

做人做事 100 忌

学潮出版社

署名：段林英/编著

书号：ISBN 7—6304—2469—5

电子版定价：5.00 元

版本：2005 年 7 月第 1 版

CIP 数据核字（2005）第 104225 号

出版社：学潮出版社

目录

第一章 心态篇

一个装了半杯酒的酒杯，你是盯着那香淳的下半杯，还是盯着那空空的上半杯？从篱笆上望出去，你是看到了黄色的泥土还是满天的星星？若以不同的心态去对待身边的事物，就会收到不同的效果。但如果你能把目光锁定积极的那一面，你肯定会觉得：原来生活中并不缺少美而是发现。

- 1、忌尽善尽美
- 2、忌颓废消极
- 3、忌缺乏自信
- 4、忌厌弃自己
- 5、忌消极怠工
- 6、只为第一不可取
- 7、忌为别人而活
- 8、忌害怕失败
- 9、忌杞人忧天
- 10、忌无端猜疑
- 11、不能没有热忱
- 12、嫉妒是螃蟹心理
- 13、不能面对现实是彻底的错误

第二章 习惯篇

拿破仑曾经说过,成功和失败都源于你所养成的习惯。有些人做每一件事都能选定目标,全力以赴;有些人则习惯随波逐流,凡事碰运气。不论你是哪一种人,一旦养成习惯,都难以改变。因此,我们要区别习惯的好坏,别让习惯牵着鼻子走。

14、不要本末倒置

15、忌盲目崇拜

16、忌粗心大意

17、忌患得患失

18、忌遇事找借口

19、忌办公桌上杂乱无章

20、忌怨天尤人

21、忌独来独往

22、别作陋习的奴隶

23、别让经验蒙住了双眼

24、忌不拘小节

25、心中不可有匹偷懒的马

26、别把工作带回家

27、忌指手画脚

28、不为惰性所左右

第三章 行动篇

一语不能践，万卷徒空虚。古训告诫每一个人都需要行动，成功者通常是马上行动，而失败者却是明天再做。在做人做事上，我们需要的不是宣言而是行动，而要让一个人行动起来，就必须为他注入成功的信念。

29、忌“东一榔头西一棒子”

30、忌空想主义

31、别轻视“卑微”的工作

32、等待机会是笨拙的行为

33、别把身分看的太重

34、别只想着自己所要的

35、别把自己局限在小圈子里

36、忌办事没效率，学着管理时间

37、忌瞻前顾后，只管做好今天的事

38、忌斤斤计较，吃亏是福

39、今天的事不要明天做

40、别做井底之蛙

41、忌优柔寡断

42、万事通不如一事精

43、不要惧怕冒险

第四章 智慧篇

“人不知，而不愠，不亦君子乎！”聪明人懂得如何将自已混同于世俗之中，所以他深

藏不露，因此就少有阻碍而有好的人缘。试想这样的人，何愁不能得到别人的认同和帮助，而其在合适时机的恰当显露更能让他取得圆满成功。

44、小不忍则乱大谋

45、忌自作聪明

46、忌锋芒太露

47、忌得意忘形

48、为人不能太小气

49、不为情所困

50、别忘了几个好日子

51、别对生活产生厌倦

52、别独享荣誉

53、忽视做别人的听众

54、朋友不能好过头

55、忌针尖对麦芒

56、不要轻易否定别人

57、忌一条道走到黑

58、别为小事而烦恼

第五章 品德篇

水润泽万物，而不奢求得到回报，水因此而成就了自己的伟大。做人做事也一样，你真心的关心别人、帮助他人，但不奢求回报，你的付出别人会知道，他自会真诚的对你，这也

正是我们常说的“我为人人，人人为我”的道理。

59、忌惟利是图

60、不要爱慕虚荣

61、忌争强好胜

62、忌冷漠孤傲

63、忌小肚鸡肠

64、忌性情骄躁

65、忌逞强施威

66、忌离群索居

67、忌沽名钓誉

68、忌骄傲专横

69、忌失信于人

70、忌恶言恶语

第六章 方法篇

梅花放弃温室，便练就与寒风冷雪傲斗的娇姿；骏马放弃平川大道，便得到驰骋高原的洒脱豪逸。当鱼和熊掌不可兼得，我们应该学会放弃，学会选择。虽然放弃需要勇气，但果断的放弃，是一种明智的选择。因此，从某种意义上说放弃也不失为做人做事的一种方法。

71、忌顾此失彼

72、别把对手视为眼中钉

- 73、别忘记他人的名字
- 74、友善比攻击更易让人信服
- 75、不拒人于千里之外
- 76、别吝啬对他人的赞美
- 77、忌没完没了的絮叨
- 78、别为自己遮掩错误
- 79、至察者无朋
- 80、别做老板的“密友”
- 81、忌因循守旧
- 82、不要胡乱许愿
- 83、办不到的事不能勉强自己
- 84、讨好未必受欢迎

第七章 厚黑篇

水为什么往低处流，是因为它善下而不居于高处，我们人类的立身处世也应如此，要时刻让自己保持谦虚卑下的姿态。有了功勋却不占据，不与人争，不自以为是，不恃才傲物目空一切，这就是厚黑学在为人处世中的应用。

- 85、忌好大喜功
- 86、忌锱铢必报
- 87、聪明反被聪明误
- 88、忌外不圆内不方

89、不要“无事不登三宝殿”

90、给人好处别张扬

91、不要得罪小人

92、防人之心不可无

93、脸皮薄，吃不着

94、忌礼节太过繁琐

95、忌“好马不吃回头草”

96、不可横挑鼻子竖挑眼

97、“阿 Q 精神”不过时

98、冤家宜解不宜结

99、不做烂好人

100、该违心时就要违

第一章 心态篇

一个装了半杯酒的酒杯，你是盯着那香淳的下半杯，还是盯着那空空的上半杯？从篱笆上望出去，你是看到了黄色的泥土还是满天的星星？若以不同的心态去对待身边的事物，就会收到不同的效果。但如果你能把目光锁定积极的那一面，你肯定会觉得：原来生活中并不缺少美而是发现。

忌尽善尽美

不能容忍美丽的事物有所缺陷，是人的一种普遍的心态。对许多人来说，追求尽善尽美是理所当然的。他们从未想过，正是这种似乎无关紧要的态度，给他们的生活带来了巨大的压力。

如果进一步分析，有些渴望完美的人是出于一种自我保护的需要。假如一个人缺乏自信，生活上屡遭挫折，那么他的安全感就受到了伤害，这种伤害需要通过其他途径来加以补偿。

无需仔细观察就可以发现，生活中每干一件事就想把它做得完完美美的人，并不是一个强者。因为这些追求完美、企望毫无瑕疵结局的人，只会把自己保护起来而免受他人的指责和讥讽，结果是一事无成。

有关心理学研究证明，试图达到完美境界的人与他们可能获得成功的机会恰恰成反比。追求完美给人带来莫大的焦虑、沮丧和压抑。事情刚开始，他们在担心着失败，生怕干得不够漂亮而辗转不安，这就妨碍了他们全力以赴去取得成功。而一旦遭到失败，他们就会异常灰心，想尽快从失败的境遇中逃离开去。他们没有从失败中获取任何教训，而只是想方设法让自己避免尴尬的场面。

据专家们称，完美主义者在日常生活中通常有以下 6 种表现：

- 1、神经非常紧张，以至于连一般的工作都不能胜任；

- 2、不愿冒险，生怕任何微小的瑕疵损害了自己的形象；
- 3、不能尝试任何新的东西；
- 4、对自己诸多苛求，毫无生活乐趣；
- 5、总是发现有些事未臻完美，于是精神总是得不到放松，无法休息；
- 6、对别人也吹毛求疵，人际关系无法协调，得不到别人的合作与帮助。

很显然，背负着如此沉重的精神包袱，不用说在事业上谋求成功，而且在自尊心、家庭问题、人际关系等方面，也不可能取得满意的效果。他们抱着一种不正确和不合逻辑的态度对待生活和工作，他们永远无法让自己感到满足，每天都在焦灼不安中度日。

只求完美、害怕失败，长此以往会使人的精神处于瘫痪的境地。如何从追求尽善尽美的诱惑中摆脱出来？这里给读者朋友们提供几点建议：

- 1、有一分热就发一分光。

既不要估得太高，更不必过于自卑，有一分热就发一分光。你如果事事要求完美，这种心理本身就会成为自己做事的障碍。不要在自己的短处上去与人竞争，而是要在自己长处上培养起自尊、自豪和对工作的兴趣。

- 2、重新认识“失败”和“瑕疵”

一次乃至多次的失败并不能说明一个人价值的大小。仔细想一下，如果从不经失败，我们能真正认识生活的真面目吗？我们也许一无所知，沾沾自喜于愚蠢的无知中。因为成功仅仅只能坚定期望的信念，而失败则给了我们发现问题和解决问题的宝贵经验。

人只有经得住挫折的失意才能达到成功的巅峰，亡羊补牢，犹为未晚。更不必为了一件事没做到尽善尽美的程度而自怨自艾。没有“瑕疵”的事物是不存在的，盲目地追求一个虚幻的境界只能是劳而无功。你不妨这样问自己：“我真的能做到尽善尽美吗？”既然不行，我们就应该尽快放弃这种想法，好让自己尽早走出这片沼泽地。

3、为自己确定一个可行的目标

寻找一件自己完全有能力做好的事，然后去把它做好。这样你自然会轻松起来，办事也会更有信心，同时你的创造力能够得到充分的发挥，随之而来工作成效不就会慢慢浮现出来了么？人生有时真的好像一个万花筒，在你不追求出类拔萃，而只是希望表现良好时，反而会取得出乎意料的佳绩。

忌颓废消极

在这个世界上，为什么有的人过得有滋有味？有的人却活得枯燥乏味？生活也许是一支笛、一张锣，吹之有音，敲之有声。可是要让构造相同的“笛”和“锣”发出不同的声音，这就全看你怎样去吹去敲，怎样去把好生活的节奏和旋律。

有一个故事虽然简单，但是蕴含着深刻的哲理，故事里头讲的是一个小男孩为了超越自己的影子，便飞快的奔跑着。可是，不管他跑多远、跑多快，影子总是在他的前头。小男孩不但跑累了，而且心情也沮丧到了极点。后来，有人告诉他一个最简单的方法：“只要面对太阳，影子就永远在你身后。”是啊，面对光明，阴影永远在我们身后。

人生在世，什么样的困难和挫折都可能会遇到，像失恋、破产、疾病、死亡等种种苦难总在缠着生活中的一些人，当然也包括你和我。因此，我们常感到活的太累，肩上的担子把我们压得很疲惫，于是有人便停下来歇歇，从此以后生活慢慢变得颓废。

只有当你想到人世间不可能一帆风顺，就像法拉第曾经说过：“拼命去争取成功，但不要期望一定会成功。”在做人做事时，应考虑生活中既有好的一面，也有坏的一面。当身陷“一波未平，一波再起”的境地时，不妨往好处想；当身处“安居乐业，风平浪静”时，你又不妨往坏处想。因为看到坏的一面，能赢得提前做好准备的时间；看到好的一面，会给你带来黎明前的希望。

可以这么说一个积极心态的人是不会否认消极因素的存在,他只是学会不让自己沉湎其中,他常能心存光明,即使身陷困境,也能以愉悦和创造性的态度走出困境,迎向未来。因为积极的人生态度是成功的催化剂,积极能使一个懦夫成为英雄,积极使人性变得温暖活泼、富有弹性,积极的心态使人充满进取精神、充满力量和抱负。

实践证明,积极心态是在不断地努力中渐渐培养起来的。请看拿破仑·希尔是怎样用他的积极心态学理念激励着一批又一批的人取得了成功:

1、塑造心中的偶像。

积极心态的培养与行动密切相关,没有行动,任何想法都是空谈。你心目中的偶像可以是一个人,也可以是一类人。可以是具体的,也可以是抽象的。在你的头脑中树立一个积极乐观的形象,在做人做事的时候,你就有了一个参照的蓝本。

2、喊出你的自信。

大多数人遇到令人沮丧的事情时,整个身心都沉浸在痛苦之中。如果此时你大声地说一声:我不是失败者,我是胜利者。你的精神将为之一振,也许会激发出你心中“做人何惧艰险”的壮志豪情。

3、携带快乐的心境。

每个人都希望得到灿烂的阳光,一旦你带着快乐的心情去和别人交往,快乐也能传递给别人,这样的连锁反应既能为自己寻到乐趣,也能让别人变得快乐。没有人愿意成天和唉声叹气的人呆在一块,尝试着改变自己的心情,当你用微笑和别人交流,别人同样会用微笑给予回报。

4、学会给予和奉献

给予和奉献是人类的一种美德,但你想到过给予和奉献会激发你的热情吗?给予和奉献能够体现一个人的道德品质,也能体现一个人的社会价值。同时,给予和奉献能带给人愉快

的心情。不知道你有没有这样的体会，每当你帮助别人时，自己的心情也会变得很愉快。

5、学会感恩。

生活中多一份抱怨就多一份烦恼，而烦恼郁积的结果就是郁郁寡欢。如果我们以一种感恩的心情面对周围的人和事时，就会情不自禁的感觉心旷神怡起来。有位哲人曾说过：在这个世上，没有任何人应该为你做什么事。因此不要因为别人的过失指责别人，宽恕别人也等于安慰自己。

6、不要经常说消极词语。

经常抱怨的人总喜欢说一些“我真累”、“我真痛苦”、“我好郁闷”之类的话，记住，自今儿个起，要彻底戒掉这些晦气的话，因为它们会磨损你的自信和对生活的激情。

7、学会自我激励。

当你胆怯的时候，学会给自己打气：“别害怕，一定会冲过去。”

当你遭遇失败的时候，告诉自己，“别灰心，胜利最终属于我。”

当你犹豫不决时，给自己强行下一个命令，“拿出你的魄力，别再磨磨蹭蹭的。”

.....

自我激励是一个持续性的过程，它必须要坚持到心态完全转变。

积极心态的培养有许多方法，最管用的办法当然是从自身的性格和习惯出发，找到一种最适合自己的、更有效的方法。每个人是自己的主人，也完全有能力主宰自己的心态。放弃悲伤和哀愁，忘记怨恨和气愤，以胜利者的姿态挑战自我，迎接新的生活。最后，请记住美国心理学家威廉·詹姆斯说：“我们时代最伟大的发现是——人类可以借着改变他们的态度来改变自己的人生。”

忌缺乏自信

与金钱、势力、出身、亲友相比，自信是更有力量的东西，是人们从事任何事业最可靠的资本。自信能排除各种障碍、克服种种困难，能使事业获得完美的成功。自信心态者往往都承认自己的魅力和相信自己的能力，总是能够大胆、沉着地处理各种棘手的问题，从外表看去，则比较开朗、活泼。著名发明家爱迪生曾说：“自信是成功的第一秘诀。”阿基米德、居里夫人、伽利略、张衡、竺可桢等历史上广为人知的科学家，他们所以能取得成功，首先因为有远大的志向和非凡的自信心。

一个人要想事业有成、做生活的强者，首先要敢想。敢想就是确立自己的目标，就要有所追求。不自信决不敢想，连想都不敢想，当然谈不上什么成功了。著名数学家陈景润，语言表达能力差，教书吃力，不合格。但他发现自己长于科研，于是增添了自信心，致力于数学的研究，后来终于成为著名的数学家。

其次是敢干。只是敢想还远远不够，目标只停留在口头上，无论如何也是不能实现的。一个自信心很强的人，必定是一个敢干的人，敢于行动的人。他决不会对生活持等待、观望的消极态度，而丧失各种机遇。他会在行动中、实践中层示自己的才华。当然这里说的敢想、敢干，都不是盲目的，更不是主观主义的空想、蛮干。德国精神学专家林德曼用亲身实践证明了一点。1900年7月，林德曼独自驾着一叶小舟驶进了波涛汹涌的大西洋，他在进行一项历史上从未有过的心理学实验，预备付出的代价是自己的生命。林德曼认为，一个人要对自己抱有信心，就能保持精神和肌体的健康。当时，德国举国上下都关注着独舟横渡大西洋的悲壮冒险，已经有一百多名勇士相继尝试均遭失败，无人生还。林德曼推断，这些遇难者首先不是从肉体上败下来的，主要是死于精神崩溃、恐慌与绝望。为了验证自己的观点，他不顾亲友的反对，亲自进行了实验。在航行中，林德曼遇到难以想像的困难，多次濒临死亡，他眼前甚至出现了幻觉，运动系统也处于麻痹状态，有时真有绝望之感。但是只要这个念头一出现，他马上就大声自责：懦夫！你想重蹈覆辙，葬身此地吗？不，我一定能成功！

终于，他胜利渡过了大西洋。

再次，是敢于面对现实，不怕挫折。人的一生之中难免有些挫折。要想事业有成，就要敢于面对现实，不怕挫折，不屈不挠，百折不回。只有敢想、敢干、敢于面对现实而不怕挫折的人，才能事业有成，才是真正的强者。司马迁继承父志当太史令，不料正在他着手编写《史记》时，祸从天降，受“李陵之祸”的诛连，被迫辍笔，但他矢志不渝，忍辱负重，身受宫刑，幽而发愤，经过十多年的艰苦奋斗，终于写成鸿篇巨著《史记》。

有一个事实，不管您愿不愿意接受它总是存在的。那就是有相当数量的人缺乏自信心，缺乏上进的勇气，本来可能有十分的干劲，也只剩下五六分甚至更少了。长此以往，很难振作起来，成为一个被自卑感笼罩着的人。不但会延迟进步，甚至可能自暴自弃、破罐破摔，那将是很可怕的。

为什么会出现这种现象呢？这是外因和内因互相作用的结果。从外因说，可能是受到的贬抑性评价太多，缺少成功的机会，处境不良；从内因说，可能是自尊心受损，自信心下降，又缺乏自我调控的能力。比如说，一个孩子在班级中不被重视，在集体中没有表现自己能力的机会，或者在老师、家长面前受到太多的批评、指责，甚至讽刺、挖苦，或者受到某种挫折（如考试成绩差）后没有应有的指导和具体帮助，都会伤害孩子的自尊，影响自信。而后，其表现不佳，又可能招致新的贬抑，形成恶性循环。

怎样才能有自信，你必须准备好以下四点：首先决定自己所需要的是什么，这反映了你的权利。其次判断自己所需要的是否公平，这反映了他人的权利。然后清楚地表达自己的需要，做好冒险的准备。最后保持心情平静。下面几点也很有帮助：

1、自我准备。

事先做简要的描述，以便知道自己的观点是否正确。不必长篇大论地去说明自己观点的合理性，简明扼要的解释就足以产生作用。事先草拟你的意见，勾画出你的解释、感受、需

要或后果。这样做十分有用。根据你的草稿进行演练，必要的话，还可以请朋友帮忙一起演练。

2、肯定他人。

与人交谈时，开场白非常重要，安全的表达方式是用一种肯定性的语言。例如，“这是一篇非常好的文章，但希望你能写得通俗明白些，以便我容易读懂。”

3、客观公正。

除了解释你所见的实际情况以外，不要涉及对个人的批评。评价或批评，只能针对一个人的行为、行动和表现，而不能针对其个人，也就是平常所说的对事不对人。

4、简明扼要。

说话时为了避免其他人的阻止、插嘴和打岔，表达时尽量简明扼要，不要理论化，只要讲述具体事实就足够了。

5、意识操纵性的批评。

不要期望他人总会与你合作，会接受你的观点。尽管你希望得到赞同的意见，但这种情况不是必然的。有些人会使用操纵性的批评来分散你的注意力，损害你的努力。这种表现有时是假装关心，有的是坦率地直接批评。这五点努力，可以帮助我们恢复自信，不妨试一试。

根据自身的条件和实际的可能，使自己的长处得到发挥。这样，你就会感到自己并不比别人笨，你有不及别人的地方，别人同样有不及你的地方。自信心便会由此产生并不断增强。

如果您想进行自我改造、自我管理，进行某方面的修养，就应首先了解自己，认识自己，根据自身的条件和实际的可能，使自己的长处得到发挥。这样，就会感到自己并不比别人笨，有不及别人的地方，别人同样有不及你的地方，自信心便会由此产生并不断增强。

下面介绍生活中几种增强自信心的简易方法，您如能熟读这些原则，就一定能成为充满自信的人。

1、要做好坐在前面的思想准备。

你大抵已发现，不论是什么样的集会，总是后面的座位先坐满。许多人愿意坐到后排，那是因为他们不想为人注目，不想引人注目，这很多是由于缺乏自信心的缘故。你要反其道而为之，坐到前面去，给自己带来信心。

2、养成盯住对方眼睛的习惯。

正视对方的眼睛，无异于在向对方说明，你所讲的我是懂的，你对于我不是居高临下，而是平等的，我对你并没有什么惧怕心理，我有信心赢得你的敬重。

3、主动和别人说话。

养成主动与人说话的习惯也很重要。越是主动和人谈话，信心就越强。以后与人交谈就容易了。闭门独思、自我封闭的态度，无异于对自信心的扼杀。

4、请默念经过时间检验的谚语来增强自信心。

默念诸如“有志者事竟成”、“积少成多，聚沙成塔”。“黑暗中总有一线光明”、“错误是难免的”、“说不行的人永远不会成功”之类的谚语。在你开始怀疑自己的能力时，就去想一想这些谚语，并对之深信不疑，此时，自信心就会倍增。

5、要放声地笑，不要笑而不露。

笑能给人增添信心，表明了“我有信心，我是一定能行的”。但要记住，培养起自己对事业的必胜信念，并非意味着成功便唾手可得。自信不是空洞的信念，它是以学识、修养和勤奋为基础的，缺乏自信则是以无知为前提的。前者令人尊敬，后者受人嘲讽。

忌厌弃自己

在这个充满竞争的社会，我们常常以物质上的成就来衡量一个人的价值。再加上对名望的追求、枯燥乏味的工作，处处都能使我们的精神迷乱，心灵迷失。

有对夫妇，丈夫是位成功的律师，有野心，做事积极，也相当专制。这对夫妇的社交圈子自然是以先生的朋友为主，也都是相同类型的人——都以社会声望和外在成就来衡量人的价值。而这位太太个性十分安静、谦逊，这样的生活环境使她常常觉得自己十分渺小，难以把长处发挥出来；而她所具有的品质也常常被忽视不见，因此她越来越对自己没有信心，也为自己不能达到别人的期望而痛苦不堪，她慢慢变得讨厌自己。

其实，这位太太的问题不在于如何调整自己适应环境，而在于如何适应自己、接受自己。她不能愉快地接受自己的本来面目，却期望能变成另一个完全不同的人。她不明白“天生我材必有用”的意义，可以在生活中随时随地表现出来。这种作用必须依着自己的个性表现出来，而不是盲目模仿他人。明白了这点，她才会对自己产生信心，变得热爱生活。

斯曼利·布兰顿博士在一本书中写道：“对每一个正常人来说，适当的‘自爱’是健康的表现。为了从事工作或达到某种目标，适度关爱自己是绝对必要的。”

的确如此。要想活得健康、快乐，“喜欢你自已”是必要的条件之一。但这并不表示是“充满私欲”的自我满足。这应该意味着“自我接受”——一种清醒的、真实的接受自己的本来面目，并伴随着自尊心和人类的尊严感。

喜欢自己，像喜欢别人一样重要。憎恨每件事或每个人，只暴露出他们的挫折感和深深的自我厌弃。

真正成熟的人不会事事比较自己与别人的不同。他会批评自己的失误，或觉察到自己的不足，但是他明白自己的出发点是对的，他仍愿意继续克服自己的弱点与不足而不是悲观哀叹。他对自己、对别人都有同样健康的宽容心，不会因自己的一些缺陷而感到活得痛苦不堪。

让我们再回到上述那个例子，那位太太如能重新肯定自己，不再用别人的标准来衡量自己，建立起正确的价值观标准然后以此作为生活的依据。那么，她就不会再过着“囚鸟”般的生活。

不喜欢自己的人的另一个重要表现便是过度自我挑剔。适度的自我批评是健康的、有益的，对自我进步极有必要。但若过分对自己责备求全，则会使人的精神不堪重负而无法采取行之有效的行为。

有位女学生在下课之后跑来向老师抱怨自己的演讲没有达到预期的效果。

“当我上台讲话的时候，立刻意识到自己的笨拙和胆怯，”她说道，“班上的其他同学似乎都表现得镇定自若，蛮有信心。但我一想到自己的种种缺点，便感到气馁，就表达不出心中想说的话了。”

她把自己的弱点分析得十分详细，等她讲完之后，老师对她说了一句这样的话：“别总盯着自己的缺点。并不是缺点使你的演讲不好，而是你没有把优点发挥出来。”

确实如此，并不是缺点导致我们的演讲、艺术作品或个人性格的失败。莎士比亚的戏剧里有许多历史和地理上的错误，狄更斯的小说也有不少过度矫情造作的地方。但谁会去关注这些缺点呢？这些作品至今仍闪耀着不朽的光辉，由于它们的优点那么显著，以至缺点都变得无足轻重了。我们喜欢自己的朋友，喜欢的理由应该是他们的种种优点，而不是其缺点。

把注意力放在我们自身的优势上，培养优点，克服缺点，如此才能在实践中不断进步。当然，我们也会随时改正错误，却不必一直放在心上而不得解脱。

罪恶感和自卑感，再加上过去和现在所犯的种种过错，常让我们自惭形秽。我们不能尊敬或喜爱这样的自己。为了让自己跳出这种情境的困扰，我们必须把过去种种不是统统忘掉，然后重新出发，重新开始。

没有人（包括我们自己）能永远达到百分之百的成功率。期待别人完美是不公平的，期待自己完美更是愚蠢荒唐的。能够偶尔停下来自我欣赏一番，是学会喜欢自己的一个方法。

我们可以每天找出时间独处，以进一步认识自己，独处也是学习喜欢自己的好方法。

安妮·马罗·林柏在其著作《来自海洋的礼物》中曾说过：“我们只有在与自己内心相

沟通的时候，才能与他人沟通。对我来说，我的内心就像幽静的泉水，只有在独处时才能发现其美丽。”独处能使我们更客观地看待自己。圣经的诗篇里有一句忠言：“要安静，便可知道我是谁。”独处的确对我们的灵魂十分有益处，就好像新鲜空气对我们的身体极有帮助一样。

忌消极怠工

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

“我只拿这点钱，凭什么去做那么多工作，我干的活对得起这些钱就行了。”

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

不可否认，在一个单位或组织中，会存在着这样或那样不尽如人意的地方，付给员工的薪水或其他奖励也有不公平之处，要知道世上没有绝对的公平。但在所有解决此类问题的对策中，上述这种“给多少钱就干多少活”的心态，一般情况下是不可取的。

不管你能否接受，我认为消极怠工有以下几点欠缺：

第一，工作的目的与回报并不只是薪水。人需要工作，需要社会归属与认同，而且一个人的才干只有在工作的磨练中才有可能长进，也只有用积极愉快的心态去工作，才能在自身进步与工作业绩中获得一种成就感，如果你对工作环境与报酬不满意，完全可以与老板沟通或另谋高职。消极抵抗的作法只能是自毁前程：自己业务没有进步，工作不认真负责，当然

不会受到老板或上司的青睐。

第二，在衡量一个人工作成果时，也许会有暂时的标准差异，但不可能长久失衡。也许从一开始，老板并没有意识到或发现你的能力，而给你定了一份较低的薪水标准。如果你不能正确对待，消极怠工，那么你的实力大部分被你“冰冻”起来浪费掉了，你的薪水也很难有提高的可能，因为老板还在想：这小子就这么两下子，他对公司的贡献比给他的薪水还低呢。

在某大学的毕业典礼上，可口可乐的总裁 Brian Dyson 曾说了一段有关工作与其他事物之间关系的话：

“想象生活是一场比赛，你必须同时去接五个球，这五个球分别是：工作、家庭、健康、朋友以及精神生活，然而你不可让任何一个球落地。你很快就会发现工作是一个橡皮球，如果它掉下来，它会再弹回去，而其他四个球：家庭、健康、朋友以及精神生活是玻璃制的，如果你让这四个球其中任何一个落下来，它们会磨损甚至会粉碎，总之它们一旦落下，将不再和以前一样。”

你必须知道这些事在生活中没法求得平衡，而且，不要认为你应该与其他人做比较。因为每个人都不同，因此每个人都是独特的。

人生的每一段经历都是自己书写的档案。消极工作会给老板、同事、客户留下一个不敬业，对自己对公司不负责任的印象，这种负面影响肯定会阻碍你以后的事业和人生的进一步发展。

记住，解决问题的方法有很多种，但有一种方法是最值得人们称赞的，那就是拥有老板一样的心态。

一家建筑公司中资历最深的老员工打算提前退休，他告诉老板：“恐怕我不得不退休了，在建筑行业呆了这么久，我也没有能干出自己的事业来……我还是回家与妻子儿女享受天伦

之乐吧。”

虽然老员工很平凡，也没有多么傲人的成绩，但年轻的老板仍然心有不舍，毕竟他为公司默默奉献了十几年，没有功劳也有苦劳啊。虽然老板再三挽留，但是老员工去意已决，终不为所动，因为老员工总觉得给别人打工能有多少意思呢？

老板说：“你要走也可以，不过在你走之前，我还想请你帮忙再建一座房子，图纸设计、用料、装潢等都由你一手监管。”

老员工答应了。在盖房过程中，明眼人都知道老员工的心已不在工作上了。用料也不那么严格，做出的活也全无往日水准。等房子建好后，万万没想到老板却把钥匙交给了老员工。并对他说：“这是你的房子，作为我送给你的礼物。”

老员工愣住了，他后悔地说：“我这一生默默无闻地盖了多少好房子，最后却为自己建了这样一座粗制滥造的房子！”

很多“聪明”人认为：敬业是老板剥削员工的手段，忠诚是上司玩弄下属的托词。自己没有拿老板级别的俸禄，没有享受老板级别的待遇，没有老板的自由和权力，我凭什么独独在工作的时候像老板一样卖命？

可是真正聪明做人的人 would 会把自己当作老板，这样能保证他们自己一辈子受益。论起谁是老板时，他们会在心里说，也算我一个吧！

看看把自己当普通员工和把自己当老板的会有什么不同的结局吧。

把自己当作普通员工，你就会只干自己分内的事情，其他相关的业务一概不闻不问，你的热情就非常有限，长此以往，就陷入了对工作的厌倦和木然，甚至愤慨“为什么我得到的永远只是这么一点？既然他给我这么一点，那么我以后也怠慢他！”到最后，你可能会不断地跳槽，不断地找工作，不断地抱怨。

把自己当作老板的人，他想到的不只是“拿人钱财，受人差遣”，他把工作当成使自己

变锋利的磨刀石，为了能够更好地完成自己的工作，他会努力学习其他相关的知识，因此他很快积累了丰富的经验和方法。他在工作中表现的热情能赢得老板的信任和同事的认可，同时客户、合伙人也会认为他是公司里不可或缺的人物。

当一个人把自己当成老板，他的热情和智慧都将被激发，学习起来甚至可以无师自通。也许以前他还是一个木讷的不善言辞的人，但是现在为了解决工作中的问题，他很快就学会了如何与人巧妙地打交道。很多敬业的人自嘲说：“这些进步都是被逼出来的！”但事实是，一切都源于他们对工作的情感和责任感。

只为第一不可取

现实生活中并非人人非得争个第一，诚然，也并非人人都能争第一。实在争不了第一，我们不妨向第二的位置靠拢，其实位居第二也很好。

你也许觉得奇怪，不去夺第一，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，恐怕会人财两空、大伤元气。

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另有一论——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，又得不断地扩充和投资。换句话说，做了“第一”以后要花很多的精力来维持“第一”的地位！而有时候，爬得越高跌得越重。

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，都可能会存在这个问题。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挤兑的“眼中钉”，后起之秀都想

超过你，甚至弄垮你！

对于上班拿工资的人来讲也是如此，一位主管可以说是该部门的“第一”，为了保住这第一，他不但要好好带领手下，也要和自己的上司处好关系，以免位子不保；如果有功时，主管当然功劳第一，但有过时，主管当然也是首当其冲。如果是一位副主管恐怕就好一点，表面上看来他不如主管风光，但因为上有主管遮风蔽雨，可省下很多辛苦，减轻很多责任，所以很多人宁可当副手而不愿当“一把手”。

当然，我们这里绝非教你别当第一！如果你有当第一的本事，也有当第一的兴趣和机会，那么就放手去做吧！如果你自认能力有限，个性懒散，那么就算有机会，也不要当第一，因为当得好则好，当不好一下子就变成了老三老四，这样不但对自己是个打击，而且在现实社会中更会招致这样的批评：“某某人不行”、“某人下台了，听说很惨”……显然就是“胜者为王，败者为寇”。中国人一向扶旺不扶衰，当你从“第一”的位子上摔下来时，落井下石的有，打落水狗的也有，于是本来还可当第二的，却连当老三老四都有问题了。经营企业也是如此，“龙头第一”的位子一旦不保，就会给人“某某公司倒了”的印象，于是兵败如山倒。要想力挽狂澜，恐怕已到了日落西山的境地了！

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”，所以做事就不会过于急切，造成得失心太重，也不会勉强自己去做法力所不及的事情，这样反而能保全自己，降低失败的机率。

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

非得想着去做第一！如能稳稳当当地做个第二，一旦主客观条件形成，自然也就成为第一了，这时候的第一，才是真正的第一！

忌为别人而活

有个人一心一意想升官发财，可是从年轻熬到斑斑白发，却还只是个小公务员。这个人为此极不快乐，每次想起来就掉泪，有一天竟然号啕大哭起来。这便引起了一位新同事的好奇，于是这位新同事便问他到底为什么难过。他说：“我怎么不难过？年轻的时候，我的上司爱好文学，我便学着做诗、学写文章。想不到刚有点小成绩了，却又换了一位爱好科学的上司，我赶紧又改学数学、研究物理。不料上司嫌我学历太浅，不够老成，还是不重用我。后来换了现在这位上司，我自认文武兼备，人也老成了，谁知上司又喜欢青年才俊，我……我眼看年龄渐高，就要退休了，一事无成，怎么不难过？”

可见，没有自我的生活是苦不堪言，没有自我的人生是索然无味，丧失自己的个性更是一种悲哀。要想拥有美好的生活，自己必须自强自立，拥有良好的生存能力。一个人若失去个性，就没有做人的尊严，就不能获得别人的尊重。

1、迎合别人，身心俱累。

活着应该是为了充实自己，而不是为了迎合别人的欢心。没有自我的人，总是考虑别人的看法，这是在为别人而活，所以活得很累。有些人觉得：老实巴交，会吃亏，被人轻视；表现出众，又引来责怪，遭受压制；甘愿瞎混，实在活得没劲；有所追求吧，每走一步都要加倍小心。家庭之间、同事之间、上下级之间、新老之间、男女之间……天晓得怎么会生出那么多是是非非。你和新来的男同事有所接近，有人就会怀疑你居心不良；你到某领导办公室去了一趟，就会引起这样或那样的议论；你说话直言不讳，人家必然感觉你骄傲自满，目中无人；如果你工作第一，不管其他，人家就会说你死心眼太傻，就是有权欲野心……

凡此种种飞短流长的议论和窃窃私语，可以说是无处不在、无孔不入。如果你的听觉视觉尚未失灵，再有意无意地卷入某种漩涡，那你的大脑很快就会塞满乱七八糟的东西，弄得你头昏眼花、心乱如麻，岂能不累呢？

从前，有一个士兵当上了军官，心里甚是欢喜。每当行军时，他总喜欢走在队伍的后面。

一次在行军过程中，他的敌人取笑他说：“你们看，他哪儿像一个军官，倒像一个放牧的。”

军官听后，便走在了队伍的中间，他的敌人又讥讽他说：“你们看，他哪儿像个军官，简直是一个十足的胆小鬼，躲到队伍中间去了。”

军官听后，又走到了队伍的最前面，他的敌人又挖苦他说：“你们瞧，他带兵打仗还没打过一个胜仗，就高傲地走在队伍的最前边，真不害臊！”军官听后，心想：如果什么事都得听别人的话，自己连走路都不会了。从那以后，他想怎么走就怎么走，倒觉得自在多了

2、没有主见，终会一事无成。

人要是没了自己的主见，经不起别人的议论，那么就会一事无成，最后都不知该怎么办。我们若想活得不累，活得痛快、潇洒，只有一个切实可行的办法，就是改变自己，主宰自己，不再相信“人言可畏”。

我们每个人绝无可能孤立地生活在这个世界上，几乎所有的知识和信息都要来自别人的教育和环境的影响，但你怎样接受、理解和加工、组合，是属于你个人的事情，这一切都要独立自主地去看、去选择。谁是最高仲裁者？不是别人，而是你自己！歌德说：“每个人都应该坚持走为自己开辟的道路，不被流言所吓倒，不受他人的观点所牵制。”而且你想想看，让人人都对自己满意，这是个多么不切实际的期望啊？

3、世界是多元复杂的。

我们周围的世界是错综复杂的，我们所面对的人和事总是多方面、多角度、多层次的。

我们每个人都生活在自己所感知的经验现实中，别人对你的反映大多有其一定的原因和道理，但不可能完全反映你的本来面目和完整形象。别人对你的反映或许是多边棱镜，甚至有可能是让你扭曲变形的哈哈镜，你怎么能期望让人人都满意呢？

如果你期望人人都对你看着顺眼、感到满意，你必然会要求自己面面俱到。不论你怎么认真努力，去尽量适应他人，能做得完美无缺，让人人都满意吗？显然不可能！这种不切合实际的期望，只会让你背上一个沉重的包袱——顾虑重重，活得太累。

一位画家想画出一幅人人见了都喜欢的画。画毕，他拿到市场去展出。画旁放一支笔，并附上说明：每一位观赏者，如果认为此画有欠佳之笔，均可在画中涂上記号。晚上，画家取回画，发现整个画面都涂满了记号——没有一笔一画不被指责。画家十分不快，对这次尝试深感失望，他决定换一种方法去试试。画家又摹了一张同样的画拿到市场上展出。可这次，他要求观赏者将其最为欣赏的妙笔标上记号。当画家再取回画时，画面又被涂遍了记号，一切曾被指责的笔画，如今却都换上了赞美的标记。

我们无法改变别人的看法，能改变的仅是我们自己。每个人都有他自己的想法，每个人都有他自己的见解。讨好每个人是愚蠢的，也是没有必要的。与其把精力花在一味地去献媚别人、无时无刻地去顺从别人，还不如把主要精力放在踏踏实实做人上、兢兢业业做事上。改变别人的看法总是艰难的，改变自己也就是个主观能动性的问题。

有时自己改变了，也能恰当地改变别人的看法。光在乎别人随意的评价，自己不努力，人生就会苦海无边。别人公正的看法，应当做为我们的参考，以利修身养性；别人不公正的看法，不要把它放在心上，以免影响今后生活的心情。说了这么多，未了还是建议读者：人要为自己而活，当然别误解为一切以自我为中心，以自我利益为半径画圆哦。

忌害怕失败

很多人告诉自己：“我已经尝试过了，不幸的是我失败了。”其实他们并没有搞清楚失败的真正含义。

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

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

如果一个人把眼光拘泥于挫折的痛苦之上，他就很难再抽出身来想一想自己下一步如何努力，最后如何成功。一个拳击运动员说：“当你的左眼被打伤时，右眼还得睁得大大的，才能够看清敌人，也才能够有机会还手。如果右眼同时闭上，那么不但右眼也要挨拳，恐怕连命都难保！”拳击就是这样，即使面对对手无比强劲的攻击，你还是得睁大眼睛面对受伤

的感觉，如果不是这样的话一定会失败得惨不忍睹。其实人生又何尝不是这样呢？

英雄可以被毁灭，但是不能被击败；英雄的肉体可以被毁灭，可是英雄的精神和斗志则永远在战斗。

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

忌杞人忧天

在人生的旅途中，你曾经有过杞人忧天的经历吗？举个例子来说：

假设有一天早晨起得太晚，你不禁会想：“糟糕！起得太晚了，一定会碰上大塞车，上班肯定会迟到；如果到得太晚，老板肯定会对我不高兴；要是他气炸了，说不定会要我走人；万一我失业了，房屋贷款、还有一大堆等着支付的信用卡账单该怎么办；要是不能及时找到工作的话，不但信用破产，房子也会被查封；房子如果没了，我要往哪儿去；没钱又没地方可去，我一定得挨饿，搞不好还会横死街头呢……

而这些子虚乌有的烦恼都是因于某个早晨睡了懒觉而引发的联想罢了，这就是最典型的杞人忧天！

也许你会觉得这一路推演下来未免大夸张了点，没错，是稍嫌夸张了点，不过，类似这样的杯弓蛇影你绝不会没有过。

为了明天会更好，许多人在小心翼翼地过着自己的日子，谁都害怕今天所有的一切明天会幻化成泡影，所以，这样的恐惧感就油然而生了。

虽说适当的恐惧感可以成为促使我们奋发向上的动力，没有了它，大多数的人就失去了激发自己向上的原动力，也就是没了奋斗动机。但是，过度恐惧却不是一件好事，只会让我们成天忧心，久而久之成了习惯，甚至于内化成个人的性格，变成无事不忧、无事不虑，反而束手绑脚，让你什么事也做不了。

如果凡事能够退一步想，不要那么汲汲钻营，忧虑就会减轻不少。以前面的例子来说，虽然迟到了，也可以安慰自己：既来之则安之，有勇气承认自己的错误也是位好汉。当然还可以异想天开一回，说不定赶上班的人今天都起早了，一路过去都畅通无阻。

反正对于未可知的事，所有猜想都是机率问题。以统计学来说，最坏和最好的情况出现的几率都是微乎其微的，同时它们的机会也大略相等。所以，你不必担心，更何况，如果最坏的结果真被你料到了，你又能怎么办？能够改变它吗？所以说，与其一颗心七上八下的，倒不如及早规划一下“亡羊补牢”的解决之道。

有一个心理学家做了一个关于烦恼的实验。一群实验者按照他的要求把接下来 7 天将会出现的烦恼写下来，然后投入一个大“烦恼箱”。7 天后，实验者从箱子里拿出自己的“烦恼条”逐一核对，他们发现自己 90% 的担心根本就没有发生。

剩下的 10% 的烦恼又怎么样了呢？一个星期后，实验者们开箱后，再用现实来对照那些 10% 的烦恼，他们发现有些问题自己已经解决了，还有的问题自己则有信心和能力对付。

可见，烦恼是自己找来的。据统计，一般人的忧虑有 40% 属于过去，有 50% 属于未来，只有 10% 属于现在，而 92% 的忧虑从未发生过，而剩下的 8% 则是能够轻易应付的。

烦恼有些像疾病，大多数都可以不药而愈，因为它们大多数在第二天就会减少或者消失。这样想来，养成超然的心态就能克服许多忧虑。

说穿了，杞人忧天的心理病根就是不够自信，那么我们该怎么摆脱这种心理疾病呢？请看下面这段话，或许会对你有所帮助。

首先，我们应该相信自己，因为在这世上，每个人都是独一无二的，所以你该相信自己。

那为什么你会是这世上独一无二的呢？因为你所做的事，别人不一定做得来；而且，你之所以以为你，必定是有一些相当特殊的地方——我们姑且称之为特质吧！——而这些特质又是别人无法模仿的。

既然别人无法完全模仿你，也不一定做得来你能做得了的事，试想，他们怎么可能给你更好的意见？他们又怎能取代你的位置，来替你做些什么呢？所以，这时你不相信自己，又有谁可以相信？

其次，每个来到这个世上的人，都是上帝赐给人类的恩宠，上帝造人时即已赋予每个人与众不同的特质，所以每个人都会以独特的方式来与他人互动、进而感动别人。要是你不相信的话，不妨想想：有谁的基因会和你完全相同？有谁的个性会和你一毫不差？

基于上述这些理由，我们相信：你有权活在这世上，而你在这世上的地位，是别人无法取代的。

忌无端猜疑

在我们的传统文化里就有很多关于猜疑的教诲，如：“疑邻偷斧”、“人心隔肚皮”、“知人知面不知心”、“害人之心不可有，防人之心不可无”等等。

可见猜疑对我们每个中国人影响之大，它是我们民族习惯的劣根性。如果我们的“理解万岁”是建立在猜疑基础之上的，永远不可能理解，何谈万岁。因为我们每个人从小都接受了猜疑的教育和影响，可以说人人都有猜疑之心。要摒弃猜疑，必须对猜疑有深恶痛绝的认识，那么什么是猜疑呢？

猜疑是基于一种对他人不信任的、不符合事实的主观想像，是人际交往过程中的拦路虎。具有猜疑习惯的人与别人交往时，往往抓住一些不能反映本质的现象，发挥自己的主观想像

进行猜疑而产生对别人的误解，或者在交往之前对某人有某种印象，在交往之中就处处用这种习惯效应与对方接触，对方一有举动，就对原有成见加以印证。

虽然猜疑习惯有种种表现，“但我们可以发现其共同的特征，即没有事实根据，单凭自己主观的想像；抓住“毛皮”，忽略本质，片面推测；不怀疑自己的判断，只是相信自己，怀疑他人，挑剔他人。具有猜疑习惯的人把自己置于一种苦恼的心态中，对别人采取不信任的态度，严重的甚至对自己的感觉也产生怀疑。猜疑习惯往往导致心理偏执，这种人常常敏感固执、谨小慎微，事事要求十全十美。这样不仅危害自己，也危害他人。

从很多古代的历史剧中可知，从古至今，从宫廷争斗到民间小事，猜疑这个罪魁祸首不知制造了多少血淋淋的故事，它给我们个人、国家和民族带来了多么大的精神折磨和财富的损失，它给人的刺伤可达到让人心力交瘁乃至精神失常的程度。

猜疑者的思维方法是自圆其说，因为我丢了东西，看他近日行为异常，所以肯定是他偷的。我们必须认识到，猜疑流淌在我们每个人的血管里，如果我们不采取解毒的手段，它的后果就会像毒品一样把自己推向“窝里斗”的水深火热之中，从而，横生枝节。猜疑是“窝里斗”的祸根，猜疑是造成自杀和他杀的毒品！

猜疑心严重的人往往目光短浅，没有远大的目标，没有真诚善良的心。欲调适自己的心态和与猜疑者相处的办法是：

首先，培育爱心，从对小动物的爱到对人的爱，猜疑总是从坏的方面猜，是没有爱心的表现。其次，培育宽容的心理品质。宽容就是承认差异，降低对别人的要求。能够宽容别人是坦诚与人相处的首要条件，因为宽容是深思熟虑的表现，是内心深处去除荆棘的法宝。

所以，不管是调适自己，还是对待猜疑的朋友，调整思维方法都是极其重要的。

如果你遇到了朋友乃至领导对你的猜疑，如果解释不通，严重者可诉讼法庭，一般情况下只有坦然相处，待到水落石出时再还你一个清白就得了。

不能没有热忱

小丽在快要毕业的时候参加了一个图书展览会。对于图书她向来怀有极大的热情，也正是这个原因，她一直都想在出版行业找一份自己喜欢的工作。

可是因为她缺少这方面的工作经验，几次面试都没成功，“我们需要有经验的员工，你现在还不太符合我们的条件……”她得到的总是诸如此类的回答。

是的，她的确没有什么经验，只是出于一种爱好。她怀着极大的兴趣，倾听那些富有经验的书籍制作者介绍封面的工艺和选题的创意。一位年近 50 岁的出版人正在和前来订书的批发商侃侃而谈。他的脸上洋溢着激动和热情的光彩，讲述起那些书的制作过程，就像一个慈祥而伟大的母亲谈论自己骄傲的孩子。

小丽在心中惊叹道：“我从来没有见过这么热忱的人，而且是一个 50 多岁的老人！”

小丽无法挤到那些批发商人的前面，只好在一旁专注地踮着脚倾听。书商们陆陆续续地走了，“你好，请问你是……”突然，老人对小丽说道：“我注意到了，你一直都在旁边听！”

“是的，我从来没有见过你这么热忱的人！你讲得太精彩了！”小丽欣喜地说。

“看得出来你也很热忱，而且你身上有一股闯劲！”

当老人了解到小丽的基本情况后，他热情地说：“我需要的就是你这样的人！到我的公司来吧！”

“可是我没有经验！”

“有热忱一切都会有！”

