

提升自己

(三)

编者三思

目 录

认识人比认识钱更好	1
性情中人	3
白鼠的可塑性	10
别逞口舌之强	16
饮食健康之道	18
英雄本色	19
美梦成真	24
心灵的囚犯	26
推倒心墙	31
无权悲观	40
切莫放弃	44
通识能力	47
积极的不和谐性	52
杰出人物特性	57
成功与成名	60
精神性的杰出	61
病态的杰出	65
鼎盛社会	67
突破智障	70
智人有愚行	76
提升 EQ	80
创意是经营的原动力	88
心智掌控	93
杰出者美妙吗	93
相对的方法：模式还是环境	95
三大要素：沉思、发挥、调整	98

未来的杰出	107
人道的杰出	110
寻回自我之旅---人本至尊	113
突破底层	119
一路攀升	127

认识人比认识钱更好

我们是一个非常讲究人际关系的社会。在我们的社会里，经常可以听到很多有关描写人际关系的说明。有人讲：“天时不如地利，地利不如人和。”也有人讲：“远亲不如近邻。”甚至我们中国人一直挂在嘴巴上讲的一句话，叫做“人事”。说：人事人事，有人才有事，没有人就没有事。”从很多的话里都可以看出，中国人非常强调人际关系。

那么，为什么赢家特别重视人际关系呢？认识人比认识钱更好。

如果有机会去看《红顶商人胡雪岩》这本书，体会一定会很深刻。胡雪岩的政商关系以及他的财富累积过程，完全是先从他所要认识的人脉开始，然后通过这些人脉，帮他去累积财富。所以有人说学做人最难，这就是我们平常所说，活到老学到老，学到老学不好，就是学做人。

做人在我们的社会真是非常难。我们中国人的社会，人际特性不一样。绝对不是一般人讲的怎样做一个很会利用人的关系。如果有这种错误观念，人际关系一定会出问题。要受人欢迎，必须先把它的基本概念弄清楚。

高清愿先生在纪念他母亲的故事中说：

母亲从小教他一个观念，说如果人家要找你帮忙，说明你有能力帮助人家，你一定要尽心尽力去帮助人家。

高清愿在这篇短文中描写他的母亲，虽然家境清寒，但是很多以前乡下的邻居如果到附近医院看病，为了节

省住院的钱，常常住到他家里。他母亲 70 几岁病重住院期间，这些过去被他母亲帮助过的人，几乎都回到医院里，日夜看护他母亲。这是最好的一个说明。

人际关系第一个重要的概念，就是平等互惠。本来人与人之间没有关系，怎么会变成有关系呢？这就涉及到人际关系第二个很重要的概念：叫做“领土的变化关系”。

如果用圆圈代表两个人之间的关系，开始两个人是陌生的关系，没有交往。慢慢地有一点儿交往，变成认识的关系。从认识……交往越来越多，不时约着去打球啦、游泳啦、看电影啦、喝茶聊天啦。

最近的年轻人很多新讲的老师都听不懂，讲什么：“老师！跟我一起去打泡。”老师吓了一跳！什么叫做“打泡”？原来说打完球，去喝泡茶叫“打泡”。我们也不懂啊。

那么从这个认识的关系，慢慢进入到熟识的关系，从熟识的关系，发展到两个人穿同一条裤子，常常一天到晚在一起，变成亲密的关系。代表一种领土变化关系。这种领土变化关系有一个很重要的概念，比如以做业务来讲，主动去认识客户，主动去找寻准客户。但是怎样能够让准客户越来越熟？如何到最后买我的产品？

人际关系的奥妙在哪里？怎样让人家喜欢你？怎样让你更有吸引力？

美国一所大学调查被列入美国名人录的名人，成功的因素是什么？发现在这些名人成功的因素里，有 85% 来自良好的人际技巧。换句话说，他们能够处理好人际关系的问题。而只有 15% 是来自专业的智能。

