
第一章 心中有了方向，才不会一路跌跌撞撞

1. 停住匆匆赶路脚步，倾听内心的声音

成功的人之所以能够成功，就在于他们都有一个共性，那就是善于把握前进的方向，无论他们做什么事情，都把目标看清楚后再开始行动。否则，和《南辕北辙》故事中那个愚蠢的人又有什么区别呢？

一些人常常抱怨命运的不公平，他们感叹，为什么自己每天也忙忙碌碌，但成功的人偏偏不是自己呢？难道这不是命运的不公平吗？

我相信，很多人都曾经有过这样的迷茫和困惑，当你感觉世界亏待了自己的时候，不妨在夜深人静的时候问一下自己：“真的是命运不公平吗？自己每天忙忙碌碌，但是努力的方向是对的吗？”

世界上有一些人忙忙碌碌，但最终一事无成，一个最关键的因素就是因为他没有注意到自己努力的方向是否正确，结果很可能把精力消耗在了偏离方向且不重要的事情上，白白做了许多无用功。他们在羡慕别人成功的同时，往往不知道自己的失误到底在哪里。

下面一个简单的故事，却蕴含了一个深刻的道理，它告诉我们——明确努力的方向是多么重要。

贞观年间，长安城西的一家磨坊里有一匹马和一头驴子。它们是好朋友，马在外面拉车，驴子在屋里拉磨。贞观三年，这匹马被玄奘大师选中，出发经西域前往印度取经。

17年后，这匹马驮着佛经回到长安。它重到磨坊会见驴子朋友。老马谈起这次旅途的经历，那些神话般的境界，驴子听了大为惊异。驴子惊叹道：“你有多么丰富的见闻呀！那么遥远的道路，我连想都不敢想。”

老马说：“其实，我们跨过的距离是大体相等的，当我向西域前进的时候，你一步也没停止。不同的是，我和玄奘大师有一个遥远的目标，按照始终如一的方向前进，所以我们打开了一个广阔的世界。而你却被蒙住了眼睛，一生就围着磨盘打转，所以永远走不出这个狭隘的天地。”

我相信，这个道理直白得不必再作附加说明，它告诉人们，一个没有正确人生方向的人，将永远在狭小的天地里折腾，尽管他也努力了，但努力的方向错了，一切都变得毫无意义。

一位哲人说过，一个人最重要的不是他所取得的成绩、他所在的位置，而是他所朝的方向。《南辕北辙》的故事几乎人人知道，试想，再出色的良马和再高超的驾术为什么都不能让故事中的主人公直奔目的地呢？就是因为他选择错了方向。可见方向对于一个人来说是多么的重要。

只有选对了方向，才能有前进的动力，才有成功的希望。正确的方向，既是成功的开始，又是成功的保证。

美国的一个著名科学家曾进行了这样一项十分有趣的试验：他在两个玻璃瓶里各放进了五只苍蝇和五只蜜蜂，然后将玻璃瓶的底部对着有光源的一方，而将开口朝向暗的一方。几个小时之后，科学家发现，那五只蜜蜂全部撞死了，而五只苍蝇早就在玻璃瓶后端找到了出路。

一向勤劳、聪明的蜜蜂为什么找不到出口呢？经研究发现，蜜蜂通过经验认定有光源的地方才是出口，它们不停地重复这种“合乎逻辑”的行为。它们每次朝光源飞，都用尽了力量，被撞后还是不吸取教训，爬起来后继续撞向同一个地方，同伴们的牺牲并不能唤醒它们的觉悟，它们依旧朝那个有光源的方向拼命挣扎，最终导致死亡。

而那些苍蝇，由于对事物的逻辑毫不留意，全然不顾亮光的吸引，四下乱飞，结果苍蝇最终发现那个正确的出口，并因此获得了自由和新生。

其实，生活中类似蜜蜂和苍蝇这样的事例真是太多了。一些人目光不够长远，努力的方向明明是错误的，还一直坚持，不懂得调整自己的方向，结果使自己陷于忙忙碌碌和无所作为的境地。成功的人之所以能够成功，就在于他们都有一个共性，那就是善于把握前进的方向，无论他们做什么事情，都把目标看清楚后再开始行动。如果没有明确的方向和目标，一味蛮干，和《南辕北辙》故事中那个愚蠢的人又有什么区别呢？

大多数人在匆匆赶路的时候，不考虑方向的问题，结果去了一些根本不值得去的地方。没有了方向，努力就失去了意义，要记住，方向永远比努力更重要。

2.为将来的自己赢得一片天地

如果注意力仅仅盯着眼前的薪水，满足于手头的工作，而不去提升自己的能力，去发现更辽阔的天空，我们又怎能在未来为自己赢得一片天地呢？

在微博上，一个朋友向我抱怨，说自己在一家公司工作了五年了，任劳任怨，却一直得不到上司的提拔和重用，心中十分苦恼。

五年的时间不算短，在跳槽频繁的当今社会，五年在一家公司就职实属难得。但为什么工作了五年却没有得到晋升的机会呢？我详细了解了朋友的工作情况。

我的这位朋友名字叫刘健，是一名留学咨询机构的咨询员。工作中，他无疑是出色的，面对顾客，总能保持十二分的热忱和耐心，有问必答，深受顾客好评。与同事相处，他也是亲切友善、风趣幽默，跟他一起总不会冷场，大家都十分喜欢和他相处。然而一下班，刘健就像一只撒了气的气球，变得无精打采。

他说，每次下班回家的路上，不管是坐车还是走路，他都如同行尸走肉，提不起精神跟人打招呼，对一切事物都没兴趣，即使回到家里，面对家人，他也是兴致缺缺，大部分时间都是坐在电脑前打发时间，却又不知道应该干什么，总是混一天是一天。时间一久，他的太太开始抱怨他越来越冷淡，觉得他变了，甚至怀疑他是不是有外遇了。他感觉自己的人生就如同时钟，只是每天按部就班地进行，没有尽头没有激情，即使节假日他也只能窝在家里睡觉，什么都不想做。

“难道我的人生就只能这样了？”刘健一脸愁容。

听完朋友的故事，我终于明白他在公司工作五年没有升职的原因了。

生活中，很多人像刘健一样，忙忙碌碌，日复一日，固定的生活模式成了一种必然，但成功却没有青睐他们，为什么会这样呢？我想，之所以造成这种结果，很大一部分原因在于我们的目光看得不够远。俗话说，精明的人看得懂，高明的人看得远。如果我们的注意力仅仅盯着眼前的薪水，满足于手头的工作，而不去提升自己的能力，去发现更辽阔的天空，我们又怎能在未来为自己赢得一片天地呢？

从公司领的薪水再多，也都是老板给予的。看得远的人不仅仅看到眼前的薪水，他们更懂得去挖一口属于自己的井，让财路源源不断。

下面这则发人深省的故事，就深刻地告诉了我们这样一个道理。

两个和尚住在隔壁，所谓隔壁就是他们分别住在相邻的两座山上的庙里。两座山之间有一条溪，这两个和尚每天都会在同一时间下山去溪边挑水，久而久之，他们便成为了好朋友。

就这样，时间在每天挑水中不知不觉已经过了五年。突然有一天，左边这座山的和尚没有下山挑水，右边那座山的和尚心想：“他大概睡过头了。”便不以为然。

哪知道第二天左边这座山的和尚还是没有下山挑水，第三天也一样。过了一个星期还是一样，直到过了一个月，右边那座山的和尚终于忍不住了，他心想：“我的朋友可能生病了，我要过去拜访他，看看能帮上什么忙。”

于是他便爬上了左边这座山，去探望他的老朋友。

等他到了左边这座山的庙里，看到他的老友之后大吃一惊，因为他的老友正在庙前打太极拳，一点也不像一个月没喝水的人。他很好奇地问：“你已经一个月没有下山挑水了，难道你可以不用喝水吗？”左边这座山的和尚说：“来来来，我带你去看。”

于是他带着右边那座山的和尚走到庙的后院，指着一口井说：“这五年来，我每天做完功课都会抽空挖这口井，即使有时很忙，能挖多少就算多少。如今终于让我挖出井水，我就不用再下山挑水，可以有更多时间练我喜欢的太极拳。”

看得远的人，明白再多薪水都是“挑水”，他们不把目光局限在这里，他们懂得必须挖一口属于自己的井，这样，即使到了挑不动水的暮年，还是可以有水喝，而且喝得很悠闲。

3. 知道自己去哪里，世界都为你让路

人生的道路充满坎坷，只要知道自己该去哪里，我们总会在柳暗花明处，找到属于自己的成长的快乐。

美国文学家爱默生曾经说过一句很经典的话：“一个人只要知道自己去哪里，全世界都会给他让路。”

一个从事职业规划与咨询的朋友曾经说过这样一段意味深长的话：“我经过多年的工作经历及观察发现，与微薄的收入和沉重的生活压力相比，更让人内心充满煎熬的是，大批年轻人并不清楚自己内心真正要什么。他们不知道将来要做什么，不知道自己要走向何方，不知道自己在哪里需要坚持，哪里需要放弃。他们甚至还不知道自己喜欢什么、讨厌什么……一直处于一种随遇而安的状态之中，自然就不会去努力，即使有的人努力了，并且取得了一些成就，蓦然回首，也会发觉目前所拥有一切不是自己真正想要的……”

这样的苦恼你遇到过吗？我想，不仅仅是刚毕业的年轻人会遇到这样的苦恼，即便是一些工作多年的职场人士，也难免会不知道自己该往哪个方向努力，在现实中迷失了自己。

张女士从事客服岗位近十年了，她很清楚自己在公司已经没什么发展前途了，所以从三年前就有了转行的想法，我们知道，“隔行如隔山”，转行谈何容易？

所以每当想要转行的时候，她又开始留恋自己现在稳定的生活，况且还没想好转行做什么，于是日子就浑浑噩噩地过着，只是偶尔在某个夜深人静的时候想想自己的未来在哪里、出路在哪里的时候，压力油然而生，才开始想出路

。但是这种“晚上想想千条路，白天醒来走老路”的做法，也就决定了她直到现在还没有转行，反而现在那种蠢蠢欲动的想法一次又一次让她感到痛苦，转还是不转，都很苦恼!

如果你总是抱着一种走到哪里算哪里的心态，我想，你只会让自己生活在迷茫中，这种随遇而安的心态并不是豁达，而恰恰是在困难面前怯懦的表现，你真正缺乏的是与生活搏击的勇气，害怕挑战，害怕失败，害怕归零，因此更多的时候选择顺从。

你自己都不知道自己想要什么，命运又怎会给予你想要的东西呢?而当你自己知道自己想要什么的时候，并为之努力，那么，世界就会为你让步。

出任韩国总理的时候，金台镐才48岁，他是近40年来韩国最年轻的国务总理。他小时候家里很穷，在高中时一度想放弃学业，帮助日益苍老、佝偻的父母干活，但遭到了父亲的坚决反对。

父亲对他说：“家里的贫困是暂时的，我扛得住。我只希望你好好学习，相信通过你自己的努力，你会有更灿烂的明天。”

从此，金台镐牢记父亲的教导，他发誓自己一定要做最成功的人，于是，他一头钻进了高中课程的学习中，经过艰辛的努力，他中学毕业后考入了韩国顶级高等学府——首尔国立大学，攻读农学。大学毕业后，他本想继续深造，成为一名学者。后来，一次机缘巧合，金台镐认识了前总统金泳三的一名高级助手，在对方的影响下选择了公务员工作。

做公务员期间，他含辛茹苦，披肝沥胆，一路升迁，直到出任总理，他在民众心中留下的都是新思维、廉洁、亲民、坚韧、勇于挑战等良好声誉。

回忆起自己的成长历程，金台镐说：“我身为牛贩的儿子，既没有钱也没有权。仅靠自己坚定的信念，并为之付出努力。我想告诉年轻人，别害怕失败，只要你知道自己想去哪里，世界都会为你让步。”

这是一位总理对年轻人的最好忠告!人生的道路充满坎坷，只要我们自己知道自己该去哪里，我们总会在柳暗花明处，找到属于自己的成长的快乐。带着这种坚定而轻松的心态前行，就一定能找到全世界都会为你让路的智慧和处世哲学。

4.没有计划的人一定被计划掉

人生有了规划，才不会迷茫。有了人生的规划，我们不仅清楚自己现在所处的位置，更清楚自己下一步所要迈出的方向……

我经常听到身边的朋友讲这样一些话：“我很迷茫……”“我后悔了……”“如果时间重来，我一定会……”

那么，你是否也会经常抱怨老天的不公平、生活压力繁重、人际关系难处、工作不如意等等烦恼呢?新东方创始人之一徐小平曾经说过一句颇有哲理的话：“人生没有设计，你离挨饿只有三天。”话虽然有些夸张，但在竞争如此激烈的当今社会，“人生需要规划”已经是毋庸置疑的思想理念。

但实际情况却是，世界上有六十多亿人口，能按照自己的意愿生活的人少之又少，为什么会这样呢？

让我们借用哈佛大学的一个著名试验来说明。

20世纪中叶，一位哈佛大学的著名社会学教授访谈了1000名即将毕业的本校学生，问他们一个很简单的问题，即“您对自己的人生有没有清晰的人生规划”。

得到的结果是，只有很小一部分(不到4%)学生说对自己的人生拥有清晰的人生规划;一部分(大约占16%)的学生虽然有规划，但不是很清晰。

30年过去了，这位执着的教授又回访了这些学生，除了35位由于过世或其他原因未能联系到以外，其他965名学生都取得了联系，该教授通过对他们的健康、家庭、事业、情感、财务等多项指标的统计，发现一个很有趣也很惊人的结果。

数据表明，当年毕业时那些拥有清晰人生规划的学生，在以上的各项指标中得分都是最高的，他们不仅拥有健康的身体、美满的家庭、成功的事业，还获得了平衡的心灵和令人羡慕不已的财务自由。

而那些有模糊的人生规划的人(不到16%的人)，成为各行各业中的专业人士，虽然其中不少人薪水较高，但健康、家庭与心灵等诸多方面产生了不少矛盾，身心疲惫成为他们一致的特征。

当然，在回访的人群中所占人数是最多的，是当年80%以上的没有任何规划的人，他们一般是工作几年之后，一旦衣食无忧就不再持续努力了，所以他们中大多数人都只能长期作为一个平凡的职员、技术人员或销售人员，而不能取得非凡的成就，甚至还有不少人靠政府的失业救济金勉强度日。

可见，就连哈佛大学这样的世界名校也不能保证每个人的成功，更何况我们芸芸众生，如此多的普通人。

那我们如何才能成为像那4%一样拥有完美人生的“幸运儿”呢？关键就在于你对自己一定要有清晰的人生规划！

没有计划的人往往被规划掉，而用心规划的人生才更容易成功。

有这样一个故事：1944年，美国洛杉矶郊区的一个没有见过世面的15岁少年约翰·戈达德在“一生的志愿”表格上认真地填写了127个目标。这些目标包括：到尼罗河、亚马孙河和刚果河探险;登上珠穆朗玛峰、乞力马扎罗山和麦特荷思山;骑上大象、骆驼、鸵鸟和野马;探访马可·波罗、亚历山大一世走过的道路;驾驶飞行器起飞降落;读完莎士比亚、柏拉图和亚里士多德的著作;写一本书……

写完后，他给每个目标编号说：“这就是我的生命志愿，我要用自己的生命去一一完成！”

16岁那年，他和父亲到了乔治亚州的奥克费诺基大沼泽和佛罗里达州的艾佛格莱兹探险，他完成了表上第一个项目；

18岁的秋天，他踏着漫天落叶离开了自己的家乡；

20岁的时候，他成为了一名空军驾驶员；

21岁的时候，他已经到21个国家旅行过；

22岁，他在危地马拉的丛林深处发现了一座玛雅文化的古庙。同年，他成为了“洛杉矶探险家俱乐部”有史以来最年轻的成员；在亚马孙河探险时，他几次船毁落水，差点儿死去；在刚果河，他几乎葬身鱼腹；在乞力马扎罗山上，他遇到雪崩，甚至被凶猛的雪豹追逐。将近60岁的时候，他已经实现了127项目标中的106项。这在一个普通人看来实在是一个奇迹。