小丽就这样终于找到了一份工作，后来，她果然表现得非常好。

老人因为热忱，敛聚了一大群批发商的人心和小丽的心；小丽也因为热忱，得到了老人的认可，终于找到了自己喜欢的工作。

热忱能产生一种神奇的力量，只要你拥有它，即使你有一些不足，别人也会原谅，因为通过上述例子我们可以说“有热忱一切都会有”。

热忱是发自内心的兴奋，是积极行动的催化剂。从一定程度上来说，热忱控制着你的思维和情感。在构词上，热忱是由两个希腊词根“内”和“神”组成的，因此，“热忱”就是内心深处的神。在卡耐基的办公桌上裱糊着一句话，无独有偶，麦克阿瑟将军在南太平洋指挥盟军作战的时候，这句话也同样出现在他办公室的墙上。想知道这句话吗？它就是“没有了热忱，就会伤及灵魂”。

热忱的人会很自然地把他内心的感情表现出来，一个充满热忱的人，他的志向、兴趣、为人和性情都能从他的走姿、眼神和做事上看出来。与此同时，热忱会让人觉得和你在一起很快乐。而缺乏热忱的人，他们谈话生硬而没有趣味，做起事来拖沓而没有规划，让人看不到闪光的亮点。

一旦缺乏热忱，军队将无法克敌制胜，艺术品也将失去核心和灵魂，震撼人心的音乐也不会出现，更不可能有无私的奉献精神来拯救和美化这个世界。热忱可以鼓舞人心，这鼓舞类似于“热传递”，直接把你的热忱输送给别人，这比任何商讨、说服、威吓或责骂都要奏效得多。

热忱和大声讲话或叫喊是两回事，热忱是一种热情的精神特质，它让人能保持高度的自觉，把全身的每一个细胞都调动起来，完成它内心渴望去完成的工作。它深深地根植于人的内心，是一种由你的眼睛、你的面孔、你的灵魂、你的整体辐射出来的兴奋，你的精神将为之振奋，而这振奋也会鼓舞别人。值得一提的是，虚情假意是骗不了人的。比如过分的热心、刻意的迎合，会给人留下“弄巧成拙”的印象。热忱并非与生俱来，而是后天的特质。你在别人身上付出的热忱越多，你得到的人心也就越多，因为你在热忱的同时也就影响了别人的灵魂。

嫉妒是螃蟹心理

嫉妒使我们的思想禁闭起来，真正会做人做事的强者一定要敢于对嫉妒心理说“不”。

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

人一旦嫉妒起来就好像那些螃蟹一样。嫉妒的人以消极的人生观为基础，他们信奉你好我就不好的信条，所以这种心理常常给人际关系带来破坏性的影响。

嫉妒的起因是我们发现别人比我们做得更好，别人比我们拥有得更多。嫉妒有推动力，但是它不能给我们正确的导航。

它给我们指明一条道路，但是却让我们去妨碍和伤害别人。用拖别人后腿的方式来赢得胜利或者至少保持不败是非常愚蠢的做法。

嫉妒使我们放弃对自身利益的关注，别人的优势恰好映照出我们的不足，想要完成一个健康完善的自我塑造，必须要懂得为自己加油。去拖别人的后腿只会使别人和我们一样差劲，而不会使我们获得进步。每个人多少难免都会有些嫉妒心在作祟，因此，每当看到别人发生不幸的时候，有时候幸灾乐祸的感觉就会油然而生。这种情况，最常发生在那些与我们有利害关系的人身上，如此一来，我们就会觉得似乎又少了一个竞争对手了。

只要能做到不嫉妒别人，一心向目标努力，你不但远离了该死的嫉妒之心，你还会有许多意想不到的收获。

从另一方面来看，历史上嫉妒别人的人向来没有好下场，像庞涓。如果你发现自己有嫉

贤妒能的心理，以下一些方法也许可以帮助你克服这种毛病：

1、开阔胸怀，以大雅的态度为人处事。

生活中，要成为情感的主人，消除可能致疾的一切隐患，从病态的自卑、自责、自狂、自我崇拜中解放出来。在承认竞争者的优越、自己与他差距的同时，重新认识自己、发现自己和创造自己。这样人才能从嫉妒中突围出来，在生活中心平气和，心安理得；在事业上积极进取。

2、充实生活，用知识丰富自己。

一个为奋斗目标而生活得紧张而有节奏的人，是没有空闲去嫉妒别人的。因为这样的人生活的目的不是抓住别人死死不放，而是不断超越自己，战胜自己。人要在受到良性调控的情绪状态中发展自己和完善自己。

3、自我反省，从痛苦中觉醒。

人们用赞赏的目光注视着同事受到表扬时，你应该自我反省一下，自己是否在用充满愤怒的眼睛看着他。如果能够意识到自己在嫉妒，就有勇气让自己突围。

4、从观念上转变。

把嫉妒心理转化为竞争意识，实质就是把消极的心态转化为积极的心态。而积极的心理状态能使你获得人生最有价值的东西，能帮助你走到竞争者的前面，能把不可能的事变成现实。对于那些具有积极心态的人来说，挫折或失败，只能是使他达到更大成功的阶梯，把嫉妒别人的精力都用于提高自己的工作和学习，这是转化的关键。

5、从目标上升华。

升华作用，是一种正常对抗本能欲望，也是最有建设性的心理防御机制。人生最要紧的是选择自己前进的目标，并且坚持不懈地努力奋斗去实现目标。

不能面对现实是彻底的错误

在人生的旅途中，每个人都不可避免地会遇到一些令人不快的情况。我们不妨愉快地把它们当作一种既成事实加以接受，并且耐心地去适应它，当然，你也可以选择焦虑来毁了自己的生活，甚至把自己搞得精神崩溃，忧郁而终。

荷兰首都阿姆斯特丹有一家 15 世纪的老教堂，在它的废墟上留有这样一行字：事情既然已经这样，就不会另有别样。

曾有人问一位没有左手的残疾人：少了一只手会不会很难过？那位残疾人说：“噢，不会，我根本就不会想到它。只有在要穿针的时候，才会想起自己没有左手。”

其实我们人类，在无法改变的情况下，几乎都能很快接受任何一种难以接受的情形，或让自己慢慢适应，或者整个视而不见，把它当作本来如此。

布思·塔金德生前常说：“人生加诸于我的任何事情，我都能接受，除了瞎眼，那是我永远也没有办法忍受的。”

好像命运之神专和他作对，在他六十多岁的时候，他的视力开始急剧下降，有一天，他的左眼再也看不到光明了，同时，他的右眼看东西也极为吃力，常感觉有黑斑在眼前晃动。他最恐惧的事情终于降临到自己的头上。

面对这“所有灾难里最难忍受的事”，塔金德自己都没有料到他还能非常开心地活下去，有时甚至还能借此幽默一下。以前，浮动的“黑斑”由于遮挡他的视线，总令他很难过，可是现在，当那些最大的黑斑从他眼前晃过的时候，他却会微笑着说：“嘿，又是黑斑老爷来了，不知道今天这么好的天气，它要到哪里去。”

塔金德完全失明之后，他曾说：“我发现我能承受视力的丧失，就像一个人能承受别的事情一样。要是我五种感官全都丧失了，我相信我还能够继续生存于自己的思想中，因为我们只有在思想里才能够看，只有在思想里才能够生活，无论我们能否明白这个问题。”

塔金德为了恢复视力，在一年之内接受了十二次手术，这在常人是很难忍受的，在他必须接受手术时，他竟还试着使大家开心，“多么好啊”，他说，“多么妙啊，现代科学发展得如此之快，能够在人的眼睛这么纤细的部位动手术。”

普通人如果要在短时期内忍受十二次以上的手术，过着那种生不如死的生活，可能早就被疾病折磨得奄奄一息了，可塔金德却十分乐观。不幸教会他如何接受突发的灾难，使他了解到，生命带给他的一切他都能承受。由此使他领悟了约翰·弥尔顿说的：“瞎眼并不令人难过，难过的是你不能忍受瞎眼。”所包含的深意。

如果发生的变故无论我们如何做也于事无补，这时我们可以尝试改变自己。

这是不是说，在碰到任何挫折的时候，我们都应该低声下气呢？当然不是如此，那样就与宿命论者无异了。如果事情还有一点挽救的机会，我们就要争取。可是当常识告诉我们，事情不可逆转——也不可能再有任何转机时，我们只能改变自己，让自己接受既成事实。

第二章 习惯篇

拿破仑曾经说过，成功和失败都源于你所养成的习惯。有些人做每一件事都能选定目标，全力以赴；有些人则习惯随波逐流，凡事碰运气。不论你是哪一种人，一旦养成习惯，都难以改变。因此，我们要区别习惯的好坏，别让习惯牵着鼻子走。

不要本末倒置

一位资深的管理专家正在给一群商学院的学生上课，在课堂上，他现场做了个演示试验：专家拿出一个一加仑的广口瓶放在他面前的桌上，随后，他取出一堆拳头大小的石块，仔细地一块块放进玻璃瓶里。直到石块高出瓶口，再也放不下了，他问道：“瓶子满了吗？”所有学生应道：“满了。”

专家反问：“真的满了吗？”他伸手从桌下拿出一桶砾石，倒了一些进去，并摇晃玻璃瓶使砾石填满下面石块的间隙。“现在瓶子满了吗？”他第二次问道。“可能还没有。”一位学生应道。

“很好。”专家说。他伸手从桌下拿出一桶沙子，开始慢慢倒进玻璃瓶。沙子填满了石块和砾石的所有间隙。他又一次问学生：“瓶子满了吗？”“没满！”学生们大声说。他再一次说：“很好。”然后他拿过一壶水倒进玻璃瓶直到水溢出来为止。

这时候专家抬头看着下面的学生，问道：“这个例子说明什么？”

一个心急的学生举手发言：“它告诉我们：无论你多么忙，如果你确实努力，你可以做更多的事！”

专家点点头又摇了摇头，微笑着说，“那不是它真正的意思。这个例子告诉我们如果你不是先放大石块，那你就再也不能把它放进瓶子里。那么，什么是你生命中的‘大石块’呢，你的学业？你的信仰？切记先去处理这些‘大石块’，否则，一辈子你都不能做到。”

是的，每一个人都有一块“大石头”需要处理，那么首先就让我们把这块“大石头”拣出来，用自己的努力将它迅速处理掉，这样就可以将那些“小石头”、“砾石”、“沙子”和“水”等放进自己的“瓶子”里。

有的人本末倒置，将“小石头”先放进去，将自己一生中最宝贵的时间都用在“小石头”身上，最后没有了时间去处理“大石头”而留下终生的遗憾。

忌盲目崇拜

盲目的崇拜会导致盲目的跟从，一个人如果养成了这种盲目跟从的习惯，就会变得碌碌无为。

一名佛教徒遇到了难事，去寺庙里求观音。走进庙里，发现观音的像前也有一人在拜，

而且那个人长得和观音一模一样。

“你是观音吗？”

“是。”那人答道。

“那你为何拜自己？”

“因为我也遇到了难事。”观音笑道，“可我知道，求人不如求自己。”

这是一则有关佛的趣谈，它让人深思，让人回味。

想来凡人之所以为凡人，可能就是因为有遇事喜欢求人的陋习。而观音之所以为观音，大约就是因为遇事只去求己吧。在现实生活中，如果人人都拥有遇事求己的那种习惯，也许人人都会成为自己心中的“佛”！

拿破仑年轻的时候，一次到郊外打猎，突然听见有人喊救命，他快步走到河边一看，见一男子正在水中挣扎。可是这河并不宽，那男子若不在一味向别人求救应该早就上来了。于是拿破仑端起猎枪，对准落水者，大声喊道：“你若再不自己游上来，我就把你打死在水里！”那人见求救已无用，反而更添一层危险，便只好奋力自救，终于游上岸来。

拿破仑拿枪逼迫落水者自救，是想告诉他，自己的生命本应该是自己负责的，惟有对自己负责的生命才是真正有救的生命。

崇拜和向别人求助容易让你盲从，失去自己的判断，我们往往轻信所谓的专家而不信任自己。在日常生活中，自己好不容易建立起来的信心和计划只要有专家一句话就给轻而易举地否定掉了。

生物界有一种奇怪的虫子，叫列队毛毛虫。顾名思义，这种毛毛虫喜欢列成一个队伍行走。最前面的一只负责方向，后面的只管跟从。

生物学家法布尔曾利用列队毛毛虫做过一个有趣的实验：诱使领头毛毛虫围绕一个大花盆绕圈，其他的毛毛虫跟着领头的毛毛虫，在花盆边沿首尾相连，形成一个圈。这样，整个

毛毛虫队伍就无始无终，每个毛毛虫都可以是队伍的头或尾。每个毛毛虫都跟着它前面的毛毛虫爬呀爬，周而复始。直到几天后，毛毛虫们被饿晕了，从花盆边沿掉了下来。毛毛虫的失误在于失去了自己的判断，盲目跟从，进入了一个循环的怪圈。

人生犹如一个大战场，你的面前也只有两条路：要么成功，要么失败。任何人的成功，都需要做出大量的努力，是没有捷径可走的。

在一次著名企业家报告会上，有一位年轻人向做讲演的企业家提出这样一个问题：“不能给我们年轻人指示一条成功捷径，让我们少走弯路呢？”

这位企业家干脆利落地答道：“成功就像山顶一样，哪里有什么直路可以走呢？”

事情就是这样，热衷于寻找捷径的人，把希望寄托在别人身上，往往稍微碰到一点困难的时候，心中就打退堂鼓，结果转来转去，却还在原地踏步。

即便成功有捷径，也是为很多有真正思想的人所不齿的，因为那样得来的成功，往往不能代表自己的价值。

法国作家大仲马的儿子小仲马刚开始写作的时候，寄出的稿子总是碰壁。于是大仲马便对小仲马说：“你在寄稿时，写上‘我是大仲马的儿子’，或许情况就会好多了。”

大仲马对小仲马的说法，可以说给小仲马提供了成功的捷径。但是小仲马却固执地说：“不，我不想坐在你的肩膀上摘苹果，那样摘来的苹果没味道。”年轻的小仲马不但拒绝以父亲的盛名作敲门砖，而且不露声色地给自己取了十几个其他姓氏的笔名，以避免那些编辑先生们把他和大名鼎鼎的父亲联系起来。

面对那些冷酷而无情的一张张退稿笺，小仲马没有沮丧，仍在不露声色地坚持创作自己的作品。他的长篇小说《茶花女》寄出后，终于以其绝妙的构思和精彩的文笔震撼了一位资深编辑。《茶花女》出版后，小仲马声誉鹊起。

崇拜别人容易让你上当受骗。

一个聪明人决定开始一项冒险，他大胆地预测一场万众瞩目的球赛（有很多人赌球），他发出 10 万封电子邮件，对其中的一半预测甲队胜利，而对另一半预测甲队失败。无论如何，他总会说对一半。然后下一次，他又开始预测一场新的比赛，这一次他只给上次说对了的那 5 万人发信，不再理会其余的 5 万人，预言当然还是胜负各占一半；接着再把这个游戏进行下去。在经过了三四次后，他已经在 5 千多人或者数千人中建立了极高的威信，这家伙神了，说得这么准！他会收到很多反馈，许多人开始重视他的意见，随着名气的增大，总会有新的崇拜者加入到队伍中来。这时，他开始收费，然后再继续向上次说对了的人群预测。由于“预测”的结果惊人的准确，他的铁杆崇拜者付给他越来越多的报酬。结果，这个家伙成为一个名利双收的大“专家”。

虽然这个故事对众多真正的专家颇有不敬，但就是真正的专家也难免有犯错的时候。专家只是意味着对现有资料、知识占有得比较充分，过去曾经做出过成绩，在这个领域中有着一些超乎常人的判断力而已，并不意味着他事事完全正确。因此，不要过于迷信任何人，崇拜任何人。所以说我们可以尊重专家的意见，在他们的基础上前进，但千万不要把他们看作不可逾越的高峰。

忌粗心大意

在日常生活中，许多人办事鲁莽轻率，不精益求精，只求差不多。尽管从表面看来，他们也很努力、很敬业，但结果总无法令人满意。一位伟人曾经说过：“轻率和疏忽所造成的祸患不相上下。”许多人之所以失败，往往就因为他们马虎大意、鲁莽轻率。

泥瓦工和木匠可能靠半生不熟的技术建造房屋，砖块和木料拼凑成的建筑有些在尚未售出之前，就已经在暴风雨中坍塌了。比如，在宾夕法尼亚州的一个小镇上，曾经因为筑堤工程质量要求不严格，石基建设和设计不符，结果导致许多居民死于非命。医科学生因为没有

花时间和精力好好为未来做准备，做起手术来捉襟见肘，拿病人的生命当儿戏。一些律师只顾死记法律条文，不注意在实践中培养自己的能力，真正处理起案件来也难以应付自如，白白花费当事人的金钱。

建筑时小小的误差，可以使整幢建筑物倒塌；不经意抛在地上的烟蒂，可以使整幢房屋甚至整个村庄化为灰烬。因为事故致人残废，木装脚、无臂的衣袖、无父无母的家庭都是人们粗心、鲁莽与种种恶习造成的结果。世界上每年因为“不小心”所造成的生命的丧失、身体的伤害和财产的损失，有谁能统计得清楚呢？由于疏忽、敷衍、偷懒、轻率而造成的可怕惨剧在人类历史上无时无刻不在重演。

懒懒散散、漠不关心、马马虎虎的做事习惯似乎已经变成常态，这些人在学生时代就养成了心不在焉、懒懒散散的坏习惯。他们习惯于使用一些小伎俩，譬如用抄袭、作弊等手段来欺骗老师，蒙混过关。而当他们踏入社会后，就不可能出色地完成任务。外出办事总是迟到，人们就会拒绝与他合作；与人约会总是延误，别人会大失所望；办事时缺乏条理和周密性，思维一片紊乱，别人就会丧失对他的信任。更重要的是，一旦染上这种恶习，一个人就会变得不诚实，遭到他人的轻视。

一旦这种人成为领导，其恶习也必定会传染给下属。看到上司是一个心不在焉的人，员工们就往往会竞相效仿，放松对自己的要求。这样一来，每个人的缺陷和弱点就会渗透到工作中，影响整个企业的发展。如果他是作家，文章必定漏洞百出；如果他是一个管理者，部门工作必定一塌糊涂。

美国芝加哥因工作疏忽大意造成的损失，每天至少有 100 万美元。该城市的一位商人曾发表言论说，他必须派遣大量的稽查员，去各分公司检查，才可能制止各种马虎行为。虽说在许多员工眼里有些事情简直是微不足道，但积少成多，积小成大，一些不值一提的小事很可能就会影响他们在老板心目中的形象，影响他们的晋升。

无论做什么事，如果都能达到比较完美的结果，这样不仅能提高工作效率和工作质量，也能树立起一种高尚的人格。

这是一句令人心生感触的话，值得每个人终生铭记！

比如，一个在公司管理上千名员工的经理，他以前不过是一家家具店的学徒工。在当学徒时，他常常仔细琢磨每一道工序。“不要在这件事上浪费时间了，它是毫无价值和意义的，查理！”他的老板常常对他说。可他一有空闲，就琢磨修理家具，很快就熟练地掌握了修理家具的精湛技术。认真仔细的习惯，甚至连店主都觉得有些过分，但正是这种良好的习惯将这位年轻人推上了成功的宝座。

忌患得患失

从前有一位神射手，名叫后羿。他练就了一身百步穿杨的好本领。

夏王听说了这位神射手的本领，也目睹过后羿的表演，十分欣赏他的功夫。有一天，夏王想把后羿召入宫中来，单独给他一个人演习一番，好尽情领略他那炉火纯青的射技。

于是，夏王命人把后羿找来，带他到御花园里找了个开阔地带，叫人拿来了一块一尺见方、靶心直径大约一寸的兽皮箭靶，用手指着说：“今天请爱卿来，是想请你展示一下你精湛的本领，这个箭靶就是你的目标。为了使这次表演不至于因为没有竞争而沉闷乏味，我来给你定个赏罚规则：如果射中了的话，我就赏赐给你黄金万两；如果射不中，那就要削减你一千户的封地。现在请你开始吧。”

后羿听了夏王的话，一言不发，面色变得凝重起来。他慢慢走到离箭靶一百步的地方，脚步显得相当沉重。然后，后羿取出一支箭搭上弓弦，摆好姿势拉开弓开始瞄准。想到自己这一箭出去可能发生的结果，一向镇定的后羿呼吸变得急促起来，拉弓的手也微微发抖，瞄了几次都没有把箭射出去。最后，后羿终于下定决心松开了弦，箭应声而出，“啪”地一下

钉在离靶心足有几寸远的地方。

后羿收拾弓箭，勉强陪笑向夏王告辞，悻悻地离开了王宫。夏王在失望的同时掩饰不住心头的疑惑。有人跟夏王解释道：“后羿平日射箭，不过是一般练习，在一颗平常心之下，水平自然可以正常发挥。可是今天他射出的成绩直接关系到他的切身利益，叫他怎能静下心来充分施展技术呢？”

因此，患得患失，过分计较自己的利益将会成为我们获得成功的大碍。

忌遇事找借口

一个遇事喜欢找推脱借口的人，在面临挑战时，总会为自己未能实现某种目标找出无数个理由。比如，那些喜欢发牢骚、抱怨的不幸的人曾经都有过梦想，却始终无法实现。为什么呢？因为他们有遇事找借口的老习惯。

一位长期在公司底层挣扎，时刻面临着失业危机的中年人来到老板的办公室，他讲话时神情激昂，抱怨公司老板不愿意给自己机会。

“那么你为什么不去争取呢？”老板问他。

“我曾经也争取过，但是我不认为那是一种机会。”他依然义愤填膺。

“能告诉我那是什么事吗？”

“前些日子，公司派我去海外营业部，但是我觉得像我这样的年纪，怎么能经受如此折腾呢。”

“为什么你会认为这是一种折腾，而不是一种机会呢？”

“难道你看不出来吗？公司本部有那么多职位，却让我去如此遥远的地方。我有心脏病，这一点公司所有的人都知道。”

可事实证明，这位先生并没有什么心脏病，他只是为自己不愿远行找一个借口而已。

与之截然相反的是体育界的成功者罗杰·布莱克。他的杰出并不在于他非凡的令人瞩目的竞技成绩——他曾经获得奥林匹克运动会 400 米银牌和世界锦标赛 400 米接力赛金牌。而更让人触动的是，所有的成绩都是在他患有心脏病的情况下取得的。除了家人、亲密的朋友和医生等仅有的几个人知道其病情外，他没有向外界公布任何消息。带着心脏病从事这种大运动量的竞技项目，不仅很难有出色的发挥，而且有可能危及生命安全。第一次获得银牌后，他对自己依然不满意。如果他告诉人们自己真实的身体状况，即使在运动生涯中半途而废，也会获得人们的理解的。但是罗杰却说：“我不想小题大做，即使我失败了，也不想将疾病当成自己的借口。”作为世界级的运动员，这种精神一直存在于他的整个职业生涯中。

那些认为自己缺乏机会的人，往往是在为自己的失败寻找借口。而成功者大都不善于也不需要编制任何借口，因为他们能为自己的行为和目标负责，也能享受自己努力的成果。

借口总是在人们的耳旁窃窃私语，告诉自已因为某原因而不能做某事，久而久之我们甚至会潜意识地认为这是“理智的声音”。假如你也有这种习惯，那么请你做一个实验，每当你使用“理由”一词时，请用“借口”来替代它，也许你会发现自己再也无法心安理得了。

有一次，一位朋友对我说：“我不做这件事情是有原因的。”

我回应他说：“是的，如果你想给自己找借口的话。”

“不，这不是借口，而是理由。”他急切地辩解道。

一个人在面临挑战时，总会为自己未能实现某种目标找出无数个理由。正确的做法是，抛弃所有的借口，找出解决问题的方法。二者之间的区别就在于习惯，你选择哪一种呢？

那些实现自己的目标，取得成功的人，并非有超凡的能力，而是有超凡的心态。他们能积极抓住机遇，创造机遇，而不是一遭遇困境就退避三舍、寻找借口。

如果那些一天到晚总想着如何欺瞒的人，肯将一半的精力和创意用到正途上，他们一定可以在任何事情上取得卓越的成就。如果你善于寻找借口，那么试着将找借口的创造力用于

寻找解决问题的方法，也许情形会大为不同。

习惯性的拖延者通常也是制造借口与托辞的专家。如果你存心拖延、逃避，你就能找出成千上万个理由来辩解为什么事情无法完成，而对为什么事情应该完成的理由却想得少之又少。事实上把事情“太困难、太无头绪、太花时间”等种种理由合理化，的确要比相信“只要我们努力、勤奋就能完成任何事”的念头容易得多。

如果你发现自己经常为没做某些事而制造借口，或想出千百个理由为事情未能按计划实施而辩解，那么劝你最好还是自我反省一番吧！

忌办公桌上杂乱无章

在生活中，有些人爱将“杂乱”当作一种小毛病，以为这只不过是一种随意的个人风格。他们的办公桌上经常放着一大堆乱七八糟的文件，他们认为东西多了，那些最重要的事情总会“浮现”到上面来。对某些人来说，这个办法似乎也还不错，如果真的有效，我们倒不愿过多批评。如果我们非要这类人把办公桌整理得井然有序不可，他们很可能会觉得像穿上了一件“紧身衣”那样难受。不过，通常这些人能在东西放得这么杂乱的办公桌上把事情做好，很大程度上是因为秘书或助手的得力，弥补了他们缺乏整理办公桌习惯的缺点。

但是，在多数情况下，杂乱无章只会带来相反的效果。它会阻碍你把精神集中在某一单项工作上，因为当你正在做某项工作的时候，你的视线经常会被其他事物吸引而去。另外，办公桌上的东西杂乱也会制造出一种紧张和挫折感，你会觉得一切都缺乏组织，而且被压得透不过气来。

如果你发觉你的办公桌上经常一片杂乱，你就要花时间整理一下。把所有文件堆成一堆，然后逐一检视，并且按照“立刻办理”、“次优先”、“待办”、“阅读材料”将它们分类：把最优先的事项从原来的乱堆中找出来，并摆放在办公桌的中央，然后把其他文件放到你视线以

外的地方，比如放在旁边的桌子上或抽屉里面，而把最优先的待办件留在你的桌子上，目的是提醒你不要忽视它们。但是你要记住，你一次只能想一件事情，做一件工作。因此你要选择最重要的一件事，并且把所有精力集中在这件事上。

任何坐在办公桌前的人最需要的是，想出某种办法来及时提醒自己一天中要办的事项。这时日历也许很有帮助，但是最好的办法可能是实行一种待办事项档案卡片（袋）制度，一个月每一天都有一个卡片（袋），再用些卡孔（袋子）记载以后月份待办事项（卡片）。要处理大量文件的办公室当然就需要设计出一种更严格的制度。

每天下班离开办公室之前，把办公桌完全清理好，或至少整理一下，而且每天按一定的标准进行清理，这样会使第二天有一个全新的开始。不要把一些小东西——全家福照片、纪念品、镇纸、钟表、温度计以及其他东西过多地放在办公桌上，这样它们就不会占据你有用的空间和分散你的注意力了。

忌怨天尤人

一个经常失败而又不知道从哪里爬起来的人，在寻找失败的借口和原因时，往往习惯于责备社会、制度、人生，也常常会抱怨运气太背。对于别人的成功与幸福，总是愤愤不平。因为他认为，这些都足以说明生活使他受到不公平的待遇。

愤愤不平是企图用所谓不公平的待遇、不公正的现象来为自己的失败辩护，使自己感到好过一些。可实际上，作为对失败者的安慰，怨天尤人是非常不可取的办法，甚至比生病还糟。怨天尤人是精神的烈性毒药，它使快乐不能产生，并且使成功的力量逐渐消耗殆尽，最后形成恶性循环，自己并没有多大本领而又非常怨天尤人的人，几乎不可能和同事相处得好。对于由此而来的同事对他的不够尊重或者领导对他工作不当的指责，都会使他加倍地感到愤愤不平。

怨天尤人是使自己觉得自己重要的一种习惯。很多人以“别人对不起我”的感觉来达到异常的满足。从道德上来说，不公正的受害者和那些受到不公平待遇的人，似乎比那些造成不公正的人要高明。

整天心怀怨气的人，是想在人生的法庭上证明他的案子，如果有怨天尤人之感就证明生活对他不公平，而有一些神奇的力量将会澄清那些使他产生怨恨的事情，使他得到补偿。从这个意义上来说，怨天尤人是对已发生之事的一种心理反抗或排斥。

怨天尤人的结果是塑造劣等的自我形象。就算抱怨是真正的不公正与错误，它也不是解决问题的好方法，因为它很快就会转变成一种习惯情绪。一个人习惯于觉得自己是不公平的受害者，就会定位于受害者的角色上，并可能随时寻找外在的借口，即使对最无心的话在最不确定的情况中，他也能很轻易地看到不公平的证据。

习惯性的怨天尤人一定会带来自怜，而自怜又是最坏的情绪习惯。这个习惯已根深蒂固，如果离开了这个习惯，就会觉得不对劲、不自然，而必须开始去寻找新的不公正的证据。有人说这类人只有在苦恼中才会感到适应，这种埋怨和自怜的情绪习惯，会把自己想像成一个不快乐的可怜虫或者牺牲者。

产生怨天尤人的真正原因是自己的情绪反应。因此，只有自己才有力量克服它，如果你能理解并且深信：怨天尤人与自怜不是使人成功与幸福的方法，你便可以控制住这种习惯。

一个人如果总是忿忿不平，他就不可能把自己想像成自立、自强的人，他就不可能成为自己灵魂的船长、命运的主人。怨天尤人的人把自己的命运交给别人，把自己的感受和行动交给别人支配，他像乞丐一样依赖别人。若是有人给他快乐他也会觉得怨天尤人，因为对方不是照他希望的方式给的；若是有人永远感激他，而且这种感激是出于欣赏他或承认他的价值，他还会觉得怨天尤人，因为别人欠他的这些感激的债并没有完全偿还；若是生活不如意，他更会觉得怨天尤人，因为他觉得生活欠他的太多。

忌独来独往

每当来到一个陌生的地方,您总是要先看一看周围的环境和人,然后融入其中。所以,在您刚刚迈入工作岗位的时候,您应该心态从容地面对原有圈子里的人对您有意无意的排斥与观察,自然不必期待一脚就能够踏进同事的旧有圈子里。若想尽快加入其中和他们打成一片,则必须有耐心和智慧。

1、一切顺其自然。

工作时间是你和同事相处、争取早日融入同事圈子的最好机会,“路遥知马力,日久见人心”,你只管认认真真工作,踏踏实实为人,无论多坚固的旧圈子都会渐渐接纳你的。在你和同事之间,本来没有什么牢不可破的障碍,只不过因为陌生,或者仅仅因为你自己内心设置的屏障,所以使你感觉到他们排斥,实际上未必是事实。工作过程中的每一个平常的日子都是你和同事们相处的最好机会,只要有耐心,和同事们打成一片不过只是时间问题而已。千万不要把这件事当作一个难题,而应轻轻松松自自然然地去面对这个必经的过程。

需要注意的是:你千万不要为了尽快投入同事圈子,而刻意改变自己去适应别人。比如在言语和行为上故意应和同事,心底里挺冷淡,而表面上却装成极热情的样子……这样是没有必要的,很累,也不长久,一旦他们看出你虚伪,反而会鄙弃你的为人,倒不利于你融入集体之中了。

2、充分利用业余时间。

除了工作时间,业余时间也是你尽快融入老团体的好时机,休息日或假日你可以动动脑筋召集一些有趣的聚会,或者真诚邀请同一办公室的同事去你家里玩,你亲自做上几道拿手好菜……这都是沟通思想和交流的好方法。

另外,单位集体旅游或者度假时,尽可能地活跃起来,跟大伙一块说说笑笑,真实地显

现你的个性，真诚地表示你的热心。一定不要独来独往，另辟蹊径，那样会让同事们觉得你很难接触。

3、细心关怀和体贴同事。

你不要怕主动表达自己的关爱，只要你是真心诚意的。比如去收发室取报纸时，顺便就把楼上几个办公室同事的信和报刊都带上了去送给他们；比如哪位同事工作忙，中午加班，你就主动帮他买午餐；再比如哪位同事病了，下班后晚上打个电话过去问候一下，诚恳地问他是不是需要帮忙，明天能不能上班等。即便同事不需要你的帮忙，你的心意他是会领受的。这样，你随时细心地体察同事的需求，时时抱着善意和助人的心态，那么同事圈子就一定会很快地认同和接受你的。

4、知足者常乐。

你永远不必希望一个团体里的每一个人都认同和接受你，因为人的性情总是多种多样的，你只需要被大多数人接纳和认可就足够了。所以面对个别人的排挤和冷漠你要宽容，认定它是一种正常现象，并且对他一样地微笑和处事，至于他对你的态度如何你完全没有必要计较。当你已经被一个圈子里的大多数人所接纳和欣赏，你就已经是融入到这个群体之中了，你要学会满足。每天怀着一种明朗的对一切都满意的心态去面对你的工作和你的同事，你所获得的就是更令你满意的结果。如果你一直紧张，甚至有所抱怨，那么你就算易于融入人群，也不会长久合群，因为人们总是欢迎那些给他们带来快乐的人，而不是带来尴尬和压抑的人。

别作陋习的奴隶

习惯真是一种顽强而巨大的力量，它可以主宰人生仍让你延续旧习惯，慢慢地会让你成为生活的奴隶。

往往正是我们不知不觉中养成的坏习惯，成为我们获得幸福与事业成功的大敌。为了获

得幸福和事业成功，我们应该坚决摒弃坏习惯，致力于好习惯的培养和完善。

1、养成整洁的习惯。

一位著名公司的总裁说过：“那些桌上总是堆满文件的人会发现：把桌上的杂物清理干净，只保留与目前工作有关的物品会更有利于开展工作，也不易出错，它还更会成为迈向高效率的关键。”

诗人波普说：“天堂的第一法则是秩序。”

在商界和生活中秩序也同样应是第一法则。但实情却并非如此，只要我们稍加留心就会发现，很多人的办公桌上老是堆满了乱七八糟的文件和资料，可对其中的有些文件一连几周可能都不会瞧上一眼。一位报刊主编很炫耀似的告诉同事，他的秘书有一天为他清理办公桌的时候，竟意外的找到了失踪两年的那台打字机。

如果办公桌上乱七八糟地堆满了各种信件、报告和备忘录，会严重影响你的情绪和工作质量。更有甚者，一个时常担忧万事待办却没时间办理的人，不仅会觉得紧张和疲倦，并且容易引发人患上高血压、心脏病和胃溃疡之类的疾病。但是，如果能坚持做到像清理桌面，只关注目前要处理的工作的这样简单的方法，就能避免这一切的发生。

著名的精神病医师威廉·萨德莱提到过一个病人，就是用这个简单方法避免了精神崩溃的。

这位患者是一家公司的主管，第一次去见萨德莱的时候，整个人充满了紧张、焦虑的情绪，显得烦躁不安。

这位病人向医师诉说病情的时候，医院打来了电话。萨德莱医师丝毫没有拖延，马上作出了处理。挂上电话不久，电话铃又响了，又是一件急事，颇费了医师一番口舌去解释。接着，有位同事进来询问有关一位重病患者的事情。等处理完后，他向这位病人表示歉意时，这位病人却精神愉快，脸上洋溢着一种十分理解似的表情。

“不用道歉，医师”。这位病人说道，“在这十分钟里，我终于清楚自己哪里出毛病了。我得回去改变一下工作习惯……但是，在我临走之前，能不能让我参观一下你的办公桌？”

萨德莱医生拉开桌子的抽屉，这位病人看到里面除了一些办公用具外，没有任何东西。

“告诉我，你要处理的东西都放在什么地方？”病人问。

“全部处理了。”萨德莱回答。

“那么，有待回复的信件呢？”

“都回复过了。”萨德勒告诉他，“不积压信件是我的习惯，我一收到信，便交待秘书及时处理。”

六个星期之后，这位公司主管邀请萨德莱医师到他的办公室参观。令萨德莱吃惊的是，他的情况大有改观。“六个时期之前，我有两间办公室，三张办公桌，”这位主管说道，“有待处理的东西到处都堆满了。跟你谈过之后，我一回来就清除了整整一货车的报告和旧文件。现在，我只留下一张办公桌，文件一来便及时处理，不会再有堆积如山的待办事件让我感到紧张忧烦了。最奇怪的是，我的紧张、焦虑和郁闷已不治自愈，不再觉得身体有什么不舒服啦！”

2、养成要事第一，分清主次的习惯。

如果你做的是无意义的事，就意味着你浪费了时间，在无意义的活动中浪费着自己宝贵的精力。

美国都市服务公司创始人利·杜赫提曾说过，人有两种无法用金钱衡量的能力：一是思考能力，二是按事情的轻重程度妥当处理的能力。

派索公司的总裁查理·陆克曼，把自己的成就也归功于杜赫提谈到的这两种能力。他说：“我习惯于每天早晨五点起床，因为这时我的思路最清晰。然后，我计划当天要做的事，并按事情的主次先后做好安排。”

没有人可以永远按照事情的轻重程度去做事。但是按部就班、条理清晰地做事，总比想到什么就做什么要好得多。

如果萧伯纳没有给自己定下严格的计划，每天必须写出五页稿纸的文字，他可能永远只是个银行职员。甚至，连漂流到荒岛上的鲁宾逊每天也为自己定下一个作息表呢！

3、养成及时处理，决不拖沓的习惯。

德国的马尔顿说：“拖延的习惯最能损害和降低人们做事的能力。”

美国钢铁公司董事会成员赫威尔曾经说过，有一段时间，董事会开会常常拖沓，许多问题被提出来商讨，却很少能当即作出决定，以致大家经常把一大堆报告带回家研究。

为了改变这种状况，赫威尔说服董事长作出了一个规定：一次只提一个问题，直到解决为止，不得拖延。表决之前可能需要研究其他资料，但为了让问题及时得以解决，除非前一个问题已经处理，否则不讨论第二个问题。这种办法果然有效，备忘录上的有待处理的问题解决了，日程表上也不再排满预定处理的事项。大家不必再抱一大堆资料下班，也不用被尚未解决的问题弄得紧张焦虑。

这个好习惯，当然不只对美国钢铁公司董事会有效，也可惠及你我。

4、学会组织、授权与督导。

美国的 H·米勒说：“真正的领导不是要事必躬亲，而在于他要指出路来。”日常工作中，很多人常因不懂得授权他人，事必躬亲，结果经常陷身在烦琐细节中，却收效甚微。当然，学会授权给别人是非常困难的。即便如此，身为主管人员还是得学习怎样委派他人，否则永远免不了疲于奔命，因为即使你能力再强，个人的力量终究有限。

尼克松也说：“如果他想把每件事情都做好，那就不可能把真正重要的事做得非常出色。”

无论哪一阶层的管理者，如果不懂得组织、授权与督导，多半会在五六十岁即死于心脏疾病——这是长期紧张劳累、心力交瘁的结果。这里要告诉你的就是，要使你不至于过度劳

累与忧烦，做事时一定要讲究条理清晰、有条不紊以提高办事效率。

请记住，快乐并不因为你是谁，或你拥有什么，它完全取决于你的内心和对自己的安排。请记住：养成良好的工作习惯，会使你更容易享受到工作的乐趣和生活的快乐。

别让经验蒙住了双眼

人们常常说经验可贵，可经验可贵是否意味着我们一定要迷信经验，不敢走自己的路。

传说在浩瀚无际的沙漠深处，有一座埋藏着许多宝藏的古城。要想获取宝藏，必须穿越沙漠，战胜沿途数不清的机关和陷阱。

一个勇敢的人决定去寻宝。为了在回程的时候不迷失方向，这个勇敢的寻宝者每走出一段路，便要做上一个非常明显的标记。勇士最终找出一条路来。就在古城已经遥遥在望的时候，这个勇敢的人却因为过于兴奋踏进了布满毒蛇的陷阱，眨眼间便被饥饿的毒蛇吞噬。

过了许多年，终于又走来一个勇敢的寻宝人。他看到前人留下的标记，心想：这一定是有人走过的，既然标记在延伸，说明指路人安全地走下去了，这路一定没错！于是他沿着标记走下去，最后落进同样的陷阱，成了毒蛇的美餐。

最后一位走进沙漠的寻宝人是一位智者。他看着前人留下的标记想：这些标记可不能轻信。否则，寻宝者为什么都一去不返了呢？智者凭借着自己的智慧，在浩瀚无际的沙漠中重新开辟了一条道路。他每迈出一步都小心翼翼，扎实平稳。最终，这位智者战胜了重重险阻抵达古城，终于获得宝藏。

前人走过的路，并不一定通往成功。已被踏平的大路尽头，绝没有价值连城的宝藏。即使原来真有宝藏，也早已经被那些更早踏上这条路的人挖掘干净了。

经验也是如此，每个人都有自己特殊的经历，不同的观点，不一样的生物钟，因此每个人都都不可能毫无保留的把别人的经验套在自己身上。我们要做的只能是吸收其中的精髓，然

后根据自己的实际情况摸索出一条适合自己的道路。

总之，经验有时虽然很宝贵，但我们绝不能让它蒙住双眼而任它摆布。只有坚持实事求是的真理，再辅以经验的帮助，才能踏出一条属于自己的人生之路。

忌不拘小节

米开朗基罗是人类史上最杰出的艺术大师之一。无论是雕刻还是绘画，他的速度都不是很快，对任何一处细小的线条、色调，他都要花费许多时间仔细琢磨、推敲、揣测，力求达到最好的效果。

一次，友人拜访米开朗基罗，看见他正对着一个雕像发呆，似乎他自己也成为了一座雕像。

“你的作品还没有完成吗？”朋友忍不住对米开朗基罗说。

“没有，还剩下最后的修饰！”

过了一段日子，友人再度拜访，看见他仍在修饰那尊雕像。

友人似乎有点不耐烦了，他说：“这么长时间了，看你的工作似乎没有什么进展，你每天都干什么了？”

米开朗基罗回答：“我一直在整修雕像，你不觉得它的眼睛更有神、肤色更亮丽、肌肉更有力了吗？”

友人说：“这些都只是一些小细节啊！”

米开朗基罗说：“不错！但是这些细节处理得不妥当，艺术就难以达到完美的程度。”

看上去微不足道的细节往往会影响一件事情的大局。

我们没有任何理由拒绝关注细节，就如同一个女子不能容许脸上沾染一道醒目的墨迹一样。

很多人对细节视若无睹，并堂而皇之地美其名曰“不拘小节”；还有人把随便散漫偷偷

改为“随和浪漫”。他们不注重自己的个人形象，衣服脏兮兮、头发油腻腻；他们不关心办公桌上堆积如山的文件和资料，更不会想到报告中的标点符号是不是用对了……

“这些都是小问题，没有什么大不了！”对细节无所谓的人总是这样想。

可是他们哪里知道只有去关注细节问题，并把它们理顺的时候，才可能更加顺利地把握全局。养成好的习惯很重要，养成关注细节的习惯更加重要，因为：

1、在生活中关注细节，有助于提升形象。

一粒没有系好的扣子，一道下滑的拉锁、一根冒出来的线头、一绺散乱的头发、一处醒目的油迹都会在别人的观察之中。在你还没有显示出特别才艺之前，你的不拘小节，在别人眼里只是邋遢。

2、在人际交往中关注细节，将有利于你获得好人缘。

关注社交礼仪中的小细节，会让更多的人喜欢你、尊敬你。进门时，注意到“女士优先”的细节必定让人心生愉悦。那些在吃饭喝汤时“吧唧吧唧”作响的人则会引起很多人的反感。

3、在工作中关注细节，为你带来更大的成果。

清除桌上所有的纸张，只留下你正要处理的文件材料，并且按照事情的重要程度来决定做事的先后次序，既要把握全局又要抓住细节。当然，关注细节，并不是让你围着枝枝节节的小事忙得晕头转向。

心中不可有匹偷懒的马

两匹马各拉一辆大车。

前面的一匹走得很好，而后面的一匹常常停下来。于是人们把后面一辆车上的货挪到前面一辆车上去。等到后面那辆车上的东西都搬完了，后面那匹马便轻快地前进，并且对前面那匹马说：“你辛苦吧，流汗吧，你越是努力干，人家越是要折磨你。”

来到车马店的时候，主人说：“既然只用一匹马拉车，我养两匹马干嘛？不如好好地喂一匹，把另一匹宰掉，总还能拿到一张皮吧。”于是，他便这样做了。

一个人工作时所具有的精神，不但对他工作的效率有很大的影响，而且还对他本人的品格产生了深远的影响。工作就是一个人的人格的表现，你的工作就是你的志趣、理想，看到了一个人所做的工作，就能看出这个人的人品。

凡是应当做而又必须做的工作，总是有意义的，问题全在于你对待工作的精神状态。良好的精神会使任何工作都成为有意义、有兴趣的工作。

应该在心中立下这样的信念和决心：从事工作，你必须不顾一切，尽你最大的努力。如果你对工作不忠实，不尽力，那将贬损自己，糟蹋自己。

老板不在身边却更加卖力工作的人，将会获得更多奖赏。如果只有在别人注意时才有好的表现，那么你永远无法达到成功的顶峰。如果你对自己的期望比老板对你的期许更高，那么你就无需担心会不会失去工作。同样，如果你能达成自己的最高标准，那么升迁晋级也将指日可待。

如果想登上成功之梯的最高阶，你得永远保持主动率先的精神，纵使面对缺乏挑战或毫无乐趣的工作，最后终能获得回报。当你养成这种自动自发的习惯，你就有可能成为老板和领导者。

自动自发地做事，同时为自己的所作所为承担责任，那些成就大业之人和凡事得过且过的人之间最根本的区别在于，成功者懂得为自己的行为负责。

没有人能促使你成功，也没有人能阻挠你达成自己的目标。如果你的心中也有一匹偷懒的马，那么，赶紧将其驱除吧，小心它会将你拉进失败甚至是死亡的陷阱。

别把工作带回家

对于每一个人来说，事业与家庭是人生的两大支柱。然而，这两个支柱之间，却往往存在着许许多多的矛盾。要正确处理家庭和事业的矛盾，得养成一个良好的习惯，那就是：不把工作带回家。

不把工作带进家，意味着你不把烦恼带回家，这样可以使自己的家庭生活和谐快乐，反过来更加有力地推动你事业的发展。

各种研究表明，在当今社会，25%—40%的人认为工作压力太大，有56%的人的配偶因此也跟着倒霉。心理学家认为，压力是一种极具传染性的东西，除非采取措施，否则它可能会破坏婚姻生活。配偶的某些工作状况的变化，如在工作中的职责变化——升迁、降级、责任增大一般会在心理上给另一方造成深刻影响，加重另一方的压力。而且大多数时候来说，另一方处境更不容易，因为他（她）只能在一旁干着急。如果协调不好，夫妻之间终于会有对抗的一天，你的另一半也许会埋怨你没有把家放在首位。

现今社会节奏如此之快，家庭里的每个成员为了给自己生活一个保障，都把时间花在进修或工作上，所以跟家人相处的时间自然就减少了。在这种情况下，每个家庭成员更要积极争取与家人相处的时间。要知道，“有没有钱并不能衡量你是不是成功的人，你要在能力范围内去做，不能因为别人有大洋房住你也要。因为洋房里的温暖，不是由里面的那些砖块拼成的，而是由家庭成员共同营造的。”

生活中的确有苦恼，我们也可以向家人诉说，但却不能把苦恼全部转移到家人的身上。因为，家是每个人的避风港湾，我们应该用心呵护它，当你工作了一天，打开家门的时候，就应该把工作中的不快乐拒之门外，带一份好心情回家。

不把工作带进家，意味着你可以在家庭的宁静中使自己得到充分的休息，以更昂扬的姿态投入明天的奋斗。人生幸福的大部分内容是家的温暖，有一个幸福的家，我们的人生就可以如天上的那轮明月圆满而无憾。

年轻的时候并不看重家，那时由于年轻气盛，个个怀有凌云壮志，如老师、父母所期望的那样，当科学家、作家等社会有用人才。

当岁月的风霜使我们的脸布满沧桑，当世事的艰难使我们的眼神不再清澈，当人生的坎坷使我们的内心已千疮百孔，当我们闯世界疲惫归来却依旧是空空的行囊，我们终于明白了一个再简单不过的道理：事业辉煌仅靠聪明努力远远不够，它需要天时、地利、人和，以及命运的垂青，只有极少数人才能事业成功；甚至能做一份自己喜爱的工作的人也不是很多；绝大多数人，不过是为了谋生做着一份自己并不喜欢的工作；我们能拥有的仅仅是身边的这个家。不管丑的俊的，不管得意或失意，不管君子还是小人，生活给我们最大的平等和恩赐是：每个人都拥有一个家；而我们能得到的人生幸福，实际上绝大部分来自于家庭。

