

青少年必读文丛

徐先玲◎编著



孩子必须学会

的为人处事方法

CHUSHIFANGFA

常听到有老人感叹：做人要难得糊涂。什么是糊涂，什么是精明，什么时候应该糊涂，什么时候应该精明？

也许有人觉得为人处世，原则最重要。可是，在原则之上，为人处世更要有科学的方法。

河南人民出版社



CHUSHIFANGFA

《青少年必读文丛》根据青少年成长过程中关于生活、学习、交友等诸多方面的问题，精选中外最具启发性、智慧性、故事性和艺术性的美文。可读性强、容易理解，是青少年成长过程中必不可少的良师益友。

ISBN 978-7-215-07082-0



9 787215 070820 >

定价：23.80 元

☆ 青少年必读文丛

QINGSHAO
NIAN
BIDU
WENCONG



孩子必须学会 的为人处世方法

徐先玲/编著

河南人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

孩子必须学会的为人处事方法 / 徐先玲编著. — 郑州 : 河南人民出版社, 2009. 12

ISBN 978 - 7 - 215 - 07082 - 0

I. ①孩… II. ①徐… III. ①人际关系学 - 青少年读物 IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 217946 号

孩子必须学会的为人处事方法

徐先玲 编著

出版发行 河南人民出版社
社 址 郑州市经五路 66 号
邮 编 450002
电 话 (0371)65788036 (010)85387855
印 刷 北京山华苑印刷有限责任公司
开 本 700 × 1000 1/16
印 张 12
字 数 230 千字
版 次 2010 年 1 月第 1 版
印 次 2010 年 1 月第 1 次印刷
标准书号 ISBN 978 - 7 - 215 - 07082 - 0
定 价 23.80 元

前 言

十月怀胎，一朝分娩。生命在孕育的漫长阵痛中烙上了先天的灵性。自从呱呱坠地之时起，一双认知新生世界的懵懂眸子怯生茫然地审视着自己未来的“襁褓时代”。随着岁月无痕的悄然滑过，简单而饱含复杂情感的肢体语言流露着孩提的无邪童真。从呀呀学语的那一刻起，孩子的心灵感悟就进入了后天培养的塑造时期。

青少年是祖国的未来，更是祖国明天的希望。尤其在教育日益发达的今天，望子成龙，盼女成凤的家长情结更为迫切。“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”，如何从小为孩子科学地谋划一个健康的未来，为他们的成功之路奠定捷径成了每个家长翘首以待的重要课题。为此，我们特意编写了这套有关培养青少年茁壮成长的益智丛书——《青少年必读文丛》，希望对他们的身心成长大有裨益和帮助。

古人云：“玉不琢，不成器。”《青少年必读文丛》是根据青少年成长阶段的特点精心策划和量身定做的“精神食粮”。内容涉及青少年的生活、学习、交友等诸多方面，既有关于为人处世的“灵丹妙药”，也有陶冶情操的“心灵鸡汤”；既有关于做人道理和人生哲学的“智慧引擎”，也有如何创新和摆脱压力的思维火花；既有关于名人奋斗历程的榜样启迪，又有父母恩情的谆谆教诲；既有关于与人交往的沟通技巧，也有温文尔雅的社交礼仪。本套丛书选材精细，内容全面；富有启发，可读性强；语言生动，意趣横生；由表及里，通俗易懂；愿《青少年必读文丛》能启迪心智，熏陶身心，它将成为青少年朋友桌案前的良师益友和人生驿站中一道美丽的五色彩虹。

本套青少年必读文丛包括：《孩子必须学会的为人处世方法》、《陶冶孩子情操的校园文学作品》、《孩子必须掌握的做人道理》、《孩子必须懂得人生哲学》、《让孩子学会如何创新》、《教孩子学会摆脱压力》、《让孩子知道名人的奋斗历程》、《让孩子体会父母恩情的故事全集》、《孩子必须掌握的沟通技

巧》、《孩子必须掌握的社交礼仪》等。

自古英雄出少年，近代著名教育家和文学家梁启超曾经说过：今日之责任，不在他人，而全在我少年。少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强，少年独立则国独立，少年自由则国自由，少年进步则国进步。一位伟人对青少年浩然昭示：世界是你们的，也是我们的，但归根到底是你们的……。青少年朋友，你们准备好了吗？成功之路就在脚下……

