

与其 过度
规划未来，
不如努力
适应当下

努力过，才配谈未来 ——

只有走出来的精彩，没有想出来的辉煌，熬得住出众，熬不住出局。

适应了，你才玩得转 ——

任他现实残酷，自有招数神奇，八十一难拦路，七十二变制敌。

既有暖心话，也有犀利剑；
既是激情励志读本，又是实用操作指南。

本书献给勇敢追梦，又不甘平庸的你

管 坤
GUAN KUN
著
ZHU

台海出版社

与其过度 规划未来， 不如努力 适应当下

管坤

著



图书在版编目(CIP)数据

与其过度规划未来,不如努力适应当下 / 管坤著.

— 北京: 台海出版社, 2017.7

ISBN 978-7-5168-1481-9

I. ①与… II. ①管… III. ①成功心理-通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 164158号

与其过度规划未来,不如努力适应当下

著 者: 管 坤

责任编辑: 王 品 贾凤华

装帧设计: 芒 果

版式设计: 通联图文

责任校对: 罗 金

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市东城区景山东街 20 号 邮政编码: 100009

电 话: 010-64041652(发行, 邮购)

传 真: 010-84045799(总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E - mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710mm×1000 mm 1/16

字 数: 200 千字 印 张: 16

版 次: 2017 年 8 月第 1 版 印 次: 2017 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-1481-9

定 价: 38.00 元

版权所有 翻印必究



1

在马云的一次演讲中。一位年轻人对自己的未来感到很困惑，不知道该何去何从，所以他便请教了马云。

马云回答说：“我二十来岁的时候，也不知道要干什么，也不知道自己会做阿里巴巴，只是一件事一件事做过来，才走到了今天。”

有个立志要拿诺贝尔文学奖的少年，他声称“写作不为别的，就是为了诺奖”——而他可能不知道，获得拿诺贝尔文学奖的莫言，在开始写作时甚至没敢企望当作家，“连做梦都没有想过拿诺贝尔奖”，仅仅是为了“吃上肥肉馅儿的水饺和娶石匠的女儿”。

美国某中学曾做过这样的实验，将尘封了30年的一个班级当年写下的题为《我的理想》的作文，重新开启后，惊讶地发现，全班竟然没有一人现在从事的工作和最初的愿望一致。

的确，承载梦想的职业规划，无疑对于个人的发展具有重要的意义。但虽然每个人都渴望自己的计划能够成功，结果却往往只有小部分人能够如愿以偿。人们不禁反思，计划为何失败？为什么当我们回过头来看看自己走过的路，当往事历历在目，突然发现真正按自己计划那样发展的事情少之又少，有些事情甚至是完全与自己的意愿相悖？

因为，未来会怎么样，没有人知晓。对于未来的路，是需要随着你的经历，一步步走出来的，而不是你想出来的。

有个女孩子顶着一个奶罐，走在小路上，她边走边想，这次卖牛奶的钱可以买100个鸡蛋，让3只鸡孵化这100个鸡蛋，只要悉心照料，一定会孵化100只小鸡。她又想，只要这些小鸡养大了，就可以换一头猪，等到猪肥了，我把它卖掉，换一大笔钱，有了钱我不是还能买一头母牛和一头小牛吗？想到这里，女孩似乎看到了小牛在撒欢，高兴得手足舞蹈起来。结果奶罐从头上掉了下来，摔了个粉碎。女孩傻眼了，她的鸡、猪、小牛全成了泡影。

过度规划自己未来的人，最后只能像故事里这个小女孩一样，沮丧的离开那洒了一地的“财富”空手而归。

什么是过度规划呢？

比如：一名六七岁的孩童说自己将来要成为一位伟大的科学家，这就是过度，与其说它是一句豪言壮语，还不如说它只是一个懵懂孩童的天真戏言；一位身无分文、穷困潦倒的人，设想着自己将来要如何成为亿万富翁，与其说他是凌云壮志，还不如说他是画饼充饥、痴人说梦。