在茫茫人海，能免除我们孤独的是家；在喧哗的尘世，能让我们片刻安宁的是家；在纷扰的争斗中，能给我们疗伤的是亲人。

是的，有一个幸福的家，我们的人生就有了 80%的幸福；有了一个幸福的家，工作的烦恼就可以忍受，因为我们的忍气吞声和辛苦劳累都有了价值——要赚钱养家使我们所爱的人丰衣足食；有了一个幸福的家，凄风苦雨我们都不再害怕，因为只要奔回家，只要打开家门，就有了温暖和宁静……

心理学家们发现，近年来，中年白领的心理危机越来越多。这些有成就的人，对自己往往有着比一般人更高更完美的标准。同时，他们又处于一种竞争激烈环境之中，故他们一旦遇到某种挫折，就意味着对自己那种“高标准、严要求”目标的否定。而此时所处的高位使他们难以找到可以倾诉和求援的知心朋友，负性情绪难以排解。因而事业上取得成就的中年白领，更容易发生心理危机，在工作上、事业上铸成严重错误或给幸福的家庭带来不幸。在这个时候，家庭的放松作用就更加显得重要了。因此，为了您和家人的幸福，您一定要切记：别把工作带回家！

忌指手画脚

当罗斯福入主白宫的时候，他坦然承认如果他的判断有 75% 是对的，他便觉得十分满意了。像这样一位杰出的伟人都承认自己的判断最高只有 75% 的正确率，可以想见，比起他来，你我又有多少正确率呢？

如果你真能做到有 55% 的判断是对的，你就完全可以到华尔街去日进斗金。如果你不能确定自己有 55% 的判断是对的，又靠什么去指责别人常常犯错呢？

你可能会借助眼神、音调，或是手势甚至当面指责来批评别人的错误，但是，当你指出对方的错误时，对方绝不会同意你的观点！因为你已伤害了他们的荣誉和自尊，这只会招致对方的反击，却不会让对方妥协，也不会改变他的观点。也许你会用柏拉图或康德的哲学和逻辑理论给予竭力反驳，但这又有什么用呢？因为你早已伤害了他们的感情。

不要一开始就扬言：“我要证明给你看。”这等于向他人表明：“我比你聪明，我要让你改变想法。”这种做法实在是场挑战！它无疑会引起反感并可能导致一场冲突。如此一来，要想改变对方的观点根本不大可能。因此，千万不要给自己找麻烦。如果你想证明什么，别让任何人知道，努力地去做好了。

正如诗人波甫所言：你在教人的时候，要好像若无其事一样。事情要不知不觉地提出来，好像被人遗忘一样。

科学家伽利略在三百多年以前说过：你不能教人什么，你只能帮助他们去发现。

查斯特·菲尔德爵士也告诉儿子：如果有可能的话，要比别人聪明，但不要告诉人家你比他聪明。

如果你认为有些人的话不对，是的，就算你确信他说错了。你最好还是这样讲：“啊，等等，我有个想法，也许并不对。如果我错了的话，希望你们纠正我，让我们共同来探讨这

件事。”任何时候，任何地方绝对没有人会对此言产生反感。

你要记住：你永远不会因为认错而导致麻烦。而且只有这样才能更好地平息争论，诱使对方也能同你一样地宽容，勇于承认自己的错误。

著名心理学家卡尔·鲁吉斯在他的书中写道：

了解别人的想法，你会有很大的收获。也许你会觉得奇怪，真有必要去了解别人的想法吗？我想是的。我们对许多“意见”的第一个反应常常是“估量”或“评断”，而不是去“了解”。每当有人表达自己的感受、态度或是信念时，我们通常即刻作出的反应是：是对是错？是好是坏？是智是蠢？有理无理？我们很少要自己去了解他们话语中的真正含义。

南北战争期间，有个叫何瑞思·葛里莱的编辑，坚决反对林肯的政策，并且深信能够通过他犀利、残酷的文笔，来改变林肯总统的作法，于是不辞辛劳，日复一日、年复一年地撰文攻击林肯总统，就在林肯被刺杀身亡的当天，都未曾停止过对他的攻击。

但他这么做，是否真的改变了林肯总统呢？当然没有！批评、指责、谩骂，是永远无法改变任何人的！

如果你真想改善自己与人相处的能力，或是提升自己的人脉，我建议你最好去读一读本杰明·富兰克林的自传——有史以来最精彩的一本传记，而且是美国古典文学的重要著作之一。

在这本自传里，富兰克林明确地记述了当年，他是如何改掉自己争强好辩的恶习，使自己变成美国有史以来最了不起的一名外交官的。

富兰克林年轻时，意气风发，不知收敛。有一次，他的一位教会朋友，突然把他拉到一旁，教训了他一顿，并带给了他改变一生的启示，当时他教训的内容，大致是这样的：

“富兰克林！你这人真是不可理喻，当你提出与人相左的意见时，措辞总是那么强硬，这种话别人是听不进去的。有朝一日，你的朋友都将离你而去。事实上，你懂得确实很多，

别人根本无法辩得赢你，他们会因此更加懒得与你交谈。如此一来，你的知识，将永远止于你的个人所学，你不懂得集思广益，最后将会变得非常贫乏、空洞。”

本杰明·富兰克林一生所做最值得称道的事，莫过于冷静地接受了这位朋友的训诫。若非大智之人，是不会有这种勇气认错，并立即痛改前非，着手改变自己的。否则，他又岂能躲开失败的厄运？

“我自己订了一个规则，”富兰克林说，“永远不正面违拗别人的意见，同时也绝不固执己见。我甚至不允许自己使用任何过于强烈的用词，如‘绝对’、‘毋庸置疑’、‘千真万确’等，而只用‘我想’、‘据我了解’、‘我推测’等较缓和的语气来陈述自己的意见。当别人发表了我认为不对的观点时，我第一个反应就是先制止自己当面驳斥的冲动，然后才举出对方观点中一些值得商榷的地方。我会说他的观点，在某些特定场合下可能正确，但却不能应用于眼前的状况。很快地，我就感受到这种态度转变所带来的好处，我在与人交换意见时，气氛变得比以往融洽许多，我提出意见时的态度愈谦和，受到的反对意见也愈少，同时也变得更容易规劝别人放弃错误的成见，接受正确的建议。”

“这种做法，刚开始的时候，确实是非常艰难、很难控制得十全十美的，但久而久之，就习惯成自然，变得得心应手许多。回顾 50 年来，我确实是从未发表过任何措辞强硬的论断，而这种谦和的态度，却使我在议会里受到了普遍的支持。我的演说能力并不很好，根本谈不上口若悬河，但我的主张，却仍能得到通过。”

采取这种态度，是否在商场上也能无往不胜呢？这个问题，我们分别用两个故事来说明：

住在纽约自由街的马哈尼先生，以推销一种与石油工业有关的特种装备为生。有一次他接到了长岛一位重要客户的订单，设计好的蓝图已获得客户的认可，正式开始进行生产，不料事情却突生变故。该客户的朋友竟然斥责他犯下严重错误，他认为马哈尼的设计有误，并对其蓝图批评得一无是处。最后这位客户终于恼羞成怒，转而以电话痛斥马哈尼，并声称拒

绝购买正在生产之中的那批特种装备。

“我仔细地将设计重新检查一次，发现我的设计并无错误，”马哈尼先生回忆此事道，
“我知道那位客户和他的朋友，对此并不十分了解，但我知道我绝对不能当他们的面说出这话。我亲自去长岛跑了一趟，那位客户一见我进门，立即暴跳如雷地咆哮起来，讲话时还激动地挥舞着拳头，骂了许久，才愤愤地问道：‘好吧！现在你打算怎么办？’”

“我冷静地告诉他，一切尊重他的意见。‘你是付钱买这种装备的人，’我告诉他说，‘你当然有权要求装备完全合乎你的要求，这件事，总是会有人负全部责任的。如果你确定我的设计有错，虽然目前已投下了两千美金，但我们仍将停止生产，只要能取悦顾客，我们绝不会吝惜这区区两千美元损失；但反过来说，如果我们的设计，事实上完全合乎你的要求，那么希望您也能扛起您的责任。至于如果设计无误，仍将继续生产，那么在生产过程中的一切问题，我们也自当负全部责任。’”

“说到这里，他的情绪果然平静了许多，并告诉我说：‘那好！那你继续干下去好了！如果错误在你们，到时谁也帮不了你！’”

“当这个人挥舞着拳头，在我面前嚣张地骂我无知无能时，我的确是费了好大劲，才压下那股与之据理力争的冲动，但这么做的收获是不容否认的。如果我当场揭发他的错误，甚至诉诸法律，与他对簿公堂，不但劳民伤财，还将因此损失一名大主顾。所以，我一直都很相信，顶撞他人，当场道出别人的错误，绝对是百害而无一利的。”

如果你肯定别人弄错了，便率直地告诉他，可知结果会如何？举一个特殊的例子来说明。

施先生是一位年轻的纽约律师，最近在最高法院内参加了一个重要案子的辩论。案子牵涉到一大笔钱和一项重要的法律问题。

在辩论中，一位最高法院的法官对施律师说：“海事法追诉期限是六年，对吗？”

“庭内顿时静默下来，”施律师后来回忆说，“似乎气温一下就降到冰点。我是对的，

法官是错的，我也据实地告诉了他，但那样就使他变得友善了吗？没有，我虽然相信法律站在我这一边。我也知道我讲得比过去任何一场辩论都精彩。可糟糕的是，我并没有使用外交辞令，而是铸成大错，当众指出一位声望卓著、学识丰富的人错了。”

很少人具有逻辑性的思考。我们多数人都犯过武断、偏执的毛病。多数人都具有固执、嫉妒、猜疑、恐惧和傲慢的人性弱点。

当我们犯错的时候，也许会在心里承认。自然，假如别人的态度温和一些，或做一些技术性处理，我们也会向他们认错，甚至表现出自己久违的坦白。但是，假如对方有意让你难堪，情况就会截然不同。

我现在毫不怀疑，如果你指出别人的错误过于直率，再好的意见也不会被人接受，甚至会产生很大的抵触情绪。你剥夺了别人的自尊，也会让自己成为一场讨论中最不受欢迎的人。

别与顾客、配偶或敌人发生冲突。别指责他们的错误，别惹他们动怒，如果非得与人发生对立，也得运用一点技巧。同样道理，也没有人喜欢强迫他去做一件事。我们都喜欢按照自己的意愿购买东西，或照自己的意念行事，我们喜欢别人征询我们的愿望、需求和意见，而不愿受人强迫和支配。

我们知道，江海之所以能为百川之王，是因为懂得身处低下。所以，要想让对方接受自己的观点，千万不要高高在上指手画脚，别将自己的意见强加于人。

不为情性所左右

一根小小的柱子，一截细细的链子，拴得住一头千斤重的大象，这不荒谬吗？可这荒谬的场景在印度随处可见。那些驯象人，在大象还是小象的时候，就用一条铁链将它绑在水泥柱或钢柱上，无论小象怎么挣扎都无法挣脱。小象渐渐地习惯了不挣扎，直到长成了大象，可以轻而易举地挣脱链子时也不挣扎。

驯虎人本来也像驯象人一样成功，他让小虎从小吃素，直到小虎长大。老虎不知肉味，自然不会伤人。驯虎人的致命错误在于他摔了跤之后让老虎舔净他流在地上的血，老虎一舔不可收，终于将驯虎人吃了。

小象是被链子绑住，而大象则是被习惯绑住。

虎曾经被习惯绑住，而驯虎人则死于习惯。

习惯几乎可以绑住一切，只是不能绑住偶然。

每一个人都有惰性，往往以前的经验和教训告诉一个人什么该做，什么不该做。但是现实生活中，许多直观的经验教训往往是错的。错就错在环境在改变，错就错在每次你遇到的对手是不同的。所以经验和教训永远都只能作为一种参考，而不能作为一种必然的行动。经验和教训往往培养出惰性，这种惰性让人的头脑不再思考，这种惰性往往告诉人什么是对，什么是错。但实际上什么是对，什么是错绝对不会是惰性所能够告知的。惰性只能约束一个人的行为，将这个人永远地捆绑在以前失败的经历中，将所有曾经失败的痛苦在他作出新的选择的时候一一呈现出来，最后左右他的决策，误导他的行动。

所以，每一个人都不应该为惰性所左右，应该有自己的自由决策。

第三章 行动篇

一语不能践，万卷徒空虚。古训告诫每一个人都需要行动，成功者通常是马上行动，而失败者却是明天再做。在做人做事上，我们需要的不是宣言而是行动，而要让一个人行动起来，就必须为他注入成功的信念。

忌“东一榔头西一棒子”

一个人要想成就自己的事业，必须按照这样一个公式去做：成事之法十敬业精神十脚踏

实地。很显然，一个缺乏敬业精神的人，只能是以懒散粗心的态度去应付工作，以“东一榔头西一棒子”的方法会随心所欲，这样做的结果是成事不足，败事有余。但是你用积极的心态去面对工作，任劳任怨，脚踏实地，相信你会有心想事成的那一天。

美国人米基，从小便酷爱钓鱼，随着年龄的增长，他渐渐萌发了想借此来干一番事业的想法。于是，他辞掉了手中的极其优越的工作——营业代表，并用手中的 5000 美元积蓄，开始了自己事业的征程。他自己也没有想到，利用自己 20 多年的钓鱼经验以及强烈的兴趣与敬业精神，为钓鱼爱好者提供了许多造型新颖、耐用的鱼竿、鱼线、鱼钩、鱼网、鱼桶等捕鱼工具，这些产品都比较符合广大群众的需求，因此深受欢迎，尤其是那些经过米基精心研制的小胶桶受到了广大消费者的青睐。同时他大力推销美国本土制造的钓鱼工具，努力降低成本，以较低的价格出售商品，务求商品的质量及价格都能满足大众的口味。结果，他很快便成为当代成功的企业家。

敬业，不仅仅是事业成功的保障，更是实现人生价值的手段，有的人在生活中，总是不满意目前的职业，希望改变自己的处境。却往往不知道自己真正的出路在哪里，自己到底能够干什么。

其实，空想是没有什么价值，世界上绝对没有不劳而获的事情，成功的人无一不是凭着一股热情和脚踏实地努力的结果。

1947 年出生于广东惠州的杨钊，家里有 10 个兄弟姊妹，因此，生活极为艰难。一种求生和奋发向上的本能驱使他离开了家乡，孤身到香港寻找发展的机会。

杨钊到香港 1 个多月，四处寻觅工作，踏破铁鞋无觅处，后来终于在一位老乡的介绍下，找到了一份制衣厂当杂工的工作。

杨钊把自己的打工生涯视作奠定创业的根基，为此他既努力工作，又时刻不忘学习，因此，他的技术水平慢慢提高了许多。

经过近 5 年的制衣厂打工生涯，杨钊不仅掌握了制衣的技术，而且还懂得了工厂的管理之道，并摸清了服装的销售渠道。1971 年，他开始自己创业了，挂起“旭日制衣厂”的牌子，由小本买卖入手，逐步把生意做大。

经过 20 年的勤奋拼搏，杨钊的“旭日制衣厂”已变为“旭日集团”，现在正“如日中天”，它的业务包括了制衣、销售贸易、地产投资及物业管理等。目前，他的集团拥有年 2000 万条裤子的生产线，有 16000 多名雇员，还赢得了“裤王”的称誉。

如果你想成就一番伟业，在确立你远大的目标之后，静下心来，认认真真、脚踏实地地开始你的行程吧！在通往成功的路上，你不要梦想一步登天，如果基础不扎实，那么你的成功恰如“空中楼阁”摇摇欲坠。所以，真正聪明者，请一步一个脚印走好！

证之古今，没有一个成功的商人不是在艰难困苦中凭着一股锲而不舍的韧性，从一点一滴的小事一步一步干出来的，例如很多人都知道香港爱国商人李嘉诚就曾经做过很长时间的穿行于大街小巷推销商品的推销员，“金利来”的老板曾宪梓创业之初也曾不辞辛劳出入大小商店，为推销自己生产的领带向人赔尽笑脸也受够了别人的冷眼。虽然很苦，但是他们从不“东一榔头西一棒子”，认准了某项事业，就一头干到底。

忌空想主义

“一语不能践，万卷徒空虚”。每一个人都需要行动。成功者通常都是马上行动，而失败者却是明天再做吧。很多人都希望自己能用最简单、最省力、最少的时间，得到最大的成功。他们往往不愿意努力工作，而是沉湎于幻想之中。

从前有两个人，他们都想到远方去，一个人想到日本，一个人想到美洲。他们同时从蓬莱出海，结果两人都没有达到目的地。但想到美洲去的人到达了日本，而想到日本去的人只到了朝鲜半岛。

一个人需要的不是宣言，而是行动。

上帝说应该有光，于是便有了光。上帝从来就没有说希望有光，因为上帝知道他就是希望，因为上帝知道希望就在于他的思路和努力。真正的成功者跟一般人最大的差别，就是“一定要”，而并非“希望”。

一个具有崇高生活理想和奋斗目标的人，毫无疑问会比一个根本没有目标的人更有作为和成就。中国人早就说过：“取法上者得乎中，取法中者得乎下，取法下者得乎无。”而西方也有这样一句谚语：“想扯住金制长袍的人，或许可能得到一只金袖子。”

那些志向远大、敢于想像的人，所取得的成就必定是远远超出起点；一个理想高、目标大的人，即使做起来没有实现最终的理想和目标，但其实际达到的目标，都要比理想低、目标小的人最终达到的目标还要大。

因此，任何人要想获得成功，首先必须敢想才行，也就是要敢于想像自己的未来，把自己的理想和目标提升起来，而不要退缩在一个蹩脚的、狭小的角落。

可以肯定地说，卓越的人生都是崇高理想的产物。不过，这只是问题的一个方面；另一个不容忽视的方面是，只敢想而不敢做或不愿做的人，也不会拥有成功。

有个人曾经问著名思想家布莱克：“您能成为一位伟大的思想家，那么成功的关键是什么？”

“多思多想！”布莱克回答。

这个人如获至宝般地回到家中，开始整天躺在床上，望着天花板，一动也不动，按照布莱克的指点进入“多思多想”的状态。

一个月后，那个人的妻子找到布莱克，愁眉苦脸地诉说道：“求你去看看我的丈夫吧，他从你这儿回去以后，就像中了魔一样，整天躺在床上痴心妄想！”

布莱克赶去一看，只见那个人已经变得骨瘦如柴。他拼命挣扎着爬起来，对布莱克说：

“我最近一直都在思考，甚至到了茶饭不思的地步，你看我离伟大的思想家还有多远？”

“你每天只想不做，那你都思考了些什么呢？”布莱克先生缓缓地问道。

那人回答说：“想的东西实在太多，我感觉脑子里都已经装不下了。”

“哦！我大概忘了提醒你一点：只想不做的人只能产生思想垃圾。成功像一架梯子，双手插在口袋里的人是永远爬不上去的。”接着，布莱克举了这样一个例子；

有一位满脑子都是智慧的教授和一位文盲相邻而居。尽管两人地位悬殊，知识、性格更是有着天渊之别，可是他们都有一个共同的目标：如何尽快发财致富。

每天，教授都翘着二郎腿在那里大谈特谈他的“致富经”，文盲则在旁边虔诚地洗耳恭听。他非常钦佩教授的学识和智慧，并且按照教授的致富设想去付诸实际行动。

几年后，文盲成了一位货真价实的百万富翁。而那位教授呢？他依然是囊空如洗，还在那里每天空谈他的致富理论。就像人们所说的那样“教授教授，越教越瘦”了。

成功在于意念，更在于行动。其实，相对于付诸行动来说，制订目标倒是更容易的。许多人都为自己制订了人生目标，从这一点上说似乎人人都像一个战略家。但是，相当多的人制订了目标之后却没有落实下去，不敢采取行动，结果到头来仍是一事无成。可以这么说敢想和敢做，是促使人走向成功的一对孪生兄弟，二者相辅相成，缺一不可。

别轻视“卑微”的工作

如果你被上司安置在不被人关注的位置上，特别是当你羽翼未丰的时候，那是你的幸运。因为这样的位置很少被干扰，没有竞争，你可以像参禅者那样，潜心修行专业，修行处世之道，当然这种修炼对你以后的做人做事会有很大的帮助。总而言之，从卑微处起步，更益于立身。

现今，在日本民众中广为传颂着一个动人的故事：

许多年前，一个妙龄少女来到东京帝国酒店当服务员。这是她涉世之初的第一份工作，也就是说她将在这里正式步入社会，迈出她人生的第一步。因此她很激动，暗下决心：一定要好好干！可是她万万没有想到：上司竟安排自己洗厕所！

洗厕所！实话实说没人爱干，何况她从未干过粗重的活儿，细皮嫩肉，喜爱洁净，干得了吗？洗厕所时在视觉上、嗅觉上以及体力上都会使她难以承受，心理暗示的作用更使她受不了。当她用自己白皙细嫩的手拿着抹布伸向马桶时，胃里立刻“造反”，翻江倒海，恶心得几乎呕吐却又吐不出来，太难受了！而上司对她的工作质量要求特别高，高得骇人：必须把马桶抹洗得光洁如新！

她当然明白“光洁如新”的含义是什么，她当然更知道自己不适应洗厕所这一工作，真的难以实现“光洁如新”这一高标准的质量要求。因此，她陷入极度的困惑、苦恼之中，也哭过鼻子。这时，她面临着这人生第一步怎样走下去的抉择：是继续干下去，还是另谋职业？继续干下去——太难了！另谋职业——知难而退吧？人生之路岂有退堂鼓可打？她不甘心就这样败下阵来，因为她想起了自己初来时曾下过的决心：人生第一步一定要走好，马虎不得！

正在此关键时刻，同单位的一位前辈及时地出现在她面前，帮她摆脱了困惑、苦恼，帮她迈好了这人生第一步，更重要的是帮她认清了人生路应该如何走。而他并不是用空洞的理论去说教，只是亲自给她做了个示范。

首先，他一遍遍地抹洗着马桶，直到抹洗得光洁如新；然后，他从马桶里盛了一杯水，一饮而尽喝了下去！竟然毫不勉强。实际行动胜过万言千语，他告诉了少女一个极为朴素而且非常简单的真理：光洁如新，要点在于“新”，新则不脏，因为不会有人认为新马桶脏，也因为背后马桶中的水是不脏的，是可以喝的；反过来讲，只有马桶中的水达到可以喝的洁净程序，才算是把马桶抹洗得“光洁如新”了，而这一点已被证明是可以办到的。

同时，他送给她一个含蓄的、富有深意的微笑，送给她一束关注的、鼓励的目光。这已

经够用了，因为她早已激动得几乎不能自持，从身体到灵魂都在震颤。她目瞪口呆、热泪盈眶、恍然大悟、如梦初醒！她痛下决心：“就算一生洗厕所，也要做一名最出色的洗厕人！”

从此，她成为一个全新的、振奋的人；从此，她的工作质量也达到了那位前辈的高水平，当然她也多次喝过马桶里的水，为了检验自己的自信心，为了证实自己的工作质量，也为了强化自己的敬业心；从此，她很漂亮地迈好了人生第一步；从此，她踏上了成功之路，开始了她的不断走向成功的人生历程。

几十年光阴一瞬而过，如今她已是日本一家著名商社的董事长，她的名字叫家田惠子。

家田惠子是从一个不被关注的职位上成长起来的。在这里，她受到了锻炼，也经受了考验，正是在这个卑微的位置上，她长成了参天大树。

相信只要看了这个故事的人，就再也没有理由去轻视所谓“卑微”的工作，我们何不把它们当作磨砺自己的机会。不是有句：“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”吗？还有歌里唱道：“不经历风雨，怎能见彩虹”，说的都是先要修炼才能立身的同一个道理。

等待机会是笨拙的行为

人生处处有机会，机会对每个人都是均等的，只有懂得珍惜它的人才能知道它的价值，只有持之以恒地追求它的人才能受到机会的垂青。

卡耐基说：“等待机会，是一件极笨拙的行为。”因此，不要以为机会像是一个到家来的客人，她在你门前敲着门，等待你开门把她迎进来。恰恰相反，机会是不可捉摸的，无影无踪，无声无息，她有时潜伏在你的工作中，有时徘徊在无人注意的角落里，你如果没有真才实学，没有苦干的精神，也许永远也得不到它。

俗话说：“天下没有免费的午餐”、“没有耕耘，就没有收获”，机会也不例外。机会的发现、利用是以主体的努力为代价的。

法国微生物学家、化学家巴斯德曾说：“机遇只偏爱那些有准备的头脑。”

法国细菌家尼克尔说：“机遇垂青那些懂得怎样追它的人。”

不管你等待多久，机会不会自动前来敲门，机会的得来是要靠人们付出艰辛的劳动。企图待别人为你制造奇迹或期待明天出现奇迹，是不切实际而且必遭失败的幼稚想法。从这个意义上讲，任何成功包括下级晋升的成功也是主体努力争取的结果。一句话，世上没有救世主，只能靠自己。

你付出的愈多，你抓住的机会就愈多，你成功的可能就愈大。相反，你付出的越少，你的机会就越少，成功的希望就越渺茫。有些人把学业上无建树、工作上无绩效、仕途上不通达，一概归咎于没有机会，还以为自己才华盖世而不遇良机，那只会发“萋蒿隐没灵芝草，淤泥藏限紫金盆”的感叹，永远也不会尝到成功的甜果！

由于篇幅有限，不能面面俱到。下面就以职场为例把“争取机会”这个问题阐述得更明朗些。

要争取机会，就必须在上级面前表现自己，特别要实事求是地向上级反映情况，提出自己的困难和要求，这是十分正当的途径，完全不属于自私和争利的范畴。在机会面前，我们每个人都有权利去获得自己应该得到的东西。而且，作为上司来说，由于其时间的有限性，不可能完全了解每个人的情况，也可能仅仅被一些表面现象而一叶障目，以至于犯片面性的错误。既然如此，我们自己为什么不可以主动地帮助上司了解情况，以便他作出更为公允的决策呢？相反，如果你不反映情况，则只能是自己对不起自己，也是自己在埋没自己。

但是，在这里，也应该注意一个问题，众所周知，每一次的晋级、长工资等，名额常常是非常有限的，不可能人人有份。在这种情况下，你如果要向上司主动提出要求，最好是事先作一番调查，看看这次指标的数量究竟有多少，并就部门的各个人选作一番分析。如果说自己的条件很有可能入选，或者说，有 50%的可能，但存在着竞争，这样，你便可以，而

且应该去向上司提出要求。如果排队下来的结果自己的希望甚小，那么，趁早自己放弃。因
为在这种情况下你再主动要求，再争，实现的可能性也是很小的，而且上司会认为你太过分，
反而留下个不好的印象。

别把身分看的太重

一个人尽可以有远大的抱负、崇高的目标，但在实现这个抱负和目标的过程中，总要经历一个爬行的过程。因为在漫漫人生旅途上，什么样的路段都可能会遇到，有些路段峻峭险峻，不会爬行则无法通过。所以，人不能总是挺直腰板走路，该爬行时则爬行，说得雅观点即为能屈能伸，这就是巧于做人做事的根本。

有一位大学生，在校时成绩很好，大家对他的期望也很高，认为他必将有一番了不起的成就。

他确实做出了成就，但不是政府机关的某“长”也不是大公司里的总裁，而是靠卖虾仔面线卖出了成就。

原来他毕业后不久，得知家乡附近的夜市有一个摊子要转让，他那时还没找到工作，就向家人“借钱”，把它顶了下来。因为他对烹饪很有兴趣，便自己当起老板，卖起虾仔面线来。他的大学生身份曾招来很多不以为然的眼光，但却也为他招来了不少生意。他自己倒从未对自己学非所用及高学低用怀疑过。

结果，没用几年，这小伙子卖虾仔面还真赚了一把，如今已经拥有自己的一家美食娱乐城，总资产已不下一千万。

“放下身段，路会越走越宽。”那位大学生如果不去卖虾仔面线或许也会有成就，但无论如何，他能放下大学生的身段，还是很令人佩服的。你不必学他非得去做类似的事情不可，但在必要的时候，实在也要有那样的勇气。

心理学家认为：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。

所以，千金小姐不愿和保姆同桌吃饭，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体力工作……。他们认为如果那样做，就有损自己的身份。

可有时“身段”观念越强，只会让人路越走越窄，并不是说有“身段”的人就不能有得意的人生，但在非常时刻，如果还放不下身段，那么会让自己无路可走。像博士如果找不到工作，又不愿意当业务员，那只有挨饿的份了；如果能放下身段，相信世上没有走不通的路。

所以，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”。同时，也要不在乎别人的眼光和议论，做你认为值得做的事，走自己认为值得走的路。

据本人的细心观察，那些能放下“身段”的比放不下“身段”的人在竞争上主要多了两个优势：

- 1、能放下身段的人，他的思考富有高度的弹性，不会有刻板的观念，而能吸收各种信息，形成一个庞大而多样的信息库，这将是立足社会的本钱。
- 2、能放下身段的人能比别人早一步抓到好机会，也能比别人抓到更多的机会，因为他没有身段的顾虑。

有一则这样的故事：

一千金小姐随着婢女在饥荒中逃难，干粮吃尽后，婢女要小姐和她一起去洗衣行里给人洗衣挣钱，千金小姐说：“我是小姐，怎能去给别人洗衣服呢？”结果呢？只能是“碍于面皮，饿了肚皮”！

当今社会，生存竞争愈加激烈，真可谓“千军万马过独木桥”，挤得过去就是赢家，挤

不过去，轻则落伍，重则落水。但不挤更不行，即便一身臭汗，披头散发，也要搏上一搏。千万不要站在岸上，自视清高，丧失了大好良机。然而总是有那么一些人，眼眶子太高，大事干不来，小事不愿干，觉得太丢面子，有失身份，宁可委屈受穷，也不肯放下架子。中国老百姓有句俗话：“管他脸不脸，混个肚子圆。”这话虽然有点儿俗，却也比较实在。聪明的读者，你觉得呢？

别只想着自己所要的

今天，我们身边，有许多沮丧的推销人员，终日徘徊路上，疲乏、沮丧而收入甚微。为什么？因为他们永远只想他们所要的：卖出一件东西可赚多少钱！假如一位推销员能向我们详细说明他的服务或商品，能如何地帮助我们解决问题，他不必向我们推销，我们自然会买。要知道：顾客永远喜欢感觉着他是自动的购买，而不是被人强迫推销。

但仍有许多销售人员，终其一生不知道应从顾客的角度出发，考虑一下顾客的心理感受。

凯露住在大纽约中心的林丘住宅区，有一天，当她正在赶赴车站的时候，碰巧遇见一位房地产经纪人，他在长岛卖房产有好多年了。因此一般人认为他对于林丘的住宅区也很熟悉，所以凯露匆忙地问他自己的房子是不是用铁铜墙或空心瓦所造的，他说不知道，但他给了凯露一个建议：关于这些，你可打电话给林丘花园会询问。次日早晨凯露还接到他一封信，他以凯露所需要的消息给她吗？否！他再一次告诉凯露可自己打电话去咨询，并且只需花上一分钟便可咨询到她想要的信息。然后他请凯露让他办理她的保险事务，当然一切非常顺利。

从上述例子我们可以得出一个结论：做为推销人员，你首先应表现出对帮助别人的事情上感兴趣，而并非总想自己想要的。

专业人员有时也会犯同样的错误。杰克逊走进费莱尔的一位著名鼻喉专家的诊室，在那位大夫还没有看杰克逊的扁桃腺之前，他便问杰克逊的职业是什么。他对杰克逊的扁桃腺的

大小不感兴趣，他关注的是杰克逊的钱袋大小。他最关心的不是他能否帮病人解除痛苦，他最关心的是能从患者那儿得到多少钱。结果是他什么也没有得到，杰克逊生气地走出了他的诊室，蔑视他缺乏人性，没有一点职业道德。

欧文曾说：“能设身处地为人着想的人，能了解他人心理活动的人，永远不必顾虑自己没有前途。”

世界上许多人上过大学，研读过罗马诗人维吉尔的诗，并精通微积分的奥秘，却从未发现他们自己的心是如何起作用的。例如：有一个人要劝别人去打篮球，他的话大概是这样的：“我要你们出来打篮球，我喜欢打篮球，但前几次我到体育馆去，那里人数总是不够，不能分队玩，得一直把球传来传去。希望你们明晚都来玩，我喜欢打篮球。”

他曾讲到你需要什么吗？你不要到谁也不去的体育馆去是不是？他曾告诉你到体育馆去会使你得到你要的什么吗？没有！虽然他知道体育锻炼可以让你增强食欲、清醒脑筋、享受乐趣。

再重复一遍那充满智慧的忠言：“先激起对方的急切欲望，能做到这点就可左右逢源，否则会到处碰壁。”

曾有一对父母常常为自己孩子的体重太轻而担心，偏偏这孩子还不愿好好的吃饭。他的父母通常采用的方法是：训斥，急了就责骂，还会不时的唠叨，“母亲要你吃这个那个”、“父亲要你长得又高又大”……

孩子会理会这些吗？

稍有常识的人，都不能使一个3岁的孩子能对30岁的父母的见解有所反应。但那正是他的父母所希望的，可也是不近情理的。好在最后，他们觉悟了，所以他们开始想：“那孩子究竟要些什么呢？如何能将自己所希望的与他所想的一致起来？”

如果想到那点，问题就容易解决了。

比如为了增强孩子食欲，给他买辆三轮脚踏车。由于孩子有了车子，他便喜欢在人行道上骑来骑去。街上邻家住着一个“坏蛋”，可以说是一个大孩子吧，可他常将这自己的孩子从车上拉下来，自己骑着玩。自然，这小孩要哭着跑回家中告诉他的母亲，母亲跑出来，将“坏蛋”推下三轮脚踏车，再将她的小孩放上，同样的情形几乎每天都在发生。

这小孩想要什么？这问题，无须回答，当然是他的自尊和他要求自重感的欲望。这些都是他心中最强烈的情绪，驱使他下决心去报复，痛击这个一再欺辱他的“坏蛋”。当他的父亲告诉他，如果他吃母亲煮好的食物，他将来可以将那个“坏蛋”打倒。当他的父亲向他保证这件事时，就不会再发生有关厌食的问题了。那孩子愿吃菠菜、白菜、咸鱼及其他任何食物，以便长大长壮后去教训那个一再欺负他的坏家伙。

有位心理学家说：“自我表现是人类天性中最主要的需求。”为什么我们在与客户打交道时，不能运用这种心理学上的策略？为什么我们想出一个好主意时，愚蠢到让别人以为那是我们的专利？何不像高明的苏格拉底一样，慢慢引诱让对方说出你的想法？如此，对方就会认为这是他自己想出的主意，而你又十分赞同，双方岂不是皆大欢喜！

别把自己局限在小圈子里

人际关系必须非常积极地努力去拓展，一个人只有非常努力地进行筹划才能有所收获。

一味地我行我素，是绝对没有办法建立良好人际关系的，必须一步步积极地拓展。专家提醒你要注意以下原则：

1、慎选交往对象。

在做人做事上，你应该考虑到尽可能拥有更多的支持者或拥护者。然而不论你从事的工作多么神圣，或在社会上是如何的出色，仍然要仔细选择交往的对象。

什么样的人人都接受，无论谁都来者不拒，也就是抱着所谓的“博爱主义”，是很不好的

想法。当然如果站在扩展工作范围的立场上来看，利用别人并借助别人的力量，确实可以使人们向自己靠拢，但其中也不乏有许多只会甜言蜜语的人。

记住：糖衣有时可能会裹着炸弹，所以你必须适当地自律，并且要清楚，世上没有免费的午餐，当然没有不劳而获的东西。

如果不保持着坚定的态度，慎选所交往的对象，很可能会使你的事业或人生陷入困境之中。你必须坚持诚信的态度，同时也要擦亮自己的眼睛，慎选交往的对象。

2、重视每一个人。

在发展人际关系时，重视每一个人是非常重要的。

因为对方虽然只有一个人，但你却不能不考虑到他周边可能拥有 100，甚至 200 人的人际关系网。

人的一生就是一个不断地和别人相识及交往的过程。在这个过程中，志同道合者相互介绍朋友或工作的情形屡见不鲜，这也正是拓展人际关系中的最关键一环。接下来，你该知道如何对他们施加自己的影响，并给予对方良好而深刻的印象。

3、深入接触。

首次直接或经人介绍认识后，如果你没有任何的行动反应，必定不能建立广泛而深入的人际关系。

介绍后所交换来的名片，必须好好保留。在适当的时机，不妨发一个电子邮件或打个电话给对方，以加深印象。即使只是简明扼要的几句问候语，甚至一张简短的明信片也无可厚非。像这样更进一步的接触，是非常有必要的。因为往往就是这样看似简单的问候，很可能立刻从电话中得到：“啊！事实上我也正好有事要麻烦您”的反应，会使得你的工作或事业迅速扩展开来。如果没有这一通接触，因为时间上的拖延，而让对方把事情转交给别人，那岂不是一大损失！像这种情形，不论是工作上或一般的交往与相识，都很可能在意料之外发

展。

但是你必须明白，这个发展，必须由你主动地去争取，并进而做更深一层的接触，才能得到预期的效果。

4、从“给予”开始。

利用自己的体力、金钱，或在百忙之中为了对方却装成很空闲的样子等等，都不是很容易做的事。但是你必须明白，如果不这样做的话，你将无法扩展自己的人际关系，无法发展自己的事业，无法得到别人的支持和帮助。

维持良好的人际关系，并让那些对你事业有帮助的人能一直保持对你的兴趣。首先，你当然必须先给对方相当的帮助，然后以最近的工作和商务状况交换意见，再询问对方的看法和情况。也许数日后，你就可以为对方做出对他有所帮助的事。确切地将“对方想做什么”、“对方有什么困境”等放在心上，然后再量力而行看看自己能给他什么样的帮助。

人毕竟就是人，接受了别人的帮助，必定会相应的有所回报。

如此一来，自己先采取主动，在可能范围之内帮助别人。运用这个方法，不久后，对方对自己也一定会有相当的帮助。

在自己力所能及的范围之内，让一直困扰别人的事情得以解决，一般是比较容易的。因为那是自己力量可以做得到的事。而对方也会因此而心怀感激，这样一来，你一定会有意料之外的人际关系，被介绍与别人相识的机会也将会明显地增多。

忌办事没效率，学着管理时间

比别人多工作 1 小时固然能表示一个人的努力和勤勉，但减少工作时间而提高工作效率则更可贵；流汗固然值得赞美，但学会用脑，高效率做事似乎更值得人们称赞。因为现代社会中需要强调的是效率。

1、浪费时间的通病。

人们拥有的时间是有限的，虽然我们不能增加时间，但在很多地方却能节约时间。下面是可以节约时间的十个方面：

（1）随意许愿。明知办不到的事却随意许愿，徒劳奔波必然浪费时间，不如干脆丢下为妥。

（2）缺乏计划。攻一个学位、完成一个项目需要多少时间？有几个晚上可用来参加社交活动？

（3）杂乱无章。花上半个小时找一件工具或钉书机，是折磨人的事。

（4）轻视维修。维修保养需要花钱花时间，轻视维修则要花更多的时间和更多的钱。

（5）解决难题。集中精力和时间去解决可以解决的难题；明知一时解决不了的，干脆丢下为安。

（6）幻想未来。忘了努力，今天将一去不复返。

（7）乱买东西。殊不知东西买多了，还要人料理，付出的不仅仅是金钱，还要赔上时间。

（8）长谈误事。当别人同你喋喋不休地长谈时，你得善于做到既能打断对方而又不致失礼。

（9）贪看电视。事先查阅电视预告，仔细地选择你所希望看的节目，不要总指望遥控器能给你选择好的节目。

（10）空手等待。当你在等待的时候，不要忘了还可以做些其他事情。

2、学会挤时间。

（1）每天开始工作的时间，应比规定的上班时间早 15 - 30 分钟。

（2）开始工作前应把必要的报告、资料在桌上摆好，以免丢三拉四，更方便查找。

(3) 把该做的事，依轻重次序的先后，事先加以排列，先做最重要的那件事情。

(4) 在办公地点尽可能多地备有工作需要手册、书籍、参考材料和工具书，以便在处理工作需要时唾手可得。

(5) 合理地处理电话、电报和信件的冲击干扰。

(6) 随时不忘工作，充分利用等待的空隙时间来工作。

(7) 每个人一天中均有最佳工作时间，应把最困难的、重要的事摆在工作效率最高的时候去做，而例行公事则放在精力较差的时候去处理。

(8) 训练速读能力。如果阅读能力提高二到三倍，那么办事效率提高的倍数会更多。因为知识越多，越容易闻一知十，触类旁通。

(9) 应勤奋记录。当有了好的创意、构想、观点、依据等灵感时，应立即记录下来，以便随时可以利用。

(10) 把相关的事归纳在一起，这样处理一件，相关的事即可迎刃而解。

(11) 开会时间最好选择在午餐前或下班前。你会发现，这种会议往往能很快地作出决定。

(12) 精力疲乏时，可以饮口茶，或到窗前伸个懒腰，这样又可迅速重整旗鼓。

(13) 当遇到一位健谈的来访者时，最好双方都站着。这样可有效地防止来访者转弯抹角，能促使他很快地道出真意。

(14) 晚上沉思。每晚花费片刻时间回忆一下一天的工作，总结一下成功与失败的经验教训，久而久之，会受益匪浅。

3、怎样管理好时间。

(1) 工具准备。很多时候，时间管理的要诀，就在于资料的准备上。加强工具准备，才能做好时间管理。例如，资料可以记录的，可以用其他的工具帮助归档的，则须记录建档，

而不要试图把资料都装入大脑内。虽然，良好的记忆力对个人成就会有很大帮助，但它并不是决定个人成就的主要因素。运用资料做素材，经过汇总编排，然后用大脑分析加判断，最后作出决策，这才是一位优秀、高效的人士应有的做法。

（2）学会授权。时间管理对主管人员而言，就是不该自己做的，就让部属去做。长期来讲，训练部属做事，比事必躬亲显然要有效得多。

（3）懂得拒绝。在工作上，别人对你常会有很多要求，我们不但要拒绝提出不合理要求的电话、会议，还要拒绝别人对你的不当请求。你有权拒绝别人要求你做工作以外的事，除非你已达成公司交付的目标。也就是说，在你未达成工作目标之前，不应去管闲事。各人有各人的职责，每个人在工作上的目标有轻重缓急之分，这点也十分重要。在解决问题的艺术里，也是一样的，事情必有轻重缓急，对主管人员而言，要先把时间放在重要而急迫的事情上，切记要排列出处理事情的优先顺序。

（4）确定目标。你要确定在工作时间内做什么事情，凡是脱离目标的都要删除。时间的利用，一定要有目标。我要做的是什么事情？我要达成的目标为何？不要做工作范围以外的事，因为那已脱离了目标。只管别人的闲事而不做自己的事，更是不对。

（5）提升能力。要懂得速读、略读和精读的方法。阅读资料、研判资料要很迅速地把重点抓出来（速读），与我们较无关的，用大略的方式看过（略读），而有些资料则须仔细地研读与分析（精读），三个阅读方法所下的功夫不同，各有各的用途和目的。

（6）重视休息。每个人都应当注意，尽量不要在疲劳的情况下做事，拖着疲惫的身心做事，将不会有多大效果。疲劳的时候就要休息，休息之后再想、再做，效果反而更好。

（7）设法从一些无意义的场合（宴会、会议）中获得最大的好处。时间既然用在这些场合上，就要尽量从所付出的时间中得到好处。譬如，参加了无意义的宴会，那么就多交几个朋友准备将来拓展生意，或休闲活动时可用得上。事实上，我们可以做很多事，让自己所

过的每一分钟都活得很充实而且有意义。短暂的会议时间不能做其他事时，可以想办法结交朋友或是思考问题，分析别人在做人事上有何可资借鉴的地方。

忌瞻前顾后，只管做好今天的事

你是否总是瞻前顾后，为不可知的未来顾虑重重？你是否总是莫名地担心考试不能过关，毕业就面临失业？你是否为将和同事如何相处而忧虑，担心自己适应不了公司里的勾心斗角？你是否总是为将来一个人怎么独立生活而发愁，害怕一个人独处的寂寞？你也许会说：现在生活中的压力太大了，一个人难免会产生种种的猜疑和忧虑，可是实际情况是猜疑和顾虑并不能解决任何问题。

汤玛斯·卡莱尔告诉我们不要去瞻望那些遥远而模糊的事，做好自己身边的事是最佳的选择。

耶稣曾说：“不要烦恼明天的事，明天自有明天的安排，只要把全副精力集中在今天就行了。”

许多人或许觉得耶稣所说不要忧虑明天的事是难以做到的，他们说：“我们不能不打算明天的事。为了保护自己的家人而不得不办保险，也不能不为老年存钱，不得不为出人头地而努力，不得不为将来的生计有所准备。”我们是应该为明天而细心计划，但是绝不应该浪费时间去作无谓的担心。

无论是紧张的战争时代或悠闲的和平时代，积极与消极的分界点就在这里。积极性的思考，能够看透因果关系，能把握好现在，脚踏实地，大踏步往前迈进；消极性的观念，则往往会陷入紧张而导致神经衰弱。

二战中一位饱受恐惧感折磨的年轻士兵对此深有体会。他说：“残酷的战争中，我因极度不安而患了所谓‘痉挛性结肠炎’深为所害，如果不是战争马上结束，我想我必定会彻底

地崩溃。”

“当时我担任记录伤亡官兵的工作，就是计算阵亡者、行踪不明者，并整理与之有关的记录，以及掩埋阵亡将士的尸体，搜集他们随身携带的物品，并把遗物寄给他们生前一心所系的父母及亲人。白天我穿梭于曾经硝烟滚滚的战场，晚上我还得拖着疲惫的双腿来到办公桌前写好当天的工作日记，通常要坚持到深夜 12：00 才能做完。因为我很想早点结束那里的工作，所以我累坏了，并不断被不安所笼罩，担心自己是否能活下去，能否再亲手抱一抱我的儿子——自从他出生以来，尚未谋面的儿子。由于心力交瘁，我的体重迅速下降，恐惧感使我几近疯狂。端详自己的双手时，满眼也是皮包骨头。我十分担心自己会崩溃，有时竟无法克制地像小孩般抽泣起来，软弱到只要一个人独处，便忍不住要哭。”

“最后我被安排到陆军的诊疗所中治疗，由于一位军医的忠告，使我得到了转机。他彻底检查了我的身体后，告诉我说我的病是精神上的：年轻人，不要把自己搞的太过紧张。你不妨把人生想像成一个沙漏，没有人能使所有的沙粒一次通过中央的瓶颈，只要静静地让这些沙子一粒一粒通过便行了，不管你、是我，或是其他的人，都跟这只沙漏一样。在一天之始，即使是有堆积如山等待处理的工作，但我们一次仍只能做一件事，就像沙漏里的沙，只能慢慢地、一粒粒地漏下一般，否则身心早晚是要完蛋的。”

“自从由军医那儿听到‘一次一粒沙……一次一件工作’的忠告后，我便全心全意去实践这个哲学。慢慢地，我的身心都从战争的恐惧中解脱了出来。以我现在的工作来说，这句话也很受用。面对堆积如山的问题时，我不再考虑一次同时解决它们。也不再让自己紧张兮兮，而是利落地把工作逐件处理完。如今，我感觉自己心情很舒畅而且工作起来干劲十足。

在美国，几乎有一半医院的病床被精神病患者所占据。他们是大部分因为无法承受过去及未来的重担而垮下来的。如果他们能领悟并运用耶稣的箴言“不要忧虑明天的事”及奥斯拉所说的“你只能生存在今天的空间里”，便能使自己成为快乐的人，幸福地度过自己的一

生。

史蒂芬逊曾说：“任何人都有能力承担一天的压力，不论谁都可以快快乐乐地、坚强地、亲切地、真诚地活下去，这就是人生。”