这个发现可以证明中外人士要成功，要成为赢家，人际关系是最重要的因素之一。

如果看相反的例子，也可以参考哈佛大学的研究。哈佛大学职业辅导中心调查 4000 名被开除的员工发现被开除的员工 90%以上都是因为人际关系的原因，跟上司处不来，跟同事处不来，跟顾客处不来。所以人际关系影响一个人一生事业的成败。

有人研究一个人一生为什么会遭遇不幸？发现不幸的原因大都与人际关系有关。

一个人如果孤立无援，那他一生很难幸福。所以有的人跟他开玩笑说：“拜托一下，到底以后帮你抬棺材的那 4 个人找到了没有？”他说还没有找到。你就跟他说：“快点！快点！人生无常。”这叫做孤立无援。有的人这怀有酸葡萄心理说：“千山我独行，不必相送。”其实这样走在人生的道路非常寂寞，但是他就这样自我安慰。

如果不想做不幸的人，要怎么样？要常常有很多好朋友来跟我们一起分享。比如说老年人，退休之后生活很寂寞，要做“五老的规划”。比如说，要老屋一间，免到时候被媳妇、儿子赶着说：“老爸！今天 30 号了，明天拜托你去弟弟那里住。”比如说，存老本一把，免得常常去跟儿子说：“儿子！拜托借一点来用。”比如说，老命一条，要靠自己常常照顾好身体，去爬山、运动，免得拖累儿女。比如说，老伴一个，要好好地照顾她，不要老来又花心，这样“多牛踏牛粪，多妻没处睡”。还要老友一群，到时候才有人陪你喝老人茶、谈三国。

性情中人

不要低估任何人的价值。一位年轻政治家在第一次

竞选演说时，极想给听众留下深刻印象，可是当他去大礼堂时，却发现只有一名听众。他等了好一会，希望有人陆续到来，可是没有。最后他对那名唯一的听众说：

“你听我说。你认为我应该发表这个演说还是取消呢？”那人想了一下说：“先生，我只是个养牛的，我只懂牛。如果我把一车干草送到牧场，而那里却只有一头牛，我肯定会喂这头牛的。”

许多人跟那位年青政治家有同一种想法。他们盼望自己有巨大影响力，但不懂得影响力是如何产生的。其实我们能对单独见面的人发挥最大影响。如果忽视我们日常接触的人，不理睬他们，就会失去许多影响别人的大好机会。

以积极的态度会见每一个人，预期每一次打交道都能产生积极结果。把每个人都当作重要人物看待，这样你就绝对不会低估任何人了。

别占他人的便宜。人们最讨厌看到的事情之一，是有人企图为了自己发展而占别人便宜。这样做不但是错误的，而且也不会有好结果。靠损害别人利益使自己得益，貌似成功，但从长远观点来看，是害人又害己。

取得成就是个耗费时间的过程，也是众人参与的过程。一个人要是占了别人的便宜，他未来的机会就会减少，乐意助他一路成功的人的数目也会减少。

占别人便宜者想走成功的捷径，但这是行不通的。正如美国总统艾森豪威尔说的：“世界上没有折扣价买来的胜利。”

请别人提建议或给予帮助。跟别人建立积极关系，还有一个极好的方法，你听了可能会大吃一惊：请别人给你提建议或帮个忙。人们希望有机会展示自己的专长，

喜欢那种因为自己有力量或权威帮助别人而产生的成就感。

例如，本·富兰克林的自传中谈到他因为叫一个仇敌帮他个忙而使自己和那个人成了终生朋友。1736年，富兰克林竞选州议会书记员的位置。富兰克林已获得提名，唯一的问题是有个影响力很大的人反对他。富兰克林懂得，他要争取跟这个人交朋友，否则自己就会输掉。

富兰克林在自传中写道：“我听说他的书房中有一本珍贵的书，于是给他写信，表示我想读这本书，希望他能帮个忙，把书借给我。”那人对这一要求感到很高兴，很荣幸，于是把这本书借给富兰克林，还成了富兰克林的一名坚定的支持者。

