

## 35岁前要培养的66种明智思维

作者:文泉杰

类别

经管励志

书籍简介

"成功"这两个字说起来容易做起来难，多少人为了这两个字而头破血流，多少人为了这两个字而倾尽其一生的心血与汗水。但现实往往是残酷的，能够成功的就那么几个人，高高在上，供我们瞻望和羡慕。看到别人的成功，我们心里痒痒的，于是开始问，我和他付出了同样的努力，为什么他可以成功而我却不可以呢？成功真的有什么秘诀吗？

1

第一部分：剑走成功偏锋——另类思维与反弹琵琶

掌握剑走偏锋的思维方式和做事方法，敢于颠覆与重建思维秩序，反弹琵琶追求成功，是每一个35岁前意图成就一番事业的人在新时代应该上的必修课。

2

第二部分：行闯职场江湖——厚黑学问与潜在规则

职场江湖上的潜规则恰如摆不上桌面的小菜，不会大张旗鼓地写在告示板上，需要35岁前的你明心亮眼地默默参透，才能避免接二连三的尴尬。

3

第三部分：聆听人生讲堂——处世哲学与生存智慧

人生是个大课堂，好多事都讲个力道。刚柔适中，分寸准确。识大体，顾大局。把握火候，讲究力度。见招拆招，迎刃而解。处于劣势，反败为胜。

第1节：序

作者:文泉杰

序

"成功"这两个字说起来容易做起来难，多少人为了这两个字而头破血流，多少人为了这两个字而倾尽其一生的心血与汗水。但现实往往是残酷的，能够成功的就那么几个人，高高在上，供我们瞻望和羡慕。看到别人的成功，我们心里痒痒的，于是开始问，我和他付出了同样的努力，为什么他可以成功而我却不可以呢？成功真的有什么秘诀吗？

这个问题问得好，至少你已经意识到了很重要的一点：你付出了努力，却没有得到回报。分析起来不外乎两个原因，第一，你没有机遇，所谓谋事在人，成事在天；第二，你的方法、观念不对，换句话说，你的力没有使在点子上。第一个原因是我们无法控制；但第二个原因却是影响我们成功的关键因素，也是我们可以控制的。

很多成功人士把成功归结为两步：想和做。一个人成功与否，首先取决于他能不能想成功，想用什么方法来促使他成功，其次才是把想法付诸于实践。这里的“想”以及“想什么方法”就是我们所说的思维。在传统的观念里，很多人只注

重实践，以为做了就会成功，结果辛辛苦苦忙了一辈子却一事无成。成功人士告诉我们：失败与成功其实就差一步之遥，差的不只是运气，不只是能力，不只是努力，更是一种明智的思维。一个人只有敢干 实干 巧干，才可以成功。

是的，思维从来没有像现在这样重要，它直接决定着我们的行动。毫无疑问，你怎么想的就会怎么去做，一个明智的思维会使你事半功倍，而一个保守落后的思维则会使你事倍功半，甚至一无所获。

我们很多人的思维习惯性地跟着前人走，跟着经验走，用老方法来解决新问题，结果当然不会成功。事物是变化发展的，一切都在变，我们的思维也应该因时适地而改变。很多传统思维，在那个时代看来是坚不可摧的，可是因为时间、空间和实践的变化，已不能满足现实社会的需求，在不断进步的科学技术或先进的现代化生活方式地猛烈冲击下，甚至会成为一种阻碍你成功的错误思维。如今的世界充满辩证思维的存在。人们观察世界、汲取知识的方法不再是一味的传统继承，而是辩证的批判继承，取其精华，弃其糟粕。

所以，一个人的可贵之处不是用前人的方法解决问题，而是敢于突破传统思维，用自己独创的甚至是颠覆传统的思维来指导自己的行动。举例来说，都说“好马不吃回头草”，但是好马为什么不可以吃回头草呢？曾经你爱的人也是爱你的人，由于误会而分开了，当你们再一次有机会走在一起的时候，为什么不解开彼此的心结再续前缘呢？你曾经非常热爱的一份工作却因为种种原因失去了，如果你愿意，为什么不回到从前呢？总有一些事情经历了才知道对与错，总有一些东西失去了才知道珍贵，既然知道了，为什么不回头，为什么还有那么多的牵绊？所以，好马也要吃回头草。

掌握剑走偏锋的思维方式和做事方法，敢于颠覆与重建思维秩序，反弹琵琶追求成功，是每一个 35 岁前意图成就一番事业的人在新时代应该上的必修课。

我们都知道，职场是大多数人走向成功必须经历的一个场所。在职场，并不是你有能力就一定能够成功，你必须熟悉这个特殊的地方，了解它的特点，用明智的思维来对待它，否则，你只能慨叹“英雄无用武之地”了。在职场这个是非江湖上，有些规则是明显的，也是我们应该遵循的，但如果仅仅按照显规则办事是远远不够的，有很多潜规则虽然没有明文规定，但却是我们尤为注意的。比如，传统的观念认为我们应该充分发挥自己的能力，但是在职场上我们却不能这样做，我们应该和大多数人保持一致，不要锋芒太露，否则就会有“枪打出头鸟”的危险。职场江湖上的潜规则恰如摆不上桌面的小菜，不会大张旗鼓地写在告示板上，需要 35 岁前的你明心亮眼地默默参透，才能避免接二连三的尴尬。

成功的人不一定幸福，幸福的人不一定成功，换句话说，要想有事业就不能够有爱情与亲情，这是传统的观念。事实上，成功与幸福、事业与爱情是可以统一起来的，关键在于我们的“心”，我们是否想这么做。没有必要一定要放弃什么，为什么一定要先立业再成家呢？为什么不可以先成家再立业呢？和你的爱人分享你的成功与喜悦不是更好吗？所以，说到底还是观念问题，也就是思维问题。传统的思维要我们在成功与幸福当中只选其一，我们完全可以打破这种思维，只要你有能力，鱼和熊掌为什么不可以兼得呢？既要成功，也要幸福，这才是我们的明智思维。35 岁前的人生若舟，浮在水中，漂泊不定。爱情若楫，激荡涟漪；亲友若水，载舟千里。在爱情中博好弈，把握好亲情中的细节，广交朋友是你成功的关键。

许多人终其一生在成功路上徘徊奋斗，甚至跌得头破血流，最终也没有找到走向成功的圭臬。原因是，在这条路上仅靠蛮干和苦干是行不通的，还需要闪耀着智慧火花的思维方法。所以，从现在起就培养你的明智思维吧！文泉杰 2006年7月

## 第2节：努力一阵子享受一辈子

作者：文泉杰

### 第一辑 剑走成功偏锋——另类思维与反弹琵琶

掌握剑走偏锋的思维方式和做事方法，敢于颠覆与重建思维秩序，反弹琵琶追求成功，是每一个35岁前意图成就一番事业的人在新时代应该上的必修课。

#### 01 努力一阵子，享受一辈子

努力一阵子，享受一辈子，天底下有这样的好事吗？

当然有！只是我们一直不给自己机会罢了。用一个比较贴切的成语来概括这一句话就是“一劳永逸”了。说起一劳永逸，很多人也许会嗤之以鼻，认为这是一种消极的、惰性的思维，不值得效仿。我们为什么会这么想？因为我们只看到了“永逸”，忽略了“一劳”，永远安逸，一生只贪图享乐，当然是我们所唾弃的，但是当我们做某一件事情的时候，如果我们下定决心，辛苦一阵子，漂漂亮亮地把事情做好做完，接下来就安心地享受努力后的回报，这样，有什么不好呢？何乐而不为呢？与其一辈子断断续续地做一件事情，一辈子遭受这件事情的牵绊与痛苦，不如努力一阵子，然后把时间用于其他有意义的事，拥有更多的成果，拥有更多的享受。

两个古罗马人听说附近的山上发现了金矿，于是他们相约去山上挖金子。

他们都希望能够挖到金子，哪怕拇指般大的金子也行，这样就一辈子不愁吃不愁穿了。

第二天一大早，矮个子罗马人就去叫高个子罗马人。高个子罗马人还在睡梦中，被矮个子罗马人叫醒后很不情愿地说：“太早了啊！你先去吧，我还要睡一会儿。”

于是矮个子罗马人一个人先走了。来到山上，一个人都没有，他选了一个地方，开始卖力地挖掘。

土地里面有很多的石头，挖起来真不容易，但他并不气馁，一鼓作气，越挖越卖力。

高个子罗马人一睡就睡到了中午，等他来到山上时，矮个子罗马人已经挖了一个很大很深的坑了。

太阳落山了，矮个子罗马人终于挖出了一大块金子。高个子罗马人由于挖的坑太浅自然没有挖到金子。高个子罗马人艳羡不已，发誓第二天一定要挖到金子。

高个子罗马人吸取教训，第二天鸡叫第一遍就醒来了，到了山上，挖了一会儿，突然下起雨来了。雨不大，高个子罗马人对自己说：“今天先挖到这吧，反正也不急，金子迟早会挖到的。”于是，收拾工具回家了。

第三天，高个子罗马人继续去山上挖金子，这天的太阳很毒辣，挖到中午的时候，高个子罗马人受不了太阳的烘烤，回家睡觉去了。

第四天，第五天……一个月过去了，高个子罗马人比量了一下矮个子罗马人挖到金子时的深度，得意地说：“终于快赶上他的深度了，今天就到此为止吧。”

原以为第二天一定会挖到金子，可是等他赶到山上时，不禁大吃一惊，他挖的坑已经被别人挖出了金子！

高个子罗马人懊恼不已，只好重新选一个地方从头开始。

日子一天天过去，弹指一挥间，已经数十年。

高个子罗马人和矮个子罗马人再一次相遇都已经是白发苍苍。

高个子罗马人问矮个子罗马人：“这些年你过得好吗？”

矮个子罗马人说：“多亏了当年挖到的那一块金子，我用它进行了投资，雇了几个人为我工作，现在我已经拥有了几十个农场。”说完又问高个子罗马人：“你呢？这些年都干了些什么？”

高个子罗马人羞愧地说：“我一直在挖金子，一直没有挖到。”

努力一阵子，享受一辈子。矮个子罗马人给我们树立了一个好榜样。他辛苦一天，挖到了金子，然后一辈子享受财富与成功，而那高个子罗马人的一生看似勤劳辛苦，事实上却是碌碌无为的一生，毫无意义的苍白的一生。

农业时代的人，日出而作日落而息，生活几乎万年不变，因此产生“只要努力一定成功”的信念。

工业时代管理挂帅，重视流程效率优先。努力不一定会成功，不努力却一定会失败，一味地努力工作不如有效地努力工作，这个时代只有一个信念——绩效！可惜，工业时代已经结束，一味地努力、有效地努力不一定会成功，甚至成功也不一定是对的，要“成功不坠”才对。

如今是一个智慧时代，是一个诡谲的时代，面对不改变就被淘汰的崭新时代，如何“努力一阵子，享受一辈子”最为重要。农业时代“一分耕耘，一分收获”的价值观，到了工业时代修正为“一分耕耘，十分收获”，而到了现在的智慧时代则修正为“一分耕耘，无穷尽收获”。

当然，并不是所有的事情都可以“努力一阵子，享受一辈子”，比如学习就不可以，活到老，学到老，学习是一辈子的事情。我们提倡“努力一阵子，享受一辈子”，不是提倡享乐主义，而是提倡大家用对时间做对事，提高自己的办事效率，去做更多的“一劳”，享受更多的“永逸”。

第3节：两点之间最短距离

作者：文泉杰

002 两点之间最短的距离不一定是直线

一位成功学教授被邀请到一座高等学府为同学们演讲。面对台下喧闹的同学，这位教授开头的第一句话就是问同学们：“你们有谁知道两点之间最短的距离是什么？”很多同学在听了这样一个问题后很不以为然甚至有点嗤之以鼻，心里想：“这算什么教授，这么简单的问题也说得出口！”一位同学站起来有点不屑一顾地说：“这个问题连小学一年级都知道，两点之间最短的距离不就是直线吗？”教授铿锵有力地说道：“错！两点之间最短的距离有可能是直线，也有可能是曲线！”

同学们一脸的震惊和迷惑，教授接着解释了所谓的距离。到底什么才是真正的距离？距离是路程的远近吗？距离是直线的长短吗？都不是。真正的距离是从起点成功地到达终点所经历的一切，无论受挫还是顺利。从几何学角度来说，两点之间最短的距离确实是直线，但从现实生活中来说，这条直线不一定能够把你从起点成功地带到终点。这样的距离看起来最短，实际上很长，甚至会把有可能的事情变成不可能。

教授一针见血地为我们指出了在现实生活中两点之间最短的距离不一定是直线这样一个真理，可是现实生活中的我们又有多少人为了简单的追求并无效用的直线而弄得自己头破血流，到头来仍然是一事无成呢？

古代有两个商人经过一片沙漠时迷路了。

沙漠浩瀚无边，方圆百里没有任何参照物，除了沙子还是沙子。

他们不知道往哪边走，走了一阵子又走回了原地。到了晚上，两个人都很笨，甚至不知道看北极星，只好在沙漠里冻了一宿。

第二天，两个人的意见发生了分歧。第一个人坚决认为要往西走，第二个人虽然不知道要往哪边走，但不同意第一个人的意见，说来的时候就是这个方向，怎么可能往回走呢？

冲突得不到解决，两个人只好各走各的路。

第一个人为了走出沙漠，认为不管是回去的路还是走到其他什么地方，只要能走出沙漠就好。于是他坚定一个信念，只朝着一个方向走。虽然朝着这一个方向走并不是直线。两天两夜后，他的食物和水已经用完了。正当他绝望之际，他看见了前面不远处的炊烟正袅袅升起，像是欢迎他的到来。就这样，第一个人成功地走出了沙漠。

第二个人认为两点之间最短的距离是直线，只要走直线，不走弯路，就一定会走出沙漠，而且还会比第一个人先走出沙漠。为了走出沙漠，他在原地做了一个记号，然后朝东走。走了不多久，他觉得不对，以为自己走了弯路，又返回原地。接着往南走，不多久又折了回来。接着往北走，走了半天仍然不见一个人影，以为又走错了，还是回到了原地。接下来，他尝试了西南、西北、东南、东北，几乎每一个方向都试过了，他还是回到了原地。这时候，他的食物和水也用完了。几天后，这个人不但没有比第一个人先走出沙漠，而且死在了沙漠里。他死的时候仍然不明白，沙漠里没有直线，只有方向。如果你不转变你的思路，一味地追求所谓的直线，那么等待你的只能是死路一条。

事实上，我们的人生会遇到很多像沙漠这样的迷宫，既然是迷宫，就不要奢望两点之间的直线会拯救你，你就应该静下心来，好好地想一想，我到底该走哪一条路？是走最短的路？还是走最有效的路？捷径又是什么？捷径就是最短的路吗？只有想清楚了，摒除心中根深蒂固的直线情结，不盲目追求最短的距离，选择一条正确的道路，这样你才会成功地到达你的目的地。或许时间是稍微长了一点，但这有什么关系呢？我们的目的不就是要到达目的地吗？难道你想一辈子在原地打转不成？没有人会这样想，你也不会。

玩过电脑游戏的人都知道，很多时候，直线代表着一个陷阱，一个诱惑。在玩游戏的时候，我们常常会遇到迷宫，走出迷宫是我们最大的目的，为此我们绞尽了脑汁，挖空了心思，我们总想走直线，总想走最短的路程，结果往往事与愿违。更让我们百思不得其解的是，出路就在眼皮子底下，但是朝着前方直走就是走不出去，硬是要你转好几个弯才能出来。当你走出迷宫，眼前豁然开朗的时候，你就会想，虽然走了不少弯路，但还是值得的。

我们都知道拔苗助长的故事，一个农夫为了让自己的禾苗快点长高，竟然亲自去田地里一株一株地把禾苗拔高，结果禾苗不但没有长高，反而由于缺乏水分和营养，在太阳的暴晒下枯萎了。农夫的愿望是美好的，我们不能原谅的是他实现愿望的方式，他是一个典型的直线病患者，为了追求最快最短，结果却断了自己的衣食之源。说起这个故事我们常常会嘲笑农夫，然而在嘲笑农夫的同时，我们应该扪心自问一下，自己是否也经常犯这样的错误呢？

所以，从现在起我们必须明白：两点之间最短的距离不一定是直线。我们要的是最有效的距离。做好一件事情，到达一个目的地，有些过程，有些距离是必须的。如果你是一个毕业生，如果你想成为一名优秀的企业家，那么你现在应该做的就是积累，而不是马上去开公司。如果你想成为一个作家，但你只不过初出茅庐，那你就不要老想着自己的思想有多么先进，你首先要做的是得到读者的认可。如果你人微言轻，没有人把你独特的见解放在眼里，那么你可以先不创新，而是去模仿，然后当大家都认可你的时候再创新。

#### 第4节：智慧的选择

作者：文泉杰

##### 003 一个智慧的选择胜过千万个打拼

天道酬勤，这是上天对勤奋努力的人的厚爱与褒赏。上天是公平的，你失去了一些总会用另外一些东西补偿你；你得到了一些，也会从你身上拿走一些东西。

但是，我们必须要说的是，成功仅靠勤奋是远远不够的，勤不一定能补拙，有时候一个智慧的选择胜过千万个忙碌的打拼。如果把千万个打拼比作勤奋的话，那么一个智慧的选择就是你的方向、目标和位置。再也没有什么比方向、目标和位置更重要的了！勤奋没有错，但一定要用在正确的道路上，弄清楚自己的位置，知道自己能干什么不能干什么，选择自己的方向，只有这样你才有可能成功。如果盲目地勤奋，结果往往会竹篮打水一场空。

古代有一个屠夫，杀猪的技术非常好，方圆百里的人都愿意找他杀猪。

同村的一个秀才看不起屠夫，说他是蛮夷之人，有本事就去屠龙。

屠夫听了秀才的戏言，觉得很有道理，想自己如果这一辈子都和猪打交道太没有出息了。为了使自己更有出息，也想杀杀秀才的傲气，屠夫决心学会屠龙技术，做一个伟大的屠龙人而不是杀猪人。

屠夫为了自己的理想勤学苦练屠龙技术，天天练夜夜练，十年过去了，所有的屠龙技术和屠龙知识都学会了，屠夫决定去屠龙了。

又十年过去了，屠夫走遍天下也没有找到一条龙来实现他的屠龙之梦。

屠夫再一次遇到秀才时，秀才已经是本地的知府大人了。屠夫向秀才诉说这十年来的遭遇。秀才又一次嘲笑他说：“这个世界根本就没有龙，世上流传的所有关于龙和屠龙的知识也只不过是废纸一堆。你天生就是杀猪的命！”

屠夫这时候才幡然悔悟，可是时过境迁，为时已晚。

勤能补拙是良训，一分辛劳，一分收获。幸好在我们经历了无数次失败的时候，还有这样一句话安慰我们。于是我们又满怀信心地投入到下一次努力之中，准备迎接下一次的失败。屡战屡败，屡败屡战。总有一天我们会成功的，因为我们一直在努力。

上面的屠夫已经够勤奋了，结果呢，等待他的还是失败。为什么会失败？因为他选择了一条不属于自己的道路，一条错误的道路，在这样的道路上勤奋又有何用呢？想象一下，如果这位屠夫坚守自己的职业，杀一辈子的猪又会是怎样一番景象呢？也许早就腰缠万贯，儿孙满堂了。

如果说成功是靠百分之九十九的汗水加百分之一的天分换来的，那么这百分之一的天才就与百分之九十九的汗水一样重要。如果你缺乏百分之一的天分，那么即使你有百分之九十九的汗水也无法成功。百分之九十九的汗水可以靠勤奋获得，而百分之一的天分是永远无法靠勤奋获得的。

勤奋的另一种说法是坚持，坚持就是胜利。我们信以为真。于是什么事做了就做了，一做到底，什么事错了就错了，一错到底。

确实有坚持就是胜利的例子，而且很多，但也有南辕北辙的故事，一个人驾着车子朝与自己的目的地相反的方向跑，越跑越远，越跑越远。

这个世界上本来就没有多少珍贵的东西，我们的青春、我们的健康、我们的智慧、我们的财富，我们没有理由盲目挥霍。我们要学会灵活变通的态度，我们要懂得放弃，放弃也是一种明智的选择。如果你一定要坚持，请你一定要找准目标，否则坚持往往换来失败。

一条在水里游泳的鱼，偶尔看见一只在天空中飞翔的鸟，心生羡慕，它想：“要是我也能够飞翔多好啊！”

于是这条鱼开始整日整夜地模仿飞鸟在天空中飞翔的姿式，企图有一天能冲出水面，飞上蓝天。它的同伴劝阻它：“你别白费力气了，鱼就永远学不会飞翔。”

这条鱼对同伴的劝阻很生气：“你是嫉妒我以后能够飞翔吧？你等着瞧吧，只要我坚持不懈地努力，就一定能够学会飞翔的本领！”

于是这条鱼继续勤学苦练飞翔的本领，继续做着飞翔的美梦。就这样它做了一辈子飞翔梦，却始终没有学会飞翔，直到被渔夫打捞上网的那一刻，它也仍然没有想明白：“我勤学苦练一辈子飞鸟飞翔的姿式，可我为什么就是不能飞翔呢？假如我能飞翔该多好，那样我就不会被这该死的渔网网住了。”

所有的心血与汗水付诸东流，于是我们抱怨上天不公，我们一直在努力，可为什么成功的不是我们呢？因为我们只知道勤奋，除了勤奋还是勤奋，所以我们始终不能成功。

那么，现在，你就要问一下你自己了：我现在到底在干什么？我现在所做的能够为自己带来什么？我喜欢目前的处境并愿意坚持下去吗？如果不喜欢，那么你想做什么？你希望做的又能给你带来什么？只有把这些问题弄清楚了，你才可能成功。

总之，一定要选择走正确的路，在你自己的路上勤奋！记住这句话吧，一个智慧的选择胜过千万个忙碌的打拼。

#### 第5节：知趣而退

作者：文泉杰

#### 004 知趣而退的天空很开阔

知趣是一个人应该有的本质。一个人如果不知趣，难免会自取其辱，碰得满鼻子灰，酸溜溜地难以在他人的面前抬起头来。

不知趣的人做事往往不知深浅，因为他不清楚自己的实力，出发点没有站在稳固的基点上，而是从不切实际的空中楼阁做出判断。当别人替他拆穿这层楼阁的时候，他才不得不认识到自己的无知，灰头土脸地没意思一番。

知趣的前提是有自知之明，如果一个人没有自知之明，真是不知其可。不知趣作为一种心态来讲就是不管别人的看法，自己却沾沾自喜地邀功请赏。有的人办事能力很差，但却喜欢夸耀自己，等待别人尤其是上司的奖赏，结果明眼人都知道，除了碰壁没什么好说的。

中国古代有个人叫艾子，喜欢打猎，喜欢骑在马背上追逐鸟兽的痛快的感觉。为了自己的爱好，艾子养了一条善于追捕逃跑的兔子的猎狗和一头机警迅捷的猎鹰。每次外出打猎，艾子都要带上心爱的猎狗和猎鹰，并把捕到的兔子

的心肝扔给猎狗吃。所以每次艾子捉到兔子，猎狗总是摇着尾巴，两个前腿竖起来，不停地上下蹿跃，等着艾子将兔子的心肝喂给它吃。

一天，艾子外出打猎，在山上转悠了半天，一只兔子也没遇到，这时的猎狗已经非常饿了，肚子时不时发出咕咕的叫声。

正在这个时候，两只兔子从草丛中窜出来，向旁边不远处的灌木丛跑去。艾子便放猎鹰去咬兔子。两只兔子在草丛中上蹿下跳，非常难捉。猎鹰也随着兔子上下左右地扑腾，但是想要捉到兔子却很是费劲。这时，猎狗跑过去对准一只兔子猛咬下去，结果正好咬在猎鹰的脖子上，把猎鹰咬死了，两只兔子也趁机逃窜了。

艾子跑过来，看到自己心爱的猎鹰死了，十分伤感。艾子把猎鹰拿在手中，心里不住地懊悔和气愤，伤感至极竟流下泪来。而此时，猎狗却摇着尾巴走过来，高高地把前腿竖起，上下跳跃，摇头摆尾，沾沾自喜地向艾子邀功请赏，等艾子喂它心肝吃。

艾子看到猎狗这样，气不打一处来，用手指着它大骂不止：“你这只不知羞臊的狗，咬死了我的猎鹰，还敢在这里摇头摆尾地请赏？”

猎狗的正确做法应该是，看到主人正在盛怒悲伤之下，乖乖地躲到一边，做懊悔和害怕状，艾子一看猎狗知道自己错了，在旁边吓得瑟瑟发抖，也就算了，不会再责骂了。可猎狗却偏偏不知趣，摇头摆尾地去乞赏，自讨没趣自讨其辱。

生活中不乏这样的人，没有“眼里见”，自以为了不起，谁知惹祸上身。做人要学得聪明点，看到别人在愤怒中或不得意时，就应该识趣地等到别人平静以后，再说出自己的想法和观点，这样不仅是对别人的理解和尊重，也是在维护自己的自尊不受侮辱。

在职场更要识趣，不知趣不但会引起上司同事厌恶，人际关系搞不好，自己的事业也会受挫。本该升职的因为不知趣而得不到升职，本该获奖的因为不知趣而得不到奖赏。有时候更会因为不知趣使自己陷入一种窘迫的境地，同事讨厌你懒得搭理你，上司烦你，不愿意和你一起交谈，使你的工作无法正常开展，你的心情也随之沮丧起来，生活变得黯淡无光。

龟兔赛跑以后，乌龟总是洋洋得意，兔子却一直沉默不语。乌龟不管兔子的感受，做着自己长远的规划。

过了几天，重塑形象的乌龟给狮王递上呈文，要求委以重任。

看门狗问乌龟：“你想谋什么职位？”

乌龟说：“想当跟车的仆人。”

“这哪儿成？”狗纳闷道，“你怎能胜任这个职务？你爬一步才前进一寸，而跟车的仆人要求有飞毛腿般的奔跑能力，你真是异想天开。看来，你从没侍候过富家豪门。”

乌龟道：“如今这世道，不看你是否真有才实学，只要有这份心，就一定能让他们满意。”

结果呢？通过三亲六故拉“裙带”关系，乌龟真的当上了这个官差。这么一来，赞颂之辞漫天飞，都夸乌龟跑得快，是个了不起的奇才。

在这种社会评价下，乌龟更加自信，又产生了更宏伟的设想，于是找到了鹰王说：“请教我飞翔吧！只上一堂课我就能冲上云霄，穿过大气层，翻飞在太空。在那里，我可以看见太阳、月亮，还有成千上万的星星。我还可以神速地降落，逍遥自在地掠过又一个又一个城市，在短短的几天中饱览所有风光！”

鹰王嘲笑乌龟的荒唐，奉劝他知命守分，耐心地用自己的方式生存。可乌龟却固执己见，坚持要鹰王把飞行的本领教给他。

鹰王无奈，只好抓起乌龟直飞云端，并对乌龟说：“看你怎么飞翔！”说着鹰王爪子一松，乌龟掉了下来，摔得粉身碎骨。

对于企业来讲，有了“乌龟式”的员工是不太称心的，公司的一些紧要的事情准会被“乌龟”贻误时机。“乌龟”的致命弱点就是不知道自己是什么，更不知道自己适合怎么样的生活。乌龟因为在赢得龟兔赛跑以后获得了大家的赞誉，便飘忽忽不知所以了，做出超出自身实际能力的决策或不计代价的扩张，结果代价必然是惨重的。

做人要本着实际情况来，不能走自己难以承受的道路。知趣是一个大智慧，其实很简单，但很难有人真正地悟到和做到。有时候因为你一时的不知趣，前面的路可能会被你走死，而如果你知趣地后退一步，自会呈现出海阔天空的境界。

知趣是优美而优雅的，别人会认为你很懂得自尊自重，会认为你懂得进退的分寸，这样的人走到哪里都会得到别人的尊重，与侮辱和鄙夷绝缘。

#### 第6节：知道停止

作者：文泉杰

005 只有知道停止的人才能体会到幸福

有一只蜜蜂出生没有多久就开始采蜜了。它先是辛勤地学习采蜜的方法，学习寻找花粉花蜜的方法，学成之后，它就离开蜂巢，四处去采蜜。

每到一处，它都会把这里的花粉花蜜全部采完，一点也不剩下。然后又开始去另外一个地方。有一次，它来到了一个四季鲜花不断的地方，发现这里的花这么鲜这么艳，欣喜若狂，于是忘乎所以地忙碌起来。

一只蝴蝶飞过来，好心地劝它说：“蜜蜂老弟，为什么那么忙呢？我们来捉迷藏吧！”

蜜蜂头也没有抬一下，继续飞来飞去。渐渐地，蜜蜂发现了一个问题，为什么这里的蜜老是采不完呢？这边的蜜明明采完了，可是等我采完那边的蜜再来看这边时，又有好多新鲜的蜜长出来了。蜜蜂不知道，这个地方是春城，鲜花永远没有凋谢的一天。

蜜蜂以为自己不够勤奋，于是更加努力地工作，即使天下着大雨也没有休息。

但是不管蜜蜂如何加倍地努力，蜜依然是越采越多。终于有一天，这只蜜蜂累倒了，它驮着蜜从空中掉了下来。

那只蝴蝶又飞了过来，关切地问：“蜜蜂老弟，你怎么啦？”

蜜蜂说：“我快不行了。可我的蜜还没有采完呢。”

蝴蝶叹了一口气：“真搞不懂你们蜜蜂。为何总要自己折磨自己呢！”

蜜蜂说：“这就是我们蜜蜂与你们蝴蝶的区别。你们不采蜜还可以跳舞，我们不采蜜还能做什么呢？这是毫无办法的事情。”

这就是我们所赞赏的蜜蜂。蜜蜂的勤劳是世界上任何一种动物都比不上的，但蜜蜂又是世界上最悲哀的一种动物，它们一生只重复着一件事情，很多时候它们并不知道自己这样忙碌到底是为了什么。它们把自己逼得太紧，不留给自己任何闲暇的时间。

我们赞赏蜜蜂的精神，但是我们却不能学蜜蜂。蜜蜂只知道不停地忙碌，却不知道停下来，留给自己一个休息与思考的时间。蜜蜂的极端习性是生命的

一大悲哀。蜜蜂积累财富无止无休，它们恨不得把天下所有的蜜、粉都采集到巢中，所以，只要外界还有蜜还有粉，它们就不会休息。但是世间的蜜和粉又怎么能采得完呢？所以，疲惫不堪、早衰和过劳死是蜜蜂注定的悲剧结局。

蜜蜂无法改变自己，但我们人类却完全可以改变自己，可纵观四周，又有多少现代人在重蹈蜜蜂的覆辙呢？为了追逐更大的名，为了获取更多的利，马不停蹄，不留给自己一点时间，结果等到拥有财富和名誉的时候却没有时间享受了。这样的人生又有什么意义呢？

有一位漂亮的娱乐记者，由于职业的关系，她经常有机会接触一些大牌明星。看着这些明星整天吃山珍海味，住五星级酒店，出入不是“别克”就是“宝马”，心中艳羡不已，希望有一天自己也能像他们那样大红大紫。

但当她采访完一位国际著名影星后却改变了她的想法。

记者问了这位明星这样一个问题：“你这一生感到快乐和幸福吗？”

“你们可能都认为我这一辈子很快乐，生活的很有意义，其实不是这样的。当我年轻的时候，就在为成为一个电影明星而奋斗，就像参加赛跑的马，带着眼罩拼命往前跑，除了终点的白线之外，什么都看不见。路上到底有什么奇花异草，我根本不知道。几十年后，我有了地位，也有了名誉和财富。可是，我并不像别人那样快乐和幸福。我有三个孩子，每一个孩子出生时，我都不在家而是在外地拍片。我从来没看过孩子们走第一步的样子，我更没有尽到做父亲的责任。由于忙着拍片和参加各种各样的首映式、发布会和巡回演出，我难得有空去读我喜爱的书，也无暇去花园里给花木浇浇水。我这几十年就像机器一样不停地转，你觉得我这样的一生有意义吗？”

记者听完这位明星略带伤感的叙说，突然打消了自己想成为明星的念头。她突然发觉，自己是幸福和快乐的。工资不高也不低，有自己的业余时间，可以做自己喜欢做的事情，有空陪伴在孩子与父母的身边，还有时间可以与爱人出去旅行。这是多么美好的事情啊。

在这个喧嚣和浮躁的世界里，许多人在忙碌的脚步声中迷失了自己，不知道到底在寻找什么，很多曾经期望的美好以忙碌的借口而拒绝了。就好像到美丽的庐山旅行，乘汽车匆匆忙忙地过去，没有什么时间回一回头，或者停一停脚步，欣赏一下风景，结果，使这原本丰富美丽的世界，在我们眼中只剩下了匆忙和紧张，劳碌和忧愁。

阿尔卑斯山脉的山脚下立了一块石碑，上面写着：“爬山的时候，别忘了欣赏周围的风景。”很多旅行者因为石碑上的这一句话在爬山的时候放慢了自己的脚步。我们是否也应该在工作中适当放慢自己的脚步，停下来看看周围的风景呢？因为我们不是为了工作而工作，我们勤奋的工作是为了更高品质的生活。假如工作的目的是为了挣钱，挣钱的目的是为了投资，投资的目的是为了挣到更多的钱，你就会在“爬山”的路上只顾低头“爬山”，完全忘记享受周围的美景了。

不要以为等你有了名有了利之后再放放慢脚步享受生活，时间是不会等你的，孩子天真活泼的笑脸，爱人的温柔呢喃，还有你健康的身体都会成为过去，而你那时除了抱着赚来的钱又可以做什么呢？正如一位著名心理学家所说：“工作、爱情、生活是人生的三个重要方面，偏废了任何一方面都不能算作一个精神健康的人。”

我们努力，但我们毕竟不是蜜蜂。

只有知道停止的人才能够体会到幸福。如果我们的一生都在奔跑，没有停止，这样的人生就是苍白而单调的。

## 第7节：避开竞争锋芒

作者：文泉杰

### 006 避开竞争锋芒，挖掘潜藏市场

在当今的社会，竞争是无法避免的，在各行各业同质化竞争越来越激烈的时代，怎样才能够避开竞争锋芒，挖掘潜在市场呢？用老子的智慧来教导我们就是：独辟蹊径，或者说创新。为什么一定要和千军万马同挤独木桥？为什么一定要走大家都走的路？为什么不可以开创一条属于自己的路？为什么不可以与众不同？

老子说：“或曰不争，或曰处下，或曰祸福相生。”也就是说，多数人都争名夺利的时候，老子却教人不争；多数人当了领导高高在上驱使手下人的时候，他却教人以下人自居；多数人遭遇祸事沮丧的时候，他却教人要想到将来的幸事福事。老子的这些思想虽然是无为而治，但它的另一个积极意义就是让我们知道，无论从事各行各业，切不可盲目地追赶潮流，大家都做什么生意我也跟着去做，结果往往我们还没有站稳脚跟，市场就已经饱和了。

小王是湖南湘西人，独自来北京创业。有一次在等车的时候，看见很多人手里拿着自己家乡的掉渣儿饼吃得津津有味。小王很纳闷，这种饼在家乡都没人吃，怎么一到北京就这么火呢？他循着一个方向望去，看见购买掉渣儿饼的人都排成了一条长龙。

