



张关敏◎编著

课堂上 学不到的 成长智慧

写给即将走出校门或刚刚步入社会的有志青年

KetangshangXuebudaode
ChengzhangZhihui

内蒙古人民出版社



世上没有 不长大的 成长智慧

成长智慧是生命的智慧 成长智慧是社会的智慧 成长智慧是人生的智慧

Kaifangshang Xianfenghe
Chengzhang Zhihui

中国文联出版社

课堂上 学不到的 成长智慧

写给即将走出校门或刚刚步入社会的有志青年

★ KetangshangXuebudaode ★

ChengzhangZhihui

张关敏◎编著

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

课堂上学不到的成长智慧/张关敏编著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2006. 8

ISBN 7-204-08664-3

I. 课… II. 张… III. 人生哲学—青年读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 100301 号

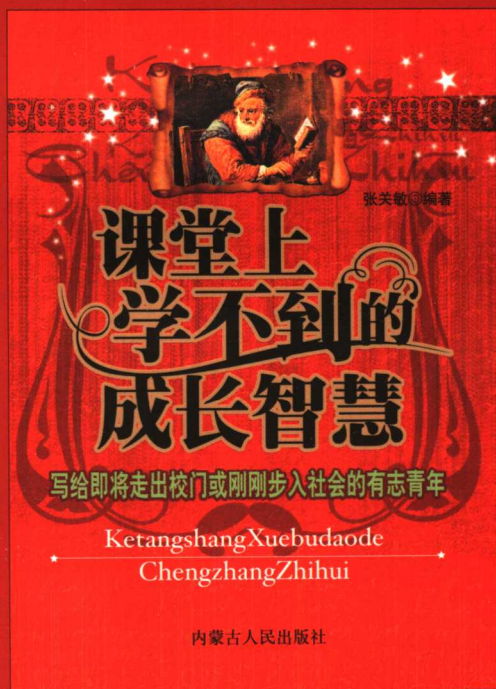
课堂上学不到的成长智慧

编 著 张关敏
责任编辑 王继雄
封面设计 宋双成
出版发行 内蒙古人民出版社
地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦
印刷装订 内蒙古爱信达教育印务有限责任公司
开 本 680×920 1/16
印 张 13
字 数 160 千
版 次 2006 年 9 月第 1 版
印 次 2006 年 9 月第 1 次印刷
印 数 1—5000 册
书 号 ISBN 7-204-08664-3/B·65
定 价 20.00 元

如发现印装质量问题,请与我社联系 联系电话:(0471)4971562 4971659

人生好比股市 绩优股终必出头

用心去领悟和感受把它当作某种终极目标实现的
捷径，定会领略到柳暗花明的快意人生！



责任编辑：王继雄

装帧设计：宋双成



目 录

第一部分 工作经验	(1)
1. 调整心态,发挥自己的专长	(1)
2. 创意独特,塑造自我	(2)
3. 打工的乐趣	(4)
4. 打工前的准备	(5)
5. 善于包装并推销自己	(6)
6. 没有绝对机械的工作	(8)
7. 打工的心理素质培养	(9)
8. 主动接近老板,让他承认自己	(11)
9. 骑马寻马较稳当	(12)
10. 找到工作的同时,请思考你日后的薪水走向	(14)
11. 想跳槽须慎重	(15)
12. “天生我才必有用”	(17)
13. 选好公司后,要得到老板的赏识	(19)
14. 努力工作,博上司青睐	(21)
15. 以老板为重,干出好业绩	(22)
16. 怎样站牢新职位	(24)
17. 在办公室中做个受欢迎的人	(26)
18. 面对客户的技巧	(26)
第二部分 做人经验	(30)
19. 外貌不等于魅力	(30)



- 20. 显露出自己有趣的一面 (34)
- 21. 交际的第一步——了解对方 (38)
- 22. 做人的三阶段 (40)
- 23. 做人做事是两种本领 (42)
- 24. 与父母间的关系 (44)
- 25. 从对方得意的事情说起 (48)
- 26. 会说恰当的恭维话 (49)
- 27. 说话十三诀 (51)
- 28. 逢人只说三分话 (54)
- 29. 说话要注意七忌 (55)
- 30. 说话的条件 (57)
- 31. 说话留神些 (59)
- 32. 说话的方式 (61)
- 33. 说话要投其所好 (63)
- 34. 说话招致八疑 (64)
- 35. 说对方的方言 (66)
- 36. 谈话要选择相宜的时候 (68)
- 37. 反驳的秘诀 (70)
- 38. 说话留心对方忌讳 (71)
- 39. 嬉笑怒骂要适可而止 (73)
- 40. 礼多人不怪 (75)
- 41. 寻找朋友与维持友谊的原则 (77)
- 42. 表现对方所重视的特长 (80)
- 43. 积极推展人际关系 (82)
- 44. 交际场中体味人情 (85)
- 45. 建立良好的人际关系 (86)
- 46. 捧捧别人 (87)
- 47. 帮人解决为难的事情 (89)



