

◇ 迈向成功必备丛书

迈向成功必备心态

陈保增 主 编
刘鹏宇

中国经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

迈向成功必备心态 / 陈保增, 刘鹏宇主编. — 北京: 中国经济出版社, 2003.1

(迈向成功必备丛书)

ISBN 7 - 5017 - 5851 - 4

I. 迈... II. ①陈...②刘... III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 105463 号

迈向成功必备心态

作 者: 陈保增 刘鹏宇

责任编辑: 高焕之

出版发行: 中国经济出版社

社 址: 北京百万庄北街 3 号

(100037)

印 刷: 北京地矿印刷厂印刷

经 销: 新华书店

开 本: 880 × 1230 1/32

字 数: 275 千字

印 张: 11

版 次: 2003 年 1 月第 1 版

2003 年 1 月北京第 1 次印刷

印 数: 1 - 5000

书 号: ISBN 7 - 5017 - 5851 - 4 / F · 4703

定 价: 24.00 元

成功书系

编委会

主 编	袁兴林	刘鹏宇			
副 主 编	陈凌云	王 _琨 之	孟祥丽	刘照地	
	陈保增	贾伯生			
编 委	侯忠义	杨雪春	丁志可	刘照地	
	陈鹏志	陈凌云	蒋定梅	何明敏	
	孟祥丽	程 琨	张良科	王澄宇	
	周忠民	蔡亚兰	张义军	刘彦庆	
	杨海辰	陈大鹏	詹子杰	张先勇	
	李颖秋	张玉锦	李柏松	何瑞欣	
	周悦平	齐 冲	陆晓飞	李秀敏	
	程砚平	苏亚莉	李淑敏		
策 划 人	张义军				

前言

为什么有些人就是比其他人更成功，拥有更多的金钱、良好的人际关系、健康的身体，整天快快乐乐地过着高品质的生活；而许多人忙忙碌碌的劳作却只能维持生计，更遑论丰富而有意义的精神生活了。其实，人与人之间并没有很大的区别，但为什么有许多人能够获得成功，能够克服万难去建功立业，而有些人却不行？

心理学家发现，问题的所在就是人的心态。一个哲人说：“你的心态就是你真正的主人。”一个伟人说：“要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑、谁是骑师。”

心态就是内心的想法和表现。健康的心态能吸引财富、成功、快乐和健康；不健康的心态，则是心灵的垃圾，不仅排斥财富、成功、快乐和健康，甚至会夺走生活中所有美好的一切。在追求成功的旅程中，每个人都不可能不遭受失败和打击，面对艰难困苦，保持一种什么样的心态，将直接决定你的人生轨迹。

任何事物都有健康的一面和消极的一面，心态也不例外。如果你的心态是健康的，你看到的就是乐观、进步、向上的一面，你的生活、工作、人际关系及周围的一切就都是成功向上的；如果你的心态是消极的，你所见到的就只有悲观、失望、灰暗，你的前途也很可能随之黯淡无光。

人们对成功的追求就像一趟旅行，途中有数不尽的坎坷泥泞，但也有看不完的春花秋月。如果我们的一颗心总

是被灰暗的风尘所覆盖，干涸了心泉、黯淡了目光、失去了斗志，我们的人生岂能美好？而如果我们能保持一种健康的心态，即使我们身处逆境、四面楚歌，也一定会有“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的那一天。

而且，悲观失望者一时的呻吟与哀号，虽然能得到短暂的同情与怜悯，但最终得到的结果是别人的鄙夷与厌烦；而拥有健康心态的人，经过长期的忍耐与奋争、努力与开拓，最终赢得的将不仅仅是鲜花与掌声，还有那饱含敬意的目光。

虽然每个人的人生际遇不尽相同，但命运对每一个人都是公平的。窗外有尘土也有星空，就看你能不能培养出好的心态，透过岁月的风尘寻觅到辉煌灿烂的星空。

成功与失败只有一步之遥，有时候转换也只在瞬息。不经意中我们就会跨过这一步，而我们也常常站在这个边缘上，自己却浑然不知。多少人只要他们再付出一点努力，再多一点耐心，就会取得成功，而在这紧要关头他们却无可奈何地放弃了。

心态决定成败。不论情况好坏，都要有健康的心态，莫让各种不良的思想取而代之。生命可以价值很高，也可以一文不值，随你怎么选择。心态能使你成功也能使你失败，不要因为你的心态而使你成为一个失败者。心态决定人的命运，心态控制着个人的行动和思想。同时，心态也决定了自己的视野、事业和成就。成功属于那些有着积极心态并付诸行动的人。

成功者与失败者之间最大的差别就是，成功者始终用最积极、最乐观的心态支配和控制自己的人生；失败者则刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。健康的心态有如钟摆，能以一种和谐的方式来牵动对方到主动自发的方向去。

这个时代正处于从后工业时代向知识经济时代的嬗变阶段，面对日愈激烈的竞争，我们工作和生存的压力也很大。我们需要以健康的心态化解工作压力，战胜人性的弱点，保持身心健康，为成功插上有力的翅膀。

本书综合了人生中一些成功的经验和失败的教训，归纳出成功必备的八种心态：自信心、归零心、进取心、施予心、平常心、包容心、诚信心和持久心，并引用大量生动有趣的故事，从理论和实践上探讨和综述了这八种心态。

我们相信本书能够震撼各位读者的心灵，给读者的心智以有益的启迪，帮助读者抓住成功的机会、改变命运。我们诚挚地欢迎读者朋友对本书提出宝贵意见。

编者
2002 年 12 月

目 录

心态一 相信自己 把握成功

——自信心

○坚定的自信心	(3)
○自信是一种风度	(10)
○没有人生来就是失败者	(11)
○自信创造奇迹	(14)
○自信带来事业的飞扬	(19)
○用自信战胜挫折	(21)
○适当的怀疑也是一种自信	(27)
○自卑是成功的墓地	(29)
○建立自信心	(45)

心态二 心态归零 学无止境

——归零心

○心态归零	(51)
○空杯能盛更多的水	(55)
○归零之后谈学习	(63)
○虚心用知识打造自己	(76)
○灵活运用知识	(80)
○积极探索学习方法	(82)

心态三 生命不息 进取不已

——进取心

○进取心是不竭的动力	(95)
------------------	------

2 迈向成功必备心态

○环境变化需要与时俱进	(97)
○奋力“往上爬”	(100)
○什么才是真正的上帝	(101)
○成就事业的巨大能量	(104)
○进取心带来机遇	(105)
○一颗永远进取的心	(107)
○突破自我设立的限制	(109)
○摒弃拖沓的坏习惯	(111)
○不满足现状	(111)
○欲得其上，必求上上	(117)
○永葆进取心	(120)

心态四 慷慨仁慈 广播爱心

——施予心

○施予爱心体现生命价值	(133)
○施予他人就是施予自己	(137)
○学会赞美他人	(146)
○让世界充满爱	(154)
○给人以欢悦	(167)

心态五 宠辱不惊 水过无痕

——平常心

○宝贵的平常心	(179)
○“千山万水”与平常心	(183)
○以平常心待事	(184)
○不必事事追求完美	(187)
○利用放松塑造平常心	(189)
○不执著于宠辱	(190)
○完善自己的性格	(192)

○做情绪的主人	(195)
○莫论成败得失	(207)
○利用心理暗示	(212)

心态六 宽容为怀 方成大业

——包容心

○学会包容	(219)
○小不忍则乱大谋	(221)
○为他人保住面子	(226)
○学会宽厚容人	(230)
○用包容代替敌视	(234)
○胸襟开阔的误区	(237)
○广纳百川万事通	(240)
○修炼包容心	(243)

心态七 一诺千金 诚信为本

——诚信心

○诚信是做人的准则	(261)
○诚信的回报	(266)
○选择诚信的成功之路	(269)
○诚信与谎言	(276)
○维护自己的诚信心	(278)
○诚信带来机遇	(280)
○诚信是搏击市场的基础	(284)
○培养诚信的心态	(286)

心态八 锲而不舍 金石可镂

——持久心

○成功的利器	(295)
--------------	-------

4 迈向成功必备心态

○勇敢面对失败	(301)
○坚持是人生的重要品质	(305)
○不要轻易放弃	(312)
○时断时续是成功的大敌	(316)
○坚忍不拔终获成功	(320)
○把握最后的希望	(322)
○永不言放弃	(326)
○如何维护持久的信念	(333)

心态一

相信自己 把握成功

——自信心

有方向感的自信心，令我们每一个意念都充满力量。当你用强大的自信心推动你的致富巨轮时，你就可以平步青云，无止境地攀上成功之山。

——拿破仑·希尔

坚定的自信心

成功可以带来很多美好的、积极的事物。成功是生活中的重要目标。

我们都渴望成功，向往一切美好的事物。没人喜欢寄人篱下、任人指使、过平庸生活，也没人喜欢任人欺凌。

拿破仑·希尔说：“只要有信心，你就能移动一座山。只要坚信自己会成功，你就能成功。”可是拥有信心的人并不多，更遑论“移山”了。

“信心”与“希望”应该结合起来。它们应结合在一起，光靠希望是无法实现目标、无法移动一座山的。

其实信心，并没有什么神奇与神秘。信心是这样发挥作用的：“相信我确实能做到”的态度，产生了能力、技巧与精力这些成功的必备条件。每当你相信“我能做到”时，自然会信心百倍。

全世界每天都有很多人开始新的追求，他们均“希望”登上高层，享受随之而来的成功果实。但大多数人不具备“信心”，因此无法达到成功；也正因为他们相信自己达不到成功，所以宁愿维持现状。

但有人却真的相信他们会成功，而且对自己很有信心，他们仔细研究成功人士的各种作为、学习他们的工作方法，并敏锐地抓住机遇，因而踏上了成功之路。

1. 自信心的形成

自信心是人最重要的心态之一，是自我的重要内容。自信与自尊相互依存，相互影响。自信能培养较强的自尊，同时又有利于维持较理想的人际关系。反过来，自尊的人必定自信，具有良好人际

关系的人也必定自信。

自信的人对自己的智力和能力深信不疑，对自己性格内涵的正确性与合理性深信不疑，对自己正在实施的行为的正确性深信不疑，对自己所从事的事业的正确性深信不疑。可见，自信心是一个人对自身的一切以及自己所从事的活动与事业的正确性深信不疑的心态特征。正因为他们深信自身的一切及从事活动的正确性，他们就能敢于真诚地表述自己的思想与感情，就能按自己的意愿采取行动，而不会故意掩饰自己的思想与情感，不会违心地顺从别人。

尽管自信心来源于对自身的一切及对自己所从事的活动与事业的正确性深信不疑的性格特征，但这并不是说自信心是认识的产物，也并不是说一个人只要对自身的一切和事业的正确性有了深刻的认识，就会自动具有自信的性格。与乐观等其他核心特质一样，自信心是个人性格的核心特质，其形成和发展基于一个人过去的生活体验和生活经历。过去生活中的成功经验与自我胜任感越多、越深厚，自信就越强。尤其是在面对艰难的困境，经历数次挫折后，却能化险为夷，获得成功的生活体验，是最能让人充满自信。

自信是一种乐观地对待生活的态度，它较少受认识的影响。自信方面的障碍并不是认识障碍，而是与以往的经历和体验密切相关的情绪障碍。缺乏自信心的人，有时尽管在意识上充分地认识到自己完全有能力胜任某一件事，但还是没有信心去干。

2. 自信心的作用

没有人天生自信，自信心是志向、是经验、是由日积月累的成功哺育而成的。它来自经验和成功，又对成功起极大的推动作用，主要表现在：

(1) 自信心可以排除干扰，使人在积极肯定的心态支配下产生力量，这种力量能推动我们去思考、去创造、去行动，从而完成我们的使命，促成我们的成功。

(2) 面对人欲横流的世界，面对许多不确定的因素，有信心的

人，能坚守自己的理想、信念而不动摇，从而按自己的心愿，找到通向成功和卓越的道路。

(3) 信心赢得人缘。信心可以感染别人，一方面激发别人对你的认可，另一方面使更多的人获得信心。这样就容易赢得他人的好感，具有良好的人缘。而人缘好，是人生的一大财富。

从古至今，人们出于创造更美好的生活的目的，对人的信心抱着崇高的期望。自信心的力量是巨大的，是追求成功者的有力武器。信心是成功的秘诀。拿破仑·希尔说：“我成功，因为我志在战斗。”若没有毅力和信心，成功便会离他而去。

信心不但能给人带来财富，还可使人在政治上大获成功，美国总统罗纳德·里根就深知其中的诀窍。

从 22 岁到 54 岁，罗纳德·里根从电台体育播音员到好莱坞电影明星，整个青年到中年的岁月都陷在文艺圈内，从来没想过要从政，更没有什么经验可谈。这一现实，几乎成为里根涉足政坛的一大拦路虎。然而，共和党内保守派和一些富豪们看中了里根的为政潜质，竭力怂恿他竞选加州州长，于是里根毅然决定放弃大半辈子赖以生存的影视职业，开始了他的政治生涯。

当然，里根要改变自己的生活道路，并非突发奇想，而是与他的知识、能力、经历、胆识分不开的。因为信心毕竟只是一种自我激励的精神力量，若离开了自己所具有的条件，信心也就失去了依托，难以变希望为现实。大凡想大有作为的人，都须脚踏实地，从自己的脚下踏出一条远行的路来。有两件事树立了里根角逐政界的信心：

第一件事是他受聘担任通用电气公司的电视节目主持人。这使得他有大量机会认识社会各界人士，全面了解社会的政治、经济情况。他从中获得了大量信息，从工厂生产、职工收入、社会福利到政府与企业的关系、税收政策，等等。里根把这些话题吸收消化后，通过节目主持人身份反映出来，立刻引起了强烈的共鸣。为此，该公司一位董事长曾意味深长地对里根说：“认真总结一下这

方面的经验体会，为自己立下几条哲理，然后身体力行地去做，将来必有收获。”这番话对里根产生弃影从政的信心功不可没。

另一件事是他加入共和党后，为帮助保守派头目竞选议员、募集资金，他利用演员身份在电视上发表了一篇题为《可供选择的时代》的演讲。专业化的表演才能使他大获成功，演说后立即募集到100万美元，以后又陆续收到不少捐款，总数达600万美元。《纽约时报》称之为美国竞选史上筹款最多的一篇演说。里根一夜之间成为共和党保守派心目中的代言人，得到了党内大多数人的支持。

又一个令人振奋的消息传来了，里根在好莱坞的好友乔治·墨菲，这个地道的电影明星，与担任过肯尼迪和约翰逊总统新闻秘书的老牌政治家塞林格竞选加州议员。在政治实力悬殊巨大的情况下，乔治·墨菲凭着38年的舞台经验，唤起了早已熟悉他形象的老观众们的支持，从而大获成功。

结果表明，演员的经历不但不是从政的障碍，而且如果运用得当，还会为争取选票、赢得民众发挥作用。里根发现了这一秘密，决定在塑造形象上做文章，充分利用自己的优势——五官端正、轮廓分明的好莱坞“典型的美男子”的风度和魅力，还邀约了一批著名的大影星、歌星、画家等艺术名流来助阵，使共和党的竞选活动别开生面、大放异彩，得到了众多选民的支持。

但里根的对手、多年来一直连任加州州长的老政治家布朗却对里根的表现不以为然，认为这只不过是“二流戏子”的滑稽表演。他认为无论里根的外部形象怎样光辉，其政治形象毕竟还只是一个稚嫩的婴儿。于是他抓住这一点，以毫无政坛工作经验为实进行攻击。而里根却因势利导，干脆扮演一个朴实无华、诚实热心的“平民政治家”。里根固然没有从政的经历，但有从政经历的布朗恰恰有更多的失误，给人留下把柄，让里根得以辉煌。二者形象的对照是如此的鲜明，里根再一次清除了障碍。

里根在竞选过程中，曾与竞争对手卡特进行过长达几十分钟的电视辩论。面对摄像机，里根淋漓尽致地发挥出表演才能，妙语连

珠、挥洒自如，在亿万选民面前完全凭着当演员的本领，占尽上风。相比之下，从政时间长、但缺少表演经历的卡特却显得黯然失色。

里根成功的根源是自信，自信使他超越了障碍本身——没有资本就是最大的资本。经历固然是人生宝贵的财富，但有时也会成为成功的障碍。只是有的人将经历视为追求未来的障碍，有的人则将经历视为实现目标的法宝。里根选择了后者。

其实成功者也同样遭遇过失败，但坚定的信心使他们能够通过搜寻薄弱环节和隐藏的“门”，或通过吸取教训来获得成功。鸿运高照其实是他们信心坚定的结果。

里根的成功经验表明：信心对于立志成功者具有重要意义。信心的力量在战斗者的斗争过程中起决定作用，事业有成之人必定拥有无坚不摧的信心。

有人说：成功的欲望是造就财富的源泉。这种自我暗示和潜意识被激发后会形成一种信心，转化为“积极的情感”，它会激发人们无穷的热情、精力和智慧，帮人成就事业，所以信心常常能改变人生的命运。

事实上，每个成功者都具备一股巨大的力量——信心，在支持并推动他们不断前进。拿破仑·希尔说：“成功者就是那些拥有坚定自信心的普通人。”

3. 让人生充满自信

很多事业有成的人指出，他们的成功以及克服恐惧与担忧的重要因素，是他们的自信心。

他们并不是十全十美，也不是完全有自信，尤其是在生活有重大改变之际。但是，他们总是显得信心十足。

曼恩发明了销路很好的鱼饵，卖了好几十亿个合成橡胶制成的假虫。曼恩不只是发明家，也是世界级的钓鱼高手，他深入研究了鱼的习性，以及钓客、鱼饵与钓鱼技术。有人听过他谈论钓鱼的要

诀。他说，最好的鱼饵是钓客自己的自信心。如果你对鱼饵有信心，就有信心钓到鱼。有信心就会成功，连钓鱼也不例外。

生活中同样如此。如果缺乏自信，就很难成功，因为很难激励自己。对自己做的事情没有信心，别人也可以感受到。如果缺乏自信，那么如何让其他人很好地为你工作？不管你卖什么，怎么卖得出去？顾客发觉你對自己没信心，对自己销售的东西也没信心，怎么会产生购买行为呢？

实践证明，如果相信自己会成功，那么达成目标、甚至超越目标的可能性就会大增。百万富豪如果在做重大决策时感到恐惧和担忧，经常会用心理暗示来使自己恢复自信。

自信可以从家庭中逐渐灌输，或是自我培养。有些人认为成功者对自己的信心比较强，其实不见得。没有一个成功者不曾感到过恐惧、忧虑，只是他们在恐惧时，都有办法克服恐惧感。大多数成功者有办法提升自己的自信。成功的人知道如何克服恐惧、忧虑，第一个方法就是唤起内心的自信。

成功者也并不是经常都能够击败恐惧与忧虑的，但是重要的是他们能够建立自信。一个阶段成功之后，接着才能想像下一个阶段。随着成功的不断累积，自信就会成为你性格的一部分。

日本的早川德次就是一个成功的典范。1952年5月，早川德次去美国参观电视机厂，并向一些生产厂家提出了技术合作建议。回国后，他向政府申请制造电视机。而这时全日本只有早川德次发展电视机生产，其余家电业厂商大多持怀疑态度，他们嘲笑早川德次，他们认为电视在日本根本没有前景可言，投资巨大，前景莫测，这样冒险只会把公司弄垮。

而早川德次对这些冷嘲热讽置若罔闻。1952年底，他大胆投资，开设电视机工厂，致力于黑白电视机的制造。因为早川德次对自己充满信心，他已经预测到他的决策是正确的。不久，日本第一家民营电视台宣告成立。

电视荧光屏上所出现的图像吸引了无数的观众。电视机开始逐

渐被人接受，早川德次生产的电视机销售量渐增。早川德次从电视机生产中获取了高额利润，这使日本企业家不禁眼热，原来嘲笑早川德次的一些厂商也开始投资于电视机生产。

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

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

在九届人大二次会议即将结束之时，即 1999 年 3 月 15 日，国务院总理朱镕基答记者问的精彩场面，给世界人民留下了深刻的印象。朱总理那从容不迫的谈吐和胸有成竹的自信征服了无数观众。如，在回答台湾人权通讯社记者有关人权的问题时，朱总理从容应对：“……我只想讲一桩事情，就是美国国务卿奥尔布赖特最近访问中国时，我告诉她一句话。我说‘我参加争取和保障人权运动的历史比你早得多。’她说：‘是吗？’表示她不同意我的意见。我说：‘不是吗？我比你大十岁，当我冒着生命危险同国民党政权做斗争，参加争取中国的民主、自由、人权运动的时候，你还在上中学呢。’……”听到这一席话，电视机前的观众不禁长时间地热烈鼓掌，朱总理靠过人的机智和自信，为中国政府树立了高大形象。

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

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

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

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

自信是一种风度

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

如果我们具有那种震慑人心的自信，如果我们展示给人的是一种自信、勇毅和无所畏惧的形象，那么，我们的事业必定会获得巨大的成功。如果我们养成了一种时刻具有必胜信心的习惯，那人们就会认为，我们比那些丧失信心或那些给人以软弱无能、自卑胆怯印象的人更具备成功的潜质。

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

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

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

没有人生来就是失败者

中国某沿海城市的一传媒曾以“孩子们眼中的钱”为题做了一次调查，在“你这辈子想赚多少钱”的问题上，14.94%的人想赚亿元以上，16.52%的人想赚1 000万以上，26.87%的人在100万以上。孩子们的金钱梦令人震惊。

这一结果令全国人震惊，有人认为现在的小孩过于狂妄，说话做事不切实际。有人认为这是世风日下的表现，连小小的孩子也钻到钱眼里去了。

但是，事实上谁能说孩子的梦想不能实现呢？从全球范围内财富拥有者最多的美国来看，过去15年来美国造就的亿万富翁比有史以来的总和还要多。而20多年前，谁能想到今天的中国会有数以百万计的百万富翁、上千个亿万富翁呢？何况社会进步了，致富的机会会更多，财富的增长速度会更快。丁磊还不到30岁，创造网络不过数年，但在美国上市后其个人身价就已超过1亿美元；李泽楷也不过30岁，却可以创造一个千亿元的电信帝国神话，被媒体誉为“小超人”；只有高中文凭的比尔·盖茨，身价却可以上千亿美元，他的一个公司的资产价值就超过全中国所有的上市公司！

没有人生来就是要失败的。所以应当把这样一个观念灌输进孩子的骨髓和血液中，那就是他生来就是为着胜利，他生来就是要胜利，他是由胜利材料而非由失败材料构成的，就像许多人所认为的

那样。

教导孩子们要拥有这种自信的心态，要极度地自尊和绝对地相信自己有着美好的前途。这样，孩子踏入社会以后，才会勇敢地搏击人生。未来的子女教育应进入这样的时代：我们教导孩子们要展示力量，要显得充满活力，并教导孩子们要有自信的心态。

面对不断壮大的中国富豪群体，我们不应仅仅羡慕、嫉妒，而应思考他们成功的根源。这些富豪没有超人的本领，很多都是白手起家的。2001 年的中国首富刘永好的一句话对此做了最好的诠释：只要有信心投入到新的生存方式中去，就可以显著地改善自己的收入状况。

所以孩子们的理想是值得鼓励的。只要培养他们具备充分的自信和坚忍不拔的意志，他们日后的事业成功就有了一个重要条件。俗话说：“这个世界是由自信心创造出来的。”可见树立坚定自信心对一个人成功的重要性。生活在机遇和挑战无处不在的 21 世纪的今天，要想有所作为、有所建树，首先必须树立坚定的自信心。

闻名商界的“世界船王”包玉刚刚开始经营航运业时，仅靠一条破船闯大海。当时曾引起不少人的嘲弄，但包玉刚并不在乎别人的怀疑和嘲笑，他相信自己会成功。他抓住有利时机，正确决策，不断发展壮大自己的事业，终于成为雄踞“世界船王”宝座的华人巨富。

包玉刚中学毕业后当过学徒、伙计，后来又学做生意。30 岁时曾任上海工商银行的副经理、副行长，并小有名气。31 岁时包玉刚随全家迁到香港，他靠父亲仅有的一点资金，从事进口贸易，但生意毫无起色。他拒绝了父亲要他投身房地产业的要求，表明了欲从事航运的打算。因为包玉刚的父辈没有从事过航运业，当时航运竞争也十分激烈，风险极大，亲朋好友均纷纷劝阻他。但是包玉刚却信心十足，他经过周密的分析，认为航运业会有很广阔的发展前景，并且香港背靠大陆、通航世界，是商业贸易的集散地，其优越的地理环境有利于航运业的发展。

包玉刚确信自己能在大海上开创一番事业。于是，他抛弃了他所熟悉的银行业、进口贸易，投身于他并不熟悉的航运业，他的举动遭到了很多人的嘲笑。对一个穷得连一条旧船也买不起的外行，谁也不肯轻易把钱借给他，人们根本不相信他会成功。他四处告贷，但到处碰壁，尽管钱没借到，但他经营航运的决心却更大了。后来，在一位朋友的帮助下，他终于贷款买来一条 20 年航龄的烧煤旧货船。

从此，包玉刚就靠这条整修一新的破船，扬帆起锚，跻身于航运业了。经过包玉刚的苦心经营，他所创立的“环球航运集团”，在世界各地设有 20 多家分公司，曾拥有过 200 多艘载重量超过 2 000 万吨的商船。他拥有的资产达 50 亿美元，曾位居香港十大财团的第三位。包玉刚的平地崛起，令世界上许多大企业家为之震惊：他靠一条破船起家，经过无数次惊涛骇浪，渡过一个又一个难关，终于建起了自己的王国，结束了洋人垄断国际航运业的历史。回顾一下他成功的道路、他在困难和挑战面前所表现出的坚定信念，难道不能使我们有所启迪吗？

包玉刚的这种自我肯定的力量为其事业的成功提供了精神动力，在商界留下了美名。一些人总是奇怪自己为什么在社会中如此卑微，如此不值一提，如此无足轻重。其中的原因就在于他们不能像包玉刚那样自信地、那样积极地去思考。他们没有建设者、胜利者或征服者的心态，他们总给人以软弱无力的印象。要知道，思想积极的人才富有魅力，思想消极的人则使人反感，这就是为什么自信的人总是容易取得成功的原因。

财富绝不可能去接近一个具有恐惧和怀疑心态的人。虽然几乎没有谁想赶跑机会、成功和财富，但是由于他们充满怀疑和担忧，缺乏信心，所以就赶跑了财富、机会和成功，然而他们自己却毫无觉察。

许多人比上不足、比下有余，过着既说不上富裕也说不上贫穷的生活。他们生命中的大部分时间都介于贫困和富足之间，因为，

一部分时间内他们的心态是积极自信的，而另一部分时间内他们的心态则是非建设性的。因此，这种人就像钟摆一样摇摆不定。这种人一旦获得了一点儿勇气、希望和激情，他们就能创造一些财富；而一旦他们丧失了信心，变得沮丧气馁、思想充满怀疑和忧虑时，他们的心态就变得消极起来，因而也就没有了创造力，也就不能创造财富，他们也就会重新滑落到起点。

如果我们始终如一地以一种自信的心态来生活，那么我们的生活中将充满阳光。

自信创造奇迹

信念使人充满前进的动力，它可以改变险恶的现状，造成令人难以相信的圆满结果。充满信心的人永远击不倒，他们是真正的强者。透过百万富豪成功的经历，我们可以感受到：信念的力量在成功者的足迹中起着决定性的作用，要想事业有成，无坚不摧的理想和信念不是可或缺的。

军队的战斗力在很大程度上取决于士兵们对统帅的敬仰和信心。如果统帅抱着怀疑、犹豫的态度，全军便要混乱。据说拿破仑亲率军队作战时，同样一支军队的战斗力，便会增强一倍。拿破仑的自信，使他的军队所向披靡。

坚定的自信，往往能使平凡的人创出惊人的事业来。自卑和意志不坚决的人即便是有出众的才干、优良的天赋、高尚的性格，也会终生默默无闻。

不论一个人的天资如何、能力怎样，他事业上的成就，总不会超过其自信所能达到的高度。如果拿破仑在率领军队越过阿尔卑斯山的时候，只是坐着说：“我们是很难翻过这座山的。”无疑地，拿破仑的军队永远不会越过那座高山。所以，无论做什么事，坚定不

移的自信心，都是通往成功之门的金钥匙。

有一次，一个法兰西士兵骑马为拿破仑送来一份战报。因为路上赶得太匆忙，马跌了一跤，死掉了。拿破仑立刻下一手谕，交给这个士兵，叫他骑了自己的坐骑火速赶回前线。这士兵看看那匹雄壮的坐骑及它的宏丽的马鞍，不觉脱口说：“不，将军，对于我一个平常的士兵，这坐骑是太高贵、太好了。”拿破仑回答说：“世界上没有一样东西，是法兰西士兵所不配享有的！”

自卑自贱的观念，往往是不思进取、自甘平庸的主要原因。世上有很多像这个法国士兵一样的人。他们以为自己的地位太低微，别人所有的种种幸福是不属于他们的、他们是不配享有的；以为他们是不能与那些伟大人物相提并论的；以为世界上最好的东西，不是他们这一辈子所应享有的；以为生活上的一切快乐都是留给一些命运的宠儿来享受的。他们当然就不会有出人头地的观念了。许多人，本来可以做大事、立大业，但实际上竟做着小事、过着平庸的生活，原因就在于他们自暴自弃、他们不树立远大的坚定的自信。

自信比金钱、势力、出身、亲友更有力量，是人们从事任何事业的最可靠的资本。自信能排除各种障碍、克服种种困难，能使事业获得完满的成功。有的人最初对自己有一个恰当的估计，自信能够处处胜利，但是一经挫折，他们却又半途而废，这是因为他们自信心不坚定的缘故。所以，树立了自信心，还要使自信心变得坚定，这样即使遇到挫折，也能不屈不挠、向前进取，决不会因为一时的困难而放弃。

那些成就伟大事业的卓越人物在开始做事之前，总是会具有充分信任自己能力的坚定的自信心，深信所从事之事业必能成功。这样，在做事时他们就能付出全部的精力，破除一切艰难险阻，直达成功的彼岸。

如果在表情和言行上时时显露着卑微，在每件事情上都不信任自己、不尊重自己，那么这种人自然得不到别人的尊重。玛丽·科莱利说：“如果我是块泥土，那么我这块泥土，也要预备给勇敢的

人来践踏。”

我们与生俱来便拥有巨大的力量，鼓励我们去从事伟大的事业。而这种力量潜伏在我们的脑海里，使每个人都具有雄韬伟略，能够精神不灭、万古流芳。如果不尽到对自己人生的职责，在最有力量、最可能成功的时候不把自己的本领尽量施展出来，那么这个世界也是一种损失。世界上的机遇层出不穷，正待我们去把握。

美国足球联合会前主席戴伟克·杜根也说过这样一段话：“你认为自己被打倒了，那你就是真的被打倒了。你认为自己屹立不倒，那么你就会屹立不倒。你想胜利，又认为自己不能，那你就不会胜利。你认为你会失败，你就失败了。”环视世界上的成功例子，我发现：一切胜利皆始于个人求胜的意志与信心。一切胜利惟存于心。你认为自己比对手优越，你就会比他们优越。因此，你必须事事往好处想，你必须对自己有信心，只有这样你才能获取胜利。生活中，强者不一定是胜利者，但是，胜利永远属于自信的强者。

美国著名的成功学家拿破仑·希尔说，信心是“不可能”这一毒素的解药。闻名全球的盲人成大事者海伦·凯勒就是最好的证明。

海伦幼年时，是个正常的婴孩，能看、能听，也会牙牙学语。可是，一场疾病使她变成了一个既盲又聋的小哑巴——那时她才刚满一岁半。

这一几乎致命的打击，令小海伦性情大变。稍不顺心，她便会乱敲乱打，野蛮地用双手抓食物塞入口里；若上前制止，她就会在地上打滚，乱嚷乱叫，简直是个十恶不赦的“小暴君”。父母在绝望之余，只好将她送至波士顿的一所盲人学校，特别聘请一位老师照顾她。终于，小海伦在黑暗的悲剧中遇到了一位伟大的光明天使——安妮·沙莉文女士。沙莉文也有着不幸的经历：她10岁时，和弟弟两人一起被送进麻省孤儿院，她在孤儿院的恶劣环境中长大。由于房间紧缺，幼小的姐弟俩只好住进放置尸体的

太平间。在卫生条件极差又相当贫困的环境中，幼小的弟弟6个月后就夭折了。她也在14岁得了眼疾，几乎失明。后来，她被送到帕金斯盲人学校学习凸字和指语法，后来便做了海伦的家庭教师。从此，沙莉文女士与这个蒙受三重痛苦的姑娘的斗争就开始了。固执己见的海伦以哭喊、怪叫等方式全力反抗着严格的教育。洗脸、梳头、用刀叉吃饭都必须一边和她格斗一边教她。然而，最终沙莉文女士通过信心与爱心，和海伦开始成功地沟通，小海伦逐渐地与她达成默契。

在海伦·凯勒所著的《我的一生》一书中，有感人肺腑的深刻描写：一位年轻的复明者，没有多少“教学经验”，将无比的爱心与惊人的信心，灌注入一位全聋全哑的小女孩身上——先通过潜意识的沟通，靠着身体的接触，在她心中点亮了希望的明灯。接着，自信与自爱在小海伦的心里产生，使她从痛苦的孤独地狱中脱身出来，通过自我奋发，将潜意识里的无限能量发挥出来，开始一种全新的生活，并最终走向光明。

经过一段不为外人知道的挣扎，唤醒了海伦那沉睡的意识力量。两人手携手，心连心，以爱心和信心作为“药方”。海伦曾写道：“在我初次领悟到语言存在的那天晚上，我躺在床上，兴奋不已，那是我第一次希望天亮——我想再没其他人，可以感觉到我当时的喜悦吧。”一个既聋又哑且盲的少女，在初次领悟到语言时的喜悦，那种令人感动的情景，实在难以笔述。

仍然是失明耳聋的海伦，凭着触觉，用指尖代替眼和耳，终于学会了与外界沟通。她10岁多一点时，名字就已传遍全美，成为残疾人士的模范——一位真正的强者。

1893年5月8日，贝尔博士这位成大事者在这一日成立了著名的国际聋人教育基金会，而为会址奠基的正是13岁的小海伦。这是海伦最开心的一天，这也是电话发明者贝尔博士值得纪念的一天。

海伦如饥似渴地接受教育，并获得了超过常人的知识，顺利地

进入了哈佛大学拉德克利夫学院学习。她说出的第一句话是：“我已经不是哑巴了！”她作为世界上第一个接受大学教育的聋哑人，为残疾人树立了榜样。

海伦不仅学会了说话，而且还学会了用打字机著书、写作。她的触觉很敏锐，甚至可以把手放在对方嘴唇上来感知对方在说什么。她把手放在乐器的木质部分，就能“鉴赏”音乐。如果你和她握过手，几年后当你们再见面握手时，她会凭握手认出你，知道你是强壮的、美丽的、爽朗的，还是滑稽的、体弱的、心事重重的人。

海伦的事迹在全世界引起了震惊和赞叹，被《大英百科全书》称为残疾人中最有成就的代表人物。她大学毕业那年，人们在圣路易博览会上设立了“海伦·凯勒日”。她始终对生命充满信心，充满热诚。凭她那坚强的信念，她终于战胜了自己，体现了自身的价值。二战后，海伦·凯勒在欧洲、亚洲、非洲各地巡回演讲，以唤起社会对身体残疾者的重视。

懂得“信任”自己“心灵”的人，才能理解生命的价值，海伦·凯勒用自己的行动证实了这一点，创造了物质财富，也创造了精神财富。

希尔在评价海伦时说：“自信心是心灵第一号化学学院。当信心融合在思想里，潜意识就会运用这种力量，把它变为精神力量，再转为物质。”马克·吐温评价说：“19世纪中，最值得人们纪念的人是拿破仑和海伦·凯勒”。

自信能引导一盏生命的明灯，一个人没有自信，只能脆弱地活着；反过来讲，因为信心的力量是惊人的，它可以改变恶劣的现状，造成令人难以相信的圆满结局。充满信心的人永远击不倒，他们是命运的主人。有方向感的信心，可令我们每一个意念都充满力量。如果你有强大的自信心去推动你的事业车轮，你必将赢得人生的辉煌。

自信带来事业的飞扬

缺乏自信的人生将充满坎坷，而强烈的信念可以使一个创业者成为一个企业家，成为一个富有者。吴士宏从一个“毫无生气甚至满足不了温饱的护士职业”干起（吴士宏语），先后当上 IBM 华南区的总经理，微软中国总经理，TCL 集团常务董事、副总裁，同样也是得益于自信的魔力。

生于 20 世纪 60 年代，有着满蒙汉三族血统的吴士宏，曾是北京椿树医院的一句护士。她在评价这段经历时说，十几岁时她除了自卑地活着，一无所有。她自学高考英语专科，在她毕业的前一年，她看到报纸上 IBM 公司招聘，于是她通过外企服务公司准备应聘该公司，在此之前，外企服务公司向 IBM 推荐过好多人，都没有被聘用，吴士宏虽然没有高学历，也没有外企工作的资历，但她有一个信念，那就是：“绝不允许别人把我拦在任何门外！”最后她终于成功了。

吴士宏在回答记者采访时说，她为了另谋出路，凭着一台收音机，花了一年半时间学完了许国璋英语三年的课程。正好赶上 IBM 公司招聘员工，吴士宏顺利地通过了两轮笔试和一次口试。最后主考官问她会不会打字，她充满自信地脱口而出：“会！”

“你每分钟能打多少字？”

“您的要求是多少？”

等主考官说出标准，吴士宏马上承诺说可以。实际上吴士宏从未摸过打字机。可是她环视四周，发觉考场里没有一台打字机，果然，主考官说下次录取时再加试打字。面试结束，吴士宏向亲友借了 170 元买了一台打字机，没日没夜地敲打了一星期，双手疲乏得连吃饭都拿不住筷子，竟奇迹般地敲出了专业打字员的水平，好几

个月以后她才还清了这笔对她来说不小的债务，而 IBM 公司却一直没有考她的打字功夫。

吴士宏就这样成了这家世界著名企业的一个最普通的员工。

刚开始进入 IBM 公司时，吴士宏只是一个极其普通的角色，沏茶倒水，打扫卫生。她曾感到非常自卑，连触摸心目中的高科技象征的传真机都是一种奢望，吴士宏仅仅为身处这个安全而又解决温饱的环境而感宽慰，然而这种内心的平衡很快被打破了。有一次吴士宏买办公用品回来，被门卫拦在大楼门口，门卫故意要检查她的外企工作证。吴士宏没有证件，双方僵持不下，进进出出的人们投来的都是异样的眼光，她内心充满了屈辱，但却无法宣泄，吴士宏暗暗发誓：“绝不允许别人把我拦在任何门外，这种日子不会长久的。”

还有一件事令吴士宏久久难以忘怀。一天，有个资格很老的香港女职员满脸阴云地冲吴士宏走过来：“Juliet（吴士宏的英文名），如果你要想喝咖啡请告诉我！”吴士宏惊诧之余满头雾水，不知所云，她劈脸喊到：“如果你要喝我的咖啡，麻烦你每次把盖子盖好！”吴士宏恍然大悟，她被这个香港职员当作偷喝咖啡的人了，这是人格的污辱，吴士宏顿时浑身发抖，像头愤怒的狮子，把内心的压抑彻底地爆发了出来。事后吴士宏对自己说：有朝一日，我要进入公司管理层，而不是做一个小职员。

自卑可以压倒一个人，也可以成为一个人上进的强大推动力。吴士宏开始计划改变现状，并付诸实施，她每天比别人多花 6 个小时用于工作和学习。终于，在同一批被聘用者中，她第一个成为业务代表、第一个成为本土的经理、第一个成为 IBM 华南区的总经理。

经过猎头公司和微软近半年之久的努力，吴士宏于 1998 年 2 月出任微软（中国）有限公司总经理。她在微软仅仅用 7 个月的时间就完成了全年销售额的 130%。

在中国的 IT 行业，吴士宏是第一个成为跨国信息产业公司中

国区总经理的内地人、第一个只有初中文凭和自考大专文凭的总经理。吴士宏被人们赞誉为“打工皇后”。

信心能带你走向成功的彼岸：“我是成功者，是因为我志在成功。”如果没有这个目标，海伦、吴士宏必定没有坚定的决心与信心，当然成功也就与她们无缘。

在现实生活中，信心一旦与思考结合，就能激发潜意识来激活无限的智慧和力量，使每个人的欲求转化为物质、财富、事业等方面的有形价值。有人说：成大事的欲望是创造和拥有财富的源泉。人一旦产生了这一欲望并经由自我暗示和潜意识的激发后形成一种信心，这种信心便会转化为一种动力。它能够激发潜意识释放出无穷的热情、精力和智慧，进而帮助其获得巨大的财富与事业上的成就。所以，有人把“信心”比喻是“一个人心理建筑的工程师”。

在每一个成功者的背后，都有一股巨大的力量——信心——在支持和推动着他们不断走向成功。

每个人都不能离开自信，它是你生命中的指路明灯。

用自信战胜挫折

一个人的一生中不可能没有挫折，战胜挫折、追求成功离不开自信的心态。

自信心是引导人们走向胜利的阶梯。一般来说：自信心充足者的适应能力就高，反之，则适应能力较低。但很多人都缺乏自信，因而终生默默无闻。

曾经有人做过这样一个调查：你自己认为最难解决的私人问题是什么？600个大学生中，75%的人在答卷上选择“信心不足”的答案。

十分巧合的是，这个世界上至少有 $2/3$ 的人营养不良，也就是说，这个世界上信心不足的人数和营养不良的人数一样多。营养不良，使人身体无法正常发育；自信心不足，也会带来精神上的发育不良。

缺乏自信心，是人生的一大悲哀。这种悲哀在于，他们把“自我”丢失了。一个人丢失了“自我”，便没有了灵魂，没有了动力，没有了生活的乐趣。

当自信心融合在思想里时，潜意识便会立即拾起这种震撼，把它变成等量的精神力量，再转送到无限智慧的领域里促成成功思想的物质化。可见，自信心对成功是何等重要。说白一点，缺乏自信心的人将一事无成。

自信的建立并非像有些人所想像的那样困难，它是一个认识自我、肯定自我的过程。只要你总想着自己的长处，总想着自己已经成功的经验，你的自信心便会逐渐在你的心中复苏、生根，并逐渐主导你的潜意识。经过一段时间的努力，自信心便会融入你的性格。

自信心十足的人，往人群里一站，给人的感觉是不一样的。他身上散发着一股磁性，会吸引你，会给你力量。我们需要用自信来引导成功的人生。

古往今来，有很多人凭借自信，创建了丰功伟业，千古传颂。

赵国平原君养了很多门客，其中有一个很不被平原君看重的毛遂，名列下等，其实是在那里混日子。

在秦国军队围困赵国首都邯郸时，平原君奉命去向楚国求救，想找 20 个能干的门客一同去，可找来找去只凑到 19 个。毛遂便向平原君推荐自己。平原君不以为然，说：“大凡贤士处在世上，就像锥子放入布袋，会立即露出锥头。先生在我这儿吃了 3 年饭，没发现先生有什么过人之处，先生还是留下吧！”毛遂说：“我今天正是请求装入袋中。如早把我装入袋中，我早就脱颖而出，何须等到今日。”

平原君只好勉强同意让他去充数，其他 19 人都相视而笑。平原君到了楚国，向楚王求援，从早上求到中午，也没谈出结果。这时毛遂大踏步走上台阶，仗剑来到楚王面前，把秦楚战争事实一摆，并深刻剖析了其中的利害关系，楚王无言以对，终于决定出兵救赵。

毛遂的成功在于他的自信心：相信自己的才华。

唐代文学家韩愈在初次应试时，曾名落孙山。但他毫不气馁，坚信自己文章的水平和自己的能力。在后来的应试中，面对相同的考题，他把上次写过的文章一字不易地再次写出呈上，竟金榜题名。周朝的姜尚在江边直钩垂钓，数十年痴心不改，信心十足，终被周文王重用。此外，敢于自比管仲、乐毅的诸葛亮等，也成了千古传颂的佳话。

大音乐家瓦格纳，他对自己的作品有信心，终于征服了世人。达尔文为研究物种的起源在一个英国小园中工作 20 年，有时成功，有时失败，但他锲而不舍，因为他自信已经找到线索，终于取得了划时代的科研成就。

幼时父母双亡的 19 世纪英国诗人济慈，一生贫困，备受文艺批评家抨击，恋爱失败，身染痼病，26 岁即去世。但济慈一生虽然潦倒不堪，却从来没有向困难屈服过。他在少年时代读到斯宾塞的《仙后》之后，就肯定自己也注定要成为诗人。一次他说：“我想，我死后可以跻身于英国诗人之列。”济慈一生致力于这个最大的目标，并最终成为一位永垂不朽的诗人。

相信自己能够成功，成功的可能性就会大为增加。如果自己心里认定会失败，就很难获得成功。没有自信，没有目标，你就会俯仰由人，终将默默无闻。

要树立自信心，首先必须培养并相信自己的能力。当有人建议安徽农民书法家刘慧民拜国画大师齐白石为师时，刘答：“齐先生的画技确实一流，但他的字不如我，他画他的画，我写我的字，我不能拜他为师。”前世界拳击冠军乔·弗列勒每战必胜的秘诀是：参

加比赛的前一天，总要在天花板上贴上自己的座右铭——“胜利必将属于我”！

众所周知，电话是贝尔发明的，可是，很少有人知道，在贝尔之前，就有人发明了电话，但他没有努力去宣传和推广自己的成果，最终毫无建树；贝尔发明了电话后，起初也不被理睬和相信，但是他信心十足，不断利用各种机会广泛宣传，终于把电话推广开来。其他如诺贝尔、道尔顿、普朗克、贝多芬、陈景润等，都是靠自信获得成功的典范。

现在的年轻人喜欢张贴心目中的偶像歌星、影星的剧照，过去人们则常常在居室或客厅里悬挂领袖、伟人的巨幅照片，以示崇拜。凡到萧乾家作客的人，对悬挂于客厅的那张占半堵墙的巨幅萧老照片，都备感惊讶，有人好奇地问：“萧老，这一定是您最喜欢的一张照片吧？”他答道：“人要是连自己都不喜欢，怎么能喜欢自己的生命？”这不仅表现了萧老的自信，也向我们昭示了这样一个道理：一个人如果不喜欢自己的生命，不喜欢这个世界，那么，他的成功也将无从谈起。

用过电脑的人，尤其是早期使用 DOS 操作系统和 WPS 的人大都熟悉求伯君这个名字。1986 年底，受美国人开发的“文字之星”（WS）的启发，刚刚加盟四通公司的求伯君，决心开发适合中国国情的 WPS。但出于多种考虑，四通公司没有支持他的这项计划。怀着必胜的信心，求伯君没有放弃，他仍然在努力争取机会。

机会终于来了。有一次，他被来四通谈生意的香港金山电脑公司总裁张旋龙看中。在金山公司的大力支持下，经过求伯君的不懈努力，WPS1.0 终于在 1989 年上半年推出，这套软件很快就占领了市场。

1994 年，美国微软公司根据汉语的编辑特点，开发出了中文 WORD，以其灵活的界面、强大的图文功能和简便、易用等无与伦比的优点迅速占领中国市场，这一打击对 WPS 来说，几乎是毁灭

性的。

1995 年微软公司欲以年薪 70 万美元的高薪收买求伯君，但他不为所动，自信能够摆脱困境，再度崛起。求伯君毅然决定卖掉别墅，尽力斗微软。随后，求伯君成功地推出了 WPS2000，迫使 WORD 软件大幅度降价。目前，WPS2000 已经形成了系列的办公软件，成为微软在中国市场的最强有力的竞争对手之一。

没有求伯君的自信，何来 WPS 的如此辉煌？虽然求伯君以后的奋斗历程还很漫长和艰苦，但我们从他的身上，看到了他超人的自信和民族信息产业的希望。

写作，一般都是由坐拥书城的作家花费大量时间和精力去完成的，而 1993 年秋，宁夏人民出版社却出版了一位农民写的书——《崂山洞》。

小说的作者叫张效友，1949 年出生在陕西省定边县右洞乡一个贫困的农民家庭，小学三年级就辍学了。

1972 年，23 岁的张效友参加了“四清”工作队。到 1978 年，6 年的时间里，他深深体验到了农村生活的复杂性和在那个年代的变异性。他有自己的独立看法，却又无法向同伴们诉说，这使他深感压抑。他要寻求诉说的途径，于是决定写小说。他向一位朋友说出了自己的想法，可是朋友却猛泼了他一顿凉水。朋友认为张效友文化层次太低，写小说不可能。

张效友却认为：苏联的奥斯特洛夫斯基没有文化却写成了《钢铁是怎样炼成的》；中国的高玉宝没有文化却写成了《高玉宝》。

张效友越想越不能平静，他想：作家是人，咱也是人，有什么写不了的。什么文化不文化的，他们一开始就有文化吗，写上几年不就有文化了？从此以后，他白天忙农活，晚上在厨房里构思。他定下了一个思路，不太满意，又推翻重来。一点一点地想，一点一点地安排，每一部分写什么事，如何连贯，反复推敲。以后又反复修改。就这样，竟折腾了两年，终于把全书的框架基本确定下来了。

慢慢地，终于找到了感觉，他说：“写书这玩艺看来不是那么容易，不过也不是不能写。需要下点功夫那是肯定的。”

但没过多久，麻烦也来了。干农活时他心不在焉，心里塞满了书，连续烧坏了五台浇灌用的电动机，损失1000多元。为了省时间，他还把责任田以自己三别人七的比例承包给了他人。妻子终于忍无可忍了，1984年9月9日将他的书稿烧掉了。张效友悲痛欲绝，想要投井自尽，被儿子抱住了双腿。

他一连几个星期被绝望的情绪紧紧围绕。后来，他想，自古英雄多磨难，不经历风雨，怎能见彩虹？稿是人写的，重写！

为了避免重蹈覆辙，他偷偷地将冬天贮藏土豆的菜窖清理出来，躲在地窖里夜以继日地忘我工作。

后来，妻子病了，他很内疚，决定先放下写作去挣钱。他到西安打工，走进劳务市场，突然觉得灵感勃发，思如泉涌。掏出纸就写。过了一段时间找不到工作，听说银川工作好找，又到银川。带的钱花光了，不仅没有饭吃，也没有钱买纸笔。他只好去卖血。最终还是没找到工作，只能“打道回府”了。

回到家里，妻子一气之下抢下他的书包，掏出手稿，扔进了火炉里，几个月的心血又白费了。好在这只是一部分。张效友说：“你烧吧，只要你不把我人烧了，你烧多少我还能写多少。”看到张效友这么坚毅的决心，妻子终于被感动了。

张效友40万字的长篇小说《崑山洞》，终于在1993年秋天，由宁夏人民出版社出版发行了。两年后，他的作品荣获榆林地区1991~1995年度“五个一工程”特别奖。1995年6月20日，中央电视台播出了他的事迹。

有了自信，农民也可以写书。自信，改变了张效友的人生轨迹。自信是一块伟大的奠基石，在人们作出努力的所有方面，信心都能创造奇迹。

适当的怀疑也是一种自信

适当的怀疑精神不仅是一种心态、一种行为，更是一种品格。从人生、事业与思想方法上看，怀疑十分必要。人类进入文明社会后，人际关系就复杂了，复杂中就有真真假假、虚虚实实，有真假虚实，则不能不疑。科学、文化、法制、道德……人们面临的一切都是现存的，现存的不一定就是合理的、不可发展的。

所以，从积极意义上讲，适当的怀疑是思想与智慧的结晶，适当的怀疑就是自信。因而，成功往往是从怀疑开始的。

一切怀疑，必然是对人本身的怀疑。

毫无根据的胡乱猜疑，是不自信的表现；而对明显的不合理的事实的大胆怀疑，却是进取心与自信的表现。

可以说，在逆境中，怀疑不仅体现着自信，更是走向成功的第一步。人生在恶劣的生存环境和苦难的命运之中，不能没有一点怀疑。这时的怀疑，就是清醒，就是有勇气，就是对幸福人生的向往。

秦代奴隶陈胜在青年时期就大胆地怀疑自己的命运。他出身穷苦，天天给地主打长工，做着很累的农活儿。可他心里很不平，在回答嘲笑他的人时，他说：“燕雀安知鸿鹄之志哉！”

由于秦王朝的残暴统治，人民处在水深火热之中，农民的负担极其沉重。秦朝两代皇帝，北修长城，开发南方，兴建阿房宫，征集民夫、囚犯达 300 万之众。还对民众实行残暴统治，迫使民夫按照朝廷的旨意办事。公元前 209 年，陈胜跟 900 名民夫一道，被押送到渔阳去防守边关。途经大泽乡，正赶上天降暴雨，路不能行，民夫们只好住下来，等天晴了再上路。但一住下来就不能按期到达，这样按法令就得杀头。

于是，他们杀掉了押送他们的秦朝军官，陈胜向民夫们振臂高呼：“王侯将相，宁有种乎！”

这就是陈胜、吴广领导发动的中国历史上第一次农民大起义，他们的号召立即得到全国人民的响应，动摇了秦朝的统治基础。

怀疑就是清醒。

清醒的怀疑，当然首先必须实事求是。

在别人都昏乱迷失之际，谁能公开明确地说出一个“不”字，谁就是智者、勇者。如果因此而受难，仍只认事实与真理，那就需要更伟大的自信，同时也需要超出常人的勇气。

遇罗克是中国 20 世纪 60、70 年代史无前例的“文革”中的牺牲者。遇罗克的父亲是一位工程师，1957 年被划为右派，在那个年头是“黑五类”。遇罗克属于老子反动儿混蛋之列。遇罗克遭受到的是非人的待遇，被打、被骂，甚至被抓。遇罗克很不理解，于是他写了一篇《出身论》的文章，对“血统论”提出怀疑，提出批评。

改革开放的总设计师邓小平也是一例。当时有人搞“两个凡是”，邓小平则针锋相对地坚持实事求是，让每一个国人清醒地认识到：新的专制与个人崇拜正在兴起。十年浩劫，给中华民族带来了深重的灾难，经济面临崩溃，邓小平的实事求是不可抗拒的。到 1978 年 5 月 11 日《光明日报》发表《实践是检验真理的惟一标准》时，思想解放的浪潮初起，“两个凡是”站不住脚了。到同年 12 月十一届三中全会举行时，中国开始走上改革开放的道路。

小平同志的雄韬伟略，带来了中华民族新的生机！

在人类文明的进步过程中，有时怀疑就是自信，就是对本身聪明才智的肯定，对事实与真理的肯定和褒扬。

三国时，在魏国京城洛阳发生的一场关于指南车的争论很有意思。有人说，是周朝的周公为了送南方的朋友回国，造了指南车；有人说，黄帝造了指南车；有人说，这只是传说，事实上根本没有

指南车。马钧却怀疑指南车的做法失传了，指南车肯定是有的。于是他去见魏明帝曹睿，曹睿便命令马钧造指南车。

接受任务之后，马钧日夜钻研，一边设计，一边制作。既相信自己的天赋和能力，又在实践中不断给自己提出疑问。在实际制作过程中，不断地修改、补充设计方案。经过一段时间的艰苦劳动，指南车终于做出来了。嘲笑马钧的人哑口无言，马钧则以自己的怀疑与实干精神肯定了指南车的传说并非空穴来风。

怀疑常常是文明历史发展的第一步，是改变个人命运与自然科学发明创造的最初动力。

自卑是成功的墓地

成功者和普通人在性格上的区别是前者往往比较自信、有活力，而后者则不然，即使他很有钱、很有权，内心也总是灰暗和脆弱的。但是他们又有共同点，那就是人类天生的自卑感。

自卑，通常被解释为一种消极的自我评价或自我意识，也就是个人认为在某些方面因技不如人而产生的消极情感；自卑感就是个体把自己的各方面能力、个人品质估计偏低而产生的消极意识。他们看不到自己的优势，没有信心，进而悲观失望，不思进取。假如一个人陷入自卑的深渊，那么他就会受到严重的束缚，聪明才智便无法发挥。所以自卑是迈向成功的绊脚石。

就拿 DNA 双螺旋结构的发现来说，在 1951 年，英国的弗兰克林从自己拍摄的 X 射线照片上发现 DNA 的双螺旋结构后，他计划就发现做一次演说，但由于自卑，他踌躇再三，终于放弃了。1953 年，科学家沃森和克里克也发现了同样的现象，从而提出了 DNA 的双螺旋结构假说，使人们进入到生物时代，并因此获得 1962 年的诺贝尔医学奖。多么可惜呀，若不是自卑，这个发现应该记在弗

兰克林头上。自卑，使他与诺贝尔奖擦肩而过。

1. 自卑形成的原因

著名的奥地利心理分析家 A·阿德勒在《自卑与超越》一书中说：人类的所有行为，要么源于自卑感，要么是对自卑感的超越。

自卑感是与生俱来的，存在于每个人身上，只是程度不同而已。人们对改进现状的追求是永无止境的，因为人类的需要是永无止境的。但由于人类无法越过宇宙、跨过时空，无法摆脱自然的束缚，所以就产生了自卑。从哲学角度上讲，人产生自卑是无条件的。不过，对于具体的个人而言，产生自卑的原因却是千差万别的。

人类认识自我常常借助于外部环境的反应和别人的评价态度。这早已被心理学家证实。例如一个画家，对自己很有信心，但是如果每个和他接近的人都说他画得不好，这时他就会产生自卑。

阿德勒的亲身体会也证实了这一点：他的数学成绩很差，老师和同学们都说他笨，这使他认为自己是个数学低能儿。但有一天，他却做出了一道连老师也没有做出的数学题，他这才发现自己的信心和能力，从此走出了自卑的阴影。所以有些低能者，甚至有些有心理缺陷的人，在别人的积极鼓励和帮助下，也能建立起自信，最大限度地发挥出自身潜能。

从主体角度看，自卑的形成主要与以下因素相关：

(1) 与从小的培养锻炼有关

心理学家弗洛伊德认为，人的童年经历有时虽会被淡忘，甚至在意识层消失，但是在潜意识层是不会消失的，童年经历对他的一生都有很大影响。不幸的童年会使人产生很强的自卑感。有的人从小就依赖父母，而父母也处处显得比他们强得多。所以不自觉地，人就产生了自卑，认为自己不如父母。

有些人从出生到上学，到参加工作，甚至到成家立业，几乎都是由家人、教师、单位领导等决定和安排的，而不是由自己选择决

断的。有些人由于出生和成长环境差，比如父母亲文化素质差，从小教育不得法，凡事受压抑，极少有机会去独立完成某项工作，极少有机会去独立实现某个目标，事事只能依顺他人、听从他人。这种自我锻炼的机会越少，自信心就越弱，往往也就成为产生自卑的根源。

② 与一个人掌握知识的多少有关系

知识面愈广，自信心就越强；相反，知识缺乏的人，信心也不会太强，大学毕业生就比小学、初中文化程度的人更有信心。不过，也不能单以文凭来衡量一个人的知识。有许多特殊情况，有些人虽然受正规学校教育很少，但他们通过自学和实践等多种途径所得到的知识却很多。比如爱迪生只受过几个月的学校教育，但他对世界的认识，远比一般大学生、研究生多。

③ 与一个人掌握技能技巧的多少和熟练程度有关

通常情况下，掌握了几门熟练技术的人又比只会一门技术的人更有信心。一个具有熟练技术的工人比一个不学无术的人更有信心。不过，俗话说：一招鲜，吃遍天。什么都会一点、但什么都不精通的人不见得会比精通一门技术的人更有信心。

④ 与一个人的综合能力有关

有较丰富的实际经验、综合能力，素质水平较高的人，就比一般人更有信心。口才、写作、人际关系能力、管理能力、领导能力等常常体现一个人的综合能力素质，这方面的能力水平越高，人的自信心就越强。不过也有一些成大事者，只具备某一方面的能力，而综合能力水平较差；还有一些成大事者，只是由于抓住了千载难逢的机遇，偶然地成就了事业他们同样会缺乏、甚至严重缺乏信心。成大事者缺乏信心，带来的危害更大，因为他们的影响力更大。

世界上没有一个人是十全十美的，也没有一个人在各个方面都是最优秀的，理论上也是不可能这样的。所以，人都会有自卑感，只是程度和表现不同罢了。一个具有良好个人素质的人对自卑的克

服做起来比较容易，同时他还可以以此建立起自信。拿破仑·希尔讲了这样一个故事：3个孩子都是初次到动物园，他们都站在狮子笼子前，一个孩子躲在母亲后面说：“我要回家”；另一个孩子站在原地，脸色苍白地说：“我不怕”；而第三个孩子则说：“妈妈，拿棍子打它吗？”事实上，三个孩子都已感到害怕，只是他们有不同的表现。但无论是什么样的表现，他们都是有自卑感的。但显然第三个孩子克服起来要容易得多。

2. 自卑的类型

一般来说，自卑分为以下几种：

(1) 孤僻怯懦型

由于自己各方面能力的欠缺，所以总是小心翼翼，不敢招惹是非，不肯冒险，不参与任何竞争，总是逆来顺受，喜欢独处。

(2) 无事生非型

当一个人太自卑的时候，他会采取和孤僻怯懦型相反的态度，处处挑衅，对他人进行攻击，好斗，常发怒，脾气暴躁，爱谴责人。

(3) 幽默滑稽型

他们总是扮演滑稽的角色，用笑来掩饰内心的自卑，这也是一种常见的自卑形式。

(4) 醉生梦死型

这种人总是不敢面对现实，感到自己无力改变现实，可又不愿承认。只好借酒消愁，整天活得醉生梦死，以此来摆脱现实。

(5) 盲目从众型

由于自卑而没有信心，对自己的观点、理论不敢坚持。所以总是和别人、和大多数人保持一致，惟恐自己有不同于别人的地方。

上述几种自卑表现形式，也是一些对自卑的消极反抗，被称为“自我防卫”。消极的防卫会使人消耗大量的精力，常常导致碌碌无为。

自卑是成功的天敌。我们可能曾有过这样的经历：在我们树立了去承担某项任务的决心后，一旦自卑出现，并开始占据我们的的心灵，它就会削弱我们的雄心，我们的情绪也就会慢慢地被怀疑所主导，以至动摇最初的信念和追求。于是那些我们在计划中早已规划的事情，那些我们早已确信完全可以取得巨大成功的事情，就因此而永远不会真正开始。我们开始自卑并不断加深自卑的意念，这样的结果会导致最终的放弃。

这世上有许许多多的人本来都具备成功潜质，但却因为他们的怀疑和恐惧，而使他们失去了完成事情的信心，这样，他们实际上就已经丧失了成功的基础。

信心是人类走向成功的巨大动力。而自卑却是破坏性的，并且还会扼杀我们的努力。当一个人的头脑充满自卑时，他就不可能为此而付出最大的努力。许多人尽管受责任感的驱使而去工作，但他们却仍然带着怀疑、恐惧和担忧的心态，这就使他们失去了远大的理想，也使他们丧失掉把事情进行到底的勇气。

自卑使我们容易背叛我们试图去完成的事业，使我们容易背叛我们所有待实现的目标。自卑更是决心和毅力的杀手，是希望和计划的破坏者，是雄心的敌人。

而自卑却来源于我们的内心深处，当一个人的大脑充满了自卑时，显然，他已经不大可能从事任何建设性的、创造性的事情了。每一种自卑情绪都会磨灭人们的希望，销蚀我们奋进的斗志。

自卑者面对生活缺乏勇气，不能与强大的外力相抗衡，致使自己在痛苦的陷阱中挣扎。没有人愿意自卑，人人都渴望将自卑像枯草一样从内心深处拔出来，扔得远远的。

曾任美国国会参议员的爱尔默·托马斯在他 15 岁时，与同年龄的少年相比，不但长得太高了，而且瘦得像支竹竿。他除了身体比别人高之外，在棒球比赛或赛跑等方面都不如人。于是他成了同学们常取笑的对象，被人起了一个“马脸”的外号。托马斯被自卑、忧虑所困扰，他的自我意识也很重，不喜欢见任何人，又因为住在

农庄里，离公路很远，碰不到几个陌生人，因而也没有自己的交际圈子。

托马斯说：“如果我任凭烦恼与恐惧占据我的心灵，我恐怕一辈子也无法翻身。我的尴尬与惧怕实在难以用文字形容。一天 24 小时，我随时为自己的身材自卑，别的什么事也不能想。我的母亲了解我的感受，她曾当过学校教师，因此告诉我：‘儿子，你得去接受教育，既然你的体能状况如此，你只有靠智力谋生。’”

幸运的是，不久以后发生的几件事帮他克服了自卑感。其中有一件事带给了他勇气、希望与自信，改变了他以后的人生。这件事的经过如下：

入学后的第 8 周，托马斯通过了一项考试，得到一份三级证书，可以到乡下的公立学校授课。虽然证书的有效期限只有半年，但这是他有生以来，除了他母亲以外，第一次证明别人对他有信心。

随后，一个乡下学校以月薪 40 美元的工资聘请他去教书，这更证明了别人对他的信心。领到第一张支票后，他就到服装店，买了一套合身的服装。

他生命中的转折点，战胜尴尬与自卑的最大胜利，发生在一年一度举行的集会上。他母亲敦促他参加集会上的演讲比赛。结果大出他本人的预料，他得了第二名，并且获得了一年的师范学院奖学金。事前，他连单独跟一个人说话的勇气都没有，更何况是面对很多人。那当然是天方夜谭。但是在他母亲的坚持下，他还是报名了，并且为这次演讲做了精心的准备。为了把演说内容记熟，他对着树木与牛群演练了上百遍。

后来托马斯在回忆自己的人生历程时，还不止一次说过：“这一连串的事成了我一生的转折点。”

由此看来，自卑并非是不可战胜的。为什么老是要妄自菲薄呢？你不觉得自己身上也有许多可爱的、令你骄傲的地方吗？丑小鸭变成白天鹅的秘密，就在于它勇敢地挺起了胸膛，骄傲地扇动了翅膀。也许你不漂亮，但是你很聪明；也许你不够聪明，但是你很

善良。人有一万个理由自卑，也有一万个理由自信！

让自卑从你的生活中走开，满怀信心地去做好一、两件事，并以此作为成大事的契机！

3. 消除自卑方能走向成功

自卑感是个体对自己能力和品质评价偏低的一种消极情感，是一种消极的自我评价或自我意识。自卑感的产生，往往并非认识上的不同，而是感觉上的差异。自卑一族大多脱离实际，只会滋生更多的烦恼和自卑，使自己更加抑郁和自责。根源就是人们不喜欢用现实的标准或尺度来衡量自己，而相信或假定自己应该达到某种标准或尺度，如“我应该如此这般”、“我应该像某人一样”等。

如果把目标瞄准成功者，深入剖析他们成功的根源，便会有新的发现：上帝并不是对他们宠爱有加、让他们全都完美无瑕。如果用“鸡蛋里挑骨头”这样的尺度去衡量，他们身上的种种缺陷也可怕得很呢！拿破仑的矮小、林肯的丑陋、罗斯福的瘫痪、邱吉尔的臃肿，哪一样不同样令人痛不欲生？可他们却拥有辉煌的一生！如果说他们都是伟人，我们凡人只能仰视，就让我们再来平视一下周围的同事、朋友吧。你可以毫不费力地在那些成大事者身上找出多种缺陷，可你看他们照样活得坦然自在。自信使他们眉头舒展、腰板挺直，仿佛时时刻刻都沐浴在幸福的阳光里！

有人说：“自信产生美”，此话颇有道理。一个自信的男人，会使女人获得安全感；一个自信的女人，会使男人感到温暖。而自卑的人，他总是在担心别人会怎么看自己。他会不由自主地在别人面前，甚至是自己喜欢的人面前显出一种不自在，这种不自在会微妙地影响人与人的关系，使双方经常“误读”对方的信息，造成隔膜与冲突。而自信的人，能更有效地与人沟通和交流，与人交往时则坦诚自然，能更多地流露出自己的本色，也就更容易建立起健康的人际关系，从而铺就使自己走向成功的坦途。

自卑的人并不是天生对自己缺乏信心，而是因为他们缺乏内心

的安全感。他们总是特别“善于”发现自己的缺陷、短处和生活中不利于自己的方面，然后把它们看成是不可逾越的障碍，结果是吓坏了自己——既然自己是如此糟糕，怎么能去和别人比、和别人竞争呢？不断遭受的挫折似乎又在证明：瞧，你就是不行！为了保护自己不被可能遭受的失败所打击（仅仅是“可能”），他们躲避竞争、回避交往，结果是越来越多地失去了发展的机会。恶性循环就是这样形成的。只有打破自卑的恶性循环才能逐渐建立起自信。

“打破”是一个从认知到行为的过程。没有认知上的改变，很难有行为上的突破；没有行为上的突破，就不会产生新的体验。所以“打破”需要有点决心、有点勇气，还要讲究点科学——要求一个不自信的人去做一件对他来说是非常困难的事情，只能增加他的焦虑。

自卑使人走向毁灭。自古以来，多少人为自卑而深深苦恼，多少人为寻找克服自卑的方法而苦苦寻觅。自卑是成功的大敌，自信是成功的力量。自信的秘诀就是让信仰的力量和心安的感觉充满心中。

下面这些具体的途径和方法颇具操作性，有助于人们摆脱自卑、走向自信。

（1）补偿心理

补偿心理是一种心理适应机制，个体在适应社会的过程中总会有一些偏差，需要得到补偿。一个人的自卑感越强，寻找补偿心理的愿望就愈大。

一个自卑感强的人，往往会做出损人利己的事情，从而让别人承认自己。这是一个人感觉上的差异。一个人若不用客观的标准衡量自己，而是主观地认为自己应该怎么样，就会慢慢地产生自卑，使自己受到很大的压抑。在这种时候，你最需要的就是补偿心理。

从心理学上看，这种补偿，其实就是一种“移位”，即为克服自己生理上的缺陷或心理上的自卑，而发展自己其他方面的长处和优势，从而赶上或超过他人的一种心理适应机制。补偿心理的作用

致使自卑感成为许多成功人士成功的动力，成为他们超越自我的“涡轮增压”，而“生理缺陷”愈大的人，他们的自卑感也愈强，寻求补偿的愿望就愈大。

贝多芬从小听觉就有缺陷，在耳朵全聋后还克服困难写出了优美的《第九交响曲》，他的名言“人啊，你当自助”成为许多自强不息者的座右铭。解放黑奴的美国总统林肯，出生微贱，且面貌丑陋，言谈举止缺乏风度，他对自己的这些缺陷十分敏感。为了补偿这些缺陷，他通过学习来汲取力量，拼命自修以克服早期的知识贫乏和孤陋寡闻。他在烛光、灯光、水光前读书，尽管眼眶越陷越深，但知识的营养却对自身的缺陷做了全面的补偿。他最终摆脱了自卑，并成为有杰出贡献的美国总统。

由于自卑，人们会清楚甚至过分地意识到自己的不足，这就促使其努力学习别人的长处，弥补自己的不足，从而使其性格受到磨砺，而坚强的性格正是获取成功的心理基础。在补偿心理的作用下，自卑感具有使人前进的反弹力。

补偿心理能将自卑转化为动力。人道主义者威特·波库指出，在每个人的内心深处都有一种灵性，这种灵性是潜在于每个人内心深处的一股力量，即维持个性、对抗外来侵犯的力量。凭借这一灵性，人们得以成就许多丰功伟业。这就是人的“尊严”和“人格”。人们为了维护自己的尊严和人格，就要求自己克服自卑、战胜自我。因此，令人难堪的种种因素往往可以成为发展自己的跳板。一个人的真正价值、道德取决于能否从自我设置的陷阱里超越出来，而真正能够解救我们的，只有我们自己。俗话说：“上帝只帮助那些能够自救的人。”

强者之所以成为强者，在于他善于战胜自己的软弱，但强者不是天生的，强者也并非没有软弱的时候。

不甘自卑，发愤图强，积极补偿，是医治自卑的良药。一代球王贝利初到巴西最有名气的桑托斯足球队时，他害怕那些大球星瞧不起自己，竟紧张得一夜未眠，他本是球场上的佼佼者，但却无端

地怀疑自己，恐惧他人。后来他积极调整心态，专注踢球，保持一种泰然自若的心态，从此便以锐不可当之势进了一千多个球。球王贝利战胜自卑的过程告诉我们：不要怀疑自己、贬低自己，只要勇往直前、付诸行动，久而久之，就会从紧张、恐惧、自卑中解脱出来，就一定能走向成功。

积极地进行心理补偿，才能激励自己达到更高的人生目标。心理补偿是一种使人转败为胜的机制，如果运用得当，将有助于人生境界的拓展。但也要避免好高骛远、追求不可能实现的补偿目标，要防止受赌气情绪的驱使。

Q) 积极的心理暗示

肯定的语言对一个人的心理健康是有巨大作用的，而否定的语言则百害而无一利。生活中的我们总是喜欢听肯定的，不喜欢听否定的。我们当然想得到更多人的承认，所以当一个人听到较多的否定的语言时，就会产生自卑的心理。

分别用肯定或否定的措辞来描述某一件事，可将同一个事实形容得天壤之别。在任何情况下，人们只要常听见有价值的措辞或叙述法，并对它充分肯定，就可以改变自卑的心理，使自己感到自信，从而使我们的生活充满阳光。

省略或替代不利于自己心理的措辞。在日常生活中，我们应尽量避免涉及负面因素的词语，我们要尽量不说以减少它带来的心理影响。假如非说不可的话，也可以用别的词来代替。例如：当提到你竞争失败这件事的时候，你可以说：“自从那件事后……”，由此可能摆脱失败的阴影。

从宏观上来评价暂时的失误，可以使讨厌的事情不讨厌。我们时常碰到令人头痛的事情，并因此而闷闷不乐，或整日惶恐不安。对此有人提出一种绝妙的方法，就是运用“抽象阶梯”的方法来改善这种状况。

自由联想，有助于保持积极的心态。自由联想是由一具体事物联想另外的一大堆事物，然后再把它们联系起来，使心中的烦躁不

安平息下来。联想是可以无极限的，无穷无尽地想下去，这样就能达到联想的目的。可以由一件不高兴的事、讨厌的事联想到令自己高兴振奋的事，能够很好地调整自己的心态。

摆脱主观臆测。自卑感很强的人，常常有一些杞人忧天的想法。当遇上了烦恼的事，人肯定会烦恼，可是如果没有遇上而只是自己推测或臆测的那就不必要了，因为事实并没有发生。

相信“人生没有过不去的坎”。人难免遇到失败，可是多数人一遇到失败，就会变得心灰意冷，这是人之常情。同样，人们也常是这样：“一朝被蛇咬，十年怕井绳。”因为他被失败冲昏了头，根本走不出别的路子来，这就是挫折感。而挫折感又会引起各种退行和不良的感情反应。所谓退行是指一个人的行为和年龄相反，成人退化到小孩子的模样，外部环境导致他做不出正确的判断。如果要使自己避免出现退行现象，你就得广开思路。当失败的时候，多想其他的路子，也可以想想这样的话：“天生我才必有用。”