虽然规划未来很重要，但万事皆在变动，无法预料的各种机遇和阻碍不断出现在你面前。并且，这又是个快节奏的世界，环境在变，生活在变，就连我们自己也在变。

生活，有时会给你带来一些意想不到的惊喜和挫败，太多太多的意料之外，太多太多的我们无法预期的不定因素，影响着你改变着你。

事情是一步步做出来的，不是说出来也不是想出来的，设计得再好再完美，没有付诸行动，也是枉然。万事万物都有其形成的规律，需循序渐进，不可能一蹴而就，毕竟一夜暴富、一夜成名的神话太少了。

一点点的努力、一点点的积淀，无须多想，自然而然就会慢慢地达到一定的高度，水到渠成。

古人说“人无远虑，必有近忧”，所以有些人，总喜欢事前就进行细枝末节般的设计，这是种习惯，也许只有这样心里才踏实，可计划没有变化快，当现实和设想不同时，心中又会不免阵阵失落。

该拼搏的年龄，我们不要想得太多，做得太少。努力做好眼前的事，安住当下心，才能够看到属于自己的未来，才会走得越来越好！

该拼搏的我们，与其过度规划未来，不如学会适应当下，努力把当下的每一天过好，才不会被这个时代淘汰，也不用在忧虑中忐忑地过着担忧未来的日子！

第一章

所谓情商高，就是懂得好好说话	/ 1
1.你是个眼缘好的人么？	/ 2
2.至少从第一句话就开始注意措辞	/ 5
3.想让他感兴趣，吊胃口就对了	/ 7
4.为什么“限时限量抢购”的地方永远人最多？	/ 10
5.只要一点暗示，就让他成为你想要的样子	/ 13
6.批评之前先表扬，批评之后再鼓励	/ 17
7.别不好意思拒绝，也别不留余地回绝	/ 20
8.给他人留足面子，利人利己	/ 23
9.如果没有把握站稳，不妨先把你的腰弯下来	/ 26
10.不会说话？就学点沉默的艺术吧！	/ 28

第二章

总要被年少轻狂打败过，才能学会成长	/ 33
1.隐藏，必须懂得自我保护	/ 34
2.低调，做人的最佳姿态	/ 37

3.当时忍住就好了	/ 40
4.人生总是不确定，谁说一定要往高处走？	/ 43
5.得意者一忘形，终必失意	/ 45
6.可以做错事，但千万别做错人	/ 47
7.不是好心没好报，是你没学会将心比心	/ 49
8.不必总是低声下气，但也不可狂妄自大	/ 53
9.别答应你无法兑现的事	/ 57
10.维持良好的人际，做到这几点就可以了	/ 62

第三章

朋友的圈子其实就是你人生的世界	/ 67
------------------------	-------------

1.你喜欢我吗？	/ 68
2.适度关心，但不要过度热情	/ 70
3.没错，朋友就是要分类的	/ 75
4.在指出别人错误的时候，应当做得高明一些	/ 78
5.来说是是非者，必是是非人	/ 80
6.逢人只说三分话	/ 81
7.先学礼，而后问世	/ 83
8.天空飘来五个字：那都不是事	/ 91
9.遇“冷”不冷，才能逢“落”不落	/ 95
10.宽容里藏着你最深的福报	/ 98

第四章

为何当时那样的想法，现在却做这样的事	/ 105
1. 蓦然回首，出路就在思路拐弯处	/ 106
2. 让多元化的阳光照进你的心灵	/ 109
3. “此路不通”的情况只存在于路标牌中	/ 112
4. 任何阅历都是助你过河的石头	/ 116
5. 正向思考，驱赶一切负面因素	/ 118
6. 机遇是一种偶然，也是一种必然	/ 123
7. 不要被同一块石头绊倒两次	/ 125
8. 关注细节，就可以做自己的上帝	/ 127
9. 究竟该如何学习成功人士？	/ 132