这个时候，小王想，再等一阵子，如果还有这么多人爱吃掉渣饼的话，自己也开一家。

有时候，很多事物的兴起是毫无端倪的，在吃掉渣儿饼成为一种时尚的时候，几乎一夜之间“土家族风味，中国式比萨”的掉渣儿饼店开遍了京城的大街小巷，那阵势完全可以和成都小吃媲美了。小王这时候急了，自己家乡的生意都被外地人做了能不急吗？于是，小王不做市场调查，风风火火地也开了一家掉渣儿饼店。

正当小王等着坐收渔利的时候，他却失算了。一个月下来，小王的掉渣儿饼店血本无归。

他想不通，于是去问其他掉渣儿饼店的老板，得到的都是同样的答复——惨淡经营。因为，这样的掉渣儿饼店在北京已经达到了几千家，市场已经饱和得不能再饱和了。

小王的失败就在于，没有开拓市场的胆魄，本来已经预见巨大的商机，却没有抓住机会，等到和别人一起蜂拥而上。

这就是成功者与失败者的区别，成功者总会独具慧眼，走自己的道路，遇到机会从不放过；失败者总是在等待，没有勇气跨出第一步，而真正去做的时候机会已经失去了。

所以，我们要学会独辟蹊径，要敢于创新。创新是可贵的，创新是一个民族进步的灵魂。创新是生存发展之道，不创新就要落后，一落后就要挨打。当然，创新也是需要智慧和勇气的，好的传统我们当然要坚守，遗留的弊病要有勇气抛弃。

僧多粥少，独木桥只能承受那么多的人，为何还要和别人一样去争得个头破血流呢？你拼尽了最后的力气也只能得到那么一点点，甚至一无所获。道理很简单，一块蛋糕就那么大，一个人吃感觉当然很多，十个人分就感觉很少了。这个世界上缺的不是市场，缺的是发现的眼光，缺的是避开竞争锋芒，独

辟蹊径的勇气和决心。也许刚开始的时候，你会觉得很孤独，很艰难，但只要你的思路是对的，只要你坚持下去，你就会发现前面的路越来越宽，越来越顺。

牛仔裤现在已经风靡全球，牛仔裤创造的财富没有人能够说得清，可是你知道牛仔裤当初是怎样发明的吗？

一个世纪以前，美国西雅图因发现金矿而吸引了大批淘金者疯狂涌入，犹太人李维也是这批淘金者之一，却每天都以失望告终。一天，李维和一位疲惫不堪的矿工坐在一起休息，这位矿工抱怨说：“唉，我们一整天拼命地挖啊挖，裤子破了都顾不上补。这鬼地方，我们做这样的工作裤子破得又特别快。”李维听完朋友的抱怨，突然脑筋一转，眼前一亮，他想，帆布不正是耐磨的布料吗？为何不用它来做牛仔裤？这样一来就可以耐久实用，一定会受到矿友们喜欢的。说干就干，李维拿来工具，找好材料，经过认真的研究制作，不久，第一条牛仔裤的前身——工装裤就这样诞生了，并从西雅图迅速推向全国乃至全世界，李维也由当初的贫困淘金者一跃而变成“牛仔裤大王”。

可见，很多商机就存在我们身边，只要你善于发现，敢于实践，你就会成功。

成功就是这样简单，换个想法，避开竞争焦点的锋芒，迅速抢占潜藏的市场就可以了。当然，说起来简单做起来难，并不是每个人都能及时调整思维，准确地判断出潜在机遇的。

没有必要吊死在一棵树上，没有必要跟着别人屁股后面跑，这个世界本来没有路，走的人多了就成了路。你为什么不可以第一个走这条路，你为什么不可以独立先行？成功的人总是第一个敢吃螃蟹的人，然后发现蟹肉的美味。成功的人不是追赶潮流，而是开创潮流，引导潮流。

#### 第8节：扬长避短剑走偏锋

作者：文泉杰

#### 007 扬长避短，剑走偏锋

战国时的齐国大将田忌很喜欢赛马。

有一次他和齐威王约定，在赛马中把各自的马分成上、中、下三等，对等比赛。由于齐威王每个等级的马都很强悍，所以比赛了几次，田忌都失败了。这时，孙臧给他出了一个主意：在新的比赛中，以下等马对齐威王的上等马，以上等马对齐威王的中等马，再以中等马对齐威王的下等马，结果以二比一取胜。

这就是我们所熟悉的田忌赛马的故事。孙臧的谋略在于：不与强者争一时的长短，而是依据自己的实际，错开优势，以长击短，因此取胜。这就是我们所说的扬长避短，剑走偏锋。在工作中，我们常常会遇到这样的情况，明知道你在这方面比不过人家，可是还是要硬着头皮去做，为什么不换一种思路呢？千军万马同挤独木桥，难道我们就不可以选择阳光大道吗？

金无足赤，人无完人。任何人有其长处，就必有其短处。如果你是一位求职者，就应该根据自己的优势去找自己合适的工作，而不是什么工作待遇高就找什么工作，更不可以什么工作做不了就去找什么工作。挑战自己弱点的勇气固然可嘉，但有时候是没有必要的，不管你怎么完善人总有弱点的，你不可能将一辈子的时间都用来挑战自己的弱点。

阿琳是一个品学兼优的学生，在老师和同学们心目中有着很好的形象。阿琳在一所重点大学读本科时就获得了经济学和法学双学士学位，毕业后在大型企业做了两年的营销策划工作，后又重返学校读研究生。读研究生期间，在国

家核心刊物发表了好几篇有影响的论文，连任四期该校研究生学报的主编，在全国性的创业大赛上三次获奖，是该校的优秀学生干部和优秀毕业生。她的毕业论文发表后，在金融界和知识产权界引起很大反响，中央电视台等十几家媒体都对她进行了追踪报道。

尽管这样，阿琳也有自己的弱点，就是合作精神不够，不善于和别人相处，其实这也不能算是她的弱点，一个人独立性强正显示了她的能力。应该说，阿琳找一份比较独立的工作是比较现实的，但为了挑战自己的弱点，研究生毕业后，阿琳到北京一个研究所工作，仅两个月，就因跟上司、同事的关系不好被迫离职。

阿琳为此非常苦恼，在征询职业规划师时，阿琳说：“我就是想学会与别人合作。一个人的力量是有限的。如果我现在不去学会与别人一起工作，那我以后就更不行了。”

职业规划师告诉阿琳，工作基本上可以分为独立工作和与别人一起工作两种。不是所有的工作都是要大家一起来做，有些工作需要与别人合作，有些则完全可以由自己独立完成，选择工作不是挑战自己的弱点，而应该是避开自己的弱点，发挥自己的优势，选择与自己个性相符的工作，这样有益于你的长期发展。因为性格原因，有的人适合于与别人一起工作，有的人就不适应。不适应的人尽管通过实践、学习可以有所改变，但很难发挥到最好的状态。如果你有独立工作的能力，为什么不去选择一个独立工作的职业呢？为什么一定要选择必须费力改变自己弱点后才能胜任的工作呢？

阿琳在职业规划师的建议下开了一个律师事务所，专门受理经济类案件，结果非常成功，自己的心情也很愉快。

很多人都像阿琳这样，在是非非的职场江湖迷失了自己，不知道自己能干什么，眼睛总是看着别人。我们总是试图改变自己，去迎合大众文化。我们总是试图弥补自己的短处，只是为了与别人的长处竞争。每个人最大的成长空间在于其最强的先天优势。成功的职业之道在于最大限度地发挥优势，而不是把重点放在克服弱点上。

如果你是一个管理者，更应该懂得扬长避短的用人之道。

扬长避短是用人的基本方略。一个优秀的管理者应学会容忍下属的缺点，同时积极发掘他们的优点，尝试用长处弥补短处，使每个人都能发挥专长。世界上没有两片树叶是相同的，人更是如此，每个人都必定有自己的独特价值，如果管理者能够让员工发挥自己的所长，通过互补，缺陷就会变少。这样通过整合资源，以一人之长补另一人之短，整体效果就上去了。有人性格倔强，固执己见，但他同时必然颇有主见，不会随波逐流，轻易附和别人意见；有人办事缓慢，手里不出活，但他同时往往办事有条理，踏实细致；有人性格不合群，经常我行我素，但他同时可能有诸多发明创造，甚至硕果累累。

在用人方面很注重扬长避短。

一次，他在家中接待一位前来求职的年轻人，这位年轻人在魏大人面前表现得不善言谈，不懂世故，脾气古怪。推荐人在旁边非常尴尬，认为他肯定没有录用希望。不料魏征却留下了这位年轻人。因为魏征从这位年轻人不通世故的短处中，看到了他铁面无私、刚直不阿的长处，于是任命他为“监库门”。年轻人上任之后，果然恪尽职守，库亏之事极少发生。

松下电器总裁松下先生也是在用人方面注重扬长避短的榜样。

中田原来是松下公司下属的一个电器厂的厂长。一次，副总裁对前去视察的松下幸之助说：“中田这个人没用，尽发牢骚，我们这儿的工作，他一样也看不上眼，而且尽讲些怪话。”

松下觉得像中田这样的人，只要给他换个合适的环境，采取适当的使用方式，爱发牢骚爱挑剔的毛病很可能变成敢于坚持原则、勇于创新的优点，于是他当场就向这位老板表示，愿让中田进松下公司。中田进入松下公司后，在松下幸之助的任用下，果然将弱点变成了优点，短处转化为长处，表现出惊人的创造力，成为松下公司中出类拔萃的人才。

可见，任何人的短处中都蕴含着长处，如果能够扬长避短，必定能使事情扭转乾坤。

#### 第9节：借力而行一剑封喉

作者：文泉杰

#### 008 借力而行，一剑封喉

借，首先是借助人的力量，但往往不拘囿于人。趋势潮流，万事万物，只要能为我所用，都可以借来一用。能不能借，会不会借，关系到你的人生目标和事业的宏图。借得对，就会大大裨益于自己的理想和事业，相反，就会功亏一篑，竹篮打水，自己的宏图伟业也作烟云散，因此不可不谨慎地对待。

人生在世，一个人的力量终究有限，要想取得非凡的成就，仅靠一个人的微薄力量是不足以支撑起整个天空的。现在做什么事情都要讲究人际关系，一个人的成功就是人际关系的成功，人际关系也被冠以“人脉”而得到了前所未有的重视。

打造自己的人脉，是一个人取得成功的关键，因为你不知道自己人脉之中谁会成为你生命中的“贵人”。这就是“借”的艺术中的借人之力。成功的道路上离不开“贵人”的帮助，人脉资源越丰富，贵人出现的概率也就越大，可以“借”的力量也就越雄厚。

有时候，来自四面八方的压力让你处于一种挣扎的困境中，也许贵人的些许援助就会使你脱离困境，重返坦途。

战国末期，有个商人叫吕不韦，经常来往于各国间做生意。一天，他在赵国碰见了质赵的秦国太子——国君的儿子异人，经过几次交往，两人成了好朋友。安国君有二十几个儿子，他不知道到底哪一个儿子好些，所以一直没有立太子。

有一天，吕不韦去找异人，问他想不想回秦国，异人说：“我做梦都想回去，可一来我没法回去，二来回去了又能干什么？”吕不韦说：“我会想办法让你回秦国，而且还要让安国君立你为太子。”异人听了，十分感动，就说：“如果真能让我当秦国国君，我就让你当丞相。”

吕不韦先用重金贿赂了安国君妻子华阳夫人的姐姐，进而见到了华阳夫人。吕不韦又送给华阳夫人许多珠宝，然后对她说：“异人在赵国特别想念你们，他聪明好学，而且朋友遍布天下，大家都说他是孝子。”华阳夫人听了很感动，就怂恿安国君把异人立为太子。

后来，安国君即位，即秦孝文王，他在位时间很短，没多久王位就传给了异人，是为秦庄襄王，庄襄王任命吕不韦为丞相，封文信侯。

三年后，秦庄襄王死了，吕不韦就扶持太子嬴政即位，这就是历史上非常有名的秦始皇。当时嬴政只有13岁，一切国事都由吕不韦把持，称他为尚父。吕不韦的权势达到了顶峰。

不得不说，吕不韦是异人生命中的贵人，而华阳夫人是吕不韦生命中的贵人。异人借吕不韦的力量重返秦国当上了国君，吕不韦也借华阳夫人的力量完成了心中的计划，扶植异人当了君主，并将秦国的大小政事悉数掌握在自己手中。

贵人在生命中的出现，是成功道路上的一大转机，人生中一切从困厄到顺利的转变，都将随着贵人的出现而发生。凭借贵人的帮助，事业才会拨云见日步步高升。

有时候，某人的一句话令你醍醐灌顶茅塞顿开，这个人就是你的“贵人”；有时候，某人的举手之劳帮你卸掉了重负，让你轻装上阵信心百倍，这个人就是你的“贵人”；有时候，某人不经意间的提示，让你豁然开朗有如神助，这个人就是你的“贵人”。

小张是中文系毕业的才子，性格热情大方，文笔非常好，毕业后在一家报社工作。工作之余，他发挥自己的爱好，时常在其他杂志报刊上发表诗歌散文，为报社争得了不少的荣誉。

一晃工作三年了，报社要给工作刚满三年的年轻人评定职称，结果小张和另外两个年轻人同时入选在职称评定的范围内。小张生性淡泊，他一寻思，另外两个人的父母不是市里的高官，就是有背景的富商，于是心中断定自己没多少希望，也就没把评定职称这回事放在心上，依然像往常一样写自己的诗歌，发表自己的文章。

而另外两个年轻人多方活动，上下疏通，着实费了不少力气。过了两个月，评选活动结束，果然另外两个年轻人获得了高度的肯定，资料被送到社长那里做最后的评定。小张看到结果，心中虽不在意，可是也禁不住感叹世道的不公正。

一个星期以后，社长做出了最后的评定，结果大大出乎人们的意料，小张得到了社长的充分肯定，获得了职称的晋升。

原来，社长在其他媒体上时常看到小张的作品，通过作品，看得出小张是一个工作积极、为人热心、能力突出的有为青年，于是便把职称晋升的机会给了小张。

社长没有顾及另外两个人的影响，尤其是他们父母一辈的影响，而大公无私地把晋升的机会给了小张，让原本无望的小张十分惊喜，可见“贵人”的力量是十分强大的，它可以撇开世俗的障碍，以一种超凡脱俗的力量帮助你完成原本不容易企及的事情。如果没有社长这位贵人，小张怎么可能胜过有着权力和金钱背景的另外两个年轻人呢？

一个人要想在事业上有所发展，一是自己付出努力，做出成绩，这是基础；二是要学会借力，借助贵人之力。寻找能帮助你的贵人，这样的贵人隐藏在你精心打造的人脉之中。不要小觑人脉的力量，以为那没什么了不起，个人的成就都是自己的努力奋斗得来的，这样就大错特错了。综观古往今来成就大事者，没有一个不是得到了贵人的帮助。想一想如果刘邦不是得到了吕后父亲的欣赏，能有日后的大展宏图吗？

要想有所成就除必须付出之外，还必须借助贵人的帮助。作为个体的自我在打造人脉的时候，一定要留心可能成为贵人的那个人。他们的特征也许很不明显，但不要因为这样就忽视了贵人的存在。生命中会有很多贵人出现，有的能帮助你解决那个疑难，有的能帮助你化解这个困境，只有把握好了，你的事业才会有转机，有提升。

## 第 10 节：道不同可以为谋

作者: 文泉杰

### 009 道不同，可以为谋

《论语》里有一句话，说：“道不同，不相为谋。”意思是，不在同一条道上的人，不属同一阶级的人，不是同一立场的人，就应该井水不犯河水，老死不相往来。在阶级分明的社会，孔子显然是在为自己的利益集团说话，这也是情有可原的，但到了现今这个多元文化相融、开放开明的社会，如果还这样认识，那么我们的思想就过于狭隘、过于禁锢了。

世界上的万事万物都处于普遍的联系当中，你不一定看得见这种联系，但是你绝不能否认这种联系。你看不见的就一定就不存在。天南海北的两个陌生人可能有一天会走在一起，这就是联系。既然每一个人都有可能与我们相交，那么我们为何还要认为“道不同，不相为谋”呢？

也许我们今天“道”不同，但谁能够料到明天我们“道”也不同呢？

小李是上海一家权威媒体的首席记者，做事喜欢独来独往，对不在同一条道上或者地位身份比自己低的人从来不去交往，即使到了万不得已的情况也是一副不屑一顾的样子。

这天单位来了一位新同事，小李首先打听她从事什么职务，当她得知新同事仅仅是一位校对员时，连招呼也没打就借故离开了。

巧的是新同事就坐在她的对面，真是抬头不见低头见。新同事一直抱着友好的态度与小李交往，遇到的时候总是给小李一个微笑，而小李总是一副冷漠的表情。小李觉得没有必要和这样的人交往，认为一个小小的校对员对自己永远不会有任何帮助。

新同事似乎对新闻事业很感兴趣，常常问小李一些关于采访的问题，小李总是一副爱理不理的样子，要么干脆就说不知道。

就这样过了一个月，小李始终没有接纳新同事。

有一天，杂志社人事调整，新上任的主编召集记者开会。

小李收拾东西去会议室，新同事也收拾东西跟在她的后面。小李厌恶地说：“你跟着我干嘛？我们记者开会关你什么事情！”

新同事笑着说：“我也去开会。”

这时候，小李的朋友向小李使了一个眼色，叫她过去，然后小声地说：“她就是新上任的主编。”

小李当时一下子就蒙了，这怎么可能呢？她明明是个校对员嘛！

后来小李才明白，新同事早就是杂志社安排的主编，之所以先做校对员，是在微服私访，暗地里看看员工们的表现以及存在的问题。

小李后悔莫及，生怕主编公报私仇。好在主编不是那种小肚鸡肠的人，像没事一样，以前对小李是什么态度现在还是什么态度。因为主编也不得不承认，小李的确是一位出色的记者。

但小李却吸取了教训，以后无论遇到什么样的人，她都真诚相待，与人为善。因为她明白了，有些人虽然现在和你没有多大的关联，但说不定哪一天就会成为和你关系紧密的人，而且即使不成为关系紧密的人，自己这样做对自己也没有一点坏处。

小李的故事告诉我们，道不同，可以为谋。

道不同，不相为谋，是因为我们企图排斥别人，于是就为我们的排斥找了一个理由，说“道不同，不相为谋”。仅仅是因为道不同吗？还是由于我们过于

傲慢固执，无法听取别人对你的意见？我们或许内行，于是对外行人的意见嗤之以鼻。我们或许外行，于是对内行人的行为不屑一顾。

人与人之间的交往本来就是平等的，真正的交往是不以任何利益为目的的，如果在开始交往前你就想着要从这个人当中获取利益，那么这样的交往不会持久，对方也会看穿你的心思。唯利是图的交往只会导致你的朋友越来越少。

狭隘的心灵是装不下快乐的源泉的。我们必须学会接纳，接纳比我们高的人。我们必须学会宽容，宽容比我们低的人。

一个人的学识是有限的，多个人的学识是无限的。虽然学的不是一样的知识，做的不是一样的工作，但是谁也无法料到你以后会怎么样，谁也无法料到你以后就一定不需要那样的知识，那样的人对你帮助。道不同，就不去与别人交往的人往往会断了自己的后路。这个世界没有什么不可能的，如果你本着一颗平常的心，不求回报，你得到的反而会更多，因为你的路越走越宽，你的朋友越来越多，自然，你遇到困难的时候会有更多的人来帮助你。

同一片天地可以容下不同的山，同一座山可以容下不同的森林，同一片森林可以容下不同的树木，同一棵大树可以容下不同的飞鸟。

不要以为与你不是同一条道路上的人所懂得的知识对你没有用处，往往他们不经意间的只言片语就会拨动你的智慧之弦，而且如果你总是抱着这样的心态和人交往，你的一生注定不会有太多的朋友。

两条平行的道路，你走你的，我走我的，虽然永不相交，但至少在你孤独的时候可以相互说说话，可以相伴到永远。这样的两个人，虽然道不同，但仍可相为谋。

同一条道路上的人你害怕与之谋，因为你们之间存在着直接的利益冲突。不是同一条道路上的人你又认为不值得与之谋，那么你的谋友何在？

请看你前后左右的人，他们都值得你与之谋。

集思广益，集腋成裘。

第 11 节：兵贵神速

作者：文泉杰

010 兵贵神速，欲速也可达

“兵贵神速”这则成语是说，用兵以行动迅速为可贵。意思是用兵神速，出其不意，攻其无备，就会取得胜利。

这个成语来源于《三国志·魏书·郭嘉传》。

相传当时曹操打败了据有冀、青、幽、并四州的袁绍，杀了袁绍长子袁谭，袁绍的另外两个儿子袁尚、袁熙逃走，投奔辽河流域的乌丸族首领蹋顿单于。蹋顿乘机侵扰汉朝边境，破坏边境地区人民的正常生产和生活。曹操有心要去征讨袁尚及蹋顿，但有些官员担心远征之后，荆州的刘表会乘机派刘备来袭击曹操的后方。

郭嘉分析了当时的形势，对曹操说：“您现在威镇天下，但乌丸仗着地处边远地区，缺少防备。如果进行突然袭击，一定能消灭他们。而如果延误时机，让袁尚、袁熙喘过气来，重新收集残部，乌丸各族响应，蹋顿有了野心，只怕我们连冀州、青州也会失去了。刘表是个空谈家，知道自己才能不及刘备，不会重用刘备，刘备不受重用，也就不会为刘表出力。所以你只管放心远征乌丸，不必有后顾之忧。”

曹操采纳了郭嘉的建议，于是率领军队出征。到达易县（今属河北）后，郭嘉又对曹操说：“用兵贵在神速。现在到千里之外的地方作战，军用物资多，

行军速度就慢，如果乌丸人知道我军的情况，就会有所准备。不如留下笨重的军械物资，轻装上阵，以加倍的速度前进，乘敌人没有防备发起进攻，那就能大获全胜。”

曹操依郭嘉的计策办，部队快速行军，直达蹋顿单于驻地。乌丸人惊慌失措地应战，一败涂地。蹋顿被杀，袁尚、袁熙逃往辽东后被太守孙康所杀。

上面的故事告诉我们，兵贵神速，欲速也可达。

古人尚且知道速度的重要性，在这样一个效率优先的时代，我们更应该懂得时间就是生命，速度就是效率。任何事情一旦决定了，如果方向没有错就应该马不停蹄地去做，你不需要走一步看一步，你需要的就是完成你的计划，越快越好。

没有什么事情不需要速度。不要以为只有你一个人在做这件事情，你和所有的人处于同一起跑线上，你稍微一停留，就会被别人甩得很远。不要以为某一个想法是你想出来的就一定属于你，当你高枕无忧的时候，别人早已将想法付诸实践了。

甲和乙同是摄影爱好者。这一天他们相约来到泰山拍摄日出。

经过一个晚上的攀登，他们都疲惫不堪。甲看了看时间，还有一个多小时太阳就会出来，于是顾不上休息，开始做准备工作。他支好三脚架，放好相机，安上快门线，调好焦距，万事俱备，只欠东风，甲仍然不敢大意，眼睛一眨也不眨地盯着前方，静静地等待着日出。

而乙呢，也开始做准备，只是他准备的是，支好简易帐篷，躺在里面睡觉。他想，甲所做的那些准备工作，自己都轻车熟路，几分钟就可以搞定，何必那么着急呢！于是乙决定日出前五分钟再做准备工作。

也许老天是想惩罚那些投机取巧自以为是的人吧，这次的日出比研究人员测算的时间竟然早了半个小时。由于甲早做好了准备，成功地拍摄到了惊心动魄的日出。

乙在“太阳出来了”的呼声中醒了，他想糟了，赶紧从帐篷里跑了出来，可是等他做好准备工作时，太阳已经被乌云遮住了。乙捶胸顿足，悔之晚矣。

机遇对每个人来说都很重要，可机遇只在人间停留短短的一瞬，你看见了机遇，可是你却东张西望，于是你和机遇失之交臂。机遇只青睐那些一直在准备并且能够马上付诸行动的人。

不要躺在“欲速则不达”的温床里睡大觉，否则当你醒来的时候，别人已经到了终点，那边传来了欢呼声，但它却不属于你。尽管你有足够的理由说明这欢呼声本该属于你。

如果你总是把今天的事情放到明天去做，你永远是一个失败者。

时间不会等你，你也不会等到时间，你只有追赶时间。

一万年太久，只争朝夕！兵贵神速，欲速可达，我们要以夸父的速度追赶明天的太阳。

第 12 节：主动创造条件

作者：文泉杰

011 主动创造条件，巧妇可为无米之炊

万事俱备，只欠东风，那就是米。于是巧妇终究无法完成这一顿无米之炊。可是假如有了米，假如巧妇完成了有米之炊，我们还会认为她是巧妇吗？因为如果有米，每个人都可能成为巧妇。

真正的巧妇，能为无米之炊。巧妇难为无米之炊只不过是人们因条件欠缺而寻求的托辞。人生也有类似的境遇，当遭遇到某些具有决定性意义的事情的时候，往往会因为准备不足、谋划不善而难以入手，这时人们往往会敷衍地说一句巧妇难为无米之炊搪塞过去，以至于失去时机，酿成大错。

事情在于谋划，不谋不立。有条件要上，没有条件创造条件也要上。客观环境不利于我们，我们就应该发挥主观能动性改变它，创造有利于我们的条件。庸人和能人的区别往往就在于对客观环境的态度上，庸人总是认为巧妇难为无米之炊，没有“米”就无法有所作为。能人却不这么认为，他们认为能为无米之炊的才叫巧妇，千方百计地创造条件，改善自己的处境才是唯一的出路。

三国时魏国的名将司马懿占领了街亭以后，亲自带领十五万大军要攻打诸葛亮驻兵的西城。

这时候，诸葛亮身边并没有大将，所带的五千兵有一半是运粮草的兵，不能打仗，听说司马懿的兵一到都吓得心惊胆战，不知怎么办才好。

诸葛亮到城头一看，果然尘土飞扬。诸葛亮传下命令把所有的旗子都藏起来，城里的人不许随便出入，也不许大声说话，把四面城门全都打开，每个城门口用二十个老兵扮成老百姓的样子，拿着扫帚打扫街道，如果魏兵到了不许乱动。诸葛亮吩咐完了，领着两个小童儿上了城楼，坐在城楼上喝酒弹琴。

工夫不大，司马懿的魏军来到了城下，一看这种情况，都不敢前进了，连忙报告司马懿。司马懿在马上远远望过去，果然看见诸葛亮坐在城楼上，喝酒弹琴，轻松自得，没事人一般。司马懿看了，心里非常疑惑，连忙下令让军队向后撤退。

司马昭问：“为什么要撤退？是不是诸葛亮没有兵故意做出样子来迷惑我们？”司马懿说：“你小小年纪懂得什么，诸葛亮一向小心，从不冒险。他在城楼上一坐，四门大开，里面一定有埋伏。我们如果进去，就中了他的计，快快后退四十里！”司马懿的兵后退了。

左右的官员都很惊奇，就问诸葛亮：“司马懿是魏国的名将，如今带了十五万大军攻打过来，见了丞相为什么退得这样快？”

诸葛亮说：“司马懿知道我一向很小心，绝不敢冒险。今天我把城门大开，他就会怀疑我有埋伏，所以他很快就撤退了。”

越是危急的时刻，越能显出一个人的胆略和计谋。司马懿十五万大军压境，诸葛亮竟能施展空城计的奇谋，千古传为美谈。诸葛亮之所以敢出此奇策，是由于他对司马懿的了解和情势所逼，如果不这样做西城就会落入司马懿的手中，伐魏的战略部署也会被打乱，可谓一着不慎满盘皆输。但是诸葛亮善于谋划，深知兵不厌诈的道理，虚者虚之，疑中生疑，跟司马懿上演了一出彪炳千古的心理战。

巧妇能为无米之炊。人生所遭遇的种种境况不是每一种都有利于自己，但是不可因为情势不利于自己就灰心丧气，绝望颓废，这样的想法和做法是错误的，是不负责任的表现，而应该事先谋划，冷静分析，怎么才能变不利为有利，变逆境为顺境，变颓势为强势。

有时候，为人处事的确面临着诸多的困难，就像在荆棘中穿行，四面八方都要谋虑的周全，有一方面的疏漏就可能导致窘境的降临。这时就需要我们保持镇定，发挥谋划的艺术，把事情的枝枝叶叶细细地剖析，针对可能出现的情况一一做出应对的策略，慢慢地引导事情向着自己的意愿方向发展。

有一个装扮奇特的人来到一个小村庄，他向迎面而来的几位妇女说：“我有一块神奇的汤石，如果将它放入烧开的水中，它会立刻变出一锅美味的汤来。如果不相信，我现在就煮给大家喝喝看。”那个奇特的人胸有成竹地高声宣布着。

大家半信半疑，都想知道这块汤石是否真的如此神奇。有人找来了一个大锅，有人提了一桶水，并且架上炉子和木柴，就在村子的广场上煮了起来。火势很快就上来了，锅里的水在熊熊的火焰中开始沸腾。

这个陌生人很小心地将汤石放入水中，然后用汤匙尝了一口，兴奋地说：“哇！太美味了，这是我做的汤里最鲜美的一次。如果再加一点洋葱就更好了。”立刻有人兴冲冲地跑回家拿了一堆洋葱。陌生人让大家把洋葱剥好，放入锅中，然后开始搅拌。做完这一切他又尝了一口：“太棒了，不过，我相信如果再放些肉片，这锅汤就会成为你们喝过的最香的汤了。”屠夫的妻子听后连忙赶回家端来一大盆切好的肉，她想象着自己可以分得一大份汤就不禁喜上眉梢。“再有一些调味品就更完美了。”陌生人又建议道。

在陌生人的指挥下，有人拿了盐，有人拿了酱油，还有人捧来了其他的调味品。当大家一人端着一碗汤蹲在那里享受时，他们果真发现这是天底下最美味最好喝的汤。

如果一个卖汤的人，说因为没有锅所以不能做汤，你会怎么想？等你有了锅的时候，卖汤的就不止你一家了。人们总是喜欢抱怨不足，却不愿意思考怎样弥补和创造欠缺的条件和因素。条件是自己创造的，就像故事中的陌生人，而不是靠等待。

其实我们有很多方法和途径来弥补我们的不足，创造我们所欠缺的条件，但是我们不愿这样做，也不曾想过要这样做，因为我们觉得这些事情不应该由我们来做。机遇就是这样从我们的身边悄然溜走的，它也曾向我们招手，可是我们却把头扭向另一边，那一边充满了等待和抱怨。

每个人都可以做有米之炊，而只有真正的巧妇可以做无米之炊。

第 13 节：经历了才知对错

作者：文泉杰

012 经历了才知对错，好马也吃回头草

曾经有这么一个故事。

一群马流浪到一片肥沃的草地，草地的这头碧波万顷，草地的那头沙海茫茫。

马儿们忘乎所以地吃着鲜嫩的青草，觉得这是上天对他们的恩宠，从这头吃到那头，而到了那头，它们发现那是一片一望无际的沙漠。这时候，几乎所有的马都惋惜再也吃不到这样好的草了。有的马继续前行，但终究没有走出沙漠；有的马立在原地，誓死不回头；有的马忍不住回头望了望他们吃剩下的青草，但始终没有往回走，它们都是好马，好马不吃回头草啊！

只有一匹马，它不想为了做好马而失去生存，于是它轻松地往回走，坦然地吃着回头草，从这头吃到那头，再从那头吃到这头。结果其他的好马都死了，只有它活了下来。

现实中往往有这样的人，他们以好马自居，错过了就错过了，失去了就失去了，表面上不在乎，但心底里却后悔不已。不是他们不想吃回头草，而是他们不敢吃。

所有的问题都归结于一点，那就是面子问题。

然而，面子比生命还要重要吗？在爱情面前，我们又该如何呢？

一位已婚女子，感觉与丈夫的缘分已经到了尽头，于是向丈夫提出离婚。丈夫百般劝阻也无济于事，只好接受了这个残酷的事实。

失去了才知道珍惜，她开始想念起丈夫的种种好处来，可是生米已经煮成熟饭，再回首面子上实在过不去。于是，忍着，一个人孤独寂寞地过着日子。

由于实在无聊，她开始了网恋。她不知道会不会有结果，只是想找一个人说说心里话，排遣一下心中的郁闷。可是，事情发展到一发不可收拾，她竟然爱上了那个虚拟的男子。于是，她天天盼望着与这名男子见面。男子似乎不太愿意，总是说没有时间，改天吧。改天就改天吧，反正她有的是时间，她愿意等。

终于男子答应了与她见面。于是，在一个月色朦胧的夜晚，两人相约在一个咖啡馆见面。男子告诉他，他会在咖啡馆最左边的一个位置等她，他的桌上将会放一本《读者》和一包精品白沙烟。由于行色匆匆，她在路上不小心扭伤了脚，当她一瘸一拐地来到咖啡馆，循着男子所指的位置和标志望去的时候，她惊呆了，一切都是天意，那个男子竟然就是她曾经的丈夫。

千言万语化作一个眼神和微笑。她和丈夫回到了原先的家里。

回到家中，丈夫发现她的脚扭伤了，赶忙找出药酒蹲在地上细细地为她擦拭着那只肿得像面包一样的脚。后来，丈夫每天背着她去医院治疗，并坚持用药酒为她疗伤。从此，她踏踏实实地过起了自己平淡的生活。

曾经你爱的人也是爱你的人由于误会而分开了，当你们再一次走在一起的时候，为什么不解开彼此的心结再续前缘呢？

你曾经非常热爱的一份工作因为种种原因而失去了，如果你愿意，为什么不回到从前呢？

总有一些事情经历了才知道对与错，总有一些东西失去了才知道珍贵，既然知道了，为什么不回头，为什么还有那么多的牵绊？我们要敢于面对，要敢于从头再来。

我们都是好马，必要的时候就要吃回头草，因为这个世界上好马很多而回头草很少。

#### 第 14 节：获得与失去不对立

作者：文泉杰

##### 013 获得与失去不对立，鱼和熊掌可以兼得

鱼是美味，熊掌是佳肴，都是上帝赐予人类的食物。

可是我们的祖先却义正词严地告诉我们，鱼与熊掌不可兼得。

祖先的话不可不听，于是看到了熊掌或鱼就会自觉不自觉地收敛起那颗蠢蠢欲动的心，即使唾手可得也会用古人的遗训来聊以自慰，绝不越雷池半步。如果得知别人有不安分的念头，还会前去劝阻，并振振有词：“难道你没有听说过吗？鱼与熊掌不可兼得！”

这真是滑天下之大稽！

孟子说：“鱼，我所欲也，熊掌，亦我所欲也；二者不可得兼，舍鱼而取熊掌者也。生，亦我所欲也，义，亦我所欲也；二者不可得兼，舍生而取义者也。”孟子用人们生活中熟知的具体事物打了一个比方：鱼是我想得到的，熊掌也是我想得到的，在两者不能同时得到的情况下，我宁愿舍弃鱼而要熊掌；生命是我所珍爱的，义也是我所珍爱的，在两者不能同时得到的情况下，我宁愿舍弃生命而要义。在这里，孟子把生命比作鱼，把义比作熊掌，认为义比生命更珍贵，就像熊掌比鱼更珍贵一样。

在这里，孟子并没有说鱼和熊掌不可兼得，而是说在鱼和熊掌不可兼得的情况下，我们应该做出准确的选择。孟子预设了“鱼与熊掌不可得兼”的前提。我们可以看到两个事实：第一，鱼和熊掌都是好东西，都难以割舍；第二，熊掌的价值大于鱼。不错，危难关头舍生取义的伟大壮举的确是可歌可泣的。