林静轩编辑部



目 录



诚实守信

1. 人与人相处全靠互相信任 (1)
2. 守信才能赢得良好的信誉 (2)
3. 诚实是立足社会的保证 (5)
4. 忠诚——真诚的最高境界 (9)
5. 失信于人将付出代价 (11)
6. 怎样成为被信赖的人 (13)
7. 不做口是心非的人 (14)
8. 做人要信守诺言 (16)

懂得宽容

1. 你的宽容是别人的渴望 (18)
2. 有容乃大 (19)
3. 宽容不是软弱 (21)
4. 保持宰相的气量 (22)
5. 度量的大小决定成就的大小 (23)
6. 心能容纳万事万物 (24)
7. 为人处世应坦坦荡荡 (25)
8. 以博爱征服别人 (26)
9. 博大的胸怀 (29)
10. 宽能容人,厚能载物 (31)
11. 宽恕曾经伤害自己的人 (33)
12. 坦率地承认和检讨错误 (36)
13. 恳求陌生人帮忙 (36)
14. 抛弃个人固执见解 (38)



- 15. 永远感激别人的宽容 (40)
- 16. 待人刻薄必招祸害 (40)
- 17. 有仇不报是君子 (42)
- 18. 不把自己的意志强加于人 (43)

学会忍让

- 1. 为人处事贵在忍耐 (45)
- 2. 忍一时风平浪静 (46)
- 3. 忍者无敌 (48)
- 4. 在忍让中走向成功 (49)
- 5. 一忍可以制百辱 (54)
- 6. 不必追求无益的胜利 (55)
- 7. 面对高傲者适当地忍让 (56)
- 8. 避免正面冲突 (57)
- 9. 躲开“惹不起”的人 (58)
- 10. 忍小谋大 (60)
- 11. 克制自己的私欲 (63)
- 12. 忍的技巧不可不知 (65)
- 13. 把握住忍让的限度 (77)
- 14. 让人一步,收获更大 (80)

完善性格

- 1. 人人都有被害意识 (82)
- 2. 别人的工作看来轻松 (83)
- 3. 人生不如意事常八九 (83)
- 4. 尽量善用现在的环境 (84)
- 5. 坚决驱逐被害意识 (85)
- 6. 成为受人喜爱和拥戴的人 (86)
- 7. “吸引力”和“亲和力” (86)
- 8. 形成自己独特的交际魅力 (88)
- 9. 他人是自己的一面镜子 (88)
- 10. 替人设想——克服自我中心意识 (89)





11. 体察别人的真正需要 (91)
12. 真诚足以动人 (92)
13. 宽容、忍让 (93)
14. 相互启发,相互学习 (95)
15. 合作的时代 (96)
16. 性格可以改变吗? (97)
17. 性情来自遗传 (98)
18. 性格的分类 (99)
19. 性格来自性情与环境 (101)

良好心态

1. 营造快乐的心境 (102)
2. 做人就是苦中寻乐 (102)
3. 把忧愁转化为快乐 (103)
4. 如何使自己更加乐观 (104)
5. 别让自己活得太累 (105)
6. 做人应有好的心态 (107)
7. 以自己喜欢的方式生活 (109)
8. 知足和感恩是快乐之源泉 (110)
9. 令人神往的人生境界 (111)
10. 以良好心态为健康加码 (112)
11. 做个简单快乐的平凡人 (113)
12. 做自己想做的事最幸福 (115)
13. 不要盲目和别人攀比 (118)
14. 对人要心存感激 (119)
15. 以别人的利益为先 (121)
16. 学会与别人分享 (122)
17. 对他人要有责任心 (123)
18. 不能一味迁就别人 (125)



充满自信

1. 超级冠军的秘密 (128)



2. 改变自我限制的否定观念 (130)
3. 对自己有清醒的认识 (133)
4. 点燃内心深处的自信之火 (136)
5. 用精神标语自我激励 (137)
6. 用权威的力量激活潜能 (138)
7. 绝不让自卑尘封内心的宝藏 (139)
8. 将“我不行”变为“我能行” (142)
9. 把走路的速度加快 (143)
10. 开怀大笑 (144)
11. 积极地进行自我评价 (144)
12. 强化你的自信心 (146)
13. 培养内心的信念 (147)
14. 对要做的事情作好充分的准备 (147)
15. 和信任自己的人交朋友 (148)
16. 不要让失败把你击垮 (149)
17. 学会接受建设性的批评 (150)
18. 保持开阔的视野 (151)

