

成功学必读丛书



做人(要有)心眼 做事(要有)手腕

雁蓝◎编著

ZUORENYA OYOUXINYAN
LUOSHIYAOYOU SHOUWAN

做人，是一门艺术，是一个永远的难题。
做事，是一门学问，是一个说不完的话题。
手腕是做事的一种策略，一种技巧，一种方法。
心眼是做人的一种智慧，一种学问，一种境界。

西苑出版社

成功学必读丛书



做人(要有)心眼 做事(要有)手腕

雁 监◎ 编著

ZUORENYA OYOUXINYAN
LUOSHIYA OYOU SHOUWAN



做人，是一门艺术，是一个永远的难题。
做事，是一门学问，是一个说不完的话题。
手腕是做事的一种策略，一种技巧，一种方法。
心眼是做人的一种智慧，一种学问，一种境界。



西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

做人要有心眼做事要有手腕/雁蓝编著. —北京:西苑出版社,2009.11
ISBN 978-7-80210-610-9

I. 博… II. 易… III. 对策论-通俗读物 IV. 0225-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 189560 号

做人要有心眼做事要有手腕

编 著 雁蓝

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码: 100143

电 话: 010-88624971 传 真: 010-88637120

网 址 www.xycbs.com

E-mail: xycbs8@126.com

印 刷 北京中印联印务有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16

字 数 200 千字

印 张 19

版 次 2009 年 11 月第 1 版

印 次 2009 年 11 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80210-610-9

定 价 32.00 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有

翻印必究

前 言

做人要有“心眼”，做事要有“手腕”，并不是为了达到某种目的而不择手段出“黑招”，也不是为了功成名就，而在别人背手出“暗器”。所谓“心眼”，就是做人要讲规则，要会与人相处的学问；所谓的“手腕”是做事的一种策略，一种技巧，一种方法。

多个心眼，就是多动脑思考。你不思考，别人就会思考；你思考的少，别人就思考的多。思考是产生智慧的原点，而智慧又是制造一切成功机会的动力器，你没有思考或放弃思考的权利，就无异于把成功的机会拱手让给别人。出门在外，多留个心眼，社交处世，多长个心，危机时刻，多蹦个心眼，因为有心眼才能不断获取信息，有心眼才有洞察力，有心眼才有创造力，多一个心眼，就多十倍成功的机会！

“手腕”是做事的一种策略，一种技巧，一种方法；所谓“手腕”，是做事时先下手为强的胆识，是抓住机会的眼光，是你对“人情”更亲的手段。本书向你展示社会生活中最直接、最便利、最有效的做事技巧，让你在最短的时间内掌握左右逢源、马到成功的做事本领。

做人，是一门艺术，是一个永远的难题。在生活中，那些春风得意的人都是做人的高手，他们之所以在做人方面有成就，完全得益于他们知道了人生的奥妙，懂得做人之道。我们称这样的人就是有“心眼”的人。

做事，也是一门学问，是一个说不完的话题。如果一个人能在纷繁的环境中，能够驾驭人生的局面，使其在做事中做到逢凶化吉，遇难呈祥，并把不可能的事变为可能，最后达到成功，那么他一定是一个懂道理、会做事的人。我们通常称这样的人是有“手腕”的人。

做事是成事之源，做人是立世之本。纵观古今，博览中外，我们不难发现，不论是政坛精英，还是商界巨子；不论是高官贤达，还是市井百姓，那些能成就一番事业的人，都是会做人做事的人，也同样是一个成功

的人。他们都是做人有“心眼”、做事有“手腕”的人。

本书是最全面、最完美的做事做人指南，告诉你不可不知的做人做事技巧，让你一看就懂，一学就会，一用就灵。愿读者朋友们通过本书更好地掌握做人办事的艺术，真诚地希望本书能够成为你人生的得力助手和好参谋！