关于请人提建议或帮忙，需要说明一下：要使相互关系健康和有益，就应该注意互利，不应该老是索取而不付出。请求别人帮助你是建立良好关系的开端，但仅仅这样做是不能使关系长久的。

别忘了给朋友“捎点东西”。最好的关系是双方时常能从对方得益的关系。如果希望使朋友的关系有建设性，去见朋友时就不要忘了给朋友“捎点东西”。

例如，你可能有许多熟人或同事，你们时不时聚会一下。虽然，纯粹交流各人情况的聚会是好的，但如果你去见别人时给他们“捎点东西”，这样的聚会就特别有益。“捎点东西”，指的是见解、业务机会、有助于个人发展及鼓舞士气的资料。什么东西都可以，出发点应该是帮助他人达到目标。

我们主观上可以讲逻辑讲道理，但不应该忽视感情这一点。如果你想跟别人建立成功的关系，就要考虑到别人的感情。正如安东尼·罗宾所说：“在与人交流中讲

感情比讲理性更能成功。”

把你自己最好的给别人，就会从别人那里获得最好的。你帮助的人愈多，你得到也会愈多，你愈吝啬，就愈会一无所有。

无论你的目标是什么，选择了什么职业，如果你想获得人生的成功，你必须会与人搞好关系。

把注意力从你自己身上移开。当你开始把注意力集中到别人身上时，建立良好人际关系的可能性就会大大增加。

要建立良好的的人际关系，第一步是要把注意力从自己身上移开。与别人交往时首先想到自己的人，很少能建立良好而持久的人际关系。当你开始把注意力集中到别人身上时，建立良好人际关系的可能性就会大大增加。

真诚关心别人。人们在知道你是否关心他们之后，才会在乎你是否了解他们。

有一句话总结了良好人际关系和人生成功的关键所在：“人们知道你是否关心他们之后，才会在乎你是否了解他们。”无论你有什么本领、特长、受教育程度有多高，都不如真心实意的关怀更能给人深刻的印象。事实上，当你是某个人的上司时，如果你不首先让他知道你关心他，你是不大可能对他有正面的影响力的。

统计数字表明，这个观点是对的。《华尔街日报》曾发表了一家名叫“国际出发点”的调研公司所作的一项研究的结果。在对 1.6 万名公司主管人员所作的调查中，被列出“最有成就的 13% 的主管人员对人的关心跟对利润的关心一样大。如果你想建立良好的人际关系，你首先要关心与你打交道的人。

认真了解别人。没有 什么比得上了解和记住别人的

情况更能产生积极效果。认真了解别人，是你关心别人的证明。这能创立一种良好而持久的关系。

历史上最好的例子是拿破仑·波拿巴与他的下属的关系。拿破仑叫得出手下全部军官的名字。他喜欢在军营中走动，遇见某个军官时，用他的名字跟他打招呼，谈论这名军官参加过的某场战斗或军事调动。他不失时机地询问士兵的家乡、妻子和家庭情况。这样做使属下大吃一惊，他们的皇帝竟然对他们的个人情况知道得一清二楚。

因为每个军官都从拿破仑的话和所提的问题中感到拿破仑对自己感兴趣，这就不难理解他们对拿破仑为什么那么忠心耿耿的了。

了解别人的方式。有句话说得好，你把自己最好的给予别人，就会从别人那里获得最好的。你帮助的愈多，你得到的也会愈多。你愈吝啬，就愈一无所有。

人类本性最深的渴求就是得到 别人的欣赏。

有一位母亲和 14 岁的儿子在讨论他的第一个女朋友。

妈妈说：“她为什么喜欢你？”

他说：“这很简单啊，她觉得我英俊、风趣、聪明、有才干，舞跳得好。”

“那么你为什么喜欢她呢？”

“因为她觉得我英俊、风趣、聪明、有才干，舞跳得好。”