第五章

职场心理学：你的地狱就是我的天堂	/ 135
1. 请视工作如初恋	/ 136
2. 不是抱怨，而是改变	/ 141
3. 如果你是老板，愿意雇佣现在的自己吗？	/ 144
4. 一个物超所值的员工意味着什么？	/ 151
5. 别卖弄你的小聪明	/ 154
6. 根据现实的环境调整自己的期望值	/ 158
7. 不被办公室恩怨所累	/ 159
8. 没有完美的工作，只有包容的心	/ 164

第六章

随环境改变，无法改变环境时改变自己 / 169

1. 适应环境是人生来的潜能 / 170
2. 与其改变全世界，不如先改变自己 / 172
3. 你从没想过改变别人？才怪！ / 174
4. 逆境毁灭的是庸夫，造就的是伟人 / 178
5. 一个小困难，你为什么想象得比登天还难？ / 181
6. 你的“缺陷”对你有意外的帮助 / 182
7. 永远的危机意识，永远前进的你 / 187
8. 你的胆商决定你的成败 / 193
9. 坚持下去，等待第二个灿烂花开的春天 / 201

第七章

活出自己，世界才会找到你 / 205

1. 快乐固然兴奋，苦痛又何尝不美丽？ / 206
2. 简单中蕴含着生活的真谛 / 208
3. 管好自己的心，才是真正的自由 / 212
4. 世间本来没有路，走的人多了就成了路 / 214
5. 你是自己最大的贵人 / 222
6. 当初，不是为了生气种兰花的 / 229
7. 未来不是想出来的，而是走出来的 / 231
8. 让信念逐渐演化成一种良好的习惯 / 235
9. 正确的放下是另一种获得 / 239

第一章



所谓情商高，就是懂得好好说话

1.你是个眼缘好的人么？

很多时候，他人只需看一眼你的外在形象，就能够决定是否与你交往。这便是我们常说的“先入为主”的心理在起作用。人们往往习惯通过自己第一眼获得的信息来判断他人，也就是心理学上常说的“第一印象”。

第一印象的好坏，在成功的道路上虽然不能起到一锤定音的决定性作用，但是却会产生很大影响。

前几天，刘丽和李梅聊天时，聊到一位共同认识的一家公司的老板。李梅说：“我很讨厌他这种人，仗着自己有点钱就很霸道，对员工一点都不好。公司一共就那么几个人，还真以为自己是老板。整天训斥下属的人，没有人能跟他处理好关系！”

刘丽听到后愣住了。因为这个老板跟她比较熟，而且关系也不错。她一直认为他是个温和、有风度、讲义气的男人，而且他和妻子的感情也非常好。

刘丽问李梅，怎么会对他有这样的看法。李梅说：“一次到他们单位找一个人，路过他的办公室时，看见他正在对一个员工气势汹汹地咆哮，那个样子很吓人啊！”

刘丽说：“每个人都有发脾气的时候。大概你看到的一幕是因为员工工作上出了大问题，真的惹他生气了。”

李梅也点点头，说：“可能吧，但我很讨厌对员工发脾气的老板。没办法，反正我对他是没有什么好感。”



李梅就因为看到了一幕老板对员工发火的情景，就断定这个老板不好相处，而且这个糟糕的第一印象恐怕很难改变了。

虽然人们常说不能“以貌取人”，但是真正接触某个人的时候，往往会本能地以貌取人。通过第一眼搜集到的信息来判断这个人的个性、品质、习惯等，以决定自己是否与之相处。尽管很多人都声称“第一印象不可信”，但是在他们的头脑中已经形成的判断，是在短时间内无法轻易抹掉的。所以，人们也常说“这个人我一看，就知道他是一个什么样的人”。

那么，他人在跟你初次接触时，是如何对你进行判断的呢？诚然，眼缘起着关键的作用。从心理学的研究来看，他人对你的判断55%取决于你的外表——包括服装、个人面貌、体形、发色等；38%是自我表现，包括语气、语调、手势、站姿、动作、坐姿等；只有7%才是你讲话的内容。

心理学家还发现，当我们走进一个陌生的环境，人们立刻会凭直觉对你进行至少10条总结：你的年龄、经济条件、教育背景、社会背景、精明老练度、可信度、婚否、家庭出身、成功的可能性、艺术修养、健康状况等。

