

做人策略丛书



# 做人 不要太白傲



金鸣◎编著

骄傲和无知是联系在一起的,骄傲也是无知的一种表现

当一个人自高自大时,他就会认为这个世界没有自己不能掌控的事情,即使真的有他不能掌控的事情,他也认为那些事情无关紧要、微不足道。

海潮出版社

做人策略丛书

# 做人 不要太白傲



金鸣◎编著

**骄傲和无知是联系在一起的,骄傲也是无知的一种表现**

当一个人自高自大时,他就会认为这个世界没有自己不能掌控的事情,即使真的有他不能掌控的事情,他也认为那些事情无关紧要、微不足道。

海潮出版社

图书在版编目 ( CIP ) 数据

做人不要太自傲 / 金鸣编著. —北京: 海潮出版社, 2006

ISBN 7-80213-308-4

I. 做... II. 金... III. 个人—修养—通俗读物 IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 101161 号

做人不要太自傲

金 鸣 编 著

☆

海潮出版社出版发行 电话: (010) 66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

北京市秋豪印刷有限责任公司印刷

---

开本: 760 毫米×1000 毫米 1/16 印张: 13.125 字数: 220 千字

2006 年 11 月第 1 版 2006 年 11 月第 1 次印刷

印数: 1-6000 册

---

ISBN 7-80213-308-4

定价: 22.00 元



# 前言

做人,不要太自傲。为什么?

因为一个人如果太自傲,他就会藐视所有的人,藐视所有的规则,谁都瞧不起,谁都不放在眼里,慢慢地他会觉得整个世界变得似乎只有他一个人存在。

因为一个人如果太自傲,他就会陷入一种莫名其妙的自我陶醉之中,不管别人怎样提醒他、劝告他,他的“自我感觉”永远是良好的。

因为一个人如果太自傲,他就会变得狂妄自大,变得不知天高地厚,说大话,吹牛皮,明明知道许多事情不可能成为现实,依然不知道反省,依然夸夸其谈,以显示自己的魄力和气度。

自傲的人可能没有认识到,做人如果太自傲,结局将会很惨。《左传》上说:“骄而不亡者,未之有也。”《孝经》上说:“居上而骄则亡。”骄,即骄傲、自以为是。由于骄傲而导致失败的例子古今中外数不胜数。

例一:在我国著名小说《三国演义》中,有一个狂傲的典型人物马谡,当街亭失守时,诸葛亮为什么要挥泪斩马谡?就是因为马谡太骄狂、太自傲、太自以为是,不听诸葛亮原来的安排,也不听其他人的忠言和劝告,结果失掉了街亭这一战略要地,影响了三国战争的形势,使蜀国处于不利地位。

例二:明末农民起义领袖、闯王李自成在起义前期能和官兵同甘共苦,身先士卒,礼贤下士,因而屡战屡胜。但随着起义队伍的壮大,功绩的显赫,闯王的骄傲情绪一天天滋长起来,贪图享受,拒听忠言,杀害进谏的忠臣,以致军心涣散,辉煌功业毁于一旦,落得个自身被害的结局。

例三:人类战争史上有一场著名的滑铁卢战役。战争的主角是拿破仑。当春风得意的拿破仑听说他的对手是同盟军的主将威灵顿时,不禁轻蔑地说:“威灵顿有什么了不起,败军之将,我用不到一顿早餐的时间,就能干掉



他!”此话传开,法军上下一片骄狂。结果,却是法军全线崩溃,一败涂地,拿破仑不久之后也被流放。

无论是马谡的被杀,还是李自成的被害,拿破仑的被流放,都说明了一个问题:骄兵必败。为什么骄兵必败?道理很简单,骄傲和无知是联系在一起的,骄傲也是无知的一种表现。当一个人自高自大时,他就会认为这个世界没有自己不能掌控的事情,即使真的有他不能掌控的事情,他也认为那些事情无关紧要、微不足道了。

老舍先生曾经说过:“骄傲自满是我们一座可怕的陷阱;而且,这个陷阱是我们亲手挖掘的。”要想在事业上取得成绩,在生活中受人欢迎,那么,无论在什么时候,一个人都不要过高估计自己,过低估计别人。

本书《做人不要太自傲》从处世、交友、说话、办事、工作等多个角度阐释做人为什么不能太自傲的原由。全书内容古今鉴用,中外融通,文字洗炼,事例鲜活。希望读者读后有所感、有所悟,从而树立一个全新的做人观念,造就一个辉煌的人生。

书中谬误之处,敬请批评指正!