在这种情况下，应振奋自己，坚持到底，只有这样才能成功。要是遇事先乱了阵脚，心理失去了平衡和信心，无异于主观上已经承认了失败。自卑的人似乎都有这样的通病，一遇事就心慌，不知所措，主观上不能积极应变。这样很容易使你处于不利地位，使本来可以成功的事情不成功。实际上，人们不能随便地表示对某种事物的绝望。

把时限一词从脑海中除去。对于一些人来说，制定时限是可以促进他的工作进步的，因为对他来说那是一种压力，而这种压力又产生了动力，让他在时限内完成某些数量的工作。而自卑的人正好相反，他们一看到离考试只有 10 天，心里就慌了，总担心时间太短，而需要看的还是那么多。一会儿看这，一会儿看那，心里也担心，这样考试时一定不会考好。若是不把时限看得那么重，常常会使心情轻松，按照自己的计划来，今天该做什么就做什么，哪怕明天就考试。这样，在充分自信的前提下，利用 10 天的时间复习功课，收效往往十分显著。

所以，把时限的用语从脑海中删除，就能把自己的目标放在明确的射程内，最终收获惊喜。

成功学家拿破仑·希尔有这样的习惯，每当他感到闷闷不乐或烦恼的时候，就把原因写出来，即使那是微不足道的小事。例如：“邻居家的录音机太吵”、“想买的旅游鞋买不到”等等。他把这些原因不管大小一一列出，并且写上序号。如果稍加整理，便会发现，有的原因很简单，有的原因却很复杂，我们可以根据难易程度的不同而分先后地解决。这样很快就能摆脱烦恼的阴影。

这也是拿破仑·希尔的转换气氛的方法之一，写字的动作本身就具有减轻紧张的作用。它往往能起到缓解心理压力的最佳效果。

③ 多爱自己一点

首先做一个小试验。这个小试验就是让人们体验一下负面的、消极的和正面的、肯定的思想对一个人的整体（生理、心理及精神的整合）的影响。

写下自己的10个优点，写完之后默念3遍，然后闭上眼睛在心中再默默地念3遍。

睁开眼睛，伸出双手请别人压一压。

写下自己的10个缺点，写完之后默念3遍，然后闭上眼睛在心中再默默地默3遍。

睁开眼睛，伸出双手再请别人压一压，体会一下是什么感觉。

相信每个人实验的结果都是在默念优点之后，伸出的双手很难被压下来，这是因为它变得较有力。

美国医生皮尔叟曾做过一个研究：200名参加宴会的宾客品尝了同样的食物之后，其中一半的人食物中毒，但另一半人却安然无恙，他觉得很好奇，想弄清其中的原因，结果发现那些未中毒的人生活态度较为积极，自我价值极高，对事情看得较开，处事较有弹性，即心能较大较强。精神心理学家认为心能越大，人越健康，因为免疫系统较强些。其实关于心能的大小强弱对人的各方面都有影响，医生、心理学家等早已提出了各种理论。

培养自信心并非如想像的那样困难，因为人的心灵是很单纯的，惟一的要求是要相信你自己，肯定你自己，相信你自己是个好人，勤奋、努力、严肃、聪明，肯定自己的宽容、仁慈、善良……但是，要相信自己的最大困难就是人要与别人比较，且容易自卑：别人比我好；某人比我更仁慈；我不够漂亮，因为……人们总是有理由否定自己。许多人很难爱自己却要求得到别人的爱；看到的尽是自己的缺点，但当别人指出它们时却不高兴；看不到自己的优点，但当别人指出它们时却不能相信与接受。其实，人的问题不少，其中有一个是根本的，那就是与别人比较时缺乏自信，爱自我责备。针对这个问题，建议使用下面的方法来改善：

①摆脱“与别人比较”的怪圈，而完善与“自己比较”的独立的自我。这并非一蹴而就的，因为我们从小到大所受的教育与社会影响多半是与别人比较，我们已经养成了习惯，但习惯是可以改变的，凡事开头难嘛！最好找一个好朋友一起做，这样能起到互帮互助、快速提高的效果。

②罗列自己所有的优点。在一般情况下，人们在罗列自己的优点时，会觉得很困难，有时候反而是别人知道我们的优点比我们自己知道得多。但写缺点时，却又快又好，所以请大家花一点时间想想自己的优点，若想不出来，就问一问朋友、家人。

③每天分早、中、晚三次高声朗读自己的优点，刚开始可能觉得不自然甚至有些虚假，但在做了一段时间之后，你会发现优点增加了。这时要将新发现的优点加上，越多越好。

④记下自己每天所做的事，在需要改进的事及欠缺的方面如“骄傲”、“懒惰”等上面打一个记号，在好事、好的表现如“努力”、“认真”、“勤劳”等上面打一个记号，在晚上做一个总记录，做完记录之后，好好地欣赏与肯定自己所做的好事；对需要改进的事则告诉自己说：今天我有些自私，明天我会改进，做得更好些。要感谢今天所遭遇的一切人、事、物，感谢他们使你克服不良习惯、不断取得进步。

⑤用幽默的态度轻松地审视自己做得不够好的地方，而不要苛责自己。

4. 战胜自卑的方法

其实，自卑就是一个人对自己的不切实际的过低评价和认识的消极的心理。一个人在自卑心理的作用下，遇到困难、挫折时往往会出现焦虑、泄气、失望、颓丧的情感反应。一个人如果做了自卑的俘虏，不仅会影响身心健康，还会使聪明才智和创造能力得不到发挥，使人觉得自己难有作为、生活没有意义。所以，自卑是一个人树立自信心、追求成功的大敌，要认真地面对这个问题，克服自卑心理。

一千个计划比不上一次实际行动，要想克服自卑，就必须付诸行动。以下一些小技巧，是日常生活中可以轻松做到的，对战胜自卑很有帮助：

(1) 主动和别人说话

越是主动和人谈话，自信心就越强，以后与人的交谈就会变得越容易。闭门独思、自我封闭的态度，无异于对自信心的扼杀。

(2) 突出自己，挑前面的位子坐

在各种形式的集会、课堂上，后面的位子总是先被人坐满。愿意坐在后面的人，大都不想引人注目，这是由于缺乏信心的缘故。而坐在前面，就要敢于把自己置于众目睽睽之下，必须有足够的勇气和胆量。长期坐在前面，并养成习惯，自卑也就在潜移默化中变成了自信。

(3) 养成盯着对方眼睛的习惯

眼睛是心灵的窗口，一个人的眼神可以折射出性格、透露出情感。不敢正视别人，意味着自卑、胆怯、恐惧；躲避别人的眼神，则折射出阴暗、不坦荡。正视对方等于向对方表明：我尊重你，我也有信心赢得你的尊重。所以，正视别人，是积极心态的反映，是个人魅力的展示，是自信的象征。

(4) 勇于当众发言

面对大众讲话，需要勇气和胆量，这是培养和锻炼自信的重要途径。尽量发言，就会增强信心。有许多原本木讷或口吃的人，都是通过练习当众讲话而变得自信起来的，如肖伯纳、田中角荣、德漠斯梯尼等。

(5) 正确评价自我

要科学地、正确地认识自我，充分认识自己的能力、素质和心理特点，要有实事求是的态度，不夸大自己的缺点，也不抹杀自己的长处，这样才能确立合理的追求目标。特别要注意对缺陷的弥补和优点的发扬，将自卑的压力变为发挥优势的动力，从自卑中超越。

(6) 利用自我暗示

要相信自己的能力，学会在各种活动中自我提示：我并非弱者，我并不比别人差，别人能做到的，我经过努力也能做到。认准了的事就要坚持下去，并争取成功；不断的成功又能使你看到自己的力量，变自卑为自信。给自己创造机会，展示自我。锻炼的机会多了，就会在实践中发现自己的长处和他人对自己的正确评价。

(7) 积极参与社会交往

不要总认为别人看不起你而离群索居。如果你自己瞧得起自己，别人也就不会再轻易小看你。能不能从良好的人际关系中得到激励，关键还在于自己。多与人交往，发挥自己的长处，有利于在集体活动中锻炼自己的能力，树立自信心，避免离群索居带来的心理封闭等不良影响。

(8) 多看成功自励的书

许多成功人物都曾经经历过信心不足、迷茫、挫败等打击的锤炼，也经历过成功的滋润。他们的自信的建立是最有启发意义的。所以，成功人物传记和成功自励的书，最能帮助我们找到勇气和力量，从而增强我们的自信。

诸如此类的书刊，都是运用许多成功的例证，从各个角度阐释

成功的正确观念和态度以及一些成功的技巧。这对我们增强自信极有好处。本书便是其中的一本。如有条件，找一个有成功经验的人进行咨询，也能达到战胜自卑的目的。

9) 剖析自己

当你感到自卑、烦躁、缺乏自信时，多方面分析原因：出身家庭如何？受到的教育如何？从小到大的环境如何？是否缺少亲友帮助？人生信念是什么？人生目标是什么？等等。这样便能找出缺乏自信的原因。各人条件不同、追求目标不同，理智地分析，就不会因某一时、某一专长不如人而灰心丧气。

超脱了局限和自卑，你便能肯定自己，从而树立自信心。将自己的人生放在一些大背景中去分析会更容易超脱。在整个世界、整个人类历史、整个国家、整个社会等大背景中，可能会有人比你强，但一定也会有人面临比你更大的困境。卡耐基引用一个故事说：“当你担心没有鞋时，却有人还没有脚。”这就是我们常说的“比上不足，比下有余”。从大背景进行分析，主要是让我们从个人小圈子的局限中超脱出来，从自卑的情绪中超脱出来。

从小到大，每个人都会有许许多多、大大小小的成功，比如：考上中学，考上大学；某科成绩开始不怎么好，后来赶上去了；当了学生干部，获某项比赛的好名次；学会游泳、跳水、击剑；某次做生意成功了；某次交友成功了……多花时间，仔细回顾，如数家珍地一件件列举出来，哪怕是一件小小的成绩也不放过。望着这些成就，你可能会很惊讶，原来自己也有这么多成功。再现过去的成功体验，能使你充满信心。

看到成功者有不如你的地方，你的自信心就会增强。选一个年龄相仿的成功者作为比较对象。列出自己的特长、爱好和才能，比如：写作、打球、跑步、绘画、外语、唱歌、下棋、跳舞、交际、演讲、某种技艺、吃苦耐劳的特性、坚忍不拔的毅力、机灵、幽默……从自己的优势中找出别人不如你的项目。

任何一种精神上的进步或物质上的收获，都是增强自信心的滋

补剂。总之，只要对信心的形成有正确的理解，采取行动不断充实自己，提高自己的能力，弥补自己的不足，增加成功的体验，我们就能增强我们的自信。

只有拥有了足够的信心，你才能适应环境的变化，才能有所作为。树立必胜的信念，没有更多的诀窍，关键在于我们自己有无决心去行动，去获取成功的经验。

建立自信心

自信是一种境界，是带来希望的曙光，它拯救在沮丧中沉沦的人们，激励雄心勃勃的斗士。而缺乏自信心的人，就只能沦为灾难、困难和挫折的囚徒。美国赛利曼博士是一位著名的心理学家。他花了二十多年的时间，找了一万多人做一些心理实验，实验的结果显示：悲观的人往往会自怨自艾生出病来，有些严重的甚至会导致死亡。

还利用一件悲剧来证明他的理论：一家铁路公司有一位调车员尼克，他工作相当认真，做事也很尽职尽责，不过他对人生很悲观，常以否定的态度去看这个世界。

有一天，铁路公司的职员都赶着去给老板过生日，大家都走得十分匆忙，没有注意到尼克竟被关在一个待修的冰柜里面。尼克在冰柜车里拼命地敲打着、叫喊着，可是全公司的人都走远了，根本没有人听到。尼克的手掌敲得红肿，喉咙叫得沙哑，也没有人理睬，最后只得颓然地坐在地上喘息。他愈想愈可怕，心想：冰柜里的温度只有华氏零度，如果再这样下去，一定会被冻死。尼克感觉气温在下降，愈来愈冷。尼克明白，这样下去，肯定会没命的，他只好用冻得僵硬的手写下一份遗书。

第二天早上，公司的职员陆续来上班。他们找开冰柜，赫然发

现尼克倒在里面。他们将尼克送去急救，但他已没有生命迹象。医生诊断尼克是被冻死的，但大家都很惊讶，因为冰柜里的冷冻开关并没有启动，这巨大的冰柜里也有足够的氧气，更令人纳闷的是，柜里的温度一直是华氏 61 度，但尼克竟然给“冻”死了！

其实尼克并非死于冰柜的温度，而是死于自己心中的冰点。他已经给自己判了死刑，又怎么能够活下去呢？塞利曼博士进一步指出，这件事例表明：有无自信心有时关系到我们的生命安危。

如果你认为自己无望又很无助，那么毫无疑问，你就是那个样子了。如果你认为自己既有能力，又有效率，你也真的会成为那样的。一种想法注定了失败，而另一种想法则可以引领你迅速达到成功。恰像一句古谚语所说：你可以认为自己是正确的，也可以认为自己无能为力，这两种想法都是正确的。

所以，我们有必要建立起自信心，让我们的思想为我们服务，最大限度地发挥我们的潜能，创造辉煌的事业。

要建立自信心，首先必须准确地了解自信。美国心理学家托马斯·哈里斯在《保持自信》一书中认为，每个人在人格发展的过程中都会面临“我不行——你行”、“我不行——你也不行”、“我行——你不行”、“我行——你也行”这四种基本的人生态度。

“我不行——你行”，是认为自己不行别人行，这是典型的缺乏自信的表现。

“我不行——你也不行”，显然不是自信，而是对别人的敌意，对自己缺乏自信的掩饰。

“我行——你不行”，貌似自信，实质上是自负的表现。它建立在惟我独尊的意识上。

“我行——你也行”，这是一种真正的自信。这种自信建立在既相信自己、又相信别人的认识上，具有积极的意义。

第二，学会自信，必须模仿自信行为。在现实生活中，许多人的自信都可以作为我们模仿、学习的榜样。美国短跑运动员威尔玛·鲁道夫，小时候患过小儿麻痹症。经过刻苦训练，他把“不及人

之处”练成“过人之处”，在1960年罗马奥林匹克运动会上获得了短跑第三名。希腊有个叫狄蒙斯恩的人，小时候口吃，但经过刻苦训练，后来成为有名的演说家。他们都是通过自信与刻苦磨炼把自己的“弱点”转变成超过他人的“强点”。

第三，由于自信几乎涉及生活中的一切方面，所以你可以一个情景一个情景地练习。开始时可以想像成一种生活情景。例如，让你的同学充当售货员，你当顾客，通过扮演，练习如何拒绝售货员的推销。最后，你可亲临商店现场练习如何拒绝售货员。情景练习之后的每一次成功的体验无疑都会增强你的自信心，使你成为一个有自信的人。

第四，被别人左右是缺乏自信的一个主要原因，因此不要受人摆布，不要人云亦云，要具备“对别人的议论不必介意”的意识与品质，要坚持不做违心的事。这样，你的内心就会感到解脱，并且充满自信。

第五，不要经常拿自己与别人相比。人与人的差异是客观存在的，而且环境与机遇又十分不同。因此，有许多事情，别人可能因条件好而比你做得好得多。要勇敢地接受现实，勇于接受那些不可避免的、又令人不愉快的事实。如果老是同别人攀比，你将会对自己逐渐失望，最终失去自信。

第六，如果你被指派去完成一项棘手的任务，你必须尽力、乐观地去处理。如果你畏缩了，你将会对自己的能力失去信心，给自己带来更多的烦恼。

第七，不要好高骛远。期望过高的不切实际的抱怨是有害的。目标过高，经过努力而不能完全实现，反而会失去自信。

第八，自信要恰到好处。没有自信不行，过分自信也不必要，而且容易导致自大。极端自信的人，常常陷入“不知为知”的可笑境地，还自鸣得意。过分的自信，容易引起与他人的冲突，给人以冷酷无情的印象，容易导致四处树敌。

总之，自信心在一个人的奋斗中相当重要。有人说：“决心就

是力量，自信就是成功。”拥有自信的人，便会相信自己能够做好即将来临的任务，认为自己能够比一般人出色，并时时展现出这种出色。

自信需要培养。能够培养、强化和巩固自信的，就是不断的成功。一些人之所以缺乏自信，甚至过敏和自卑，就在于他对自己有了过高的、不切实际的期望。有了愿望却总是无法实现，有了目标却总是达不到，就会一次次地打击信心，甚至迁怒于别人，怨恨社会。事实上他们只要降低期望，把目标定得触手可及，多几次成功，就能够将心态纠正过来。

自信在于准备充分。心里没底，当然难以积聚信心。准备包括对情况的了解、知识的积累、特征信息的收集，以及必要的计划、物质和关系准备。但是，高明的领导者往往在形势不明朗、准备不充分的情况下也能积聚信心、积聚力量，并把信心坚决地表达出来，表现得信心十足，充分地感染下级，让大家同心协力、共渡难关，从而得到发展及突破。

自信心在于心理造就，或者说是景境心理调适。在做事前先回想一下以前的成功，想想优美的景色和以前最快乐的事情，这样能够凝聚起信心。

人的自主性越强，就会越有信心。培养人的独立性、自主性能够变相地培养人的信心。

对挫折的有效处理也能够相当有效地增强信心。

有的人喜欢表现，这并不是什么坏事。自我表现是人的一种本能或天性。表现往往能够满足人的虚荣，给自己以更多的信心。

一个人应该积极地影响环境，给环境与周围人群以信心，并使这种信心成为一种优势，从而让自己的信心更强。

心态二

心态归零 学无止境

——归零心

知识有重量，但成就有光泽。有人感觉到知识的力量，但更多的人只看到成就的光泽。

——切斯特菲尔德

心态归零

1. 初涉工作需要归零

许多刚参加工作的人容易犯的一个“毛病”就是好高骛远，忽视做“打水扫地”这样的零碎工作，认为是“大材小用”，老想做大事，结果是眼高手低、常常碰壁。

实际上，人的特长应当成为适应环境的“催化剂”，而不该成为挑剔工作的“资本”。刘先生从一所大学毕业后，被分配在一家银行。他学电脑，会编程序，可谓是“玩”计算机的一把好手。不料，他被“发配”到银行下属的一个支行，做柜台出纳。这下他有些“懵”了。整天与客户打交道，一笔又一笔的收进付出，让他感到十分枯燥。实际上，单位领导知道刘是学电脑的，也想让他担负起一个支行的电脑管理的工作，之所以安排他“下基层”做出纳、会计，目的是为了让他熟悉业务，为今后的工作打下基础。

随着一些先进科技成果的运用，人们的工作效率普遍提高，人才市场供大于求，许多人都难以找到真正与自己所学专业对口的工作。对于初涉社会的年轻人来说，任何一个岗位都是新的，都需要熟悉。

要记住一个道理：做好一份工作，需要了解比该工作广泛得多的知识。

许多人盲目自信，高估自己，强调“发挥特长”。但如果不顾眼前的现实，绝对地强调发挥特长，则不利于自己的发展。其实，要求“发挥特长”，是可以理解的，找一份自己熟悉的、可以发挥自己特长的工作，干起来会得心应手。

小马大学毕业后到一家广告公司去就职，报到的那一天，他对

经理说的第一句话便是要求专业对口，而且要“充分注意到我的特长”。这位在大学美术系因为专业成绩不错而大受青睐的人，很坦率地要求让他到广告设计部门，以为这才能发挥他的优势。可是，公司经理首先让他到业务部门实习，过了试用期后再决定。

小马听后觉得不开心，认为这样做难以发挥自己的特长。到了业务部门既不安心工作，又不虚心学习，结果给人留下了“工作态度差，能力欠缺”的印象。

按照常理，分配工作岗位应与职工的特长相符合。但这个特长只是个人所“认可”的，有时候并不是单位所立即需要的，因为每个单位都有个结构完整、最佳组合的问题。个人特长，只有让单位了解，并作为构成整体的一部分时，才能成为人才发展的方向。

应该是特长服从需要，而不是需要迁就特长。

如果你也碰上了“用非所学”的情况，或不能发挥自己所谓特长的问題，最好的处理办法就是“舍弃”你的专业，“掩埋”你的特长，把自己归零，重新开始，边学边做。不求“一步到位”，但求“步步到位”，并且要有从底层做起的思想准备。正像万丈高楼平地起一样，要极有耐心地从砌一块砖、一堵墙做起。一心想速成为一名“建筑师”是不现实的，只有在砌墙加瓦中才能学到真本领，逐步锻炼自己具备“未来建筑师”的素质。

同时，也要有安心工作的好心态。对眼前的工作有一个正确的态度，并视之为理想岗位的“阶梯”。学会在日常工作中逐渐发挥自己的能カ，让别人真正认识到你是一个有素质的人。

就像刚刚学会挪步的孩子，几乎所有的初涉工作岗位的人在“菜鸟”阶段，都曾闹过不少笑话，甚至惹上麻烦。根据心理专家研究，刚出校门踏入工作领域的大、中专毕业生，或多或少都曾有过一些适应不良的症状。即使给他们一份专业对口或能发挥特长的工カ，还是会出现这类情况。

很多人都感到自己的第一份工カ与自己想像中的差之甚远。因为许多人的想像往往呈理想化状态，从美好的愿望出发做了一系列

美好的假设。但是现实往往不能使人如愿。

因为多一次经验就等于多一次学习，重要的是先学会把自己归零，这样才有可能成长。所以，很多有经验的人指出，面对这些不适应，你最好先调整自己的工作心态，千万不要动气或者感到心灰意冷。

2. 有经验依然需要归零

对于有了一定工作经验的人，也需要将心态归零，不断学习新知识、新技能，不断给自己“充电”，这样才能使自己有所发展。有人说：不断学习，是迈向成功的惟一诀窍。

货币会贬值，知识也会落伍。如果你年过40，你也许已经察觉到，你最先走下坡路的可能不是你的双腿，而是你的知识结构。

世事难料，沧海桑田，惟一不变的是“物竞天择，适者生存”。但在现代社会中，知识更新和淘汰的速度之快令人难以想像，过去所学的知识、技能难以完全使你胜任目前的工作，所以如果原地踏步，不学习新知识，将很容易被这个社会“淘汰出局”。

政府精简机构，企业购并、裁员、下岗等已是目前中国经济社会中耳熟能详的字眼了。在美国，短短一、二年之间，国内就有五十多万种文字和技术性的工作不见了，因为这类工作已经是由机器来完成，而不是通过人工。

在中国，就业形势越来越严峻，政府机构也在精简，面对这样严峻的形势，你最好给自己打个分，静下心来，仔细对自己的价值进行一个全方位的评估。

前几年的许多岗位都有“铁饭碗”的称谓，但是，现在大概没有人相信所谓的铁饭碗了。因为你以前的铁饭碗是制度保证的结果，是通过一种超经济的力量、超越市场的手段所赋予你的。随着改革开放的进行，随着体制的变革和转轨，这种特权，你已不再拥有了。可以说，你以前的铁饭碗是他人送给你的，现在人家把它端走了，以后的生活就要完全靠你自己，不会再有永不下岗的好事

了。

没有了铁饭碗，是否意味着你要挨饿呢？关键在于你自己，别人在端走你的铁饭碗的同时，也送给了你一个端“金”饭碗的机会，这就要你将心态归零，不断地学习，给自己创造再就业的机会。

3. 全脑性思考

未来学家认为知识经济强调的是“全脑性的思考”，即每个人必须具备整合、归纳、分类搜集资料，分辨事实和分析问题的能力，学位、制度不能再保证你的工作机会。美国未来专家里察·克劳福说：“知识和科技的发展一日千里，知识工作者要使自己成为有效率的人才，惟一的方法就是‘活到老，学到老’”。

只要有兴趣的就去学，这样它就能够替你创造更高的收入，建立更美好的生活。知识是愈丰富愈好，而且每一种知识都是有用的，因为，你永远不知道它会在什么时候派上用场。“书到用时方恨少”，现代社会需要的是综合性的知识结构。从成功学的角度来看，在人生每一个阶段，都需要不同的知识来助你一臂之力。

一个人的兴趣，会随着时间、环境而变，并且会越来越接近现实。刘朝君现已是一家电子公司的副总裁。在他年轻的时候，曾梦想自己在科学技术上有所成就。30岁以后，他的兴趣渐渐转移到“如何做领导人”。如今他是所在公司的副总裁，成了一名专业经理人，至于那年轻时的科技梦，已经不能适应他的实际情况了。

刘朝君是专攻半导体专业的，35岁以前，他把绝大部分的精力放在了专业技术的学习上，在这个阶段，他在公司内部不停地换工作，至少换了3个部门，目的在于让自己去熟悉各个领域，打好根基。为了使自己的职业生涯维持长久，他决定把自己的爱好与所学结合起来。35岁以后，他决心把自己培养成为管理人才，于是就把学习重点放在如何协调、激励员工等管理技巧上来。到了45岁，他坐到更高的管理位置，再一次面临知识更新的问题，他感觉

到自己需要关心的层面更大了，需要更开阔的眼光和思路，不但要能预测市场的走向，而且还要能把握市场变化的规律，以实现更大的发展。

这时，他制定了一系列学习计划，并对自己说：“不要把注意力只集中在那些小细节上，而是要培养自己具有大方向的眼光。”并给自己定下原则：至少要能看到未来的5年。他这种“未卜先知”的素质从何而来？答案是：学习、学习，再学习。知识愈丰富的人，通常也愈具有思考的能力。书本虽然不会直接告诉你“市场在哪里”，但是，它至少会教你以一种合理的方法去寻找“市场”。

刘朝君认为，既然身为公司的决策人，就应该克服骄傲自满的情绪，将心态归零。他仍然觉得有许多知识值得学习，他描述道：“每一天都有新的认识，而且这是学无止境的。”

至于从哪里学，三人行必有我师。刘朝君认为：除向书本学习外，重要的还在于向有经验的人学习和从实践中学习。

对于向有经验的人学习，刘朝君认为，一位良师由于具备特殊能力，能帮助你去看清事实，认清自己的短处、长处及弱点，是给予你实际的、可贵的、积极的帮助的指导专家，他能帮助你以新的方式、从新的角度看问题。通过这样的学习，你就能不断提高自己的价值，充实自我、超越自我。

空杯能盛更多的水

1. 知识的重要性

知识的作用是把各种不同的资讯整合成为个人所相信与承诺的内涵。因此，知识与资讯并不相同。知识是一种经过实践检验的事实，并且具有行动性——相信知识有用，并且通过实践去验证、深

化它。

我们每个人都或多或少地记得一些关于“知识”的名言，例如：“知识就是力量”、“学如逆水行舟，不进则退”等等，但谈到知识，它真有那么重要吗？很多人往往对之存有疑惑。特别是看到一群离开传统学校教育，却又能自行创业成功的人，这不禁让他们感到怀疑：学习那么多的知识是否是在做“无用功”。

实际上人们都没有看到一个事实：这些人不过是从“一个知识环境”转换到“另一个知识环境”罢了，能够让他们创造财富的，仍然只有知识。

麻省理工学院管理学校教授梭罗在台湾参加 2000 年科技大会时，曾提出一个现象，让我们了解到知识对于当今社会仍然是那么重要：

一个以脑决胜的知识经济时代已经到来。优胜劣败，“智者”生存。教皇若望保罗二世在 1999 年对世界的文告当中指出：“人类生产的决定因素，先是土地，然后是资本，到如今已移变为人类所拥有的知识。”

人类社会正处于由后工业经济时代向知识经济时代的过渡时期。新科技的出现，正迅速地改变着我们过去所熟悉的生产方式和商业模式，而且变化之快、规模之大，让人惊讶，每个人都面临着知识的不断学习和反复补充、更新。

新的第三次工业革命，已经使人类创造财富的方式超越了这些有形资源的限制，而无形的知识制造过程，才是新的生财之道。例如美国在第三次工业革命中，在各个科技领域都居于领导地位，在新的世纪，也将在全球经济环境中占尽优势。1990 年全世界前 10 大公司中，只有两家是美国公司，但是到了 1998 年，这个数字已变为 9 家。

面对“知识经济”的严峻挑战，我们必须思考如何摆脱旧游戏规则包袱，让知识成为生产的主轴与重点。

人类的进步离不开知识，人要想通过进取之途达到自己确立的

目标，更离不开知识的帮助。有了知识之后，我们便可以增强自己的才干，增加自己创业的资金。知识可以使人变得丰富而有所作为。

一个国家也同样需要知识。因为知识的多寡而使国运发生彻底的改变的例子不少。其中最有代表性的有美国、日本，以及中国战国时期的秦国。

美国是一个年轻的移民国家，由于世界大战的原因，众多有知识的外国人，纷纷投奔美国而去，这样，就为美国的富强打下了坚实的基础。在 19 世纪中叶，日本实行了一个大胆的变法计划——“明治维新”。这一变革，使日本在以后的国际竞争中，一直能处于领先地位，这就是知识的作用。从此之后，日本摆脱了落后的困扰，将侏儒变成了巨人。日本人的维新运动，是从中国人那里学来的，可它却超过了中国。

在春秋战国时期，秦国是一个位于偏远西部的落后国家，它大胆地实行了历史性的变革——变法运动。一举变成了统一全国的第一个封建王朝——秦朝。这个使一个国家由弱变强的运动，便是历史上著名的“商鞅变法”。

当时的秦国国君秦孝公，深深地明白国家的命运决定于人才和民众智力。于是，他通告各国民众，欢迎各种人才光临秦国，共同兴建一个强大的秦国。

商鞅颇具雄才，在魏国民众中很有影响力，可惜魏国的国君不能明白他的雄才大略，没有重用他。他响应了秦王的号召，几经艰辛来到秦国，并将自己的设想，深入浅出地讲解给了秦孝公。

商鞅说：“国家要强盛，一定要认真地彻底地进行改革。在此过程中，如果你对一种学问怀疑，是不可能成功的；如果你怀疑一种措施，也不可能成功。一个具有真知灼见的人，一定会受到世人的排斥。切不可对平凡的人讲述开创进取的道理，他们只会计较眼前的得失罢了。世俗的人，是不会接受高深的见解和智慧的，成功的人只跟少数的人商量，决不会去征求大众的意见。”

这一番振聋发聩的话收到了良好效果，秦孝公便全权委托商鞅，依照他自己的计划和步骤，进行彻底的改革。

秦国因运用知识变法而变得强大，日本也是一样。美国的富强，也是得力于它拥有大量的知识型人才，正是这样的一些人才，创造了数以亿万计的巨大财富。可见，知识的力量是无穷的。

培根说：“知识就是力量。”

2. 用知识垫起成功的双脚

一个人缺少了知识，就像鸟儿缺少了搏击长空的翅膀。相反，如果善于求知求学，就能垫起你成功的双脚，最终实现你做大事、成大事的梦想。

我们经常能看到一些天赋卓异的人，却终生都处在极平庸的职位上，他们前途黯淡，毫无希望，没有出人头地的一天，这是什么原因呢？原来，尽管他们天资优秀，但是他们不思进取、自满、自傲，没有良好的归零心态，所以他们也不可能好好地培养和发展自己。在工作中，他们惟一看到的就是薪水。

教育就是力量。一些人由于所受教育不够，所以做起事情来感到很大不便，就像没有受过培训的职工不能胜任技术性工作一样。无论薪水多么微薄，如果你能注意去读一些书籍，去获取一些有价值的知识，将给你的事业带来极大的帮助。有一些商店里的学徒和公司里的小职员，尽管薪水微薄，但他们工作却很努力，而且难能可贵的是，他们能乘着空闲的时间，如晚上和周末，到补习学校里去读书，或是自己买了书来自修，以提高自身的知识素养。

在这个“知识经济”时代，我们必须注重自己的学习能力，必须能够勤于学习、善于学习，并且终身学习，这样才能在竞争激烈的社会中立于不败之地。知识的不断积累对你的成功有莫大的影响，见识短浅的人是不可能成大事的。

那么，成大事者是怎样学习的呢？能给我们一些什么启示呢？

成大事者，往往有渊博的学识、独特的见解、优雅的谈吐……而这些无不是从学习而来的，因此我们说，成大事，需要从学习开始。

一个人学到的东西愈多，前景就愈光明。有一个年轻人，他出门的时间比在家的时间还要多，有时乘火车，有时坐轮船，但无论到什么地方，他总是随身携带着书，以供随时阅读。这些书包括古文、历史、函授学校的功课等。一般人浪费的零碎时间，他都用来自修阅读。结果，他对于历史、文学、科学以及其他各国的重要学问，都有相当之见地，这使他最终成为一个著名的学者。

那个年轻人就是因为有良好的归零心态，善于利用零碎时间，而促成了自己一生的成功，但是，大多数人却在浪费自己宝贵的零碎时间，甚至在零碎时间里去做一些对身心有害的事情。

随时求进步是归零心态的一个重要体现，是一个人卓越超群的标志，更是一个人成功的征兆。从一个青年人怎样利用他的零碎时间上、怎样消磨他冬夜黄昏的时间上，就可以预言他的前途。

有的人会这样想，他所得薪水相当的微薄，即使再积蓄也不会达到很大的数目，也决不会富裕。同样，他们也以为利用有限的零碎时间去读书，总不会得到多大的学识和成就。可事实恰恰相反，许多利用空闲的时间去学习的人，也一样达到了大学教育的程度。

对于一个需要安身立命的人来说，人类历史上教育的价值之高，莫过于今天。在今天的社会，竞争非常剧烈，生活也很艰难，所以就更要求人们善加利用时间，来增长自己的知识。

许多人最大的弱点就是急于求成，想在顷刻之间成就丰功伟绩，这当然是很不现实的。其实，任何事情都是逐渐发生变化的，只有持之以恒，只有一步一步地增长知识的做法，才能有助于一个人最后达到成功。

有些人无意多读书、多思考，无意在报纸、杂志、书本当中尽量汲取各种宝贵的知识，而是把宝贵的时间耗费在一些无谓的事情

上，实在是一件最可惜、最令人痛心的事。他们不明白，知识是无价之宝，知识能使他们获得无限的财富。

我们绝不能低估知识的价值。知识虽然是一种无形无声无色的东西，但是它对人类的影响却是非常深远的，如果你经常阅读各行业成功人士的传记或者是自传，并通过静心的思索，你就有可能从中找出适合自己的成功之路来。而书籍则是知识的重要载体。

俄国著名的学者赫尔岑说过：“书是和人类一起成长起来的，一切震撼智慧的学说，一切打动心灵的热情都在书里结晶形成；书本中记述了人类生活宏大规模的自由，记述了叫做世界史的宏伟自传。”

书籍蕴含着千百年来人类的智慧与理性，正因为其中的人性之处，才使得一些书所以伟大，所以灿然有光。书籍是一种工具，它能在黑暗的日子鼓励你，使你大胆地走入一个别开生面的境界，使你适应这种境界的需要。

金圣叹说过“天下才子必读书”。读书，是你事业的必由之路，是你走向成功的钥匙。

我们可以发现，有很大一部分成功人士并不一定能受到良好的教育，因为许多人是穷苦人家的孩子。他们之所以能成功，除了有远大的志向、坚强的性格和家庭的影响外，往往在于他们不满足于一时的成功，不安逸于一时的所得，而是时时将心态归零，努力拼搏，不断补充新的知识。

3. 用知识塑造个人权威

权威具有一种间接发挥作用的影响力，并且人们在接受权威时常是心悦诚服的。权威与权力是不同的。权力是一种控制力量，是直接发挥作用的，它常常强迫被实施者，因此权力的被实施者虽然可能按照权力持有者的要求去做，但他们心中有可能会对权力持有者产生某种抵触感。

企业家的权力是随着职务的获得同时获得的，只要他是企业的领导者，就会具有相应的权力。但企业家权威的获得并没有那么容易。企业家获取权威有多种途径，比如掌握专门的知识、丰富的阅历、年龄优势等等，其中企业家个人的知识水平是企业家形成个人权威的一种主要途径。

20 世纪 80 年代，杭州中药二厂生产的“青春宝”响彻于大江南北，驰名于华夏内外，厂长冯根生为此做出了卓越的贡献。

冯根生在杭州中药二厂享有崇高的个人威望，全厂的职工一提起冯根生，那是打心眼里佩服。冯根生所安排的任务、下达的指示没有人去违背，有的只是认认真真地去执行。到底是什么样的力量使这位厂长有这么大的权威呢？

经过调查发现，知识是形成冯根生权威的主要因素。作为制药厂的厂长，对制药内行不内行直接影响着他的个人权威，而冯根生是怎样的呢？

冯根生 1949 年从杭州高银巷小学毕业后进入胡庆余堂当学徒，那时候他才 14 岁。他做过三年学徒，站过两年柜台，搞过整理炮制，后来又制胶煎药。

宝贵的工作经验，再加上自身的刻苦学习，使冯根生成为一位杰出的中药专家。就因为他内行、懂业务，所以他说出来的话才有分量，人们才信任他，才愿意按他说的去做。就因为他的学识，人们才愿意凝聚在他的周围，听他发号施令。

任何一名管理者都希望企业员工言听计从、绝对服从指挥。他们为了达到这个目的，有的利用手中的权力命令员工服从，有的则凭借自己的权威影响职工，使他们自觉地按照企业家的意图行为处事。冯根生属于后者。

在杭州中药二厂鼎盛时期，曾经接待过新加坡的一个高级代表团，代表团成员中有不少是对中药内行的华侨。在访谈中，一位老者突然问接待员：“你们有用人尿做中药的吗？”

接待员以为来访者不怀好意，故意挑衅。他急中生智，给旁边

的人使了个眼色：“快请冯厂长来。”

冯根生来了一听，不紧不慢地说：“小便做药民间还有，工厂有间接的。中药里有味‘人中黄’，清凉解毒，是将干草打磨成粗粉放在淡竹里，砸实，在小孩儿尿桶里浸上一个月，再在温水中漂两个月，到时把淡竹对劈，里面深褐色的实块，香味扑鼻，就是名药了。”

一番药经，娓娓道来，而且说得有板有眼。这使那位老者高兴地站起来，一把拉住冯根生的手说：“服了，冯先生，这药我小时候跟父亲学做过。我是想考问一下中药学问在大陆有没有失传。看来没有，我真高兴。”

冯根生的绝妙对答显示了他深厚的药学功底。药号百眼橱里上千种仿草和饮片、整理炮制车间几千种中草药，它们的色、丝、须、表、里、味、产地、性能、禁忌、保管方法，洗、切、炒、煨、炮、煨、炙、烘……对于冯根生来说，哪样不是小葱豆腐，灵灵清清？就连外国人送来的成药只要他放到舌尖一舔，就能把它所含的主要药科报得八九不离十。中国 600 多中药厂现任厂长中像他这样“柜台科班”出身、师承精严药局的仅此一位。

在厂内，熟悉制药业务的顶尖高手，非冯根生莫属。大家有了难题，总是去请教他；配置新药品，总是他提出的配料方案最合理；药品试制过程中出现的问题，总是他能够提出可行的解决办法。所有这一切都源于他对中药丰富而广博的学识。

缺乏对本企业产品的深入把握，企业家就只能听命于别人，而自己的才学不足，常使企业家处于对别人偏听偏信的尴尬境地，使自己的决策失误；更为重要的是，就不容易得到企业职工的尊重，不容易树立企业家的权威，那么你的魅力也就无从谈起。

权威的获得可以使企业家领导才能更为突出。为了获得权威，企业家就应该将心态归零，放下架子，虚心学习知识，真正做到有权又有威，这将才有利于增强企业家的管理素质。

归零之后谈学习

1. 勤奋学习

无论一个人的悟性如何，学习以勤才可能有所成就。至于那些脑子不太灵光、智商一般的人，则更需要以勤补拙。俗话说，笨鸟先飞早入林嘛！早动手，勤动手，将自己的先天不足用勤补回来。“书山有路勤为径”，就说明了学习中勤的重要性。

如果不勤，王羲之如何能成为著名的书法家，而其子又如何能写完十八缸水；如果不勤，顾炎武之名又从何而来。一勤补百拙，早动手早成功。

“学海无涯苦作舟”，说明学习是一件苦差事。物质条件的缺乏，使众人无法得到充分的学习机会，所以更需要苦学的精神。王充以帮书店打零工的方式获取读书的机会，因而有了《论衡》；鲁迅破衣褴衫，却毫不吝啬地用卖奖牌的钱去买书；匡衡凿壁偷光更是后人学习的楷模。

世上最公平的是时间，只要你善于利用时间，有勤学、苦学的决心，那么，达成你的理想就不是一个遥远的梦了。

我国历史上以勤奋著称的天才举不胜举。

明末清初，我国有一个著名的爱国主义思想家和杰出的学者顾炎武。顾炎武七岁进私塾，十来岁跟着祖父读《资治通鉴》、《孙子》及《吴子》等兵书。顾炎武一生中几乎没有一天不读书，许多重要历史著作，他都能背诵。他还阅读各朝的实录、野史、笔记及天文、地理、诗赋、词章等，特别注意研究当时的现实问题，搜集和阅读《明十三朝实录》及公文、奏议、邸报等，甚至连一些州府县的地方志他都仔细研究，重要部分做上标记以便日后再读。顾炎

武读破万卷书，明致各家之精华，终成一代学者。

还有宋代的著名科学家燕肃，他一心探究潮汐规律。虽然在燕肃以前的学者对潮汐成因和规律有很多的研究，但他们的说法都不一样。燕肃虚心学习前人知识，但他却不满足前人之说。为掌握潮汐规律，对潮汐做出正确解释，燕肃踏遍广东沿海，花了10年的时间实地考察，详细记录，终于掌握了潮汐的涨退规律，提出了与前人不同的潮汐随日而应月的正确见解，并写成了研究潮汐的专著《海潮论》两卷，编绘了《海潮图》一书。

在治学时切忌机械分割已有的知识体系、只学皮毛而丢弃精髓，或是拘泥于已有的知识顽固不化，不能灵活运用。

读书治学，就必须理论联系实际，否则就只能成为一个死啃书的“书呆子”。其实，为人处世一要学，二要化，三要联系实际，四要善于总结实践经验。

晋代大书法家王羲之7岁时就跟书法家卫夫人学习书法，他练字十分刻苦，随时随地都在练，有时用手指在衣服上练，有时在月光下的池边悬肘练，直到玉兔西下。

相传当年王羲之在绍兴兰亭临池学书，苦练了20年，由于经常在池里洗笔刷砚，竟把池里的水染黑了。有一次，儿子王献之问他写字的秘诀，他指着家里的18口水缸说：“学字的秘诀就在这18口缸里面，你把18口缸里的水写完，自然就知道写字的秘诀了。”他的儿子，真把18缸水用完了，果真练出了一手好字。王献之也成了著名的书法家。

勤是成功之本。勤能补拙，只要不固步自封，将心态归零，勤奋就能克服一切困难，成就一番事业。缺少了勤奋，有再优越的物质条件，也很难有所成就。所以成大事者应当具有勤奋好学的习惯，以此提高自己的判断、分析能力，为成大事打下基础。

“敏而好学，不耻下问”。说的是学习需要有一种精神，要有一种勤奋好学的好习惯。因为学习是个艰苦的过程，需要有争分夺秒的精神、不耻下问的态度和持之以恒的毅力。学习作为一个过程，

在古人看来，其实就是一个性格磨炼的过程，是一个完善自我、塑造自我的过程。人们常把学习比做“书耕”，把写作比做“笔耕”，是说像农民种地一样，不付出艰辛的努力，是不会有收获的。求学是一个痛苦的过程，需要有一种对痛苦的承受力。比如，战国的苏秦因学问尚浅，外出游学狼狈而归，一家人都不理他，因而促使他发愤学习，刺股以自励，终于身挂六国相印，合纵以抗秦。匡衡人穷志不穷，凿壁借光读书，终以《诗经》而跻身于朝，官至司徒。屋梁悬发的孙敬、聚萤照读的车胤、映雪苦学的孙康和带经耕耘的倪宽等都因此受到了后人的赞扬。

古人有如此精神值得我们学习。今天，也有许许多多这样的感人事例，激励着我们不停地学习。1995年第9期的《中国青年》刊载了徐世鼎读书的感人故事。报道说，1990年13岁的徐世鼎向国家上缴粮食100公斤，税款26元，成为共和国最年轻的纳税人。同年，由于交不起40元学费，几乎被乡中学拒之门外。3年后，他又因拖欠学费，险被取消中考资格。但是所有的这些，都没有打破他的读书梦。

徐世鼎是一个普通的山村孩子，父母离异，他跟了父亲。当他考上中学，并向父亲表示想上学时，冷漠的父亲无情地拒绝了他。为了上学，他向父亲下跪，但父亲不为所动。无奈，他只有向自己的大姐借钱，大姐只有10元钱，而学费需要50元。他又去找哥哥，哥哥没有钱，只能陪他一起到学校苦苦哀求，暂时欠着。学校最后同意了。但父亲却经常逼他退学。徐世鼎利用自己所有的空余时间做了家里所有的活，但这并未能使他的父亲感动。半个学期过去了，学校催交学费，父亲照样分文不给。徐世鼎毅然决定和父亲分家。在生产队的主持下，一亩三分田，一间泥巴小屋，100多元的欠款和两袋稻谷就成了他全部的家产。年仅13岁的他心如刀绞。

农闲时，他每天5点钟起床，做完家务，6点赶到学校上课，下午赶着在放学后到田里去做活；农忙季节，他请假在家打谷施肥；假期里，他外出打工、扛木头、拉竹子、运砖，虽然劳累了一

天，但到了晚上，他还是会就着一盏油灯翻开课本。靠自己的一双手，他成为乡里一名合格的纳税人，每年依法向国家上缴公粮和农业税；在学校，他是成绩名列前茅的好学生。生活的艰辛，这个年仅 13 岁的孩子体会得尤其深刻。3 年的中学生活，尽管他节衣缩食，但还是欠下学校近 400 元的学费。初中就要毕业了，学校说不补交齐欠款，不发中考准考证。没有办法，他只有四处借债。一个月后，他接到了市重点的通知书。

但是，录取通知书写明的 150 元学费让他一筹莫展。他只有打起行李来到离家 50 里的一个山区水电站工地，去做最廉价的小工。干活最卖力的他只要有一点空闲，就抓紧时间自学高一课程。老师在工地上找到了他，学校免了他的学费，同学们也伸出了友爱之手。第一学期，他的学习成绩是全班第 3 名，当年年底，他被市里誉为“克服艰难困苦、勤奋学习的优秀共青团员”。正是凭着刻苦学习的精神，他获得了新的生活方式。

中华民族历代传承的优秀精神在徐世鼎的求学路上闪现了，证明了中国人渴望求知的内心追求，也证明了中国精神的重要内涵始终是勤奋刻苦。敏而好学，在这里已不仅仅是一种习惯，而且已成为了一种精神，一种催人奋进的精神，这也正是追求成功首先应该具备的素质。

2. 端正学习态度

来自外界的压力和刺激远不如来自自身的需求，从“要我学”到“我要学”是一个质的飞跃。良好的学习态度是学习的前提和基础。

学习态度不端正，学习仅仅依靠外界的压力，一旦压力减小，学习就会中断。外因通过内因起作用，内因是变化的根本条件。态度不端正易引起学习动力的不足，这是青年们的成功之路上的大敌，也是目前校园中存在学习危机的主要原因。

成功的人从不把学习知识看做一件苦差事，而是把学习作为一

项必修的课程来对待。他们相信知识对于自己的巨大作用，有着明确的理想和追求，并清醒地认识到自己肩头的责任，这一切都内化成他们发愤攻读的动力，使他们能够抓住分分秒秒，不辜负美好的青春和大好时光。

留英博士沈浩给自己的标价为 570 万元，他拥有深圳市德胜化工深科有限公司 17% 的股份，并且担任该公司的总经理。这位寒窗苦读十几年的成功青年曾这样说过：“学习是很辛苦的，但如果你能常常将心态归零，树立远大目标，那么苦中作乐便顺理成章了。”

无论是大学四年，还是留学的那段时间，沈浩几乎把全部精力都用在了学习和读书上，泰晤士河美丽的夜景吸引不了他，他的心思在试验室里。沈浩把自己比做一只雄鹰，在展翅高飞前需要好好地磨炼一番，充实一番。

张丽芝，上海财经大学毕业的高材生，曾在美国获得 MBA 学位，然后回国在部属外贸公司工作 6 年，有着丰富的行政管理和外贸经验，参与过多项国家级项目的谈判，英语十分流利。她那流利的英语和优雅的举止让人折服。

对于当代人的“轻知识，重金钱”，张丽芝感慨颇多。她说，学习知识的好处，一般很难在短期内认识到，尤其是现在，我国市场经济初期不规范的分配制度严重刺激了人们，如海浪般的商潮冲斜了人们的心理天平。在某种程度上，正是这个原因导致一部分人学习态度的不端正，敷衍塞责，总认为读书没用。其实，知识的价值根本无法用金钱来衡量，它是一个人终生的财富。

回忆起自己的大学生活，张丽芝心情非常平静：“在大学里，我是一个非常听话的学生，也非常平凡，每天除了上课，我就做 3 件事：上自习、泡图书馆和打羽毛球。在班里不显山、不露水，没获得过奖学金，因为我很少按老师的指示去死背那些条条目目；也没当过班干部，因为我不拉选票。”说到这里，张丽芝话锋一转：“不过我知道自己将来要干什么，所以大学时应做什么我心中有数。

我想出国留学，所以大部分精力都花在这上面了。至于学习态度，我没想过那么多，反正有了目标，学习便是一种乐趣了。”

实践证明，张丽芝的学习态度是正确的。一个人只要能把学习与自己的前途和目标联系起来，不急功近利地应付考试、把学习当做一种负担，有着良好的归零心态，也就可以产生应有的效果了。

也有很多像张丽芝这样的人，他们的共同特点就是从不把学习当做一种负担，而是能够端正自己的学习态度，把学习科学文化知识和自己的目标以及国家、民族的兴亡联系在一起，以无比的激情投入到紧张的学习生活中，直至成功。成功人士的成功经验应该对当代人有所启迪。树立归零心态，让一时的金钱、权势以及外界的喧嚣都在归零心面前化为海市蜃楼，让远大的目标做我们远航的灯塔。

3. 学会取舍

“吾生也有涯，吾知也无涯。”人的精力是有限的，而知识却浩若烟海。所以要学习，就必须学会取舍，树立明确的目标，有所学有所不学。例如，你需要哪一类专业知识？以及学习的目的何在？你人生的主要目标是什么？你朝着努力的方向是帮你决定需要知识的重要因素。解决了这个问题，下一步就是你要要有正确的资讯，知道哪些知识的来源是靠得住的。其中最重要的是：

- ①已有的经验和知识。
- ②可以经由他人得到的经验和知识。
- ③大专院校教育。
- ④图书馆。
- ⑤特定训练课程。

吸收知识的时候，还必须加以组织和利用，借着务实的计划达成确切目标。除非知识能针对某个值得努力的目标应用才能获益，否则知识本身是没有价值的。

如果你考虑要再读一点书，首先要拿定主意，你寻求知识的目

的何在？然后从可靠的消息来源得知，这种特定类型的知识可从何处得到？

各行各业的成功人士都从不停止学习与其行业、主要目标、生意相关的专业知识。

“当今的时代是专业的时代！”这则真理是前哥伦比亚大学就业辅导主任罗伯·摩尔在一篇短文中强调过的。所以取舍是保证学习质量的重要因素之一。

4. 勤问 “为什么”

每个人在出生的时候，便已拥有聪明才智和潜能智慧，只是在成长过程中受到太多负面的影响。据统计，一个孩子在平均受到 6 个负面评语时，只得到 1 个正面的鼓励。学习原本是一件很好的事，但因为犯错所受到的惩罚，使学习变得令人望而却步，并且失去了发问的能力。这也是为什么无数的人都看到苹果从树上掉下来却只有牛顿问了“为什么”，并进而发现万有引力的原理。

发明家保罗·麦克雷迪说：“全世界最笨者的问题就是不问问题。”因为不发问，所以得到的只是表面的或背诵的知识，而非运用的知识。因此应该特别强调自行发现的知识，而不是强加灌进脑子里的知识。

惟有不满足于表面的、浅层的知识，将心态归零，努力思考、探索更深一层的知识，多问“为什么”，才能不断进步，获取成功。可以运用“6W 提问法”：WHY（为什么）、WHAT（什么）、WHERE（何地）、WHEN（何时）、WHO（谁）及 HOW（如何）。不管遇到任何情况，如果可以多从这 6 个不同的角度去发问，就会有机会全面地去了解事情的全貌，获得更多更深入的知识。

广东的佛山牌车子前面都装有一个电子卡片系统，作用是当车子经过无人收费站时，前面就会出现一条信息，告诉司机卡上还剩多少余额。遇到金额不足时，还会提醒司机该去交费。类似的系统在新加坡及马来西亚也有。安装的原因是当地的官员曾到国外考

察，觉得使用这套系统既可以减少人力，又能预防伪造收费票的困扰，对于幅员辽阔的中国来说非常适用，所以就引进实行了。

原来，虽然操作的方式一样，其背后的原因却不尽相同：在新马有想要便利的因素，在佛山有想要防伪的考虑。因此，惟有多去问，才会得到更多的答案，激发自己更多的灵感。

5. 学会读无字之书

中国著名的文学家鲁迅曾主张重视“读世间这一部活书”——读“无字之书”。鲁迅少年时代有很长一段时间是在农村度过的，而且也乐于与农村少年为友，喜欢到农村看社戏，所以他从农村少年、农村社戏中了解了很多农村生活，他也因此增长了不少见识，他后来创作的《故乡》、《社戏》等短篇小说的生活素材都是在那时积累的。

鲁迅一生针砭时弊，写了许多杂文。如果鲁迅不注意读社会现实这部“无字之书”，只知闭门做学问，他又怎么会从中看出“世人的真面目”，怎么会成为“一个伟大的画家”，“用他手中那支强而有力、泼辣而又幽默的笔，画出黑暗势力的丑陋面目”呢？

著名的历史学家张舜微对“无字之书”的重要性也深有体会：“除书本外，还应多读‘无字之书’，以扩大求知领域。”张老早年读《说文》时，其中有句“秋种厚埋，故谓之麦”。开始时，他并不怎么理解此句，后来，他亲眼看到秋冬之季种麦，都是先用锄深深地把土挖出，然后将种子放下，再盖上厚厚的土。人称“挖麦子”，这种挖麦子与其他的谷类种植方法不太相同。通过这件事，张老总算体会到了书中所谓“厚埋”的真正含义了。

高尔基曾这样说道：“这个警察比我的那些教师们更透彻、更明白地为我讲明了当时的国家机构。”高尔基从“社会大学”中读“无字书”所获得的一切，为他日后所创作的“有字之书”提供了无限的源泉。这在高尔基的自传三部曲——《童年》、《在人间》、《我的大学》之中均有体现。

通过读“无字之书”获益匪浅的成功者还有许多：

托尔斯泰在基辅公路上散步时，每当他遇到熟识或者不熟识的农民，就主动与他们进行攀谈，并时时在小本子上记下有用的东西，因此，托尔斯泰把这条公路称作他的“大学”。

达尔文对在剑桥大学所学的专业“神学”毫无兴趣。于是，他除了听生物课以外，还参加科学考察的活动，向社会上的教师、农夫、工人学习。

达尔文说：“我认为，我所学到的任何有价值的知识都是在自学中得来的。”

虽然，达尔文同时上了两所大学，但是，“社会大学”给他的知识要比剑桥大学给他的知识更多。

当然，要想读好“无字之书”，就必须脚踏实地，有深入调查及求实的精神。这种精神，不但可以帮你纠正“有字之书”之中的错误、掌握真正的知识，而且能达到“学以致用”，赐予你新的知识。

又如：年仅25岁的伽利略因善于读“无字之书”——通过进行试验——把亚里士多德关于物体降落的速度是依物体本身的轻重决定的错误理论推翻了。而在当时学者的心目中，除了上帝，只有亚里士多德永远是对的。

要想读好“无字之书”，必须步步留心、时时在意。《红楼梦》的第三回描写了黛玉初到贾府的情形，“惟恐被人耻笑了他去”，于是便“步步留心，时时在意”，也因此观察到了贾府很多“与别家不同”的地方。

所以说，能读懂“无字之书”者不简单。正因为“无字”，所以不为人注意，甚至明摆着，人们也因为司空见惯，而不能从中获得任何“知识”。所以，读“无字之书”，必须别具慧眼，“步步留心，时时在意”。

在人类漫长的发展史上，有很多科学上的发明、艺术上的创造、科学真理的发现，往往是由于“有心人”受到实际生活中某些

事例的启示，引发了某些联想，进而对其进行深入的钻研，最后才得以揭开奥秘。

譬如，著名京剧艺术家盖叫天就曾经从石狮子的雄伟体态中受到了启发，继而琢磨，之后提炼出了舞台上既矫健又英武的身段；他从香烟的袅袅飘动中，产生艺术的联想，并演化出了妩媚的舞姿。

因此，将心态归零，抛弃对社会、对生活的漫不经心的态度，仔细观察身边的社会，做生活中的“有心人”。只有“有心人”才能读懂“无字之书”，才能从中获得无限的“珍宝”。只有那些有心人，才能以敏锐的洞察力，在平凡之中见其奇特之处，并对其加以捕捉，触类旁通，窥知奥秘。那些不愿意付出心血、对生活漫不经心的人，是绝对不可能从“无字之书”中获取知识的。

读“有字之书”必须上正规的院校，而读“无字之书”则要进“社会大学”。如果正规大学是一片湖泊，那么“社会大学”就是一片大海，永远没有毕业之时。“尽信书，则不如无书”，把读“有字之书”与“无字之书”结合起来，这是获取更多精神财富、成就大事的一条准则。

6. 及时给自己充电

在学习的过程中，除了勤奋以外，还需要有另一种观念，即充电的观念。尤其是现在这个时代，新的知识层出不穷，技术也日新月异，不及时补充新知识，自满于已获得的知识，就会落后于时代。

现代社会千变万化，节奏加快，要求我们需将心态归零，抱定“活到老，学到老”的信念。你也应该记住：最难战胜的劲敌，是那一步也不放松的人。我们常会听见“那个人是属于大器晚成型的”之类的话，意思是说，他现在虽然并不怎么样，但日后总会成功的。

从同样的起点开始工作，有些人能立刻掌握要领而开展工作，

虽然这种人很少、很难得，但他们往往自恃能力强，放弃了充实自己的机会，甚至退步变坏。

与此相反，那些起先摸不清情况而不顺畅的人如果多方请教，同时自己也认真用功并继续保持这种态度，大多会获得很大的成功。这样的对比说明，能否不断学习是决定你能否成就事业的一个关键性因素。

人的成长总离不开他人的帮助与指导。例如父母、老师、朋友等的指导，在适当的时机恰当地施予，才能实现一个人的正常成长。更重要的，就是对这种帮助与教导要自己主动地去学习吸收。

大多数人从学校毕业后进入社会就失去了继续学习的念头，这种人以后都不会再有什么进步了。反之，那些学生时代不起眼的人在社会上往往恪守本分、主动学习，从而取得长足发展，从而“大器晚成”。所谓“大器晚成”的人必是那种保持自觉的学习态度的人，他们勤奋地学习，踏实地进步，自身实力与日俱增。工作中的每天都有新情况、新挑战，你每天都要面对新事物。学习与生活同在，生活就是学习。

一份工作，有些人干一段时间就觉得没前途了，想换一份，而换工作是有条件的，有实力才能换工作，而实力来自你自己。现代社会的机会很多，你只要天天学习，就会天天有进步，才会天天有机会，你的生活也就会富有生机。

如果因为目前的工作进行得很顺利就感到放心，每天优哉游哉地过安稳日子，那么目前的情形就不一定能维持很久了。而且，你也就离失败也不远了。“学如逆水行舟，不进则退”就是这个道理。

相反，如果能珍惜这份工作而埋头苦干，不断进取、不断创造新的东西，“活到老，学到老”，那么你的进步一定是无止境的，你就能日日以清新愉快的心情去做自己的工作，你就不会觉得疲倦。当你有理想，而不至于失去它时，你的生活会是多姿多彩的。人们应把自己的使命刻在心里，为了完成使命，甚至愿意舍命去完成。当然，这里所谓的舍命并非字面意义上的舍弃生命，而是指让自己

强而有力地去努力工作，让生命发挥最大意义上的作用。只有不断地为自己“充电”，这种生命力才会更加强大，你的“能量”才会不断地得到补充，才能让生命更有意义，让生活更加美好。只有不断进步才会更上一层楼。

一个颇有魄力的老总在公司的经理会上说了这样一番话：

“如果现在公司命令你担任技术部长、厂长或分公司的经理的话，你们会怎样回答？你会以‘尽力回报公司对我的重用。作为一个厂长，我会生产优良产品，并好好训练员工’回答我，还是以‘我能胜任厂长的职务，请安心地指派我吧’来马上回答呢？”

一直在公司工作，任职10年以上，有了10年以上的工作经验的你们，平时不断地锻炼自己、不断地进修了吗？一旦被派往主管职位的时候，有跟外国任何公司一较高下、把工作做好的胆量吗？如果谁有把握，那么请举手。”

发现没有人举手后，他继续说：“各位可能是由于谦虚，所以没有举手。到目前，很多深受公司、同行和社会称赞的前辈，都是因为在委以重任时，表现优异。正是由于他们的领导，公司才有现在的发展，他们都是从年轻的时候起，就在自己的工作岗位上不断地进修，不断地磨炼自己，认真学习工作要领。当他们被委以重任时，能够充分发挥自己的力量，带来出色的成果。”

是的，这一点永远都是正确的。又如艺术界的名演员，都是很有天赋的人，但他们仍会分秒必争地为提高自己演技而认真学习。如果报纸上的影评、剧评指责他的缺点的话，他会一夜不眠地思索自己的缺点，这样我们才能欣赏到完美的表演。对一个公司的员工来说，平时认真地磨炼和努力是一样的道理。缺少不断的努力和磨炼，绝对不能培养自己的信心和实力来担任成大事者的工作。

只有时常激励自己，不断努力，保持归零的心态，时刻鞭策自己不断学习新知识，每天有新的收获，才能有能力去追求成功、获得成功。

7. 终身学习

从前有一个人，从一个生性懒惰、挥霍无度的人手里买到了一块田地。等到成交时已经是5月底了。以前那个懒惰的地主，在早春时分，不曾下种、不曾耕耘。许多邻近的人都去告诉这位新地主，说春天已过，除了种些蔬菜以外，不要再种别的东西，现在已经太迟了。但是这个新地主是很有头脑、很能干的人；他种下了些生长得为时较晚的谷类种子，并且得到了很丰盛的收获——一次超过其他邻居所得的收获。这类事情的发生，不仅仅限于耕田；在事业的各方面，都有类似的现象。

假使你真有归零的心态，你也应当记住“三人行，必有我师焉”。你每天所遇见的每个人，都能增益你的知识。假使你遇见的是一个印刷匠，他能教你许多印刷的技术；一个泥水匠，能告诉你建筑方面的技巧；一个普通的农夫，有他做人、做事的经验，你能从他身上了解到许多人情世故。

尽力从每一处可能的地方努力摄取知识，这是使人知识广博的惟一途径。广博的知识，可以使人们胸襟广阔、开通，不至于狭隘、鄙陋。这样的人能够从多方面去接触人生、领会人生；这样的人大都是饶有趣味的人，因为他们有着多方面的知识和经验。

一般不曾受过大学教育的人，往往有过于看重大学教育的趋向。一般因家境困难，或身体残疾，而无缘进入大学的人，总以为他们是遭受了一种不可复得的损失，以为在他们的一生中是一个永远不可补救的缺陷。但就事实而论，世间最有学问、最有知识、最有效率的人往往是那些从未受过大学教育的人，甚至是那些连中学也没有跨进过的人。

有一个青年，他连小学教育都没有完全接受。然而，因为他后来勤奋学习了许多历史传记的书籍，所以竟成了一个历史专家，遇见他的人都称赞他的学问。他读书很多，所以他的英文也十分好，虽然他对于文法上呆板的规律不大理会，但是他广读一些名家之

作，熟知用词选句的方法，所以他的作品具有一种迷人的风格。

不幸的是，许多成年人总以为人一过了那感受性最强的青年时期，就成强弩之末，再受教育已是太迟了。

世间最可敬的就是那些仍然孜孜好学的中年人和老年人，他们继续积累知识，利用全部的空闲时间，全神贯注地摄取知识，从而使自己成为一个更充实的人。

教育的意义十分广泛，我们可以避免那些自己不感兴趣的课程。对于某些课目，成年人的学习力要比学生的学习力强得多，因为他有更多的经验、更成熟的见解、更正确的判断力。

有许多人在学校的时候，成绩平凡，但毕业后继续自修，往往有惊人的表现，理由也就在此。

更进一步说，人的一生都是受教育的时期。世界就是我们的大学，我们所遇见的人、所接触的事物、所得到的经验，都是这所大学中的教师。只要我们时时将心态归零，每一分钟都可以摄取许多知识，并将那些零碎的知识整理、组织起来，为我们未来的成功奠定坚实的知识基础。

虚心用知识打造自己

“知识是产生杰作的基础，也是力量的源泉”，人们要成功，就必须有足够的知识作为基础和前提。人类知识总量在急剧增加，新知识层出不穷，知识体系日益庞杂。与此相矛盾的却是人的时间和精力有限性，一个人一生中所能掌握的知识也非常有限。因此，人们要成功，不仅取决于掌握知识的多寡，而且取决于知识的结构是否合理。

成功的人一般都具有较合理的知识结构，具有一定的知识基础，既博又专；既有扎实的专门知识，又有广阔的视野，从而为其

成功奠定了坚实的知识基础。

知识结构是人类知识在个人头脑中的内化状态，包括一个人占有知识的多少，各种知识之间的比例、相互关系、相互作用以及由此而形成的整体功能。知识结构因人才类型的不同而呈现出特殊性。大部分成功人士的知识结构都可归入以下四大类：

第一种是金字塔型知识结构。这是一种传统的知识结构。在此结构中：

第一层次是一般基础知识。包括数学知识、物理知识、化学知识、语文知识、历史知识、地理知识、外语知识、哲学知识、政治常识、经济常识、法律常识、体育常识等。它决定着一个人的基本知识素养。它是与专业有着千丝万缕联系的科学文化知识。这一层次的知识越宽广、越扎实，就越能启迪思维、开阔思路、利于个人事业的发展。

第二层次是专业基础知识，它是与专业直接相关的知识。以物理专业人才为例，它包括力学、热学、电磁学、光学、普通物理实验、复变函数、电子学基础、电子学实验、计算机应用等，它是专业知识的基础和延伸。这些基础打得越深厚，就越能把自己造就成为专业型人才。

第三层次是专业知识。这个层次的知识越丰富，就越有可能做出成就。它是从事科学研究的资本。例如，物理专业包括原子物理学、理论力学、热力学与统计物理、电动力学、量子力学、近代物理实验、固体物理学、原子核物理学等本专业学科的概念体系、理论体系、研究工具和基本资料。

第四层次是主要专业知识。例如物理学专业中的原子核物理包括原子核物理的历史发展、现实状况、发展前景等。它是专业知识中某一方面的科学知识，是从事科学研究的决定性条件，这个层次越精深，就越能快出成果、多出成果、出大成果。

金字塔型知识结构，易于把宽厚的知识集于一点，从而突破主攻目标，取得卓越成效。它侧重于基础知识的宽厚性、专业知识的

精深性和主攻目标的明确性。但这种知识结构不太适应那些需要较大开拓性的工作。

第二种是网络型知识结构。主要由三个部分构成：

第一部分是以自己的专业知识为网络的“中心”。它主要包括基本管理理论和基本管理科学知识。

第二部分是与专业相近、直接作用于专业的应用理论知识。主要包括社会技术系统、社会合作系统、应用系统理论、群体行为、合理选择、人际关系、管理科学、管理经验总结和分析等，这是管理人才的主要专业知识。

第三部分是与专业相距较远、间接影响专业的基础理论知识。这是管理得以实施的外部环境的有关理论。它包括工业工程理论、政治学理论、一般系统理论、社会学、社会心理学、文艺人类学、决策理论、经济理论、心理学、数学、管理人员的实际管理经验等。

网络型知识结构，侧重于专业理论的核心作用和有关系统知识的相关性，强调发挥专业知识的决定作用和整体知识的协调作用，具备这种知识结构的成功青年能在较大范围内吸取所需的营养，发挥潜在的才干。

第三种是帷幕型知识结构。每个人的工作岗位不同、职责范围不同，所应具备的各种知识的比重也应不同。一位法国管理专家法亚尔认为，对于从工人到总经理这样一些企业人员，所需具备大致可以分为技术、管理、财政、商业、会计、安全 6 个方面的知识。

但是，知识结构是与时俱进的，而不是一成不变的。每一个时代都有自己的特殊社会需求，这些社会需求决定了社会最需要具有何种知识的人才。如果能把把握住这一点，不断调整自己的知识结构，尽量让自己成为一个对社会有用的人，那么成功便会向你招手。

一个追求成功的人，必须善于将心态归零，随着时代和奋斗目标的变化而不断完善个人的知识结构。在满足社会需求的同时实现

个人的价值。不同的社会有着不同的需求，对人才的知识结构要求也不尽相同。善于根据社会需求而随时调整自己的人，才会常胜不败。在建立知识结构时应把握以下原则：

(1) 合理性

客观事物具有普遍联系，遵循这一原则建立知识结构，能将学到的知识迁移，增进理性记忆和应用，触类旁通、举一反三、思路畅通、有所创见。一个人的知识应由具有相关性和规律性的知识组成。这些系统内容上有必然联系的“思维组合体”，是相对安全的。你得对一些已有的知识系统有针对性地加强学习，并在完善知识结构上花一些精力。

(2) 动态性

知识结构相对来说是一种动态的平衡，这就要求你在充实自己的时候，各类知识都应有所发展，不应有所偏废。据统计，人类知识的总量，每隔 5 至 7 年便要翻一番，即知识的总体结构始终处于动态的发展之中。与此相对应，个人的知识结构也是处于动态发展中的。

(3) 简约性

如果知识结构不简约，必定使大脑负担过重，从而妨碍独立思考，不利于创造。大多数科学家都相信，自然界的基本原理是屈指可数的，有效的知识结构应是极简约的，而不是庞杂的。华罗庚生前说过：“书要越读越薄。”把书真正读懂了，形成了知识结构，那便简约了。但是简约不代表贫乏，而是“精粹中的简约，简约中的精粹”。

(4) 自调性

不同的人在知识结构上也存在差异，而一个人在不同的发展阶段又有不同的知识结构。人们应该针对自己的兴趣和目标自动地、随时地调节知识结构，这是知识结构的动态性特征要求的。欲成就事业的人应该在这面对自己严格要求。

(5) 实践性

加强实践，知识才能更加有效地得到利用。因此，实践不仅是获取知识的一条途径，同时也是一条原则。

让知识造福于人类是学习知识、掌握知识的目的。知识只有与实践相结合，才能发挥出它的效力。

灵活运用知识

真正的知识，来自于学生们本身的思考，并非在于老师的教授。如果只由老师教授，仿佛将一桶水倾倒到另一个桶里去，到头来，只会越倒越少。

但是，知识为何不会因此而消亡，反而会出现青出于蓝而胜于蓝的现象呢？那是因为，老师传授的是掌握知识的方法，以此为学生打开知识的宝藏。至于打不开，就取决于学生本人的掌握程度了。在掌握了开启知识之门的方法之后，方可开启知识之门、成功之门。

从前，有一个年轻人仰卧在一棵苹果树下，思索问题。这时，一只苹果砸在了他的头上。

这个年轻人所学的专业是高等数学，他由此想到了数学方面的问题。

“苹果为什么会落到地上呢？”他问自己。同时不断地搜索自己掌握的知识，并加以运用。地球会吸引苹果吗？苹果会吸引地球吗？它们会互相吸引吗？这里面包含着什么样的普遍原理呢？

这位年轻人就是后来成为英国著名数学家、物理学家的牛顿。他用思考的力量，获得了一项极其重要的发现：地球和苹果互相吸引，物质吸引物质的定律可以适用于整个宇宙。这就是牛顿发现万有引力定律的过程。

由此可见，拥有知识而不善于运用，就犹如洒在地上的水，一

下子就没有了。知识在于运用。

知识学到手了并不意味着结束，只有将它们灵活运用，达到了学以致用为目的了，才算完满。有这样一则笑话：古时，有一位智者，让一个想进城卖长竹竿却在城门口进不去的人折断竹竿进城。这位“智者”还“谦逊”地说：“吾非智者，无非见者多矣。”

是不是很可笑？智者或许真的是才高八斗，然而他犯了一个错误，那就是死搬教条，不会活学活用。不会运用知识，则所掌握的知识就成了废品。

在这里讲一个 TCL 进军中原的例子。

中原郑州的电视销售是分季节的。在销售旺季过后，TCL 开始进行宣传销售，结果在郑州引起轰动效应。为什么呢？请看 TCL 电子集团郑州分公司总经理杜健君的“豆腐分割理论”。

杜健君分析说，一个市场的电视需求总量是基本固定的。用一个比较明白的方式打比方，这个基数就相当于 15 斤豆腐，其中 10 斤属于旺季，5 斤属于淡季。TCL 人进入中原市场首先瞄准的是这 5 斤淡季的“豆腐”。春天，正是其他竞争者在旺季酣战后的休整期，是他们游山玩水，摆宴庆功，最为放松、悠闲、缺乏警惕和干劲的时期。TCL 人却并没有一丝一毫的松懈，他们经过周密的策划，利用这个不利的机会花费最小的人力、财力即达到轰动效应，TCL 春季一上市几个月就卖了几千台，大致占了 5 斤豆腐的 4 斤，其他所有厂家加起来只一斤左右。而这种效应一直延续到旺季的到来，此时 TCL 已经在消费者中深入人心，此时，其他厂家虽然竞相极尽人力、物力、广告、宣传之能事，却为时已晚，结果难如人意。TCL 在旺季又割去旺季中的 4 斤，一年下来，15 斤“豆腐”被 TCL 人巧妙地切去 8 斤左右。TCL 的“豆腐分割理论”之所以成功，关键就在于 TCL 向前看了。

事物的发展是多变化的，只有综合事物发展的方方面面，才能看到事物发展的趋势。若要指导和推进事物向着积极的方向发展，必须根据事物发展的趋势，用战略的眼光向前看。这是一种素质，