低调处世

1. 低调:步入社会的必然要求 (153)
2. 降低入世基调 (154)
3. 以谦卑的姿态示人 (154)
4. 锋芒是一把双刃剑 (155)
5. 藏巧于拙方可致远 (158)
6. 大智若愚 (160)
7. 得饶人处且饶人 (162)
8. 糊涂中屈,糊涂中伸 (163)
9. 莫聪明反被聪明误 (165)
10. 为人处世要刚柔并用 (166)
11. 收敛自己的过分言行 (168)
12. 淡泊知足,泯除心计 (170)
13. 识时务,能屈能伸 (171)





中庸处世

1. 外圆内方——为人处世之本 (173)
2. 做真正的“方圆”人 (174)
3. 方圆并用,刚柔兼济 (175)
4. 刚中有柔,柔中带刚 (176)
5. 圆中容方,不忘大原则 (179)
6. 善于战略退却 (180)
7. 避实就虚,巧于处世 (181)

孩子必须学会的为人处世方法





诚实守信

1. 人与人相处全靠互相信任

人活在世上,需要互相信任、互相帮助,犹如需要空气和水。互信互助不但使我们进步,而且是我们心理安定的力量。没有互信,我们一定会走入困境。孔子说:人与人之间如果失去互信,就好像车子失去驱动力一样,根本发动不起来,又如何谈得上奔驰呢?

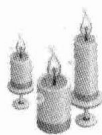
就个人而言,互信就像食物一样重要。一方面,如果我们不信任别人,便会失去诚恳的态度。如果我们长期戴着面具,就要迷失自己,那会多么难受呀!要想让人爱戴,就得先信任人。另一方面,如果和互相信信的人在一起,我们便放心了。心理学家弗洛姆曾说:“有了信心才有爱。”很明显,夫妻之爱建立在互信上,亲子之爱建立在互信上,朋友之谊当然也建立在互信上。

人与人相处,全靠信任。老师要是能使堕落的学生相信他们只怀好意,那么他的教育就差不多成功了。精神病学专家要耗费大部分时间劝精神错乱的病人相信他们,才能动手治疗。人与人必须怀着好感,互相信任,个人的日子才不至于过得一塌糊涂。

为什么有些人不能对别人产生信任呢?是他太好猜疑。人家本来对他怀有好感,或者曾经是好友,他却以人家某句不经意的话、某一个无意识的动作或眼神,便怀疑别人脚下使绊,在暗中捣鬼、在议论自己、在中伤自己、说自己坏话,从而生出偏见、中断交情、毁了事业。

美国华尔街上历史悠久、资金雄厚的最大投资银行之一的莱曼兄弟公司曾经连续5年获得创纪录盈利,达到空前鼎盛。在莱曼,彼得与克莱斯曼彼此配合默契,共同领导着莱曼公司,使公司业务蒸蒸日上。克莱斯曼是由彼得提拔上来的,彼得看重的就是克莱斯曼大胆果敢的行动魄力;克莱斯曼也投之以桃、报之以李。两个人就像亲兄弟一样亲密无间。但是后来,由于克莱斯曼不信任别人而毁掉了这个庞大的公司。

这件事的起因源于一次午餐。一位朋友邀请彼得共进午餐,彼得建议把8星期前被提拔为总经理的克莱斯曼也请来。在午餐会中,彼得与对方谈笑风





生,而克莱斯曼却备受冷落。这让克莱斯曼受到极大的刺激,他认为这是彼得故意这么做的。他心里想:“我要把他赶走!”

