

成功有很多方法、当然成功也是有秘诀的——

处世

绝

学

成功学
必读丛书

Chushijuxue

处世是一种艺术，是一种哲学，也是一种功夫。大凡善处世者，随在皆海阔天空，鱼跃鸢飞；不善处世者，逐处是遍地荆棘，虎顾狼伺。谈学问，谈事功，谈治平之术，宜用进法、加法；谈为道，谈处世，则宜用减法、退法。

阳天◎编著

西苑出版社

成功有很多方法、当然成功也是有秘诀的——

处世

经

学

成功学
必读丛书

Chushijuexue

处世是一种艺术，是一种哲学，也是一种功夫。大凡善处世者，随在皆海阔天空，鱼跃鸢飞；不善处世者，逐处是遍地荆棘，虎狼伺。谈学问，谈事功，谈治平之术，宜用进法、加法；谈为道，谈处世，则宜用减法、退法。

阳天◎编著

西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

处世绝学/阳天编著. —北京:西苑出版社,2009. 11

ISBN 978 - 7 - 80210 - 606 - 2

I. 处… II. 阳… III. 人生哲学 - 通俗读物 IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 189546 号

处世绝学

编 著 阳天

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 - 606 - 2

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

人生在世，持躬理事，待人接物，无一不是处世问题。不但入世人宜讲求处世之道，即使出世人，只要一日未脱离现实世间，便一日须与人相处，与事相处，与物相处，如此便亦不可一日不讲求处世之道。

处世是一种艺术，是一种哲学，也是一种功夫。古往今来，凡成大事者除具备真才实学外，均深谙为人处世之道。善处世者，无论在任何环境之下，常能逍遥自在，怡然自得，澹然自安，欣欣自乐。处世而能有超旷高远之怀，而能有空灵迥异之想，而能有飘逸出尘之致，而能有洒脱不凡之风；则其人生之境界，自能高人一着，超人一等矣。

大凡善处世者，随在皆海阔天空，鱼跃鸢飞；不善处世者，逐处是遍地荆棘，虎顾狼伺。这说得极平率，亦极真切。在一个人的处世上，完全可以看出一个人的人品、器识和修持。

人生在世，宜将天地间万事万物，看得透辟入里，居万尘而不染一尘，方能洒脱不群，而无在不是清风明月。一个人对功名富贵，宜如蜻蜓点水，旋点旋飞；对祸福得失，宜如戏子作戏，随上随下。只有这样，方可淡泊全真，空灵自在，而完我本来面目矣。

大凡人世间事，能看得透，心机自活泼玲珑；能放得开，气象自宽平廓大！人生减省一分，便超脱一分。如交游减，便免纷扰；言语减，便寡愆尤；思虑减，则精神不耗；聪明减，则混沌可完。不但富贵名利心宜减，竞逐争得心宜减，即是非毁誉心、怨尤伎求心亦宜减。日减而至于无，则自与人无争，与事无争，而亦与物无忤，与世无忤矣！如此则人世间，自海阔天空，而可自在逍遥游矣！

总之，人生在世，处世实如临战场一般，稍一不慎，随时可将自己毁灭于无形；所以最宜随时省察检点，不可有片时之疏忽。谈学问，谈事功，谈治平之术，宜用进法、加法；谈为道，谈处世，则宜用减法、退法。此即老子所谓“为学日益，为道日损。损之又损，以至于无为”。

编者
2009年10月



目 录

第一章 在进与退之间找到平衡	(1)
成功的关键在于思考	(1)
大胆表现你的实力	(3)
抓住眼球就是胜利	(5)
主动越多,机会越多	(6)
该出手时别犹豫	(8)
坚持最后5分钟	(10)
宽容别人就是宽容自己	(11)
别为小事浪费光阴	(13)
坦然面对屈辱	(14)
错过了就别后悔	(15)
缺憾也是一种完美	(16)
容尽天下难容之事	(17)
如何养量	(18)
豁达才会赢得拥戴	(19)
让自己豁达起来	(20)
做事方正,做人圆融	(21)
方外有圆,圆内有方	(22)
重视日常应酬	(23)
人情送得恰当好处	(25)
巧获热情与好感	(26)
眼前一笑皆知己	(28)
求大同存小异	(32)
结个好人缘	(33)
第二章 人贵有自知之明	(35)
给自己一个恰当的定位	(35)
加深对自己的了解	(37)
从四个层面中找到自我	(40)



