

小故事大智慧

在春秋这个社会(其实不限于春秋),小的盗贼被抓起来,而窃国大盗却成了诸侯。齐桓公小杀了他的哥哥才当上齐国的国君,当上国把嫂子据为己有。对这样的人,著名的情愿的齐国的常杀死了齐王,窃取了齐国……



著名的贤人管仲却心



春秋时期,最有名的大盗叫盗跖。盗跖的部下问盗跖说:「做盗跖也有法则吗?」盗跖回答说:「无论做什么事情都有法则……」



● 世界青少年故事经典阅读 ●

在春秋这个社会(其实不限于春秋),小的盗贼被抓起来,而窃国大盗却成了诸侯。齐桓公小白杀了他的哥哥才当上齐国的国君,当上国后又把嫂子据为己有。对这样的人,著名的贤人管仲却心窃取了齐国……

河南大学出版社

目 录

办事小故事

- 建立人缘小故事 (1)
- 养成主动与人交往的习惯 (1)
- 让“关系网”助你事业上的一臂主力 (4)
- 追求真正有价值的交往 (7)
- 重视你的重要接触点 (9)
- 与那些能够给你最大帮助的人交往 (11)
- 重视生活中的应酬 (13)
- 得体地赞扬别人 (15)
- 态度温和,意志坚定 (19)
- 不要让嫉妒损害侵蚀你 (22)
- 求人办事小故事 (26)
- 深入了解帮你办事的对方 (26)
- 因人制宜,有的放矢 (29)
- 适当恭维,“捧”着领导帮你办事 (35)

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

·目 录

- 让领导为你办“私事”…………… (37)
- 托朋友办事前,自己先要吃点亏…………… (41)
- 利用已发达的朋友为你办事…………… (43)
- 求同事办事儿应掌握的原则…………… (45)
- 求人办事儿,循序渐进…………… (47)
- 强调和突出你对对方的影响…………… (48)
- 充分尊重对方…………… (48)
- 用富于感情色彩的话打动对方…………… (50)
- 步步紧逼软缠硬磨…………… (51)
- 软磨硬泡不招人烦的技巧…………… (52)
- 好违背规定。求人时在语言上应注意什么…………… (58)
- 求人办事的实用技巧…………… (60)
- 求职择业小故事…………… (66)**
- 准确认识自我,合理选择职业…………… (66)
- 利用朋友关系找工作…………… (72)
- 别被招聘条件限制死…………… (74)
- 在求职过程中成功地进行自我推销…………… (74)
- 面试前一定要准备充足的相关材料…………… (78)
- 精心准备,做好面试应答…………… (82)
- 诚实地回答面试的问题…………… (89)
- 适当贬低自己以迎合招聘者…………… (90)
- 面试中应回避的错误…………… (91)
- 培养自己满足社会需要的实际应用能力…………… (94)
- 在求职时使自己成为炙手可热的人物…………… (96)
- 奉迎上司小故事…………… (101)**
- 迅速进入工作角色…………… (101)

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

变消极等待为积极争取	(104)	
将你独具的“特殊才能”发挥出来	(108)	
做老板青睐的员工	(109)	
积极争取得到上级的提拔	(112)	
通过密切相处成为领导的心腹	(114)	
特殊情况下替上司护短	(120)	
轻松让老板为你加薪	(122)	
时刻注意保守公司的商业秘密	(124)	
妥善对付上司对你的不公正待遇	(125)	☆
积极避免与领导产生矛盾	(128)	
提高效率律小故事	(131)	小
合理组织使工作条理化	(131)	故
根据目标制定一套具体的行动计划	(137)	事
为你的工作确定一下先后顺序	(140)	六
运用化繁为简的工作方法	(142)	个
分清可能和不可能	(144)	智
改变办事拖拉的习惯	(145)	慧
目标专一效率高	(147)	☆
逐步完成“次目标”	(154)	
在工作时保持较高的效率	(155)	
有效解决问题的基本原则和步骤	(158)	
开创事业小故事	(162)	
从思想上做好开创事业的准备	(162)	
创业前必须想清楚的三个问题	(166)	
开创事业的基本步骤	(170)	
从自己熟悉的领域开始	(172)	

· 目 录

- 确定合理的投资金额 (173)
- 做主意,应该练就一种好眼光 (175)
- 必须有自己独到的见识 (177)
- 做决定需要审慎而迅速 (178)
- 自己做投资决定 (181)
- 用无比的毅力、勇气和决心克服经营上的困难 (182)
- 借用他人的资金来投资是一种很好的选择 (184)



