



文化百科系列

厚黑学全书

李宏主编

吉林大学出版社

厚黑学

厚黑学全书 2

李宏 主编

吉林大学出版社



图书在版编目(CIP)数据

厚黑学全书/李宏 主编. —长春:吉林大学出版社,2009.10

ISBN 978 - 7 - 5601 - 4858 - 8

I. 厚… II. 李… III. 伦理学 - 研究 - 中国 IV. B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 167671 号

书 名:厚黑学全书

作 者:李 宏 主编

责任编辑、责任校对:朱进

吉林大学出版社出版、发行

开本:787 × 1092 毫米 1/16

印张:60 字数:1250 千字

ISBN 978 - 7 - 5601 - 4858 - 8

封面设计:唐文广

北京一鑫印务有限责任公司 印刷

2009 年 10 月第 1 版

2009 年 10 月第 1 次印刷

定价:298.00 元

版权所有 翻印必究

社址:长春市明德路 421 号 邮编:130021

发行部电话:0431 - 88499826

网址:<http://www.jlup.com.cn>

E - mail:jlup@mail.jlu.edu.cn

前 言

真正的厚黑者是一位十全十美无与伦比的斗士，他的武器是通过内心的智慧所指引，这种智慧是他在接受生活挑战和寻求精神平衡中陶冶而成的。在行动时，他迅捷胜任、不受感情左右。在退位时，他泰然自若、任凭世人品头论足。在取胜时，他卓有成效，表面上似乎残酷无情，但却没有恶意。

厚黑之道没有人种肤色之分，也无宗教之别，就如地球引力法则一样，这一概念不偏爱谁，不拒绝谁，对大家一视同仁，然而，确对那些适用这一原则的人们有裨益。厚黑的目的是什么？自然是权力，权力于人，有着一一种不可言说的亲和力。有了权可以随心所欲，四海皆为我所有，吃、喝、玩、乐，尽享人世情趣，目的达到了。可是，为了达到这个目的，付出的代价是腥风血雨、人头落地，无论疆场厮杀，无论宫廷政变，什么亲情友情爱情，统统撂一边去，“厚黑”二字支撑着人的精神和行动，就上演了一幕又一幕胜者王侯败者贼、皇帝轮流做的正剧闹剧悲剧喜剧，所有的剧情都可以用六个字来概括：赤裸裸、血淋淋，这就是历史，历史就是厚黑。

总之，本书是一部以史为例、集文学性欣赏性可读性于一身的全书，适于阅读，更便于收藏，是青少年朋友和各位读者为人处世不可多得的精神读物。

目 录

| | |
|--------------------------|----|
| 第一章 失败是成功之母 | 1 |
| 不畏惧失败 | 1 |
| 交学费 | 2 |
| 从失败中站起来 | 4 |
| 不可为而为之 | 5 |
| 不幸与欣慰 | 6 |
| 吃一堑,长一智 | 7 |
| 永不放弃 | 8 |
| 行动决定成败 | 9 |
| 克服眼前的困难 | 11 |
| 面对现实 | 12 |
| 不做逃兵 | 13 |
| 坚韧不拔的精神 | 14 |
| 笑于最后 | 15 |
| 第二章 借力打力 | 17 |
| 名人效应 | 17 |
| 推荐信的重要性 | 18 |
| 肥水不流外人田 | 19 |
| 大树底下好乘凉 | 21 |
| 借刀杀人不见血 | 22 |
| 寻找靠山 | 23 |
| 须己爱人的处世哲学 | 24 |
| 一个篱笆三个桩 | 25 |
| 一个好汉三个帮 | 26 |
| “君子”掠人之美 | 28 |
| 踩着“巨人”肩膀往上爬 | 29 |

第三章 求人的艺术 30

| | |
|--------------------|----|
| 没有“不可能”三个字 | 30 |
| 软磨硬泡 | 31 |
| 看谁有耐心 | 32 |
| 别怕人拒绝 | 33 |
| 以忍求变 | 34 |
| 不心急 | 35 |
| 坚持到最后 | 36 |
| 把握好火候 | 37 |
| 学会套近乎 | 38 |
| 见面时间长不如见面次数多 | 39 |
| “泡蘑菇”战术 | 41 |