从此后,克莱斯曼每天板着脸,旁敲侧击地攻击彼得。彼得退休后,克莱斯曼掌握了公司大权。但他的猜疑之心随即转移到了其他几位股东的身上。几个月后,公司已有几名合伙人离去,公司内部人心涣散。

1983年秋,厄运终于降临,莱曼兄弟公司的利润大幅度下降,公司面临困境。美国金融界巨头捷运公司提出愿购买莱曼。克莱斯曼虽并不愿意出售公司,但已无力回天。莱曼公司终于毁在了猜疑心上。

莱曼公司之所以被捷运公司收购,就是其领导人不信任、有猜疑心。猜疑是与人相处的致命弱点,它不只毁人,而且害己。

要增进彼此间的信任,首先我们必须自信。自觉不如人和能力不够的人,是不能信任别人的。

不过,自信并不就是以为自己毫无缺点,我们必须相信自己的地方也就是必须相信别人的地方。

那就是:相信自己切实在尽自己的能力和本分做事,不管有没有成功、有没有成就。

其次,信任必须脚踏实地。有位因信任别人而被人欺骗的男士说:“信任别人有时很危险,你可能受人愚弄。”

真正的信任,不是天真的轻信。信任不是建立在虚幻之上,而是要用心去发掘别人的长处,相信他,不迟疑地信任他。

怎样让别人信任你呢?勇敢地找你不信任的人交谈,坦诚而友好地与他交流自己的看法,获得真实的认识,消除心中的误解,达到真正的理解。世界上没有一个人是不能理解的,没有一件事是不能理解的。

一旦理解了,你就不会再有猜疑、不会再有忌恨。面对面的交流,远比任何旁敲侧击、迂回了解、道听途说都省事而有效。

作家怀特曼说:“不信任人,就不能成就事业;不信任人,也不能成为好人。”诗人爱默生说:“你信任人,人家才对你忠实。以伟人的风度待人,人才表现出伟人的风度。”既能坚信自己,又能信任别人,说得出的事一定做得到,那你将是一个受欢迎的人,并能在社交和事业上立于不败之地。



2. 守信才能赢得良好的信誉

一个明智的人一定会让良好的信誉把自己训练得十分出色,不仅要有处世



的智慧与能力,为人也要做到诚实和坦率。信用,是一项彼此的约定,也是一种具有约束力的心灵契约。有时它无体无形,却比任何法律条文都具有更强的约束力。在竞争激烈的当今时代,信用更加成为人生成功的重要法宝。

一个人如果希望闻名世界、流芳百世,首先他要获得人家对他的信任。一个人如果学会了如何获得他人信任的方法,真要比拥有千万财富更足以自豪。

但是,真正懂得获得他人信任方法的人真是少之又少。大多数人都无意中在自己前进的人生道路上设置了一些障碍,比如有的态度不好、有的缺乏机智,有的不善待人接物,常常使一些有意和他深交的人感到失望。

有些人开始步入人生时,常常错误地以为一个人的信用是建立在金钱基础上的。一个有钱有势的人不一定有信用,因为再雄厚的资本,也不等于信用。与百万财富比起来,高尚的品格、精明的才干、吃苦耐劳的精神要高贵得多。

任何人若想人生成功,首先应该努力培植自己良好的名誉,使人们都愿意与你深交,都愿意竭力来帮助你。一个明智的人一定会让良好的信誉把自己训练得十分出色,不仅要有处世的智慧与能力,也要做到为人诚实和坦率。

有很多银行家非常有眼光,对那些资本雄厚,但品行不好、不值得人信任的人,他们决不会放贷一分钱;而对那些资本不多,但肯吃苦、能耐劳、小心谨慎、时时注意商机的人,他们则愿意慷慨相助。他们在每贷出一笔款之前,都会对申请人的信用状况研究一番:对方生意是否稳当?能否成功?只有等到觉得对方实在很可靠、没有问题时,才肯贷出款去。

任何人都应该懂得:人格是一生最重要的资本。要知道,糟蹋自己的信用无异于在拿自己的人格作典当。

罗赛尔·赛奇说:“坚定信用是成功的最大关键。”一个人要想赢得人家的信任,一定要下极大的决心、花费大量的时间、不断地坚持和努力才能做到。

1835年,摩根先生成为一家名叫“伊特纳火灾”的小保险公司的股东,因为这家公司不用马上拿出现金,只需在股东名册上签上名字就可成为股东。这符合摩根先生没有现金但却能获益的设想。