小
故
事
大
理



办事小故事

建立人缘小故事

养成主动与人交往的习惯

一、主动地与陌生人打招呼

主动地与陌生人打招呼并保持联系,这是许多大人物的做法。

在一个相互间并不熟悉的聚会上,你可能会发现,百分之九十几的人都在等待别人主动打招呼,他们也许认为这样做是最稳妥也是最容易的。而余下的百分之几的人则不然,他们通常会走到你的面前,一边伸手一边自我介绍。这时的你就像他乡遇故人一样对来者产生一种心理上的依赖,因为他是你此时此地唯一能够交谈的对象。当他以主动热情的自我介绍走遍了会场的每个角落后,他无疑就成为这次聚会中最重要最知名的人物之一。

大人物与小人物的最主要区别之一就是大人物认识的人比小人物多。从这点来看,做一个大人物并不十分困难,只要你能主动地把手伸给陌生人。其实与陌生人交谈并没有什么障碍,只要你回忆一下别人主动与你交谈时的内心的激动,便会知道认识别人或被人认识都是令人愉快的事情。当你尝试着向陌生人伸过手去,并互通姓名之后,便会觉得这比一个人被动地站着要轻松得多了。

☆

办
事
小
故
事

☆

当然,真正的相识并不只是靠这简单的握手。在初次见面之后,你还必须主动写信或打电话给那些须进一步认识的新朋友,这一点是很重要的。每次与陌生人的握手就像是埋下了一粒友谊的种子,但它是否发芽、开花、结果则全看你日后的培养。

二、首先对别人表示友好

卡斯特先生是一位做事挺认真的人,在公司,总是勤奋工作,很受上司和同事的信赖。

他对待家人也蛮不错,就有一样不好:平时对家人很少主动开口。上班的时候默默地走出家门,回家的时候,也默默地进来,从来不主动跟家人打招呼什么的。

一天,他参加某公司的研讨会,当时,一个讲师讲了这一句话:

“一个人如果在家庭的人际关系做得不好,心情难免有阴暗面,这种气氛,就随着他进入工作场所。所以,我们甚至可以说,使工作场所的气氛不明朗的元凶,就是你自己!”

这句话,是讲师对着在场的每一个人说的,但是,卡斯特先生听来却觉得好像是针对自己而说的,就像一把利刃,直刺他的心。

他暗自下了决心:“好吧,从今天开始,我一回家就跟爱人打个招呼,别再像以前那样了……”

当天晚上,他一踏人家门就拉起嗓子,响亮地说了一声:“我回来了!”

这是从来没有过的事,把卡斯特太太吓了一跳:“是你呀,我还以为是谁呢?快换衣服歇一下吧。”

“你今天看来好漂亮噢!”

卡斯特太太又是一惊:“你是怎么了?我还不是天天都是这副模样?快换衣服吧,洗澡水已经烧好了。”她吃吃地笑着上进里面去了。

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

卡斯特光牛通常在洗澡之后就边吃饭边喝酒，由于酒量大，常常听太太的牢骚。今天的她却跟以前大不相同。卡斯特不断地喝，她就不断地斟。

卡斯特先生觉得自己喝得差不多了，没想到太太又拿出一瓶酒来劝说：“再喝一点，好不好？”她这样加酒，也是头一遭。

卡斯特先生心里确实吃了一惊。一句略表关怀的话，竟然有这么大的效果，实在是他做梦也是没想的。

三、创造与别人交往的契机

哈伊曼生活在西班牙托雷泰小城，是一个经纪人。托雷泰是贫困地区。哈伊曼头脑灵活，口才又好，他要为改变家乡面貌做些努力。7年前哈伊曼开始他的“奇特行动”：将他感兴趣又能为家乡办实事的人请到自己的事务所，为他擦皮鞋以便跟他谈天说地，交朋友做生意。据他说，被他邀请的人很少拒绝。

当哈伊曼在托雷泰小城里感到空间太小时，便决定去首都闯天下。他常利用节假日去马德里。他说：“擦皮鞋并不像有些人认为的是低贱的事情。我只看着我感兴趣的人的皮鞋。慢慢地做总要半个多钟头，同时了解对方更多的信息。当然，擦皮鞋是不收费的，但我交了不少朋友，我的家乡小城的生意也做了一笔又一笔。”