第四章 藏巧于拙,用晦而明 43

| | |
|-----------------|----|
| 有才不外露 | 43 |
| 与人平等 | 44 |
| 要讲城府 | 45 |
| 示弱并非弱者 | 46 |
| 等待时机 | 47 |
| 锋芒太露易遭暗算 | 48 |
| 枪打出头鸟 | 49 |
| 姜是老的辣 | 50 |
| 不要自视清高 | 51 |
| 聪明人把锋芒藏起来 | 52 |
| 位居第二的好处 | 53 |
| 神龙见首不见尾 | 54 |

第五章 编织自己的关系网 56

| | |
|----------------|----|
| 求人联络图 | 56 |
| 天时地利人和 | 57 |
| 异性的结合 | 59 |
| 关系网越织越牢 | 60 |
| 发展关系五大法则 | 62 |

| | |
|-------------------|----|
| 多个朋友,多条路 | 63 |
| 亲情更实惠 | 64 |
| 利用同乡情谊 | 66 |
| 求同事要有度 | 68 |
| 同学关系好说话 | 69 |
| 搭名流 | 70 |
| 做领导的“心腹” | 71 |
| 与陌生人交往 | 73 |
| 熟人好办事 | 73 |
| 要有自知之明 | 74 |
| 人非圣贤,孰能无过 | 75 |
| 表现要自然 | 77 |
| 有错别辩解 | 78 |
| 说声“对不起” | 80 |
| 拿得起,放得下 | 81 |
| 聪明反被聪明误 | 82 |
| 谦虚是美德 | 84 |
| 虚怀若谷 | 85 |
| 山外有山 | 86 |
| 当局者迷 | 87 |
| 三人行,必有我师 | 89 |
| 不听老人言,吃亏在眼前 | 90 |
| 听人劝,吃饱饭 | 91 |

第六章 忍者无敌

| | |
|----------------|-----|
| 忍为上策 | 94 |
| 忍人之所不能忍 | 95 |
| 忍即是抗争 | 96 |
| 孙膑的“忍” | 97 |
| 是可忍,孰不可忍 | 98 |
| 忍字头上一把刀 | 99 |
| 忍耐的学问 | 100 |
| 不苦不成人 | 101 |
| 做人要有“度” | 102 |
| 吃小亏占大便宜 | 103 |
| 忍一时风平浪静 | 105 |

| | |
|----------------|-----|
| 欲速则不达 | 106 |
| 让人骂个够 | 107 |
| 忍耐不是消极 | 108 |
| 忍耐是为争取时间 | 109 |

第七章 将心比心

110

| | |
|-------------------|-----|
| 各有所爱 | 110 |
| 给顾客以亲和力 | 111 |
| 见人说人话,见鬼说鬼话 | 112 |
| 对待不同年龄顾客的方法 | 113 |
| 将心比心吸引顾客 | 115 |
| 赚穷人的钱 | 116 |
| 赚女性的钱 | 117 |
| 赚青年人的钱 | 117 |
| 赚老年人的钱 | 118 |
| 顾客的好奇心 | 119 |
| 开放式经营 | 120 |
| 换汤不换药 | 121 |

第八章 防患于未然

123

| | |
|----------------|-----|
| 患生所忽 | 123 |
| 忧患有征兆 | 124 |
| 鸡蛋碰石头 | 125 |
| 功高不震主 | 126 |
| 把事放在明处 | 127 |
| 以不变应万变 | 128 |
| 巧答问题 | 130 |
| 保护好你的小辫子 | 131 |
| 适时而止 | 132 |
| 没有软弱的人 | 133 |
| 硬的怕不要命的 | 134 |
| 不怕别人“揭短” | 135 |
| 巧妙应付性骚扰 | 136 |