很快,有一家伊特纳火灾保险公司投保的客户发生了火灾。按照规定,如果完全付清赔偿金,保险公司就会破产。股东们一个个惊惶失措,纷纷要求退股。

摩根先生斟酌再三,认为自己的信誉比金钱更重要,他四处筹款并卖掉了自己的住房,低价收购了所有要求退股的股东。然后他将赔偿金如数付给了投保的客户。

这件事过后,伊特纳保险公司成了信誉的象征。

已经身无分文的摩根先生成为保险公司的所有者,但保险公司已经濒临破





产。无奈之中他打出广告,凡是再到伊特纳火灾保险公司投保的客户,保险金一律加倍收取。不料客户很快蜂拥而至。原来在很多人的心目中,伊特纳公司是最讲信誉的保险公司,这一点使它比许多有名的大保险公司更受欢迎。伊特纳火灾保险公司从此崛起。过了许多年之后,摩根的公司已成为华尔街的主宰。而当年的摩根先生正是美国亿万富翁摩根家族的创始人。

回忆当初,其实成就摩根家族的并不仅仅是一场火灾,而是比金钱更有价值的信誉。还有什么比让别人都信任你更宝贵的呢?信任的基础是什么呢?是互相之间对人品的了解与欣赏,是人与人之间无法用金钱来衡量的友情。

一个人,凭着良好的信用,可以创造历史,可以改变成败,甚至可以起死回生。

在公元前4世纪的意大利,有一个名叫皮斯阿司的年轻人触犯了国王,被判绞刑,随后在特定的日子中将被处死。皮斯阿司是个孝子,在临死之前,他希望能与远在百里之外的母亲见最后一面,以表达他对母亲的歉意,因为他不能为母亲养老送终了。他的这一要求被告知了国王。国王被他的孝心所感动,允许他回家,但是他必须为自己找个替身,暂时替他坐牢。这是一个看似简单其实近乎不可能实现的条件。有谁肯冒着被杀头的危险替别人坐牢,这岂不是自寻死路?但茫茫人海,就有人不怕死,而且真的愿意替别人坐牢,他就是皮斯阿司的朋友达蒙。

达蒙住进牢房以后,皮斯阿司回家与母亲诀别。人们都静静地看着事态的发展。日子一天天过去了,皮斯阿司还没有回来,刑期眼看就要到了。人们一时间议论纷纷,都说达蒙上了皮斯阿司的当。行刑日是个雨天,当达蒙被押赴刑场时,围观的人都在笑他的愚蠢,幸灾乐祸者大有人在。刑车上的达蒙面无惧色,慷慨赴死。

绞索已经挂在达蒙的脖子上。胆小的人吓得紧闭了双眼,他们在内心深处为达蒙惋惜,并痛恨那个出卖朋友的小人皮斯阿司。但就在这千钧一发之际,在淋漓的风雨中,皮斯阿司飞奔而来,他高喊着:“我回来了!我回来了!”

这一幕太感人了,许多人还都以为自己是在梦中。这个消息宛如长了翅膀,很快便传到了国王的耳中。国王闻听此言,也以为这是谎言。国王亲自赶到刑场,他要亲眼看一看自己优秀的子民。最终,国王万分喜悦地为皮斯阿司松了绑,并亲口赦免了他的刑罚。有人不重视信誉,认为那不如现实的利益重要。但不要忘记,一旦失去了它,你还能得到现实的利益吗?

千万要记住:信用是你人生中一张通向成功的特制通行证。



3. 诚实是立足社会的保证

为人不可不诚实,靠骗术行世只会让自己遭到惨败,因为诚实是做人的基本品性,而欺骗者骗来骗去最后欺骗的是自己。

诚实是立足于社会和成就大事的重要方面之一。

日本山一证券公司的创始人小池田子说:“做生意成大事者第一要诀就是诚实。诚实像是树木的根,如果没有根,树木就别想有生命了。”这确是小池经验之谈,他正是因诚实而起家的。小池田子二十多岁时开小池商店,同时在一家机器制造公司当推销员。有一个时期,他推销机器很顺利,半个月內便跟33位顾客签订了契约,并收了定金。之后,他发觉所卖的机器比别的公司出产的同样性能的机器贵,感到很不安,立即带订约书和定金,花了整整三天的时间逐家逐户去找订户,老老实实说明他所卖的机器价钱比别人卖的机器贵,请他们废弃契约。这使订户深受感动,结果33人中没有一个废的,反而对小池田子极其信赖和敬佩。消息传开,人们知道小池田子经商诚实,纷纷前来他的商店购买货物或是向他订购机器。诚实使小池田子财源广进,终于成了大企业家。