一种成功人士的素质，它可以培养，关键取决于你是否愿意为之付出努力。

著名作家柯南道尔打过一个形象比喻：“人的脑子就像一间空空的小阁楼，应该有选择地把一些家具装进去。只有傻瓜才会把他捡到的各种破烂杂碎一股脑儿装进去，这样一来，有些对他有用的知识反而被挤了出来，或者是和许多用处不同的东西混在一起，因而取用的时候就比较困难了。”

大浪淘沙，只有认真学习知识，并灵活地在实践中学习运用，使之成为自己的一部分，才会在风雨面前挥洒自如。知识的学习需要选择，但选择之中又有着很大的学问。选择不是限定，而是一种方向。只有适应时代的发展，让知识多而精，方可立足于不败之地。

这些，不仅是时代的要求，更是追求成功的需要。人们应了解这个要求，并将之作为个人学习的要求之一，结合学习的原则，更好地学习、掌握、运用知识，为事业成功打好基础。

积极探索学习方法

古人云：“尽信书，则不如无书”。因为学习要讲究方法，不讲方法的死读书就算读一辈子也难有所作为。总结起来，学习方法应从以下几个方面改进：

1. 承认自己的不足

古人云：“三人行，必有我师。”虽然每个人都有不足之处，但每个人也都有优点。我们有了归零心态，自然应该虚心学习别人的长处，借鉴他人的经验，这才是成功人士能够立于不败之地的法宝。学习他的长处，可以进一步提高我们的素质和能力。

学习他人首先要自认无知。对于大多数人来讲，这样做很难。因为人人都有虚荣心，不愿意承认自己无知。恰恰是这些虚荣心成为你前进道路中的最大障碍，如果你坚持认为自己是多么有本事、如何有才能，你的话都可以成为权威和经典，那么你能只能遭到别人的唾弃。相反，如果你能承认自己无知，反而容易引起别人的共鸣，从而得到别人的支持与帮助。一再重复无知的谎言只能让你越来越被动，越来越出丑，就像“皇帝的新装”中一样，受到伤害的只能是你自己。承认自己的不足之处，有利于充分获得他人的帮助和建立健康心态，学习他人的长处。

2. 学会倾听

“忠言逆耳，良药苦口。”他人的意见虽然不那么中听，但是假若我们能够放下那颗虚荣心，认真听取，肯定能够从这些意见里，发现自己的许多弊端，而这些弊端又是达成成功人生所必须克服的，所谓“以人为镜”正是这个道理。你一定要记住：“知道怎样听别人说话，以及怎样让他开启心扉谈话，是你制胜他人的惟一的法宝。”“有则改之，无则加勉。”这应是我们听取忠言应遵循的原则。

一个人所能掌握的知识是有限的，有许多东西是我们个人所无法了解的，通过倾听别人的谈话我们可以获取许多有用的信息，可以分享他们的知识和经验。而你所得到的的是别人的好感与支持。

人的一生中大部分经历都是很快就会被忘记的，但总有一些刻骨铭心的经历在心中烙下深深的印记。经历是容易忘怀的，记忆中深深烙下的往往是刻骨铭心的经验，所以如果你能有幸倾听他人最宝贵的经验，无疑会极大地丰富自己。

倾听，不等于一句话也不说，这会让对方失去谈下去的兴致、感到索然无味、因此更恰当地说，你应该学会引导对方谈话，诱导他说出他想表露的一些真实的东西和看法。由于虚荣心，许多人害怕别人发现自己的不足，害怕会遭到拒绝。要想让对方开启心扉，

应该首先让他消除自己的顾虑。一旦别人发现和你在一起很安全，而你又打心眼里赞赏他时，他便可能向你开启心扉。每个人都有向他人倾诉的愿望，但同时又担心被误解。假若你相信自己也是自私的，对别人冒犯你的个别行为，应站在同一立场上，即使不能接受，也应加以考虑。因为人们的基本情感都大同小异，无非爱、恨、恐惧等等，甚至还不时掠过一些罪恶的念头。实际上这才是人的本性，一个有良好的归零心态的人应该平淡地面对这一切。

倾听，会使你获得更多的朋友，因为他们会觉得自己的情感有人理解，便会全身心地支持你。这对你的成功有不可估量的帮助。

我们应该自觉地为他人保守秘密，不做传声筒，更不能以此为条件去要挟他，更不能随意地把他的经历告诉别人，一旦他发现你粉碎了他对你的信赖，你会永远失去他的支持。不能遵守他人的隐私的人，不但会失去朋友，更有可能树立新的敌人。

3. 肯定他人的长处

“尺有所短，寸有所长”。我们要看到他人的长处，肯定他人的长处。当我们真心实意地向他人学习时，首先应该对别人的长处加以肯定。前面我们已经说过每个人身上都有闪光的亮点，每个人都期待别人来发现并欣赏他的闪光之处。一旦你能够做到这一点，相信他就会把这些东西展示给你。因为大多数人都有一种共同的心理，期待别人的肯定和赞赏。所以他不可能对自己的长处也加以隐藏，他甚至还加讲些炫耀的成分在里面，这时你大可不必理会，给他一个展现的机会吧，你不仅仅是给他一个机会，更重要的是你因此学到了他的智慧，这对提升你的素质有很大的好处，是你追求成功的又一有力武器。

4. 从兴趣入手

二战后的日本，经济萧条，失业率高，到处是战争留下的废墟和焦土，然而经济却在悄然复苏。战乱结束后，各种各样的企业如

雨后春笋般相继建立起来，在狭小的岛国上，激烈的商业竞争拉开了帷幕。

在 20 世纪 50 年代初，日本全国有 100 多个较大的摩托车厂家。由于激烈的市场竞争，几年后摩托车厂家便减少了一半，1958 年减少到 40 家，到 1970 年只剩下 4 家。在这 4 家专营或兼营摩托车的厂家中，本田技术研究工业股份有限公司独领风骚，成为世界上最大的摩托车制造商。自 1947 年以来，本田公司一步步地发展壮大，如今已成为世界级的大企业。1960 年，本田公司生产的摩托车年产量达到 149 万辆，居世界第一。同时，本田公司又继续向美国市场扩张，刮起了一股“本田旋风”。在日本，人们拥有的第一件交通工具通常是本田摩托车。在全世界摩托车的销量中，每 4 辆当中就有一辆是本田。

本田宗一郎是创造“本田奇迹”的人，他既没有雄厚的资本，也没有大财阀做后盾，而是通过白手起家获得了巨大的成功。这位企业界的奇才，对创造发明非常执著，坚持不懈地进行探索性试验，成为战后日本企业界的佼佼者。

1922 年，宗一郎的父亲由于劳累过度，损伤了肩膀，不能抡锤打铁了，就改行经销自行车。宗一郎有时也到父亲的经销店帮忙，他修车的手艺甚至高过父亲的几位徒弟。

浓厚的兴趣使人主动、积极上进，从而能开发人的潜力。每个人都应按照自己的兴趣去发展，要体会自己的感觉，对什么敏感，对什么迟钝，喜欢什么，憎恨什么。

5. 选择良师

确定学习目标是开始，而怎样选择一位适合你的老师并不是一件容易的事。如果一个人能择得良师的话，顽石也可能变美玉；如果择师不慎，美玉也可能变成残瓦，甚至毁灭。

为人处世，必须选择良师。其实每个人所知有限，处处有师。每个人各有优点长处，你可以学习他人的优点和长处，而这个学习

的对象就是你的老师。

6. 读好书

古人云：“吾生也有涯，吾知也无涯。”如何用我们有限的精力和时间，读最有价值的书籍，是我们应该明确的问题。

那么，如何在书海中挑选最符合自己需要的书刊呢？一种比较笨的方法是自己积累筛选，通过不断试读，精选出一些佳品来，但这实在是不得已的办法，仍然免不了在不入流的书刊中耗费精力，因此说了等于没说。另一种方法是靠别人介绍推荐。可以向名家高手或有经验的成功人士请教，得一张书目，这是最好的。实在没办法，还可以读读书评，看看排行榜，寻得一点帮助。但归根结底，无论来自哪种渠道，都要有一个自己的选优标准。优秀的书刊一般应具备以下要素：

- (1) 是你发展方向所需要的、程度最合适的。
- (2) 能以最短的时间引导你到达知识的前沿的。
- (3) 著文立论全面完整、阐述问题深刻的。
- (4) 既能获得知识，又兼顾智能发展的。

有的学者认为一篇文章提出一个新的方向、新的概念或者新的接触点（一个问题好多接触点），这是重要的文章，是最好的。它提出新概念、新方法，适应性又很大，不仅能处理这个问题，也能处理那个问题，有普遍性。

而那种用老概念、老方法处理一个无所谓的问题，有你不去处理也可以解决的问题，这就不算好文章。

挑选书刊的能力也就是对书刊的鉴赏力。提高鉴赏力的一个可行的办法就是阅读书评、文摘、年鉴或听学术报告。书评可以帮助我们了解重要著作的大概内容和学术价值，但要注意评论者的倾向性，不要被廉价吹捧式的书评引入歧途。文摘把重要文章的要点提供给了读者，好的文摘可以为读者节约大量的时间。不过，也存在选择和摘录不当的情况。年鉴会报道本主题范围在一年内的动向和

成绩，还会评论和展望。阅读年鉴，对于了解全局和确定发展方向是很有帮助的。作学术报告和讲座的专家学者，在几小时内所讲的东西，往往是他们多年研究所得到的成果或是当时最前沿的学术问题，因此不仅可以帮助我们丰富知识、扩大视野，而且可以给我们指导，其中包括帮助我们提高鉴赏力。

对具体书刊的选择，要注意做到以下三点：

(1) 抓住信息密集度高的书刊，将它作为选择、评价、选购的重点。

每年都会有一批高质量的综述、展望、动态等能覆盖目前水平的、有代表性的、有实质性内容的文章，应尽先阅读。

(2) 适当阅读经典著作。经典著作的魅力是不可置疑的、经得起时间考验的。注意选择一两部，读懂读透，极有作用。

(3) 从其他方面判断。

如重版次数、印刷数量，颇能说明其价值的大小，反映了它受社会欢迎的程度。还有，一篇文章被引用的次数；观察图书馆里的书的书边的脏黑和涂抹程度，越黑就说明书被阅读的次数越多，也就越有价值。

7. SQ3R 阅读法

所谓的 SQ3R 是英文 Survey (综览) Question (提问) Read (精读) Repeat (复述) Review (复习) 的词头缩写，这种方法一般适用于精读。SQ3R 可以应用于各种学习领域，读者可以将它概括为一般的原理和自己的独特风格。SQ3R 存在五个步骤：

(1) 拿到一本书，不要从开始就一页一页地啃下去，而应该看序言、目录等，再大概翻阅一下。这时，学习者要记得自己的学习目的，如果这本书与目的不符，或写得不好，或难度太大，则要马上停止。换句话说，你在读书前先要进行一番“侦察”。

(2) 确定该书值得一读后，开始迅速地浏览全书，并不断地提出问题，思考书中提出的那些观点。在一些写得较好的书中，作者

往往用一些明确的问题作为下面内容的“引子”，或者让你在读书时始终面临一些问题的情景。凡有头脑的人都不会只是一味地“读书”的。坚持带着问题读书，有利于培养用批判的眼光去读书的良好习惯。

(3) 精读是用 SQ3R 法在关键阅读时，记住各部分的主题和重点。你还需要经常翻翻前面的内容，以便回忆起某些事实。书中的图表，往往隐含了作者某些最主要的观点，所以要特别加以注意。

(4) 复述不是指逐字逐句地死记硬背，而是要牢固地掌握文章的基本要点。这时，要把书放在一边，努力地回忆读过的内容。复述本身并无价值，但是读者可以借此积极主动地阅读，通过复述加深对材料的理解。

(5) 复习一般在上一阶段完成后的一两天后进行，还应该相隔三四天后再进行一次。根据著名的遗忘曲线，学过的许多细节在记忆中消失得非常快，常常大约在一小时之内就都忘记了。为了防止过早发生迅速的遗忘，你就要尽早地进行复习。如果你觉得单纯复习太乏味了，那么，可以读一读书本里的一些内容，通过补充和注解来充实对内容的理解。有一点要特别指出，人们对自己情况的主观估计往往是不正确的。薄弱环节往往是人们认为该学习的最好的地方。

8. 全面阅读

阅读的速度取决于大脑在对得到的信息重新编码时能否采用简便易行的方法。因为在人的大脑里有一块具有独特理解功能的灵感神经区，它在阅读过程中起着重要作用。同时，大脑在接收信息时具有明确的选择性。根据这一生理构造，人们发明了整体阅读法。

现代知识日新月异，资料既汗牛充栋，也良莠不齐，有时只有 25% 的东西才对读者有用。只有整体阅读法才能帮助读者找到这部分有用的材料，并且集中精力加以利用，加快读者的知识积累。

在采用整体阅读法时，可以形成一种新的阅读习惯，这种阅读

习惯又决定了这种读书方法自始至终能够按照十分准确的方向发展。举一个例子，你根据家里人的意见，拿着开好的购物清单去商场，这样就会很快买到所需的物品。若有那么一回，你把清单给弄丢了，进了商场后，你一边闷闷不乐地想着家里人的委托，一边漫无目的地在商场里来回走动，只有等看到想买的东西了再买，效率就低得多了，而这张清单就是指导思维活动的整体阅读法。

整体阅读要求在阅读中带着以下 7 大类问题和要求，阅读的过程也就是解决这 7 类问题的过程：

- (1) 书名。
- (2) 作者。
- (3) 资料及数据。
- (4) 基本内容、题材。
- (5) 阅读、积累事实，并从意义上加以理解。
- (6) 所述材料的特点、争议和批评意见。
- (7) 所述材料的新思想和在实际工作中加以贯彻的可能性。

从以上几个步骤可以看出，整体阅读其实是一种筛选知识的方法，筛去无用的东西，培养读者养成自动筛选的习惯。并且，整体阅读有助于读者克服重复阅读的毛病，提高阅读效率，养成良好的阅读习惯。

掌握一种方法需要一个过程。在运用整体阅读法读完全书后，你应对照整体阅读法的 7 个项目检查一下，看是否都已达到了要求，是否有自己的心得体会。这种总结性的分析和综合过程，十分有利于掌握和记忆全书的内容。

9. 快速阅读

快速阅读可以节省时间和在短时间内获取想要的知识。下列是快速阅读的 8 大原则：

(1) 不要重复阅读。只有在为了理解读完的文字和产生了读后感之后而有必要重复时，才可以重复阅读。

2) 阅读时，在思想上要把所接受的信息按照整体阅读法的要求分成类，并要记住各类的基本内容。

3) 不要朗读。

4) 视线要垂直移动，要扩大末梢视察。

5) 集中注意力。

6) 在阅读中把握主要概念和文章主旨。

7) 只记忆理解了的内容，不要记个别词句，而且要记作者的见解和思想。

8) 注意调节阅读速度。

10. 学以致用

在学习中也要有归零心态，应该明白有许多书你永远也没有和它们相遇的机会，有一些书你对它们可能只有一些非常粗略的了解，但是还有极少数的书对你有非同寻常的价值，你和它们也相知最深。每个人都应当有几本像最亲近的朋友一样的书籍。也许有些书读过就忘记了，可有些书却对你的成功会产生深远的影响。

同时也要记住：不可读死书，应当学以致用。比如，你在读名人传记时，知道了别人在什么情况下会采取什么样的行动，你应分析他们为什么能处理得很得体。以后自己如果遇到相同的问题时，就应当利用别人的经验来指导自己的行为。这样你借用他们的经验来解决自己的问题，就可以避免在别人曾经摔到的地方再次跌倒，如果你懂得了他们是如何应付他们的问题时，甚至你还能比他们做得更好些。只有从书中充分吸取他人的经验教训、理论总结，并灵活地运用，使之成为自己的东西，读书才算是有效果的。

例如，麦科雷的论文十分精彩，为我们提供了各种去表现自己思想的方法。但是，我们却没有必要使我们的谈吐完全全好像麦科雷所写的一样。不过，我们可以学习其中的一些表达的方法、技巧，从而来提高完善我们的语言表达能力。

孔子曰：“学而时习之，不亦乐乎？”对于你所读过、而且自己

很感兴趣的东西，应尽可能身体力行地说出来、做出来，以此来验证作者对自己所说的话是否有确实的把握。如果你读了一篇非常精彩的论文，就应该运用自己的话将它的中心思想归纳出来。同时学习这篇文章的风格，自己也作一篇辩论或是反驳的文章，以此来检查一下你自己的思想和推论能清楚到一个什么程度。如果读的是一篇优美的散文，就应该默诵其中绝妙的段落。如果读了一篇感人的故事，就可以学习其中的叙事手法。

一个追求成功的人永远都不应做一个被动的读者。因为只有把你读过的东西在生活中加以利用和实行，才能真正将它变为你内心的一部分。读书时不要像海绵吸水一样，只顾尽量地往里吸，其余吸不进的就让它白白地流掉了。而是要做勤劳的蜜蜂，不仅辛勤地劳动，而且将劳动加以酝酿，使之成为自己可以灵活运用东西，并为继续学习奠定基础。

带着归零的心态，读你所想读。依照你的需要、你当时的心情、你的身体状态，及时地更换读物的种类。在清醒的时候尽量让自己读一些需要集中精力才能见效的读物，而在疲倦的时候就应该读些不用费多大心思的轻松读物。如果仅仅将读书作为一种休闲的方式，那么你是不可能获得大量知识的，这与归零也是背道而驰的。

你应该根据现实的需要不断地更换所读的书目和使用的方法。如果你是要寻求某一具体问题的答案，就应该专门看一些这方面的书，而忽略其他的一切。

尽量广泛涉猎各门类的书籍，只有这样才能扩大自己的视野。应当有几本最喜爱的书，就好像自己应该有几个最知心的朋友一样。所学的东西既要能应用，也要能讨论。将所学的知识融入自己思想的一部分，学以致用，为追求成功插上知识的翅膀是读书的终极目的。

心态三

生命不息 进取不已

——进取心

取得进取心，把好像不能发生的事情转化为现实，像福特对他的工程技术人员说的那样，你
对自己说：“继续工作！”

——拿破仑·希尔

进取心是不竭的动力

一块有磁性的金属，可以吸起比它重 1 倍的重物，但是如果你除去这块金属的磁性，它甚至连轻如羽毛的东西都吸不起来。同样地，人也有两类：一类是有磁性的人，他们充满了信心和信仰。他知道他们天生就是个胜利者、成功者；另外一类人，是没有磁性的人，他们充满了畏惧和怀疑。机会来时，他们却说：“我可能会失败；我可能会失去我的钱；人们会耻笑我。”这一类人在生活中不可能会有成就，因为他们害怕前进，他们就只能停留在原地。

没有被磁化以前的航海罗盘，其指针指的方向各不相同。但是，一旦被磁化，它们就完全不同了，仿佛受了一种神秘力量的支配，成为了一种新的东西。没有被磁化前，地球的磁极对它们没有任何影响，它们也不可能指向北极。然而，一旦被磁化，指针立刻就会转向北极，并且一直会指向那里。

许多人就像没有被磁化的指针一样，习惯于在原地不动而没有方向，他们在被称之为神秘力量的进取心激发之前，对任何刺激也都毫无反应。

那么，推动人们向着既定目标努力的巨大推动力从何而来呢？进取心又源于哪里？它是怎样进入我们生命的呢？什么是人的进取心？进取心是怎么来的，以及它有多重要？事实上，如果能解释进取心的本质，那么我们也就能解释宇宙的奥秘了。激励我们前进的，是我们生命中的一种最有趣而又最神秘的力量。它存在于我们每个人的生命中，就像我们自我保护的本能一样。

进取心是一种极为珍贵的美德，它能促使一个人做他自己应该做的事，而不是在被动地状态下接受任务的。胡巴特说：“这个

世界愿对一件事情赠予大奖，包括金钱和荣誉，那就是‘进取心’。”

所谓进取心，是指为人在世，应当不断地发展自己，不断地丰富自己。在眼界上，努力求取新的知识，思考新的问题；在事业上，努力争取年年有发展和增长。换句话说，不满足于现状，不断否定自己，不断超越自己，不断给自己树立新的目标。简单地说，进取心就是主动地去做应该做的事情，而不是等待别人的吩咐。仅次于主动去做应该做的事情的人，就是当有人告诉他该怎么做时，立刻去做。更次等的人，只在被人从后面踢一脚时，才会去做他应该做的事。这种人大半辈子都在辛苦工作，却又抱怨运气不佳。最后还有更糟的一种人，这种人根本不会去做他应该做的事，即使有人跑过来向他示范该怎样做，并留下来陪着他做，他也不会去做。他大部分时间都在失业中，因此，易遭人轻视，除非他有位有钱的老爸。但如果是这种情形，命运之神会拿着一根大木棍躲在街头拐角处，耐心地等待着。

当一个人的进取心达到不可遏止的时候，他的成功便会具有必然性。拿破仑·希尔认为：进取心是一个成功人士首先必须具备的品质。当一个人失去进取心时，他周围的一切都将失去光泽。

爱迪生曾经说过：所谓天才就是九十九分的努力，加上一分的运气。就艾柯卡的成功道路来说，进取心是把他塑造成为成功者的最主要的因素，而这种进取心正是他在童年时代就开始养成的良好素质。

艾柯卡在很小的时候，就开始在超市打工，帮顾客把货物送到家，并将挣得的钱全部交给家里。

艾柯卡在青少年时代，就开始做繁重的工作，他在当地一家水果市场找了一份工作。早晨太阳还没出来就起床，直奔批发市场，然后把货物送到吉米·克里提斯的商店。一天干16个小时，挣2个美元，同时可以随便带一些水果和蔬菜回家。这些食物帮了艾柯卡一家的大忙。

尽管不得不工作，但是李·艾柯卡总是会在周日和全家一起去做礼拜，祈祷是艾柯卡一家日常生活的重要组成部分。尼克·艾柯卡认为：“无论贫富，上帝都会听人祈祷。而且我觉得他有时更耐心倾听穷人的话。”正是这样的信念帮助在苦难中挣扎的这一家意大利移民度过了大萧条时期的艰难生活。

艾柯卡不仅辛勤地打工贴补家用，同时学习也很勤奋。优异的成绩为他赢得了荣誉，同时他在学校的地位也提高了，亲戚朋友和家人都很佩服他的勤勉，这样，当他进入事业高峰期之后，所焕发出的优异的进取心就绝不是偶然的了。

“一生之计在于勤”，是说人生每日都应当积极做事，不断地有所行动。而进取精神则是讲为人在世，应当不断地发展自己、不断地丰富自己。在眼界上，努力求取新的知识，思考新的问题；在事业上，努力争取年年有所变化。用现在时髦的说法是：不断地否定自己，不断地超越自己，不断地给自己树立新的目标。

进取心犹如罐子里的火药，随着罐中火药数量的增加，它离引爆点也越来越近，最终将以一次巨大的爆炸释放自身的能量。

环境变化需要与时俱进

时代的潮流千变万化，要想在未来的社会里拥有一席之地就必须把握未来潮流，培养适应时代潮流的能力。在这方面，松下幸之助是成功者的杰出代表。

日本现代“经营管理之神”松下幸之助，通过 70 多年的努力，由 100 日元起家一跃成为拥有资产上万亿元的富豪。松下幸之助的成功使其成为举世瞩目的超级企业家，赢得了多方的赞誉和嘉奖。日本早稻田大学、同志社大学等分别授予他名誉博士学位。日本天皇、荷兰女王和比利时国王等曾多次授予他各种勋章。日本人称他

为“财界元老”和“日本电子之父”。具有世界性影响的美国《生活》杂志把他誉为：“最高产业者”、“最高改革者”、“民族思想家”和“最畅销书的作者”。前苏联第一副主席米高扬曾经说，松下幸之助是他最佩服的日本人。面对这一切，人们不能不感到惊奇：松下幸之助到底靠什么创造出如此巨大的丰功伟绩呢？每当遇到这个问题，松下总是淡淡一笑：“靠的是稍微走在时代的前面。”尽管松下幸之助说得是那样的轻松自然，然而它确实道出了“松下王国”发展的真谛。

松下幸之助的确是这样的一个人，他具有强烈的进取心，而这种心态又赋予了他超前的意识和把握未来的本领。“松下王国”的创立、发展和腾飞的每个历史过程，都充分显示了他的这一优异才能。

1917年，松下幸之助在确定自己事业的方向上，靠的就是这种强烈的超前意识。松下幸之助的祖上经营土地，父亲开米行，而他进入社会首先是涉足商业，所有这些都与电器制造相距甚远，并且有关电器的企业在当时只是凤毛麟角。然而年轻的松下却能借助于电灯的一束微光，看出遥远的未来前景。他深信电作为一种新式能源，给人类带来方便的同时，也会带来更大的欲望。灿烂的电气时代如同电灯一样将会照遍人类生活的每个角落，因此，投身电器制造，也一定会前途灿烂。尽管在创业伊始，他就受到了挫折和打击，然而，这种超前意识使他具有了坚强的信念和必胜的信心。正是由于“稍微走在时代前面”才使得“松下电器”得以从无到有，从小到大。

二次大战结束后，世界又恢复了和平。遭受战争创伤的人民，在新的和平环境里又重新燃起了生活和工作的热情。松下幸之助凭借那从未停歇的进取心，又一次超前地看到“新文明”将带来世界性的“家电热”。对于“松下电器”，这既是一次发展壮大的难得机会，也是一次严峻的挑战。松下幸之助大刀阔斧地进行机构调整和技术改革，从而使“松下电器”在新的挑战和机遇中得到了前所未

有的发展。

20 世纪 50 年代初，松下幸之助第一次访问美国和西欧，他发现：欧美强大的生产力，主要基于民主的体制和现代的科技。尽管日本在这些方面还相当落后，但这一趋势将是历史的必然。松下幸之助正是看到了这一超前趋势，在日本产业界率先进行了民主体制改革：经济上他改革了日本的低工资制，使职工工资超过欧洲，接近美国水平，并建立了必要的职工退休金制度，使职工的物质利益得到了充分满足；政治上给予职工充分的自主权，建立了合理的劳资体制和劳资关系；劳动制度上实现每周五天工作日，这在当时的日本还是第一家。松下幸之助认为：好的工作成就产生愉快的假日；愉快的假日情绪会带来更高的工作效率。这一改革并非单纯增加一天休息，而是为了进一步促进产品的质和量。这个良性循环使生产突飞猛进，效益迅速提高。

20 世纪 60 年代，新技术革命的浪潮在世界范围内掀起，松下幸之助及时把握了这一趋势，在“松下王国”里大搞技术改革和引进。特别是同飞利浦公司进行的技术合作，使他清楚地认识到“技术同商品一样也是可以买卖的东西”。这一观念是划时代的，它使松下公司从此开创了一个新领域——新技术的研究与开发。研究机构由原来的“中央研究所”很快扩展到 20 多个。实力雄厚的科研力量，不仅使松下电器从此有了自己的新技术，而且技术转让作为一项大宗生意也使松下电器跻身于世界一流企业的行列。

纵观松下电器的发展历史，可以看到随着人类文明的不断进步，松下电器总是闪耀着时代的光彩，它由小到大，长久不衰，每一步都准确地踏着时代的旋律，每一次发展都依赖于敏锐的超前意识和不屈不挠的进取心。

松下幸之助的成功经验说明，确定了奋斗目标之后，只有积极进取，才能把握成功，否则只能是被时代所淘汰。

奋力 “往上爬”

进取的力量能够驱动你不停地向上提高，把成大事者的天梯搬到自己的脚下。所以，一个人要想做成一件大事，绝不能缺少进取的力量。

形象地说，人的进取心就是“往上爬”，“往上爬”的含义非常广泛，它主要指这样一种意思：即在你的生活中，无论你的目标是什么，都应该排除万难，勇往直前。也就是说你的生活目的是没有界限的，而真正的界限却是：你是继续前进，还是停滞不前，甚至放弃。成大事者对生存进步、达到他们的目标以及实现他们的梦想都具有强烈渴望。所以问题的关键在于你是否“往上爬”。我们在这里可以想像你“往上爬”的具体目的，比如为了得到市场的份额、改进人际关系、较好的职位、要做的事情就做好、完成一次教育、培养好孩子、在你有限的人生中做点有意义的贡献等，这些动力和意愿都是我们绝对需要的。

因为人的生命是有限的，所以这种内在驱动力——进取心——就是我们本能地与时钟赛跑，即争取时间来完成我们的任务。无论你对自己的人生目的是否有一个崇高的理想，你都会感受到进取心的这种驱动力不断地牵引你。如果你从来没有过这样的体验，那么你只要去观察一下那些从癌症中活过来的人以及那些经过九死一生才逃离了死亡的人，观察在他们那里究竟发生了什么，你就会对进取心的含义有所领悟了。这些人立即重新估计了他们生命的价值。因此他们决不浪费自己的时间和精力。他们重新确定了生命中重要的事情，这些事情正是与他们的人生目的相关联的。

丹·禾平念大学时，是1930年全美橄榄球赛冠军圣母队的经理，当时的教练是已故的洛奈德。

禾平大学毕业的时候，恰逢经济大恐慌，失业率很高，工作很难找，试过了投资银行业和影视行业之后，他找到了开展未来事业的一线希望：去卖电子助听器，赚取佣金。谁都可以做那种行业，禾平也明白。但对他来说，这个工作为他敲开了机会的大门，他决定努力去做。

在近两年的时间里，他不停地做着一份自己并不喜欢的工作，如果他安于现状，就再也不会有出头的一天了。但是，首先他便瞄准了业务经理的助理一职，并且取得该职。往上爬了这一步，便足以使他鹤立鸡群，看得见更好机会，这是一个崭新的开始。

丹·禾平在助听器销售方面卓有建树，以致禾平服务公司的生意上的对手，电话侦听器产品公司的董事长安德鲁想知道禾平是凭什么本领抢走老字号的电话侦听器产品公司的大笔生意的。他派人去找禾平谈一谈。面谈结束后，禾平成了对手公司助听器部门的新经理。然后，安德鲁为了试试他的胆量，把他派到人生地不熟的佛罗里达州 3 个月，考验他的市场开拓能力。结果他没有沉下去！洛奈德的精神“全世界都爱赢家，没人有时间给输家”驱使他卖命工作，结果他被选中做公司的副总裁。一般人要是在 10 年誓死效忠的打拼之后，能获得这个职位，已视为无上荣耀。但禾平却在 6 个月不到的时间里如愿以偿。

就这样，丹·禾平凭着强烈的进取心，在短期内取得了优秀的成绩，登上了令人羡慕的地位。

什么才是真正的上帝

作为迈向成功的重要素质，进取心是一种积极的心态，表现为对自己眼前的成果的不满足。环境越好，工作条件优越，业绩也越突出，但不能满足现状，要继续努力获取更大的成就。至于

环境不好，生活困苦，工作条件恶劣，业绩不佳，则应付出更大的努力，改变自己的生存环境，为自己求得成功不懈努力。所以说，进取的积极心态，是每个人都应具备的，这是迈向成功的基础。

福勒生于美国路易斯安那州的一个黑人农户家庭，该农民共生有7个孩子，家庭生活十分贫困，福勒5岁时就不得不开始劳动，8岁开始赶骡子，帮助家庭维持生计。也许读者会感到惊奇，这么幼小的孩子怎么能做这些劳动呢？事实上，美国在几十年前大多数穷人的孩子都是很早就开始帮助家里干活。

母亲目睹自己家庭的生活环境，即使每日艰苦劳动，收入仅能糊口，孩子也还是没有读书的机会。她知道自己的家庭与繁荣昌盛的世界生活形成鲜明的对比，她慢慢觉得造成这个现实必定有什么原因，时常同福勒和他的兄弟们讨论这个问题。

有一天，她与儿子福勒讨论说：“福勒，我们不应该贫穷。我不愿意听到你说：我们的贫穷是上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故，而是因为你的父亲从来就没有产生过致富的愿望。我们家庭中的任何人没有产生过出人头地的想法。”妈妈的这番话在福勒的心灵中刻下了深深的烙印。

进取心才是真正的上帝。没有产生过致富的愿望，即没有进取精神，没有积极的心态，甘愿世代代贫穷下去。福勒此时虽年纪不大，但他的心里已萌发了致富的决心，从此他时时刻刻注意怎么走上致富之路。他的致富愿望种子慢慢开始发芽、生长。鉴于此，他总是把他所需要的东西放在心中，他不需要的东西则置之不理。

为了实现自己的目标，福勒选择了经商为自己的奋斗途径。他先从当小伙计入手，在零售百货店里当推销员。3年后，他懂得了哪些商品畅销、哪些用户习惯买哪种商品，并对顾客的心理了如指掌。在这样的基础上，他决定自己经营创业，并把肥皂作为经营产品。于是，他用攒下的钱，从肥皂厂购进一两箱肥皂，然后自己挨

家挨户地上门推销。

为了实现伟大目标而产生的进取心，使福勒不畏各种劳累和困难，一块一块地推销肥皂，一分钱一分钱地积累资金。一年 365 天坚持不懈地奔跑，就这样一晃 12 年过去了。此时他家里的生活一天天改善，但他并不因此而满足，他以更加积极的进取心，伺机获取更大的成功。后来，他获悉供应肥皂给他的那家公司由于内部原因，拟拍卖出售，售价是 15 万美元。福勒又通过种种努力买到这家公司，最后他终于有了自己的实体。

每一个组织机构和企业都希望把事情干得更好。我们有许多工作都需要这样的精神，比如企业运作、环境保护、增加开创性、城市建设、对太空的无穷探索、对科学技术的合理应用等。因此，进取心并不仅仅限于个人。我们在许许多多领域都需要上进心，我们也常被许多不利因素所阻挠，甚至彻底失败，这正如登山，常被雪崩、寒冷无比的天气、不可预测的风暴所阻挠。

齐齐哈尔第一机床厂在我国的大型国有企业中占有一席之地，曾经是我国机械行业号称“十八罗汉”之一的万人大厂。长期以来，该厂一直是生产大中型立式、卧式车床的大型骨干企业。1980 年，该厂生产的价值 4 500 万元的产品却积压了 3 380 万元。这无疑给全厂带来沉重的打击。如何销售存货是全厂上下普遍关注的问题。在缺乏足够的市场分析的情况下，决定改产摩托车，同时还生产洗衣机、镰刀、簸箕等五花八门的小商品，结果导致该厂严重亏损，到 1983 年底，3 年赔进了一个大厂。

1983 年年末，领导班子进行了改组，新的领导们并没有放弃重整旗鼓的希望，他们继承和发扬了该厂的进取精神，励精图治。经过分析研究，决定突出本厂的主业，还是以生产车床为主，发展拳头产品，逐渐甩掉中低档立式车床，集中力量发展中高档产品，并从国外引进先进技术，生产具备世界先进水平的卧式、立式车床，这种战略是切实可行的。1985 年，该厂实现了利税 1 164 万元，打破了该厂的历史记录。

才干是成功的必要条件，而进取心则是这个条件的基础。只有积极进取，人们才有更上一层楼的机会。进取心是一种极为难得的美德，它能驱使一个人在不被吩咐应该去做什么事之前，就能主动地去做应该做的事。发挥你的进取心，做命运的主人！

成就事业的巨大能量

拿破仑·希尔在结婚之后才第一次去拜访妻子的家人。火车停在离目的地两里远的地方。由于当时正下着倾盆大雨，所以希尔对那个地方的风景并没有什么印象。希尔对这种情况感到有些懊恼，并问道：“你们为什么不叫铁路局开一条直通城镇的支线？”

希尔的大舅子笑着说，他们已经尝试了 10 年之久，但是铁路局始终不愿意花钱在当地的一条河上建一座桥。

“10 年！”希尔惊讶地说，“怎么那么久，我可以在 3 个月内做好这件事。”

但是，希尔很快意识到说错话了，因为在他的新家人面前说这种自夸的话，对他们来说无疑是一种挑衅。只好尽快付诸行动了。雨停之后，希尔和他的大舅子便走向河边。

希尔在河边看到一条十分老旧的木桥，桥上的公路属于郡道，铁轨横过郡道，火车站位于河的另一头。每当火车驶过时，郡道上的人车便被拦下来，因而影响附近的交通。

“你看，”希尔说，“很简单，郡政府应付 $\frac{1}{3}$ 的造桥费用，因为反正他们迟早必须把旧桥拆掉建新桥；客运列车付 $\frac{1}{3}$ 的造桥费用，因为旅客们有了新桥能直通城镇；货运列车也应付出 $\frac{1}{3}$ 的造桥费用，因为有了新桥后它们便可不再受到路面交通的影响，并因而避免因为人车排队等候火车通过所可能发生的交通意外事故。”

这以后，希尔和他的大舅子在1周之内，就取得三方当事人的同意，而新桥也在3个月之内就建造完成，从此以后这个城镇便有了客运火车。

并不是人人都像希尔一样，要靠个人进取心使自己脱困，但如果你能把握住任何发挥个人进取心的机会——尤其当自己犯了愚蠢错误的时候——则它必会为你和你周围的人带来利益。

进取心带来机遇

贝斯和盖斯勒曾经是费城一家电视公司的制作人，他们发现录影片比影片具有更好的市场适应性，虽然他们并非是一流的制作专家，但他们决定合伙组建自己的公司。

于是他们开始了自己的事业生涯，由于他们无法制作一流的节目，故决定提供一些其他有价值的服务：他们提供最好的设备和空间，给其他制作公司使用。虽然他们很早就进入这一行，但是他们仍然面临竞争；为了扩大市场占有率，他们不惜冒风险与可能没有付款能力的人签约，经过一段时间，他们发现效果不错。

贝斯和盖斯勒没有满足于眼前的业绩，而是积极进取，进一步寻找新的利润增长点。他们知道，他们的客户同样必须满足自己的客户，故除了提供设备和空间之外，他们还提供一些最新技术，以帮助他们的客户解决难题。盖斯勒在接受《成功杂志》采访时说：“我们告诉客户他们可能想都没有想到的技术，他们得到好评，而我们得到付款。”

贝斯和盖斯勒的公司主营业务是制作表演节目，除此之外，他们还还为录影技术人员提供训练讲座，为一些公司，像IBM、花旗银行等提供公司内部通讯服务，也就是为位于纽约、洛杉矶等不同城

市的人员连线，以便为他们召开电视会议服务。

贝斯和盖斯勒，并非是最先洞察到视讯系统在未来市场上会拥有一片天空的人，但由于他们有采取行动、制定计划、承担风险和提供他人没有提供之服务的进取心，故使得他们开创了一个新兴行业，并由此获得了巨大成功。

你的明确目标可能是有一天自己当老板，或立志做个科学家、作家，或许离目标还很遥远，培养个人进取心还是可以为人们带来好处的。

艾美是一家公司的营销企划人员，她发现该公司视为失败的一项产品：白雪洗发精，是一种价格低廉，而且不含添加剂的洗发精，这种洗发精没有华丽的包装，但却能吸引很在意价格的消费者。于是她决定再次为“白雪”全力以赴，并将市场开拓计划呈递给管理层，告诉他们“白雪”的价值所在。最后经理接受了她的提议，而“白雪”最后竟成为该公司销售得最好的洗发精。由于“白雪”销售成功，艾美成为该公司一家子公司的负责人。她又研创了一系列新的护发产品，并积极开拓市场，这些产品最后也都获得了巨大的成功。

积极的进取心使艾美获得认同、进步和选择工作的机会。如今艾美已成为布瑞尔集团的执行副总裁，该集团所从事的正是市场营销服务，由于她不断地以她的个人进取心为公司引进更多更好的产品，所以她的成功与她的不懈追求是分不开的。她的公司同样也了解她愿意提供超过她应该提供的服务，哈佛商业学校也颁给她“马克思和柯恩卓越零售奖学金”，而《美金和意识》杂志称许她为“前100名商业职业妇女”之一。

显然，个人进取心的建立需要综合性的素质，它的实施需要许多心理资源作为后盾。当你的事业处于低谷时，不妨求助于从其他所有成功原则中学习，以注入新生命力，并且遵循使它们再度发挥作用的原理：积极的进取心。

一颗永远进取的心

1944年4月7日施罗德出生在下萨克森州的一个贫民家庭。他出生后第三天，父亲就战死在罗马尼亚。母亲当清洁工，带着他们姐弟二人，一家三口相依为命。

生活的艰难使母亲欠下许多债。一天，债主逼上门来，母亲抱头痛哭。年幼的施罗德拍着母亲的肩膀安慰她说：“别伤心，妈妈，总有一天我会开着奔驰车来接你的！”40年后，终于等到了这一天。施罗德担任了下萨克森州总理，开着奔驰车把母亲接到一家大饭店，为老人家庆祝80岁生日。

1950年，施罗德上学了。因交不起学费，初中毕业他就到一家零售店当了学徒。贫穷带来的被轻视和瞧不起，使他立志要改变自己的人生：“我一定要从这里走出去。”他想学习。他在寻找机会。1962年，他辞去了店员之职，到一家夜校学习。他一边学习，一边到建筑工地当清洁工。不仅收入有所增加，而且圆了他的上学梦。

四年夜校结业后，1966年他进入了哥廷根大学夜校学习法律，圆了上大学的梦。

毕业之后，他当了律师。32岁时，他当上了汉诺威霍尔律师事务所律师的合伙人。回顾自己的经历，他说，每个人都要通过自己的勤奋努力，而不是通过父母的金钱来使自己接受教育。这对个人的成长至关重要。

通过对法律的研究，他对政治产生了兴趣。他积极参加政党的集会，最终加入了社会民主党。此后，他逐渐崭露头角、步步提升。1969年，他担任哥廷根地区的主席，1971年得到政界的肯定，1980年当选议员。1990年他当选为下萨克森州总理，并于1994年、

1998年两次连任。政坛得志，没有使他放弃做联邦政治家的雄心。1998年10月，他走进联邦德国总理府。

正是进取心——这种永不停息的自我推动力，激励着施罗德朝着自己的目标前进。这是神秘的宇宙力量在人身上的体现，这种动力并不是纯粹的人为力量能创造的。为了获得和满足这种力量，我们甚至愿意放弃舒适乃至牺牲自我。我们每个人都感到，我们都需要这种激励，它是我们人生的支柱。

一旦我们有幸受这种伟大推动力的引导和驱使，我们就会成长、开花、结果。进取心带来的激励也存在于我们人体内，它推动我们完善自我，追求完美的人生。但如果我们无视这种力量的存在，或者只是偶尔接受这种力量的引导，我们就只能使自己变得微不足道，不会取得任何成果。并且，这种向上的愿望，这种至高无上的力量，也有可能消失。一旦染上了懒惰的习性，我们就会停滞不前。

总是有一种神秘的力量在推动我们追求更高的理想。人类的发展就像一条永无尽头的河流，为此，我们的进取心也是无法最终获得满足的。进取心，这种内在的推动力从不允许我们停下来，它总是激励我们为了更加美好的明天而努力。我们今天所到达的境地也许足以令人羡慕，但是我们却发现，我们今日的位置和昨日的位置一样，无法让自己完全满足。一旦我们想原地踏步时，我们的耳边就会响起那个声音，听到向更高目标努力的召唤。

梭罗说：“你是否听说过这样的事：一个人以英勇般的姿态、宽广的胸襟、真诚的信念和追求真理的决心行事处世，竟然没有任何收获？一个人穷尽毕生精力向着一个目标努力，竟然会一事无成？一个人始终有所期望、受到持久的激励，竟然无法使自己提升？难道这些努力会白费吗？”

一旦养成一种不断自我激励、始终向着更高目标前进的习惯，我们身上的很多不良习性就都会逐渐消失。进取心最终会成为一种伟大的自我激励力量，它会使我们的人生更加崇高。自此以后，那

些不良的恶习就再也没有滋生的环境和土壤了。在一个人的个性品质中，只有那些经常受到鼓励和培育的品质才会不断发展。因此，根除这些不良品性的最佳方式就是铲除它们赖以生存的土壤。

如果我们的身体和精神土壤得不到足够的照料和滋养，那么追求上进和完美的种子就无法生长，反而会使野草、荆棘和有毒的东西繁殖蔓延。只要我们心中具备哪怕只是一种最微弱的进取心，它也会像天堂里的一颗种子，经过我们耐心的培育和扶植，它就会茁壮成长，直至开花、结果。

进取心需要不断地培养、训练。大多数年轻人都错误地认为，进取心是一种天生的东西，无法通过后天的努力加以增进。但事实上，即使是最伟大的雄心壮志，也会由于多种原因而受到严重的伤害。比如，拖延的毛病、避重就轻的习惯都会使一个人的雄心严重削弱。

突破自我设立的限制

拿破仑·希尔曾经聘任了一个专门替他阅读、分类及回复他的大部分私人信件年轻小姐为自己的助手，她的工作就是听希尔口述，记录信的内容。希尔给她的报酬和其他从事类似工作的人大体相同。

一次，希尔口述了一句格言，并让她用打字机把它打下来。这句格言是：“注意，你惟一的限制就是在你的脑海中为自己所设立的那个限制。”然而，令希尔没有想到的是，当那位小姐拿着打好的纸张交给希尔时，她说：“你的格言很有价值，它使我产生了一个想法。”

这件事并没有引起希尔的足够重视，但是自从那天起，那位小姐开始在用完晚餐后回到办公室从事一些根本不是她分内的事，也

没有任何报酬的工作。她并且开始把写好的回信送到拿破仑·希尔的办公桌。她已经把希尔的风格研究得非常清楚了，每封信都回复得和希尔写得一样好；有时甚至比希尔自己写得更好。

后来，他的私人秘书因故不得不辞掉工作，希尔在考虑找一个人来替补他的男秘书时，他本能地想起了那位年轻的助手。可是在希尔还没有授与她这个职位之前，她已经接收了这个职位。这是因为她在自己的额外时间且在没有任何报酬的情形下对自己加以了训练，终于使自己具备了出任希尔属下人员中最好的职位的资格。这就是那段话的作用。

更有趣的情形还在后面，这位年轻小姐的办事效率实在是太高，不可避免地被其他一些人所注意，都为她提供一个很好的职位并且附带特别高的薪水来聘任她，这使得希尔不得不提高她的薪水，这位年轻小姐的薪水已经比她来时高出了四倍。希尔只能这样做，因为这位小姐的身价现在不能和往昔相比了，最重要的是她使自己对希尔的价值增大了，失去她这个助手将会是一大损失。

探究这位小姐成功的原因，就是她自身所具有的那种强烈的进取心。这种强烈的进取心除了使她的薪水一次次提高外，还给她带来了一个莫大的好处：正是她自身已经具备了进取心的良好美德，才使她所做的一切工作，都不是在命令驱使下的被动行为，而是积极主动地去做，所以她干工作时不会感到那种被动的不得已的感觉，而是表现出一种非常愉悦的感觉。她的工作已经不是原来意义上的工作了——而已经成为一个极为有趣的游戏，她充满兴致地去玩。她经常第一个来到办公室，而且在其他同事一听到下班的钟声就离开办公室时，她还留在办公室里，但是给人的感觉是，她的工作时间反而比其他工作人员要短。对于特别喜欢分内工作的人来说，工作常常是一种享受。

不管你处于社会的哪一个行业，每天都应该使自己获得一个机会，使自己能够在本职工作之外，做一些对别人有意义的事，在你主动做这些事时要明白，你的目的并不是为了获得金钱，而是想获

得更加强烈的进取心。强烈的进取心是使你在选择的终身事业中有所建树的一种优良的品德。

摒弃拖沓的坏习惯

一个人要想成为一个具备进取心的人，就必须克服拖沓的习惯，并把它从个性中除掉。这种把你应该在上星期、去年，甚至于十几年前就要做的事情拖到明天去做的习惯，啃噬了意志中的重要部分，除非革除这个坏习惯，否则将一事无成。

克服拖沓的习惯，有一些简单的方法：

(1) 到处去寻找，每天至少要找出一件对其他人有价值的事情来做，而且不要期望一定要获得报酬。

(2) 每天要把养成这种主动工作的习惯的好处告诉别人，至少要告诉一个人。

(3) 每天从事一件明确的工作，而且不必等待别人的指示主动去完成。

不满足现状

进取心，实际上就是对现实的一种辩证的否定。条件恶劣，应奋起改变现状；条件优越，就应该努力让生活更充实。

对于那些已经有成就的人士而言，进取心使人清醒、深沉。对人生，任何成就都是过去的，为过去的成就沾沾自喜，或者认为“够了，能这样就不错”，是人生失败的开始。这种想法带来的危害是灾难性的。

进取心，表现为人在不满足现状的情况下奋起，但细察起来，最引人注目的意义还在于对不利的生存环境的改变。例如古代穷书生发奋攻读，梦想金榜题名；今天农村的莘莘学子，为争取考上大学，而含辛茹苦、熬更受夜的拼搏精神。他们这样做的目的与意义，大而言之，是报效国家；小而言之，则在于改变他们自己相对艰苦的生存环境。正因为这样，无论古代的科举，还是今天的高考，总是能够引起社会的广泛关注。

而革命家背叛有权有势的家庭，如雪莱、恩格斯，则是另一种更高层次上的不满：为真理与正义而战。

许多人都不满足于现状，正是由于这种不满，才促使我们去观察周围的世界。起初对一些事物的认识似是而非，不能有一个明确的、系统的判断。所以要想确定你自己的志向，想像力的训练是不可或缺的。

有多种梦想，就有多种机会，也就有了多种选择，即使是别人从没见过的。有梦的生活，充满希望与热情。如果你有梦想，即使不能实现，也是会给人以追求和动力的

每个人的童年都充满了梦想。钢铁大王卡耐基 15 岁的时候便对 9 岁的弟弟大谈其梦想中的卡耐基兄弟公司，憧憬着赚很多的钱，实现自己许多的愿望，给自己买许多的童话书，给弟弟买许多的玩具，更重要的是给父母买一辆马车。

兄弟俩乐此不疲地玩着梦想中的游戏。而这种梦想总是激励着他们努力地工作，追求着自己的理想。当机遇降临到有准备的兄弟身上时，他们便轻而易举地抓住了现实，就真的像他们在谈到梦想时所说的那样。

“我的心愿是做铁路公司的老板。你以为我做了司机便满足了吗？”说这句话的青年当时连司机都没有做到。他在铁路上干了 4 年后，还只是最下等火车上的一个加炭工，月薪 40 美元，一个年老的铁路工人曾挖苦过他说：“你现在做了添加煤炭的工人就以为自己发财了吗？老实告诉你吧！照你现在这种水平、这种位置，再

做五六年大概只会是开到 100 元月薪的司机；如果幸运不被开除的话，还可以一生安然地做司机，别的你就不用指望了，这就是你的命啊。”

听这些话的青年便是佛里兰。后来他的话在他的追求下实现了。他听说自己可以经过几年的努力得到一份安稳的工作，内心满足，但并不很乐观。他朝着自己的目标一步一步地奋进，终于坐上了大都会电车公司总经理的位置。一种对现实不满的态度、一颗不安的心使他朝着他的理想勇敢奋进。

不满足现状使人积极进取，不满足便要求改变。改变成为梦想中的形式。要实现梦想便要不懈地努力，用汗水与勤劳这一纽带把现实与梦想联系起来。

现实是梦想的基础。很多人的梦想并不是空洞的，而是深深扎根于现实之中。他们凭借着高于现实的理想指引自己行动的方向，不断地努力，对现实的不满足便会刺激他们加倍地努力。

被誉为“中国的阿信”的何永智是个永远不知满足的人，永远处于不懈的追求之中。她靠三口锅开火锅店起家，后来越开越大，成为中国的“火锅皇后”。

何永智原来在一个儿童鞋厂任设计师，丈夫是电工。靠工资日子过得挺紧巴，何永智不满足了。她下班后就去做些小买卖，以改变窘迫的现状。

1982 年，何永智把房子卖了做生意。房子是 600 元买的，卖了 3 000 元。3 000 元全部投入，买了八一路一间临街房，卖服装，卖皮鞋。有自己的店铺了，生意规模迅速扩大。

后来，八一路改成了火锅特色一条街，他们也跟着开了“小天鹅火锅店”，只能摆下三张桌，设三口锅。第一个月没有经验，亏损。第二个月他们把心思用在两个方面：一，口味；二，服务。生意一天天好起来。有一天，赚了 70 元，相当于何永智一个月的工资。她一宿没有睡着，盼望着能赚一万元，也当个万元户。20 世纪 80 年代初，万元户就已经不得了了。她心里一直埋藏着强烈的

进取心。

生意一天一天变好，何永智辞了工作，专心经营，在口味、服务、诚信上做文章，生意逐渐火起来。6年后，她成了这条街上的“火锅皇后”，经营面积扩大到100多平方米。这时，何永智有了更大的梦想。

1990年，她到成都租下2000平方米的房屋，开设了第一家分店。按照她在八一路取得的经验经营，生意十分红火。她又扩大规模，在成都附近的绵阳、双流、温江等地陆续开了五六家分店，生意好得令人眼红。

1994年6月8日，天津加盟连锁店正式开业，一炮走红，8个月就收回了投资。天津火锅店的起源是这样的：1992年，到绵阳办事的天津人景文汉看到小天鹅火锅那么红火，于是开始寻找何永智。足足找了三个月，才找到在武汉开店的何永智，并要求合作。何永智被对方的诚意所感动，同意合作，而且条件优惠。她说：“我出人员、技术、品牌，你投入资金，共同办店。收回投资前，三七分成，你七我三；收回投资后，五五平分。”

何永智越来越体会到连锁店的好处，她继续以平均每月一家的速度开办加盟连锁店，向全国各大城市推进。很快，上海、北京、南宁、广州、西安、沈阳、哈尔滨等地都开起了加盟店。1995年，还开到了美国西雅图等地，成为国际型企业。何永智一举跨入了亿万富豪的行列。

如果何永智适可而止，见好就收，激流勇退，仅满足于在天津的经营，就不会成为后来的亿万富姐。

目前何永智已是集团总裁，曾当选为第八届全国妇联代表，她所开办的企业也跻身“中国私营企业500强”行列，成为“中国最具前景的50家特许经营企业”。

不管你目前的职位有多高，都不要满足于现状，应该告诉自己：“我的职位应在更高处。”安德鲁·卡耐基说：“我是不会帮助那些缺乏成为企业领袖的雄心壮志的年轻人的。”要敢于树立这样的

目标：要成为主管、经理和老总。要敢于梦想，要立下决心——得到那个让人羡慕的职位，并且发誓一定要为之竭尽全力，不达目的誓不罢休。

如果你有去争取成大事者的进取心，那么，没有什么可以阻挡你；如果你没有这样的力量和愿望，那么，再好的教育、再有利的外界因素都不足以把你推向成大事者。经常有些年轻人问卡耐基，是否认为他们可以成为成大事者，是否认为他们具有与众不同的价值。卡耐基回答说：“你当然可以成为成大事者。我觉得你完全有成大事者的潜力，但不知道你是否一定能成为成大事者。这完全取决于你自己。”

出生在河南省西峡县桑坪镇的青年军旅作家阿徐，仅有小学学历，目前已在全国各地报刊、电台上发表了 1 000 余篇共计 200 多万字的新闻、文学作品，获奖作品《女兵十八九》等三本专著在军营中广受好评。在恶劣的环境中，他刻苦自学，在人们的惊叹中实现了一次次的人生跨越。

1983 年 10 月 31 日，13 岁的阿徐初中刚上了两个月，就与 16 岁的哥哥挑起了七口之家的生活重担。那一次，因父母有病，他不得不辍学回家。

阿徐立志改变自己的命运，他要冲出小山村。为此，劳动之余，他通宵地读书，整夜地写作，买不起 2 角钱一斤的煤油，就从山上砍下“松树明子”照明，来完成他的计划。

一年过去了，还是写不出个名堂，少不了挨父母的责骂。他只好转入“游击战”。晚上，早早躺下，等家人睡熟后，再起来点上松树明子读书写作。白天，他利用吃饭蹲茅坑的时间看书。端一碗饭躲进小屋，边吃边看；在茅厕一蹲几十分钟，一本又一本的书就这样读完。

就这样，到 1985 年 2 月 5 日，他的名字赫然出现在那天的《河南日报》上。在他写了两麻袋稿纸，投出 263 篇稿子（其中两个中篇各 6 万余字）石沉大海之后，“芝麻终于开门”了，他欣喜

若狂，捧着报纸看了不下 20 遍，激动得一晚上睡不着。此后，一发而不可收拾，他的名字频繁地在中央、省、地市报纸上亮相，县广播站几乎每天都有他的稿子播出，稿费单也雪花般飘来。那一年他才 15 岁。

1987 年 10 月，他报名参军。这时他已被聘为广播站编辑，父母已非常知足，不愿让他当兵。但是，他知道外面的世界很大，他的梦想在山外，在另外一片他的父母及乡亲们的目光无法触及也无法到达的天空。

部队看了他的报刊发稿剪贴，非常高兴。他因这个特长而被分到了团政治处搞报道。他没日没夜地采访写稿，不看电影，不打扑克，夜里 12 点以前不上床睡觉。当兵第一年，就在大大小小的报刊上发表了 104 篇稿件。

年底，他从军里扛回一面锦旗。这是他们团第一次在军里拿第一。第二年，发稿数百篇，被破格从上等兵提拔为少尉军官。这时他才 19 岁。

人们劝他，生活的回报已很丰厚，该知足了。他却不这样想，要考军校，上大学！不少人知道他仅小学毕业，说他神经出了毛病。甚至有的领导也不理解，“你已经是干部了，上不上大学有何关系呢？何必自讨苦吃！别到时候赔了夫人又折兵啊！”一些他敬重的老同志也说，“初高中的数理化没学，考大学谈何容易！”

他执著地捧起了初中课本，又一次开始了生命旅途中艰苦卓绝的“长征”。什么也阻挡不住他不可遏止的上进心。他想：部队条件这么好，不抓紧时间学习太对不起这样的环境了。

过了两年，他参加了招生考试，名落孙山！这更给了反对者们口实，他也觉得面上无光。但是，他不服气，也不甘心，更加刻苦地学习。又过了一年，1992 年 9 月，他终于考入了西安政治学院。没上过初高中的他，成了家乡有史以来第一个大学生，也成了大学校园中的一个奇迹。站在学校的大门前，他哭了。

生命在向前冲刺的时候，要排除一切形式的阻拦。谈情说爱是

大学校园的一道风景线，他却克制了这种诱惑。别人打老 K，他复习功课；别人看电影，他写稿子；别人逛马路，他泡图书馆。两年下来，他各门功课都在 80 分以上，发表各类文章 200 多篇，仅稿费就挣了 3 万多元。

毕业时，他被校方留下担任期刊编辑。留校一年后，他感到自己的性格和追求已不满足所处的生活环境。他的进取心使他无法在生活中停顿下来做慢慢腾腾的工作。他又开始寻找新的机遇。

1997 年 3 月，休假时间到了，他带着他的两本著作和一大摞作品剪贴闯入北京，到各军事单位毛遂自荐。不到半个月，他从西安调进了北京，坐到了首都某部队总部气派的 18 层办公大楼里。与家乡的松树明子相比，这里简直就是天堂。

这一年，他 27 岁。从 13 岁算起，共奋斗了 14 年。总结 14 年的历程，阿徐说，不满足现状的进取心是人的核心动力，有了它没有什么是不可改变的，自己的命运完全掌握在自己手里。14 年里，如果他满足于任何一次成功，后面的灿烂就永远不会出现。

欲得其上，必求上上

进取，就是不知足，就是不满足，不满足已有的发展水平，不满足已取得的成绩。所以志向高大、努力向上是进取；为改变现状而奋力拼搏也是进取。一个人若是有了它，充满生气，就会积极向上；一个社会有了它，就会充满活力，就会大踏步地向前发展；一个国家有了它，就会国富民强，蒸蒸日上。

孔子曰：“欲得其中，必求其上；欲得其上，必求上上。”大凡那些成功的政治家、著名的企业家、优秀的艺术家、杰出的科学家、创造纪录的运动员……都有一种一般人所没有的成就动机，求上、求优、求高，高标准地要求自己，并且付出了常人难以想像的

努力，使自己一步一步向目标前进。拿破仑说过这样一句话：“不想当将军的士兵不是好士兵。”话虽说得极端了一点，不过也隐含了这样一层道理：很难想像，一个从来没想到当将军的人，他会成为将军；一个从来没想到当科学家的人，他会成为科学家。其实，想当科学家也好，想当将军也好，其实质就是人的成就动机，就是在追求，有了它，人生就充满了动力。

主动进取是一种对人生的热爱，对生活的激情，而其基点就在于对人生价值的理解。如果一个人对生活的热爱、激情缺乏价值的支持，那就有可能是弄虚作假的矫情，它就不可能持久，不可能永远充满生机。

主动进取，是一种永不停顿的满足。其实，在中华民族几千年发展的历史中，也到处可以看到中国人的那种积极进取的精神。中国有许多优美的、动人的传说，如“夸父逐日”、“精卫填海”、“大禹治水”，所反映的就是一种可贵的自强不息的精神。

主动进取是一种创造。拥有主动进取心的这类人不轻易接受命运的安排，他们不沉迷于过去，不满足现在，而是着眼于未来，勇敢地走前人未走过的路，大无畏地开创出一个美好的境界，以一种“想人之所未想，见人之所未见，做人之所未做”的姿态出现在世人面前。

主动进取是一种搏击。主动进取的人能承受住各种挫折和困难的考验，不灰心，不动摇，迎着困难上，并笑对困难，“霜冻知柳脆，雪寒觉松贞”，中庸、调和不是他们的人生信条。这类人自信，不会轻易放弃自己的抱负，不会轻易承认自己失败，这类人没有悲观，没有绝望，他们坚强、勤奋、无畏，勇敢地与命运抗争。

主动进取是自我的完善。积极进取的人永远是自己选择命运，根据自己的兴趣、爱好、知识水平、能力去与命运挑战；而不是让命运来选择自己。所以他们的自我发展是健康的、完善的、美好的。

当然，主动并不意味着由着性子来，并不是唱高调、走极端，

并不意味着瞎干、蛮干、胡干。对主动者来说，最大的要求是它的计划性、方向性和目标性，明确自己究竟想干什么和为什么要干；它必须是按照科学规律办事，必须是老老实实、脚踏实地、一步一个脚印地前进，明确自己所追求的目标。

对主动者来说，主动永无止境！

具有主动性的人，在各行各业中都会是出类拔萃的人才。主动是行动的一种特殊形式，不用别人告诉你做什么，你已经开始做了。

因此，对于想要培养积极的进取心的人，首先要做到以下两点：

首先，要做一个主动创新的人。当你认为有某一件事情应该要做的时候，就主动去做。

你想孩子们的学校有更好的设施吗？主动找人商量，集资去购置这些设施。你认为你的公司应该创立一个新部门，开发一项新产品吗？主动提出来。

主动进取的人也许一开始要独立创业，但如果你的想法是积极可取的，不久，你就会有志同道合的合伙人。

其次，要有出类拔萃的愿望。

有时候，我们想提出某一建议，但没有提出来。为什么？因为我们担心、害怕。不是担心我们不能做完那项工作，而是担心我们的同事会说三道四，害怕别人讽刺挖苦。这些担心和害怕使许多人失去了勇气，他们因此望而却步。

人人都想赢得别人的赞同，受人欢迎，这是很自然的。但问问自己：“我应该得到什么样人的支持和赞同呢，是那些出于嫉妒而嘲笑你的人，还是那些靠实干取得进步的人？”相信是不难得出正确答案的。

只要你勇敢地站出来，你会受到人们的注意。更重要的是，你显示出了你的能力和抱负。还能有什么比这更让人欣喜呢？

请观察你身边的成功者，他们是积极分子还是消极分子？无

疑，十个有九个都是积极分子、实干家。那些袖手旁观、消极、被动的人带不了头，而那些实干家们强调的是行动，他们会有许多自愿的追随者。

从来没有人因为“他只说不做”、“他等到别人告诉他该做什么的时候才去做”，而受到赞赏和表扬的。我们都相信干实事的人，因为他们知道自己在做什么。

永葆进取心

1. 不进取就会被淘汰

当我们被不可动摇的进取心所驱使时，我们会分享到被它不断向前所带来的力量。那么，我们为什么没有看到山顶上众多的到达者与山脚下的未参与者之间的不同呢？我们可以考察登山的三种不同类型的人，他们的追求分别以不同的形式表现出来。在他们的生活中，他们具有不同层次的成大事者观和快乐观，有的喜欢这样的成大事者，有的喜欢那样的成大事者，这如同他们对不同的欢乐的态度一样。我们在日常生活中已经遇到了这些人，他们是那样容易被发现，可以说，存在于我们整个人生的旅途中。他们就在我们的周围，在我们的人际关系里，在我们的组织机构里，甚至在新闻广播中。

有大量的人选择放弃、逃避、退却。他们忽视、掩盖并且抛弃往上爬，这样他们就失去了这一力量的引导，他们同时也失去了生命向他们提供的许多东西。他们都是放弃进取心的人。放弃者的典型特征就是放弃攀登，他们拒绝山峰为他们提供的机会。

最令人惋惜的就是半途而废者。他们由于不想继续攀登（甚至害怕），所以就结束了“往上爬”的进取心，并为自己寻找了一个

舒适的、让人满意的高处，以逃避逆境。这些人不同于放弃者，也不同于攀登者，他们走到一定的程度就会停下来，并说：“这是我能（或我想）到达的地方。”

半途而废者不同于放弃者，他们至少承担了“往上爬”的挑战，他们获得了点什么。他们的旅程可能是挺容易的，也可能充满艰辛，有时候他们为了得到所希望得到的东西，还会努力地工作甚至牺牲许多东西。半途而废者的“往上爬”是不完整的，更是不彻底的，我们也正是根据这一点来定义进取心的，它是一个人自我改善以及他生命扩展的整体标志。但一些人可能也会把“成功者”这个词加在他们的头上。这仅仅是那些把成功者视为达到一个特定目的地的人所说的成功者。这些人总有一个普遍的误解，他们没有看到整个的旅途，而只看到旅途中的某一点，他们的目的是达到这一点，而不是在旅途中继续努力往上爬。所以，半途而废者虽然可能实现了他的个人理想，但是，由于他放弃了继续往上爬的进取心，所以他仍是不成功的。

而只有进取心才会促使我们改变现状，只有不满足的激情才会激励我们去追求完美。这也是人类进步的奥秘。生活中最令人泄气的事情莫过于看到这样的情形：一些雄心勃勃的人满怀希望地出发，却在半路上停了下来，满足于现有的温饱和生存状态，然后庸庸碌碌地度过余生。对于一个满足现状的人来说，他没有任何更好的想法、更美的愿望，他不知道是不满足造就了人类伟大的精英。

实际上，只要进取的愿望足够有力，在你更为积极的努力下，都可以把目前已经满意的事情做得更好，会取得更大的成功。

满足于已取得的成绩不仅会使人停滞不前，丧失进取心，而且还可能酿成悲剧。法捷耶夫 29 岁时就名震苏联文坛，并以《青年近卫军》一书，坐上了苏联作协主席的交椅。然而，在他后来的岁月里，他就忙着出访、开会、作报告去了，一生中再也没有写出一部作品。

杰克·伦敦也是一个典型，他写出了《马丁·伊登》后，名声鹊

起，财源滚滚，不仅在美国加利福尼亚州建起了别墅，而且在大西洋海滨购置了豪华游艇。然而功成名就之后，他就一度沉浸在享受之中，不思进取，长期脱离创作，厌倦、空虚、落寞和无聊也接踵而至，最后，导致他神经失常。1916年，他在自己的大别墅里开枪自杀，结束了自己的生命。

《中国教育报》曾在同一版面刊登如下两则新闻：一则是上海交大取消两名本科生“直升”研究生的资格；另一则是南航学生郑穗江成绩优异，提前免试攻读硕士学位。

为什么会有这样截然相反的两种结局？主要是因为郑穗江同学不断进取，在被确定为免试攻读硕士学位研究生后，还设计了相当于三四个毕业设计的研究课题；而上海交大那两名本科生，10月份被批准作为优秀毕业生，免试直接攻读硕士学位后，就认为自己的未来有了保障，于是丧失了进取心，结果期末考试均有两门课不及格。

突破现状、不断进取是事业成功的必备条件，也是时代的必然要求。美国公司的主管在录用新职员时都说：“你要不断进取、发挥才能，否则你将被淘汰。”竞争激烈的现代社会对职员的要求就是这样。

洪秀全诞生于清朝末期，由于政治腐败，洪秀全在科考场上屡屡失意，转而发动了太平天国农民革命。1851年11月1日在金田举起旗帜起义；继而挥师出桂，攻长沙，破武昌，下九江，1853年3月29日攻进南京城，定都为天京，这其中不过一年半的时间。这时的洪秀全是一个典型的进取者、成功者。其军事胜利史极其辉煌，进取气势也可谓锐不可当。

可是，到了南京后，洪秀全渐渐地变了，他心中只有一座天京皇城，不再有明确的进取心了。在生活上日益腐化，大兴土木建宫殿，年年生日挑选美女入宫，供他享受。在军政上，正确的决策不多，且压制明智与锐意进取的部下。甚至在一次朝会上，在石达开恳请“天王不要耽于半壁江山”时，洪秀全竟然回答：“贤弟，我

们能有这半壁江山，难道还不满足吗！”

这样，洪秀全安于享乐、不思进取，既不能团结诸王，同心同德开创大业，又无远大的目标，致命地打击清王朝。于是，兵败身亡，太平天国灭亡的悲剧也就不可避免。

进取精神对于人生事业，不仅在于创造未来，也因为有了未来，过去与现在的成功也才能得到真正的保护！

那些将自己整个生命都献给“往上爬”的人才是真正的有进取心的人。无论背景如何、优势或劣势、好运或坏运，他们都会永葆进取心，攀登者是可能性的思想家，他们从不去顾及年龄、性别、种族、身体或精神的残疾以及“往上爬”的途中可能遇到的其他困难。他们的宗旨就是不断进取，因为他们彻底达到了人所拥有的内在的那种驱动力，并且能够激活那种力量。

联系实际来说，无论你在什么行业，无论你有什么样的技能，你都应该争取在这一领域处于领先的位置。永葆进取心、追求卓越永远是人类进步的北极星。它不仅促使每一个努力完善自己在未来不断地创造奇迹，而且造就了成大事者和杰出的人士。

巴西著名足球明星贝利在足坛上初露锋芒时，记者在采访时间他：“你哪一个球踢得最好？”他回答说：“下一个！”而当他在足坛上大红大紫，成为世界著名球王，踢进1000个球以后，记者又问他同样的问题时，他仍然回答：“下一个！”在事业上大凡有所建树的人都同贝利一样有着永不满足、不断进取的精神。

人生的价值在于不断进取，在这方面无数成功者为我们树立了光辉的典范。马克思曾说过：“任何时候我也不会满足，越是多读书，就越深刻地感到不满足，就越感到自己知识贫乏。科学是奥妙无穷的。”

你想取得成功吗？如果答案是肯定的，那么，没有什么比你的进取心更重要了，这种态度包括你对自己的评价和你对未来的期望。你必须高屋建瓴地看待自己，否则，你就永远只是一个小职员。你必须幻想自己能拥有更高的职位，以督促自己努力得到它；

否则，你永远也得不到。如果你的态度是消极而狭隘的，那么，与之对应的就是平庸的人生。不要怀疑自己有实现目标的能力，否则，就会削弱自己的决心。只要你在憧憬着未来，就有一种动力驱使你勇往直前。

如果你不好好地利用机会向上爬，你一定会抱怨运气不佳。而且，你往往还感到奇怪，为什么比利或者约翰这样的人升迁这么快。记住，如果你有足够的进取心并付之于坚韧的努力，你就一定会成为成大事者。如果你没有这样的进取心，那么，你也许会看到那些条件不如你但有着更大进取心的人走到你前面去了。

爱因斯坦说：“我对于那些刚刚走上社会的年轻人的建议是，开始时就要有坚定的进取心和明确的目标，除非业已实现，否则决不要轻易放弃。”

当缺乏内在动力的时候，我们不会自觉地做任何事情。一个人的成长在很大程度上都依赖于对未来目标的追求所带来的激励。可以说，人的每一次行动都需要一定的激励。而对一个普通人来说，生命中最大的推动力往往取决于他们为了实现目标而带来的进取心。

进取心这种内在的推动力是我们生命中最神奇和最有趣的东西。所有来自社会底层的成大事者都有着相似的经历，他们在自己前进的道路上都受到内心力量的有力牵引，几乎无法抗拒，这就是进取心所带来的力量。

对于北极的幻想使探险家罗伯特·皮里树立了征服地球极点的目标。进取的力量将亚伯拉罕·林肯从小木屋推向了白宫。同样，坚定的进取心使得年轻的本杰明·迪斯累利从英国的下层社会奋斗到上层社会，直到最后成为一个世界大国的首相，这一成就的取得当然来源于坚定的进取心和明确的目标。

进取心存在于每个人身上，就像自我保护的本能一样明显。在这种求胜的本能的驱使下，我们走进了人生的赛场。最后请你牢记：进取的力量在于，它能使你从弱者变成强者！

2. 培养一些特殊品质

“有两种人绝不会成大器：一种是除非别人要他做，否则绝不主动做事的人；另一种人则是即使别人要他做，也做不好事情的人。”卡耐基如是说。那些不需要别人催促，就会主动去做应做的事，而且不会半途而废的人必将成功，这种人懂得要求自己多付出一点点，而且要求自己做得尽善尽美。

进取心是你实现目标不可少的要素，它会使你进步，使你受到注意，而且会给你带来机会。但是要培养积极的进取心，还需要培养和强化以下一些特殊品质：

- (1) 制定明确目标。
- (2) 不断追求明确目标的动机。
- (3) 独立。
- (4) 自律。
- (5) 以“赢的意志”为基础所建立起来的坚毅精神。
- (6) 有所节制和引导的丰富想像力。
- (7) 以事实为根据发表意见而非猜测。
- (8) 要求自己多付出一点的习惯。
- (9) 激发热忱和控制热忱的能力。
- (10) 要求细节的习惯。
- (11) 善于听取批评和自我反省。
- (12) 一次致力于一项工作的能力。
- (13) 为自己和行为负更多责任的能力。
- (14) 勇于承担责任。
- (15) 对属下和朋友付出耐心。
- (16) 随时保持积极的心态。
- (17) 运用信心的能力。
- (18) 贯彻到底的习惯。
- (19) 强调彻底而非强调速度的习惯。