摆脱自卑的困扰	(41)
了解自己的思想	(43)
认识自己,再改变自己	(44)
思想决定为人	(46)
不要迷失自己	(47)
从别人眼中发现真实的自我	(49)
全面接纳自己	(50)
正视自己的缺点	(51)
不要被苦难表象所迷惑	(52)
别让他人左右你	(53)
人生无绝路	(54)
怎么想就怎么做	(55)
开心度过每一天	(56)
没有冲不破的障碍	(57)
你的责任无人能替代	(58)
认准了就去做	(59)
出身无贵贱	(60)
注意你举动的只有你自己	(61)
正确认识自己的能力	(62)
第三章 能说会道有人脉	(64)
万事理为先	(64)
美言可以示尊	(66)
多听多看,谨言慎行	(69)
恶语伤人六月寒	(71)
忠言未必要逆耳	(73)
君子欲讷于言而敏于行	(76)
学会看人说话	(78)
伶牙俐齿却未必能服人	(81)
尽量不说有多义的话语	(83)
心直口快麻烦多	(85)
遇物加钱,逢人减岁	(87)
言多必失	(88)
社交上言谈禁忌	(90)
言者无心,听者有意	(92)



生活离不开善意的谎言	(93)
假话真说,一张巧嘴夸死人	(94)
这些话尽量不说	(96)
炮筒子说话越说越糟	(99)
第四章 透过心灵识人心	(101)
识人有方	(101)
于细微处观人	(103)
进什么庙烧什么香	(105)
透过心灵门户识心意	(107)
关键时刻见人心	(109)
识人难,识小人更难	(111)
如何辨别酒后之言	(113)
防人之心不可无	(114)
识人要有远见	(117)
让对方有期待的心理	(119)
学会自我暗示	(121)
巧合制造机会	(123)
给对方表现的机会	(125)
消除他人的妒忌的心理	(127)
心态决定命运	(129)
配套效益	(131)
顺势引导更有效	(132)
具体数字的说服力	(134)
人人都有“趋利避害”的心理	(136)
第五章 为人处世留缝隙	(139)
做人不要太绝	(139)
己所不欲,勿施于人	(140)
树立善解人意的形象	(142)
退一步让三分	(144)
天下没有解不开的疙瘩	(145)
不要把别人推向绝路	(147)
帮人就是积善积德	(148)
花要半开,酒要半醉	(150)
冤家宜解不宜结	(152)



适可而止,留下回旋的余地	(154)
话不说满,要给自己留后路	(156)
要给对方留些说话的空间	(157)
为人处世留缝隙,得饶人处且饶人	(159)
口下有情,脚下有路	(160)
把“逐客令”说得有人情味	(162)
夫妻吵架有分寸	(164)
人情不可耗用无度	(166)
第六章 天下大事必做于细	(169)
细节是创新之本	(169)
天下难事必做于易	(171)
眼观六路,耳听八方	(173)
天下大事必做于细	(175)
细节决定成败	(177)
认真做好每一件事	(179)
雪上不能再加霜	(181)
在自己身上找希望	(182)
杜绝抱怨,学会接受	(183)
匹夫之勇逞不得	(184)
好马也吃回头草	(184)
不要为自己找借口	(185)
不能“翘着尾巴”做事	(186)
不在人前显贵	(187)
做事不可缺少勇气	(188)
微笑是成功的秘密武器	(189)
摒弃坏习惯	(189)
宁得罪君子,不得罪小人	(191)
切莫戳人痛处	(192)
给他人留足面子	(192)
将说话权交到他人手里	(193)
维护老板的面子	(194)
及时的自我批评	(195)
细节不可小视	(196)
维护他人隐私	(197)



越级报告打不得	(198)
第七章 把握坦诚与圆滑的尺度	(200)
处世圆通而不圆滑	(200)
刚柔相济方圆无碍	(201)
协调而不讨好	(202)
入乎其内 出乎其外	(203)
满意而不得意	(204)
半荣半辱 半佛半仙	(205)
上善若水	(207)
苦干还要会巧干	(208)
为人办事会转弯	(210)
“热心”过度,好心办坏事	(212)
沉默不一定是金	(213)
高调做事,低调做人	(215)
愚忠是傻,忠诚是智慧	(217)
第八章 灵活变通巧办事	(220)
凡事都要做到恰到好处	(220)
闷头瞎干不如会看会干	(221)
会做也要会说	(222)
分内事与分外事	(224)
事要做到点子上	(225)
做事时要多动脑子	(226)
做事先盘算后动手	(228)
做事要懂得借势	(229)
最聪明的做事方式	(230)
以假乱真,虚张声势	(232)
快人一步,抢占先机	(234)
以退为进,以迂代直	(235)
釜底抽薪,以智取胜	(237)
争取主动,紧跟潮流	(238)
善于盘算,精心布局	(241)
见缝插针,巧妙投机	(242)
巧设圈套,断其后路	(244)
柔中带刚,巧妙应对	(246)