在许多人心裡,认为“老实的人吃亏”,“老实就是无用的代名词”。这种偏见是非常有害的,大庆人奉行的“三老四严”原则,对今天人们的成功仍具重要的指导意义。为人处事就是要“做老实人,说老实话,办老实事”。无数事实证明,诚实的人并不吃亏。

从前有一位贤明而受人爱戴的国王,把国家治理得井井有条。国王年纪逐渐大了,但膝下并无子女。最后他决定,在全国范围内挑选一个孩子收为义子,培养成未来的国王。

国王选子的标准很独特,给孩子们每人发一些花种子,宣布谁如果用这些种子培育出最美丽的花朵,那么谁就能成为他的义子。

孩子们领回种子后,开始精心培育,从早到晚,浇水、施肥、松土,谁都希望自己能够成为幸运者。

有个叫雄日的男孩儿,也整天精心地培育花种。但是,10天过去了,半个月过去了,花盆里的种子连芽都没冒出来,更别说开花了。

国王决定观花的日子到了。无数个穿着漂亮的孩子涌上街头,他们各自捧着开满鲜花的花盆,用期盼的目光看着缓缓巡视的国王。国王环视着争奇斗艳的花朵与漂亮的孩子们,并没有像大家想象中的那样高兴。

忽然,国王看见了端着空花盆的雄日。他无精打采地站在那里,国王把他





叫到跟前,问他:“你为什么端着空花盆呢?”

雄日抽咽着,把自己如何精心侍弄、但花种怎么也不发芽的经过说了一遍。没想到国王的脸上却露出了最开心的笑容,他把雄日抱了起来,高声说:“孩子,我找的就是你!”

“为什么是这样?”大家不解地问国王。

国王说:“我发下的花种全部是煮过的,根本就不可能发芽开花。”

捧着鲜花的孩子们都低下了头,他们全部另播下了种子。世界上假的东西很多,它们一时也确实蒙蔽了不少人;但假的终究是假的,经不起时间和实践的考验。我们要达到成大事的目的,靠欺骗手段可能会一时奏效,但远不如诚实更有用。

美国一个小城镇上由于遗弃或收缴来的自行车无人认领,警察决定将它们拍卖。

第一辆自行车开始竞投了,站在最前面的一位大约10岁的小男孩说:“5元钱。”叫价持续了下去,拍卖员回头看了一下前面的那位男孩儿,他没还价。跟着几辆也出售了,那位小男孩儿每次总是出价5元,从不多加。不过5元钱实在太少了,因为每辆自行车最后的成交价几乎都是三四十元。

渐渐地,人们都感到奇怪。暂停休息时,拍卖员问男孩儿为什么不再加价。小男孩儿告诉他,他只有5元钱。

拍卖快结束了,现场只剩下最后一辆非常漂亮的单车,拍卖员问:“有谁出价吗?”这时,站在最前面、几乎已失去希望的小男孩儿轻声地又说了一遍:“5元钱。”拍卖员停止了唱价,观众也静坐着,没人举手,也没有第二个价。最后,小男孩儿拿出握在手中,已被汗水浸得皱巴巴的5元钱,买走了那辆全场最漂亮的自行车。

现场的观众纷纷鼓掌。任何人在现场都会被感动,进而为那个小孩儿鼓掌,因为像他那样坦坦荡荡地去竞争的人实在太少。

阿瑟因·佩拉托雷现在是美国曼哈顿航运线的老板。至今,他仍然记得在他10岁时发生的一件事。那年正是经济大萧条时期,他在一辆大运货卡车上工作,每天要向100家商店递送特别食品,干12小时的工作只能挣到一个三明治、一杯饮料50美分。一天他在桌子底下拾到了15美分并把它交给了老板。老板拍着他的双肩,承认钱是他故意放在那儿的,以看看他是否值得信任。后来,佩拉托雷一直为老板工作到上完高中。是他的诚实使他在美国经济最困难的时期保住了自己的工作。

在后来的年代里,他又干过许多工作:侍者、房屋清洁工等。再后来,当他用自己的卡车做生意、挣扎着度过四个连续亏损的惨淡之年时,他就会回想起