这些特质都是息息相关的，要综合运用，不可能只发挥其中一项，而不去理会其他项。例如没有制定明确的目标，进取心就失去了基础和依托。

3. 扫除进取的障碍

如果你拟定“8年以后成为一名电脑专家”的目标，经过你不懈的努力，你是必定可以达到这个目标的。

但是，请千万不要在你拟定目标以后，又对实现这一目标的成功产生很大的疑虑，那么，你拟定的目标就难以实现了。诸如“我真的有此能力吗？”、“我是否能贯彻目标”、“我能全身心地投入吗？”等等将成为你实现目标的障碍。

事实上，阻碍你成功的实际上是这类对自己的疑虑。太在意过去的事实和对自我的缺乏信心，将使你一事无成。

再比如，你计划3年内自己创业，可你又怀疑是否有能力承担创业所需的庞大开支。于是，你想还是等等再说吧！把这个目标再推远一点，这样一来，你的目标可能会渐渐地成为泡影，这样的计划就没有意义。

类似的一些人由于满足于现状，不断降低要求，而失去了追求更高境界的意志，于是只会等待，将难以成功。所以，停滞不前、安于现状的人，将会被现实抛弃。

还有一类人由于太低估自己的能力、潜力，而无法得到飞跃的成长。他们常常会想：唉，那些“艺术家”、“作家”、“科学家”、“企业家”什么的，都是另外的一些“高智商”的人，我只可能干一点不起眼的小事，不必拟订那么宏伟的目标。他们可能错失了上帝赋予他的聪明才智，直到老了才知道什么叫“抱憾终生”！

阻碍进取的因素，总结起来，主要有以下三点：

第一是“沉溺于过去”。

第二是“满足于现状”。

第三是“太低估未来”。

三者中的任何一点，都会使你限制自己的形象，抹煞未来发展的可能性，从而断送你一生的前程。

但是，这些因素并不是不可改变的。由于你无意识中也在进取，因此在这些因素形成之前，你必须有意识地加以克服，使其步入进取的轨道。

安利·明加莱说：

“无意识的活动，如果没有经过意识性的努力，绝对无法得出结果”。

你是否也这样想，如果多一点进取心，如果更好地利用时间，你将会变得更加卓有成效，也更有经验。作为一名员工，你觉得已经能胜任目前的工作，可以引以为荣。但是，如果你自己是公司的老板，你一定可以把工作的质量提高到更高的档次，你一定可以找到恰当的方法来做到这一点。

一个人的进取心越大，他所承担的责任就越多。但是，只要想到能充分发挥自己的全部才智所带来的满足感，只要想到能把成功的喜讯传出所带来的成就感，只要想到利用自己所有的机会和禀赋而完成了肩负的使命，那么，付出多少努力与代价，承担多少责任和风险都是值得的。

我们很有可能成为自己所期望的样子。如果我们总是期望更高、更好、更神圣的东西，并为此付出艰苦的努力，我们就一定会达到自己的目标。如果我们克服满足于现状、沉溺于过去等坏毛病，那么，梦想很容易变为现实。但是，如果我们的愿望是肮脏低级的，那么，我们自己本身也会沾染这些品质。因为理想怎么样，我们的生活就会怎么样。

在社会需要的压力下，在人类渴望美好事物的进取心的指引下，人类文明获得了长足的进步。只要我们尽力做好本职工作，不断付出努力，尚未实现的理想终究会变为现实。

推动生命向上的力量，也使别人对我们充满了信心。人们不沉溺于过去，不满足现实的所有，而是努力地走向更高、更舒适的位

置，努力学习新的知识，努力把自己塑造得更加优雅和高尚，努力获得更多财富和追求更高的社会地位。这种努力塑造了我们的性格，增强了我们的力量。

少年得志所产生的骄傲自满，对许多人来说就像鸦片，会麻醉和麻痹他们的心灵。而只有不满足和恒久的进取心才能消除这种不良的情绪。与获得最初的成功相比，一直迫使自己去做好本分的工作，对自己的毅力和恒心是一种更大的考验。

舒适的诱惑和对困难的恐惧征服了许多人。进取心如果不能持之以恒，并不总是能战胜懈怠这个大敌，不能把人们一如既往地引向更美好的事物。而懒惰则是安于平庸的先兆，所以，进取心的第一个敌人是懈怠。

一个随波逐流、安于现状的人，是不可能有什么成就的。不安于现状、追求完美、精益求精的人，才会成为胜利者。他会努力朝着理想的目标前进，从而取得成功。

当人们满足于低标准，不再为更好的未来而努力时，他就会在体力、精神和道德上走下坡路。相反，如果他们真诚地希望通过不懈的努力来改善自己的处境，就会造就更加高尚的人格。因此，行动是成长的法则，而努力是进步的惟一途径。

只有小人物才会认为自己是最终的成功者，而真正伟大的人物从没有达到过他们的目标。有人问一位美国薪水很高的职业经理，成功的秘诀是什么？那人回答说：“我还没有成功呢！没有人会真正成功。前面总是有更高的目标。”因为随着他们的进步，他们的标准会越定越高；随着他们眼界的开阔，他们的进取心会逐渐增长。如果你在一个平庸的职位上得到了不错的薪水，就会缺乏向更高位置努力的动力，那是非常危险的，因为你的进取心开始逐渐消磨。虽然你有能力做得更好，但是因为你满足于现状，所以也许永远都只能原地踏步，从而使你的目标可望而不可即。

你要相信自己有能力满足愿望。要知道，每个人都蕴含着无穷的内在力量。当你无意中发现自己具备把所有的可能性变为现实的

能力时，你发现自己其实是一个超人时，就没有任何事物和人可以阻止你去实现自己的目标了。只要注意这种内在力量，并有效地利用这种内在力量，就能实现最高的理想。

那些沉溺于过去、低估未来的人往往也会满足于现状。而进步者总是感到不满足。因为进步，他的任何事情又都好像没有了尽头。这样，不断完善的人总是无法满足于已有的成就，总是去追寻更伟大、更完善、更充实的东西。这就是伟大人物成功的原因。

心态四

慷慨仁慈 广播爱心

——施予心

具有善良、温柔、优雅个性，在同情他人时表现得慷慨大方，并且时刻关注你身边的那些需要你关爱的人——那么你将受到人们对你的崇敬和赞美。

——阿姆斯贝理

施予爱心体现生命价值

1. 敞开心扉爱他人

生命的最大价值是向他人施予爱心，这个道理，一般要经过一定生命过程的提示，许多人才能认识到。

美国一位著名的慈善家、富翁里卡得曾经救了一个流浪汉的命，这件事直到他死后大家才知道。他之所以做这件事，完全是出于他的给予之心。在里卡得去世以后的第二天晚上，在盐湖城监狱的卧室的铁栏后面，一个穿着破靴、没有神采的名叫多嘴老墨的犯人，对人说起昨夜在迈阿密去世的那个里卡得先生，曾经救过他的命，要是没有他的救助，恐怕他早就被冻死了。

老墨说：“这件事的大致经过是这样的，在 15 年以前的一个冬天，我睡在欧非兰铁路公司火车车厢的裸露的铁板上，那时如果不是里卡得把我拖进来，我肯定就冻死了。哎！他是那么的仁慈！上帝保佑，他会进入天堂的！”

“冬天的铁板可不是旅馆里的席梦思。睡在上面像躺在冰块上一样。可是我还是睡着了，我困极了。三个钟头之后，忽然觉得有人抓着我的领子，把我提了起来，我还以为是被铁路上的巡查捉住了。那些经常在火车上揩油的老手说，他对我什么也没有说，只叫了一个茶房来，让他给我泡一杯热茶，并把我安放在一张床上。第二天早上我在奥格登下了车，茶房给了我 5 块钱，说是里卡得先生送给我的。这些钱足可以让我过上几天温饱的日子……”

要使自己变得更可爱的秘诀是你给予别人的能力如何。一个有给予心的人死了之后，别人对于他所做的那些小事，比他曾经做过的那些大事，记得更清楚，在人们脑海中留下的印象更深。

你要养成一种可爱的性格，就要与人交往。你不能一个人过着孤独的生活而还要让别人来喜欢你。

你要喜欢别人，你要仔细研究他们、观察他们，对于他们的兴趣、嗜好、希望、惧怕等等，都要了如指掌，而且你对于这些东西都应当表现出很重视的样子。

不要吝啬你的爱心。或许会有极少数的人不喜欢看你几眼，但是绝大多数人对你而言，永远是最重要的，绝大多数的人是不喜欢那些冰冷、自私的人的。

有一个中学生，在校时很不受人欢迎。在他 24 岁的时候，得了绝症，他想起了老师说的话，回到学校找老师。

他曾经对老师说，他要找上帝。老师认为他品行不端正，所以找不到。得病后，他更想找到上帝了，想知道死后能否去天堂。

他费尽心思也没有找到上帝。他索性不去找了。他想起了老师的一句话——活过而没有爱过将是最大的遗憾。

他觉得自己的日子不多了，一定要爱过，不能留下遗憾。他先从爸爸开始。他回想起自己的 24 年，从来没有向爸爸表示过爱。当他认真地向爸爸说“爸爸，我很爱你”的时候，爸爸激动了，正在阅读着的报纸掉落到了地上。他们彻夜长谈。接着他又向妈妈、弟弟、妹妹表达了自己的爱。他们拥抱在一起，任热泪长流。幸福的感觉浸润全身。

就这样，在他转身的时候，他发现了上帝，令他踏破铁鞋无觅处的上帝，在心里滋生了爱以后，不再在乎找不找上帝的时候，上帝却出现了。

他来到学校，向老师说：“我的日子不多了，我知道您以前不喜欢我，我还是要来表达我的爱意，我爱您，并感谢您对我的教诲。”

老师感动了，不喜欢他的情绪也烟消云散。

以后，老师到他家里看望了他一次。他对老师说：“我拜托您一件事。我死后，您要告诉所有的人，告诉全世界，上帝不是紧急

时刻的救星，上帝是敞开心扉去爱别人。”

爱自己，也爱别人，才能体现出生命的最大价值。这是追求成功者需要的心态之一。这些来自于正确思想的巨大力量可以巩固和完善我们的优良品格。懂得这一人生秘密的人往往抓住了通行于世界的根本原则，能够认识到世间事物的美好与真实性，并过上一种真实的生活。

我们很难估量施予的心态对我们生命的价值大小。无论发生什么，都应该去直面生命，用健康的、快乐的、乐观的思想去直面生命，都应该满怀希望，坚信生命中充满了阳光雨露。传播成功思想、快乐思想和鼓舞人心思想的人，无论到哪里都敞开心扉，真诚地爱他人，去宽慰失意的人，安抚受伤的人，激励沮丧泄气的人。他们是世界的救助者，是负担的减轻者。

要学会敞开心扉爱他人，让施予心就像玫瑰花儿一样散发芬芳。当关爱的思想治愈疾病、为创伤止痛的时候，当那些与此相反的心态带来痛苦、郁闷和孤独的时候，我们就真正领悟到了博爱的真谛。

一些人多年以来对其他人怀有仇恨或深深的嫉妒，尽管他们也许没有意识到这一点，但这种心态使他们无法最充分地展现自己的才能，并因而破坏了他们的幸福。不仅如此，他们还营造了一种充满敌意的氛围，容易使得对他们有成见的人群起而攻之，容易引发冲突，这样，他们的整个一生都因此而受到束缚。

我们心中绝对不能有痛苦、嫉妒、仇恨和居心叵测的思想，也决不能让心灵受到各种不利情形的束缚，否则，我们必定会因此而付出巨大的代价，比如效率受损、工作质量低下以及内心失去平衡和安宁等。

当一个人对他人怀有不友善甚或仇恨的思想时，他就无法做好他的工作。我们的各种能力惟有在身心和谐的情况下才能发挥到最佳的水平。仇恨、怨愤和嫉妒可称得上是毒药，而这些毒药对我们身上那些崇高的东西又是致命的，正如化学性的毒药对我们的身体

是致命的一样。要记住，我们一定要用博爱的心态去化解敌意，否则，我们便无法做好我们的事业。

对他人施予爱心，是一种善意的情感，能使我们有效地免于沉溺于会给自己带来痛苦的仇恨思想或中伤他人的思想，因为仇恨思想或中伤他人的思想是无法穿透我们用友爱所铸就的盾牌的，是无法穿透我们用爱所铸就的城墙的。

有些人一辈子都少有恼怒，有些人一辈子都保持着心境平和的状态，他们的生活很轻松、快乐、美好和幸福甜蜜。这是因为他们爱天下的人，所以天下的人也爱他们。

2. 为他人着想

有的人，非常无私，慷慨仁慈，交际很广，并且亲切善良，有着高尚的灵魂，总是为他人着想，并且为周围的人所爱戴，他们就像光明使者。这类人生来就是快乐的，无论身处的环境怎样，他们总是高高兴兴的，对任何事情都很满意。在他们的眼中，他们好像是度过了一个长长的假期，他们的视力所及之处都是愉悦和美丽的。如同蜜蜂从每朵盛开的花朵中采集蜂蜜那样，他们也拥有一种提炼快乐的炼金术，甚至可以让阴霾的天空充满灿烂的阳光。在病房里，对病人来说，他们常常比医生更有用，比药物更有效。所有的大门都向这些人敞开，他们处处受到人们的欢迎。

常为他人着想的人是迷人的人。我们没必要对如何去感受他的伟大来做一番介绍，如果在一个失意的日子，你在大街上遇见这样的人，你就会觉得心情似乎好多了。

根据比肯斯菲尔德伯爵的看法，一位真正的贵妇或一位真正的绅士的主要特征，就是为他人着想。在英国的一所古老的庄园人们信奉着这样一段话：“真正的绅士是上帝的仆人，是世界的主人，是他自己命运的主宰者。美德是他的事业，学习是他的娱乐，知足是他的休息，快乐则是他的回报；上帝是他的父亲，耶稣基督是他的拯救者，圣人是他的教友，而所有需要他的人都是他的朋友；热

忱是他的牧师，纯洁是他的侍从，节欲是他的厨师，温和是他的管家，好客是他的仆人，节约是他的出纳，仁慈是他的看门人，谨慎是他的搬运工，虔诚则是他家里的女主人，这些人在最恰当的时候为他服务。这样，他的整个家都是由美德构筑起来的，而他就是这个房子的主人。这样的人必然会将整个世界带上通往天堂的道路。一路之上，他努力着，尽其所能，他给自己带来了灵魂的满足，给他人带来了心灵的快乐。”

亨利·凯瑟拥有资产逾百万的企业，他慷慨仁慈，帮助哑人开口说话，帮助残障者自力更生。成千上万的病患者，只要支付极低的费用，就能得到所需的医疗服务。这些都源于母亲给他的观念。

玛莉·凯瑟教亨利发挥生命最大价值，这是她给儿子最可贵、无价的礼物。玛莉每天下班之后，都到医院担任义务工，照顾不幸的患者。她时常对儿子说：“亨利，人必须工作才有所得。我给你最珍贵的礼物是，乐在工作。”

“母亲让我知道什么是生命最大的价值，”凯瑟先生说，“爱别人，为他人服务。”

凯瑟先生懂得以施予的心，为他人着想，也为国家服务。第二次世界大战期间，他以惊人的速度建造了 1 500 艘船。他说：“我们每 10 天可以造好一艘自由轮。”专家都说：“绝对做不到——不可能！”然而凯瑟做到了。

施予的心使你的人生永不匮乏，帮助你激发力量，战胜困难，越超竞争者，像凯瑟一样，把不可能变成现实。

施予他人就是施予自己

我们经常会发现有些人做着一些对他人有好处，却对自己“毫无用处”的事情。我们也许会嘲笑他们，说他们傻。其实，他们才

是真正聪明的人。向别人施予爱心，你终究会因此而得到回报，所以也就等于向自己施予了爱心。

曾经有一名商人在一团漆黑的路上小心翼翼地走着，心里懊悔自己出门时为什么不带上照明的工具。忽然前面出现了一点灯光，并渐渐地靠近。灯光照亮了附近的路，商人走起路来也顺畅了一些。待到他走进灯光时，才发现那个提着灯笼走路的人竟然是一位双目失明的盲人。

商人十分奇怪地问那位盲人说：“你本人双目失明，灯笼对你一点用处也没有，你为什么要打灯笼呢？不怕浪费灯油吗？”

盲人听了他的问话后，慢条斯理地回答道：“我打灯笼并不是为给别人照路，而是因为在黑暗中行走，别人往往看不见我，我很容易被人撞倒。而我提着灯笼走路，灯光虽不能帮我看清前面的路，却能让别人看见我。这样，我就不会被别人撞倒了。”

这位盲人用灯火为他人照亮了本是漆黑的路，为他人带来了方便，同时他也因此保护了自己。正如印度谚语所说：“帮助你的兄弟划船过河吧！瞧！你自己不也过河了？！”人与人之间的互相关怀是可以治疗彼此的伤痛的。

《向导》杂志曾经刊登过这样一则登山事故：

有一个人遭遇到暴风雪，迷失了方向。由于他的穿着装备无法抵挡风雪，以致手脚开始僵硬。他知道自己时间不多了。

结果他遇到另一个和他有着相同遭遇的人，几乎冻死在路边。他立刻脱下湿手套，跪在那人身旁，按摩他的手脚，那人开始有了反应。最后两人合力找到了避难处。

之后别人告诉故事中的主角，他救别人，其实也救了自己。他原本手脚僵硬麻木，就是因为替对方按摩而消除。

“善心”是从不损失的投资。爱默生曾提醒我们：“要做一个为后来者开门的人，不要试图使世界成为死巷。”他又说：“此生最美妙的报偿就是，凡真心帮助他人的人，没有不帮助自己的。”

曾获得奥斯卡奖的电影剧本作家罗伯特·汤尼在 1982 年的时

候，事业遭到重挫，同时与妻子闹得不可开交，而他“无比钟爱”的爱犬恰在此时又死了，真是令他悲痛不已。

“我独自一人踟躅在荒凉的沙滩上，那儿放眼都是漂来的垃圾。我觉得自己真的是一无所有了。”

此时，沙滩上有对夫妻走过来对他说：“对不起，我们碰到了一个麻烦。我们坐汽车到了这儿，但因司机罢工，回程票作废了，剩下的现金不够回到市里去。你能帮助我们吗？”于是他把手伸进口袋，倾囊帮助了他们。

汤尼继续说：“此时我突然感到心情顿时开阔。我本来觉得自己彻底完了，但就在这个沙滩上，我竟然还能给别人做点什么。这使我感到我并不是完全没用，而且相信不管怎样，一切都会好起来的。”

善意的微笑，或肩膀上的轻拍，都可能将一个人从悬崖的边缘拉回来。在帮助他人疗伤的同时，我们也使自己痊愈。

我们知道来自“爱”的快乐，是转瞬即逝的，很快地我们觉得不满足，于是又重新开始了我们的追寻。其实，快乐的源泉在于“施”——为别人奉献，关注别人，与别人分享希望，分享自己的故事，也倾听别人的故事。

每一个人每一天都可以安抚一个朋友、一位同事，或一个孩子的伤痛，而自己的不悦和痛苦，也能随之减少。爱是一种慰藉，爱别人，能让我们觉得更有意义。

今天，我们愿意为贫困潦倒的朋友伸出援手，这样做，也将为我们的人生注入新的生机。将来回顾你的人生，你会发现，那些值得怀念的时刻，都是你为他人付出的时刻。也许，有时是由于我们的一时懒惰，或本来的自私心作祟，使我们放弃了一次施予爱心的机会。但是，也可能就是这次的自私会给我们带来极大的教训。

在一个风雨交加的晚上，一辆公共汽车上已经坐满了人，这时又上来一位提着很多东西的老妪。她吃力地抓住扶手，左右摇摆，而她身边的一位打扮得很得体的绅士却视若不见，这时附近的一位

先生站了起来，彬彬有礼地把座位让给了这位老妇。这位让座的人叫麦金利，他后来做了总统。一次当他为一个重要的外交官员人选而在两名候选人中间为难时，他突然想起了那个风雨之夜。因为其中一名候选人就是那个冷漠无情的绅士。麦金利想起这件事后，就毫不犹豫地划去了这位候选人的名字。

施予比接受更有意义。帮助需要帮助的人，其实对施予者更有益处。玛格丽特·泰勒·耶茨是一位小说家，但她写的小说没有一部比得上她自己的故事那么真实而精彩，她的故事发生在日本偷袭珍珠港的那天早晨。耶茨太太由于心脏不好，一年多来一直躺在床上不能动，每天得在床上度过 22 个小时。最长的旅程是由房间走到花园去进行日光浴。即使那样，也还得倚着女佣的扶持才能走动。

耶茨当年以为自己的后半辈子就这样卧床了。如果不是日军来轰炸珍珠港，她永远都不能真正生活了。

发生轰炸时，一切都陷入了混乱。一颗炸弹掉在耶茨家附近，将她震得跌下了床。陆军派出卡车去接海、陆军军人的妻儿到学校避难。红十字会的人打电话给那些有多余房间的人。他们知道耶茨床旁有个电话，问她是否愿意帮忙做联络中心。于是耶茨记录下了那些海军、陆军的妻小现在留在哪里，这样红十字会的人才能叫那些先生们打电话到耶茨那这里找他们的眷属。

耶茨很快发现她的先生是安全的。于是，她努力为那些不知先生生死的太太们打气，也安慰那些寡妇们——好多太太都失去了丈夫。这一次阵亡的官兵共计 2 117 人，另有 960 人失踪。

开始的时候，耶茨还躺在床上接听电话，后来她坐在了床上。最后，她越来越忙，又很亢奋，居然忘了自己的毛病，她开始下床坐到桌边。因为帮助那些比她情况还惨的人，使她完全忘我了，她再也不用躺在床上了，除了每晚睡觉的八个小时。耶茨发现如果不是日本空袭珍珠港，她可能下半辈子都是个废人。此前，躺在床上的她总是在消极地等待，潜意识里已失去了复原的意志。

珍珠港遭袭是美国史上的一大惨剧，但对耶茨个人而言，却是

最重要的一件好事。这个危机给了耶茨一个活下去的重要理由，使之再也没有时间去想自己或照顾自己了。它让她找到了从来不知道自己拥有的力量，迫使她把注意力从自己身上转移到别人身上。

心理医师的病人如果都能像耶茨太太所做的那样去帮助别人，起码有三分之一可以痊愈。这是我个人的想法吗？不，这是著名心理学家荣格说的，他说：“我的病人中有三分之一都不能在医学上找到任何病因，他们只是找不到生命的意义，而且自怜。”

换个方式说，他们一生只想搭个顺风车——而游行队伍就在他们身边经过。于是他们带着自怜、无聊与无用的人生去找心理医师。赶不上一班渡轮，他们会站在码头上责怪所有的人，除了他自己，他们要求全世界满足他们以自我为中心的欲求。

你现在可能会说：“这些事也不怎么样，如果圣诞夜遇到孤儿，我也会关心他们；如果我碰到珍珠港事件，我也会很高兴做耶茨太太所做的事，可是我的状况跟人家不同。我的日子再平凡不过了。我一天得做八小时无聊的工作，从来没有任何有趣的事发生在我身上。我怎么会感兴趣去帮助别人呢？我又干吗要帮助别人？那对我有什么好处呢？”

这个问题还算合理，我来试着回答。不管你的人生多么单调，你每天总不免要碰到一些人，你对他们如何？你只是视而不见，还是想多认识他们一点？例如邮差——他一天要跑几百里路，为人们送信，你可曾费心了解他住哪儿？看看他妻女的照片？你关心过他是否疲倦或觉得无聊吗？

杂货店店员、送报生、擦鞋童呢？他们也都是人啊！他们也有烦恼、梦想、个人的野心啊！他们也想与别人分享，问题是你有没有给他们机会？你可曾对他们表示过热切真诚的兴趣？我谈的就是这一类的事。你用不着变成南丁格尔或社会改革者，也能帮助这个世界——你个人的世界，你大可以从明早遇到的第一个人开始改变。

这样做对你有什么好处？那当然是带来更大的快乐、更大的满

足，更以自己为荣。亚里士多德把这种态度称之为“开化了的自私”。波斯宗教家左罗斯特说：“对别人好不是一种责任，它是一种享受，因为它能增进你的健康与快乐。”富兰克林说得更简单：“你对别人好的时候，也就是对自己最好的时候。”1933年，加利福尼亚的哈理逊纺织公司因一场大火化为灰烬。当时经济危机正在美国蔓延。3 000名员工悲观地回到家里，等待着董事长宣布公司破产和失业风暴的来临。在无望而又漫长的等待中，他们终于接到了董事长办公室的一封信：向全公司员工继续支薪一个月。

员工们深感意外。他们惊喜万分，纷纷打电话或写信向董事长亚伦·博斯表示感谢。

一个月后，正当他们为下个月的生活发愁时，他们又接到董事长办公室发来的第二封信。董事长宣布，再支付全体员工薪酬一个月。3 000名员工接到信后，不再是意外和惊喜，而是热泪盈眶。第二天，他们纷纷拥向公司，自发地清理废墟、擦洗机器，还有一些人主动去南方联络被中断的货源。三个月后，哈理逊公司重新运转了起来。对这一奇迹，当时的《基督教科学箴言报》是这样描述的：员工们使出浑身的解数，昼夜不停地卖力工作，恨不得一天干25小时。

现在，哈理逊公司已经成为美国最大的纺织品公司，它的分公司遍布五大洲的60多个国家。世界上任何形式的灾难，其实都是人的灾难，一旦人的灾难被化解了，希望也就降临了。董事长亚伦·博斯对员工施予的爱心虽然让灾后的公司资金更为紧张，但却最终因此拯救了濒于倒闭的公司。

西雅图的弗兰克·卢帕博士也是一样。他已瘫痪了23年。但西雅图《星报》的斯图尔特·怀特豪斯告诉我：“我采访过卢帕博士许多次，我不知道还有谁比他更无私，更善用人生。”

这位卧床不起的病人怎么能善用人生呢？我让你猜两次。他是因为批评抱怨而做到的？当然不是……那么是因为自怜，把自己当做一切的中心？当然又错了！他做到了，因为他遵循威尔斯王子的

誓言：“我服务于人。”他收集了许多其他瘫痪病人的姓名和地址，给他们写信鼓励。事实上，他组织了一个瘫痪者联谊俱乐部，让大家相互写信，最后他组织了一个全国性的社团组织。

他躺在床上，平均一年要写 1 400 封信，给千万个同病相怜的人带来喜悦。

卢帕博士与其他人最大的差异在于他有一种无穷的精神力量，有一种使命感。他深切体会到，比自身生命更高贵的奉献，给别人和自己带来真正的喜悦。正如萧伯纳所说：“一个以自我为中心的人总是在抱怨世界不能顺他的心，使他快乐。”

著名心理学家阿德勒曾经建议用“取悦别人”的办法治疗忧郁症。阿德勒博士在他的名著《人生对你有何意义》一书中的一些片断也许会给我们有益的启示：

.....

病人通常会回答：“可是没有一件事是我喜欢做的。”我早就准备好了怎么回答他们，因为我实在听过太多次了，我会说：“那就不要做任何你不喜欢的事。”有时候他会回答：“我想在床上躺一整天。”我知道只要我同意，他就不会那么做。而如果我反对，就会引起一场大战。我通常一定会同意的。

这是一种方式。另一种处理他们生活方式的方法更直接。我告诉他们：“只要照这个处方，保证你十四天内痊愈，那就是每天想办法取悦别人。”看他们感觉如何。他们的思想早被自己占满了，他们会想：“我干吗去担心别人？”有的人会说：“这对我太简单了，我一生都在取悦别人。”事实上他们绝对没有做过。我叫他们再想想看，他们并没有再去想它。我告诉他们：“你睡不着的时候，可以全部用来想你可以让谁开心，而且这对你的健康会很有助益。”第二天我问他们：“你昨晚有没有照我建议的去做呀？”他们回答：“昨晚我一上床就睡着了。”当然这都是在一种温和友善的气氛下进行的，不能露出一丝优越感。

有人会说：“我做不到，我太烦了！”我会说：“不用停止烦恼，

你只要同时想想别人就好了。”我要把他们的注意力转移到别人的身上。很多人说：“为什么要我去取悦别人？别人怎么不来取悦我？”“你得想到你的健康。”我回答，“别人后来会有苦头吃的。”我几乎没有碰到过一位病人说：“我照你的建议想过了。”我所有的努力不过是想提高病人对他人的兴趣。我了解他们的病因，是因为与人缺乏和谐，我要他们也能了解这一点。什么时候他们能把别人放在同等合作的地位，他们就痊愈了。十诫中最难的一条是“爱你的邻人”……对别人不感兴趣的人不但自己有很严重的困难，而且给周围的人带来最大的伤害。人类所有的失败都是因为这一类人引起的。我们对人的要求，以及所能给予的最高赞赏就是，他应是一位好同事、好朋友、爱与婚姻的良伴。

阿德勒博士督促我们日行一善，什么是善行呢？先知穆罕默德说：“善行是能给他人脸上带来欢笑的行为。”

为什么日行一善对人会有这么大的益处呢？原因是想要取悦他人时，就不会有时间想到自己，而产生忧虑、恐惧与抑郁的主要原因就是只想到自己。给别人以善心，同样换来自己的快乐。著名的“田勇热线”就是一个例子。

田勇16岁开始工作，大饭店、保险公司、广告公司都干过。他还炒股票，还给人家代理。小小年纪，身兼数职，收入颇丰。

虽然年复一年地忙碌，但田勇的心灵没有感到充实，反倒经常觉得空虚，总感到生活缺点什么。他经常问自己：“快乐究竟在哪里，你追求什么呢？”

他有一个女朋友，两人非常相爱，却未能结合在一起，这对田勇打击很大。

田勇崇拜周恩来，崇拜周恩来把“小我”融进“大我”的胸怀。

田勇不再工作，在家一呆就是两年。两年里，他经历了人生的重大变化。

他在家读书、看杂志、写诗、写散文，并且四处投稿。他通

过杂志认识了几个文学笔友。

他在与笔友的交流中发现，人们经常感到苦闷、孤独、空虚，渴望交流，渴望帮助，渴望宣泄，但苦于没有这样的机会。怎样使人们像笔友一样，交流起来，解除心中的烦恼？田勇产生了一个想法，要在这方面为大家做点事。当他发现公益热线时，一下子像找到了灵感一样，这个热线正是他要寻找的方式。他兴奋得难以克制。

他马上给媒体写信：“我正在做的是将家中的电话 010—67766474 公开为一条公益的咨询服务热线。比如您问个路、聊个天什么的，我尽可以提供帮助，愿意跟您交个朋友，我的热线服务完全是免费的。”

不久，北京的一家媒体公布了他的热线电话。不到一个月，来电近 2 000 个，每天早晨 7 点到晚上 12 点，电话不断。

在来电中，一些专业人士表示，愿意提供免费咨询。田勇很惊讶，原来，很多人都有愿意帮助别人做事的愿望，很多人都有做公益事业的愿望。

自从田勇的热线开通以后，田勇找到了原来他不曾找到的感觉，他每天都过得很充实，很愉快。原来那种空虚、总像缺点什么似的感觉，再也不出现了。

总结这一段经历，他说了一句很深刻的话：“人活着，就要给别人带来快乐。能给别人带来快乐的人，自己必然快乐。”

纽约的穆恩秘书学校的校长威廉·穆恩太太曾经讲述了如下一则故事：

她曾经过了几年快乐的婚姻生活，先生去世后，她陷入了一种自怜与悲伤的低潮，越接近圣诞，她的哀伤越深。穆恩太太从未一个人过过圣诞节，她恐惧它的来临。朋友们都来邀她去他们家，她知道她在任何一家都会触景伤情的，于是就婉言拒绝了他们的好意。越接近圣诞夜，她越被自怜所淹没。圣诞夜那天，她下午三点离开办公室，在第五大道漫无目的地闲逛，希望能驱走内心的自怜

与忧郁情绪。街上满是欢乐的人们，令她不得不忆起逝去的快乐时光。穆恩太太一片茫然，实在不知道要做什么，忍不住眼泪夺眶而出。逛了一个多小时，她发现自己停在公车站前，想起以前和先生会坐公车去探险，于是上了进站的第一部公车。过了赫德逊河一阵子，到了终点站。她到了一个陌生的安静和平的小地方。在等车的间隙，她开始逛住宅区的街道。经过一座教堂，听到从里面传出优美的《平安夜》的乐声，她走进去，里面没有人，只有一位风琴手。她静静地坐在教友席上。圣诞树的装饰灯美极了。美妙的音乐——加上她一天都没吃东西——慢慢地睡着了。

醒来时，想起来这是个陌生的地方，心中有点害怕。接着她看到前面有两个小孩，显然是进来看树的。其中一个小女孩指着她说：“她会不会是圣诞老人带来的？”她的醒来也把她们吓了一跳。穆恩太太告诉她们她不会伤害她们。她们穿得很破。穆恩太太问她们父母在哪？她们说她们没有父母。穆恩太太十分同情这两个小孤儿，她带她们去看圣诞树，又带她们去小店买点零食、糖果及小礼物。她的孤独感奇迹般地消失了。这两位孤儿让她几个月以来第一次感到真正的关心与忘我。穆恩太太跟她们聊天，发现自己是何等幸运，自己儿时的圣诞过得多么开心，得到了双亲的爱与关照。穆恩太太觉得这两个小孩带给她的远比自己给她们的多得多。这次的经历再度使穆恩太太明白：要使自己开心，只有先使别人开心。她发现快乐是具有传染力的。通过向别人施予爱心，穆恩太太克服了忧虑、悲伤与自怜，而有了重生的感觉。

学会赞美他人

真诚的赞美，于人于己都有重要意义。对别人来说，他的优点和长处，因你的赞美显得有光彩；对自己来说，表明了你已被别人

的优点和长处所吸引。生活中，我们应该学会去称赞别人。

渴望赞扬是每一个人内心的一种基本愿望。美国心理学家威廉·詹姆士说：“人类本性上最深的企图之一是期望被赞美、钦佩、尊重。”

社交场合中，赞美他人已成为一门独立的学问，能否掌握和运用这门学问，使之符合时代的要求，这是衡量现代人的素质的一个标准，也是衡量一个人交际水平高低的标志之一。

很多老师都有这样的经验：对落后的学生，过多的处罚和批评是无济于事的。这些学生粗一看简直一无是处，但你只要找到一件值得赞美的事，对他们予以赞美，他们就会好上一阵子，似乎有了一种脱胎换骨的变化。

赞美固然不能给你的生活带来实质性的改变，但往往对人产生深刻的影响，有的赞美甚至能改变人的一生。由于小小的误会或久未接触，人与人之间难免产生一定的距离。消除这些距离的很有效的方法就是恰到好处地赞美对方，这样，双方的关系和感情将会更加融洽。

美国成功学专家林克曾说：“我认为，现代心理学最重要的一个发现就是，科学证明，为完成自我实现与得到快乐，像自我牺牲与纪律都是必要的。”

将别人挂在心上不仅可以减少自己的烦恼，而且有利于认识更多的朋友，得到更多的乐趣。耶鲁大学的威廉·费尔普斯教授每到旅馆、理发店或商店时，就一定会和遇到的人谈谈话。他要让他们觉得他们是一个人——而不是一部机器上的螺丝。有时他会赞美理发店的女服务生眼睛或头发很美。他会问她们理发时站一整天累不累，问她们是怎么进入理发业的——干多久啦，帮人理过多少次啦。教授常跟行李搬运工握手，这会令工作了一整天的搬运工精神振作。一个酷热的夏天，教授到火车餐车上去吃午餐。餐车挤得水泄不通、闷热无比，而服务又很慢。服务生终于过来把菜单递给教授，教授说：“在厨房做菜的那些人今天可惨了。”服务生开始咒

骂，教授以为他生气了，他说：“老天啊！客人都在抱怨食物不好，他们埋怨服务太慢，又嫌这里太热、东西太贵。我听这些抱怨听了19年，你是第一位也是惟一一位对厨师表示过同情的客人。你使我们对这个职业充满了信心。”

人所企求的，只不过是希望自己被当做人对待。服务生只因为教授把厨师当人看待就如此惊异。有时教授在路上碰到有人牵着狗散步，他总不忘赞赏那只狗。他走过后回头看时，常会看到那人很欣赏地拍拍他的狗，教授的赞赏重新引起了狗主人的欣赏。

有一次在英国，教授遇到一位牧人，教授真心称赞他那只壮实聪明的牧羊犬。教授向他请教如何训练那只狗。就因为对牧人的狗表示感兴趣，教授就能让那位牧人开心，那只狗也会开心，当然教授更开心。教授走开后，回头看见那牧羊犬搭在它主人的肩上，而它的主人正在拍它的头。

中国有一句谚语说：“送花者手染余香。”一个常跟搬运工握手，又能对厨子表示同情的人，或是常称赞别人的狗有多棒的人，你能想像他们不会终日愁眉不展，他们是不需要心理医生的。

“称赞对温暖人类的灵魂而言，就像阳光一样，没有它，我们就无法成长开花。但是我们大多数的人，只是敏于躲避别人的冷言冷语，而我们自己却吝于把赞许的温暖阳光给予别人。”著名的心理学家杰丝·雷耳如是说。

19世纪初，伦敦有位年轻人立志做一名作家。他好像什么事都不顺利。这位年轻人还时常受饥饿之苦。他几乎有4年的时间没有上学。他的父亲锒铛入狱，只因无法偿还债务。最后，他找到一份工作，在一个老鼠横行的货仓里贴鞋油底的标签，晚上在一间阴森静谧的房子里，和另外两个男孩一起睡，他们两个人是从伦敦的贫民窟来的。他对自己的作品毫无信心，所以他趁深夜溜出去，把他的第一篇稿子寄出去，免得遭人笑话，一个接一个的故事都被退稿，但最后他终于被人接受了。虽然他一先令都没等到，但是一位编辑夸奖了他。这位编辑发现了他的才华。他的心情太激动了，为

此他漫无目的地在街上乱逛，泪流满面。

你也许听过这个男孩，他的名字叫查尔斯·狄更斯。因为一个故事的付梓，他所获得的嘉许，改变了他的一生。假如不是这些夸奖，他可能一辈子都在老鼠横行的工厂做工。

另外一个男孩在一家干货店工作维生。5点他就得起床，打扫店面。一天做14个小时的苦工。那是极其单调又辛苦的工作，他也轻视这份工作。两年后，他无法忍耐了，有一天起床后，还没吃早餐，就跋涉了15里路，去投奔他做管家的母亲。

他有点失去理智了。他向母亲恳求，而且哭了，他发誓假如他继续做那份工作，他会毁了自己。于是他写了一封悲惨的长信给他的老校长，说他心已死，不想再活下去了。他的老校长给了他一些安慰，并说他确实很聪明，应该得到好一点的事，于是请他到他的学校当一名教师。

你也许也听说过这个男孩，他叫韦尔斯。这份称赞改变了他的一生，也为英国文学史留下了不朽的一页。这位男孩持续地写了无数本畅销书，并赚了好几百万。

史金纳的基本观点是用赞美来代替批评和冷漠，这位伟大的心理学家以动物和人的实验来证实，当批评减少而多多鼓励和夸奖时，人所做的好事会增加，而那些消极堕落的事会减少。

谈到改变人，假如你我愿意激励一个人来了解他所拥有的内在宝藏，那我们所能做的就不只是改变人了，我们能彻底地改造他。人人都渴望被赏识和认同，而且会不计一切去得到它。但没有人会要阿谀这种不诚恳的东西。

威廉·詹姆斯是美国有史以来最有名、最杰出的心理学家，他认为：“往大处讲，每一个人离他的极限还远得很。他拥有各种能力，但往往习惯性地未能运用它。若与我们的潜能相比，我们只是半醒状态。我们只利用了我们的肉体和心智能源的极小的一部分而已。”

在这些我们没能开发的能力之中，有一种你必定没有发挥出

来，那就是赞美别人、鼓励别人、激励人们发挥潜在的能力。我们有时候会感觉大部分朋友对我们表现良好的地方好像都不置一语，视为理所当然，可是当我们犯了错误，马上就有人来提醒我们，责备我们，甚至训斥我们。能力会在批评下萎缩，而在赞美下绽放花朵。要成为人类有效的领导者，我们要赞美最细小的进步，而且是赞扬每一次的进步。要诚恳地认同和慷慨地赞美。

实际上，我们也似乎经常犯类似的毛病。有的时候，我们对好的地方，就是会视而不见。而不好的地方就像眼中钉一样，一点点就会刺得我们跳起来。

如果这样的毛病也表现在你身上，也许你应该开始养成赞美其他人的习惯。不论是家人或朋友、同事，每一个人其实都做了许多值得称许的事。只要你不以为太多的好事是理所当然的事，你就会发现别人的优点是很多的。

当你称赞别人时，可以带出他们潜能中赢家的性格。而在你帮助别人成为赢家的过程中，也会把自己变成一个赢家。

夸奖别人可以从两方面着手，从小方面着手或从大方面着手。在卡耐基教学课程中，有位来自匹兹堡的学生，他叫比西奇。比西奇在上课过程中似乎显得特别地笨，在每个方面都似乎差人一等。因此，他越来越没有信心。

他终于带着失望的心情来到卡耐基的办公室，对卡耐基说：

“我想退学，卡耐基先生。”

“为什么？”卡耐基奇怪地问。

“我……我根本学不会你的教程，感觉比别人笨多了。”

“我觉得不是这样的，比西奇！”卡耐基说，“在我的心目中，你是个勤奋而又成功的学生。在我的感觉中，这个月来，你比以前明显进步多了。”

“真的是吗？”比西奇半信半疑地问。

“真的是这样的！照着这样发展，到毕业时，你一定会取得优异成绩的。”

卡耐基继续说：

“我小时也跟你一样，人们都认为我是个笨孩子，那时的我是多么的忧郁！后来，我摆脱了忧郁，同时也摆脱了‘笨’，你比我当年强多了！”

听了这番话后，比西奇很快恢复了自信。他凭着自己的努力和卡耐基先生的赞语终于学完了全部教程，毕业时成绩虽不很优异，但取得的成绩也足令人惊喜。

毕业后，比西奇回到家乡，开了一家小小的肉联厂。开业之初，进展并不顺利，卡耐基继续写信鼓励和夸奖他：

“我觉得你办肉联厂的念头相当不错，这是个很有前途的机会，你一定会因自己的努力而获得巨大成功的。”

这些信使比西奇非常感动，他同时也将这夸奖的艺术用于自己的雇员，没想到收效很大。在经济大萧条时代，整个美国都面临着挨饿的危机，人们为生存而到处奔波，争取仅有的面包和土豆。比西奇开的肉联厂虽然也受到了经济危机的冲击，生意遭挫，但在那个年代里，既能保持住肉联厂的生意，又可以让雇员们拿到足够的工资，这已经是很了不起的事了。

后来比西奇回忆说，肉联厂之所以在经济萧条的时候仍然存在，一是和自己及雇员兢兢业业的敬业精神有关，二是他运用了卡耐基的夸奖技巧，使自己和工人们连成一条心，共同渡过了经济萧条的难关。

你可以从一些小事开始赞美别人，不一定给予壮志凌云般的鼓励，在小方面夸奖别人是一种重要的交际手段。可以从各方面进行，例如：参加一个朋友的宴会，你可以夸奖忙得不亦乐乎的主妇：“你的菜炒得真好吃，你看，这么一大桌菜，几个人很快就一扫而空了。”那位主妇马上觉得自己的劳动成果有人欣赏和赞美，一天的疲劳立刻消失，同时下次宴请你时会表现得更加卖力。

如果你的下属连夜赶写一篇文章给你过目，并且写得很好，你不妨直接大胆地赞美：“你的文章写得很棒！”

即使他的文章可能存在瑕疵，也不妨赞美他几句。这样会让他觉得你是一个能够信任他、重用他的好上司。

若在赞美别人时，不审时度势，不掌握一定的技巧，即使你是真诚地赞美，也会使好事变为坏事。因此，赞美是件好事情，但并不是一件很容易就做到的事情。

所以，要注意使用正确的赞美方法：

(1) 尊重事实，用词得体

赞美只能在事实的基础上进行。在开口称赞别人之前，先要掂量一下，这种赞美有没有事实根据，对方听了是否相信，第三者听了是否不以为然。一旦出现异议，你有无足够的证据来证明自己的赞美是站得住脚的。

用词也要得体。一位母亲赞美孩子：“你是一个好孩子，有了你，我感到很欣慰。”这种话就很有分寸，不会使孩子骄傲。但是如果这位母亲说：“你真是一个天才，在我看到的小孩子中，没有一个赶得上你。”那可能就会使孩子因过分骄纵而导致相反的结果。

(2) 利用他人赞美

一般人的观念中，总认为“第三者”所说的话是比较公正的、实在的。因此，以“第三者”的口吻来赞美，更能得到对方的好感和信任。有时，我们为了博得他人的好感，往往会赞美对方一番。若由自己说出“你看来还那么年轻”这类的话，不免有恭维、奉承之嫌，如果换个方法来说：“你真是漂亮，难怪××一直说你看上去总是那么年轻！”可想而知，对方必然会认为你不是在奉承她。

(3) 曲线赞美他人

在赞美别人时，如果太直截了当，有时反而会使他感到虚假，或者会使人疑心你不是真诚的。一般来说，曲线赞美无论在大众场合，或在个别场合，都能传达到本人，除了起到赞美的鼓舞作用外，还能使对方感到你的赞美是发自肺腑的。

(4) 内容热诚具体

缺乏热诚的空洞的称赞并不能使对方感到高兴，有时甚至会由

于你的敷衍而引起对方的反感和不满。比如，我们经常看到有人在称赞别人时所表现出来的漫不经心：“你这篇文章写得蛮好的。”“你这件衣服很好看。”“你的歌唱得不错。”

用不很真诚的态度说出敷衍的话是赞美别人时最忌讳的。例如，你看到你的女友今天穿了一件新衣服，你只说了句：“你的衣服很好看。”那是效果不大的，你不妨加上：“这衣服配你的肤色特别好看！”“你买这件新衣服特别有眼光！”等等随兴发挥的话，那一定会把你的女友逗得咯咯地笑，并且变得十分温顺。

内容热诚具体是赞美别人的诀窍。比如，上述三句称赞的话可以分别改成：“这篇文章写得好，特别是后面一个问题特别有新意。”“你的歌唱得不错，不熟悉你的人没准还以为你是个专业演员哩。”“你这件衣服很好看，这种款式很适合你的年龄。”

必须永远牢记：人是喜欢被人夸奖、被人欣赏和赞美的，当你夸奖他比别人更强或某方面做得特别好时，他一定会对你十分感激。

(5) 通过对比赞美

两个学生各拿着自己画的一幅画请老师评价。老师如果对甲说：“你画的不如他。”乙也许比较得意，而甲心中一定不悦。不如对乙说：“你画的比他还要好。”乙固然很高兴，甲也不至于扫兴。

(6) 合理利用赞美

要一个人经常努力把事情干好，首要的是激起他的自尊心。而用赞美来鼓励，能树起人的自尊心。有些人因第一次干某种事情，干得不好，你应当怎样说他呢？不管他有多大的毛病，你应该说：“第一次有这样的成绩就不错了。”对第一次登台、第一次比赛、第一次写文章、第一次……的人，你这种赞美会让人记忆深刻，终身难忘。

(7) 把握赞美的度

合理地把握赞美的“度”，是一个必须重视的问题。这一点十分重要。因为适度的赞美，会使人心情舒畅；否则，使人难堪、反

感，或觉得你在拍马屁。

当然，应将“赞美”和“拍马屁”区别开来。赞美是一门艺术，可以使别人和自己快乐；而“马屁功夫”则是阿谀奉承且庸俗的东西，一旦落入“拍马屁”的陷阱内，那么你的赞美便不是成功的赞美了。一般来说，必须做到：

①赞美他人要实事求是，恰如其分。

②赞美的方式要适宜，即针对不同的对象，采取不同的赞美方式和口吻去适应对方。如对年轻人，语气上可稍带夸张些；对德高望重的长者，语气上应带有尊重的口吻；对思维机敏的人，要直截了当；对有疑虑心理的人，表达要尽量明显，把话说透。

③赞美的频率要适当，在一定时间内，赞美他人的次数越多，赞美的作用就越小，尤其是对同一个人。

让世界充满爱

1. 慷慨地施予爱心

故事发生在佛罗伦萨市的一座公共建筑物的台阶上，有一位年老残废的士兵正坐着拉小提琴。在他的身边站着一条忠诚的狗，它的嘴上衔着这个老兵的帽子，不时地，经过这里的人向帽子里放上一枚硬币。这时有一个绅士路过，他停了下来，向老兵要来了小提琴。他先调了调音，接着就演奏起来。

于是就出现了这样的景观：在这样一个简陋的场所，一位穿着体面的绅士正在拉小提琴，这真是两个毫不相关的事物！人们纷纷停下了脚步。小提琴拉得太棒了！路人们都情不自禁地陶醉于其中。于是，捐给那个老兵的钱的数目也大量增加了。帽子变得非常沉重，以至于那条狗都开始发出呜呜声。帽子里的钱被老兵取空

了，但很快地又被装满了。聚集到这里的人越来越多。这位演奏者又演奏了《祖国的天空》系列曲中的一首，然后将小提琴归还给它的主人，然后飘然而去。

其中一个围观者终于从美妙的琴声中醒来：“这个人就是世界闻名的小提琴家阿玛德·布切。他出于善意做了这件好事，让我们向他学习吧！”于是，帽子在一个又一个人的手中被传递着，很快又收集到了一大笔捐款，这笔捐款全部给了这个老兵。布切先生并没有拿出自己的一个便士，但他却使老兵的一天都在一种充满幸福的心情中度过。

一个关于米开朗基罗的故事也同样感人。当他名声很大，君主和教皇们也愿意为他的作品支付大笔的钱时，一天，有一个小男孩在街上遇见了他，男孩拿着一支破铅笔和一页很脏很脏的棕色纸张，要求米开朗基罗给他画一幅画。于是，这位伟大的艺术家就坐在路边的石头上，严肃认真地画起来。

另外一个动人的故事讲述了瑞典杰出的歌唱家詹妮·林德的一次经历。有一次，当她正在和一个朋友散步时，她看见了一个老妇人摇摇晃晃地走进了一间救济院的大门。于是，她的同情心突然之间被激发了，然后，她也走进这扇大门，假装是要在那儿休息一会儿，她希望借此机会帮助一下这个穷妇人。

然而，意料之外的事情发生了，这个老妇人随即开始和她谈起了她所仰慕的詹妮·林德。那老妇人说：“我已经在世上活了很长很长时间了，在我死之前，我没有别的想法，我特别想听听詹妮·林德的歌声。”

詹妮问她：“那会让你感到快乐吗？”

“是啊。但像我这样的穷人是没办法去音乐厅的，也许我永远听不到她的歌声了。”

“请别那么肯定，”詹妮说，“请坐，我的朋友，听我唱一首吧！”

歌声响起来了，詹妮·林德带着一种真诚的喜悦唱了她最拿手

的一支歌曲。老妇人非常地高兴，接着又觉得有一点儿困惑，因为那年轻的女子竟然对她说：“现在，你已经听过詹妮·林德的歌声了。”

以上的故事都显示出了艺术家高贵的品质。诗人阿姆斯贝理说：“具有善良、温柔、优雅的个性，在同情他人时表现得慷慨大方，并且时刻关注你身边的人——那么你将受到人们对你的崇敬和赞美。”比玫瑰花的香更为甜美的是名誉，而这种名誉是人类善良、仁慈和无私的爱心所带来的；一种随时准备为他人做好事的施予心态会转化为你自己的力量。赫伯特说：“思想上的甜美，会作用于你的身体、服饰和居室。”所以，塞万提斯谈到某个人时，曾经说他的脸就像是对人的一个祝福。贺拉斯·史密斯说：“彬彬有礼、温文尔雅看起来非常好。”

2. 给不幸者以温暖和力量

1983年11月1日，里根总统的办公室里请进了一位小客人。他叫比利，只有7岁。小比利心中有一个美好的梦想——当美国总统。但小比利患了一种绝症，医生说他不会活过10岁生日。

得知此事后，里根总统决定让小比利临时当一天美国总统，而自己则做这位小“总统”的助手。

小比利很高兴，终于“实现”了他的总统梦。里根向“新总统”详细介绍了日常工作和职责范围，随后就忠实地侍候在小比利的身边。部下呈上的文件，“小总统”都请里根参加讨论，取得一致意见后，请里根代签并盖章。在办公之余，里根与“小总统”进行了友好的交谈。里根告诉比利，他自己7岁时，只梦想过成为一名消防队长，还未曾想到过当总统。

美国总统作为世界上最有权势和最忙碌的人之一，却能安排出一天的时间，以这样的一种方式帮助他的一位普通公民——7岁的小孩实现梦想。这种爱心是值得人们学习、赞扬的。

人生的道路起伏不定，逆境常多于顺境。身处逆境，面对不

幸，当事者不仅需要加强自信心，也迫切需要别人的劝慰。当亲朋好友遭受不幸时，及时送上真诚的安慰，更是你应尽的责任。你应该多谈谈对方关心、感兴趣的事，以转移对方的注意力，减轻其精神负担。安慰如雪中送炭，能给不幸者以温暖、光明和力量。给不幸者以安慰，是为人处世的一种美德。

探望身患重病的不幸者，不必过多谈论病情。有关的医疗知识，医生已有交代、说明，无需你再多言。如果对方本来就背着重病的精神包袱，你再谈及过多，势必使其包袱加重。

由于不幸的原因有些是先天的，因此对于由于先天性缺陷或因出身、门第被人歧视的不幸者，劝慰时应该多讲些有类似情况的名人的成功事例，鼓励对方不向命运屈服，树立乐观向上的积极态度。

安慰丧亲的不幸者，你应当注意倾听对方回忆、哭诉，并多谈谈死者生前的优点、贡献等。这时，不要急于劝阻对方的恸哭。强烈的悲痛如巨石积压在心头，愈久愈重，不吐不快，让其宣泄、释放出来，反而有利于较快恢复心理的平衡和平静的状态。

对遭受挫折的人，责怪不对，怜悯也不对。“唉，你真倒霉！”“你的命真苦！”这类话，只能使听者更加心灰意冷，无法重新奋发起来。一个人遭到挫折时，十分需要人们的同情。比如孩子考试失利，有的家长是一味责怪：“真是黄鱼脑袋！没出息！我看你根本不是读书的料！”也有的是同情安慰，积极开导：“这次是题目不对路吧？没关系的，爸爸年轻时考试也失利过。好好总结教训，争取下次考出好成绩。”显然，前者的态度只能使孩子倍增痛苦，后者的态度才是正确的。

对那些给人心理造成重创的突发事件，要注意安慰的时间性。时过境迁再安慰不仅失去意义，而且会使对方已经平复的心灵勾起伤心的回忆，这是有害无益的。

当然，也不是说一定要在对方情绪激动的时候去安慰。一个人在情绪处于失控的情况下，任何人的安慰都难以入耳，只能火上加

油。还是等他冷静下来，恢复了理智，这时再安慰才有效果。

有时候，说一些“善意的谎言”也是必要的。对于身患重症的病人，只能把病情如实告诉其家属，而对其本人，仍应重病轻说。善意的谎言，其用心当然是善良的，即为了减轻不幸者的精神痛苦，帮助其重振生活的勇气。如果谎言唤起了他对生活的热爱，增强了他与病魔斗争的意志，就有可能其生命延续得更长久，甚至战胜死神。即使以后明白了真相，只会感激，不会埋怨。即使当时半信半疑，甚至明知是谎话，通情达理者仍感到温暖、宽慰。而明知会加重对方的精神痛苦，仍要真话相告，如不算坏话，也该算蠢话。

安慰他人，有时可交换立场，使自己成为被安慰者。某厂有位中年干部，因和厂领导闹意见，厂领导很武断地决定将他调离岗位。此事对这位干部来说，当然是十分难过的。这样一来，任何言语的安慰，恐怕都无济于事。这时，一位同事便对他说：“要不是您的帮助，我哪能有今天的成绩，现在您要走了，今后我该怎么办呢？”

这位同事的机智，无形中缓和了沉闷的气氛，安慰了真正的苦恼者。这位中年干部原是十分郁闷的，但是当他听了同事的话后，立刻收起了自己难过的心情，对他说：“不，你已经能独当一面了，厂领导调我，是工作的需要，今后希望你能好好地发挥所长……”

胡洛克是美国最佳的音乐经纪人之一。20多年来，他一直跟许多艺术家有来往，像查理·亚宾、伊落朵拉、邓肯，以及拨夫洛华这些世界闻名的艺术家。胡洛克认为，他和这些脾气暴躁的明星们接触，所学到的第一件事就是同情，对他们那些荒谬的怪癖更需要同情。所以，有时适当的安慰也是化解矛盾的良方。

胡洛克曾担任查理·亚宾的经纪人长达三年之久。一次，按照合同查理·亚宾要在当天晚上演出，但他嗓子因病受到影响，觉得很不舒服，不可能参加晚上的演出，于是他打电话给胡洛克先生说明了情况。胡洛克并没有因此而与之吵架，他知道一个经纪人不能

以这种方式对付艺术家。于是，他马上赶到查理·亚宾的旅馆，表现得十分同情，对查理·亚宾说：“我的朋友，你不能演唱，我可以把这场演唱会取消，损失不过一两千万而已，这与你的名誉相比，根本算不了什么。”结果是查理·亚宾按时参加了演出，并且对胡洛克更加敬重，他们之间的友谊也加深了。

在人的一生中，你所遇到的人大都渴望得到同情。同情在人性的狂暴感情中，有很大的价值，它是化解矛盾的催化剂。如果你给他们同情，他们同样也会把同情还给你，你就能大为获益。

3. 付出爱心总会有回报

安史之乱时，唐玄宗率大臣西行避乱，驾车路过左藏库时，唐玄宗看到许多士兵举着火把在等候，便停下来问道：“这是干什么呢？”杨国忠回答说：“请允许我把库里的积存烧了，不要给敌寇留下。”皇帝严肃地说：“敌寇来了，如果得不到这些财物，就会从百姓那里搜刮。不如给他们，不要让我的百姓再次遭受困苦了。”于是下令把库里的积存保存下来，不准烧毁。听到这件事的人都感激得流泪。相互传颂说：“我们的国君像这样地爱护老百姓，他的福还没有享尽。虽然他离开了国都，又有什么能超过这些呢？”

在逃难时，唐玄宗尚能为百姓着想，可见开元初年的政治，足可以使人归附，因而他最终能得到机会返回京城。杨国忠不想留下左藏库的积存去资助敌寇，也不是错误的计策。只是明皇考虑到老百姓将再次遭受困苦，而宁愿给敌寇留下。他们二人相差太远。唐玄宗的这种施予心在一定程度上挽留了民心，为日后平定安史之乱奠定了民众基础。

不管你做什么工作，你都可以在你的心中培养一种炽烈的愿望——向他人施予帮助。每个人都能以他自己的一部分力量向别人施予爱心。你不要以为只有富有的人才能实现这个信念。

例如，有一天，美国儿童俱乐部的一个代表要某个人以很少的赠与帮助美国儿童俱乐部，这个俱乐部的惟一目的就是对孩子进

行品德教育。但被他以恶劣的态度拒绝了。

“滚出去！”他说，“我病了，讨厌人们向我要钱！”

这位代表转身向外走，走到门口又停住脚步，转过身来，和善地望着书桌后的那个人说道：“你不想同这些贫困的人分担疾苦，但是我愿意同你分享我所有的一部分东西——一句祷文：愿上帝祝福你。”说罢他就带上门走了。

这位儿童俱乐部的代表随着一时闪现的激励情绪，记起了：“……银子和金子我都没有，但是，要是我有了这样的东西，我就赠送给你。”

过了几天，发生了一件有趣的事。说过“滚出去”的那个人敲着儿童俱乐部办公室的门，问道：“我可以进来吗？”他随身带着一张50万美元的支票。他把这张支票放到桌上，说道：“我赠送这50万美元有一个条件：请你绝不要让任何人知道我做了这件事。”

“为什么？”代表问他。

“我不希望孩子们知道我的名字，误认为我不是一个好人，而实际上我却是一个罪人。”他捐助钱财是为了使孩子们避免做出他所做过的错事。

这就是你为什么不知道这个人的名字的原因，只有那个儿童俱乐部的代表才知道他的名字。

你可能没有钱，就像那位儿童俱乐部的代表一样，但是你能同别人分享你所拥有的一部分东西。你也能像他一样，成为伟大事业的一部分。你也能在需要给予的时候慷慨地给予。你最贵重的财产和最伟大的力量常常是看不见和摸不着的，没有人能拿走它们，只有你才能分配它们。

你施予他人的东西愈多，你所拥有的东西也会愈多。

怎么，对这一点还有什么怀疑？其实你可自行加以证明。办法是，给你所遇到的每个人一次微笑，一句亲切的话，一句令人愉悦的话，良好的思想，发自内心的喝彩、赞扬、希望和信任，等等。

施予爱心总会有回报，成功的法则就是这样。有人会担心付出而没有回报。是的，你的某次付出，甚至好多次付出都没有回报。但是，如果你坚持做下去，坚持做一年、两年、一辈子，你将获得令你想像不到的回报。

正如农民种麦子，撒下的种子，有的腐烂掉，有的被虫子吃掉，有的本身就没有发芽，这些麦子是绝无回报了。但是，总体来说，还是发芽的麦种多，而且每一颗麦种又结了更多的麦粒。所以总体说来，对农夫的回报还是很大的。

无论我们干什么事，如果能秉持多付出一点的原则，成功就是必然的。诺德史东家族也是一样。虽然有些顾客滥用了他们的服务和爱心，不仅没有回报，而且还有损失，但是诺德史东家族的生意红火起来了，受到了广大顾客的爱戴和欢迎。这就是多付出一点的魅力。

世界就整体而言是美丽的，人生就整体而言是美好的。不要让个别局部的消极现象挡住我们的双眼。

4. 要有自我奉献的精神

让我们来看看下面这个感人的事迹，想一想有没有一个基督徒会比孟菲斯地区的这个重罪犯更有自我奉献的精神。

他原先是一个面像凶恶的人，留着一头剪得极短的头发，走路来摇摇晃晃。后来，在孟菲斯发生黄热病灾难时，他向有关机构提出，要求担任护理人员的职务，但医生一开始没有答应。

“先试用一个星期吧！”这个人坚持着，“我想成为护理人员，如果你觉得满意，再给我付酬；如果你不满意，再把我的辞掉。”

“好吧，”医生说，“我就试着录用你，尽管我认为这样做不合适。”那医生这时还在心里对自己说，“我会时刻盯着他的。”但是，不久这个人就用自己的行动证明了他根本就不需要任何人监督。

几个星期后，他就成为了这个勇敢团体中最出色的护理人员。

在这场瘟疫疯狂蔓延的地方，总有他努力工作的身影。患病的人因此非常爱戴他。对那些被命运遗弃的人来说，他那张粗糙的脸简直就像天使。

发工资的时间到了，他却表现得非常不同凡响。他经过后面的街道走到一个隐蔽的地方，那里放着一个为黄热病患者所设的救济箱。有人看见他把自己整星期的工资都放进了那个救济箱。遗憾的是，不久以后，他也在这场瘟疫中感染上了黄热病，死去了。然而，就在这时人们才发现他身上有一块青灰色的烙印——原来这个护理人员曾经是一个被定了罪的重罪犯。由于没有人知道他是谁，所以他的尸体只得被安葬在一个无名者的坟地中去了。

爱默生说：“美德具有至高无上的价值，它是一种伟大的品格，在所有价值中它处于最高的位置。”科尔顿说，“人生中只有一种追求，这是一种至高无上的追求：就是对美德的追求。”

在斯特拉特福子爵为克里米亚战争举办的晚宴上，他们做了一个游戏，老军官们被要求在各自的纸片上秘密地写下一个人的名字，这个人要与那场战争有关，并且要他认为此人是这场战争中最有可能流芳百世的人。结果每一张纸上都写着同一个名字：“弗洛伦斯·南丁格尔”。带来光明的天使——南丁格尔，她是那场战争中赢得最高名声的妇女。下面是一段关于南丁格尔的报告：

她带着护士小分队来到了这里，在几个小时内，成百上千的伤员从巴拉克战役中被运了回来，而南丁格尔的任务就是要在在这个痛苦嘈杂的环境中把事情弄得井井有条。不一会儿又有更多的伤员从印克曼战场中被运了回来。什么事情也没有准备好，一切都需要从头安排。而当各种事务都在有序地进行着时，她自己就又会去处理其他最危险、最严重的事情。在她负责的第一个星期，有时她要连续站上 20 多个小时来分派任务。

“南丁格尔的感觉系统非常敏锐。”一位和她一起工作过的外科医生说，“我曾经和她一起做过很多非常严重的手术，她可以在做事的过程中把事情做到非常准确。那些对任何人来说都是非常恶心

的特殊任务，特别是救护一个垂死的重伤员，我们常常可以看见她穿着制服出现在那个伤员面前，俯下身子凝视着他，用尽她全部的力量、使用各种方法来减轻他的疼痛。”

一个士兵说：“她和一个又一个的伤员说话，向更多的伤员点头微笑，我们每个人都可以看着她落在地面上的那亲切的影子，然后满意地将自己的脑袋放回到枕头上安睡。”另外一个士兵说：“在她到来之前，那里总是乱糟糟的，但当她来过之后，那儿圣洁得如同一座教堂！”

这些涉及人类最高贵品质的小故事体现出了圣洁的人格。这些人始终保持着宝贵的奉献精神，他们理所当然应受到世人的尊敬。这种品质，使得一个人区别于其他人，并且使我们能很自然地记下这些人的名字。

在一个灵魂最为崇高的人生旅程中，自我奉献的品质永远不会被超越。如果能坚持正确的信仰，那么，这种信仰必然能发展他的能力，增强他的精力，提高他的自尊，使他的品格变得更为稳固，并且会增进他的利益，帮助他拓展成功的前景！

不论你是教授、行政主管、计时工人或企业家，如果你的奉献总是比别人为你做的还要多，人们终究会回馈你更多。例如，如果你能为周围的人提供更多和更好的服务，则顾客必定会指名找你，而你的老板也将视你为不可或缺的人物。在今日这种缺乏杰出服务的社会，你将因为提供优良的服务而取得巨大回报。

一名口渴的旅人来到沙漠中的一座抽水唧筒前。唧筒上附了一张便条，纸上向路人说明了附近埋着一个水瓮可以灌引水。那张便条上写着：你必须在收受之前先奉献。这就是由旅人自行决定的，看他是要喝瓮里的水，或者要碰碰运气，那些少量储存的水可以使以后经过的人都能喝到水。

你不能期望先获得丰厚的报酬，然后才决定要回报什么。你必须在收受之前先奉献。你必须直率地付出，并且深信终究会获得报酬。正如牧师法兰克·克蓝（Frank Crain）曾经说过的：“如果你太

过信赖他人，有可能会受到欺骗，但是如果你信任不足，你所受到的痛苦可能会更大。”

你应该清楚了，率直地帮助你身边的人而不求任何特定的回报是多么重要。你也能够明白，伴随着这样的行为所带来的像自尊和鼓舞等无形的个人利益，又是多么丰厚的回报。

但是当你提供无私的奉献时，你将会发现你鼓舞了不同领域的人们去采取类似的行动，并且激起了涟漪般的影响，这种影响效果是远超过你个人独自所为的。你对他人的价值已经产生了影响，这也是不假的。你的行动对于那些涉及重要立场的人们是一种温和而坚定的信号，暗示着成功不可能来自一种没有热诚的奉献，而且也提醒他人，你从劳动中获得了个人的满足。

5. 仁爱之心

在美国新奥尔良的中心广场上，伫立着一座漂亮的大理石雕像，雕像上写着这样几个字：“玛格丽特雕像，新奥尔良”。

它的起源是这样的：在黄热病疯狂蔓延时，玛格丽特的父母被疾病夺去了生命，她成了一个孤儿。她非常贫穷，没有文化，除了会写自己的名字外几乎什么也不会写。她在年纪不大时就嫁人了，但不久她的丈夫死去了，她惟一的孩子也死去了。于是她就到女子孤儿收容所去谋生。她和修女们一起从早到晚地忙碌不停，将整个生命都投入到了为这些孤儿的工作中去了。当一家新的漂亮的收容所建造起来以后，玛格丽特和这些修女们从原先的艰苦条件下解脱了出来。玛格丽特非常努力地工作着，将节省下来的每一分钱用来帮助那些孤儿，因为她已经把这些孤儿当成了自己的亲生孩子。后来，玛格丽特还在这个城市开了一家属于自己的乳品面包店。这个城市的每个人都认识她，他们还资助她去购买运奶的小车和烤面包炉。而她自己从来就没有一件丝绸衣服，也没有戴过一双羊皮手套。她的努力后来得到了回报。她离开人世后，为表达对一个美丽的、无私的人的感激之情，这座城市就为这位孤儿的朋友和保护者

建造了一座美丽的纪念雕像。

树立仁爱之心，把自己奉献给所有更完美、更纯洁与更真实的事物，这才是一种带有明显个性特征的高尚生活。借助于对所有高尚完美的事物的强烈感情，我们对自己的热爱和对生命的感激也会变得更为柔和与清晰。常常将完美作为我们的目标，我们就可以清除自身所有的糟粕与缺陷，并让那些无法作为我们永恒生命的东西随风飘散。查尔斯·金斯利说：“让每个人都全身心地投入到应该做的事情中去，而不是别的。不久，他的脑门就将印上某种标记，那也有可能是一种殉道者的印记，以显示他所有勇敢坚毅的品质，也将显示其难能可贵的自我克制，显示其伟大的理想或无尽的悲痛。”

弗朗西斯·克利斯利先生曾讲述过一个有关英国著名的政治家格莱斯顿的故事，显示了格莱斯顿的仁慈和胸襟。

据克利斯利先生说，这个故事是他从圣马丁牧师那儿听来的。牧师曾到他的教区去探望过一个清扫人行道的清洁工，当时那个人生病了。

“有没有人来看过你？”

“有的，格莱斯顿先生来过。”

牧师不由自主地问道：“他怎么会来看望你呢？”

格莱斯顿当时任英国财政大臣，尽管他也住在这个教区内，但牧师还是不理解他为什么要来探望一个生病的道路清洁工。

“这不奇怪，其实当他路过我打扫的那条人行道时，他总和我打招呼。”这个清洁工回答道，“这样，当我不在时他当然会记得我。他曾经向替我工作的同伴打听我住在哪儿，当他听说我生病了，就问清了我的住址，将它记在了纸上。后来，他就来看我了。事情就是这样的。”

“那么，他来这里后都做了些什么？”牧师问道。

“他给我念圣经上的话，并且为我祈祷。”清洁工回答道。

格莱斯顿的这种仁爱之心是多么伟大呀！对每个人保持高度的热忱，并且始终这样做，这是一种极其高尚的行为。

6. 我情乃佛心

这是一个感人肺腑的悲壮故事，那是在一条客船上，有一个患了重病的乘客，他原是要乘这条船到对岸的城市治病的。

船行在中途遇上了大风浪，几经颠簸，船撞了暗礁，破了一个很大的洞，水不断涌进船舱里。眼看着船快要沉了，乘客们都很惊慌。船员为他们送上救生圈，叫他们尽快逃生。

为了照顾这个患病的乘客，船员把自己的一个救生圈给了他，并对他说：“快快逃生吧，不然船快沉了，到时逃也来不及了。”

病乘客得了救生圈，并没有马上套上。他看到一个妇人抱着一个小孩，正惊慌失措地逃上甲板。于是，他就把救生圈给了这个妇人，对她说：“快带上它，和孩子一起逃生去吧！”那妇人千恩万谢，紧抱着孩子，套着救生圈，跳到水里逃生去了。这时，船员看到他还没有走，便问他：“你的救生圈呢？”病乘客从容地答道：“我是个病得快要死的人，早死晚死，都是一死，还不如让人家活着吧！”

那船员到处找，又找着了一个救生圈给他，对他说：“你快快逃吧！”病乘客拿着这个救生圈仍然没有套上去，又把它给了另外一个人。

船员等全船的乘客都逃生了，自己才拿了最后一个救生圈跳下水。这时，他发现那个病乘客仍然留在船上，还没有走。

船迅速地下沉着，只见那个病乘客非常从容地随着船沉入水中……

在这么危急的情况下，病乘客处危不惊，还处处为他人的安危着想，可见他的胸襟和他伟大的给予心。这是一种“无我”的境界。尽管这件事情是那么的悲壮，但他的心境却是那么的安然。这正应了中国的一句俗语：“不俗即仙骨，多情乃佛心。”

给人以欢悦

1. 做最善的自我

首先讲一则故事：

C·R·波顿 9 岁时，母亲有一天离家后就再也没有回来。波顿也再也没有机会见到他那两个小妹妹了。母亲离家 7 年后才给波顿寄来第一封信。母亲出走后第 3 年，父亲死于一次意外事件。波顿的父亲在密苏里州的一个小城与人合开了一家咖啡馆。父亲出差时，他的合伙人出售了咖啡馆携款跑了。一位朋友发电报给父亲，叫他尽快赶回来。仓促之中，父亲在堪萨斯州的一次车祸中丧生。波顿有两位姑姑，又老又病又穷，收留了波顿家的三个小孩。剩下波顿和小弟没有人要，镇上的人怜悯他们，收留了他们。他们最怕人家把他们当孤儿看，但这种恐惧也是躲不过的。波顿在镇上的一个穷人家寄居了一阵子，但那年头光景不好，一家之主失业了，他们再也没有能力多养活一口。接着洛夫廷夫妇把波顿接到离镇十一英里的农庄，收容了他，当时洛夫廷先生已 70 高龄，长年卧病在床，他告诉波顿只要不说谎、不偷窃、听话，就可以一直跟他们住在一起。这三条戒律成了波顿的圣经。他绝对恪守这些规则。波顿开始上学了，但第一个礼拜情况糟透了。其他的小朋友不断取笑他的大鼻子，骂他笨，叫他“小孤儿”。他心里难过极了，真想打他们一顿。但洛夫廷先生跟他说：“永远记住！一位真正的男子汉不会随便跟人打架。”波顿一直不跟他们打架，直到有一天，一个男孩捡起鸡屎丢到波顿脸上，波顿痛揍了他一顿，还交了几个朋友，他们说他们罪有应得。

洛太太给波顿买了一顶新帽子，波顿很喜欢。一天，一个大女

孩把它从波顿头上抢去灌水，弄坏了。她还说她把帽子装了水好淋湿他的木脑袋，让他清醒一点。

波顿从不在学校哭，不过，回家后就忍不住了。有一天，洛太太教给波顿一个化敌为友的建议。她说：“拉尔夫，如果你先对他们感兴趣，看看能帮他们什么忙，他们就不会再逗你，或叫你小孤儿了。”波顿听了她的话，用功读书，虽然他在全班功课最好，但没有人嫉妒他，因为他会帮助别人。