不错，这就是真实的人生，在今天要好好地生活。“对于聪明人来说，每天都是崭新的人生。

人性最大的失误在于只会憧憬地平线那端神奇的风光，却不知道回过头来看一看自家窗外正盛开着的玫瑰花。人生的旅途是多么的奇妙！孩子们成天说：“如果我长大多好”，一旦长成大人时又会说：“如果我结婚了好”，但结婚之后想法又突然变成：“如果退休了好”，而一旦退休，脑中又浮现出昔日生活中的情景：“这种日子真是孤苦单调，为什么会错过过去那美好的一切？”于是，又开始怀念过去的一切。然而太迟了，逝去的一切是再也不可能从头过来了。

法国哲学家蒙田也犯过这种错误，他说：“一段时间里，我的生活充满灾难性的恐慌，然而其大部分并未真正发生，而是莫名的焦虑幻想使我困惑与不知所措。”

但丁说：“切记，今天是永远不会重来的。”是的，人生犹如白驹过隙，“今日”是我们惟一能把握的有价值的东西。

下面是美国专栏作家戴克斯的一段精彩的叙述：

我曾深深陷在贫困与疾病交加的深渊中，人们问我是如何度过的，我总是回答：“熬得过昨天，我就能熬得过今天，我绝不允许自己去想明天会怎么样。”

回顾自己的过去，是满目疮痍的战场，充满了破碎的梦想与希望。我将它称为一场极不利于我的战争，令我伤痕累累，未老先衰。但是，我并不自怜，也从不为过去悲伤流泪，我也不羡慕一帆风顺的人。因为我真正有血有泪地活过，而不只是存在而已。我品尝了生命之杯中的每一种甘苦酸甜，我体会到了一些其他人也许永远体会不到的东西。经过了才能知晓，

看过的总有心得。只有一双泪水冲洗过的眼睛，才能有真正无限开阔的视野。

我学会了只活在今天，而不会蠢到去预支明日的烦恼。我之所以不去担忧，是因为从经验中我知道，真正面对我所恐惧的事时，上天会赐给我所需要的智慧与力量，我不再为琐事心烦。当你目睹过整个人生在你眼前崩溃瓦解之后，你还会去在乎仆人忘了在盘下加垫子，或有人把汤泼在你的身上吗？

我同时也学习到不要对别人期望过高，因此，我仍能从那些对我不诚实或长舌妇似的朋友处得到快乐。毕竟我已培养出一种幽默感。我一点都不为自己受过的苦感到难过，因为这些痛苦，才使我真正体会到生命的意义。这绝对是值得的。

一句话，为昔日烦恼，为不可知的未来担忧，倒不如把全部身心投入到目前的工作中，把当前最要紧的事情做好。

忌斤斤计较，吃亏是福

年轻人刘军大学刚毕业就进入一家大企业做起了销售员，虽然他没有多少经验，但是却特别能吃苦。

那时公司正引进了一批新产品，从经理层到销售部门，每个人都很忙，但老板并没有考虑增加新的员工。很多时候，各个部门间的人都是相互调配。可是有谁愿意拿和以前一样的工资却干分外的事情呢？整个企业的人只有这个年轻人接受老板的指派，其他的都是去一两次就抗议了。

他总是微笑着说：“吃亏就是占便宜嘛！何必那么斤斤计较呢？”

事实上，他也没有占什么便宜，因为他忙得像个苦力工一样！

但是，他在吃亏的时候，把整个企业运作的流程都摸熟了，他一直保持着这种工作态度，很多客户都乐于和他来往，两年以来，他的业绩一直是公司里最好的，两年后，他自己开始

独立门户，而且经营得有声有色，这下他真的占到了便宜！

天底下绝对没有一辈子不吃亏的人，吃点亏又何妨呢？

有所成就的人都是吃过亏的，吃亏主要有两种情形。

1、主动找亏吃。

为了良知、责任、义务和热忱等东西，人有时甘愿自己没“亏”找“亏”吃。很多事情是没有人愿意做的、困难的、报酬少的、付出要远远大于回报，可以说几乎没有什么便宜可占，当大部分人拒绝或者不情愿的时候，还有一些人却主动争取去做。

在公司，老板自然对这种“傻子”心存感激，并记在心上，只要以后有提升的机会他是不会忘记这种“傻子”。即使这些“傻子”一时之间贪不到什么“便宜”，至少对他们的人际关系也有很大的好处。此外，这些“傻子”什么事都肯做，还能磨炼他们做事的能力和耐力，掌握更多的知识和行情，进步得必然也比别人快。虽然没有得到物质上的利益，但是在“吃亏”的过程中却累积了许多无形的资产。

2、不得不吃亏。

社会并不都是公平的，现实并不都是美好的，有些时候，人不得不吃亏。很多时候，你有拒绝的权利和自由，却发现没有抗拒的余地和勇气。这个时候，莫若“快乐”应承下来，也许暂时你什么都得不到，但最后你将发现自己至少比别人多了一点阅历，还是有所值得。

如果能够以“吃点亏又何妨”、“吃一亏，长一智”和“吃亏就是占便宜”来安慰自己，长此以往，你的心胸将更加宽广，你的人格将更加高尚，你也将越来越受人欢迎。

那些“聪明”的人从不肯吃一丁点儿亏，他们往往斤斤计较，勾心斗角，自私狭隘。“聪明”的人懂得如何算计，但是过了头就成了自私和愚蠢，最后必然“反误了卿卿性命”。

生活就是要让某些人吃亏，“苦其心志，劳其筋骨”，待其增长了不少经验和智慧后，然后“降大任于斯人也”。从这些意义上去理解，不就是“吃亏是福”了吗？

今天的事不要明天做

“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人苦被明日累，春去秋来老将至，朝看水东流，暮看日西坠。百年明日能几何，请君听我明日歌。”

这是明代学士文嘉的《明日歌》，告诫人们要在今天抓紧努力，不要事事都寄希望于明天，如果那样的话，人生将一事无成。

什么是明天呢？“明”字由日月两部分构成，甲骨文以“日、月”发光表示明亮；小篆从月，从月，取月之光。其本义为明亮，清晰明亮。《荀子·天论》云：“在天者莫明于日月。”次于今天者谓之明天，它是一般将来时，指最近的将来光明再次降临的时光，始于子时，终于亥时。其实，“明天”永远没有終了，只是衔接了另一个明天。

人人都期盼着拥有一个美好的明天，尤其是当我们因今天的经历而充满懊丧的时候，明天总是最好的心灵医疗师，明天总是使我们重新振作起来的灵药。明天意味着新的机遇、新的成长、新的希望……但这并不意味着你可以把事情都拖到明天去办。那样会使你的许多计划落空，办事效率低下，白白浪费大量宝贵时间，也易增加思想负担，招致别人不满。

而且，如果明日复明日，当几十年的风霜等闲白了少年头的时候，你就会突然明白自己的一生还没来得及做什么。然而这个时候，一切都已经晚了。即使再鼓足干劲也只会落得个“夕阳无限好，只是近黄昏”的结局。而这，恰恰是人生最大的悲剧。

不要把事情拖到明天，因为那样会贻误战机，请看下面这段历史回放：

1814年3月31日，沙皇亚历山大率领俄军和各国反法联军进入巴黎，拿破仑被迫退位，被流放到地中海的厄尔巴岛。

1815年3月17日，拿破仑东山再起，进入巴黎，重组资产阶级政府。英、俄、奥和普鲁士等国派出重兵，围攻巴黎。

6月15日、16日两天，拿破仑突破普鲁士12万大军的阵地，并打败英国军队，推进到比利时边境。

但是在这个紧要关头，6月17日，拿破仑却让法军休息了一天，18日才开始进攻固守在滑铁卢的英军，结果，给了英军构筑工事的时间。就这样，在18日的决战中，英军工事起了重要作用，拿破仑在滑铁卢一战惨败，带着一万残兵逃回巴黎。

6月22日，在强大的国际武装干涉下，拿破仑第二次被迫退位，囚禁在大西洋的圣赫勒拿岛上，1821年因病死去。

试想，如果拿破仑6月17日不让士兵休息，而是乘胜追击，那么历史就极有可能被改写。把事情拖到明天，经常会有意想不到的麻烦，而且，明天也总会有明天的事情。

巴尔扎克是位多产的作家，他的时间是一分一秒也不空过的。一次，巴尔扎克太累了，对一个朋友说：“我睡一会儿，你1小时后叫醒我。”1个小时过去了，朋友实在不忍心叫醒他。巴尔扎克醒来后，发现超过了1小时，几乎是暴跳如雷地对朋友说：“为什么不叫醒我，耽误了我多少时间啊！”朋友不高兴地说，“你这么累了，该好好休息一天，有事情明天不能做吗？”巴尔扎克大怒：“我明天还有别的事情呢？”

但是，在我们的日常生活中，总有些人磨磨蹭蹭，一点简单的事也要拖到明天。那么怎样才能改正这一不良习惯呢？

1、不要将拖拉看作一种无所谓的习惯。

一个经理会因这坐失良机，一个指挥员会贻误战机，一个医生会因拖拉而危及病人的生命。如果年青时不加以及时纠正，习惯成了自然，会带来许多本来可以避免的麻烦，因此，必须尽早加以根除。

2、不要眉毛胡子一把抓。

由于杂乱无章与拖拉是有一定联系的，有的人遇到几件事，不知从何下手而犹豫不决，

延误时间。要学会区别事情的轻重缓急，按其重要性与紧迫性依次排队，然后按部就班地处理，以免浪费时间和精力。

3、不要做个没有自制力的人。

自我控制力较差的人，也不妨将其计划告知家里人或同学，这样，一方面自尊心可敦促你抓紧时间，履行诺言，也可及时得到别人的提醒与督促，从而逐渐增强自觉性。

4、不要避重就轻。

避重就轻虽可得到一时的舒服，但到头来会日积月累，难上加难。反正都得做的事，有时不妨先处理棘手的问题或事物，先难后易可使自己得到鼓舞，那剩余的其他任务也就迎刃而解了。

5、不必为追求十全十美而裹足不前。

有些人就是因为怕做得不很完美，望而却步。其实，想到的也该做的事情最好是立即行动，有些事是需要在实践过程中去完善的。如果能去除过分追求完美的枷锁，就会避免许多自讨的烦恼，也就可变被动为主动了。

别做井底之蛙

王红是个健谈的人，在学校念书的时候就喜欢和外科系的、来自不同地方和不同背景的同学聊天，尽管有些科目他没有进修过，但他多少懂一些。

毕业后，他更喜欢和不同部门、不同专业的人聊天，也和不同单位的人交往，甚至还交了几个非本行的外界人士。不管大大小小的聚会，他都会和别人交换名片，和对方攀谈一阵，尤其喜欢请教对方擅长的专业问题。

王红说：“虽然别人一听就知道我是个外行，但是我得到的回答却很专业，他们往往知无不言，言无不尽。”

“我能够在业绩上有突出的表现，一来得益于在这些场合中结交的朋友，二来因为我对不同行业的了解，在思考和判断本行业的时候可以打开思路，这也是我能在毕业三年后就升迁为部门经理的原因。”

王红的成功告诉我们：向不同行业的人吸取知识有多么重要。一来结识了各个行业的朋友，为以后行事打开了方便之门；二来，其他行业的管理和经营之道能自己的工作带来无穷无尽的启发，不但开阔思路，而且还增长了见识。

不把自己局限在一个小小的范围和框框里，不可否认是明智之举。观察那些成功的老板，你就会发现，他们常常和销售行业的人打交道，经常和设计人员探讨产品的包装和外观。此外，他们还会和一些诸如法律咨询等服务行业的人来往密切。

如果你像王红一样善于和不同行业的人打交道，最大的收获可能就是你所得到的都是第一手的经验，有时可能会比书本和报刊杂志上的“经验之谈”还实用得多。

向不同行业的人求取“真经”，你需要注意以下几点：

1、多提问少争辩。

千万不要和对方辩论，既然是“求取真经”，你就要承认他在这个行业中的地位。宁可以多提几个问题让他解释，也不要你用你有限的术语和他辩论，毕竟你所知道的只是皮毛。

2、不能只是随便问问。

一旦对方意识到你只是随便问问，他就会敷衍你，随便答答。此外，你问得泛泛，说明你的眼光和才学不足，别人也会因此而鄙夷你。如果问得太宽泛、太幼稚或者太离谱，对方就会不知如何回答，甚至干脆懒得回答。

3、不要像个“商业间谍”。

热情过度或者是急于一时地刨根问底，打探对方行业的情况，这样会引起对方的反感，他不仅会缄口不语，而且还会处处提防你。还是先建立相互信任的关系，留给别人真诚的好

印象，成为熟识的朋友后再逐步了解吧。

忌优柔寡断

不要追求尽善尽美。“金无足赤，人无完人”，只要不违背大原则，就可以决定取舍。

遇事优柔寡断，拿不定主意，这是生活中常见的现象。有人上街要买台彩色电视机，由于价钱较高，又都不是名牌，往往反复比较之后还是拿捏不准。结果跑了许多家商店，就是决定不下来。心理学家认为，人在处理问题时所表现的这种拿不定主意、优柔寡断的心理现象是意志薄弱的表现。

为什么有些人遇事易反反复复、优柔寡断？这主要是因为：

1、对问题的本质缺乏清晰的认识是使人遇事拿不定主意，并产生心理冲突的原因。只要留心观察，就不难发现优柔寡断多发生在青年人身上，这是因为青年人涉世未深，对一些事物缺乏必要的知识和经验的缘故。

2、俗话说：“一朝被蛇咬，十年怕井绳。”由于曾经一些不愉快经历的烙印，一旦遇到类似的情境，便产生消极的条件反射，踌躇不前。

3、一般说来，优柔寡断者大都具有如下性格特征：缺乏自信，感情脆弱，易受暗示，在集体中随大流，过分小心谨慎等等。

4、这种人从小就在倍受溺爱的家庭中长大，过着“衣来伸手，饭来张口”的现成生活，父母、兄弟姐妹是其拐杖。这种人一旦独自走上社会，遇事易表现为优柔寡断。另一种情况是家庭从小管束太严，这种教育方式教出来的人只能循规蹈矩，不敢越雷池一步。一旦情况发生变化，他们就担心不合要求，在动机上左右徘徊，拿不定主意。

那么，该怎样去克服这种遇事拿不定主意、优柔寡断的毛病呢？

1、培养自信、自主、自强、自立的勇气和信心，培养自己性格、意志独立的良好品质。

2、心理学认为，人的决策水平与其所具有的知识经验有很大的关系。一个人的知识经验越丰富，其决策水平就越高；反之则越低。这也就是俗话所说的“有胆有识，有识有胆”。

3、“凡事欲则立，不欲则废”。平时经常开动脑筋，勤学多思是关键时刻有主见的前提和基础。

4、排除外界干扰和暗示，稳定情绪，由此及彼、由表及里仔细分析，亦有助于培养果断的意志。

其实，凡世间众人皆有犹豫，但并非所有情况都会在同时发生，它甚至根本就不会发生，因为犹豫是来自自己的想象，只要有坚强的意志力便能将之克服。若能了解这些，接下来的就只有如何去克服问题。如果你能再达成下列几种心理建设，则剩下的问题也将烟消云散。

每当面临一个新的机会，在斟酌得失之间，犹豫便会在你的内心里悄然出现，阻挠你致胜的决心。这虽然是每个人都有的心理变化，但若不趁早加以克服，便将慢慢累积扩大，当它爬满你的心，且进而侵蚀你的骨髓时，就难以救治。如果你正保持着维持现状的观念，即应早日医治，阻止病菌继续蔓延，并从而将残留在体内的病源完全根除，以免到头来后悔不已！

至少消除犹豫的方法，只有从正面迎击，别无他法。因为犹豫一旦被“姑息养奸”，便会常留在你的身边，把机会从你身旁带走。因此，为获得机会，就必须先消除犹豫。完成这个步骤，接下来忙不完的工作会迎面而来，多得使你不得不从中选择机会，会让你没有时间去考虑害怕的问题。

请牢记，对自己绝不可放纵，你应正视自己的问题，从正面去尝试解决。譬如你害怕在大庭广众前发表意见，就应在大庭广众前与人交谈；如果你为了加薪问题想找上司谈判，但因心生胆怯，事情一拖再拖，一直无法获得解决。建议你不妨一鼓作气走到上司面前，开门见山地要求加薪，相信结果一定比你想象的还好。

如果你现在心里有尚未完成而需要完成的事，切勿迟疑，赶快开始行动吧。

万事通不如一事精

在自然界，每一个物种都在发展和加强自己的新特征以求适应环境，获得生存空间。生命的演化如此，生活和事业的发展也是如此，社会对个人的知识和经验不断提出了更高、更广、更深的要求。泛泛地了解一些知识和经验是远远不够的，样样都会一点点的人往往会失去许多成功的机会。许多有前途、有思想的年轻人一开始无法果断地选择一个正确的方向，持之以恒地走下去，结果一直到老年依然还徘徊不定。一位著名的企业家说：“‘万事通’在我们那个年代还有机会施展，现如今已一文不值了。”企图掌握好几十种职业技能，还不如精通其中一两种。什么事情都知道些皮毛，还不如在某一方面懂得更多，理解得更透彻。

你必须不停地加强和丰富自己的专业知识，依靠艰苦的训练，强化自己的专业地位，直到比你的同行知道得更多。如果你无法比他人做得更好，就别想超越他人，就无法形成自己的核心能力。

这种核心能力的取得需要在职业生涯中做出“正确的选择”，需要一个长期的训练过程。许多生活中的失败者几乎都在好几个行业中艰苦地奋斗过。如果他们的努力能集中在一个方向上，就足以使他们获得巨大的成功。

有一位机械师，他尝试着发明一种新型的发动机，但是，经过多次挫折后他丧失了信心，在离成功只有一步之遥时他放弃了努力，转换了门庭。他将长时间积累的职业经验和资源都舍弃了，自然也就无法形成自己的核心能力。

其实，许许多多“离成功只有一步之遥”的人，恰恰因为缺乏最后跨入成功门槛的勇气而功败垂成。

“无论从事什么职业都应该精通它。”这是成功的一种秘密武器。现在，最需要做到的

就是“精通”二字。掌握自己职业领域的所有问题，使自己比他人更精通，你就有可能比其他人有机会得到提升和发展。

一位伟大的企业家在探讨个人努力与成功的关系时说：“我在一段时间内只会集中精力做一件事，但我会彻底做好它。”

梭罗说：“判断一个人的学识，就要看他主动把事情弄清楚的程度。”罗盘指针在被磁化之前所指的方向是不确定的。只有在被磁石磁化具有特殊属性之后，才成为罗盘。同样，一个人一开始可能确定不了自己的方向，但是他最终必须确立一个自己发展的空间，并且要非常精通，只有这样，渊博的知识对其发展才大有裨益。

不要惧怕冒险

冒险要求的首先是要有勇敢精神，但不是盲目冒险。成功者首要的是目的明确，在目标召唤下勇敢地去做、冒险地去做。

要求永远不犯错，正是什么也做不成的原因。因此，你需要改掉的是一整套的习惯。首先，遇到有小事要决定的时候，练习“快动作”。譬如说，决定看哪一部电影，写什么信，要不要买某一件外套。电影只用5分钟决定，信用1小时，外套大约二三小时。

强制自己在某一时限内作决定，决定好了就不要改变（不要写了信又撕掉，买了外套又退回店里）。或许会觉得做这件事太莽撞，太不顾虑后果，这种想法正是问题真正所在。事情过了几天，说不定会意想不到地对自己的决定感到满意。

当然比较重大长远的事不能如法炮制，不要在有限的多少小时或分钟之内迅速决定婚姻、生子、投资之类的问题。不过，平时多采用快动作，可培养面临重大事项时的决断力。

我的许多画家朋友就是以这个方法给自己犯错的机会，譬如画一张平面立体感的画，3分钟内完成，假如效果好，自然很不错；假如不好，也可免得自以为完美无缺。要求永远不

犯错，正是做什么也做不成的原因。就好像一封信始终不写因为还没想到恰当的措辞，万一永远想不起来，不是永远也写不成了吗？

有一年，由于慕尼黑地区经济萧条，不少工厂和商店纷纷倒闭，被迫减价抛售自己堆积如山的存货，价钱低到 1 美元可以买到 100 双袜子。

那时，约翰·甘布士还是一家织布厂的小技师。他马上把自己积蓄的钱用来收购低价货物，人们见到他这股傻劲，都公然嘲笑他是个蠢才！

约翰·甘布士对别人的嘲笑漠然置之，依旧收购各工厂和商店抛售的货物，并租了很大的货仓来贮货。

他妻子认为甘布士疯了，并劝说他不要把这些别人廉价抛售的东西购入，因为他们历年积蓄下来的资金有限，而且是准备用作子女教养费的。如果此举血本无归，那么后果便不堪设想。

对于妻子忧心忡忡的劝告，甘布士笑过后又安慰她道：“3 个月以后，我们就可以靠这些廉价货物发大财。”

甘布士的话似乎兑现不了。

过了 10 多天后，那些工厂好像不愿意贱价抛售了，他们便把所有存货用车运走烧掉，以此稳定市场上的物价。

他妻子看到别人已经在焚烧货物，不由得焦急万分，抱怨起甘布士，对于妻子的抱怨，甘布士一言不发。甘布士在等待时机的到来。

终于，德国政府采取了紧急行动，稳定了慕尼黑地方的物价，并且大力支持那里的厂商复业。

这时，慕尼黑地区因焚烧的货物过多，存货欠缺，物价一天天飞涨。约翰·甘布士马上把自己库存的大量货物抛售出去，一来赚了一大笔钱，二来使市场物价得以稳定，并受到政

府的褒奖。

在他决定抛售货物时，他妻子又劝告他暂时不要把货物出售，因为物价还在一天一天飞涨。

此时，甘布士平静地说：“是抛售的时候了，再拖延一段时间，就会后悔莫及。”

果然，甘布士的存货刚刚售完，物价便跌了下来，他的妻子对他的远见钦佩不已。

后来，甘布士用这笔赚来的钱开设了 5 家百货商店，业务也十分发达。

如今，甘布士已是慕尼黑地区举足轻重的商业巨子。

在这里应当说，冒险精神不是探险行动，但探险家的行动必须拥有足够的冒险精神。所以，哥伦布发现新大陆，麦哲伦环球航行，都具备人类最伟大的冒险精神。没有这一点，成功与他们无缘。

第四章 智慧篇

“人不知，而不愠，不亦君子乎！”聪明人懂得如何将自己混同于世俗之中，所以他深藏不露，因此就少有阻碍而有好的人缘。试想这样的人，何愁不能得到别人的认同和帮助，而其在合适时机的恰当显露更能让他取得圆满成功。

小不忍则乱大谋

人往高处走，水往低处流，想出人头地，无论何时，无论从什么角度来评论，都是一种向上的姿态，其积极意义不可小觑。

在一个团队当中，急于出头、急于想让自己冒出来的人有很多，大家互为制约，互为掣肘。在有些团队当中急于出头的竞争是很激烈的，聪明人知道“小不忍则乱大谋”的道理。这时做人做事的一种理智的方法就是表现低姿态，它既不妨碍别人出头的视线，也免得自

己首先成为众矢之的，成为先烂的“椽子”。

1、做人做事智在藏锋敛迹。

社会上处处充满竞争，官场有竞争，职场有竞争，商场有竞争，情场有竞争。任何竞争都需要勇气，也更需要策略，而其中最大的策略就是在残酷无情的竞争中保持低姿态做人做事的本分。

低姿态既是一种处世哲学，也是一种处世姿态，更是一种做人做事的智慧。

低姿态有时也是一种有效地自我保护的策略。在现实生活中，有许多运用这一策略摆脱危险的实例。曾经有过这样一件事：

一小孩被人贩子劫持，他起先作出反抗，后来猛然想到父母时常教导他不可急躁、不可蛮干，凡事都要动脑，用智慧战胜困难的叮咛，再掂量一下自己也远非人贩子的对手。于是，他装出一副贪吃好玩、不谙世事的样子，对人贩子的吩咐也是样样照做，还主动与人贩子搭讪。几天之后，人贩子对他的监视明显放松了。一天，当人贩子带着他在转卖途中路经一个城镇的交通岗时，这个小孩趁人贩子不备，跑到交通警察身边从而得以回到父母的怀抱，并且协助公安机关抓获了人贩子。

这个小孩装憨卖傻、不事张扬、不求对抗的做法，正是对自己的一种保护。正是这一策略，使这个小孩避免了被拐卖的厄运，同时，也免受人贩子的淫威和暴力之苦。所以，在处于被动境地时一定要学会藏锋敛迹，装憨卖乖，千万不要把自己树成对方射击的靶子。

2、做人做事贵在淡泊名利。

低姿态做人做事，用俗话说就是“不显山不露水”，面对功名利禄顺其自然，淡泊处之。

唐朝大将郭子仪一生活得像模像样，有头有脸，究其实就得益于这四个字：“低姿态为人处世”。

功高权重的郭子仪，更加被宦官们视为眼中钉。代宗大历二年十月，正当郭子仪领兵在

灵州前线与吐蕃军拼杀的时候，鱼朝恩却偷偷派人挖了他父亲的坟墓。当郭子仪从泾阳班师回朝时，朝中君臣都捏了一把汗，怕他回来不肯和鱼朝恩善罢甘休，会闹得上下不宁。郭子仪入朝的那一天，代宗主动提了这件事，郭子仪却躬身自责，说：“臣长期带兵打仗，治军不严，未能制止军士盗坟的行为。现在，家父的坟被盗，说明臣的不忠不孝已得罪天地。”君臣们听了，都由衷地佩服郭子仪坦荡的胸怀。

郭子仪心里明白，自己功劳越大，麻烦就越大，就是当朝皇帝代宗，也会对自己有所顾忌。所以他处处谨慎小心，以求自保。每次代宗给他加官晋爵，他都恳辞再三，实在推辞不掉，才勉强接受。广德二年，代宗要授他“尚书令”，他死也不肯，说：“臣实在不敢当！当年太宗皇帝即位前，曾担任过这个职务，后来几位先皇，为了表示对太宗皇帝的尊敬，从来没有把这个官衔授给臣子，皇上怎能因为偏爱老臣而乱了祖上规矩呢？况且，臣才疏德浅，已累受皇恩，怎敢再受此重封呢？”代宗没法，只得另行重赏。

郭子仪以豁达大度和深谋远虑，得以保全自己。他位极人臣，满堂儿孙，享尽了人间荣华富贵。

有一出戏叫做《打金枝》，其中代宗曾对公主说：“你公公若想当皇帝的话，还真轮不到我们老李家！”可见郭子仪功高盖世，但他深知谁能一人打天下呢？官与钱不能都一人独得。适当的时候要表现得谦虚谨慎一些，为别人提供点方便也是理所当然的事。

忌自作聪明

有一些人喜欢自作聪明，此种人往往是过高地估计了自己的眼力或能力，看问题死心眼儿，看不到事物间的变化和联系，过分自信且又自负，结果在世事的纷争中总是充当别人的炮筒、玩偶或替罪羊，这样的人被称做“精中傻”。“精中傻”往往是表面看来挺精明，实际上总是成事不足败事有余，所谓“聪明反被聪明误”可能就是专门给这种人设定的警句。

三国时期，有一个精中傻的典型，他就是蒋干。在关系到一场各派政治力量生死存亡的重要斗争中，蒋干扮演了一个成事不足败事有余的角色，使形势发生了逆转。

这个蒋干表面上看精明透顶。在魏吴两军对垒之时，蒋干进曹操帐下主动请缨：“某自幼与周郎同窗交契，愿凭三寸不烂之舌，往江东说此人来降也。”曹操大喜，“置酒与蒋干送行”。

试想，蒋干一旦“说此人来降”，曹操便可不战而屈人之兵，蒋干得此头功，封官加赏，自不待话下。这是蒋干自作聪明的一大得意之作。

于是，蒋干携一童前往，“驾一只小舟，径到周瑜寨中”，未料周瑜棋高一招，一见面就戳穿了蒋干的用心，搞得蒋干很没面子，只好当面否认了自己作说客的身份，周瑜于是按计行事，大张筵席，唤来文官武将，搞起了“群英会”。声言“只叙朋友交情，如有提起曹操与东吴军旅之事者，即斩之！”一句话既封住了蒋干作说客的嘴巴，也断去了本部文官武将一旦不慎而说漏嘴的可能性，可谓一箭双雕。

“饮至半酣，瑜携干手，同步出帐外。”然后一一让蒋干领略吴军雄厚的实力。此后又以表达感情为名，提出与蒋干“抵足而眠”的要求。并“佯作大醉之状，携干入帐共寝”。

蒋干借周瑜“鼻息如雷”时，偷看了帐内桌上的一卷文书，并将一封写有降将蔡瑁张允的书信“暗藏于衣内”。这是蒋干自作聪明的又一大得意之作。

俗话说，“小鬼”永远也许不过“大鬼”。周瑜借蒋干过江作说客之机，步步设计，计计连环，以假乱真，直搞得急欲立功的蒋干云里雾里，只知其然而不知其所以然。

蒋干回到曹营，虽未能“说此人来降也”，却盗得一封密书，急欲交于曹操邀功，搞得曹操误杀了两员大将，蒋干的下场也就可想而知了。

蒋干自以为很聪明，实际却屡屡钻进周瑜为他设的套子里面。现实当中类似蒋干这样的人也不少。别人和自己的惨痛教训都在教育我们：宁可在无为中潜心修行，不可自作聪明。

图虚荣。输掉聪明事小，铸成大错事大。

忌锋芒太露

社会是很复杂的，一方面，它要求人们立世必须要有真本事才行，另一方面，有了真本事又不可轻易外露，一旦在不适当的时机和场合露出了自己的真本事，就可能遭小人暗算，被人折杀，非但不能为自己带来好处，反而还会给自己招来灾祸。所以，有了真本事不要到处张扬，要力求把绝技藏在怀里，不让别人识破真机，从而达到既能保全自己又能防范小人的目的。

1、不露真本事可以静观风云变幻。

将韬晦之术应用到最高统治阶层的是韩非子。他主张君主为了保身，绝不可让臣子们看到真心，主张通过法制加强中央集权。他从权臣们的发动政变到君主的防身之策，都深有研究。《韩非子》中有许多关于君主统御术的记载，其中特别强调“君主不应把自己的真心爱憎公开化”。

《韩非子·二柄》中说：“君主如果把自己的所憎所好都溢于言表的话，臣子们就会肆意在你面前显示或隐瞒什么。

如果知道了君主的欲望，臣子们就会找到投机的机会。君主如果喜怒不溢于言表，臣子们就会显出本色。这样，君主就不会被欺骗。”

《韩非子·外储说》中说：“一定要慎于言，否则就会被人看穿；一定要敏于事，不然就会盲从。如果你显示你有知识，别人就会隐藏起他的无知；要是让人知道了你无知，就会受骗。所以只有无为，方可察知对方。”

春秋时代，郑庄公就是利用这一韬略，粉碎了弟弟共叔段妄图夺权的阴谋。

郑庄公是春秋时郑国国君，公元前 743 年至前 701 年在位。庄公之父为郑武公，其母为

申侯之女武姜。庄公出生时难产，武姜受了惊吓，故名“寤生”，从此就不喜欢他。但庄公多心计，善谋略，他继位国君后，郑国成为春秋初期最强盛的诸侯国之一。

郑庄公与其弟共叔段本是一母所生。因其母不喜欢庄公，多次在武公面前说次子共叔段是贤才，应立为继承人。

武公不答应，仍立寤生为世子。姜氏一计未成，仍不甘心；她在庄公继位后，又逼庄公把京城(郑国邑)封给共叔段。

共叔段在京城加强扩展自己的势力，与姜氏合谋，准备里应外合，袭郑篡权。

郑庄公深知自己嗣位是国母大为不悦之事，对姜氏与共叔段企图里应外合夺取政权的阴谋也清清楚楚。但他却不动声色，采取“知者不言”，“将欲废之，必固举之”，“将欲夺之，必固与之”的计策，先施韬晦，待机破之。郑国大夫祭仲向他报告说：共叔段招兵买马，扩大城池，会给郑国带来麻烦。庄公却回答说：“这是国母的意思。”祭仲建议庄公先下手除掉隐患，他却说：“你就等着吧。”共叔段又占领京城附近两座小城，郑大夫公子吕说：“一个国家不能有两个国君，你想怎么办？如果你想把大权交给共叔段，我们就去当他的大臣；如果不打算交权，那就除掉他。不要使老百姓有二心。”庄公却假装生气，说：“这事你不要管。”

郑庄公知道，过早动手，必遭外人议论，说他不孝不义。因而庄公故意让共叔段的阴谋继续暴露，一直到共叔段和姜氏密谋里应外合时，才命公子吕率军伐京城。共叔段逃到焉(郑国地名，在今河南焉陵县境)，郑庄公伐焉，共叔段兵败逃走。

在共叔段一再招兵买马，不断侵城夺隘的时候，郑庄公一直深藏不露，使共叔段得意忘形，也过低估计了郑庄公的本事，最后落得一个背井离乡的结局。

2、不露真本事可以免受无谓骚扰。

本事这东西就像一笔财富，谁拥有这笔财富，谁就会受人倾慕，被人追逐，甚至遭人算计，带来杀身之祸。所以有本事的聪明者大都不会轻易显露自己的才能。

俗话说：“人怕出名猪怕壮。”人一旦出了名，除了风光无限，也还有麻烦不断。于是有的名人抱怨自己失去了自由，正常生活受到了干扰。可见，适当地掩藏起真本事，是少受骚扰的一种必要保障。

3、不露真本事便于捕捉最佳出手时机。

人学本事的目的是为了“不鸣则已，一鸣惊人”，有本事不用不如不学。真本事不外露是不到外露的时机，所谓“不露”不过是待价而沽，在寻求更好的“买主”。当然，也有良玉精雕未就，正待点睛之功者。

我国古典文学名著《三国演义》中，有一个描写当时名士庞统（号称凤雏）不露真本事、待价而沽的故事。

三国时期，流传有“卧龙、凤雏，得一人而安天下”的说法，即是说，魏、蜀、吴三国，不论哪个国家得到卧龙或凤雏其中一人即可夺得天下，可见凤雏先生庞统的本事和大名鼎鼎的诸葛先生不相上下。但是庞统生得怪异，不太令人喜欢，吴国孙权没有留用他，他就去蜀国投奔刘备，此时庞统怀有孔明的推荐信，如果庞统见到刘备呈上孔明的信件，定会得到重用，但庞统见刘备时并没有呈上这封信，只是以一个平常谋职者的身份求见的，因此，刘备也未能重用他，只是让他去治理一个小县。身怀治国安邦之才的庞统没有拒绝这个一般人瞧不起的职位，他这样做，是他不想施展自己的雄才大略吗？非也，他深知，靠人推荐不足以服众人，他要在该露脸的时候才露脸，果然，当刘备对他所管辖的耒阳县的政务产生质疑时，他当着刘备的心腹、爱弟张飞的面，将一百多天积累的公案，不到半日即处理得干净利落，曲直分明，令人心服口服，使张飞大为惊讶。试想刘备听到张飞的禀报后，对庞统的才华能不暗自佩服吗？庞统适时地不露真本事，低姿态入场，在可以一显身手的时候，才将自己“卖了”个好价钱——副军师中郎将。

好汉不露真本领，实乃做人做事的至高境界啊！

一个身具高深才德的人，最聪明的办法就是不要锋芒太露。可是很多人不明白这其中的道理，尤其是一般奋发有为力争上游的青年，往往会由于在团体中表现得太拔尖、太露骨，为此而遭受一些自己不好也见不得人好之徒的嫉恨，于是陷入了“众口铄金，积毁销骨”的被动境地，可见该藏则藏，该露则露，也不失是一门高深的处世学问。

忌得意忘形

社会有时也像武侠小说中的江湖，既充满情义也充满险恶，在其中生活稍有不慎就会折戟沉沙。当一个人在社会上取得了一定的名利后，不妨为自己多敲敲警钟，自己的言行是否脱离大众，掂量掂量自己的能力和身份是否相符。如果反差过大，你一定要谨言慎行，须知爬得高跌得重决不是一句戏言。

自古仕途多诡谲，所以古人以为身在官场的纷争中，要有时刻淡化利欲的心理。利欲之心人皆有之，这当然是正常的，问题是要能进行自控，不要把利欲看得太重，到了接近极限的时候，要能把握分寸，跳得出这个圈子，不为利欲之争而舍弃一切。

怎样才能淡化自己的欲望呢？中国有一句俗话说叫“知足常乐”，佛教的理想是“少欲知足”，孟子有一句话叫“养心莫善于寡欲”，他还说：“其为人也寡欲，虽不存焉者寡矣；其为人也多欲，虽有存焉者寡矣。”欲少则仁心存，欲多则仁心亡，说明了欲与仁之间的关系。

人生在世，除了生存的欲望以外，人还有各种各样的欲望，自我实现就是其中之一。欲望在一定程度上是促进社会发展的动力，可是，欲望是无止境的，如果欲望太强烈，就会造成痛苦和不幸，这种例子不胜枚举。因此，会做人做事者应该尽力克制自己过高的欲望，培养清心寡欲、知足常乐的生活态度。

《菜根谭》中说：“爵位不宜太盛，太盛则危；能事不宜尽华，尽华则衰；行谊不宜过高，过高则谤兴而毁灭。”意即官爵不必达到登峰造极的地步，否则就容易陷入危险的境地；自

己得意之事也不可过度，否则就会转为衰颓；言行不要过于高洁，否则就会招来诽谤或攻击。

这是一种做人美德和处世智慧。孔子曾说过“过犹不及”，即是儒家的“中庸”。“人生太闲，则别念穷生；太忙，则真性不现。故君子不可不报身心之忧，亦不可不耽风月之趣。”

同理，在追求快乐的时候，也不要忘记“乐极生悲”这句话，适可而止才能掌握真正的快乐。大凡美味佳肴吃多了就如同吃药一样，只要吃一半就够了；令人愉快的事追求太过就成为败身丧德的媒介，能够控制一半才是恰到好处。

“宾朋云集，剧饮淋漓乐矣，俄尔漏尽烛残，香消茗冷，不觉反而呕咽，令人索然无味。天下事率类此，奈何不早回头也。”痛饮狂欢固然快乐，但是等到曲终人散，夜深烛残的时候，面对杯盘狼藉必然会兴尽悲来，感到人生索然无味。天下事大多如此，为什么不及早醒悟呢？

所谓“花看半开，酒饮微醉，此中大有佳趣。若至烂漫酩酊，便成恶境矣。履盈满者，宜思之。”意即赏花的最佳时刻是含苞待放之时，喝酒则是在半醉时的感觉最佳，凡事只达七八分处才有佳趣产生。人生又何尝不是如此呢？

禹作敏作为当年中华第一村大邱庄的村长，有他艰辛的奋斗历程，使大邱庄从最贫穷的村变成了拥有4个集团公司、几十亿资产的富裕村，禹作敏作为村支部书记、创业的带头人，享受一定的待遇兼任相应的职务是理所当然的。但他太不知收敛了，坐着奔驰600专在高干前炫耀，甚至外国的访问团到庄外，都要改换大邱庄的车队进庄。

作为农民出身的禹作敏本来不习惯系皮带，但他为了在社会上显示自己的身份，系的是价值二万元的纯真鳄鱼皮带，吸香烟时要由小姐点燃，送到他的嘴里。

一次到北京开会，休会的闲暇时间，他带人到商场转悠，摸着一个高级写字台向服务人员问价钱，服务人员见他一脸的农民相便带有蔑视的神情说，“告诉你也买不起二万多元。”为了显示自己的身份，他买下了写字台，却扔在了地窖里。

禹作敏常常为了显示社会地位，前庭摆着豪华宴席，而自己躲在后庭吃大葱沾大酱，不是他舍不得，是他吃不惯那些山珍海味，不但在生活上他显示张扬，在外也与人叫劲，最后大邱庄内出了命案，禹作敏终于落得个被判处 20 年徒刑的下场，从不可一世的显赫位置上一下子跌了下来。

汉武帝时，霍去病、霍光兄弟担任大将军，成了朝廷中得势的大臣。武帝死后，霍光执掌大权多年，辅佐汉昭帝，拥立汉宣帝，成为几朝重臣。朝廷上下从人对他敬畏三分。

汉宣帝登基后，为了报答霍光拥立自己做皇帝的大恩大德，竟然放手让霍光一人执掌朝政，并赐给霍光家族许多特权，从而打开了霍光骄奢的口子。霍光一家骄横奢侈不可一世，茂陵人徐福曾经指出：“霍氏必亡，凡奢侈无度，必然傲慢不逊；傲慢不逊，必然冒犯主上，冒犯主上就是大逆不道。身居高位的人，必然会受到别人的嫉恨，霍氏一家长期把持朝政，遭到很多人的嫉恨；众人嫉恨，又做出大逆不道之事，怎么可能不灭亡呢？”徐福对霍氏的提醒和警告，说的再清楚不过了，身居高位者，权势这样大，又好揽权弄权，就必然排斥异己，一切活动都是为了自己的权力，这样就会深受同僚及下属的嫉恨，何况又独揽朝政，傲慢侮上？所以霍氏必亡。后来，霍光病故，汉宣帝才亲自执政。这时霍家的人不甘心交出大权，霍光的妻子和儿子们密谋策划，妄图废掉皇帝，重温朝政完全由霍家执掌的美梦。由于阴谋败露，终至霍氏全族被杀。

得意不可忘形，暂时还没有碰壁的“得意”者，是不是应该调整调整自己的处世姿态了呢？这显然是做人做事的一个很实在的忠告。

为人不能太小气

猴子死后要求面见上帝。它愤懑地说：“下辈子我一定要做人！做猴子遭人戏弄而且没有钱，看看那些游客吧，他们穿着那么鲜艳，使用的东西那么先进而且有趣，世界上最美妙

的事情莫过于做人了。”

上帝笑着说：“既然你这么想做人，而且说得也很有道理，那我就给你一个机会，不过你必须做一件事情才有可能 成为人！来人……”

随着上帝的一声吩咐，一群可爱的天使向猴子走过来，他们手中都拿着一把镊子，接着摁住猴子，飞快地拔它身上的毛。一时间，猴子痛得嗷嗷直叫，它不满地问上帝：“刚才 你不是说我的话很有道理吗？现在为什么要这样来折磨 我？”

上帝依然温和地笑着说：“你要变成人，自然要先拔掉身上的毛！只有这样才能变成人，又想做人，又想一毛不拔怎么 可能呢？”

是的，“又想做人，又想一毛不拔怎么可能呢？”这是上帝对人类祖先的教诲。

当然，寓言归寓言，但是透过现象看本质，我们不难知道一毛不拔的人很少能结交到真正的朋友，没有人会喜欢小气的人，吝啬的人往往为人所不屑。一个凡事只想从别人身上索取，却谨慎付出的人是很难做人的，更不用说以此 获得好人缘了。“一毛不拔”的人容易失去人心，甚至最终会众叛亲离；慷慨的人则容易得人缘，处处受欢迎。

吝啬的人不能给自己也不能给别人快乐，因为他们时刻不停地都在算计。他们害怕“朋友”借钱不还，忧虑亲人挥霍自己的钱财，担心员工损害了器材，盘算自己的账号上还有多少钱……即使有朋友，他们更愿意用来获得好处，“使用”完后一不答谢二不往来。

亲情、友情、爱情对他们而言都是获取的源头而不是付出的对象。对于这样的人，人情关系恐怕会越用越淡，一旦别人知道他们的“个性”后便不会再倾力相助。

如果抛弃“慷他人之慨”，而选择“慷自己之慨”的处事方式，事情就会大不一样。

人际交往注重“礼尚往来”，“相互买账”。别人热情地款待你，衷心地帮助你，你就不能把这当作理所当然或者天经地义，投桃需报李，下次你就要主动回报别人。只有互动才能沟通，才能加深和别人的感情，才能扩大自己的人际圈子。

慷慨者乐善好施，不斤斤计较，让人感觉仗义，什么事情都好说，这种甘愿慷自己之慨的人大多性格乐观，胸怀豁达，开朗大方。他们在慷慨的举动中体会到了快乐的情绪，别人也从中得到了方便和好处，也会被他的快乐所感染。这样一种宽松而祥和的氛围，还有谁会不喜欢呢？时不时地“慷自己之慨”定能让你大受欢迎。

不为情所困

曾经有一个男人十分痴情于他的女友，为了女友，他宁愿放弃自己的前程，和她一起在某个大城市的郊区共同生活，尽管这个男人是个十分有抱负的人，但为了她，他愿意放弃一切。然而女友最终离他而去了，他十分伤心，十分难过，甚至想到了轻生，然而想到自己的家人朋友以及自己想做的事情，他暗暗地对自己说：把这些事情做完，一切就该了结了。

他去了南方，他十分向往的南方，他十分勤勉地工作，最后获得了极大的成功，家人和朋友都为他而感到自豪，男人也找到了自己的另一半，并有了一个十分幸福的家庭。男人在结婚之前特意去看了他以前的女友，他是感激她的，如果没有她当初的离去，男人也没有今天的一切。如果男人当初因为这段感情而自毁，他也不会今天的一切。当男人再次见到他的女友时，他突然发现自己对她已经没有什么感觉，以前那种寻死觅活的感觉都没有了，他的女友还是老样子，什么都没有变化，也结了婚。女友告诉他：每每在电视和报纸上看到他的时候，心中总有一种自豪和骄傲。男人很友好地跟前女友告了别，又投入到自己的生活中，他已然忘记了以前的一切，十分负责任地回到了他的生活和工作中。

感情是毁人的利器，同时它也造就了很多，做人不能因为感情而自毁，而应该有自己的远大追求和理想。我们不否认痴情人的存在，也不否认他们的价值。但是任何人都必须有自己的事业，才能为爱人以及家庭带来幸福。人都应该为自己和自己所爱的人负起责任，不要让对方因你而吃苦受累，请牢记不要为感情而自毁前程！

别忘了几个好日子

女人重视节日，大家都有目共睹。特别是对待自己的生日，她们更是关心备至。在自己的生日那天，收到了男士送来的礼物，她们会特别的开心，觉得自己受呵护、受关心，是举足轻重的，感到自己是世界上最幸福的人。当然，这样说有些夸张，但能得到女人的欢心是绝对可以肯定的。她们会很在意你记不记得自己的生日，在自己的生日里你是否送她过礼物，又是否为她做了特别有意义的事情。有一本书上这么写过：“女人可以原谅你在平常的日子里对她关心不够，但绝不能容忍你忘记了她的生日，在她的生日时自己不够好。”“你在一年365天里，有364天对她特别的好，还不如她的生日那一天对她好。”这此话充分地体现了生日对女性的重要性。因此，要取悦于一个女人，不要忘记在生日那一天祝福一句话或寄一份贺卡。

女人爱幻想，喜欢幻想。她能容忍一个男人（男朋友）的所有缺点，但不能容忍他的不浪漫。特别是在生日那一天，她总希望能收到一个意外的惊喜，发生那种浪漫的情节。她们往往视生日为浪漫故事发生的纽带，重视生日那天发生的的所有的事，如遇到过什么人，说过什么话，做过什么，收到过多好礼物，听到了多少祝福，那种礼物或祝福使自己最为感动等等。所以，只要你抓住了这一机会，不忘记给驰寄一张卡，里面写了能叫人感动地掉眼泪的祝词或送一份精心制作或选购的礼物，能叫人想起以前的美好回忆或引起对未来的憧憬，又或者精心安排一个浪漫的生日晚会都会给女主人留下永恒的回忆。只要她深受感动，她也就不会吝于给你更多的关心与爱。

每个男人都会有他的红颜知己，这种红颜知己绝不能用男女情爱或者同性友谊所代替。因此，即使是一位女性朋友的生日，你若想使二人之间的友谊更浓厚，也不要忘记把她的生日牢记在心里或写在日历上。在那一天送一张精美的贺卡或可爱的小礼物肯定会使那个朋友

开心了了，把你当成最要好的朋友。

贺卡的祝词吗，根据二人之间的关系而定，若二人关系十分密切，平日里无所不谈，可以对祝词无太多考虑，只要把你想说的写出来就好了。如，“祝你越来越可爱”、“祝你早日找到好老公”等都可以。要是你们俩人的关系还不是那么特别的好，还有待于发展的话，就最好不要这种言词，多写一些心情方面的、感情方面的。精神方面的比较好。如“祝你天天有个好心情”、“愿快乐永远伴你左右”等。太过表示亲密的言词，会让人感到你这人很肤浅，会对你持有戒心。特别是当参加她的生日 Party 时，一定要考虑到二人之间的亲密程度，言词要小心。一般的朋友的话，就用些“祝你事事顺利”等比较严谨的话比较好，要是你冒冒然就说“你真美，太迷人了”等语言的话，弄不好会叫在场的这个女士的男朋友怀疑到你的“居心不良”。