“想赚1亿元的人和想赚100亿元的人，他们赚钱、花钱的方式肯定不一样；想攻读博士学位的人和一心盼着毕业就踏入社会工作的人，在学习的量和质上是一定会有很大差距的。”

这个差距的原因，就在于你是如何规划自己的人生的。当你有了规划，人生才不会迷茫。有了人生的规划，我们不仅清楚自己现在所处的位置，更清楚自己下一步所要迈出的方向。

5.井底之蛙，永远看不到辽阔的大海

思想低的人，如同站在山底，“只见树木，不见森林”；思想中等水平的人，如同站在山腰，“横看成岭侧成峰，远近高低各不同”；思想高的人，如同站在山顶，“不为浮云遮望眼，只缘身在最高层”。

读过寓言故事《井底之蛙》的人，都难免会嘲笑那个井底的青蛙见识短浅，故步自封。其实，那个常常被我们嘲笑的“井底之蛙”却实在冤枉。

为什么说其冤枉呢？因为那只青蛙就生活在那个环境，它之所以看不到远方的大海，看不到辽阔的草原，是因为它站得太低！一只整天站在井底的青蛙，除了上面的一小块蓝天，还能指望它有多么辽阔的视野呢？

俗话说，站得高，才能看得远。牛顿是人类历史上影响最大的科学家之一。牛顿去世后，有人写下诗歌赞美他：

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，谦虚的牛顿在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，不时地为比别人多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的自谦之词，其实，牛顿用他的成功诠释了这样一个道理：只有你站得足够高，才能看得更远。

人的思想和对事物的看法就如同参差不齐的山峦一样，也有高低层次的区别。很多时候，人的思想层次和眼界的高

低，决定着你对事物认知的深浅。

有这样一个故事，三个人正在一起盖房子。有人问他们：“你们在干什么？”第一个人回答：“我在挣钱。”第二个人回答：“我在盖房子。”第三个人回答：“我在建造一座人间最美的建筑。”结果第三个人成了著名的建筑家。

这个寓言很古老，也很直白。我以前看到它虽有一丝感觉却一直未能深刻地领会。但今日再来看，依然有收获。

是的，同样的事，在不同的人心中有着不同的看法和不同的理解，正是这份看法和理解，体现了不同的思想。人的思想往往决定了人的成长，以及人一生的成就。

即使是面对同样一件事情，有人仅看到表象，有人能看透本质，有人却能举一反三，找出相同或类似事情的运动、发展规律，提出不同凡响的预见，因此，他们就能在芸芸众生中脱颖而出。

毛主席率仅有数千人的红军坚持井冈山革命时，有人怀疑“红旗到底能打多久”，他的回答是：“星星之火，可以燎原。”结果就有了新中国。

当美帝国主义气势汹汹侵略朝鲜，把战火烧到鸭绿江边，有人畏惧时，毛主席毅然决定出兵抗美援朝，并称“一切反动派都是纸老虎”，结果人所共知。

山西长治市西沟村党支部书记李顺达带领群众在干旱的石坡上植树造林，辛苦种了一年，仅活一棵。当人们失去种树的信心时，他说：“能活一棵，就不愁一坡。”努力数年，结果绿了满山遍野。

看得远的人，是思想有高度的人。思想低的人，如同站在山底，“只见树木，不见森林”；思想中等水平的人，如同站在山腰，“横看成岭侧成峰，远近高低各不同”；思想高的人，如同站在山顶，“不为浮云遮望眼，只缘身在最高层”。

看得远固然很重要，但要想看得远，就必须要求自己先要站得高，因为站得高，才能看得远。

有些风景，如果不站在高处，你永远体会不到它的魅力；有些路，如果你不去起程，你永远不知道它是多么美丽。

6.人生有主见，青春不迷茫

主见是每一个成功者不可缺少的素质，它是一位导师，为站在人生十字路口和关键时刻的人指点迷津。

什么是“群羊”？在回答这个问题之前，我们先看一个十分有趣的笑话。

一位石油大亨到天堂去参加会议。他兴冲冲跑进会议室，却发现会场座无虚席，早已没有了自己的座位。于是他灵机一动，喊了一句：“伙计们，听说了吗？刚才他们在地狱里发现了石油！”

此话一出，天堂里的石油大亨们生怕落后一步被别人夺走了利润，于是纷纷向地狱跑去。人们蜂拥而出，顿时天堂里空了下来，石油大亨刚想找个椅子坐下来歇歇，忽然听到外面的人在议论地狱里的石油丰富、开采成本小等等，这位大亨心里纳闷，莫非地狱里真的发现石油了？于是他也急匆匆地向地狱跑去，天堂里又空无一人了。

其实，笑话本身就告诉了我们盲目地做“群羊”是一件多么愚蠢的事情。其实，所谓的“群羊效应”，是指人们经常受到多数人影响而跟从大众的思想或行为，也被称为“从众效应”。人们会追随大众所同意的，自己并不会思考事件的意义。

生活中，很多人有这种“群羊”的想法，他们一味地从众，从来不去考虑做的事情本身是否正确，缺乏自己的判断和主见。不能看清自己的状况，总是让别人牵着自己的鼻子走，结果损失惨重。

王涛是一个典型的富二代，在他20多岁的时候，拥有一个大型集团的父亲把下属的一家规模不小的酒店交给了他，希望他通过打理这家酒店锻炼和培养自己的管理才干。

王涛深知父亲的良苦用心，因此对于酒店的管理也挺负责。虽然酒店生意不是十分火爆，但也算过得去。

这时，他的一个朋友出主意说，酒店应该推出一个主打产品，如今天气冷了，火锅的生意特别火爆，很多火锅城的顾客络绎不绝，不如将大酒店改建成火锅城，生意肯定会更好。王涛听了觉得有理，便投入了20万元将所有餐桌都进行了改装，又添置了不少设备，做起了火锅生意，可运行了一段时间，生意并不见好。

这时候，又有朋友建议说，现在人们的生活竞争激烈，节奏加快，中式快餐挺热门的，不如将酒店改作专营中式点心的快餐厅。王涛觉得这个主意也蛮有道理的，又投资十多万作了改建。可是不久，又有朋友提出了不同的意见，这样折腾来折腾去，一年多工夫改了四次，投进去五十多万，却没有多少回报。

最后，难以为继的他垂头丧气地来到父亲面前求救。父亲听了汇报后只问了他一句话：“你把失败的原因都归结为朋友的点子不行，那么作为一个总经理，你自己的主见在哪里呢？”

本来还过得去的酒店，就因为这个没有主见的年轻人盲目跟风而搞糟了，这是多么惨痛的教训啊。

我们处在互联网时代，各种信息异常发达，如果盲目地随波逐流，往往结局与自己的愿望南辕北辙，究其原因，皆在于没能认清自己，没有自己的主见。

主见是每一个成功者都不可缺少的素质，它是一位导师，为站在人生的十字路口和关键时刻的人指点迷津。因此，每一个年轻人在遇到“浪潮”扑打时，在碰上“热风”引诱时，都必须冷静对待、用心思考、仔细分析、认真抉择。

当然，很多时候，盲目跟风的原因是我们的目光不够长远，看不清自己的缺点和优点，无法为自己做一个长远的规划，仅仅盯着眼前的蝇头小利，结果捡了芝麻丢了西瓜。

西班牙的葛拉西安说：“要了解自己的性格、才智、判断力与情绪。不了解自己，就无法驾驭自己。为能明智地处理事情，应该精确地估计你的明慎程度和领悟能力，判断一下自己会怎样迎接挑战，探探自己思想的深度，量量自己资源的广度。”

生活中，每个人都不相同，有的人聪明，有的人平庸；有的人强壮，有的人羸弱。而且大家的性格、能力、经验也各不相同。我们只有充分认识自己，看清方向，才能达到成功的彼岸。

纵观中外历史，无论哪个领域，大凡成功人士都有一个共同的特点，那就是：做人有主见，处事敢决断。胆小怕事的“鸵鸟人”和“人云亦云”的“鹦鹉人”永远都不会走近成功。

第二章 胸怀有多宽广，未来就有多辽阔

1. 生命的奖赏从来不在起点

生命的奖赏远在旅途终点，而不是在起点附近。你不知道要走多少步才能达到目标，但成功就藏在拐角后面，除非拐了弯，否则你永远不知道还有多远。

生活中，谁都难免会遇到挫折和逆境。看得远的人，往往不会计较一时的得失成败，因为他们懂得人生是一场长跑，开始跑得快的未必最后会赢，坚持到最后的才是真正的胜利。而目光短浅的人往往只为一时的成败得失而忐忑不安、忧心忡忡，这样又怎能有一个良好的心态去迎接命运的挑战呢？

目光短浅的人，一遇到挫折往往就不知所措，很容易放弃，试想，凡事不能坚持下去，成功的大门绝不会轻易地开启。除了坚持不懈，成功并没有其他秘诀。

成功学大师斯维特·马尔登指出：“在所有那些最终决定成功与否的品质中，‘坚持’无疑是你最终实现目标的关键。”

而被誉为“各行各业巅峰战士的终极教练”的安东尼·罗宾说：“在通往目标的历程中，挫折并不可怕，可怕的是因挫折而产生对自己能力的怀疑，从而放弃了目标。”

你自己不怀疑自己，就没有人能够质疑你的努力；你自己不放弃自己，就没有任何事情能够打败你。

1832年，林肯失业了，这显然使他很伤心，但他下决心要当政治家，当州议员，糟糕的是他竞选失败了。在一年里遭受两次打击，这对他来说无疑是痛苦的。

1835年，林肯订婚了，但距结婚还差几个月的时候，未婚妻不幸去世。这对他精神上的打击实在太大了，他心力憔悴，数月卧床不起。1836年他还得过神经衰弱症。1838年他觉得身体状况良好，于是决定竞选州议会议长，可他失败了。1843年，他又参加竞选美国国会议员，但这次仍然没有成功。他着手自己开办企业，可一年不到，这家企业又倒闭了。

在以后17年间，他不得不为偿还企业倒闭时所欠的债务而到处奔波，历尽磨难。他再一次决定参加竞选州议员，这次他成功了。他内心萌生了一丝希望，认为自己的生活有了转机，“可能我可以成功了！”

他虽然一次次地尝试，但却一次次地遭受失败：企业倒闭、情人去世、竞选败北。要是你碰到这一切，你会不会放弃——放弃这些对你来说重要的事情？他没有放弃，他也没有说：“要是失败会怎样？”

1846年，他又一次参加竞选国会议员，最后终于当选了。

两年任期很快过去了，他决定争取连任。他认为自己作为国会议员表现是出色的，相信选民会继续选举他。但结果很遗憾，他落选了。

因为这次竞选他赔了一大笔钱，他申请当本州的土地官员。但州政府把他的申请退了回来，上面指出：“做本州的土地官员要求有卓越的才能和超常的智力，你的申请未能满足这些要求。”

接连两次失败，在这种情况下你会坚持继续努力吗?你会不会说“我失败了”?

然而，林肯没有服输。1854年，他竞选参议员，但失败了;两年后他竞选美国副总统提名，结果被对手击败;又过了两年，他再一次竞选参议员，但还是失败了。

在林肯大半生的奋斗和进取中，有九次失败，只有三次成功，而第三次成功就是当选为美国的第十六届总统。那屡次的失败并没有动摇他坚定的信念，而是起到了激励和鞭策的作用。每个人都难免遇到挫折和失败，然而亚伯拉罕·林肯面对失败没有退却、没有逃避，他坚持着、奋斗着。他始终有充分的信心向命运挑战，压根就没想过要放弃努力，他可以畏缩不前，不过他没有退却，所以迎来了辉煌的人生。

举重冠军詹姆斯·柯伯特常说：“再奋斗一回，你就成了冠军。事情越来越艰难，但你仍需再努把力。只要你持续不断地努力，就几乎能够战胜一切困难，克服一切障碍，完成一切任务。”

生命的奖赏远在旅途终点，而不是在起点附近。你不知道要走多少步才能达到目标，踏上第一千步的时候，仍然可能遭到失败。但成功就藏在拐角后面，除非拐了弯，否则你永远不知道还有多远。再前进一步如果没有用，就再向前一步。很多时候，成功与失败，就在于你是否能够再坚持一下。

2.在吃亏中不断成长和成熟

能成就事业的人不能只看眼前，而是能放眼未来，将眼光投得更远!不计较眼前的蝇头小利，而以“吃亏是福”作为自己的处世准则，自己在吃亏中不断成长和成熟起来。

“吃亏是福”，这话说起来容易，做起来其实并不是那么容易。

目光短浅的人，对眼前的蝇头小利斤斤计较，他们宁可“好汉不吃眼前亏”、“识时务者为俊杰”作为处世准则。所以，大多数人是不愿吃眼前亏的，更别把把吃亏当作一种福气了。

“吃亏”真的是福?当然!吃亏不仅是福，吃亏还是一种胸怀、一种远见、一种气度，更是一种坦然、一种达观、一种超越。

你看，现实生活中那些爱贪小便宜的人会经常发生因小失大的事情。他们在与某些老实人的交往中因得到了眼前一点儿小小的利益、得了一点儿小小的实惠而窃笑，可他们却因而失去了做人最起码的诚信和做人的尊严。殊不知，人家都在背后笑他呢!这样的人一次两次尚可原谅，然而时间长了就没有人再愿意跟他交往了。

让我们仔细地想想，拿小利益与做人的尊严、长远的利益比较，孰轻孰重?看来这是显而易见的。与之相反的是这些老实人表面上吃了点儿亏，那不就是失去了一点点利益、一点点物质吗?可是他们却会因此而赢得人们的同情，得到了人心。

古人说：“得人心者得天下。”可见人心所向是多么难得!特别是在缺乏诚信的今天，老实人是最好的合作伙伴了。尽管他们不能如古人所说的那样得天下，但是在现在这个时代，老实人应该说是商机无限、机会多多。想一想，老实的人因为失去了眼前一点点微不足道的东西而得到了人们的尊重，也赢得了好的声誉、长远的利益，是得大还是失大呢?