哈伊曼选择谈话的对象是有的放矢。他讲过这样一个故事：

哈伊曼在报上看到一位正在闹丑闻的大银行家的报道，决定给他打电话。哈伊曼说明用意后，银行家对着话筒哈哈大笑：“那就请你来我家擦皮鞋吧！”那天，哈伊曼如约而去。那是马德里富翁的高级住宅区。银行家已吩咐家人将未擦的皮鞋排成一排放放在房门口。哈伊曼见状不卑不亢地对主人说：“不，你的脚上只有一双皮鞋。我来这里不是为了钱，而是为了跟你谈谈话。”银行家对哈伊曼的举动颇感诧异。他们交谈起来，结果是通过哈伊曼很

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

快在托雷泰出现了一个小型企业，给了几十个失业者就业的机会。

让“关系网”助你事业上的一臂主力

迪克一直在一家大公司做初级会计的工作。在公司各部门几经调整之后，他感到各方面的业务都应付自如了。他希望从中西部调到佛罗里达州去，因为他同他选择的这个州的各家公司都没有任何联系，也只能给他所知道的各家公司写信和与职业介绍所联系，但都没有得到满意的答复。于是迪克决定通过关系网来办这件事，他动脑筋搜寻了一下他所能利用的各种关系，最后列出了许多人的分类表。从这些分类表中，他选出可能帮上忙的一些关系。然后，他记下了这些人，他们直接或间接地同他想去佛罗里达州都有联系，且同会计公司有关。最后他再进一步考虑，他们中间哪些人同会计公司联系更为密切，他选中了两个人。一个是他的老板，史密斯先生；一位是南希，他妹妹的好朋友。他的下一步行动，也是最重要的一步就是找到这能够帮助的对象，以换取他的帮助。而一旦这个被他帮助的对象需要得到帮助，他就去以报答的方式使他的愿望实现。他知道，南希对参加一个女大学生联谊会很感兴趣。办法终于有了，他认识富兰特里蒂的一个兄弟埃伦，他的表妹正好是这个联谊会的成员，迪克结识了埃伦，通过埃伦介绍南希见到了他的表妹和联谊会的委员。南希为此举行了一个晚会，并在晚会上把迪克介绍给她的父亲。尽管这位律师同在佛罗里达州的任何一家商务公司都没有直接的关系，但他在那的律师圈子里很有声望，通过他的一位朋友的帮助，找到了一家职业介绍所的总经理，并通过多方努力使迪克终于得到了满意的职位。

你的进步，无论是职位的升迁或是工作的变动，得益于你各方面的社会关系。调查表明，通过朋友和亲戚的帮助得到好的职

☆

办
事
小
故
事
大
智
慧

☆

位,较之于通过其他社会关系成功的几率要高得多。为了发展,你需要社会的帮助。你的聪明、才智、受教育的状况,工作上的勤勉、鲜明的个性特征还不足以使你为社会所承认,你还必须让更多的人了解你。

要使别人了解你,并不是一件十分困难的事情,你所需要知道的是一些方法,这些方法在你爬上成功的阶梯时会对你有所帮助,你必须懂得怎样寻找让别人了解你的机会,同时设法使别人了解自己。

首先让朋友、亲属、俱乐部的伙伴知道,你正在设法找新的工作,你需要一个人际关系的联系网,无论你的名声如何,权势多么显赫,你的老关系总会通过这样或那样的途径对你有所帮助。这种途径的最重要的经纬线是,由权力和信息的聚合物产生的。不过在这种关系网中,还应考虑到一些相互作用的方法。这种关系网的作用涉及到你自身素养之外的领域。这种关系网,不是各种乱七八糟的社会关系的大杂烩,而是同你的目标相联系的,一种由各种社会关系组成媒介,这种媒介的作用有时是非常大的。

为了充分发挥关系网的作用,你应很好记住这样一些重要的原则:

①列出一张人名表,表上列出同你所希望接触的社交领域有联系的人,挑出最有可能助你一臂之力的人。

②为了建立关系网,你应善于把自己同别人联系起来,你可以通过公司的同行建立同别人的联系。

③让更多的人了解你。不论你要想向哪一个方面发展,你必须让自己和自己的成就为别人所了解。最重要的是使决定你命运的人了解你。当然,让他们知道你的存在是你自己的事,但你必须让别人发现。因为不论你工作如何勤勉,长得怎样漂亮,你抱负有多大,如果你从上午9点到下午5点,一直呆在办公室里埋头傻干,那么,你就根本无法实现你的目标。记住人缘好也会