除了朋友之外，即使是你的女上司、女同事、女下属，你也不妨在她生日那天送一份祝福。虽然彼此之间十分不熟悉，但通过此举后会使你们之间的关系增进。女上司会因此而注意到你，对你的细心而赞叹；女同事会因此而对你深深感激，主动帮你解决你遇到的困难；女下属则会因此对你更加敬佩，工作起来更加努力。不过，你所要送的祝福就更需要考究了。贺卡上不能有俏皮的字句，礼物不能太过贵重，不然也会叫人误会。其实，此类情况，你只要对对方简单地说一句：“生日快乐！”表示一下你在祝福她便可以了。

情人之间就更不用说了，作为她的男朋友你更应该重视她的生日。在生日那一天为她安排好一切，让她度过一个开心的生日，她定会回报你无穷的爱。送几份意外的礼物，献上一打红玫瑰，或千里迢迢从远方赶来为她庆祝生日，把她带到海边看落日，在众人面前公开表示爱她……这些方法都能使她感动万分。在这里，我们不用举详细的例子。因为自己的女朋友自己最清楚，根据她的性情、爱好，找到你自己觉得能够让她感动不已的庆祝方法那就足够了。

还有，不要以为你已结婚了就不必大费周折地去庆贺太太的生日。已婚的女人也非常重视自己的生日，她会以生日中你的表现看你对她的爱是否依旧。所以，即使平日里工作有多繁忙，在太太的生日里可一定不能忘记给太太一份祝福。

聪明的丈夫一定不会忽视太太的生日，会一如既往地给之庆贺。送她一束玫瑰，表示自己对她仍关心备至，给这个家庭添一道浪漫的色彩。或准备一次温馨的烛光晚餐回忆当年的美好时光，又或者与孩子一起做一份丰盛的宴席赞美她对于家庭的付出，这都会加深彼此的感情。

别对生活产生厌倦

个人成了家，有了一个归宿，有了一个可以停泊的港湾，这是婚姻显而易见的好处。但是从另一角度看，一般人居家过日子，日复一日，年复一年，整天就是那么些事，慢慢地变得程式化，难免有些单调，甚至枯燥无味，这是不可回避的问题。

是让程式化的、单调的日子淹没了，还是尽可能用各种可能的方式调剂这日子？对这个类似哈姆雷特“生存，还是死亡”的问题，千万不能看轻了，如果不注意，日子延续下去，就极有可能使人对婚姻生活产生厌倦感，甚而动摇婚姻。

幸好，一些聪明的夫妻很快会意识到了这个问题，提出了一个口号，叫做“追求情趣”。且看他们是怎么做的：

有的在周末，抛开一切家务，一家人到郊外踏青，享受大自然的气息，身心俱爽，消除一周生活的劳累。这是一般的做法，而且容易做到；有的夫妻在感觉需要调节情绪时，干脆分开居住一段时间，重新感受一下一个人的生活；有的夫妻在节假日里，或将孩子安顿在娘家，或在亲朋好友家里放几天，两人外出旅游数日，享受闲暇轻松，等等。这些方式，只要对于调剂单调的生活有益处，都是不应非议的。但诸如分开居住，外出旅游等等，限于条件，

还只能是偶尔为之。

真正使婚姻增添情趣的方法，可能还得在共同相处的生活中去发现，去做一个有心人，因为一家人毕竟绝大部分时间都是在一起生活。

做有心人，就是要在平淡的日子里，善于发现对方的心理需求，在恰当的时候制造出一种气氛、一份惊喜、一份安慰。比如，丈夫忙完工作，忙家里，早就不提过生日的事，或者根本就把这事给忘了。可有一天回到家里，见妻子准备了生日蛋糕，幽幽的烛光照亮一片温馨，心里该是多么感激和温暖。“三八”节到了，丈夫买一束鲜花送给妻子，妻子获得这意外的礼物，同样会心生暖意。当然，做这样的有心人，应该是真诚的，而不是勉强行事，装模作样，否则，可能画虎不成反类犬，适得其反。

有的人在结婚时对婚姻生活有一种新鲜感，对过家庭生活很有热情。但日子久了，新鲜感消逝，总觉得日子都一个样，今天像是昨天的翻版，明天就是今日的照相，找不到生活的鲜活感，变得机械，甚而麻木。见诸报端杂志的关于家庭生活的讨论中，经常有这样的题目，比如“生活的激情哪里去了？”“机械程式的日子使人麻木”等等。在这种心态下，本来平淡的日子就会过得更没意思。实际上，生活虽然平淡，但仍然是能够在平淡中过出情趣的，这主要看对生活采取什么样的态度。

在家庭生活中，有的人把生活看得太过于实在，完全把自己局限于具体的生活事务中，有意无意地挤掉了可以存在的一些情调。妻子的生日到了，丈夫兴冲冲地买了一束鲜花献上，可妻子却怪丈夫买花太贵，责怪丈夫为什么不用买花的钱去买一些肉食蔬菜。一句责怪，就可能浇灭丈夫的热情，浇灭本该有的一点浪漫。事情不大，如果接二连三地出现，丈夫哪还有兴致去制造情趣的“伎俩”呢？

而有的夫妻则在共同营造这种气氛，努力使婚姻生活保持长久的鲜活，比如最近报纸上介绍了这样的事例。

有一对夫妻每过一段时间就像恋爱时一样到当初经常见面的地方约会。女的会在家精心打扮一番，男的则从单位下班后直接赴约。每次约会都使他们感到一分惊喜，重温旧日的柔情，他们说，这样做使他们在平淡的生活中，依然能感受到令人陶醉的情趣。

如果消极、被动地适应漫长的婚姻生活，你就无论如何也没法感受生活的情趣，只有以积极、主动的态度，达观的姿态面对生活，你才能使日子常过常新。当然，每个人追求的情趣是不一样的，因为每个人的秉性、兴趣、爱好都不同，但是只要有心，你就总能找到自己所希望的那份情趣，在平淡，甚至单调、枯燥的日子里，创造出真情的快乐。

别独享荣誉

一个部门经理这一年的业绩特别突出，到了年底，老板在表彰会上特别表扬了他，除了公司颁发的奖金外，还另外给了他一个红包。在大会上，主持人根据上面的安排，请他谈谈心理感受。

他拿过话筒就说起自己在这一年中怎么兢兢业业，学习了多少知识，工作能力如何提高，可就是没有提及上司对他的信任和重用，更没有感谢同事和下属的帮助与合作。大会结束后，他一溜烟地跑了，也没有邀请同事们庆祝一下。

虽然表面上大家都不说什么，但是从此他的上司开始有意刁难他，同事们也离他远远的，下属们也变得懒散了，还经常顶撞他。一个月过去了，他以前挂在脸上的春风得意的笑容没有了，因为他越来越觉得自己慢慢地变成了孤家寡人一个。

不要感叹上司、同事或者下属度量狭小，其实造成这种局面的原因是这个人傻乎乎地一个人抱着荣耀，别人自然就会不舒服。

如果你成功了，记得感谢与你息息相关的人。为什么那些名人接受采访的时候，总要感谢一堆人——家人、老师、同学、朋友、领导、工作人员，甚至对手……请不要认为这是华

而不实的形式，不值得效仿，这恰恰是你必须做的事。记得感谢同事的协助，尤其要感谢上司和地位高的人，感谢他对你的提拔、指导、支持或授权。这绝对不是谄媚逢迎，这足以消除别人对你的嫉妒，每个人都希望自己和荣誉与成功联系在一起，你的感谢会让别人反过来感谢你注意到了他自己。如果你感谢的是下属，你得到的将更多，他们会更加卖力地为你工作。

如果你成功了，记得要比以前更加谦虚。不要以为获得了荣誉，别人就会以你为中心；有了荣誉就是不食人间烟火的圣贤。你的高姿态虽然暂时不会产生什么坏影响，但是别人会暗中使坏，让你碰钉子，设置障碍。你不妨“夹着尾巴做人”，对人客气一些。不要经常提及你的荣誉，因为一再地重复就会变成吹嘘，令人生厌。

如果你成功了，主动和别人分享获得荣誉的欢乐。道理很简单，就像你亲手培植、灌溉的果树，最终硕果累累，你把一小部分分给附近的人们，他们会为你祝福，如果你把那棵树圈起来，防着守着，别人肯定会去偷，甚至你的树干也会被砍掉。分享的方式有很多种，小的成功请吃糖，大的荣耀请吃饭。

独享荣耀的人让别人变得暗淡，甚至觉得你的存在是一种威胁。如果你懂得感谢、谦卑和分享，就等同于向别人保证：“没有你就不会有我的今天，你成功的机会就要到了！”消除了别人的不安全感，你自己就安全了。如果你对此不以为然，那么一有机会你不妨试试——独享荣誉，也许只有等栽了跟头你就会更加明白前述的道理！

忽视做别人的听众

每天工作结束时，贝德加总喜欢反省一天的工作，那天晚上他一直在思考当天上午的巨大失败。那是一个大客户，挑的是最好的车型，配备的是最昂贵的零件，本来生意都要成交了，可是在别人落笔签字的时候一秒的犹豫，对方说什么都不买了。

到了晚上 11 点贝德加终于忍不住拿起电话。

“你好，今天你本来想要一辆车子，而且我们几乎就要成交了，而你却……”

“是的！现在是晚上 11 点！”对方很不耐烦。

“非常抱歉，可是我想知道我究竟什么地方出了毛病！”贝德加诚恳地说。

“可是，你为什么上午不专心地听我的话呢？”那个富翁说：“在决定签字前我一直在和你讲我的儿子，他很能干，总之我和你讲了很多。现在，我敢打赌你肯定不记得有这码事，因为你根本不在听。”

贝德加确实想不起对方曾经对自己讲过这些事情。那个时候他满脑子想的都是自己成功地抓住了这笔大买卖，还想着下班后可以到咖啡厅坐坐。原来，除了介绍车子，这个人还需要有人听他赞美令他骄傲的儿子。

倾听别人说话是尊重别人的表现。记住：多数时候你只需要倾听，很多人潜心修炼自己的说话艺术，却忽视了学习听人说话的能力，殊不知倾听是一门优雅的艺术。

这门艺术不仅需要耳朵的耐心和精神上的虚心，还需要善用肢体和表情传达会心和反馈的信息。

1、聆听需要耐心。

不要在别人说话的时候打断别人。这种不礼貌的行为会扰乱对方思路，或者抢了对方的风头，因此让他耿耿于怀。时刻记住，当别人说话时闭上嘴巴！让你的耳朵保持顺畅。即便对方言语乏味，你也要耐着性子聆听，因为别人对你说的话不会感兴趣除非他已经说完。

2、聆听需要谦虚。

不管你的地位高于还是低于对方，都要特别注意自己听话时的诚意和态度，且必须以真诚、虚心的态度来对待。

总之，高傲和自以为是让人厌恶和排斥，只有虚心才能给人平等和尊重的感觉，而这正

好是获得好人缘的基础。

3、用眼睛去聆听。

注视着对方，表示对他的话感兴趣；若东张西望，心不在焉的样子，或者一会儿看看手表，这就是在告诉别人你感到很无聊，不想再继续听下去了。

4、用身体去聆听。

坐直了，不要弯腰驼背，一副无精打采或者随意散漫、玩世不恭的样子。身体稍微向前倾斜，表示更加专心。不要修剪指甲、掏耳朵或者打呵欠。让你身体的每个部分都成为注意倾听的一部分。

5、聆听需要表情的配合。

让你的表情和对方的神情与内容一致，如果对方说出的是幽默笑话，而你却一脸愁苦，别人势必认为你在想自己的心事。如果对方讲到紧张处的时候，你能屏声静气，那无疑会让对方产生一种成就感。

总之，用你所有的感官去倾听，这样才是真正充分利用了这门艺术，并发挥到了极致。

朋友不能好过头

有人以为，作为好朋友就应该有福同享，有难同当，这话说得不无道理。随着好朋友见面和交往的机会比其他人要多，可是任何事都有个“度”，超越这个度你得到的就是相反的结果。

小李与谢锋是同一宿舍的好友，小俩口子戏称宿舍是他们的家庭，所有的东西都没有“标签”，甚至工资也混在一起，两人为这种很“铁”的关系而骄傲，当然别人眼里流露的除了羡慕还是羡慕。不久，谢锋有了女友，经常出去逛逛商场，吃顿饭等等，于是两人的合作经济出现了危机。起初，谢锋觉得没什么，小李也不在乎，后来谢锋提出实行AA制，小李考

虑再三同意了。

事有碰巧，一天小李的母亲病了，当小李回宿舍取钱时，面对的都是空空的抽屉，小李不由地问谢锋：“钱哪儿去了，工资不是才发了3天吗？”谢锋说：“为女友买了条项链。”小李无言地离开了，他在别人那里借了钱为母亲看了病。从此两人的友谊出现了裂痕，有一天，两人提及此事，竟大吵了一架，从此两人之间纯真的友情也给画上了句号。

我们交朋友的目的是为了有个倾诉对象，能在一起分享喜悦和悲伤。朋友之间当然要真诚相待，互相帮助，但是千万不能光顾自己而无偿占有对方，如果这样，不就是一种友谊“侵略”。

接下来这个例子说的是一女孩占用朋友的时间过长，把朋友捆得紧紧的，使朋友心里不能轻松、愉快。

付莉莉把李红看成比一日三餐还重要的朋友，两人同在一个会展服务公司做公关小姐，由于公司纪律非常严格，上班时交谈机会很少，但她们总能找到空闲时间聊上几句，比方说在卫生间、化妆室等偶尔碰头的地方。

下班回到家，付莉莉的第一个任务就是给李红打电话，一聊起来能达到饭不吃、觉不睡的地步，两家的父母都表示反对。星期天，付莉莉总有理由把李红叫出来，陪她去买菜、购物、逛公园……李红每次也能勉强同意。付莉莉可不在乎这些，每次都兴高采烈，不玩一整天是绝不回家。

李红是个很上进的姑娘，她想在事业上有所发展，就偷偷地利用业余时间学习电脑。某个星期天，李红刚背起书包要出门，付莉莉打来电话要她陪自己去裁缝那里做衣服，李红解释了大半天，付莉莉才同意李红去上电脑班。可是李红赶到培训班，已迟到了15分钟，李红心里很不是滋味。

第二个星期天，付莉莉说要给李红介绍一个男朋友，非逼着李红一定去相看，李红说：

“不行，我得去学习。”付莉莉怕李红偷偷溜走，一大早就赶到李红家死缠活磨，李红没上成电脑班，最终男朋友也没谈成。李红郑重声明，以后星期天要学习，不再参加付莉莉的各种活动。

付莉莉一如既往，满不在乎，她认为好朋友就应该天天在一起。有时星期日照样来找李红，李红为此躲到亲戚家去住。这下付莉莉可不高兴了，她认为李红是有意疏远她。付莉莉说：“我很伤心，她是我生活中最重要的人，可她一点也觉察不到……”

其实，付莉莉的主要错误在于她没有觉察到朋友的感觉和想法，过密的交往几乎剥夺了李红的自由，使李红没有自己的活动空间，不能合理地安排自己的个人生活。

总之，维持朋友间亲密关系的最好办法是往来有节，互不干涉，这样友谊才能地久天长。如果以为朋友之间什么都可以互通有无，久而久之，便会在无形之中摧残相互的感情。

忌针尖对麦芒

俗话说：吃亏是福。在本篇中说的吃亏是指一种宽容的胸怀，当然我们也可以把它称为做人做事的一种智慧。

在美国一个市场里，有个中国妇人的摊位生意特别好，引起其他摊贩的嫉妒，大家常有意无意地把垃圾扫到她的店门口。

这个中国妇人只是宽厚地笑笑，不予计较，反而把垃圾都清扫到自己的角落。旁边卖菜的墨西哥妇人观察了她好几天，忍不住问道：“大家都把垃圾扫到你这里来，你为什么不生气？”

中国妇人笑着说：“在我们国家，过年的时候，都会把垃圾往家里扫，垃圾越多就代表会赚很多的钱。现在每天都有人送钱到我这里，我怎么舍得拒绝呢？你看我的生意不是越来越好吗？”从此以后，那些垃圾就不再出现了。

宽容不是迁就，也不是软弱，而是一种充满智慧的处世之道。中国妇人用宽容宽恕了别人，也为自己创造了一个融洽的人际环境，这种化诅咒为祝福的智慧确实令人惊叹。

以一种博大的胸怀和真诚的态度宽容别人，就等于送给了自己一份丰厚的礼物。任何担心这样做会引起混乱或被认为是示弱行为或怕丢面子的想法都是不正确的，几乎所有这样的担心都是多余的。

清朝时期，朝廷有个做官的叫张英，与一位姓吴的侍郎都是安徽桐城人。两家毗邻而居，都要起房造屋，为争地皮，发生了争执。

张老夫人便修书传至京城，要张英出面干预。张英到底见识不凡，看罢来信，立即作诗劝导家里人：“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。”张家见书明理，立即把墙主动退后三尺；吴家见此情景，深感惭愧，也马上把墙让后三尺。这样，张吴两家的院墙之间，就形成了六尺宽的巷道，成了有名的“六尺巷”。

张家失去的是祖传的几分宅基地，换来的却是邻里的和睦及流芳百世的美名。

对于我们每一个人来说，让奇迹消失的，不是错误，而是一颗冰冷的、不肯宽容的、不肯相信的心。我们不能针尖对麦芒，而是需要学会宽容别人，宽容别人的过失，宽容别人的缺陷，宽容别人曾经有意或者无意地给自己造成的伤害。

不要轻易否定别人

假如一位原本工作认真负责又细心的员工突然变得丢三落四、粗心大意起来，你会怎么做？你当然可以以解雇来惩罚他，但这并不能解决任何问题；你也可以声色俱厉地责骂他，但这不但会引起怨愤，而且会让他产生抵触情绪。难道就没有办法改善这位员工的现状了吗？当然不是，请看下面的例子：

印第安那州一家卡车经销公司的服务经理，发现公司有个工人工作业绩每况愈下。但他

没有对这位工人吼叫或威胁，相反地，他把这位工人叫到自己的办公室，坦诚地跟他沟通近况。

他说：“卡尔，你一直是个相当不错的技工。你在这条工作线上干了好几年了，你修的车子也都很令顾客满意，其实，有很多人都夸你的技术高超呢。可是最近，你表现的好像没有进入状态，整天心不在焉，产品质量也赶不上你以前的水准。我想你一定知道，许多人对此都比较有意见。也许我们可以一起来想个办法来改善这种情况？”

你想卡尔会怎么说？卡尔说他并不知道他没有尽到自己的职责，他为自己的表现感到难过，最后他向自己的上司保证，他所接的工作并未超出他的专长之外，他以后一定会改进它。

卡尔到底做了没有？你完全可以肯定他做了。他曾经是一个做事敏捷又优秀的技工，上司给他的那个美誉促使他去更加努力，他当然不会自甘堕落到去做些落后于过去的事情。

罗森火车制造厂的董事长塞缪尔·华克莱说：“假如你尊重一个人，这个人是很容易被诱导的，他会朝你希望的方向发展，尤其是当你显示出你尊重他是因为他有某种能力时。”

所以，你想要在某方面去改变一个人，最好把他看成他已经有了这种非凡的能力。莎士比亚也曾说：“假如你没有一种德行，就假定你有吧。”更好的是，公开地假设或宣称他已有了你希望他有的那种德行。给他一个好的名声来作为努力的方向，他就会痛改前非，努力向上，而不愿让你的希望破灭。

比尔·派克是佛罗里达一家食品公司业务员，他对公司新近生产的系列产品寄有很大希望，但不幸的是，大食品市场的经理取消了产品陈列的机会，这令比尔很不高兴。他对这件事想了一整天，决定下午再去试试。

他是这样对大食品市场的经理说的：“您好，我今天早上走时，还没有让你真正了解我们最新的产品，假如你能给我些时间，我很想为您介绍我漏掉的几点。我非常敬重你有听人谈话的雅量，而且为人心胸宽广，当事实需要时你会改变自己的态度。”

这位经理能拒绝听他说下去吗？在这个诱人的美誉下，他是无力拒绝这种诱惑的，而且也不忍心破坏别人的好意。

苏格兰都柏林有一位叫马丁·贵兹耶夫的牙医，有一次，他的病人指出自己用的漱口杯的托盘不干净时，这位牙医感到十分震惊。不错，她用的是纸杯，不是托盘，但托盘上的锈迹，显然表示他的职业水准并不高超。

当这位病人离开后，贵兹耶夫医生马上关了私人诊所的门，并写了一封信给布利基特女佣，她一般情况下一个礼拜来打扫两次卫生。牙医这样写道：亲爱的布利基特：

最近很少看到你。我想我该抽点时间，为你做的清洁工作致意。顺便一提的是，一周两小时，时间并不算多。假如你愿意，请随时来工作半个小时，做些你认为应该经常做的事，像清理漱口杯托盘等等。当然，我也会为这额外的服务付钱的。

第二天他走进办公室时，他的桌子和椅子，擦得几乎跟镜子一样亮：他几乎从上面滑了下去。当他进了诊疗室后，看到从未见过的非常干净、光亮的铬制杯托工工整整地放在储存器里。他给了女佣一个美誉促使她去努力，而且就只为这一个小小的赞美，她使出了最卖力的一面。顺便问一句：她用了多少额外的时间呢？一点都没有。

布鲁克林的一位四年级班主任鲁丝·霍普斯金，在开学的第一天，当她看过班上的学生名册时，她对新学期的兴奋和快乐立刻染上了忧虑的色彩：今年，在她班上有一个全校最捣蛋的“坏孩子”——汤姆。他以往的老师，不断地向同事或校长抱怨，只要有任何人愿意听。他不只是恶作剧，还跟男生打架，逗哭女生，对老师无礼，在班上扰乱秩序，而且好像是情况愈来愈糟。他惟一能稍做补偿的优点是，他十分聪明，能很快学会学校的功课。

霍普斯金决定立刻面对“汤姆问题”。当她面对她的新学生时，她讲了这些话：“罗丝，你穿的衣服很漂亮。爱丽西亚，我听说你画画很不错。”当她念到汤姆时，她直视着汤姆，对他说：“汤姆，我知道你是个天生的领导人才，今年我要靠你帮我把这个班级变成四年级

中最好的一班。”在头几天她反复强调这点，夸奖汤姆所做的一切，并评论他的行为正代表着他是一位很好的学生。有了值得奋斗的美名，即使一个九岁大的男孩也不会令她失望。而汤姆真的做到了这些。

富人、穷人、乞丐、盗贼——差不多每一个人，都看重所赐予他的名誉。

“如果你必须应付盗贼，”猩猩狱长罗斯说，“只有一个有效的方法可以制服他——对待他，就好像对待一个很体面的君子。假定他是规规矩矩的，他会把有人信任他引以为豪，并因此会有积极的反应。”

请一定要记住：我们每一个人都渴望被承认、欣赏和赞美，而且会尽其所能去争取。

美国最杰出的心理学家和哲学家威廉·詹姆斯说过：“拿我们所具有的本质相比，我们只不过清醒了一半。我们只不过才运用了自身的一小部分资源，未开发的地方还很多。我们有许多能力都被习惯性地糟蹋掉了。”

夸大其辞吗？绝对不是！假如你和我都能鼓舞身边的人去发现他们潜在的长处，那么我们就不仅仅是在影响人，而是慢慢把他改变成另一个全新的我。

不错，我们都具有许多潜能，只是生活的惰性、重复的生活方式往往习惯性地把这些能力糟蹋掉了。

如果你是一个生活中的有心人，如果你想改善与员工的紧张关系，如果你想做一位颇有魅力、颇有影响的上司或主管，就一定要记住应用：给人一个美名，让他为此而努力进取。

忌一条道走到黑

生活中，你会碰到很多门，诸如事业之门、爱情之门、健康之门。人生路上，这些门并不愿意时时为你敞开着，让你平坦地通过。当出现某扇门被关上的时候，你是使尽吃奶的力气去推门，还是蛮横地砸门，或是找来工具撬门。不管结果如何，此时，你为了开那扇门

已是筋疲力尽。其实这样做，你从没想过值不值得，你就不会去找另外一扇门吗？真笨！

有一位在莱比锡银行工作的小伙子，立志要读柏林总行的研究生。几大部的参考书，他翻来覆去的看了许多遍，准备得非常充分，但命运却是一次又一次捉弄他，连年考试他都是榜上无名。显然，考研之门向他紧闭着，可另一扇门却在开着。

在业余时间，很多同事或朋友总拿来一些古代的钱币请他鉴别，他耐心地回答每一个问题。到后来，由于请教的人实在太多了，于是他想，自己何不编写一本《古钱币鉴别手册》呢？一则可以将自己现有的关于钱币的知识系统化、清晰化，二则可以给喜欢收集、鉴别钱币的朋友提供查询的方便。马上行动，几个月之后，他终于完成了这本书的编写，一家出版社看中了这本书稿，首次印了十万册，不到三个月的时间就销售一空。

这正印证了欧洲流行的那句俗语：“当上帝关上一扇门时，他总是会打开另一扇门。”

成功的道路不止一条，条条大路通罗马。中国也有句俗语说：“失之东隅，收之桑榆。”说的都是同一个道理。

有一家酒店经营得很好，人气旺盛、财源广进。酒店的老总准备开展另外一项业务，由于没有太多的精力管理这家酒店，打算在现有的三个部门经理中提拔一位总经理。

老总问第一位部门经理：“是先有鸡还是先有蛋？”

第一位部门经理不假思索地答道：“先有鸡。”

老总再问第二位部门经理：“是先有鸡还是先有蛋？”

第二位部门经理胸有成竹地答道：“先有蛋。”

这时，老总向最后一位部门经理说道：“你来说说，是先有鸡还是先有蛋？”

第三位部门经理认真地答道：“客人先点鸡，就先有鸡，客人先点蛋，就先有蛋。”

老总笑了，决定将第三位部门经理升任为酒店总经理。

这位老总很聪明，他其实灌输的是一个重要的经营理念：做为酒店，顾客是上帝，上

帝说开哪扇门就哪扇门，而不是自己说了算。

看来，门的概念比较广泛，门的含义也比较深远。但是，你必须知道，“山重水复疑无路”是关了人生中的一道门，而“柳暗花明又一村”则是等待你去推的另一扇门了。

生活中，我们不难发现有这样的人：清早到黑，他只顾低着头做事，从不抬头看看他做的事有没有意义，我们称这种人的习惯叫“一路走到黑”。一路走到黑的人迟早注定会失败，因为他总跳不出原来的圈子。实际上，成功者是善于跳出原来圈子的人，亚默尔的成功就充分说明了这点。

19 世纪中叶，美国人在加利福尼亚州发现了金矿，这个消息就像长上了翅膀，很快就吸引了很多的美国年轻人。菲利普·亚默尔就是其中一个，他当年才 17 岁，是一个毫不起眼的穷人。

就是这个亚默尔，后来却干出了使人感到震惊的事业。

亚默尔到了加利福尼亚之后，他的“黄金梦”很快就破灭了：各地涌来的人太多太多，在加利福尼亚的荒原上挤满了来淘金的人，吃饭喝水都成了大问题。

开始时，亚默尔也跟其他人一样，整天在烈日下拼命地埋头苦干，一天都是口干舌燥，这种折磨令人无法忍受。

亚默尔很快就意识到，在这里，水和黄金一样贵重。他曾经不止一次地听到人说：“谁给我一碗凉水，我就给他一块金币！”可是很多人都被金灿灿的黄金迷住了，没有人想到去找水。

亚默尔却想到了，他很快下定了决心，不再淘金，弄水来卖给这些淘金的人。

亚默尔的做法很简单：挖一条水沟，把河里的水引到水池里，然后用细沙过滤，就可以得到清凉可口的水了。他把这些水分装在瓶里，运到工地上去卖给那些口干舌燥的淘金人。那些人一看到水，全都拥了过来，迫不及待地拿出自己的辛苦钱来买亚默尔的水解渴。

看到亚默尔的举动，很多人都感到很可笑：这小子是个傻子，千里迢迢跑到这里来，不去挖金子，而干这种玩意儿，没出息！

这本身就是一种大胆的决定，亚默尔自然不会被这些话激回去，他依然坚持在工地上卖水，让淘金人乖乖地掏腰包。

经过一段时间，亚默尔已经净赚了 6000 美元。在那个年代，他实际上已是一个小富翁了。

别为小事而烦恼

我们通常都能很勇敢地面对生活里那些大的危机——可是，却会被那些小事情搞得垂头丧气。

“小事”如果发生在夫妻间的生活里，也会把人逼疯，还会造成“世界上半数的伤心事”。这话也是权威人士说的，如芝加哥的约瑟夫·萨伯斯法官在仲裁过 4 万多件不愉快的婚姻案件之后说道：婚姻生活之所以不美满，原因通常都是一些小事情。以下是一位丈夫说的故事，恰好证明了这一点。

有一次，我们到芝加哥一个朋友家里吃饭。分菜的时候，男主人有些小事情没有做对。我当时并没有注意到，即使我注意到，我也不会在乎的。可是女主人看见了，她马上当着我们的面指责她丈夫。“约翰，”她大声叫道，“看看你在搞什么！难道你就永远也学不会分菜吗？”然后她又对我们说：“约翰老是犯错，简直就不肯用心。”也许男主人确实没有好好地做，可是我实在佩服他能够跟他太太相处 20 年之久。坦白地说，我情愿只吃一两个抹上芥末的热狗——只要能吃得很舒服——而不愿一边听这样的女人唠叨，一边吃北京烤鸭和鱼翅。

大多数时间里，要想克服因为一些小事情所引起的困扰，只要把自己的看法和重点转移

一下就可以了——让你有一个新的、能使你开心一点的看法。

荷马·克罗伊是个作家，写过几本书。他为我们举了一个怎么样能够做到这一点的好例子。

以前我写作的时候，常常被公寓热水器的响声吵得快发疯。蒸汽会砰然作响，然后又是一阵吮吸的声音——而我会坐在书桌前气得直叫。后来，有一次我和几个朋友一起出去露营，当我听到木柴烧得很响时，我突然想到：这些声音多么像热水器的响声，为什么我会喜欢这个声音，而讨厌那个声音呢？我回到家以后，跟我自己说：“火堆里木头的爆裂声，是一种很好听的声音，热水器的声音也差不多，我该埋头大睡，不去理会这些噪音。”结果，果然做到了：头几天还会注意热水器的声音，可是不久就把它整个地忘了。

很多其他的小忧虑也是一样，我们不喜欢那些，结果弄得整个人很颓丧，只不过因为我们都夸张了那些小事的重要性。狄士雷里说过：“生命太短促了，不能再只顾小事。”

第五章 品德篇

水润泽万物，而不奢求得到回报，水因此而成就了自己的伟大。做人做事也一样，你真心的关心别人、帮助他人，但不奢求回报，你的付出别人会知道，他自会真诚的对你，这也正是我们常说的“我为人人，人人为我”的道理。

忌惟利是图

一个顾客走进一家汽车维修店，自称是某运输公司的汽车司机。

“在我的账单上多写点零件，我回公司报销后，有你一份好处。”他对店主说。

但店主拒绝了他的要求，可是顾客却说：“我的生意不算小，我会常来的，你肯定能从我这里赚很多钱！”

店主告诉他，这事无论如何也不会做。

没想到不肯罢休的顾客气急败坏地嚷道：“谁都会这么干的，你不要太傻了。”这下可惹火了店主，他要那个顾客马上离开，到别处谈这种生意去。

就在这个时候，顾客却露出了会心的微笑并满怀敬佩地握住店主的手：“我就是那家运输公司的老板，我一直在寻找一个固定的、信得过的维修店，你还让我到哪里去谈这笔生意呢？”最后这个店的生意就因为这个老板的照顾而日益兴隆起来。

面对诱惑，不怦然心动，不为其所惑，虽平淡如行云，质朴如流水，却让人领略到一种山高海深。这是一种闪光的品格——诚信。

早年，尼泊尔的喜马拉雅山南麓很少有外国人涉足。后来，许多日本人到这里观光旅游，据说这是源于一位少年的诚信。一天，几位日本游客请当地一位少年代买啤酒，这位少年为之跑了三个多小时，游客们十分相信这个少年。第二天，这个少年又自告奋勇地再替他们买啤酒。这次游客们给了他很多钱，但直到第三天下午那个少年还没回来。于是，游客们议论纷纷，都认为这个少年把钱骗走了。第三天夜里，那个少年却敲开了游客的门。原来，他只购得四瓶啤酒，尔后，他又翻了一座山，趟过一条河才买到另外六瓶，返回时摔坏了三瓶。他哭着拿着碎玻璃片，向游客交回零钱，在场的人无不动容。这个故事使许多日本人深受感动。后来，到这儿的游客就越来越多。

每一个人活在世界上都要有一些自己必须遵从的原则，也许做人不惟利是图应该算是第一条原则吧。

不要爱慕虚荣

法国著名文学家莫泊桑的小说《项链》，描写了一个因虚荣而招来灾祸的故事：

路瓦栽夫人虚荣心十足，她为了在一次宴会上出风头，特意从女友那里借来一条项链。

当她戴着项链在宴会上出现的时候，引起了全场人的赞叹与奉承，她的虚荣心得到了极大的满足。但是爱开玩笑的上帝却捉弄了她，在回家的路上，她怎么会把这条项链给弄丢了。为了赔偿这条她认为价值三万六千法郎的项链，她负了重债。在之后的整整十年，她节衣缩食才还清了债务。而最具有讽刺意味的是当她再次遇到朋友的时候，朋友告诉她丢失的项链是假的。

路瓦栽夫人喜欢显示自我，十分好面子，结果爱慕虚荣让她吃尽了苦头。虽然这个故事有些极端，但是在现实生活中，爱慕虚荣的人吃尽苦头的现象还是频频出现。

虚荣往往与虚假、撒谎、欺骗、浮躁等词语一起出现。心理学认为，虚荣心是以不适当的方式保护自己自尊的一种心理状态。虚荣心是为了取得荣誉和引起普遍注意而表现出来的一种不正常的社会情感，是争名逐利的一种不良品质。

1、虚荣心往往扭曲了人的自尊心。

自尊心人人都有，可是一些人为了实现需要以不适当的手段或方式，在条件不具备的情况下，要达到自尊心的满足，于是就产生了虚荣心。

2、虚荣的人往往浅薄。

这类人喜欢做出博学、什么都知道的样子。他们惟恐别人说他有所不知，因此，常常摆出学问家的架势，对自己不懂的事也要插上几句，对自己知之甚少的东西也要议论一番，评说一通，结果往往弄巧成拙，洋相百出。

3、同时爱慕虚荣会使人私欲膨胀。

爱慕虚荣的人往往为了满足自己的荣誉需要，博得众人的赞誉，而不择手段捞取荣誉。

现在，大城市普遍存在这样一种现象：有些人初看是“富翁”，有房有车。当透过现象看本质时，很多人却又成了实实在在的“负翁”。当然，这是市场经济刺激消费的结果，但如果消费者没有对自己的前景有良好的规划，只是盲目地跟随消费，这就成了不理智的消费

了，也许只有当有一天负债累累的时候可能就会觉得还是“爱慕虚荣”惹得祸！

忌争强好胜

争强好胜是每个人从小就具有的一种心理特征，每一个小孩子都有成功的愿望，都希望自己比别人强，希望得到老师的表扬和同学们的认可。这与人们追求至善至美的天性是分不开的。许多情况下，正是由于人的争强好胜才不断地取得自我发展和自我完善。好胜的人从小就信奉这样一句格言：别人所具有的我必须具有。在他们的生活中，从不放过迎接挑战的任何机会，哪怕是稍纵即逝的机会。他们认准的目标绝不放弃，不管那个目标看上去是多么难于到达。遇到困难也不罢休，对任何事情都有一种满足感，四处奔波。这种人个性特别好强，决不能落后于别人，发现有价值的东西绝不放弃，学到新东西如获至宝，当然持有这种心态的人，成功只是时间问题。

但是成功并不代表快乐、幸福，争强好胜的人虽然在事业上更容易做到出类拔萃，但是如果在爱情、婚姻、家庭中仍然持有这种心态，往往拥有了别人所羡慕的一切仍然不满足，因此极易走向一个极端，雄心勃勃，脾气暴躁，常常为一些小事就大发雷霆，虽然有事业心，但对周围的人怀有“敌意”。另一方面，由于过于追求利益和功名，却常常忽视个人的健康，他们不会享受生活的乐趣，不知道如何照顾自己，常常使自己整天处在紧张和压力之中。因此压力过大，目标过高，梦想过多，自律过严，特别容易导致精神抑郁、行为脱轨，过得不快乐，甚至是一生都在痛苦中度过。最典型的例子莫过于金庸先生的武侠名著《侠客行》中的梅芳姑。

梅芳姑本来是一个有着绝色容貌的多才多艺的女子，但是她心仪的男子石清却喜欢上了一个样样都不如她的女子闵柔，梅芳姑为此百思不得其解。10多年后，她质问石清当年她的容貌与闵柔相比谁美，石清答是她美；她接着问武功是谁高强，石清答是她高强；她又问，

文学修养是谁高？石清答道：他夫妇二人识字有限，自然比不上她。梅芳姑冷笑道：“想来针线之巧，烹饪之精，我是不及这位闵家妹子了。”石清答道，闵柔既不会补衣裁衫，也不善烹饪，连炒鸡蛋也炒不好。梅芳姑厉声道，既然如此，为什么石清偏偏跟闵柔好，而不喜欢她？石清说：“你样样比我闵柔妹强，不但比她强，比我也强，我和你在一起，自惭形秽，配不上你。”梅芳姑终于明白，于是惨叫一声，自杀而亡。

梅芳姑的故事，表面上好像是说，太能干的女子令男人感到自卑，反而得不到爱情，男人喜欢的是闵柔那样的温柔女子。但深想一层，梅芳姑不可爱的原因并不是她的多才多艺，黄蓉何尝不是多才多艺？梅芳姑不可爱，是因为她太争强好胜，而且自以为本领第一，就能够要什么有什么。得不到意中人便自毁容貌、夺人儿子、最后愤而自杀。这样的人，不论男女都不会过得快乐，也不会讨人喜欢。

太过争强好胜的人，反而会过得不开心。相反，保持一颗平常的心，顺其自然，反而会过得怡然自得。

忌冷漠孤傲

一个人要想孤立自己并不难，只要自视高人一等就足以奏效。昂起高傲的头，让自己的心态从别人的头顶上游离出来，感觉上固然有些飘飘然，但从此也不再为人所看重、所欣赏、所亲近，这种受自傲心理所累的人同受自卑心理所困的人在与社会的融合方面，效果是一样的，都不会获得好的结局。所以，要想从高傲自大的误区中走出来，就必须首先学会真诚地关心别人。

这也是西奥多·罗斯福异常受欢迎的秘诀之一。罗斯福是个使仆人都喜爱他的人，他的那位黑人男仆詹姆斯·阿默斯就曾写过一本关于他的书，取名《西奥多·罗斯福——他仆人的英雄》，阿默斯在书中写了这样一段富有启发性的话：

“我妻子有一次问总统关于鹑鸟的事，因为她从未见过鹑鸟，于是总统详细地描述了一番。不久后的一天，我们小屋里的电话铃响了。我妻子拿起电话，才知道是总统本人打来的，他特意来告诉她，我们屋子窗口外面正好有一只鹑鸟，如果她往外看，就能看到。罗斯福时常做这类小事。每次他经过我们的小屋，如果看不到我们，他就会轻轻地叫着‘呜、呜、呜，安妮！’或‘呜、呜、呜，詹姆斯！’。这是他表示友好的一种招呼习惯。”

仆人怎能不喜欢一个像他这样的人呢？任何人都不会不喜欢他。

有一天，卸任后的罗斯福到白宫去。不巧的是，塔夫脱总统和夫人都不在。这时，他那种真诚对待身份卑微的人的态度完全体现出来了：他同所有的白宫旧仆人打招呼，而且能叫出每个人的名字，连厨房里的姑娘也不例外。

当他见到厨房的阿丽丝时，问她是否还烘制玉米面包。阿丽丝回答，她有时为其他仆人烘制一些，但是楼上的人都不吃。

“他们的口味太差了，”罗斯福颇为不平，“等我见到总统的时候，我会这样告诉他。”

阿丽丝端出一块玉米面包放在盘子上给他，他一面吃着一面向办公室走去，经过园丁和工人的身旁时，还不断跟他们打招呼……

“他对待每一个人，还和以前一样。”仆人们互相低声讨论着。而一名叫艾克·胡佛的仆人眼中含泪地说：“这是近两年来我们惟一的愉快日子，我们任何人都不愿拿这个美好的日子去换一张百元钞票。”

可见，大人物之所以成为大人物，就是因为他们永远不会受到孤立。

另外，对别人的事情感兴趣才能使别人对自己感兴趣。正是由于这样的性格，使得查尔斯·伊里特博士成为有史以来最成功的一位大学校长。他从南北战争结束后到第一次世界大战前五年，一直担任哈佛大学校长。下面是伊里特博士做人做事的一个例子：

有一天，一个名叫克立顿的学生到校长室去借 50 美元的学生贷款。这笔贷款被批准了。

“当我万分感激地致了谢，正要离去时，”克立顿自己叙述道，“伊里特校长说：‘请再坐会儿。’然后他对我说：‘听说你在自己的房里亲自做饭吃，只要你所吃的食物适当、分量足够，我并不认为这是坏事。我念大学时也这样做。你做过牛肉狮子头吗？如果把牛肉煮烂，就是一道好菜，我当年就是这样做的。’然后他就耐心地教我怎样做牛肉狮子头吃。”

一个人真诚地对别人感兴趣的话，即使是极为忙碌，也可以表达关心，使人获得帮助。

还有一位大人物更具传奇色彩：

法国的巴黎是一座美丽的花园城市，花园城市的美丽离不开园丁的辛勤劳动。同事巴黎也以它的美丽和古老的欧洲文明迎接着来自世界各地的游客。

一天，一位美国的阔太太来到这座城市游览。她在林荫道和草坪中散步时，忽然看见一个老头儿正在花坛里浇水。他是那样内行，那样勤恳，他那一丝不苟的姿态，足以证明他是个上等的园丁。美国阔太太有一座私人花园，她想，这位法国老头儿真是百里挑一的好园丁。在美国恐怕出高价也很难找到，现在既然有幸碰上了，为什么不带他到美国去呢？

于是她问那位老头儿，愿不愿意赴美国去做她的园丁，她可以给他高于法国三倍的工资，还可以负担他的旅费。为了说服老头儿，她又把美国吹嘘了一番，仿佛那儿遍地是黄金，外国人去了人人都能发财。

“夫人，”老头儿很有礼貌地回答说，“真是不巧得很，我还有另外一个职务在身，一时离不开巴黎。”

“你统统辞掉吧！这些，我都会给你补偿的。你除了园丁，还兼职干什么工作呢？是兼营副业？是送牛奶还是养鸡？”

“都不是，”老头儿微笑着说，“我希望人们下次不要再选我，我就好来接受你给的美差了。”

“选你做什么呀？”

“选我当……”

“你是……”

“我就是安里，我这个园丁兼着法国总统。”

这些伟大的人物用自己的行动表示了，他们从未把自己同普通人区别开来，他们都是下意识、不自觉地就把自己的言行定格在做人做事上了，他们堪称是最有品德的人。

忌小肚鸡肠

所谓宽容的心态就是以宽阔的胸怀和包容的心态，去面对人和事。宽容本身包含着谦逊。古人说，满招损，谦受益。一个人如果不能虚怀若谷，就不能有效地吸纳有益于自己自身发展的精神食粮，只有具备海纳百川，有容乃大的心态，我们才能学习他人的长处，弥补自己的不足，充实、拓展、成就自我。宽容不仅是一种与人和谐相处的素质，一种时代崇尚的品德，更是吸纳他人长处、充实自我价值的良好思维品质。

一个人要想成功，只有处处多为别人着想，将心比心，设身处地，宽容别人，这样才会得到更多人的理解和支持，梦想才会更容易实现。

试想一下，在谈判桌上，每一方都互不相让，无法宽容对方，都想赢得更多的利益和实惠，结果往往会造成僵持、不欢而散的局面。针对一个与你观点不一致，或者你认为是与你唱反调，不配合你的人，哪怕他是一位“作恶多端”的人，只要你对他拥有一颗宽容善待的心，若能加以正确引导和启发，则往往会使他转向为“始是敌人，终是朋友”的立场，说不定还会成为你成功道路上的知心朋友和伙伴。因为你应该明白：一味敌视别人或不能原谅别人，实际上你是在给自己制造麻烦。如果一旦伤害了别人，别人也会寻机来伤害你。

世界上的人和事，各有各的妙用，任何事物都可以活用，都可以协调。俗话说：人上一百，形形色色；树林子一大，什么鸟都有。

彼此的和谐生活就需要彼此都拥有宽容的心态，坚持自己的个性，也承认他人的脾气。

公共关系专家告诉我们：“面对千差万别的现实生活，宽容是我们现代人适应时代的必备素质，是我们的必然选择。对于所谓的‘异己’，在不涉及大是大非的前提下，不是打击、贬抑、排斥就是置之死地而后快，你没有那般本事，只有徒添烦恼；而是应当学会宽宥、包容、赞美和与其和谐相处，只要你生存在这个世上，你就没有办法逃避如何对待‘异己’的问题。

宽容心态的培养，主要在于，把自己看做是一个平凡的人，把自己看做是社会中的一分子，想到能与他人相处共事是一种幸福的缘分，尽力消除以自我为中心的心理倾向，对世界心存感激，念及他人的优点和好处，你的宽容心的波长和别人的波长就会一致。只有通过这种心的‘广播电台’，你才能和别人交换信息和意见，并化敌为友，增添你人生中很多的朋友和伙伴。你的宽容，你的爱，这种人生感情只要肯付出给别人，终究会回报自己。宽容别人，实际上是为了得到别人对你更多的宽容。

宽容不是迁就，也不是软弱，而是一种充满智慧的处世之道。用宽容宽恕了别人，也为自己创造了一个融洽的人际环境，这种化诅咒为祝福的智慧确实令人惊叹。

1、从对手身上吸取营养

允许别人的反对，并不计较别人的态度，充分看待别人的长处，并吸收其营养。这种宽容，不仅是胸怀、气度，也是智慧。

越是睿智的人，越是胸怀宽广，大度能容。因为会做人做事者能洞明世事、练达人情，看得深、想得开、放得下。

18 世纪的法国科学家普鲁斯特和贝索勒是一对论敌，他们对关于定比这一定律争论了长达 9 年之久，各执一词，谁也不让谁。最后的结果，是以普鲁斯特胜利而告终，普鲁斯特成为了定比这一科学定律的发明者。普鲁斯特并未因此而得意忘形，据大功为己有。他真诚地对曾激烈反对过他的论敌贝索勒说：“要不是一次次的责难，我是很难深入地研究这个问

题的。”同时，他特别向公众宣告，发现定比定律，贝索勒也有一半的功劳。

允许别人的反对，并不计较别人的态度，充分看待别人的长处，并吸收其营养。这种宽容，不仅是胸怀、气度，也是智慧，就犹如一泓温情而透明的湖，让所有一切映在湖面上，蓝天白云、落花流水，都蔚为壮观。

2、宽容冒犯自己的人

一个人冒犯你或许会有某种值得同情的原因，要珍惜冒犯你的人，这样才能互相谅解，化解矛盾。

“我从未遇见过一个我不喜欢的人。”威尔·罗吉士说。这位幽默大师能说出这么一句话，大概是因为很少有不喜欢他的人。罗吉士年轻时有过这样一件事，可为凭证。

1898年冬天，罗吉士继承了一个牧场。有一天，他养的一头牛，因冲破附近农家的篱笆去啮食嫩玉米，被农夫杀死了。按照牧场规矩，农夫应该通知罗吉士，说明原因。但农夫没这样做。罗吉士发现了这件事，非常生气，便叫一名佣工陪他骑马去和那位农夫论理。