编者

2009 年 10 月



目 录

第一章 潇洒做人,成功做事	(1)
我的生活我作主	(1)
人生就是要立大志	(2)
有心机就有潇洒人生	(3)
做事讲究进退之道	(5)
相信天生我材必有用	(6)
出人头地,必有自信	(7)
以手段完美结果	(10)
敢于挑战,勇于挑战	(12)
自我思考,有自己的主见	(13)
做事可以失败,做人不能失败	(16)
理想成就人生	(17)
梦想改变命运	(18)
虚名是一种负担	(21)
不可高估自己,看低别人	(22)
学习别人的优点	(23)
给人恩惠,赚取人情	(24)
因为需要,所以算计	(26)
助人就是助己	(28)
要用“心眼”去争辩	(29)
宁可得罪君子,也别得罪小人	(30)
把握好人生的平衡点	(32)
第二章 能说会道,左右逢源	(35)
三寸之舌可胜百万之师	(35)
读书破万卷,说话如有神	(37)
好说更要巧说	(38)
不宜直言绕个弯	(40)
实话巧说,坏话好说	(41)



做人要有心眼 做事要有手腕

以子之矛,攻子之盾	(43)
巧舌如簧,左右逢源	(45)
话中有话,意在言外	(46)
问得恰当好处	(48)
嬉笑怒骂,皆成文章	(50)
装聋作哑,避其锋芒	(51)
巧妙说话,出奇制胜	(52)
说话做事要留有余地	(53)
打人不打脸,骂人不揭短	(55)
遇物加钱,逢人减岁	(57)
善说还要善听	(59)
第三章 看透人情,明白世故	(61)
会吃亏就是占便宜	(61)
做人不可太暴躁	(64)
做好人,但不做好好先生	(66)
违心也是一种善良	(67)
能屈能伸才活得潇洒	(69)
藏巧守拙,用晦如明	(71)
凡事不可意气用事	(73)
做人要“方”	(75)
做事要“圆”	(78)
人生得志不可猖狂	(83)
退一步海阔天空	(84)
退让是为了更快的成功	(87)
愚者玩小聪明,智者深思熟虑	(89)
“难得糊涂”是一种智慧	(91)
从聪明中入,从糊涂中出	(92)
做人要风物常宜放眼量	(93)
第四章 察言观色,收放自如	(95)
眼睛是心灵的窗口	(95)
察言观色,从细节入手	(97)
善于洞察人心	(99)
闻其声,辨其人,知其心	(101)
路遥知马力,日久见人心	(103)



知彼知己,把握全局	(104)
水到渠成	(105)
急功近利,难以实现初衷	(106)
欲擒故纵	(107)
以闹制闹,相机而为	(108)
第五章 未雨绸缪,遇事不慌	(111)
算计在先,步步领先	(111)
晴天带伞,未雨绸缪	(112)
算计目标,有备无患	(113)
高瞻远瞩,能做到更好	(115)
巧妙算计,自我估价	(117)
三思而后行,谋定而后动	(119)
应变随着算计走	(120)
失败中也有生路	(122)
勇于接受现实	(125)
出手及时,收获成功	(128)
决策果断,不失良机	(129)
有心眼者善于抓住机会	(130)
先下手为强,后下手遭殃	(132)
第六章 灵活变通,出奇制胜	(134)
消除恐惧,洒脱做事	(134)
“耐烦”考验人的智慧	(136)
心动不如行动	(137)
生活因目标而多彩	(139)
男怕入错行,女怕嫁错郎	(141)
用知识充实自己	(143)
善于与别人合作	(146)
该出手时就出手	(147)
机会 = 眼睛 + 脑袋	(151)
了解自己,规划自己	(152)
思维决定人生	(154)
为人莫作千年计	(156)
第七章 助人求人,事半功倍	(159)
软磨硬泡好办事	(159)



求人办事要揣摩别人的心	(161)
激将法求人办事	(162)
敬酒不吃,来点“罚酒”	(164)
求人办事要找到切入点	(165)
请人吃饭,事情好办	(167)
求人办事的秘密武器	(169)
敲开闭门谢客的大门	171
借梯登高,平步青云	172
善于利用别人的智慧	(174)
让被求者感到心理满足	(176)
帮别人就是帮自己	(177)
诚恳求人,办事有望	179
让别人乐意接受你的帮助	(180)
知己知彼,求人办事不碰钉	(181)
搞关系要循序渐进	(183)
同窗学友,想靠就靠	(184)
多走亲戚,好办事	(185)
故乡人,该求就求	(187)
异性之花更娇艳	(188)
第八章 韬光养晦,能屈能伸	(191)
大丈夫能屈能伸	(191)
“败”在一时,赢得一世	(192)
低头是为了更好的抬头	(194)
人在屋檐下,不得不低头	(196)
适当示弱更容易生存	(198)
关键时刻,以祸挡祸	(199)
审慎行事要三思而后行	(201)
做好缜密而充分的准备	(204)
人生舞台,演好自己的角色	(206)
不露锋芒保护自我	(210)
宠辱不惊把握自我	(212)
让自己变得高深莫测	(212)
不要与上司争风头	(213)
必要时牺牲一点名誉	(214)