☆

☆
小
故
事
大
智
慧

☆

帮助你实现自己的目标，如果你一天到晚粘在办公桌边，只会使你的发展最终停止。

④显得更忙碌些。在工作一两个星期后，抽出时间把你在公司每天的日常工作分析、研究一下，你会吃惊地发现，你活动的范围很小，每天都一样周而复始地循环。现在你要首先考虑的问题就是使这些白白浪费的时间为你所用，今后不论你走到哪里都带上点东西，像文件、表格、信件等等。你应把这些事先准备好的东西，放在你办公桌的抽屉里，没人会注意到你每天重复做的事。久而久之就养成了习惯，这样带着东西到处走都是有目的的，是为了使每个人都看到你非常忙碌。

你应比你的同事早上班，晚下班，许多高级管理人员都是在这一时间上下班，他们会看到你，并注意到你手里拿的东西，这些都足以表现出你的抱负和进取心，例如研究生的教科书（如果你在研究生院读书）是最好的，或是同你专业有关的杂志。

⑤找机会与高层领导接触。尽量避免公司内部的邮件来往，把需要报送的材料亲自送去，这样做有两个目的：首先这会提高你在别的部门的知名度，最终将把自己同那些人联系起来，建立起自己的信息渠道。其次，你将接触到一些高层领导人。尽力设法不让你的文件被秘书在接待室里留下来，找理由由你亲自将东西交到副总经理手里。不要只是把文件交给他，而要表现出自己对情况很了解：“史密斯先生，这是你要的有关包装工场的材料。”而且要表现出你办事很有效率：“我已根据货物的种类分类，标出标签名，我希望会对您查阅带来方便，如果你有什么问题请告诉我。”

你经常同经理保持接触是必要的，这样做一方面可为经理当助手；另一方面可表现你的知识和才华。

⑥把自己同组织、团体联系起来。记住，你现在的工作不是你非得要干一生的岗位，除此之外可能还有更理想的岗位。因

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

此,你应把自己同组织、团体联系起来。在你力所能及的范围内试着参加产品的设计和制作,结交更多的同行,大多数协会办有月刊和协会动态,不论何时,只要你取得了一点成就,应争取在这些刊物上登出来。你的文章并不一定要同本专业和工作有关,相反,你可提到,你协助当地法警办了件什么事,或是你被邀请参加某个讨论会或座谈会。其目的在于提高你的知名度。

的确,上面这些活动都要花费大量的时间和精力,而且这些活动一时不会看到什么实际的成效。

直到在自己的专业方面达到一定的水平,并取得了一定的成就,你应靠写文章、交谈、演讲来表现你的成就。这些活动可增加你自身的素质,扩大你的社交活动,提高你的知名度,给别人一种向上追求的印象。

追求真正有价值的交往

交往是人最基本的社会需求之一。但不是所有的交往都对我们有益。交往能使人产生多种兴趣和爱好,例如,它能推动人去学习和模仿;反之,也能对此起阻碍作用,这在青少年团伙、群体中表现得极为明显。如果在选择朋友方面没有什么要求;相互关系也不太协调,经常在一起谈些低级趣味的“信息”,这就是有害的交往。为了有利于自身的发展,我们应该追求真正有价值的交往,避免有害的交往。为此,应注意以下几个方面的问题:

①每个人都应该清楚自己对人有什么益处,能为别人做些什么。大文豪高尔基劝诫人们说:“任何时候也不要这样用这样的态度对待别人,即认为对方的缺点多于优点。”在交往中经常会碰到对别人的态度问题。态度凶狠、心怀叵测的人很难与人交往;与此相反,那些善于发现别人优点的人则广交好友。这是建立良好关系的条件。人们的交往应该是主动的,这种主动性不仅应当表现在语言上,而且要体现在行动中。