但现实中的我们却断章取义，认为鱼和熊掌在任何时候都不可兼得，选择一方必须以牺牲另一方为代价，否则就要招来“人心不足蛇吞象”的骂名。这是完全没有必要的，是一种呆板的错误的思想。如果我们有能力，为什么鱼与熊掌不可兼得？

一个计算机软件研发部门为前来面试的求职者出了这么一道题：

你开着一辆车。

在一个暴风雨的晚上。

你经过一个车站。

有三个人正在焦急地等公共汽车。

一个是快要临死的老人，他需要马上去医院。一个是医生，他曾救过你的命，你做梦都想报答他。

还有一个女人/男人，她/他是你做梦都想嫁/娶的人，也许这一次错过就再也没有机会了。

但你的车只能再坐下一个人，你会如何选择？

有的面试者写道，老人快要死了，首先应该救他。

也有的面试者认为，让那个医生上车，因为他救过我，知恩图报是做人最起码的原则。

还有的人选择了梦中情人。生命诚可贵，爱情价更高。缘分是可遇而不可求的，没有理由不去珍惜。

在众多的求职者中，只有一个人被雇用了。他的答案是：“给医生车钥匙，让他带着老人去医院，而我则留下来陪我的梦中情人一起等公车！”

只有这一个人的答案是最全面的，最完美的。真可谓啃了熊掌又吃鱼，令人拍案叫绝！这样的万全之策是怎么想出来的呢？关键是他能跳出别人为其预置的思维定式，多问了自己一个“为什么”，即“为什么驾车的一定要是我自己呢？”在开发软件的过程当中，尽善尽美是一项重要的标准，所以这个求职者被录取了。

鱼和熊掌不可兼得的论断，其实是一种非此即彼的形而上学的思维模式，过分强调了矛盾的对立性，而忽视了矛盾的统一性。

由此我们想到了体育明星。一些体育明星从事商业活动得不到观众的理解，认为国家花钱培养他们成才是为国家争取荣誉的，从事商业活动就是对国家荣誉的玷污。这实在是一种保守落后的思想，是一种不讲求资源利用的观念。没有人天生跟荣誉有仇，也没有人天生跟钱有仇，若把二者比喻为鱼和熊掌，都是好东西，兼得是众望所归。体育明星作为运动员，训练比赛为国争光，固然是国家需要的；而作为一个饱含着商业价值的公众人物，在另一个领域所创造的收益如果也能为国家所用，又何乐而不为呢？当然话说回来，做任何事情都是有一个限度的，为了商业活动而丢了自己的体育事业就得不偿失了。

说到底，信奉鱼和熊掌不可兼得的人大体可以分为三种：

第一种是无欲者，鱼和熊掌他都不想要，于是他劝别人也不要。这种人总会以自己的立场来劝说别人，完全不考虑他人的利益和感受。

第二种是无奈者，鱼和熊掌他只能选择其中之一，于是希望别人和自己一样，好免去妒忌之心。这种人心胸狭隘，你在他下面或者和他平等，他就接受你，你一旦超过他，他就受不了了。

第三种是无能者，鱼和熊掌他一样也得不到，于是只好大肆鼓吹“鱼和熊掌不可兼得”，以平衡自己的内心。

如果你不属于这三种人，你就可以同时拥有鱼和熊掌。

获得和失去并不是对立的，获得并不一定以失去为代价。

珍惜你现在拥有的，争取你应该得到的，不要犹豫，我们没有错！

鱼和熊掌可以兼得。只要你有能力，只要你愿意，这个世界上没有什么事情是不可能的，当你认为可能的时候，事情就会朝着你所期待的方向发展。

第 15 节：求己不如求人

作者：文泉杰

014 不要以能人自居，求己不如求人

有一位商人在生意上遇到了麻烦，于是去庙里朝拜观音。走进庙里，他发现观音像前有一个人正在参拜，那人长得和观音一模一样。

商人感到非常惊讶，忍不住问道：“请问你是观音吗？”

“是。”正参拜观音的人说。

“那你为什么还拜自己呢？”商人张大了嘴巴。

“因为我也遇到了难事，”观音笑道，“可我知道求人不如求自己。”

这就是求人不求己的典故，被我们恪守了千年。

诚然，求人不求己，很多时候，当我们遇到困难时，首先得靠自己。前几年有本书颇为流行，书名是《万事不求人》，取其含义的一部分来说，遇事不要老依赖别人，我们要试着做自己的观音。人这一辈子若万事皆求人，就太没骨气了。

但是现在的社会不是一个孤立的社会，人与人之间是相互支撑的，谁也离不开谁，很多事情需要和别人共同完成，单枪匹马的时代早已过去了。在当今的社会，我们不仅要求自己，也要求别人！

有时候，我们往往过于自信，在陷入孤立无援的境地的时候仍然大言不惭地说，求人不求己。我们拒绝了别人，自以为拒绝的有理。结果我们失败了，就差那么一点点。

独立很重要。自己的事情自己干，这没错。可是你无法保证每一件事情都能够独立完成。你明知道自己无法独立完成的事仍然要强迫自己独立去完成，这样做的后果只有一种——陷入绝境。这时候，最为明智的做法是，向能帮助你的人求助。

从前，有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根鱼竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中，一个人要了一篓鱼，另一个人要了一根鱼竿，然后他们分道扬镳了。得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽，还没有品出鲜鱼的肉香，转瞬间就连鱼带汤吃了个精光，没过几天，他就把鱼全部吃光了。不久，他便饿死在了鱼篓旁。

另一个得到鱼竿的人，提着他的鱼竿朝海边走去，他忍饥挨饿走了几天，当他已经能看到远方蔚蓝的大海时，他用尽了浑身最后一点力气，再也走不动了。最后他只能倒在了他的鱼竿旁，带着无尽的遗憾离开了人间。

又有两个饥饿的人，他们同样得到长者的恩赐：一根鱼竿和一篓鱼。但他们没像前两个人那样各奔东西，而是商定共同去寻找大海。他们两个带着鱼和

鱼竿踏上旅程。在路上，他们每次只煮一条鱼，经过艰难的跋涉，他们终于来到大海边。从此，两人开始了捕鱼为生的日子。几年后，他们盖起了自己的房子，有了各自的家庭和子女，有了自己建造的渔船，过上了安定幸福的生活。

同样是面对着鱼竿和满篓的鱼，四个人却有不同的表现。前两个人只顾眼前利益，得到的只是暂时的满足和长久的悔恨。后两个人却很有心机，懂得人生的智慧在于目标存高远但立足于现实，于是两个人合作，发挥了鱼竿和一篓鱼的双重功效，最后过上了自己所期望的幸福生活。

这个故事告诉我们，合作很重要。

对！合作很重要。什么是合作呢？顾名思义，合作就是互相配合，共同把事情做好。世界上有许多事情，只有通过人与人之间的相互合作才能完成。一个人学会了与别人合作，也就获得了打开成功之门的钥匙。所以，人们常说：小合作有小成就，大合作有大成就，不合作就很难有什么成就。如果你学会合作，你就会获得成功、自信、友谊与爱情。阿德勒先生说：“我们的最大目标就是，在我们居住的地球上，和我们的同类合作，以延续我们的生命。”

英国南部的一个城市，每年都举办西瓜品种大赛。

有一个农场主的成绩相当优秀，经常得奖。他得奖以后，毫不吝啬地将得奖种子分送给街坊邻居。

有一位邻居惊讶地问他：“你的奖项来之不易，每年都看你投入大量的时间和精力来做品种改良，为什么还这么慷慨地将种子送给我们呢？难道你不怕我们种的西瓜超过你的吗？”

这位农场主说：“我将种子分给大家，表面看起来是帮助大家，其实也就是帮助我自己！”

邻居想不明白，于是农场主向她解释：原来，这位农场主所居住的城镇是典型的农业形态，家家户户的田地都比邻相连。农场主将得奖的种子分送给邻居，邻居们就能改良他们西瓜的品种，也可以避免蜜蜂在传递花粉的过程中，将邻近的较差的品种转而污染自己种的西瓜，这位农场主才能够专心致力于品种的改良。相反的，若农场主不将得奖的种子送给邻居，则邻居们在西瓜品种的改良方面势必无法跟上，蜜蜂就容易将那些较差的品种污染给自己种的西瓜，他反而必须在防范外来花粉的侵袭上花更多的时间和精力。

可见，一个人的力量是单一而有限的，众人的力量是多样而无穷的。农场主的聪明之处就在于并不以能人高人自居，而是在依靠自己的力量的同时也依靠邻居的力量，这样才可以把事情做得更好。我们不仅要善于依靠我们自己的力量，也要善于借助别人的力量，如果能把两者有效地结合起来，才会更有利于我们走向成功。

一道复杂繁琐的工序被分成若干个连贯的环节，由不同层次的人分别操作，就会变得轻而易举。

你可能是一个优秀的石匠，但你也仅仅是一个石匠而已，要盖一座美轮美奂的房子，不仅需要石匠，还需要出类拔萃的瓦匠、木匠等等。

相信你自己，也要相信别人。

你或许高人一等，你是一只鹤，当你站在鸡群当中四下观望的时候，你依然茫然无助。

所以请不要做离群的孤雁，否则，总有一天，你会成为惊弓之鸟。

总之，不能事事求人，也不能凡事不求人。应该有这样一个态度或认识：求己也要求人。

## 第 16 节：要自卖自夸

作者: 文泉杰

### 015 王婆卖瓜，就要自卖自夸

我们都以为王婆卖瓜，是在自卖自夸。

其实我们都误解了王婆。

瓜是好瓜，何须自夸？若是好瓜，怎叫自夸？

比如一坛好酒，香飘四溢，从巷子的深处飘到大街上，从而路人皆知巷子深处有一坛好酒。这当然是在巷子并不深的前提下，假如巷子九曲回肠望不到尽头，那么这坛好酒终究免不了沦为平庸之物。再好的酒得不到别人的品尝也只能孤芳自赏。养在深闺人不知，很多美好的东西都湮没在默默无闻之中，这样的悲剧实在是太多了。

有一匹千里马，身材瘦小，但却能矫健如飞，日行千里。这匹千里马混在众多马匹之中，黯淡无光，没有多少人知道它有与众不同的奔跑能力，因为它看起来实在太瘦弱了。马场的马一匹匹被买主买走，这匹千里马始终没有被人相中。但千里马并不为所动，甚至在心里耻笑那些庸庸之辈，对那些买主更是不屑一顾，认为他们目光短浅，与其被他们挑中，倒不如自己永远这样待着。马场的老板对这匹马渐渐没有了信心和耐心，给它的草料数量和质量越来越糟糕。但千里马仍然信心十足，它相信总有一天，一位伯乐会相中它的。

有一天真的来了一位伯乐，他在马场转了半天，来到了这匹千里马面前。千里马高兴极了，心想，这下机会来了。伯乐拍了拍马背，要它跑跑看。千里马见伯乐如此举动，心里很是不快，心想，如果是伯乐，肯定一眼就会相中我，为什么还不相信我，还要我跑给他看呢？这个人一定不是真伯乐！于是千里马拒绝奔跑。伯乐失望地摇摇头，走了。

又过了一段时间，马场只剩下这一匹千里马了。老板见它可怜，本想骑着它回老家去，好好饲养它，可千里马就是不走。无奈之下，老板只好把千里马杀了，拿到街上去卖马肉。

千里马至死也不明白，世人为什么要这样对待它。

总有一些人叹自己英雄无用武之地，就像这匹千里马一样。是的，他们是英雄，他们也想让别人知道自己是英雄，却羞于出口，怠于行动。他们习惯等待，习惯等待别人来发现自己。只可惜这个世界上千里马很多，伯乐却不常有，而且即使伯乐站在你面前，你若不在他面前跑一下他也不会知道你是千里马。中国人是不愿意表现自己的，把谦虚视为一种美德，这在传统社会中没错，但如今的社会已经不是原来那个“酒香不怕巷子深”的年代了，你有才能，你有创意，但是不说大家怎么知道呢？没有人有时间去做伯乐到集市上耐心地挑选你，是好马你就要叫两声，你就要跑出来。

一切需要你自己主动，美好的东西不会主动跑到你面前来，就算天上掉馅饼，也要你主动去捡，而且你必须抢先别人一步。金子如果被埋在土里就不会发光。如果它要发光有两种可能：一是被矿工侥幸发掘；另外则是通过自己的力量破土而出，如果你努力，如果你是真金，这种可能几乎等于必然。

我们绝大多数人都有自己的理想和目标，但实现理想的第一步则是必须学会醒目地亮出自己，为自己创造机会。

小武和同学们去学校的大礼堂听一个著名企业老总的演讲。

这名老总很有威望，是德国人，他第一次来中国演讲。同学们听得都很认真，有的人还一边做着笔记。

大礼堂里面鸦雀无声，只有老总一个人的声音在回荡，偶尔有热烈的掌声响起。老总很是奇怪，如果是在自己的国家，同学们早就站起来对自己提问或者进行争辩了，气氛异常活跃。而现在除了自己在滔滔不绝地讲之外，没有一个人附和或反应，难道是自己的演讲很糟？

在演讲结束的时候，老总终于忍不住向同学们提出了一个问题。他期待着同学们踊跃地回答，可令他失望的是，许久没有一个人站起来。这位老总心里想，只要哪位敢站起来回答我刚才提出的问题，不管他回答得对不对，我都会为他提供一个出国深造的机会。

这时候，小武站了起来，说出了自己理解的答案。

老总为他鼓掌，同学们都以为小武的回答得到了老总的认可，可出乎意料的是，老总却说：“你的答案是错的。但你的回答为你赢得了一次出国深造的机会。”

老总话音刚落，全场哗然。同学们都后悔了，早知道有这样的好事，我就站起来了，而且我的答案还是正确的。可是机会往往只有一次。最后，老总送给同学们一句话：“记住，在今天，沉默并不是金。”

老总的话让同学们醍醐灌顶。在人才济济、竞争越来越激烈的情况下，机会不会无缘无故跑到你面前来。如果要想让别人认识你，吸引别人对你的注意，你就要适当地表现自己，不卑不亢。在工作当中，不要把自己的才华和能力隐藏起来，要告诉你的领导你能够做到，让领导赏识你，这样你才有机会发挥你的才能。在公司召开的会议上积极踊跃地发言，提出自己独特、鲜明的观点；踏踏实实地做好工作，把工作做漂亮，然后让大家分享你做好工作的快乐。如果只是默默无闻地工作，虽然做得很好但也很可能不被领导发现，不被同事认可。

现在是这样一个年代：事情要做好，但做好的事情也必须让人知道。

既然是好酒，为什么要藏在巷子深处不表明自己是好酒呢？

既然是好瓜，为什么就不能说自己是好瓜呢？

我们总以为别人的东西有什么好必须由我们自己去发现，一旦别人自己说出了口，我们就认为他在自夸。而且我们还很有理由，我们的理由是：好东西就是好东西，不用说自然也有人知道。

每个人都有权利对自己喜欢的东西进行赞美，如果你不喜欢也不要说别人在自夸，总有一天你也会在别人的面前赞美你喜欢的东西。

所以，我们应该理解并赞美王婆。

王婆真的不容易，那个年代，生不逢时，本来卖的就是好瓜，夸奖几句，还要受到别人的风言风语。

假如我们是王婆，我们又该如何？还不是一样要对来来往往的顾客夸赞自己卖的是好瓜，因为我们的目的只有一个，就是要把瓜卖出去。

第 17 节：不要好高骛远

作者：文泉杰

016 不要好高骛远，笨鸟也可以后飞

到迁徙的季节了，所有的鸟儿都要往南飞。

有一只笨鸟开始犯愁，它想：“每次飞行我都落在后面，都被别人取笑。这次无论如何也不能落到最后一个了。那样太没面子了！”

这只笨鸟想啊想，终于想出了一个好办法，它兴奋地对自己说：“我可以在它们还没有起飞的时候自己先起飞，这样就不会落在后面了！”

为了抢先到达目的地，这只笨鸟就先于同伴起飞了。笨鸟确实很笨，飞了一段路程就迷失方向了。于是就落在一棵树上等同伴。等了很久也没有等到同伴，笨鸟急了，又循着原路往回飞。结果却发现，其他的鸟儿都已经飞走了。

无奈之下，这只笨鸟只好再一次独自飞往南方。

让笨鸟恐惧和沮丧的是，每次都飞到半路就迷路了。

这个冬天，笨鸟终究没有飞到南方。

一场大雪降临，笨鸟冻死了。

笨鸟先飞，这句古语欺骗了我们上千年。如果这只笨鸟后飞，在其他鸟都起飞之后默默地跟在后面，慢点儿不要紧，至少不会迷失方向。

已经是笨鸟了，却还要放纵自己的愚蠢，争做逞能的英雄，结果只能是被同伴讥笑为狗熊。

明知道不可能办到的事情却要去尝试，无异于以卵击石。

每一个人，都不可避免地会有自己的缺点和不足，如果不承认它们的存在，就不可能做到知己，只盯着别人的缺点而看不到对方的长处，自然达不到知彼，既不知己又不知彼必然不会有太大的发展。

一个人敢于正视自己的缺点和不足，是勇气的表现，更是智慧的体现。只有自信心不强、缺乏责任感的人，才把因为自己的缺点造成的失败当成是别人的负面影响所致。而在遭遇失败时，能够勇敢地承担责任并理智地评价自己和别人，才是真正的智者。

有缺点并不是坏事，它是通向更高层次的阶梯，只有承认不足，才能弥补不足，才能提高自己。所以，缺点就是希望，承认并改正自己的缺点，你将获得事业上的成功。

同样道理，是笨鸟不要紧，但如果明知道自己是笨鸟，还偏要和聪明机灵的鸟一争高下，以显示自己不笨，才是件麻烦的事。

笨不会使你失去尊严，你笨就做好充分的准备，安分守己，然后老老实实地跟在大家后面飞，即使你永远落后，但对你而言至少还有下面这些好处：

第一，可以吸取经验教训。笨鸟比较笨，不知怎么飞更好，但笨鸟可以飞在后面看别的鸟怎么飞，哪只鸟飞得好飞得高，然后吸取它们的技术和经验。这样笨鸟再飞的时候就不会有差错了。

第二，最实际的一点是，跟在别的鸟后面飞，不会迷失方向，不会把自己弄丢了，没有什么比生命更重要了。

第三，飞在后面不会受到风的阻力，可以很轻松地飞行，而前面的鸟儿则要花费很大的力气飞行。

第四，后飞的鸟心理承受的压力比较小，反正飞在后面，可以自由地活动，累了可以停下来休息，渴了可以去找水喝，然后再奋力赶上前面的鸟。而飞在前面的鸟就没有这么轻松了，为了给同类树立榜样，心理压力很大，它必须一刻也不停地飞，生怕被别的鸟儿赶上。

第五，有一句俗语叫“枪打出头鸟”，飞在前面的鸟不仅要担心猎人的枪口，还要忍受来自同类的攻击。

既然后飞有这么多的好处，你如果是一只笨鸟，为什么不量力而行，还要打肿脸充胖子，和别人一争高低呢？

不要以为笨鸟后飞是很丢脸的事，你就是你，这就是你的生活，没有人代替得了你。

扎扎实实地走好你的每一步，不要怨天尤人，也不要好高骛远。

如果你是笨鸟，就走一条属于你自己的笨之路，笨得真实，笨得精彩。

如果你是笨鸟，请你后飞，慢飞，千万别为了抢先而错过了属于你自己的风景。

第 18 节：站在巨人的肩上

作者：文泉杰

017 只有站在巨人的肩上，才能成为巨人

牛顿是人类历史上影响最大的科学家之一。牛顿去世后，有人写诗赞美他：宇宙和自然的规律隐藏在黑夜里，

神说：让牛顿降生吧！

于是一切都成了光明。

然而在 1676 年，牛顿给朋友的一封信中却写道：“如果我比别人看得远些，那是因为我站在巨人们的肩上。”据说他还讲过：“我不知道世人对我怎么看，但在我自己看来，我就好像只是一个在海滨嬉戏的孩子，不时地为比别人找到一块更光滑的卵石或一只更美丽的贝壳而感到高兴，而我面前的浩瀚的真理海洋，却还完全是个谜。”

也许，有很多人认为这些话不过是牛顿自谦之辞，其实，恰恰是因为牛顿学习了很多前人的知识，在前人的基础上进行研究，才能够在自然科学领域里做出奠基性的贡献，成为一代科学巨匠。

牛顿用他的成功诠释了这样一个道理：只有站在巨人的肩上，才可能成为巨人。

因为，站在巨人肩上生活和工作，我们可以省却更多的时间，可以更快地接近成功，取得事业上的巨大进步。我们的先人创造了灿若群星的奇迹，留下了优良的传统文化，囊括了诸多美好的德行，对我们的学习、生活乃至工作都是一笔宝贵的财富。

无论是修身之道，齐家之法，还是治国之术都有其价值所在，也正是因为受“巨人”的影响，或者说站在了无数“巨人”的肩头，我们才能够取得骄人的成功。要取得成功并没有想象中的那么简单，但也没有想象中的那么复杂。

牛顿本来也是一个平庸无奇的小孩子，但是由于他善于“站在巨人的肩上”，善于借前人之“势”，因而取得了辉煌的成功，创造了不凡的业绩。

学习是一个漫长而有趣的过程，是我们成功必备的素质之一。学习就是要理会和掌握前人创造的经验 and 知识。

“前事不忘，后事之师”。所谓“前事”就是我们要学习的对象和内容。如果把“前事”的创造者誉为“巨人”的话，那我们就都是站在巨人的肩上。当然，“前事”不仅仅有成功的，也有失败的。但是成败各有得失，本来就在一线之间。我们不仅仅要学习古人为人处世的正确的道理，还要认真领会他们的经验教训。

换个角度考虑，“站在巨人肩上”，于我们来说也是对起点的选择。当然每个人现实的起点并不一致，但是我们的目光不能短视，一定要选择高起点，因为站在巨人肩上，我们会看得更远，走得更远。我们要保持清醒的头脑，选择好自己的目标，“而今迈步从头越”，才能跨过道道雄关，走近巨人，取得成功。

可能我们在诸多方面不够理想，但是每一方面都有出类拔萃之人，即是所谓的巨人。踏着他们走过的道路，成功系数就会大大提高。

造纸术的发明人到底是谁，很少有人知道，然而造纸术的改进者蔡伦的名字却妇孺皆知。为什么？原因很简单，蔡伦站在了“巨人”的肩上，这个“巨人”就

是前人在造纸术方面创造的所有成绩。只有站在巨人的肩上，才能成为真正的巨人。

成功就是这么简单。只要有信心，勇敢地面对困难，接受前车之鉴，成功不就在眼前吗？

蔡伦也好，牛顿也好，他们的故事都说明只有站在巨人肩上才能取得成功。明白这一点，你就已经拿到了通向成功殿堂的“入场券”。

第 19 节：不要唠叨做过什么

作者：文泉杰

第二辑 行闯职场江湖——厚黑学问与潜在规则

职场江湖上的潜规则恰如摆不上桌面的小菜，不会大张旗鼓地写在告示板上，需要 35 岁前的你明心亮眼地默默参透，才能避免接二连三的尴尬。

职场新人常常犯的一个错误就是，为了在自己的上司面前留下好印象或者显示自己的能干，总是有意无意地说起自己辉煌过去。殊不知这样做不但不会得到上司的好感，还会让上司误以为你太喜欢炫耀。其实，老板需要的不是你过去的辉煌，而是你现在或者将来能够给公司带来什么。

小华是北京大学营销专业的高材生，还有一个月就要大学毕业了，同学们都已经有了归宿，要么找到了工作，要么考上了研究生。唯独小华一人既没有考研，也没有找到工作，整天在宿舍打游戏，睡觉。

小华告诉同学们，说自己不是找不到工作，而是普通的工作他看不上眼。他的目标是世界 500 强企业。同学们都为小华的志向而叹服。

功夫不负有心人，这一天，小华接到了某跨国企业中国分公司的面试通知。

小华兴奋不已，心想，这一天终于盼来了。

第二天小华去面试，第一关，第二关都通过了，只有最后一关了，这一关是直接和总裁对话。这时所有面试的人只剩下小华和另外一个看起来文文静静的女孩了。

为了试探女孩的底细，小华问女孩是哪个学校毕业的。女孩很不要对上司唠叨你过去做过什么，而要告诉他你现在或将来能做什么大方地告诉了他。小华一听，心里笑了，认为女孩的学校太一般，根本没法与北大相比。这样想着，小华觉得自己胜券在握了。

面试开始了，总裁分别给小华和女孩五分钟自由陈述。

小华先发制人，滔滔不绝地说起了自己以前如何如何出色，并一口气说出了他获得的所有奖项和证书，小华认为，这些应该是他求职胜利的最大砝码。总裁对小华的陈述不动声色，显然没有被打动。

轮到女孩了，女孩和小华恰恰相反，对自己过去所取得的成绩只字不提，而是重点陈述她进公司后将会如何为公司创造价值，尤其令总裁点头称许的是，女孩说到了为公司设想的新产品营销推广的方案。

面试结束后，小华相信自己一定会被录取，于是就提前请好友吃饭。谈笑间，接到一个电话，正是该分公司打来的，小华想，肯定是通知自己被录取了。可是小华一听就傻了眼，对方告诉他，他没有被录取，公司录取的是那位女孩。

小华怎么也想不通，第二天给公司总裁打电话想问个明白，小华很委屈地说：“为什么我没有被录取？我以前取得了那么多的成绩为什么没有被录取？”

总裁只说了一句话：“过去并不等于未来。你的过去对公司毫无意义。”

总裁的话像一盆冷水浇在小华的头上，小华彻底醒悟了，过去并不等于未来。

过去不等于未来，这句话有着深刻的含义，对我们有很强的警示作用，对我们每个人而言，人生只有三天，昨天、今天和明天，昨天是张作废的支票，明天是张尚未兑现的期票。只有今天，才是现金，才有流动的价值。一个人，如果整天沉迷于过去的辉煌之中，那么他的人生就到此结束了，他不会再有任何的进步。

是的，一个优秀的老板并不看重你过去的辉煌，他看重的是你现在能为公司做什么，看重的是你未来可以为公司创造多大的价值。

任何一个明智的老板都明白这样一个道理，并坚持这样的信念：过去不等于未来。也许我们过去失败过，而且败得很惨，但没有关系，过去的失败，只代表过去，未来要靠现在。

也许我们过去成功过，但不等于未来还会成功。著名的华人成功学权威陈安之先生也引用“过去不等于未来”作为其成功法则之一。他认为，人生最重要的不是你从哪里来，而是你要到哪里去。不论过去怎么不幸，如何平庸，都不重要，重要的是你对未来必须充满希望。只要你对未来保持希望，你现在就会充满力量。只要你调整心态，明确目标，乐观积极地去行动，那么成功就是你的。

所以，一个优秀的员工总是默默地干着自己应该做的事情，而那些缺乏自信的员工却总是在老板面前说自己过去如何如何的好。老板的眼睛是亮的，不要以为他不在你的身边就不知道你在做什么，你就偷懒，钻空子，在上班的时间干与工作无关的事情。事实上，你的一切行动都在老板的掌握之中，老板不说你，只不过是给你面子和尊严而已，等到扣发你工资或者开除你的时候后悔就来不及了。

任何一个老板都喜欢做实事的人，这是放之四海皆准的真理，那些把事情做得很漂亮的员工，会得到老板的信任与重任，加薪、晋升都很快。这样的员工有一个共同的特点，就是很少夸夸其谈，而是用事实说话。少说话，多做事，是他们行动的准则。事实上，在办公室里少说话，没有人会把你当哑巴。据一项统计显示，在办公室言简意赅的人比炫耀自己口才的人更能够得到老板和同事的尊重。说适当的话，做有效的事，老板就需要这样的员工。

事物是发展的，我们也时时刻刻在超越自我。一个人无论他的过去是不堪回首，还是风光无限，都会随着时光的流逝而成为历史。而未来是一段崭新的历程，如果一个人因为在过去的旅途中摔过跤，便永远背着沉重的包袱生活，那么他就会在痛苦悔恨中失去未来。而爬起来，继续前行，未来的旅途肯定会风光旖旎！也有些人走过的路满是鲜花、掌声和阳光，但并不意味着未来同样绚丽。同样，坎坷、曲折、荆棘和泪水总会有尽头，走过去，前面是一片艳阳天。

生活总是以崭新的面孔出现在我们面前，只要我们每天的笑容比昨天多一点点，每天行动的比昨天多一点点，每天的创新比昨天多一点点，每天的效率比昨天高一点点……长此以往，我们总有一天会成功。其实，成功就是简单的事情重复做，成功就是每天进步一点点。

如果你过去没有做成你想做的事情，如果你过去没有做成你想做的人，那么从现在起，就做你想做的事，做你想做的人吧！记住，当你面试的时候，当你刚刚进入某一个公司的时候，千万不要在老板面前对你的过去夸夸其谈，重要的是说出你今后的打算。

第20节：做应该做的事

作者: 文泉杰

## 002 不要只做上司让你做的事，更要做你应该做的事

英国思想家赛克斯是这样描述成功的：“成功是做你应该做的事，成功不是做你不应该做的事。”这里面应该做的事情包括你喜欢的事情和你不喜欢的事情。人人都愿意做自己喜欢的事情，做自己喜欢的事情会令你感觉很快乐；但是，并不是你做的所有事情都是你想做的，换句话说，你无法做到为所欲为。所以尽管有些事情你不喜欢，但为了成功，为了能够做自己喜欢做的事情，你也必须做。

总的来说，作为一个聪明的员工，不要只做上司让你做的事情，更要做你应该做的事情。做上司让你做的事情，按时完成上司对你布置的任务，你只能成为一个听话的员工，但你仅仅停留在合格阶段。老板更喜欢什么样的员工呢？不仅要听话，有思想有创造力，最主要的是能够为公司带来价值。

老李是出版社的编辑，已经在出版社干了十年。十年的勤勤恳恳，没有功劳也有苦劳，可是让老李感到无奈与沮丧的是，当初与他一起进来的小刘现在已经是总编助理了，而他依然是一个最普通、待遇最低的文字编辑。

老李很纳闷，自己到底做错了什么？作为文字编辑，我看的稿子从来没有出现过质量问题，每次领导布置的任务都按时完成，从来没有挨过领导的批，也没有做过任何对不起领导的事情，为什么就得不到领导的赏识呢？

尽管老李满肚子的抱怨，但也只能够压在心底。

这一天，出版社社长把老李叫进了办公室。老李从来没有和社长正面交谈过，他想这一次肯定有什么重要事情发生了。在走进办公室的那一瞬老李还想着，自己是不是要升职了。

社长先说了一番无关痛痒的话，对老李的勤勤恳恳夸赞了一番，最后切入正题。社长说：“老李，由于社里近年来效益不好，经过社里研究决定，将辞退部分员工。为增加效率和效益，降低成本，社里打算把部分编辑工作承包给一个公司。所以，你……”

后面的话社长不说老李也明白了，社里将要辞退他。这无疑对上有老下有小的老李来说是一个晴天霹雳。老李再也忍不住了，语气生硬地问社长为什么要辞退他。

社长这时候也说了实话，他说：“老李，虽然你按时完成了社里规定的任务，但那些任务是远远不够的，任何人都可以取代你的位置。换句话说，你在社里所处的位置是可有可无的。你无法为社里创造效益，在社里效益不景气的情况下，只能做出这样的决定。”

老李哑口无言。

老李的故事告诉我们，如果一个员工在公司的位置处于可有可无的状态，那么他被公司炒掉的危险性就很大。因为任何一个公司都不需要摆设和花瓶，如果你不能够为公司带来效益，那么公司只好请你出局。试想一下，你在公司所做的工作人人都能够替代，公司还要你做什么呢？如果你不想被老板炒掉，那么你就应该让你自己变得与众不同起来，变得不可替代，也就是说要让公司觉得你很重要，公司离不开你。怎样才能够做到这一点？答案就是：不要只做上司让你做的事，更要做你应该做的事。

上面的例子中，与老李一起进出版社的小刘为什么能够得到领导的重任？让我们来看看小刘的表现。

小刘是一个很聪明的人，敢想敢干，吸收能力和创新能力都很强。小刘进来的时候和老李一样，主要任务就是看稿子，但小刘不像老李那样总是按部就班地完成社里布置的任务，他总是比规定的时间提前一两天完成社里布置的任务，并且还会恰当地对稿件提出一些建设性的意见，比如如何宣传推广什么的。此外，小刘敢于打破职责所限，在看稿子之余，自己还策划一些选题，尽管绝大多数的选题被领导否决了，他也不气馁。终于有一次，他的一个选题得到社里一致肯定，这个选题做出来后马上成为了畅销书。这以后，小刘被提拔为策划编辑。社里规定策划编辑每个月要自己策划三个选题，小刘就策划五到六个选题。他总会提前完成任务，留给领导一些思考的时间。他总会在完成社里布置的任务的前提下，给自己加一些任务。就这样，小刘策划的选题越来越多，质量也越来越好，每一个选题都给社里带来了可观的社会效益和经济效益。五年后，小刘就被提拔为总编助理了。

这就是小刘与老李的不同，老李只做领导布置的任务，而小刘不仅做领导让他做的事情，还做他觉得应该做的事情。

在一次员工培训课上，一位总裁问台下的听课人：“现在有三个问题，第一个问题是，你喜欢做什么，你想做什么。第二个问题，你能做什么。第三个问题，你应该做什么。那么我们该如何来安排这三个问题，或者说当这三个问题的答案不一致的时候我们应该做出怎样的选择？”

有的人说应该做自己喜欢做的事情，有的人说应该做自己能够做的事情，还有的人说应该做自己应该做的事情。但是没有一个人的答案让总裁满意。

最后一个人站起来说：“如果是我的话，我首先做自己能够做的事情，为了生存，我没得选择。但我能够做的事情不一定就是我所喜欢的事情和我应该做的事情，所以我第二步会选择作我应该的做的事情，从各方面锻炼自己的能力，积累经验，为成功做好准备。

成功后，如果我所做的不是自己喜欢做的事情，那么我就会选择做自己喜欢做的事情。因为，这时候我不必为生存发愁，不必为成功苦恼，我已经具备条件做自己喜欢做的事情了。”

最后一个人的回答获得了学员们热烈的掌声。

## 第 21 节：管好自己的嘴巴

作者：文泉杰

### 003 管好自己的嘴巴，不可信口开河

很多时候，自己的嘴巴会给自己带来不小的麻烦。古人讲慎言，就是说人说话要多加考虑，切不可信口开河，不知深浅，没有轻重。一个人说话前应该三缄其口，应该说的话则说，不应该说的话绝对不能说，这看似十分简单的道理，做起来却一点也不简单。可以说，会不会说话关系着事情的成败，个人的安危，人生的命运。

古往今来，因为说错话而招致灾祸的例子不胜枚举。尤其是在古代政治斗争中，党派林立，说话稍有不慎就会大祸临头。现代社会因为说错话，说不当的话，说不负责任的话而给自己带来不好的影响和结果的例子也屡见不鲜。不要以为仅仅是一句话而已，一句不适当的话却可能给你带来不希望的改变或是结局。因此，说话要慎重。

说话是学问，会说话更是学问。一个受人喜欢的人，别人夸奖他时往往说这个人会说话。可见，会说话不仅是一个人的优点，还是对一个人为人处世有

方法不莽撞的褒奖。相反，不会说话往往会犯下错误，祸从口出，言多语失，招来别人的反感，有时候还会因你的言语过失而给你带来沉重的打击。

中国古时候有一个皇帝认为自己的王国是最强盛的，任何东西都是世界第一流的，尤其制作的绳子更是当世无匹。但是一群外国商人认为他们的绳子不结实，而自己的绳子才是第一流的，于是他们就四下里散播中国绳子不如外国绳子的言论。这个皇帝知道后非常气愤，就派人把这群商人和散布传播流言的人抓了起来，同时判处商队的头子以绞刑。