把握做人弯曲的艺术	(216)
保存实力抽身退让	(217)
装疯卖傻是一种生存的智慧	(218)
从迷途之中走回来	(219)
脚踏实地,不好高骛远	(220)
付出是为了收获	(222)
敢于向不可能挑战	(223)
从小事做起可以早点起步	(224)
放弃是一种跨越	(226)
在困难中保持坚强	(227)
干大事业贵在坚持	(228)
放飞心灵,享受生命	(229)
世界上没有失败,只有暂时的不成功	(230)
在绝望处抓住快乐	(231)
在挫折中成就人生	(233)
不做境遇的牺牲品	(234)
第九章 竞争合作,随方亦圆	(237)
找对合作伙伴是成功的基石	(237)
利用对方的优势降低自己的风险	(239)
与对手双赢要有谋略	(241)
敢于为对手叫好	(242)
主动吃小亏可免吃大亏	(244)
避免不必要的竞争	(245)
避免不正当的竞争	(246)
谈判双赢才是最理想的结果	(248)
长期合作获利更大	(250)
让合作伙伴有较大的获利空间	(253)
信任合作伙伴的合作诚意	(254)
欣赏对手有助于成功	(255)
敢于为强于自己的对手叫好	(257)
擦亮眼睛选对手	(260)
找个比你强的人做对手	(261)
感谢对手,激发你的斗志	(262)
长久的合作以双赢为保证	(264)



花花轿子人抬人	(265)
合作团结就是力量	(267)
个人在团队中实现人生价值	(268)
第十章 人脉存折,成就人生	(271)
投靠贵人好办事	(271)
“人情生意”最划算	(273)
大树底下有阴凉	(274)
朋友多了路好走	(275)
选对“靠山”,事半功倍	(277)
一颗红心,两手准备	(278)
人缘是办事成功的基石	(280)
善借他人之力为自己办事	(282)
好风凭借力,送我上青云	(283)
高攀他人,有利于办事	(285)
他乡故人,乡情义浓	(287)
远亲不如近邻	(288)
求同存异,促进私交	(289)
闲时烧清香,忙时好办事	(290)
多走亲戚,好办事	(292)

第一章 潇洒做人，成功做事

我的生活我作主

俄国作家契诃夫说得好：“有大狗，也有小狗。小狗不该因为大狗的存在而心慌意乱。所有的狗都应当叫，就让它们各自用自己的声音叫好了。”人也要一样，自己得生活自己作主。

哲学家苏格拉底曾被人贬为“让青年堕落的腐败者”。

美国职业足球教练文斯·伦巴迪当年曾被批评“对足球只懂皮毛。缺乏斗志”。

贝多芬学拉小提琴时，技术并不高明，他宁可拉他自己作的曲子，也不肯做技巧上的改善，他的老师说他绝不是个当作曲家的料。

发表《物种起源》的达尔文当年决定放弃行医时，遭到父亲的斥责：“你放着正经事不干，整天只管打猎、捉狗、捉耗子的。”另外，达尔文在自传上透露：“小时候。所有的老师和长辈都认为我资质平庸，我与聪明是沾不上边的。”

爱因斯坦4岁才会说话。7岁才会认字。老师给他的评语是：“反应迟钝，不合群，满脑袋不切实际的幻想。”他曾遭到退学的命运。

牛顿在小学的成绩一团糟，曾被老师和同学称为“呆子”。

罗丹的父亲曾怨叹自己有个白痴儿子。在众人眼中，他曾是个前途无望的学生。艺术学院考了三次还考不过去。他的叔叔曾绝望地说：孺子不可教也。

《战争与和平》的作者列夫·托尔斯泰读大学时因成绩太差而被迫退学。老师认为他：“既没读书的头脑，又缺乏学习的兴趣。”