## 第二章 在交往中不要太自傲

|                  |    |
|------------------|----|
| 站在巨人的肩上 .....    | 34 |
| 主动接近别人 .....     | 35 |
| 骂不还口 .....       | 37 |
| 不要总是自以为是 .....   | 38 |
| 调整好与人交往的距离 ..... | 39 |
| 帮助人有哪些技巧 .....   | 40 |
| 和批评你的人交朋友 .....  | 42 |
| 君子之交淡如水 .....    | 43 |
| 要充分听取别人的意见 ..... | 44 |
| 乐于接受别人的忠告 .....  | 46 |
| 仔细倾听他人的心声 .....  | 47 |
| 与人方便,自己方便 .....  | 48 |
| 不可挖苦别人的嗜好 .....  | 50 |
| 处理与朋友间的麻烦 .....  | 50 |
| 要设身处地为别人着想 ..... | 52 |
| 肯定他人的长处 .....    | 53 |
| 在争论时尽量保持冷静 ..... | 54 |
| 放下人情的包袱 .....    | 55 |
| 不念旧恶 .....       | 55 |
| 妥善对待反面意见 .....   | 56 |

## 第三章 在地位上不要太自傲

|                  |    |
|------------------|----|
| 人要高贵地活着 .....    | 61 |
| 能屈能伸显自强 .....    | 62 |
| 克服弱点,追求完美 .....  | 64 |
| 做人的准则 .....      | 65 |
| 领导平易近人能得民心 ..... | 66 |
| 身居高位也要关心下属 ..... | 66 |
| 大丈夫一屈值千金 .....   | 67 |



|                  |    |
|------------------|----|
| 保持平凡的心态 .....    | 69 |
| 宠辱不惊把握自我 .....   | 70 |
| 假如你不再是“国王” ..... | 71 |
| 让人信服而非征服 .....   | 73 |
| 虚怀若谷以情动人 .....   | 74 |
| 洁身自好 .....       | 76 |

#### 第四章 在事业上不要太自傲

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 策划你的人生 .....         | 78  |
| 行行出状元 .....          | 80  |
| 对付“恶”要有智慧 .....      | 81  |
| 会动脑筋的人总能找到切入点 .....  | 82  |
| 有钱不一定快乐 .....        | 84  |
| 找准自己事业的舞台 .....      | 86  |
| 如何找一份好工作 .....       | 87  |
| 使工作变得愉快 .....        | 90  |
| 不要当众指责你的主管 .....     | 92  |
| 抓住机会开创自己的事业 .....    | 94  |
| 把工作热情倾注在追求的事业上 ..... | 95  |
| 让成功的人为你工作 .....      | 98  |
| 如何把冷板凳坐热 .....       | 99  |
| 不要有怀才不遇的想法 .....     | 101 |
| 小心与严厉型上司相处 .....     | 102 |
| 端正工作态度就能乐在其中 .....   | 104 |
| 千锤百炼成就大事业 .....      | 105 |
| 全力以赴才能获得巨大的成绩 .....  | 106 |

#### 第五章 在行动上不要太自傲

|               |     |
|---------------|-----|
| 把目标放在背后 ..... | 107 |
| 直路不通绕道行 ..... | 109 |
| 撞了南墙要回头 ..... | 110 |



|                  |     |
|------------------|-----|
| 做人要有“弹性” .....   | 111 |
| 喜怒不形于色 .....     | 112 |
| 保存自己,战胜敌人 .....  | 113 |
| 不要妄自尊大 .....     | 116 |
| 夜郎不能自大 .....     | 117 |
| 谨防祸从口出 .....     | 118 |
| 三思而后行 .....      | 120 |
| 不要搬石头砸自己的脚 ..... | 122 |
| 走一步看三步 .....     | 124 |
| 不得已时要弃车保帅 .....  | 125 |