48. 把握人生方向	(90)
第三部分 生存经验	(93)
49. 善意的谎言又何妨	(93)
50. 痛苦也可以化为力量	(98)
51. 勇于尝试不怕失败,才会成功	(100)
52. 做个对社会尽责的人	(101)
53. 做硬汉,就要做得彻底	(103)
54. 好敷衍未必是占便宜	(105)
55. 锋芒不是求人知的方法	(107)
56. 忠实负责使人敬服	(109)
57. 要多看多听少开口	(110)
58. 吹拍不是成功的捷径	(112)
59. 注视许多势力圈	(114)
60. 逢场勿作戏	(116)
61. 秣兵励马,志在千里	(118)
第四部分 创业经验	(120)
62. 什么是好运	(120)
63. 保持冲劲,不碌碌无为	(124)
64. 接受挑战,为自己创造机会	(126)
65. 社会生活的两个动向	(127)
66. 成名的几条路	(129)
67. 创业的时机	(131)
68. 珍惜时间,是成功的开始	(133)
69. 创业小窍门	(135)
70. 塑造自我,培养坚强性格	(137)
71. 做好一件事情,要发扬“钉子”精神	(140)
第五部分 恋爱经验	(142)
72. 了解女人的弱点与恋爱心理	(142)



73. 锁定目标主动出击	(145)
74. 求爱的艺术	(148)
75. 如何过家长关	(150)
76. 恋爱场上,女人不能总是被动	(152)
77. 女人,不可在爱中迷失自己	(155)
78. 女人,如何驯服男友	(159)
79. 欲望,恋爱中的魔鬼	(161)
80. 如何处理恋爱的纠纷	(162)
81. 不要被失恋打倒	(164)
第六部分 成功经验	(166)
82. 自己的能力培养	(166)
83. 塑造自己的人格	(168)
84. 自信是成功的因素	(170)
85. 如何激发出自己的潜能	(173)
86. 不要让自己束缚了自己	(176)
87. 换一个自己	(178)
88. 如何脱离悲苦的人生	(180)
89. 忍耐心的考验	(182)
90. 让生活充满压力,激励自己向目标迈进	(184)
91. 尝试不同的生活	(185)
92. 加强训练自己的形象思维能力	(189)
93. 有必要讲究服饰	(190)
94. 领导者的管理艺术	(193)
95. 想当将军的士兵	(195)
96. 知己知彼,百战不殆	(197)
97. 取人之长,补己之短	(198)
98. 破釜沉舟,奋力拼搏	(199)
99. 失败乃成功之母	(201)



第一部分 工作经验

1. 调整心态，发挥自己的专长

(1) 有开阔的胸襟，生活才会更快乐

人一生中有很多事情，若不去尝试便无缘领会其中的奥妙，也体会不到生活的情趣，实在可惜。就如同没有打过篮球，光去看球赛绝对不能知晓其中的奥妙。人应有广泛的兴趣，什么都试着去接触。时间长了自然会懂得其中的门道，因此我们有必要去培养自己的各种兴趣。

人要是太“懒”，什么都不试着去接触，就会把自己局限起来，成为井底之蛙；若是处处看不顺眼，凡事提不起精神，那人生还有什么乐趣可言？

很多人打开报纸一定有三分之一的篇幅不看，对于有关政治、经济的报道觉得枯燥无味。如果等你买了股票以后就不一样了。买了股票以后，你就会主动地关心经济大事、工商动态，密切注意利率的高低变化，注意美元的走势。这样，不但充实了你的知识，而且给你的生活增添了莫大的情趣。这时候，报纸可以给你提供精神食粮。