| | |
|----------------------------|-----|
| 第九章 水能载舟,亦能覆舟 | 139 |
| 用好下属 | 139 |
| 每个人都有自己的专长 | 141 |
| 霹雳手段,菩萨心肠 | 142 |
| 要激发下属的智慧 | 143 |
| 士为知己者死 | 145 |
| 避免内讧 | 145 |
| 建立自己的关系网 | 147 |
| 人缘的重要性 | 148 |
| 人情投资 | 151 |
| 赢得信任 | 152 |
| 巧对媒体 | 153 |
| 第十章 谈判桌上无父子 | 155 |
| 谈判桌上要厚要黑 | 155 |
| 谈判前要有准备 | 156 |
| 谈判的要领与策略 | 157 |
| 开价要高,让价要慢 | 159 |
| 让对方进入自己设下的圈套 | 160 |
| 敢于说“NO” | 162 |
| 避免被动 | 164 |
| 鸡蛋里面挑骨头 | 166 |
| 给对方挖陷阱 | 167 |
| 谈判也要防骗 | 168 |
| 谈判中的“攻、守、退、避” | 169 |
| 软硬兼施 | 172 |
| 学会聆听 | 174 |
| 时刻准备着 | 175 |
| 套近乎还要套对人 | 177 |
| 低调做人 | 178 |
| 晋升令下,当仁不让 | 179 |
| 人往高处走,水往低处流 | 181 |
| 抓住改变命运的瞬间 | 182 |
| 时刻做好升职的准备 | 183 |

| | |
|-----------------|-----|
| 多与上司谈心 | 185 |
| 告诉上司你能干 | 187 |
| 代替上司下地狱 | 189 |
| 多做少说 | 190 |
| 不要轻易拒绝上司 | 191 |
| 做个老狐狸 | 192 |
| 晋升之路 | 193 |
| 信息灵,百业兴 | 195 |
| 做个有心人 | 197 |
| 搜集信息 | 199 |
| 不拘一格 | 200 |
| 慧眼发现新信息 | 201 |
| 信息就是无形的资源 | 202 |
| 善用信息 | 203 |
| 为获商机无孔不入 | 204 |
| 明修栈道,暗度陈仓 | 206 |
| 抓信息要抓关键 | 207 |
| 开辟信息渠道 | 209 |

第十一章 小心被人当枪

| | |
|-----------------|-----|
| 君子也未必成人之美 | 211 |
| 不轻许承诺 | 212 |
| 自抬身价 | 213 |
| 留有余地 | 214 |
| 不收礼 | 216 |
| 不为友情抵押面子 | 217 |
| 不打肿脸充胖子 | 219 |
| 人情包袱太重 | 221 |
| 无私才能成其私 | 222 |
| 小心被人当枪使 | 223 |
| 说“不”的几种技巧 | 224 |
| 学会踢皮球 | 225 |
| 给人台阶下 | 226 |
| 敷衍的学问 | 227 |
| 适当说“不” | 229 |

第一章 失败是成功之母

不畏惧失败

成功的敌人总是让我们去想：“如果我们失败了，那该怎么办？我去试过了，但没有成功会怎样？”它会使你放弃努力。有一位战胜了对手的人，他的故事一定会对我们有所启发。

那是在1832年时，当时他失业了，这显然使他很伤心，但他下决心要当政治家，当州议员。

他着手开办自己的企业，可不到一年，这家企业又倒闭了，在以后的17年里，他不得不为偿还债务而到处奔波，历尽磨难。他决定再一次参加竞选州议员，这次他成功了。他内心萌发了一丝希望，认为自己的生活有了转机：“可能我可以成功了！”第二年，他订婚了。在离结婚还差几个月的时候，未婚妻不幸去世。这对他精神打击实在太大了，他心力交瘁，数月卧床不起，还得了神经衰弱症。

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，他又参加美国国会议员竞选，这次他仍然没有成功。

要是你处在这种情况下会不会放弃努力？他虽然一次次地尝试，却是一次次地遭受失败：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——放弃这些对你来说是重要的事情？

他没有放弃，也没有说：“要是失败会怎样？”1846年，他又一次参加美国国会议员竞选，这次他成功了。

两年任期很快过去了，他决定要争取连任。他认为自己作为国会议员表现是出色的，相信选民会继续拥护他。但结果很遗憾，他申请当本地的土地官员，但州政府把他的申请退了回来，上面指出：“作本州的土地官员，要有卓越的才能和超常智力，你的申请未能满足这些要求。”接连又是两轮失败。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，他没有服输。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；又过两年，他再一次竞选参议员，还是失败了。这个人尝试了11次但只成功了两次。要是你处在这种境地，你会不会早就放弃了呢？这个在9次失败的基础上，获得成功的人便是亚伯拉罕·林肯，他一直没有放弃自己的追求，一直在不懈地努力，1860年，他当选为美国总统。