波顿帮几个男孩写作文，帮人写辩论稿。波顿还帮一个同学写读书报告，还花了几个晚上帮过一个女生做算术。有个男孩还怕人家知道是波顿在帮他，而只告诉他妈妈他去抓动物了。他偷偷到洛太太家来，把狗绑在谷仓里，找波顿替他做功课。由于波顿一直乐于助人，所以他的烦恼很少，13年来，再也没有人逗弄他了。

过了没多久，两位老农人相继去世，一位太太被丈夫遗弃，波顿是这四家人家中惟一的男性。两年来波顿一直在帮这几位寡妇。上学和放学途中，波顿会到她们家，为她们砍柴、挤牛乳、喂牲畜。人们都改变了以往的态度，反而都称赞他。每个人都把波顿当做朋友。波顿由海军退役回来时，他们都流露出真正的感情。波顿到家的第一天，就有200多位邻人来看他。还有人开了80英里的车来看他，他们对波顿的关心是那么真诚。

波顿的事例说明，通过不失尊严地取悦他人，可以交到朋友。吸引朋友的最好的方法，就是显示你自己对别人很关心、很感兴趣。但你不能做作，你必须真的对别人关心，对别人感兴趣，否则，你的真面目早晚会露出来的。

有许多人就因为他们只肯顾着自己的事，只关心自己的事务，一生都不能吸引人，交不到朋友，他们“独善其身”，所以久而久之，便失掉了与外界的联系与感情。

有一个人总是想不明白为什么大家都不喜欢他。假使他去参加一处聚会，每个人见了，都会退避三舍。所以，在别人纵声谈笑、其乐融融的时候，他只是一个人寂寞独处，真仿佛有一种“离

心力”似的。别处有宴会或集会他很少被邀，他在社会上仿佛是一个冰条，没有热气，没有吸引力！在生活中，这样的人很多，在你的身边可能就有。

此人不受人欢迎的原因，在他自己看来，完全是一个哑谜。他本领很高，工作能力很强。他很懊丧地发现，比他能力低下十倍的人，却能到处受人欢迎，而他自己反而惹人生厌。工作完毕时，他也很想同大家亲近，但他从来不能如愿以偿。

他没有觉悟到，他之所以如此令人讨厌，关键就在于他的自私心理。他总是为着自己打算盘。他绝不肯费些时间，抛掉自己的事情，去为他人打算。每次同人谈话时，他总要把话头拉到他自己的事情上去。

一个人若老是冷漠、自私自利，那么他是不可能交到朋友的，也不可能有人愿意请教他。但一旦他对别人的事，显示出其关心和兴趣，他便立刻会具有一种“吸引力”。一个只长耳朵的人，比一个只长嘴巴的人，能获得更多朋友的喜爱。他同别人之间，以前是“相斥”的，现在却是“相吸”的了。假使他能够常常设身处地地为他人的利益着想，便也能获得别人对他的回报。

人生中最重要的事，不是赚钱，而是要把我们内在的最高的力量、最美善的天性充分地发挥出来。这样，我们就能成为受人欢迎的人了。

要想多交一些朋友，本身必须有种可爱的品德。自私、小器、嫉妒、不乐于成人之美、不喜闻人之誉的人，不能获得朋友，甚至连小动物也不愿同这种人在一起！

生活在穷困环境中的人，往往欣羨那些有财产、无需作谋生奋斗的富家子弟；但在实际上，在这些贫苦青年自己的人生中，往往不断积聚着财富，一种比金钱更为可靠的财富——有着受人欢迎的品德、吸引朋友的能力——平等地与别人相处，而不是凌驾在别人之上。

要使自己受人欢迎、敬重，必须具有高贵的品格。只有能表现

出“最善的自我”的人，才能受人欢迎，被人敬重。

2. 去喜欢他人

人人都渴望得到他人的喜欢，但是与人相处并不是件易事。如果我们想生活得愉快、成功，就必须学习这项重要技巧。那么应该如何去学习呢？答案很简单，但非常重要，那就是：真诚地喜欢他人。这种喜欢必须是发自内心的，而非一种虚伪的敷衍。

当然，做到这点诚为不易。某些人感到喜欢别人比较困难。但是，如果你能学着多多喜欢别人，今后对别人产生好感就容易了。光靠嘴巴上说“我要去喜欢他人”是没用的。能使你喜欢别人的一种思维方式，便是积极的思想，也就是说，你必须以一种积极的态度而非消极的想法对待其他人。它很简单，但并非很容易。“喜欢别人”是一种生活方式的结果，它是一种训练有素的思想模式的产物。

要成为令人敬重的人，就必须将你的注意力从自己的身上转到别人的身上去。一个人如果只想着自己，他是不可能被人喜欢的。哲学家威廉姆斯说：“人性中最强烈的欲望便是希望得到他人的敬慕。”这句话对于“别人”也同样适用，他人也希望得到你的敬慕。别人想获得你的关心，却无法从你这里得到，当然也不会去注意你。如果你只是过度地关心你自己，就没有时间及精力去关心别人了。

如果你希望得到别人的喜欢，你就必须先学会去爱别人。要真正地去关心别人、爱别人，激励他们展现最好的一面。那样，正如不求报酬做善事终会有所回报一样，别人也会加倍地关心你、爱护你。

如果在一种艰难的处境中，你能对一个人表现出你的理解和耐心，则不只是那个人，其他人也同样会对你非常敬重。最好的朋友是能将你内心最好的潜质引导出来的人。你必须透过表面现象，看清一个人的真貌。如果你帮助他，使他达到他内心中所期望的境

界，你一定能赢得他的敬重和信赖。

行动也可以表达思想，有时甚至比语言更明白、更直接。我们大都只是听人说话，而没有注意到行动也是种语言，因此使我们与他人的沟通受到阻碍。

倾听的艺术是受人喜欢的秘诀之一。遗憾的是，很多人不知道如何去倾听别人谈话。当别人有问题来找我们时，我们常会说得太太多。我们总是试着提出太多建议，其实多数时候最需要的也许只是沉默，同时把耐心、宽容和爱传达给对方。下面这段是一位女士的故事，她现在已经当祖母了，她曾经讲过一次亲身经历，相信对我们了解如何去聆听有很大启发：

这位女士的家以前在费城，是靠社会救济金过活的。在她年轻的岁月中最大的悲剧都来自家庭的贫困。她从来不能像别的少女们那样享受正当的社交生活，衣着寒酸，而且常常太小，绷在身上，款式也都过时了。她觉得无颜见人，常常哭着睡去。绝望中，她忽然心生一计，每次在聚会里，她都请男伴谈谈他的经历、想法以及对未来的计划。她问这些问题，倒不是对他们的回答特别感兴趣，而只是希望分散他们的注意力，不要看出她的装扮寒酸。可是，奇妙的事发生了：当她听这些青年谈话时，也学到一些东西，而开始产生了真正的兴趣。她变得兴味盎然，自己也忘了服饰的问题。可是最令人惊异的是：因为她是个很好的聆听者，又鼓励男伴们谈论自己，他们和她在一起时总是很快乐，她竟渐渐成为了最受欢迎的女孩，有三位男士向她求婚。

也许有人对这样的故事不感兴趣，他们会不屑一顾地说：“为什么要对他人的事感兴趣，这纯粹是胡扯！我才懒得过问别人的事，我只要自己赚到钱，得到我所追求的东西就好了，管别人闲事干吗？”

你可以对别人的事置之不理，你可以照自己的意思去做，不过，如果你是正确的，那么所有的圣哲先贤——耶稣、孔子、佛祖、柏拉图、亚里士多德、苏格拉底等等就都错了。

也许你对宗教大师有反感，那么，让我来举几个无神论者的例子。第一个例子是剑桥大学的豪斯曼教授，他是当代极负盛名的学者。

1936年，他在剑桥做演说《诗之名与质》时曾提到：耶稣说，“人因我失去生命者，将得永生”。这实在是永恒的真理，也是最深刻的道德的发现。

豪斯曼教授是一位无神论者，也是一位悲观主义者，他也认为如果一个人只想到自己，是不可能活出真正的人生来的，事实上，他会活得很糟。

相反地，忘记自身、服务他人的人才得以享受人生之喜悦。

如果上述的例子还是不能令你感动，我们再来看看20世纪最杰出的美国无神论者——西奥多·德莱塞。德莱塞把所有的宗教都看成是神话，而人生只是“一出傻瓜说的故事，没有任何意义。”德莱塞却遵循耶稣的一个道理——服务他人。德莱塞说：“如果有人想自人生中得到任何快乐，就不能只想到自己，而应为他人着想，因为快乐来自于你为别人、别人为你。”

德莱塞说：“这条道路，我只能经过一次，如果我能行任何善事——请让我现在就做，不要让我拖延，也不要让我轻视，因为，我再也不能回到这条道路。”要帮助他人过得更好，我们就应该立即行动，不要再浪费时间了。

受欢迎的人往往还具有一种优良品质，他们大都明白如何使别人接受自己。谁能做到这一点，谁就能获得别人的喜爱。以自我为中心的人，常常不懂得接受自己。这种心境常会产生悲悯和受挫感。因为如果个人内心感到痛苦，其他人往往会不自觉地加剧他的紧张情绪，并且他也决不能与其他人一起获得成功。所以，过分以自我为中心的人总会令自己不快乐。

帮助别人是一门艺术。一个人如果知道该怎么说的话，他必能获得别人持久的感情。如果你希望被他人接受、喜欢、尊敬，你必须向他们提供建设性的帮助，同时具备与人沟通的技巧。如果你经

常关心他们，这无疑会增加你获得成功和幸福的几率，别人也会因此而喜欢你。

3. 发挥热忱的魔力

热忱是一个人对事、对人所体现出的发自内心的兴趣。多发挥热忱的魔力，就会多一份收获。没有热忱，肯定不会对自己所做的事情尽心尽责，精益求精。有些人养成了冷漠的性格，对工作缺乏认真的态度，干到哪儿算到哪儿，都不能赢得尊重，更谈不上让自己的事业蒸蒸日上。追求成功者需要的不是冷漠，而是热忱。

曾经在一个寒冷的晚上，2 500 名青年男女涌进了纽约市宾夕尼亚体育馆的大舞厅。六点半，大厅内已座无虚席了，到了八时，大厅已经是人山人海了。这些人劳累了一天，他们晚上来就是为了倾听最新、最实用的课程《有效地讲话并在工作中影响他人》的第一讲，这是由“戴尔·卡耐基言语技巧和人际关系协会”举办的课程。与此同时，戴尔·卡耐基的《影响力的本质》一书正被人们争相传阅。

在其后的很长一段时间里，纽约市每天都要开设这些课程，甚至连威斯汀豪斯电气公司、麦道公司等一些保守的公司也派出了管理人员接受培训。听卡耐基演讲和接受该课程培训的人多达 15 万。

戴尔·卡耐基获得了巨大的成功。有人问卡耐基，他是如何获得成功的。他微笑着说：“除了掌握大量的知识和技巧以外，最重要的是，我热爱我的听众。”

卡耐基表现了他的热忱。热忱是发自内心的激情，如果一个人身上激情洋溢，那么他就会有吸引力。卡耐基的成功来自热情的追求，卡耐基的课程也把热忱作为最基本的一课。

卡耐基在课堂上常喜欢引用一句名言：“我愈老愈能感觉到热忱的感染力。”他用他的热忱感染着他的学生。成功者和失败者在能力上的差别并不大，但正是由于各方面条件相近，热忱才显得尤为重要。热忱的人总有信心和勇气去克服困难。

卡耐基曾经说：“我说的热忱，是一种内在的精神本质，它深入到人的内心，任何伪装的热情，都是虚伪的表现……只要你充满了对别人的爱，你就会兴奋，你的眼睛、你的大脑，甚至你的灵魂就会都充满了激情，这种激情可以激励你周围的人。”

卡耐基不仅是这样说的，而且也实践到了他的课堂里。

维利是一家公司的职员，虽然他是个精力充沛的人，却不能让人喜欢他。为此，维利非常苦恼，所以他来向卡耐基请教。

“我在演讲中也爱来点小幽默，虽然能引起听众发笑，却不能取得很好的效果，卡耐基先生，我该怎么去做呢？”

“问题就在这里，”卡耐基深沉地说：“你应该表现出你的热忱，这样你就可以得到较好的效果了。如果你做不到这一点，你的那些小笑话就只能让人感到你很滑稽。不要再讲你的小笑话了，发挥热忱的魔力，你会成功的。”

维利在以后的演讲中果然有了很大的进步和提高。

卡耐基把这件事当做一个很好的例子运用在他的讲课当中，最后他总结道：

“记得维也纳著名心理学家阿尔弗雷德·艾德勒写了一本书《哪种生活对你最有意义》。作者在书中写道：‘不关心别人的人在生活中遇到的困难最大，给别人造成的伤害也最大，正是这种人导致了人类的种种失败。’”

卡耐基还讲了一些关于美国前总统西奥多·罗斯福的故事：

西奥多·罗斯福是深受美国人民爱戴的总统，他获得了惊人的声誉。即使在他家里，他的仆人也很热爱他。他的贴身男仆安德烈和他的妻子住在一栋小房子里，离罗斯福总统的住处很近。一天，安德烈的妻子问罗斯福总统野鸭是什么样子，因为她一生都没离开过华盛顿，她没机会到野外去看野禽。罗斯福总统耐心地向她描述了野鸭的模样和习性。

第二天，安德烈房里的电话响了。电话是老罗斯福打来的，他告诉安德烈的妻子，他们的房子外面的大片草地上就有只野鸭。安

德烈的妻子看见了对面房屋窗户里罗斯福微笑的面庞。

还有另外一件事，塔夫脱总统夫妇外出时，老罗斯福拜访了白宫，他没有去客厅，也没有去接待室，而是去了厨房。他友好地向每个人打招呼：“嗨，桃瑞斯，最近很忙，是吗？”“杰克，胃口还好吗？我想你是离不开酒瓶的，什么时候我们喝一杯？”就这样，他跟每个人都打了招呼，就像多年不见的老朋友一样。

后来，在白宫服务了三十年的厨师史密斯含着热泪说：“罗斯福总统是那样热情，那样关心人，这怎能不让人感动呢？”

“像这样的人，人们又怎能不热爱他呢？这就是热忱的魔力。”卡耐基评论说。

4. 乐于助人

实际上，在这个纷繁复杂的社会中，每个人都需要别人的帮助。适应他人固然要心胸宽广和虚心学习，但如果仅仅只是单方面地去适应他人，而他人对你难以适应，则仍然无法得到他人的支持与帮助，因此，具备施予心，还要具备帮助他人的能力和习惯。

战胜对手、实现成功是我们的奋斗目标。良好的人际关系是促成成功的一个重要因素。人在通往成功的路上更多的是战胜自己，而不是战胜他人，更多的是与他人相互合作，而不是相互争斗。我们所说的竞争是合作前提下的竞争，是竞争与合作的对立统一。试想想，纵然你获取了万贯财产，可是由于品行问题搞得众叛亲离，成了孤家寡人，哪里有一点幸福感可言？成功与幸福始终是相伴而行的。缺乏情感的冷冰式的成功实际上是暂时的，这样的成功带来的更多的是痛苦，而不是成功的喜悦。

所以，我们应将事业上的竞争定位为具体的工作，而不应是个别的某个人。朋友之间在事业上可以竞争，但在生活中还是好朋友；甚至一家人之间也存在竞争，但更重视合作。可以说，人来到世上，离开合作，谁也无法生存。因此，我们一方面提倡自助，另一方面主张得到他人的帮助与帮助他人。我们不能单纯为了小范围

的个人利益而相互竞争，我们应该为了大范围内的共同利益而共同合作。多帮助他人，才可能得到更多的帮助。

5. 要有同情心

人生不如意事十常八九，有时遭受的甚至是毁灭性的打击，在这种时候，没有人会拒绝别人善意的帮助。“君子不乘人之危”是说正义的人不会在这个时候再给他人伤口上撒一把盐，把别人置于死地。我们主张“君子好乘人之危”是指在别人处于危难之时，君子能够挺身而出，伸出援助之手。电影或小说中经常有一些这样的片段：两个本是对手的人，其中一方落难后得到另一方的救助，而后两人成了亲密的朋友。敌人之间尚且如此，更何况大多数人是我们的朋友，因此，保持一颗同情心至关重要。

帮助他人有时只需要时间上的耗费和一些关怀的语言，有时则需要物质上的帮助。当然，如果从长远利益来看，这点个人利益的牺牲是微不足道的。大家都知道“马歇尔计划”，如果当时美国只考虑自己的眼前利益，不拿出那么多钱来振兴西欧，它会长时间保持霸主地位吗？马歇尔计划帮助美国的企业主打开了西欧的市场，美国的产品在西欧占据了重要的市场份额。美国的思想和文化也趁机长趋直入。

再比如，当年微软和苹果争雄时，因为微软公司的“兼容”，允许各大电脑厂商使用自己的操作系统而使自己迅速发展壮大为世界软件业巨头，相反，苹果的“不兼容”则使自己的路越走越窄。

俗话说“投之以桃，报之以李”，今天你帮助他人，给予他人方便，他可能不会马上报答，但他会记住你的好处，也许会在你不如意时给你以回报。退一万步来说，你帮助别人，他即使不会报答你的厚爱，但可以肯定的是，他日后至少不会做出对你不利的东西。如果大家都不做不利于你的事情，这不也是一种极大的帮助吗？

保持一颗施予心吧，在别人需要帮助的时候，伸出友爱之手。

心态五

宠辱不惊 水过无痕

——平常心

夫君子之行，静以修身，俭以养德。非淡泊无以明志，非宁静无以致远。

——诸葛亮

宝贵的平常心

“平常心”是自古至今常被人提及的一种心态。仕途顺利，正待平步青云，偏巧人际关系骤起波澜，于是一路逆转，正在失意惆怅，亲人的一句“仕途有起伏，要有‘平常心’”，会使你坦然面对，待时而进。如果炒股没有得到预期的回报，正在捶胸顿足，大失所望，友人的一句“股市有风险，要有‘平常心’”，会使你心绪安宁，整装再战。

商海凶险、职场坎坷。志向高远，才能出众，一心想成就事业，却怀才不遇，无所作为，反不如平庸懒惰之人；勤勤恳恳，一心想干好工作，却陷入分流下岗、业绩难彰的困境。此时，最易出现怨天尤人、愤世嫉俗一类的消极心态，这样不但于事无补，还会由“伤心”到“伤身”，甚至付出生命的代价。

这使人们认识到，胸无大志混日子固然不好，但目标过高且又缺少对失败的心理承受能力也不可取，于是保持“平常心”成为人们维护心理健康的重要方式。

古人说：“平常心即是道”。那么，“道”又是什么呢？答曰：“道可道，非常道。”古人说的“道”，其实是一种人生哲学，而且是只可意会不可言传的人生哲学。其实，我们只要仔细分析，便可知所谓的平常心，是“无为、无争、不贫、知足”等等观念的综合反映。

实际上，平常心就是我们的心态在平时总是会比遇到特别事件或突发状况时沉稳得多，也镇静得多。如果在发生突发事件时，我们能够以平常心去对待，不但不惊慌失措，反而十分从容镇静，一面充分保持着人情味，一面还能够于适当的时机做出正确的判断，这种心态便可称做“平常心”。

当然，这里所指的“平常”，并不是“不在乎”，而是指在处于相当紧张状况时心里却保持平静的状态，这也是指不论遇到多大的人生苦痛，都能泰然处之的心态。

拥有平常心，你也就拥有了人格魅力，也就能任云卷云舒去留无意。平常心是颗荣辱不惊的心。它能够使你视金钱如粪土，视功名为过眼烟云。拜伦说：“真有血性的人，决不乞求别人的重视，也不怕被人忽视。”爱因斯坦用钞票当书签，居里夫人把诺贝尔奖牌给女儿当玩具。莫笑他们的“荒唐”之举，这正是他们淡泊名利的平常心的表现，是他们崇高精神的折射。他们赢得了世人的尊重和敬仰，也震撼了我们的灵魂。

当你用一颗平常心去对待生活时，你就会发现：真情，就你身边。平常心是颗理解、宽容、忍让的心，就是欢乐别人的欢乐，痛苦别人的痛苦，喜悦别人的喜悦。多一份理解和关爱，世界就多一份真善美。巴金的《灯》鼓舞彷徨失落的人走出黑暗，冰心的《小桔灯》是对那小女孩的殷切祝福。

拥有平常心，你就会奋发进取。平常心是颗尊重别人的心，就是尊重别人的劳动、人格、理想、信仰等。尊重使自己无形间得到好的修养，感受到精神的美。平常心是颗坚强的心，不畏泥泞路，不怕风雪夜。它使人始终奋勇向前，永不倒下。吴运铎多次和死神狭路相逢，但他不屈服于命运，用不屈不挠的心战胜病魔。

记忆中怎么也忘不掉那棵柔弱的小草，在陡峭的断岩上，在狂风中它几乎要被连根拔起，但它摇曳的身姿却透出它的坚强不屈与从容不迫。这不知多少次让我肃然起敬。尊重是对别人，也是对自己。屠格涅夫曾握住乞丐丑陋肮脏的手，道了声：“兄弟——”刹那间，彼此激情涌荡，充满鲜活的欲望。

平常心不是“看破红尘”，也不是消极遁世。平常心是一种境界。平常心是一种积极的心态。以平常心观不平常事，则事事平常。不以物喜，不以己忧。工作本极平常，以平常心视之，则利于敬业不衰，充分发挥自身潜力。

平常心贵在平常，波澜不惊，生死不畏，于无声处听惊雷。因为胸括万殊，生活永不枯燥。利不能诱，邪不可干，心能昭日月。一身正气，两袖清风，做堂堂正正的人。上不负天，下无愧人，桓桓其奈我何？旦夕祸福，知天达命，不违自然。有情有义，侠骨柔肠，远离颠倒梦想。悲悯众生，利益众人，却能明哲保身。从最平常的事物中，发现至真至美。绝不用别人的错误，来惩罚自己。我不病，谁能病我？即使差距不大，仍然百倍努力。做了好事，却不得好报，亦不懊恼。天要下雨，娘要嫁人，随他去吧。小人常常得志，不以为奇；君子坦荡荡，小人常戚戚，得意能几时？无端欺我，是他有病，我无恙也。知苦不苦，识甜愈甜，是中有真意也。

干少得多，心亏难补；干多得少，才有贡献。

平常心是一种超脱眼前得失的清静心、光明心。贫贱不能移，富贵不能淫，威武不能屈。安贫乐富，富亦有道。下岗失业，死地后生。从失意处觅希望，从万全处见危机。猝然临之而不惊，无故加之而不怒。常思人之美，不以一眚掩大德；常思己之过，医好心病心生乐。即使“学富五车”，“才华横溢”，也不冒充“百事通”，不替后人做定论，把一些尚无定论的未知现象言之凿凿地死定为“伪科学”。即使有大功德，大“神通”，也不“飘飘欲仙”，以为“得道”，以为“成佛”。即使得了大奖，中了头彩，心潮也不怎么“澎湃”、鼓噪。得到一点“性光”，看见些许景象，也不沾沾自喜，四处张扬。即使癌魔来袭，顽疾加身，也不怨天尤人，仍在顽强拼搏。特异功能，实不“特异”，批它何来？天下之大，无奇不有，掌握真理，包容宇宙，却惧怕几个小小异能？滴水之恩，报以涌泉；施恩求报，是生意之人。

平常心，实不平常。事事平常，事事也不平常。

无论处于何种环境下，都能拥有平常心，那一定是个了不起的人，就如孔子所赞美的，不是个圣人，也是个贤人。只要我们努力，是能够以平常心去对待纷杂的世事和漫长的人生的，至少也能够做到以平常心跨越人生的障碍。

一对老夫妇谈恋爱的时间是 1967 年元月，时值“文化大革命”爆发不久，全国一片混乱，百姓苦不堪言。那时候，粮店里的米与副食店里的肉、豆腐和百货店里的肥皂、布匹，以及煤铺里的煤等生活物资均要凭票供应，普通人家的生活清苦至极。男方的家在城郊的小菜园里，用现在的话来说，那里是当地的蔬菜基地。

女孩第一次“访地方”（当地将女方到男方家里去了解情况称为“访地方”）时，男方留她和媒婆吃中饭。菜很简单，只有两道：几个荷包蛋外加一碗萝卜丝。其中，那几个鸡蛋是向邻居借的，萝卜则是自己种的。

在回家的路上，媒婆说男方人穷又小气，劝漂亮的女孩不要嫁过来。女孩却说男方煮的萝卜丝很好吃，说明他很能干。

过了一段时间，当女孩一个人再次来找男孩时，男孩刚好捉了一些鲫鱼。招待女孩的菜仍然是两道：除了油煎鲫鱼外，还有一碗红烧萝卜。吃饭时，女孩称赞男孩的萝卜做得很有特色，并说自己很喜欢吃萝卜。男孩说：“是吗？你下次来我请你吃另一种口味的萝卜。”

在后来的交往中，女孩尝尽了男孩所制的不同口味的萝卜：清炒萝卜、清炖萝卜、白焖萝卜、糖醋萝卜、麻辣萝卜、萝卜干和酸萝卜等等。再后来，女孩就成了这些萝卜的俘虏，嫁给了男孩。

当有人质问老太太当时为何不嫁给那些有条件煮肉炖鸽杀鸡烧鱼的男人却嫁给只会烹饪萝卜的人时，老太太说：“当时我认为，一个男人在那种清贫的日子里竟能够把一种普通的萝卜烹饪出甜酸苦辣咸等几种不同的口味而令我大饱口福、弥久难忘，我想他同样能够将清贫的日子调理得色彩斑斓。谈婚论嫁，既要注重眼前，更要注重将来。这不，如今我和他结婚已三十多年了，你看我们吵了几次架？更不像某些同龄人那样动不动就闹离婚。日子虽然过得平淡了一点，但平淡中更能见真情啊！”

也许，老太太说得不错，在我们的日常生活中，愈是具有平常心的人，生活愈能幸福，而那些整日斤斤计较，患得患失的人反而

苦恼无穷。做人应有一颗平常心。

“千山万水”与平常心

医学研究者发现，让人拿着一瓶子水朝另一个细颈瓶里倒，这个自然的举动本身常常是成功的。但是，如果这时有个人不断告诉倒水者“握紧了，千万别洒了”，怕洒水的倒水者就会真的紧握瓶子，然而也正是由于过度用力和意念的过分集中，水才真的会从瓶子里洒出来。这种现象在医学上叫“目的颤抖”。

庄子在书中也记述了一种现象，他说，那些赌博高手用瓦盆做赌资的时候，技艺会发挥得淋漓尽致，一旦换作黄金，常常大失水准。庄子对此的定义是“外重者内拙”。

这两个例子从不同方面体现了“外重者内拙”的道理。生活中，许多人以为，更多的读书和经历、更广泛的人际交往可以使人领悟智慧，甚至得到幸福，可惜事实却未必如此。如果是一门学科的知识，当然是要遍及前人和同行的努力才能获得，然而，生活的智慧和幸福正好相反。“真”的东西只是一种正确的感觉，向外看，只能是抑制对内在的体会，常常是白绕了个大圈子反而觉得它越来越遥远和复杂。一个小小的手掌，可以观察出全身的状况，正是因为世间万物都是全息对应的，基于此，小中可以发现出大来。所谓“真传一句话，假传万卷书”，我们真正想要的东西，往往只在日常的简单生活里，所以，慧能不识字却可广播佛法，制造车轮的匠人却无法将技艺的诀窍言传给弟子。

一切大智慧、一切摆脱烦恼的秘径原本不在书海中，也不在游历间，只在日常生活里。禅宗的至上境界是开悟后方才明白“历经千山万水，原来只隔条溪”。

在柯南道尔的小说里，华生曾对福尔摩斯的探案敬佩万分，问

福尔摩斯：“为什么咱们两个人到现场，只有你看到了那么多的线索，而我却什么也没看见呢？”福尔摩斯说：“恰恰相反，你什么都看到了，只是你没有用头脑将它们联系在一起。”从日常生活中悟得智慧，享受幸福，也就是从华生变成福尔摩斯的过程。

刻意追求历经千山万水的人，永远也没有能力发现条溪之隔的世界。发现那世界的人，只是在感叹“早知如此，又何必枉费了许多冤枉路呢？”所以，“历经千山万水，原来只隔条溪”，并不是因果关系的必然结果。

生活本是顺其自然，以真正的随缘之心去生活，那么，即使是千山万水的跋涉，也是平常生活的一种形式而已。“历经千山万水”是不必刻意追求或拒绝的。可见，重要的不是有意经营生活，决定自己去追求或拒绝“千山万水”，而是安于自己的缘分，保持真正的平常心，有了这种能力之后，生活才能给你带来智慧和幸福。

以平常心待事

以平常心待事，说起来容易做起来难。比如，你嫁了大学里全班最帅的小伙子，当时得到了所有女同学的艳羡，但几年之后的同学聚会上，你发现自己的丈夫是男同学中挣钱最少的一位。比如，你被朋友鼓动一起去炒股，到最后，他买的股票一路上涨，而你的则狂跌，所有的本全被套牢。比如，你特好强，努力工作，经济独立，从不花男友的钱，但男友觉得你不在乎他，放弃你，反而去找了一位容貌才智都不如你的女子，只因她柔顺。还有，你和同伴一起去应聘，同伴却得到了你想要的工作；你想去某分公司而领导却派驻了别人；你的好朋友事业顺利、婚姻美满，而你却面临事业、爱情双重危机……

如果上述情况发生在你身上，你还能保持平常心吗？

平常心，不一定与凡夫俗子无缘，我们平凡人的人生，也会有得意、失落、成功、失败，也会有属于自己的辉煌和挫折。而我们的情绪和心境，会随之起起落落，一下子前途无量，一下子又跌入万丈深渊；一下子迷茫无助，一下子又柳暗花明。

老一辈人说得好：“所有的人的加减乘除，最后的得分都是一样的。”其实，所有的这一切都是组成完整人生必不可少的内容，有大起就会有落，太平顺就难免乏味。

所以，要以平常心做事——以平常心待事——不攀比，不虚荣，沿着自己期望的目标，一步一个脚印地往前走，心平气和，不浮躁，人生就会充实而美好。爱人挣钱比别人少，但只要你们相爱，这是最重要的；炒股亏了，因为这事本来就有风险，盈亏不是意外；男朋友不欣赏你的独立，离开你是他的损失……

1988年4月27日，美国阿波罗航空公司一架波音737客机从檀香山起飞后不久，意外地爆炸，把前舱顶掀起了一个足有6平方米的大洞，驾驶员不得不把飞机临时降落在附近机场上，机上一名空姐被气浪从舱顶抛出，不幸身亡。对这一事故，飞机制造业的竞争对手们立即行动，乘机发难。

波音公司面临这种突如其来的祸患，经营压力巨大，但公司领导并没有慌张，而是顶住了各种压力，保持平常的心态去查找事故的原因。最后发现，这架飞机已飞了20年，起落超过9万次，大大超过了保险系数，事故是因为飞机太旧而金属疲劳造成的。但还能使乘客无恙，这说明了波音飞机的质量之高。于是，经过一番波折，波音公司展开了声势浩大的宣传攻势，使人们了解事故的真相，反而增加了人们对波音飞机的信赖。

结果，该公司仅5月份一个月就收到70亿美元的订货款，比第一季度的47亿美元还多，飞机销量猛增。这样，波音公司在困难面前并没有束手无策，而是在保持良好心态的前提下，巧妙地化险为夷。

也许阳光总照耀着那些“出身”较好的人，也许生活对你很不

公平，充满了辛酸与坎坷，但你不要气馁，其实保持平常心要比那些都重要。因为它可以使你战胜一切困难与险阻，最终迎来胜利的曙光。

我国著名的学者张中行先生，就具有超凡脱俗的平常心，有很多值得我们学习和借鉴的地方。他以平常人的平常心，看人看事，写人写事，有一说一，有二说二，自然而坦荡。捧读张中行先生的文章，犹如倾听一位近乎与世纪同龄的老人讲述他的人生经历。

张中行先生是北大著名的“未名湖畔三雅士”之一，与著名学者季羨林先生、金克木先生齐名。张中行先生1909年出生于河北省香河县的一个农民家庭，1935年毕业于北京大学中国语言文学系，后在中学和大学任教。1949年以后，他一直在人民教育出版社任职，从事中学语文教材的编辑工作。张中行先生的著述甚丰，有《横约集》、《观照集》、《流年碎影》等，他以“五四”式的语言方式来表达现代的思想感情，读之令人耳目一新。刘国正先生这样评价张老：“学识渊博，融贯经史百家之音，历览古今中外之书。文得力于蒙庄，诗似玉溪谷生，金石书画亦有见闻。是个真正的杂家。”

《流年碎影》以其独特的视角描述了时代演进的种种轨迹。这部极有个性的传记作品，透视了张中行先生的人格魅力。张中行先生的一生，经历时间跨度大。青年时代的张中行有着强烈的求知欲望，他无休止地探寻：生命有意义么？如何生存才是合理的？什么是“存在”？“存在”是顺从意志的必然，还是顺应天运的必然？张先生的国学根底、中国传统文化的底蕴很深厚，他研究国学，研究逻辑学、哲学。他不仅思索老庄、孔孟、佛学，而且研究罗素、培根，这在当代文人中并不多见，所取得的成就也令人叹为观止。

张中行先生以平常心对人对事，他说：“对不同意见，我一是尊重，二是欢迎，三是未必接受，四是决不争论。”如不少人关心的张先生与杨沫先生的关系一事，在《流年碎影》中写有两段，他真切自然，很有分寸，如实地讲述事实，描述感受。尤其令人感动

的是，五十年代，杨沫的《青春之歌》出版了，一些读者认为有些事可能影射了张先生，张先生写道：“我却没有在意。”这种宽容的态度，非常人所及，何等难能可贵！有人问张先生为什么总是沉默，张先生又写道：“其一，这类过去的事，在心里转转无妨，翻来覆去地去说就没有意思了。其二，我没有兴趣，也不愿意为爱听张家长、李家短的闲人供应茶余饭后的谈资。其三，最重要的，是人生大不易，不如意事十常八九，老了，余年无几，幸而尚有一点忆昔的力量，还是想想那十之一二为是。”

张中行先生待人亲切、坦诚，他把自己一生中的体悟坦诚地告诉了后人，使人们在一种平和而冷静的心态中，真切而自然地感受到一位文化老人坦坦荡荡的平常心。他的这种省悟，是原原本本的，像李叔同坐禅时的冥想，也似丰子恺那样远离尘海时的冷观，同时又如闻一多、朱自清那样直面人生。

不必事事追求完美

有一只木车轮因为被砍下了一角而伤心郁闷，它下决心要寻找一块合适的木片重新使自己完整起来，于是离开家开始了长途跋涉。不完整的车轮走得很慢，一路上，阳光柔和，它认识了各种美丽的花朵，并与草叶间的小虫攀谈；当然也看到了许许多多的木片，但都不太合适。终于有一天，车轮发现了一块大小形状都非常合适的木片，于是马上将自己修补得完好如初。可是欣喜若狂的轮子忽然发现，眼前的世界变了，自己跑得那么快，根本看不清花儿美丽的笑脸，也听不到小虫善意的鸣叫，车轮停下来想了想，又把木片留在了路边，自个走了。

所以有时失也是得，得即是失，当我们有所失落的时候，生活才更加完整。从这个故事我们也可以渐渐体会到，许多苦恼的根源

来自人们心中的一个误解：必须做到尽善尽美，才能获得别人的好感。当人们踏上追寻完美的不归之路时，生活便渐渐变成了专门为他们捕捉过失的陷阱。所以我们总是因怀疑自己做得不够好而愧疚与担心，担心爱我们的人会因此对我们感到失望，结果却适得其反。

这挥之不去的隐患也许是来自朝夕相处的父母、生活的记忆。父母的爱真实、强烈，他们用近乎焦急的目光期待自己的孩子努力上进、好好做人，这目光能够觉察任何细小的过失，于是我们的一举一动都曾伴随父母的劝诫之声。也许是来自言传身教的老师，我们遇到许多老师只喜欢完全正确的答卷，谁做错题便会受到指责。不知这是不是最好的教学方式，不过我想任何情绪上的触动在孩子们的记忆中都会留下印象。一次，一位女教师把孩子们分成两组，发给每个孩子一个字母表中的字母。她念出一个单词，谁手中恰好有组成这个单词的字母，谁就要赶快跑到前面按顺序站好。如果拼错了，他所在的小组就要扣分。孩子们紧张地做了半个小时的“游戏”，下课后，那几个犯了错误的小家伙还在闷闷不乐，也许他们看出了老师的不满，也许他们还在担心自己在伙伴眼中已经成了迟缓、愚笨的人。

人们当然要为其既定的目标积极努力，但无论怎样的生活都不会是一块无瑕的玉，环境的变化往往出乎你的意料。谁又能时时刻刻应付自如？精神分析学家戴维·柏恩斯在他的书中提到过一位著名律师的故事。这名大律师非常担心在办案时犯错误，因为他害怕会因此失去同事们对他的尊敬。当他无法摆脱和控制这种情绪而向同事们讲出来后，令他惊异的是，无论他是否做错什么，同事们都和他更亲近了，因为他们能够将他当做普通人看待。

曾经有两位老妇人在同一个星期里去世了。记得那是一个昏暗飘雪的下午，牧师去探望了沉浸在悲哀中的两家人。在一个老妇人的家里，她的长子对牧师说：“妈妈的死都是我的错，我应该坚持让她去佛罗里达，躲开这让人难受的寒冷的天气。那样，妈妈现在

一定还活着。”当牧师来到另一位老妇人家里时，听到了她的孩子在喃喃自语：“要是我没有那么坚持让妈妈去佛罗里达就好了，我早该想到，这样的长途颠簸、忽冷忽热，她怎么吃得消呢……”

生活里难免会碰到许多难以预料的遗憾，且无法挽回，你自然可以它承担下来，但更重要的还是保持平常的心态和长远的生活目光。

只有努力塑造平常心，才能达到精神世界的完整。这样我们才能勇敢地面对自我能力的局限，勇敢地去实现梦想，不因失败而气馁，即使在失去风雨相伴的爱人之后，也能勇敢地面对孤独的生活。由此我们便可触摸到平日所无法感知的那种完整了。生活不像游戏里的拼字小蜜蜂，无论已经拼对了多少个，只要错了一个就要被取消游戏资格。生活更像一个 CBA 赛季，即使最优秀的队伍也要输掉一些场次，而实力最弱的队也会打出自己绝妙的高潮，大家的目标就是争取赢的场次多于输的场次。过失与遗憾也是人生的一部分，学会接受它，我们就会在生活的轨道上自由地“滚动”，并懂得欣赏生活。

利用放松塑造平常心

要想获得良好的平常心态，有一个很好的方法，那就是让心灵留下一片空白。而所谓的空白，主要是指将忧虑、憎恶、不安、罪恶的情绪彻底消除。

方法简单易行，就是尽量使自己的心灵呈现空白，一天至少两次。

实践证明，刻意地使心灵空白的确能有效地为人们带来完美的心态。当人们将压抑在心头的烦恼吐露一空，或暂抛脑后时，往往能体验到解脱的快感。有一项特别的发现，那就是，能把心中的烦

闷向知心朋友倾吐的人，往往能生活得更充实。

一次，拿破仑·希尔在前往檀香山的旅程中，在所乘坐的轮船上举办了一场个人演讲会。当时希尔建议：“内心有烦恼的人，不妨走到船尾去，把烦恼之事一一说出，然后把它们抛掷于汪洋大海中，注视着它直到它消逝不见。”这个建议似乎有些不可思议，但是当晚却有一个人跑来对希尔说：“我按照你的话去做了，结果觉得心中大为舒畅，这实在是令人吃惊的事呀！”这人还继续说道，“待在船上的这段时间里，我将天天在日落黄昏的时刻，把一切烦恼抛入大海，直到自己觉得完全没有一丝烦恼为止。同时我将日日注视着这些烦恼彻底消失于时间的大海里！”

当然，仅是使心灵空白也是不够的，还必须加进一些内容，因为人的心灵不能永远呈现空白，而毫无内涵，否则，曾经丢弃的消极想法极有可能卷土重来。

所以，我们必须在心灵呈现空白的同时，立即注入积极的、健康的想法。这样，那些负面的想法将无法对你造成任何影响。久而久之，那些重新注入脑中的新想法将在你的思想中生根，而且能击退任何负面的想法。届时你的心灵将波澜不惊，你将会永怀平常心态。

不执著于宠辱

宠，其实是得意的总表象；辱，是失意的总表象。当一个人在成名立功时，除非平素具有淡泊名利的修养，否则一般都会欣喜若狂，喜极而泣。这就是所谓的“得意忘形”。

古时候，有一个老童生考秀才，已经考得胡子都白了，仍没考取。有一年，他正好与儿子同科应考。到了放榜的那一天，他正关在屋里洗澡，儿子看榜回来，高兴地报喜：“父亲，我已考取了。”

老童生在屋里一听，便大声呵斥：“考取一个秀才算得了什么，这样沉不住气！”儿子一听，吓得不敢大叫，便轻轻地说：“父亲，你也取了。”老童生一听，忘了自己光着身子连衣服还没穿上，忙打开房门，大声呵斥：“你怎么不先说！”

这便是“得之若惊，失之若惊”的极端事例。

宠辱是常常交替的，于是，人们常感到“世态炎凉”，感到人际交往的势利。比如有人在台上时，不少人都巴结他，门前是车水马龙，拜访的人络绎不绝；而一旦下台，就门可罗雀、无人理睬。

其实，人与人的交往，人际之间的交流，纯粹只讲道义，不顾势利，是非常的变态。势利是其常态。物以稀为贵，此所谓的道义绝对可贵了。

战国时，名将廉颇的“一贵一贱，交情乃见”能很好地说明这个问题。《史记》所载，廉颇失势之时，他的门客全都走了。当朝廷又复用他为大将后，门客又都回来了。他愤怒地吼道：“你们都滚！”门客却笑着说：“您怎么到现在才知道，天下都是势利之交，您有权势，并养得起我们，我们当然都来追随您，您一失势，我们当然要散去，这是世道的当然道理，您难道连这点也看不到吗？”

古今中外，在官场、在商场、在情场，有关人生的得意与失意，荣宠与羞辱之间的感受，都如在剧场看戏一样，是看得最明显的地方。所以，要做到宠辱不惊，就必须有深厚的修养，保持平常的心态。诸葛亮就是我们的楷模，他有一则名言，可作为人们学习修养的最好的座右铭：“势利之交，难以经远。士之相知，温不增华，寒不改弃，贯四时而不衰，历坦险而益固。”

这句名言的意思是，势利之交，是难以长远的。真正的友情，是能经得起时间考验的，是在你得意时，不给你添彩，在你失意时，决不会舍弃你，而且能够同甘苦共患难，越来越牢固。

要拥有平常心，不仅要做到宠辱不惊，还要做到面对毁誉不动心。

人与人相见，二三句话就说起别人来了，这是生活中很平常的

事，古人说：“谁人背后无人说？哪个人前不说人？”没有什么了不起。特别是当领导的，要靠自己的智慧与修养来判断是非，不随便说人，也不随便相信别人批评人的话。所谓“来说是是非者，便是是非人。”一个攻讦别人的人，他们之间一定意见相左，至少有矛盾。遇到这种情形，领导者就必须把舵掌稳了，否则就会失去管理者的权威。

过分的言辞，无论是毁是誉，其中一定有某种原因。所以，毁誉不是衡量人的绝对标准，听的人必须要清楚。孔子曰：“吾之于人也，谁毁谁誉？如有所誉者，其有所试矣。斯民也；三代之所以直道而行也。”意思是说，听了谁毁人，谁誉人，自己不要立刻下断语。另一方面也可以说，有人攻讦自己或恭维自己，都不要去管。孔子说到这里，不禁感叹：“现在这些人啊！”

毁誉不惊，甚而达到全世界的毁誉都不管的程度，这才是圣人境界，也是塑造平常心需要达到的一种境界。庄子也曾经说过：“举世誉之而不加劝，举世毁之而不加沮。”真的大圣人，毁誉是不能动摇他的，他本来要做好人，再恭维他也还是做好人；全世界要毁谤他，他也绝不因毁谤而沮丧。

要想培养平常心，就不要轻易攻讦人，也不要轻易恭维人。人是很容易上恭维的当的。而且，对于自己的优缺点要看清楚，这样，才不会被毁誉所击倒。另外，要看到没有人是不遭遇诋毁的，而且是“谤随名高”，一个人名气越大，也越容易受到毁谤。所谓“木秀于林，风必摧之；堆高于岸，流必湍之”说的就是这个道理。

完善自己的性格

在人生的漫漫旅程里，要想拥有一颗平常心，让生活变得更美

好，追求成功的人生，就需要把自己的性格塑造得更加完美。

人们之间似乎经常会格格不入，很多困扰及难题的产生均起因于人与人之间不能和谐相处。“性格”的问题是人生的大问题之一。由于彼此个性的冲突，造成了多少家庭的破碎、友谊的决裂、劳资的矛盾等等，甚至国与国之间也因为观点未能一致而演变成干戈相见。所以，性格上的缺点，也是影响塑造平常心的重要障碍。

我们所具备的最大威力——做选择的能力，在这个问题上再度扮演着一个最重要的角色。你可以与人虚心合作，也可以固执己见；你可以让自己做一个友善的人，也可以去做一个难处的人；你可以信任别人，也可以对谁都不信任；你可以热心助人，也可以拒人于千里之外；你可以使自己激动，也可以要自己冷静；你可以让自己发脾气，也可以让自己对那些原本会使你生气的事淡然处之；你可以干干净净、清清爽爽，也可以邋邋遢遢、不修边幅；你可以去做一个和蔼可亲的人，也可以做一个尖酸刻薄的人；你可以自以为人人都与你为敌，也可以自信大家都喜欢你；你可以蹉跎、怠惰，也可以雄心勃勃……你完全有权自己做选择。以下就是性格塑造方面的一个非常成功的例子。

一天，富兰克林突然警觉到他经常失去朋友，他此时才开始注意到原因在于他太爱争强好胜了，所以很难与别人相处。时隔不久，大概是过年前几天，当年度计划大致确定后，他坐下来列了一张清单，把自己个性上所表现的一些缺点全部列在了上面，并且，从最致命的大缺点开始，到不足挂齿的小毛病为止，重新依次排列了一次。他发誓改掉所有的这些毛病。每当他彻底改掉一个毛病时，就在单子上把那条划去，直到全部删完为止。结果，他变成了美国最受欢迎的人物之一，受到大家的尊敬和爱戴。当殖民地13个州需要法国的援助时，他们派富兰克林去，法国人对他的印象奇佳，他果然不负使命。富兰克林的这种做法被广为传诵，是公认的个性塑造中的经典案例。

与之相反，假如富兰克林的选择是我行我素，不对自己的个性加以检讨，假如他仍然不改争强好胜的毛病，假如他也像其他许许多多的人一样放任自己的天生个性，……那么，他绝不可能成功地争取到法国的援助，而整个美国历史也将被改写了。一个人的性格居然也能影响一个国家的命运。可是，却还有很多人在到处说：“我能怎么办？”其实，你怎么知道你办不到？你怎么知道即使经过数年的努力你仍不会有所收获？至少，我们可以使我们周围的人都觉得人生还算合理、愉快；至少，我们不会为身边的人带来无谓的烦恼。林肯讲过：“我要准备好自己以待时机来临。”他深信耕耘一定会有所收获，他果然等到了那一天。

一个性格乖张的人就足以毁灭一个家庭，使家人深以为苦。由于一个人的性格问题而使家里其他成员都活得很痛苦，这种例子何其多。由于做父母的不可理喻，而使其子女深恨自己生在这种家庭的例子更是不胜枚举。但是，同样的这个人，只要他运用天赋的威力——做选择的能力，他仍然可以给他周围的人尤其是他自己的家人，带来美好的生活感受。假如人人都能利用良好的性格和超然的平常心给自己的家庭生活带来令人心情欢畅的乐事，那么这个世界会更美好。

人在一生中总会碰到失去亲人的伤心事。但有些人在痛失父母、兄弟姐妹或爱人之后，往往感到不知所措，觉得生命不再有意义，他们会问：“我的这种日子过得还有什么意义？”于是，世界上就有了成千上万的人如行尸走肉一样地度过余生。他们对于自己本身所具有的“选择的能力”全然不知，他们甘愿让以后的生活成为自己，也成为别人的负担。我们不必责怪他们，因为他们的创伤太深，打击来得太突然，事前又无一点征兆，他们无法理解为什么会发生这种事。遭受这种突如其来的打击，更显示出塑造性格、树立平常心的重要。拥有平常心，可以帮助我们渡过劫难，拥有平静又美好的生活。

做情绪的主人

情绪是人对事物的一种表面的、直接的、感性的情感反应。它往往只从维护情感主体的自尊和利益出发，不对事物做复杂、深远和智谋的考虑，这样的结果，常使自己处于很不利的位置或为他人所利用。本来，情感离智谋就已距离很远了（人常常以情害事，为情役使，情令智昏），情绪更是情感的最表面部分，最浮躁部分，以情绪做事，结果一般不会很理想。

但是我们在实际生活和工作中，却常常依从情绪的摆布，头脑一发热（情绪上来了），什么蠢事都愿意做，什么蠢事都做得出来。比如，因一句无足轻重的谈话，我们便可能与人打斗，甚至拼命（诗人莱蒙托夫、普希金与人决斗死亡，便是此类情绪所为）；还有很多因情绪的浮躁、简单、不理智等而犯的过错，小则误人误己误事情，大则失家失国失天下。事后冷静下来，自己也会感到其实这些是可以避免的。这都是因为情绪的躁动和亢奋，蒙蔽了人的心智所为。除了日常生活中的这种习惯所为和潜意识所为，各种斗争之中，人们有时也会故意使用一些“激将法”，来诱使对方中计。所谓“激将”，就是刺激你的情绪，让你在情绪的躁动中，失去理智，从而犯错。因为人在心智冷静的时候，大都深思熟虑，很少出错。

以上种种情绪化的行为都是与平常心相悖而行的，情绪化是建立平常心的大敌。只有控制住自己的情绪，做自己情绪的主人，才能树立良好的平常心态。

1. 让愤怒情绪化为乌有

愤怒是你经历挫折的一种后天性反应，既是你做出的选择，又是一种习惯。你以自己所不欣赏的方式消极地对待与你的愿望不相

一致的现实。事实上，极端的愤怒是精神错乱——每当你不能控制自己的行为时，你便有些精神错乱了。因此，每当你气得失去理智时，这时的行为往往会导致不良结果。

愤怒是大脑思维后产生的一种结果。它不会无缘无故地产生。当你遇到不合意愿的事情时，它就告诉你：事情不应该这样或那样，于是你的信心受到挫伤；然后，你便会做出自己所熟悉的愤怒的反应，因为你认为这样会解决问题。只要你认为愤怒是人的本性的一部分，就不会下决心去改正这种有害的毛病。

但只要你放纵它的蔓延，你的愤怒情绪将会阻止你做好事情。成大事者是不会让愤怒情绪所左右的。历史上有好多这样的例子，他们中能压下怒火的就能成功，而凭着这一怒之气行事的最终得到了惨痛的教训。

楚汉相争时，刘邦正在战场上与项羽进行激烈的战争，韩信却在攻占齐地后派人给刘邦送来了信，要求封他为假齐王。刘邦见信后勃然大怒说：“我被困在这里天天盼他来帮助，他却想自立为王。”正在这一时刻，张良赶紧提醒刘邦，悄声对他说：“现在战场形势于我不利，怎么能阻止韩信称王呢？不如答应他的要求，立他为王以稳住其心，否则他会倒戈叛乱的。”刘邦这才恍然大悟，忙改口对使者说：“大丈夫平定诸侯，就当他个真王，哪能当假王呢？”这一步棋稳住了韩信，使韩信尽心竭力地为刘邦效命，为汉朝的统一建立了卓越的功勋。

一次，项羽将刘邦的父亲五花大绑陈于阵前，并扬言要将刘公刳成肉泥，煮成肉羹而食。项羽意在以亲情刺激刘邦，让刘邦在父情、天伦的压力下，自缚投降。然而刘邦没有为情所蒙蔽，他的理智战胜了他的一时心绪，他反以项羽曾和自己结为兄弟之由，认定己父就是项父，如果项羽愿杀其父，刳成肉羹，他愿分享一杯。刘邦的超然心境和不凡举动，令项羽所想不到，以至无策回应，只能草草收回此招。

诸葛亮和司马懿祁山交战，诸葛亮千里劳师欲速战决雌雄。司

马懿则以逸待劳，坚壁不出，欲空耗诸葛亮之士气，然后出奇制胜。诸葛亮面对司马懿的闭门不战，无计可施，最后想出一招，送一套女装给司马懿，羞辱他。古人很以男人自尊，尤其是军旅之中。司马懿却落落大方地接受了女装，情绪并无影响，而且心态仍然甚好，还是坚壁不出。连老谋深算的诸葛亮也对他几乎无计可施了。这都是用理智战胜情绪而带来成功的案例。

在一次蜀国和吴国的交战中，关云长失守荆州，败走麦城被杀，此事激怒刘备，遂起兵攻打东吴，众臣苦苦上谏阻止。大将赵云说：“国贼是曹操，非孙权也。宜先灭魏，则吴自服……”诸葛亮也上表：“臣亮等切以吴贼逞奸诡之计，致荆州有覆亡之祸；陨将星于斗牛，折天柱于楚地，此情哀痛，诚不可忘。但念迁汉鼎者，罪由曹操；移刘祚者，过非孙权。窃谓魏贼若除，则吴自服。愿陛下纳秦宓金石之言，以养士卒之力，别作良图。则社稷幸甚！天下幸甚！”可是刘备看完后，把表掷于地上，说：“朕意已决，无得再谏。”执意起大军东征，最终被吴将陆逊火烧战营，大败而回。不久，刘备即病死白帝城。

诸葛亮七擒七纵孟获之战中，孟获败给诸葛亮，除去其他各种原因，孟获生性爽直、缺乏脑筋、为情绪蒙蔽，也当是一个重要的因素。孟获是一个深为情绪役使的人，他不能胜诸葛亮，非命也，实人力和心智不及也。诸葛亮大军压境，孟获夜郎自大，不思智谋应对，反以帝王自居，小视外敌，结果一战即败，被对方擒获。孟获一战既败，应该坐下慎思，再出敌招，却自认一时晦气，再战必胜。再战，当然又是一败涂地。如此几番，把个孟获气得浑身颤抖。又一次对阵，只见诸葛亮远远地坐着，摇着羽毛扇，身边并无军士战将，只有些文臣谋士之类。孟获不假思索，便纵马飞身上前，欲直取诸葛亮首级。结果，诸葛亮的首级并非轻易可取，身前有个陷马坑，孟获眼看将及诸葛亮时，却连人带马坠入陷阱之中，又被诸葛亮生擒。

一般心性敏感的人、头脑简单的人、年纪较轻的人等，易受情

绪支配，头脑容易发热。情绪误人误事之例，不胜枚举。所以，我们有必要审视自己，是否有情绪冲动的坏毛病。愤怒没有任何好处，它严重妨碍人们追求成功的目标，是塑造平常心的不可忽视的障碍。同其他所有误区一样，愤怒使你以别人的言行确定自己的情绪。现在，你可以不去理会别人的言行，大胆选择平常心——而不是愤怒。

生理研究表明，愤怒是一种不良的情绪状态。古代素有“怒伤肝、喜伤心、忧伤肺、思伤脾、恐伤肾”的说法。人在发怒时，会有一系列生理变化，如心跳加快、胆汁增多、呼吸紧迫、脸色改变，甚至全身发抖。这种情况对人的健康不利是不言而喻的。消除愤怒，树立平常心，可以参考下面的做法：

生活中遇到能引起人发怒的刺激时，应当力求避开，眼不见，心不烦。这是以忍耐克制愤怒的方法。

怒气勃发时，大脑会产生强烈的兴奋灶，这时如果主动在大脑皮层里建立另外一个兴奋灶，用它去找到或消除引起发怒的兴奋灶，就会使怒气平息。比如盛怒下的女人，看到自己可爱的孩子天真的表演会怒气全消，就是由于这样的原因。

怒从何来？常常是虚荣心强、心胸狭窄、感情脆弱、盛气凌人所致，对此，可以用疏导的方法将烦恼与怒气导引到高层次，升华到积极的追求上，以此激励起发奋的行动，转化你的愤怒。

有人在要发泄怒气时，心中默念“不要发火，息怒、息怒”，会收到一定效果。这是一种主动的意识控制，主要是用自己的道德修养、意志修养缓解和降低愤怒的情绪。

总之，你应当提高自己控制愤怒情绪的能力，时时提醒自己，有意识地控制自己情绪的波动，改掉这个坏毛病，努力树立平常心，以平常心待人接物。只有这样才能成大事。

2. 用平常心取代烦忧

卖任何苦力，办任何难事，都不会使我们有所伤害，能够真正

损害我们的，就是我们在办事和做工时的心理作用——烦恼。工作不能置人于死地，但烦恼却能杀死大批的人。在还未办事、未做工之前，先要在脑海中顾念着、畏惧着，而预感到办那件事、做该项工作时会产生种种不快，其结果可想而知。没有人能估计得清楚，烦恼到底造成了多少人类的灾祸与损失。在这方面它比任何因素都要厉害。它使天才变得平庸，它使一个人归于失败，它破灭人的希望。

烦恼能败坏人的健康，摧残人的精力，损害人的创造力。一个把大量精力耗费在无谓的烦恼上的人，是不能尽量发挥自己固有的能力的。它使许多本来可以大有作为的人，最终平凡庸碌而死。人们不能从烦恼中得到丝毫的好处。它不仅不会帮助任何人改善他们的生活，而且随时随地都在损害人们的健康，摧残人们的活力，降低人们的效率，使人们的生活陷入不幸之中。世界上能够摧残人的活力，阻碍人的志向，降低人的能力的东西，莫过于烦恼这一毒素。

人的各种精神机能，一定要在丝毫不受牵制的时候才能发挥最强的能力。烦恼能摧残人的活力，消磨人的精神，所以能够对人的工作产生很严重的影响。一个人在心绪不宁时所做的工作自然不会产生最高的效率。困于烦恼的头脑，尽管仍有所思考，但往往不清楚、不敏捷、不合逻辑。在脑细胞受到烦恼的毒害时，脑部的思考力自然不可能像在毫无烦恼忧虑时那样集中。脑细胞时常为血液所冲洗，它从血液中摄取养分。假如血液中常常载满了恐惧、烦恼、愤恨、嫉妒等思想的毒素，头脑是发挥不出应有的机能的。

看到许多年仅三十的妙龄女人，面部就已出现皱纹，你以为这是由于她们过度地操劳，或是真的遭遇到重大的不幸所致吗？不是的！促使她们未老先衰的，是她们多愁善感的脾气，以及烦恼的生活情绪。种种无谓的烦恼、忧虑，榨取了我们的青春和生命，使人未到中年就现老相。“忧能使人老”。烦恼会在人们的脸上刻画出残酷的皱纹！我曾经见过一个人，重大的烦恼使他于三星期之间，头

发全部变白，前后判若两人。

驱除烦恼的最好的方法，就是常常怀着一种宠辱不惊、从容不迫的平常心态，而不要老是去纠缠生活中的不幸与丑恶的方面。平常心有如流淌的河流，虽然有时会波涛汹涌，水流湍急，时而也会微波荡漾，涟漪不断，但任何恐惧、烦恼的思想都休想挡住它的去路。平常心永远清澈剔透，在忙碌的人世生活中，留住平静、真诚和爱，驱除烦恼和恐惧。

3. 一切顺其自然

有创造力、有活力的人和大多数的人不同，他们活在此刻；同样地，和大多数的人不同，有创造力、有活力的人能够顺其自然。顺其自然也是塑造和维持平常心的重要方法。

人类心理学家马斯洛指出，顺其自然是人们变老的时候经常会失去的一种特质。他说：“几乎所有的孩童都能临时作一首歌或一首诗，跳一个舞，画一张图，编一出戏，或者玩一个游戏，不用事先计划或构想。大部分成年人都失去了这种能力。”同时，马斯洛也发现有一些成年人，失去这种特质只是暂时的，就算他们曾经失去，不久他们还会恢复。这些人就是能够自我实现的人。自我实现是心理健康的一种极高境界，马斯洛称这种境界为完全人。他发现，实现自我的人在迈向成熟的过程中具有高度的创造力，能够顺其自然，无处不自得。

有创造力的人随时都可以即兴演讲，他们说话的时候像孩童，而不像是大人。顺其自然是活得有创造力的同义词。活得有创造力的人将不受压抑，他们能够表达真正的感觉，就像小孩一样，可以玩乐，可以扮傻瓜，也可以随心所欲，决定做一些原本没有计划要做的事情。

当顺其自然地做某件事的时候，就会有些意外而又有趣的事来临，我们经常会从中获得一些有益的经验，若是拘泥于计划就永远得不到那些经验。你可以向自己提出一些问题：你能否顺其自然？

你是不是总是拘泥于自己每天的计划？你是否经常抛开计划，做些不一样的事？

喜欢某件事情，就试试看。观察小孩子，重新恢复顺其自然的想法。如果你能够再变成小孩子，你就可以顺其自然了。你要能率性而为。

顺其自然的另外一个意思，就是让自己有更多的选择。你自己的世界选择愈多，你的创意就会变得愈有趣。让更多的人进入你的生活，和他们沟通，尤其是当他们的观点不同于你的时候，你经常会有意想不到的收获。

可以每天练习做一件没有预先计划的事情。兴致来的时候，挑件新鲜有趣的事来做，这件事可以很小，例如走一条不同的路，在不同的餐厅吃饭，或是找一种新的娱乐。将顺其自然带入你的生活和事业，对你追求成功、享受生活必将大有裨益。

4. 淡泊名利，宁静致远

谈到名利，人们的确是离不开它的。古人说：“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”无论东方和西方，任何一种文化、一种学术思想，都是以求利为原则的。如果不是为了求利，或不能获利，这种思想和文化就不会有价值。

从哲学的观点看，一切生物都有一个共同的目标，就是“离苦得乐”。一切生物的一切行为动态，目的都是在“离苦得乐”。饥饿是苦，吃饱了则得乐；疾病是苦，医好了则得乐；天气太热是苦，到树阴下乘凉，或到有空调的房子里，全身清凉则得乐。

用通俗的话说，我们之所以不停地奋斗，不就是为了使生活更美好，世界更美好吗？谁愿意老过苦日子呢？人们正是为了“离苦得乐”才拼命地工作，才有历史的进步和科学的发展。

但是，不能为了名利而丧失了人的本性，或不讲道德，而成天忧心忡忡，并因此损害了他人的利益，那就是舍本求末了，也是与人们追求幸福的目标背道而驰的。

有人一心想发财，想拥有香车宝马，这本无可非议。只要你有这个能耐，能通过你的智慧和劳动发财，就应该受到社会的鼓励。但是，如果你是通过不正当的途径和手段发财，损害集体和他人的利益，如贪污受贿，以权谋私，或造假弄鬼，坑蒙拐骗，那就要受到法律的制裁和社会的谴责了。害人终将害己，为了名利反而误了卿卿性命。又比如，有人想当官，却又难得当官，便成天嫉妒别人，算计别人，还为这个当官的欲望而折磨自己，那就是得不偿失了。

所以，过重的名利心易使人利令智昏，计较眼前得失，甚至违法犯罪，这些都会对树立平常心产生不良影响。古人说：“君子坦荡荡，小人常戚戚。”还说：“君子爱财，取之有道。”这“道”就是人间正道，遵循它才能走上成功的坦途。

那么，我们不妨对名利看淡些，“命中要有终须有，命中未有莫强求”，该你有的，你就有；不该你有的，你就不要去拿。拿了，就如陈毅元帅所说的：“手莫伸，伸手必被捉。”

古人说：“为人不做亏心事，半夜敲门心不惊。”与其为了名利做不该做的事，因而成天提心吊胆，搞得心力交瘁，不如虽无名无利，却活得坦坦荡荡。

一些封建帝王想长生不老，想在阴间也当帝王，因而生前寻找长生不老之药，并大肆建立豪华的陵墓，搞了那么多的陪葬品，结果，财宝大多被盗墓者拿走，而他们的白骨却被抛于荒郊野外。反倒是舍生取义的人、为人民做过好事的人，哪怕他们生前地位卑微或穷困潦倒，也能流芳百世，永远活在人民心中。所以，名利是生不带来、死不带走的，能够永垂青史的是人的正义。

我们不妨培养一份平常心，对名利顺其自然。要相信：正当的付出，终将会得到回报。“我不能选择那最好的，让那最好的选择我吧。”泰戈尔的名言使人深思。

以上我们探讨了名利与平常心的关系。那么，欲望对平常心又有什么影响呢？

平常心就是欲望与幸福之间的桥梁。当你知足、不贪和淡然对待人间的欲望时，你就会感到心静如水，感到快乐。平常心需要正确对待人的欲望。一方面，要看到人有欲望是天经地义的事；另一方面，要看到欲望必须合乎自己的处境和地位，不为过分追求不切实际的欲望而苦恼。

古希腊哲学家德谟克利特认为：“人们通过享乐上的有节制和生活的宁静淡泊，才能获得真正的快乐。”他提醒人们：“当人的欲望过度时，最适应的东西也变成了不适应的东西。”过度的物欲只能给人们带来痛苦，只有把欲望与自己的处境和现实条件结合起来，才能获得最大的幸福。而克制欲望的重要方式——节制，就成了平常心的重要因素。

节制是可以调节人们的生活的。

许多人就是由于不节制地追求情欲和物欲，而损坏了自己的身体健康。如有人拼命地赚钱，生活完全没有规律，结果累出了毛病，只好把赚来的钱用去治病。如此这般恶性循环，他的身体就会很快地垮掉，当他临终时，他会发现自己是白忙活一场，为了钱而短命，实在是人生遗憾！

以节制求得适度，才能享受幸福。以节制克制欲望，保持有节制和适度的生活是树立平常心的重要方法之一。因此，一切快乐和享乐，无论是物质上、肉体上的，还是精神上、灵魂上的，都应避免过度和无节制。

德谟克利特劝告人们：在生活中，不要同那些生活得非常好的人相比，而应该满足于自己所有的，并且把自己的生活和那些更不幸的人去比一比。你就能生活得更愉快。想想他们的痛苦，你就会因为自己有比他们较好的命运而庆幸了。

这种“知足常乐”的思想可能会让你认为有点消极，但它起码能避免嫉妒、仇恨和恶毒，也不失为一种行为准则和思维方式。

节制中的度，就要靠各人具体把握了。人们曾形容美人：增一分则肥，减一分则瘦，真是恰到好处。我们应尽量做到“恰到好处

处”。

消除过重的名利心和欲望，塑造荣辱不惊的平常心，宁静致远也是一种常见的方法。一般人谈到平常心的问题，很喜欢引用一句话：“宁静致远，淡泊明志。”但要深刻地理解这句话，却是很不容易的。这句话出自诸葛亮的《诫子书》，即诸葛亮告诫儿子如何做学问的一封信。原文如下：

“夫君子之行，静以修身，俭以养德，非淡泊无以明志，非宁静无以致远。夫学须静也，才须学也。非学无以广才，非静无以成学。韬慢则不能研精，险躁则不能理性。年与时驰，意与日去，遂成枯落，多不接世。悲守穷庐，将复何及！”

这段精炼的文字充分表达了诸葛亮儒家思想的修养，而且语言十分优美。

文体内容相当简练，一如他处世的简单、谨慎。现在让我们来细细品味这封信的含义：

文中一开始，他教儿子以“静”来做学问，以“俭”来养德。俭不仅仅是指节省，还指自己的身体、精神也要保养，简单明了，一切干净利索。“非淡泊无以明志”，就是养德方面。“非宁静无以致远”，就是修身治学方面。“夫学须静也，才须学也”是求学的道理，心境要宁静才能求学，才能也要靠学问来培养。“韬慢则不能研精”，韬就是自满，慢就是自以为是。如果主观性太强，求学问就不能研精。“险躁则不能理性”，为什么用“险躁”？人做事情，都喜欢占便宜走捷径，走捷径就会行险侥幸，这是最容易犯的毛病。尤其是年轻人，暴躁、浮躁，就不能理性地处理问题。“年与时驰，意与日去”，是说年龄跟着时间过去了，人的思想又跟着年龄在变。“遂成枯落，多不接世。悲守穷庐，将复何及！”少年不努力，等到中年后悔，已是后悔莫及了。

可以看出，诸葛亮不仅是在谈求学，更侧重于劝诫后人如何做人。做人是要切诫浮躁、虚荣和碌碌无为的，是要珍惜时光、守住内心的宁静的，也是要淡泊地对待世上的一切诱惑的。只有这样，

我们才能拥有充实的人生，美丽的人生。只有这样，我们才能拥有一颗可贵的“平常心”。

诸葛亮不仅在理论上阐述了治学和修身的道理，而且是以身作则来实现自己的誓言的。因此，他成为一代又一代中国人修身养德的楷模。“鞠躬尽瘁，死而后已”既是他的表白，也是后人对他的评价。

5. 在逆境中保持平常心

一个能够在一切事情与他相背时依然泰然处之的人，是胜利的候选者；一个能够在一切事情十分不顺利时保持平常心的人，要比一个面临艰难困苦就要崩溃的人多占许多便宜。有许多人往往在他们能力范围以内也不能实现成功的目的，就因为他们是那些失败、忧郁、自卑等情绪的俘虏。

我们要使人家喜欢我们，就要首先树立我们自己的平常心。忧郁、阴沉、颓废的人，在社会上只能博得同情，却不会得到重视。我们不喜欢那些忧郁、阴沉的人，正像我们不喜欢给予我们的不调和的印象画一样。没有人愿意同他待在一起；每个人见了他，都只是看看他，然后很快就离开了他。我们会本能地趋向于那些宠辱不惊，以平常心处事的人。

无论你周遭的事情是怎样的不顺利，你都应努力去支配你的环境，使你自已从不幸中振作起来。你背向黑暗，面对光明，阴影自会留在你的后面！人不应该把自己降为感情的奴隶，不应把全盘的生命计划、重要的生命问题，都去同感情商量。

一切事情的成功，全靠我们自己的勇气，全靠我们对自己有信心，全靠我们自己抱着平常的态度。有些人时时以颓丧的心情、消极的情感来破坏、阻碍自己的生命游戏，浪费宝贵的生命时光。然而一般人却不明白这一点，当事情不顺利时，当他们遇到不幸的日子或痛苦的经历时，他们往往会听任颓废、怀疑、恐惧、失望等情绪来主宰自己，破坏多年经营的事业计划于刹那之间！这

真像向上爬的井蛙，辛辛苦苦地向上爬，但是一失足就得重新开始。

一切学问中的学问，就在于怎样去肃清我们心中的敌人——平常心的敌人。这不是件容易的事情，但总是可能的，你只要掌握一些正确的思想方法就够了。时时学习着去集中我们的心志于美而不于丑，于真而不于伪，于和谐而不于混乱，于生而不于死，于健康而不于疾患——这是人生中必修的一门功课。

努力塑造平常心吧，朋友！假如你本来没有这种修养，只要你能努力，不久你就会拥有它。假如你能够绝对拒绝那些夺去你快乐的魔鬼，紧闭你的心扉，而不让它们闯入，那么它们就不会再光顾你了。

有一个著名的神经科专家发明了一个治疗忧郁病的新方法。他劝告他的病人，在任何环境下都要笑。强迫自己，无论心中喜欢或不喜欢，都要笑。“笑吧！”他对病人说，“不要停止你们的笑！最低限度，试着把你们的嘴角卷转。这样不停地笑时，看你感觉怎样！”他的这种方法屡试不爽。

在短时间内把忧郁驱逐出心境，这对一个心态正常的人是完全可能的。但多数人的缺点就是不肯开放心扉，让愉快、希望、乐观的阳光照进，相反，却紧闭心扉，想以内在的能力驱除黑暗。实际上外面射入的一缕阳光就会立刻驱除黑暗，赶走那些只能在黑暗中生存的心魔！

当你努力改变自己的心态和环境，尤其在你感觉到忧郁、失望时，要想那些最愉快最欣喜的事情，要以最宽厚亲切的心情对待人，要说那些最和蔼最有趣的话，要以最大的努力来放出快乐，要喜欢你周遭的人！这样，你很快就会经历一个神奇的精神变化，遮蔽你心田的黑影将会逃走，而恬淡的阳光将照耀你的全部生命！一句话，无论遭遇怎样，不要反复想到你的不幸，不要多想目前使你痛苦的事情。

乡村是一个很好的精神更新者与忧闷的治疗者，有时花上一个

小时的时光在阳光下的乡村里散步，就可以改善你的精神状态。

塑造平常心的种种方法会使你发现，忧闷的毒害可以被抵消，颓废的空气可以被改变。

莫论成败得失

人的一生，总是有许多或大或小的成功与失败。有的人因为一时的成功而沾沾自喜，固步自封，停滞不前；有的人因为一时的失败而心灰意冷，一蹶不振。人生需要放眼长远，超越成败得失，塑造平常心态。以平常心视不平常事，则事事平常。从人生的根本意义来理解，冒险失败胜于安逸平庸。轰轰烈烈地奋斗一生，即使到头来失败了，他的一生仍然是有价值的。

凡事都该以轻松的心情来面对，只有这样才能产生好的结果。有的人不管做什么事，都很容易因为做不好就灰心，也有些人因为自己没有信心而灰心。对第一次所做的事能得到满分的人很少，任何人都会对第一次碰到的事有不大自信的感觉。假如有人一开始就可得到满分，那种人就可称为天才了，也许 100 万人中只有一个。所以普通人碰到第一次做的事情，应该抱着很可能会失败的轻松心情来想比较好。

求稳怕乱、惧怕失败、不冒风险、平平稳稳地过一辈子，这样虽然可靠，虽然平静，虽然可以保住一个“比上不足比下有余”的人生，但那真正是一个懦夫的人生，一个悲哀而无聊的人生。其最为痛惜之处在于，你自己葬送了自己的潜能。你本来可以有机会摘取成功之果，分享成功的喜悦，可是你却甘愿把它放弃了。与其造成这样的悔恨和遗憾，不如去勇敢地闯荡和探索；与其平庸地过一辈子，不如放手一搏。