第九章 学会忍受,笑对人生	(250)
该低头时就低头	(250)
人在屋檐下,不做“出头鸟”	(251)
该“装傻”时就“装傻”	(252)
配角是低调做人的智慧	(254)
偶尔做回“出气筒”	(256)
“装疯弄傻”留情面	(258)
以退为进,成就自我	(260)
人生最大的敌人是自己	(261)
观风撒网,见机行事	(263)
把握好做事的最佳火候	(264)
潮涨必有潮落时	(265)
察言观色,从细节入手	(267)
君子藏器于身,待时而动	(268)
第十章 一分糊涂 几多潇洒	(271)
生活需要无为的态度	(271)
拿得起,放得下	(272)
知足者常乐	(273)
月有阴晴圆缺,人有悲欢离合	(274)
精彩的生活不要想太多	(276)
活在当下没烦恼	(277)
一张一弛,文武之道	(279)
不要老跟自己过不去	(280)
善待穷亲戚	(281)
夫妻之间留空间	(282)
放开手,让孩子自己走	(283)
一团和气暖人心	(284)
分久必合,合久必分	(285)
优势互补,借力经营	(286)
团结就是力量	(288)
联合仇家,共同赚钱	(289)
隐藏精巧给人以安全之感	(290)
推行“韬光养晦”政策	(291)
厚积才可薄发	(293)

第一章 在进与退之间找到平衡

成功的关键在于思考

能够吸引人家注意的人，是因为他每时每刻都在思索，即使是再小的事情也要倍加小心。这种人并不是用扮演式、展览式地夸耀他的上司或主人，他是在寻找自己分内职业以外的使自己的上司满意或感兴趣或上司想做但又没付诸于实施的事情。这样类型的人往往会得到上司的青睐和提拔。

人们都曾经有过这样的经历和体验：当你刚刚步出学校大门。当你刚刚成为一个新社团、新企业中的一员，你会感觉到你与周围的人并没有什么两样。他们自然不会比你高一头，你也肯定不会比他们矮一截。可是没过几年便会分出层次，有的人成了部门的主管，有的人成了领导的得力助手，有的人成为了技术能手。这不能不让那些只问耕耘，不在意收获，至今还默默无闻的人黯然神伤。那么如何才能不埋没自己，也不让别人埋没自己，走出众人行列？

曾经有一名年轻的铁路邮务员，开始时他与千百个同事一样，用古老、陈旧的方法分发邮件、信函。由于是手工分发，出现不少错漏。许多邮件、信函往往耽误几天、几周，甚至被误投误送。

这位普通职员决定解决这个问题。通过不断摸索与实践，他发明了一种将邮件、信函集合递送的方法。他就是后来成为美国电话电报公司总经理的贝尔。这一小小发明，竟一下子改变了他作为一名普通职员的命运，成为他一生中最伟大的事。

如果你能够在偶然或者必然的场合，显示出自己不同一般的能力和才干，你就会引人注目，你就会得到上司的看重。或许，这就使你成为一个出类拔萃的人。

有些人工作中遇到一点困难就找领导，事事依赖领导，总是希求能有好上司——凡事能请教，事事有带头的人。可是，日子一久，你会发现自己在工作上全无进步，也永远没有担当更重要职务的希望。

一天，一名叫丽塔的女雇员匆匆走进经理的办公室，一屁股坐在椅子上。她在公司客户服务部工作。几周来，客户们纷纷来电话抱怨货物发运





有误。弄得她应接不暇。她对这种情况感到厌烦透了。要求经理采取措施，并说自己无法做下去了。

“好吧，丽塔。”经理像往常一样说，“我会搞清楚是怎么回事的。”她道了谢，起身离去了，心里感到了一丝丝安慰。但她因此暴露了自己的心态：我的工作能力不强，什么事也做不好。