他们半路上遇到寒流，人、马身上都挂满冰霜，两人差点冻僵了。抵达木屋的时候，农夫不在家。农夫的妻子热情地邀请两位客人进去烤火，等她丈夫回来。罗吉士在烤火时，无意间看见那女人面容憔悴，也发现五个躲在桌椅后面对他窥探瘦得像猴样的孩子。

农夫回来了，妻子告诉他罗吉士和佣工是冒着狂风严寒来的。罗吉士刚要开口跟农夫论理，忽然决定不说了。他伸出了手。农夫不知道罗吉士的来意，便和他握手，留他们吃晚饭。

“二位只好吃些豆子，”他抱歉地说，“因为刚刚在宰牛，忽然起了风，没能宰好。”

盛情难却，两人便留下了。

在吃饭的时候，佣工一直等待罗吉士开口讲起杀牛的事，但是罗吉士只跟这家人说说笑笑，看着孩子一听说从明天起几个星期都有牛肉吃，便高兴得眼睛发亮。

饭后，朔风仍在怒号，主人夫妇一定要两位客人住下，两人于是又在那里过夜。

第二天早上，两人喝了黑咖啡，吃了热豆子和面包，肚子饱饱地上路了。罗吉士对此行的来意依然闭口不提。佣工就责备他：“我还以为你为了那头牛大兴问罪之师呢。”

罗吉士半晌不做声，然后回答：“我本来有这个念头，但是我后来又盘算了一下。你知道吗，我实际上并未白白失掉一头牛，我换到了一点人情味。况且，一头牛的损失对我又算不了什么，人与人之间的真情才是最重要的。”

一个人冒犯你或许会有某种值得同情的原因，罗吉士面对善良的农夫和他的妻子，彻底原谅了他们。在牛与人情味之间，罗吉士更珍视后者。

忌性情急躁

不骄不躁主要体现在做人的性格上，骄傲作为人的性格特征，具体表现为：目中无人、眼中无物、性情乖戾、处事急躁。急躁影响人际关系和个人命运。三国时的关羽和张飞，无疑是两位大丈夫、大英雄，而他们的结局却是一个死于骄傲、一个死于暴躁，这显然给我们提出了足以引起警戒的人生训诫。

急躁既不利于处世，也会给自身带来危害，这样的例子可谓俯拾皆是。

1、急躁是不成熟的表现。

中国的传统文化素来鄙视傲慢，崇尚平等待人。一般来说，知识越多，学问越广的人就会越谦虚；文化越低，气量越小的人就会越傲慢。被奉为千古宗师的孔子说过这样的话：不要强不知以为知，要知之为知之，不知为不知。

“三人行必有我师”，须知谦逊的态度会使人感到亲切，傲慢的架子会使人感到难堪。

与人交往一定要做到平等待人，平等待人是个人品格修养的天平。待人切忌“势利眼”，古人说“不谄上而慢下，不厌故而敬新”，就是告诉我们待人时不应用卑贱的态度去巴结逢迎有权势、有钱财的人，更不能怠慢经济条件较差、社会地位不高的人。人本无高低贵贱之

分，每个人都有自己的人格。人格作为人的一种意识和心理深深地附着在人的身上，并应随时加以维护。人格的基本要求是不受歧视，不被侮辱，不被轻慢。

法国已故总统乔治·蓬皮杜一生中酷爱诗歌，他对诗的造诣颇深，曾用闲暇时间汇编了一部《法国诗选》。作为一个政治家，蓬皮杜还喜欢把诗当作一种武器运用于政治斗争中。

他与对手论战或会谈，不时引述一些绝妙的诗句让对方上套或自我解围。他任总理期间，在一次会议上，当一些人气势汹汹地指责他受戴高乐总统摆布，嘲笑他不过是戴高乐的一个走卒时，他不慌不忙地引用法国诗人斯卡隆的几句诗来作回答：

“我看见一个马车夫的影子，手中拿着一把刷子的影子，在拂试一辆马车的影子。”

他莞尔一笑说道：“我也不过是一个幽灵。”

听到这里，人群中爆发出一阵笑声，剑拔弩张的紧张气氛顿时缓和下来了。

“但未来从来不属于幽灵！”蓬皮杜不失时机地把话锋一转：“如果有一天我们主张把全部权力都交给对议会负责的总理，那么我们立即就会回到第四共和国，回到共和国险遭灭顶的多党制上去……独裁政权吗？决不是。总统权力是受限制的，他必须与政府意见一致。”

“同样，总理关于总的政治路线方面也必须与国家元首一致。因为如果在基本问题上观点不同，政府机器就不能平稳顺利地运转。”蓬皮杜从容不迫地结束了自己的雄辩，与此同时人群中报以热烈的掌声。

面对着围攻与嘲弄，气急败坏、暴跳如雷，不仅无济于事，反而会授人以柄。蓬皮杜的办法是心平如水，不慌不忙，以理服人。一上来，他朗诵了几句诗，颇让对手迷惑不解。接着，他坦率承认自己是诗中意义上的“影子”，使对手误以为他不得不赞同他们的观点，对抗气氛就松懈了。紧接着，他转入反攻，顺势阐述了自己的观点，不卑不亢，落落大方。其高超的辩才令人折服。

就蓬皮杜当时的职务而言，也仅次于总统，权势不可谓不大，他对批评他的人也不是没

有能力进行反击，甚至是打击，但他采取的却是成熟的、理智的、不骄不躁的应对策略。这正是一个成熟政治家的宏韬大略。当然这也是我们在各种场合下都应采取的做人做事的态度。

2、狂躁者徒有大志。

俗话说，一口吃不成胖子，一锹掘不出水井。做任何事情都需要一个过程，焦灼浮躁、狂悖鲁莽的情绪不仅于事无补，而且欲速则不达，甚至导致南辕北辙的后果。而从大处着眼，从小处入手，脚踏实地的一步步做起，聚沙成塔，集腋成裘，才是做人做事的必经之路。

你如果感到十分烦躁，请运用你的想象力，努力使自己深深潜入一个宁静的身心环境。一位朋友说：“当我感到纷乱的时候，我就努力想像小河岸边那片宁静的风景胜地，它常使我的紧张和烦躁情绪消退许多。”

人生在世，谁都会有不顺心的时候，也有逆境的时候，这也是促使自己身心成熟，准备鸿图大展的机会。说到底，这之中最关键的是要沉着地等待时机，不怠不躁，就像《菜根谭》中所讲的那样“伏久者飞必高，开先者谢独早，如此，可以免蹭蹬之忧，可以消躁急之念。”长久潜伏林中的鸟，一旦展翅高飞，必然一飞冲天；迫不及待绽开的花朵，必然早早凋谢，了解了这个道理，就会知道凡事焦躁是无用的。对待逆境能忍别人所不能忍，只有抱着这种信念，你才会顺利地走完人生这段漫长的旅程。

大家都知道三国时的猛将张飞，他行军打仗，叱咤疆场，常常令敌军闻风丧胆，可谓是一世英雄。但他性情狂躁，刚愎自用，面对纷扰的世界，很难保持平常人的心态。关公战死后，为了表达失足之痛和报仇雪恨之心，他竟令三军“挂孝伐吴”。只因两员末将范强和张达一时未能筹措到“白旗白甲”，便叱令武士将二人“缚于树上，各鞭背五十。”鞭毕，他又用手指着他们二人，说：“来日俱要完备！若违了限，即杀汝二人示众！”仅仅因为这样一件无关紧要的事，便“打得二人满口出血”。二人因受此大辱，一时气起，竟合计趁张飞醉卧

酣睡之机，“近前，以短刀刺入飞腹。”飞大叫一声而亡，时年五十五岁，一员虎将没死在战场上，却因为自己的暴躁性格而惨死在自己人的手下。

在我们的生活中，骄傲、性急、不冷静经常影响我们与周围人的关系，即使是出于无意或者是好意，这种情绪也不易为人接受。由于你的骄傲和狂躁，你的同事、朋友、邻里将远离你、厌恶你，而你自我感觉的“出人头地”，也就成了虚幻的顾影自怜，形影相吊。

忌逞强施威

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，方能为人之所不能为。”成熟、有修养的人，无不将忍耐作为自己修身养性和为人做事的重要原则。

不愠不火要求一个人在做人做事过程中，要豁达大度，容人之过，宽以待人，不与人争风吃醋，逞强施威。

1、忍人所不能忍。

一个人是否具有“豁达大度”之心胸并非小事，它不但关系到我们的工作、学习乃至生命和健康，而且还关系到自身事业的兴衰与成败。

我们生活在社会群体中，人与人之间发生矛盾、产生误解是常有的事。如何处理好这方面的问题，我们的祖先留下了许多闪光的思想和可供借鉴的经验。明代朱衮在《观微子》中说过：“君子忍人所不能忍，容人所不能容，处人所不能处。”而在做人做事上动辄发火使气的人，最终毁掉的不仅仅是自己的风度，还包括自己的前途。

有一个名叫约翰的年轻人到一个海上油田钻井队求职。领班要求他在限定的时间内登上几十米高的钻井架，把一个包装好的漂亮盒子送到最顶层的主管手里。他拿着盒子快步登上高高的狭窄的舷梯，气喘吁吁满头是汗地登上顶层，把盒子交给主管。主管只在上面签下自己的名字，就让他送回去。他又跑下舷梯，把盒子交给领班，领班也同样在上面签下自己的

名字，让他再送给主管。

当他第三次把盒子递给主管的时候，主管看着他，傲慢地说：“把盒子打开。”他撕开外面的包装纸，打开盒子，里面是两个玻璃罐，一罐咖啡，一罐开水。他愤怒地抬起头，双眼喷着怒火，射向主管。

主管又对他说：“把咖啡冲上。”年轻人再也忍不住了，“叭”地一下把盒子扔在地上：“我不干了！”说完他看看摔在地上的盒子，感到心里痛快了许多，刚才的愤怒全释放了出来。这时，这位傲慢的主管站起身来，直视着他说：“刚才让您做的这些，叫做承受极限训练，因为我们在海上作业，随时会遇到危险，就要求队员身上一定要有极强的承受力。可惜，前面三次你都通过了，只差最后一点点，你没有喝到自己冲的甜咖啡。现在，你可以走了。”

这对约翰来说是一件多么令人遗憾的事啊！

另外，恼怒易发火也容易伤身。人在极度愤怒时，恶劣情绪会导致使人体内分泌发生剧烈变化，产生大量的荷尔蒙或其他化学物，这些都会对人体造成极大的危害。哈力斯特在华盛顿心理实验室作过一个实验，用玻璃管插入冰水中，试验者向管口呼出之气遇冰会凝集于玻璃管中。心理正常者呼出的凝集液透明无色无毒，而暴怒者的凝集液中含有毒素，呼出一小时的凝集液可毒死多人。

2、学会疏导愤怒。

不要轻率动怒，置自己或别人于不顾。记住，你反驳了多少人，就有多少人对你不满。

如果你是一个易于愤怒却不善于控制的人，建议你不妨设立一本愤怒日记，记下你每天的发怒情况，并在每周作一个小结。这会使你认识到：什么事情经常引起你的愤怒，了解处理愤怒的合适方法，从而使你逐渐学会正确地疏导自己的愤怒。

3、不逞一时之英豪。

《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。此是涉世一极

安乐法。”这话的意思是说谦让的美德。它告诫人们在道路狭窄之处，应该停下来让别人先行一步，有好吃的东西不要独食，要拿一部分与人分享。

如果你经常这样想，经常这么做，那你的人生就会快乐安详。所谓谦让的美德也绝非一味地让步，要知道，世间的事物总是相对的，有时候你是让了一步，退了一步，但这可能就是你的进步。即使终身的让步，也不过百步而已。也就是说，凡事表面上看起来是吃亏了，但事实上由此获得的必然比失去的多。

为什么必须谦让呢？因为人人都有自尊心，人人都有好胜心。你要联络感情，就必须处处重视对方的自尊心，而要尊重对方的自尊心，那就必须抑制你自己的好胜心，成全对方的好胜心。比如对方与你有同样的特长或爱好，对方与你争胜斗强，最理智的办法是先让一步，即使对方的技艺敌不过你，你也得先让对方占点上风。当然一味地退让，也许会使对方误认为你的技术不太高明，不是对手，从而引起对方视你为无足轻重的心理。所以，你与他比赛的时候，尽管要谦让，但必须先施展你的相当本领，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；再进一步，故意留个破绽，让他突围而出，从劣势转为均势继而从均势转为优势；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，对你也更添敬佩之心。如果互不相让，最后的结局可能是两败俱伤。

有则寓言说：一天，一只狮子和一只老虎在一条只能让一人通过的山路上相遇，下边是悬崖绝壁。这老虎与狮子向来都自认为是兽中之王，互不买账。这会儿狭路相逢，两个你看我，我看你，谁也没有退回去让对方先过去的意思。老虎心想，要是我一让开，这事被其他动物知道了，我这兽中之王的威风不是从此扫地了！要是和狮子硬拼，且不说能否胜它没有把握，就是这么陡峭的山路，只要自己一动，落地不稳就意味着自取灭亡……狮子也在想，过去你这老虎总与我争夺兽中王位，我还没好好教训你，今日狭路相逢，我岂能示弱，否则

我这百兽之王的名声算是白给了。

可怜这两个愚笨的家伙为了争一时之气，互不相让，最后谁都捱不住了，就放手大动干戈。才一个回合，就双双坠入悬崖之中，两命呜呼了！

有人可能会说，这因为是兽类不懂得人间道理，才至于此。其实，我们生活中有好多人也并不比老虎狮子聪明到哪里去！该忍的不忍，该让的不让，逞一时之英豪，最后危及己身。这则寓言从反面告诉我们，凡事要用理智来指导你的行动；无关紧要处的较量该让的要毫不犹豫地谦让。这样为人处世，表面上看是退是让，是与世无争，实则是进是保，是与世大争，大争者若无争。

忌离群索居

社会上绝大多数人都是居于平民阶层的普通人，而对于少数居于高位的人，如果不能保持低姿态做人的本色，就会与大多数人产生距离甚至隔阂，其间就像多了一层隔板，在沟通上构成障碍。所以，从这一意义上说，地位越高的人，越应该保持低姿态做人的本色。只有摆平自己才能摆平人心。

要想处理好人与人之间的关系，就得学会一视同仁，不要厚此薄彼，不要用势利眼和有色眼镜看人和看社会。也不能因外界或个人情绪的影响，对人对事表现得时冷时热。在实际生活中，绝大多数人都愿意接触与自己爱好相似、脾气相投的人，这在无形中也就可能冷落了其他一些人。

因此，要适当地调整情绪，增加与自己性格爱好不同的人的交往，尤其对那些曾反对过自己的人，更需要经常与他们交流感情，防止造成不必要的误会与隔阂。

有的领导者对工作能力强、得心应手的下级较关心和喜欢，而对工作能力较弱，或话不投机的下级关心较差。这样时间长了，彼此关系就会逐渐疏远，在上下级之间产生距离。

由于工作关系，周恩来生前到北京饭店的次数特别多。每次去，他总喜欢在饭店内走动，同店里的领导、服务人员见面，打打招呼，了解他们的工作和生活情况。饭店里所有的职工都对周恩来有一种特殊的感情。和周恩来共事的人，除了把他看成领袖，还会从内心把他当成良师益友。中南海摄影师徐肖冰说：周恩来与人交往时，并不是把自己当做官，恩赐地去“近人”，他发自内心地把自己看做普通人中间的一员。和周恩来谈话，无需“仰着脸”。他不是高高在上，他就在你我中间。

正因为这样，周恩来赢得了所有下属和人民的爱戴。下级人员把他当做自己的亲人，不仅同他谈话，渴望听到他的声音，并喜欢把自己的愿望和要求告诉他，把心掏给他。所以，周恩来能够从下级及人民群众那里听到最真切的话语，获得最多的情感支持。

无独有偶，美国总统杜鲁门也是这样的一位人，虽然拥有至高无上的权力，却不离群索居，仍能平等的对待每一个人。玛格丽特·杜鲁门在写她父亲杜鲁门总统的传记时也曾多次提到她的父亲低姿态做人的感人故事：

“父亲不愿意用他办公桌上的铃声下命令，来传唤人，十有九次都是他亲自到助手的办公室去，在偶尔传唤别人的时候，他都会到他的橡树厅门口去接……”

“父亲在处理白宫日常事务时，总是这样体贴别人，一点也不以尊者自居。他之所以能够使周围的人对他忠心耿耿，其真正的原因即在于此。”

人人都无法离群索居，你一生都得与人相处。在家庭、学校和社会，你都是其中的成员、分子、角色之一。你必须在你的环境内，与其他人平等融洽地相处，这样你才会拥有幸福快乐的成功人生。

忌沽名钓誉

不要为名利所累，一定要抓紧有效时间多做有利于奠定人生基业的大事。

在现实生活中，每每会见到一些名人尤其是著名演员、歌星、球星受到人群的围观骚扰，连散步、购物之类的基本行动自由都难以保证；至于因名声引来各种各样千奇百怪的麻烦事乃至灾祸，在报刊上也时有所见。

“我的上帝，我此后的生活又将怎样呢？”

这是当时年仅 31 岁的李政道获悉自己荣获诺贝尔奖时发出的第一声感叹。他当时的心情并不如一般人所想像的那样——全是被荣誉与鲜花所充斥，而是更长远地考虑到了自己获奖之后的人生道路该怎样走。众多的事实表明，获奖尤其是获诺贝尔奖——一项举世瞩目的大奖，能使获奖的科学家在一夜之间成为人人皆知的名人，而这对于他们日后包括科学研究在内的各项人生抉择，都将产生很大影响。这种影响在负面的意义上，至少有这么几项：获奖使获奖者与自己以往亲密的同事之间划出了鸿沟，造成了一定的距离；少数获奖后的科学家将主要精力转移到社会领域与政治活动中自觉或不自觉地充当了社会贤明的角色，因为公众将他们视为权威，所以他们也不时遭受到名人所遭受的骚扰等等，从而对他们继续潜心于科学的研究会带来不利的影响。有一位诺贝尔奖获得者曾这样回忆说：“我得奖的那一年真糟糕，得奖当然是好极了，但一年内我什么工作也没做。”

先哲有言：毁或无妨，誉则可怕。如果不能正确对待名和利，那么已有的名利其反面效应也是相当危险的，尤其是对于那些人生观确立不太牢靠，在事业上浅尝辄止的人而言，很容易被捧杀，酿成了昙花一现的悲剧。

因此，我们要视名利为烟云，当名利场中的过客，万不能因名利而高人一等。这主要包括三个方面：

首先，对于不属于自己应得的名和利，绝不可要。否则，在日常生活中，做一个沽名钓誉者，即使能暂时获得某些大红大紫的快意，日后真相大白时，也必有无穷无尽的烦恼接踵而来；

其次，对于那些勉强可以得到的名和利，要有一种谦让的精神，将其推让与其他人，这既会增加同事间彼此的友好关系，又是个人具有自知之明的一种表现；

再次，即使是自己应得的名和利，也要善于将其化为前进的动力，绝不能使之成为人生的负累、前进的阻力，也不能把名利当作炫耀的资本。我们知道，满桶水不响，半桶水晃荡，绝不能作“半桶之水”！须知天外有天、人外有人的境况确实存在。功成名就要有一种谦逊的态度，自觉地在名利场中作看客，则表明他有一种广阔的心境，自然能自得其乐。

《菜根谭》中说：世人只知道拥有名声地位是令人快乐的事，却不知道没有名声地位的快乐才是真正的快乐；世人知道挨饿受冻是令人忧虑的事情，却不知道不愁吃不愁穿但精神上有所痛苦才是真正的痛苦。其意思也就是告诉我们，平凡的人生才是幸福的人生，温和地生活，安静地享受，用不着去承受大起大落，也用不着去承受大富大贵。只可惜世人都不珍惜自己拥有的平凡生活，为名利终日忙碌，四处奔波，等真正明白什么是幸福时，已为时晚矣。世人不辞辛苦地为了更高的职务、更多的利益，不惜绞尽脑汁寻找达到目标的手段和妙方，孰知这就在不知不觉中玷污了自己纯洁的心灵，即使是捞到了丁点名利上的好处，却已不受人喜爱，这才是真正的悲剧。尽管《菜根谭》中的观点有些明哲保身的消极思想，但其中也包含着不可忽视的真知灼见。

忌骄傲专横

永远做谦逊的人，实际上就是让自己做一个被人们认同和喜爱的人。

1、做一个谦逊的人就要戒骄矜。

骄矜，是指一个人骄傲专横，傲慢无礼，自尊自大，自以为是。具有骄矜之气的人，大多自以为能力很强，很了不起，做事比别人强，看不起别人。由于骄傲，则往往听不进去别人的意见；由于自大，则做事专横，轻视有才能的人，看不到别人的长处。

骄矜人对事的危害性是很大的，这一点古人认识得十分清楚。

《尚书》里阐述道：骄傲、荒淫、矜持、自夸，必将以坏结果而结束。同样的看法在《说苑·丛谈篇》中也有：富贵不与骄傲相约，但骄傲自然而然地随富贵出现了；骄傲和死亡并没有联系，但死亡也会随骄傲而来临。

一代名君唐太宗对待臣说：“天下太平了，自然骄傲奢侈之风容易出现；骄傲奢侈则会招致危难灭亡。”唐代的杜审言，字必简，是杜甫的祖父。唐中宗时做修文馆学士，为人恃才自傲，曾对人说：“我的文章那么好，应该让屈原、宋玉来做我的衙役，我的字足以让王羲之北面朝拜。”杜审言有些太自不量力了，所以被后世的人们所嘲笑。

这样骄傲自夸只能是显出了他的见识短浅，并没有人认为他的才能真的有那么大。

2、骄矜不忍只能是贻笑大方。

《劝忍百箴》中对于骄矜这个问题这样说：“金玉满堂，莫之能守。富贵而骄，自取其咎。诸侯骄人则失其国，大夫骄人则失其家。魏侯受田子方之教，不敢以富贵而自多。盖恶终之衅，出于骄夸；死亡之期，定于骄奢。先哲之言，如不听何！昔贾思伯倾身礼士，客怪其谦。答以四字，骄至便衰。斯言有味，噫，可不忍？！”

这段话意思是说：金玉满堂，没有人能够把守住。富贵而骄奢，只会自食其果。国君对人傲慢会失去政权，大夫对人傲慢会失去领地。魏文侯接受了田子方的教诲，不敢以富贵自高自大。骄傲自夸，是出现恶果的先兆；而过于骄奢注定要灭亡。人们如果不听先哲的话，后果将会怎样呢？贾思伯平易近人，礼贤下士，客人不理解其谦虚的原因。贾思伯回答了四个字：骄至便衰。

确实是这样。现代人最大的问题，就是骄矜之气盛行，千罪百恶都产生于骄傲自大。骄横自大的人，不肯屈就于人，不能忍让于人。做领导的过于骄横，则不可能很好地指挥下属；做下属的过于骄傲则会不服从领导。做儿子的过于骄矜，眼里就没有父母，自然不会孝顺。

骄矜的对立面是谦恭、礼让。要忍耐骄矜之态，必须是不居功自傲，自我约束，克制骄傲的产生。要常常考虑到自己的问题和错误，虚心地向他人请教学习。

记得一位哲学家说过这样一句话：自夸是明智者所避免的，却是愚蠢者所追求的。

真正的明智者，之所以不会自吹自擂，因为他觉得宇宙广大，学海无涯，技艺无穷，终其一生，也不能洞悉其中的全部奥秘。

而一切平庸之辈，满足于一知半解，满足于点滴成绩，他们用富丽堂皇的话装饰自己，以讨得廉价的喝彩。

拿演艺界葛优来说吧，他是一位在艺术上有自己风格的喜剧演员，他拍的许多部电影和电视片，都受到了人们的普遍好评，表明了评论界和广大观众对他的认可和接纳。

葛优对自己的才能有充分的自信，但在公开的场合仍然非常谦虚，无哗众取宠之意，为自己赢得了良好的形象。

请记住，人们所尊敬的是那些谦逊的人，而决不会相信爱慕虚荣和自夸的人。

如果一个人喜欢自大自夸，就算是有了一些美德，有了一些功劳和成绩，也会丧失掉；过分炫耀自己的能力，看不起他人的工作，就会失去自己的功劳。

忌失信于人

年轻人帕雷托无论到哪里都能受到别人的重用，他换了好几个工作，每一个几乎都做到了顶层，在行业里出类拔萃。每次，他要辞职的时候，老板总会极力挽留。

“你怎么这么出色呢？”有朋友问他。

帕雷托回答：“很多人成功靠的是勤奋，有的人靠的是运气，还有的人靠的是聪明，我认为我靠的是获得别人的信任。因为别人信任我，才会给我具有发展空间的职位和业务。”

“可是，如果一个人觉得你不可相信，你又能怎么办呢？反正我觉得是没有任何办法

了……”朋友无奈地耸耸肩膀并摊开双手。

“不，你自己可以告诉他，‘你可以信任我’，或者，‘我是可以被信任的’，别人对你的看法可以由你自己决定！”

的确，每个人成功的主要因素都不尽相同，但是如果一个人学会了获得他人信任的方法，那他就会比别人获得更多的发展机会和更大的发展空间。只有别人建立了对你的信任感，他才会乐于和你接近，才不会时时、处处、事事都防备你。人们都会有一个共同的感受，那就是一个能够让你觉得高兴，能够让你产生信任感的人，即使他的所作所为和你的意愿稍有不合的时候，你都可以比较轻松地原谅和接受。

要获得别人的信任并不都是由别人决定的，你自己可以告诉他：“你可以信任我！我是可以信任的！”

当然，这其中规律可循，有技巧可依。

1、不做无信用之人。

一个人一旦失信于人一次，就会给别人办事不牢的感觉，觉得这个人靠不住，有什么事情，宁愿去找别人也不愿意放手让他做。

2、培养办事谨慎的作风。

麻痹大意，在细节上出错，或者不够谨慎，或者丢三落四，别人会觉得你是一个“成事不足，败事有余”的家伙，根本就不值得托付。

3、老实做人，踏实做事。

如果你不学无术，没有能力在某个方面独当一面，别人又怎么可能放心地委托你做任何事呢？

4、培养良好的心态。

你应该乐观、积极、上进、宽容、富有耐心和同情心……将它们进行到底，以一贯之，

没有人会信任一个做事半途而废的人。

5、先要求自己信任别人。

这只是一个小技巧，在向对方倾吐自己的烦恼或内心想法的时候，可以自然地插一句：

“如果不是你，我是不会说的！”或者“这些我一直压在心里，没有对任何人说过……”

如果一个人失去了别人的信任，也就失去了许多机会。在事业上，没有了别人的信任，就不会有人为你提供发展的平台；在爱情上，没有了信任，爱人就会离你而去；在人际交往中，没有了信任，你就只能游离于他人之外，永远不得和他人相融。可以肯定地说，一个对获得他人信任漫不经心、不以为然、也不肯努力改善的人注定会成为孤家寡人，最终就是失败告终。

6、诚信是获得信任的基石。

当然，能让别人充分信任你的一个最可靠的砝码就是你在做人做事上必须表现出诚实，而只有诚实守信方能长久。

一个公司招聘员工，经过一层一层的筛选，还剩下三个面试者，他们的业务水平不相上下，从三个人当中挑选一个实在是难以取舍。最后，总经理决定再来一次面试，由他亲自挑选。

面试的问题出乎意料，和业务毫无关系，是一道非常简单的算术题。

“请你们三个回答我一个问题：十减一等于几？”

第一位应试者想了想，最后满脸堆笑地说：“您说它等于几，它就等于几；您想让它等于几，它就等于几。”

第二个见第一个回答得这么精明，不甘示弱地说：“十减一等于九，就是消费；十减一等于十二，那是经营；十减一等于十五，那是贸易。”

总经理听了，微笑着点点头又摇摇头，他把目光转向第三位应聘者：“说说你的答案？”

“十减一就是等于九嘛！”

后来，这个老实人被录用了。

如果你面对着同样的问题，你会怎么回答？会不会老老实实在说出“十减一等于九”？事实是，把简单的问题搞得复杂的人是最愚蠢的。在现实生活中，的确有人把“诚实”视为“愚蠢”。人们最喜欢犯的错误就是自作聪明，结果总是聪明反被聪明误，为什么不诚实地对待那些原本正确的东西呢？这代表实事求是的为人处世的态度。没有人喜欢被别人蒙骗，即使那些喜欢恭维话的人，他们内心深处也是在在意和相信诚实人的。诚实赋予一个人公平处世的品格，诚实是聪明做人最坦率也最谦逊的证明方式。那个一而再、再而三地呼喊“狼来了”的孩子，最后没有人相信他。因为不诚实的人太不“天真”，因此也不“可爱”，更不要说招人喜欢了。

诚实的人必然不说谎，不欺骗。许多人都把欺骗和谎言当作“精明”，他们以为这些手段是值得使用的。但是时间长了，狐狸尾巴终究会露出来。欺骗能换来一时的利益，但得不到永久的信任。谎言也许能在某些时候、某些场合迷惑一些人，但是这些人不久就会清醒。欺诈者是堕落的人，因为不诚实，他们不能与人长久相处，更不能达成自己对幸福、财富和快乐的愿望。诚实的人必然守信用、重诺言，不守信用的人轻则破坏自己的形象，重则影响自己一生的发展，甚至还会因此丢掉自己的性命。值得一提的是，许诺是非常严肃的事，对那些不应该办的事和办不到的事一定不要轻易应允。古代哲人老子曾有训诫：“轻诺必寡信，多易必多难。”

忌恶言恶语

一个人因为鸡毛蒜皮的小事和邻居争吵起来，于是去找牧师评理。

“他简直是一堆烂狗屎！他竟然……”一个农夫怒气冲冲地抱怨和指责自己的邻居。

就在另一个人要大肆责骂对方过错的时候，牧师打断了农夫的话：“对不起，真是不巧，我现在还有事，你们先各自回去，明天再到我这里来吧。”

第二天上午，农夫和邻居又愤愤不平地来了，很明显，两个人不像昨天那样火爆了。

“事情是这样的，那个无理的家伙竟然……”

牧师不快不慢地打断控告者的话：“我说过了我会去找你们的，我的事情还没有办好呢，今天晚上我们再见吧。

傍晚时分，牧师在半路上遇到了农夫，农夫正在自己的农田里忙碌着，而且还哼唱着欢快的小曲。农夫和牧师打招呼，竟然没有提“评理”的事。

牧师微笑着问：“现在，你还需要我评理吗？”

农夫羞愧地说：“真是不好意思，我已经想明白了，为了这么一点小事伤了邻居间的气真不划算。”

牧师高兴地说：“我一再拖延‘评理’的时间，就想给你多一点时间控制你体内的“火山”啊！以后，你最好不要在气头上说话行事。”

怒气不亚于一座“活火山”，一旦爆发既会伤害别人也会伤害自己。同时，怒气又是一种奇怪的东西，只要给它一点时间，稍稍耐心地等一下，它就会自己溜走。

怒气只能衍生出恶言恶语、争吵打骂，最后的结果必然是感情出现裂痕，友谊破裂，甚至“冤冤相报，无休无止”。这座“火山”会让周围的人和你结怨的结怨，无仇的有恨，无恨的远离，最终你将成为孤家寡人一个。

一旦发现你体内的火山有爆发的倾向，就应立即制止或者把它发泄掉，但必须在不伤害自己和他人的前提下进行。

1、将“怒火”扼杀在摇篮里。任何一种情绪在刚开始的时候都是容易克制的。当你开始觉得不愉快、气愤的时候，不妨尝试着延迟开口说话和反驳的时间。“10秒……20秒之

后……我再说话。”

2、“多回头想想”。不要一味地想对方怎么让你恼怒，多“回头”想想：他并不是我不共戴天的仇人，他并没有怎么损害我，也许他并不是有意的。

3、找个“出气筒”。比如，逛街，吃零食，以此忘记恼怒的事；你可以找个空旷的地方，大声喊出你要说的话；你可以把一腔怨恨写在纸上，或者乱写乱画……

总之，办法多的是，多掌握一些控制和发泄愤怒的途径有利于身心健康，也利于你和周围的人更加融洽地相处。

第六章 方法篇

梅花放弃温室，便练就与寒风冷雪傲斗的娇姿；骏马放弃平川大道，便得到驰骋高原的洒脱豪逸。当鱼和熊掌不可兼得，我们应该学会放弃，学会选择。虽然放弃需要勇气，但果断的放弃，是一种明智的选择。因此，从某种意义上说放弃也不失为做人做事的一种方法。

忌顾此失彼

生活在五彩缤纷、充满诱惑的世界上，每一个心智正常的人，都会有理想、憧憬和追求。否则，他便会胸无大志，自甘平庸，无所建树。然而，历史和现实生活告诉我们：必须学会放弃！放弃是为了更好地拥有。人生是复杂的，有时又很简单，甚至简单到只有取得和放弃。取得往往容易心地坦然，而放弃则需要巨大的勇气。若想驾驭好生命之舟，每个人都面临着一个永恒的课题：学会放弃！

激流勇退就是一种放弃，但激流勇退并不是舍弃生活主流，激流勇退更不是强求不食人间烟火的脱俗，而是呼唤一种率直的生活理念，一种近乎平淡却真挚的人生态度。进和退是一个问题的两面，世界上的一切事情都是有进有退的。如果说“逆水行舟”是一种进的艺术，

那么“激流勇退”就是一种退的艺术。高明的人往往深谙激流勇退的道理，因其退得及时，故常能立于不败之地。激流勇退虽然是一种放弃，但激流勇退是一种智慧的表现，激流勇退是一种清醒的选择，激流勇退是一种明智之举。

成功者在某一方面肯定有他的独到之处，但很少有面面俱到、十全十美的人。因为，人在发展某一方面的同时，也在放弃着其他的方面。尽管有的人并不认识这个道理，但并不妨碍事实如此。即使在一个具体的生活或工作方面，有所得亦有所失，有意识地放弃往往恰恰是争取更大成功的前提条件。

当人执拗于某一方面如金钱、名誉、地位或某项工作时，往往会表现出只专注于此，而不计其他的情况。无论是生活的哪个方面，总想“鱼和熊掌兼得”，什么都想要的人其实经常是顾此失彼，甚至什么也得不到。激流勇退，并不是让你放弃自己既定的生活目标、放弃对事业的努力和追求，而是放弃那些已经力所不能及、不现实的生活目标。其实，任何获得都需要付出代价，付出就是一种放弃。人在生活中需要不断做出选择，选择也是一种放弃。在现实的社会中，生活的诱惑实在太多了，拒绝诱惑也是一种放弃。

面对鱼和熊掌不可兼得的矛盾，我们常常要面对舍鱼而取熊掌还是舍熊掌而取鱼的困惑。其实，只要你懂得果断放弃，这种困惑是不难消除的。处在当今令人眼花缭乱的繁华世界中，我们面对的鱼与熊掌之类的选择愈来愈多。因此，放弃便成了我们的必修课。梅花放弃温室，便练就与寒风冷雪傲斗的娇姿；骏马放弃平川大道，便得到驰骋高原的洒脱豪逸；而我们放弃缆车、人力轿，也会迸发攀登崎岖、探寻坎坷的无畏精神，从而领略到云烟飞渡、峭壁险峰的迷人风光。

激流勇退，未必就是怯懦无能的表现，未必就是遇难畏惧、临阵脱逃的借口。有时候，激流勇退恰恰是心灵高度的跨越，是睿智思索的最佳抉择。

学会激流勇退，不是看破红尘，与世无争，而是淡泊明志、宁静致远；

学会激流勇退，不是不食人间烟火、清高自负，而是为人有道，胸怀达观；

学会激流勇退，不是摒弃人格、放弃原则，而是坚持真理、一往无前；

学会激流勇退，而后获取，这是人生的一种智慧、一种哲理、一种艺术。

有时，激流勇退就是一种高远目光，就是一种趋利避害，就是以退为进、就是弃旧图新。

学会放弃，学会激流勇退，自己的人生就会有一个更新的起点。

生活是美好的，却不是一首浪漫的诗。漫长的人生，其实就是一个选择的过程。选择什么放弃什么，也需要一种勇气；放弃不是失败，而是寻找成功的最佳契机。正确的选择，会成为成功之帆；错误的选择，势必与成功南辕北辙。果断的放弃，是一种明智的选择。学会放弃，心灵也会得到超脱。今天的放弃，是为了明天的得到；没有放弃，便不会拥有牢固的收获。生活有美好也有残酷，常常逼迫我们改变自己的爱好，丢下某种机会，甚至是难以割舍的东西。

别把对手视为眼中钉

许多人都把对手视为心腹大患，是异己、眼中钉、肉中刺，恨不得马上除之而后快。其实，能有一个强劲的对手，反而是一种磨砺自己的机会，因为只要对手还在，时刻都让你有种紧迫感和危机感，这会让你打起精神，并且更加斗志昂扬地投入到与对手的较量中。

加拿大有一位享有盛名的长跑教练，由于在很短的时间内培养出好几名长跑冠军，所以很多人都向他探询训练秘密。谁也没有想到，他成功的秘密仅在于一个神奇的陪练，而这个陪练不是一个人，是几只凶猛的狼。

因为这位教练给队员训练的是长跑，所以他一直要求队员们从家里出发时一定不要借助任何交通工具，必须自己一路跑来，作为每天训练的第一课。有一个队员每天都是最后一个到，而他的家并不是最远的。教练甚至想告诉他改行去干别的，不要在这里浪费时间了。

但是突然有一天，这个队员竟然比其他人早到了 20 分钟，教练知道他离家的时间，算了一下，他惊奇地发现，这个队员今天的速度几乎可以打破世界纪录。他见到这个队员的时候，这个队员正气喘吁吁地向他的队友们描述着当天的遭遇。

原来，在离家不远经过一段 5 公里的野地，他竟然遇到了一只野狼。那饿坏了的野狼在后面拼命地追他，幸好他发现及时撒腿就往训练场的方向跑，他知道在这片野地是不可能有人来救他，强烈的求生欲望迫使他没命的往前跑，最后那只野狼竟被他给甩下了。

教练明白了，今天这个队员能超常发挥是因为一只野狼，他有了一个可怕的敌人，这个敌人使他把自己所有的潜能都发挥了出来。

从此，这个教练聘请了一个驯兽师，并找来几只狼，每当训练的时候，便把狼放开。没过多长时间，队员的成绩都有了大幅度的提高。

日本的游泳运动一直处于世界领先地位，有人说，他们的训练方法也有着很神奇的秘密。据说日本人在游泳馆里养着很多鳄鱼，队员每次跳下水之后，教练都会把几只鳄鱼放到游泳池里。几天没有吃东西的鳄鱼见到活生生的人，立即兽性大发，拼命追赶运动员。而运动员尽管知道鳄鱼的大嘴已经被紧紧地缠住了，但看到鳄鱼那凶猛的样子，还是条件反射似地拼命往前游。

无论是加拿大人还是日本人，他们无疑都掌握了这样一个道理，对手的存在会让一个人发挥出巨大的潜能，创造出惊人的成绩，尤其是当对手强大到足以威胁你的生命时，那时的发挥简直达到了及至。

别忘记他人的名字

大多数人不记得别人的姓名，多是因为他们没有下功夫与精力去记。他们给自己常找的借口：哪有时间记那么多人的名字！就算记住了也并不见得有用！

不过他们或许不会比罗斯福更忙,但罗斯福甚至对所接触的机械师的名字也用功夫去追想。

克莱斯勒汽车公司为罗斯福先生制造了一辆特制汽车,并派一名机械师到白宫去给罗斯福检修汽车。当白宫办公人员把他们介绍给罗斯福时,这位机械师没有同总统谈话,而罗斯福只听到他的名字一次。这位机械师是一个怕见生人的人,极力躲在后面。在他检修完汽车就要离开之前,总统找到这位机械师,喊着他的名字,与他握手,并感谢他亲自到华盛顿来,辛苦地为自己检修汽车。他的致谢显得那么真诚,一种任何人都可以感觉到的真诚。这名机械师回到纽约没有几天,便收到罗斯福总统亲笔签名的照片,还附有简短的致谢信,再次为机械师给他所做的工作表示感谢。他如何为这样的小事挤出时间做如此细致周全的安排,真让那位机械师感动万分!这简直是个迷,也让许多人感到百思不得其解!

罗斯福就是这样善用一种最简单、最明显、最重要的获得好感的办法:记住他人的姓名,使他人感觉到自身的重要。可是我们又有多少人能做到这一点呢?

有多少次,我们被介绍给一位陌生人,互相问好、交谈,然而在临别的时候,却连那人姓什么都记不起来了。

做个政治学家的第一课是:“如果你想做一名出色的政客,你就最好记起选举人的姓名。”

法国皇帝拿破仑三世曾说:“虽然他公务很忙,他也试图能记住每个所见过的人的姓名。”

他采用的是什么方法呢?其实很简单!如果他没有听清楚别人的姓名,他就说:“对不起,我没有听清你的姓名,重复一遍,好吗?”如果是一个少见的姓名,他就说:“请告诉我你的名字的拼法?”交谈中他习惯将别人的姓名反复记忆数次,并在脑海中将姓名与这人的面孔、神色及其他外表特征联系起来。如果这个人物很关键,他就更费心思了。在他独处的時候,他会将这人的姓名写在一张纸片上,注意观看,牢记在心,然后再把那纸片撕掉。

无论在政治上,还是在事业与交际中,牢记别人名字的能力都十分重要。当然做好这件

事得下些功夫，爱默生也说：“好礼貌是由小的牺牲换来的，记住别人的名字当然需要花费点时间和精力。”

人们极重视自己的名字，并竭力使它被传播远扬，有时候即使牺牲很多也在所不惜。

图书馆和博物馆里最有价值的收藏精品，常来自于一些盼望着留名清史的人士。例如：纽约公共图书馆有爱斯德与李诺克斯的藏书，京都博物馆永留着爱德蒙与马登的姓名。几乎每座教堂都有许多纪念着捐赠人的名字的彩色玻璃窗。

你要明白：记住一个人的名字，对他本人来说，它是任何语言中最甜蜜、最温馨、最耐听的声音。

友善比攻击更易让人信服

假如因为你自己的愤怒，就不分青红皂白地对别人乱吼一通，此刻，你固然十分解恨，但你考虑没有别人会怎么想呢？他能接受你的愤怒吗？你那争斗的声调、仇视的态度、激烈的言词，能使你获得他人轻易的赞同吗？

“如果你握紧两个拳头来找我，”威尔逊说，“我想我足够应付你，我的拳头会握得比你更紧。但如果你到我这儿来友善地说，‘让我们坐下来讨论一下这件事，如果我们意见不同，我们再协商解决’，我们不久就能发现，我们争执的地方很少，相同的地方很多，只要有接近的诚意，我们合作的机会就会很大。”

没有谁比小洛克菲勒更欣赏威尔逊的这句话了。

一九一五年，美国发生了工业史上最激烈的罢工，持续达两年之久。愤怒的矿工要求小洛克菲勒管理的科罗拉多燃料钢铁公司提高工资，由于群情激愤工人们失去了理智，结果公司的财产遭受损坏，以致政府不得不派军队前来镇压，酿成流血事件。

令人意想不到的是：在这民怨沸腾，局面几乎失控的情况下，小洛克菲勒后来却赢得了

罢工者的信服，慢慢稳定了局势。他花了大量时间走访工人，尝试与他们结为朋友，及时向罢工代表发表演讲。这次演讲不但平息了众怒，还为他自己赢得了不少赞赏。

下面是他演讲的内容：

这是我一生当中最值得纪念的日子，这是我第一次有幸能和这家大公司的职工代表、公司行政人员和管理人员见面。我可以告诉你们，我很高兴站在这里，有生之年都不会忘记这次聚会。如果这次聚会提前两个星期举行，那么对你们来说，我只是个陌生人，我也只认得少数几张熟悉的面孔。从上个星期以来，我有机会拜访附近整个南区矿场的营地，私下和大部分代表谈话。我拜访过你们的家庭，与你们的家人见了面，所以现在我不算是陌生人，可以说是大家的朋友了。基于这份互助的友谊，能有这个机会和大家讨论我们的共同利益，我很高兴。

因为这个会议是由资方和劳工代表所组成，承蒙你们的好意，我得以坐在这里。虽然我并非股东或劳工，但我深感与你们关系密切。从某种意义上说，也代表了资方和劳工。

小洛克菲勒处理得如此地恰当得体，以致工人的愤怒渐渐平息下来，劳资双方都开始理智地处理问题；如果他采取强硬的方式，无异于火上烧油，只会把局势弄得不可收拾。

请记住一百多年前林肯的肺腑之言：

“当一个人心中充满怨恨时，你不可能说服他改变自己的想法按你的意愿行事，回想一下，那些喜欢骂人的父母、爱挑剔的老板、喋喋不休的妻子……他们该明白这个道理：你不能强迫别人同意你的意见，但却可以用引导的方式，温和而友善地使别人屈服。”

曾经有句格言：“一滴蜜汁比一加仑胆汁能捕到更多的苍蝇。”如果你想说服一个人，首先要让他认为你是他的朋友，是诚心地站在他的角度，全心为他着想的，然后你才能逐渐达到说服的目的。

管理人士都知道，对罢工者表示出一种友善而非强迫的态度是很必要的。

当怀特汽车公司下属厂房的二三百个员工为增加薪水而罢工时，公司总裁罗帕·布莱克先生表现得相当出色。他没有动怒、责难、恐吓或发表任何训斥性的演讲，而是在报刊上刊登了一则声明，称赞罢工者“没有采取暴力造成工厂机器损坏，而是用和平的方法放下工具”。由于罢工，许多人没有事情可做，布莱克便买了许多球棒和手套让他们在空地上打棒球。有些人喜欢保龄球，他便租下了一个保龄球场，让他们运动、娱乐以放松身心。

布莱克富于人情味的举动，让工人们深受感动。那些罢工者主动找来了扫把、铲子和垃圾推车，把工厂附近的纸屑、烟头、火柴棍等垃圾扫除干净。难以想象吧！一群罢工工人在争取加薪的同时，会卖力地保持工厂的清洁卫生！这在漫长激烈的美国罢工史上是罕见的。罢工很快获得和平解决，没有产生任何不快或后遗症。

声誉远播的律师丹妮尔·韦波斯特被许多人奉若神明。他那极具权威的辩论始终充满了温和的字眼，让人记忆深刻、回味无穷，在他的辩论中经常出现这样的词句：“这有待陪审团加以斟酌”、“这也许值得再深思”、“这里有些事实，相信您没有忘掉”、“以您对人性的了解，相信很容易看出这件事的重要”。没有威胁，没有高压手段，没有强硬的言词也没有攻击人的论调，韦波斯特用的都是最柔和、冷静、友善的处理方式，但却不失其权威性，而这正是他成功的基石。

可能你今生今世都没有机会去处理罢工狂潮，或是在陪审团面前发表辩论。但是，类似下面这样的情况你还是有可能遇到的。

司特劳伯先生是个收入不高的工程师，他想要房东减低房租，但听说房东是个严谨倔犟的人，担心难以说动他。“我写了一封信给他，”司特劳伯说，“我告诉他，等期限一到，我打算搬出公寓。”他又说道：

事实上，我只想降低房租，并不想受搬家之累，我很愿意继续住下去。但情况不容乐观，因为其他房客试过让房东减低房租，可惜都没有成功。他们告诉我，这位房东极难对付，要

多加小心。无论结果如何，我都要试一试。

房东一接到信后就来找我，我在门口与他打招呼，说些热忱的问候话。我没有提房租高的事，只告诉他我很喜欢这栋公寓。请相信，我当时确实在真诚、慷慨地赞美他。我夸奖他很会管理房子，如果不是付不起房租的话，我很想再继续住下去。

他显然从来没有遇到过这样温情友善的房客，一时不知该如何是好。

后来他告诉我他的烦恼，说的都是些房客们的抱怨话。有人竟然写了十多封信给他，其中还有人在信中侮辱过他。还有人要他叫楼上的房客停止打鼾，否则就不交租金。“像你这样的房客，最让我放心。”他这样说。后来没经我开口，他便主动说打算减低一些房租，我说出我能付得起的数目时，他竟一口答应下来。

在他准备离去的时候，他忽然转过身问我：“房子是不是需要装修一下？”我赶紧向他致谢，并说不用劳他费心了，结果我们双方都十分满意。”我也达到了自己的目的。

要是我用强迫的方法要求减租，相信碰到的下场也会同其他的房客一样。由此，让我深切感悟到温和、友善的魔力！

《伊索寓言》中有这样一则故事：

一天，风与太阳正在争论谁比谁力量强大，风说：“当然是我。你看下面那位穿着外套的姑娘，我打赌，我能够比你更快地叫她脱下外套。”