项羽败于刘邦，项羽仍然是一位英雄，展示了其轰轰烈烈的一

生。李自成最终失败，李自成仍然是一位顶天立地的英雄。孙中山最终失败，孙中山仍然是一位伟人。

为了更大的成功，不应贪恋眼前的安逸和平稳，扬起你生命的风帆，顶着满天乌云，迎着惊涛骇浪，去进击，去拼搏，去展示你生命的根本意义，创造生命的辉煌。

成功是人人向往的，但成功之后并不是什么问题都没有了，成功有时也会给人带来严重的障碍。美国著名心理学家和心理治疗医生卡瑟拉，讲了这样一个病例：在奥斯卡金像奖发奖仪式次日的凌晨 3:00 时，她被奥斯卡奖获得者克劳斯从沉睡中唤醒。克劳斯认为他所获得的成功“是由于碰巧赶上了好时间、好地方，有真正的能人在后边起了作用”的结果。他不相信自己获得奥斯卡奖是多年锤炼和勤奋工作的结果。尽管他的同事通过评选公认他在专业方面是最佳的，但他却不相信自己有多么出色和创新的地方。克劳斯进门后举着一尊奥斯卡奖的金像哭着说：“我知道再也得不到这种成绩了。大家都会发现我是不配得这个奖的，很快都会知道我是个冒牌的。”

在卡瑟拉的经历中这样的事例很多，有位国际知名的芭蕾女明星每过一段时间，就要在有演出的那天发一顿脾气，把脚上的芭蕾舞鞋一甩，饭也不吃，从 250 双跳舞鞋中她找不到一双合脚的；有一位著名运动员，他的后脊梁过一段时间就痛起来，影响他发挥技能。还有一位知名的歌剧演员，有时候一准备登台就觉得嗓子发堵。卡瑟拉认为，这些严重影响成功的症状是由于缺乏平常心而引起的。

除此之外，成功有时还会给人带来自大自负的消极后果。有的政治家取得一系列成功后，因过分自信而造成重大失误；有的作家写出一两篇佳作后，再无新作问世。有人对美国的 43 位诺贝尔奖获得者做了跟踪调查，发现这些人获奖前平均每年发表的论文数为五至九篇，获奖后则下降为四篇。这些现象的原因固然很多，但不能正确对待成功，不能说不是一个重要原因；而只有那些不断超越

成功的人，才能不断取得伟大的成功。牛顿把自己看做是在真理的海洋边拣贝壳的孩子；爱因斯坦取得的成绩越大，受到的称誉越多，就越感到无知，他把自己所学的知识比做一个圆，圆越大，它与外界空白的接触面也就越大。

人们对成功的理解是有差异的，有许多人认为他们已经得到了所有的社会价值，并认为他们是社会的要人。总之，“他们像心满意足的母牛——他们已停止了生长，终止了学习。”实际上，这不是成功，也不是人来到这个世界上应当争取的全部东西。美国律师威廉斯指出：“我认为‘成功’或者‘胜利’这个词的定义是最大限度地发挥你的能力——包括你的体力、智力，以及精神和感情的力量，而不论你做的是什么事情。如果做到了以平常心去处理任何事情，你就可以感到满足，我认为你便是个成功者了。”所以成功就是把能力最大限度地发挥出来，成功是没有止境的，成功后你不应停滞不前，而要在成功之后追求更大的成功。

生活在不断地奔跑，在不断地超越成功，也在不断地进步。爱因斯坦说：“如果有谁自己标榜为真理和知识的裁判官，那他就会被神的笑声所覆灭。”即使你已经取得了很大的成功，也决不能自满，千万不要生活在过去的荣耀之中。成功不是人生停留的归宿，也不允许昨天的成功影响今天的工作。

有时，失败是因为对事物的认识的局限性。爱迪生在发明蓄电池的过程中，曾先后经历了五万余次的失败。面对一大堆失败的试验数据，助手们既灰心又沮丧。一个助手对继续试验感到厌烦和疑虑，他问爱迪生：“这么多失败难道没告诉您什么吗？”爱迪生只是平淡地回答：“是的，我知道了不起作用的东西有五万件。”

有时，失败来自于难以预知的偶然性因素。虽然人们付出了很多，但都在离成功只有一步之遥时发生了意料之外的事情，而致功亏一篑，即所谓的“谋事在人，成事在天”。这话是说谋事与成事的关系。

通常情况下，谋则成，不谋则不成或者失败，但有时又不是这

样的。人不可能总有十足的把握去驾驭胜利，常常还有一双人们看不见的手在掌握着事件的发展变化。这就是通常人们感叹的“天意”，或者说叫做偶然因素，所谓“天有不测风云，人有旦夕祸福”，就是针对这样的情况而言的。

谈偶然因素对成功的影响，还须从千古智囊诸葛亮的一次经历讲起。

孔明第六次出祁山进攻魏国，料定魏国领兵主将司马懿将领兵从背后打劫蜀兵祁山大本营。司马懿果然中计，认为诸葛亮作长期打算，大本营必定没有强而有力的防守，便绕道偷袭。一路上果然没遇到顽强的抵抗。离孔明祁山大寨不远时，遇上了蜀军大将魏延，魏延也像毫无准备，大败而逃。司马懿以为得计，紧追不舍，一直追进葫芦谷。那里堆满柴草，司马懿还以为是蜀军草料仓库，十分高兴。司马懿正高兴时，士兵报告说魏延不见了，司马懿立即紧张起来。

不等司马懿清醒过来，山上喊声响起。火把、火箭，蝗虫一样往谷底飞，谷底柴草立即熊熊燃烧起来，地底下的火雷也轰隆隆爆炸开来。葫芦谷以葫芦为名，就是说只有一个进口。进口已堵死，谷内烈焰腾空，浓烟滚滚。司马懿自知必死无疑，他抱着两个儿子痛哭，只等一死。就在这时，突然风起云涌，瓢泼大雨铺天盖地而来。转眼，火熄灭了，雷不炸了。司马懿立即睁开眼，领着残兵败将，杀出重围，逃命而去。

在山头观战的诸葛亮，眼看着司马懿一家父子在火阵中挣扎；又看见大雨卷地而来，救了司马懿一家三父子，不禁感慨地叹息：“谋事在人，成事在天。天意如此，不能勉强了！”

天不作美，人又奈何！这可以说是一个极具说明意义的“谋事在人，成事在天”的故事。不仅仅对一件具体事情是这样，人的一生中因各种偶然因素，常使人的命运出现阴差阳错，叫人啼笑皆非，慨叹不已。面对这意外的结局，诸葛亮仅一声感慨而已，显示了一代奇才对待失败的超然。

松下幸之助曾说：“不怕失败，只怕工作不努力，态度不认真。只要你专心工作，即使失败也会有心理准备，当再度从失败中站起来时，心中必已攫取了有助于日后成功的资料。”

每一次失败，都是一次超越的机会，逃离失败，躲避失败，就会把一个人的活力与成长力剥夺殆尽，形同一个行尸走肉。所以，失败是超越自我的重要推动力，没有失败过的人，是从来没有做过事的人。

失败，是大自然对人类的严格考验，是超越自我前的演习，它借此烧掉人们心中的残渣，使之变得更为纯净，可以经得起严格的考验。

林肯在竞选伊里诺斯州的参议员失败后说：“如果圣明的百姓用他们的智慧决定我该接受这个熬炼，那么，我便会从失败中学会某些真理，而不致过分愤怒。”每一次失败，都能磨炼你的技巧，提高你的勇气，考验你的耐心，培养你的能力。

美国成功学专家拿破仑·希尔在总结了自己的七次失败之后说：“看起来像是失败的，其实却是一只看不见的慈祥之手，阻拦了我的错误路线，并以伟大的智慧强迫我改变方向，向着对我有利的方向前进。”失败，是超越自我的坐标，一旦发现此路不通，便要另辟蹊径，当许许多多这样的坐标明显地标示出来后，通往成功之路就更加清晰了。

历史告诉我们，名人志士的生活始终充满着斗争，他们正是以自己坚强的意志不断超越失败，从不断战胜困难中创造奇迹。人需要在超越失败中，不断超越自我。在完全调动起力量的时刻，人能达到创造的高峰，因此，应该抛弃以成败论英雄的偏见，而着眼于充分发挥自己的潜力。着眼于在奋斗的过程中实现自我价值。苏联作家佩克利斯指出：“人的伟大和强大正在于——人能调动起自己体力、智力和情感上的潜力，却始终不渝和一往无前地战胜一个又一个困难。而且，困难越大越复杂，就越能调动潜力的积极性，人的力量也就能得到最大限度的发挥。”

不敢冒险实质上是一种消极冒险；不敢失败实质上是人生的真正失败。一帆风顺的人几乎达不到创造的顶峰，他们的潜力也就不可能真正发挥出来。铁路大王詹姆士·T·赫鲁说：“从来不曾失败过的人，不是傻子，就是卑鄙的小人。”

超越成败得失，以平常心看待结果，以平常心看待偶然因素，以平常心收拾残局，为未来继续努力，才能超越自我，才有可能赢得更大的成功。

利用心理暗示

其实，心理暗示也是塑造平常心的一个有效方法。如果我们想的都是快乐的念头，我们就能快乐；如果我们想的都是悲伤的事情，我们就会悲伤；如果我们想到一些可怕的情况，我们就会恐惧；如果我们想的是不好的念头，我们恐怕就不会安心了；如果我们想的净是失败，我们就会失败；如果我们沉浸在自怜里，大家都会有意躲开我们。如果暗示自己以平常心态待人接物，那么我们就真的能够超然于一时的得失。

这是不是暗示对于所有的困难，我们都应该用习惯性的平常态度去对待呢？不是的。生命不会这么单纯，不过大家应选择正面的态度，而不要向它的反面发展。换句话说，我们必须关注我们的问题，但是不能忧虑。关注和忧虑之间的区别是什么呢？关注的意思就是要了解问题在哪里，然后很镇定地采取各种步骤去加以解决，而忧虑却是一种盲无目的的担忧。

知识的力量是无穷的。从事成人教育三十五年的经验使卡耐基知道只要改变自己的想法，就能改变自己的生活，就能够消除忧虑和恐惧，就能走向成功。

卡耐基说：“我们内心的平静，和我们由生活所得到的快乐，

并不在于我们在哪里，我们有什么，或者我们是什么人，而只是在于我们的心境如何，与外在的条件没有多少关系”。

“如果你感到不快乐，那么惟一能找到快乐的方法就是振奋精神，使行动和言辞变成好像已经感觉到快乐的样子。思想的运用和思想的本身，就能把地狱造成天堂，把天堂造成地狱。当你被各种烦恼困扰着，整个人精神紧张不堪的时候，你可以凭自己的意志力，改变你的心境。”

为了验证自我暗示这种方法的有效性，你不妨自己试一试。当你的行动能够显示你平常心时，根本就不可能再忧虑和颓丧下去了。你可以慢慢平复你的心情，你可以听一段舒缓的音乐，读一篇散文，或吹吹口哨，你就会很快地发现威廉·詹姆斯所说的是什么意思了。

所以，卡耐基认为，如果让自己觉得充满勇气而且健康的思想救了一个人的命，那么你我为什么还要为一些小小的不快和颓丧而难过呢？如果让自己的平常心能够创造出成功和幸福来，那又为什么因我们自己和我们身边的人不高兴而难过呢？

卡耐基曾经看过一本小书，对他的生活有深远而良好的影响，书名叫做《人的思想》，书的作者是詹姆士·艾伦，下面是书里的一段话：

“人们经常体会到，当他改变对事物和其他人的看法时，事物和其他人对他来说就会发生改变——要是一个人把他的思想引向光明，他就会很吃惊地发现，他的生活受到很大的影响。人不能吸引他们所要的，却可能吸引他们所有的。一个人所能得到的，正是他们自己思想的直接结果。能变化气质的神性就存在于我们自己心里，也就是我们自己……”

对于大多数人来说，他们既不是一无所有，一切糟糕，也不是什么都好，事事如意。这种一般的境遇相当于“半杯咖啡”。你面对这半杯咖啡，会呈现一种什么样的心态呢？消极的自我暗示是为了少半杯而不高兴，情绪消沉；而积极的自我暗示是庆幸自己已经

获得了半杯咖啡，那就好好享用，因而情绪振作，行动积极。如果你自认为要健康地活着，并且要获得健康，进而把拥有健康当做是义无反顾的，那么你一定以积极的心态来面对它。

心理上的自我暗示固然是个法宝，具有自信主动意识的人必然会长期进行积极的自我暗示，而具有自卑被动意识的人却总是使用消极的自我暗示。但这个法宝的巨大魔力还需要通过经常地长期运用，形成一种意识，才会充分地显示出来。很明显，正是这种由成千上万次的心理暗示所形成的意识决定了一个人有无发展，能否成功。可以说，经常进行积极暗示的人在每一个困难和问题面前看到的都是机会和希望；而经常进行消极暗示的人在每一个希望和机会面前看到的都是问题和困难。

两种不同的心理暗示必然会产生两种不同的结果。对于大多数人来说，人与人之间本来只有很小的差异，但这很小的差异却往往造成结果上的巨大差异。这种结果上的差异当然决定了成功或幸福，平庸或不幸；而原本很小的差异就是凡事所采取的心理暗示不同。

一个人的命运是由自我意识决定的，这句话的含义就包括了潜意识。卡耐基指出，潜意识就是已经习惯成自然，不用有意控制的心理活动。因为积极的心理暗示要经常进行，长期坚持，这就意味着积极的自我暗示能自动进入潜意识，影响意识，只有潜意识改变了，才会成为习惯。根据大自然的构造，人类完全能够控制经由各种感觉器官进入潜意识的各种信息刺激和物质力量。但是，这并不等于人们随时随地经常地运用自己的控制力，如果人们都能主宰自己，怎么会有那么多人心态消极，一生贫苦卑贱呢？其实，在绝大多数情况下，许多人并不运用这种控制力。

潜意识就像一块肥沃的土地，一个人可以经由积极的心理暗示，自动地把成功的种子和创造性的思想灌输进入潜意识的大片沃土。相反，也可以灌输消极的种子或破坏性的思想，而使潜意识这块肥沃的土地野草丛生。也就是说，如果不在上面播下成功意识的

良种，就会野草丛生，一片荒芜。自我暗示就是播撒什么样的种子的控制媒介。

坚持心理上积极的自我暗示，对个人塑造平常心、获得成功是非常重要的。

首先，塑造平常心要从心理上的自我暗示做起。通过心理暗示的作用，把树立成功心理、发展平常心变成了可以具体操作的方式和手段。

其次，人的思想行为不可能都要有意识地选择和控制。通过经常持久的积极暗示，让自信主动与潜意识接通，这才是真正的具有巨大魔力的自我意识。心理暗示是人的自我意识中“有意识”和潜意识之间的沟通媒介。

再次，由于心理暗示的内容是具体的、实际的，所以坚持积极的自我意识也就必须确立自己的目标，而且主要的目标要渗透在潜意识中，作为一种准则来指导你的一生。

最后，通过心理暗示这个具体、实际、可以操作的环节，我们能把内容复杂的心理思维化作简单明确而又坚定不移的信心和意志，并且可以立即付诸实践。

心态六

宽容为怀 方成大业

——包容心

海纳百川，有容乃大；

壁立千仞，无欲则刚。

——林则徐

学会包容

包容心是美好心态的代表，也是最需要加强的修养之一。乐观、上进、包容是分不开的。眉间放一字“容”，不但自己轻松自在，身边的人也能感受到你的温暖。

包容是一种坚强，而不是软弱。包容是以退为进、积极地防御。包容所体现出来的退让是有目的、有计划的，主动权掌握在自己的手中。无奈和迫不得已不能算是包容。包容的最高境界是对众生的怜悯，你若有足够的耐心和关注，就连小孩子也会舍不得你，听你话的。切忌唠叨。虽然唠叨是一种关心，但这种过分的关注往往是不信任的表现，结果会适得其反。

批评别人之前，首先要寻找出一点甚至多个自己在这一个问题上做得不够或不对的地方。没有一个错误和自己全然无关，至少要尽到指导和监督的职责。

从心理学角度看，任何的想法都有其来由。包容就是在别人和自己意见不一致时也不要勉强。任何的动机都有一定的诱因。了解对方想法的根源，找到他们意见提出的基础，提出的方案也更能够契合对方的心理而得到接受。任何人都有自己对人生的看法和体会，我们要尊重他们的知识和体验，积极汲取其精华。消除阻碍和对抗是提高效率的惟一方法。

人非圣贤，孰能无过。包容就是不计较，事情过去了就算了。每个人都犯过错，如果执著于其过去的错误，就会形成思想包袱，不信任、耿耿于怀、放不开，这样既限制了自己的思维，对别人也是一种阻碍。

背叛固然是能给我们造成巨大伤害的一种敌对行为，但它也并非不可容忍。能够承受背叛的人才是最坚强的人，也将以他坚强的

心志在生活和工作氛围中占据主动，以其威严更能够给人以信心、动力，因而更能制止危机的蔓延。

包容不是纵容。否则，对方会一而再、再而三地犯禁，因为你的过度的包容，恰恰显示了你的软弱。给一次机会并不是纵容，不是免除对方应该承担的责任。任何人都需要为自己的行为负责，任何人都要承担各种各样的后果。

包容是一种需要操练、需要修行才能达到的境界。有人说，包容是软弱的象征。其实不然，有软弱之嫌的包容根本称不上是真正的包容。

气愤和悲伤是追随心胸狭窄的影子。学会包容，意味着你不会再为他人的错误而惩罚自己。生气的根源不外是别人做事，侵犯、伤害了自己的利益和自尊心，于是勃然起色，怒从心头起。此种生理反应无非是在惩罚自己，于己毫无益处。

学会包容，意味着你不会睚眦必报，从而拥有一份潇洒的风采。在人类历史的进程中，党同伐异的事不胜枚举。其实质源于人的自高自大的狭隘心理，每个人都或多或少带有自以为是的倾向，对自己不同的见解、行为，一概排斥、贬低，甚至明枪暗箭，自己也弄得神经紧张，终日心事重重。要知道，以包容心来处世，也要包容地接受各种思想意识。想要将自己的思想强迫推销给别人，去改变别人，只会给自己带来烦恼。要培养自己活得自在、也让他人的活得舒畅的涵养。学会包容，意味着你不再患得患失。包容，首先包括对自己的包容。只有对自己包容的人，才可能对别人也包容。承认自己在某些方面不行，才能扬长避短，才能心平气和地工作与生活。人的烦恼一半源于自己，即所谓画地为牢，作茧自缚。芸芸众生，各有所长，各有所短。争强好胜达到一定限度，往往会受身外之物所累，失去做人的乐趣。

在东汉末年，曹操在势力还没壮大起来的时候，就曾与势力强大的袁绍作战，形势岌岌可危。他的部下没有信心，认为会打败仗，很多人都和袁绍有联络，脚踏两只船，以便形势不利时可以及

时倒戈，好有个退路。

后来，官渡之战，曹军给了袁军以致命的打击，曹操获得了胜利。曹操立刻把得到的那些书信都毁了，问也不问，看也不看。有人对他说，这些人没有一点忠心，应该追究。曹操说，在当时是胜是败，连我都没有把握，现在又何必追究他们？我自己的信念都动摇了，还怎能要求他们？跟我的人，谁不是为家庭儿女，想找一点前途出路呢？如果追究下去，牵连太广了，恐怕到最后也找不到一个忠贞的人，还是到此为止吧。

这就是曹操的用人之道，他的包容，笼络了人心，使部下团结一心，死心塌地地跟着他，最后统一了北方。

小不忍则乱大谋

有很多人，遇到挫折后，不是去寻求合适的方法克服困难，而是把一切原因都归结到别人的身上，喜欢迁怒于别人。挫折心理都是由刺激即挫折源引起的。自然逆境引起的挫折没有人为性，而社会逆境和个体自身因素引起的挫折都具有人为性的特点，这样就必然涉及挫折后要如何对待他人的问题。

社会逆境引起的挫折，挫折源都是人为的。对于有意为自己设置障碍的人，受挫折者该如何对待呢？是耿耿于怀，视为永远的敌人，还是宽容大度，化干戈为玉帛呢？应该是后者。因为，迁怒于别人只能给自己的人际交往带来障碍，对排除困难没有好处。因此，受到挫折者也应该善待别人。

包容看起来是一件很矛盾的事，但如果不包容而去伤害，只能导致冤冤相报的恶性循环，那么就会出现“冤冤相报何时了”的后果。包容不是对原则问题的一种让步，而是对他人的一些非原则性缺点和过失的一种包容和谅解。同时，不包容往往会最直接地影响

人的健康，那些不肯包容别人的人会因此失眠、肠胃不适，甚至还会引起高血压。然而，一旦包容别人之后，他们就会获得一次心理上的升华——一个可以称为再生的心理净化过程。当然，受到伤害的人必须有时间处理自己的愤怒，认清自己对整个事件所负的责任，以及拒绝包容后会带来的后果，这样包容的功效才能得到淋漓尽致发挥。

包容是一种必不可少的品质，一种正确的自我意识的体现。一个人只有正确地认识了自己，才会有包容的胸怀。包容是极高思想境界的升华，是一个人品质的体现，是一种崇高的境界。表面上看，它只是一种放弃报复的决定，这种观点似乎很消极，但真正的包容却是一种需要巨大精神力量支持的积极行为。我国有一位著名心理学家曾经说过：“人类心理的适应，最主要的就是人际关系的适应，人类心理的病态，也主要由人际关系的失调而得来。”而人际关系的失调严重伤害人的身体健康，所以必须学会包容。包容得到的收益是人际关系的协调和适应。

包容更是事业成功的保障。有一位成功的商人，他在总结一生的成功经验时，只说了一句话：严于律己，宽以待人。

美国第三任总统杰佛逊与第二任总统亚当斯从交恶到包容，就是一个生动的例子。杰佛逊在就任前夕到白宫去，想告诉亚当斯，他希望针锋相对的竞选活动并没有破坏他们之间的友情，在杰佛逊未来得及开口时，亚当斯便咆哮起来：“是你把我赶走的！”二人的友情自此破裂，中止交往达 11 年之久。直到后来杰佛逊的几个邻居探访亚当斯时，这个坚强的老人仍在诉说那件难堪的往事，但接着冲口而说出：“我一向喜欢杰佛逊，现在仍然喜欢他。”邻居把这话传给了杰佛逊。杰佛逊也不计前嫌，他主动请了一位彼此皆熟的朋友传话，让亚当斯也知道了他的心里话。后来亚当斯回了一封信给他，两人从此开始了书信往来。

包容是为了那些曾经侵犯我们的人着想而做出的，它使我们从中看到了非常强大的力量，可以帮助我们恢复友谊、爱情和事业，

它的最高境界是心灵的净化和升华。

齐国的孟尝君是战国四公子之一，以养士和贤达而闻名。他的门客有时多达三千人，只要有一技之长，即可投其门下。他一视同仁，不分贵贱。他因养士而在一定程度上保全了国家。有一次，孟尝君的一个门客与孟尝君的一个妾私通。有人看不下去，就把这事告诉了孟尝君：“作为您的手下亲信，却背地里与您的妾私通，这太不够义气了，请您把他杀掉。”孟尝君说：“看到相貌漂亮的就喜欢，是人之常情。这事先放在一边，不要说了。”要养士就要有大度的性格、容人的雅量，不然则会所养非士，在这一方面孟尝君容人、容才之度量就不是一般人所能学得来的。

一年之后，孟尝君召见了那个与他的妾私通的人，对他说：“你在我这个地方已经很久了，大官没得到，小官你又不想干。卫国的君主与我是好朋友，我给你准备了车马、皮裘和衣帛，希望你带着这些礼物去卫国，与卫国国君交往吧。”结果，这个人到了卫国并受到了重用。

后来齐卫两国因故断交了，卫君很想联合各诸侯一起进攻齐国。那个与孟尝君的妾私通的人对卫君说：“孟尝君不知道我是个没有出息的人，竟把我推荐给您。我听说齐、卫国的先王，曾杀马宰羊，进行盟誓说：‘齐、卫两国的后代，不要相互攻打，如有相互攻打者，其命运就和牛羊一样。’如今您联合诸侯之兵进攻齐国，这是您违背了先王的盟约。希望您放弃进攻齐国的打算。您如果听从我的劝告就罢了，如果不听我的劝告，像我这样没出息的人，也要用我的热血洒溅您的衣襟。”卫君在他的说服和威胁下，最终放弃了进攻齐国的打算。齐国人听说了这件事后，说：“孟尝君可以说是善于处事、转祸为福的人了。”

正是由于孟尝君的包容，使他在残酷复杂的斗争中，始终游刃有余。

匹夫见辱，拔剑而起，这是导致失败的根苗，它的失败在于器量窄小，缺乏包容的心态。

小不忍则乱大谋，忍的最要紧之处就是要包容得下，所以说到底忍就是要有一种宽大的胸襟与器量。总之，要做到忍得下、看得透，就要宰相肚里好撑船。它以退为进，并以此预示后来的成败，这也就成了真正的弱者与真正的强者的一种区别了。

三国时期，有一个祢衡“击鼓骂曹”的故事。祢衡是当时一位有名的才子，曹操请祢衡，实际是想让他做个军务秘书长，动机挺好。但请来祢衡之后，曹操没有请他坐，这就伤害了生性高傲的祢衡。接着祢衡就挖苦曹操手下无能人，并自夸才能。曹操大权在握，就要祢衡给他击鼓，以此羞辱祢衡，祢衡也不拒绝。击鼓应换新衣服，并要事前举行正规的仪式，可祢衡只穿随身衣服。尽管这样，祢衡到底是才子，他击了一曲《渔阳三挝》，让在座的人都感动得掉下眼泪。曹操手下人则坚持要祢衡换衣，祢衡干脆裸体击鼓，以显示自身清白，反衬曹操是国贼，此时一片喊声杀声，但曹操却很冷静，他容忍了祢衡，与其说这时曹操明智，倒不如说他度量大。他不能因杀一个手无寸铁的祢衡，背上忌才害贤的罪名，使天下人对他的望而却步。他给祢衡派了一个差使，去劝说荆州牧刘表前来投降，并派他手下的重要谋士荀彧给祢衡送行。这一系列的事情表明，曹操是一个很具有包容心的人。

实际上，任何人为人做事都必须有包容心，所谓容人无量。而对于领袖人物尤其如此。由此，也可以得出一个结论：成大事者尤其要有包容心。

心胸狭窄者，总是从个人利益出发去看问题；成大事者力戒为人偏狭，主张包容他人，只有这样，才能赢得人心。毫无疑问，包容不仅是习惯，也是一种品德，是人们应该养成的有助于成功的习惯之一，是成大事者所必备的德行之一。有时，适当的包容也可以避免不必要的麻烦。

明朝长洲的一老翁尤某开了家当铺，临近年关，有一位曾在当铺典当衣物的邻居前来闹事，不还钱却要取回衣物。那个人蛮横不讲理又不示弱。老翁慢慢地劝解他说：“我知道你的意思，不过是

为过新年考虑罢了。这是小事，为什么要争吵呢？”他让人拣出那人原来典当的衣物，找到衣服不过四、五件。老翁指着棉衣说：“这件御寒不能缺少。”又指着道袍说：“（这件）给你作为拜年时用，其他的衣物不是着急穿的，自然可以留下。”那人却不知所措，只好拿着衣服悻悻地走了。这天夜里那人竟死在别人家里，牵连那家春节都打官司。大概是这个人因为欠债多，已经喝了毒药，知道老翁富有可以敲诈，结果没得手，就诈死在别人家里。有人问尤翁怎么事先知道而又容忍了他，老翁说：“凡是没有理而跟人取闹的，其中一定有什么依仗。小事如果不包容，那么大祸立刻就到了。”人们佩服他的包容和见识。

清朝也有一个类似的故事，临江的富翁胡某正和客人下棋，有个佃户气势汹汹地走过来，恶声恶气地说：“来算账！”让他稍等一会儿，他就一直往前撞，掀翻了棋盘，还大骂。客人按捺不住怒火，胡某从容地当下取出账本勾掉了他欠的账，并且给了他一斗米，把他打发了。这个佃户回家时，在路上碰到他的妻子大哭着来了。妻子吃惊地问他为什么没有死，佃户告诉了她事情的经过，一进家门，佃户就断气了，原来他是吃毒药来胡某家的。拿这件事跟明朝尤翁的事一起来看，就知道蛮横无理的人找上门来，只能应付他们，而让他们自己回去。没有这种包容心，只顾一味地责难他们，结果只能带来更大的麻烦。

一个人的品德往往是体现在能否包容他人这一点上。这就决定了他在别人心目中的位置，而人们在选择自己所追随的目标时，也往往是以包容为标准的。也就是说，包容的人能以德服人。

周作人先生，正是这样一个以包容而获得事业成功的人。相貌上，周作人中等身材，穿着长袍，脸稍微圆，一副慈眉善目的样子。周作人平时行事总是一团和气，以德待人，他是以态度温和闻名的。他对于来访者也是一律不拒，客气接待，与来客对坐在椅子上，从容不迫，细声微笑地说话，几乎没有人见过他横眉竖目，高声呵斥，尽管他和普通人一样，也经常碰到令人难以容忍的事。据

说有段时期，他家有个下人，负责里外采购什么的。此人手脚不太干净，常常揩油。当时用钱，要把银元换成铜币，时价是1银元换460铜币。一次周作人与同事聊天谈及，坚持认为时价是200多，并说他的家人一向都是这样与他兑换的。众人于是笑说他受了骗。他回家一调查，不仅如此，他还偷走了家中的大米和家什等物。周作人没有办法，把下人请来，委婉和气地说：“因为家道不济，没有许多事做，希望你高就吧。”不知下人怎么个想法，忽然跪倒，求饶的话还没出口，周作人大惊，赶紧上前扶起，说：“刚才的话算没说，不要在意。”

后来，他在政府做了高官，他过去的一个学生穷得没办法，找他帮忙谋个职业。一次去问他，恰逢他屋里有客，门房便挡了驾。学生疑惑周在回避推托，气不打一处来，便站在门口撒起泼来，张口大骂，声音高得足以让里屋也听得清清楚楚。可出乎意料的是，过了三五天，那位学生得以上任了。有人问周作人：“他这样大骂你，你反用他，是何道理？”周说：“到别人门口骂人，这是多么难的事，可见他境况确实不好，并非是有意撒泼。”

正是这样的品德，这样的包容心，为中华民族造就了无数名士，为青年人养成宽容忍让的良好习惯树立了榜样。

人生在世，难免经历一些风风雨雨，怎样活得痛快，活得潇洒，也是我们面临的一个问题。其实，只要你豁达些、宽容些，你的窘境很快就会得以摆脱。

为他人保住面子

给他人留面子，可以减少对别人的伤害。通用电气公司曾面临一项需要慎重处理的工作：免除查尔斯·史坦恩梅兹担任计算部门主管职务。史坦恩梅兹在电器方面是第一等的天才，但担任计算部

门主管却彻底地失败了。然而公司却不敢冒犯他。公司绝对不会批评他——而他又十分敏感。于是他们给了他一个新头衔，让他担任“通用电气公司顾问工程师”——工作还是和以前一样，只是换了一项新头衔——并让其他人担任部门主管。

史坦恩梅兹对新头衔十分满意。通用公司的高级人员也很高兴。他们已温和地调动了他们这位最暴躁的大牌明星职员，而且这样做并没有引起一场大风暴，这是因为他们的包容的举措让他保住了他的面子。

给他人留有面子，这是很重要的，然而却很少有人想到这一点。生活中我们常常残酷地抹杀他人的感觉，又自以为是，我们在其他人面前批评一个小孩或一名员工，找差错，发出威胁，甚至不去考虑是否伤害到了别人的自尊。然而，一两分钟的思考，一两句体谅的话，对他人态度做深入的了解，都可以减少对别人的伤害。下一次，我们在辞退雇员或指出他人错误时，应该记住这一点：用包容心去体谅别人。

一位食品包装业的市场行销专家马佐尼小姐，她的第一份工作是一项新产品的市场测试。当结果出来时，马佐尼发现在计划中犯了一个极大的错误，整个测试都必须重来一遍。更糟的是，在下次开会马佐尼要提出这次计划的报告之前，她没时间去跟老板讨论。

轮到马佐尼报告时，她怕得发抖。马佐尼尽了全力不使自己崩溃。马佐尼的报告很简短，只说是因为发生了一个错误，她在下次会议前，会重新做一次。马佐尼认为，一顿责骂是在所难免的。

但是，老板只是感谢她所做的工作，并强调在一个新计划中犯错并不是很稀奇的。而且他相信，第二次的普查会更确实，对公司更有意义。

马佐尼对老板的包容十分感激，于是又重新修订了计划，在下次普查中尽心尽力，并圆满完成了工作。

纽约中央铁路局的前总经理克劳利（Patrick E. Crowley）认为，即使某人在什么事情上分明做错了，有包容心的人，是不会穷追不

舍的，而会适当地给他退路，因为人都是有自尊的，如果你过分地伤了别人的面子，那么，别人也迟早会找机会来报复你。只有那些没有经验的掌权者，才会不管三七二十一地去严格执法，而不管这种严格对被处分者会产生如何恶劣的影响。

在克劳利任某段段长期间，一次差点就出了大事故。有两个工程师，他们都在铁路上服务了很长时间，但就是这样的两个人犯下了大错：由于他们的疏忽，差不多使两列火车迎头撞上。这么严重的事是完全无可推诿的，上司命克劳利解雇这两名员工。但是克劳利却持反对意见。

“像这样的情况，应当给予相当的考虑，”他反对说，“确实，他们的这种行为是不可宽恕的，是理应受到严厉惩罚的。你可以对他们进行严厉的处罚和教训，但是不可剥夺他们的位置，夺去他们惟一可以为生的职业。总的看来，这些年，他们不知创造了多少好成绩，为铁路事业的发展立下了多少汗马功劳。仅仅由于他们这次的疏忽，就要全盘否定他们以前的功绩，这样未免太不公平。你可以惩治他们，但是不可以开除他们。如果你一定要开除他们的话，那么，就连我也开除吧。”

结果克劳利取得了胜利，两名工程师被留了下来，一直都在那里，后来他们都成了忠诚而效率极高的员工。

如果你看到了这种情形，你就不会为他们为什么忠心耿耿地为克劳利做事而感到奇怪了。显然，克劳利给他们帮了一个大忙，但同时他的包容心也替自己帮了一个忙。他本来可以因为他们犯了错而刻薄、严厉地对待他们，这种态度也无可厚非。他甚至可以开除他们，而他们也无可反抗，但是如果他这样硬着心肠“秉公执法”的话，无疑会失去两个忠心的助手。与此相反，他选择了合乎人情的办法，所以得到了这两个有力的助手。一个追求成功的人，应该深刻领悟这种做法。

人人都可能做出尴尬的事情，生活中也随时可能碰到尴尬的事情。处于尴尬境地的人一定会觉得颜面尽失，在这个时候如果你能

为他找一个台阶下，不但能立刻博取对方的好感，而且也会建立良好的社交形象。追求成功的人要学会如何处理这类事情。

建国初，周恩来总理率团慰问驻旅大的前苏联军队。在我方举行的招待宴会上，一名苏军中尉翻译总理讲话时，译错了一个地方。我方代表的一位同志当场做出了纠正。这使总理感到很意外，也使得在场的苏联驻军司令大为恼火。因为部下在这种场合下的失误使他很没面子，他马上走过去，要撕下中尉的肩章和领章。宴会厅里的气氛顿时紧张起来。这时，周总理不失时机地给对方找了一个“台阶”。他温和地说：“两国语言要做到恰到好处地翻译是很不容易的，也可能是我讲得不够完善。”并慢慢重复了译错的那段话，让翻译仔细听清，等翻译准确地翻译出来时，还特地同翻译单独干了一杯。周总理的善意举动使苏军的将领和那个翻译都特别感动，晚宴十分成功，尽欢而散。

周总理的这种宽厚的行为告诉我们，要给出错的人面子和“台阶”，因为此时他的自尊心和虚荣心都特别强烈，如果你能帮他保住面子，维护他的尊严，他会对你产生非同一般的好感。而你的这种举手之劳，也许会对你以后的事业产生重要的影响。

良好的人际关系是一个人立足于社会的重要资本，更是一个取得成功不可或缺的重要因素，而这需要尊重他人，包容他人，因为只有这样才能得到他人的理解与尊重。试想，如果连周围接触的人都适应不了，又如何能够受人爱戴与尊重？又如何能够获取别人的帮助与支持？又如何能够实现竞争与合作，并达成成功的人生呢？

假如我们掌握了真理，而别人却只拥有谬误，我们也会让别人丢脸而毁了他的。传奇性的法国飞行先锋和作家安托安娜·德·圣苏荷依在书中直言不讳地写道：“我没有权利去做或说任何事以贬抑一个人的自尊。重要的并不是我觉得他怎么样，而是他觉得他自己如何，伤害人的自尊是一种罪行。”已故的德怀特·摩洛，拥有把双方好战分子化解的神奇功能。他是怎么办到的呢？他小心翼翼地找

出两方面面对的地方——他对这点加以赞扬，加以强调，小心地把它表现出来——不管他做何种处理，他从不说不别人在哪些方面做得不对。每一个公正的人都知道这一点——让人们留住面子。

世界上任何一位真正伟大的人，绝不浪费时间满足于他个人的胜利。下面的例子可以说明这一点。

土耳其在经过几个世纪的敌对状态之后，终于决定要把希腊人彻底逐出土耳其领土。

开战之前穆斯塔法·凯墨尔对他的士兵发表了一篇拿破仑式的演说，他说：“你们的目的地是地中海。”于是，近代史上最惨烈的一场战争终于开始了。最后土耳其获胜，而当希腊的两位将领——皮斯和迪欧尼斯前往凯墨尔总部投降时，土耳其士兵对他们极尽辱骂之能事。

但是，凯墨尔却丝毫也没有显露出胜利的骄气。

他说：“请坐，两位先生，你们一定走累了。”然后，在讨论了投降细节之后，他安慰了他们失败的痛苦，并对他们表示同情，他以军人的口气对他们说：“战争这东西，最佳的人有时也会打败仗。因此，战争是不公平的，如果你们运气好一些的话，战争的结果会截然相反，我们也许会在你们面前俯首称臣，希望你们下次会有好运相随。”

如果凯墨尔只是一味地从自己的立场出发来责难对方，不仅会使对方丢掉面子，他自己也会失去胜利后的愉悦感。可见，一句或两句包容体谅的话，可以减少对别人的伤害，保住他人的面子。

学会宽厚容人

做有包容心的人，需要胸襟开阔。胸襟是否开阔也是衡量一个人能否成大事的重要标准。胸襟狭小的人，则只能看到蝇头小利和

眼前利益；胸襟开阔的人，往往眼光高远，不计小利，以大局为重。

一个人的胸襟如果足够开阔，那么他所做的事情和他的做人原则，一定是很有特点的。做人，就应该养成这种良好习惯的。

有积极心态的人不会把时间花在一些小事情上。小事情会使人偏离自己本来的主要目标和重要事项。如果一个人对一件无足轻重的小事情做出反应——小题大作的反应——这种偏离就产生了。以下这些小事情的荒谬反应值得参考。

大约 900 年前，一场蹂躏了整个欧洲战争竟然是因桶的争吵而爆发的。1654 年的瑞典与波兰之战仅仅是因为在一份官方文书中，瑞典国王的附加头衔比波兰国王少了一个。一个小男孩向格鲁伊斯公爵扔鹅卵石，于是导致瓦西大屠杀和 30 年战争。有人不小心把一个玻璃杯里的水溅在托莱侯爵的头上，于是就导致了英法大战。

作为普通人，我们不可能因为一件小事就引发一场战争，但我们可能会因小事而使周围的人不愉快。因此说，一个人为多大的事发怒，也就说明了他的胸襟是否开阔。

一个能够创出一番事业的人，一定是一个心胸开阔的人。人要成大事，就一定要有开阔的胸怀，只有养成了坦然面对、包容一些人和事的习惯，才会在将来取得事业上的成功与辉煌。史书上有一个关于“摘缨会”的故事：

春秋时期，楚庄王是个既能用人之长又能容人之短的人。

在一次庆功会上，楚庄王的爱妾许姬为客人们倒酒。忽然一阵风吹来，把点燃的蜡烛刮灭了，大厅里一片漆黑。黑暗中有人拉了许姬飘舞起来的衣袖。聪明的许姬便趁势摘下了那个人的帽缨，接着便大声请求庄王掌灯追查。胸怀大度的庄王认为，这个臣子可能是酒后失态，不足为怪。庄王对许姬说：“武将们是一群粗人，发了酒兴，又见了你这样的美人，谁能不动心？如果查出来治罪，那就没趣了。”他立即宣布，此事不必追查。还让在座的人都在黑暗

中取下帽缨，并为这次宴会取名为“摘缨会”。

后来，吴国攻打楚国。有个叫唐狡的将军作战英勇，屡立战功。事后，他找到庄王，当面认罪说：“臣乃先殿上绝缨者也！”

由于楚庄王胸襟开阔，宽厚容人，对下属不搞求全责备，于是才保住了人才，调动了他们的最大积极性。

要做到胸襟开阔，一般需要认识到“人无完人”，做到“得理让人”、“宽容别人”。

首先，要认识到“人无完人”。例如一个性格怪僻的女孩，她虽然成绩好，口齿伶俐，但不等于一好百好。“尺有所短，寸有所长”，她总有她的弱点，即使在她的长处方面，她也不能保证次次得胜。她与人争辩、吵架经常赢，偶然输一次，本是生活中的一件正常的事，她却沒有这方面的心理准备，因而以这次偶然的失败为契机，导致心理失衡，思想压力大增，出现明显的担心、害怕、惶惶不安等不良情绪。实际上她在初三时已有过一次教训，虽然老师帮她爬了起来，她却只是“吃一堑”，而没有“长一智”。所以，在充满竞争的社会生活中，要认识到“人无完人”，既要求自己不断进步，又允许自己偶尔失败，才能造就良好的心理素质。

其实，有很多因为生性怪僻或者没有吸引他人的能力，而导致无缘享受友谊之乐，以致丧失了许多单纯的生命之欢愉，成为孤独、落落不合的人，他们曾经发出强烈的呼声：“唉！我真希望，我能吸引一些朋友；我真希望，我能成为一个受人欢迎、为人所乐于接受的人啊！”但是他们不知道要实现这种愿望——结交朋友——其道非难；不过实现之道，惟在于自己的包容心，而单纯地求助于他人是行不通的。

其次，要“得理让人”。还以上面那个女孩为例。别人把她驳得说不出话来，她是那样气、那样恨别人，将心比心，她次次把人逼得无话可说，别人会不恨她？所以，她在同学中树敌太多，以致她出现不良情绪后，没有人同情她、帮助她，反而乘机攻击她，使她“被完全孤立了”。她的教训告诉人们，与人发生争论、冲突时，

只要占到了理，就应主动给人台阶下，给别人留点面子。这样朋友就会越来越多，在遇到困难和挫折时，别人就会主动帮助你。这样你不仅在道理上战胜了别人，更会在情感上战胜别人，赢得别人的信任和尊重。

再则，要“宽容别人”。一方面，她在憎恨别人时，心里总是愤愤不平，希望别人遭到不幸、惩罚，却又往往不能如愿，一种失望、莫名烦躁之后，使她失去了往日那轻松的心境和欢快的情绪，从而心理失衡；另一方面，在憎恨别人时，由于疏远别人，只看到别人的短处，言语上贬低别人，行动上敌视别人，结果使人际关系越来越僵，以致树敌为仇。她“恨死了别人”。这种嫉恨的心理对她的不良情绪起了不可低估的作用。而且，今天记恨这个，明天记恨那个，结果朋友越来越少，对立面越来越多，严重影响人际关系和社会交往，成为“孤家寡人”。这样一来，不仅负性生活事件越来越多，而且承受能力也越来越差，社会支持则不断减少，以致她情绪一落千丈，一蹶不振。可见，憎恨别人，就如同在自己的心灵深处种下了一粒苦种，不断伤害着自己的身心健康，而不是如己所愿地伤害被她所憎恨的人。所以，在遭到别人伤害，心里憎恨别人时，不妨做一次换位思考，假如你自己处于这种情况，会如何应付？当你熟悉的人伤害了你时，想想他往日在学习或生活中对你的帮助和关怀，以及他对你的一切好处，这样，心中的火气、怨气就会大减，就能以包容的态度谅解别人的过错或消除相互之间的误会，化解矛盾，和好如初。这样，包容的是别人，受益的却是自己。自己就能始终在良好的人际关系中心情舒畅地学习与工作。

无论你一生中碰到如何不顺利的环境，遭遇到如何凄凉的境界，你仍然可以在你的举止之间，显示出你的包容、仁爱的心态，你的一生将受用无穷。

胸襟开阔的人，虽然没有雄厚的资产，但其在事业上的成功机会，较之那些虽有资产却缺乏吸引力和缺乏“人和”的人要多，因为他们不仅到处受人欢迎，而且到处能得到别人的扶助。

一个只肯为自己打算盘的人，到处受人鄙弃。其实，你可以将自己化作一块磁石，来吸引你所愿意吸引的任何人物到你的身旁——只要你能在现实生活中，处处表现出爱人与善意的精神，乐于助人、愿意帮忙的态度。

举世都喜欢胸怀宽大的人。假使你打算多交些朋友，第一你须宽宏大量。

应该常去说说别人的好话，常去注意别人的好处，不要把别人的坏处放在心上。

如果对别人常常吹毛求疵；对于别人行为上的失误，常常冷嘲热讽——你该留意，这样的人大多是危险的人物，这样的人往往不太可靠。

具有宽大健全的心胸的人，看出他人的好处比看出他人的坏处更快。反之，心胸狭隘的人，目光所及都是过失、缺陷甚至罪恶。轻视与嫉妒他人的人，心胸是狭隘的、不健全的。这种人从来不会看到或承认别人的好处。假使那一个人众望所归，而他的好处已无人可以否认，心胸狭隘的人仍会用“不过”、“假使”等措辞去表示他对于那个受人敬仰的人的行为表示怀疑，希望能减低那人的声誉。而胸襟开阔的人，即使憎恨他人时也会竭力发现对方的长处，并由此而包容对方。

用包容代替敌视

在一次同学聚会中，杜飞出语惊人，说了一句怪话：“如果你讨厌一个人，那么你就应该试着去爱他。”

毕业后初入社会的杜飞，在某合资公司就职，不幸碰上了一个爱拍马屁、什么本事都没有的主管。此人每天下班后没有什么事儿也要跟着日本课长拼命“加班”，无事生非，把白天理好的文章弄

得一团糟，反而经常出错，又把责任全部推给杜飞。杜飞不是一个会“争”的女孩子，只好忍气吞声地等日本课长长出“火眼金睛”，结果等了三个月，没有任何消息。

无奈之下，杜飞就跳槽去了另一家外资企业。在那里她出色的工作博得了许多同事的称赞，但无论如何也没法使苛刻、暴躁的部门经理满意。心灰意冷间，她又萌动了跳槽之念，于是向总裁递交了辞呈。总裁并没有竭力挽留杜飞，只是告诉她自己处世多年得出的一条经验：如果你讨厌一个人，那么你就要试着去爱他。当然，这种爱就是包容。总裁说，他当年就曾像鸡蛋里挑骨头一般，在一位上司身上找优点，结果，他发现了老板的两大优点，而老板也逐渐开始赏识他。

杜飞悄悄地收回了辞呈，虽然依旧讨厌她的经理，但她说：“现在想开了，作为一个成熟的人，应该放开心胸去包容一切。换一种思维看人生，你会发现，生活比你想像中的更美好。”

试着去包容你不喜欢的人，即使他们不会因此而喜欢你，但是你至少可以多获取很多人生的乐趣。卡耐基说：“如果你不喜欢人们，有个简单的方法可以教化这种特性：寻找别人的优点。你一定会找到一些的。”释迦牟尼说：“以爱对恨，恨自然消失。”

有一句老话说，不能生气的人是傻瓜，不会生气的人才是智者。去包容、去爱你不喜欢的人，体现的是一种人生境界、一种智慧。

德国哲学家叔本华在《悲观论》中把生命比喻为痛苦的旅程，然而在绝望的深渊中他仍说：“如果可能，任何人都不应心怀仇恨。”前纽约市长威廉·盖伦就以此作为他从政的原则，他曾遭枪击，险些致命。当他躺在病床上挣扎求生时，他还说：“每晚睡前，我必原谅所有的人与事。”巴洛克曾任美国六任总统的顾问，包括威尔逊、哈丁、柯立芝、胡佛、罗斯福以及杜鲁门——他遭受政敌攻击时，有没有受到困扰？“没有任何人能侮辱我或困扰我，”他回答说：“包容心是我的利器。”

也没有任何人能侮辱我们或困扰我们——除非我们自己允许。棍棒、石头可以打断我的骨头，但语言休想动我分毫。几个世纪以来，人类总是敬仰包容仇敌的人。加拿大有一座山是为了纪念英国护士爱迪丝·卡韦尔于1915年10月12日在德军阵营中殉难而命名的。她的罪名是什么？她在比利时家中收留照顾一些受伤的法军与英军，并协助他们逃往荷兰。在她即将行刑的那天早上，军中的英国牧师到她被监视的布鲁塞尔军营中看她，卡韦尔喃喃地说道：“我现在才明白，光有爱国情操是不够的。我不应该对任何人怀恨。”四年后，她的遗体被送往英国，并在威敏斯教堂内为她举办了一场纪念仪式。

要想战胜我们的敌人，最有效的办法还是诉诸比我们强大的力量——包容。我们可以忘记一切的事，因此侮辱也显得无足轻重了。

1754年，当时正值弗吉尼亚州议会选举议员，身为上校的华盛顿率领部下驻防亚历山大市。有一个名叫威廉·佩恩的人反对华盛顿所支持的候选人。

一次在公开场合中，华盛顿与佩恩就选举问题展开了激烈争论，并说了一些冒犯佩恩的话。佩恩火冒三丈，并一拳将华盛顿打倒在地。当华盛顿的部下跑上来要教训佩恩时，华盛顿急忙阻止了他们，并劝说他们离开那里。

第二天早上，华盛顿就托人带给佩恩一张便条，约他到一家小酒馆见面。

佩恩以为必有一场决斗，于是做好准备后赶到酒馆。令他惊讶的是，等候他的不是手枪而是美酒。

华盛顿站起身，伸出手迎接他。华盛顿说：

“佩恩先生，昨天确实是我不对，我不可以那样说，不过你已经采取行动挽回了面子。人非圣贤，孰能无过。如果你认为到此可以解决的话，请握住我的手，让我们交个朋友。”

从此以后，佩恩成为了华盛顿的一个狂热支持者。

华盛顿开阔的胸襟，不仅使他们化敌为友，而且为以后事业的成功，增添了一位有力的支持者。

广纳百川万事通

我们可能会因为一些非理性因素而发火，并由此给我们带来麻烦。面临这样的场景，你会发火吗——当公共汽车到站时，一个人才从车中间拿起行李，挺费劲地挪到车门口，下了车，因他行动太慢，大家免不了要敦促并数落几句，或许还会夹杂一些多少有辱斯文的话语。其实，这样的场合多了，可你不能老是这样气急败坏地敦促人呀？该调整的是你售票员自己。你不妨想想，这人或许一生行动迟缓，不知挨了老婆多少骂！老婆骂他都不管用，你还操什么心？这样安慰自己，逻辑上说不过去，但于情绪有益，因为你压住了火气，很幽默、现实地把这事解决了。一个有包容心的人，是不应该为这种事发火的。

当然，不发火不等于容忍他人侵犯自己的权益。比如说，你在午休，可是一群小孩在你窗外的胡同里大喊大叫地踢球，你理会不理会？这不是以大欺小，这是正当的行为：虽然他们还很小，但他们的行为妨碍了别人的正当权益。在这种情况下，如果只是一味地包容，那就不只是“包容”，而是怯懦。

我们个人的能力是有限的，所以我们所感知的只是事物的极少一部分，我们的生命也显得极为有限，一些烦琐小事投射到我们的的心灵世界时，就可能变得极其复杂、丰富。

在生活中，我们感觉周围的事物，形成我们的观念，做出我们的评价，以及相应的判断、决策等，无一不是在我们的心理世界中进行的。只要是经由主观的心理世界来认识和体察事物，就不可避免地会使我们对事物的认识和判断产生偏差，受到非理性因素的干

扰和影响。这些非理性的，即非正常的因素主要有以下几点：

(1) 愤怒

这会使人失去理智思考的机会，在许多场合，因为不可抑制的愤怒，使人失去了解决问题和冲突的良好机会。尤其是，一时冲动的愤怒，可能意味着事过之后要付出高昂的弥补代价。在实际生活中，由于愤怒造成的损失往往是难以弥补的。你可能从此失去一个好朋友，失去一批客户，而别人对你的合作也会产生疑虑。人在愤怒情绪的支配下，往往不顾及别人的尊严，并且严重地伤害了别人的面子。有时，损害了他人的物质利益还可以赔偿，可是，如果伤害了他人的面子，弥补起来就难了，有的时候根本无法弥补。

(2) 狂躁

狂躁给人以一种假象，仿佛此人精力充沛，说话与做事都那么具有活力，使人感动，可是，随着时间的推移，以及了解的加深，你也许会发现，狂躁其实不过是一张白纸。你会发现他的谈话没有深度，他行事缺少科学的条理性和计划性；说过的话他转眼就会忘记，交给他的任务也不会受到认真对待。

狂躁者一般会显得有远大的志向和良好的自我感觉，会很容易感染身边的人。可是，世界上没有狂躁者成功的例子，狂躁是情绪的极端。

(3) 猜疑

猜疑是人际关系的腐蚀剂，它足以使触手可及的成功机会毁于一旦。许多猜疑最终都被证明是场误会，如果相互之间的沟通顺畅，那么猜疑的霉菌就无处生长。对成功路上艰难跋涉的追求者来说，猜疑将是一个随时可能吞没你整个宏伟事业的陷阱。因为你的猜疑可能随时被别人利用，而蒙在鼓里的你还浑然不觉。其实，只要你细加分析，就不难发现，猜疑是多么没有道理和破绽百出。

猜疑的另一个原因是对自己的控制能力缺乏足够的包容心。为什么会猜疑？因为担心自己的利益受到损害，而这种担心显然是对他人的不信任。

(4) 抑郁

要想取得成功，必须要控制自己的抑郁情绪，成功路途中最可怕的敌人就是抑郁。从根本上说，抑郁是与成功背道而驰的。

抑郁是成功的敌人。一个追求成功的人如果染上抑郁，那么，已经取得的成功也许会离他而去。因为成功带给他的不是喜悦，也不能使他兴奋起来，他沉浸在自己的琐碎体验里而不能自拔。抑郁者是一个随时驮着壳的蜗牛，束缚他的草茧壳是无形的。抑郁者将自己封闭在一个孤独的世界中，自己不出来，也不放别人进去。

(5) 嫉妒

嫉妒使人心中充满恶意、伤害。如果一个人在生活中产生了嫉妒情绪，那么他从此就生活在阴暗的角落里，不能在阳光下光明磊落地说和做，而是面对别人的成功或优势咬牙切齿。易嫉妒的人伤害的首先是自己，因为他把时间、精力和生命不是放在人生的积极进取上，而是日复一日地蹉跎岁月。嫉妒同时也会使人变得消沉，充满仇恨。一个心中充满嫉妒的人，只会离成功越来越远。

(6) 恐惧

一次失败的经历或尴尬遭遇都可能使人变得恐惧。比如经历过一次在公众面前语无伦次的演讲，可能使他从此恐惧演讲。这无疑使人在生活中凭空少了许多机会，本来可以通过一番演说和游说获得的成功机会，将从手指缝里溜走，恐惧的泛滥还能导致焦虑，焦虑的情绪甚至比恐惧还要糟糕。过分的担忧可能导致恐惧，而恐惧使人学会逃避、躲藏，而不是迎接挑战。

焦虑、恐惧使人坐卧不宁，难以集中精力。产生恐惧情绪而不想方设法加以控制和克服，就相当于默认自己是个怯懦的失败者。

(7) 紧张

适度的紧张能使我们集中精力，不致分神，但紧张过度却会使我们长期准备的工作付诸东流。

紧张是一种常见的非理性干扰因素。一个成功者，也许一直都有一些紧张的情绪，但之所以成功，是因为他已经学会了如何控制紧

张情绪。美国历史上最著名的总统林肯，当众演讲时始终有些紧张，可是他知道如何控制和巧妙地掩饰，而不让台下的听众觉察出来。

如何控制以上所说的非理性因素造成的不良情绪？看看下面这个故事吧：

美国一家公司的经理想出了一种很好的办法，以发泄他的怒气。年轻的时候，他在该公司里做一个小职员，当然，提升的渴望和现实有很大的出入，于是，他提起纸笔，写辞职信。在写辞职信之前，他为发泄自己的不平，就在纸上写下了对公司中每个上级职员和经理的评判。写好后，他拿去让一位老朋友看。那位朋友很有心计，他取出一支另一种颜色的笔，让他把公司中那些人的优点也列出来，并将自己的长远计划写下来。

当这位职员列出这些后，心中的不满便渐渐消失了。他决定继续在这个公司工作下去，因为与他相处的上级职员和经理既有缺点，也有优点，他认为自己没有充分的理由离开这些人。从此，这位职员学会了一种发泄不平的方法，凡是忍不住的时候，他都如法炮制，并且每次的效果都很好。

胸襟开阔的误区

当然，这里强调胸襟开阔，并不是毫无原则地忍让。在武则天统治时期，有个丞相叫娄师德，史书上说他“宽淳清慎，犯而不校”。意思是：处世谨慎，待人宽厚，对触犯自己的人从不计较。

他弟弟出任代州刺史时，娄师德嘱咐说：“我们弟兄受到的恩宠太多了，这是要遭人嫉恨的。你想过没有，怎样才能保全自己？”弟弟回答说：“以后，有人朝我脸上吐唾沫，我擦干就是了，你尽管放心吧！”

娄师德忧虑地说：“我不放心的就是这点！人家吐你脸，是生你的气，你把唾沫擦掉，岂不是顶撞他？这只能使他更火。怎么办？人家唾你，要笑咪咪地接受。唾在脸上的唾沫，不要擦掉，让它自己干！”

在封建社会，娄师德这种“唾面不拭”的做法，一直被传为美谈。然而，我们今天看来，这种不辨是非、不讲原则的一味忍让、屈从，以求保全自己的做法，并不是真正的包容，是要不得的。这是因为，不加分析地对一切凌辱、欺压统统忍受、退让，委曲求全，不仅是十足的自轻自贱，甚或是奴颜婢膝，而且只能起到纵容邪恶势力、助长恶风邪气的作用。这样的“委曲求全”实质上与“姑息养奸”没有多大差别。我们提倡的包容，是指在一些非原则问题上，不要斤斤计较、睚眦必报。在涉及全局和整体利益的问题上要坚持原则，严于律己，要避免打着包容的幌子做老好人，而损害全局或整体的利益。

另外，胸襟开阔并非等于无限度地容忍，包容并不等于对已构成危害的犯罪行为加以接受或姑息。但对于个人而言，宽容往往会有更好的人际关系，自己在心理上也会减少仇恨和不健康的情感；对于一个群体而言，胸襟开阔，无疑是一种创造和谐气氛的调节剂。因此，包容是建立良好的人际关系的一大法宝，以德服人是形成凝聚力的重要武器。只有用“德”去治人，治你的事业和天下，你才会信心百倍地走向成功，同时你的完美个性才能得到体现。包容是能够让人品德高尚的好习惯。我们应该培养这个习惯，从现在开始，用包容、豁达主宰我们的品行，开创我们事业的美好前途。

胸襟开阔，是人生的奥秘。但胸襟开阔不是无原则地容忍、退让，胸襟开阔是一种超脱，是自我精神的解放，包容要有点豪气。乍暖还寒寻常事，淡妆浓抹总相宜。与其悲悲戚戚、郁郁寡寡地过一辈子，不如痛痛快快、潇潇洒洒地活一生，难道这不好吗？人活得累，是心累，常唠叨这几句话就会轻松得多：“功名利禄四道墙，人人翻滚跑得忙；若是你能看得穿，一生快活不嫌长”。凡事到了

淡，就到了最高的境界，天高云淡，一片光明。人肯定要有追求，追求是一回事，结果是另一回事。你应该记住一句话：事物的发生发展都必须符合时空条件，如果条件不符，那你就得认输了。

胸襟开阔代表的是一种自信。人要是没有精神支撑，就成了行尸走肉。人的这种精神就是自信，自信就是力量，自信给人智勇，自信可以使人消除烦恼，自信可以使人奋发向上，有了自信，就充满了光明。宽容豁达的人，必然敢做也敢为，而绝不是那种佝偻着腰杆、一味低三下四的人。

胸襟开阔不是盲目地自我表露，它是一种修养、一种理念，是待人世的一种态度，是一种至高无上的精神境界。华盛顿、卡韦尔等名人就是胸襟开阔者的典型代表，生命的跌宕起伏，被其博大胸襟所涵盖；人生的种种挫折为其善良忠直道义孕育出的不屈不挠的生命力所战胜！“猝然临之而不惊，无故加之而不怒。”如此的生命，足以战胜一切艰难险阻！

一般说来，豁达开朗之人会比较宽容，能够对别人的不同看法、思想、言论、行为，以至他们的宗教信仰、种族观念等给予理解和尊重。胸襟开阔是一种博大的胸怀、超然洒脱的态度，也是人类个性最高的境界之一，是一种“德”。胸襟开阔的人不轻易把自己认为“正确”或者“错误”的东西强加于人。他们也有不同意别人的观点或做法的时候，但他们会尊重别人的选择，给予别人自由思考和生存的权利，他们会以德服人。有时候，往往是豁达产生宽容，宽容导致自由。记得胡适先生说过，如果大家希望享有自由的话，每个人均应采取两种态度：在心理方面，每人都应有开阔的胸襟与兼容并蓄的雅量来宽容与自己不同甚至相反的意见；在道德方面，大家都应有谦虚的美德，每人都必持有自己的看法，而不一定非得是对的态度。换句话说，采取了这两种态度以后，我们才会相互容忍对方的意见，这样大家便都享有了更多的自由，我们的生存空间便大大开阔了。

胸襟开阔是包容的一个重要方面。恢宏大度，胸无芥蒂，海纳

百川。只有用这种包容的心态去对待一切，你的心胸才会随之宽广起来，你本人也才会变得豁达起来。飞短流长怎么样，黑云压城又怎么样，心中自有一束不灭的阳光。以风清月明的态度，从从容容地对待一切，待到廓清云雾，必定是柳暗花明的全新世界。豁达的人，心大，心宽，相信天空是宽广的，走过去，前面便是一个蓝天。我们要按生活本来的面目看生活，而不是按照自己的意愿看生活。风和日丽，你要欣赏；光怪陆离，你也要品尝，这才自然。你就不会有太多的牢骚和太多的不平。

修炼包容心

1. 得理且饶人

法国人有句话：“能够了解一切事物，便能宽恕一切事物。”在这个世界上，有许多不幸的事都是由于人们之间缺乏包容心而引发的。这些皆因人与人之间不能容忍、不能包容，实和愚昧同一意义，而且这种愚昧，还是野蛮人和暴徒的愚昧。他们对于世间的事物认识不清，由隔膜而误会，由误会而发怒。所以我们如果要做一个文明的人，非首先了解世间的事物不可。我们现在以心理学的眼光，来分析包容的特性：

心理学认为，每一种特性，都有它的原因和目的。譬如，在家庭之中，小玛利在母亲宴客的席面上不小心在她的一件新衣服上泼了一点菜汤。玛利对于这件扫兴的事自觉很羞愧，然而她的母亲认为这是在教养上对于社会的一种过失，不能容忍，便当客人的面大声责骂小玛利。可怜的小玛利被母亲责骂之后，又被呵斥离开席面，使她在客人面前失了体面，于是觉得非常痛苦。然而，母亲却自以为已经安慰了自己的良心了。

约翰到法国旅行，在法国一个乡村的小客栈里开了房间。栈主领他来到最清洁的一间房里，然后很抱歉地告诉约翰说，这房子里没有自来水和浴室设备。因此，约翰便骂法国人是退化的、不讲卫生的野蛮人。接着他便得意地向那主人夸口道：在他的本国，无论大小旅馆，每一间房都有冷热自来水和浴室的设备，又说这并非是奢侈，乃是必需品。然而，约翰的话并不是全对的。这些且不必说，那个老实的客栈主人，本想讨好客人，现在却适得其反，也觉得很痛心。可是，约翰所得到的优越性，不过是无限度的夸大和虚伪的吹嘘而已。

再来举一个例子：在一次宴会上，主人邀请了一位青年女音乐家弹钢琴，以娱来宾。演奏之后，主人问某夫人琴弹奏得好不好？某夫人答道：“琴是弹奏得很好，可是，亲爱的，你没看见她所穿的衣服是多么不体面呀！”在某夫人的心中，那位青年女音乐家，因为衣着不得体而降低了身份和地位。

以上三例可以证明不能包容的原因：愚昧；低劣的感情；缺乏同情心；牺牲他人而取得一种虚伪的主观的优胜。

落后的民族，不了解现代的机器，便不能容忍它，当它是魔术，降低它的价值。所以越是愚昧的人，越不能包容。有知识的人旅行到异国，目的是增加同情，开阔眼界，他不但应该仔细观察该地的风俗以及该地人的生活方式，而且应该同情和了解人类的各种品性。至于愚昧的人，他只会拿他自己的旧环境去对比新环境，若有不同，他便认为对方是错误的或是落后的；在新的环境里，他学不到什么，见不到什么。

野蛮的人和小孩一样，他们善于破坏为自己所不了解的东西。野蛮人洗劫罗马的时候破坏了著名的图书馆，这是因为他们自己不会读书之故。有神经病的人，就是那些不肯好好补救低劣心理的人，对于为他们所不了解的事物缺乏包容心，他们认为不对，并且从事破坏活动。

实际上在生活中，人都会有难堪的时候，做错事的时候，有求

于人的时候，如果这时你处在评判的一方，尤其是他们的那些错处或什么事情牵涉到你的利益时，甚或他们与你有着深仇大恨时，你会怎样做呢？你有些得意，很刁难，猫玩老鼠？你很认真，很讲原则？还是给人家一个台阶，放人家过关，不刁难对方，就是仇人也放他一马呢？不同的人可能有不同的做法。一般来说，愚昧的人或心胸狭窄的人爱为难别人，他们不愿意帮助人，不为人粉饰或遮掩难堪，不包容或原谅人。他们甚至会乘人之危，供己开心，鸡蛋里头挑骨头，抓住把柄不放，且洋洋自得。这种不良行为正是他们愚昧阴暗心理的下意识表露。至于和他们有着深仇大恨的人，就更不可能走人息事作罢了。但是在生活中，你也会经常处在难堪、有错、有求于人的位置上，比如你不巧弄脏了别人的衣裤，违反了交通规则，为讲义气与别人结了仇，等等。在这种情况下，你极需要他人的包容。将心比心，同情他人，宽容他人，不为难他人是一种美德。这种美德能够感化人，提升人们之间的互助亲善关系，让社会形成一种宽厚的向善风气，小人就可能不会产生，阴暗的东西就会更少一些，自己有了不幸的时候，也更容易得到他人的帮助。在关键的时候、特殊的时候帮助了他人，他人会终生纪念你。反过来看，苛责人、难为人、不饶人，不仅没有上述好处，还会有一些负面因素产生。

洛克菲勒（John D. Rockefeller）本来有一个很好的机会可以好好教训一个少教养的职员，但是事实上他并没有那样做。

事情是这样的，年轻的洛克菲勒空闲的时间很少，所以他总是将一个可以收缩的运动器——就是一种手拉的弹簧，可以闲时挂在墙上用手拉扯的——放在随身的袋里。有一天，他走到自己的一个分行里去，这里的人都不认识他。他说要见经理。

有一个神色傲慢的职员见了这个衣着随便的年轻人，便回答说：“经理很忙。”

洛克菲勒便说，等一等不要紧。当时待客厅里没有别人，他看见墙上有一个适当的钩子，洛克菲勒便把那运动器拿出来，很起劲

地拉着。弹簧的声音打搅了那个职员，于是他急忙跳起来，气愤地瞪着他，冲着洛克菲勒大声吼道：“喂，你以为这里是什么地方啊，健身房么？哼，这里不是健身房。赶快把东西收起来，否则就出去。懂了吗？”

“好，那我就收起来罢。”洛克菲勒和颜悦色地回答着，把他的东西收了起来。5分钟后，经理先生来了，很客气地请他进去坐。

那个职员马上蔫了。他觉得他在这里的前程肯定是断送了。洛克菲勒临走的时候，还客气地和他点了点头，而他则是一副不知所措的惶恐样子。他觉得在这个星期六的时候，他和付薪金的信封一定会脱离关系的。他把这件事告诉了他的妻子。

但是到了周末什么也没有发生。又过了一星期，再过一星期，也还是没有事。过了三个月之后，他忐忑不安的心才慢慢平静下来。现在很明显，因某种不可理解的缘故，洛克菲勒对于这件事是没有放在心上的。当然，原因也许是因为洛克菲勒有许多别的重要事情要做，他没有闲工夫为自己的尊严被下属职员所损害这种区区小事操心。这种宽大的胸襟不是任何人都有的，比如那个职员就没有，所以他也只能做一辈子的小职员。

卡耐基常为年轻时的一件事感到不安，那是因为下属职员做错了一件事，他开除了一个职员，并让两个职员暂时停职。像这种事，是只有浮躁的青年才会犯下的错误。等到他年纪大些后，为人处世比较成熟的时候，便善于处事了。对于这件事，过了许多年后他这样说：“我一想到那次的事，心中就感觉不安，好像初次登台办案的法官一样。一个新法官总是一副严厉的样子，身子挺得很直，而且向后靠一点，以为这样就能让人肃然起敬。实际上，包容心的力量才是无与伦比的。”

同样地，罗伯特·李将军有次同南方联盟总统杰斐逊·戴维斯谈麾下的一名军官，对其称赞有加。另一位军官很诧异，他问李将军：“难道你不知道那个人无时不在攻击你、诽谤你吗？”“我知道”，李将军回答，“不过总统是问我对他的看法，而不是问我对他

的看法。”

洛克菲勒、卡耐基、李将军都认识到，通过包容来获得别人的好感是非常重要的。我们惩罚别人，每每是因为一种愚蠢的自傲心在背后作祟。而这又每每是在法律的面具之下，为私人的不快进行报复，表面上则装得冠冕堂皇，一副大公无私的样子。卫斯汀·豪斯曾经这样说过：“任何组织，包容必须从上面做起，这是重要的。如果上面的人希望下面的职员包容，就必须先对职员包容。”

做人，活着，大家都不容易。能不苛责的时候就不要苛责，多给人台阶下，多放人过关。这应该成为我们待人处世的原则。

总之，不要抓住他人的错误或缺点不放，得饶人处且饶人，这样不仅会减少矛盾，也会提升自己的善良品质，进而会形成一种良好的社会风气。这种与人为善、悲悯众生的品德，正是人类生存所需要的美德。有缺陷，有急难，甚至有原罪的芸芸众生，谁没有一处两处需要别人帮助呢？从根本上说，谁又有资格装出主的样子来审判和惩罚他人呢？谁没有偶尔疏忽或急中出错，需要别人宽恕的时候呢？如果人拘泥于这种低层次的偏执，则不仅会使他人尴尬难堪，悲从中生，也会让自己无端生仇，天上降下个大灾难。而且在人的这种相互计较中，社会阴暗面上升了。从某种意义上来说，向善大于任何对错是非和人间法律。记住我们的话，不为难人，得饶人处且饶人。不仅对一般人，也包括那些与我们结有仇怨，甚至是怀有深仇大恨的人。做人要给他人善缘，社会要给人宽容。

印度著名的文学家泰戈尔曾经讲过一个故事：一位画家在集市上卖画，不远处，前呼后拥地走来一位大臣的孩子，这位大臣在年轻时曾经把画家的父亲欺诈得心碎地死去。

这孩子被画家的作品深深吸引住了，并且选中了一幅，画家却匆匆地用一块布把它遮盖住，并声称这幅画不卖。从此以后，这孩子因为想得到这幅画而得了心病，逐渐憔悴。

最后，他父亲出面了，表示愿意付出一笔高价。可是，画家宁愿把这幅画挂在他画室的墙上，也不愿意出售。他阴沉着脸坐在画

前，自言自语地说，“这就是我的报复。”

每天早晨，画家都要画一幅他信奉的神像，这是他表达信仰的惟一方式。可是现在，他觉得这些神像与他以前的神像日渐相异。这使他苦恼不已，他费尽心思地寻找着原因，却毫无所获。然而，有一天，他惊恐地丢下了手中的画，跳了起来，他刚画好的神像眼睛，竟然是那大臣的眼睛，而嘴唇也是那么酷似。

他把画撕碎，并且高喊：“我的报复已经回报到我的头上来了！”

别人可能恨你，但别人恨你不管用，除非你也恨他们，而这样你便毁灭了你自己。这个世界需要包容，当然有时需要包容的对象是仇深似海的仇家，这当然有很大的难度，但是只要你勇敢地战胜自我，还是可以实现的。包容他人，也是善待自己的一种方式。

2. 爱我们的敌人

在美国的黄石公园，观光客可以坐在露天的座位上，面对茂密的森林，期待着看到森林杀手灰熊的出现。它走到森林旅馆丢出的垃圾中去翻找食物。灰熊在美国西部几乎是所向无敌，大概只有美洲野牛及阿拉斯加熊例外。但游人们发现，在黄石公园，还有一种动物例外。这是鼬鼠。它随着灰熊走出森林，而且灰熊还容忍它在旁边分一杯羹，它是一只很臭的鼬鼠。灰熊当然知道只须一掌就能把它毁掉，那它为什么不去做呢？因为经验告诉它划不来。当我们对敌人心怀仇恨时，对方就会以更大的力量来压倒我们，控制我们的睡眠、胃口、血压、健康，甚至我们的心情。如果我们的敌人知道他带给我们多大的烦恼，那他一定要高兴死了！憎恨伤不了对方一根汗毛，却会使自己的世界暗无天日。

在美国某警察局布告栏上，有这样一句话：

如果有个自私的人给你带来痛苦，把他从你的朋友名单上除名，但千万不要想去报复。一旦你心存报复，对自己的伤害绝对比对别人的伤害大得多。

报复怎么会伤害自己呢？有好几种方法。《生活》杂志记载，报复可能毁了你的健康。“高血压患者最主要的个性特征是仇恨，长期的愤恨造成了慢性高血压，引起了心脏疾病。”《生活杂志》如是说。

耶稣说：“爱你的敌人。”这可不只是在传道，当耶稣说：“原谅他们七十七次”，他是在告诉我们如何避免罹患高血压、心脏病、胃溃疡以及过敏性疾病。

医生一般会令严重的心脏病患者卧床休养，并交待病人，不论发生任何情况都不得动怒。医生都了解如果心脏衰弱，任何一点愤怒都会要人命的。真的要人命吗？在华盛顿曾经有一位餐厅老板就因一次愤怒而死亡。一份警方报告说：“验尸报告宣告心脏衰竭的起因是愤怒。”威廉·法卡伯曾是咖啡店老板，因厨子坚持用碟子饮用咖啡，他急怒之下抓起左轮枪追杀厨子，这时心脏衰竭，倒地不起。