如果这些人不是“走自己的路”，而是被别人的评论所左右，怎么能取得举世瞩目的成绩？

人生的成功自然包含有功成名就的意思，但是，这并不意味着你只有做出了举世无双的事业，才算得上成功。世界上永远没有绝对的第一。看过马拉多纳踢球的人，还想一身臭汗地在足球队里混吗？听过帕瓦罗蒂歌声的人，还想修炼美声唱法吗？——其实，如果总是担心自己比不上别人，只想功成名就，那么世界上也就没有马拉多纳、帕瓦罗蒂这类人了。



做人要有心眼 做事要有手腕

实际上，追求一种充实有益的生活，其本质并不是竞争性的，并不是把夺取第一看得高于一切，它只是个人对自我发展、自我完善和美好幸福生活的追求。那些每天一早来到公园练武打拳、练健美操、跳迪斯科的人，那些只要有空就练习书法绘画、设计剪裁服装和唱戏奏乐的人，根本不在意别人对他们的姿态和成果品头论足，也不会因没人叫好或有人挑剔就停止练习、情绪消沉。他们的主要目的不在于当众展示、参赛获奖，而是自得其乐、自有收益。满足自己对生活美和艺术美的渴求。

总之，人生的成功不在于大小，而是在于你是否实现了自我，是否活出了自己精彩的人生。

人生就是要立大志

俗话说：“不想当将军的士兵，不是好士兵。”世上没有办不了的事，就看你有没有雄心壮志去做。即使你现在两手空空，但如果自始至终怀揣着雄心壮志，你就不是一无所有；怀揣着梦想，在人生旅途上精疲力竭时，你就可以随时给自己精神支柱。

多年前，一位父亲领着两个年幼的儿子在农场上玩耍。这时，一群大雁叫着从他们的头顶上飞过，并很快消失在远处。小儿子问他的父亲：“大雁要往哪里飞？”“它们要去一个温暖的地方，在那里安家，度过寒冷的冬天。”他的大儿子眨着眼睛羡慕地说：“要是我们也能像大雁一样飞起来就好了。那我就要飞得比大雁还要高。”小儿子也对父亲说：“做个会飞的大雁多好啊！可以飞到自己想去的的地方。”

父亲沉默了一下，然后对两个儿子说：“只要你们想，你们也能飞起来。”两个儿子试了试，并没有飞起来。他们用怀疑的眼神看着父亲。

父亲说，让我飞给你们看，于是他飞了两下，也没飞起来。父亲肯定地说，我是因为年纪大了才飞不起来，你们还小，只要不断努力，就一定能飞起来，去想去的地方。

儿子们牢牢记住了父亲的话，并一直不断地努力，等他们长大以后果然飞起来了，他们发明了飞机，他们就是美国的莱特兄弟。

如果人生没有目标，就好比陷在黑暗当中，不知道哪里才是方向。人生要有目标，一辈子的目标，一个时期的目标，一个阶段的目标，一个年度的目标，一个月份的目标，一个星期的目标，一天的目标……一个人追求的目标越高越直接，他进步得就越快，对社会也就会越有益。有了崇高



的目标，再加上矢志不渝的努力，没有什么不能成为现实。

如果将心理学家的结论用哲人的语言来表达，那就是，伟大的目标构成伟大的心灵，伟大的目标产生伟大的动力，伟大的目标形成伟大的人物。

20 世纪初，有个年轻的美国人，他确立的人生目标是当美国总统。1910 年，他就当选为纽约的参议员；1913 年，任海军部助理部长；1920 年，他出任了民主党副总统候选人。1921 年，在他 39 岁时突染重病，他成了一个双腿不能活动的残疾人。但是这个人并没有因此放弃当总统的梦想。

他制定了一个旁人看来十分笨拙的身体复原计划——从练习爬行开始。为了激励自己的意志，每次练爬的时候他都把家人、佣人叫到大厅来看。他说：“我不需要掩盖自己的丑态。”他虽然用尽全力爬得汗如雨下，却还赶不上刚会走的小儿子。他的妻子后来回忆说：“见他这样就像有千把尖刀刺在我的心上，可是他从来不听劝阻，坚持到底。”将近 7 年的坚持苦练终于使他从爬到能够站立起来，虽然仅仅能够站立一小时。1928 年他竞选纽约州州长成功；1933 年 3 月 4 日就任了美国第 32 任总统，终于实现了他的梦想，并于 1936 年、1940 年、1944 年破例的三次连任，成为了一届美国历史上长达 12 年的伟大的美国总统。是他实行新政先将美国从经济的大萧条中解脱出来；之后又带领美国向法西斯宣战，同全世界一起取得了第二次世界大战的胜利。