布鲁克住在奥地利偏远山区的乡间，母亲早年去世，父亲因工受伤，家里的生活重担便落在他的肩上。为了一家的生计，他在路边摆了个小摊，靠帮人修理皮鞋过日子。一天，一位顾客匆忙拿着一双鞋底坏掉的皮鞋，交给布鲁克修理。只见布鲁克动作纯熟地把鞋底修好并擦净后交给顾客，顾客感动地说：“小师傅!谢谢你把我的皮鞋修

好，不但缝补得很坚固，还把皮鞋擦得跟新的一样。”附近同行擦皮鞋的人私下窃语，“布鲁克这傻瓜真是服务过头，顾客只付了修皮鞋的钱，他却把皮鞋擦得这么亮，这有什么好处呢？真笨！”但是布鲁克并不在意这些话，他觉得替人做事应尽心尽力，这样一来收取顾客的钱才心安理得。人们知道布鲁克是个肯替人设想、不怕吃亏的人，于是纷纷把鞋子交给他修理。消息传到附近一家皮鞋工厂的老板耳中，他便雇用了布鲁克到他的工厂，专门负责修理有瑕疵的皮鞋。多年后，那些嘲笑布鲁克的人仍然在街头修补皮鞋，布鲁克却已当上皮鞋工厂的总经理了。

吃亏是福，布鲁克不怕吃亏，将自己的生意做得很用心。结果他成功了。

让我们来看一看发生在我们身边的一些事情吧！只要你仔细地观察与思考，就会发现“吃亏是福”是一个多么有哲理的处世准则。

看过《阿甘正传》的人可能更容易理解“吃亏是福”这四个字的含义，一个老实纯朴、一直处于劣势的人反而比那些精明强干的人更容易获得成功。吃亏，自然意味着舍弃与牺牲，但在你失去某些东西的同时，你也会获得另外一些东西。“吃亏”大多是指物质上的损失，倘使一个人能用外在的吃亏换来心灵的平和与宁静，那无疑获得了人生的幸福。人其实是一个很有趣的平衡系统。当你的付出超过你的回报时，你一定取得了某种心理优势；反之，当你的获得超过了你付出的劳动，甚至不劳而获时，便会陷入某种心理劣势。很多人拾金不昧，决不是跟钱有仇，而是因为不愿意被一时的贪欲搞坏了长久的心情。

总之，人没有无缘无故的得到，也没有无缘无故的失去。有时你是用物质上的不合算换取精神上的超额快乐。也有时看似占了金钱便宜，却同时在不知不觉中透支了精神的快乐。吃亏是福，吃亏能换来非常难得的和平与安全，能换来身心的健康与快乐，吃亏又有什么不值得的呢？聪明的人敢于吃亏，睿智的人善于吃亏。能够吃亏的人，往往是一生平安、幸福坦然。不能吃亏的人，在是非纷争中斤斤计较，只局限在“不亏”的狭隘的自我思维中，这种心理会蒙蔽他们的双眼，势必会遭受更大的灾难。

能成就事业的人不能只看眼前，而是要放眼未来，将眼光投得更远！不计较眼前的蝇头小利，而以“吃亏是福”作为自己的处世准则，自己在吃亏中不断成长和成熟起来。

3. 不设限的人生有无穷的潜力

许多人也在过这样的“跳蚤人生”：年轻时意气风发，但是在屡战屡败之后，就丧失了信心，怀疑自己的能力，然后一再降低成功的标准……

不可否认，生活中有很多坎坷和逆境，这是我们每一个人都必须面对的事情。看得远的人，能看到远方美丽的风景，从而不为眼前的暂时困难而纠结。

但有的人目光短浅，他认为眼前的一切便是人生的全部。在生活的压力下，他开始失去挑战生活的信心，慢慢地变成了一只蛹。然而这不是最可怕的，最可怕的是作茧自缚的人，忘记了作为“人”的价值，成为一只死蛹。有句话说得好：有志者自有千计万计，无志者只感千难万难。所以人一定不要给自己设限。

有人曾经做过这样一个实验：他取出一个玻璃杯，然后在里面放进一只跳蚤，跳蚤马上就轻易地跳了出来。再重复几遍，结果还是一样。经过测试，发现跳蚤骚跳的高度竟达到了它身体的400倍左右，简直可以称得上是动物界的跳高冠军了。

接下来，实验者再次把这只跳蚤放进玻璃杯里，不过，这次是立即同时在杯子上加了一个盖子，嘭的一声，跳蚤重重地撞在盖子上。跳蚤十分困惑，但是它没有停下来，因为跳蚤的生活方式就是“跳”。在一次又一次碰壁之后，跳蚤开始变得聪明起来了，它开始根据盖子的高度来调整自己跳的高度。又过了一阵子以后，实验者发现这只跳蚤再也没有撞到过盖子，而只是在盖子下面自由地跳动。

一天后，实验者把盖子轻轻拿掉了，可是跳蚤还是在原来的这个高度继续蹦跳。

三天以后，他发现这只跳蚤还在那个高度蹦跳。

一周以后，这只可怜的跳蚤还是在这个玻璃杯里的那个高度不停地跳着，它已经无法跳出这个玻璃杯了。

难道跳蚤真的不能跳出这个杯子吗?绝对不是。只是它的心里已经默认了这个杯子的高度是自己无法逾越的。很多人不敢去追求成功，不是追求不到成功，而是因为他们的心理也默认了一个“高度”，这个高度常常暗示自己的潜意识：这太难了，我根本就没有办法做到。“心理高度”是很多人无法取得成就的根本原因之一，这也就是我们常说的“自我设限”。

生活中，有许多人也在过这样的“跳蚤人生”：年轻时意气风发，但是在屡战屡败之后，就丧失了信心，要么开始抱怨这个世界不公平，要么就怀疑自己的能力，然后一再降低成功的标准，即使原有的一切限制已取消，就像“玻璃盖”虽然被取掉，但是跳蚤们早已经被撞怕了，或者已经习惯了，不再敢于挑战新的高度了。

对自己设下了一个“心理高度”，这往往是人无法取得成就的根本原因之一。面对压力和挫折，有时候不妨用尽全力，为成功而冲刺。

一位喜欢钢琴的孩子在练习弹钢琴。钢琴上摆着一份全新的乐谱。这是妈妈给他准备的，他无法改变妈妈的决定，因为妈妈是一名著名的钢琴家。

“超高难度……”他翻着乐谱喃喃自语，感觉自己弹奏钢琴的信心似乎跌到谷底，消磨殆尽。他不知道，为什么妈妈要以这种方式整人。勉强打起精神，他开始用自己的十指奋战、奋战、奋战……

乐谱的难度颇高，他弹得生涩僵滞、错误百出。“还不成熟，明天好好练习！”妈妈还是鼓励了他，尽管声音听起来很严厉。

他练习了一个星期，第二周上课时，没想到妈妈又给他一份难度更高的乐谱，“试试看吧！”上星期妈妈也没提。他再次挣扎于更高难度的技巧挑战。

第三周。更难乐谱又出现了。同样的情形持续着，他每次重新面临两倍难度的乐谱，却怎么样都追不上进度，一点儿也没有因为上周练习而有驾轻就熟的感觉，他感到越来越不安、沮丧和气馁。妈妈走了进来。

他再也忍不住了。他必须向妈妈提出这三个月来何以不断折磨自己的质疑。

妈妈没开口，她抽出最早的那份乐谱，交给了他。“弹奏吧！”她以坚定的目光望着孩子。不可思议的事情发生了，连孩子自己都惊讶万分，他居然可以将这首曲子弹奏得如此美妙，如此精湛！妈妈又让他试了第二堂课的乐谱，他依然呈现出超高水准的表现……演奏结束后，孩子怔怔地望着妈妈，说不出话来。

“如果我任由你表现最擅长的部分，可能你还在练习最早的那份乐谱，就不会有现在这样的程度……”妈妈缓缓地说。

妈妈的话充满了哲理，人都习惯于重复自己能够轻松驾驭的事情，其实，人的潜能是无限的，如果不敢挑战困难，总是为自己设限，人生又怎能达到一个新的高度呢？所以人生不要自我设限，每天都大声地告诉自己：我是最棒的，我一定会成功！

4.没有谁永远站在山顶

俗话说，三十年河东，三十年河西，没有谁一直走运，没有谁永远站在山顶。学会为别人鼓掌，等到自己失意时，才会得到别人的鼓励。

为自己鼓掌容易，为别人鼓掌却很困难。试问一下，有多少人学会了为别人的成功鼓掌？

为别人鼓掌，并不代表你是弱智，你就是失败者，更不是吹牛拍马、阿谀奉承，而是对别人的闪光点进行肯定。这非但不会损伤你的自尊，相反还会收获友谊与感激。

俗话说，三十年河东，三十年河西，没有谁一直走运，没有谁永远站在山顶。学会为别人鼓掌，等到自己失意时，才会得到别人的鼓励。所以看得远的人往往懂得为别人鼓掌，因为这需要一个宽广的胸怀，一种高瞻远瞩的气度，只为眼前利益斤斤计较的人是做不到的。

有一次，美国总统选举结果揭晓，民主党总统候选人克里落选。当天他就打电话给连任的布什总统，诚恳地承认竞选失败，并祝贺布什成功连任。布什也在随后发表的简短演讲中称赞克里是一个“令人钦佩的对手”，并赞誉民主党总统候选人克里在竞选中的出色表现。

这个美好的局面，使原先担心因总统大选出现的选票争端而损害美国形象的分析家们松了一口气，支持克里的说他们没有看错人，布什的支持者也认为克里的表现无可挑剔，说他是输了大选，却赢得了尊敬，克里虽败犹荣，以一个智者的形象很体面地告别大选。

竞选的失败，对于克里而言，悲哀是不言而喻的。但具有远见的克里展现了自己的宽广胸怀和气度，展现了自己的大家风范，同样赢得了别人的尊重，虽败犹荣。

有的人不懂得为别人鼓掌，这样的人目光短浅，气量狭小。对别人的成功冷嘲热讽，愤愤不平，以为这样就能够打击别人，殊不知，最后受伤害的往往是自己。

哥伦布是15世纪有名的航海家，他历尽千辛万苦，终于发现了新大陆。

对于他的这个重大发现，人们给予了很高的评价和很多声誉，但也有人对此不以为然，以为这没有什么了不起，话中常吐露出讥讽。一次，朋友在哥伦布家中做客，谈笑中又提起了哥伦布航海的事情，有几个人冷嘲热讽地表示这根本不值一提，这样的事情谁都会做。

哥伦布听了，只是淡淡一笑，并不与大家辩论。

他起身来到厨房，拿出一个鸡蛋对大家说：“谁能把这个鸡蛋竖起来？”大家一拥而上，这个试试，那个试试，结果都失败了。“看我的。”哥伦布轻轻地把鸡蛋的一头敲破，鸡蛋就竖起来了。“你把鸡蛋敲破了，当然能够竖起来呀！”人们不服气地说。“现在你们看到我把鸡蛋敲破了，才知道没有什么了不起。”哥伦布意味深长地说，“可是在这之前，你们怎么谁都没有想到呢？”过往讥讽哥伦布的人，脸一下子变得通红。

这些挑衅者自己不能成功，还不能容忍别人成功。如果不能及时调整心态，这种小肚鸡肠很可能会发展到害人害己的地步。这样的事例我们经常可以看到。

在一些古代小说中可以看到，周瑜虽年轻挂帅，意气风发，却因诸葛亮谋略更高一筹而自惭，责怪上天“既生瑜何生亮”；因气量狭小而终日郁闷；庞涓贵为魏国大元帅，屡立奇功，却因妒孙臧之才，设下阴谋诡计以膾刑加害于他。孙臧任齐国军师后，所向无敌的庞涓终于落得个兵败身亡的下场。

为别人鼓掌是胸怀宽广的表现。在我们的成长时期，成功人士的经历往往是我们前进的动力，他们的成功会正确指引我们，在无形之中帮助我们。当我们走向成功时，更要学会为别人鼓掌；为别人鼓掌，也会获得别人的喝彩。

现实生活中，很多人似乎不太懂得为别人鼓掌。某学术机构曾做过一项不记名的抽样调查，结果显示，在华人社会中，不懂得或根本就不习惯欣赏别人的人占了六成以上。有些人在谈到别成功人士时，甚至用出了“我恨不得宰了他”这样的字眼，这种心态，注定了你很难有真正的朋友。试想，谁会和一个小肚鸡肠的人做知心朋友呢？你不给别人掌声，别人自然不会给你掌声；你的心胸狭窄，你的人生之路就会越走越狭窄。

为别人鼓掌的人，往往是一位开朗之人、通达之人，也是受人尊敬和爱戴的人。他们目光长远，光明磊落，懂得为人的真谛，更通晓处事之道。在事业上，他们必然是有所成就的人。因为懂得做人和成功往往是一对孪生姐妹，它们互为作用，相辅相成，当形成一种和谐共振时，最终收到的将是双赢的效果。

为别人鼓掌，何尝不是为自己鼓掌呢？

5.为小事而生气的人，生命是短促的

你经常为小事生气，在别人眼中就是没有气量、没有胸怀的表现，你在别人眼中就是一个斤斤计较的人。谁会喜欢一个小肚鸡肠、斤斤计较的人呢？

英国著名作家迪斯雷利这样说过：“为小事而生气的人，生命是短促的。”

在生活中，很多人常常因为一些微不足道的小事干扰而失去理智，为一些无聊的琐事而白白浪费了许多宝贵的时光。试问时过境迁，有谁还会对这些琐事感兴趣呢？

何况一个经常为小事而生气的人是不会得到大家的看重的。为小事生气是无能的表现，别人会说，这点儿小事都解决不了，还能做出什么大事呢？你经常为小事生气，在别人眼中就是没有气量、没有胸怀的表现。你在别人眼中就是一个斤斤计较的人，谁会喜欢一个小肚鸡肠、斤斤计较的人呢？

看得远的人，不会将目光只放到眼前的一草一木上，他们更不会计较眼前的一点点得失。所以他们不会因为一点儿小事而生气，因为他们有一个宽广的胸怀，能包容，能谅解，不计较。

在古老的西藏，有一个叫爱地巴的人，每次生气和人起争执的时候，就以很快的速度跑回家去，绕着自己的房子和土地跑三圈，然后坐在田边喘气。爱地巴工作非常勤劳努力，他的房子越来越大，土地也越来越广。只要与人争论而生气的时候，他就会绕着房子和土地跑三圈。爱地巴为什么每次生气都绕着房子和土地跑三圈呢？所有认识他的人心里都感到疑惑，但是不管怎么问他，爱地巴都不愿意明说。

直到有一天，爱地巴很老，他的房子、土地也已经太大了，他生了气，拄着拐杖艰难地绕着土地和房子转，等他好不容易走完三圈，太阳已经下山了，爱地巴独自坐在田边喘气。他的孙子在身边恳求他：“阿公，您已经这么大了年纪了，这附近地区也没有其他人的土地比您的更广大，您不能再像从前，一生气就绕着土地跑了。还有，您可

不可以告诉我您一生气就要绕着土地跑三圈的秘密?””

爱地巴终于说出隐藏在心里多年的秘密，他说：““年轻的时候，我一和人吵架、争论、生气，就绕着房子、土地跑三圈，边跑边想自己的房子这么小，土地这么少，哪有时间去和人生气呢?一想到这里，气就消了，把所有的时间都用来努力工作。””孙子问道：““阿公，您年老了，又变成最富有的人，为什么还要绕着房子和土地跑呢?””爱地巴笑着说：““我现在还是会生气，生气时绕着房子和土地跑三圈，边跑边想自己的房子这么大，土地这么多，又何必和人计较呢?一想到这里，气就消了。””

爱地巴每次为一些琐事想要生气时，就用这种特殊的方式让自己不生气，终于让自己成了附近地区最富有的人。生活中，有比为小事生气重要得多的事，何必为一些小事生气而劳心费神呢?

在我们的日常生活中，因气致病、因气而亡的事例也可以说比比皆是了。从某种意义上讲，为小事生气，对人可以说是百害而无一利。

人生短暂，浪费时间就等于是慢性自杀。而去为一些琐碎的小事生气，因此浪费你自己的青春就更可惜了。所以说，如果想让自己的人生完美一点，除了要使自己优秀以外，还要心胸开阔，目光长远一些，不要为一点点小事生气。

6.没有宽恕，就没有未来

幸福的人生都是在别人的宽恕中，也是在宽恕别人中度过的，因为你有一颗博大仁爱的心，你会获得幸福的人生，你的人生是如此快乐而又轻松。

什么是宽恕?马克·吐温曾经说过：““紫罗兰把它的香气留在那踩扁了它的马蹄上，这就是宽恕!””