林肯遇到过的敌人是你我都曾遇到过的。他面对困难没有退却、没有逃跑，他坚持着、奋斗着。他压根儿就没想过要放弃努力，他不愿放弃，就像你我一样，林肯也有选择权。他可以畏缩不前，不过他没有退却。你我也不必退却逃避。

交学费

行进于人生漫漫的旅程中，你或许有过多次这样的体验：成功确实就在不远处跳着迷人的舞蹈，但是，当你想靠近它时，它却退避了，不迎上来同你握手。而你自己呢？反而陷入莫名的泥潭，被泥浆溅了一身。

为什么会这样？是世界不公平吗？是命运捉弄你吗？不是，至少不完全是。商界巨头们的共识是：不是因为别的，归根到底是因为你还没有经历过足够的失败的缘故。

许多人生探索者都有这样一种简单的认识：尝试任何事，只有敢于冒险，敢于失败，并从失败中领悟和学到某些知识，某些经验，才有可能抓住通往成功的机会的梯子。

如果你未曾失败过，你也许习惯于一种懒散的状态，随波逐流，几乎不想或不愿去冒险、去挑战，以免让自己品尝到失败的痛苦。这将会使人失去可贵的进取心。你在学校里或爱情上可能有过较小的挫折，但这不是一种伤心流血的失败，因此你对此可能不会在意。

华盛顿大学社会学教授艾特希涅说：“几乎每个人都拥有相等的机会。没有一个人命中注定要过一种失败的生活；也没有一个人命中注定要过一帆风顺的生活。机遇要靠自己去探索，去把握，去牢牢地抓住。”

失败很容易被察觉、被感觉。《精明的失败》作者之一海特把失败分为三类：一是金钱的损失；二是自尊的受伤；三是地位的丧失。但对失败的最简单、最基本的解释是：没有得到你想得到的东西。

《当厄运笼罩着你》的作者卡西纳说：“不是没有头脑的人应该渴求厄运，而是说厄运是很好的家庭教师。它能使你学到并深刻体验到许多知识，并对此难以忘怀。它将使你认识到自己的能力，认识到自己的局限——这是一个人是否成熟的主要标志之一。”

商界巨头们喜欢并孜孜以求的是那些能从失败中得益的斗士。实业家、亿万富翁帕罗特说：“连续不断的成功无形中会滋长傲慢和自满。”“我需要的是这样的职员，他热爱烽火硝烟的战场，愿意并敢于面对障碍和困境。”“从事没有做过的事，比起已做过的事，可学到更多有用的东西。”

失败，说到底只是一种为迎接新挑战而付出的学费。

《人生舞台巅峰的人：美国商界的新星》作者伽费尔德说：“失败，是一个沉重的意味着无望结局的字眼。”有高度成就的人，很少使用“失败”这个词。他们宁愿

用“搞乱”、“弄糟”、“挫折”等词来代替。

尽量全面权衡可能发生的事,将有助于你避开灾祸。

发展你的系统承受能力,也是很重要的。哈伊特说:“对失败的判断,有时是综合性的,是从家庭、朋友和业余癖好间取得综合平衡后,才可以得出的结论。”能支撑你整个精神生活的冒险或工作是不可能存在的。

纽约组织心理学家莫因伯格曾说:“过分依赖于—项事业,你将成为—块化石。我认识—位未被雇用的国家行政人员,他深陷于烦恼中。当我问起他的打算时,他说找不着工作。”为什么会这样?这是由于太依赖—项工作的缘故。

休斯敦大学教授马特森开了一门课,学生们戏谑地称之为“失败101”。马特森让他的学生设计乳白色板条制的产品模型:仓鼠的热浴缸,可在飓风中放飞的风筝。

这些主意似乎是荒谬的。马特森的学生在设计中遇到过—连串的失败。结果如何?学生们觉得,无论失过多少次失败,还是终于获得成功了,他们敢于自如地去尝试任何事了。大多数学生在找到合适的职业以前,至少经历过5次的失败。但他们不是把失败作为最后的一颗子弹。马特森说:“他们学会了把子弹重新上膛,时刻准备再次射击。”

如果有人经历的失败足以葬送—个为之奋斗的事业的话,那么,塞奥·捷曼算是战胜失败的人。

1984年,可口可乐公司授权他扭转同百事可乐公司竞争而引起销售下跌的不利局面。捷曼的策略是改变可口可乐的配方,以“新可乐”商标面市,并对此大肆宣传。然而,却没能保住旧可乐的市场。他的错误,从某种程度上讲要归咎于他的自负。

