力的立体计划。

当全球著名广告创意人米歇尔·汉克斯还在大公司工作的时候，他就开始将全部的精力用于打造自己的个人品牌了。他不仅在8小时内努力工作，业余时间也成了他创意人生的一部分。他不停地搜集创意素材，记录火花般的灵感。他不仅对辞职之后将要面对的种种艰难有足够

的心理准备，而且坚信5年之后其个人品牌的前景将胜过继续在大公司里循规蹈矩地干下去。他就像一个CEO一样把自己每天的日程安排得满满的，也对自己未来五年的发展进行了深入的筹划。

要树立自己的个人品牌，你需要重新安排自己的24小时：

1. 保证有充分的时间锻炼身体，健康对个人品牌的重要性不容忽视。

2. 留出适当的时间来学习，制订长期可行的自我学习与培训计划。

3. 制订发展个人社会关系网的计划，抽出时间去拜访那些具有良好专业造诣的同行。

4. 有可能的话，用一点时间就自己的专业做点研究性的工作，将成果发布出去，并与同行共享。

所有的这一切将会让你的个人价值具备一个小型公司的规模，做得好的话，个人的成果可能会远远超过一个公司的业绩。

另外，形成自己的个人品牌后，你需要确保自己的个人品牌价值不断升值。

在一个公司待久了，由于知识更新的步伐开始放慢，大多数人面临着贬值的危险。二十几岁的时候，提升个人品牌的“含金量”是一项极为重要的工作，因此在做好本职工作之外，你还需要做到以下几点：

1. 现在我因某一项能力而受器重，一年之后我还会因另一项能力让人刮目相看。

2. 我所完成的这几个项目让我感觉很不错，我还将因完成另外一个全新的项目而骄傲。

3. 我将把更多精力放在让简历增色的事情上。

4. 我将在未来一年里学习1~2项新的东西。

5. 在我的个人通讯录里每个月都将增加2~4个同行的联系方式。

二十几岁的时候，少做那些缺乏想像力的事情，以创新精神对待自己手头的工作，唯有如此，你才能保证在同一岗位待了多年之后，个人品牌效益仍然可以持续增值。

在这中间，你还要学会有效的利用时间的方法。

男人在二十几岁的时候，应该掌握有效利用时间的方法，把所有的时间都看做是有用的。尽量从每一分钟里得到满足，这种满足是多方面的，它不仅包括取得一定的成就，也包括从消遣中得到的快乐，等等。

尽量在工作中以苦为乐。要善于在枯燥无味的工作中发现能够引起自己极大兴趣的因素，这样可以大幅度地提高工作效率，从而节约时间。

作为一个终生乐观者，尽量把烦恼和忧愁从自己的心中排除出去，

这样就可以做到每一分钟都过得有意义、有价值。

在工作中一定要寻求取得成功的有效途径，把所做的一切工作都建立在期望成功的基础上。

不要在惋惜失败上浪费时间。如果经常因为某些事情的失败而惋惜，这本身就是浪费时间，而且还会造成心理上的压力。

下列有效利用时间的方法你做得如何？

1. 既往不悔，即使做错了也不后悔。经常悔恨以前所做过的事情会浪费许多时间，所以，从时间这个角度来看，任何懊悔都是不必要的。

2. 充足的时间应用在最重要的事情上面。这是节约时间的诀窍。如果常常在不重要的事情上纠缠，就难以达到节约时间的目的。

3. 经常掌握一些新的节约时间的技巧。对这些新的节约时间的技巧应尽快熟知并加以利用。每天要早起，这样坚持下去就可以节约许多时间。

4. 午餐要适量。午餐不可吃得太多、太饱，否则到下午容易打瞌睡，工作效率会降低。而工作效率的降低，本身就是浪费时间。

5. 要学会浏览报纸，不能事无巨细全部看完，这样会浪费时间。

6. 要掌握快速读书的方法，从而获得书中最主要观点和内容的满足。

7. 不要花过多的时间在看电视上，只要看一看有关新闻和业务方面的节目即可。

8. 尽量让家与公司之间的距离近一些。这样，就能够在很短的时间内到达办公室，也能用很短的时间回到家，把浪费在上下班路上的时间降到最低限度。

9. 对自己的习惯要经常进行反省，好的保留，不好的坚决改掉。

10. 别空等时间。假如必须花费时间等待，如等车、等电话等，应当把等待当做是构想下一步工作计划的良机，或者用它来看书读报。

11. 把表拨快5分钟，每天提早开始工作。

12. 口袋里经常装有10厘米×17厘米的空白卡片，以便随时记下各种有价值的资料，以备使用。这样可以节约大量的翻阅报刊的时间。

13. 每月修正一次生活计划，删除那些没有意义的内容。

14. 每天阅读一次当天的计划表，并确定当天的工作内容，以便使当天的活动有条不紊地进行。

15. 把所要完成的工作写成一句话贴在办公室里，以便提醒自己。

16. 在处理必须处理的小事情的同时，要把重要的工作、目标记在心中，并善于在处理这些小事情中发现能够促成重要工作目标迅速实现的重要线索。

17. 早上上班后的第一件事，就是排列好当天工作的先后、轻重次序。

18. 按照事先排列的次序制成一张表，把重要的工作放在最前面，并尽快去完成。

19. 每月制订计划时要有弹性，最好在计划中留出空余时间，以便应付紧急情况。

20. 在完成重要工作项目以后，要进行适当的休息，以求得工作和休息的平衡。

21. 对难度较大的工作要智取，不要蛮干。

22. 先做重要事情，后做次要事情。

23. 对哪些事情应列为优先事项，要有信心作出精确的判断。而且，要不畏艰难，坚持到底。

24. 经常问问自己：“若做这些事情，会不会产生效果？”如果不会，就干脆不做。

25. 一次最好只专心致力于一件事。

26. 自己感到马上可以取得成功时，就要加紧时间去做，不要耽误。

27. 要养成逐条检查日常工作计划表的习惯，看看是否有意跳过了困难的项目。

28. 制订方案时不要怕花费时间，一定要深思熟虑。

29. 在精力最佳的上午独立投入工作。

30. 对自己的每一项工作都要确定完成的期限，要尽可能在期限内把它完成，绝不可超过期限。

31. 在讨论问题和听演讲时，一定要专心听讲，以免事后再花费时间找人解释。

32. 不要浪费别人的时间，浪费别人的时间就等于谋财害命。

33. 尽可能把一些不重要的琐事委托给你的下属去办。

34. 碰到专业性很强的问题时，一定要请专家帮忙。因为你在两三天中弄不清楚的问题，专家会在一两个小时甚至几分钟内帮助你弄清楚。

35. 如果担当重要职务，最好学会分身，请专人为你管理信件、电话和处理琐事。

36. 尽量减少对公文的批阅，那些不重要和毫无价值的公文可交给下属批办。

37. 把回复各种问题的答案都写在文件上，有人来问时，把文件交给他看就可以了，从而避免谈话时可能造成的时间过长问题。

38. 要把主要的工作项目摆在办公桌的桌面上。

39. 各种常用或不常用的物品要各有其位，这样可以避免寻找时浪费太多时间。