日常生活中，宽恕并不陌生，也许就在我们身边。公交车上，别人不小心踩到了你的脚，别人说一声：““对不起!””你给他一个微笑，回一声：““没关系!””这便是宽恕。

仔细想想，宽恕确实会使人快乐。懂得宽恕别人的人，心中没有仇恨的担子，拥有很多的朋友，天天都会开心。不懂得宽恕别人的人，整天斤斤计较，算计自己的损失，只会记仇，因此很难开心。

宽恕是心灵盛开的花朵，是善待他人的最好方式，不苛求、不责怨，给别人也给自己一个机会，化干戈为玉帛。事实上，幸福的人生都是在别人的宽恕中，也是在宽恕别人中度过的，因为你有一颗博大仁爱的心，你会获得幸福的人生，你的人生是如此快乐而又轻松。其实一个人过好生活的每一天并不轻松，只有把你的那些痛苦像包袱一样一次次地扔掉，你才会带着快乐轻装前行。

一个漂亮的女孩不幸遇到车祸而成了残疾人，丈夫却在她尚未康复时就残忍地离开了她。她决定割断自己和他过去的联系，不使自己的未来受控于没完没了的怨恨。她看清楚了夫君是个什么样的人，于是成功地宽恕了他。这并不意味着她已把心中的创伤忘了个一干二净。她只是开朗地““不念旧恶””，认识到让过去的事情随风而去，兴许是最轻松的选择。

当然，宽恕说起来容易，做起来并不是那么简单。比较需要我们宽恕的，往往是那些伤害过我们的人和事，每当追忆起这些痛苦，难免会心中愤愤不平。

然而仇恨从来不能造成““平衡””或““公正””，它往往会使你陷入越来越痛苦的精神炼狱中难以自拔。它像洪水一样蔓延，蒙蔽住人的眼睛。圣雄甘地说得好：要是大家都把““以牙还牙、以眼还眼””

当作人生法则，那么整个世界早就乱作一团了。

二战期间，一支部队在森林中与敌军相遇发生激战，最后两名战士与部队失去了联系。他们之所以在激战中还能互相照顾、彼此不分，是因为他们是来自同一个小镇的战友。两人在森林中艰难跋涉，互相鼓励、安慰。

十多天过去了，他们仍未与部队联系上，幸运的是，他们打死了一只鹿得以维持生命。这一天他们在森林中又遇到了敌人，经过再一次激战，两人巧妙地避开了敌人。就在他们自以为已经安全时，只听到一声枪响，走在前面的战士中了一枪，幸亏伤在肩膀上。

后面的战友惶恐地跑了过来，他惊恐得语无伦次，抱着战友的身体泪流不止，赶忙把自己的衬衣撕了用来包扎战友的伤口。

晚上，未受伤的战士一直叨念着母亲，两眼直勾勾的。他们都以为生命即将结束，身边的鹿肉谁也没动。天知道，他们怎么过的那一夜。第二天，部队救出了他们。

时隔30年后，那位受伤的战士安德森说：“我知道谁开的那一枪，他就是我的战友。他去年去世了。30年前他抱住我时，我碰到了他发热的枪管，但当时我就宽恕了他。我知道他想独吞所有的鹿肉，但我也知道他那样做是为了活下来见他的母亲。

“此后30年，我装着根本不知道此事，也从不提及。战争太残酷了，他母亲还是没能等到他回来，我和他一起祭奠了老人家。他跪下来，请求我原谅他，我没让他说下去。我们又做了二十几年的朋友，我没有理由不宽恕他。”

总有一些人这样认为，只要你不原谅对方，他一定会因为内疚而沉痛。其实真正痛苦的是你自己，你不能原谅对方，因此你的心情永远处于那种责怪之中，为此你耿耿于怀，为此你郁闷不乐，为此你寝食不安，为此你愤愤不平。

我曾看过一篇题为《苏格拉底与失恋者的对话》的文章，失恋者说他很痛苦，苏答道：如果失恋了没有悲伤，恋爱也就没有味道了。失恋者说：到手的葡萄丢了真遗憾。苏答道：丢了就丢了，何不继续向前走，鲜美的葡萄还很多。失恋者说：他想用自杀来表示他的诚心。苏答道：如果这样你不仅失去了你的恋人，同时还失去了你自己，你会得到双倍的损失。

宽恕不但是原谅他人的错，更是让自己从那些伤害自己的情绪中解放出来。著名作家德斯蒙德·图图曾在自己的作品中说过这样一段话：“……为过去困扰、折磨、无法解脱，生活品质受到严重损害。无论我们多么有理，我们的不宽恕只能伤及自己。气愤、仇恨、恼怒、痛苦、报复……这一切都是死神的精灵，会像夺去苏西的生命那样，也会夺去我们的‘一部分生命’。我相信，我们要成为全面、健康、快乐的人，就要学会宽恕。”

不懂得宽恕的人，拆掉了他自己也得通过的桥梁，因为每一个人都需要获得宽恕。宽恕不仅仅是给别人，更是给自己的美好生活创造了一个机会和平台，通过和解，相逢一笑泯恩仇。因为，没有宽恕，就没有未来。

7.不为明天的落叶而烦恼

即便你为明天烦恼，也无法解决明天的事情，因为今天永远不知道明天会发生什么……

在撒哈拉大沙漠中，有一种土灰色的沙鼠。每年旱季到来之时，这种沙鼠都要囤积大量的草根，以准备度过这些艰难的日子。因此，在整个旱季到来之前，沙鼠都会忙得不可开交，在自家的洞口上进进出出，满嘴都是草根，辛苦

的程度让人惊叹。

但有一个现象很奇怪，当沙地上的草根足以使它们度过旱季时，沙鼠仍然要拼命地工作，必须将草根咬断运进自己的洞穴，这样它们似乎才能心安理得，感到踏实，否则便焦躁不安。

而实际情况是，沙鼠根本用不着这样劳累和过虑。经过研究证明，这一现象是由一代又一代沙鼠的遗传基因所决定的，是出于一种本能的担心。因此沙鼠所干的事情常常是相当多余又毫无意义的。

生活中，像沙鼠这样整天对未来做无谓忧虑的人并不少见，很多人之所以整天忧心忡忡、焦虑不已，并非是生活真的苦不堪言。他们不快乐的原因是经常为一些还没有到来的事情担忧，因此扰乱了自己的内心，让自己无法享受平静、幸福的生活。

《圣经》中有这样一句话：“不要烦恼明天的事，因为你还有今天的事要烦恼。”即便你为明天烦恼，也无法解决明天的事情，因为今天永远不知道明天会发生什么。

其中，一个很有哲理的佛家小故事就深刻地说明了这个问题。

有个小和尚，每天早上负责清扫寺庙院子里的落叶。在冷飕飕的清晨起床扫落叶实在是一件苦差事，尤其在秋冬之际，每一次起风时，树叶总会随风飞舞落下。

每天早上都需要花费许多时间才能清扫完树叶，这让小和尚头痛不已。他一直想要找个好办法让自己轻松些。

后来有个和尚跟他说：“你在明天打扫之前先用力摇树，把落叶统统摇下来，后天就可以不用辛苦扫落叶了。”

小和尚觉得这真是个好办法，于是隔天他起了个大早，使劲地摇树，这样他就可以把今天跟明天的落叶一次扫干净了。一整天小和尚都非常开心。

第二天，小和尚到院子一看，不禁傻眼了。院子里如往日一样是落叶满地。老和尚走了过来，意味深长地对小和尚说：“傻孩子，无论你今天怎么用力，明天的落叶还是会飘下来啊！”

小和尚终于明白了，世上有很多东西是无法提前预支的，唯有认真地活在当下，才是最真实的人生态度。

不为明天的落叶而烦恼，并不是说今朝有酒今朝醉，当一天和尚撞一天钟，而是扎扎实实地做好今天的每一件事。明天的烦恼，就交给明天去解决吧。车到山前必有路，想得太多，人会失去很多今天的快乐。

哈里伯顿说：“怀着忧愁上床，就是背负着包袱睡觉。”天天为明天的事烦恼，又怎么会有快乐的时候呢？所以让自己拥有一个宽广的胸怀，脚踏实地地活在当下，就是应对明天的最好法宝。

第三章 习惯千差万别，未来天壤之别

1. 播下一种习惯，收获一种命运

每个人的习惯不同，好的习惯能为你插上成功的翅膀，不经意间，助你一臂之力，而一个坏习惯也会让你从悬崖上重重地摔下。

古人云“坏习惯毁掉一个人，好习惯成就一个人”，好习惯像指南针一样，给你指引方向。

如果一个人看得远，就懂得及早培养自己的好习惯，因为他们懂得习惯对人生的主宰作用有多大，他们懂得好习惯对人生的指引作用有多重要。

一个美国心理学家曾说过：“播下一个行动，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。”好的习惯对人生的成败起着举足轻重的作用。

我们先来看两个故事，虽然故事的内容都是讲应聘工作，但因为应聘者的习惯不同，应聘的结果大相径庭。

故事一：一家要求很高的跨国公司在招聘员工，当然，提供的薪水是令人向往的。为了得到这个职位，一些学历水平、身高相貌等客观条件都很不错的年轻人，经过重重地考验，进入最后一关——面试。可是，这次看似简单的面试结果却令人意想不到，这场面试没有提问，没有出题，短短10分钟，他们都失败了。原来，当前来参与面试的应聘者来到办公室以后，总经理借故离开了5分钟。

看着总经理豪华的办公室，想着自己以后或许就能到这家名企工作了，这些年轻人便得意非凡，围着总结理的大写字台，看看这个材料，翻翻那个资料。5分钟后，总经理回来了，他宣布：“面试结束。”大家很纳闷，总结理解释说：“很遗憾，你们没有一个被录取，因为公司从来不录取那些乱翻东西的人。”这些年轻人听了觉得很惊讶，“我们长这么大，从没觉得乱翻别人的东西是多大的错，有这么严重！”

故事二：大学毕业生罗明到一家跨国集团应聘，应聘者很多。罗明幸运地通过了初试。复试阶段开始了，出来的应试者都说问的题很简单，但都没有被录取。轮到罗明了，他整整衣领自信地走了进去，看见干净的地面上很不协调地扔着一团废纸，平时养成的习惯使罗明走上前捡起了纸团，招聘人员对他说：“展开纸团。”罗明展开纸团，看到纸上写着几个大字：“祝贺你，你被录取了！”原来这是一个被特意安排的试题。意外吗？其实，习惯是在生活中养成的，一个不经意的动作，就可以看出你的品德修养、人生态度。

的确，这两个故事对比一下，很值得我们深思。比如，故事一中的那些乱翻别人东西的年轻人，都是养成了不好的习惯。现实生活中这样的人并不少见。比如：有的人上班迟到，缺乏纪律观念；有的人工作喜欢按自己的意愿行事，缺乏组织观念；还有的人习惯逃避上司的检查，平时不认真，一到检查，净出岔子。面对这种种现象，我们感慨万千。而第二个故事中的年轻人，却让我们感到很欣慰。

习惯不同，带来的结果就截然不同。

我想起乌申斯基的一句话：“好习惯是人在神经系统中存放的资本，这个资本会不断地增长，一个人毕生都可以享用它的利息。而坏习惯是道德上无法清偿的债务，这种债务能以不断增长的利息折磨人，使他最好的创举失败，并把他引到道德破产的地步。”

概括一下就是：如果养成了好的习惯，你会一辈子享受不尽它的利息；要是养成了坏习惯，你会一辈子都偿还不完它的债务。

知识、能力的确非常重要，但好的习惯能为你插上成功的翅膀，不经意间，助你一臂之力，而一个坏习惯也会让你从悬崖上重重地摔下。

所以看得远的人，应该及早行动，从今天起养成好习惯，明天成就未来。

2.好习惯让人更容易抓住机遇

我们多数人的毛病是，当机会朝我们飞奔而来时，很少人能够去追寻自己的机会，甚至在被绊倒时，还不能看见它。

从古到今，似乎命运和机遇密切相关。比如，有的人，劳苦一辈子，最终却连一所像样的住宅也买不起；有的人，才华横溢，能力出众，却只能徘徊在贫困的边缘；有的人，不学无术，却也能混个满身铜臭；有的人，平平庸庸，却财利丰收。

为什么这些人会有如此大的差别呢？原因也许有很多，但一个特别重要的原因就是有的人有机遇的眷顾，而有的人缺乏改变命运的机遇。机遇在人生中有如此大的作用吗？的确如此，机遇对任何人都具有重要意义。法国拉罗什夫科曾说过这么一句话：“仅仅天赋的某些巨大优势并不能造就英雄，还要有运气相伴。”歌德也说：“转瞬之间的一刹那，就可以决定人的一生。”由此可见，机遇对于人的一生具有不可忽略的影响。

1865年，美国南北战争结束了，纽约城里挤满了找不到工作的退伍军人，年仅18岁的约瑟夫·普利策就是其中的一员。他会讲匈牙利语、德语和法语，但英语却不怎么好，这成了他在纽约寻找工作的障碍。最后，他决定到德国人聚集的城市圣路易斯去，在那里也许能找到工作。圣路易斯城在当时的普利策心目中是希望之乡。

在这种希望的驱动之下，普利策来到了圣路易斯城。但圣路易斯也并非是他想象中的希望之乡，他还是经常失业。他先后当过船台的看守、舱面水手、饭店侍者等，经常干不多久就被解雇，只好另找工作。

一次，普利策和另外几十个人交了5美元，跟着一个答应介绍他们到路易斯安那州甘蔗种植园工作的人乘上一艘小轮船。当小轮船把他们抛在离城48公里的地方掉头离去时，他们才知道受骗了。普利策非常气愤，他写了一篇报道揭穿这个骗局。当《西方邮报》发表了他的稿子时，他十分高兴，因为这是他发表的第一篇新闻报道。从此以后，普利策经常给一家德文报刊写稿，并逐渐引起报社编辑们的注意。

1868年底，《西方邮报》招聘一名记者，普利策虽然没有经验，但他抱着试一试的心态去应聘了。结果普利策被录用了，他简直欣喜若狂！他这样描绘自己当时的心情，“我，无名小卒，不走运的人，几乎是流浪汉，被选中担任这项工作——这一切都像做梦一般。真是太幸运了！”普利策的超人才华和政治胆识迅速显露出来。

四年后，他购买了该报的股份，并不断做出正确的决定，逐渐当上了主编，最后还购买了《西方邮报》《圣路易斯快邮报》和《纽约世界报》，并对报纸进行了一系列改革，使它们成为当时美国著名的大报。

在他的新闻生涯中，他让新闻成为社会公认的一门学科。他的一生标志着美国新闻学的创立和新闻事业的迅猛发展。他曾捐赠200万美元创办了美国第一所新闻学院——名扬世界的哥伦比亚新闻学院。普利策逝世后，以他的名字命名的普利策新闻奖是美国最高新闻奖，备受世人瞩目。

在如今每个人的心目中，约瑟夫·普利策是报业的巨子，似乎让人高不可攀。但是回顾约瑟夫·普利策的成长历程，可以得知，普利策原来也是一文不名、两手空空，直到被《西方邮报》聘为记者后，普利策的人生方向才开始发生变化——正是那次机遇成就了后来的普利策。

那为什么机遇偏偏青睐普利策呢？正是普利策平时养成了经常给报社写稿的好习惯，正是因为这个好习惯，他的才华慢慢地被编辑们发现，才有了那次应聘记者的顺利通过。

可见，良好习惯的养成，往往能够在机遇来临的时刻，帮你抓住机遇。

一个成功的企业家在一次大学生的见面会上曾经说过这样一番话：“将来，无论你从事何种工作，都要养成全力以赴、一丝不苟的好习惯，时刻准备迎接机遇。谁能做到这一点，他就不会为自己的前途担心，因为世界上到处是散漫粗心的人，那些拥有良好习惯的人始终是供不应求的。”

有良好习惯的人遇上好机会，能够大展宏图；没有好习惯的人遇上好机遇，也只好看着机遇溜走，无可奈何。

卡耐基说：“我们多数人的毛病是，当机会朝我们飞奔而来时，很少人能够去追寻自己的机会，甚至在被绊倒时，还不能看见它。”的确，机遇对于每个人都是均等的，人与人之间的差别，就在于你是否养成了良好的习惯！