相信你看过——一些人的容貌因仇恨愤懑而布满皱纹或变形。再好的整形外科也挽救不了他，更远不及宽恕、温柔、爱意所形成的容颜。当耶稣说“爱你的敌人”时，他也是在告诉我们如何改进自己的容貌。

圣经》上说：“充满爱意的粗茶淡饭胜过仇恨的山珍海味。”仇恨使我们进美食也食不知味。

如果我们的仇人知道他能消耗我们的精力，使我们神经疲劳、容颜丑化，搞得我们心脏发病、提早归西，他难道不会拍手偷笑吗？

莎士比亚说过：“仇恨的怒火，将烧伤你自己。”即使我们没办法爱我们的敌人，起码也应该多爱自己一点。我们应该爱自己，不让敌人控制我们的心情、我们的健康以及容貌。

曾担任美国总统的林肯，他对政敌的态度引起了一位官员的不满。他批评林肯不应该试图跟那些人做朋友，而应该消灭他们。

林肯十分温和地说，“当他们变成我的朋友时，难道我不是在

消灭我的敌人吗？”

可惜的是，这世界上太多的人只知道从肉体上消灭敌人，却不知道用爱来包容敌人。与其诅咒和报复我们的敌人，何不给他们谅解、同情、援助、包容以及为他们祈祷。

这是林肯化敌为友的故事，说明我们作用于事物的那种力也包含了事物作用于我们的力量。如果我们憎恨敌人，我们将得到更多的恨；如果我们包容敌人，我们会得到更多的爱。

又如，使一个人心里感到愤愤不平会降低他的工作效率，但在另外一个人看来，这也许根本就不值一提。有些人的思想修养达到了一定的高度，他们绝不允许任何事情动摇他们的信念。

有一个老人尽管痛失了所有的财产和亲人，成了一个贫穷的人，一个无家可归的人，一个无依无靠的人，一个孤苦伶仃的人。但是，人们却看不到他的抱怨，他从来没有流露出任何失落感，为什么他能做到这一点呢？仅仅是由于他有效地把握了正确思考的法则。他能够控制自己不去想痛苦和悲伤的事情，或者通过自我的心理治疗后，他能正确看待那些使他痛苦或悲伤的事情。邪恶和嫉妒的毒药绝不可能接近他，因为他认识到人的本质应该是仁爱、包容。他努力地从心理失调走向心理的平衡与和谐，用思想的真理去战胜谬误。他极其擅长人类精神方面的分析，一旦他感觉到仇恨和嫉妒等精神毒药在侵蚀他，那么，他马上就会用仁爱、包容的思想去化解它们。

你要知道，任何的痛苦、沮丧、忧郁、焦虑等等，都是某种精神毒药引起的，但只要施以恰当的方法，是容易制服这种精神毒药的，就像水能轻易地将火浇灭一样。你对某种东西感到憎恨，这一情况本身就表明，你已经在自身和憎恨之间建立了某种联系。当你感到憎恨时，你同时也赋予了某种东西以憎恨或忧虑的力量，这种力量反过来作用于你，否则，这种东西是不可能使你感到憎恨的。而一旦你懂得了如何去把握自己的精神特质，你就能斩断这种联系。

爱我们的敌人这一戒律是一个颠扑不破的真理。在这个世界上，充满包容的心灵里是不会有敌人的。“爱我们的敌人”，这一处世之道包含了真知灼见，因为如果憎恨我们的敌人，只会使正在燃烧的怒火火上浇油，而包容则能熄灭我们的仇恨怒火。

他人具备的某些个性可能符合了我们对这些事情的看法，甚至我们在这些事情上希望看到什么，我们就能看到什么。如果我们希望从他人身上看到正直、崇高、纯洁和真实的一面，那么，其他人的这些美好特性往往就会跃然而出，正和我们所期望的那样。但是，如果我们想寻找他们不好的一面，也是轻而易举的。如果我们以一种卑鄙、嫉妒和可耻的思想与他人交往，如果我们刻意地去寻找他们身上的粗野，那我们自然会找到他们身上流露出来的粗野习气。我们总是把自己对他人的评价、对他人的看法传递给他们，而我们自身在别人的印象中也同样如此。

你同意停泊在你头脑中的一切，你允许在你的内心中成长的一切，它们都会成为在你生命中成长的“种子”，这些种子会长出与它们相似的东西。在一个人的心灵中，仇恨的种子不可能开出仁爱的鲜花，邪恶的思想只能结出邪恶的果实，而报仇的种子必将带来充满了血腥和暴力的后果。

好心好意的结果总是好心好意，邪恶的结果总是邪恶。仇恨会与仇恨相对抗，付出仁爱会得到仁爱，因为思想也遵循物以类聚的法则。无论你以什么样的思想来对待他人，你都会发现他们会以相似的思想来对待你。如果你内心中那伟大的生命力——那颗妙不可言的包容之心向一个人表示敬意，哪怕他犯了十恶不赦的重罪，他的内在力量也会使他向你表示亲切和友好。但是，如果你恣意妄为，你以恶魔般凶恶的力量——仇恨、嫉妒、邪恶等等，来对待他人，那么，这些力量将从你的对方那里激发出同样的恶魔来。人的思想甚至还遵守一个类似的数学定理：缺乏仁爱的思想交换来的只能是仇恨，但是，如果你的思想中充满爱意，那这种爱意就会从别人身上反射给你。

在我们身上有这样一种规则：用善意来回应善意，用凶残来回应凶残。即使是动物也会对我们的各种思想做出相应的反应。一个驯兽员通过亲切友好的善意，用一根细绳便能指挥一头野兽，但如果靠暴力，也许十个人都不能将这只野兽动一下。一个佛教徒说：“如果一个人对我不怀好意，我将慷慨地施予我的包容、仁爱之意。他的邪恶意图越强，我的善良之意也就越多。”在爱我们的敌人、包容他人方面，美国著名拳王乔·路易给我们树立了一个良好的榜样。

乔·路易纵横拳坛多年，打败了许多高手。但他在生活中为人十分谦和，对人十分宽厚，和他在拳击场上的勇猛甚至截然相反。

一天下午，乔·路易和他的一位朋友一起开车外出，结果在拐弯的时候，和一辆货车擦了一下。乔·路易看见对方的货车没什么问题，自己的车蹭掉了一块漆，也没什么大毛病，就准备上车走了。

岂料对方走下车来，气冲冲地不由分说就将他痛骂了一顿。乔·路易一声不吭地听着，那人骂够后上了车扬长而去。

货车司机走了后，他的朋友很奇怪地问他：“那个人如此无礼，你又不怕打不过他，为什么不给他一点教训？”

乔·路易很幽默地回答：“如果有人侮辱了歌王卡罗素，你想卡罗素会为他唱一首歌吗？”

不应由一个人特殊的行动来衡量他的品格，而应由他日常的行为来衡量。因为日常行为的好坏才能反映个人素质的高低。路易用行动证明了自己是一个有涵养的人。永远不要对敌人心存报复，那样对自己的伤害将大过对别人的伤害。

3. 善于自制

我们要包容一个侵犯我们尊严、利益的人，这包容中本来就包含着自制的内容。一个不能控制自己的人，往往情绪激动，指手画脚，就会把本来可以办成的事办砸了。这是成大事者的大戒。

世界上，惟有自己最可怕，也惟有自己最难以对付。那些体悟佛理的人都知道，佛学的道理并不高深，可实际上却几乎没有人能做得好。原因在于，没人能够把自己完全控制住。人免不了放纵自己，任凭自己欲望的发展。

尽管我们老说“放下屠刀，立地成佛”，但是真正能立地成佛的却没有几个人。不是成佛难，而是人们的自制力太差。为佛之道，在一“空”字。功名利禄、酒色财气，说放下就放下，从此不再留恋牵挂。这就是四大皆空的“空”。可明白这个道理的人，却自叹办不到。比如说要空掉美色，本不是件很难的事，但是情欲一来，我们却马上缴械。挣钱养家的事，大家也觉得挺俗气，但是有一个个赚钱的好机会，也没有多少人会放弃。

人总是很难控制自己的各种情绪。在法庭上，一旦证人上了钩，被律师的话刺激得怒不可遏，就会失去自制力，说出他在镇静的情况下不会说出的证词。尽管一些犯人对于对方律师的质问通常会以“我不记得了”或“我不知道”来回答。聪明的律师也会用尽各种可能的办法来套取证人的供词。有时甚至故意想方设法让证人控制不了自己的情绪。

为人处世要以身作则。只有自己做好了，才能让别人信服，同样，只有有自制力的人，才能很好地包容他人。有这样一个例子：

有一次，小冯和办公大楼的管理员发生了一场误会，这场误会导致了他们两人之间的彼此憎恨，甚至演变成激烈的敌对态势。这位管理员为了表示他对小冯的不悦，在一次整栋大楼只剩小冯一个人时，他就立即把整栋大楼的电灯全部关掉。这样的事情连续发生了几次后，小冯终于忍无可忍了。

转眼又到了下个周末，小冯刚在桌前坐下，电灯灭了。小冯跳了起来，奔到楼下锅炉房。管理员正若无其事地边吹口哨边添煤。小冯一见到他就不由地破口大骂，直到把所有能想到的骂人的话全骂完了才停下来。这时，管理员站直身体，转过头来，脸上露出开朗的微笑，他以一种充满镇静和柔和的声调说道：“呀，你今晚

上有点儿激动吧？”

你完全可以想像小冯当时是一种什么感觉，面前的这个人是一位文盲，有这样那样的缺点，况且这场战斗的场合以及武器都是小冯挑选的。小冯非常沮丧，甚至恨这位管理员恨得咬牙切齿。但是没用。回到办公室后，他好好反省了一下，终于想通了，他感觉没有什么其他的办法了，他只能道歉。

小冯又回到锅炉房。轮到那位管理员吃惊了：“你有什么事？”

小冯说：“我来向你道歉，不管怎么说，我不该开口骂你。”

这话显然起了作用，那位管理员不好意思起来：“不用向我道歉，刚才并没有人听见你讲的话，况且我这么做，只是泄泄私愤，对你这个人我并无恶意。”这样一来，两人竟互生敬意，一连站着聊了一个多小时。

从那以后，小冯和管理员居然成了好朋友。小冯也从此下定决心，以后不管发生什么事，绝不再失去自制力。因为一旦失去自制力，另一个人——不管是一名目不识丁的管理员，还是一位有教养的人——都能轻易地将他打败。

从这里可以看出，人只有驾驭了自己，才能去征服世界。人要想包容别人，首先要学会控制住自己的情绪。

还有一则关于自制力的故事：瑞典乌普萨拉的乔治·罗纳在维也纳从事律师工作，直到第二次世界大战才回到瑞典。当时他身无分文，急需找到一份工作。他能说写好几种语言，所以他想到进出口公司担任文书工作。大多数公司都回信说因为战争的缘故，他们目前不需要这种服务，但他们会保留他的资料，等等。其中有一个人却回信给罗纳说：“你对我公司的想像完全是错误的。你实在很愚蠢，我不需要文书。即使我真的需要，我也不会雇用你，你连瑞典文字也写不好，你的信中错误百出。”

罗纳收到这封信后，顿时勃然大怒。于是罗纳写了一封足够气死对方的信。这个瑞典人居然敢说不懂瑞典话！他自己呢？他的回信才是错误百出呢。但是他停下来想了一下，对自己说：“等等，

我怎么知道他不对呢？我学过瑞典文，但它并非我的母语。也许我犯了错，可我自己并不知道。真是这样的话，我应该再加强学习才能找到工作。这个人可能还帮了我一个忙，虽然他本意并非如此。他表达得虽然糟糕，倒不能抵消我欠他的人情。我应该写一封信感谢他。”

罗纳的自制力使他驾驭了自己，他把写好的信揉掉，另外写了一封：“你根本不需要文书员，还不厌其烦地回信给我，真是太感谢了。我写那封信是因为我查询时，别人告诉我你是这一行的领袖。我对贵公司判断错误，实在很抱歉。我不知道我的信犯了文法上的错误，我很抱歉，并觉得很惭愧。我会再努力学好瑞典文，减少错误的。我要谢谢你帮助了我的自我成长。”

几天后，罗纳又收到回信，对方请他去办公室见面。罗纳如约前往，并得到了一份工作。罗纳自己找到了一个方法：“以自制力驱退愤怒。”

也许我们不能神圣到去爱敌人，但为了我们自己的健康与快乐，最好能原谅他们，并忘记他们，这样才是明智之举。在自制方面，美国前总统林肯也给我们树立了优异的榜样。

1863年7月3日，南方军队在盖茨堡交战失利，到了7月4日晚上，李将军开始向南方撤退。当时乌云密布，随即暴雨倾盆而下。李将军带着败兵逃到波多马克河边，只见前方是高涨的河水，后方是乘胜追击的政府军，李将军进退两难，陷入了绝境。林肯见了，知道这是天降的大好良机，只要打败李将军的军队，战争很快就可以结束了。于是，他满怀希望地下了一道命令给米地将军，要米地将军立刻出击李将军。林肯不但用电报下令，并且另派专差传讯，要米地马上行动。整整一个星期过去了，可米地却仍不率军出击。

在电报中米地将军提出种种借口，抗命召开战争会议，完全违背林肯的命令。他迟疑不决，故意拖延时间，用尽了各种借口，拒绝攻打李将军。最后，水退了，李将军和军队越过了波多马克河，

顺利南逃。

林肯勃然大怒，对着儿子劳勃特咆哮：“这是怎么回事？在这种情况下，什么人都可以打败李将军，就是我也可以让李将军俯首就擒。老天，这究竟是怎么回事？他们就在触手可及的地方，只要我们伸出手，他们必定跑不掉的。难道我说的话不能让军队移动半步？”

发完一通脾气后，林肯坐下来给米地写了一封信。记住，这时的林肯，言论措辞都比以前保守自制。所以，这封写于 1863 年的信，把林肯内心的极端不满完全表达了出来。

“亲爱的将军：

我相信你不了解李将军逃走是多么大的不幸。他就在我们伸手可及之处，而且，只要他一就擒，加上我们最近获得的胜利，战争即可结束。现在，战争势必延续下去，上星期一你不能顺利擒得李将军，如今他逃到波多马克河之南，你又如何能保证成功呢？期盼你会成功是不明智的，而我也并不盼望你现在会做得更好。良机一去不复返，我为此痛心到极点。”

结局出乎意外，米地将军从没有读过这封信，因为林肯并没有把这封信寄出去。这是后来，别人在一堆文件中搜寻出来的。

林肯在写完这封信之后，望着窗外，心里想：“我的猜测是……这仅是我的猜测……慢着，也许我不该这么性急。坐在安静的白宫里发号施令很容易，如果我个性像米地一样畏缩，大概也会做同样的决定吧！如果我身在盖茨堡，像米地一样每天看见许多人流血，听许多伤兵哀嚎，也许就不会急着要攻打敌人了。无论如何，现在木已成舟，把这封信寄出，除了让我一时觉得痛快以外，没有别的用处。米地会为自己辩论，会反过来攻击我，这只有使大家都不痛快，甚至损害他的前途，或逼他离开军队而已。”于是，林肯的自制与包容使他把信搁到一边，惨痛的经验告诉他：尖锐的批评和攻击，往往没有任何效果。

有的人能够有所作为，有的人却碌碌无为。除了机遇不同外，

有的人勤奋，有的人懒惰。有些人虽然勤奋，却没有自制力，老是漫不经心，朝秦暮楚。缺乏自制力是人最大的弊病，它使得人蹉跎一生，无所成就。而要培养自制力，就必须有一定的意志力来约束自己，让自己一次只完成一件事。控制好自己，养成这种习惯，循序渐进，也就离成功不远了。

4. 善于求同存异

人与人之间的冲突，很多是因为个性上的差异。其实，只要我们用包容的心态求同存异，人际关系肯定会有很大改观的。和人相处，如果总是强调差异，就不会相处融洽。强调差异会使人与人之间的距离越来越远，甚至最终走向冲突。

要减少差异，就要设身处地为别人着想，以达成共识。为别人着想，就会产生同化，彼此间的关系就会更加融洽。如果把注意力放在别人和自己的共同点上，与人相处就会容易一些。同化就是找共同点。和一个陌生人交谈，意外地发现两人是同省同县同乡的，而且一方放弃讲普通话，另一方马上也操起了家乡话，那么两人就会倍感亲切，很快产生一种“他乡遇故知”的感觉。

发现了一些共同点，我们就会不知不觉地去掉戒备与陌生，谈话变得非常投入、专注与忘我。通常，我们总会在无意间询问别人很多问题，通过询问，我们发现双方有着共同的衣着习惯，共同的电脑品牌，都喜欢喝某种饮料，吃某种面包。

用包容心把自己融进对方的世界，这个时候，无需恳求、命令，两人自然就会合作做某件事情。没有人愿意和那些跟自己作对的人合作。在人与人交往的过程中，每一个人都会有意无意地在想：“这人是不是和我站在同一立场上？”人与人之间的关系，要么非常熟悉，要么非常冷漠，要么立场相同，要么南辕北辙，不管人和人多么不同，在这一点上，你和你眼中的对手倒是一致的。惟有先站在同一立场上，两人才有合作的可能。就算是对手，只要你找出和他的共同利益关系，你们就可以走到一起来。

心态七

一诺千金 诚信为本

——诚信心

坚守诚信是成功的最大关键。

——罗赛尔·赛奇

诚信是做人的准则

“诚信”就是诚实守信。“诚”和“信”二者的含义在本质上是相通的。许慎在《说文解字》中说：“诚，信也。”又说：“信，诚也。”二者互训。诚信的主要内容是既不自欺，亦不欺人，它包含着忠诚于自己和诚实地对待别人的双重意义。宋代著名的理学家周敦颐就把“诚”说成是“五常之本，百行之源”。

《礼记·大学》中说：“所谓诚其意者，不自欺也。”朱熹也说：“诚者何？不自欺不妄之谓也。”

所以对个人而言，诚信就是要真心实意地加强个人的道德修养，存善去恶，言行一致，表里如一，对他人不存诈伪之心，不说假话，不办假事，开诚布公，以诚相待。一个人只有具备既不自欺又不欺人的优良品质，才能与他人建立和谐的人际关系。所以孟子说：“诚者，开之道也；思诚者，人之道也”。他还指出，诚实才能打动人，即“至诚而不动者，未之有也；不诚，未有能动者也。”对此，后人也多有阐释。

韩婴说：“与人以诚，虽疏必密；与人以虚，虽成必疏。”杜恕说：“君臣有义矣，不诚则不能相临；父子有礼矣，不诚则疏；夫妇有恩矣，不诚则离。”《河南程氏遗书》卷二则有这样的话：“学者不可以不诚，不诚无以为善，不诚无以为君子。修学不以诚，则学杂；为事不以诚，则事败；自谋不以诚，则是欺自心而自弃其忠；与人不以诚，则是丧其德而增人之怨。”司马光认为，“君子所以感人者，其惟诚乎！欺人者，不旋踵人必知之；感人者，益久而人益信之。”

古人甚至认为诚信是“天之道也”，而且说：“惟天下至诚，为能经纶天下之大经，立天下之大本，知天下之化育。”正如通常人

们所说的，“至诚通天”、“精诚所至，金石为开”。“诚”如此神通广大，因而人们必须去把握它，并用它去规范自己的一切行为；否则，“不诚无物”，什么也干不成，什么也不会有。不诚，国家不会有忠臣孝子和清官廉吏；不诚，个人也不会贞朋谅友，因为真挚的友谊同样需要用“诚”去获得。而如果言行不一，甚至虚伪奸诈，则必然是形影相吊，独而无友，缺乏良好的人际关系。

诚信为天下第一品牌。以诚待人，是成大事者的基本做人准则。做人做事，都要讲“诚信”二字，养成诚实守信的习惯，这样必能获得成功的青睐。

古代有个叫卓恕的人，为人十分守信用。他曾从建邺回上虞老家，临走的时候与师傅诸葛恪约定，某日再来拜会。到了那天，诸葛恪设宴专等。赴宴的人都认为从会稽到建邺相距千里，路途之中很难说不会遇到风波之险，怎能如期。可是，“须臾恕至，一座皆惊”。

诚是一个人的根本，待人以诚，就是信义为要。精诚所至，金石为开。荀子说：“天地为大矣，不诚则不能化万物；圣人为智矣，不诚则不能化万民；父子为亲矣，不诚则疏；君上为尊矣，不诚则卑。”诚能化万物，也就是所谓的“诚则灵”，这正说明了诚的重要性。相反，心不诚则不灵，行则不通，事则不成。一个心灵丑恶、为人虚伪的人根本无法取得人们的信任。明人朱舜水说得更直接：“修身处世，一诚之外便无余事。故曰：‘君子诚之为贵。’自天子至庶人，未有舍诚而能行事也；今人奈何欺世盗名矜得计哉？”所以，诚是人之所守，事之所本。只有保证诚信的人，才能获得别人对他的支持。

诚信是为人处世的根本。“信、智、勇”更是人自立于社会的三个条件，诚信是摆在第一位的。古时候的信息交流没有别的方式，只能凭人带个口信，而传递口信之人必须以实相告，这就是诚或信的本义。“信”是一个会意字，“人”、“言”合体。“言必信，行必果，诺必诚。”这是人与人、与社会的交往过程中的立身处世

之本。在中国古人的观念中，法和刑是同义的，因此遇到问题不是靠打官司去解决，而是靠协商解决，在相互谦让的基础上通过调解达到一致，不希望闹到撕破脸皮对簿公堂的结局。靠这样一个道德原则来规范自己的言行，这和西方的契约精神有区别。中国是靠礼义行事的德治国家，言行靠自律以及受社会环境的影响。有些受骗上当的人往往事后采取忍让和不再交往的办法，因为他们对自己的要求并未改变，依然坚持用诚信的态度处世为人。随着社会文明的日益发展，在法制化的约束下诚信也发挥着越来越大的作用。靠道德的约束而忽视法制的作用，在现代社会已被证明是不可行的。

中国古代著名的思想家曾子有句话：“吾日三省吾身。为人谋而不忠乎？与朋友交往而不信乎？传不习乎？”作为一个有德行而对社会有责任心的人，在社会交往中诚信是做人的美德。一个人要成大事，就要做到诚信待人，光明坦荡，宽人严己，严守信义。只有这样，才能赢得他人的信赖和支持，从而为事业发展打下良好的基础。与朋友交往要有诚信。“君子养成心莫善于诚，致诚则无它事矣。”为官从政要“谨而信”、“敬事而信”、“言而有信”。所以，孔子说：“言而无信，不知其可也。”信是离不开诚的，诚是信的基础和保证，诚挚待人，就能严守信义。孔子说：“信近于义，言可复也。”一个做事做人均无信的人，是很难在社会上立足的，因为人们均不齿于那些言而无信的人。老一辈人也曾经信奉“说老实话，做老实事，当老实人”，这就是著名的“三老精神”。

可是，现在“三老精神”却不大为一些人认同了。说假话，办假事，以至制假贩假，用假农药假化肥坑害农民，用假酒假烟牟取暴利，已成了当今社会的一大痼疾。报载，有一所学校发动学生为灾区募捐，在收上来的捐款中，竟然发现有多张假钞！面对这种种的道德沦丧，有人不禁大声发问：“今天，做人的诚信在哪儿？”

清人王永彬在《围炉夜话》里说：“世风之狡诈多端，到底忠厚之人颠扑不破。末俗以繁华相尚，终觉冷淡处趣味弥长。”意思是尽管社会上盛行尔虞我诈的风气，但说到底还是忠厚老实之人能

永远立于不败之地。腐朽的社会习俗争相以奢糜浮化为时尚，但毕竟还是在清静平淡之中体会到的淡泊趣味更为持久耐长。虽然这是古人说的话，但对今天的我们仍很有教益。

尽管社会上“假”风盛行，但我们决不能因此而丢弃诚信这一做人的美德。因为诚信不但于整个社会的良性发展有利，也对完善我们自己的品行、使我们能正确与人交往大有好处。

做人为什么要讲究诚信？首先，诚信会使我们内心坦然，而说谎、虚假、欺瞒，则会折磨你的良心，让你的心境处在一种灰暗、忐忑不安、时刻紧张的状态中。这种自我折磨正是不诚实的必然结果。美国作家马克·吐温的死在很长一段时期内都令人费解。人们只知道，在一个寒冷的冬天，年迈的马克·吐温独自在大雪中站了3个小时，结果得了严重的肺炎，不幸去世。可是，他为什么要这样做呢？后人终于从马克·吐温留下的文字中找到了答案。

原来在马克·吐温身上曾发生过一件令他痛苦的事情。一次，他的夫人外出，临走的时候再三叮嘱他照管好出世还不到四个月的婴儿。马克·吐温连声答应。他把盛放孩子的摇篮推到走廊里，自己则坐在一张摇椅上看书，以便就近照料。当时正值冬天，室外气温低到零下19度。由于阅读入神，这位大作家忘记了一切，甚至连孩子的哭声都没有听到。当他放下书时，才突然想起孩子还睡在走廊里。他慌忙去看，发现摇篮中的孩子早将被子踢在一边，已经冻得奄奄一息了。当他的妻子回来后，马克·吐温没敢说出真相，怕妻子责怪和懊恨。他的妻子只当孩子受了风寒。后来，这孩子死了。夫妇俩为此悲痛欲绝。马克·吐温深感自己没有尽到做父亲的责任，内疚万分。但他也一直没有说出真情，以免妻子更加痛苦。他一直隐瞒着事实，直到妻子去世之后，他才在自传中陈述了这件使他抱憾终身的往事，并且以在大雪中受冻来作为对自己的惩罚。

马克·吐温一直没有对妻子讲真话，显然可以理解，但隐瞒事实给他带来的良心的谴责是巨大的。马克·吐温不愧为一个诚实的人，在妻子去世后，便勇敢地公开了事实。风烛残年的他既不要求

人们的宽恕，也不躲避这样做可能带来的谴责或指控，他惟一要求得到的是心灵的宽恕。

有一个关于诚信的成语，叫“瓜代有期”。说的是春秋时期，齐襄公为了帮助卫侯朔回国复位，约会宋、鲁、陈、蔡四国出兵攻打卫国。周王派兵救卫，也被打败。齐襄公怕周公问罪，就派大夫连称为将军，管至父当副将，带兵去守卫蔡丘，以防备周兵打来。两位将军临走时小心地问：“守卫边疆的任务很艰苦，我们不敢推辞，但什么时候可以期满调回呢？”这时齐襄公正在吃瓜，随口就说：“现在是瓜熟的季节，等明年这个时候，我就派人来代替你们好了。”

一年过去了，两位将军在边疆吃到了新瓜，想起了齐襄公的承诺，就打发人回京城探听消息。探听的人回报说齐襄王已出去一个月了，还没有回京，当然调他们回京的事也就没有影了。连称知道齐襄公并未把这件事放在心上，非常生气，想去杀掉他。管至父建议说不如先向齐襄公献上新瓜，提醒他应该派人来代替他们了。不料齐襄公听说他们请求调回，反而大发雷霆：“派人去代替你们，要由我说了算，怎么可以请求呢？再等瓜熟一次好了。”两位将军到此再也忍耐不住了，带着愤怒的守边将士打回京城，杀掉了齐襄公，另立了一位新国君。

瓜代无期命有期，齐襄公失信于臣下，落了个身首异处的下场。所以孔子反复告诫为政者要“敬事而信”、“谨而信”，万万不可失信。

著名的诗人萨迪说：“讲假话犹如用刀伤人，尽管伤口可以治愈，但伤疤将永不会消失。”他还说：“宁可因为真话负罪，不可靠假话开脱。”萨迪的话说得很耐人寻味。

说谎或说假话，常被一些人视为“聪明”的处世之道。他们为了掩饰自己的过错或推脱责任而说谎，或者为了谋取个人利益而骗人。谎言在被骗者心中留下的伤疤是很难愈合的，那时，他们将因为自己的不老实而失去别人的信任。他们自以为得计，或暂时得

逞，但假的就是假的，谎言早晚有被揭穿的一天。

诚信的回报

有一位布料商店的经理对人说，他的商店里忙碌不堪，工人们都忙于将整匹的布料剪为零段，他说，只要在广告上大加宣传，提示人们购买碎段的布料与购买按匹算的布料相比是如何便宜、如何合算，这样人们便肯定会信以为真，争相来购买。但是试问：一旦顾客们发现他们的欺骗行为以后，这位经理的商店还会有人愿意再光顾吗？

很多信誉良好的商店，也往往掩饰自己货物的弱点，用动人的广告来哄骗消费者。许多人都相信说谎话是带来好处的重要手段，他们以为欺骗的手段是很值得使用的。有很多人认为，在商业上处处讲实话几乎是件不可能的事情。

现在的一些传媒也有一些不好的做法，一些传媒常有偏离事实、渲染事实、牵强事实、颠倒事实的倾向。其实，一种媒体的声誉和一个人的声誉是一样的。如果一种媒体老是故意欺骗人，不久便会获得一个说谎者的名声。而只有那些立足于事实、诚实不欺的媒体，才是传媒界的中流砥柱，他们在公众心目中的形象肯定比那些经常说谎的媒体高大得多，所以，由于一贯讲真话而获得的声誉，要比那些由欺骗时所获得的好处，价值高千百倍！

商业社会中，最大的危险就是不讲诚信。往往在经济萧条时，人们更喜欢利用投机取巧的方法，欺骗顾客，不讲真话或是把当说的真话秘而不宣。但他们没有想到，这样的做法虽然暂时来说是在金钱上赚了一些，可是商人的人格和信用就会由此损坏。他们的钱袋里固然增加了一些钱，但是他们的道德已经沦丧了。

经常有许多说谎的人或是欺骗的机构，感到用欺骗方法来对付

他人，最终会被他人所唾弃，他们最终认识到，诚实是最好的策略。在美国国内的众多商行中，历史长达 50 年的寥若晨星。美国的大多数商店，都如昙花一现，这些商店在开业时通过大肆欺骗的方式吸引了许多顾客，尽管也曾有过辉煌，但是因为他们的繁荣是建立在不诚实和欺骗的基础上的，所以不久这些商店便关门大吉了。他们只知道从欺骗顾客中获得好处，却不知到了后来，他们的欺骗手段最终会为顾客所发觉，于是许多商店营业额逐渐下降，终于无法支撑下去，只好歇业破产。

世界上最好的广告是诚实守信的名誉，仅仅因为诚实守信的名誉，美国好多公司的名称和品牌就价值数百万至数十亿美元。与一个欺骗他人、没有信用的人相比，一个诚信的人的力量要大得多。一个把自己的言行建立在诚信基础上的人，外表看起来也享有荣誉，他本人也有自信，而且对自己的行动更有把握。而在欺骗者的外表上，仿佛打上了卑鄙的印记。

现在，一些人为了自己的利益就出卖他们的人格，这实在是让人痛心。如果连自己的宝贵人格都出卖了，那么即便能获得一些名利，又有什么意义呢？如果一个人的声誉受损，还有什么方法能够弥补呢？几乎没有。试问，一个人如果连他自己的品格都不要了，人生还有什么价值呢？人如果丧失了人类善良的天性，那就不要说贪图名利了，就是其他更丑陋的行为，也都会在他手里变成现实。

没有私心，不为利动，在任何情形下都遵守诚信——这种美誉，其价值要比从欺骗中得来的利益大过千倍。

缺乏健全的人格，没有可靠的诚信度，这种人是不值得信赖的。他们在平时也许愿意站在正直的一方，但是一到涉及自己利益的关头，他们就要离开正直，就要不说正直话不做正直事了。他们不明白，在他们多得到一分金钱的同时却也损失了一分品格。他们的钱袋固然是有所增益的，但他们的人格却降低了！他们也许并不正面说谎、欺骗，但他们往往会留着些应该说，特别是作为一个诚实的人所必须说的话不说。

一个言行诚实而自觉有正义公理为后盾的人，与一个欺骗说诳语而自知其行为属欺骗的人，他们所能发出的力量的大小相差是很大的。天下没有一种广告能比诚实不欺、言行可靠的美誉更能取得他人的相信。

说诳语的人是人中的败类，是堕落的人。一个人离开了真实，就失去了作为人的资格。而一个诚信的人，因为自觉有正义公理为后盾，所以能够无愧怍、无畏缩地面对世界。他有“自反而不缩，虽千万人，吾往矣”的气概。而一个言行不诚实的人，却会在内心听到这种声音：“我是一个说诳语者，我不是一个人；我是一个卑污者，一个戴假面具的人。”

有些人，为了一点蝇头小利，就会把自己的人格和名誉，像在跑马场中一样地肆意挥霍，这岂不是一种最可悲的现象吗？

一个人即使成为亿万富翁，然而他却到处为千夫所指，为万人所笑；出卖人格，出卖尊严，出卖名誉，出卖一切有人格的人认为有价值的东西——这样的人，财产对他，意义又在哪里呢？

如果百合花的洁白着了污汁，玫瑰花失去了芬芳与美丽，那么还如何贵为百合、玫瑰呢？糟蹋自己的人格、名誉值得吗？一个人腐化了他内在的最高贵的东西，失去了为人的资格，又怎么能称得上是一个真正的人呢？

诚信可能会损失一些眼前的利益，但它也必将为长远带来丰厚的回报。1985年夏末，吴志剑怀揣800元钱，带着7个弟兄到深圳闯世界。一次意外的机会，吴志剑承包华东商场。他带领着弟兄们奉行爱心的原则，很快赢得了顾客。仅3个月，就替业主还清了8万元贷款，比合同规定的提前了9个月。半年后，净赚了17万元。

承包华东商场后，吴志剑做的第一笔较大的生意是经营电冰箱，销往东北的哈尔滨和大庆等地。产品销出后，不久，有了反馈信息。有的顾客说噪音大，制冷效果不理想。吴志剑和7个弟兄一起研究这个问题。根据合同规定的，对方已经验货，责任就该自负，吴志剑他们没有责任。但是吴志剑认为：对顾客负责，就是对

自己负责。自古经商讲的就是信誉，咱们不能玩那个文字游戏，问题的实质是冰箱的确有问题，应该对顾客负责。吴志剑决定全部予以退换。这一次就退换了 17 台，华东商场损失了上万元。

事情不是就此结束了。爱的付出迎来了爱的回报，顾客给《深圳特区报》发来了感谢信。报社以“春风路上春风吹”为题作了报道。这个报道不仅提高了市场的信誉，而且飘洋过海，被一名港商看到。港商慕名而来，一次就与吴志剑签订了一万台日立冰箱的合同，并且在合同上规定了“先销货，后付款”。吴志剑在这笔生意中利润丰厚。

此后不久，吴志剑又与日商签订了 15 万美元的活文蛤的合同。运送活文蛤的货轮因遭遇台风而未能按期到达，因时间的拖延而使活文蛤大半死亡。吴志剑二话没说，首先想到客户的利益，马上组织力量收购活文蛤，而且高出原来价格的部分均由自己承担。吴志剑的这种行为使日商大有感触，日商把他们在中国 1 000 万美元的订货业务全都委托给了吴志剑。吴志剑的爱心得到了巨额回报，成为商界争相效仿的楷模。

选择诚信的成功之路

有一句古老的谚语：“诚信是最好的策略”。它的真理性已为日常生活经验所证实。诚实和正直对于商业和其他任何行业的成功来说都是必不可少的。19 世纪英国一位很有名的啤酒酿造商，他把自己的成功归因于在他卖啤酒时的慷慨大方。他走到装啤酒的大缸前，舀出一点品尝一下，他总是说：“兄弟们，日子还是不很富裕；每人再喝一碗啤酒。”这个酿酒商豪爽的性格和他的啤酒在英国、在印度和其他殖民地都声名远扬，这就为他发财致富奠定了基础。一个真正的商人应该以自己工作的完整和牢靠为荣耀，一个精神高

尚的商人应该以诚实履行合同的每一条款而自豪。一位英国绅士说：“凭借欺诈、奇迹和暴力，我们可以获得一时的成功，但是，只有凭借诚信，我们才能获得永久性的成功。”

一部分所谓的“富豪”完全是用骗来的钱挥霍，实际上是负债累累，一旦破产，人们才发现他们应该叫做“破产富豪”或者“欠债富豪”才更准确。

事实上，商业贸易对人的个性的考验十分严格。它严格地考验一个人能否诚实、自我控制、公正和坦诚。一个经受了这种考验而能不被玷污的商人，和一个经受了血与火的洗礼证实了其勇敢的战士，是同样光荣伟大的。从事商业贸易各个部门工作的许多人都获得了这种光荣。我们必须承认，他们从整体上经受住了这些考验。如果我们花一点点时间来仔细想一下：每天都有大量的金钱被托付给下属，这些人可能勉强胜任这项工作——零钱不断地经过店员、代理人、经纪人和银行职员的手——在整个过程中都充满着金钱的诱惑，极少有人背信弃义。或许我们不得不承认：持续的日常生活中的诚信行为是人性最大的光荣，即使没有金钱的诱惑，我们也可以为此感到自豪。商业行为中的信用，都是以这种诚信的品质为基础的。如果商业行为中缺少了这种品质，那么信用行业是不可能存在的。

诚信被很多人拥有和保持，当然也存在一些肆无忌惮、投机钻营、极度自私和利欲熏心的人，明目张胆地做出了种种不诚实和欺诈的事情。有掺假的商人；有不信守合同的无赖；更有一些可恶的制造商，他们以次充好，粗制滥造。但是，我们也必须看到，这种灵魂肮脏卑鄙、生性贪婪的人毕竟是少数。虽然他们可以发财，但却不能得到享受，因此他们既不能获得诚信的品格，也不能得到心灵的宁静，失去这些，财富也就毫无价值。英国一位主教在谈到一个刀具商卖给他一把不值一便士的小刀却勒索他二便士时，他说：“这个无赖骗走的不是我的钱，而是他自己的良心。”依靠欺骗和分妄为所得来的钱，虽然可以在无思考能力的人面前炫耀一时，但

是，肆无忌惮吹起的闪闪发光的肥皂泡，在被吹得鼓胀的时候，总是要破灭的。大多数靠欺骗为生的人最后都会落得个身败名裂的下场。虽然对别人的欺骗可能不会被“揭穿”，骗得的财物也可能保留下来，但是，最终这些钱财带来的必是一种灾难，而绝不是幸福。

在一段时间内，诚信的人招揽财富，可能不如那些不择手段、弄虚作假的人来得快。但是，他们的成功却是一种真正的成功，因为他们没有运用诈骗和不正当的手段。即使一个人一时不能获得成功，但他必须诚信，失去全部财产也要挽回人格的尊严，因为人格本身就是财富的源泉。一个受过良好训练的人，只要他勇往直前地走自己的路，成功一定会到来的，所有最高的奖赏迟早都会得到。

品格，是人的良好意愿和人的尊严方面的财富，是人生中最珍贵的财富。在这方面进行投资的人们，虽然不能在世俗的物质方面变得富有。但是，他们可以从赢得的尊敬和荣誉中得到回报。因此，在生活中区分良好的品质是必要的，这样，勤劳、美德和善行就应该是最高尚的品德，具备这些品德的人也一定是一流的。

诚实是一个人的财产，它使一个人保持正直，给他以力量和耐力，并且，它也是一个人精力充沛的主要动力。当然，不经过一番努力，最好的那种品格是不会自发形成的。它需要经过不断地自我审视、自我约束、自我节制的训练。在这个过程中，可能会有许多踌躇、羁绊和暂时性的失败要经历，有许多困难和诱惑要抵制和克服，但是，用不着灰心丧气，保持意志坚强并且心地正直的人最终会取得成功的。正是这种不断进步的努力——力图超越现有的品格水平——才使人感到振奋，令人心旷神怡。即使我们达不到预期的目的，在前进的路途中，我们的每一次诚实的努力都会得到回报，使我们品格得到升华。

当我们坚定自己的崇高信念时，需要诚信。让我们来看一个来自香港商界的例子。香港的酒店界有这么一个故事：

以前的酒店业巨子杨志云先生，留传过一段培养下属的轶闻。

有一天，在一个美丽的酒店内，有一名普通的门童，发现了一个皮包，他看也不看一眼，便将捡来的东西，交给了经理。谁也没有想到，皮包中有相当多的现金，如果看过里边的现金，相信很多人都会产生贪念的。

杨志云先生知道了这件事之后，觉得“孺子可教”，便想提拔他。可惜，根据资料显示，这个门童，却是一个朽木难雕、不可造就的呆小子。但是，无论如何，作为总经理的杨先生，也得接见一下这位诚实的门童，好好表扬一下他的这种拾金不昧的精神。

在接见的那一天，杨先生有意坐在总经理的办公室内，迟迟不予接见，他吩咐秘书小姐让这位门童在外候命，过了一个多钟头，杨先生才吩咐他进来见面。

原来，在这段时间内，杨先生透过一种特殊的玻璃，从里面观察了这位属下的态度。结果，杨先生发觉他的这位属下不仅诚信，而且还是一位耐心的人。于是，杨先生开始提拔、培养他，并命令一位出色的领班，教导他应付之道。杨志云决定要将这位门童训练成才。

虽然这个门童的资质较差，但是，在杨志云的关照下，这位呆小子终于一步步走向成功，闯出了一条属于自己的成功之路。今天的他，不仅事业成功，一点也不呆了，还以他的诚信为酒店的发展带来了新的生机。

为什么杨先生要花大力气栽培一个资质较差的笨小子呢？因为在市场上身经百战的杨先生，明白市场成功的道理，要想在市场竞争中立于不败之地，诚信是极其关键的因素，而这又是一个人成功之路上必须具备的策略。

荀子就曾经说过，人“力不若牛，走不若马，而牛马为人用，何也”？人的力气不如牛大，跑起来没马快，但牛和马却被人役使，为什么呢？“人能群，彼不能群也。”能够合作是荀子认为的根本原因。说得理论一些，人的社会是由各种人和人与人之间的各种关系组成的，孤立的个人是不可能存在的，也做不成任何事。移山填

海，上天入地，人创造出许多伟大业绩，只因为人能“群”。人的这种善于合作、善于协调的特性是人类社会发展的一种必然结果，就个人而言，个人事业成功的重要因素是能否与人合作。曾有人提出过这样的观点：“合作就是守信用。”杨志云提拔一个平常的门童，体现出的就是这个观点。

我们要与别人合作，一个基本的前提就是要诚信。假如甲有管理才能，乙有一笔资金，有了这两个条件，两人就有合作的可能了。但是两人未必就能合作成功，还必须有一个信任关系。比如甲拿了钱，得让乙相信他不会挪做它用，更不会逃之夭夭。所以中国最早的信贷关系是发生在家族内部的，且需要有可靠的担保人。

人人都愿意与诚信的人合作。有一个美国孩子，他父亲早逝，并留下了一堆债务。从法律上讲，欠债人已去，把他的商品拍卖分掉，债务差不多也就算了。但这个孩子一一拜访债主，希望他们宽限一段时间，并保证他会把父亲留下的债务分文不少地还掉。后来这个孩子竟然历20年之功，把父亲留下的债务，连本带息，分文不落地全还了。周围的人都非常感动，知道他是一个可靠之人，也就都非常愿意和他做生意。结果这个孩子不仅博得了别人的合作，还赢得了他人的尊敬。

与人合作，诚信是第一大原则，是重要的经营策略，诚信会使人对你产生敬意，也因此使人愿意公平地与你合作。和一个不守信用的人合作，人们通常会考虑到失信的危险，把合作的成本提高，以防万一。比如你是一个信用度不是特别高的人，那么你要拉别人的货物，一般是要先付款，但是如果别人知道你讲信用，或者另一个商界同行出面说你非常可信，那么打交道的对方就可能很放心地让你把货先拉走，卖完货后再付货款。一个需要使用大量资金，另一个几乎等于白手赚钱，这中间的出入就是诚信的价值。

对于一个志向远大的人，诚信是必备的做人准则和处世方法。人要以诚信的态度处世，养成诚信的为人习惯，处世以“信”为原则，讲信义、重信义，这样的人才会为世人所接受，也才会在危难

之时获得帮助，从而走到目的地。

“一诺千金”表示人相当看重信义，一旦你答应了别人什么，就不能轻易更改，一言既出，驷马难追。孔子把信的位置看得很高，学生子贡向他请教治国之道，他讲了“足食、足兵、民信”三条。子贡问：“如果这三者只能做到两个，您先去掉哪一个呢？”孔子想了想说：“去兵。”又问：“再去一个是什么？”孔子说“去食。自古皆有死，民无信不立。”当你的百姓已经不再对自己的国家心存信任时，那么这个国家继续生存的可能性已经不大。西周末的周幽王因“千金买一笑，烽火戏诸侯”失信终至丧国，可以说是最惨痛的事例了。而商鞅变法，立木为信以兴秦国的故事，也说明了做事情必先把诚信摆在首位。项羽的大将季布是一个重友情守信义的男子汉，楚人有句谚语说他：得黄金百斤不如得季布一诺。

自古至今，社会公德总是要求和规范人们，永远要诚信地与人相处，不要夸大，因为夸大是一种欺骗；不要闪躲，因为闪躲是一种虚伪；不要承诺任何你做不到的事情，因为随便的承诺是狂妄之语。

人与人的交往，是建立在诚实守信的基础上的。成功者信守承诺，珍视这一合作的基础，以诚实取信于人。俄国作家班台莱耶夫写过一篇叫《诺言》的小说，主要内容是：一个七八岁的小孩，在公园里同几个比他大的孩子玩打仗的游戏，一个大孩子对他说：“你是中士，我是元帅，这里是我们的‘火药库’。你做哨兵，站在这儿，等我来叫你换班。”小孩点头遵命，一直坚守着岗位。天黑了，公园要关门了。“元帅”还不来，“中士”又饿又怕，只是因为诺言在先，他不肯离开“火药库”。幸亏有人从路上找来一位红军少校。少校对孩子说：“中士同志，我命令你离开岗位。”孩子这才高兴地说：“是，少校同志，遵命离开岗位。”看了这个故事，会觉得这个小孩小小年纪就知道遵守诺言，很可爱，也很了不起。

为确保某事的如期完成，处事双方往往可以经商讨达成协议，或立军令状，订契约，签合同。一方一旦背约，则将依约受罚。但

人们在共事时，更多的情况是凭信用，凭对对方人格的信任，相托要事，相信所托之事如期完成，所谓“可信任”、“信得过”，正是对讲信用的人的高度赞扬。

从古至今，人们公认“人之交，信为本。”交往必须讲信用，这是起码应当遵守的生活准则。尔虞我诈，互相失去信任，就会影响人和人之间的正常关系。没有友谊，则人的一生不过是一片空白；而没有诚信，则无友谊可言。诚信是心灵相通的钥匙。

小仲马在他的剧本《金钱问题》中这样说：“商业？这是十分简单的事。它就是借用别人的资金！”

在商业中，借用他人的资金来达到自己的目标是普遍的行为。这是一条致富之路。富兰克林是这样做的，立格逊是这样做的，希尔顿是这样做的，凯撒是这样做的，散得斯是这样做的，克洛克也是这样做的。即使是很富裕的人，也不会放过这样的机会。虽然，借用“他人资金”是有条件的：你的行动要合乎最高的道德标准：诚实、守信。你要把这些道德标准应用到你的各项事业中去。

“借用他人的资金”必须按期偿还全部借款和利息。不诚实的人是不能够得到信任的。缺乏信用是个人、团体或国家逐渐失去成功的诸多因素中的一个重要因素。

希尔顿酒店公司过去靠数百万美元的信贷，在一些大机场附近为旅客建造了一些附有停车场的豪华酒店。这个公司的担保物就是希尔顿的诚信的名声。

诚信是一种美德，人们从来也未能找到别的词来代替它。诚信比人的其他品质更能深刻地表达人的内心。诚实或不诚实，会自然而然地体现在一个人的言行甚至脸上，以致最漫不经心的观察者也能立即感觉到。缺乏诚信心的人，在他说话的每个语调中，在他面部的表情上，或者在他待人接物中，都可显露出他的弱点。

虽然此处似乎只是谈论如何借用别人的资金，但也提出了诚信问题。诚信和成功在事业中是交错在一起的，一个人拥有了诚信的

心态，就等于拿到了通向成功的通行证。

诚信与谎言

一位哲人说得好：“一旦撒了一次谎，就需要有很好的记忆全力把它记住。”不守诚信，说谎或说假话，其实，是一桩很累人的事。撒了谎，就要设法“圆谎”，而谎话总是漏洞百出的。为了圆一个小谎，就要说一个更大的谎。谎言就是这样把撒谎者一步步逼上了不归之路。著名的宗教改革者马丁·路德一针见血地说：“谎言就像雪团，它会越滚越大。”这无法控制的雪团只会毁掉说谎者。其实很多骗子就是这样从小骗变为大骗、巨骗的，最终落得个触犯法律、身败名裂的下场。有人说，我也知道做人要诚实，但现实生活中，诚实的人常常吃亏，你不说假话，很多事情就办不成。

这里有一点必须认识清楚，就是如何看待“吃亏”，如何看待“办成事”。我们看到身边和社会上的一些人靠说假造假“办成”了“事”，那是什么“事”呢？是赚到了不义之财，骗到了一官半职，用买来的假文凭在某公司谋了好差事，用让人代笔写的论文拿到了毕业证书，有些地方的考生通过作弊上了大学……这样的“事”即便办成了，又有什么可让人羡慕的呢？这不是违法乱纪的行为吗？这是“得便宜”还是“吃亏”？除了那些利令智昏、视法律为儿戏、不惜以身试法的坏人外，对多数仅仅是私心作祟而一时犯糊涂的人来说，他们靠这种手段侥幸“成功”于一时，但从此以后，恐怕就要生活在良心的谴责和惟恐被揭穿的恐惧之中了。

你愿意因此而扭曲了自己，从此去做一个没有诚信、待人不公正的人吗？诚信的人是会吃一些“亏”的，比如当存在着不公平、不公正的情况时，或许当你面对的是一个并没有诚信的人时；你有真才实学，你相信靠本事吃饭，结果领导把你这个老实人抛在一

边，却给他的三亲六戚加薪提职。你明显是“吃亏”的。但这不是诚信的罪过，而是不公正的领导的罪过。你应该对这种不公正愤怒，而不能对诚实愤怒。如果你这样做，那你岂不是把自己也变成了你的“领导”那一类你瞧不起的人？

有些人认为，说谎是不对的，但说“善意的谎言”无伤大雅。有人甚至说“善意的谎言”是生活的调味品。比如为了不致给患绝症的亲人增加精神压力而谎说他的病情；或者为了安慰失去亲人的人而瞒着噩耗。在这些情况下我们确实需要说谎。但这都是不得已的事，是权宜之计，是无可厚非的。但现在有一种倾向，却是在“善意的谎言”的名义下，心安理得地欺骗自己的亲人、朋友、同事等等。可能只是一件小事，例如对妻子谎称是单位加班而实际上是和朋友打麻将。或明明是与昔日的恋人见面（绝对是很正常的见面），却告诉妻子是去参加同事聚会……诸如此类，虽说都是为了避免不必要的矛盾或误解等，但这并不能算是善意的谎言。当然，这种“善意的谎言”你仍可以撒，但你想没想过一旦败露以后会不会伤害你们感情？这是不是说明你和对方还是彼此缺乏信任？再就是谎话说多了你累不累？你有没有更深入地反省一下，为什么很正当的事却要用谎言——哪怕是善意的谎言来掩护呢？或者就是你自己心里那么一点不踏实的东西作怪？有一个外国作家说：“无害的谎言说多了也会有害。”所以，我们还是尽量避免去说“善意的谎言”，再“善意的”谎言终究还是谎言。

诚信应该成为全社会共同遵守的原则。人民教育家陶行知曾满腔热情地赞扬过一个叫平老静的老者，称他“平凡而伟大”。平老静当年在河北保定开了一家肉包子铺。他拿了包金的镯子去当，赎回来的却是真金镯，他发现后，就去当铺还掉了。这正如《围炉夜话》里所说的：“到底忠厚人颠扑不破。”大家都知道平老静是诚实人，就都去他的铺子买包子了，于是生意兴隆。这就是社会对诚实的认同。

要做到诚信，就要有正确的名利观。如果对这些东西过度地追

求，就会泯灭良心，就会变为小不老实直至大不老实的人。而诚信不但使你求得良心的平静，还能帮助你获得他人的信任，帮助你取得事业的成功。阿·因佩拉托雷是美国曼哈顿航运线的老板，还兼着一家卡车运输公司的总裁。他回忆自己10岁时发生的一件事，那是美国经济大萧条时期的1935年，他在一辆大运货卡车上工作，每天要向100家商店递送特别食品，干12小时的工作只能挣到一个三明治、一杯饮料和50美分。在没有食品递送的时候，他在一家糖果店工作。一天，他在桌子底下拾到15美分，他交给了老板。老板承认，这是他故意放在那儿的，是为了看看他是否诚实。后来，他一直在那家糖果店工作到上完高中。

阿·因佩拉托雷说：“我知道是我的诚实使我在美国经济最困难的时期保住了自己的工作。”他说：“在以后我干过很多工作，直至当了老板，但我一直记得当时在糖果店学到的那一课，它是使我同别人一起工作、创建事业，并最终使我生意成功的关键。”

19世纪的美国剧作家沛恩说过的一段话，值得我们铭记：“当你要说话时，你一定要说真话；模棱两可的话是谎言的半途，说谎则是到地狱之全程。”

维护自己的诚信心

一个人在开始追求自己的事业时，如果能下定决心，将自己的诚信心态当作事业的资本，做任何事都要求自己不违背诚信心态的话，那他在日后，即使不一定功成名就，也肯定不至于一败涂地。反之，一个在事业征途中失掉诚信心态的人，则永远不能成就真正伟大的事业。

诚信的心态是从事事业的最可靠的资本，诚信可以带来机遇。这一点，许多人总是不很注意。他们在事业上，每每借助于投机、

权术、诈取、势力、凭借等等，而忽视了诚信。这些人应该想一想，为什么有许多公司，愿意出大量的金钱，去借用一个已经死去很久的人的名字“当作招牌”呢？不是因为在那人的名字中内藏着力量，昭示着人格，代表着信用吗？在商业界中，一提起一些人的名字就让人肃然起敬，他的信用之稳固，如同磐石一般，我们可以从中明白诚信的价值了。

一些人虽然去世很久了，但是由于他生前诚实、讲信用，他的声誉依然如日月经天，江河行地。很多人明明知道这些事实，但还是想把他的事业基础建筑于投机、诈谋的手段之上，而不建筑在诚信的心态上，这岂不是怪事？这些人竟如此天真幼稚，把事业立于疏松不稳固的基础上，而放弃信义、正直的磐石，真是愚不可及！

世界上没有比诚信更可靠的东西了。有不少人因为离开了诚信，而导致最终失败。就是在牢狱中，也充满了那些想要用诚实以外的方法企求得到便宜的人们。

成功的关键在于诚信。离开了诚信，就不能取得真正的成功。每个人都应有所觉悟，在自己的生命中，练就宝贵的诚信心。这一心态，不是富贵所能淫，贫贱所能移，威武所能屈的。这种心态，是用任何代价也不能购买的。有的人为保全这种心态，甚至不惜牺牲自己的生命。

一个人能够知道尊重自己的诚信心，不把自己当做一件物品买卖，不肯为了薪水、金钱、势力、地位而出卖自己的诚信心，那他一定能成为社会中重要且有力量的一分子。林肯做律师时，有人请他为一件诉讼案中理屈的一方辩护。他回答说：“我不能做这种事。因为到了当庭陈词时，我的心中，一定会不停地这样想：‘林肯！你是说谎者，你是说谎者！’我相信，那时我会忘形的！”

一个人抛弃了诚信的心态，去从事不正当的事业或职业，那他一定会遭受自己良心的嘲笑，并且也会常常鄙视自己。良心的谴责，或内心的羞惭，是很痛苦的。它能减损人的力量，淹没人的品格，它足以葬送一个人的自尊心与自信心。不管有多么大的利益，

千万不可留恋于需要出卖诚信的职业。假使你要从事这种事业，你最后一定会遭遇失败与不幸。做违背诚信的事，是足以损害人格，破坏各种精神机能的。

假使领导要你做违背诚信的事，你可以明白地告诉他，你必须将诚信的标记印在所做的每一件事上，否则就不干！你不能将你的人格、你的操守、你的尊荣，出卖给任何不正当的机关或卑鄙的人。你应该有这样的志向：世界上没有东西可以引诱你去做“人所不应该做的事；你不愿为了金钱而作践你的人格与自尊，去为他人做种种不正当的工作！

不管你从事何种职业或事业，你总应该尊重你的人格，保持你的诚信心。在你做一个律师、一个医师、一个商人、一个职员、一个农夫或一个政治家时，不要忘记，你是在做一个有诚信的“人”，最初、最后、直到永恒。

诚信带来机遇

美国和德国的三位经济学家获得了 1994 年诺贝尔经济学奖，其中包括美国普林斯顿大学数学系的“访问研究员”纳什。纳什曾经被严重的精神病折磨了 30 年，这时候已大大好转。听到获奖的消息，他的第一反应是：“我希望诺贝尔奖可以提高我的信用值，因为我实在很需要一张信用卡。”

在当今社会中，信用卡是一种不可或缺的信用工具，有了它，我们可以方便地消费，包括透支消费。但要获得它，除了有偿还能力外，更重要的是你要有社会信用，如果你有赖账不还的记录，你就无权享用信用卡。因此，才有纳什这个“访问研究员”的上述说法。在美国，没有固定收入的外国访客，就要设法建立自己的信用记录，这样才能向某个金融机构申请到信用卡。

讲信用，是做人的基本品德。信用卡重在“信用”二字。如清朝人王永彬在《围炉夜话》所说：“一个信字是立身之本，所以人不可无也。一信字是接物之要，所以终身可行也。”意思是说诚信是人不可没有的“立身之本”。一个人不讲诚信，周围的人就无法相信他，他在社会上也会受到孤立和谴责。反之，讲信用的人，历来受到社会的赞赏。

中国古代有一个尾生的故事。尾生与一女子约好在桥下相会。女子还没到，突然发起大水，尾生就抱着桥柱等那女子，竟被大水淹死。也许尾生有些过于“迂”，但这个故事所要说明的是，对于一个人来讲，有时需要用生命去恪守诺言。

诚信，不但反映着一个人的私德，也成为维系一个社会的重要公德。自从有了交换，有了商品活动，诚信的重要性便日益突出，诚信的价值也愈来愈受到重视。市场经济是信用经济，人们必须讲诚信，市场才能正常运行。而现在，我们看到许多不守信用的现象，如广告中描述商品如何如何好，实际上却相去甚远；有的厂家承诺实行“产品三包”，但当产品真出了问题后，却一再推诿责任，承诺成了空话；有的商家声称“打折优惠”，实际上在打折前已暗暗提高了价格。在所有这些厂家、商家的背后，是不讲诚信的管理者。他们欺诈消费者，对消费者不负责任，正是与他们的诚信心欠缺密切相关的。一个在事业上对公众不讲信用的人，在私人交往中也很难坚守信用。

卖假货的人暂时赚了钱，但却失去了持久做生意的信誉。恶意透支的人暂时得手，但他可耻的记录会使他在今后大受其困。不讲诚信的人可能会得益于一时，但不可能得益于永远；可能得益于一事，但不可能得益于事事。一旦他被人们视作不讲诚信的人，那他就会失去人们的信任。

在1857年的美国货币危机中，许多银行遭遇提款挤兑，同一天，有的银行提款比例是50%，有的是75%，而花旗银行却在同一天增加了7万美元存款。这其中的原因，就是花旗银行有着良好

的信誉，甚至有些人把钱从其他银行取出又存入花旗银行。

诚信，是一个人在社会中的通行证。要拥有诚信的声誉，就要注意在日常生活和工作中，做到“言必信，行必果”，大事要讲诚信，小事也要讲诚信；对亲友要讲诚信，对萍水相逢的人也要讲诚信，对成人要讲诚信，对孩子也要讲诚信。

曾子是孔子的弟子，有一天，曾子的妻子要上街，孩子哭闹着也要去，妻子就随口说道：“别哭了，等回来就杀猪给你吃。”过了几个时辰，妻子回来了，孩子高兴地要吃猪肉。妻子却不杀猪了，孩子就大哭起来。这时曾子回来了，问明了情况，马上就动手杀猪。曾子的妻子说：“哄哄小孩子的，为什么要当真呢？”曾子说：“大人言而无信，小孩子也会这样，长大了就不会守信了。”

一位名牌大学计算机专业毕业的大学生满怀信心到一家开发游戏软件的大公司应聘。他从中学时代就开始玩计算机，又经过了大学四年的深造，更是如虎添翼。他最感兴趣的就是在计算机上玩游戏。因此，当这家公司录取他时，他高兴得快合不拢嘴了。

上班的第一天，部门经理告诉他说：“以后，你每天上班，最好能提前半小时到办公室。”

年轻人很惊讶地问：“先生，请问这是为什么？”

经理直截了当地告诉他：“打扫办公室的卫生。”

年轻人对此十分不满，也感到非常沮丧。但经理不容分辩地走开了。他无法想像像他这样的计算机专业的高才生居然要每天提前到办公室打扫卫生，干如此低等的活！

第二天，他提前来上班了。到了办公室后，他愤愤不平地巡视了一圈，然后坐下来，开始考虑自己在这家公司的前途。当然，他并没有打扫卫生。

片刻后，竟然进来了一位清洁工。

清洁工闷声不响地干完了活，就离去了。年轻人觉得这一切很有意思，也许这是个考验他的圈套，也许是有人忘了通知清洁工今天不用来上班了，反正一切都显得有些古怪。

接下去的几天，他每天都提前半小时到办公室，而片刻后，清洁工总是如期而至，他始终没有动手打扫卫生。连着一星期都是如此。

一星期后，他去经理办公室汇报工作。工作汇报完毕后，他很坦率地向经理说明了这一星期的“打扫卫生”情况：

“事实上我一天的活都没有干过，因为清洁工总是准时来到办公室，如果这是一个考验我的圈套，我认为毫无必要，作为一家著名的大公司，这样的考试方法并不高明。”

年轻人鼓足勇气说出了这一番话。

经理笑了，“这是一个误会。这里不存在着你所说的圈套。事情是这样的，你刚来上班时，负责我们办公室卫生的清洁工生病了，当时你的工作还未完全安排好，因此先让你打扫几天办公室的卫生，公司为此将会支付给你工资。这一星期，你干得很出色。”

“但我并没有干，事实是这样，先生，我很抱歉。”年轻人回答说。

“不，你之所以没有干是因为误会。这段时间你每天都提前到办公室，如果不是误会，你会干的。”

“我并不太乐意干这个，我得承认。”

经理又笑了，“所有的同事都以为是你干的，包括我在内。只有那位清洁工知道，如果你不说出真相的话。小伙子，你非常诚实。”

年轻人有点迷惑地看着这位态度和蔼的经理，有些不知所措。他站起来准备告辞。

经理走到他面前，告诉他公司已准备将他调往一个比较重要的岗位去工作。

年轻人目瞪口呆，叫道：“可我什么都没干啊！这么说这中间还是有一个考验的圈套，是吗，先生？这太荒唐了。”

“不，不，不，小伙子，这里没有你所谓的圈套，有的仅仅是公司管理制度的不够完善。你什么都没干，正如你所说的。但有一

点你干了，而且干得很出色，那就是你的主见，还有你的诚信。打扫卫生仅仅是一个误会，但对公司来说，你的诚信，却是一个意外的收获。”

这位年轻人就是美国最著名的计算机软件开发工程师之一——威廉·赫德森。

诚信是搏击市场的基础

人无信不立，市场经济更是如此。随着我国市场经济体制的逐步建立，维系社会经济联系的政府信用逐步向企业信用和个人信用转变，市场经济开始向更高一级的信用经济迈进。

诚信，是商品交换顺利进行的保证。“诚信为本”是中国人几千年来尊奉的安身立命之道。法制、信用是现代民主、文明社会的基础和重要标志。体现的是最根本的法律关系和社会关系，体现的是市场经济必备的道德理念与法律意识，反映的是整个社会交往赖以维系和发展的基础。市场经济，本质上就是一种信用经济，商品交换的双方要遵守诚信。市场经济体制就是对诚信的规范和约束。没有诚信，就没有秩序；没有诚信，市场经济就不能正常运行。市场经济需要诚信，市场经济逼着人们讲诚信；市场经济的法则奖励讲诚信，也毫不留情地惩罚不讲诚信。市场经济越发达，就越要求诚实守信。

北京大学厉以宁教授认为，在经济生活中，诚信是对交易合法权利的尊重和维护。经济生活中的每个交易，不管是自己的交易，还是未来的交易，都需要诚信。信用，是对对方合法权利的维护和尊重，也是对自身合法权利的维护和尊重。西方有一句谚语：他骗了所有的人，最后他发现他被所有的人骗了。所以对诚信的破坏最终也会使自己的利益遭到损失。

诚信是进入市场的通行证。诚实守信日积月累就能够形成良好的信誉，就会在社会交往和商品交换中处于有利地位。信誉不仅是一个人、一个企业的无形财富，也是一个地区乃至整个国家的无形财富。这种无形财富作为一种特殊的资源，甚至比有形资产更为珍贵。没有钱，可以融资，而诚信是无法借到的。在激烈的市场竞争中，没有诚信最终只有死路一条。

市场经济愈发达就愈要求诚实守信，这是现代文明的重要基础和标志。在市场经济条件下，众多企业成为市场主体，企业之间的横向联系成为最基本的经济关系，这种横向联系以契约和信用规范着企业和人们的行为。没有诚信，就没有秩序，市场经济也就不能健康发展了。

诚信是市场经济的基础。市场经济强调商品交换和价值规律，若一方丧失了信用，那么这种价值规律就遭到了破坏。因此，没有信用，就没有市场。同样，一个人如果失去了诚信也就等于失去了搏击市场的基础，成功也就无从谈起。

诚信也是衡量市场成熟度的重要指标。在市场经济发达的国家，一般都有严格的制度来维持诚信。例如，法国不仅有一套完整的保护消费者权益的法规，而且还在财政部设立“竞争、消费和反舞弊总局”，专事反欺诈、反暴利、维护诚信的原则，保护消费者权益的工作。因此，消费者信任维护诚信原则的国家机构，不存在担心上当受骗的后顾之忧，也就信任了那些信誉度高的企业的产品及服务。美国法律严格规定，企业会因欺骗诈骗情节轻重而区分。业界在这种法制环境中均奉诚信为神圣至上的经营理念。大部分企业严守着诚信的原则，因为他们明白，良好的诚信心是搏击市场的重要基础，丢掉诚信心无异于自取灭亡。

现在，诚实守信正在成为社会主义市场经济的一个最重要的守则。缺乏诚信心，结果只能是事业失败。只有靠诚信心，努力奋斗，才有可能走上成功的道路。我们只有讲诚信，才能建立起正常的生活和经济秩序。在人与人的交往中，只有诚实守信，无欺无

诈，才能互相信任，和谐共存。

香港通利琴行董事长李子文是靠经营乐器起家的。一次在北京接受中外记者采访，畅谈他的经商秘诀时，他说过这样一句话，“我没有什么别的本事，我之所以能有今天，只不过是做了一个诚实的商人，自己怎么待人的就是怎么待客的罢了”。这句话，看似平淡，然而平淡中却系着真情，这不能不说是他能在商场上迅速崛起的秘诀。可惜的是，眼下我们有一些企业经营者，他们把经营和为人完全分割开来，为人是一套，经商又是另外一套。他们深深地知道为人不诚实难得友，可经商待起客来就不然了。眼下有一些企业和个体户，为了促销招客，不惜昧着良心，巧施骗术，本是 10 元钱的东西，谎称原价 20 元；明明自己上街销售的是假冒伪劣商品，却要呼之以“清仓大甩卖，六折大酬宾”等等，诱使顾客前来上当。殊不知，这种缺乏诚信的做法，只能带来一时的蝇头小利，给个别的消费者造成损失。而损失最大的仍是商人自己，门可罗雀、臭名远扬、商品滞销的苦果只能由商人自己慢慢地品尝了。

培养诚信的心态

一个人不仅要对他人的讲诚信，对自己也要讲诚信。承诺别人的，要信守，承诺自己的，也要信守。真实地面对自己，真实地面对别人，真实地面对社会，不屈从于自己的内心欲望，不屈从于自己内心的恐惧，不掩饰自己的错误，这是不容易的。所谓人无信不立，企业无信不长，社会无信不稳。信用是经济发展的社会基础。惟有建立完善的社会信用体系，遵守市场经济秩序，才是致富的正道。

在某著名学府流传着这样一则有趣的故事：一位教公共英语的老外，上课特别认真，为了教好中国学生，还特地和几个同事合编

了一本配合教材的参考书。学期期末考试的时候，中国老师都要按照习惯划划重点，但这位老外却没有划重点，而是打开他们编的参考书的最后一课，学了一篇《关于诚实》的文章，文章中有一段令人终身难忘的话：听说作弊在中国是一种普遍现象，很多学生都作弊。可我不相信！因为，一个作弊的民族怎么可能进步和强大！而中国正一天天地进步，一天天地强大。

课文的最后还说：即使你真的作弊了，我们也不会戳穿你，我们还会装作没有看见，眼睛故意向别处看，因为，生活本身对作弊者的惩罚要严厉得多！孩子，你的信誉价值连城，你怎么舍得为一点点考分就把它出卖了呢？

诚实、守信是无价的！没有了诚信，人们就再也不会相信你，没有了诚信，社会将会抛弃你！信守诚信是走向成功的必备条件！

一些人初涉商海，常常认为一个人的信用是建立在金钱基础上的。他们觉得：一个有钱的人、有雄厚资本的人，就有信用。其实这种想法是不对的。与百万的财富比起来，高尚的品格、精明的才干、吃苦耐劳的精神更为珍贵。

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

有很多银行家十分珍惜对方的信用，他们对那些资本雄厚，但品行不好、不值得信赖的人，决不会放贷一分钱；他们反而愿意把钱借给那些资本不多，但肯吃苦、有诚信心、小心谨慎、时时注意商机的人。

银行只有等到觉得对方实在很可靠，没有问题时，他们才肯贷出款去。在每贷出一笔款之前，一定会对申请人的信用状况研究一番：对方经营是否稳当？能否成功？信用等级如何？

罗赛尔·赛奇说：“坚守诚信是成功的最大关键。”任何人都应该懂得：诚信心具有无穷无尽的价值。一个人要想赢得他人的信

任，就要立下极大的决心，花费大量的时间，不断努力。一般要做到以下几点：

(1) 勿以恶小而为之

许多人不注意在小事上守信用，比如借东西不还，与人约会却迟到甚至失约，答应替人办某事却迟迟不见动静……这样的小事多了，别人怎么看你且不说，你自己就会养成不守信用的习惯，以后遇到大事也会失信于人，给自己事业的发展埋下隐患。

随手借了钱，即便数额不多，也要记在心上，一定要及时偿还。俗话说：“好借好还，再借不难。”私人之间是这样，市场经济中的信用制度的基点也无非如此。要养成守信的习惯，一是要真正对对方负责，二是要把对别人的承诺看做是在以自己的人格担保。

(2) 不要轻易许诺

真做不到，就真诚地说“不”，这才是诚信的态度。什么事都拍胸脯，或抹不过面子而答应别人，不但给自己增加不必要的负担，而且办不到的结果还会使自己失信于人。当然，这不是说我们不要帮助别人，而是说在做出承诺之前要量力而行。

(3) 不能私欲当先

坚守信用就是对人诚实不欺，而要不欺，首先就要杜绝贪念。有的人借人钱物不还，不是因为经济困难或遗忘，而是成心占人便宜。某些商家做不到“买卖公平，童叟无欺”，是为了赚昧心钱。一个人如果一门心思钻在钱眼里，那“信用”就会成为他任意摆布的一块抹布。从答应替人买紧俏商品或办事，到拿人钱物不还，成为骗子，其间的距离并不很遥远。

(4) 注意自我修养

与人交易时必须诚实无欺——这是获得他人信任的最重要条件。要善于自我克制，做事必须诚恳认真，建立起良好的信誉；应该随时设法纠正自己的缺点；行动要踏实可靠，做到言出必行。

(5) 老老实实做出业绩

如果一个人身上有一笔最可靠的资本——在某一领域有所专

长，那么无论他走到哪里，他都将格外受人重视。他可以通过业绩证明他的确是一个判断敏锐、值得信赖、富于实干的人。一个才能平平的人把多年的储蓄都拿来投资到某项事业上，这固然是很好的事情，但如果他在某一方面有所专长，那么他给人留下的印象不知道要比投资深多少倍。因为在这样一个企业和职业都专业化的时代，一个无所专长、又样样都懂一点的人物，与那些在某一领域有所专长的人相比，竞争力总是不够大。

（6）养成良好的习惯

世界上本来已有不少人快跨入成功的门槛，但是因为有一些不良的习惯，使得别人始终不敢对他抱以信任，他的事业因此而受阻于途中，无法再向前发展。有良好习惯的商人远比那些沾染了各种恶习的人容易成功。那些沾染了各种恶习的人，自己大都是不太清楚的，但那些与他发生交往、产生业务往来的人却看得很清楚，因为他们大多很看重这些问题。一个人的心态大都是经过他的习惯来培植成功的。有些人本来有良好的心态，但后来因为沾染了一种恶习，所以再也没有出头之日。一个有志成功的人，为了自己的前途，无论如何都要抵制不良的诱惑，在任何诱惑面前都要坚定决心、不为所惑。很多年轻人一开始很不注意自己的习惯，觉得那只是暂时的小事。但是，久而久之，他可能会因为一些恶习而为人所排挤，到时候他可能会懊悔起来，开始反思：“想不到那样随便玩玩也会成为改不了的坏习惯。”但是，到时再懊悔又有什么用呢？他必须永远善于自我克制：不饮酒、不参与赌博、不弄虚作假、不因为毫无意义的项目而举债。他的娱乐项目应该是正当而有意义的；否则，只要稍动邪念，他就可以毁掉自己的信用、心态和成功。如果仔细分析一个人失败的原因，就可知道多半是因为那人沾染了一些不良嗜好。

某家杂志社的社长查尔斯·克拉克先生曾经说：“我可以十分有把握地拿一句话去奉劝想在商业上有所作为的人：你应该随时随地地去加强你的信用。很多事能获得成功就是因为获得了他人的信