行刑的那一天，商队头子被绑在绞刑架上，绞刑开始了，他不住地挣扎，左摇右晃，不肯乖乖就范。突然，用于绞刑的绳子被他弄断了，他猛地摔在了地上。在当时，如果行刑时遭遇到这样的情况，会被认为是上天在保佑犯人，犯人将得到赦免。

商队头子确信自己将会得到皇帝的赦免后，得意忘形，向着围观的人群大声喊叫道：“看到了吧，你们王国的绳子就是这么差劲，连个人都吊不住！你们什么都不会制造，甚至是小小的绳子！”

监斩官将绞索断裂的消息告诉了皇帝，皇帝一听虽然气愤不已，但祖宗定下的规定不能破坏，于是就御笔亲题想要赦免商队头子。

不过皇帝问到：“绳断以后那个家伙说了什么没有？”

“陛下，”太监说，“他说我国的绳子就是差劲，连个人都吊不住，我国什么都不会制造……”

皇帝一听气上加气，把赦免令撕了个粉碎，大声说：“好，既然这样，就让我们证明事实与他想的相反吧！”

第二天，商队头子再一次被推上了绞刑台。这一次，绳子没有断。

商队头子冒犯了皇帝，遭到意外的赦免之后，不仅没有见好就收，反而不知深浅地揶揄皇家的绳子，结果皇帝知道后改变了赦免他的主意，商队头子最终难逃一死。事情原来可以不是这样的，商队头子本来很有运气，吊到绞索上还能收获意外的赦免，但是他最后却死在自己的嘴巴上。

管好自己的嘴巴才能说明你是个聪明人，俗话说“祸从口出”，“东西可以乱吃，话不可以乱说”。

初入职场，最要紧的是管好自己的嘴巴。初来乍到，摸不清同事间的亲疏远近、人员脉络，切不可妄言，即使有人对你亲切有加，有人对你远而敬之，在不清楚别人的心理定位时，千万不能轻信你的直觉。亲切之后或许包藏祸心，远而望之的或许对你赞许有加。尤其在你一帆风顺、心情舒畅、精神放松、最容易对别人产生信任之时，也是最容易麻痹之时，这时候更应该管住你的嘴巴。稍有不慎，你随口说出的话也许就被别人曲解传到老板的耳朵里。

白领阿梅平时总是用QQ给同事发文件、和客户联系业务，偶尔和同事、客户聊天也会涉及私生活，阿梅这样做无非是想增进了解、加深感情。但是她却忽略了公司网络的不安全性。一次，她不小心和别人聊天的时候抱怨了公司几句，结果系统管理部居然在公司论坛上公布了她的私人聊天记录。结果可想而知，老板看到了阿梅的聊天记录，非常生气，二话不说就把阿梅解雇了。

所以，最好不要在上班的时候和朋友聊私人话题，尤其不要讨论公司的事情。祸从口出，在职场这个是非江湖上，管好自己的嘴巴，的确是一大生存法则。

第22节：不要犯同样的错误

作者：文泉杰

#### 004 最失败的不是犯错误，而是犯同样的错误

王尔德说：“经验是每个人给自己所犯的错误的名字。”约翰·惠勒更是直言不讳：“我们所要做的一切，就是尽可能地快点犯完错误。”诗人和物理学家在对待错误的层面上具有惊人的相似性和戏剧效果的巧合，这两句跨越时空的对白几乎说出了所有关于经验和错误的事实。我们从错误中得到经验，而经验促使我们走向成功。

我们几乎每一天都能从各种各样的媒体中听到别人成功的欢呼和感受到成功者的喜悦。的确，只要是一个稍微有点企图心的人，谁不希望有这样的日子？谁不渴望这样的成就？可是我们为什么总停留在原地？是因为我们被错误束缚了手脚，认为错误是很严重的事情，认为一失足就成千古恨，所以我们不敢尝试，不敢尝试就无法突破，无法突破就停滞不前。

夜莺和乌鸦同时向百灵学习唱歌。夜莺的基础没有乌鸦好，但是它反复练习，不怕犯错误，在百灵的指导下一天天进步。而乌鸦自视天赋较高，又怕犯错误被别人嘲笑，一直不肯开口练习。终于夜莺学成毕业，成为了森林歌王，而乌鸦则一事无成，只要它一叫就会招来一片怒骂声。

许许多多的成功都是在错误中反思，从错误中成长，从大错到小错，从小错到无错，从无错到成功。世界上没有人不犯错就获得了成功，可以这么说，成功是建立在错误的基础上的。成功的人和平庸的人区别就在于，成功的人犯了很多不同的错误，而平庸的人则一个错误都不犯。

爱因斯坦和他的邻居曾经是很要好的朋友。爱因斯坦四岁还不会说话，七岁还不识字，常常犯错误，而他的邻居是个乖孩子，很少犯错误。为此，爱因斯坦没少受父母、老师的批评，而他的邻居则经常受到老师和父母的表扬。那时候，爱因斯坦的老师就断言，这个孩子实在是太笨了，将来肯定不会有出息，理由是：他脑子有问题，老是犯错误。而最后，爱因斯坦成了举世著名的物理学家，而他的邻居，那个几乎不犯错误的孩子又有几个人能够记得他呢？

你想和爱因斯坦一样伟大吗？或者说你想成功吗？如果想，你就应该勇于犯错误。现实中很多事情可以参照过去人做事的办法，然而很多办法却是无法复制的，毕竟事过境迁，而且更多的事情是前人没有遇到过的，根本谈不上学习前辈的办法。所谓实践出真知，我们只得尝试，一尝试，错误就在所难免。如果因循守旧地思考和行动，表面看起来不会犯大错，却无法得到突破，只能停留在前辈的水平上，离成功遥遥无期。敢于犯错误不是盲目蛮干，是对错误有预见和估算的自信，是有敢为人先的气魄。勇于犯错是对未来的实力挑战，是探索未来的锋利宝剑。

是的，我们要敢于犯错误，我们要尽量少犯错误。但是，我们不能原谅自己犯同一个错误。聪明人和愚蠢人的区别就是，聪明人同样的错误只犯一次，而愚蠢的人同样的错误犯多次，甚至是屡教不改。

所以，面对错误的心态同样重要。面对错误，我们是放纵，还是置之不理，还是总结经验教训？

小兵是一家房地产公司的销售员，他刚来公司的时候销售业绩排在倒数第一，一年后就成了销售冠军。此后，小兵的销售业绩稳步增长，月月得冠军，年年得冠军。很多同事羡慕不已，向小兵取经，问他有什么秘诀。小兵从包里拿出一个黑色的笔记本，对同事说：“这就是我的秘诀。”同事翻开一看，里面密密麻麻地记载了小兵与客户打交道所犯下的每一次错误，以及每一次犯错误后的心得。

错误一方面使我们陷入困境，另一方面也促使我们警醒，我们要善于从错误中思考和总结。如果我们对自己犯的错误置之不理，那么错误对我们来说仅仅就是一个错误，而不会成为经验和教训。这样的错误是没有价值的。总结错误是理性的回想，是从实践上升到理论的必经之路。思考错误是智慧的升华，是预见未知、开拓新空间的前提。只有善于分析错误，才能有所收获。如何使犯错误的成本降至最低？如何使犯错误的人进步得更快？答案只有一个，那就是：同样的错误只犯一次！

既然太阳也有黑点，人世间的事情就不可能没有缺陷。犯错误不要紧，要紧的是同样的错误不能犯很多次！如果你想成功，那么你就可能犯错误；如果你要成功，你也可能犯错误，但同样的错误只能犯一次！

被一块石头绊倒一次不要紧，要紧的是不能被同一块石头绊倒两次！

第 23 节：像蜜蜂一样奔忙

作者：文泉杰

005 白天像蜜蜂一样奔忙，晚上像猫儿一样随性

白天像蜜蜂一样奔忙，晚上像猫儿一样随性，别太苛刻自己。生活本来就不容易，我们应该学会从细节中寻找快乐和幸福。该工作的时候工作，该休息的时候休息。让心灵打一个盹，你会有更多的精力面对以后的生活。我们应该适当地给自己放假，凡事不要把自己逼得太紧，该放松的时候放松，何苦自己为难自己呢？

小昭是个好强的女孩子。她要求自己，别人能做到的自己一定要做到，别人不能做到的自己也要做到。

单位里的其他女孩子，个个活蹦乱跳，工作起来也有说有笑。小昭却不这样，她不苟言笑，总是一个人默默地工作。小昭很努力，作上从来没有失误过，每次分派下来的任务她总是第一个完成，而且还会检查好几遍，生怕出错。为此，小昭经常得到老板的表扬。如果换作其他的女孩子，一定会欢天喜地地庆祝一番了，而小昭总是皱着眉，没有一点高兴的模样。因为她担心，下次能不能提前完成任务，能不能比这次更加出色。于是带着这样的忧虑，小昭又匆忙地工作去了。

对于小昭来说，她每天的心情只有忧虑，对工作是否能顺利完成的忧虑；失望，对无法办到的事情的失望；生气，对自己的失误生气；郁闷，对生活的无奈郁闷。小昭从来没有感到过快乐和满足。

有一次，单位集体休假，她却选择了加班。为了把一个设计做好，她加班到晚上九点，中午饭也没有吃。好不容易完成了任务，突然死机了。小昭的设计图没有来得及保存，一天的心血就这样付诸东流。小昭又气又恼，恨不能把电脑砸了。小昭决定重来。就这样，小昭一宿未睡，就在最后马上要完成的时候，该死的电脑又死机了。而小昭没有吸取教训，又忘记了保存。小昭快疯了，一气之下，把电脑键盘砸了。恰巧这一幕被赶来的老板看见了，结果不用想就知道了，小昭被解雇了。

像小昭这样对自己如此苛刻的人大有人在，他们总觉得自己做得不够好，觉得自己应该更加努力。小昭的心里积聚了太多的怨气。如果小昭在第一次死机之后，给自己一点时间休息一下，即使下次再出现同样的情况，也不至于摔键盘了。

有人懂得宽容自己，因此他们过得很快乐；而有人为了一个小小的过失就忧心忡忡、患得患失，这样的人生未免有点低落，有点遗憾。如果说人生是一

幅让你任意着色的画，你怎能忍心让它满是灰色？懂得着色的人，一定是懂得生活的人，也一定是快乐的人。善待自己，宽容自己，才能让自己快乐，才算“活过”，要知道活着与活过永远也不可能等同，而快乐地活着才是真正地活过。

忙碌的人，请放慢你的脚步，欣赏一下周围美丽的风景；紧张的人，请听一听音乐，舒缓一下你紧绷的神经。不要总是为了拿第一而埋头于学习，不要总是为了拿先进而卖命工作。如果你有什么愿望，就尽量去实现，不要苦了自己。努力地工作、学习本来就是为了过得更好一些，为什么我们还要活得那么累呢？

白天像蜜蜂一样奔忙，晚上像猫儿一样随性，别太苛刻自己，你会发现生活是多么美好。

#### 第 24 节：为你自己工作(1)

作者: 文泉杰

#### 006 不只为老板工作，更为你自己工作

有一个非常经典的故事是这么讲的：

老木匠准备退休了。老板很感谢他辛辛苦苦干了这么多年，问他能不能再建最后一栋房子。老木匠表面上答应了，心里却想：“反正房子又不是我的，盖好了我就离开了。至于房子好不好与我没有关系了。”于是，老木匠身在曹营心在汉，干活马马虎虎，偷工减料，用劣质的材料随随便便地把房子盖好了。

房子盖好了，老板拍拍木匠的肩膀，诚恳地说：“房子归你了，这是我送给你的礼物。”

老木匠惊呆了。早知如此，何必当初？！

老木匠的故事为我们提出了一个问题：我们到底在为谁工作？

这是一个我们必须弄清楚的问题，这个问题的答案直接关系到我们对待工作的态度。有的人会说，我只是在为老板工作。理由形形色色：公司不是我的，无论公司以后如何的发展都与我无关；我只做老板吩咐我做的事情；我的待遇是固定的，我干多干少，干好干坏都是一个样；我并不想在这个公司待多久，我打算随时离职；我所从事的工作并不是我所喜欢和擅长的工作；同事都这么做，我也这么做，我不想当出头鸟。看了这么多的理由，实质上归结于一点，那就是公司并没有为你提供一个有效的激励机制，所以就“做一天和尚撞一天钟”，至于钟撞得响不响就不管了。

这是一种消极的思想，事实上抱着这种思想工作的人都不会有什么成就。别人放弃你不要紧，如果你自己都把自己放弃了，那就彻底完了。诚然我们无法改变环境，但是我们却能够改变自己。

心态决定一切，你想成为什么你就会朝着这个方向努力，如果你总想着你是在为别人工作，那么你肯定干不好工作。诚然，公司不是自己的，但你想过没有，无论你做好做坏你花的时间成本都是一样，那么，为什么不做好呢？你可以不为老板负责，但你总要为自己负责吧！你现在所做的一切都是你的积累。一个人对待工作的心态，是积极的还是消极的，是上进的还是无所谓，直接影响到工作的好坏。工作是一个人施展自己才能的舞台，无论做什么工作只要脚踏实地沉下心来做，总有收获。如果你只把工作当作一件苦差事，或者只将目光停留在工作本身，那么即使是从事你所喜欢的工作，你依然无法持久地保持对工作的激情。而如果把工作当作一项事业，情况就会完全不同了。

每个人都羡慕别人的优秀，每个人都希望自己优秀，但是我们又有多少人真正弄懂了优秀呢？什么是优秀？优秀的人才，不就是比你多干一点，比你多

发现一点，比你多钻研一点，比你多有心一点，比你不计较一点吗？这些看起来非常普通的一点点，组成了优秀人才必备的素质。这些一点点，都不是老板逼的，而是自己做出来的。这些一点点，你问一下自己，你有能力做到吗？你又做了多少？

所以我们要为自己而工作，为自己的理想，为自己的未来，为自己的成功而奋斗！

只有抱着为自己工作的心态，你才会脚踏实地地工作，你才会珍惜目前的工作机会，才会对工作充满感激，才会时刻准备着充实自己，等更好的机会来临时，你才能够抓住它而不是眼睁睁地看着它在你的眼皮底下溜走。

老板最不欣赏的两种类型的员工是：一种是除非别人非要他做，否则不会主动做事的人，这种人总是在等待，把所有的时光都消磨在等待上了；另一种是即使别人让他做，他也做不好的人，这种人本身办事能力差，也就无法要求他什么。最不可原谅的就是第一种人，他们纯粹抱着为别人工作的态度，这样的态度当然做不好事情。作为一个员工，你不能只是被动地等待别人告诉你去做些什么，而是应该主动去了解自己应该做什么，能做什么，怎样才能精益求精，做得更好，并且认真地规划它们，然后全力以赴的去完成。懒散的人、等待吩咐的人只能在成功门外徘徊。要想成功就要拿出进取心。真正有所成就的人是那些不需要别人催促，就会主动做事，而且不会半途而废的人。这种人知道自己的价值所在，在明确的目标下积极主动地做自己应该做的事情，并且严格要求自己，要求自己多付出一点点，而且做得比预期的更多更好。

#### 第 25 节：为你自己工作(2)

作者：文泉杰

小宇在一个文化公司上班，与其他员工一样，他只是一个普通的策划编辑。每个月拿固定的工资，每个月策划几个选题，如果不出大的问题，他完全可以安逸地过下去。

但小宇与别的员工不同，当别的员工消极怠工的时候，他总是在一丝不苟地做着自己的事情，尽管这些事情未必能够为自己带来更多的薪水，但他懂得为自己工作的道理。与其上网、聊天、玩游戏如此这般的浪费时间，为什么不多思考一些问题，多学一些业务知识，多策划几个选题呢？

一般员工工作的时候只是完成老板的任务，他们想，即使书畅销了自己也捞不到什么好处，何必那么费劲呢？而小宇却不这么认为，虽然捞不到物质上的好处，但能够得到业界的认可，得到读者的认可，这才是最重要的。如果你能够策划好一本书，以后无论你走到哪儿都会得到别人的尊重。策划一本好书会给自己带来很多宝贵的经验，这些经验会直接影响着你的下一本书。在这样的观念影响下，小宇为公司做了很多好书、畅销书，为公司带来了很大的经济效益和社会效益。尽管小宇的工资一直没有上涨，但他并不后悔。同事都认为小宇这样做太不值得了。

突然有一天，公司的老总上调，由于匆忙不可能向社会公开招聘本公司的总经理，他前思后想，最终把总经理的位置给了小宇。这时候，同事都说小宇值了，因为他以前为公司赚的钱现在都成为自己赚的了！试想一下，如果小宇和其他员工一样也抱着为老板工作的态度，那么他现在的结果会有这么好吗？

所以，不要总是抱怨你的公司，抱怨它给你的待遇太差，然后就不认真工作，或者认为是在给老板工作，因而敷衍了事。实质上我们是在为自己工作，为我们以后的道路铺垫。认识到我们是在为自己工作，意味着自我负责和自我

激励。一个人只有自己对自己负责，自己激励自己进步，才能掌握自己的命运。这是最根本的问题。如果我们不愿意自己对自己负责任，不愿意自己督促自己进步，那将不会再有任何力量能使我们在这个社会上站稳脚跟了。

为自己工作，实质上是对自己负责。虽然公司不是你的，你的工资也不怎么高，但公司至少给了你一个平台，如果你不珍惜，就等于在浪费自己的时间和生命。如果你努力，也许将来某一天你会有自己的公司，你会发觉你以前做事的经验对你将起到很大的帮助。所以，为自己工作就是对自己负责。如果一个员工放弃了对公司的责任，也就放弃了在公司中获得更好发展的机会。没有责任也就等于放弃了成功，放弃了为自己工作的原则。这样的员工，老板当然不会看重。

责任感是评价一个员工是否优秀的重要标准。我们要很好地保持一种责任感，随时提醒自己，责任不是公司赋予我们的使命，而是我们自己为自己赋予的使命。一个缺少责任感的人，首先是失去了社会对自己的基本认可，其次是失去了周围的人对自己的尊重与信任，也就不会成为一名优秀的员工，更不可能有所收获。一个具有高度责任感的人，他的事业达到的水平也就越高。

著名策划大师王志纲把人才分成自用之人和被用之人。所谓自用之人，是自己了解自己，可以发挥潜力，做老板，开创一番事业的人。所谓被用之人，是有突出的能力和专长，也就是职业经理人和专家。但无论是什么人，都必须自我负责、自我激励的人，如果连自己都不能对自己负责，不在乎自己，不努力提升自己，那还会有谁帮助你呢？

从现在起，为你自己工作吧！没有什么理由可以浪费你的时间了，无论你在哪里工作，既然来了就要好好的工作，为自己工作。

#### 第 26 节：不要为失败找借口

作者：文泉杰

#### 007 不要为失败找借口，要为成功找方法

有些人失败了总是为自己找借口，却从不寻找失败的原因，也不吸取失败的教训，以至于下一次同样会失败。我们常常会听到某某说：“都是因为他！都是因为这个！”事情做砸了，总把责任推给别人或者怪条件不足，却从没有想过用什么方法来解决问题。其实，方法总比问题多，有问题就有方法，用对方法才会把事情做成功。

“四两拨千斤”是武术太极中的一个名词，意思是用很小的力量，拨动很重的东西，其中的诀窍当然是“巧”字。抓住最佳的地方，巧妙地用力，抓住最佳的时机，巧妙地拨动，自然可以将本来很难对付的东西，轻易地“啃掉”。它告诉我们，做人做事的时候不要蛮干，要讲究方法和技巧，方法总比问题多，有了方法和技巧，做起事情来往往事半功倍，甚至可以扭转乾坤，把不可能变为可能。

一群人在大海里划船，迷路了。

狂风大起，每个人的生命都在飘摇。

在这些人当中，有两个人知道正确的方向，应该向西。

第一个人马上说出了自己的想法，态度很坚决。但是除了这两个人，其他所有的人都误认为应该向东。在生命最危急的时刻，大家都乱了套，都不相信这个人的意见。另外一个知道的人保持沉默。于是，第一个人就和其他人争执起来，最后的结果是这个人被失去理智的众人扔进了大海。

船继续在大海里向东航行。另外一个知道方向的人也假装认为应该向东，因为如果不这样做，他的命运会和第一个人一样，葬身大海。

但是，他必须想一个办法矫正船的方向，否则也将是死路一条。于是，这个人就和其他人搞好关系，慢慢地取得大家的信任。他提出由他来掌舵，理由是他曾经是水手，有过这方面的经验。大家同意了。

船继续向东航行，但是，这个人在船每走一段路时就把方向稍微调整一点，大家都觉察不出来。在船兜了一大圈之后方向变到了朝西方，最终，大家在不知不觉中到达了西面的陆地。这个时候，这个人才慢慢地告诉大家真相，大家把他当作救命恩人。

这就是方法的重要性，第一个人由于太死板，结果只能葬身大海。第二个人灵活地运用了方法，成了大家的救命恩人。

方法很重要。我们有句古语，叫做“书读百遍，其义自见”，其实不然，如果你用眼睛读书，即使你读一千遍一万遍也无法领悟书中的精奥，何况是一百遍？但如果你用心用脑子去读书，即使你只读一遍，书中所云你也会了然于胸。纯粹的量的重复不会导致质的飞跃。可是我们却习惯重复，重复我们已看过一百遍的单词，重复我们已看过一百遍的公式，重复我们已看过一百遍的题目。可是我们依然记不住单词，依然不会运用公式，依然解不开题目。因为我们只是重复。在重复中麻木，在重复中迟钝，我们的思想，我们的智慧。

一个人跟另一个人学下棋，以为跟大师对弈百次就会成为大师。可是在每次与大师对弈的时候，他总会想到天空中有大雁飞过，他如何才能把它打下来。结果一百次棋下完了，他却一无所获。和尚之所以是和尚，是因为他只知道千篇一律地念经和敲木鱼。如果你有一颗参悟的心，在渐悟中顿悟，你就成了佛祖。

哥白尼提出日心说被教会处死后，仍然有很多追随者。

这天，又有两个人被教会的人带了进来。

教皇问他们俩：“说说你们的理由。太阳为什么是宇宙的中心？”

第一个人说：“圣经简直就是胡说八道，地球不是宇宙的中心，太阳才是，我有望远镜，我有计算结果，我有一大堆证据可以证明——”结果，话还没有说完，他就被教廷人士拖下去处决了

轮到第二个人了，他想了想，说：“无上的教皇，我尊敬的上帝，请允许我说出自己的言论吧。我相信，仁慈善良的上帝不会处罚一个仅仅是爱说话的人。”

他停了一下，见教皇没有怒色，开始陈述自己的理由：“地狱和恶魔是在地下的，地下是黑暗的，而天堂是光明的，上帝就是住在天堂里的。光明的源头就是上帝，但我们见到的光是从太阳发出来的，可见上帝是住在太阳里的，这个宇宙是以上帝为中心的，因此太阳才是宇宙的中心。有人说地球是宇宙的中心，这些人是别有用心的，难道恶魔会是宇宙的中心吗？显然不可能。所以经过我的苦心研究，终于证明了太阳才是宇宙的中心。下面是各种辅助证据……”

教皇听完这个人的话，若有所思。但他仍然没有放过他，因为教皇之所以让他们说出理由，是想知己知彼，百战百胜。但这个人没有被处决，而是流放到了一个荒岛。这比处决好多了。

同一种意思，换了一种巧妙的说法，下场就不同了。

方法很重要。不要错误地以为只要有精诚就够了。精诚不是成功的敲门砖，没有方法你可能永远也无法从此岸到达彼岸，有了方法你就会少走很多弯路。

你离你的目标只差一步，你望着它却无法逾越那仅有咫尺的一步之遥，因为你没有方法。

你可以头悬梁，锥刺骨，可你未必就能够金榜题名。做三只板凳的人不一定就比做一只板凳的人更有成就。

爱迪生之所以成为发明家，并不是因为他做了三只板凳，而是因为他做的每一只板凳都用了他独特的思维和巧妙的方法。

记住，做什么事情都要讲究方法。

第 27 节：幸福不会主动降临

作者：文泉杰

008 幸福不会主动降临，争取你应该得到的

说到“争取”这两个字，我们中国人往往羞于启齿，别说是自己的了，就算是自己的也要礼让三分，出于礼貌，一不小心就让出去了，事后才后悔不已。中国人爱面子，当然也要给别人面子。谦让、礼让是中国的传统美德。当着众人的面，毫不客气地要自己的东西，总觉得不好意思，对不住人家。这些都没有错，但不是所有的东西都能让，有些东西一让就永远不会回来了，有些东西是你必须得到的，你不能没有它，难道这你也要让吗？不是你的不要强求，但是你应该得的，就要努力去争取。

小强在一所省重点高中读高三，还有两个月就要高考了。

这时候，班主任宣布了一个消息：评选省级三好学生和市级三好学生的工作已经开始，每个人都有资格申请，只要你认为自己足够优秀。按照规定，被评为省级三好学生的同学高考可以加五分，被评为市级三好学生的同学高考可以加三分。

应该说，这对小强来说是一个激动人心的好消息，因为小强的优势是大家有目共睹的：他是学校千帆文学社的社长，在全国各大报刊发表了好几十篇文章，已经出版过一部长篇小说，曾在学校做过签名售书，为此，全校师生没有不认识小强的。另外，小强的成绩在文科班名列前茅，最近几次的月考成绩都超出了往届重点本科录取分数线的好几十分。小强的目标是美丽的厦门大学。

有那么一刻，小强产生了写申请的念头，可是当他看到那么多人争先恐后地报名的时候，他放弃了这个念头，他想，也许有人更需要加那么几分。而对于他，那么几分起不了多大的作用。他相信自己的能力，不会因为那么几分而落榜。

报名快要截止的时候，班主任找到小强，问他为什么不写申请，如果没有时间写老师可以代他写。小强委婉地拒绝了班主任的好意。

小强的好友也来劝他：“你就那么有信心？不怕一万，只怕万一！本来是你的为什么不争取呢！你到底怕什么呢？怕争不过别人吗？退一万步讲，即使省级的三好弄不到，市级的三好也是铁定的！”小强面对好友的劝说，仍然无动于衷，仍然是那个理由，有人更需要那么几分，而他不会因为那么几分而落榜。

高考结束了。同学们舒了一口气。小强自我感觉良好，报志愿的时候毫不犹豫地填了厦门大学。放榜那天，同学们奔走相告谁考取了哪所大学。而小强，在红榜面前始终没有找到自己的名字，最后通过电话查询，才知道他落榜了。厦门大学的最低录取分数线比他考取的分多三分，而这三分恰恰是市级三好学生所加的分。

一切都是天意。小强只能这样安慰自己。因为这个世界根本没有后悔药。

小强不得不选择复读一年。

正应了那一句“不怕一万，只怕万一”，这个世界变化无穷，很多事情我们都无法料到，为什么不给自己留一条后路呢？今天，你认为某些东西对你没有用，所以你不争取，但明天呢？你能料到明天对你也没有用吗？

机遇对我们来说只有一次，我们必须好好珍惜，错过了就永远失去了。是我们的东西就应该努力争取，只有争取过来后我们才有机会继续发展。水往低处流，人往高处走。每个人都要为自己以后的路积蓄力量。争取自己应该得到的东西并不是一件丢人的事情。幸福和运气不会主动降临到我们的头上，要想拥有它，就必须主动争取。

小李和小杨是同班同学，大四的时候，两个人同时去一家公司面试。

小李是那种比较老实的人，在学校期间扎扎实实地学习各门功课，成绩比较优秀。课外，积极参加社会实践，积累了不少经验。小李还当过班长，也入了党。

相对小李，小杨就差多了，经常逃课，好几门必修课还挂了红灯。小杨沉迷于游戏，他的大学毕业证书就是混出来的。但小杨就一点好，敢说，口才好。

面试的时候，这家公司的人力主管拿出一套试题要他俩做，还好，题目很简单，两个人都顺利通过了。

第二天，公司约他们两个去谈待遇等诸项事宜。

先是小李进去，不到几分钟就出来了。接着是小杨，半个小时才出来。

回家的路上，小李问小杨：“总经理跟你说了你的月工资多少了吗？”

“说了啊，”小杨有点自豪地说，“三险一金，每月 3000 元。”

“这么多啊！我的才 2500 元！这是怎么搞的？”小李有点不敢相信自己的耳朵，同样是新招进来的，我为什么比他低那么多？更何况我的条件好多了！

“你不会和这家公司有不同寻常的关系吧？”小李不甘心地问。

“没有啊。是我自己争取的。刚开始的时候，他也只给我 2500 元，我觉得不够，就据理力争。最后就这样了。你应该争取才对。你的条件比我好多了，应该争取拿到 4000 元才对！”

听小杨这么一说，小李后悔不该让总经理说什么就是什么，自己一句话都没有说，就点头答应了。

小杨的高薪是自己争取的，这样的例子很有代表性。现在的公司对员工的待遇都实行保密制度，员工的待遇各不相同，即使是同时进来的员工待遇也有一定的差异。员工待遇的好坏全靠自己主动争取，很少有公司主动给你开很高的工资或者加薪，如果你没有意见，他们就认为你对他们所提供的待遇很满意。

也许你正要进入一家新的公司，展开新的求职生涯。一旦确定这家公司真的需要你这位人才的加入，你就掌握了更多的谈判空间，就可以为自己争取到更好的条件。首先，你必须了解市场的行情，尽量多搜集相关的数据，了解类似职务的薪资水平如何。当对方提出薪资的时候，立刻回绝不合理的数目，然后提出你的理由以及数目，说明为什么应该得到更好的待遇。即使对方的提议让你感到满意，也不要立刻接受。至少要求对方给予 2 天的时间好好考虑，对方有可能因此感到些许紧张，如此一来便提高了自己的筹码。根据对方提议的数字，要求多加 10% 是完全有可能的。当然你得提出具说服力的理由，证明自己无愧于这样的待遇。这一切都需要你自己的争取，小李吃亏就吃在这里。

第 28 节：成人之美

作者：文泉杰

009 有时放弃竞争，成人之美

唐朝有一个叫谢原的人，精通词赋，善作歌词，所作的歌词在民间流传甚广。

有一年春天，谢原到张穆王家做客，张穆王亲自接待他。

饮酒畅谈之余，张穆王让自己的小妾谈氏在帘子后面动情地弹唱。

谢原仔细一听，谈氏唱的正是自己所作的一首竹枝词。

张穆王见谢原听得十分出神，干脆叫谈氏出来拜见。

谈氏长得非常漂亮，她接着又把谢原所作的歌词都唱了一遍。

谢原十分高兴，犹如遇到了知音，对谈氏产生了爱慕之情。他站起来说：“承蒙夫人的厚爱，在下感激不尽，只不过夫人所唱的是在下的粗浅之作。我应该重作几首好词，以备府上之需。”次日，谢原即奉上新词八首，谈氏把它们一一谱曲弹唱，两人配合得十分默契。这样一来，谢原和谈氏你来我往，日久生情，终于有一天，谢原向谈氏表白了。谈氏虽然心里欢喜，但自知是张穆王的小妾，身不由己。

于是，谢原亲自去拜见张穆王，请求张穆王成全。

照理说，世上的哪个王爷遇到这样的事情都会大发雷霆，但张穆王却哈哈大笑起来：“其实我早有此意了。虽然我也喜欢她，但你们两个是天生的一对啊。一个作词，一个谱曲，一个吹拉，一个弹唱，你说，这不是天造地设的一对吗？”

谢原没有想到张穆王如此大度。

后来为报答张穆王，谢原把此事做成词，谈氏把它谱成曲，四处传唱。张穆王成人之美的名马上传播开来，很多有识之士都来投靠他。成人之美是孔子所提倡的一条重要的为人原则。

成人之美是一种气度，一种胸怀，一种君子风范。这种风范也就是我们时下经常提到的绅士风度。只有当这种风范成为每个人的自觉追求时，这个天下才会安定，这个社会才会和睦。孔子正是用这种乐道好施、与人为善的亲合力，去感召笼络一切人，去组合建立他所追求的人与人之间的理想关系。人与人之间的和睦共处，是每个时代都致力追求的。

我们不能为了竞争而竞争，有些竞争是必须的，有些竞争是可以放弃的，该放手的时候就放手。今天我们成他人之美，明天他人就会成我之美。世界是一个和谐的世界，成人之美是这个和谐世界的最美的乐章。

我们都知道《大长今》这部电视剧，里面有很多成人之美的感人例子，尤其是里面的皇帝中宗。由于中宗心事繁重忧心忡忡，因此长今时常劝中宗要敞开心扉，将自己内心的苦闷向最信任的人倾诉。中宗和长今接触频繁，渐生爱慕，尤其是当他知道长今就是多年前给他送酒的那个小姑娘时，更是觉得他和长今是缘分天注定。可是当他知道长今和闵政浩的缘分比他还要深的时候，心中升起了一股醋意。

中宗问长今是不是喜欢闵政浩，长今点了点头，这时候中宗就陷入了痛苦的深渊。他明确地告诉长今，他爱慕长今，但不会逼她做自己不愿意做的事情。第二天，中宗约闵政浩比赛射箭，一时难忍心中的愤恨，想要一箭射死闵政浩，但是终于还是忍住了……

中宗犹豫到底要不要封长今为后宫，此时闵政浩求见，告知中宗他曾经打算和长今一起逃离宫廷，但是又回到宫廷来，是因为长今想要发挥她的所长，继续行医，这是他爱慕长今的方式。他也恳求中宗爱惜长今的才华，不要封长今为后宫，但是要任命长今做中宗的主治医官。中宗终于下定决心，不畏一切

艰难，任命长今为正三品堂上官，下赐大长今的称号，闵政浩则被流配到异乡。后来，中宗的病情每况愈下，他秘密下令让内侍府的人将长今送到闵政浩被流配的地方，希望两人远走他乡，避免被朝廷官员追杀，因为他知道自己再也无法保护长今了。

一位高高在上的皇帝，因为宽容和大度，终于使得长今和闵政浩有情人终成眷属。应该说，作为皇帝要得到一个宫女是再容易不过的事情了，但是他也知道，是自己的应该争取，不是自己的也不能勉强，这就是中宗的成人之美。

今天成他人之美，明天他人成你之美，不要事事都和别人争，不要为了点小事斤斤计较，有些东西该放弃的还是要放弃，不要舍不得，塞翁失马，焉知非福？

## 第 29 节：沟通就是力量

作者：文泉杰

### 010 沉默不是金，沟通就是力量

在一个偏僻的小山沟里，住着一对老夫妻。

妻子 18 岁时从外村嫁到丈夫家，两口子相濡以沫，平静地生活。妻子一直遵守着中国妇女的传统美德，好吃的好穿的都让给丈夫。

农家人做饭用的是大柴灶，烧出的米饭贴着锅边的一圈很硬，叫“饭焦”，中心部分很软，叫“软饭”。妻子自从嫁给丈夫的第一天起，总是把第一碗“软饭”盛给丈夫，而自己却吃硬硬的“饭焦”。这个习惯一天也没有改变过。岁月日复一日、年复一年地过去了，孩子们也长大了，纷纷离开家到外面更广阔的天地去谋生，而当初年轻的小夫妻，这时也已成为白发苍苍的老人。