这无异于在告诉别人，我不打算承担更多的责任。于是，她也失去了被授予更多责权的机会。

工作中人人都会遇到问题，关键在于你怎么办。专家的忠告是：靠自己解决问题。因为问题能显示出你的才干，问题是给公司做出重要贡献的机会。事实上，不少晋升机会都是由那些聪明的雇员，能干出超出其职责范围的工作的人创造的。没有什么比解决难题更能打动老板。

所以，在工作中遇到一些小问题，应大胆地出主意，别以为凡事禀明上司就是尊重他，你能够在某些方面表现得得体，他会更开心的。此外，要主动去承担更多工作，遇到难题，请上司提意见，但仍由你自己去决定执行的方法，让人家看到你独立的一面。这将使你得到更多受重用的机会。

有一位相貌平平的青年叫库拉，有一天早晨，他到达办公室的时候，发现一辆破毁的车身阻塞了铁路线，使得该区段的运输陷入混乱与瘫痪。而最糟的是，他的上司、该段段长司特又不在现场。

库拉不过是一个送信的小职员，面对这分外的事情该怎么办呢？守职的办法是，或者立即想法去通知司特，让他来处理；或者坐在办公室里干自己分内的事。这是既能保全职业、又不至于冒风险的做法。因为调动车辆的命令只有司特段长才能下达，他人干了，很有可能受处分或被革职。但此时货车已全部停滞、载客的特快列车也因此延误了正点开出时间。乘客们十分焦急。

事不宜迟，库拉将自己的职业与名声弃之一边，他破坏了铁路最严格的规则中的一条，果断地发出了调车的电报，并在电文下面签上了司特的名字。

当段长司特来到现场时，所有客货车辆均已疏通，所有的事情都有条不紊地进行着。他先是一惊，什么话也没有说。

事后，库拉从旁人口中得知司特对于这一意外事件的处理感到非常满意，他由衷地感谢库拉在关键时刻的果敢、正确行为。

这件事对貌不惊人甚至有点丑陋的库拉来说是一个终生的转折点。从此，他升为司特的私人秘书，24岁时就接替了司特的职务，提升为段长。

成名后的库拉在回忆这段轶事时说：“如果一个普通的职员能与高级



职员甚至上司相接近，说明他在自己生命的战斗中已获得了一半的成功与胜利。每一个年轻人的目标，除了尽善尽美地完成好自己的本职工作以外。更应该做的是一些他职业以外、并且能深深地吸引他的上司注意的事。”

总之，做人家希望、指派以外的事，特别留心额外的责任，注意到自己工作以外的事，也将这些事做得至善至美、令人钦佩。

大胆表现你的实力

勇猛的老鹰，通常都把它尖利的爪牙露在外面；精明的生意人，首先用漂亮的包装吸引顾客注意，以便待价而沽。

威廉·温特尔特说：“自我表现是人类天性中最主要的因素。”人类喜欢表现自己就像孔雀喜欢炫耀自己美丽的羽毛一样正常。

每一个人，无论是才识平庸，还是才华横溢，他们都是人间的一分子，都有一种渴望别人了解自己、承认自己、尊重自己的愿望，以自己独特的个性、气质、优势，让人了解，让人关注。

在现实社会中，精明的企业家招聘员工、聪明的领导者挑选下属，并不是首先看你怎样言辞周到、谦恭有礼；而是首先看你有多少真才实学，你有什么长处，有哪些才能，想做什么，能做什么。

在现今的社会中，一个人仅仅拥有才华是不够的，他必须通过各种手段使自己的才华为人所知，得到社会的承认；如果一个人不能在自己的黄金时代，抓住机会，大胆地、主动地贡献出自己的聪明才智，而总是“藏而不露”，那就会贻误时机；等到有一天别人终于发现你时，也许早已错过了时机，你的知识和特长已经成为过时的东西了。

玛吉是一位很有天赋的话剧演员，刚出道时，一直在歌剧院扮演小角色，行家们为了发掘这位天才，决定让她在一部新歌剧中试演女主角。玛吉担心将戏演砸了，她希望在自己的艺术更成熟时再承担重任。她说：“我不愿担任主角，因为那样的话，我将成为整个演出的关键，观众会注意到每一个音符。”

结果，玛吉在这场歌剧中仍然扮演小角色。这次演出非常成功，引起了轰动，但鲜花和掌声跟玛吉没有多大的关系。

几年过去了，玛吉的歌艺终于成熟，但是，一批年轻的新星成为舞台的亮点，玛吉再也没有演主角的机会了。



玛吉的故事告诉我们，不能等到万事俱备再去展示自己，该出手时就出手。在知识不断更新的今天，不管你怎样“学富五车”，也只能在一定时间内保持优势。能不能在你的知识没有过时之前获得施展的舞台。将成为决定你成败的关键。