“新可乐”是自美国闻名的Edsel汽车市场失利以来损失最严重的新产品。仅79天,旧配方的可口可乐又回到了超级市场的货架上。一年后,受挫的捷曼离开了可口可乐公司。

失败以及由此带来的中伤、蒙耻、破灭感,也许并不像你想象的那般坏。仅7年后,捷曼又杀回可口可乐公司。

捷曼正是一位有勇气面对解雇、降职以及某种程度的失败,最后又能东山再起的人。

当今商界变幻莫测,偶尔的失利难以避免,我们必须有勇气应付面临的一切。哈佛商学院的约翰·考科教授说:“我可以想象得出,在20年前董事会在讨论—个高级职位的候选人时,有人会说:‘这个人32岁时就遭受过极大的失败。’其他人会说:‘是的,这不是个好兆头。’但是今天,同一组董事会却会说:‘让人担心的是这个人还未曾经历过失败。’”

比尔·盖茨在微软公司经常冒着失败的危险,他喜欢雇用犯过错误的人。“失败表明他们肯冒险。”他说,“人们对待错误的方式是他们应变的指示器。”

从失败中站起来

有一句老话叫“败军之将，何以言勇”。其实不然，在我们的周围，许多成功人士恰恰是从失败中重新站起的。很多人都曾经犯过严重错误：遭辞退、降级或者不知怎的就失败了——然后又重新爬起。

捷曼只不过是其中一例；华特·迪斯尼在就业之初，就曾有一次被上司革职，而迪斯尼和亨利·福特两个都曾在事业成功之前，做生意破产过。

可是，为什么有些人栽倒后便一蹶不振，而有些人又重振雄风呢？经历过挫折的行政人员和研究领导才能的专家分析过这问题，指出成功的人有以下品质：

(1) 设想下一次，赢得重大胜利

遇到失败时一般人往往失去了自信；适应能力强、不屈不挠的人却仍充满信心。宾州大学心理学教授马丁·赛力曼研究过30种行业雇员的表现。“能够重新振作起来的都是乐观的人，他们认为：‘我这个问题只不过是暂时的。’”他说，“悲观的人却不能东山再起，他们认为自己一败就会涂地。”

(2) 勇于冒险犯难

西吉奥·齐曼因事业受挫离开可口可乐公司后，有14个月没有和该公司的任何人来往。“那时候很寂寞”，他说。但他没有断绝与社会上的接触，他跟人合伙开顾问公司，设在亚特兰大他家的地下室中，设备简单，只有一台电脑、一个电话和一部传真机，客户包括微软电脑公司和米勒·布鲁恩公司等，他的座右铭是：打破传统，勇于冒险。

后来，甚至可口可乐公司也咨询他的意见，齐曼说：“我做梦也想不到可口可乐公司会找我回去。”管理阶层告诉他，他们需要人来帮助整顿业务。可口可乐总裁罗伯特·戈雪艾特说：“我们一向不容许有错，因此逐渐失去了竞争能力。一个人只在行动时才有可能跌倒。”

(3) 订下具体目标

在20世纪60年代，简·莱斯利是世界十大网球好手之一。“我的目标不是要成为世界冠军，而是要在温布尔登中央球场上参加比赛。”这个高大结实的丹麦网球名将说：“我每次练球，都会想象自己在温布尔登打球，嗅到草地的气息，听到观众的喝彩声。”1969年，莱斯利终于进入中央球场比赛。

20年后莱斯利成了施贵宝公司董事长，后来莱斯利被挤出了董事局。他花了一年时间，在普林斯顿大学修读宗教和哲学课程，但从未放弃要做总裁的目标。到了1994年，莱斯利终于取得了史密斯奇连·毕湛公司的总裁的职位。

(4) 艰时能屈

历克·米勒很早就知道，世事不能尽如人意。他在破碎家庭中长大，父亲经常酗酒。

到1989年,米勒已成为行内顶尖人物,极负盛名,以擅长逆转公司颓势而闻名。他应聘挽救王安电脑公司免于破产,可是该公司问题比他所想象的困难要多得多,王安公司业务始终不振,米勒只好承认失败。为了挽救公司,他向当局申请重组,并售出公司的制造业务,然后自己辞职。王安公司比起以往规模只剩下了空壳,但能够赚钱,米勒已无所憾。