有些人的兴趣似乎永远局限在某一方面，不喜欢就不去接



触，其实不尝试你怎么判定喜不喜欢？

三字经上说过“性相近、习相远”，如果你是一个心胸宽阔，能够接受各方面知识的人，一定会活得比别人快乐充实。年轻人要有开阔的胸襟，努力地创造多彩多姿的生活。

(2) 及时认清自己

离开福物，还未进入证券公司前，在别人的建议下，小张曾做了几个月想当个“职业高尔夫球手”的美梦。他以为职业高尔夫球手每天既能“游山玩水”，又可名利双收，他们的工作太可爱了。但是在苦练了三、四个月的球后，发觉仍然不是打不到球，就是打弯了杆子。现在看起来很可笑。但人一生中要做几件很“酷”的事，尝试一下亦无妨，至少能发现是不是自己的专长。

谈到认清自己，要切记别人的建议只能作为参考，如果自己都不了解自己，任谁也无法救你。只有及时认清自己的长处，并将其发扬光大，才能成为成功的人。

在那段“游山玩水”打球的日子，他唯一的收获也许便是注意到在美国收入较丰的行业，似乎都与社会大众有较密切的关系，比方运动明星、电影明星、医生或是律师。如果选择职业以社会大众需要为准，再加上是自己的喜好、专长，应该有令人羡慕的待遇。

2. 创意独特，塑造自我

(1) 生活中多添一点“创意”

要在芸芸众生中脱颖而出，一定要有一套独特的做法——勇敢且有创意地突破陈规陋习的束缚。一位作家常说：“学非所



好，很痛苦，用非所学，更悲哀。”它的意义在于：求学只是人生的一小部分，工作却是一辈子的事。与其长久地痛苦，不如忍一时之痛，以创造崭新的契机。

创意也使我们念书方式与别人迥然不同：别人能举一反三，而我们要求自己举一反十，不断运用想象力，直到完全吸收为止。当我们看一本好书时，还会用小卡片记上自己的心得，附在书里，以后随时拿出来复习。我们在工作上的创意则是：①吸收别人的长处化为己用。你吸收了一百个人的优点，就能以一当百，展现出不同于从前的气质；②假设自己是个老板。早点培养老板的气度、做法，一旦有机会表现，一定会令真老板印象深刻；③善于包装自己的产品，化平淡为绚烂。

（2）个性造就前途

叶凡教授在小时候，所有好玩的小孩都喜欢和他在一起，因为他的点子多，什么顽皮的事情都干尽了。那时他家住在三同。三十几年前的三同还是农村，举目四望尽是田野。早上父亲前脚一出，他便展开了一天的精采“生活”：早上爬山打猎；下午抓鱼、捉蜻蜓，放情山水——自小便有将平淡生活变得多采多姿的本领。

同样地，他在工作上亦是如此——永远是把事业带入高潮。早在青年时，便已成为当地学术界的焦点人物，时常接受当地传播媒体的采访并到处演讲，激起各行各业人士对证券的兴趣，掀起证券投资的热潮。

如果你也跟他一样，从小调皮好动、点子不断，不妨将这种个性完全带进工作。我们相信你一定能在所从事的行业中发挥所长，带来阵阵高潮。



3. 打工的乐趣

(1) 打工可以体验人生

王博士作为一个留学生，他打过各式各样的工，每一次的打工，总能带来一些新奇的经验。

大二时，他曾固定在学校邮局里打工。每天要分发、投递数以千计的信件，与很多同学在一起做，他觉得很有趣。他在留学其间曾在美国很大的联邦快递公司的仓库做过清洁工，负责拖地和清洁马桶——员工在每天早上七点钟以前要到办公室，而他要事先把所有办公室的地都拖好、厕所马桶洗得干干净净的，另外，他还在加州一家刚开张的餐厅，负责端盘子、清理饭桌。现在回想一下，打工也是蛮好玩的，而且他把打工当作一种磨练，并不只是为了赚钱，打工可以让他体验各种人生。

就打工而言，国外的学生要比国内的学生更独立一些，他们即使家里很有钱也是如此。这点是现在的某些青年人所无法比拟的，父母亲从小呵护到大，做子女的不用做事赚钱，只要好好念书就可以，这个观念是不对的。利用不同的工作环境打工，可以结交各行各业、各式各样的朋友。更由于在学生时代的打工环境单纯，彼此又没有利害关系，反而比较容易交到各种行业的知心朋友，对未来正式步入社会的帮助极大。

(2) 努力工作，赚钱为乐

刘教授的第一份工作是在福特公司担任会计师，当时这份工作让同学们十分羡慕。因为福特是家大公司，他又是学会计的，可说是如鱼得水。



没想到在一年多的工作中，他却感觉度日如年，每天总是看着表等下班，有时甚至想能不上班最好，他实在不喜欢这份工作。会计工作毕竟与他的个性十分不合，它太繁密、太重细节，对他个性而言更是枯燥无味。不但不能发挥他的想象力，而且将他“套牢”在一成不变的呆板工作上。