现代社会是人才济济的社会，可供社会选择的人才很多。你既然扭扭捏捏，羞羞答答，表示自己这也不行，那也不行，那么，有谁还愿意放着显而易见的能人不用，而来花时间考察了解你呢；而且，既然存在着竞争，对于机会，别人就不会同你谦让，而会同你竞争。一旦你失去被选择的机会，别人就会捷足先登，而你只好自叹弗如了。

老实人总是以为，每一位员工的工作都在老板的视野里，只要努力，就一定能得到应有的奖赏。不幸的是，老板最容易患“近视”，虽然你拼了老命，他却视而不见。在信息社会，光会做事已经远远不够。得让老板知道你做了什么，否则，纵使你累得半死，也很难获得加薪、升迁的机会。

除非你打算继续坐冷板凳，蹲在角落里顾影自怜，否则，每当做完自认为圆满的工作，要记得向老板、同事报告，别怕人看见你的光亮：当有人来抢夺属于你的功劳时，也要坚决捍卫。

许多人，在其谈话中不论是否以自己为主题，总是突显自己，主张自我的表现。这种人虽说可能被人高估为“具有辩才”，但是也可能被认为是“口无遮拦显得轻浮”，或经常想“引人注目”等，过度表现自我，常使别人产生排斥感和不快情绪。

善于自我表现的人常常既“表现”了自己，又未露声色。他们与同事进行交谈时多用“我们”而很少用“我”，因为后者给人以距离感，而前者则使人觉得较亲切。要知道“我们”代表着“也有你一份”，往往使人产生一种“参与感”，还会在不知不觉中把意见相异的人划为同一立场。并按照自己的意图影响他人。

真正的展示教养与才华的自我表现绝对无可厚非，只有刻意地自我表现才是最愚蠢的。



抓住眼球就是胜利

在这个信息爆炸的社会，各种新奇的事物层出不穷，牵动着人们的眼球，我们被淹没在信息的洪流中，已经很少有什么东西能引起我们好奇。很多很多的新东西，还来不及引起人们的注意就被淘汰了。

从某种意义上说，成功的希望就在于能否跳出信息的洪流，抓住人们的眼球。企业成功靠的是注意力经济，一个人的成功靠的也是引人注目。抓住眼球就是胜利。

人们对某个人或某件事引起关注，是受到来自这个人或这件事的信息刺激。刺激越强，注意力越强，印象越深刻。这就是为什么漂亮女人的“回头率”总是比较高，因为她们给出的刺激比较强烈嘛！

心理学表明，人的记忆主要是通过重复的信息刺激实现的。通常情况下，受到第一次信息刺激，5分钟后将遗忘75%以上。只有经过多次信息刺激，才会将一个人或一个事物牢记在心。由此可知，你想抓牢别人的眼球，应该多争取亮相的机会。

英国著名演员约翰娜在刚出道时并没有什么名气，常常没有工作可做，又不知道怎样打开一条路。她曾经多次应征试镜。还在电视节目和广告里担任过几个小角色，但还是默默无闻，得到每一个片约都是相当困难的。

约翰娜去向一位社会问题专家请教，怎样才能做得更出色？专家建议，每当她得到拍片的机会时，哪怕扮演的是最不重要的角色，也要同主角一起拍几张照片，然后把这些剧照寄给各制片厂及一些导演。

从那时起，约翰娜每当有了工作机会时，便主动要求跟主角、知名演员拍几张照片，然后印成十寸的剧照。并且注明所拍电视片的片名、主角姓名和播出的日期、频道，还用大写字母标明“约翰娜扮演的角色”。约翰娜虽然每年只演几个小角色，但是每次都能得到一些跟大牌明星的合影，这些相片又能复制多份，到处散发，反复给人以刺激，就给人留下了很深的印象。人们牢牢地记住了她。这一来，主动找她签约的制片厂就多起来。

为了进一步增加约翰娜的成功机会，专家鼓励她到图书馆做些研究。每当有人找她商谈拍片的时候，她都会事先到图书馆翻看有关的杂志，看看有没有介绍那个片子的作者、导演、制片人和主角的文章，凡是能够找