这就对了，生命的花朵就是在这一刹那中绽放异彩！你生命的光辉，使你觉得自己更有价值，更好。

对你最深入、最具有影响力的冲击是：你必须喜欢自己。如果你对自己的观念与想法充满自信，那么你一

定能生活得像春天的云雀一样的自由自在。但是如果你根本不喜欢你自己，那么过日子对你而言，真正是一种折磨。试想你每天怎么能跟自己不喜欢的人，相处二十四个小时呢？

爱的力量确实很不可思议，因为被爱可以促使一个人更重视自己，更爱自己。除了被爱，我们找不到其它方式，能使一个人能更肯定自己的形象，能发挥自己更大潜能。当你第一次听到别人对你说：“我爱你”时，你一定会顿然觉得你的世界充满温馨，能力和信心大增。这种激励超过任何一种感情的刺激，你会突然觉得现在的自己和以前的自己大不相同。

不幸的是很多亲密关系的存在，都免不了批评。就某些角度来看起来，电脑和人类的关系似乎更成功，因为它可以帮助人们，却从没有任何批评。

曾经从事心理临床治疗及父母与子女关系引导的心理学家威廉·葛莱瑟相信：“批评是管教孩子最糟的方法。”如果你严厉地指责孩子，为什么倒翻奶？这是最不恰当的批评，通常并没有什么效果，只会使孩子躲进自己的世界里，并渐渐远离你。

小杰，一家拥有几万员工的美国公司的训练指导，曾描述他所训练的员工接受新观念的情形。他说：“我们称这次训练为健智营。在这次训练之前，所有的训练总脱离不了斗争、批评的特性，因此我们的结论是有所谓‘建设性的批评’，批评是一种破坏性的行为，批评绝对无法使人们重视自己、喜欢自己。”

他们“健智”的方法，就是寻找每个人的良好性格。身为指导人员，必须特别了解每一位员工的正面性格。

正如小杰的理想，这次训练的成果相当完美。运用

这种方式的训练，使工厂内每个人的效率，平均提高了3%。你也许认为这数目并不大，但你不妨算算一个百分点，等于每年替公司省下60万美元的开销，这不是个相当惊人的数目吗？

另外，该公司某部门中三个原销售成绩最低的单位，也实行了这项训练。两年之后，这个单位的销售量竟然从最低跃居为该部门的首位。

如果你使用鼓励的方法，引导别人多想想他们自己的优点，而不要老是揭发他们的短处，那么他们在各方面的表现，一定会更杰出。

“人类不可能获得真正的快乐，除非他受到了相当的尊重。如果别人希望能够和我们愉快地相处，那么他一定要常常惦记着我们的立场和情绪。一句感激的话通常能够发挥意想不到的效果，使你的理想轻易实现。”

事实上，感激只是维持人际关系的三足鼎立的其中之一。

维持人际关系的三足鼎立是相辅相成，缺一不可的，他们分别是接受、赞成和感激。

每个人心中有强烈渴求被接受。“请接受我吧！虽然你我有年龄上、性别、宗教、种族、工作、国籍上的差异，但是请你接受我吧！我必须知道我是受人欢迎的，我必须用心去感受我的生活，我所相处的人，及对环境的归属感。但是你要帮助我、告诉我。你可以用一个微笑、一句温馨的问候、一个友谊的行动或任何方式来告诉我，你接受我。因为如果你接受我，那么我就会接受我自己，我们的关系便能从这个基础开始，然后慢慢建立起我们之间的默契。但是，这一切都必须以我被接受为前提。”

有一次，小尤正值情绪低落心情郁闷，意兴阑珊地走进一家餐厅。当时侍者正忙得不可开交，于是匆匆忙忙递给他一份菜单，连一声招呼也没有。小尤闷闷地看着菜单，一面说：“朋友，菜单上面都没有我想要的，我现在需要的是一个橘子及几句安慰的话。”

一点点关注，几句亲切的问候便足够表达接受的情感。美国诗人爱默生告诉我们：“钻戒和珠宝都不是真正的礼物，只是敷衍、谄媚的礼物。唯一的礼物是你自己。”