3. 敬业让整个世界如临大敌

养成敬业的习惯，或许不能立即为你带来可观的收益，但可以肯定的是，如果你养成了一种不敬业的习惯，你的成就相当有限，很可能就此蹉跎一生。

在现实生活中，我经常听到老板说：“公司花费大量财力和物力对员工进行培训，然而等培训完了，他们积累一定的经验后，却不辞而别，一走了之。这些人真是没有良心啊！”就算那些不走的员工，也是整天抱怨公司和老板无法提供良好的工作环境，将责任全部归咎于老板。这种不敬业的态度使公司和员工自己都深受其害。

确实，在当今浮躁的社会，这样的人越来越多，主要原因就是他们还没有一种敬业的精神。通俗来讲，敬业就是尊重自己的工作，把工作当成自己的事，融入生活的方方面面，从内心深处视工作为爱好。具体表现为忠于职守、尽职尽责、一丝不苟、全心全意、善始善终等职业道德。

很多年轻人初入社会，看事情看得不够远，只喜欢对眼前的一点蝇头小利斤斤计较。在他们心中，自己做事都是为了老板，为他人挣钱。他们认为，反正为人家干活，能混就混，公司亏了也不用我去承担，有的人甚至还扯老板的后腿，背地里做些不良的事。稍加细致地想想，这样做对你自己并没有什么好处。

看得远的人，会在工作中养成敬业的习惯，表面上看是为了老板，其实是为了自己，因为敬业的人能从工作中学到比别人更多的经验，也比较容易受人尊敬，即使是自己的工作业绩不怎么突出，也没有人挑你的毛病。同样，这种人也极易受到提拔，没有老板不喜欢敬业的员工。

成功学的创始人拿破仑·希尔曾经聘用了一位年轻的小姐当助手，替他拆阅、分类及回复他的大部分私人信件。她的主要工作就是听拿破仑·希尔口述，记录信的内容。

有一天，拿破仑·希尔口述了下面这句格言：记住，你唯一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。从那天起，她把这句格言深深地刻在了自己的心里，并付诸行动。她开始比一般的速记员提早来到办公室，而且在用完晚餐后又回到办公室，从事不是她分内而且也没有报酬的工作。

她开始研究拿破仑·希尔的写作风格，不等口述，直接把写好的回信送到拿破仑·希尔的办公室来。由于她的用心，这些信回复得跟拿破仑·希尔自己写的一样好，有时甚至更好。

她一直保持着这个习惯，直到拿破仑·希尔的私人秘书辞职为止。当拿破仑·希尔开始找人来补这位男秘书的空缺时，他很自然地想到这位小姐。实际上，在拿破仑·希尔还未正式给她这项职位之前，她已经主动地接受了这项职位。

这位年轻小姐的办事效率太高了，因此也引起其他人的注意，很多更好的职位对她虚位以待。对这件事拿破仑·希尔实在是束手无策，因为她使自己变得对拿破仑·希尔极有价值，她的价值还不止于她的工作，更在于她的进取心和愉快的精神，她给公司带来了和谐和美好。因此，拿破仑·希尔不能冒失去她这个帮手的风险，不得不多次提高她的薪水，她的佣金已达到她当初来这儿当一名普通速记员的四倍。

敬业精神，是现代人应该具备的职业道德。如果你在工作上敬业，并且把敬业变成一种习惯，你会一辈子从中受益。

养成敬业的习惯，或许不能立即为你带来可观的收益，但可以肯定的是，如果你养成了一种不敬业的习惯，你的成就相当有限，很可能就此蹉跎一生。

每一个梦想成功的人，不妨让自己从养成敬业的习惯开始，从当下开始。

4.成功者千方百计，失败者千难万难

如果你有自己系鞋带的能力，你就有上天摘星的机会!让我们改变对借口的态度，把寻找借口的时间和精力用到努力工作中来。

生活中，谁都可能遇到困难，遇到一些难以轻松跨过的坎儿。有的人习惯于面对困难想办法克服，绞尽脑汁也要找到解决的办法。而有的人则习惯于寻找借口。但借口只能让人逃避一时，不能让人如意一世，结果，他为自己找到了借口，却失去了别人的信任。

失败者把整天时间花在借口上，为此他失败了;而成功者相反，他们把大部分时间花在如何才能成功上，一直在不断地寻找成功的方法，所以他成功了。习惯不同，结果迥异。

一个富人见一个穷人很可怜，发善心愿意帮他致富。富人送给穷人一头牛，嘱咐他好好开荒，等春天来了撒上种子，秋天就可以远离贫穷了。

穷人满怀希望地开荒，可是没过几天，日子却比过去还难以维持，因为牛要吃草，人要吃饭。穷人盘算着：不如把牛卖了，这样的话，还可以换一些钱来买几只羊。可以先杀掉一只羊自己吃，剩下的还可以生小羊，长大了再拿去卖，可以赚更多的钱。

穷人的计划付诸了行动，只是当他吃了一只羊之后，小羊迟迟没有生下来，日子又艰难了，他忍不住又吃了一只。日子仍然很艰难，穷人看到这样的情况，又开始动摇了，心想：不如把羊卖了，换成鸡，鸡生蛋的速度要快一些，鸡蛋立刻可以赚钱，日子立刻可以好转。

穷人的计划又付诸行动，但是日子不但没有变化，反而越发艰难了。他又忍不住杀鸡，在只剩下一只鸡时，穷人的理想彻底破灭了。穷人心想：“唉，我这辈子致富是无望了，还不如把鸡卖了，打一壶酒，三杯下肚，万事不愁。

很快春天来了，发善心的富人兴致勃勃地来送种子，赫然发现穷人正就着咸菜喝酒，牛早没了，依旧是一贫如洗。

失败者之所以失败，就在于他们面对困难总是千方百计地找借口，而不是找方法。借口就是一个推卸责任、掩饰弱点的“万能器”;如果你总是把宝贵的时间和精力放在了如何寻找借口上，那么你就会忘记了自己的义务和责任;借口还是一张敷衍别人、原谅自己的“挡箭牌”;它会扼杀你的创新精神，让你从此变得消极颓废;借口更是鸦片，让你一而再、再而三地去品尝它，它会逐渐地让你变得心虚、懒惰，遇到困难就退缩，最终毁

灭你的自制力，使你变得堕落、丧失自信、失去成功。

生活中，失败者老是为自己找借口。他们习惯开始就找借口为自己开脱，根本“不想去做”。在日常生活和工作中，我们经常会听到各种各样的借口：“那个客人我对付不了”；“我现在下班了，明天再说吧”；“我明天有事情，完不成这个工作”；“我很忙，现在没空”；“这件事不能怪我，不适合我来干”等等，诸如此类的借口，有时真的让人们无可奈何。在现代公司里，缺少的正是想尽办法去完成任务，而不是时时刻刻寻找借口的员工。失败者的另一种表现是为失败找借口。“我已经尽了全力了，最后没做好不能怪我一个人”；“对手太强大了，我和他们进行了很长时间的竞争”；“我已经做了分外的事，难道还让我为我不该做的事负责”；“他中间出了差错，不是我不行”等等。

英国成功学家格兰特纳说过这样一段话：“如果你有自己系鞋带的能力，你就有上天摘星的机会！让我们改变对借口的态度，把寻找借口的时间和精力用到努力工作中来。因为工作中没有借口，人生中没有借口，失败中没有借口，成功也不属于那些寻找借口的人。”面对困难和挑战，你习惯找借口还是习惯找方法，决定了往后能否成功。成功者千方百计，失败者千难万难。一个人，如果只会找借口的话，那这个人是一个永远不会成功的人。

5.养成理财的习惯，一辈子高枕无忧

对于鲜有意外“横财”的职场中人来说，一定要把提高工作收入列为最重要的目标。随着薪水的不断增加，你才可能快速积累起可供理财、投资的第一桶金。

同样在一个公司上班，差不多的薪水，有的人能够几年之后拥有一大笔财富，而有的人却可能还是忙碌的“月光族”。原因在哪里？是否养成了理财的习惯或许是他们之间差别的根本原因。

美国理财专家柯特·康宁汉有句名言：“不能养成良好的理财习惯，即使拥有博士学位，也难以摆脱贫穷。”虽然养成好的理财习惯是个有些痛苦的过程，但这些习惯可以让你“有钱一辈子”。

可见，良好理财习惯的养成是多么重要。看得远的人，往往能够看清未来的局势，他们懂得财富的积累对于未来有多么重要。而目光短浅的人不但不懂得培养储蓄、存钱等的理财习惯，反倒养成了拖欠信用卡债务的恶习，结果，人生不是从零开始，而是从负数开始。理财不仅是投资，更是循序渐进地培养“赚钱、存钱、省钱、钱滚钱”的习惯，这些习惯能让你拥有滚滚财源。

要成为富人，就需要有富人的理财习惯，不仅要有，还要培养更多的富习惯，多一个富习惯，我们的心中就会多一份自信；多一个富习惯，我们的人生中就会多一次成功的机遇；多一个富习惯，我们的生命里就会多一个享受美好生活的能力。既然富习惯如此重要，我们就应该尽早培养起自己的富习惯，去除自己的穷习惯。

那么到底富人拥有什么特殊习惯，是那些天天省吃俭用、日日勤奋工作的上班族所欠缺的呢？富人何以能在一生中积累如此巨大的财富？答案无非是：投资理财的习惯。

富人的理财习惯是怎样的呢？

首先，要努力赚钱，累积“第一桶金”。对于鲜有意外“横财”的职场中人来说，一定要把提高工作收入列为最重要的目标。随着薪水的不断增加，你才可能快速积累起可供理财、投资的第一桶金。你可以建立自己的“理财情报网”，例如像富翁一样常到银行逛逛、搜集理财情报等。你可以多跟比你具有投资理财意识的人交往，为往后的投资打基础。

其次，定期存钱比投资更重要。无论是靠工作赚钱还是靠钱生钱，持续储蓄的习惯绝不能废弃。储蓄金额一定要随

着收入的增加等比例提高。最好的“自动储蓄方法”就是定期定额投资。

再次，记账审视花费，省钱不能忘。想省钱，一定要记账。记账能找出你花钱的漏洞，效果非常明显。除了审视花费外，人们还应取消长期不用的“休眠账户”，这些账户里的余额，可能又是一笔百万存款的“头期款”。

最后，钱滚钱，设定五年计划。储蓄是加法的金钱累积，投资则是用“乘法”在累积财富。理财越早开始越好，但不应该太早开始投资。如果没有好的观念、策略，赔钱的可能性大。所以专家认为，年轻人的第一桶金，先通过开源节流的方式累积至少75%，另外25%靠投资获得。

财富的积累在绝大多数情况下都不是偶然的事件，一定是日积月累的结果，而这种日积月累，更多的情况下需要人的良好习惯。看得远的人，要早一些培养自己良好的理财习惯，这样才一辈子高枕无忧。

第四章 幸运的人总是幸运，倒霉的人总是倒霉

1.你的人际关系，决定你的未来

可以说，人际资源是到达成功彼岸的不二法门。人际关系好成功就像坐电梯，人际关系不好成功就像爬楼梯，这是每一个聪明人都明白的道理……

你知道为什么幸运的人总幸运，倒霉的人总倒霉吗？你知道为什么有的人成功很容易，在职场中上升很快，而有的人摸爬滚打数十年却一直在原地踏步吗？

你的人际关系，决定了你的未来，这话一点不假。不论是生活中，还是商海中，人际关系都是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。从表面上看来，它不算是直接的财富，可如果没有它，你就很难聚敛财富。

这是发生在美国的一个真实故事：一个风雨交加的夜晚，一对老夫妇走进一间旅馆的大厅，想要住宿一晚。

无奈饭店的夜班服务生说：“十分抱歉，今天的房间已经被早上来开会的团体订满了。若是在平常，我会送二位到没有空房的情况下用来支持的旅馆，可是我无法想象你们要再一次置身于风雨中。你们何不待在我的房间呢？它虽然不是豪华的套房，但是还蛮干净的，因为我必须值班，我可以待在办公室休息。”

这位年轻人很诚恳地提出这个建议。

老夫妇大方地接受了他的建议，并对造成服务生的不便致歉。

隔天雨过天晴，老先生要前去结账时，柜台仍是昨晚的这位服务生，这位服务生依然亲切地表示：“昨天您住的房间并不是饭店的客房，所以我们不会收您的钱，也希望您与夫人昨晚睡得安稳！”

老先生点头称赞，“你是每个旅馆老板梦寐以求的员工，或许改天我可以帮你盖栋旅馆。”

年轻人并没有在意老先生的话，因为在他看来，这对看起来平凡的老夫妇盖栋旅馆实在是一件天方夜谭的事情。

然而几年后，他收到一位先生寄来的挂号信，信中说了那个风雨夜晚所发生的事，另外还附一张邀请函和一张纽约的来回机票，邀请他到纽约一游。

抵达目的地后，年轻人在一个繁华的路口遇到了这位当年的旅客，这个路口正矗立着一栋华丽的新大楼，老先生说：“这是我为你盖的旅馆，希望你来为我经营，记得吗？”

这位服务生无比惊奇，说话突然变得结结巴巴，“你是不是有什么条件？你为什么选择我呢？你到底是谁？”

“我叫威廉·阿斯特，我没有任何条件，我说过，你正是我梦寐以求的员工。”

这旅馆就是纽约最知名的Waldorf华尔道夫饭店，这家饭店在1931年启用，是纽约极致尊荣的地位象征，也是各国的高层政要造访纽约下榻的首选。

当时接下这份工作的服务生就是乔治·波特，一位奠定华尔道夫世纪地位的推手。

一份无意中搭好的人际关系，改变了乔治·波特一生的命运。

2.目光长远的人，懂得建立好自己的人际关系

社会就像一张网，我们每个人只不过是其中的一个结，你和越多的结建立了有效的联系，那么你就越能四通八达。

近些年很流行这样一句话：“十几岁比智力，二十几岁比体力，三十几岁拼专业，四十几岁拼良好的人际关系。”

一些看得不够长远的人，总是喜欢“临时抱佛脚”，在需要朋友时，才想到去结交朋友，其实，此时已经晚了。你应该知道，四十岁的人际关系，要从二十岁开始积累，朋友和资金的储蓄一样，都是为了将来做准备，等到“有需要”时才想到应该开始交朋友时为时已晚。

老牌影星寇克·道格拉斯年轻时落魄潦倒，包括许多知名大导演在内，没有人认为他会成为明星。

寇克·道格拉斯是一个热心的人，有一次乘火车，旁边坐着一位女士，漫漫旅途，时间难以打发，于是寇克·道格拉斯便主动地与身边的女士攀谈起来，没想到这一聊就聊出了一个重大机会，从此他的人生开始改变。

没过几天，寇克·道格拉斯被邀请到制片厂报到——原来，这位女士是位知名制片人。寇克·道格拉斯因为结交了这位女制片人，才获得了一个良好的展现表演才能的机会，最终美梦成真。

2004年中国百富榜上，60%的企业家最看重的十大财富品质中，“机遇”排在第二位，人际关系越好，机遇相对就越多。

建立自己的人际圈子，对任何人来说都是一件极其重要的事。但是，很多人却往往意识不到。他们对工作投入的时间精力太多，常常会感觉无暇顾及维系自己的朋友圈。也许你是全天下最勤奋的人，但你有没有发现，其实你是在孤军作战。当然你也有朋友。可是因你常常加班缺席他们的聚会，再面对他们时，彼此都已经忘却了什么是“共同话题”，即使你的内心足够真诚，但多年来，你投身工作的热乎劲儿使得他们对你从欣赏到失望，因为他