到的材料，她都仔细阅读，熟悉那些将要上镜头的人和幕后的人。这样。她在面试的时候就能谈出较多的想法而显得与众不同了。面试她的人都觉得她有很强的专业水准和很高的悟性，是块做大明星的材料，自然会优先录用她。

现在，约翰娜已经是大明星了，她当然根本不必再担心找不到工作。她的收入也高得令人羡慕。

无论你在职场打工还是自己当老板，能否抓住别人的眼球，都是你成功的关键。你让尽可能多的人看见你，听见你，感觉到你，并且喜欢你，那么，你离成功就只有一步之遥了。

主动越多，机会越多

在这个世界上，20%的人拥有80%的财富；在任何一家企业或其他组织，20%的人控制80%的资源。能够成功跨过这条“二八线”的人，有一个明显的共同特点——积极主动。他们不是“坐店经营”，等别人“上门采购”；而是主动上门推销，寻找施展才能的机会。

当你刚走进火车的车厢，见到满车厢都是人时，你不要着急，不要认为这次旅行就不会有座位了，只要你耐心地从车头走到车尾，你就一定会找到座位。

人生中的机会也同找座位一样，你主动去抓它，不一定每次都能抓住。但是，你主动的次数越多，逮住它的可能性越大。

一位日本学生，初到法国留学时，还不会说法语。刚住进留学生公寓楼的那一天，他因事到管理员室去，屋里却没人。这时，电话响了，他习惯性地抓起电话接听，忘了自己不会说法语。

幸好对方说的是英语，他完全能听懂。那是一位美国外交官。说自己将离开法国去日本赴任，希望找一个日本人教授日语。问他能不能帮忙。原来外交官将他当成了宿舍管理员。他马上答应下来。通过这位外交官，他走进了法国的上流社会，结识了许多有价值的朋友，得到了更多的机会。

这位日本留学生也许不止一次接这种看似不相干的电话，但一次机会就足以补偿他积极主动的好习惯。

一个缺乏积极主动性的人，总是对不相干的事不闻不问，对不相干的人爱理不理。但是，按照辩证的观点，事物都是相互联系的，世上没有不



相干的事。一只蝴蝶振动一下翅膀，可能引发千里之外的一场暴雨，这就是著名的“蝴蝶效应”。许多你难以预知难以察觉的事在影响着你。如果你以“不相干”的态度漠视它们，机会就跟你不相干了。

当机会擦身而过时，大多数人只是叹一声气，看着它远离自己而去，却没有想到，如果紧追一步，也许能抓住这快要失去的好运气呢！

某著名大公司招聘职业经理人，应者云集，其中不乏高学历、多证书、有相关工作经验的人。经过初试、笔试等四轮淘汰后，只剩下9个应聘者，但公司最终只选择一人作为经理：所以，第五轮将由老板亲自面试。

面试开始时，主考官却发现考场多出了一个人。出现10个考生，于是就问道：“有不是来参加面试的人吗？”这时，坐在最后面的一个男子站起身说：“先生。我第一轮就被淘汰了，但我想参加一下面试。”

人们听到他这么讲，都笑了，就连站在门口为人们倒水的那个老头也忍不住笑了。主考官不以为然地问：“你连第一关都过不了，有什么必要来参加这次面试呢？”

这位男子说：“因为我拥有别人没有的财富。”大家又一次笑了，都认为这个人不是头脑有毛病，就是狂妄自大。

这个男子说：“我虽然只是本科毕业。只有中级职称，可是我却有着10年工作经验。曾在12家公司任过职……”

这时主考官马上插话说：“虽然你的学历和职称都不高，但是工作10年倒是很不错，不过你却先后跳槽12家公司。这不是一种令人欣赏的行为。”

男子说：“先生，我没有跳槽，而是那12家公司先后倒闭了。”

在场的人第三次笑了。

主考官说：“你真是一个地地道道的失败者！”

“不，这不是我的失败，而是那些公司的失败。正是这些失败却使我积累了一笔别人没有的财富。”男子认真地说。

这时，站在门口的老头走上前，给主考官倒茶。

男子继续说：“我很了解那12家公司，我曾与同事努力挽救它们，虽然不成功，但我知道导致错误与失败的每一个细节，并从中学到了许多东西，这是其他人学不到的。很多人只是追求成功，而我却有了避免错误与失败的经验。”

男子停顿了一会儿。接着说：“这10年的经历和12家失败的公司，培养、锻炼了我对人、对事、对未来的敏锐洞察力，举个小例子吧——真正