童年逆境确实有助于使人适应环境和败后复兴。屡跌屡起的人知道自己不能控制世界。成功人士视失败如青春期:尴尬、不自在,但却是迈向成熟的经历。

今天,米勒是美国电话电报公司的最高财务管理人。这家机构的总裁罗伯特·雅伦和他首次会面时便告诉他:“我认为你在王安公司的经验是非常有利的条件。”在美国电话电报公司,米勒曾问那些在担心失败的年轻职员能否“对着镜子说:‘我已竭尽所能。’要是能够的话,不论结果如何,都是成功的。”

不可为而为之

人与人之间归根结底没有多少差异。他们之所以产生差异的原因,一般来说大致有两点:一个是刻苦,什么事只要你拼命干,几乎没有干不成的;另一个就是不怕失败,屡败屡战,对于他们来说,人生不是几回搏的问题,而是这种搏斗一刻都不能停止,这样的人能不成功吗?

能做到这一点的人都是强者,因为既要努力又要承受压力,失败多而成功少,咬着牙前进的滋味,从整体来说,苦涩多于甜蜜,但是他们都无所畏惧,甚至“明知不可为而为之”,多么的难得!

“失败乃成功之母。”这是古今中外所有成功人士验证了一千遍一万遍的道理。许多人都非常喜欢棒球,尽管不怎么会打,原因是它那种竞赛方式,谁都必须跟在球后面拼命地追逐奔跑,不管这看起来有多么的无济于事,不仅如此,你还必须去打你不易击中的球,否则,你获得的乐趣是贬值的。

100多年前的瑞典,有一个叫诺贝尔的人,他父亲是当地著名的化学家,致力于炸药的研究,这是一项很危险的科研工作。每次试验都有可能发生爆炸,诺贝尔的弟弟就是在试验中丧生的,他们的父亲也因此半身不遂。可是,这一切都没有拖住诺贝尔试验的脚步。他在马拉伦湖上坚持着钻研,那是一艘神秘的大船,船上的灯火彻夜不眠,直至有一天,“轰”的一声,雷管猛烈爆炸了,实验室硝烟弥漫,人们认为失败了无数次的诺贝尔被葬身火海了,但出乎意料之外的是,一个满身伤痕的男人从里面跑出来:“我成功了!我成功了!”

这就是“炸神”诺贝尔,他以生命为代价挑战失败而拥抱成功。一方面是物质的:他们为人类做出了贡献;一方面是精神的:他们为此所付出的力量足以令我们仰视。

科学的每一次进步都往往以数十次甚至上百次的失败为前提,所以,在根本

意义上讲,偶然性几乎是不存在的,它的一切都是必然性的发展,它是必然性跳跃发展的方式,无法独立于必然之外,因此,过程比结果更重要。

但是,有一点值得我们注意,无论你置身于怎样的环境,在每一次失败中都要去找寻成功的种子,在每一次成功中都要去找寻失败的种子,所以说即使你输得惨不忍睹,也没必要失望以至于自暴自弃,只要你能审时度势并坚持着往前走,东山再起、卷土重来也不是不可能的。生活这时很可能发生了一百八十度的大转弯。

对于失败和成功要辩证地看:当你万事如意的时候,似乎又是非常成功的,但是这里面可能蕴涵着失败的因子;但是沮丧不安的时候,似乎是非常失败的,但是成功可能正在浅滋暗长着,正所谓否极泰来。

这样,我们应该注重类似几个问题:失败是选错了时间、地点还是人?如果出现了意外怎么办?如果无法达到预期目标怎么办……渐渐地,你就可以重整旗鼓,迅速反击,从而获得成功。其实,失败时刻都在发生着,成功也是如此。所谓成功者只是成功多于失败的人。

在这个世界上,只有相对的失败者和成功者,你一定要知道自己的劣势和优势都在什么地方,继而达到老子所说的“弱者道之用”的状态,失败的人头上,也顶着一片天,关键是他们熟视无睹,而成功者时刻都关注着流云。