任。但时至今日仍然有许多商人对于获得他人的信任一事漫不经心、不以为然，不肯在这一方面花些心血和精力。这种人肯定不会长久地发达，可能用不了多久就要失败。一个人要想加强自己的信用，并非心里想着就能实现，他一定要下定决心，通过努力奋斗去实现。一个青年人在刚跨入社会做事时，绝对不会无缘无故立即得到别人的信任。他必须发挥出所有力量来，在财力上建立起坚实的基础，在事业上获得发展、有所成就。然后，他那优良的品行、美好的人格才会被人发现，才会使人对他产生完全的信任，他也必定能走上成功之路。只有实际行动才能实现他的志愿，也只有实际行动才能使他有所成就。要获得人们的信任，除了一个人人格方面的基础之外，还需要有实际的行动。我们杂志社外派的采访社会名人的记者，他们最注意的倒不是那个成功者的生意是否兴隆，进账是否多；他们最注意的往往就是那个人是否还在不断进步，他的品格是否端正，他的习惯是否良好，以及他创业成功的历史和奋斗过程。”

还有一些人平日为人的确很诚实可靠，但他们有一个毛病，那就是对任何事情都太马虎，这样就容易在不知不觉中使自己的信用丧失。比如，他们明明在银行里的存款已经不多，却还是开出了一张超额的支票，结果害得收款的人到银行去碰壁。如果这样做生意，那么他的信用将会丧失殆尽。

(7) 做事迅速、敏捷

要获得他人的信任，除了要有正直诚实的品格外，还要有敏捷、正确的做事习惯。要避免显露出拖拖拉拉、行动迟缓的样子。即使是一个资本雄厚的人，如果做事优柔寡断，头脑不清，缺乏敏捷的手腕和果断的决策能力，那么他的信用仍然值得怀疑。

一个人即便只是偶尔失信一次，那么要想再修复诚信就太困难了，下次别人也就再也不愿意和他交往或发生贸易往来了。别人宁愿去找信用可靠的人，也不愿再找他，因为他的不守信用可能导致不良后果。

还有，即使你多年来一直有诚实守信、有口皆碑的历史，但你从今日开始如果变得糊涂起来，不再把事情放在心上，丢三落四，错误不断，那么过不了多久，就再也没有一个人会信任你了。所以，一个有信用的人要使自己的信用破产，那是再简单不过的事情。

一个“信”字，从人从言，表示人言可靠，是做人的立身之本。一个守信用的人，体现了一种道德力量和意志力量。在经济条件下，信用也是我们必须遵守的公共准则。当我们在合同上、借据上、发票上……签下我们的名字时，我们就是在以自己的人格做出保证。若非不可抗拒之因，我们一定要践约；若有违反，甘受法律制裁。当然，还有一种制裁，那就是有愧于良心。

在台湾黄淑贞的文章《债箱》里有一个有关信用的动人故事：一位母亲保存着一只箱子，箱子里满是借据。这箱子已保存30年了。借据的主人有的有男有女，当初签下姓名，如今大都杳无踪迹。母亲说：“留下这些，并不是期待这些人会来还钱，而是重在信义。每一张纸都代表当事人当初的一个难关，既然有能力帮他，表示我们当时比他好过；他至今不还，可能生活还很差；若真是恶意欺骗，我们也不会因此少块肉。这些人不是来偷、来抢，而是拿信用来换。人一生的情债还不清，只有钱债，虽易忘，却也易还。”

后来，一位老人拿了两千元来还。母亲便拿出泛黄的借据，给了那位老人。母亲说：

“这位老人20年前来借钱，当场写下借条，说隔两天就还，这一隔，就是20年，他也分文不差还清了。”作者感叹：老人在他发苍之年仍记得这事，那位母亲也将他亲手写下的信用原封不动的交还了。

这就是诚信的力量，我们是否能像那位老人那样，把诚信永放心上？

心态八

锲而不舍 金石可镂

——持久心

持久心是征服者的灵魂，它是人类反抗命运、个人反抗世界、灵魂反抗物质的最有力支持，它也是福音书的精髓。

——布尔沃

成功的利器

追求成功的最锋利的武器就是坚定人生的崇高信念，坚定执著而有耐心，即持久心。它看似简单平常，其实要想做到却并不容易。

保持持久的心态，其实是最佳的人生策略，它是追求成功者不可缺少的一把利刃。在人生的旅途上，一定要积极进取，但并不意味着急功近利，一味猛打猛冲。

让我们来看看前人成功的例子，或许能给我们不少启发。

《三国演义》中就有不少坚定追求目标并最终成功的例子，其中最具有代表性的，就是刘备。刘备是个有远大目标的人，可以说，他自小就目标明确，那就是要借乱世之变化，凭自己的才干，做个乱世皇帝。

刘备曾经依附过曹操，依附过刘表，依附过孙权，依附过袁绍。然而他花了大半生的努力，仍然一无所获。

在荆州的时候，有一次，他上完厕所之后，突然向刘表哭起来，刘表惊奇地问他为何而哭，他说，以前在戎马生涯之中，自己的身体还算结实，但在此安逸了5年，今日发觉自己的腿上长了一块多余的肉来，感觉到自己的衰老，还要依靠别人，不禁生出感慨。

刘备是个有强烈持久心的人，这可以从他请求诸葛亮的合作过程中看出来。

刘备三顾茅庐，最后以其诚恳的态度和忍耐的精神感动了诸葛亮。而在诸葛亮的辅佐下，他才有了蜀国的天下，也才有了他三分天下有其一的成就。

表面上看，刘备付出的多，实际上他赢得的更多。在《三国演义

义》的故事中，刘备自始至终都以他忍受困难的精神感动着周围的人。

这个故事说明持久心是克服一切困难的钥匙，它可以使人们成就一切事业。它可以使人们在大灾祸、大困苦的时候不致覆亡。它可以使人们以铁路、电报等工具，将各洲贯通联络起来。它可以使人们寻见新陆地，获得大胜利。它可以使贫苦的孩子受大学教育，在社会上有所表现。它可以使纤弱的女子担当起持家的重担，使残疾的人能够挣钱养活衰老的父母。它可以使人们逢山凿隧道，遇水架大桥。

世界上没有任何东西可以比得上、可以替代持久心，知识、金钱、权势以及其他一切的一切都不能替代。

持久心是一切成大事者的特征。劳苦不足以使他们灰心，困难不足以使他们丧失意志，不管是怎样的艰难困苦，他们总会坚持忍耐着，因为“坚韧”是他们的天性。他们或许缺乏某种良好的素质，或许有种种弱点、缺陷，然而持久心则是成大事的人所决不会缺少的涵养。

凡是用持久心当做资本从事事业者，他成功的可能，比那些以金钱为从事事业资本者要大得多。人们的成功史，每时每刻都在证明拥有持久心可以使人脱离贫穷，可以使弱者变成强者，变无用为有用。

克勒吉夫人说过，美国人的成功秘诀就在于不怕失败。假使他失败了，也会立刻站起来，以更大的决心奋斗向前；他心中想要做一件事时，必然全力以赴，几乎不想任何失败的可能。

有人说持久心往往表现为在困难面前比别人能多坚持5分钟。能担当重任的人不仅自己具备这种能力，而且还能鼓励别人也有这种能力。这样，他从不害怕向人们讲明真实情况，即使在极其困难的情况下，也能使人们充满信心和勇气。丘吉尔在西方被誉为当代最伟大的政治家。据说，无论事实是多么骇人听闻，多么危险不利，他都不向公众隐瞒真情，并能给人们带来希望和信心。在西方

历史上，也有很多因为拥有持久心获得成功的例子。

犹太人的祖先摩西，为了脱离埃及人的压迫，率领犹太人去寻找物产丰富的乐土——巴勒斯坦。经过了 41 年的沙漠漫游生活，终于找到了肥沃的土地巴勒斯坦，并建立起了犹太人的乐园。

伊斯兰教的创始人穆罕默德，到 40 岁的时候，才开始创立教派和宣传教义。他宣称自己是神的使者，因此被视为异端，被逐出了麦加城，过着贫穷流亡的生活。但是，他仍然能够忍受一切厄运，努力宣扬自己的宗教，花了 20 年的时间，终于将伊斯兰教传播开来，并使自己成为阿拉伯人的领袖，以统治者的姿态，再次进入了麦加城。

著名的发明家爱迪生也是一个具有持久心的人。每当他发明一件东西的时候，他都要忍受别人的讥笑和指责，因为他的观念太新了，别人无法接受，有不少人把他的新奇发明视为洪水猛兽。但是，爱迪生能够忍受任何的讥笑，他努力地为自己的发现寻找依据，并争取别人参与试验和试用。相传他在发明电灯的过程中，为寻找适合做灯丝的材料，曾先后试验过 1 000 种材料。当别人嘲笑他的时候，他却回答：“在失败 999 次的同时，我又找到了 999 种不能用电来发光的材料。”

“继续罢！继续罢！没有任何东西可以取代忍耐和毅力。只凭聪明的人，不能够成功，因为聪明而不能成功的人实在太多了。”发展了麦当劳连锁快餐的韦郭先生，他曾经讲过一些关于持久心的话，他说，“只凭天才的人也不能够成功，因为怀才不遇的人在这个世界上也着实不少。教育也并不能够取代毅力和忍耐力，在今日的社会中，不是有很多自暴自弃的读书人吗？只有忍耐、毅力和决心，才是成功的惟一要素。”

在追求成功的艰难过程中，坚定你的崇高信念是每个进取者必须遵循的人生规律和人生原则。几乎每个造福人类的科学发明，都出于那些有强烈持久心的人之手。霍乌在致力于缝衣机的发明时所受到的痛苦、贫穷与损失，恐怕一万个人中没有一人能够忍受的

下。世界上一切成就大事业的人，都是那些别人放弃而自己还能坚持的人。请注意：一个能够坚持到在旁人笑他为不智时还是坚持的人，他的一只脚已经跨进了成功的大门！

许多人做事虎头蛇尾，开始时满腔热忱，但到了中途往往会半途而废，因为他们缺乏足够的坚韧，致使他们未达到最终的目的。我们不能从竞赛起步时的速率评判人，而应以将达终点时的速率评判人。在满腔热情、意气风发的时候，做事是容易的，所以开始做事时是不费力的，而我们也不能在开始做事的时候就估量出一个人的真正价值。

坚持不懈是难能可贵的。许多人都能自觉随大众向前，在形势顺利时能够努力奋斗，但是当大众都已退出，都已向后转，而自己却还是孤身作战，坚持不放手，这就很难了。这是需要坚韧力和毅力的。做一件事，能否不达目的决不放手，这是测验一个人的品格的一种标准。

有人向一个纽约的商人——他的朋友保荐一个少年，在他向他的友人举出了那个少年的种种优点时，商人这样问道：“他有持久心吗？这是最要紧的事。他有耐性吗？”

是的！这是对你的终生问句：你有持久心吗？你有耐性吗？你能在失败之后，仍然坚持吗？你能不管任何阻碍，仍然努力前进吗？

法国著名喜剧作家莫里哀患着严重的肺病，又受了风寒，身体十分虚弱。1673年2月的一天，他不顾亲人和朋友的劝阻，以顽强的毅力克服了身体上的巨大痛苦，毅然参加了自己的新作《死病呻吟》的演出，并出演男主角。莫里哀全神贯注地投入了角色的塑造，由于咳嗽，震破了喉管，他的生命结束在舞台上。

英国化学家、物理学家道尔顿对气象、物理和化学三门学科都做出了很大贡献。他从十七、八岁开始科研生涯，从此终生没有离开实验室。在1844年他在实验室去世前的几个小时，还像往常一样记录下了当天的气象数据。

发明显微镜的荷兰著名生物学家列文·胡克，晚年更加拼命地工作，他用自己制造的显微镜，夜以继日地坚持观察动、植物细胞，并详细记述观察结果。他的研究成果公布后，向世人展示了一个崭新的世界——微观世界，在全世界引起了轰动。

中国著名的国画大师齐白石，40岁才开始学画，直到60岁前画虾还主要是靠摹古。62岁时，齐白石认为自己对虾的领会还不够深入，需要长期细心观察和写生练习。于是就在画案上放一水碗，长年养着几只虾。他反复观察虾的形状、动态。然而，这个时期的功夫，依然还是侧重在追求外形。画出的虾外形很像，但精神不足，还不能表现出虾的透明质感。65岁以后，齐白石画虾产生了一个飞跃，虾的头、胸、身躯都有了质感。这以后他开始专攻虾的某些部位，画虾不仅追求形似，更追求神似。70岁时齐白石画的虾达到了形神兼备的程度，到了80岁，齐白石老人笔下的虾简直是炉火纯青了。

毛泽东不仅是政治家和军事家，也是一位颇有成就的诗人。1973年冬天，已年过八旬的毛泽东完成了他毕生的最后一首诗《读封建论 呈郭老》。几个月后，他让护士长用毛笔把他一生的全部诗作都抄写了一遍，然后，亲自一一核对，对其中的一些诗又作了修改。

上面列举的几个中外名人，他们的持久心为我们树立了光辉的典范。他们都是生命不息、奋斗不止的人，如果他们浅尝辄止，或满足于已经取得的成绩，那么莫里哀即使写出一两部成功的作品，也不会给世人留下这么深刻的印象；道尔顿即使在某些学科有所建树，也不会气象、物理和化学三门学科都做出这么大的贡献；列文·胡克即使发明了显微镜，也发现不了使他永垂青史的生物细胞；齐白石即使能成为画家，也不会成为巨匠。

学海无涯，同样，奋斗和进取也是没有止境的。古人说：“活到老，学到老。”这里的“学”，也是一种由持久心推动的奋斗和进取。

一个采访托马斯·爱迪生的记者问：“你的发现是不是都出自直觉？是不是夜里醒来的时候，那些发明就突然出现在你的脑海里了？”

爱迪生回答：“我从来不做投机取巧的事情，我的发明没有一项是由于幸运之神的光顾。一旦我下定决心，知道我应该往哪个方向努力，我就会勇往直前，一遍一遍地试验，直到产生最终的结果。我的发明都限于一些有商业价值的领域，对于那些纯粹满足人们猎奇心理而毫无实用价值的奇思怪想，我根本没有时间去顾及。”停了一下，这位大发明家又说：“我就是喜欢做这些事情，没有别的理由。不论什么事情我一旦着手，如果不到最后做完我就会不舒服，始终在心里想着。”

一个对工作能够这样全力以赴的人，必定会有所成就；如果他同时还拥有才华、机智，那么他距离成为伟人就不远了。

外交家波尔沃的道路，也是一条与命运抗争、坚持不懈的道路。开始，他从事小说创作失败了，他从事诗歌创作又失败了，他那稚气未脱的演讲也几乎成了对手的笑柄。然而，他却顶住了所有的讥笑和挫折，凭借自己的力量，最终取得成功。

诺亚·韦伯斯特历时 36 载，才有了《韦伯斯特大词典》的雏形，看看他将毕生精力都投入到词汇的搜集、定义的事业，其中表现的是何等非凡的毅力和高贵的精神啊！吉本辛勤耕耘 20 年，才写出了他的《罗马帝国盛衰史》。乔治·班克罗夫特用 26 年的心血，写出了《美利坚合众国史》。牛顿前后 15 次改写他的《古代国家编年史》。哈维观察了 8 年，才出版了他揭开血液循环奥秘的著作。当时他被同行们称作精神病患者、疯子，忍受了 25 年的攻击和嘲弄，才最终让学术界承认了他的伟大发现。提香曾给查理五世致信：“我把我最重要的一幅作品献给陛下，这 7 年的所有时间我几乎都花在了这幅作品上。”他的另一幅画也耗时 8 年。乔治·史蒂芬森用了 15 年的时间来改进他的火车头。瓦特用了 20 年的时间改进冷凝机。

牛顿早在 21 岁就发现了万有引力定律，然而，在测量地球圆心时发生了一个微小的偏差，这使他迟迟不能证明自己的理论。牛顿并没有放弃对自己理论的证明，坚持了 20 年后，他自己纠正了这个偏差，证明无论是行星在轨道上的运行，还是苹果落地，都是受同一种法则支配的。伟大的演员索伦坦率地说，自己戏剧生涯的前半生因为不能胜任，时时受到解聘的威胁。但是索伦坚持了下来，并终于成名。

约翰·罗斯金借用约舒亚·雷诺兹的话说，“不要完全依赖才华，更重要的是坚持不懈。如果你有才华，坚持能够让你如虎添翼；即使缺少才华也不要紧，勤能补拙。”原始人中有一种信仰，认为自己一旦征服了敌人，自己的精神就会进入敌人的身体，从此驱使他们为自己卖力。我们所崇拜敬仰的人，他的精神同样也会进入我们的身体，为我们的成功助一臂之力。

普鲁士元帅布吕歇尔曾是拿破仑的败将，然而，吕歇尔屡败屡战，终于在滑铁卢打败了拿破仑。昔日的败军之将，又把恐惧、死亡的阴影扔回到他的对手那里。其实，冲突会激发我们产生更多的坚持下去的力量。每当克服一个障碍，我们的能力也就增进了一分，又可以去面对下一个障碍了。正是由于对立一方的存在，才激发了我们自身更大的力量。

勇敢面对失败

只有那些不畏惧失败和挫折，化不利为动力，能够在战胜困难和不幸中锤炼意志的人，才能有所作为，成就事业。孟子曰：“故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行弗乱其所为……”在成功的道路上，人们随时会碰到事业上的失败和挫折以及生活中的困难和不幸。

人生之路，不如意事常八九，一帆风顺者少，曲折坎坷者多，成功是由无数次失败构成的。在追求成功的过程中，还须正确面对失败。乐观和自我超越就成为能否战胜自卑、走向自信的关键。正如美国通用电气公司创始人沃特所说：“通向成功的路，即把你失败的次数增加一倍。”但失败对人毕竟是一种“负性刺激”，总会使人产生不愉快、沮丧、自卑。

面对挫折和失败，惟有乐观积极的持久心，才是正确的选择。其一，采用自我心理调适法，提高心理承受能力；其二，注意审视、完善策略；其三，用“局部成功”来激励自己；其四，做到坚忍不拔，不因挫折而放弃追求。

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

若每次失败之后都能有所“领悟”，把每一次失败都当做成功的前奏，那么就能化消极为积极，变自卑为自信。作为一个现代人，应具有迎接失败的心理准备。世界充满了成功的机遇，也充满了失败的风险，所以要树立持久心，以不断提高应付挫折与干扰的能力，调整自己，增强社会适应力，坚信失败乃成功之母。

成功之路难免坎坷和曲折，有些人把痛苦和不幸作为退却的借口，也有人在痛苦和不幸面前寻得复活和再生。只有勇敢地面对不幸和超越痛苦，永葆青春的朝气和活力，用理智去战胜不幸，用坚持去战胜失败，我们才能真正成为自己命运的主宰，成为掌握自身命运的强者。

其实失败就是强者和弱者的一块试金石，强者可以愈挫愈奋，弱者则是一蹶不振。想成功，就必须面对失败，必须在千万次失败

面前站起来，用持久心战胜一切。

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

他的失败很多，不过，对于自己所经受的几次失败，他可是一直牢牢地记在心里。

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

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

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

先是深圳的一家合资企业来找他们代营人造宝石首饰，他们没做好，赔了。接着，他们又改为代加工人造首饰，再由外商销往中东。一开始中东的订货很多，生意还算不错。可是人算不如天算，中东地区战火突燃，首饰市场顿时就萎缩了。华隆还没从中东市场的受挫中转过神来，就又传来了一个不幸消息：深圳那家合资公司突然间被一把大火烧光，宣布破产。

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

次失败给卢俊雄的教训很大。

卢俊雄只得把十三铺的房子退了，华隆商行关门。他回到了原先的邮票大本营，到华侨新村友爱路 22 号去做他一向熟门熟路的邮票邮购生意去了。

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

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

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

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

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

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

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

卡耐基曾经说过，很多人成功的秘诀，就在于他们不怕失败。他心中想要做一件事时，总是用全部的热诚，全力以赴，从来想不到有任何失败的可能。即便他失败了，也会立刻站起来，抱持更大的决心，向前奋斗，直到最终迎来辉煌。

有很多人，他们在失败面前意志消沉，一蹶不振；而那些有坚

韧力的人，则能够坚持不懈。那些不知怎样才算受挫的人，是不会一败涂地的。他们纵有失败，也从不以那个失败作为最终的命运。每次失败之后，他们会以更大的决心，更多的勇气，站起来向前进发，这种人是永远不会被困难击倒的！

坚忍不拔的人，总是微笑着面对失败，不肯放弃，不肯停止，并以更大的决心，冲向前去。我们可能看见过一个不知失败为何物的人，一个不知何时才算受挫的人，一个要将“不能”、“不可能”等字眼从他的字典中抹去的人，一个任何困难与阻碍都不足以使他跌倒的人，一个任何灾祸、不幸都不足以使他灰心的人。肯定是前途无量的。

坚韧、无畏，永远是成就大事的人的特征，而不敢冒险、逃避困苦的人，自然一生只能做些小事。

当你在事业上遇到挫折，有“打退堂鼓”的念头时，你最应该加以注意。这是最危险的时候！历史上的许多大事，都是在大多数人都“打退堂鼓”的时候造就的。

坚持是人生的重要品质

持久心是战胜一切失败的有力武器，试问三百六十行，有哪一行可以不经坚持和努力就能获得成功呢？坚持是持久心的一个重要表现，是人生的重要品质。

在生活中，有无数因坚持而成功的事实。坚韧可以使柔弱的女子们养活她的全家；使穷苦的孩子，努力奋斗，最终找到生活的出路；使一些残疾人，能够靠着自己的辛劳，养活他们年老体弱的父母。除此之外，如山洞的开凿、桥梁的建筑、铁道的铺设，没有不是靠着坚韧而成功的。

秉性坚韧，是成大事立大业者的特征。从事苦力者不厌恶劳

动，终日劳碌者不觉疲倦，生活困难者不感到沮丧，原因都是由于这些人具有坚韧的品质。这些人获得巨大的事业成就，也许没有其他卓越品质的辅助，但肯定少不了坚韧的特性。

人类历史上所有成功者的故事都足以说明：持久心是克服贫穷的最好药方。依靠持久心而终获成功的人，比以权势或金钱而获得成功的人要多得多。

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

勇于坚持的人，他们不论做什么都全力以赴，总是有着明确而必须达到的目标，在每次失败时，他们总是笑容可掬地站起来，然后下更大的决心向前迈进。比如格兰特就从不知道屈服，从不知道什么是“最后的失败”。

坚韧勇敢，是伟大人物的特征。没有坚韧勇敢品质的人，不敢抓住机会，不敢冒险。一遇困难，他们便会自动退缩，一获小小成就，他们便感到满足。

历史上许多伟大的成功者，都是靠持久心而造就的。发明家在埋头研究的时候，是何等的艰苦，一旦成功，又是何等的愉快。世界上一切伟大的事业，都在坚韧勇毅者的掌握之中，当别人开始放弃无法再做时，他们却仍然坚定地去做。

真正有着坚强毅力的人，做事时总是埋头苦干，直到成功。要评判一个人的前途，主要是看他有无持久心，能否有始有终。一些人和别人合作完成一件事时，起先是共同努力，可是到了中途便感到困难，于是多数人就停止合作了，只有少数人，还在勉强维持着。可是这少数人如果没有坚强的毅力，工作中再遇到阻力与障碍，势必也随着大多数人一样放弃，同归失败。可见，持之以恒是

人人都应有的美德，也是完成工作的要素。

具有坚韧勇毅的精神是最宝贵的，具有这种精神才能克服一切艰困苦难，达到成功。有人在向一位企业的人事主管推荐一位朋友时，举出了这个朋友的许多优点，那位人事主管问道：“他能保持这些优点吗？”这实在是最关键的问题。首先是，有没有优点？然后是，有了优点，能否保持？遇到失败，能否坚持不懈？

美国前总统罗纳德·里根曾讲述过这样的一段亲身经历：

每当里根失意时，他的母亲就这样说：“最好的总会到来，如果你坚持下去，总有一天你会交上好运。并且你会认识到，要是没有从前的失望，那是不会发生的。”

他的母亲说得很正确，当里根于1932年从大学毕业后，也明白了这个道理。当时里根计划在电台找份工作，然后，再设法去做一名体育播音员。

于是，里根就搭便车去了芝加哥，敲开了每一家电台的门，但每次都碰了一鼻子灰。在一个播音室里，一位很和气的女士告诉他，大电台是不会冒险雇用一名毫无经验的新手的。并且劝告里根去试试找家小电台，那里可能会有机会。

里根又搭便车回到了伊利诺斯州的迪克逊。虽然迪克逊没有电台，但里根的父亲说，蒙哥马利·沃德公司开了一家商店，需要一名当地的运动员去经营它的体育专柜。

由于里根在迪克逊中学打过橄榄球，于是就提出了申请。那工作听起来正合适，却未能如愿。里根失望的心情溢于言表。

母亲提醒他说：“最好的总会到来。”父亲借车给他，于是里根驾车行驶了70英里来到了特莱城。

里根试了试爱荷华州达文波特的WOC电台。节目部主任是位很不错的苏格兰人，名叫彼特·麦克阿瑟。他告诉他已经雇用了一名播音员。当里根离开他的办公室时，受挫的郁闷心情一下子发作了。里根大声地问道：“要是不能在电台工作，又怎么能当上一名体育播音员呢？”里根正在那里等电梯，突然听到了麦克阿瑟的

叫声：“你刚才说体育什么来着？你懂橄榄球吗？”接着他让里根站在一架麦克风前，叫里根凭想像播一场比赛。结果，里根被录用了。

在这方面，卡耐基的名言是：“不达目的不罢休。”

麦当劳总裁雷·克罗克曾经对员工说：“只有坚持和决断才是全能的。只有坚持和决断，才是成功的最重要品质。世界上有什么比坚持更为重要？什么叫才干？世上有才干而没有获得成功的人司空见惯。有天赋就能成功吗？没有得到回报的天赋只能成为笑柄。教育就能一步登天吗？世界上到处都是受过教育却被社会抛弃的人。”

日本丰田汽车公司，是当今世界汽车工业三大巨头（通用、大众、丰田）之一，能够取得这样骄绩，一个重要原因就是坚持。

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

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

面对这又一次的失败，丰田喜一郎决定坚持下去。

日本对外的侵略战争开始了，军队需要大量军用卡车。这为丰田喜一郎提供了机会。他开始生产军用卡车。1938年，美国年产350万辆汽车，日本只能生产几千辆。1945年日本无条件投降，战争结束，丰田喜一郎只好停止生产军用卡车，当时日本经济不景气，民用汽车很难卖出去，丰田濒临破产边缘。

面对这又一次挫折，丰田喜一郎还是决定坚持下去。

直到1950年，朝鲜战争爆发，美国向日本购买卡车，丰田喜一郎才迎来了一次兴旺的机遇。60年代，丰田开始试着进入美国市场。刚一进入，就遭到惨败。皇冠轿车马力不足，根本无法在美

国的高速公路上行驶。是否就此止步？是否就此放弃整个计划？丰田公司决定坚持。丰田说，即使只有公司名称在美国登记也好。哪怕只卖出 50 辆或 100 辆，只要建立桥头堡就行。

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

丰田公司的成功，来源于坚持。

样板戏《沙家浜》中有一句台词：成功往往来源于再坚持一下的努力之中。

坚持，是人生中最重要品质之一。丰田汽车的销售过程，也体现出了其坚持的威力。丰田公司的推销员，每推销一部汽车，要拜访买主 20 次。无论推销什么，推销员都能坚持拜访买主 20 次，这样做没有不成功的。

希拉斯·菲尔德先生在退休时忽发奇想，想在大西洋的海底铺设一条连接欧洲和美国的电缆。这时候，他已经有了一大笔积蓄。随后，他就全身心地开始推动这项事业。前期基础性的工作包括建造一条 1 000 英里长、从纽约到纽芬兰圣约翰的电报线路。纽芬兰 400 英里长的电报线路要从人迹罕见的森林中穿过，所以，要完成这项工作不仅包括建一条电报线路，还包括建同样长的一条公路。此外，还包括穿越布雷顿角全岛共 440 英里长的线路，再加上铺设跨越圣劳伦斯海峡的电缆，整个工程十分浩大。

菲尔德的方案在议会遭到了强烈的反对，菲尔德用尽浑身解数，才在上议院仅以一票多数通过，得到英国政府的资助。随后，菲尔德的铺设工作就开始了。电缆一头搁在停泊于塞巴斯托波尔港的英国旗舰“阿伽门农”号上，另一头放在美国海军新造的豪华护卫舰“尼亚加拉”号上。就在电缆铺设到 5 英里的时候，它突然卷到了机器里面，被弄断了。

菲尔德毫不气馁，又进行了第二次试验。在这次试验中，在铺

好 200 英里长的时候，电流突然中断了，船上的人们在甲板上焦急地踱来踱去，好像死神就要降临一样。就在菲尔德先生即将命令割断电缆、放弃这次试验时，电流突然又神奇地出现了，一如它神奇地消失一样。夜间，船以每小时 4 英里的速度缓缓航行，电缆的铺设也以每小时 4 英里的速度进行。这时，轮船突然发生了一次严重的倾斜，制动器紧急制动，不巧又割断了电缆。

但菲尔德依然坚持了下来。他又订购了 700 英里的电缆，而且还聘请了一个专家，请他设计一台更好的机器，以完成这么长的铺设任务。后来，英美两国的发明天才联手才把机器赶制出来。最终，两艘军舰在大西洋上会合了，电缆也接上了；随后，两艘船继续航行，一艘驶向爱尔兰，另一艘驶向纽芬兰，结果它们都把电线用完了。两船分开不到 3 英里，电缆又断开了；再次接上后，两船继续航行，到了相隔 8 英里的时候，电流又没有了。电缆线第三次接上后，铺了 200 英里，在距离“阿伽门农”号 20 英尺处又断开了，两艘船最后不得不返回到爱尔兰海岸。

菲尔德继续为此日夜操劳，甚至到了废寝忘食的地步，他不甘心失败。参与此事的很多人都失去了信心，公众舆论也对此流露出怀疑的态度，投资者也不愿再投资。这时候，菲尔德先生运用他百折不挠的精神、天才的说服力，使得这一项目又继续了下去。

又开始第三次尝试，这次总算一切顺利，全部电缆铺设完毕，而且没有任何中断，几条消息也通过这条漫长的海底电缆发送了出去，一切似乎就要大功告成了，但突然电流又中断了。

这时候，除了菲尔德和一两个朋友外，几乎没有人相信菲尔德的这项追求能获得实现了。但他们始终抱有信心，正是由于这种坚持不懈的毅力，他们最终又找到了投资人，开始了新的一次尝试。他们买来了质量更好的电缆，这次执行铺设任务的是“大东方”号，它缓缓驶向大洋，一路把电缆铺设了下去。一切都很顺利，但最后在铺设横跨纽芬兰 600 英里电缆线路时，电缆突然又折断了，

掉入了海底。他们打捞了好几次，但都没有成功。于是，这项工作就被耽搁了下来，而且一搁就是一年。

但是菲尔德没有被这一切困难吓倒。他又组建了一个新公司，继续从事这项工作，而且制造出了一种性能远优于普通电缆的新型电缆。1866年7月13日，新一次试验又开始了，并顺利接通、发出了第一份横跨大西洋的电报！电报内容是：“7月27日。我们晚上九点达到目的地，一切顺利。感谢上帝！电缆都铺好了。运行完全正常。希拉斯·菲尔德。”

不久以后，原先那条落入海底的电缆被打捞上来了，重新接上，一直连到纽芬兰。现在，这两条电缆线路仍然在使用，而且再用几十年也不成问题。

每一次失败，都磨炼了菲尔德的意志，提高了菲尔德的认识水平，考验了菲尔德的持久心。人正是在坚持中超越失败，进而不断超越自我的，历史告诉我们，名人志士的生活始终充满着斗争，他们正是以自己坚强的意志不断超越失败，从不断战胜困难中创造奇迹的。因此，应该抛弃以成败论英雄的偏见，而着眼于充分发挥自己的潜力，着眼于在奋斗过程中实现自我价值。苏联作家佩克利斯指出：“人的伟大和强大正在于——人能调动起自己的体力、智力和情感上的潜力，始终不渝和一往无前地战胜一个又一个困难。而且，困难越大越复杂，就越能调动潜在的积极性，人的力量也就能得到最大程度的发挥。”在完全调动起力量的时刻，人能达到创造的高峰。

铁路大王詹姆士·T·赫鲁说：“从来不曾失败过的人，不是傻子，就是卑鄙的小人。”这话虽然有失偏颇，但也道出了只有超越失败，才能超越自我的道理。不敢冒险实际上是一种消极的冒险；不敢失败实质上是人生的真正失败。一帆风顺的人几乎达不到创造的顶峰，他们的潜力也就不可能真正发挥出来。

不要轻易放弃

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

李吉均，地理学家，1933年10月9日生于四川彭县，从事冰川学、地貌学与第四纪研究。在青藏高原起源及冰川演变、庐山地貌及冰川成因等一系列问题上做出了开拓性贡献，其成果被广泛引用。李吉均院士在回顾自己的学术道路时，把自己的成功归结为“持久”、“持久地追求理想，持久地追求科学真理。”但是在有所作为时，中国陷入了“左”倾的灾难，李吉均受到了错误的处理。面对突如其来的打击，李吉均没有沉沦，而是保持一颗赤子之心，刻苦学习，诚实劳动，并寻找机会做自己愿做的工作。在1971年“九一三”事件之后，国内政治生活稍有好转，李吉均抓住这短暂的机遇，义无反顾地踏上了西藏高原的山山水水，尝尽了生活艰难困苦。1974年，在西藏羊卓雍湖畔的冰川上，李吉均积劳成疾，患上了严重的肺气肿，但他仍然坚持工作。虽然工作又苦又危险，但李吉均的内心却真切地感受到了充实和快乐。是啊，在那样的年代能够不受干扰地为祖国做一些真真切切的实事，向自己的理想实实在在地迈进是何等的幸福啊！

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

通过实地考察，李吉均对李四光先生主张的庐山古冰川渐生疑团，李四光先生可以说是我国地质学界的泰山北斗，敢于怀疑他的

论断，无疑需要巨大的理论勇气。但李吉均凭着一股执著的劲儿参与了关于中国东部古冰川的大争论。他充分利用与庐山同纬度的横断山区的海洋性冰川的研究成果，自成一家之言，并得到了地理学界的广泛认可。

朋友们，人生之路难免会有坎坷，追求成功的道路更会有许多艰辛，关键是如何面对这一切！从李吉均院士的事迹中，我们应该有很多感悟。

1958年，富兰克·卡纳利在自家杂货店对面经营了一家比萨饼店，以筹措他的大学学费。他的连锁店叫做必胜客。1977年，卡纳利卖掉3100家连锁店，总值3亿美元。

对于向他学习经营经验的人，卡纳利给他们的忠告很奇怪：“你必须学习失败。”他的解释是这样的：“我做过的行业不下50种，而这中间大约有15种做得还算不错，那表示我大约有30%的成功率。可是你总是要出击，而且在你失败之后更是要出击。你根本不能确定你什么时候会成功，所以你必须先学会失败。”这种学习其实就是总结失败的教训，继续做下去。

在俄克拉荷马的分店失败之后，他认识到地点、店面装潢的重要性。在纽约的销售失败之后，他做出了另一种硬度的比萨饼。当地方风味的比萨饼在市场出现后，他又向大众推出芝加哥风味的比萨饼。因此，卡纳利说必胜客的成功归因于他从错误中学到的经验。

卡纳利经历过无数次失败，可是他把失败的经验变为成功的基础。这就是持久心的力量。如果你也能善用失败的经验，把它们化做成功的踏脚石，成功的终点离你就不会很遥远了。

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

经测定挖出来的第一车矿砂所在的金矿，是科罗拉多最丰富的

矿藏之一。斯彼尔及其亲友十分兴奋，眼看他的发财梦就要实现了。他们继续向下挖矿，但不幸的是，矿脉突然间踪迹尽失。他们不停地钻，想重拾矿脉，结果一无所获。

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

这位旧货商邀请一位开矿工程师对矿坑进行地质测量。经探测断定矿脉就在斯彼尔挖矿处下方三英尺处。工程师说：矿脉失踪是因为矿质经常有断层所致。

旧货商重新开工，结果矿脉果真在地下五英尺处露面。旧货商因此发了大财。

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

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

每天，他撑着两条腿东奔西跑，累得精疲力竭，但一件保险都没有做成。每天起来，他鼓励自己说：“今天会好起来的。”但他每天都会遇到或客气的或粗暴的拒绝。

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

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

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

于是，第二天他又去跑业务。皇天不负有人心，终于做成了几宗保险。从此，他像一阵旋风，每战必赢，三个月后，他就成了这

个地区最优秀的业务员。

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

所以，遇到挫折时，再坚持一下，成功会在前面等着你。通往成功的路上荆棘密布，要相信自己能有麻醉剂般的力量去消融受挫的苦痛。

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

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

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

莎士比亚说：“千万人的失败，都失败在做事不彻底；往往做到离成功还差一步，便终止不做了。”伊伏尔·史特拉波斯基的乐章首次上演时，曾被听众报以嘘声，现在却成为全世界各大管弦乐团的曲目了；约翰·克利斯是美国著名的多产作家，他写过 564 本书，但在此之前，他遭退稿将近 1 000 次；玛格丽特·米契尔在《飘》出版之前所收到的退稿，也不少于此数。梵高在他有生之年，竟然卖不出他的画。

松下幸之助当年辞掉电灯公司检查员的工作去独立创业时，身上只剩 70 元钱与租来的一间两坪半的房子。他的事业也并非一帆

风顺、一下子就成长起来的。刚开始时，制造出来的东西，不但没有人买，甚至连寄售的地方都找不到，可以说是完全失败了，当时松下也曾经后悔离开原来那家公司而自己创业。在极端的苦恼下，松下与合伙人决定坚持下来，再试一次。由于资金用尽，他们已经身无分文，松下只好将妻子的衣物拿去典当。由于这次坚持，松下成功了，事业打开了新的局面。

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

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

时断时续是成功的大敌

如果你认真地考察过自己，对自己的体格、学问、特长、才干和兴趣有了深刻的把握；同时你也已经找到了与自己能力和个性相符合的职业，那你就不要再彷徨了，更不要再花心思去找比这“更好”的工作，而应该立即打定主意，全力以赴做你手头的工作。

除非你真地认为眼下的工作是找错了，并且确信，如果换别的工作，一定会比现在更好，那就当机立断，立刻辞去现在的工作。

惟有坚忍不拔才能战胜任何障碍。一个人有了持久心，谁都会对他赋予完全的信任；有了持久心的人到处都会获得别人的帮助。对于那些做事三心二意、无精打采的人，谁都不愿信任或援助他，因为大家都知道他们做事靠不住。

探究一些人失败的原因，并不是他们没有能力、没有诚心、没有希望，而是因为他们没有坚忍不拔的持久心，这种人做起事来往往有头无尾，东拼西凑。他们怀疑自己是否能够成功，永远决定不

了自己究竟要做哪一件事，有时他们看好了一种工作，以为绝对有成功的把握，但中途又觉得还是另一件事比较妥当顺利。这种人到头来总是以失败告终，对他们所做的事不仅别人不敢担保，而且连他们自己也毫无把握。他们有时对目前的地位心满意足，但不久又产生种种不满的情绪。

1986年夏天，土壤地理学家赵其国院士在去往西南部热带雨林科学考察的途中，要经过一片沼泽地，当时天气闷热难当，赵其国和助手只得穿着背心裤衩，提着鞋子前进，谁知水草中蚂蟥成灾，身上不一会儿就叮满了蚂蟥，只得用手捏紧蚂蟥的“屁股”，用劲一根根往外拽，由于用力过大和被叮时间过长，身上被搞得血迹斑斑。其实对付蚂蟥很简单，朝叮的皮肤处拍一掌，皮肤一收缩，蚂蟥吸盘中有了空气，自然就掉了下来，可惜蚂蟥不是赵其国研究的对象，他又走在前面，这可让他吃苦头了。一到达目的地热带雨林区，赵其国和助手立即开展植物和土壤采样工作。其间，赵其国差一点被一个老猎人用猎枪打死，原来猎人把他误以为是野猪了。

就是在这样艰苦的条件下，赵其国院士还是坚持实地考察。“科学研究要走出象牙塔！”这一直是赵其国院士坚信的信条，在对华南土壤的考察分析中，赵其国产生了红壤可能有现代脱硅富铝演化过程的设想，这一设想观点新颖，具有挑战性，但在实验室中是得不到答案的。土壤剖面发育和物质迁移的研究，一般都利用土壤搞模拟实验，这样工作量小，但与实际情况差距较大。在验证红壤是否存在现代脱硅富铝化的研究中，赵其国又一次坚持在野外直接观察研究。他在华南选择了包括云南西双版纳在内的5个试验点，土壤剖面从表层一直到基岩，最深达二十多米。赵其国和同伴们坚持每天在一个点上观察5小时，测定土体内热量状况、水分组成、元素动态等。这一过程一直持续了10年，累积数据达几万个，最后赵其国以铁的事实提出了红壤地区至今还在进行脱硅富铝过程的理论，终于得到学术界无可争议的一致的承认，赵其国为中国的土

壤地理学做出了杰出的贡献。这漫长的 10 年，如果没有良好的持久心，没有献身科学的精神，是很难坚持下来的。

在事业的路途中，你只有充分发挥自己的天赋和本能，才能找到一条连接成功的通天大道。一个下定决心就不再动摇的人，无形之中能给人一种最可靠的保证，他做起事来一定肯于负责，一定有成功的希望。因此，我们做任何事，事先应固定一个尽善的主意，一旦主意打定之后，就千万不能再犹豫了，应该遵照已经定好的计划，按部就班地去做，不达目的绝不罢休。举个例子来说：一位建筑师打好图样之后，若完全依照图样，按部就班地去动工，一所理想的大厦不久就会成为实物；倘若这位建筑师一面建造，一面又把那张图样东改一下，西动一番；试问这所大厦还有成功之日吗？

成功者的特征是：绝不因受到任何阻挠而颓丧，只知道盯住目标，勇往直前。世上绝没有一个遇事迟疑不决、优柔寡断的人能够成功。

获得成功有两个重要的前提：一是坚决；二是忍耐。人们最相信的就是意志坚决的人，当然意志坚决的人有时也许会遇到艰难，碰到困苦、挫折，但他绝不会惨败得一蹶不振。我们常常听到别人问：“他还在干吗？”这就是说：“那个人的前途还没有绝望呢！”

只要有坚强的持久心，一个庸俗平凡的人也会有成功的一天，否则即使是一个才识卓越的人，也只能遭遇失败的命运。

有一家全球闻名的大保险公司的总经理告诉我，每次经过严格的考试后，难得从应聘人员中挑出一两位合格的新员工。他说，在工作上，在他所遇到的问题中，没有什么事情比选择可靠的工作人员更困难的了。

原来他的考试很有特色，要测试应聘者是不是一个遇事勇往直前、不屈不挠的人。当他为应聘者面试时，他就用各种颓丧的话语来攻击应聘者的意志，告诉他们保险事业所充满了种种危机，以此来试探他们。

只有极少数人在倾听总经理的许多“忠告”后，仍然不为所

动，决心已定，同时他的言谈举止，处处谨慎大方，并显示出忠诚勇敢的样子，这样的人才是公司所需要的人。而许多人听了他的话之后，就仿佛看见前途是多么黯淡无光，因而打消了自己的念头。

坚定、勇毅，富有持久心，是应试者应具备的条件，如果失去了这些条件，即使你才识渊博，技能熟练，也无法成功。

卡勒先生说：“许多青年人的失败，都应归咎于他们没有恒心。”的确如此，大多数青年，虽然都颇有才情，也都具备成就事业的能力，但他们缺少恒心、缺少耐力，只能做一些平庸安稳的工作，一旦遭遇些微的困难、阻力，就立刻退缩下来，裹足不前。可见，不屈不挠、百折不回的精神，是获得胜利的基础。

一旦你的坚定、忍耐、机智、灵敏等良好名声传开之后，不论在任何地方，你都不难找到一个适当的职位了。反之，如果你看不起自己，只知道糊里糊涂地依靠别人，迟早会被人踢到一旁的。

如果你要获得成功，就必须为自己塑造一个好的名声，让四周的人都知道：一件事交到你手里，你就一定能出色地完成。

世上再也没有比持久心更值得夸耀的了，只有凭着它，才能把一个人的力量发挥得淋漓尽致。

时断时续是坚忍不拔的大敌。拿破仑·希尔认为，时断时续是造成公司职员浪费时间最多的方式，这其实也是缺乏持久心的一种表现。

一次，拿破仑·希尔在办公室内办公，这时来了一位顾客向他征求推销术的有关知识，而此时的希尔忙得正酣。他的秘书进来几次，向他汇报，说有位顾客已等候多时了。拿破仑·希尔被迫中断自己准备多时的工作任务。在经过长达1小时的会面后，那位顾客高兴而走，而希尔却再也无法恢复到原来的那种状态之中，而自己长期以来保持的精力及毅力也无法抵制这种缺憾的到来。

于是，拿破仑·希尔决定改变这种低效率的工作方式，他设立了一个专门接待站。找一位负责人，专门让他负责接待工作。这样在自己工作的时候就不至于受到别人的干扰，可以专心于自己的工

作了。

永不言败会水滴石穿，生命的价值正在于这一点一滴的不懈积累，成功往往孕育其中。龟兔赛跑中，乌龟之所以获胜，贵在持之以恒。成千上万的蜜蜂酿成的甘甜的蜂蜜之中蕴藏有多少夜以继日的艰辛与劳累。

坚忍不拔终获成功

爱德蒙·基恩冲回家，一把抱住被他吓坏了的妻子，兴奋不已，大声说道：“观众都站起来向我欢呼，以后你可以有自己的马车了，查理可以去贵族学校读书了！”

基恩是一位演员，他肤色偏黑，天生一副尖嗓子，让人听着很不舒服。然而，刚刚出道的时候，他就决定扮演一个前人从没扮演过的角色——马辛杰戏剧中吉列斯·欧费里奇爵士的角色。他坚持不懈地尝试，不怕失败，最终这个角色获得了人们的认可，受到了整个伦敦的欢迎，他成为了当时红极一时的明星。

谢里丹刚刚进入国会，才做了第一次演讲，著名记者伍德费尔就对他说道：“请原谅我坦率地说出我的看法，我觉得您不适合做演讲。”奉劝他还是回去做他原来的职业。“不，”谢里丹手托着下巴，沉思了片刻，然后回答道，“我觉得我适合，以后你会看到的。”后来，谢里丹的确做到了这一点。被著名的演说家福克斯称赞为众议院有史以来最出色的一篇演说，那是一篇他反驳沃伦·哈斯汀斯的著名演讲，正是出自谢里丹之口。

伯纳德·帕里希在18岁时离开故乡，去追求自己的事业。按他自己的说法，那时候他“一本书也没有，只有天空和土地为伴，因为它们对谁都不会拒绝”。当时他只是一个不起眼的玻璃画师，然而，满腔的艺术热情促使他勇往直前。

一次，他被精美的意大利杯子完全迷住了，他过去的生活就这样完全被打乱了。此后，他经年累月地把自己的全部精力都投入到对瓷釉各种成分的研究中。因为从这时候起，他内心完全被另一种激情占据了——他决心要发现瓷釉的奥秘，看看它为什么能赋予杯子那样的光泽。

为了改进自己的试验，帕里希亲自动手用砖头建了一个玻璃炉。终于，到了决定试验成败的时候了，他连续高温加热了六天。可出乎意料的是，瓷釉并没有熔化，但他已经不名一文了。他只好通过向别人借贷来买陶罐和木材，并且想方设法找到了更好的助熔剂。准备就绪之后，他又重新生火，然而，直到燃料耗光也没有任何结果。他跑到花园里，把篱笆上的木栅拆下来充柴火，但依然不能奏效；然后是他的家具，但仍然没有起作用。最后，他把餐具室的架子都一并砍碎，扔进火里，奇迹终于发生了：熊熊的火焰一下子把瓷釉熔化了。秘密终于被揭开了。事实再次证明了这一点：锲而不舍，金石可镂。

因为有了坚忍不拔的品质，才有了埃及宏伟的金字塔，才有了耶路撒冷巍峨的庙堂；正是因为有了坚忍不拔的品质，人类才夷平了新大陆的各种障碍，建立起了人类居住的共同体。因为有了坚忍不拔的品质，人们才登上了气候恶劣、云雾缭绕的阿尔卑斯山，才在宽阔无边的大西洋上开辟了通道。坚忍不拔的品质让天才在大理石上刻下了精美的创作，在画布上留下了大自然恢宏的缩影。坚忍不拔创造了纺锤，发明了飞梭；坚忍不拔使汽车变成了人类胯下的战马，装载着货物翻山越岭，在天南地北往来穿梭；坚忍不拔把对大自然的研究分成了许多学科：探索自然的法则、预言其景象的变化、丈量没有开垦的土地。坚忍不拔还让白帆撒满了海上，使海洋向无数民族开放，每一片水域都有了水手的身影，每一座荒岛都有了探险者的足迹。

勤快的人能笑到最后，耐跑的马才会脱颖而出。滴水穿石，绳锯木断。如果三心二意，哪怕是天才，终有疲惫厌倦之时；只有仰

仗持久心，点滴积累，才能看到成功之日。

把握最后的希望

对于暂时的困难、短暂的痛苦，一般人是能够忍受的，但当希望较小而痛苦又旷日持久时，就非拥有持久心态者不能坚持了。卡耐基指出：“世界上大部分的重大事情，都是由那些在似乎一点希望也没有时，仍继续努力的人们所完成的。”在行动的最后阶段，更是对意志的考验，俗话说：“行百里者半九十”。因为越到最后越觉得精疲力竭，只有拥有相当的持久心，才能一以贯之。

很多伟大作家之所以成名，都依赖于他们那坚韧的持久心。其作品并不是借着天才的灵感一蹴而就的，而是经过精心细致的雕琢，直到最后把一切不完美的痕迹除掉，才能够表现得那么高贵典雅。

卢梭认为，自己那种流畅典雅的写作风格主要得益于坚持不断的修改和润色。巴特勒主教 20 年的时间和心血都倾注在他的《伦类比》一书上，然而，尽管这样，最后他仍然不满意，想把作品销毁掉。维吉尔的《埃涅伊特》是用了 11 年时间才完成的。孟德斯鸠写作《论法的精神》用了 25 年，而我们 60 分钟就可以把它读完。霍桑、爱默生这些大作家的笔记，确实可以让我们一窥伟大作品背后的艰苦劳动，他们准备一本书要用上几年心血，而我们不用一个小时就可以把它读完。亚当·斯密写作《国富论》用了 10 年。古代雅典悲剧作家欧里庇德斯曾经受到对手的嘲笑，说他三天只能写出三行字，而那人却能写几百行。欧里庇德斯回答道：“你三天写的几百行是不会被人记住的，而我的三行却会世代相传。”

凡事不能持之以恒，正是很多人最后失败的根源，今天还拥有百万家资，明天就可能沿街行乞。

提香的一幅名画曾经在他的画架上搁了8年，另一幅也摆放了两年。今天，我们看到的那些为世人所景仰的作家，他们的名声是如何获得的？全都是经年累月不计报酬的辛勤写作的结果。为了最后的成书，他们此前写了不计其数的文字作为练笔，将大半生的精力都献给了文学事业，甚至像奴隶一样地埋头耕耘，最后才换得他们惟一的补偿——永久的美名。人类迄今为止，没有一项重大的成就不是凭借坚持不懈的精神而实现的。

传说中的赫拉克勒斯头像的寓意是激励人们勇敢地与各种艰难险阻做斗争，一旦我们战胜了这些困难，它们反过来就会成为我们前进的动力和永不屈服的持久心。它总是披着一张虎皮，还有两只虎爪在下巴底下。

哥伦布曾在意大利北部城市帕维亚大学攻读天文学，几何学和宇宙学。哥伦布喜欢在业余时间阅读《马可·波罗记》、地理学家的理论、海员的报告和传说、由海外传来的非欧洲血统的有关海事的艺术和技艺的著作——所有这些都激发了他的想像力。

哥伦布逐渐产生了一个坚定的信念，通过归纳和推理，认为世界是一个球体。通过演绎的推理，可知从西班牙向西航行能到达亚洲大陆，正像马可·波罗向东航行，到达了亚洲大陆一样。他怀着炽热的心情想去证实他的理论。他开始寻找必要的财政后盾、船只和人员，以便去探索未知的东西，寻找更多的东西。

他把心力始终贯注在目的上，坚持不懈。在长达10年的时间内，他时常差一点就取得了必要的帮助。但是，这一切——国王的欺诈，人们的嘲笑、怀疑，政府下级官员的恐惧，还有一些人不讲信用，他们原本要帮助他，但在最后由于他们的科学顾问的怀疑，却拒绝给予援助——给哥伦布带来了接踵而至的失败。但他仍然坚持寻求资助。

1492年2月，他原本计划会得到西班牙国王斐迪南和王后伊萨帆拉的资助，但最终失败了。他骑着骡子，缓缓地出了宫门，考虑应该往哪里去。他此时此刻看上去头发花白，精神也十分萎靡，

脑袋耷拉着，几乎碰到了骡子的背上。

人们在距离海岸线四百英里远的海上发现了雕有图案的木片，还在葡萄牙海滨发现了两具尸体，从人体特征上判断，他们和已知的人种都不一样。哥伦布相信，这些尸体就是从遥远的西部一些还不为欧洲人所知的岛屿上漂流过来的。他曾经指望葡萄牙国王能够出资，资助他进行海上航行，以便发现那些遥远的岛屿。然而，国王约翰二世一面假惺惺地答应帮助他，另一方面却暗地里派出了自己的考察队。哥伦布几乎要绝望了。

哥伦布由于执著于航海梦想，生活穷困潦倒，靠给别人画各种图表糊口。斐迪南和伊萨帆拉夫妇身边的智囊人物，对他所谓的往西航行就可以到达东方的理论也嗤之以鼻。他的妻子也已经离他而去，他的朋友也都把他当成疯子，对他不闻不问。

哥伦布问道，“可是，既然太阳、月亮都是圆的，为什么地球不能是圆的？”

“如果地球是球体，靠什么支撑它？”那些智囊问。

哥伦布反问道，“那太阳、月亮又是靠什么来支撑的呢？”

“如果一个人头朝下，脚朝上，就像天花板上的苍蝇一样，你觉得这可能吗？”一位博士继续问哥伦布，“树根如果在树的上边，它可能生长吗？”

“这也不符合《圣经》上的说法。《以赛亚书》上说：‘苍穹铺张如幔’，这说明地显然是平直的，说它是圆的，那是异端。”牧师也加入了辩论。

“池塘里的水也都会流出来，我们也就站不起来了。”另一位哲学家补充道。

正当哥伦布对他们彻底绝望，想去为查理七世效力时，事情出现了转机。伊萨帆拉的一个朋友对她建议说，万一哥伦布的说法是对的，那么，只需要付一笔很小的花费，就可以大大地抬高她统治的声望。“好的，我把我的珠宝拿去抵押，就算是给他的经费。喊他回来。”伊萨帆拉同意了。

哥伦布的资金问题解决了，可是，没有一个水手愿意和他一起出海。国王和王后只好用强制手段下了命令，让他们必须去。于是，他们乘坐“平塔号”帆船出了海。他们的船很小，比平常的帆船大不了多少。刚刚起程三天，船舵就断了。水手们内心都产生了一种不祥之兆，一时情绪非常低落。哥伦布就向他们描述了一番他所知的印度的景象，描述了一番那儿遍地的金银珠宝，这样才增强了水手们的信心。

船驶过加那利群岛以西 200 英里后，帆船的磁针不再是朝着北极星的方向了。水手们说什么也不肯再往前走，一场叛乱迫在眉睫。这时候哥伦布又向他们解释，说北极星实际并不在正北方，最后总算说服了他们。当船航行到距离出发地 2 300 英里远（哥伦布故意骗他们说只有 1 700 英里远）的时候，他们发现了有樱桃木在水面上漂流，船周围时常有一些陆上的鸟类飞过，还从水里打捞起一块很奇怪的雕有图案的木片。到了 12 月 12 日，哥伦布把西班牙王国的旗帜插在了一块陆地上。

哥伦布在加勒比海岸登陆以后，就带着金子、棉花、鹦鹉、珍奇的武器、神秘的植物、不知名的鸟兽以及几个土人回到了西班牙。他认为他已到达了目的地，已经到达了印度以外的岛屿，但实际上他失败了。他没有到达亚洲。哥伦布虽然未能立即认识到这一点，但他却发现了更多的东西！相当多的东西！

你也可能像克里斯托福·哥伦布一样，没有实现你的主要目标；你像他一样，可能尽了很大努力，却未能走进未知的领域，未能到达遥远的目的地。但是，你可以发现更多的东西——等于两个美洲财富的东西。你也可能像他一样，正以坚忍不拔的持久心去追求已经确定的主要目标，以便找到更多的东西。你要像哥伦布那样，不耻于做一个失败者。你也可能像他一样，可以鼓舞和指导那些追随和协助你的人驶向正确的方向，在正确的航道上继续深入到未知，直至到达目的地。

永不言放弃

当人们竭尽全力却依然要面临失败的结局，当其他各种能力都已束手无策、宣告绝望之时，持久心便惠然来临，帮助人们取得胜利、获得成功。

因为无坚不摧的持久心而做成的事业是神奇的。当一切力量都已逃避了、一切才能宣告失败时，持久心却依然坚守阵地。依靠忍耐力，依靠持久心终能克服许多困难，甚至最后做成许多原本已经失望的事情。

当人人都停滞不前的时候，只有富有持久心的人才会坚持去做；人人都因感到绝望而放弃的信仰，只有富有持久心的人才会坚持着，继续为自己的意见辩护。所以，具有这种卓越品质的人，最终能获得良好的声誉和可观的收益。

1. 竭尽全力达成目标

一个慈祥、和蔼、诚恳和乐观的人，再加上富有持久心的卓越品质，实在是非常幸运的。做我们喜欢的事情，做我们感到富有趣味的事情，是比较容易成功的；但要尽力去做那些我们自己不喜欢的、甚至为我们的内心所反对而又不得不做的事情，却是需要持久心的。

不论工作合意与否，总能坚持到底，一定要达到目的的人，才能获得胜利。那些以一种勇敢精神、以坚毅的步伐、以满腔的热情，去做那些自己不喜欢、不相称的工作，并最终能做出非凡业绩的人，真正具有英雄般的持久心。

没有什么比竭尽全力、坚定意志去完成自己既定目标的人，更能获得他人的钦佩和敬仰。一个人一旦树立了有毅力、有决心、有

忍耐力的声誉，那么世界终将为他打开出路。而那些意志不坚定，缺乏持久心的人，往往就要为别人所轻视，甚至要受到践踏，最终逃脱不了失败的命运。

惟有那些有坚定的信心、有十足持久心的人，才能创造一切，为他人所信赖。没有坚持到底的决心和意志力的人，往往做不成大事，也得不到别人的信赖与敬佩。

以一颗坚韧的持久心，坚定自己的意志，并发挥自己的才干，便会获得成功。世界上往往没有那些意志不坚的人的地位；而那些意志坚定的人，世界反而会替他们开辟道路。每隔一段时间，总有人会 from 百老汇大排长龙、寻寻觅觅的人群中脱颖而出，然后又有人风靡百老汇了。但是风靡百老汇不是一朝一夕就可以拿下的。只有在一个人拒绝就此罢休之后，百老汇才会用金钱回报和认同其天赋才华。于是我们知道此人已发现征服百老汇的诀窍了。秘诀始终和持久心脱不了关系。著名的作家芬妮·赫斯特的奋斗史里，也有这样类似的故事。

她 1915 年底带着成为一位名作家的梦想来到了纽约，但纽约给她的第一份礼物就是失败。她邮出去的文章都被退回。但她没有放弃，仍怀着梦想不停地写作，走遍了纽约的大街小巷，奔波于各个杂志社、出版社之间。当希望还是很渺茫的时候，她没有说：我放弃，算你赢了，而是说：很好，纽约，你可能打倒不少人，但是，绝不会是我，我会逼你放弃。

她没有像别人那样，碰到一次退稿就放弃了，因为她决心要赢。四年之后，她终于有一篇故事刊登在周六的晚报上，之前该报已经退了她 36 次稿。

随后，她得到的回报更是一发而不可收拾。出版商开始络绎不绝地出入她的大门。再后来是拍电影的人发现了她。她的小说在改编后被搬上了屏幕，她在短期内富裕起来。

你由此可以看出持久心可以办到什么事。百老汇可以给任何一个乞丐一杯咖啡和一块三明治，但是百老汇要求那些想做大赢家的

人必须坚忍不拔。芬妮·赫斯特也绝不是例外。任何人若累积了大笔财富，你都可以一口咬定此人必定坚忍不拔。坚忍不拔是成功的要素之一，如果一个人缺乏持久心，他在任何一个行业都不会有突出的成就。所以当你遇到困难挫折时，你应当为自己的梦想坚持下去，吸一口气，对自己说：“坚持下去，我就是赢家。”

2. 无数次失败相加等于成功

事实上，很多失败者在失败后不是没有尝试过通过其他手段继续努力，他们也采取过行动，也有过辉煌的奋斗史。他们没有成功的原因之一就是他们让自己的奋斗永远成为历史了。他们轻言放弃。他们的一切辉煌的过去，都因为放弃而黯然失色。他们正干得轰轰烈烈、红红火火的时候，突然发生了一个变故，使其遭受了损失和挫折。大多数未成功者都是在这个时候很轻易地就放弃了。于是奋斗者的行列中再也找不到他们的身影，他们的豪迈和自豪永远地成为了历史。他们没有成功可以炫耀，只能去炫耀历史。

我们不妨分析一下成功者，我们会发现他们走过的道路，都与失败顽强地抗争过；当挫折降临的时候，他们都坚定地说一句“还要干，绝不放弃”，都是以铮铮铁骨挺了过来。由于他们不轻言放弃，他们才最终登上了成功的宝座。

有位历尽坎坷的成功人士总结了一个成功公式：“无数次失败相加，等于成功。”在事业的关口，在那决定命运的大决战里，不要轻言放弃，一定要调动全部的智慧，挖掘自己全部优秀的心理品质——只要你肯去挖掘，任何人都具有。去拼搏吧，只要你在这个关口不轻言放弃，你就能够成功。

成功只属于坚忍不拔并为之付出汗水的人。因为成功者大多会以这种精神来创造未来。也许你身处劣势，但如果你坚持不懈，黄土也会变成金子，沙漠也会变成绿洲。

商人麦士 58 岁时不幸患上白内障，视力严重下降。他甚至不能阅读、写字与驾车。疾病令他十分沮丧，更担心家庭的生计问

题。由于不忍看着妻儿与自己一起挨饿，他并没有放弃努力，根据自己的身体状况，他了解到视力不良者的不便与需要，决定研究印刷一种为残疾人设计的特别的书籍。

麦士并不认为视力不佳就意味着自己是个废人，于是他尽量不在晚上工作，经过差不多一年左右的研究，麦士发现在纸上所有粗线条的斜纹字体，不但对视力有障碍的人大有帮助，而且一般人阅读的速度也会随之增加。麦士在加叶自设印刷工厂，第一部特别印刷而成的书，不是什么文学名著，而是全球销售量之冠的《圣经》。无疑，这种宣传极具号召力，一个月内，麦士接到订购 70 万本《圣经》的订单，这项业务为他带来了丰厚的利润。

可见，成功更多依赖的是人的持久心，而不是天赋或朋友的支持，以及各种有利条件的配合。才华固然是我们所渴望的，但持久心更让我们感动。最终，天才的力量总比不上勤奋工作、含辛茹苦的力量。

一位青年问著名小提琴家格拉迪尼，“你用了多长时间学琴？”“20 年，每天 12 小时。”他回答。也有人问基督教长老会著名牧师利曼·比彻类似的问题：“你为了那篇关于‘神的政府’的著名布道词，准备了多长时间？”他回答说：“大约 40 年。”

作为著名歌唱家的玛丽布兰曾经说：“如果一天不练习，我自己就能感到差距；如果两天不练，朋友们就会看出来；如果是一星期，那么全世界都会感觉到了。”对她来说，坚持不懈的奋斗正是她通向成功的基石。

本杰明·富兰克林的持久心真是让人咋舌。他最早在费城做印刷业的工作，每天都是自己推着手推车，穿大街走小巷，运送那些材料。他租了一间小房子，既当工作室，也当卧室用。在同一个城市，富兰克林有一个有力的竞争对手，他特意把那人邀请到自己的家里来，然后，指着刚刚当做午饭吃剩的一小块面包说：“除非你也能过这样的日子，否则你不可能把我挤垮。”

卡莱尔把写好的《法国革命史》的手稿的第一卷借给了邻居，

让他先睹为快。这位邻居看了以后随手一放，结果被女仆拿去引火用了。这是个很大的打击，但卡莱尔并未泄气，他花费了几个月的`心血，将这份已经被付之一炬的手稿又重写了一遍。

有一次，人们邀请狄更斯当众朗诵他作品的某个选段，狄更斯连忙推辞，说他时间不够。原来，他养成了一个习惯，每次要当众朗读作品之前，他自己会提前6天作准备，直到烂熟于胸为止。

博物学家爱奥杜邦带着他的枪支和笔记本，用了两年时间在美洲丛林里搜寻各种鸟类，画下它们的形状。这一切完成之后，他把资料都封存在一个看来很安全的箱子里，然后去度假。度假结束，他回到家中后，打开箱子一看，发现里面居然成了鼠窝，他辛辛苦苦整理来的资料被破坏殆尽。真是一个沉重的打击，然而爱奥杜邦二话不说，拿起枪支、笔记本，第二次进了丛林，重新一张一张地画，甚至比第一次画得更好。

马尔库斯·默顿一生16次竞选马萨诸塞州州长一职，最终他的反对者也因为钦佩他的勇气与忍耐力而投了他的票，而他正是以一票的优势当选的！坚持再坚持，永不放弃，这就是赢得胜利的全部秘诀。因为一个百折不挠的人总能得到大家的钦佩。

古人对持久心也有深刻的认识，古语云：“君子之学贵一，一则明，明则有功。”意谓君子做学问贵在专心致志，持之以恒。如此就能谙于事理，就能够取得成效。魏晋时的学者皇甫谧，不求高官厚禄，毕生精思苦学，竟至废寝忘食，终于学业有成，著述繁富，成为一代经学大师和医学专家。皇甫谧的一生著述颇丰，有《乐》、《怪真》、《帝王世纪》、《玄晏春秋》、《年历》、《高士》、《列女》、《逸士》、《论寒食散方》、《针灸甲乙经》等。其中《针灸甲乙经》是中国医学史上第一部针灸学专著，成为后世学习针灸必读的经典，在海内外有深远的影响。

可是皇甫谧在年轻时却是一个十足的小混混。他出生后过继给叔父为子，从小游手好闲，不肯读书。有的人以为他可能是个呆傻人。

有一次，皇甫谧得到了一些瓜果，便高高兴兴地拿回家，孝敬

他的叔母任氏。任氏却不为他孝敬的瓜果高兴，看到他成天玩耍、无忧无虑的样子，不由得叹了口气，说：“你拿这些瓜果给我，难道就是孝顺吗？《孝经》上说：‘虽然每天用牛、羊、猪三牲来奉养父母，仍然是个不孝之子。’何况这些瓜果呢？你现在快 20 岁了，却不曾看过什么书，不曾明了过什么道理，你将来能干些什么事呢？又有什么可安慰我的呢？从前，孟子的母亲三次迁居，终于使孟子成为仁义之人；曾子为信守对儿子的承诺而杀猪，留下了教育子女的榜样。难道是我没有像孟母那样选择好邻居、没有像曾子那样运用良好的教育方法吗？你怎么会愚蠢、鲁莽到这等地步呢？唉，教你修身立德，勤奋好学，是为了你好，你自己可以有所得，对我又有什么用处呢！”说完这番话后，任氏更加伤心，对着皇甫谧流泪不止。

叔母的话深深地刺激了皇甫谧那原本麻木不仁的头脑。想想自己已经是个 20 岁的男子汉了，应该有所作为了，却还啥事不懂，实在羞愧。看着叔母的泪脸，暗下决心，再也不能浪荡下去了，一定要像叔母教训的那样勤奋学习，做个品学兼优的人。

皇甫谧家里经济拮据，没有能力供他去京城读书，同乡有个名叫席坦的学者，皇甫谧就拜他为师，在席坦的指点下勤学不倦。皇甫谧平时还要干农活，否则无以谋生，但他总是带着书到田里，干活累了在田头休息的时候，便忙里偷闲地读书。

经过几年的学习，皇甫谧性格变得沉静好思，有了崇高的志向，很少有个人的欲念。他博览了国家的重要文献和诸子百家学说。他觉得书籍能给人以知识，教给人道理，流传后世，造福子孙，所以决定以写作作为自己一生的事业。

功夫不负有心人。不久，皇甫谧写出了《礼乐》、《怪真》等著作。他不幸在甘露年间得了风痹症，行动不便，却仍然坚持不间断地阅读和写作。疾病的痛苦，又促使他发愤学习医书，习览经方，采集和整理古代的医学文献资料，并且写出了《针灸甲乙经》等医学著作。

他的朋友见他学习如此坚定、专一，怕他损耗精神，影响身体，劝他注意休息，不要用功过度。皇甫谧回答说：“早晨学到了道理，到傍晚死了也是值得的，何况人的寿命并不完全是由自己决定的呢。”

“锲而不舍，金石可镂；锲而舍之，朽木不折。”如果志趣不行，为人浮躁，缺乏持久心，就绝不能在学业上有所建树。皇甫谧之所以能够著述繁多，多才多艺，善写诗、赋、谏、颂等各种文体，以疾病之身而成为一代医学、经学大家，就在于他能够有志于学，持之以恒。皇甫谧的治学精神以及治学道路，于今天还是有一定借鉴意义的。

清初的王夫之，隐居湘西深山洞穴，勤奋著述 40 载，著书 324 卷，在哲学上总结和发展了我国传统的唯物主义思想，不仅如此，在天文、历史、数学方面他亦成为一代学术大师。明末谈迁，也是一个这样的人物。为了弥补堂堂大明无一部传世编年史的缺憾，他花了 26 年时间六易其稿，终编成一部 900 卷、500 万字的《国榷》，不幸书稿却被窃贼盗走。受如此大打击的谈迁此时已经 55 岁，大哭一场后，又从头做起，凭着坚韧的意志，终于在其 60 多岁时再次完成了这部巨著。宋代著名词人李清照的丈夫赵明诚，他早年就立下了“尽天下古文奇字之志”的宏愿，为编纂《金石录》，节衣缩食，“虽处忧患困穷，而志不屈”，“夜尽一烛为率”，勤奋工作，“乐在声色犬马之上”，终于完成了我国有关金石学方面的巨著。明人罗钦顺“潜心格物致知之学”，“里居二十余年，足不入城市”。清人洪亮吉十年“寒暑不辍”，成《春秋左传诂》20 卷。中华民族坚忍不拔的持久心态在这些人刻苦勤奋的行动中得以昭示。

3. 塑造持久心

持久心是可以塑造的。以下是塑造持久心的一些技巧：

固定的目标：知道自己需要什么，是发展持久心的最重要的一步。强烈的驱策力会使一个人去克服许多困难。

欲望：人在追求强烈欲望的目标时，较为容易获得持久心。

固定的计划：组织化的计划，即使它们是薄弱而完全不实用的，也可以鼓舞持久心。

精确的知识：如果以猜测来代替精确的知识，你就会有在失望中摧毁持久心。

合作：热忱、了解和与别人的合作协调，能促使发展持久心。

意志力：把一个人专注思想的习惯，用在获得固定目标筹划上，会导向持久心。

习性：持久心是习性的直接后果。

如何维护持久的信念

1. 良好的计划表

如果没计划，东一榔头西一锤子，是做不好工作的。设计合理的计划表，不仅可以理顺工作的轻重缓急，提高工效，而且可以在无形之中督促努力工作，按时或超额完成计划。

制订可行的工作计划和执行计划时的一些注意事项，也许你愿意用硬性的东西约束自己，或希望有充分的灵活性，甚至等自己有了灵感的时候才动工。可是万一你正好没有灵感，整个礼拜都没兴致工作的话，怎么办呢？这样下去你就可能失去坚持下去的耐心，对自己的创造能力产生怀疑。

至少开始的时候，你可以为自己安排一段单独的时间，试验自己的专长。按照进度将使你做更多的工作——如果你想出类拔萃的话；如果你给自己安排的进度并不过分，可是你还是抗拒它的话——譬如找借口拖延工作进度，那么就得研究一下自己的动机了。

计划的制订，将迫使你自问这个严酷的问题：我真的想做这件

事吗？即使进行得不太顺利，我还是按部就班地做吗？如果答案是“否”的话，很好，你根本不必觉得自己像个懒虫，因为你原本就想追求成功。如果答案是“是”，那么你是真的想得到成功，合理的计划表可以帮助你坚持下去。

2. 将挫折转化为前进的勇气

有的失败会转眼被我们忘记，有些挫折却会给我们留下深深的伤痛。但是，无论如何，我们都不应该因为挫折而停止前进的步伐。“每个人都必须为目标奋斗”。如果你不继续为一个目标奋斗，你不仅会失去信心，还会逐渐忘记自己有个目标。如果你不再继续坚持的话，就会开始怀疑自己是否能成功地实现计划所定的目标。

有时你也许会因为目前完不成一个小的目标，而改做其他的尝试，这种随便的做法是一种变相的放弃。千万不要拿困难做借口，改作另一个计划。否则你不但会使自己失去持久心，而且会前功尽弃，功亏一篑。

3. 努力完成计划

当你坚持完成计划的要求，实现成功的目标后，你会更加坚定地做完以后的工作，这对塑造你的持久心会有很大的帮助。不把事情做完的话，你会觉得自己像个没有志气的懒虫。以后如果你不敢肯定是不是能把工作完成的话，就很难再开始做一件新的事情。这是非常重要的一点。因为从事的工作可以只花几个小时，也可能花许多年工夫。不管花多少时间，你都得面临这个问题：完成这件工作呢？还是放弃它？你最好从开始就搞清楚，自己是不是真的想完成它，要不然你何必花这些心力呢？

如果你是某一领域的专业人员，你的成功目标就是成为这一领域的翘楚，那么就不能单是把计划完成，你必须把作品展示出来，接受别人的批评。不要把你的小说只给一家出版社看，如果这一家

不接受的话，就全盘放弃。你必须再接再厉，给很多家出版社看，一定要给自己的作品充分的机会。

如果你为了完成这个计划已经付出了很多，那就坚持下去，也许最艰难的时候，也是离成功最近的时候。