## 第六章 说话不要太满

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 说话谈吐伸屈有度 .....      | 127 |
| 紧睁眼慢说话 .....        | 129 |
| 用最少的字表达最丰富的含义 ..... | 132 |
| 毛遂自荐要会说话 .....      | 134 |
| 如何学会赞美别人 .....      | 135 |
| 把话说到对方心里去 .....     | 137 |
| 说话看场合 .....         | 140 |
| 说些鼓舞人心的话 .....      | 141 |
| 寻找话题激发共同兴奋点 .....   | 142 |
| 说赞美话要得体 .....       | 144 |
| 坚持在背后说别人的好话 .....   | 145 |
| 该问的与不该问的 .....      | 147 |
| 别人说坏话你不要插嘴 .....    | 149 |
| 如何学会正确争吵 .....      | 150 |
| 如何学会使用幽默 .....      | 152 |
| 开玩笑的“规则” .....      | 153 |
| 话不要说得太绝 .....       | 154 |
| 如何说“不” .....        | 155 |
| 说话要有分寸 .....        | 158 |
| 心事不可随便说 .....       | 158 |





|                   |     |
|-------------------|-----|
| 不要轻谈失意事 .....     | 159 |
| 不要为自己的错误做辩解 ..... | 160 |
| 不要负面回应批评 .....    | 162 |
| 与朋友谈话的七大禁忌 .....  | 165 |
| 安慰他人的十大原则 .....   | 167 |
| 活跃气氛的十个语言绝招 ..... | 169 |

## 第七章 要学会服从 拒绝找借口

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 人生没有借口 .....         | 172 |
| 借口是影响公司发展的内在隐患 ..... | 173 |
| 恭敬不如从命 .....         | 174 |
| 自动自发地工作 .....        | 175 |
| 老板和员工并不是对立的 .....    | 177 |
| 与上司相处的六大关键点 .....    | 178 |
| 向老板提要求的技巧 .....      | 179 |
| 给领导以同情和理解 .....      | 181 |
| 轻视公司就是轻视自己 .....     | 184 |
| 忠诚使你迈向成功 .....       | 185 |
| 莫泄漏公司的机密 .....       | 187 |
| 不要为自己的失败寻找借口 .....   | 188 |
| 学会服从,不找任何借口 .....    | 191 |
| 不要让借口成为工作习惯 .....    | 192 |
| 工作需要让我们用生命去执行 .....  | 194 |
| 如何增强敬业精神 .....       | 196 |
| 为公司创造最大的效益 .....     | 198 |



## 第一章

## 处世不要太自傲

## 高标准做人低姿态生活

做人做到位首先必须理想到位。如果一个人没有理想,没有张开理想的翅膀,那么他想成功岂不是空谈。

上天对人都是公平的,给人的每一天都是24个小时,给所有人的时间都是一生;同时上天对每一个人都是不公平的,给每一个人的时间都不是24个小时,给每一个人的所有时间都不是一生。这之间的区别就在于有无理想。

有理想的人生活永远是积极的,他们会朝着自己的理想不断前进;没有理想的人浑浑噩噩,不思进取,最后只能被生活所淘汰。

从前有个叫阿巴格的人生活在内蒙古草原上。有一次,年少的阿巴格和他爸爸在草原上迷了路,阿巴格又累又怕,到最后快走不动了。爸爸就从兜里掏出五枚硬币,把一枚硬币埋在草地里,把其余四枚放在阿巴格的手上,说:“人生有五枚金币,童年、少年、青年、中年、老年各有一枚,你现在才用了一枚,就是埋在草地的那一枚,你不能把五枚都扔在草原里,你要一点点地用,每一次都用出不同来,这样才不枉人生一世。今天我们一定要走出草原,你将来也一定要走出草原。世界很大,人活着,就要多走些地方,多看看,不要让你的金币没有用就扔掉。”在父亲的鼓励下,阿巴格走出了草原。长大后,阿巴格离开了家乡,成了一名十分优秀的船长。

有人说理想永远属于年轻人,这种认识是错误的。诚然,年轻人追求理想,但是理想并不是年轻人的专利。麦当劳的创始人雷·克洛克到50多岁的时候还是一个很平凡的小商人,但他从来没有放弃理想,最后他成功了。可见,理想并