我们也曾经这样认为，天下那有十全十美的事？那能又快乐、又赚钱？工作应该只是混口饭吃罢了！可刘教授的话才使我们深深领悟：这种观点大错特错。工作如果能符合你的兴趣，又契合你的能力，你的收入将会相对的既丰盈又充实、又快乐、又赚钱，两者是可以兼具的。

所以我们一直强调，在二十四岁到二十九岁的黄金阶段要不断去尝试不同的工作，不计待遇、职位的去找一份真正符合自己志趣的工作，因为只要能“乐在工作”，你就可能“大赚其钱”！

4. 打工前的准备

(1) 先大后小掌握全局

我们建议即将步入社会的年轻人，不妨设法先到一个制度健全的大公司去工作。在大公司，除了能学习到整体经验外，最迫切需要也是最重要的，便是能训练你的观察力，彻底去了解一个健全公司的制度规划、营运方针。有了这套“大”的经验，将来再转到规模小一点的公司去，便能驾轻就熟地发挥你的抱负。

但要注意，如果你进了大公司后，却无法放宽学习心境，永远局限于“小螺丝钉”的角色，那就枉费心机了。



(2) 亲临现场，了解状况

青年人找工作的重要一步是亲自到公司走一趟，如果你有认识的朋友更好，（没有的话亦无妨，就去认识个朋友吧！）向他打听一下，以便了解实际情况，并且再进一步确定你所分析的公司优缺点，是否合乎实际。要知道，找错公司等于投错行。

(3) 了解公司的背景

找工作时要具备一些技巧，才能出奇制胜。首先，你要对希望投入的这家公司的来龙去脉，了解得十分清楚。比方看公司简介、有关的财务报表，先把背景资料研究透彻。

你要在看完这些资料后找出重点：公司的优缺点何在？你有什么建议？应如何去改正？将简简单单的两三个结论记在纸上。

5. 善于“包装”并“推销”自己

(1) “订做”履历与个人简介

我们建议青年人在找工作的同时，你不妨“订做”一份别出心裁、与众不同的履历表。

许多个人简介都千篇一律：大学毕业、健康状况佳。总是一大套公式，或是提些与应征公司无关痛痒的东西。而将这样一张并不独特的履历表寄给你喜爱的公司，这样就想被录取，绝对非常困难。

刘教授的经验便是一个很好的例子。大学毕业后，他一面留在美国念 MBA，一面找工作。一开始很不顺畅，履历表寄出后总是犹如石沉大海，连个面试的机会都没有。后来终于想到

可能是因为他的履历表平淡无奇的缘故，并且总以自我为中心，对应征的公司反而只字未提。他左思右想，该如何扭转颓势？后来决定要别出心裁，订做自己的履历表，主动争取自己真正喜爱的工作。

所以我们要找到工作，有时候就要发挥创意。在诚实、不违背本意，又喜欢这份工作的前提下，针对公司的状况、老板的个性、喜好，再凭观察力，写下你的抱负，“订做”一份履历自传表，这样便可以高人一筹。

往后在他身为主管的工作中，每天看到的履历表数不胜数，形式、内容那是大同小异，实在毫无特色，这样的自我简介，根本就缺乏感情，丢到废纸篓中大都还嫌占地方。

青年人订做一份履历自传表，必须简明扼要，只写两部分：第一段针对公司情况，提出优缺点，表达你想为公司做的事，有何种建议、抱负；第二段稍微提一下你的背景、个性——投老板所好的性格。倒是常有人问我们：个性怎么可能改？其实个性是可以塑造的，尤其在你年轻的时候。稍微修正一下，强调老板所欣赏的个性，这并不为过啊！

(2) 成功地“推销”自己

尽管大家劳累奔波，仍然“找不到好工作”，因为是没有将多年来所读的书，活用在求职的过程中。也就是说，如果不善于巧妙地“推销”自己，即使你学富五车又有何用？

青年人处在当前“自我推销”的时代，每一个人都得“想尽办法”去让别人知道你的长处。在日趋工业化的社会里，人与人之间的接触时间越来越短，竞争却越加激烈，你没有时间再去玩“假谦虚”的游戏，因为没有人会有耐性去慢慢发掘你可爱的优点。“化被动为主动”便是成功的推销术！