1945 年 4 月 12 日，63 岁的他因突发大面积脑溢血而去世于美国总统任上。这位美国总统是谁呢？他就是富兰克林·罗斯福。目标使他的生命力出现了超乎寻常的奇迹，他的成功就是追求目标的胜利！

其实，怀有远大的理想，你希望成为什么样的人，你就是什么样的人。我们应该相信，只要有远大的目标，有积极的心态，就有可能创造奇迹，也就有可能改变世界。

总之，人生就是要立大志，只有这样你才有机会创造奇迹。

有心机就有潇洒人生

无论哪个职业，没有“心机”，做人是不会成功，成功做人做事都需要“心机”。

做人难，做事难，这是我们经常听到的话。学会做人，这是我们每个人都要面对的问题。不管一个人有多少知识，有多少财富，如果不懂得做



做人要有心眼 做事要有手腕

人的道理，这个人就不会获得真正的成功和幸福。比如希特勒，他有知识、有财富、有地位，但他不懂得做人的道理，最终成为历史的罪人。

生活中常有一些人，虽然风度翩翩、仪表堂堂，但他们追求物质利益不择手段，为了自己的个人利益可以求荣卖友，可以寡廉鲜耻；甚至吃喝嫖赌，无所不为，把自己的享受建立在别人的痛苦之上；还有一些人唯唯诺诺、见风使舵，为了攀上高枝，不惜出卖人格，向世俗献媚，不知世间有羞耻二字。这样的人也许在生活中能暂时获得一些世俗的利益，但这样的人会遭到别人的鄙视和唾弃，这能叫做成功吗？即使他们到了令人瞩目的位置，有一般人无法企及的生活水平，但由于他们的人格不值一提，只能说明他们是一些如哲人所说的“享有快乐的猪”，不能说他们是成功者。由此可见，人生的成功，必须是首先做一个真正的人。

生活对于每个人来讲都不是容易的事情。为了获得必要的生存资源，每个人都要面对很大的压力，要自我奋斗，要参与竞争，更要学会共处与合作，达到双赢的结果。

许多人要么把做人做事之道看得过于复杂，仿佛用尽浑身力气，也无法达到完美；要么把做人做事看得过于简单，认为率性而为、随心所欲即可。其实，做人是一门学问，更是一门艺术，它需要的不仅是满腔热情、远大的志向以及不畏艰辛的努力，更需要奋斗者具备说话办事、为人处世等多方面的必要素质。也就是说，不管一个人多聪明、多能干，条件有多好，如果不懂得做人做事的方法，光有一肚子大道理，空怀热切的期盼，或者只是揣着一相情愿的想法，从来不考虑别人的需求，那么他最终的结局肯定是失败的。

在很大程度上，只有做人成功，才是真正意义上的成功；只有做人成功，才能成为一个真正的人。

作为生活中的人，如果你有运气，可以有权或者富有，可以在某一方面对社会作出贡献，但不能把权力和财富的获得视为真正的成功，而应当做一个真正的人，做一个能战胜自己的人，做一个能让自己心灵放飞的人——当然，也不能只考虑自己，还要注意做一个和谐的人。

做一个和谐的人，不是只为自己活着，而是社会的一员，是自然界的一员，是自始至终生活在群体、生活在大自然之中的。所以，一个积极向上的人，必须学会与人相处，与自然相处，做一个和谐的人。只有学会了与人相处，工作、学习、生活才能够事事顺手，时时顺心。

不要为你一生无权且贫困而发愁，也大可不必为自己的低贱而灰心丧气，只要你做人做事有心机，成功跟财富总是会有有的，到那时，你就是真



正得成功者。

做事讲究进退之道

我们做事不但要有勇气，更要有策略。我们在谈到做事之道时，更多的时候是强调要有一种勇往直前的勇气，一种积极进取的精神。但是，有时候，一味地硬冲硬打未必是一种最好的方法，以退为进也是一种做事的策略，能进能退也是一种做事能力。的确，疾风知劲草，人须有傲骨，面对险恶的局势，人应当有一种宁为玉碎、不为瓦全的精神。这种不达目的誓不罢休的、视死如归的精神我们自应提倡，但更要提倡做事讲谋略。