不是年轻人的专利,它属于所有人,只要你勤奋工作,就会有回报。

## 淡泊名利不求奢华

《菜根谭》中有这样一段话:“此身常放在闲处,荣辱得失谁能差遣我;此身常放在静中,是非利害谁能瞞昧我。”意思是,经常把自己的身心放在安闲的环境中,世间所有的荣华富贵和成败得失都无法左右我,经常把自己的身心放在安宁的环境中,人间的功名利禄和是是非非就不能欺骗蒙蔽我。

人类的各种欲望,如果任其放纵而不加约束,那么就必将永无止境地膨胀,所以必须磨炼自己的意志,制定一个可行的计划,一定按计划做,制止自己的贪欲之心。

《庄子》里有这样一个故事:

有一次,庄子去见鲁侯,发现鲁侯心情不好,满脸忧郁,就问他为什么,鲁侯回答说:“我做每件事的时候都够小心谨慎的了,可是仍不能避免祸患的发生,所以很担心,很忧愁。”庄子问:“你知道狐狸和豹子吗?它们隐居山洞密林,昼伏夜行,即使饥饿,也要到远离人群的地方觅食,然而它们仍不能逃脱罗网陷阱之灾,这是因为它们身上有着人们所需求的美丽皮毛。现在鲁国就是您的皮毛,我希望你剖开形体,舍去皮毛,洗净内心,摒除欲望,而遨游于无人的旷野。”

在这里,庄子所表达的观点从另一个侧面告诉我们,过度的欲望使人烦恼,会给人带来灾祸,但欲望又常常在人的内心作祟,使人对它难以割舍得下,因而生出烦恼。最好的办法就是抛开对荣誉得失的忧患,清心寡欲,从而做到无欲则刚,无欲则优了。因此,平淡是红尘的淡化剂,心如止水,沉稳恬静,拥有平淡,不拘泥人言是非,不沉迷利禄功名,脱离尘世喧嚣之境,视悲欢荣辱如过眼烟云,不为权势所羁绊,不为物欲所拖累,以一颗平常心直面人生,以出世的精神,做入世的事业,追求人格的独立和灵魂的自由。清朝人金圣叹在《临江仙》一词中说:“是非成败转头空,古今多少事,都付笑谈中。”

有句名言叫做“心底无私天地宽”,很多人迫切追求的是私欲、私利,私欲多了,就会目光短浅;私欲少了,就会有胸怀天下、造福人类的宽大胸襟。心怀



天下，志在四海，只有这样的人才能万古流芳。

## 富贵不淫贫贱不移

人无高低贵贱之分，却有贫穷富贵之别。但无论是富人还是穷人，均不可丧失一个人的气节与品性，有的人生活贫穷时，正直善良、乐善好施，而一旦生活富裕起来，便人性大变，仿佛忘了自己的根本。他们自恃高贵，看不起他人，甚至横蛮无理。还有一些人，他们由于自己很穷，便穷得没了志气，丧失了自尊。不惜一切求助他人，甘为他人阶下之囚。对于一个真正的人来讲，此两类均不可取。下面的故事源自古代，它能更好地告诉我们做人的道理。

鲁国国王想学习三皇五帝的学说，从事三皇五帝的事业，敬重贤能之士，亲自去做一些实在的事情。想归想，可鲁王又总是忧心忡忡，觉得自己的安全没保障，架子也放不下来。

楚国贤人熊宜僚来鲁国，他看穿了鲁王的心思，便建议说：“大王去南越吧。那里的民风古老纯朴，人无私心，人们行为举止很随意。您去那里，可以抛掉庸俗的念头，修成大道。”

鲁王着急了，说：“那儿山高路远，没有车船，我可怎么办？”

熊宜僚说：“不要以为自己是国王，就放不下架子，也不要安于自己的高位就迈不开脚步。您本人不就是一辆用不坏的车子吗？您的头颅是车把式，您的体力是驾车的马匹，您的双脚就是车轮。”

鲁王又担心：“那地方很偏远，又没什么人烟，我跟谁作邻居呢？我没有粮食、酒肉，吃什么呢？”