打开你的内心世界，让别人走进来！你在任何场合和别人相处时，不管这些人是朋友或陌生人，你是打开友谊之门，向他们说：“请进！”总之，你有两种选择，第一种是拒人于千里之外，第二种就是接受他们，而这正是他们所希望的。你接受他们，就是向他们伸出友谊之手。不管这种关系只维持一段时间，还是终其一生。

白鼠的可塑性

几年前有人分析 100 位白手起家的百万富翁，他们的年龄从 21 岁到 70 岁，教育程度从小学到博士都有。他们之中有 70% 的人来自于人口少于 11000 人的小镇。他们却有一个共同特征，那就是他们都是良好的发现者，能看到其他人好的一面——无论在什么情况下都如此。请听这个男孩子的故事，他出于一时的气愤对他母亲喊他恨她。然后，也许是害怕惩罚，他就跑出房屋，走到山边，并对山谷喊道：“我恨你，我恨你，我恨你。”这个小孩子有点吃惊，他跑回屋里对他母亲说，山谷里有个卑鄙的小孩说他恨他。他母亲把他带回山谷，并要他

喊：“我爱你，我爱你。”这位小孩照他母亲说的做了，而这次他却发现，有一个很好的小孩在山谷里说：“我爱你，我爱你。”

安东尼·罗宾认为，生命就像是一种回声，你送出去什么它就送回什么，你播种什么就收获什么，你给予什么就得到什么。别人有的，你也会有。不论你是谁，也不论你在做什么，如果你寻找最好的方法，以便在人生各方面得到最好的收获，那么你就应当在对待每一个人和每一种情况时，寻找良好的一面，并且把它当作金科玉律，奉行不悖。玛丽·克罗莱女士也是用“给予”这种了解方式来发挥潜能，取得成功的。德州达拉斯的玛丽·克罗莱女士所办的家务与礼品公司，是本世界的传奇故事之一。从一无所有开始，玛丽·克罗莱女士利用“追求卓越与连续成功”的各种原理，成功地建立了一家已经成为销售界楷模的公司。他们所持的信念是：一笔生意必须建立在信仰、热情、努力，以及所有的人机会均等的基础上，才能成功。

大部分人想知道的问题是，玛丽·克罗莱以及她的公司，为什么能够从1957年创立以来，一直获得如此惊人的成功。理由很简单，但是她深藏不露。如果要用几个字来概括玛丽·克罗莱的成功，人们会说她的成功是由于深刻的信仰。她相信一个有信仰的人等于99个只有兴趣的人；她相信每个人都有无限的潜能，并且决定将“无限的成长与成功的机会”给予她的销售女士们。她相信，如果你能在心理上、道德上、体能上与精神上建立目标，那么她们也会在相同的基础上为你建立生意，从而挖掘潜能、发挥无限潜能。照任何标准看来，玛丽·克罗莱都是一个“富有”的女人，但她的富有并不是因为

她拥有，而是因为她给予。

玛丽·克罗莱跟她的公司，并不全是阳光与玫瑰那么美好。他们付出了许多血汗与眼泪。丰富的爱、信仰、热忱、同情、决心与努力工作，将给你带来生命中所有美好的事物。玛丽的故事是个典型的例子，任何一个律师在法庭中都可用它来证明，如果你帮助其他人获得他需要的事物，你可能因而得到想要的事物；而且你帮助的人越多，你得到的也越多。

罗伯特博士曾在哈佛大学主持了一系列有趣的实验，实验对象是三群学生与三群老鼠。他对第一群学生说：“你们很幸运。你们将和天才小白鼠在一起。这些小白鼠相当聪明，它们会到达迷宫的终点，并且吃许多干酪，所以要多买一些喂它们。”

他告诉第二群学生说：“你们的小白鼠只是普通的小白鼠，不太聪明。它们最后还是到达迷宫的终点的，并且吃一些干酪，但是不要对它期望太大，它们的能力与智能只是普通是已。”

他又告诉第三群学生说：“这些小白鼠是真正的笨蛋。如果它们能找到迷宫的终点，那真是意外，他们的表现自然很差，我想你们甚至不必买干酪，只要在迷宫终点簇上干酪就行了。”