不幸与欣慰

在克里米亚战役的一次战事中,一颗炮弹把战区中一座美丽的花园炸毁了,但是在那被炮弹炸开的泥缝中,却发现有了泉水的喷射。从此以后,就有了永久不息的喷泉。不幸与忧患,也能将我们的心灵炸破,而在那炸开的裂缝中,会有新鲜的经验和欢愉,不息地喷射出来。

有许多人不到穷途末路时,就不能发现自己的力量。一位著名的科学家说:“当他遇到一个似乎不可超越的难题时,他知道,自己就快要有新的发现了。”

鹭鸟一到羽毛生成,母鸟就立刻将它们逐出巢外,让它们作空中飞翔的练习,以便日后能成为猛禽中的君主,捕猎的能手。

凡是环境不顺利,到处被摒弃、被排除的青年,往往到后来都有坚实的事业。那些自小不曾遭遇任何困难险阻的青年,到后来往往一事无成。

“自然”给人一分困难,同时也给人一分智力。火石不经摩擦,火花就不会发现。人不遇刺激,生命的火焰就不会燃烧。

塞万提斯写《堂·吉珂德》时,他困处在马特立狱中。那时他贫困不堪,甚至没钱买纸;路德幽囚在瓦特堡的时候,把圣经译成了德文;但丁被宣告死刑,在过逃窜生活的20年中,写出了他的《神曲》。

贝多芬在两耳失聪,生活最悲惨的时候,创作了他最伟大的乐曲;席勒被病魔

缠扰了15年,而他最有价值的著作,也是在这个时期写成的;弥尔顿在双目失明、贫病交迫时,写下了他的名著。

阻碍不是我们的仇敌,而是恩人。阻碍之来,可以锻炼出我们克服阻碍的能力。森林中的橡树,要是不和暴风雨搏斗过千百回,树干就不能长得十分结实。同样,人不遭遇种种阻碍,他的人格、本领,也不会长得结实。所以一切的磨难、忧患与悲哀,都足以助长我们,锻炼我们。

一个大无畏的人,越为环境所逼迫,会越加奋勇。“命运”不能阻挡这种人的前程。忧患、困苦,不足以损害他,反而足以加强他的意志、力量与精神。

吃一堑,长一智

失败、错误在成功路上是不可避免的,当它们降临之后,我们要做的不是去逃避、推诿,而是要以百倍的勇气去挑战失败。主动承担责任,是一个人格真诚的魅力体现。更重要的是我们应努力追根溯源,找出失败的原因和错误的缘由:工作能力不足?准备不充分?客观条件不成熟?等等,把类似的这些问题都搞清楚了,在今后的工作中我们就能对症下药,避免重蹈覆辙。所谓“吃一堑,长一智”就是这个道理。

失败之时,也是最容易找到成功的切入点之际,因为这是发现自身不足的绝佳机会。成功者往往把失败与错误当做人生的另一种财富。美国的大发明家爱迪生曾说:“失败了一千次并不可怕,最起码我知道这一千次的努力都是不行的,于是我就会作出第一千零一次的努力……”许多人遇到错误与失败,总是一味地逃避,不愿看到自己身上有伤口,失去了极早清理的机会,最后终为伤口所害而追悔莫及。

在现场直播过程中,主持人遇到的最大困难是很多无法预料的事情。因此,就会出现各种束手无策的情况,那种尴尬、无奈真是令主持人难堪。1993年倪萍专门为几对金婚的老年朋友举办了一期《综艺大观》,他们都是我国各行各业卓有成就的科学家,其中有一位是我国第一代气象专家,曾多次受到毛主席、周总理的亲切接见。

在直播现场,当倪萍把话筒递给这位老科学家时,她顺势就接了过去。对于直播中的主持人来说,如果把话筒交给采访对象,就意味着失职,因为你手中没有了话筒,现场的局面你就无法掌握了。更严重的是,对方如果说了不应该说的话,你就更被动!但那时众目睽睽,倪萍根本无法把话筒再要回来。

“我首先感谢,今天能来到你们中央气象台!”这位老专家第一句话就说错了。全场观众大笑。倪萍伸出手去,想把话筒接回来,但老专家躲开了。后来倪萍又两次伸出手去,但老专家还是没将话筒还给她。舞台上出现了倪萍和老专家来回夺话筒的情况。台下的导演急得直打手势,倪萍更是急得浑身出汗。