说完，风便使劲对着姑娘吹，希望把姑娘的外套一下子就吹下来。可是它愈吹，姑娘把外套裹得愈紧。

后来，风无可奈何地放弃了，太阳便从后面从容不迫地走出来，暖洋洋地照在姑娘身上。没多久，姑娘便开始擦汗，并且把外套脱了下来。太阳于是对风说道：“温和、友善永远比狂暴更有力量。”

充满智慧的伊索是个希腊奴隶，比耶稣降生还早六百年，但是他教给我们许多有关人性

的真理，使我们知道，现今生活在这个地球上的人，其实和两千六百年前住在雅典的人是一样的。太阳能比风更快使人脱下外套，这就象征温和、友善和赞赏的态度能使人迅速改变观点，这是咆哮和猛烈攻击所望尘莫及的。

请记住这样一句古话：“用斗争的方法，你会一无所获，甚至损失惨重；但你若用让步的方法，结果会让你喜出望外。”

当你想要让别人听命于你时，请不要忘记：友善比攻击更易让人信服。

不拒人于千里之外

微笑是疲倦者的温床、失望者的慰藉，悲哀者的阳光，又是大自然解除患难的良方。

在一次大型的宴会上，有这样一位女宾客，她不久前继承了一大笔遗产，她急于要使自己给他人留下一个良好的印象。她浪费了很多金钱买貂皮、钻石、珍珠，但她的表情却显得尖酸刻薄和自私，足以拒人于千里之外。尽管她珠光宝气、腰缠万贯，但还是没人愿意接近她，只能形影相吊。这位女士没有明白一个简单的事实：每个男人都认为一个女人的动人微笑，比她身上所穿的衣服是否华丽要重要得多。

钢铁大王安德鲁·卡耐基的高级助手查尔斯·史考伯说，他的微笑价值百万美金，他大概也是在暗示这一真理。

因为查尔斯·史考伯的性格、他的魅力、他那善于讨人喜欢的能力，几乎完全是他卓有成就的原因。而其人格中一种最可爱的因素，就是那人见人爱的微笑。

微笑胜于言论，对人微笑就是向人表明：“我喜欢你”、“你让我快乐”、“我见到你很高兴”。人与人之间的感情是相互的，你对别人的喜欢也会赢得别人对你的喜欢。

狗为什么会如此招人喜欢？因为它们只要一见到主人，便高兴地几乎要从自己的躯壳里跳出来。自然的，它们的主人一看到它们也会十分的开心。

那么，我们是否必须一见人便张嘴就笑？哪怕是一种造假的微笑？当然不是！要知道微笑不能用来欺骗他人，一旦做作的微笑被人识破，人们就会从内心里开始反感，还不如面无表情的好。我们所说的微笑是一种真诚的，发自于内心的微笑。

纽约一家大百货商店的人事部主管对我说：“他宁愿招用一个小学未毕业但能保持微笑的女孩，而决不会聘用一位整天板着冷漠面孔的哲学博士。”

美国一家大型橡胶公司的董事长说，根据他的观察，一个人除非对自己的事业很感兴趣，否则很难取得成功。这位实业界的领袖，对那句单靠十年寒窗就可功成名就的古语，并不表示十分的赞同。“我认识一些人，”他说，“因为他们创业的时候充满激情，他们便成功了。后来，我看到这些人变成了工作的奴隶。他们一点兴致都没有，因此就业绩平平。”

你见到别人的时候，一定要表现出很愉快的神情，如果你也期望他们很愉快地见到你的话，你的笑容就是你好意的信差。

人际关系大师戴尔·卡耐基曾鼓励成千上万的商界人士，一天中每一小时对每一个人微笑。这样的结果如何呢？

下面是纽约证券交易所会员塞·哈德寄给戴尔·卡耐基的一封信。他的情形并非独一无二，事实上，它是好几百个人中的一个典型例子。

他在信中说：

我结婚已经十八年多了，在这期间，从我起床到我出门去上班，我很少对我太太微笑，或对她说出几句话，我是百老汇最沉默寡言的人。

听了卡耐基先生的培训课，我想试上一个星期看看。因此，第二天早晨一起床，我便对镜子中的自己说：“比尔，你要微笑，现在就要开始。”我坐下吃早餐的时候，我向太太招呼说：“亲爱的，早上好。”我说话的时候面带微笑。

你曾经对我说过，她可能大吃一惊。可是你对她反应的估量太保守了，她被弄糊涂了，

表情显得惊讶不已。我告诉她，这种情形将会和家常便饭一样。从那以后我天天这么做，我已经坚持有两个月了。在这两个月中，我的家庭所得到的快乐比去年一年中拥有的总和还要多。现在我去上班的时候，我会对办公楼中开电梯的小姐说一声“早上好”，并报以真诚的微笑；我对看大门的也微笑；我在地铁小店里换钱的时候对他们微笑；我站在交易所地板上时，我微笑着看那些从没见过我微笑的人。我就这样改变了自己人生的态度。

令人意想不到的，我不久便发现他们都反过来对我微笑。对那些向我抱怨诉苦的人，我以和悦的神色相待，我面带微笑地倾听。我觉得调解问题容易得多了，我觉得微笑每天都带给我许许多多惊喜与收获。

我与另一位经纪人合用一间办公室，他的一位职员是一个可爱的青年人。他对我所做的改变非常高兴，所以他让我告诉他我对于人际关系的处世哲学。在与他倾心交谈后，他也向我吐露了心声。他对我说，当我初来的时候，他以为我是个脾气很大的人，近来他改变了看法，他说我微笑的时候很慈祥。

我也改掉了批评别人的习惯，对别人努力地加以欣赏称赞。我不再一味地讲我要什么，而更多地是看别人的观点是什么。这些事真实地改变了我的人生，我现在的确是一个更快乐的人，一个充实的人，一个更富有的人。

相信吗？这封信出自于一位饱经沧桑、老练世故的股票经纪人之手。他在纽约证券交易所所以买卖证券为生，自己立有自己的交易账户，要知道这是一种很难成功的行当，一百人里面几乎要有九十九个失败。

密歇根大学的心理学家詹姆士·麦克奈尔教授谈及他对笑的见解：有笑容的人在管理、教育、推销上会更有功效，更可以培养快乐的下一代，笑容比皱眉更能传达你的心意。

机敏的你该怎么去做呢？有一个办法：强迫自己微笑。如果你独处，可自己吹口哨，或哼哼调子，唱唱歌。做出快乐的样子，那就能使你快乐。哈佛大学教授詹姆斯曾说过：“行

动似乎是紧随感觉而行。但实际上，行动与感觉是并行的。我们能使直接受意志支配的行动形成规律，也能间接地使不直接受意志支配的行动产生制约律。”

因此，如果我们真的把欢乐失掉了，就要重新寻找欢乐的途径，每天欢乐地起、坐、行、走和说话，好像欢乐就在那里等着我们一样。世上人人都在找寻快乐，但只有一个方法真正有效，那就是控制你的思想。

无论你身在何处，你在做什么事，你如何去想是你快乐与否的决定因素。我们会看到：两个人在同一地方，做同一事情，彼此有同样多的金钱与声望，而一个人痛苦，另一个却会快乐。原因何在？答案是：心境不同。

“事情本身并无感情，”莎士比亚说，“是人的思想决定了一切。”

林肯也曾说：“多数人的快乐同他们想要得到的相差无几。”一点也不错，戴尔曾看到了这项真理的一个生动例证。

一天他正在纽约的长岛车站走上阶梯的时候，看到前面有三四十个拄着拐杖上阶梯的残疾儿童，有一个男孩还需靠人抱上去，在这一过程中他们开心地大笑，似乎在做一项十分有趣的活动。这一切使他惊奇不已。戴尔对他们的一位管理人表达了自己的敬意。“是的，”他说，“当一个儿童明白他将要终生残废时，他最初会很害怕，但之后，他就会接受自己的命运，也就还会同正常儿童一样快乐。”随后，戴尔也向那些儿童由衷地表示了自己的敬意，他说：“这些儿童给我上了一课，我相信我永远不会忘记的。”

富兰克林·贝特格，当年圣路易红雀棒球队的三垒手，现是美国最成功的保险商之一。他说，他早就发现人们永远欢迎微笑的人。所以，在走进一个人的办公室以前，他总愿意酝酿片刻，想想他必须感激的许多事，展现一个真实迷人的微笑，然后，他会面带微笑走进。他一直认为这种方法，对于他迅速地销售出保险并且获得的巨大成功有很大的关系。

细读下面哈巴德的一点明智的建议吧，但不要忘记，仅仅阅读对你无济于事，除非你真

正实行。

每次外出的时候，你整理一下自己的表情，头抬得高高的，精神饱满；在阳光中欢畅呼吸；对朋友微笑，每次握手都使出力量，不要担心被误会，不要浪费一分钟去想那些烦心事。要在你心中确定你喜欢做什么，然后，目标明确坚定，向你的目的地行进。心里想着你喜欢做的伟大事情，你会在不知不觉中抓住为满足你欲望必需的机会，正如珊瑚虫由潮流中取得所需要的原质一样。在脑中想象你希望成为的那个有能力、诚恳和精干的人，你要相信你所保持的思想，会时时刻刻地改变你，使你成为那种人……保持一个积极的心态——勇敢、诚实、快乐，思想正确就等于是创造，所有的动力都是由希望而来。我们心中关注的是什么，我们就变成什么。

别吝啬对他人的赞美

假使我们真是这么自私，这么功利，从来都是吝啬于给人带去一点快乐，一旦没有从他人身上得到好处，就不再对他人表示一点赞赏或表达一点真诚的感谢。如果我们的灵魂比野生的酸苹果大不了多少，我们的心灵会变得多么贫乏。

哲学家们经过数千年的沉思，悟出人类行为的奥妙，其实这不是一项新的发明，古圣先贤、中外哲人一再教导我们：己所不欲，勿施于人；己所欲者，亦施于人。

你希望周围的人喜欢你，你希望自己的观点被人采纳，你渴望听到真心的赞美，你希望别人重视你……是的，但你也要知道，别人的想法也正和你一样。

人类行为中有一项重要的法则，如果你遵循它，就能给自己带来快乐；如果你背弃它，就会陷入无止境的挫折中，这条法则就是：“尊重他人，满足对方的自我成就感。”诚如杜威教授所说：人们都有希望自己能受到重视的迫切愿望。我也曾一再强调，就是这股力量促使人类创造了自己的文明。

如果，你希望满足自己被人喜欢的愿望，那么就让我们自己来遵守这条诫令：你希望别人怎么待你，你先怎么对待别人。

戴尔曾讲述过自己亲历的一段故事：

有一天，我在纽约的一个邮局里排队等候发一封挂号信。那位柜台后面的办事员显然对工作感到不耐烦，称重、撕邮票、找零钱、写收据……日复一日重复着机械地工作。我自己说：“我可以让那位办事员喜欢我。而要让他喜欢，我显然必须说些关于他的好话”称赞眼前的这位职员似乎并不让我感到困难，我马上找出可以称赞的话题了。

在他称我的信的重量时，我真诚地对他说：“我真希望能有你这样的好头发。”

他抬起头，吃惊地但马上脸上溢出微笑：“哦，它早已不像以前那么好啦！”他谦虚地回答。我告诉他，虽然它可能已没有原来的好，但仍然非常漂亮。他十分高兴，和我谈了一会儿，最后说道：“许多人都说我的头发好看。”

我敢保证这位先生出去吃午饭的时候，一定满面春风，晚上回家的时候，一定会将此事告诉他的妻子，他会照着镜子对自己说：“这头发多么好看！”

有一次我在演讲的时候提起这件事，有人问我：“你想从那人身上得到什么？”

我想从那人身上得到什么？我究竟想从那人身上得到什么！我想答案除了快乐还是快乐！

假使我们真是这么自私，这么功利，从来都是吝啬于给别人带去一点快乐，一旦没有从他人身上得到好处，就不再对他人表示一点赞赏或表达一点真诚的感谢。如此我们的灵魂比野生的酸苹果大不了多少，我们的心灵会变得何等贫乏！

是的，我确实想从那个营业员身上得到一点东西。但那东西是无价的，而且我已经在真诚赞美的同时得到了。我得到了助人的快乐，这种感觉在多年之后，会永远闪烁在我记忆的天空。

与人相处有个极为重要的法则，这一法则就是：时时让别人感到重要。我们遵从这一法则，就不会惹来什么麻烦，还可以得到许多快乐和永恒的友谊。如果我们无视这项法则，就难免在人际交往中出现障碍。著名哲学家约翰·杜威说过：“人性中最深远的驱动力就是——希望自己具有重要性。”还有哈佛著名心理学家威廉·詹姆斯说：“人类本质中最殷切的需求是：渴望得到他人的重视。”就是这种渴望使得人类和其他动物区别开来。也正是这种渴望，产生了丰富的人类文化。

有史以来，世界上许多哲学家曾就这个问题作过深刻的思考。而他们得出的结论只有一个：你要别人怎样待你，你就先怎样待别人。这一法则并不新颖，可以说和历史一样陈旧了。二千五百年前，所罗亚斯特在波斯用这个原则教导门徒；两千多年前，中国的孔子也这么谆谆劝导他的门生；道教的始祖老子在函谷关也这么说过；公元前五百年，佛陀已在神圣的恒河边用这一道理教诲众生；甚至印度教的经典也这么记载着。这大概是世上最重要的法则。

你渴望得到别人的认同，需要别人知道你的价值；你希望在自己生活的世界里有种深具重要性的感觉。你不喜欢廉价，言不由衷的恭维，而希望出自真诚的赞美。你喜欢友人像查理·夏伯所说：“真诚、慷慨地赞美他人。”

所以，让我们诚实地遵循这一永恒的定律：你希望别人怎么对待自己，那你就应该怎么去对待别人，而这行为的出发点就是你应该学会真诚、慷慨地赞美别人。

忌没完没了的絮叨

不少人为了说服别人或想引起他人注意，往往絮叨个没完没了。其实，你不如让对方畅所欲言，因为每个人对关于自己的问题一定比别人知道得多，所以不如多给他人说话的机会，听听他的看法。

如果你不赞同他人的意见，你最好不要阻止他，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。你要忍耐一点，认真听取他人讲话，并要鼓励他彻底说出自己的意见，而这做人做事的原则在商业活动中很有实用价值的。

让我们一起来看看下面这一例子：

几年前，美国最大的汽车公司正在联系采购全年度生产所需的坐垫布。三家有名的厂家已经做好样品，并接受了汽车公司的检验。随后，汽车公司给各厂发出通知，让各厂的代表作最后一次的竞争。

其中一个厂家的代表雷茨先生来参加这次竞争，他正患着严重的咽喉炎。雷茨先生说：“我嗓子哑得厉害，几乎不能说话。我与纺织工程师、采购经理、推销主任及该公司的总经理面谈时大家都坐在一起，当我站起身来，想努力说话时，却只能发出沙哑的声音。”

“所以我只好在纸上写了几个字：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。后来他真那样做了，他帮雷茨展出他带来的样品，并讲述它们的优点，这引起了在座其他人极大的关注。那位经理在发言中一直站在雷茨的立场说话，雷茨在会上只是用微笑点头及少数手势来表达自己的观点。

令人意想不到的，雷茨得到了那笔合同，订了五十万码的坐垫布，价值一百六十万美元，这可是雷茨一直以来得到的最大订单。

雷茨说：“我知道，要不是我实在不能说话，我很可能会失去这笔订单。通过这次经历，我发现：让他人说话有时更有价值。”

某电气公司的业务员范博也有同样的发现，我们来看看他又是如何做的：

有一天，他来到一个生活比较富裕的村中作考察。“为什么他们不使用电？”当他经过一家整洁的农家时，他不解的向该区代表问道。

“他们是吝啬鬼，别指望卖给他们任何东西，”区代表答道，“他们对公司不感兴趣，我已经试过多次，真是无药可救了。”

尽管他这么说，但不试一试范博仍不甘心，他走过去叩一农家的门。门只开了一条小缝，一位老妇人探出头来。

“她一看见公司代表，就当着我们的面把门一摔。”范博先生说。

我说：“夫人，打搅你了，我不是来卖给你什么东西，我只想买些鸡蛋。”她探出头来怀疑地望着我们。

“我曾留意你的一群很好的多米尼克鸡，”我说，“而我想买一些新鲜鸡蛋。”

“你怎么知道我的鸡是多米尼克鸡？”她的好奇心似乎被激发起来。

“我自己也养鸡，”我回答说，“而我敢说我从没见过比这更好的一群多米尼克鸡。”

“那你为什么不用你自己的鸡蛋？”她仍心存疑虑。

“我的来格亨鸡下白皮蛋。你是烹调的行家，自然知道在做蛋糕时，白皮蛋不能同红皮蛋相比。为此，我的夫人常以她所做的蛋糕引为自豪。”这时，她放心地走了出来，态度温和多了。我环顾四周，发现农场中有一个很好的牛奶棚。

“夫人，”我接着说，“我可以打赌，用你的鸡赚的钱，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，但她说可惜她固执的丈夫并不承认这一点。

在我们参观她的鸡舍的时候，我留意她自造的各种小设备，我介绍了几种食料及几种喂法，并在几件事上征求她的意见，同时我们很高兴地交换了许多有益的经验。

她说她几位邻居在他们的鸡舍里装上电灯，据说效果很好。她征求我的意见，她是否应该采取这种办法……

两星期以后，这位夫人的多米尼克鸡也见到了灯光，它们在电光的助长下愉快成长。我得到了我的订单，她也能多得鸡蛋，这的确是一个双赢的结局。

实际上，所有人在心底都重视自己，喜欢谈论自己，他们可不愿听你自个唠唠叨叨自吹

自擂。

曾经在《纽约民众导报》的经济栏中刊登了一大幅广告，招聘一位有特别能力与经验的人。柯博斯前去应聘，面试以前，他费了许多时间在华尔街尽力打听所有关于招聘者的事实。在面试的时候，他对招聘人员的公司老总说：“我能同一个有像你这样丰富经历的老板共事，我真自豪。我听说你在二十八年前，除一桌、一室、一个速记员外，没有别的。这是真的吗？”许多成功的人士，都喜欢回忆自己早年的奋斗历程，这个人也不例外。他谈了许多关于他如何用四百五十元现金及一个点子的创业经历。他讲述他怎样与困难搏斗，与金钱和讥笑斗争，他说那时他从未有过休息日，并且，每天工作十二至十六小时，最后他战胜了所有的厄运。现在到华尔街的要人，都要到他这里来要求材料及指导。他对这样的一种经历颇感自豪，他有如此自豪的权利，并且他讲起这些，总是如数家珍。最后，他简单地问了些柯博斯的经历，然后对他的一位副手说：“我想这就是我们正在寻找的人。”

难怪法国一位哲学家曾说过：“如果你想树立敌人，只要处处压过他、超越他就行了；如果你想得到朋友，你就必须让朋友超越你。”

这是为什么呢？当朋友感觉到自己比较有成就感，能超越周围人的时候，他就会在心中产生一种优越感。但是当周围有人处在超过他，凌驾他之上的地位时，就会使其产生自卑而导致嫉妒与不悦。

所以，让我们谦虚地对待周围的人，鼓励别人畅谈他们的成就，自己不要喋喋不休地自吹自擂。每个人都有天生的受重视的渴望，都希望别人关心自己，重视自己。如此，我们又为什么不肯牺牲一点点时间，让别人尽情地在面前倾诉够呢？

下次，如果你希望别人的看法与你一致，并赢得别人的赞同，请记住：给他人说话的机会，让他畅所欲言。

别为自己遮掩错误

用争夺的方法，你总难得到满足，但用让步的方法，你可得到比你所期望的更多。

说起承认错误，你也许会觉得很失面子，但纽约证券分司经理霍克曾经向人讲述一个他亲身经历的故事，你也许会对主动认错有些新认识。请看这个生活小片断：

我住在纽约中心，从家步行不到一分钟的路程就是一片树林，春天来时，野花盛开，松鼠筑巢繁殖，马草长得比人还高。这块完整的林地，被称为森林公园——那真是一个名符其实的森林公园。我发现它时就激动地像哥伦布发现了新大陆，我常带着我的波斯狗到园中散步。它性情和善，招人怜爱。并且公园中不常见人，因此我一直没有给它系上皮带或口笼。

一天，我们在公园中遇见一位警察——一个急于要显示他至上权威的警察。

“你为什么不给那狗戴上口笼，也不给它系上皮带，却让它在园中乱跑，”他责问我说，“你不知道这是违法的吗？”

“是的，我知道，”我轻柔地回答说，“但我想，它在这里不至于产生什么伤害。”

“你想不会！法律可不管你怎么想，那狗也许会伤害松鼠或儿童。这次我放你过去，如果我下次在这里看见这只狗不戴口笼，不系皮带，你就得去和法官讲话了。”

我礼貌地应允他，答应以后遵守他的命令。

这之后有多次由于小狗不喜欢口笼，我也决意碰碰运气。起初倒没什么，但在一天下午，小狗同我一起跳过一个小丘时，忽然间，我惊惶地发现了那位警察，他骑着一匹栗红色马。小狗在前面正向着那警察冲去，我知道事情已无法挽回了。所以我没等警察开口说话，就抢先发话。我说：“警官，你已当场把我抓住了，我知道自己犯了法，我没有任何理由解释，你就罚我就是了。”

“哦，现在，”这警察的声调柔和了许多，“我认为周围没有人的时候，谁都忍不住带这么一条可爱的小狗出来散散步。”

“没错，”我回答说，“可那是违法的。”

“这样一只小狗怎么会伤人呢？”警察辩护说。

“不，但它也许会伤害松鼠。”我说。

“哦，不，我想你对这事太过认真了，”他对我说，“我告诉你，你只要让它跑过那土丘，使我看不见它——我们把这事忘掉就是了。”

而那次，那位警察觉得获得了一种被尊重感，所以变得也特别有人情味，因此当我开始承认错误时，他惟一能彰显自重的办法就是采取宽容的态度，以显示自己的慈悲。但假使我要为自己申辩，你一定很清楚和一个警察辩论会是什么结果？

我欣然承认他是绝对正确的，我迅速、坦白、热忱地承认自己的错误。我们相安无事，这件事就友善地结束了。而在一个星期之前，这位警察却以法律的审判来恫吓我。

假如我们知道自己势必遭受责备时，自己先责备自己，这样岂不比受别人责备好得多？听自己的批评，不比忍受别人的斥责更容易些？如果别人正想要批评你，在他有机会说话以前你自己先说出来，他多半会采取宽容、原谅的态度，人性就是如此，当你开始承认错误时，会给对方一种自负感，也能让他变得特有人情味。但可惜的是，能这么做的人并不多。那么大部分人又是怎么做的呢？

一般而言出于虚荣心，他们会尽力为自己的错误进行辩护，什么？我错了？我没错！.....

即使他知道自己错了，他也会说：是这样吗？但是.....

于是，无论如何，一场辩论肯定会不可避免地上演。这么做真是愚不可及！聪明的人会如何做呢？他会歉意地说对方是绝对正确的，然后，迅速、坦白、真诚地承认自己的错误，于是双方会避免冲突，相安无事，自己也给人一种尊贵高尚的感觉。

有一位商业美术家，曾用主动认错的方法，得到了一位喜欢责骂的编辑的好感。他说：“我认识一位美术编辑，永远喜欢对小事找错。我常厌烦地离开他的办公室，并非因为他的

批评，却是因为他攻击的方法。有一次，我交一件急货给这位编辑，他打电话叫我马上到他的办公室去。我一到就看出他仇视的目光，他极力找机会批评我，他急躁地质问我为什么如此如此做。我说：‘先生，如果你说的是真的，那么我错了。对于过失，我绝不托辞。我画图多年，应该知道如何做得好些，我自己觉得惭愧。’”

“他立刻开始为我辩护了。‘是的，你是对的，但终究这不是一个严重的错误，那不过是……’”

“我阻止了他，‘无论什么错误’，我说，‘都浪费钱，并且都使人讨厌。’”

“他开始插嘴，但我不让他，我正高兴，我一生第一次批评我自己。”

“‘我应当更小心，’我继续说，‘你给我许多有价值的工作，你应得到最好的工作结果，所以我要将这画重画一次。’”

“‘不！不！’他反对说，他称赞了我的工作，并诚实地对我说，他所要的不过是一个小的改动，我的小错对他的公司没有损失；而且，毕竟那不过是一个细微的地方。”

“我批评自己将他所有的怒气都消灭了，他最后请我吃午饭。在我们分手以前，他给了我一张支票以及另外一个工作项目。”

曾有一位做父亲的中年人由于某种原因多年来和儿子没有来往，根据中国传统，年长的人一般不先承认错误。他认为他们父子要和好，必须由他的儿子采取主动。他对别人说他从来没有见过自己的孙子孙女，心里十分渴望和他的儿子一家团聚。但他觉得年轻人应该尊敬长者，并且固执地认为他不让步是对的。

后来，这位做父亲的认识到了自己的错误。“我仔细考虑了这个问题。”他说，“戴尔·卡耐基说：‘如果你错了，你就应该马上坦诚地承认你的错误。’我早就该坦白地承认我的错误。我错怪了儿子。他不来看我，是完全正确的。我去请求晚辈原谅我，固然使我很没面子，但是犯错误的是我，我就应该承认错误。”听他这么说的人都为他鼓掌，并且完全支持他前去

和儿子一家和好。最后，他终于带着歉意和真诚来到儿子家里，请求并且很快得到了原谅。

自此开始他和儿子、儿媳妇，以及孙子孙女们建立起了新的关系。

如果你是对的，你要温和地、巧妙地去得到人们对你的同意；当你是错的时候，如果你对自己诚实，你要当即真诚地承认自己的错误。这种方法不仅能产生惊人的效果，而且在很多情形之下，比为自己辩护更有收效得多。

不要忘了那句古训：“用争夺的方法，你总难得到满足，但用让步的方法，你可得到比你期望的更多。”

下次你办错事时，记着及时而真诚地承认，别企图为自己的错误遮掩。

至察者无朋

办公室里数小蓉最讲究，她的办公桌总是一尘不染，文件也摆放得整整齐齐，抽屉里放的小杂物也各有其位。

当然这是个非常好的习惯，上司和同事们都禁不住夸赞她。

“韦伶真是好运气，以后娶了你，家里不知被布置得多么温馨！”女伴们也这样夸赞她。

小蓉更加高兴了，经常主动打扫办公室，但她爱嘲笑同事：“看看小胡的桌子，他似乎从来不擦，我甚至怀疑他每天洗不洗澡，早上刷不刷牙……”

“马文也真够懒散的，他几乎没有提过一次水！”

“谁动了桌上的文件？我不是这样摆放的……”小蓉时常冲同事们叫道。

不知从什么时候起，同事们很少找小蓉，都远远地隔着她的办公桌。倒是被她认为脏兮兮的小胡人气最旺，同事们经常凑到他那一起开玩笑、聊天。

韦伶，她交往了两年的男友也没有珍惜自己的好运气，他主动提出和她分手：“小蓉，你是个好姑娘，但是，你的那些标准让我紧张，我实在不知道什么东西应该放在哪里……”

总而言之，你的挑剔让我无所适从。”

小蓉最终成为孤家寡人，并不是因为她讲卫生的好习惯，而是因为她的“精明善察”。

良好的洞察力本来是一个人的优点，但是如果精锐的双眼总是盯在别人的缺点上，发现这个不好，觉得那个也不行，横挑鼻子竖挑眼，如此“至察”，自然会把朋友都“吓”跑了。古语说：“水至清则无鱼，人至察则无徒。”一个人过于清醒明白，自命清高往往难以合群；发现了别人的缺点和失误，又挑三拣四地点评一番，以自己的标准苛求他人，这种人不容易和别人成为好朋友。

俗话说：“一样的米，养百样的人。”你周围和你发生联系的人在性格、爱好、学识、生活习惯、思维方式以及家庭环境等各个方面都不尽相同，要和不同的人保持正常的交往就不能总用一个标准去衡量人。但是，人们总是习惯于把自己置于关键的地方，端着高标准的大尺子横着量，竖着测，并以此挑剔交往对象。这样不仅对他人形成片面认识，还容易忽视自身的缺陷。

高调必然难以合拍，因为“曲高”往往“和寡”，这把大尺子坚硬而沉重，就像一堵围墙，外面的人要进来却总是碰壁，他自己要出去也找不到门道。更要命的是，这种处境往往会影响别人和自己的情绪，紧张、焦虑甚至愤怒会把你的的人际关系搅得一塌糊涂。如果不合群，即使是再有能力的人，也难以得到别人的拥护。

至察者无朋，一味对别人苛刻、挑剔只能让别人和自己合不来。真正有修养的人会以宽容、豁达的胸襟对待周围的人，包括他们的失误和缺点。当那些不懂事、度量小、修养浅的人做了不利于自己的事时，也能宽容他们，谅解他们，不和他们一般见识。在融洽、平等、祥和的气氛中处理问题，千万不要因为自己掌握着标尺，而认为自己就是最正确的哲人或者圣者。这样自居尚且令人讨厌，如果以这样的身份和高傲的口吻凌驾于对方之上，对其指手画脚则愚蠢得不可饶恕。

容人就不要过于精明，给他人创造一个宽松的人际环境的同时，也给自己一个快乐的空间。

别做老板的“密友”

国王在外面喜欢上了另外的女人，却又担心被皇后知道，整天担心受怕。这时有一个很会讨好国王的人主动为他出谋划策，为国王设定了许多与情人幽会的方式，国王与情人的事情只有这个亲信最清楚。

不久之后，皇后察觉了国王的不轨，就准备找国王的那个亲信询问。

国王得知这个消息后，立刻找了一个罪名，把那个亲信处死了，这样就不会有人泄露他的秘密了。

之所以给你讲这个故事，是为了避免你在今后的工作中也会遭遇类似的尴尬。

依众多的经验可知，在工作中，如果过多地介入上司的私生活，将使你脱离了与上司的正常关系，了解上司的个人隐私和事业上的“秘密”对你更没有好处。上司告诉你一个秘密如果被泄露，他将受到伤害。起先你也许会因为上司的密友，以为能和上司无话不说而洋洋得意，可是上司已经给了你反对他的利器，他迟早会后悔的，等他一觉悟必定会有你的好果子吃。即便上司对你吐露的秘密仅仅局限于公司内部的事情，这仍会带来麻烦。你介入得越深，你的行动会越不自由。

从另一个方面来说，频繁地与上司接触也是在浪费你自己的时间，而你本来可以利用它来做更多有益的事情。值得人们为其工作的上司都想看到你多做工作而不是常常出现在他面前的你。当你正忙于接触上司的时候，别人也许已经完成他的计划或找到解决问题的办法。

再者，过多地与上司周旋可能会得到上司“密友”或“宠儿”的名声，这样一个名声会使同事们讨厌或不信任你，甚至有些人会想尽一切办法拆你的台。谁知道你与上司神秘兮兮

的样子是不是意味着一些阴谋或小算盘呢？人们总会本能地反感或夹杂些许的嫉妒。

为了自己的愿望在实现的过程中不出现人为的障碍，所以在你和上司的关系中要有一块禁区，千万不可越雷池半步，别忘了保持距离就能产生美。

忌因循守旧

有一则脑筋急转弯这么说：“一个人要进屋子，但那扇门，怎么拉也拉不开，为什么？”
回答是：因为那扇门是要推才能开的！

类似需要变通的情况，常常在我们的生活中出现。有时候，你会为某一个失败而懊悔，但是，如果你稍稍变通一下，就会是另一个结局。生活是多变的，事物也是多变的，在一个时刻变化的世界中，你得学会随机应变。多多训练你的应变能力，你将受益无穷。

生活中，每个人都会做一些傻事。有时候，这些傻事会傻到让你吃惊的程度，但你却又避免不了。经验是我们的宝贵财富，我们常常以过去的成败来看将来的机会。如果你的过去特别艰难困苦，你大概得加倍努力，才可以看到将来的前途。

但是，经验也常常限制了我们的头脑，使我们看不到新事物，创造不出新的方法。

人也能变成这样，如果你总是依赖经验，你就限制了自己。所以，要善于变通，敢于变换过去的做法。

你也许常抱怨生活平淡如水，但你却不知，正是这平淡中蕴藏了许多智慧。这些智慧不是你看书能够想出来的，而是生活实实在在教给你的。好好留心生活，你将会变得聪明。

我们对待人，对待事，往往习惯于用一些想当然的办法，但是，很多时候，这样的办法毫无效果。比如，批评人的时候，你多半会很严肃，用语尖锐，语气很重，但受批评者可能一点都没把你的话听进去。在这样的情况下，你就得想办法，变通一下做人做事的方式，效果肯定就不一样。

变通讲究灵活，它不从一个角度看问题，而是时常变换几个角度，以此找到合理的解决办法。

你早晨一起床，穿衣、刷牙、洗脸、吃早饭、上班或学习……在这一系列生活片断中，你一定会养成某些习惯，比如刷牙时，你常用一定的姿式，吃饭时你常坐某个位置，上班时，常走某条线路。习惯使你的生活有规律，可以使你少动脑筋，很自然地就完成一些事，习惯使你少费很多心思。

但是，习惯有一个很大的害处，就是使你总是在老路上走。这就像你看书时，把某一页纸折了个角，然后合上书。过一段时间，你重新打开书时，便会一下子翻到有折角的那页。我们的习惯就像那折角一样，会使我们重复过去的办事方式，而这在很多情况下是行不通的。

很多人会告诉你，做事要有恒心，要有韧劲，这没错。但是，很多时候，你会因此而固执己见，不知不觉中，一条道儿走到黑。事实上，坚持一个方向走到底是不太现实，就像你开车，不可能总是方向不变，而是不时地调整方向。有时候，环境变化得太厉害，你还不得不另辟新路，不然，定然会栽跟头。

同样的动作、语言、事情，会使我们的头脑产生一种定势。比如有人问你：“牛的头朝南，它的尾巴朝哪里？”你可能会脱口而出：“朝北。”但合理的答案应该是“朝下。”又比如问你：“三点水加一个‘来’字念什么？”你依据经验回答：“念‘来’。”又问“三点水加一个‘去’字呢？”你可能会回答：“念‘去’。”其实，你稍加思考，你就会发现，三点加水一个“去”字，那分明是个“法”字嘛！

要摆脱这种思维定势，需要你发挥想像力。想像力是创造力的灵魂，有了它，你才会变化自如。

有个成语叫“曲径通幽”，意思是说，做事时可以用迂回的方式达到目的。生活中，有许多事，你强攻硬取往往会坏事，但如果用“旁敲侧击”的方法，却能收到非凡的效果。

你也许是个循规蹈矩的人，做任何事喜欢参考别人的做法。你也许很害怕打破常规，不愿去做一些出格的事儿。这一点可能不会给你带来意外的麻烦，但也不会给你带来非凡的成功。不凡的成果常常是你突发奇想时获得的。

不要因循守旧，是要让你不要死守老路，目的在于得到更高的效益，更好的结果。变通不是朝令夕改，不是故意寻求不同，它只是让你更好地去实现目标。

不要胡乱许愿

有的人为了使别人对自己有个好印象，或为了保全自己的面子，或为给对方一个台阶，往往对对方提出的一些要求，不加分析地加以接受。但不少事情并不是你想办就能办到的，有时受各种条件、能力的限制，一些事是很可能会完不成。因此，当朋友提出托你办事的要求时，“你首先得考虑，这事你是否有能力办成，如果办不成，你就得老老实实地说，我不行。随便夸下海口或碍于情面都是于事无补的。

言而有信是做朋友的信条，也是友谊的基础。明明办不成的事却承诺下来，到时不仅让人失望，还可能耽误朋友的事情，因为如果你办不成，他可能找别人办或想其它的法子，但你答应了却没有办，这样做，就会伤了情义。

有些人喜欢拖延，或要人跑几次来听“我的最后答复”，这都不是好的应酬之道，我们不是常常听见这样的怨言：“他不答应，早该对我说呀！”

这样一来，你在别人眼里就成了一个言而无信的伪君子。

有时，出于难为情，对于别人提出的请求没法一口回绝。在这种情况下，许愿就要掌握分寸，应根据具体情况采取不同的许愿方式和方法。这里有四种方法可资借鉴：

1、对有把握的事可采取定性的许愿。

如果你对情况很了解，估计许下的愿有把握实现，那么就干脆把话说“死”。这种许愿能

给人不容置疑的印象，给对方先吃一颗“定心丸”。

2、对把握性不大的事可采取弹性的许愿。

如果你对情况把握不很大，就应把话说灵活一点，使之有伸缩的余地。例如，使用“尽力而为”、“尽最大努力”、“尽可能”等有较大灵活性的字眼。这种许愿能给自己留下一定的回旋余地，但一般会给对方留下疑虑，取得对方的信任效果要差一些。

3、对时间跨度较大的事情，可采取延缓性的许愿。

有些事情，当时的情况认准了，可是由于时间长了，情况会发生变化。这时，你在许愿中可采用延缓时间的办法，即把实现许愿结果的时间说长一点，给自己留下为实现许愿创造条件的余地。比如有人要求老板给自己加薪，老板就可以这样说：“要是年终结算，厂里经济效益好，我可以给你晋升一级工资。”用“年终结算”一语表示实现许愿时间的延缓，显得既留有余地，又入情入理。

4、对非自己所能独立解决的问题，应采取隐含前提条件的许愿。

这即是说，如果你所作的承诺，不能自己单独完成，还要谋求别人的帮助，那么你在许愿中可带一定的限制词语。

比如，你许诺帮助朋友办理家属落户的问题，这涉及到公安部门和国家有关政策，你不妨这样说更恰当一点：“如果以后公安部门办理农转非户口，而且你的条件又符合有关政策，我一定帮忙。”这里就用“公安部门办理”和“符合有关政策”对你许愿的内容作了必要的限制，既见自己的诚意，又话语灵活，具有分寸，还向对方暗示了自己的难处（也要求人），真是一石三鸟！

办不到的事不能勉强自己

答应帮别人办事，首先看自己能不能办到，这是人人都明白的道理。可就有那么一些人

不自量力，对别人请求帮助的事情一概应允下来，事情办好了什么事也没有，如果办不好或只说不做，那就是不守信用，朋友就会埋怨你。

一个有点权力而又很有限的人更应该注意，因为你有权，亲戚朋友托你办事儿的人肯定多。这时你应该讲点策略，不能轻易答应别人。有的朋友托你办的事儿可能不符合政策，这样的事最好不要许诺，而是当面跟朋友解释清楚，不要给朋友留下什么念头，不然，朋友会认为你不给办事儿；有的朋友找你办的事儿可能不违反政策，但确有难度，就跟对方说明，这事难度很大，我只能试试，办成办不成很难说，你也不要抱太大希望，这样做是给自己留有余地，万一办不成，也会有个交待。

当然，对于那些举手之劳的事情，还是答应去办，但答应了之后，无论如何也要去办好，不可今天答应了，明天就忘了，待别人找你时，你会很尴尬。

我们在这里强调不要轻率地对他人做出许诺，并不是一概不许诺，而是要三思而后行。尽量不说“这事没问题，包在我身上了”之类的话，给自己留一点余地。顺口的承诺，只是一条会勒紧自己脖子的绳索。

对待别人的要求，要注意分析，不能一概满足。因为不分青红皂白一概满足，有可能引火烧身。因此，必须搞清楚对方的要求是正当的，还是不正当的，是不是符合原则或规范。总之，千万不能碍于情面，有求必应，有求必办。

对待别人的要求，是否要拒绝，如何拒绝呢？下面几点可供你借鉴：

1、问清目的。

你必须首先问清楚是什么事、动机是什么，目的何在？如果是正当的，在你力所能及的范围内可尽量提供帮助，以尽朋友之谊。假如对方的要求，你认为超越了正常范围，就应毫不犹豫地拒绝他。

2、态度坚决。

无论对方的要求多么强烈，只要你认为不能接受，便要态度明确、坚决地予以拒绝，不能留有余地。“实在抱歉，我无能为力”，“对不起，我没有办法答应。”也不要给他出主意，否则，你仍难脱干系，说不定他还会来找你，让你想办法。

3、接受指责。

遭到了你的拒绝，使对方的要求不能达到，他必然会对你加以指责。对此，你可以表示接受。这里，需要注意的是，千万不能中了对方的激将法。比如他说：“我就知道你做不到，看来果然如此。”对此，你不妨报之一笑，承认自己能力有限，“做不到”他要求的事。

4、消除愧疚。

拒绝朋友的要求，朋友可能会愁眉苦脸，唉声叹气。这时候，你没必要自责，没必要感觉愧疚。既然拒绝，你自然有拒绝的理由。最好的做法是，用你的理由来消除内心的愧疚，达到心理的平衡。

5、电话拒绝。

有时候碍于面子，当面不好意思拒绝对方。这种情况下，你可以让他（她）先回去，等你考虑后再给予答复。然后，打个电话把你的意见告诉对方。这样，双方不见面可以避免不好启齿或避免造成尴尬。

讨好未必受欢迎

使自己被别人喜欢的正确方法，就是培养些自己喜欢的特质，只为了这些特质本身和你自己而培养，千万不要为了留给别人深刻的印象而培养。这些特质对你相当珍贵的，如果你真的希望某个人做你的朋友的话，他就应该喜欢你的这些特质，诸如相貌、魅力、才能和影响力等，这些东西本身没有好坏之分，除非你懂得怎么驾驭它们，别人可能会喜欢你，也可能会讨厌你这完全看你如何驾驭这些资产。在现实中，不是有很多并不美丽出众、也不富

有的人,但他们却比别人拥有更多的亲密朋友吗,关键是他们拥有让自己喜欢的特质,比如:

1、学会独处。

如果你能享受独处的快乐,那么你找朋友的动机将完全出自于真心,而非软弱。你打电话给朋友约他吃饭,只因为你想看他,而不是因为你无法忍受一个人单独吃饭。你的朋友会觉得你真心地喜欢他,看重他,而不是只想依赖他。对那些想找个真心朋友,而不只是找个比他更脆弱的朋友的人而言,你将变得更可爱。

2、欣赏他人的与众不同。

要讨好别人,得先学会怎么讨别人的好。不同的人,就有不同的特点足以让人尊重和钦佩。因此你必须找出每个人独特的地方,并且欣赏别人的特点。我们常常习惯把人分类:三十岁的、五十岁的,工人、干部,男人、女人等等,而且认为只有少数人是和自己是同一类的,这样一方面限制了 you 和其他类型的人相处,另一方面不能让自己面对一个人真正的面目,而让人觉得你喜欢的是这个人所属的类别,而并非喜欢他本人。所以不要让你的朋友觉得你把他人纳入了某个类别。不要把人分类,不要给他们贴上“出众的”、“平凡的”、“和我们同一类的”或“和我们不同类的”等的标记。

3、学会寻找快乐。

如何使自己得到更多乐趣呢?首先,好好品尝自己所做的事情。尽量让自己参与周围发生的事情,如果你一直当个旁观者的话,你会觉得自己并不重要,周围发生的事情也不重要。我们要不断地寻找愉快的经验,期待它们的发生,如果真的发生的话,就好好庆祝一番,并常常重温这种经验,不断增强愉快的感觉,对可能发生快乐的事情,千万不要踌躇不前。

4、要有坚定的立场。

对你重要的事情,如果你和别人持相反的意见,就准备面对他们。毫无主见,唯唯诺诺是不被人喜欢的特质。在关键时候,要勇于表明自己的观点与主张,这样你不仅能更了解自

己的目的，也让别人知道你坚强的信念和强烈的感受。

5、学会同情别人。

同情别人的感受，就是把自己放在别人的位置，去体验他在某个特殊情况下的感觉，即所谓设身处地之意。譬如，你记得你的亲人生病时自己那种无助的感觉，你就会体会你朋友之妻正在医院做手术时他焦虑不安的感受，并且会自然地关怀体贴他，尽力帮助他。这不仅使你的朋友得到安慰，减轻痛苦，也使你的生活更丰富，和别人的生活更有密切的关系，也将使你更可爱。

6、学会分享他人的快乐。

叔本华说：“每个人都懂得同情别人的悲伤，但只有天使才会同情别人的快乐”。尽量让自己拥有这种天使的特质。为什么很多人看到别人成功的时候，无法和他一起分享快乐呢？是因为你的嫉妒与恐惧作怪，它使你更缺乏信心 and 安全感，时刻恐惧自己不如别人那么好，或害怕他会抛弃你，你愈将这种恐惧表现在行动中，而不仅不给予称赞，还有意无意地轻视或破坏朋友的努力，就会使自己的前途愈来愈暗淡，人际关系的圈子也愈来愈小。

7、永做自己的主人。

你是自己生活背后的推动力，别人也是他自己生活背后的推动力。你不必把自己看成牺牲品，也不用把别人看成牺牲品，你享有同样多的自我创造能力，这种力量将使你和别人同样可敬。

要得到别人的喜欢，你必须培养自己的特质，但你必须确定自己不是只有和喜欢的人在一起的时候才这样做，而是不管你碰到谁，都采取这一种方式。

不要用讨好别人的方式使别人喜欢你，尝试讨好自己，以行动维护和增强你所相信的价值，你将感觉到别人喜欢你——因为你做了正确的事情。

比方说，你非常重视对朋友的真诚，你原来答应帮一个朋友搬家的，但后来又有一个朋

友请你赴宴，如果你答应赴宴的话，即使玩得很愉快，也会觉得自己不再像以前那样受自己尊敬。如果你婉拒他的邀请，你将更尊敬自己，觉得自己更可爱，并觉得自己赢得了别人的喜欢。

单是被别人喜欢还不够。要讨别人喜欢，正确的方法是靠你做一些“吸引人”的事情，这些事情对你来说非常自然，也极富吸引力，否则不管别人怎么喜欢你，你也无法获得温暖，他们觉得你怎么样也无关紧要了。

第七章 厚黑篇

水为什么往低处流，是因为它善下而不居于高处，我们人类的立身处世也应如此，要时刻让自己保持谦虚卑下的姿态。有了功勋却不占据，不与人争，不自以为是，不恃才傲物目空一切，这就是厚黑学在为人处世中的应用。

忌好大喜功

荣誉面前“吃独食”，顾名思义就是说一个人把成果独吞，会引起他人的反感，从而为下一次合作带来障碍。正确对待荣誉的方法是：感谢、分享、谦卑。

美国有家罗伯德家庭用品公司，8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，还随时随地主动挑剔产品的不足之处，一经发现便马上加以改进。

俗话说，有福同享，有难同当。当你在工作和事业上取得些成绩，小有成就时，这当然是值得庆贺的一件事情。但是有一点，如果赢得这一点成绩是大家集体的功劳，或者离不开

他人的帮助,那你千万别把功劳据为己有,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,而且也会得到别人对你的祝贺。但你自己一定要明白,千万别高兴得过了头。一方面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,能不逼得人家眼红吗?

有一位仁先生很有能力,他是一家出版社的编辑。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,同事们当然也向他表示祝贺。但过了一段时间,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。

仁先生为什么会遇到这种结局?其实原因很简单,他犯了“独享荣誉”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,但这也离不开其他人的努力,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“没有功劳也有苦劳”,所以这位主编“独享荣誉”,当然会引起别人的不满,尤其是他的上司,更会因此而产生一种不安全感,害怕他功高盖主。

所以,当你在工作上有特别表现而受到别人肯定时,千万要记住一点——别“吃独食”,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算是与他人分享,而且你也可以让更多的人和你一起分享,反正说几句话对你也没什么损失!当然别人倒并不是非得要分你一杯羹,但你主动与人分享,这让旁人觉得自己受到尊重,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。你可以采取多种与他人分享的方式,如请大家喝杯咖啡,或请大家吃一顿。吃人嘴软,拿人手短,别人分享了你的荣耀,就不会为难你了。

2、感谢他人。

要感谢同仁的协助,不要认为都是自己一个人的功劳。尤其要感谢上司,感谢他的提拔、指导。如果事实正是这样,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,你的感谢也就更为必要,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……”,就是这个道理。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,就容易忘乎所以,并从此自我膨胀。这种心情是可以理解的,但旁人就遭殃了,他们要忍受你的嚣张,却又不敢出声,因为你正是春风得意。可是慢慢地,他们会在工作上有意无意地让你为难,让你碰钉子。因此有了荣耀时,要更加谦虚。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,别老是说起你的荣耀,说得多了,就变成了一种自我吹嘘,既然别人早已经知道你的功劳,那你又何必总是经常提起呢?