往后六个星期，学生们都在这一指导下从事实验。天才小白鼠就像天才人物一样行事，它们在短期间内很快到达了迷宫的终点。你期望从一群“普通小白鼠”那里得到什么结果呢？它们也会到达终点，但是在这种过程中并没有写下任何速度记录。至于那些愚蠢的老鼠呢？那更不用说了。它们都有真正的困难，只有一只找到迷宫的终点，是一个明显的意外。

有趣的事情在于，根本没有所谓的天才小白鼠和愚蠢小白鼠之分，它们都是从同一窝小白鼠中来的普通小白鼠。这些小白鼠的成绩之所以不同，是参加实验的学生态度不同而产生的直接结果。简而言之，学生因为看到小白鼠不同才对它们不同，而不同的处理导致不同的结果。学生们并不知道小白鼠的语言，但是小白鼠懂得态度，而态度就是普通的语言。

这个有关小白鼠的实验，已经扩展到当地的一个小学。

有人告诉一位教师：“你很幸运，你跟天才儿童在一起。这些学生非常聪明。你的问题还说完，他们就会给你答案。然而，你要小心，他可能聪明得想要愚弄你，。他们有些人想偷懒，希望你少留作业，不要听他们的，他们都会把作业赶出来，你只要把作业交给你们就行了。如果你给他们带来信心，以及一些日常的爱、训练与真诚的兴趣，这些小孩就能解决最困难的问题。”

有人告诉第二位教师：“你教的是普通的孩子。他们既不太聪明也不太愚蠢，只有一般的智商、背景和能力，所以我们只期望普通的效果。”

在该学年结束时，天才学生个个都比普通学生领先得多。你该能猜出这个故事的结局。事实上，根本没有天才学生，所以学生都是普通学生。唯一不同的就是教师的态度。教师认为普通学生是天才，所以就把他们当成天才，在这种态度下，他们也做得真的像天才一样。

最重要的问题是，你的孩子是否能在五分钟内变得更聪明一些呢？在你们公司中，销售人员的情形又如何呢？在几分钟内，你的员工或同事是否变得比较有生产力、比较聪明、比较有能力呢？你太太的情形怎样呢？她是不

是变得更美丽、更幽默呢？或者你丈夫是否又成熟些了呢？如果这些事情并未发生的话，那么鼓励你往前翻回几页，重新再读一遍，因为你看漏了重点。

诗人能以优美的词汇将这种情形表示出来。他说：“如果你认为某一个人就像他现在这样，你就得使他比过去更差。如果你把他当成是最好的人，那么他就会变成最好的人。”如果你阅读完这些文字，并这样去了解你周围的人，那么你的孩子会突然变得更聪明；你的丈夫或太太又有了进步，那么恭喜你，你是那个获得进步的人。

在绿湾比赛的练习期间，蓝伯第队的情况并不怎么顺利。

蓝伯第挑出一位身材高大的后卫杰瑞，因为他屡屡失误而必须退出场外，不能继续参加比赛。教练把后卫叫下来，很威严地训诫他：“孩子，你是一个卑劣的运动员。你没有阻挡对方，没有跟对方交锋，没有全力奋战。事实上，你今天全完了，快回去冲洗吧！”这位高大的后卫点点头，然后走进更衣室。45分钟后蓝伯第走进来时，他看见高大的后卫坐在他的柜子前面，仍然穿着他的运动服，正静静地低头啜泣。

蓝伯第是位善于改变人性、富于同情心的教练，他走到橄榄球运动员那里，手臂环绕在对方肩膀上。“孩子，”他说：“告诉你真情，你是一位卑劣的运动员。你没有阻挡对方，没有跟对方交锋，没有全力奋战。然而，凭良心说，我应该告诉你，你自己的内心有一个伟大的橄榄球运动员，我正要紧紧地抱住你，直到你内心伟大的橄榄球运动员有机会出来，并且声明他是一个伟大的橄榄运动员为止。”