熊宜僚说：“把您的消耗量尽量降低，让您的欲望和俗念尽量减少，这样即使您吃了上顿愁下顿，您也会把糠菜当成美餐。要把自己看成一个实实在在的人，既不要自视为王侯，自己娇贵自己；也不要为自己成了平民而自卑，看不起自己的贫贱。这样，富贵的日子能过，贫贱的日子同样能过。如果富贵不会成为自己骄纵的本钱，那么贫贱也就不会成为自己生活的负担。事物的发展，此一时，彼一时，本来如此。人才是根本的、永恒的！”

举个例子吧。两条船并排过河，如果一只船是空的，两船碰撞，船上的人也



不会发脾气。如果那空船上有一人，那船要撞过来时，这船就会让开，船上的人便会大声喊叫，要那船上人注意。如果那船上人不听，这船上人就会发出警告。经过几个来回之后，双方就会恶语相加。有人和没人的区别就这样大。把意气、地位、物质这些身外之物抛开，人不就成了一个很有修养的人么！”

## 好的名誉就是财富

.....✦.....✦.....✦.....✦.....✦.....✦.....  
有这样一个故事：1982年，美国印第安纳州阿历山德亚市的比尔先生喜得贵子，几天后他又愁眉不展。原来比尔和妻子葛莉亚都是教师，住的是租来的一间小阁楼，以前尚能维持，现在有了孩子再也不能凑合了。比尔决定自己盖房子，可哪来的地呢？再说买地也需要一大笔钱啊！

经过寻访，比尔看中了城南的一块放牧地。地是属于92岁的退休银行家尤先生的，他在那里还有许多土地，但从不出售。每次有人想向他买地时，他总是回答说，我答应那些农夫让他们来这里放牛。比尔知道要买这地很难，但还是决定碰碰运气。比尔来到尤先生的办公室，一切如想象中的一样，尤先生非常固执。但尤先生听到比尔姓盖瑟后，睁大了双眼，突然问了一句：你跟格罗弗·盖瑟可有联系？比尔说，他是我祖父。

尤先生让比尔第二天再去他的办公室。

第二天，事情竟然出现了戏剧性的变化：尤先生不但态度非常和善，而且把城南6公顷土地全卖给了比尔，并且只卖7500美元，仅仅是市价的三分之一。原因只有一个，比尔的祖父老盖瑟，在当地是一个人所共知的乐于助人、待人和善、正直不阿的农夫。

这是一则刊载在外国报刊上的故事，但离我们的现实并不太远。有一对老夫妻，孤苦伶仃，生活窘困。迫于生计，他们利用家靠路边的便利，腾出半间屋子开了一个杂店。由于店小货少不起眼，生意冷冷清清。老夫妻并不后悔，开店只是为了能够生活。相反，他们目睹南来北往的行人因焦渴干裂嘴唇，便在店前竖了一块“免费供应茶水”的牌子，无论白天黑夜随叫随到，从不间断。没有子女的老夫妻把过往行人当成了自己的孩子，于是他们的名声沿着公路传扬开来，人们总爱在这里停一下，歇歇脚，顺带买些东西。小店的生意渐渐好了



起来。几年后,他们竟成了拥有数十万资产的百货店的老板。

很多人对此难以理解,其实道理很简单。不是几分钱一杯的免费开水,而是老夫妻朴实善良的名声赢得了顾客,赢得了声誉。

人生一世,草木一秋,你只要有好的名誉就是财富,它是金钱买不到的。遗憾的是,在现实生活中,我们常常忽略了拥有好名声,而一味去追逐金钱,结果得不偿失。

## 清高孤傲不可取

人们常常谈到的清高、孤傲与怠慢,其实是一种自私心理,这三者往往是结合在一起的。它们相互作用的结果往往使你孤陋寡闻,而其中危害人最深的则是傲慢。

傲慢是粗俗。它哗众取宠、盛气凌人,往往使人摆出“趾高气扬,不可一世”的俗态。

傲慢是无知。它庸俗浅薄,狭隘偏见,表现出夜郎自大的心态,是虚荣和一知半解结合的怪物。

傲慢是愚蠢。它故作高深,附庸风雅,其实是井底之蛙的仰望,是矫揉造作的不高明的表演。

傲慢是自负。它会使人觉得难于接近,只得敬而远之,或避而躲之。

傲慢是流沙。它常常导致事业的失败。

中国的传统文化素来鄙视傲慢,崇尚平等待人。一般来说,知识越多,学问越广的人就会越谦虚;文化越低,气量越小的人越傲慢,被奉为千古宗师的孔子说过这样的话:不要强不知以为知,要知之为知之,不知为不知。莫忘三人行必有我师。谦逊的态度会使人感到亲切,傲慢的架子会使人感到难堪。