有一天，妻子又拿碗给丈夫盛“软饭”，突然一个念头在妻子的脑海中闪现：“凭什么这么多年我要吃‘饭焦’而他要吃‘软饭’？自从我嫁给他到现在，我根本就不知道‘软饭’到底是什么滋味！想必一定比‘饭焦’好吃吧，今天我非要亲口尝尝不可！”于是，妻子把“软饭”放在自己面前，而给丈夫盛了一碗“饭焦”。

丈夫看着这碗焦饭直发愣，妻子不无怨愤地对丈夫说：“这么多年来我总是把好吃的、嫩嫩的‘软饭’给你吃，而你从来没有说过一句感谢的话，凭什么我总是吃‘饭焦’，今天我也要尝尝‘软饭’！”

可是，她没有想到，丈夫听了这话突然老泪纵横：“孩儿他娘，我们下力气做农活的人从小就爱吃这口‘饭焦’，可是自从你嫁给我之后，每次都给我盛‘软饭’，我还以为你也爱吃‘饭焦’呢，所以这么多年一直忍着没有告诉你。今天，你终于给我盛了一碗‘饭焦’，真是别提多高兴了，没想到……”

妻子听完丈夫的话也愣住了，原来自己多年的良苦用心都白费了。

这对老夫妻就是由于缺乏沟通才导致这样的结果，妻子以为丈夫喜欢吃“软饭”，而实际上丈夫喜欢吃“饭焦”。其实很多事情我们并不知道实情，而我们总以各种各样的理由疏于沟通，认为自己就是对的，结果往往吃力不讨好，有时候还会引发矛盾和冲突。

沉默并不是金，沉默无法解决问题。沉默！沉默！沉默！每一个习惯沉默的人在遇到表达自己的机会时都会不情愿地保持沉默。可是他的心里却一直在说：说话！说话！说话！然而最后还是开不了口，因为沉默是金。

当沉默这种品质被广泛弘扬的时候，每个人或多或少都收敛了说话的欲望，东西可以乱吃，话绝对不能乱说，为了避免不必要的麻烦，只好保持沉默。可是沉默并没有给我们带来方便，我们的人生道路并没有因为沉默而变成坦途，

相反还失去了鲜花和掌声。表达是上帝赋予每个人的权利，上帝给我们一张嘴不仅仅是用来吃饭的，说话才是最主要的目的。

我们常常会说：“这个人不可理喻”，其实不是这个人不可理喻，而是我们做得不够，我们没有耐心，没有诚心去理解他的行为，他的想法。我们只是以自己的主观判断来下结论，结果当然是错误的。

前一阵子有一个词语非常流行，那就是“代沟”。说的是父母与子女，长辈与晚辈之间出现的不可逾越的沟壑，做父母的以传统的思想来看待子女，对子女的所作所为这也看不顺眼那也看不顺眼，而子女呢觉得自己就应该这么做，父母那一套早过时了。于是，父母不理解子女，子女也不理解父母，代沟就这样产生了。

要想真正沟通，必须深入对方的内心世界，了解对方真正在想什么，然后再对症下药，问题就迎刃而解了。

每个人都希望自己成为一个成熟的人，一个受欢迎的人，希望自己在别人眼里是重要的，是被人注意的；但是很多人并不懂得怎样与别人沟通，或者是习惯了自己的沟通方式，不注意言行举止，就往往取得与沟通前相反的结果，造成不必要的麻烦和尴尬。

和别人沟通，我们要注意以下几点：

善用询问与倾听。在对方行为退缩、默不作声或欲言又止的时候，可用询问引出对方真正的想法，了解对方的立场、需求、愿望、意见与感受。之后，专心地、耐心地听对方讲话，就会取得对方的信任，对方就会把自己的心里话和内心感受告诉你。倾听本身就表示你对对方的理解和尊重。在他人讲话时，聆听是一种礼貌和诚挚的表现。客观地替对方着想，听听对方的内心感受，对于了解他人是十分必要的。即使你不同意他人的意见，也要听他把话说完。

相信自己，不卑不亢。成功人士，他们在与别人交流的时候都很自然大方，放得开，他们不随波逐流或唯唯诺诺，有自己的想法与作风，但却很少对别人吼叫、谩骂，甚至连争辩都极为罕见。他们对自己了解得相当清楚，并且肯定自己，他们的共同点是自信，日子过得很开心，有自信的人常常是最会沟通的人。

理解对方，并做出你的回应，点头或者一个微笑。这样做是表示你的友好，降低对方的戒备心，获得好感，引发对方交流的欲望。设身处地为别人着想，并且体会对方的感受与需要。由于我们的了解与尊重，对方也相对体谅你的立场与好意，因而做出积极而合适的回应。适当地提示对方，产生矛盾与误会时，如果出自于对方的健忘，你的提示正可使对方信守承诺；反之若是对方有意食言，提示就代表你并未忘记事情，并且希望对方信守诺言。

应适时地告诉对方你的想法，除非你只想做一个纯粹的倾听者，否则交流就会失败。因为沟通是双方的事情，如果对方在滔滔不绝地说，而你只知道点头，一字不说，那么对方就无法了解你的想法，你的愿望就无法实现。直言无讳地告诉对方你的要求与感受，若能有效地直接告诉你所想要表达的对象，将会有效帮助你建立良好的人际网络。但要切记“三不谈”：时间不恰当不谈，气氛不恰当不谈，对象不恰当不谈。

一定要抱一颗真诚的心，这是沟通当中最重要的技巧，也是不需要技巧的技巧。如果你的态度不诚恳会直接导致沟通的失败。不要伪装，不要以为骗得了别人，一切只不过是自欺欺人。那些认为沟通只不过是技术上的东西的人是

十分愚蠢的。所有的技巧只不过是增加沟通成功的砝码，而不是决定因素，如果是实在觉得技巧很烦人，那么干脆你就带一颗真诚的心，轻装上阵吧。

### 第 30 节：不要锋芒太露(1)

作者：文泉杰

#### 011 与大多数人保持一致，不要锋芒太露

初入职场的人，尤其是刚刚毕业的学生，个性比较强烈，认为做什么事情都要做到最好，越显示自己的能力就越能够得到老板和同事的尊重。这种想法是错误的，显然有这种想法的人把职场当作了学校，在学校里我们可以尽情发挥自己的才华，展现自己的个性，没有人会怪你，因为你和你的老师、同学没有根本的利益冲突。但职场不是学校，职场不是一个纯粹的言论自由、做事自由的场所，因为你和你的同事、老板在很多时候都处于一种利益相关的关系之中，如果你事事占了先，难免会被其他的同事疏远甚至抛弃。如果你得不到老板与同事的支持和认可，你能力再强又有什么用呢？一旦你处于孤立无援的地位，你就有危险了。

晓军是刚刚毕业的大学生，到报社应聘编辑一职，在向主考官展示自己发表过的作品后，又说自己擅长策划，有领导才能，是编辑部主任的最佳人选，并将报社目前的办报方式说得一无是处。但是那位负责招聘的正是编辑部主任，因此第一关就没有让晓军通过。

谁都希望刚开始的时候就给单位留下良好的印象，这没有错，但要把握适度，做得过火往往得不偿失。晓军给我们的教训就是：对于选定的职位，只表现出自己胜任那一职位的能力即可。不要锋芒太露，还没有进入职业就先树敌，这对你有百害而无一利。

中国有很多古语警告我们为人处事不要太锋芒毕露，枪打出头鸟，木秀于林风必摧之。保护我们自己最好的方法就是，与大多数人保持一致，否则，你就会遭遇到危险。

秦朝的宰相李斯，因出人头地而被嫉恨，因权高而被害死。倘若当初不上《谏逐客表》，闻“逐”而走，默默无闻，何落如此悲惨结果？赵高之辈，少能无德，出头之心更迫，置人死地而后自己平步青云。持枪打鸟者，必有肉吃。然而，赵高最终也被送上了绞刑架，因为他也变成了“出头”之人。倘若他懂得“出头”之害，也许就收手不干了。谁出头，谁就要担上被“枪打”的风险。

要知道，一旦进入职场，我们就已经不再是校园那个个性飞扬的大学生了。我们是否注意到这样一个现象，在学校时，如果你真的很有才华，你的同学会很大方地夸赞你是“才子”，而当你身处职场时，即使你再有能力，你的同事都不会真心地夸赞你。为什么会这样，理由很简单，在学校，你的才华并没有干涉到别人的利益，而在同一单位，你有能力，你表现突出，你的同事就势必会显得没有能力，那么他的待遇等都会因为你的表现受到影响。

所以，在职场，做什么事情都不要锋芒太露。适当表现一下，可以给新单位留下良好的印象；但是一定要把握一个度，为人处事不可做得太绝，这个道理放之四海而皆准。世上每个人皆需依赖众生才能生存，只有在和谐平衡的情形下，方能向前发展。不要急于提意见，更不要越位。让上司、同事消除戒心，要懂得先保护自己，收敛锐气等待时机，切忌以自我为中心。

阿标在一家周刊工作，是一个非常有力的记者，敏锐的洞察力和良好的口才以及行云流水般的文笔常常使他的报道趋于完美。他策划的选题常常是周刊的头条，发表后常常会引起轰动。

鉴于此，周刊一旦有什么重大选题都交给阿标，阿标也从不推辞，认为能者多劳。起初一两次也没什么，次数多了，同事就不满了，认为阿标太嚣张，好的选题老是自己霸占，从不给别人一个表现的机会。渐渐的，阿标被同事疏远了。但阿标不以为然，他觉得一个有能力的人，一个卓越的人，就应该显得与众不同。

有一天，周刊记者部主任辞职了，周刊需要挑选出一个新的主任。周刊高层决定采用民主选举的方法，让所有员工投票选出自己心目中的主任。阿标当时非常有信心，认为主任非他莫属，因为处于同一级别的同事没有谁比他更优秀了。然而，让阿标想不到的是，没有一个人选他，大多数人把票投给了一个名不见经传的人。

更惨的是，新上任的主任再也没有把周刊的重点选题交给阿标负责，而只让他负责一些鸡毛蒜皮的小事。阿标由失落到失望，最后不得不辞职了。

### 第 31 节：不要锋芒太露(2)

作者：文泉杰

阿标的经历给我们的教训是，在追求优秀与卓越的同时，千万不要过分张扬，否则只能给自己、给工作带来障碍。

不是有一句话说“高调做事，低调做人”吗？做事的时候要扎扎实实尽力做好，但也不要搞得沸沸扬扬，唯恐没有人知道你在做这件事。做人要低调一些，做事要考虑别人的感受。在需要关心的时候关心同事，在工作上该出力的时候全力以赴，才是聪明的表现。而那些见缝插针、一有机会就刻意表现自己的人会给人一种矫揉造作的感觉，一定得不到大家的喜欢。

有的人做出了点成绩，总是在同事面前谈论，甚至还借此来贬低别人，以此来显示自己的优越性。这种做法是最愚蠢的，你是怎样的人，你做事怎么样，大家心知肚明。即使你思路敏捷，口若悬河，说得再好也不会改变你在同事心中的印象，只会让人感到厌恶，他们也不会接受你的任何观点和建议。总想让别人知道自己很有能力，处处想显示自己的优越感，希望从而获得他人的敬佩和认可，结果却失掉了在同事中的威信，这样做实在是捡了芝麻丢了西瓜。

不可否认，自我表现是人类天性中最主要的特点，每个人都希望展现自己美好的一面。人类喜欢表现自己就像孔雀喜欢炫耀美丽的羽毛一样正常。但是前提是，你所表现的是真实的美，就好比孔雀开屏一样，人们不会说孔雀在炫耀自己，因为那是真正的美，而刻意的自我表现会使热忱变得虚伪，自然变得做作，最终的效果还不如不表现。因此，人们把那种过于自我表现的人讥讽为“老孔雀”。很多人在跟同事们聊天时，总喜欢以自己为中心，突显自己，这是完全没有必要的。

恰当、自然、真实地展现你的能力和才华值得赞赏，只知刻意地自我表现则是最愚蠢的。卡耐基曾指出，如果我们只是要在别人面前表现自己，使别人对我们感兴趣，我们将永远不会有许多真实而诚挚的朋友。在职场，要想与众不同，得到同事的肯定和老板的赏识，的确需要适当表现自己的能力，让同事和上司看到你的过人之处。但很多员工往往陷入这样的误区，那就是在错误的时间地点表现自己，不知什么是收敛，结果往往在职场竞争中输得莫名其妙。同事之间处在一种隐性的竞争关系之下，如果一味地刻意表现，不仅得不到同事的好感，反而会引起大家的排斥和敌意。一个聪明的员工在成功地做完一件事时会谦虚地说：“功劳是大家的。”一个蹩脚的员工在成功地做完一件事时却喋喋不休地说着自己如何辛苦如何努力才把事情做完。

在竞争日益激烈的社会，表现自己，使自己获得一份好的工作和回报是无可厚非的。但是，表现自己要分场合、分方式。表现自己的时候，态度一定要诚恳，尽量不要让你的表现看上去矫揉造作，好像是做样子给别人看似的。特别是在众多同事面前，如果只有你一个人表现得特殊、积极，往往会被人认为是故意推销自己，常常会得不偿失。当然，除了在得意之时不要张扬外，即使在失意的时候，也不能在公开场合下向其他人诉说上司的种种不对。要是这样，不但上司会厌烦你，同事们更会对你不屑，你以后在单位的日子肯定不好过。最好的选择就是，与大多数人保持一致，然后适当地表现自己。

法国哲学家罗西法古有句名言：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越；如果你要得到朋友，就让你的朋友表现得比你优越。”职场上，聪明的员工对自己的成就总是轻描淡写，谦虚，不张狂，愚蠢的员工则大声喧哗，哗众取宠，结果众叛亲离。你愿意做聪明的员工，还是做愚蠢的员工呢？你自己选择吧。

### 第 32 节：不要变成敌人

作者：文泉杰

#### 012 即使不是朋友，也不要变成敌人

在职场上混久了的人都有这样一个深刻的体验，要想和同事成为掏心窝的朋友是很难的，与同事的关系多是利益关系，有共同利益的就统一战线，没有共同利益的就井水不犯河水，有冲突利益的就针锋相对。今天两个人在一起工作，有说有笑，明天也许就各奔东西。职场缺少真正的友谊，这也是职场人士不想工作，在工作中得不到快乐的原因之一。但是，为了更好的生活，我们还得工作。如果你想在职场上一帆风顺，法宝就是，无论是谁，即使是你非常讨厌的人，如果成不了朋友，也不要变成敌人。因为，谁也无法料到明天将会怎样。

这是我们经常犯的一个错误：只和与自己有利益相关的人交朋友，对与自己利益无关的人不闻不问，看不上眼的甚至还和他作对。结果，我们就在这摔了大跟头。

某楼盘售楼小姐小张来公司已经快一个月了，一笔单都没有签。小张心急如焚，如果到月底还卖不出一套房，就要被老板炒鱿鱼。公司实行的是末位淘汰制，非常残酷。

这天，来了一位大客户，他暗示小张想要购买一套商务写字间。

小张信心十足，暗下决心一定要拿下这笔业务，如果成功了，不但不会炒鱿鱼，还会得到很高的提成。

因此，面对客户各种各样的提问，小张极其耐心地为她解答，有的问题客户问了一遍又一遍，要是平时小张早就翻脸了。

小张看时机已到，就礼貌地问：“请问先生现在可以去签单了吗？”

哪知客户马上回答道：“我不买……”

还没等客户把话说完，小张就气不打一处来，自己费了多少口舌他竟然说不买！这不纯粹是拿我开涮嘛！小张愤怒地说：“你这人怎么这样。不买在这里瞎凑什么热闹？你知道你耽误了我多少时间！真是气死我了！”

等小张发泄完了，客户接着说：“没有想到你的素质这么差。今天我来这本来就是为朋友看房的，是我的朋友要买。本来我已经打算向我的朋友推荐这里了，但现在你既然这样说，我想我只好另做打算了。”

小张后悔不已，想挽回这次损失，但为时已晚，客户已经扬长而去了。

有的销售人员费了九牛二虎之力，一旦没能与顾客达成交易，就翻脸不认人，把朋友一下子变成敌人，态度来了一个 180 度的转弯，往往导致更大的损失。小张就是这样的一个人。小张的故事告诉我们，如果成不了朋友，也不要变成敌人，买卖不成仁义在。这次失败了，下次或许会成功。不要放弃任何机会。如果变成敌人，你就永远没有机会了，甚至还会招来祸害。

我们再来举个例子，你是怎样对待公司里的那些一般的行政人员的呢？你可能会这样想，我只要做好自己的事情，在公司里只要尽心尽力，赢得上司的赏识和老总的欢心，加薪提升就指日可待了，而对那些普通的员工，没有必要给予应有的尊重和礼貌，平日对他们指手画脚，急躁起来甚至会对他们颐指气使，拍桌瞪眼。朋友，如果你是这样想的，劝你赶快停止。你应该明白，有些办公室人员的职位虽然不高，权力也不怎么大，跟你也没什么直接的工作关系，但是，他们所处的地位却非常重要，他们的影响无处不在。他们的资历比你高，办公室风浪经历的比你多，要在你身上找点毛病、失误，实在是易如反掌。所以，即使你不喜欢他们，也不要得罪他们，他们的潜能会让你大吃一惊，甚至影响到你的业绩和升迁。

小安是一个嫉恶如仇的人，性子比较直，有什么说什么，看谁不顺眼就说谁。

有一次，单位里来了一个新同事，做信息工作。小安一点也看不惯这位新同事，因为他整天在上班的时间天南海北的瞎扯。其他人也没怎么样，有的人随便附和几句，有的人充耳不闻，只有小安见一次说一次。小安的另外一个同事劝小安，能忍则忍，不要管那么多闲事，以免日后招来麻烦。但小安却固执己见，认为像他这样的人就应该被解雇。有几次，小安态度恶劣地警告新同事上班的时间不要大声喧哗，新同事表面上接受小安的意见，但私下里却怀恨在心，并伺机报复。

突然有一天，小安被老板叫到办公室，老板说：“你被解雇了。”

小安莫名其妙，老板于是把小安上网聊天时的一次聊天记录调了出来，小安全明白了，在那次聊天时小安说了老板的一些坏话，结果被新同事发现了，他为了报复小安就把聊天记录调出来发给了老板。

在信息时代里，信息就是公司的资本和生命，小安恰恰忽略了这一点，觉得新同事只不过是一个信息技术人员，怎么也不会与自己发生什么关系。实质上，新同事不仅管理全公司的电脑系统，而且还掌握着公司最机密的资料，当然包括你的一切秘密。只要他们动一动手指，你的所有资料他都会了如指掌，但到那时再明白可就太晚了。

所以，对公司里任何一个人都不要等闲视之，即使成不了朋友，也不要成为敌人，尤其是对以下几种职务，更要小心。

财务。财务掌握着经济大权，你的工资就出自财务之手。别以为财务部门只是做做财务报表，开开单据。在以数字化生存的时代里，财务部门的统计数据，决定着你的预算大小和业绩优劣，财务人员已经从传统的配角逐渐走入参与决策的权力核心，他们对各个部门业务的熟悉程度简直会让你大吃一惊，而对金钱的斤斤计较也使得老板对他们言听计从。如果你得罪了他们，那你就没有好果子吃了，他们会找你的麻烦。也许问题最后会得到解决，但因为这个消耗自己的精力可谓得不偿失。

人事。你的第一份简历是通过他们的手中传给老板的，进入公司要靠他们，求得生存也靠他们，加薪提升更要靠他们，因为他们无处不在，偶尔迟到、早

退也许不算什么，但是只要他们想，随时随地都可以揪你的小辫子。因为他们是老板的忠实下属，你的一切行动他们了如指掌，然后每个月如实汇报给老板。如果你得罪了他们，他们可能会添油加醋地把你的坏表现说给老板。

秘书。这是一个敏感而又存有争议的职务，但你完全没有必要对秘书有什么看法，你只要表现出对她应有的尊敬就可以了。除了行政和业务主管，秘书绝对是公司的一号人物。他们是老总的亲信、参谋，得罪了他们，简直性命攸关，只要他们在老总面前随便说上几句，你的多年努力就会毁于一旦。

心腹。每个公司或多或少都有一两个老板的心腹，他们可能是老板的昔日同窗好友，可能是童年伙伴、邻居，甚至可能是老板的太太、亲戚，老板对他们很信任，对他们的意见很重视，如果你得罪了他们，他们往老板那奏上一本，那你就完了。

除了上面这些，公司里还有很多特殊人物需要我们特别注意。其实，我们不必恐慌，说白了就是一句话，即使你不喜欢不想和他成为朋友，也切记不要让他成为你的敌人。如果你这样做了，你就可以相安无事了。

### 第 33 节：忠诚是一种智慧

作者：文泉杰

#### 013 忠诚不是“傻”，而是一种智慧

在企业中，忠诚和能力孰胜一筹呢？能力是一个人在事业上取得成功的必不可少的前提条件，可是对于老板来说，有能力的员工不止一个，他们更看重员工的忠诚。企业不欢迎不忠诚的人，即使他有能力。如果有能力，却没给老板留下忠诚的印象，这样的员工最可能遭到老板的猜忌。

老板最不能容忍的就是不忠诚。在老板眼里，忠诚是一个员工最基本也是最重要的素质。如果员工不忠诚，怎么能够把事关公司发展和前途命运的大事托付给他呢？一个员工能力可以有所欠缺，但在忠诚上却容不得一丝瑕疵。如果一个员工被老板发现了不忠于公司的痕迹，他在这个公司的发展前景一定会黯淡无光，他个人的人生和命运也会受到不好的影响。

职场上是典型的忠诚胜于能力。能力是进入公司谋求发展的敲门砖，没有能力不会得到认可，更不会被委以重任砥柱中流；忠诚是职场生存稳步做大的护身符，没有忠诚不会得到上司的青睐，更不会被安排要职步步高升。最佳的状态是忠诚和能力并重，这样的员工老板最喜欢；退而求其次，能力差一点但绝对忠诚，这样的员工老板会很放心；再次，只有忠诚，没有能力，这样的员工老板也不会亏待；最次，有能力但不忠诚，或者既没能力也不忠诚，这样的员工走到哪里都不会得到重用，而且会遭到老板的防范和猜忌，影响前途。

有一个实力强大的家族企业，董事长已经很老迈了，身体状况一天不如一天。为了使自己的家族和企业有一个放心的托付，他决定从两个儿子当中挑选一个作为自己的接班人。

大儿子叫能力，二儿子叫忠诚。有一天，他们被叫到父亲床前，父亲语重心长地对他们说：“我老了，上帝在召唤我，可是为了家族和事业，我不得不停留。我将从你们两个之中选择一个接替我。从今天起你们每人负责一个子公司，效益突出者就是我的接班人。”

大儿子能力回到该他负责的公司里寻思，父亲已经年迈了，等他老死后遗产一定会和忠诚平分，那样的话我能拿到多少呢？于是他便把企业名下的很多资产转化为自己的私人财产，但又巧用手段使自己负责的公司的净利润增加了。

二儿子忠诚回到该他负责的公司里寻思，父亲已经年迈了，我要把他的事业发展得更大，让父亲安心。于是，忠诚每天都很忙碌，把公司的资产清清楚楚做了核算，并撰写了详细的资产收益报告。在他的努力下，公司的净利润得到了很大的增加。

一个月后，他们俩被叫到父亲床前，床边的椅子上坐着公司的首席律师。父亲说：“我最后决定让我的二儿子忠诚继承财产和家业，大儿子能力营私舞弊，转移资产，没收其应得的家产。请律师帮忙作证和核实。”

大儿子能力一听瘫倒在椅子上。原来，两个儿子的公司里都安插了老董事长的观察员，他们的一举一动父亲都了如指掌。

最后董事长选择了忠诚，抛弃了能力。能力也许是因为太有“能力”了，以至于到了弄巧成拙的地步。董事长不能容忍自己的继承人对自己不忠的行为，所以“能力”犯了猜忌，最后失去了自己应该得到的。正所谓聪明反被聪明误。而忠诚不会这样，他一门心思忠于公司，并在忠心的支撑下把自己掌管的工作完成得让人满意，因而获得了巨大的回报。

一个员工能力再强，如果他不愿意付出，他就不能为企业创造价值；而一个愿意全身心付出的员工，即使能力稍逊一筹，也能够创造出最大的价值来。这就是我们常常说的“用 B 级人才办 A 级事情”，“用 A 级人才却办不成 B 级事情”。

大凡优秀的人才，总希望成就优秀的事业，突显自身的价值。那么，是不是所有的优秀人才都能够成就优秀的事业呢？答案是否定的，根本原因在于：不能“成功”的人缺乏一种最重要的能力和品德——忠诚。

环顾我们的四周，不难发现在很多人眼里，忠诚已经成为“傻”和“无能”的代名词，在他们心中，忠诚的对象只有自己。当然，在某些时候，摒弃忠诚、搬弄小智，能够得到暂时的利益，但是，从长远的角度出发就会得不偿失。企业和员工是一个共生体，企业的成长，要依靠员工的成长来实现；员工的成长，又要依赖企业这个平台来实现。企业兴，员工兴；企业衰，员工衰。现在大多数优秀企业在用人标准上都把忠诚作为识人、用人的首要标准，然后才是个人的能力和素质。

所有公司无一例外地希望吸纳忠诚的职员，没有任何一个组织愿意使用一个缺乏忠诚的人。只有忠诚的人，才有资格成为优秀团队中的一员。缺乏忠诚的人，就会失去发挥才能的舞台，成就不了事业的同时，也成为怀才不遇的人。

所以，作为一名员工，忠诚往往比能力更加重要。如果每个员工都能做到这一点，在本职岗位上恪尽职守，领导在与不在都一样，尽职尽责地做好每一项工作，这无疑是企业最大的福祉，也是员工走向自己职业生涯成功彼岸的起点。

世界知名的 IBM 公司，老员工的比例已经超过百分之八十，他们用忠诚和努力，造就了 IBM 今天的霸主地位，自己也从中得到了更加丰厚的回报。在这个人才竞争日趋激烈的社会里，忠诚已经成为每个人安身立命之本，成为求生存、谋发展的重要能力和首要条件。

当然这里并不鼓励愚忠。愚忠是愚蠢的、盲目的和有害的。忠诚也要有智慧，不是愚忠、傻忠和痴忠。人要忠诚也要智慧，忠诚与智慧并重才能获得双赢的结局。

第 34 节：不要苛求绝对公平

作者：文泉杰

## 014 不要苛求百分百的公平

我们常常会看到这样一些现象：没有能力的人身居高位，有能力的人怀才不遇；做事做的少或者不做事的人，拿的工资要比做事的人还要高；同样的一件事情，你做好了，老板不但不表扬还要对你鸡蛋里挑骨头，而另外一个人把事情做砸了，还得到老板的夸赞和鼓励……诸如此类的事情，我们看了就生气，会理直气壮地说：“这简直太不公平了！”

公平，这是一个很让我们受伤的词语，因为我们每个人都会觉得自己在受着不公平的待遇。事实上，这个世界上没有百分百的公平，你越想寻求百分百的公平，你就会越觉得别人对自己不公平。

美国心理学家亚当斯提出一个“公平理论”，认为职工的工作动机不仅受自己所得的绝对报酬的影响，而且还受相对报酬的影响，人们会自觉或不自觉地把自已付出的劳动与所得报酬同他人相比较，如果觉得不合理，就会产生不公平感，导致心理不平衡。

还没有进入职场之前，还在校园里做梦的时候，我们以为这个世界一切都是公平的，不是吗？我们可以大胆地驳斥学校里面的一些不合理的规章制度，如果老师有什么不对的地方我们可以直接提出来，根本不用害怕什么。在别人眼里，你是“有个性”和“有气魄”的人。但是，进入职场之后，“人人平等”变成了下级和上级不可逾越的界限，“言论自由”变成了尽可能地服从。如果你动不动就对公司的制度提出质疑，或者动不动就和老板理论，到头来往往是搬起石头砸自己的脚。

对于职场上种种不公平的现象，不管你喜不喜欢，都是必须接受的现实，而且最好主动地去适应这种现实。追求公平是人类的一种理想，但正因为它是一种理想而不是现实，所以作为职场新人，你除了适应别无选择。不管你在学校成绩多么优秀，才华多么横溢，当你离开学校进入职场之后，你与其他的人并没有什么两样，只是一个普通的新人而已。

小黄和小李同一天进公司，被安排在同一个部门。

刚开始的时候，小黄和小李没有什么两样。一周上五天班，早上九点上班下午六点下班，上下班打卡，迟到早退要扣工资，有事不来要向人力部门请假。

一个月后，小黄发现小李变了，最大的变化就是经常不来上班，小黄以为小李有什么事情而不来上班，也没觉得什么。但偶然的一次，在公司上QQ联系一笔业务的时候发现小李也在线。小黄出于好奇就问小李：“你今天怎么不来上班呢？有事吗？不来上班要扣工资的呢！”小李只是说自己有事并没多说什么。小黄出于好意问小李要不要自己替他请假，小李直截了当地告诉他不用，他不来上班从来就没有请过假。

等到发工资的那一天，小黄留意了一下，发现财务给小李的工资和自己一模一样，也就是说这一个月小李迟到早退不来上班没有扣一分的工资。

小黄开始纳闷了，他想，难道是公司的制度有所变化？于是，他也学小黄，一周只来几天，其他的日子干别的事情去了。到了月底发工资的时候，小李大吃一惊，自己的工资被扣掉了一半！理由是，他有一半的天数没来上班。

小黄很生气，他觉得太不公平了，气呼呼地找财务理论。财务叫他去找老板，她没有权利，只是按规定办事。

这时候，和小黄关系不错的一个老员工偷偷地告诉他：“你别去找老板了。你还不知道吗？小李是他的外甥！”

小黄听了这话，吓出一身冷汗，原来如此！幸好还没去找老板，否则后果不堪设想。从此以后，小黄再也不苛求所谓的公平了。

一味追求公平往往不会有好结果，有时候，你所知道的表象，不一定能成为你申诉的证据或理由，对此你不必愤愤不平，等你深入了解公司的运作文化，慢慢熟悉老板的行事风格后，也就能够见惯不怪了。

实际上，绝对的公平并不存在，不仅是职场，其他领域里也是一样，这个世界不是根据公平的原则而创造的。譬如，老鹰吃蛇，蛇又吃鼠，鼠又吃粮食……只要看看大自然就可以明白，这些受到威胁的弱者永远是不公平的，强者生存，弱者灭亡，优胜劣汰，没有公平可言。一味地追求绝对的公平，只会导致心理严重失衡，使自己变得浮躁不安。

与上文中的小黄有同样遭遇的还有小夏。小夏费了很大的周折才进了一家大型国有企业。有一天，小夏他们楼层的锅炉热水器坏了，喝开水要到楼上去打。这样，每天提热水壶上楼打开水自然成了小夏分内的事，因为小夏是刚来的，又是一个年轻人，所以大家都觉得这是理所当然的。这天上午，小夏到外面办事去了，中午回到办公室渴得不行，想喝点水，于是他揭开热水壶盖，一看，里面空空如也。小夏很生气，大声说从明天起轮流打开水，他不能一个人承包。没人响应。于是，第二天早晨上班后他也不打开水了。结果可想而知，当天中午他就被领导叫到办公室训斥了一顿，说他太懒惰，这点小事也不愿意做。

应该说，这事对小夏的确不公平，但在现代职场上，永远也不会有绝对的“公平”出现！道理很简单，无论社会进步到什么程度，企业管理如何扁平化，企业内部永远是个金字塔结构。既然是个金字塔，就必然会有上下之分，就必然会有不平等的现象存在。企业作为最大利润谋求者，与追求“公平”相比，它更喜欢“效率”。在一个公司内部，如果没有适当的等级制度和淘汰制度，它就会因为自己的“仁义”而失去竞争力，就会在竞争中遭到淘汰。因此，在现实生活之中，永远不会出现你想象中的那种“公平”。

既然如此，我们该怎么办呢？

首先我们要摆正心态，不必事事苛求百分百的公平，否则就是自己和自己过不去。对生活中的小事看开一点，不要斤斤计较，对已经过去的事情不要耿耿于怀，把精力和时间放在创造新的价值上。这样，就单个事情来说不一定公平，但从整体上来说就公平了。另外我们还可以设法通过自己的奋发努力来求得公平。如果你觉得不公平就放弃努力，那你就错了。领导的眼睛是亮的，今天不给你公平，是因为你还没有达到给你公平的要求，只要兢兢业业，相信总有一天，你的老板会给你想要的公平。最后，我们还可以改变衡量公平的标准。公平是相对而言的，衡量公平的标准也不是一成不变的，当你换个角度来看问题时，你会发觉自己得到的比失去的要多。不公平是一种进行比较后的主观感觉，因而只要我们改变一下比较的标准，也能够心理上消除不公平感。

第 35 节：和老板保持适当距离

作者：文泉杰

15 和老板保持适当的距离

作为一个员工，老板关系着我们的切身利益，升迁、加薪、休假等各种待遇都掌握在他的手上，和老板搞好关系是每个员工都必须要做的事情。要和老板搞好关系，和老板保持适当的距离是很重要的。

如何与老板保持适当的距离，向来是职场新人的一大困扰。

有很多人诉苦，如果不和老板打交道，老板就不会了解你，老板不了解你，也就不会信任你，不信任你自然就不会重用你。而如果和老板交往甚密，老板会怀疑你的能力，同事会说你阿谀奉承，会在无形中失去许多同事的信赖。

黄小姐是一家贸易公司的总经理秘书，总经理不惑之年，成熟稳重。黄小姐的好友曾开玩笑说黄小姐和她的老板是“郎才女貌”。但是黄小姐却非常理智。她说靠与总经理过于亲密而抬高身价，实为对自己的蔑视，也会被人瞧不起。出于工作需要，黄小姐要关心总经理的身体，比如及时提醒他吃饭等等，但是黄小姐对这种出于善良本能的关心把握得非常适度。在与总经理的日常交往中，太过私人的话题黄小姐尽量避开，诸如总经理与妻子吵架之类的事从来不打听，一些非集体性质的活动也尽量不与总经理一同参加。既要和老板适时沟通，在工作中默契地配合，又要保持适当的距离，以免引起不必要的误会。这是黄小姐做秘书的诀窍。有了这些诀窍，黄小姐在工作上不断取得进步。

之所以要和老板保持适当的距离，一个重要的原因就是老板毕竟是老板，他需要一种绝对的权威，需要下属对他的认可、敬畏和服从。这也是一个老板的价值和尊严所在。有些人认为只要和老板像朋友一样相处就会安然无恙，实质上是走入了一个误区。

唐小姐和她的女上司张女士非常合得来，不光在工作上珠联璧合，就是爱好也惊人地相似。比如她们喜欢用同一牌子的化妆品，喜欢酒吧，喜欢看王家卫的电影……为此两个人在一起的时间也就多一些。有一次，两人不约而同地穿了一件不同款式却绝对风情万种的春衫，她们在更衣室相遇，嬉笑着互骂彼此是妖精，于是唐小姐私下里就称张女士“老妖精”，张女士也乐着回一句“小妖精”。

办公室本是多事之地，她们的亲密自然招致了别人的非议。张女士从此留了心，她想慢慢疏远和唐小姐的距离，可是唐小姐却没有意识到这点。一天，张女士在自己的办公室里接待一位客户，唐小姐敲门后进来，以为没有别人就冲着她问：“嗨，老妖精，今天晚上去看电影怎么样，我搞到了两张票。”张女士的脸色立刻很不自然，只说了一句：“你风风火火的像什么样子？这是在办公室。”唐小姐这才发现在那张宽大的黑色沙发里，坐着一个穿黑风衣的瘦小的老头。不久，唐小姐被调到市场部做统计，离开了这份自己十分喜欢的人事劳资的工作。