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

②要善于正确地了解别人行为的内在因素。也就是说,这个“别人”愿意把他的行为动因告诉你,否则当相互关系破裂时就会把一切责任推给对方。伟大的作曲家贝多芬在失去听力以后曾这样描写过不理解他厄运的人:“你们认为我是个凶狠、精神失常的人,或者是个仇视世道的人……但你们并不了解,由于人所不知的原因,我才成为你们想象的那种人,我怎么向你们解释呢?我丧失了听力,而它应该比其他人的更完好,更灵敏……”生活中的确经常有人错误地评价别人的行为。人们正常的相互关系不仅应当具有合理性,而且要有理解别人、同情别人、与朋友同甘共苦的热情和愿望以及设身处地为他人着想的品德。

③为了在人们之间建立正常的关系,一定要注意交往的礼节。交往文明除了诸如尊重别人,友好相处,有忍耐性等特点外,还需要具备恭谨谦让和接人待物有分寸等品质。恭谨谦让是一种性格特点,其主要内容是在社交场合下维持某种行为原则,遵守礼仪。

人们的交往礼节与其交往的习惯特点有关,它们可归为以下几个方面:首先,要正确对待第一次见面时对方给自己留下的最初印象。在大多数情况下,这种印象的产生都受信息不足的限制,即我们还不知道对方“实际上”是个什么样的人,只是表面一看;对方看你也是一样。一个人的外貌,包括长相、举止言谈、衣着打扮、发型、口才都会影响人们对他最初的印象。从凭“衣着打扮”做出评价到对其“才智”和内心世界做出评价还相差甚远。如果发现上述最初印象不可靠,应善于及时加以改正。

其次,还要善于不带任何偏见地结交朋友,这是交往礼节的一个重要方面。偏见会使人们对一个人的具体性格特点产生错误的认识。

④不要把自己的特有爱好和习惯强加给别人。我们每一个人都应该树立一种信念,即人应该是什么样的,什么样的性格和

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

行为是最符合规范的。从这一观点出发,我们就能自觉地经常检查自己,正确地评价别人。在生活中,在同别人相处的过程中维护他人的利益是很必要的。相互关系,甚至与最亲近的人的相互关系之所以遭到破坏往往是对一些微不足道的小事过于认真。因此,应该养成尊重别人的良好习惯。

重视你的重要接触点

千万不要以为你能独自控制你在事业上发生的一切。不,你不能够。从某种意义上说,你的命运是由别人决定的。你唯一的希望,是设法影响别人的决定。

每一种职业都有它重要的接触点——人。他们能推你向前,也能拉你后退。他们能使你成功,也能使你失败。

你的上级、你的值得信赖的顾问、你的重要的客户、你的出色的下级、你的信息的来源……他们都是你的重要接触点。

我们一般都能认清谁是我们明显的接触点,但有时我们也不免会忽略一些不明显的接触点。如果真的忽略了,那将是一个极大的错误。

同样重要的是,自己虽然已经建立了重要的接触点,却忽视了彼此的关系,或者说忽视了与他们保持不断的、直接的和亲自的联系。因为有时我们已将注意力转移到更加紧急的事情上了。这就是说:你误认为你一旦点燃了火种,便可以不必再添柴而能使它永不熄灭了。

在事业方面,有两种重要的接触点:一种是保持现状的接触点——是指可以帮助你保持你现在的良好状况,而不失去力量或优势的那些人们;另一种是改进情势的接触点——是指那些能帮助你进一步发展的接触点。

例如:对一位厂长或经理而言,保持现状的接触点——他的上级组织或领导;改进情势的接触点——有横向联系的其他单位

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

的领导。

对销售员而言,保持现状的接触点——一位忠实的客户;改进情势的接触点——已经努力争取了很长时间的新客户。

对一般干部而言,保持现状的接触点——他的直接领导;改进情势的接触点——虽在偶然间相识,但能提供他一个进一步发挥才干和担任较重要工作的人。

你的重要接触点,不管看起来如何经久,却不必期望长久保持。只有极少数的重要接触点,可以长久保持。你今天依赖的人,也许明天就不存在了。也许是他们的情况变化了;也许是你的情况变化了;也许是你们彼此间的关系改变了。

衡量一种关系的好坏,其方法之一,就是看维持这种关系需要多少妥协。凡属人际关系的维持,都不免需要几分妥协。其中需要最少妥协的关系,就是最好的关系。你得盘算一下,为了保持某一重要接触点,你愿付出多大的代价。如果需要太多的妥协,或太大的代价,那还不如另觅他途!

因此,我们需要一套直接的、亲自的和持续的接触准则。

(1)直接的接触。

就是指不用任何中间人的接触。在事业上,有些事情你可以授权他人,但有些事你就不能授权。与你的重要接触点保持联系,正是你不能授权他人的一项。亲自去接触吧!