们从未在你身上获得“朋友最重要”的信息。

很多职场新人会觉得，自己人微言轻，也不能给别人带来实际利益，别人凭什么认识自己呢？还是等自己有一些工作业绩，成为独当一面的“专家”；这时再拓展朋友圈更方便些。

其实，生活中的每一个人都有着别人不能替代的价值，对他人来讲，就是具有“可交往性”。如果一个人有专长、有业绩，这是一种可以为别人服务的价值；而一个人年轻、有潜质、有干劲，也同样是一种珍贵的价值。

假如年轻时代放弃了对人际的管理，等到自己有朝一日终于成为“专家”，终于做出业绩来，这时会发现，朋友并没有如期而至。更有甚者，这时自己，的路越走越窄了，成为了一个不为人赏识的“专家”。

往往越是青年时代结交下的朋友，越是自己一生的珍贵财富，这也是为什么初中、高中时代的同学情一辈子都难以忘记的原因。20岁时建立起来的人际关系，与30岁、40岁时建立起的人际关系，有着明显的差异。一般来说，20多岁的年轻人，一般不会太计较名利和得失，更容易真诚地与人交往，也更容易结交下“铁哥们儿”。

如今的社会已经不是一个“单打独斗”的时代，每个人都需要在合作中求生存、求成功。你的人际关系越丰富，你的能量也就越大。别人办不了的事情，你可能一个电话就非常漂亮地解决了。

其实，社会就像一张网，我们每个人只不过是其中的一个结，你和越多的结建立了有效的联系，那么你就越能四通八达。否则，你就只是这么一个结，即使这个结再大，也还是孤零零的结，终究于事无补。

中国人最讲究的便是“人和”，人际关系是最为重要的，如果你想获得事业的成功，就要尽早建立自己的人际关系。

3.不与“穷人”交朋友

如何快速地搭建有益于成功的人际关系，就是先找到一个能帮助自己成长的圈子，再让自己融入到这个圈子中。

日本首富系完山郎有句名言：“不与穷人交朋友。”他的话曾经让很多人不解，难道穷人就不能拥有朋友吗？其实，他的真正意义不在于嫌贫爱富，他是强调一个人在成长中要保持永远向上的心态，必须有几个重量级的朋友引领自己不要安于现状，否则，如果只生活在一群不如自己的人中，谈何进步？

著名的励志专家陈安之曾经说过：如何快速地搭建有益于成功的人际关系，就是先找到一个能帮助自己成长的圈子，再让自己融入到这个圈子中。这话说得颇有道理，就好像我们想要钓鱼，必须先找到有鱼的池塘，才可能钓到鱼。要想自己早日搭建有助于自己成功的人际关系，就必须首先找到能够有益于自己成功的圈子。圈子对了，事就成了。下面这个很有趣的哲理故事，讲的就是这样一个道理。

父亲和儿子来到一个鱼塘边钓鱼。不一会儿，父亲就钓到了好几条大鱼，儿子却一无所获。

儿子实在想不明白，便来到父亲身边，向他请教钓鱼的秘诀。

父亲说：“如果你确定要钓什么鱼，你就准备做一系列的选择吧。选择的正确与否决定你能否钓到鱼，或者更准确地说能否钓到大鱼。”

父亲将鱼钩准确而且有力地抛向水面，然后坐下来看着鱼塘说：“钓鱼也许应该靠运气的，不确定性的因素太多了。如果我们都做了对的选择，是否成功则要靠天意。但是钓鱼不是傻瓜游戏，你对钓鱼了解得越多，你的选择就越正确，你钓到大鱼的概率就越大。”

“首先，要挑选一片水域。如果你想钓鲤鱼或者鲫鱼，那么必须在淡水区域，比如在水库、鱼塘，或者在一条不大湍急的小河边。如果你想钓鲸鱼，也许需要驾着渔船进入深海，享受惊涛骇浪的刺激。”

“鱼并非均匀地分布在所有的水域，同一区域，有人能够钓到大鱼，而另一些人钓到的总是小鱼。因此，选择池塘变得十分重要了。在这个池塘钓鱼，我是经过反复选择的，而你则是完全盲目的，尽管我们碰巧遇在一起了，但是我们却有区别。这种区别在于我知道自己的选择，而你是随机的。也许你能有好机会，但是机会不可能总是惠顾你。真正的成功需要积累和理智的选择。”

一边说着话，父亲又钓到一条大鱼。

父亲接着说：“如果你选错了池塘，拿着鱼竿傻傻地坐在池塘边，那还不如坐在花园的长椅上眯着眼睛晒太阳呢！如果我们在一片只有小鱼的浅水区徘徊，我们又怎么能够钓到大鱼呢？要想钓到大鱼，就要到大鱼生活的水域去。”

上面的故事告诉我们一个道理：好水才能钓到好鱼。中国有句古话：“近朱者赤，近墨者黑。”和傻瓜生活，整天吃喝玩乐；和智者一起，勤于思考。这些话说的道理是一样的。你想成为什么样的人，就要和什么样的人接触。

如果你想成为健康的人，那你就和健康的人做朋友，他会告诉你保养身体的知识；如果你想成为快乐的人，你就和快乐的人做朋友，他会告诉你如何拥有积极的心态；如果你想成为公司的主管，你就和高级主管做朋友，他会告诉你如何管理和经营；如果你想成为一个商人，你就和商人做朋友，他会告诉你如何投资做生意。

好水才能钓到好鱼，要成为成功人士，就要多和成功人士做朋友。

即使自己现在与强者有较大的差距，只要有机会与他们相处，就是他们不经意地谈时尚生活、聊艺术欣赏，也会在你心中埋下追求的种子，生成奋斗的动力。假如你每天接触的是灰心丧气、怨声载道、一事无成的人，你能从中吸取前进的力量吗？你会让内心充满进取的力量吗？

好水才能钓到好鱼，要想在你的朋友中增加一些成功人士，就必须到成功人士集中的地方去。想出人头地，就要和比自己强的人做朋友，就要和成功的人交朋友。

4. 懂得拓展人关系网，让资源势不可挡

现在的社会是多元化的，拓展自己人际关系的方法也是丰富多彩的。找对了方法，就会很容易地建立起自己的优质朋友圈。

毫无疑问，朋友是每一个人都需要的。因为没有人是三头六臂，谁都难免需要别人的帮助，特别是在人生征途中感到自己势单力薄时。那么你知道构建什么样的人际圈子最能带给自己帮助吗？你有没有充足的朋友圈？全美人际关系专家哈佛麦凯甚至直白地问这个问题：“如果凌晨两点，你急需70万元钱，你有多少个朋友会不问理由、二话不说、迅速到银行汇钱给你？”

问题虽然直白，但确实表明了人际关系的重要性。社会学家博恩·希斯有一套著名的理论——裂变定

律：如果你认识一个人，那么通过他，你就有可能再认识25个人。这套理论曾被西方商业界广泛采用。他们在营销过程中，推行微笑服务，让服务人员不要得罪任何一名顾客，因为在每一位顾客的身后，潜藏着25个客户。

美国前总统西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”人际关系的重要性是不言而喻的，每个人都想马上拓展自己的人际圈。但是，有的人觉得和人拉关系不外乎吃吃喝喝，其实不然。现在的社会是多元化的，拓展自己人际的方法也是丰富多彩的。找对了方法，就会很容易建立起自己的优质人际圈。那么就学习一下适合自己的拓展人脉的方法吧。

1.提升自己的价值

提升自己的价值，让自己是个有用之人，这是最核心的。人际间相互来往的目的无外乎互惠、互助、互利，虽然并非所有的人际交往都以功利为目的，但能够长久保持密切往来，一定以情感为纽带并存在到利益关联。

2.主动出击，勇于说第一句话

人际关系来自于个人的工作、学习以及生活圈。如果你是个有心人，时时刻刻都有拓展人际关系的机会。要敢于向陌生人说第一句话，把握结交朋友的先机。比如在上培训班的时候，你就可以以笔记没记全为理由，向周围的人借用笔记来抄写，并夸对方眼明手快，听课认真，很自然地就可以继续交谈其他话题而成为朋友了。

3.乐于和别人分享

不管是信息、金钱利益还是工作机会，懂得分享的人，最终往往可以获得更多。“赚钱机会非常多，一个人无法把所有的钱赚走。”这是潮汕人的生意经，他们遇到可做的生意，总是将他们介绍给自己的同乡一起做，所以在世界各地，潮汕人从来不用担心自己的交际圈，因为所有的潮汕人都是一个圈子的。

4.从身边开始挖掘和积累

拓展人际圈子说起来其实很简单，首先就是从对身边的挖掘和积累开始，先善待亲人，再处理好与老师、同学、朋友、老乡、同事的关系，最后突围到更大的圈子。

易凯资本首席执行官王冉就这么认为：“不一定是同班同学，也不一定睡上下铺，但只要是一个学校毕业的，就会有一种亲近感。现在同学之中很多人已经在各自的行业里逐渐进入角色，这个同学网络就成了非常宝贵的资源。”譬如马云创建阿里巴巴，启动资金就来自于他的亲戚、学生、死党。其中有几个人曾经跟他从杭州到北京，再从北京回杭州，几历失败，却不离不弃。

5.参加团体活动是不错的交际途径

比如培训，培训不但能学习知识、提高技能，而且还会随着充电热的不断升温，接触到各种各样的人。现在的培训可以说已经派生出许多附加功能，其中最引人注目的就是成为另类的人际关系圈子。比如在一些层次较高的培训中，各行各业的老板、高层管理者就有可能成了自己的同窗好友，这其中蕴藏着巨大的商机。因此，越来越多的人参加培训，开始直奔这个人际关系圈子而去。小赵是某公司的总经理，过几天他要去浙江大学参加EMBA培训。而参加这个培训的学员都是有三年以上管理经验，有着主管以上级别的商界精英。小赵曾直言不讳地说，参加这样的培训班一个最大的原因就是可认识许多有作为的人，能接受到更多的商界精英的理念。另外，在学习的过程中还可以和这些精英一起相互切磋一些问题，不但增长了自己的知识，同时还提高了自己的水平。

6.积极接纳朋友的朋友

人的一生找到真正的朋友很难，尤其是在现在这样的社会更难。那么扩展自己的朋友圈，可以积极主动地去接纳朋友的朋友，哪怕只是形式上的朋友，也要主动去记住对方的姓名、电话、爱好、生日等，在恰当的时间点上送去自己的关怀。随着时间的推移，你对对方的关注在积累，朋友关系会有一个量变到质变的转变。

5.好的形象为自己赢得好的未来

形象是金，形象有价。它关系到面试成败、工资高低、职位晋升等事业与生活的方方面面。良好的形象使一个人在交际中魅力无穷、所向披靡。

假设一个人向你推销一种相对名贵的奢侈品，而他的衣着却是皱皱巴巴的，脚上穿着一双破了洞的皮鞋，那么你会购买他推销的奢侈品吗？

当然不会！这显然是产品与销售人员的表现形成了错位。如果一个企业的销售代表形象邋遢，又有哪个客户会以为其身后有一个良好的企业呢？你的形象关乎你的价值，看得远的人，最清楚形象在人际交往中的重要性，他深刻懂得，一个人衣着整洁、典雅，具有良好的个人形象，也是向他人暗示“请相信我，我是有修养、有能力的”，从而为自己赢得更多的好感和机遇。

从这点来说，个人形象何尝不是有价的。它关系到面试成败、工资高低、职位晋升等事业与生活的方方面面。良好的形象使一个人魅力无穷、所向披靡；不良的形象使人障碍重重、步履维艰。

下面是两则真实的商业案例，它很好地说明了形象对于一个人的重要性。

案例一：

王丽在一家服装进出口公司做秘书，有一次，她代表公司去接待日本公司的谈判代表。日本客户对公司的产品赞不绝口，表现出非常满意的神色，双方代表谈得也很愉快，可就在他转身的一刹那，日本人看到王丽竟然穿着抽了丝的长筒袜，结果生意告吹，而王丽自己也被公司炒了鱿鱼。

案例二：

唐先生就任美国西海岸S公司总裁后，想起本公司六年前曾准备和C公司合作一个项目，该项目对双方都非常有利，但就在双方正式履行合同时，C公司董事会突然中止了这个项目。他抱着试试看的心情给C公司总经理挂了个电话，询问中止合同的原因。总经理找到这个项目的档案，最后一页写着：“S公司派来进行决定性谈判并将负责此项目的高级副总裁穿得像小丑，一副失败者的沮丧样。C公司董事会成员一致认为在这个项目上与这样的公司合作是不恰当的。”

上述两个案例说明，很可能达成的合作，都会因为一个不恰当的形象而使谈判功败垂成。可见，不重视自己的形象，会自己的价值减分。

好的形象是成功人生的潜在资本。好形象对自己而言，可以增强的自信，对他人而言，能够较容易地赢得他人的信任和好感，同时取得他人的帮助和支持，从而促进自己事业的成功，使自己的人生顺达。

一个注意形象并自觉保持好形象的人，总能在人群中得到信任，总能在逆境中得到帮助，也必定能在人生的旅途中

不断找到发挥才干的机会。

第五章 躲过陷阱，未来的人生一帆风顺

1.目光短浅的人，最容易骄傲自大

看得远的人眼界开阔，明白“天外有天，人外有人”的道理，因此他们懂得谦卑，在为人处世中无往不胜。

目光短浅的人，看不清外面的世界，眼界狭窄，总以为自己很厉害，骄傲自大，目中无人。殊不知，骄兵必败，人一骄傲起来，纵有天大的本领，都会“独木不成林”，往往什么都做不好。

提起《三国演义》里的关羽，可谓勇猛威武，清人毛宗岗称：“历稽载籍，名将如云，而绝伦超群者，莫如云长。”说他是“古往今来名将中第一奇人”。关羽的事迹也确实如传奇一般令人赞叹，温酒斩华雄、匹马斩颜良、偏师擒于禁、擂鼓三通斩蔡阳等，百万军中取上将首级，如探囊取物耳。

然而令人意料不到的是，这位叱咤风云、威震三军的一世之雄，下场却很悲惨，居然“南郡丧孙权，头颅行万里”，被东吴大将吕蒙一个奇袭，仓皇中兵败失地，被人割下脑袋。罗贯中说关羽是“龙游沟壑遭虾戏，凤入牢笼被鸟欺”。

其实追根溯源，是“骄傲自大”导致了他的失败。当诸葛亮抬举马超时，他老大的不满意，说马超算什么玩意儿，怎能与我老关并列？孙权向他攀亲家，他出口骂道：“犬子怎配虎女！”直到即将被俘杀头时仍不醒悟。可见骄傲自大给人的负面影响有多严重。

人生的陷阱很多，一旦跌入骄傲自大的陷阱，就一定会为此付出惨痛的代价。看得远的人眼界开阔，明白“天外有天，人外有人”的道理，因此他们懂得谦卑，在为人处世中无往不胜。

谦卑是一种智慧，是为人处世的黄金法则，懂得谦卑的人，往往很容易受到人们的尊重，很容易被别人接纳，因而得到珍贵的友情。一个谦卑的人，他不会极尽地表现自己的优越感，只有不谦卑的人才自以为可以对别人飞扬跋扈。殊不知，当你抛弃了谦卑而在别人面前夸夸其谈的时候，你其实是在显示自己的无知和愚蠢。

一天，苏格拉底和弟子们聚在一起聊天。其中有一个弟子的父亲是富翁，这位富翁的儿子趾高气扬地面向所有的同学炫耀——他家在雅典附近拥有一望无际的肥沃土地。

当他口若悬河大肆吹嘘的时候，一直在其身旁不动声色的苏格拉底拿出了一张世界地图，然后说：“麻烦你指给我看看，亚细亚在哪里？”

“这一大片全是。”学生指着地图扬扬得意地回答。

“很好！那么，希腊在哪里？”苏格拉底又问。

学生好不容易在地图上将希腊找出来，但和亚细亚相比，的确是太小了。

“雅典在哪儿？”苏格拉底又问。

“雅典，这就更小了，好像是在这儿。”学生指着地图上的一个小点儿说。

最后，苏格拉底看着他说：“现在，请你再指给我看看，你家那块一望无际的肥沃土地在哪里？”