美国前总统克林顿跟莱温斯基的那场风波曾闹得沸沸扬扬。我们可以想一想，当克林顿与莱温斯基的事情东窗事发，克林顿如果死不承认，采取死撑着的态度，这也是一种选择。当着全世界人的面，堂堂的美国总统承认自己的丑事，这是多让人难为情的事情啊！但克林顿的聪明之处就在于，他采取了一种以退为进的策略，承认了自己的错误。这么做，其实是将包袱扔给了所有的美国人：“我已经承认了我自己的错误。你们有权利让我下台，你们也有权利让我继续留在总统的位子上；对一个已经承认错误的人，你们就看着办吧！”

说克林顿“死猪不怕开水烫”也好，说他狡猾也好，但最终是他胜利了。

同样是美国总统，当年肯尼迪在竞选美国参议员的时候，他的竞选对手在最关键的时候，轻易地抓到了他的一个把柄：肯尼迪在学生时代，因为欺骗而被哈佛大学退学。这类事件在政治上的威力是巨大的，竞选对手只要充分利用这个证据，就可以使肯尼迪诚实、正直与道德的形象蒙上一层阴影，使他的政治前途黯然渺茫。一般人面对这类事情的反应，不外是极力否认，澄清自己；但肯尼迪很爽快地承认了自己的确曾犯了一项很严重的错误，他认为：“我对于自己曾经做过的事情感到很抱歉。我是错的，我没有什么可以辩驳的余地。”肯尼迪这么做，等于说他已经放弃了所有的抵抗，而对于一个已经放弃抵抗的人，你还要跟他没完没了吗？如果对手真的继续进攻，反倒显得没有一点风度。

所以，我们应记住一个基本原则：一个人既然已经承认错误了，那么你就不能再去攻击他，再去跟他计较。无论是克林顿还是肯尼迪，他们都没有因为有过劣迹而受到丝毫的伤害；相反的，他们还都将它转变为了一



做人要有心眼 做事要有手腕

个树立良好形象的契机，这从肯尼迪后来当选总统和克林顿的事情完全在互联网上披露后，支持率反而上升就可以得到证实。他们承认自己有过错误，他们就已经将自己人性化了：他们和平常人一样，也会犯错；同时，承认自己有罪，赢得人们的同情。而别人这时也乐得做顺水人情。这就是会做人者的一大优势。

客观世界是复杂多变的，就某个具体的事情来说，也有其时、势的问题，在某些特定的时间里、环境下，采取以退为进的方法，也是一种积极的做事策略，而并非是消极退让。

相信天生我材必有用

在这世上，每个人都是独一无二的，所以你该相信自己，相信天生我材必有用。

要坚信你所做的事，别人不一定做得来；而且，你之所以为你，必定有些相当特殊的地方——我们姑且称之为特质吧，而这些特质又是别人无法模仿的。要是你不相信的话。不妨想想：有谁的基因会和你完全相同？有谁的个性会和你丝毫不差？

基于这种重要的理由，我们相信：自己存在这世上的目的，是别人无法取代的。

所以，只要认准了前方的路，确立好自己人生的目标，然后向着目标心无旁骛地前进，相信你一定会到达成功的彼岸。

当然，不要幻想生活总是那么圆满，也不要幻想在生活四季中享受所有的春天，因为每个人的一生都注定要跋涉沟沟坎坎，品尝苦涩与无奈，经历挫折与失意。

生活中的不幸，在人生中或许是不可避免的，但这些不幸早晚都会过去的，时间会冲淡痛苦的感觉。把“这没有什么了不起的”这句话在心中重复几次。绝不能因为一时不幸的打击，就变得憔悴万分，要振作起来，干你自己应该干的事情。

不过，有时候别人会怀疑我们的价值。所谓“三人成虎”，久而久之，连我们都会对自己的重要性感到怀疑。请你千万千万不要让这类事情发生在你身上，否则你会一辈子都无法抬起头来。

记住！自信是前进的动力，所以，请放心大胆地去做吧！并且始终坚定不移地相信：我一定行！