(2)亲自的接触。

就是指手握手的接触,面对面的接触,眼对眼的接触。只要是适当,即使亲密无间亦无不可。写信固然不错,打电话也未尝不可,但面对面则更佳。

(3)持续的接触。

就是指稳定的、持久的、不终止的接触。与持续的接触相对的,是一曝十寒的、偶尔为之的接触。

请你记住:忽略了你的重要接触点,实际上就等于浪费你的

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

金钱,也等于浪费你的时间。

与那些能够给你最大帮助的人交往

当你与适当的人结伴同行时,你通往峰顶的道路一定更为平坦。

哪些是有益的同伴呢?就是那些能够帮助你的人,更重要的是,是那些实际能够给你勇气的人。但千万不要尝试阿谀巴结某些人,那你是不会从他们身上得到任何帮助的,因为他们随即就会察觉你的意图。当然你也不会愿意你的周围有些阿谀奉承的人流连不去。在这里关键的字眼是交往,而不是攀附。

那么,你该跟谁交往呢?跟那些成功人士,那些已经功成名就或者正朝这个方向前进的人。

寻找那些热情的人、乐观的人、认为杯子半满而不是半空的人、那些俗话说:“生命给了他一颗柠檬,他就能做出一杯柠檬水的人”、工作勤奋的人,也就是那些卷起袖子、努力达到攀登顶峰路上每一个目标的人。

你需要那些自动自发的同伴,那些具有追求成功动机的人、自信的人、自我管理、自我救助的人、那些愿意将所知传授给别人的人,包括教师、教练、主管、同事、家庭成员中的长者和智昔、训练员和领袖。所有这些人能够通常也都乐意使你攀登顶峰的路途更为平坦。他们本身就是成功的人。

为了与那些能够给你最大帮助的人交往,应注意以下几点:

①应尽可能结交优于自己的人,并朝这一目标而努力。结交卓越的人士,便能见贤思齐;反之,若结交程度远逊于自己的朋友,自己难免同流合污。

当然,这里所谓的“卓越的人士”,并非是指家世显赫、地位超绝的人,而是指有内涵、让世人所称道的人物。

“卓越的人士”大体上可区分为以下两大类型:一为立身于社

☆

小
故
事
大
智
慧

☆

会主导地位的人们,其次则是指那些有着特殊才华的人们,例如长袖善舞,对社会有着杰出的贡献,才能特出或是学识渊博的学者,才华横溢的艺术家等等。此种杰出绝非凭一个人的喜好所界定,而需经由社会上的认同方可获得。当然,其间或许有些例外。总之希望你能结识这些人才。

至于怎样与这些人结交,没有成形的办法,也许是厚着脸皮毛遂自荐,或是经由知名人士的大力引荐,当然也可以加人群英聚会的团体里去寻觅朋友。居于其间,仔细去观察拥有不同人格、不同道德观的人们,不仅是件赏心悦目的乐事,更对你有所助益。

身分地位高的人们所聚集的团体,并不见得便是人们所称道、喜爱的。因为,即使身分高高在上的人群里,也有脑袋不灵光、不懂得人情世故、一无可取的人。结集学识渊博者的团体,就不免有这种现象。这些人虽然已经获得人们衷心的尊敬,但却称不上是交往的绝佳对象。这些人往往不知道快乐是什么,不清楚世间为何物,只是一味地埋头于学问的钻研中。若是你参加此种团体,就必须不时地警告自己,经常性地探出头来看看圈外的世界。如此一来,你的判断能力也能日渐提高。然而,一旦你紧密地参与其间,成为不知世事的学者,那在你重新踏人鲜活的社会时,就很难步履轻快了!

②保持判断力,不可不顾一切地全身心投入。几乎所有的年轻人,均渴望能和才华横溢的人物成为知交。如认为自己也小有才气,那更是如鱼得水。即使达不到,此一目的,也能满足自己与其共荣的心理。然而,即使是和这些才气纵横、魅力十足的人物交往,也不可不顾一切地全身心投入。不丧失判断力,才是最适当的交往方法。

并非每个人均能心悦诚服地接受才智这种东西。相反,它往往会令人产生恐惧的心理。一般说来,在众目睽睽之下,人们每

☆

小
故
事
大
智
慧

☆