人们总是坚信第一印象，而宁可忽视后来的认识。这就是心理学所说的“首因效应”。初次见面的基调决定了印象，以后再想改变别人对自己的看法，那是很难的。

对于那些自己看着就不舒服的人，人们往往会敬而远之；相反，如果对方在自己的审美范畴之内，便会对其产生好感。有的人吃了形象的亏，有的人却占了形象的便宜。比如《三国演义》中大才子庞统准备效力东吴，面见孙权。孙权见庞统相貌丑陋，心中先有不快，又见他目中无人，便将其拒之门外。

有个24岁的女孩，毕业于某所名牌大学。她已整整找了一年工作，但都没音信，而且每每在第一关就被刷下来了，她一直搞不懂为什么。

没有办法，她只好去请求职业规划师的帮助。规划师第一眼看到她，

就已经发现了问题出在什么地方。因为女孩将自己打扮成了一个邻家小女孩的模样：长长的头发顺肩而下，粉色蕾丝边的短裙刚刚过膝，显得十分可爱，也十分幼稚。

在规划师的建议下，女孩将发型做了改变，盘了个发髻在头上；简单的淡米色短款衬衫，搭配离膝10厘米的浅褐色A字裙，再配上咖啡色的皮鞋，加上淡雅的妆容，整体显得端庄中带有亲和力。女孩由一个邻家女孩成功地转型成典雅端庄的白领女性，整个人马上就显得精明干练。经过这样的外形改变，女孩去面试，居然10家企业有9家都看中了她而且开出了很好的条件，连她自己也不敢相信。

从心理学的角度来看，人们普遍喜欢那些穿着得体，为人热情、友好、宽厚、祥和的人，而厌恶那些穿着不得体，表现得缺乏修养、尖刻、好战、征服欲望强烈、自私自利的人。了解了这些，你就可以知道与人相处的时候，该注意哪些，以便给人留下良好的第一印象。也就是说，你想在别人心里留下一个什么样的印象，就应该把自己打造成什么样子。他人会因为你“看起来就像个能干的人”，而认为你是个能干的人。

所以，要想在别人心里留一个好的印象，就应注意自己与对方初次见面时的言行举止。不要总是想着“路遥知马力，日久见人心”，或是自我安慰地认为“真人不露相”，将第一印象不当一回事，否则你将会错失很多机会。



2.至少从第一句话就开始注意措辞

在沟通的时候，我们不能确保每一句话都说得很妥当，但至少应该从第一句话开始就注意措辞，以诚恳的语气来使对方了解我们不会采取敌对或者让对方没有面子的方式来进行沟通。这样，对方才会逐渐放松。

第一句话就引起对方的戒心，使他觉得自己可能会吃亏，或者会失了面子，他就会采取躲避的策略；躲不开的时候，也会且战且走。一旦对方想“溜”想“躲”，必然不可能获得圆满的结果。

中国人说话很少开门见山，总是先寒暄一番，看看对方的反应如何。如果对方心情不错，才可进行进一步沟通。如果没说两句话，对方就很不耐烦，甚至端茶送客，那你就算有再重要的事也要等一等，因为此时多说无益。“话不投机半句多”便是此理。

有人可能认为中国人的寒暄是在浪费时间，有正事不说，非要在无关紧要的事上浪费唇舌，是不分轻重的表现。其实，他们根本不懂寒暄的妙处。东拉西扯，说一些没有用的寒暄话，目的在于了解对方的情绪状态，并且产生稳定对方情绪的作用。不急着讲，先摸清楚情况再说，乃是上策。

你可以先说次要的，再说主要的，让对方慢慢转变想法。将自己的真实意图隐藏起来，先谈谈别的事情，增强彼此的亲近感，待消除隔阂后再慢慢将话题引向自己的看法或者是建议，最终顺利地达到预期的目的。