相传南宋时江西有一名士傲慢之极,凡人不理。一次,他提出要与大诗人杨万里会一会。杨万里谦和地表示欢迎,并提出希望带一点江西的名产配盐幽菽来。名士见到杨万里后开口就说:“请先生原谅,我读书人实在不知配盐幽菽是什么乡间之物,无法带来。”杨万里则不慌不忙从书架上拿下一本《韵略》,翻开当中一页递给名士,只见书上写着“豉,配盐幽菽也”。



原来杨万里让他带的就是家庭日常食用的豆豉啊!此时的名士面红耳赤,方恨自己读书太少,后悔自己为人不该傲慢。

要做到不傲慢需要注意做到两点:一是认识自己;二是平等待人。防止傲慢首先要认识自己。一个人要正确认识自己是很不容易的。傲慢的人要么自以为有知识而清高,要么自以为有本事而自大,要么自以为有钱财而不可一世,要么自以为有权势而压人。殊不知,山外有山,楼外有楼,还有能人在前头。人贵有自知之明。古今中外成大事者,都是虚怀若谷,好学不倦,从不傲慢的人。宋代文学家欧阳修,其晚年的文学造诣可说是达到了炉火纯青的地步,但他从不恃才傲世,仍一遍遍修改自己的文章。他的夫人怕他累坏了身体,劝他说:“何必这样自讨苦吃?又不是小学生,难道还怕先生生气吗?”欧阳修回答说:“不是怕先生生气,而是怕后生笑话!”虚心自知,才是医治傲慢的一剂良方。

与人交往一定要做到平等待人。平等待人不仅是文明礼貌的行为,也是人品修养的体现。平等待人是针对傲慢无理而言的,它要求人们在社会交往中,不管彼此之间的社会地位和生活条件有多大的差别,都一视同仁。待人切忌“势利眼”。古人说“不谄上而慢下,不厌故而敬新”,就是说待人时不应用卑贱的态度去巴结逢迎有权势、有钱财的人,而怠慢经济条件较差,社会地位不高的人。人本无高低贵贱之分,每个人都有自己的人格,人格作为人的一种意识和心理深深地附着在人的身上,并时时加以维护。人格的基本要求是不受歧视,不被侮辱,要求平等。

如果你不愿遭到别人的反感、疏远,那你就切勿傲慢和过分强调自我。如果每个人都注意加强品德修养,都谨防傲慢,那将会使彼此的人际关系更加和谐,生活得更加幸福和愉快。

## 荣耀要与大家分享

### 6

有位编辑很有才气,他编辑的杂志很受欢迎。有一年他得到了大奖,一开始他还很快乐,但过了个把月,却失去了笑容。他说,社里的同事,包括他的上司,都在有意无意间和他作对。

这是为什么呢?原因是他犯了“独享荣耀”的错误。事情是这样的:



他得了大奖,老板还另外给了他一个红包,并且当众表扬他的工作成绩。但是他并没有现场感谢上司和属下们的协助,更没有把奖金拿出一部分请客,所以大家虽然表面上不便说什么,但心里却感到不舒服,和他产生了隔阂,所以就和他做对了。

其实就事论事,这份杂志之所以能得奖,这位编辑贡献最大,但是当有“好处”时,别人并不会认为哪一个人才是唯一的功臣,总是认为自己“没有功劳也有苦劳”。所以他“独享荣耀”,就会引起别人的不舒服。尤其是他的上司,更因此而产生不安全感,害怕失去权力,为了巩固自己的领导地位,这位先生自然就没有好日子过了。