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!

忌锱铢必报

做人做事的智慧之一便是宽容他人，宽容别人方能与之建立起良好的关系，宽容他人的过错，就会赢得朋友，赢得别人的佩服与尊敬。宽容别人可以消除彼此之间的怨恨，而原谅他人的错误可以创造一个宽松的工作环境。

“不责人小过，不发人隐私，不念人旧恶，三者可以养德，亦可以远害。”

宽容他人，需要自己有度量。何谓“度量”？度量，原本是指计量长短和容积的标准。人们后来拿它喻指人的器量胸襟。

“将军额上能跑马，宰相肚里能撑船。”蔣相如位尊人上，廉颇不服，屡次挑衅，但他仍以国家利益为主，以社稷为重，处处忍让，是度量大也。三国时期的蒋琬，身为尚书令，找一个部下谈话，那人不理他，他不计较，还有下属在背后说他的坏话，认为他办事不行，不如前人。有人向他告发，他也毫不介意，还说他说得对，我确实不如前人。何以如此，气量大也。

有的人却气量狭窄，锱铢必较，小肚鸡肠，不能容事。西方近代天文学之父弟谷就曾是一个度量狭小的人。他在学校读书时，因为一个数学问题与一个同学发生争执，他竟决定与人决斗。决斗中，弟谷的鼻子被对方削掉，只好在下半辈子戴着个假鼻子度日。

看来，气量狭窄不仅于人于事有害，还对自己有害。

《三国演义》中，诸葛亮气死周瑜、骂死王郎，这两个人怎么这么容易就死了？皆因为气量狭窄。我国汉代的才子贾谊，他的《过秦论》、《论积贮疏》以及大赋名满天下，流传至今，可他却在 32 岁那年，因遭权贵的诽谤、排挤，“自哭自泣，至于天绝。”为什么会这样呢？气量小也。

一个人度量的大小，根本原因就在于是否志存高远。有远大抱负的人，是不会计较眼前得失、个人荣辱的。因胸怀大志，所以才胸襟开阔。

“西安事变”发生后，很多人都主张处死蒋介石，周恩来等人都曾在“四·一二政变”后遭到蒋介石的悬赏通缉。此时，可以说杀蒋易如反掌。可国难当头，为了国家与民族的利益，周恩来亲赴西安、劝说张学良、杨虎城释放蒋介石，以促成共同抗日。没有救人民于水火、抵外侮于国门外的远大目标，能做到这一点吗？干脆，杀了蒋介石解除了多少人的心头大恨，但那却是不智之举。

再如宋代的欧阳修，他在朝中担任要职时，荐举王安石、吕公著、司马光三人可以当宰相，而这三人对欧阳修可以说都很不敬。欧阳修因为欣赏王安石的才华，曾赠诗王安石，希望他在政治、文学上能取得卓越超群的成就。而王安石却没把他放在眼里，还回赠诗：“他日倘能窥孟子，此身要敢望韩公。”给欧阳修吃了一个闭门羹。吕公著是前朝宰相吕夷简的儿子，他们父子二人都曾攻击过欧阳修，欧阳修贬官滁州，就是他们父子从中推波助澜。司马光与欧阳修也不睦，还当面顶撞、指责他。但是欧阳修觉得此三人有才学，有能力胜任宰相一职，认为他们能为国家做一些事情，因此以如海之度量举荐这三个人。

若没有为社稷着想、以国事为重的观念，怎能如此荐举不避“仇”？而欧阳修也以其宽广的胸怀为后人所称道。

鼠肚鸡肠、气度狭小，因一件小事就耿耿于怀的人终究成不了大气候，难成大业。纵有雄心壮志，也是枉然！

聪明反被聪明误

人生有些时候，可能会让你的聪明完全派不上用场，非但派不上用场，可能还会弄巧成拙，“聪明反被聪明误”。面对纷繁复杂、变幻莫测的人心世态，你有时不得不故意装憨卖傻，“睁一只眼闭一只眼”，以一副糊涂表象示之于众人。否则你的精明可能会使周围的环境变得更加复杂，使自己的前途出现某种扭曲。因此，这时的假糊涂就是一种真聪明。

1、“糊涂”是做人做事的智慧。

“糊涂学”并非一种处世的技巧，也不是基督的那种泛爱与宽容，它是中国特有的做人做事的大学问、大智慧。

有时“糊涂”是大智若愚、大巧若拙；是大勇若怯，以柔克刚；是处事不悖，达观权变；是外乱内整，内精外钝；是有所不为，而后大有所为；是宠辱不惊，是非心外；是得意淡然，失意泰然；是宽容忍让，不计前嫌；是不以物喜，不以己悲；是藏锋露拙，明哲保身；是匿壮显弱，明知故昧；是乐天知命，顺应自然；是淡泊名利，知足常乐；是与世无争，宁静致远；是吃亏是福，财去人安；是居安思危，未雨绸缪；是保静养神，清心寡欲；是沉默是金，寡言鲜过；是谤我容之，侮我化之……

有了“糊涂学”这种大智慧，人才会清醒，才会冷静，才会有大气度，才会有宽容之心，才能平静地看待世间这纷纷乱乱的喧嚣，尔虞我诈的争斗；才能超功利，拔世俗，善待世间的一切，才能居闹市而有一颗宁静之心，待人宽容为上，处世从容自如。

有了“糊涂”这种大智慧，你就会感到“天在内，人在外”，天人合一，心灵自由，获得一种从未有过的解脱。凭着这颗自由的心，你再不会为物所累，为名所动，为官所惑，为色所诱。

有了这种大智慧，你才会幡然顿悟，参透人生，超越生命不以生为乐，不以死为悲，天地悠悠顺其自然，人间得以恬静，心灵得以安宁。

2、“糊涂”是做人做事的手段。

倘若懂得糊涂的学问，抱定“难得糊涂”的态度，在生活中就能焕发出一种生命的韧性，有了这种韧性，便可能使人生表现出“举世誉之而不加喜，举世非之而不加沮”的信念。

能够真正吃透“糊涂学”，绝非易事，如果没有高度涵养，斤斤计较，是断乎不行的。

古人有“骂如不闻”，“看如不见”的涵养，既避免了是非，又更利于扫平成功的障碍。

懂得了糊涂的学问，就会知道自己的意见不那么绝对，就能更虚心地对待不同意见。泰山不让寸土而成其大，江河不捐细流而成其深。懂得了糊涂的学问，就知道了自己能力的局限，你所不能驾驭的，就不要忙于去驾驭；你所不能把握的，就不会急于去把握；你所不能强求的，就不会勉强。而是将自己的精力更专注地投入一个有限的范围，善于其技，精益求精，成为某一行业的行家里手。懂得了糊涂的学问，你就知道了对宠辱的看法不能那么绝对，对功名利禄、荣华富贵不能看得很重。这不但增强了耐受挫折的韧性，又能养成心如止水、宠辱不惊的持重。

3、“糊涂”是做人做事的艺术。

有的人外表似乎固执守拙而内心却世事通达，才高八斗；有的人外表道貌岸然而内心却空虚惶恐，底气不足。

人生是个万花筒，一个人在复杂莫测的变幻之中要用足够的聪明智慧来权衡利弊，以防失手于人。但是，人有时候不如以静观动，守拙若愚。这种处世的艺术其实比聪明还要胜出一筹。聪明是天赋的智慧，糊涂是后天的聪明，人贵在能集聪明与愚钝于一身，需聪明时便聪明，该糊涂处且糊涂，随机应变吧。

孔子说：“宁武子，邦有道则知，邦无道则愚，其知可及也。”宁武子即宁俞，是春秋时期卫国的大夫，他辅佐卫文公时而天下太平、政治清明。但到了卫文公的儿子卫成公执政后，国家则出现内乱，卫成公出奔陈国。宁俞则留在国内，一面仍是为国忠心耿耿，表面上却是一副糊里糊涂的样子，这是明哲保身的处世方法。因为身为国家重臣，不会保身怎能治国？后来周天子出面，请诸侯霸主晋文公率师入卫，诛杀佞臣，重立卫成公，宁俞依然身居大夫之位。这是孔子对“愚”欣赏的典故，他很敬佩宁俞“邦无道则愚”的处世方法，认为一般人可以像宁俞那么聪明，但很难像宁俞那样糊涂。

在古代上层社会的政治倾轧中，糊涂是官场权力杂耍的基本功。仅以三国时期为例，就有两场充满睿智精彩的表演：一是曹操、刘备煮酒论英雄时，刘佯装糊涂得以脱身；二是曹、马争权时司马懿佯病巧装糊涂反杀曹爽。后人语云：“惺惺常不足，蒙蒙作公卿。”苏东坡聪明过人，却仕途坎坷，曾赋诗慨叹：“人人都说聪明好，我被聪明误一生。但愿生儿愚且蠢，无灾无难到公卿。”为官可以愚，但为政须清明，对此不可混淆区别。

“难得糊涂”是糊涂学集大成者郑板桥先生的至理名言，他将此体系晋升为：“聪明难，糊涂亦难，由聪明转入糊涂更难。放一着，退一步，当下心安，非图后采福报也。”做人过于聪明，无非想占点小便宜；遇事装糊涂，只不过吃点小亏。吃亏是福不是祸，往往有意想不到的收获。“饶人不是痴，过后得便宜”，歪打正着，“吃小亏占大便宜”。有些人只想处处占便宜，不肯吃一点亏，总是“斤斤计较”，到后来是“机关算尽太聪明，反误了卿卿性命”。郑板桥说过：“试看世间会打算的，何曾打算得别人一点，真是算尽自家耳！”

郑板桥以个性“落拓不羁”闻于史，心地却十分善良。他曾给其堂弟写过一封信，信中说：“愚兄平生谩骂无礼，然人有一技之长，一行一言为美，未尝不啧啧称道。囊中数千金，随手散尽，爱人故也。”以仁者爱人之心处世，必不肯事事与人过于认真，因而“难得糊涂”确实是郑板桥襟怀坦荡无私的真实写照，并非一般人所理解的那种毫无原则稀里糊涂地做人做事。糊涂难，难在人私心太重，自我一执，陡觉世界太小，眼前只有名利，不免斤斤计较。

《列子》中有齐人攫金的故事，齐人被抓住时官吏问他：“市场上这么多人，你怎敢抢金子？”齐人坦言陈辞：“拿金子时，看不见人，只看见金子。”可见，人性确有这种弱点，一旦迷恋私利，心中便别无他物，唯利是图，用现代人的话说是：掉进钱眼里去了！

聪明与糊涂是做人做事必不可少的技巧和艺术。得糊涂时且糊涂，是“糊涂学”的真谛，聪明人不妨试一试。

忌外不圆内不方

公司经理最喜欢的娱乐活动就是国际象棋，他手下有个高手和自己不相上下，是业务部的主管马亮。

这一天，经理觉得马亮的棋艺大有长进，走出了许多新花招，自己招架不住，连败两局。可是，这位主管不懂得逢迎和讨好，又喜欢逞强，把最近学的花样一股脑儿地都用上了，经理被打得落花流水，觉得自己很没面子。想想马亮平素直言直语，似乎也没有把自己放在眼里，经理越想越气愤，决定给他点颜色看看。

于是，经理安排让人事部的周亚夫着手处理，想找一个理由把马亮炒掉。周亚夫平时也和经理一起下棋，知道他经不起输，估摸着事情由此而来。周亚夫没有表示出自己内心的反对，只是点了点头忙自己的事去了。

一周过去了，经理自己觉得甚是无理，便对周亚夫说：“马亮的事你处理得怎么样了”

“哦！最近员工培训的事有点忙，如果你确实觉得那样做对公司有好处，我会尽快办……”

经理正好顺水推舟，作罢了事。周亚夫婉转地提醒马亮说：“下次，你别把经理的‘老师’逼得太惨，小心他会炒你，毕竟他是我们的‘帅’呢！”

马亮明白了其中的意味。从那以后，经理觉得周亚夫善解人意，而马亮也认为周亚夫足够朋友，非常信任他。

如果周亚夫真的按经理起初的吩咐去做，把马亮炒了，恐怕经理日后也会迁怒于他。周亚夫一不直接反对，二冷静拖延，三婉转提醒，这样才没有让经理在一时冲动之中出错，同时又含蓄地让马亮明白了自己的“罪过”，而且给上司和同事都留下了好印象，真是一举三得。

外圆内方，既显示了自己的观点，又不触犯上司的想法，又不伤害同事的自尊心，还得

到了朋友的信任和感激，总的说来，这得益于“外圆内方”的交际技巧。

为人处事有自己的原则和标准，但是又要避免产生矛盾。一个真正成熟有修养的人，应该懂得收敛自己身上的棱角和锋芒，也应该懂得摆正自己的良知和责任，形成自己符合社会道德的原则。

- 1、凡是坚持自己的观点，但是不要过于固执，“求同存异”是最好的调节方法。
- 2、不要认为事情都是“非此即彼”、“非黑则白”，要知道很多事情都在两种极端之间游离。
- 3、不“以人废言”，最好就事论事，对事不对人。
- 4、不要把自己太当人，也不要把自己不当人，必要的时候，把别人当成自己，把自己当成别人。
- 5、即使对别人有意见，也要控制自己的情绪和表情，不要直接告诉别人“我很讨厌你”。
- 6、即使一件事情 99% 都是你做的，也要把 99% 感激的话送给那些做了 1% 工作的人。
- 7、逢人只说七分话，但得你自己要心中有数。
- 8、意识到刚刚起步的新人不熟练，这时你不妨也想想自己刚开始时的手足无措和内心的紧张。
- 9、纵然别人犯了错，也不要把别人“一棒子打死”。
- 10、并不真正关心对方的家人、朋友，也要对他身边重要的人表示问候。
- 11、赞美的话不仅当着别人的面说，也要在背后说，但是千万不要在背后说人坏话。
- 12、站在面前的是你的对手，也要用基本的礼貌去尊重他。
- 13、如果长辈、上司、师长带给你更多的是干扰、反对和烦恼，也要对他们表示感谢。

虽然这些话看起来相互矛盾，但是却是统一的，而只有把这些统一起来的人才能凝聚他身边的人。外圆内方，外不圆则损内方，内不方则外不圆。惟有外圆内方，一个人才能和更

多的人友好相处，同时又不失独立的个性。

不要“无事不登三宝殿”

中国人常习惯说这样一句话：“无事不登三宝殿。”其意思是只有有事相求才登门拜访。会处世做人的人常常无事也登“三宝殿”，平日很注意与人保持联系，哪怕是一个电话问候，这样可以让别人知道，他们在自己心目中占一席之地。如果非到有事才找人，未免显得功利主义，多少有点让人反感。

例如，一个很久未与你有联系的昔日同事，突然打电话请你帮他贷笔巨款，恐怕你感到的不仅是为难，还有极大的不快吧。多半人会这样想：好长时间都没了音讯，怎么需要钱时就想起了我！

八小时之外常到同事家做做客以加强联系、沟通有无，看来还是必要的，但却要把握一定的分寸，懂得做客的学问，免得落个乘兴而去，败兴而归。

1、预约的拜访要严守时刻，别忘了“浪费别人的时间等于谋财害命”；预约的拜访不能准时赴约，要提前挂电话通知，即使责任不在自己，也要道歉。

2、主人向自己介绍新朋友时，一定要站起来，以示谢意，同时一定要在第一次介绍中记住对方的姓名，免得谈话里不好称呼。对一些自己不认识的长辈或领导同志，要主动站起来，先自我介绍，让对方了解自己。介绍自己要亲切有礼，态度要谦虚，不能自我吹嘘。

3、在同事家做客，受欢迎的人绝不大大咧咧地径直坐到席上，如果主人力邀才能“就座”；等人时，不要左顾右盼；主人奉茶之后，先搁下来，在谈话之间啜之最为礼貌。

4、在进同事家门之前，要先看看鞋上是否带泥。擦拭之后，先行敲门再走进去。雨具、外衣等要放到主人指定的地方。如果主人较自己年长，那么主人没坐下，自己不宜先坐下。自己的交通工具如自行车要锁好，放在不影响通道的地方，如果放的位置不好或忘锁被盗，

不仅自己受损失，也给主人带来麻烦。

5、要知道吸烟属个人嗜好，有人喜欢有人厌，抽烟时一定要得到主人（特别是女主人）的同意，因为间接吸烟亦危害人家的健康。如果主人家未置烟灰缸，多半是忌烟的。如果掏烟打火，让主人匆忙替你找烟灰缸，是不尊重人的举动。

另外，在这里顺便提一句，同事应酬中没有永远的主人，永远的客人，做个懂礼之客固然重要，做个能得体待客的主人也要紧得很。事先得知同事将来访，要提前准备好茶具、烟具。客人进门后，要热情迎接并请上座。如果客人是从远道而来，要问问是否用过餐。对一般客人，在饭前只给烟茶就可以了，茶壶可以放在桌上，对尊敬的客人或领导、长辈、同事，要在另外的屋里把茶倒好送进去，每次倒茶要倒八分满，宜于客人饮用。

另外，如果是“不速之客”，也要起立相迎。室内来不及清理，应向客人致歉。不宜当着客人的面赶忙扫地，弄得满屋灰尘。还有，接待时，要问明来意。比方说：“你今天怎么抽空来了呢？”对方如答：“有事要麻烦您。”可又不一下子直说出来。就不要立即追问，恐怕是因为还有家中其他人在场，难以启口，那就不妨改变一下接待方式。

可见，在与人交往中，我们考虑的不应该是登不登“三宝殿”的问题，而应是如何登的问题。无事常登“三宝殿”也并不是不可以的，关键在于如何把握其中的技巧。

给人好处别张扬

某先生给我们讲过他祖父的故事，在理解人情世故的微妙方面，具有很好的启发作用：

“当年，祖父很穷。在一个大雪天，他去向村里的首富借钱。恰好那天首富兴致很高，便爽快地答应借与祖父两块大洋，末了还大方地说：拿去开销吧，不用还了！祖父接过钱，小心翼翼地包好，就匆匆往家里赶。首富冲他的背影又喊了一遍：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

干净。他让人在村里打听后，得知这事是祖父干的。这使首富明白了：给别人一份施舍，只能将别人变成乞丐。于是他前去让祖父写了一份借契，祖父因而流出了感激的泪水。

“祖父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；在祖父心中，自己何曾是乞丐？”把“施恩”变成了“施舍”，一字之差，高低立见，效果大大的不同。

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。

古代有位大侠郭解。有一次，洛阳某人因与他人结怨而心烦，多次央求地方上的有名望的人士出来调停，对方就是不给面子。后来他找到郭解门下，请他来化解这段恩怨。

郭解接受了这个请求，亲自上门拜访委托人的对手，做了大量的说服工作，好不容易使这人同意了和解。照常理，郭解此时不负人托，完成这一化解恩怨的任务，可以走人了。可郭解还有高人一着的棋。

一切讲清楚后，他对那人说：“这个事，听说过去有许多当地有名望的人调解过，但因不能得到双方的共同认可而没能达成协议。这次我很幸运，你也很给我面子，我了结了这件事。我在感谢你的同时，也为自己担心，我毕竟是外乡人，在本地人出面不能解决问题的情况下，由我这个外地人来完成和解，未免使本地那些有名望的人感到丢面子。”他进一步说：

“这件事这么办，请你再帮我一次，从表面上要做到让人以为我出面也解决不了问题。等我明天离开此地，本地几位绅士、快客还会上门，你把面子给他们，算做他们完成此一侠举吧，拜托了。”

人都爱面子的，你给他面子就是给他一份厚礼。有朝一日你求他办事，他自然要“给回面子”，即使他感到为难或感到不是很愿意。这便是操作人情账户的全部精义所在。人们总

是尽其全力来保持颜面，为了面子问题，可以做出常理之外的事。有句歌词非常流行，“若是某些记忆使你痛苦，何不轻易地去遗忘它。”但是谈何容易！在知道人们是如何地注重面子之后，还必须尽量避免在公众的场合内使你的对手难堪，必须时时刻刻提醒自己不要做出任何有损他人颜面的事。只要你有心，只要你处处留意给人面子，你将会获得天大的面子。

所以，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。

如果你在帮忙的时候，觉得很勉强，意识里存在着“这是为对方而做”的观念，假如对方对你的帮助毫无反应，你一定大为生气，认为“我这样辛苦地帮你忙，你还不知感激，太不识好歹了！”如此的态度甚至想法都不要表现。

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，绝不会像打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，且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。要讲究自然而然，不故意“打埋伏”，以免被别人想：“和他做朋友，如果没用处，肯定会被一脚踢开。”

不要得罪小人

有一次，公司老总派查尔斯前往国外洽谈一个重要的合作项目，并对他说：“你要用人，

公司职员随便你挑.....”

查尔斯说：“那我就点名要杰克。”这个请求倒是把老总弄糊涂了。杰克的狡猾和贪婪大家有目共睹，小人的坏毛病一大堆，为什么查尔斯要选他呢？

查尔斯对迷惑不解的老总说：“我在外需要公司内部给我提供大量信息和全力支持，本来杰克就插手了这次谈判，不让他去，难保他不眼红，如果他暗中作梗，岂不坏了大事？但我是把他放到眼皮底下，派他点用场，分他点功名，就不会有事，我也没有后顾之忧了。”

老总听后明白了查尔斯的深远用意，连称高明。

可是在现实生活中，许多正直的人为了表示高风亮节，常常不屑于和小人为伍，但最后却栽倒在这些小人手上，甚至一败涂地。

对小人你要足够地重视，预见他们会给你带来什么后果。并不是你不招惹他们，他们就不理你，相反，你越是正直，他们越是把你列为陷害的目标，因为你的“正”凸显了他们的“邪”。

没有谁的脸上烙上了“小人”的字样，而事实是，小人往往有几分口才和能力，而且长得模有样。但是小人还是很好区分的，他们有一些最大的特色：

- 1、喜欢挑拨离间。他们可以用离间法挑拨同事间的感情，制造他们不合，好从中牟取暴利。
- 2、喜欢落井下石。只要有人跌跤，他们会追上来再补一脚。
- 3、喜欢拍马奉承。为了博得别人的欢心，他们不惜夸大，吹嘘对方，在上司面前说别人坏话是他们经常干的勾当。
- 4、喜欢踩着别人的鲜血前进。也就是利用你为其开路，而你的牺牲他们是不在乎的。
- 5、喜欢阳奉阴违。这种行为代表他们的行事风格，对人表里不一。
- 6、喜欢造谣生事。他们的造谣生事都另有目的，并以造谣生事为乐。

7、喜欢找替死鬼。明明自己有错却死不承认，硬找个人来背罪。

尽管小人有如此多的缺点，但嫉恶如仇地划清界限其实是不明智的。因为你和他们的隔离实际上是一种变相的对抗，尽管这足以显出你的正义，但他们不愿意在“正义”的镜子前显出卑鄙的原形，他们会想方设法把你这面“镜子”打碎。如果你直接攻击甚至揭发小人，那就无异于把自己推到他们设置的刑台上。

还有，和小人说话要加倍小心。自己或者别人的隐私、工作上的牢骚和不满、某人的缺点等这些话不要对小人说，因为这些有可能成为他们“修理”你的证据和资料；尽量不要和小人有经济上的来往。如果你得到利益，他们会没有任何理由地要求分享，而如果他即将失去利益，他们会把责任和损失都嫁祸于你。

防人之心不可无

一只年老的狮子生病了，躲在洞穴中大声地呻吟。附近的一些动物听到了狮子的呻吟，十分同情年老多病的狮子，纷纷进洞探视。

狐狸听到了消息也前往探视，走到洞穴前，只听到老狮子呻吟声愈来愈大，可怜极了，正要进洞的狐狸忽然竖起了耳朵，收回正欲跨进洞穴的前脚，在洞穴门口仔细观察。

洞里的老狮子忍不住问道：“狐狸啊！既然来了，为什么不进来呢？”

“我只看见一些向洞里走的动物脚印，没有看到走出来的脚印，我怎么敢进去呢？”狐狸说完后一溜烟地跑了。

“防人之心不可无”的目标就是在别人还没有害到你头上来的时候，防止自己被人所损，被人所害。先贤古人早就总结出精明做事的一句箴言：“害人之心不可有，防人之心不可无！”

但是，并不是你不害人，别人就不会来害你。世界上多的是那些以怨报德的人，说不定你有恩于他，他还反咬你一口。可见，光是不害人是远远不够的，还必须有防人之心，而且还要

防得不动声色。这才是聪明做人做事的精明所在。

在我们的身边很多人是“善中有恶”，“好坏夹杂”，我们要防的就是人性中的“恶”。

1、防备与你有过节的人。

首先要防的人自然是以前和你有过不快的人。当你以前的旧敌重新闯入你的生活圈子的时候，你就要警惕了。你没有必要把你们以前的事情公之于众，如果你能宽容大度一些，那最好不过了，你可以在同事和朋友面前赞扬他。

2、防备那些刻意奉承的人。

这种人会突然在某个时期对你特别热乎，说一大箩筐好听的话，夸奖你如何有能力。不要高兴过早，“糖衣”下裹着的大多是苦涩的东西。这种人大概是有求于你，或者想和你拉帮结派，孤立别人，甚至还有别的深不可测的阴谋。

3、防备喜好邀功领赏的人。

好大喜功的人大多工作能力和效率一般，没有什么突出的本事，但是他擅长“抢功劳”。

大多数情况下，上司和老板不可能事事亲历亲为，他们不会了解多少细节。一旦这种好功之人把功劳全都揽在他身上，把工作的麻烦都说成是你造成的。你又能如何？你就等着花了力气，最后背一口大黑锅吧！

这时，你可以不动声色地以各种合理的借口让上司换掉这个搭档，或者干脆自己独立行事。

当然，要防备的人远远不止这些，剩下的还需要你在生活中多观察，多发现，多总结，只要是人性中的“恶”都要防备，而且不要让别人看出你是在防御他。寻找借口和托词，远远地离开这些人，或者疏远和他心灵间的距离，貌合神离也不失为一个好办法。

脸皮薄，吃不着

俗话说：脸皮厚，吃个够，脸皮薄，吃不着。今天看来不无道理。

中国是有着五千年文明历史的国家，二千年的儒家文化的熏陶，让我们脑中有了这样的观念——宁可饿死、冻死，也不能让人家捅脊梁骨。这种强烈的自尊自强意识着实可嘉，但在新时代新形势下，仍然抱此观念不放，守着一张脸皮不放，那可就称得上是迂腐。

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。

“脸都不要了，我怕什么？”人只有拿出这个气魄，做人做事，我们才可能事业有成，成为人上人之人。

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“胜固欣然败亦喜”的平常心，“走自己的路让别人说去吧”的勇气，愈挫愈奋、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，我们这里所提的“脸皮厚”，并非是让我们耍无赖，丧失尊严。而是希望我们在做人做事时，学会忍耐，学会等待时机，学会主动把握机遇。那些羞羞答答，不肯降低身价做事的薄脸者，在激烈的竞争中，大都会陷入被动的境地。

可是大多数人的一个共性就是爱面子，我们无论做什么事都会考虑到自己的面子。“面子”到底是什么东西呢？面子说明了就是尊严。谁都希望自己在别人面前有尊严，被人重视，被人尊重。因此，我们在与人交往时，为自己争得面子的同时，也别忘了给别人也留些尊严，这一点非常重要。

1922 年，土耳其人同希腊人经过几个世纪的敌对之后，土耳其人终于下决心把希腊人逐出土耳其领土。穆斯塔法·凯墨尔对他的士兵发表了一篇拿破仑式的演说，他说：“不停地进攻，你们的目的地是地中海。”于是，近代史上最惨烈的一场战争展开了，土耳其最终获胜。

当希腊的迪利科皮斯和迪欧尼斯两位将领前往凯墨尔总部投降时，土耳其士兵对他们大声辱骂。但凯墨尔却丝毫没有显现出胜利的骄气，他握住他们的手，说：“请坐，两位先生，你们一定走累了。”然后，在讨论了投降的有关细节之后，凯墨尔安慰这两位失败者，他以军人对军人的口气说：“两位先生，战争中有许多偶然情况，有时最优秀的军人也会打败仗。”

卡耐基说：“凯墨尔即使在全面胜利的兴奋中，为了长远的利益，仍然记着这条重要的信条——让别人保住面子。”

每个人都有自己的脸皮观念，这关系到自己的尊严和地位。面对失败者或是弱势群体，我们却很少想到这一点。缘于自己的优越，我们常常无情地剥掉了别人的面子，伤害了别人的自尊心，抹杀了别人的感情，却又自以为是。扪心自问，这种心理是多么浅薄，心胸是多么狭窄啊！朋友们，即使我们自己很优秀，也千万记得给别人留些面子，这样我们才会被人

所尊敬。而事实上，我们每个人都有值得称赞的地方，我要做的就是表达出那来自内心的赞美之声。

忌礼节太过繁琐

在与人交往中，要敢于拒绝，不要礼节繁琐，过多的自责以及过多的退让。

下面是关于社交中礼节的三个忠告：

1、不要太多礼貌和客气。

与人来往应当注重礼貌，尤其是刚认识的朋友。但是过分的客气却像一道无形的墙，妨碍双方的进一步交流。人之相交，贵在知心。经过初步的交往后，最好省去太官方的称呼，略掉太客气的繁文缛节，坦然表露自己的思想、观感和欲求。这样，对方就会觉得你是用“自己人”的心态对待他。比如赴宴时大大方方地向主人要点心吃，在主人心中便印下了你把他当做一家人的印象。这样，双方的交往变得亲密融洽。“你要人家怎么对待你，你就应当怎样对待人。”这句交友格言提醒我们：如果老是把自己和对方当成宾主关系，倒会让人觉得你这人古板，待人不随和。

2、不要太多自责。

对交际中的失误常作检讨，以便及时纠正，当然是好事。但过分自责也无异于因噎废食，作茧自缚。

因工作需要，于某常参加一些年终评审、绩效考核之类的会议。他发言时，是好的，便尽力指出其各种成绩；是差的，便言词尖锐地指出其不足。会议结束后，他常常会自责：用词太过，意见太偏。然后又担心传到当事人那里，老是这样，便有惴惴不安的感觉。于某于是下决心今后不在这类会议上发言了，连带着在别的一些讨论会上也三缄其口。就这样，他陷入了交际的怪圈。

后来，于某读了一些关于人际关系方面的论著，并得到一位专家的提醒，才领悟对交际中的失误，不要抱愧不已，自责不止。因为，任何人在交际中都不可能完全没有失误，即使是德高望重的领袖人物，也在所难免。当你自责不已时，那些在场的人士或许对你的失误早已忘却了。更何况，当你下次以新的形象出现在交际场合，对以往的失误一一纠正时，大家都会另眼相看。

所以，不要沉湎于一时一事的失误，不要让自责缚住手脚，只要纠正就可以了。

3、不要太谦让。

谦让，是一种好品格，但在社交场合中若太多谦让，常会与很多机会失之交臂。

有位非常善于交际的朋友与前面提到过的于某有过一番很恳切的交谈。他说他通过频繁的社交活动获益良多。他的诀窍是四个字：“勇字当头。”他认为，人的能力是在实际生活中磨炼出来的，看再多的社交书籍而不实践，不可能增长社交能力。他不断主动寻找社交活动的机会。公司里有什么事需要与人交涉，或者有什么重要的接待工作，他会尽量承揽下来，结果渐渐把许多事办得顺风顺水；朋友间碰到需要走关口的难题，他会设身处地，或出谋划策，或牵线搭桥，四处奔走帮忙……在这些事中，他的社交能力迅速提高。

此君的经验之谈使于某醍醐灌顶。过去，他的缺点就是谦让太过。把好多事推给别人，在交际中常有“口欲言而低儒，足欲行而趑趄”的犹豫不决。此后，他牢记“勇字当头”的四字真言，热情积极地参与各种社交活动，决不在社交任务前有过多的谦让。慢慢地，于某也一样变得善于交际了。

忌“好马不吃回头草”

某公司员工因故被老板辞退，一个星期后，老板又给她打来电话，并向她解释，之所以让她走人，确实因为老板当时心情不好，但公司现在仍欢迎她回去，而这位员工听说后生气

地予以拒绝：“好马不吃回头草！”结果工作找了一年还没得着落。

还有一位男士，他被女朋友给甩了，因此心情十分痛苦，因为他深爱着这位女孩。过了一段时间，那位女孩主动回头向他认错，并表示愿与他重归于好，而这位男士为了维护自己的男子汉气概，便傲气地说道：“好马不吃回头草！”可现在还是光棍一条。

在日常生活中，我们经常听到人们说这样一句俗话：好马不吃回头草！是的，作为一个人，我们不能没有做人的骨气与人格。为了达到自己的某一目的而受人摆布，丧失应有的自尊与道德，实在不是一种可取之道。但有些场合下，曲折迂回战术确实能助你一臂之力。如果一味恪守“好马不吃回头草”这一信条，你就缺少了一种回旋的时间与空间，自己把自己的路给堵死了。

或许你会说：做人就是要有一种“好马不吃回头草”的志气，要有一种“生当作人杰，死亦为鬼雄”的英雄气概。但你应该细想一下，如果你真的有志气，宁可当匹英雄的死马，也不做一匹赖活的活马，那么世人倒真应该为你立块纪念碑了。但现实生活中，很多人却是因为一时冲动、意气用事而断送后路。况且在很多情况下，你完全有把握分清自己当时是一种志气还是意气行事。绝大多数人就是在面临该不该回头时，错把意气当成了志气，或用志气来掩盖自己的意气，明知自己已无草可食，而回头草又鲜又嫩，却怎么也不肯回头去吃！真是愚不可及。

当然，我们并不是教你老是去吃回头草，而不去寻找自己的生路。生活中很多事情都有多种可能与选择，并不是不吃回头草就必会饿死无疑。回不回头，这完全是一种选择，当你面临回不回头这一选择关卡时，请想想：

1、你现在有没有草可以吃？如果有，这些草能不能吃饱？如果不能吃饱，或目前无草可吃，那么未来会不会有草可吃？在吃到草之前，你尚能支持多少时间？

2、这些回头草本身如何？值不值得去吃？对你真的有何意义？

除了上面两点之外，你完全可以暂且不考虑别的问题，如面子、志气等，因为一旦考虑面子和志气，就会使你无法冷静和客观地对待自己目前的处境与问题。换句话说，你首先要考虑的是现实，而不是面子问题和志气问题！

当然，回头草有时是好，可是吃起来并不那么令人好受，因为当你吃回头草时，也许会碰到周围人们的议论，甚至嘲讽，以至于让你无法张口、消化不良！这里，奉劝你一句话：吃你的草，管他如何议论！你只要认真诚恳地吃，填饱肚子，养肥自己就可以了！何况时间一久，别人也会忘记你是否吃过回头草，而且当你回头草吃得自己身强体壮，并且对他人大有帮助时，别人还会佩服你——果然是一匹好马！

人各有性，当然人也各有其志，每个人都有自己不同的人生观与处世之道，我们不可苛求每个人都得去吃回头草，但在面对残酷的现实时，我们要劝说一句：饿死的好马，就只能算是一匹死马，而非一匹好马了！能有回头草送上门来，好汉不吃眼前亏，解决燃眉之急才算真正意义上的智者。

不可横挑鼻子竖挑眼

有人曾调查了上海市几家工厂和街道三百多个男女青年的恋爱情况，结果发现初次恋爱的成功率明显高于多次恋爱；而恋爱次数尤其是双方恋爱次数都较多的人，恋爱成功率反而较低。按理说，经过多次恋爱的失败，在爱情问题上的成熟程度相应提高，恋爱成功的可能性理应增加，但是实际情况恰恰相反。这是为什么呢？

初恋之所以相对比较容易成功，因为当第一个你有好感的异性进入了你的视野以后，随着接触和了解的增加，好感不难发展到爱慕。由于情感比较单纯，心理上的比较度低，不存在同以往恋人比较以及懊丧与否的问题，因此，只要自己感到中意，就会自然地确立关系。

多次恋爱以后，心理状态就不这么简单了。大家知道，人总有长处，也有短处，十全十

美的人生活中是没有的。一个异性所以能够成为你的恋爱对象，说明他（她）总有若干方面符合你的要求，后来你们所以又彼此分手了，无非是因为对方还有某些方面不符合你的条件。于是，随着恋爱次数的增多，在你头脑中出现恋人的形象，以及彼此的条件比较与冲突的机会相应地增多，这在客观上往往对你的择偶造成不利因素。

有这样一个姑娘，别人给她介绍的第一个对象，她各方面都满意，就因为对方在街道生产组工作，她嫌对方工种不好，因此割爱分手。后来，别人又多次为她介绍对象，虽然有的工作单位在社会上具有明显的“职业威望”，可在有的方面又不及这第一个朋友，她感到横挑竖挑仍超不过第一个朋友，心理油然而生一种不甘心情绪。

这样，在心理上形成一种“偶像障碍”。特别是随着时间的推移，人们对以往人物的回忆具有某种扬善抑恶的本能，令人不愉快的东西会渐渐淡薄下去，而那些美好的回忆会逐渐突出，这更增加了“偶像障碍”的程度。你越是为自己同以往某个恋人的分手感到惋惜，对方在你回忆中的好感相应也就越多。结果，你越是比较，越是感到懊悔，择偶的热情逐渐下降，自己在自己设置的心理迷惑中感到苦恼。

自惑心理是多次恋爱以后比较普遍出现的心理反应，然而，它又是一种消极的心理反应。怎样才能克服这种心理障碍呢？

1、要有恰当的择偶标准。

倘没有择偶的一定基本标准，在异性朋友的接近与往来中，容易草率成事；倘择偶标准过高过全，则难以如愿以偿，也有可能使自己陷入困境。多次恋爱的失败，固然不能说都是主观上的原因，有时客观条件限制了意中人的出现，也是事实，但主观上择偶标准过高，不能不说是个重要因素。

2、不要把恋人进行比较。

有许多青年，因为原本有个比较理想的恋人，而且自己择偶标准偏差分手了，这虽然已

经是过去的事情，但老是把今天的恋人同过去的恋人相比较。这种比较的出发就是对过去的留意，结果只能加深心理上的失落感。此外，也有另一种情况，如果自己在恋爱中有过心灵创伤，对某个恋人有特别的反感，那么，在新旧恋人的比较中，若发现彼此之间有着某种外部相似，也会触发心灵上的敏感点，而对新的恋人产生莫名的怀疑感。

无论哪一种情况，显然都对择偶构成障碍。既然多次恋爱的失败，使我们懂得了确定恰当的择偶标准的重要，那么，用新的择偶标准去衡量新的恋人，也就成为理所当然的理智选择。只要对方符合自己的条件，就应主动地相爱，而不论他（她）同过去的恋人有何异同。

3、了解和谅解。

同是多次恋爱的不成功，对自己的评价同对对方的评价，往往会归咎于不同的原因。尤其是彼此的相处有些不顺利时，就会怀疑对方为什么会多次恋爱不成功？是不是因为人品有问题。这种心理上的猜疑，对新的恋人横加挑剔，结果，爱的桥梁就分崩瓦解。对于有多次恋爱经历的人来说，互相的了解和谅解就更为重要。

“阿 Q 精神”不过时

当今社会知识爆炸，竞争激烈，对人们的心理产生了巨大的压力，这时让大家来学点阿 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，他肯定可以长寿。

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，林肯部下要替他写信发出，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的女人的电话。

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，赚了不少美钞。

俄国作家契柯夫不但自己有“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。契柯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，契柯夫的这套“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。他们倾谈心中的苦闷，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、

怨气统统爆发出来。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失去理智，做出譬如打人、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。所以，当你烦恼、哀伤时，千万别把这些情绪憋在心理，自觉去找“阿Q先生”，因为这种精神中积极的一面永不会过时。

冤家宜解不宜结

纷繁复杂的人生牵涉到千头万绪，方方面面，随便哪一方面哪一时刻的有意无意之间，都可能造成与人之间的误会。

你不喜欢某人或许是缘于某次误会。

误会使本可以做到和谐或本来是和谐的关系，只因理解和认识的误会而形成人际关系中的遗憾。所以说，它比直接不良的人际关系更多一层痛苦。它是对原来美好关系的破坏，这种破坏并非主观的、有意识的、故意的，而只是因为互相的隔膜、意识不可通性和感情的客观障碍所致。

误会大多始于日常生活中鸡毛蒜皮的小事，一句笑话，一个脸色，一篇文章，一封书信，一道传闻，一件用具什么的或长期相互隔绝，互不交往都可能成为产生误会的原因，也可能引起误会。

不论遭到别人误解或者误解别人，只要是一种负面意义的误解——把美好误为丑恶，把善意误为恶意，把真诚误为虚伪，把正确误为错误，把鲜花误为毒草……都可以成为人生中

的一层阴影，一重难堪，一种痛苦。

有些误解初时不深，若未及时消除，可能会随着时间的加长而裂痕愈益增大，误会愈益加深，有的因误会加深而成为仇敌。

误解既已形成，不论是你遭到了误解或你可能正在误解别人，惟有互相疏通才能达到理解，使误会消除。

首先难处在于能够自觉地意识到你的人际关系中误解的存在。

通常，人际关系中容易产生误会的是这样一些人：交谈交往极少者，互不了解个性者，性格内向者，个性怪异者，自视清高者，狂妄傲慢者，神经过敏者，常信口开河者，爱挑剔小节者等。

与上述这些人交往，不论是初次的或多次的，你都要注意你的言行是否容易产生歧意，是否可能遭到误解，或者你是否对他存有偏见和误会。

如果你已经自觉意识到遭到了误解，最简便直接的办法当然是直接与误解你的人解释交流，推心置腹，真诚相见。不要搁在胸中，不要犹豫顾忌。你可以借一次家宴、一次舞会或一次公关活动，或一次约会，一个电话互诉衷肠，以你心换他心，以他心换你心。疙瘩解开，冰消雪融，重归旧好。

可能没有这种直接交流的机会，或者觉得直接解释交流的方式有些难为情，用书信的方式，详尽地阐明自己，也许可以化干戈为玉帛。

如果对方对你误解太深，已经对你形成偏见，乃至把你视同仇敌。这时，你首先可以通过间接的方式，动用误解者亲近的信得过的人，让他在你们中间作桥梁，作媒介，把误解者的怨气和意见，把你的诚意你的本心都通过这位中间人在双方予以传达疏导。传达疏导到一定时机，你们就可以发展到直接解释交流了。

天下没有解不开的疙瘩，没有打不破的坚冰，没有过不去的火焰山。

一切前导和基础就在于当你受到误解时候，能够宽容大度不予计较，反倒主动地想法去消除对方之误，此为君子度量。

当你受到误解的时候，如果你对对方之误厌恶憎恨，压根儿不想去消除它，更不愿主动去做疏通工作，以为那样做是降低了身分，丢了自己的面子，损伤了人格，以为小人之心。

圣人云：“受国之垢，是谓社稷主。”意思是承担全国的屈辱，才算得国家的君主。如果你在小小的人际关系圈内也受不得丝毫委屈，那你就只好形孤影单了。

不做烂好人

在人际交往圈中，我们每个人都喜欢好人，欢迎好人，期望遇到好人，也想让自己成为好人！因为好人不具侵略性，不会伤害别人，甚至有时还会为了别人的利益而让自己吃亏！这种好人岂止用一个“好”字形容，简直可以说是一种伟大的人。

但在现实生活中，我们经常听到有人说：好事难为，好人难当。那么到底做好人是好还是不好呢？

事实上，要让自己做一个好人还是坏人，这是由一个人的性格决定的，而不是意志可以决定。换句话说，有人性本善，有人性本恶，而受教育及后天成长环境的影响，性本善的人有时也会呈现恶的一面，而性本恶的人有时也会不那么恶！性格形成的障碍和弱点，并不是想改变就可以改变，因此对于做好人是好还是不好这一问题，我们只能这样回答：做好人是—个人的性格决定的，想不做都不行，而做好人也有其人际关系上的价值，做好人是值得称道的，但是有一点我们要引以为戒：不可滥充好人！

所谓滥充好人，至少有以下一些特点：没有原则、没有主见、不能坚持原则的好人，这种人不知是性格因素，还是有意以好人的姿态去讨别人欢喜，反正是对他人有求必应，也不管自己该不该去做；有时候，他也不想坚持，可是别人声音一大，马上就软下来；因为缺乏原

则与坚持，导致是非难分，当事情不能妥善解决的时候，便以牺牲自己来成全大家；他有时也想坏一点，可是还不到坏的程度他就开始自责，检讨自己……

这种滥充的好人就像我们平时所说的“好好先生”一样，其得到的效应和真正的好人是不同的。好人是有原则的，所以当他人颂赞好人时，往往带着几分敬畏。但滥充的好人则不然，他在人际关系中，往往得到的是“不能担此大任”的评语，而且别人因为深知他的弱点，甚至会算计他、陷害他，得寸进尺，随欲索求，反正他不会反抗，不会拒绝！于是所有人都从他那儿得到了好处，惟独这个滥充的好人一点好处都没有！

照此看来，滥充好人实在不宜，那么怎样才能判断自己真正是个好人，还是在滥充好人呢？那些滥充好人者应该怎么办？

前面说过，一个人的性格决定了自己的行为，因此，滥充好人者可以从以下心理方面试着改变自己：

- 1、了解自己滥充好人的苦果。
- 2、了解拒绝和坚持并不一定会得罪别人，而且还能保护自己。
- 3、学会拒绝和坚持。
- 4、如果自己跳不出性格的限制，可请旁人不时暗示你、鼓励你，以强化你不滥充好人的动机和决心。

既然如此，当你下次面临他人的求助时，当你又再次施舍自己的仁善友爱之时，请考虑一下，你是否真正是一个好人。

该违心时就要违

我们通常把违心说话、违心做事，看成是一种世故、一种懦弱、一种人格破损和刁钻处世。其实，这是很不公正的。许多时候，它可以是智慧，也可以是一种善良，一种献身。

如果说世界是一个矛盾复合体，那么处于这个复合体中的人，必然会领受许多外部世界与内部世界、物质客体与精神自我的不协调和不统一。矛盾的错综决定了人们在解决它时出现大量“二律背反”。为了外部世界的那些需求，不得不做出一些牺牲自我的抉择，于是，产生了说违心话和做违心事。

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、拘于制度、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，笑了不想笑的笑……都常有。

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。

有一对情侣，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？再说文革期间，每人每天都必须进行“早请示”、“中对照”、“晚汇报”，面对这一日三颂，未必每个人都不晓得它的愚昧和可笑，未必心里不反对。但是如果你真去反对，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，你只有违心顺应。顺应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,再讲出存在问题和解决办法,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对你刮目相看,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、捅漏子的事也常有,连着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,18岁考上计算机专业,毕业后,他分进一家化轻公司工作。公司只缺财会人员,经理要他改行单位解难,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又开发出了会计电算化软件,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、和谐全局。

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,自己却被扭曲得奇形怪状,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,但横向间的联系只会加强。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、智力和贡献作着偏高的估计,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憾。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；只要缺憾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；为了增强实现目标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。

当然，这都不包括虚其表面，用以心计（除非对付敌人）那种“违心”，因为，那是超出道德规范、蓄谋策划的行为。

以说假话、使绊子为第二职业的王熙凤对浪荡丈夫贾琏纳尤二姐为妾是醋意刻骨的，但出于她的刁钻却能违心说出万千甜蜜来，一会儿“大恩人”，一会“好妹妹”，口里全是自怨出错：“怨不得别人，如今只求妹妹疼我！”

“只求妹妹在二爷跟前替我好言方便方便，留我个站脚的地方儿，就叫服侍妹妹梳头洗脸，我也愿意的！”待将二姐骗及身边，设套逼死了她还假意哭道：“狠心的妹妹！你怎么丢下我去了？辜负了我的心！”那一言一行做得“和美非常，竟比亲姐还胜几倍。”

这里，王熙凤只用暂时的做作来隐蔽祸心，以达到深层的极欲，有道德的人固然不能为，而易轻信的人也不能在交际中少了防范。

违心，有自我压抑，也有融合群体的亲和力，可以是软弱者的自保，也可以是奸诈人的烟幕。它像一杯白水，可以放糖浆，可以放柠檬、放桔汁，也可以放毒药！

如何让违心连在情份上，又符合天理良心，正是现代人必须悟出的答案。