可见，与老板的亲密关系不一定会成为自己的保护伞，相反，有时会带来负面影响，想必这是唐小姐在当初走近张女士时所没有料到的。

那么，我们该如何与老板保持适当的距离呢？以下是一些建议：

**减少单独在一起的时间。**比如吃饭、逛街、去俱乐部、一起回家等。如果老板邀请你，但又不是非去不可，你大可善意地拒绝。老板其实并不喜欢随便的员工，大多数时候，他邀请你是在试探你。

**减少开玩笑的机会和次数。**和老板开玩笑被看作是禁忌游戏，很多老板不适应自己的下属对自己开玩笑，事实上，对老板开玩笑也是一种不尊敬老板的行为。频繁的玩笑会让别人以为你们的关系非常亲密，老板会觉得你太轻浮，有失对他的尊重。

**不要牵扯到上司的生活里，**如果他经常需要你帮忙做一些私事，最好还是找个站得住脚的理由，巧妙回绝为佳。注意千万不要窥视领导的家庭秘密、个人隐私。你可以去了解上级在工作中的性格、作风和习惯，但对他个人生活中的某些习惯和特点不必过多了解。

不要在上司的办公室里一谈就是半天，哪怕是为了工作，以免给他人留下“你是他的心腹”的印象。其实你不妨用报告或 E-mail 的形式汇报工作和提出建议。

如果是异性上司更要慎重，不要和异性上司有不清不白的关系，也不要让同事误会你和上司有不清不白的关系。

了解领导的主要意图和主张，但不要事无巨细，明了到他每一个行动步骤和方法措施的意图是什么。这样做会使他感到，你的眼睛太亮了，什么事都瞒不过你，那么他工作起来就会觉得很不方便。

上司之所以不愿意与部属关系太密切，主要是顾忌到私人关系、私人感情超过了工作关系，会对领导产生不良的影响。其次，他担心你对他的思想感情，包括个人隐私过分了解，会降低他的威信。同时，任何领导在工作中都要讲究方法，讲究艺术，讲究一些措施和手段，如果员工把一切都知道得一清二楚，这些方法、措施和手段就可能会失败。

无论什么时候，认清这一点，你就知道应该如何把握自己与上司的距离了。

### 第 36 节：老板永远是老板

作者：文泉杰

#### 016 老板永远是老板，无论何时何地都要尊重老板

和老板相处最重要的一点是，无论何时何地都要尊重老板，因为你无法改变的一个事实是，他是你的老板，除非你不想干了。

如何尊重老板，首先要从细节上做起。比如开会时，不要随意打断老板的发言，也不要忙于表达自己的想法；会客的时候，不要抢在老板的面前喋喋不休；老板来视察工作，一定起身迎接，老板最恼火的是那些目中无人，看见老板来了无动于衷只做自己事情的人，这样的员工肯定得不到老板的赏识；一同乘车，不要先于老板上车；不要在老板生气的时候说出你的想法，即使他有明显的错误也不要急于纠正，等过了缓冲期再适时提出。

刘先生是一家销售公司供职，是总经理的助理。

一个客户来公司，酒足饭饱后要离开。陪同人员建议送点礼品给客户，刘先生请示老板，老板刚刚喝过酒，说：“要什么礼品？”刘先生阐述了客户的重要性，可老板坚持说，送件 300 元钱左右的西服就可以了。

老板的命令必须遵循。刘先生准备了几套 300 元钱左右的西服。可实在看不过去，人家客户也都是有身份的人，像这样的低廉货实在拿不出手。但老板在气头上，说什么也没用，可第二天客人要走，到时候再准备就迟了。于是刘先生暗自准备了几套高档点的西服，放在车上。

第二天在客户住的宾馆见面时，总经理第一句话就问刘先生：“礼品准备好了吗？”

“按您的意思都准备好了，300 元钱的西服。”

“这哪拿得出手啊？赶快去换！”一晚上老板就变卦了。

幸好刘先生昨天晚上就准备好了，于是把车开出去绕了一圈，就回来了。

总经理夸赞刘先生能干。但是，当时如果刘先生和总经理据理力争说不能送 300 元钱左右的西服，那么结果将是另外一个样了。刘先生的聪明之处就在于，无论何时何地都尊重老板的决定。

所以不要和老板争辩什么。无论在公司内外，都要让人感觉你和老板是有等级的。不要说社会人人平等，在人格上是平等的，但在地位上是不平等的。老板需要等级，一旦老板觉得你和他没有了等级，你的职业生涯也就到头了。

我们再来看另外一个反面的例子：

有个杂志社给一个作家做了一期专访，杂志出来以后，这个作家收到了一本样刊，他想多要几本送给朋友，便打电话给杂志社主编。主编不在，杂志社里一个小姐接了电话。“麻烦你转告一下主编，我希望多要几本这期杂志。”“这个啊，没问题！您直接派人过来拿就成。”小姐爽快地说。

作家正打算驱车去拿杂志时，就接到主编的电话：“对不起！刚才我不在，杂志收到了吧？我刚才派人给你多送了几本过去。”停了一下，主编又说：“可是，对不起，我想知道是哪位小姐说您可以立刻过来拿。”作家很奇怪，问道：“有问题吗？”“当然没问题，您要十本都可以，我只是想知道，是谁在自作主张。”

事情的结果可想而知，那位自作主张的小姐免不了受到上司的一番责备，她在主编心目中的印象也肯定会大打折扣。

自作主张被视为最不尊重老板的行为之一。无论什么时候，只要上司没有授予你定夺的权利，你就不要越权替上司决定任何事情。否则，吃亏的人绝对是你。

在不该说话的时候说话、不该做主的时候做主，是职场新人常犯的毛病。你必须知道，无论你帮老板做了多少事，也无论老板多糊涂，甚至依赖你到了你不在他连电话都不会拨的程度，他毕竟还是你的老板，毕竟还得由他来做主。出了错，他承担；有面子，也该由他来卖。

上司反感下属的自作主张，其实不在于下属的擅自决定给工作带来的损失——通常说来，这种损失是微小的。上司真正在意的是下属越权行事的行为，以及这种做事风格所反应的下属心中对上司的尊重程度。尽管这种行为不一定说明下属不注意上司的存在，不把上司放在眼里，但在上司的理解中，往往会把这种行为与下属对自己的个人态度联系起来，最后认定这种做法不仅是对自己的无视，也是下属工作经验与能力欠缺、办事不稳重的表现。这样一来，你无意中的一次私自定夺行为，可能给你带来的就是上司以后的冷遇与不信任。这种误会与不信任，可不是一朝一夕能够改变的，对员工前途的损伤，也是难以弥补的。

职场上，你必须时刻牢记一条：上司永远是决策者和命令的下达者，无论你能有多大的把握相信自己的判断力，无论你代替上司决定的事情有多细微，都不能忽略上司同意这一关键步骤。否则，当上司意识到本应由自己拍板的事情，被下属越俎代庖，他所产生的心理上的排斥感和厌恶感，以及对于下属不懂规矩的气恼，足以毁掉你平时凭借积极努力所换来的上司对你的认同。所谓“一招不慎，满盘皆输”，莫过于此。

总之，老板永远是老板，无论何时何地，你都要尊重你的老板。

第 37 节：不要和老板怄气

作者：文泉杰

017 不要和老板怄气，正确对待老板的批评

作为下属，如果挨骂，或受到警告、指责时，心里都会不痛快。尽管你知道，下属被上司斥责是再正常不过的事了，可还是常常会产生抵触和抱怨情绪，从而影响到你和上司的关系。一切关键是个心态问题。无论是强者还是弱者，自己的心情不能被别人的斥责所扰乱，而应当保持弹性和冷静，挨骂时只要低头认错就好。既然上司已经斥责了，还是干干净净地道歉吧！这才是下属应持的

态度。别人指责你的缺点和错误时能够自我反省的人，才能提升自己的人格，同时也是个有内涵的人。

在对待挨骂的态度上，我们不妨参悟一下乌龟的自卫方式。

众所周知，乌龟在遭受到外力干扰或进攻时，便把头脚缩进壳里，从不反击，直到外力消失之后，它认为安全了，才把头脚伸出来。

面对正处在火头上的上司，也把自己当作一只乌龟，缩起自己的不满和冲动，任尔指责和批评，直到上司的一顿乱批结束。这或许显得有点懦弱可笑，但是从摆正心态的角度理解却是聪明和正确的。

在受到上司批评时，心态十分关键。在具体的应对方式上，你应把握以下几条原则：

上司一般不会把批评、责训别人当成自己的乐趣。既然批评，尤其是训斥容易伤和气，那么他在提出批评时一般会比较谨慎，没有人愿意无故地与人翻脸。上司的“责骂”从一般角度考虑，一定是有一些原因的，或对或错，都表明上司对某些和你有关的工作不满意。因此，被责骂时应该认真对待，首先抱着自责和检讨的心理去接受批评。

从另一个方面讲，上司一旦批评了别人，就存在着权威问题和尊严问题。如果你不认真对待他的批评，把训斥当成耳旁风，依然我行我素，其效果也许比当面顶撞更为糟糕。因为，那样会让上司面子尽失，让上司觉得你的眼里没有他。

一个合格的员工，在受到上司责骂时，应该尽可能地保持谦逊的态度，虚心的神情，眼神不可随意飘动，要表现出对上司批评的专注，不要让他以为你心不在焉或是不甚服气。

如果上司的责骂中有你能立刻明白的部分，最好在上司批评完后，将被指责事项逐一复诵，并尽可能地陈述善后对策或改善方法，诚恳地请求上司给予指导。如果有机会的话，在事后也可以对上司的训示加以感谢。

下属能完全接受教训、理解上司的“苦心”，积极地谋求改善，并对教训心存感激。这对上司而言，是再高兴不过的事了。这样即使你真的做错了事情，上司也会觉得你是可以原谅的。因为在这一瞬间，你让上司深切地感受到他的价值，并且得到指导人的成就感和满足感。

对待批评，不要不服气和牢骚满腹。记住：让上司觉得他是被信赖和尊敬的，最直接的表现是部下很愿意听他“教训”。但是，如果你不服气，发牢骚，那么，这种做法产生的负效应将会让你和上司的感情距离拉大，关系恶化。事实上，上司的“责骂”也含有忠告、指示和鼓励的意味，他的责骂其实也可以看作是对你的重视和鞭策。正因为他的眼里有你这个员工，他才会注意到你的错误，希望通过指责的手段促使你的进步和发展。如果做下属的人在面对上司的教训时，表现出一副很不服气的态度，私下里满腹牢骚，不仅无法理会上司的真心真意，还会招惹上司的嫌恶，对你一点好处也没有。

退一步来说，即使上司对你的批评没有什么附加意义，只是一次简单的训斥，你也可以通过得当的处理，利用好它，让它成为使你走进上司视线，受其关注的一次契机。这些总比由于你的牢骚，引起上司与你的对立的结果要好得多吧。

当然，有时候在公开场合受到上司的批评指责，自己难免会觉得难堪，特别是当你觉得上司的指责没有道理的时候。在周围同事众目睽睽之下，你可能会为了自己的面子，失去冷静，反驳上司的批评以显示自己的无辜。这样一时

快意的“英雄”壮举，换取的可能仅仅是同事的一丝同情，留给上司的却是加倍的震怒和斥责，最终受害的还是你自己。

俗话说“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”，把上司的一顿责骂就当作一场暴风雨，风暴过后自会平息，你又不曾损失什么，何不审时度势，选择回避。一名合格的员工要学会控制自己的情绪化冲动，理智地看待是非，特别是在上司面前。

如果你觉得自己下不了台，不如反过来想想，假如你当面顶撞了上司，上司同样下不了台。如果你能在上司耍威风时给足他面子，起码能说明你大气、大度、理智、成熟。只要上司不是存心找你的茬，冷静下来他一定会反思，你的表现一定会给他留下深刻而难以磨灭的印象，他的心里一定会有歉疚之情。

另外，时常有这样的员工，遭受上司的批评后，就像霜打的茄子一样——蔫了，充满悲观情绪，把上司的批评当作世界末日。他们错在把上司的批评看得太重。

其实，受到一两次批评并不代表自己就没前途了，更没必要觉得一切都完了。上司批评你主要是针对你所犯的错误，除了个别有偏见的上司外，大部分的领导都不会针对员工个人。上司的本意是通过责备让你意识到错误，避免下次再犯，并不是觉得你什么都不行，对你进行打击。如果受到一两次批评你就一蹶不振，打不起精神，这样才会让上司看不起你，今后他可能也就不会再信任和提拔你了。

受到上级批评时，反复纠缠、争辩是没有必要的。如果你的目的仅仅是为了不受批评，当然可以“寸土必争”，“寸理不让”。可是，一个把上司搞得筋疲力尽的人，又谈何晋升、发展呢？

当然，话也并不能说得太绝对。如果，确有冤情，确有误解，怎么办？

或许你认为自己真的没有必要接受批评，可以表示出遗憾的态度，但这和认错不一样，因为这只是一种礼貌，能显示出你的修养和体谅别人的风度。另外你可找一两次机会表白，但应点到为止。即使上司没有为你“平反昭雪”，也用不着纠缠不休，因为时间可以证明一切，努力可以改变一切。

一名聪明的员工，不会让自己的心情被上司的斥责所扰乱，挨骂时只要理性对待，巧妙处理，反而能在某些方面促进自己的进步。

### 第 38 节：寻找正确的答案

作者：文泉杰

#### 第三辑 聆听人生讲堂——处世哲学与生存智慧

人生是个大课堂，好多事都讲个力道。刚柔适中，分寸准确。识大体，顾大局。把握火候，讲究力度。见招拆招，迎刃而解。处于劣势，反败为胜。

#### 001 不要在错误的地方寻找正确的答案

有这么一个笑话：

一只猴子噔噔噔跑到书店门口大喊：“老板，请问有没有香蕉卖？”老板跟猴子说：“我这里书店，没有香蕉。”“哦！”猴子噔噔噔跳走了。第二天，猴子又噔噔噔跑到书店门口大喊：“老板，请问有没有香蕉卖啊？”老板跑出来：“早就跟你说我这里没有香蕉，你怎么还来？走开！走开！”猴子又“哦”一声，噔噔噔跳走了。第三天，猴子又噔噔噔跑到书店门口大喊：“老板，请问有没有香蕉卖啊？”老板生气地冲出来：“已经告诉你这里没卖香蕉你还敢来？你再来的话，我就把你的尾巴剪掉！”猴子吓了一跳，就噔噔噔逃走了。第四天，猴子又噔噔噔跑到书店门口大喊：“老板，请问有没有剪刀卖？”老板纳闷地走出

来说：“我这里怎么会卖剪刀？”“哦！”猴子说，“那你有没有香蕉卖？”老板终于气不过，搬起一张凳子把猴子打跑了，猴子从此以后再也不敢来书店买香蕉了。

这个故事告诉我们，不要在错误的地方寻找正确的答案。

这是我们经常犯的一个错误，在错误的地方寻找正确的答案。我们解一道数学题，用同一种方法试了很多次都不成功但仍然不换别的方法；我们想锻炼自己的逻辑思维能力，却拿着一本爱情小说看得津津有味；我们想感动自己一把，却钻进爱因斯坦的大脑里出不来；夏天的时候我们想着去滑，却跑到威尼斯去看撒哈拉沙漠；我们抓住一个自己并不爱的人说，你就是我这一辈子要找的人，我们结婚吧……这一切都是我们企图在错误的地方找到正确的答案。也许有些时候我们确实知道这是错误的地方，但是当你第一次失败了的时候为什么还要在错误的地方继续寻找呢？你为什么不离开呢？你怕什么？你怕又走入另外一个错误的地方？还是本来就不想寻找正确的答案？大多数的时候，我们知道自己在错误的地方，但我们很固执，或者说很执著，我们偏不信这个邪。这样的人注定要失败，你浪费了太多，不可饶恕。

24小时便利超市的店员打电话到警察局：“警察先生，请派人来，现在是半夜两点，有一个男人在门外走来走去，鬼鬼祟祟非常可疑！”

警察赶来后就问男人：“先生，你在干什么？”

男人说：“我的手机掉了，在这里找呢！”

警察问：“手机是在哪里掉的？”

男人回答：“在我家门口！”

警察继续问：“你家在哪里？”

男人指着前方说：“在前面巷子里！”

警察被男人的回答弄糊涂了，问：“那你为什么跑到这里来找？你怎么那么笨？”

男人振振有词地说：“巷子里那么暗怎么找？这里比较亮当然是要来这里找啊！”

又是一个“在错误的地方找正确的答案”的例子。

楚国有个人，有一次乘船过江，一不小心，把身上挂的一把宝剑掉进江里去了。他不慌不忙地从口袋里取出一把小刀，伏下身子，在船帮上刻下了一个记号，嘴里不停地念叨：“这是宝剑掉下去的地方。”

同船的人见他不着急的样子都很纳闷，有人问他：“为什么不赶快下水捞宝剑？你在船帮上刻个记号有什么用呀？”他却说：“不着急，我已经做了记号，等船靠岸了，我再下水去捞吧。”

等到船靠了岸，人们纷纷下船。这个楚国人却对着船帮刻的记号处，跳下水去。大家都莫名其妙，一会儿他钻出来，又对着船帮的记号看了看，自言自语地说：“我的剑就是从这里掉下去的，怎么找不到了呢？”

同船的人看到他这样寻找宝剑都感到很可笑，船夫告诉他说：“宝剑掉进江里以后，船还是在行走的，而宝剑沉在水底下是不会跟着走的。现在船已到岸，再按船帮上刻记号处去找它，怎么能找到呢？你在错误的地方怎么能够寻找到正确的答案呢？”

为什么我们总习惯在错误的地方找正确的答案呢？因为我们认为，坚持就是胜利。于是什么事做了就做了，一做到底，什么事错了就错了，一错到底。

确实有坚持就是胜利的例子，而且很多，但也有南辕北辙的故事，一个人驾着车子朝与自己的目的地相反的方向跑，越跑越远，越跑越远。两个人在沙

漠里迷了路，一个人坚信只要朝着前方走一定能走出沙漠，可是当他弹尽粮绝的时候，他绝望地发现自己仍在原地打转。而另一个人就聪明很多，他白天休息，晚上朝着北斗星所在的方向走，很快就走出了沙漠。

一切从设立目标开始，而且这个目标必须是正确的。

你可以走出千万条路，可就是找不到一条属于你自己的路。你可以做千万件事，可就是做不对一件事。追求一份你完全不可能得到的爱情，与其说是坚贞不渝，不如说是麻木不仁。这个世界上本来就没有多少珍贵的东西，我们的青春、我们的健康、我们的智慧、我们的财富，没有理由让我们盲目地挥霍。

如果你一定要坚持，请你一定要找准方向，否则坚持就是失败。

一味努力不如有效努力，有效努力不如正确努力。

不要在错误的地方寻找正确的答案，不要在不该停留的地方停留太久。

掌握趋势，认清事实，找对策略，做对事情，然后坚持到底！

第 39 节：改变自己

作者：文泉杰

002 改变不了环境，但是可以改变自己

一位年轻人总觉得自己与社会格格不入，叹自己生不逢时，整天过着苦闷的生活。

这天，他决定去他尊敬的一位师长家寻求帮助。

年轻人对师长抱怨说：“为什么我老觉得自己与社会格格不入呢？”

师长想了一下，让年轻人跟着他到厨房。只见师长拿出一根胡萝卜和一个鸡蛋，接着往锅内倒入一些冷水，然后再放入胡萝卜和鸡蛋。师长打开燃气开关烧水。过了约 10 分钟，师长把胡萝卜和鸡蛋捞出来，分别放入两个碗内，转身问年轻人：“你摸摸它们，看有没有什么不同之处？”

“胡萝卜煮熟了，鸡蛋也煮熟了。”年轻人摸后不解地问道，“这有什么特殊的意义吗？”

师长笑了笑，说：“胡萝卜和鸡蛋放到锅内后，它们都会面临同样的环境——开水，但它们的反应就各不相同。胡萝卜入锅前是强壮的、结实的，但经过开水煮后，它就变软了。而鸡蛋入锅前是易碎的，薄薄的外壳保护着它液态的内脏，但经过开水煮后，它的内脏就变硬了。”

这时候，年轻人抢着说：“面对同一环境，都是它们不可改变的，但是鸡蛋却能够改变自己，融入并适应这个环境，从而变得更加强大。师长，是这样的吗？”

“对，你说得没错！”师长高兴地说，“你虽然改变不了环境，但是可以改变自己。”

你虽然改变不了环境，但你可以改变自己。这句话已经成了无数成功人士恪守的人生准则。人生在世，很多事情都是我们无法改变的，一个人的人生道路往往不是主观所能决定的。在许多情况下，我们不可能改变残酷的现实，唯一可行的选择是改变自己。改变自己的思维方式，改变自己看问题的角度，从而改变自己的行为模式，以适应目前所处的环境，让生命在有限的时空中得以延续。就好比一块石头，有棱有角，从山坡滚下去势必头破血流，但如果是圆滑的鹅卵石，就顺利轻松多了。不要把自己看得过于强大，不要和环境较真，如果你生来就不会说话，那么你唯一可做的就是好好学习哑语。

世界上并不只有你一个人，地球也不只是为你而转，不可能所有的事情都按照你的意愿发展，面对一个强大的你不喜欢的环境，你的反抗是徒劳的，你

只能学会适应。比如上课，老师只有一个，学生却有几十个，而每个人的学习方法又都不相同，若要老师来适应学生是不太现实的，所以，我们就应该去适应老师的教学方法，适应老师的讲学思路。比如吃饭，学校的食堂只有一个，学生却有数千人，所谓众口难调，不可能让食堂为我们每一个人都做一个菜，只可能是我们慢慢适应食堂的饭菜。再比如，你所住的地方附近正在施工，机器轰鸣吵得你不得安宁，但是你不可能为了你的安宁要求他们停止施工。那么，有什么办法呢？唯一的办法就是，改变自己，学会闹中求静。

小红是一个性格比较内向的女孩，大学刚刚毕业却选择了一份比较外向的工作：总经理秘书。

小红没上班几天就想辞职了，因为她实在适应不了总经理的工作方式，她尤其看不惯同事之间的尔虞我诈，以及对她的流言蜚语。她非常怀念大学时代那种单纯的人际关系。

有一天，总经理要小红去陪一个客户喝酒，小红坚决不去，她说：“我从来不喝酒，这一辈子也不会喝酒。”

总经理说：“也不要你真喝，你象征性地表示一下就可以了，那可是我们的大客户啊。”

小红没有一点回旋余地地说：“那也不行。”

总经理说：“你作为一个秘书，陪客户是分内的事情。你不去，我要你来做什么？”

小红说：“我不会改变自己的。如果你接受不了，我只好辞职。”

本来总经理打算原谅小红这一次，可见她这么说也就无话可说了，只得和小红终止了劳务合同。

小红的问题是职场新人尤其是刚刚大学毕业的新人普遍面临的一个问题，每个新人从象牙塔到职场，都要经历一个“适应期”。而新人在初上岗的情况下，最容易出现的状况就是不能适应新的工作环境，不能快速做到角色转换，在很多时候都太学生气。殊不知，在你踏上工作岗位的那一刻起，已经成为这个社会机器的一颗螺丝钉，要学会尽快适应这个新身份。你已经不是以前的你了，你已经不是学生了，你不可能要公司按照校园的方式来经营发展，你无法改变这个现实，你只好改变自己。

与象牙塔里单纯的人际关系不同，踏入职场，人际关系也相应地复杂了起来。刚走上工作岗位的新人最容易犯的毛病是过于清高，对一些自己看不惯的事无法接受，认为怎么可以这样！其实这个公司是这样，换一个公司还是这样，这是大环境，你改变不了。原则性太强，改变不了环境，也不肯改变自己的人，结果往往会把自己推入一个窘迫的境地。

其实完全没有必要这样。进入社会后，不妨把自己的个性磨得圆滑一点。岗位性质的不同，所处的环境也不一样，要在逆境中成长起来，必须要圆滑，有时需要改变一下自己的风格，有时甚至要懂得伪装，不要什么都直来直去。工作和读书是完全不同的两件事，没有人会同情你，可怜你，你处在这种竞争激烈的环境中，要想办法让自己尽快适应这个环境。

要让自己去适应环境，因为环境永远不会来适应你，即使这是一个非常痛苦的过程。许多新人在熟悉工作环境后，新鲜感慢慢退却，开始抱怨公司中一些不完善的地方。其实，每个公司都有其自身的具体问题，如果不是很严重，最应该做的不是选择离开，而是要学会适应环境，提高自己的调适能力。有些

人就如同当初草率决定签约一样，冲动地打算离开，其实这样做损失最大的还是自己。

也许你认为原则是永远不可以放弃的，改变自己不是要你放弃自己的原则，而是让自己有更多的平台、更多的机会来实现自己的理想。改变自己不是妥协，是一种以退为进的明智选择。就好比要到达一个目标，多数情况下，直接走是行不通的，得绕个弯子迂回一下。

改变自己，不要以为所有的适应都是随波逐流；改变自己，不要以为所有的适应都是世故与圆滑。达尔文说：“适者生存。”我们所有的改变都是为了以后自身有更好的发展。记住这句话吧，如果你改变不了环境，就改变你自己！

#### 第 40 节：生气是惩罚自己

作者：文泉杰

##### 003 生气是拿别人的错误来惩罚自己

一个男人，心胸狭窄，老是控制不住自己，为一些琐碎的小事生气。

男人想改掉这个坏毛病，便去求一位大师为自己开解。

大师听了男人的讲述，一言不发地把他领到漆黑的柴房里，然后把门锁了，就离开了。

男人气得破口大骂。骂了许久，大师也不理会。男人又开始哀求，大师仍置若罔闻。男人终于沉默了。大师来到门外，问他：“你还生气吗？”男人说：“我只为我自己生气，我瞎了眼，怎么会到这地方来受这份罪。”“连自己都不原谅的人怎么能心如止水？”大师拂袖而去。

过了一会儿，大师又来问男人：“还生气吗？”“不生气了。”男人说。“为什么？”“气也没有办法呀。”“你的气并未消逝，还压在心里，爆发后将会更加剧烈。”大师又离开了。

大师第三次来到门前，男人告诉他：“我不生气了，因为不值得气。”“还知道值不值得，可见心中还有衡量，还是有气根。”大师笑道。

当大师的身影迎着夕阳立在门外时，男人问大师：“大师，什么是气？”大师打开房门，将手中的茶水洒在地上。男人想了很久，终于恍然大悟，向大师叩谢而去。

气就是消，既然这样我们为什么要生气？有一句经典名言说“生气是拿别人的错误来惩罚自己”，这句话是很有道理的。大多数情况下，我们生气主要是因为别人干了让自己不满的事情或者看不惯别人的所作所为。既然别人已经错了，我们为什么还要犯同样的错误呢？我们为什么不大气一点，看开一点，幽默一点，让别人的错误随风而散呢？

随着现代生活节奏的加快，不少人因为压力过大而常生气，有时候甚至乱发脾气，但生气对我们有百害而无一利。据科学家研究发现，生气对人体的健康有以下害处：令皮肤长出色斑，引起胃溃疡，加快脑细胞衰老，伤肝，引发甲亢，伤肺，损伤免疫系统。

生气不仅对我们生理上产生不利影响，对我们心理也会产生负面作用。在生气的状态下，我们会做出很多冲动的行为，结果后悔不已。在生气的状态下，你的情绪不稳定，处理问题失去理智，往往会做出错误的决策；在生气的状态下，你不分对象，每一个人你都看不顺眼，往往你控制不住自己而把别人当作出气筒。曾经有一个售楼小姐在生气的状态下和一个客户谈判，可想而知，客户不仅拂袖而去，还向公司老板告了她一状。

古希腊有一个叫斯巴达的人，他一生气就跑回家去，然后绕自己的房子和土地跑三圈。后来，他的房子越来越大，土地也越来越多，而一生气时，他仍要绕着房子和土地跑三圈，哪怕累得气喘吁吁，汗流浹背。

孙女问：“爷爷！你生气时就绕着房子和土地跑，这是为什么呢？”

斯巴达对孙女说：“我年轻的时候，一和人吵架、争论、生气时，就绕着自己的房子和土地跑三圈。我边跑边想：自己的房子这么小，土地这么少，哪有时间和精力去跟别人生气呢？一想到这里，我的气就消了，也就有了更多的时间和精力来劳作了。”

孙女又问：“那你成了富翁后，为什么还要绕着房子和土地跑呢？”

斯巴达笑着说：“边跑我就边想啊，我房子这么大，土地这么多，又何必和人计较呢？一想到这里我的气也就消了。”

斯巴达生气时绕着房子和土地跑三圈气就消了，可谓是智者所为。我们应该学学他这种心态，学学他消解生气的方法。其实有很多方法和措施可以使我们避免生气。

比如试着在生气的时候说“没关系”。发生不顺心的事，遭到误解后，采用放松心理的方式，对自己说小事一桩。当你生气时，可以这样想，我为什么要生气呢？他这样做是他的权利，我为什么要惩罚自己呢？

可以嘴上不气，但可以在日记本上生气，记下你为什么要生气，值得不值得，久而久之，你就会控制自己的情绪了。要爱惜自己，要知道即使别人做的事情如何不对，生气首先伤害的是自己的身体。生气时，想想后果，别图一时之快，同时想想你的感受和对方的感受。当你不生气时，同那些经常受你气的人谈谈心，互相指出容易引起动怒的言行。

当你生气的时候也可以采用瞬间转移法来消解你的愤怒。比如，你刚刚因为受了老板的批评而生气，这时候你可以马上转移你的注意力，把你的注意力从生气这件事转移到其他的事件上去，比如想一想最近发生的令你愉快的事情，刚领了工资或者发表了一篇文章等。当你的情绪变得愉快的时候，你就会淡忘让你生气的东西。总之一句话，就是不要想让你生气的东西。

生气的时候可以采取适当的方法发泄，当然拿别人做出气筒也是一种发泄，不过这是最愚蠢的一种发泄，你发泄完后不但气没有消，反而惹来更多的气。你完全可以想其他的方法，比如听听音乐，跑跑步等。

总之，生气是拿别人的错误来惩罚自己，下面这首诗我们可以读一读：

人生就像一场戏，因为有缘才相聚。  
相扶到老不容易，是否更该去珍惜。  
为了小事发脾气，回头想想又何必。  
我若气死谁如意，况且伤神又费力。  
邻居亲朋不要比，儿孙琐事由他去。  
吃苦享乐在一起，神仙羡慕好伴侣。

第 41 节：目标在于实现

作者：文泉杰

004 目标在于实现，不在于高远

方丈带着一大一小两个和尚在寺院里修行。有一天，方丈派遣师兄弟俩去指定的地方布施。两人各领了一部分财物便匆匆上路。行至中途连遭大雨，师兄弟依旧风雨兼程。不料，一条大河拦住了他们的去路，河面上的桥已被洪水

冲塌，河中也没有任何船只过往。师兄坚持应带着财物返回寺院，师弟则坚持就地布施，师兄弟只好各行其道。

大和尚带着财物原路返回，一进寺院就去见老和尚，并禀报了途中所遇。老和尚双眼紧闭，只是低低地“哦”了一声，便打发他去休息。

几天后，小和尚布施完回到寺院，方丈一见他便问：“你布施完了吗？”小和尚双手合什，恭恭敬敬地回答：“师傅，弟子已完成布施。”方丈继续追问：“那你去哪儿布施的呢？是不是我指定的地方？”小和尚并没有直接解释，而回答说：“弟子布施的地方不是师傅指定的地方，但遵照师傅的意愿，我已把所带财物布施给了最需要帮助的人。”方丈非常满意小和尚的回答，不久就让小和尚做了寺院的住持。

每个人生命中都有一个远大目标，但当这个目标因为某些原因无法实现时，我们是不是就这样放弃呢？如果目标还能实现，也没有改变初衷的话，放弃就是不负责任的表现。不如学学小和尚，在力所能及的范围内，再设定一个目标，并实现它。

理想的实现并不是一蹴而就的，我们需要把理想这个大目标分割成一个个小目标，然后分别去实现它。当我们实现第一个目标的时候，我们就会更加有信心地去实现第二个目标，依此类推，我们的理想最终就会实现。

目标不能太虚幻太笼统，否则就像空中楼阁一样，看似绚丽，其实只是昙花一现。目标必须具体。比如你想把英文学好，那么你就制订一个具体的目标，每天背 30 个单词，写一篇英文日记，看一份英文报纸，听一个英文节目。由于你定的目标很具体，并能按部就班地去做，目标就容易达到。有人曾经做过这样一个试验，把猴子分成两组，训练它们去跳高。第一组有具体的高度，在那个高度上挂了一个香蕉，第二组没有具体高度，就让猴子随便去跳。半个月后检验两组儿子的训练结果，在同一个高度上挂一个香蕉，让它们去摘。结果第一组的猴子摘到香蕉的数量比第二组要多得多。为什么出现这样的结果呢？就是因为第一组有一个具体的目标。由此可以看出有无具体目标的差别。

两个人去找鲁班拜师学艺。一个胖子，一个瘦子。

鲁班刚开始并没有答应他们，只允许他们在旁边观看他的手艺。

一个月后，鲁班对他们说：“如果你们真想拜我为师，必须经过考验才行。”

两个人异口同声地说愿意接受考验。

“你们各自做一套家具，这套家具必须包括桌子、椅子、凳子、柜子和床。桌子一张，椅子两张，凳子四张，柜子两个，床一张。如果你们谁能做好，我就收谁为徒。”

瘦子并没有多想，他开始把目标具体化。先做一张桌子，这个目标最好实现。再做两张椅子，接着做四张凳子。三个小部头做好后，再做两个大部头。他的计划是先做一张床，最后攻克两个相对来说比较麻烦的柜子。瘦子的计划有条不紊，先易后难，每完成一项，都给自己打气。他会自我鼓励地说：“下一个目标就是一张凳子嘛！太容易了！”然后就忘我地投入到工作中。

再来看胖子，一想到要做那么多的家具就发愁。天啊，这么多啊！我做一年都做不完啊。“这么重的任务怎么能完成呢？太多了啊。为什么一定要做那么多呢？做少一点不行吗？真的太多了啊。我肯定完成不了。”胖子语无伦次地抱怨任务太重，心中毫无目标，不知从何下手。既想做椅子，又想做桌子，还想

做柜子，恨不得一下子全做完，一口气吃成一个大胖子。于是椅子做了一半就丢在一边去做桌子，桌子的四条腿还没有完成又跑去做柜子。

两个月后，瘦子的一套家具全做好了，而胖子连一张椅子都没有做好。

鲁班收瘦子为徒，胖子垂头丧气地离开了。

同样一个目标，瘦子能完成，胖子却只能败兴而归，并不是胖子的手艺比瘦子差，而是胖子不懂得有计划有条理地把目标具体化和细化，脑子里老想着这么大的一个目标怎么能实现，胖子输就输在这里。要知道“在 65 岁之前，我希望我在银行中的存款能达到 20 万元，我将在那时退休”的效果要比“我希望赚很多钱，尽早退休”好得多。

我们可以把我们的目标按照优先次序进行排列。根据你的个人信仰，把精力放在那些对你有重要意义的目标上面。我们还可以把奋斗目标分成短期、中期和长期目标，这会帮助你有计划、有步骤地实现最终目标。通过制定并实现年度目标、每月目标、每周目标，甚至每日目标，你就会提高自己做事的效率和积极性，迈上一个新台阶。