学生急得满头大汗，当然还是找不到。他家那块一望无际的肥沃土地在地图上连个影子也没有。他很尴尬又很觉悟地回答：“对不起，我找不到！”

尺有所短，寸有所长。一个人总有自己不如别人的地方，因此，没有必要时时刻刻摆出一副“老子天下第一”的姿态，那样只会引起别人的反感。一个骄傲自大的人就像一个装满东西的瓶子，很难再装进别的东西。一个人只有在谦卑的时候，才能听进别人的话，才能让自己有所进步。

周公是历史上著名的政治家，为了尊敬贤能，吃饭时如有客人来访，也要放下手中的筷子，吐出嘴里的饭，恭敬地听他们说话。

孔子是圣人，仍然不厌其烦地向人请教。即使是小孩子，只要他说得对，孔子都认真地听取。孔子的学生告诉他说：“老师，有人笑话你那么大的学问，还什么都要问。”孔子不以为然，说道：“不懂就问，这难道不应该吗？”只要你怀着一颗谦卑的心，肯低头向他人学习，处处都能学到智慧。

一家杂志社做了一项题为“最受欢迎的人和最不受欢迎的人”的社会调查，结果列“最受欢迎的人”之首的是富有才干而为人谦虚的人；列“最不受欢迎的人”之首的是自命不凡、目空一切、骄傲自大的人。这项调查充分显示出骄傲自大是一项多么令人讨厌的特质。

尤其是刚进入社会的年轻人，如果你骄傲自大，没有人会把成功的经验传授给你；如果刚学到一点皮毛就以为自己是行家里手，自以为是，那么你很难达到成功的顶端，很难进入成功人士的行列。

“越饱满的谷穗，头垂得越低”；这是真正懂得了低调处世的意义后表现出来的谦卑的态度。你越谦卑，就越容易得到别人的赞赏；你越谦卑，就越容易得到别人的认同。谦卑，实在是一种妙不可言的智慧。

2.今天不留余地，明天山穷水尽

做事留有余地，其实也是中庸之道的体现，这是一种温和的处世方式。不说大话，避免给别人带来压力，也避免导致厌恶；事不做绝，给别人一条生路的同时，也给自己积下了福德。

《菜根谭》中有一句这样的话：滋味浓时减三分让人食，路径窄处留一步与人行。这句话告诉我们：留人宽绰，于己宽绰；与人方便，与己方便。这是古人总结出来的处世秘诀。

生活中，看得远的人，从不说过头的话，不把事情做绝，总是给自己留下回旋的余地，这样才不至于让自己走到山穷水尽的绝路上。

而那些目光短浅的人，无论说话、做事都不给自己留余地，要么打包票说一切包在自己身上，要么就赌咒起誓，说肯定没问题。听的人以为他们能耐很大，可事后却往往失望地发现不过是吹牛皮而已，于是从此再也不信任这种喜欢吹牛皮的人。某公司新研发了一个项目，老板将此事交给了下属李杰，问他：“有没有问题？”李杰拍着胸脯回答说：“没问题，放心吧！保证三天完成！”过了三天，李杰却没有任何动静。老板问他进度如何，他才老实说：“没有想象中那么简单！”虽然老板同意给他更多的时间来完成任务，但对他拍胸脯的誓言旦旦已经开始反感。

类似李杰这样的事例很多，不给自己留余地的人，结果吃亏的总是自己。一位朋友，因在单位里与同事之间产生了一点儿摩擦，很不愉快，就意气用事地对那位同事说：“从今以后，我们之间一刀两断，彼此毫无瓜葛！”

这句话说完不到三个月，他的同事成了上司。因讲了过重的话，他很尴尬，只好辞职另谋他就。

因为不给自己留余地而给自己造成窘境的样子，在现实中随处可见。

这就是不留余地的危害，我们知道，杯子留有空间，是为了轻轻晃动时不会把液体溢出来；气球留有空间，是为了不会因轻微的挤压而爆炸；人做事留有空间，是为了防止“意外”发生而让自己有回旋的余地。自古以来，给人留余地就是一种为人处世的智慧。《周易》中有句话：物极必反，否极泰来。这句话告诉我们这样的道理：至行不可及处，至及则无路可续行；言不可称绝对，称绝对则无理可续言。做任何事，进一步，也应让三分。古人云：“处事须留余地，责善切戒尽言。”有一句佛偈也说：“凡事不可太尽。”人与人相处时，给别人留下余地就是给自己留下余地。

俗话说，兔子急了还咬人。看似平时温文尔雅或者柔弱的人，如果真的被点了死穴，那也会变成凶猛的野兽。事情不要做绝，就是避免点中别人的死穴，不要把人往绝路上逼。放人一条生路，就是给自己一条退路。

看得远的人，眼光不只盯着眼前的一片小天地，他们懂得用发展的眼光看问题，“士别三日当刮目相待”，谁也无法预料到未来。做事留有余地，其实也是中庸之道的体现，这是一种温和的处世方式。

这个世界上总是有那么一些奇妙的轮回，一时的得意，总要以以后的失意来偿还；一时的猖狂，也总会由以后的报应来弥补。说话做事都留余地，才是保护自己的好办法。当你学会了给别人留有余地，就等于给自己留下了退路，让你在任何时候都能从容应对，进退自如。

3.做一个最“糊涂”的聪明人

学会装糊涂就是说凡事不要太钻牛角尖，不要太想不开，不要太计较，退一步海阔天空。事情都是随着时间慢慢清晰，抑或慢慢变淡、慢慢化解、慢慢消融的，于是就有了答案。

生活中，有一种人很聪明，他们对于任何事都看得都一清二楚，从不吃亏上当。他们心中的小算盘比谁都打得快，眼里揉不得一粒沙子。这样的人忘记了一句话——“聪明反被聪明误”，尽管他们很聪明，但往往你会发现，这样的人因为太过聪明，以至于其他的人都对其敬而远之。

聪明固然是件好事，但生活中，往往有时候需要我们装一下糊涂。聪明容易，糊涂却难。

所以“难得糊涂”历来被推崇为高明的处世之道。该糊涂时糊涂，就等于给各种繁杂的事情上涂上润滑油，使其顺利运转。糊涂哲学体现的是一种从容不迫的气度。不懂糊涂的人，难有大的成就。

说白了，学会装糊涂就是说凡事不要太钻牛角尖，不要太想不开，不要太计较，退一步海阔天空。事情都是随着时间慢慢清晰，抑或慢慢变淡、慢慢化解、慢慢消融的，于是就有了答案。很多时候，睁一只眼闭一只眼，你就成为最“糊涂”的聪明人了。假如有人告诉你：“某某人在背后骂你。”你听后作出什么反应？你可能会非常恼怒，想立即去找这个人算账。如果是这样，那你不仅气坏了自己的身体，而且还会扩大事态，徒增痛苦。

富弼是北宋名相，在他年少时，有一次走在洛阳大街上，平白无故地遭人斥骂。有人过来悄声说：“某某在背

后骂你!”富弼说：“大概是骂别人吧。”那人又说：“人家指名道姓在骂你呢!”富弼想了想说：“怕是在骂别人吧，估计是有人跟我同名同姓。”骂他的人听到后很是惭愧，赶紧向富弼道歉。年少的富弼分明是假装糊涂，却显示了他的聪明睿智。

有位智者说，如果大街上有人骂他，他连头都不会回，因为他根本不想知道骂他的是谁。因为人生如此短暂和宝贵，要做的事情太多，何必为这种令人不快的事情浪费时间呢?这位智者和富弼一样洞晓“难得糊涂”的真谛。

人与人之间不免会产生摩擦，引起烦恼，如若斤斤计较、患得患失，往往越想越气，这样很不利于身心健康。如果能做到遇事糊涂些，自然烦恼会少很多。

所以装糊涂的人其实并不糊涂，往往是大智若愚的表现。美国总统威尔逊在小的时候看起来比较笨，镇上有很多人都喜欢和他开玩笑，有事没事都会拿他来寻开心。一天，他的一个同学手中拿着1美元和5美分，问小威尔逊会选择拿哪一个。威尔逊想都没想地回答：“我要5美分。”“哈哈，他放着1美元不要却要5美分。”同伴们都跟着哈哈大笑，把他的笑话四处传播。

许多人都不相信小威尔逊竟有这么傻，纷纷拿着钱来试试这到底是不是真的，然而屡试不爽。每次小威尔逊都回答：“我要5美分。”整个学校都传遍了这个笑话，于是每天都有人用同样的方法来愚弄他，然后都很满意地离开。

终于，他的老师知道了这件事，当面询问小威尔逊：“难道你连1美元和5美分的大小都分不清吗?”

小威尔逊答道：“我当然知道。但是我如果要了1美元的话就不会有人再拿钱来试了，那么我就会1美分也赚不到了。”

老师听后恍然大悟。他只是不愿把心思放在贪图小利的聪明上，而着眼于装糊涂。后来，他成为了美国的总统。

由此可见，做人难，做明白人难，做糊涂人更难，人生难得糊涂，贵在糊涂，乐在糊涂。所以学一点儿糊涂学，也许会使你恍然顿悟，它会带给你一种大智慧。

4. 显山露水，不如锋藏守拙

那些为人张狂、锋芒毕露的人，难免会遭人嫉恨，遭人陷害。而善藏锋者成大器，藏锋守拙是一种高明的处世智慧。

生活中，有一种人特好强，爱表现。他在任何场合都想把别人压倒用来表现他自己。特别是在老板、上司等大人面前，他们就像打了鸡血一样，热情好胜，用来表现自己的不凡。

这种喜欢夸张地表现自己的人真的能够赢得别人的青睐吗?真的能够赢得上司的重视吗?其实，这样的人往往人缘并不好，这样爱表现的举动也往往不被上司们看好。

一个做过多年职业经理人的朋友说：“很多公司的老板，其实都不喜欢那种什么事情都爱表现、爱掺和的员工。特别是新人，专心做好分内的事就好了。过度的表现反而让人反感。”

一家在业界知名的审计公司招来了一个新人小李，开始时，他工作积极主动，人际关系也处得不错。可刚过两个月

，问题就出现了。不断有员工向经理反映，说他太好事儿，到处打听公司内部的事，还喜欢刨根问底，让人很不舒服。开始经理没太在意，只在私下接触时默默观察起小李来。

渐渐地经理注意到，小李凡事太爱打听，谁说什么他都立起耳朵听着。一次，一个员工向经理汇报工作，就是下个月的计划报表，碰巧小李也在旁边。说话间隙，经理用余光扫了一眼小李，明显感觉到他停下了手里的工作，耳朵竖了起来，全神贯注，生怕落下一句话。经理见此特别反感，感觉此人太有心机，自己的分内工作不认真去做，反倒对不属于自己的事情积极得过了头。而且后来发现他不光听，还太爱表现，不相关的工作，只要让他知道了，他都要发表意见，想要参与。

有一次，公司财务部门有个复杂的表要弄，经理主动问了几个部门的老员工，小李也在场，很明显他听进了心里。没过几分钟，小李就进了经理的办公室，自告奋勇说自己想试试。当时经理真有些哭笑不得，因为公司的财务情况一般来说是不会让新人参与的，小李真是积极过了头。类似的情况很多，经理提醒小李很多次，可他就是改不了。无奈，试用期过后，公司不得不将其辞退。

太爱表现的人，往往不懂得藏锋守拙的智慧。“木秀于林，风必摧之；堆出于岸，流必湍之；行高于人，众必非之”，说的是锋芒毕露者的下场，那些为人张狂、锋芒毕露的人，难免会遭人嫉恨，遭人陷害。而善藏锋者成大器，藏锋守拙是一种高明的处世智慧。

君子才华不露，聪明不逞，才有任重道远的力量。

说到藏锋守拙，曾国藩算是这里面的真正高手了。正是因为他懂得其中的道理和利害，所以才能在复杂的官场中巧妙避之，不引祸上身。

同治三年，曾国藩兄弟率湘军攻破天京后，虽然举国为之欢庆，连皇上也为之十分振奋，但曾国藩多年的官场经验告诉他：功高震主危及身家。于是他在给朝廷的奏折中表示“臣统军太多，即拨裁撤三四万人，以节靡费”，实际上，他是主动要求裁撤湘军。

时人王定安曾说过：“曾国藩向来不爱出风头，懂得功高震主的道理，认为湘军暮气太重，不可复用，主张任用淮军。但曾国藩的言论，实际上是远离权势，保住美名。”出于对清廷官场的熟悉与了解，加之对自己弟弟曾国荃性格的了解，曾国藩在裁撤湘军的同时，他还奏请曾国荃因病开缺，回籍调养。

因为当时曾国荃攻破天京的所作所为，一时间成为众矢之的，而且清政府也担心他登高一呼从者云集，所以既想让他早点离开军营，又不想给他一个实权的位子来坐。曾国藩此时以其病情严重为由，让其回乡调理，很快就得到了清政府的批准，并赏了曾国荃六两人参，以示慰藉。

虽然弟弟一度对曾国藩的所作所为不理解甚至怨气满腹，但最终曾氏能在整个官场平平安安走到最后，这一点足以验证曾国藩的藏锋守拙是有先见之明的，是明智之举。

曾国藩的守拙是一种自我保护、实现自我价值的生存之道。实际上，藏锋守拙与锋芒毕露是两种截然相反的处世方式。有才干固然是好事，是事业成功的基础，适时适地地显露出来也是必要的；但是带刺的玫瑰最容易伤人，也会伤着自己，因此何时该显露，何时不该显露，就很有学问，不适时、不适当地一痛乱显狂显就可能遭遇灭顶之灾。

很多时候，藏锋守拙，放低姿态，是一种高明的处世智慧。

秦兵马俑坑至今已经出土清理各种陶俑1000多尊，除跪射俑外，皆有不同程度的损坏，需要人工修复。而这尊跪射

俑是保存最完整的，是唯一一尊未经人工修复的。仔细观察，就连云纹、发丝都还清晰可见。跪射俑何以能保存得如此完整？文物专家说，这得益于它的低姿态。

有才华是好事，但我们不应过于炫耀自己的才华，炫耀易流于自大，自大则不免招致轻视。即便展示，也应以谦虚的态度流露，以免流于粗俗。露才过甚，为智者所不屑。必要的时候，要学会掩饰自己的真实意图。智而示以愚，强而示以弱，能而示之不能，用而示之不用。

藏锋守拙绝不是懦弱和畏缩，而是一种聪明的处世之道，是人生的大智慧、大境界。

5.目光长远者最懂分寸，知进退

成功人士之所以能够在人生的道路上顺风顺水，其原因不仅仅在于他们的聪明，也不仅仅在于他们的勤奋，更不在于他们懂得多少方法与手段，而在于他们对人性的洞察……

曾经有人说过，人生的智慧不过六个字：懂分寸，知进退。

冒进或是保守，都是不懂分寸，不知进退。人贵有自知之明，审时度势，分寸把握得当，进退有度，才是真正的人生智慧。

俗话说：做菜讲究火候，做人注意分寸。做菜时，如果火候把握不好，很可能将菜炒糊或者炒不熟，而为人处世如果把握不好分寸，就容易得罪人，给自己带来不少的麻烦。古兵法中也有所谓“一言不慎身败名裂，一语不慎全军覆没”的箴言。佛家也认为，人在起心动念之际，也同时种下了因果，如果动了邪念，也就种下了祸根，不但为自己留下后患，还会殃及子孙。