三国时期，刘备有位甘夫人，是个很会说话的女人。刘备与甘夫人的感情很好，即使在亡命途中，两人也是形影不离。

后来，有人向刘备献上一个精巧的玉人，高达三尺，栩栩如生，光彩照人。刘备爱不释手，就把玉人放置在甘夫人房间里，让两者媲美生辉。

在他看来，自己已经有了巴蜀这块地盘，而且外事内政都有丞相诸葛亮在操持张罗，无须他费心，于是常常拥着甘夫人赏玩玉人，口中还念念有词：“玉之可贵，德比君子，况为人形，而不可玩乎？”

如此一来，国事倒被放在了次要的位置。这可急坏了甘夫人。她知道，刘备经过长期努力，才由一文不名的贩夫而拥有西川，建立了蜀汉政权。这固然可贺可喜，但目前的这份基业还只是个开始，刘备应当更加努力、发愤图强。但是，自从建立蜀汉政权以来，刘备只顾着观赏玉人，意志消沉，大志即将磨灭。长此以往，哪里还能实现他囊括四海、复兴汉室的宏愿呢？甘夫人不能不忧虑。她几次想谏言，毕竟自己又是不参政的妇道人家，不好直言。

有一天，甘夫人从玉人本身触发灵感，想到了春秋时代“子罕不以玉为宝”的典故，于是以此为谏词，借古讽今来说服刘备：“古代宋人得一玉石，献给宋国的正卿子罕。可是子罕不但不接受，连看都不看一眼。献玉的人说：‘此玉呈玉人状，是一块稀世之宝，故而才敢奉献给你。’子罕却说：‘我平生以不贪为宝贵，你是以玉为宝贵，若是将玉赠送给我，那么，你、我都丢失了宝贝。你丢掉的是宝玉，我丢掉的是廉洁这块宝。’所以子罕不以玉为宝，在春秋时代传为佳话。”

正当刘备听得津津有味之时，甘夫人又说：“现在曹操、东吴都未消灭，陛下你却对一块玉石爱不释手。你可知道，凡是淫、惑必生变，千万不能一直这样下去啊！”

甘夫人并没有开门见山地叫刘备发愤图强，而是以宝玉为比喻，婉转地表达了自己的意思，更容易让对方接受。她首先以子罕不贪宝玉的典故作为话题，让刘备心情轻松舒畅，不会产生逆反和抵触心理。等他解除精神防线，正要听夫人继续往下说时，甘夫人却“总结陈词”，让刘备如同醍醐灌顶，头脑猛然清醒，体会到对方讲典故的用意和良苦用心，反思自己因为玩物丧志而忽略国事。

假如从开始起，你就企图说服对方，让对方服从你，那么只能增加对

方的防范心理，从而抵触你所说的话，而达不到说服对方的效果。

对方如果听不进去，就算你有千言万语，他全当耳旁风。对方听得进去，是良好沟通的第一步。所以开口之前，必须谨慎，以免徒劳无功。当对方听不进去的时候，我们宁可暂时不说，也不要逼死自己。能拖即拖，并非完全没有道理。运用得合理，也是一种有效的沟通方式。

比如，一个推销员叫你赶快买他的产品，因为马上要涨价了，你可能会觉得他有意骗你。他的任务是完成销售指标，而不是好心地为你省钱。但是如果你意外地听到他对他的好朋友说要买某种产品，那你肯定就相信了。因为这时你不会警觉他对你的“企图”。

再比如，人们一见面，通常会说些无关紧要的话：“你最近气色不错。”

对方如果说：“我最近吃不好、睡不好，气色怎么会好？”

那你就知道对方心情不佳，不管什么事都需要延后，贸然说出来而对方一口回绝的话，连个商量的余地都没有了。

如果对方回答：“还好，最近没什么烦心事。”说明他心情不错，有什么事都可以说了。

先说次要的，可以缓解人们的紧张甚至是排斥的情绪，如果对方摆明不想听你说话，通过这些次要的寒暄也可以渐渐使对方放松对你的戒备。

3.想让他感兴趣，吊胃口就对了

有人在屏风上钻一个小孔，旁边贴上“请勿窥视”的纸条，再用隐蔽式摄像机拍下过路人的反应。结果，每个经过这里的人都会向里张望一番。