由于上司的白眼,同事间关系的冷漠,两个月后这位编辑就因为呆不下去而辞职了。

所以,当你在工作上有特别表现而受到肯定时,千万记得别独享荣耀,否则这份荣耀会为你带来人际关系上的危机。

为了让这份荣耀为你带来益处,你需要做好如下几件事:

**1.感谢。**感谢同仁的鼓励、帮助和协作。不要认为这都是自己的功劳,尤其要感谢上司,感谢他的提拔、指导、授权。如果实际情况果真是如此,那么你的感谢就是应该的;如果同仁的协助有限,上司也不值得恭维,你也有必要感谢他们,这样做虽然勉强一些,但却可以使你避免成为靶子。

**2.分享。**口头上的感谢也是一种分享,这种“分享”可以无穷地扩大范围。另外一种是有实质的分享,别人倒也不是要分你一杯羹,但是你主动的分享却让旁人受有受尊重的感觉。如果你的荣耀事实上是众人鼎力协助完成的,那么你更不应该忘记这一点。“实质”的分享有很多种方式,小的荣耀请吃糖,大的荣耀请吃饭,分享了你的荣耀,就不会有人和你作对了。

**3.谦卑。**人往往一有了荣耀就“忘了我是谁”地自我膨胀,这种心情是可以理解的,但旁人就遭殃了,他们要忍受你的嚣张气焰,却又不敢出声,因为你正在风头上。可是慢慢的,他们会在工作上有意无意地抵制你,不与你合作,让你碰钉子。因此有了荣耀,要更谦卑。要不卑不亢不容易,但“卑”绝对胜过“亢”,别人看到你的谦卑,会说“他还满客气的嘛!”当然就不会找你麻烦,和你做对了。

谦卑的要领很多,但做到以下两点就差不多可以了:(1)对人要更客气,荣耀越高,头要越低。(2)别再提你的荣耀,再提就变成吹嘘了。事实上,你的荣





耀大家早已知道,何必再提呢?

其实别独享荣耀,说白了就是不要威胁到别人的地位和利益,不要侵占别人的生存空间。因为你的荣耀会让别人变得黯淡,产生一种不安全感;而你的感谢、分享、谦卑,却能给旁人吃下一颗定心丸。人性就是这么奇妙。

如果你只想独自享受荣耀,那么总有一天你会自吞苦果。

## 不要自吹自擂

人们常说,有本事要让人去说。一个真正成功的人是不喜欢自吹自擂的,因为别人的眼睛要比你的眼睛亮得多。就像1999年举行的那场世纪拳王大赛一样,虽然这场比赛被判为平局,但明人眼一看就知道是刘易斯获胜的,真正的拳王应当是刘易斯,霍利菲尔德再怎样吹嘘也是枉然。

美国南北战争时,北军格兰特将军和南军李将军率部交锋,经过一番空前激烈的血战后,南军一败涂地,溃不成军,李将军还被送到爱浦麦特城去受审,签订降约。

格兰特将军立了大功后,是否就骄奢放肆、目中无人起来了呢?没有!他是一个胸襟开阔、头脑清晰的大人物,他绝不会做出丧失理智的行为来!

他很谦恭地说:“李将军是一位值得我们敬佩的人物。他虽然战败被擒,但态度仍旧镇定异常。像我这种矮个子,和他那六尺高的身材比较起来,真有些相形见绌,他仍是穿着全新的、完整的军服,腰间佩着政府奖赐他的名贵宝剑;而我却只穿了一套普通士兵穿的服装,只是衣服上比士兵多了一条代表中将军衔的条纹罢了。”

这些谦虚的话听在人家耳里,远比数次的自吹自擂好得多。唯有对自己的成就发生疑问的人,才爱在人家面前吹牛,以掩饰那些令人怀疑的地方。一个真正成功的人,是不必自我吹嘘自我炫耀的,因为你的成绩,你的成功,别人会比你看得更清楚,而且会记在心上。

也许你认为格兰特将军的自谦,很值得赞美,而李将军以败将的身份,居然也昂首挺胸、衣冠整齐,似乎有些示之骄傲。其实不然,李将军虽然战败,但仍能坦然忍受耻辱,这正是他勇敢坚毅的地方。他这种表现,是表示他把失败