按照计划定期行动，逐步实现目标。真正的成功来源于前进道路上的每一小步，不要幻想凭借好运就能一步登天。把精力放在若干个短期目标上，你就能实现更长远的目标。坚持不懈，每天都为实现目标而努力。

目标不在于高远，而在于实现。请把你的目标放低一点，再放低一点，不要好高骛远，不要眼高手低。如果你想行万里路，就扎扎实实地走好每一步。如果你想破万卷书，就老老实实在地读完每一本书。

#### 第 42 节：细节决定成败

作者：文泉杰

##### 005 细节决定成败

有一天，一位将军外出狩猎，口渴了，经过一座寺庙，于是便到寺中求茶。

一个和尚热情地接待了将军，给他打来水，让将军洗脸，先凉快凉快。

接下来和尚开始给将军倒茶。和尚奉上的第一杯茶是大碗的温茶，和尚说：“这第一杯大碗温茶是为解渴的，所以温度要适当，量也一定要大。”将军点头称许。

接着，和尚又给将军倒了第二杯中碗稍热的茶，并说：“第二杯是中碗的热茶，是因为已经喝了一大碗不会太渴了，稍有品茗之意，所以温度要稍热，量也要小些。”

当将军要第三杯时，和尚却奉上了一小碗热茶。将军有点生气，以为和尚小气，就说：“你不必担心，本将军喝了你的茶会赏你银子的。”

和尚赶紧说：“将军误会了。这第三杯茶，不为解渴，纯粹是为了品茗，所以要奉上小碗的热茶。”

将军被和尚的体贴入微深深打动，于是将他选在自己的幕下，成为一代名将。

这就是细节的魅力。细节影响品质，细节体现品位，细节显示差异，细节决定成败。在这个讲求精细化的时代，细节往往能反映你的专业水准，突出你内在的素质。

有一句话说，做人要不拘小节，但是做事，一定要注意细节。注意细节，注重细节的人，才有把事情做对，把工作做好的可能。而那些不注重细节的人则会“由百分之一的失败，导致百分之百的失败”！从而导致工作全盘瘫痪，所谓“千里之堤，溃于蚁穴”就是这个道理。100 减去 1 等于多少？你也许会觉得

这个问题简单到连幼儿园里的小朋友都知道，但是你能说出它的答案吗？如果你说是 99，那就太幼稚了，它的答案是 0。不是吗？航天飞机上有成千上万个零部件，一个小小的零件发生故障，就会导致整个发射失败。

很多事情我们没有成功，不是我们没有付出努力，而是我们忽略了一些细节。一个优秀的青年由于简历上没有写清自己的手机号码而失去一个工作的机会；药厂厂长的一口痰结束了一次与外商合作的机会；入口处多一节拐弯的门，可以降低空调的耗电量；市长弯腰拾起眼镜，引来了巨额投资……这一切都说明细节决定成败！

细节是一种习惯，是一种积累，也是一种眼光，一种智慧，是一种长期的准备。在工作和生活中，如果我们关注了细节，就可以获得一些机遇，也就为成功奠定了一定的基础。

小朱在一家大型外贸公司当部门经理，他是一个做事一丝不苟很注重细节的人，就是因为他的这个优点当初才能够顺利进入这家公司。

小朱大四的时候来到这家公司实习，与他一起来实习的还有几个同学。由于这家公司实力非常强，还没进来的时候就有人向小朱透露，要想通过实习为跳板进入公司几乎是不可能的事情。公司让他们实习只不过是利用廉价劳动力而已。

正式实习的那一天，有关负责人向同学们介绍部门的成员和同学们的分工。由于不能够留下来，其他同学就抱着做一天和尚撞一天钟的态度，整天无所事事。而小朱主动见事做事，跟着同事跑银行和商检交单，到海关报验，即使在大热天乘公共汽车去也毫无怨言。小朱认为，多跑一个地方，哪怕只是一个简单的交接单的过程，也可以让他熟悉这个工作的环节。即使出了差错，请示老师后，现场改正也是一个学习的机会。

公司里有一个老业务员老王，其他同学都跟着员工喊他“老王”，而小朱一直很尊敬地称他“王老师”。有好几次，老王接国际长途，小朱就默默地坐在一边“旁听”，细心地揣摩他如何同外商交谈。有时则悄悄地给老王递一支笔，或续上水，或记录一些数据。这些细小之处，既给老王带来了工作上的便利，也表现出新人对“前辈”的尊重。老王看在眼里，记在心里。小朱刚一毕业，老王就以老员工的身份极力推荐了小朱，经过一番考察，小朱被公司录用了。

因为细节，小朱把不可能变成了可能。

老子曾说：“天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。”这句话告诉我们，想成就一番事业，必须从简单的事情做起，从细微之处入手。任何一个伟大的事业都可以分割成若干细节，一个职业经理人说得好，做事业就是做细节。同一个项目，很多人都在做，大的方面不相上下，这就要靠细节了，你做得越认真越仔细，你成功的机会就越大。两家餐厅，设施基本上一样，一家生意很火，人来人往络绎不绝，另外一家则冷冷清清，门可罗雀，原因何在？就是因为第一家餐厅为顾客提供免费茶水，而第二家却没有。顾客都图实惠，再说基本上人人都有吃饭喝水的习惯，在价格相同的情况下，顾客当然选择第一家了。

细小砂粒可堆积成山，涓涓溪流可汇集成河，麦当劳、肯德基、沃尔玛、海尔为什么会成为世界闻名的企业？因为他们都有一套完善的规章制度，他们培养了一大批对规章制度不折不扣的执行者。海尔电器为什么能够走向国门，走向世界？因为每一位海尔职工在平时工作中都一丝不苟，不放过任何一个有可能产生不良后果的细节。张瑞敏经常这样教导员工：“一定要注重细节，要从

自己做起，从身边做起，不断审视自己、提醒自己，把小事做好，把细事做细，事情才会成功，才会完美。”

话说回来，我们这里说的细节是决定成败的细节，而不是无聊的没有任何意义的琐事，注重细节不是为小事抓狂。人生在世，难免为小事烦恼。有些小事完全可以不必放在心上。无论工作还是生活，都要有个重点，不要胡子眉毛一把抓，该做的事情没有做，芝麻大的小事反而占去了我们宝贵的时间。这样因小失大，太不值。该出手的时候就出手，该放手的时候就放手。统筹规划，突出重点，兼顾平衡，这样我们的人生才不至于被琐事牵绊，才能集中精力，放开手脚做一番事业。

细节决定成败，是让你受益一生的人生信条。

第 43 节：态度决定高度

作者：文泉杰

006 态度决定高度

美国西点军校有一句名言就是：“态度决定一切。”没有什么事情做不好，关键是你的态度问题，事情还没有开始做的时候，你就认为它不可能成功，那它当然也不会成功，或者你在做事情的时候不认真，那么事情也不会有好的结果。没错，一切归结为态度，你对事情付出了多少，你对事情采取什么样的态度，就会有怎样的结果。

三个工人在砌一面墙。有一个好管闲事的人过来问：“你们在干什么？”

第一个工人爱理不理地说：“没看见吗？我在砌墙。”

第二个工人抬头看了一眼好管闲事的人，说：“我们在盖一幢楼房。”

第三个工人真诚而又自信地说：“我们在建一座城市。”

十年后，第一个人在另一个工地上砌墙；第二个人坐在办公室中画图纸，他成了工程师；第三个人呢，成了一家房地产公司的总裁，是前两个人的老板。

态度决定高度，仅仅十年的时间，三个人的命运就发生了截然不同的变化，是什么原因导致这样的结果？是态度！

一个人有什么样的心态，就会有什么样的追求和目标。具有积极、乐观心态的人，其人生目标必然高远；有了高远的目标，必然会为之努力。有努力必有回报。第一个工人总在抱怨生活的不公，心情是郁闷的，想的都是一些令自己不愉快的事，回答别人的问题时都是满肚子怨气。第二个工人要比第一个工人心态好，尽管也是在砌墙，但他却把这堵墙当作一栋楼房来建，心里想的是如何将楼房建设得更好。第三个工人心态最好，工作那么辛苦，他还那么自信那么专注。人最可贵的就是“认真”二字，第三个工人把砌墙这样的小事当作一项伟大的事业来看待，十年后成为老板也就不足为奇了。

再看看我们身边，有多少人能真正对待自己从事的工作？浮躁，抱怨，这山望着那山高，导致一些人一辈子碌碌无为，一事无成。而那些在本行业、本领域做出了杰出贡献的人，无一不是兢兢业业，一丝不苟，乐观向上的。

心态影响着人们对事物的看法。比如两个口渴的人面对半杯水，悲观的人会说：“真不幸，只有半杯水了。”而乐观的人会说：“真好，还有半杯水呢！”引发快乐的原因，并不是因为水量的多少，而是因为看待问题的态度。态度可以决定一个人的成长高度，干任何工作，干任何事情，都是如此。一个人的态度决定了能否把这件工作、这件事情做得更完善、更完美。同时，也决定着一个人能否走上更高的职位。

一位企业老板给另外一位公司经理发了一封电子邀请函，连发几次都被退回。公司经理问自己的秘书是怎么回事。秘书没去调查原因，只是猜测地说，可能是邮箱满了的原因。可一周过去了，经理仍然没有收到企业的邀请函。经理又问秘书，秘书的回答竟然还是邮箱满了！公司因此失去了与该企业筹备已久的合作项目。经理一气之下，辞退了秘书。

恰恰相反，还有一位秘书，她是自考本科毕业后应聘到一家外贸公司的。她的意向是经理秘书。但公司却安排她做办公室文员，具体的任务就是负责收发传真、复印文件。她虽然有点犹豫，但最终还是抱着积极的态度投入到工作中去了，因为她觉得这样的机会来之不易，而她又是一个自考本科生。她工作非常认真，同事们交代的事情，她都能准确而及时地完成，从没有怨言。有一次，经理拿一份合同让她复印，经理说要急用叫她快点，细心的她习惯性地快速浏览了一遍合同。当经理有些不耐烦催促她时，她指着一处刚发现的错误给经理看。经理看完之后，吓出了一身冷汗，原来是一个数字后面多了一个零。她的更正为公司避免了几百万元的损失，很快她就被提升为经理秘书。

同样是秘书，前者被辞退，后者被提升，是什么原因？很明显，是态度问题。前者作为秘书竟然一周都不清理邮箱，这是什么工作态度？这样的工作态度，谁当老板都受不了。后者则相反，不管工作是否理想，她都能认真对待，对自己分内的工作是如此，对分外的工作也能注意到细枝末节，为企业挽回了一大笔的损失。正是这种责任心，这种对工作的认真态度，才决定了她能站在一定的高度，走上更高的职位。

世上无难事，只怕有心人，古语早就教导我们了。做任何事情都必须下定决心，不怕吃苦，不怕劳累，只要你认真地去做了，事情总会有结果。也许努力不一定会成功，但如果你不努力就一定不会成功。世上没有做不好的事情，只有态度不好的人。做任何事情，都要有一个好的态度。有了好的态度，对工作、对他人、对自己都会表现出热情、激情和活力；有了好的工作态度，你就不怕失败，即使遇到挫折也不气馁，而是充满直面人生的勇气，这样的人一定会、一定更容易在事业和生活中取得比别人更好的成绩，比别人更容易走向成功。俗话说，性格决定命运，好的性格就是由好的态度一点一滴的培养而成的。

你的心有多高你就会飞多高，如果你认为你行那你就行，如果你觉得不行那就不行，成败往往在一念之间。一个人能否成功，就看他对待事业的态度。成功人士与失败人士之间的区别就是：成功人士始终用最积极的思考、最乐观的精神和最辉煌的经验支配和控制自己的人生。失败者刚好相反，他们的人生是受过去的种种失败与疑虑所引导和支配的。一个人是不是幸福，就看他对待生活的态度，幸福的人总会向希望、向光明看齐，而不幸福的人总是抱怨自己比不上别人。好的态度应该是，努力的付出，努力的追求，至于结果就不要强求了，毕竟还有很多因素制约着结果。有着这样心态的人往往容易获得幸福感。

#### 第44节：吃亏是福

作者：文泉杰

#### 007 厚道一点，吃亏是福

什么是厚道？厚道是以诚相待、大度宽容，厚道是谦逊礼让、诚实守信。怎样做一个厚道的人？厚道的人宽厚待人、以心换心，拥有好的人缘，同事、朋友、亲人都信任他。厚道是做人之本，精明是成事之道。厚道做人，精明做事，既不做碌碌无为的平庸者，也不做狡猾奸诈的小人，而是做一名恪守中庸之道的君子，这样你才能在人际交往中如鱼得水，左右逢源。

在企业管理中，一个厚道的管理者往往能够得到全体员工的一致爱戴与拥护，管理者能够考虑员工的切身利益，出台一些对员工有利的政策措施，员工肯定会看在眼里，记在心上。员工会以努力工作来回报企业，会为企业创造更多的利润和价值。而那些对员工极其苛刻的管理者恰恰相反，企业的效益必将越来越差，因为员工没有积极性为这样的企业卖命。

尹明善是重庆力帆集团的董事长。“做人要厚道”是尹明善的人生哲学，他不仅对社会、对自己的员工这样要求，而且也是这么要求自己的。也因为这样，他带领下的重庆力帆占据了中国大部分的摩托车市场。

尹明善是一个时时刻刻为员工利益着想的人，他理解员工的苦和员工的累，他认为，企业是否有发展后劲，最重要的是保障员工的基本利益。尹明善说：“效益不好就大量裁员，稍有困难就转嫁给员工，这样的企业最不厚道。力帆集团2001年就实施了最低工资制，具有3年工龄的员工工资不得低于600元。”力帆集团的最低工资制比重庆的最低工资标准高出400多元。

面对下岗，尹明善认为，一方面要鼓励员工，“今天工作不努力，明天努力找工作”，力求企业兴旺，以避免裁员造成员工失业。另一方面积极参与社会保险，在参保这件事上要厚道，尽量提高参保率。他说：“员工病无所治，老无所养，厚道的老板心何以安。”

作为一个管理者，尹明善对员工的任何合理要求都会想办法满足，实在满足不了，他也会给员工一个合情合理的解释，绝对不会置之不理。他还认为，职工有用武之地的期盼、学习上进的要求、娱乐休闲的渴望，老板都应认真对待，这些都是老板厚道的重要内容。

企业是要追求利润的。为什么老板要厚道呢？首先是看清楚财富究竟是从哪里来的。尹明善认为：“像我这样的民营企业家有今天，是七分社会赋予，三分个人打拼。”“企业的财富既然是员工共同创造的，企业主就应当使用这些财富来保住员工的饭碗。”尹明善说：“企业主获利多，员工挣钱少，员工心里是明白的。老板厚道，员工地道，同行称道，企业和谐，才能生财有道。”

作为企业家的尹明善，说的这些道理，对于我们做人做事是大有裨益的。老板对员工不厚道，必然引起员工心中的不平，就难免出现不关心企业甚至出工不出力的现象。严重一些，还可能引起劳资纠纷，企业的对内凝聚力和对外竞争力就会成为空话。老板厚道，员工就会关心爱护自己的企业，企业内部矛盾才能化解，才能有融洽和谐的关系。我们或许不能像尹明善掌握那么多财富，可是我们都要与其他人打交道，在处理各种关系的时候，要从实际出发，尽可能地为他人着想，为对方留有余地。别人犯了错误，不要恶言讥讽，更不要落井下石，应好言相劝，给人以台阶下。

也许有人会说，自己厚道就是自己吃亏，谁会这么傻做这样的事情呢？有这种想法的人只看到了事物的一面，没有看到事物的另一面，只看到了眼前的利益，没有看到长远的利益，觉得此时此刻自己吃亏了，却没有想到未来的日子因为你的厚道也许会得到更大的回报。将心比心，人心都是肉长的，人之初，性本善，恩将仇报的人毕竟是极少数，换作你自己，别人帮助了你，难道别人有了困难你就忍心袖手旁观吗？所以，在生活工作当中，我们吃点小亏并不是坏事，反而是我们的福气。厚道一点，吃亏是福，厚道的人必将得到回报。

严格地要求自己，宽容地对待他人，凡事礼让为先，为他人着想，能不计较的不要计较，能成全的就要成全，能帮助的尽量帮助，这就是厚道。厚道的

人朋友多，厚道的人容易得到别人支持，厚道的人办事比较顺利，厚道的人所处的环境会比较和谐，厚道的人前途更加广阔。

#### 第 45 节：拿得起放得下

作者：文泉杰

#### 008 拿得起，放得下，坚持不一定是胜利

传统价值观告诉我们，任何时候都不要放弃，坚持就是胜利。这没错，但有个前提，那就是我们所坚持的值得我们坚持，而不是什么事情都得坚持。拿得起，放得下，有时候放弃也是一种明智的选择。

该坚持的要坚持，该放弃的要放弃。人生就是一场选择，选择的对与错会决定你的人生成败。很多时候我们要学会重新选择，尽管目前在做的事对我们来说也很重要，但我们仍然要放弃，放弃也是一种选择。

坚持就是胜利。这似乎已经成了亘古不变的至理名言。没错，但坚持就是胜利的前提是，你所坚持的方向是正确的，你所走的道路是适合你的，否则，不但不会胜利，反而离目标越来越远。

有一位美国青年无意间发现了一份能将清水变汽油的广告。

这位美国青年喜欢搞研究，满脑子里都是稀奇古怪的想法，他渴望有一天成为举世瞩目的发明家，全世界的人都享用他的发明创造。

所以，当他看到水变汽油的广告时，马上买来了资料，把自己关在屋子里，不接待串门的客人，电话线掐断，手机关机，总之一切与外界的联系都被他切断了。他需要绝对的安静，需要绝对的专心，直到这项伟大的发明成功。

青年夜以继日地研究，达到了废寝忘食的程度。每次吃饭的时候，都是母亲从门缝里把饭塞进来，他不准母亲进来打扰他。他常常是两顿饭合成一顿吃，很多时候都把黑夜当作黎明。善良的母亲看见自己的儿子越来越瘦，终于忍不住了，趁儿子上厕所的时候，溜进他的卧室，看了他的研究资料。母亲还以为儿子的研究有多伟大，原来是研究水如何变成汽油，这简直是不可能的事情。

母亲不想眼睁睁地看着儿子陷入荒唐的泥淖无法自拔，于是劝儿子说：“你要做的事情根本不符合自然规律，别再瞎忙了。”可这位青年压根就不听，他头一昂，回答说：“只要坚持下去，我相信总会成功的。”

五年过去了，十年过去了，二十年过去了……转眼间，那位青年已白发苍苍，父母死了，没有工作，他只能靠政府的救济勉强度日。可是他的内心却非常充实，屡败屡战，屡战屡败。

一天，多年不见的好友来看他，无意间看到了他的研究计划，惊愕地说：“原来是你！几十年前，我因为无聊贴了一份水变汽油的假广告。后来有一个人向我邮购所谓的资料，原来那个人就是你！”

青年听完这一番话，立刻疯了，最后住进了精神病院。

因为有太多坚持到底的故事，所以我们一直以为坚持就是好的，而放弃就是消极的思想。其实坚持代表一种顽强的毅力，它就像不断给汽车提供前进动力的发动机。但是，在前进的同时还需要一定的技巧，有时如果方向不对，则只会越走越远，这时，只有先放弃，等找准方向再重新努力才是明智之举。这就是水变汽油的悲剧带给我们的启示。

坚持需要勇气，然而，放弃需要更大的勇气，当我们发现自己走错路时，就应该果断地放弃。可是我们有的人往往没有这种勇气，他们会说，已经走到这一步了，已经无法回头了，已经没有选择了，只能够这样走下去；或者说，这是老天爷要自己这样做的，这是命中注定的。什么“无法回头”，什么“命中注

定”，其实都是为自己缺乏勇气直面现实而找的借口，是害怕自己放弃不但改变不了困境，反而会陷入更大的困境。有这样的担忧也是可以理解的，但你更要明白，你已经在困境里面了，如果你不出来你就永远在困境里面，而一旦你迈出了第一步，你就会多一个选择，这总比只有一个选择要好吧。说到底，还是观念问题，是因为没有从习惯性思维当中摆脱出来。

浪子回头金不换，放下屠刀立地成佛，这些古语都告诉我们，人生是可以有第二次选择的，只有彻底放弃以前的错误才会有新的正确的开始。放弃不是懦弱，相反是一种勇气，一种战胜自我、超越自我的勇气。你放弃了一个无法实现的理想，却促进了一个新生命的诞生。你似乎是在放弃，其实那也是一种坚持。我们应该学会在坚持中放弃，在放弃中坚持。记住，拿得起，放得下，放弃也是一种选择。

#### 第 46 节：做人要学会变通

作者：文泉杰

##### 009 随机应变，做人要学会变通

种子落在土里长成树苗后最好不要轻易移动，一动就很难成活。而人就不同了，人有脑子，遇到了问题可以灵活地处理，用这个方法不成就换一个方法，总有一个方法是对的。做人做事要学会变通，不能太死板，要具体问题具体分析，前面已经是悬崖了，难道你还要跳下去吗？不要被经验束缚了头脑，要冲出习惯性思维的樊笼，执著很重要，但盲目的执著是不可取的。我们先来看一则寓言故事：

战国时期，秦国有个人叫孙阳，精通相马，无论什么样的马，他一眼就能分出优劣。他常常被人请去识马、选马，人们都称他为伯乐。

有一天，孙阳外出打猎，一匹拖着盐车的老马突然向他走来，在他面前停下后，冲他叫个不停。孙阳摸了摸马背，断定是匹千里马，只是年龄稍大了点。老马专注地看着孙阳，眼神充满了期待和无奈。孙阳觉得太委屈这匹千里马了，它本是可以奔跑于战场的宝马良驹，现在却因为没有遇到伯乐而默默无闻地拖着盐车，慢慢地消耗着它的锐气和体力，实在可惜！孙阳想到这里，难过得落下泪来。

这次事件之后孙阳深有感触，他想，这世间到底还有多少千里马被庸人所埋没呢？为了让更多的人学会相马，孙阳把自己多年积累的相马经验和知识写成了一本书，配上各种马的形态图，书名叫《相马经》。目的是使真正的千里马能够被人发现，尽其所长，也为了自己一身的相马技术能够流传于世。

孙阳的儿子看了父亲写的《相马经》，以为相马很容易。他想，有了这本书，还愁找不到好马吗？于是，就拿着这本书到处找好马。他按照书上所画的图形去找，没有找到。又按书中所写的特征去找，最后在野外发现一只癞蛤蟆，与父亲在书中写的千里马的特征非常像，便兴奋地把癞蛤蟆带回家，对父亲说：“我找到一匹千里马，只是马蹄短了些。”父亲一看，气不打一处来，没想到儿子竟如此愚蠢，悲伤地感叹道：“所谓按图索骥也。”

这个故事出自明朝杨慎的《艺林伐山》，也是成语“按图索骥”的由来。这个寓言有两层寓意，一是比喻按照某种线索去寻找事物，二是讽刺那些本本主义的人，机械地照老方法办事，不知变通。

美国威克教授曾经做过一个有趣的实验：把一些蜜蜂和苍蝇同时放进一只平放的玻璃瓶里，使瓶底对着光亮处，瓶口对着暗处。结果，那些蜜蜂拼命地朝着光亮处挣扎，最终气力衰竭而死，而乱窜的苍蝇竟都溜出细口瓶颈逃生。

这一实验告诉我们：在充满不确定性的环境中，有时我们需要的不是朝着既定方向的执著努力，而是在随机应变中寻找求生的路；不是对规则的遵循，而是对规则的突破。我们不能否认执著对人生的推动作用，但也应看到，在一个经常变化的世界里，灵活机动的行动比有序的衰亡好得多。

只知道执著的蜜蜂走向了死亡，知道变通的苍蝇却生存了下来。执著和变通是两种人生态度，不能单纯地说哪个好哪个不好。单纯的执著与单纯的变通，二者都是不完美的。只有二者相辅相成才能取得最后的成功，我们要学会执著与变通二者兼顾。

随机应变，灵活变通是一种智慧，这种智慧让人受益匪浅。

孙臧是我国古代著名的军事家，他的《孙臧兵法》到处蕴含着变通的哲学。孙臧本人也是一个善于变通的人。

孙臧初到魏国时，魏王要考查一下他的本事，以确定他是否真的有才华。

一次，魏王召集众臣，当面考查孙臧的智谋。

魏王坐在宝座上，对孙臧说：“你有什么办法让我从座位上下来吗？”

庞涓出谋说：“可在大王座位下生起火来。”

魏王说：“不行。”

孙臧说：“大王坐在上面嘛，我是没有办法让大王下来的。不过，大王如果是在下面，我却有办法让大王坐上去。”

魏王听了，得意洋洋地说，“那好，”说着就从座位上走了下来，“我倒要看看你有什么办法让我坐上去。”

周围的大臣一时没有反应过来，也都嘲笑孙臧不自量力，等着看他的洋相呢。这时候，孙臧却哈哈大笑起来，说：“我虽然无法让大王坐上去，却已经让大王从座位上下来了。”

这时，大家才恍然大悟，对孙臧的才华连连称赞。

魏王也对孙臧刮目相看，孙臧很快就得到魏王的重用。

在处理问题时，我们总是习惯性地按照常规思维去思考，如果我们能像孙臧那样，学会灵活变通，那么你会发现“柳暗花明又一村”。

不仅思考问题要这样，在工作上也应该这样。与领导相处的时候尤其要注意灵活变通。领导为什么能成功？其中一个重要因素就是灵活变通，故而跟在他身边的下属，必定要懂得弹性处理法则。所谓灵活变通与弹性处理，跟滑头性格与做事没有原则是不相同的。因时制宜，在某种特殊特定环境之内，配合需求，设计出最好的可行方案，这就是所谓弹性处理。分明已经改了道，此路不通，还偏偏要照旧时那个法子把车开过去，这不是坚持原则，而是蛮干。

领导喜欢凡事肯变通、会适应的人。因为他不但不用担心这个人会受外在环境影响而情绪有所变化，导致工作质量下降，而且还可以依赖他在非常时期应付一些突发事件，建立奇功。

第 47 节：做人不要太老实

作者：文泉杰

010 做人不要太老实，为人处事留一点心机

显规则告诉我们，做人要老实安分，不要惹事生非。老实没错，人人都希望别人老实，喜欢和老实的人相处交往，因为和老实的人相处比较安全，老实的人宁愿自己吃亏也不愿意别人吃亏，老实的人从不算计别人。周恩来毫不吝啬地夸赞“世界上最聪明的人就是最老实的人”。不仅是周恩来，古今中外的成功人士，都把老实作为君子必守的一道准则。

但是，任何事情都有一个度，一旦过了火，事情就走向了反面。老实可以，但太老实就要不得了。太老实是一种木讷，一种保守，一种顽固，太老实的人不懂得人情世故，不知道规划自己的人生，太老实的人只知道按部就班地生活，没有创新没有突破，从来不去想要主动干什么，只知道按照别人的吩咐去做事情，甚至不知道自己能干什么不能干什么。这样的人，一生能有多大的成就？太老实的人一生都处于被动中，也注定一生都会平庸，不是没有机遇青睐他，而是机遇来到他的面前他也看不见，更不用说主动去创造机遇了。

上帝告诉一个老实人，他将有机会得到巨大的财富，并在社会上获得卓越的地位，还能娶到一个漂亮的妻子。

老实人信以为真，放弃了所有的努力，开始等待神仙给他的承诺。

可是这个老实人终其一生也没有等到这个承诺的实现，他始终一无所有。

当这个人死后，就去质问上帝：“你为什么要骗我？你说给我一切，可我等了一辈子却什么也没有等到。”

上帝回答他：“我只承诺过要给你机会得到财富，一个受人尊重的社会地位和一个漂亮的妻子，可是由于你的等待，你让这些机会从你身边溜走了。”

这就是太老实的人，机遇站在他的面前他都不知道，非得有人亲自告诉他：“这是机遇，快抓住！”太老实的人没有主见，总是根据其他人——父母、亲人、朋友的意见，选择他们的职业和生活方向。尤其是当别人一再重复自己的意见时，老实人就更难以拒绝。于是，很多太老实的人选择了一条不属于自己的路，可想而知，在这条路上他能够走多远呢？

“马善被人骑，人善被人欺。”太老实的人不欺负别人也就算了，却还要受到别人的欺负。这可以算是太老实的人最大的悲哀与无奈了。我们可以看到在职场上，太老实的人总是被其他员工使唤过来又使唤过去，有什么累活苦活或者吃力不讨好的差事总是叫太老实的人去做，其他的人则坐享其成；如果事情做砸了，就把责任全推到太老实人的身上。而太老实人一般胆小怕事，安分守己，对人对事谨小慎微，从不会随便得罪别人，即使别人得罪了自己，也不会记恨在心，更不会以牙还牙。这样一来，太老实的人就常常被那些不老实的人欺负，而且即使自己吃了亏也认了，也不会向老板反映。

反过来，太老实的人对于别人的一点小小的恩惠，却牢记心中，并时刻想着找机会给予报答，即使那些施与恩惠的人早已经忘记了这点事。如此看来，太老实的人是职场里的“冤大头”。

老黄是公司里的老员工了，都快要退休了却还是公司里最底层的职工，公司不重用他是因为他太老实，公司不辞退他也是因为他太老实，不忍心。

公司有自己的厨房，中午的工作餐公司自己做。厨房在一楼，二楼的员工中午吃饭的时候都应该亲自跑下楼来拿属于自己的那一份。老黄出于好心，总是在吃饭前十分钟把二楼所有员工的饭提上来。第一次，同事们都非常感激。次数多了，同事们就习惯了，下意识里以为这是老黄应该做的。于是不但不感谢，有时候还吆喝：“老黄，该吃饭了。下去拿饭！”

这样还不算，同事们得寸进尺，吃完饭后都把自己的碗放在老黄的工作台上，要老黄带下去。老黄也没多想，反正自己也要下去，多带几个碗没什么大不了的。

这一天，同事们吃完饭照旧习惯性地把自己的碗交给老黄。按照以往，老黄吃完饭喜欢打一下盹，然后再把碗送下去。可今天不知道怎么搞的，不小心睡过了头。恰恰在老黄睡觉的时候，老总和另外一家合作企业的老板来视察工作，看

到老黄桌子上堆满了碗筷，合作企业老板皱了皱眉头，心想，这个公司员工素质这么差，想必公司也好不到哪里去。于是拒绝了和公司合作。公司老总就把气全撒在老黄身上，老黄有口难辩，最后，公司把老黄辞了。

让老黄感到心寒的是，竟然没有一个同事替老黄说好话。

这就是太老实的下场。老实人在群体中基本上处于不受重视的地位，没有什么实际影响力，也很难出类拔萃成为领导者。老实人的这种生存状况与其本身所具有的一些基本特性是分不开的。

首先，老实人不善于表现自己，尽管是自己应该得到的也不去争取，会觉得不好意思，自己的优点与能力常常不为人所知，给人的印象很平常，甚至常常被人遗忘还有这样一个人存在，很难引起他人的重视。

其次，老实人不知道为自己的将来计划和打算，他们的观念是凑合着过日子，没有什么大的理想，也不知道自己能够做什么，一生糊里糊涂，或许偶尔也有自己的想法，却没机会表达，一旦有机会表达又没有信心，所以即使把想法说出来也不会得到他人的重视。可以说，太老实的人是没有话语权的。

再次，太老实的人不懂得交际，不会运用社会资源，总是单打独斗，在处理各种关系上原则有余、圆通不足，很难树立起自己的威信。太老实的人个性也往往比较孤僻，不主动和别人交往，不主动和别人接触，本来就是一个很普通的人还不主动，还期望别人主动结交吗？这是不可能的事情，所以太老实的人往往没有多少朋友，也不是一个受欢迎的人。

最后，老实人不加入任何的利益团体，只知道过自己的生活，也没有给别人带来好处的能力，而给别人带不来任何好处的人在整個利益关系的链条中就会处于不被人重视的地位。

所以，做人不能太老实，要有一点心机。俗话说得好，“害人之心不可有，防人之心不可无”。为人处事留一点心机，是保护自己免受伤害的需要。心机是谋略的一部分，善于谋划的人都是有心机的人，不要以为有心机就是要算计别人，更多的时候，心机是为了自己的生存。心机是智慧的流露，也是自保的象征，没有心机的人会受到来自外界的不同种类的伤害。人情冷暖，世态炎凉，社会中的事情错综复杂，面对这样的世界不留有心机，怎能正当地维护自己的利益呢？

第 48 节：为人处世留有缝隙

作者：文泉杰

011 为人处世，留有缝隙

有这么一个寓言故事：

有一头大象在树林里漫步，由于光线比较暗，一不小心把刺猬的老巢踩坏了。大象很惭愧地向刺猬赔礼道歉，但是，刺猬却对此耿耿于怀，不肯原谅大象。

一天，刺猬看见大象躺在地上睡觉，心想：“机会来了，我要报复大象，至少，我可以咬这个庞然大物一口。”

但是，大象的皮特别厚，刺猬根本咬不动。刺猬围着大象转了几圈，想啊想，终于想出一个好办法，刺猬发现大象的鼻子是个进攻点。于是，刺猬忘乎所以地钻进大象的鼻子里，狠狠地咬了一口大象的鼻腔黏膜。

大象感觉鼻子里一阵刺痛，它猛烈地打了一个喷嚏，将刺猬射出好远，刺猬被摔了个半死。

好久，刺猬才从地上爬起来，痛不欲生，对前来探望它的同类说：“要记住我的惨痛教训，得饶人处且饶人！”

生活中常常有些人像刺猬一样，小肚鸡肠，无理争三分，得理不让人。假如是重大的的是非问题，自然应当不失原则地论个青红皂白，甚至为追求真理而献身。但在日常生活中，也包括工作中，往往是为一些非原则问题，为一些鸡毛蒜皮的小事而睚眦必报，结果弄得两败俱伤。朋友之间因为一句闲话争得面红耳赤，形同路人；邻里之间因为孩子打架导致大人拌嘴，老死不相往来；夫妻之间因为家庭琐事同室操戈，劳燕分飞，如此等等，不一而足。得饶人处不饶人，结果往往害了自己。

据说，在建房子的时候，要在需要的地方恰到好处地留一点空间，从而避免拉裂或挤压的变形出现，以不太完美的形式达到完美的境界。其实，在为人处世方面也应该这样，留一点缝隙，也就是为自己留一条后路。如果我们时时处处工于算计，事事锱铢必较，不给别人留半点余地，不让自己牺牲一点利益，那么人与人之间的关系，必定会出现剑拔弩张的局面。

任何事情不要做得太绝，得饶人处且饶人，宽容别人就是宽容自己，给别人留条后路就是给自己留条后路。

宋代的吕蒙正胸怀宽广，气量宏大，有大将风度。每当遇到与人意见相左时，他必定以委曲婉转的比喻来晓之以理，动之以情。皇帝对他很是信任。

当吕蒙正初次进入朝廷的时候，有一个官员指着他说：“这个人也能当参政吗？”

吕蒙正假装没听见，付之一笑。

他的同伴为此愤愤不平，要质问那个官员叫什么名字。吕蒙正马上制止他们说：“一旦知道了他的名字，就一辈子也忘不了，不如不知道的好。”

当时在朝的官员也佩服他的豁达大度。后来那个官员亲自到他家里去致歉，并结为好友，相互扶持。

吕蒙正这样做是对的，为人处世，留有缝隙，是一种君子风度，可以显示一个人博大的胸襟和深厚的修养。

给别人留余地，就是给自己留余地。给别人方便，就是给自己方便。这个世界说大也大，说小也小。人海茫茫也会狭路相逢，你今天得理不饶人，又怎么知道他日会不会与那人相遇呢？与吕蒙正相比，身为大宋理学家的朱熹却不懂得做人要留有缝隙，前后六次弹劾唐仲友，最终也只能灰溜溜地回家卖红薯了。