不但从理论上讲是这样，在现实中更是如此。为人处世把握不好分寸，百无禁忌，口无遮拦，轻则会惹人厌烦，重则会引火烧身。

南朝时，齐高帝萧道成曾与当时的书法家王僧虔一起研习书法。一天，高帝突然问王僧虔：“你和我的字，谁的更好？”王僧虔迟疑了一下，如果说高帝的字比自己的好，是违心之言，有溜须之嫌；如果说高帝的字不如自己的好，又会使高帝的面子上挂不住，弄不好还会为自己的将来带来隐患。王僧虔考虑了一下，巧妙地说：“我的字臣中最好，您的字君中最好。”高帝听后，明白了王僧虔话中之意，哈哈大笑，以后不再提及此事。

王僧虔的巧妙回答，既让他免除了直接回答的尴尬，又不违反自己的原则，使大家能够心领神会，没有因“一言不慎”而伤和气，可谓巧妙至极。

纵观历史，不难发现，那些成功人士之所以能够在人生的道路上顺风顺水，其原因不仅仅在于他们的聪明，也不仅仅在于他们的勤奋，更不在于他们懂得多少方法与手段，而在于他们对人性的洞察，他们懂得什么叫恰如其分，什么叫不偏不倚，什么叫见好就收，一句话，他们善于把握分寸。

做事懂分寸的人，一般都是深谙中庸之道的人，他们在与人说话时，懂得什么话该说，什么话不该说，懂得说话的轻与重、多与少。处世中，他们懂得如何既能够表现自己，又不让人感到反感，总是能够把一个最好的自己呈现在别人面前。在与他人交往的时候，他们既能严于律己也能宽以待人，既善于与人相处又不失自我，能够把握与人交往的恰当距离，谁也不得罪，从容地周旋于来来往往之中。

在与他人办事的时候，他们因人而异，懂得怎样轻松达到预想的目的，取得办事的实效，给人留下办事能力很强的印象；在处理问题的时候，他们既有原则性又有灵活性，懂得什么事情需要冷处理，什么事情需要热处理，什么时候应

该清楚一些，什么时候应该糊涂一些。他们善于把握处理问题的时机，处理问题能够做到手起刀落，药到病除。

他们有着良好的处世心态，能够以高标准处世做人，既厚道又精明，得意时不张狂，失意时不气馁，能够坦然面对人生中的得与失。正因为他们能够把握这些分寸，才能够最终取得成功，或者比别人更接近成功。

总之，任何事都离不开“分寸”二字。人生在世，分寸无处不在、无处不有，人际关系需要把握分寸，成就事业需要把握分寸，推进工作需要把握分寸。人生的成败兴衰，浓淡缓急，无不在把握分寸中见分晓。总之，只有把握好分寸，才能达到做人做事的最高境界。

做人有分寸，还要知进退。

《左传》中说：“见可而进，知难而退，军之善政也。”其实，知所进退，何止是“军之善政”，在官场、商场、职场、情场……在几乎一切的社会生活中，我们都需要知所进退。

刘邦进咸阳约法三章、赴鸿门宴不辞而别，知进又知退，最终得以成就大业。

项羽沽名钓誉放刘邦跑路、败走乌江有船不渡宁可自刎，不知进也不知退，千古之下，仅供人轻叹一声而已。

韩信因功求封侯、拥兵不谋反，先不知退后不知进，终于被吕后害死。

范蠡功成名就，携美人泛舟五湖，知进知退，乐享天年。

华盛顿任期满，置举国拥戴于不顾而拒绝连任，以谦卑的姿态和恬淡的心态退出了政治舞台，在美国人民心目中保留的是几乎完美的形象。

很多事情的成与败，都在于能否把握进退之间的“度”。孔子在《论语》中说：“不得中行而与之，必也狂狷乎！狂者进取，狷者有所不为也。”这里所说的“中行”就是中庸。它是一种不偏不倚、调和折中的态度，它的两端就是“狂”与“狷”。“狂”和“狷”一样有好的地方，也有不好的地方，那就是狂者易过之，狷者易不及。过之则容易冒进，胆大妄为；不及则容易退缩，无所作为。只有审时度势，量力而行，方能做到进退自如，进退自如则可以趋利避害，事业可成。

进退之间，彰显人生智慧。怎样进，怎样退，是一种手段；什么时候该进，什么时候该退，是一种分寸。做人有分寸，知进退，才能让自己在人生中有所成就。

6.别上了固执的当

固执的人，绝大多数是自幼养成了随心所欲的不良性格，遇事爱钻牛角尖。固执既不是顽强的表现，也不是自信的象征，它对人际交往是有害无益的。

俗话说：兼听则明，偏信则暗。

如果一个人不能听取别人的建议，一味地由着自己的性子来，固执己见，哪怕错误也要往南墙上撞，这样的人只能掉进自己为自己挖的陷阱中，无法自拔。

三国时期，蜀国街亭为汉中咽喉要地，须派精兵强将驻守。马谡主动请令，诸葛亮再三嘱咐他须靠山近水扎营，并派王平为副将辅助。

马谡刚愎自用，对诸葛亮的嘱咐置之不理，打算在街亭旁边的山上扎营。王平提醒他：“丞相在我们临走的时候嘱咐过，要坚守城池，稳扎营垒。在山上太冒险。”马谡没有打仗的经验，自以为熟读兵书，根本不听王平的劝告，坚持要在山上扎营。

司马懿、张郃率领魏军赶到街亭时，看到马谡放弃现成的城池不守，却把人马扎在山上，马上吩咐手下将士在山下筑好营垒，把马谡的军队围困起来。

后来，魏军切断了山上的水源。蜀军在山上没了水源，连饭都做不成，时间一长，自己先乱了阵脚。司马懿、张郃看准时机，发起总攻，蜀军大败，街亭失守。诸葛亮知道街亭失守完全是因为马谡违反了作战部署，按照军法，“挥泪”斩了马谡。

固执己见的马谡听不进陈平的劝说，最后一败涂地，为自己的固执付出了沉重的代价。

从马谡的故事中不难看出，固执的人，绝大多数都是一些思想狭隘、看问题片面者。由于思想偏激，观念固执，在大脑皮层形成了一个“惰性兴奋中心”，一旦某种思想深深地扎根在头脑里，任何其他的东西，他都听不进去。

固执的人，绝大多数是自幼养成了随心所欲的不良性格，遇事爱钻牛角尖。固执既不是顽强的表现，也不是自信的象征，它对人际交往是有害无益的。因为你始终觉得自己比对方高明，对别人不屑一顾，在别人面前一副高高至上的姿态，那谁愿意和你交往呢？

放下自己的固有思维，多听取别人的意见，才是聪明的做法。汉高祖刘邦曾问群臣：“吾何以得天下？”群臣回答皆不得要领。刘邦遂说：“我之所以有今天，得力于三个人——运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如张良；镇守国家，安抚百姓，不断供给军粮，吾不如萧何；率百万之众，战必胜，攻必取，吾不如韩信。三位皆人杰，吾能用之，此吾所以取天下者也。”刘邦之所以能平定天下，是因为他从不固执己见，非常善于听取别人的意见，最后让自己成就大业。

生活中，总有些人因为固执己见而不愿听取任何人的意见，有的固执于金钱，有的固执于名利，有的固执于陈规，有的固执于幻想，总之，他们听不进别人的劝告，一意孤行，最后走向失败。

所以说，一个人只有善于听取别人的意见，才能走出偏执的误区，成功地解决问题。

当然，一个有主见、有头脑、有思想、不随人俯仰、不与世沉浮的人，无疑具备值得称道的好品质。但是这还要以不固执己见、不偏激执拗为前提。无论是做人还是处世，头脑里都应当多一些辩证观点。死守一隅，坐井观天，把自己的偏见当成真理至死不悟，是做人与处世的大忌。

第六章 看得远，就更懂得诚信的珍贵

1. 诚信是一辈子的财富

生活中，诚信是每一个人都应该遵循的做人原则。当你以一颗诚信的心对待别人时，才会得到别人的认同，收获尊重、善待与合作。

新闻报道中，经常看到一些只看眼前蝇头小利的商贩在经营中利用一些不正当的手段，结果被曝光后，不但被没收了非法收入，还变得声名狼藉。

而那些百年老店为什么能够受到人们的长期追捧呢？是他们用自己一贯的高品质打造了自己的金字招牌！他们诚信经营，用世世代代的口碑和品质，经历百年风雨，成为人们信赖的老招牌。而自己也因此财源滚滚，受益无穷。

古人说：“诚信是金。”一个具有诚信的人就等于拥有了金子般的财富。为什么这么说呢？因为诚信虽不是财富，但它可带来更多的财富，拥有它，便拥有了财富。从这种意义上说，诚信就是财富。甚至有人说，诚信比钱、比一切东西都要有价值，是无价之宝。

南北朝时，有个贫寒的读书人叫明山宾。除了父亲留下的一头牛，他别无他物。一年春天，青黄不接，家里揭不开锅，明山宾只好把牛牵到集市上去卖，等了半天才把牛卖出去。明山宾走出集市不远，忽然想到：这头牛从前得过蹄疾，如果劳作过累或者牛棚过于潮湿，蹄疾就会复发，而今换了主人，不知正确使役，到时候，人家不是等于买了一头没用的牛吗？

于是，他急忙赶回去找到买主，把情况一五一十地说了，还特别嘱咐使役、饲养的方法。明山宾退还了买主一些钱，然后心情轻松地回了家。这件事传开后，人们都称赞明山宾的诚实美德。

这就是《明山宾卖牛》的故事，流传已久。明山宾虽然失去了到手的金钱，却留住了比金子还可贵的诚信。

而一个没有诚信的人，必是孤家寡人；一个没有诚信的家庭，必无亲朋好友；没有诚信的社会，必将是一个贪婪、欺诈横行的社会。可以说，不讲诚信的行为，就是摧毁财富的魔鬼。目光短浅的人，往往只看重眼前的利益，丢掉了诚信，结果让自己追悔莫及。

以前有一对夫妻卖酒，因酒中不掺水，所以生意十分红火。后来丈夫外出经商，回来后发现店中冷清了许多，妻子病卧在床，丈夫问：“发生了什么事？”妻子回答说：“我在酒中掺了水，多卖了些钱，可后来来买酒的人越来越少了。”丈夫悲哀地说：“你把你的诚信仅用这样一点儿掺水骗来的钱卖掉了。”妻子听后，流下了悔恨的眼泪。

德国著名诗人海涅曾经说过：“生命不可能在谎言中开出灿烂的鲜花。”诚信是一种品格，一种操守，一种境界，也是一种魅力。生活中，诚信是每一个人都应该遵循的做人原则。当你以一颗诚信的心对待别人时，才会得到别人的认同，收获尊重、善待与合作。

“一个人有两样东西谁也拿不走，一个是知识，一个是信誉。我只要求你做一个正直的公民。不论你将来是贫或富，也不论你将来职位高低，只要你是一个正直的人，你就是我的好儿子。”这是联想集团董事长柳传志致父亲的悼词中追忆父亲的言谈，也是父亲对柳传志的教诲。联想的成功离不开诚信，它取信于银行，取信于员工，取信于投资者。1996年和1997年，香港联想公司因为库存积压造成1.9亿港元的亏损，这在当时是个很大的数字。公司的运作需要大量的流动资金，而这笔资金需要从银行贷款。

在危急关头，联想的领导层竟然选择了首先告之银行亏损的消息，然后再申请贷款。一般人认为，先借钱再通知银行亏损状况或者干脆不通知银行，会比较容易借到钱。但是联想宁愿付出天价也不愿失去银行的信任。此举果然赢得银行的信任，并再次贷到了款。如果不是联想长期守信用，这件事根本就做不成。所以诚信是一个人一辈子的财富，它是无价的。联想靠诚信赢得了足够的信誉度，也赢得了巨大的财富，这就是诚信的力量。

看得远的人深深懂得，在当代社会，一个企业、一个公司、一个产品要想立足于世、取信于人，诚信乃成功之砝码。商家不讲诚信走不远，人不讲诚信更会被社会所淘汰。试想，天底下有谁愿意与言而无信的人交往合作呢？

我们都知道，犹太人很聪明，特别是在经商中，更是有许多商业奇才。为什么他们会如此成功，其实很简单，就是因为他们的诚信。生意从来都是分厘必赚、丝毫不让的，但是在已签订的契约面前，犹太商人总是宁愿自己吃亏也要绝对遵守。这对他们而言，是非常自然、毫无疑问的事情。在犹太商人看来，毁约是不应该发生的，更是不可以原谅的。因为犹太人深信，他们的存在是因为和上帝签订了存在的契约，如果不履行，就是打破了神与人之间的约定，当事人就一定要有灾难。在犹太人眼中，一个人的诚信比生命都重要!

看得远的人，无论何时都不会放弃诚信，因为拥有了诚信，就等于拥有了巨大的财富。

2.诚信让未来的日子顺风顺水

生成错误

3.你信守承诺，别人才会信任你

生成错误

4.谁都愿意去信赖一个守信的人

生成错误

第七章 今天克制自己，将来才能成就自己

生成错误

2.抬头之前先低头

生成错误

3.别让“忍不住”害了你

生成错误

4.不生气，才能赢得明天

生成错误

5.每一次忍让，都是一种造就

生成错误

6.知退让，懂屈伸

生成错误

第八章 把握内心，别让它改变了你的节奏

生成错误

2.为了身体，也应该让自己静下来

生成错误

3.脾气来了，福气没了

生成错误

4.你无法改变天气，但你可以改变心情

生成错误

5.人生难得保持一颗平常心

生成错误

第九章 浮躁世界的静心之道

生成错误

2.反省是人生的必修课

生成错误

3.别着急，慢慢来，属于你的岁月都会给你

生成错误

4.自寻烦恼的人，不可能有平静的日子

生成错误

5.面对生活，需要一颗乐观的心

生成错误

第十章 你要去相信，没有到达不了的明天

生成错误

2.淡看人生，善待生命

生成错误

3.最难以抵挡的，莫过于欲望

生成错误

4.用知足抵挡内心的魔鬼

生成错误

5.大气的人才能成大器

生成错误

6.太敏感的人最喜欢自寻烦恼

生成错误

7.豁达才能让未来充满希望

生成错误

8.用平和梳理人生

生成错误

9.不经痛苦的忍耐，怎能有珍珠的璀璨

生成错误

第十一章 你唯一能把握的，是变成更好的自己

生成错误

2.咬咬牙，人生没有过不去的坎儿

生成错误

3.不狠心，怎能改掉自己的恶习

生成错误

4.狠下心，绝不为自己找借口

生成错误

5.战胜自己的人，才配得到上天的奖赏

生成错误

6.多一份磨砺，多一份强大

生成错误

第十二章 破晓总是为了等待它的人来临

生成错误

2.不是每个人都可以心直口快

生成错误

3.你必须承受住成功之前的寂寞

生成错误

4.没有谁的人生不需要分享

生成错误

5.放纵自己就等于放弃自己

生成错误

第十三章 每个人的人生中总有一段弯路

生成错误

2.狠得下，才能舍弃该舍弃的

生成错误

3.人生是活给自己看的

生成错误

4.学会心安，天地自宽

生成错误

5.世上没有一片完美的叶子

生成错误

6.今天的放弃，是为了明天的得到

生成错误

7.放下，下一站就是幸福

生成错误

第十四章 人生没有唾手可得的晚餐

生成错误

2.不想创业人永远没有事业

生成错误

3.做自己人生的“伯乐”

生成错误

4.拖延就是对自己的人生不负责任

生成错误

5.敢于冒险的人生有无限可能

生成错误

6.吃得苦中苦，方为人上人

生成错误

7.人生爱拼才会赢

生成错误

第十五章 拼一把，让明天的你感谢今天的自己

生成错误

2.狠角色绝不轻言放弃

生成错误

3.做一杯用沸水沏的茶

生成错误

4.你无法让所有人满意，那就尽心做好自己

生成错误

5.“敢为天下先”是一种无畏的气概

生成错误

6.小事全力以赴，大事水到渠成

生成错误

7.你能够，是因为你认为自己能够

生成错误