不让别人为难，不让自己为难，让别人活得轻松，让自己活得潇洒，这就是做人要留有缝隙的妙处。不管是谁，我们要谨记以下“四绝”：权力不可使绝，金钱不可用绝，言语不可说绝，事情不可做绝。

#### 第 49 节：把你当成你

作者：文泉杰

012 把你当成你，把你当成别人，把别人当成你，把别人当成别人

一位失意的青年去寺庙拜访一位得道高僧，向大师请教快乐的真谛。

青年问：“大师，我如何才能变成一个快乐的人呢？”

大师说：“我送给你四句话。把你当成你，把你当成别人，把别人当成你，把你当成别人。如果你把这四句话领悟了，你就知道怎么做一个快乐的人了。”

青年想了很久，才开口说：“把自己当成自己，就是要做真实的自我。把自己当成别人，就是要替别人着想。把别人当成自己，就是要帮助别人，把别人

当自己一样来爱惜。把别人当成别人，就是要充分地尊重每个人的独立性，尊重别人的个性和生活方式。”

大师对青年的回答非常赞许，说：“去吧，你已经领会了快乐的真谛，接下来你就应该去做了。”

把自己当成自己，要想成为一个快乐的人，就要做真实的自己。一个丧失自我、活在虚伪里面的人是永远不会得到快乐的。李开复有一句名言是：“做最好的自己。”一个人不管拥有多么巨大的物质财富，拥有多么崇高的社会地位，但如果始终是看别人的眼色生活，那么他就是不快乐的，甚至是痛苦的。

在社会越来越开放与文明的今天，个性已经成为人们争先追求的一种品质。天下没有两片相同的树叶，更没有两个相同的人，每个人都有自己独特的一面，每个人都是与众不同的。如果我们掩藏自己的个性，戴着面具虚伪地活着，整天阿谀奉承或者唯唯诺诺说着违心的话，做着自己极不愿意的事情，那么我们除了身心疲惫还能得到什么？或许我们可以得到一些名一些利，但这都是身外之物，没有止境，一旦陷入即无法自拔，终生痛苦。也许我们还有借口，为了生存我们不得不做一些自己不愿意做的事情，这当然情有可原，只要我们不是为了某种利益一味地沉沦，我们仍然可以保持内心的警醒，仍然可以尊重自己的个性，活出真实的自我。

我们为什么会苦恼？因为我们总是看着别人，忘掉自己。这山望着那山高，总认为别人的一切都好，希望得到别人所拥有的一切，于是心里暗暗下决心，总有一天要成为别人那样。如果真的这样，这真是一件可悲的事情，因为我们永远不可能成为别人。

一个富翁和一个穷汉相遇了。富翁对穷汉健康的体魄羡慕不已，穷汉对富翁的财富更是赞不绝口。于是他们做了交换，富翁得到了穷汉的健康，穷汉得到了富翁的财富。

富翁得到了健康，欢天喜地地游山玩水，但是没有钱，他必须赚钱。他有健康的身体，加之头脑聪明，从小生意做起，越做越大，很快又成为富翁。成为富翁以后，他再也没有时间出去游山玩水了，而且老是担心自己的生意出问题，整天忧心忡忡。久而久之，富翁积郁成疾，又变成了开始时那个对健康非常渴望的富翁了。

穷汉获得了富翁的财富后，先是山珍海味大吃一通，不久就厌倦了，而且穷汉有病在身，胃口变得越来越差。穷汉不知道怎么做生意，无法把富翁的财富变成更多的财富。这样穷汉把富翁的钱用光后，反倒安下心来，找了一份工作。一天早出晚归，无忧无虑，由于做的是体力活，身体渐渐强壮起来，又变成以前那个穷汉了。

一天富翁和穷汉又相遇了，富翁不无羡慕地说：“你的身体强壮得可以打死一头老虎！”

穷汉也不无羡慕地说：“你的一顿饭就是我一个月的工钱阿！”

富翁和穷汉哈哈大笑起来。

富翁仍然是富翁，穷汉仍然是穷汉，我们永远不可能成为别人。每个人都有自己的活法，我们选择不了出生，但可以选择自己的生活方式。虽然没有轰轰烈烈、名垂青史，虽然没有千万财富，但至少可以淡泊明志，可以宁静致远，至少可以做自己，至少还有快乐。做人最可怕的就是迷失自我，人云亦云，丧失自己最基本的个性，没有自己的判断。做什么不重要，做得怎么样也没关系，

最关键的是要知道自己为什么做这些，追求的是什么。没有能力不可怕，可怕的是盲目，富翁和穷汉盲目地迷信对方所拥有的东西，最终还是一无所获。

把自己当成别人，是快乐的第二要诀，在做真实的自我的同时也要为别人着想。

人活在这个世界上并不是一个单一的个体，总要和别人打交道。如果和别人交往的时候老想着自己怎么样，总以自己的立场来看别人，难免会产生误会，误会导致冲突，冲突导致不愉快。我们是不是经常这样想：“这个人怎么这样啊！”在这样想的时候，你是否想过，别人也会产生这样的想法，弄不清你为什么会出现这种症结的原因就是双方都没有替别人着想，觉得自己怎么样，别人也应该怎么样。

有一对年轻的夫妇结婚不到一年就离婚了，为什么呢？原因就是妻子太过于自我，说得不好听一点就是自私，整天拉着自己的丈夫做自己喜欢的事情，而从来不问丈夫喜欢不喜欢，从来不考虑丈夫的感受。比如，天天吵着要求丈夫和她一起出去买东西，要丈夫陪自己一起看无聊的韩剧，即使做饭的时候也总是做自己喜欢吃的菜，从来不问丈夫喜欢吃什么。这样不善解人意的妻子忍一时还可以，过一辈子怎么受得了？无奈之下，丈夫只好提出离婚了。

所以，我们在做人做事的时候一定要设身处地地替别人想一想，我这样做别人喜欢吗？我这样做会对别人带来什么样的影响？我是否应该收敛一点，我是否应该不那么自私一点？只有这样人与人之间的相处才会融洽，才会有快乐。

把别人当成自己，是快乐的另一层境界。这一点说起来容易做起来难，人人都有一颗私心，都想自己好，如果都像佛那样，把世间万物都当自己来爱，那样也不太现实。但是，同情别人，在别人有困难的时候尽力帮助别人，这是我们完全可以做到的。一个无私的人，一个纯粹的人，一个心胸开阔的人，往往能够接纳并帮助比自己弱小的人，并且在这样做的时候会感到无限的快乐。相反，那些不把别人当作自己的人也会受到相应的惩罚。

把别人当成别人是快乐的最后一重境界。

先讲一个故事：

有一对夫妻都是律师，于是觉得也应该把自己的儿子培养成律师。可偏偏他们的儿子喜欢艺术，尤其是喜欢摄影。父母就搞不明白，摄影有什么好的，当律师多好，既体面，又有钱、有地位。搞摄影，整天背着个摄像机东奔西跑，又苦又累，还赚不到钱。儿子比较倔强，父母怎么劝说也动摇不了他的意志。无奈之下，在高考填报志愿的时候，父母只好偷偷地替儿子报了法律专业。儿子知道后，一气之下离家出走。十年之后，儿子回来了，这时候他已经是世界著名的摄影家了。

这个故事告诉我们，要把别人当成别人，矛盾是对立统一的，其中既有共性，也有个性，每个人都有自己与众不同的一面，你可以把自己的生活当作一种享受，但对别人来说也许是一种折磨。每个人都有自己独立的生活方式，我们在享受自己的生活方式的同时也要尊重别人的选择，切不可把自己的意志强加给别人。要知道，世上最痛苦的事情就是做自己不想做的事情。如果没法选择倒也罢了，如果可以选择，为什么要按照别人的意愿活呢？每个人都希望被重视，你也一样。被别人重视的前提就是你要重视别人，那么，你还犹豫什么呢？把别人当成别人吧！

第 50 节：阳光的第一个吻

作者：文泉杰

### 013 阳光的第一个吻，落在勤奋者的脸上

爱迪生说，成功是百分之九十九的汗水加百分之一的天分。其实这百分之一的天分可以去掉，因为这个世界上虽然没有天才，但我们每个人都有天分，只是我们的天分表现不同而已。没有人能只依靠天分而成功。上帝给予了我们天分，而勤奋将天分变为天才。放着天分不用，就像古代那个叫做仲永的人一样，虽然聪明过人，出口成章，但高傲懒惰，最终仍然一事无成。

任何时候，我们都要始终坚定这样的信念：我们的付出一定会得到回报。这种回报有显性的和隐性的，有目前的和长远的。我们要走出误区，不要被显性和目前的回报迷惑了双眼而停滞不前，更不要因为隐性和长远的回报而灰心丧气。如果你没有得到回报，那么理由只有一条，就是你的努力还不够。所以，勤奋是我们成功的唯一捷径。

曾国藩可以算是影响中国近代历史的伟大人物了，他领导的湘军曾经显赫一时。这样一个人我们肯定认为他很聪明，其实不然。曾国藩小时候的天赋并不高。

有一天晚上，曾国藩吃完饭就开始研读功课了。其中有一篇文章不知道读了多少遍，仍然没有背下来。他的记忆力和同龄人比起来没有一点优势。这时候他家来了一个小偷，躲在他的屋檐下，耐心地等待着曾国藩熄灯睡觉，然后再干行窃之事。可是等啊等，就是不见他睡觉，曾国藩还是在反复地读那篇文章。

小偷的忍耐到了极限，突然跳了出来说：“你怎么这么笨！这种水平读什么书？”说完竟然把曾国藩刚才朗读的那篇文章非常流利地背了出来，一字不差。曾国藩非常惊讶，以为遇到了百年不遇的高人，还想着请人家指点呢。但小偷做贼心虚，还不等曾国藩说话就跑了。

曾国藩想了好久才明白，那个人其实是个小偷。曾国藩自我解嘲地笑了笑，又继续朗诵那篇文章了。

从这个故事当中我们可以看出，小偷是很聪明的，至少比曾国藩要聪明，但是他只能成为小偷，而曾国藩却成为毛泽东最钦佩的人，毛泽东称赞他是“近代最有大本夫源的人”。

“勤能补拙是良训，一分辛苦一分才。”小偷的记忆力很好，听过几遍的文章就能背下来，而且出乎意料的勇敢，见曾国藩不睡觉居然可以跳出来“大怒”，训斥了他之后，还要背书，最后扬长而去。可遗憾的是，小偷名不见经传，他的天赋没有加上勤奋，变得不知所终。伟大的成功和辛勤的劳动是成正比的，有一分劳动就有一分收获，日积月累，从少到多，奇迹就可以创造出来。

一家著名的房地产公司年薪一百万的销售总监给新招进来的销售人员上培训课。

销售总监并没有给他们讲什么枯燥的理论知识，他开门见山地问：“你们知道我为什么可以拿一百万年薪吗？”

这个敏感的话题显然抓住了大家的兴趣，他们开始窃窃私语。

“没有关系。你们尽管大胆地把你们认为可能的理由说出来。”销售总监鼓励他们说。

“因为你学历高！”

“我只有小学的学历。”

“因为你和公司的老总是亲戚。”

“我并不知道他的妻子是谁。”

“因为你有销售的天分。”

销售总监仍然摇了摇头，销售人员们把想到的一切理由都说了，仍然没有说中。他们怀疑总监是在和他们开玩笑。

看见销售人员们满脸的疑惑，这位总监讲起了自己的故事：“我来北京的时候只有18岁。我们家是我们那个村子里面最穷的，因为我的父亲很早就死了。我读不起书，只能读到小学。那时候，村里的人都嘲笑我没有钱娶媳妇。说来好笑，我就是为了这句话才跑到北京来的。我发誓一定要赚足够的钱娶一个媳妇回去给他们看看。刚来这家公司的时候，规模还很小。我给公司免费发了三个月的传单，联系了一家客户才被录取的。做销售的，口齿要伶俐，但我天生的缺陷就是普通话说不好。曾经有好几个客户没有听清楚我说的话，误解了我的意思，导致谈判的失败。为了练好普通话，我找来小学课本，把汉语拼音重学了一遍，每天含着小石块朗诵课文，力求发音准确。普通话练好以后，我开始练胆子，你们都应该知道，胆大是销售人员必须具备的一项心理素质。我专门跑到人多的地方，大声地喊出自己的名字，并说自己一定要成功，一定会成功。周围的人都以为我是疯子，如果换作我也会这么想的，但我顾不得那么多了。胆子也有了，还缺乏经验。于是我跑到西单图书大厦买来很多关于销售方面的书籍，一本一本地阅读。在客户方面，我的同事有的很轻松就可以签下一笔业务。而我往往要联系几十个客户才能成功地签一笔业务。为了谈判成功，我想尽办法获取客户的详细资料，有一次竟然遭到客户的殴打，说我窃取他的隐私……所以，我能有今天，是我付出了比别人多十倍的努力而换来的。我年薪拿一百万，靠的就是两个字：勤奋！”

销售总监的故事讲完了，台下响起了一片热烈的掌声。

我们往往以为自己很努力了，其实我们还不够努力，所以我们没有成功。看看上面的那位销售总监，扪心自问一下，我们有他那样努力吗？没有的话，就不要想着要拿一百万年薪。鲜花和掌声从来不会光顾懒惰的人，超人的成就往往是付出了比常人多数十倍的努力换来的。这是永恒的真理。不要怨天尤人，不要总奢望有能呼风唤雨的父母，即使把你安排到了一个显要的位置，如果你无法胜任，也许可以偶尔充当一下南郭先生，但要想永久地服众则是痴人说梦。不要说自己的运气不好，机遇总是留给那些有准备的人。更不要说自己没有天分，如果你这样认为就是对自己彻底的放弃。

第51节：要先看得起自己(1)

作者：文泉杰

014 自己要先看得起自己，别人才会看得起你

孟子说：“富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈，此之谓大丈夫。”意思是说，高官厚禄收买不了，贫穷困苦折磨不了，强暴武力威胁不了，这就是所谓的大丈夫。大丈夫的种种行为，表现出的这种气概，我们今天就叫做骨气。做人，首先要先看得起自己，别人才会看得起你。这就是骨气。

气，代表一个人的气质、涵养。有的人容易生气，动不动便发脾气；有的人则充满侠气，与人交往讲究义气。一个容易意气用事的人，做事血气方刚，得意时意气风发，不如意时怒气冲天；反之，一个沉得住气的人，处世能心平气和，该维护正义时，又能正气凛然。

做人一定要有骨气，不卑躬屈膝，不唯唯诺诺，挺起腰杆做人，绝不苟且偷生，这样才会活得有尊严，有价值，有意义。一个有骨气的人，同样也会得

到别人的尊敬，即使一无所有，就凭一身傲骨也不会被人看不起。人穷志不穷，就是为了这一口气，我们也要活出个样来。

志军是一个打工仔。父亲死得早，母亲改嫁了。为了供小弟小妹读书，志军一个人来到一座陌生的城市打工。

志军还没有找到工作，身上的钱也花光了，只好在街上流浪。

他情不自禁、不知不觉地走进一家叫做风林的书店。志军对书特别敏感，不知为什么，只要一见到书，他就觉得浑身充满力量。他暗暗发誓，一定要挣到钱，好让弟弟妹妹能念上书。

志军拿着一本书看得入了神。这时候，外面的吵闹声打扰了他，一种本能的好奇心促使他走出了书店，竟然忘记了把书放回原处。原来是两辆自行车在书店门口相撞了。纠纷平息后，志军才发现书还在自己的手里，于是赶紧转过身去，打算把书放回原处。就在这时，书店的老板娘气势汹汹地跑了出来，不容分说，就给了志军一个耳光，骂道：“你这个小偷！不要脸的家伙！没教养的东西！”

志军惊呆了，好一会儿才为自己辩解道：“我不是小偷！我是想买这本书。”可话一说完，志军就后悔了，他身上根本就没有钱买书。

“那好，那你把钱掏出来！”

“这……”

“掏啊！怎么不掏！还说不是小偷。你们这种人我见多了，没有钱就偷书，上回我还抓了一个！”

志军不再做任何辩解，他把身上唯一一块值钱的手表做了抵押，要老板娘给他一周的时间，一周后带钱来买下这本书，只有这样才能证明他的清白。

一周后，志军没有来。老板娘轻蔑地笑了。又过了一周，志军仍然没有来，但他的弟弟来了。弟弟把20块买书钱给了老板娘，买下了那本书，换回了志军的手表。老板娘忍不住问了一句，他，怎么没有来？

“他死了。”

“死了？”

“在工地上做小时工，被失事的起重机砸死的。这是在我哥书包里看到的一张字条。”志军弟弟把纸条递给老板娘，“我哥不是你想的那种人。”说完，就离开了书店。

老板娘摊开纸条，只见上面写着：我欠风林书店20块钱。我一定要挣到钱买下那本书，我不是小偷！

志军的不幸让我们叹息，但他的骨气却让我们敬佩。身有傲骨，可杀而不可辱。一个人在自己的一生当中，做人处事就要带那么几分傲骨，所谓“士可杀不可辱”，你可以要他的命，但是你不能侮辱他，不能伤害他的尊严。

第52节：要先看得起自己(2)

作者：文泉杰

文天祥有诗云：“人生自古谁无死，留取丹心照汗青。”尽管被拘囚在地牢里，受尽折磨，元朝多次派人劝他，只要投降，便可以做大官，但他坚决拒绝，终于在公元1282年被杀害了。这就是有骨气的代表。头可破，血可流，就是不能低下高贵的头！

古时候有一位才子，琴棋书画样样精通，可是怀才不遇，屡试不中，最后只得靠出卖自己的字画来维持生计。

他在家门口摆了一个书画摊，现场为客人写字作画，围观的人好不热闹。他规定，一副对联五文钱，一副匾额十文钱，一幅画一两银子。

没有生意的时候，这位才子就在一边弹琴。

一次，一位富有正义感的官员被他的琴声所吸引，循声而来，刚开始还以为是哪一家的书香门第呢，没有想到，只是一个卖字画的穷小子。不过，这位官员马上被他的字画迷住了，这种飘逸洒脱的字画他以前从来没有看见过。

官员打算买下几幅字画，回去好好观摩观摩。出于同情，官员买了几幅现成的字画，却给了他五两银子，说不用找了。但才子执意把多余的钱退还给了官员。官员想，天底下还有这么傻的人，给他钱竟然不要。莫不是装的吧？为了试他一试，这位官员故意把钱袋趁他不注意的时候落在他的书画摊上，然后就离开了。大约走了几米远，官员听见后面有人叫他，回头一看，正是卖字画的那位穷小子。

“这是你掉的钱袋。”

“谢谢。真不知道该如何感激你。”

这位官员不仅为他的才气所感动，更为他的骨气所折服，决定要助他一臂之力。回到家后，官员请来了很多社会名流一起鉴赏他买回来的字画。这些达官贵人都以为这些字画是这位官员所作，赞不绝口。等官员说出真相后，更是惊讶不已。在官员的大力宣传下，才子结识了更多的社会名流，一传十，十传百，这位才子的名气越来越大，最终成为江南四大才子之首。他的名字就叫唐伯虎。

所以，世间的人，应该努力培养自己的气质，做人至少要有一点骨气。有骨气的人，走到哪里，都能受人尊重，都会受人礼敬。如果没有骨气，无论走到哪里，都摆脱不了被奴役的性格，都不会受人尊重。因此，一个有骨气的人，自有其不同于一般人的性格特质。唐伯虎就是这样一个有骨气的人。

不吃嗟来之食的故事我们都听过，一个穷人饿得快死了，也不肯吃别人丢给他的一碗饭。因为那一碗饭不是善意的，是一种蔑视。对付蔑视的最好方法就是更加蔑视。那人摆出一副慈善家的面孔，吆喝一声“喂，来吃！”这种架势就像喂狗一样，谁都受不了。如果穷人吃了这碗饭，以后的日子更不好过。不仅要受肉体折磨，还要受精神折磨，还不如饿死。

是的，人固有一死，或重于泰山或轻于鸿毛，我们应该学学文天祥，与其苟活一世，不如轰轰烈烈地离去。人活一口气，如狼牙山五壮士气壮山河。人为尊严和自由而战，我们应该学学陶渊明，不为五斗米折腰。

第 53 节：车到山前没有路

作者：文泉杰

015 车到山前没有路，路至尽头就转弯

古时候有一个人去天山采莲。

爬山之前有人警告过他，天山只有一条路直通山顶，其他的看似是路其实都是半路，走着走着就没有路了。好心人告诉这个人，不要轻易爬天山，如果真的要爬，一定要选择时机，对天山的具体情况了如指掌，这样才有可能爬上山顶，才不会有生命危险。

可这个人似乎很有自信，把别人的告诫当作耳旁风，什么准备都没有做，而且选择了一个很差的天气上路了。

爬了一会儿，前面出现了两条路，这个人想也没有想就随便选择了一条，他想，车到山前必有路，怕什么呢。就这样走了一段路，突然发现前面果真没有路了。

这可如何是好呢？早知道就不走这条路了。他一边想着一边往回走，走着走着，他惊讶地发现又没路了。原来是发生了崩，把来时的路堵死了。

登山人吓得魂飞魄散，真是叫天天不应，叫地地不灵。几天后他就被冻死了。

这个故事告诉我们，不要总以为车到山前必有路，这样的侥幸心理实在要不得，做事之前一定要未雨绸缪，一定要做好各方面的准备工作。

这就好像平时我们谈理想、谈未来，当谈起这些时，我们都能理直气壮地说将来自己要做什么，把前景蓝图规划得无可挑剔。但到要实施时，才发现原来订的目标，原来谈的理想，原来规划的未来都不那么好实现，于是会给自己找这样那样的理由来为自己开脱，于是只能降格以求。

车到山前必有路，但事实上我们行在路上，并不能预知前面有没有路，前面或许真的有宽阔平坦的大道，但更常见的是荆棘丛生，是坑坑洼洼，是崎岖泥泞。我们对前路不要有太过理想的期盼，我们要做最坏的打算，尽自己最大的努力为前行路上可能遇到的一切艰难险阻准备好力量，这样才能逢山开山，遇水架桥，才能走得更远。

小明刚上大一的时候就抱着一种侥幸的心态来面对自己的学业，他认为依靠自己的家庭背景，毕业了找一份不错的工作是完全没有问题的。车到山前必有路嘛，他常常这样想。好不容易考上大学，现在应该轻松轻松了。

于是，在别人努力学习的时候，他在宿舍里睡觉；当别人外出参加社会实践的时候，他在玩电脑游戏；当别人考这样那样的证为自己的求职增加砝码时，他在和女孩子打情骂俏。四年的大学时光很快过去了，小明没学到什么知识。小明学到的是抽烟喝酒打架斗殴，学到的是考试如何作弊，作弊发现后如何厚着脸皮和监考老师周旋。

大四这一年，同学们都在辛苦地实习，出去找工作，唯独他整日游手好闲，从这个宿舍晃荡到那个宿舍。同学们问他找到工作没，他说：“急什么！车到山前必有路！”

还有一个月就要毕业了，小明这才急起来，于是赶紧打电话给家里人为他联系工作，就在这时候，父亲告诉他，他的公司破产了，无法为小明联系工作了，一切只能靠他自己了。小明当场傻了眼。

这就是小明信奉“车到山前必有路”的下场。

车到山前必有路，这其实是我们为自己的懒惰寻找的一个借口，本应该今天办的事情我们却推到明天；这是我们为未来的未来虚拟的一个依靠，我们枕着它终日沉溺于缥缈的幻想之中；于是我们生命的光阴便一寸一寸地消耗在自以为逍遥无忧的日子中。我们习惯了等待，习惯了等待每一天都会发生奇迹，习惯了等待每一个人都会为自己创造奇迹。我们的意志就在一次又一次的等待中日渐消磨。

可是有一天当你一个人来到山前的时候，你会惊讶沮丧地发现，矗立在你面前的山巍峨无比，根本没有你可以走的路。

这个时候你会埋怨并后悔你人生的许多第一次不是由你自己一个人来完成的。第一次穿衣、第一次走路、第一次出远门、第一次找工作……在父母或朋友的代劳下，我们轻而易举地把一座座山踩在脚下，并因此沾沾自喜。

我们失去了开拓的勇气，即使我们侥幸地走过了这一座山，等着我们的还有无数更高更大的山。如果我们的亲人或朋友在每一座山的面前都为我们铺好了路，那么我们的存在就毫无意义了。何况没有哪个人会永远跟着我们，为我们做铺路工。终于有一天，我们会走到穷途末路。

鲁迅先生说，这个世界原本没有路，走的人多了也就成了路。

是的，路是走出来的

一切靠我们独立先行。

第54节：适当地说善意的谎言

作者：文泉杰

016 适当地说一些善意的谎言

《狼来了》的故事我们都知道，是一个放羊的孩子撒谎欺骗人们，导致羊最后被狼吃掉的故事。小时候，大人们每次讲完这个故事都会告诫我们说，做人一定要诚实，否则就会像那个放羊的小孩一样被狼吃掉。大人们的话是正确的，诚实是做人的根本。但是，在现实社会中，很多情况下我们必须学会撒谎。适当的时候，我们要说一些善意的谎言。一些善意的谎言能让我们以及爱我们和我们爱的人生活得更美好。

很久以前，有一个姑娘一出生下来就瞎了眼。

黑暗是她唯一的主题，世间的美丽和丑陋她无法得知。

但她一直很开心，因为母亲说她是村里最美丽的女子。而事实恰恰相反，她是村里最丑陋的女子。但她并不知道，她只相信母亲的话，所以，她快乐而骄傲地活着。

转眼间，姑娘到了出嫁的年龄了，由于是瞎子，长得又丑，所以村里没有一个人愿意娶她。经过母亲的寻找和游说，外村的一个断了一只手的小伙子同意娶她。

姑娘的母亲说，她只有一个要求，不准小伙子说姑娘长得丑，要夸奖姑娘是村里最漂亮的女子。小伙子一口答应下来。

母亲对姑娘说：“孩子，我给你找了一个村里面最英俊的小伙子。”

洞房花烛夜，姑娘问小伙子：“娘说，你是村里面最英俊的人，是吗？”

小伙子说：“是的。”

姑娘又问：“娘说，我是村里面最漂亮的女子，是吗？”

小伙子响亮地说：“是的。你是村里面最漂亮的女子。我爱你。”

姑娘听了小伙子的回答，脸上泛起了羞涩的红晕。从此以后，姑娘活得更自信了，自己是村里面最漂亮的女子，又嫁给了村里面最英俊的小伙子，还有什么比这更加幸福的事情呢。

又过了一段时间，姑娘的母亲去世了，而姑娘给小伙子生下了一个小男孩。

善良的小伙子从小男孩懂事起就告诉他，不能说自己的母亲长得丑，要说她是这个村里最漂亮的女子。

姑娘继续活在美丽的谎言之中，母亲的谎言、丈夫的谎言、儿子的谎言让姑娘的一生都充满了幸福和甜蜜。

终于有一天，姑娘老了，安详地闭上了眼睛，脸上挂着满足的笑容。

在别人眼中，姑娘是一只丑小鸭，而姑娘自己却活得像一个骄傲的公主。这就是善意的谎言的力量。我们为亲情的伟大而感动，为善意的谎言而感动。

有这样一句话：善意的谎言是美丽的。当我们为了他人的幸福和希望适度地扯一些小谎的时候，谎言即变为理解、尊重和宽容，具有神奇的力量。父母

的一句谎言，让涉世不深的孩童脸若鲜花，灿烂生辉；老师的一句谎言，让彷徨学子不再困惑，更好成长；医生的一句谎言，让恐惧的病人由毁灭走向新生……

出于美好愿望的谎言，是人生的滋养品，也是信念的源动力。它让人从心里燃起希望之火，确信世界上有爱、有信任、有感动，因而找到更多笑对生活的理由。善意的谎言，是赋予人性的灵性，体现着情感的细腻和思想的成熟，促使人坚强执著，不由自主地去努力去争取，最后战胜脆弱，绝处逢生。生活中，经常能碰到一些善意而美丽的谎言，这些谎言构成了人生的另一种风景。它丰富了人们生活的情趣，使人们之间的关系更为和谐，生活更愉快和美满。在灾难突然降临时的谎言，有时就是救命的谎言。

一架运输机在沙漠里遇到沙尘暴而迫降，但飞机已经严重损毁，无法恢复起飞，通讯设备也损坏，与外界通讯联络中断。9名乘客和1名驾驶员陷于绝望之中。求生的本能使他们为争夺有限的干粮和水而动起干戈。

紧急关头，一个临时搭乘飞机的乘客站了出来说：“大家不要惊慌，我是飞机设计师，只要大家齐心协力听我指挥，就可以修好飞机。”这好比一针强心剂，稳定了大家的情绪，他们自觉节省水和干粮；一切井然有序，大家团结起来和风沙困难作斗争。

十几天过去了，飞机并没有修好；但有一队往返沙漠里的商人驼队经过这里，搭救了他们。几天后，人们才发现，那个临时乘客根本就不是什么飞机设计师，他是一个对飞机一无所知的小学教师。有人知道真相后就骂他是个骗子，愤怒地责问他：“大家命都快保不住了，你居然还忍心欺骗我们？”小学教师说：“假如我当时不撒谎，大家能活到现在么？”

上面的故事告诉我们，善意的谎言是生活的希望，是沙漠中的绿洲，它有时真的改变了我们生命的轨道。

善意的谎言具有神奇的力量，鼓舞你一次又一次地做着进步的努力，为了心中的梦想绝不轻言放弃。因为未来的道路完全被欢乐的心情照亮，生活因此变得更加美好。

美国著名作家欧·亨利的小说《最后一片叶子》里讲述的就是一个善意的谎言的故事。当生病的老人望着凋零衰落的树叶而凄凉绝望时，充满爱心的画家用精心勾画的一片绿叶去装饰那棵干枯的生命之树，从而维持一段即将熄灭的生命之光。这难道不是谎言的极致吗？

如果开诚布公直截了当是一种错误，我选择谎言。

如果真情告白坦率无忌是一种伤害，我选择谎言。

如果是为了自己或他人不再痛苦不再忧伤，多一点谎言又有何妨？

第55节：忍耐不是屈服命运

作者：文泉杰

017 忍耐并不是屈服命运，好汉也吃眼前亏

传统观念认为，好汉不吃眼前亏。这其实是一种误解。好汉的眼光宛如鹰眼一样锐利，它关注的是长远的根本利益所在，而不会执著于眼前的祸福吉凶。鼠目寸光的人，才吃不得眼前亏，因为他们心胸狭窄，容不得一丁点的损失。高瞻远瞩的人，却吃得眼前亏，因为他们视野辽阔，纳天地于心中。韩信是一个好汉，肯吃眼前亏，堪受胯下之辱，因此后来功高盖世，列土封疆。

好汉也吃眼前亏，目的是为了以后更好的发展，这与为五斗米折腰一样。在文学作品中，描述一个人不慕富贵穷得有志气，就会用“不为五斗米折腰”来

表达。其实不然，在现实生活中，残酷的生存环境不容许我们这样做。人无论怎么立志高远，胸怀大志，也得屈服于生活的压迫。生活是一个无比深广的海洋，浅滩暗礁星罗棋布，让你无处躲藏逃匿。而人不过是一艘小船，行进在颠簸的大海上，它首先要考虑的不是航向遥远的彼岸，而是如何能在波涛汹涌的海面上存活下来。

生存权是我们人类最根本、最主要的权利。一个人如果连生存权都无法保证，别的一切更无从谈起，什么发展权、享受权都不过痴人说梦。人只有先糊口，先填饱自己的肚子，才有可能也有力量去追求发展。很难想象一个吃不饱穿不暖的穷人，会整天想着是买“宝马”好还是买“奔驰”好，是买楼房还是买一套四合院。不为五斗米折腰就意味着要忍饥挨饿，难以存活，一旦死于非命，一切都干净了。

为五斗米折腰也好，吃眼前亏也好，归结起来就是，一个成功的人必须学会忍耐。一时的容忍并不是对命运的屈服，也不是卑躬屈膝，而是对未来的铺垫和积累。

困苦、伤痛、艰难、挫折、孤独、寂寞……几乎每一个人在人生的旅程中都经历过这样的磨难，当你不甘心命运的安排但又不能扼住命运的咽喉之时，你必须也只有学会忍耐。忍耐是人生的一堂必修课。无论何时，无论何地，我们都会遭遇它。忍字头上一把刀，忍耐的过程是漫长的，忍耐的感受是痛苦的，所以忍耐本身也是一件艰难的事情，但是如果经不住忍耐的考验，我们的人生将会是一片苍白和不堪一击。

和为贵，忍为高。一个忍字可以看出一个人的理智、修养、气质以及人格。一个有所建树的人，也往往与他的忍耐、忍受、忍让有密切关联，那些没有耐心沾火就着，遇一点苦难就打退堂鼓的人，十有八九成不了大事。很多情况下，忍耐更是成大事不可或缺的修养。韩信的胯下之辱成就了一代名将。大丈夫能屈能伸，忍一时风平浪静，退一步海阔天空，成功的到来需要我们等待，这等待也是一种忍耐。如果连这种忍耐也忍受不了，那么你还做出什么伟大的事情来呢？

三月的佛堂里坐满了前来听禅的信徒。

大师的说禅一板一眼，枯燥乏味，加之外面春意融融，很容易让没有耐心的人昏昏欲睡。说禅还没有进行到一半，全场的人几乎都打起瞌睡来，只有一个人依然正襟危坐，专心致志地听着大师深奥的讲解。

看到他听得那么认真，旁边有个人劝他：“大家都在打瞌睡，你何必聚精会神听那单调乏味的佛理呢？这哪有睡觉舒服？”

他笑了笑说：“你说得对，我也动过想睡觉的心。但就在我眼睛快要闭上的那一瞬间，我突然想，为什么不试试自己在这种情况下的忍耐力有多大呢？听了一半，我觉得自己做得还不够好，我就提醒自己：下次争取忍耐得更好一些。如果以这种耐力去面对人生当中遇到的种种难题，还有什么解决不了的呢？我决定忍耐到底。”说完，他又专心致志地听起来。

几年后，这个人成了明朝的开国皇帝，他的名字叫朱元璋。

置之死地而后生，这句哲理就是朱元璋在耐心听禅的时候悟到的，也正是这句话，让他把一切抛诸脑后，发动了起义，推翻了元末腐朽的统治，建立了自己的大明王朝。

做人做事，先比才能，再比智慧。如果才能不足，智慧用尽，那就比耐力吧。耐力是个金刚钻，凿去表面的浮躁的心态，片面的眼光，纷繁的过眼云烟，用心于自己所确定的目标，我们就没有理由不成功。

喜欢安静的人要忍受喧哗，喜欢热闹的人要忍受寂寞。夏天要忍受炎热，冬天要忍受寒冷。年轻时要忍受磨难，年老时要忍受疾病。我们的人生时时刻刻都在经历着忍受，那么就让所有的痛苦都在忍受中得以淡化，让所有的委屈都在忍受中得到安静，让所有的眼泪都在忍受中化作一缕轻烟，让所有的怒气都在忍受中渐渐平息……

当然，忍耐并不是逆来顺受，屈服于命运。生活的艰辛在人们的心中埋下了太多的隐痛。忍耐却可使人相信，风雨过后必见彩虹。忍耐，不是消极颓废，我们在沉默中积蓄力量，等待迸发的那一刻。